

第 14 回 みたけ創生有識者会議 会議録

- 日 時 令和4年6月24日（金）10時00分～12時10分
- 場 所 御嵩町役場本庁舎2階 第1委員会室
- 出席者 奥村委員（glass studio 三日月）、恩田委員（可茂県事務所）、
小林座長（岐阜大学）、齊藤委員（学校法人荻須学園）、
長尾委員（㈱ケーブルテレビ可児）、羽田野委員（御嵩町金融協会）
正木委員（豊精密工業㈱） ※五十音順
各務総務部長、田中企画調整担当参事、山田企画課長、安藤企画調整係長、
板屋企画調整係員、佐藤環境モデル都市推進室副室長、亀山まちづくり推進係長
- 欠席者 水内委員（名古屋芸術大学）

■会議進行

○挨拶	
山田課長	<p>ただいまから、第14回みたけ創生有識者会議を開催します。私は本会の司会をいたします企画課長の山田でございます。どうぞよろしくお願いいたします。</p> <p>開会にあたり、総務部長の各務よりご挨拶を申し上げます。</p>
各務部長	<p>それでは改めましておはようございます。本日はお忙しい中、またコロナ禍においてこのみたけ創生有識者会議にご出席いただきましてありがとうございます。この会議は3年ぶりの開催ということで、役所についてはコロナで会議が開催できないということがずっと続いておりまして、書面会議やテレビ会議でやっておりましたが、生の声を聞くのが大切だということで、久しぶりに開催をしているような状況です。私もこの会議につきましては平成27年に最初の時の立ち上げ以来、久しぶりに参加をさせていただいております。皆さんには大変お世話になっていると共に、今後この委員としてさらにお力添えをいただければと思っておりますので、よろしく願いいたします。</p> <p>本日は地方創生推進交付金事業における昨年度の実績報告や今年度の事業概要、それから第2期の総合戦略についてもご審議をいただきたいと思いますので、よろしくお願いいたします。短い時間ではありますが、中身の濃い審議ができればと思っておりますので、よろしくお願いいたします。</p>
山田課長	<p>続きまして、委員・事務局紹介に移ります。今回から2名の方が新たに委員となりました。ケーブルテレビ可児の長尾さん、豊精密工業の正木さんです。本来なら委嘱書を町長から直接交付させていただくところ、机上への交付とさせていただきますので、何卒ご了承ください。</p> <p>3年ぶりの開催ということで、初めて顔を合わせられる方もいらっしゃる</p>

	<p>いますので、皆さまから簡単に所属と名前程度で結構ですので、自己紹介をいただきたいと思います。なお、本日水内委員は欠席でございます。</p> <p>=====</p> <p>各委員自己紹介</p> <p>=====</p> <p>続きまして、事務局の紹介をさせていただきます。</p> <p>=====</p> <p>事務局紹介</p> <p>=====</p> <p>また、本日は事業実施に関わった部署から、まちづくり課の亀山、環境モデル都市推進室の佐藤が出席しておりますので、よろしくお願いたします。</p>
山田課長	<p>続きまして、資料の確認をさせていただきます。</p> <p>=====</p> <p>事前配布資料・机上資料の確認</p> <p>=====</p> <p>資料の不足等ありましたら、お申し付けください。 ※各委員不足資料等なし</p> <p>本日の会議の進め方ですが、お手元の次第に沿って進めさせていただきます。</p> <p>=====</p> <p>本日の議題について説明</p> <p>=====</p> <p>何卒忌憚のないご意見をよろしくお願したいと思います。</p>
○議事 1、2	
山田課長	<p>それでは、これより会議に入らせていただきます。規定により会務については、座長に努めていただくことになっております。 小林座長、よろしくお願いたします。</p>
小林座長	<p>はい、それではよろしくお願いたします。それでは議事次第に従って進めさせていただきます。 議事①「令和3年度実施分の地方創生推進交付金事業に係る効果検証について」、議事②「令和4年度実施分の地方創生推進交付金に係る事業概要について」この2つを併せて事務局から説明をお願いします。</p>
安藤係長	<p>それでは事業ごとにご説明いたします。</p> <p>=====</p> <p>資料 1～5 に基づき説明</p> <p>=====</p>

小林座長	ありがとうございました。それでは事業ごとにご意見いただきたいと思 います。
------	--

② ITプログラミング人材育成事業	
齋藤委員	ITプログラミング人材育成事業の目標としているもの、発信の対象と いうのは県外から来る人なのか、町民向けでもあるのか、どちらが主な のでしょうか。
安藤係長	どちらという方向性は定めておりませんので、どちらにも向けたもの と認識していただければと思います。
齋藤委員	例えば、御嵩町に誰かが来た時に、一つそのアプリを入れておけば、御 嵩町の全てのことが分かりますとか、みたけのええもんがそこで買えます とか、こんなものがありますといったような、一回入れちゃえば情報が更 新されていって常に目が留まるような状況なのか、それとも全く関係な く、その子が作りたいアプリを作るのか、全然違うと思うので、その辺の 方向性がきちんとしていると、プロモーションにもしっかりつながってい くんじゃないかなと思います。 人材育成であればそれでいいのかもしれないけれど、独り立ちさせてい ってその情報更新をしていくのであれば、その方がはるかに意味のあるこ とに繋がっていくのではないかと思います。そういう方向性は今のところ あるんでしょうか。
安藤係長	ご意見ありがとうございます。まさに今おっしゃられていた通り、今回 御嵩町の魅力をアプリ開発等々を通じて一挙に発信できる体制ができる のが一番望ましいとは考えております。ただ、高校生の地域学習とかプロ gramming学習みたいなところを両輪で実施しているということもあり まして、そちらに今までは力を入れてきたわけではありますが、ゆくゆく はそういった一つのツールで御嵩町の魅力を発信できるようなものを 目指していけるとよりよいのかなというのは事務局としても考えており ます。
齋藤委員	いろんなところを回ったらこんな特典がありますよ、みたいなことが 発信されていくと、町民の方もこれを入れようと活用するだろうし、外部 から来た人たちもそれを見てちょっとこんな所行ってみようかな、こんな ことしてみようかなとか、そこでみたけのええもんが買えるのであれば、ち よっと買ってみようとかというのにもつながっていくと思うので、オンラ インのホームページはわざわざそこへ行かないと買えないので、一方的 ではなく双方向で簡単につながれるようなものがあつた方がすぐに手に取 れるのではと思います。
小林座長	人材育成事業で過去に作られたアプリを見ると、御嵩の魅力を発信する ようなアプリかなと思うんですが、非常に完成度は高いが、ハードルが高

