

会 議 録

会 議 名	平成 30 年度 第 1 回みのかも定住自立圏構想共生ビジョン懇談会
日 時	平成 30 年 11 月 1 日 (木) 13 時 30 分～16 時 40 分
会 場	美濃加茂市生涯学習センター203 号室

参加者： <ビジョン懇談会委員・アドバイザー>

- 加藤武志 (会長)
- 高嶋 舞 (副会長)
- 岸田眞代
- 加藤慎康 (美濃加茂市まちづくりアドバイザー)

<実施主体関係者>

- 坂祝町
 - 【こども課】山口哲司
- 富加町
 - 【半布里】井島実香
 - 【教育課】山内正明
- 七宗町
 - 【若葉会】塚本照通
 - 【飛騨川流域まちづくりの会】井戸和就
- 八百津町
 - 【RAINBOW CHILD 2020 実行委員会】西田優太
- 白川町
 - 【白川町観光協会】鈴木雄二、藤井宏之
 - 【企画課】西野仙幸
 - 【東白川村地域振興課】渡辺泰司
- 美濃加茂市
 - 【産業振興課】山田智也
 - 【農林課】山田夕紀
 - 【土木課】大塚雅之、小栗朋子
 - 【秘書広報課】西村小百合
 - 【環境課】岩田佐江子

<町村定住自立圏担当者>

- 富加町【総務課】高木 聡
- 川辺町【企画まちづくり課】林 正和
- 七宗町【企画課】佐伯義則
- 八百津町【総務課政策調整係】日比野将明
- 白川町【企画課】山下直紀
- 東白川村【総務課】安江透雄

<美濃加茂市・みのかも定住自立圏推進本部>

- 美濃加茂市
 - 【みのかも定住自立圏推進室本部】大畑英樹
 - 【定住自立圏推進室】渡辺春文、渡辺明美、村雲洸佑、川上明里

■議題：

1. あいさつ
2. 懇談会

※ 1 事業 10 分 (担当者からの報告 3 分、懇談会委員との対話 7 分)

3. 閉会

■懇談会委員からの意見・質問 (要約)

<みのかも魅力発信！名古屋交流拠点事業> ● = 質問 ○ = 回答 * = 意見

●インフルエンサーの詳細を教えてください。

○断続的に依頼しているのは Sake's kitchen の田中さん。日本酒や利き酒コンテストで入賞するなど、日本酒界隈で影響力のある人物です。

●他のジャンルでも決まったインフルエンサーがいて、同じ人に頼んでいるのですか？

○その時々で替えています。人物だけではなく、去年は月刊誌 Kelly ともタイアップしました。

●先ほどの報告では、訴求力の高い酒、フルーツ、スイーツは強いが、体験プログラムなどの「人を選ぶコンテンツ」は上手いかなかったということですか？

○はい。テーマが絞られる分、興味がある層だけがターゲットになってしまうため、人数が集まりづらいのです。

●「スキカモ」のプログラム名の権利について教えてください。

○ロゴや名称はすべて美濃加茂市に帰属されます。

* インフルエンサーの方とお仕事をされた後の工夫が欲しい。実際に、「あの後、縁が切れてしまって」とこぼされた人がいました。仕事ではなくとも、ことあるごとに情報を送るなど、縁を繋げられたら良いと思います。

* 集客や訴求力はもちろん大事ですが、「人を選ぶコンテンツ」自体は定住という観点からすれば悪いことでは無いはず。体験プログラムでは人が集めにくいということを、何を以て判断するかは、ちゃんと決めた方が良いと思います。

* ツアーは白川町の事業もあります。「暮らし」のコンテンツと「交流」コンテンツを白川町のツアー事業と役割分担するならば、事業同士の連携がもう少しあった方がよいと思います。

* 離島に移住した女性が、自分の暮らしを毎日ブログに記している人がいます。誰しも移住先での自分の暮らしに不安を持っているので、そういった不安を解消させるためのモデル事業をやってもいいと思います。共感されれば、移住者が増えてくる可能性が上がります。

