

生涯活躍のまち・つる複合型事業地実施計画書

平成 29 年 3 月 31 日

山梨県都留市

目次

1. 整備の基本方針	1
1.1 計画地の現況	1
1.2 コンセプト	2
1.3 事業の進め方	2
2. モデルプランおよび事業収支計画	4
2.1 想定する建築規模	4
2.2 導入機能と施設内容	4
2.3 配置計画	6
2.4 計画概要	7
2.5 エリア別鳥瞰図	9
(1) 共用エリア	9
(2) 平屋エリア	10
(3) 3階集合住宅エリア	11
(4) 3階集合住宅エリア 住戸パース (30㎡タイプ)	12
(5) 3階集合住宅エリア 住戸パース (離れ風)	12
(6) 全体パース	13
(7) 視点パース 富士急行側から	14
2.6 事業収支試算	17
(1) 初期投資額	17
(2) 事業スキーム	18
(3) 事業収支試算	18
3. 事業化に向けた検討	24
3.1 事業成立に向けた「生涯活躍のまち」に係る居住者および事業者確保の見通しと課題	24
3.2 課題への対応	25
3.3 事業の進め方	26
3.3.1 事業の進め方とスケジュール	26
3.3.2 官民の役割分担	28
参考資料	1
■グループインタビュー結果概要	1
■事業者ヒアリング結果概要	5
■グループインタビュー結果詳細	7
<都留文科大学 OB/OG>	7
<都留市山中氏経由>	11
■事業者ヒアリング結果詳細	17
<大和ハウス工業株式会社>	17
<株式会社フージャースケアデザイン>	19
<パナソニック株式会社、エコソリューションズ社>	22

1. 整備の基本方針

1.1 計画地の現況

都留文科大学に隣接する田原4丁目地区の市有地（約1ha）が計画地となる。

周辺には、都留文科大学の大学施設や都留市総合運動公園、楽山公園が立地しており、若者の勉学と運動の活動拠点となっている。

また、周辺にはスーパーやコンビニなどの商業施設も集積しており、生活利便が高い。大学に近いことから学生向けのアパートも多く建ち並んでいる。

計画地および周辺状況



1.2 コンセプト

「都留市にしかない」という絞った魅力に限定することなく、むしろ東京圏近郊という利便の高いエリアで、多くの方々にとって、安価で安心して「いろいろ楽しみながら暮らせる」生涯活躍のまちを、市・事業者・移住者・地元プレイヤーが共に創り上げる。

田原地区については、住まい、日常生活・安心の拠点としつつ、市内全域のゴルフ場、アウトドア、農業・園芸、学び、子育て、起業等で、多様に楽しみ・活躍できるまちを創り上げる。

田原プロジェクトに関わる各ステークホルダーの意向

都留市：田原地区を市のCCRCの象徴・旗艦拠点として、多くの居住者（移住者）を獲得したい。

事業者：シニアの移住ニーズは未成熟で見通しが難しい現状において、特定顧客層への偏重は避けたい（退去者が一定程度発生しても新たな入居者が確保できるようにしておきたい）。

移住者：東京圏から程近い（安価で安心できる）自然・田舎暮らしが広く訴求。（「ここにしかない」という魅力ではないものの、ゴルフ場などは移住先としての都留市の魅力として機能している。一方、都留文大OBは「ここにしかない」魅力として教職者としての活躍を期待。

地元プレイヤー：（移住されてきた方も含め）地元で暮らす者として、農業、民泊など新たな魅力づくり、仕事づくりにも取り組む。

1.3 事業の進め方

「いろいろ楽しみながら暮らせる」まちとするため、「生涯活躍のまち・つる推進センター」（以下、推進センター）を中心として地元プレイヤー（市民、事業者、大学等関係機関）や移住関心のある人たちが共に、「楽しみ／ゆしみプログラム」を創り上げる。

そのプログラムづくりが市内の開発プロジェクトの住まい・暮らしとしての魅力向上、ひいては入居者・移住者獲得にも繋がる。

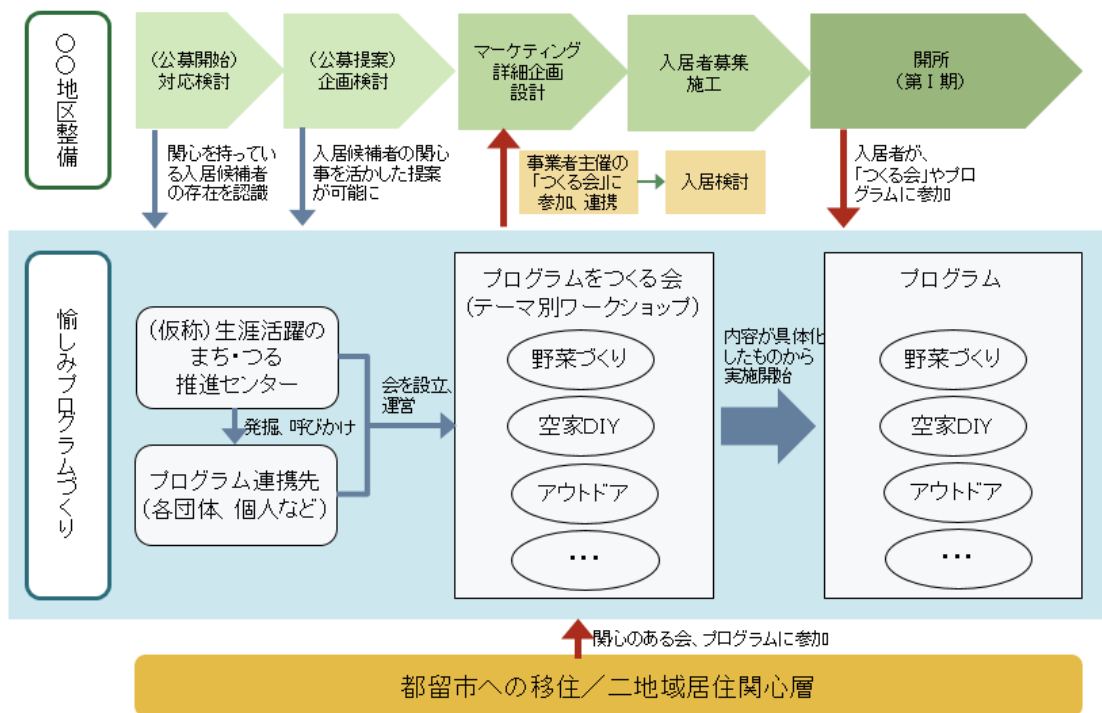
田原プロジェクトの住宅は、移住ニーズの拡大に応じた段階的整備を行う。第二段階以降に開発を行う土地は、大学隣接かつ富士急沿線からの視線も意識して「楽しみ／ゆしみプログラム」の拠点的広場として活用していく。この広場を移住希望者の都留市との関わりのフックとして移住ニーズを開拓し第二段階整備に繋げる。

「楽しみ／ゆしみプログラム」づくりを通じて、田原地区を拠点としつつ、市民も含めて「都留暮らし」の魅力向上、多世代交流・生涯活躍を実現していく。

田原プロジェクトの基本方針

項目	内容・考え方
入居者数	第一工区の将来的な入居者数は約130戸、170人程度を想定する。なお、第一工区についても移住者の需要動向をみながら段階的に拡張していくこととし、その後に第二工区へと移行するものとする。
事業期間	事業期間は20年以上とする。
市の支援	「ガイドライン、認証・登録制度」に即して事業運営を図ることを前提とし、本市が講じる入居者の確保施策や施設整備等の財政的支援を受けることができる。
その他の機能	エリア内に食堂などの交流拠点、健康ジム等の運動機能維持拠点、在宅介護サービス事業所等を併設することが望ましい。また、都留文科大学や市街地に隣接したまちなか立地を活かし、「生涯活躍のまち・つる」の拠点的な施設や都留文科大学と連携を図ることのできる施設の配置も考慮する。
その他	入居者は健康な段階から入居することを基本とするが、数年後に医療・介護ケアが必要となることも想定し、エリア内に介護付き有料老人ホーム等の介護サービスが手厚い施設の併設も検討する。

プログラムづくりを通じた移住者獲得イメージ



2. モデルプランおよび事業収支計画

当事業は、事業者が市有地を賃借し、事業を展開することを想定しているが、事業化に向けた検討を行うため、モデルプランを想定し、事業収支試算を行った。

2.1 想定する建築規模

「ゆとりを持った空間」とするため、良質な住宅地である第一種低層住居専用地域を目安として考え、建坪率40%程度を目標とし、建築物の高さは3階までとする。

延べ床面積の比率として、住宅70%、テナント面積（賃料収入あり）10%、コモンスペース（賃料収入無し）10%、共用面積10%を目標とする。

2.2 導入機能と施設内容

田原プロジェクトでは、サービス付き高齢者向け住宅（以下、サ高住）を中心に「生涯活躍のまち・つる」を具現化する開発をめざす。

供給する住宅の戸数は約130戸、うち100戸程度をサービス付き高齢者向け住宅、30戸程度を一般住宅とする。併設施設として、入居者以外も利用可能な食堂、介護付き有料老人ホームおよび在宅介護施設、を整備する。

また、「生涯活躍のまち・つる」の拠点的な機能として、生涯活躍のまち・つる推進センター、シニアや大学生など、様々な人が新しいチャレンジをすることができるチャレンジベースを整備する。都留文科大学と連携を図る施設としては、大学教職員宿舎を整備する。

屋外空間には、交流スペース、菜園・園芸スペース、健康遊歩道を設ける。

施設構成

併設する機能	およその規模	エリア	設置する理由・留意する事項
1. 住宅 （サービス付き 高齢者向け住宅） （一般向け住宅）	130戸	集合住宅エリア 平屋エリア 共用エリア （民間事業者棟）	移住の主ターゲットとなるシニア向けの住戸（サービス付き高齢者向け住宅）と、一般向け住戸を整備する。 シニア向けは100戸程度、一般向け住戸は30戸程度とし、単身から夫婦向けまで幅広い住戸を用意する（30㎡～70㎡）。単身向けは過半数～70%程度とする。 住戸規模をコンパクトにすることで価格を抑え、バルコニーや隣接する住棟の間隔を広めにとり、開放感をもたせる。
2. 介護付き有料 老人ホーム	20室	共用エリア （民間事業所棟）	地域住民や入居者が介護が必要になった場合の受け皿として整備する。
3. 教職員宿舎	18室	共用エリア （大学関連棟）	主に都留文科大学の教職員が宿泊時に利用する。シングルルームに共用のキッチンが整備され、長期滞在も可能。 OBなどの利用も想定する。

併設する機能	およその規模	エリア	設置する理由・留意する事項
4. 食堂・レストラン	120 m ²	共用エリア (民間事業所棟)	食事や交流できる場所として整備する。アクティブシニアの喫食率は低いと予想されるため、地域住民や旅行者が利用できる地域開放型とする。
5. 在宅介護施設	300 m ²	共用エリア (民間事業所棟)	入居者や地域住民が介護が必要になった際も暮らし続けられるように、在宅介護施設を併設する。小規模多機能やデイサービス等が想定される。 市および本地区におけるケアの在り方や、介護事業者との協議等を経て、最適な併設機能を選定する必要がある。
6. 元気ジム	180 m ²	共用エリア (民間事業所棟)	健康維持、介護予防に重点を置いたジム
7. チャレンジブース (ミセ)	30 m ² × 8 ブース	共用エリア (公的関連棟)	「生涯活躍のまち」のコンセプトを実現するために、趣味活動をはじめ多様な用途に利用できるスペースとして整備する。実験的な取り組みも想定する。 <利用イメージ> ・入居者などによるサークル活動 ・各種セミナーや教室 ・地域の課題解決のためのコミュニティビジネス拠点 ・地元の農産物を使ったカフェ ・チャレンジ店舗
8. 推進センター及び事務室	60 m ²	共用エリア (公的関連棟)	「生涯活躍のまち・つる」の中心となる推進センターとサ高住等運営事務室

