

## 令和 2 年度第 2 回市川町総合戦略会議録

会議名	第 2 回市川町総合戦略会議
開催日時	令和 3 年 3 月 1 日(月) 午後 3 時～午後 5 時
開催場所	市川町役場 4 階 相談室
出席者	委員：小野康裕、前田盛雄、小橋浩一、村上和男、北尾政憲 長尾克洋、楠田一利、村田敏朗、岩木和子、木村重己、 澤田克彦 町：岩見町長、藤原副町長、内藤企画政策課長、近藤地域振興課長、 藤後課長補佐、柴田主事
会議の議題	1 開会 2 あいさつ 3 協議 (1) 令和 2 年度実施事業の報告について (2) 情報発信拠点整備事業について (3) 令和 3 年度実施事業の内容について 4 閉会
会議資料	<b>【事前配布分】</b> ・市川町総合戦略進捗管理シート（K P I 用） ・第 2 期市川町まち・ひと・しごと創生総合戦略 ・第 2 期市川町総合戦略進捗管理（R2～R7）年度実施事業の評価について <b>【当日配布分】</b> ・座席表 ・人口資料、人口ビジョン概要版 ・情報発信拠点整備事業資料 ・鶴居駅前環境整備パース図 ・病児・病後児保育施設受付開始ちらし ・まちのえきステーションリーフレット
協議	3 協議 (1) 令和 2 年度実施事業の報告について (3) 令和 3 年度実施事業の内容について
事務局 地域振興課長 委員長	事業をピックアップして進捗状況、変更点などを説明 (2) 情報発信拠点整備事業について説明 非常に新しい案が飛び込んできた。この情報発信拠点に話を絞って進めた 後で、戻って事業計画についての話にいこうと考えているが、まず情報発 信拠点についてのご質問がある方はどうぞ。
委員	メリットは説明していただいたが、デメリットについて聞かせていただき

地域振興課長	たい。 それほどデメリットがないと考えているが、運営方法については協議していかなければいけないと思う。予算や費用対効果を考えると、それほどデメリットはないのかなと思っている。もしトラックが不必要になったり、事業効果が落ちてきたりというようなことがあれば、すぐに手放すことができ維持管理が容易。もし皆さんの方でデメリットがあるなら言っていただければこれからの検討課題としたい。
委員	そもそもの情報発信の内容としては、国産ゴルフアイアン発祥の地、それを核として情報発信していこうという発想があったと思う。そのために施設を作ってアイアンに触れたり試打したりできて、市川町のことを広く知ってもらおうということではなかったか。この移動式情報発信となると、オーガニックや生活情報などいろんな情報発信をすることができるため、そもそものゴルフアイアン発祥という焦点がぶれるのではないか、そうではなくて、そのものの考え方を換えようということなのか。つまり、情報発信トラックでの発信をゴルフアイアンヘッド発祥の地を広めるためのものか、そうではないのか、そもそものコンセプトがどこにあるのか分からなくなるのではないか。
地域振興課長	私も4月からここで課長をしているが、もともとゴルフだけを発信するためのものではなかったと認識している。市川町全体を発信するが、ゴルフはベースにはなる。もともとは、トラックにシミュレーションを積み込んであちこちで発信していこうという案で提案した。いろいろ話をする中で、市川町はゴルフだけではないだろう、と様々な案が出てきた。ゴルフのシミュレーションは、PRする場へ行ったときには車外に降ろして発信し、中は展示スペースにするなど情報発信拠点整備基本計画の内容を盛り込んでいこうと思っている。ゴルフはベースにするが、ゴルフ関連でのみこれを使うのではなく、市川町をまるごと発信していきたいと考えようになった。今年度の基本設計でも、ゴルフアイアン発祥の地、情報発信拠点ではなくて、市川町を丸ごと発信するということで、市川町情報発信拠点整備事業となっている。
町長	この情報発信拠点については、私が町長になったときに、市川町はゴルフアイアン発祥の地であることを発信すべきだということで、どのようにこれを広めていくのかが私自身の課題であった。発信していくために最初に出てきたのは、ゴルフまつりをベースにしていろいろなマスコミにPRしていく、それと合わせてふるさと納税でもさらに発信していく、ということ。そういった中で、商工会からも、拠点を作ることを提案いただいた。当時は、箱ものは作らない方向で考えていたが、様々な経過の中で、箱ものも必要ではないかということになった。ベースとしては国産ゴルフアイアン発祥の地のPR、さらに市川町全体をPRしていくものにしていく

