

## 第37年次地方自治研究全道集会（2018釧路自治研）

# 人口減少下、北海道の地域と未来を考える

◆ 基調講演 佐野修久 氏（大阪市立大学大学院都市経営研究科教授）

◆ パネルディスカッション

西村 穰 氏（中標津町長）

夏堀めぐみ氏（合同会社トンガリ代表／市民団体クスろ代表）

天内武範 氏（釧路市職員／市民活動家）

菅谷恵介 氏（ユタカコーポレーション情報企画課長）

助言 佐野修久 氏（大阪市立大学大学院都市経営研究科教授）

司会 杉本龍紀 氏（釧路短期大学教授・学長）

### イントロダクション

自治労北海道本部・自治研推進委員会主催「第三十七年次地方自治研究全道集会（2018釧路自治研）」が、二〇一八年八月三十一日（金）～九月一日（土）、釧路市内の釧路センターユリーキャススルホテルをメイン会場として開催された。当日は全道各地から約二〇〇名の参加者が集まった。地方自治研究全道集会は、二年サイクルで進められていた自治労北海道本部の自治研活動の集約点として隔年で開催されてきており、今回も二〇一六年九月に室蘭市で開催された第三十六年次集会以来二年ぶりとなる。集会のテーマは、二〇一四年の第三十五年次集会（旭川市）以降、継続して人口減少問題を前面に掲げており、今次の「人口減少下、北海道の地域と未来を考える」もその流れに連なっている。

一日目の全体集会では、「集会基調」の提起のほか、釧路地域の今後の活性化の方策などについて考える講演・パネルディスカッションなどが開催された。

「集会基調」によれば、国は近年、人口減少と少子高齢化の急速な進行を背景に、社会保障給付の増加の抑制など、財政のさらなる効率化の目標を掲げる一方、自治体における「AIの活用」や「圏域単位での行政のスタンダード化」などの構想を打ち出し、対する各自治体では、財政難、職員数の減少と非正規職員の増加、民間委託等の拡大、

大規模災害の頻発などの現状を抱えながら、人口減少と少子高齢化の進行を踏まえた公共サービスの供給体制の確保など、遠くない将来に向けて難しい対応を迫られているとし、こうした状況下、自治労組合員⇨自治体職員と地域住民が交流し、共に地域の課題解決の方法やまちづくりの契機を見出していく自治研活動の果たし得る役割はいっそう高まっているとのことであった。

今回の釧路自治研は、道内でも人口減少が著しい圏域の一つである釧路圏の歴史と現状を切り口として、自治研活動の可能性や役割を探ることが企図されている。

集会二日目は五つの分科会が開催され、第一、第四の分科会は、①「北海道の食と農、そして環境・エネルギー・災害を考える」、②「地域住民とともに歩むまちづくり」、③「子育てから医療・福祉・介護など、安心のまちづくり」、④「自治体改革・公共サービスと自治体職員」をテーマとし、レポートの発表や質疑・意見交換が行われた。第五分科会では「釧路地域の歴史に触れ、現地を知ろう」をテーマとするフィールドワークが企画され、地元有識者の講演の後、釧路市の歴史や風土を伝える市内数カ所のスポットを巡った。

以下、一日目の全体集会から、基調講演およびパネルディスカッションの記録を掲載する。

## 釧根地域の経済と活性化に向けたこれから

佐野 修久

はじめに

大阪市立大学の佐野と申します。現在は大阪に  
おりますが、二〇一八年三月までの六年間は釧路  
公立大学に在職し、この間は同大学の地域経済研



究センターという機関で、釧路市をはじめとする  
近隣の自治体等の皆さんと共同研究を行い、政策  
提言などを行っていました。

現在、国は「地方創生」の名のもと、全自治体  
にいわゆる人口ビジョンと地方版総合戦略を策定  
させ、人口減少問題への対応策をそれぞれ構想・  
実践するよう求めています。しかし、既存の総合  
戦略を眺めてみると、中にはこれで大丈夫かと思  
わされるものも少なくありません。人口減少の原  
因を取り違えると、間違えた解決策を考えてしま  
うこととなります。

本日は、釧路公立大学に在職していた頃の取り  
組みも交えながら、人口減少はなぜ起きるのか、  
人口減少は地域経済にどのような問題を引き起こ  
すのかを整理した上で、その問題を解決するため  
の方策について考えることができればと思ってい  
ます。

### 釧根圏の人口動態の特徴

北海道の人口は、二〇一五年国勢調査によると  
五三三万二〇〇〇人です。これが二〇四〇年まで  
に二二・一％減少し、四一九万人になると推計さ

れています。

釧根圏の二〇一五年の人口は三一万三〇〇〇人  
です。既に二〇一五年までの二五年で約二割（一  
九・二％）も減少しており、二〇四〇年までにさ  
らに三割（三〇・八％）減って、二二万七〇〇〇  
人になると推計されています。これまで釧根圏は  
全道平均に比べて急速に人口減少が進んでいます  
が、この先も同じ状況が続くこととなります。

関西圏は、二〇一五年までの二五年間で一・五％  
増加し、二〇四〇年までに一四・四％減少すると  
推計されています。北海道に比べればはるかに良  
く見えますが、地元では相当の危機感が持たれて  
います。二〇一五年までの二五年間で一三・六％  
も増加し、二〇四〇年までの二五年間では四・一％  
しか減らない首都圏と大きな差があるからです。

次に高齢化の動向を見ると、北海道全体は二〇  
一五年で二九・〇％、二〇四〇年で四〇・七％と  
推計されており、釧根圏も二〇一五年で二九・四％、  
二〇四〇年で四〇・五％と、北海道全体の動向と  
ほぼ同じ水準になります。

関係して人口構成の内訳として、労働人口（二  
〇～五九歳）対高齢人口（六五歳以上）の割合を  
見ると、二〇一五年では北海道全体で六一・四％、  
釧根圏で六四・一％ですが、二〇四〇年には北海  
道全体で一〇一・四％、釧根圏で一〇二・〇％に  
なります。これは、二〇四〇年には、北海道全体  
においても、釧根圏においても、稼ぐ世代より高  
齢者の方が多くなるということです。稼ぐ世代の

負担がさらに膨らむ状況が到来することになりま  
す。全国平均をみると八二・六%、関西圏では八  
四・七%、地方圏でも九四・五%と、いずれも高  
い水準ではありませんが一〇〇%は超えず、高齢人  
口が労働人口を上回っています。北海道および  
釧根圏の状況の厳しさが理解できると思います。

## 釧根圏の人口の自然減の要因

人口増減の要因には、自然増減（出生数－死亡  
数）と社会増減（転入数－転出数）の二つが考え  
られます。釧根圏は自然減かつ社会減の二重苦で  
す。この問題についてはまず、自然減と社会減は  
それぞれなぜ起きるのかについて、しっかりと把  
握しておく必要があると思っています。

自然減の要因については、死亡数はそう簡単に  
左右できないので、出生数の動向がポイントにな  
ります。出生数を増やすには、まず出生率を上げ  
ることが思いつきます。出生率とは、一組の男女  
（二人）から何人の子どもが産まれるかを示すこ  
とと解釈できますから、日本ではこれが二・一な  
いと人口は減ってしまうとされています。

