

令和元年度 第2回 大台町地方創生会議 会議録

日時 R1.11.28 10:00-12:00

場所 大台町役場 3F 委員会室

1. 出席者

○委員 西村座長、前田委員、遠藤委員、松田金幸委員、野田委員、呉山委員（代理）、井上委員、松田尚之委員、小野委員、森本委員

○説明職員 産業課 檜井課長、片上主幹、中井主査

森林課 尾田課長、西瀬森主幹

企画課 千原課長、西出主査

○事務局 企画課 千原課長、岡本

2. 会議の進行

○現在検討中の第2期戦略のプロジェクト11ケの内、5つのプロジェクトについて担当者から説明を行い、各委員よりご意見を頂いた。

副町長

開会挨拶

事務局

前回会議でもお伝えしましたが、来年度から始まります地方創生総合戦略のプロジェクトを全部で11今のところ検討しているところですが、本日はその中から5つのプロジェクトについて説明を申し上げてご意見を頂戴したいと思いますのでよろしくお願いします。

担当の方から説明を申し上げます前に、まず資料1をご覧くださいと思います。

1 ページ目につきましては、大台町の将来推計人口でございます。2060 年を基準で見ますと、前回平成 27 年度に国から提供のあった推計値が、真ん中の青色の線でございます。4737 人という推計値でした。現在の人口ビジョンでは、将来展望を、人口の減少速度を少しでも緩やかにして 6054 人にとどめようという展望をとっております。

今回、今年度に入りまして、国から新たに大台町の将来推計人口として提供のあった数字は 2060 年で 3262 人ということで、前回推計値よりかなり厳しい数字がでております。

実際に人口の現状分析ということで、転入出の状況、出生率、産業の動向というところもデータを集めて見ておりますが、前回人口ビジョン策定時と同様の結果でございまして、転入出につきましては、20 代を中心とした転出超過が続いておりますし、出生率や未婚率につ

いても低迷といった状況が続いております。産業の分野につきましても大台町の総生産については、第 2 次産業に大きく左右される。特に建設業が大きな影響を受けるという状況は変わっておりません。

前回から 4 年経過がしておりますが、現時点でも大台町の将来像、方向性等を転換していかなければならないような大きな状況の変化というものは今のところ見られておりません。現在の総合戦略では、大台町の目指すべき方向として次のように書かれているところがあります。「本町が直面している事態の厳しさを鑑みればどのような施策を実施し、目標人口を検討する前に本町をどのようにしていくか将来像をまず検討することが必要」となっております。

これにつきましてはこの大台町地方創生会議におきまして委員のみなさんで、まず最初に検討していた内容でございまして、現在も、この方向性というものを大きく軸として持って次の戦略も検討をしていきたいと思っております。

資料 2 頁は、第 2 期大台町まち・ひと・しごと創生総合戦略となっております。こちらに基本的視点、目指すべき将来の姿、基本目標戦略 5 か年の取組みとありますが、こちらにつきましては、現在の第 1 期に掲げている内容と同様の内容となっています。大台町の状況は変わっておりませんし、人口ビジョンは、長期的な視点でみるものということで、こちらの基本的な視点、大台町が描く姿としては、1 つ目に人口ありきではなく地域や町、人々が自立することが必要であるということ、2 つ目としまして地域に住む方々が仕事への誇りを持ち、子育てなど生き方への誇りを持ち、これら 2 つで地域への誇りを育んでいこうという基本的な視点。

それから 2060 年に向けた長期展望として大台町の将来のまちの姿も検討して頂きました。大きく 4 つ掲げてございます。自然と共生するまち、産業の軸のあるまち、子育てにやさしいまち、女性が活躍するまちということで、大台町のまちの姿についてもこの 4 点につきましては、変わらず掲げていきたいと考えています。

基本目標につきましても、目標 1 から 4 まで、しごと創り、ライフスタイル、移住交流といった視点になりますが魅力を発信して人を惹きつける、4 番目に将来像を見据えた地域づくりということで、これからの 5 年間についてもこれら基本目標を掲げて検討をしていきたいというところが、今現在での方針となっております。

これから担当から各プロジェクトについてご説明申し上げますが、みなさんから頂くご意見で、基本目標については持ち帰ってこのままでいいのかということも含めて検討していきたいと思っておりますのでよろしくお願いします。

資料 3 頁をご覧ください。今申し上げました 1 から 4 までの基本目標に現在検討している 11 のプロジェクトを振り分けたものになっております。この中で本日説明させていただくのが、目標 1 の森林資源の活用、農業関連のプロジェクトとして奥伊勢 FARMLAND 大台、

目標3の中にあります人が集いつながるまちづくり、そして観光関連の事業としてエコパークのまち環境整備、情報発信滞在環境の整備、これら5つのプロジェクトについてご説明を申し上げますので、これから大台町が進むべき取組みとして様々なご意見を頂きたいと思っておりますのでよろしくお願い致します。

西村座長進行

情報発信・滞在環境の充実、エコパークのまち環境整備-----

産業課 片上

情報発信、滞在環境の充実、エコパークのまち環境整備について、これら戦略のイメージをまずはポンチ絵で説明させていただきたいと思っております。

分かりやすく言えば観光振興ということでございます。と言いますのは、先に事務局から話がありましたが、予想以上に人口推計が大変厳しくなっていく中で、間違いなく大台町の消費人口、生産人口が減っていきます。

その中で、観光振興を進めていくにはやはり交流人口を増やしていかなければいけないと考えています。そのために、どういう施策をしていくかということで、今回まったくそこに依存するわけではありませんが、大きな一つのきっかけとしまして、ポンチ絵の中ほどに書いてありますが、実は役場の近接に令和2年度にマリOTTインターナショナルブランドのホテルが整備されます。これは日本の積水ハウスさんとの共同事業で全国15カ所を皮切りに展開されます。日本では東京オリンピックなり、万博なり控えている中でまだインバウンドが高まってくる。そういうインバウンドの高まりも含めて、日本の地方を渡り歩く観光ホテルというコンセプトで観光ビジネスホテルのようなものが建設されます。とんでもなく大きなわけではなくて、日常的には100人程度の宿泊者になるのかなと見込まれております。3階建てで72室のホテルでございます。

また大台町外でも多気町でアクアイグニスさんがくるということで、大台町内外で新しい人の動きが生まれてくる。こういうきっかけがあります。

そこで大台町としてもユネスコエコパークの全域に拡張登録ということもございましたし、どうやって人の流れを呼び込んで町内の経済に繋げていくことができるかと考えておりました。そういう背景の中で今回第2期地方創生の計画ということで、テーマは拡がり、繋がりが、回遊としています。

裏を返せば今の現状、申し訳ないんですが、拡がってない、繋がってない、廻らない。個別の事業はいろいろやってきましたが、なかなか効果的に各事業、各施設の繋がりが拡がりに欠けるところがある。またうまく廻るだけの仕組みもないということもございましたので、そういう繋がりが拡がりをもって大台町の観光資源をくまなく訪れた人たちが回遊できる仕組みを作って、観光消費を高めていきたいと考えております。

そのための拠点整備を中心に今回計画をあげさせていただいたところでございます。

大台町はかなり東西に長い地域でございます。各地域によっていろいろ特徴がございます。一番東寄りの方には歴史文化で有名なものもございますし、農業の面ではお茶畑が広がっている地域でございます。近年は、中流部にいきますとダム湖でございますけれども、ベルデ大台さんがサップやカヤックなどアウトドアを盛んにされて新しい人の動きが生まれてきている。そういう新しい観光資源も芽生えてまいりました。

宮川上流部にいきますともとの林業地域山岳地域でございますけれども、清流宮川を中心としてかねてから大杉谷溪谷、川遊びとかそういう観光資源がございます。

こういう優れた観光資源をうまく繋げて回していくような仕組みを作っていきたい。そのためには回遊の拠点となる人の立ち寄り拠点、滞在拠点、そういった場所づくりも必要だと思っております。

