

1.地域概要・地域課題・事業に取り組む背景

● 地域の概要

地域名：富山県氷見市

人口：46,732人（2020年1月1日現在）

- 富山県の北西部、能登半島の基部に位置する氷見市は、東は富山湾に面し、全国ブランドとなっている「ひみ寒ぶり」をはじめとする多種多様な魚介類が水揚げされるほか、中山間地域で太陽の恵みを浴びたはさがけ米やハトムギ、品質の高い氷見牛など、四季を通じて里山の幸も豊富である。
- 温泉などの観光資源にも恵まれ、能登半島国立公園に指定された海岸線から、晴れた条件の良い日には、富山湾に浮かぶようにそびえる立山連峰の雄大なパノラマが眺望できる。
- 主要産業は、農業、漁業。



● 解決したい地域課題

- 人口減少とともに、少子化・高齢化が著しく進行している。中でも、生産年齢人口の減少が大きく、2020年には23,700人となり、2040年には約15,000人になると推計されている。
- 大きな要因は、進学での転出、結婚や住居選択等による社会流出が続いているため。このような人々が帰ってくるができる街づくりを進める一方で、新たな“ひとの流れ”を生み出し、IJターンを増やしていくことが課題となっている。

● 本事業に取り組むに至った背景

- 本市は「京浜工業地帯の父」と呼ばれる浅野総一郎翁の出生の地であり、このご縁により、横浜市や川崎市の団体等と10年以上交流を行ってきたが、その交流層は市民レベルまでには至っておらず、そのような層にも交流の輪を広げたいと考えている。
- 一方、本市では2005年度から「春の全国中学生ハンドボール選手権大会」を開催し、これまでに全国から数多くの中学生やその関係者等を迎えてきた。
- 中学生という多感な時期は、物事を純粹に受け止めることができ、その時期の体験は強烈な思い出として残りやすく、氷見への愛着の醸成効果も高い。

そこで、「浅野総一郎翁」と「中学生」をキーワードに、新たな関係人口構築の推進を図ることとなった。

2. 事業概要

● 事業概要

<ターゲット>

- 横浜市・川崎市の中学生

<概要>

- 10年以上にわたって氷見市との交流を続けてきた横浜市・川崎市において、これまで明確な交流がほとんど行われてこなかった層である中学生を対象に、「氷見スタディツアー」と、そのツアーを振り返る「アフターミーティング」を実施し、参加者の氷見市への関心を惹起し、長期的な関係人口構築に向けた諸事業を展開する。

<実施事項>

- 事前説明会 (夏・冬各1回：川崎)
- 氷見スタディツアー (夏・冬各1回：氷見市内)
- アフターミーティング (夏・冬各1回：横浜・川崎)



● 地域の理想の姿

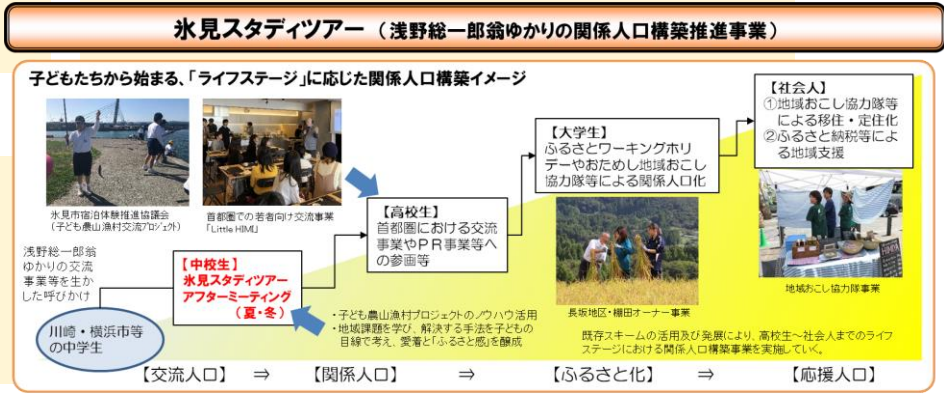
- 浅野総一郎翁をきっかけとした横浜市・川崎市との交流を市民レベルへと交流層を拡大していく。特に、中学生等の若い世代からの交流を行うことによって、氷見への愛着の醸成を促進させ、氷見を都市部の若い人々にとっての「ふるさと」としたい。
- この交流人口から関係人口化、そして具体的な移住等へとステップアップ化を図り、氷見市への“新たなひとの流れ”を創出する。

