

国土交通省 国土政策局 地方政策課 御中

二地域居住者の経済活動における試験調査 報告書

みずほ銀行

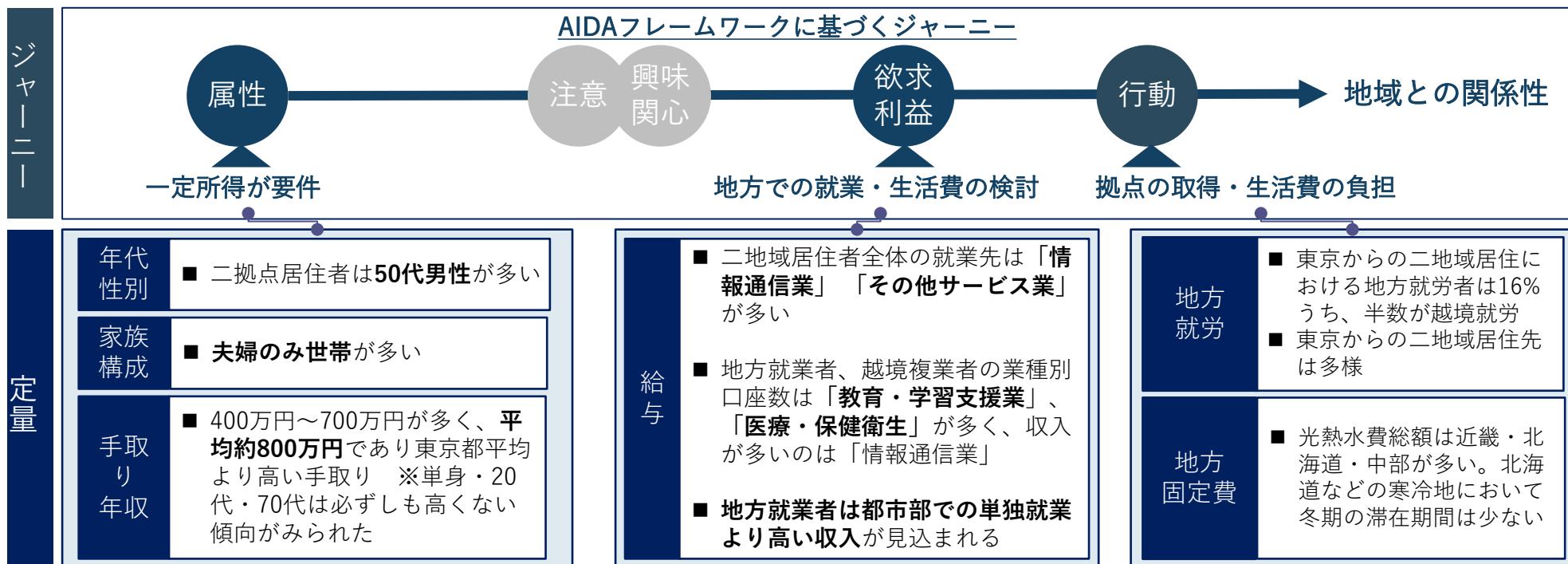
デジタルマーケティング部
ビジネスディベロップメントチーム

令和7年10月31日

ともに挑む。ともに実る。



二地域居住の推進のため、銀行データを活用し2つの拠点を持つ口座を特定し定量分析、定性調査も踏まえ「複業（なりわい）」を中心に特徴量を把握した。本調査の二地域居住者には単身赴任者とともに、地方就業など別の関わり方をしている者が含まれる。地域創生においては、どちらの実態も把握し、それぞれ増やすことが重要である。そのため、本調査においては都市部のみの就業・地方部複業に分け分析を実施した。結果、**二地域居住者の高い給与や世帯傾向、地方複業による収入の豊かさ、地方居住先ごとの滞在時間の違いや、元となる主要拠点の違い**が生じていることがわかった。これらを踏まえて、画一ではない地域ごとに「どんな労働者をどこから呼びたいのか」「それにより何の便益（居住・就業・消費）を得るか」の戦略を立てていく重要性が示された。今後は特定の地域と連携し、より詳細なデータ活用と実証を行っていく必要がある。



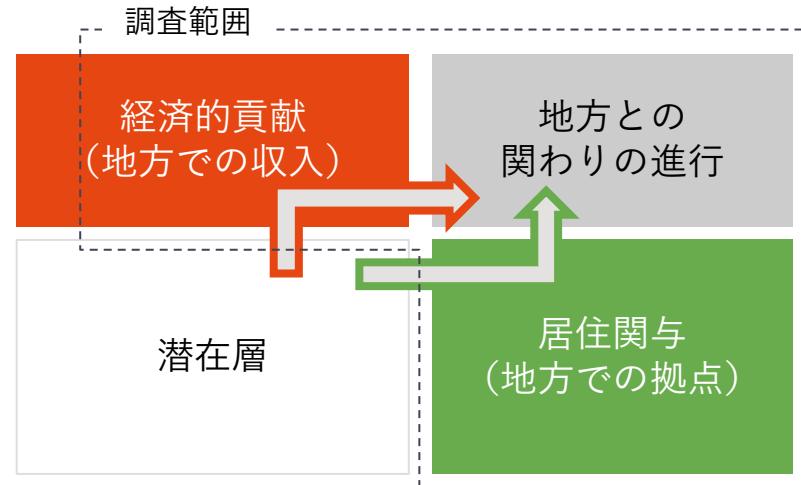
背景・課題・仮説

- 日本の総人口が減少し地域の「定住人口」の増加が難しくなる中、多様な広域ブロックが自立的に発展するため二拠点居住、移住を始めとした地域への人の誘致・移動を促進することが必要。
- 国土交通省においては、都市部の住民及び受入地域双方を対象とした調査、市場推計、課題把握、ライフスタイル普及のための情報発信をし、二地域居住の推進をしてきた。

調査の目的

- 本調査は、最大の都市である「**東京を主軸として、地域に関わりを持ち始めた途上**」であるグループに着目し、銀行の所有する口座の入出金データから二地域居住の特徴量を持つ対象を抽出し、地方に拠点を持つ対象の地方との関わりを深めるまでのユーザージャーニーを明らかにする。
- 二地域居住の促進をするにあたり、有力なプロセスの特定と、効果的な政策立案に貢献する。

<地方との関わりの進行と調査範囲>



本調査は定量調査と定性調査の二段階で実施し、二地域居住者の実態を把握する。

- 定量調査では、みずほ銀行が保有する統計データから、個人の二地域をまたがるインフラ使用量データと給与振込データを扱い二地域居住者の特性を就業を中心に分析を実施した。また、地域拠点の組み合わせに関する示唆を得るために、ゆうちょ銀行のデータを合わせて活用した。
- 定性調査では、二地域居住者にインタビューを行い、定性調査で得られた職業の知見をもとに、より詳細な分析を行った。

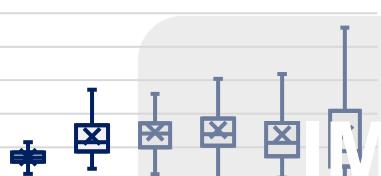
各調査の位置づけ

定量調査

銀行の統計データを活用し、二地域居住者の属性情報や口座入出金状況を分析

属性情報

年代別手取り年収



口座入出金情報

地方就業 業種別割合



家族構成別口座数



光熱水費支払い金額



定性調査

定量調査で得られた代表的な属性に該当する対象を選定。インタビュー調査を行うことで、二地域居住に至るまでの定性的な情報を取得

定量調査に基づくインタビューフレーム

<例>

二地域居住にかかるフェーズ

- ・きっかけ・動機
- ・情報収集の有無（その内容）
- ・行政支援の有無（その内容）

二地域先の就業にかかるフェーズ

- ・ライフスタイル・価値観
- ・経済面、費用



〇〇代・会社員
子供あり

本調査において、用語は以下の通り定義する。

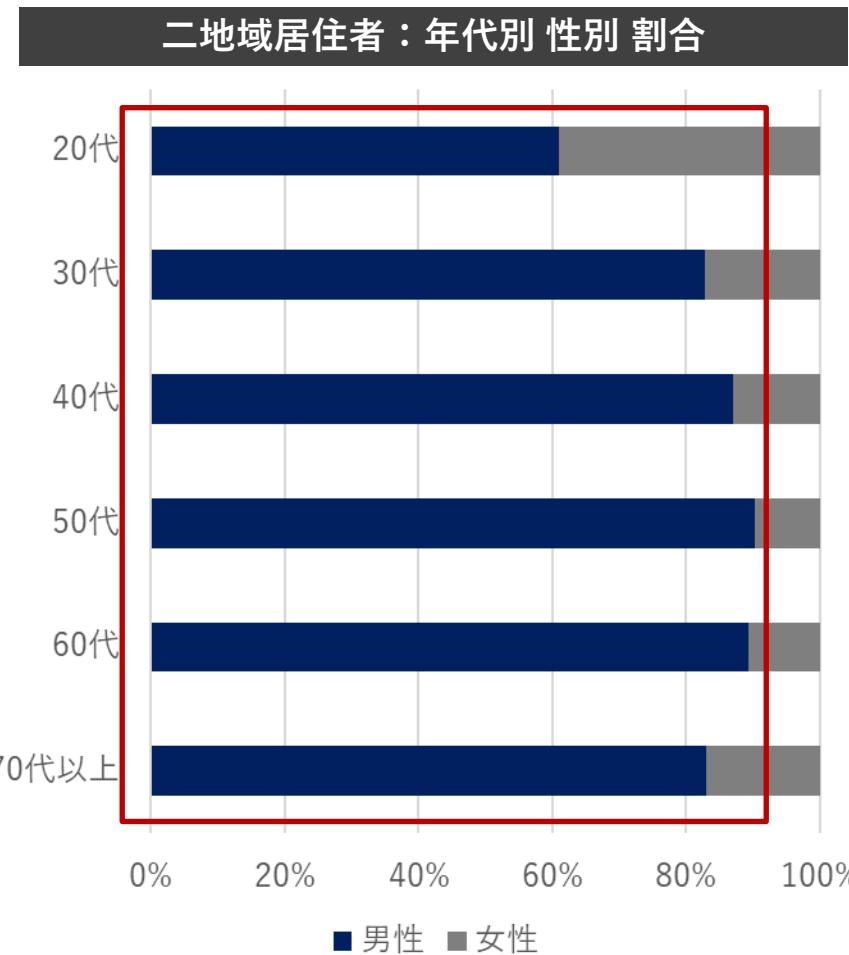
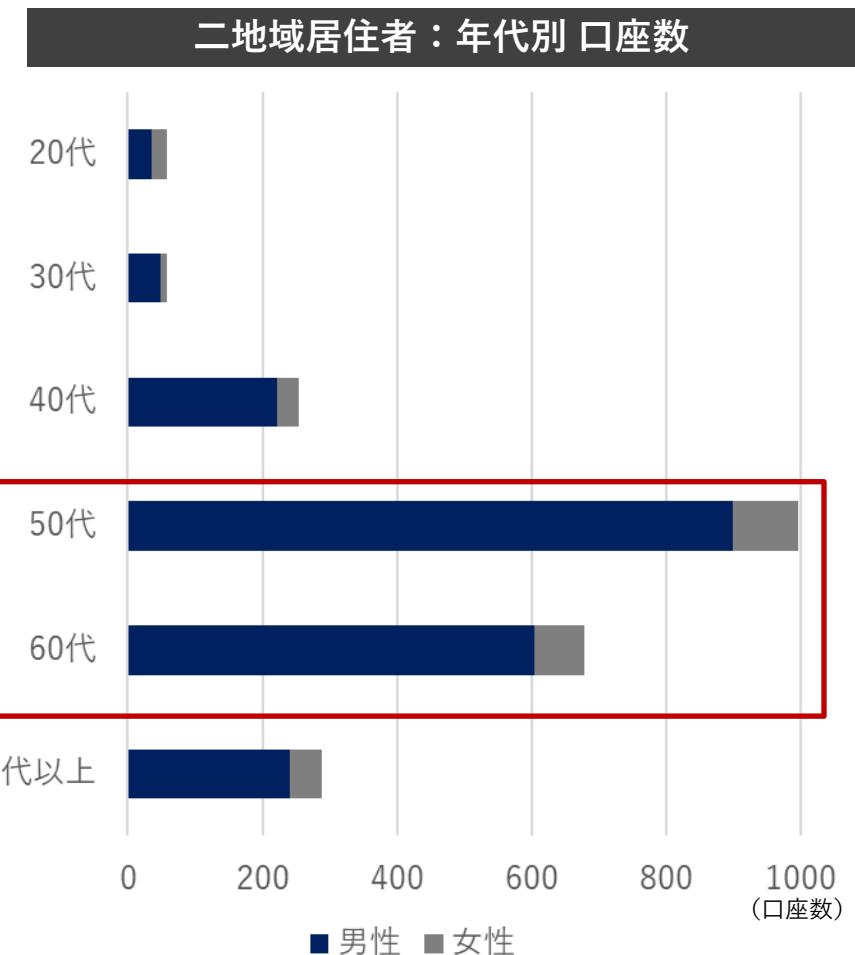
用語	定義
銀行データ	銀行が当人の同意のもと分析に使用する個人口座の属性・入出金データ
二地域居住者	東京都とそのほかの地方の両地域において光熱水費の支払いのある分析対象者
特定二地域居住者	上記二地域居住者においては単身赴任者も含んでいることから、本調査3-1-7に記載の条件で対象を限定したもの 単身赴任者特有の属性を除いた対象者
首都圏単一就業者	首都圏の単一の企業からの収入がある者
地方就業者	地方の企業からの収入がある者
複業者	複数の企業からの収入がある者
越境複業者	複数の企業からの収入があり、片方が東京で、片方が地方からの収入である者

