

(参考様式2)

1年 5月 30日

出張報告書

津山市議会議員 高橋 寿治

出張期間	令和 1年 5月 30日 ~ 令和 1年 5月 31日
出張先	東京 早稲田大学
出張内容	一般社団法人 地方議員研究会 研修会
応対者	早稲田大学環境総合研究センター研究員 吉田 雄人 早稲田大学電動車両研究所准教授 井原 雄人
別紙	
概要感	

人口減少における
里山資本主義的「発想の転換」
～「ないものねだり」から「あるもの探し」へ～

地方議員研究会共催セミナー@早稲田大学大熊記念タワー

早稲田大学環境総合研究センター 招聘研究員

Japan Times Satoyama 推進コンソーシアム事務局員

前横須賀市長 吉田 雄人

横須賀市の事例より、平成 25 年、20 代から 40 代の転出超過率日本一。原因はリーマンショック後、大手企業の工場が 4 社撤退によるものと考えられるとのこと。『交通の便の良い横須賀であればそこから通勤できるのでは?』の私の問いに、『やはり働く場所が近くにあるかどうかは重要であり、交通の利便性が高いと人口移動も多いと思われる』との答え。しかし市民アンケートでは住み続けたいと思う市民は 8 割超。流出より流入人口が少ないことが課題。街の良さが伝わっていないのでは?と思うが、観光客数は横ばい。そこで、減少した人口の消費分を観光消費でこれまでの経済活動の量を確保することが必要と考える。

以前のように「ハコモノ」に頼らない町おこしは何か?町の良さを発信。ないものねだりではなく、あるもの探し。人口減少していく地方では、何もない、マイナスばかり、課題だらけと後ろ向きの考え方陥りがち。補助金・交付金あるいは大手資本が入ればなんとかなると思いがちであるが、発想の転換で「価値がない(思われていた)」コト・モノに、交換可能な価値を与えるという「里山資本主義」的発想に変える。

横須賀市の取り組みは

転出超過数日本一という強い危機感を持ち、発想の転換を図る。横須賀市民のもつ街のイメージは治安が悪い基地の街が 8 割。事実とは異なるものが先行していた。そこで発想の転換として、マイナスイメージの「基地」を観光推進の目玉と考える。

1. よこすか海軍カレー

明治 41 年発行「海軍割烹術参考書」を参考に横須賀市、海上自衛隊、商工会議所が協力し、カレーの街よこすか推進委員会事業部会設立し、よこすか海軍カレーを発売。その後大手食品メーカーも参入し、事業部会加盟数も飛躍的に伸びる。

2. よこすか海自カレー

佐世保市が始めた事例を参考に、海上自衛隊横須賀地方総監部が協力、レシピを市内のカレー店が忠実に再現。市内 16 店舗で 23 種類の「よこすか海自カレー」を提供。呉市が始めたカレースタンプラリーをもとに、横須賀海自カレースタンプラリーを始め、好評を得る。

新しい発想ばかりに頼るのでなく、他地域で好評なものはどんどん取り入れていくという姿勢はどの自治体でも必要ではないかと感じた。

3. 横須賀軍港めぐり

日米指定海域のため、運航不可域を市政 100 周年事業として調整し許可され継続的に運航。集客 16 万人、経済効果 7 億円。雇用促進にも寄与。

4. 横須賀ネイビーバーガー

米海軍司令官よりレシピを伝授いただき、軍港クルーズの集客力を地元商店街へ。横須賀グルメを米海軍と共同開発。ヨコスカネイビーバーガーは横須賀基地周辺限定での認定とし、横須賀に来て、アメリカの雰囲気と一緒に味わう、「よこすか海自カレー」とは違うブランド戦略。ヨコスカネイビーバーガーは 38 万食突破。

5. 米海軍基地開放イベント

春はスプリングフェスタとして基地内のワシントンの桜を開放見学。夏はネイビーフレンドシッターとして、米軍基地からの花火の打ち上げ。秋はよこすかみこしパレードで各神輿が練りながら基地内まで入って行く。米軍神輿も参加。

6. サブカルチャーへの取り組み

横須賀にちなんだアニメ・ゲーム等を題材に、ターゲットを絞り、旬を逃がさず、費用対効果を高く集客促進につなげる。

・「蒼き鋼のアルペジオ —アルス・ノヴァ— Cadenza」グルメスタンプラリー

・「はいふり（ハイスクール・フリート）」横須賀が舞台のアニメ。登場人物の等身大パネルを各所に配置。

・「ヨコスカ祭り（横須賀サブカルチャー祭り）」開催。自衛隊 OB が記念艦三笠でのコスプレ撮影を許可。

7. ドル街 横須賀

海外旅行等で残ったドルを横須賀の街で使ってもらう。それぞれの店舗でレートを決定。2か月の予定で開始。2億円超の経済効果あり。米海軍のインバウンドにも貢献。

店舗からの要求で通年開催。波及効果としてロゲイニング（観光地のスタート地点で観光地、飲食店に点数のついた地図を渡し、スタンプラリーを実施。夕方スタート地点に戻り総合点の高かった人を表彰する。）をすることで滞在時間を長くすることに成功。

スカジャンを着て観光に来れば店舗で割引。

以上の観光施策と同時に定住化に向けて「基地」を利用する。これからの中学生たちに必要なことは、英語と IT。市立高校の生徒が基地の中の過程にホームヴィジット、基地内の大学に語学留学できる制度を作り、語学の単位習得、成績優秀者は本科コースに進め、学位習得までできる仕組みを作る。

マイナスマイナスイメージを逆手に取り、ないものを作るのはなく、あるものを探していく、里山理論を応用して街を作っていくことが必要。

〈考 察〉

津山市に限らず地方都市の陥りやすいところが「ないものねだり」であろうと思われる。発想の転換として「何もないは」は「何でもある」の発想をもとに色々なことに取り組む必要があると考える。事例の横須賀市は津山からみると、基地などとそうそうどこにもないものを持っていて逆に羨ましさえ感じたが、当市の市民はマイナスを感じていることに注目すると、津山市も田舎で、何もないではなく、様々な職業、立場の市民が集まり、ワークショップとして津山のマイナスマイナスイメージをみんなで出し合い、マイナスをプラスにとらえられないかを考えいくことをスタートとし、そこから津山のあるものを探していくことが必要ではないかと考える。そして具体策を話し合い実施しいくことが観光の発展につながり、発信することで、流入人口を増やすことにもつながるのではないかと考えられる。現在行われている R178、石垣、城東、城西イベントを線でつなげることも必要なことは周知のことと、実施に向けて早く始動する必要があると思う。まだまだあるであろう津山のマイナスを探すことがスタート地点と思われる。

人口減少における 「発想の転換」

～在宅医療に見る医療と福祉の連携～

地方議員研究会共催セミナー」@早稲田大学 大熊記念タワー
早稲田大学環境総合研究センター 吉田 雄人

・横須賀市の事例から

1. 多死化社会の到来

2025 年には団塊の世代が全員 75 歳以上の後期高齢者になり、結果、5 人に 1 人が 75 歳以上という超高齢社会になると予想。団塊の世代が給付を受ける側に回るため、社会保障ざいせいのバランスが崩れる恐れがある。2042 年まで死亡者数が増えていく予想がある。その亡くなった方は 1951 年では 80% 以上が自宅。2015 年では 13%。病院で亡くなる方が増えている。しかし、病院数は変わらないが、死亡数は上がっている。つまり病院で最後が迎えられなくなるという現状がある。

2. 「自分の最期」に対する市民意識

高齢者福祉に関するアンケート調査結果では自宅で最期まで、あるいはできるだけ自宅で療養し、必要があれば医療機関に入院が 60%。病院などの医療機関が 15.4%。

しかし、現状は病院で亡くなっている方が 60.4%。希望と現実のギャップがある。

自宅で、最後まで、自宅で療養しての回答の中で、実現できると思うが 27.7%。実現は難しいが 36.1%。理由として、家族に負担 34%。介護してくれる家族がいない 7.4%。

延命治療を希望する 2.4%。希望しない 76%。そこでリビングウィルについて定期的に家族と話し合い、書面に残す。アンケートでは、書面に残し、家族も知っている 10.9%。家族と話し合い、いしを理解してくれている 36.1%。意思は伝えているが、理解しているかは不明 36.1%。意思を知らない 19.5%。書面にしているが、家族は知らない 3.1%。

3. 横須賀市ではリビングウィルを進めるとともに、住み慣れた我が家で療養したいという方が、在宅での療養・さらには看取りという選択ができるよう地域医療、在宅医療の体制作りに着手。

4. 在宅医療連携会議の発足

メンバーは医師、薬剤師、口腔ケアスタッフ、看護師、ケアマネージャー、ヘルパー、民生委員。

目的

- ① 市民が地域において安心して在宅療養生活を送れるように現場における医療関係者、福祉関係者等の連携を深め、関係機関のネットワークを構築する。
- ② 医療・福祉の地域連携を推進するための具体的方法について検討し、連携システムを構築する。
 - ・在宅療養現場における課題の抽出
 - ・課題解決策の検討及び具体化
- ③ 市民へ在宅療養を知らせる取り組み
 - ・在宅療養シンポジウムの開催 1年に1回
 - ・出前トークの開催
町内会、老人会、ボランティア団体や学習グループなどを訪問
 - ・広報よこすか特集号
最期のとき、あなたはどこで療養したいですか
～在宅療養・在宅看護という選択～
 - ・在宅医についてのお知らせ
市民便利帳と横須賀市ホームページに在宅医を掲載
- ④ 多職種のための各種研修会の開催
 - 多くの職種が顔の見える関係をつくる
 - ・介護職のための在宅医療セミナー
ケアマネージャーやヘルパーが医療について学ぶ
 - ・医師のための在宅医療セミナー
在宅医療をやっていない医師にも知ってもらう
 - ・病院スタッフのための在宅医療出前セミナー
病院に押しかけていってセミナーを開催
- ⑤ 開業医・病院地域でのネットワークづくり
 - ・在宅療養ブロック会議の開催
在宅医を中心に協力体制を構築し、在宅医の増加に努める。
ブロック内の病院にブロック会議の事務局
ブロック連携拠点を委託し病院連携の推進
地域内における多職種連携
 - ・医師会に在宅療養センター連携拠点を設置
市内全域を対象とする在宅療養連携推進のための事業委託
- ⑥ 在宅療養ガイドブックの作成
これらの結果として、横須賀市の在宅死の割合 22.9%。20万人以上の都市でNo.1.