手順としては、プロジェクト1ということで、やはりそもそも地方創生の戦略にもありますように、魅力を発信して惹きつけるということで、まずは情報発信をしっかりしていかないとはいけないと考えています。そこで発信して呼んできたときに滞在環境を整えていく。

そしてプロジェクト2は、大台町が他に勝る特徴としまして、全域がユネスコエコパークの環境だということで、それを、なかなかエコパークというと概念的なものが大きいんですが、これがユネスコエコパークのまちなのかということのを少しでも疑似体験して頂くようなそういう環境も整えていけばエコパークのまちの大台町として発信していけるというような内容になっています。

そういうことで、マリOTTインターナショナルやアクアイグニスなど外部の資本による新しい人の動きもある。それを契機として、人口が減ってくる中で大台町としても交流人口を高めていこうという取り組みでございます。

大きなものでいきますと道の駅を国道利用者や旅行予定者の立ち寄り拠点。奥伊勢フォレストピア、町の唯一の観光ホテルでございますので、ここを滞在拠点としつつ、近年広がりがつつある農泊施設とか、そういった民間の宿泊事業者さんとも連携しながら大台町の人の流れの輪を広げていきたいと考えております。

仕組みづくりは、ソフト的な部分が大きいかと思いますので、今回の計画は主にハード的な環境整備ということでご理解頂きたいと思えます。

具体的には、2ページ目、3ページ目になりますが、詳細の事業の要件等についてはこれからでございますので、方向性という意味でご理解を頂きたいと思えます。

さきほど申し上げましたように大台町に人の流れをひろげるためにはまず立ち寄り拠点の環境を整備したいというのが、道の駅周辺ですね。ここを国道利用者とか旅行予定者、広域観光者の立ち寄り拠点、大きく言えば、三重県南部、紀伊半島を訪れる方の広域観光のビジ

ターセンター的な機能を持ち合わせたような環境整備をして人が賑わえばいいのかなと思います。

大台町の資源だけで観光振興というよりは、三重県は、南には熊野古道がありますし、伊勢志摩の方には伊勢神宮があると、そういう県外、国外からみれば、三重県には大きな観光資源がありますのでそういった場所をめぐる行程中に立ち寄り拠点として大台町がある。

そういう広域観光者を巻き込んで立ち寄って頂けるような場所にこの道の駅がなれば、そこでお土産を買っていただいたり、また次の観光目的地として大台町を選んでいただくきっかけになるのかなということなので観光インフォメーション機能を道の駅に充実したいというふうに思っております。

次に、滞在拠点ということで、やはり奥伊勢フォレストピアは欠かせませんので、ここをもう少し機能拡張、キャバも拡大、最近アウトドアが流行っていますので、遊休スペースをキャンプ施設とかデイキャンプの場所として使っていただけるようなキャバを拡大しつつ町内回遊に繋げていきたいと考えております。

3つ目には企画課の方で空き家の事業も説明があるかと思いますが、町の観光振興に使えるストック資産という考えで、空き家空き店舗を収益性に結び付けていけば有効かなと考えております。

それが一つ目のプロジェクト、道の駅を中心に情報発信をして人を呼び込んで町内の観光に繋げていきたいと考えています。

プロジェクト 2 番目ですが、エコパークの環境整備、ユネスコエコパークというとなかなか捉えにくい概念的なところがありますけれども、核心地域があって、緩衝地域があって、移行地域がある。自然を保全して、またそこで人が共生していく。そこでそういう社会が築かれている。そういう環境をテーマにした場所づくりをして発信をすれば、大台町の特徴的な観光の仕組みとして認知して頂けるようになるのではないかと考えています。

例えばですが、フォレストピアの滞在場所近くに北総門というところがありますが、ここにはヒメシャラ林の中に車いすの方でも利用できる遊歩道を整備した優れた環境がある。また宮川峡なんかも日本有数の清流としてありますし、大杉谷は核心地域である、そういったところを見て、なおかつそこでなんらか体験をする、そういうエコパークのモデル環境のような形で整備をして発信すれば知名度も上がるのではないかと考えております。そのためアウトドアベースとなるような場所とかも必要になると思っています。

2 頁には体験モデル、実際の滞在メニューを作らないと、場所だけあっても見て帰るだけでは乏しいので、じゃあどういう体験ができるのかどういう経験ができるのかというような体験モデルを創らなければならない。ここで大台町ではいろいろな方が積極的に取り組んでいただいておりますが、大台町の資源を活かせるアウトドア事業の起爆剤といいますか、ブランド企業さんとも連携して日本全国から人が集まってくるような取り組みもしてい

たいと思っています。この部分につきましては、大手のメーカーさんと何回か折衝を行っておりまして、大台町でいろんな事業展開をできないかと話を詰めているところです。

3つ目に人を呼んでその施設、宿泊や飲食でも経済効果も期待したいところですが、町の農林業生産物やモノの消費にも繋げていきたいと思っていますので、エコパークなり奥伊勢地域なりエコパークのまちとしての付加価値のあるブランド化もできないかと思っています。

消費という部分でいきますと、これまでわれわれは観光というとどうしても、観光者向けのお土産と捉えています。最初のポンチ絵の中にも、全体の人の流れをおこして観光消費に繋げていくとあります。観光消費は何なのかということについては、もう少し目線を広げてですね、そもそも観光というのは人の流れによって消費が生まれるということですので、例えば観光客が来ましたが、じゃあ観光客向けの農産物、観光客向けの商品ということでなくとも、この地域にはこの地域で営まれている商工業製品、オーガニックなどの肌着を販売している技術力のある縫製工場もありますし、本日呉山コルクもお見えですけれども、和下駄なんかも製造されている。そこで商業製品工業製品もひとつのお土産として消費されてくるのが大きな意味での観光消費なんだなというふうに思いますので、こういう人の流れをつくる、そしてその場所を整備して消費にも結び付けられるような観光に繋がっていきたくて考えております。どこまでできるのかわかりませんが、そういうイメージで拠点整備、立ち寄り場所の整備、仕組みづくりを第2期の地方創生の中で進めていきたいと考えております。

呉山委員（代理）

2017年から参加させて頂いてますが、我々は、和下駄というものを作る中で、コルクで何かコラボできないかということで作り始めましたのがコルクと大台町の杉とのコラボによる新製品です。

実際作って、結果がどうなってきたかということ、2017年マクアケというクラウドファンディングに出させていただいて、17年の4月ごろでしたが、目標の239%を達成しました。260人ほどのアクセスになります。

2018年、次の年の5月に再度挑戦しまして、そのときは400%以上。成果というのかどうか、なかったものをつくって売れたということが大きいと思っています。パンフも作ってその中では大台町の杉とのコラボということで実際やってきたんですね。NHKおはようニッポン、まちかど情報室で放映され反応もありました。現在は四日市地場産というところがあります。そこにも出店させて頂いておりますし、熊本県民テレビでも放映されました。副町長にもお世話になって、中日新聞さんにも北勢版、中勢版共に出して頂いて大きな反響をいただきました。三重テラスさんでも置かせてもらっています。つまり、今までなかったものが多方面に展開されていってそこからいろんな媒体を通じて広がっていくということ

です。

今、話を伺っていていろいろこういう環境整えて、さあやるんだというのはよく分かるんですが、実際行動する人、運営する人というところまでしっかり考えていかないと、人口もどんどん減っていきます。なにか、内容が無いような気がしました。

相当それぞれの労力を出して実際に行動して思い切って動いていかないといけないと感じました。行動しないとなにも始まりませんので。その人材がいるのかなと思いました。

西村座長

非常に明確なご指摘だと思います。特に経営者の目線でのご意見だと思います。

ものすごく定性的なんですよね。定量的という言い方がどうかわかりませんが、だれがやるんだろう、どこまでやるんだろうとか、結果はどこを目指すのか、何をもって成功とするのかということがないんですよね。こういうことやりますというこちらからの視点で、あったらいいなと言ってるんですが、確かに立ち寄り所は作るんでしょうけれども、ここで三重県南部の観光の全体の案内をします、そこで仕切るというんですがそもそもここにだれも来なかったら相手もできないし、三重県南部全体を知らなかったら情報発信といってもだれにするのかがわからないし、この辺のリアリティーがなく漠然としているんですよ。