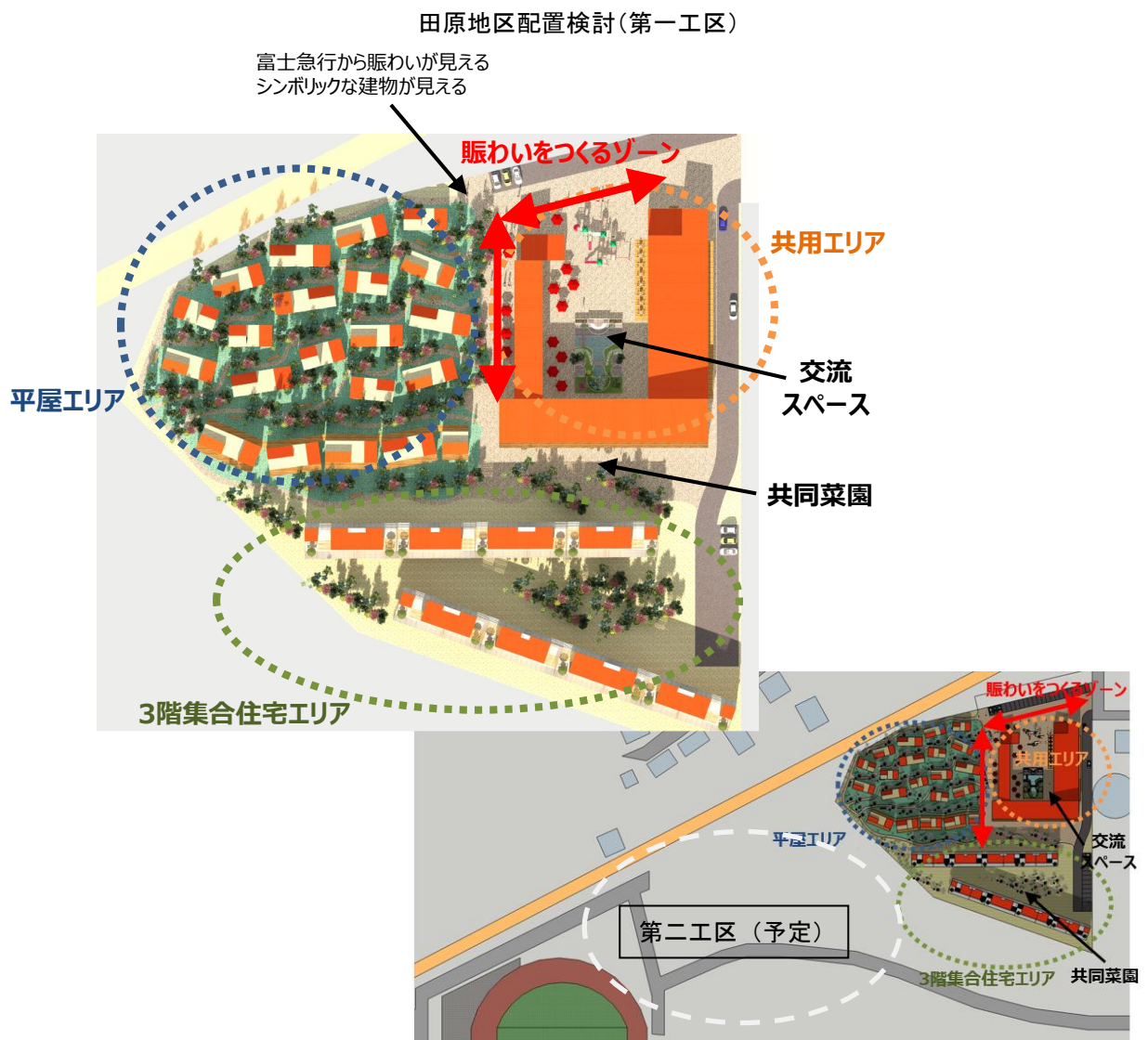
屋外空間

併設する機能	設置する理由・留意する事項
屋外交流スペース	年に4回程度の大きなイベントを開催できるように共用エリアの中庭を中心に屋外交流スペースを確保する。 チャレンジブースと連動して「賑わい」が感じられる演出を行い、富士急行からその「賑わい」が「目に留まる」ように工夫をする。
菜園・園芸 (個別・共同)	個人や仲間と農業や園芸ができる場所とする。 敷地内で体験し、本格的に取り組みたい場合は、市内の農地を借りるなどの連携を想定する。
健康遊歩道	入居者や地域住民が、チャレンジブースなどの賑わいのエリアを通りながら、楽しく健康維持ができる遊歩道とする。 シニアだけではなく、マタニティウォーク、ダイエットウォークなど、ウォーキングのイベントなどの開催や、健康科学大学や都留文科大学との連携も想定する。

2.3 配置計画

以下の点を考慮し、施設配置を計画した。

- 1期、2期に分けた開発を想定
 - ✓ 共用エリア、集合住宅エリアを1期、平屋エリアを2期と想定
 - ✓ 1期部分の開業後、2期部分を時限的な実験的体験宿泊などに活用し、一体的に利用することも可能
- 地域住民に開かれた場所とする
 - ✓ 地域住民が利用する機能を共用エリアに集約
 - ✓ 共用エリアを敷地外からアクセスしやすい場所に配置
- 富士急行からの視線を意識
 - ✓ 賑わいのある機能を線路側に配置
 - ✓ 富士急行側を低層とし、圧迫感が無く、「まち」の雰囲気を感じられるように
 - ✓ 高層の建物は、敷地の南側（奥側）へ配置し、圧迫感を軽減



2.4 計画概要

事業収支検討の前提とした施設内容は以下の通り。

計画概要

階数	1F,2F,3F				
延床面積	7,461.91 m ²				
専有面積	6,415.71 m ²				
リフト比	85.98%				
面積構成	住宅部分	サ高住、一般		4,830.00 m ²	
		教職員宿舎		385.71 m ²	
	コモン部分 (注)	推進センター、事務室		60.00 m ²	
		チャレンジブース		240.00 m ²	
	テナント部分	介護付有料老人ホーム		600.00 m ²	
		レストラン		120.00 m ²	
		在宅介護		300.00 m ²	
		元気ジム		180.00 m ²	
	共用部分	廊下・階段・EV		746.19 m ²	
合計			7,461.91 m ²		
計画戸数	サ高住	100 戸	平均面積	サ高住など	37.15 m ²
	一般	30 戸		介護	18.00 m ²
	介護付き	20 戸		教員宿舎	15.00 m ²
	教員宿舎	18 戸			

注：賃料収入を期待しない機能部分。

住戸タイプ計画

共用エリア住戸平均面積：32.73 m²

集合住宅エリア住戸平均面積：41.43 m²

平屋エリア住戸平均面積：37.5 m²

<全体住戸分布>

住戸面積	戸数	割合
30 m ² ～44 m ²	93 戸	71.5%
45 m ² ～	37 戸	28.5%
合計	130 戸	100.0%

<共用棟エリア>

タイプ	戸数	割合
30 m ² タイプ	33 戸	78.6%
30 m ² タイプ	4 戸	9.5%
45 m ² タイプ	6 戸	14.3%
60 m ² タイプ	1 戸	2.4%
合計	44 戸	

<集合住宅エリア>

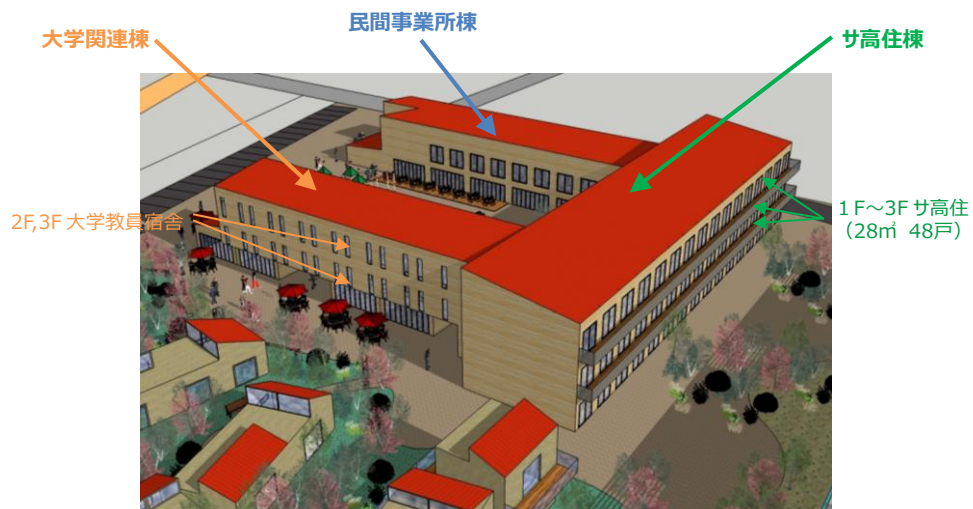
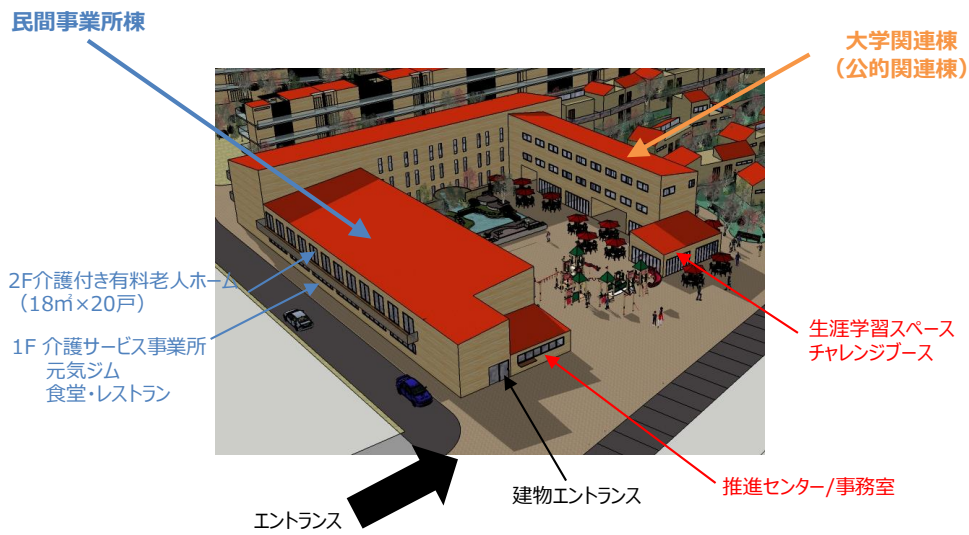
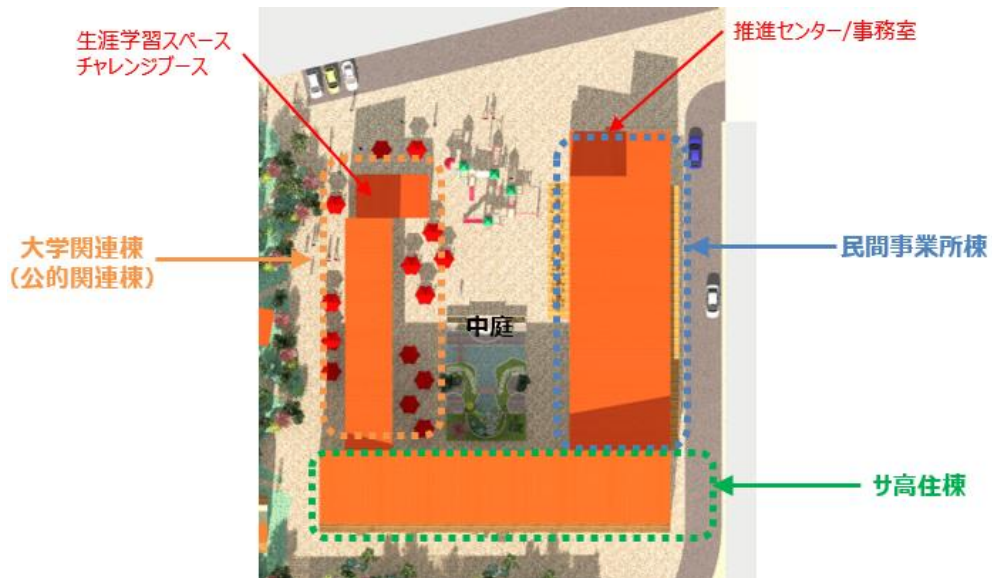
タイプ	戸数	割合
30 m ² タイプ	18 戸	42.9%
40 m ² タイプ (離れ付)	6 戸	14.3%
55 m ² タイプ (離れ付)	6 戸	14.3%
45 m ² タイプ	6 戸	14.3%
60 m ² タイプ	6 戸	14.3%
合計	42 戸	

<平屋エリア>

タイプ		戸数	割合
平屋部分	30 m ² タイプ	16 戸	61.5%
	45 m ² タイプ	4 戸	15.4%
	70 m ² タイプ	6 戸	23.1%
小計		26 戸	
2階建部分	30 m ² タイプ	16 戸	88.9%
	45 m ² タイプ	2 戸	11.1%
小計		18 戸	

2.5 エリア別鳥瞰図

(1) 共用エリア

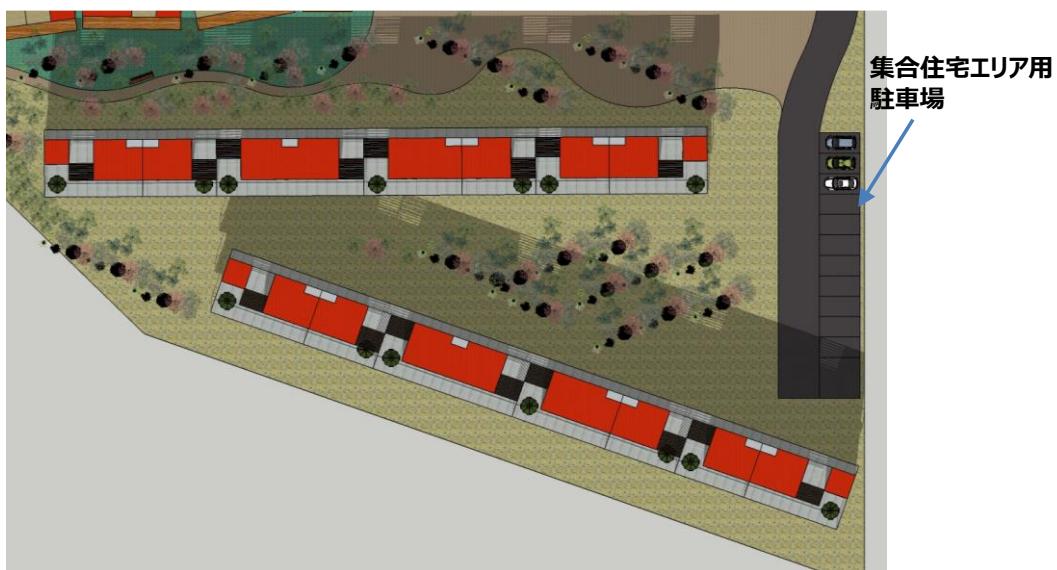


(2) 平屋エリア



平屋エリアは専用庭つきとする

(3) 3階集合住宅エリア



(4) 3階集合住宅エリア 住戸パース (30㎡タイプ)

南面間口の広い2面開放型の集合住宅とする。

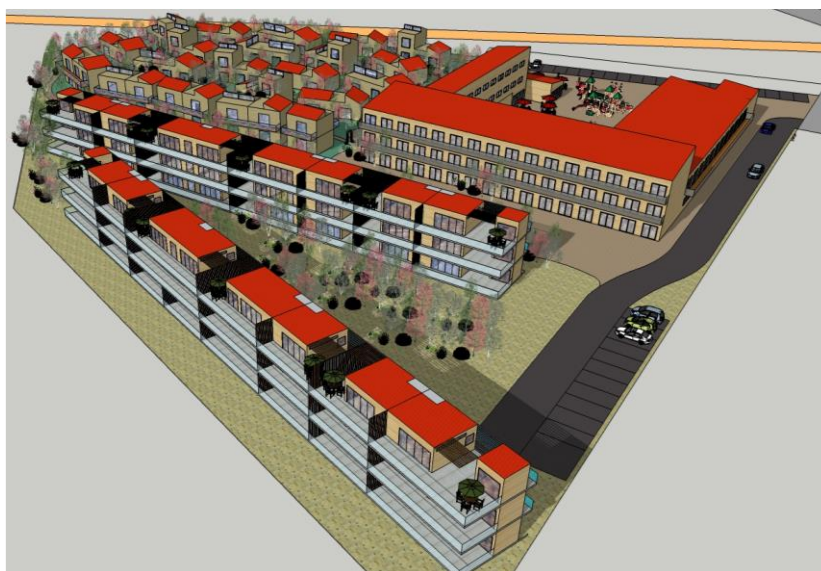


(5) 3階集合住宅エリア 住戸パース (離れ風)

