

令和 7 年 6 月 18 日

浜田市議会議長 笹田 卓 様

議員名 串崎 利行

調 査 研 究 活 動 報 告 書

下記のとおり調査研究のため研修等を行ったので、その結果を報告します。

記

1. 期 間

令和 7 年 6 月 4 日 (水) ～6 日 (金)

2. 調査研修目的

まちづくり活動の支援策を検討するため、若い方を巻き込みながら社会教育を実践しまちづくりにつなげている公民館活動や中間支援組織の活動、及び人口が少ない地域における自治活動（共同売店の仕組み等）を調査研究する

3. 研 修 先

(1) 繁多川公民館

(2) 一般社団法人プロモーションうるま (HAMACHU)

(3) 伊計自治会 (伊計共同売店)

4. 調査経費 124,025 円

(経費内訳)

宿泊代	20,320 円
有料道路代	2,017 円
ガソリン代	1,524 円
駐車場代	1,442 円
視察費	12,937 円
レンタカー代	3,600 円
資料代	125 円
飛行機代	82,060 円

5. 調査研究活動の概要



(1) 繁多川公民館

(地域や活動の特徴)

- ・ 那覇市は一つの小学校区に約1万人が暮らしており、自らの意思で地域を選択して住む傾向がある。そのため、地域での活動が様々な課題を乗り越えていく力になると考えられている。
- ・ 市内には自治会が42、中学校が4、小学校が6あり、公民館が出前で地域へ出向いて事業を行うことが多い。
- ・ 繁多川地区では、公民館を中心とした徒歩圏内に約1万人が暮らしている。
- ・ 豆腐づくりが盛んで、鍾乳洞も多く存在する地域である。
- ・ 戦後に人口が急増し、住宅が密集した地域でもある。
- ・ 「自分たちの公民館」という意識を住民が持っており、主体的な活動が自然に生まれている。
- ・ 地域課題の解消を最終目的にはしていない。課題は変化するものであり、「対処」に振り回されるだけでは地域の変革にはつながらないという考え方。
- ・ サークル活動には大きな力があると捉えられており、小さなチャレンジの積み重ねが重視されている。
- ・ 住宅密集地で火災が発生した際には、住民とともに全ての道を歩いて状況を確認。私有地を活用して緊急避難ルートを確保するなど、住民同士で具体的なアイデアが生まれた。
- ・ サークルとは別に、自ら学び考える市民グループの数が増加している。
- ・ 多様な活動が生まれたきっかけは、民俗学講座から地域の聞き取り講座に切り替えたこと。意外と知られていなかった地域の話をきっかけに、住民の内側からの発見が多くあった。
- ・ 地域の情報は知っていても、それを「資源」として捉える視点が乏しかったが、「大事にしたい」と思える気持ちが芽生えたことが収穫。
- ・ 活動は常にプロジェクトとして継続・展開していくことを意識している。
- ・ 大豆づくり → 道具づくり → 豆腐づくり教室(学校授業) → PTA 活動 → 防災・マルシェ等への発展。豆腐は学校給食にも導入され、配送は学校への連携を活用。配達の手数料は法人の活動資金として活用。
- ・ 地域住民の主体性が生まれた背景には、「豆腐＝復興の象徴」としての前向きなアクションがある。
- ・ 居住者の歴史や誇りを掘り起こしていくことを大切にしている。
- ・ 「すんでいる人たちにしか認められない」地域の称号「すぐりむん(＝うれしいこと、名誉)」の存在。
- ・ コロナ禍では20～50代の住民が集まり、そこから始まった活動が継続している。
- ・ 参加しづらい住民も参加できるよう、プログラムは作り込みすぎず、余白を持たせている。

- ・ 子ども向けのプログラムが多くなりがちだが、むしろ「大人が楽しんでいる場」にこそ子どもも参加しやすい。
- ・ 「誰かをほっとけない」住民が増えており、「やってみたい」の連鎖が加速。そのためには、学び（社会教育）が不可欠。
- ・ 「社会実験」という名のもと、人から人へと巻き込み、巻き込まれていく構造が生まれている。
- ・ 地域課題と向き合う NPO 等の存在が施策の効果を高め、結果として個人の動機や関心が育まれていく。これが多様な「生きやすさ」の実現につながる。
- ・ 公民館は「登校してよい場所」に認定されており、地域で児童を受け入れている。
- ・ 公民館を「地域の最先端」と捉えるか「末端」と捉えるかで意識が変わる。
- ・ 近隣の高校では「地域貢献学」という授業を設置。地域の大人たちが学校教育を応援する雰囲気醸成されている。背景には、学校内での学習意欲を高める難しさという課題があった。