本調査における注意点

本調査は、「東京都を主軸としており、二地域に光熱水費の支払いがあった」ことを二拠点を所有していると定義し試験調査を行った。上記支払い実績がなくホテルや間借りでの滞在、拠点を持たずに経済活用（地方からの仕事の受託）をしている対象者は含まれない。上記対象についても、より大規模な調査を行い、「関わり方」の類型化をしていくことが今後の議論において重要となる。

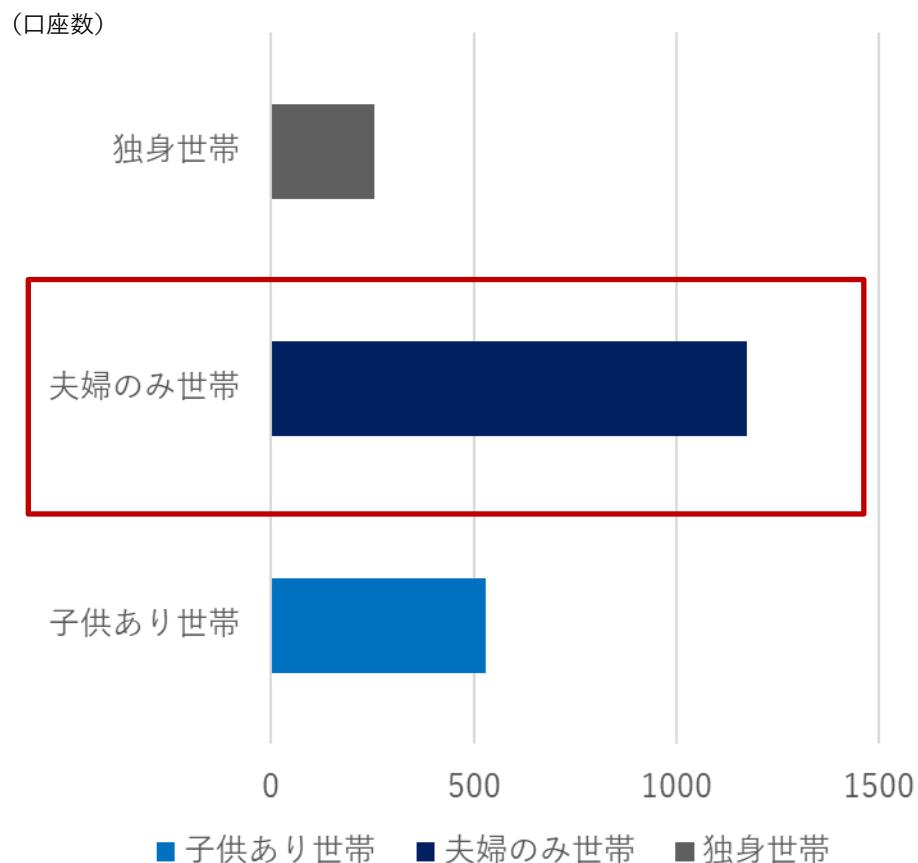
定量調査

みずほ銀行の統計データより二地域居住者として特定し、東京に拠点を持ち、複数の地域での光熱水費支出があるとして分析した対象は約2,400人となり、うち年代は50代、60代が72%を占める。また、当該口座主の性別より、中高年を中心に各年代において男性側の口座から2つの拠点の維持費は支出される傾向がみられた。

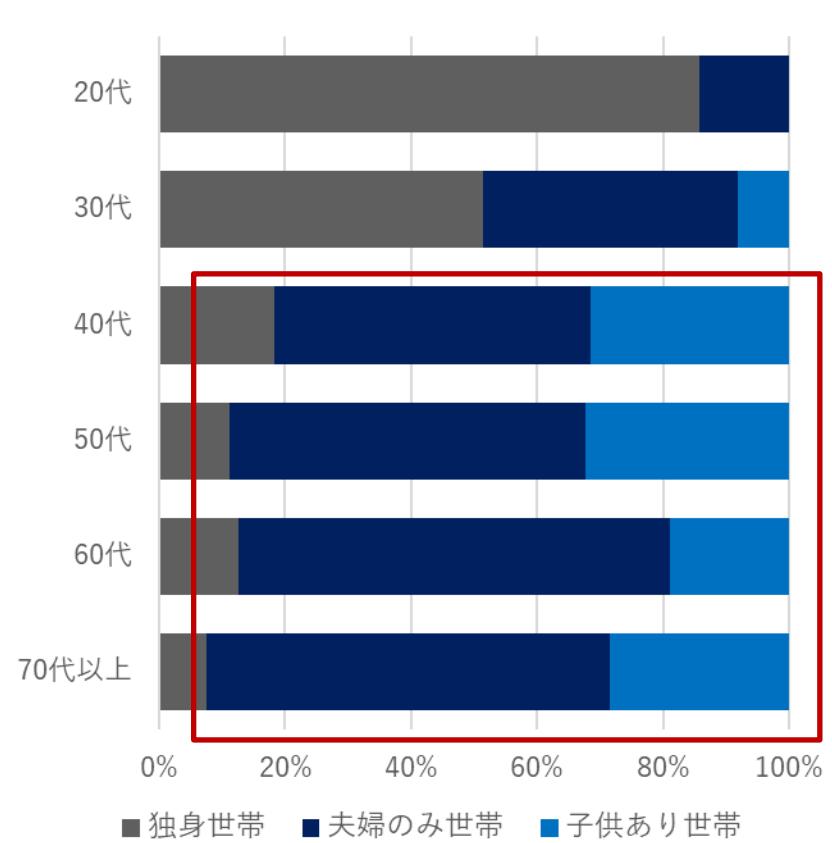


二地域居住者の家族構成においては、夫婦のみ世帯が多く、子供あり世帯と合わせて**87%が複数人世帯**であった。また、40代以降の二地域居住は複数人世帯が多く、うち**40-50代は子供あり世帯**であった。

二地域居住者：家族構成別 口座数

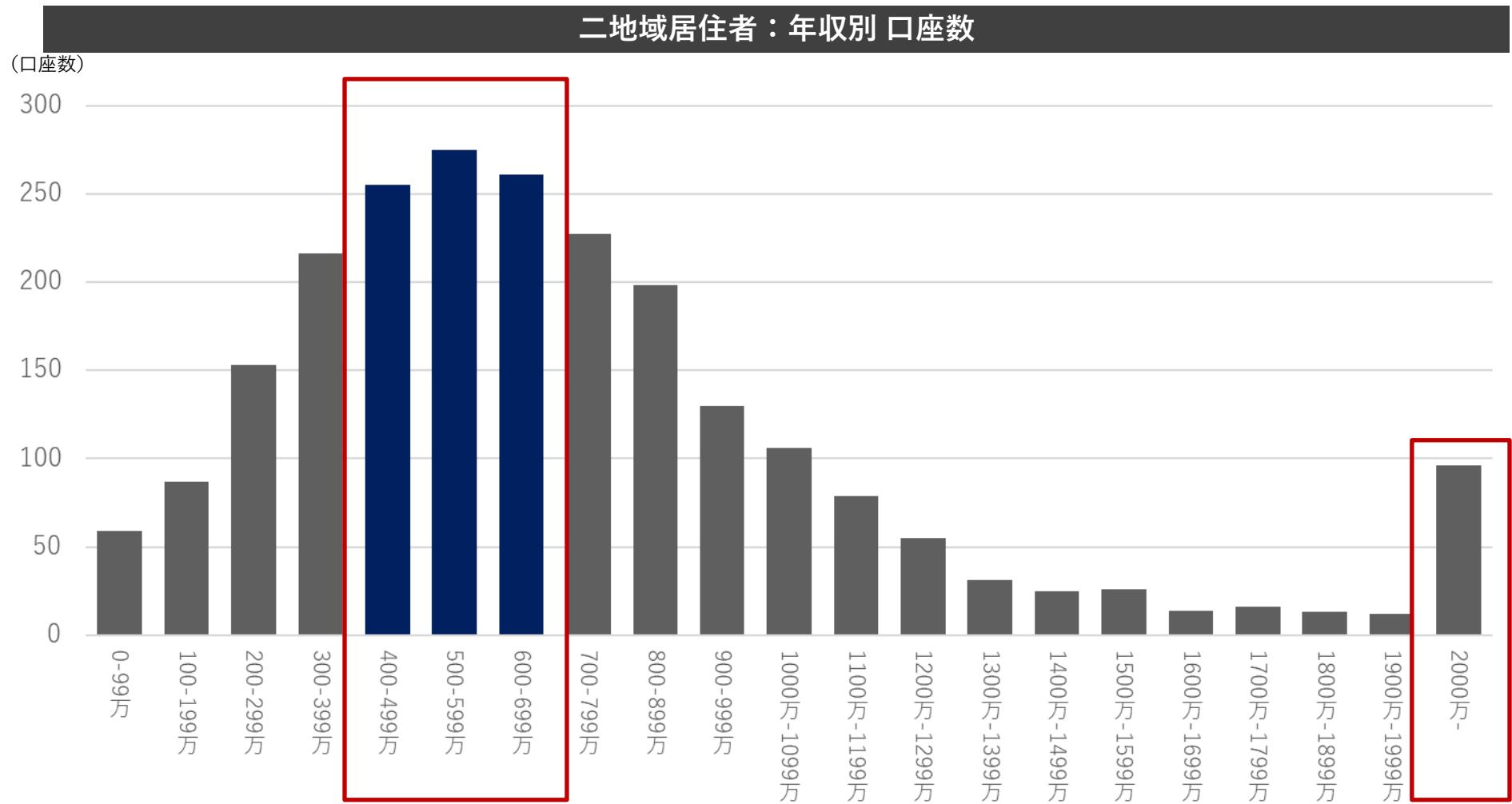


二地域居住者：年代別 家族構成別 割合



※不明を除く

二地域居住者の手取り年収のボリュームゾーンは400万円～700万円であり、**平均は約800万円**となつた。東京都平均388万*に比べると高い水準となっており、後述する負担費用と合わせ、経済力が要件となっている可能性がある。一方、独身者についてはそれほど年収が高くなない傾向もみられた。