問題は、人口減少対策の中で、この出生率をい  
かに上げることかということが偏重され、既存の総合  
戦略の中でそこに最も重点を置いた方策を立てて  
いるケースが多く見られることです。出生数は親  
になる世代の数に出生率をかけ合わせて算出され  
ます。つまり、出生数は、出生率だけではなく、

親の世代の数の増減によっても大きく左右される  
ものであり、その両面から戦略を考えていかなけ  
ればならないはずで

北海道全体の出生率は、二〇一〇年現在で一・  
二六、二〇三〇年以降には一・一九になると予想  
されています。全国平均は一・四四ですので、北  
海道は全国平均よりも低い状況にあります。そう  
した中、釧根圏の出生率は全国平均並みの一・四  
四で、二〇三〇年以降でも一・三六と、北海道全  
体より高い水準です。

一方、親になる世代の数として、二〇〇〇～三九歳  
の女性の人口について、日本創成会議の推計結果  
をみると、北海道全体では二〇一〇年で六四  
万八八八人いるのが、二〇四〇年には三四万三  
三二四人となり、四七・〇%減少します。釧根圏  
の場合には、三万五五六一人が一万四八三〇人と、  
五八・三%減少することになります。因みに、札  
幌市では三八・四%減、十勝圏では四四・六%減  
にとどまります。

日本創成会議は、二〇一〇年から二〇四〇年の  
間における二〇〇～三九歳の女性の人口の減少率が  
五〇%以上になる自治体を消滅可能性都市と定義  
づけています。自治体数で言えば、全国で四九・  
八%、北海道に限ると八一・〇%も該当すること  
になります。釧根圏では中標津町と鶴居村以外の  
自治体がすべて消滅可能性都市になってしまいま  
す。釧根圏全体をみると、その減少率は五八・三%  
ですから、消滅可能性エリアと位置付けられるこ

とになりそうです。

このように、釧根圏においては、出生率は全道  
平均よりも高く全国平均並みなのですが、親にな  
る世代の数が二〇四〇年までに五八%も減ると推  
計されており、むしろ後者の方が出生数に大きな  
影響を及ぼしているということを、きちんと認識  
する必要があります。

## 道内における人口の社会増減の地域差

社会減については、国勢調査のデータを用いて、  
五年間における世代ごとの減少数を調べてみまし  
た。自然増減は出生時と死亡時にあらわれるもの  
であり、世代としては〇歳と主に七〇歳代以上で  
観測されるため、その間の世代における人口増減  
はほぼ社会増減によると考えることができると推  
定します。

北海道全体としては、札幌市の動向の影響で年  
少時期にやや増加しますが、それ以降の世代では  
軒並み減少しています。特に一五～一九歳の人が  
二〇～二四歳になるとき、二〇～二四歳の人が二  
五～二九歳になるとき、すなわち進学や就職をす  
る時期に、大きな社会減が起きているようです。  
釧根圏では、ほぼすべての世代で減少が見られ  
ており、特に一〇～一四歳の人が一五～一九歳に  
なるとき、一五～一九歳の人が二〇～二四歳にな  
るときに、進学や就職などにより大きな社会減が  
起きています。

札幌市を除く北海道の各地域はどこも同じような傾向にあると思われるかもしれませんが、例えば十勝圏では、進学や就職による一〇代人口の減少は他地域と同じように起きていますが、その後、二〇～二四歳の人が二五～二九歳になるとき、二五～二九歳の人が三〇～三四歳になるときを中心に人口増が見られます。

こうした特徴が各地域で生じる要因などを詳しく分析してみると、これから必要になる取り組みを考えていくヒントが得られるのではないかと思います。

## 人口動向から見る今後求められる対応

釧根圏の人口動向の特徴を改めてまとめると、これまで大幅に減ってきた人口は、この先も減少が続くとともに、高齢化も急速に進行し、高齢人口が労働人口を上回るようになるという事です。

この地域の人口減少の要因は、自然減と社会減の両方です。このうち自然減の要因は、出生率の低下もさることながら、親の世代の数（二〇～三九歳の女性人口）の大幅な減少がより深刻な要因として作用しています。他方、社会減はほぼ全ての世代で起きており、特に一五～二四歳になる進学や就職などの時期における転出超過がピークとなり、その後の世代でも転出超過が続きます。

現状をこのようにおさえた上で、釧根圏ではこの先どのような対応をしていくべきでしょうか。

出生率の向上、そして親になる世代の数の確保の両方を追及していくことが必要ですが、釧根圏の人口減少の実情を踏まえれば後者について重点的に対応していく必要があることが理解できると思います。

親になる世代の数を確保するということは、出生数を増やして自然減対策を図るだけではなく、今釧根圏に住んでいる人たちが転出しないようにすることと外から転入してくるようになること、すなわち社会減対策にもなります。そして、親になる世代の数が増えれば、高齢人口が労働人口を上回るという深刻な状況を回避することにもつながります。

このようにみていくと、釧根圏では今後、親になる世代を確保していくことが最重要課題になってきます。そのためには、親になる世代にとつて魅力的な働く場、そして生活の場を生み出していくことが求められます。釧根圏の実情に応じ、これをどのように実現していくかを考え実践していくことが、これからの大きなポイントになると思います。

## 人口減少がもたらす地域経済への影響

次に、人口減少が進むと、地域経済にどのような影響を及ぼすかということについて考えていきます。

北海道の全体経済規模は一八・六兆円（北海道

開発局「平成二三年北海道産業連関表」）で、その支出構造は、民間需要（家計、民間企業などの支出）が一四兆五七四一億円（七八・三％）、公的需要（国、道、市町村などの支出）が六兆八六五四億円（三六・九％）を占めます。

支出構造には、このほか、移出（道外に売る）から移入（道外から購入する）を差し引いた域際収支があり、これが二兆八三〇四億円（一五・二％）の赤字になっています。道内でつくったものを道外に売る額よりも、道外でつくられたものを購入する額の方が圧倒的に大きく、北海道ではこの域際収支の赤字問題が昔から大きな課題になっています。道内を六圏域（道央圏、道南圏、道北圏、オホーツク圏、十勝圏、釧根圏）に分けて、それぞれの域際収支を見ても、軒並み赤字です。このうち釧根圏の域際収支は、△三三・八億円と、赤字とはいえその額は他の五圏域に比べればはるかに少ない額になっています。また、対道外に限った域際収支を見ると、酪農産品や水産物の道外販売が大きいためか、四〇〇億円の黒字になっています。

さて、こうした北海道の支出構造において、人口減少の影響がどのようにあらわれるかと言えば、民間需要において、母数の減少により家計の消費や投資が減ることになります。また、納税者の減少で税収が減ること、人口減少に合わせるこれまでのような公共施設の量がなくなることから、公的需要も減ることが予想されます。つま

り、人口が減れば、民間需要も公的需要も減ることになり、地域経済の縮小が進むこととなります。

このように人口の減少に伴い支出⇨需要の減少が生じることによって、生産の減少を生み、所得の減少につながるようになります。所得が減れば、企業の経営は厳しくなり、雇用が削減されれば、職を失った人はその地域から転出せざるを得なくなり、人口の減少につながるようになります。こうして人口がさらに減れば、支出⇨需要が減り、生産が減り、所得が減り…という悪循環につながっていきます。さらに、所得が減れば、企業も家計も行政もみな節約することを余儀なくされるため、さらなる支出⇨需要の減少、生産の減少、所得の減少…と、衰退のスパイラルにはまってしまうこととなります。これが人口減少問題の最も恐ろしいところです。