	<p>いのではないかと思いました。一方、今回開発された5つのアプリを見ると、テトリスとか、簿記とか、ハードルを下げてはいるが、逆に御嵩とは直に関係ないアプリになっているので、方向転換が行われたのかなと思いました。こういうところで腕を磨いていろんな情報を収集したうえで、御嵩の魅力を発信できる力をつけていくのかなと思いました。</p>
安藤係長	<p>過年度に作成したアプリと令和3年度に作成したアプリに差があるというのがあります。令和3年度はコロナ禍ということもあって、今まで想定していた通りにフィールドワークも含めて予定通りいかなかったというのがありまして、東濃実業高校の先生と相談して、入り口として比較的やりやすい簡単な、Google のアップルスクリプトというものでアプリを作成しました。過年度のもの比べるとだいぶ簡素なものになったと思います。高校生にとっても授業として噛み応えがなかったという声もありまして、今年度は Unity というポケモンゴロとかにも使われている、3Dのゲームエンジンをプログラミングで活用していこうかと考えています。高校生にもメタバースとかの影響で3Dのゲームエンジンが非常に注目されており、高校生も積極的に乗ってくる可能性があるということで、令和3年度よりはレベルを上げて実施していくことを考えています。よりクオリティーの高いものが結果として出てくる想定をしております。</p>
齋藤委員	<p>ゲーミングの方を促進させていくのか、プロモーションをしていくのか、基本的な運用が別だと思います。方向性が二つあって、人材育成だけなのか、ちゃんとしたプロモーションの方も考えていきたいと思いますのか、どちらに重きを置いているのかであって、それを次につなげていくのであれば、例えばアプリ開発を通してこんなことができる面白いよねということを考えて、外部人材を登用してそこで実現をしてもらい、高校生がアイデアを練ってアプリは会社に依頼して作ってもらい、そういうこともできると思うし、簡単なアプリを作って、一つ入れておけば全部のものがつながっていくというものを開発するとか。例えばコンビニのアプリのような、支払いまでできるものは難しいと思うが、そうでなければ簡単に作れると思うので、大きなプラットフォームをまず作っておいて、そこに細かいものが少しずつでき上がっていくという方が、学生がアイデアを出していったら、それが実現していくことの楽しさを感じると、自分たちでいろいろなものを作っていくんじゃないかと思います。</p> <p>最初からこんなものを作らないといけないというハードルが高くなると、なかなか見出すのが難しいんじゃないでしょうか。高校は3年間しかないので、継続はなかなか難しいと思うけれど、アイデアだけはどんどん出していこうという方が、とっかかりとしては良いのではないかと思います。</p>
小林座長	<p>おっしゃる通りだと思います。もともと②のITプログラミング人材育</p>

	<p>成事業というのは、③～⑥の事業の上に立つものであって、これらをアピールするものと位置付けていますが、実際の内容は人材育成が中心となっています。高校は3年間しかないし、ソフトの開発というどうしても単発となってしまう、継続してアプリをメンテするのは難しいと思いますので、外部からの人の力を借りるのも一つの手だと思います。まずはどの方向に活かせるかを議論して、それに必要な資源を検討して方向性を決めていった方が良くもかもしれません。</p>
安藤係長	<p>今回 Unity というエンジンを使うのが、今後使う可能性が高いというか、ニーズの高まりもありますので、選択肢の一つとして高度な学習を通して御嵩の魅力を発信できる可能性が広がるのであれば、そちらを選択するという、今までやっていなかったことをやってみて、もしかしたらそちらの方がより情報発信に効果的だということなところまで、今年一年で完全に答えを出せるかとか、継続性というのは今後の検討課題ではありますが、選択肢の一つとして取り組んでいくという意識で今回は計画しておりますが、ご意見をいただきましたので、方向性を正しく持ちながら実施していきたいと思います。</p>
恩田委員	<p>方向性に関する話ですが、資料2の5ページ、基本目標の施策1「IoT、AI等を活用した新産業創出」は非常に難しい課題だと思っておりまして、人材育成事業の入り口としてはいい事業だと思うんですが、これをここに書かれている新産業に持っていくにはかなりのいろんな支援が必要だと思います。ここに書かれている事業以外に知識であったり資金的な面であったりとかのメニューはあるんでしょうか。</p>
安藤係長	<p>我々としてもそこが課題だと考えておりまして、このスクールで育った人材が、御嵩町内で実力を発揮できるところに我々が後押しできる支援が存在していないということが課題としてあります。起業者を支援したりだとか、オフィスを新しく建てるのに支援をしたりということがまだ手薄ではありますので、そういった支援に対しては今後検討していくべきかなと考えております。</p>
長尾委員	<p>私も同じような話になりますが、人を育てるのが目的なのか、地域のPRが目的なのか分からないんですけど、せっかく御嵩町をテーマに作ったアプリがいくつかあるようなので、資料を見ると9千件ダウンロードされたというのはあるんですけど、町民へもっとアピールして、もう少し使ってもらえるようにした方が良くと思います。私は実際に使ったことはないんですが、願興寺のアプリとか、スタンプカードのアプリとか、使ってみてどうなのか、その辺の評判とかはどうなんでしょうか。</p> <p>それから、人材育成であれば実際にそういう仕事に就いて御嵩町内で活躍してもらおうというのが一番理想だと思うんですが、受講者3人がタイムカプセルに就職したというのが資料にあるんですが、町外の会社ですよ</p>

