

どんな小さな自治体でも着手できる、
『スモールコンセプションの立上げ/実効の道程』

～地域と施設の真の価値を活用して～

自治体・事業者紹介

調査対象とした地域

【北海道池田町】

- ◆北海道十勝の東部分に位置する、人口6000人弱の町。
- ◆主要産業は、農業。全国初の公営ワイナリー（十勝ワイン）を運営する「ワインの町」でもある。



★遊休公的不動産の施設活用に向けた課題感

1. 北海道の多くの自治体同様、人口が少なく、**財政規模**にも限りがある。
2. **行政域が広大で集落が点在**していて、遊休公的不動産が**散在**している。加えて施設数も**少ない**。
3. 近い**将来遊休化**していくことが予想される施設も多い。



- ◆ **民間事業者の知恵を借りて利活用事業者を見つけたい**

本事業の実施事業者

【一般社団法人エリアクラフト北海道】

- ◆「北海道の自治体の課題解決に資する活動」をミッションとして設立した社団。
- ◆「民間×公共の双方の視点から」を念頭に、現地活動を最重視した支援活動を展開している。
- ◆直近では、公共施設等総合管理計画の改訂や公会計導入・台帳の精緻化支援、三セク等の経営改善に対する要請が多い。

【株式会社北海道博報堂】

- ◆広告・宣伝・マーケティングを基幹とした博報堂HDの、地域グループ企業。
- ◆社内には、北海道特有の生活者探求に軸足を置いた「新どさんこ研究所」（北海道独自のシンクタンク部門）を有する。
- ◆現在では、ふるさと納税や地域企業の支援など、従来の広告業を越えて、地域に根ざした活動の場を広げている。

当初課題

【自治体と遊休公的施設が直面する『課題』】

「遊休施設」を取り巻く条件

- ① 施設の「**維持費が慢性的に発生**」し続ける
- ② 全国と同じ様な施設に「**埋没**」してしまう = 廃校プロジェクト等の掲載だけでは絶対に**選ばれない**
- ③ 施設の利活用に対する**地域内での「諦観の蔓延**」
- ④ 施設の遊休化は、今も**遡増状態**にある



「自治体」を取り巻く課題・地勢的条件

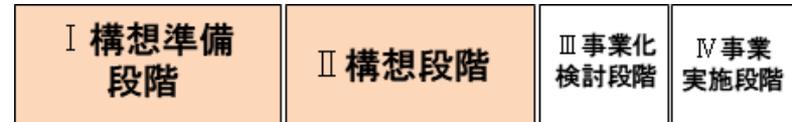
- ① **小さな人口規模**（1万人台未満） ※ただこうした規模の自治体は**全国の6割**を占める
- ② **広大な行政域 ⇔ 集落が分散**している
- ③ 結果として「**規模の小さな遊休施設が数多く散在**（且つ**遡増状態を生む**）。」

—事業者の目論見—

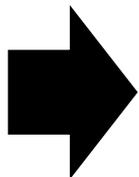
池田町においてスモールコンセプション形成の端緒や手法が確立出来れば、
多くの小規模自治体での官民連携推進のヒント・下地づくりに寄与するはずだ。

取組フェーズの確認と仮説

◆池田町の現在の取組みフェーズは、
「**構想準備段階（地域の地ならし）**」～「**構想段階**」に向かう位置、にある。



- ▶町の**全公共施設を俯瞰的に**把握する必要がある。
- ▶構想準備段階においては、施設課題だけでなく、
「**町が共有する=価値（強み）・課題（弱み）**」を明らかにすることが重要。
- ▶町の**価値・課題を明らかにするには**、
「**様々な地域調査と多様な主体への聞取**」＝**きめ細かな定性的な調査**が重要。
- ▶全国の先行事例を**実際に見て、その成功要因・共通項を探る**必要がある。
- ▶こうした「**調査資料**」をもとに具体的な利活用構想に対しての議論を深めます。



「**地域に対するきめ細かい調査（＝地ならし作業）**」が
あるべき姿＝「遊休公的施設利活用エリアビジョン」の導出に繋がる。

調査推進で注意した点

① 町の「課題解決ストーリー」提案に繋げること。

- ・施設の課題やスペック洗い出しに拘泥しない。
- ・施設の課題とともにその資源性や、地域の特有の課題と資源を明確にする。
- ・SC事業の方向性を、地域課題の解決に資する政策として、位置づける
- ・首長の意思や町の諸計画と連動した、まちの課題解決ストーリーの構築を目指す。
- ・町が期待を反映した、一步踏み込んだ利活用イメージ・ストーリーを提示する。
※事業のたたき台

② 今後も遡増する遊休公的施設にも逐次対応が可能であること。

- ・複数施設の横断性や町内での一体性を、例えば共通のテーマ・事業アイデア等で括る。
- ・多様な事業アイデアや発想の下支えに対応可能な、多様な調査項目が必要。

③ 自治体規模や作業フェーズ毎に、適切な手順・手法・体制等を探索すること。

- ・池田には、「構想準備段階(地ならし)」が重要。＝価値や課題への認識革新。
- ・調査は、地域規模や取り巻く環境に対し予断を持たず、量をこなすことを重視する。
今回は聞取を中心とした定性を重視し、各種計画や先行事例の深掘りに重点。
- ・中心になる・実行する・継続する・支援する等、「ヒト」視点は常に頭の片隅に置くこと。