5.横須賀市のもう一つの取り組み

- ・一人暮らし高齢者の増加
65歳以上のうち約13%が単身世帯。
- ・貧困世帯の増加
一人暮らしの高齢者の約19%が生活保護受給
- ・無縁社会の広がり
引き取り手のないご遺体が年間60体

自分の「没後」の不安

- ① どんな葬儀をあげられるか
- ② どこに埋葬されるのか？
- ③ 財産の処分は？

没後の不安を解消するため新たな事業

「エンディングプランサポート事業」

・事業内容

葬儀、納骨、死亡届出人、リビングウィルという終活課題をあらかじめ解決を図る事業

・対象者

一人暮らしで身寄りがなく、蓄えがない高齢者

(収入や資産がある場合は、弁護士や司法書士を紹介)

① 終活課題についての相談

生活にゆとりのないひとり暮らしの高齢者の方たちに、葬儀、納骨、死亡届出人、リビングウィルについて相談に乗る。

② 支援プランの策定と保管

協力事業者である葬儀社9社と生前契約を行い、解決策について、一緒に支援プランを立て、これを保管する。

③ 終活課題の解決に向けた連携・支援

支援プランに基づき、ご本人の入院・入所・死亡などの局面ごとにあらかじめ指定された関係機関・協力事業者・知人の方々などに速やかに連絡し、連携して終活課題に向けた支援を行う。

〈考 察〉

終活問題は非常に繊細でかつ個人的な問題なため、扱い方を間違えるととんでもないことに発展していくが想像できる。しかし、このことは全ての市民に訪れる事であり、誰も自分では経験できないことである。すべての人に間違いなく訪れる事と認識し、まずは家族でタブー視することなく、オープンに話し合うことが必要だと思われる。横須賀市の事例、アンケートと同じように、可能であるなら自宅で最期を迎えたいたと考える割合が

高いと想像される。

その可能性を高めるためにも、在宅療養の可能な医師・看護師・ケアマネージャーなどのスタッフとの連携が必要になる。現在津山市でこの問題に関してどのような取り組みがなされているかは勉強不足のため今後の課題（担当部署にお聞きし、今市としての取り組み方、方策を考えていきたい）とする。

もう一つの独居高齢者の最期の迎え方に関しても、ご本人、周りの住民にとって大変重要な問題であるが、このこともタブーではなく納得のできる最期を迎えるために手を出していくかなければならないことだと考える。

“死”という言葉にしにくい、しかし誰にも訪れるに真摯に正面から取り組む重要性を感じた。

地域公共交通による新しいコミュニティづくり

早稲田大学スマート技術社会融合研究機構

電動車両研究所研究院客員准教授

井原雄人

☆地域公共交通はまちづくりの手段

- ・地域公共交通を交通の問題だけで自立的に解決することは困難
- ・地域公共交通をまちづくりの手段の一つとしてとらえて、地域の資源と組み合
わせることで、まちづくり全体の課題として考えていくことが重要

事　　例

*北九州市枝光地区の取り組み

八幡東区枝光地区は北九州工業地帯の住宅地区としての位置づけ。通常の人口
減少に加え、八幡製鉄所の縮小による人口流出。

政令指定都市において最も高齢化が進んでいる北九州市の中で、特に高齢化率
の高い地域。

等高線密度が高く、自動車保有率が低い。→階段を接道認定。自宅に駐車場を確
保できない。

斜面地の中でも路線バスや乗合タクシーが充実している地区の人口密度が高い。

高齢化率の高い地区（＝交通弱者が多い）ほど人口密度が低い（住民同士の互助が困難）

- 枝光やまさか乗合ジャンボタクシー。20周年

運賃収入により独立採算が確保（全国で3か所、京都醍醐バス、長崎やまさかタクシー）

適切な料金設定、利用人数の予測。

運営：（株）光タクシー

料金：200円/日、3500円/月

走行ルート：1周4キロ前後5ルート62便。枝光商店街と地域をつなぐルート。

利用客数：250人/日

運航形態：貸切車両での運行

バス路線廃止や路線のない高台や、高齢化率が高い地区に対し、市が支援する「おでかけ交通」（市内7か所）として運航開始。

100円でスタート。利用者の減少等により2回の値上げ。

2006年：八幡浜製鉄所の跡地にイオンショッピングセンター開業

2021年：隣接するスペースワールド跡地に拡張、全国最大規模へ

来客数2000万人/年（高知県の観光客300万人）



「イオンが来たから商店街がつぶれた。」本当？⇒商店街に行かなくなったから
潰れた



乗り合いタクシーを走らせる目的は「移動のため」ではなく「地域のため」

●枝光駅ではなく商店街を結節点とした運行ルートを維持

●イオンモールヘルートは設置せず

イオン進出後にも新たな店舗が開店

経済産業省がんばる商店街 30 選に選定

地域の住民の考え方として、イオンに行かなくても商店街で十分

☆商店街×地域交通

- ・商店街のお祭り・イベントの主催
- ・空き店舗を利用した休憩所、回数券の販売
- ・若者が集まる劇場の運営

全てに地域の交通業者が参画

地域特性

- ・急な坂道、狭隘な道が続く
 - ・高齢化率、人口密度がともに高い
 - ・自動車保有率が少ない
- 

- ・潜在的な需要が見込める
- ・路線バスの乗り入れが困難
- ・公共交通利用に抵抗がない

事業者の経験

- ・時間のかかる長いルートより、乗り換えがあっても短いルートがいい
- ・何時に来るかではなく、何分後に来るか
- ・誰が、どの曜日にどこへ行くかを把握
- ・買い物荷物を持ったお客様は商店街にはいるが、駅前にはいない

地域特性が整っているだけが成功要因ではない

地域をよく知る事業者の経験を取り入れることが重要

☆愛知県瀬戸市の取り組み

●瀬戸市の地域交通の概要

- ・人口密度の高い地域には名鉄、愛知環状線、JR東海バス、名鉄バスが走行
- ・交通空白地域には市運営のコミュニティバスが8ルート走行

☆瀬戸市菱野団地の概要

高度成長期に造成されたニュータウン

造成完成直後が人口ピーク、それ以降は減少

市内人口の1割（1.3万人）が居住、人口密度高い、高齢化率40%超

☆瀬戸市コミュニティ交通市民ワークショップ（子どもたちも参加）

① 目的を共有する

- ・コミバスを走らせることが目的ではない。どこに行って、何をしたいか。

そのための手段としての交通

- ・齢者だけでなく、みんなの交通

- ・行政、事業者だけではだめ、皆で一緒に作る

② 理想のコミュニティ交通を考える

- ・法律、予算の制限なく自分たちが乗りたい理想形を考える

・乗る乗る詐欺、やるやる詐欺の撲滅

・地図を見、現場に足を運ぶ

③ やること（やらないこと）を決める

・やるために制約条件を考える。その過程でやらないことを決める

・やることの具体的な数値目標設定。一緒にここまでだったらやめる設定も

決める

☆菱野団地コミュニティ交通運行会議

・3つ（八幡台、原山台、萩山台）の自治会により、菱野団地コミュニティ交通

運行協議会組織。月1回の定期会合と同時に住民説明会開催

・市役所、交通事業者はオブザーバー参加

◎運行ルート・ダイヤ、運賃、運転手絵の謝礼全て決定は地域住民

◎市役所、事業者は情報提供

◎住民説明会では立ち見も

地域特性に合わせたルート設計。目的に合わせ柔軟なルート変更

☆本格運行の成果

・9人乗り車両で平均6人前後の乗車という高い乗車率

- ・実際の移動より、商店街活性化、住民同士の交流の満足度が高い

◇コミュニティ内の便利な移動×路線バスに乗り継いで市中心部への移動

◇多様な課題と目的の共有による合意形成

★公共交通×様々な地域資源

* ICT 技術利用でモビリティ・福祉連携による安全安心な街づくり

◎宿毛市ではバス利用時に ICカードによる乗降管理を行うことで、乗降客の現在地を家族に通信するシステムを構築、高齢者と同居する家族の安心を確保する。病院への通信も行うことで乗降時に診療受付を行うことが出来、スムーズな診療を行うシステム構築。

さらに、路線の中途となる市中心部の空き店舗を集会所・待ち合わせ場所として活用。バス乗降時や診療時、次の自分の行き先登録で、病院・集会所での待ち合わせ、バス送迎に役立てる。

将来展望

ICT 技術利用で、普段の行動の中で居場所把握→家族の安心確保、高齢者のコ

ミュニケーションの促進

同様のシステムを他地域に展開することで、コミュニティの範囲を

病院を中心とした複数地域への拡大。

* 観光と交通を繋げる街づくり

◎奈良公園周辺では寺社が点在するが、観光客データは滞在日数、満足度低

近県からの車移動が多く、渋滞発生。

↓

観光資源が生かされていない。

ICT 技術利用

・ IC カード「CI-CA」を活用したモビリティと観光地の相互利用

→路線バスと観光地・お土産物屋での決済システムの連動

→サイクルシェアリングの貸し出し管理

→観光地を巡るポイントラリー

・携帯電話利用の新しいサービス

→「旅日記」：登録済みの携帯電話で観光地巡りをすると、観光したルートと

そこで撮影した写真を連動させた「旅日記」を出力するサービス

→「寺次 Navi」：ポイントラリーと連動、次に向かうべき場所へのモビリティ

と時間を案内するサービス

- ・着地型エコツーリズムの提案

→ICカードのホテル貸し出しを行いホテルごとに公共交通

のモーダルシフト効果検証。エコホテル登録。

→有名寺社を巡るだけではない、地元主導の着地型観光提案により、宿泊客増

加目指す。

将来像

観光資源の価値を最大限発揮、観光産業の活性化とともに ICT 技術活用により

利便性、環境配慮の着地型エコツーリズム展開。

アクセシビリティ（利用しやすさ、利便性、容易度）の高い地域公共交通を目指
して

巡る交通手段

新たな交通手段により新たな地域内の

コミュニケーションに寄与した

コミュニケーションが活性化

☆地域公共交通の今後

- コミュニティ内の商店街や小規模商店の利用を推進し、商店街そのものの活性化
- 高齢者のおでかけ増進、集う仕組みの創出
- 車両内や停留所を社交場とした新たなコミュニティの創出
- 住民自ら設計することで、自分たちのバスという意識変容
- 地域の共通財産として認識することで、地域企業による CSR 対象に

