

研究ノート

地域付加価値創造分析と地域産業連関分析の 橋渡しに関する考察

川 島 啓

はじめに

ある事業によって地域にどの程度経済的利益が生まれるかを定量的に示すことは従来考えられてきたよりも難しい。それは、地域の定義が現実の商圈に基づくさまざまな産業の活動のまとまりとしてではなく、行政区分によって把握されるために統計データに実態の反映を難しくしていることに起因している。また、産業の生産活動そのものの記述においても、金銭的取引とは関係のない形で計上される統計データが多く存在し、地域内総生産の少なくない部分を占めるまでになっている。

川島（2022）では地域産業連関分析における理論的限界と統計データの問題について指摘したが、同様の問題は地域を分析の対象とする様々な手法に共通して存在する。本稿では、仮想的なメガソーラー事業を例題にして、地域付加価値創造分析と地域産業連関分析の接続を行い、新しい地域経済分析手法に対する考察を深めることを試みる。

1. 仮想的事業について

地域付加価値創造分析は元々、再生可能エネルギー利用がもたらす自治体へのメリットを評価するために、ドイツのエコロジー経済研究所（IÖW）が開発したIÖWモデルが最初である（Heinbach, et. al., 2014）。ドイツでは地方公共団体による公営の小規模地域配電会社が多く存在するため、再生可能エネルギーを導入するとエネルギーの地産地消が図れるというメリットがある。

我が国でも災害時には太陽光発電所から直接給電できるように外部コンセントユニットの設置や、発電電力量の一定割合を自家消費することを義務付けるなどの動きが広がっているが、地域に付加価値をもたらすようなエネルギーの地産地消とは言い難く、欧州と比べると再生可能エネルギー導入の効果に大きな違いが見られる。

しかしながら、2022年4月に固定価格買取制度（FIT）から卸売電力市場価格に連動したかたちでプレミアムを付けて電力の買い取りを実施するフィードインプレミアム（FIP）制度が導入されたことから、将来的にアグリゲーター^{注1）}を通じて仮想発電所（VPP）としての機能を地域の再生可

能エネルギーが果たすことが期待されている。地域にアグリゲーター企業を設立することでエネルギーの地産地消が実現することにもつながると考えられる。

本稿では、このような近年の政策変更を受けて事業環境が大きく変化したメガソーラー事業を題材に、仮想的な事業の財務情報に対して地域付加価値創造分析と地域産業連関分析の接続を試み、地域への付加価値の帰着を論じたい。

(1) メガソーラー事業の諸元

ここで、表1のような仮想的なメガソーラー事業がある地域で実施することを想定しよう。事業出力は10MWとし、総工費は16億8,000万円でFITによる入札価格を9.8円/kWhとし、交付期間20年を一応の事業計画年限としている。

表1 メガソーラーの事業想定

	諸 元	備 考
出力	10MW	敷地面積：10ha
事業計画年限	20年	FIT調達期間
調達価格	9.8円/kWh	2022年実績
総工費	16億8,000万円	建設単価：16.8万円/kW
自己資本	2 億5,200万円	自己資本比率：15%
出資額	5 億8,800万円	出資率：35%， 配当率：6.3%
融資額	8 億4,000万円	借入比率：50%， 金利：2 %

図1はメガソーラーの事業スキームを示したものである。ここで、グレーのボックスは地域におけるステークホルダーを表している。白のボックスは地域外のステークホルダーを表している。

発電事業者は地域に所在している特定目的会社（SPC）であり、自己資本による出資と事業の各種契約を束ねている。出資者は他者資本として出資を行う。金融機関はローン契約を結び、SPCに対して融資を行う。ここでは地域外の銀行だけではなく、地域金融機関も参加していることを想定している。地権者はSPCと土地賃貸契約を結び、賃料を得る。

建設工事請負事業者（EPC: Engineering Procurement Construction）は設計・申請から施工までを一括で請け負う。ここではEPCから地域の施工業者に工事の一部が発注されることを想定している。保険会社は設備に関する保険契約をSPCと結び、SPCから保険料を得る。維持管理請負事業者は発電が開始されたら除草や点検等の管理を請け負う。電気事業者はSPCと接続契約を交わし、発電が開始されたら全量買取の上で買取代金を固定価格で事業期間に渡って支払う。電気事業者が支払う買取代金の原資は全国の需要家が負担する再生可能エネルギー賦課金である。

事業による営業利益が確定したら、SPCは固定資産税および事業法人税を地方公共団体に支払い、法人税を国または地方公共団体に支払う。また、図1では示していないがSPCは最終的な純利益が

ら配当金支払や金利支払と元本返済を行う。

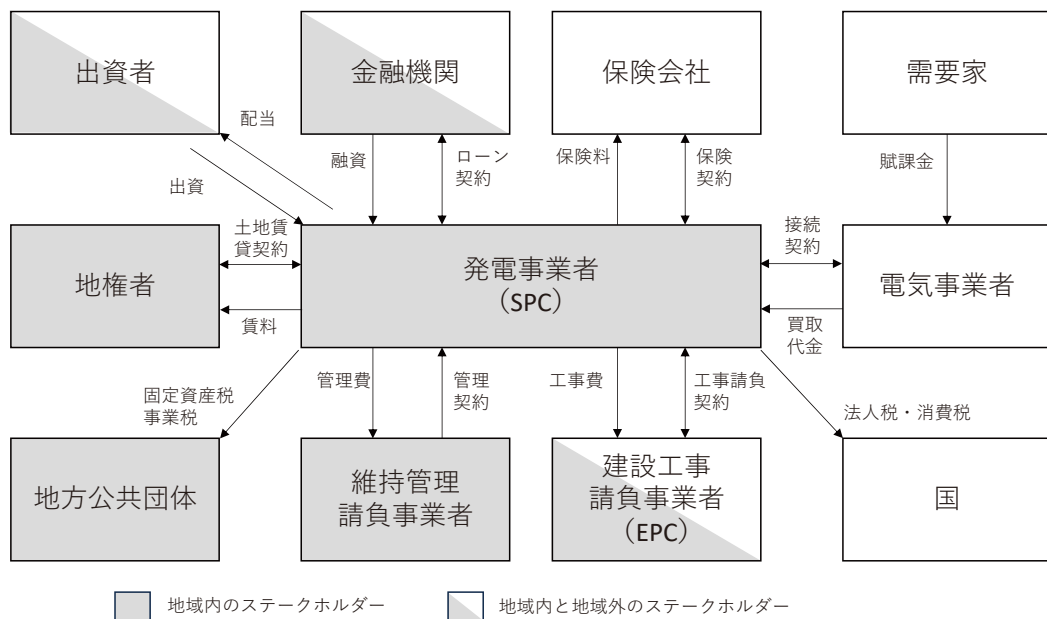


図1 メガソーラーの事業スキーム

（2）メガソーラー事業の損益計算書（P/L）

表2は仮想メガソーラー事業の資本費内訳を示したものである。資本費の構成は資源エネルギー庁（2022）を参考に、建設単価16.8万円/kWとして出力10MWから割り戻して計算している。

