

令和 8 年度 大台町地方創生会議 会議録

日時 令和 8 年 7 月 3 0 日（木）

午前 10 時から 12 時

場所 大台町役場 2 階 会議室

出席者（敬称略）

○座 長 西村訓弘（三重大学教授）

○委 員 生田貴士（株式会社中日新聞社松阪支局長）、紀太崇（株式会社百五銀行三瀬谷支店長）、高木俊宏（松阪公共職業安定所統括職業指導官）、若宮一哉（昂学園高等学校校長）、下村剛史（大台町商工会青年部部長）、遠藤実華（農業者）、野田綾子（株式会社 V e r d e 大台ツーリズム 代表取締役）

○説明職員 西出産業課長、筒井福祉課長兼統括保健師、山下子ども教育課長、田牧生涯学習課長、山口生活環境課係長

○事 務 局 西本戦略企画課長、中西戦略企画課係長、戦略企画課森

開会（10 時 00 分）

事務局（西本）：皆さん、おはようございます。本日はお忙しい中、ご出席賜りありがとうございます。定刻となりましたので、ただいまより大台町地方創生会議を開催させていただきます。まず、議事録作成のためレコーダーにて録音いたしますことをご了承いただきたいと思います。本日司会を務めます戦略企画課長の西本と申します。よろしくお願いいたします。委員の皆様には、大台町地方創生会議委員をお引き受けいただき、重ねてお礼を申し上げます。今年から参加いただく方につきましては、委嘱状を机の上に置かせていただいておりますので、ご確認ください。では、今回初めて会議にご参加いただく方もいらっしゃいますので、一言ずつ自己紹介を頂戴したいと思います。

（委員自己紹介）

事務局（西本）：ありがとうございました。それでは事務局より本日の進行と配布資料についてご説明申し上げます。

事務局（森）：本日はよろしくお願いいたします。まず初めに資料の確認をさせていただきます。議事次第、委員名簿がそれぞれ 1 枚と、資料が 1 式、それと参考資料として第 2 期総合戦略を先日お送りいたしました。本日資料をお持ちでない方や不足がありましたら、お知らせください。本日の議事ですが、まず議事として事務局の説明で、資料 1 を用いまして現行の第 2 期総合戦略の全体的なプロジェクトの総括について、私からご説明いたします。それから、議事 3 に移りまして、担当課からいくつかの個別のプロジェクトについてご説明申し上げます。その後、西村先生に進行をお任せし、委員の皆様には実施事業の効果検証をお願いしたいと思います。12 時までには終了を予定しておりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

事務局（西本）：早速ですが、議事に入りたいと思います。まず、資料 1 に基づき事務局より説明をお願いいたします。

事務局（森）：資料1をご覧ください。大台町第2期まち・ひと・しごと創生総合戦略では、11のプロジェクト、地方創生事業を設定し、6年間取り組んでまいりました。令和7年度、つまり昨年度が最終の年となりました。当初から変わらず継続できた事業もあれば、理想通りに進まず、縮小したものや、残念ながら廃止した事業もありました。

私からは、簡潔に全体について最終年である昨年度の評価と、プロジェクトの総括についてご説明申し上げます。第2期の総合戦略を参考資料としてお配りしておりますので、7ページ以降の該当ページも併せてご覧いただきながらお聞きいただければと思います。まず、基本目標1「魅力あるしごと創り」について、数値目標として、商工会員数351人と設定しております。これは平成30年度末の会員数を基礎としたもので、人口減少に伴い、会員数の減少が予想されますが、様々な施策の実施で現状維持を目標としたものです。令和7年度末の状況としましては、商工会員数348人と目標を上回することはできませんでした。個別プロジェクトとしては、1.「森林資源の活用による持続可能な森づくり」では、KPIを地域材活用製品の年間売上額1500万円と設定しておりましたが、令和7年度の実績はゼロでございました。製品開発や販路拡大の支援は令和5年度で事業が終了し、現在は各団体において既存製品の販売に取り組んでおります。世界情勢の変動もあり、木材需要が低迷したり、製品の開発についても商品化が難しかったりと厳しい事業となりました。とはいえ引き続き、木材利用については工夫を継続して取り組んでまいります。

続いて、プロジェクト2「奥伊勢FARM LAND大台」では、KPIを施策2・3・4による累計売上額を1500万円と設定しておりましたが、累計は6140万円と大幅に目標を達成いたしました。令和7年度は、前年よりは売上が上がったものの、前年同様、酷暑の影響により思うような出荷量には至りませんでした。第3期戦略でも引き続き、担い手確保に対する支援や生産物のブランド化、農業体験プログラムを図るなど、農業への支援を行っていきたいと考えております。次ページをご覧ください。基本目標2「魅力あるライフスタイルの構築」については、数値目標として、過去3年間の平均値での出生数50人を維持できるよう目標を設定しておりました。令和7年度末の過去3年平均の出生数は24人で、6年間を通じて見ても減少を続けている状況となっております。では、個別のプロジェクトに移ります。まずプロジェクト3「すくすく育つ」については、KPIを「大台町は子育てがしやすいと思う人の割合」の目標値を75%と設定しておまして、令和6年度に実施したアンケート結果では、77.5%と目標を達成いたしました。このアンケートは5年に一度実施するものですので、この数値が最新となっております。プロジェクトの詳細は後ほど福祉課及びこども教育課から説明いたしますので、ここでは省略いたします。続いてプロジェクト4「豊かな成長と発達」では、KPIを「CLM」（チェックリスト・イン・三重）の活用件数に設定しまして、目標年間8件に対して、令和7年度は25件となりました。これまで6年間の件数を見ても着実に活用されており、関係機関と連携して子供の成長を支援できております。第3期の戦略においても引き続き取り組んでいく事業の一つとしています。次のページをご覧ください。基本目標3「魅力と住みやすいまちを発信し、ひとを惹きつける」では、二つの数値目標を設定しております。観光入込客数は、平成30年度実績の約10%増加の57万人を目標といたしました。もう一つは、転入者数と転出者数を比較した社会増減数について、転入者数を増加させるとして、マイナス30人を目標としておりました。令和7年度末の実績としましては、観光入込客数45万4360人、社会増減数は過去3年平均でマイナス34人といずれも目標は未達成となりました。個別のプロジェクトに移ります。プロジェクト5「情報発信・宿泊滞在環境の充実」では、KPIを道の駅消費額3億4900万円と設定しておりましたが、令和7年度の実績は2億9200万円でした。お弁当やお惣菜の充実、自社農園の果物・野菜類の販売増進などに取り組み、結果としてはKPIの達成には至りませんでした。6年間を通して着実に数値を伸ばすことができました。引き続き、観光インフォメーションの強化に力を入れ、観光交流人口と観光消費の拡大を目指します。プロジェクト6「エコパークのまち環境整備と観光誘致」では、KPIに奥伊勢フォレストピア入込客数7万7000人と設定しておりましたが、令和7年度の実績は6万2940人となりました。昨年度は物価上昇により、旅行全体の費用が上がったこと