	<p>ね。今は町内に住んだまま通勤して、町民であるのかとか、その辺のやった後のフォローもないと、せっかくお金をかけて人材育成をやっても、本当に人材育成につながっているのかというのもちろんと見ていった方がいいのかなと思いました。</p>
安藤係長	<p>内外へのアピール、利用満足度、有効性みたいなところは、今までどうしてもアプリ開発に軸があって、そこが連携して一個で御嵩の魅力が発信できるとか、統合性を持ったアプリではなく、それぞれのアプリが点在している状況です。このあたりは我々としても課題として認識をしております、それぞれが一つの目的を持って、御嵩の魅力発信というところに集約できたりとか、アプリもたくさんあると管理が大変なので、それを一本に集約して、より魅力をアップしていくとなると、地域の中の人も活用できるようになってくると思います。今はゲームアプリレベルと言いますか、町民が積極的に利用するには至っていないかなと思っています。</p> <p>2点目の話です。受講者の生徒さんがタイムカプセルに就職したというのは成果の一つではあります。確かに、御嵩町に対して恩恵が、ということまでは追えていませんが、中長期的な目線で見た時に、そういった人材が町内で起業するというのは希望的観測としては持っているんですが、なかなか直結しているところが見えていないというのは課題として認識しておりますので、そちらの方もアプローチしていけるように今後検討していきたいと思っています。</p>
小林座長	<p>可能性と発展性はある事業だと思いますので、一度方向性とそれに対するアプローチの仕方を具体的に検討していただいて、事業を進めていただくということでよろしいでしょうか。</p>

③ 体験型キャリア教育事業	
小林座長	<p>高校生にとっては社会での企業活動というのは中で何が行われているのかなかなかイメージがつきにくいので、見学はそのイメージを持つのにいいチャンスだと思うんですが、コロナ禍で難しい中、オンラインでも何とか実施できたのは評価できると思います。その中で、学校が独自で懇談会を実施したということで、ある程度自走ができる状態になりつつあるのかなという印象を受けております。いい方向のスパイラルが動き出したなと思いますが、事務局としてのごたえはどうでしょうか。</p>
安藤係長	<p>自走化を目指していくというところを目標として掲げておりますので、高校さんが必要として自分たちのできることに落とし込みながら、規模としては非常に小規模で手近なところではあるんですが、一歩進んだことは非常にありがたいと思っております。ただ、このぐらいだと自走とか実際に高校生と地元企業さんがつながったりということまではタッチできていないので、ありがたい話ではあるんですが、我々としてはもう少し後</p>

	方支援をしながらとは思っています。
齋藤委員	<p>愛知県だと中学生の時に職場体験とか企業からの話を聞く機会とかがあつて、もっと小学校とか中学校から職業意識を高めていくノウハウが実装されていて、小中学校が既に取り組んでいっているんですけど、岐阜県はないんでしょうか。たぶんもともと高校もそういうことをやっていて、愛知県では進んでいるので、岐阜県があまり進んでいないのが驚きです。</p> <p>高校側が企業にもっと情報提供をすれば企業側はもっといろんなことができそうな気がするんですが、まずそれを企業側が知らないということと、どこまでお願いしたらいいのかというところがまず分かっていないんじゃないかと思うんですけど、ハードルが下がれば、もっといろんな協力体制ができるのではないかと思います。その辺の企業へのアピールというか、お願いとかは現状どんな感じなんでしょうか。</p>
安藤係長	我々としては、そこについてはほぼ動けてないと思っています。
小林座長	今は高校生を対象にしている、小中を対象にはしていないんですか。
安藤係長	そうですね、基本的にこの事業の中では高校生を対象にして、一番リアルなところで実施しています。
長尾委員	小中学校もありますよ。中学生も職場体験を学校単位で行っていて、この数年はコロナでお休みしているところも多いんですが、私どもも今年度は話があるかもしれません。学校ごとに地域の企業に数人単位で、人数が多いところは何十か所という企業に行かれて、2年生が職場体験という形で1～3日かけてやっています。御嵩町の生徒さんも私どもの会社で受け入れたことがあります。
齋藤委員	せっかくならそれをつなげば、中学校の体験がそのまま高校に活かるので、より効果の高いものになると思いますし、既存の事業があるならそれを活用した方がいいと思います。
安藤係長	我々はまず高校にアプローチをするんですが、企業側から高校へというパターンもあるんでしょうか。
齋藤委員	アプローチする窓口がないし、何をやってもらえるか分からないから、例えば、一緒にやってくれないかとか、対応してくれないかとか、いろんなもの作りたいけど一緒にやってくれないかというのを言ってもいいのかというのが分からない。それが分かれば、ちょっと人手が足りないからお願いしてみようかとか、ハードルを下げたらお願いしやすいと思います。責任とかがかかってくるとちょっと難しいのかもしれませんが、そういうのがあった時に町としてそれを支援するような保険に入ったりとかできれば、企業側も受け入れやすいというか、お願いしやすいのではないかと思います。
正木委員	御嵩町でも小学生とか小さい子が企業見学に来たことがあって、親子で

