

令和2年度第1回 旭川市総合戦略検討懇談会 議事録

日時 令和2年8月31日（月） 午後3時00分から午後5時00分まで

場所 旭川市民文化会館 第2会議室

出席者

参加者

（50音順）

赤松 昌輝氏 ， 荒山 恭一氏 ， 市川 陽一氏 ， 井上 和広氏，  
小原 隆氏 ， 柏葉 健一氏 ， 川村 祐子氏 ， 木谷 耕平氏，  
坂井 寿香氏 ， 長尾 英次氏 ， 西 康子氏 ， 蜂須賀 咲来氏，  
藤井 英樹氏 ， 松倉 敏郎氏 ， 三浦 颯治氏

オブザーバー

経済産業省北海道経済産業局地域経済部企画調査課 石川 幸司氏

農林水産省北海道農政事務所地方参事官 石橋 章広氏

北海道上川総合振興局地域創生部長 加茂 秀治氏

財務省北海道財務局旭川財務事務所総務課長 佐藤 泰治氏

事務局

総合政策部長 佐藤 幸輝

総合政策部次長 坂本 考生

政策調整課課長補佐 石崎 徹

政策調整課主査 狩野 大助

政策調整課 小松 知広

政策調整課 岡本 諭志

会議の公開・非公開

公開

傍聴者の数 2名

## 会議資料

- 資料 1 地方創生の概要について
- 資料 2 第1期総合戦略の数値目標及びK P I 一覧等一式（1～4）
- 資料 3 地方創生推進交付金事業実施状況の報告，検証について
- 参考資料 旭川市まち・ひと・しごと創生総合戦略【第2期】  
旭川市人口ビジョン【改訂版】

## 会議次第

- 1 開 会
  
- 2 議 題
  - (1) 地方創生及び旭川市総合戦略の概要について
  - (2) 第1期総合戦略の数値目標及びK P I の最終報告，検証について
  - (3) 地方創生推進交付金事業実施状況の報告，検証について
  
- 3 閉 会

### 1. 開会

### 2. 議題

#### (1) 地方創生及び旭川市総合戦略の概要について

(事務局)

資料1に基づいて説明

(進行役)

事務局から説明があった内容について，質問・意見等ありましたらよろしくお願ひします。

(進行役)

事務局からの説明について，特に質問・意見等が無いようですので次に進ませていただきます。事務局から説明をお願いします。

#### (2) 第1期総合戦略の数値目標及びK P I の最終報告，検証について

(事務局)

## 資料2に基づいて説明

### (進行役)

ありがとうございました。事務局から説明があった内容について、質問・意見等ありましたらよろしくをお願いします。

項目自体もかなり多いので、個別というよりは全体を通しての質問・意見等ありましたらよろしくをお願いします。

### (A氏)

第1期総合戦略を作成した数年前の時点において新型コロナウイルスの感染拡大を想定して検討していた訳ではなく私と言えないことではないのですが、ただ検討を進めていく中でひとつ考えたら良いと思うことは、3～4年前から政府を中心に、観光に相当力を入れてきたと感じます。しかし、観光ばかりに頼り過ぎていたことでこんな大きな、緊急事態とも思われるダメージを受けたことをひとつ考えねばなりません。今ある計画を直ちに修正するという事ではないですが、これもベースにしながらこのコロナ渦のなかで新たな策が必要ではないかと考えられます。注目していただきたい点として、5ページのアグリビジネス企業数であったり青果物販売額を上げるという目標がありますけれども、収穫が旭川であったとしても、ただ農作物を輸出・移動するだけでは運賃の付加価値しか上がらないということだけはみなさんに理解していただきたい。いかにこの地域に農作物の加工の現場を持ち込む、もしくは、道外から企業を誘致するなど、徹底的に行動しないことには、例えば10億円の農作物があったとしても輸送代に1億円上乗せして11億円とした場合、1億円しか利益とならない。10億円の農作物があるのであれば、20億円30億円にして、その製品を日本中に送るということを考えなければ駄目だと考えます。

