NISEKO 生活・モデル地区構築事業
基本設計等委託業務

報告書

2020 年 3 月

北海道 ニセコ町

目次

１　はじめに. １
２　昨年度までの検討の経緯と概要. １
　２−１　ニセコ町の現状
　２−２　過去の関連するビジョンや計画
　２−３　課題の整理
　２−４　モデル地区構築に当たって求められる視点
　２−５　昨年度末時点での構想
３　本年度の活動. ２６
４　町内事業者、高齢者、子育て世代等への意向調査
　（テストマーケティング）. ３０
　４−１　意向調査の概要
　４−２　町内事業者等向けのインタビュー
　４−３　町民に向けたアンケート調査
　４−４　意向調査を踏まえた考察
　４−５　想定する住民（ペルソナ）の設定
５　地元工務店向け技術研修. ６３
　５−１　研修の概要
　５−２　研修の様子
　５−３　（参考）ドイツ視察研修
６　モデル地区の基本設計. ７５
　６−１　計画対象地区の現況
　６−２　土地利用・造成の考え方とゾーニング
　６−３　土地利用・施設配置構想
　６−４　第１工区の土地利用・施設配置計画
　６−５　主要施設等整備計画
７　運営体制、事業内容、コミュニティづくりのための方策・ルール. . . . ８９
　７−１　運営体制の検討
　７−２　事業内容の整理
　７−３　モデル地区の運営に当たってのルール整備等
　７−４　収支計画
８　終わりに. １１２

１　はじめに

ニセコ町は、人口約 5,000 人の小規模自治体でありながら、豊かな自然環境に恵まれた町である。2012 年に策定、2016 年に改訂した第５次ニセコ町総合計画において「環境創造都市ニセコ」という基本理念を掲げ、観光・農業という主要産業の基盤としても「環境」を位置付けて、その保護・保全に取り組んできた。おりしも、2015 年に国連で SDGs（持続可能な開発目標）が採択されたこともあり、社会・環境・経済の三側面に配慮しながら持続可能な発展を目指す機運が、世界全体で高まっている。

ニセコ町においても、2018 年８月に、これまで実践してきた「住民参加」と「情報共有」による町の取組みを更に磨き上げ、持続可能なまちづくり、SDGs の 17 のゴール達成に向けた取組みを整理したものとして、SDGs 未来都市計画を策定した。そして、同計画の中核的事業として、NISEKO 生活・モデル地区構築事業（以下、「本事業」と言う。また、本事業の対象とする地区を「モデル地区」と言う。）の構想を発表した。

本事業は、単なる住宅分譲にとどまらない経済、社会、環境ともに網羅した暮らしの質の向上、高断熱住宅の建設によるこれまで外部流出していたエネルギーコストの地域循環、将来に向けた堅実な投資・資産として継承される建設投資への転換、観光のみならず生活面におけるニセコ町のブランド価値向上、シビックプライド醸成等の実現を目的とし、ニセコ町が、自治体 SDGs のモデルとして、日本ひいては世界の範となっていくという構想に基づいて推進されている。

本文書は、そうした背景・目的を持つ本事業の検討を深めていくため、本事業に係る、これまでの検討経過、本年度の活動内容及び現在の方針を示すものである。

２　昨年度までの検討の経緯と概要

本報告書を通じて本事業に初めて触れる者も、その検討経緯・背景、検討の概要がわかるよう、本章では本年度の活動内容の背景にある、昨年度までの検討の経緯と概要についての整理を行う。本章は主に昨年度報告書（2019 年３月策定　NISEKO 生活・モデル地区構築事業構想策定業務　報告書）からの抜粋・要約である。

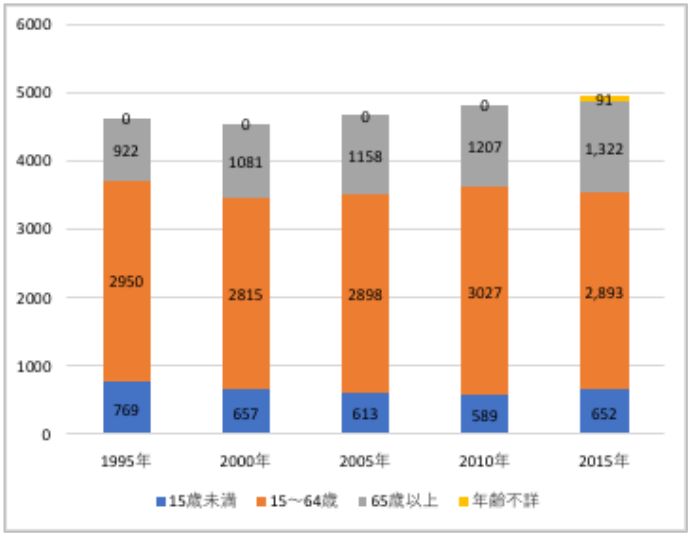
２－１　ニセコ町の現状

（１）人口・世帯

①　人口推移

ニセコ町の人口は、2015 年の国勢調査で 4,958 人であった。1995 年から 2015 年の推移をみると、2000 年を境に人口が増加し、20 年間で７%の増加となっている（【図表２－１－１】）。年齢別人口をみると、2015 年の国勢調査で、15 歳未満の人口が 652 人(13.2%)、15～64 歳の人口が 2,893 人(58.4%)、65 歳以上の人口が 1,322 人（26.7%)となっている。15 歳未満の人口は 2010 年まで減少していたが 2015 年に増加に転じている。65 歳以上の人口は実数、構成比ともに増加傾向にあり、15 年間で 43%増加している。

（単位:人）



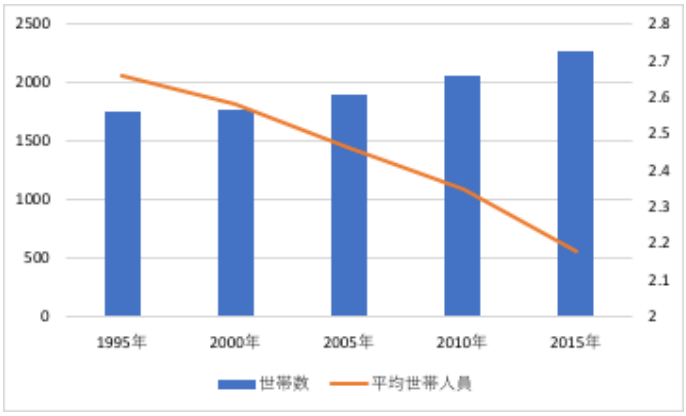
【図表２－１－１】　ニセコ町の年齢別人口の推移

（「2015 年 国勢調査」より作成）

②　世帯推移

ニセコ町の世帯数は 2015 年の国勢調査で 2,274 世帯である。20 年間一貫して世帯数が増加しており、30%増加している（【図表２－１－２】）。これは、緩やかに人口が増加しているとともに、平均世帯人員が少なくなっていることが背景にある。

（単位：人）



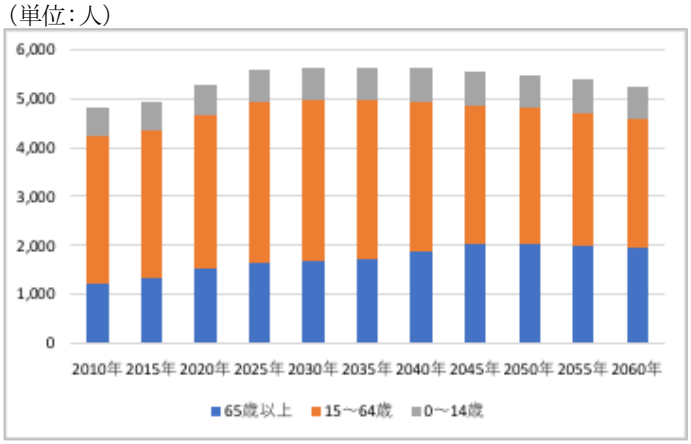
【図表２－１－２】　ニセコ町の総世帯数と平均世帯人員の推移

（「ニセコ町自治創生総合戦略」2016（平成 28）年３月策定より引用）

③　人口の将来推計

ニセコ町の人口の将来推計については、2025 年まで増加する見通しであり、2060 年までにわたって概して 5,000 人規模を維持すると見込まれている。ただし、その場合においても、65 歳以上の人口が着実に増加していくとされている（【図表２－１－３】）。

（単位：人）



【図表２－１－３】　ニセコ町の将来人口推計

（「ニセコ町自治創生総合戦略」2016（平成 28）年３月策定より作成）

（２）　経済

①　通勤状況

ニセコ町民の通勤の状況をみると、町内での通勤が 1,895 人、町外への通勤者は 628 人である。ニセコ町から町外への通勤先としては、倶知安町が 342 人、蘭越町が 76 人、真狩村が 54 人となっている。

町外からニセコ町への通勤者は 597 人であり、町内全就業人数の 24%にのぼっている。倶知安町からの勤務者が 215 人、蘭越町が 150 人、真狩村が 34 人となっており、近隣町村と比較して、従業地において常住している人の割合が低くなっている（【図表２−１−４】、【図表２−１−５】）。

【図表２−１−４】　他町村との通勤の状況

（「ニセコ町住生活基本計画」2018（平成 30）年 3 月策定より作成）

（単位:人）

常住地＼従業地	ニセコ町	蘭越町	真狩村	倶知安町	後志管内 その他	道内 その他	道外	不詳	計
ニセコ町	1895	76	54	342	104	24	5	23	2523
	75.1%	3.0%	2.1%	13.6%	4.1%	1.0%	0.2%	0.9%	100%
蘭越町	150	1980	15	136	76	5	3	23	2388
	6.3%	82.9%	0.6%	5.7%	3.2%	0.2%	0.1%	1.0%	100%
真狩村	34	4	959	53	69	12	1	12	1144
	3.0%	0.3%	83.8%	4.6%	6.0%	1.0%	0.1%	1.0%	100%
倶知安町	215	89	57	6659	513	37	3	247	7820
	2.7%	1.1%	0.7%	85.2%	6.6%	0.5%	0.0%	3.2%	100%

【図表２−１−５】　他町村との通勤の状況

（「ニセコ町住生活基本計画」2018（平成 30）年 3 月策定より作成）

（単位:人）

常住地＼従業地	ニセコ町	蘭越町	真狩村	倶知安町
ニセコ町	1895	76	54	342
	76.0%	3.3%	4.5%	4.1%
蘭越町	150	1980	15	136
	6.0%	86.9%	1.2%	1.6%
真狩村	34	4	959	53
	1.4%	0.2%	79.1%	0.6%
倶知安町	215	89	57	6659
	8.6%	3.9%	4.7%	79.9%
後志管内その他	73	73	75	645
	2.9%	3.2%	6.2%	7.7%
道内その他	90	31	40	239
	3.6%	1.4%	3.3%	2.9%
道外	12	2	1	15
	0.5%	0.1%	0.1%	0.2%
不詳	23	23	12	247
	0.9%	1.0%	1.0%	3.0%
計	2492	2278	1213	8336
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

② 所得

ニセコ町の納税義務者数一人当たり課税対象所得（各市町村の課税対象所得を納税義務者数で割って算出している金額）は、近年上昇傾向にある。2014 年度には 2,405 千円だったものが、2017 年には 2,857 千円まで上昇し、蘭越町を上回った。ただし、ニセコ町と同じく、羊蹄山に接する観光地である倶知安町や真狩村もかなり上昇しており、直近３年間で納税義務者数一人当たり課税対象所得の差は逆に開いている（【図表２−１−６】、【図表２−１−７】）。

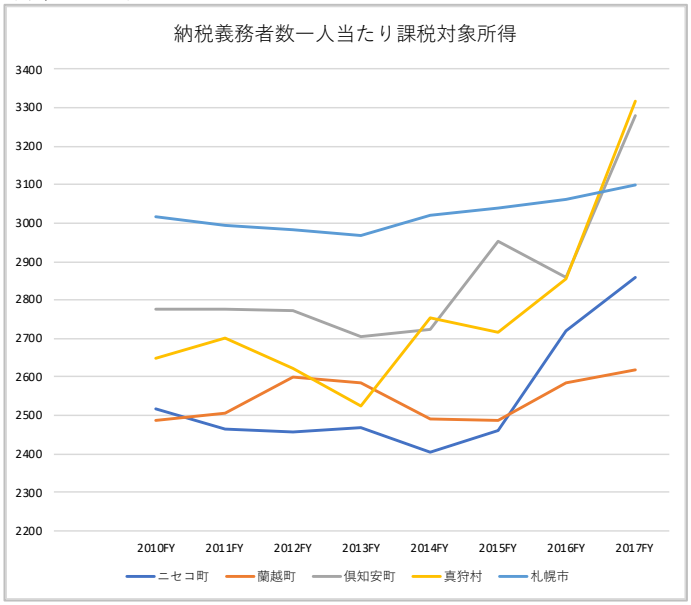
【図表２−１−６】　納税義務者数一人当たり課税対象所得

（市町村税課税状況等の調より作成）

（単位：千円）

（千円/人）	2010FY	2011FY	2012FY	2013FY	2014FY	2015FY	2016FY	2017FY
ニセコ町	2,519	2,463	2,459	2,468	2,405	2,461	2,721	2,857
蘭越町	2,487	2,508	2,602	2,583	2,492	2,486	2,586	2,617
倶知安町	2,778	2,776	2,774	2,706	2,722	2,953	2,859	3,278
真狩村	2,648	2,702	2,622	2,524	2,754	2,716	2,856	3,316
札幌市	3,017	2,995	2,983	2,968	3,022	3,039	3,063	3,098

（単位:千円）



【図表２−１−７】　納税義務者数一人当たり課税対象所得

（市町村税課税状況等の調より作成）

（３）　住宅・建築物

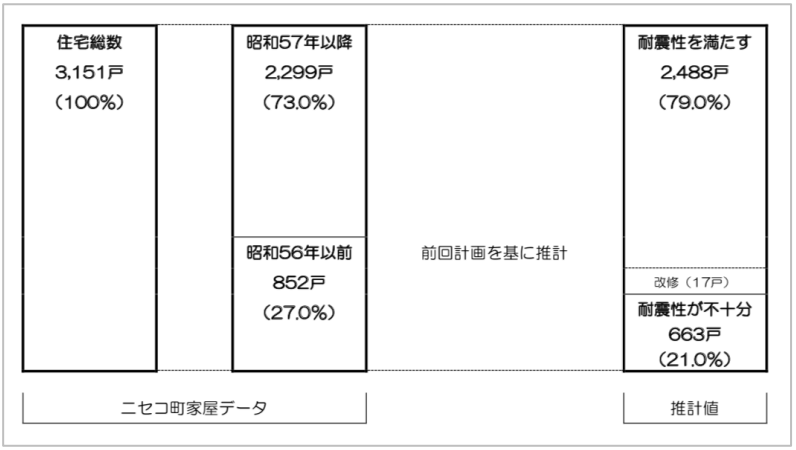
①　住宅数・耐震化率・空き家率

2016（平成 28）年度策定の「ニセコ町耐震改修促進計画」によると、2016（平成 28）年度現在の町内の住宅数は、1982（昭和 57）年以降の建設が 2,299 戸、1981（昭和 56）年以前の建設が 852 戸あり、あわせて 3,151 戸となっている。また、住宅の耐震化率は 79.0%と推計されており、2018（平成 30）年に実施された空き家・廃屋調査によって空き家 53 軒(うち廃屋 19 軒)確認されている（【図表２－１－８】、【図表２－１－９】、【図表２－１-10】）。

【図表２－１－８】　町内住宅の建設年別棟数、戸数

（「ニセコ町耐震改修促進計画」2017（平成 29）年２月策定より引用）

		棟数			戸数		
		昭和 56 以前	昭和 57 以降	計	昭和 56 以前	昭和 57 以降	計
民間所有	専用住宅・併用住宅	751 33.0%	1,528 67.0%	2,279 100.0%	751 33.0%	1,528 67.0%	2,279 100.0%
	長屋・共同住宅	3 8.1%	34 91.9%	37 100.0%	25 6.2%	378 93.8%	403 100.0%
	小計	754 32.6%	1,562 67.4%	2,316 100.0%	776 28.9%	1,906 71.1%	2,682 100.0%
公共所有	戸建て	10 50.0%	10 50.0%	20 100.0%	10 50.0%	10 50.0%	20 100.0%
	長屋・共同住宅	26 33.8%	51 66.2%	77 100.0%	66 14.7%	383 85.3%	449 100.0%
	小計	36 37.1%	61 62.9%	97 100.0%	76 16.2%	393 83.8%	469 100.0%
合計	専用住宅・併用住宅・戸建て	761 33.1%	1,538 66.9%	2,299 100.0%	761 33.1%	1,538 66.9%	2,299 100.0%
	長屋・共同住宅	29 25.4%	85 74.6%	114 100.0%	91 10.7%	761 89.3%	852 100.0%
	合計	790 32.7%	1,623 67.3%	2,413 100.0%	852 27.0%	2,299 73.0%	3,151 100.0%



【図表２－１－９】　耐震性を有する住宅推計（2016（平成 28）年度現在）

（「ニセコ町耐震改修促進計画」2017（平成 29）年２月策定より引用）

【図表２－１－10】　空き家と廃屋の推移

（空き家・廃屋調査）　（単位:戸）

	空き家	
		うち、廃屋
H25	48	9
H28	64	16
H30	53	19

② 新築住宅の供給

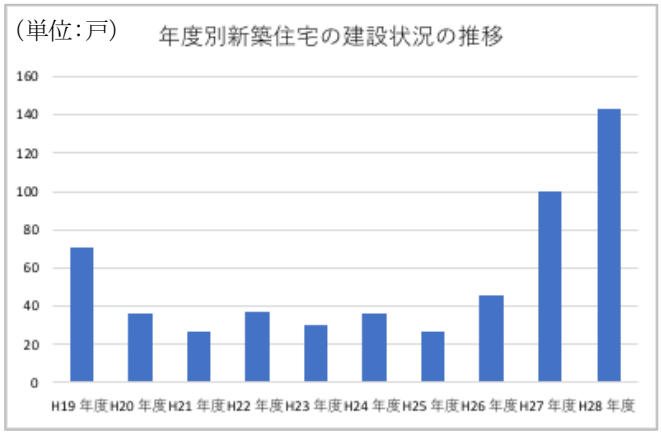
新築住宅の建設戸数は、2007～2016（平成 19～28）年度の 10 年間で、年平均 55.3 戸となっている。貸家が 30.2 戸、注文の持ち家が 22.6 戸、分譲の持ち家が 0.8 戸となっており、貸家が多い。2008（平成 20）年度から 2013（平成 25 年）度は、平均して 23.2 戸と新築が減少したものの、近年新築住宅が急増している（【図表２－１－11】、【図表２－１－12】）。

【図表２－１－11】　年度別新築住宅の建設状況

（「ニセコ町住生活基本計画」2018（平成 30）年 3 月策定より引用）

（単位:戸）

	合計	持ち家			貸家	給与住宅
			注文	分譲		
H19 年度	71	35	35	0	35	1
H20 年度	36	23	23	0	12	1
H21 年度	27	26	25	1	0	1
H22 年度	37	19	18	1	14	4
H23 年度	30	21	21	0	6	3
H24 年度	36	16	16	0	15	5
H25 年度	27	27	26	1	0	0
H26 年度	46	26	24	2	20	0
H27 年度	100	24	22	2	74	2
H28 年度	143	17	16	1	126	0
平均	55.3	23.4	22.6	0.8	30.2	1.7



【図表２－１－12】　年度別新築住宅の建設状況の推移

（「ニセコ町住生活基本計画」2018（平成 30）年３月策定より作成）

③　公営住宅等

公営住宅等は 2017（平成 29）年末現在、公営住宅[1]が 54 棟 312 戸、特定公共賃貸住宅(特公賃)[2]が４棟 40 戸、町単独住宅[3]が２棟 48 戸あり、合わせて 60 棟 400 戸が供給されている。入居世帯は 395 世帯であり、入居率は 98.8%とほとんど空き家がなく、政策空家を実施している住宅もない（2017（平成 29）年９月現在）。団地別にみても、全ての団地で入居率が９割を超えている（【図表２－１－13】）。

【図表２－１－13】　団地別入居率の状況

（「ニセコ町住生活基本計画」2018 年（平成 30）年３月策定より引用）

種別	字区域	団地名	a.戸数	b. 入居世帯数	c=b/a. 入居率
公営住宅	本通	本通 A	65	64	98.5%
		本通 B	11	11	100.0%
		綺羅	20	20	100.0%
	有島	有島	20	20	100.0%
		新有島	32	31	96.9%
		望羊	72	72	100.0%
	西富	西富	8	8	100.0%
	富士見	富士見	36	34	94.4%
	中央通	中央	48	48	100.0%
	小計		312	308	98.7%
特公賃	本通	本通 A	12	12	100.0%
		のぞみ	28	28	100.0%
	小計		40	40	100.0%
町単独	有島	コーポ有島	48	47	97.9%
	小計		48	47	97.9%
合計			400	395	98.8%

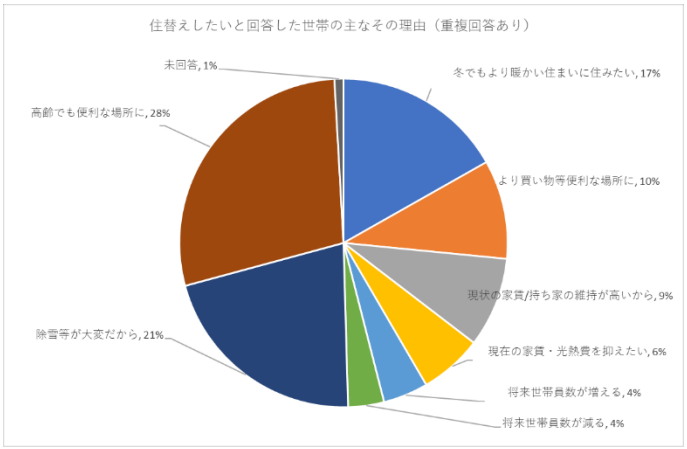
[1] 公営住宅法に基づき、住宅に困窮する低額所得者に対して低廉な家賃で賃貸し、国民 生活の安定と社会福祉の増進に寄与することを目的として供給する住宅

[2] 特定優良賃貸住宅の供給の促進に関する法律に基づき、公営住宅の所得基準を超える中堅所得者を対象とした住宅

[3] 地方自治法に基づき建設し、単身者向けに賃貸する住宅

④　住み替えの意向

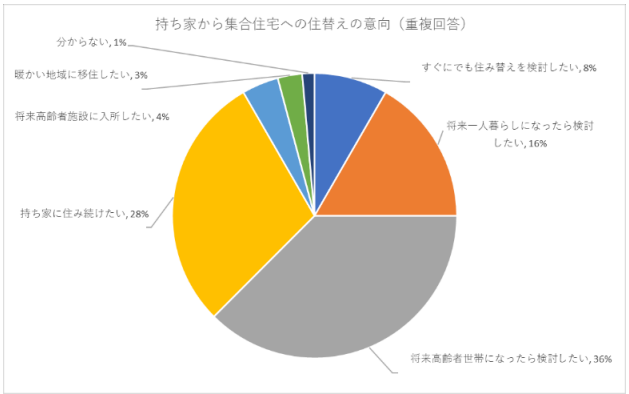
第二次環境モデル都市アクションプランの策定に伴い、2018 年７月から８月にかけて、不作為に選出した 500 世帯に対して、アンケート調査を実施したところ、有効回答が得られた 117 世帯のうち、63 世帯（54%）が現在の住まいから住み替えしたいとの回答があった（住み替えに否定的な世帯は 51 世帯（44%）、未回答が 3 世帯（3%））。住み替えを希望する理由としては「高齢でも便利な場所に」:28%、「除雪等が大変だから」:21%、「冬でもより暖かい住まいに住みたい」:17%といった理由が上げられた（【図表２−1−14】）。



【図表２−1−14】　住み替えしたいと回答した世帯の主なその理由

（「ニセコ町環境モデル都市アクション策定方針に係る調査報告書」2018 年９月策定より引用）

また、同調査において、持ち家に住んでいると回答した 68 世帯にも住み替えの意向を尋ねたところ、持ち家に住み続けたいと回答した 21 世帯（31%）、および分からないと回答した１世帯（1%）を除いて、将来的には何らかの理由（不安）から、集合住宅等に住み替えたいと回答している。（【図表２−1−15】）



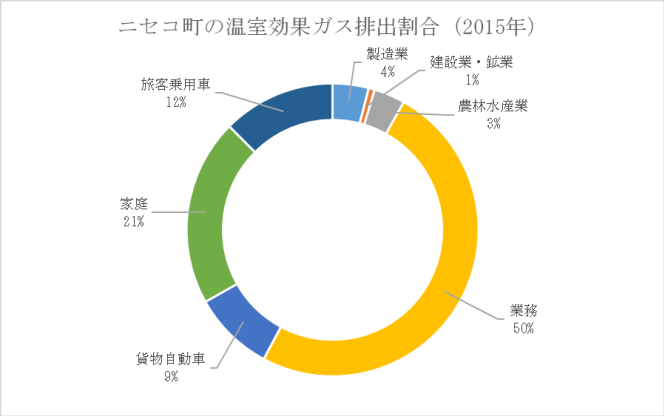
【図表２−1−15】　持ち家から集合住宅への住み替えの意向

（「ニセコ町環境モデル都市アクション策定方針に係る調査報告書」2018 年９月策定より引用）

（４）　温室効果ガス

①　現状の排出量及び割合

ニセコ町環境モデル都市アクションプランフォローアップによると、ニセコ町の温室効果ガス排出は、2015 年時点で 6.3 万 t-CO2 となっており、３分の２が事業活動、３分の１が住民生活（家庭、旅客乗用車）による。最大の排出割合は、商業やオフィス等の業務部門で、50%を占めており、家庭（住宅内）の 21%、乗用車の 12%と続く（【図表２-1-16】）。

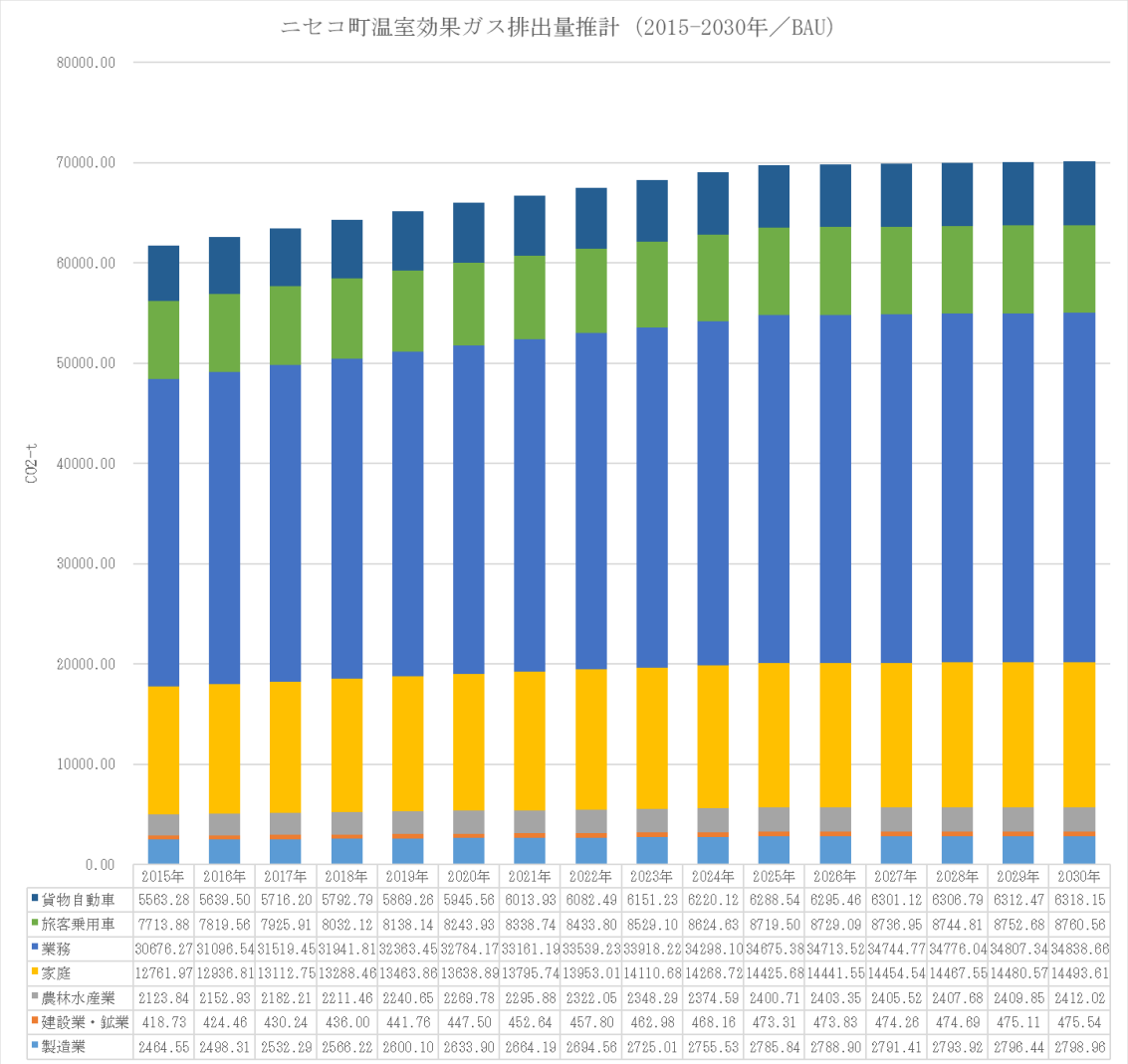


【図表２-1-16】　ニセコ町の温室効果ガス排出割合（2015 年）

（「ニセコ町環境モデル都市アクションプランフォローアップ」を基に作成）

②　将来推計

2015 年から 2030 年までの温室効果ガス排出量推計（BAU/ビジネス・アズ・ユージュアル：対策を講じないケース）について推計すると、【図表２-1-17】の通りとなった。



	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
貨物自動車	5563.28	5639.50	5716.20	5792.79	5869.26	5945.56	6013.93	6082.49	6151.23	6220.12	6288.54	6295.46	6301.12	6306.79	6312.47	6318.15
旅客乗用車	7713.88	7819.56	7925.91	8032.12	8138.14	8243.93	8338.74	8433.80	8529.10	8624.63	8719.50	8729.09	8736.95	8744.81	8752.68	8760.56
業務	30676.27	31096.54	31519.45	31941.81	32363.45	32784.17	33161.19	33539.23	33918.22	34298.10	34675.38	34713.52	34744.77	34776.04	34807.34	34838.66
家庭	12761.97	12936.81	13112.75	13288.46	13463.86	13638.89	13795.74	13953.01	14110.68	14268.72	14425.68	14441.55	14454.54	14467.55	14480.57	14493.61
農林水産業	2123.84	2152.93	2182.21	2211.46	2240.65	2269.78	2295.88	2322.05	2348.29	2374.59	2400.71	2403.35	2405.52	2407.68	2409.85	2412.02
建設業・鉱業	418.73	424.46	430.24	436.00	441.76	447.50	452.64	457.80	462.98	468.16	473.31	473.83	474.26	474.69	475.11	475.54
製造業	2464.55	2498.31	2532.29	2566.22	2600.10	2633.90	2664.19	2694.56	2725.01	2755.53	2785.84	2788.90	2791.41	2793.92	2796.44	2798.96

【図表２−1−17】　ニセコ町の温室効果ガス排出推計

（「ニセコ町環境モデル都市アクションプランフォローアップ」及び「ニセコ町自治創生総合戦略」を基に推計）

２－２　過去の関連するビジョンや計画

本節では、ニセコ町として掲げているビジョン、これまで策定した計画等について、各計画の概要と、本事業に関連が深い部分を抜粋して示す。

（１）第５次ニセコ町総合計画（2012 年３月策定、2016 年３月改訂）[4]

第５次ニセコ町総合計画は、2012（平成 24）年度から 2023（平成 35）年度の 12 年間を計画期間とした町の総合計画である。「環境創造都市ニセコ」と

[4] 本事業と並行して、2019（令和元年）度において、第二次の見直し作業が進行している

いう基本理念の達成のため、５つの将来像を掲げるとともに、11 の戦略ビジョンを作成している。

本事業に関連が深い部分としては、まず、戦略ビジョン１において、自然環境と景観を守り、生活環境を向上させることを述べている。また、戦略ビジョン２において、深刻な課題となっている住宅不足への対応のため、民間とのパートナーシップも生かして、さまざまな手法を用いながら、環境への配慮に基づいた、住んで誇りの持つことが出来る居住空間づくりを進めるとしている。くわえて、戦略ビジョンを実現するための政策項目（戦略推進プラン）として「生活基盤」を掲げ、「公営住宅のミスマッチの解消に向けた子育て支援住宅や高齢者住宅の整備」、「住宅不足解消のための民間による新たな住宅建設の促進」などを推進していくとしている。

（２）ニセコ町自治創生総合戦略（2016 年３月策定）[5]

ニセコ町自治創生総合戦略は、まち・ひと・しごと創生法に基づく計画であり、人口減少問題の克服に向けて 2015（平成 27）年度から 2019（平成 31）年度の５年間に重点的に実施する施策を位置付けるものである。ニセコ町のこれまでの歩みや、人口ビジョン、社会増対策の有効性などを踏まえ、「町民が環境を生かすまち」を掲げて目指すべき将来の方向性を示し、４つの基本目標と、それぞれの目標に基づく、基本的方向、具体的施策を整理している。

本事業に関連が深い部分としては、まず、多様な働き方の実現に向けた課題として町内の住宅不足を挙げており、その解消に向けて、住宅の確保(住み替え・マッチング、空き家対策など)とストックマネジメントを進めるとともに、高齢者・子育て世代・単身世帯などの世帯の種類に対応した適正な規模・機能を備えた住宅への居住を促していくとしている。また、民間消費や調達を町外に頼っている（居住者の満足度としても「飲食店」、「公共交通の利便性」、「日常的な買い物」の満足度が低い）という現状を踏まえ、目指すべき方向性として、地域資源を生かして民間消費や調達を町内で受け止められるようにし、地域経済循環を構築していくことが掲げられている。

（３）住生活基本計画（2018 年３月策定）

住生活基本計画は、2018（平成 30）年度から 2027（平成 39）年度の 10 年間を計画期間とした住宅部門の基本計画である。「ニセコに住みたい・住み続けたいを実現する住宅・住環境づくり」という基本理念の達成に向け、３つの基本目標を掲げ、それらに基づいて８つの展開方向を示している。

[5] 本事業と並行して、2019（令和元年）度において、第 2 期ニセコ町自治創生総合戦略が策定されている

本事業に関連が深い部分として、まず、基本目標１として、「誰もが快適に暮らせる住宅・住環境づくり」を挙げており、高齢者等、若年・子育て世帯、移住・定住希望者という３類型に沿って、高齢者向け公営住宅の整備、住み替えの促進による住宅ミスマッチの解消、新たな宅地分譲の推進等の施策を推進するとしている。また、住宅の基本性能向上に向けた住宅の省エネルギー化の推進や、ニセコ町景観条例・準都市計画に基づく良好な景観の維持、インフラ整備状況等を考慮した住宅・住宅地建設の促進、主体的なまちづくり活動による良好な住環境の形成等を推進していくとしている。

（４）SDGs 未来都市計画（2018 年８月策定）[6]

SDGs 未来都市計画は、これまで実践してきた「住民参加」と「情報共有」による町の取組みを更に磨き上げ、持続可能なまちづくり、SDGs の 17 のゴール達成に向けた取組みを整理した計画である。