● 本年度の目標

- 関係人口候補のリスト化
⇒ 【スタディツアー参加者】
10人/回×2回=20人/年
【保護者など】20人/年 計40名/年

● 理想を実現するための本年度事業の位置づけ

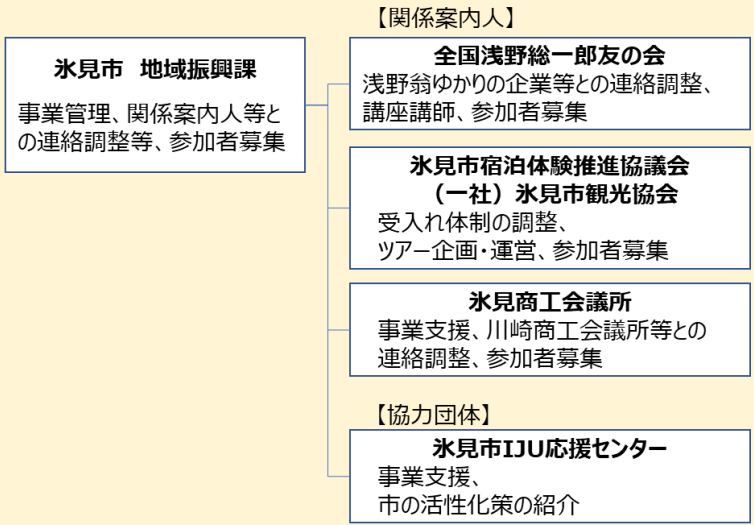
- 本事業に参加した子どもたちが高校生・大学生・社会人へと成長していく過程に合わせて、その属性に応じた交流事業やイベント等の情報を継続的に提供し参加を働きかけ、関係性を深化させて、関係人口となっていく。



3. 事業実施体制・スケジュール

● 事業実施体制(受け入れ体制を含む)

- 氷見市が事業実施主体となり、事業全体を統括。関係案内人や地域・団体等との連絡・調整を行った。
- 関係案内人として、
 - ・全国浅野総一郎友の会 → 行程内講座の講師や浅野翁ゆかりの地域・団体等との連絡・調整
 - ・(一社)氷見市観光協会 → 宿泊や移動等の各種手配、現地でのコーディネートや案内、行程管理
 - ・氷見商工会議所 → 首都圏でのアフターミーティング開催支援や運営支援を担った。
- また、他事業において関わりがあった富山国際大学に依頼し、冬ツアー行程の一部の企画・運営を担っていただいた。



● スケジュール

実施事項	5月			6月			7月			8月			9月			10月			11月			12月			1月			2月			3月		
	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下			
1 参加者の募集 (チラシ等の作成・配布、関係団体への協力依頼など)						チラシ発注、協力依頼			配布、受付	★	8/1 申込締切				チラシ発注、協力依頼			配布			申込受付	★	12/2 申込締切										
2 事前説明会の実施						内容検討、各種手配、準備			★	7/28 事前説明会開催						内容検討、各種手配、準備			★	11/24 事前説明会開催													
3 氷見ツアーの実施				ツアーの内容検討、各種手配					ツアー準備	★	8/19-21 氷見ツアー開催				ツアーの内容検討、各種手配					ツアー準備	★	12/26-28 氷見ツアー開催											
4 アフターミーティングの実施						内容検討、各種手配、準備			★	8/25 アフターミーティング開催									内容検討、各種手配、準備			★	1/18 アフターミーティング開催										
5 成果分析・報告																							成果分析・報告書作成	★			報告書提出						
6 ツアー開催内容の情報発信																		夏季レポートHP掲載										冬季レポートHP掲載					
7																																	

- 当初計画していた「氷見講座」は、得られる効果や中学生の特性を勘案し、ツアー後に振り返りを行う「アフターミーティング」とした。
- 当初、夏はツアー後に講座、冬は講座後にツアーとしていたが、夏ツアー終了時に、「ツアーから「アフターミーティング」への流れが最適であると判断し、冬も同様の流れとした。

4.事業の「ターゲット」

● 事業のターゲット

- 浅野総一郎翁のご縁による、10年以上にわたる横浜市・川崎市との交流を活かし、これまで明確な交流がほとんど行われてこなかった両市の中学生をターゲット層とした。



● 参加者募集のターゲットの設定経緯

- 本市は、浅野総一郎翁のゆかりの地として、横浜市や川崎市の企業や団体等を中心とした交流を進めてきた。より多くの市民にすそ野を広げ、関係性を深化させた相互交流へと発展させていきたいと考えた。
- そこで、横浜市・川崎市の中学生をターゲット層とし、氷見市で様々な体験や地元中学生・大学生等との交流を通じて、若いうちから氷見市に興味を持ってもらい、関係人口の候補者として高校・大学・社会人と長期にわたる関係性構築の足掛かりを作ることとした。