〈考 察〉

高齢者の交通事故が多く報告される中、高齢者の免許返納率も上がると考えられるが、地方では自動車移動以外考えられず、交通弱者の増加が予想される。津山市でも多くの「交通空白地」が存在し、市民の移動が困難になっている。病院への通院、買い物等日常生活に直結する事柄だけに重要問題である。現在行われている公共交通会議をさらに活発に推し進めると共に、市民自らが提案する場の必要性も感じられた。「交通空白地」に住む住民から細かなヒアリングを行い、どのような方法がベターかを考え、実行に移していくことが急務である。今後、調査・研究を行い一般質問に取り上げ、課題解決の一歩としたい。」

(参考様式2)

1年 11月 10日

出張報告書

津山市議会議員 高橋 寿治

出張期間	令和 1年 11月 10日 ~ 令和 1年 11月 11日
出張先	福岡県
出張内容	一般社団法人 地方議員研究会 研修会
応対者	同志社大学生命医科学研究員 宮本 正一
概要感	別紙

初当選議員向け特別セミナー I

～あなたの質問を劇的に変える講座～

2019.11.11

元寝屋川市議、医学博士、同志社大学生命医科学部研究員 宮本正一

行政は人事権と予算編成権。— 議員は執行側の所信を正すことが仕事。

① 初当選議員が失敗するポイント

◎正義のヒーローになろうとする

初当選で力が入るあまりむやみに突っ走ろうとする → 冷静になる



戦術を考える

・志、考えの近い議員 2人以上で会派をつくる

・行動を同じにする議会外政治団体または市域外団体をつくる

→調査・研究し方向を定める→情報公開、住民監査、住民直接請求も

◎議会のルールに翻弄される

・そのルールは何に基づいているのか

⇒法、条例、規則、先例、慣習は要注意

・ひとり会派は不利になっていないか

⇒議運の輩出委員数、質問時間等

・理事者側に有利になっていないか

⇒再質問ルール

◎議長を敵に回す

1) 質問通告と議長の関係

・質問は議員主導による政策論議

・質問は議員も執行機関も十分な準備

・理論構成を寝ることが重要

・通告内容は具体性が必要

2) 質問の大前提

・質問内容は市町村行政に全く関係ないものは許されない

② 一般質問でおさえなければならない要点

◎質問とは

市町村の行政全般の疑問点をただし、所信の表明を求める

質問、疑いではなく質問、照会

◎質問の範囲

自治事務、法定受託事務を問わず、市町村が処理するすべて

◎質問の効果

所信をただすことにより、現行の政策変更、是正、新規の政策を採用させる効果もある

◎自分の経験から質問作成

- ・自分の経験を活かす

⇒当選当初から同じプロフィールではないか

- ・経験の棚卸必要

⇒新しい資格の取得

- ・光背効果

⇒常に当選時の真摯な姿勢大事

◎公約から質問作成

- ・出馬時の公約 ⇒ 意味を再考

- ・調査結果の集大成 ⇒ 視察計画作成

- ・出馬前の確認 ⇒ 公約の修正も必要



総合計画、まち・ひと・しごと戦略は常にチェック

③ 先輩議員に質問のことを聞いてはいけない

◎先輩議員の指導を疑う

- ・議員の議事録を見る

⇒質問回数

- ・議員の知識量を確かめる

⇒いくつか質問してみる

- ・議員の職員対応を見る

⇒課題裁き、態度

◎忘れてはいけない3箇条

- ・議会に先輩後輩はない

⇒元職とは積極的に付き合う → 情報収集

- ・議員は4年間のパートタイマー

⇒何期かしようと思った時点でカリスマ性が消える

↓
判断

- ・市長の部下ではなく、有権者の代理人を忘れない

⇒ 2元代表制

◎一目置かれる議員の特徴

- ・現場主義に徹底
- ・担当課と常に協議ができる
- ・市域外から情報収集ができる



常に心掛ける

④ 議員と職員の在り方

◎議員の権限とは

- ・動議提出権 → 議事進行で最重要
- ・発言権
- ・表決権

◎答弁調整は最大のチャンス

- ・方向性を知ることが出来る
- ・執行部内に人脉建設

⑤ 議員活動のための情報の取り方

◎情報をとる4つのノウハウ

- ・国県から → HP・担当者

- ・直接ダイヤルイン → 県、国出先機関・担当省庁
- ・メディアからの情報収集 → 記者クラブ利用
- ・警察、保健所などの外部機関との定例懇談会の開催

◎市民向け広報活動を通じて入手

☆市民向け3大広報活動

- ・辻立ち → 毎日でなくてよい。残像を残すことが大事
- ・ポスティング → 年1回は必ず発行。重点配布は必須。
- ・市政報告会 → 年1回は集大成として。公民館でよい。

※一般質問⇒背景 主題の設定 項目抽出 質問

⇒原稿を整理し、内容で勝負。

⇒「検討する」「研究する」に対しては計画を立て、細かにヒアリングをつづけることが大事。

〈所 感〉

新人議員として常に初心を忘れることなく、真摯に謙虚を忘れることなく市民から選ばれた一人として、行動することが必要。市民の声に耳を傾けつつも使い走りになることなく、何が市政に必要かを考え、一般質問には細かな調査をし、事実のみの積み重ねで臨む姿勢が重要であると再確認した。

行政とは戦うことではなく、迎合することなく疑問点の協議ができる議員でなくてはならないと思う。

常に勉強、研究をし、スキルアップに努めたいと思う。

令和2年 1月 27 日

出張報告書

会派：

津山市議会議員 高橋 寿治

出張期間	令和 2年 1月 7日 ~ 令和 2年 1月 9日
出張先	徳島県勝浦郡上勝町、海部郡美波町
出張内容	<ul style="list-style-type: none">・葉っぱビジネス、ゼロ・ウェイスト宣言の町現地視察（上勝町）・関係人口創出（サテライトオフィス等）の先進地視察（美波町）
応対者	<ul style="list-style-type: none">・（株）いとどり 代表取締役社長 横石知二 水澤莉奈ほか・美波町政策推進課 主査 鍛冶淳也 （株）あわえ 神社純一郎ほか
概要所感	<ul style="list-style-type: none">・高橋寿治、勝浦正樹、三浦ひらく、村上佑二は相手先の時間都合により、車に4名同乗で出張した。なお、8日の帰路香川県に入った16時頃、瀬戸中央道が強風で通行止めになっていることが分かった。よって当日やむを得ず高松に宿泊した。・1月7日 10時30分 上勝町のJA（葉っぱ）の集荷場で（株）いとどりの水澤莉奈さんと合流 生産者高尾晴子（70才代）さん宅訪問 45品目に分別のゴミステーション、NPO法人ゼロ・ウェイストアカデミー（くるくる工房）訪問 前野るりさん応対12時 昼食 カフェ・ポールスター（地元野菜にこだわり）はわさび生産者多田和幸氏宅訪問 生産者西蔭幸代（80才代）さん宅訪問16時 彩山視察後、（株）いとどり社内にて、社長の講話・1月8日 11時 サテライトオフィス（マリンラボ）にて 美波町政策推進課 主査 鍛冶淳也氏、サテライトオフィス誘致推進員 小林真紀子さんから講話12時 サテライトオフィス（株）あわえ 神社純一郎氏応対16時 急遽、高松に宿泊決定・1月9日 高松から帰津

所感等は、別紙

視察・研修に関する報告

1. 上勝町

1日目（1月7日 10:30～17:30）

人口 1547人 (H31.1.1現在)

視察場所：上勝町内一円

視察対応者：(株) いろどり 代表取締役 横石 知二

水澤 莉奈

生産者の方々



(視察・研修内容)

JA とくしま農協上勝支所共同選果場において、(株) いろどりの水澤莉奈さんと合流後、現地で葉っぱの集荷・包装・出荷の様子（当日はあいにく休日のため実際のところは見学できず。）を説明いただいた。その後、水澤莉奈の案内で、生産・出荷者の上勝町正木の高尾春子さん宅を訪問。高尾さんは100種類の葉、花ものを栽培。年間300種を時期を分け出荷しているという。

当時はアルバイトの方と“紅梅”と2月に向けて、“柊”的出荷に忙しそうだった。そんな中、ビニールハウスの見学させていただいた。現在は梅の切り枝を水に漬け加温しながら出荷のタイミングを見る「ぼかし」という技術の説明を受けた。この技術は葉っぱビジネスを始めるまで夫婦で行っていた「花木栽培」で培ったものということだった。



その後、ごみ0を掲げる上勝町の日比ヶ谷ステーションとNPO法人ゼロ・ウェイストアカデミーを訪問。上勝町では45品目に分別しそれぞれを再利用施設に搬入・再生することで限りなくごみを0に近づけるため、町民それぞれが、ステーションに搬入、仕分けをしている。近くに宿泊施設併設の新しいごみステーションを建設中。ゼロ・ウェイストには小規模シルバー人材センターと介護予防活動センター「ひだまり」も併設され、古布やこいのぼりを再利用した服や小物を高齢者や専属スタッフが制作・販売している。ここでもリサイクルの取り組みが行われている。