あと、反対に企業が旭川から撤退することや、JRの路線を厳しく見直すとしたら、と考えると、これから将来にわたって5年10年先の稚内も北見もJR路線の存続が危うくなるということを前提に置きつつ、この旭川の貨物基地の有効利用を考えないと、旭川の将来は非常に厳しいものになるのではないかなと考えます。

今、活躍している日本企業のなかで、やはり活況があるのは流通業界に携わっている地域であるということは誰が見ても間違いがなく、北海道の流通である、旭川の流通に関わる機会を増やすことが、一次産業の流通をいかに育てていくかということに繋がり、長期的に見ても大事なことではないかと思えます。以上です。

### (事務局)

どうもありがとうございました。お話いただいたことは、今、旭川の課題であり、やはり旭川というのは一次産業を担っており、2次産業である製造業、このあたりが外貨を稼

ぐ非常に大切な産業です。もちろん観光も人を呼び込むことによって外貨を呼び込む部分ではありますけれども、こういったコロナ渦においては地元の中小企業の製造力は強化していかなければならないと認識しております。そのため経済部も含めた形でコロナ渦においてどのような形でこの地域にお金を呼び込むか、もちろんそれは農産加工により付加価値を高めることなどによっても外貨呼びますし、石北線を例として言いますと、石北線があると必ず流通は旭川を通りますから、仮にこれが廃止するとなると、北見の物流においても旭川でお金が取れなくなってしまうため、道北の中心地である旭川という視点も考慮し戦略の検討を進めていきたいと思っております。

あと、コロナの件についてもご意見いただきましたので補足させていただきます。新しい生活様式ですとか、そのような習慣などが人々の生活にどのように根付いていくかという点に注視していく必要があり、コロナ渦への対応も考慮したうえで、次年度やそれ以降について、検討していく必要があるのかなと事務局としても考えております。しかし、一方で、総合戦略は中期的な計画であるため、今のところは現状のまま進めさせていただきます、状況に応じて検討を重ねていければ考えています。

最終的には個別の事業に落とし込みますので、各部局で事業を構築する際には、コロナ渦を意識した事業構築、例えば、ICTの活用ですとかオンラインの活用といった視点を意識して検討してまいります。ご意見ありがとうございました。

(B氏)

基本目標3、ウの女性、若者、移住者などが挑戦できる環境整備のところ、私の場合はこのBizCafe、創業塾、ビジネスプランコンテストなど全てに該当し、特に創業セミナーなど、私はこれらのおかげで創業できたと思っております。しかし、例えば、先程コロナの話もありましたが、総合戦略のように項目ごとに計画を立てられていたとしても、私のように旭川市外から来た、いわゆるよそ者の視点から見ると、街中の代謝が悪いと感じることがあり、物件が若手の経営者に移行していかない現状があると思っております。たまたま、私の場合はいろんなご縁があり、皆さんにお世話になってなんとか今の物件を取得できましたが、実際なかなか思うように進みません。本日ようにいろいろな企業の先輩方もいらっしゃるところでこのような話を申し上げるのも失礼だとは承知しておりますが、どこかで良き時代の家賃相場を引きずっている方が多いと感じるところがあり、とてもじゃないですが若い人や女性がチャレンジできるような価格での物件がなく、個人的、地主さんとの話し合いでは解決出来ないような価格が提示されていると感じます。

例えば、私が以前働いていた宮城県の職場では、仙台の地下鉄駅と直結した三越の地下フロアの販売スペースを狭くはありますが、ひと月家賃20万円で借りていました。その価格と同じ、もしくはかなり近い金額で旭川の買物公園北部エリアで貸し出されており、もちろん地方の事情があるとは思いますが、旭川に来たときに少し違和感があり、実際に今の物件に決まるまでにはかなり苦労しました。私が特に申し上げたいことは、こ

の書類にある項目のひとつひとつに着目しても解決しないということです。私の場合は、行政、信金さん、産プラさんにもお世話になり、色々なところで部署を超えた繋がりがあつたおかげで、光明が見いだせました。たくさん顔を出して相談したことにより、その結果、創業に繋がったのです。