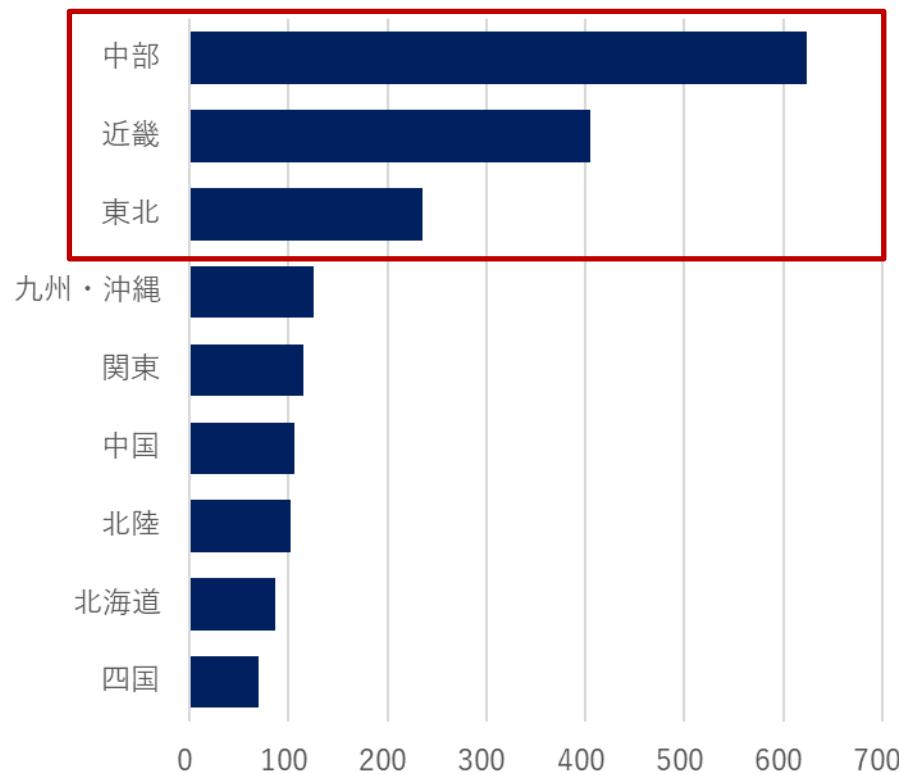


*東京平均：厚生労働省「令和6年賃金構造基本統計調査」東京都月額平均403.7千円を12倍して8掛けしたもの（約388万円）

支払い先から地方居住地を推測した結果、東京都を主軸として他拠点を持つ先は中部、近畿、東北が多くみられた。また、水道料金をもとに市町村別の地方居住地をみると、首都圏近郊を除くと、**名古屋市、大阪市、長野市**が多いことがわかった。

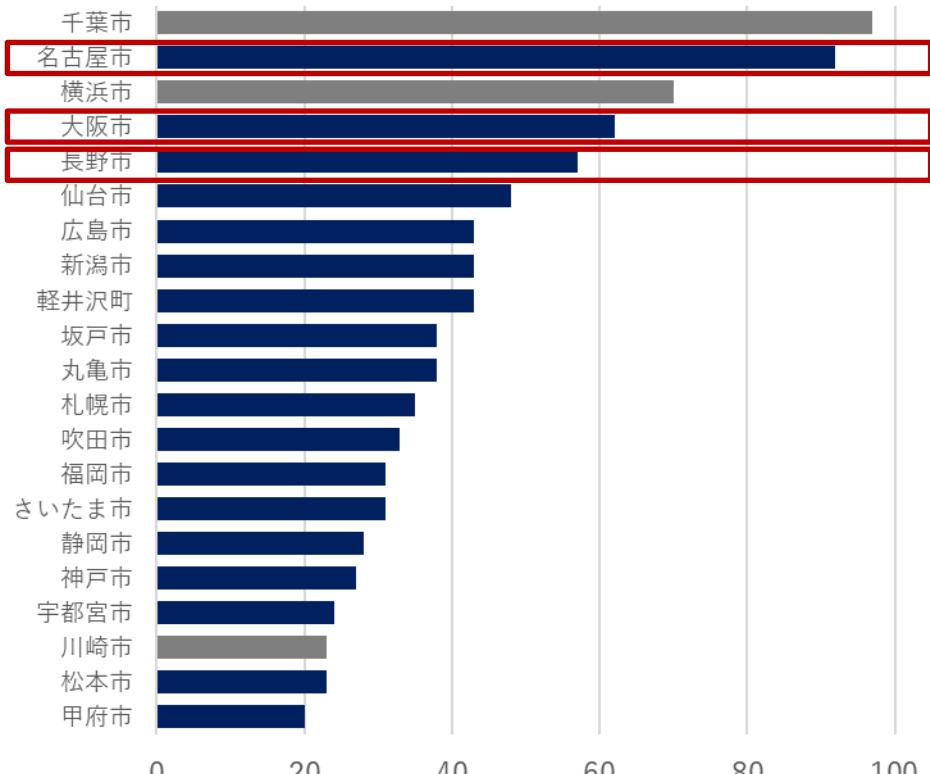
二地域居住者：光熱水費支払い地方別 口座数

(口座数)



二地域居住者：水道支払い市町村

(口座数)



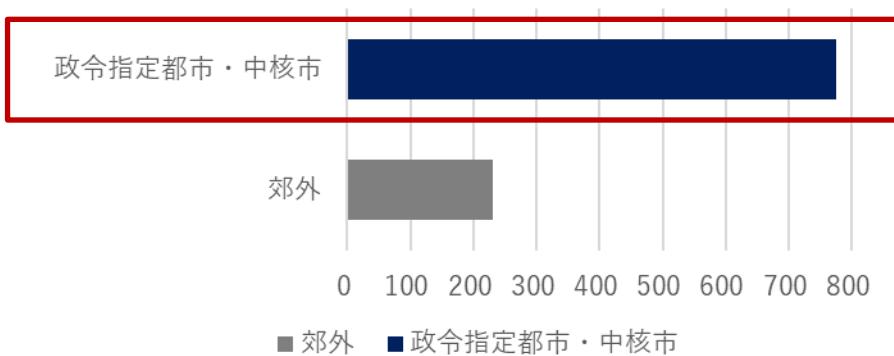
※2019年1月～2024年12月までのガス・水道・電気料金の総額（供給エリアが全国で地域が判別できない金額を除く）

※地方拠点の「関東」は東京都以外

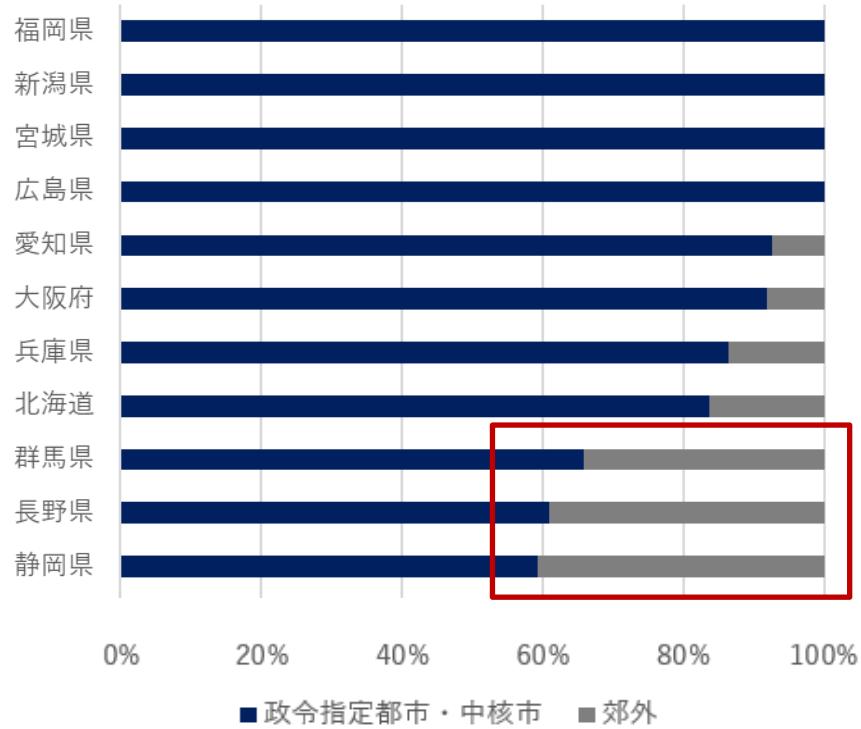
※市町村につき20口座未満のデータは足切り

地方居住地を[政令指定都市・中核市]および[郊外]に分類したところ、二拠点先は政令指定都市・中核市が約8割となった。地方から収入を得る地方就業者は、同様に約8割が政令指定都市・中核市に居住していた。また、東京から比較的アクセス性のよい県では郊外が4割程度含まれるのに対し、それ以上の距離の県となると、**多くが[政令指定都市・中核市]に居住する傾向**がわかった。