* 訴求力のある SNS が年々変わってくるというのは事実であるので、しっかりと戦略を練って取り組むなら、ぐっと広がると思います。各務原に坂田さんという SNS に強い人物がいるので、そういった人材を巻き込みながら、地域も巻き込んで取り組めると良いと思います。

* 宿泊を見据えるなら、宿泊先を育てなければならないということは、この圏域の課題だと思います。この事業でも宿泊ができるの良いと思います。

* 方向を集客にすることは悪いことではありませんが、定住という本質を考えると、勇気をもって方向をチェンジしても良いと思います。全部ではなくとも、1つだけトライしてみることで、その方向に繋がっていくのではと思います。

<里山再生プロジェクト事業> ● = 質問 ○ = 回答 * = 意見

●中部電力の話が出ましたが、電力会社本体なのか、中部電力が所有している NPO 団体（森林整備）のどちらですか？

○本体です。普段はデスクワークをしている社員さんたちです。

●整備に関わっている団体数と、1つの団体の人数を教えてください。

○1つの団体には20名程度の参加者がいます。連携する4町に1団体ずつと、美濃加茂市ではもうすぐ3団体目ができるので、7団体です。

●価値ある資源を製品化する際、その価値観は共有されているのですか？

○ビジネス的にはまだこれからですが、薪ストーブ用の薪については理解が進んでいます。最近では、山に落ちている松ぼっくりが都会の人に売れるという話をしています。何気ないものでも、他の人にとって価値が違うということを伝えていきたいと思っています。

* 大手の電力会社と一緒に整備が出来たのはいいことだと思うが、やはり地元企業を巻き込んでほしい。

* 徳島県の上勝町のはっぱビジネス（株式会社いんどり）のように、高校生と一緒に、今の世代に売れる方法を考えたり、研究できるなら非常に面白いと思います。

* 楽天が岐阜県と提携しており、高校生と地元資源を発掘するプロジェクトを進めています。市内高校とも連携出来ると良いと

思います。

⇒楽天とはつながりがあり、既に声をかけています。今年は予定が詰まっていた無理でしたが、引き続き声をかけたいと思います。

*維持管理のモチベーションを上げるのであれば、里山の写真コンテストのようなことを行い、山の綺麗度を発信できる工夫があると良いと思います。

*ロゲイニングをするなら、インスタグラムと連動させながら出来ると良いと思います（ついでに拡散ができるので効率も良い）。

（Rogaining：地図・コンパスを使っての山に多数設置されたチェックポイントをできるだけ多く制限時間内にまわり、得られた得点を競う野外スポーツ）

<Kiso ジオパークにぎわい創出事業> ● = 質問 ○ = 回答 * = 意見

●車で来る人は多いのですか？

○ほとんどが車です。先日、犬のイベントがあった際は、40%が岐阜ナンバーで、名古屋や三河も多くありました。他のイベントでも岐阜が多いようです。また、お酒が飲める施設なので、遅い時間のバスの運行を働きかけたいところです。

●30代の女性が予想外に多いと報告がありましたが、それはどうしてかの分析はされていますか？

○おそらくの範疇ですが、「インスタ映え」となる写真を情報発信しており、管理者の努力もあってフェイスブックのフォロー数は伸びています。「インスタ映え」に興味のある層が多いという分析をしました。

●指定管理者の努力は素晴らしいと思います。では行政は役割としてどんなことをしたのでしょうか？

○指定管理となると、管理側は自由度や稼ぎどころが少なく、縛られた運営をせざるを得ないという状況になるとと思いますが、それを反省し、あえて自由度を上げ、条例を改正し、マニュアル冊子などで禁止事項を明確した上で許可を出しており、管理者と意思疎通しながら運営の状況を見ています。