呉山さんが先ほどおっしゃったように、人口が減ってきているのでできる人も限られているというのがありますが、逆にこの人たちを食べさせていくためには人数が減ったということはそれなりのピンポイントできちんとやっていけば、ちゃんとしたお客さんつかめばこれから計算できる時代に入ったのかも知れないですよ。

だとするとこの施策を打つんだったらこの施策によってなんの効果があって、どれだけ住民のみなさんにリアルに還元されるかそれによって、だれかが軸となってやっていく人たちが、業として成しえてここに住み続けられる、利益も含めて考えていくということも繋げていかないとイケなくて、もう一步踏み込んだ書き方ができるかなと思いました。

遠藤委員

農業者の代表者として言うと、今言われた話で、立ち寄り拠点ということで道の駅は重要になると思いますが、生産者からみた最近の道の駅に対する思いですけども、1～2年前から他地域のものも販売されるようになりましたよね。前は近隣町と大台町のものしか置かないということで全国的にも珍しくいい取組だなと思っていましたが、他地域のものがいろいろ置かれるようになってきたということ、今年の話では、手数料がアップになったということで、私が言うまでもないことですが、そのことでやっぱり生産者側が道の駅に対して一言でいうと不満があるというか、少し信頼しづらい状況になっていると思います。

手数料アップの原因として、インバウンド対策でキャッシュレス化とか人件費が上がる

かいう説明は、インバウンドに向けてお客さんに来てもらうために整備をしていくのだという話と繋がるのかなと思いますが、そのために地元の生産者が置き去りされているような感じを受けています。

もちろんそんなことはないと言われると思うんですが、売り場に並んでいる野菜とかを見ましても、仕入れたものも地元で出品がないから仕入れるんだという話だったんですが、出品があるものでも仕入れたものもあります。そういうものが入口近くに置いてある、地元の人の出品したものが結構奥の方にあるというところからも、生産者に対する思いが感じにくいところです。

現在道の駅の利用者というのは地元の方が多いとも聞いていますので、生産者が消費者でもあると思うんです。生産者の心が離れていくということは、消費も離れていくことに繋がっていくんじゃないかなと思います。地元の人に愛されていないところに観光客がくるのかという疑問も感じます。

話が戻りますが、野菜の出品数が少ない、これからもっと出品して欲しいということで野菜プロジェクトとか道の駅農場とか取り組まれていたと思うんですけども、効果というのは私が見る限り、耕作放棄地が減ったりとか、生きがいをもって作れるようになったりということだと思うんですが、やはり売れてこそだと思います。最初に話を聞いた時には、野菜プロジェクトがあって売り先も道の駅があって生産者があって、みんなで頑張っていくんだという気持ちを感じたんですが、今は仕入販売をしているということで、野菜プロジェクトをつくってみたけれども、道の駅の農場も作ってみたけれども結局ダメだったということでしょうか。

野菜プロジェクトを始めた4、5年前は、近隣市町の方から大台町は農業に力を入れていていいねという風に言われていましたし私もそう思っていました。

道の駅だけで売り切れなったらみんなでまとめてどこか津の方にも販売していくやり方もあるよという提案もあったり、大台町で農業していくこととかりタイアしてちょっと取り組もうかなと思った時もすごく希望がありました。今はそういうのが感じられません。手数料アップに関しては、経営陣の方が考えたのなら必要なんだろうと思いますが、もう少し納得いく理由が欲しかったのと、手数料が上がるけれども出品したくなるような何か提案はないのかなと思います。

前回、前々回の会議で20年後がどうなっていくのかを考えていきたいと思いますという話で、20年後道の駅がどうなっているのだろうと考えた時に、あまりいい想像が出来なかったです。もっと生産者が頑張って生産して道の駅にもって来ようと思えるような何か提案を出してほしいなと思います。

そうすると道の駅が、今人口減と言っているけれども、減ったは減ったなりに、でも活気が湧くのかは別の話だとは思っているので、なにかしら方法があるのではないかなと思います。

観光の玄関口ということもいいんですけど、利益を上げるためにも何か出品者にいい提案がないかをお願いしたいです。

西村座長

道の駅の経営が第三セクター、役場が筆頭株主ということは、役場の役割は地域の方農業者の方みなさんを盛り上げるためにあるんですよね。

でも今の話から行くと道の駅だけの利益のために住民とか地元農業者とかとの乖離が起きているように聞こえました。この状態が続くとおそらく道の駅は仕入販売で一瞬は儲かるかもしれないですが、隣にあるイオンと変わらないと思うと、存在意義がなくなるような気がするんで、存在意義って一体なんだろうと僕も少し気になりました。

やはり地域の皆さんが作っている農業を活性化させるための拠点として道の駅を活用していくのが産直じゃないのかなと思います、でもそういう雰囲気ではない気がしました。

ちょっと違う例で言いますね。6,7年前に作った鳥羽マルシェが、野菜で溢れているんですね。何をやったかという、JA の人が全ての農家に歩いて行ってこんなの作ってくれたら買うよ、庭先に置いといたら取りに行くよということで配送を全部やってるんですよ。

最初はいなかったんですが、今は 300 軒くらいになって野菜で溢れているんですよ、それが今は通販もされて、野菜を売ることについては結構いけてるよねというところまでできています。最初にやっていたビュッフェがまたできないかという相談が私のところに来ているんですが、地域にある新鮮でおいしい野菜を買うことができるのが道の駅とすると、地元でしっかり作れる生産者とともに成長するという姿がないと、厳しいのかなと思います。これから道の駅を軸として進められるにしても、生産者と販売者とか行政とかが分断されている感じがしますね。

それぞれが目的を果たさないまま自分たちの目的だけに走って連携しないなら、一緒の地域でやる必要はないですよ。そしたら道の駅の存在は要らないですよ。それだったら、イオンに直売所を作ってもら方が農家のみなさんにとってはいいかもわかりません。

地域にもっと違うところ、例えば今日午後がアクアイグニスの発表ですが、そこにも野菜を持って行けるようになると、別にここ（道の駅）じゃなくてもいいよねというふうに、地元の農家さんが頑張ればそっちにいつちやうかもしれません。そんな乖離が起こっていつ、この地域いいんですかねということです。人口減って一番困るのは役場です。地域住民は関係ないんです、役場とは。人口減ろうが、ここには地域資源があるので、ここで事業やることは行政と全く関係ないんです。自分たちは強い、さらに強い人が増えてくる。そこに行政がどう絡むかとなったときに行政の存在意義はこの地域を共に盛り上げるという役割でしょうね。それがどこかで抜け落ちて、行政のできる限りの範囲のなんとなく漠然とした政策を立てて国からの予算を消費するだけでは、おそらく人口は減っていくと思います。

強い住民は増えてくる可能性はある。自立するためには稼がないといけないですからね。行政との乖離が起こっていくということは絶対避けないといけないと思います。

ここにはきれいごとがいっぱい書いてありますが、リアリティーを持って具体的に何を目指すのか、何をもって成功とするのか、実際に情報発信は誰にするのか、どのくらいの人が来たら成功だという数字はとるのか、定量的な追い込みも全くないので、これやっても厳しいのかなというのが私の感想です。

井上委員

町に子どもたちがいなくなると町の活気もなくなるので、学校の存続に向かって取り組んでいるところです。実は、3年間連続で定員割れをしている状況で、学校の活性化協議会で学校の魅力化について話し合いをしているところです。県の取組みもあって、今度の入試から県外募集をするんですが、その会議で言わせてもらったのが、最終的な目標は地元の子どもたちに選んでもらえる学校にしていこうということです。

