

【北海道釧路市・釧路町】

地域生活圏形成リーディング事業(調査業務)事業報告書

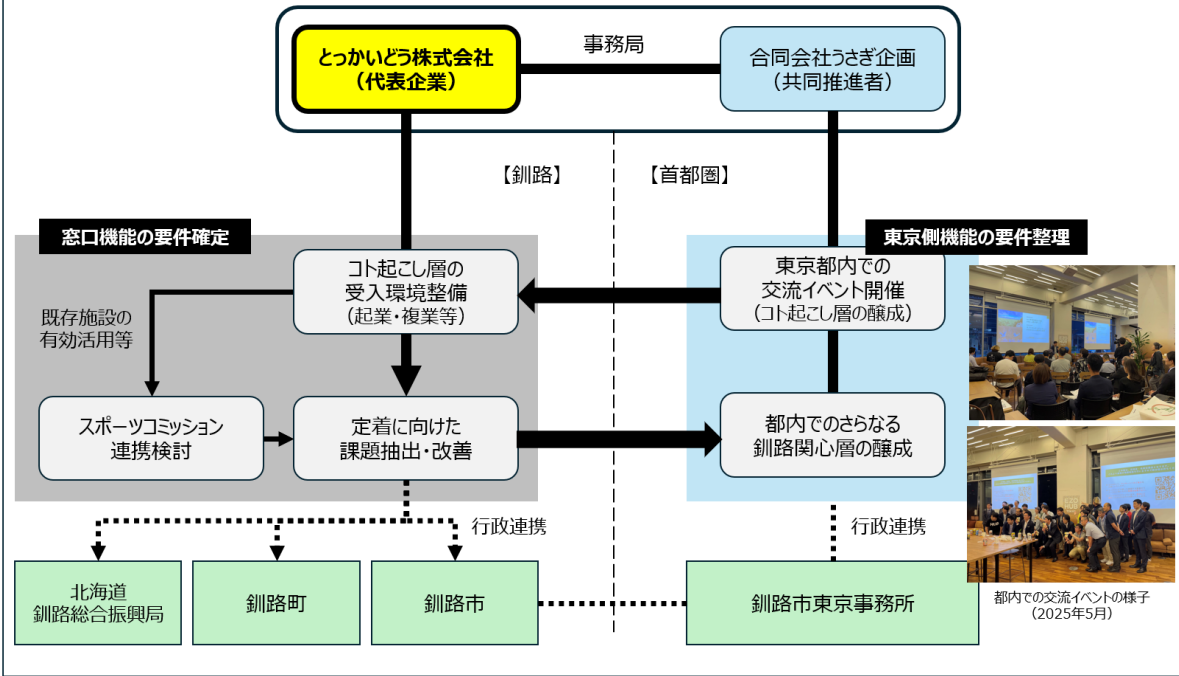
2026年2月27日

とっかいどう株式会社・合同会社うさぎ企画

サマリー

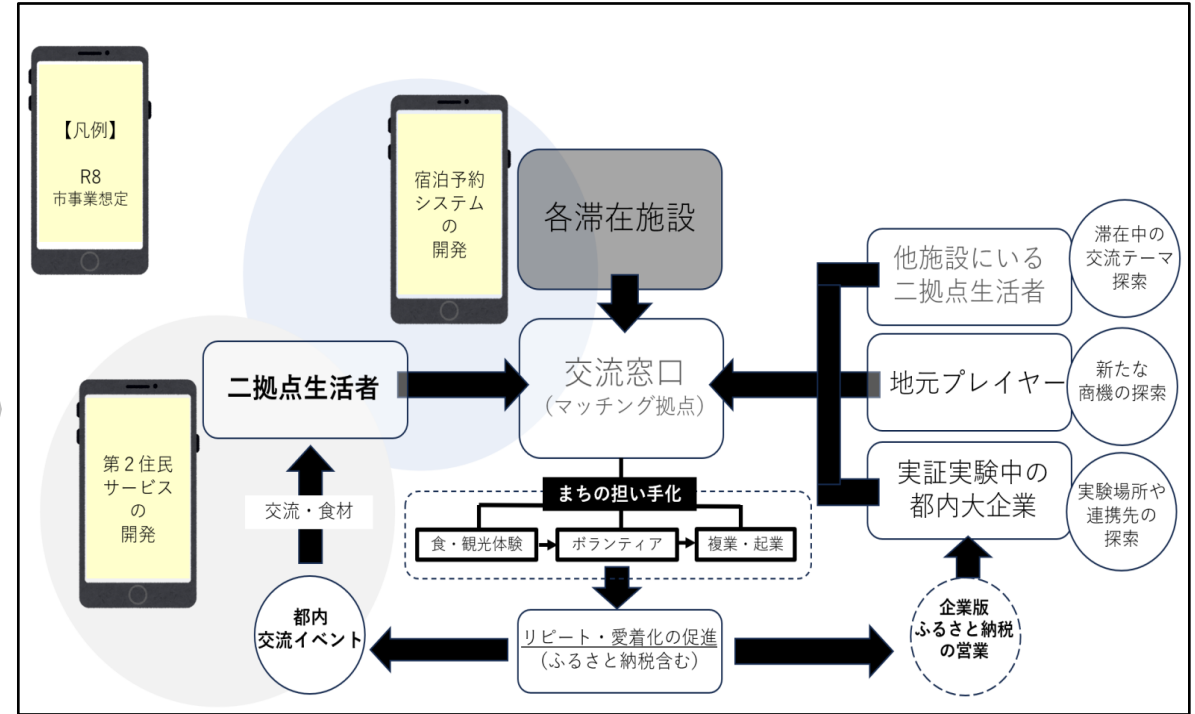
本事業の当初イメージ

東京と釧路を二地域居住者が結び、地域マネタイズにつながるプラットフォーム基盤事業



とっかいどう (株) とうさぎ企画が連携し、首都圏での関心層形成と釧路市での伴走支援を一体化した二地域居住モデルを構築。東北海道スポーツコミッションと協働し、夏季ピーク時のスポーツ事業との相乗効果を探る。複数行政と連携し、広域での受入体制を整備し、首都圏で釧路関心層を循環的に育て、定着につなげる仕組みを目指す。

来年度の推進イメージ



本事業で仮説を得た「地域商社モデル」を基に、首都圏と釧路を有機的に結び、二地域居住者の獲得を通じた事業継続性ある仕組みを構築する。二地域居住層と地元マッチングを担う交流拠点を設置し、二地域居住層の担い手化と地域課題の解決を図りたい。一連の取り組みを通じて地域商社としてマネタイズ可能性を追求・検証したい。

サマリー（本事業の進行プロセス）



10月上旬

- とっかいどう（株）が、P5の釧路市戦略に基づく、二地域居住推進事業を行うことがビジネス研究会の場で承認。
- 翌日、地域生活圏の第1回協議会にて、二地域居住推進事業に整合する形で地域生活圏事業を進め、首都圏からの人材送り出しを担ううさぎ企画と、現地での伴走支援を担うとっかいどうの役割分担が確認された。



10月下旬

- うさぎ企画が、釧路市東京事務所と共催で都内で交流イベントを開催。約30人の来場者の中で、地域資源の付加価値付けや課題解決につながるスキルと高い志を持つプレイヤーを選定。
- 順次、釧路に招致し、それぞれの自己実現に応じた伴走支援を行うこととした。



11月下旬
12月下旬

- 毎月招致と伴走支援を行う中で、特に12月の木村氏の来訪以降（P13～14）、交流と食材を切り口に首都圏で関心層を形成し、二地域居住者として来訪・定着させる仕組みのイメージ化が進んだ。
- 2月に来訪した安田氏が事業の担い手として加入する意思を示し、来期以降の試行に向けた基盤も整った。

成果

- 行政境や事業領域を超えた連携は着実に進展しており、今後二地域居住者1万人受け入れを目指す上での受け入れ環境整備についても、前向きに協議を進めるための素地が形成されつつある。

今後の課題

- 伴走支援の業務負荷はそれなりに大きく、首都圏関心層を囲い込み、関心領域を事前把握できるシステムの開発や、交流拠点の設営により伴走支援の負荷をシェア化する仕組みを検討する必要がある。
- 一定の関心を持ち継続的に来訪している層に対しては、来訪コストの軽減を図る仕組みについても併せて検討する必要がある。