●企業が借りることはあるのですか？

○名古屋パルプさんは、社員170人くらいと一緒にBBQをしてくれます。ウェディング会社が、ここでガーデンウェディングをするという提案をしてくれていますし、2階のホールではマナー研修を行う企業さんもいました。

●薪は里山から購入しているのですか？

○ここにある森から調達しています。

*リバーポートパークは大成功しているので、あとはここからどう中山道などに波及させていけるかが課題だと思います。

*名古屋のITベンチャー企業などに来てもらい、1～2日貸し出すことで、外で会議をしてもらったり、リラックスしてもらう中で、「こういうところで住んでみたい」などの会話をしてもらえそうな流れになると良い。

⇒実は先日、とある企業と森のオフィスを計画していたのですが、あいにく予約がいっぱいで出来ませんでした。森の中での会議は私たちも、イベント団体さんもやっています。

*暖かい時期に、ビジョン懇談会も外で会議が出来ると良いと思う。

*10～20歳代の若い世代が、「ここは美濃加茂市の自信だ」と言ってくれている。ツイッターなどのSNSで広げてもらえると良い。

<生物多様性地域連携推進事業> ● = 質問 ○ = 回答 * = 意見

●レッドデータブックについて教えてください。

○オールカラー400ページを予定しています。各市町村のHPにて公開し、ダウンロードができるようにはしますが、文化の森で一般の人向けに販売（1,000円）する予定です。

●データブックと地域戦略策定は、どう繋がっているのですか？

○ブックにはメインとなる絶滅危惧種の記載と共に、地域全体の自然環境も記載され、外来種についての項目も載せます。この本が出来、これをどう活用するかを戦略の中で決めます。例えば開発が行われる時、ここには絶滅危惧種の生物がいるから配

しなければならない等、そういった活用方法を戦略の中で決めるという事です。

●戦略策定のメンバーについて教えてください。

○現段階では各市町村の担当者と、自然環境基礎調査を担ってくれた美濃加茂自然史研究会にも関わっていただきます。今の段階では、毎月市町村の担当者会議を行う際、研究会のメンバーも同席していただいています。

*活用のイメージが伝わりにくいものであると思っています。次年度は広がりや定住にどう結び付けていくかをしっかりと伝えてほしい。

*男の子は昆虫や生き物が好き。圏域外から来てくれるような仕組みがあると良いと思います。他の事業と連携し、タイアップしながら、こういった仕組みが作れると良いと思います。

*先ほどスキカモの報告では、スイーツと酒以外のコンテンツが弱いと言っていました。生物多様性はマニアックな世界でもあるので、貴重な生物がみられるツアーなどを一緒に取り組めると良いと思います。

*生き物を池に捨てる話には、研究会の人も困っていると聞きました。地域の皆さんへの教育も大事だと思います。地域への自然に対する啓発も計画に入れられると良いと思います。

*コアな研究者を招いて、非公開でも良いので圏域の生物多様性を見てもらえる機会を作れると良いと思います。

<地域情報放送事業> ● = 質問 ○ = 回答 * = 意見

●FM からのダウンロード数を成果指標に挙げるのではなく、視聴率を設定することは難しいでしょうか？

○私たちも確認しましたが、系統的に難しいとの返答でした。そのかわり、毎年ではないのですがアンケートにて FM からの視聴状況を把握しています。その結果、ジップラジオは 30%に対して FM からの視聴率は 32%という結果が出ました。

●今年には特に水の災害が多かったと思いますが、役に立った実感はありますか？

○はい。美濃加茂市ではすぐメールという住民向けの情報発信サービスがありますが、同じ情報を FM からも発信します。

*生放送の良さは有るのですが、その時間に聞けない人やもう一度聞きたい人もいると思うので、アーカイブ化ができると良いと思います。

*町村が作る番組では、毎月の放送ルーティンが職員の負担になっているという報告でしたが、市民と協働で作ることも出来ると思います。作り方は市町村で様々ならば、改善の方法はいくらでもあるので、一緒に話し合う必要があると思います。