今松阪市や伊勢市には進学校とかいろいろありますし、子どもたちも、今住んでいる大台町以外にも行ってみたいとかそれぞれに想いもあるかと思います。

いろいろな魅力もつくりつつ、最終的には地元の子どもたちに選んでもらえる学校にしていけないと存続はないと思っていますので、外から人を入れていくのが目的ではないという話をそこでもさせてもらいましたが、今、遠藤さんのお話を聞いていて、やはり地元の方が魅力的だ大事だと思えないといけないという話を聞いて、本当にそうだなと感じさせていただきました。

先ほど説明して頂いて学校の視点から言わせていただくと、同じような発想で三重県から大学で外へ行ってそのまま就職して帰ってこないという子たちも多いので、子どもたちが大台町や三重県に残れるような就労に繋がればありがたいと思います。具体的な内容はないので申し訳ないです。

西村座長

産業課ですから雇用をどれだけ生むかという数字がでてくるといいんですけどね。

一人当たり町民所得をみると大台町はすごく低いんですが、生産人口で割るとぐっと戻るので、働いている人たちの収入は増えている可能性はある。もっと細かくみていくと、どの産業のどの人たちがどういう収入構造かというところまでみえてくる。そうするとどういう人たちが強くなってきてどの人たちが困ってきているのかというのが見えるんですよ。それをみながら例えば農業者の人たちが、困りつつあるなということであれば、生産性をあげていって、売れる場所をつくるんだったら道の駅の強化になってくるんだろうし、それが強くなっている人がたくさんいるんだったら道の駅だけじゃなく売ってる場所を作らなきゃいけないよねって、いろんなことが見えてくるはずなんですよね。数字に基づく結

果も評価もそうだろうし、戦略の立て方についてもそうです。

逆に言うと人が減り規模が小さくなって、企業で言うところのリストラが全部成功してここから上がっていく時期ですよ。そういうときに戦略性を持ちながら作っていくのはかなり重要なので、第2期の戦略に入るのであれば、そういう戦略性もあっていいような気がします。

地元の人たちから思われるということももう少し考えて頂くといいのかなと思いました。

松田金幸委員

正直な話、これを見て楽しそうだなと思ったんですが、ただ、企業として参入していこうと思うと、それこそ数値的なものがあったほうがいいと思います。数値的なものは出さないんですか。

産業課 片上

道の駅の周辺整備に関しては百五総研さんをお願いしていますが、今回の作り込みがまだ方向性を説明させていただくところまでということでしたので、これから検討させていただきます。

西村座長

それぞれに役割があるはずなので、町民のできないことを役場の人たちがやるんですよ。そのためには、将来のビジョンを描いた時にどう具体的にやるかというところの足りない機能のところをきちっとやっていくんですよ。場合によっては戦略を数字立てて経営者のなことをやるとかね。そういうところにプロフェッショナルとしての役割がある。そこに絞って込んでやっていくという意味で、役場の役割も絶対重要なんですよ。

10年20年後、役場はどうなっていくのかということに百五総研の力を使いながら、どこに優先順位を持ってどれだけのリソースを割くのか、結果として住民の収入に繋がるのかということまで客観性を持った考え方を入れてもらえないかなと思います。そうすると商工会の方たちも、だったら投資も含めてやってやると思うんですよ。

リソースは絶対にある。ここには稼げるもとはあるんです。稼ぐために個々の人にできないことを一回束ねて集中化をさせるということに行政としての力を出してもらいたい。その数字が見えてきたらもう乗りますよという人たちがたくさんいる。それが、強い人たちが残りつつあるということなんですよ。

先ほどの、一人当たりの所得をみると、ここで住めないから出ていった人たちもみえるかもわからないし。ここに残っている人がどんな人かということ、やれるだけの力を蓄えている人

かもしれない。それを活かすタイミングかどうか、今はどういう時期なのかということを認識すると、何を書くべきか何をやるべきか見えてくると思うんですよね。

森本委員

例えば役場の職員も、半日地域へ行けとか、今だったら野田さんにおんぶにだっこのところがありますので、そういうことも考えながらプロフェッショナルを雇うとかいろいろな方向性を町長とも相談してはいますが、役場の体制の中では受け入れられないかなとも思います。かなり思い切ったことをやらないと難しいと思っています。

西村座長

町がよくなっていくことをみんなで楽しんでいけることを喜べる雰囲気が必要ですよね。

松田金幸委員

数値的な目標をいつどこで出すかわからないですが、企業にしっかり示してもらえると、一企業でもこの点だったら入れるかなとか、回遊の中でのつなぎは基本的にモビリティーですけど、参入して一緒に盛り上げていけるのかなと考えていけると思います。

どのタイミングで町としての方針を決められるのかわからないですが、企業としては、期限や数値がないと判断ができにくい。そういうのがあってはじめて企業というのは動かしていけるのかなと思います。

産業課 片上

具体的な目標として KPI をどうするのか、そもそもの目標が観光消費なんで観光消費がどのくらい向上すればどの分野にどのくらい収入が還元できるのかということは考えていけないといけないだろうし、今松田さんおっしゃられた道の駅の環境整備なんかでも、直接どのくらいの人が増えて一人当たりの平均消費額が見込めると、そうするとそこでの事業のキャパが超えられるねというところにこれからはいっていかなければいけないと思っています。

西村座長

施策としてそういう数字を示していくときにこれが本当に繋がっているのかというリアリティのことを言ってるんですよ。

これ自身が今漠然として書かれてなんとなくこうしますよ、こういうことを期待しますよと書いてありますが、そのカギとして立ち寄り客をここへ連れてきて情報発信をしますよと、じゃリアルに人はここに本当に来るのかということなんです。

そういう具体的なやり方のところがあまり根拠に基づいてないので、なにか効果がみられ

るような説得力のある内容として書いていくことも今後必要になると思います。

それによって、将来的に確かにインバウンドの人が2～3割増えますよということであれば、それに向けて商工会として土産物のやり方を変えようか、呉山さんだったら商品のデザインを変えていこうかとなる訳ですよ。

漠然としてこういうことがあったらいいよねということが書いてあるんですけど、こういうことをやるためにリアルな最後の出口の数字も必要だと思うけれども、施策としての確実性とそれが集中と選択ということも含めて大台町ならではの納得のいくものがでてくるのが、たぶん2期目だったら必要なのかと思います。それが、今の段階ではそこまで書き込まれていませんよね、確かにマリOTTが来るから使えそうだよ。関係人口増やせって言われているから予算使ったら立ち寄り所をつくれるんじゃないかなというところで終わっているんですよ。

それをどう活用していくのかというつなぎのところに行政の絡み方というのが、この施策のなかに落とされてないというのが印象です。

前田委員

各界各層の方からの意見を受けてブラッシュアップされてよくなっていけばいいのかなと思いますので、勝手なことを言わせて頂きますと、私は、8月に支局に来るまで福井にしまして、これまでに中部7県を回ってきて思うんですが、日本全国、だいたい売りは、一部を除いて清流と森林なんですよね。確かに、ここでもエコパとか大杉谷とか宮川とかありますが、これから人口が減る中で周辺も同じようなことをしているなかで競争したとして勝算はあるのかと考えると、地理的に名古屋大阪から遠いということもありますので、かなり厳しいものがあるかなと思います。

そこをもう少しどこにも負けないようなものをひとつ作っていく必要があると思います。今の段階では、素案的で弱いのかなと思います。

西村座長

比較をしながらみていくというのは私も何カ所もやっていますが、ただ、大台町は特徴を出せると思っています。立ち寄り所に拘るなら本当の意味で大台らしさを出せるような、一点抜けで変えていくということはあるかも知れないですね。根拠に基づく政策というのかな、根拠があまりここにみえないんですよ。

松田尚之委員

10月に三瀬谷支店に赴任してきました。大台に来させて頂いて、秋口とかを見えていますとすごい資産があるんだなと感じています。百五銀行ですので金融の話になりますが、先ほどの話でいうと、百五総研と大台町様でプロジェクトに関していろいろ意見交換をしている