	<p>来たりもあります。高校生の採用は、本人が希望するパターンもあれば、親がこの会社いいよと勧めて入ってくるパターンもあるので、高校生ターゲットでもいいんですが、親にいい印象を持ってもらおうと、より地元企業に就職してもらえらると思います。</p> <p>また、高校生をインターンシップで受け入れる時に、企業側としてもどういいう話をすれば気に入られるのかが難しく、あまり堅い話をして興味を持たれないし、どういいう風にすると興味を持って良い会社だと思ってもらえるか、事前情報があると助かります。</p>
恩田委員	<p>私は昔、産業振興課というところにいまして、その経験から親の影響がかなり大きいというのは感じました。特に高校生だと、本人がいいなと思っても親の反対で…というのはあります。子どもさんもそうなんですが、親も企業を知らないんですね。親から見ているいい企業というのは名前を知っている企業。最終的な企業は良く知っているんですけど、残念ながら岐阜県はパッと見て分かる企業は少ないんです。近くにいい企業があっても知らない。親はもっと有名なところを目指しなさいとなる。高校を回ると、愛知県の名だたる企業が岐阜県に求人に来たりとかもあって、やっぱりそっちの方に行ってしまうんですね。ですから、そういう意味でも小さい頃から地元企業に関心を持ってもらうことが大事ですし、親に対するPRが大事だと思います。</p>
羽田野委員	<p>地元の企業を回っていると、みなさん人材不足に悩んでいて、ウチの会社は新卒ではなかなか入ってくれないからなというご意見があります。じゃあどういいう方が選ばれるのかという、一回どこかの会社を退職した人がセカンドキャリアとして入ってくるそうです。そういう人はどういいうきっかけで集まってくるのか聞くと、人の紹介が圧倒的に多いということで、それは選択肢少ないし苦労しますよねということで、知り合いがいる企業しか選ばれない、道が狭いということです。高校生は卒業したら地元就職してほしいという、割と短期的な目線になりがちですが、若い小中学生のみなさんにアピールすることによって、小さい頃に見た会社や工場があったから、地元に戻ってもいいかなとか、地元に戻らないまでも、ツールを見て地元を振り返って考えることにつながるといういいなと思います。</p> <p>最近の事例だと、経営者は都会にいて、会社の登記だけ地元に戻して、そこで納税したいという方も出てきているので、そういった心もマインドも戻すような取組を、長期的にやっていかなければいけないなと思いました。</p>
山田課長	<p>ITプログラミングもそうなんですけど、人材育成というのは、将来、直接的でも間接的でも御嵩町のためになってもらいたいというのが大きな目標でもありますので、それにつながるような仕掛けが大事ですので、ご助言のとおり進めていきたいと思っています。</p>

<p>小林座長</p>	<p>この事業をおこなうというのは、高校生に地元の企業に入ってもらって、ずっと地元で活躍してもらいたいという意味合いと、もう一つはBtoBと言いますか、お客様というのが一般の市民ではなくて、企業を相手にした企業なので、なかなか世間に顔が売られていないということで、すごく優秀な企業があるのに知らないというところを、何とかマッチングしようというところで進めていくといいと感じました。</p> <p>小学生が会社・工場見学というのは、こんな仕事があるんだ、机の前に座っているよりもずっと面白いんだと感じるに対して、高校生ぐらいが会社見学になると、企業さんもウチに来てくれないかなという下心を見せて、最終的にはこういう仕事があるではなく、ウチの仕事は面白いでしょ、というところを売り込んでいくので、ちょっと視点が変わってくるのかなと思います。</p> <p>それから先ほど私が自立ということにちょっとこだわってしまったのは、私自身が良く言うんですけど、大きい企業も魅力的だが、小さい企業は早く上がれるから自分のやりたいことができるぞと学生にちょくちょく言うことがあるんですけど、そして入ってみたら良かった、そしたらその人が熱意をもってまた次の年もOBとして人のサイクルを活かして再度来ていただくと、するとそういういい循環で何年か続けて採っていただけということがよくあるので。ただ逆にその年採れなかったらそこでブチっと切れてしまうということもよくあるものですから、いいつながらりが継続的に続いていくといいなと思います。</p>
<p>齋藤委員</p>	<p>例えばですけど、幼保で子どもたちと企業が一緒に何かをやることによってそれが親に伝わり、町内にどのような企業があるかというのはその時期の方が親に直接伝わる気がします。子どもたちはまだその時期いっぱい親にしゃべるので。そういうことをしていくと、温かみもあるし、地域で子どもたちを育てていこうというので、そのサポートを町が推進しながら、そのサポートもするからぜひ人材を登用してくださいということがあると、事業としてずっと継続していく、それも町内の良さにつながっていくと思います。</p> <p>小さい頃から刷り込まれていくと、あの会社へ行ってみようといったあこがれも生まれやすいので、もっと小さい頃からそういう計画をしっかりと立てて、人生をつないでいけるような施策をやってもらえたらなと思います。目先のことだけを取りすぎると、種をまかずに実だけを取っていくことになってしまうので、もっと種をまくところから考えていくと良いと思います。</p>
<p>小林座長</p>	<p>先ほど羽田野委員がおっしゃっていたことが気になっているんですが、知らないことが多いということなんですが、例えば小さい子から高校生の子が工場見学をしたいといった時に、窓口はあるのでしょうか。</p>

	<p>羽田野委員がおっしゃったように人と人がつながっていて、行きたいんだけど…と言ったら、じゃあその会社知ってるから紹介してあげるよ、と言う形でつながるのか、とりあえず役場の窓口行けば希望の会社を紹介してもらえるというような体制ができているのか、あるいは商工会議所というところもあるんですが、そういった窓口というのはあるんでしょうか。</p>
安藤係長	<p>今はワンストップにはなっていないので、どこかにというのは想定していませんが、我々が今やっているキャリア教育をもっと広い目で見れば、それこそ幼少期からということであれば、我々のところにお話をいただければ、適切なところに配分していくというイメージではあります。</p>
小林座長	<p>なかなか整理するのは大変だと思うんですが、そういうところに情報収集していれば一つずつのつながりで、いいところがポツンと抜けてるということがないような体制ができるといいなと思いました。</p>
齋藤委員	<p>それこそ町民アプリみたいなシステムを作ってもらえれば、問い合わせしたらすぐに対応できるとか、こんなこともやってるんだという情報発信もできると思うので、それだけでも違うと思います。</p>
小林座長	<p>そうですね、先ほどの話に戻ってしまいますが、御嵩町民のためのプラットフォームアプリがあって、とりあえずそこに入ればどこかしらにつながるということができるといいと思います。</p>
齋藤委員	<p>安心感はあるし、楽ですよ。</p>
恩田委員	<p>参考までにお聞きしたいんですが、学生さんの地元就職率というのはどのくらいなのでしょう。御嵩町だけでなく岐阜県全体の問題でもあるんですが、かなり流出が激しくて、進路や就職の機会、あるいは女性の方だと結婚とかいう機会、若い人がどんどん外へ出ていってしまう。圧倒的に愛知県が多いんですけど、この辺りだとさらにそういった動きが大きいのかなと思うんですけど。</p>
安藤係長	<p>後に説明します総合戦略のKPIにあります通り、令和3年度実績で東濃高校と東濃実業高校の町内就職者数は15人となっています。東濃高校だと就職する子のうち2～3割が町内に就職しています。</p>
山田課長	<p>町内の就職については、町内の工業団地に地元の子優先というのはどうか、というのを聞きましたら、高校に求人を出すんですけど、割り振りが学校であって、そこで地元の高校生も振り分けるし、企業からは町内の子を優先したいという気持ちもあるんですけど、学校で振り分けられちゃうので、企業の方ではなかなか調整は難しいですという返事をいただいたこともあって、なかなか難しいもんだなと思っています。枠とかがあるんですかね。</p>
正木委員	<p>枠が学校ごとにあります。学校に来る求人も何千社とあって、学校側も1社に全部振り分けるわけにいかないの、基本的には1社に1人を割り</p>