本年度（フェーズI）獲得目標

【事業の始動時において設定した令和7年度『5つの獲得目標』】

施設カルテ

I：遊休施設の現状把握、俯瞰を目的とした
「遊休公的施設カルテ（予備軍含む）」を作成すること

町・施設の 強みと弱み （価値と課題）

II：真の意味で町や遊休施設の価値・課題を明らかにする
＝「SWOT分析に耐えうる各種要因」を抽出すること

利活用 エリアビジョン

III：目的とビジョン（あるべき姿）を明確にした
池田町版「遊休公的施設利活用ビジョン」を獲得すること

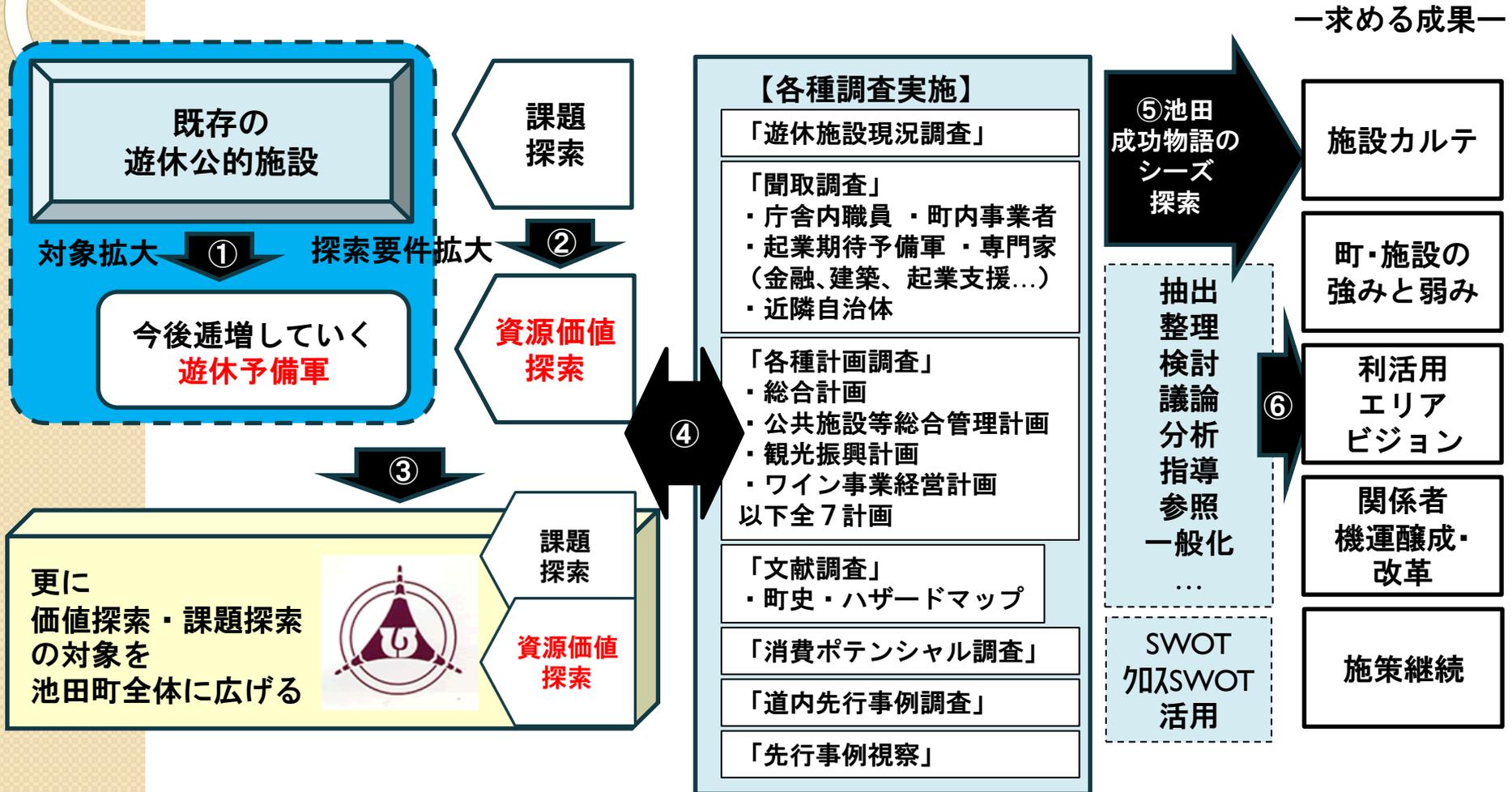
関係者 機運醸成・改革

IV：懐疑的且つ諦観の蔓延する、町内の機運醸成・意識改革に繋げること
合意獲得の端緒として実践・継続し、手法確立に繋げる

施策継続

V：本年度で想定していない・着手で出来なかった等の課題を、
「残された課題」として明確にし、次年度へ継続していくこと

大まかな調査（令和7年度）の流れ



課題意識α

※自治体の自己分析の“深さ”に対する注意

—事業者の目論見②—

自治体の価値や課題の認識、自己分析に対し、

- ・ **一步踏み込んだ、シビアな聞取や議論・分析を心がける**
- ・ **コアコンピタンス、真の競争優位・差別化、顧客目線、…といったビジネス的な視点で。**

例えば、国土交通省が定義する「スモールコンセッションとは」に対し、

「**民間の創意工夫**を最大限生かした**小規模なPPP/PFI事業**により、
その施設を**活用**して**地域課題の解決**や**エリア価値の向上**につなげていく取組のこと」

自治体や地域はどういったスタンスやレベル感で向き合っているのか。

民間・活用：どういった業界・業態・ビジネスイメージを想定しているのか、普段から考えているか

小規模： 財政的な負担に対し、どの程度の覚悟や想定を持っているのか

イニシャルやランニングのリスクとともに、リターンの構想はしっかりとイメージ出来ているか

地域課題： 本質的な部分に踏み込んでいるか

エリア価値： その価値は競争優位(差別化)にあるのか、逆に価値あるものを見落としていないか

解決・向上： 何をもちて是とするのか、ビジョンやあるべき姿は描けているか、何に繋がる、どうなれば向上と言えるか

※民間協働・官民連携における顧客とは： 顧客は、住民？域外の人？観光客？はたまた事業者？…

調査業務（内容とボリューム）

（その1）

施設現況調査

対象・概要

- ・候補3施設の現地調査
- ・町内全公共施設の把握
- ・遊休予備軍施設の洗い出し
- ・全予備軍の現地調査

★町内の全公共施設を視察

文献調査

- ・歴史・防災の両側面から、町の成功体験・未来像を探る
- ※池田町史(上・下・追補)、ハザードマップ

★2文献を分析

各種計画調査

- ・各種計画の中からSWOT項目を抽出する
- ・特に、町の価値・資源・ブランドの可能性を探索する

- ※総合計画、都市計画、公共施設総合管理計画、公営住宅長寿命化計画、観光振興計画、ブドウ戦略、過疎対策

★7計画を分析

聞取調査(庁舎内)