「離れ」のある戸建て感覚を味わえる集合住宅。「離れ」部分のみをスケルトン賃貸としてDIYなども。



(6) 全体パース



(7) 視点パース 富士急行側から







2.6 事業収支試算

(1) 初期投資額

2.4 で示した計画概要をもとに初期投資額を試算した。

土地取得費を除くと、建物関連費として約 16 億円、開業関連費として約 2 億円、合計約 18 億円となった。費用分担として、土地のボーリング費用は市の負担とした。

収支検討にあたっては、1.2 億円をサ高住の補助金、15.5 億円を長期借入金、約 1.6 億円を自己資金と想定した。

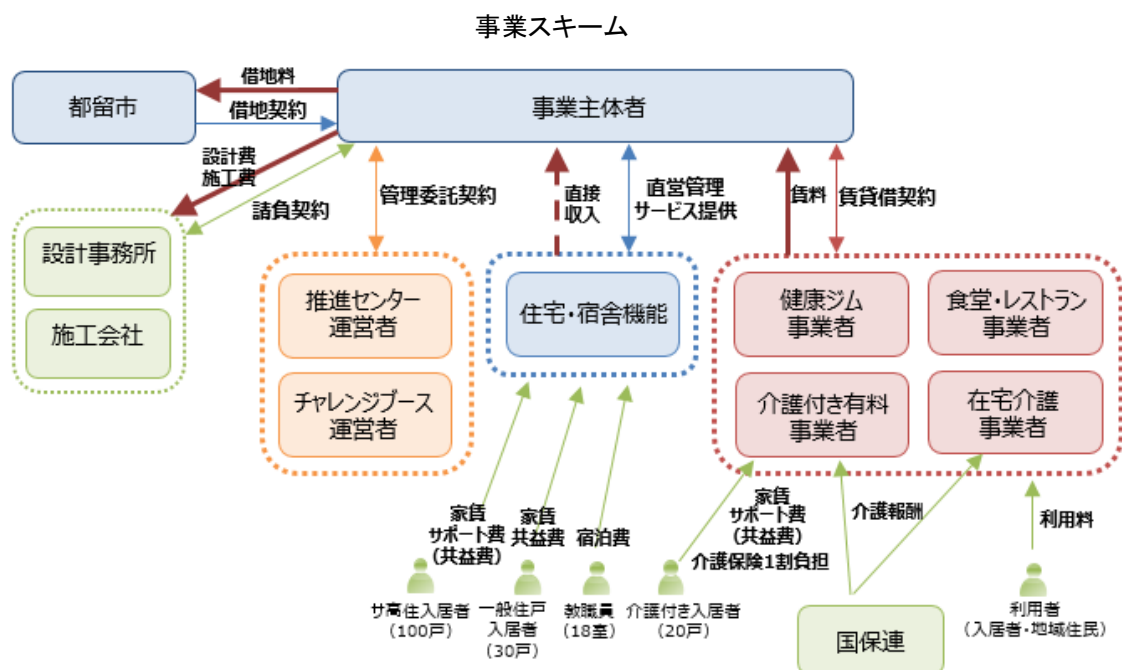
初期投資額の内訳

※消費税課税対象は税別

項 目	設 定 条 件			事業費	費用負担		備 考
	単価	数量	設定		都留市	事業者	
建築工事費	(4)	200千円	7,461.91㎡				
本體工事費				1,492,382千円			
造成・造園費		5千円	10,000	50,000千円	△	○	建物付属設備費等込み単価（備品等除く）
建物取得税	(5)	746,191千円	3.0%	66.7%	14,922千円	○	(4)×税率(%)×設定(%) ※減税措置
建物登録税	(6)	1,492,382千円	0.4%	66.7%	3,979千円	○	(4)×税率(%)×設定(%)
設計料(監理含)	(7)	1,492,382千円		4.0%	59,695千円	○	(4)×設定(%)
建設期中建物金利	(10)	1,552,077千円	18か月	1.5%	17,461千円	○	[(4)+(7)]×1/2×工期期間(月) / 12か月×金利
その他建築関連費	(11)	32,600千円	1式		36,600千円		近隣対策費、その他費用
電障・近隣・ボーリング	(11)		1式		3,000千円	○	近隣対策費、その他費用
負担金	(11)	200千円	168室		33,600千円	○	
建物関連費合計					1,625,040千円		
企画費	(13)	1,492,382千円	1.0%		14,924千円	○	事業企画に要する費用
プロデュース費	(14)	1,492,382千円	2.0%		29,848千円	○	事業参画者のプロデュースやスケジュールマネジメントの費用
営業費用	(15)	1,492,382千円	5.0%		74,619千円	○	入居者募集及び契約締結に係る費用
広報費用	(16)	1,492,382千円	2.0%		29,848千円	○	PRに係る広報費用
開設準備費用	(17)	1,492,382千円	1.0%		14,924千円	○	開設準備に係る費用主に人材募集費、研修費、人件費
備品費	(18)	1,492,382千円	2.5%		37,310千円	○	共用部に設置する備品の費用
開業関連費合計					201,472千円		
投資額合計					1,826,511千円		

(2) 事業スキーム

サ高住、一般住宅、教員宿舎については直接運営、介護付き有料老人ホーム、食堂・レストラン、在宅介護施設、健康ジムについてはテナント入居を想定した。



(3) 事業収支試算

1) 営業収入の設定条件

サ高住、一般住宅の家賃は坪単価 6000 円で想定した。サ高住入居者は、共益費 (7000 円) に加えて、各種サポートを受けるための費用 (サポート費) を支払う。今回の収支計算においては、すべて単身入居として想定し、月額 31000 円とした。

教職員宿舎は、日額 1833 円 (月額 55000 円)、テナント賃料は、坪単価 5000 円とした。

家賃等の想定

	住戸面積	坪あたり単価	月額家賃	サポート費(注)	共益費	合計
住宅 (サービス 付き高齢者 向け住宅、 一般向け住 宅)	30 m ²	6,000	55,000	31,000	7,000	93,000
	40 m ²	6,000	73,000	31,000	7,000	111,000
	45 m ²	6,000	82,000	31,000	7,000	120,000
	55 m ²	6,000	100,000	31,000	7,000	138,000
	60 m ²	6,000	109,000	31,000	7,000	147,000
	70 m ²	6,000	128,000	31,000	7,000	166,000
教職員宿舎	15 m ²	12,000	55,000 (日額1,833)			55,000

注: サービス付き高齢者向け住宅のみ

入居率、退去率の設定

	入居率／年	退去率／年
サービス付き高齢者向け住宅 一般向け住宅	1年目 70% 2年目 80% 3年目以降 90%	5%
教員宿舎	70%	5%

2) 営業収入および支出

営業収入および支出項目の内容、設定は以下のとおり。

営業収入、支出項目

	科目名称	3年目 (千円)	内容説明	データの根拠・算出経緯
営業収入	① 住居家賃収入	104,090	入居者が支払う月額家賃収入。	月額家賃を坪当たり6千円として設定。教職員宿舎は1泊1,833円として設定。
	② テナント賃料収入	21,600	入居するテナントの支払い家賃による収入。	月額家賃を坪当たり5千円として設定。
	③ サポート費・共益費収入	43,308	入居者が支払うサポート費と共益費の収入。サ高住入居者は、サポート費と共益費の両方を支払う。一般住戸入居者は、共益費のみを支払う。	サポート費は月額38,000(共益費7,000円含む)として設定。一般住宅の共益費も月額7,000円として設定。
営業支出	④ 建物質料	0	事業主体が建物所有者に支払う賃料の支出費用。	建物所有での事業スキームのため、計上しない。
	⑤ 地代	14,000	建物所有者が土地所有者に支払う借地費用。	路線価3.5万円/㎡とし、借地料率を年4%として設定。
	⑥ 火災保険料	1,492	火災・災害に備えて建物所有者がかかる保険の支出費用。	再調達価格の0.1%として設定。
	⑦ 固都税	12,281	土地建物所有者が支払う固定資産税、都市計画税。	課税標準価格の計算においては評価率を66.66%と設定した。
	⑧ 修繕費	8,954	建物の修繕にかかる積立費用。	建物の維持及び修繕に係る費用。建設工事費の0.6%を計上。
	⑨ 管理人件費(自立)	10,680	住宅や併設機能を含めた敷地内の管理に携わるスタッフの人件費。	週7日すべてを日中2名体制でオペレーションを行う設定とした。サ高住のサービス提供と共に敷地内の機能全体の管理も行う。

	科目名称	3年目 (千円)	内容説明	データの根拠・算出経緯
⑩	福利厚生費	2,025	スタッフの法定福利費や交通費、研修費。	法定福利費については法定料率を使用。交通費については1人当たり月額5千円。研修費についても1人当たり月額5千円を設定。
⑪	水道光熱費	2,486	共用部分における電気・水道・消耗品等の費用。	1住戸当たり月額2,000円を計上。
⑫	委託費	6,216	エレベーター・消防設備等の保守・点検や建物や敷地内の清掃・管理を専門業者へ委託する際に発生する費用。	1住戸当たり月額5,000円を計上。
⑬	運営事務経費	4,331	住宅や併設機能を含めた敷地内の管理にかかる必要な経費。	サポート費・共益費収入の10%を計上。
⑭	運営関連保険費	90	住宅や併設機能を含めた敷地内の運営を行う際に必要となる保険にかかる支出費用。施設賠償責任保険、PL保険等。	有料老人ホーム協会のサ高住向け賠償責任保険は年間6.8万円程度。それに+αし、年間9万円程度を予算化。
⑮	広告費宣伝等	1,883	入居募集にかかる掲載費や仲介手数料。	各年度新規入居戸数1戸当たり10万円を計上。仲介手数料として1か月分+チラシ作成やポスティングなどの媒体PR費用。

3) 収支シミュレーション

前述の設定にもとづき、30年間の収支を計算した。

(単位：千円)

項目	番号	開業前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目	11年目	12年目	13年目	14年目	15年目
営業収入		0	138,091	153,545	168,998	168,998	168,998	168,998	168,998	168,998	168,998	168,998	168,998	168,998	168,998	168,998	168,998
住居家賃収入	①	0	82,807	93,449	104,090	104,090	104,090	104,090	104,090	104,090	104,090	104,090	104,090	104,090	104,090	104,090	104,090
テナント賃料収入	②	0	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600
サポート費・共益費収入	③	0	33,684	38,496	43,308	43,308	43,308	43,308	43,308	43,308	43,308	43,308	43,308	43,308	43,308	43,308	43,308
営業支出		0	61,593	63,892	64,439	63,204	63,204	71,800	71,800	71,800	71,800	71,800	71,800	71,800	71,800	71,800	71,800
建物賃料	④	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
地代	⑤	0	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000
火災保険料	⑥		1,492	1,492	1,492	1,492	1,492	1,492	1,492	1,492	1,492	1,492	1,492	1,492	1,492	1,492	1,492
固都税	⑦		12,281	12,281	12,281	12,281	12,281	20,878	20,878	20,878	20,878	20,878	20,878	20,878	20,878	20,878	20,878
修繕費	⑧		8,954	8,954	8,954	8,954	8,954	8,954	8,954	8,954	8,954	8,954	8,954	8,954	8,954	8,954	8,954
管理人件費(自立)	⑨	0	10,680	10,680	10,680	10,680	10,680	10,680	10,680	10,680	10,680	10,680	10,680	10,680	10,680	10,680	10,680
福利厚生費	⑩	0	2,025	2,025	2,025	2,025	2,025	2,025	2,025	2,025	2,025	2,025	2,025	2,025	2,025	2,025	2,025
水道光熱費	⑪		2,486	2,486	2,486	2,486	2,486	2,486	2,486	2,486	2,486	2,486	2,486	2,486	2,486	2,486	2,486
委託費	⑫		6,216	6,216	6,216	6,216	6,216	6,216	6,216	6,216	6,216	6,216	6,216	6,216	6,216	6,216	6,216
運営事務経費	⑬		3,368	3,850	4,331	4,331	4,331	4,331	4,331	4,331	4,331	4,331	4,331	4,331	4,331	4,331	4,331
運営関連保険費	⑭		90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90
広告費宣伝等	⑮		0	1,818	1,883	648	648	648	648	648	648	648	648	648	648	648	648
営業利益		0	76,498	89,652	104,560	105,795	105,795	97,198	97,198	97,198	97,198	97,198	97,198	97,198	97,198	97,198	97,198
営業外収入																	
留保金運用益		0.00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
営業外支出																	
長期借入金支払利息		1.50%	24,000	22,700	21,400	20,100	18,800	17,500	16,800	16,100	15,400	14,700	14,000	13,300	12,600	11,900	11,200
短期借入金支払利息			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
減価償却費			117,715	117,715	117,715	117,715	117,715	77,419	77,419	77,419	77,419	77,419	77,419	77,419	77,419	77,419	77,419
経常利益		0	-65,217	-50,763	-34,555	-32,020	-30,720	2,279	2,979	3,679	4,379	5,079	5,779	6,479	7,179	7,879	8,579
課税対象額			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7,179	7,879	8,579
法人税		0.00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
住民税		0.00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
事業税		0.00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
税引後利益		0	-65,217	-50,763	-34,555	-32,020	-30,720	2,279	2,979	3,679	4,379	5,079	5,779	6,479	7,179	7,879	8,579
開発費		-1,826,511															
自己資金		156,511															
補助金		120,000															
当期末処分利益			-65,217	-115,980	-150,535	-182,555	-213,275	-210,996	-208,017	-204,338	-199,959	-194,880	-189,101	-182,622	-175,443	-167,564	-158,985
長期借入金		1,550,000															
当期発生資金		0	52,498	66,952	83,160	85,695	86,995	79,698	80,398	81,098	81,798	82,498	83,198	83,898	84,598	85,298	85,998
長期借入金返済額			76,667	76,667	76,667	76,667	76,667	46,667	46,667	46,667	46,667	46,667	46,667	46,667	46,667	46,667	46,667
長期借入金残高		1,550,000	1,473,333	1,396,666	1,319,999	1,243,332	1,166,665	1,119,998	1,073,331	1,026,664	979,997	933,330	886,663	839,996	793,329	746,662	699,995
当期資金収支		0	-24,169	-9,715	6,493	9,028	10,328	33,031	33,731	34,431	35,131	35,831	36,531	37,231	37,931	38,631	39,331
短期借入金																	
短期借入金返済額			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
短期借入金残高			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
当期発生留保金		0	-24,169	-9,715	6,493	9,028	10,328	33,031	33,731	34,431	35,131	35,831	36,531	37,231	37,931	38,631	39,331
留保金累計		0	-24,169	-33,884	-27,391	-18,363	-8,035	24,996	58,727	93,158	128,289	164,120	200,651	237,882	275,813	314,444	353,775
流動資金(25%)			-6,042	-8,471	-6,848	-4,591	-2,009	6,249	14,682	23,290	32,072	41,030	50,163	59,471	68,953	78,611	88,444
運用資金(75%)			-18,127	-25,413	-20,543	-13,772	-6,026	18,747	44,045	69,869	96,217	123,090	150,488	178,412	206,860	235,833	265,331
借入金残高合計		1,550,000	1,473,333	1,396,666	1,319,999	1,243,332	1,166,665	1,119,998	1,073,331	1,026,664	979,997	933,330	886,663	839,996	793,329	746,662	699,995

