

## 第5回（仮称）伊賀市観光振興ビジョン策定検討委員会 議事要旨

■日 時：令和3年11月9日（火）9:00～11:50

■場 所：伊賀市役所4階 庁議室

■出席者： ※敬称略、OL：オンライン対応

〔委員〕木根 英男、浅野 正嗣、柳生 厚義（OL）、三橋 源一、榊 太基（OL）、池澤 良武、  
神田 昌典、西川 祐介（OL）、佐野 裕子、勝原 みどり

〔事務局〕伊賀市観光戦略課 川部 千佳、猪口 陽平、菊田 翔、(株)キカクラブ 児島 永作、  
(株)テイコク 南 雅（OL）

### ■議 事：

1. 開会 挨拶
2. 第4回ディスカッションのまとめ
3. 委員プレゼンテーション・ディスカッション
4. (仮称) 観光振興ビジョン策定に係る今後のスケジュールについて
5. その他  
… 次回：事務局で調整の上、案内
6. 閉会

### ■議事要旨：

事務局： 皆さんから本日のメインであるスピーチということで、テーマは私の考える未来と観光という形でお話をいただきたいと思っております。この趣旨ですけれども、前回、お話をしたとおり、次回以降、観光振興ビジョンの骨子をお示ししていきます。その中で重要な部分であります、伊賀市における観光振興とは何か、もしくは伊賀市の観光振興の将来像、そういったところの具体的な記述に関して、皆さまからの本日のご提案、スピーチを参考に作らせていただきたいというふうに考えております。本日のスピーチのルールですが、ルールといっちはちょっと大げさですが、これまでの検討委員会の協議を踏まえた内容としていただきたいというところが一つ。もう一つは自分自身、皆さんの生活や経験等から思ったこと、思うことを内容としてください。最後は十年後、こうありたい、こうあってほしいにつながる内容としていただきたいと思っております。本日の順番です。全体的なタイムテーブルも含めて、お示しをさせていただきます。

順番につきましてはこちらで決めさせていただきました。ご了承いただきたいと思っております。この後、まず順番から、柳生委員、浅野委員、勝原副委員長、佐野委員、池澤委員、休憩を挟みまして、長島委員と山口委員が急遽欠席とい

うことでご連絡いただきましたので、次に榊委員、西川委員、神田委員長、という順番でお話をさせていただきたいと思っております。その後、休憩を挟みまして、伊賀市の総務省地域力創造アドバイザーである、児島永作さんが本日、来ていただいておりますので、児島さんからのお話もさせていただきたいと思っております。

発表は10分をお願いいたします。時間の把握をしていただくという目的で、9分経過でベルを1回、10分経過後にもう一度ベルを鳴らします。これを参考に発表をお願いいたします。10分以内でももちろん結構です。ディスカッションは、11時40分を目途とし、皆さんのプレゼンが終わってからです。皆さんから順にコメントをいただきたいと思います。これは自由なコメントで結構です。意見であったり気づきであったり、皆さんの感想、別の委員の方へ質問、何でも結構です。時間の関係上、プレゼンテーションは一気に進めますが、最後に皆さんから相互のご意見、ディスカッションという時間を取らせていただきたいと思います。これにつきましては、発表順にもう一度、1周して、皆さんの発言を求めさせていただきたいと思っております。簡単で結構ですので、順番によろしく願います。

説明に関しましては以上となります。何かご不明な点等、ございますか。では、ちょっと順番にプレゼンテーションをいただきたいと思います。進行に関しては委員長のほうで願います。

神田委員長： ありがとうございます。それでは柳生委員から願います。

柳生委員： 皆さん、おはようございます。よろしく願います。今回、私の考える未来と観光というテーマでございまして、この委員会に参加させていただきました。私の中で伊賀について考えていくにあたり、まず伊賀の観光の本質とそれに対して今後、取り組んでいくべきことと、実体験としてのイベント、それらを考えた後に未来と観光について、述べさせていただきたいと思っております。

