会 議 録

云 譲 球	
1 会議名称	平成30年度第1回まち・ひと・しごと創生総合戦略推進会議
2 日 時	平成30年5月21日(月)午後7時00分から
3 場 所	生涯学習センターさくらドーム21 2階 視聴覚室
4 出席委員	網会長、高松委員、宇野委員、津田委員、宮本委員、西住委員、杉本委員、春木
	委員、東委員、谷口委員、久保委員、細川委員、山加委員、杉本委員(代理:橋場
	氏)、元屋委員、今江委員、守田委員
5 事務局	松栄総務課長、荒井住民課長、村山健康福祉課長、安達地域整備課長、岡田学校
	教育課長、定免生涯学習課長、越野農林水産課長、坂井総務課長補佐、一家企画
	振興課長、松原企画振興課長補佐、南谷企画振興課主幹、松本財政課主任、森企
	画振興課主事
6 議 題	1 開会
	2 町長あいさつ
	3 会長選出
	4 宝達志水町まち・ひと・しごと創生総合戦略の効果・検証について
	5 その他
	6 閉会
7 議 事	<開会>
寳達町長	<u>1 町長あいさつ</u>
	みなさんこんばんは。本日はお忙しい中、また、お疲れのところ、当会議にご
	出席いただき、誠にありがとうございます。
	当町の、まち・ひと・しごと創生総合戦略は、著しい人口に歯止めをかけ、地
	域社会、コミュニティの存立を目的として実施をしております。
	その大きな目標であります、人口減少の克服、これにつきましては、現在、大
	変厳しい状況であります。高齢化社会でございますので、高齢の方が亡くなる方
	が多いのは、致し方ないとも言えますけれども、産まれてくる子どももなかなか
	増えない、そして、転出者の方も、依然として多い状況であります。
	こうした中、計画の5年中4年目を迎えますが、一年一年が勝負の年でござい
	ますし、本日の会議も皆様から直接ご意見をいただく大切な会議として考えてお
	ります。
	私どもとしては、その勝負の年と強く認識いたしまして、こうした分野に関し
	ます予算を積極的に計上して、事業を実施していきたいと考えております。また、
	このような場を大事にいたしまして、人から望まれるようなニーズのあるような
	政策、また、時代の動向にもしっかりと注意を払って、新しい技術を取り入れた
	政策、こういったものにも積極的に取り組んでいく、そのような考えでおります。
	本日は、皆様から、忌憚のないご意見を頂戴いたしたいと考えております。
	それぞれのお立場、ご経験、お考え、そういったものを数多く頂戴いたしまし
	て、私たちの仕事の励みとし、強い意欲と、持てる限りの資源を、この問題の克
	服のために、注ぎ込んでいくという一層強い決意を持って、これから先も進んで

まいる所存であります。

皆様の前に、さきほど頂きました、谷口さんからの御菓子があります。こういったものを提供していただけますのも、町を愛する思い、こういったものの現われであると、私たちも改めて受け止めさせていただいているところでございます。

そういった思いを尊重しまして、しっかりと、それぞれの施策に取り組んでまいりますし、雇用の拡大、交流人口の拡大、子育て、出産、出会い、結婚、また地域の実情に応じたまちづくり、それぞれのテーマ、その中でも、数多くの計画でございますけれども、目先の計画ばかりに囚われず、しっかりと人口の拡大、減少の歯止めになるように、取り組んでいきたいと思っておりますし、重ねてになりますけれども、皆様がたからのご指摘、これが何よりの材料でございますので、余すところなく、御意見を頂戴いたしますように、心からお願いを申し上げまして、開会に際しましてのご挨拶とさせていただいたいと思います、

本日はどうぞよろしくお願いいたします。

2 主な意見

基本目標1:地方における安定した雇用を創出する

委員

農家数は何軒ぐらい関わっているか。

事務局

いろんなブランド事業を展開しているが、いちじくの関係の農家については、 だいたい 30 軒ぐらいかな、と思っています。

委員

全体としてやられているんですか。このブランド化戦略について。

事務局

JAのいちじく部会と連携しまして、そこで採れたいちじくを今浜苑の方へ持って行って、「やわらかいちじく」とかそういう製品化して販売しております。 ビオレソリウスにつきましては、新たな黒いちじくということで、昨年度、佐賀県の方へ、いちじく部会の方が、研修に行っている。