対象・概要

- ・聞取からSWOT項目を抽出
- ※町長、副町長
- 施設関係管理職、係長
- 資源関連管理職、係長

★理事者2名
職員16名

聞取調査(町内)

- ・聞取からSWOT項目を抽出
- ・起業の体験者可能性を重視
- ※有力な町内事業者
- ※協力隊卒業生
- ※直近の起業家、候補者

★事業者等7名+α

聞取調査(近隣市町)

- ・聞取からSWOT項目を抽出
- ・同条件下の近隣自治体の課題・先行事例・共通項抽出
- ※近隣3自治体が要請快諾

★近隣3自治体

聞取調査(外部有識者)

- ・聞取からSWOT項目を抽出
- ・伴走支援の可能性を探索
- ※銀行支店長、銀行地域活性部署、建築士、起業支援団体幹部、医療建築事務所

★専門家5名(部署)



調査業務（内容とボリューム）

（その2）

消費 ポテンシャル 調査

対象・概要

- ・町内の消費獲得力を調査
- ・事業者の「余力」を明らかにする。初期段階は一定の定量調査を想定。
- ※主に飲食、物販、宿泊の事業者を対象に。

★町内20弱の事業者に接触

道内 先行事例 調査

- ・北海道内の先行事例をリストアップ。池田の事情に近い事例に対しアンケート&直接聞取を実施。成功要因を探索する。
- ※視察訪問の候補としても寄与

★全道158件の抽出候補から20弱案件にアクセス

先行事例 視察 ※直接訪問

- ・先行事例リストを活用。
- ・道内10市町程度と首都圏の先進事例に対し、現地訪問。
- ・関係者のインタビュー(事業者、自治体職員)から、成功要因や課題感、費用負担等を探索する。
- ・全ての視察を、池田町職員との協働(同行)にて実施。

★直接訪問15施設+α

利活用 候補企業 レポート

※次年度
参考資料

対象・概要

- ・町内各種調査の進行に並行し、次年度の探索候補事業者の業態・規模、企業名をレポート。
- ※具体的な企業への裏取りは着手しない。

★5-10の企業/業態/業種に対しレポート





一問取り調査の様子(理事者、職員、町内事業者…) ※訪問時担当者撮影





一聞取り調査の様子—
起業支援団体、
地元金融機関、
近隣自治体
※訪問時担当者撮影



一道内事例一上士幌町・音更町・津別町 ※訪問時担当者撮影



—その他事例—
世田谷区、鎌倉市、
中標津町、深川市、栗山町

※訪問時担当者撮影



各調査業務の評価

【実施した調査業務ごとの評価】（総括）

施設現況調査	◎	間取調査 (庁舎内)	◎	消費 ポテンシャル 調査	△
文献調査	△	間取調査 (町内)	○	道内 先行事例 調査	○
各種 計画調査	◎	間取調査 (近隣市町)	○	先行事例 視察 ※直接訪問	◎
		間取調査 (外部有識者)	○	企業・業態 レポート	○

●当初構想準備段階において必要と考えた各種調査においても、その過程において「向き/不向き」、期待した調査結果レベルに「満足/不満足」の差が出てきたことは否めない。

●各種調査はその効果を事前に云々する事よりも、**一定程度の量**をこなすことが重要。

一方で、**自治体規模や町内事業者の様態**によって、調査手法の適正・親和性については事前に検討する機会を設けることも必要だろう。無駄を想定し省く作業。

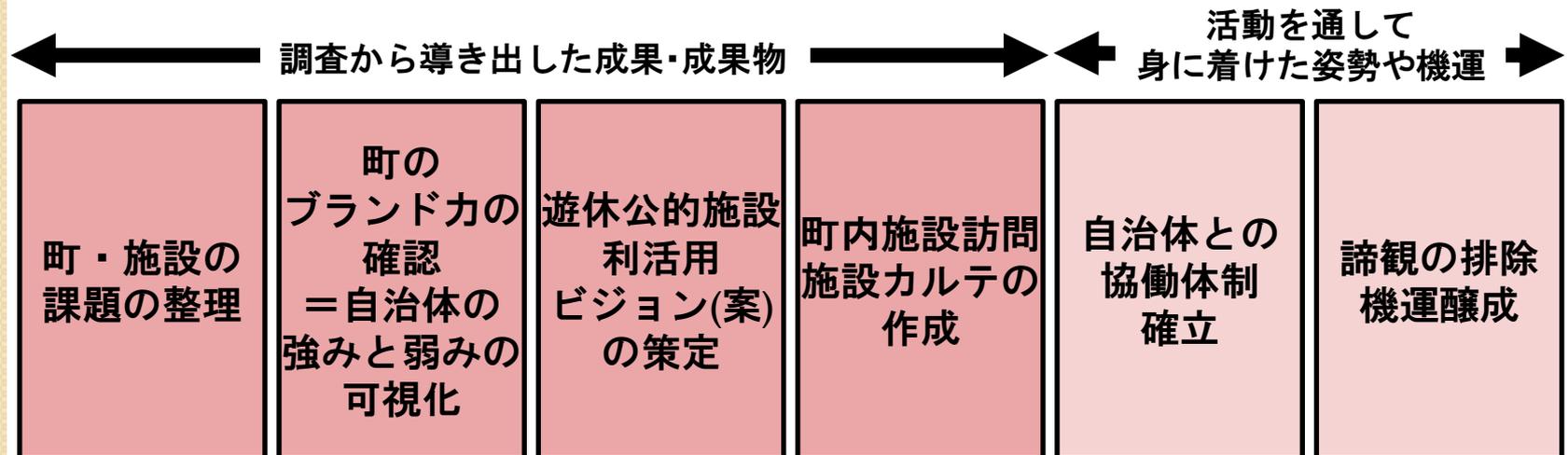
※今回の経験が参考になる。

●業務進行においては、「スピード」をもって、その可否・評価・判断・意思決定することが求められる。
⇒当初計画に拘泥しない、**より良い手法を常に模索**することが肝要。