まず本質の方ですが、多久和様が言われた不易流行、いつまでも変化しない、本質的なものを忘れない中にも、新しく変化を重ねているものも取り入れていくことという、その考えは非常に歴史ある伊賀にとっては大きなテーマだと考えております。次に、浅野委員がおっしゃられました、日本人が行きたくなるまちづくり、そして日本人が住みたくなるまちづくり、これって観光地にとってすごく大事なことだということで、すごく共感した部分です。あとは鈴木委員がおっしゃられていました、地元の人が楽しめる持続的な観光振興、この考えもすごくすてきだなと思ひまして、地元の人なくして地域の観光はあり得ないというふうには常に思っておりますので、こういったことが伊賀にとって、伊賀の観光にとってすごく大事な部分だと考えました。

では、それらに対して、今後、どういったことを取り組んでいくべきかということですが、一つが情報インフラの整備ということがあると思います。ただ、これは観光客の方だけでなく、地元の方に対しても非常に重要なことだと考えております。現在、いろいろと紙媒体、ネットなど、情報媒体があるのですが、媒体によっては地図上でお店の名前しかない、営業時間は記載されていない、ネットで調べてねというものが結構、多く見られます。情報が頻繁に変わりますので、定休日とか、営業時間とか、一番は更新が楽なネットが理想で、紙媒体だと難しいところもあるのですが、そういった媒体によってはすごく言い方、失礼ですが、不親切なものが非常に多いかと考えております。あとは事業者の方が情報提供しやすい仕組みづくり。これまた後ほど説明しますが、せっかくいいツールがあっても、情報を投稿する側が使いにくければ、結局、情報が流れない。それがおっくうになってしまうと業務負担になって、いろいろと面倒くさいということが一つ、情報が流れにくい原因かと考えています。そして、多数ある観光サイトの取りまとめ。今回のプレゼンもそうですが、日々、伊賀上野の観光情報サイトを見ていますが、下に並べているような、少なくとも五つ以上、伊賀の観光の取りまとめというサイトがございます。それぞれとがった情報もあって、情報としては見る分には面白いのですが、場合によっては片方は営業時間が更新されていますが、片方はされてないとか、メニューが古いとか、結局、どれが一番、最新なのということに関しては、利用者の方からすれば、すごく分かりにくいと思います。ここに関しては、相互協力いただいた上で、できれば一本化・集約して、伊賀の情報はここさえ見れば全部、最新だよというようなものがあればいいかと考えております。但し、この中で以前、榊委員が言われました時代に合った情報媒体での情報発信。一方通行にならない配信ということが、非常に大事になってくると思います。今はSNSが主流ですが、今後どういった情報媒体が主流になるか分かりません。古い媒体も活用しつつ、新しい媒体に積極的に取り組んでいくという必要です。あとは一方通行にならない配信ですけれども、利用者が情報を受信して、それに興味を持って行動に移す。そしてその行動から、現在でいえばSNSですけれども、情報発信して、よかったよということで、またそれを違う方が情報を受信してという繰り返しですね。こういった仕組みは非常に大事で、今でいえばクチコミに代表されるようなネットコミュニケーションですね。1人で自己満足じゃなくて、皆さんでその情報をインプットしてアウトプットするという仕組みという流れが、理想的だと考えております。

続きまして事業者の方の間での情報共有ということです。各事業者さん、いろいろとイベントであったり、新メニューであったり、取り組みをされていると思いますが、私の個人的な考えで申し上げますと、そういった点としての活

動はあったとしても、じゃあ、伊賀市全体の面として見たときの活動が、正直、今、見えてないかと考えております。現在の伊賀市の部門別消費額、来訪者数の状況など、今後の観光施策等がしめされていますが、圧倒的に情報が不足しているとも考えております。ただ、それは観光以外の産業もすごく大事なことでして、最近、商談で瑞雲ファーム様という、アスパラの取り扱いされている業者さまにも合わせていただいたんですけれども、やっぱり知らない方は知らないんですね。そういった魅力あるものが伊賀にもたくさんあるよと。そういったものって、観光にもどんどん取り入れるべきものも、われわれの知らないものでもたくさんあるかと思えます。そういったものの情報を、皆さんが受け取りやすいような仕組みが必要だと考えております。