2、3軒ぐらいですかね。今ビオレソリウスを作っている農家というのは。 これからもっともっと広げていこうということであります。

委員

気になったのは、結局、町全体がやっているというところで、農家さん全体がまとまって一緒になってやっているのか、それとも、メインが農協さんなのか。

事務局

JAのいちじく部会というのがメインになってやっている。

委員

ということは、キツイ言い方になるかもしれませんが、JAさんの戦略に乗ってやっているということですか。

町全体として進めていくのに、力が入っていないのではないか。もっと町全体

で理解し進めていったほうがよいのでは。

事務局

JAさんの戦略というわけでありません。出荷できないものを「やわらかいちじく」というかたちで、市場に出す工夫をしているわけです。

委員

町として、いちじくをメインとして進めていると思うんですが、町全体がそれを理解してそれを推進するというところに力が入っていない印象。JAさんと一緒にといいながらも、JAさんがメインに見えるわけです。

JAさんの仕事に乗って町もそれを推進するのは良いと思います。僕自身は、東京に住んでいて、宝達志水町のいちじくを、たまに見かけます。JAさんがしっかりやっているということなのですが、もっと、ブランド化というところで言うのであれば、もっと打ち出し必要だし、町全体で理解してもらっているかどうか気になっています。

ここで話あっている人達とJAさんとで推進しているという形になってしま うのではないか。どうですかね。町全体に伝わっているのでしょうか。

事務局

町全体と言われますと、いちじくを作っている方は限定されている。その限定されている方は、いちじく部会に参加しておりますので、町としては、いちじく部会を中心に、もっと部会への参加人数を増やしたりとか、裾野を広げていきたいと思っております。

委員

PRの方にメインを置いて話をしているんですけれども、町全体がこれをいいなと応援するよと持って行った方がいいと思います。

そういう意味では、もう少し、全体的に町がこうやっています、みなさんと協力して、みんなでPRしましょうね、という形があってもよいのでは?

独自で一生懸命頑張っているJAさんに町が乗っかっているかたちになっているんじゃないかと、思っただけなんです。

厳しいことばかり言うかもしれないですけれども、そうならないように、町全体で、やっていくというスタイル、形もあるのではないでしょうか。

寳達町長

いちじくは高い評価をいただいている。

今まで作ってきたものプラス新しいものにも取り組んで、もっともっと売り出 していきたいとか、加工品も作っていきたいとか。

それにあたっては、農協さんの組織の力も貸していただきたいとか、お借りしながら、頑張っていくということで、町の皆さんに広く深く認識していただくように取り組んでいきたい。

委員

みなさんの前にもおいてあります、ピンクの「おだまき」なんですけども、これは、「いちじくあん」なんですね。

手前どもの町は、いちじくが有名ということで、地産地消ということで、いち

じくのあんこを入れた。

我々の菓子業界もいちじくを使ったお菓子づくりを、町のお菓子屋さん数軒で やっている。

広くいちじくをPRしていただけるというのは、我々の業界でも大変ありがたいと思っていますし、生産量を増やしていただければ、ジャムにするとか、そういうようなこともしていただけると、色々と用途が広がるので、お願いしたいと思っています。

それともう一つお持ちしたのは、宝達くずの葛饅頭です。みなさん良くご存じ の、宝達葛を使用しています。

昔はくずの木が宝達山にあって、それが走りで、葛の生成が始まったそうですが、今は葛の木はなくて、外国とか一部県外から持ってきて、そこで葛の根を生成しているんですね。

本当にそこでできる葛というのは、宝達山で採れる葛でないにしても、大変品質が高くて、ものすごく菓子にすると良い品物ができるんです。

これが、先月の終わりに、葛の郷で、一斉に各菓子店で販売するのに分けられている。うちも少し仕入れることができたんですけども、実は、その総量の半分、 6割ぐらいを占めるスペースに置いてあるのが、「これは誰のですか」と聞くと、「金沢の森八です」という訳です。

私はびっくりして、この宝達の地元の山で生成されたやつが、大手の「森八」が一手に買い占めている状況で、本当に「森八」さんが、宝達くずの名前で、くずきりを売っているわけです。

やっているのはいいんだけれども、本当は、これはうちらが町で採れた葛なんだから、うちらで一生懸命PRしてやらなきゃいけないと思うんです。

こういう大手が、宝達という名前を付けられて、ちょっと悔しい思いをしたわけです。

ですから、本当に、地元に良いものがあるんだけれども、先ほど〇〇さんがおっしゃったように、ちょっとPRしそこねると、トンビに油揚げじゃないけれども、横から取っていかれるようなところが実はあって、このいちじくも、ひょっとしたらどこかが目を付けているのではないかと思って。私はちょっと気になります。

ですから、もうちょっと目に見えるような形で、PRというか、もっと真剣に 声を上げていただいて、町のものがうるおうような産物であり、生産物であり、 そういったものにしていただければな、と思います。