もあり、入込客数は伸び悩みました。こちらについては後ほど産業課長から詳しい説明をいたしますので、割愛いたします。続いて、プロジェクト7「人が集い、繋がるまちづくり」では、KPIを拠点運営者の仲介等を通じた開業数の累計を8社と設定しておりましたが、令和7年度末までの実績は7社となりました。こちらの事業についても、詳細は担当課の生活環境課から後ほど報告いたしますので、割愛いたします。次のページをご覧ください。プロジェクト8「ボートのまち大台町への躍進プロジェクト」では、年間10団体の漕艇場利用を指標としまして、令和7年度は15団体と目標を達成し、安定的に利用いただいております。こちらも詳細については生涯学習課から後ほど説明いたしますので、私からは割愛させていただきます。最後のページ、次ページをご覧ください。基本目標4「将来像を見据えた地域づくりで、まちの魅力を最大限に発揮する」では、まちづくり町民アンケート調査での「住みやすいと思う人の割合」を50%を数値目標として取り組んでまいりました。令和6年度実施のアンケート結果では、48.8%と目標にはわずかに届きませんでした。こちらのアンケートも5年に一度実施するものですので、この数値が最新となっております。では個別のプロジェクトに移ります。プロジェクト9「小さな拠点で地域と人を繋ぐ」では、拠点集約事業数を7事業と目標を設定しまして、令和6年度までを大台町の広報誌などで募集を行いました。事業実施に繋がるような地域がなく、実績はゼロとなっております。第2期戦略のプロジェクトの一つとして、令和2年からターゲット地区であった宮川地域において、アンケートやワークショップを行い、拠点の整備に向けて動いておりましたが、成功には繋がりませんでした。なかなかキーパーソンがおらず、行政の力だけでは難しいプロジェクトでありましたので、第2期の戦略で終了することにしております。続いてプロジェクト10「豊かな環境を未来につなぐ」では、ゴミの量1人当たり1日当たり564gまで減少させるという指標で取り組んでまいりまして、令和7年度の実績としては、568gとなりました。昨年度は、空き家対策の啓発により片付けゴミが増加し、KPI達成にはわずかに及びませんでした。『広報おおだい』という町の広報紙でのゴミ減少啓発記事などの取組により、着々とゴミの量が減ってきております。今後も引き続き、継続的な啓発と分別の促進を図ることで、持続可能な環境づくりに取り組んでまいります。最後にプロジェクト11「Society 5.0の推進による持続可能な地域づくり」では、マイナンバーカード普及率30%を指標として取組を行ってまいりまして、令和7年度末で78.2%という結果になりました。町ではDX推進部会でまちのデジタル化を模索し、三重県が実施した書かないワンストップ窓口導入促進事業に参加したり、民間企業と協力してスマートフォン教室を行うなど、デジタル化の推進に取り組んでまいりました。また、広域の取組にも積極的に関与しました。第3期の戦略においても、デジタルの力を活用した地方創生がキーワードでもありましたので、窓口申請事務のオンライン化に取り組んだり、引き続きスマートフォン教室を行うなど、デジタル化への取組を継続いたします。また、広域連携で先端技術の活用による地域課題の解決や住民サービスの向上を目指して取り組んでいこうと考えております。以上で私からの資料1の説明を終わります。

事務局（西本）：続きまして、総合戦略の11のプロジェクトの中から4つ抜粋し、これまでの取組について担当課よりご説明申し上げます。4つ続けてこちらからご説明させていただいた後に、皆様にご意見をいただきたいと思います。それではまずプロジェクト3「すくすく育つ」各ステージに応じた切れ目ない支援について、資料2と参考資料総合戦略の14ページも併せてご覧ください。では福祉課長とこども教育課長からよろしくお願いいたします。

子ども教育課長（山下）：資料2プロジェクト3「すくすく育つ」～各ステージに応じた切れ目ない支援～につきまして、私から報告いたします。まず一つ目ですが、独身期、結婚・妊娠期の支援についてでございますが、特定不妊治療費の助成対象となる治療法を追加し、5件38万4000円の助成を行いました。妊婦への支援といたしましては、妊娠8ヶ月時面談、支援給付金の支給、妊婦健診費用助成を実施いたしました。次に2. 出産期、乳幼児期、小・中学生の支援といたしましては、まず一つ目の出産期の支援といたしましては、産後の心

身のケアや育児のサポートなどを行いました。二つ目の乳幼児、小・中学生の支援といたしましては、子育て応援ポイント事業を活用し子育て支援センターを利用いただいたり、保育園では地域の方々の協力を得ながら地域資源を活用した野外体験保育に取り組みました。小学校では、副読本「たんけん！はっけん！大台町」（町の歴史、文化、産業等を紹介する冊子）を活用した学習に取り組み、中学校でも自然体験に取り組みました。最後に3番目の高校生等への支援につきましては、経済的負担を軽減するため、高校生の通学費（JRの定期代）の半額補助を実施し、32件125万7900円の補助を行いました。また、大学入学に係る支度金でございますが、9件80万円の支援を行いました。こちらの支援でございますが、4年制大学が1件10万円、短大が5万円と補助を行っております。申請件数と認定件数に差異があり、却下案件がございますのは、所得制限を設けているためでございます。簡潔ではございますが、説明は以上でございます。

産業課（西出）：プロジェクト6「エコパークのまち環境整備と観光誘致」について、産業課からご説明申し上げます。左枠ですが、1. エコパークモデル環境の整備について、体験拠点整備は実施しておりません。これは、過去に町内2ヶ所のSUPやカヌー、カヤックといった拠点が若干オーバーツーリズム気味になっており、駐車場整備など各整備を行いましたため、昨年度については新たな実施をしておりません。昨年度は、大台ヶ原・大峯山・大杉谷ユネスコエコパークの理念を念頭に置いた第2期大台町観光振興計画を策定いたしました。本日ご出席の野田委員にもご参画いただき、より自然資源に寄り添い、資源を活用しながら保全し、持続可能な観光のあり方を模索して策定いたしました。続いて右の緑の枠ですが、エコパーク体験モデルの造成についてです。こちら新しい試みだったのですが、企業や学校が実施している愛知県のラーケーションの日（余暇と学習を組み合わせた日）の取得に向けて、社員とお子さんが大台町へ遊びに来るという企画を実施いたしました。企業の福利厚生の意味も兼ね、昨年モデル的にトヨタ自動車の組合の方々にもご協力いただき、トヨタ自動車で働くご家族にお越しいただき、20種類の体験プログラムを用意し、この山間地で過ごしていただく試みを行いました。本年もイオン環境財団や三菱電機といった企業と、この秋からこのような体験モデルの提供が始まります。企業との関係が生まれ、関係人口の増加に繋がればと考えている試みでございます。続いて特産品のブランド化推進についてですが、これは主に大台町商工会の方で実施していただいた事業なのですが、町内小規模事業者の新たな販売機会の創出を目的に実施しております。熊谷喜八さんや花谷みどりさんといった方々に大台町にお越しいただき、大台町の事業者と連携する中で、お茶、ゆず、キャビアといった大台町の産品の販売機会を増やす試みを継続して行っております。また、皆様のお手元にもお配りいたしました、『奥伊勢マルシェ』というカラー刷りのチラシがございます。これはECサイトでございます。こちらなかなか販売の機会が大台町では恵まれないということで設けられたもので、設置から2年目になりますが、売上は微増ながら順調に推移しております。チラシには記載がございませんが、新しい商品も誕生しており、第三セクターの宮川物産の商品としても新しい商品として誕生しております。これら今ご説明した3項目につきましては、今後も継続して取り組んでいく事業となっております。以上でございます。

事務局（西本）：続いてプロジェクト7「人が集い、繋がるまちづくり～遊休施設を活用した関係人口増プロジェクト～」について、生活環境課からご説明いたします。資料2の3ページと参考資料、総合戦略の26ページも併せてご覧ください。山口係長、よろしくお願いいたします。

生活環境課（山口）：よろしくお願いいたします。まずプロジェクトの概要になりますが、遊休施設を活用した関係人口増プロジェクトとしております。町内には非常に多くの空き家が現在存在しており、こうした空き家を資源として活用し、移住者の増加と地域の活性化を進めることを目的としております。大台町の下楠にある川添郵便局が、地元の法人の方が有志で改修等を行い、地域交流や貸し店舗として活用するなどの事例がありまして、そこを中心として町内全域での活動を広げ、起業を支援すること。そしてその地域の魅力を高めていくこと

を目的として進めております。このプロジェクトの KPI は、拠点運営者の仲介等を通じた開業数とさせていただいております。各具体的施策ですが、まず創作拠点活動の整備としまして、大台町下楠地内にある旧川添郵便局を活動拠点として整備し、ものづくりや起業の動きを支援してまいりました。この拠点では、見学会や展示会のイベント、店舗利用などを進めてまいりました。2 番の賑わいづくりのための面的な整備施設ですが、この川添郵便局の周辺に、令和 3 年度に大台町の空き家相談窓口を設置いたしました。ここでは大台町の空き家バンク、空き店舗バンク、空き地バンクの運営と、移住者への相談業務を行っております。その中で、大台町の空き家・店舗改修補助金の活用を促したり、新規事業者の相談に乗るなど、移住者への支援を行っております。続いて 3 番の移住・定住の受け入れ体制づくりですが、令和 7 年度に子育て世帯向けのお試し住宅事業を開始し、移住検討者が実際に大台町での生活を体験できる環境を整備いたしました。また、空き家の相談会や空き家セミナー、そして空き家の見学ツアーなども開催し、空き家バンクへの登録促進を促しております。移住・定住や創作活動拠点の選択肢として、大台町が選ばれるような取組を進めてまいりました。簡潔ではございますが、以上です。

事務局（西本）：続きまして、プロジェクト「ボートの町大台町への躍進プロジェクト」について、生涯学習課より説明いたします。資料 2 の 4 ページと参考資料総合戦略の 28 ページも併せてご覧ください。
それでは、生涯学習課長、よろしくお願いいたします。