あとは他所の観光地の取り組みですね。例えば三重県内、伊勢志摩さん、鳥羽さんとか、松阪市さんがこういった観光の取り組みを始めましたよと。それに対して伊賀市もこういったことをしていきますよとか、そういったものをおのおのでもお考えだと思うのですが、それらを情報共有して、本当に面的にみんなで取り組めるような仕組みが必要だと考えています。

あとは松田委員がおっしゃられましたハウレンソウ、カクレンボウの強化、仕組みづくりです。情報共有、情報を発信する方が事業者さんに情報ちょうだいって依頼しまして、それを連絡をしまして、情報共有、情報を流してもらう方に連絡しまして、情報を発信して受信するという仕組みが、今もあると思うんですが、どうしてもちょっとその仕組みが難しいという意見も聞いていますし、そもそもそういう仕組みがあるのを知らなかったという方もいるかと思えます。今回のこのプレゼンの資料も書いていただいておりますが、PR 資料を作るノウハウとか、そういったネットが苦手という方でも簡単に情報提供できるような、快適な仕組みづくりが重要と考えています。

取り組みの最後ですが、全ての事業者の方、自治体の方の企業努力、発展ということでございます。これも先ほどからの不易流行にも含まれますし、木根委員がおっしゃっていた、より付加価値の高いサービスを提供するということ。これも今あるコンテンツが非常に強いのであれば、そのままでもいいかと思えます。ただ、そのサービスを、商品を残したまま、新しい商品を開発していくと、やはり日々、お客さまは新しいものを望まれますので、次、来たときにこういった新しいものがあったというものの発見というのは、非常に観光にとって大事ではないかと考えています。

最後に、イベントですね。これは実体験の話なのですが、見た感じ、地域住民の方が参加できてないものがほとんどかなと感じました。先般、天神祭というイベントがございまして、伊賀鉄道様の方で列車販売、参加させていただいたんですけれども、列車販売、すごくにぎわっていたのですが、まちのほうを

見に行っても、あんまり人が歩いてないなっていう感じで、もちろんイベントとして大々的に行っていなかったのも、そうかもしれませんし。また、先週の日曜日かと思いますが、名張市で能のイベントがあったのですが、私の妻と娘が能の仕舞教室というのに参加しまして、能を勉強して振る舞ったんですが、見ている人はほとんどいなかったんですね。せっかく名張市にとって能というのは、すごく重要な伝統文化であるにもかかわらず、名張市民の方が知らない、もしくは興味がないという状況になっております。ちょっと私的に思ったのが、『広報なばり』とかでそういう情報発信をしていますけど、結構あれ、硬い印象があります。もう少しカジュアルなもので、気楽に参加できるものが、情報媒体としてあってもいいかと考えております。

それらを踏まえまして、伊賀市の未来ですが、一つが情報発信都市ですね。これは地元民、観光客の両方です。観光に限らず生活のあらゆる情報を遅延なく発信、受信すること。目的に応じて取捨選択できるように分かりやすいものがいいと考えます。必要な情報を簡単に手に入れるようにということが理想です。また、市民に優しく、居住したくなる観光都市ということで、これはイベント参加、休日の過ごし方ですね。まちに出てゆっくり過ごせると、いろいろおいしいものがあるということ、大事なことは収益と税還元。企業にとって収益が大事ですし、市民にとって税還元、住みやすさの提供をいただくことで、より伊賀市に魅力を感じていただけたらと思います。

最後に、伊賀市の観光についてですが、これも浅野委員が言われておりました、旅中で迷わない、ストレスのない観光です。食べたいときに食べたい場所が探せられて、遊びたいときに遊びたいもの、ちょっと疲れたら癒やされるという、こういったものがスムーズに情報を取得できるような観光というのが、非常に大事だと思います。また、地元の人にも「まちぶら」を楽しめる、魅力ある地域づくりと、この二つが非常に大事になってくると考えています。あまり弊社のことを申し上げませんが、伊賀市が盛り上がりつつ、観光事業さんも盛り上がると思いますので、このあたり、皆さんに協力していただければ、協力していければいいかと考えております。以上です。