表2 メガソーラー事業の資本費内訳

		万円	備考
資本費	接続費	8,173	設備費
	土地造成費	4,193	
	設計費	1,421	
	工事費	49,746	
	その他機器	11,371	
	架台	14,213	
	パワコン	21,320	
	パネル	57,563	
合計		168,000	

これらの資本費に加え、運転時の費用構成を表3に示す。

表3 メガソーラー事業の運転時の費用

	万円	備考
運転費		
維持費	522	設備費用の0.5%
保険料	313	設備費用の0.3%
土地賃料	100	10万円/ha
減価償却費	5,223	20年固定
合計	6,159	

維持費は設備費用の0.5%で計算している。主に除草作業や点検作業の委託費となっている。保険料は設備費用の0.3%で計上している。土地賃料は北海道における郡部の原野など極めて安価な土地を賃貸する場合を想定して10万円/haとしている。また、減価償却費は設備を20年で償却することとし、定額法で求めている。

事業の20年平均の損益計算書を表4に示す。なお、FITの調達価格が税抜価格であるため、表4の損益計算書は税抜表示である。

表4 メガソーラー事業の損益計算書(20年平均)

	万円	備考
売上総利益		
売電収入	12,740	
販売費及び一般管理費		
維持費	522	
保険料	313	
土地賃料	100	
減価償却費	5,223	
固定資産税	425	評価額の1.4%, 20年平均
小計	6,584	
営業外費用		
支払利息	717	借入金利:2%
税引前当期利益	5,438	
法人税等		
事業税	162	売電収入の1.27%
法人税	1,224	法人税率:23.2%
税額控除	-245	法人税の最大20%
小計	1,141	
当期純利益	4,297	

（３）メガソーラー事業のキャッシュフロー表（CF）

表５にメガソーラー事業のキャッシュフロー総括表を示す。

表５ メガソーラー事業のキャッシュフロー総括表（20年合計値）

万円	
営業活動によるキャッシュフロー	
純利益	85,946
減価償却費	104,467
財務活動によるキャッシュフロー	
配当金支払	-74,088
借入金返済	-84,000
フリーキャッシュフロー	
	32,325
投資収益率(ROI)	
自己資本	128%
出資	126%

メガソーラー事業の事業主体であるSPCが得るフリーキャッシュフローは３億2,325万円となり、SPCの投資収益率は128%となる。一方、出資者の投資収益率は126%である。なお、ここでは簡単化のために割引現在価値は考慮していない。

以上が仮想的なメガソーラー事業の諸元となる。次節からは、このモデル事業を対象に地域付加価値創造分析と地域産業連関分析を試みる。

２．地域付加価値分析の適用

（１）地域参加率の設定

地域付加価値創造分析では、資金も含めて事業に対して地域資源がどれだけ活用されたかが重要な点になる。ここでは、図１の事業スキーム図で示した地域内と地域外のステークホルダーの具体的な参加比率を想定する。

a．出資比率

SPCの設立にあたっては、地域資本が100%出資することを想定している。一方で、一般出資者には、市民ファンドのような形で地域資本が50%出資していることを想定する。

b. 融資比率

借入金の融資には、地域の金融機関が参加した協調融資が行われることを想定し、その参加率を50%と想定する。

c. 地域内発注比率

EPCが施工する際、地域内企業への発注を行うものとする。モデル事業では表2の資本費のうち、土地造成費、工事費、架台の部分が地域内企業へ発注されるものとする。

(2) 付加価値率の想定

次に、地域内付加価値を算出するために費目毎の付加価値率を設定する。表6では各費目について建設部門分析用産業連関表ならびに北海道産業連関表から該当する産業部門の付加価値率を参照している。

表6 産業別付加価値率

費目	産業分類	付加価値率	備考
建設段階			
土地造成	土木	0.62	平成27年建設部門分析用産業連関表「K69土地造成」
工事費	建設	0.59	平成27年建設部門分析用産業連関表「K66電力施設建設」
架台	金属製品	0.44	平成27年北海道産業連関表「金属製品」
	コンクリート	0.52	平成27年北海道産業連関表「窯業・土石製品」
運用段階			
維持費	建設	0.47	平成27年建設部門分析用産業連関表「K70その他の土木」
	対事業所サービス	0.64	平成27年北海道産業連関表「対事業所サービス」
支払利息	金融・保険	0.73	平成27年北海道産業連関表「金融・保険」

(3) 分析結果

表7にモデル事業の地域付加価値創造分析による分析結果を示す。地域付加価値創造分析では、経済主体毎にどの程度地域付加価値が生み出されたのかが示される。事業の発注先である地域企業については、建設段階と運用段階(20年合計)で5億7,139万円の付加価値が発生している。また、地方公共団体には20年間で1億3,759万円の税収がもたらされる。地域内の事業主体と出資者(市民)には、6億9,369万円がフリーキャッシュフローや配当金が生じる。モデル事業が生み出した地域付加価値の合計は14億266万円になる。

これに対して、地域資本の投下額は事業者の自己資本と市民出資分、地域金融機関の融資分の合計9億6,600万円となる。地域資本がモデル事業で生み出した地域付加価値に対する収益率は145%と計算される。

このように、地域付加価値創造分析では損益計算書やキャッシュフロー表などの財務情報をベースに事業の地域経済への貢献を評価することが可能となっている。

表7 モデル事業の地域付加価値創造分析の結果

	万円	備考
地域企業の付加価値		
建設段階		
土地造成費	2,587	
工事費	29,450	
架台	6,822	金属製品の割合:50%
運用段階(20年計)		
維持費	5,808	建設の割合:50%
土地賃料	2,000	全額付加価値として
支払利息	10,471	
小計(a)	57,139	
税収		
固定資産税	8,506	
事業税	3,236	
地方法人税	2,017	法人税の10.3%
小計(b)	13,759	
事業主体		
フリーキャッシュフロー	32,325	営業余剰として
配当金受取(市民分)	37,044	財産所得として
小計(c)	69,369	
地域付加価値合計(d)	140,266	(a)+(b)+(c)
地域資本投下額(e)	96,600	
地域資本投資収益率	145%	(d)/(e)

