

入場者数は初年度に約46万人を集め、毎年40万人前後の入場者数で推移していた。

しかしながら、動物園のための予算確保が厳しくなり、来園者にとっての魅力的な動物園作りを行うことが困難となり、施設の老朽化に伴い、来客数の減少が続き、1993年にはピークの60万人から40万人へと後退していった。

そして、入場者数の減少に決定的な影響を与えたのが寄生虫“エキノコックス”による閉園。1996年には入場者数史上最低の26万人まで落ち込んだ。

1995年、市長は園長に動物園改装を打診。これまで園を上げて理想の動物園作りを模索していた園側は一丸となって、これまで他の動物園では類を見ない「行動展示」という手法を用いて動物のありのままの姿を見せることに挑戦した。

園の改修に加え、来園者がより動物に親しんでもらえるように直接動物の飼育にかかわる係員から様々なアイデアを引き出して事業化していった。

2004年には「あざらし館」のオープンがマスメディアで大々的に取り上げられると年間入場者数は初の100万人を突破。そして

開園40周年を迎えた2007年度には307万人に達し、日本一の入場者数を誇る上野動物園の350万人に肉薄するまでとなった。

所感

視察対応をしていただいた職員さんの「全国から旭山動物園で働きたいという人が集まってくる」「立地条件的に、旭山の傾斜地を利用した展示方法、下から見る、上から見る」「本来の動物の能力を勉強・研究している」「市長部局に園長・事務方の熱い思いが伝わった」「近隣の大学生の研修も受け入れている」「環境保全に向けた今後を見据えた取り組みを行っていかなくてはならない」「絶滅危惧種は購入が難しい、繁殖に向けた動物園どうしの交換活動もやっていかなくては」などなど、という言葉の端々に今日まで取り組んできた自信と誇りのようなものを感じた。

旭山動物園面積は15haと、徳山動物園の面積の約3倍である。管理運営は、旭山市直営で職員数は76人（うち臨時職2/3）となっている。

令和4年度の入場者数は118万人。入場者数ピーク時の300万人の頃は一般会計からの繰り入れはなかったが、約4億の繰り入れということであった。

徳山動物園は1960年に開園。1979年度入園者40万人超のピークで、2004年度に22.1万人、2009年度34.2万人、その後は30万人前後となっている。

徳山動物園は2008年度から全園リニューアル事業に着手し、まちなかのコンパクトな動物園として、種の保存や環境学習の拠点、中心市街地活性化の拠点として、基本計画の変更を行い、概算事業費合計約70億円での、2032年度全園リニューアルを目指して整備を進めている。

長期的なスケジュールの中での管理運営も含めた方針であり、市民にとって、来園者にとって、また来たいと思われるような、動物園に携わる者の動物園にかける情熱、動物を生き生きと見せる方法の追求が目に見えるような取組となるよう、期待するものである。

日時 令和5年7月27日

視察先 紋別市 参加者 小林雄二・島津幸男・尾崎隆則・友田秀明

視察内容 紋別市の移住施策について

紋別市の概要

昭和29年1市2町の合併で人口3万6千人の紋別市が北海道19番目の市として誕生、面積は830.67km²で周南市とほぼ同じであり、オホーツク海沿岸の数少ない天然の良港を持ち、農林水産業をはじめとする第一次産業と、当時東洋一の産金量を誇った鴻之舞鉱山（S48年閉山）により栄えた。

昭和40年には人口が4万人を超えたが、鴻之舞鉱山の閉山で約7千人減少しその後減少し続け令和4年には20,603人となっているが、市としては今が底の状況でこれからはこの人口で落ち着くとの見解であった。現在は酪農と漁業が盛んで、特にホタテの養殖はなじみの深い垂下式ではなく、地撒き方式で養殖場を4面作り1年2年3年4年ものと分けて、4年物を出荷するので、毎年安定した売り上げが可能になり120人の従事者の年間売り上げが、約145億円もあり、従事者は平均3,000万円の収入がある、また酪農においても乳牛27,000頭のメガファーム経営で、東南アジアからの多くの外国人労働者が従事している、そして何より驚いたのが、ふるさと納税の寄付金受け入れ額で令和3年度は全国1位で令和4年度は都城市に僅差で2位になったが、約194億円あり、半分を返礼品や経費にあてても、100億円近い収入（紋別市の予算を見ると、寄付金収入が100億円計上されている）があることに驚愕した。ましてや人口2万人の市である。単純に人口で割ると1人当たり50万円となる。競艇事業が順調と浮かれ気分の周南市の競艇事業からの繰入金38億円を13万7千人で割って見ると1人当たり約2万7,700円にしかない

