

令和4年度第2回田原市まち・ひと・しごと創生連携会議 委員意見要旨 令和5年3月20日

(1)田原市まち・ひと・しごと創生関連事業の効果検証について

就農支援

- ・ 離農が進行していると思うが、そのスピード感はどうか。また、新規就農と離農の進行とのバランス感はどうか。
- ・ 本市においては、令和2年には販売農家数は2,904戸であったが、平成12年と対比すると1,474戸減少しており、率で表すと33.7%減少した。全国においては、令和2年には販売農家数は1,028,000戸であったが、平成12年と対比すると1,309,000戸減少しており、率で表すと56.0%減少した。以上から本市における離農の進行度合いは全国対比では緩やかだ。
- ・ 離農の進と新規就農のスピードがマッチしていくと良い。
- ・ 市内における耕作面積は若干増加しており、露地栽培は増加傾向、施設園芸は減少傾向にある。
- ・ 農業への国の支援は、経費の価格高騰への補助事業のみであり、販売への支援がなく、高騰した経費を販売価格に転換できない状況が続くと新規就農は難しい。
- ・ 市内農家と飲食店が連携し、田原市産の農畜産物の魅力を観光やサーフィンで来た方に食べて知っていただくことで需要を拡大することは有効だ。

観光・商業振興

- ・ コロナ禍では、創業よりも会社を守るということで各種補助金申請や経営計画の策定についての対応が多かった。週に2回中小企業診断士を招き相談会を行っているが、コロナ禍において創業実績は伸びないのが現実であった。コロナ禍が落ち着き始めたとして、伴走型支援は継続しつつ創業を促す。
- ・ コロナ禍での飲食業の需要減により余った人材の教育としてキッチンカーを購入し、各地に販売に行くという形での新たなビジネス創出に取り組んでいる。
- ・ 道の駅においては2階への誘導に苦戦しているが、その課題についてはどう考えるか。
- ・ めっくんハウス改修後、2階へは客数は増えたが単独の飲食店では難しい面がある。魅力があれば2階へ誘客できると思うので、今後の課題とする。
- ・ めっくんハウスについて、階段というハード面の課題と企画運営面の課題がある。企画運営面の課題は、一般的なものとは違うマルシェを行うなど2階へ上がる魅力作りが大切。ハード面は行政が、企画運営面は道の駅の運営者が検討されると良いのではないか。
- ・ めっくんハウスは多くの方が訪れる渥美半島の玄関口なので、改善されていくとより良いと思う。
- ・ 昨年、配湯が開始された伊良湖温泉についてはより多くの宿泊事業者の方に温泉の導入をいただきたいと思っており、導入を強くお願いをしている。伊良湖温泉はどれぐらい配湯されているかと、伊良湖温泉を導入する事業者を増やすための支援を確認したい。

- ・伊良湖温泉については、令和5年度には9施設の導入となる予定であり、観光ビューローのHPで周知していく。田原市は事業者の温泉導入にかかる費用への補助を行っている。費用が大きくなる場合を想定し、観光庁の令和5年度の「観光施設の高付加価値化事業」の活用に向け、現在調整を行っている。事業者からは、投資費用が莫大であることや、施設が老朽化しており温泉導入以前に改修のために投資したいなどの声が寄せられており、そちらを参考にしながら支援を続けていきたい。
- ・他地域との競争に勝つため様々な観光の魅力作りを図る必要がある。菜の花ガーデンについては、従来は無料（一部寄付）だったものを今年度から有料した。入場料を払って来場された方がリピーターとなるように、市内のあらゆる観光の魅力を発展させる必要がある。
- ・伊良湖温泉はどれくらい認識され、どのようにPRされているのか。
- ・伊良湖温泉のプロモーション業務としてJRが実施したアンケート調査では、県内の温泉の中では認知度が高まっていることを認識した。名古屋などの都市を中心に、JRの駅のサイネージへのPR画像等を掲載することや、電車に広告を掲載する他、SNSで発信を行っている。
- ・湧く沸く温泉フェスタの影響による伊良湖温泉の集客の推移はどうか
- ・湧く沸く温泉フェスタはPRの場であり、それが導入施設増加や誘客数の増加に直接的に繋がったとは証明しづらいが、先日の温泉総選挙では絶景部門で全国4位に輝くことができ、湧く沸く温泉フェスタでの足湯体験やはら巡り～などの連携が着実に集客や知名度向上に繋がっているという認識である。