<p>委員長</p>	<p>いということで、文化センターの敷地に作るようになっていたが、地域振興課や商工会との協議の中でも、今の時期に作るのはどうだろうということになった。しかし、やはり情報発信の拠点を作るということは外せない、違う形で発信できないかということで、今回提案したような案になっていた。</p> <p>私も商工会関連で、先ほど近藤課長の説明の中にあっただが、コロナ禍で税収の減が相当見込まれる中で、商工会として進めてきたものの、果たしてこれが町民の皆さんに喜んでいただけるものになるのかどうか、考えなければいけないということが1つ。もう一つは、やはりこれからの行政も、やめるといふ勇気が必要な時代になってきているということ。その中で、地域振興課でいろいろ知恵を絞っていただき、先ほどの説明のような形に落ち着いてきたのだらうと思っている。個人的に思うことは、これは大変おもしろいが、運用方法によって役に立つか立たないかがはっきり分かれるということ。運用方法を失敗するとうまく機能しないと思う。皆さんからいろんな知恵をお借りして経営的にやっていかないと、行政的な発想だけではうまくいかない可能性もある。課長から説明があったマックスバリュ300店舗。私個人の仕事で、ホームセンター380店舗ほど取引があるが、例えば一つ企画が通ると、同じものを380用意しなければならないことになる。市川町がそれに対応できるのか、ということも踏まえてPRを考えておかないと、行ったにもかかわらず向こう側の要望に応えられないと何をしに来ているのか、ということになりかねない。こういうことも含めて、情報発信というものはよく検討しておかないといけない。発信だけでは済まず、売りたい、買いたい、という要望が出てくる。それに対して町側のキャパシティがどれだけあるのか、で信用を失う可能性もあるので、運用が一番大事なことではないかと思う。他に何かこの件に関して。</p>
<p>委員</p>	<p>観光行政の戦略、資料を見ると、観光行政はこの後収束していく、というふうに分かったが、その辺りはどうなのか。それと、説明があった進捗管理の1番で「まちの駅」が出てくるが、これは令和7年度まで継続するようになっている。この辺りの将来の観光行政をどのように考えておられるのかお聞きしたい。</p>
<p>地域振興課長</p>	<p>観光行政を収束させるつもりはない。今ある観光資源はこれまでどおりPRしていき、例えば、笠形登山の駐車場整備も今年度と来年度とで進めていく。観光部門を縮小するような思いは一切ない。ただ、観光資源は乏しいとは思っているので、いろんな視点、いろんな方法で考えていく必要がある。地域振興課としても今年度いろんな取り組みをしてメディアにも多く取り上げていただいた。観光に関してはこれからもどんどん発信していきたいと思っている。「まちの駅」については観光交流センターで進められていると思うが、それについては引き続き協力できるところは協力していくつ</p>

委員	<p>もりでいる。</p> <p>行政としてどのような観光戦略を描いておられるのかお聞きしたかった。もう1つは、進捗管理シートで、令和7年度まで継続することになっているが、その後はどうなるのかな、ということ。</p>
副町長	<p>「まちの駅」の件については、この戦略が令和7年度までの計画になっている関係で、そこまでになっていることをご理解いただきたい。その後のことについては、令和7年度までの効果等を検証してどうするのかを考えていく、ということ。</p>
副委員長	<p>大変面白いことをされると思う。お聞きしたいのは、町が作ってどこかに置かれるのか、それとも誰かに作ってもらい使うときに借りられるのか、それと初期投資や運営費がペイできていく仕組みがあるのかどうか気がなるところ。ふるさと納税など他のことで町にリターンがあることでペイできるのか、それともこれ自体が動くことで償却していけるような仕組みを考えておられるのか。</p>