生涯学習課長（田牧）：それでは「ボートのまち大台町への躍進プロジェクト」について進捗状況をご説明いたします。まず 1、スポーツ拠点の整備といたしまして、漕艇場については、総合戦略の中では「コース設備の充実」という記載がございますが、日常の管理をしっかり行うとともに、大会開催時には県ローイング協会と連携してコース設営を行い、利用者にとって利用しやすい環境の整備に取り組んでおります。またトレーニングルームにつきましては、令和元年度から 4 年度にかけて器具の充実に取り組み、併せて健康ほけん課が月 1 回開催している運動相談会で、理学療法士が利用者にあった器具の使い方や効果的なトレーニング方法などの説明を行っております。こうした取組により、スポーツ拠点の充実に努めており、トレーニングルームの利用者は年々増加している状況でございます。次にボート競技人口の拡大です。県内唯一の漕艇場を有する町として、町内の小・中学校で授業の一環としてボート体験をしていただいております。ただ、ボートの授業以外ではボートに乗っていただく機会が非常に限られており、競技人口の拡大には繋がっていない状況です。また水上カーニバルは昨年度第 47 回の開催となりました。令和 5 年度以降、参加クルーは毎年増加しておりますが、小中学生を含む町民の参加を今後増やしていくことが課題と考えております。最後に 3. 合宿の誘致です。毎年、県内外の高校を中心に合宿利用される団体はございますが、総合戦略に記載のある町からの積極的な PR を行うことができていない状況です。合宿利用を含む漕艇場の利用団体数はこちらの表の通り推移しており、KPI は達成できております。以上です。

事務局（西本）：以上がプロジェクトの総括と、各課からの取組内容の報告となります。
それではここからは西村先生に進行をお任せし、実施事業の効果等を検証していただきたいと思います。先生、よろしくお願いいたします。

西村座長：どうもありがとうございました。ここからお聞きしたいのですが、前提として確認させていただきたいことがあります。今回は最終年度というお話がありましたが、これを総括した上で、その総括の結果を次にどう繋げていくのかといった話がございました。次年度以降、令和 7 年度で終了したということでしたが、今年度からこれを受けてどうなっているのか。また、ここで皆様に意見をいただくことがどのように反映されていくのか、前提としてお教えいただけませんかでしょうか。

事務局（森）：昨年度の地方創生会議で第３期大台町総合戦略の策定にご審議をいただき、無事３月に策定が完了し、昨年度お世話になっていた委員の皆様にはお送りしてご覧いただいたところでございます。

第２期の戦略と第３期の戦略では、スタイルが変わりまして、プロジェクトをいくつかピックアップして設定するという方法ではなく総合計画の方と合わせながら作成いたしました。その第３期の戦略については今日はお配りしていませんが、各課の説明の中で、引き続き取り組んでいくという説明があった事業もあったかと思えます。逆に、今年度のプロジェクトでいうと、プロジェクト１「森林資源の活用」だとか、あるいは「小さな拠点づくり」といったところは、次の戦略には反映せず、取りやめになりましたという説明もございました。比較して見ていただくことが今回の資料ではできておらず申し訳ございませんが、この総括の中で、次はどのようにしていくかということを若干説明させていただいている状況でございます。

西村座長：ありがとうございました。そうすると、皆様からどのようなご意見をいただいたら良いのか、方向性が難しいと感じております。一度この説明を聞きましたので、これについてのご感想、もしくは今後、これをどのように活用していただいたら良いのか。ほとんど感想になってしまうと思えます。おそらくこの説明では、ほぼ何の効果もなかったように見えてしまうのです。それを見せられ、それに対してコメントをいただき、次にどうなるのかということに対して前向きな発言を引き出そうとしても、今年度も含めて何をするのかの例示がない中で、委員の皆様にお聞きしにくいというのが正直なところです。そこは最初に申し上げさせていただきます。その上で、当初から総括をすることになっておりますので、今いただいたご説明を受けて、それぞれのお立場や背景があるかと思えますので、それも踏まえながらご意見、あるいはご質問をいただければと思います。では、こちらから順番にお伺いしてもよろしいでしょうか。高木さんからお願いいたします。

高木委員：今回ご説明いただいた実績報告では、ハローワークの立場として、企業誘致であるとか、従業員を増やすための取組が記載されておりました。質問があるとするのは、今後企業誘致をどのように考えているのかお教えいただければと思います。以上です。

産業課長（西出）：企業誘致につきましては、この６月の議会で決定いたしました。大台町として初めて、企業立地いただいた方への税金控除といった制度を設け、立地しやすい環境を整備したところでございます。松阪市さんと一緒に広域で東京や大阪で企業セミナーに伺っておりますが、その場で大台町への立地を勧めることができる状況になったと考えております。まだスタートラインではございますが、企業の方からは５０００平米以上の土地を希望される声があります。しかし、大台町の地域の特性上、まとまった土地の確保が難しい土地条件となっておりますので、そういったことも踏まえ、町の方で独自に調査したところもでございます。そうした優遇制度を用いた誘致に取り組んでいきたいと考えております。

西村座長：少しだけ追加的に伺います。ハローワークさんにお伺いしますが、ハローワークの方で今、求人の数や、大台町近辺での動向はいかがでしょうか。

高木委員：増加率・増加数よりも減少の方が上回っていると感じます。

西村座長：働く場としては、あまり増えてきていない？

高木委員：松阪市内でも誘致がほとんどない状況なので、増加していく感覚はございません。

西村座長：承知いたしました。そうすると、企業誘致を図ろうとされている一方で、移住者についてはどうでしょうか。現在、大きな企業で働く以外のところで個人で働ける方、空き家を利用して新たに事業を始めるような方は、何年か前にいらっしゃったと記憶しておりますが、現在の動向はいかがでしょう。

産業課長（西出）：先ほどの KPI の商工会員数が未達という報告がございました。西村先生がおっしゃる通りではございますが、飲食店や民泊事業者といった観光関連事業者は微増している状況です。産業課としては、観光分野の事業をコツコツと進めていかなければならないと考えております。そういったところで活路を見出し、移住者の増加や関係人口の増加に繋がればと考えております。

また、地元の事業者の方々からは、必ずしも企業誘致が良いというわけではなく、うちの従業員が他社に流れていくという危機感もございます。そのような配慮も必要なのかと考えております。難しい点かと考えております。

西村座長：本日呉山さんがご欠席で恐縮ですが、ここにお集まりの企業の業績はいかがでしょうか。先ほど従業員を流出させたくないというお話がありましたが、現状は悪くないということでしょうか。様々な状況を理解しながら皆様の意見を伺いたいと考えておりますので。

産業課長（西出）：今回、大台町に限らず、物価高や資材不足といった課題はございますが、現在残っている事業者さんで経営が厳しいという話は少なく、継続して事業を行えている方が多いのかと感じております。残るべきところが残っているという状況だと感じておりますが、なかなかそういった経営が困難であるといった情報は、商工会に詳しく聞けばあるのかもしれませんが、町役場の方にはなかなか届かないのが現状かと思えます。

西村座長：順番が回ってきたら、下村さんにも発言していただきたいのですが、統計上のデータを見ると、おっしゃるように従業員が減り、ある程度進むと淘汰が起こり、残った人たちの生産性や収益性が上がっていると聞きます。一人当たりの勤労者所得も増加しております。これは全国的に起こっている現象です。だから計画を立てたときの KPI が達成できなかったという、少々厳しいことを申し上げましたが、それにこだわることなく、むしろこれまでの取組の中で見えてきたことをしっかりと捉え、次にやるべきことに集中していく方が良いと考えております。そのような意図で話を進めておりました。そうすると、企業誘致はなかなか難しいものの、個人事業では継続して来ている人がおり、その人たちはしっかり事業を行っているようです。また、残っている企業については、ある程度業態として安定化していると。むしろ、もしかしたら成長期に入っているところもあり、生産性が向上し収益が上がっているところもあるかもしれませんね。ここで示された数字では、関係人口を増やそうとしている中で、観光に関しては手応えを感じているように見えました。また、社会減が思っていた以上に増えていないと感じましたので、何か流れが変わってきているのかもしれませんが。大人数を増やすことは難しいかもしれませんが、転出が止まり始め、自力で転入してくる人も少し増えつつある状況の中で、この町の政策をどうしていくべきかという視点で見ていくのが良いと、話を聞きながら感じました。遠藤さん、いかがでしょうか。農業の状況を含めて、ご質問やご意見があればお願いいたします。