昼食はごみを出さない活動を早くから推進していた故・東ひとみさんの娘東輝美さんが店長を務める「café polestar」でいただく。

団らんの場所がない上勝で、たくさん的人が集まる空間で、将来的に若者の移住に繋がっていけばと考えている。



母親の意思を取り入れ、「食材の皮は剥かず、できるだけそのまままで使用。」「生ごみは堆肥化」「お手拭きは出さず、なるべくハンカチを持参してもらう」などを実践されている。当日は本日の定食。上勝でとれた里芋の揚げ物を主菜に、とれたて野菜の副菜、汁物と地元の米にもち麦を入れたごはんのセットだった。

食後、上勝町正木の多田和幸さん、[REDACTED]さんご夫婦の自宅を訪問。和幸さんは町議会議長経験者で、徳島大学主催の『地域再生人材創出講座』の講師を務めるなどの経験を持ち、現在は葉わさび栽培に特化した葉っぱビジネスを行っている。



葉わさびの葉は食べられる“つま”ものとしてや、お皿がわりに需要があり、現在は3~4cmのマイクロ小から13~16cmの2Lまでを出荷している。

生産者訪問の最後に上勝町傍示の西蔭幸代さん宅におじゃまする。

西蔭さんも100種類の植物を栽培。時期に応じて300種類の葉っぱを出荷している。ご自宅で、パソコンによるオーダー受けの方法を聞く。上勝町では葉っぱビジネスをするすべての生産者がパソコンでのオーダー受けをしているという。簡単なソフトではあるが、高齢者が使いこなしていることに驚く。73歳の西蔭さんはタブレットを使い、フェイスブックもされて、海外からの来訪者ともつながっている。



最後に（株）いろどりを訪問。横石知二社長の講和を聞く。



上勝町の1980年代は激動の時代だった。町の人口は年々減少し、主な産物であった木材や温州みかんは輸入自由化や産地間競争が激しく、伸び悩んでいた。

1981年には局地的な異常寒波が上勝を襲い、ほとんどのみかんが枯死。一年間でみかんの売上は約半分となり、農業は大打撃を受けた。

この歴史的大災害を乗り切るため、軽量野菜を中心に栽培品目を増やし（1981年8品目⇒、82年14品目⇒83年24品目）、農業再編成に成功。続いて季節的要因の少ない椎茸へと栽培品目を変えていった。

そして町の半数近くを占めるお年寄りが活躍できるビジネスはないかと模索したところ、“つまものビジネス”＝“葉っぱビジネス”が1986年にスタートする。

当時農協職員だった横石知二社長が彩（いろどり）」と名づける。つまものの種類は320以上あり、一年を通して様々な葉っぱを出荷している。

『葉っぱビジネス』は、商品が軽量で綺麗であり、女性や高齢者でも取り組むことができ、現在の年商は約2億6000万円。中には、年収1000万円以上を稼ぐおばあちゃんもいる。それを支えるのはパソコンやタブレット端末で見る「上勝情報ネットワーク」からの情報。決まった数量を毎日出荷するのではない。おばあちゃん達はパソコンやタブレット端末を駆使し、「上勝情報ネットワーク」から入る全国の市場情報を分析して自らマーケティングを行い、栽培した葉っぱを全国に出荷する。「上勝情報ネットワーク」では自分が町彩部会で何番目の売上を上げているかの順位が分かるようになっているなど、農家さんのやる気を出させる“ツボ”をついた情報を提供している。現在、大阪市場では7割、東京市場で6割のシェアを有しているという。

〈所 感〉

農協職員であった横石氏は、当時主産業だった、林業・みかん栽培に危機感を持っており、1981年の異常寒波でみかんが全滅ということをチャンスととらえ、女性高齢者が参入できる「つまものビジネス」に着目。根底には重量の負担が少ないという優しい視点があったと思われる。そのため、30年間続く産業へと成長させたのではないかと考えられる。

よく言われる「発想の転換」ではあるが、継続していくことが出来るものという、現在と将来を見据えたものの見方があつてこそだと思われる。

まずは地域を知り尽くすことと、地域を愛すること、そのためにできることを考えていかなければならぬことを強く感じた。

2. 美波町

2日目（1月8日（水曜日）11：00～12：30）

研修場所：徳島県美波町日和佐浦 ミナミマリンラボ

視察対応者：美波町政策推進課 主査 鍛冶 淳也

美波町政策推進課 小林 真紀子

美波町議会事務局 局長 豊崎 浩司

(視察・研修内容)

美波町 Satellite Office

「にぎやかな過疎」を目指して

美波町政策推進課 主査 鍛治 淳也

美波町サテライトオフィス誘致方針のコンセプトとして、「地域課題と共に迎え撃つ企業を応援」「挑戦を恐れない企業を応援」「美波町発の地域課題

解決案を全国にPR」を掲げ、スタート。2018.4.1 時点で人口 6719 人。高齢化率 46.7% でありながらではサテライトオフィス社数 19 社と県下トップ。年間 80 万人が訪れる四国 23 番札所薬王寺があり、300 年間続く八幡神社秋季例大祭「ちょうさ」という、歴史と誇りを持ち、トライアスロン・トレイルラン・ワールドマスターゲームが行われる自然環境があり、お遍路お接待の懐の深い受け入れ文化がある町。



アナログ放送時は徳島県内 3 波と関西圏域の漏れ電波を視聴可能で、最大 10 波が受けられていたが、デジタル放送以降で 3 波のみになった。そこで徳島県下 CATV 構想と国の補助事業を活用とともに、自治体がインフラ整備を行ったことで、2010 年ブロードバンド普及率が 89.8% となり、3 位東京の 87.4%、2 位の大坂 87.4% を大きく引き離して全国 1 位となつた。

しかし、問題点は多く、南海トラフ地震の 30 年以内の発生率が 70~80% で 200 人以上の人的被害、300 棟以上の建物被害予測を筆頭に高い高齢化率。高校 2 校の閉校で町内高校が 0 に。全国 6 位の空き家率。一次産業の衰退と深刻である。

そこで、美波町はサテライトオフィスを、高速情報通信基盤（先端のソリューション）と地域が有する資源（自然・文化・歴史・人との繋がり）を融合し、現状の社会情勢にとらわれない新しい働き方が行える場ととらえ、単なるサテライトオフィス誘致ではなく、今まで地方にない新しいスキルを持った移住者の増加、既存の観光行政外、の交流人口（関係人口）、既存住民の街の見方の変化、自信の復活、公共遊休施設・空き家活用の増加、住民との交流による秋祭り等、文化活動の賑わい創出、飲食店の売り上げ拡大、飲食店の新規出店につなげた。

そして、サテライトオフィス事業（2012~2019）、ICT・IOT・デザイン・リスティング広等運用代行・オフィス仲介業・地方プランディング・映像制作・

VR コンテン制作・建築設計等のサテライトオフィス進出 19 社、関連での移住者 29 名、関連での空き家活用件数 23 軒に繋がっている。

その後、(株) あわえを訪問。神社純一郎氏が対応くださる。

自治体が抱える様々な悩みと企業や個人が持つスキルを掛け合わせ地域課題をビジネスチャンスに変える。「サテライトオフィス」は地域に新しい人の流れや活気を生み出すとともに、企業の事業拡大にも寄与する取り組みをする企業で、サテライトオフィス誘致をはじめとした各種地方創生関連業務得小行っている。小さな IT 企業が東京での社員募集に限界を感じ、美波町にサテライトオフィス開設を決断した。結果、最大東京の時の 4 倍の募集があったという。

〈所 感〉

美波町の成功の一番の要素は IT 環境の整備にあると感じた。国と自治体の補助金があってこそではあるが、町としてもどこでもつながる Wi-Fi 整備を進めるなど、環境整備を進めたことも大きな一因と思われる。そして「地域課題を共に向かえ撃つ企業、挑戦を恐れない企業を応援したい」の想いの下、「全国でも先進的なマイナス要素」を売りに企業を呼び、一緒に解決策を考えてもらおうという戦略。あえて社会課題を前面に出し、企業誘致につなげたところではないだろうか。

わが市には IT 環境の整備は大きな課題ではあるが、田舎だからというマイナスをそのままとらえるのではなく、今あるものから考えるという自由な発想と、地域を愛するという基本を今一度確認すべきだと感じた。

(参考様式2)

2年 2月 5日

出張報告書

津山市議会議員 高橋 寿治

出張期間	令和 2年 2月 5日 ~ 令和 2年 2月 6日
出張先	東京都
出張内容	一般社団法人 地方議員研究会 研修会
応対者	立命館大学教授 森 裕之
概要感	別紙

『決算カード』から読み取れる！

世界一丁寧で、わかりやすい

議員向け財政研修

2020. 2/5. 6

立命館大学 教授 森 裕之

●令和2年度地方財政対策のポイント

*一般財源の確保

一般財源総額 63.4兆円

*偏在是正財源を活用した歳出の計上

地方自治体の施策に自主的・主体的に取り組むため、「地域社会再生事業費（仮称）」を0.4兆円計上

※防災・減災対策の推進

「緊急浚渫推進事業費（仮称）」を0.1兆円計上

☆決算カードとは

- ・「決算カードとは」各都道府県、市町村ごとの歳入・歳出決算額、各種財政指標を1枚にまとめたもの
- ・「決算カード」は「地方財政状況調査（表）」に基づいて抽出・整理したもの
- ・「類似団体比較カード」を見れば類似団体と比較できる

