

提案事業プレゼンテーション Bグループ		
時間	提案事業	委員
①10:20～10:40	里山再生プロジェクト事業 《美濃加茂市》	高嶋 舞委員 総合戦略室長
②10:40～11:00	地域情報放送事業 《美濃加茂市》	
③11:00～11:20	おんさい EXPO 事業 《富加町》	
④11:20～11:40	「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 《富加町》	
⑤11:40～12:00	R 4 1 カード事業 《東白川村》	(事務局) 伊藤浩申

※主な意見と質疑応答（発言は要約しています）

<里山再生プロジェクト事業 美濃加茂市>

高嶋 舞委員

木材を加工していただく事業所の候補はありますか？

美濃加茂市

美濃加茂市内に、大工になる学校、国際たくみアカデミーがあります。お母さんや子どもでも簡単に間伐材を加工できるような加工機もあり、里山を歩いて、枝を拾って、その加工機を使って木材の加工をしてもらうことを予定しています。そのような産官学の連携を考えていて、地元の加茂農林高校や、美濃市の森林文化アカデミーとも話をしながら進めていきたいと考えています。

高嶋 舞委員

今は、伐採への補助があるということですが、補助がなくなったときや、定住自立圏の特別交付税措置がなくなったら、どうする予定ですか？ この事業を持続的に回していくにはどうするかを考える必要があります。一つの方策として、市民を巻き込み、もっとアイデアを膨らませ、もっといろいろな人の意見を聞くことです。商業科の学生や、中学生、高校生は面白いことを考えるので、例えば、学校ごとに一つの山についてアイデアを出してもらうような取り組みがあると良いと思います。

高校生が考えても、その後どう売っていくか困るということや、デザイナーがつくるだけで売るところまで結びつかないことがあるので、どうやって消費者につなげていくか、どうやって消費者ニーズをとらえた商品開発をしていくかを民間企業と一緒にやって、売れるものを作っていく必要があります。

総合戦略室長

里山を復活させようということは、自分にとって大切なものとして実感できるような、生活の一部として考えられるような仕組みを作っていないと、行政が手を離したらやらない、お金をかけたけど続かないことになります。地域の方たちに、里山は自分たちの財産だと思ってもらえるような取り組みを何か考えていますか？

美濃加茂市

地元の人たちに、自分たちの山だと愛着を持ってもらうため、落ちているどんぐりを拾って、それを種苗組合で苗にして、苗木を地元の人たちが植えて、整備してもらうような取り組みを考えています。はじめは、自分が植えた苗を大きくするために整備していくイベントになるかもしれませんが、まずは自分たちでこの山を作っていくと思ってもらえるようなことを考えています。

今は、伐採しても竹しかないので、里山の資産的な価値を高めるような、ナラやクリを育て、将来の収入になるような、ソーシャルビジネスにつなげていきたいと思っています。

総合戦略室長

里山を持っていて良かったと思ってもらえるような、里山は価値があるものだと、地域で伝わっていないといけないので、経営ということを踏まえて考えていただきたいです。

<地域情報放送事業 美濃加茂市>

総合戦略室長

行政は市民に情報を発信することだけで分かってもらっているだろうと、自己満足していることがありますが、行動を起こしてもらうことに対して、どのように考えていますか？

美濃加茂市

これまでは、取材に答えるという、取材への依存という状況がありましたが、今後は、限られた予算の中で、積極的に知名度を上げるプロモーションにポイントを絞らなければいけないと考えています。また、相手方にとってということは難しいことですが、まずは、知らないという状況から、知っている状況にすることで、行動を起こすきっかけになると考えています。

総合戦略室長

住民から求められる情報を出すことは当たり前ですが、住民にとって必要な、有益な情報を選んで出していく必要があるのではないかと思います。

美濃加茂市

市町村それぞれの考えがあると思います。イベントや取り組みが中心になってくるとは思います、その情報は受け取る人次第なので、タイムリーな情報に尽きると考えています。

高嶋委員

どのくらいの人がラジオを聞いていて、このラジオを知っているかという数字はありますか？

美濃加茂市

去年の10月20日のおんさい秋の陣、11月9、10日の市民まつりでアンケートを取った結果、聞いたことがある・知っているという方は、33%くらいでした。

高嶋 舞委員

災害時に聞いてもらうためには、常に知ってもらわないといけないですし、スマートフォンにも入れてないと急には聞いてもらえないということになります。

鯖江市のJK課では、委託料も発生していなくて企業から協賛金をもらって、女子高生が好きなようにラジオ番組を作っています。この事例は、いちばん市役所に来ない市民がどう情報を伝えていくか、といったところから考えられた仕組みで、賛否両論ありますが、非常に面白い取り組みが行われています。