ところですが。今までの話で大台町様が一方的に攻められている構図のようになっていましたが、最終的には大台町様と民間様とを繋ぐ役割を三瀬谷支店は担っているのかなと思っておりまして、大台町様の取組みにも賛同しつつ、民間の方々、事業者様に、こういう風な取り組みをしようとしていますけどいかがですかとジョイントしていくソリューションを銀行が担っていかなければならないので、耳が痛いような気持ちで聞いておりました。

過去からの経緯がわかりませんが、2ヶ月かけてお取引様をお邪魔する中で、本質を捉えていないかもわかりませんが、大台町の売りをお聞きすると、お茶と言ったり、柚子と言ったりするんですね。これだけの自然があっというんな特産物があるので、みんなが思う「何か」が作り上げられればいいのかと思います。

もうひとつは、2ヶ月の間にいろんな施設に行かせてもらいましたが、これからの運営という意味で思ったのが、従業員の方々、第一線でお客様と接する方がもう少し教育されていた方がいいのかなと思いました。接客というよりは、地元の知識、押しとかが一声添えられるだけでもおそらくリピーターの確率が上がっていくと思います。普通にモノを出すだけではもったいなくて、モノの意味を言葉で添えて商品の販売や飲食の接待をしていただくといった意識を高めて頂けるといいのではというのが個人的な印象です。

あと、百五総研からすでに話があったかもわかりませんが、これからインバウンドを高めていくということであれば、安全とかきれいということが必要で、例えばトイレというのは重要だと思いますし、いろんな方が観光客でみえるので、例えば山林に缶が落ちているといったところの環境を保全していくといった意識を高めて頂いて、その人員を手当てしていくということも同時に考えていかなければならないと思います。

西村座長

2 ページ目を見ると、基本的視点のところに、地域の誇りの醸成と書いてあるんですね。人数が減っていくのは確かに大変ですが、それだからこそ大台町が好きという方が残ってきて、オール大台で何かできそうな雰囲気逆に作れるのかなと思います。そうすると、どこに行っても大台町の自慢をしている町になっていくのかなと思います。

少し気になったのが、そういうことも含めて、最初の説明で施設を整備するという話がありましたが、本当にしなければならないのはソフトですね、魂をいれることが大事なんです。大台愛に満ちてこの地域を盛り上げていくというのを醸成するのが本当にやるべきこと。

何か整備したり新しいものを作ったり、補助金を出したりとかそういうなんとなく施策を打つというステージは高度成長とかの遠い時期の話であって遥か前に終わっています。成熟期が20~30年続いている今は、作ったモノをどう生かすかという段階だと思うんですね。

れども、道の駅の活かし方というところが少し薄れているように思います。その中で、新しいものを作って変えようとしているけれども、それはやり方としてはもう違う気がします。今、松田さんがおっしゃられたトイレがどこに行ってもきれいとか、大台町がこんなところだとすぐ自慢してくれるとかいうことはいいですね。生きるべき情報発信の基にも、滞在環境の充実にもエコパークということの意味にもなってくる。住民にエコパークのことを聞いたらだれも回答できないようではエコパークの町じゃないですね。

野田委員

観光に関わるプロジェクトなので、すごく私自身も会社も関係すると思いますし、この件については、役場さんともいろんな会議で情報共有をさせてもらっていますが、委員のみなさんのご意見と私も同じ意見です。

松田さんが言われたように 1 ページ目は私もわくわくしました。こんな風に繋がって回遊できる地域になれば、大台町をもっと知ってもらえる、来てもらえるんじゃないか、もっと楽しんでもらえるんじゃないかと思います。でも実際、観光の現場にずっといていますが、一番の課題は本当にプレーヤーがいないことなんです。

フォレストピアさんや宿泊事業所さん、もちろんつながりの中では飲食事業者さんとかいますが、観光というところの現場のプレーヤーの少なさということを感じていて、こういう拠点が整備されたときに、そのプレーヤーがどう生きてくるのかと思うと同時に、自分自身もがんばらないといけないと思いました。

立ち寄り拠点として道の駅おおだいとフォレストピアが重点的に書いてありますが、道の駅おおだいのことに関していうと、観光インフォメーション機能の強化というところが一つ出ています。今、観光案内所として奥伊勢テラスがあってそこが観光協会としてインフォメーションを強化して新しい道の駅に入っていくのかなと思いますが、ただこれはすごく受けの機能だけがそこにある、ハードが整備されるだけだともったいないなと思います。受けだけではなくて攻める部分も一緒に付けてあげないと生きてこないと思うので、具体的に第2道の駅が攻める何かがあるといいのかなと思います。たぶん観光インフォメーションが充実しました、だから道の駅に来てくださいということでは、人は立ち寄らないのかなと思います。攻める部分が見えてくるといろんなことが展開しやすいのかなと思います。奥伊勢フォレストピアさんとは一緒に仕事をさせて頂きますが、ここも完全にプレーヤーとして人手不足のところがあったり、新しいことに一歩踏み出すというところのマンパワー不足が否めないんです。奥伊勢フォレストピアさんが何をどういうふうに望んでいるのかなということも含めて、是非、行政も一緒に頑張っていける仕組みが作れたらな、プレーヤーとのつなぎというところがあればいいなと思います。

西村座長

重要な点を非常にきれいに言ってもらいましたね。特に受ける部分として観光インフォメーションを作ったとしても、攻める部分がないとね。

中日新聞さんがいらしてみえますが、毎日どれだけ大台という言葉が、テレビや新聞に載ったかということを把握されていると思います。それが去年に比べてどのくらい増えているか、どうやって増やしていくかということは、単純に知名度があがらなかったら絶対来ないので、それを客観的な指標をもとにやっていくとかね。そのためにも、外にどうやって発信するのかとか、外に観光ビジター、アクアイグニスができるんだったらアクアイグニスの中に大台のなにかを置きますよというようなことをやって、聞き込んできて来た人には手厚くもてなすことで中に誘導していくというふうなその体制がないとたぶん効かないですよというのをご意見かなと思います。

それとプレーヤーの姿をみて政策つくるとというのが絶対重要だと思いますね。プレーヤーが動きにくいというところに施策立てるだけでなく人的にも入るとするのはさきほど副町長がおっしゃっていましたが、そろそろ役場の出番じゃないですかね。これこそが税金で生きている公人の生き生きとやれる仕事じゃないですかね。役場の職員みなさんの考えること、協力によって、住民のみなさんや事業者のみなさんがきれいに動けるようになったらオール大台のような一体感を持った大台町の動きになると、そういうご指摘なのかなと思います。

小野委員

今までの話を聞かせて頂いて思ってたんですが、全国的に人口が減ってくるのは現実でその中でどうやってしていくのか考えると、何より、町民のみんながここに住んでてよかったと感じられるかどうかということが一番大切だと思いました。

インバウンドとかいうのも大切かなと思いますが、まず、町民が住んでてよかったという誇りを持つことによって町民みんながこういう特産があるよとか、町民全員が発信できるような町になってはじめて全てうまくまわっていくんじゃないかなという風に思います。

道の駅との隔たりも解決した上で、進んでいかないといけないと思いますし、子どもが外へ出ていくというのも、例えば大台町に観光資源を利用して働く場所があったりすると戻ってくる子もいるかもしれませんし、町民が誇りを持って暮らせる町にしていけることが観光、外の方を呼べる町に繋がっていくんじゃないかなと思いました。

西村座長

小野さんのおっしゃっていただいたことが一つの集約かなと思いますので、決して間違ったことをやっているわけではないし、1枚目の絵のようなことが大台で実現出来たら大台は本当に素晴らしい場所になると思いますので、本当に魂を入れるためにもきついことを言