●決算状況（歳入） 財政の中で歳入が一番大事

大きな項目は4つだけ

主な一般財源 → ・地方税

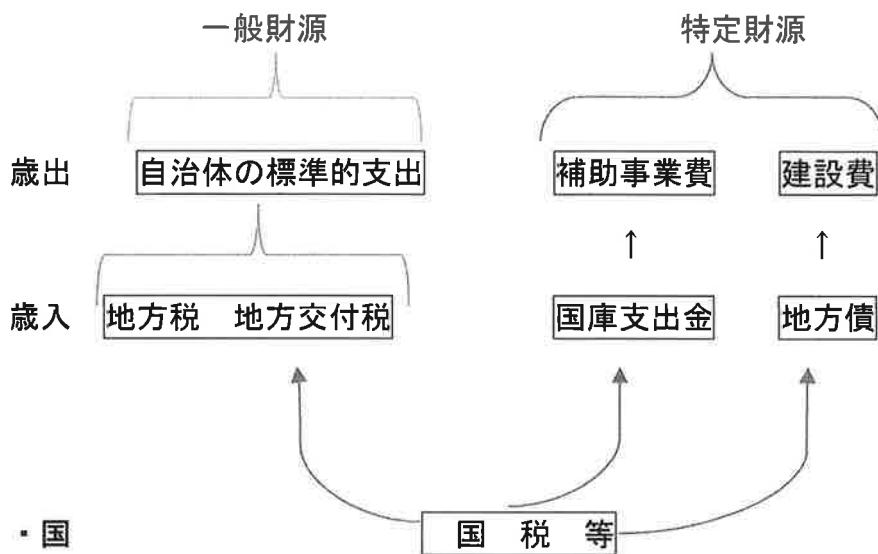
- ・地方譲与税、地方特例交付金、地方交付金
- ・その他

特定財源 → ・国庫支出金

- ・地方債

※租税は全体の4割弱に過ぎず、残りを地方交付税・国庫支出金等と地方債で賄っている

- ・自治体



☆一般財源 = 「自治体の標準的支出に必要な収入」

自治体が用途を決定できる財源（地方債・地方交付税等）

財政当局の最大の関心事

☆特定財源

用途が限定されている財源（国庫支出金、地方債等）

※財源の内訳のさらに詳しいものは「地方財政状況調査」を参照

◎なぜ一般財源が重要か

- ・自治体が望む施策を実行するために活用
 - ・一般財源がなければ、特定財源を受けることが出来ない
 - ・自治体の財布のお金
- ⇒財政部局はほとんど一般財源だけをみている

◎地方税の区分

#普通税と目的税

- ・普通税 … 用途が特定されない税

- ・目的税 … 用途が限定される税

※地方税は一般財源として分類されるが、その中に特定財源のような目的税
が含まれる

#法定税と法定外税

- ・法定税 … 地方税法（第4条、第5条）に規定されている税

- ・法定外税 … 自治体が独自に課税する地方税

◎普通交付税の決定方法

$$\text{普通交付税} = \text{基準財政需要額} - \text{基準財政収入額} \quad (= \text{財源不足額})$$

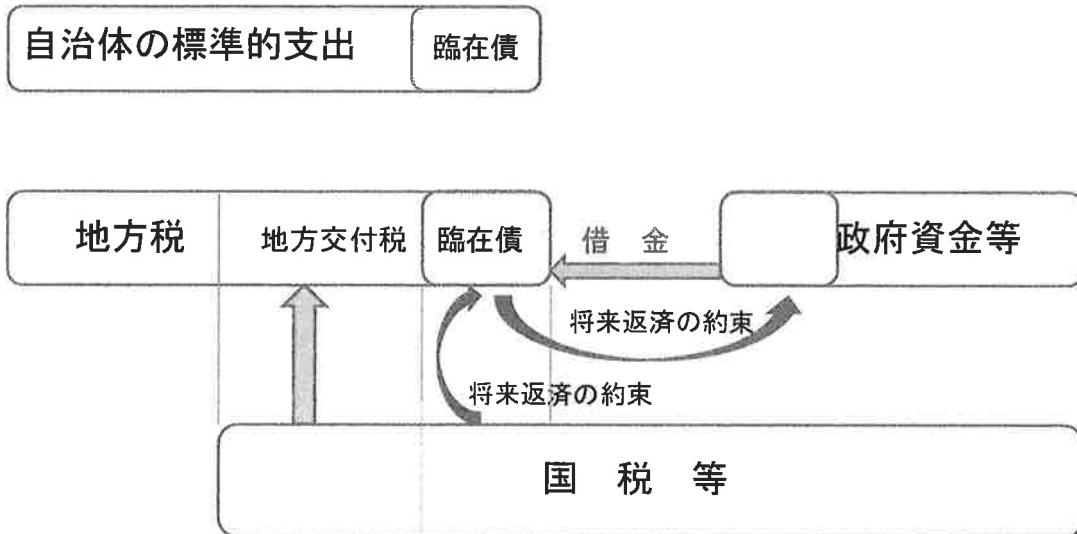
- ・基準財政収入額：自治体の標準的な税収の75% + 地方譲与税額
- ・基準財政需要額：自治体が標準的な行政を行うために必要な経費のうち
一般財源で賄うべき額

$$\text{基準財政需要額} = \text{測定単位} \times \text{単位費用} \times \text{補正係数}$$

(例：ごみ処理費用 21億円 = 人口 10万人 × 一人当たり 2万円 × 1.05)

- ・測定単位：行政項目ごとに人口、面積など設定
 - ・単位費用：測定単位ごとの単価（標準団体を設定して算出）
 - ・補正係数：自然的・社会的条件の違いによる行政経費の差を反映させ
るための割り増し、割り落とし
- ・基準財政需要額 = 基準財政収入額 (\div 税収 × 75%) + 普通交付税
 - ・税収 = 基準財政収入額 (\div 税収 × 75%) + 留保財源 (\div 税収 × 25%)

◎臨時財政対策債のイメージ



◎臨時財政対策債は？

通常の想定では：基準財政需要額 + 臨在債償還分

実際の状況では：基準財政需要額の中に臨在債償還分が入っている

◎国庫支出金（補助金）の仕組み

☆国庫支出金は特定の支出に充てるため自治体に支出される補助金

☆国庫支出金の役割

- ・標準的な行政サービスの確保
- ・地方財政の統制

☆国庫支出金の算定

- ・国庫支出金 = 事業費 × 補助率 (2分の1が基準)

◎地方債

- ・地方債 - 臨財債 + 交付税 = 正確な歳入
- ・基本的に建物建設費
- ・地方債の対象経費（適債事業、地方財政法第5条）

公営企業経費、出資金・貸付金・地方債の借換え経費、災害応急事業費・
災害救助事業費、公共施設・公用施設の建設費

・地方債の特例

過疎対策事業債、退職手当債、減税補填債、臨時財政対策債など

◎地方債に対する高税措置の仕組み

公共施設等適正管理推進事業（集約化・複合化事業）

地方債 90%	一般財源
(後年度の交付税措置 50%)	10%

緊急浚渫推進事業費（仮称）・緊急防災・減災事業費

地方債 100%
(後年度の交付税措置 70%)

合併特例事業

(後年度の交付税措置 70%)

・分担金・負担金

公共下水道整備、保育所保護者負担金（保育料からの収入）、特養の措置等による収入など特定の地域や住民に対し利益供与事業の受益者から徴収

・使用料・手数料

公共施設使用料、証明書交付料、健康診断など行政サービスの利用料

- ・繰入金

財政調整基金、特別会計から一般財源への繰入金

- ・繰越金

翌年度に繰り越すもの、そのうち「繰越事業」相当分は翌年度、繰越事業に支出

「決算剰余金」（純繰越金＝実質収支黒字）は1/2以上を基金への積み立て又は地方債の繰り上げ償還に充当しなければならない

●決算状況（歳出）

◎目的別歳出と性質的歳出

- ・目的歳出（目的別経費）

教育のためか、福祉のためかなど行政目的ごとに分類したもの

- ・性質別歳出（性質別経費）

人件費か、建設費か経費の経済的な性質ごとに分類したもの

自治体の財政状況を分類する上で不可欠なもの

☆目的別歳出

- ・議会費

活動費

- ・総務費

人事、企画、統計、徴税、選挙など

- ・民生費

福祉に関する、生活保護、児童福祉、高齢者福祉、障害者福祉など

- ・衛生費

廃棄物処理、環境対策、保険事業、病院事業、水道事業など公衆衛生

- ・農林水産業費

- 農業、林業、水産業、畜産業など

- ・商工費

- 商業、工業など産業振興、観光振興など

- ・土木費

- インフラ整備

- ・消防費

- 消防、防災

- ・教育費

- 学校教育、生涯学習、スポーツ、文化振興など

- ・公債費

- 地方債元利償還金・一時借入金利息支払い

☆性質別歳出

- ・人件費

- 職員給与、退職金、議員報酬

- ・扶助費

- 社会保障費（子ども手当、生活保護費など）のなかで、主に現金支給

- ・公債費

- 地方債元利償還金・一時借入金利息支払い

- ・物件費

- 物品・サービスの購入（会計年度任用職員賃金、民間委託料含む）

- ・維持補修費

インフラ、公共施設の維持管理

- ・補助費等

他団体（町内会、老人クラブ等）への補助（一部事務組合、公営企業含む）

- ・操出金

国民保険、介護保険など特別会計支出

公営企業、民間企業への投資・出資・貸付

- ・投資的経費

インフラ、公共施設の建設・改修

◎自治体がPFI導入の訳

- ・収益事業の委託費の削減

PFI事業者の収益があれば、委託費の軽減につながる

- ・自治体の得意分野

飲食、小売り、ショップ併設は自治体の得意分野 → 民間力導入意義

- ・職員不足

職員削減により余力がない

- ・遊休施設・空間

アイディアがない場合

▽①借入金②利益③自治体の監視費用によりPFIのほうが高価になる

◎性質別歳出補足

- ・補助費等に含まれる支出

一部事務組合、他の公共団体、公益団体、交通補助費、学童保育助成、公営企業補助、政務活動費、講師謝金など

- ・**操出金**

公営企業、公営企業に操出金

- ・**前年度繰上充当金**

当該年度の歳入不足を翌年度の歳入から繰り上げ、当該年度の支出に充てる

具体的には当該年度会計を一旦赤字決算し、翌年度歳入から繰入金として、翌年度歳出に「前年度繰上充用金」計上、当該年度内の歳出とする

☆公営企業への操出

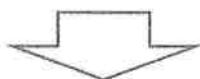
◎一般会計から

- ・**操出基準**

公営企業は独立採算制が義務付けだが、一部の一般行政的性格事業は、操出基準として一般会計で負担

☆積立金（性質別歳出）

- ・自治体が条例に基づきと行く低目的のため、財産維持し資金を積み立て又は定額資金運用のため基金を設ける（財政調整基金、減債基金、特定目的基金）



特定目的の財産取得、資金積み立ての基金については当該目的以外処分できない

☆公債費

- ・地方債の元利償還費、借入利息の合計

※公債費の負担重の判断指標は実質公債費率・公債費負担比率が用いられる

☆歳入歳出差引（形式収支）＝ 岁入決算額 — 岁出決算額

☆実質収支 = 形式収支 — 翌年度に繰り越すべき財源

形式収支から事業繰越等で翌年度に繰り越すべき財源をさし引いた額

(当該年度に属すべき収入と支出の実質的な差額)

