すまいテラスいな協議会

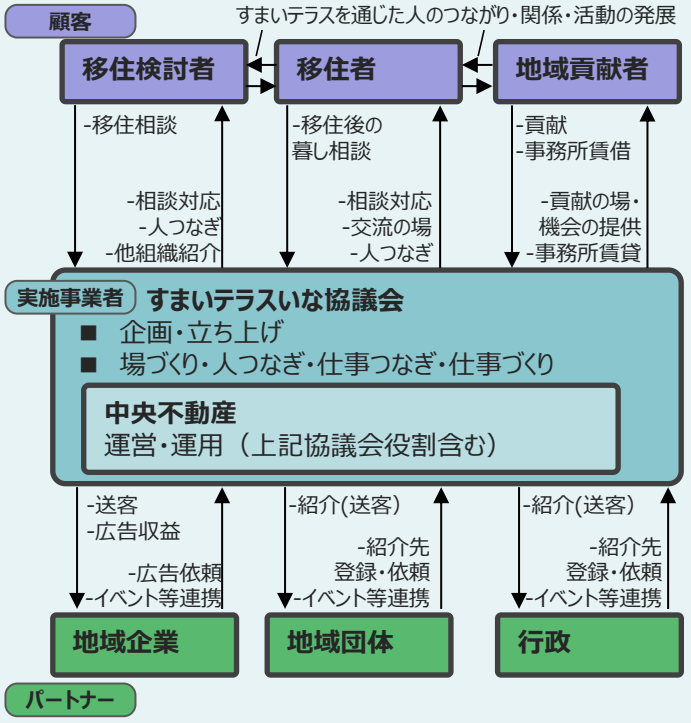
事業概要	伊那市駅周辺商店街にある３層の空き店舗を活用し、伊那谷・木曽谷に移住したい人、移住した人、地域に貢献したい人が交流し、暮らしのよろどころとなる空間を創造し、地方中小都市における空き家再生モデルの構築を行った【3月・4月プレを経て2024年5月13日グランドOPEN】

事業者情報

団体名	すまいテラスいな協議会
所在地	長野県伊那市中央区4810-10
設立時期	令和4年11月10日
団体ＨＰ	https://sumaiterasuina.com

活動地域	長野県　伊那谷・木曽谷

事業スキーム



取組内容及び成果

１，移住・定住・交流の拠点となるための機能及び移住希望者へのコンサルティング機能の再考と整備

単に、地域の情報が取得でき、物件探しを相談できる窓口ではなく、ポストコロナ時代を過ごす現役世代が求める情報・機能を改めて見つめ直し、それを空間の中に機能として落とし込んだ。さらに、移住相談の訪問者に対して、その需要を最大限に引き出せるようなコンサルティングのノウハウを取りまとめた。この取りまとめはマニュアル化し、他地域でも使える汎用性を持たせた。

①時代背景を踏まえ、地域特性を生かした移住・定住に資する情報発信・コンサルティングのあり方検討

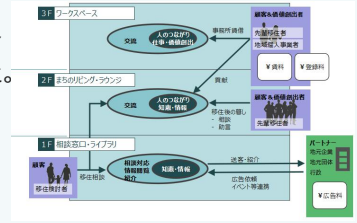
②情報発信・コンサルティングマニュアルの作成

２，一定規模の床面積のある空き家（空き店舗）のハイブリッドな機能配置のあり方検討

需要が薄く、一定規模のある地方都市の空き家（空き店舗）において、移住・定住・交流のコンテンツを核とし、地方都市で求められる複数の機能をハイブリッドに組み合わせた床及び空間の使い方について検討し、モデル化した。検討にあたっては、アンケート調査により需要者側の意向を分析する。あわせて、地域有志のネットワーク「長野ビジネス塾」を活用し、需要の掘り起こし、テナント付けもあわせて行う(実施中)。