委員

起業・創業バックアップ事業で、受講者が14名とある。

実際は、起業創業には至っていないとのことだが、可能性はあるのか。

また、どういった職種での起業となるのか。

ビジネスアカデミーでは、収支決算報告どうなっているのか。

どのようなもの扱っていて、一番もうかったチームは、いくら儲かっているのか、データがあれば教えてほしい。

ベンチャーサークル支援事業は、前にも言ったかと思うが、なかなか難しいのではないか。

もう少し広意義に解釈した方がいいのではないか。

事務局

創業塾を受けられた方は、幅広い職種の方が多いが、飲食業が多く、あと小売業ですか。

これについては、商工会もフォローしている状況で、なかなか先ほど言ったような数字で、足踏みされている方もいるので、今年、町の創業補助金を作ったわけなんですけどもいろんなフォローをしていきたい。

委員

七尾、輪島あたりでITベンチャーがぽつぽつとおられる。そういった方はおられないのか。

事務局

残念ながらいません。

事務局

ビジネスアカデミーでは、5つの学校、5社が取り組んだ。

一番儲かった企業が 30,517 円。これは、売上高 49,500 円、仕入れ額 18,983 円、利益が 30,517 円でした。

委員

何が一番売れたんですか。

事務局

二年目の開催だったのですが、前年の人から聞いたりして、物を作ったりするよりも、食べ物を売ったほうが、利益率が上げると分かったため、ほとんど、クッキー、ホットケーキなどが多かったです。

あとは、自分たちでつくったコースターなど、町のものを織り込んだものを作っております。

最低でも14,522円の利益があり、子ども達は喜んでおりました。

委員

子ども達で、それだけ稼げれば大したもんだ。

事務局

ベンチャーサークル支援事業は、従来型のようなスペースを準備し、ここで何かしませんか、コスト安いです、自然あります、というのは、正直、どこでもやっているところで、今は、その器が無いのでできない、というところで行き詰っているのが実態です。

空き公共施設を利用しましょうといったときに、当初の想定では、学校施設を考えていたんですね。学校であれば、複数の企業が入られるということで、相乗効果と言いますか、いろんなところが集まれば、何か期待できるんじゃないかということで、こういう事業でいきたいと思っていたのですが、なかなかスペースが準備できない。

建てるという方法もあるんですけれども、そこにコスト投入する見返りがある

のか、ということで、そこへも行けず、行き詰っている実態です。

少し、発想を変えて、研究していますが、企業というのは、儲からなければ進出してこないという形で、場所の提供、働く場所、会社の入る場所ではなくて、町で商売しませんか、という、考え方を変えてですね、出入りが簡単にできるところを準備して、このエリアで商売しませんか。そのためには、いきなりここに進出しますではなくて、市場として、ここでできますか、という場所を準備できればな、と思いまして、少し考えております。

企業が進出するには、目的があり、稼ぐために出てくるんですけれど、とりあ えず、ここでできるものか、というリサーチの場であったり、試験的な場であっ たり、いろんなとこに活用してほしいというところで、場が必要であることには 変わりはないんですけれども、いきなり来てここで会社として出てきてください ではなくて、ウチの町ってどうですか、というレベルを下げて、出入りで結構か と思うんです。ダメならまた次ということもありますんで、そういった意味で、 少しハードルを下げると言いますか、大きな企業が当然来るわけでもありません し、この町でどういうものが我々の地域の課題解決も含めてになるんですが、そ ういったことを期待した、企業への声かけを少し取組めればな、と考えておりま す。

委員

大都市からのベンチャー企業を呼ぶというのは、ハードルが高いので、AIやIOTを活用したというですね、割と高校生とか大学生とか、主婦が立ち上げるケースが、最近あちこちと事例としてあります。そういったものを促すベンチャーというところにシフトしていかないと、壮大な計画を立てても、これはやはり難しいだろうと思います。軌道修正されてはどうか。

委員

子ども達に教えて、モノを売る商売を育てるのもいいんですけれども、AIとかソフトの世界に能力を高めるような教育も必要ではないか。

そうすると、教育の仕方もそうですけども、著名な人がいればいいんですけど、 著名でなくても、ここの出身者でもいいんです。そういった人を迎えて、一週間 とか、小学校で教えてあげる。やり方をやると、コンピュータとか自分たちで作 れる。こういったものもあるんだよ、と。

