

第148回まちづくり町民講座／「ニセコの将来を考える」地域づくりセミナー
里山資本主義による環境創造都市ニセコの実現～藻谷浩介さんをニセコにお迎えして～
開催結果

1. 日時：平成27年10月13日（火）18：00～20：40
2. 場所：ニセコ町民センター大ホール
3. 講師：藻谷 浩介氏
4. 参加者：80名（一般59名、役場職員21名）
5. 講演「里山資本主義による環境創造都市ニセコの実現」
6. ワークショップ（参加者：41人）
6グループに分かれてワークショップを行い、各グループから2分ずつ話し合った内容を発表した。
テーマ「里山資本主義の実践によりニセコ町が実現できる将来像」

グループⅠ 7名

① ブランド力の強化

- ・ニセコは現在、観光で盛り上がっているが、観光が駄目になったときの対策を講じておく必要がある。例えばニセコ町の特産品カタログがあれば、内祝いやふるさと納税のお返しとして利用するとPRにもなってよい。カタログについては食品に限らず、工芸品や、ホテルの宿泊券やリフト券も考えられる。
- ・ニセコのホテルで、ニセコの食品を使ったフェアを行うなどホテルとのタイアップも良い。
- ・ニセコの特産品をPRするのも大事だが、ものづくりも大事。確り誇れる品質のものを作ることが重要。また、地元の人が地元のものを買う機会はビュープラザ等に限られており、地元のものを買うことが出来る機会が少ない。
- ・ニセコのブランド力を強化し、地元の人が地元の生産物を消費、利用し、さらにPR活動の強化をする。

② 自然エネルギーの活用

- ・地中熱ヒートポンプの利用、地熱発電や、雪を利用した冷房等自然環境を生かしたエネルギー対策の推進。
- ・ニセコ町は雪を利用した、米貯蔵庫等自然エネルギーを既に取り入れているが、地中熱ヒート

ポンプをさらに利用し（綺羅の湯の経費削減にも）活性化したい。行政の取り組みのみではなく民間の力も必要である。

③ 快適な住まいづくり

・行政として、住まい作りを応援するのも良いのではないか。北海道の断熱技術は特産品である。

地中熱ヒートポンプは地熱を下げ生態系に悪影響を与える。断熱性をあげるだけで、光熱費はかなり抑えられる。その分ローンの返済負担も減らすことが出来る。寒さの厳しい、ニセコ町でそういう産業を育てるのも良いのではないか。

グループⅡ 8名

① 人材・教育は一番の資源

・人口減少社会を考えたとき、ニセコの特徴を伸ばし、より個性を出すことが大事なのではないか。それはニセコ町で考えるなら英語（外国語）教育や、移住者の意見など多種多様な知恵や考えを得られることではないか。

・蘭越町では移住者ネットワークなるものがあり、移住者たちが集まって意見交換をする場がある。ニセコ町もそのような場を設けるべきではないか。

・町外から知恵や経験を持った人が来るようPR・セールスをもっとしていくべきではないか。

② 自然エネルギーの活用

・もっと先導的に行っていくべき。

・雪氷倉庫のような、マイナスのものをプラスに変えられるような取り組みをするべき。家庭でもできるようにならないか。

・地中熱、雪、水など自然エネルギーも町の魅力になるように取り組みを強化するべき。

・省エネ勉強会を開催してはどうか。20名程度でもいい。実践・継続していくような取り組みをするべき。

・資源は今実践しているものだけなのか。もっと掘り下げていくべき。客が減ったときに大変になる。

③ 特産物・ニセコブランドの向上

・イタリア作戦（町外の方に、ニセコ町産品をお取り寄せでコンスタントに買ってもらうことで、町外から資金が流れ込んでくる）をニセコも推し進めるべき。

・ニセコは作物の素材がとてもいいので、地元でもっと付加価値をつけて食品のブランド化を図るべき。

・そもそもニセコブランドとは何なのか、実態をしっかりと把握する必要がある。いつバブルが終わるかわからない。

・ニセコ産の作物を町内のレストランで使ったり、売ったりして、本当にニセコ産が消費者に伝わっているのか。もっとPRが必要なのでは。

《その他感想等》

- ・人口のデータに驚き。まじめに地域づくりをしてきた結果だと思う。
- ・子供の増加は町の施策の成果だと思う。どのように取り組んできたのか今一度振り返り、把握すべき。
- ・子育て財源をふるさと納税（寄付）などからもらうようにしてはどうか。
- ・子育て世代の真のニーズは何なのか。ちゃんと押さえていく必要がある。