①移住・定住・交流をコンテンツとした地方中小都市におけるハイブリッドな空間利用のあり方検討

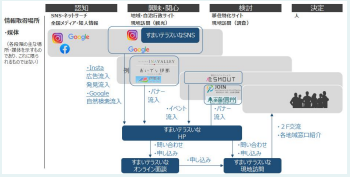
②地域有志と協業したテナント付けのあり方検討



３，移住した人・移住したい人・地域貢献したい人のための空き店舗リノベーション事業

上記した１，２，のソフト施策と連動し、具体的な空き添付のリノベーション設計・工事実施を行う(実施中)。本プロジェクトが地方都市におけるモデルとなるよう、ブランディング及び情報発信を行う(実施中)

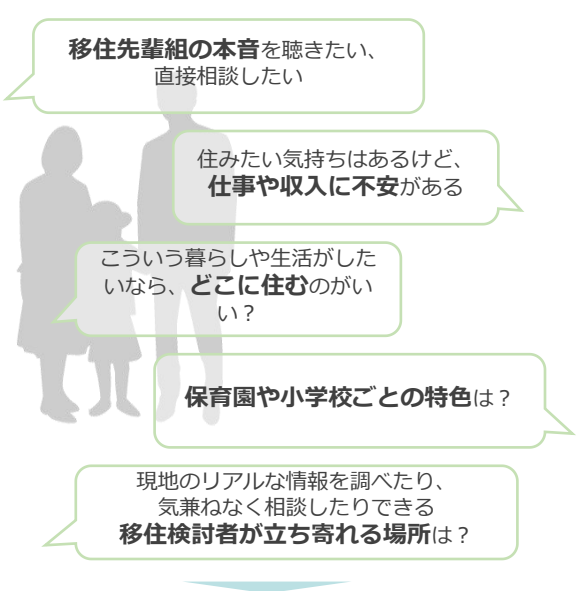
※紙面の問題及び工事中ということもあり、工事内容・進捗については本報告時点　割愛



背景・テーマ設定

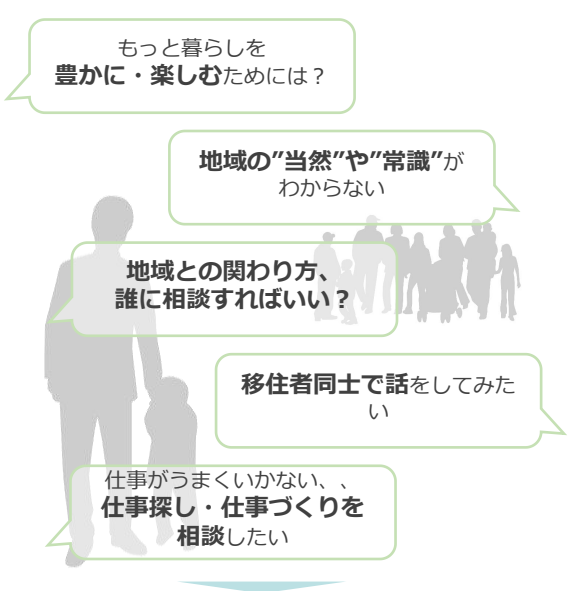
協議会メンバー自身が、それぞれかつての移住検討者としての立場、またはその相談を受ける立場、そして移住後の地で暮らす実体験を元に、伊那谷・木曽谷にとって価値のあるテーマ・課題を協議

移住したい人



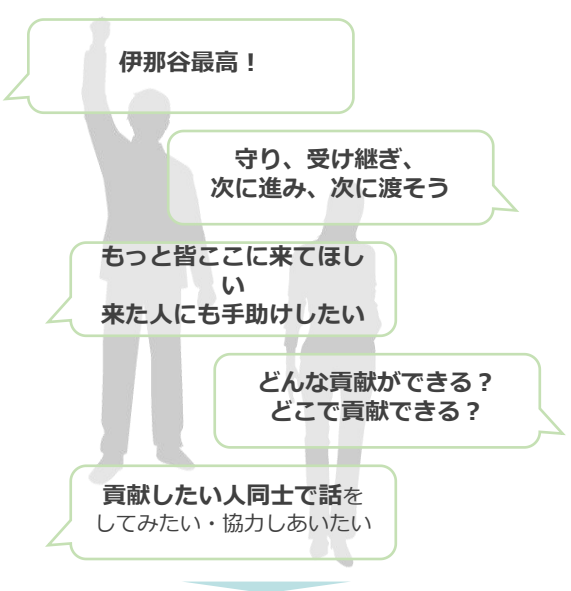
ネットで拾いきれない生の現地情報を拾い、地域特性や仕事、住む場所もあわせて気兼ねなく移住相談できる場所が必要