遠藤委員：はい。資料 1 の 1 ページ目に林業の状況がございましたが、農業もやはり難しい状況だと感じております。畑や田んぼで作業されている方の人数は把握しやすいのですが、非常に減少しており、高齢化も加速していると感じております。これをどうするべきか、なかなか難しい問題です。どうすれば良いでしょうか。後継者不足が非常に深刻です。以前は活気がありましたが、やはり高齢化が進み、一時的に非常に厳しい状況となり、作付面積が減ったり、新しい担い手が入ってこなかったりしております。エゴマの搾油機なども購入し

ていただきましたが、生産量が増えれば良い作目だと考えておりますが、現状は難しいです。というところで、非常に難しいと感じております。

また、途中でお話がありましたゴミの量を減らすという問題と繋がるのですが、草取りや庭木の剪定で出た草木をゴミとして出される方が大台町内でも多くいらっしゃると思います。例えば、そうした植物を回収し、堆肥や敷き草として活用できるよう、ゴミの減量と併せて堆肥の配布、あるいは希望者への提供といったことができれば、農業者個人としても動きやすくなると感じます。現在農業に従事している者は、西村先生が何度もおっしゃっていたように、何とかしなければならないという気持ちで取り組んでおります。新規でこれから農業を始めようとする者も、このような状況ではございますが、取り組みたいと考えているので、そうした方々への支援も必要ですが、個別具体的な支援もありがたいですが、何か個人ではできない大きなことを行政の方で取り組んでいただけるとありがたいです。

西村座長：具体的にどのような形での支援が良いでしょうか？そうした刈った草を集めてもらうなどということでしょうか。

遠藤委員：例えば獣害に非常に悩まされている農家が多いと思います。個人の対応では限界があり、以前は獣を追払うのが有効とされていましたが、個人では自分の畑から追払うのが精一杯です。もう少し広域で何かできる方法があれば、そうしたことをしていただけるとありがたいです。

西村座長：大台町全体を一つの大きな圃場と捉え、町としてそこを守っていただくようなことがあればという感じですね。個別の支援よりも、むしろそうした形で環境を整えていただく方が良いという意見ですね。その環境の中で動くことについては、それぞれが農業を行う気で取り組んでおりますので、ある程度のことはできます。ただ、一つ思うのは、それでも個人の力を超えることがあるのではないかとということです。それが個人の力では超えられない部分を補填できるようなことがあればと。そのときだけの人手なのか、例えば最初の投入資金がないといったこと、あるいは頑張っているものの、わずかなことで頑張りがきれないといったことがあると、ほんの少しのことで諦めてしまうことがあります。特に高齢者の方は事業をやめてしまったり、移住を検討している方が、わずかなことがきっかけで断念してしまうということもあるかと思います。分解して考えると、まとめて見てしまうと分からなくなりますが、もしかしたら原因は意外と小さなことかもしれません。皆で圃場を守ってもらうことを町にやってもらえれば良いと、そうすればある程度それぞれが頑張れるようになり、また頑張った際にも、特定の作業の時だけが非常に大変で諦めてしまう方がいるのであれば、その部分だけを町として支援してくれるといったことなど、全てを網羅する必要はないですが。

遠藤委員：そうですね。エゴマは収穫が非常に大変で、機械を導入されたと思いますが、それだけでは全てをまかなえません。その部分を、例えば短期のボランティアやアルバイトに来ていただける若い方がいらっしゃれば、来年も頑張って作ろうという意欲に繋がると思います。

西村座長：はい、そのようなことです。具体的にどこまでとは申し上げにくいですが、最近よくあるケースとしては、高齢者の方をうまく活用したり、隙間時間で働くタイミーのようなアルバイトの現場の方々との話をすると、やはりその隙間を埋めることによって社会が回るということに貢献したいと言うんですよ。例えば、この地域の中で、エゴマで稼げるようになったと。ただし、担い手がいらない。あるいは、担い手はいるものの、あるポイントを乗り越えられれば、日々の作業はもう少し頑張れる、5年くらいは続けられるといったことがあるかと思います。そうして、例えば主婦の皆様や、役場の職員の方々も農業に関わって良いと考えておりますが、そうした方々が地域全体である作物を皆で作ることができれば、確実に収益に繋がります。しかし、ある

ポイントで人手が足りないために動けないのであれば、全てが消滅してしまいます。だからこそ、そうしたことを丁寧に町として見ていただき、農家の方と話をしながら、このワンポイントだけを乗り越えられれば、町としてこれまで作ってきた柚子やエゴマなど様々な作物がきちんと収益として成り立ちます。それだけで生活はできないかもしれませんが、この地で生きていくためには非常に有効な収入となれば大台町に住むことの良さのようなものが上がるのではないかと考えました。解説のような形になってしまい申し訳ございませんが、遠藤さんが現場を一番よくご存じだと思いますので、うまくその話も聞きながら、政策に落とし込んでいただければと思います。ありがとうございました。次は生田さん、よろしくお願いいたします。

生田委員：ご説明ありがとうございます。当社の記者が取材させていただきましたが、「お試し住宅」と「いずれ空き家見学ツアー」についてです。特に「いずれ空き家見学ツアー」は、他の地域でも空き家ツアーは私も取材したことがあり、実施されているところも実際にはございましたが、「いずれ空き家」は面白い取組だと感じ、記者の原稿を拝読いたしました。これは確かに原稿にもございましたが、空き家になる前に手当をしていくというお考えもそうですし、今住んでいる方と話ができることで、家に対する思いや、地区への思い、これまでの歴史なども聞くことができる点も、地元への思いや、その方の考えなども感じ取れるので、このツアーは面白いと感じました。今後も続けていただければと思います。以前ここでお話したことがあるかもしれませんが、私が取材で経験した中で、移住・定住がうまくいっていた、あるいは軌道に乗っていた地域というのは、適切かどうか分かりませんが、「世話焼きじいさん」「世話焼きばあさん」と表現されるような、移住者にとっては少しうっとおしいかもしれませんが、過剰なほどにお世話をしたり、過剰なほどに地域の話をしてあげたり、地域に溶け込む手助けをしてあげたりする人がいるところの方がうまくいっていた例が多かったのです。この「いずれ空き家ツアー」では、そこに住んでいた方、あるいは現在住んでいる方が、そのような役割を担ってくれるのではないかと思います。そのような意味では、現在、移住・定住は日本全国どこでも必死に取り組んでおり、インセンティブ合戦になっているところもあります。今後、この部分でもインセンティブになるのではないかというのが一つの感想です。今後も続けていく予定はございますでしょうか。

生活環境課山口係長：ありがとうございます。昨年度初めて「いずれ空き家ツアー」という形での事業を実施いたしました。そもそもなぜこのようなツアーを実施しているかというと、他の市町も同様かと思いますが、空き家がどんどん増えております。当然人口減少に伴い空き家は増えていくものですが、その中で放置される空き家が非常に多く、町内でも昨年度空き家調査を実施いたしましたが、600件近くの空き家があり、そのうち半分くらいは何も手を入れなければ使えない、あるいは完全に使えないといった管理不全な空き家が元々半分くらいある状態です。そうすると、解体となると当然費用もかさみ、個人ではなかなか対応できなくなるため、周囲にも影響が出ます。そのため、全国的にそうなる前に空き家を減らそうという取組の中で、空き家の発生予防が非常に重要でございます。大台町が策定しております空き家対策計画の中でも、この空き家の発生予防は大きな取組として位置づけられております。その啓発活動の一環として、この空き家ツアーや相談会、セミナーなどを実施しております。昨年度、この空き家ツアーは大台町で空き家相談窓口の委託を受けている事業者と話している中で、まさに生田様がおっしゃっていたように、今住んでいる方の思いを聞くことも面白いのではないかとこのところ、今回このツアーを実施いたしました。他の報道機関の方々にもお越しいただき、非常に反響がございました。全く同じ形かどうかは分かりませんが、やはりこの啓発活動は当然進めていかなければなりませんので、次に繋がるような形で今後も進めていきたいと考えております。ありがとうございます。

生田委員：その後の反応はいかがでしたか。何か具体的な繋がりはございましたでしょうか。

生活環境課山口係長：その物件ではありませんが、大台町内にある他の物件、あるいは大台町そのものを気に入っていただいたというか、「大台町にこのような物件があるのですか」とか「何か良い物件があれば教えて欲しい」といった声もいただきました。まだその物件自体に直接というわけではありませんでしたが、そういった形で大台町自体に興味を持っていただくことで、関係人口にも繋がったのかと考えております。