グループⅢ 7名

① エネルギー自給率の向上

- ・ニセコの地熱や温泉熱を活用して、ニセコのエネルギー（特に熱利用）を地域でできるだけ自給する取組を進めたい。
- ・ニセコは温泉と森林、雪が豊富なので、活用できると思う。

② 地域産業づくり

- ・ニセコ産の食べ物や加工品をお取り寄せまでしてもらえるようなレベルの高いものを作ることができないか。
- ・イタリアのように観光客がその土地のものを愛着を持って輸出している事例をニセコでもできないか。今のリゾートのやり方は長く続かない。長く地域が存続するためのモデルになる。
- ・ニセコは今ブームで多くの外国人を含めた観光客が来ているが、長く続かない。ニセコならではの手作りのものや食べもの、1人1人がお取り寄せすれば大きな金額になる。
- ・イタリアに長く住んでいたこともあり、たくさんのイタリア製品を購入している。イタリア的な産業の話が印象深い。
→コープさっぽろではイタリアと提携してパスタを製造している。そのような取組もいい。

③ エネルギー＋地域産業

- ・ニセコの雪を利用して冬、雪の中で花を咲かせたい。羊蹄山をバックにラベンダーなどスキーとは別の冬の観光客を取り込めるのではないか。
- ・地域産業づくりにおいて、イタリア型が可能となるような市場構造を作っていくことをベースに地域産業を意識的に組み立てる。イタリア型とは観光客にそのときだけ購入してもらうものではなく、ニセコに住んでいる人が長く培ってきたものというようにコンセプトを明確にして臨んだほうがいい。ニセコはロングステイの方も多いので、住民が積極的に観光客にニセコ的なライフスタイルや食べ物をアピールし、取り込んでもらうよう働きかけることが重要ではないか。そのような取組を通じて住民自身の食べているものやライフスタイル自体を高めていけるといい。

《その他感想》

- ・生産年齢人口のうち若年層が増えているとの話だったが、自分の周りではそんなに増えていないので、意外。
- ・エネルギー・食料の地産地消が地域を豊かにすることがよくわかった。

グループⅣ 5人

① 地元産食料のブランド化

- ・地元の食べ物も地道にやっていけばブランドになっていくのだろうか？
- ・農家の経営としては高く買ってもらえればいいので、価値をつけて外国人等に高く売るのはいいが、そうすると日本人は何を食べればいいのか。日本人の食のための農業ではないのか。
→ここに、農業の本来の意味、農家さんが本来やりたいこと等と、ブランド価値をつけていくことの葛藤のようなものがある。ここでは、高く売る分と、地元安く売る分のバランスが難しい。
- ・C S A (Community Supported Agriculture) で、リスクもシェアしていくことで地元全体で農業を支えることもできる。

② ニセコ町らしさの実現

- ・地元安く、他に高く売るとするのは信頼を失うことにもなりかねないと思う。バランスが大事。
- ・十勝の農家は儲かっているが、加工はあまりしていないはず。質がよく、高く売れるものをそもそも作っていると思う。
- ・6次産業をという話になりがちだが、もっと基本の農業を強くしていくべきではないか。
- ・ニセコ産のものを使ったレストランがあればよい。また、ニセコ産のものを加工する企業がニセコにあればよい。→すべてをつなげるコーディネーターがいればいいのかもしい。
- ・C S Aのように農業者と消費者の関係を作っていくことがいいかもしれない。

③ まとめ

外部に高く売るのでなく、ニセコの農業をもっと強くするというような話し合いの内容になった。農家だけでなく、消費者も一体となったシステムを作ることで農家も安定し、消費者もリスクを共に背負っていくことで、ニセコ町の農業を自分のこととして考えることができるようになり、それが発展につながっていくのではないかと。

《その他感想》

- ・ニセコ町の人口の増え方が印象的だった。
- ・エネルギーの使い方。

グループV 7人

① エネルギー自給率の向上

- ・町全体で自給自足することを目指す。例えば、今あるもので地中熱エネルギーの利用、バイオ発電などをやってはどうか。
- ・小水力発電をもっとやるべきではないか。