本来、人間の暮らしを豊かにするはずの経済や資本の方が、人間の尊厳より大事にされている風潮に対して警鐘を鳴らし、2030 年のあるべき姿として、「環境を生かし、資源、経済が循環する自治のまち「サスティナブルタウンニセコ」の構築」を掲げている。地域循環・還元する観光業（域外流出の多い経済構造の改善）、環境と調和した農業、世界の環境先進地としてのブランディング強化、「相互扶助」社会・住民自治意識の高い地域の実現といった各種取組みを推進していくとしている。

また、自治体 SDGs モデル事業として、NISEKO 生活・モデル地区構築事業（本事業）を挙げており、ニセコ町・地域金融機関・住宅事業者、クラブヴォーバンとの連携のもと、単なる住宅分譲にとどまらない経済、社会、環境ともに網羅した暮らしの質の向上、高断熱住宅の建設によるこれまで外部流出していたエネルギーコストの地域循環、将来に向けた堅実な投資・資産として継承される建設投資への転換、観光のみならず生活面におけるニセコ町のブランド価値向上・シビックプライド醸成等を実現していくとしている。

（５）環境基本計画（2012 年３月策定）

環境基本計画は、2012（平成 24）年度から 2023（平成 35）年度の 12 年間を計画期間とした、環境保全等に関する基本計画である。「水環境のまちニセコ」という目標を掲げ、「森と水の環境を守る取組み」、「資源やエネルギーを大切に使う取組み」という２つの大きな柱の下、９つの環境プロジェクトを推進している。

[6]本事業と並行して、2019（令和元）年 10 月に改訂作業を行っている

本事業に関連が深い環境プロジェクトとして、1-2. 水辺の環境、生態系の保護・保全、1-3. 水質の保全（生活排水等による負荷の最大限の除去）、1-5. 森林環境の保全・育成、2-2. 自然エネルギーの導入による温室効果ガスの削減、2-3. 省資源・省エネルギーの取組、2-4. ごみの分別と資源化等が挙げられる。

（６）環境モデル都市アクションプラン（2015 年３月策定、2017 年３月改訂、現在次期プランを策定中）[7]

環境モデル都市アクションプランは、温室効果ガスの大幅削減など高い目標を達成するための具体の行動計画である。現行のものは 2015 年３月に策定され、2014～2018 年度の５年間の二酸化炭素排出削減目標及び具体的な取組み、概ね 2050 年度までの長期目標、そこに至る 2030 年度までの中期目標について定めている。

当該アクションプランは、現在、政策体系から抜本的に見直しを行っているところであるが、第二次アクションプランに求められる視点として、

・ 温室効果ガス排出抑制の目標達成に加え、住民生活・地域経済の向上と、持続可能性を阻む多分野の課題解決について、総合的な実現を目指すこと
・ 第二次アクションプランの策定に際しては、第一次アクションプラン及び関連する既存の計画との施策の整合性を過度に重視せず、抜本的に見直すこと
・ 行政の全部署、全住民・ステークホルダーによる取組みとなるよう、ニセコ町の現状・課題とビジョンの共有から始める、学習プロセスを重視した丁寧な執行体制を構築すること

という３点が挙げられている。

第二次アクションプランにおいて本事業も位置付けられる見込みであり、本事業エリアにおいて、

1. より高い割合での集合住宅の計画（集合住宅割合の高いコンセプトを作成することで、人口密度が高く取れ、省エネ性能に優れている集合住宅の割合を高める）、
2. 一定割合の集住化構想の実現（中心市街地等の戸建て住宅居住者（とりわけ高齢者少人数世帯）に公営の賃貸住宅への住み替えを促し、住宅ストックと住民のミスマッチを解消し、より省エネで、快適な生活環境を提供する）、
3. 新築時の高い省エネ性能（高気密・高断熱）の義務化、
4. すべての建物に対する地域熱供給と電力供給（地域熱供給と電力供給のための自営線インフラを構築し、LPG コジェネを中心に電熱供給を行う）

といった取組みの推進を検討している。

---

[7] 2018 年度には第二次ニセコ町環境モデル都市アクションプランを策定しているが、昨年度報告書の要約・抜粋として、時系列で検討の経緯を追えるよう当時の記述としている

２－３　課題の整理

本節では、昨年度の本事業の事業構想　報告書において整理された、ニセコ町の現状における課題を再掲する。

（１）社会に関する課題

１−１）住民生活に関する課題　―　人口・世帯増への対応

ニセコ町では、20 年間で人口が７%増加するとともに、世帯数は 30%増加している。今後も 2025 年まで人口が増加し、2060 年までにわたって、概して 5,000 人規模を維持するとされており、また、北海道新幹線の新函館北斗・札幌間の開業(2030(平成 42)年度末予定)による影響を受ける可能性もある。ニセコ町で就業しているのに常住していない人が 600 人程度おり、近隣町村と比較して従業地において常住している人の割合が低くなっている。ニセコ町における新築住宅の建築は増加してきているものの、未だに住宅不足は解消されず、また、公営住宅も高い入居率を維持している。

以上のような課題はこれまでも認識されており、第５次ニセコ町総合計画やニセコ町自治創生総合戦略、住生活基本計画等においても、住宅不足の解消（高齢者向け公営住宅の整備、住み替えの促進による住宅ミスマッチの解消、新たな宅地分譲の推進等）が掲げられてきた。本事業においても、人口・世帯増に対して柔軟に対応できる構想が求められる。

１−２）住民生活に関する課題　―　高齢者等がいつまでも安心して暮らせる住宅・住環境づくり

ニセコ町における将来の人口推計において、人口規模が 5,000 人程度で維持される場合でも老年人口が着実に増加していくことが見込まれる。アンケートによる住み替え意向調査においても、「高齢でも便利な場所に移りたい」、「除雪等が大変だから」といった理由で住み替え意向を持つ者が多くいることが判明している。住宅ミスマッチの解消のために住み替えを促進するためにも、本事業の構想においては、高齢者等がいつまでも安心して暮らせる住宅・住環境の整備が求められる。

１−３）住民生活に関する課題　―　若年・子育て世帯がゆとりある暮らしが出来る住宅の確保

人口減少問題の克服に向けて 2016 年３月に策定されたニセコ町自治創生総合戦略においては、社会増を重点的に図り、若者のニセコ町への移住・定住を促進することとしている。また、2018 年３月に策定された住生活基本計画においては、近年の地価上昇に伴う民間賃貸住宅の家賃上昇を踏まえ、町内で働く

若年就労者や子育てを担う世帯等が適切な住宅を確保出来るよう民間賃貸住宅建設支援などを進め、安心して子どもを育て、快適に暮らせることができるよう、戸建て住宅や一定の広さがある公営住宅の確保を進めるとしている。本事業においても、若年・子育て世帯がゆとりある暮らしが出来る住宅を確保していく構想が求められる。

２−１）まちづくりに関する課題　―　世界における環境先進地としてのブランディング強化

2018 年８月に策定した SDGs 未来都市計画においては、本事業について、世界の環境先進地としてのブランディングを強化するものとし、単なる住宅分譲にとどまらない経済、社会、環境ともに網羅した暮らしの質の向上、観光のみならず生活面におけるニセコ町のブランド価値向上・シビックプライド醸成等を実現していくとしている。

本事業においては、住民にとって質の高い住宅・住環境づくりという観点にとどまらず、こうした、世界に対して環境先進地として発信していくというブランディングの観点も踏まえた構想が求められる。

２−２）まちづくりに関する課題　―　「相互扶助」の気風の醸成、住民自治意識の高い地域の実現

ニセコ町には、大正の文豪有島武郎が 1922 年に「相互扶助」の遺訓とともに、所有する農場を小作人に無償開放して村人に自律の気風を育んだ歴史がある。また、2001 年に、町のあらゆる仕事を進める上での基本ルールとして「住民参加」と「情報共有」を位置付けた「まちづくり基本条例」を全国で初めて制定し、町民一人ひとりが自ら考え、行動する「真の住民自治」を目指すまちづくりを続けてきた。

小規模自治体でありながら、比較的社会増減（転入・転出）が多いニセコ町においては、「相互扶助」の気風を維持・醸成し、住民自治意識の高い地域を実現することが重要である。また、住民の認識として、町内会の停滞化、住民間の交流の場の乏しさ、外国人住民・観光客とのコミュニケーション不足といった不安や不満が散見された。

本事業の構想においても、持続可能性の基盤であり、また、経済の自律、自然環境の継承を実現する上でも不可欠な、地域住民の自治意識の維持・向上、地域住民の懸念の払拭を促進することが求められる。

（２）環境に関する課題

１）生態系・水質・森林環境・景観等の保護・保全、独自の開発規制

ニセコ町は、その豊かな自然環境を基盤として２大基幹産業である観光・農業を育み、人々の生活を支えてきた。これまでも、「環境創造都市ニセコ」、「町民が環境を生かすまち」、「環境を生かし、資源、経済が循環する自治のまち「サスティナブルタウンニセコ」の構築」など、ニセコ町として掲げるビジョンに必ずと言って良いほど、自然環境の保護・保全が謳われてきた。

2004 年に景観条例を制定し、一定の高さや面積を超える開発について住民との事前協議を要するなど、独自の厳しい規制を早くから設け、優良な景観の保全と乱開発の防止に努めてきた。その後も住民と開発事業者と一緒に議論し、準都市計画の指定や、水資源を守るための水道水源保護条例や地下水保全条例を制定している。水道水源保護条例においては、財産権を規制しているが、これは「環境との共存を目指すニセコ町の態度を明確にする」ためでもある。

これら共通の考えとして、環境・景観保全と開発規制の仕組みによって乱開発を規制し、町の環境の取組に共感する優良な投資を呼び込むことにより、豊かな自然環境・景観を未来につなげ、かつ、ニセコブランドの価値を高めていこう、というものである。

本事業においても、こうしたニセコ町特有の背景や経緯を踏まえ、生態系の保護・保全、生活排水等の影響への配慮、森林環境・植生の保全・育成、良好な景観の維持等に配慮した構想が求められる。

２）温室効果ガス削減に向けた取組みの推進

ニセコ町は、環境先進地域として、2050 年までに 86%の温室効果ガスを削減するという野心的な目標を掲げている。その実現に向けて包括的な対策の検討を進めているところであり、本事業も、そうした対策の一つとして、住宅の省エネルギー化の推進、より効率的なエネルギー供給（LPG コジェネを中心とした電熱供給）の推進など、温室効果ガス削減に配慮した構想が求められる。

（３）経済に関する課題

１）自律的な経済を実現するための地域経済循環の構築

2016 年３月に策定されたニセコ町自治創生総合戦略や、2018 年８月に策定された SDGs 未来都市計画では、経済的な持続可能性を担保するために、地域資源を生かして民間消費や調達を町内で受け止められるようにし、地域経済循環を構築していくこととしている。特に、ニセコ町では、もっぱら町内での投資先の不足のため、支出における域外への流出（消費・投資）が大きい。これを減少させるため、町民が町内に投資し、新たな取組みを支えていくことが必要である。

また、北海道全道においては、家計支出に占める光熱費及び自動車費用の負担が重く、これはニセコ町でも同様もしくは更に強い傾向が見られると考えられる。地域外に流出する光熱費及び自動車費用等を削減し、地元企業へと循環する建設コストへの転換を進めたり、地域資源を生かした民間消費や調達が町内で受け止められるような取組みを推進するなど、本事業の構想においても地域経済循環を構築していく取組みが求められる。

２－４　モデル地区構築に当たって求められる視点

本節では、前節における課題の整理を踏まえ、昨年度の事業構想において定められた、事業全体を統括する基本的な視点、基本方針及び目標を再掲する。

（１）基本的な視点

先進的な住環境・暮らし方を提示することにより、
NISEKO のブランド価値を高め、シビックプライドを醸成する

（２）基本方針

１）　人口増加に対応した柔軟な住宅整備が可能であること

人口・世帯増への対応・住宅不足の解消は、ニセコ町が直面する喫緊の課題である。人口増の度合い、社会動態、北海道新幹線の新函館北斗・札幌間の開業などの不確実性がある未来に対応するため、柔軟な住宅整備を推進していく。

２）　高齢者や若年・子育て世帯等、誰もが安心・快適に暮らし続けられること

高齢者や若年・子育て世帯等が、それぞれのニーズに沿った適切な住宅を確保し、安心・快適に暮らし続けることができるよう、適切な住宅・住環境の形成と、その維持管理のための体制の整備を進めていく。

３）　「相互扶助」の気風を醸成し、住民自治意識の高い地域を実現すること

ニセコ町の歴史を踏まえ、「相互扶助」の気風を維持・醸成するとともに、地域住民の自治意識の維持・向上を促進していく。

４）　自然環境に配慮し、自然環境・景観を保護・保全すること

ニセコ町の生活の基盤である自然環境を守り、育んでいくためにも、自然環境へと配慮し、生態系・水質・森林環境・景観等の保護・保全と、そのルール

化に努めるとともに、地球規模での喫緊の課題である温室効果ガス削減に向けて取り組んでいく。

５）　域外への資金流出を抑え、地域経済循環を構築していくこと

地域経済循環を構築していくため、民間消費や調達、投資が町内で受け止められるような仕組みをつくるとともに、支出における域外への流出（消費・投資）、とりわけ光熱費及び自動車費用の削減に取り組んでいく。加えて、町民が町内に投資し、新たな取組みを支えていけるような仕組みを構築していく。

６）　住民の不安へと配慮し、「住民参加」と「情報共有」を行なっていくこと

住民によるワークショップや住民に対するアンケートにおいて、開発に伴う環境・景観影響への懸念や、外国人住民・観光客とのコミュニケーションへの不安などに関する声が寄せられている。こうした懸念へと配慮し、また、ニセコ町の理念に則り、「住民参加」と「情報共有」を継続して行っていく。

（３）目標

1) ニセコ町における人口増加圧力に適切に対応するための新しい街区の計画とすること
2) 過去のニセコ町における一般的な開発と異なり、持続的に、適度なより高い人口密度を確保できる街区の計画とすること（景観配慮のため高さは地上２階建てを基本とし、例外部分だけ３階建て以上とする）
3) 高齢者、子育て世代、若者のどの世代にとっても魅力的な（冬期間以外は利用できる）緑のインフラを中央部に整備すること
4) ここに建設される建物群は例外なしですべて超高断熱・高気密仕様とし、2050 年の社会インフラとしての建物のあるべき姿を提示すること
5) ここに建設される建物群のエネルギー需要は、例外なしですべて電力・熱とも再生可能、あるいは高効率な設備から得られることを前提とし、熱消費密度が高いところには地域熱供給を提供すること
6) ここに設置される駐車場は、各戸に分散させて設置せず、街区への進入用道路に面したところにまとめて設置し、住宅地内部への車の進入はできる限り排除すること
7) すでに存在する地形、植生（とりわけ樹木）などを生かした街区設計をすることで、できる限り自然に手を入れないこと
8) ここに居住することになる住民たちの間、および周辺既存住宅地の住民との間での活発な人的、社会的な交流が自発的になされるような、これまでの押しつけ型、行事先行型ではない持続可能な自治会を構成すること

これらの目標については、一度達成して満足するといった性格のものではない。このモデル地区が持続的に発展し、価値を向上させながら成熟して、次世代、そしてその次の世代へと継承されていくことを目指すものとされている。

また、本モデル地区における取組みは、将来的には町内外の他エリアにも横展開し、町全体、ひいては日本全体の持続性を高めていくことを目指している。本地区が他の地区の「モデル」となるよう、他地域への展開可能性についても考慮しながら、本事業の構築・運営に取り組んでいくこととされている。

【図表２－４－１】　NISEKO 生活・モデル地区のコンセプト

（第二次ニセコ町環境モデル都市アクションプランパンフレットより引用）

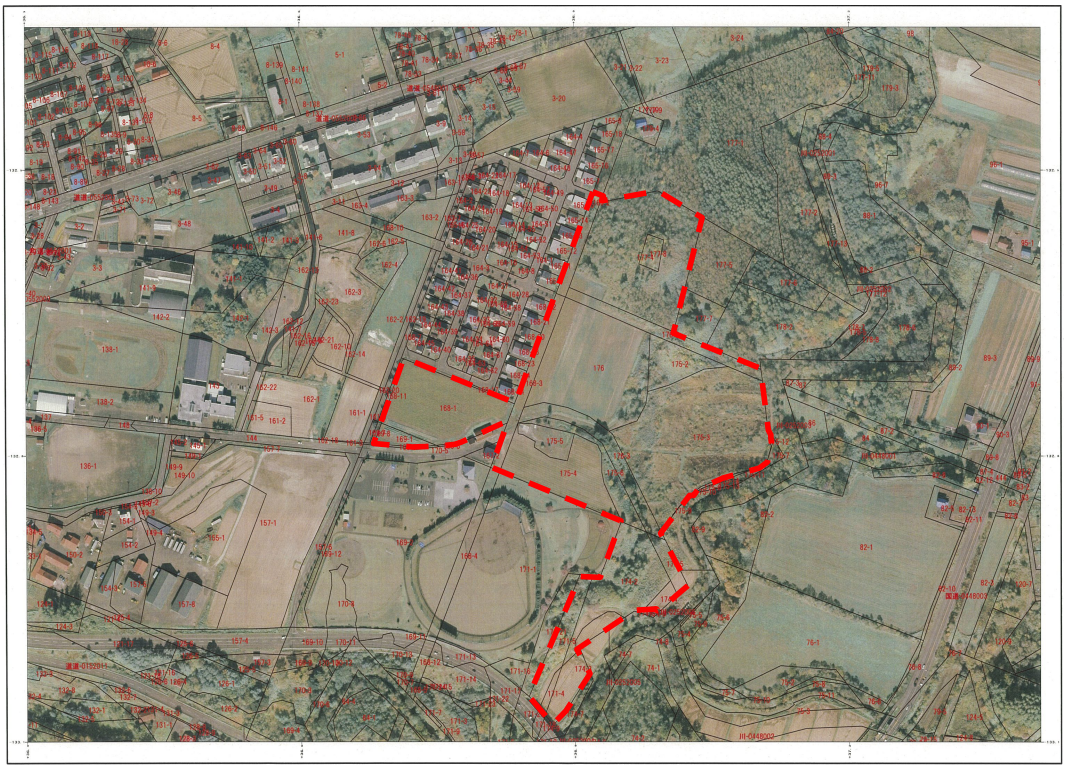
２－５　昨年度末時点での構想

（１）候補地の選定

モデル地区を実際に構築していくに当たり、重要な要素の一つが対象地の選定である。モデル地区に居住する住民の利便性や、交通・物流に係る温室効果ガスの抑制、モデル地区の開発に必要なインフラ投資規模や、将来にわたるインフラの維持管理コスト等を鑑みると、モデル地区を既存市街地に隣接する地区で開発し、インフラを相互に共有すべきであると考えられる。

現在、ニセコ町では、郊外の農地を転用した散発的な開発が行われているが、本事業においては、将来的な町のコンパクト化を睨み、市街地の近郊であることを候補地の選定において重要視する。

ニセコ町において、「必要な規模の面積が既存市街地の近郊で確保できること」という要件に鑑み、本モデル地区の候補地として、ニセコ町富士見の運動公園横の区画を選定する。具体的な選定地の範囲を【図表２－５－１】として示す。



【図表２－５－１】　NISEKO 生活・モデル地区の選定地

（２）昨年度末時点でのゾーニング、居住人口、整備建築物の種類と戸数

本節では、昨年度末時点でのゾーニング、居住人口、整備建築物の種類と戸数等を示す。

前節で確認した通り、ニセコ町においては人口・世帯ともに増加の一途を辿っている。一方で、ニセコ町における人口増加は社会増に起因することから、将来の人口動態については、一定の不確実性がある。このため、本モデル地区の構想に当たっては、モデル地区全体を大きく４つの工区に分け、実際にモデル地区の整備を行いながら、その経験から学習し、種々の知見を高め、随時、柔軟に事業内容を見直しながら開発を行っていくものとした。昨年度末での、各工区の範囲及びモデル地区全体の人口、建築物の想定について、【図表２−５−２】、【図表２−５−３】に示す。

【図表２−５−２】　NISEKO 生活・モデル地区の全体像

【図表２−５−３】　NISEKO 生活・モデル地区全体の人口、建築物の想定

	ラインハウス	集合住宅	非住宅
戸数	26 戸	117 戸	4 箇所
戸当たり人数	3.5 人/戸	2.82 人/戸	
人数	91 人	330 人	

（３）全体レイアウトの設計

前節までに設定されたコンセプトを踏まえ、以下の７点に配慮をしながら全体レイアウトを設計した。設計した全体レイアウトを【図表２−５−４】、【図表２−５−５】として示す。

1）緑のインフラの中央部への整備

各住宅街の中心部に緑の緩衝地帯を整備し、この街区のアイデンティティを確立する象徴となるよう各地帯の内容を住民 WS などで形を決めていく。同時に、緩衝地帯は、除雪・排雪対策や子供達の遊び場等としても活用することを念頭において検討を進める

2）駐車場の集中的な整備

駐車場は、各戸に分散させて設置せず、街区への進入用道路に面したところにまとめて設置し、住宅地内部への車の進入はできる限り排除する

3）生活圏への車の進入防止

メイン道路は車道、並びに歩道、冬期の雪除けスペースも考慮して、道路幅 15m とし、住宅地内部に関しては車が入らないことを前提として道路幅 10m とする

4）適度な、より高い人口密度の確保

各戸別に駐車場を整備しない分、各戸あたりの敷地面積は従来より小さくすることが可能、雪溜めのスペースを最低限確保し、隣地とは極力密接させ高い人口密度を確保する

5）住民の交流

若年層夫婦を想定した住宅、永住前提の方向けの住宅、高齢者向けの住宅を組み合わせて配置し、高齢者の方の安心や世代間のコミュニケーションが増加するよう配慮する

6）商業施設の確保

日常の最低限の買物は歩いて完結することができるように、商業施設も徒歩圏内に設置する

7）森林環境の保全

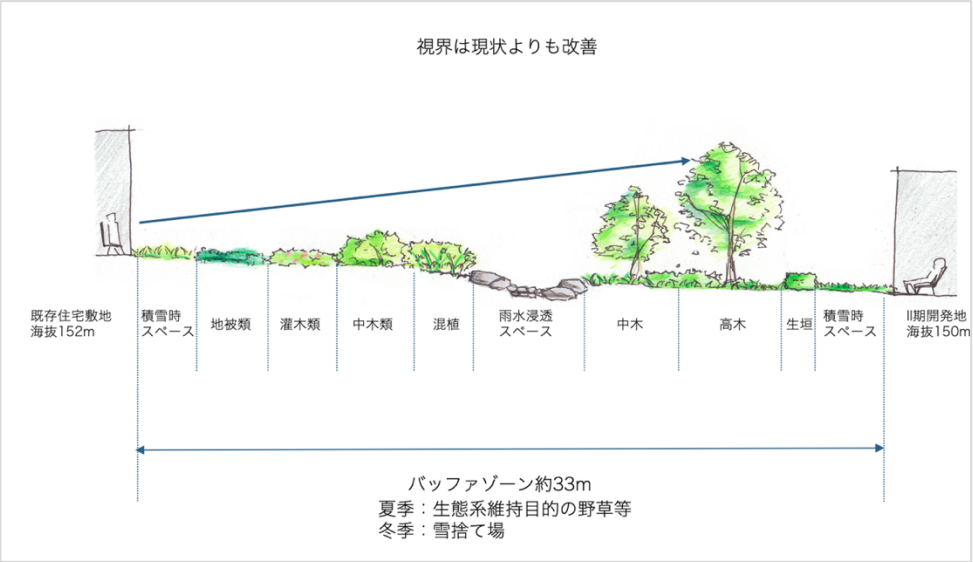
現状の地形（起伏、河川）、大木の植生などを極力残す

【図表２−５−４】　全体レイアウト（平面図）

【図表２−５−５】　全体レイアウト（鳥瞰図）

（４）景観への配慮

　選定候補地は、さくら団地など、既存市街地の隣接地に位置している。このため、【図表２−５−６】に示す通り、既存住民の方の景観、特に象徴的となる羊蹄山の眺望に配慮している。



【図表２－５－６】　景観への配慮（断面図）

（５）その他の検討

そのほか、昨年度の構想では、各住居の形態や、モデル地区において検討すべき機能（商業施設 / 多目的スペース、交通の低炭素化の促進、教育・研修施設の整備、住民出資による太陽光発電事業等）についても検討を行った。

また、策定された構想に基づいて、モデル地区のエネルギー・環境試算を行い、【図表２－５－７】の通りの建築物の基準性能を定め、モデル地区のエネルギー需給試算を行って電力及び熱需給のイメージを策定し、CO2 削減量の試算を行なった。（【図表２－５－８】、【図表２－５－９】）

【図表２－５－７】　建築物の基準性能

	集合住宅	ラインハウス[8]
断熱性能　UA 値 （外皮平均熱貫流率）	0.22 W/㎡K 以下	0.20W/㎡K 以下
気密性能　C 値 （隙間相当面積）	0.3 ㎠/㎡以下	0.4 ㎠/㎡以下

[8] ラインハウスとは、連棟住宅を意味し、一般的な日本の住宅における長屋とは異なり、界壁（=各住居の間を区切る壁）が独立した構造になっているため、各住居それぞれにおいて将来的な建て替えが可能になっている。また、一般的戸建住宅の場合と比べ、隣家との土地のスペースの無駄を省けることや、建築費の削減、外皮面積が少ないことから省エネルギー性能の観点においてもメリットがある。

【図表２−５−８】　対策を行わない場合の電力消費からの想定 CO2 排出量

	戸建A	戸建B	戸建C	公民館	総人員
	8×8	9×9	10×10	20×20	計
戸数	50	60	29	1	
	分譲	分譲	分譲	公共	
１戸当たり					
床面積(㎡)	96	142	200	400	
人員/戸(人)	2.5	3	4		
総人員(人)	125	180	116		421
電力消費量(kWh)	187,500	270,000	174,000	20,000	651,500
CO2計算	CO2換算係数（北電）		0.00064	t-CO2/kWh	417

【図表２−５−９】　対策を行わない場合の熱需要からの想定 CO2 排出量

外皮面積/戸(㎡)	211	312	440	1,200	
外皮面積×戸(㎡)	10,560	18,711	12,760	1,200	
UA値（W/㎡*K）	0.50	0.50	0.50	0.50	
ΔT（▲15+20°C）	35	35	35	35	
暖房最大出力(kW)	184.8	327.4	223.3	21.0	756.5
暖房・給湯年間時間	3,500	3,500	3,500	3,500	
年間熱需要(kWh)	646,800	1,146,049	781,550	73,500	2,647,899
灯油消費量（低位発熱量、熱効率85%）				327,913	L
CO2計算		CO2換算係数	0.00249	t-CO2/L	817

加えて、全体事業スケジュールを整理するとともに、まちづくりに係るルールの整備と自治組織の形成について検討を行い、モデル地区の構築・運営体制の検討、モデル地区における混住シミュレーション、高齢者の住み替えによる影響の検討や、事業収支の検討を行なった。

３　本年度の活動

以上のような検討を踏まえ、本年度は、以下の項目を実施した。

（１）町内高齢者、子育て世代等を対象とした住み替え意向調査
（テストマーケティング）

モデル地区への住み替えが想定される町内高齢者、町内で就業し町外から通勤している子育て世代等を対象に、実際のモデル地区構築の際の居住者募集を想定しながら意向調査を実施した。

調査に当たっては、町内高齢者、町内で就業し町外から通勤している子育て世代、ニセコエリアに事業所を持つ事業者（従業員向けの社宅/住居等に係る

意向調査）など、モデル地区の居住者となり得る者毎に、面談調査（デプスインタビュー）、アンケートを行い、調査・分析を行った。
　また、（５）のＳＤＧｓモデル事業推進協議会における「町民が本事業を“我が事”として捉えられるような工夫が必要」という指摘も踏まえ、調査の結果を“ペルソナ”という形で整理した。まちづくり町民講座における町民からのご意見も踏まえたものを、本報告書５−５において掲載している。

（２）高性能住宅建設のための地元工務店向け技術研修
　事業構想のコンセプトとしてまとめた「地域経済の活性に資する環境配慮型住宅」の建設に向け、地元工務店の技術やノウハウの取得、体制づくりのため、８月下旬に、名古屋の WELLNEST HOME 社において研修を行った。

（３）モデル地区の運営スキーム・コミュニティづくりのための方策・ルール検討・調査
　「相互扶助」が息づく活発な自治活動が行われるためのルール、管理運営組織と自治組織の目的や役割・機能など、モデル地区の開発・運営・維持管理体制、について検討を行った。

（４）モデル地区の基本設計
　昨年度の事業構想の成果を基に、来年度以降の実施設計や造成工事の実施に向けた基本設計を行った。なお、別に実施した測量調査等の成果や（５）の住民対話を踏まえ、適宜、事業構想の内容を見直し、更新を行った。
　併せて、（１）の意向調査を踏まえた概算の家賃・販売価格等の算定を行い、これに基づき収支計画の検討を行った。

（５）ＳＤＧｓモデル事業推進協議会の開催、モデル地区における住民対話、関係者との開発体制づくり
　本事業の理解促進、ニセコ町まちづくり基本条例に基づいた「情報共有」と「住民参加」、本事業の展開を見据えた合意形成に係るプロセスとして、以下の取組みを行った。

１）ＳＤＧｓモデル事業推進協議会：3 回（9/17、1/15、2/25）
２）まちづくり町民講座：3 回（6/25、1/15、2/25）
３）住民説明会：1 回（9/17）（その他、本モデル地区に関連した座談会（町民からの求めに応じて、本モデル地区の説明や、まちづくりの方策について懇談したもの）を 3 回程度開催。また、「情報共有」と「住民参加」を

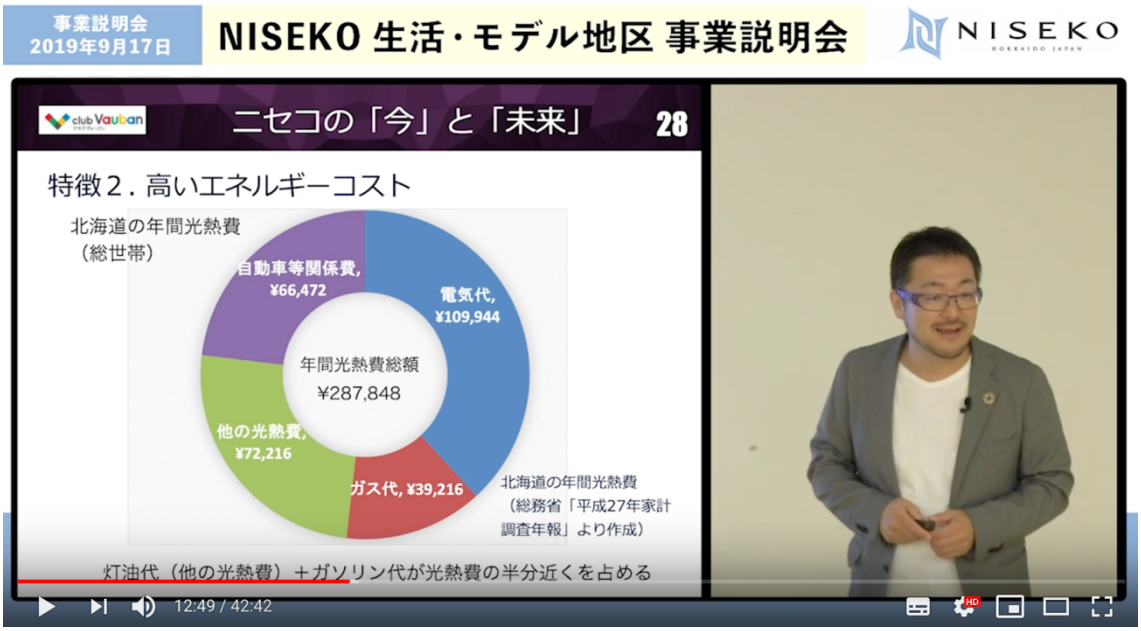
より効果的に進めるための仕組みとして、説明会の様子を記録映像として作成して配信）

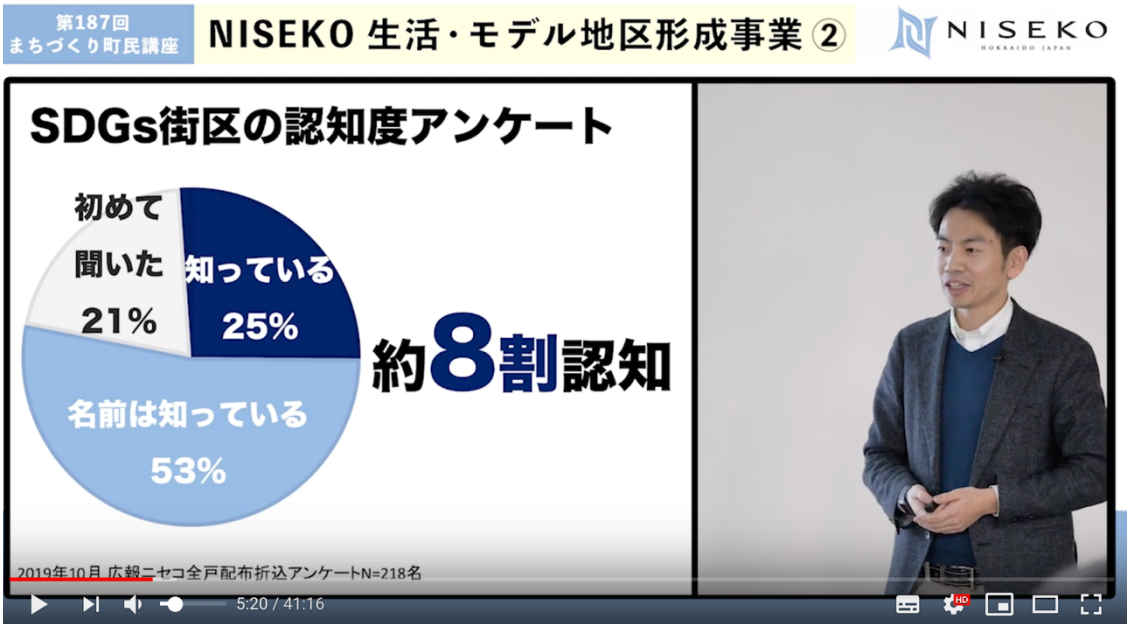
4）モデル地区開発の関連地元事業者ヒアリング調査：9 事業者

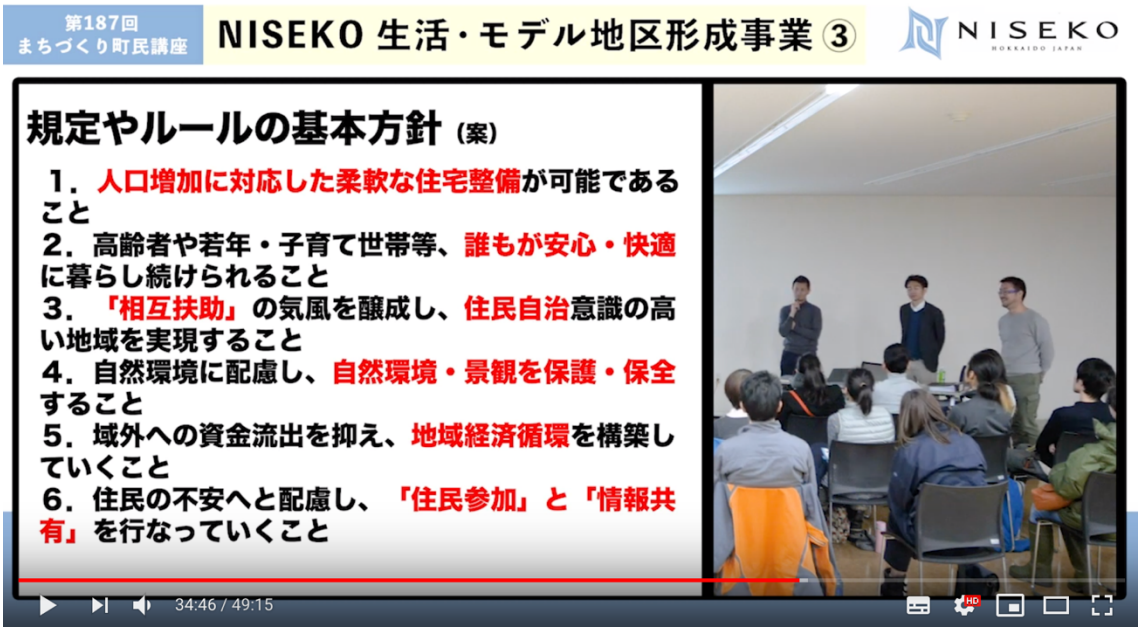
5）ガスコジェネシステム綺羅乃湯見学会：1 回（2/25）

6）広報ニセコ：2020 年 3 月号、まちづくり情報室

（参考）記録映像イメージ







配信先：ニセコ町役場 ホームページ SDGs 街区について
https://www.town.niseko.lg.jp/chosei/sdgs/

４　町内事業者、高齢者、子育て世代等への意向調査（テストマーケティング）

本事業を進行していくに当たって極めて重要になるのが、当該モデル地区の住宅の所有者、居住者になり得る方として、どのような者がいるのか、どのような意向なのかを確認するテストマーケティングである。本年度は、ニセコ町に事業所を持つ事業者（従業員向けの社宅/住居等に係る意向調査）や町内事業者に従事する者へのインタビューにくわえ、町民に向けたアンケート調査などを行い、その分析を行った。