地域振興課長	<p>来年度中に導入コストは決まると思うが、初期投資としても3,000万円もかからないと見込んでいる。運営については今後いろんな方法が考えられ、町で運転手やスタッフを雇用する方法、民間に委託する方法もある。運営方法については今後協議していく予定。先日小野さんから、組合のようなものを作ってそこに運営を任せてはどうかという提案もいただいた。いろんな方法があると思うので、皆さんの意見を聞きながら協議して決めていきたいと思っている。それと、費用対効果についてはトラックが動いて発信したからといって、直接的な見返りはないと考えている。ふるさと納税をしていただくとか、物を買っていただくとか、市川町を知っていただくとか、そういうことでの見返りはあるが、直接経費に対する費用対効果は算出できないと思う。当初の箱ものはあくまでも休止。財政状況が変われば計画通り進めたいと考えている。今市川町でこの箱ものを建ててどれだけの効果が得られるのか、というと全く見えてこない。コストを下げた発信力を高めて、ということでこの案が浮上してきた。</p>
委員長	<p>情報発信拠点については以上でよろしいか。</p> <p>最初に説明のあった全体的なことも含めて進めていきたい。まず人口の現状。ここがポイントで、国勢調査でマイナス500ぐらいになりそうだという報告があった。今の情報発信拠点も何のためにするのかというと、市川町の人口減をどう食い止めるか、ということが根本にある。資料の上の欄の出生のところを見ると、令和2年1月末で33名の出生ということになっている。ということは、明らかに5年後には小学校1クラスしか取れない、これが今の市川町の現状。その中で、総合戦略をどう組んでいくのかということがこの会議の一番のテーマになる。そこを踏まえて、ご発言、ご意見をいただきたい。例えば、前に神戸新聞に載っていたが、宍粟市の北部につ</p>

副委員長	<p>いては、もう人口増を諦めて、現実に見合った政策に切り換えたというような状況。市川町もこの出生が33名という中で、それでも期待を持って進めていくのか、それとも現実に合わせた5年後のことをしていくのか、別れ目に達しているのではないかと、という気もする。そういったものを含めて、引き続き皆様からご意見をちょうだいしたい。</p> <p>町内企業の中で外国人の方が大勢働かされているが、それは人口の中に入っているのか。</p>
事務局 委員	<p>入っている。</p> <p>せつかく外国人の方が来られているので、それに見合うような、フォローをするようなものがあるといいような気がする。働きに来て、ただお金を自国へ持ち帰ってもらうのではなくて、市川町に長く定住してもらえるような外国人にやさしいまちづくりを進めてもいいのではないかと。それからもう1点は市川高校。高校生が通ってきているが、遠い所から通って来られ、卒業したらみんな家の方に帰ってしまう。市川町に残られる人があまりいないので、市川町に残ってもらえるような、例えばゴルフの企業が一生懸命勧誘して市川町に住んでももらえるような働きかけをするなど、少しでも人を増やしていくようなこともされてはどうかと感じた。</p>
委員長 委員	<p>他になにか。</p> <p>令和2年度は子育て会議が行われなかったもので、私が日頃から尋ねたいと思っていたところを聞きに東こども園を訪問した。先ほど説明もあった病児保育、病後児保育が3月に開設されるということで聞いてみると、1月22日に保護者に案内すると、園の方へさっそく申し込みを持って来られたそうで、待っておられたのだなという実情を知った。安全安心に子どもを預けるところができ、いろいろ条件はあるが、園と保護者と病院とでよく調整していただくようお願いした。園児については、町内の子は大体園に通えている。姫路市や福崎町では、希望しても入園できない状況になっている。市川町は希望どおり入れるが、0歳児は保育教諭の関係もあり、第1希望のところに入れられない場合もあるが、町内の他のこども園に入ってもらえるようになっていられるらしい。令和2年度の園児数は、いちかわ東こども園は152名、令和3年度は今現在132名と聞いた。今年度はコロナ禍の中、こども園は休みにはできないので、家庭の協力を得ながら預かってこられた。行事のときも保護者の入れ替えを行ったり、バス旅行も町外には行かなかったり、送迎バスも4月・5月は止められたりと、いろんな苦労があったようだ。</p> <p>一番気になったのは子育て支援センターのこと。4月は5日間だけ開かれて、もう4月8日から閉じられた。頼れる人がいない保護者の中には、ストレスがたまるからと、何とか支援センターを開けてほしいという要望があったらしい。そこで、現在1月からは予約制で、9時から10時、10時半から11時半、1時から2時、2時半から3時半とし、30分の間にすべて消毒して入れ替</p>