	<p>振るという感じです。うちは愛知県の会社で、トヨタ自動車がある付近と言うと、だいたいみなさんトヨタ自動車を希望しちゃうんです。企業数が求人数の何倍もあるので、全部が全部に行けないし、先生がこういうところあるぞと言っても、本人の希望もあります、本人はよく分からないので親に相談すると、親はあの企業なら知ってるからいいよというケースが多くあります。だからやっぱり親に焦点を当てて認知してもらわないと難しいと思います。</p>
安藤係長	<p>東濃高校のデータがありまして、88名の生徒のうち、29名が進学、33%くらい。49名が就職を選択しておりまして、そのうちの13名が町内企業という感じになっています。</p>
齋藤委員	<p>町内在住の子だけじゃないですよ。そこを省いていくと結構率は高くなるのでは。</p>
安藤係長	<p>東濃高校がいろんな可児市とか他の市町からも来られているので。</p>
齋藤委員	<p>御嵩に住んでいる子だけだともっと率は高く、実はもうこれが限界かもしれないですよ。</p>
羽田野委員	<p>校長先生がおっしゃっていたのは、外国人の方が多いので、どうしても派遣を選ばれてしまい、特定の事業者にという形よりも、まずは派遣会社の方に、となってしまう。今東濃高校は外国籍の子が4割を超えていると思うので、親の実情を考えると、実際に居住地ベースでどうかということになると、可児市の方が御嵩町に就職するのがどれくらい魅力があるかという、ちょっとどうなのかなと肌感覚としては思います。</p>
正木委員	<p>今の派遣の方が…というので感じたんですが、外国人の方は親が派遣社員というのが多くて、そうすると地域密着という意識があまりない方が多いというのは感じます。親が派遣社員だと子どもも、ということで正社員にこだわりがないという方も何人かいらっしゃいましたし、東濃高校は外国人生徒が多いので、地域に特化したというのではないのかもしれないですね。</p>
長尾委員	<p>今回この会議に初めて参加させていただくので、根本的な確認だけさせていただきたいんですが、ここに挙がっている事業というのは、国の交付金を活用して実施している事業なんですよ。おそらく一定の条件のもとで御嵩町はこの事業とこの事業に応募しますという形でやってると思うんですが、今話がどんどん広がって行って、地元で働く人を増やすにはどうしたらいいかという話になっているんですが、この会議というのは、ここに挙がっている事業に対しての意見なのか、どんどん広げていってもいいのか…</p>
安藤係長	<p>この事業自体が町が目指していく大きな上位のアクションプランである総合戦略と密接に関わってくるので、この事業を通して町の将来のお話とかをいただけるのは、非常に有効なものと考えております。</p>

長尾委員	資料にある3年度や4年度の事業もまだ今からでも修正がきくということですか。
安藤係長	4年度の事業はこれを機にプラッシュアップさせていくのは可能です。
長尾委員	では高校生のキャリア教育を別のものに、高校生じゃなくて違う対象に変えますとか、縁塾じゃなくて違うところでやりますとか、町が独自に考えますとかもできるということですか。
安藤係長	基本的に大きな方針は変えないものなんですけど、新しいエッセンスを入れることは可能です。
長尾委員	では今更大きく変えることはできない前提で話した方がいいということですね。
安藤係長	はい、“今年度は”です。
小林座長	高校生や若い子たちへのアプローチは必要だと思いますので、この事業も継続してやっていただければと思います。

④ 外部人材招聘事業	
長尾委員	どこが外部人材なのかというのが正直分からないんですが…
亀山係長	今回可児才蔵を題材として、講師の先生を外部から呼ぶことを想定していたんですが、急遽コロナ禍で遠方からの講師派遣が叶わなくなりましたので、今回は町内だけの講座として実施しました。本来は関ヶ原とか実際にやっている方を遠方から招くことを想定していました。
長尾委員	参加者がすごく少ないですか。ある程度事業費も使ってるわけですよ。
亀山係長	今回は講演会ではなくて、人材育成もからめてということになりますので、語り部としてやってもらえる人の勉強会ということになりますので、広く人を募集するという形ではなく、ちょっとハードルを上げた講座になっております。
長尾委員	成果の方はどうなんでしょうか。
亀山係長	8人のうち若い方もみえますし、男女半々ということで人によってバラバラなのかなと思います。可児才蔵があまり広く知られていない武将ということで、すごくよく知っている方から、御高町にそんな人がいたのかということでちょっと勉強してみたいという方まで、知っているレベルがかなりバラバラだと思いますが、今年度も継続してやっていきたいと思っています。3回の講座で語り部まではいかないかなと思いますので、継続して行って、今年度は外部に行ったり、実際にツアーにつなげたりというものを考えています。
長尾委員	僊歴会は高齢の方も多いので、若い方で町の魅力をアピールしてくれる人が増えるといいかなと思います。
亀山係長	僊歴会は熱意のある方が多いので、先輩ガイド役ということで一緒にな

