日刊新周南の正月号に周南３市長の興味深い鼎談が掲載されていました。

私が注目したのは２点

ひとつは３市長が声を揃えて周南三市の連携を訴えておられたこと。

もうひとつは、本市の人口増加の“ひとりがち”状況に対し、周南、光の両市長から“いわれなきニクジ”が発せられたことであります。

確かに、当市の人口は“わずかながらも”という形容詞をはずせないものの、

増え続けています。１月末人口は、そして世帯数も過去最高になっております。

なぜ増えるのか

・・・ストロングポイントの分析は弱点の分析以上に次の展開のために価値があると思います。

そこで、通告の１として人口の将来ビジョンに関し『行政は人口増加要因をどう分析しているか』を問いかけます。

別紙Ｂの❾を観ると次の２点が判ります。

１…ここ５年で人口が１０４８人増加している。東京圏や名古屋圏はいざしらず、このような増加をみせた田舎街はあまり例がないでありましょう

２…その増加内訳ですが・・・出生者から死亡者を除いた自然増減は▲６１４人と他市並みの減少になっていますが、社会増は１，６６２人でそのマイナスをカバーしているという構図になっています

市民の方から、『下松市はなぜ選ばれるのか』と問いかけられました。

「下松市が選ばれる７つの理由」という市が発信したパンフがあります。

なるほどとうなずきます。

１番の住みよさは２番以下の総合力であろうから置くとして・・・

２番の利便性は西友の撤退後、イズミが入居して業績好調であると聞いて、胸をなでおろす思いです。

３番の子育て福祉の充実は、他市並み以上の実直な対応をされていると受け止めています。

４番目の安価な水道料金です。これは、私的には、いくらか値上げしても良いレベルと思うほどですが、どうでしょうか。

５の自然環境のありがたみはもう少し認識されて良いのでは。１９年版都市データーパックによると、日照時間は全国４６位にランクされるそうであります。

６番目のものづくりがもたらす活力・・・これは雇用と税収に直結します。私は主要企業が継続して本市に立地していただくありがたさを強調したいと思います。

問題は最後７の「笑顔と幸福を生む優れた財政力」というフレーズであります。

市民が将来とも、現在程度の負担で現在程度の市民サービスを受けられるためには、優れていなくても良いが、安心して安定した財務体質を維持するが絶対であると思っています。

その面で、市長も職員も議員にも課せられた責任は重いと肝に銘じたい・・・そう思います。

もう少し、転入人口増の実態を深堀してみます。

別紙で❶～❸で転入者と転出者の推移をみてみると、

１…別紙❼…様々な移入増加策を実施し、その効果が顕れていると聞き、総務教育委員会の視察で訪ねた、富山県射水市、水を射ると書きます。立川志の輔の故郷ですが、この射水市の転入超より、創生戦略が道半ばと思える、本市の転入超の方がはるかに上回っている状況をどうみるか

２…別紙❶…転入超の内容をみると、１９年の転入超合計３５３人中、光、周南の両市からの転入超２８３人となっています。また、その他県内も含めると県外流出人口を県内流入でカバーしている構図が明白になります

３…では、その県外流出はどこへ行っているかというと、・・・広島、福岡のウエイトが高い

４…また、厚生省発表の統計❷をみると・・・東京圏からの転入はそれほどでもないことが判る

以上を総括すれば、当市の人口増は、県内、それも隣接市からの転入に支えられており、周南、光、両市の市長の國井市長への“ニクジ”も根拠のないものではないとも言えます。

このことは何を物語るか・・・

つまり、今後、人口減少局面を迎える中で、現状の人口増という表面数字だけに浮かれることなく、本質的な人口転入のための仕掛けを講じる必要に迫られていると総括しますが、如何か受け止められますか。