<p>委員長</p>	<p>えをして受け入れをしておられる。保護者のストレスを解消したり悩みを聞いたりして、コロナ禍で子育て支援センターもいろいろ配慮しながら取り組んでおられる状態。</p> <p>子育てのところ、教育支援のところは拡充していかざるをえない分野だと思う。このコロナを無視して進むわけにはいかないであろう労働関係、この辺のところはどう変わっていくのか、お考えや現状を聞かせていただきたい。</p>
<p>委員</p>	<p>コロナの関係でリモートワークが主体になってきて、これからはどこにいても働けるような社会になってくるということで、特にそういったところへの手立て、支援が必要かなと思う。それと関連して先ほど出生や人口の関係でもう少し分析が必要なのかもしれないが、女性の方も転出して、その先で結婚されてということだと思うので、地元の雇用をどう増やすか、行政も含めて盛り上げていく必要があるのではないかと。先ほどの情報発信についても、市川町にはこんな企業があつて、魅力的な企業があるということがどこまで発信されるか。そういったところにもう少し踏み込んで、企業実態とか雇用実態、女性の働きやすい職場がどれだけあるのか、男女共同参画の中での女性の雇用比率、そういったことに取り組んでいくことは、人口減に歯止めをかけることに将来的につながっていくのではないかと感じた。</p>
<p>副委員長</p>	<p>北尾さんにお聞きしたいのが、例えば市川中学校と鶴居中学校とが合併して一つの中学校になる予定だが、鶴居中学校の校舎が空くことになる。そこをリモートワークの施設として利用した場合に、この田舎へリモートワークに来ていただけると思われるか？</p>
<p>委員</p>	<p>なかなかそういう分析は難しい。会社に来てもらわなくても自宅で仕事をすればいい、というような労働環境になってくると、市川町に住んで会社は県外ということも出てくる。家でのリモートワークが難しい人もおられるので、そのために整った施設を置くということは検証していく価値はあると思う。</p>
<p>委員</p>	<p>委員長から冒頭に出生という一番現実的で一番厳しいご発言があつた。そのことについて言及するのは難しい。今までずっと観光やPRというような出生とはあまり関係がないところの話をしてきた。今日初めてこの出生のところを見せていただいて、本当に厳しいなと思った。出生というのは急に増えるものではない。これくらい的人数であれば、子どもが生まれた家庭がどんな家庭環境で、どういうふうな経緯で市川町におられるのかとか、調べることができるのではないかと。市川町で子どもを生み、どんなところが良くてどんなところが不満なのかというようなことも聞かれたら、今後出生に対してすべきことの方向性が見えてくるのではないかと。出生に関しては、すぐに結果が出ないと思うので、そういうところを分析して</p>

<p>委員長</p>	<p>何か1つのものにされたらいかがかなと思う。 前田さんからあった質問に関連して、福崎駅前の観光交流センター、コワーキングスペースも、利用率が上がらなくて困っておられる。先日、姫路市内のコワーキングスペースについても、何とか姫路に来て使ってもらえる方法はないだろうか、というご相談をいただいた。それが現実だと思う。逆に朝来市や長谷など山奥はわりと人気。何か特徴がないとなかなか利用してもらえないのが今のテレワーク、コワーキングスペースの現状だと思う。</p>