### 地域経済を衰退させないために必要なこと

では、人口減少が進むなか、このような地域経済の衰退に陥らないようにするためには、どうするべきなのでしょう。

第一は、域際収支の赤字を縮小するため、外から稼ぐということです。人口が減ることで道内の需要が減るのであれば、道外の需要に活路を見出し、現状では道産のモノ・サービスを購入していない地域に海外の市場も含めて目を向けるということです。魅力的なモノ・サービスを生み出し、

競争力を高めて、道外から稼ぐということが重要になってきます。

第二は、企業部門の民間需要を拡大する手立てを考えることで、これは域内循環によって実現していくことができます。域内循環には二つの手法があります。一つは、域内の最終消費者がなるべく域内産のものを購入すること、すなわち「地産地消」です。もう一つは、生産者がモノやサービスを生産するときに、必要な原材料や設備などをなるべく域内産のもので調達することです。これらにより域内での生産が増えることになるため、生産設備の増強が図られ(民間投資の増加)、雇用・所得の増加に伴う家計の消費・投資の増加にもつながるなど、好循環をつくっていくことができます。

以上みてきたとおり、人口の減少が進む中、各地域が衰退のスパイラルから抜け出すためには、先ず、出生率の向上に加え、親になる世代の確保を重視した人口減少の抑制策を講じることが求められます。しかし、これをどれだけ一生懸命にやっても人口が増加に転じるまでに至ることはほとんど考えられません。とはいえ、人口減少の勢いを弱め、衰退の連鎖を抑える効果はあります。したがって、こうした人口減少の抑制に向けた取り組みを行いつつ、別の需要を生み出す取り組みが必要になります。人口が減少し需要が減ることが衰退のスパイラルに陥る最大の要因になっているからです。需要を生み出すためには、外から稼ぐこ

とと域内循環の促進が有効であり、こうした取り組みによって衰退のスパイラルを発展のスパイラルに逆転することが求められます。そのためには、競争力があり地域内への波及効果の高い産業の振興、魅力的で地域の力を高めるまちづくり・基盤整備、効率的な行財政運営につながる取り組みを進めることが重要になってきます。

各自自治体においては、策定済みの地方版総合戦略に、親になる世代の確保、外から稼ぐ、域内循環の促進といった方向が示され、それを推進するための事業が明記されているかを改めて検証し、欠けているものがあれば埋めていく努力が必要になります。

### 「くしろ応援ファンド」の取り組み

このような観点にたち、私も関与して釧路市で実践されている事例を二つご紹介したいと思います。

一つ目は、「くしろ応援ファンド」という取り組みで、釧路市役所、釧路信用金庫、釧路公立大 学地域経済研究センターが連携して制度設計を行い立ち上げました。これは、釧路市の地域資源を活用した魅力的な事業に対する資金の調達を図るため、この事業に共感した釧路市民や市外の皆さんから小口の資金をインターネットを通じて提供し応援してもらおうというクラウド・ファンディングの仕組みです。

これにより、事業者にとって大きな課題となっている事業資金の調達円滑化・多様化を図ることができません。加えて、三万〜五万円程度の小口の資金を提供することでたくさんの方がその商品やサービスに関心をもちファンになってくれます。ファンになると、その商品等を自ら購入してくれますし、周りの方々に積極的にPRもしてくれますので、販路を拡大する効果が生れます。さらに、ファンになることで商品等の改善に向けた提案もしてくれるため、よりよい商品等にブラッシュアップされることにもつながります。これらを通じ、釧路市では、外から稼ぐことと域内循環を促進することにつなげようと取り組みを続けています。

同ファンドの特徴の一つは、ファンド組成費用の軽減です。事業者がファンドを組成する際にはファンド仲介業者に間に入ってもらわなければならない手数料を支払わなければなりません。手数料は、ファンド創設検討時、一事業あたり八〇万〜二〇〇万円とされ、事業者にとっては重く、多様な効果をもつクラウド・ファンディングを活用したくとも高いハードルになっていました。このため、その一部を実質的に市が支援することで活用のハードルを下げ、地域資源を活用した商品の開発・販売を推進することにしたのです。

ファンド活用事業の代表的な成果としては、スイーツ（二件）、水産加工品（一件）があります。募集金額はそれぞれ三五〇万円、八四〇万円、九

九〇万円で、一口あたり二万〜三万円ほどで資金の募集を始めたところ、これらの商品の魅力が認められ、いずれも数日から一週間程度で必要資金を確保することができました。

### 「くしろリデザインプロジェクト・ユニット」の取り組み

二つ目は、魅力的なまちづくりを進める「くしろリデザインプロジェクト・ユニット」の取り組みです。

まちが魅力的になれば、そこに魅力的な働く場、生活する場が生まれ、親になる世代の確保にもつながります。加えて、魅力的なまちには商業施設、居住施設、業務施設などの投資（民間需要）が生まれます。また、地元住民であれ観光客であれ、飲食やショッピングなどを通じて消費が促進され、民間需要や移住の拡大につながります。

しかし、釧路市内の現状を見ると、中心市街地の居住人口はピーク時の五分の一（一九六〇年・二万五〇〇〇人↓二〇一〇年・五〇〇〇人）に減少し、地価も一〇〇万円/㎡（一九九一年）から五万八〇〇〇円/㎡（二〇一四年）にまで下がっています。まちの空き店舗率も二三%（二〇一四年）に上っています。まちの魅力が失われると、まちなかの居住人口が減り、店舗が撤退・廃業することになり、まちの魅力はさらに減退・喪失、ますます訪問者が減るといふ悪循環がうまれます。

こうした悪循環を解消したいと考え、私自身も関わり、「くしろリデザインプロジェクト・ユニット」という団体を、大学、民間事業者、行政の各分野から有志を集めて立ち上げました。この団体では、市街地にある空室・空き店舗を負の遺産としてではなく、魅力的なまちづくりのための「資源」として捉える発想に立ち、これらの空室・空き店舗をリノベーションして、釧路らしさが溢れるデザイン性の高い空間に再生しよう、こうした魅力的な点をつくり、それを線とし面とすることで魅力的なまちに変えていこうという取り組みです。これにより、まちなかの魅力が高まり、訪れる人が増え、居住人口も増え、さらに魅力が高まるというプラスの循環の実現を目指しています。

リノベーションによるまちづくりを進めるために、「リノベーションプラン・コンペ」を開催、具体的な物件を選定し、コンペの参加者にどのようリノベーションして魅力的な場を生み出すのか提案してもらっています。ここで提案されたものの中で実現したものもあらわれるなど、少しずつですが成果もあらわれてきています。

### まちづくりは多様な主体の連携が不可欠

親になる世代を確保すること、外から稼ぐこと、域内循環を促進すること等を目指して釧路市で取り組まれている例をご紹介しますが、いずれの取り組みにも共通しているのは、行政だけで