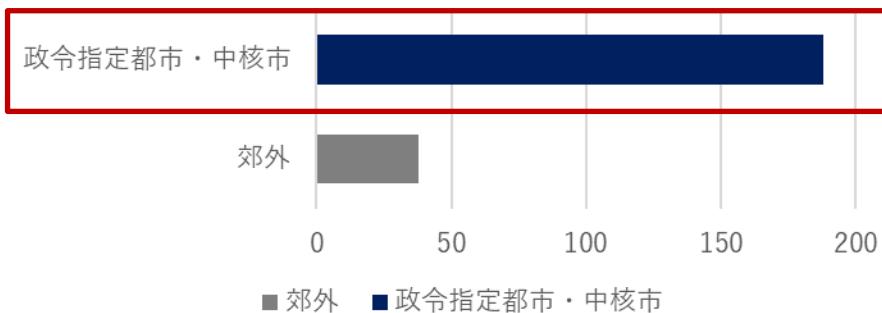
二地域居住者：政令指定都市・中核市／郊外 口座数



二地域居住者：県別政令指定都市・中核市／郊外 口座数



地方就業者：地方から収入を得ている人（口座数）



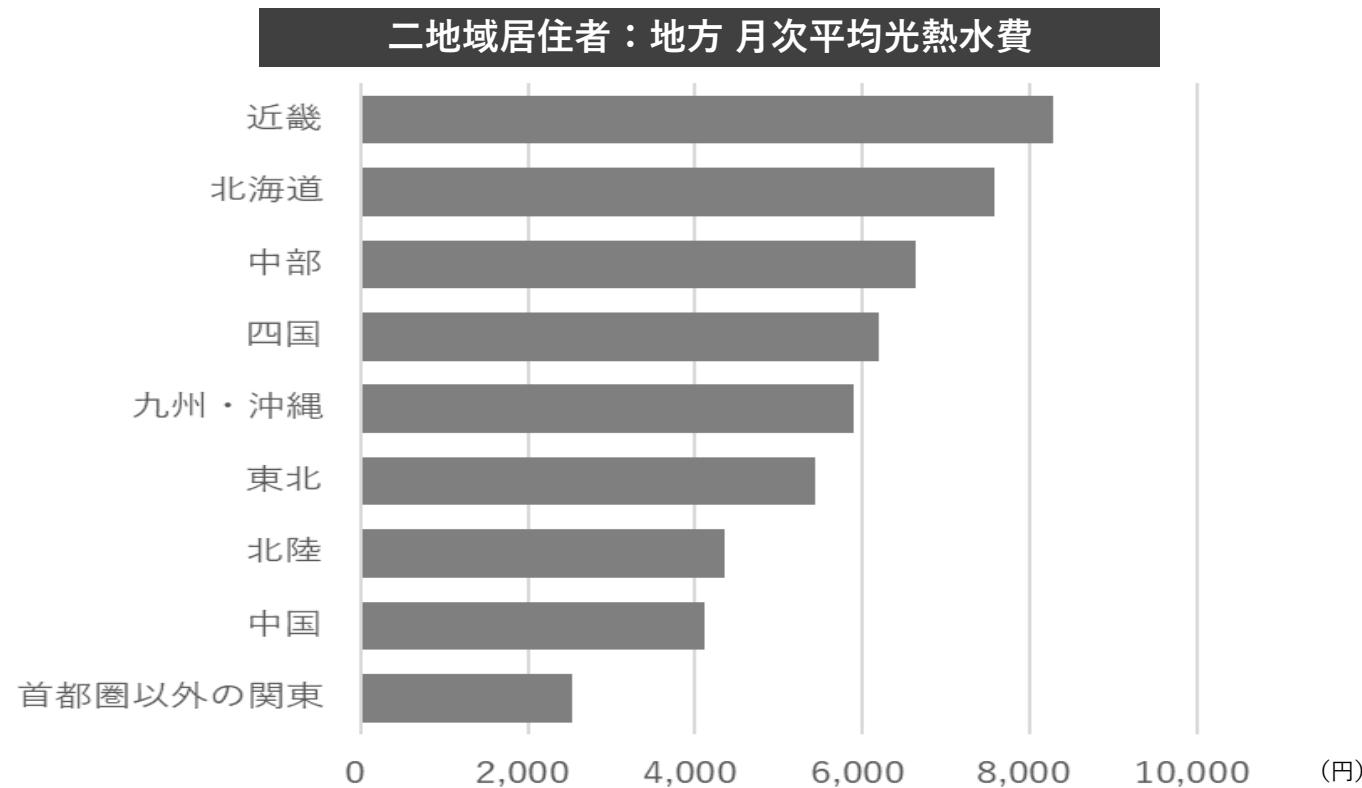
※「中核市」と「指定都市を除いたそれ以外の市」を郊外として分析

※「中核市」と「政令指定都市」両方に口座がある場合は重複を含む

※口座数が中核市・郊外両方に拠点がある場合は中核市としてカウント、県別で複数の県にある場合は支払い回数の多いほうの県でカウント（不明は除く）

※地方から収入を得ている人は、複業の人・地方からのみの給与ありの人を含む

二拠点先の1口座当たりの光熱水費総額では近畿・北海道・中部が多く、特に時期別にみると12月～3月が多くなる傾向から、**冬期を中心に二地域居住者における負担**が大きくなっていることがわかった。一方で、全国単身世帯平均光熱費12,816円※に比べると少ないものの、主要拠点に加えて当該費用が掛かっていることを考えると、20%～60%追加で費用の支出が生じていることがわかる。当該議論は主要拠点との滞在割合も関係するため、次ページにおいて滞在期間について分析を試みる。



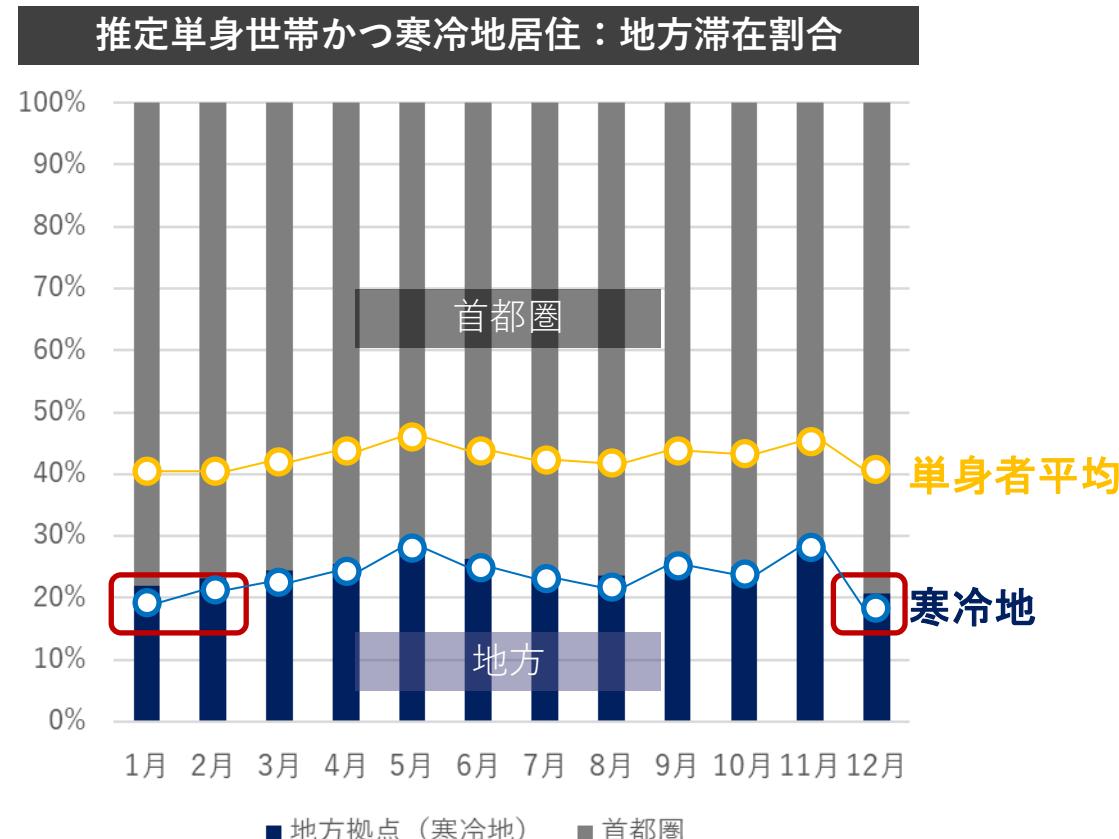
※総務省「2024年度家計調査」<https://www.e-stat.go.jp/statistics/00200561>

※2024年のガス・水道・電気料金の総額（供給エリアが全国で地域が判別できない金額を除く）

※地方拠点の「関東」は茨城県、群馬県、栃木県。首都圏と地域拠点、双方に支払いのある口座を対象

二地域居住者の滞在期間に比例する光熱費をもとに滞在割合を推測し、月別に首都圏と地方の支払い割合を比較した。また、単身赴任者を除外するため、単身者のみを抽出した。

単身者については地方と首都圏の割合は年間変動は少なく平均44%の割合で地方に滞在していることがわかる。この地域差を見るために対象を寒冷地に限定すると、滞在期間は平均25%となり、**冬期を中心に短くなる傾向があり、地域によっては滞在期間、時期が少なくなることがわかった。**



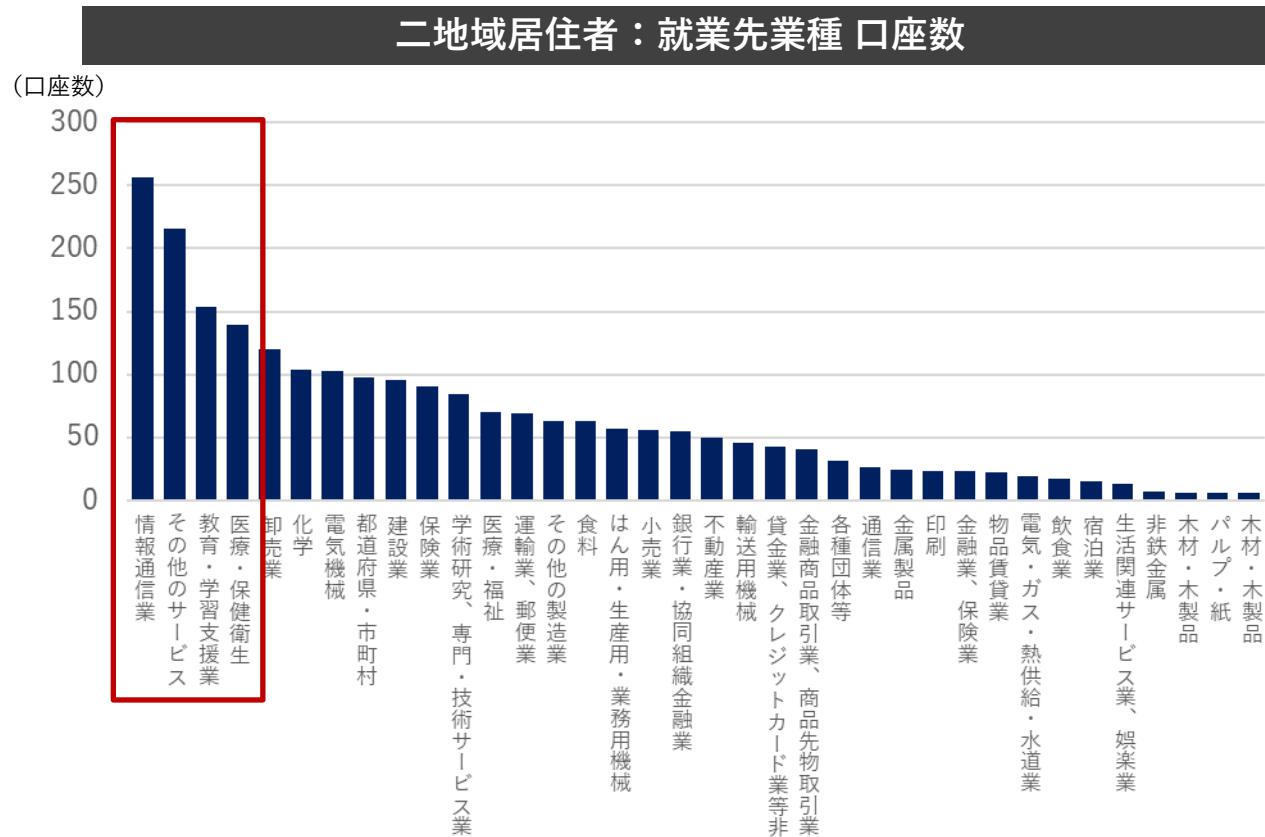
※6年間光熱費平均。基本料金相当額を差し引き、使用月ベースで首都圏、二地域居住先の滞在割合を金額から推定
※本分析は試験的なものであるため、必ずしも事実に即さない可能性は残る

二地域居住者のうちの就業類型ごとの数は以下の通りである。東京都を主要拠点とするため、8割は首都圏のみで就業をしていたが、うち16%は地方での就業を行っていた。そのうち、**8%は首都圏と地方で越境の副業**を行っており、いわゆる地方副業を実現していることがわかった。分析においては、まずは二地域居住者全体の分析をしたのち、「**首都圏単独就業者**」「**地方就業者**」「**越境複業者**」に着目し、業種等、就業実態を分析していく。

東京を主要拠点とする 二地域居住の労働者	首都圏就業	地方就業	割合
	[首都圏単一就業者] 首都圏のみで就業	—	84%
	それ以外	[地方就業者] 地方で就業	[越境複業者] 地方と首都圏で就業
			7%

※不明を除く

二地域居住者全体の就業先を分析すると、「情報通信業」「その他サービス業」「教育・学習支援業」「医療・保健衛生」の者が上位にきており、これらの労働力をいかに地域に提供してもらうかといった戦略を検討することが重要になる。



