

## RESASを活用した政策立案ワークショップ（千葉県市原市）

### 第1回 概要

令和5年8月

内閣官房デジタル田園都市国家構想実現会議事務局

内閣府地方創生推進室

経済産業省関東経済産業局

千葉県市原市にて、都市政策に携わる職員を中心に、「地域経済分析システム（RESAS）」を活用した政策立案ワークショップを下記のとおり開催しました。

東京大学大学院 工学系研究科教授の浅見泰司氏の協力を得て、「データに基づく移住・定住施策のターゲット分析」を題材にしたワークショップの第1回目（全2回）を令和5年8月4日に開催しました。

市職員による分析発表や参加者の意見交換を通じて、市原市の今後の移住定住政策の企画・立案の在り方を検討しました。

### 記

#### 1. ワークショップ全体の概要

テーマ：データに基づく移住・定住施策のターゲット分析

➤ 日時、会場

#### **第1回（令和5年8月4日（金）開催）、市原市役所**

- （1）市原市の人口課題
- （2）転出入先自治体との比較
- （3）競合自治体との比較

#### **第2回（令和5年9月27日（水）開催）、市原市役所**

- （1）市原市においてとるべき施策の立案（予定）

➤ 主催：市原市

➤ 参加者：内閣官房デジタル田園都市国家構想実現会議事務局

内閣府地方創生推進室

経済産業省地域経済産業グループ

経済産業省関東経済産業局

## 2. 第1回ワークショップ概要

### 2.1. 参加者

- 市原市職員
- 千葉県県土整備部職員
- 東京大学大学院工学系研究科 教授 浅見泰司氏
- 内閣官房デジタル田園都市国家構想実現会議事務局職員
- 内閣府地方創生推進室職員
- 経済産業省地域経済産業グループ地域経済産業調査室職員
- 経済産業省関東経済産業局地域経済部職員

### 2.2. 議事次第

- 市原市によるRESAS等のデータ分析結果発表
- 有識者によるデータ分析と促進分野案発表
- 意見交換

## 3. 第1回ワークショップの発表及び質疑応答の概要

### 3.1. 市原市によるRESAS等のデータ分析結果

#### ➤ 目的

- RESASをはじめとした統計データを用い、市原市における人口動態（自然・社会）の傾向を把握する。
- 人口規模の維持や急速な人口減少を避けるために働きかけ等が必要と考えられるターゲットを設定する。
- 競合自治体（転出入の関係性が強い自治体）との比較により、本市が差別化戦略をとることが可能な施策（住宅施策）を検討する。

#### ➤ 市原市の人口課題

##### （人口減少等の現状）

- 出生数の減少、死亡者数の増加傾向に加え、一定数の転出超過の傾向が続いていることから、自然減、社会減ともに人口減少の原因となっている。
- 合計特殊出生率は全国平均を下回っているものの、県平均を上回っている。また、未婚率・有配偶出生率は、全国平均とほぼ同様の状況にある。
- 20歳前半から30歳前半の転出超過により、生産年齢人口が減少している。
- 転入転出先ともに千葉市（中央区、緑区）の割合が大きく、転出超過の傾向が強い。その他の転入転出先についても、木更津市や袖ヶ浦市等の近隣自治体の割合が高い。
- 転居理由について、20歳後半から30歳前半は、男女ともに、結婚や子育て環境を意識して転居する割合が高いものと思われる。調査によると、一般的に、20歳前半から30歳前半において、「住宅を主とする理由」が最も多く、次いで「入学・進学」「職業上の理由