3. 地域産業連関分析の適用

地域付加価値創造分析が事業主体と発注先までの付加価値を求めるのに対して、地域産業連関分析では発注先のサプライチェーンを含めた経済波及効果を計測することが可能である。より具体的には、税収や事業主体の収入の他に、建設段階や運用段階における地域内企業への発注がもたらす経済効果を計算し、その付加価値誘発額を求めればモデル事業の地域全体の付加価値がどれだけ生み出されたのかが定量化できる。

使用する産業連関表は平成27年北海道産業連関表と平成27年建設部門分析用産業連関表である。産業連関表の投入係数から部門別投入額を得るとともに、それを地域内最終需要の増加分（＝直接

効果) とみなして非競争輸入型のレオンチェフ逆行列 $[\mathbf{I} - (\mathbf{I} - \hat{\mathbf{m}})\mathbf{A}]^{-1}$ を用いて経済効果を計算する。

なお、分析では所得乗数を用いた二次効果の計算は実施していない。これは地域付加価値創造分析においても所得増加から消費を行うまでの経済主体の行動を分析の対象としてないからである。

図2は地域内の受注企業が調達すること (= 地域内直接効果) によって地域にもたらす経済効果と付加価値誘発額の計算結果を示したものである。

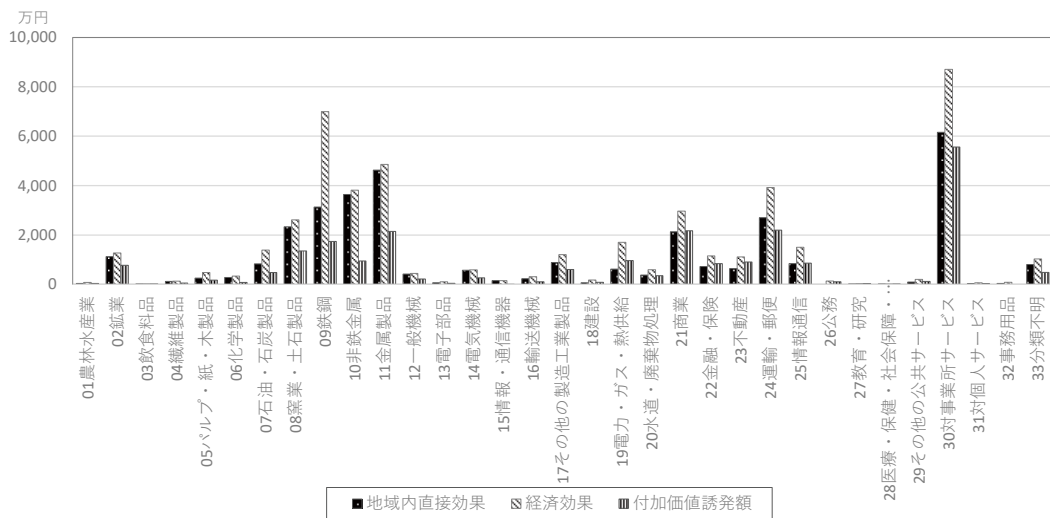


図2 地域産業連関分析の結果

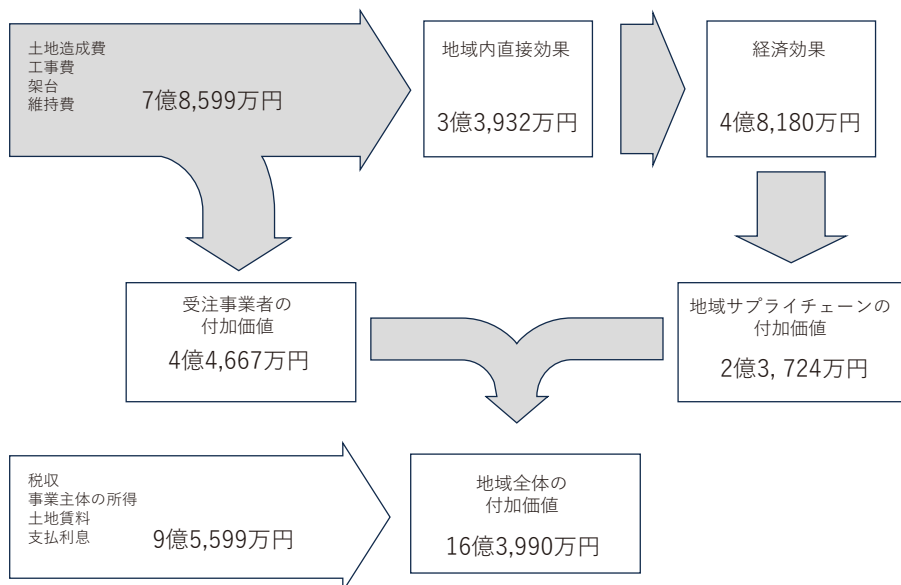


図3 地域付加価値創造分析と地域産業連関分析の結合

図2からは、「09鉄鋼」、「19電力・ガス・熱供給」、「30対事業所サービス」など、直接効果を大きく上回る経済効果を持つ部門があることが分かる。道内企業のサプライチェーンを通じた取引の累積がこのような経済効果をもたらしている。

図3は図2で求めた直接効果、経済効果、付加価値誘発額が地域付加価値創造分析の結果とどのように関連しているかをまとめたものである。損益計算書(P/L)の販売費及び一般管理費に含まれる費目のうち、地域内企業へ発注される金額が着目点となる。地域付加価値創造分析では受注する地域内企業の付加価値を扱い、地域産業連関分析では受注する企業の中間投入(=受注額マイナス付加価値額)を扱う。

地域産業連関分析から得られた地域のサプライチェーンの付加価値(付加価値誘発額)をベースとなった地域付加価値創造分析の地域付加価値に加えることで、モデル事業がもたらす地域全体の付加価値を計算することが可能となる。

4. 考察

本稿で示したメガソーラーのモデル事業では仮想的事業の諸元や事業スキームから損益計算書とキャッシュフロー表を計算し、そのデータを元に分析を試みた。地域付加価値創造分析が明らかにしているものは、事業によって関係するステークホルダーのうち地域に付加価値としてどれだけ帰着するか、ということである。

このような分析の視座は、事業評価というよりは政策評価の枠組みになる。それは、「地域」という現実の経済取引では考慮されることのないシステム境界を用いて投資収益率を求めているからである。本来であれば、表5に示した投資収益率のように、資金の提供元が独自に活用すべき情報として投資収益率(ROI)などの分析結果が提示される。現実の経済では、仮に事業全体として収益性があったとしても出資者の期待収益率を上回らなければ投資は実現しない。つまり、投資の効率性よりも重視される事業評価ではなく、事業全体が有効かどうか(個別の経済主体にとって効率かどうかは関係なく)のみが問われていることになる。