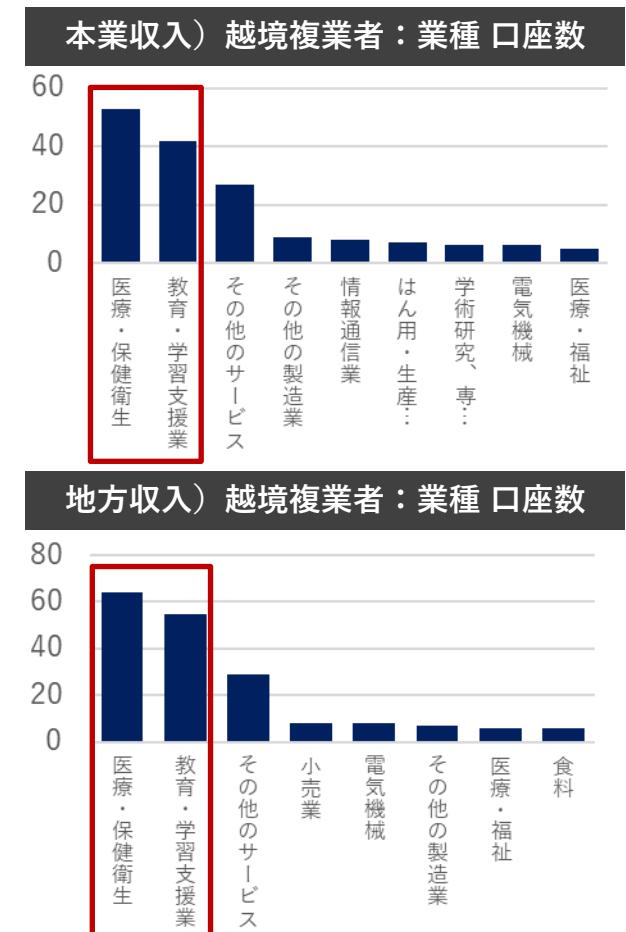
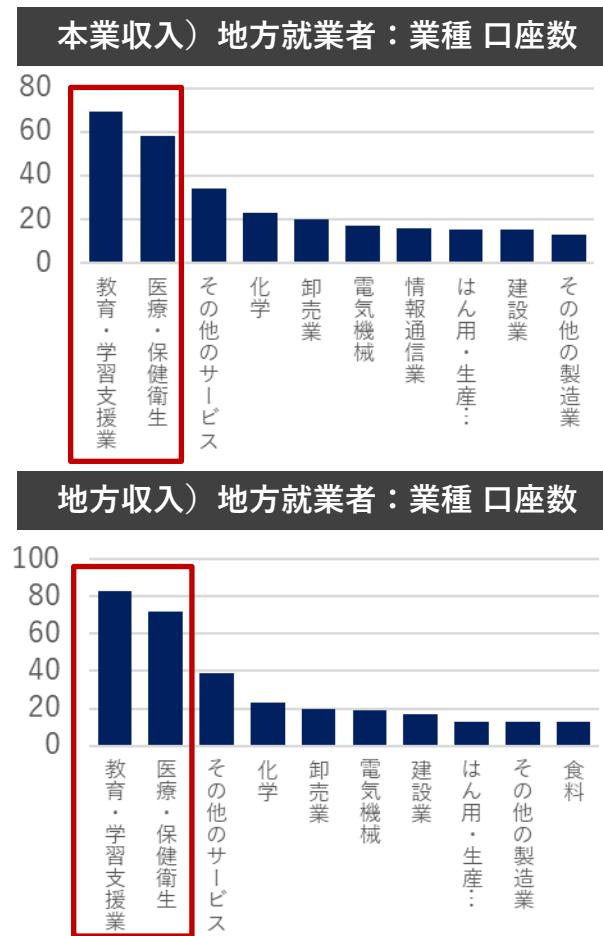
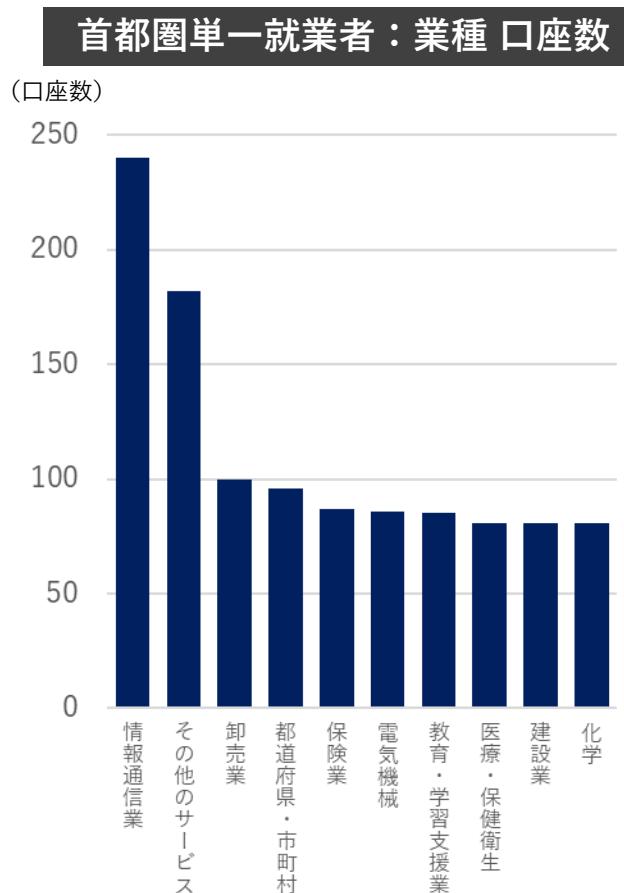
※口座数は業種の重複を含まない（複数業種から給与を得ている場合は、給与総額が多いほうを本業とみなす）

※首都圏は東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県を含む（東京都から通える範囲が広いため地方拠点とみなさない）

※口座数が5口座以下は秘匿のため除外

項目	例
情報通信業	<ul style="list-style-type: none"> ■ メディア・情報サービス ■ ITサービス業 ■ 通信事業
その他のサービス	<ul style="list-style-type: none"> ■ 人材派遣業 ■ 施設コンサルティング業 ■ 技術サービス業
教育・学習支援業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 学校法人（大学・高等学校）
医療・保健衛生	<ul style="list-style-type: none"> ■ 医療法人（病院・医院） ■ がんセンター
卸売業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 総合商社 ■ 専門商社
化学	<ul style="list-style-type: none"> ■ 衛生薬品 ■ 製薬 ■ 総合化学
電気機械	<ul style="list-style-type: none"> ■ 総合電機 ■ エレクトロニクス
都道府県・市町村	<ul style="list-style-type: none"> ■ 自治体（地方公共団体）
建設業	<ul style="list-style-type: none"> ■ ゼネコン ■ プラント設計 ■ 住宅
保険業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 損害保険 ■ 生命保険
学術研究、専門・技術サービス業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 研究所 ■ 監査法人 ■ エンジニアリングサービス
医療・福祉	<ul style="list-style-type: none"> ■ 社会福祉法人

実際に地域就業が成功している業種の傾向を見るため、「首都圏単一就業者」「地方就業者」「越境複業者」について上位10業種を分析した。地方就業者、越境複業者においては、教育・学習支援業、医療・保健衛生など現地で対応が必要なエッセンシャルワーカーに含まれる業種が多い。



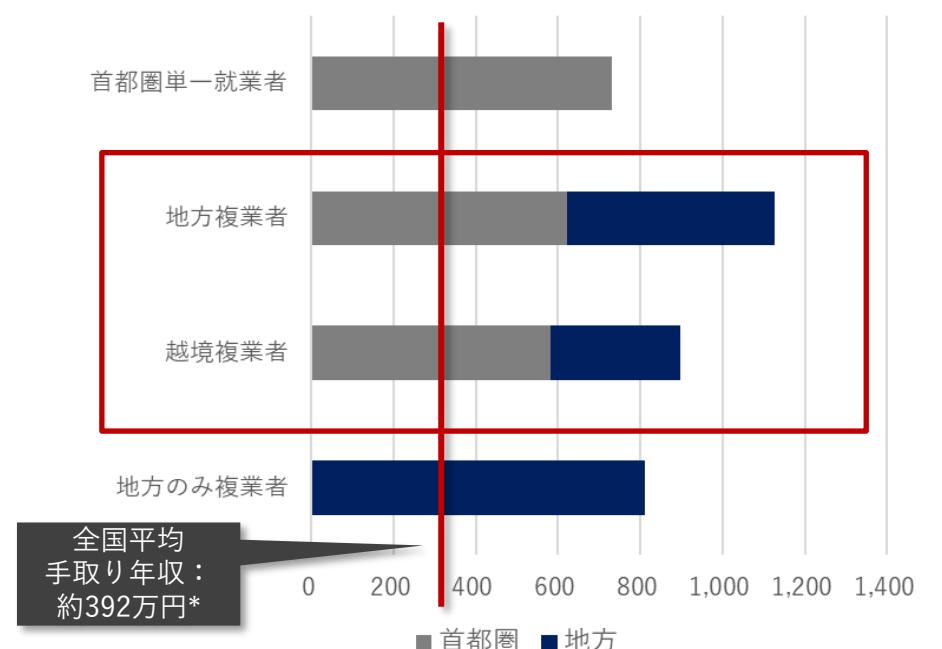
※口座数は業種の重複を含まない（複数業種から給与を得ている場合は、給与総額が多いほうを本業とみなす）

※首都圏は東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県を含む（東京都から通える範囲が広いため地方拠点とみなさない）

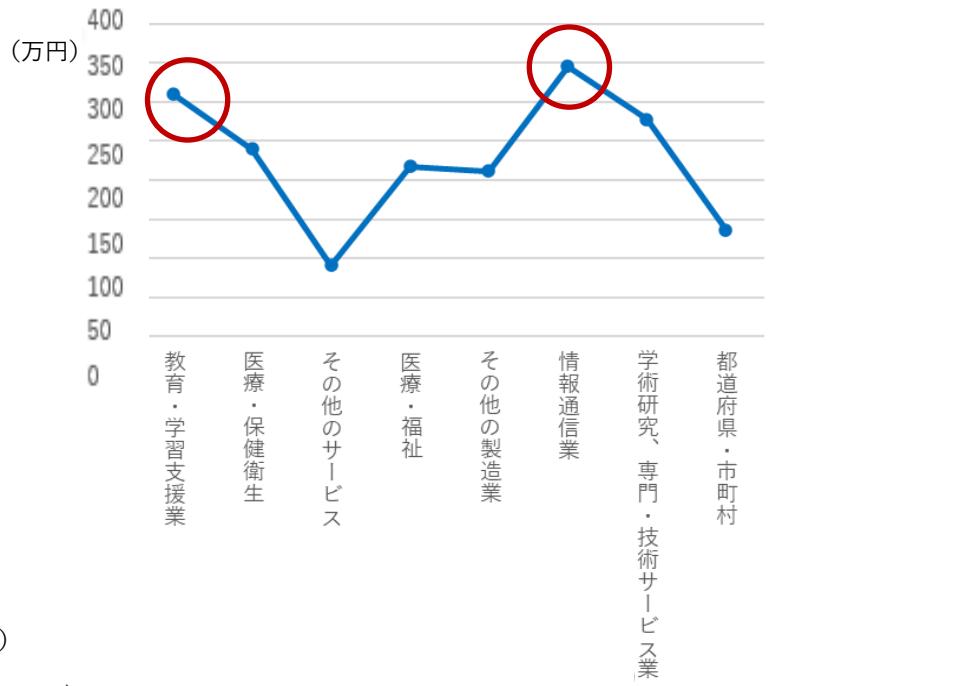
※口座数が5口座以下は秘匿のため除外

さらに、地方就業の二地域居住者のメリットを把握するため「首都圏単一就業者」「地方複業者」「越境複業者」について、給与規模を比較した。「地方就業者」「越境複業者」の手取り年収が高く、**地方で職を得ることが高額の手取り年収につながっている**といえる。また、「越境複業者」について、より収入を得られているのは「情報通信業」「教育・学習支援」であることがわかった。地域の特色に合わせ、高いメリットを創出している企業の兼業募集を支援、もしくはメリットを創出できていない業種を支援することで、地域に合わせた労働力の確保を図っていけるものであり、そのためには地域は都市部労働者を含む複業データの活用が必須となる。