浅野委員：伊賀の京丸屋の浅野です、よろしくお願ひします。柳生さんにほとんど取り組みについて言っていたら、もう僕もここについてはほぼ同じでして、少しうちの目線でも話してみたいと思います。まず表題、自分自身の生活や経験などから思ったこと、思うことを内容にしながらというところでしたので、うちのやってきたところと、そこから10年後、こうありたい、あつてほしいにつながる内容として説明させていただきます。

今までの取り組みについてですが、創業時のビジョンは、お土産から伊賀を盛り上げるというところからスタートしまして、3年、5年、10年を見た経営

戦略を立ててスタートしています。この会議の最初に多久和さんのアンケート、まさに伊賀の方にはちょっと怒られるかもしれませんが、伊賀イコール忍者っていうところは、今も、最初、始めたときも、私の中では変わってなくて、その中で王道を貫いて、伊賀にある忍者ブランドとして世界に発信していくってことを課題にしています。実際、中心市街地を中心に2年間、土台づくりとテスト期間ということを自分に設けて、3年目から事業内容の選択と集中という形で進める予定でした。お土産屋に置いてあるところですね。

お土産事業に参入するにあたり、2000円台のTシャツがある所で4000円のオリジナルが売れるかとか、市のインキュベーション、貸事務所で市内にPRを行ったり、ビジネスプランコンテストで全国に事業をPRする中でいろいろ分かったのですが、よく言われるのが三重の他の市から、伊賀ってもったいないよねってすごく言われます。さらに伊賀市民ももったいないよねって言われます。僕の体験からしても、まだまだ観光の満足度って低いと思っただけで、事業をやっているやっばり気になったところが、観光客のアンケートは結構きているんですが、いろんな課題に対して、例えば、駐車場が分かりづらいんで看板を付けてほしいとか、トイレが汚いので何とかしてほしいですとか、料金に関してとか、いろんな問題があるのですが、これらに対して、この3年間、事業をやっている改善がされていないというのと、旧庁舎の問題ですね。本当に非常に大きな問題。観光施設の案件というのも行方不明のままなので、まずこここのところもしっかり進めていただきたいところです。

自分が事業を行っている中で、最初のほう、外国人が来ていたので、結局ずるずるやれていて、ここの問題って全然、解決していなかったのですが、コロナウイルスが発生したときに、外国人観光客に依存していた観光地ってところが、かなり現実を見ることになって、日本人も海外に行けないので、日本の観光っていうところをしっかりと見るようになりました。うちの事業も、ここで日本人に伊賀をPRするチャンスだという思いになって、ディズニーコレクションを始め、いろんなコラボを持ち掛けて、日本人にPRして、これはこれで人が集まったのですが、本質としては、やはり観光あつての締めくくりでお土産があるというところは変わっていないので、しっかり思い出を持ち帰ってもらいたいっていうのが私の思いです。観光が盛り上がったなら売り上げもさらに上がってくるっていうのは、当たり前のことなので、まずはスピード感を持って、観光客のリアルな声、課題を解決できるまちにしていってほしいなと思っております。

この事業を始めてコロナで大変だったのですが、かかんさんやNIPPONIAさんといったお店ができてきたことが、本当にありがたいと思っています。実際、コロナが落ち着いてきたら、また外国人が来るようにはなると思うので、そう

なってしまうと、また同じようにずるずるは正直、やれるかなとは思いますが、今までの会議にあったように、外国人の方の観光も多様化してくると思うので、もしかしたら今の日本人と同じような、「あまりお勧めできないよ、ここは」というような情報が入ってしまうと、びたっと人が来なくなる可能性もあるというのは危惧しています。

うちの取り組みとして、ものづくり、お土産っていう観点から見たときに、どういう取り組みをしていこうかというところで、よく伊賀には何々がありますといわれます。伊賀焼、組み紐、食べ物等ですが、僕が事業を始めて感じるのは、10年後、どれだけ残っているかなというのが正直なところでして、生産量も減っていますし、後継者がいるのかというところ、この商売で食べていけるのかというのが現実になっていて、やはり、いつまでもあると思うな、親と金というスローガンのとおり、あると思っけていても、ぱたっとなくなったりもするので、うちとしても商品企画であったり、安息のための活動ということにお手伝いできるところはしていきたいと考えています。