４－１　意向調査（テストマーケティング）の概要

（１）目的

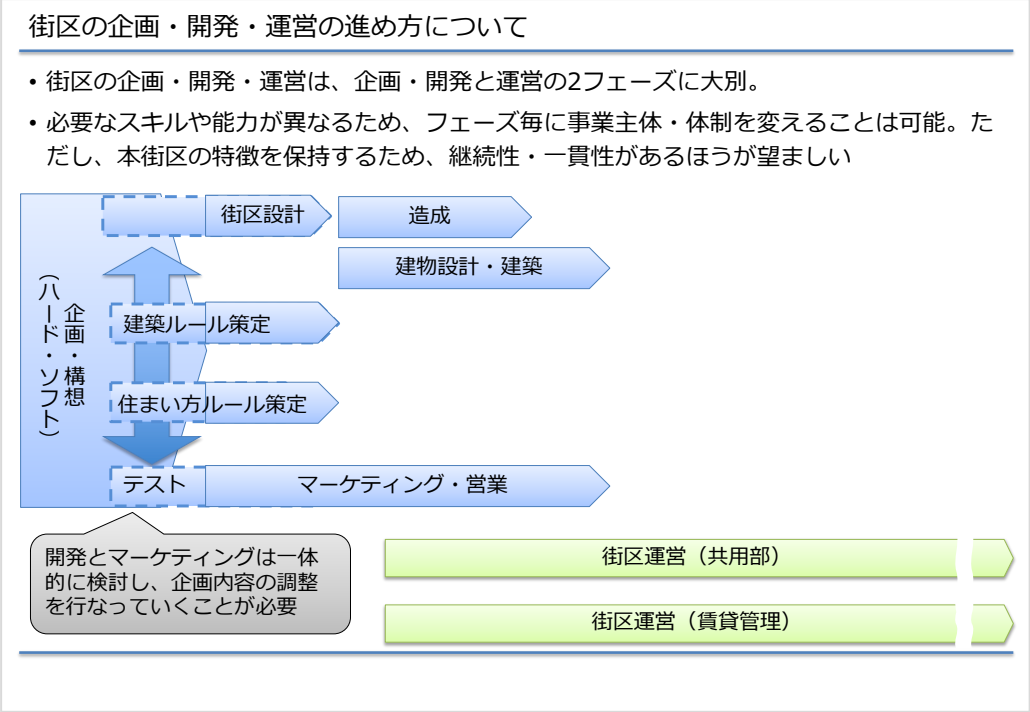
今後、NISEKO 生活モデル地区の開発・販売を行っていくに当たり、
・どんな人に対して、（ターゲット・ペルソナ）
・どんなものを、（商品・サービス/価格）
・どのように販売していくのか（プロモーション/プレイス）
について、（定量的なイメージを含めて）整理し、仮説策定、その検証を繰り返すこと。

（２）考え方

定常事業におけるマーケティングと異なり、本事業のような新規性が高い事業のテストマーケティングは、事前に固定的な計画を立てて実行するのではなく、仮説検証を繰り返しながら、順次計画をバージョンアップしていくことが求められる。

また、1. 測量及びそれに伴う道路形状の引き直し、テストマーケティングの結果などによって、年度途中で大幅にプランが変更する可能性が高く、2. それに伴い、現時点で使える素材が少ない、といった点を踏まえ、柔軟に編集が可能で、コストを抑えながら制作することが可能な素材を制作し、順次バージョンアップしながらテストマーケティングを行った。

くわえて、測量、設計、開発等の検討の進捗（駐車場の有無、ラインハウス、1 本道路、共有地等）や、モデル地区の事業としての検討（集合住宅/借り上げ住宅の割合や、その際の所有形態、地区としてのルールなど）とも連携しながら、テストマーケティングを行った。（【図表４-１-１】）



【図表４－１－１】　街区の企画・開発・運営の進め方

（一般社団法人 クラブヴォーバン作成）

４－２　町内事業者等向けのインタビュー

（１）　目的

一般に、実際のマーケティング活動や営業活動、事前の定量的なアンケート調査に移る前に、当該活動や調査に当たっての仮説を策定するために、質的調査（インタビューや参与観察など）を行うことが有効であるとされている。

本年度の意向調査（テストマーケティング）に当たっては、最も安定的かつ一定量の需要が見込まれる法人の社宅需要（自社所有若しくは一括借り上げ）について主にインタビュー調査を行うとともに、アンケート回答者が賃貸住宅に居住している場合や、その他若干名に対して、町内事業者に従事する者としてのインタビュー調査を行なった。

今年度は総勢で 10 名程度の者に、各者平均して 1 時間以上のインタビューを行った。

（２）　対象及び手法

1）町内事業者

＜調査項目＞

・社宅需要の有無（必要ありの場合の居住者イメージなど）

・社宅に求める要件（人数、距離、性能、戸数、コスト（一人住まい/家族住まい毎）、駐車場、混住、入退去の管理、生活ルールの制約など）
・今後の社宅需要の見通し及び契約条件など（所有 or 賃貸、たとえば優先居住権がありつつ賃貸することも可など）

2）町内事業者に従事する者
＜調査項目＞
・家族構成、現在の住環境・生活スタイルなど（家賃、広さ、職場までの距離、光熱費、温熱（暑いか寒いか）、結露の有無、音、お子さんの学校、日々の買い物・病院、交通手段（自動車の台数）、車庫、除雪、生活におけるこだわり）
・現在の住環境・生活スタイルに関する不満など
・住宅に求める要件（広さ、性能、コスト、駐車場など）
・モデル街区を説明した際の反応など
（移住してきた方、もしくは移住して日が浅い者には下記についてもインタビューを行なった）
・移住に求めるもの、その背景（なぜ、移住にきっかけを持ったかなど）
・移住先での仕事・勤務先のイメージ
・移住の現実性、時間軸

（３）　結果
　各事業者の機密情報及び個人情報を含むため詳細な調査結果の開示はできないが、インタビュー結果の概要・抜粋を項目毎に掲載する。[9]

■ 不動産市場の動向/住宅需給について
＜現況で住宅需給が逼迫し、価格が高騰している＞
・土地の高騰が町の方にも広がっている。
・自分はニセコに移り住んで十数年になるが、その間でも土地の価格がどんどん上がっている。長年住んでいるので、もうそろそろ住宅を買おうかと考えたが、今の価格を見ると躊躇してしまう。町中でも坪 10 万円とか、平気でいってしまう。
・町外から来ているスタッフもいる。ニセコに不動産がないのもあるが、価格が理由としてある。蘭越町の昆布の住宅が人気。価格がリーズナブルであるから。倶知安町の様子も見ているが、あれだけ建っているが埋まっているの

[9] なお、個社及び個人の特定がなされぬよう、詳細な数字を大まかな数字へと改変したり、趣旨が変わらない範囲で一部情報を改変している。

かなと気になる。民間賃貸の物件など、町内、倶知安町でも探したが、それなりの価格ではある。空き家になっていないのかなというのが気になっている。新幹線が来ることによって、ベットタウンになるのかなと思ったりはするが。

・今回の街区の話は、とても需要はあると考える。不動産は募集がかかった瞬間に埋まってしまうことが多い

・今、全体のコンセプト・理念に賛同を得た上で第1棟を建てることに注力していると思うが、自分としては、まず走り出すべきだと考えている。すごく崇高な理想を掲げているが、アパートが一戸でも建てば、価格競争力がある金額であれば、皆にとってありがたいという状況。高気密高断熱とか伝わらなくても、なんでも良いから建ててくれという状態になっている。

・ニセコだと、変な住宅でも処分できてしまう。7万円とかで借りている家族もおり、そういった人の中には家を買おうかなという人もいる。

・今のアパートの市場は回収年数を短くするために8万円という家賃設定になっており2030年までに投資回収を終えようとしている。地域でやっていきたいという真面目な人と、そうでない人とが競合している。ずっとニセコで生まれ育った人が地域を離れていかざるを得ないことがある。

・地域で育ち、そのまま実家にいる人は費用がかからないし、飯も出てくるから良いが、実家を出ようとして部屋を探しても、部屋が見つからない。どうしたら良いのと。次のステージに行く時にどうしようもなくなる。

・正社員を増やすのは、サービスを上げるためにやりたいが、住環境を良くしないと集まってこない。

・ニセコの新しいホテル、コンドミニアムは、ホテルより先に従業員の寮を建ててから着工している。まずは寮を建てるところからでないと人が集まらない。

・ビジネスチャンスはある、じゃあ事業始めようとなるが、人がいないと。そして、人は集められても、住むところがないというのがニセコの現状。なので、うちは、今、まず抑えるべきは住宅を確保した人材という風にしている。住宅を確保していれば、うちの会社で働けなくなっても、ニセコが好きであれば他のことをすれば良い。運転手でも良いしホテルの掃除でも良い。寮住まいだと、それができない。

＜2030年までに回収を終えようとしているため、価格が高騰している＞

・先日倶知安の不動産屋と話していた時に、2030年までに元をとるつもりだと聞いたことがある。新幹線工事がそこまで続き、それくらいの高価格でも住居を用意しないと工事の人が来ないということだろう。あんなにたくさん建てても、まだ建てているのだから、埋まっているのだろうが。

＜住居探しに人のネットワークが必要である＞

・住居探しは、ニセコ町の不動産屋も見ているが、あとは人のネットワーク。空き家はあるが、ご両親の家をそのまま置いておくといったケースが多いと聞いている。時が建てば、もっと不動産出てくると思うが。直接やりとりができる関係であれば良いが、不動産会社に渡ってしまったら、一回り、二回り高くなってしまうので難しい。ニセコ町では、インターネットなどよりも人伝ての方が強い。

・インターネットなどを利用してもニセコ周辺のエリアの不動産情報は出てこない。地元の人と関係がないと不動産を見つけることが難しい

＜長期的に見ると、住宅不足は続かないのではないか＞

・自分も住宅不足はずっと続かないと思う。ただし、それより先にマッチングの問題が来る。1K ばかりが余る日がくるのではないか。今も企業が部屋を抑えているけれど、人が入っていない。電気がついていない。契約はされているが、実態はミスマッチ。

・5,000 人の自治体の、適正な人口目標規模としてどれくらいが良いかを考えなければいけない。関係人口としてどの程度を目指し、インフラや学校といった側面でも考えなければいけない。今の人口増がいつまで続くのか。多摩ニュータウンなんかは、学校を一気に建てたが、高齢化したため老人ホームにして、という感じ。今回は 4 工区合わせても、せいぜい 300-400 人。ニセコ町は社会増であり、子育て世帯が今も来ている。自分の感覚としては、6,000 人くらいが上限かなという感じ。

・ニセコ町だけが増え続ける訳ではないし、分散して良い。蘭越とか真狩とかも、従業員用の住宅があっても良いし、その人の勤め先がニセコとかルスツでも良い。個人的にはニセコに住んでいるし、ニセコで頑張ろうという立場だが、将来的に、住みたい、残りたいという人がいなければ消滅可能都市になってもしょうがないと思っている。

・時間軸として、2030 年くらいを考えておくべきではないか。新幹線の建設が終わり、高速道路延伸もひと段落する。10 年後の住宅の需給バランスを考えるべき。リゾート地は繁栄した後、衰退していく。10 年経った時の気象条件がどうなるかはわからない。ニセコは雪が降らなかったら廃業。

・ニセコの、この 5 年はドッグイヤー。もうこんなの建ったと。1 年で 6 歳年をとる“ドッグイヤー”と同様のことがニセコで起きている。10 年後にどうなっているかというのを今の子に言えるのかと。

・ニセコも、東京五輪の影響か、来年に向けてまだ建築コストが上がっている。ニセコで建物を作ろうと、企画して土地取得までした後、建築費があま

りに高かったり、大工さんがおらずに止まっている案件も多い。今は建築費をすごくふっかけられると聞く。東京五輪が終わって、だんだんそういう世の流れが変わっていくと、ニセコの様子もまた変わっていくと思う。

■ 事業展望/従業員の需給について

＜従業員が不足しており、今後も伸ばしていく＞

・従業員は不足している。求人はハローワークを通じて。あとは、派遣会社からの派遣。正社員も毎年新卒求人をしており、中途採用もしている。
・今後の従業員見込みでいうと、自然と増えていく。今後もホテルのオープンが続々と控えている。
・スタッフとしては人材不足。世帯者が来るとなると、民間で契約実績があるので、世帯者向け借り上げもあり得るかもしれない。
・課題としては、人の問題。ホテルを次々オープンしていった際、キースタッフを分けてなんとかやってきたが、それも限界がある。出向のスタッフが来たとしても、その下の働くメンバーがどれだけ集まるか。ここ 2,3 年で派遣が多くなってしまった。
・直接雇用は人数を増やしていきたい意向はある。できれば、直接雇用を増やしたい。特に人材育成の観点、あるいは派遣であれば、採用単価があがるなどから。
・競合他社が増えてきてはいるが、観光客は年々増えている印象がある。自社でも、さらに新しいホテルも建築している。また、今後も、宿泊以外でまだまだ伸びる展望をしている。
・ここ数年でも数百室クラスのホテルの開発も進めている。
・正社員を増やすという前提で運営してきて、派遣従業員などを減らしていくことを方針としている。
・今後の採用の見込みは、従業員は常に募集をしているが、全体的に人手は足りていない。今後、少なくても従業員は 5〜8 人は増やしたいと考えている
・一般的に言うと、ニセコは年間の継続雇用が難しい地域。当社は、なるべく年間通じた雇用をしようとしており、各業務の繁忙期の違いを利用し全体としての年間業務の平滑化を図っている。
・今後も業務の拡張を計画しているため、人員の採用、異動も行う予定。
・従業員はもう少し増やしたい。あと 2-4 人くらいの想定か。

＜現状で、人手は足りている＞

・これ以上、ホテルを運営する立場としては、人口や観光客は増えない予測をしている

・今後、ホテルが増えるため若干足りないが、基本的には人手は足りている。ただし、ホテルが新しく増えるのでそれに伴う人手は必要。ただ、今後の戦略によるので、今の時点でなんとも言えない
・スタッフ数は、客室の数や稼働率を鑑みても、現状でちょうど良いと考えている。季節ごとの増減は派遣で調整している。

■ 従業員の住居について
＜社宅・寮・借り上げなどについて＞
・数十年前に建てられた寮を数室持っている。そのほか、外部スタッフ対象のドミトリーとしての男女別の住居空間がホテル内にある。ただし、プライベートが設けられていない、漫画喫茶的な空間。寮とドミトリーに住んでいる方以外はローカル。ニセコ町、蘭越町、倶知安町で 4:3:3 程度。
・民間のマンション借り上げもしている。寮が満室だったので借り上げざるを得なかったが、寒い、湿気がすごかった、パネルヒーターを使っても温まらないと聞いている。
・寮は満室、ドミトリーだと生活を築けない、プライバシーを守れないので、外に頼らざるを得ない。人を増やしていきたいので、住居を増やしていきたい。ただし、住居費が高いから増やせないという現状。
・会社的には、ワンルームだとしても、正直、今の民間契約だと高いという感覚。
・社宅として 1 棟全部建てるのはリスク高い。（数社合同での社宅はどうか？）民間の賃貸契約だと 1 年契約。社宅を自社で持つのは難しいか。今いないスタッフのために抑えるということはない。
・寮は、既にあるもので数百あり、更に建築中。ただし、それもほぼ埋まってしまい、スポットのアルバイトさんの分の寝床が足りず、他で借りていることもある。社員寮を増やすことも考えてはいるが、場所的に難しい。
・民間賃貸はあるが、家賃が大きな問題。会社として多少の家賃補助をつけても焼け石に水。自己負担で 3-3.5 万円であれば喜んで手を挙げるだろう。
・従業員の約半数以上は社員寮を利用。トイレ、シャワー、キッチンの水回りは共同。ドミトリーのような形だが、シングルの人もいる。
・社宅を借り上げる予定はない。ただし、寮は単身者向けで、家族世帯向けについては、住む場所がない。
・従業員からの不満としては、寮とホテル間は、基本、シャトルバスでの移動で、倶知安などへの買い物もバスだが、時間が決められているなどで自分たちで移動する手段がなく不便であること。免許がなく車を持っていない人が多い

・冬季のパート向けには、アパート形式のスタッフ寮が敷地内にあり利用している。正社員の一部も利用している。
・居住スペースは、去年は足りなかったが、今年は、整理をしてなんとか足りている状態。ホテルの部屋をスタッフ向けにつぶしているのもある。
・なるべくスタッフの人数を減らして効率をあげ、稼働する部屋を増やしたい。社員は自分でアパートを探すように誘導している。
・蘭越、倶知安町など、部屋を探す範囲は広げているが、ニセコに近い場所から埋まっていく印象。
・社宅を考えたときに、必要な要件としては、まず、ホテルの敷地じゃない方が良いと考える。理由は、地域にもっと根ざしたり交流をしてほしいから。
・うちは、従業員寮は用意していない。昔はアパートを借りて、二段ベッドを2部屋に入れてやっていたが、ライフスタイルとして良くないなと感じた。寮だと、生活を大切にしない。騒ぐし、友達呼ぶし、ゴミの捨て方等で近隣の方とトラブルを起こしたりする。
・民間賃貸として、1K がたくさん作られ、そこに人が押し込まれている印象。せっかくニセコに住んでいるのに。その人たちは次のステージにいつ行けるのか。
・ヒラフとかに行くと、人材の確保に熾烈なところは、「プライベート空間確保しています」といった待遇の良さを、福利厚生として採用募集の売りにしている。
・そういった人たちはしょうがない。ワーキングホリデーだろうと、ワンシーズン限りの人だろうと、とにかく人を集めないといけない。他社の人で、あと2ヶ月で百数十人集めないといけないと言っている。何でも良いから人を集めなければならず、スタッフの人の次のライフステージとか言ってられない。現場のマネージャーはそれで集めないといけないから本当に大変。
・社宅については、地域の不動産会社にお願いして従業員の共用キッチンの社宅を建てている。他には、ホテルの質が悪い部屋をシェアで使っている。あとは倶知安町からアパートで通っている人などがいる。なるべく客室の使用を減らしていきたいと考えている。客室の使用に対する料金を値上げして、住宅手当を払い、外に住むことを会社としては促進をしている。倶知安から通っているのは、ほとんどがアパートで自ら借りてもらっている。
・冬のシーズンスタッフは、倶知安でアパートを借りたり、ピークは他のホテルを借りることもしている。
・ニセコ町にアパートが立つと、現地を見に行っているが、借りたい予算と賃料が合わないことが多い良い人材が集まるなら、経費や費用は出しても良い

のだが、札幌や他の地域のアパートの料金の金額差が超えてしまっていて、それに対して投資をするつもりはない。
・3年くらいで元がとれる形で、社宅を増やしていきたい。主に休民地を活用したものを想定。通常の民間賃貸では、金額が全然合わなかった
・社宅の光熱費と除雪費は、会社が負担している。光熱費は相当高い印象。ニセコの特徴としては、12月から3月までが繁忙期で相当儲けが見込めるので、その分の利益で年間の従業員の給料とバランスをみながら投資をするかの判断をしている。ニセコ町には昔から社宅を建てほしいという話はしている。今すぐにでも社宅があればほしい
・社宅での生活は、長い人間は4年くらい住んでいる。社宅は、基本は、一人で住んでいる人のための寮。結婚している人は、倶知安でアパートを借りている。最近は良くなったが、2〜3年は順番待ち。不動産に登録をして物件が出たら連絡をもらう、という状態。倶知安はアパートが増えていて、金額は高いが借りられなくはない。
・社宅を新たに建てていく話であれば、これからは個室、トイレやシャワーまでは個室にしたい。なんとか賃料を5〜6万くらいにしたい。
・価格や場所等を勘案しつつ、従業員寮を昨年建てたばかり。今はひと段落した印象で、当面建築する予定はない。
・寮は基本は1DK。家族ルームが少しだけある。今は空きがあるが、冬場に向けて埋まる。それでも足りない分はニセコ町、倶知安町でアパートの部屋を借りている。
・企業として社宅を考えた際には、一番重要なのは価格。今回の社員寮でも、自社で建設するのと賃貸するのとでどちらが安価かと比較して、自社で建築することになった。
・派遣やインターンシップの方向けの寮という意味だと、プライベート空間があって、価格が安いものでとなる。
・当社は自前で住宅などを整備している。従業員の住所はニセコ町、倶知安町といった近隣がほとんどだが、町外からの移住者、季節労働者も自社社宅で対応している。
・借り上げている物件はなく、借り上げる物件もないと感じている。今後も、自分たちで社宅を作る予定でいる。一方で、それ以外の選択肢がないわけではないので、引き続き、何かあれば教えて欲しい。
・当初は、このSDGsの話を聞いて、良い話だと歓迎をしていたが、5年後くらいに入居であれば、遅すぎる。自分たちで何か行動をしないといけない。
・すでにオーナーと話をしているが、自分たちで建てることを検討。資産として投資をすることを考えている。

・住むところがあるのであれば、若い人が来てくれたら嬉しい。今、若い人が来ても、住居を探してくださいというしかない。住居が空いていたら、住んでもらうのだが。
・寮や借り上げの稼働率は、今ギリギリのところ。
・地元採用の方（寮でなくて通いの方）が、段々と退職されてしまう。そういう方の後を継いで頂ける方が地元でいない。できるだけ地元の方を採用したいとは思っている。

＜その他の方策 / その他従業員の住居について＞
・当社の従業員は、長い目で見た雇用者が多い。自分の住処を構えた上で来ている。世帯者向けの住居の確保はあまり苦労していない。単身者の声が多い。単身者が家族を持つという場合は自立の世界だと考えている。
・今は、住居を確保した人を雇用している。そうすると、近所付き合いもしっかりするし、電気も節約する。寮は腰掛の人で組織されてしまう。とっかかりとして、寮がないと入ってきづらいのはわかる。ただし、自分で住宅を獲得できる人材の方が 10 年選手として育つ。所帯を持って本気で働く可能性が高まると感じている。
・今のうちのスタッフは、世帯持ちは、ニセコ、蘭越、倶知安という 3 町で住宅を確保している。ニセコに住みたいという希望を持っている人もいれば、住めば都でどこでも良いという人もいる。サーフィンをやるのであれば、蘭越の方が調子が良い。スーパーだったら倶知安の方が便利。最近は蘭越、ニセコが増えてきているが、ニセコで住宅が見つからずに倶知安に行った人もいる。
・従業員で結婚した人は、お子さんができたときのことを考えて、町の方に住みたいという希望をすることもある。だが、部屋が全然ないため、空いている物件に入るしかない。
・20 代の社員などだと、個人として支払える金額は 5 万円程度ではないか。1K でも良いので、そうなると 4 万円とかだとベスト。7,8 万円とかだと厳しい。
・地域限定社員もいるが、社員の場合、通常は 3 から 5 年で異動があるので、家を買うわけにいかない。いつ異動しても良いように賃貸にする。そうなった時に価格がネックになる。
・社宅のロケーションは町から少し離れているため、多少不便な部分もある。
・一般のメンバーは毎年のように変わっていき固定は難しく、そこまでお金をかけられない。

■ マネージャー層の住居について

・ニセコに腰を据えて住みたいと考えているマネージャー層もいる。住み替えるとしたら、町営住宅くらいの家賃感が良いくらいだと思うが、水道光熱費含めて 7.5 万円くらいであれば、住みやすいだろう

・住居費のみの比較ではなく、住居費、光熱費込みで賃貸と変わらなければ良い。間取り次第の部分はあるが、3LDK くらいそこまで価格が変わらず、暖かければ良いだろう。月 10 万円だと手が出せないのではないか。

・マネージャー層だと異動も有り得る。住宅を買った後、そういう話があったらその時に考えれば良い。賃貸の場合、身軽なので、家族とともに転勤することになるのではないか。

・マネージャーになっていくような人材には投資が必要だと考えている。全体の 10%くらいの想定。

・ニセコ町、倶知安、真狩から通っている。真狩も実は倶知安と同じくらいの距離で、実は近い。安いから真狩に住んでいて、マネージャーになった人もいる。ただし、真狩でも新築はそれなりの価格がすると聞いたことがある。ニセコ、倶知安の住宅価格は異常という認識。

・賃貸なら、住む場所として手を上げる人が具体的に思いつく。月 10 万で家族一世帯が快適に暮らせるならとても興味深い。

・家を建てるとすると、ニセコでは 2,500～3,000 万円くらいだと、100m2 くらいの住宅には住めない。最近、近所で家を建てた人は、建物 4,500 万円、土地が 500 万の合計 5,000 万円で家を建てた。この価格感なら、ほとんどの人が手は出せない。

・マネージャーが入るような部屋が全然空いていない。ちょっと町から外れると空室があるのかもしれないが、子供がいると町から歩いていけるくらいの距離の方が良い。

・正社員のマネジメント層を入れるとなると広さは 100m2 くらいは必要。

・民間賃貸で、不便なところとして、隣の音がとても気になると聞いたことがある。シェアハウスと同じ感覚だと。賃料も 7 万 3 千円など、東京や札幌並みだと聞く。ニセコ以外なら、3～4 万で十分に広くて快適な場所に住めるということと比較すると高い。札幌でも 7 万あれば十分に良いところに住めるという感覚。また、オール電化であるところも多いが、災害時の不安もある。光熱費など全部込みで 10 万とかの方が安心感がある。

・7.5 万で 2LDK は高いと感じる。1LDK でも 6 万以上はするが、札幌市内と変わらず、他の市区町村であればもっと安いのに、という印象を受けている。

■ コミュニティ醸成について

・コミュニティについては、顔と名前がわかってあえば挨拶する、くらいが良いか。ほどよい距離感が良い。そもそも、近所付き合いが深くある環境に行ったことがないので、想像しかできないが、いまのところに引っ越ししてきたときに、挨拶をしたが、別の方が入ってきたが挨拶しに来ていない。音は筒抜けな状態で、隣人の顔が見えないことに不安はある。
・移住者が多い町だからこそ、これをしなきゃいけないというわけではない。地区が違えばご近所付き合いも変わる。田舎の中の都市空間というイメージがあるが地域ならではの、顔が見えるつながりがあれば良い、と思う。
・きっかけとして、共有のアウトドア用品、シェアカー、バーベキューセットなどはありかもしれない。今は、駐車場でバーベキューをしているが、そういった場所があっても良いかもしれない。
・冬の屋内スペースがあると良いかも知れない。暖炉があって、ゆったりできるようなイメージのシェアスペース。そういった場所で自然とコミュニケーションが生まれるのは良い〞
・働きに来る当人は、ニセコで働きたい、滑りたいと言ってくるが、問題なのはご家族、奥さん等。夏は車があれば移動できるが、冬は移動できない。そうすると行動範囲が狭くなり、コミュニティができない。そこが辛くてやめている人もおり、東京に戻った人もいる。
・職場以外のコミュニティは生まれにくい。自分はニセコ駅前の団地に住んでいるが、「いつ仕事してるんだろう」というような、移住してきたような若者もいたりする。ただ、そう言う人が、町内会のイベントや、お盆のお祭りとかに出て地元の人と触れ合っているのを見ると、性格の違いも大きいのかもしれないと感じている。
・会社として、寮に全ての従業員を閉じ込めたい訳ではなく、そこから出て町に住むことも推奨している。寮というのは、一見さん向け、様子を見ていただいているというもの。そこにずっと住んでもらうわけではない。
・ニセコ町では、イベントなどに参加をして知り合いが増えたり、あるいは友人はボランティアに参加してコミュニティとの接点が増えている
・スーパーなどにいっても顔見知りの方がすれ違うなど、人と人とのつながりを感じられて居心地よい。都市部と比べ利便性は落ちるが、ストレスはない
・自分も団地にいるが、近所づきあいを密にやることを好まない人もいる。そこは、いろんな意見があるかもしれない。

■ その他

・場所・距離という意味では、今回の候補地であれば、全然あり。有島は全然遠くない。富川とか、交差点の下に下がっていたところまで行ってしまうと遠くなるという感覚。
・除雪については、仕事上、朝の段階でやる必要があるので、除雪車が入る前に、車をどけなければいけないというのは手間。
・子供は休日などはゲームなどが多くなっている。望洋団地であれば、裏に公園があって遊び場になるが。あとは他の人と、それぞれの家に遊びに行きあったり、町民センターに遊びにいくことも。ゲーム持ち寄ったり、駆けずり回ったりしている。「屋内」というのはキーワード。
・自分の周囲にも住居を探している人は沢山いる。家賃がそこまで現状と変わらず、光熱費が安くなると言ったら、この街区に入りたいという人は多くいなると思う。
・ニセコに移り住んで来る人の、他の課題・難点は虫。これからの時期、カメムシが増える。
・個別の賃料よりも、光熱費が含まれる形でメリットを示せる方が投資を集めるという意味でも、入居者を集めるという意味でもよい
・仮に海外からの外国人が住む場所にするのだとしたら、400 名程度はすぐに埋まる感覚はある。
・コンパクトシティについては、様々なことを言う人がいるが、ぎゅっと住んでいた方が、移動導線、熱効率、サービスも良いと思っている。そのほか、道路族にお金かけるのではなく、ドローンによるタクシーや宅配便などにも期待している。遠く離れた 1 軒のために道路を整備する必要がなくなるのではないかなと。あとは、オフグリッド技術があれば、電力も同様になる。
・在来線についても、東北の LRT バスの自動運転のような形になれば、巨額の投資、維持費は不要になるのではないか。
・現場監督の日当が 3 万円まで上がっていると聞く。札幌からでも、誰でも良いから来て欲しいと。今は人材不足のため、良い給料を出すと、そして、良い給料出すから働きたいという人もいるが、それでも住むところがない。大工も、給仕も、コックも足りないとか聞くが、でも、多くの職種は冬だけが足りず夏は要らないと。
・住むところがあって、このエリアが好きで、どの仕事をしようかなという人を増やしていくことが大事なのではないかと自分は考えている。あとは企業努力の問題。ヘッドハンティングで何百万円支払っても、無理は続かない。

４－３　町民に向けたアンケート調査

（１）　目的

モデル地区の開発・販売を行っていくに当たり、特に町内における住替えを検討している、あるいは住替えの潜在的な需要に見込める住民を想定して、販売価格や賃貸価格および住宅の仕様を取り決める上で参考となるアンケート調査を行った。

アンケート調査を実行する上で、ニセコ町においては、町が他の事業等でも住民に対して、アンケート調査をしばしば行う機会があるが、結果、町民の負担となり、有効な回答数を得られにくいという意見を踏まえ、本アンケート調査については、ニセコ町 COOLCHOICE（家電の省エネ・移動輸送の共同化）普及促進委託業務のアンケート調査と合わせて実施をした。

（２）手法

前項の記述の通り、アンケート調査実施については、ニセコ町 COOLCHOICE（家電の省エネ・移動輸送の共同化）普及促進委託業務にて実行し、本事業のアンケート調査については、本事業の調査項目について、アンケートの設問を追加した。なお、アンケート実施においては、回答率向上のために、ウェブ上から回答できるような設定を施し、パソコンやスマートフォンなどからも回答ができる QR コードや URL 付きの送付状を作成した。さらに、過去のアンケート調査の傾向を踏まえ、アンケート用紙が入った封筒についても、開封されずに回答得られない傾向があることから、アンケート用のオリジナルの封筒デザインを作成し、回答を促す工夫を施した。

＜アンケート調査項目＞

・環境モデル都市アクションプランの認知度
・NISEKO 生活モデル地区の認知度
・NISEKO 生活モデル地区の認知経路
・町の政策の情報収集方法
・町内住替えの見込み調査
・住替え希望および検討する理由
・現在の住まいの所有形態
・現在の自動車の保有台数
・冬の光熱費（電気・ガス・灯油）の平均金額

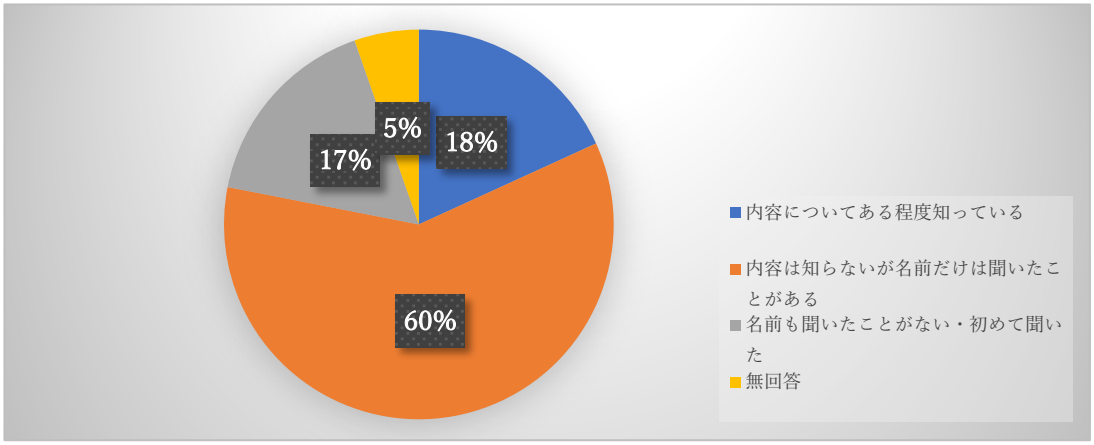
（３）結果

アンケートの配布については、アンケート一式を 2019 年 10 月の町の広報誌である広報ニセコと合わせて各戸配布をした。アンケートの改修結果および集計結果は以下のとおりであった

［配布期間］　令和元年 10 月 1 日（町広報誌配布に合わせて）
［回答期限］　令和元年 10 月 18 日
［配布対象］　1,935 件
［回収方法］　調査票を返送用封筒に入れて郵送
［回 答 数］　187 件（回答率 9.7%）（うちウェブ回答 9 件）
［設 問 数］　26 問（本事業に関する設問は、問 15 からの 9 問）