西村座長：「いずれ空き家見学ツアー」は親しみやすさがあり、今後も続けていただきたいと思います。私も聞いていて。最近那須塩原市に5年ほど滞在しており、あそこはものすごい勢いで、移住者が増加しております。那須塩原には新幹線の駅があり、都内東京に比較的通いやすいという利点があります。しかしよく見ると、実際に通勤している人はそれほど多くありません。東京に顧客はいるものの、仕事は那須塩原で行うという人が多く、そのような人たちが今動き始めていると感じます。そうした人たちは空き家ではなく、いきなり新築を建てます。この風景の中で自分たちが暮らすイメージができれば、「ここで家を建てよう」と決断し、その建てた家をまた様々なところで紹介している。そこがネットワークになり、次の移住者が憧れてくるような状況です。その方法はあまり好まないのですが。何が一番重要かという点、移住してきた人たちが最も不足していると感じるのは、東京にあったような、距離感も少しあるようなコミュニティの存在がないという点です。移住者同士のコミュニティがなく、ある移住者は大阪から、ある移住者は信州から戻ってきたとか、鎌倉から移ってきた人もいますし、沖縄にいたものの、別の場所で暮らしたいと那須に来た人もいます。私が知る限り50人ほどの人と話をしましたが、結局そうした人たち同士が那須塩原で暮らしたいという思いや、持ち込んだものについて語り合いながら、それぞれの仕事も含めて皆で交流するような場を求めています。そのコミュニティを、那須塩原市長と一緒に最初は塾のような形で、「ここで生きていく」といったテーマで、彼らの話を聞き、皆で考えようという会を、昔西出さんとやっていたようなリーダー研修のような形で実施しております。5年ほど続けると、塊ができ、50人ほどの移住者同士が今、活発にコミュニティを作り始めた。那須塩原という地域の既存住民の方々も交流しながら、繋いでいるのは移住コーディネーターです。最初に来た移住コーディネーターを、まず地域おこし協力隊で雇用すると、その人たちが結果的に定着し、移住コーディネーターとなり、そこから徐々にコミュニティが派生し、最終的には地域を良くしようという塾のようなものが始まり、そこに多くの人が集まり、それが塊となって一つのコミュニティができてきたという話です。結果的にそうやって住民の塊、新しい移住者の塊ができてくると、町全体の雰囲気も少し変わってくるのです。だから大台町という魅力を実際に売り出すには、空き家バンクで空き家に住んでもらう人を呼ぶのかということも含め、考えていくのも良いかもしれません。ここだと、自分の力で働ける人や、名古屋や大阪にはそれほど出にくいかもしれませんが、そこに顧客を持てるような人たちが住むとか。移住者のペルソナを変えてみるのも良いかもしれません。自分たちで事業をやる人たちもそれに近いかもしれません。個人事業も。割と本気で移住してくる人が多いです。だから、そのために魅力的に見えるかどうかは、先ほどのインセンティブで呼ぶという手段ではなく、ここで本当に住みたいと思う人たちが、コミュニティを作りやすいような雰囲気を作ってあげるとか。少々極端なことを申し上げましたが、本当にここが良いと思ったら、新築を建ててまで来る人というのは、現在国内で増加しているということを申し上げたかったのです。その中で、大台町で今後どのように関係人口や移住者を増やしていくのかは、少し考え方を換え、発展させても良いのではないかと思います。この話をいたしました。長々と話してしまい申し訳ございません。しかし、いずれにせよ、愛着を持ってもらうことは非常に良いことです。「いずれ空き家見学ツアー」は素晴らしい取組だと感じておりますので、ぜひ続けていただきたいと思います。申し上げたかったのは、このツアーは非常に良いということです。長々と話してしまい大変申し訳ございません。

野田さん、いかがでしょうか。ご意見、ご質問を含めて、いかがでしょうか。

野田委員：ご説明ありがとうございました。質問からさせていただいてもよろしいでしょうか。資料2の基本

目標3のところで、KPI フォレストピアの入込客数 2025 年の目標が7万7000人で、実績は6万2940人でした。また、資料1の基本目標3で観光入込客数が45万4000人でした。観光入込客数は、道の駅の訪問者なども含まれるため、観光の実数としては参考にしにくい部分があると考えております。フォレストピアの実績は非常にリアルな数字であり、大きく減少している点は、私自身も観光業に関わっているため、非常に課題感を持っております。また、観光入込客数も目標値に大きく届いていない点も課題です。去年のこの場の資料で、町内の宿泊事業者からデータを集めた宿泊者数も公開されていたかと記憶しておりますが、現在の宿泊者数の状況はいかがでしょうか。減少しているのでしょうか、増加しているのでしょうか。

産業課長（西出）：宿泊者数に関しては、先ほど申し上げましたように、民泊の開業や、フォレストピアのキャンプ場が好調だったこともあり、泊数は伸びております。しかし、ご指摘のとおり、顧客数は確かに減少しつつあります。先ほど道の駅に立ち寄りましたら、「暑くて人が全然来てくれない」という話がありました。観光協会の事務所に立ち寄った際も、「暑すぎますね。それでクマの問い合わせが圧倒的に多いですね」といった話がありました。様々な自然環境や、大台町が持つイメージもあるのか分かりませんが、夏休みの平日ではあるものの、少し少なすぎるといった話を伺いました。気候条件や自然環境といったものも影響しているのかと思います。当然、施設としての魅力づくりに欠けている点もあるかと思いますが、申し訳ございません、なかなかきちんと分析ができていないのが現状ですが、そういった声は聞いております。

野田委員：ありがとうございます。私はこの場に、最初は移住者として参加させていただき、観光に携わる者としてベルデ大台ツーリズムとして参加させていただいております。毎年どのような話をしたか記憶をたどりながらですが、去年私は、観光業は大台町にとって非常に将来性のある産業だと申し上げたかと思います。そのような話をさせていただいたかと思います。わずか1年しか経っておりませんが、大台町だけでなく、自然環境を扱う観光業自体が次のフェーズに入っているという実感は事業者としてございます。労働面では、開業して小さな会社ではございますが、順調に少しずつ売上や来訪者数は上がってきておりました。しかし、今年は初めて減少を予想しております。7月、8月の予約状況を見ると、どう計算してもこれは伸びないという状況です。西出さんがおっしゃったように、クマの話や酷暑、物価高騰もございます。また、三重県が需要喚起としていたクーポンの施策も終了いたしました。様々な要因が重なり、減少しております。本当に次のフェーズに入ったところで、観光事業者として何をやるべきか、このタイミングで考えなければならない、というよりもっと前から考えておくべきだったかと、今痛感しております。実感としては、そのような感じです。当社の事業はエリア全体に関わるため、例えばフォレストピアの宿泊者数が減れば、当社の来訪者数も減少し、奥伊勢の来訪者数が減れば減少します。先日、予約数の変化があまりにも大きかったため、OTAのじゃらんやアソビューといったサイトの担当者に状況を尋ね、分析してもらいました。その際、エリア全体の状況も聞いたのですが、検索数が前年比60%だそうです。つまり、検索してくれる人が4割減っている状況なので、先ほどお伝えしたような入込客の減少は、恐らくエリア全体で、ある程度の規模を持つ事業者は今年はそのような状態なのではないかと思っております。私もぶらりといろんなところに立ち寄り、今年はどうかと色々な方と話しましたが、やはりフォレストピアも、驚くほど減少しているという話を聞きました。観光としては全体で何をやっていくべきか。先ほど言われたように、個人ではできないことを、町としてどうしていくのかという点も一緒に考えていきたいと考えております。やはりエリアとして、自然体験を通じて宿泊してもらえよう人々に訴求するプロモーションを、皆でやりたいねということを、先日も事業者の方々と話しました。

西村座長：これは非常に重要なことですね。先ほどの検索数が6割になっているというのは、日本全体のことでしょうか、それとも特定の地域のことでしょうか。

野田委員：これはもう奥伊勢のジャンルでの話ですね。

西村座長：検索してくれる人が6割減っているということは、日本全体としても何か流れが変わっているということなのでしょうか。

野田委員：全ての状況を把握しきれておりませんが、同業の仲間は全国におりますので、やはり暑いエリアと、海沿いのエリアは壊滅的な状況だといった話を聞いております。

西村座長：もう一つの見方をすると、インバウンドも今流れが変わってきたという話があります。リピートにどう繋げるか、コンテンツを変えるべきかといったことが課題です。逆に、そうしていけば魅力が上がり、一度来た人たちはまた来るだろうということになります。日本の場合には、この酷暑は間違いなく影響していると思います。それ以外の部分では、物価高や、生活費を抑えなければならないという状況で、観光やレクリエーションに対する支出を控えているのではないかと感じております。収入が増え、日本経済が好転すればまた来られるようになるかもしれませんが、現状としては、以前はクーポンなどが影響していたのかもしれませんが。従って、魅力を高め、検索数を増やすための策は絶対に必要だと思いますが、例えば「ここに来たら他よりも少し食材が安く買える」といった、そういった要素も今の時代には有効かもしれません。避暑地の来場者数は現在、非常に多いのでしょうか。