ちょっと修正してあげると、そうすると次何が起こるかというと、企業が入り たくなる環境が出来上がる。

長い時間軸になるが、今の小中学生が大きくなる土台を作る、そういったもの も入れておいたほうがいいかな、と思います。

そうすると、そこにいる子どもたちを使って、新しい生活が生まれるという風 になるんじゃないか。

子どもの能力の展開も変わるんじゃないかと、そういう風に考えています。

委員

いちじくもいいが、ぶどう、特にルビーロマンが全国的に名が知れているということで、もう少しこの辺の後押しを。

総合戦略の中にもルビーロマンという活字が出てこないんですけれども、もう 少し力をいれるべきではないかと思います。

3月に知事選があった。ここの講堂で知事さんがおっしゃられたのは、宝達志水町はぶどうの生産量はナンバーワンですと。しかし、皆さんが知っているのは、マスコミ等で取り上げられるのは、かほく市だと。今日から出荷しますよというようなことを言って、横取りと言ったら言葉は悪いんですけど、そういう風に宣伝してしまう。かほく市は非常に宣伝が上手だと。宝達志水町は遠慮深いね、というのが知事さんの言葉だったと思うんです。

やはり、生産量ナンバーワンであれば、もいちじくも大事なんですけれども、 ルビーロマンは宝達志水町なんだというものを示すように、ちょっと後押しして いただければな、と思います。

寳達町長

ルビーロマンの知事のお話は、そのとおりで。ブランド戦略というか、そういったものは、しっかり取り組む必要があると思います。

私もトップセールスなどに取り組まないといけないと思いますし、農協さんとも出荷のイベントもさせていただいているほか、もうちょっとうまい手法を研究するとか、お金をかけるとか、ぶどう、ルビーロマンの名前を、そんなことも考えていきたいと思っています。ありがとうございます。

委員

宝たちビジネスアカデミー事業では、娘が二年参加させていただきまして、親としても参加して携わらせていただきました。たこ焼きの販売単価を350円にするか400円にするかということで、400円にすると高すぎるから売れないだとか、侃々諤々と5人の小学生がやっているのを見て、これで、ビジネス感覚が養われているな、というのを実感しました。

町の職員の方にも支援していただいて、ビジネス感覚を養うという意味では、 人材の育成に効果があるな、ということで、評価は二重丸でいいと思うんですけ ども、その娘が、町におるかな、と思うんですね。そして、ビジネス感覚を養う ごとに、外へ出ていく。

外へ出ていくにしても、未来の町を担う存在ということであれば、町におりながら貢献するという形もあるでしょうし、町から出るけれども、外から、何かしらブランド化に対してのPRに貢献してくれる人材という形もあると思うんで、今後、この5年計画が終わった後でもいいんですけれども、是非、町を知るという仕掛けというか教育というか。

私自身、学生時代、東京へ行っていたんですけれども、戻ってきて、外を見上 げると素晴らしい星空ですし、ここに住んでよかったな、と思うんですけれども、 文化であったり、自然であったり、子ども時代から、この町の良さというのも、 知ってもらうということをしておけば、将来的にそういった人材が出てくるのか なと思いますので、是非、今後の施策を考えていく上で、そう考えました。

寳達町長

若い人が、進学や就職で外へ出ることは、その人のキャリアを積む上で、本当

にいいことだと思っています。そういった方が将来的に戻ってこようかと思っていただいたり、外にいても町のために力を尽くしたいとか、そんな風に思ってくれるような、取り組みというのが大事だと感じています。

6月に関東ふるさと会という、町の出身の方が組織を作って、そういった組織があるんですけれども、その方々は、町のことを思ってくださって、そういった方が出てきてくれるように、若い方への教育であるとか、そこに出ておられる方にも、町をよろしく、というようなお願いもしていきたいと思っています。

事務局

宇野先生から指摘もありました、農産物等ブランド化推進事業ですが、こちらの方は見直しということで、色んなことがなかなかまとまっていない状況ですけれども、公共施設の使い方でも、極端なことを言えば、自分の家でも、ということも話があるので、また一度〇〇さんとご相談というか、話をさせていただきたい。

会長

ありがとうございます。基本目標、5項目あるんですけれども、色々と協議していただきました。

これにつきまして、基本目標1の事務局からの補足はありますでしょうか。

事務局

今ほどの意見を尊重しまして、今後進めていきたいと思っております。

例えば、農産物等ブランド化事業につきましては、幅広い品目・作物の中で戦略をもって進めていく。

今日言った意見を受けて進めていきたいと思っております。

基本目標2:地方への新しいひとの流れを作る

委員

YouTube の動画を製作したのは誰か。

事務局

地元にドローン撮影業者がおり、そちらに依頼しております。

委員

ドローンの撮影業者が、単なる空撮して、流しているだけなんですか。ナレーションやBGMは入っていますか。

事務局

編集はもちろん、音声は無いんですけれども、カットを変えながら、音楽・B GMを付けて流しているというものになっております。

説明にもあったんですけれども、やったことと言えば、動画作成して YouTube にあげて、町の Facebook にリンクを貼って、こういうのを作りました、という 周知に留まっておるのが実態であります。その結果が、890 回程度という再生回数の程度に留まっているということで、中身そのものは、見たことがない景色ば