<p>委員</p>	<p>毎年200人ほどずつ減っているわけだが、生まれてくる人が33人と衝撃的な数字で、これを食い止めることは無理だと思う。市川町の人口を増やさなくても維持していくにはどうすればいいか考えると、新しく企業が来るようなことがない限り、雇用を増やすのは無理だと思う。そうすると、市川町は非常に住みやすい町だ、環境のいい町だ、ということを目指した方がいいのではないかと思った。</p>
<p>委員</p>	<p>私が一番気になるのは事業継承。商工会員の中で40%ほど後継者が決まっていなと言われていて不安な状態。親の跡を継いでやっていくということも、町としては税収にもつながる。コロナの関係で商工会に10者くらいが新たに入られ、うち4、5者が起業されたが、そのほとんどが1人、2人の事業所という状態。</p>
<p>委員</p>	<p>この場で言うべきことかどうかわからないが、農家にとって農協とはどういう存在なのか。支店の農業関係施設は閉めていくという話もあり、若い世代がこれから農業を始めるときに農協を頼ることはないと思う。小豆がいいということで皆が小豆を作って、今年はすでに相場が崩れているし、米価もまだ下がる見込み。農協は何もしてくれないので、経営しようとする、情報交換をする場へ自ら出向いて情報収集しなければならない。息子が跡を継いでくれているが、機械への投資ばかりで儲からない。この前、加西市の集まりに行くと、どうすればいいのかということ相談すると、飼料米を作ってはどうかという話が出た。そこの営農組合は、各営農組合にすべて声掛けしている。そこで一番利益が出るものに取り組んではどうかということにしている。補助金についても、県は機械補助をほとんど扱ってくれないので、もう少し前向きに外へ出て、情報を取ってきたいという思いでいる。</p>
<p>委員長</p>	<p>コロナで相当厳しいと思う。酒米が厳しいというのは話題になっているが、一般の米も相当厳しいのが現状。昨年10月頃から、全く農業と関係のない企業が、東京から2社、姫路の大手企業が1社、農業をしようと考えていると相談に来られた。ほとんどは首都圏狙いの野菜生産をしようとしている。やはり関西にも拠点を持たないと安定供給できないので、千葉、埼玉、栃木、それから関西では姫路に拠点を作りたいが、誰に相談したらいいだ</p>

	<p>ろうということで紹介されたということで来られた。企業は、野菜生産についてはもう販売先を持っておられる。ところが農家は販売先を持っておらず、作ってから買ってもらえるだろうか、という経営をこれまでしてきたので、その差が出てきている。また、空きビル・空き室が増え、ビル会社が空き室利用で野菜生産をしよう、特に回転率、利益率のいい葉物野菜をしようという動きが強まっている。ということは、田舎の農地を利用して、野菜や穀類を作っても、駄目というわけではないが勝負にならない、今まで以上に競争率が上がってきている、というのが現状。また、そもそもの資本が違うので、機械導入についても企業は一気にすべて導入するが、農家はそんなことはできない。そういった意味でも非常に農業が厳しい状況になってくる。唯一田舎でないとできないこと、人の手でないとできないことは何だろうと考えると、やはり市川町で取り組んでいる笠形オーガニック。これをどこまで広げていけるのか、採算ベースでオーガニックをどこまでできるのか考えていく。オーガニックだけでは利益の出るものは今のところ見当たらないが、しっかりと数値化して利益を出せるものにしていくといいのではないかと。人工の光と水とでビルの中で栽培する作物と、農地を利用した作物との味の違いは大きいように、同じレースの中で勝負をするのではなくて、全く違うレースをしていかないと、農業そのものが生き残っていけないのではないかという気がする。特にコロナが始まって一気に関東方面からのそういう問い合わせが出てきたということは、やはり企業の中でも、農業に対しての考え方が進んできているのだろうなど感じる。農業政策についても、今までのような補助金目当ての農業ではなく、補助金を一切当てにしない有機や人力で土地を使って、アナログで物を作ってどれだけ高く買ってくれる人を見つけるかということだと思う。</p>