また、やねだんは、ラジオではなく地域放送ですが、子どもが夕方の時間帯に必ず出てきて話をする、みんなが聞く習慣になっています。子どもだったり、女子高生だったり、自分たちの身近な人が出ていると、聞いてみたいという連鎖が起こります。

習慣化するには、もっと、まちの人が出てきて、一度聞いて良かったからまた聞いてみようかといったことを日常で作っていくことが、災害時にも聞けることを知ってもらうことにつながっていくと思います。クオリティがどうかということはありませんが、もっといろいろな人に知ってもらって聞いてもらう必要があります。

美濃加茂市

私もいろいろな人に出てもらうことが必要だと思っています。サイマル放送が始まる前に、高校生にやってもらったことがありますが、不評でした。普段、聞いてもらわないことには、サイマル放送を実施しても聞いてもらえないので、まずは聞いてもらえるような取り組みを考えていきます。

総合戦略室長

情報を発信することは大事ですが、誰に対しての情報なのか、文字であったり、音楽であったり、映像であったり、何か区別することで、聞いてほしい人が分かるような放送を考えてほしいです。

<おんさいEXPO事業 富加町>

高嶋 舞委員

鳴子踊りが地域のお祭りに組み込まれ、地域のいいものが鳴子踊りで消されてしまうことはあまりいいことではないと感じています。鳴子踊りの熱が冷めていったときに、商店街とショッピングモールの関係になるのではないかと危惧していました。

どまつりで踊り手が圏外から来て、地域にどういう効果を生み出してほしいかを考えた方が良いと思います。

地域のものをどう取り入れるか、どまつりの大きいステージではできないことを富加町だからこそできるといったこと、例えば1泊して、富加の歴史を学びながらどまつりに参加するとか、地域のことを落とし込んで参加するとか、もう少し、仕掛けがあった方が良いと思います。

どまつりに参加するチームをプロデュースしている方に話を聞くと、地域の良さや地域同士のつながりや地域の活性化は、大きい舞台だとなかなか表現できないとの声があります。しかし、そういったことも富加町ではできますといったことを、工夫して加えることが出来れば良いと思います。

富加町

私たちもそのような問題があることは認識し、「何々まつり」という名称が嫌で、EXPO（万博）としました。鳴子踊りだけではなく、いろいろなこと、グルメなどを複合的に出来れば良いと考えています。地域を盛り上げることはいろいろな形で出来ると思いますが、半布里がきっかけになるなら、鳴子踊りと地域グルメでいこうと考えています。

総合戦略室長

札幌や名古屋ではなく、富加町で実施するという、自分のまちにプライドを持ってこの提案が出てきたと思いますので、その気持ちを大事にして、他にはない、富加町でしかできない提案にさせていただきたいです。

高嶋 舞委員

いろいろな地域から富加町に来てもらうということは、出かけなくても外の刺激がもらえるということなので、地域としてどう活かしていくかを、まちと一緒に議論できると、まちにとって、この祭りが欠かせないものになって、来年もぜひやりたいということになるのではないのでしょうか。

富加町

半布里を見て、富加町を知ったという人がいるように、おんさいE X P Oを通じて、もっと富加町を知ってもらえたらと思っています。

<「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 富加町>

高嶋 舞委員

誰に知ってもらい、どういう効果を得られたいですか？

富加町

まずは、地元の人に知ってもらい、その後、圏域外にも知ってもらいたいです。歴史的にみても重要な地であることを知ってもらい、小牧市のようにお祭りを開催したり、シャトルバスでゆかりの地を巡る事業などを考え、その土台作りをしたいです。

高嶋 舞委員

マンガをつくるだけではインパクトに欠けるし、注目してもらえないのではないかと懸念しています。地域の人を巻き込んだワークショップの開催はいい取り組みだと思いますので、ここをどう深めていけるかが重要です。あとは、マンガとして、本として出すことが本当にいいのか、これまでにないような、もっとインパクトのある方法はないのか。まちの人に知ってもらったときに、次に、まちの中でどう展開していくかまでも踏まえて、取り組まれた方がいいのではないかと思います。