例えば、再生可能エネルギーの普及を目指している地方公共団体が何かしらの戦略や施策を展開している場合、その戦略ないしは政策の有効性を示すことが重要となる。地域付加価値とは有効性を定量的に示す一つのツールである。そうであるならば、事業のステークホルダーだけでなく、地域全体にどれだけの間接的な恩恵があるかを示す方が政策の有効性を訴求するためには望ましいことになる。

他方で、既存の産業連関分析はHeinbach, et. al. (2014) が指摘するように、精度の問題があり、事業投資による経済効果を現実的なレベルで地域に帰属させることが難しいという欠点がある。本稿では、地域付加価値創造分析の結果に対して整合的な形で地域産業連関分析による計算結果を結合させるというアプローチをとった。このような事業評価の方法は初めての試みであると思われる。

こうした分析を可能にするためには、事業スキーム図、損益計算書、キャッシュフロー表など詳細な事業の情報が不可欠となる。逆説的には、地域住民に対して事業の有効性を説明するのであれば、事業評価をきちんとした上でその情報を元に経済効果を示すことが求められると考えるべきである。なぜならば、事業そのものが採算性を有していなければ、そもそも多様なステークホルダーの参加を促せないからであり、その上で事業から各ステークホルダーがどの程度の収益を得るのかを明らかにすることで地域資本参加の機会の広がりも期待できることになるからである。

本稿で開発した分析手法には現状ではいくつかの不備があると考えている。まず、割引現在価値での評価を簡素化しているため、物価上昇や金利変動など事業の外部環境の変化に対するリスク感度分析ができないことである。特に、運用段階において20年の長期に渡る地域付加価値を計算するのであれば、こうした点は早急に改善する必要がある。

また、地域産業連関分析における自家消費や帰属家賃などのいわゆる「みなし費用」などの精査も必要である。その上で、地域サプライチェーンへの経済効果がもたらす税収効果なども取り込むべきであろう。

さらに、モデル事業であるメガソーラー特有の問題であるが、FITが終了した後の事業計画を考慮していない点がある。事業期間20年で完全に終了するのであれば、廃棄と原状回復費用を積み立てて最終期に清算することを盛り込まなければならないが、パネル自体は25年～30年使用可能なため、更新投資をした上で事業期間を延長し、FPIなどによる別の売電方法を取ることが想定できる。このように、事業スキームのシナリオ変更についても対応できるようにすれば、設備投資型事業においてオペレーティング・リース^{注2)}の仕組みを活用できるような事業計画なども扱うことが可能となる。

これらの改良点は残されているものの、本稿で開発した新しい地域付加価値分析手法は「地域にとって事業の効果とは何か？」を多面的に分析する可能性を示していると考えられる。今後も同手法の改良を重ねていく所存である。

文末中

注1) 発電事業者に代わり、需要と供給バランスを調整する役割を担う組織。

注2) 設備機械などのリース期間満了時の残存価値が高い場合、予め物件価格から残存価値を引いた上でリース料金を下げて導入促進を図る手法。当該設備のセカンドマーケットが存在する場合や、事業期間を超えても収益性がある場合などに適用される。

参考文献

- ・Heinbach, K., Aretz, A., Hirschl, B., Prah, A., & Salecki, S. (2014). Renewable energies and their impact on local value added and employment. *Energy, Sustainability and Society*, 4 (1), 1.
- ・川島 啓. (2022). 地域にお金が残るのか? : 地域産業連関分析における実務の問題に関する考察. *地域分析研究* vol.31. pp. 1-14.
- ・資源エネルギー庁 (2022). 太陽光発電について. 調達価格等算定委員会第82回資料.

地域調査研究

釧路市橋南西部地区および美原地区における 都市環境と人々の実践

北島 義和・足立 嗣人・伊藤 由也・大高 隆生・小川 輝・木村 佳雅
佐々木ののか・瀧谷 崇斗・藤田 千花・上森 杏太・森口 雄貴・山田 毅

1 はじめに

釧路という都市は、その歴史は決して長くないものの、様々な相貌を有している。本稿では、明治初期に海岸部に開かれた市街地である橋南西部地区と、昭和後期に湿原脇に造成されたニュータウンである美原地区という2つの対照的な地域を取り上げて、そこにおける特徴的な都市環境とそれをめぐる人々の実践について調査した結果を報告する。なお、調査期間は2022年10月から2023年1月である。

2 橋南西部地区における歴史的建造物

橋南西部地区は釧路で最初にできた市街地であるため、現在でも20世紀初頭の古い建物がいくつか残されている。本節では、このうち「米町ふるさと館」と「洲崎町なつかし館『蔵』」という2つの歴史的建造物を取り上げ、文書資料や関係者8名からの聞き取りに基づいて、それぞれの建物が現在までどのような形で管理されてきたのかについてまとめる。

2-1 米町ふるさと館

米町ふるさと館（以下：ふるさと館）は、1900年に海産物商の渡辺虎蔵氏が店舗兼邸宅として建てた、釧路市最古の木造建築である。建物は戦後、田村桂次氏に寄贈され、田村邸として利用されてきた。その後、昭和末期に米町土地区画整備事業の際に解体の危機に遭うが、所有者から建物を市に寄贈するという話があり、1989年のふるさと創生資金を使って移転改築を行い、ふるさと館として開館した。開館当時のふるさと館には喫茶室が設けられ、ピーク時の1991年には約9,700人が訪れた。

1989年から1993年までふるさと館の管理業務は、釧路振興公社が行っていた。その後、1994年からは釧路市観光課（現：観光振興室）に移管になり、管理業務は釧路観光協会が行った。2005年には観光客動態の変化から「釧路市米町ふるさと館条例」が制定され、公の施設として取り扱われることとなり、翌年から2011年までは釧路市観光協会が指定管理業務を行った。この当時は、開館時間が午前9時半から午後5時まで、休館日は年末年始の6日間と祝日を除く毎週月曜日であり、年

間を通して開館していた。

しかし、2012年に来館者の減少などの理由から、市はふるさと館条例と指定管理制度を廃止し、建物の保存を目的とする「行政財産」という位置づけで、釧路市シルバー人材センターに業務委託を行うことにした。この制度変更に伴ってふるさと館にあった喫茶室が廃止され、翌年には開館時期が5月から9月に短縮された。この体制で、2020年まではシルバー人材センターのボランティアによる展示解説が行われた。この間、2016年と2017年には、地域住民による即席の団体「ふるさと館を考える会」と釧路公立大学の学生が、市に依頼して12/31～1/2の3日間、臨時でふるさと館を開館し、来館者に甘酒やお茶を振る舞った。また、市民団体「くしろ元町青年団」によってふるさと館にのほりも寄付された。くしろ元町青年団は、フットパスガイドマップのスポットにふるさと館を含めるなどの周知活動も行っている。