② 暮らしやすさ

- ・ニセコ町は住宅が足りない。住宅を増やせばもっと移住者が増えるはず。
- ・病院がない。もっと医療機関の充実を図ってほしい。

③ 地域ブランド力の向上

- ・きのこにしても、ニセコにはたくさん生息している。本州とかに出したときに北海道産となってしまう。北海道産ではなく、ニセコ産としてニセコの価値を上げるべき。
- ・農家の人たちは生産者といわれることに抵抗がない。農協を通じて生産したものを出荷してきたため、「売る」ことを知らない。
- ・農協を通すことにより、売られるときにニセコの名前が消えてしまう。
- ・農産物を売るシステムの確立が必要。
- ・農協を通さず、良いものを作って売ろう。
- ・農業に関して、無除草、虫等も利用した栽培法を行うなどした際に、自分の畑に虫がつくなど、なかなか受け入れてくれない農家も多い。
- ・農家の人にもっと自分たちで良いもの売ったらどうかと試してみたら、農家のことなんてわからないのにと言われたことがある。
- ・農業と観光は町の主幹産業であり、そこをどのように伸ばしていくか、魅力あるものにしていくかが重要。
- ・農産物の加工・販売を行う。

④ その他

- ・補助金にだけ頼っているとそれがなくなったときに事業が終わってしまう。住民主導で事業を展開し、行政はサポーターとして事業を進めていかないと長続きしない。

グループVI 7人

① 人的資源

- ・女性の仕事の充実
- ・住民や子どもの英語力の向上で国際交流（英会話でおもてなし）
- ・観光に特化した学校づくり

② 高価な価値付け

- ・ニセコ産のワインやオリーブオイルづくり
- ・6次産業で農産物の加工、お取り寄せ

③資源の循環

- ・風力発電、水力発電
- ・地熱ヒートポンプの活用
- ・薪ストーブの個人宅への普及

④その他

- ・テレワークで雇用創出
- ・アメダスニセコ版で天候の情報発信
- ・外国人のマーケティング

7. 全体を通じての意見・質疑

■北海道の断熱性能が高いというのは売りになる。新幹線ができれば地元の断熱やリフォーム業者が東京に日帰りを通うことができるようになる。新幹線で衰退している地域の事例があまりにも多く、新幹線が開通するとニセコ町も東京から日帰り圏になり、宿泊人数が減少する可能性は大きいですが、省エネなどの技術を持った地元企業を育てることが重要。

■薪ストーブユーザーが多いとの話だが、薪ストーブの業者もニセコ町になくても蘭越町、倶知安町くらいの範囲であれば、地元の人でもメンテナンスの面で薪ストーブにしてもいいという気持ちになる。

■食べ物の話が出たが、ニセコらしい料理は何か。「ニセコ」と聞いても、おいしいイメージはない。沖縄のやり方が参考になる。北海道も島だが、「島トウガラシ」「島らっきょう」など「島」をつけて売り出している。

■今日の参加者には子育て世代の女性がいなのが気になった。そのような人たちを取り込んでいくにはどうしたらいいか。

→九州のある町でおこなった講演では、みな子連れで講演を聞きに来ていた。子供に対して社会がいかに寛容になれるか。託児を設けるのもいいし、講演会自体でも講演者や聴衆が子供を受け入れる社会であれば参加しやすくなる。

■ニセコ町は地元の人、移住者、外国人の垣根があるように感じる。このような垣根をなくしてうまくいっている事例はないか。

→国際結婚が進んだり、社交場を経営する外国人が現れると変わる。国際結婚のパターンは日本人女性と外国人男性だが、実は日本に旅行に来る外国人女性はアジア系の男性が好み。ぜひ日本人男性にもっとがんばってもらって、日本人男性と外国人女性の国際結婚も進んだらいいと思う。

8. 本地域づくりセミナーで得られたこと

- 藻谷氏の講演からはニセコ町の人口のおかれている状況が特異であり、人口減少社会の中で恵まれた地域であることを知ることができた。
- また、国際収支からみて環境創造都市ニセコ町を実現していくには、エネルギーと食料が重要であり、普段エネルギーに支払っているものを少なくしたり（省エネや自然エネルギー）、地元から調達した食料や原料を使って作ったものをブランド化して地域を豊かにしている事例について学ぶことができた。
- ワークショップでは、藻谷氏の講演を踏まえてエネルギー自給率の向上、地域ブランド力の向上のほか、教育や人的資源、住居など暮らしやすいまちづくりの提案がなされた。
- 今後も豊かな環境を維持しながら環境創造都市ニセコに取り組んでいくために、いかに地域資源（自然エネルギーや農産物など食料、人的資源、住宅も含めて）を地域内で循環させるかを重視して、経済と環境の両立を図っていく。

以上