移住した人



現地での生活に沿ってすり合わせができる、コミュニケーションやコミュニティが必要

地域に貢献したい人



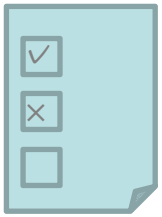
溢れる伊那谷愛を、伊那谷の内外にぶつけ、伊那谷に貢献できる機会・場・つながりが必要

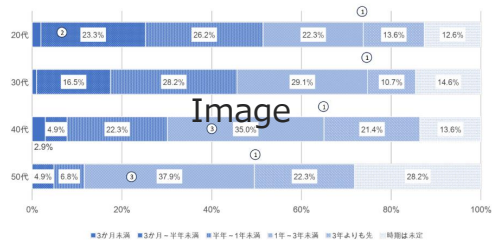
変化の狭間、高まる移住への期待と不安のなかで移住したい人・した人、地域に貢献したい人たちの”よりどころ”の創出が、伊那谷・木曽谷にとって価値あるテーマ・課題

調査・共創の取組

伊那谷移住の検討者に対するアンケート調査、および移住者・地域住民の共創型のワークショップで、定量的な課題分析や情報提供のあるべき姿、課題の深堀をおこなうと共に、立ち上げ時のつながりづくり

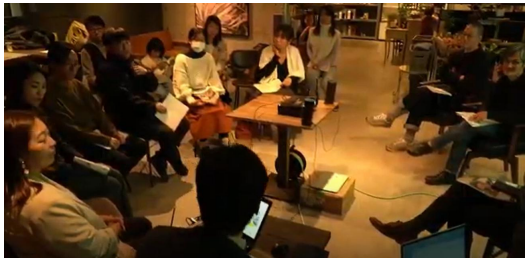
アンケート調査





- **実施方法**　：外部調査会社をしたオンラインアンケート
- **対象者**　：伊那谷移住検討者（単なる認知者や移住済者除く）
  １都３県在住　２０代～５０代
- **実施期間**　：2023年11月
- **回答数**　：420（各年代105名ずつ）
- **設問数**　：25（基本属性設問含む）
- **質問内容**　：「移住検討理由」「移住検討に必要な情報」
  「移住検討時に活用するメディア等」
  「移住検討時の不安ごと・困りごと」
  「なかなか手に入らない情報」
  「移住予定時期」
  「現地に知り合いや友人がいるか」・・・等
- **分析結果例**　：「地方で生活コストが低くなるという期待もつ人も多いが、一方で実際の生活コストに関する情報はオンラインリサーチでは取得しづらい」
  「年代が高くなるほど、現地に知り合いがいる人は少なく、他の情報取得経路から見ても１次情報の取得が難しい」

ワークショップ



第１回ワークショップ

- **テーマ**　：伊那谷の暮しについて普段から感じていること
  （前頁　協議会メンバーの課題仮説の検証）
- **開催場所**　：伊那市
- **対象者**　：移住者（移住直後数日～数週間含む）、地域住民
- **参加人数**　：１６名（一般参加１０名、協議会員６名）
- **実施内容**　：ワイガヤトーク、街歩き探索
- **気づき・収穫**　：テーマ設定・課題設定は、対象者のニーズに合致している
  ／　特に、「人のつながり」に対するニーズが高い

第２回ワークショップ

- **テーマ**　：伊那谷の暮しの「これまで」と「これから」（課題と解決案）
- **開催場所**　：伊那市
- **対象者**　：移住者（移住直後者含む）、地域住民、２拠点居住者
- **参加人数**　：１８名（一般参加１２名、協議会員６名）
- **実施内容**　：すまいテラスいな現場見学、ワイガヤトーク
- **気づき・収穫**　：ワークスペース利用者のニーズや運営のキモの理解