は実行できないということであり、市民やNPO、企業が連携することが重要だということです。

人口減少が急速に進む今日、各自治体はその対策を本気で考えなければならぬ時期に差し掛

## 全体集会・パネルディスカッション

### 住民がつくる地域社会

#### 釧路で若者たちの流出を実感

**杉本** 佐野教授による基調講演を受けまして、後段のパネルディスカッションに入っていきたいと思えます。司会は私、杉本が務めさせていただきます。

私は今から二三年ほど前に札幌から釧路に移り、釧路短期大学に勤めています。釧路短大は、一年の定員一〇〇人、定員二〇〇人という小さな短大で、司書・栄養士や保育士・幼稚園教諭の養成などが中心になっています。学生のうち新規高卒者の八割は釧路市と釧路町から来ており、他の釧路管内の町村を合わせると九割、根室管内を合わせると九五%以上を占めます。入学者の一割程度を占める社会人はほぼ地元からの入学です。卒業生の就職先としては、多くが地元志向が強いこともあって、釧路市および釧路町に七〇八割、釧路管内を合わせると八五%、根室管内まで合わせると九〇%が地元釧路根圏に就職しています。地域か

かっています。本日お伝えしてきましたように、目標設定を誤らず、その目標を実現するための取り組みが行政と企業・市民が連携して進んでいくことを期待したいと思えます。

ら受け入れた学生を地域の働き手・担い手として地域にお返ししており、いわば人の域内循環に貢献しています。良く言えば地域密着型、悪く言えば極度の地域依存型と言えます。

国勢調査によると、釧路圏では二〇一〇年に一五〜一九歳の人は六六四八人いたうち五年後までに転出したのが一二七〇人です。先ほどの佐野さんの講演によると、転出が最も激しい年齢層は二〇〜二四歳でした。この年齢層、つまり短大や大学を卒業したあたりの年齢層では、二〇一〇年には六五三〇人ほどいたうち二六二〇人ほどが五年後にはいなくなっており、転出率は四〇%という異常な高さです。これは釧路圏の特徴として実感されることです。そうしたなかで、本学は女性を中心に釧路圏における人の循環に貢献していると自負しています。

それではまず、パネリストの皆さんから、自己紹介も兼ねて、これまでの地域での活動などについてお話しください。最初に西村さんからお願いします。

#### 中標津町の住みやすさを継承し、次の世代へ渡すために

**西村** 中標津町で町長を務めています西村です。就任から二年が過ぎたところです。

中標津町は数年前まで人口増加が続き、釧路圏の中では人口が比較的安定していると言われますが、二〇一二年をピークに、現在は人口減少の局面に入っています。

町長に就任する前、まだ町職員だった頃ですが、当町で人口が増え続けている理由を探ろうと他地域から視察に来る人たちがいて、私自身もその対応に参加することがありました。ある時、視察者から人口の増える理由を問われた担当職員の一人在「よくわからない」と答えたことがあり、そんな答え方は良くないと思いつつも、私自身もあらためて「中標津らしさ」とは何かを考え始めるきっかけとなりました。

小さな町ですが、人口が増えるのは一定の住みやすさがあるからだと思われ、ならばと、「中標津の住みやすさ」とは何かを分析しています。その要素としては、例えば、空港があつて札幌や東京に行きやすい、商業施設の一定の集積があつて買い物などがしやすい、文化会館などの施設がある程度揃っている、美しい自然に囲まれているといったことで、これらの魅力が合わさったところが「住みやすさ」という言葉が結実されるのでは

ないかと思っています。それは先人たちがこれまで苦勞して築き上げてきたものであり、そのことをしっかりと理解した上で、これからどのように追求していくかが私の現在の職にあつての最大の課題です。

ただ、先ほどの基調講演でも指摘されたとおり、人口減少は経済の停滞や行政サービスの低下にもつながるので、町としてのトータルバランスをとりながら追求しないと、住みやすさは住みにくさ



に転換してしまうと思います。人口減少も含め、地域の問題の解決は現にそこに暮らしている人たちでなければできないことです。そういう意識を町職員や住民の皆さんにも持つてもらい、様々な取り組みを今後も実践していきたいと考えています。

**杉本** 現在は中標津町も人口減少の局面に入ってきているとのことでしたが、そうした状況下、今後の方針として何かお考えになっていることはありませんか。

**西村** 北海道の地図に、人口一〇万人以上の道内主要九都市（札幌、函館、旭川、小樽、室蘭、苫小牧、北見、帯広、釧路）を中心にそれぞれ半径五〇キロの円を書き込んでみると、根室管内は最も近い釧路市からも一〇〇キロほど離れているので、いずれの円内にも入りません。同じような状況は、宗谷、日高、檜山、留萌の一部でも見られます。このような距離感を認識しておくことは非常に重要です。将来に向けて人口が減少していくなかでは行政サービスも縮小されざるを得ませんが、それは都市部に遠い地域から教育や医療も含めて縮小が進んでいく可能性が高いからです。こうした地域をいかに守っていくかは、根室管内の市町村にとって重要な課題です。

総務省設置の研究会が最近まとめた『自治体戦略2040構想研究会第二次報告』（二〇一八年七月）によると、全ての自治体が等しく全ての行政サービスを提供する、従来のフルセット型の行政体制をやめるという発想で「圏域」の法制化な

どが提言されています。いわゆる「地方創生」は諦めて、また緩い合併をするよう国から迫られていると感じますが、それはこれまでくり返されてきたことです。

私は、そろそろこのようなことは終わりにして、自分のまちの自慢できる場所なり、政策なりをつくっていく方が良いのではないかと思います。その際に重要なのは、余所の真似をしないこと。余所にヒントはあると思いますが、真似をして同じことをしようとしても成功しないと思います。他のまちには無い、自分たちのまちにしか無いものを、自治体の職員や住民が協力して考え、つくりあげていくべきだと思います。

### 子どもたちの未来を生き抜く力を養う

**杉本** 続いて、夏堀さん、お願いします。

**夏堀** 夏堀と申します。私は釧路市生まれの釧路市育ちで、釧路の高校を卒業後、札幌の大学に進学し、札幌で就職しましたが、三年で退職し、六年前に釧路市にUターンしてきました。現在は主に家業であるラーメン屋夏堀を手伝いながら、ITスクール事業を行う合同会社の代表のほか、市民団体の代表も務めています。

私の現在の活動の原点は全て家業のラーメン屋にあります。両親が二〇年前に開業し、地元の常連さんたちに支えられてきた地域密着型の小さな店です。私はここで地域の皆さんに教えられなが



西村 穰氏

ら育ってきました。

一方、代表を務める市民団体「クスロ」では、魅力的な地域の人をテーマに様々な活動を展開しています。例えば、ウェブサイトやフリーペーパーなどのメディアで地域の人を紹介したり、紹介した人に実際に会えるツアーやイベントも開催しています。

この間の家業や市民活動などを通じて、釧路の課題は、「人材育成」と「産業の創出」の二つに尽きると思うようになりました。人材育成とは、できるだけ早く、幼少期から、時代を生き抜く逞しさを養う必要があるということです。産業の創出とは、自力でお金を生み出せる人を地域に増やしていく必要を感じてのことです。



夏堀 めぐみ氏

これらの課題に対応し、私は現在、「釧路ロボティクスラボ」という子ども向けのＩＴスクールに携わっています。自分で選択肢を探し出せる経験や知識のある同世代や上の世代よりは、未来ある子どもたちに関心が向いたからです。ここに来ている子どもたちは、簡易なロボットを自らつくり、プログラム制御をして動かすロボティクスの技術や、スマホを使った最先端のドローンの操作技術などを学んでいます。これから社会に出て行く人たちにＩＴに関する技術や知識を伝えることを通じて、未来を生き抜く高い適応力とセンスを養うとともに、釧路における既存企業のＩＴ化、ＩＴ事業の創出などの実現を将来的に展望する事業です。