(単位：千円)

項目	16年目	17年目	18年目	19年目	20年目	21年目	22年目	23年目	24年目	25年目	26年目	27年目	28年目	29年目	30年目
営業収入	166,730	166,730	166,730	166,730	166,730	166,730	166,730	166,730	166,730	166,730	166,730	166,730	166,730	166,730	166,730
住居家賃収入	104,090	104,090	104,090	104,090	104,090	104,090	104,090	104,090	104,090	104,090	104,090	104,090	104,090	104,090	104,090
テナント賃料収入	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600
サポート費・共益費収入	41,040	41,040	41,040	41,040	41,040	41,040	41,040	41,040	41,040	41,040	41,040	41,040	41,040	41,040	41,040
営業支出	71,574	71,574	71,574	71,574	71,574	71,574	71,574	71,574	71,574	71,574	71,574	71,574	71,574	71,574	71,574
建物質料	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
地代	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000
火災保険料	1,492	1,492	1,492	1,492	1,492	1,492	1,492	1,492	1,492	1,492	1,492	1,492	1,492	1,492	1,492
固都税	20,878	20,878	20,878	20,878	20,878	20,878	20,878	20,878	20,878	20,878	20,878	20,878	20,878	20,878	20,878
修繕費	8,954	8,954	8,954	8,954	8,954	8,954	8,954	8,954	8,954	8,954	8,954	8,954	8,954	8,954	8,954
管理人件費	10,680	10,680	10,680	10,680	10,680	10,680	10,680	10,680	10,680	10,680	10,680	10,680	10,680	10,680	10,680
福利厚生費	2,025	2,025	2,025	2,025	2,025	2,025	2,025	2,025	2,025	2,025	2,025	2,025	2,025	2,025	2,025
水道光熱費	2,486	2,486	2,486	2,486	2,486	2,486	2,486	2,486	2,486	2,486	2,486	2,486	2,486	2,486	2,486
委託費	6,216	6,216	6,216	6,216	6,216	6,216	6,216	6,216	6,216	6,216	6,216	6,216	6,216	6,216	6,216
運営関連保険費	4,104	4,104	4,104	4,104	4,104	4,104	4,104	4,104	4,104	4,104	4,104	4,104	4,104	4,104	4,104
運営関連保険費	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90
広告費宣伝等	648	648	648	648	648	648	648	648	648	648	648	648	648	648	648
営業利益	95,157	95,157	95,157	95,157	95,157	95,157	95,157	95,157	95,157	95,157	95,157	95,157	95,157	95,157	95,157
営業外収入															
留保金運用益	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
営業外支出															
長期借入金支払利息	10,500	9,800	9,100	8,400	7,700	7,000	6,300	5,600	4,900	4,200	3,500	2,800	2,100	1,400	700
短期借入金支払利息	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
減価償却費	52,335	52,335	52,335	52,335	52,335	41,047	41,047	0	0	0	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
経常利益	32,322	33,022	33,722	34,422	35,122	47,110	47,810	89,557	90,257	90,957	91,657	92,357	93,057	93,757	94,457
課税対象額	32,322	33,022	33,722	34,422	35,122	47,110	47,810	89,557	90,257	90,957	91,657	92,357	93,057	93,757	94,457
法人税	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
住民税	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
事業税	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
税引後利益	32,322	33,022	33,722	34,422	35,122	47,110	47,810	89,557	90,257	90,957	91,657	92,357	93,057	93,757	94,457
当期末処分利益	-126,663	-93,641	-59,919	-25,497	9,625	56,735	104,545	194,102	284,359	375,316	466,973	559,330	652,387	746,144	840,601
当期発生資金	84,657	85,357	86,057	86,757	87,457	88,157	88,857	89,557	90,257	90,957	91,657	92,357	93,057	93,757	94,457
長期借入金返済額	46,667	46,667	46,667	46,667	46,667	46,667	46,667	46,667	46,667	46,667	46,667	46,667	46,667	46,667	46,667
長期借入金残高	653,328	606,661	559,994	513,327	466,660	419,993	373,326	326,659	279,992	233,325	186,658	139,991	93,324	46,657	0
当期資金収支	37,990	38,690	39,390	40,090	40,790	41,490	42,190	42,890	43,590	44,290	44,990	45,690	46,390	47,090	47,790
短期借入金額															
短期借入金返済額	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
短期借入金残高	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
当期発生留保金	37,990	38,690	39,390	40,090	40,790	41,490	42,190	42,890	43,590	44,290	44,990	45,690	46,390	47,090	47,790
留保金累計	391,765	430,455	469,845	509,935	550,725	592,215	634,405	677,295	720,885	765,175	810,165	855,855	902,245	949,335	997,125
流動資金 (25%)	97,941	107,614	117,461	127,484	137,681	148,054	158,601	169,324	180,221	191,294	202,541	213,964	225,561	237,334	249,281
運用資金 (75%)	293,824	322,841	352,384	382,451	413,044	444,161	475,804	507,971	540,664	573,881	607,624	641,891	676,684	712,001	747,844
借入金残高合計	653,328	606,661	559,994	513,327	466,660	419,993	373,326	326,659	279,992	233,325	186,658	139,991	93,324	46,657	0

<シミュレーションの感度分析（設定条件による結果比較考察）>

（単位：千円）

販売価格		坪4,000		坪5,000		坪6,000		坪7,000	
資金残の変化		最低資金残	30年後留保金	最低資金残	30年後留保金	最低資金残	30年後留保金	最低資金残	30年後留保金
入居率の推移	40%-80%	-368,418	-340,752	-238,696	93,044	-178,555	550,000	-134,494	984,341
	50%-90%	-242,457	-37,522	-176,260	448,250	-118,031	960,858	-79,059	1,446,639
	60%-90%	-200,325	-26,244	-126,665	466,770	-69,807	987,035	-37,832	1,480,049
	70%-90%	-172,210	-27,133	-91,144	471,216	-33,884	997,125	-10,813	1,495,475

※入居率の推移は、1年ごとに10ポイントずつ上昇する設定。

現在の長期収支計画は、販売価格 坪 6,000 円で入居率推移は 70%-90% と設定しており、事業者としてみれば収益性自体は高くはないものの、事業検討可能な水準と想定している。しかしながら、上記設定についての課題としては以下が挙げられる。

● 坪 6,000 円の販売価格について

- ✓ 東京よりは安く、東京圏からの移住者にとって訴求は期待されるものの、周辺相場等（下谷含む）に対しては割高感もある水準であること。（入居者に応分の付加価値が評価されるだけの商品とすることが必要）

● 上記販売価格での入居率 70%-90% の設定について

- ✓ 東京圏から「生涯活躍のまち」への移住ニーズは発展途上段階といえ、現時点で上記入居率を満たす入居希望者群が確保されているわけではない。開業時入居率 70% 確保には「つくる会」等による需要に即した商品づくり（プログラム、施設等の都留暮らし全般としての魅力づくり）を通じた、需要自体の喚起も求められると考えられる。したがって、事業者にとっては、成長期待分野として当該事業の可能性を感じるものの事業参画の意思決定までは至らない懸念があること。
- ✓ さらに、事業者として入居率 70%-90% という想定（あるいは見通しや目標設定）に立った場合でも、資金調達等の際の事業審査において、運営リスクを下げるためより低い入居率での事業計画検討が求められ、その結果、事業参画に至らない懸念もあること。

こうしたことから、事業者の参画を促し、より良い提案競争となることを期待するには、事業収支を改善するための措置を講じることも有効と考えられる。

例えば借地料を路線価の 2% に下げた場合は、4% 設定時よりも 2.1 億円の資金改善が見込まれる。

販売価格		坪4,000	坪5,000	坪6,000	坪7,000
資金残の変化		30年後留保金	30年後留保金	30年後留保金	30年後留保金
入居率の推移	40%-80%	-130,752	303,044	760,000	1,194,341
	50%-90%	172,478	658,250	1,170,858	1,656,639
	60%-90%	183,756	676,770	1,197,035	1,690,049
	70%-90%	182,867	681,216	1,207,125	1,705,475

3. 事業化に向けた検討

3.1 事業成立に向けた「生涯活躍のまち」に係る居住者および事業者確保の見通しと課題

本件は、市が土地を賃貸し、民間が需要リスクを担う独立採算型のPPPとしての実施を想定している。

民間が事業を担い得るには居住者確保の見通しを得ることが重要になる。

● 需要サイド：居住者確保の見通し～お試し・交流を経た段階的な移住の進展～

- ✓ グループインタビュー等から、都留の多様な暮らしを訴求すれば、将来的には計画想定規模の居住者確保も期待できる。
- ✓ しかしながら、「活躍するアクティブシニア層」をターゲットとした場合、60歳代の居住者についても都留暮らしの足場を固めてからの移住・住み替えという段階を踏んで居住が進むものとみられる。(我が国全体としてこうしたアクティブシニア層の移住・住み替えの需要は顕在化しておらず、これから育っていく状態とみられる)
- ✓ そのためには、施設入居に先立ってソフトプログラム実施によるお試し体験や交流等による助走期間を少なくとも2年程度は見込みたいところ。
- ✓ 先行する下谷の事業化進展による70～80世帯の定着と、彼らの都留暮らしの充実とも連動した取り組みを進めることが考えられる。

● 供給サイド：事業者確保の見通し～需要を確認しながらの段階的事業実施～

- ✓ 事業者ヒアリングによれば、事業者側として田原地区の居住者候補を現在計画規模で把握しているところはいない様子。
- ✓ 上記のとおり、アクティブシニア層の全体市場自体はまだ顕在化しているとは言い難いことから、一度に130戸の整備を実施するのは、事業者にとってはハイリスクとして受け止められている。
- ✓ 一方で、そうしたハイリスクの状況下、1haの用地を区分して事業実施することは、個々の事業者がリスクコントロールできる範囲をかえって制限するものとして事業者側からは好まれていない。
- ✓ したがって、1事業者に1haの用地を一括して任せた上で、当該事業者が需要動向を見ながら段階的に住宅供給をしていくという事業の進め方が望ましいと考えられる。

3.2 課題への対応

需要が見通しにくいことから、民間事業者にとってリスクが高い事業とみられる。そのため、需要喚起や、事業負担軽減などの措置を検討する。

事業者ヒアリングを踏まえ、事業者の参入障壁を下げるための課題と対応方策を記す。

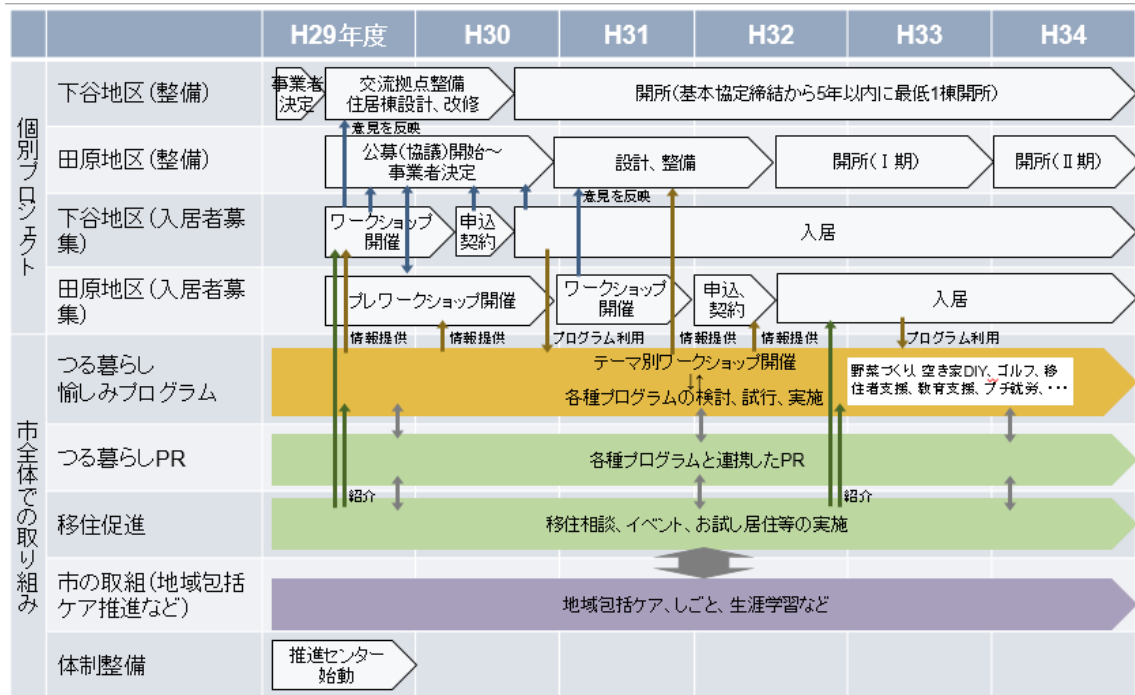
- **入居者が見えないことに対する不安の低減（居住候補者の掘り起し）**
 - ✓ たのしみプログラム、下谷地区でのワークショップ、入居申込み、入居後の様子（コミュニティがつくられ、入居者が楽しく暮らしている様子）をある程度見た後で公募が開始されることで、事業者が田原地区の入居者像や暮らし方、コミュニティの様子を想像することが可能となり、不安が低減される。
 - ✓ 公募の前に、「つくる会」のプレ版となるような、「田原地区での暮らしを考える」機会となる場が設けられ、たのしみプログラムや下谷地区でのワークショップと合わせて展開されることで、事業者が田原地区の入居者像をより具体的に考えることが可能となり、不安が低減される。
 - **不確定要素を減らす**
 - ✓ 都留文科大学向けの施設や大学と共用する施設については、大学との交渉を行い、公募段階では用途や条件などを明確に示す。
 - **事業者の費用負担を低減する**
 - ✓ 初期投資および営業支出を減らすための検討を事前に行い、公募時には市からの支援をできるだけ明示できるようにする。
- 例) 1 h a の段階的整備に関して—先行整備地区以外の土地の賃借料軽減の検討
- 残りの用地については、本市の「生涯活躍のまち」推進に向けて共用するという観点から、事業者負担を軽減することも検討する。
- 例) 共用施設棟における公共負担の検討
- 田原地区における各種のプログラムの推進の拠点となる共用施設棟の整備・運営等において公共負担も検討する。