(就職等)「結婚・離婚」が上がっている。

- 0～9歳の子供の社会増減について、転入数に比べ転出数がやや多いが、拮抗している状況にある。県内での移動がほとんどであり、千葉市（特に緑区、中央区）が最も多く、次いで、袖ヶ浦市、木更津市等の隣接自治体となっている。
- 転出入先自治体（千葉市、袖ヶ浦市、木更津市）との比較
- 転出入先自治体では社会増となっているが、市原市では社会増に転換していない。
  - 転出入先自治体においても、市原市同様、20代に転出超過になっている。一方で、30代から40代は市原市と異なり、転入超過に戻っている。
  - 不動産取引について、市原市の土地（住宅地）の1㎡あたりの平均取引価格は、近隣自治体より安価となっている。特に隣接の千葉市と比べると半分以下の金額で取引されており、競争力を発揮できる可能性がある。
  - 自動車での移動時間について、千葉市への移動時間は、袖ヶ浦市、木更津市に比べ、市原市の方が短い。一方で、都内への移動時間は、アクアラインにより、袖ヶ浦市の方が短い。
  - 通勤時間が往復68分（片道34分）を超えると、出生率が徐々に低下する傾向がある。
  - 千葉市よりも地価が安いこと、千葉市に近いこと、通勤時間による自然増減の影響も踏まえると、千葉市在勤者をターゲットとして働きかけることが有効ではないか。
- 競合自治体（千葉市、四街道市）との比較
- 持家及び分譲住宅の供給について、県全体は横ばいの状況にあるものの、市原市・千葉市緑区においては減少傾向にある。
  - 分譲住宅の供給について着目すると、県全体で拡大傾向にあるが、特に、千葉市中央区の供給拡大が著しい。一方で、市原市での供給は低調。
  - 分譲マンションの戸数について、県内市町村において拡大傾向にあるなかで、市原市の伸びは低調。
  - 空き家率について、千葉市（12.1%）、四街道市（7.6%）と比べて、市原市は高い値（14.6%）となっている。
  - 千葉市緑区では、中古住宅の流通が進んでおり、近年、増加傾向にある。ファミリー層のニーズを満たすような施策を講じることで、中古住宅の流通促進（建替え等含む）を図っていくことが重要ではないか。
  - 住宅取得等にかかる支援制度について、補助上限額は千葉市・四街道市に比べ高い金額となっている。しかし、実際に補助を受けるためのハードル（所得要件等）が高い。
- 論点
- 働きかける必要のある「ターゲット」の設定は適切か。  
ターゲット案：千葉市在勤者（30代）を含むファミリー層
  - ターゲットに向けた施策の検討の方向性は妥当か。

## 施策の方向性案：中古住宅のストックが多い点を活かした施策を検討

### 3.2. 有識者によるデータ分析と促進分野案

#### ➤ 市原市の現状

- 生産年齢人口の減少が影響し、人口減少が進んでいる。生産年齢人口の高齢化が、高齢者人口の増加につながっている。
- 千葉市へ転出する20代から30代が多い。男性は10～20代の単身、製造業従事者が転入するも、家族世帯で転出する傾向がある。女性は20～30代単身世帯、第三次産業の従事者が転出する傾向がある。
- 東京からのアクセスはアクアライン開通により相対的に不利である。袖ヶ浦市、木更津市は社会増であるが、市原市は社会減であり、持家取得時に選ばれない傾向がある。
- 市原市で多い従業者は、建設業、製造業、卸売・小売業、医療・福祉である。
- 転出理由、転入理由を分析する必要がある。安価な住宅を求めて、市原市へ転入した場合、収入増加等により転出するなど、市に定着しない可能性がある。そのため、ターゲットとなる住宅スペックの価格や家賃を比較すべきである。

#### ➤ 市原市の住みやすさについて（口コミサイトから）

- 長所として自然、家賃等の価格面を評価する声が多い。日常生活に困らない住環境であり、医療介護補助の充実が挙げられている。
- 短所としては交通や地理的条件について挙げる声が多い。電車やバスなどの公共交通機関の利用が不便であるため自家用車が必須であること、坂道が多く道が暗いという意見があった。

#### ➤ ターゲット（案）である千葉市在勤者へのアプローチ

- ターゲット層としては適切である。
- 千葉市との住宅地地価は市原市の2.7倍、四街道市との住宅地地価は1.7倍の開きがある。利便性の差が反映されている可能性があるため、分析が必要ではないか。
- 市原市は山間部も多く含まれるため、市街地部に限った空き家率の把握が必要ではないか。市街地の空き家率が高くない場合は市場性が十分にあると判断できるのでため、住宅供給促進策が有効な可能性がある。空き家率が高い場合は市場性が低いため、利便性の向上が重要である。