今、取り組んでいるところで、伊賀組み紐のスカジャンや伊賀焼っていうところも何か商品で作って、新しい形に商品展開して、消費量を増やしたいと思えますし、例えば今、お酒のところが出ているのですが、大田酒造さんとかで半蔵というメーカーのお酒があるのですが、これは先代が付けた名前をそのまま使っていて、特に、忍者感は出ていないという商品だったのですが、ポスターを忍者にしたら売れますというお話をさせていただき、私のほうで書かせていただいたら、反響があったみたいでして、そういった形で消費量も増えていくお手伝いっていうのをどんどんしていきたいと思えます。

外国人が戻ってくるというところで、外国人向けの消費というのは非常に多いと思えますし、日本人の消費向けに極端に小さくしてみた中で、日本人の状況も変わってくるので、消費量というのは多分、外国人のほうが圧倒的に多いのではないかという思いはあります。今後、差し迫る問題として人口減少や空き家が増えるとか、若者が離れていくとか、それどころか事業者が単純に減ってしまう可能性もあるので、そこをどうしていくかというところで、うちの考える観光ビジョンとしては、観光収益の増加による持続と発展というところが一番で、商売が一番、重きを置いています。まず暮らしていけるような、みんなで観光を通じて暮らしていけるようなまちづくりをしていきたいなと思っています。では、どんなことを行っているかという、私もビジネスプランコンテストの経験があり、微力ですが、伊賀とか四日市の創業セミナーで講師もやらせていただいております、それがまた何年か先に事業化されるという効果が生まれればいいなと思っています。

あったらいいなという部分では、観光をテーマにした補助金やサポート、例

えば、チャレンジ店舗、チャレンジしやすいまちとかですね。そういったことの間口を、少し広げるような活動があると、事業も始め易いと思っています。

観光地の収益増加を受けて、右にユニクロとかビームスジャパンの商品を置くことを書いたのですが、ユニクロやビームス等が来るわけじゃないじゃないって、普通に思うのですが、僕からするとこれだけあったら来るのではと思っています。それらの大きいチェーンですね。ユニクロさんとかビームスジャパンとか、左に書いたのですが、スターバックスのコンセプト店舗など、コンセプト店舗って結構、歴史のあるまちにあったりする、量が敷いてあるスタバとかですね、そういった店舗ホテルとか、アパホテルとかですね。そういうのもちよっと置いてみたのですが。実際、来たらやばいんじゃないかなって思う部分もあるんですけども、大手がくるとPRする手間がすごく省けるので、逆に来てもらうことを喜んだほうがいいのか。こういうのが注目してくれるようなまちづくりっていうのを目指していきたいって思っています。

私は、今この中心市街地っていうところをメインに事業を行っていますが、課題に対する解決策がすごく遅いので、コンパクトシティならではの速さというところを求めていきたいなと考えています。問題があった時にどうやって解決していくかとか、さっき柳生さんがおっしゃっていたように、ホームページでも一本化とか利便性とか他言語化とか、本当にいろんなことなのですが、10年後の理想に向けて、今、この状況でやれることって非常にたくさんあるので、そこを少し絞ってやっていければと思います。

やはり伊賀ってもったいないって言わせたくないですよ。まちの中でしっかり取り組んで、伊賀ってすごいよねって言ってもらえるようなまちになってもらいたいので、日本人も伊賀を誇らしく思ってくれるようなコンテンツを創りたいですし、外国人が日本人うらやましがるほどのコンテンツっていうのも創って行って、魅力的なまちにしていきたいなと思っています。

勝原副委員長： 10年後の未来と観光ということで、どうなってくれたらいいかなっていうか、どうあったらいいかなっていう、私の頭の中にある伊賀なんですけども、まず私は地域の金融機関としてこちら、という立場が染み付いてるので、その立場で言わせてもらうことが一番多いかなと思うのですが、皆さん、先ほども発表していただいた方の中にもありましたし、今までのお話の中で柳生さんもまとめていただいたように、すごくいいことたくさんまとめていただいてあって、私はちょっといいことは抽象的でどうかなあと思うのですが、そのところをちょっと発表させてもらいたいなと思います。