3.3 事業の進め方

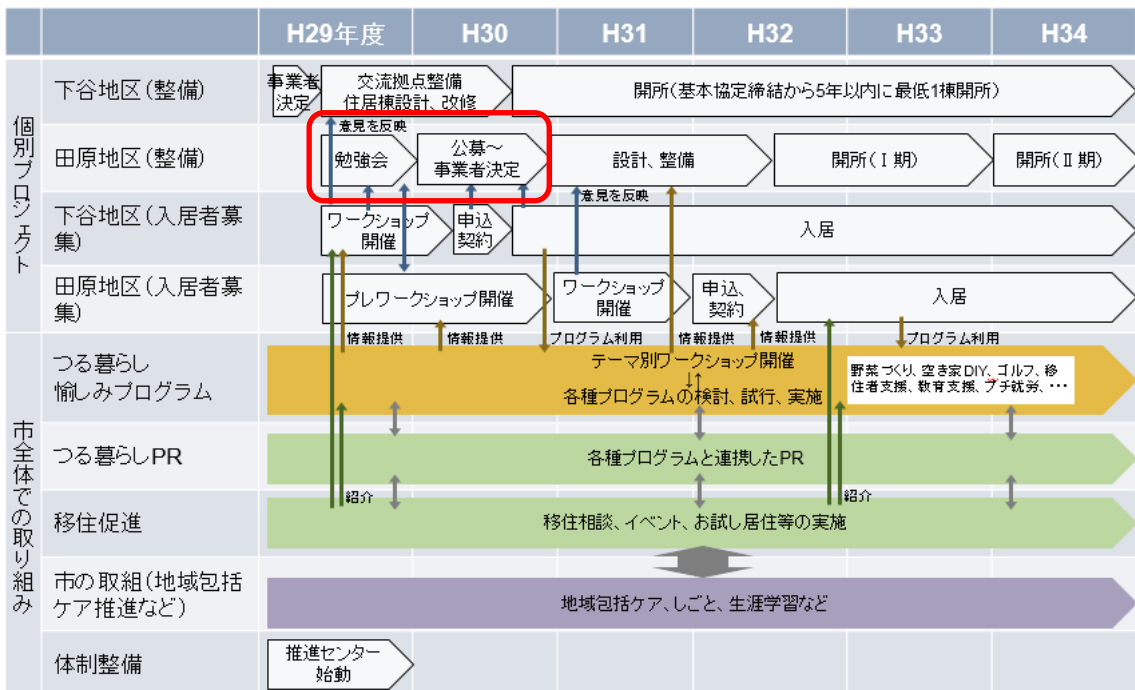
3.3.1 事業の進め方とスケジュール

本件（田原地区）のPPP事業は、事業者候補がプレワークショップやプログラムづくり・実施の状況、下谷地区のワークショップや入居申込み動向などを把握しながら公募への応募を検討できるよう、平成29年度から実施方針等を公表しつつ、平成30年度末までの事業者決定を想定する。

平成29年度中の公募開始を想定したスケジュールイメージ



(参考)平成29年度は「勉強会」を開催の上、平成30年度に公募を開始するスケジュールイメージ



(注：事業者との協議のあり方と公募の開始時期について)

- ・「公募」宣言後には、コンペティターとなり得る事業者候補同士が情報・意見交換を行う「勉強会」等の開催は不可となる。事業者との協議は市による「説明会」における質疑応答か、市と各事業者との1対1のサウンディング調査であれば可。この場合には「公募開始」として「実施方針」を公表して民間から事業条件に係る意見募集を行い、「入札公告」での事業条件に反映する。
- ・事業者間での意見交換を行う「勉強会」の開催を重視するのであれば、「勉強会」は「公募」開始前のサウンディング調査等の位置づけとしておくことが必要。

3.3.2 官民の役割分担

本事業において想定されるリスクの官民の役割分担について、以下のとおり整理を行った。市が事業者と契約を締結する際には、これらの事項に留意する必要がある。

以下には、「①共通事項」「②改修段階」「③運営段階」「④事業終了時」について、官民のリスク分担を整理した。

(1) 共通事項

リスクの種類	リスク内容	負担者	
		市	選定事業者
構想・計画リスク	市の政策変更による事業の変更・中断・中止など	○	
法令変更リスク	法制度・許認可・税制度の新設・変更によるもの (本事業に直接の影響を及ぼすもの)	○	
	上記以外の法制度・許認可の新設・変更によるもの		○
住民対応リスク	施設の設置に起因する住民対応	○	
	事業者の提案内容及び事業者が行う業務に起因する住民対応		○
第三者賠償リスク	市の提示条件、指図、行為を直接の原因とする事業期間中の事故によるもの	○	
	上記以外によるもの		○
保険リスク	工事段階及び運営段階のリスクをカバーする保険		○
債務不履行リスク	市の事由による事業の中止・延期	○	
	選定事業者の事由による（事業破綻、事業放棄など）事業の中止・延期		○
不可抗力リスク	天災等による事業計画・内容の変更、事業の延期・中止の関するもの	○	△

- ・本事業そのものに関する住民反対運動などが起こり、損害等が発生した場合には、市が負担することになる。
- ・事業者の提案内容に起因する損害等の場合には事業者が負担する必要がある。
- ・市が指示した条件などの事例を除き、原則として第三者への賠償リスクは、選定事業者が負担する必要がある。
- ・大規模地震などの不可抗力による各種損害等は、原則として市が負担することになるが、内容によっては選定事業者も一部負担する必要がある。

(2) 工事段階

リスクの種類	リスク内容	負担者	
		市	選定事業者
工事遅延・未完成リスク	市の事由による（市の事由による設計変更、提示条件等の不備・誤りなど）工事の遅延・未完工事費の増大	○	
	選定事業者の事由による施設の工事の遅延・未完工事費の増大		○
土地の瑕疵リスク	土地の瑕疵によるもの	○	

- ・建設工事費単価の高騰による改修費用の増大などは、選定事業者が負担する必要がある。
- ・借地を前提とすると、土地に瑕疵があった場合に生じた損害等については、市が負担する必要がある。

(3) 運営段階

リスクの種類	リスク内容	負担者	
		市	選定事業者
事業開始遅延リスク	市の事由による事業開始の遅延	○	
	選定事業者の事由による事業開始の遅延		○
運営内容変更リスク	市の事由による事業内容の変更（条件規定の変更）	○	
	上記以外によるもの		○
需要リスク	施設の需要に関するもの		○
施設損傷リスク	市の責めによる事故・火災等による施設の損傷に関するもの	○	
	選定事業者の責めによる施設の損傷に関するもの		○
修繕リスク	大規模修繕費の増大	○	
	市の事由による施設の日常の修繕費の増大	○	
	施設にかかる日常の修繕費の増大		○

- ・運営内容の変更による損害等は、市の指示による条件変更などを除き、選定事業者が負担する必要がある。
- ・入居者の減少などの需要変動リスクは、選定事業者が負担する必要がある。
- ・大規模修繕費については、建物所有者である市が負担する必要があるが、日常的な修繕費については、選定事業者が負担する必要がある。

(4) 事業終了時

リスクの種類	リスク内容	負担者	
		市	選定事業者
事業終了時の移管 手続リスク	施設の移管手続に伴う諸費用発生、選定事業者の清算手続に伴う損益等		○
事業終了時の施設の 状態	事業終了時の施設の原状回復の未達		○

- ・事業終了時に原状回復が条件となるため、それにかかる費用は選定事業者が負担する必要がある。

参考資料

■グループインタビュー結果概要

1. 実施概要

対象者	実施日	人数	年齢
都留文科大学OB/OG（第1回）	2016年12月10日	4名（2組）	40代
都留文科大学OB/OG（第2回）	2017年3月5日	5名（2組+1名）	40代
マクロミルモニター	2017年1月28日	10名	60-65歳、 66-75歳の2グループで実施
都留市山中氏経由	2017年2月17日	8名（3組+2名）	50代～70代

※全て東京圏在住（都留に移住済み1名除く）

2. 総括

● 田原地区のターゲット層と移住促進策

- 「都留文科大学OB/OG」は大学隣接地である田原地区への思い入れがあり、移住への関心が高い可能性がある。特に都留市又は地方出身者で現在東京圏在住者は移住意向を持ちやすい。教員経験を活かした仕事づくりは移住を促す方策として有効といえる。
- 一方、田原地区の整備規模を考えると、「都留文科大学OB/OG」以外の層もターゲットとしていく必要があり、今回のヒアリングでは、ゴルフを通じて都留と接点のある層に可能性が見られた。
- 実際に都留を移住先候補としている方々は、都留への訪問や地元の方々との交流を通じて移住先としての関心を高めており、都留に興味を持ってもらう「きっかけ」をつくり、訪問や各種交流・体験につなげていくことが重要といえる。

● 都留の魅力と田原地区の整備方針に対して

- 都留市の魅力として、水、自然、風景を挙げる人は多く、それらの魅力を感じて移住する層にとっては高密度、高層の住宅地は好まれない。
- 50代、60代のアクティブ層は、移住先として既存コミュニティのなかの戸建て住宅を志向する傾向があるが、下記のような各種取組によってこれらの層も田原地区を住まいとして選択する可能性も考えられる。
 - ◇ 田原地区で受けられるサポートや新しいコミュニティについての理解を深める
 - ◇ お試的に一定期間居住できる戸建て住宅を整備（戸建て住宅での暮らしの大変さを実感してもらう）
 - ◇ 田原地区に住みながら別荘的に利用できる戸建て住宅を整備（田原地区住民の手でDIYするなど）
 - ◇ 高齢になった時に安心できる住み替え先として田原地区を紹介

3. 結果概要

(1) 都留文科大学OB／OG（12/10、3/5 実施）

- 移住への関心
 - 60 歳定年後、65 歳年金受給前の就労機会期待（60 代前半での移住 or 交流）
 - 現場教員生活で培われたスキルを都留文科大学の学生への教育や地域の学校教育支援で活用意向（以て、都留市の学校教育向上、子育て世代定着後押し）
 - 夫婦での入居を想定（孫、子の滞在も想定）
 - 50 歳前に定年後生活検討（「つくる会」等参加意向）⇔10 年後に需要顕在（段階整備）
 - 1000 万円台で住宅入手、年金生活（贅沢ではないが、ゆとりある暮らし⇔下谷・多摩平）
- 都留市 CCRC への関心
 - 都留文科大学との関係は継続。田原地区は馴染み。N ターン意向（⇔下谷は縁遠い）
 - 市全体やまちのコンセプトがはっきりしないまま住宅だけ整備されても難しい
 - 集まって宿泊できる場所があれば OB/OG の利用意向高い
 - 田原地区では都留をアピールする実験的な試みができるの良い（教育のプロが集住し、様々な相談できる／サポート付き宿泊機能／新しい取組をする学校、など）
 - 共有スペースは、誰でもいつでも立ち寄れる場所だと良い
 - 実家（100 坪）を地域交流施設等での活用等も期待
- 大学や都留市との接点
 - 教員には「学び」のニーズがある。
 - 教員免許更新のために必要な講習を都留文科大学で受講。
 - 卒業して数年後に図書館司書の資格取得のために都留文科大学の集中講座を受講。
 - OB 会・連絡会は各地域の校長会の延長になっており、敷居が高い
- その他
 - 都留文科大学と市内の教員とのつながりは弱い。もう少し地域の教育に貢献出来るが良い。大学のまちだが、教育のまちになっていない。
 - 同期やサークル仲間とのつながりはあるも、大学 OB 全体としてのチャンネルは弱い
 - 就農への関心は薄い

(2) マクロミルモニター（1/28 実施）

<60-65 歳>

- 都留市との関わり
 - 旅行道中や営業、歴史資源探索による訪問経験あり。なお、訪問経験なしの方もあり。
- 移住や移住先での暮らし
 - 65 歳以上に比べて移住に対するイメージは具体化されていない傾向。リタイア先というよりも第二のライフステージとして移住を捉えており、移住後の就労意欲も

高い。

- 65歳以上と異なり、移住先で既存の木造家屋（古民家）等を安価で購入・賃貸することを希望する方が少ない。（インタビューイの個人的属性の影響もあり）
- 医療福祉サービス・公共交通に対する不安は、65歳以上よりも強い傾向。
- 地方特有のコミュニティの強さについて、移住者に対する排他的ではないかと不安を持つ方もあり。（インタビューイの個人的属性の影響もあり）
- 全般的に、移住に対して関心はあるが喫緊の課題として認識されてはいないため、移住することによるメリットよりもデメリットを強調する傾向。

