

2.調査結果報告

2-8 (c)オピニオンツアー 概要

プロの視点でさらに深堀り
<(c)オピニオンツアー>

■実施概要

実施時期	平成28年10月29日(土)～10月30日(日)		
実施日程	次頁参照		
視察メンバー	・北斗市 (敬称略)	総務部企画課企画係 主査 脇 康幸 ※30日のみ 総務部企画課企画係 主任 土手 貴志 地域おこし協力隊員 佐藤 由紀彦	
	・オピニオン	ココホレジャパン 浅井 麻美 岐阜県郡上市交流・移住推進協議会 小林 謙一	
	・第一プログレス「TURNS」	編集長 坂本 二郎様 編集 相澤 良晃様	
	・電通北海道	コミュニケーションデザイン部長 横澤 伸彦 マーケティングデザイン部主管 中川 有子 函館支社長 田渕 宣和 函館支社主管 阿部 司	
	・GAIA CREATION	代表取締役社長 大井 清二	

■オピニオンプロフィール



浅井麻美さん
(アサイアサミ)

東京生まれ。出版社など編集、ライターを経験。3.11をきっかけにライフスタイルを見直し、ご主人も地域起業を目指していたことから、岡山県瀬戸内市の地域おこし協力隊として赴任して家族三人で移住。ご主人は協力隊として岡山を知ることからはじめ、現在地域の魅力を発信する会社と一緒に営む。
お子様移住時:3歳(幼稚園年中)現在:7歳(小2)
ココホレジャパン <http://kkhr.jp/>



小林謙一さん
(コバヤシケンイチ)

埼玉県生まれ栃木県育ち。現在の本籍である千葉県で高校を卒業後、東京に住み約20年間プロデューサー、ディレクターとしてコンピューター・グラフィックスを中心に映像制作に関わる。40歳での退職を目指して林業講座、自然農、先住民族の教えなどを学びながら、森に関わる暮らしを目指す。2008年、県立森林文化アカデミーに入学するため岐阜県に移住。地域づくりに関心を持ち、2009年より郡上市交流・移住推進協議会の職員として従事。移住相談窓口の業務をしながら、郡上のさまざまな地域活動に参加する日々。
ふるさと郡上会 <http://www.furusato-gujo.jp/>

2.調査結果報告

2-8 (c)オピニオンツアー 概要

■視察スケジュール

10月29日(土)

時刻	場所	
12:25	函館空港発	湯の川温泉街→函館市街地→函館病院→イオン北斗店→トライアル北斗店 ※車窓のみ
13:00	北斗市役所	北斗市の基本概要レクチャー
13:15	北斗市役所発	
↓		
13:30	萩野児童クラブ	放課後児童クラブ支援員：本木 孝子 様
13:50	萩野児童クラブ発	子育て支援拠点施設併設
↓		
14:10	千代田地区	農地視察+就農準備中の方と意見交換
14:30	千代田地区発	船本 鉄也様 研修2年目、神奈川からの移住者、就農準備中。
15:00	茂辺地 北斗星展示	北斗の星に願いをプロジェクトメンバー澤田 導俊会長との意見交換
15:40	北斗星展示出発	
↓		
15:50	茂辺地 離農地・空き家	
↓		
16:40	茂辺地 自然体験の森	視察
17:05	茂辺地 自然体験の森発	
↓		
18:00	カフェ & レストラン リーヴス	夕食
	しんわの湯 宿泊	

10月30日(日)

時刻	場所	
9:30	しんわの湯	
9:35	しんわの湯発	
↓		
10:00	新函館北斗駅	41° GARDEN、ほっとギャラリー、ほっとマルシェおがーる視察
10:15	新函館北斗駅発	
↓		
10:30	きじひき高原	視察
10:50	きじひき高原発	
↓		
11:25	あぐりへい野	視察
11:50	あぐりへい野発	
↓		
12:05	北斗フィッシャリー	昼食
13:10	北斗フィッシャリー発	
↓		
13:30	北斗市役所	
14:00	第2回アイデア会議	
16:00	終了・解散	