っかりですし、訴求力はあると思ってるんですけれども、結局、それが届かないと、それが無いことと一緒ということで、それをどうするか、というのが課題だと思っております。

委員

その映像というのは、何分ですか。

事務局

5分ぐらいでしたかね。

委員

何というか、もっとPRしないとダメだね。

事務局

結局、PRという言葉が、漠然とした、プロモーションの略だと理解しているんですけれども、そこが我々行政として、おそらく発想に乏しいところではないかな、と認識は持っております。

なので、そこをどう克服するかということで、届かなければないことと一緒だ ということで理解しておりますので。

委員

宝達志水町で有名なユーチューバ―とかいませんでしたっけ。たしか何人かい たと思う。

SNSを活用できる人間に作ってもらわないと、ネットのバズは活用できない。一万とか二万とかアクセスがあればまだ。ちょっと情けないね。

事務局

具体的な数字を申し上げますと、町の公式 Facebook の「いいね」を押してもらっている数が、まだ、200-300 程度の世界であります。

それが、一万のフォロワーがおるような人があげると、バズるというか拡散して認知が広がって、それがまた認知が広がってまた世の中別のところでまた話題になるというのが流れができると思うんですけれども、まだその流れが全くできていないというところですので、そこをちょっと研究していくところであります。

委員

色んな町でやっている。それと比較したことはありますか

事務局

事後です。やった後で、なぜ伸びないんだろうという手法は。

事務局

なかなか伸びないということで、今年、町長の手配で、google の本社の方に、町の方に職員を対象にデジタルプロモーションの講演をしてもらいまして、取組みを

始めたとところです。

実は、デジタルプロモーションを積極的に進めるということで、6月補正でも 少し計上しています。

動画を出すだけではなく、どう作るか、どう発信するか取り組んでいきたいと

いうところです。

寳達町長

たくさんの人に動画を見てもらって、交流人口や、観光にいっぱい来てもらったり、また、町に興味を持ってもらって、ふるさと納税を増やしたい。

あとは、それがつながって、将来的にウチの町を知ってもらって、定住につながっていくのではないかなぁ。

そういうようなことで、YouTube そういったことは大事なのではないか。手段として、使っていきたいと思っている。

委員

テレビに出てこの町を知ってもらうというあれはないのか。

寳達町長

テレビもいいがネットだと、移住を考える年代であるとか、町のことに興味を 持ってくれそうな、例えば千里浜なぎさドライブウェイに来てくれそうな人と か、海のない県、若い男女に、ターゲットを絞って情報を届けられる。

委員

全国放送に出て、ポーンと町をPRすれば一発かな、と思ってまして。

寳達町長

NHKの番組でもそういうのがありましたけれども、そういうのも一つだが、 こちらを採用してもらえるかというのもありますし。

ネットでは、少しお金もかかるんですが、こちらから、送りたい情報を、見てもらいたい人に効果的に発信できる、というような、そんな仕組みもあり、効率的に情報発信してもらえる。

委員

町長は若くて、すごくバイタリティのある町長さんやということで、県内でも本当に若いということで、そういったところをアピールして、全面に押し出して、この町の顔になっていただいて、ひいては石川県に宝達志水町ここにあり、というような。

若いというのは魅力。もっと前に出ていただければな、と思います。

委員

民間賃貸住宅建設補助事業ですが、1件500万円もあるわけでしょ。 これで、契約が成立しないというのは、どういった理由があるんですかね。

事務局

理由は把握できていなところです。一方、数件問合せがございまして、本日も 1件、今浜地内に、アパートを建てたいと問合せがありました。

要件としては「1棟4戸以上、一部屋が50㎡以上」ということで、若い夫婦と子どもさんがおいでるというイメージの広さを想定している訳ですが、単身ですと、もうちょっと小さい部屋40㎡程度じゃないとコストがあわないとのご意見もございましたので、要件の広さがネックになっているのかな、と思っております。