- 都留 CCRC への関心

- サ高住に対しては、気の合わない方と同一の集合住宅に暮らすことへの不安、サ高住だけでコミュニティが閉じてしまうのではないかという不安もあり。

<66-75 歳>

- 都留市との接点

- 都留市には、ゴルフ、旅行道中等で訪問経験ありの方が主。

- 移住や移住先での暮らし

- 移住時期については即~2・3年以内に希望する人が殆ど。
- 移住先で既存の木造家屋（古民家）等を安価で購入・賃貸することを希望する方が主。さらに自ら DIY 等により手を入れて住みたい方も多数。
- 農業（本格就労ではなく土いじり）に対する強い関心あり。
- ゴルフやテニスなど楽しんで暮らしたい。
- 施設そのものよりも、自らが居住する場所のコミュニティが気になる傾向あり。
- 医療サービスについては、一定レベルのレベルは求めるものの多くは求めない傾向。
- 運転免許を持っていない方を中心に移動手段への不安を述べる声あり。
- 移住前のお試し居住は必須。

- 都留 CCRC への関心

- 実際まずは古民家等への移住を前提に考えているものの、その後さらに高齢化し身体が不自由になった時などの受け皿としてサ高住が地域にあると不安が軽減される。但し、元気なうちはサ高住への移住は考えづらい。
- 東京には大学が沢山あるため、大学隣接はメリットにならない。
- サ高住整備よりも空き家バンクを優先すべきという意見もあり。

(3) 都留市山中氏経由（2/17 実施）

- 移住を考えたいきっかけ、理由

- 定年、就農希望、生活コスト低減

- 都留市に関心を持ったきっかけ、移住を決めた理由

- 海外移住イベントやセンター訪問など、移住先検討のための情報収集中に知った。
- お試し宿泊や独自訪問などを経て移住先候補として検討中（2組）

- 農業を教えてもらえる人が見付きり移住を決定
- 訪問や移住促進センターのつくる会参加を経て気持ちが固まっていった
- 都留市の長所
 - 東京からの時間、アクセス性は重要な要素（第一条件に挙げる人も）
 - きれいな水、富士山が見える風景、空気が良い
 - 自然豊かな環境でありながら若い人がいる
- 移住先での暮らし
 - 交流、健康、社会との接点、適度な刺激
 - 見守りがある。同じ志向の人が住んでいる。人の手伝いもできる。仕事がある。
 - 若い人との交流
 - 就農。既存コミュニティのなかに住んで、地元の人に交じって活動したい。
- サ高住について
 - 移住後に2人から1人になった場合、単身用に住み替えられる仕組みがあると良い
 - みんなで花の手入れなどしたい。ラジオ体操なども生活のリズムが出来て良い。
 - サポート費については各種意見が出された
 - ◇ 身体の弱り具合によって支払い額が変わる仕組みが良い
 - ◇ 長期間支払った場合に割引きとなる仕組みが良い
 - ◇ サポートは必要最低限とし、できるだけ住民でやる仕組みが良い
 - ◇ 費用とサポート内容の関係が分からないと妥当性が判断できない
 - 支払い額に対する意見は以下のとおり
 - ◇ 下谷地区の家賃は5~6万円
 - ◇ 田原地区の家賃は7~10万円
 - ◇ 家賃にサポート費を含めた費用（最大値）は、7~8万円、10万円、2人で15万円
- 下谷地区について
 - 2人暮らしには狭い。
 - 単身なので住み替え先候補として考えている。
 - 改修物件であることには抵抗が無い人が多かった。
- 田原地区について
 - 高齢になり運転できなくなることを考えると、徒歩圏にスーパーがあることは魅力
 - 移住者が集まって住む地区よりも既存コミュニティのなかで暮らして活動したい
 - ある程度の広さが求められた
 - ◇ 2人暮らしだと2LDK、60~70㎡ほしい。
 - ◇ 現在都留市内で1人暮らし50㎡に居住しており、ちょうど良い。
 - 2~3階の低層住宅が良い

■事業者ヒアリング結果概要

1. 実施概要

実施日	社名	対応者部署名
2017年3月1日	大和ハウス工業株式会社	営業統括部高齢者住宅グループ
2017年3月2日	株式会社フージャースケアデザイン	代表取締役社長
2017年3月7日	パナソニック株式会社 エコソリューションズ社	ハウジングシステム事業部 新規事業開発室 事業開発センター新事業企画推進課

2. 総括

- 田原地区事業への関心
 - 関心が高いのは3社中1社（D社）。もう1社（F社）も若干の関心あり。
 - D社：入居者や移住者がどの程度居るのか掴めないため、下谷地区の入居状況を見てから参入可否を決めたい。
 - F社：市がアクティブシニア向けのプログラムづくりを担うことが決め手の1つとなる。
- コンセプト、開発規模、方法
 - D社：
 - ◇ 入居者候補を拡げる意味で、入居者できる層を限定せず、年齢、志向など多様な入居者を想定したい
 - ◇ 最初から入居者数300名、と想定するのはリスクが高く、下谷地区の入居状況等を見ながら戸数を決めたい。
 - ◇ 入りやすく出やすい賃貸住宅とし、家賃は一括前払いではなく月払いを想定
 - F社
 - ◇ 自身の事業モデルから250戸程度が必要。100戸だと採算がとれない。
 - ◇ 分譲としたい
 - 両社ともリスクを抑えるために段階的整備を希望。
- 共用施設など
 - 両社とも地域住民も利用できる施設を志向
 - D社：大学と施設を共用することを志向
 - F社：高齢者向けマンションの場合、居宅介護支援事業所、訪問介護事業所が必須。但し、入居者は自立のため事業上課題となっており、解決策が必要。
- 諸条件への要望
 - 両社：工期を分ける
 - D社：
 - ◇ 市が建物を所有

- ◇ 最低限の入居率に達しない場合は、市から補填
- ◇ 敷地内の道路整備を市で実施
- F社：建築費に対して、国や自治体から補助が欲しい

■グループインタビュー結果詳細

<都留文科大学 OB/OG>

開催日時：（第1回）2016年12月10日（土） 16:30~18:30

（第2回）2017年3月5日（日） 14:00~16:00

	(T 夫妻) A(夫・40代後半)※第1回のみ B(妻・40代後半)	(SU 夫妻) C(夫・40代) D(妻・40代)	(SO 夫妻) E(夫・40代)※第2回のみ F(妻・40代)※第2回のみ
基礎的情報			
居住地	東京都三鷹市	東京都西東京市(Cは札幌市との二地域居住)	東京都杉並区
家族構成	子供二人と4人ぐらし。子供は大学一年生(女)と高校一年生(男)	子供3人と5人ぐらし。	娘二人と4人ぐらし。娘はそれぞれ大学一年生、高校二年生
出身	A:三重県津市	C:静岡県	E:三重県津市
	B:山梨県都留市	D:神奈川県小田原市	F:福井県美浜市
居住形態	分譲マンション(持ち家)	一戸建て(賃貸)	一戸建て(持ち家)
職業(職歴)	A:予備校教員	C:少年院長(法務省職員)	E:私立小学校教員
	B:私立小学校教員	D:私立小学校教員	F:図書館司書
都留市・都留文科大とのつながり			
都留文科大学卒業後の都留市来訪経験	A・B:妻が都留市出身なので、毎年数回都留を訪れる。ただし実家が空き家の状況となっているため、ここ1年半ぐらいは部屋の片付けなどで頻繁に(2~3ヶ月に一回)都留を訪れている。	C・D:約5年前まではほぼ毎年大学の学祭の時期に子供たちとともに都留に通っていた。スターランドホテルというところを定宿として学祭に参加。	E:卒業後数年は知り合いの後輩が都留に居住していたこともあり来訪経験あり。近年は関わりが弱い。
都留文科大学 OBOG や先生方とのつながり状況	A:大学卒業後数年間は大学に行くこともあったが、近年はない。OBOG とのつながりはサークルのつながり程度。 B:都留文大の OBOG のつながりは、サークル関係が多い。ただし緊密というわけではない。	C:法務教官採用試験の広報のため、都留文大のOBとして講演経験あり。 D:教員免許の更新時に、講習を受講するため、都留文大に行くことが多い。研究会などへも参加。	E:大学サークル関連(バスケット部)、東京近縁部在住の同級生・先輩後輩とのつながりあり。 F:卒業後数年後に都留文大の集中講義にて図書館司書の資格を取得。その後も授業受講経験あり。 E・F:現在は大学の先生とのつながりはない。
都留文大 OBOG のネットワークの傾向	B:同期との連絡は定期的に行っているが、組織が明確に運営されているわけではない。ただし東京は例外で同窓会が定期的に行われている。各県の連絡会は存在するが、高齢化が著しい。	C:教員のネットワークをもとに連絡会ができていたため、私のように教員ではなくなってしまうと同窓会などへの参加へは敷居が高い。	
将来の移住意向			
将来の人生設計の意向	A:60歳定年の企業に勤めているため、65歳までの再	C:約3年前に自宅を買うのをやめた時点で、老後にどこ	

	(T 夫妻) A(夫・40代後半)※第1回のみ	(SU 夫妻) C(夫・40代)	(SO 夫妻) E(夫・40代)※第2回のみ
	B(妻・40代後半)	D(妻・40代)	F(妻・40代)※第2回のみ
	雇用制度もあるが、それを使うかどうかについては迷っている。	かに住まいを求めなければならないという考えを持つようになった。東京にこだわる気はさらさらない。また実家に帰ろうという気も起きない。	
移住に対する関心	A: 都留市に古民家も所有しているため、移住先として考えなくもない。	C: CCRC も含め、移住に関する議論には関心を強く持っている。 C・D: 二人で退職後は西伊豆の当りに家でも建てようかという話をしている。	
移住後の暮らしに求めること	A: 魅力的な働き場があることが前提となるが、新しい人生を踏み出すことに対する抵抗感は少ない。	C・D: 移住先には子供の様々なライフステージの中で彼らを受け入れられるような環境が必要。特に里帰り出産などを想定し、総合病院など医療に関する環境が整備されている必要がある。	
都留市 CCRC に対する関心・利用の意向			
都留市 CCRC に対する評価	A: 少なくとも 4 年は住んでいた人間のため、都留文科大 OB の多くは都留市に愛着があるだろう。そのためそうした取組を作っていくことは現実的ではある。 B: また、移住者だけでなく学生と高齢者のワーキングや、実習場所としての提供も考えられる。地域と移住者がどう組み合わせるか。この点をもう少し突き詰める必要があるのでは。	C: 都留文科大は全国津々浦々から学生が集っており、地元に戻ることを前提としていない人も多く、そのため移住にも抵抗感が少ない人が多いのではないかと。 D: 教員の多くは学びたいという欲求自体は持っているケースが多い。その意味で教育系大学の近くという選択肢はあり得る。	
都留市暮らしの魅力	B: 移住者の呼び込みにおいて、都留市が従来持っている地域資源の活用が十分に検討されていないように感じる。例えば歴史的資源、水資源、和菓子といった魅力を富士山と合わせ旅行のパッケージとして提供することは可能ではないか。こうした前提がなくては、移住検討層は出てこない。	D: 都留文大 OBOG が多数住んでいるような施設があれば、それは魅力的であると感ずる。	E: 都留市での暮らしの魅力は友人がいたこと。
都留市暮らしの問題	B: 大学は現在北陸に対するアプローチを強めているが、これは寒冷な気候でもデメリットに思わない学生を集めようという意図によるようだ。	C: 都留市は大学が立地していることもあり、田舎の割には家賃が高い印象。また介護医療についても先進的というイメージはない。	E: 気候については良いわけではない。年中寒冷な気候。お店などがいっぱいあるわけでもない。
都留市 CCRC 構想の展開にあたって必要なハ	B: 市民病院のすぐ近くにこうした施設を作ることは意味がある。ただし、市民病院の充足率は要改善であり、近		E: 古民家などをリフォームして、一泊が安く住めるような場所を整備すれば、移住のきっかけとしては良いか

	(T 夫妻) A(夫・40代後半)※第1回のみ	(SU 夫妻) C(夫・40代)	(SO 夫妻) E(夫・40代)※第2回のみ
	B(妻・40代後半)	D(妻・40代)	F(妻・40代)※第2回のみ
ード整備	隣の土地を含めた整備が求められる。また、車社会である都留市において、車を使わなくてもよいような仕組みを構築することができればよい。		もしれない。
下谷・田原プロジェクトに対する評価			
下谷プロジェクトに対する評価	B: 都留において団地再生モデルが成功するかについては疑問。多摩平については東京都だから成り立つモデルではないか。	C: 下谷プロジェクトに対しては興味薄。ここに子供が遊びに来るか？と考えた際、とてもそうは思わない。低層で庭が確保されているような施設が理想。 C: 下谷界隈は都留文科大学生にとって馴染みが薄い場所。単身世帯であれば可能性あり。	
田原プロジェクトに対する評価	B: 田原のプロジェクトにおいては、具体的な生活像が不在である。たとえば福祉看護・教育に関する大学が揃っているというメリットを活かし、障害者福祉や介護福祉に重点を置き、ケアを行なうことが可能な環境整備を行えば、移住を検討する層はいるように思われる。恵まれた大学資源をどう使うかについて、踏み込んだ展開が必要ではないか。	C: 都留文大卒業生の所得階級を狙うのであれば、大学周辺にゆいまーる那須のような施設があれば魅力的ではないか。60平米程度確保したい。 C: 元気なうちは大学近辺、介護が必要になったら病院の近くに移動といったモデルがあれば良い。 C: 田原地区をベテラン教育者が集住するコミュニティとして売り出すことで、移住者も地域資源とすることが可能なのではないだろうか。単純な移住ではなく、移住者が異なる属性の移住者を呼び込むような仕掛けを作ることができればよい。	E: ここまでの大規模開発が可能なのか疑問。誰が、どのような魅力によって居住するのかというコンセプトが見えにくい。そこに行ったら何が必要かが明示されている必要。
田原プロジェクトの進捗にあたって必要なソフト面の取り組み			
仕事づくりに関する意見	B: 都留文科大学の OBOG を対象とするのなら、彼らの多くは教員のベテランであるため、教育に関するノウハウを蓄積しているはず。現場のニーズに合うような知識については、都留文科大学の教授などよりも持っているはずだ。そうであれば彼らにボランティア的役割で教育アドバイザー一任務をお願いすることは有意義ではないか。	C: 年金が出るまでのつなぎ期間を迎える人を対象として、都留市が小中学校教員枠の一部を非常勤教員枠として退職し移住した都留文科大学 OB に開放すれば良い。月 8~9 万を目処とした短期就労の手形を移住とセットで喧伝すれば、手を挙げる人は山ほどいるだろう。農業やシルバー人材ではなく、今までやってきた教職に関係する仕事を任せるほうがよい。	
地域づくりに関する意見	B: 健康科学大学の学生を用いて、障害者も宿泊できる施設を作り、デイケアのような形で動いてもらう施設な	C: 北海道では各所の自治体で地域を巻き込んだ斬新な教育プログラムが存在するが、立地・教育資源におい	E: 私達の世代では都留に残る人がほとんどいなかったが、地域に残ることが可能な仕組みがあれば良いこ