● ターゲットへの広報・アプローチ

【実施事項】

- 横浜市・川崎市の公立中学校を通じたチラシ配布
夏：約6,300部、冬：約7,000部
- 川崎商工会議所等の関係団体を通じたチラシ配布（約1,000部）及び呼びかけ（夏のみ）
- タウンニュース(横浜市鶴見区版)に広告掲載(夏のみ)

【成果・効果】

- 夏のツアーでは、学校や氷見市と交流のある団体を通じたチラシ配布や呼び掛け、タウンニュースへの広告掲載を行ったが、9名の応募であった。
- 夏ツアーのアンケート結果から、学校を通じたチラシ配布が非常に有効であったことがわかったため、冬ツアーの募集では、配布学校を増やした結果、28名からの応募があり、大きな効果があったと考えている。
- 冬ツアーの応募者の中には、web上で公開した夏ツアーの体験記録を見て、応募した中学生もいたことから、体験記録の公開も効果があると思われる。



5.関係人口の活動内容

●参加者(関係人口)が取り組んだ活動の内容

<氷見スタディツアー>

【日程】(夏) 2019年8月19日～8月21日
(冬) 2019年12月26日～12月28日
【参加者】(夏) 8名 (冬) 15名

- 2泊3日の行程については、遊びの要素を含みつつ、地域の特色を出した様々な体験メニューを通じて都会と氷見との空気感の違いや氷見の文化等を五感で感じ取れるような内容とした。また、同年代の地元中学生を含む幅広い年代の氷見市民と交流する機会を多く設定し、氷見市民との繋がりが強くなるように工夫した。
- また、冬ツアーでは、地元大学生に一部行程の企画運営と同伴に携わってもらったことにより、運営がスムーズになるとともに、より交流が進んだ。

<アフターミーティング>

【日程】(夏) 2019年8月25日
(冬) 2020年1月18日
【参加者】(夏) 7名 (冬) 14名

- 夏のアフターミーティングでは、「旅の思い出マップづくり」のワークショップを中心にツアーの振り返りを行った。
- 冬のアフターミーティングでは、振り返りとともに「考察と提言」まで至るワークショップを実施した。「氷見の市街地を元気にするには？」というテーマで、自由に記載、発表までを行った結果、予想以上に活発な議論としっかりとした考察が行われた。
- スタディツアーとアフターミーティングを組み合わせ構成により、このツアーが印象に残るものとなり、また、氷見への理解と愛着の醸成が進んだ。



6.活動の成果

●本年度の目標達成状況

- 【ツアー参加者】（夏）8人（冬）15人
計23人／年 参加
- 【保護者】23人 【合計】46人／年
- ✓ 夏は、横浜市鶴見区の公立中学校を通じたチラシ配布や各種広報による募集を行ったが、定員を下回る9名の応募（1名体調不良で不参加）であった。これは、周知期間が短かったことによる周知不足と夏休み中でも部活や学校行事でスケジュールが埋まっていることなどによると推察している。
- ✓ 冬は、目標を上回る28名の応募があった。これは、横浜市鶴見区と川崎市川崎区から多大な御協力をいただき、それぞれの公立中学校等でのチラシ配布が実現できたことによる。

●関係人口の地域との関わり方

- 参加中学生が浅野翁の偉業・功績を学んだことにより、自分たちの居住地と氷見市との関係の理解が進み、また、氷見での様々な体験や人との交流を通して、氷見市に対する親近感や愛着の醸成に結びつけることができた。このことは、アンケートで、参加中学生23名のほとんどが「氷見にまた来たい」と回答してくれたことからもうかがえる。
- また、保護者からも、子どもが楽しそうに土産話を話したことにより、氷見市に非常に関心を持ったという声も聞かれた。当初の狙い通り、子どもを通じて保護者の「ふるさと感」の醸成にもつながった。
- ツアー後、参加中学生には、継続的に働き掛けを行うことで氷見との繋がりを維持・深化し、将来的な関係人口化を図っていくこととしている。