(様式-4)		別紙3
第2回定例会 中間報告 (令和6年度地域生活圏形成リーディング事業(調査業務))		団体名: とっかいどう株式会社
事業の名称		
<p>1. 取組状況 (経費の執行状況、取組成果見込みを含む)</p>	<p><取組スケジュール> ア) 推進体制構築、調査・実証に向けた準備 「推進体制構築のための関係各所調整」「第1回協議会開催」「都内での交流イベント開催とコト起こし層発掘、人材群の選定」⇒完了済み</p> <p>イ) 調査・実証の実施</p> <p>①コト起こし層の受入環境準備の完遂</p> <p>②コト起こし層の釧路派遣と自己実現伴走支援 ・11月14~16日 飲食コンサルタント・今井氏 釧路受け入れ・視察 ・10月24~26日 文京区根津の「ねづくりや」において開催された北海道フェアweek 3 出店</p> <p>③二地域居住者誘致とスポーツ合宿誘致含めたスポーツ事業との連携可能性の模索</p> <p>④宿泊予約システムの試作品構築 「要件定義」と「画面設計」完了。試作品完成に向けた最終段階。</p> <p>⑤宿泊予約システム：不動産事業者ヒアリング 現在釧路町において空き家所有者に対する各種のアンケート調査実施中。 民泊等への活用に関する意向確認も含まれており、昨年度実施しされた釧路市での同種のアンケート結果と連携しながら、宿泊施設の掘り起こしにつなげていく</p> <p>⑥「釧路超民」4,000人へのアンケート調査 釧路町担当部署との各種調整済み。内容、実施スケジュール確定。</p> <p>⑦JR無人駅を活用した二地域居住可能性調査 くしろ地域に所在する約40の駅への現地調査を実施（レポートिंग）。 飲食コンサルタント・今井氏の現地視察を実施。無人駅の未利用スペースを活用した「食」をテーマとした店舗展開、イベント開催などについて検討を行った。</p>	
<p>2. 計画変更の要否 (変更がある場合はその内容)</p>	<p>事業が増えたため増額申請済・変更契約予定</p>	
<p>3. これまでの取組を踏まえた対応方針等 (課題等を含む)</p>	<p>②コト起こし層の釧路派遣と自己実現伴走支援 12月19日～ 物産展/フードプロデューサー 木村氏 誘致</p> <p>④宿泊予約システムの試作品構築 試作品の運用を通じて課題を洗い出し、機能や運用フローを随時改善しながら本運用にむけて最適化を進める</p> <p>⑤宿泊予約システム：不動産事業者ヒアリング 釧路町空き家所有者に対する修繕及び活用意向調査取りまとめ完了後、希望者へのアプローチを開始する</p> <p>⑥「釧路超民」4,000人へのアンケート調査 1月上旬アンケート実施、下旬回答締切、取りまとめ分析</p>	



10/24~26
ねづくりや北海道フェアの様子



JR北海道くしろ地域駅調査



コト起こし層 釧路派遣/受け入れ事業 (11.15~16)
JR駅/地元飲食店/木材加工工場/観光スポット 視察



12/18
釧路町職員向け
二地域居住勉強
会を開催予定

1. 取り組みの前提条件
2. 事業の全体像
3. 実施内容
 - ア) 推進体制構築、調査・実証に向けた準備
 - イ) 調査・実証の実施
4. 事業実施を通じての発見
5. 得られた成果
6. 今後に向けた課題

取り組みの前提条件：釧路市二地域居住等促進戦略

戦略の前提とその目的

【P3・9参照】

- 長期滞在者に加えて、二地域居住者を飛躍的に伸ばし、起業・協業・担い手化を促進することで、まちを活性化させる
- 外からも、ヒト・モノ・カネ・情報を呼び込むことで、釧路の課題解決や新産業を興す火種として活用する

人口減少により、まちの活力の低下や、地域コミュニティの衰退が懸念される中、テレワークやワーケーションなど新しい働き方の浸透等により、二地域居住者は増加傾向にある。二地域居住者の増加により、起業や協業による経済効果や、長期滞在や交流による新しい需要創出による活性化が期待できる。13年連続道内1位（※1）の数を誇る「長期滞在者」（仕事・スポーツ以外で連続4日以上滞在する層※2）に加え、国が推進する「二地域居住者」（居住地以外に滞在拠点を持ち定期的に通う層）を積極的に取り込み、釧路市の経済活性化につなげる。

※1：北海道体験移住「ちよっと暮らし」実績（平成23年度から13年連続1位）
 ※2：釧路市の長期滞在者の定義は、出張を目的とするビジネス対象者とスポーツ滞在者（大会出場・練習等）を除くとしているが、国交省は二地域居住者を「居住地以外に滞在拠点を持ち定期的に通う層」と定義しており、スポーツ関係での定期的来訪も二地域居住者に該当する。

釧路市の二地域居住の現状と課題①

【P5参照】

涼しい夏を求めて6月～9月の長期滞在者の来訪は、全体の73%を占める。1組あたり平均17日滞在。本州の猛暑に伴い、今後来訪者数増加は確実視される。リピート化に伴い、ホテルのみならず滞在施設が多様化する傾向もある。

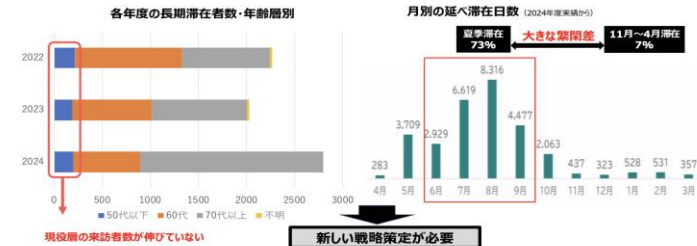


1

釧路市の二地域居住の現状と課題②

【P7・8参照】

- 現状の長期滞在事業には2つの壁が存在する。
 - ① 経済活性化に向けた現役層の誘致（長期滞在者の9割以上は60代以上。現役層の来訪需要を作り出せていない）
 - ② 夏季偏重の滞在需要（夏季以外の来訪者は27%。年間通した稼働が見込めない以上、物件改修意欲は高まらない）
- 本州の猛暑等の気候動向を踏まえると、平均70歳前後の長期滞在者の来訪が今後も見込める一方で、以下の4点を望む声が多い。
 - ① 滞在施設の拡充
 - ② 移動交通の充実化
 - ③ 滞在体験の充実化
 - ④ 情報発信の充実化



2

新ターゲット層について

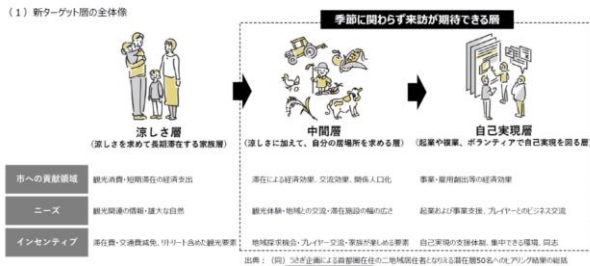
【P11・12参照】

新ターゲット層は、段階毎に滞在形態・期待効果・ニーズや課題が異なるため、傾向分析に基づいたアプローチが必須

- 二地域居住者の新ターゲット層は3つ。

- ① 涼しさを求めてリモート勤務する「涼しさ層」
- ② 滞在時に貢献領域を探す「中間層」
- ③ 起業等で自己実現を行う「自己実現層」

- 「涼しさ層」→「中間層」→「自己実現層」への成熟化を通じて、まちづくりの協働パートナーとして位置付ける。



釧路の強みである「夏の涼しさ」×「温かい人情」を最大限活用した誘客戦略とする

3

今後の取り組み内容と目標、その効果

【P13～18参照】

長期滞在者と二地域居住者各層を受け入れる環境整備に向けての取り組み

- ① 滞在物件の開発
市内の客室数は3,000室強で、夏の繁忙期には観光需要やスポーツ宿泊需要などもあり、慢性的な客室数の不足で滞在需要を逃している。物件開発が急務であり、空き物件を持つ市民の改修意欲と、官民の遊休資産等を活用しながら、必要な支援体制を整備する。
- ② 第2住民サービス（仮称） 国のふるさと住民登録制度と連動
「第2住民」（二地域居住者）も参画できるまちづくりに向け、デジタルを含む仕組みを構築し、サービス改善やデータ分析を通じた定着化を図る。
- ③ 交流機会の開発
各ターゲット層の定着化・成熟化につながる交流機会を幅広く設計し、二地域居住者層による経済活性化等を実現する。
- ④ プロモーション
「涼しい釧路」を素材とした全ターゲット共通のプロモーションと、各層誘引に向けた個別プロモーションを両軸で継続実施する。