- ・実質収支黒字「決算剰余金」と呼ばれる
- ・「決算剰余金」（純繰越金=実質収支黒字）が出た場合

↓

1/2 以上を基金への積み立てか、地方債の繰り上げ償還に充当（地方財政

法第 7 条）

☆単年度収支 = 当該年度の実質収支 — 前年度の実質収支

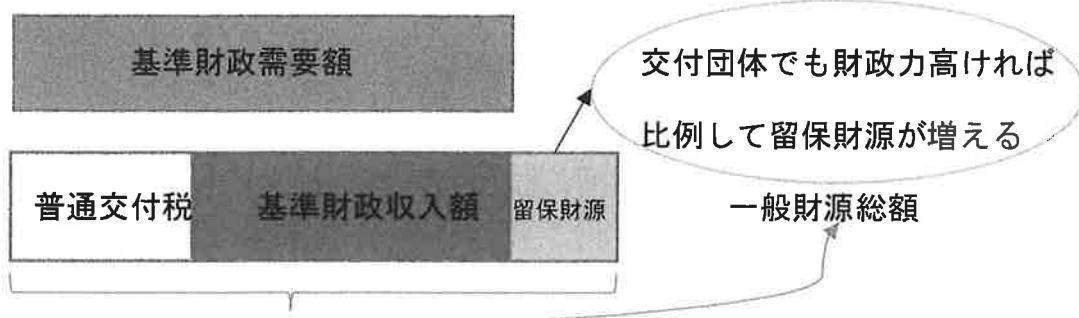
(当該年度のみの実質的な収入と支出の差)

☆実質単年度収支 = 単年度収支 + 財政調整基金積立額 + 地方債繰上
額 - 財政調整基金取崩し額 (実質的な単年度収支を示した額)

- ・マイナスが続くことは財政調整基金を取り崩し続けているということ

◎財政力指数

- ・財政力指数=基準財政収入額÷基準財政需要額
- ・基準財政需要額は自治体規模で決まるため、財政力指数は税収力の大きさを示す。
- ・単年度財政力指数 1.0 以上の自治体は「不交付団体」となる



第3表 財政力指数段階別の団体数及び構成比

団体区分	財政力指数		0.30未満		0.30以上 0.50未満		0.50以上 1.00未満		1.00以上		合計	財政力指 数平均
	数	%	数	%	数	%	数	%	数	%		
都道府県	31	6.4	22	46.8	21	34.7	3	2.1	37	100.0	0.52	
市町村	498	29.0	444	23.8	697	40.6	79	4.6	1,718	100.0	0.51	
政令指定都市	—	—	—	—	19	95.0	1	5.0	20	100.0	0.67	
中核市	—	—	7	2.4	45	93.8	2	4.2	48	100.0	0.80	
準中核市	—	—	—	—	31	86.1	5	13.9	36	100.0	0.66	
都市圏内	49	7.1	209	30.4	390	56.8	39	5.7	687	100.0	0.61	
中核市	—	—	13	6.3	123	78.8	20	12.6	176	100.0	0.80	
小都市	49	9.2	196	36.9	267	50.3	19	3.6	533	100.0	0.56	
町村	449	48.4	234	25.2	212	22.9	32	3.5	927	100.0	0.39	
合計	501	28.4	466	26.4	718	40.7	80	4.5	1,765	100.0	0.51	

(注)「財政力指数」は、平成26・28・29年次の各年度における普通交付税の算定に用いた基盤整備費額を基準財源額とするして得た数値の平均を指す。

→ 津山市は 0.54%。類似団体は 0.61%

◎経常収支比率

- 義務的性質の強い経常経費に地方税、地方交付税等、経常一般財源収入がどのように使われているかを見る指標

$$(\text{経常経費充当一般財源} \div \text{経常一般財源} \times 100)$$

- 経常収支比率高 → 財政硬直化

以前は基盤整備費確保のため 80%を超えてはいけないと言われていた

現在は民生費の増大のため高い比率となっている

下げる市民サービスの低下につながる



カットしたサービス内容と経常経費のうちの臨時的経費の関係を見る必要がある

平成 29 年度、津山市は 93.3%。類似団体は 90.8

●本市と類似団体の経常収支比率の比較（平成 29 年度）

	津山市 (A)	類似団体(B)	(A)-(B)
人件費	22.6	22.0	2.6
扶助費	10.8	13.1	△2.3
公債費	21.5	17.1	4.4
物件費	10.9	14.6	△2.7
維持管理費	0.7	1.5	△0.8
補助費等	9.7	10.7	△1.0
操出金	17.7	11.7	6.0
経常収支比率（合計）	93.8	90.8	3.0

区分	津山市	類似団体
経常収支比率 %	93.8	90.8
財政力指数	0.54	0.61
実質収支比率 %	5.6	5.0
公債費負担比率 %	18.9	14.8
実質公債費比率 %	11.6	8.2

人口一人当たりの積立金・地方債現在高・債務負担行為の状況（単位 円）		
区分	津山市	類似団体
積立金残高	45,728	114,648
財政調整基金	37,309	46,317
減債基金	141	11,875
その他特定目的基金	8,278	56,456
地方債現在高	352,418	393,755
翌年度以降支出予定債務負担	5,861	63,738

健全化判断比率の概要 出) 総務省

健全化法においては、地方公共団体（都道府県、市町村及び特別区）の財政状況を客観的に表し、財政の早期健全化や再生の必要性を判断するためのものとして、以下の4つの財政指標を「健全化判断比率」として定めています。

●実質赤字比率

地方公共団体の最も主要な会計である「一般会計」等に生じている赤字の大きさを、その地方公共団体の財政規模に対する割合で表したものです。

$$\text{実質赤字比率} = \frac{\text{一般会計等の実質赤字額}}{\text{標準財政規模}}$$

- 一般会計等の実質赤字額：一般会計及び特別会計のうち普通会計に相当する会計における実質赤字の額
- 実質赤字の額 = 線上充用額 + (支払繰延額+事業繰越額)

●連結実質赤字比率

公立病院や下水道など公営企業を含む「地方公共団体の全会計」に生じている赤字の大きさを、財政規模に対する割合で表したものです。

$$\text{連結実質赤字比率} = \frac{\text{連結実質赤字額}}{\text{標準財政規模}}$$

- ・ 連結実質赤字額：イとロの合計額がハとニの合計額を超える場合の当該超える額
 - イ 一般会計及び公営企業(地方公営企業法適用企業・非適用企業)以外の特別会計のうち、実質赤字を生じた会計の実質赤字の合計額
 - ロ 公営企業の特別会計のうち、資金の不足額を生じた会計の資金の不足額の合計額
- ハ 一般会計及び公営企業以外の特別会計のうち、実質黒字を生じた会計の実質黒字の合計額
- ニ 公営企業の特別会計のうち、資金の剩余額を生じた会計の資金の剩余額の合計額

●実質公債費比率

地方公共団体の借入金（地方債）の返済額（公債費）の大きさを、その地方公共団体の財政規模に対する割合で表したものです。

$$\text{実質公債費比率} = \frac{(地方債の元利償還金 + 準元利償還金(※)) - (特定財源 + 元利償還金・準元利償還金に係る基準財政需要額算入額)}{(3か年平均) \quad \text{標準財政規模} - (元利償還金・準元利償還金に係る基準財政需要額算入額)}$$

- (※)準元利償還金：次のイからホまでの合計額
- イ 満期一括償還地方債について、償還期間を30年とする元金均等年賦償還とした場合における1年当たりの元金償還金相当額
 - ロ 一般会計等から一般会計等以外の特別会計への繰出金のうち、公営企業債の償還の財源に充てたと認められるもの
 - ハ 組合・地方開発事業団(組合等)への負担金・補助金のうち、組合等が起こした地方債の償還の財源に充てたと認められるもの
 - ニ 債務負担行為に基づく支出のうち公債費に準ずるもの
 - ホ 一時借入金の利子

将来負担比率

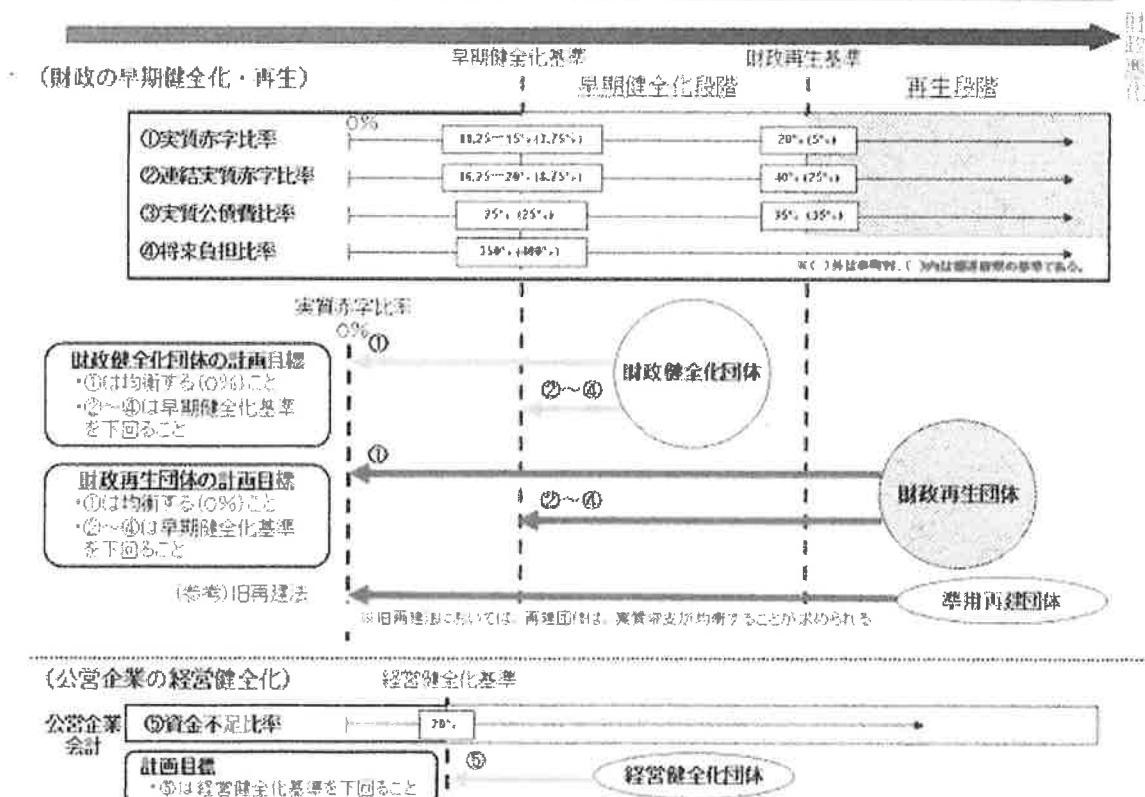
地方公共団体の借入金（地方債）など現在抱えている負債の大きさを、その地方公共団体の財政規模に対する割合で表したものです。