定住・移住促進

- ・赤羽根地域での空き家の需要がある一方で、供給できるものがない。
- ・空き家の所有者を調べることは事業者では限界があるため、個人情報の観点から難しいと思うが、そういった情報を特別に開放してもらえば、空き家活用に向けてできることがあると思う。
- ・現時点での田原市空き家・空き地バンクの登録物件の多くは渥美地域のものである。渥美地域での空き家の需要と供給のマッチングに課題がある。
- ・空き家の所有者特定について、ご認識の通り個人情報の観点から情報を開放することは大変難しいが、自治会や地域住民から空き家情報が寄せられた際には可能な限り市役所内部にて所有者の調査をしたいと思う。
- ・反対に住宅業者が空き家の情報を市へ持って行って所有者を調べてもらうことはできないか。
- ・現実的な難しさがあるので、今後空き家活用について幅広く検討していく際に連携しながら課題として考えていければと思う。
- ・「コロナ禍で東京への転入超過が緩和され地方移住が進むなど、人の移動がどのように変化し、その結果田原市においては何が起こったのか」という分析がなかった。ここから何を学んで、どう生かすかが見えないことが気になるため、そちらへの分析はあるか。
- ・KPI「空き家バンク活用によるマッチング」については、低い目標だとは思わないがもっと実績を出しているまちもあるので、事業の進め方に改善点はあるかと思う。空き家・空き地バンクの利用者の属性をどのように分析していて、次にどう活かそうとしているのか。
- ・長野市信更町は空き家のマッチングがとても上手くいっており、HPの作り方や関係団体との連携の仕方が全然違う。真剣にやろうと思えば実績はもっと上がると思う。
- ・空き家バンクマッチングの属性についての分析がないのでわからない。
- ・人口減少と産業構造の変化の2つの要因によって空き家が出てきた。
- ・市街化区域と市街化調整区域それぞれの空き家活用の戦略を分けて組み立てることが重要だ。
- ・それぞれの戦略に則った見せ方を空き家バンクのHP等の周知の中でわかりやすく表していく

ことも必要かと考える。

- ・空き家バンクのマッチングの属性については、現在詳細な分析ができていないので、今後は可能な限り情報の把握に努めていきたい。
- ・分析して傾向はわかっていると思うが、専門家の知見を借りて連携して進めるのが良い。バラバラにやっていると進みにくい。
- ・コロナ禍では東京一極化集中が緩和された面があるものの、その多くは首都圏近郊の都市へ人が動いたものであり、地方まで人が移動したのではない。
- ・コロナ禍で田原市への移住が促進された傾向がある。KPI 2-2の「サーファー等の移住促進」において、令和2年度実績は4名であったものが令和4年12月末時点の実績は9名に増えている。
- ・たはら暮らし定住移住サポーターのメンバーから、コロナ禍で特にサーファーからの移住の相談が増加したと伺っている。移住には相談から移住までの達成に長い時間がかかるものだが、取組の成果の一部が出始めている。
- ・KPI 2-1の「若い世代（0再～39歳）の市外からの転入者数」では、コロナ禍前である現状値の平成30年度1,565人であったところ、コロナ禍では令和2年度は1,076人、令和3年度は1,187人まで大きく落ち込んだが、令和4年度12月末時点には1,434人とかなり回復傾向にある。その内訳としては農業研修生などの外国人の転入が回復しているものである。
- ・田原市は県内でも合計特殊出生率は高かったと思う。そのため、子供を育てやすい面などをPRするとよい。
- ・空き家を探す方はHPをよく見ており、極端に言えば北海道の物件でも九州の物件でもフラットに見ている。気に入ったところに行くのでHPなどの情報の出し方は非常に重要。
- ・情報の出し方や、人の移動や空き家マッチングなどの分析をより深めることが大切。
- ・トヨタ自動車田原工場の組合員の中では、田原市よりも豊橋市に住む方が多い傾向にある。
- ・赤ちゃん訪問で伺ったお宅で、ご主人が育児休暇を取られて子育てをしている家庭が増えてきた。男性の育児参加が増えてきたと思う。
- ・ご主人の転勤が多い家庭では、田原市に住んでもそのうち交通の便の良いところへ引っ越してしまう傾向があるように思う。交通の便の良し悪しは、子育て世帯の居住について大きく影響する要因だと感じている。
- ・小中山町にも空き家が結構ある。先日、漁師がやりたいと移住してきた人がいた。しかし、そういった方が漁師になるにはハードルが高い。
- ・婚活イベントを実施しているが年々田原市在住の女性の参加が減少しており、それは医療面などで女性が田原市に住む魅力が少ないことが原因かと思う。
- ・田原市は住む魅力があるまちだがその魅力や地方創生への取組を知らない市民が多いと思うので、特に若い世代の市民にしっかりと知ってもらうことが大切だ。
- ・シティーセールスの取組は、田原市が魅力的なまちであることを市内外に発信し、知っていただくことを基本的な考え方としている。市民の方にしっかりと田原市の魅力が届くように取り組んでいくことを検討している。
- ・現在総合計画の改訂を行っているが、高校生にご意見を伺うなど若い世代に田原市を知ってもらうための動きを少しずつではあるが行っている。今後も増やしていきたい。