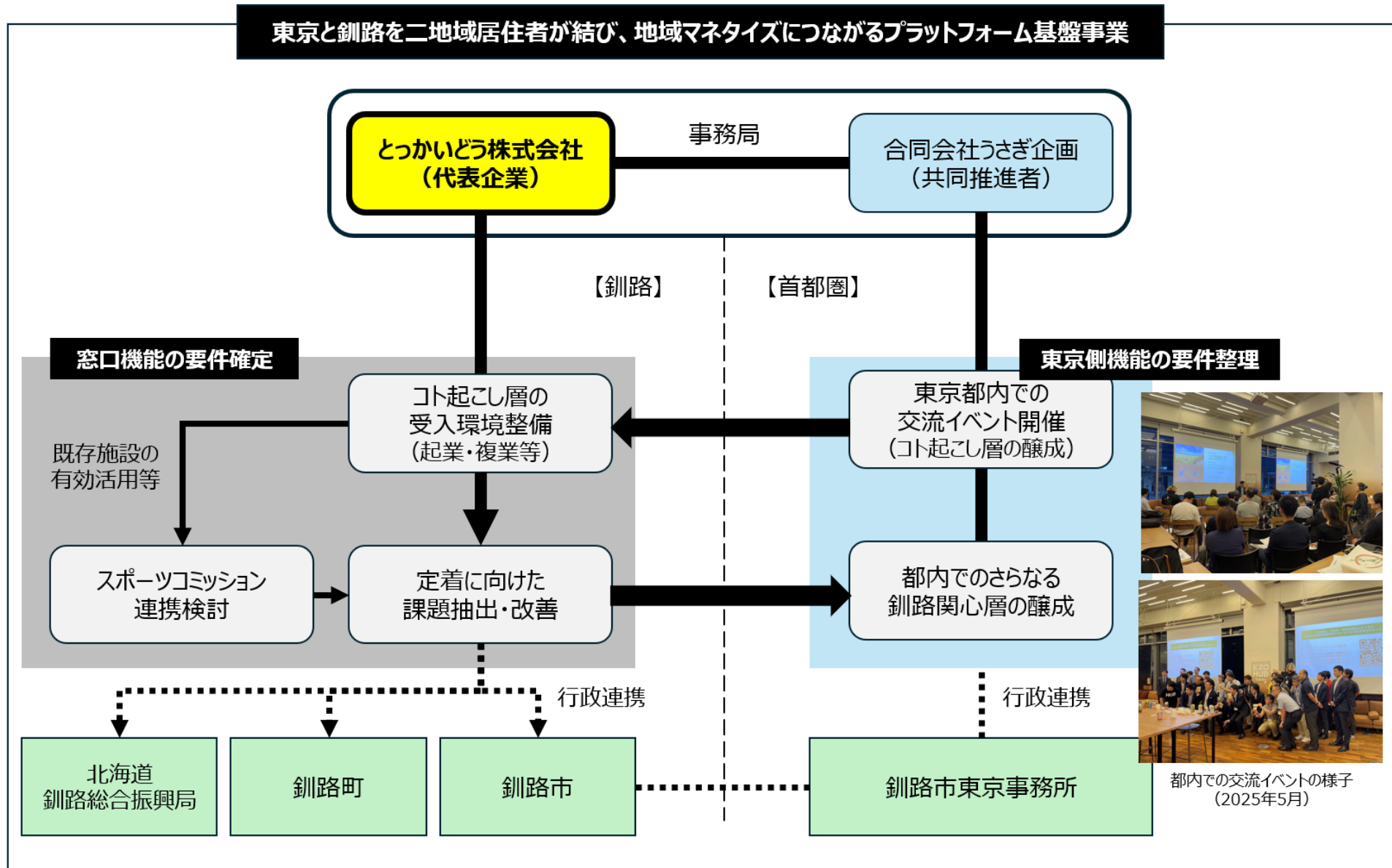
二地域居住者等の受け入れ増に向けた環境整備



5年後を目標に二地域居住者を年間1万人誘致し、年間20億円を上回る経済波及効果を実現

4

事業実施体制



実施スケジュール

実施内容	主な実施主体	9月	10月	11月	12月	1月	2月
ア)推進体制構築、調査・実証に向けた準備							
推進体制構築のための関係各所調整	とっかいどう・うさぎ企画		→ 10/10				
役割分担と実行施策のスケジュールリングの明確化に向けた、第1回目の協議会開催	とっかいどう		→ 10/10				
都内での交流イベント開催とコト起こし層発掘、釧路に派遣すべき人材群の選定	うさぎ企画		→ 10/26				
イ)調査・実証の実施							
コト起こし層の受入環境準備の完遂	とっかいどう・うさぎ企画						→
コト起こし層の釧路派遣と自己実現伴走支援	とっかいどう						→
二地域居住者誘致とスポーツ合宿誘致含めたスポーツ事業との連携可能性の模索	東北北海道スポーツコミッション						→
長期滞在する二地域居住者に向けたマッチング交流拠点やモビリティ要件の整理	うさぎ企画・とっかいどう						→
宿泊予約システム：不動産事業者ヒアリング	とっかいどう・うさぎ企画						→
「釧路超民」4,000人へのアンケート調査	うさぎ企画・とっかいどう						→
JR無人駅を活用した二地域居住改装調査	とっかいどう・うさぎ企画						→
受入環境整備の課題抽出と解決策とりまとめ	とっかいどう・うさぎ企画						→
ウ 報告書作成・次年度以降の事業本格化に向けた計画策定							
報告書作成	うさぎ企画						→
次年度以降の事業本格化に向けた計画策定	とっかいどう・うさぎ企画						→

推進体制構築のための関係各所調整／第1回協議会開催

釧路側の受け入れを担う「とっかいどう」・首都圏からの送り出しを担う「うさぎ企画」・連携可能性を調査するスポーツ事業を推進するNPO・関係行政をメンバーとし、趣旨説明と役割分担、スケジュールや進め方の意見交換を行った。

■ 協議会出席メンバー

#	所属	役職	名前
1	とっかいどう株式会社	代表取締役	佐藤 伸博
2	とっかいどう株式会社	取締役	野坊戸 健司
3	合同会社うさぎ企画	代表社員	森田 創
4	NPO東北北海道スポーツコミッション	理事長	中島 仁実
5	北海道釧路総合振興局 地域創生部地域政策課 くしろ地域支援室	主任	阿部 奨太
6	釧路市 総合政策部 市民協働推進課 市民協働係	担当係長	金子 寛子
7	釧路町 総合政策課		大河原 教行

(協議会開催時の様子)



都内での交流イベント開催とコト起こし層発掘、人材群の選定

釧路で涼しい夏を過ごした経営者が課題解決の場としての魅力を語り、コト起こし層の誘致につなげる目的で実施。釧路市からは副市長や東京事務所が参加、釧路市の二地域居住の取り組みについてPR、釧路や道東の食材を通じて交流する2部構成

開催日時	2025年10月24日（金）15:30～18:30（終了後、名刺交換を兼ねた交流会を実施）
開催場所	「ねづくりや」：東京・根津にある日本各地から厳選した食品などを扱う交流拠点
参加者数	33名（登壇者等含む）
タイムテーブル	<p>▼15:30～16:30 第1部「コト起こし層よ来たれ！釧路での二地域居住、そして課題解決へ」</p> <ul style="list-style-type: none">・オープニング・趣旨説明・トークイベント「釧路での二地域居住×コト起こしによる活性化」（森田創×宮川久史氏（越境社員ドットコム・代表取締役／2025年8月に釧路を来訪）・質疑応答 <p>▼16:30～18:30 第2部「名刺交換会×釧路・帯広フェアの食材体験」</p> <ul style="list-style-type: none">・名刺交換、交流会・釧路・帯広フェアの食材体験



（会場の様子）

誘致したコト起こし層一覧

コト起こし層の誘致に際しては、釧路周辺の豊かな食材や大自然の高付加価値化により、地域活性化に貢献してくれる可能性と意欲ある人材を優先して選定した。

#	お名前	誘致時期	テーマ
1	今井桂さん・御山隆治さん	2025年11月	世界的シェフによるフードフェスの計画、マスメディアを活用した釧路プロモーション、地元木材の高付加価値付の検討
2	木村政彦さん	2025年12月	地元食材を活かした北海道物産展への出展とマネタイズへのアドバイス、釧路への会社登記移転による北海道企業としてのブランド構築など
3	武田冬門さん・中村政信さん	2026年1月	閑散期と廃墟を活用したマネタイズ策としてコスプレツーリズムのサービス内容検討
4	安田朗さん	2026年2月	都内在住の釧路出身者。都内交流イベントを契機にとっかいどうによる二地域居住事業に関心を持ち、Uターンを検討中

【誘致例】今井さん・御山さん(2025年11月)

■ 来訪者プロフィール (左：今井さん／右：御山さん)

居住地	東京都内	東京都内
職業	フードプロデュース業	音響デザイン業
家族構成	単身 (ご息子は独立)	妻+子3人

■ 滞在スケジュール

日程		内容
1日目	午後	<ul style="list-style-type: none"> 市内中心部視察 市内繁華街視察 (夕方)
	午前	<ul style="list-style-type: none"> 木材工場視察
2日目	午後	<ul style="list-style-type: none"> 釧路湿原、鶴居村ゲストハウスの視察 絶景レストラン視察 (夕方)
	午前	<ul style="list-style-type: none"> 市内中心部視察
3日目	午後	<ul style="list-style-type: none"> 郊外オーベルジュ視察
	午前	



【誘致例】今井さん・御山さん(2025年11月)