2021年度に釧路市は、展示解説と運営管理を一括した業務委託の公募型プロポーザルを行い、最優秀提案事業者であった市民団体「クスロ」が市から委託を受け、2021年の5月から10月にかけて管理・運営業務を担った。この契約は、活動拠点を探していたクスロとふるさと館の管理者を探していた行政のお互いのニーズがあった形だった。クスロはふるさと館自体を情報発信するとともに、ふるさと館で観光案内サービスを行うことで、ふるさと館を中心に釧路の観光を推進していくという運営計画を立てた。具体的には、管理業務として館内の清掃、来館者への説明案内を行いながら、鉛筆作りや障子張りのワークショップ、釧路エリアの野菜等を販売する青空商店も行った。また、SNSでの広報活動に力を入れ、写真の撮り方を工夫するなどして民間視点でのSNS運営を心掛けた。さらに、クスロは案内業務を始めるに当たって市から簡易的なマニュアルをもらったが、それだけでは不十分と判断して、博物館や図書館に足を運んで情報を仕入れ、来館者に対して様々な説明ができるようにした。また、自分たちで情報を仕入れるだけでなく、地域住民や来館者からも歴史を教わることで知識を深めていった。

しかし、ふるさと館の運営には様々な困難があった。例えば、市にふるさと館のコンセプトや目標来館者数に対する質問を投げかけても、特に定めていないと言われたという。クスロとしては、市の建物である以上、市にコンセプトを定めてもらいそれに沿って活動を行いたかったが、それがわからず、また自分たちでもそれをなかなか示せなかったという。また、設備的な問題もあった。活動拠点を求めているクスロは、Wi-Fiの通りが悪いことや建物の傷みに苦労した。しかし、市はふるさと館に予算を割けなくなっており、問題は解消されなかった。

こういった理由などから、クスロは2022年以降の管理は難しい旨の連絡を市に行い、現在では市直営管理の下、再びシルバー人材センターへの委託が行われている。シルバー人材センターの業務内容は主に館内の清掃や庭木の剪定、来館者への案内であるが、建物に壊れたところが見つければ可能な範囲で修復活動なども行っている。現在は4人の方が業務を担当しており、基本的に1日1人のシフト制で、日誌を通じて「館内のここが汚れていたからきれいにした」といった情報交換を互に行っている。また、来館者への案内や説明はふるさと館のことだけにとどまらず、米町や釧路市の歴史なども説明している。このような来館者との交流は、担当者の方々のやり甲斐に繋がっ

ている。担当者の方々は米町出身ではないため、館内の案内業務を開始するに当たって釧路市や米町の歴史を勉強したが、その内容を来館者に話すと来館者からも釧路やそのほかの土地に関する歴史の話を聞け、勉強になるそう。なお、米町の町内会が会合の場として定期的に使ったり、地域住民がおしゃべりや散歩の休憩に訪れたりしているため、来館者の約半数は近隣住民や釧路市民だという。

しかし、シルバー人材センターの業務にも困難がある。管理や修繕が必要な箇所について市に相談しても予算を割いてもらえず、庭木の剪定や障子の張替えは、担当者の方々の自費や自前の道具の持ち込みで行われている。そのため、大掛かりな改修などは行えず、管理をしながらも建物が傷んでいく様子が目に見えてわかるという。

2-2 洲崎町なつかし館「蔵」

洲崎町なつかし館「蔵」は、もともとは1912年に佐々木米太郎商店の蔵として建てられたものである。この蔵を2003年に市民団体「洲崎町なつかし館『蔵』を再生させる会」（以下：再生させる会）会長の中野吉次氏が購入し、会員が中心となって修繕を行った。そして、2004年からは、5～9月の日曜日に一般開放を行い、蔵の中から発見された看板や中野氏が個人的に集めていた昔の品々を館内で展示していた。

再生させる会は、釧路市北大通周辺の歴史について調査している「真砂町クラブ」のメンバーが中心となって結成された団体である。真砂町クラブは2001年頃に市民講座の受講者を中心に発足し、昔の地図をもって釧路市を歩く活動などを行っていたそうである。再生させる会は、蔵を購入した中野氏や、事務局長を務めた木村浩章氏の、「市民の力で蔵を再生したい」という思いのもと設立され、中野氏の左官職人としてのノウハウを活かし、メンバー丸となって土蔵の修繕活動に取り組んだ。また、昔の建物や歴史に興味のある人、ボランティア活動を行いたい人なども、会のメンバーとして加わった。

再生させる会は、蔵の一般開放のほかにも、毎年8月7日の七夕付近の日に、小学生対象の「むかしのくらし 昔遊び体験会」を開催し、昔の暮らしを伝える体験として炭火アイロンや手回し式洗濯機など現在の一般家庭では使われていない道具を実演で紹介したり、昔の遊びとしてパッチや竹馬などを行ったりした。また、脱穀機を購入し、蔵の前で実演体験などを行った。これに加えて、当時フィッシャーマンズワーフMOOで行われていたまなとピアへの参加など、蔵以外の場所で行った活動もある。2008年には、国際交流センターで「昭和の暮らし大公開展」というタイトルで大規模な展示を行った。2010年には会の発足当初から継続的に行われてきた蔵の修復が完了し、記念樹の植樹が行われた。そして、2013年には蔵の再生が完了して当初の目的が果たされ、会員の高齢化も進んでいるということで、会の活動停止と、活動をまとめた記念誌の発行が決議された。

なお、再生させる会は活動に際して企業や市に協力を要請するようなことは特になかったそうだ。活動資金は基本的に会費で賄われ、必要に応じて市に補助金を申請していた。国際交流センターで行われた展示の際には補助金100万円を含め、全部で300万円ほどの資金がかかったとのこと

だが、スポンサーなどを付けずにあえて市民だけの力で会の活動を行ったという。

2-3 小括

これら2つの歴史的建造物の管理の経過から分かることは、建物の保存や活用に熱心な地域住民はいるものの、活動する人々が限られており、そのほかの住民の関わりが薄いということだ。利用者として施設を訪れる住民や一時的にボランティア活動に参加する住民はいるが、継続的に地域住民が保存や活用にかかわっているとは言えない。また、ふるさと館の来館者のアンケートや直接話された感想などからは、釧路市民や観光客の中には歴史的建造物に関心があったり、これからも残してほしいと考えたりしている人も多いことがわかっている。よって、これらの歴史的建造物の管理のために今後必要な要素は、継続的に多様な人々が関われる仕組みではないだろうか。