今、当時を振り返ってみて、行政の方をお願いしたいことは、よく言われる「横串を入れる」というか、部署ごとでは解決できないことも、市の職員の方の場合、人によっては産業創造プラザに出向していた経験や、信金さんに出向していた経験があるなど、様々な方面にまで意識が回ると感じる点も多くあるため、部署ごとで行動するのではなく、さらに踏み込んだ方法、例えば、横串を全部通すことで見えてくることのあるのではないかと思います。

私の場合は、今、ご紹介させていただいた経緯で創業し、成功しているかどうかは分からないですけれども、なんとか子供を2人育てながら、細々と、それでもコロナ渦の中でも忙しく、おかげさまで営業することが出来ています。当然、コロナの影響で厳しい面もありますが、おそらく、やり方の工夫でいくらかでも解決方法があり、光明が見いだせると思っております。

旭川に来て特に感じた点は、先程、旭川における一次産業の加工の話がありましたが、やはり旭川市が全道で2位の消費地としての役割を果たすことが、生産者も加工に挑戦する意欲に繋がると考えております。

私はナチュラルチーズを生産しているのですが、チーズの製造工程は最初に牛乳を殺菌するところからスタートします。後から加工されていない農産物を混ぜることはできないのです。そのため、加工原料になっていることが大前提なのですが、優れた加工品や技術、上川エリアの食や生産者を守るためにも、人口減少を食い止め、消費人口を守っていかなければならないと思います。また、そこから維持していかないと消費者への商品の流れの輪は続いていきません。

一次産業から加工するという考えは、自分たちで商品の価格を維持していくためにも有効な手段であり、その収益は、街中における店舗の家賃の支払いから生産のための原材料費に至るまで繋がっており、何かひとつの問題を解決するために、どこかひとつの部署が動くということではなく、皆さんで横串を刺して連携し、問題に立ち向かうということが一番の有効な解決策なのではないのかなと個人的経験を通して感じております。どうぞよろしくお願いいたします。

(事務局)

ご意見ありがとうございました。今回皆さんにお配りしている第2期の戦略においても、移住関連の施策や創業分野については、「女性・若者が挑戦できる環境整備」から「街の産業を支える人材として全ての人が活躍できる環境づくり」という施策に新しく名前を変えておりますが、これらについては、行政が当然果たす役割の部分と民間の力を借り

なければいけない部分、市役所の中においても、中心市街地を担当している地域振興部や、経済活性化の施策を担っている経済部など、各部局が横断するとともに、戦略の中でも説明しておりますが官民連携により各々が役割を補完しながら、進めていく必要があると考えております。

今、おっしゃられたとおり、新規創業や、移住、街中の活性化というところでも可能な限りそのような形で連携しながら、官民協働で進めていけたらと考えておりますし、今後各部局と、来年度に向けた事業の話を行う際にはそのような視点も共有してまいりたいと思います。ありがとうございます。

(進行役)

私から1点意見があるのですが、2ページ目の基本目標2「大学等の活性化と企業等との連携による若者の地元就職の促進」ということで、奨学金を利用した補助事業の話が出ていますが、補助事業としては第1種奨学金までが対象になっていて、ぜひ間口を広げていただきたいという思いがございます。本学の学生の多くは地元就職をし、なおかつ奨学金をもらっている学生も非常に多いです。ただ、第1種だけかという第1種ではない学生も多く、学力だけではなく学生時代にどういうことをやってきたかですとか、なぜ地元就職したいのかというような、学力だけでは図れないようなところを評価していただくというのも一つの方法としてあるのかなと思っております。ぜひご検討をいただけたらと思います。

(事務局)

わかりました。現在も第1種奨学金を対象に補助しておりますが、進行役の方のご意見の部分を経済部に伝え、新しい事業構築などを検討するように伝えておきます。

(進行役)

ありがとうございます。それでは、議題2について、他にいかがでしょうか。宜しければ次の議題に移りたいと思います。

それでは次に議題3 地方創生推進交付金事業実施状況の報告、検証についてに移ります。事務局から説明お願いいたします。

(事務局)