総合戦略室長

この歴史がなぜ今まで表舞台に出てきていなかったか、ということについて、どうお考えですか？

富加町

PRが足りなかったことが大きいと思います。歴史研究家の間では非常に有名で、この中濃侵攻が成功しなければ、天下人になれなかったといわれるくらいの出来事です。どうして知られていなかったのかは、もう少し分析する必要があると思います。

総合戦略室長

この史実や教訓を知ることで、自分の社会観や生活観が変わるようなインパクトのある内容にし、この合戦をひもとき、内容を理解すべきだということに結びつかないと、今の時代では、他と比べても目立たなくなってしまう。

織田信長はメジャーすぎて、イメージが確定されすぎているので、この合戦を通じて今まで描かれていなかった一面を見つけてスポットをあてると、そこから次の展開につながると思います。史実に従って忠実に描いても、一部で理解されるだけで広がっていきません。そこには、遊び心や視点を変えるようなポイントがあって、クローズアップすると面白くなるのではと思います。

高嶋 舞委員

観光につなげるか、教育につなげるか、いろいろな方向性がありますが、マンガを作ることが目的になってしまうともったいないと感じます。マンガを作るなら織田信長ではなく、その後の展開が先にあって、こういうマンガにしようとする方がより実のあるものになります。そうすると、他に展開するときも、一本筋が通ってうまくいくのではと考えます。

富加町

初年度の原典調査とワークショップが重要だと考えているので、そこからいろいろな展開を考えていきたいと思っています。

<R41カード事業 東白川村>

総合戦略室長

私もいろいろなカードを持っていますが、そのときに考えるのは、自分にどういったメリットがあるか、あるいはこれから自分がやりたいことに合致するかどうかに焦点を置きます。値引きではなく、どういう事業をやるのかが一つの選択になっているので、もう少し、具体的な事業があれば教えてください。

東白川村

この事業は、事業所がPRしたい、顧客を増やしたいといったときに手助けする事業であり、事業所がやる事業やイベントまでは踏み込んでいません。顧客として、名古屋市婦人の会が大型バス40人で週に3、4便来訪されます。春先は、午前中にわらび採りをして、昼にかけてパンづくりをして、昼食は田舎料理のバイキングを食べ、昼から散策をし、おみやげ屋に寄って、焼きあがったパンを持ち帰るコースがあります。その買い物をするときにカードを持っていれば8%値引きになり、その場の申し込みでもカードは後日自宅に届くことにはなりますが、値引きはその時点からできるようにしたいと考えています。

総合戦略室長

カードを持っていることで、さらなるメリットはありますか？

東白川村

年に1回リーフレットが届きます。それによって、東白川村で体験した人たちも、美濃加茂市で立ち寄りの施設があることを知ることができます。

高嶋 舞委員

どのように集客するかというと、いい物であることと、それがちゃんと伝わっていることが絶対条件であると思っています。都市圏から見たときに、名古屋の人がどういうものを楽しんでいるのかを考えてコンテンツを作っていくことが大切です。見せ方では、東海ウォーカーよりも小さな地域で、東白川ウォーカーといったものを作ってもらうことも一つの手だと思います。プロの目で見てもらって、今まで伝えていなかった人に伝えることができ、コースづくりをするときに、名古屋の人から魅力的に見える方法で伝えてもらうこともできます。

東白川村

この事業では、伝えるだけに焦点を絞っていきます。カードを発行し、リーフレットを発行する中で、意識改革が行われて、みんなが商品開発に進んでいけば、その時はお手伝いしなければいけないと考えています。

高嶋 舞委員

お金をかけずに、見せ方や伝え方を変えることで、集客や売上を伸ばせることがあります。自分で見ているとは分からないことが多くて、他から見たときの強みや、伝え方を教えてあげないといけません。都会の人たちが魅力的に感じて、いい商品と思ってもらうか、あるいは、ターゲット層にあった商品展開をしているか。コンテンツ自体をいじるのではなく、見せ方をどう変えていくかを併せて検討していただければと思います。

(Bグループ終了)