2.調査結果報告

2-8 (c)オピニオンツアー 概要

■視察の模様



▲ラッキーピエロ



▲オリエンテーション



▲萩野児童クラブ／支援員との意見交換



▲千代田地区農地



▲就農準備中の方との意見交換

2-8 (c)オピニオンツアー 概要

■視察の模様



▲茂辺地／北斗星展示



▲茂辺地／北斗の星に願いをPTメンバーとの意見交換



▲八郎沼公園視察



▲JR新函館北斗駅視察

2.調査結果報告

2-9 (c)オピニオンツアー～小林謙一氏ヒアリング(抜粋)

①ツアーを通じて感じた移住プロモーション視点での北斗市の魅力、および課題

【子育て・教育】

- 児童クラブの数や利用料など、子育て環境は総じて群を抜いて充実している。
- 最大の魅力は、水産大学など全国的に有名な、また未来大学など個性的な大学が函館にあること。地域にとって、人口流出する一方の20代が、他地域から流入してくる大学があるのは、強力な可能性。
- 大学生の頃から北斗市に関わってもらえるきっかけづくりとして、「函館の大学に入学したら、北斗市に住みたい」という、学生誘致戦略もあるのではないかだろうか。阻害要因として、函館の大学生が隣接する北斗市に住んで通学するには、自家用車などの課題があると聞いた。学生のための住居や自家用車購入補助、免許取得の補助などを行い、その代わり、地域活動やまちづくりに参加してもらうなど、地域にとってのプラスになることもお願いする。コミュニティや地域と関わることを学びたい、興味がある学生も多いので、大学生から北斗市に関わってもらい、「移住予備軍」をつくりたい。
- 大学によっては「地域協学」をこれから重点項目として挙げている学校もあり、隣接する北斗市で、その関係づくりの上で移住推進施策がつくられることに魅力を感じる。

【住・職・暮らし】

- 市営住宅も新しくきれい。今後「短期滞在住宅」(入居期間1~3年)の整備が必要になると考えられ、そのために市営住宅や市有住宅などの活用が考えられるため、充実した市営や市有住宅があるのはアドバンテージがある。
- 函館の生活圏として、観光やサービス業、情報、メディア産業など、あらゆる業種があるのは、職の選択の幅が広く、魅力的に感じる。
- 買い物は、大型商業施設の他、地元で旬のものが手頃に手に入る直売所がある。しかも野菜や魚介類など、地元の旬のものは、全国的に羨ましがられるものである。
- 地元食をいただける特徴的な店があることも町の魅力である。(ご当地ハンバーガー、イートインが巨大なスペースを占めるスーパー(はせがわストア)など、外向けにインパクト大！)

【人】

- 熱意のある、かつ、ウイットに飛んだ=発想力のある市職員がいるのが大きい。
- 熱意のある地元の若者有力者。「北斗星」のクラウドファンディングに成功したのが、地元の商工会青年部というのは、今後の発展や、この人達がいるならいっしょにやりたい、自分も移り住んで何かできそう、などと思って貰える人が入りやすいと感じられる。
- 「ずっしーほっきー」に見る、商品開発や観光施設への侵入など、行政と市民の“ノリ”的良さ。モチベーション高い移住希望者に、楽しそう、やってみたいことができそう、というメッセージを伝えられる大きなコンテンツ。

【医療】

- 移住希望者には、医療・福祉を気にする人が多く、通常は総合病院の数などを訴求ポイントとしてアピールするが、地元がないが近隣には複数の総合病院があること、また市で病院をもっていないことでその分の予算を他の福祉等に振り分けているとも予想でき、「生活圏」としての医療体制をPRLしつつ、独特的な行政視点で、住民負担の少なさ、総合的な福祉の充実の未来像など、北斗市のオリジナリティを訴求できるではないか。