第３回ワークショップ　コワーキング・シェアオフィスに特化して実施予定

アンケート調査からは、年代別の伊那谷移住検討における情報取得の課題や情報取得経路を特定、ワークショップでは、「人のつながりの重要性」など初期仮説の確認や事業スキームの具体化を実施

事業モデルの構築・建築への展開

アンケートとワークショップを通じて深堀・具体化した課題とこれに対するアイデアから、
事業モデルを構築、さらにこれを３階層の空間に配置することで空き家を最大限活用

3Ｆ ワークスペース

2Ｆ まちのリビング・ラウンジ

1Ｆ 相談窓口・ライブラリ

交流 人のつながり 仕事・価値創出

事務所賃借

顧客&価値創出者
先輩移住者
地域個人事業者
¥賃料
¥登録料

貢献

交流 人のつながり 知恵・情報

顧客＆価値創出者
先輩移住者

移住後の暮し
- 相談
- 助言

顧客
移住検討者

移住相談

相談対応 情報閲覧 紹介 知恵・情報

送客・紹介

広告依頼
イベント等連携

パートナー
地元企業
地元団体
行政
¥広告料

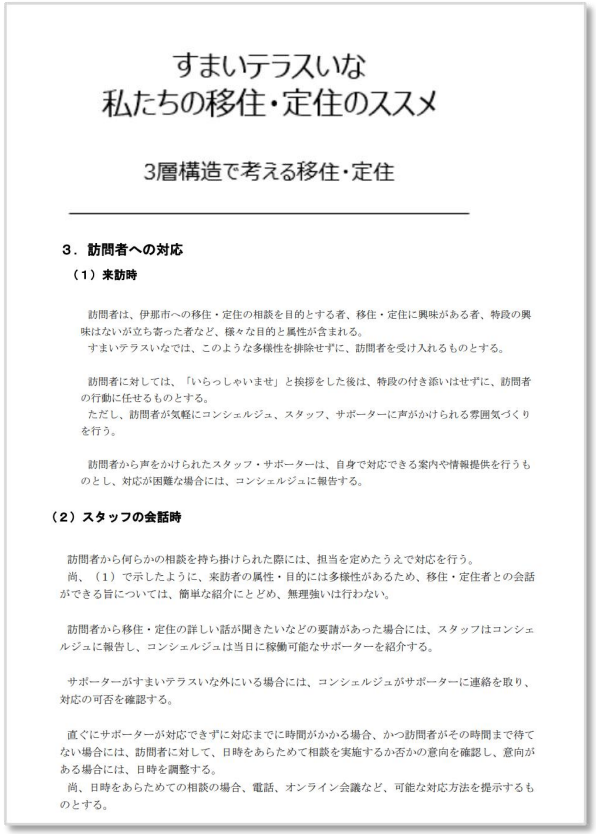
先輩移住者や地域住民たちが寄り付く2Fリビングを起点に、「人とのつながりが生まれる場」がスタート、
このつながりを求めオンラインでは取得できない価値を求めて移住検討者が集まり、パートナーにも受益

マニュアル・パンフレット・WEBへの展開

事業モデル・人のつながり・仕事のつながり・仕事が生まれる場となるための相談窓口、コンサルティングとしてのマニュアル、顧客に向けた場・サービスを伝えるためのパンフレットとWEBを制作

マニュアル

- すまいテラスいなの運営にあたる際の事前準備及び移住・定住意向者を迎えるにあたってのスタッフの基本行動についてまとめた
- 構成内容：スタッフ・サポーターの管理、情報提供の準備、訪問者への対応方法、心構え・・・など



すまいテラスいな
私たちの移住・定住のススメ

3層構造で考える移住・定住

3．訪問者への対応

（1）来訪時

訪問者は、伊那市への移住・定住の相談を目的とする者、移住・定住に興味がある者、特段の興味はないが立ち寄った者など、様々な目的と属性が含まれる。
すまいテラスいなでは、このような多様性を排除せずに、訪問者を受け入れるものとする。