調査の成果（総論）

丁寧に積みあげ各種調査を基礎資料に、示唆やヒントを基に自治体との議論を重ね、精査し、以下の三つの成果物に収斂させていきました。

- ◆施設の課題や価値とともに、池田町が持つ特有の「価値（ブランド）」「課題」を可視化した「**SWOT分析リスト**」を作成。
 - ⇒事業構想段階における「ニーズ（まちの課題）」「シーズ（解決のタネ）」が明らかになった。
- ◆施設を利活用する際の大きな指針の必要性を議論。「**遊休公的施設利活用ビジョン**」として収斂。
 - ⇒事業構想、並びに事業者探索の明確な判断基準となる。
 - ⇒公共施設等総合管理計画との整合も重視した。
- ◆予備軍を含めた「**未利用施設カルテ**」を作成。
 - ⇒町内の全公共施設を訪問する（＝俯瞰する）ことで、カルテに厚みを持たせることができた。



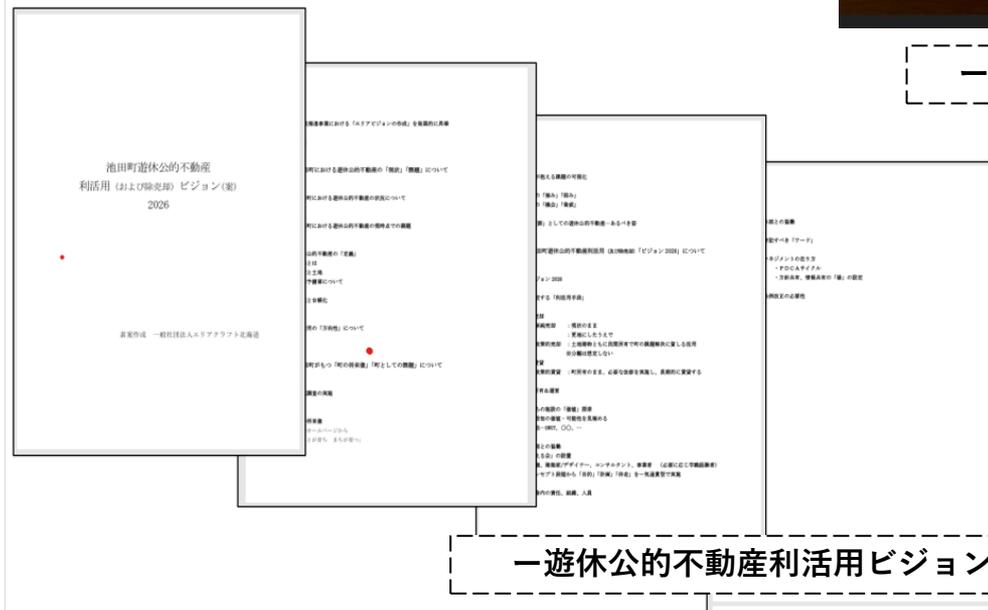
調査の成果（詳報その1）

	プラス要因 ^①	マイナス要因 ^②
内的環境 ^③	強み（財産・資産）^④ ・財政破綻や自然災害を乗り越えた経験（逆境への強さ） ^⑤ ・十勝ワインやいけだ牛などの品質とブランド力 ^⑥ ・ワイン事業で培われた経験とノウハウ、チャレンジ精神 ^⑦ ・交通アクセスの良さ（JR 特急停車駅、インターチェンジ、帯広空港への近接性） ^⑧ ・子育て支援の充実（乳幼児医療費助成など） ^⑨ ・日照率が高く、雪が少ない気候 ^⑩ ・森林環境の良さ（林業再興の可能性） ^⑪	弱み（負債）^⑫ ・公共施設の維持管理負担（町民1人当たりの面積が全国平均の5倍） ^⑬ ・産業連携の不足（行政主導が強く、民間との協力が進んでいない） ^⑭ ・宿泊施設の不足（通過型観光に留まり、ワインという資源を活かされていない） ^⑮ ・広報力、アナウンス力の低さ ^⑯ ・外部から来た人材や企業の受け入れ態勢に課題 ^⑰ ・商店街の急速な衰退 ^⑱ ・役員職員の現状維持志向の強まり ^⑲
	機会^⑳ ・ふるさと納税の好調（過去最高額達成、十勝管内一位） ^㉑ ・志の高い地域おこし協力隊の活躍 ^㉒ ・若い農業後継者の存在（農業意欲の高さ） ^㉓ ・六次産業化の潮流（農業を起点とした加工品・観光の展開） ^㉔	脅威^㉕ ・人口減少と高齢化の進行 ^㉖ ・後継者不足 ^㉗ ・池田高校の生徒数減少 ^㉘ ・災害リスク（水害の激甚化） ^㉙ ・近隣自治体との競争激化（移住政策、ふるさと納税、酒造りなど産業の競合） ^㉚
外的環境 ^㉛		

資源・課題の可視化(SWOT分析を活用)



一未利用施設カルテ



一遊休公的不動産利活用ビジョン案

調査の成果（詳報その2）

～調査から導き出した成果・成果物～

町・施設の 課題の整理

自治体目線

- ・ 財源の厳しい自治体であるが、方法によっては遊休公的不動産の利活用検討の可能性があることを感じた。
- ・ 施設毎に解体・売却・利活用などの**方針を定める指標が必要**であると感じた

町のブランド 力の確認 ＝自治体の強み と弱みの可視化

- ・ **十勝ワインは強力なブランド**であることを改めて認識した。
- ・ 農産物や加工品等、町内で色々な物産が生産されている。
- ・ 既存事業と**産業連携の可能性**がある。

遊休公的施設 利活用 ビジョン(案) の策定

- ・ ビジョンの策定によって、早期から現施設活用の終わり方を考えることで、解体だけではなく、次の活用の仕方を広く考えていく。

事業者目線

- ・ **きめ細かいインタビュー**を繰り返すことで、課題と価値が深い部分で浮き彫りとなってきた。
- ・ 施設の課題に留まらず、町全体についても聞き取り対象としたことで、未来像を視野に、**町の「価値」「資源」「ブランド」「真の課題」「25年後の姿」「将来に残したいもの」**など多岐にわたる示唆を得られた。
- ・ SCの構想に向け「地ならし」活動として必要不可欠な作業であったと確信する。
- ・ **SWOT分析**は、汎用性の高い手法であり、使い方を工夫していけば、自治体においても十分役に立つ手法である。
- ・ 合意形成の端緒となるものと確信。
- ・ 後の事業セグメントに繋がる端緒。