本日の問合せがあったところにつきましては、補助要件に合っていないという

ことですが、前向けに建設するつもりだと伺ったところであります。

委員

1棟で4戸のアパートで50㎡ということですが。

そうするとだいたい 4,000 万円ぐらいの建物。そうすると、500 万円の補助がでるわけでしょ。しかも、今は金利も安いときで、条件的には、土地がどこにあるによっても違う訳ですが。

委員

生活を続ける上で、転出者が多い。ずっと働き続けて。

委員

ここは羽咋にも中能登にも近いですよね。

委員

正直言って、羽咋にしても七尾にしても中能登にしても、徐々に衰退していき ますよ。やっぱり産業的に難しいところになっていきますよ。

僕は三重県の大学に勤めてますから、三重でも同じようなことが起こっていて。

委員

でも私がお伺いする限りね、羽咋でも中能登でもアパートが建っていますよ。

委員

アパートに住むのはいいんですが、出るのは楽だから。建てるとなると、ずっと住まなきゃならない。産業を起こさなきゃならない。ビジネスを創り出すような素地を作っていかないと、人が定着しない。

定着すると、家の補助が効いてくる。だから逆に言うと、産業が今ない中でやろうとしても、30年後、40年後、50年後のことを考えて、そこに建てるかということを考えてしまう。

町で、ビジネスを創り上げる素地を作っていかないと。それか、転出者を減ら す。それが定着に繋がるし。

農業もそうだけど。もうちょっと協力しあうものを作らないと、個別のだけで やっていて、まとめてやらないと、うまく回らない。そこを維持できる仕掛けを 作っていかないと、最終的にうまく回らない。そんな気がします。

委員

病院の看護師さんはどこに住んでいるか。アパート借りてませんか?というのも、アパートに入る入居ニーズはあるんですよ。あるんだけども、地の利、どこに建てるかも含め、そういったものも、コンサル的にアドバイスしながらやるっていうのも、必要なのかな。

会長

まずは、転出を抑えて、移住者を増やすしかない訳でございまして、御意見ありがとうございます。

基本目標2につきまして、事務局からございましたらお願いいたします。

事務局

今ほど意見ありました、町のPRをしっかりしていくということと、地方への

新しいひとの流れをつくるという中で、アパートにつきましては、場所をこちらで用地の確保をしながらアパートの建設も力をいれて進めていきたいと思いますし、目標1とも関連するということで、見直し行っていきたいと思っておりますので。

基本目標3:若い世代の結婚・出産・子育ての希望をかなえる

委員

2番目の婚活支援の充実で、宝の縁結び事業で結婚アドバイザーと婚活支援をするということで、宝達志水町でできるかどうかなんですけど、街コンをやるというのはありますよね。町でああいった仕掛けができるのかということと、もう一つは、最近よく東京なんかでニュースが流れているんですけど、何かの仕事で、何かをつくるときに、それぞれの男女が集まってきてやるということで、縁結びになるということを流している。そばと作るとか、畑を作るとか、そういったことがやれるのかな、と。

事務局

今の婚活の事業のことですが、街コンはできるかということですが、今やっている事業は、団体に補助を流しているという事業でございまして、町がするという事業ではありません。

男女が集まって何かつくるということなんですが、今回、この団体がしました「おにぎらず」で婚活ということで、これは、「おにぎらず」といいまして、サンドイッチのごはんを参加者が作りまして、そこで、話をして、仲よくなっていくというような中身であります。

これは、町が直接するというよりも、そういう団体がありましたので、その婚 活事業に対して補助を出したということであります。

委員

なぜ町ができないんですか。町がやろうっていえばできることではないですか。

事務局

町がするという事業というか、目的自体が団体補助であったものですから、町がするということではなくて、町がするというのは、今後考えていくことかもしれませんが、現在は、町でするというとは考えていません。

寳達町長

町というか、行政がやるよりも、民間の人にやってもらった方が、民間の方の 目線というか、ニーズというか、そういったものに合ったような会にできるのか な、と思うんです。柔軟な発想で、この間「おにぎらず」というものをやりまし たし、次は七夕の日にしてくださるということで、私どもがやってもいいかもし れませんが、民間の方にしてもらった方がいいかな、という点もございまして、 このような事業に補助を出す、ということをやっているわけです。 会長

ここで、別の方の意見もご意見いかがでしょうか。〇〇さん、どうですかね。

委員

町がしてもいいのかもしれないですけど、住民の意識もついてこないとだめなので、共同でやるとか、役場に頼ってばっかりもだめなのかな、という風に思います。

会長

OOさんはどうですか。

委員

民間の方の意見も聞きたいから、民間の方にお願いしてます、ってのはいいんですけど、お互いに投げっぱなしじゃなくて、民間に任せたから民間だけ、町の人は誰も関わらないじゃなくて、お互いに意見、町も民間の人がどんな事業しとらんかなと町の役場の人が見に行くとか、町がどんな事業をしているのか、民間の人が見に来てもらうとか、お互いに交流しあう場、投げっぱなし、お互いに任せたから知らんじゃなくて、意見を出し合うとか、お互いにやっていることを見るということも大事なのかな、と思います。