	ってブラッシュアップできればと思っています。
奥村委員	<p>可児才蔵のパンフレットをウチの子も小学校でもらってきて、「これが可児才蔵なんだって」という話をしました。自分は御嵩町で育ったんですが、数年前までは可児才蔵という存在を知らなかったし、自分の周りでもそういう世代が多いんですけど、小学校の小さい頃からパンフレットを読んだり話題にすることで、こういう人が御嵩町出身でいたんだということを知ってもらうことができ、少しずつ記憶に残っていくのかなと思います。ただ、その時点でそういう人がいたんだというのを知るだけで終わってしまっていて、この人からどういうことを学んだかとか、この人に対して御嵩町民はどういう思いを持っているのかとか、どういうところを後世に伝えていきたいのかというのがまだ弱いんじゃないかなと思っていて、そういうところを子どもと一緒に話していけるキャラクターづくりがあるともっと深く伝えていけるのではと思います。</p>
亀山係長	<p>可児才蔵はメジャーじゃないと言いますか、一般的に知らない人が多く、私もまちづくり課に配属されたタイミングで知るというような部分もあって、最近やっとPRが始まったのかなと思っています。以前はまちづくり課で宣伝する時は、可児才蔵の全ての史実をずらっとまとめたものを作っておりました。それが今回簡易的なパンフレットになったということですが、まだまだPRする場所が少ないとは思いますが、今回育成事業ということで少人数のガイドを育成していく事業となりますが、これをどんどん広げていって活動の場を作っていけたらいいなと思っています。</p> <p>地方創生交付金の事業とは別建てとはなりますが、今年度は関ヶ原に行くツアーも実施したいと思っています。そういう機会を通じて町内の人に可児才蔵の魅力を発信していきたいと思っていますし、このパンフレットをせっかく作ったので、このツールを使って偲歴会の人や語り部の方に町内でのガイドをしていただきたいと思っています。実際、町内でのエピソードが少なく、願興寺で出生したというそれだけに頼っておりますので、ちょっと弱いところはありますが、ここが出生地だよというようなPRができればと思っています。</p>
齋藤委員	<p>例えば御嵩町内の人があえもんを作ってると思うんですが、可児才蔵が食べて好きだったものとか、そういうエピソードはないですか。そういうものが一つでもあれば、一緒に食べてみようかとか思いませんか。</p>
亀山係長	<p>そうですね、ミソ地蔵みたいなのが残っているみたいなので、嘘ついちゃうかもしれないですけど、みたけ味噌をからめて売っていくのは確かにいいかもしれないですね。</p>
奥村委員	<p>可児才蔵の存在を知っているということだけでいいのか、例えば、地域を守るために自分の命を懸けて戦ったんだよということがあると、子どもたちにも伝わりやすいのかなと思います。ただその存在を知るだけでな</p>

	く、見習うべきところがあったり、あこがれを持ったりというのがあっていいと思います。
齋藤委員	誰かが可児才蔵になって、町内や小学校を回ったりしてPRできませんかね。
亀山係長	可児才蔵のセットはあります。最初は飾っているだけだったんですけど、最近着るようになって、宿の市に出たりとか、他の方に出たいたりとかもできますので、そういう機会も使いながら…
齋藤委員	外部人材でアクションショーできる人呼んだりとか。
小林座長	受講された人たちはどういう人たちなんですか。
亀山係長	30代の方とか比較的若い方も参加されておりまして、男女半々ずつの参加になっています。所属はかなりバラバラで、学校の先生や主婦層の方から、歴史が好きで自分でも興味関心を持って研究をされている方とかいろいろで、統一性があるわけではないです。
小林座長	先ほど奥村委員の話聞いて思ったのが、小学校にある童話集に組み込んでもらって、外部の方々に語っていただいて、一方通行で聞いているだけではなく、総合学習で自分たちで調べてみようというところでどんどん深めていくというようなこともやったらどうかなと思います。書面でしか分からないんですが、これですと一方通行になりかねない事業ですから、子どもたちが興味を持って自力で調べていくというプロセスがあると有効だと思います。
亀山係長	まだ講座途中ですので、そういう機会は設けていないですが、総合学習で偲歴会さんが中山道を案内するという授業もやっているようですので、そういうものと連携しつつ、できるようであれば検討していきたいと思います。
小林座長	コロナの影響を受ける事業なので、やっとこれからスタートという状態ですが、検討していただければと思います。

⑤ みたけのええもんを媒体としたシティプロモーション事業	
恩田委員	資料にあります通り、12月に可茂県事務所に来ていただいて、私も買物させてもらいました。そこで感じたことをいくつかお話しします。まずいろんな華ずしだったりコロツケだったり工芸品だったりありましたが、残念なのは、商品として洗練されていない部分があるかなという感じがしました。そういう観点からすると、販売に生産者が来られていなかったの、やはり来ていただくべきだと思います。ここでたくさん売れて良かったね、というのはあるんですけど、販売の場というよりマーケティングの場として、生産者の人に見たり聞いたり感じたりしてもらって、商品をブラッシュアップしていく意味合いの方が大きいと思います。確か御嵩の業者の方が販売をやっておられたと思うんですけど、ぜひ生産者の