3 橋南西部地区における寺社

橋南西部地区は釧路の中でも道外の人々による大規模な入植が最初になされた地域であるため、様々な寺社や教会が集中して所在するという特徴を有している。本節では、このうち主要な寺社7つを取り上げ、文書資料や関係者7名からの聞き取りに基づいて、それぞれの寺社の運営体制や地域との向き合い方についてまとめる。

3-1 巖島神社

巖島神社は1805年に旧真砂町高台に神殿が造営され、1891年に現在地に本殿が造営された。神職は、宮司と権禰宜がいる。現在は、新釧路川以东の釧路市・釧路町が、主な氏子区域である。氏子組織である総代会は、氏子の代表である氏子総代によって構成され、多くの年中行事に参加する。巖島神社の主な年中行事としては、1月の歳旦祭やどんど焼き、3月の人形供養祭、6月の写真焼納祭、7月の夏季例大祭、9月の重陽の節句・健康祈願祭、春と秋の例大祭などがある。また、氏子組織とは別に神社と関わる組織もある。例大祭の運営を担う有志による「壺之宮会」、各行事の準備運営を行う「弁天会」、例大祭の神輿担ぎの中心で当日の神輿渡御を仕切る「釧路樹会」などだ。

続いて、巖島神社の地域との向き合い方の特徴を説明する。特徴の1つ目は、新しい年中行事やイベントを行っていることである。人形供養祭や写真焼納祭は、地域の人々の需要に応えるために始まった。重陽の節句・健康祈願祭では人々の要望に応えるべく円空仏という巖島神社にある仏像の公開を行っている。それ以外にもバイオリンコンサートやフォトコンテストなど、地域の人々向けの行事も行っている。特徴の2つ目は、神社のことを広く知ってもらうための情報発信や工夫をしていることである。例えば、巖島神社に祀られている弁天さまの御朱印のデザインを毎月変え、それをインスタグラムに投稿している。これらの特徴の背景にある思いについて、神社の権禰宜は、「昔は公民館ってところはなかったから、みんな神社で…集まって何か喋ったり、みたいところが神社の役割。そういう意味合いが、やっぱり今も続いていくべきだと思っていて。…まずは神社に足が向くきっかけになるようなことを、どんどんやっていかなきゃなって思ってるんですね」と

語っていた。

3-2 聞名寺

聞名寺は1880年に寺号公称した、浄土真宗東本願寺派の寺である。住職のほか、僧侶が数名いる。檀家は釧路市内を中心に分布している。檀家組織としては、総代と呼ばれる檀家の代表による総代会があり、寺の運営や方針等を決めている。他には、婦人会や世話方と呼ばれる組織があり、寺の行事が行われる時に手伝いをする。他の寺とも共通する年中行事としては、1月の元旦に1年の最初のお参り、修正会を行う。3月と9月の彼岸には、僧侶が寺の納骨堂で、経をあげる。4月には、8日頃に釧路の寺院で組織されている仏教会で、釈迦の誕生日を祝う花まつりを行う。8月には、檀家の家に訪問して、お盆参りをする。寺の納骨堂でも経をあげている。12月は、31日の深夜12時から除夜の鐘を鳴らす。寺独自には10月に報恩講という、開祖である親鸞聖人の命日のお参りを行う。浄土真宗では、念仏を広めた親鸞聖人を敬うため、この報恩講が一番重要な行事である。

続いて、聞名寺の地域との向き合い方の特徴である。特徴の1つ目は、昔から続けられてきた伝統を守ることを大切にしていることである。住職は「寺にとって一番大変なことは伝統を守ること」と語っていた。その理由は、宗派の教義の解釈や、儀式作法のやり方、地域との関わり方などが、時代によって変化する中で、寺として重要なものを取捨選択して残していかなければならないからだそう。特徴の2つ目は、人と人とのつながり、人と寺とのつながりを大事にしていることである。毎月お参りで会う人、1年に1回だけ会う人、何年かに1度しか会えない人など、様々なかたちで出会う人とのつながりを大事にしたいと考えているそうである。

3-3 大成寺

大成寺は1884年に寺号公称した、浄土宗の寺である。住職のほか複数の僧侶がいる。檀家組織としては、総代会が年に1回の会議や、何か大きなことをやる時に集まる。婦人会は檀家の女性によって組織され、コロナ禍以前は年中行事の中で配膳などを行っていたが、最近はサークルのようなものになり、月に1回集まっているそうである。大成寺の特徴的な年中行事としては、2月の節分会に豆まき（菓子まき）を行っている。10月の十夜会では、阿弥陀が仏になった日を祝って法要をするほか、前夜祭である「おたいや法要」も行っている。12月の仏名会は寺の大掃除を行う行事で、檀家が応接間などの掃除を行い、僧侶は仏具などの手入れをする。

続いて、大成寺の地域との向き合い方の特徴である。1つ目の特徴は、檀家以外も含めた地域の人々が寺に来る機会を多く設けているということである。例えば、節分会などには檀家以外の人も多く参加するほか、それ以外の行事についても、住職は誰でも来てよいという姿勢を持っている。また、大成寺では「元町てらこや」を毎週土曜日に行っており、周辺地域の子供と大学生や大人が触れ合う機会が作られている。2つ目の特徴は、寺が地域の人々に開かれているということである。例えば、2か月に1回行われる地域食堂である「おてら食堂」は、しばしば大成寺がその会場となっている。さらに、町内会のイベントなどの際にも寺を会場として貸し出している。これらの背景に

あるのは、住職の「自分にできることはしたい」という思いである。住職の意識の中では檀家と檀家以外という区別はないようで、「自分が今できることに対して、求められたことに対して、応えてみたいと感じ」と語っていた。

3-4 法華寺

法華寺は1880年に寺号公称した日蓮宗の寺で、住職のほか複数の僧侶がいる。檀家は、釧路市内を中心に分布している。檀家組織としては、総代会が後見人的な役割をしている。世話人会は、檀家の男性の組織で、寺内の掃除や行事の手伝いをする。婦人会は、日蓮聖人が亡くなった10月13日にちなんで毎月13日に集まる十三日講のメンバーで、寺内の清掃や行事の手伝いをする。主な年中行事としては、2月16日の日蓮聖人誕生会、4月の日蓮聖人が立宗宣言した日に行う立教開宗会、5月の日蓮上人が伊豆に流罪になった日に行う伊豆法難会、10月の日蓮上人の入滅の日のお会式など、日蓮聖人に関する行事が多い。