この活動の理念として重視しているのは、一つは、まちの人々やまちの優良企業と共に子どもたちを育てることです。これにより、まちの人々や企業からは当団体の事業への支援を受けられるのと同時に、当団体が教材等の物品調達などなるべく域内で行うことを通じて地域経済への還元も進みます。

子どもたちに教えるにあたって大事にしているのは、面白さ、楽しさ、ワクワクする気持ちで、なるべく楽しく、遊び心の溢れた教え方を心掛けています。子どもは自分が好きなものでないと真剣に取り組まないし、取り組みがなければ個性のブラッシュアップも進まないからです。こうした教え方を通じて創造性を育み、自力でお金を生み出せる人になっていくきっかけにしたいと考えています。これらの取り組みの行き着く先に持続可能なまちづくりを展望しています。

私の持っている課題観の背景に、パラダイム・シフトへの恐れがあります。アメリカの研究者キャシー・デビッドソンの有名な発言に「二〇一一年度にアメリカの小学校に入学した子どもたちの六五％は、大学卒業時に今は存在していない職業に就くだろう」という言葉がありますが、パラダイム・シフトとは、その時代や分野において当然のことと考えられていた認識や思想が劇的に変化することです。これに私は非常に危機感を持っています。二〇四五年に人類が人口知能に取って代わられる技術的特異点が訪れ、頭に浮かんだものが一

瞬で実現するような技術が生み出されると指摘する人もいます。

そんな時代が本当に訪れたならば、じっくりと時間をかけて、計画して、予測して、分析するという従来のやり方がほとんど上手く行かなくなり、現状に都度適応していく力が重要になると思います。「適応」とは、その場に流されること、環境に支配されることではなく、環境に応じて柔軟に生き延びることを意味し、それを「逞しさを育てる」と呼んでいます。

釧路市は現在、企業誘致や潜在型観光、UJターンなどに力を入れ始めています。私のような民間事業者も市も向かう先は同じ、目標としているまちのあり方は同じだと思っています。それに



天内 武範 氏

向かい同時多発的に様々な事業や活動が動いていく、そのような多様性のあるまちが適応力の高いまちではないかと思っています。

**杉本** 夏堀さんにとって、釧路から外に出て戻ってきた経験は、釧路のこれからの課題を考える上で影響はあったのでしょうか。

**夏堀** 私が釧路に帰ってきたのは、やりたいことが見つかったからです。家業のラーメン屋を世界中の人たちに知ってもらおうということです。まちづくりや市民活動などは一切頭にありませんでした。

ラーメン屋で働き始めると、不思議なことが起こりました。店のお客さんに喜んでもらおうと、お客さんに聞いた情報を追体験していくことを続



菅谷 恵介 氏

けました。例えば、お客さんが美味しいと教えてくれた店に行って食べてくるとか、お客さんに勧められた店に行って店員さんと仲良くなってくる、といったことです。そうしたことを繰り返しているうちに、釧路というまちがとて好きになりました。このまちを一度出るとき、もう戻って来ることはないと思っていたのが、どれだけ自分は釧路のことを知らなかったのかと思ひ直しました。家業の中でお客さんからまちの魅力を教えてもらい、関心が店の中だけからまち全体に広がり、自然と市民活動に関心が向いていきました。

**杉本** 今のお話と、ITスクールの活動はどのようにつながりますか。

**夏堀** それは市民団体「クロス」での取り組みが大きく影響しています。この市民団体のビジョンは、釧路に関わる若い世代を増やすことです。主な取り組みとして、市内の魅力的な人をウェブサイトに紹介することを続けてきましたが、その動機は、これから釧路のまちづくりに一緒に取り組んでいく同世代の仲間が欲しかったからです。現在のメンバーは七人いますが、釧路、東京、函館、札幌と全国に散らばっています。どこに住んでいようとも釧路のことに取り組むという体制をつくっています。

ITを用いた人の育成という発想に行き着いたのは、この市民団体での活動が大きく影響しています。私自身は元々パソコンの操作すら不慣れでしたが、全国に散らばる熱いメンバーと一緒にプ

プロジェクトを進めていくにはITツールに頼るはかなかったからです。実際に使ってみれば、意外と簡単に使えることもわかりました。まちで友人たちと遊ぶような感覚で市民活動に取り組んできました。これと同じように、子どもたちがITツールを利用して自分たちの夢を叶えていくことができるようになれば、そのプロセスは非常に熱量が高いまちづくりの取り組みになると考えています。

## 市職員と市民活動家、二足のわらじを履く背景

杉本 続いて、天内さん、お願いします。

天内 市民活動家兼釧路市職員の天内と申します。本日私がこの場に呼ばれたのは、二つの肩書きを持ちながら、どのような考え方で日々の仕事や活動を進めているかを話すよう求められてのことと理解しています。

私は釧路市出身で、本職の市役所に勤めながら、これまで様々な市民活動にも携わってきました。「シクロ・プロジェクト」、「釧路ヨウコソプロジェクト」、「くしろリデザインプロジェクト・ユニット」、一般社団法人くしろソーシャルデザインネットワークでの取り組みなどです。市役所入職は二〇〇〇年ですが、最初に行政総合調整室という行政改革と研修担当のセクションに配属になり、その後は財政課、釧路公立大学地域経済研究センター、都市経営課を経て、現在の阿寒観光振興課

に配属になりました。

公立大時代は、佐野先生と域際収支や域内循環に関する共同研究を行うとともに、都市経営戦略会議を立ち上げて事務局を務めました。都市経営課への異動後も、公立大時代に培ったことをベースに、佐野先生らとともに域際収支や域内循環の具体的な進め方に関する政策プランの策定に関わりました。

現在は阿寒湖温泉支所にある阿寒観光振興課に配属され、ここで本市が国の観光立国ショーケースのモデル自治体になっている関係で、その計画づくりに携わったところです。最近では、アイヌ民族の皆さんと話し合いながら、アイヌ文化を用いた商品づくりとブランド化を進めています。

私が二つの肩書きで活動するようになった背景を考えてみると、幼少期から釧路や阿寒という地域が無条件に好きだったことのほか、大学時代に社会教育を学ぶなかで、本格的に「まちづくり」という言葉と出会い、しかもハード面ではなく、人づくりとしてのまちづくりについて学んだ経験があると思います。市役所への入職後は、本日も登壇している佐野先生、夏堀さん、菅谷さんをはじめ、本当にたくさんさんの面白い人たちと出会いました。あわせて、民間企業で稼ぐという働き方にもある種の憧れがあり、密かに何らかのかたちで公務員とは違う働き方をしてみたいという思いも持っていました。

## 市職員でありつつ、多くの市民活動にも参加

天内 次に、私自身がこれまで携わってきた市民活動をいくつか紹介します。

一つ目は「シクロ・プロジェクト」です。市役所に入職してしばらく経った頃、ある映画を観ていたところ、劇中に見慣れない乗り物が出てきました。「シクロ」というペトナムの三輪人力タクシーで、語感が釧路（クシロ）に似ていることも気になりました。私はクシロでシクロを走らせたら面白いのではないかと思い、ある先輩の市職員の方に話したところ、直ぐに資金を用意してくれて、具体的にどう進めるかは私に全てが任せられました。