$$\text{将来負担額} = (\text{充当可能基金額} + \text{特定財源見込額} + \text{地方債現在高に係る基準財政需要額算入見込額})$$

$$\text{将来負担比率} = \frac{\text{標準財政規模} - (\text{元利償還金・準元利償還金に係る基準財政需要額算入額})}{\text{標準財政規模}}$$

- ・ 将来負担額：次のイからチまでの合計額
 - イ 一般会計等の当該年度の前年度末における地方債現在高
 - ロ 債務負担行為に基づく支出予定額（地方財政法第5条各号の経費に係るもの）
 - ハ 一般会計等以外の会計の地方債の元金償還に充てる一般会計等からの繰入見込額
 - ニ 当該団体が加入する組合等の地方債の元金償還に充てる当該団体からの負担等見込額
 - ホ 退職手当支給予定額（全職員に対する期末要支給額）のうち、一般会計等の負担見込額
 - ヘ 地方公共団体が設立した一定の法人の負債の額、その者のために債務を負担している場合の当該債務の額のうち、当該法人等の財務・経営状況を勘案した一般会計等の負担見込額
 - ト 連結実質赤字額
 - チ 組合等の連結実質赤字額相当額のうち一般会計等の負担見込額
- ・ 充當可能基金額：イからヘまでの償還額等に充てることができる地方自治法第241条の基金

財政の早期健全化・財政の再生・公営企業の経営健全化のイメージ



出) 総務省

まとめ

11 ページまでは今回のセミナーをまとめたもので、12 ページ以降の表は津山市の財政状況比較のため作成。また、財務状況の判断のため総務省のホームページより引用。

10 時間のセミナーでは理解できるところまで行っていないのが正直なところです。しかし、概要は少しながら掴めたのかもと思います。今後この報告書を読み込むことによって、理解を深めるとともに、疑問点解消のため、財政課にも足を運び、勉強していきたいと思います。

津山市においては、類似団体との比較から、公債費・操出金（財政調整基金）の多さが見えることから、財政力指数の低さ、公債費負担比率・実際公債費負担比率の高さが気になります。また、財政調整基金をはじめ各基金残高の低さも今後のことを考えると大きな不安材料と言えると考えます。

過去の決算カードを見てみると、平成 26 年度以降操入金の額が増え、財政調整基金残高の低下と実質単年度決算のマイナスが続いていることが分かります。これは今回のセミナーでも触れられていた健全な状態とは言えません。早期健全化基準には達していない今、財政健全化に向け、知恵を絞る時だと思います。

(参考様式2)

2年 2月 21日

出張報告書

津山市議会議員 高橋 寿治

出張期間	令和 2年 2月 21日 ~ 令和 2年 2月 22日
出張先	香川県
出張内容	地域商社協議会西日本 ver.@高松 研修会
応対者	四国経済産業局新事業推進室 熊野 哲也 他
概要感	別紙

地域商社協議会西日本 ver.@高松

～中山間地で儲ける農業を考えるフォーラム～

2020.2.21 (金) 13:00~21:30

1.開会挨拶

四国経済産業局 新事業促進室 熊野哲也

2.基調講演『地域で持続的に発信を続けるために必要なこと』

(株) 四万十ドラマ 代表取締役 畦地 履正

畠地氏は

昭和 62 年 十川農協（現 JA 高知県）就職。

平成 6 年 (株) 四万十ドラマ【四万十中流域町村（大正町・十和村・西土佐村）

が出資した第三セクター会社】就職。（平成 17 年完全民営化）

平成 19 年 「道の駅四万十とおわ」代表取締役就任

会社変遷

平成 19 年 7 月 四万十町が建設した道の駅「四万十とおわ」を指定管理者としてスタート。

平成 20 年 4 月 商品開発ノウハウ移転事業スタート

平成 22 年 4 月 加工部門スタート 特産の栗やお茶を使ったスイーツ製造開始

平成 25 年 4 月 道の駅ノウハウ移転事業スタート 京都府南山城村へ道の駅や商品開発ノウハウ提供

平成 26 年 4 月 shimanto おちゃくり café 建設 カフェと加工場運営スタート

平成 30 年 3 月 「道の駅とおわ」指定管理業務終了

平成 30 年 8 月 四万十町十川に直営店「とわ」オープン

平成 31 年 3 月 高知蔦屋書店に直営店「SHIMANTO JIGURI」オープン

「四万十川に負担をかけないものづくり」をコンセプトに掲げ、地域に根ざした自然循環型企業を目指し、事業展開をし、地元の名産である栗やお茶を使った商品を開発するほか、「四万十ひのき風呂」は捨てていた端材を利用した循環型商品として 80 万枚出荷や地元の名産である栗やお茶を使った商品や「四万十新聞バッグを開発。商品開発数は 100 アイテムを超える。また、四万十流域集客システム「四万十また旅プロジェクト」参画し、新たな観光産業をうみだしている。平成 24 年より「東北新聞バッグプロジェクト」を立ち上げ、東北復興支援も行っている。

地域商社にとって必要なことは

『誰が何をやりたいのか！！』

であり、考え方のないところには商品は生まれない。

商品開発のノウハウを語る前に、まず一番大切なことは

☆ 「誰がやるのか」という「キーマン」

☆ 「何をやるのか」という「モチベーション」

☆ 「どうやるのか」という「考え方」

『キーマンはいるか』

やりたいのは誰なのか。責任を持ってやるのは誰なのか。

「キーマン」の存在は重要で、言い出しちゃの地元人

◎言い出しちゃの地元に住んでる ◎責任感がある

◎地元に愛情がある ◎地元独特の封閉感気が分かる

◎地元情報がある ◎調整がスムーズ

以上の条件が必要

『モチベーション』はあるか

「これをやりたい」という「行動のエネルギー」

◎具体的なやりたいこと ◎行動のエネルギー ◎元気と勇気が仲間をつくる

『考え方方が大事』

考え方とは行動の矢印、到達点の旗印

◎すべてのものさし ◎行動の指針 ◎到達目標 ◎夢・希望

◎ぶれない本質

地域活性化に必要なものとは「人」だと言い切れる。

その地域のために本気になれる、腹をくくれる人でなければ絶対に成功しない。

外からやってきて、管を巻いて帰っていくような人は駄目。極端に言えば、その土地で死ねる覚悟がある人でないとダメ。

本気で打ち込んでいる人にこそ、周囲は心が動くわけですよね。地域の生き方を自ら考え、それをやり切る人が一番強いのです。逆にそうした人がいない地域はしんどい。

地域商社は産地と消費地をつなぐジョイント係。

やる気のある人が真ん中にいなければ成功しない。

3.報 告 ①『地域商社をこう変えよう

～コンパクト型地域商社のメリットデメリット』

(有)漂流岡山 代表取締役 阿部 憲三

◇地域商社の3つのパターン

①広域型地域商社

農地が週集積したエリア。農産物をまとめて都市部に販売。

北海道・東北・北陸中京・九州

②コンソーシアム型地域商社

銀行、大学、行政、振興財団、JA、商工会議所、中央企業団体中央会、

産業振興財団、シンクタンクなど

多くの声がそれぞれに発信することにより身動きが取れなくなる

③コンパクト型地域商社

地域を深堀して地域内をコンパクトに結ぶ

☆コンパクト型地域商社のメリット

「需要が予測できる」

東京都3000万人の需要予測はどうやっても無理

岡山県200万人、しかも限られた店舗での需要予測は意外と可能

- ・資材代が安くすむ

- ・近距離輸送のため簡易な（安い）段ボールで十分

- ・精密な箱づめ不要

- ・短距離輸送ではおろしてすぐ袋詰めするため、生産者負担楽

- ・規格が緩い

どの店舗でどのようなニーズがあるか理解できるので、規格の基準低

地域おこし協力隊との協力があれば、3年たって（補助金が終わっても）地域で活動できる。



補助金頼りの発想では、補助金が切れるとダメになる

発想の転換が必要

報 告 ②各地域でスタートしたコンパクト型地域商社の事例

香川県高松市 F-farm 代表 二川 大地

～課題から見る販路開拓の重要性～

☆生産者が直面している問題



・問題の根源はどこか

① 経営における市況依存度の高さ

JA 依存度が高いと、市況相場に左右される

② プロダクトアウト

研修先の作物と同じものを作る、JA・行政が指導する作物、初期投資の少ないもの、栽培が楽などの要素で、同一作物の生産により価格低下

③ 生産者に対するリスクとコストの集中

(3つのリスク)