Q&A

Q：法人の事業内容は？

A：学童クラブの運営などを行っている。

Q：市内全体でこの考え方は共有されているか？

A：他の公民館とも共有している。知識を共有するだけでなく、次に活かす環境づくりが重要。那覇市の考え方自体も変わってきており、公民館を志望する若者も出てきている。なお、那覇市では館長は市職員が務める。

Q：直営と指定管理の違いは？

A：当初は徐々に指定管理へ移行する方針だったが、明確な理由は示されていない。コスト削減の観点もあると思われる。指定管理の数が増えてもよいのでは、との見解。

Q：関わるようになった経緯は？

A：アルバイトとして関わり始めた。当初は別法人が運営しており、館長は直営。生活圏でまちづくりを行いたいという思いから「公民館だけ」ではなく「公民館も」というスタンスで関わっている。

Q：休館日は？

A：年末年始。

Q：「すぐりむん」の認定者は？

A：公民館・法人・自治会の三者で認定。縁の下の力持ちのような存在を見つける視点が求められる。

Q：プロジェクトは楽しいか？

A：飽きることがない。目指す自治の姿は、「命が大切にされる社会」。あえて時

間をかけて自己の力に変えていくことを意識。予算をかけて終わらせるような活動では意味がないという思いがある。

Q：地域活動への支援は？

A：自治会との共催事業がある。

Q：会場の調整・料金については？

A：事前に希望を取りまとめて調整。基本的には大きな変動はない。年間利用者数は約5万人で、ほとんどが料金免除。利用料金収入は年間約80万円程度。運営には利用料金をマネジメント要素に含めるのは難しい。元々は無料だったが、現在は部屋の広さに応じて一律の料金が設定されている。

（所感）

公民館は自分たちの公民館であるとの気持ちが強く素晴らしと感じた。出前事業が多く、歩いて行ける事が要因でもある。若い人は知らなかった戦後を支えた伝統食、豆腐作りの連携がまちづくりの基本と感じた。公民館は、登校して良い場所になっており、そうした環境づくりも大事だと感じた。サークル活動も多く公民館との関りが強く公民館職員姿勢である。地域での結びつきや自分たちの課題は自分で乗越える事が大切と改めて感じ、不登校から高齢者まで多世代の居場所に進化したと思った。



館長の南氏からのレクチャー



各サークル活動のボックス。



屋上ではハーブの栽培などがされている



栽培した大豆から作られた豆腐

(2) プロモーションうるま

(組織概要・取り組みの背景)

- ・ うるま市に拠点を置く、完全民間型のまちづくり会社。
- ・ 前身は「雇用創造協議会」であり、地域資源を活用した商品開発やプロデュースを行っていた。
- ・ その成果を持続可能な地域づくりに活かすため、法人を設立。
- ・ うるま市は人口が増加傾向にあり、那覇市を中心とした「100万人都市圏」の一部と位置付けられる地域。
- ・ 移住促進事業も展開しており、関係人口の「見える化」にも取り組む（例：URUMA ISLANDERS）。
- ・ N 高等学校の本校が立地し、沖縄らしいプログラムを提供。年間約 5,000 人が 1 週間程度滞在する。
- ・ 市の公共施設管理・運営も担い、「HAMACHU」はその一例。LIFULL や自治会と連携して共同運営している。
- ・ 共創型ワーケーション事業を推進中。
- ・ 現在の課題は「自主事業の少なさ」。これまでのノウハウの転用が課題解決のカギ。
- ・ 失業率全国ワースト、平均所得の低さといった地域課題を背景に、商工会との連携も進める予定。

Q&A

Q：地域「豊穡化」に向けた具体的な取り組みは？

A：経済面のみならず、文化的な誇りの醸成が重要。地域を理解し、そこに根ざして暮らしていくことが大切。全ての活動において「地域の人たちがどうしたいか」を重視し、その文脈が活動に反映されているかを常に意識している。

Q：地域経済の好循環はどう生み出しているか？

A：地域内にお金はどう落ちるかを常に考えている。N 高との連携では講師にできるだけ地元の人を起用。うるマルシェやアートイベントなどは「外貨獲得」の仕組みの一部。うるマルシェの食堂メニューも市内素材に限定。生産から消費まで市内で完結させる設計にしており、売上も右肩上がり。PB（プライベートブランド）商品も展開。