そこで、通告の２として・・・『転入人口増を図るためのふるさと創生事業の成果をどう総括するか』という視点であります。

昨年９月に創生事業の進捗度の発表がありました。

子育て部門を主体に、基盤つくりは着実に対応されていると評価します。

が、しかし、直接の人口増加策としてのＵターンや結婚促進対応は、押しなべて満足した成果は生まれていないと受け止めますがどうですか。

しかし、これは国全体でも同じこと。別紙Ａ-❽…国は東京圏からの地方移住に１００万円のニンジンまでぶらさげて、地方移住を促進しましたが、むしろ地方からの東京圏移住は増え続けていると惨状であります。

射水市のような成功例は稀なのであります。

しかし、本市にはここ数年、この創生戦略には直接示されていないものの、将来に夢をつなげることができる・・・いわば地域創生インフラ、人口増加インフラになるような事業が相次いで実現しています。

１は西友の後にイズミが進出してきたことを含め、基幹企業立地が継続できていること

２は１件だけでも日立関連の企業誘致ができたこと

３はバルクターミナルが決定したこと

４は歯科衛生士の専門学校が開校されること

５は青木線が延伸されて無から有の街並みが生じたこと

６は懸案の中央町の区画整理が完成し住居表示を含めて街並みが一変したこと

これらは、「下松市人口ビジョン」に掲げる“しごとの創出”、“ひとの創出”“まちの創出”の３つの将来設計を下支えする今後に通じる事業ばかりで、最近の行政の実行力に敬意を表したいと思います。

以上、本市は

㊀人口増えてはおり、

㊁他市以上に将来インフラが整いつつあるというプラス評価要素のある一方、

㊂人口増は偏った地区からの流入に支えられており、

㊃創生戦略中人口増加策がうまくいっていない

という負の側面もあると結論つけたいと思いますがどうでありましょう。

重ねて、射水市的な地道なＵターン増の仕掛けが今後の人口ビジョンを左右すると考えますがどうでしょう。

そこで、通告の３として、『人口増加のための具体策を今後どう展開していくのか』を問いかけたい。

本日は、再質問も含め、私が考える具体的仕掛け策をいくつかあげていきますが、

ただし、この手法が絶対であるとか、ぜひこの形を推進して欲しいというものではありません。私の提案の延長線上に多くの正解がありはしないか。そんな趣旨で提案したいと思います。

まず「しごとの創出」ですが・・・仕事が人を呼ぶ、人が仕事を呼ぶ・・・創生政略には働き場所の創出が最優先されます。

３０人規模の働き場所の創出・・・創生戦略でも企業誘致をあげていますが、そもそも企業誘致は簡単ではありませんし、本市には現在まとまった用地もありません。

そこで、農業法人の誘致推進を図ってはどうでしょうか。

１…農業はこれからの基幹産業とは言わないが必要産業になりうること

２…条件さえ整えば他市には業務拡張を目論む業者が存在すること

３…本市には２０％を超える耕作放棄地があり、受け入れ環境があるとともに、本市としても耕地活性化は課題解決に結び付くこと

４…農業は若者雇用だけでなく、障がい者や、今後増加が予測される高齢者の働き場所としても有効であること

等の促進を肯定できる要素があります。

固定資産税の減免などの従来スタンスでなく、カネ、ヒト、モノをすべてまるかかえで面倒をみる・・・そのような、思い切った、事業者のニーズにあった柔軟な仕掛けをして農業法人を呼び込めないでしょうか。

つぎに「ひとの創出」であります。

ある住宅メーカーの方から訊いた話ですが、若い親が居住地として選択する条件に、“子育てと教育の充実”という要素が高いとのこと。

そこで、本市が他市と際立ってアピールできるものは何かと考え、「英語教育のトップランナーに」を街をあげて推進することを提案したい。

華陵高校は県内唯一英語課があります。これは本市にとって貴重な財産です。

また、すでに、保育園に英語教育導入など本市の英語環境は一定以上整っており、

他市にない仕組みを展開できる土壌があります。

“日本一の英語教育の街”を目指すことはどうか。

２０年度予算には英語関連で１３５０万円が計上されていますが、小中学校約４５００人の生徒に向かって、一人１万円の英語教育の仕組みをつくり、つまり４５００万円の事業仕掛けをして、「生徒一人当たりの英語教育事業費は日本一である」とのアピールをする・・・そうすれば、親御さんの心に響くことになりませんか。