続いて、法華寺の地域との向き合い方の特徴である。1つ目は、檀家とのコミュニケーションを大切にしていることである。住職は、檀家まわりの折に彼らの思いを聴くことで、日頃の悩みや迷いの解決につなげたいと考えている。長いときには、1軒で2～3時間を要することもあるそうで、住職は「それぞれのお家で、やっぱり悩み・苦しみは人によってそれぞれ違うから。…聴くことによって人ってというのはね、答えを見つけるんですよ、不思議と」と語っていた。2つ目は、地域との社会的な関わりを進めようとしていることである。例えば、子供向けの修養道場「僧風林」を札幌や釧路で開設している。ここでは子供たちが経を読んだり、日蓮聖人やお釈迦様の話を聞いたり、書道をしたりする。住職は、「社会的な交わりってというのは大切にしていかなないと、寺というのは機能していかなくなると思うんです」と語っていた。

3-5 定光寺

定光寺は1884年に寺号公称した曹洞宗の寺で、住職のほか副住職、役寮、修行僧など僧侶が複数名いる。檀家は、釧路市内を中心に分布している。寺には、僧侶を養育する定光寺専門僧堂という教育機関が併設されている。檀家組織としては、総代会が毎年1月に開催される。婦人会は毎月18日に例会があるほか、10月の報恩会で檀家に振る舞う食事を作る。また、護持会があり、その会費は寺の維持のために使われる。

定光寺の地域との向き合い方の特徴の1つ目は、1年を通して様々な行事に力を入れているところである。例えば、節分の豆まきでは、殻付き落花生だけでなく、チョコレートやお菓子なども撒く。9月7、8日に行われる三尊天大祭では、演芸会や売店があり、檀家だけでなく一般の人も含めて300人ほど参加する。年末年始には、参拝者に干支の飾り物やお守り、一日一訓カレンダーなどの縁起物を配る。これらの行事の背景には、「地域の人々が生きていくための楽しみにしてほしい、元気になってほしい」という住職の思いがある。特徴の2つ目は、活動の継続を大切にしているということである。定光寺では、先ほどの地域の人々に向けた行事ほか、宗教的な行事も行っ

ているが、これらについて住職は、無理せず地道に、今のままの活動範囲を保つことが良いと考えている。また、テレビやラジオなどでのPR活動はせず、「知る人ぞ知るでよい」というスタンスを取っている。

3-6 本行寺

本行寺は、1898年に寺号公称した浄土真宗西本願寺派の寺で、住職のほか僧侶が複数人いる。檀家は、釧路市内を中心に分布している。檀家組織としては、まず総代会が年に1回の会議を行う。聞信徒会は、寺に頻繁に来る檀家で構成されており、主に寺の法要や行事の手伝いをする。仏教青年会は20～40歳の檀家で構成されており、主に子供に向けた行事の手伝いをする。仏教壮年会は、40～60歳の檀家で構成されており、主に寺の境内の掃除や行事の手伝いをする。仏教婦人会は、女性だけで構成されており、行事の際に食事の準備などをする。

続いて、本行寺の地域との向き合い方である。特徴の1つ目は、檀家以外も含めた地域の人々を対象にしたイベントを積極的に行っていることである。例えば、本行寺では「恋活」というイベントを4年前から開催している。このイベントには2つの目的があり、1つは寺に若い人を集めるため、もう1つは、仏教青年会の若い会員を増やすためである。また、「子供の集い」というイベントも行っている。毎年夏に開催されていて、例年約100人の子供が寺に泊まり、バーベキューや花火をする大きなイベントである。もともと檀家の子どもや孫が対象だったそうであるが、現在では檀家以外も含めた釧路市内の子どもたちを募集している。特徴の2つ目は、新聞などを用いて情報発信を積極的に行っていることである。これについて住職は、「寺さんを身近に感じてほしいという思いがあるので。…積極的に寺のほうから出ていくと。あと、みんなに来てほしいっていうような、そういう風な開かれた場所を目指してやっている」と語っていた。特徴の3つ目は、本堂の文化財登録に向けて動いていることである。本行寺の本堂は、2025年に100年を迎える歴史的価値のある建物で、住職にはこれを観光名所の1つとして地域を盛り上げたいという思いがある。

3-7 西端寺

西端寺は、1899年に寺号公称した高野山真言宗の寺で、住職のほか複数の僧侶がいる。檀家は釧路市内を中心に分布している。檀家組織としては、総代会が組織されており、年に1回の会議のほか、何か大きな事業をやる際には臨時に集まる。世話人は行事などの手伝いをし、護持会費の集計なども行う。婦人会は昔あったが、今はない。その代わり現在では住職の母親が有志の集まりを作っている。特徴的な年中行事としては、「山かけ」と呼ばれる、春採や阿寒にある地蔵へのお参りがある。これは檀家とともに現地に設置された地蔵を巡るというもので、春採33観音を年2回、阿寒88か所を年1回巡礼している。

続いて、西端寺の地域との向き合い方の特徴である。特徴の1つ目は、檀家との対話を大切にしていることである。その背景には、「現代では仏の知恵や昔から守られてきたものでも、自身が理解できないことは必要ないと思う人が増えてきている」という住職の懸念があり、檀家まわりの

際に行事や年忌について書いた配布物を渡すようにしている。2つ目の特徴は、仏教会の行事や他の団体からの頼みなど、檀家以外の外部からの要請はできる限り断らないようにしていることである。その背景には、露出を増やすことで仏教が人々にとって縁遠いものにならないこと、仏教から人心が離れないことが重要だという住職の考えがある。

3-8 小括

上記のように、7寺社の地域との向き合い方やその範囲は、それぞれに異なっている。ちなみに、これらの寺社同士が互いにどう向き合っているのかというと、神社と寺の間には組織的なつながりはなく、個人的かつ個別的な関係性のみがある（例えば、厳島神社が例大祭の際に法華寺の駐車場を借りているなど）。他方で、寺の間には「共和会」と呼ばれる組織的なつながりが存在している。共和会は、釧路ができた当初からあった寺の集まりで、上記の6ヶ寺と寿町の鮮明寺を合わせた7ヶ寺で構成されている。ただ、この共和会は何か行事があるわけではなく、冠婚葬祭の時に互いに呼び合う程度であるため、実質というより意識上でのつながりとなっている。

4 美原地区における買い物施設

美原地区では1977年に市営住宅と個人住宅で入居が開始された。当時の美原地区は原野の中に孤立したような状態であったため、そこで暮らし始めた人々にとって買い物施設は重要な位置づけにあった。本節では、造成初期から現在に至るまでの約45年にわたる美原地区の買い物施設の歴史を、文書資料や古参住民6名からの聞き取りに基づいて、①公設市場の時代、②スーパーの時代、③スーパーがなくなった時代、という3つの時代に分けながらまとめる。