野田委員：長野の方のガイドさんと話したら、長野の夜は布団をかぶって寝ないと寝られないくらい涼しく、インバウンドも含めて絶好調だとおっしゃっていました。

西村座長：やはり人は移動します。現在は暑さも影響しているかもしれませんが、「川で遊べますよ」といったことを積極的に発信し、避暑地としての大台町のようなキャンペーンを行うのも良いかもしれません。夜はそれほど暑くはないですね、このような地域は風が流れるし。そういった伝え方も良いかもしれません。クマのイメージがあるのであれば、クマいません宣言するとか。それが今できるかどうか分かりませんが。何かそういったことは、先ほどおっしゃったことから繋がってきますが、個別の事業者では非常に頑張っている人たちがいるものの、できないことをしっかりと見極め、大台町として、あるいは役場として集中すべき点はどこかということをまず明確にし、分担しながら取り組んでいくのは、今のお話からも良いのではないかと考えます。では、SUPでしたでしょうか。そちらはいかがでしょうか。お客さんは来ておりますでしょうか。

野田委員：そのSUPも、例えば今日であれば3人体制でガイドを行い満員になるようなところも、2人で十分な状況です。私としては例年通りガイドを5人手配し、5人に助けてもらおうと考えておりましたが、5人分の集客ができない週末が続いている状況です。それも含めて、状況を見ていきたいです。しかし、民間事業者として頑張るべきところは絶対に頑張らなければならないと考えておりますので、何が、どこで、どのように踏ん張り、何を頑張るべきかという点を今探っている状態です。それを効果的に頑張りたいと考えています。

西村座長：できないことは町に相談するとか、今お聞きいただいたと思いますので、うまく連携を取っていただきたいと思います。西出さん、できるかどうかを含め、このような声をしっかりと聞き、役場としても何か動けることを少し考えていただければと思います。では、紀太さん、いかがでしょうか。

紀太委員：金融機関の立場から発言させていただきます。金融というと、皆様は、お金が必要な時や、お金が余っている時、あるいは困っている時に相談できるというイメージをお持ちの方が多いと思います。私も30年近

く銀行で働いておりますが、近年ではそれよりも、お客様、あるいは自治体様や地域の方々が抱えている課題に対し、何か解決に向けて提案できないかという活動が非常に求められていると実感しております。支店では人数やマンパワーに限りがございますが、当行の本部にはサステナビリティ推進部という部署があり、その中には地域創生課と国際ビジネス課がございます。当然、銀行以外の関連会社でも様々な業務を扱う会社が10社ほどあり、近年では提携先の多様な商材を利用している他社様との提携も100社以上ございます。正直なところ、どこが何を扱っているか把握しきれないほど増えております。しかし、それだけ連携先があるということは、自治体様やお客様が困っていることをしっかりと聞き取りができれば、この会社、あるいはこの会社であれば同様のことができるのではないかという仲介ができるほど、そうした機会は整っております。当然、自治体様の仕事の進め方は分かりませんし、難しい面もあるかと思いますが、一つの選択肢として、銀行もうまく気軽に活用していただきたいと思います。当然、できないこともございますし、お役に立てることもあるかと思いますが、私自身、これまで担当者の方との接点が十分に持てていなかった点も反省点と考えておりますので、本日このような場で各課長様と接点が持てたことを機に、今後、何か検討段階でも結構ですので、「この辺りを考えているのだが、何か良い提案はないか」といった形でご相談いただければ、私からも本部にも確認したり、当然、三重県や愛知県の地方自治体とも取引がございますので、様々な活動を他の市町村でも行っている事例もあると思いますので、何か参考になることがお話できればと思っております。今、この地域に来て1年ですが、この地域ならではの感じる事例をお話しますと、例えば、販路の紹介を受け頑張っている農業関係の方が、外国への輸出を検討されている話を伺いました。現在、タイに向けて東海農政局とも連携し、輸出に向けた取組を進めております。また、魚介関係のものを活用されている方が、先日香港のバイヤーと商談をされた事例もございます。その他、若い方が、使っていない施設を宿泊施設に検討したりといった事例もございます。また、これは外国人の方ですが、この地域にほれ込んで、東京の知人と会社を立ち上げて、もっとこの地域に人を呼び込みたいという方がいらっしゃいます。銀行口座開設は、最初非常に厳しいのでいろいろとその方のお話を聞かせえいただくと、本当に真面目に、今後もこの地域を良くしていこうという強い思いを感じられました。しかも外国の方で、すごいなと改めてカルチャーショックを受けました。この地域はそれだけ自然豊かな環境があり、外国の方々を巻き込んで地域を盛り上げようとしている点が、恐らく他の市町にはない財産が大台町にはあるのではないかと強く感じました。そういった事例もございますということをご紹介させていただきました。以上です。

西村座長：外国人の方はこちらに住んでいらっしゃるということでしょうか。

紀太委員：はい、このへんのエリアに住むということでしたね。

西村座長：現在、大台町には外国人の方が多く住み始めているのでしょうか。

産業課長（西出）：先ほど紀太さんがおっしゃっていた方は、かなり有名になっておりますが、ほかはなかなか定住までには至っておりません。エアビーのような予約サイトで運営されているゲストハウスには、ヨーロッパや欧米の方々が来るといった話は聞きますが、定住まではあまり聞きません。

西村座長：しかし、起点になるような人というか、関係人口としていれば、そのルートからある一定数は大台町を訪れる人は増えると思います。今紀太さんがおっしゃっていたような形で、外国人の方でもそうでなくても良いのですが、何か起点となるような方々に、この大台町のために発信してもらう、あるいは活動してもらう、そのような巻き込み方はできないのかな、例えば、役場として「親善大使」のような話は難しいとしても、公的な形で巻き込むことができるのであれば、一番簡単なのはそのようなことだと思います。町公認とな

ると信用問題など色々出てくるため難しい面けども、何かそうしたことも粋に感じてやるっていうのは、人が行動する際に良い影響を与えるのかもしれませんが。紀太さんの話を聞いて、そのようなことを思いました。ありがとうございます。貴重な情報でした。では下村さん、いかがでしょうか。途中でも色々申し上げましたが、感想を含めていかがでしょうか。

下村委員：まず一点確認させてください。現在 KPI を定めていると思いますが、数値目標のところは KGI（最終ゴール）という認識でよろしいでしょうか。その認識でお話させていただきます。商工会目線で言いますと、348 という数字が出ておりますが、今後減少していくのは明らかです。私自身今年 40 歳ですが、親世代やそれ以上の世代が次々と廃業していく中で、どんどん衰退していくのではないかと内心思っています。野田さんの話などから、実際にお客さんが減っている中で、西出課長が賃金や会社の経営は順調だと話はあったと思うんですが、賃金は横ばい、従業員の給料は上げております。しかし、物価高騰の流れから見ると、実際の給料は下がっていると感じています。恐らく皆様もそうだと思いますが、実際には給料が上がっているのではなく、下がっているのと同じで、恐らく我々もそうですが、一般のお客様でもお金を使う方が減ってきているというイメージです。ここで一番役場の方々や皆様に確認したいのですが、この大台町を良くしていく、あるいはこのような計画を立てる中で、大台町として人口構成をどのような形で考えていらっしゃるのか気になります。実際、空き家バンクなどで年配の方に来ていただいても、言葉は悪いですが、やはり現役世代が来なければ町の税収も上がりません。そのため、そもそも役場の方々の中で、人口構成をどのようにしていきたいという考えがあるのか、お教えいただきたいと思いました。以上です。