10年後の伊賀市の観光ということで、私の頭にあるのは、やはり漠然としてはいるのですが、伊賀に行ってみたい、まだ行きたい。リピーターの方が秋になったら、秋に訪れた所が伊賀やったら、秋になったな、伊賀に行きたいな



とか、春になって忍者祭り体験したときに、その思い出が残っていて、春になったら、伊賀、最近、行ってないな、行きたいなっていうふうな、そういうふうにちょっと思い出してもらえそうな場所にしたいっていうのと、住んでいる者も伊賀っていい所やで、住んでみたらいいよって思ってもらえそうな市になってほしいっていうところで、伊賀を訪れた人が迷わずに楽しめる施設が充実し、また訪れたいという思い出がつかれる体験ができる施設があってくれたらいいなっていうことをすごく思います。

ここでちょっと横道それるのですが、そもそも信用金庫とは、というところで、私は信用金庫の職員になってから30数年ですが、信用金庫というのは金融機関ですけれども、他の銀行さんとはちょっと違う内容がありまして。地域の方々が利用者、会員となって、互いに地域の繁栄を図る相互扶助を目的とした共同組織の金融機関ということ、利益追求型の利益第一主義ではなく、その地域に根差した、営業区域が限定されておりますので、私たちですと伊賀とか四日市、鈴鹿になるのですが、そこの一定の地域に限定されておりますので、その会員さん、地域の住民の皆さんと発展していくようになっていかなあかんのと、その発展に生かされているという、ちょっと違う組織の共同体になります。また、地域に根差した金融機関になりますので、地域の発展なくしてはちょっと私たちの事業はなり得ないっていうところとありますので、地域と運命共同体にあるというところで、地域の発展を第一に考える金融機関ということで、それだけの使命を負っていますので、そこのところはすごく協力じゃないですけど、力を入れていかなあかんあっていうことを思っています。

観光施設、先ほど少し触れさせてもらったんですけど、観光施設の整備ということで、私が知識不足の面もあるんですけど、例えば、四日市にも職員がいるんですけど、その者に「伊賀市ってこういうとこですよ」とか、研修や外部に出たときに伊賀市を説明する、自分の仕事をしている場所を説明するといった際、あまりお伝えする内容がピンとこなかったりすることがあります。まず、忍者というと「忍者の伊賀市、行ったことあるわ」という人も、たまにいてくれるぐらいでありがたいんですけども、その人に、ここ行ったらいいよとかいうのを、私も含め、伊賀に住んでいる人が伊賀の良さを伝えられるようなことができたらいいなと思うんですけど、それは前回、池澤さんもおっしゃっていただいていたように、自分たちがそういう人になればいいということなんですけど、こういった内容を言えるような施設が何か所か挙がるような、迷わず楽しめる施設が充実するのが一番かなと思います。

10年後という結構あつという間に過ぎてしまうと思うので、何かを建てるとか、何かをしていると、ちょっと時間がなくなってくるのではないかなと思うので、今ある施設、現在、利用できる施設を有効活用していくのはどうかな

と思います。例えば、旧市役所の利用、もう決まっているか分からないですけど、例えば、ふらっと寄ってくれた人が地域の特産品やお土産物を買えるような施設があるといいなと思うのと、上野城を見に来てもらっても、ご飯をどこで食べようかという時に、たくさん来てもらおうとキャパが限られてくると思うので、これらにも対応できるような、店を増やしてもらおうというの必要かと思います。まずシンボルである上野城や忍者市駅ですね、その周辺の施設を拡充させていくのも一つかなと思います。