副委員長	<p>農業は大変だと思うが、色分けをして、機械化できるところは一気に機械化を進めて、それを何人かで組んでしていただき、機械が入らない所をどう活用するかというところで知恵を絞ってはどうか。聞いた話では、瀬加の棚田で作って人力で栽培した物は、阪神間のセレブの方には高く買ってもらえるというようなこと。要は、無農薬でおじいさんおばあさんが一生懸命作ったものはおいしいというようなことで、高く買ってもらえるように、へき地はへき地なりに情で訴えていくようなやり方もありかなと思う。平地は機械化して人工知能も活用して何人かで進めていただき、田舎ならではの方法を考えていくことはどうかと思った。それが1点と、あと後継者が少ないという件で、町では跡を継いだ時に補助的なものはあるのかお聞きしたい。新規就農に対しては補助があると聞いているが、家業を継いだ時に補助するようなものはあるのか？</p>
副町長	<p>申しわけないが、そういう制度は市川町ではしていない。商工会で取り組んでいただいている発達支援事業などの一環で、町としても支援をしてい</p>



<p>委員長</p>	<p>くという状況である。</p> <p>跡継ぎに関しては、今後大きな動きが出てくるのではないかと。新しく事業を起こすのは相当エネルギーが要るし、後継ぎは自分の息子や娘が継ぐことだけではなく、他人が継いでも跡継ぎである。こういうことの支援は多分町単位では難しく、県・国の中で議論されるようになってくると思われる。以前言ったかもしれないが、大阪の南海電鉄は、近隣の工場がつぶれると自社の売上にも影響するので、南海電鉄がお金を出して跡継ぎの勉強会をしている。そういう動きはこれからまだまだ広がってくるだろうと思う。自分のことになるが、うちも娘1人がようやく跡を継いでくれることになって喜んで入るが親は大変。朝日新聞社がそれを取材したいと言ってきたが、それが朝日新聞の仙台支局。どこから情報を得たのかも分からないが、リモートで取材させてほしいということだった。市川とか姫路とか兵庫県、全く関係なくそういうことの情報回っている。そういう話題を流しておけば引かかってくるものがあると思うので、やはりホームページの充実、それぞれの企業のホームページをリンクさせるとか、銀行や県民センターにもそういうところをお手伝いいただくとか、そういった流れの中で、この地域にいればいろいろ助けてもらえるという空気感が、住む上で大事なことだろうと思う。</p>
<p>委員</p>	<p>郵便局がこうして自治体窓口局長ということで参加しているが、3年前に市川町と連携包括協定を締結し、自治体と一緒に地域のために尽くしていこうということでやっている。ふるさと納税では、都会へ出て行った子どもが市川町に親を残している場合に、月に1回郵便局員が訪問して、親と話をして写真を送るといようなことをしている。また過疎化が進んでいる地域では、印鑑証明などの取扱いをしているところもある。郵便局自体、職員が減っているが、力を合わせて頑張っていこうということでやっている。</p>
<p>委員長</p>	<p>使えるデジタルツールはフル活用していかなければならないが、ただ人間がついていけるかどうか。人口問題に関しても自治体間競争がとて激しくなっており、財政規模の強いところが絶対的に強いということはもう目に見えている。その中で市川町としてどうするのか、中途半端な位置にいるような気がする。それでも頑張っ上を向いていくのか、現実を見てから上を向いていこうとするのか、そろそろどちらかを判断する時期が来つつあるのではないかと。それと1点、私が農業をしながら事業をしている関係で今後心配なことが1点ある。それは運送業者の問題。例えば私が東京の種苗会社から仕事をいただいて、1日に200ケースの段ボール箱を出そうと思ったら、この辺りの運送会社には、「トラックがない。姫路まで運んでください。」と言われる。市川町には企業もあまりないので運送会社のトラックが減ってきている。人口や企業が減っていくと、こういうことがもつと増えてきて、市川町で事業をしようと思っても、姫路へ出て行かないと</p>