資料3に基づいて説明

(進行役)

ありがとうございました。こちらもひとつひとつの事業に対して議論していくというのではなく、説明のあった5つの事業に対してご質問等がありましたら宜しく願います。

たします。

(C氏)

2点、ユジノとDMOについてお伺いします。ユジノサハリンスクの事業についてですが、今年度で何回実施されたのかということと、今後に向けての成長性について考えられるのか、また、近郊を巻き込んでこの事業を進めていた筈ですけれども、その中で抜けたような市町村がなかったのかどうか、まずはその点についてお伺いします。そして、DMOについてですが、各金融機関からも人事交流ということで出向しており、DMO自体の事業として、このことがプラスに働く形で、民間の独立した事業としてどう考えていらっしゃるのか、それとも、今回の優佳良織の問題もありましたが、市とともにこのDMOがあるのか、また、独立したDMOとして今後、単独で行うような事業を検討しているのか、その点についても今後の成長性を含めてお尋ねしたいです。この2点について回答をお願いします。

(事務局)

ではまずユジノについてお答えします。ユジノサハリンスクの物産展関連の事業は2013年にスタートし、2014年から継続して実施しておりますが、今年は実施できなかったため、これまで7回行っている状況でございます。

当初はユジノサハリンスク市と旭川市の友好都市による事業の一環として、北海道の良質なものについてニーズがあるということで、ユジノサハリンスク市にて物産展を開催しました。物産展では北海道の商品は人気があり、多くのロシアの方々にも喜んでもらえた状況です。従前までは物産展が行われていなく、ユジノに対して安定的な物流を構築していくということも目的であったため、ここ数年間は、物産展もツールのひとつとして繋がりながら、現地のバイヤーにも声をかけ正式な物流につなげて行くという部分で事業を進めてきたところですが、この点についても試行錯誤があり、例えばスーパーのバイヤー呼んだり、ホテルのバイヤー呼んだり、スーパーの中に一時的に棚を置くなど、様々な方法について検討・実行を繰り返してきました。その中でひとつ、ユジノサハリンスクの飲食店の方が、旭川のラーメンを使って商売をしたいというお話があり、地元ラーメン店とそのオーナーとのビジネスマッチングが非常に上手くいった事例がございます。

最近の話となりますが、8月27日にこのコロナ渦のなかで、稚内からのチャーター船によってラーメンが、これは全然行政が関わっていない民間取引として、輸出されております。確かに、物産展はPRすることによって、ロシアの方にまず商品を知ってもらうという部分では大事なことだと思います。ただ、そこから物流として構築するためには、やはり向こうのビジネスパートナーが「この北海道の商品を使って商売をやると儲かるんだ」と動いていただけると、黙っていても商品は流通する状況であるため、サハリンとの貿易の関係は、そういった部分で、民間と民間が繋がっていくような方向で、今後とも取

組みを進めてまいりたいと思っております。

また、サハリンに入ってからロシア国内の物流というのは非常に安いので、そういった面ではゆくゆくは、サハリンをハブとして、大陸に物を流通させていくというのも有効なのかなと感じています。最近抜けた市町村に関しましては、富良野と名寄と士別の3市が抜けている状況でございます。ユジノサハリンスク市に対しての事業は、現状こういった状況でございます。

カムイミンタラ DMO については今ご紹介させていただいた通りでございますが、優佳良織の話も出ていたので、そちらについてお話をさせていただきます。

C氏からご質問がありました、カムイミンタラ DMO については、単体でいくのか、それとも行政と一緒に進めていくのか、大きな質問だと理解しております。あくまでも私ども DMO の組織というものは、一般社団法人であり、また、国からも、構想という部分に関しまして、まず稼ぐ観光を目指すということで、立て付け上はここで収益をあげ、そして観光戦略を立てていくということがこの組織の目的であります。ただ、立ち上げてから間もない段階であるため、カムイスキーリンクスについてもハード面の整備及びソフト面の整備と両面ございますけれども、ハード面の整備でも多額の費用がかかり、また人件費についてもなかなか立ち上げが厳しい状況の中で、金融機関の皆様方、そして行政の部分もプロパー職員を含めて一緒に仕事をしているところでございます。