#### ➤ 住宅の市場性分析

- 住居費の低さで勝負するのであれば、住宅市場分析を行うべきではないか。
- 競合地域との価格差や家賃差等から、要因改善による効果を分析可能。
- 補助を行うことで、どの程度、選択確率が上がるのか検証すべきではないか。
- 空き家率や物件の市場滞留時間を調べ、市場性を把握すべきではないか。
- 住宅供給量がボトルネックであれば、土地利用規制の緩和も検討するべきではないか。

#### ➤ 住環境の分析

- 住環境の向上による効果を考えることも有効。
- 交通面ではバスの増便や街灯の改修、シェアタクシーの導入。生活支援面では配達型小売業の活性化、支援サービスの高度化等を検討するとよい。

### 3.3. 意見交換

#### ➤ 発表内容の補足

- 分析の結果、住宅供給が要因でファミリー層が増えている。
- 転居者アンケートでは、千葉市よりも住宅価格が安いという理由から選ばれている。
- 過去に開発した宅地内で高齢化が進んでおり将来的には空き家が増える可能性がある。

#### ➤ 働きかける必要のある「ターゲット」の設定は適切か。

ターゲット案：千葉市在勤者（30代）を含むファミリー層

- 地区ごとにターゲットが異なるため、その点考慮すべき。30代をターゲットととらえるのは重要。
- データを見る限り、ターゲットは千葉市在勤者を含むファミリー層が妥当。しかしながら、対象が広いため、住宅価格を理由に移住した人など、対象のプロフィールを深掘りしていくことが必要。
- 住宅価格が安いから市原市に転入する方だけでなく、所得の高い方にも来ていただけるような移住・定住政策を考えるべき。JR3駅周辺を人口のダムとして考え、街づくりを行い、魅力を高めるべき。
- ターゲットを千葉市に限定するだけでなく、東京都など、複数のターゲットがあってもよい。
- 意見交換を踏まえて、ターゲットを単一化するよりも複数にすべきと感じた。例えば、在宅勤務者をターゲットにするような施策（例：クリエイター向けワーケーション誘致施策）や介護・医療といった付加価値を付け、リタイアされた方をターゲットとすることも検討してもいいのではないか。

#### ➤ ターゲットに向けた施策の検討の方向性は妥当か

施策の方向性案：中古住宅のストックが多い点を活かした施策を検討

- 参考としてRESASの空き家データについて説明。「抽選で住宅を無償提供」といった広告宣伝活動を行い、ファミリー層向けに“十分な住宅供給を行う自治体”という印象を与え、モデルルームへの誘導するような施策もいいのではないか。
- 公示地価、取引地価は価格差がある。取引地価で見たほうが実際の市場の動向が分かる。
- ヘドニック分析では、駅からの距離と価格の関係が分かる。この分析を行うには、取引地価等のデータを持っておく必要がある（例：レインズデータ）。レインズデータへのアクセスが難しい場合、不動産情報サイトのデータから分析可能。レインズデータとの誤差は数パーセント程度。
- 取引されている物件のスペック（面積や駅からの距離等）が同じとは限らないため、単純な価格の比較が難しいケースもある。

- 市場性があるのに空き家が減らない理由としては、「その他空き家」と呼ばれる「所有者が高齢者施設に入居したが、家族が処分できない」や「被相続人が放置」といったケースが考えられる。
- 空き家を民間会社がリフォームする場合は、数百万の差益がないと難しい。
- 都市計画上の線引きを変えたことにより、民間の商業施設が増え、住宅も増えた事例がある。都市計画上の検討も必要なのではないか。
- 意見交換を踏まえると、十分市場性はあると考えられる。乱開発にならない程度コントロールしながら都市計画上の線引きを変えるなどすれば活性化の可能性はある。
- 個人的な経験ではあるが、住宅を購入した際に女性の意見が反映されるケースが多いと思う。市外に居住する女性の市原市職員を中心にヒアリングするといいいのではないか。

#### 4. 第2回目の方向性

- 第1回で導き出したターゲットが、どのような住宅施策に価値を見出すかを検討し、市原市においてとるべき施策の立案を行う。

以上