<みんなで子育て応援事業>

●ママ業をスキルアップできる講座を受けることで、それがどう定住に結びつくのですか？

○子育て環境の充実に繋がると考えています。余裕のある子育て環境、そして託児ボランティアの充実は、子育てに良い環境だと考えています。

●手元にあるこのチラシには、募集の広告が乗っていますが、これは広告費をもらっているのですか？

○いえ、応募先は行政ですのでいただいません。

*評価の仕方に問題があると思う。講座を 1 つに絞る理由が参加者の減少であれば、それは評価の項目に現れなければおかしいと思います。

*町として、どういう状態になったらゴールになるのかが見えてこない。それも評価の項目に入れるべきだと思います。

*都会のトレンドはむしろ、ベビシッター等の家事代行を活用する方向へと動いています。区役所は積極的に家事代行の普及を促進させるための補助を出しています。子育て中の女性が、自分一人で頑張るのではなく、行政として積極的に家事代行を使っても良いという雰囲気づくりをした方が、今のトレンドにマッチしているので、都会から移住者がくる可能性が高くなります。講座で 20 人に 66 万円を使うよりも、家事代行への補助に 66 万円を使うことで、「地域で子育てをしよう」とメッセージを送った方が、今

の若い世代には良い環境だと思います。

<「織田信長の東美濃攻略」を活用した歴史 PR マンガ作成事業> ● = 質問 ○ = 回答 * = 意見

● スピンオフは同じ漫画家が製作されるんですか？ また、その内容を教えてください。

○ 同じ漫画家さんにスピンオフも手掛けてもらいました。今回の話は坂祝町にある猿啄城が舞台で、前回の作品内では、そこでの織田信長との戦いを十分に触れることができなかつたため、今回では猿啄城での戦いに焦点を当てた内容となっています。地域性がかなり強くなりますし、前回に登場したキャラクターも出てくるため、読み手がより繋がりを感じられる内容にしました。

● 小学校の子どもたちは、皆どのくらい興味を持っているのでしょうか？

○ 先日、富加小、坂祝小、蜂屋小で講師による出前授業を行ったときに、漫画の読書回数を訪ねてみたところ、少ない子どもでも3～4回、多い子は40回以上も読んでくれた子どもたちがいました。非常に親しんでいただいていると思います。

● 学校の先生側の評価はいかがでしょう？

○ 地域の歴史に根差した作品ですので、非常に好評をいただいています。逆に教師側は、圏域外から赴任されてきている人も多く、講談を通してこの地域の歴史を知った方もいらっしゃるようで、純粋に関心された一方、社会科の授業にぜひ使いたいという声も聞きました。

● 最終年度に行う2日間の集大成となるイベントでは、専門性と分かり易さというテーマに分けて実施するとの報告でしたが、具体的な対象者などのイメージはありますか？

○ 分かり易さという点では、エンターテインメント性に注目し、講師による夕雲の城の上演を予定しています。これは昨年実施した際、アンケートでアンコールの声が多く上がったことから、リクエスト上演という形で行います。専門性という点においては、全国の歴史に詳しい方向けにシンポジウムという形で公表しようと思っています。開催は2020年3月下旬を予定しています。

● この事業は、信長好きの人にどれくらい浸透していると予想していますか？

○ イベントを通して新聞などに掲載されると、電話での問い合わせはとて多くあります。浸透率は高いと思います。

● 本の重版はしないのでしょうか？

○ 定住財源ではなく各市町の一般財源で、1,200部の重版を予定しています。年明けから販売できると思いますが、装丁をソフトカバーにしました。

* これからの話ですが、公務員の働き方として、これだけ事業に係わる人がイキイキと携わっていることを、もっと発信しても良いと思います。

* 2月の刊行イベントではクリス・グレンさんを招くという事ですが、せっかくの縁ですので、他の事業ともう少し連携をしてもらい、各市町の名産品や文化なども知ってもらえるような繋がりを作れると良いと思います。