優佳良織につきましても、DMO の方に打診をし、旭山動物園以外に観光施設という部分でどのように活用できるかといった点について DMO に依頼検討したところでございます。ただ、ハード面の整備につきましても、検討に時間を要しているところもあり、多額の費用がかかるという部分につきましても、まずは民間での実施も含めて協議をしているという状況です。以上でございます。

(C氏)

ありがとうございました。事業を実施するうえで目標をしっかりと捉え、その到達点について、いつ到達するのかという計画を、しっかり持ってやらなければ、なかなかサハリンにしても DMO にしても独立したような事業になっていかないのではないかと思います。目標を明確にし、計画を実行していただきたいと思います。どうもありがとうございました。

(A氏)

先程、お話がありましたユジノの件については、どちらかという領土問題が解決するのであれば、事業としても成功したのだらうと感じるところではありますが、小さな糸口から道を切り開いていくということは非常に大事なのかなと思います。あと信金さんもお手伝いを担っているベトナムです。ベトナム・台湾・シンガポールなどで開催している物産展や、日本の街中などで開催している物産展は、非常に北海道を大事にしているので、

積極的に旭川の商品を持っていくことで、知名度の向上に繋がっていると思います。ただし、本来、イベントとしての企画はそこまでで、先方のバイヤーが気に入った商品を置いてくれることは良いことですが、イベントとしての取組みであるという点で、先方の国の流通業者にアプローチをしない限りは、毎回毎回、単純にイベントをやって終わりということになってしまいます。

ぜひとも市にお願いしたいのは、ターゲットを絞って開催することは良いですが、物流の構築のため、先方の国の、力のある日本の商品を扱う商社をどうにか巻き込むような活動が出来れば、毎回毎回物産展を企画しなくても、その商社に対して商品を流通させていくことによって、コンスタントに裾野が広がる販売が出来ると思います。

今まで何年か実施してきたなかで、非常に評判が良いものがありますので、それらの経験をいかに東南アジア方面の国の物流会社に認知してもらい、継続的に商売を仕掛けていくことが目指すところだと思いますので、これは続けていただきたい。さらには、簡単なことではないと承知しておりますが、ロシアでも続けていただきたいと考えております。以上です。

(事務局)

ありがとうございます。お話しいただいたことは我々も課題として認識しており、旭川は諸外国で物産展を行ってききましたが、どうしても打ち上げ花火で終わってしまい、その場での結果に満足してしまっている傾向がございます。確かに物産展で販売することによって、売れ筋の商品というのは見えるのですが、なかなか継続的な物流の構築に活かしきれなかった部分もあり、近年、台湾やベトナムに関しては、大手物流関係企業にも働きかけて、「物産展でも〇〇といった商品が売れるから、テスト的にこういった商品を置いてみませんか」と、そういった形の戦略を取っているため、さらに物産協会さんなどと連携を深めながら、経済構築を進めていきたいと考えております。ありがとうございます。

(進行役)

ありがとうございました。ほかにはいかがでしょうか。

(D氏)

お聞きしているなかで、人口減少が非常に大きなファクターになっているかと思えます。実績値を見ましても、転入が減っていて、転出が増えている、ということが現状であるとのことご報告を受けました。そんな中で、KPIの設定の仕方について思うところは、若者地元定着促進事業について、指標1、2、3とありますが、KPIの目標値の設定自体がもう追いついていないと思われれます。例えば、減るものを見越した形で目標を組むのであれば、減る数を見越した目標設定ということになり、目標設定としては難しい話ではありますけれども、そのように設定してはいかがでしょうか。それで、お金を使うのであれば、

