



「ESSEふるさとグランプリ2019」の贈呈式が12月23日に役場で行われました。その後、株式会社扶桑社の渡部超広告局長（以下、局長）から柵野町長にインタビュが行われたので、その内容の一部をお知らせします。

局長 今回のグランプリを受賞される前から白糠町のふるさと納税のお礼の品は、全国から高い支持を得ており、町の知名度もすごく上がったと思います。ふるさと納税の制度が始まったときに、ここまでの手応えを持っていたのでしょうか。

町長 正直、ふるさと納税でこ

れだけ多くの方が寄付をしてくださるとは想像していませんでした。今日までを振り返ると、ふるさと納税という制度は国の政策として、地方の活性化にものごく役立つというところを改めて認識しています。多くの寄付者から励ましや応援の声をいただいていますので、その期待に応えなければ、という気持ちになりますし、しっかりとしたまちづくりをしていかなければならないという気持ちにもなりました。当初、このようになるという手応えは持っていませんでしたが、緊張感是最初から今もずっと持っています。

局長 白糠町には素晴らしい食材がそろっていますので、ふるさと納税の制度が始まった当初から「白糠町のための制度だ」というくらいの自信を持ってやっているのかと思っていました。
町長 以前「これからはインターネットの時代がくるので、特産品等を集めたネット販売をやってみないか」という話を町内の企業を含めて、いろいろな方にしました。しかし、誰もやろうとしませんでした。今のよう

な時代が来ると思っていなかったのです。それならば役場でやるうとうとすることで、平成18年に「しらぬか町商店」を立ち上げました。楽天株式会社にお願いをしてやったのですが、大変な苦労がありました。楽天がやっていることを役場がやろうとしているわけですから、粘り強くお願いをした結果、楽天から3年間の特例として認められました。全国の自治体で初めてです。役場職員が特産品等をそろえて選別し、責任を持って送るという作業をしました。全部自分たちでやっただけです。

局長 3年間の限定ですか。

町長 そうです。それで3年が経ち「しらぬか町商店」は、町内の印刷会社が「栄三郎商店」として引き継ぎました。このときはまだ、ふるさと納税は始まっていません。ですが、このときにはすでに町内の特産品等を集めて売るといった体制ができていました。そして平成27年です。地方創生の一つとして、ふるさと納税の寄付者に特産品等を贈呈する取り組みが始まりました。本町としても地方創生ということであれば、力を入れようと思

ましました。その年は、10月からスタートして12月までの3カ月間で1億5千万円の寄付がありました。本当に驚きました。翌年は8億円です。そして18億円、昨年度は32億と寄付金は年々増加しています。これは以前「しらぬか町商店」をやって、そこで学んだことが大きかったと思っています。もう一つは、たくさんの方の量を提供することができ、広洋水産のような大きな企業が町内にあるということです。提供できるだけの量がなければ、ここまでの寄付額にはなりません。大切なことは、これだけの寄付金をどうやってまちづくりに生かしていくかということだと思います。ふるさと納税制度は続くと思いますが、私は常に3年後には無くなるという想定をし、危機感を持ってやっています。毎年寄付があると行ってまちづくりを進めるのは危険です。私が町長に就任したとき、行財政改革で苦しんできましたから。です。そういうことを踏まえて、まちの将来に必要なものをしっかりと残していく、そういったことを中心に、慎重に寄付金を使っていかなければならないと考えています。