問 15.　環境モデル都市アクションプランの認知度

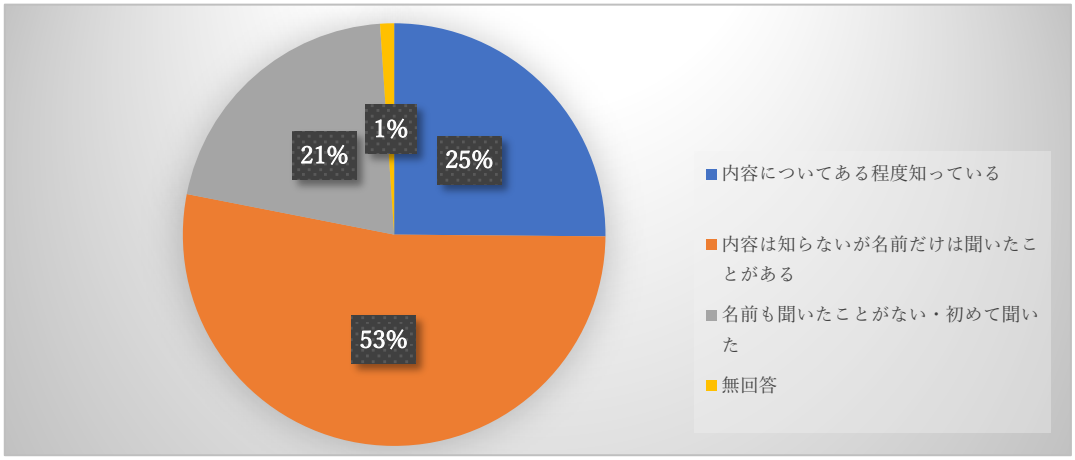
項目	所持率（回答数）
内容についてある程度知っている	18%　(34)
内容は知らないが名前だけは聞いたことがある	60%（112)
名前も聞いたことがない・初めて聞いた	17%　(31)
無回答	5%　(10)



【図表４−３−１】　環境モデル都市アクションプランの認知度
（一般社団法人 クラブヴォーバン作成）

問 16. NISEKO 生活モデル地区の認知度

項目	所持率（回答数）
内容についてある程度知っている	25%（47）
内容は知らないが名前だけは聞いたことがある	53%（99）
名前も聞いたことがない・初めて聞いた	21%（39）
無回答	1%　（2）

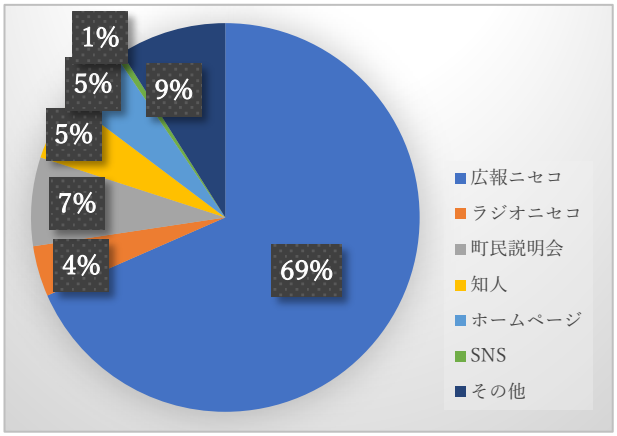


【図表４－３－２】　NISEKO 生活モデル地区の認知度

（一般社団法人 クラブヴォーバン作成）

問 17. NISEKO 生活モデル地区の認知経路

項目	割合（回答数）
広報ニセコ	69%（130）
ラジオニセコ	4%　（8）
町民説明会	7%　（14）
知人	5%　（10）
ホームページ	5%　（10）
SNS	1%　（1）
その他	9%　（17）

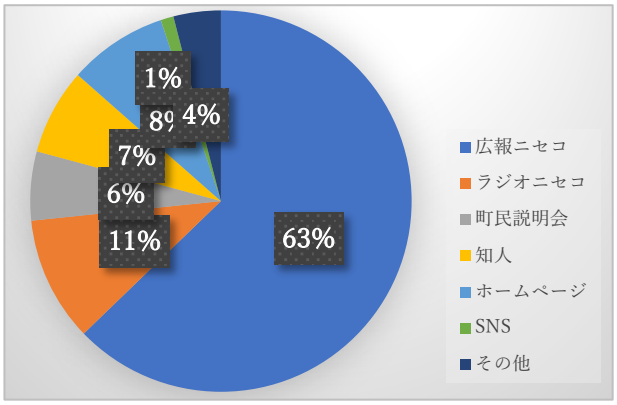


【図表４－３－３】　NISEKO 生活モデル地区の認知経路

（一般社団法人 クラブヴォーバン作成）

問 18. 町の政策の情報収集方法

項目	割合（回答数）
広報ニセコ	63%（172）
ラジオニセコ	11%（29）
町民説明会	6%（16）
知人	7%（20）
ホームページ	8%（23）
SNS	1%　（3）
その他	4%（11）

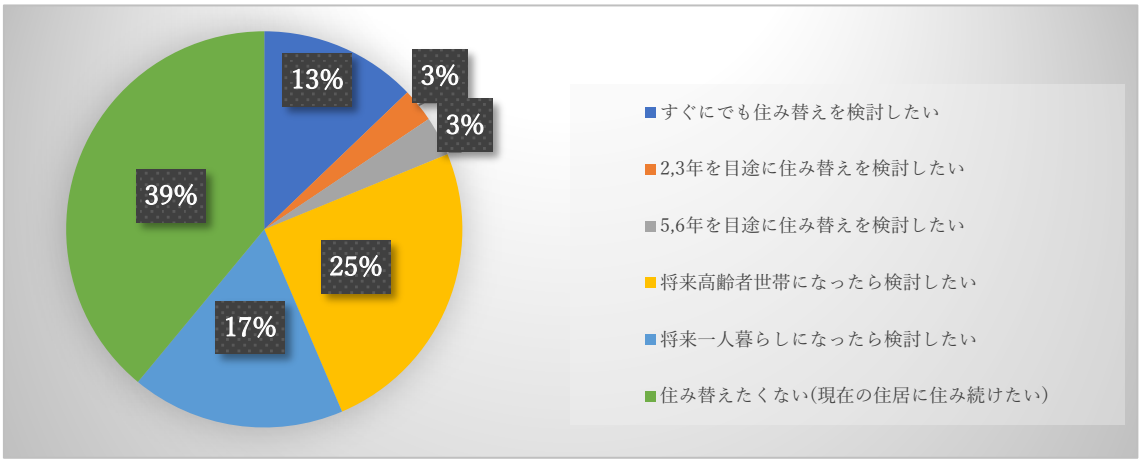


【図表４－３－３】　NISEKO 生活モデル地区の認知経路

（一般社団法人 クラブヴォーバン作成）

問 19. 町内住替えの見込み調査

項目	所持率（回答数）
すぐにでも住み替えを検討したい	13%（28）
2,3 年を目途に住み替えを検討したい	3%　（6）
5,6 年を目途に住み替えを検討したい	3%　（7）
将来高齢者になったら検討したい	25%（54）
将来一人暮らしになったら検討したい	17%（38）
住み替えしたくない（現在の住居に住み続けたい）	39%（85）

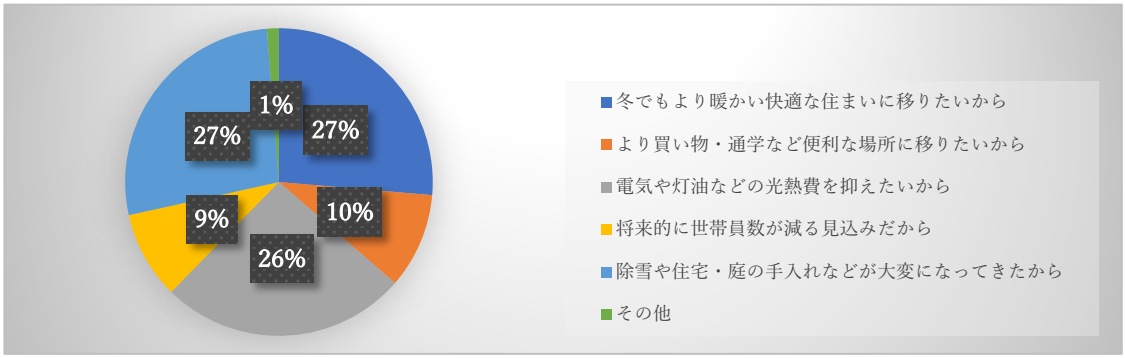


【図表４－３－４】　町内住替えの見込み調査

（一般社団法人 クラブヴォーバン作成）

問 20. 住替え希望および検討する理由

項目	所持率（回答数）
冬でもより暖かい快適な住まいに移りたいから	27%　(63)
より買い物・通学など便利な場所に移りたいから	10%　(24)
電気や灯油などの光熱費を抑えたいから	26%　(62)
将来的に世帯員数が減る見込みだから	9%　(22)
除雪や住宅・庭の手入れなどが大変になってきたから	27%　(65)
その他	1%　(3)

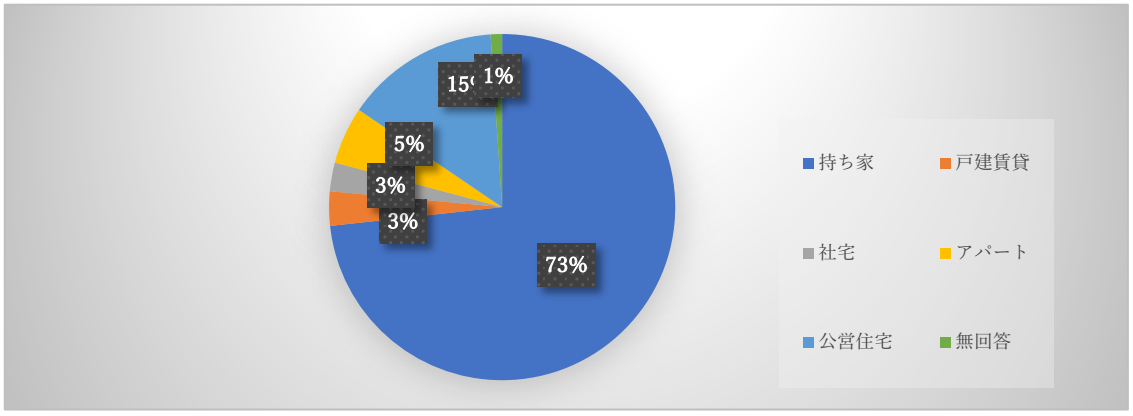


【図表４−３−５】　住替え希望および検討する理由

（一般社団法人 クラブヴォーバン作成）

問 21. 現在の住まいの所有形態

項目	所持率（回答数）
持ち家	73%（137）
戸建賃貸	3%　(6)
社宅	3%　(5)
アパート	5%　(10)
公営住宅	15%　(27)
無回答	1%　(2)

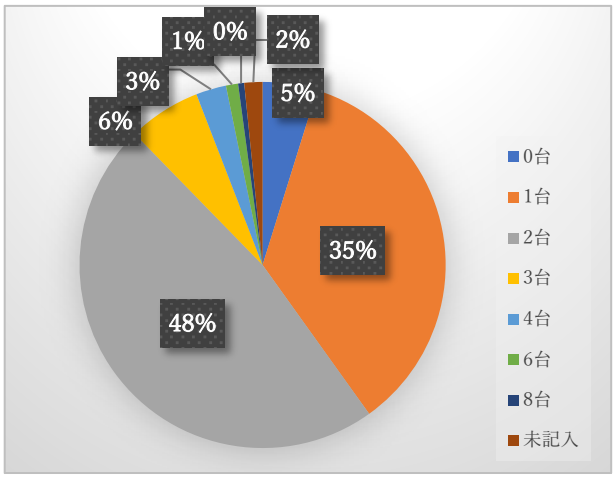


【図表４−３−６】　現在の住まいの所有形態

（一般社団法人 クラブヴォーバン作成）

問 22. 現在の自動車の保有台数

台数	所持率（回答数）
０台	5%　(9)
１台	35%　(66)
２台	48%　(89)
３台	6%　(12)
４台	3%　(5)
６台	1%　(2)
８台	0%　(1)
無回答	2%　(3)

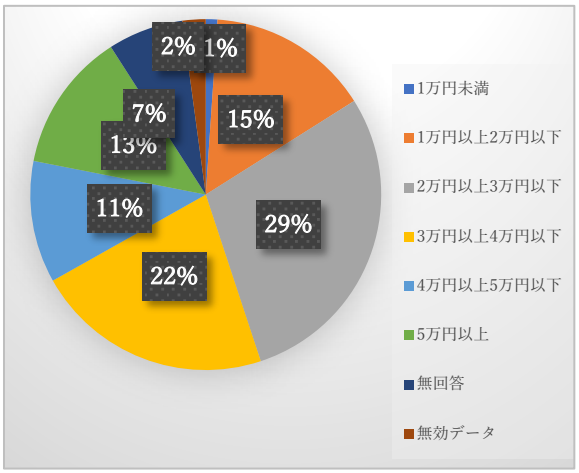


【図表４−３−７】　現在の自動車の保有台数

（一般社団法人 クラブヴォーバン作成）

問 23. 冬の光熱費（電気・ガス・灯油）の平均金額

金額	割合（回答数）
１万円未満	1%　(2)
１万円以上２万円以下	15%　(28)
２万円以上３万円以下	29%　(54)
３万円以上４万円以下	22%　(41)
４万円以上５万円以下	11%　(21)
５万円以上	13%　(24)
無回答	7%　(13)
無効データ	2%　(4)



【図表４−３−７８】　冬の光熱費（電気・ガス・灯油）の平均金額

（一般社団法人 クラブヴォーバン作成）

４－４　意向調査を踏まえた考察

本節では、前節までの意向調査の結果を整理し、考察を行う。

（１）不動産市場の動向/住宅需給について

不動産市場の動向/住宅需給については、インタビューに応えて頂いた方すべてが、一様に、現況で住宅需給が逼迫し、価格が高騰していると述べている。その範囲も、ニセコ町、倶知安町のみに止まらず、蘭越町や周辺町村まで広がっていっているという意見が強い。また、需給の逼迫のみならず、北海道新幹線の延伸や 2030 年札幌オリンピックを見越して、民間の不動産会社、民間の賃貸物件は 2030 年までに回収を終えるような事業計画を組んでいるため、賃料が高止まりしているという指摘もあった。このままでは、ニセコ町にU ターンしたくても戻ってこられない、地元の実家から自立しようにも住居が見つけられないという若者の声があるという指摘もあった。事業拡大の展望、ビジネスチャンスの発見など、事業・雇用が伸びていく機運はあるものの、住宅事情がボトルネックになっていることが伺える。

また、特に町外からの移住者、及び移住者を抱える事業者にとって、住居探しにおいて、インターネットや不動産会社を通じた探索ではままならず、地元の人材とのネットワークが必要であり、障壁になっているという指摘も複数あがった。加えて、長期的に見た際、単純な住居不足は続かなくなるため、現在の民間の賃貸事業者が建築・所有している住居へのニーズが、どこまで続くのか懐疑的な意見もあった。

そうした背景もあって、住居不足に対応しつつ、長期的な展望を持って質の高い住居を適正な価格で提供するという今回のモデル地区構築事業への期待は非常に強いと感じられた。また、本モデル地区に係る検討や合意形成も重要であるが、できる限り早期に、第１棟の建築、入居開始を初めて欲しいという声も複数あがった。

（２）事業展望/従業員の需給について

事業者へのインタビューを通じて、2-4 年程度の間には、意欲的な投資、ホテル開発などが続くことが見受けられた。それと連動し、従業員の不足に拍車がかかり、住居不足が、より一層事業拡大のボトルネックになっていくという意見が多くあった。また、多くの事業者が、人材育成や長期雇用の推進といった観点から、派遣会社を通じた雇用や季節雇用ではなく、直接雇用、正規雇用を志向しているという表明があった。ただし、一部の事業者において、これ以上人口や観光客が増えないという予測をする事業者もあった。

（３）従業員の住居について

多くの事業者が、現在、社宅、自社寮、一括借り上げ等を通じた従業員の住居の確保・提供を行なっていることが確認された。ただし、どの程度の住居を確保するか、どのような様態で従業員の住居を提供するか、その際に従業員から住居費・寮費等をいくら徴収するか（もしくはしないか）については、各事業者によって、それぞれ異なっていた。これまでは、ドミトリールームや共同キッチン、共同トイレ、共同浴場など、プライベート空間が確保できない従業員住居が多かったようだが、今後、それでは人材が集まらないという懸念・実情が出てきているため、できる限りプライベート空間が用意された住居を確保・提供したいという意向を、ほぼ全ての事業者が共通して示した。

いずれの事業者においても、今後、町の近くに社宅や自社寮を建築する見込みはなく、民間住宅の借り上げを行うか、自社所有の土地の中に社宅や寮を建築するという方針を示した。ただし、複数の事業者が、コミュニティを広げる、地域に根ざす、従業員及びその家族の満足度といった観点から、職住が近接しすぎない方が良いと考えており、また、本事業が質が高い住居を提供するという観点から、住居の借り上げ及び一部に対して投資するという観点で、本事業への関心を示していた。

従業員が住める賃料水準としては、各事業者によって相当程度のバラツキがあったが、賃料（自己負担）で 3-3.5 万円程度であれば喜んで手をあげるだろうという意見から、20 代の社員などだと、個人として支払える金額は 5 万円（1K でも良いので、そうなると 4 万円が良い）という意見、5-6 万くらいの賃料設定で民間賃貸を探しているという意見、光熱費も合わせて設定すれば 6-7.5 万円くらいまで出せるのではないかという意見もあった。

また、一部事業者においては、住居の提供などは行なっておらず、住居を確保した者を雇用するという方針をとっていた。これは、自分で住居を探索し、確保した方が周囲へ配慮するとともにライフスタイルが良くなる、近所付き合いもしっかりする、そういった人材の方が長期間働いてくれるし、住居が所属組織に紐づかないためニセコ町内で他の事業者に勤務することができるため地域に残る可能性が高いことを理由としてあげていた。

（４）マネージャー層の住居について

マネージャー層の住居については、多くの事業者が基本的に各個人・勤務者の責任であるとしつつ、一様に課題感を持っていた。特に、マネージャー層になると、世帯持ちとなるため子供の養育や教育のことも考慮する必要があるため、町中心部に近い地域での居住が必要になるが住居が空いていないこと、マネージャー層は異動が少ない/ないためにニセコ町での永住を考えているが、

現状のニセコ町の水準では住宅を所有できないことなどが理由としてあげられていた。

具体的には、マネージャー層であれば100㎡程度の住居を希望するが、それだと現状のニセコ町で購入しようとすると土地建物で5,000万円程度になってしまい手が出せないという意見や、賃貸の場合、水道光熱費込みで月10万円だと手が出せないが、月8.5万円程度であれば住みたがる人間は多いのではといった意見があった。

（5）コミュニティ醸成について

コミュニティの醸成については、地域に根ざす、個々人の生活満足度を上げるといった観点から重要であるという意見が多かった。特に、従業員の家族が、生活地においてコミュニティが築けず、また冬の移動が困難であるため孤立してしまって退職に繋がってしまった事例なども紹介された。一方、どの程度の距離感で近所の方々と付き合うかは各人によって温度差があるという意見が多かった。また、モデル地区の運営に当たっては、バーベキューなどができる共有地の整備や、アウトドア用品の共有、子供同士でも遊べる屋内スペースの確保等のアイディアが挙げられた。

（6）住み替えについて

すぐにでも住み替えを検討したいという者が一定数（13%）おり、また、何らかのタイミングで住み替えを希望する世帯は合計で約6割を占める。（本調査におけるアンケートの回答者の約3/4が持ち家に住んでいることから、持ち家であっても、十分に住み替えのニーズがあると考えられる。）

住み替えを検討する理由として暖かい住まいや光熱費の削減を求めるものが上位であり、現状の住宅性能に満足していないことが大きいことがわかる。また、住宅建設時から世帯構成人員が変化し、年齢とともに住宅や敷地内の維持管理の労力が負担となっていると考えられる。NISEKO生活モデル地区への住み替え促進や、移動距離の短い街区形成を見据えた居住誘導方策の検討が有効である。

（7）本事業の認知度や認知経路について

環境モデル都市アクションプラン、NISEKO生活モデル地区のいずれについても名称の認知度は高いため、今後は具体的な内容の周知・情報発信が必要である。

また、広報ニセコを通じて町の政策を認知する世帯が6割以上であり、重要な普及ツールであると言える。（ただし、本アンケートが広報ニセコを通じて

行なったことにも留意が必要）　また、ラジオニセコやホームページによる認知は割合としては少ないものの、高頻度の情報発信が可能である。今後の本事業や環境モデル都市アクションプランに係る新規施策の情報については、広報による周知・解説とともに、ラジオニセコやホームページにおける発信が有効であると考えられる。

（８）その他

車を２台以上保有している世帯が半分以上を占めている。公共交通のあり方やカーシェアリングなどの検討とあわせて、２台目以上の必要性やエコカーへの買い換えなどの検討を促すことが必要であると考えられる。

また、冬の光熱費を月額２万円以上支払っている世帯が約４分の３を占めており、また、月額４万円以上支払っている世帯も約４分の１を占めているため、家計を圧迫する大きな要因になっていると考えられる。躯体性能の向上、暖房・給湯設備や家電の使い方の工夫や買い換えなどを推進することが必要不可欠であり、本事業の推進に当たって、光熱費と一体となった家賃提示・回収をすることの有効性を示していると言えよう。

今年度の意向調査（テストマーケティング）によって、モデル地区の住宅の開発が早期に求められていることや、どのような住宅・生活が望まれているかということが一定程度明らかになった。一方、テストマーケティングは、どこかの段階で終了するものではなく、商品・サービスの企画開発の進捗に合わせて随時行なっていくものである。また、そのまま、マーケティング活動、営業活動へと繋がっていく性格のものである。来年度以降も、引き続き、インタビュー調査やアンケート調査など、必要な活動を行なっていく。

４−５　モデル地区が想定する住民（ペルソナ）の設定

（１）背景と目的

以上のような意向調査（テストマーケティング）を行なっていたところ、2019 年 9 月に開催された第 2 回 SDGs 事業推進協議会において、本街区の住民となる「具体的なモデル、ターゲット、ペルソナ」を設定し、具体的な顔が見えるようにすべきとの意見があった。

また、今後、モデル地区の企画・開発・マーケティング・販売を行なっていくに当たって、町民対話をより一層進めるためにも、町民が本街区の開発を”我が事”として感じられるよう、モデル街区の住民のペルソナ[10]のたたき台を

[10] 商品・サービスの典型的なターゲットとなる顧客像のこと。商品・サービスの企画・販売において活用される。

作成し、それを元に議論・整理を行なっていくことが有用であると考えられた。そこで、本節では、ペルソナの策定・活用の効果と留意点を整理するとともに、議論のためのたたき台として、具体的な住民のペルソナを提示する。

（2）「ペルソナ」とは

ペルソナとは、商品・サービスの典型的なターゲットとなる顧客像のことであり、商品・サービスの企画・販売（マーケティング）において活用される。実際にその人物が実在しているかのように、年齢、性別、居住地、職業、役職、年収、趣味、特技、価値観、家族構成、生い立ち、休日の過ごし方、ライフスタイル……などリアリティのある詳細な情報を設定していく。

商品・サービスの企画・販売（マーケティング）には、背景が異なる多様な人間が関わるため（本事業で言えば、町役場の行政官、地元町民、その他の町民、地権者、建築コンサルタント、建築事業者、本モデル地区の住民（候補者）、マーケティングや営業を行なって本モデル地区の販売を行う者、運営管理を担う者、道庁や日本政府など）、抽象的な議論では、同じ言葉から想起するイメージが、関係者の間でずれる危険性がある。

また、ターゲット像が上手く定まっていない状態では、関係者の幅広い意見を１つの商品に取り入れようとして、結果的に焦点がぼけて、誰にも求められない商品となってしまう危険性がある。

くわえて、ターゲット像が定まっていないと、商品の機能やデザイン、広告宣伝の媒体や言葉遣いなどで統一感が失われる可能性がある。

そこで、「ペルソナ」を作成し、商品・サービスの典型的なターゲットとなる人物像を理解することが必要になる。具体的なターゲット像を設定することで関係者間の認識を統一することができ、戦略が明確になる。[11]

（3）「ペルソナ」の具体事例と注意点

①　具体事例：スープストック

三菱商事初の社内ベンチャーとして生まれた、食べるスープをコンセプトにしたスープ専門店「Soup Stock Tokyo」。創業わずか 10 年で、売上高 42 億円に。同社はサービス開始時、「秋野つゆ」というペルソナを設定。「37 歳女性」、「都心で働くキャリアウーマン」、「独身か共働きで経済的に余裕があり」、「シンプルでセンスのいいものを追求するタイプでこだわりがある」、「社交的な性格」で「自分の時間も大切にしており」、「プールに行ったらい

[11] 今さら聞けない「ペルソナ」とは。意味やマーケティング上での活用方法について
https://ferret-plus.com/8116

きなりクロールで泳ぐ」といった人物設定を行い、商品・店舗・広告宣伝の作り込みを行なった。

【図表４−５−１】　スープストック

（Soup Stock Tokyo 社 Web ページより引用）

②　ペルソナ作成・活用時の注意点

ペルソナは唯一無二の正解があるわけではなく、商品・サービス開発に従って進化していくものである。また、実際に商品・サービスを購入する人を絞るのではなく、商品・サービスの企画や、広告宣伝の統一感のために、ターゲットを明確にする。実際には、ペルソナ以外の人物に対する反響が大きくなることもある点に留意が必要である。（若者をペルソナとした広告宣伝で、壮年層が大きく反響した事例など）

（４）モデル地区の具体的な「ペルソナ」のイメージ

これまでの議論を踏まえ、モデル地区の具体的な「ペルソナ」のイメージを作成する。ただし、本節において示したペルソナは、これまでの議論及び意向調査を元に、今後の議論のたたき台として暫定的に作成したものであり、今後の調査・議論を通じて発展・修正されていくものであることに留意が必要である。

① ペルソナ１−１：ニセコ町在住の若者単身の住み替え

- ニセコ町出身、ニセコ町在住、25 歳、男性
- 日本大学文理学部教育学科卒業。大学卒業後、地元に戻りたいという希望から、道の教員採用試験に受験、合格。
- 蘭越町の中学校に赴任して理科の教員を行なっている。
- 高校時代の同級生と交際しており、2,3 年後の結婚を考えている。
- 現在は実家から通勤しているが、結婚も見据え、一人暮らしをしたいと部屋を探し始めている。
- 週末は勤務先の部活動と、彼女とのデート、地元の同級生たちとの交遊などに時間を使っている。

【図表４−５−２】　ペルソナ１−１のイメージ

（素材提供サイトによる画像から作成）

② ペルソナ１−２：大学卒業後にＵターンする若者の住居

- ニセコ町出身、東京在住、22 歳、女性
- ニセコ高校卒業後、東京にある公立学校である首都大学東京 経済経営学部に進学。
- 一人暮らしがしたい、東京で生活したいという憧れを持って大学に進学、アルバイト、旅行、学外活動と活発的に活動。
- 4 年間の東京生活でニセコの良さを実感、地元での就職を模索。ただし、親元を離れて自由な暮らしを楽しんだため、地元でも一人暮らしがしたいと考えている。
- ニセコの雇用環境が良いこともあって、複数社の面接を受けて内定は得たが実家に戻るか、蘭越、真狩などでアパートに住むかを検討している。

【図表４−５−３】　ペルソナ１−２のイメージ

（素材提供サイトによる画像から作成）

③　ペルソナ１−３：町外からＩターンする単身若者

- 神奈川県出身、神奈川県在住、27 歳、男性
- 明治大学在学中、アルバイト、学生団体の活動、就職活動等で精力的に活動したこともあり、正社員としての就職はせずに、自由に生活する道を選択。
- 飲食店やホテルでアルバイトを行うとともに、ピースボートでの旅行、バックパックなどを繰り返してきた。
- 今後は拠点を見つけて活動しようと考えており、冬には自身が好きなスノボーを教えつつ、夏季のリゾートバイトなどで生計を立てようと考えている。
- SNS など、Web ツールを使いこなし、地方移住のイベント等の情報を日々検索している。

【図表４−５−４】　ペルソナ１−３のイメージ

（素材提供サイトによる画像から作成）

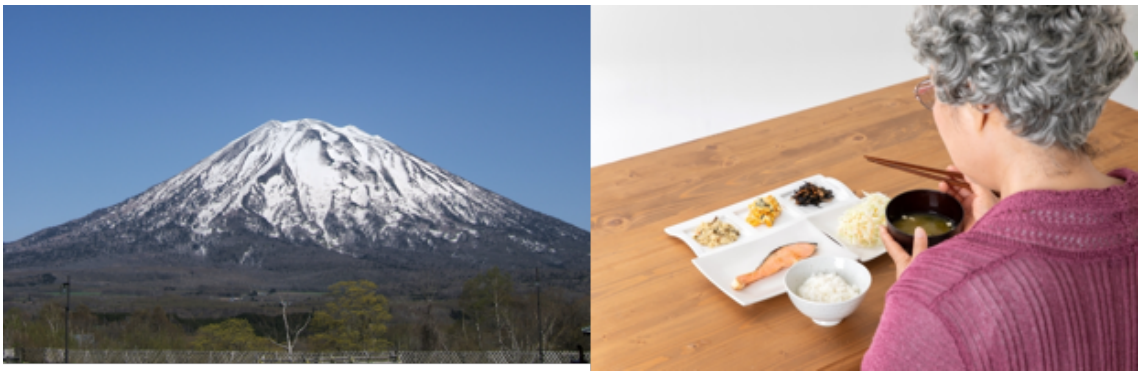
④　ペルソナ２−１：町内での住み替え高齢者夫婦

・　埼玉県出身、ニセコ町在住、71 歳・68 歳の夫婦
・　30 数年前、自然の中で子育てがしたいとニセコに移住して土地・住宅を購入、ペンション業を営んできた。
・　ただし、2 人の子供も巣立ち（1 人は東京、1 人は札幌へ）、夫婦 2 人にしては家・土地が大きくて手入れが行き届かず、冬の雪かきも苦労している。
・　現在、子供達からの誘いもあり、（また、移住に対する心理的障壁も他の人よりも少ないことから、）札幌なども含め、集合住宅への移住を検討している。
　（ただし、可能であれば、思い出が残るニセコに残りたい）

【図表４−５−５】　ペルソナ２−１のイメージ
（素材提供サイトによる画像から作成）

⑤　ペルソナ２−２：町内での住み替え単身高齢者

・　ニセコ町出身、ニセコ町在住、70 歳女性
・　ニセコ生まれ、ニセコ育ち。ニセコ町内で結婚し、ずっとニセコに住んでいる
・　今住んでいる家も、夫の両親から引き継いだもの。子供 3 人は、1 人は倶知安、2 人は札幌に住んでいる。
・　夫にも先立たれたため、子供たちからは、自分たちがいる札幌への移住を勧められているが、生まれ育ったニセコ、そして夫と子供との思い出が残る自宅を離れたくない。
・　周りの人の助けもあり、また、1 人暮らしには慣れたものの、冬の雪かき、買い物が大変なのと、何か事故があった時に気付かれない不安はずっと抱えている



【図表４−５−６】　ペルソナ２−２のイメージ

（素材提供サイトによる画像から作成）

⑥　ペルソナ３−１：町内事業者で働く家族持ち近隣町村居住者

- 蘭越町生まれ、倶知安町在住、35 歳男性とその家族
- 高校卒業後、東京のホテル専門学校へと進学。同校を卒業した後、ニセコ町のリゾートホテルに就職。ドアマン、ベルボーイを経て現在はフロント業務に従事。
- 5 年前に結婚し、2 人の子供を授かる。現在は倶知安町のアパートに住んでいる。
- 2 人の子供が大きくなってきて手狭になってきたこと、子供の声・音が近隣の迷惑になっていることを踏まえ、長男の小学校入学までには住宅を買いたいと思っている。
- 週末は家族でイベントなどに参加しながら、不動産屋やインターネットを通じて、情報収拾を行なっている。

【図表４−５−７】　ペルソナ３−１のイメージ

（素材提供サイトによる画像から作成）

⑦　ペルソナ３−２：家族持ち移住者

- 秋田県生まれ、埼玉県在住、43 歳男性とその家族
- 地元の高校・料理専門学校を卒業後、東京の和食屋等を 3 店舗経験。
- 勤務先で知り合った 3 歳年上の妻と、8 歳の息子、5 歳の娘がいる。
- 独立を志向する中で、趣味の山歩きも楽しめ、子育ての環境が良い地方での暮らしを模索。まずは既存の事業者で働きつつ、チャンスがあれば店舗を持って独立したいと考えている。
- 地方移住フェアに参加したり、インターネットを通じて求人情報を検索したりしており、外国人で賑わっているニセコエリアも有力な候補地の一つとしている。

【図表４−５−８】　ペルソナ３−２のイメージ

（素材提供サイトによる画像から作成）

⑧　ペルソナ３−３：町内事業者で働く家族持ちのマネージャー

- 千葉県生まれ、蘭越町在住、50 歳男性とその家族
- 上智大学卒業後、東京の老舗有名ホテルに就職。ホテルの現場での経験を一通り積んだ上で、29 歳でキャリアアップのために外資系ホテルへと転職。
- その後、年収と裁量を求めて転職を繰り返しており、5 社目として現在のニセコ町のホテルへと転勤。現在 4 年目。
- 元々は、数年で更に高いポストへの転職を考えていたが、家族もニセコが気に入り、永住を検討していて家を探している。
- 子育て環境（学校までの距離、遊び場など）、周辺環境（自然、周囲の住民等）などが気になっている。

【図表４−５−９】　ペルソナ３−３のイメージ

（素材提供サイトによる画像から作成）

⑨　ペルソナ４−１：社宅として居住する家族持ち世帯

- 厚真町生まれ、真狩村在住、33 歳男性
- 高校卒業後、札幌の大学へと進学。卒業後、北海道内で就職先を探し、道内で展開するホテルチェーンへと就職。
- 5 年前に大学の同級生と結婚。その後子供をもうけ、現在 4 歳になる息子がいる。
- ニセコのホテルで勤務しており、独身時代には安価に暮らせるという理由で寮に在住していたものの、プライベートスペースが確保されない、家族向けの量がないといった背景から、5 年間真狩のアパートに住んでいる。
- 子供が小学校に入る前には、長く住める住宅を定めたいと考えている。

【図表４−５−10】　ペルソナ４−１のイメージ

（素材提供サイトによる画像から作成）

⑩　ペルソナ４−２：社宅として居住する単身若者

- 岐阜県生まれ、ニセコ町在住、28 歳女性
- 短大卒業後、愛知県のシティホテルに就職するも、自然の中で暮らしたいと 3 年前に転職、ニセコへと移住。現在はホテルが用意する寮に暮らしている。
- 週末には、同じホテルに勤める友人と山登りなどのアウトドアに行ったり、地元の祭りなどに参加しているが、寮に住んでいると職場が近すぎて息が詰まる、町まで出なくなって生活範囲が狭くなるなどの難点を感じている。
- ニセコは気に入っているものの、給与が高くない中で安価な住居がないことから、他のところに転職・引越しすることも考えている。