会長

昔は世話好きな方がおられましたけど、最近は全然は、見られません。〇〇さん言われたように、そういった話を皆で集まって話をするのも大事かと思いますね。

OOさんどうですか。

委員

私自身、金沢の方から嫁いできたんですけれども、嫁ぐまで町のことを全然知らないまま嫁いできました。そういう人もたくさんいると思うので、町内の場所、町内のことを知ってもらうことも大事なのかな、と思います。

会長

区の役員になる方も、本当に在所に生まれ育った人が、主流になりまして、そういったところが、留守になっているような気がします。せっかく集落にお住まいになられるわけですから、少しでもコミュニケーションを取って交流したほうがよろしいかと思います。

事務局から補足説明があったらお願いします。

事務局

今回、宝の縁結び事業がメインになりましたけれども、今ほどの意見も尊重しまして、町と民間と協力して考えていきたいと思っております。

先ほど、皆様から出なかったですけれども、宝たち成長祝い金は、今後アンケートを実施し、見直しをしていきたいということでありました。

これについて、皆さん意見があったらお願いしたいと思いますが、意見に基づきまして、見直し等を行っていきたいと思っています。

基本目標4:時代に合った地域をつくり、安心なくらしを守るとともに、地域

と地域を連携する

委員

空き家バンクについてなんですが、空き家バンクに登録して、こちらに引越し する方について、どの程度調べをするのか、どういう人、全てオープンになって いるのかについて、どうでしょうか。

事務局

空き家バンクの情報については、県全体の空き家バンクに登録した形になって おります。

オープンになっているかという観点では、どなたでも見られるということで、オープンになっていると言えるのではないかな、と思います。

委員

その閲覧した人は、オープンな状態で、本町へ移住してくることが可能ということで。

なぜそんなことを言うかと言いますと、本町ではないのですが、前におった他の市町のことなんですけど、ネット上で空き家を紹介していたと。それで入ってきて、たまたま中学生を連れた母子家庭ですけど、来たと。

学校としては、連絡先を聞こうとして、さぁ学校に来てくださいとしたが、一切来ない。そして、家へ行っても連絡が来ない。変な話、どっかから逃げてきたのではないかと。結局、学校はすごく困るような状況になったことが、実は2件ほどあったんですね。

もしオープンにして、どんな人でも来てもいいよ、と言わなくちゃいけないんでしょうけども、それに伴って、どこかから逃れてきたような人だったりとか、なぜここに来たんですかと言ったら、ネットを調べてきた、という状況でした。その瞬間から、連絡が不通になってしまって、税金も納めないだろうし、学校のお金も一切入らないし、そういう風な前例も2度経験しましたので、そのようなところも留意されてはどうかな、と思いましたので、お話しました。

委員

この2件の賃貸借契約成立というのは、移住者の方ですか。どのような方ですか。参考までに。

事務局

2件とも町外からの移住者です。

委員

町外から移住してこられたということですか。

単に空き家を紹介したというだけじゃなくて、その後のフォローってどうしても必要ですよね。例えば農業やったりとか、保育所に勤めたりとか、そういうことあるじゃやないですか。

空き家が成立して終わるんじゃなくて、その後のフォローも。

会長

○○さんがおっしゃられたように、柳瀬にも1件あるんですね。●●から来ら

れたんですけど、奥様は農業が好きなもんですから。

旦那さんは会社とのあれば、まだ、期間があるもんですから、時々こられて、 一生懸命やっておられまして、フォローが大事ということで、親戚でもないんで すけど、お一人面倒をみてくれる人がいまして、こういったことが大事だと思い ますね。

委員

この件も、先ほどのアパートでもあるんですけど、企業の誘致が進んだ場合に、 宝達志水町の中でも、お仕事探しにも。

年代バラバラで。どれだけの人が確保できるのか、どういった人を確保したいのか。お仕事探しをしている方というのがものすごく減ってきている。被保険者の方、雇用保険、従業員、当然減ってきている。将来的にも、どう確保するのかが課題になってきていますけどね、こういった、ここに来ていただいて、空き家を活用していただくというのも重要。空き家を絡めるのもよい。

会長

空き家のほうも、2-3 年前にも一回調べがあって、今年になって、しっかりとまた調べて、集約している模様でございますので、また、引き続き、頑張っていただきたいと思います。