二地域居住者：類型別 口座当たり平均手取り年収額



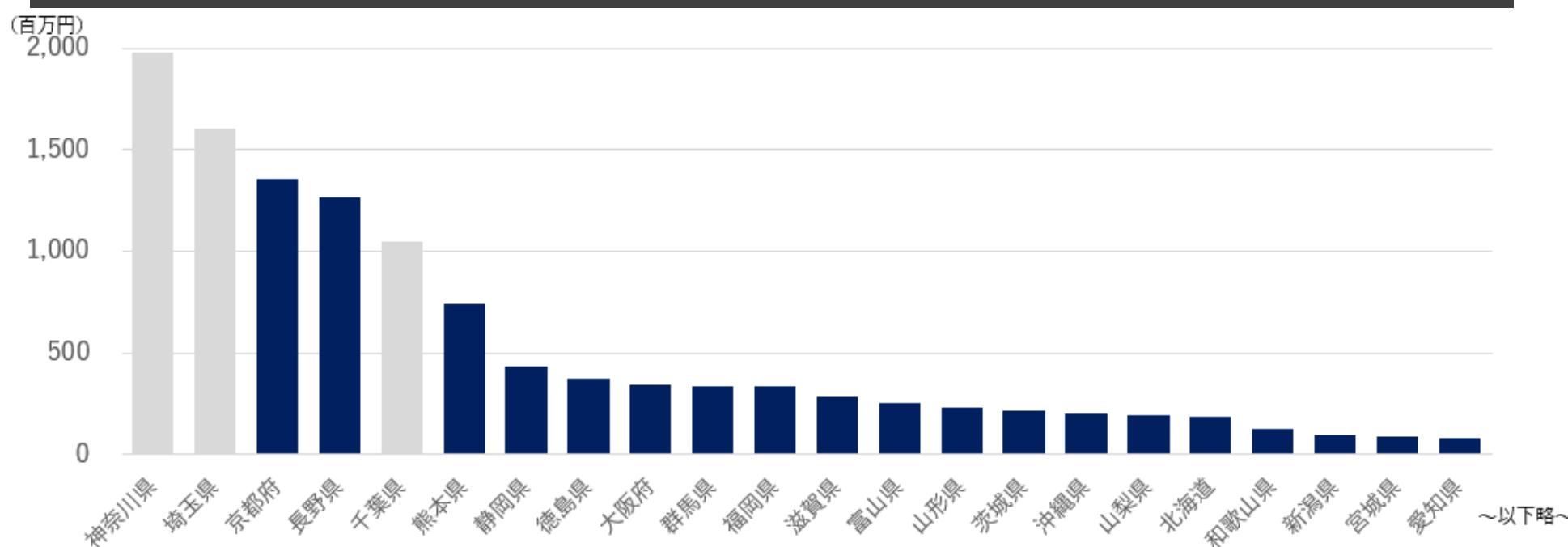
越境複業者：地方での業種別 口座数/手取り年収額



地域とのつながりを持つことにより、地域に根差した銀行との金銭の移動が発生するため、地域への出金総額を算出した。今回、抽出された2,400のサンプルで全体の出金は6年間で総額約156億円であり、**二地域居住が地域への経済還元をしていることがわかった。**

都道府県別には、首都圏以外では京都府、長野県が多い。この順位は必ずしも二地域居住先数に連動しておらず、如何に地域に還元していくかは地域ごとに差が生じている。地域においては、自らのエリアの二地域居住者の個人消費もしくは事業支出のデータを用い、二地域居住者の施策の効果検証とともに、地域経済が得る便益を最大化するための戦略を立てていく必要がある。

地域への出金総額：道府県別



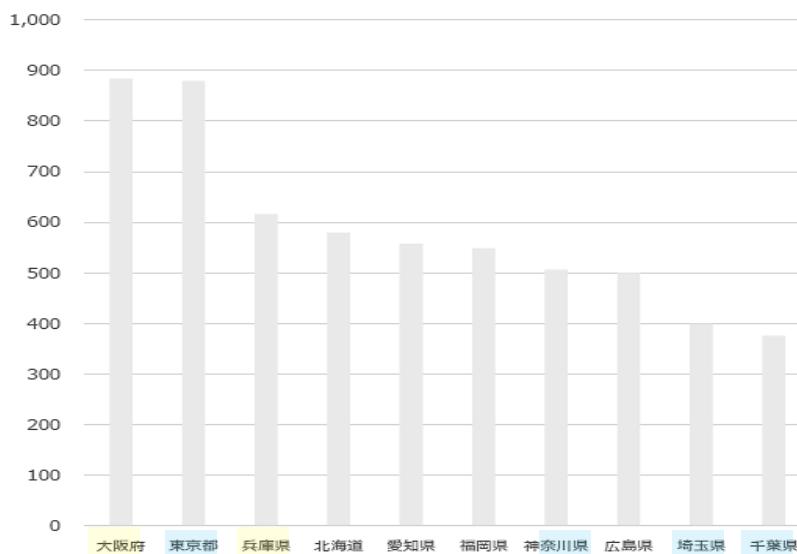
※分析対象期間：6年間（2019/1～2024/12）

※神奈川県・千葉県の金融機関は近隣のため総計に含まれていない

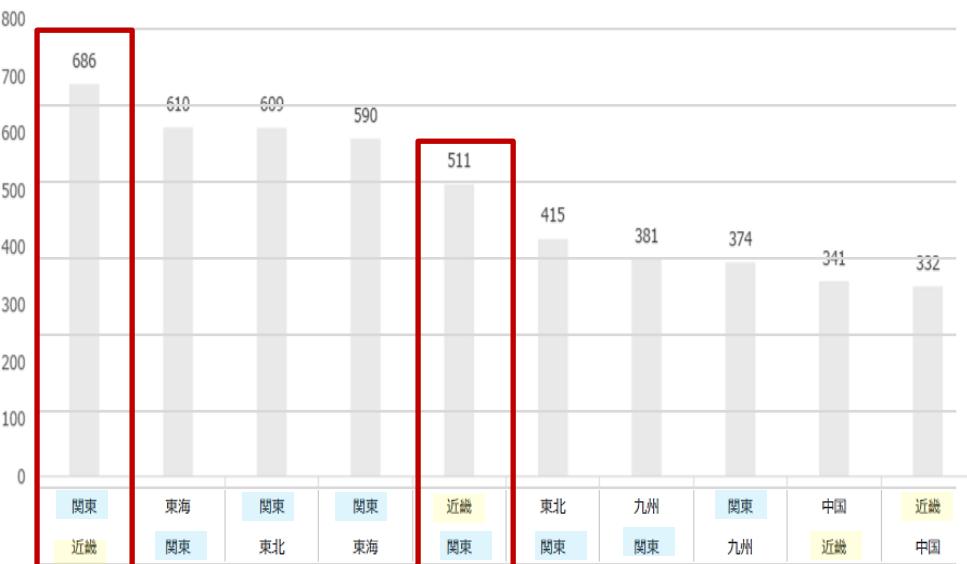
MIZUHO みずほ銀行 ※銀行の統計化データを活用しており、個人情報・匿名加工情報の取扱いはございません。

東京都以外からの他地域への居住を明らかにするため、47都道府県に幅広い顧客データ基盤を持つゆうちょ銀行のデータを活用して、主要拠点（口座に登録された住居地域）近郊エリア以外※に二地域居住先を持つ対象を分析した。その結果、主要拠点として人口の多い地域が上位に来ており、近畿地方である**大阪、兵庫**が1位,3位となっており、東京は2位であった。地域の組み合わせとして、特に関東と近畿の組み合わせが多く、大阪や兵庫から関東への単身赴任などが影響していると考えられる。また、**関東からは多様な地域への居住がボリュームとしても多く上位に固まっており、中国地方には近畿からが多いなど、地域ごとに二地域居住者の主要拠点に特徴があることが明らかとなった。**これらターゲットの違いから、呼び込むための戦略に画一性はなく、各地域が「誰をどこから呼び込むか」を自律的に検討する必要があることがわかる。

二地域居住者：主要拠点 口座数



二地域居住者：拠点の組み合わせ 口座数



※ゆうちょ銀行に口座を持つ顧客のうち10,748名より分析

※「東京-神奈川」などの近郊地域の組み合わせは除外

インタビュー調査

定性調査の方向性

定量調査より、二地域居住者は一般的に高い収入および高い支出傾向を示すことが明らかとなった。さらに、二地域居住者の16%は地方で職を有し、首都圏単独就業と比較して、より高い収入を得ていることが確認された。これらの結果から、**二地域居住の実現には一定以上の収入が必要となる可能性がある一方、その収入は地方での就業によって補完されている可能性**が示唆され、この前後関係は継続的に二地域で居住するための重要な要素と定義した。このことから、二地域居住と地方就業の前後関係や居住継続への作用を明らかにするため、地方複業者への調査を実施した。併せて、地方での良好な就業事例を把握することも目指した。

調査対象

<選定条件>

- ・首都圏と地方での複業を実施
- ・定量調査の結果より、地方就業先の業種において、対象者のかかった「情報通信業」「その他サービス業」「教育・学習支援業」「医療・保健衛生」のいずれか

<対象者>

職種	詳細
■学校事務員	年代：20代、県：長野、副業先：民宿
■コンサル	年代：30代、県：長野、副業先：人材
■Saas事業者	年代：20代、県：福岡、副業先：飲食支援
■IT企業	年代：50代、県：長野、副業先：サービス
■IT企業	年代：20代、県：長野、副業先：教育

インタビュー項目

二地域居住と地方就業の時間的な流れを調査するため、二地域居住のフェーズごとの設問を設定した。

併せて、それぞれのきっかけや内容も併せてヒアリングし、地方就業と居住の関係性を明らかにした。

<項目>

二地域居住にかかるフェーズ

- きっかけ・動機
- 情報収集の有無（その内容）
- 行政支援の有無（その内容）

二地域先の就業にかかるフェーズ

- ライフスタイル・価値観
- 経済面・費用の状況

その他、良かった点や課題・ニーズ

- 二地域居住の良かった点
- 二地域居住する上での不安等
- ニーズ

インタビュー調査を通じて得られた知見

調査対象となった業種の対象者は、本業でリモートワークが可能な専門職が多いこともあり、全員が地域に根ざした複業（なりわい）を実践していた。二地域居住を始めるきっかけは、「居住先行型」と「就労先行型」の2つに大別でき、いずれも**地域での複業が二地域居住の継続に極めて重要な役割を果たしている**共通点があった。この複業は、自身のスキルを活かすだけでなく、地域での「ご縁」やマッチングを通じて生まれ、その結果として「**地域コミュニティの一員**」として深く関わるとともに、**追加収入を獲得し、二地域居住の開始・定着両面で職が大きな役割を果たしている**ことがわかった。一方で、共通の課題として経済的負担（特に移動費）があり、初期投資や固定費を抑えられるサブスククリプション型の居住形態や、行政による交通費・固定費支援のニーズが高くあった。