■ 貢献領域と継続化に向けた課題

今井さん

御山さん

	今井さん	御山さん
来訪動機と貢献領域	釧路の食材と自然の魅力を活かした富裕層向けフードフェスティバルの実施検討、または、食材とコーチングを組み合わせたエグゼクティブ向けセミナーの実施検討。および「ブルータス」など大手雑誌社によるプロモーション検討	釧路の木材建築と自社製品（木材を共振させるスピーカー）を組み合わせた唯一無二の音響体験のプロデュース（参考： https://naveljapan.co.jp/ ）
今後の展望	費用がかからないエグゼクティブ向けセミナーの実施を通じた、企業拠点誘致や企業版ふるさと納税等のマネタイズにつなげる。場所は市内レストランと鶴居村ゲストハウス。セミナー共催者も12月に会場を下見済	鶴居村ゲストハウス（サウナ居室）での自社商品テストマーケティングを計画中。宿泊客である外国人富裕層の導入需要を喚起
継続化に向けたコメント	来年度、エグゼクティブ向けセミナーの開催を検討する際、セミナー前後のツアー需要の調整主体を詰める余地あり。実施コストを要するコンテンツが多いことから予算拠出方法も要調整。	

【誘致例】木村政彦さん(2025年12月)

■ 来訪者プロフィール

居住地	静岡県伊豆市
職業	地域活性化事業を営む一社の代表／菓子製造・催事販売などを行う会社の代表
家族構成	妻・高校生の息子

■ 滞在スケジュール

日程		内容
1日目	午後	<ul style="list-style-type: none"> 道の駅(しらぬか恋問館)での昼食・地元産品の見学 釧之助本店・幣舞橋・釧路フィッシャーマンズワーフMOOなど地元主要施設の見学 地域商社・とっかいどうとのディスカッション
2日目	午前	<ul style="list-style-type: none"> 市場での競りの見学(釧路市漁業協同組合) 二地域居住向け滞在拠点の視察(シャレー浦・ゲストハウス灯・ゲストハウス幣)
	午後	<ul style="list-style-type: none"> とっかいどうにおける新商品開発・販売戦略のための試食会・ディスカッション
3日目	午前	<ul style="list-style-type: none"> 釧路駅周辺の視察



【誘致例】木村政彦さん(2025年12月)

■ 貢献領域と継続化に向けた課題

来訪動機と貢献領域	<ul style="list-style-type: none">● 自社ブランドとして展開する「修善寺プリン」は年間20万個を売り上げ実績あり。地元の養鶏所の卵を使用し、障害者雇用も兼ね合わせることで、地域貢献型のビジネスモデルに関する知見が深い。● 催事出店に強みを有しており、年間40週間・280日は百貨店などの催事で全国を回っている。自社商品に限らず他社商品のOEM製造・開発・催事販売(販売受託)なども請けており、地元の既存商品の商品力・販売戦略の強化に貢献できる可能性が高い。
今後の展望	<ul style="list-style-type: none">● 年明け以降、釧路産チーズを使った新商品を販売開始予定● <u>釧路産食材を使った商品展開本格化のため、釧路市での法人登記を検討(農協ビル5階入居も含む)</u>● 地域商社・とっかいどうとの連携し、地元オリジナル商品の販売を強化
継続化に向けたコメント	<ul style="list-style-type: none">● 北海道のポテンシャルは非常に高く、ぜひ自身の貢献領域を活かして参加したい● オフィス機能として机、Wi-Fi、共用のコピー機などの事務用品が欲しい

【誘致例】 武田さん・中村さん(2026年1月)

■ 来訪者プロフィール（左：武田さん／右：中村さん）

居住地	埼玉県さいたま市	都内とバンクーバー市の二地域居住
職業	コスプレツーリズムによる地方創生	アニメやイベント著作権を活かした国内外でのイベントプロデュースやプロモーション
家族構成	妻（ご子息は独立）	単身

■ 滞在スケジュール

日程	内容
1日目	午前 <ul style="list-style-type: none"> 市内中心部視察 JR北海道との会議
	午後 <ul style="list-style-type: none"> 阿寒町視察 コスプレ団体との会議
2日目	午前 <ul style="list-style-type: none"> 市内コスプレ団体との会議 市内中心部視察
	午後 <ul style="list-style-type: none"> 釧路湿原や塘路湖など自然環境の視察



【誘致例】 武田さん・木村さん(2026年1月)

■ 貢献領域と継続化に向けた課題

来訪動機と 貢献領域	<ul style="list-style-type: none">● 廃墟や大自然を背景とした撮影写真をSNSで拡散させることによる「コスプレ・ツーリズム」を全国で展開中。● 釧路中心部の廃墟や冬の閑散期需要を埋めるコンテンツとしての可能性検証で来訪。● コスプレ層の受け入れに寛容な都市が少ない中で、飲食や着替え、撮影等を歓迎する「撮影特区」が作れないかという観点での検討も行う。
今後の展望	<ul style="list-style-type: none">● すでに釧路周辺でコスプレ・ツーリズムを展開している団体との連携も可能で、全国的にデスティネーションとなるだけの魅力や潜在力はある。● 一方で観光需要として期待できる経済的便益が大きくはない割に、本格展開に際する地元調整が煩雑となるため、まずは滞在拠点整備などの優先事項を、とっかいどう・うさぎ企画としては先行させたい考え。
継続化に向けた コメント	<ul style="list-style-type: none">● まずは手間のかからない中で、とっかいどうとしても様々なマネタイズを期待して地域事業者との関係性を深めていく文脈の中で、二地域居住者にも有効な釧路のシティプロモーションの1つとして、コスプレ層の受け入れ環境を強化し、武田・中村両氏の人脈も活用しながら徐々に誘致実績を作っていくたい。

【誘致例】安田さん(2026年2月)

■ 来訪者プロフィール

居住地	東京都内（釧路市出身）
職業	塾講師
家族構成	妻

■ 滞在スケジュール

日程		内容
1日目	午後	• とっかいどうとの挨拶、業務説明
2日目	午前	• 釧路市市民協働推進課への挨拶
	午後	• 関係各社への挨拶



【誘致例】安田さん(2026年2月)

■ 貢献領域と継続化に向けた課題

来訪動機と 貢献領域	<ul style="list-style-type: none">● 釧路出身。就労機会の少なさから都内勤務を継続していたが、機会があれば釧路へのUターンまたは二地域居住を望んでいた。● 昨年5月20日に都内で行われた釧路交流イベントが契機となり、<u>長年の都内生活での経験も活かせる(株)とっかいどうでの二地域居住事業への着任を具体的に考えるようになり、夫妻での釧路来訪機会も増えていた。</u>
今後の展望	<ul style="list-style-type: none">● 富士山や奥多摩のネイチャーガイドを務める妻も、釧路での二地域居住に賛同しており、すでに釧路コンベンションビューローでネイチャーガイドの面談済。実家を生活拠点として使えるため、今後、(株)とっかいどうでの二地域居住事業を推進する新戦力となるべく、釧路市役所を含めた関係各所との調整を進める。
継続化に向けた コメント	<ul style="list-style-type: none">● うさぎ企画で実施した都内交流イベントを契機に獲得したUターン第一号。地域の担い手を確保する意味では、地元定着済のUターン層も有望ターゲットであり、今後安田氏をロールモデル・成功事例として発信できるよう、伴走支援していきたい