- ・生産リスク → 自然災害・気候・技術的要素など生産におけるリスク
- ・相場リスク → 生育、収量により価格が変動。予定がたてられない
- ・廃棄リスク → 規格外品発生や返品、豊作による出荷停止など

(2つのコスト)

- ・商品化コスト → 出荷調整、袋詰め等の手数料や出荷資材にかかるコスト
- ・物流コスト → 集荷場への配送、市場間流通に関するコスト

すべてが生産者にかかる。

●これらの問題解決と経営安定化に向けて

▽市況依存度を下げる → 業者選定

▽マーケットインの品目選定 → マーケティング

▽リスクとコストの分散 → 担当をりょう分散

▽生産性の向上と安定供給 → 生産だけに集中できる環境づくり

※そこで、地域商社の設立

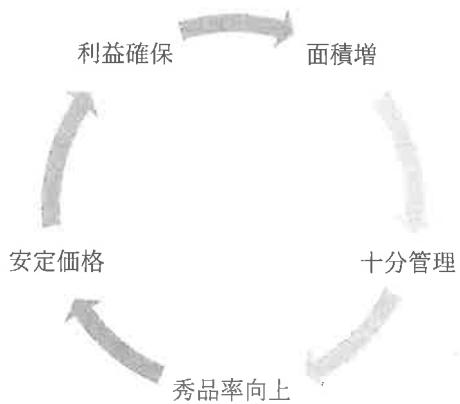
(株) Azemichi 設立

①事前打ち合わせにより品目、量を年間通して購入

② 量販店のマーケットを予測、需要予測の下品目データの提供

③ リスク、コストの一部請負

④ 生産に集中できる環境提供



(京都府京丹波町) 京丹波にぎわい創生課 課長補佐 山下 稔

/京丹波町観光協会 地域商社担当 勝田 雅洋

◎自治体発ベンチャー・持続可能な地域づくり

○面積の8割が山林。典型的な山間農山村地域

○農林業従事者の多くが65歳以上。現役世代は2次、3次産業就業

●食・農分野への就業で地域に定着できる仕組み作り急務

◎農業の現状

○新規就農10年選手でもサラリーマン平均年収(440万円)以下

○高齢化進行による担い手不足と進む産地消滅



コンパクト型地域商社で農業を「生計がたてられるビジネス」に転換

(漂流岡山参考)

平成30年7月～地域商社情報収集

平成31年2月 予算協議

平成31年3月 平成31年度予算案1000万円、議会決議

令和1年6月 京丹波町観光協会に地域商社事業部発足

令和1年8月～ ふるさと納税返礼品業務受託

令和1年10月～ (株)坂ノ途中との連携により、京都大丸で販売開始
丹波黒枝豆、丹波くり中心
(株)坂ノ途中との連携により、山科の無印良品で販売開始
丹波黒枝豆、丹波くり、水菜、里芋、シイタケなど7品目

今後の展開

- ・地域おこし協力隊募集、地域商社で受け入れ
- ・坂ノ途中との連携
- ・京都銀行との連携で取引先飲食店・スーパー紹介
- ・京都府「イチ推しファーム事業」との連携
- ・観光協会からの独立。「地域商社京丹波」(法人)設立

〈第2部〉トークセッション・少人数セッション

- ・国が考えていることと、地域の想いに差がある

↓

地域商社大丈夫？

- ・真ん中で動くプレーヤーがいなければならない
- ・この街をどうしたいかを明確にすること（想いの強さ）
- ・地域に根付いた「足もと会議」必要
- ・行政主導ではうまくいかない

〈分科会〉

ほぼ同じ内容のトークが続いた

感 想

初めて地域商社協議会に参加し、先駆者の考え方、行動理念の確かさに驚きつつも、やり方によってはまだまだ地域で行えることはあると感じた。

しかし、そこには地域に対する愛情と情熱、細かなマーケティング、中心になってやる意識のあるプレーヤーの必要性。様々な要素の詰めが大事であると感じた。本市でも地域商社設立に向けての準備が進んでいるが、真ん中に立ち本気で引っ張る人間が必要であると思う。

今後、高松のAzemichi、京丹波は注目し参考にしたいと思う。

議員の報酬と定数を考える

龍谷大学 土山希美枝

(1) 議会の仕組みから定数を考える

- ・地域の政策を巡り「議論による意思集約→決断」=合議制×代表制の条件

◎合議制の条件：「一定時間内に実りある議論ができる人数」×常任委員会の数

(6~10人)

- ・委員会の中で実りある議論ができることが条件（3時間で集中審議）

◎代表制の条件：「その地域の多様性ある意見を必要十分に反映できる人数」

自治体の中で色々な意見、色々な立場の人がいる=多様性

多様性が少なければ合議制の条件から減らすことも可能。

- ・常任委員会の数を見直す必要性

↓

政策に対する議論の重要性において増減を考える

(2) 議員報酬を考える視角を整理する

議会を通年制にし、議員はフルタイムであれば給与（生活給）

↓

考え方として市長始め行政職上位から議員数の給与と同じにする

公務員と同じという考え方でいけば、プラス政務活動費が必要

↓

市民の納得が得られるか？

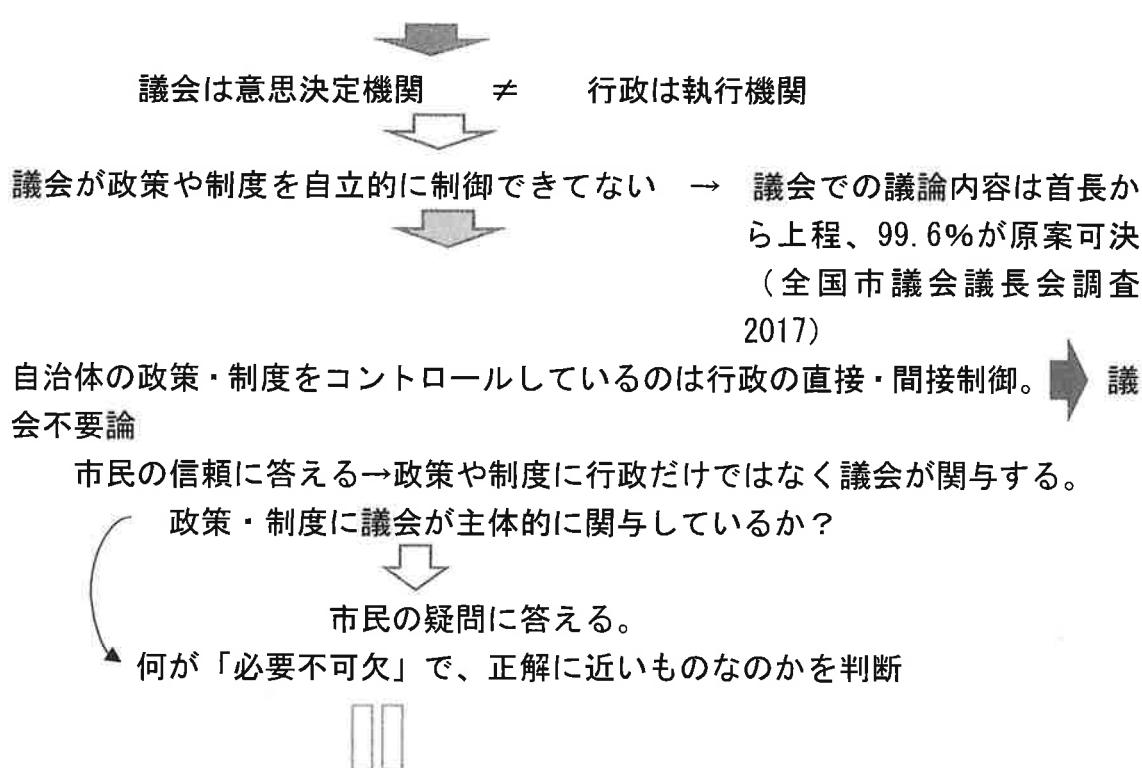
(3) 議員報酬を考えるうえで「議員」と「議会」をどう設定するか？

- ・「今の議会」で考えるのか「めざす議会」で考えるのかによって大きく変わる

◎自治体とは 一 市民生活を支える政策・制度を必要最低限（必要不可欠）支える機構

- ・議会は「政策議会」か「追認議会」か→自治体政策をコントロール出来ているか。

「絶対無謬の行政」の「確かめ算」と「お墨付き」になっていないか
自治体（政策・制度）の自律的に「よき制御」の責任主体になっているか



「政策・制度」の制御に責任を持ち、「よき制御」にどれだけ貢献しているかが議会の価値評価に直結。

(4) 「定数と報酬」と「理解と納得」を考える。

- ・市民の「理解と納得」を担保することが定数と報酬の検討の核心。
 - ・「見えない努力と成果」に価値は払われない→可視化の必要性
 - ・どう可視化するか?
- 成果の可視化 — 議会として「政策・制度の」制御にどれだけ貢献したかを市民と共有。
- 努力の可視化 — 活動調査、日報などの「過程と価値の可視化」
議論による意思から決断の可視化。

- ・可視化したものを市民と共有できるか?

議会、議員の成果と議会公開と市民参加で家庭を共有。この2つが必要。

- ☆「議会」というものを形あるものとして市民と共有し、市民がモニターすることで「市民の議会」としての一の確立ができる。
- そこをスタートとして定数と報酬の議論ができる。

〈考 察〉

議員の報酬と定数を考える前に、議会が果たして市民の求める機能を果たしているかを検証するとともに、議会改革を進め、「追認議会」ではなく「政策議会」へと転換することも必要であると考えられる。

さらに市民に理解してもらえるように公開の場と発信することにより、「議会の見える化」を推し進める努力も必要になってくる。

しかしながら、市民感覚が唯一の判断基準である現状では「報酬と定数」の議論出口の見えない議論になるのではないかとも思う。

議員会議などを通じ、しっかりと議論しながら、それぞれの議員が活動を通じ問題を市民と共有することで「市民の議会」となるのではないかと考える。

何を根拠に多い少ないを語るのかを示し、議論を重ねることが今できる唯一の方法ではないかと思う。「報酬と定数」の問題は軽々に語れないと改めて感じた。