<課題～わからなかったこと>

- コミュニティの強さ(深度)と、そこへの参加していくポイントや過程は？… 郡上で見ると、コミュニティがとても強く色濃く残っていて、そこにどう溶け込んでいくかが大きな要素となっている。子育てサークルや地域イベント、自治会への出席、消防団、祭礼などが、移住者が地域に入っていく重要な要因となっている。
- 地域の世話人は？… コミュニティに入っていく、また暮らしていく上で悩みや不安を相談できる、「地域の世話人」が移住推進には必要、と言われている。その人々をどう設定するか。

2.調査結果報告

2-9 (c)オピニオンツアー～小林謙一氏ヒアリング(抜粋)

②「自分らしさ&子育て型」にアプローチするための着目点やポイントをお聞かせください。

北斗市に住むことによってどのような夢を描いてほしいのか、そして北斗市で育つ子供達、社会人になった自分の子ども、そして子育てを卒業した移住実践者がどのように、幸せな北斗市民としてとして暮らしていくのか、など北斗市での人生全体のイメージを描いてもらえるのか、ということではないだろうか。

③移住促進においては何らかの「地域との縁(=交流人口)」をつくりだすことがポイントになってくると考えられます。同ターゲットとの“縁づくり”的なアイデアなどあればご紹介ください。

- ・ 地域活動とつながる、家賃や車などの学習支援つきの大学生寮の建設
- ・ 「行けば北斗の人と出会える」しくみづくり。地域の世話人や、交流ウエルカムの店舗の選出と発信など。
- ・ 体験住宅。特に夏の涼しさや冬の室内の暖かさなど、リアルに体験できるもの。滞在中に子育て環境や仕事などの相談や体験もセットで提供する。
- ・ 「函館生活圏」が体感できるツアー。
- ・ 「北斗星」を活用した、若者アイディアで増殖していく観光及び地域コミュニティ目的のスペース。特に、大学生が定期的に関わるプロジェクトが常に回っているといい。
- ・ 先進的な高校や大学の体験ができる「夏休みこども留学」
- ・ 地域・高校・大学・企業が連携した、オープンで参加型の研究所、または継続的なワークショップの仕組み、などの設置

④移住者を迎えるしっかりと定住をしていただく上で、自治体、および担当者としての重視すべきポイント(心構え)があればお聞かせください。

- ・ 自治体として、地域がどうなっていきたいかというビジョン
 - ・ 市民が、自分たちがどういう暮らしを実現したいか、というビジョンや夢
 - ・ 自治体と住民が共に夢を語り、いっしょに夢を実現しようと行動する関係(その上で、行政がすべきこと、住民がすべきことを、明確な基準に基づいてきちんと分ける)
- 自分が住みたい、と思う地域かの一つの判断基準として、「夢が描ける。夢を実現できる」というのがある。自分が必要とされているのか、子供たちに未来の夢が描けるのか、行政及び住民の声は、大きな訴求要因となる。

【移住・定住支援】

- ・ 「地域の世話人」の設定。北斗市の暮らしを発信し、移住のきっかけとなる「縁」をつくり、移住後も移住者のサポートをしていただける方。公的および半公的な機関や人、事業者、プロフェッショナル人材などと、相互補完的にカバーしあったり、バックアップし合う仕組みづくりが重要。
- ・ 人口増加のための「引越し」を促進したいのか、コミュニティを存続していくため、将来の地域の担い手になる人を呼び込みたい「移住」促進なので、施策は大きく異なる。
- ・ 移住の目的が継続的な居住につながる「定住」だとすれば、移住者に限らず、人々が住み続けたいと思える「定住促進」= コミュニティの熟成が必要となっていく。

2.調査結果報告

2-9 (c)オピニオンツアー～小林謙一氏ヒアリング(抜粋)

【担当者】

- ・ 移住実現は1～5年以上かかるという認識。移住検討者に継続的に発信、関わることができる仕組みが重要。行政職員は任期や移動があるため、継続的な移住促進のためには、市民の間にどのような仕組みがつくれるかも重要。住民視点でよいことも悪いことも伝えられる、フラットな移住相談窓口の設置。
- ・ 理解と熱意のある市担当職員と市民の協働が必須。