4-1 公設市場の時代

美原公設小売市場（以下：公設市場）は、地区の住環境を高めるために釧路市が1979年に地区の中核商業施設として美原の中央商店街内に開設した。公設市場ができた当初は建物内に14店舗が入っており、八百屋、肉屋、魚屋は2店舗ずつ入っていた。また、店ごとに店主がいて、対面販売する形態だった。

開設当初の公設市場では生活用品、食料品が何でも揃ったそうで、多くの買い物客が訪れ、賑わいがあった。当時の美原地区は現在よりも人口が多く、子どももたくさんいたため、ある住民は「みなさん小学校の運動会となると、お弁当作りやら子どもさんの好きなものやら買われるので、それはそれは賑やかになりました」と語っていた。そして、そのような公設市場の状況は、「ついでの買い物」という形で中央商店街の他の店にも波及効果をもたらしていた。

また、公設市場は物を買うだけでなく、人々の社交の場でもあった。公設市場では知り合いと会う機会も多いほか、トイレトペーパーを安売りする日などは長い列ができ、並んだ人同士で「どこに住んでるの?」といった会話がなされたという。さらに、客と店主の交流もあったようで、ある住民は「肉屋さんだったら『今日すき焼きかい?』っていうふうに言われて、『すき焼きならこっ

ちの肉買え』だとか『こっちの方がうまいんだからこっち買ってけ』とかっていう、そういう親しみのある店とお客の交流はあったわね」と語っていた。

その後、2000年に公設市場の核店舗として「雷さとう」が出店し、2001年には公設市場前の駐車場にある並木が撤去されて、駐車場の拡張が行われた。しかし、その頃には美原地区周辺の開発が進み、近隣地区に大型店やスーパーができて客足も落ちてきていたため、2009年12月に市は公設市場を閉鎖した。これをめぐっては新たな買い物施設を求める住民運動が起こったものの、結局市は公設市場跡地を民間に売却した。

4-2 スーパーの時代

2011年5月に、もともと美原の中央商店街で営業していた「スーパー太郎」が公設市場跡地に移転し、営業を開始した。その後、スーパー太郎は2016年に閉店し、入れ替わりに同じ場所でスーパー「あいちょう」が営業を開始した。

しかし、先述のようにこの時期には美原地区の周辺に大型店やスーパーが増えていたため、車を持つ住民はこれら地区内のスーパーや中央商店街そのものに行き物に行く機会は多くなかった。美原のスーパーの客足が少なかった背景には、品数や品質の問題があった。ある住民によれば、「品質が落ちてきて、中の下くらいになって」、さらに「ほとんど品目が1品に1目みたいな形で、選べなくなってきた」という。また、生鮮食品の鮮度も良くなかったという。

これに加えて、かつての公設市場の頃と比べると店主や店員との交流が少ない状況にさみしさを感じる住民もいた。例えば、ある住民は「味気ない。なんか買い物してもね、対面で買い物できないっていうのはね、なんかさみしい」と語っていた。ただ、車を持たない住民にとっては、地区内にあるこれらのスーパーは生活の支えになっていた。しかし、2022年2月、あいちょうは新型コロナウイルスの影響などにより客足が減ったことで閉店した。

4-3 スーパーがなくなった時代

あいちょう閉店後は新たに入ってくるスーパーがなく、美原地区から初めて生鮮食料品店がなくなる事態となった。これを受けて、地区の自治組織である美原地区連絡協議会が市と土地の所有者にスーパー存続の要請をした。さらに地域住民を中心とした「美原に生鮮食料品店を求める会」による署名運動も行われた。その結果、2022年6月に市は東部漁協に委託して、毎月1～2回、土曜日に鮮魚を販売する「美原青空マーケット」が開催されるようになった。

地区からスーパーがなくなったことを受けて、話をうかがった住民の方々が求めているのは、食料品店の復活と中央商店街の活性化だった。まず食料品店の復活については、車を持たない人が生活に困難を感じていたからである。例えば、車を運転しないある高齢住民は、周辺のスーパーに歩いて買い物に行くのが大変だそうで、「しょっちゅう途中ちょっと立ち止まって、大きく息して『よし、今もうちょっとだな』と思う」と語っていた。また、自身は車を持っていたとしても、そのように困っている人があることを知っているために、食料品店の必要性を感じている住民もいた。なお、店の

種類としては多様な商品がある小規模な店舗が求められていた。例えば、ある住民は「年寄りだから、コンビニにあるね、おかず百円とかそういうのでもね、置いてくれればいいのかなと思ったりしてます」と話し、また別の住民は「団地の入居者数も減少していて、(美原の住民は)購買力そんなにないと思う」と語り、大型スーパーが来ても売上が厳しく経営が続かないのではないかと懸念していた。

次に中央商店街の活性化については、話をうかがった方々は買い物だけでなく交流もしたいという感じていた。例えば、ある住民は「皆で気楽にこう、飲み物飲んでね、冗談言えるような、そういう空間とお店と、そういう形になればね」と語っていた。また別の住民は、青空マーケット開催時に元あいちょうの建物を開放して、美原地区で活動するサークルの作品の展示や休憩スペースとして利用できればと語っていた。

その後、2022年12月の釧路市議会の定例会において、あいちょう跡地にドラッグストアの「ツルハドラッグ」が開店予定であることが報告された。このツルハドラッグがどの程度これらの住民の希望を満たす買い物施設であるのかは、いまだ見通せない。

4-4 小括

話をうかがった住民の方々にとって公設市場は、特に初期の頃には、消費的な利便性が高く、賑わいや交流もある場だった。それに対して、その後にできたスーパーは、消費的な利便性が低く、賑わいや交流も少ない場だった。そして、その後のスーパーがなくなるという状況は、地区の中心にかつて存在した消費的な利便性と賑わいや交流のある場を取り戻したいという思いを人々の間に抱かせるものだった。以上をまとめると、美原地区の古参住民の方々の約45年間の買い物施設をめぐる経験とは、「時代と共に地区の中心から消費的な利便性と賑わいや交流のある場を失っていったが、それを何とか取り戻したいとも思うようになった」というものであると言える。

5 おわりに

ここまで、釧路市の2つの地区の3つの都市環境とそれをめぐる人々の実践についての調査結果を報告してきた。現在これらの地区はいずれも高齢化や人口減少が進んでいるが、橋南西部地区では市民団体のくしろ元町青年団が様々なイベントを行うなどまちづくり活動に取り組んでおり、美原地区では古参住民を中心とした方々が町内会を始めとした様々な自治組織で精力的に活動を行っている。このような人々の地域活動に対して、本稿が何らかの有益な情報やアイデアの源を提供できていれば、著者一同この上ない喜びである。