【図表４−５−11】　ペルソナ４−２のイメージ

（素材提供サイトによる画像から作成）

⑪　ペルソナの一覧及びペルソナに関する意見

以下に、各ペルソナの一覧を示す。（【図表４−５−12】）

No.	分類	現住居	出身地	住み替え/U/Iターン	世帯人数	家族構成	職業	年齢	性別	所得・資産	認知経路	学歴	特にこだわる点、懸念点など
1-1	若者	ニセコ町	ニセコ町	住み替え	1	ニセコに実家あり	教師	25	男性	340万円/年	・親からの情報 ・インターネット	大卒	・価格 ・結婚した後の住まい
1-2	若者	東京	ニセコ町	移住（Uターン）	1	当人のみ	学生	22	女性	（就職先） 280万円/年	・親からの情報 ・インターネット	大卒	・価格
1-3	若者	神奈川	神奈川	移住（Iターン）	1	当人のみ	フリーター	27	男性	260万円/年	・インターネット ・移住関連イベント	大卒	・価格 ・友人や地域の繋がりができるか
2-1	高齢者	ニセコ町	埼玉	住み替え	2	71歳と68歳の夫婦	無	68	夫婦	180万円/年 資産 1,000万円	・不動産屋 ・地元での口コミ	大卒	・雪かき ・ずっと住み続けられるか（病院、住環境含め）
2-2	高齢者	ニセコ町	ニセコ町	住み替え	1	当人のみ	無	70	女性	100万円/年 資産 600万円	・不動産屋 ・地元での口コミ	高卒	・価格 ・雪かき ・ずっと住み続けられるか（病院、住環境含め）
3-1	家族連れ	倶知安町	蘭越町	移住（Uターン）	4	同い年の妻、2歳の息子、4歳の娘	ホテル	35	男性	360万円/年 資産 300万円	・不動産屋 ・インターネット ・職場での情報	専門卒（ホテル）	・価格 ・子育て環境（学校までの距離、遊び場など）
3-2	家族連れ	埼玉	秋田	移住（Iターン）	4	3つ上の妻、8歳、5歳の娘	料理人	43	家族	500万円/年 資産 300万円	・インターネット ・移住関連イベント	専門卒（料理）	・価格 ・子育て環境（学校までの距離、遊び場など）
3-3	家族連れ	蘭越町	千葉	移住	3	2つ下の妻、12歳の男の子	ホテル	50	男性	660万円/年 資産 1,000万円	・インターネット ・不動産屋	大卒	・子育て環境（学校までの距離、遊び場など） ・（近隣住民含め）周囲の環境が良いか
4-1	社宅	真狩村	厚真町	住み替え	3	同い年の妻 4歳の息子	ホテル	33	男性	330万円/年 資産 250万円	・不動産屋 ・インターネット ・職場での情報	大卒	・価格 ・居住者にとって魅力があるか
4-2	社宅	ニセコ町	岐阜	住み替え	1	当人のみ	旅館	28	女性	280万円/年	・不動産屋 ・インターネット ・職場での情報	大卒	・価格 ・居住者にとって魅力があるか

【図表４−５−12】　各ペルソナの一覧

（一般社団法人 クラブヴォーバン作成）

その他、まちづくり町民講座において、以下のようなペルソナに関する意見、アイディアが町民からも寄せられた。

前節及び本節冒頭でも示した通り、ペルソナは唯一無二の正解があるわけではなく、商品・サービス開発に従って進化していくものである。来年度以降も、どのような人に本モデル地区に住んでもらいたいか、どのような人であれば実際に住み得るかといった観点を踏まえ、町民対話も重ねながら、ペルソナを発展・修正していくことが必要である。

- 外国人についてのペルソナがない。大多数は冬場だけ。２０歳代（ワーキングホリディなど）、定住はしない人が多い。スキースクールのスタッフなどが多い。
- ２拠点生活者。夏と冬でニセコと都内などを行き来する人など。
- 少しニッチになるが、東日本（北海道）出身の海外在住の日本人のＵターン者はどうか。独身、地域に貢献したいという気持ちが強い人で、デザイ

ン系事務所でそうした知人がある。とりわけ震災などの後に、そのような意識が高く、地域貢献型の地元回帰はあるのではないか。

- 日本人女性、外国人男性の夫婦。子供が中学卒業したら自国に帰るようなイメージ。ニセコには高校がないのと英語教育に力を入れたいので、そのタイミングで自国に帰る人がいる。
- 札幌で日本語学校の教師としての資格を取り、仕事ではよくニセコに来る人もいる。いつかはニセコで定住し、自営業者として自立したい希望がある。
- 会社の名誉職で、不労所得があるが、自然の中に住みたい、ただし、森の中の一戸建てはハードルが高いと思っている人などもいる。リタイア間近の年齢層。
- 子供がアレルギー、ぜんそくなどの病気で空気が綺麗なニセコに引っ越してきた夫婦がいる。
- 余命２年と言われ、最後は綺麗なところに住みたいと思っている老夫婦などもいるのではないか。

５　地元工務店向け技術研修

５－１　研修の概要

（１）目的

本事業では、「超高断熱・高気密の建物」がコンセプトのうちの重要な一つである。また、地域経済循環を実現するに当たっては、地域外の事業者本事業の施工を受注するのではなく、地域の事業者が、高度な技術・工法を知り、そのノウハウを得て受注をしていくことが必要である。

本年度の技術研修は、そうした目的の下、来年度以降のさらなる技術工場も見据えて実施された。2018 年度に策定された環境モデル都市アクションプランにおいては、今回の街区整備を一つのきっかけに、省エネ住宅の普及や地域経済循環の向上、地元工務店の差別化を図っていくこととしており、今後も継続して地元事業者向け研修を実施していくこととされている。

（２）概要

本研修会は、クラブヴォーバンの代表理事であり、超高断熱・高気密の住宅建築を進めている早田宏徳 氏が創業・事業展開を行なっている WELLNEST HOME 社のモデルハウス、並びに施工現場にて実施した。講師は早田氏をはじめとする WELLNEST HOME 社の関係者が務めた。

視察研修では、WELLNEST HOME の工事現場、完成現場、モデルハウスを見学しながらレクチャーを受け、適宜、質疑応答・意見交換を行った。また、講義において「ＮＩＳＥＫＯ生活・モデル地区構築事業」の今年度の活動計画の説明や、建築原価についてのレクチャーも行って理解を深めるとともに、課題の認識などを図った。

５－２　研修の様子

（１）１日目（2019 年８月 30 日）

①ウェルネストホーム安城モデルハウス視察

安城モデルハウスは、愛知県の西三河、安城市にある 2017 年１月オープンのモデルハウスである。

本モデルハウスでは機械室を設置し、外部との換気は１カ所で集中的に実施している。その吸気部分に電子集塵機を設置することにより、外部の PM2.5 などの微細粒子の流入をほぼカット、クリーンルーム並の空気の清浄度を確保している。さらに、この機械室から各部屋に空気を送付、ここに設置した８畳用のエアコン１台のみで家全体の温度をコントロールしている。

最大毎時 400 ㎥ほどの空気を外部に捨ててしまうレンジフードは、大きな熱損失の要因となってしまいがちな設備である。一般的なレンジフードでは空気が捨てられた分は家の隙間から外部の不快な空気が流入してくることになるが、内気循環型のレンジフードでは、空気を外部に放出しないため、熱、湿度の流出を起こさずにすむ。

【図表５－２－１】　モデルハウスの外観

（株式会社 WELLNEST HOME より提供）

【図表５－２－２】　１階リビングでの説明の様子

（株式会社 WELLNEST HOME より提供）

【図表５－２－３】　換気・空調システム

（株式会社 WELLNEST HOME より提供）

【図表５－２－４】　吸気部分に設置された電子集塵機

（株式会社 WELLNEST HOME より提供）

【図表５－２－５】　内気循環型レンジフード

（株式会社 WELLNEST HOME より提供）

②ウェルネストホーム長久手モデルハウス　レクチャー＆宿泊体験

長久手モデルハウスでは、長久手モデルハウスで採用している特徴的な建材、設備についての紹介と、WELLNEST HOME モデルハウスの積算資料を元に、同じ家をニセコ町の事業者が建築するとした場合にどの程度のコスト水準で建築可能かの検討を行なった。

同モデルハウスでは温度調整は輻射式の冷暖房装置を主に活用しており、エアコンの風が苦手な人にも最適で、柔らかい温度感を感じることができる。通常の性能の家なら家全体で冷暖房パネルが４～６枚必要になるところ、WELLNEST HOME の水準ではパネル２台で家全体の温度管理を行うことが可能である。また、換気システムとして、先に見学した安城モデルハウス同様にダクト式の換気システムを採用している。同社では非ダクト式の換気システムを標準にしつつも、音や空気環境にこだわりの強いお客様に関してはダクト式の換気システムを提案しており、このダクト式換気システムもフィルターやダクトのメンテナンス性に配慮し、長期的なメンテナンス費用面も考慮されている。

雨風にさらされる外部の木材も腐食、防蟻に優れた材料を活用し、ノーメンテナンスにも関わらず、割れや劣化が全く見られない。

長久手モデルハウスでは、実際にモデルハウスに宿泊体験を行い、上下階や居室間での温湿度の違いや、夜間、早朝での経時変化、音の静粛性などを実際に体感した。真夏の暑い時期に大人数で宿泊したにも関わらず、室内の温度上昇は見られなかった。

【図表５－２－６】　講義の様子

（株式会社 WELLNEST HOME より提供）

【図表５－２－７】　長久手モデルハウスの外観

（株式会社 WELLNEST HOME より提供）

【図表５－２－８】　輻射式冷暖房

（株式会社 WELLNEST HOME より提供）

【図表５－２－９】　熱交換換気システム

（株式会社 WELLNEST HOME より提供）

【図表５－２－10】　高耐久の外構用木材

（株式会社 WELLNEST HOME より提供）

【図表５－２－11】　長久手モデルハウスの内観

（株式会社 WELLNEST HOME より提供）

【図表５－２－12】　長久手モデルハウスの内観

（株式会社 WELLNEST HOME より提供）

【図表５－２－13】　長久手モデルハウスの内観

（株式会社 WELLNEST HOME より提供）

（２） ２日目（2019 年８月 31 日）

①尾張旭市 施工現場視察

施工工程毎の違いがわかるように、今回は施工の進捗状況が異なる現場を３つ選定し、視察を行った。

まず、名古屋県尾張旭市の施工現場にて、外部の断熱材施工中の現場を見学した。見学者一同で、外部の断熱材とは別に、柱内部にも断熱材（セルロースファイバー）が吹き込まれている状況を確認。将来の交換が容易なように工夫された高性能サッシの取り付け方法についての説明も受けた。

【図表５－２－14】　尾張旭市 施工現場の外観

（株式会社 WELLNEST HOME より提供）

【図表５－２－15】　尾張旭市 施工現場の内観

（株式会社 WELLNEST HOME より提供）

②名古屋市熱田区 施工現場視察

名古屋市熱田区では、基礎打設完了後の現場を見学した。基礎に関しては、長期にわたり基礎の耐久性を確保するための品質管理方法、コンクリートの劣化を防止するための処理、シロアリの侵入部位になりやすい箇所への処理方法等のレクチャーを受けた。

【図表５－２－16】　名古屋市熱田区 施工現場の外観

（株式会社 WELLNEST HOME より提供）

③名古屋市緑区 施工現場視察

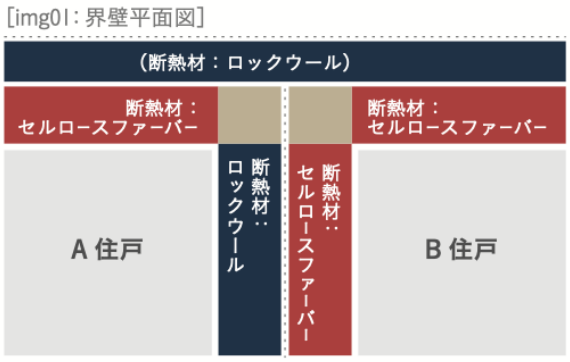
名古屋市緑区では、ニセコ町のモデル街区でも検討されているラインハウス（連棟長屋式住宅）について完成間近の物件を見学した。モデルハウス同様に快適な温湿度環境を確保できることを確認するとともに、隣接している住戸間でも隣家の音が全く聞こえず、戸建て住宅同様の独立性が確保されていることを体感した。また、将来的に分離して１戸だけを建替可能とする建築方法についても説明を受けた。

当該エリアだと通常土地と建物の費用を合わせて 6000 万円前後になる物件が、同建築手法により 1000 万円程安く販売可能になるということを確認した。

同物件は既に完成して、お客様への引渡も始まっている状況。敷地や建物の所有方法、管理費、共益費の回収、運用方法などの面も含めて、ニセコ町で街区開発を進めるに当たっての参考に資する物件として見学・議論を行なった。

【図表５－２－17】　ラインハウス（連棟長屋式住宅）の外観

（株式会社 WELLNEST HOME より提供）



【図表５－２－18】　界壁の平面図

（株式会社 WELLNEST HOME より提供）

【図表５－２－19】　完成写真

（株式会社 WELLNEST HOME より提供）

（３）総括

宿泊体験を通じて、ニセコ町の地元工務店の方々に高気密高断熱住宅の性能が如何に快適かということを実感して頂き、また、複数現場の視察を通じて、そのような住まいを実現するための留意点について学んで頂いた。

また、ラインハウスについては平面図上では理解しにくい、敷地利用の有効性や戸建て住宅に劣らない独立性が確保できることを身をもって体感して頂いた。参加した地元工務店の方々の中から、次節にて述べるドイツ視察研修へ参加するメンバーも現れるなど、事業者の関心が高まったことが感じられた。

参加事業者からは、

・工程の異なる複数の現場を見られたことにより、各工程で注意すべきポイントがかなりイメージを持つことができた。
・昨年段階ではまだ見えていなかった価格部分についても、実際の積算資料で内容を確認して、お金がかかる部分と、むしろもう少し下げられるのではないかという部分が確認できた。

といった意見があった。

５－３　（参考）ドイツ視察研修

本事業と関連して、2019 年 11 月下旬から１週間程度、ドイツ・フライブルク市周辺においてまちづくり、省エネ建築等に関する視察が開催され、ニセコ町役場から１名、ニセコ町関係者から４名、他全国住宅事業者等 10 名が参加した。（本事業の枠外であるが、本事業との関連が深いため、本報告書でも概略を記載する）

視察研修では、ドイツ/フライブルク市を中心に、都市計画、エネルギーシフトの動向（省エネ改修、プラスエネルギー建築による新庁舎、高度成長期に建設された団地再生事業、地域熱電供給）、シュタットベルケ、専門分野の人材育成（ドイツ職業訓練アカデミー視察）、ドイツのバイオエネルギー村（小規模人口地域における地域電熱供給モデル例として）、農村地域の地域熱供給の視察、持続可能な森林経営、ドイツ建築のモデルハウスや住宅展示場の視察、ヴォーバン住宅地における拡大住民参加、コーポラティブ建築、地域熱供給、集合駐車場、車が通り抜けできない道路等を中心に、約 5 日間の研修を実施した。

帰国後、視察に参加したニセコ町民の有志メンバーが主体となって、有志による視察の報告会を開催。継続して、ドイツでの取り組みに限らず、ニセコ町のまちづくりをテーマにした、勉強会や座談会を開催する予定となっている。

【図表５−３−１】　フライブルク視察の様子（１）

（一般社団法人 クラブヴォーバン撮影）

【図表５−３−２】　フライブルク視察の様子（２）

（一般社団法人 クラブヴォーバン撮影）

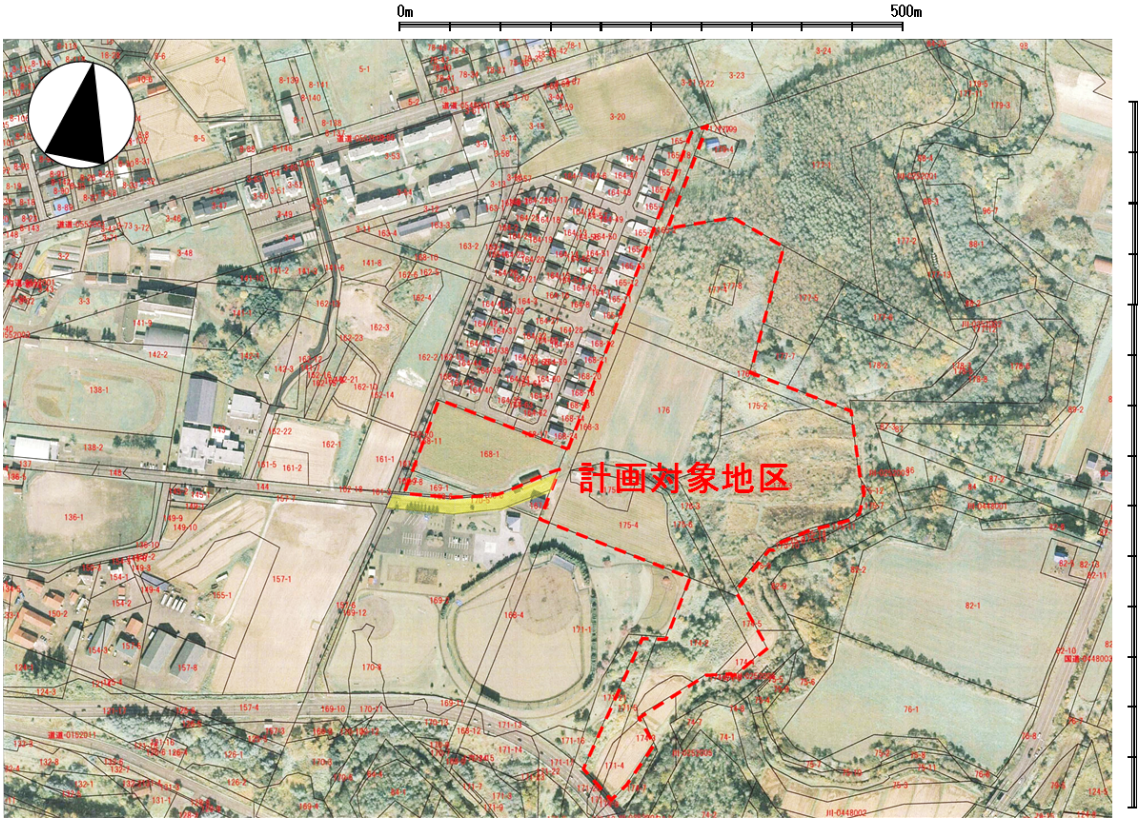
６　モデル地区の基本設計

６－１　計画対象地区の現況

（１）計画対象地区の範囲等

計画対象地区は、「必要な規模の面積が既存市街地の近郊で確保できること」という要件のもとで選定された『ニセコ町字富士見の運動公園横の区画』とする。（図表６－１－１）

全体の面積は、約 9.3ha であり、私有地が約８割、農地（田・畑）が約４割となっている。（図表６－１－２）



【図表６－１－１】　計画対象地区の範囲

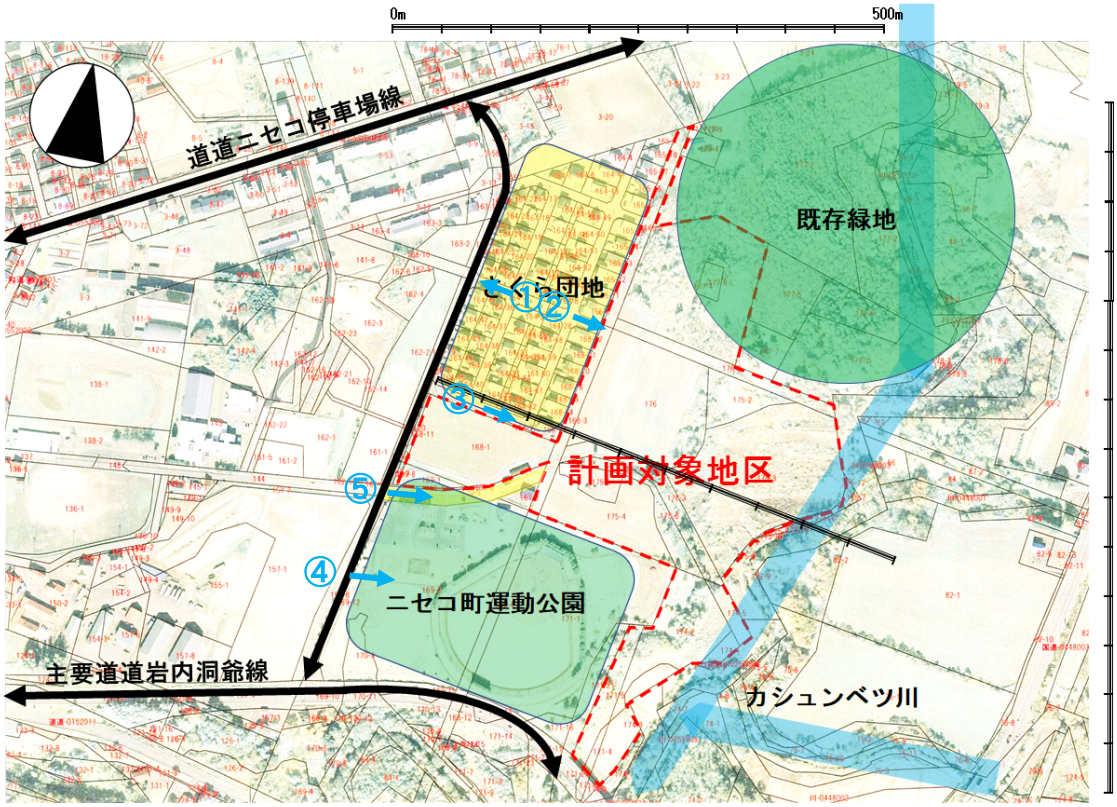
【図表６－１－２】　計画対象地区の所有者別・地目別面積

所有者	面積(㎡)	割合
私有地	76,965	82.5%
国（財務省）	13,452	14.4%
ニセコ町	2,893	3.1%
合計	93,310	100.0%

地目	面積(㎡)	割合
田	4,217	4.5%
畑	31,873	34.2%
その他	57,220	61.3%
合計	93,310	100.0%

（２）計画対象地区の現況

計画対象地区は、道道ニセコ停車場線と主要道道岩内洞爺線に挟まれ、北西部はさくら団地、南西部はニセコ町運動公園に隣接している。地区北東部に大規模な緑地が残り、東側にはカシュンベツ川が流れている。（図表６-１-３～４）



【図表６－１－３】　計画対象地区の現況

【図表６－１－４】　計画対象地区および周辺の状況（写真）

①さくら団地

②さくら団地との境界

③さくら団地との境界②＞

④ニセコ町運動公園

⑤ニセコ町運動公園との境界部の町道

６－２　土地利用・造成の考え方とゾーニング

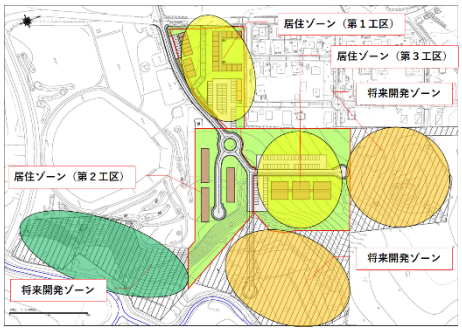
（１）土地利用・造成の考え方

NISEKO 生活・モデル地区構築事業では、SDGs の理念に基づき、下図のようなコンセプト（視点・方針・目標）のまちづくりと事業が構想されてきた。

その実現に向けて、特に、土地利用・造成に関しては、コンセプトを踏まえつつ、以下のような考え方で取り組む。（図表６－２－１）

①土地利用

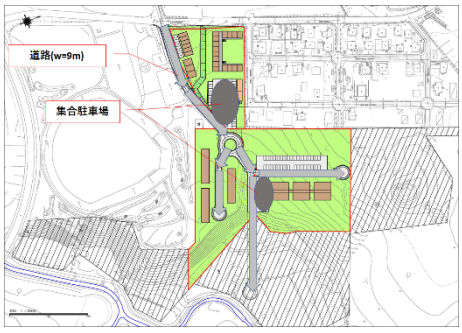
・さくら団地をはじめとする周辺環境との関係や、運動公園などとの連携に配慮しながら、段階的開発を念頭においた「３つの居住ゾーン」と、将来的な社会経済状況の変化に対応した土地利用を進めるための「将来開発ゾーン」という土地利用を進める。



②道路・駐車場

・各ゾーンと地区外とを車と歩行者・自転車などでネットワークするため、主要幹線（W=9.0m）を整備する。

・また、各ゾーンの交通安全性と除排雪等の効率性を高めるため、各棟・各戸には駐車場を配置せず、各ゾーンに集合駐車場を配置する。その際、各棟・各戸と集合駐車場との間の通路はバリアフリー化するとともに、各棟・各戸前での荷物の積み降ろしが可能となる通路と一時駐車エリアを確保する。



③公園・緑地

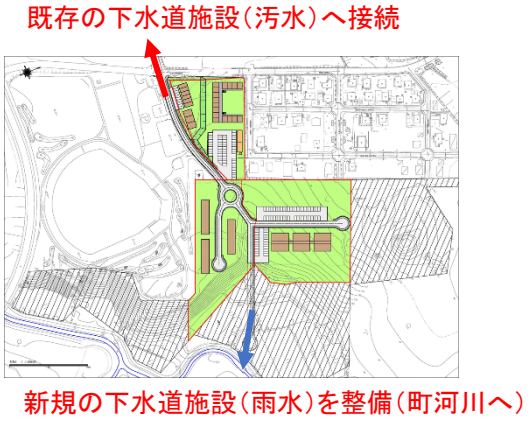
・各ゾーン内には、子どもの遊びや大人の散歩、屋外バーベキューなどといった魅力的な生活を可能とする居住環境であり、積雪寒冷期においては除排雪に必要な堆雪スペースをも兼ねた緑地を確保する。

・将来開発ゾーンにおいては、運動公園と連携した公園系利用（パークゴルフ場等）が可能となるような検討を継続する。

④下水道（雨水・汚水）

・下水道（雨水）は、地区内の必要排水量と造成計画に応じて、新規の下水道施設の整備によって対応する。

・下水道（汚水）は、自然流下により既存施設に接続する。

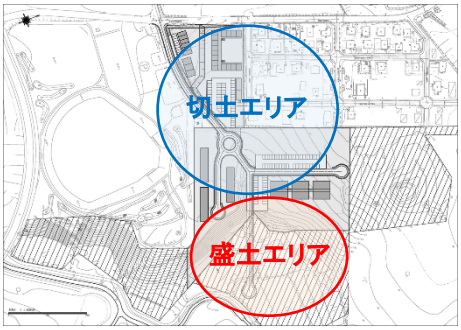


⑤電線類の地中化

・景観や除排雪等に最大限配慮しながら、電線類の地中化を含めた最適な対策を検討する。

⑥土地造成

・本地区における地形と土地利用を勘案し、地区全体での切り盛り土量のバランスに配慮した土地造成を行う。



⑦開発プロセス

・学びながら事業を深化させるための段階的な開発プロセスとする。（学びながら進化する都市計画）

【図表６－２－１】　土地利用・造成の考え方

平成30年度検討（事業構想）

【基本的な視点】

先進的な住環境・暮らし方

NISEKOブランド価値の向上

シビックプライドの醸成

【基本方針】

①人口増へ柔軟に対応する住宅整備

②多様な世代・世帯の安全・快適な暮らしの継続

③住民自治意識の高い地域の実現

④自然環境・景観の保護・保全

⑤資金の地域経済循環構築

⑥住民参加と情報共有

【目標】

①人口増加圧力に適切に対応するための新しい街区の計画

②持続的に、より高い人口密度を確保できる街区の計画（景観配慮のため２階建てを基本）

③多様な世代・世帯に魅力的な（冬期間以外は使用できる）緑のインフラの中央部への配置

④建物群は超高断熱・高気密仕様、2050年の社会インフラとしての建物のあるべき姿

⑤エネルギーは、電力・熱とも再生可能或いは高効率な設備から得られることを前提（熱消費密度が高いところには地域熱供給を提供）

⑥駐車場は街区への進入用道路に面したところにまとめて配置

⑦地形、植生（特に樹木）などを生かした街区設計

⑧本地区新規住民と周辺地区既存住民による持続可能な自治会の構成

令和元年度検討

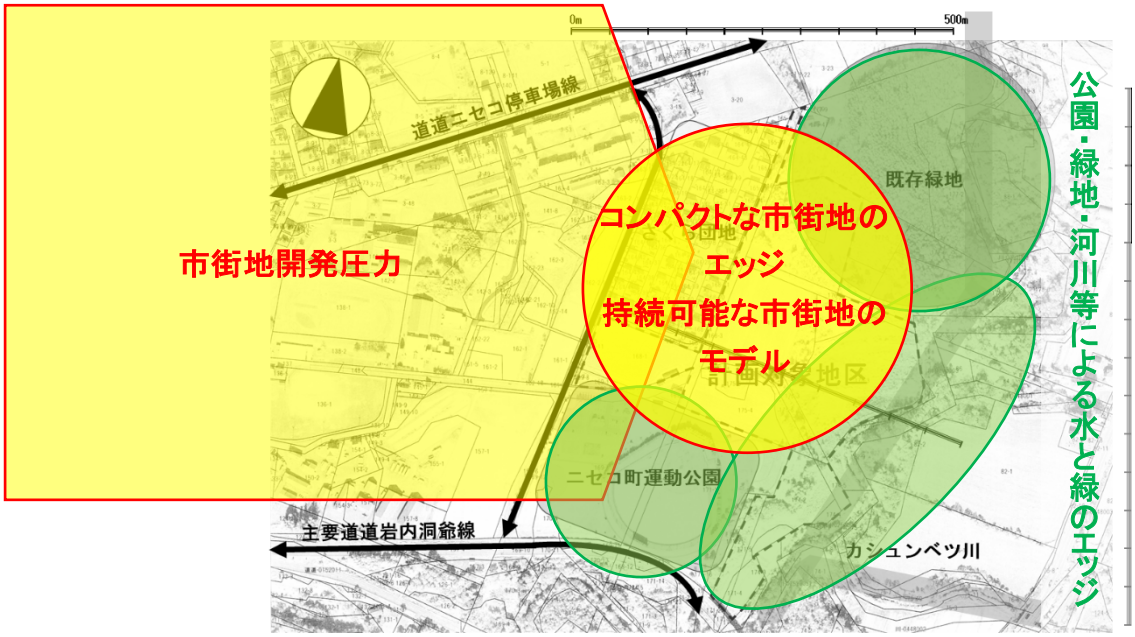
【土地利用・造成の考え方】

＜土地利用＞
○周辺との関係や連携に配慮した３つの居住ゾーンと将来開発ゾーン
＜道路・駐車場＞
○各ゾーンからの車と歩行者等をネットワークする主要幹線（W=9.0m）
○各ゾーンの交通安全性と除排雪等の効率性を高める集合駐車場
＜公園・緑地＞
○各ゾーン内の居住環境向上と除排雪場所の確保を兼ねた緑地
○将来開発ゾーンにおける運動公園と連携した公園系利用（パークゴルフ場等）の検討
＜下水道（雨水）＞
○既存施設活用と新規整備による下水道
＜電線類の地中化＞
○景観や除排雪等に配慮した最適規模での電線類の地中化
＜土地造成＞
○地形と土地利用に加え、切り盛り土量のバランスに配慮した土地造成
＜開発プロセス＞
○学びながら事業を深化させるための段階的な開発プロセス

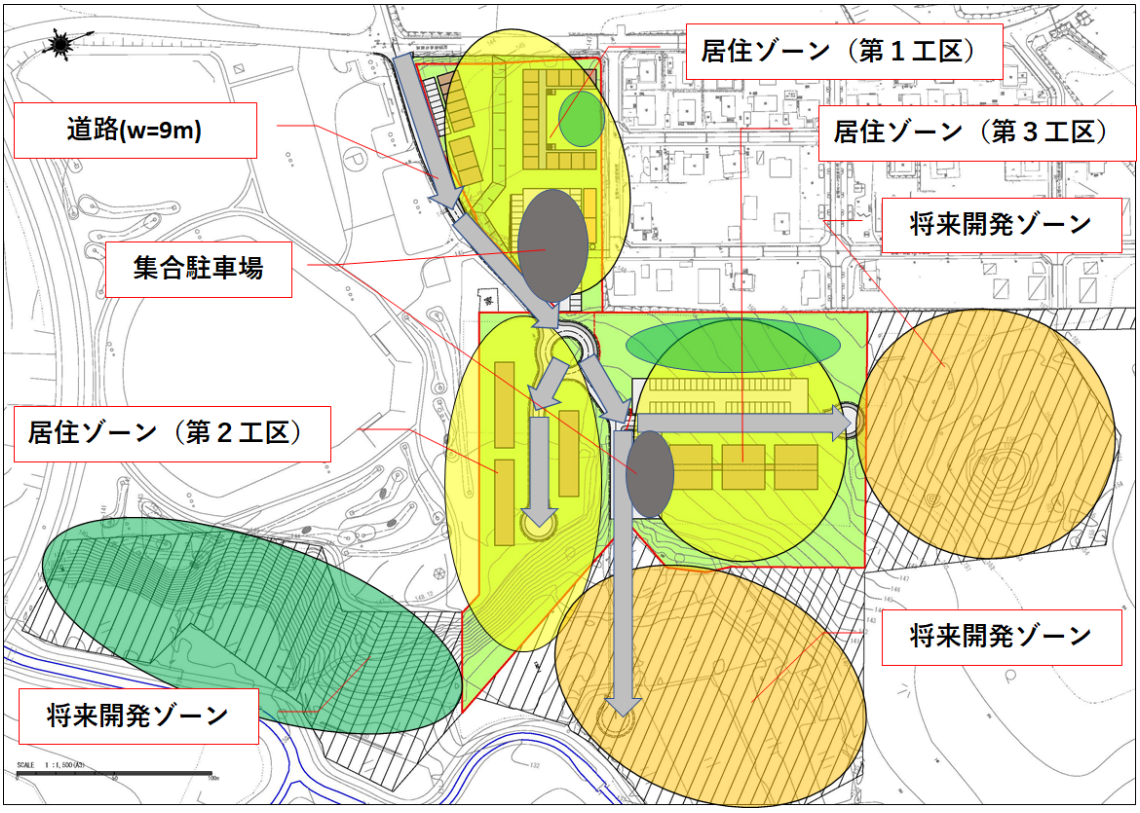
（２）土地利用ゾーニング

以上の土地利用・造成の考え方に基づき、周辺地区との関係に考慮し、具体的な土地利用のゾーニングを検討した。（図表６－２－２～３）

【図表６－２－２】　周辺地区との関係



【図表６－２－３】　土地利用ゾーニング



６－３　土地利用・施設配置構想

（１）土地利用・配置施設の規模

土地利用ゾーニングの具体化に向け、供給する住宅及び配置する施設等の規模を以下に整理した。（図表６－３－１）

本地区においては、343 人・132 世帯が居住し、そのための 132 戸の住宅とともに、ヒートセンター及び事務所を配置する。

【図表６－３－１】　土地利用・配置施設の規模

供給住宅の種別等			住戸面積(㎡/戸)		供給戸数(戸)					居住人口(人)				
種別	型	人/戸	専有	全体	第１工区	第２工区	第３工区	第４工区	合計	第１工区	第２工区	第３工区	第４工区	合計
賃貸1	1R	1.5	30	45	16	0	26	0	42	24	0	39	0	63
賃貸2	2LDK	2.5	45	65	16	0	19	0	35	40	0	47.5	0	87.5
賃貸3	3DK	3.5	60	85	0	0	10	0	10	0	0	35	0	35
分譲1(LH含)	3LDK	3.5	80	100	6	18	6	0	30	21	63	21	0	105
分譲2(LH)	4LDK+S	3.5	180	180	3	12	0	0	15	10.5	42	0	0	52.5
合計					41	30	61	0	132	95.5	105	142.5	0	343