●その他の成果

- 本事業に関わった氷見市民も、横浜・川崎から中学生がわざわざ来てくれたことに対して非常に喜んでいた。
- 氷見市内の中学生も一緒に浅野翁の史跡等を巡った結果、地元中学生にも浅野翁の功績をより深く知ってもらいきっかけにつながった。また、横浜・川崎の中学生と交流したことによって、同世代同士による刺激も多く受けた。
- 冬のツアーでは、富山国際大学の学生にも、企画・運営で協力いただいた。大学生自らが考え実行したことで、大学生自身が学ぶことも多かったと思われる。また、参加中学生が楽しみ、喜ぶ姿を見て、やりがいを感じている様子であった。

7.課題への対応

●事業で直面した課題とその対応策・解決方法

<参加者の構成>

- 参加者の中からリーダーとなる者がいる程度いることがツアー運営上重要と考えられるため、上級生（高校受験があるため、2年生が主になる）をある程度含むように配慮したい。このためにも、応募者数を増やすことが求められる。

<ツアー行程>

- 「楽しみ」「交流」「学び」「体験」をバランスよく配置し、一つひとつの行程の「意味」をしっかりと理解してもらう工夫が必要。また、ところどころで中学生に「アウトプット」させながら、参加意識の醸成とアフターミーティングへの伏線をはることも重要。そのことにより、それぞれの体験の理解度・習熟度・達成感も高まる。

<関係者の役割>

- スタッフとしても、年齢の近い交流相手としても大活躍だった大学生の活用は非常に重要。来年度以降も大学との連携を強化したい。また、氷見市観光協会が、これまで蓄積したノウハウを活かし、宿泊等の行程管理をしっかりと行った結果、事務局は行程に集中できた。特に女性スタッフの細かい気配りが重要なファクターとなった。

●今後の課題と対応方針

- 氷見の中学生の応募が非常に少なく、その確保に苦慮している状況である。また、横浜・川崎の中学生とツアーに対する“意識”の差を感じる場面がある。これは、地元での開催ということもあって、目的意識を持ちづらい、刺激が得られにくい、などの不利な面によるものかと思われるが、今後は氷見の中学生にどのような意識・役割で参加してもらうべきかを、ツアーを企画する側で検討していく必要があると考える。
- 冬のツアーでは大学生の活躍が目立った。大学生の活用をより強化し、氷見のお兄さん、お姉さんという新たな存在を作り、親しみやつながりを深くしていきたい。
- 将来的な関係人口化によるものとは別に、本事業単独の効果として、横浜・川崎の中学生が氷見を訪れることで氷見市民に良い影響を与えるという面が明確化・具体化されるような仕掛けを設定するなどの改善にも取り組んでいければと考えている。

8. 将来への展望

● 来年度以降の関係人口とのかかわり方

- 本事業は、中学生をターゲットとしたものであるが、最終的にはそのリスト化された中学生とその保護者を対象とし、継続的かつ長期的に氷見市との交流を呼びかけながら関係性を深めていくという事業である。
- そのために、定期的を送付する“季節のお便り”のほかにも、既存事業（春の全国中学生ハンドボール選手権大会、都市農山漁村交流事業、棚田オーナー事業、都心部における先輩移住者や地域住民との交流事業、ふるさとワーキングホリデー事業、地域おこし協力隊事業 など）のノウハウを活用しながらブラッシュアップし、これまで単発的に行われてきた交流事業を、一連のライフステージに応じた関係人口構築モデル化する。
- 委託事業終了後も継続して関係人口構築のための取り組みを行っていくことを前提とした事業であるとともに、「子どものうちから地方に愛着を持ち、成長とともに地方への応援や移住を志す都市部住民を増加させる」という意味において、関係人口の一つのモデルとして様々な地方へ横展開させることが可能であると考え。

● 「関係人口」施策の展望

- 本事業は、都市部住民に対する、氷見への関心・愛着醸成への効果が高く、関係人口へのきっかけづくりとして有効であることから、来年度以降においても、本事業を氷見市単独の事業として継続していくことを検討したい。
- また、関係人口の構築に資すると考えられる、市の既存事業との連携を図るとともに、本事業を通して氷見との繋がりができ、氷見に愛着を持ってもらった横浜・川崎の中学生とその保護者を、より多く関係人口に導くため、積極的に働き掛けを行う取組みを検討・実施していくこととする。
- さらに、氷見の中学生が横浜・川崎の中学生と交流する中で、氷見の中学生が横浜市や川崎市の関係人口となる可能性もある。双方で関係人口となって、さらに関係の深まり、様々な交流の形が生まれてくることを期待している。