AIDA(プロセスを明確にするフレームワーク)に基づくジャーニーの整理

以下は、二地域居住者の特徴を整理し、AIDAに基づきまとめたものである。

	注目	関心	欲求	行動	継続
状態の変化	人との縁や、ライフスタイルの変化（コロナ禍など）を機に、 漠然と都市以外の生活に関心を持つ 。	具体的な地域を候補とし、自分にとっての価値を探るために 能動的に情報収集 を開始し、現地との心理的距離が縮まる。	その地域での具体的な暮らしを想像し、「自分も実現したい」という強い意志が生まれる。経済的・家族的なハードルを具体的に検討し始める。	住居の契約や定期的な往来を開始し、 二地域居住を生活の一部としてスタート させる。地域の一員としての意識が芽生える。	二地域居住がライフスタイルとして定着。 地域での役割や自己実現 を追求し、次のステージを展望する。
アプローチ	<ul style="list-style-type: none"> ・知人/家族からの口コミ ・メディア/行政の情報発信 ・原体験（故郷、旅行） 	<ul style="list-style-type: none"> ・現地への訪問 ・アンテナショップ、相談 ・キーパーソンとの接続 ・オンラインでの情報収集 	<ul style="list-style-type: none"> ・「お試し居住」プログラム ・地域コミュニティとの交流 ・副業の発見・模索 ・家族の理解を得るプロセス 	<ul style="list-style-type: none"> ・住居探し（賃貸、シェアハウス等） ・行政の補助金 ・支援制度の活用 ・地域活動への参加 	<ul style="list-style-type: none"> ・経済的負担（住居・交通費）の軽減 ・副業の収益化・安定化 ・地域コミュニティの一員（頼られる側へ）

まとめ

二地域居住者の定量・定性調査を通じて、高収入層が二地域居住をする傾向があり、光熱水費、移動費などの支出が高いことがわかった。並行して、地方で複業をすることで都市部のみで就業するより高い収入を得られることが定量的に示された。このことから二地域居住の層を広げるうえでは、以下の観点で、地域ごとに**地域特性に合わせたターゲット選定と戦略策定**を進め、実効性高く労働力を呼び込むことが重要と考えられる。

- 支出に耐えられる高収入・複数世帯の呼び込みが効果がある可能性がある。一方、単身者は平均年収が高くなく、この層を如何に取り込むか
- 冬期光熱費負担が大きく、滞在期間が短くなる傾向の寒冷地での軽減策をどうするか
- 複業により年収が高くなる業種があり、労働者とエリアのマッチングをいかに進めるか

本調査では、地域との経済交流など、改めて二地域居住者の地域経済への貢献も示されており、今後推進していくにあたってのハドル、メリットの両面から有用な知見が得られた。

	注目	関心	欲求	行動	継続
定量調査による傾向	・業種別の特徴 ・高収入層の傾向	・首都圏から便の良い地域に偏り	・世帯構成によるハドルの違い	・地方部での仕事の選定	・地域による光熱水費の負担 ・地域・郊外の高い収入
定性調査による傾向	漠然と都市以外の生活に関心	具体的な地域を候補とし、 能動的に情報収集 開始	経済的・家族的なハドルを具体的に検討し始め	二地域居住を生活の一部としてスタート	地域での役割や自己実現を追求
考察	現状に地域居住をしている層には偏りがあり ターゲティング をどう設定するかは議論の余地がある	地域によって二地域居住が最適なのか、別の形態で関わりを持ってもらうのかは議論の余地がある	世帯の状況によって、教育費などのサポートの手厚さや内容は変わってくる可能性	都市部と違う業種につく可能性や高収入を得ている実態もあり、どう自己実現するかは多様な形がある可能性	継続においては、 金銭的負担 も大きく、過ごす期間などに合わせ、サポートが必要

本調査はみずほ銀行が、国土交通省の監修のもと、自行、ゆうちょ銀行、Another worksのデータを活用し二地域居住者について分析したものである。本調査は東京と地方部に居住実態のある一部の対象に限定したものであり、全ての二地域居住者や地方に貢献する者を網羅するものでは無いため、今後は、より多様な枠組みで対象を定義し、地域に合わせ呼び込む戦略を立てることで、より実効的に労働力の取り込みが可能となる。そのためには、拡大と詳細化の両面で調査を行っていくことが必要である。

調査の拡大

以下の通りの観点から調査を拡大することで、従来の枠にとらわれない地方と都市部の労働力シェアの形を定義し、ターゲットとして検討する。

<時系列としての拡大>

- ・[注意][関心]接点からの「関わり」データの拡大
例) ふるさと納税をはじめとする地域に愛着を醸成する消費行動の開始
- ・[欲求][行動]接点からの購買・コミュニケーションデータ
例) 行政の所有する関係人口登録、地域産業、税務、空き家活用事業情報との連携

<対象としての拡大>

- ・拠点の所有にこだわらない新たな関わり方の対象の定義

地域特性に合わせた 詳細化

地域経済の活性化に向けた具体施策に落とし込むためには、二地域居住・移住の環境を整える**地方自治体、地銀等の地域経済を牽引する組織、興味関心を呼び込む団体**との連携が必須であり、労働者のデータを活用しスマートな実証、検証を繰り返していくことが望ましい。本調査においては、都市の銀行データを活用することが、地域に労働力を呼び込むための知見となることが示された。

行政の所有するデータの活用を始め、情報の連携に関する議論が必要であり、引き続き行政が活用の推進者として担う役割は大きい。これらの取り組みを通じ、地域特性・多様性を尊重し多様な関わり方を明示し、都市部と地方で経済的なシナジーを生み出すことで真に持続可能な地域創生に繋げていくことを期待する。

添付) インタビュー詳細



K・D 氏

男性 / 20代後半 / 会社員

世帯種別 | 単独世帯
家族構成 | 独身年収 | 500~600万円
居住地 | 東京都
二拠点居住先 | 福岡県
└ 2024年6月頃仕事 | SaaS事業者（会社員）
二拠点居住先の仕事 | SNS運用支援
└ 都内でもSNS運用支援を副業として実施

◆二地域居住にかかるフェーズ

【二地域居住先行】事業パートナーとのご縁で訪問したことがきっかけ。移住や定住の意思はなかったが、訪問を重ねるうちに、二地域居住へと発展。

●きっかけ

- 副業の事業パートナーが糸島市出身で、家族ぐるみの交流があったことで、糸島に訪問。当初は二拠点生活という考えではなく、「**交通の便も良く、気軽に頻繁に行ける**」という印象。
- 独身ということもあり、決断自体は1カ月もかからず意思決定。

●情報収集

- 「糸島生活」というサイトで、東京から糸島行っている人がいるのかは確認を行うも、事業パートナーが糸島市出身という安心感からそこまで情報収集行っていない。
- 住まいの選定は悩んだが、**ホテルのサブスク「HafH」を活用。（インフラ回りの固定費をかけたくないため）**

●行政支援の有無

- 当時によく行く旅行先くらいの考えだったので、特に地域からの支援等は受けていない
- 地域のキーパーソン的な人材の紹介はあったら嬉しい

◆二地域先の就業にかかるフェーズ

訪問先の地域での「ご縁」を通じて、もともとの**スキルを活かし飲食店向けのSNS運用支援**を開始。現地での関係構築の中から自然発的に仕事に繋げている。

●ライフスタイル・価値観

- **訪問頻度は、月1~2回（3~5日）程度**であるが、「地域の一員でありたい」と思い、観光地ではなく、地元民がお勧めする場所で食事をするなど、地域との関わりを大切にしている。
- 青森以外の地方にはじめて住んだことで、それぞれの地域ごとに課題があることが理解でき、「ないものねだり」ではなく、それぞれの土地の良さと課題を受け入れるようになった。

●経済面・費用面の状況

- 二地域居住先では、約6~8万円/月程度
 - 宿泊費：6,000円~
 - レンタカー：20,000円~
 - 航空費：30,000円~
- 都市部では、8万程度/月（シェアハウスの家賃代のみ）
- シェアハウスだとインフラがかからない、掃除等もする必要性がない、防犯もいいので二地域居住するうえでマッチしていると感じる。
- 当時は仕事があって糸島市に行ったわけではないが、1年で糸島での生活分は糸島で稼ぎたいと思い、**飲食店を中心にご縁でSNS支援**を実施。
- 現在は、ちょうど生活費分は達成でき、**仕事があることで行く理由**にも

◆その他、良かった点や課題・ニーズ

都市部では希薄になりがちな多世代との交流や新たなコミュニティの形成が、「心のよりどころ」という精神的な充足感に繋がっている。

●二地域居住をしてよかったこと

- コミュニティが広がり、頼れる場所が広がった（心のよりどころが増えた）
- 小学生～高校生、高齢者と関わることが増加（都市部だけだと希薄している部分）

●二地域居住する上での不安等

- 地域の人と仲良くなれるか不安ではあったが、地道に通い乗り越えた。
- サブスクのホテルにしているので、すぐ辞められるが、ハイシーズンなど出費が飛行機・レンタカーも高くなる。

●今後の展望

- 二地域居住は継続して行っていきたい
- 現在は糸島市の訪問になっているが、糸島市以外の近隣地域にも足を伸ばしてより地域に馴染んでいきたい。

●ニーズ

- 地域のキーパーソンとのマッチング支援
- 飛行機等の交通費支援



K・S 氏

女性 / 30代前半 / 会社員

世帯種別 | 単独世帯
家族構成 | 独身年収 | 400~500万円
居住地 | 東京都
二拠点居住先 | 長野県岡谷市
└ 2024年8月頃仕事 | 学校の事務職員
二拠点居住先の仕事 | 民宿経営

◆二地域居住に関わるフェーズ

【二地域居住先行】 祖母が所有していた家を「思い出の場所として残したい」という強い思いが起点で、二地域居住を開始。

●きっかけ

- 祖母が岡谷市で所有していた家が空き家になり、幼少期（小中学生時代）は毎年訪問していた思い出があったため、残したいと考えた。
- 。 家族は売却の意向だったが「思い出を残したい」と提案し説得。**現在は、家族で二地域居住を行っている。**

●情報収集

- 銀座にある長野のアンテナショップで開催されている相談会やイベントに参加し、職員さんとコミュニケーションでいろいろ相談を行った。
- 。 そのイベントに何回か参加することで、東京で岡谷市出身者や地元関係者とのつながりを作る。

●行政支援の有無

- 都内イベント経由で**地域のキーパーソンを紹介された**
- キーパーソンとのつながりのおかげで、実際に二地域居住先で民宿を始めたときに、移住者交流会で民宿を利用してもらえた

◆二地域先の就業にかかるフェーズ

銀座のアンテナショップで開催される**相談会やイベントに複数回参加**し、そこで出会った職員や地域関係者との繋がりから情報を得て、祖母の空き家を「民宿」として活用することを決意。

●ライフスタイル・価値観

- 訪問頻度は、月1~2回（週末）程度で、岡谷市を訪問し、民宿を実施。
- 金曜の夜中（土曜の早朝）に東京から車で長野に行き、日曜の夜中に東京へという動き方だが、長野に行くこと自体が、休息に感じている。
- 好きな場所を維持できている・好きなことができている満足感があり、東京が大変になら長野があるという心の豊かさに繋がっている。

●経済面・費用面の状況

- 二地域居住先では、約4万円/月程度
 - 交通費：20,000円～
 - インフラ：20,000円～
- 都市部では、約12万円/月程度
 - 家賃：100,000円～
 - インフラ：20,000円～
- 冬季は長野は寒く今以上にインフラ代がかかるので、運営は検討している
- **二地域居住先で稼ぐことはそこまで考えておらず**（できたらうれしいくらい）、もともと空き家でお金かかっていたので、民宿によって減らすという考え方。
 - 大切な場所を残したい
 - 好きなまちに貢献したい