4件のコト起こし層の伴走支援を通じた成果と課題

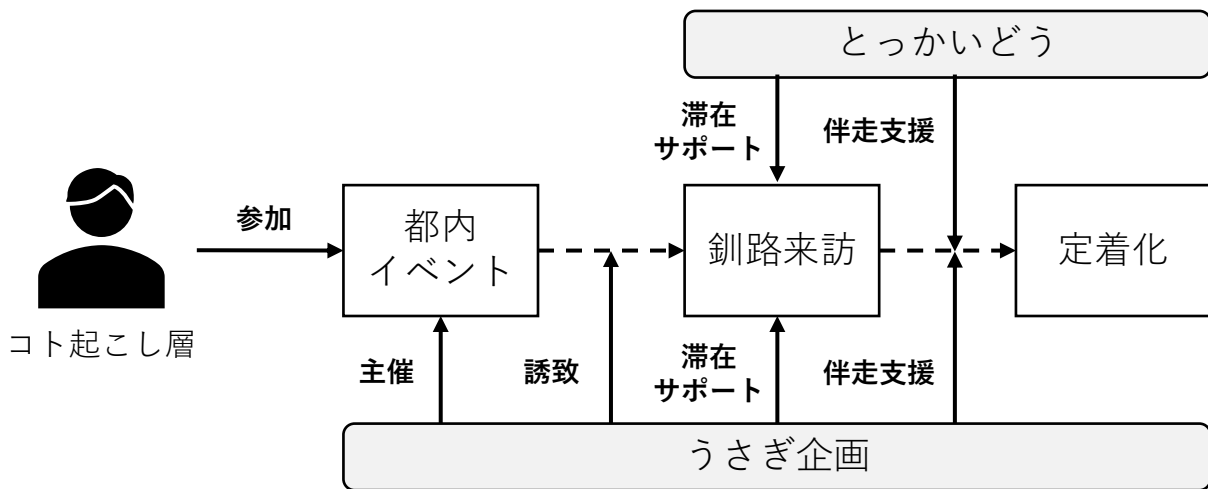
成果	関心層形成モデルの確立	<u>都内交流イベントを通じた関心層形成→釧路の課題解決に直結する関心層の釧路誘致→現地での伴走支援→釧路ファン化</u> という流れは、 <u>有効性あるモデル</u> として機能する可能性が確認できた。
	会社登記やUターンなど地域定着事例の創出	<u>釧路市への会社登記</u> や、二地域居住事業に従事する <u>Uターン人材の確保</u> といった <u>地域定着事例を2件創出</u> することができた。
課題	コスト負担の仕組み	<u>コト起こし層のさらなる地域定着</u> を促すには、 <u>移動・滞在・伴走支援に伴うコスト負担</u> を、ふるさと住民制度も見据えた国費を活用した仕組みとして整備する必要がある。
	民間主体で行う伴走支援活動の限界性	民間主体で実施する場合、コト起こし層の自己実現が地域活性化につながる場合でも、 <u>民間企業としてのマネタイズに直結しない場合は、十分に人的資源を割くことが難しい。</u> <u>特定の民間企業だけに負荷が集中しない、官民連携含めた支援体制の構築</u> が求められる。
今後の方向性	コスト負担の制度設計	コト起こし層の自己実現と地域定着に向け、移動・滞在等の経費負担の制度設計が必要。
	伴走支援負荷を軽減するコミュニケーション設計	とっかいどう民間主体の伴走支援負荷を軽減するため、関心層の囲い込みと関心領域が事前把握できるシステム開発や、コト起こし層の自己実現を支援する地元プレイヤーとのマッチング交流拠点の整備を検討する（詳細は次頁・次々頁参照）。
	コト起こし層の受け入れ企業のすそ野拡大	とっかいどう民間主体の伴走支援負荷を軽減するため、コト起こし層のノウハウを活用して自社課題を解決する地元企業や、自己実現を支援する協力企業のすそ野拡大を行う必要がある。東北海道スポーツコミッションや、釧路市・釧路町とも連携して取り組んでいく領域である。

マッチング交流拠点の設置要件の整理 (1/2)

本事業では、都内交流イベントの開催→コト起こし層を釧路に誘致→現地で伴走支援という流れで実施。

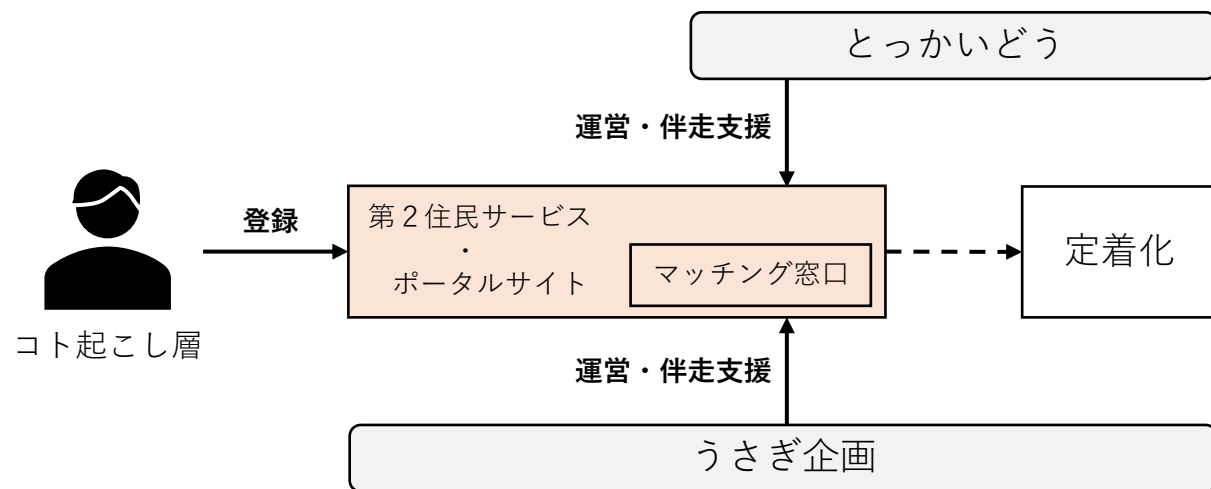
今後は、事業継続性の観点から業務負荷軽減を考え、コト起こし層の伴走支援や地域定着に向けた仕組み化として以下を検討する。

今年度の実施方法



- 「都内交流イベントをうさぎ企画が開催」→「コト起こし層を釧路に誘致」→「現地で両社が伴走支援」という流れで実施。
- 現在の手厚い伴走支援のスキームは、オーダーメイドであることから工数がかかりすぎる。

今後の仕組み化の方向性



- コト起こし層がポータルサイト（本事業で構築）を經由し、第2住民サービスに登録し、関心領域を入力。事務局（とっかいどうやうさぎ企画）でも事前に把握できる
- 来訪したコト起こし層の伴走支援や協力者紹介を目的としたマッチング交流拠点を開設し、釧路活性化と人材定着化を目指す。

マッチング交流窓口の設置要件の整理 (2/2)

マッチング交流窓口は、二地域居住者や地元プレイヤーの便宜を考え、アクセス性の高い都心部への設置が望ましい。人材交流を活性化させることが場所の生命線となるため、テレワーク場所やセミナー開催、記者クラブなど、地元プレイヤーが集まりやすい環境作りも必須。とっかいどうの事務所機能と統合させることで、窓口立つ業務負荷も軽減可能。

■ 参考事例：静岡県三島市「三島の人事部」交流拠点



外観（三島信用金庫三島西支店 2階）



Give & Takeボード (人材と企業のマッチング掲示板)

- 複業人材や地元企業、起業家、移住者や二地域居住者など多様なニーズに対応するワンストップ窓口として2025年10月1日に開設。
- 三島信金とうさぎ企画社員が、平日の10時～16時半に常駐。開設から約5か月で約200人が来訪し、15件のマッチングも成立。

行政境や事業領域を超えたコト起こし層の受け入れ環境整備の検証項目

釧路市の戦略では、5年後を目安に、現在約3,000人の二地域居住層を1万人に増加させる方向性が示されている。

その実現に向けては、行政・事業領域を超えた受入環境の一体的な整備が必要となるため、以下の基礎調査を行った。

検証項目	実施内容	概要
行政境を超えた連携	釧路町と連携した受け入れ環境整備に向けた取り組み	①行政職員向け二地域居住セミナーの開催 ②専用コミュニティ「釧路超民」（会員7,000人）向けアンケート ③空き家改修調査結果の共有
事業領域を超えた連携 ①	スポーツ事業×二地域居住の連携強化	①スポーツ事業で対応できない宿泊需要の受け皿連携 ②二地域居住層を担い手として活用できそうな具体領域の検討
事業領域を超えた連携 ②	二地域居住層の託児受け入れ環境の整備	●今後の二地域居住層のボリューム層が家族連れであることを踏まえ、釧路市内施設での市外子息の託児受け入れ環境の現状を整理
事業領域を超えた連携 ③	とっかいどう側でのJR北海道との連携検討	●現状、釧網線や花咲線の収支率は厳しく駅の無人化も進んでいるが、長期滞在する二地域居住層による鉄道需要喚起は期待できるため、無人駅を含めた目的地化による地域活性化を目指した検討内容
その他の受け入れ環境整備	宿泊施設予約システムの機能要件明確化	●二地域居住層増加のボトルネックとなっている施設予約面の手間を省く予約システムの機能要件を明確化、簡易コンペの準備も進める

行政境を超えた連携（釧路町と連携した取り組み内容）

釧路市の現状や今後の実施内容を説明した職員向け「二地域居住セミナー」開催や、滞在物件創出に向けた釧路町の空き家改修意向調査の共有、「釧路超民」（釧路町の関係人口コミュニティ）向けのアンケート調査（次頁）を実施した。



地域活性化に向けた新たな一手となるか

2024年11月、地方への人の流れの創出・拡大を通じ地域の活性化を図るため、二地域居住者向けの住まい・なりわい・地域住民との交流のための環境整備を内容とする「二地域居住者のための環境整備に関する法律」の一部を改正する法律が施行され、国・地方が本腰を入れ取り組んでいくことが期待されています。

今回、国内第一人者で2023年から国土交通省「国土審議会」専門委員として二地域居住の政策化に携わり、釧路市の「国交省：地域居住促進先導的プロジェクト実証事業」の採択や戦略立案に関わった合同会社うさぎ企画 代表 森田創氏をお招きし、理解を深める場を設けました。これまでの関係人口の拡大、移住・定住政策との違いや二地域居住推進の意義・可能性について、釧路市のほか、本基地の隣接市三島市、広島県三原市の3地域で実際に二地域居住事業を推進されている森田氏から課題も伺ってお話します。