ったかもわかりませんが、施策に落として頂ければと思います。

012025

奥伊勢 FARM LAND 大台-----

産業課 中井

大台町には、高齢化も進んで 5 年後 10 年後大台町の農地をどうしていこうかという中で、今大台町で将来的に守っていくべき農地が 251ha ございます。

今行政の農業施策の中で制度とか支援対象になる農家さんが今 22 名見えます。

22 名というのは実は、認定農業者が第一優先として支援対象になる農業者さんです。ただ今から 251ha の農地を守っていけるのかというと正直無理です。

次に、第 2 種兼業農業者がかなり大半を占めており、さらに家庭菜園、家庭菜園の延長の方、いろんな農業者の方が大台町には混在しています。

通常平場とよばれる多気町や松阪市、明和町の農業というのは、生産性の高い大型機械化した収益を得ることができる農業、それで生活している農業が中心です。大台町に関しては中山間地域ということで、農地の傾斜があつて不利なところが多くて、なかなかその辺の農業と張り合うことが難しい。じゃあ大台町でどんな農業ができるのか。僕も担当させてもらいながらいろんな農家さんと話し合う中で、なかなかそういう部分まで手厚く支援できないですよ。

なぜなら認定農業者じゃない分優先順位が落ちてしまうという風に今の行政がなっています。ですがこういう形ですと、どんどん農地も荒れていくということもあつて、大台町では、先ほど観光でもあったように、町を 1 つの農場と捉えてその中で何ができるのかと考えた時に、まずは認定農業者だけでなく多様な農業者を確保していかなければならないということ。

2 つ目は誇りをもって大台町で農作物をつくっていくよということで、認定農業者に関わらず、こだわった農業をされている方が結構みえますので、奥伊勢ブランドというブランド化をして誇りを持って作った農産物の付加価値を高めていこう。

もう一つは、今の大台町の農業は、作ったものを売るだけの農業です。なかなか作ったモノが売れなかったら収益にならない。特に、道の駅の現状でも、遠藤さんもお存知かと思いますが、時期のものがかぶってしまう、ねぎの時期ならネギがわっとでてくる。それが全部売れるかという売れにくい。品種が重なってしまったりすると全部が全部収益に繋がるわけではない。

そうではなくて、物を作って売るというわけではなくて、大台町に来てもらう「人」でも農業で稼げるんじゃないかと、そういうことで多様な農業収入の確保も今後は取り組んで行

きたいなと思っています

国の方でも農福連携など他分野と農業との連携を進めています。大台町でも、今後は福祉や観光、林業分野との連携も進めながらいろんな農地の活用を考えていかなければならない。そういった取り組みをすることで、町としての最終目標である将来に向けた農業基盤の確保利用、それに基づいた地域が活性化する。

人数は減っていく中でも農地は減っていかないで、それをいかに守っていくかという考え方で、モノをつくって売るだけではなくて、その都度その都度その人に対応するということではなくて、全体的に考える必要があるのかなということでこのプロジェクトを考えています。

具体的施策としましては、今からですが、当然人がいなければ農地も守っていきませんし、当然収益も稼げないということで、今大台町で進めています集落営農の組織化、当然農地を守っていく組織として作っていくんですが、それだけでは足りません。

ですので、町内外問わず、大台町で新規就農者を確保するのは難しいですが、考え方としては、田舎暮らしで夫婦で大台町へ来られる方もみえますので、そういう方も人材としてしっかり支援できる体制を考えていこうと考えています。

あとはそういう方でもしっかり自信をもって作ったものを売っていけるようにブランド化も図っていこうと、さらには、多様な農業収入の確保ということで、今後ホテルもできて観光客も増えてくる中で、ただ大台町で自然なり環境で楽しんでもらうというのも一つの収入源になるかなということで、インバウンド向けとか滞在交流観光に対応した農業もそういうコンテンツをつくっていこうと。

現時点で一つの農家さんでこういう取り組みを進めています。そういう農家さんの意見も聞きながらプログラム化も進めています。やはり顔が見えるお客さんを作れると。今までの農業は、道の駅に置いた。どのお客さんがどういう風に行っているかわからない。

でもこういう形で進めていくと農家さんのファンができる。今もその農家さんと繋がっていて、「こういうものができたよ」「買いたい」というやりとりもできるということで顔が見えるお客さんと繋がりますし、今後そういうお客さんが横拡がり広がっていくと、農家さんに対するお客さんもついてきて収入にもつながっていく。物も来たら売れるし、なおさら体験料ということで一回農業体験するだけでも当然お金も払っていただけるということで、目に見えない部分でも稼げるという形で農業体験のプログラム化を図ることで大台町のファンも作りながら新たな収益の確保にも繋げていきたいと考えています。

また他分野との連携については、大台町でも農福連携を少しずつ進めています。ただ国が進めているのは障がい者福祉なんです。大台町は高齢者福祉の生きがいづくりが進みにくいこともあって、昔から土をいじっていた方、高齢で引退された方も見えるので、もう一度農業と連携して元気な方を作っていこうという取り組みも今後進めていきます。併せて

荒廃農地もこれから 5 年後の見直しで面積は減ってくると思います。減ってくるということは荒廃農地も増えてくるのでそういったところの利活用も考えていく必要があります。まだこれからこまかいところ調整していきたいと思いますが、大枠としてはこういったような事業で大台町を一つのフィールドとして農業所得をあげながら農地も守っていく体制を作っていきたいと思っています。

遠藤委員

具体的なことはこれからというのですが、体験プログラムを過去に宮川流域ルネッサンスの関係でしていたことがあります。20 年前なので現在と状況は違うかと思いますが、希望した人が参加しているのでそもそも作業がしたい人ということもありますが、来てもらったら楽しんでもらえる自信はあります。それでも、体験料が頂けるということですが、なかなか採算とるのは難しいのではないかと感じました。

農福連携は全国的にいろいろ言われていますが、そのときに、高齢者とか障がい者の方を安く使える労働力だとみられていたり、大きな事業所さんであれば障がい者雇用の枠を埋めるためということのないようにしてもらいたいです。

西村座長

リアリティーだと思うんですね。書いてあることは理想的できれいなんですが、各論に落としとしていくときに、過去の経験とか、農業は普通にやると実質上儲からないですからね。251ha を把握していることはすごくいいと思います。今の説明を聞いていくと、野田さんの意見になるんですが、プレーヤーが 22 名しかいない状況で、いつの間にかこんなメニューを作りました、だからプレーヤー頑張ってくださいということでは、また分断がでてこないのかと思います。全国同じ課題がある中、ここで一步踏み出せるかということになってくると思います。

251ha の農地を極論町営にできないかとかね。本当に町で管理するくらいの感覚で、個人で投資して個人が新しく始めて、個人がサービスを提供するということはとても大変なんです。

個と公のバランスをとどうとるのかということは一歩踏み出す必要がありますし、施策に落とせるかどうかですね。

野田委員

遠藤さんはよく分かって言われているなと思いましたが、お金とるのは大変難しいですよ。観光は経済でしかないの、やはりお金をとらないと観光ですとは言えない。流域ルネッサンスさんのように公共事業でという風になった時に、安い体験プログラムが地域に出回ってしまうことがあります。本当だったら本物を作ればもっとお金がとれるサービスや

観光資源になるかもしれないところを、安くやってしまうのはもったいない、かといって高くやって本当に売れる商品になるのかとかということは非常に難しいので、ここは、いろんな方のお知恵と経験とトライエンドエラーでやっていく必要があると思います。それか、体験して更にお土産でというところを付加価値として考えるかですね。

西村座長

本当に地域の農業を考えると、えっという施策を打たないと無理ですね。251haを町営にするような覚悟とかね。

以前、ボラというイタリアのまちに行きましたが、そこにはどこからはいってもボラのまちという雰囲気を出せるようにぶどう畑のデザイナーがいます。

まち全域がユネスコエコパークのまちで個人の土地もあるけれども、景観も含めてここに入った瞬間にイメージが変わるようにするとか、何か一步踏み込まないといけない。そうすると、そこに行って農業の体験してみようというふうに変わってきますよね。

1つの言い方というとな今までのやり方では追い込まれているのは確かです。だから今後行政が絡んで何か施策を打つんだったら、ちょっと覚悟を決めてやらないといけないねということですよ。