シクロについて詳しく調べたところ、輸入すると費用が高つくこと知り、自分たちで製作することにしました。この事業は二〇一一年からスタートし、釧路駅前から幣舞橋付近、釧路川沿いなどで、買物のサポートや観光の目的で走らせてきました。

この事業を始めた背景の一つに、釧路市の抱える観光の大きな課題がありました。いわゆる通過型観光です。夜遅くに釧路に入り、一泊して朝早くに他へ行ってしまおうという動き方が多くの場合常態化していました。そうしたなかで、早朝ならば市内にまだ観光客が比較的多くいると気づきました。プロジェクトがスタートした頃は、朝の七時から観光客をシクロに乗せ、釧路川沿いを三〇

分ほどかけて走り、観光ガイドをしていました。これを目的に釧路に来る人は多くないにしても、これを目的に釧路に一泊する人は増えるかもしれないし、一泊して朝早くからシクロで観光し、釧路の良さを感じ取るきっかけにはなるかもしれないと考えました。

二つ目は「釧路ヨウコソプロジェクト」です。これは夏堀さんと出会ってすぐの二〇一四年に立ち上げた事業で、同年に三回実施しました。釧路市の港には、外国から来たクルーズ船も多数停泊しています。これに乗ってくる外国人をどのようにもてなすかという問題意識がこの事業の発端です。

まずTシャツをつくって売ることになりました。



佐野修久氏

外国では、その観光地の国名や地名、国旗などが胸のところに入ったTシャツを売っていて、それを観光客が着て歩くという光景がよく見られますが、日本ではほとんど見られないので、外国人向けに釧路のTシャツをつくって販売しようと考えました。デザインも漢字にした方が喜ぶと考え、前面に大きく「釧路人」と書かれたものをつくりました。二回目では、Tシャツの売り上げを基に、絵手紙や扇子への絵付け体験のサポートをするという企画も実施しました。地元の絵手紙の先生と、そこで習っているおばちゃんたちと一緒に行いましたので、今まで外国人と全く接点のなかった地元の人たちを結びつける効果もありました。

三つ目は「一般社団法人くしろソーシャルデザ



杉本龍紀氏(司会)

インネットワーク」の取り組みです。この団体は地元の大学教員、弁護士、行政職員、信金職員の六人で立ち上げたもので、再生可能エネルギー導入・普及を通じた、釧路の活性化と持続可能なまちづくりを目的としており、二〇一五年に市民からの寄付金(一口三万円)を財源に小型の太陽光発電装置を鶴居村に設置しました。売電収入の寄付者へのお返しは、設置地の地場産品を送ることとし、現在は鶴居村特産のチーズや、この太陽光発電装置で発電した電気を使い焙煎したコーヒーなどを送っています。一年間に約一六万円の売電収入があり、それを寄付者に均等配分しています。

このような仕組みを構築した背景には、道東へのメガソーラーの相次ぐ設置がありました。それが地域の資源を搾取する仕組みに見えたからです。それに対抗するために、私たち自らの自己主張で、小規模ながら寄付金を財源に太陽光発電装置を設置し、売電収入を地元へ還元する仕組みをつくりました。当時、市職員として「くしろ応援ファンド」にも携わっていたため、ここで得た知識や経験も活かされました。

### 人のつながりの蓄積が今の取り組みをつくる

天内 現在は市の阿寒観光振興課に配属となり、阿寒観光協会まちづくり推進機構の枠組みで、民間企業と協力し、アイヌ民族が作る工芸品の商品開発とブランド化に携わっています。また、FM

釧路で「パロコロあかん」という番組の制作にも関わっています。

以上でご紹介してきたように、私はこれまで、「シクロ・プロジェクト」や「釧路はヨウコソプロジェクト」で観光振興に携わり、くしろソーシャルデザインネットワークの取り組みや市の「くしろ応援ファンド」で域内循環の仕組みを構築し、現在は阿寒観光振興課でアイスブランドの商品化などに関わり、外から稼ぐ方策を模索しています。こうしたかつての取り組みが全て、現在の取り組みにつながっていることを実感しています。

**杉本** 「まちづくりは人づくり」という見方を大学で学んだとのことでしたが、これまでの様々な活動を通じて形成してきた人の循環について、これからのような展望を持っていますか。

**天内** 今の私があるのは、市役所入職後からの様々な立場の魅力的な人たちに会ったことがポイントになっているのだと思います。自らが市民活動に取り組むようになったのは、まちづくりに精通したある市職員の先輩に出会い、頑張れと背中を押されたことがスタートです。また入職してすぐに釧路公立大での社会人ゼミに入り、市議、新聞記者、IT企業関係者ら、様々な立場の人たちと一緒に勉強したほか、佐野先生との共同研究や戦略づくりを進めていく中で、夏堀さんや菅谷さんとの出会いがあり、人とのつながりが次のつながりと呼び込んでいきました。私が良かったと思えるつながり方が後の世代にも続いていくよう

な取り組みを今後も心掛けていきたいと思っています。

## 「くしろ長期滞在ビジネス研究会」の設立とその活動

**杉本** 自己紹介・活動紹介の最後になりますが、菅谷さんをお願いします。

**菅谷** 株式会社ユタカコーポレーションの菅谷と申します。出身は厚岸町で、札幌の専門学校に進学し、釧路市にある現在の会社に就職しました。会社で担当しているのは、基本的にはホームページの作成やプログラムが専門ですが、近年はマンスリーマンションの事業に関わったり、本日のように人前で話す機会が増えて広告・宣伝も担当するようになり、仕事の幅が広がっています。

当社は一九九二年に不動産会社として創立され、現在二六年目に入っています。主な事業として、賃貸の仲介や管理、物件の売買、倉庫業、マンスリーマンション事業などを展開しています。その中で、釧路市が現在取り組んでいる、夏場に涼しい釧路に観光客や長期滞在者を呼び込もうという「涼しい釧路で避暑生活」の事業に関わっています。

この事業への当社の関わりは、二〇〇七年頃、市がその打ち出しを行う前の段階で、市の関係者が当社を訪れ、宿泊施設の確保に関する相談を受けたことからでした。当時、マンスリーマンション事業に携わっていたのは市内では当社だけでした。

たので、私たちとしても、利用者を紹介していただけならばと、軽い気持ちで動き始めた覚えがあります。

この事業は初めから涼しさを前面に出していたわけではありません。市が観光客にヒアリングを行い、釧路に来た理由などを調べたところ、「釧路は涼しい」という言葉が聞かれたため、「涼しい釧路」を売りにつことにしたのです。地元住民にとっては「寒い釧路」が観光客にとっては「涼しい釧路」であり、涼しさが釧路の地域資源になっていると観光客の発言によって気づかされたという事です。その頃から当社と行政のやりとりも頻繁になりました。

実際に事業を始めると、当初は年間三〜四組と少数でした。客の側から行政に問い合わせが行くと、行政からホテル等の宿泊施設と並んで、当社のマンスリーマンションも紹介され、客から当社に直接問い合わせが来るといった流れです。実際にマンスリーマンションを利用する客が来れば、当社としては当然対応しますが、様々な問い合わせが来るようになりました。例えば、美味しい店はどこか、有名な観光スポットはどこか、釧路に来たら何をすべきなのか、細かいところでは、バス停はどこか、といったことです。そのような客にとつて、釧路の情報を得る窓口は、不動産会社である当社しかありません。しかし、私自身もその対応で日々の本来的な業務に差し支えが出るほどになってしまいました。