訪問者に対しては、「いらっしゃいませ」と挨拶をした後は、特段の付き添いはせずに、訪問者の行動に任せるものとする。
ただし、訪問者が気軽にコンシェルジュ、スタッフ、サポーターに声がかけられる雰囲気づくりを行う。

訪問者から声をかけられたスタッフ・サポーターは、自身で対応できる案内や情報提供を行うものとし、対応が困難な場合には、コンシェルジュに報告する。

（2）スタッフの会話時

訪問者から何らかの相談を持ち掛けられた際には、担当を定めたうえで対応を行う。
尚、（1）で示したように、来訪者の属性・目的には多様性があるため、移住・定住者との会話ができる旨については、簡単な紹介にとどめ、無理強いは行わない。

訪問者から移住・定住の詳しい話が聞きたいなどの要請があった場合には、スタッフはコンシェルジュに報告し、コンシェルジュは当日に稼働可能なサポーターを紹介する。

サポーターがすまいテラスいな外にいる場合には、コンシェルジュがサポーターに連絡を取り、対応の可否を確認する。

直ぐにサポーターが対応できずに対応までに時間がかかる場合、かつ訪問者がその時間まで待てない場合には、訪問者に対して、日時をあらためて相談を実施するか否かの意向を確認し、意向がある場合には、日時を調整する。
尚、日時をあらためての相談の場合、電話、オンライン会議など、可能な対応方法を提示するものとする。

パンフレット

- ワークショップやアンケートから抽出した、移住検討者・そして移住後の住人にとって肝要な事柄を視覚化
- 人とのつながりを生む場であることや、オフラインならではの特徴として３階層別の機能を紹介・・など

さまざまな悩みや課題を、
共有できる場所を実現しました。

聞きたい
伊那谷で暮らす 移住・定住をした人たち
情報と人をつなぐ リアルな場所
伊那谷への 移住・定住を 考えている人たち
伝えたい

どんなところ？ 3階建ての3フロア構造

わたしの得意を活かしたい！
2F Living Together.
ローカルの繋りを増やしたい！
暮らしの疑問をシェアしたい！
1F Library Space.
伊那谷の魅力をもっと知りたい！

WEB

- パンフレットで表現する特徴に加えて、具体的なサービス活用の手引きや申し込み機能
- アップデートされるイベント情報や、すまいテラスいな協議会の設立背景・・・など

すまいや暮らし、移住者にとってのミライ・キボウを照らす場所 すまいテラスいな

INADANI

ABOUT

SERVICE

01 Library Space.

情報発信

以上のモデル・情報が適切なタイミングで最重要顧客の移住検討者に伝わるためのカスタマージャーニーを設計し、情報発信の準備中、一部ＳＮＳや記事などでは情報発信を開始している

	認知	興味･関心	検討	決定
情報取得場所･媒体（各段階の主な場所･媒体を示すものであり、これに限られるものではない）	SNS･ネットサーチ 全国メディア･知人情報	地域･自治行政サイト 現地訪問（観光）	移住特化サイト 現地訪問（調査）	人

すまいテラスいなSNS
Instagram開設済

例
NAGANO INAVALLEY TOURISM NAVIGATION
おいでな伊那 OIDENA ina
伊那市 INA CITY
バナー準備･検討中

移住スカウトサービス SMOUT
JOIN Japan Organization for Internal Migration 一般社団法人 移住･交流推進機構
楽園信州

･Insta
広告流入
発見流入
･Google
自然検索流入

･バナー
流入

･イベント
流入

･バナー
流入

1月　新聞記事に掲載

2月末OPEN予定

すまいテラスいな
HP

･２F交流
･各地域窓口紹介

･問い合わせ
･申し込み

･問い合わせ
･申し込み

3月プレ開始予定

すまいテラスいな
オンライン面談

･申し込み

5月OPEN予定

すまいテラスいな
現地訪問

「人とのつながり」や「伊那谷・木曽谷のなかでの各地比較～各地の人への紹介」といった、移住検討深度の深い顧客への価値提供をポジショニングとしてブランド・信頼をつくるべく情報発信を始めている