	方に来ていただいて、実際に販売していただくと、そのあとに繋がっていくと思います。
亀山係長	生産者の方にも声掛けはしているんですが、難しいと言われることが多いです。これからは強化をして生産者と消費者が会話できる、マーケティングができるようなイベントも販売と両立させながら検討できればと思います。
恩田委員	情報のフィードバックはやられているんでしょうか。いろんなところで販売されて、結果は全然違うと思うんです。地元ではよく売れるものが名古屋持っていったら全然売れなかったとか、ここではこんなものが売れたというのは場所によっても違うでしょうし、お客さんによっても違うので、そういう情報は大事だと思います。
亀山係長	キャラバンでは委託業者にまとめて持って行ってもらうというやり方をしていますが、その際に委託業者と生産者の方とのやり取りを通じてこれが売れた、次はここでやる、といったアンケート結果などの情報交換はしています。引き続き強化しながらやっていきたいと思います。
小林座長	そうですね、生産者が生の声を聞くというのは大事だと思います。
羽田野委員	<p>キャラバンという形だとコロナの影響を受けたかと思いますが、シティプロモーションを考えると、リアルな場でアピールするだけではなく、今やネットにどれだけ載るかとかになってくると思うので、こちらがお金をかけて発信をやるのではなく、個人やユーザーや、例えばふるさと納税で返礼品をもらった方が個人で発信してもらえようなしかけを作った方が、手間もかからないですし、いわゆるバズると思います。</p> <p>アイテムを考えると、私どもも都会の企業から見本市的なお話があるんですが、求められているのは、地域色が強いものの方がニーズが高くて、おしゃれであるかどうか以前に、そこでしかないもの、あくが強いものの方が受けがいいのかなと個人的には思います。その中で人材育成にからめると、一次生産的なものを育てる人材が必要なのか、地域のものを使った“もの”を作る人材が必要なのか、あるいは最終的なプロモーションを担う人材が必要なのか、そこらへんがどうなのかなというのは個人的に思っています。</p> <p>御嵩に特産品がないわけではないと思うんですけど、それをどういう風にして一般に広めていくかというのは統合的な力は今のところ難しいのかなと思います。それにお金をかけるのはなかなかできないので、誰かに発信してくださいという仕組みを作ってしまった方がいいんじゃないかなと思います。</p>
長尾委員	せっかくキャラバンに行っていたんですが、コロナで人が少なかったんだらうなというのは想像はできるんですが、売り上げの金額を見ると、ものすごく少ないですね。唯一そこそこ売れているのは可茂県

	<p>事務所の11万円ということで、おそらくこれは職員の方が応援ということで買われているんだろうなと思うんですが、それ以外の場所は費用対効果で見た時に、確かに売れなかったけど宣伝効果はあったという見方もできるでしょうし、そのへんはどういう風に捉えてやってらっしゃるんでしょうか。</p> <p>あと、先ほど恩田委員がおっしゃったように、私もどうして作ったお店の人が一緒に行って自分たちがこんな思いで作ってるとか、お伝えしないのかなと思ったんです。</p> <p>ふるさと納税の話も昨日ちょっと見てみたんですが、せっかく詰め合わせセットというのを出されているんですが、ふるさとチョイスの説明を見ると、商品の説明にはこれとこれが入っていますということは書いてあるんですけど、どんな魅力があってどんなお店でどんな職人がどんな思いで作っているのかという魅力が伝わる内容が全然載っていないくて、それだけだといろんな商品があってもすぐ欲しいなと響いてこないというのがあって、もう少し魅力が伝わる、ストーリーも込めたPRをした方が良いのかなと思いました。</p>
<p>亀山係長</p>	<p>確かに、オアシスの金額についてはかなり辛いのかなと思っております。いつもはイベントをからめてPRしていたものが、昨年度は叶わなかったという影響があるかとは思いますが、費用対効果の面があるかなと思っています。一方で、大阪につきましては金額はあまりというところはありませんでしたが、一緒に行った御嵩からあげは事業者が行ったという実績もありまして、そちらはかなり人気があったという風に聞いております。生産者が直接行ける機会を作っていく必要があるかなと思っています。</p> <p>また、ストーリーをからめた魅力発信という機会ですが、こちらも課題には思っておりまして、パンフレットにええもんを掲載してPRはしていますが、やはり文章量的にかなり少ないとは思っています。総合パンフレットですのでそこまでストーリーを記載することは叶わないとは思っていますが、今年度はほっとみだけに掲載もしていますし、今後は一つ一つ事業者訪問をして、文章として伝える取材をしたいと思っています。</p>
<p>長尾委員</p>	<p>先ほど展示会に出展している業者を通して売上なんかは生産者に報告しているという話でしたが、おそらく個人でやっている事業者が多くて、どうしたら魅力ある商品が作れるかとか、売れるかとかのノウハウがないと思うので、いいものは作れるんだけど、販売とかプロモーションのノウハウはない方も多いと思うので、そういうところこそ役場なのか商工会なのか分かりませんが、そちらの出番だと思います。</p> <p>先ほどの外部人材はテーマは違いますが、専門の人を招いた勉強会を開いてあげるとか、各お店を回ってアドバイスをしてあげるとか…例えば美濃加茂市のシティプロモーションはビームスと連携してふるさと納</p>

	税に出す返礼品を新しく開発したりしていますし、そういう一私企業にどこまで公金を出せるのかというのはあると思うんですが、役場にしかできないようなお手伝いをしてあげるのも良いんじゃないかなと思います。
亀山係長	勉強して検討させていただきます。
小林座長	羽田野委員がおっしゃっていた、御嵩らしさ、御嵩臭さと言った方がいいのかもしれませんが、それを前面に出すというのも一つの手かなと思います。地元のを商品として売るということによってアピールするののも一つですけど、シティプロモーションでもありますので、そういう意味では商品を通してまちそのものを知ってもらおうという意味でも、御嵩臭さが出るラインナップというのも考えていく必要があるのかなと思います。あるいは今抜けているストーリーの部分に情報発信を加えていくのもいいのかなと思います。
奥村委員	うちもふるさと納税にお世話になっておりまして、詰め合わせを作る時に、今あるものをただ詰め合わせるだけだと付加価値がないので、事業者さん同士がブランドになって新しいものを作るのが重要かなと思います。役場の仕事とは違ってくるかもしれませんが、町内の事業者が御嵩町のブランドになっていくのが大事かなと思います。自分たちを役場の人とうまく活用してもらえたらと思います。
小林座長	ぜひ事業者の方々とコミュニケーションをとっていただいて、御嵩らしさを出して行ってほしいと思います。