供給住宅の種別等			住戸面積(㎡/戸)		専有住戸面積(㎡)					全体住戸面積(㎡)				
種別	型	人/戸	専有	全体	第１工区	第２工区	第３工区	第４工区	合計	第１工区	第２工区	第３工区	第４工区	合計
賃貸1	1R	1.5	30	45	480	0	780	0	1,260	720	0	1,170	0	1,890
賃貸2	2LDK	2.5	45	65	720	0	855	0	1,575	1,040	0	1,235	0	2,275
賃貸3	3DK	3.5	60	85	0	0	600	0	600	0	0	850	0	850
分譲1(LH含)	3LDK	3.5	80	100	480	1,440	480	0	2,400	600	1,800	600	0	3,000
分譲2(LH)	4LDK+S	3.5	180	180	540	2,160	0	0	2,700	540	2,160	0	0	2,700
合計					2,220	3,600	2,715	0	8,535	2,900	3,960	3,855	0	10,715

供給住宅の種別等			戸当土地面積(㎡/戸)		工区別戸当土地面積(㎡/戸)					工区別土地面積(㎡)				
種別	型	人/戸	供給戸数	全体	第１工区	第２工区	第３工区	第４工区	合計	第１工区	第２工区	第３工区	第４工区	合計
賃貸1	1R	1.5	42	149	141		154		149	2,250	0	4,005	0	6,255
賃貸2	2LDK	2.5	35	213	203		221		213	3,250	0	4,193	0	7,443
賃貸3	3DK	3.5	10	298			298		298	0	0	2,975	0	2,975
分譲1(LH含)	3LDK	3.5	30	400	400	400	400		400	2,400	7,200	2,400	0	12,000
分譲2(LH)	4LDK+S	3.5	15	480	480	480			480	1,440	5,760	0	0	7,200
合計			132	272	228	432	223		1,539	9,340	12,960	13,573	0	35,873

住宅棟			第１工区の住棟				第２工区の住棟				第３工区の住棟			
種別	型	人/戸	分譲①	分譲②	賃貸①	小計	分譲①	分譲②	分譲③	小計	賃貸①	賃貸②	賃貸③	小計
賃貸1	1R	1.5			16	16				0	13	13		26
賃貸2	2LDK	2.5			16	16				0	10	9		19
賃貸3	3DK	3.5				0				0			10	10
分譲1(LH含)	3LDK	3.5	6			6	9	9		18			6	6
分譲2(LH)	4LDK+S	3.5		3		3			12	12				0
合計 住戸		戸	6	3	32	41	9	9	12	30	23	22	16	61
住棟	建築	㎡	300	180	880	1,360	450	450	720	1,620	618	585	725	1,928
	延床	㎡	600	540	1,760	2,900	900	900	2,160	3,960	1,235	1,170	1,450	3,855

施設等	第１工区の施設等				第２工区の施設等				第３工区の施設等			
種別	棟・箇所	階高	建築	延床	棟・箇所	階高	建築	延床	棟・箇所	階高	建築	延床
①ヒートセンター	1	1	100	100								
②1F:事務室　2F:MH・展示場等	1	2	100	200								

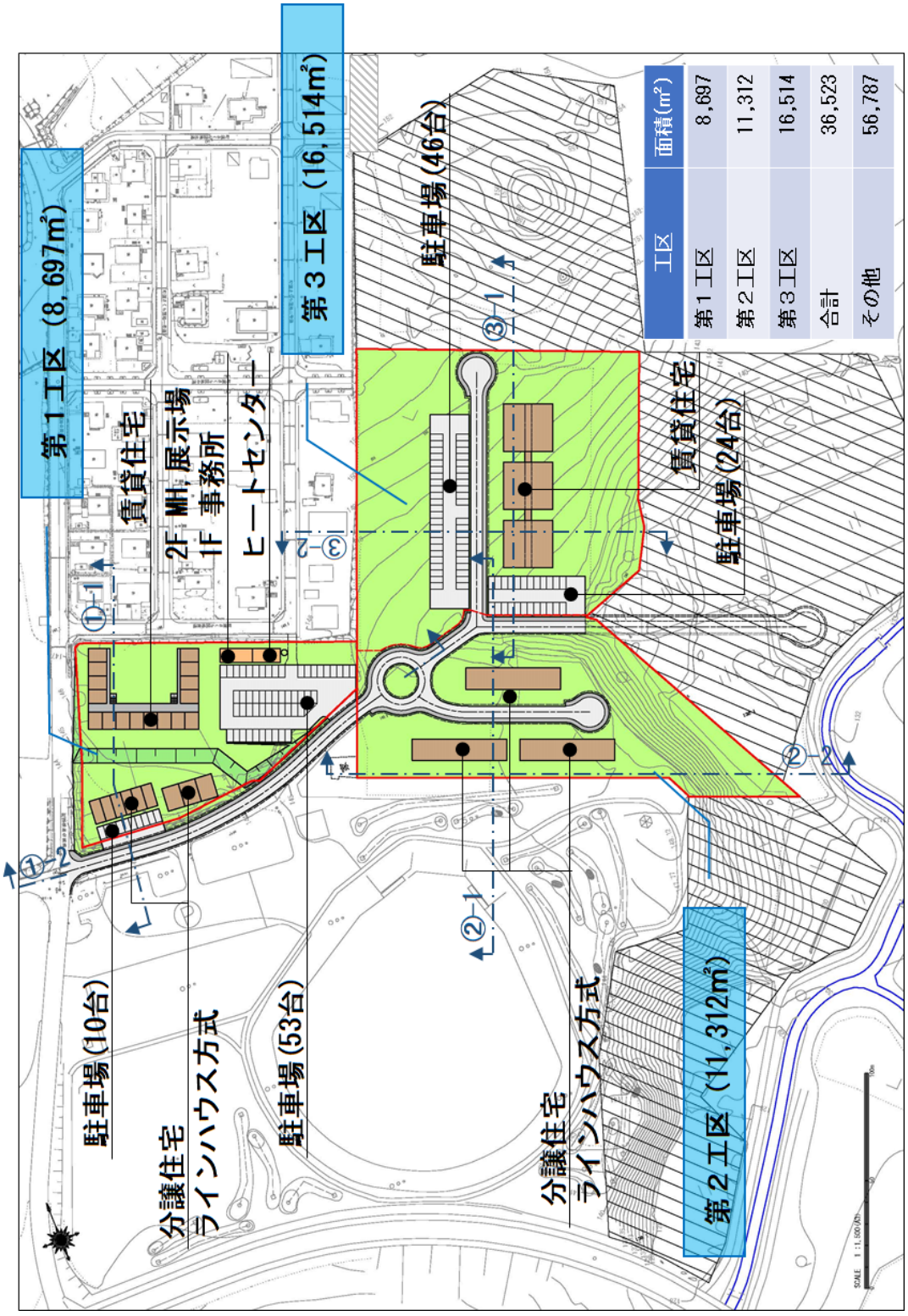
駐車場	第１工区			第２工区			第３工区		
種別	棟・箇所	規模	面積(㎡)	棟・箇所	規模	面積(㎡)	棟・箇所	規模	面積(㎡)
①集合駐車場	1	53台	2,267				2	70台	2,410
②住宅隣接駐車場	1	10台							

注：LH はラインハウス（Line House）

（２） 土地利用・施設配置構想

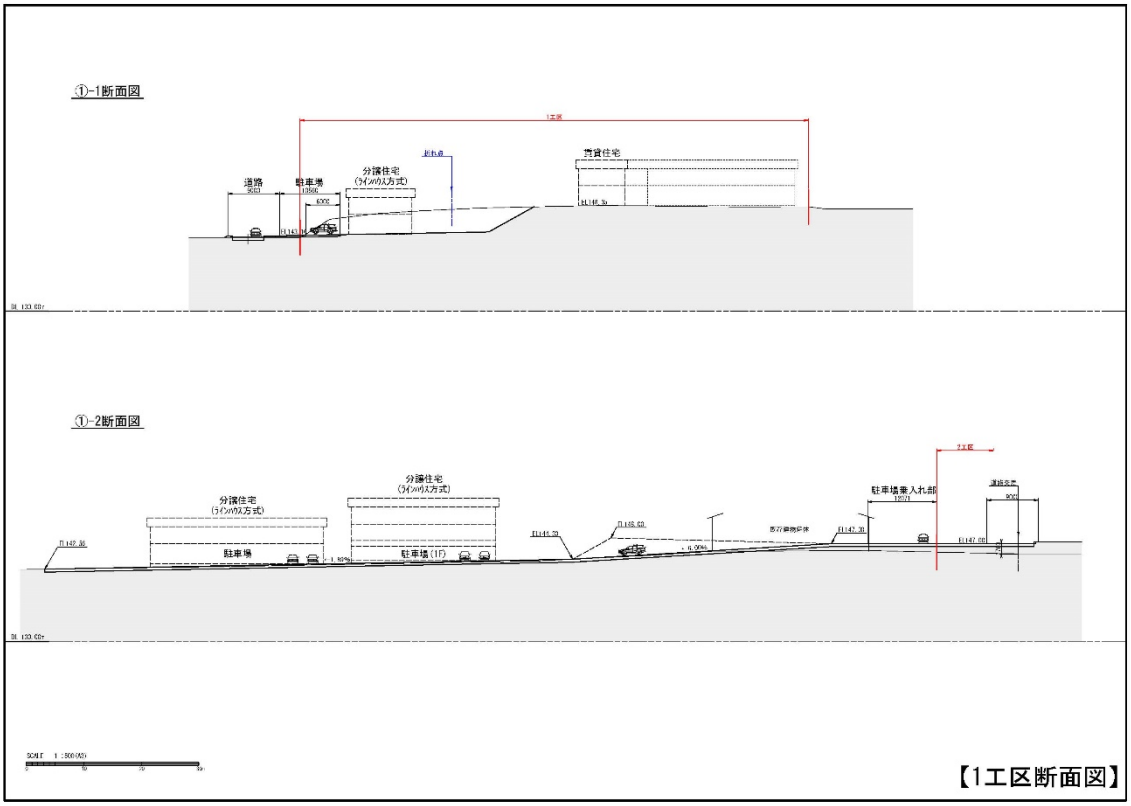
この土地利用・施設配置構想は以下の通り。（図表６－３－２～３）

【図表６－３－２】　土地利用・施設配置構想図



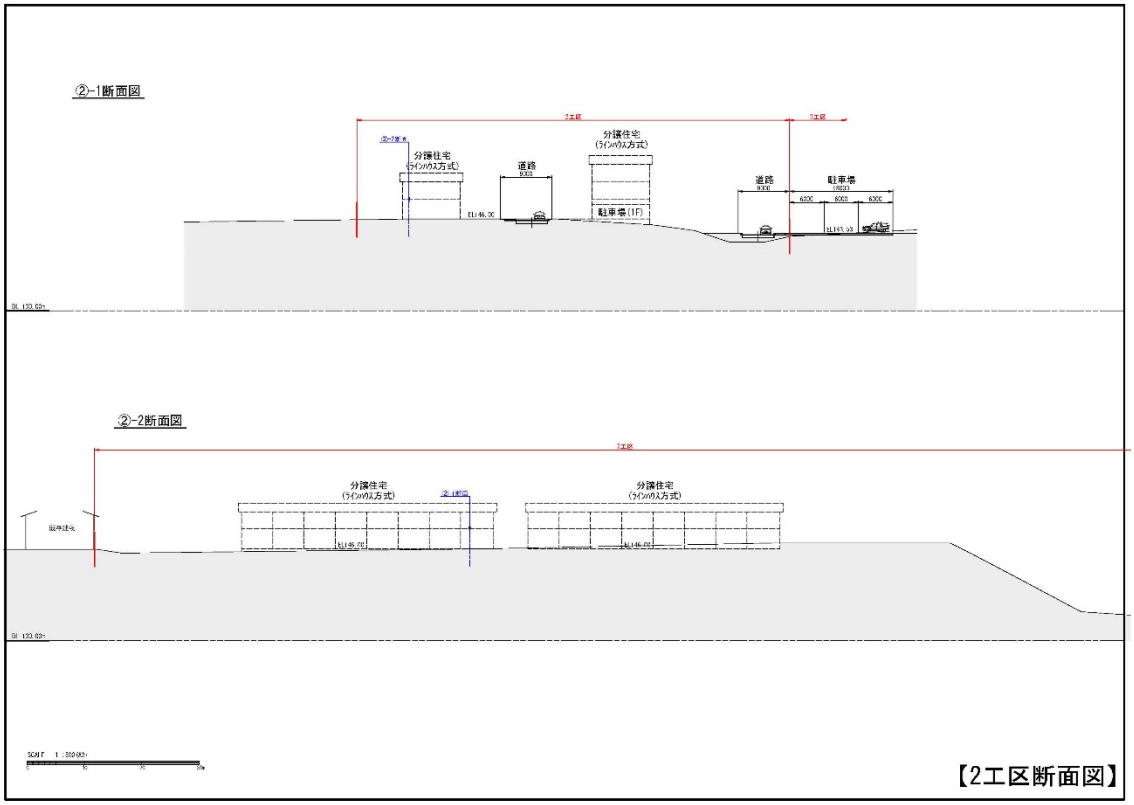
【図表６－３－３】断面図

（①-1 断面・①-2 断面）



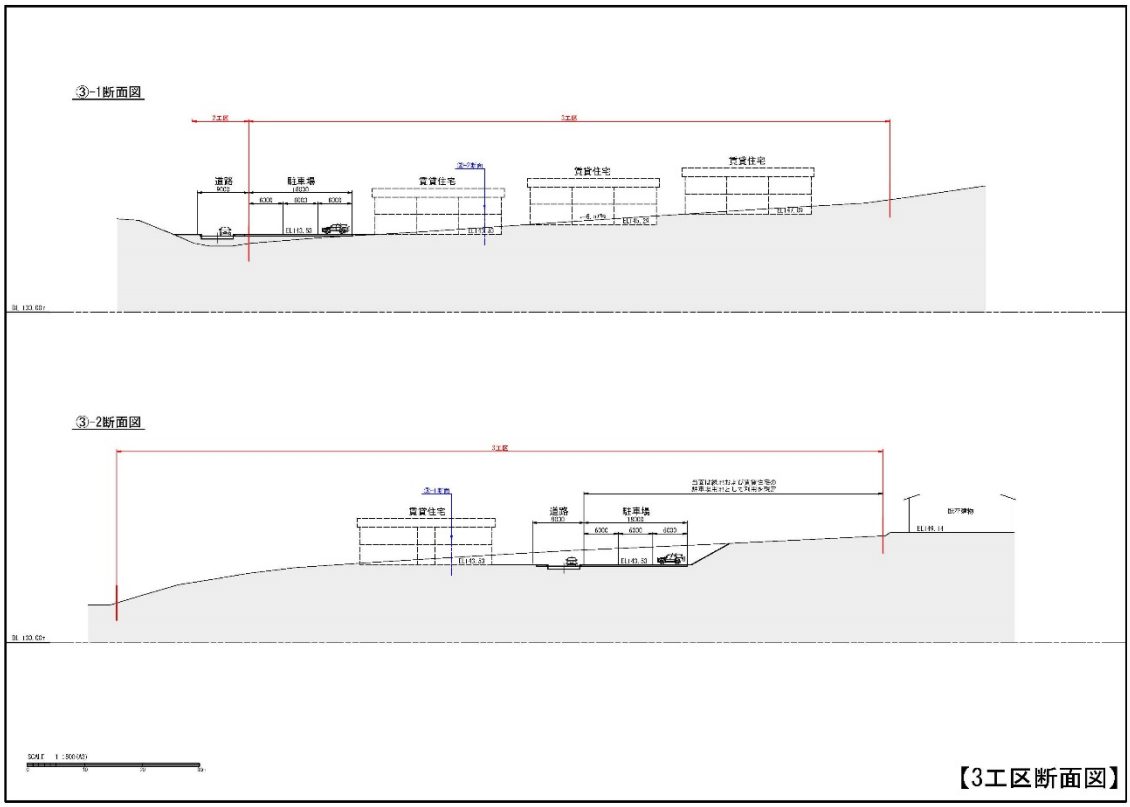
【1工区断面図】

（②-1 断面・②-2 断面）



【2工区断面図】

（③-1 断面・③-2 断面）



【3工区断面図】

（３）工区別建ぺい率・容積率

この土地利用・施設配置構想における工区別の建ぺい率・容積率は以下の通り。（図表６－３－４）

①第１工区

地区面積： 8,697 ㎡　建ぺい率：18%　容積率：35%

②第２工区

地区面積：11,312 ㎡　建ぺい率：14%　容積率：30%

③第３工区

地区面積：16,514 ㎡　建ぺい率：12%　容積率：23%

【図表６－３－４】工区別建ぺい率・容積率

住棟・施設等				第１工区の住棟・施設等				第２工区の住棟・施設等				第３工区の住棟・施設等			
住宅				分譲①	分譲②	賃貸①	小計	分譲①	分譲②	分譲③	小計	賃貸①	賃貸②	賃貸③	小計
合計	住戸		戸	6	3	32	0	9	9	12	0	23	22	16	0
	住棟	建築	㎡	300	180	880	1,360	450	450	720	1,620	618	585	725	1,928
		延床	㎡	600	540	1,760	2,900	900	900	2,160	3,960	1,235	1,170	1,450	3,855
施設等				棟・箇所	階高	建築	延床	棟・箇所	階高	建築	延床	棟・箇所	階高	建築	延床
①ヒートセンター				1	1	100	100								
②1F:事務室　2F:MH・展示場等				1	2	100	200								
合計						200	300			0	0			0	0
面積・建ぺい率・容積率				面積		%		面積		%		面積		%	
①工区面積				8,697		100%		11,312		100%		16,514		100%	
②建築面積・建ぺい率				1,560		18%		1,620		14%		1,928		12%	
③延床面積・容積率				3,200		※ 35%		3,960		※ 30%		3,855		23%	

※容積率の計算において、ビルトイン型の駐車場面積は50㎡/戸を除外している。

６－４　第１工区の土地利用・施設配置計画

第１工区で供給する住宅及び配置する施設等の規模を以下に整理した。（図表６－４－１）

第１工区においては、95.5 人・41 世帯が居住し、そのための 41 戸の住宅とともに、第１・３工区のエネルギー拠点となるヒートセンター及びコミュニティ活動拠点となる事務所（１Ｆ：事務室、２Ｆ：展示場等）を配置する。

【図表６－４－１】　第１工区の土地利用・配置施設の規模

住宅棟				第１工区の住棟			
種別		型	人/戸	分譲①	分譲②	賃貸①	小計
賃貸1		1R	1.5			16	16
賃貸2		2LDK	2.5			16	16
賃貸3		3DK	3.5				0
分譲1(LH含)		3LDK	3.5	6			6
分譲2(LH)		4LDK+S	3.5		3		3
合計	住戸		戸	6	3	32	41
	住棟	建築	㎡	300	180	880	1,360
		延床	㎡	600	540	1,760	2,900

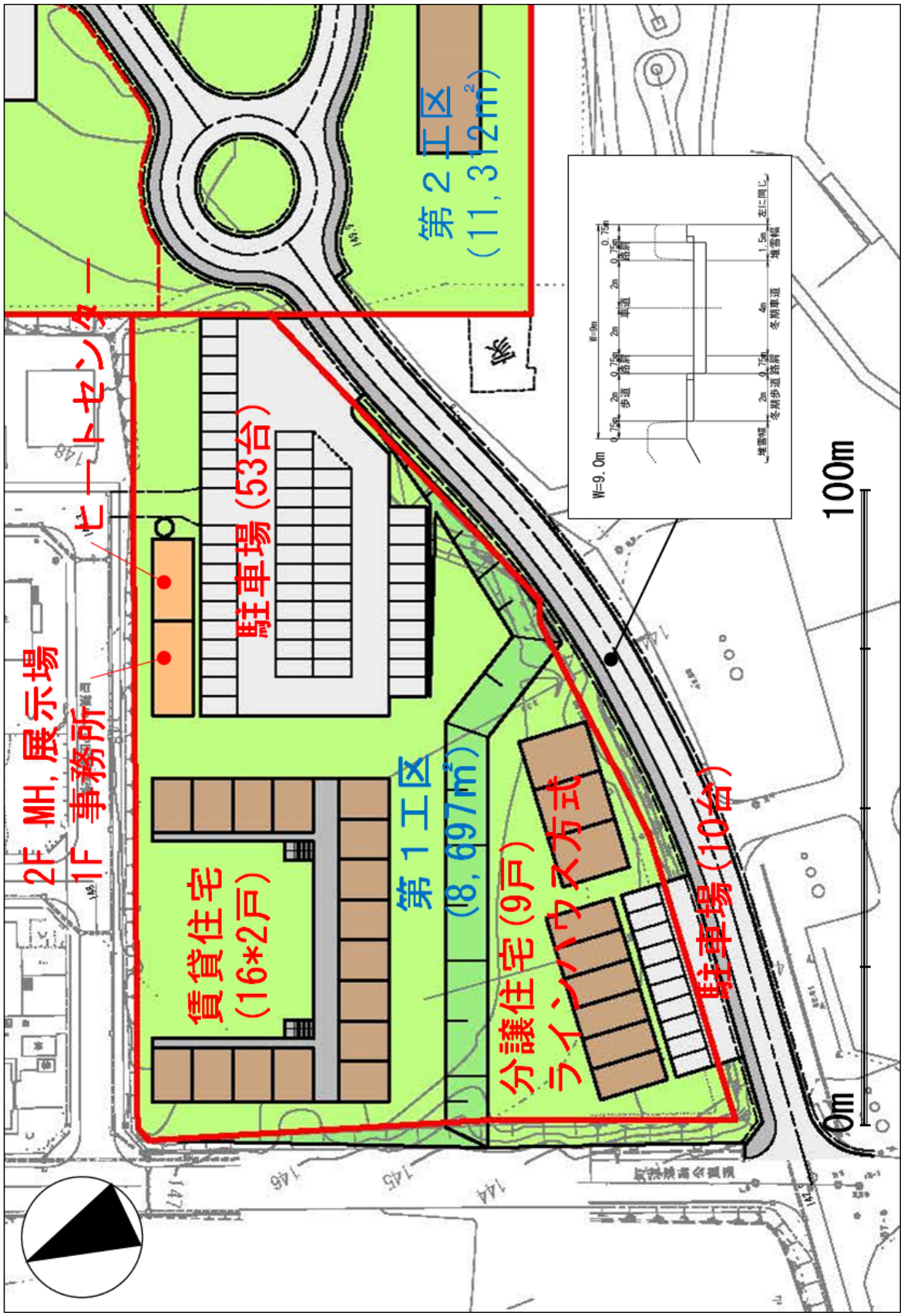
施設等	第１工区の施設等			
種別	棟・箇所	階高	建築	延床
①ヒートセンター	1	1	100	100
②1F:事務室　2F:MH・展示場等	1	2	100	200

駐車場	第１工区		
種別	棟・箇所	規模	面積(㎡)
①集合駐車場	1	53台	2,267
②住宅隣接駐車場	1	10台	

面積・建ぺい率・容積率	面積	%
①工区面積	8,697	100%
②建築面積・建ぺい率	1,560	18%
③延床面積・容積率	3,200	※ 35%

※容積率の計算でビルトイン型の駐車場面積は 50 ㎡/戸を除外している。

【図表６－４－２】　第１工区における土地利用・施設配置構想



６－５　主要施設等整備計画

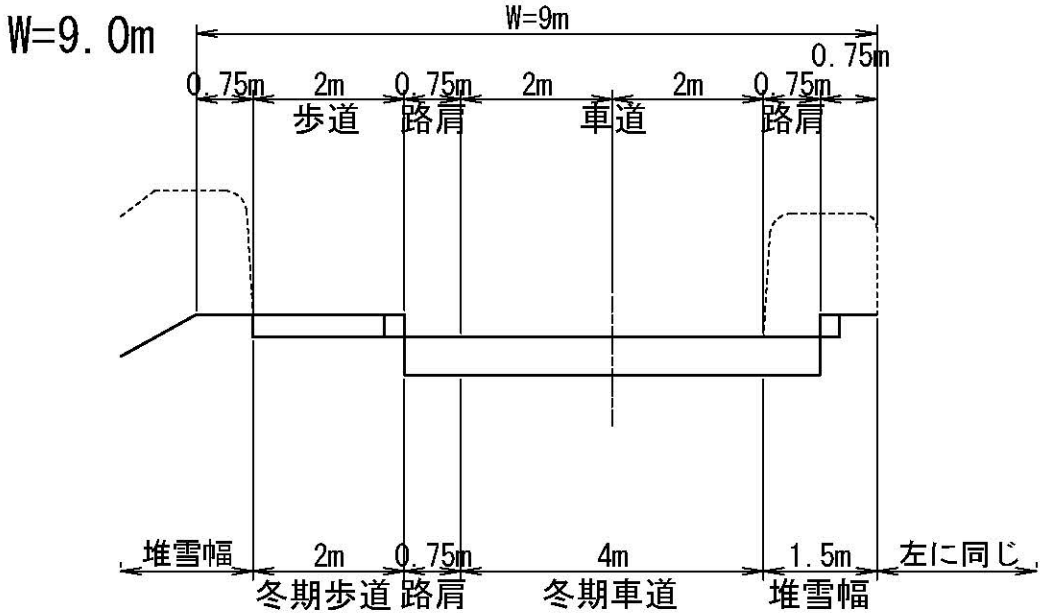
（１）道路

地区内の道路は、全体の土地利用が住宅以外の用途の施設導入が考えられるため、道路幅員（車道・路肩）を９ｍ、有効幅員５．５ｍ（車道・路肩）とする。

断面については、車道２．０ｍ×２、路肩０．７５ｍ×２、歩道２ｍ×１（片側）、道路用地（非舗装）０．７５ｍ×２の９．０ｍとする。

冬期積雪時の車道・歩道や堆雪スペースの確保については、土地利用・施設配置などと合わせて検討する。

【図表６－５－１】　道路断面

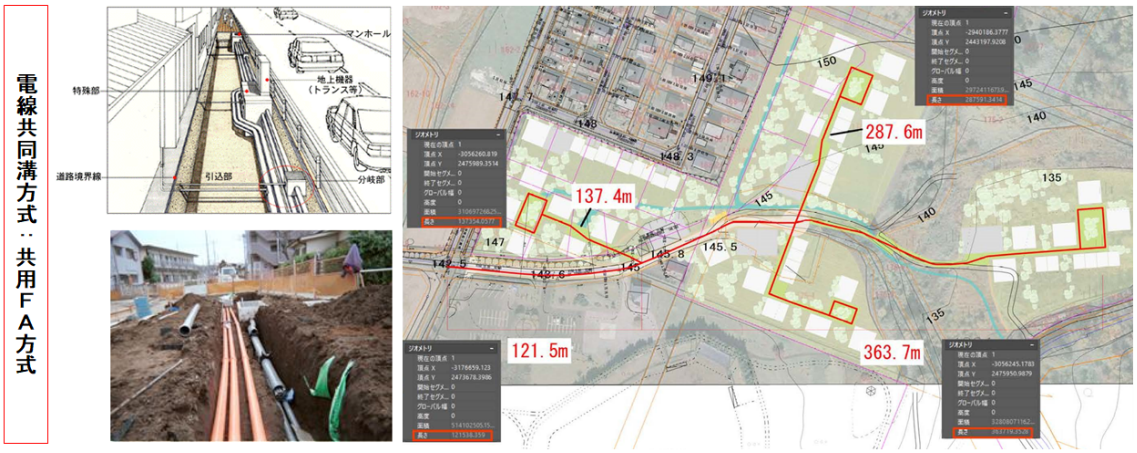


（２）電線類の地中化（電線共同溝）

本地区における羊蹄山等の眺望確保やニセコ町らしい景観形成、災害時に対応した強靭なインフラ整備などのために電線類の地中化（電線共同溝）について検討した。

現段階では、効果と整備コストなどの観点から、安全性を優先した「電線共同溝」方式ではなく、コストパフォーマンスの高い「一部道路沿いの電柱架線＋ヒートセンターからの埋設」方式を最適として採用する。

【図表６－５－２】　電線類の地中化の検討作業



【現時点での課題】

①道路幅員に応じた方式の検討
・幅員９ｍで埋設管が多くなる場合、単独地中化方式は困難

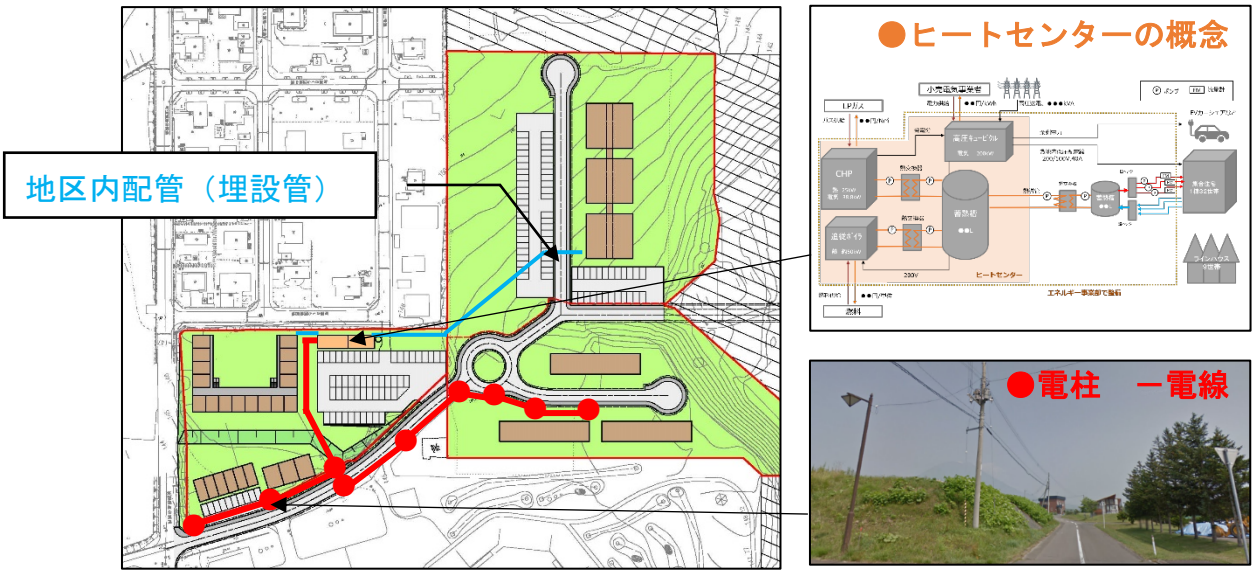
②コストへの配慮
・事業収支に大きな負担を掛けない

③冬期の凍上への対応
・凍上について検討（方式によっては道内での施工事例無し）

④導入する地域エネルギーシステムとの関係整理
・電熱供給システムの低圧配電網と熱導管を一つの管の中に入れることは不可
・低圧配電網と通信網は、一つの管の中に入れることは可能
・電気・通信、熱導管、ガス、上水道、下水道などの埋設物との関係を整理しながらルートや配管等を検討する必要あり

無電柱化
- 地中化による無電柱化
  - 電線共同溝方式
  - 電線共同溝方式以外（自治体管路方式、単独地中化方式、要請者負担方式）
- 地中化以外による無電柱化
  - 裏配線
  - 軒下配線

【図表６－５－３】　景観等に配慮した最適な電線類の配置方針



（３）下水道

雨水排水は、造成計画との整合を図り、可能な限り流域を細分化し集水し、カシュンベツ川に放流する。

なお、カシュンベツ川は 30 年確率（※）の河川改修が終了しているので洪水調整は行わない。（※ニセコ町確認済）

①流域を細分化し集水し、自然流下による雨水流下を基本とする。

②雨水本管は、新設する道路下に敷設するものとし、１工区整備時に流末となる河川まで整備する。

③雨水桝及び雨水管渠等材料は、経済的で耐久性のあるものを今後選定する。

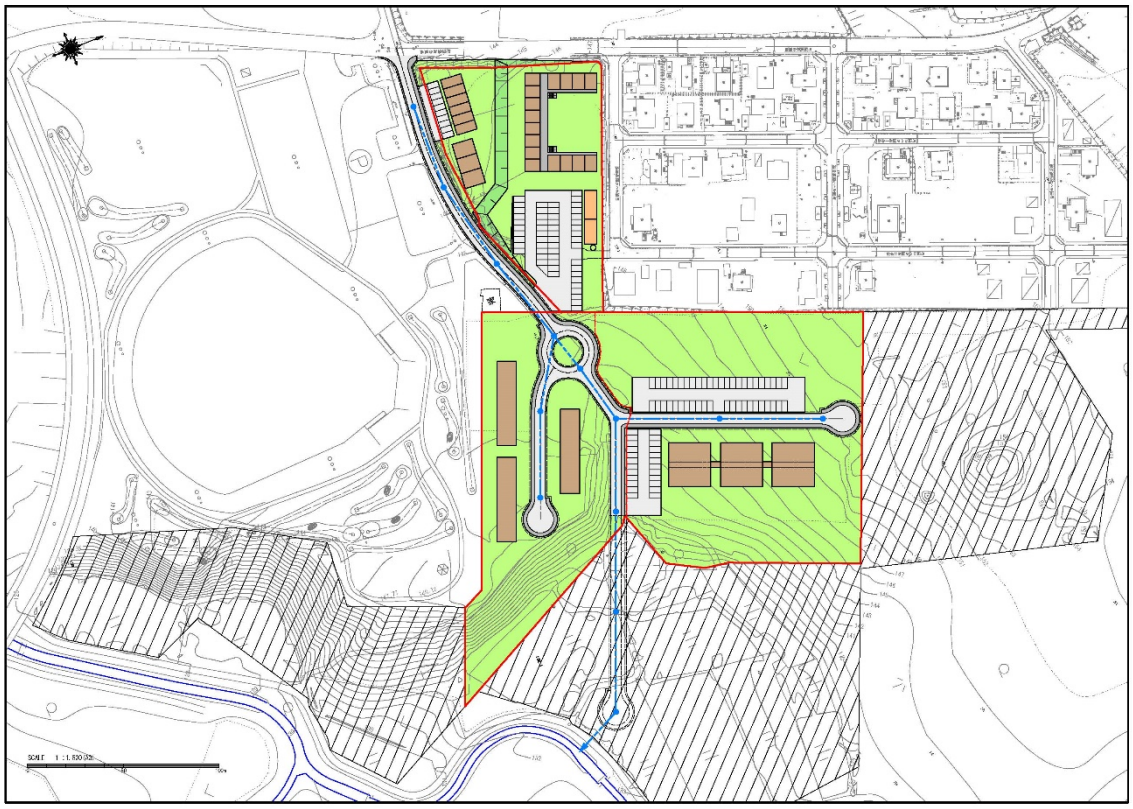
汚水排水は、自然流下により既存施設（町道内）に接続する。

なお、現時点では１工区に関する接続は問題ないとされているが、２工区以降の接続可否については今後の検討調整が必要。

①汚水管は、維持管理の観点から自然流下の接続を基本とする。

②構造、材質については管理者となるニセコ町との協議により決定する。

【図表６－５－４】　下水道（雨水）の整備方針



７　運営体制、事業内容、コミュニティづくりのための方策・ルール

７－１　運営体制の検討

本事業は、単なる住宅分譲にとどまらない経済、社会、環境ともに網羅した暮らしの質の向上、高断熱住宅の建設によるこれまで外部流出していたエネルギーコストの地域循環、将来に向けた堅実な投資・資産として継承される建設投資への転換、観光のみならず生活面におけるニセコ町のブランド価値向上、シビックプライド醸成等の実現といった目的のため、町の施策として始動した。町の意向を一定程度反映できる体制とすることが必要である。事業運営の形態として、町の直接事業、土地開発公社、PPP(Public Private Partnership)、民間企業の 100% 出資（ただし、町の意向が反映できる仕組みを何かしら設定する）といった選択肢が考えられる。