* おんさい EXPO の半布里さんと連携し、小学生も含めて交流できるような連携があると良いと思います。

* 歴史を上手く利用し、大きな波及効果を生んでいる好例だと思います。これからも頑張ってほしい。

<おんさい EXPO 事業> ● = 質問 ○ = 回答 * = 意見

● 地元小学校の有志チームも参加したとの報告でしたが、子どもたちの反応はいかがでしたか？

○ 今回参加してくれたのは、富加小学校5～6年生の子どもたちで、富加町と美濃加茂市で1回ずつ踊っていただきました。本人たちも親御さんからも「すぐよかった」と反応がありました。

● 平成31年度の会場や開催概要について、具体的なアイデアはありますか？

○ 悪天候の影響で、今年でまだ2回しか開催されておらず、定着という意味では今年と同じ形を取りたいと思っています。特にステージについては、里山公園内にあるような、施設のステージを使う事ができればありがたいと思っています。

● 鳴子踊りと地域グルメを中心としたイベント、というコンセプトでイベントを開催されているようですが、具体的にどうすれば名古屋

圏の人が来てくれると思っているのか教えてください。また、地域グルメで何をアピールしたいのかも合わせて教えてください。

○具体的には把握できていません。

⇒主催者が分からなければ絶対に伝わらないので、コンセプトに関する議論は事前にすべきだと思います。そのコンセプトで成功させたいならば、ぜひ事前に議論した方が良いと思います。

*このイベントの良さは、圏域外から踊り手が来て、地域に触れてもらうという事だと思います。今の状態では、地域に触れる機会がありません。地域に触れられる会場にすることや、前夜祭をから地域の人と触れ合うこと、地域に泊まるような仕組みを練り込まないと、定住事業として取り組んでいる意味がないと思います。来年はそういった要素が取り込めると良いと思います。

*本日の資料に写真があれば良かったです。

*定住の交付金をいただいて実施している以上は、出演者全員が地域を知ることができたり、そういった事を共感できる人だけにするなど、定住事業に貢献する仕組みを作らないといけなと思います。そうしなければ、いつまでも趣味の世界と公益が結びつかなくなってしまう。

<野外フェスティバルからはじまるあたらしい地域コミュニティ事業> ● = 質問 ○ = 回答 * = 意見

●今回、定住事業としては廃止。しかし活動は続けていくとのことでしたが、名称は引き継がれるのですか？

○少し変えるかもしれません。

●もともとの規模はどれくらいだったのでしょうか？

○300～500人規模でした。

●開催場所の候補はあるのでしょうか？

○怪我のリスクのない、キャンプができる場所を探していて、残念ながら今のところ圏域外にしかありません。ですがまだ検討中です。

●事業の黒字化をするためには、何が一番必要なのでしょうか？ また、黒字化に必要な集客数はどれくらい必要でしたか？

○設営費がかからないところです。蘇水公園は何もないまっさらな場所なので、やはり費用が掛かります。ステージがあったり、駐車場が近くにあるような場所だと、候補としても最適な開催場所です。集客としては1,200あれば良かったと思います。今年は悪天候で名古屋からの電車が止まってしまった事もあり、どうしようもありませんでした。ただしこれは、事業の支援金等を含めてのことです。

●この廃止の検討理由は、八百津町も団体も納得して出したものですか？

○はい。

*個人的な意見となりますが、圏域外から人が来て地域に触れてもらえる貴重な機会でしたので、ぜひこの地域の中で継続して実施していただけると嬉しく思います。

<名古屋市民をみのかも定住自立圏域へ招くツアー事業> ● = 質問 ○ = 回答 * = 意見

●ツアーに参加する年齢層を教えてください。

○50歳代以上がほとんどです。昨年は学生向けのツアーを行った事もあり、年齢層は低かったのですが、ツアー自体の参加者の年齢層は高めです。

●申し込みキャンセル待ちの人たちに対し、次のツアーに参加できるような仕組みは有りますか？

○申し込みは旅行会社を通して行っていることもあり、キャンセル待ちの人物の個人情報を集めることが出来ないのです。ただ、そういった人たちを少なくするために、定員を倍にしたツアーもありました。