そこで行政に、不動産関係以外の情報提供は行政で対応してほしいと相談したところ、行政から承諾をいただき、まずは行政が資料を集め、それを当社から客に渡すという体制をつくりました。そうすると、今度は行政の担当職員が負担が大きくなってしまったため、あらためて話し合い、餅屋は餅屋ということ、幅広く各業界から参画団体を募り、協議体をつくることになりました。こうした経験を前身として、利用客が増え始めた二〇〇九年、一四社が集まって「くしろ長期滞在ビジネス研究会」が設立されることになりました。

研究会の設立により、関係団体との情報共有が進みました。ここで、期間は問わず、釧路市外から来ている長期滞在者の数を調べたところ、一定数いるという事実が確認されたため、「涼しい釧路」を旗印に大々的にPRしていくことになりました。当時、研究会としてのオフィシャルな会議は一〜二カ月に一回程度開催していましたが、それ以外にも各社の担当者が集まって、「涼しい釧路」を打ち出すために何をしていくべきか議論したり、行政の担当職員とのやりとりを行うなど、四苦八苦しながら熱心に活動していたことが思い出されます。

研究会発足時に一つの契機となったのは、道庁が東京や大阪で開催していた「ちよつと暮らし」という、道外の都市部の人たちを対象に、いわば北海道での暮らしを売り込むイベントです。初期の頃は私も民間の立場で同行し、そこで気になっ

たのが、公務員の皆さんの姿勢でした。どこも市町村ごとに自分のブースを構えて、そこで客を待っているだけという光景が目立ったからです。客の立場で言うと、〇〇市とか〇〇町と名乗られても、正直、特に他府県の市町村はどこにあるのかわかりません。市町村の数が多い北海道の場合には尚更です。実際、来場客の中には、どのブースに行くか決められず、ウロウロしている方もいました。そこで私はブースから出て釧路市のチラシを配って回り、ブースへの呼び込みもしました。こうした経験もしながら、二〜三年も経った二〇一一年頃、釧路市での長期滞在に関する問い合わせが一気に増えるという現象がありました。一度釧路市を訪れた客からの口コミが周囲に伝わるなどして、一定の知名度を得たためと思われれます。この時期、当社もマンスリーマンションの部屋数を増やし、受け入れのキャパの拡大をしました。一四社から始まった研究会の参画団体は今や四〇社を超えています。

### 行政と民間企業の連携が成功した要因

菅谷 この間の取り組みを振り返り、成功した要因として以下の二点があると思います。

一つは、行政と私たち民間企業の間での情報共有を上手く進められたことです。受け入れた客からの求めや困り事に対し、民間で対応するのか、行政で対応するのか、分担を上手くできたことが

連携の成功につながったと思います。客にとつては、滞在する家をサポートするのは当社のような不動産会社ですが、滞在先での生活をサポートするのは行政だという感覚があります。実際にその部分のサポートを行政が担ってくれば、客と行政の間での直接的なコミュニケーションも進み、安心感や信頼感が醸成されます。この安心感や信頼感は再訪・リピートにもつながります。

もう一つは、行政だけでは聞き取ることが難しい客の声を、民間企業との連携によって幅広く受け止められたということです。実際に当社のような不動産会社が客と直接お話ししてみると、市内は歩きづらい、休憩場所が少ない、Wifiが少ないといった声が世間話の中で出てくることがあり、そのような場合、当社から行政にそうした声を伝えることもあります。客の細かな要望に比べ、去年でできなかったことを今年実現し、今年できなかったことを来年実現するという努力を積み重ねたことが奏功したと思います。

民間企業の立場から言えば、民間だけで努力する部分も当然ありますが、行政と協力しないと上手く行かない部分もあります。この辺りの境目を的確に見極め、行政と連携する部分では同じ目的に向かつて協力し合える体制をつくれるかどうかが必要だと思います。

杉本 「涼しさ」が釧路の地域資源であると気づかされたこのことですが、その後、観光客や様々な業界の方々と関わるなかで、新たな地域資源に

気づかされることはありませんか。

**菅谷** 「食」に関わる部分です。地元の旬を地元住民は意外に知らない、この間の取り組みを通じて気づきました。これも「涼しさ」と同じで、釧路市外から来る観光客らに教えられたからです。灯台もと暗しで、地域の資源は足下に眠っているということは、自分一人ではなかなか気づきづらく、外から見た方がよく見えるものです。そのような情報を外から収集できたことがこの間の取り組みの成果として大きいと思います。

「食」という資源の長所について言えば、外から来る観光客にとっても、地元住民としても、地域を回る動機として勧めやすいことです。また、釧路は漁業が盛んで、海産物を加工無しでも提供できることも強みとして発信するべきだと思います。

### 人口減少下の地域に求められること

**杉本** 次に、釧路市や釧路圏における今後のまちづくりの取り組みにおいて必要なことは何か、そのために行政とどのように関わるか、また、その際に行政には何が求められるか、といった点を中心にご発言をお願いしたいと思います。それに先立ち、佐野さんから一言コメントをいただければと思います。

**佐野** 基調講演の中で、人口減少の放置はまちの衰退の連鎖を生むので、それをプラスの循環に転換させる取り組みとして、外から稼ぐことと域

内循環を通じ民間需要を拡大することが必要であると述べました。その上で、それらの取り組みは行政、市民やNPO、民間企業が連携しないことには不可能であるとも述べました。

こうした取り組みを進めるために、地元の資源を発見して磨き上げ、新たな事業の創出や事業の発展へとつなげていくことが重要です。その際に、菅谷さんもおっしゃっていたように、磨き上げることで輝く地域資源を見出すことは、地元の人たちだけでは難しいことが多く、外からの評価を率直に受け入れることで道が開けることもあります。外の目、外の声を蔑ろにせず、次の取り組みへとつなげていく努力が大切です。

また、パネリストの皆さんからお話があったように、様々な取り組みを進めていく上で大事なことは「人のつながり」です。天内さんによれば、一つのつながりが次のつながりと呼び、夏堀さんによれば、人のつながりがまちへの好奇心を育てるきっかけにもなります。人のつながりをつくるのがどのような取り組みにおいてもベースになるので、まずはその部分を大事にしていかなければならないのではないかと思います。

**杉本** 今の佐野さんのお話を踏まえて、夏堀さん、天内さん、菅谷さんのお三方から今後の活動についてご発言をお願いします。

**菅谷** これから必要なこととして、個人的には大きくは二つあると思います。

一つは、地域貢献に関わって地元愛を持つこと

です。地元愛を持つことで初めて見えてくるもの、聞こえてくるものもあると思うからです。

もう一つは、不動産業に携わるなかでも近年強く実感していることですが、人口減少にどう対応するかということです。人が減ると、その分住まいも必要なくなります。人口減少は不動産業界にとっても大きな問題です。