	(T 夫妻) A(夫・40 代後半)※第 1 回のみ	(SU 夫妻) C(夫・40 代)	(SO 夫妻) E(夫・40 代)※第 2 回のみ
	B(妻・40 代後半)	D(妻・40 代)	F(妻・40 代)※第 2 回のみ
	<p>どが田原にあれば良いかもしれない。</p> <p>B: 現在でも都留のこどもまつりは学生が行っているものの、大学と地域のつながりは構造的には弱い。地域連携を強化すべき。</p> <p>B: 全国区の大学になったことで、都留文大は地域とのつながりが弱くなった傾向。都留市の教育研究会への参加も薄いはず。</p>	<p>て難がある。都留市で類似の試みが行えれば非常に面白い。</p> <p>C: 都留に移住してきてもらうためには、何かしらの面で都留市がオンリーワンにならなければならない。その一つとして教育は考えられる。</p>	とではないか。
都留文大を介した教育プログラムに対する意見	<p>B: 高校や小中学校への教員派遣は、教職員組合が県の主管であるため、基礎自治体や大学が関わることは難しいという問題はある。ただし都留文大は附属小学校を持っているため、これを活用することができるのではないか。</p>	<p>C: 大学が近くにあるということの強みは、講座を用意するといったことではなく、学生と地域が合わさって活動を行う中で、強みを創出することができるという点にある。その部分についての整備を市としても検討するべきではないか。</p>	<p>E: Edcamp と呼ばれる教育関係者向けカンファレンスが最近都留にて開催された。こうした先端的な取り組みを周知していくべきでは。</p>
都留文大 OBOG とのネットワークづくりに関する意見		<p>C: 都留文の OB 会は地域の校長会の延長のようになり、組織としては大きい連携が取れていない状況。一般の卒業生には敷居が高い。高齢化も著しいため、ソフトづくりに協力してくれるかは微妙。</p> <p>D: 都留文大 OBOG が都留に行くきっかけの多くは、知り合いや先生と会いに行くところであろう。であるならば、OBOG が都留市に戻ってこれるようなきっかけを作っていくことが、都留市への移住を増やすきっかけとなるのではないか。</p>	

<都留市山中氏経由>

開催日時：2017年2月17日（金） 14:00~16:30

	立川市在住 A-1(夫・70代) A-2(妻・不明)	大田区在住 B-1(夫・60代) B-2(妻・60代)	町田市在住 C-1(夫・60代) C-2(妻・60代)	来月から都留移住 D-1(男性・50代) ※妻子あり	昨年に都留移住 E-1(男性・60代)
1. 基礎的情報(自己紹介)					
居住地	東京都立川市 これまで、シンガポール、ジャマイカ、マレーシアなど海外に13年居住。	東京都大田区(蒲田)	東京都町田市	現在:東京都目黒区 来月から都留市 海外居住歴12年	現在:都留市 以前:東京都台東区(上野)
家族構成	夫婦二人暮らし 海外渡航時も二人暮らし。	夫婦二人暮らし 数年前まで子供二人が居住していた。 娘家族が近居している	夫婦 娘二人が都内在住(1人は大田区、もう1人は小平市)	夫婦・子供3人暮らし(子供は今年4月から中学生) 都留市への移住に際しても妻子は同行。	一人暮らし
出身	夫:福島県 311を契機に家墓を整理 妻:東北	夫:東京都大田区 妻:神奈川県伊勢原市	夫:岩手県宮古市 311をきっかけにUターンを断念	東京都 (妻は千葉)	東北地方
居住形態	賃貸マンション 2LDK (UR・大規模団地) 月7万円	一戸建て	分譲マンション	分譲マンションから都留市賃貸一戸建てに移住。(目黒区マンションは賃貸へ移行)	分譲マンションから都留市賃貸マンションへ移住。(台東区マンションは売却)
職業(職歴)	定年。昨年11月まで函館で船の造船技師をやっていた。	一昨年定年。再雇用制度により就労中。75歳まで就労可能。OB会などでの交流有り。	夫は、来月定年。 妻は2-3年後	大学卒業後総合商社に就職。4年前に外資系に転職。食品関連の業務に従事。都留移住後は就農予定。	現在道の駅都留で調理人として就労。移住前は上野で料理店に勤務(閉店済み)。
2. 移住に関する意見					
移住意向	あり 首都圏近縁部を中心に複数検討中。	現状移住を考えていない	あり 首都圏近縁部を中心に複数検討中。 妻が定年になる2-3年後までに見つけたい	1ヶ月後都留に移住予定	すでに都留に移住済み
移住を考えた時期	2年半前		数年前	数年前	2年前
移住を考えた／考えていない	海外から日本に戻ってきた際	夫:生活に不自由していない。	妻:	仕事で食品安全に興味を持	60才で仕事が無くなったが80

	立川市在住 A-1(夫・70代)	大田区在住 B-1(夫・60代)	町田市在住 C-1(夫・60代)	来月から都留移住 D-1(男性・50代)	昨年に都留移住 E-1(男性・60代)
	A-2(妻・不明)	B-2(妻・60代)	C-2(妻・60代)	※妻子あり	
理由	に、単純に楽しみを享受するだけでなく、生きがいと健康寿命に留意した生活を送りたいと考えようになった。	生まれてから同じ地域に住み続けている。地域とのつながりが強く、町会への参加や、企業OB会等のコミュニティが存在。趣味もある。 妻：近居している娘家族とは将来的に同居も考えている。孫もかわいい。 交通の便や娘との関係などを考えると、遠くに住むことは考えていない。 移住するとしても三浦半島など。	子供が家を離れたことを契機に、これから何をやりたいか、どう暮らすのか話をするように。マンションの希薄なコミュニティに違和感(挨拶程度)。 夫： CCRCを知って移住を考えるように。(特養は身体弱ってから移るところ。CCRCは元気なうちに移る。他の人と知り合うことができる。) 子供に頼れない	ち、都会では安全な食べ物が入らないと実感。 有機農業を志向。三鷹で農業を教わっていた。 75歳くらいまで自分のペースで働きたい。 自然の中で子育てをしたい。ネット環境があれば教育も問題無いと考えた。 家族の意見を聞いたところ、妻から後押しもあり昨年10月に早期退職し、活動を始めた(以前は60になったら考えようと思っていた)。	才までのローンが残っていたため移住することを検討した。雑誌の記事を見てふるさと暮らし情報センターなどを訪問して山中さんと出会った。 都留に行ったり、移住促進センターのつくり会(月1回)などに参加することで、その気になった。
移住候補地(過去含む)	2年前に帰国した際に、これからは海外と日本の二地域居住をしたいと考えた(海外は生活コストが安い)。 妻： 北海道も良かったが寒い。		佐久、都留は候補(視察済み) ゆいまーる那須宿泊予定。 夫： 最初は田舎暮らしをイメージし、長野を見学したが、1人残された場合、不安になった。TVで移住促進センター知る。 宮古出身なので山へのあこがれもある。 都留の寒さについては気にしていないが、日照時間の短いと聞いた。 妻： 松本のクラインガルテン惹かれたが、二地域居住想定だった(二地域は費用がかかる。移住したい)。	まずふるさと暮らし情報センターに行き、全国回って検討。 最終的に東京二時間圏内に絞り込み、佐久・北杜・都留が残る。 上記3市から絞込をかけるにあたって、①農業ノウハウを教えてもらえる先輩がいたこと②移住の話がスムーズに進んだことから都留市に移住を決意。	

	立川市在住 A-1(夫・70代)	大田区在住 B-1(夫・60代)	町田市在住 C-1(夫・60代)	来月から都留移住 D-1(男性・50代) ※妻子あり	昨年に都留移住 E-1(男性・60代)
	A-2(妻・不明)	B-2(妻・60代)	C-2(妻・60代)		
移住先選択の条件	子や孫の近くに居たい。		夫： 関東のあたり 終の棲家となること 妻： 決め手は介護状態になった時の体制。安心がほしい。		
移住後の暮らしに求めること	夫： 交流、健康、社会との接点、 適度な刺激		見守りがある 同じ志向の人が住んでいる 人の手伝いもできる 何かしら仕事をして、おこずかい 程度収入があればさらにうれしい 夫： 若い人と交流できたら	就農。 既存コミュニティのなかに住んで、 地元の人に交じって活動したい。	
都留市との関わり、評価					
都留市に関心をもつようになったきっかけ	ロングステイ財団のイベントで都留市(山中さん)を認知。その後お試し居住を通じて関心をもつように。(移住者のお宅訪問、水に感動) 夫： お試しで宿泊した夜、移住者のマスターがやっているレストランで地元の人とも加わり盛り上がった。		移住促進センターに訪問。都留市に関心を持つも移住ツアーが満員で参加できなかったため独自に訪問。山中さんからサ高住の話聞き、興味持つ。わさび田の所長を紹介してもらった。	有楽町のふるさと暮らし情報センターでの情報収集など。	上記のつながりの中で都留も訪問。 移住促進センターのつくる会にも月1回参加。
都留市の長所	夫： 水 大学がある 中央線1本でアクセス 富士山 広々とした風景 妻： 自然豊かで空気が良い 富士山が見える。 病院が整備されている。		自然豊かな環境(伏流水、梅花藻など)でありながら若い人(大学生)がいること。 夫：雪少ない。図書館がある。	就農が可能な点(神奈川や千葉では不可能であった)。	

	立川市在住 A-1(夫・70代)	大田区在住 B-1(夫・60代)	町田市在住 C-1(夫・60代)	来月から都留移住 D-1(男性・50代) ※妻子あり	昨年に都留移住 E-1(男性・60代)
	A-2(妻・不明)	B-2(妻・60代)	C-2(妻・60代)		
都留市の短所		夫:そもそも都留市について十分に知らない。寒い場所だと聞いている。鳥取県湯梨浜の話も聞いたが、雪が大変そうだった。			
都留市に移住した感想					移住後道の駅ができたため、料理人として勤務。仕事を通じて町の人と色々知り合える機会ができた。引っ越したことで上野のマンションを売ることができ、ローンも完済。良かったと感じている。
サ高住に対する意見					
内容やサービスに関する意見		サ高住の場合、入居者年齢が似るため、一緒に歳をとってしまうことはどうかと感じる。都会のように、年齢が混じっていると良い。	夫:移住後にパートナーが死去した場合の、住み替えなどの仕組みが整備されて欲しい。(広い部屋から狭い部屋。ファミリー向けから単身向けなど)		
共用施設に関する意見			妻:食堂が併設されることは、高齢化に伴い食事の用意が面倒になることを考えると良い。気が楽になり、安心。値段が手頃だと良い。朝は無くてもいい。		
暮らし方、趣味活動など	ペットが飼える方が良い。	誰が亡くなるかわからない環境では、ペットも共同所有にすべきでは。 夫:ペットが飼えると良い	ペットは高齢になると責任が持てないので自分で飼う気は無いが、身近に動物が居るのは良いこと。みんなのペットが居ても良い。 妻:みんなで花や菜園の手入れをしても良い。ゆいま〜る那須では、朝の散歩やラジオ体操があると聞いた。生活のリズムができて良い。		

	立川市在住 A-1(夫・70代)	大田区在住 B-1(夫・60代)	町田市在住 C-1(夫・60代)	来月から都留移住 D-1(男性・50代) ※妻子あり	昨年に都留移住 E-1(男性・60代)
	A-2(妻・不明)	B-2(妻・60代)	C-2(妻・60代)		
価格(家賃のみ) ※下谷想定	共益費込み 5万	妻:5万(東京相場の半値)	夫:5~6万	5万で共益費・駐車場込み	5~6万
価格(家賃のみ) ※田原想定	夫:7万円程度	妻:10万未満	夫:最大7~8万		
価格(サポート費込み)	二人暮らしならば全部で15万くらい		妻:年金を考えると、サポート費込みで、6~7万位に収めたい。全部含めて10万以内。		食費含めて8~10万
サポート費に関する意見	サポート費は体の弱り具合によって、支払額が変わるような仕組みがあれば良い。 夫:センサーのようなもので見守りできる仕組みにするなど効率化できると良い。		必要最低限のサポートでいい。できることは住民でやれば良い。 費用に対して、サポートの質がどの程度のものかわからないと答えることが難しい。 内容と金額セットの提案をもらって選べるといい。納得感がある。 コミュニティ支援、安心面両方欲しい。 夫:見守りの効率化と言ってもカメラが多くなるのは抵抗ある。	元気なときと高齢になったときだと必要なサービスは異なるが、例えば10年払った人は安くなる仕組みがあればよいと思う。 サークル活動支援、どの程度の支援か。 うまく運営してほしい。	
下谷地区プロジェクトに対する意見					
評価、関心		夫:交通アクセスが良いこと、ゴルフのための別荘として良いのでは。		単身者であれば適格的。場所も便利。	施設ができれば住み替えを検討しても良い。
部屋の広さ	32㎡は二人暮らしでは狭い。お一人様専用ではないか。		二人暮らしでは狭い。		
改修物件であることへの賛否(集合住宅であることへの賛否)	特に気にしない	夫:改修自体はかまわないが、自由改装ができたほうが良い。	妻:使い勝手が良ければ、特に気にしない	特に気にしない	