●昨年は、地域おこし協力隊がツアーの企画をされていましたが、彼が任期満了でいなくなった今、誰が企画をされているのでしょうか？

○実はまだ彼らと付き合いがあり、この地元にはいないのですが、彼に企画をしていただいています。

●魅力によるものか、安さによるものなのか客層のニーズを見極めたいとの報告ですが、客のニーズはどれくらいの割合だと思いますか？

○ツアーを楽しみたいという層が多いと思います。ただ、アンケートから読み解くと、移住という意識まではされていないようです。

* 東白川村はお寺の無い珍しい村で、スピリチュアル的に言えばパワースポットです。その分野に興味がある人からすれば、きっとツアーに行きたいでしょうし、良いと思えば移り住む人も出てくると思います。もう少し年齢層の低いターゲットに絞り、働きかけると婚活にも結び付けられると思います。

⇒平成 29 年度の時に、移住者向けの企画を何度かしたが、参加者数が伸び悩んでしまった。そういった背景もあり、今回は集約要素の高いツアーを開催することで交流人口を上げる方向へと方針を変えている。

<交流の場の提供とレッキーマソンコース沿いの環境整備事業> ● = 質問 ○ = 回答 * = 意見

* 報告時に、整備前と整備後の写真があると良いと思いました。のぼり旗もあって良いと思います。

→実は発表時間を気にして、写真も選別していました。ちゃんと整備前、整備中、整備後の写真を記録していますし、活動時には必ずのぼり旗を立てています。

* のぼり旗と一緒に「会員募集中」の旗も立てておくと、アピールにもつながるとおもいます。

* マラソンランナーと交流できるような取り組みが出来ると良いと思います。整備された地域のファンになって川遊びの季節に来てくれるような繋がりが出来て行けると良いと思います。

* 現在、団体が整備したことにより、この地域に魅力ができたという状況だと思います。ここからは、この魅力をどう生かし、定住につなげていくかであると思います。それは行政の役割なのか、団体の役割なのかは相談されて決めることだと思いますが、マラソンというキーワードに絡め、地域の魅力としてどう発信していくかを考えていくと良いと思います。

* 整備されて綺麗な道は、地域の人々のやる気が違います。住むならここ、という大きな要素となるとおもいます。

* 行政側は団体のバックアップや、魅力の発信の仕方をもっとサポートしてあげると良いと思います。

<でか金を媒体にした地域づくり事業> ● = 質問 ○ = 回答 * = 意見

● 今日の実施団体ではなく行政が代わりに報告をしたところですので、せっかくなので行政側の意見をお訪ねしたい。自治体としてこの事業をどう捉えていますか？

○ でか金というインパクトのある媒体ですので、町外からの問い合わせが多くなりましたし、団体が各種イベントへ積極的に参加してくれることによって、七宗町という名前を知っていただく機会ができました。

● アウトリーチとして外に水槽を置くという手法は、セオリーですし当然やるべき事だと思いますが、インバウンドにするならば街並みの中に金魚を溶け込ませるような工夫（1軒は必ず金魚を飼う、水槽が並ぶ街並みがある等）をしなければ、定住事業で取り組む意味がないと思います。それには七宗町のプロデュース力やサポート力は大事だと思いますが、そのあたりはいかがですか？

○ そのご意見も良いと思いますが、高齢者が多い町内において生き物を飼うのは簡単なことではありませんし、飼育をサポートする団体にも負担がかかってしまいます。

→ そうではなくて、七宗町の売りとして（水がきれい等）PR 出来ると思うのです。町としてそういったサポートがなければ、単なる団体の活動ということだけで終わってしまうと思います。

