

## 海士町視察報告

## 所感

過去2回山内町長のお話をお聞きしていたので、今回は職員の産業創出課長大江さんから話を伺った。海士町を語る時に山内町長の島を、人を愛した行政が最大のサービス産業だとの経営理念が職員、町民に理解されて今に至っていると感じた。

- ・ 島特有の地縁、血縁を否定したことが(選挙)全てのスタートとである。町の人口は激減、財政は悪化に危機感を持たれ「島の未来は自ら築く」大胆な生き残るための守りの戦略(行財政改革)、生き残りかけた攻めの戦略(地域資源を生かした産業創出)を実行された。
- ・ 行革は町民、職員に理解されなくては進まない。何といても町長自ら給与50%カット、これに呼応して特別職、職員、議員その他役職の方のカットが各団体等の補助金返上に繋がり町民との一体感が生まれる。特に注目されるのが職員の意識改革をする上で年功序列の廃止、適材適所で現場主義。毎週木曜日17時15分から経営会議(管理職)で徹底議論、提案がされる。「既存のものを壊す取り組みが全国に報道され一躍注目される存在」となった。

産業3課が島の玄関口である港事務所に常駐し365日開けており朝市の集荷外、島外の人対応。職員の考える力が町長の政策を柔軟にし、町長のリーダーシップに繋がっている。職員の採用を全国公募したところ200名の応募、従来の採用試験をやめ課長級で書類審査、最終的に5人に絞り町長誰でも遜色ない人ばかり町長が決める(ユニークな取り組み)。

職員給与カット時自治労の説得も職員が跳ね返す。島民を地域を盛り上げるため管理職によるビアガーデンを月数回実施。

「自ら身を削らない改革は支持されない」との町長の考えが職員の公務員としての基本姿勢に現れている。

- ・ 攻めの戦略として地域資源を活かし、産業を興し、雇用の創出、に繋げる。産業3課が町の玄関口で島の味覚や魅力を島まるごと全国に情報発信。産業振興のキーワードを「海」、「潮風」、「塩」の3本柱。最初からハードルの高い厳しい評価が下される東京で認められなければブランドにならないという考えから、メイン・ターゲットを東京に。

海士町が募集した商品開発研修制度。「よそ者」の発想と視点で、商品化に挑戦する。

第一弾が「島じゃ常識さざえカレー」。第2弾が種苗の生産から育成・販売まで一貫生産を目指し、U・Iターン者と地元漁師が協力して、「隠岐海士のいわがき・春香」の養殖。「CAS」という新技術を導入し、旬の味覚を次から次へと商品化。「海士の塩・梅」の商品化。「干しナマコ」の商品化と香港に高値輸出。「隠岐牛」月15頭出荷、肉質は松阪牛の上を行ったとのこと。(公共事業華やかなころ地元から儲けさせて頂いたと15億円を出資し地元還元されている。社長は質素な生活をされているとのこと)

起業に際し初期投資の資金が無く公共事業で施設を作り公設民営で貸しており、当初はよそ者でもかも町費を使ってと大きな反対があったが、地元漁師、加工所による雇用、外貨獲得。等地元理解されだした。

- ・ まとめとして一にも二にも山内町長の危機感を持たれた町を愛し、町の資源を生かした将来を見据えた町づくりが、前職のNTTで培われた実績がバックボンとなり、強い信念と胆力に敬意を表し今回の視察が有意義であったことに感謝するものであります。