- ・ 「池田町遊休公的施設利活用ビジョン2026案」として、公共施設総合管理計画にぶら下げる形で結実。
- ・ 理事者承認や必要に応じた議会承認を経て、推進力を増していくことが肝要。
- ・ ビジョンとビジネスの距離感を詰める作業が今後必要であろう。

調査の成果（詳報その3）

町内施設訪問 施設カルテの 作成

自治体目線

- ・「未利用施設カルテ」として結実。
- ・実際には普段訪れる機会の少ない施設に訪問する意義、自分の目で見る意義は、思いの外大きい。

事業者目線

- ・「未利用施設カルテ」として結実。
- ・先行事例視察と同様、**自分の目で見たときの気づき**には大きな意義がある。
- ・技術的な調査(一部の耐震、アスベスト、雨漏りや上下水道状況など、実際の利活用への作業は残っている、ことも確認。

～活動を通して身に着けた姿勢や機運～

自治体との 協働体制 確立

- ・掲げた「**双方の知の往還と経験の蓄積**」は**非常に有益**と感じた。
- ・本調査事業者の**人脈**の利用による調査範囲の拡大を実感した。

- ・「**双方の知の往還と経験の蓄積**」というスタンスを一貫させたことは自治体職員からも非常に有益との評価を頂いた。
- ・多くの時間を現場に充てられたことは重要。現場活動**約400時間超**を実現できた。

諦観の排除 機運醸成

※評価自体が直接的である為、今回はコメント掲載せず

- ・町内外での幅広い聞取の実施は、機運醸成や、後の**合意形成の端緒と必ずなる**。
- ・諦観の排除は、実際の事業者公募やビジネスプランが出てこない、目に見える形にはなりづらい。
- ・**国交省の自治体訪問、首長の行動**（全国会議出席・国交省訪問等）は、機運醸成の一歩として大きな楔になっている。

活動中の新たな気づき

- ◆ 調査や視察の中で、
次年度のスタートを切るにあたり、今年中にこれだけは検討しておくべき、
と考えた追加2項目。
=活動中の新たな気づきに対する深掘り

追加

その1
実行体制
支援体制

VI：池田町に合った「**実効体制&支援体制**」の姿を示すこと

その2
取組事業者
探索の手法

VII：小さな自治体での「**取組事業者探索セグメント**」を描くこと

当初の獲得目標

施設カルテ	I：遊休施設の現状把握を目的とした「 遊休公的施設カルテ （予備軍含む）」を作成すること
町・施設の強みと弱み（価値と課題）	II：真の意味での町や遊休施設の課題・価値を明らかにする =「SWOT分析に耐えうる各種要因」を抽出すること
利活用 エリアビジョン	III：ビジョン(あるべき姿)と目的を明確にした 池田町版「遊休公的施設利活用ビジョン」 を獲得すること
関係者 機運醸成・改革	IV：懐疑的且つ諦観の蔓延する町内の機運醸成・改革すること 合意獲得の端緒として実践・継続し、手法確立に繋げる
施策継続	V：本年度で想定していない・着手で出来なかった等の課題を、 「 残された課題 」として明確にし、次年度へ継続していくこと

新たな気づきへの対応（その1）

- ◆ 実行体制/支援体制＝地域内外の「ヒト」にまつわる支援は、3つの違った視点からの対応が必要。
- ◆ 次年度において、それぞれを差配・着手できるゼネラリスト的な協働事業者選定が大切。

※3つのヒト・体制

事業者の気づき

- ・ 自治体職員の専任性、独自組織の組織化...
- ・ 伴走型支援組織は絶対的に必要。意見交換した**専門家の参加承諾**は得ている。
- ・ 形態は要検討。民間主導・主催が良いのでは。
- ・ 地域内で中心になる人物の探索、**中心になる組織**（例えば民間発まちづくり会社、利活用マゼジメント会社、遊休施設運営・管理会社等）の設立は、重要な案件になる。

A: 自治体職員の専任性...○

- ※首長への訴求
- ※庁舎内プロジェクト化

B: 伴走支援組織...◎

- ※専門家の参集
- ※専門家の広がり
- ※町によるコントロール

C: 中心人物・中心組織...△

- ※核となる人物の探索
- ※教育
- ※利活用マゼジメント会社＝まちづくり会社、設立等

(その1)