３つめの「まちの創成」に関して、ここでは空き家の流通をあげたい。

空き家の持ち主の多くは、故郷の我が家のことが、毎日気になっています。何らかのボールを投げれば、受け止める機運が生まれる率は高い。購入する側も市場より相当安価に、住宅を確保できることになります。

ところが、本市には空き家バンクもない。中古住宅の流通度が低い。空き家対策は空き家の整理とＵターンの促進という二兎を追うことも可能になります。空き家所有者が市内在住か否かを問わず、思い切ったリフォーム助成をする等、柔軟な仕掛けはどうでしょう。

そこで通告の４として、『創成事業の推進のために、新しい部門や仕組みが必要ではないか』を問いかけたい。

これまで述べたように、市に商売感覚が必要な場面は多い。また、農業法人誘致とか空き家の流通などは従来の行政感覚を超えています。

今後の想定を超える時代の展開を見通すと、これまでの行政の常識を超える仕掛けが必要であることは、多くの方の共通認識ではありますまいか。

市長はこれまで私の質問に対して、『商売の常識を行政に急激に持ち込むのには無理がある』と答えてこられています。全庁規模で意識改革することに時間がかかることは私も理解します。

そこで、常識超えのできる頭の柔軟な職員を少数集めて、それも市長直轄にして、創生事業を推進する、名付けて『創生推進室』を創ったらどうでしょうか。

併せて検討して欲しいことです。たとえば、空き家の流通管理を行政自身が行うなうことは難しい、農業法人誘致の営業を行政自らが行うことは難しい・・・そこで、創生推進室から依頼を受けて地元業者に接触、交渉する非営利団体の設置が必要になる。

名付けて『創生仲介Ｗｉｔｈ実践法人』はどうでしょうか。

守秘義務に注意しながら、創生推進室がこの法人と組んで、戦略をたてて創成事業を仕掛けていく。そのような構図になります。

最後に・・・さきほど本市が推進してきた創生インフラを６つあげましたが、

実はもうひとつ未来につながる「ふるさとサポーター制度」という他市にない

ベース事業を打ち立てています。

なぜ、前述の６つに加えなかったか・・・サポーターの数が増えないから、制度の成果があがっていないからであります。

政府はＵターンの人口増対策として、そしてふるさと創生事業のツールとして「関係人口の組織化を」という政策をだしています。

関係人口とは・・・

“たとえ離れていても、その地域のファンであり、足を運んだり、知恵を絞ったりする仲間のこと。住民でなくても力になってくれる応援団である”

と定義されていますが、「下松市ふるさとサポーター制度」ははまさにこの関係人創出事業でありましょう。

本市は政府の方針に先立って制度化したもので、なんと、柔軟な仕掛けであろうかと当局の未来志向スタンスに拍手を送りたいと思います。

しかし、現状は“佛け作って魂入れず”状況にありませんか。

Ｕターンだけでなく、ふるさと納税、墓じまい、空き家整理、ふるさと産品購入、観光帰省等々、ふるさとサポーターへの期待は大きい。しかし、

㊀柔軟で思い切った仕掛けをしようと思えば、

㊁ふるさとサポーター制度を本気で実のあるものにしようとすれば、

㊂加えて、本市が対応に苦労している、ふるさと納税や使用料、手数料等、稼ぐという仕組みを仕掛けようとすれば、

市長室が直轄する「創生推進室」と民間の非営利の「創生仲介Ｗｉｔｈ法人」という新しい組み立てが必要ではないでしょうか。

これが今回の質問の結論であります。