⑥ 循環型エネルギー学習事業	
小林座長	<p>これもコロナの影響をもろに受けた事業ですね。北海道に行けなかったのは子どもたちにとって残念ですが、コロナによって新しい開催形態も見出せたのかなと思います。個人的には子どもたちが手を汚して動くのはその時しかできないですし、その時の感動というのは将来残っていくと思います。仕事選びに関してもそれが出てくるということを考えると、こういう事業はぜひ続けていっていただきたいと思います。コロナ禍でも御嵩だからこそできる事業というのもこの中にありますよね。</p> <p>仕事を増やすようで申し訳ないですが、工業団地の方に見学を兼ねて企業の動き、歯車の組み合わせみたいなものを体験するといったことをやっていただくというのもいいのではないかなと思います。</p>
正木委員	確かに、子どもの頃からものづくりに興味をもってもらうのは大事で、別のところで子ども向けのチャレンジ企画みたいなのがあって、歯車のギアを組み合わせでモーターを作って、こういう組み合わせだと速く走るけど力がないよね、こう作り変えると、早くはないけど坂は上るよね、みたいなのをやって、ものづくりって楽しいんだなというのを体験してもらって、将来技術者になってもらって、会社に入ってもらおうという思いでや

	ってるんで、こういう作ったりする体験は大事だと思うので、そういう企画があればぜひ協力させていただきますので、よろしくお願いします。
小林座長	これも自然エネルギーという切り口なんですけれど、省エネという意味ではエネルギー関係では非常に重要な切り口だと思いますので、もし可能であれば私としては幅を広げていただければ子どもたちも楽しいのかなと思います。
佐藤副室長	ものづくりという視点で言いますと、ものづくりとまではいかないかもしれませんが、今年は木を使ってスプーンやフォークを作りたいという講座を考えておまして、また別の視点でご協力いただける機会があればぜひよろしくお願いします。
正木委員	さっき言ったキッズエンジニアというのは親子でやるので、それこそ親へのPRにもなると思います。ものづくりというのは最近ではコロナ禍でなかなかできないというのもあって、去年はオンラインでやったんですが、ぜひ今後一緒にできればと思っておしますので、よろしくお願いします。
小林座長	ぜひ進めていく方向に視点を広げていただければと思います。 それでは、以上で「令和3年度実施分の地方創生推進交付金事業の効果検証」、「令和4年度実施分の地方創生推進交付金の事業概要」を閉じたいと思います。

○議事3	
小林座長	次に、議事の③「みたけ創生！総合戦略（第2期）」の検証について、事務局から説明をお願いします。
安藤係長	それでは「みたけ創生！総合戦略（第2期）」の検証について、ある程度要点を定めながら説明します。 ===== 資料6に基づき説明 =====
小林座長	ただいま説明のありました「みたけ創生！総合戦略（第2期）」の検証について、ご意見等ありましたらお願いします。
羽田野委員	空き家バンク登録物件のKPIは達成されているということですが、こちらの事業は既に空き家になったものに対する事業ということでしょうか。
安藤係長	既に空き家になったというか、所有者の方が空き家にされるので、登録されるということもあります。
羽田野委員	まちを回ってよく聞くのが、高齢者は後継ぎがないので、どうしたらいいかという相談がめちゃくちゃ多いです。それにくっついてくるのが、田んぼをどうしようという話で、田んぼの話は今は余計ですが、おうちもそれなりに立派で造りもしっかりしていて、ただ古いんですが。空き家バ

	<p>ンクというとは基本的にはいらなくなったおうちを売りたいということなんでしょうが、元気なうちから、管理が入るうちから相談に乗れる体制があるといいと思います。</p> <p>たぶん空き家バンクも移住されたい方が勝手に見てくださいじゃないけど、そんな感じになっているので、先ほど懸案事項のところに出ていたかもしれないですけど、いわゆる町内に入り込みされる方に対しての就職という部分でワンストップがないということなので、例えば山陰の方の鳥取か島根でしたかね、移住が多い自治体はワンストップでいろいろ面倒見てくれる、あそこに住むんだったらここがいいよと言う世話焼きのおばさんがしっかり見ているような自治体は成功しているということがあるので、もう少し町民サイドの方がどういう悩みを持っているかというのに寄り添いながら、家が空いたのでそれをということではなく、その前の段階で高齢者の悩みを聞くという視点からそういうことをされた方が、この空き家バンクの登録件数がただ載っているというだけではなく、もうちょっと根が深いと思っています。そこらへんは私も何とかしたいと思っているんですけど、現状解決方法がなかなかなくて、非常に困っております。</p>
安藤係長	<p>もう売りたいというスタートに立った人からが対象になってくるので、それより前の人たちの見守りも含めてというお話をいただきましたので、ぜひ庁内でも検討させていただきたいと思います。</p>
小林座長	<p>それでは、以上でみだけ創生!!総合戦略(第2期)の検証を閉じたいと思います。本日の議題は以上となります。それでは、進行を事務局にお返しします。</p>
○閉会	
山田課長	<p>小林座長、進行ありがとうございました。それでは、閉会にあたり企画調整担当参事田中よりご挨拶させていただきます。</p>
田中参事	<p>今日は長時間にわたりありがとうございました。大変有意義なご意見をいただきました。いただいた意見を聞いておりました、私は3つの大きな視点があったかなと思っています。まず、連続した視点を持つべきということ、それから目的とか方向性、ターゲットをはっきりしておくのが必要だということ、それから委員のみなさんも含めて外部の力を借りるということが大事な視点だなという風に思っております。</p> <p>あと先生の言葉をお借りしますと、御嵩らしさイコール御嵩臭さの追求が最終的な地方創生につながっていくという風に思いますので、そこを追求していきたいと思います。どうもありがとうございました。</p>
山田課長	<p>それではこれにて会議を終了させていただきます。 どうもありがとうございました。</p>

(12:10 終了)