講師 森田創氏
合同会社うさぎ企画 代表

1974年5月 神奈川県生まれ
1999年3月 東京大学教養学部 卒
1999年4月 大手鉄道会社 入社
2021年10月 うさぎ企画 設立
2022年4月 完全独立

大手鉄道会社に23年勤務後、都心駅直結ミニビジネス街の開発責任者、広報課長を歴任後、2019年4月日本郵政のMaaSを伊豆半島で立ち上げ、地域の実行委員長を務める。都市型MaaSの推進に加え、国内の第一人者として全国各地の事例報告に携わった。

2021年秋、合同会社うさぎ企画を起業。2022年4月の設立後、「人づくり・働き方・住づくり」を軸に、建築人材やスタートアップ企業と課題を抱える地域とのマッチングや、モビリティと人材交流による地域活性化、コワーキングスペース等の交流施設の企画運営、自治体や企業の顧問を、東京都内や静岡県内を中心に手掛ける。

ポストコロナ型の働き方や暮らしの実践者かつ推進者として、国土計画審議会の委員など、国策策定にも関わる機会も増えている。

日時
2025年12月18日(木)
14:30~16:00

場所
釧路町役場本庁舎2階第一研修室

対象の方
どなたでもご参加頂けます

事前申込 **不要** / 参加料 **無料**



二地域居住セミナー開催時の様子
(2025年12月18日・釧路町役場にて開催)

令和6年度釧路町空き家調査事業

発送数 **268**

回答数 **88**

空き家数 **54**



空き家54件の内訳

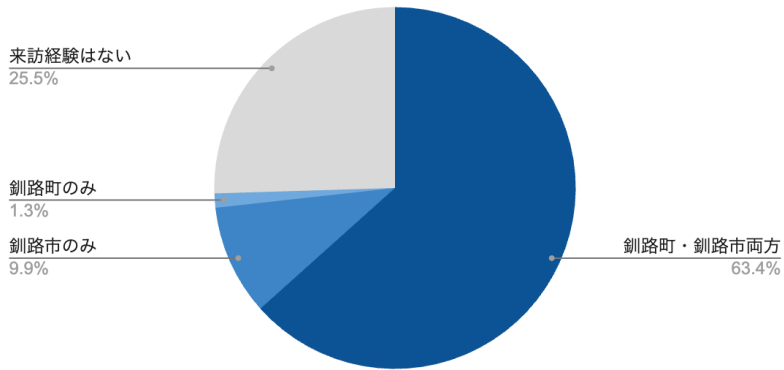
- 管理物件：非管理物件 = 31：23
- 活用希望：現状のまま = 18：36
- すぐ活用可能：中修繕必須・不明 = 16：38

行政境を超えた連携（釧路町「釧路超民」7,000人へのアンケート調査）

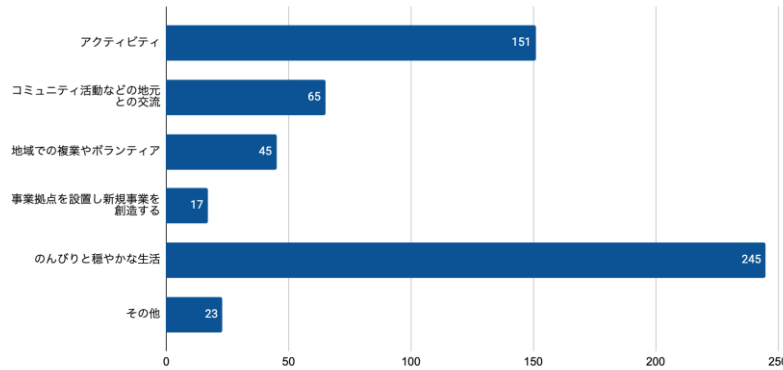
釧路超民 回答サマリ

回答者（n=314）のうち4分の3が釧路エリア（釧路市または釧路町）への来訪経験あり。来訪目的は「のんびりと穏やかに過ごすこと」が最も多く、来訪希望時期は夏（7～9月）が6割超を占めた。数日間～2週間程度の短期～中期滞在志向が4分の3、滞在先としてホテル希望が多く、宿泊予算は1万円以内が半数、ついで1～2万円以内。

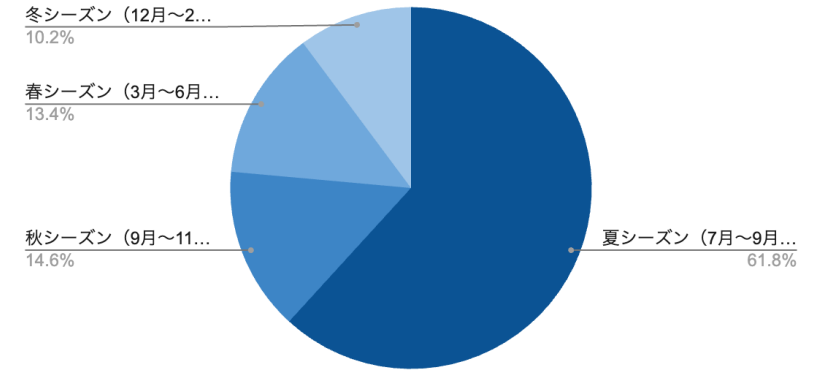
来訪経験（釧路町・釧路市）



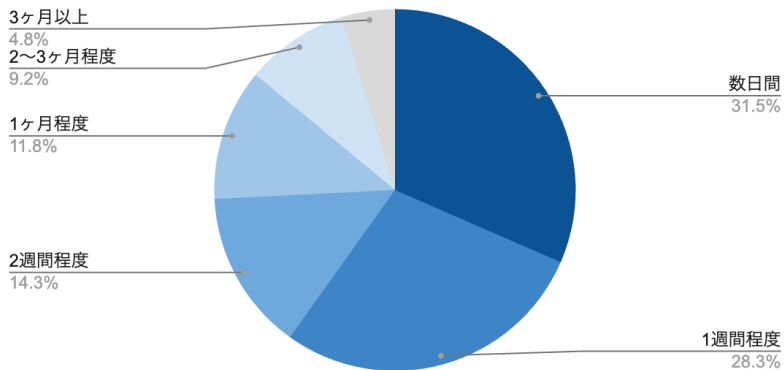
来訪目的



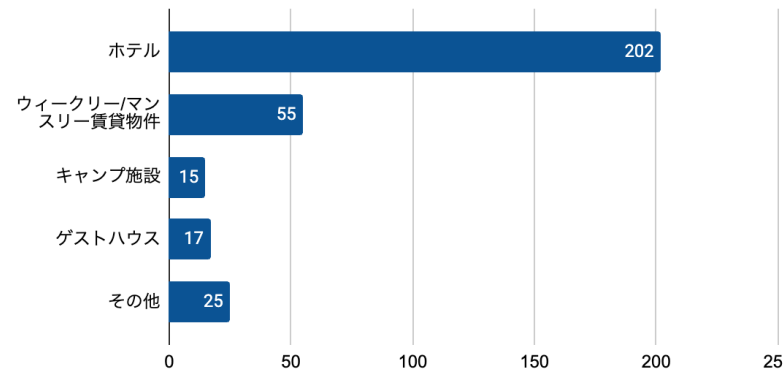
行きたい季節



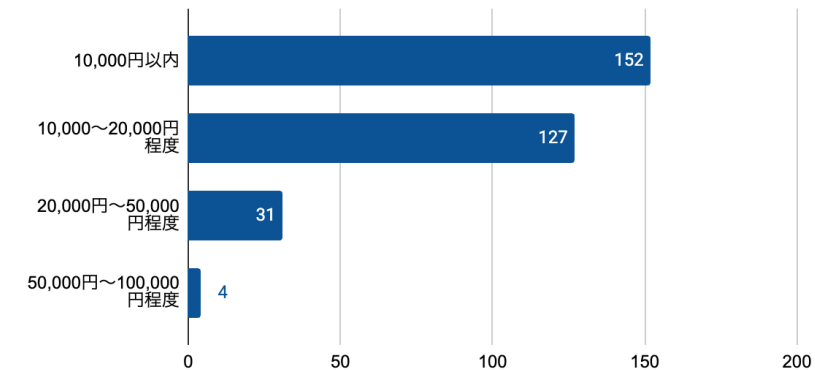
年間の想定滞在日数



滞在したい場所



宿泊に許容できる予算



事業領域を超えた連携①（二地域居住者誘致とスポーツ合宿誘致含めたスポーツ事業との連携可能性）

釧路市が推進するスポーツ合宿とスポーツ大会を通じて、4万5千超の宿泊実績と約5億円の宿泊波及効果が発生。同市の長期居住者の約3万5千泊を上回る規模感があり、夏季では宿泊施設の不足が顕著となっている。