もう一つは、松田委員も言っていたように、また訪れたいと思う思い出がつかれる体験型施設ということで、子どもの頃、経験したこととか、結構そういうのって大人になっても戻ってくることってあると思うので、子どもさんが、例えば学校の学習の中で、今も取り組んでくれていると思うのですが、学習の中でそういう忍者体験であるとか、歴史に触れるような体験とか、学習ができるような機会を増やしてもらおう、あと団体で来るので、それを受け入れられるような楽しめるところをつくる。学ぶだけだと、ちょっと子どもさんって印象に残りにくいかなと思います。結構、私も子どもたちに聞くと、きゃーきゃーと楽しんだ、はしゃいで楽しんだり、汗をかいたことというのは、結構、覚えていたりするので、そういう忍者体験できる場所はたくさんあると思うんですけど、もうちょっとアスレチック的な満喫、精いっぱいここで遊んだという、ここで遊び疲れた、一日、過ごしたみたいなことができるような施設があってくれたらいいなと思います。そうすると市街地ではちょっと難しいので、ちょっと足を延ばして森林公園のような所ですね。市役所にも近いので、あの辺にそういう施設を、簡単に森の中を散策できるような施設でいいのですが、そこに観光ルートを作って、移動手段も大変かと思うので、せっかく「にんまる」というコミュニティバス、面白いバスが走っていて、私、あれ乗ってみたいと思うんですけど、やはり自分が生活しているもので、なかなかそういう機会がなくて、あれは、窓にも絵が描いてあって、中から見たらどういうふうに見えるんやろって、忍者しか見えへんのかなみたいな思ったりするんですが、そういうコミュニティーバスは、例えば、土日限定でルートを巡回、移動する人が待ち時間をつぶしてしまわないように、すぐ来たら乗れるようなシャトルバスのように、伊賀をいろいろと回れることができたらいいなと思います。また、自然もすごくいいので、四季折々の自然も体験できるような、そういうルートを利用してはどうかと思います。

また、目玉となる、皆さんも言っていた内容ばかりで、重複してしまっていますが、観光商品の開発や販売ですね。これも今、できつつあるものを、どんどん販売していくという、皆さん頑張ってくださいっている部分があると思うので、その点をもっと前に出していくようなことを、していってほしいな

ちやうかなあとと思います。また、地域資源を生かした高付加価値の観光商品の開発・提供、地域や特産品、お土産物の販売ということで、EC やアンテナ等の活用もありかと思えます。現地で売る場所をつくってもらって、売っていくのもいいと思います。その中でも私、去年ちょっと関わらせてもらったまちづくり企画塾でのお土産も、何個かすごくいいものができていますので、それらをもっと販売できるようなことをこの10年間していけば、10年後には定着してくれていたらと思います。

また、観光産業の構造的な課題解決の取り組みとして、ここは信用金庫が取り組んでいくところかと思うのですが、観光事業者さんを後押ししていくような活動をしていけたらと考えていかなければと思っています。

最後にこの次、お願いします。信用金庫人としてできることとして、個人の意見として言わせてもらいますのは、地域の金融機関として伊賀市さんと民間事業者との連携、開発されたお土産物、観光コンテンツ等の販売、実践、事業所さんのサポートですね。総合的、金銭的な面もあると思えますし、いろんな面でバックアップしていくということ、さらには各種プロジェクトへの参加、この他、伊賀市の観光、歴史の研修会への参加によって知識を深め、発表し、皆さんに伝えていけるような人材になることを目指していきたいと思えます。以上です。

佐野委員： 皆さま、おはようございます。日本航空中部支社の佐野でございます。私は航空業界より参りまして、今、この立場から何ができるのかということを考えてまいりました。ただ、まだまだ私自身、勉強不足なところがたくさんございまして、皆さまにこの会議でいろいろとお考えや将来の展望や課題について伺う中で、何ができるかなというところのお話をさせていただきたいと思えますので、よろしく願いいたします。

お手元の資料が少し変わりました、前の資料をご覧いただくと幸いです。まず、この4月から、私事なのですが、地域活性化推進グループという所に参りまして、三重県、そして伊賀市様の担当をさせていただくことになりました。ただその前に、われわれ中部支社で伊賀の忍者トレイルラン等にさまざま携わらせていただいているものに、ボランティアとして一部、参加をさせていただいております、そこで伊賀市のかたがた、伊賀市様との関わりがございました。そこを起点に、将来、自分たちが航空業界として何ができるのかということと、あと将来、十年後というところを考えてまいりました。

忍者トレイルランについてです。こちら2017年からスタートということで、17年当時はまだこちらに着任していなかったので参加できなかったのですが、18年にこういったイベントがあるぞと、参加させていただいていますということで、社内でボランティアの募集がかかりまして、せっかく中部に来たので、