Q：中間支援組織への行政支援のあり方は？

A：まず「話を聞いてくれる姿勢」が重要。中間支援組織は行政の下請けではなく、地域や行政とは異なる視点で地域を俯瞰するセクター。行政は彼らをどうエンパワメントできるかを考えるべき。交流の場の整備も必要。市長は 63 ある自治会を 4 年間で 2 回ずつ訪問。分野別の意見交換会も今後求めたい。

Q：地域コンシェルジュとは？

A：各エリアのキーパーソンと繋がり、多様な人々をつなげる役割。事業としてで

はなく、地域に深く根差した人的ネットワークを支える。自治会のことを「公民館」と呼ぶこともある。



担当者からのレクチャー



HAMACHU の宿泊スペース



プロモーションうるまがサポートする関係人口創出事業



プロモーションうるまがサポートする移住促進事業

(所感)

100年後のうるまをつくる、コンセプトに感銘し、出来る事をひとつずつ挑戦されていた。地域とそこに生活する人々と、しっかりとした繋がりを持ち、対等な対場では対話を重ね議論し、課題の解決方法を見出されており、共創的な考え方は大事だと感じた。受託事業もされており、プロモーションうるまのように、中間支援的な機能をもつ存在は必要不可欠と感じた。

(3) 伊計自治会

(地域概況・活動)

- ・ 120 世帯・約 200 人の小規模集落で、高齢化率は約 70%。
- ・ 主な活動は、伝統行事の継承、麦の生産、N 高との連携、共同売店の運営など。
- ・ 麦は手刈りによる生産。地域内外との交流の機会としても機能。
- ・ 地域資源を「足元にあるもの」として再発見し、活用する姿勢を大切にしている。
- ・ 「モノを売る」のではなく、「地域を売る」という意識で取り組んでいる。
- ・ 大量生産品ではなく、地域独自の価値がある商品を。生活必需品に加え、外部来訪者向けの商品ラインナップにも配慮。購買力の減少を踏まえた再構築により、黒字化を実現。
- ・ 「田舎」にこそ価値があるという視点。都市化は均質化を進めるが、昔の風景が残ることで安らぎを感じられる。
- ・ 直島をモデルにアートイベントを開催。イベント後もアート作品を残し、継続的に地域に溶け込ませた。
- ・ 区長就任時には、学校の閉校が地域のつながりを断ち切る危機として捉え、危機感から活動を展開。
- ・ 「自分でできることは自分でやる」「行政に頼るだけではダメ」。受け皿がなければ支援も活かない。

(共同売店について)

- ・ 利益が出れば住民に還元される仕組み。買い物の場ではなく、歩いて行けること自体に意義がある。災害時にも重要な拠点となる。
- ・ 共同出資に基づき、購買力・購入率に応じた配当制度がある。
- ・ 「つけ払い」が可能で、年金受給時（2 ヶ月に 1 度）などにまとめて支払うこともできる。信頼関係に基づいた制度。
- ・ 商品は保存性の高いものが中心。納豆なども小分けにして販売される。
- ・ 公民館よりも売店に来る人の方が多い。
- ・ 自治会費は徴収しておらず、漁業権や土地賃料などを自主財源とする。同時期に共同売店を設立。
- ・ 主な収入源の一つは N 高との連携（弁当販売や休憩時の購買）。体制が整った段階で対応可能に。
- ・ 公民館だよりは、できるだけ写真を活用し、視覚的にわかりやすい工夫をしている。

Q&A

Q：自治会の加入率は？

A：加入・未加入という概念が存在せず、実質的に 100%。

Q：赤字補填の方法は？

A：積立金を活用。いわゆる「買い物弱者」対策としての位置づけもある。

Q：利益の還元方法は？

A：現在は現金による配当は行っていない。住民にとってのメリットを「お金以外の価値」（例：海にまつわる教育機会など）で還元することを模索中。



区長からのレクチャー



共同売店には生活雑貨と地産地消商品が並ぶ



街中に残されたアート作品



地元の資源活用から商品開発を行う

（所感）

自治会は、伝統行事やN高対応、伊計島共同売店保存活動などされており、イベントとで、麦刈りをして地域内外との交流をされていた。共同売店は、工夫し長持ちが出来る食材や小分け販売などされ、経営努力で黒字経営になったと感じた。地域の方々の協力なしでは成立し得ない、関係構築が成果と感じた。基本的な考え方は、自分でできる事は自分です、行政に頼るだけではダメと言われ、町づくりの原点だと感じた。

以上