	誘致数	延宿泊人数	宿泊に伴う直接的経済効果額
釧路市 令和7年度スポーツ合宿誘致実績 (※)	115団体	12,601人泊	13,861万円
釧路市 令和7年度スポーツ大会開催実績	37大会	35,085人泊	38,593万円
合計		45,836人泊	52,454万円



北海道スケート連盟による釧路合宿・インカレ開催に伴う事前合宿



野球プロ・アマ交流戦「タンチョウリーグinくしろ」の開催

※令和7年度のスポーツ合宿誘致は継続中であるため、2月下旬現在の実績値を使用する

事業領域を超えた連携①（二地域居住事業×スポーツ事業の連携可能性の調査検討）

- スポーツ事業で夏季を中心に発生する宿泊施設と人手の不足面での相互連携
→ストレッチルームや製氷機など特有の施設要件と狙うべき対象層（大会参加需要+アマ合宿）も把握
- 二地域居住層の属性情報を共有することで、スポーツ事業での人材活用の可能性あり
- 共通する課題は、施設や仕事場所への送迎等の移動課題

二地域居住事業×スポーツ事業の連携可能性内容

非居住者×居住者の交流を含めた釧路の活性化

二地域居住事業

- 二地域居住者の属性情報の共有
- ボランティア・アルバイト協力
- 滞在物件の提供

○共通課題：送迎等の移動課題

- 滞在物件の仕様等のアドバイス
- スポーツ等の参加プログラム実施

スポーツ事業
(合宿誘致・大会実施)

事業領域を超えた連携②（二地域居住層の託児受け入れ環境の整備）

現状の幼稚園・認定保育園へのヒアリングにより、定員状況や市外子息の受け入れ実績が明らかになった。

全体的に保育士数が不足し、市内子息が優先される傾向。まずは市外受け入れに意欲的な託児所連携が現実的。

■ 釧路市内の幼稚園・認定保育園の園児受け入れ状況(2025年4月1日現在)

種別	施設数	定員割れ状況	市外子息受け入れ実績
保育所	8	4	2
認定こども園	34	28	7
幼稚園	6	6	0
地域型保育事業施設	5	4	0

保育士の数が足りないため、基本的には市内子息の受け入れが優先

まずは、市外子息の受け入れに意欲ある託児所との連携が現実的

総務省のふるさと住民制度が始動すれば、幼稚園やこども園の紹介も可能性あり

事業領域を超えた連携③（とっかいどう側でのJR北海道との連携検討）



二地域居住者層による鉄道利用需要の喚起

- 釧路市では、約3,000人の二地域居住層を5年間で1万人に増やす計画（特に現役層を数十倍に伸ばす）
- 現役層は夏季のマンスリー滞在かつ家族来訪となるため、子息も含めた鉄道利用需要が高まると予想
- 釧網線「路線の必要性に係る検討・分析報告」にも、二地域居住層の鉄道利用可能性の記述あり（P17）

鉄道及び自然資源を活用した期間限定レストランの開店に関する調査レポート

更新日：2025年11月15日

調査対象：JR北海道 根室本線及び釧網本線駅（うち釧路総合振興局管内） 駅舎及び駅周辺の状況

調査期間：2025年10月15日～11月10日

根室本線（釧路～喜別）			
喜別⇒白簾⇒西鹿路⇒鹿路⇒大湊毛⇒新大湊毛⇒新富士⇒釧路			
喜別	電報	駅舎	小売
	×	×	×
	駐車場	駅前	
	△	○	
	トイレ	売店	特記
	A	C	特
古く知られてきた町。釧路市との合併以前は人口減少進む。湧流・湧別川を流し大規模工業団地。同様に産の生産が盛ん。世界で唯一の皮からできる「高貴紙（あまがみ）」が特産。【特記】○駅前に2022年オープンした「ルート38喜別駅おんぼ」とあり、連携可能。			
白簾	電報	駅舎	小売
	×	×	×
	駐車場	駅前	
	△	○	
	トイレ	売店	特記
	B	C	特
近年ふるさと納税額全国トップクラスに定着。町長の親野氏は全国町会会長を務めるなど、町内でも一目置かれる存在。しゅもー毛カニヤチ子30と高貴紙、内陸部では酪農。めん平の他、しほ焼酎（高貴酒）の原料であるしその生産地としても特長。			
西鹿路	電報	駅舎	小売
	×	×	×
	駐車場	駅前	
	△	○	
	トイレ	売店	特記
	B	C	特
古く知られてきた町。平均乗降人員は20名/日と推測される。			
鹿路	電報	駅舎	小売
	×	×	×
	駐車場	駅前	
	△	○	
	トイレ	売店	特記
	B	C	特
近隣の鹿路ダムは釣りのメッカとなっている。平均乗降人員は10名/日以下とされている。			
大湊毛	電報	駅舎	小売
	×	×	×
	駐車場	駅前	
	△	○	
	トイレ	売店	特記
	A	C	特
戦後産後まで釧路（釧路線）の一大拠地として発展。戦後は現在の王子製紙釧路工場が工場に開設され、原料となる木材や製品の取引が盛況。道の駅に併設された。沿線に釧路工業高等専門学校が、連携可能。【特記】○駅にはJR北海道釧路支社の手所あり。○釧路空港最寄駅			

鉄道利用につなげるために

【検討①】 無人駅など遊休資産を活用した交流拠点の造成検討

- 大都市圏から来る二地域居住者層にとっては、鉄道は移動手段というよりアトラクション的価値が大きい
- 観光列車需要の喚起とあわせて、無人駅を改装し、地域交流やテレワークの場として活用する可能性を検討
- 列車が来ない時でも、目的地化した無人駅に滞留し、地域を知るきっかけを提供することを志向

【検討②】 地域商社機能を活かした鉄道利用喚起につながる独自食材開発

- 鉄道は釧路市の周辺自治体も走行しており、広域の魅力発信が鉄道利用需要の喚起には不可欠
- 地域商社であるとっかいどうは、広域商材をふるさと納税返礼品として開発している実績もあり
- 鉄道利用需要につながる沿線地域の独自食材を開発する方向性について、JR北海道のグループ会社と調整中

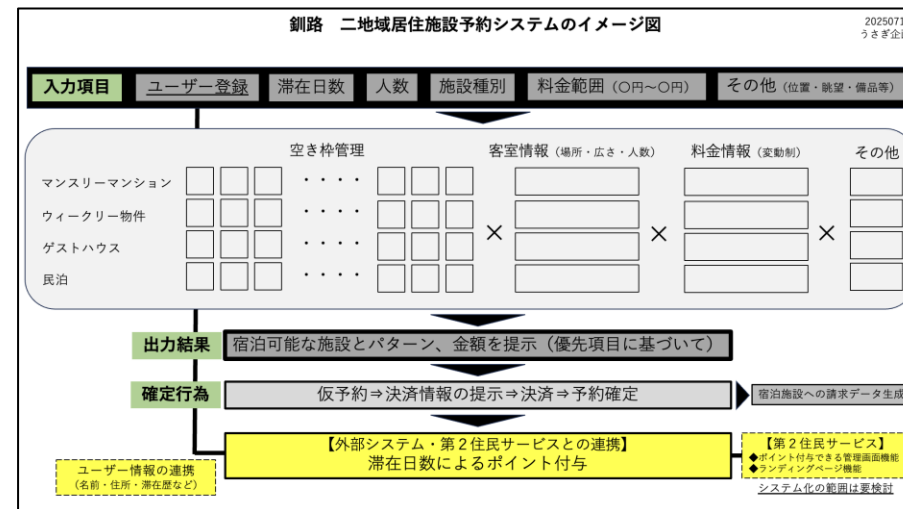
その他の受け入れ環境整備（宿泊施設予約システムの要件整理）

宿泊施設運営者へシステム要件をヒアリングし、機能要件等の仕様を整理、簡易コンペに向けた準備を進める

■ ヒアリング先（全29社）

- | | | | |
|----|--------------------|----|-------------------|
| 1 | 有限会社アイコム | 16 | 株式会社UONOS |
| 2 | アイ・コーポレーション有限公司 | 17 | 大喜湯春採店 |
| 3 | ANAクラウンプラザホテル釧路 | 18 | 拓殖不動産株式会社 |
| 4 | 株式会社阿部ビル（釧路ロイヤルイン） | 19 | 株式会社タートル |
| 5 | 有限会社アルキテット | 20 | 有限会社つくしグッド住まい |
| 6 | 株式会社アースハウス | 21 | 東亜開発株式会社 |
| 7 | つるいむら湿原温泉ホテル | 22 | 東横イン釧路十字街 |
| 8 | 株式会社アーチ北原 | 23 | とっかいどう株式会社 |
| 9 | 株式会社ウインドヒル | 24 | 株式会社道東住宅公社 |
| 10 | 株式会社エッセ釧路支店 | 25 | ヴェリティ合同会社 |
| 11 | 株式会社五明 | 26 | 株式会社ホクトハウス |
| 12 | 釧路プリンスホテル | 27 | 株式会社ユタカコーポレーション |
| 13 | SHISHIMAI | 28 | 有限会社北陽商事（ピタットハウス） |
| 14 | 株式会社すえ工芸 | 29 | 株式会社リビングスペース森 |
| 15 | セムオーリアルマネージメント株式会社 | | |