一方、事業・企業経営、街区の開発・運営（土木・建築・エネルギー・生活支援といったハード・ソフト両面）、革新的な商品の企画・開発・販売といった、多角的で専門的な知見の糾合が必要であり、また、町としてのリスクを低減させるという観点からの検討も必要である。

各選択肢のメリット・デメリットを整理する。（【図表７－１－１】）

【図表７－１－１】　事業主体の運営形態の選択肢

（一般社団法人 クラブヴォーバン作成）

No.	運営形態	メリット	デメリット
1	町直接事業	・町の意向が直接反映できる	・町が100%のリスクを負う ・専門的知見を活かしにくい
2-1	PPP（町の株式保有：2/3以上）	・町の意向をほぼ全面的に反映できる	・政治的な不確実性があり、民間事業者が参画しづらい
2-2	PPP（町の株式保有：過半数2/3未満）	・町の意向を強く反映できる	・政治的な不確実性があり、民間事業者が参画しづらい
2-3	PPP（町の株式保有：1/3以上、1/2未満）	・町の意向を反映しやすい ・町のリスクが小さくなる ・専門的知見を活かしやすい	・町としての意向が反映できないことがある
2-4	PPP（町の株式保有：1/3未満）	・町のリスクが小さくなる ・専門的知見を活かしやすい	・町の意向が反映しにくい
3	民間企業の100%出資	・町はリスクを負わない ・専門的知見を活かしやすい	・町の意向が反映しにくい

また、運営体制を検討する際の視点を整理した。（【図表７－１－２】）

【図表７－１－２】　運営体制を検討する際の視点

（一般社団法人 クラブヴォーバン作成）

運営体制を検討する際の視点

1. 街区を開発するに当たっての専門的知見/能力を有することができるか
   a. 企業経営
   b. 街区の開発・運営（ハード・ソフト）
      （土木・建築・エネルギー・生活支援など）
   c. 革新的な商品の企画・開発・販売

2. 資金調達が行えるか
   （財務余力・リスク耐性があるか）

3. 経営に必要な意思決定が迅速に行えるか
   (利害調整/意見集約に時間が掛かり過ぎないか)
   ※当該観点からは、利害関係者は多くなり過ぎない方が良い

4. ガバナンスが確保できるか
   ※当該観点からは、ある程度、多様な利害関係者がいた方が良い

以上の検討を踏まえ、町の意向の反映のしやすさ、町として受忍するリスク、専門的知見の糾合、意思決定の迅速さやガバナンスの確保等のバランスを踏まえ、PPP（町の株式保有:1/3 以上、1/2 未満）の運営形態とするのが良いのではないかと考えられる。

民間企業の参画を求める際には、以下に示すような視点を用いて、参画する個社を評価すべきではないかと考えられる。（【図表７－１－３】）

【図表７－１－３】　運営体制を検討する際の視点

（一般社団法人 クラブヴォーバン作成）

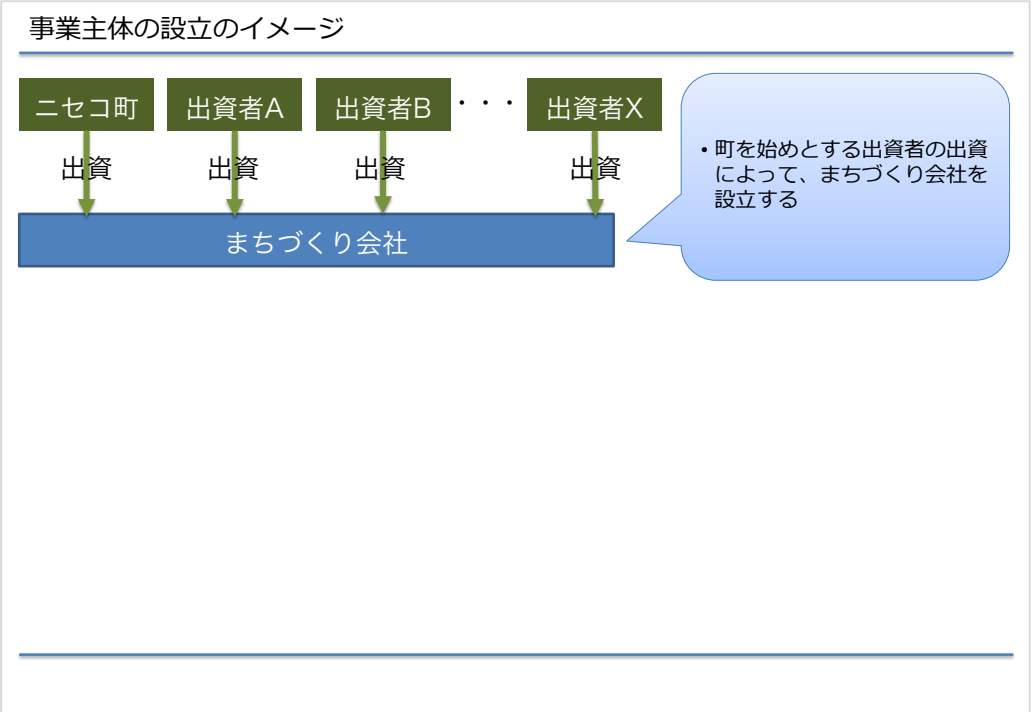
民間企業の参画を求める場合、参画する個社を評価する際の視点

1. 事業理念への共感・コミット
   a. 経営者としての共感・コミット
   b. 組織としてのコミット

2. 経営への貢献
   a. 事業への直接的な貢献
   b. 専門的知見の提供
   c. 人的ネットワークの共有
   d. 財務的貢献

3. 組織評価
   a. 組織のインセンティブとの整合性
      (経営方針の安定性（経営体制、株主体制）)
   b. 財務的安定性
   c. コンプライアンスの確保

以上の検討を踏まえ、事業主体の設立のイメージを示す。（【図表７－１－４】）　今後の事業進捗をにらんで、来年度早期（2020 年 6 月目途）に、ニセコ町及び町内外の事業者の出資によるまちづくり会社を設立し、次節に示す事業を行なっていくことが適当であると考えられる。



【図表７－１－４】　事業主体の設立のイメージ

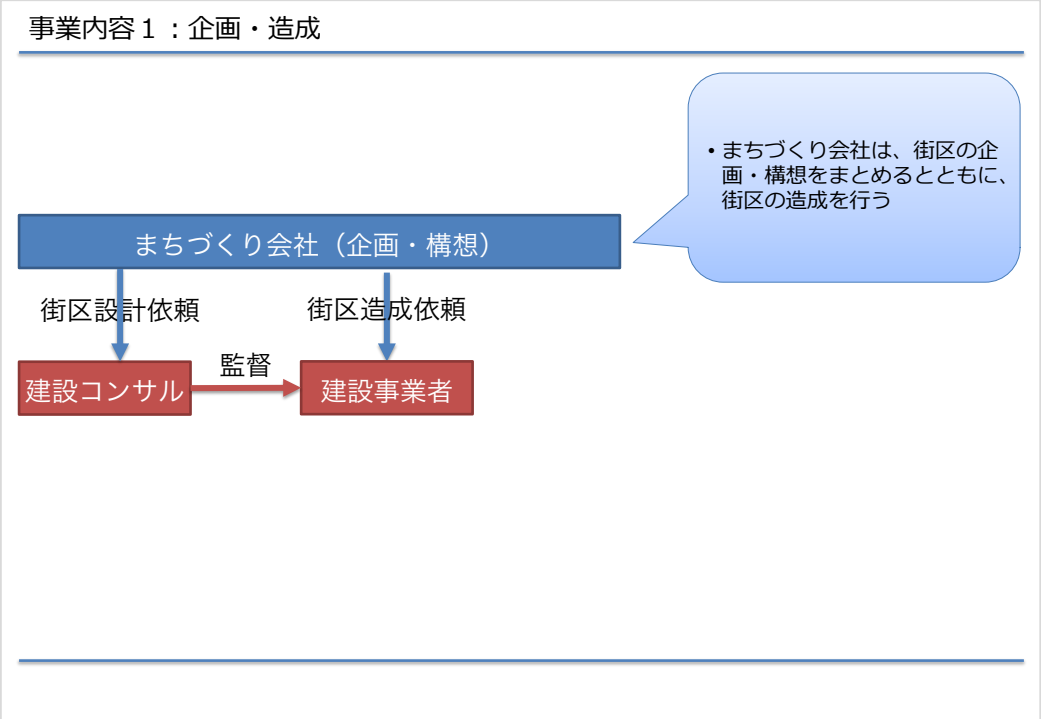
（一般社団法人 クラブヴォーバン作成）

７－２　事業内容の整理

（１）企画・造成事業

まちづくり会社は、本事業の企画・構想をまとめるとともに、モデル地区の造成を行う。企画・構想については、これまでにニセコ町として掲げているビジョン、策定した計画（特に、SDGs 未来都市計画（2018 年８月策定）、NISEKO 生活・モデル地区構築事業構想報告書（2019 年３月策定））や、2019 年度に行われている検討を踏まえ、「先進的な住環境・暮らし方を提示することにより、NISEKO のブランド価値を高め、シビックプライドを醸成する」という基本的な視点に基づいて事業を推進していく。

モデル地区の土地を取得するとともに、建設コンサルタントにモデル地区に係る計画、調査、設計及び監理を依頼するとともに、建設事業者に対してモデル地区の造成を依頼し、企画構想を実際に具現化する役割を担う。（【図表７－２－１】）



【図表７－２－１】　事業内容１：企画・造成

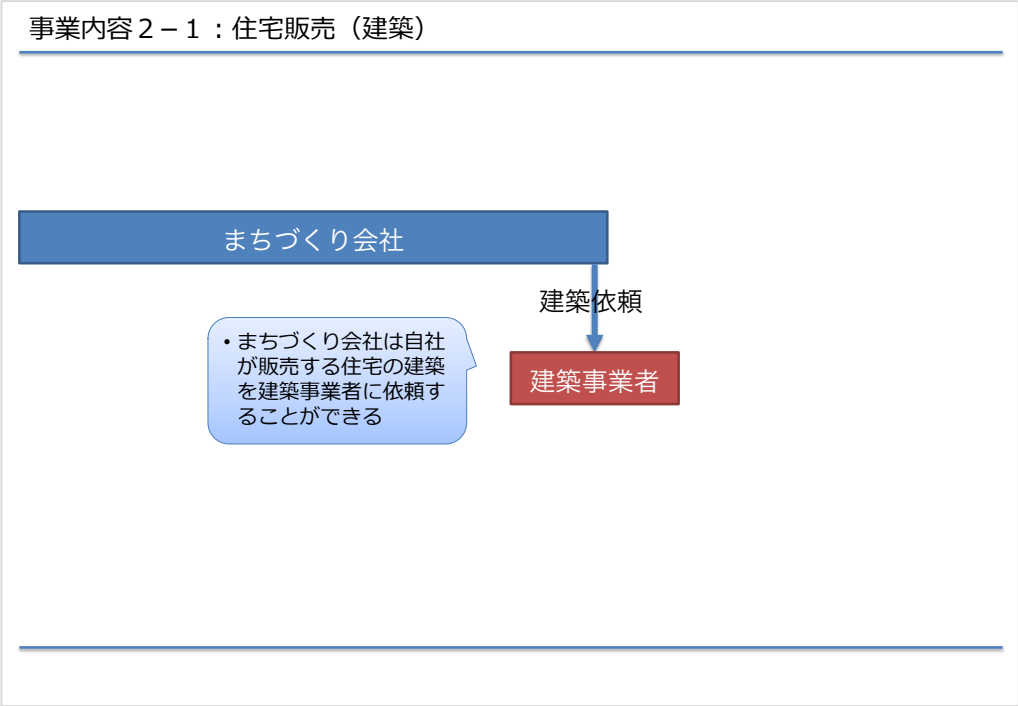
（一般社団法人 クラブヴォーバン作成）

（２）住宅販売事業

前節において検討した内容に基づき、まちづくり会社は分譲住宅を建築・販売する。（【図表７－２－２】、【図表７－２－３】）

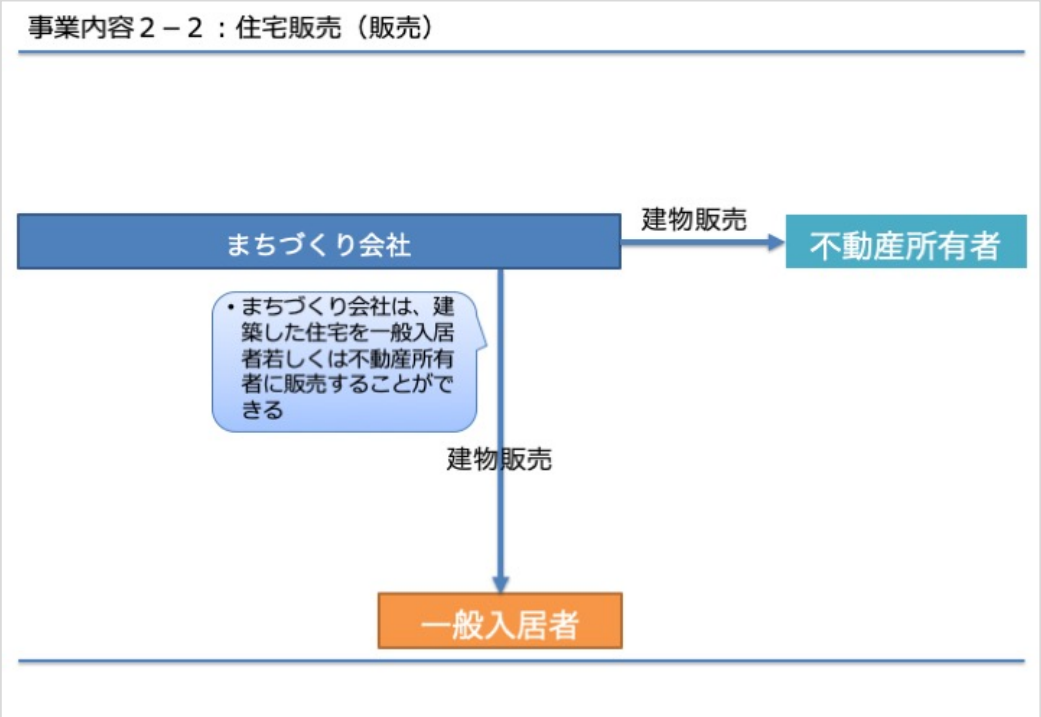
本モデル地区は、2050 年度までに 2015 年度比で温室効果ガス排出量を 86%削減するというニセコ町の目標に基づき、また、域外への資金流出を抑え、地域経済循環を構築していくという基本方針を踏まえて、全ての建築物において例外なく超高断熱・高気密仕様にすることとされている。そのため、本モデル地区で建築物を建築する事業者には相応の技術力を要件として選定を行う。

住宅の販売に際しては、(1) 町内の高齢者のモデル地区への住み替えを通じて、町内において移住子育て世帯向けの賃貸・転売住宅が増加すること、(2) 近年の地価上昇に伴う民間賃貸住宅の家賃上昇を踏まえ、町内で働く若年就労者や子育てを担う世帯等の適切な住宅を確保すること、(3) モデル地区において、多様な年齢・階層・所得を超えた混住を進めること、といった政策目的に考慮した販売活動を行う。



【図表７－２－２】　事業内容２－１：住宅販売（建築）

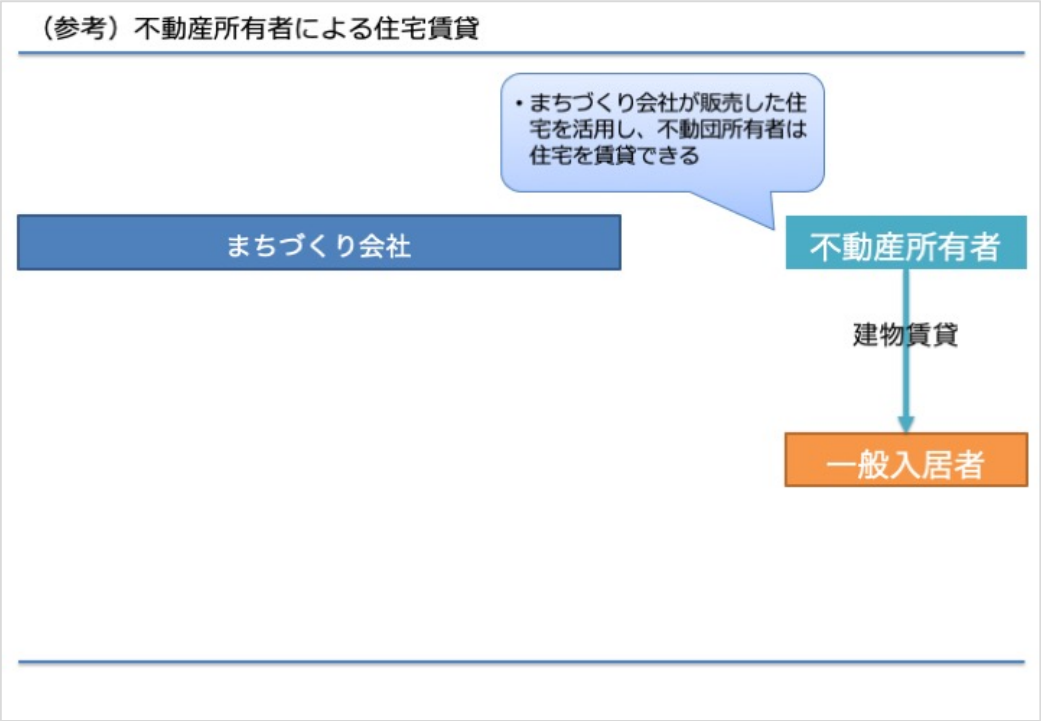
（一般社団法人 クラブヴォーバン作成）



【図表７－２－３】　事業内容２－２：住宅販売（販売）

（一般社団法人 クラブヴォーバン作成）

住宅を購入した不動産所有者は当該住宅を一般住居者に対して賃貸することを想定している。（一定の利回りを得る前提ではあるものの、投機目的、転売目的による住宅の購入は認めない。本モデル地区の理念に共感し、持続可能なまちづくりの推進に寄与したいという不動産所有者からの投資を想定している）（【図表７−２−４】）

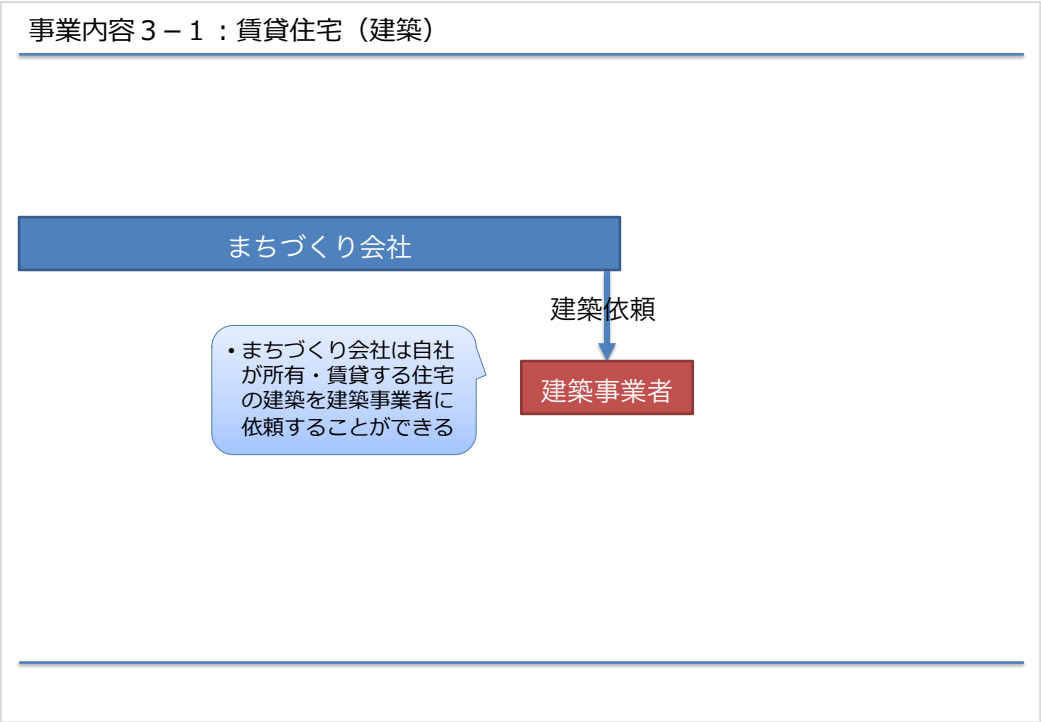


【図表７−２−４】　（参考）不動産所有者による住宅賃貸
（一般社団法人 クラブヴォーバン作成）

（３）賃貸住宅事業

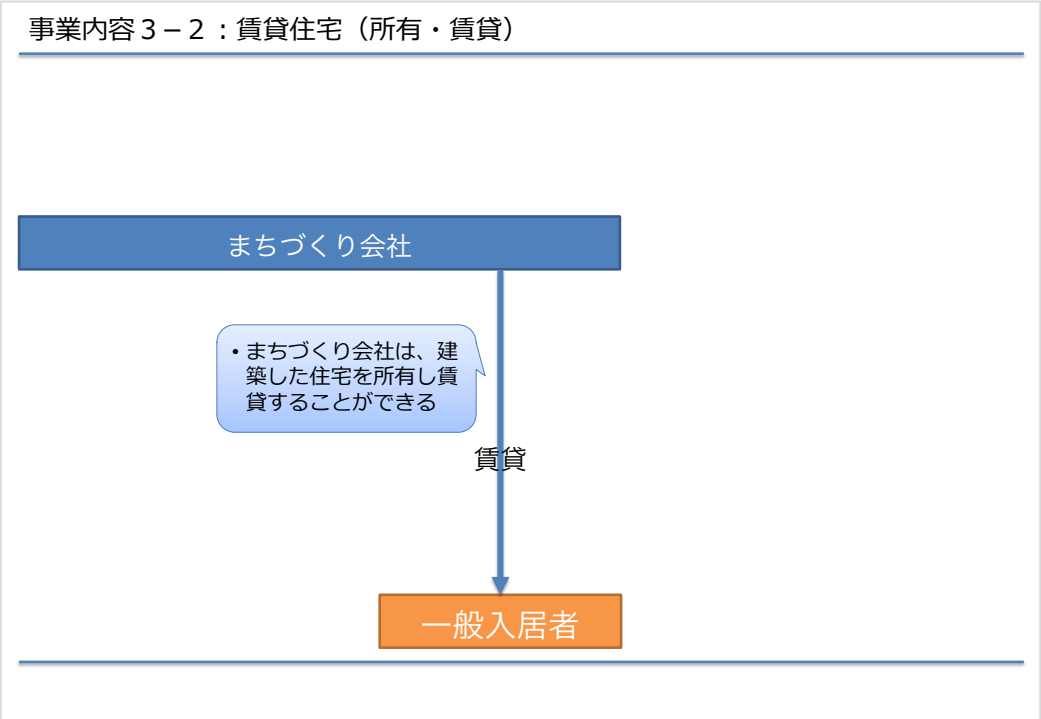
本モデル地区では、地区全体の開発のリスク・費用分担、住宅を所有したいとい住民ニーズの充足のために分譲事業を行う（住宅の販売を行う）が、生活面におけるニセコ町のブランド価値向上、シビックプライド醸成、多様な年齢・階層・所得を超えた混住の推進といった本事業の目的を踏まえ、一定程度については賃貸住宅として運用することを想定している。

前節（【図表７−２−３】、【図表７−２−４】）において述べた通り、一般入居者以外の不動産所有者にも住宅を販売し、当該不動産所有者が住宅を賃貸することを想定しているが、(1) モデル地区全体のコンセプト/価値の堅持、(2) まちづくり会社の収益性の安定といった点に鑑み、一部の住戸について、まちづくり会社自らが所有し、賃貸を行う。　（【図表７−２−５】、【図表７−２−６】）。



【図表７－２－５】　事業内容３－１：賃貸住宅（建築）

（一般社団法人 クラブヴォーバン作成）



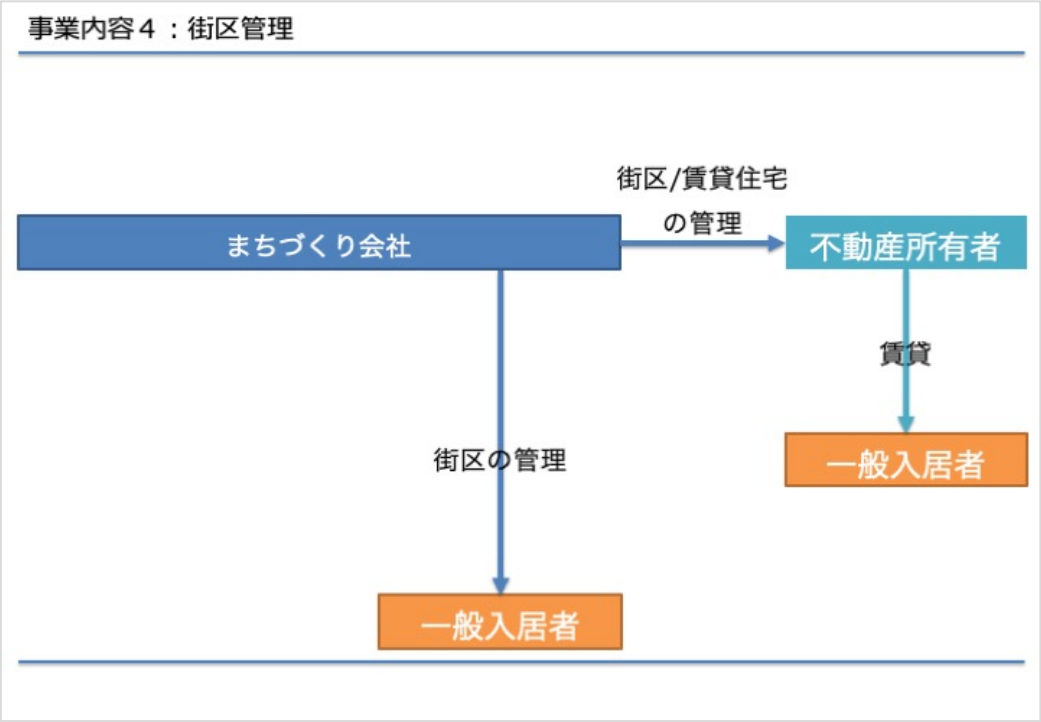
【図表７－２－６】　事業内容３－２：賃貸住宅（所有・賃貸）

（一般社団法人 クラブヴォーバン作成）

（４）街区管理事業

前節で述べた通り、本モデル地区は、経済、社会、環境ともに網羅した暮らしの質の向上、生活面におけるニセコ町のブランド価値向上、シビックプライド醸成等の実現を目的としているため、造成・住宅の建築といったハード面の取組みのみならず、その後の住まい方・モデル地区の管理・運用面といったソフト面での取組みが非常に重要になる。

そのため、造成、住宅の建築・販売のみならず、モデル地区の管理運営や、不動産所有者の賃貸住宅の管理事業も行い、長期間にわたって、本モデル地区の住民及びモデル地区そのものの運営を担っていく。（【図表７−２−７】）



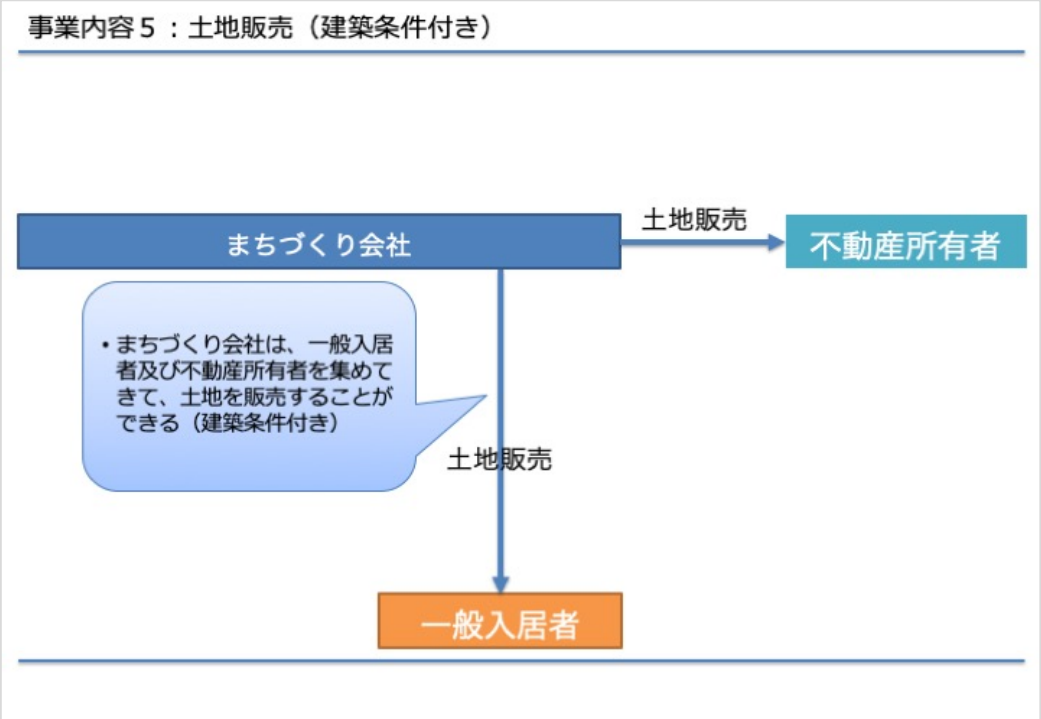
【図表７−２−７】　事業内容４：街区管理

（一般社団法人 クラブヴォーバン作成）

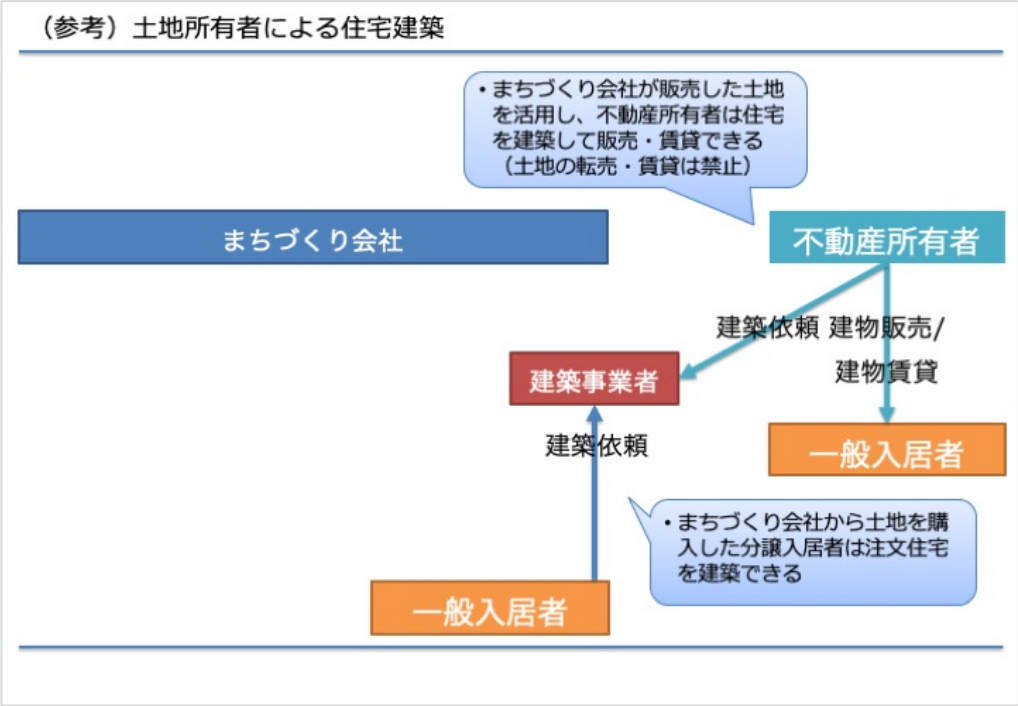
（５）土地販売事業

本事業は、単なる住宅分譲にとどまらない、日本ひいては世界の範となっていくモデル地区の構築を目的としているため、単なる宅地の分譲は極力行わず、原則としてまちづくり会社自らが住宅を販売することを想定している。ただし、まちづくり会社の収益性や財務安定性も踏まえ、一般入居者及び不動産所有者に対して、一部の宅地（土地）を販売する可能性が生じることも想定している。宅地を販売する際には、本事業の目的、コンセプトが堅持されるよ

う、原則として、建築条件付き（一定期間内に特定の建築事業者に建築を依頼することを土地取得の条件とする）として販売するものとする。（【図表７−２−８】）　土地を購入した不動産所有者は住宅を建築して販売若しくは賃貸することを想定している。（土地の転売や賃貸（借地権の転売等）は禁止）（【図表７−２−９】）



【図表７−２−８】　事業内容５：土地販売（建築条件付き）
（一般社団法人 クラブヴォーバン作成）



【図表７－２－９】　（参考）土地所有者による住宅建築

（一般社団法人 クラブヴォーバン作成）

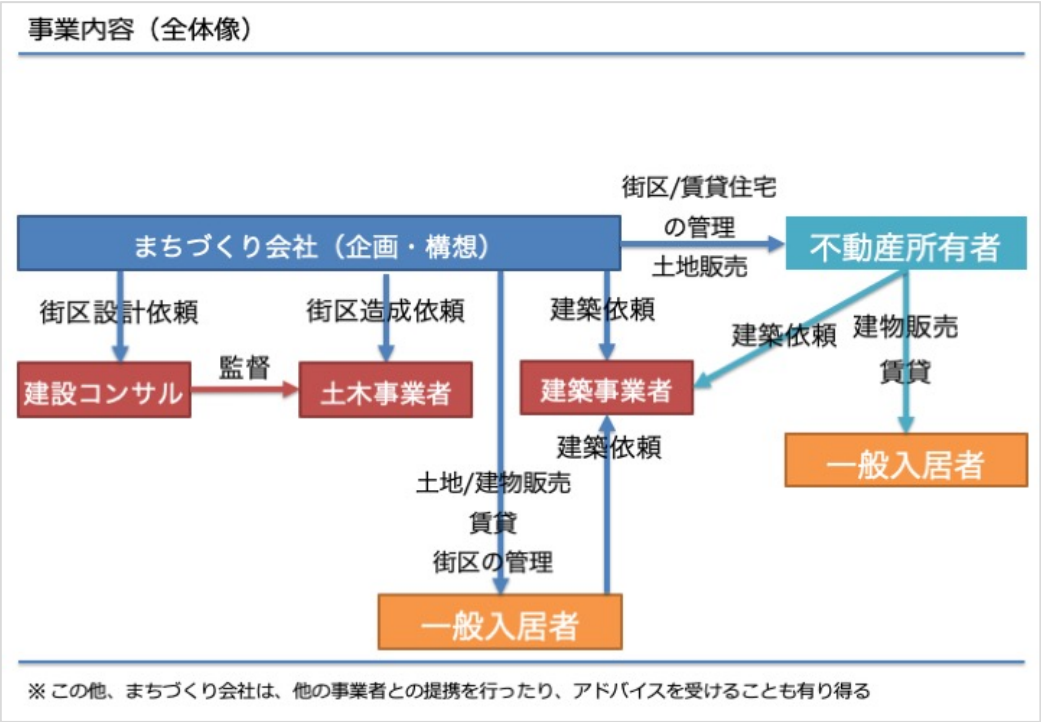
（６）全体像

以上の内容を統合した図を示す。（【図表７－２－10】）　まちづくり会社は本モデル地区の企画・造成から建築・販売・運用・管理までを幅広く行っていく。[12]