もう一点は逆にいうと 3000 人くらいの町だと、土地の問題はしがらみが消えていくわけですよ。そうするともう一回組み直してやるにはいい時なんです。やり方によっては今はチャンスなんです。切り替えの時は非常に難しいですが、そういう時だからこそ根拠に基づいた確実に上がっていく施策が打てるんですよ。

それは今までのやり方とは違うものになるから皆さんにとって大変だと思うんですが、そこには経験者もいるし知恵を持った人もいますよ。そういう人たちも巻き込みながら、自分たちも実行者になるという覚悟を公の人たちが持てるかどうか、今まではそんなことはやってこなかったんですよ、逆に民業圧迫だと言われていたから。

だけど公僕たるものが時代の変わり目に本当にやらなければいけないことは、住民ができないことを自らが実務者として現場に入るということもあっていいと思います。

松田金幸委員

農業体験プログラムは、収穫だけ点ですか。

産業課 中井

収穫だけの農業体験はどこでもやっているの、大台町では考えていません。普段農業者がやっている作業を普通に手伝ってもら。それが、メインではなくてその後の野上りという文化を味わっていただこうと考えています。お手伝いした後にはありがたい気持ちを込めてお茶やお菓子を出したりして、体験とワンセットで提供できるメニューを考えています。日によって草取りの日もあるし収穫の日もあるし、どんな作業するかは農業者さんの都合

に合わせてやるというメニューでやっています。町から来るとすごく新鮮なようです。収穫体験というと採っておわりなので、リアリティーがないと思っています。

松田金幸委員

育てる感覚があった方がいいと思っているので、何度も来ていただけるとも思います。

西村座長

続くかどうかということもありますよね。農業体験プログラムで逆にお金払ってあげるとか、それくらいしないと続けては来ないということです。それを超えるくらいのことがなにか出来るかなということから考えるというかね。立ち位置を間違えると、現実をしっかり見た上で考えたのか、なんとなく漠然と考えたのかとでは天と地ほど違ってくる。今回はもっとリアルなところを見切って考えて、ここに反映していくといいのかもしれないね。

松田尚之委員

大台町に来て間もない感覚で気になったことがあります。この資料の一番後ろの荒廃農地をどう運営すれば手放さなくてよいかということで、太陽光発電自体は収益も生み出しますし悪いと思わないんですが、大台町全体を考えると景観を損ねていると思っています。例えばさきほどの農業体験をしている横に設置されていたり、黒船のように外からきて設置だけして雑草で荒れていたりするということもあると思います。是非、荒廃農地の利活用にどういう夢があって収益がどうなるか、どういう意味があるかということを、農業をしている方に伝えていくこともとても重要ではないかなと思います。

014049

森林資源を活用した地域の活性化-----

森林課 西瀬

大台町の森林資源を活用した地域の活性化ということで、最終的には雇用の創出につなげていきたいと考えているプロジェクトになります。

大台町の林業なんですけど町の 93%が森林ということで、その中に杉やヒノキの人工林が 16,000ha ほどございまして、資源としては非常に眠っている町なんですけど、ただ県内の森林が多い市町の松阪市や津市さんも同程度です。林業の課題としては、他の地域も同様の課題をかかえているような状況です。

第 1 期の地方創生の取り組みでは、杉ヒノキ以外の森林資源を何とか活用できないかということで広葉樹を使ったアロマ製品の開発などに取り組んできまして、現在も製造販売が続けています。

また、化粧品品の販売が 12 月から予定されておりまして、取り組みとしては非常に広がって

おりますが、雇用ということであると、製造の方で約1名が増えた程度となっております。今回のプロジェクトは、同じく森林資源を活用するんですが、大量に眠る杉ヒノキへも目を向けたいと考えております。

大きくは2本立てで考えてまして、ひとつは、杉檜や雑木も含めた木製品の開発、販路開拓です。

具体的施策①にあります。検討している受け皿としましては、大台町に三瀬谷木材協同組合がありまして、木材を生産している森林組合や民間の事業者さん、丸太木材市場さん、市場から木材を調達する製材業をされている方たちがメンバーとなっております。

やはり林業に関わる方たちもこのままでは林業は厳しいという危機感は持って見えても、じゃあ何に取り組めばいいのかというところでみなさん悩まれておりまして、今回、今までは建築材として生産されていましたが、住宅着工件数が伸び悩んでいる中で、そちらの需要が伸びないので、それ以外に使える内装のリフォーム材やDIYキット、生活雑貨などターゲット層を広げていけるような商品開発に取り組みたいということで話をしています。

今年から森林環境譲与税という国の新しい森林整備や木材の利活用に対する財源が、各市町へ配分されることになったんですが、大台町のように森林の多い地域ですと、森林整備等にこの財源を使っていくんですが、都市部の森林のない市町であってもその財源は割り振られてますので、そういったところは公共施設の木質化などに取り組んでいくことになると思います。これから毎年全国の市町へ配分されていくことになりますので、期限がないということで、こちらの勝手な予想なんですが、都市部の市町では徐々に使い道に困るようになってくるのではと思っています。

地方からその用途を提案していけるような取り組みとして考えていきたいと考えています。また、その右側ですけれども新たな林産物の開発支援ということで食材、鑑賞、体験ということですが、森林はまず杉檜を育てるフィールドですけど、登山や紅葉狩りなどさまざまなフィールドとしても活用されていますが、そういう森林空間を木材生産にも利用できないかということを考えております。

まず、森林から採取できる資源は、花木、食材などいろいろありますが、何かしらそういったものにだったりだとか、新たに森林内での栽培、他の地域でやられている事例ですと畑わさび、きのこなどがあります。

それと森林空間利用型ということで森林内での体験プログラムの提供など、そういったことが事業化できないかと考えています。

こういった取り組みの先に、既存産業の強化という部分と新たな産業の創出といった部分を横のつながりで観光とも連携しながら交流人口、最終的には収益化からの担い手の拡大へと繋がればと考えております。その辺のところをKPIのプロジェクトの効果として書いてあります。

「林業分野では、長年低迷する林業から脱却するため、これまでの原材料としての丸太を供

給するのみの林業から、自らマーケティングを行い、自ら顧客を開拓し、新たな市場を創出していく林業へ発展させる支援を行い、産業基盤の強化と地域材の利活用を促進させる。」製品開発販路開拓と書かせてもらったんですが、第 1 次の取組みの中でかんじたことなんですが、やはり結局携わって頂くのは地域の企業様や生産者の方ですので、その方たちがやる気を出してもらわないとこういった事業はなかなかうまく進まないのので、人材育成といった部分もかねていきたいと思っています。

林業は木を植えてから収穫まで何十年というサイクルがかかりますが、その間木材価格は下がってきておりまして、森林所有者さんであっても自分の山に関心を示さない状況なんですけれども、その長いサイクルの中で新たな中間所得として検討出来れば、森林所有者さんや林業経営者さんも林業に興味を持っていただける可能性もあるということで、森林所有者や林業経営者が取り組める新たな事業を創出し、森林利用の促進と地域経済の発展へ繋げるということで、こういったことを目標としています。

また、森林空間利用という部分は、国の方でも検討されている森林サービス産業化というものがあまして、森林空間と都市部にしかないサービスを組み合わせて新たなサービスを提供する、例えば森のカフェや、森林の中でヨガなど、最近流行のキャンプなど森林空間を利用したサービスを提供することによって、既存のものと差別化を行ってより質の高いサービスを提供できるのではないかとということが検討されておりますので、正に大台町に合った内容かなと思っていますので、こういった部分は、他部署と連携しながら検討していきたいと考えています。

KPI については、民間の方に取り組んでいただくのであれば、売り上げ数、取り扱い店舗数がわかりやすいのではないかとということで挙げてありますが、数値の方は検討段階です。