その上で、今後の重要な課題として考えているのは、外国人をいかに受け入れていくか、ということです。現在問題視されている人口減少とは日本人の減少を意味すると思われ、観光ではなく、移住する外国人が増えれば、総合的には人口は増えるのではないかと思います。実際、当社のマンスリーマンションの利用者の中には、外国からの交換留学生なども含まれています。釧路市内で働いている外国人も近年増えていると感じます。今後ますますこうした状況が日常化し、多様な国籍を持つ人たちが共生する社会が変わっていくと思います。社会の変化を積極的に受け入れ、外国から来た人たちも含めて地域の人口を増やしていくという視点を今後の仕事や活動に生かしていければと思います。

## 民間との関わりで、自治体職員に求められること

**天内** 人口減少が進み、自治体の職員も減り、地域の活力も弱まっていくと考えると、住民、行政、企業が連携し、地域の総力戦でまちづくりをしていかなければならないと思います。

こうしたなかで、佐野先生からご提起のあった、実際取支や域内循環の拡大などに取り組む際、自治体職員の立場で一定の政策の方向性を示したとしても、なかなか住民の皆さんにそれを浸透させるには時間がかかるものです。やはり行政と市民の間には壁があるからではないかと思っています。この壁の高さを下げる努力は自治体職員の側に求められることで、私の場合は、それは住民の皆さんと一緒に市民活動に取り組んだことが、お互いの距離を縮めたのだと思います。自治体職員としての仕事とは別のところで関係をつくるのが親しみを生み、それが自治体職員としての私のところにも相談に来られるような関係の構築にもつながると思います。住民が役所に相談に行くと、部局間でたらい回しにされて話が進まないという批判がよく聞かれますが、「回す」を「つなぐ」に転換することを心掛けていかなければならないと思います。

また、行政が民間の視点を持つことも重要になると思います。先ほどもご紹介したとおり、阿寒観光協会まちづくり推進機構では現在、大手アパ

レルメーカーとともにアイヌ民族が作る工芸品の商品開発とブランド化を進めています。この関係で、海外事務所からバイヤーが阿寒湖を訪れ、アイヌ工芸品を実際に見て、いろいろなアドバイスをしていただきました。阿寒湖では現在、今までの発想にない新たな商品づくりが進められています。その一方で、商品の販路についても、大手広告代理店の協力のもとで調査が進められており、購買層の好みの傾向などの分析が行われています。この取り組みの中で、関係する二社から、行政はものづくりのサポートはするが、売るために一番大切な情報発信やPRへのサポートができていない、という意見をいただいています。今回の取り組みを通じて、商品を購買層にどう届けるか、そのためどういうメディアに情報を乗せるのか、といったところまで行政は考える必要があることに気づかされました。

これから自治体職員に求められることとして、民間企業に学ぶという姿勢も重要だと思えます。民間企業に事業を委託する際、民間に丸投げするのではなく、行政もしっかりとコミットしていく。そして、その中で、したたかに行政として民間から吸収できるものは吸収するということです。私自身も、かつて様々な民間企業と仕事を通じて連携するなかで、民間の仕事の仕方や発想を参考にしてきました。少しずつですが、それを実践してきたという自負もあります。民間企業と付き合えば付き合うほど、民間企業の良さが見え、逆に行政の良さも見えてきました。私としては、民間企業と付き合うことを通じて、自治体職員としての自信も持てたと思っておりますが、民間企業関係者から不十分なところを指摘され反省することもまだあるので、今後も精進していきたいと思っています。

## 自治体職員の応援が市民活動の大きな助けになる

**夏堀** 天内さんは行政の立場から民間に関わる場合のお話をしてくれたので、私からは、一市民として行政に育ててもらったエピソードをお話します。

私が市民活動を始めるきっかけになったのは、市役所で市民活動に助成金をいただけると聞いたときからでした。高校の同級生と飲み会で二人で盛り上がった話が翌日には動き出し、市役所でまず当時の総合政策部長に面会し、すぐに天内さんを紹介してもらいました。天内さんとはこのとき三〜四時間お話ししたと記憶しています。私は、初対面の一般市民に長時間付き合ってくれる自治体職員がいるということを知りませんでした。そこから釧路市のことがまた好きになりました。その後、私は市役所から四年間助成金をいただき、たくさんの人たちと出会いながら、市民活動を実践していくことになりました。市に育ててもらったという気持ちがあります。

私のように、市に助けてもらった、育ててもらったと思義を感じている人は各地にたくさんいると思います。自治体職員として仕事を進めていくなかでは、公平性を求められたり、組織としての意思決定が必要になったりするので、市民との関わりを持ちづらいという制限もあるかもしれませんが、できる限りの範囲内で、例えば相談に乗ってくれるだけでも、それが大きな助けになる市民もいます。そのような小さなつながり方でも市民にとっては大きな力になり得るということを自治体職員に皆さんにはご理解いただければと思います。

### 各地での主体的な実践の広がりに期待して

**杉本** 最後に、これまでのお三方のお話を承けて、佐野先生からまとめのご発言をお願いいたします。

**佐野** 人口減少が進むなか、各自治体では地方版総合戦略がつくられ、そこには様々な施策が書き込まれていますが、実際には思うような成果の出していないところが多いのではないかと思います。というのも、本当の意味での危機意識が乏しいのではないかと感じるからです。国から言われて計画をつくったというだけで、自治体には「国が何とかしてくれる」という意識があり、住民には「自治体に任せておけばよい」という意識が蔓延しているように見えます。それゆえ、現在における地域の本当の危機とは、危機意識が無いことなので

はないかとも思っています。これから必要なことはまず、自治体職員も含め、住民の一人ひとりが人口減少の問題を自分の事として考えるようになることではないでしょうか。その上で、基調講演で述べたような大きな方向性のもとで、地域の各主体が自ら動いていくことが重要になると思います。

本日のパネルディスカッションの中で幾度となく指摘されたとおり、実際に動き出せば、同じような志を持つ人たちと出会い、仲間になり、ネットワークが広がっていきます。それが新たなアイデアを生み、次の実践へとつながっていくものです。主体的に動くことは楽しいことでもあり、その一歩を踏み出すことが重要です。

ただし、主体的に動くことがどうしてもできないという人もいます。そのような人は、主体的に動いている人たちの動きをクールに眺めるのではなく、応援してほしいと思っています。応援する方法はたくさんあり、先ほどご紹介したクラウド・ファンディングを通じて資金を提供してもいいですし、地域の内外のキーパーソンが主催するイベントなどに参加するだけでもいいと思います。また、情報を周囲に拡散することも応援になります。

こうしたなかで自治体職員に求めたいのは、先ほどの天内さんの言葉を借りれば、人と人、あるいは人と事を「つなぐ」ということです。自治体の持つ地域の内外のネットワークを活かし「つな

ぐ」ことが、とても大きな応援になると思います。それが地域を良くする一歩になっていきますので、各自治体に皆さんにも是非実践していただければ嬉しく思います。

**杉本** 佐野先生、パネリストの皆さん、具体的かつ示唆に富むお話ありがとうございました。会場にご参加の皆さんには、本日のお話を地元に戻っていただき、何らかの実践につながっていけば幸いです。長時間ご静聴いただき、ありがとうございました。

本稿は、二〇一八年八月三十一日に釧路市内で開催された、自治労北海道本部・自治研推進委員会主催「第三十七年次地方自治研究全道集会」の一日目・全体集会における基調講演およびパネルディスカッションの内容をまとめたものです。

文責・編集部