紋別市のふるさと納税は周南市の競艇の繰り入れの、1人当たりでは ②

18倍の収入となる。周南市も、もっとふるさと納税に力を注ぐべきである。

視察 紋別市の移住施策。U・Iターン及び移住促進と移住PR動画について

紋別市産業部商工労働課の部長・課長から説明を受けた（別紙資料参考）

平成4年度にスタートし、当初は雇用開発促進員として嘱託職員を数名雇用し、市内企業を訪問し、雇用情報の聞き取りやハローワークへの求人票の提出を促したり、市へのU・Iターン就職を希望する方と地元企業のマッチングに取り組んだ。現在は高校生対象の地元産業説明会や雇用者の資格取得支援助成金(大型2種10万)や、定住者奨学金返済支援助成金、市内企業へ就職を目指す方へ就職活動支援助成金、企業がインターンシップを受け入れる費用を助成するインターンシップ受け入れ奨励金、定住者への家賃支援助成金等幅広い支援策を実施している。

移住促進事業では、平成18年度から「交流拡大プロジェクト」(お試し体験事業・国際交流推進、スポーツ合宿誘致等)を実施し、移住・2地域移住を希望者に、生活に必要な家具・家電を備え付けた住宅を貸し出し、紋別での生活を体験してもらう仕組みで将来的には定住につなげ、地域の活性化を図る目的。(宿泊したホテルに、Hondaの陸上競技部の選手が宿泊していた)。これまでの取り組みの成果は、初年度4世帯8名、最初は郊外にしていたが、市街地にもお試し暮らし体験住宅を拡大しU・Iターン就職希望者への料金、利用期間の優遇措置を実施したら冬季の利用が増えR4年度は9戸の住宅に30世帯52名の利用があり、滞在日数は1,417日となった。U・Iターン促進事業と移住促進事業の連携については、「雇用開発及びUターン促進事業」は商工労働部局、「紋別暮らし促進事業」は観光部や企画部が担当していたが、商工労働部局に所管替えになり、両事業の連携が図られるようになり、一体的な取り組みが可能になった。移住PR動画作成については、平成27年度に

移住に関するPR動画を作成したが数千回の再生回数しかなく主な対象となる ③
市外、道外の移住希望者に対しての効果は限定的であった。令和4年度予算で、話
題性のある（バズる）移住PR動画にすることや、主なターゲットとなる若年層、
子育て世代にむけ効果的に発信するほかに、動画と連携する形の移住パンフレットの
作成も合わせて行った。委託業者の選定はより効果的な広告展開を模索するため
幅広く民間の視点から業務内容を提案してもらうため、公募型プロポーザルを実施
し、7社から提案があり、『ROOKIES』など映画やドラマ政策に携わっている、中前
勇児氏を監督に迎え作成した。令和5年3月時点でYoutubeの再生回数は130万回
（自治体の動画としては異常な数字）を超え、アクセス数3万4千件、市のホーム
ページの移住情報へのアクセス数は前年度の1.5倍となった。またターゲット層
（関東、中部、関西在住の子育て世帯）へのアンケート調査では、動画視聴者は
「住みやすさ」「就職」「子育て」等の魅力認識度が高く、「より情報を知りたい」
「移住したい」の割合が高くなっていた。今年度はターゲットの移住地を全国に
広げて移住PR動画を活用した広告の展開をSNSやYoutube上で実施する。

ちなみに、事業費は平成30年度は、雇用開発及びUターン促進事業費8,101千円。
紋別暮らし促進事業費8,809千円。令和4年度はそれぞれ37,936千円。8,108千円。
であった。令和4年度において大幅な事業費UPになったのは、着実な実績が得ら
れたことが大きな要因であるとおもうが、財政を裏付ける「ふるさと納税」の
194億円が、大きく後押しをしていると思う。再度言うが。周南市も競艇にたよるば
かりではなく、「ふるさと納税」でもっと収入を図る施策を展開すべきである。
ふるさと納税は返礼品があり、市内産の物品が取り扱われるので二重の経済効果が
生まれる施策である。

1. 日程 2023.7.28 1000～1130
2. 訪問先 道の駅 阿寒丹頂の里
3. メンバー 小林雄二 尾崎隆則 友田秀明 島津幸男
4. 目的 防災道の駅としてリニューアルを予定の「周南市道の駅ソレネ」の参考として
5. 説明者 資料(1)
6. 質疑
 - (1)開設にあたっての経緯 ⇒ 資料(2)
 - (2) セールスポイント ⇒ 高速インターや釧路空港に近接。利益は出てないが、観光立市に寄与できている。
(例) 特産品開発、鶴の保護活動、地元雇用に寄与
(雇用数48名 地元70% 正社員70%)
さらに、市の関与については、株式会社に対して、出資比率55%であり、広大な市有地の借り入れ等の便宜も図られている。
 - (3) これからの道の駅のあり方 ⇒ RV施設の拡充や-20℃の寒冷地体験等々、新しいライフスタイルにマッチングした施策の展開が視野に入る。ただ、光熱費の高騰が経営の圧迫材料となっている。
7. 感想
 - (1) 広大な市有地を有し、丹頂鶴の保護をてこに温泉、ホテル合宿、RV、新メニュー等々、次々に新施策を展開する。
 - (2) 市のOBをトップに、行政との協力体制も確立できている。
 - (3) 老朽化に対しても、着実なプランを示して実行している。
8. 資料
 - (1) 説明者
 - (2) 施設整備の経緯
 - (3) 経営成果
 - (4) パンフレット
 - (5) 新施策
 - (6) 施設案内と料金表