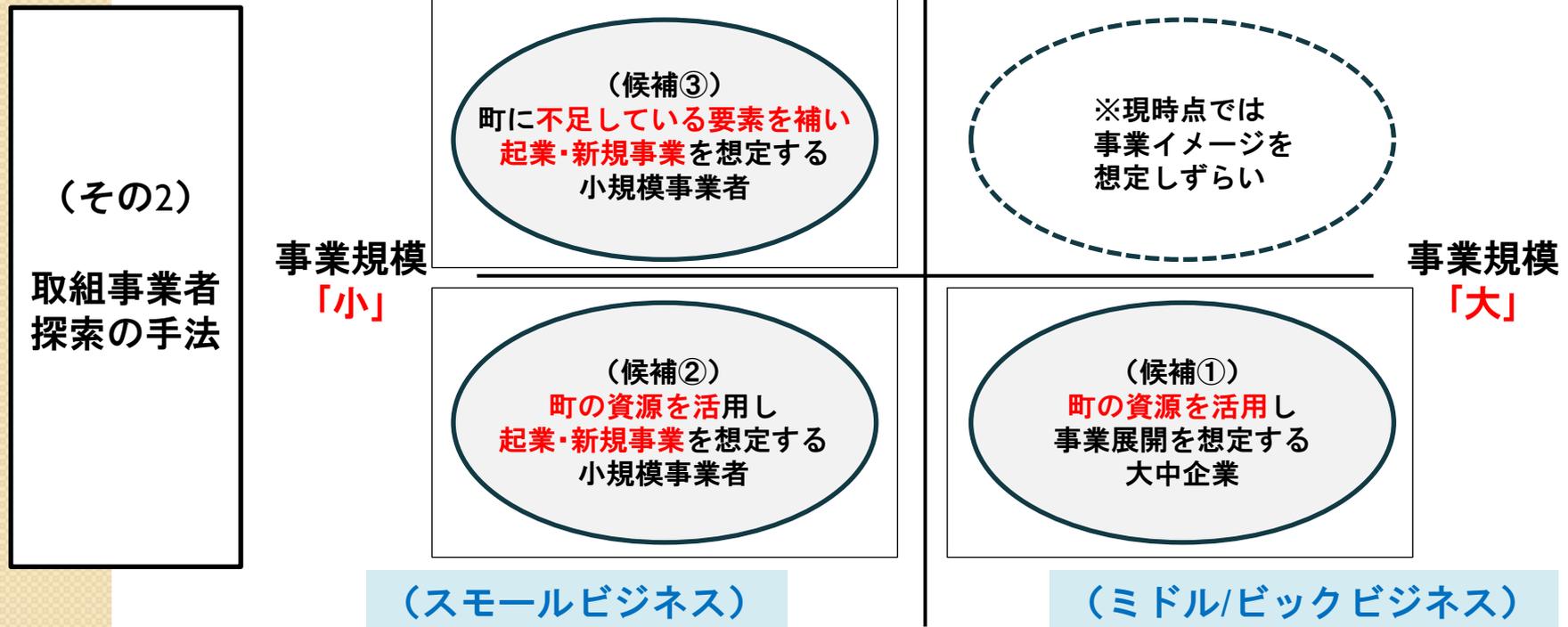
実行体制
支援体制

新たな気づきへの対応（その2）

- ◆池田におけるビジネスを「スモールビジネス/ミドルビジネス」×「域内消費創造/域外消費獲得」にセグメントする。
- ◆各セグメントに位置する事業者は大きく違う。
違いに相応しい探索手法でコンタクトしていく。
- ◆現時点で、誰が町の課題解決に資する事業を展開できるは見極められない。

一事業者探索の「外」

域内での消費「創造」

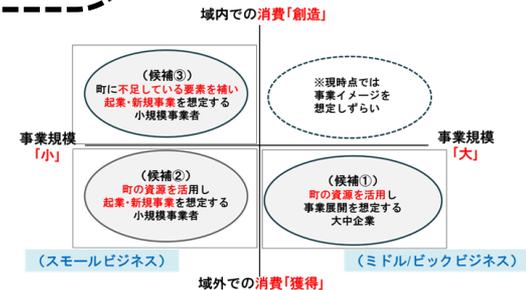


域外での消費「獲得」

新たな気づきへの対応 (その2-2)

- ・池田町のような小さな自治体においては、利活用企業を探索していく上で**いくつかの違った導入視点**が必要。
- ・想定する(もしくは提案された)事業規模に対して、**実現性と定着性への適切な判断**が求められる。
- ・**初期段階**において、事業者や事業の規模、属性や町とのかかわりを制約すべきではない。
- ・自治体の姿勢は、「**待ちの姿勢(公募)**」から「**積極的な行動の姿勢(足で探索)**」への**シフトチェンジ**が肝要。
- ・探索の**手法も多岐**に亘る。
- ・**伴走型支援組織のチカラ(=ネットワーク)**を有効に活用することが必要。等々

【共通項】 ・直接コンタクトを重視
・自らの足で稼ぐ姿勢



(その2)

取組事業者
探索の手法

探索
手法
α

セグメント① (ミドルビジネス) に対して...
「王道的な企業探索手法」
 サウンディング、 ターゲティング...
 金融紹介、現場視察、施設内覧...
 事業調査...、等

企業
探索
参画

候補セグメント①...

- ・足を使った積極行動、探索
- ・支援者のネットワークも活用
- ・**招致の条件(資源面・財政面)整備**
- ・**リターンとリスクの合致**

探索
手法
β

セグメント②③ (スモールビジネス) に対して...
「課題解決ストーリー (=提案) を示す」
「育てる手法・支援する場」
 セミナー、ワークショップ、ワイン大学...
 事業視察同行、資金、スキル支援...、等