【「あなたが必要」というメッセージ】

- ・ 北斗市のビジョンとして、どんな未来を実現したいのか、そのためにどんな人に来てほしいのか、を明確にした上、「だから“あなたに”来てほしいんです」という、強力なアピールが必要。
- ・ 郡上の場合、「オールウエルカムではない」というキーワードがある。行政が税金を投入して支援するのは、地域を元気にしたいためで、コミュニティ参加が前提となっていることを、相談窓口では伝えている。既存コミュニティと関わりたくない、色々自適に暮らしたい人などは、移住を拒否するものではないが、窓口としては支援しない、ということを説明している。転じて、そうしたこととも含めて郡上を好きになった人に対して「あなたみたいな人を、全力で応援します！」というメッセージになっている。また、現在郡上では移住から定住支援にポイントをシフトしつつあり、定住で考えると、窓口として支援しない方々の定住率は低い。
- ・ 暮らしのイメージは多種多様なので、「どう暮らして、どう働くか」のイメージが膨らませられる情報をできるだけ多く届けたい。
- ・ 人が移住を覚悟するのは、最終的には人の縁である。仲間になれる入り口、そして仲間を広げていくお手伝いを、市民の方々にしてほしい。

2.調査結果報告

2-9 (c)オピニオンツアー～浅井麻美氏ヒアリング(抜粋)

①ツアーを通じて感じた移住プロモーション視点での北斗市の魅力、および課題

- 函館市に近い！利便性も文化圏も確保できる。山と海が織りなす恵まれた環境。
 - 里山も海もすぐそばにあるのでどちらの暮らしも満喫できる。
 - 「新幹線最北の駅」、「鮭の遡上が見られる豊かな川」、「函館」など、北海道らしい観光コンテンツ。
 - ずーしーほっキーをオフィシャルキャラクターにする行政の懐の深さ
- 課題は、上記を価値化・可視化できていないところ。

②「自分らしさ＆子育て型」にアプローチするための着目点やポイントをお聞かせください。

- 子育て環境は「整っている」が「充実していない」。
- 北斗市だからこそできる教育を創意工夫が必要。
- 例えば、フィンランド式の子育て支援「ネウボラ」のような仕組みの導入など。
<http://www.finland.or.jp/public/default.aspx?contentid=332415>
- 子育て環境は「インフラ」なので、子育てしやすいの向こう側(仕事、趣味、暮らし、教育)の充実で差別化するべきです。

③移住促進においては何らかの「地域との縁(＝交流人口)」をつくりだすことがポイントになってくると考えられます。同ターゲットとの“縁づくり”的なアイデアなどあればご紹介ください。

- 町内会のキーパーソンになる地縁者と、移住者がタッグを組んで、移住者を受け入れるプロジェクト。全国の事例を見ても、地縁と経験者がタッグを組んでいるところが強いです。まちづくりなどを大学で学んでいる学生と組むことも。
<http://www.city.setouchi.lg.jp/setouchilife/ijyu/1465459327627.html>
- 今回のツアーのような移住体験ツアーは有効。
- 魅力的なゲストハウスがひとつあると良い。

④移住者を迎えることと定住をしていただく上で、自治体、および担当者としての重視すべきポイント(心構え)があればお聞かせください。

- 移住する人を選別することが大切。北斗市がどんな「100年後」を目指すのかプランディングすることでまちの価値化を進め、そこに共感した人にとって住みたいまち＝定住につながるとおもいます。
挑戦の村・西粟倉村 <http://www.vill.nishiawakura.okayama.jp/>
たまねぎ推しの淡路島 <http://uzunokuni.com/ottamage/>
- 行政職員で移住者をケアするひとがいると良い。鳥取県は移住者専門スタッフが地域ごとにいて、移住前も移住後もケアします。いわば移住先の「実家」のような存在。
- 「便利」は、移住の決定条件には決定力に欠けていて、移住を考えている人は、商業の産業化より文化の産業化に重点を置いている人が多い印象です。「ここだからできること」をわかりやすくアピールすることが、移住定住につながると思います。