西村座長：いかがでしょうか。町として何か戦略はございますでしょうか。人口減少計画のようなものはございましたが、移住者をどのような人がターゲットになるのか、何かございますでしょうか。あった方が良いでしょう。昨日か一昨日、県外移住促進の会議体が作られましたね。大台町は来ていなかったかもしれませんが。私はそこの委員になっていて、そこで明確に県が提示したのは、地域ごとに特徴が違おうだろうということです。北西部は非常に増加していますが、それはどちらかというとベッドタウンで、子育て世代が名古屋よりも安く通勤できる場所として住めることで、桑名などが人口増加し始めております。他の見方をすると、伊賀も同じような状況でしょうか。昔からの団地に、大阪からの人が増えてきています。津とか鈴鹿などは、ある程度働く場もあるため、ほどほどに良い街といった感じで人々が住んでおります。あとは南の方ですね。伊勢志摩なども南の方ですが、どちらかという自分の力で生活できる人が増えているのではないのでしょうか。そのため、高齢者の方々も終の棲家として来ていただくのも良いのですが、これも言いにくい話なんだけど、質の良い人、あるいは質の高い人たちを集めていくのが本来は良いのです。那須塩原はそのような雰囲気です。言葉は適切ではないかもしれませんが、自分の力で稼げる人が、自分の力でこの場所に住みたいと思う人がいるのです。そのような選択肢を持つ人たちは、やはり自然や、子育てを含めて考えるんですよね。だとすれば、自分の力で生活できるということであれば、雇用を生み出さなくても、そこで税金を払ってくれるということですね。何かそのような人々をターゲットにしていく。そのための魅力は何だろうと考えると、あまり今まで申し上げませんでした。新しいインフラ整備が必要なんですね。新しいインフラ整備というのは、当然一番刺激になるのは教育と医療です。教育と医療が「何とかできますよね」というレベルではなく、教育に関しては、この地域は非常に先進的なことを行っていますので、東京で子育てをするよりも、もしかしたら教育レベルが上がるようなことまでやっちゃうんですよ。できるかどうかと問われれば、初等教育や中等教育であればできるかもしれませんが。子ども一人当たりにつく先生の数が格段に多いわけですから。そこにハンディキャップがあるとすると、クラス替えができない、いじめが起こるといったことです。コミュニケーションを取る場所がないというのであれば、そこを補うようなやり方を町が何か考えても良いのです。これは現在、文化庁などで様々な議論をしていますが、小規模校が全国的に増えているという現状がある。その小規模校における教育をどう向上させる

かという中で、オンラインで各学校を繋いでいくような相互乗り入れ型教育のようなこともあり得ます。もしかしたら、町内でのコミュニティの中でこそ子どもたちを育てるような仕組みを作るなどです。高校生が小学生を教えるという言い方が適切かどうかは分かりませんが、何かそういった町としての教育の取組、特徴を作っていくというのは、親にとってはここに転居するモチベーションの一つになり得るのではないかとということです。教育のあり方をインフラ整備と申しましたが、これまでの普通の教育、昔のような教育のあり方ではなく、小規模校であることをうまく利用したような新しい教育の仕方を考える。これは町だけで考えるのは大変難しいかもしれませんが、様々な場所で色々なものが開発されてきております。それを町が導入するのかどうかも含め、特徴を出していくというのは、これは住民の皆様の話ではなく、恐らく行政側の話になってくると思います。そうすると、先ほどの「質の良い人」という表現ではないですが、そういった方々がここで子どもたちを教育しようとするわけです。あとは医療ですね。医療についても、ここに大きな病院置けっというのは多分難しいですよ。そうするといかに大きな病院と繋がっているか、あるいは日々の生活の中でいかに医療ケアを受けられるかという点になると、看護師の方々が町に住んでいても良いのです。その方々が全ての住民の健康状態や、見守りをしてくれるといったことがあってもいいんですよ。何かあったときの急性期医療に関しては、確実に大病院とすぐに繋がれるような体制を整えていることです。これまでの各自治体完結で物事を進めるという考え方から脱却し、そこを超えて役割分担をしながら、その他の高度な機能を非常に有効に使えるような仕組みとして、住民サービスを行うという考え方もあって良いと思います。そう考えると、私が先ほど申し上げた新たなインフラ整備とは何でしょうか。それは、学校や子育て、あるいは大きな病院といった医療関係、また、物を購入するかどうかといった購買の話などになりますが、これらは様々な選択肢があるので問題ないと思います。あとは道路や移動手段などですが、このようなことにしても、ものすごく便利にする必要は全くありません。ただし、何かストレスになっているものがあるのであれば、ほんの小さなコミュニティバスを10分単位で町中を巡回させても良いのです。それだけでも変わる可能性があるということです。住民の皆様は全てのサービスを求めているわけではなく、全てのサービスの中の8割から9割は自分たちで何とかできるが、残りの1割のところが我慢できないのであれば、来ないということです。もちろん、ここを離れることも考えられます。そこをうまく補ってあげる、あるいはそれをさらに良いものとして提供することができれば、この地域が魅力的になるのではないかと思います。そういう意味で、下村さんがおっしゃっていた「どういう人たちに来て欲しいのか」という問いに対し、そうした人たちであればどのような場所だったら来たいのかということ逆を考えると、期待されるような街を作れば、そのような人たちが来るのだと思います。そのあたりの丁寧な視点を持つことは、今後本来行政がすべきことかもしれません。というのは、日本中さまざまな場所を訪れていますが、非常に魅力的になってきております。様々な手法があり、広島などでは駅からの市電が全ての観光地に行けるようになっており、あの街自体が非常に一気に綺麗になりました。鹿児島も同様です。現在の地方都市は、三重県にいと想像できないほど、良い方向に向かっております。これは、国土交通省の予算をうまく活用しコンパクトシティを形成することと併せて、この街をいかに綺麗にするかということに相当力を入れているところはございます。高松にも行きましたが、高松も綺麗になっております。そして昔からの日本一長いという商店街をうまく活用し、人を集めております。だから結構、地方の方が面白いのではないかと思います。動きは出てきている可能性があります。そのような流れの中で、大台町がどのような魅力でいくのかは、やはり研ぎ澄まさないければ、ここに住んでいる人の満足度も上がらず、逆に人が減っていくことによるリスクばかりが増えてしまいます。それを維持するような形で、人の流入といったことも含めて考えていくとなると、現在、それほど悪い時代ではありません。流れはこれから来るかもしれないので、しっかりと様々な方々の声を聞きながら、役場としても考えていただくのが良いのではないかと思います。町に住んでいる人々が「この町は素晴らしい、非常に良い」と思わなければ、外からも来ませんよ。だから移住者を迎えることの最大の目的は、住んでいる人たちを幸せにしてあげることです。そうすれば人が来ます。だからそのような魅力的なまちづくりは、本来できると思いますし、全てやろうとするから分からなくなのですね。良いところを全て考える

と、7割、8割は何もしなくて良いのです。もしかしたら9割くらい手をつける必要がないかもしれません。この1割の部分、つまり、スパイスを加えるようなところに、いかに特徴を出すかという点は、恐らく今後競争という言葉は適切ではないかもしれませんが、そのような取組をした地域には人が集まってくるのではないかと感じます。若宮先生、お待たせいたしました。よろしくお願いいたします。

若宮委員：ありがとうございます。今、西村先生から教育についても重要だというお話がありましたが、大台町と連携させていただき、全国からも200人中160人が寮に住むような学校です。県内からも、また県外からも野球部を中心に100名ほどの生徒が学校に来ております。一つは、そういった県外から、昴学園で高校の3年間を過ごした方が、卒業後移住したりといった可能性もございます。また、一度地元に戻っても、後ほどこちらに戻ってくる可能性がある教育の場だと考えております。また、幼小中高校の連携も大台町を通じて行わせていただいておりますので、これは教育を通して実施するモデルとなり得ると考えております。また、教育を中心に町が本気になるという点では、本校はDXハイスクール推進事業を受けて、本校の教員は全国各地を飛び回っております。例えば神山高専のように、町と学校が一体となって教育改革を行っている事例もあり、そういった可能性や必要性もあると感じております。同時に、現実の問題としてやはり生徒数が県内で減少しており、現在課題になっているのが、これは本校だけではありませんが、松阪地区の学校活性化協議会有り、今喫緊の課題としては、令和10年、11年には4クラス規模の学校が減少するという事で、南伊勢地域では、私の地元の度会町にある南伊勢高校度会校舎が閉校になるなど、志摩高校も閉校になるという結論を松阪地区で出さなければなりません。ありがたいことに全寮制の学校ですので、昴学園はその議論の対象にはなっておりません。ただ、15年先を見据えたプランを検討させられましたが、そうすると、生徒数が半分になるということは、松阪地域で現在20クラスある規模が10クラス程度になるということです。その中でも唯一進学を担保する松阪高校は6クラス規模で残し、さらにそこに昴学園が入るかどうかといったことも考えていかなければなりません。ですから、地方から学校がなくなるということが、現実として起こっていることを含め、教育については、高校だけでなく、小中学校はそれ以上に統廃合が進んでいくと思いますが、検討していかなければならないと本校としても考えております。本校の現在の真の強みは、大台町と他のどの学校よりも連携を深めている点です。また、ボートについてですが、本校にもボートの授業があり、これからも貢献させていただきたいと思っております。よろしくお願いいたします。以上です。