起業
育成
/教育

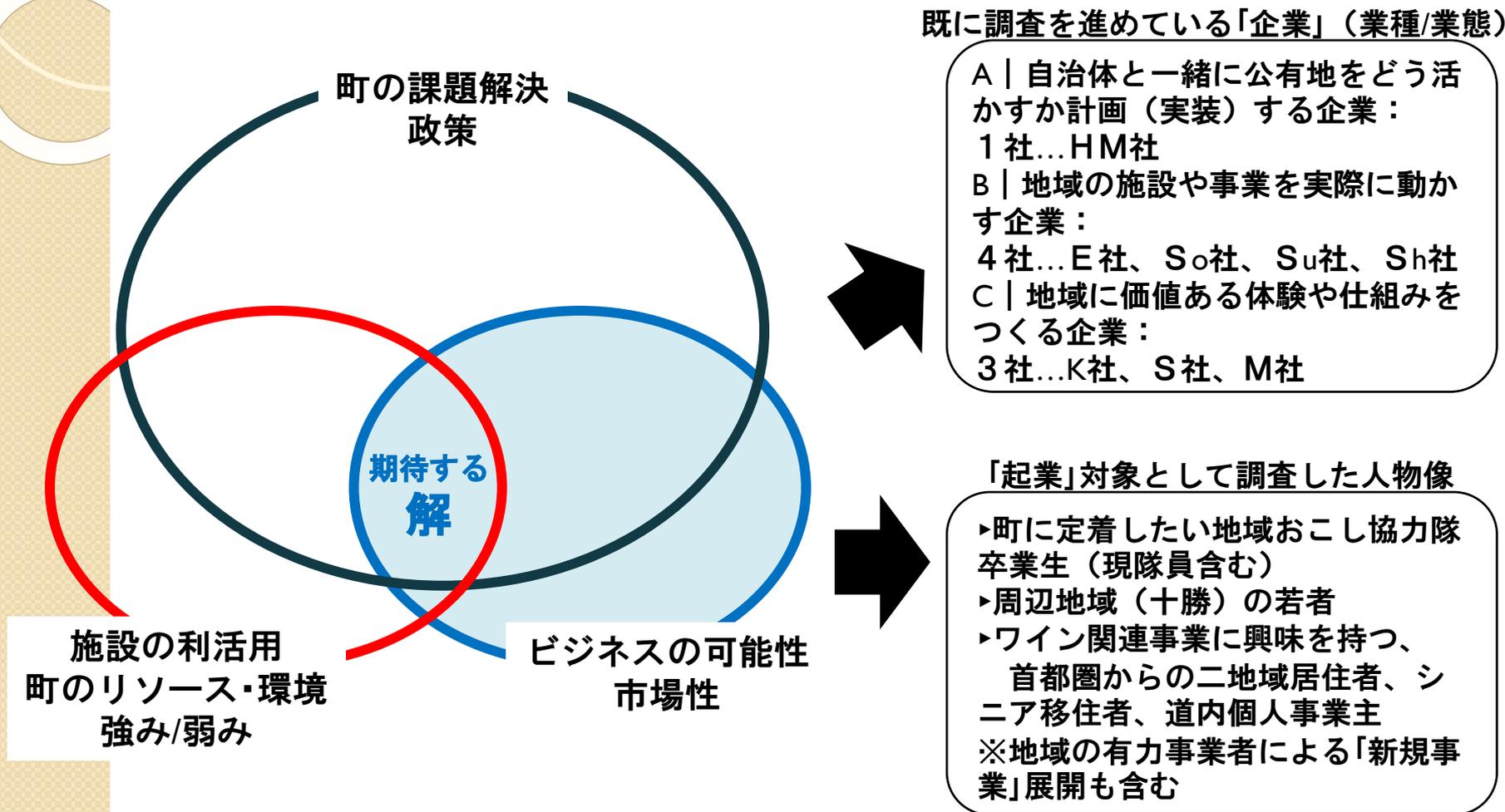
候補セグメント②...

- ・地域内での人物や事業者探索
- ・様々な事業関連**教育**
- ・マーケティング等への**支援**
- ・**資金**設計への関与、工夫
- ・まち**資源**の整理提供、教育

候補セグメント③...

- ・個々のスキル活用の**「場」提供**
- ・様々な事業関連教育

新たな気づきへの対応 (その2-3...業界、業態、企業、ヒト)



何が重要だったか（その1）

- ◆ 「**構想準備段階（～構想段階）**」にある池田町の今回のSC形成推進事業において、結果として**何が重要**だと考えるか、**肝の部分はどこ**だったのかの、自己評価を示します。

I 構想準備
段階

II 構想段階

III 事業化
検討段階

IV 事業
実施段階

【調査項目】編

1対1の 聞き取り調査

- ・ 庁舎内外、町内外の関係者（もしくは関係構築を望む相手）に対する聞き取り調査は、利活用のヒントを得るという点だけでなく、**チカラの集結**という意味合いにおいて効果と評価。
- ・ 特に「**庁舎内職員**」「**町内起業者**」「**近隣自治体職員**」は是非取り組むべき。

施設現況調査

- ・ 書類や台帳を越えて、**現場へ赴く**ことが極めて重要。
- ・ 今回は「対象3施設」のみならず、「**遊休予備軍施設**」「**池田町内全公共施設**」を職員と調査事業者で直接訪問した。
- ・ 町内の施設構成全体から**俯瞰**して遊休公的施設を把握することが可能。

先行事例視察

- ・ ネット情報等を越えて、**現場で気付く成功要因**は殊の外多いと実感した。
 - ・ **現場情報の生々しさ**は、その細部にわたり得難い貴重な情報となる。
 - ・ 道内・首都圏など、規模や課題事情が違えども、「**成功行動の共通項**」は必ずあると確信。
- ※国交省主催山形視察も非常に有益だった。自治体職員・調査事業者ともに実感。

何が重要だったか（その2）

【取組姿勢】編

協働体制

自治体職員と事業者

- ・「**双方の知の往還と、地域への経験の蓄積**」を掲げ、**全ての活動**で事業者と自治体職員が、同行/同席を積み重ね、業務を分担し、成果探索と協議を重ねてきたことは、ある種特筆すべきスタンスだったと考える。
- ・結果として、**導き出す「解」**に対する**納得度**が高くなり、事業継続・推進のチカラとなると思われる。



(次年度) 伴走型有識者支援組織の立上げ姿勢にも寄与

現場

町内施設すべて
先行事例に直接訪問

- ・**町内の公共施設を全て視察**したことで、俯瞰的に遊休公的施設を把握することが出来るようになった。※公共施設等総合管理計画をリストとして活用。
- ・先行事例視察は、数多くの**現場訪問の実施**を念頭に置き、年間活動の中心に据えた。
- ・結果として「現場」を**見ること・聞くこと・触れること**は、何に増して重要との共通認識を得た



(次年度) 利活用企業探索の行動スタンスにも寄与

気づきの反映

スピードをもって

- ・調査中の「気づき」「示唆」は、当初設計に拘泥することなく、採用（もしくは却下）を繰り返してきた。当初計画の中にも「あたりの良し/悪し」は必ずある、という姿勢。
- ・調査中の新たなワードに注目。フェーズフリー、ローカルマネジメント法人、等々。
- ・1年間という中期取組において、刻々の変化・深化は何より重要=**スピード対処**。



(次年度) 活動の質と共に、日々の意思決定・判断のスピードを上げる

何が重要だったか（その3）

【成果・成果物】編

明確な指針 『エリアビジョン』 の明示

- ・「池田町遊休公的施設利活用ビジョン2026（案）」が示されたことは極めて大きな一歩と評価できる。
 - ・小さな町の単なる施設対策が、町全体の政策（＝課題解決）の中に位置づけられた点が肝と考える。公共施設等総合管理計画に紐づけるものとなる。
- ※但し議会等未承認