[12] なお、本年度、本事業と並行して、役場新庁舎周辺エリアの公共施設、綺羅乃湯周辺エリアの公共施設、ならびに本モデル地区に対する電力及び熱供給を想定した地域エネルギー会社の設立に向けた検討が進んでいた。

同社の組織形態の検討において、固定費削減等の観点から新規設立ではなく既存事業体内の部門設立の方向性が示され、また、本モデル地区は、電力及び熱供給を統合して管理することが長期的に温室効果ガス排出量の低減を推進していくうえで必要不可欠であること、事業実施において地域エネルギー会社との連携が不可欠であること等を勘案して、地域エネルギー会社を「まちづくり会社」の一事業部として設立することが望ましいという結論に至った。

なお、並行して検討が進められている地域商社については、まだ調査・検討段階であるため、必要に応じ、来年度以降、当社との関係、関与の方法について検討する。



【図表７－２－10】事業内容（全体像）

（一般社団法人 クラブヴォーバン作成）

７－３　モデル地区の運営に当たってのルール整備等

（１）背景・目的の整理

本事業は、社会・環境・経済の三側面における持続可能性の担保、先進的な暮らし方の提示、NISEKO のブランド価値の向上、シビックプライドの醸成といった要素の達成を目指しており、街区・住居といったハード面での整備のみならず、街区の維持運営、住民の住まい方を含むソフト面の検討・整備も重要となる。

昨年度報告書にも記載されている通り、住民たちによる人的、社会的な交流な実現のためには、押しつけ型ではない住民自らの手による自治組織・ルールの形成が必要である。一方、本モデル地区全体のコンセプト等の担保のためには、最低限、定めるべきルールがあると考えられる。

以下、他の類似事例の調査を行いつつ、「２－３　課題の整理」であげた町の課題解決へ寄与し、「２－４　モデル地区構築に当たって求められる視点」であげた基本的な視点・基本方針の堅持、事業目標の達成に資するよう、次節以降で、規定・ルールの整備に当たっての論点を整理し、他の先進事例調査、個々の論点の検討を行っていく。

（２）他の類似事例の調査

① 千葉県佐倉市ユーカリが丘：まちづくりの在り方に関する先行事例[13]

ユーカリが丘は千葉県佐倉市の西部に位置するニュータウン。1970 年代から山万株式会社によって開発がなされ、1979 年から分譲がスタートしている。人口動態に配慮して年間 200 戸程度に限定した新築分譲の定量供給を約 40 年続け、新交通システムの導入やショッピングモールの誘致、保育園や高齢者施設の開設など、各世代に配慮したまちづくりを進めている。

特徴的な取組みの一つとして「ハッピーサークルシステム」と呼ばれる、住民限定の住み替え促進施策を実施している。ユーカリが丘在住で、山万が提供する新築住宅若しくは有料老人ホームへ住み替える場合に、一般の仲介の場合に提示する査定額で必ず自宅を買い取るとともに、通常受領している仲介手数料を不要としている。これにより、自宅の売却にかかる手続き、手間、期間、不確実性を低減させることができ、計画的な住み替えのサポートを実現している。（【図表７－３－１】）

【図表７－３－１】ハッピーサークルシステム

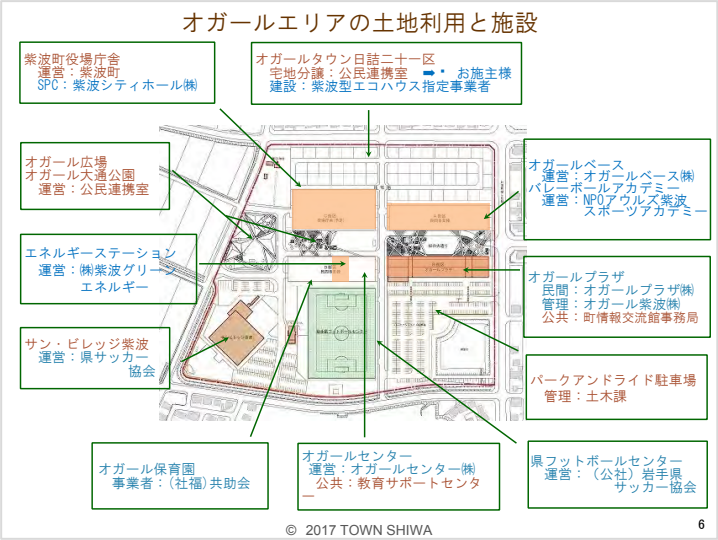
（山万株式会社作成 「夢百科」第 11 号２版より引用）

[13] 關佑也ほか. 住環境形成に係る民間主導型地域管理の実態に関する研究. https://www.jstage.jst.go.jp/article/uhs1993/2002/39/2002_43/_pdf/-char/ja、 山万株式会社. 夢百科 第 11 号２版. https://town.yukarigaoka.jp/news/wp-content/uploads/2013/10/yumehyakka11-2.pdf など参照

② 岩手県紫波町オガールプロジェクト：官民連携事業としての先行事例[14]

「オガールプロジェクト」とは、岩手県紫波町で行われた紫波中央駅前都市整備事業。JR 紫波中央駅前の町有地 10.7ha を中心とした都市整備を図るため、町民や民間企業の意見を聴取した上で平成 21 年 3 月に策定された紫波町公民連携基本計画がベースとなっている。同年 6 月には自治体出資法人であるオガール紫波株式会社を設立、平成 23 年には岩手県フットボールセンターが開場、翌年には官民複合施設のオガールプラザがオープンしている。現在は、8 種の飲食店や 7 つの販売店、3 つのクリニック、2 つの体育館、ホテル、図書館、町役場、サッカー場、スポーツジム、美容院、複数のレンタルスペース、様々なサービス業などの入った複合的な施設となっている。（【図表 7－3－2】）

設立当初は、紫波町が 100%出資し、藤原孝町長が代表取締役となって調査・研究を行なっていたが、翌年には代表取締役を交代、町の株式所有割合も低減させ、民間主導のまちづくりを実現している。SPC を設立した官民複合施設の設立・運営や、PFI（BTO 方式）を活用した庁舎設立など、先進的な公民連携の事例として注目を集めている。



【図表 7－3－2】オガールエリアの土地利用と施設

（紫波町作成 平成 29 年 11 月 17 日 内閣府 経済・財政一体改革推進委員会 第 4 回 評価・分析ワーキング・グループ資料 より引用）

[14]紫波町 経営支援部企画課 公民連携室長 鎌田 千市．紫波町における公民連携によるまちづくり ～ まち 人 オガール ～ 。
https://www.city.nagareyama.chiba.jp/_res/projects/default_project/_page_/001/007/075/280129siryou.pdf オガールプラザ Web ページ．https://ogal.info/ など参照。

③ 北海道下川町一の橋バイオビレッジ構想：町主導のまちづくり、エネルギー利用に関する先行事例[15]

下川町の一の橋地区は、かつては林業を基幹産業として栄え、一時 2,000 人を超える人口を有したが、現在は約 140 人程度まで人口減少した小規模集落。一の橋地区にあった老朽化した公営住宅の移転・建て替えをきっかけとして、下川町では、エネルギー自給型の集住化エリアを整備し、生活を支えるサービス機能を集約するとともに、農林業を通じた雇用の場を確保する取組を推進した。（【図表７－３－３】、【図表７－３－４】）

2014 年に完成した一の橋集住化モデル住宅は、長屋風に外廊下で繋がりつつ、バリアフリーやプライバシー等に配慮した 1LDK から 3LDK まで広さの異なる 22 戸の住宅を整備し、若者から高齢者まで様々な家族構成に対応できるようにしている。結果、集住化住宅に高齢者（入居者の約 1/3）と若者・子供（入居者の約 2/3）の混住により、世代間交流が促進されている。

給湯・暖房はすべて木質バイオマスボイラーから供給され、電力の一部は太陽光発電によって賄われている。また、地域住民の雇用の確保のため、バイオマスボイラーの熱を利用した菌床しいたけ栽培施設の設置や民間企業の薬草栽培研究施設の誘致を行い、自立的かつ安定的な暮らしの実現を模索している。

【図表７－３－３】集住化モデルエリア

（下川町 Web ページより引用）

[15] 農林水産省. 人口減少社会における農村整備の手引き 取組事例.
https://www.maff.go.jp/j/nousin/seibi/sogo/s_seibi/pdf/jinkou_jirei.pdf 、 下川町.
一の橋バイオビレッジ構想～エネルギー自立の地域づくり～.
https://www.town.shimokawa.hokkaido.jp/section/2014/02/post-86.html、など参照

【図表７－３－４】集約化の概要

（農林水産省．人口減少社会における農村整備の手引き 取組事例 より引用）

④ 名古屋市緑区ほら貝木造連棟型住宅（ラインハウス）：住宅形態における先行事例

名古屋市緑区ほら貝木造連棟型住宅（ラインハウス）は、株式会社 WELLNEST HOME が手がける木造連棟型住宅（ラインハウス）。省エネ先進国ドイツヴォーバン地区の流れを受け、敷地を最大限に活かした連棟型の仕様となっている。（５－２（２）③を参照のこと。）

一般に、連棟型住宅（ラインハウス）の場合、各戸が個別の建物として分有されるか（戸建所有）、区分所有法の適用を受ける区分所有の形になるかの検討・整理が必要となる。その検討の際には、基礎・土台部分や、屋上、外壁、柱及び境界壁等を共通にしているかどうかや、どのような様態で建築確認・登記を行うか、建替や再販も見越して建築基準を満たすかどうかの検討が必要である。ほら貝木造連棟型住宅（ラインハウス）の場合、界壁を分けることにより将来的に分離して１戸だけを建替可能としているが、種々の検討を元に、所有形態を区分所有とし、管理規約を作成している。

（３）論点整理

具体的な規程・ルールのあり方の検討に当たって、まずは、どのような観点から検討を行うべきかの論点を整理する。昨年度までの検討・議論を踏まえた論点は下記の通りである。

＜規程・ルールの形態＞
・街区の運営に当たっての規程・ルールの形態（モデル地区のコンセプトの実効性を担保しつつ、柔軟性が確保できる規定・ルールのあり方）

＜土地利用・建築関係＞
・土地や住宅の所有形態のあり方
・土地・住宅の譲渡制限（規定・ルールの遵守、分筆の禁止、適切な面積の住居への住み替え促進等）
・用途制限（土地の利用制限）
・建築物の位置、構造、形態、意匠、建築設備
・住宅等の性能基準
・造作等の制限（景観や除雪・排雪等への対策、子供の遊び場の確保等への慮）

＜生活関係＞
・共有地・公共スペースの管理運営（緑地整備、雪かき等）
・生態系・水質・森林環境・景観等の保護・保全
・居住に当たっての注意事項・モデル地区住民としての義務
－ 自動車関係（自動車の扱い方、駐車場等）
－ 除雪関係（私有地における除雪や、造作制限など）

＜運営主体・実効性の担保＞
・自治組織の形成と運営体制の確保

なお、まちづくり会社としてのインフラ整備や、まちづくり会社と住民との間での契約・ルールと、実際に住民が住み始めた後の住民生活に関するルールとで、検討項目を整理したほうがいいといった町民講座での指摘も踏まえ、本報告書においても、ハード面における検討と、ソフト面における検討を区別して記載することとする。

（４）規程・ルールの形態

一般的に、本モデル地区のような街区開発の際のルール整備に当たっては、当該ルールの安定性・永続性・不変性（当該ルールが長く続いていくことを前提に住民若しくは不動産所有者が住居を購入し、当該地区に住民が住むため）と、その柔軟性・可変性・弾力性はトレードオフ（二律背反）の関係性となる。本事業のコンセプトの実効性を担保しつつ、その前提で初期に住居を購入・居住した住人にとっては、初期のコンセプトの貫徹が確保されるルール整備の在り方が望ましい。一方で、月日が経つにつれて、当初設定したルールが時代にそぐわなくなることも想定されるとともに、新しく居住してくる住人の声も一定程度ルールに反映すべきであると考えられる。くわえて、本事業の事業主体の経営上は、購入・居住希望者が減少した際には、一定程度ルールを柔軟にすることにより、購入者・居住者が確保できるような余地を残しておくことも必要である。そのため、どの程度の不変性/可変性を選び、硬直的/柔軟的な運用とするかについては、各項目毎に慎重に検討が必要であり、本年度の検討をもってして、全てのルールの形態及び内容を決定することは適当ではない。

一方で、本年度の検討を通して、大まかな方向性が明らかになった部分もあり、また、来年度以降の実施設計を見越して、特にインフラ整備やハード面に係るルールについては、一定の方針を示すことが必要だと考えられる。

一般的に、市街地の地区レベルを対象とした環境形成に関するルールとして、地区計画、建築協定、自主条例に基づくルール、地区住民等による任意のルールなどがあるとされている[16]。それぞれにおける性格を整理すると、下記の通りとなる。（【図表７−３−５】）

[16] 「地区まちづくりルール普及・推進ガイドブック」（平成 22 年 3 月 地区レベルのまちづくりルール形成普及推進調査研究会）
http://www.mlit.go.jp/totikensangyo/totikensangyo_tk2_000067.html

【図表７－３－５】地区まちづくりルールの制度の概要

（「地区まちづくりルール普及・推進ガイドブック」

（平成 22 年 3 月 地区レベルのまちづくりルール形成普及推進調査研究会）より引用）

各制度		根拠法	ルールを策定・締結する者	制度の概要	定められる地区
地区計画		都市計画法12条の5	市町村	それぞれの地区の特性に応じて、良好な都市環境の形成を図るために必要な事項を定める比較的小規模の地 区レベルにおける都市計画である。地区計画では、地 区の目標や将来像を示す地区計画の方針や建築物の建 築ルール等を具体的に定める地区整備計画等を定める。用途地域の規制を強化又は緩和することができる。	都市計画区域のうち、用途地域が定められている土地の区域又は用途地域が定められていない土地の区域のうち一定条件の区域内
地区計画等(地区計画を除く。)		密集市街地における防災街区の整備の促進に関する法律等	市町村	地区計画等とは、上記の都市計画法に基づく地区計画及び次の4種類の計画をいう。 ○防災街区整備地区計画 ○歴史的風致維持向上地区 ○沿道地区計画 ○集落地区計画	都市計画区域内において、密集市街地における防災街区の整備の促進に関する法律等都市計画法以外の法律で定められた一定の区域内
建築協定		建築基準法 69条	土地所有者等	住宅地としての環境や商店街としての利便を高度に維持、増進する等のために、土地所有者等が用途や容積率等の建築物の基準について締結する協定である。原則として区域内の土地所有者等の全員合意が必要。特定行政庁の認可が必要であり、認可後は新たな土地所有者等も協定の内容に拘束される。	市町村が建築協定条例で建築協定の締結を認めている区域内
緑地協定		都市緑地法 45条	土地所 有者等	地域の良好な環境の確保を図るために、土地所有者等が緑地の保全や緑化に関し締結する協定て゛ある。原則として区域内の土地所有者等の全員合意が必要。市町村の認可が必要であり、認可後は新たな土地所有者等も協定の内容に拘束される。	都市計画区域又は準都市計画区域内
景観協定		景観法 81 条	土地所 有者等	土地所有者等が良好な景観の形成に関し締結する協定である。原則として区域内の土地所有者等の全員合意 が必要。景観行政団体の認可が必要であり、協定の認可後は新たな土地所有者等も協定の内容に拘束される。	景観計画区域内
その他に基づくルール（例）	特別用途地区	都市計画法 8条	市町村	都市計画に定める地域地区の一種で、地区の特性にふさわしい土地利用の増進、環境の保護等の特別の目的の実現を図るため、用途地域の指定を補完して定める地区である。特別用途地区では、その地区の指定の目的のために必要となる建築物の用途、建築物の敷地、構造又は建築設備に関する制限を条例で定める。	用途地域内
	高度地区	都市計画法 8条		都市計画に定める地域地区の一種で、市街地の環境を維持し、又は土地利用の増進を図るために定める地区である。高度地区では、建築物の高さの最高限度又は最低限度を定める。	用途地域内
	景観地区	景観法第 61 条		都市計画に定める地域地区の一種で、市街地の良好な景観の形成を図るため、形態意匠や高さ等建築物に関する制限を定める地区である。	都市計画区域又は準都市計画区域
	景観計画	景観法8条	景観 行政 団体	良好な景観の形成を図るため、良好な景観の形成に関する基本的な方針や行為の制限等に関する事項を定める計画である。	都市、農山漁村その他市街地又は集落を形成している地域及びこれと一体となって景観を形成している地域における一定条件の土地
自主条例に基づくルール		自主条例	条例に位置づけられた住民組織等	市町村の自主条例(※)に基づく地区まちづくりルールである。定められる事項、規制内容等は条例により 定められる。 ※法律の具体的委任に基づかない条例をいう。	当該条例による
任意のルール		－	地区住民等	地区住民等か゛、法令に基つ゛かない住民間の取り決めと して定める地区まちつ゛くりルールて゛ある。定められる 事項、規制内容等は当該ルールにより定められる。	－

[17]

[17] 本資料は平成 21 年度時点での法制度に基づいているため、現在は制度が変更されている可能性があることに留意が必要である。

都市計画法に基づく地区計画等は、都市計画区域を前提としていることから、本事業における現実的な選択肢としては、建築基準法に基づく建築協定や自主条例、地区住民等による任意のルール（契約関係など）が考えられる。

建築基準法に基づく建築協定や自主条例は、条例策定までの期間や行政コストがかかり、また、一度策定した後の修正が容易でないが、安定性・永続性・不変性が求められる項目には、当該形態によって整備することも一案であると考えられる。（特に、インフラ整備やハード面に係るルール等）

一方、本事業では、「ここに居住することになる住民たちの間、および周辺既存住宅地の住民との間での活発な人的、社会的な交流が自発的になされるような、これまでの押しつけ型、行事先行型ではない持続可能な自治会を構成すること」といった目標が掲げられており、住民生活に関するルールは、本モデル地区の住民が先導して改めて検討を行い、時宜に合うように、柔軟に、弾力的に運用していけるようなルール形態の在り方（たとえば、地区住民等による個別の契約や、まちづくり会社を中心とした契約、管理規約などの任意のルール）が望ましいと考えられる。

（５）ハード面に関するルール整備

ハード面に関する論点としては、下記のような事項があげられる。

＜土地利用・建築関係＞

・土地や住宅の所有形態のあり方
・土地・住宅の譲渡制限（規定・ルールの遵守、分筆の禁止、適切な面積の住居への住み替え促進等）
・用途制限（土地の利用制限）
・建築物の位置、構造、形態、意匠、建築設備
・住宅等の性能基準
・造作等の制限（景観や除雪・排雪等への対策、子供の遊び場の確保等への配慮）

①　土地や住宅の所有形態のあり方について

土地の所有形態のあり方については、1）単純に所有権を分譲するという方法と、2）地上権を売却するという方法 の２通りが考えられる。定期借地権の種類は下記の通りである。（【図表７−３−６】）

本点は、住民の生活、モデル地区全般における契約関係、まちづくり会社の事業運営にも大きく影響を与えることから、慎重な検討が必要である。今後、住民の意向や、モデル地区としてのルール整備・運用の全体像、まちづくり会

社の収支計画の詳細化に伴って、具体的な検討を行うことが必要だと考えられる。

【図表７－３－６】定期借地権の種類

（国土交通省 HP 定期借地権の解説 ２．定期借地権の法的整理 より引用）

(2) 定期借地権の種類

借地権		存続期間	利用目的	契約方法	借地関係の終了	契約終了時の建物
定期借地権	一般定期借地権（法２２条）	５０年以上	用途制限なし	公正証書等の書面で行う。 [1]契約の更新をしない [2]存続期間の延長をしない [3]建物の買取請求をしない という３つの特約を定める。	期間満了による	原則として借地人は建物を取り壊して土地を返還する
	事業用定期借地権（法２３条）	１０年以上５０年未満	事業用建物所有に限る（居住用は不可）	公正証書による設定契約をする。 [1]契約の更新をしない [2]存続期間の延長をしない [3]建物の買取請求をしない という３つの特約を定める。	期間満了による	原則として借地人は建物を取り壊して土地を返還する
	建物譲渡特約付借地権（法２４条）	３０年以上	用途制限なし	３０年以上経過した時点で建物を相当の対価で地主に譲渡することを特約する。口頭でも可	建物譲渡による	[1]建物は地主が買取る [2]建物は収去せず土地を返還する [3]借地人または借家人は継続して借家として住まうことができる
普通借地権		３０年以上	用途制限なし	制約なし 口頭でも可	[1]法定更新される。 [2]更新を拒否するには正当事由が必要。	[1]建物買取請求権がある。 [2]買取請求権が行使されれば建物はそのままで土地を明け渡す。借家関係は継続される。

また、住宅の所有形態のあり方については、７－２　事業内容の整理でも述べたように、住民若しくは不動産所有者に対して売却するか、まちづくり会社が所有を続けて賃貸するかといった方策を検討している。売却の方法については、集合住宅については区分所有として売却することとなる。ラインハウスについては、戸建分譲形式での売却と、区分所有形式での売却の２通りの方法の比較考量が必要である。

②　その他の制限事項等

本事業のコンセプトを堅持するために、その他の制限事項に関する検討も必要である。たとえば、本モデル地区でのコンセプトや、次項「ソフト面に関するルール整備」への賛同・遵守を担保するためにも、転売目的で土地や住宅が取得されることを防いだり、適切な居住土地面積を確保するための分筆の禁止などが挙げられる。また、モデル地区の居住環境を保つための用途制限（土地の利用制限）、景観や共有地等を確保するための、建築物の位置、構造、形態、意匠、建築設備等の遵守、省エネ性能を一定以上に保つための住宅等の性

能基準の遵守、景観や除雪・排雪等への対策、子供の遊び場の確保等への配慮するための私有地内での造作等の制限については、建築協定や自主条例等によって規定することが必要であると考えられる。[18]

また、昨年度の検討において、モデル地区全体の年齢構成を適切に保つためには、適切な面積の住居への住み替え促進等が必要であることが明らかにされた。（昨年度の報告書 5−3 モデル地区の開発に向けた進め方 （4）モデル地区における混住シミュレーション pp. 73−77）適切な面積の住居への住み替えは、規制的手法での実現が難しいことから、住民間もしくは住民とまちづくり会社の間での契約において努力義務・留意事項として規定するほか、経済的手法・誘導的手法を通じた実現が考えられる。[19]

（6）ソフト面に関するルール整備

ソフト面に関するルールについては、本節（3）規程・ルールの形態 でも述べた通り、モデル地区に居住する住民が先導して自発的かつ持続可能な自治会を形成していく中で検討を深めるべきものである。

来年度意向、造成・開発計画が詳細化して作業が進められ、また、マーケティング・営業活動が本格化していく中で、本モデル地区に居住する住民の候補が具体化してくるものと考えられる。本報告書においては、論点を改めて提示するにとどめ、来年度以降の継続検討課題としたい。

＜生活関係＞

・共有地・公共スペースの管理運営（緑地整備、雪かき等）
・生態系・水質・森林環境・景観等の保護・保全
・居住に当たっての注意事項・モデル地区住民としての義務
− 自動車関係（自動車の扱い方、駐車場等）
− 除雪関係（私有地における除雪や、造作制限など）
（以下、まちづくり町民講座にて提示された意見）

---

[18] たとえば、神戸市桜が丘地区は地区計画、自主条例及び任意のルールを通じて用途制限、敷地面積の最低限度、建築物の高さ制限、壁面位置等を規定している。また、柏市柏の葉一丁目景観重点地区は自主条例を通じて敷地分割の禁止、建築物の用途制限、壁面位置の制限、屋根勾配、工作物、色彩の制限等を規定している。。

[19] たとえば、千葉県佐倉市のユーカリが丘においては、同地区全体を開発・管理・発展させている山万株式会社が、ハッピーサークルシステムと題して住み替えを促進し、同システムを対象として 2018 年にグッドデザイン賞が授与されている。同システムは、住民がユーカリが丘地域の中で新たに山万が分譲する物件へと住み替える際に、古くなった自宅を査定額の 100%で買い取ることで、ライフスタイルに合わせた住まいへの住み替えを促進するとともに、買い取った住宅をリフォームして若い世代に再度販売することで、街に住み世代の循環を促し、多様な世代が住む街づくりを実践して街の活性化を図る施策である。

- 隣の人の顔が見える町に向けて、それに資する取組みができないか
- 町内会の活動にはなるべく参加してもらうような方策をとるべき
- お年寄りと子供たちが交流する場所を整備すべきでないか
- 自動車より歩行者を優先するようなルールを整備すべき
- 一定期間内にラジヲニセコに必ず出演するようなあり方が良いのでは
- お節介な町を目指すという理念も掲げたらどうか

＜運営主体・実効性の担保＞
・自治組織の形成と運営体制の確保

7－4　収支計画

以上の検討を踏まえた収支計画を示す。（【図表 7－4－1】）

本事業は、本年度の検討を踏まえ、2020 年年央にまちづくり会社を設立し、2020 年度に実施設計、2021 年度に第 1 工区の造成を行うこととしている。次年度以降も、テストマーケティング（本モデル地区の住民の想定の具体化）、実際の募集、営業活動や、実施設計、実際の造成、そして住宅建築の詳細検討、出資者や金融機関等とのやりとりを通じて、本収支計画も精緻化、具体化していくことが見込まれる。

【図表７−４−１】まちづくり会社の収支計画

（一般社団法人 クラブヴォーバン作成）[20]

（単位：千円）			R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12	R13	R14	R15
			2020FY	2021FY	2022FY	2023FY	2024FY	2025FY	2026FY	2027FY	2028FY	2029FY	2030FY	2031FY	2032FY	2033FY
実施設計				造成	建築											
第1工区								造成	建築							
第2工区（※第1工区の進捗によって変更が有り得る）												造成	建築			
第3工区（※第1工区の進捗によって変更が有り得る）																
収支計画																
		↓単価														
収入	分譲収入小計		0	0	137,922	226,268	260,857	226,268	201,299	385,195	284,545	284,545	341,900	197,203	371,494	290,595
	賃貸・管理収入小計		0	0	798	2,437	4,386	6,026	7,355	9,748	11,476	13,204	15,618	17,081	19,673	21,744
	まちづくり部門収入合計		0	0	138,720	228,705	265,244	232,294	208,654	394,942	296,021	297,749	357,519	214,284	391,166	312,339
	エネルギー事業部門収入合計		5,000	43,210	24,839	34,204	25,573	19,571	19,769	20,167	20,167	20,167	20,167	20,167	20,167	19,967
	全体収入総計		5,000	43,210	163,558	262,910	290,816	251,865	228,422	415,109	316,188	317,916	377,685	234,451	411,333	332,306
支出	分譲支出小計		125,445	213,825	92,425	142,739	156,818	235,741	119,495	216,084	163,729	270,002	192,799	124,118	209,229	153,614
	賃貸・管理支出小計		0	0	1,200	1,200	1,200	1,200	2,000	2,000	2,000	2,000	4,000	4,000	10,646	17,662
	まちづくり部門支出合計		125,445	213,825	93,625	143,939	158,018	236,941	121,495	218,084	165,729	272,002	196,799	128,118	219,875	171,276
	エネルギー事業部門支出合計		3,530	100,595	15,323	21,076	21,076	21,076	21,076	21,076	21,076	21,076	30,037	21,076	21,076	21,076
	間接小計		14,100	22,400	22,400	22,400	22,400	22,300	21,900	21,500	21,100	20,700	20,300	19,900	19,500	19,100
	支出合計		143,075	336,819	131,349	187,415	201,494	280,317	164,471	260,659	207,904	313,778	247,136	169,094	260,451	211,452
営業収支			-138,075	-293,609	32,210	75,495	89,322	-28,452	63,951	154,450	108,283	-4,138	130,549	65,357	150,882	120,854
		↓出資金														
財務収支	出資	60,000														
	配当															
	借入		100,000	300,000												
	返済	15 年返済	0	0	0	0	0	6,667	26,667	26,667	26,667	26,667	26,667	26,667	26,667	26,667
財務支出合計			100,000	300,000	0	0	0	-6,667	-26,667	-26,667	-26,667	-26,667	-26,667	-26,667	-26,667	-26,667
		↓出資金														
収支総合計		60,000	-38,075	6,391	32,210	75,495	79,061	-46,075	28,383	96,877	60,825	-41,869	75,964	28,189	94,181	69,765
現預金残高			21,925	28,316	60,526	136,021	215,082	169,007	197,391	294,268	355,093	313,224	389,189	417,377	511,558	581,322
	借入残金		100,000	400,000	400,000	400,000	400,000	393,333	366,667	340,000	313,333	286,667	260,000	233,333	206,667	180,000
	資本金+資本準備金		60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000

[20] ６−２　事業内容の整理　（６）で記載した通り、本年度の検討においてまちづくり会社の中にエネルギー事業部を設立する方向性となったため、本収支計画にはエネルギー事業部の収支計画も記載している。

８　終わりに

本報告書では、昨年度までの検討の経緯や昨年度までの事業構想を概観した上で、本年度の活動として、町内事業者、高齢者、子育て世代等への意向調査（テストマーケティング）、地元工務店向け技術研修、モデル地区の基本設計、本事業の運営体制、事業内容、コミュニティづくりのための方策・ルールの検討、収支計画等について示してきた。

本事業は、「先進的な住環境・暮らし方を提示することにより、NISEKO のブランド価値を高め、シビックプライドを醸成する」という基本的な視点に基づき、継続的な検討が進められている。来年度（2020 年度）には、本基本計画に基づき、道路や造成等に関する実施設計を行い、並行して、マーケティング活動や販売活動が行われる予定である。

しかし、昨年度から累次述べられてきた通り、本事業は、「学びながら進化する都市計画」として、

・これまでの宅地造成にはない新しい発想のものであるため、段階的な検証・改善が不可欠であること
・地域コミュニティの形成に向けてしっかりと時間をかけ、モデル地区内に住む住民同士も含めた対話が必要不可欠であること。また、学びながら住民対話を繰り返し、より熟度の高い整備を進めていくことは、ニセコ町にとっても、これまで実践してきた「住民参加」等による自治のまちづくりと合致していること

といった点に留意しながら進めることが重要である。もちろん、初期に設定したコンセプトや基本方針をやみくもに変更してゆくのではなく、市場環境や町民のニーズの変化、あるいは実績に基づいて PDCA サイクルを回す際においても、常に、そうした進化（修正、改善、更新）が、コンセプトや基本方針に合致しているかを最重視していく必要がある。

そうした前提を踏まえつつ、今後、本報告書をスタート地点として、より一層の住民対話、住民説明会、町づくり町民講座などを通じたニセコ町らしい「住民参加」と「情報共有」を通じて、ニセコ町が大切にしてきた「相互扶助」と、町民一人ひとりによる「自治」をさらに発展させていき、世界に誇る持続可能なまちづくりを世界に示していく。

以上

参考資料一覧

・別紙　本事業の検討の経緯（関連資料含む）

本構想の検討の経緯

日時	場所	内容
令和元年 6 月 25 日	ニセコ町民センター 研修室2	第 180 回まちづくり町民講座 「NISEKO 生活・モデル地区」 ～地域出資によるまちづくり～
令和元年 8 月 30 日～ 8 月 31 日	愛知県名古屋市内	第2回　ニセコ町内事業者向け省エネ住宅研修会
令和元年 9 月 17 日	ニセコ町役場 2階第2会議室	第2回　SDGsモデル事業推進協議会
令和元年 9 月 17 日	ニセコ町民センター 小ホール	第1回 「NISEKO 生活・モデル地区」事業説明会
令和 2 年 1 月 15 日	ニセコ町民センター 研修室1	第3回　SDGsモデル事業推進協議会
令和 2 年 1 月 15 日	ニセコ町民センター 研修室1	第 188 回まちづくり町民講座 「NISEKO 生活・モデル地区」 ～持続可能なまちづくりに向けた街区づくり手法、新たな暮らし・コミュニティ形成～
令和 2 年 2 月 25 日	ニセコ町民センター 大ホール	第4回　SDGsモデル事業推進協議会 （地域エネルギー利活用検討協議会と共同開催）
令和 2 年 2 月 25 日	ニセコ町民センター 大ホール	第 189 回まちづくり町民講座 「NISEKO 生活・モデル地区」 ～気になる！「地域エネルギー会社」のゆくえ～

※ SDGsモデル事業推進協議会の設置要綱及び委員名簿を参考資料として添付する

※※ このほか、クラブヴォーバン及びニセコ町役場において、対面・非対面における累次の打ち合わせ・検討を行なった。

ニセコ町ＳＤＧｓモデル事業推進協議会　設置要綱

平成３１年２月１２日
訓令第４号

（設置）
第１条　ニセコ町ＳＤＧｓ未来都市計画に位置付けている自治体ＳＤＧｓモデル事業（以下「モデル事業」という。）について審議するため、ニセコ町ＳＤＧｓモデル事業推進協議会（以下「協議会」という。）を設置する。

（審議事項）
第２条　協議会は、モデル事業の推進に関する基本的事項を調査審議する。

（組織）
第３条　協議会は、委員１８人以内で組織する。
２　委員は、次に掲げる各号の中から町長が委嘱する。
（１）モデル事業の推進に関し識見を有する者　１５人以内
（２）一般公募に応じた者　３人以内
３　前項第２号の一般公募に応じた者が定数に満たなかった場合は、男女及び年齢構成を勘案し、前項第２号の人数を上限に、町長の指名する者をもって不足定数を補うことができる。
４　委員の任期は２年とし、補欠委員の任期は前任者の残任期間とする。ただし、再任は妨げない。
５　協議会は、必要に応じて、オブザーバーを置くことができる。
６　協議会は、必要に応じて、アドバイザーを招へいすることができる。

（役員）
第４条　協議会に座長及び副座長を置く。
２　座長及び副座長は、委員が互選する。
３　座長は、協議会を代表し、会務を総理する。
４　副座長は、座長を補佐し、座長に事故があるときは、その職務を代理する。

（協議会）
第５条　協議会は、座長が招集する。
２　協議会は、委員の過半数が出席しなければ開くことができない。
３　協議会の議事は、出席委員の過半数で決し、可否同数のときは座長の決するところによる。

（ワーキンググループ）
第６条　座長は、協議会における検討を円滑にするため、ワーキンググループを設けることができる。

（庶務）
第７条　協議会の庶務は、企画環境課で処理する。

（委任）
第８条　この要綱に定めるもののほか、協議会に関し必要な事項は町長が別に定める。

附　則
この訓令は、公布の日から施行し平成３１年２月１２日から適用する。
附　則（令和元年９月２４日訓令第２７号）
この訓令は、公布の日から施行し平成３１年２月２７日から適用する。

ニセコ町SDGsモデル事業推進協議会　委員名簿

区分	所属	役職	氏名
委員	ニセコ町建設業協会	会長	牧　野　雅　之
		副会長	石　塚　崇　悦
		副会長	浦　野　隆　志
	ニセコ町宅建協会	会長	舘　野　　孝
	ニセコ町商工会	副会長	下　田　伸　一
	ニセコ町環境審議会	会長	本　間　泰　則
	ニセコ町民生委員会・児童委員会	会長	高　屋　清　一
	さくら団地町内会		大　村　潤　一
	北海道信用金庫ニセコ支店	支店長	宇　山　孝　志
	北洋銀行倶知安支店	支店長	石　垣　和　明
	北海道銀行NISEKO事務所	所長	葛　西　英　剛
	公募委員、子育てママの会		高　井　裕　子
	公募委員		山　本　克　彦
	公募委員		斉　藤　海三郎
	ニセコ町土地開発公社	理事長	髙　橋　　守
	ニセコ町副町長	副町長	林　　知　己
	ニセコ町役場建設課	課長	高　瀬　達　矢
	ニセコ町役場上下水道課	課長	石　山　康　行