● 「七宗町を代表するイベントに成長させたい」と報告資料に書いてありますが、これは行政も同じイメージを持っているのですか？

○ 七宗町をPR することとしては良いと思っています。

* 町外へ金魚を持って行くとき、「七宗町のでか金」という名称で持って行っていないとのことですが、これは非常にもったいないと思

います。「七宗町で育てるでか金」だからこそその良さがあると思うので、可能であればブランド化（七宗でか金という新たな地域品種を作る）できると良いと思います。外に持って行くのは周知のためで、それは町内に来ないとすごいものは見られないというような仕組みを作ることで、現在の金魚ブームの波に乗れる取り組みになると思います。

* 報告資料の最後の写真は、飼育者の顔が見えるとても良い写真と思います。「でか金マイスター」というような売り出し方も出来ると思います。

* 活動している団体にとって、飼育方法を教えるということはきっと嬉しいことだと思います。ですから、行政として寄り添う事も必要だと思います。

* 飼育トラブルへの対応に限界があるというならば、なおさら水槽の設置を続けていく事自体の意味が問われると思います。

* 施設への水槽の設置は有償でも良いと思います。

* 「儲けることに罪悪感がある」と団体が言われるとのことですが、販売（収入）があつて事業が成り立って行く事は、悪いことではありません。自立してもらわなければならないのですから、逆に行政側が伝えなければいけないことだと思います。

* 補助があるうちにちゃんとプロデュースした方がいいと思います。

* 金魚の飼育地域をツアーで回ると反響がありそうです。

<「龍神さんが棲む箱庭のまち」まちづくり事業> ● = 質問 ○ = 回答 * = 意見

● おたすけ部会は地域住民の暮らしやすさに繋がっている活動だと思えますが、地元の反応はいかがですか？

○ 利用者には大変喜んでいただいておりますが、供給側が手薄ですので、大々的に周知は出来ず、クチコミで広まっているという感じです。

● サービスを受けるためには、会員ではなくても受けられるのでしょうか？

○ いいえ、会員登録した人だけです。実施側は 26 人で、5~6 人が交代で動いています。依頼する側は 55 人くらいいます。

● 会費はありますか？

○ ありませんが、利用後に寄付という形で実費分をお願いしています。人によっては、実費よりも多く寄付してくださる人もいます。

● 両側からの登山の実施は、具体的にどんなことが好評だったのですか？

○ 美濃加茂側と七宗側から上った人が頂上で出会うという企画で、元同じ集落出身者などは、久しぶりの再会に喜んでいただいています。

● 送迎の記録をつけていますか？

○ はい、車内に日誌として毎回記録しています。主な送迎先は病院で、川辺町や美濃加茂市への送迎もあります。

* 補助金が活動の資金源ならば、補助金が無くても活動が続けられる算段を、もう探っておかなければいけない時期だと思います。会費を集めて活動資金にすることは一般的な手法です。もう考えていかなければならないと思います。

* 登山のイベントにしても、町の外の人が、どれくらい来ているかは把握しておく必要があると思います。

* 活動はとても尊いものですから、それを否定はしませんが、定住事業である以上は、住んでいる人の住みやすさや移住者を把握するなどの事業効果を図らなければ、貴団体へ補助している意味がありません。そういうことに繋がる工夫があった方が良いでしょう。

* おたすけ部会の利用者が、外の人にその恩恵を伝えられるような仕組みを作らないと、せっかくの活動が無くなってしまいますので勿体ないと思います。

* 納古山は初心者でも 4 時間程度で降りて来られるとのことですが、白川町のツアー事業などと連携できると良いと思いました。あるいは、ツアー事業を利用して資金を稼ぎ、それをおたすけ部会で使えば資金を調達できますし、そうやって位置づけを整備できると良いと思います。

* 豊橋市には週末になると里山を案内する活動をしている女性がいて、毎週多くの方が彼女と登山をしています。七宗町は名古屋から日帰りで戻ってこられる距離なので、工夫次第でこれも魅力的な山になると感じています。

(終了)