■ 宿泊予約システムイメージ図（2026年12月より稼働予定）



その他の受け入れ環境整備（宿泊施設予約システムの要件整理）

質問項目	宿泊運営者からの過去の回答内容
滞在予約の受付方法	<ul style="list-style-type: none"> 最も多かったのが「電話」「メール」による受付 その他は「SNSのDM」「旅行会社」「海外の予約システム」「自社システム」など
予約の決済方法	<ul style="list-style-type: none"> 「銀行振込による事前決済」が最多 一部現金・クレジットカードによる現地決済を受け付ける施設もあり
予約時の困りごと	<ul style="list-style-type: none"> 長期滞在者に対応できる予約システムがない（複数往復のやりとり・1ヶ月単位のスケジュール管理・複数予約が入った際のスケジュール調整）
予約システムに期待する効果	<ul style="list-style-type: none"> 利用者が滞在施設をより楽に、便利に使えるようになること 長期滞在者にスムーズに対応できるようになること 他施設との連携（例：A施設が1か月、B施設が1か月で計2か月滞在を一括予約・管理可能） 受付～契約書作成までを自動化できるシステム（※契約書は宅建法に基づく内容になるため市役所ではサポート不可）
システム化にあたっての懸念点や要望	<ul style="list-style-type: none"> デジタルが不得意なスタッフでも対応可能なシステム、スタッフへのサポート体制が欲しい 予約受付・管理の基本機能に加えて、地元の交流・体験観光まで予約できると尚良い 既存システムとどう違うのか。例えば、1ヶ月の宿泊予約などに対してAIがレコメンドしてくれるような機能があると良い。 1週間毎に施設を変えられると4週間単位の予約ロスが生まれるのではと心配。

追加ヒアリング内容例（現在も実施中）

決済代行や帳票出力まで網羅したシステムを利用する場合、どのような条件であれば利用したいと考えますか？（「手数料率が〇%以下なら」「〇〇の機能まで含まれるなら利用する」といった具体的な条件をご記入ください）

6件の回答

興味はあるが具体的な条件が今は思い付きません。

システム利用料なし、成約手数料として3%

高齢の方が大半なので、作業が複雑でないこと。
未だにガラケー持ちが多いので、その点も検討が必要かと思います。

現在利用している予約システムと統合できるのであれば、手数料が10%くらいなら利用する

・こちら側で、自身のページ情報の更新（例：施設の説明、写真更新、予約可否カレンダー、金額など）ができること。airbnbレベルのUI設計が出来上がっていることが望ましい。
→一休のようにUIが非常に悪いサイトや、情報の更新を自身で行えない場合は利用したくないと感じる。

・手数料15%以下くらいだと助かる

使い続ける際に過去の履歴やお客様のリピート回数履歴が見れる機能があると良いなと思います

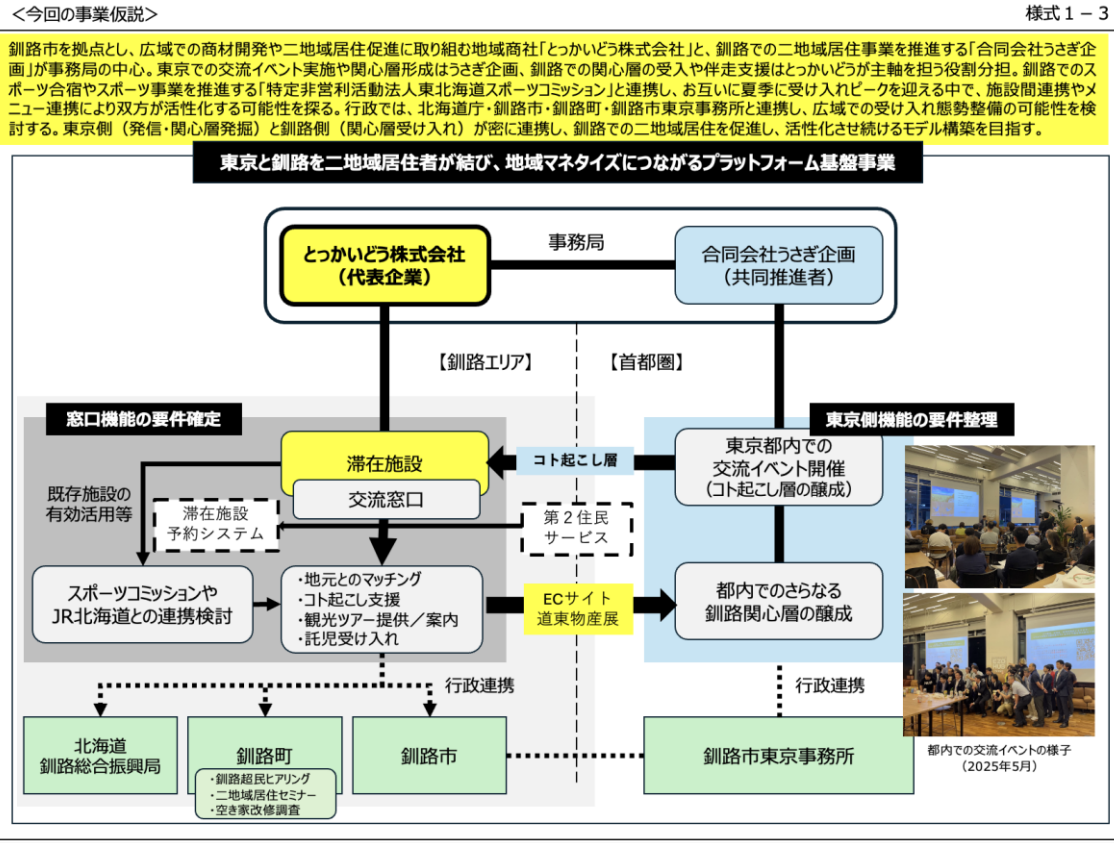
準備中の簡易コンペの要件定義書

釧路市二地域居住等促進戦略システム 簡易RFP

宿泊予約システム・第2住民サービス開発提案
ベンダー向け事業機会説明資料

2026年2月
合同会社うさぎ企画

事業全体の総括



本事業を通じた全体評価：○

- 本事業の完遂により、**首都圏での有効な施策**（交流イベントや物産展の開催による関心層の形成）と、**釧路側での受入環境の要件**（交流拠点の設置、行政・事業領域を超えた連携、宿泊施設予約システム等）を**具体的に把握**することができた。
- **招致したコト起こし層4名のうち2名について、釧路市内での会社登記およびUターン就職という地域定着の成果**が生まれた。残る2名も、釧路との継続的関与を維持し、帰京後は情報発信等を通じて釧路ファンとなっている。
- 今後、釧路市では5年間で二地域居住者1万人の受入れを目指すにあたり、**行政・事業領域を超えた連携を前向きに協議できる体制**ができた。
- 事業主体として、「とっかいどう」の**地域商社機能を活かした推進モデルという仮説を得た**。**首都圏と釧路を有機的に結び、システムを活用した関係人口の囲い込み、滞在・定着に向けた伴走支援、物販・施設運営による収益確保を組み合わせるモデル**。**周遊を前提とした夏季マンスリー滞在の二地域居住層が中心となるため、周辺市町を巻き込んだ広域展開も可能**である。

さらなる推進に向けた課題

- コト起こし層の**地域定着と自己実現に向けた移動費等の経費負担の仕組み**
- **民間伴走支援の負荷軽減の仕組み**（官民連携、システム化、交流窓口設置）
- スキル活用を含めた**コト起こし層の受け入れ企業のすそ野拡大**

来年度の実施検討内容（首都圏と釧路を結ぶ「地域商社モデル」による広域活性化の挑戦）

本事業で仮説を得た「地域商社モデル」をもとに、首都圏と釧路エリアを有機的に結び、二地域居住者の獲得を通じた事業継続性のある仕組みを構築する。システムを活用した二地域居住層の囲い込みと、地元マッチングを担う交流拠点を設け、担い手化による地域定着と地域課題解決を図り、商社機能としてのマネタイズにつなげる。

今後の検証ポイント

- 1 交流や食材のイベントを通じて、首都圏の関心層を釧路に安定的に来訪させ、マッチングによる定着化の仕組みが作れるのか
- 2 スキル・ノウハウを発揮したい二地域居住層と二地域居住層を担い手として活用したい、地元経営者やプレイヤーを集められるのか
- 3 首都圏と釧路を有機的に結ぶ過程で、事業継続できるだけの収益性を獲得できるのか