その他

会長

その他、地方創生や人口減少対策など、全般にわたってご意見などをいただき たいと思います。

どのようなことでも結構ですので、ありましたら、発言をお願いいたします。

委員

移住定住をメインに話しているんですけど、一時滞留型の事業も取り入れては どうかな、と思います。交流をそこで広げることによって、興味を持ってくれる 人を増やすという仕掛けがあってもいいのか、という風な感じなんですけど。一 週間でも、そういいのがあってもいいのかな、と。

例えば、宝達山と千里浜ドライブウェイ。なぎさドライブウェイにたまたま行ったりすると、すごく夕日がきれいでいいと思います。夕日をながめていてもなごむ。そういったものも展開してもどうかな、と。

それと、これは難しいとは思うのですが、外国人でも、農業に興味を持っている人がいるんだから、入ってもらってやってもらうのもいいんじゃないかな、と思います。

結構、だいぶ、外国人も日本に入ってきてますから。HPにも。

寳達町長

一時的に滞留する施設というのも、整備したいと考えている。

外国人の話も出ましたが、観光の面でもそうですし、少しここで暮らしてみたいという人も将来的には出てくるかと思います。我々としては、一切手を付けて

いないところではございますが、取り組む必要があると思っています。

委員

さきほどから、交流人口の拡大をどのように増やしていくのか、という話が出ていますけれども、パンフレットも町から色々出ていますけども、やはり、こういうのは、色んな人に目に付くところに置いておく必要があると思うんですけれども、町が出している中でイラストマップ。

これは非常に興味を持って見れるかな、と思うんです。

その中でメインとなるものが数限られていて、15-16 ぐらいあるんですけれども、宝達志水町の北の方ですね、羽咋との方面、境の方面はあまり紹介できるものがないんですけど、実は菅原というところがありまして、菅原神社。

これは、菅原道真公をお祭りしてある。または、前田利家のそういったものも祭ってある。県下には、120-130の菅原神社があるらしいんです。120-130の中で、一番最も古いのが、菅原にある菅原神社が一番古い、ということで、菅原道真は学問の神様ということで、お参りすれば、御利益があるということなんですけども、この地図ではちらっと載ったり載らなかったりするんですけども、もうちょっとスポットライトをあてるようにして、写真とか説明書きとから、そういうのも、ひきつける一つのネタじゃないかな、と思うんです。

また検討してください。

寳達町長

そういった資源をですね、掘り起しして宣伝もしっかりしていくことも考えて いきたいと思っています。 ありがとうございます。

委員

オムライスの郷をね、もうちょっとPRしてはいいじゃないですか。せっかくね、23日はオムライスの日なんだから。なんかこう、町全体の取組として、オムライスのPRもう少しアクティブにやってもいいんじゃないかな、と思うんですけどね。

あと、こないだもいましたよ。大阪からモーゼの墓どこですかと尋ねてこられた方が。私案内できなかったです。わかんないんです。途中まで。標識がないとわかんないかもしれませんね。

寳達町長

高齢の方ですか。

委員

いえ、若いです。20代の人かな。二人。インターネット、SNSで調べて。

委員

たまたま、去年2回。留学生で。道が分からなかった。根拠が薄いかもしれないが、一つの物語として考えればある意味じゃ、宝達志水町の歴史なんだから。 それをいちじくとどう結びつけるかとかね。

何か考えてみてください。

会長

僕がちょっとお願いしたいのは、遠方から来られた方が、里山海道のインター

に、米出下りるとこありますね。今浜下りるとこありますね。どの町か分からん ということ聞いたことないですかね。

まずお客さんが下りていただくようにしたほうがよろしいかな、と思うんですけど。どうか、その付近に看板を立てるとか。

寳達町長

看板は立てたんですよ。ちょっと前に。2年くらい前に。

会長

ドライブウェイにはありますよね。今浜から千里浜まで。

事務局

先ほども言いましたけど、4年目に入ったということです。

今日言った意見というものを参考に活かしまして、次は10月頃に年度中間の形で会議を行いたいと思っています。

その中で、今回、先ほど目標の中で、達成できていないものもある中ですので、 それについて、見直すものは見直すですとか、また皆さんの意見を聞いていきた いと思っていますのでよろしくお願いいたします。

寳達町長

こういう会議は年に2回しかないわけですが、いつでも結構ですし、この会議 に関係ないようなことでもどんなことでも結構ですので、皆さんから町に関して ご意見がありましたら、いつでもお聞かせ願いたいと思います。

よろしくお願いいたします。

<閉会>