西村座長：ありがとうございます。かなり貴重なご意見だと思いますが、今後どうなるでしょうか。既に昴学園さんは非常に有利だと考えております。全寮制は非常に強みであり、何か素晴らしい魅力を創出すれば、日本中から人を集めることができると思います。ここで3年間を過ごしたという記憶は必ず生きてきますから、確実に関係人口にはなるでしょうね。東京で活躍してくれれば、そこからまた人を送ってくれるといったことも考えられます。場合によっては、素晴らしいプロ野球選手が誕生し、突然寄付をしてくれるといったこともあったりね。極端な言い方ですが、しかし、何かそうした魅力的なものを高めていくと同時に、初等・中等教育、特に小学校・中学校教育と連動させることは非常に良いことです。どのように小学校を残すのか。現在、大台町に何校あるのでしょうか。(4校です。)この4校がなくなったら、ある地域にはもう子どもがスクールバスか何かで通わせなければならないでしょう。そこでももしかしたらコミュニティが消滅するかもしれません。4校をどのように残すか、何か対策を立てていらっしゃるのでしょうか。

子ども教育課長(山下)：今後のあり方について、昨年度、令和7年度に小中学校のあり方検討委員会という有識者で構成する委員会を設立し、そこで協議をいただき、今後どうすべきかという答申をいただいたところでございます。答申の内容としましては、現在、旧大台町地域に3小学校、旧宮川村地域に1小学校あるわけですが、旧大台町地域の学校は3校を1校に統合する。宮川地域については距離的なこともあり存続するという。

今年度、その答申を受けて、町としてどうしていくかという考え方をまとめるため、現在計画を策定しているところでございます。中学校につきましても、2つ中学校がございますが、一方の中学校は112人おりますが、宮川中学校は41人ということで、クラブ活動や集団活動が困難になってきております。そのため、そちらについてもどうしていくかを検討している状況でございます。

西村座長：そうですね。もし宮川の方に小学校は残っても中学校がなくなったりすると、かなりの人の移動がまた生じるでしょう。やはり学校を小規模でもどうやって残すかということも考えていくのは、一つの選択肢かもしれません。これは全国的な問題で、5割以上が小規模校と言われてて、このままだと1学年1クラスを作るのが難しいほどの地域が日本中に増えてくるでしょう。統廃合で進めるのかということも含め、実は私、内閣府のプロジェクトで「学び方と働き方を変える」というテーマで活動しておりますが、そこで一つ取り上げているのが東広島市で、ここも非常に人口減少が進んでいる地域と、広島に近い中央の地域で逆に増加している地域があり、非常に偏りがあるんですよ。しかし、田舎の方は一ヶ所に統合してしまっただめだという考えで、何とかその小規模校を残そうと頑張っています。一つのやり方としては、共通教育を実施してるんですね。つまり、オンラインで結び、全ての学校が、例えば社会科の特定の授業は一緒に受けるということをしてしています。全てができるわけではありませんし、毎回毎回は難しいですが、月に1回などそうしたことを行うだけでもコミュニケーションの取り方が変わってきます。だから教育のやり方を、小規模でもできるようなやり方に変えなければなりません。小規模でやるのと同時にやらなければならないことは、AIなどの導入が進む中で、知識偏重型の教育ではない、いかにパフォーマンス教育のようなものを実施するかということです。それは、個別最適なものを電子化すれば、この子がいつ、何を、どういうところでつまずき、何が分からなくなったかという情報は全てログとして残ります。その場合、オンラインも含め、このようなコンテンツでこのように学べば良いという情報提供は、場合によってはリモートで京都大学から小学校の先生たちをサポートするような仕組みも出来上がってます。だから日本の教育全体が大きく変わってきている中で、自分たちの小学校をどうしていくべきか。その時、昴学園という全国から生徒を集めることができる高校がある中で、その高校の生徒たちと小学生たちとの交流を含めたことを有利に進めながら、最大の教育、つまりここで一番不利になっている少人数であることが問題になっていることをいかに解消し、より個別最適で充実した教育をできるようにできないのかと。そうした単なる縮小に対する対策ではなく、縮小することを逆手に取って、大台町に特徴的な教育に変えていくといったことは、本当はやってほしいんですよね。できると思います。しかし、これは誰がやるのかということになると、各行政だと思います。これからはインフラ整備に近いものとなりますからね。だから今、行政の中の教育委員会や、そうしたことを希望される住民の声と連動しながら進めていくのだと思いますが、何か一步踏み込んだ考え方が必要だと感じます。しかし、昴学園さんがいるという強みは大きいですね。大台町が持っている強みというのは、しっかりと再認識しながら、今年度から取り組まれていることに対して反映していくことはとても重要だと思います。大台町だけで解決しようと思わない方が良いです。大台町という場を活かすという考え方で、様々なところと役割分担し、うまく活用することを含め、したたかにマネジメントしていくのが良いです。町の今後の行政のやり方は、全てを自分たちで賄う「自前主義」はやめた方が良い。むしろ、最も良いものを導入しながら、この町で最適なものを汲み上げるというマネジメント力です。ここが重要になってくると思いますので、何かそうしたことも意識して取り組んでいただくと良いのではないかと思います。

最後に総評としてまとめさせていただきます。最初に少々厳しいことを申し上げたかもしれませんが、時代が大きく変わり、社会構造が変化しているため、従来のやり方が通用しなくなっていると、まず前提として捉えてください。だからこそ、今の時代、新しい時代において形成されてくる構造体の中で、自然は豊富にある、物理的なインフラは十分に整っており、周りには様々なものが発展してきている。オンラインを使えばいくらでも繋がることができ、AIという便利なものやロボティクスもあり、様々な人々と交流を持つことができます。こ

のように構造が変わっている社会の中で、この大台町の特徴をどう活かし、住んでいる人たちが幸せになるのか、そのように考えるステージに来たと思いますので、大きく意識を切り替えていただきたいと願い、耳の痛いことも申し上げたかもしれません。ただ、可能性が非常に大きいと感じたからです。大台町には地域資源が非常に豊富です。他の地域から見て、あるいは都会や海外から見ても魅力的であるということは、住んでいる方々には分からないかもしれませんが、これを全員が魅力的だと思えば、人が溢れかえることになります。しかし、1万人に1人でも「この魅力はすさまじく良い」と思えば、そうした人々がここに定着したり、関係してくるのです。それだけでも、日本中、世界中から考えれば、抱えきれないほどの関係者が増えることになります。だからこそ、この持っている自然、持っている地域資源の価値をしっかりと認識し、それを最大化させるために、ぜひ行政の皆様には頑張っていただきたいと思います。それは住民の皆様が幸せになることを前提として考えていただければ、目標は達成できると思います。そのための手段は、少ない予算の中で全てを自らで汲み上げる必要はありません。むしろ様々な場所にそうしたものは存在しており、それほどコストをかけずに利用できるものが出来上がりつつあります。いかにそれを組み合わせて、大台町の魅力を堪能しながら快適に住めるものを作り上げるか。そういった楽しみ方を感じ、ぜひとも行政運営をしていただきたくこのような話をさせていただきました。うまく伝わったかどうか分かりませんが、私は楽観的ですので、大台町にはチャンスがあると思いますので、ぜひそのチャンスをうまく活かしていただきたいと思います。そのためには、本日ご出席いただいている委員の皆様、それぞれ多様な経験と能力をお持ちの方々がいらっしゃいますので、その中で皆様も役割分担をしながら、大台町を盛り上げていただければと思います。私からの総評は以上とさせていただきます。

事務局（西本）：事務局より申し上げます。本日は長時間にわたりありがとうございました。また、会議終了後につきましても、お気づきの点などがございましたら事務局へご連絡いただければと思います。皆様のご意見等を踏まえ、参考にしながら、新たに策定いたしました第3期総合戦略に基づき、地方創生に関わる事業を進めてまいりますので、今後ともご指導のほどよろしくお願いいたします。それでは、これをもちまして閉会とさせていただきます。本日はどうもありがとうございました。