ここで実績値が表示されているのであれば、この倍を使えば、倍入るという発想にもなりかねません。目標設定の仕方についても押さえていただきたいと思います。

併せて先般から言われていることではありますが、旭川大学の市立化に関して、メディアで発表になった年の入学者数は増えるということも聞いております。これについてもスピード感を持ってやっていただかないと、学生はどんどん外へ流出します。この大学生や学生の数というのは、将来的に見ても若い人口が結婚し、出産を迎えてという一連の流れの中にございます。そこが減っていくということが一番の問題でありまして、その辺のお話も現状含めて、一体いつそれが実施されてるかという部分も含めてお伺いしたいと思います。宜しく願いいたします。

#### (事務局)

交付金事業、まちを支える産業人材の育成・確保を核とした選ばれるまちづくりプロジェクトについての KPI についてですが、少し見づらいかも知れませんが、実績値については目標を達成して進んでおります。KPI の設定ですけれど、交付金事業を設定するときには、各部局とも相談しながら設定しておりますが、この事業はこちらに記載してある KPI で設定しており、国の交付金事業でもあることから途中で KPI を変更することができないため、この目標を達成するべく進めていくこととします。

しかし、今後も交付金事業を活用して違う事業を検討する場面は出てきますので、その時にはいただいたご意見を参考にさせてもらいながら KPI の設定についてや内容も含めてきちんと協議させていただきます。目標値の設定については難しい部分がありますが、きちんと設定させていただきたいと思います。

旭川大学につきましても、スピード感を持って取り組む必要があるという点について、お話しいただいた通りですが、大学の公立化は待ち望んでいる市民の方も、地域に即した、地元の高校生が行きたい大学を作るためには、市民の皆さんに応援してもらえるよう議論していかないといけないと感じております。現在、課題となっている部分を大学公立化の担当者が整理しておりますので、整理が出来ましたら皆様に見ていただき、これが皆さんが待ち望まれている大学だという部分を提示していきたいと思っておりますので、もう少々お待ちいただけたらと思います。

#### (D氏)

KPI については、人口減少を食い止めるんだと真剣になるものにしていただきたいと思います。ここが成功するかしないかによって、旭川市の将来がとんでもないことになってきますので、よろしく願いいたします。

併せて旭川大学については、色々とお辛い立場は理解できます。ただ、相当時間が経っておりますので、そこは調整しながらベクトルを一つにまとめていただけたらなという具合に思っている次第でございます。ありがとうございました。

(進行役)

それでは私から質問させていただきますが、まちを支える産業人材の事業の中で、若者地元定着促進事業で、事業実績として「はたらくあさひかわ」のYahoo求職サイトとの連携機能強化等により求職者への周知を図った。(登録者数184人)とご説明いただきました。これが多いのか少ないのか判断がなかなか難しいところだと思うのですが、若者に周知していく過程でどういった方法を取られているのかをお伺いしたいです。学生たちが、インスタやツイッターを主流に見ているため、市の広報からも周知していくべきだと思います。今回のyahoo検索サイトとの連携についてお伺いしたいと思います。

(事務局)

Yahoo求職サイトとの連携ですが、Yahooさんが持っているサイトがあり、旭川の情報が連動しております。例えば「旭川」で検索したときに、Yahooさんのほうからも、「はたらくあさひかわ」に入れるような連携をしたと聞いています。入口が広がったという形かなと認識しております。Yahooの求職サイトしか見なかった方が、検索ワードによっては、旭川の情報にまで引っかかってくるということです。あとは、「はたらくあさひかわ」のサイトのPRというところでは、まだどういうPR方法がとりわけ若い方に見てもらえるかという部分の検討が重要だと思いますので経済部とも連携して効果的なPR方法について今後も検討していきたいと思っております。

(進行役)

その他について事務局から何か連絡事項などはありますでしょうか。

(事務局)

今回は御多忙の中お集まりいただきありがとうございました。いただいた意見等を参考にしながら第1期総合戦略の評価検証の再検討を行いまして、皆様に提示させていただきます。その上で第2期総合戦略の基本方針の意見をいただきたいと思いますのでよろしくお願いたします。

### 3. 閉会