◆その他、良かった点や課題・ニーズ

「東京での生活が大変になった時の場所がある」という心の豊かさや精神的なセーフティネットになっており、民宿経営を通じて家族との時間が増加した。

●二地域居住をしてよかったこと

- 幼少期意向だったので、さらに今は行けば行くほど岡谷を好きになれている（もっと知りたいという欲につながる）
- 東京に憧れ、上京して今回も売却を押している母親に**地元愛が芽生え、今は一番張り切っている**
- 民宿と一緒に経営することで家族との時間が増えた

●二地域居住する上での不安等

- 民宿が地域に受け入れられるか不安
- 体力的・時間的に続けられるか懸念
- 副業への不安（職場は許可しているものの、誰もやっていないためこっそりやらないといけない）

●今後の展望

- 繼続して実施していきたい
- リモートが許可されるのであれば、割合を半々くらいにしたい

●ニーズ

- **金銭面の補助（補助金、交通費支援）**
- 地域コミュニティへの認知獲得支援
- 繼続性を高めるためのリモートワーク環境整備



K・N 氏

女性 / 30代後半 / 会社員

世帯種別 | 単独世帯
家族構成 | 独身年収 | 700~800万円
居住地 | 東京都
二拠点居住先 | 長野県塩尻市
└ 2020年10月頃仕事 | コンサル
二拠点居住先の仕事 | キャリア支援
└ 塩尻市の商工会と連携

◆二地域居住に関わるフェーズ

【二地域居住先行】コロナ禍をきっかけに「開放的な場所での生活」と考え、弟が住んでいた長野県に関心を持ったことからスタート。明確な目的より、ライフスタイルの変化への対応という流れの中で意思決定。

●きっかけ

- コロナ禍に家にいるだけなら、もっと開放感あるところに住みたいと思ったのがきっかけで、弟が長野に住んでいたこともありいい場所と聞いたので一度訪れた。
- 独身ということもあり、流れのままに意思決定をした。

●情報収集

- **銀座長野のニュースレター（メルマガ）**は読んでいたくらいで、基本的には居住先に選んだシェアハウスからの情報収集。
- 会社からは反対はなかったが、非常に心配はされた。

●行政支援の有無

- **おためしナガノの利用**（半年間30万円の補助
 - ・シェアオフィス利用)
- シェアオフィスでの人のマッチング
 - ・イベントや仕事に繋がったこともあるため、非常にありがたかった

◆二地域先の就業にかかわるフェーズ

県の制度を利用し、コワーキングでの交流を通じて人脈を形成。その中で生まれた繋がりや、商工会との連携からキャリア支援の事業に発展した。

●ライフスタイル・価値観

- 訪問頻度は、月1~2回（1週間~2週間）程度。
- 別荘という概念ではなく、あくまでも地域の人でありたい。
- デメリットはあるが、それが不満ではなく、**デメリットがあるからこそ二拠点だと考えて**いる。

●経済面・費用面の状況

- 二地域居住先では、約20万円/月程度
 - 家を購入（ローン）
 - インフラ
 - 車の購入
 - 毎回の移動費（月1~2回）
 - 都市部では、約20万円程度
 - 家賃
 - インフラ
 - 工夫ポイント
 - 移動は早めの予約によるチケット割引
 - 収入を増やす
- なりわいがあっての二拠点ではなかったが、塩尻で過ごす分は塩尻で稼ぐを目標にしている（達成）

◆その他、良かった点や課題・ニーズ

首都圏ビジネス環境では当たり前のスキルが、地域では非常に価値があり「頼られる」経験を通じて、自己肯定感に繋がる。

●二地域居住をしてよかったこと

- 塩尻での満足度はもちろん高いが、**二拠点・地域副業だからこそ二拠点の満足度は高い**
- 都内での当たり前が地方では需要があり頼られることが自己肯定感、自信に繋がった（競争から抜け出せた）

●二地域居住する上での不安等

- 体力的な不安
 - コストを考えるとバスのほうが安いが、移動時間がしんどいので特急列車にしている。
 - 車の運転がペーパーだったので、長野で運転できるか不安

●今後の展望

- 1週間から滞在を2週間にできれば固定したい
- 現職からの独立（副業も経て自信に繋がっている）

●ニーズ

- **移動費の削減**
- **（今後の人のために）おためし居住施設の増加**
 - 現在自宅をお試したいという人に時々利用いただいている



K・N 氏

男性 / 50代前半 / 経営者

世帯種別 | 家族世帯
家族構成 | 夫婦のみ年収 | 600万円
居住地 | 東京都
二拠点居住先 | 長野県塩尻市
└ 2024年4月頃仕事 | IT支援
二拠点居住先の仕事 | コミュニティ
スペースの運営

◆二地域居住に関わるフェーズ

【就労先行】 大学時代の友人からの誘いで、空き店舗再生を目的としたフィールドワークに参加。そこで設立された施設の運営のため二地域居住を開始。

●きっかけ

- 2022年頃に大学時代の友人からの誘いで塩尻のフィールドワークに参加。（空き店舗の再生）
- この時は日帰りなど、1泊2日で活動空き店舗からシェアハウス・ゲストハウス・コミュニティスペースへ生まれ変わり、その管理・運営をするタイミングにて二地域居住を決断。（なりわいが行く理由となった）

●情報収集

- **フィールドワーク中の出会いや経験の中で情報が入ってくる**
- 妻もたびたび長野の活動に連れていくことで理解が深まった。
- 現在はスケジュールを丁寧に共有することは心がけている。

●行政支援の有無

- **おためしナガノの利用**（半年間30万円の補助・シェアオフィス利用）
- 人とのマッチングは特に受けていないが、フィールドワークで出会いがあったため、そこまで必要性もなかった。

◆二地域先の就業にかかわるフェーズ

フィールドワークの繋がりから新たに設立された施設（コミュニティスペース）の管理・運営という役割に繋がっている。

●ライフスタイル・価値観

- 訪問頻度は、月1回（1週間）程度。
- **もちろん塩尻は好きだが、「そこに誰がいるか」「そこに何をしに行くか」を重要視している**
- 自治会の活動には基本的に参加することを心がけている。（東京でも自治会役員をやっていることから塩尻でも同様に大事にしたいと思っている）
- 本業も完全フルリモートでやっているからこそ、どこにいても仕事ができる

●経済面・費用面の状況

- 二地域居住先では、費用負担なし
 - 居住先は、運営しているゲストハウスの空き部屋を活用
 - 移動費も、塩尻で設立した会社の経費にて精算。
 - その代わり報酬自体はなしの**プロボノで活動**している。
- 都市部では、約20万円程度
 - 家賃
 - インフラ
- 工夫ポイント
 - 移動は早めの予約によるチケット割引

◆その他、良かった点や課題・ニーズ

特定の地域に継続的に関わることで生まれる「同じ場所・同じコミュニティがある」という安心感が、精神的な安定に繋がっている。

●二地域居住をしてよかったこと

- 旅行とは違うので、同じ場所に同じコミュニティがある安心感
- 固定費を精算できているからこそではあるが、そこまでハードルが高くなかったこと

●二地域居住する上での不安等

- 自然な流れで巻き込まれ二地域居住して、馴染んできたので、特段不安等無し

●今後の展望

- 二地域居住は続けたい
 - 移住意向はなし：東京のコミュニティも大事だから
 - 自治会レベルの交流促進
 - 東京の自治会を長野に連れていく

●ニーズ

- **移動費の削減**
- **(今後の人のために) おためしナガノの制度の横展開**
- **二地域居住ならではの魅力のコンテンツ発信（二拠点だからこそその良さを伝えたい）**



N・R 氏

男性 / 20代後半 / 会社員

世帯種別 | 家族世帯
家族構成 | 妻・子ども1人年収 | 600万円
居住地 | 東京都
二拠点居住先 | 長崎県長崎市
└ 2024年4月頃仕事 | SaaS事業
二拠点居住先の仕事 | 教育支援

◆二地域居住に関わるフェーズ

【就労先行】 長崎県で活動する知人から誘われ、地域の子供たちへの教育支援活動に参加したことが始まり。公式な仕事として依頼されるようになったことで訪問頻度が増加し、二地域居住へと繋がった。

●きっかけ

- 長崎で精力的に活動している方からの誘いで、長崎の地域活性・子供の教育支援活動などに関わる
- 関わる中で行政からの仕事に繋がり、必然と行く頻度も増加し、二地域居住となる。

●情報収集

- 精力的に活動している方や、現地での活動の中で情報収集。
- 妻と結婚する前から地域活性の仕事をしていただため理解は一定あるが、子供が生まれてからはスケジュールなどは要相談している。

●行政支援の有無

- 特に行政支援自体はないが、なにかあるとまづ頼ってくれるため非常にやりがいを感じている。

◆二地域先の就業にかかるフェーズ

キーパーソンからの紹介もあり、自分のスキルや意欲が地域ニーズと合致しており、活動を通じて信頼を得る中で仕事として成立。

●ライフスタイル・価値観

- 訪問頻度は、月1回（1週間）程度。
- チェーン店はいかず、長崎ならではの食事を楽しむことや、誰かと食事することを心掛けている。
- 仕事自体も基本的にオンラインでできることも多いため、二地域居住は非常にしやすいのに加え、地域で活動することで本業にもかなり活きている。

●経済面・費用面の状況

- 二地域居住先では、70,000円程度/月
 - 移動費：30,000円～
 - 宿泊費：10,000円（サブスクホテル利用）
 - 二次交通：3,000円～
 - 基本的に支出部分は、副業先に負担いただきおり、プロポノで活動している。
- 都市部では、約15万円程度
 - 家賃
 - インフラ
- 工夫ポイント
 - 早めのチケット購入
 - 一度の滞在で貢献量を増やすための各との調整

◆その他、良かった点や課題・ニーズ

地域から「頼られる」存在になることで強いやりがいを感じている。また、自身の持つ情報やスキルが、都市部と地域の情報格差を埋めることに貢献できているという実感も、大きな喜びとなっている。

●二地域居住をしてよかったこと

- 頼られる場所が増えることによるやりがい。
- 都内の当たり前が地域にとっては新鮮なものだからこそ、情報提供を早く地方に届けられていることの喜び。

●二地域居住する上での不安等

- 1週間の滞在で各所にしっかり貢献できるか
- 二次交通の負担
- 家族の理解

●今後の展望

- 二地域居住だからこそできる活動によりシフトしていく

●ニーズ

- **固定費の削減**
 - 移動費の削減（特に二次交通）
- 二地域居住者の証明（初対面の地域の人に受け入れられやすくなるのではないか）

©2025 株式会社みずほ銀行

本資料は金融ソリューションに関する情報提供のみを目的として作成されたものであり、特定の取引の勧誘・取次ぎ等を強制するものではありません。また、本資料はみずほフィナンシャルグループ各社との取引を前提とするものではありません。

本資料は、当行が信頼に足り且つ正確であると判断した情報に基づき作成されておりますが、当行はその正確性・確実性を保証するものではありません。本資料のご利用に際しては、自社ご自身の判断にてなされますよう、また必要な場合は、弁護士、会計士、税理士等にご相談のうえお取扱い下さいますようお願い申し上げます。

本資料の著作権は当行に属し、本資料の一部または全部を、①複写、写真複写、あるいはその他如何なる手段において複製すること、②当行の書面による許可なくして再配布することを禁じます。

ともに挑む。ともに実る。

MIZUHO