（次年度）遊休施設顕在化（＝予備軍）に対する、筋の通った確かな指針

『未利用施設 カルテ』 の獲得

- ・将来にわたる遊休公的施設の全体像の把握として有効。
- ・事業構想に進んだ際の財政的全体把握の算出根拠となりうる。使えるカネの規模もわかる。
- ・毎年の更新が必要なデータであるがゆえに、庁舎内PDCAの端緒になると考える。

（次年度）遊休公的施設の、町内一体的包括的利活用の基本資料に繋がる

「探索事業者 セグメント」 の設定

- ・利活用事業者を探索・選定する際の「事業者セグメント整理・設定」を、新たな気づきとして確認。次工程での事業者探索に大きな指針となると確信する。
- ※このセグメントの一事業アイデアとして「共創起業型いけだワイン大学」構想を位置づけることが出来る。

（次年度）事業者探索・事業構想議論の確かな指針となる

何が重要だったか（その4）

【成果・成果物】編②

町・施設のもつ
価値・課題の
深掘り

・多様な対象、且つきめ細かな聞き取り調査で明らかになった「池田町の価値」「池田町の課題」「遊休施設の課題」「遊休施設の価値」が、それぞれ一歩踏み込んだレベルで明らかに出来た点は、今後の事業構想における競争力の担保として極めて大きな成果だ。



（次年度）・競争力のある事業構想・事業展開に向け、
町のコアコンピタンスが明示できた。
・事業者選定・事業プラン検討においても
「課題解決」「価値活用」の視点で臨むことが出来る。

◆令和7年度＝構想準備段階において獲得・明示出来た各要件は、
次年度以降の「事業化検討段階」「事業実施段階」において、

- I：確かな判断材料になる（事業者選定、事業プラン判断、…）
- II：自治体内の機運醸成、諦観払拭に繋がる
- III：外部の知恵や経験を取り込む求心力（求心要素）になる

次年度へ向けて

◆次年度以降(フェーズII)に向けて、『来年度必ず取り組むべき課題』を整理する

- ① 【事業者】 **実際の事業者探索**やその設計
- ② 【組織・人材】 実行を担保する **組織再編**や**人材確保**
- ③ 【費用】 実際の**事業試算**や自治体**負担費用の裏付け**獲得
- ④ 【持続性・継続性】 実際の事業のスタートから**継続への...**
まちとしてのバックアップ体制の確立

次年度の対応スケジュール案

※残された課題に対応した、次年度(令和8年度)の行動イメージ&必達目標を関係者間で共有
 ※行政暦を意識

【令和8年度年間行動日程】

	4月			5月			6月			7月			8月			9月		
	上旬	中旬	下旬	上旬	中旬	下旬	上旬	中旬	下旬	上旬	中旬	下旬	上旬	中旬	下旬	上旬	中旬	下旬
行政暦	異動							議会										議会
事業視点		事業採択		委託承認	事業開始		キックオフ MTG		費用負担設計手法、町財産占有手法の検討	伴走型：資金編			サマレビュー	報告会①				
町民・コミュニティ								伴走型：施設編A	7ヶヶ所等準備調査	事業者探索①	事業者探索①			事業者探索①				事業者探索①

【次年度必達目標】

事業者の
確定

or

実事業の
プランニング
確定

	10月			11月			12月			1月			2月			3月		
	上旬	中旬	下旬	上旬	中旬	下旬	上旬	中旬	下旬	上旬	中旬	下旬	上旬	中旬	下旬	上旬	中旬	下旬
行政暦					起債二次		議会		副町長t7				臨時議会				議会	
事業視点		報告会②		伴走型：選定編	事業アラン公募		選定会議		報告会②			事業者決定	事業者協議				事業アラン確定	
町民・コミュニティ		伴走型：ビジネス編		事業者探索①	事業者探索①							伴走型：施設編B						

本年度調査事業において 何が確認できたか？何がかわったのか？

～確認できた、実感できたこと～

- ◆池田町は「**構想準備段階**」にあるというスタンスは正しかった。
- ◆構想準備段階において重視するのは、「**様々な判断材料**」の探索とその可視化である。
- ◆遊休公的施設利活用の「**解**」は、**現場**にある。
自治体職員、協働事業者はともに、現場（施設、池田町、事例...）に必ず赴くこと。
- ◆調査には、自治体規模等によって「向き/不向き」がある。見極める必要あり。
但し、決めつけや予断を排除し、**きめ細かな且つ一定規模の量をこなす**ことは重要。
- ◆事業を**達成する**という強い意志。いつまでに達成するという**お尻を区切った取組み**。

～わかった、獲得できたこと～

- ☆遊休施設への「あるべき姿（ビジョン）」を持たなかった町に明確な指針を示した。
⇨「**池田町遊休公的施設利活用ビジョン2026（案）**」
- ☆個々の遊休施設を、町の公共施設全体から俯瞰する取組みを実行。⇨「**未利用施設カルテ**」
- ☆池田町の価値・課題を、深く探求・確認すると共に、
取り巻く環境からみた「**ビジネスチャンス**」（事業の芽）を明らかに出来た。
- ☆人にまつわる「支援・実効」の切り口を明確に出来た。⇨「**3つのヒト・体制**」
- ☆利活用事業者の想定セグメントを明確にした。⇨小さな自治体での**事業者探索の共通項**
- ☆**次期フェーズ**での獲得目標を明確にした。

最後に（職員実感）

モデルコンテツションはどんな自治体の中にも有機的に活用できる、
極めて有効且つ実現可能な施策であると感じています。

自治体と事業者双方の知の往還と、地域への経験の蓄積！

これからも、
共に学び・行動し、
諦観を払しょくし、
取組を進めていきましょう！

報告に関するお問合せ、ご質問等

●北海道十勝・池田町

担当：企画財政課管財契約係 三十尾

(015-572-3112 kanzai@town.hokkaido-ikeda.lg.jp)

◆一般社団法人エリアクラフト北海道

担当：二木

(090-3497-7056 t-futaki@areacraft.jp)

◆北海道博報堂（株） ※一部調査業務を担当

担当：河野 ※主幹事業者(エリアクラフト)を通しての問合せをお願いします