具体的施策の②の大台材流通販路拡大事業については、大台材の原木などを流通販路拡大の取組みをしたいということで、展示会、商談会参加の支援をしていきたいと考えています。それから、トライアル輸出事業ということで、三重県も檜材を韓国へ輸出したり新たな販路の開拓に取り組んでいます。大台町でも森林組合がベトナムへ原木と加工製品を試験的に出している状況です。大台町を見学して頂いて製材工場や MSP のプレカット工場も見学してもらったんですが、非常に製品自体の評価は高く、是非ともベトナムでも木造の内装材とかで使っていきたいという話は頂いておりまして、そういったところも支援していければと思っています。

呉山委員（代理）

輸出は原木で考えているのでしょうか。

森林課 西瀬

原木と製品と両方で考えています。レンガ造りの家しかないんですが、内装は木質にしたいというのがあります。ただ、プレカット製品を送ってもそもそも大工さんがいないんですよね。

呉山委員（代理）

コルクでも床材というのがありますが、ほとんどはめ込むだけになっていますので素人でも床が簡単に設置できます。ベトナムとか離れた所へ行くと電気の問題とか技術の問題とかがあると思いますが、ひと加工すれば他との差別化ができることもあるのかなと思います。

それと今現在厳しいということですが、価格的に販売している値段は他と比べてどうなんですか。

西瀬

全国の相場とだいたい同じなんですけど、大台町の場合は、温暖な地域に多いんですが木に虫が入るアクリ材と呼ばれるものが多くて、価格が半分ぐらいになってしまいます。

できればそういう材を加工して使っていきたい。加工するには設備が必要なんですけど製材業者さんに入ってもらうことによって、今の機械を使って加工できる商品を作っていきたいと思っています。先ほど言われましたヒノキパネルの床材とかもあるんですが、これは個人の方でも設置できるものになっています。

そういった部分は他の地域でも製造されていますので、その辺とどのような差別化を図っていくかということは検討する必要があります。

呉山委員（代理）

物を売るときの競争は、PRの仕方とか品質という部分もありますが、最後にはやはり現実的な話として値段の競争、いかにコストを下げて、合理的に作るかということになってくると思うんですよね。

西村座長

ベトナムの方が逆に経済が上であればいいですけどね。興味は持ってくれても現実的なビジネスといったときに、販路を探すことは重要だと思いますが、取捨選択のところにきちんとした目をもたないといけないと思います。2024年までにいろんなことをやろうとしているようですが、何かやった、ダメでした、何かやりました、ダメでしたということでは、関わった人たちが疲弊しないかということを思います

むしろ森をそのまま残して誰も入れない山を作ること魅力的なまちになるのかなという気もするし、林業と観光の考え方のなかで、中途半端な観光をするんだったら本当に山の活

かし方というのは違うことがあるかもしれないですね。
都市部からお金を上手に頂けるといいですね。

020033

人が集い、繋がる町づくり-----
企画課 西出

タイトルは人が集い繋がるまちづくりということで、結論から申しますと空き家発生抑制と空き家の活用、それと小さなビジネスの誘致、それと関係人口の増加という、非常に欲張りなところを狙った事業を実施していきたいと思っています。

それからこちらも根拠はなく、かっこよく言えば、町民の皆さんの熱い思いが根拠といったところですが、数字についてはもう少し詰めたいと考えています。

現在大台町では、空き家バンク、空き店舗バンクということを実施させて頂いております。

その中でモノづくり、起業ということが少しずつですが、起こってきています。

大台町ではそういったことが挑戦できる町なんだというイメージづくりを更に促進して、そういった方に選んでいただけるような町にしていきたいと思っています。

プロジェクト概要図に示すエリアは、大台町の川添地区というところで、エリアとしましては多気町よりの栃原から高奈というところまでが想定しているゾーンです。

この中に、これもたまたまギャラリーができたり、カフェができたり、木工される方ができたり、ゲストハウスができたりというようなことで、いろんなことを考えられるスキルが集まってきたというような現状です。

ここはもう一つ言えばかつては賑わいのあった熊野古道伊勢路ということで、かつての賑わいを創出して、現代のクラフトマンストリートにしていきたいというのがこれに関与するメンバーの思いです。

右に具体的施策とありますが、このエリアの中ほどに現在使われていない郵便局がございます。そちらを整備しまして、チャレンジしたい方々が集まって挑戦できるスペースを設けたいという風に考えております。ここで確かな手ごたえとかいうものを感じられたら、エリア内の空き家どうですかということで斡旋していくというような形で、いったんワークショップおけるような、いきなり住んでくださいとか、いきなり起業してくださいというのはハードルが高いと思うので、お試しできるような機能を持たせた施設に生まれ変わらせたいと思っています。

賑わい創りのための面的な整備ということで、すでに先ほど申しました機能はあるんですが、レストランやカフェをしたいとか、パン屋興したいという声もなくはないので、更に充実したエリアにしていきたいと考えています。

大台町は横に長いというお話もありましたが、こういうゾーン的な開発で得た知見は、上流部にあります江馬という宮川総合支所境界であったり、佐原であったり、川添地区以外でも活用して波及させていきたいと考えております。

前田委員

効果というか兆しみたいなの、すでに来られている方がみえるんでしたらそれを具体的に教えて頂いて、その方たちの試みを増やしていくとか、その人たちの声にヒントがあると思いますので、じゃあどうバックアップしていくとかになるのではと思います。

企画課 西出

概要図にございますように、屋号がすでに入っているところは既に開業されている皆さんです。こういった方々が、ストリートにしたいねという思いがありまして、先ほどから言われております役場としての役割というのは、地域の理解を得て関係者が活動しやすい環境整備で関わらせていただいております。

地域の方の思いをくみ上げた事業の組み方にはさせていただきます。

例えば、効果、兆しと言え、図中の工務店さんは管理される空き家をお持ちの地元の事業者さんで、機能についてはカフェかゲストハウスかシェアオフィスなのか検討中ですが、今後試みられる予定です。

西村座長

マッピングをすると面白いと思います。あと、メンバーでストリートの10年後20年後像を作って、町民のみなさんや行政と共有していったらその中で空き家の住人探しとかをやっていけば、ひとつの方向性をもったストリートになると思います。

アクアイグニスからの人の流れとか、熊野古道までいくんだったらそういう設計もありかなというのと、郵便局改修してトライアルを呼ぶんでしょけど、どうやってターゲットにアプローチしていくのかということは考えがあるんでしょうか。普通に大台町のインフォメーションでの広報では難しいと思います。

希望を持った人が大台町をひっかけてくれるというふうにはどうすればいいのか、もしアイデアがあればいまでもなくてもいいので相談にのってもらえることありかなと思います。集まってくれた人たちがいて、この町をこうしていこうという計画がたってきたら、どういう仲間を呼ぼうか、どうコンタクトをとるかということもこれから重要になるかと思えますし、やり方を考えていくといいかなという印象を持ちました。

野田委員

このインキュベーション機能は役場さんが担うんでしょうか。

企画課 西出

メンバーが主として担うつもりで考えて頂いておるようです。

野田委員

面白い取組だし、顔がみえるメンバーですので、安心できる体制で長い目でできるといいかなと思います。

西村座長

まちに八百屋さんや魚屋さんがなくなってきて、直接やってるところを探しだして仕入れてくれないんですね。大手は市場に集まったものを分配していくので結果的に地方商がなくなっていくんです。

地元の八百屋や魚やはものすごく重要で、通りの中にモノづくりもあって、一日中でなくても3時間だけ開ける魚屋が3時間後カフェに、3時間後居酒屋に変わっているとかね。

ひとつではできないことを交代でやっていくとかね、町にとって必要な機能というのがありますよね、町の人のためにもよくなるということは、草の根的にあがってきたものというのは強いと思っています。

その人たちがやり易い雰囲気、環境を作るとするのは行政としては大事だと思いますので、声を聴いていく、そういうことを望むんだらうなという人たち、いい人たちとどうやってコンタクトをとっていくかということが、長くやっていくためのキモになってくるような気がします。

森本副町長

閉会挨拶