スポーツ振興

- ・アイアンマンレースだけでなくサーフィンやトライアスロン伊良湖大会、ウルトラネイチャーラン、オフロードトライアスロンや中部実業団駅伝など様々なスポーツがこの地域では振興している。

- ・アイアンマンレースは世界を相手にしたインバウンド誘客も期待できるイベントであり、官民挙げて盛り上げていきたい。
- ・「アウトドアスポーツと言えば渥美半島」と言われるように様々な事業を連携して進めていく必要がある。
- ・経費がかかるのでそれを安定的に広げていくために企業にもメリットがある企業版ふるさと納税制度を活用していく。地域外の企業にもご支援をいただいて全体で盛り上げていく必要がある。
- ・コロナ禍では農業研修生が出入りはほとんど無かったが最近戻ってきた。中国からの実習生が激減し、南アジアの実習生が増えて多様化したことで協会への協力依頼が増えた。
- ・研修生が帰国した先で田原市は学びやすかったと伝えてくれれば、今後の研修生受け入れの増加、継続に繋がると思う。
- ・アイアンマンはどれ程検討が進んでいるのか。
- ・エントリーは650名ほどで、海外からの参加は20名ほど。何とか1000名まで増加させたい。コースは地域にしっかり説明し、警察に許可を得た段階で早急に発表する。コースの地域住民の方に個別に説明している段階。
- ・福江市街地の活性化が一番の課題。市民プールについてはどのレベルで決定しているのか。
- ・市民プールの仕様、活用方法、運用方法は令和5年度で調査する。学校のプールの集約化だけでなく市民プールとしての活用をするということでのどのような機能を持たせるか検討している。福江市街地活性化の面もあるので、地域や渥美商工会さんにご意見をいただいて進めたい。
- ・福江市街地に発展のためショッピングの街づくりの拠点と市民プールの2拠点での賑わいづくりの相乗効果を図りたい。
- ・福江市街地活性化に向け我々の意見もなるべく聞いてもらえると良い。
- ・相乗効果ということでバラバラにやらずに連携してより良い形にしてほしい。
- ・田原市の魅力を対外的に発信するかが大切。例えばKPI2-2の「サーファー等の移住促進」で実際に移住した方が何に魅力を感じて、どういう理由で移住したかを分析すると今後の発展に繋がる。
- ・先日、臨海に進出するバイオマス発電の方との会合があった。施設が開業すると多くの雇用が生まれるので、田原市に定住してもらえるように推進していきたい。定住・移住に関して市と連携できればと思う。
- ・インバウンド誘致について、KPIの宿泊者数におけるウェイトとターゲット国の戦略が知りたい。
- ・コミュニティスクールのメリット、デメリットと、運用の中で改善すべきことがあるのかないのか。
- ・コロナ禍においてはほぼ0人だったが、それ以前では年間に5,000人ほどがきていて、中国や韓国の団体客が主だった。
- ・最近では若干だが海外からの観光客が戻ってきている傾向にあるが、市としてはターゲット国を定めるところまでは本格的に取り組めていない。今後は社会動向を見ながら検討していきたい。KPI2-5「コミュニティスクール導入校数」については、令和元年度の現状値は1校だったものを令和6年度までに2校までに増やす計画であったが、令和4年度には衣笠小学校、泉小学校、田原中学校が加わって4校の実績となった。1校から4校になったことでデータやメリットデメリットの収集を行い、それらを活用しながら更なる取組促進を行っていきたい。
- ・インバウンドについて市内でのアクセスの課題へも検討してほしい。
- ・臨海の立地企業の変化があるのでそれも総合戦略の項目に含み込むことを念頭に置くこと。

- 田原市外へ高校進学する市内在住の子は50%を超えると聞いている。そういった厳しい状況もしっかりと共有したい。田原の子は田原で育てることができるよう関係機関が連携することが大切だと思う。KPIの実績値だけでなく内容を見直していくことが必要。
- 日本全国で少子化しているので、地域と子どもをどう関連付けるかが大きなテーマであり、あらゆる面から考えることを念頭において進めてほしい。