	立川市在住 A-1(夫・70代) A-2(妻・不明)	大田区在住 B-1(夫・60代) B-2(妻・60代)	町田市在住 C-1(夫・60代) C-2(妻・60代)	来月から都留移住 D-1(男性・50代) ※妻子あり	昨年に都留移住 E-1(男性・60代)
田原地区プロジェクトに対する意見					
評価、関心		夫：せっかく大学が近くにあるのであれば、大学生と力を合わせて何らかの活動を行うことに魅力を感じる。どんな人が居るか分からないところはあるが、いつも一緒に何かやっている、というのが良いのでは。	夫：自動車の運転ができなくなったときのことを考えると、徒歩圏にスーパーなど、日用品を買い回れる施設がほしい。その点、この立地は良い。 妻：移住候補地を視察する際、まずスーパーを見る。都留文大のそばにスーパーが沢山あったので魅力を感じた。利便性は大事。ある町はコンビニしか無かった。	都留の場合、ファミリー物件自体は存在するので、元気なうちは敢えてここに住む必要はない。 他から移ってきた人が集住するところに住むよりも、既存コミュニティのなかに住んで、地元の人に交じって活動したい。	
部屋の広さ	夫：2LDK	2LDK ほしい 夫：平屋タイプが良い	妻：夫婦で暮らすのならば2LDK、60～70平米は欲しい。所有している家具をある程度持っていきたい。		一人暮らしなので35㎡程度あればよいが、現在居住しているマンションが50㎡程度で、このくらいがちょうど良い。
望まれるコンテンツ・プログラム	共同菜園など、庭いじりが出来るスペース。		早朝のラジオ体操など、規則正しい生活リズムを作り出すことが出来るプログラムが欲しい。		
住居の形態	夫：3階程度の低層住宅で景観に配慮された構造が良い。	妻：一戸建ては草むしりも大変	妻：今まで高層マンションに住んできたので、低層住宅に対するあこがれがある。地面に近いところ、2階くらいに住みたい。		

■事業者ヒアリング結果詳細

<大和ハウス工業株式会社>

1. 大和ハウス：営業統括部高齢者住宅グループ

(1) 事業への関心

- ・ 田原地区への関心あり。参入可否は、下谷地区の入居状況を見て判断予定。
- ・ 入居者ありきの事業であるため、上記方針は他の事業者も同じと想定し得る。
- ・ 参画の方向で考えたいが、建築コストや運営面でのリスクは最小限に抑えたい。
- ・ 大学と連携しつつ、ランニングコストも抑えられるとよい。

(2) 田原地区事業に関する要望

① コンセプト

- ・ 居住者が高齢者に限定される「サ高住」よりも、多世代の居住が可能となる「高齢者対応の賃貸住宅」の方がよいのではないかと。
- ・ 若い世代、市内の限界集落の住民も入居可能になる。例えば、テレワークできる環境があれば50代等移住する層が出る可能性もあり。多世代交流も魅力になり得る。

② 開発規模と方法

- ・ 戸数は、下谷地区の入居状況を見て検討予定。現段階では読めない。
- ・ 最初から入居者数300人と最大値を想定するのはリスクが高い。
※首都圏立地の分譲マンションのスマートコミュニティ稲毛でさえ満室までに数年
- ・ 一方で100人規模の小規模コミュニティでは人間関係で派閥ができて懸念。
- ・ 分棟型の方がリスク分散になるため工期を分けた方がよい。但し、分棟の最低単位は、現状では想定できない。
- ・ 段階的な整備とした方がリスクは抑えられるが、余程コンセプトがしっかりしていないと、敷地を区切って公募するのは良くないのではないかと。

③ 共用施設

- ・ 共用施設は、入居者のみではなく地域住民も使えるようにするとよい。
- ・ 都留文大の教員宿舎が老朽化により建替え要望もあり、連携可能ではないかと。例えば、教員宿舎とサ高住で、管理人を共有できればコストダウンにもなる。
- ・ 食堂を、地域住民・大学と共同利用する等もあり得る。（但し、大学内の食堂は、長期休暇期間中の利用者減があり、運営が難しい点は課題であり、より多く利用者を確保する工夫が必要）

④ 居室の広さ

- ・ 大和リビングで運営しているサ高住は、介護型で狭い居室が主だが、立地が良い場合は広い居室からすぐに入居者が決まる。
- ・ 一定の層以上は、広い居室が魅力になる可能性がある。但し、田原地区のような、立地

が良くない場所において該当するかは不明。

⑤想定する価格帯・顧客層

- ・ 感覚的には、家賃一括前払いは事業者側が長生きリスクを抱えるため避けたい。
- ・ 顧客層は、市で収集している移住希望者のデータに頼らざるを得ない。
- ・ 入居者が大学 0B・0G ばかりになるよりも、オープンなほうがよいのではないか。

⑥諸条件への要望

- ・ 建物は市が所有することが望ましい。
- ・ 最低限の入居率（9割程度）を設定し、達しない場合は市から補填してほしい。
- ・ 管理人常駐のため、入居率 8割ではコス面で厳しい。事業参画には、社内で説明できるレベルの入居率の保障が必要。
- ・ 敷地内に道路が無いので、敷地内の道路整備を市側で実施してもらえると良い。

⑦その他

- ・ 入居の前段階からのコミュニティ醸成は重要である。

(3) 田原地区のイメージ案について

- ・ 田原地区企画設計検討の資料については、「複合案 2」は可能性あり。「高層案」と「低層案」は、都留に住みたい移住層からのニーズはないだろう。
- ・ 例えば、笠間市のクライנגルテンのような形式もよいのではないか。
- ・ CCRC に正解の型はなく、東京に住み、週末に都留市に来るという二地域居住のニーズもあるのではないか。
- ・ 集合住宅は共用部があるため、管理コストが大きい。一方、戸建住宅は共用部がなく、管理にそれほど大きな負担はない。

<株式会社フージャースケアデザイン>

1. フージャースケアデザイン

(1) 事業への関心

- ・ 国が「生涯活躍のまち」で求めている「運営推進機能」まで担う立場での参画は難しい。当社の従来の事業内容であれば、重点エリア（国道16号線沿線）からは外れるが全く可能性が無い訳では無い。現在の事業モデルの二つの課題が解決できるのであれば可能性はある。
 - 一つめの課題は、「安心」を担保するためのケアや医療機能の整備。テナントに入ってもらえない場合も多く、入居者は自立なのでオペレーションで赤字を抱える。
 - もう一つの課題は、アクティブな生活をされている入居者は極僅かであること。プログラムづくりが不十分。都留市が、シニアがアクティブに暮らせるプログラムづくりに協力してくれるなら、可能性はある。

(2) 田原地区事業に関する要望

① 開発規模と方法

- ・ 採算リスクを考えると、250戸程度が望ましい。100戸では赤字となる。
 - 現在運営している関東圏中高年齢者向け住宅で最も戸数が多い住宅が250戸程度。
- ・ まずは100戸程度建設、共用部も6割程度完成を目途とする等、段階を区切りたい。
- ・ RC構造は建築費用が高いため、木造建築がよい。木造建築の場合は、戸建住宅かあるいは連棟住宅。
- ・ 高層にしないほうがよい。
 - 投資が難しい事業なので、なるべく抑えたく、建築費用があまりかからない方向で考えたほうがよい。

② 共用施設

- ・ 入居者の対外的なプライドを満たせる付帯施設があるとよい。例えば、温泉やレストラン等。
- ・ 共用施設は、地元住民も利用可能とするとよいのではないか。
- ・ その他、大学の図書館を自由に利用できると入居者の満足度も向上する可能性はある（「大学図書館が自分の図書館です」と人に話せる等）。
- ・ 我々が高齢者向けマンションを建設する場合は、居宅介護支援事業所、訪問介護事業所は必須としている。訪問診療もつけたほうがよい（あるいは小規模多機能施設にした方がよい）と認識。
 - 一方で、70歳代は要介護者がほとんどいないと考えられ、運営当初から準備するとなると、コストがかかる。
 - 例えば、訪問介護を行う有料老人ホームと一緒に事業をできることが望ましい。

③ 立地に関する評価

- ・ 田原地区のメリットは駅前という交通利便性のみで、今後それ以外の特徴付けが必要。
 - 現在、運営している中高年齢者向け住宅「デュオセーヌ千葉ちはら台駅前」は京成市原線の終着駅前に立地し、ゴルフ場に隣接し、映画館が併設されたショッピングモールまで徒歩8分と、生活利便性の高い場所にも係らず、売れ行きはあまりよくない。つまり、利便性以外の特徴も重要。但し、ちはら台駅前は、交通利便性は良いがコンビニもテナントとして入ってくれず、寂しいエリア。

④想定する価格帯・顧客層

- ・ ターゲットになる層は、何らかの不満を抱えた方。
 - 例えば、以前に親の介護で大変な思いをした方、以前病気になったが回復して現在は元気な方。これまでずっと元気だった方は、不安を感じないため、高齢者住宅に入居することを考えない。
 - 戸建住宅は特に健常な方をターゲットにしているが、実際の購入者はアクティブシニアではない。日本のアクティブシニアは現状に不満を抱えていない。
- ・ ターゲット層は関東在住者が望ましい。地方出身者で東京在住の一世代目もしくは二世代目がよい。
 - バブル期前後に郊外に戸建を購入した方が多く、通勤圏（電車で1時間程度）と同じ程度の距離の都留市は許容範囲になると思う。
 - 例えば、現状、フージャースで運営している中高年齢向け住宅の購入者は、4000万円位の預貯金もしくは不動産資産があり、不動産を売らずに、何かあったら元の家に戻れるようにする余裕のある方が主である。

⑤諸条件への要望

- ・ 何段階かの工期があるとよい。
- ・ 建築費の負担が大きいため、市や国からの補助金が必要。
- ・ 定期借地分譲は購入者に説明しづらく、資産性をアピールする場合もネック。購入者も将来転売できるか不安に感じるので、買い取り保証等をつける必要がある。

⑥その他

- ・ 分譲住宅は、長期間住むことができ資産にもなるため、入居者にとっては賃貸住宅よりもメリットがある。

(3)事業化にあたり留意すべき事項

- エリア全体について
 - ・ まちなみは重要で、ごみごみしているまちや、古臭いまちは高齢者から嫌がられる。
 - ・ ターゲットとなる高齢者は、そのまちが今後どうなっていくかに興味がある。
 - 自分自身の老いと同時に、まちが廃れていくことにはとても拒否感があり、そういうまちには移り住もうと思わない。まちに活気があるかはとても重要な要素。

- ・ 多世代交流は理想的だが実現することは容易ではない。

- サービスについて
- ・ 24時間、365日の生活を高齢者にどのようにイメージしてもらえるか、実際にイメージされた生活を事業者が提供できるかが課題。
 - イベントの開催やサークルがあっても、やはり暇だと言われてしまう。
- ・ ゴルフや就農はよいが、何歳までできるか、やれるかという現実的な問題がある。入居者のターゲットを70歳代とすると、入居後10年間位は楽しめるが、その後どうするか。
- ・ 入居者が大学に通えるとよい。承認欲求を満たすためにも、「大学に通うので忙しい」と言えるような環境を提供できるとよいのではないか。

<パナソニック株式会社、エコソリューションズ社>

1. パナソニック エコソリューションズ社

(1) 事業への関心

- ・ 現在検討している新規事業(可搬型の小規模住宅)を活かせる余地があれば関心はあるが、我々の事業規模からすると1ha規模の住宅開発、運営は規模が大きい。家はコンパクトだがゆったりとした住戸配置、という我々のイメージにはマッチしないと考える。
- ・ もう一つの新規事業(コミュニティ住宅)で考えている規模感も10~20戸程度なので、1haは大きい。

(2) 田原地区事業に関する要望

① コンセプト

- ・ 東京圏から1~2時間、という立地を活かすべき。二地域居住からスタートし、徐々に都留市での暮らしの比重を増やしていく、という市場を作ってはどうか。土地も安いので、実際の暮らし方をイメージさせるような提案をしたほうがよい。

② 開発規模と方法

- ・ 1haは我々にとっては大きい。周辺に住宅しかないならば広すぎる。
- ・ 可搬型の小規模住宅を活用する場合は、1haの敷地に共有部分を含めて50戸弱の規模となる。我々のコンセプトは、家は最小限で共用の施設や空間がリッチ、という方向。階数も2階まで。
- ・ せっかく二地域居住や移住をするのであれば、団地的な住宅では魅力に感じられないのではないか。普通の暮らしだと魅力が無いのでは。

③ 共用施設

- ・ 研修所のような宿泊の用途を付与できるとよい。
- ・ 景色がいい、温泉がある、といった特徴があるとよく、特に温泉は強い誘客コンテンツになる。
- ・ 広い空地进行をコミュニティ誘発の場として活用してもよいのでは。

④ 諸条件への要望

- ・ 地代が発生する借地では事業が難しいという意見は出てくるのではないか。我々は地代は無料を前提として考えている。
- ・ 可搬型の小規模住宅事業の場合、短期で土地を貸したいという自治体のニーズにマッチすると考えている。
- ・ 収支が厳しく、行政支援がほしいといった意見も考えられる。
- ・ 「高齢者向け住宅」と謳うと、ターゲットのアクティブシニアからは敬遠されるのではないか。
- ・ 入居者がシニアだけになると地域の活性化は難しく、さまざまな人が混じるような仕組み

みが必要である。

- ・ 段階的な整備が必要と感じるが、エリアを分けるという考えではなく、組み替えていくような考え方もあり得るのでは。

⑤その他

- ・ シニア層の意見を聴いていると、よりコンパクトな住宅で、最小限の暮らしを新たな土地でやりたいというニーズは多い。

※参考（可搬型の小規模住宅を使った新規事業）

- コンテナくらいの大きさを、キッチン、リビング、寝室などのユニットを連結したり、積み重ねたりして住宅にすることができる。ユニットの組み替えや別の敷地への移動がしやすい。3ユニットで40～50㎡くらい。
- 1LDK くらいの最少ユニットの費用が500万円くらいで考えている。都市部で1軒の家を購入する予算で、都市部と郊外の2カ所にコンパクトな家を2軒持つ二地域居住ニーズを掘り起こしたい。2台目の自家用車に軽自動車を選ぶような感覚で、別荘的な住宅として利用してもらえないかと考えている。
- 自治体と連携して、景色が素晴らしいが狭すぎて活用できなかったような土地に、インバウンド需要も踏まえて一時的に宿泊施設や住宅を建てて有効利用できるとよいと考えていた。但し、上下水道などのインフラは整備されている必要がある。