<p>地域振興課長</p>	<p>取引先との仕事ができない、という問題が起きてくる。人口や事業者が減っていく中で、事業をする上でのシステムが消えていく。これは、いくら頑張っても自分の努力とは関係ない話なのでどうにもできない。一定のものは維持しなければいけないということを強く感じる。だから事業を起こす中でも、やはり少しでも南へ向いていこうというような流れになるのは目に見えている。そういう意味で、せめて住んでください、住むにはいい地域ですよということを、どれだけアピールできるかにかかってくる気がする。</p> <p>地価公示価格の資料をご覧くださいと、市川町の宅地と商業地の地価が比較されている。市川町の土地がいかに安いのか。これは令和2年度の地価公示価格で、市川町の住宅地が10,800円。姫路市から福崎町へは2万円しか下がっていないのに福崎町から市川町は3万円も下がっている。県下全域で最も安いのが神河町で8,600円。市川町は県下で2番目。商業地に関して言えば、市川町は28,700円、姫路市であれば約200,000円。商業地は神河町より市川町の方が安い。最近民間の方が市川町に土地がないか、と聞きに来られる。そういう問い合わせが増えてきている。単純にこれを見ると、市川町として残念だなと思われるかもしれないが、これを逆手に取って、土地が安いということ売り込み、転用などの問題はありますが移住定住につなげていけばいいと思う。また、火山大国日本の中で、火山がないのがこの辺りだけ。原発もない、津波も来ない、風水害もほぼない、雪害もない、土地が安い、水が豊富といったいろんなメリットがあるが、それが発信できていないと思う。そういうことも含めて、情報発信トラックでどんどん発信していきたい。土地が安いというのは目の付け所かなと思っている。</p>
<p>委員長</p>	<p>市川町は町水道を持っており水はおいしいので、その質をもう少し上げて、水がおいしい、きれい、というのも売りのポイントにできると思う。ペットボトルの水と比較してどれだけ味が違うのか、不純物がどれだけあるかなど、そういうデータがあっても面白いと思う。</p>
<p>委員</p>	<p>今課長の話をお聞きして、以前からこの話はあったが、要は市川町の土地は安い。市川町に雇用とかいうことではなく、それも大事であるが、福崎町や姫路市に勤める人のベッドタウン、安くて便利というPRをしていく、そのためには甘地駅も整備しないとイケない。ただ若い人は車があるので、それは大事ではないかもしれないが、やはりそれらのことも含めて、若い方に住んでいただけるような分譲なども進めていくべきだと思う。</p> <p>話の中で、笠形オーガニックのことが出たので、それについて話をしたいと思う。笠形オーガニックは平成28年6月に設立され、今年の6月で5年ということになる。ただ農作物の販売を開始したのは平成30年度で3年が経過。平成30年度の野菜の販売収入は約88万円、令和元年度が177万円。今年度は3月末の見込みが280万円で、毎年約100万円ずつの増加が図れている。市川</p>

	<p>町からの補助金も、当初は350万円だったが、来年度は150万円として事業計画を立てている。地元住民の方々にも、徐々にオーガニックの取り組みを認知していただき、住民の方々がサポーターとして、その取り組みの中で地域コミュニティができ、5年経過して落ち着いてきた感じ。町にも地域起こし協力隊の派遣など様々なサポートをいただいております、引き続き協力をお願いしたい。収穫作物のメインはトウモロコシ。これは地元や旬菜蔵で販売しており、旬菜蔵に出せば大体午前中に売れてしまう。それが収入の柱になっている。いろんな作物を作り、給食センターに持って行くものもあるが、メインはヤマダストアー。ヤマダストアーは、野菜や肉にこだわりを持たれる方が買いに来られ、値段も少し高めになっている。マックスバリュに置いても、オーガニックの商品は手に取ってもらえないが、ヤマダストアーであれば他の野菜も同じような値段なので、オーガニックの商品も選んでもらえる。ヤマダストアーは青山と辻井と花田の3店舗に置いていただき、徐々に販売収入も上がってきており、300万弱ほどの売上を確保できるようになったが、まだまだ町や様々な補助金をいただかないと難しいという状況ではある。年を重ねるごとに徐々に負担を減らしていただくような形で努力しながらやっている状況。</p>
<p>委員長</p>	<p>他になければ、私の方の進行はこれで終わらせていただく。</p>
<p>副委員長</p>	<p>(閉会あいさつ)</p> <p>4 閉 会</p>