いろいろな地域の活動というのも参加したいなと思う気持ちもありまして、参加いたしました。コース整備やトレイルランって全然、本当に何も知らない状態で参加しましたが、まさか山の中を、普通に歩いてでもきついでしょっつという道道を皆さんで整備をして、当日は忍者の格好をしたり、皆さま、さまざまな格好をされ、しっかりと安全には留意した形で参加されて、丸一日かけて走られたりというレースで、そのコース整備や前日入りのスタートは5時入りでしたっけ、早朝でしたよね。ということで、前日から宿泊をしながら、封入作業であったり、資料横にあります、写真の忍って書いてあるものをいろいろ準備したりしまして、当日は受付をしたり、右下にありますお荷物をお預かりしたりですとか、エイドステーションも担当させていただきました。本当に伊賀の皆さまと、前日入りする中で、いろいろと準備に携わらせていただき、アットホームな雰囲気とイベントということもあって、気分の高まりですとか、このトレイルランに対する伊賀の携わっている皆さまの思いというのをすごく感じながら、準備を進めました。エイドステーションでお手伝いさせていただいたのですが、山道を40キロ近く走っているランナーの皆さんは、体も心もずたぼろだろうに、皆さん笑顔で「このトレイルラン、本当に楽しいです」と言われ、このエイドステーションに立ち寄られていました。地元のかたがたが豚汁や甘いものなど、いろいろ地元の食べ物をご用意され、手渡しされており、温かくお迎えされるんですね。お帰りなさい、あともう少しです、頑張ってくださいなんていう交流があって、本当に心から地元のかたがたがランナーに対して、本当に楽しんでください、ここまでわざわざ来てくれてありがとうという気持ちと、相互の思い、楽しんでいるランナーのかたがたとの相互の思いの相乗効果を生んで、本当にこのエイドステーションというこの場が、温かい交流に満ちあふれた場所になっていました。また、その際、突然に外国人のランナーの方が、何を思ったのか、大道芸人みたいなこともし始めて、その場の方々もきっと初めてお会いになって、たまたまそのタイミングでエイドステーションに立ち寄られて、休憩されているっていう時間だったと思うのですが、なんとか楽しませようと思われたのか、芸をされて、皆さん、疲れている中、盛り上がり、エイドステーションの中がすごく楽しそうに盛り上がり、本当に楽しい時間を過ごさせていただくことができました。この大会ができる、伊賀のこの場所だからこそ、山があって、谷があって、忍者っていう歴史があって、だからこそできるこの忍者トレイルランという大会に、ボランティアの方々が誇りを感じられ、改めて、まちや環境に対していい所だなんて思うきっかけにもなるのではないかと感じました。この土地ならではの体験というのを、忍者トレイルラン参加された方も、ボランティアで参加された方も、双方の思いの循環が生まれる、地域観光の理想的な形なのではない

かなというふうに感じておりました。その時に思ったことですが、これが本当に5年後、10年後につながるかどうかというところではあるのですが、やはりさるびの温泉という場所で、日帰りの温泉という場所で実施をされていて、皆さん、走り終わってお疲れの後、温泉で体をゆっくりと癒やされてお帰りになるのですが、その近くの民泊ですとか、宿泊施設をわざわざというのは本当に大変なことだと思いますので、今ある空き家なのか、農家のお宅なのかでお部屋が空いている場所なのか、今あるスペースを使って、かつ、せっかくこういう温かい交流ができるイベントなので、終わった後に温泉で体を癒やした後に、また民泊なんかで地元の郷土料理を食べさせてもらうとか、本当にお疲れさまっていう気持ちでお迎えになる気持ちが宿泊を通じて伝われば、また来年も参加しようですとか、他の伊賀の形も見てみたいな、観光も何があるのだろう、またちょっと来てみたいなっていうきっかけ、リピートのきっかけにもなるのではないかなというふうに、人と人との交流っていうところにすごく未来といいますか、その先、何ができるかというのを感じました。

次に、ここでいきなり現実的になってしまうのですが、自分たちができるとして、地域資源とおもてなしの心を生かした観光のまちづくりということで、伊賀市様の3次基本計画でもうたわれているというところがあり、こういった形で私どもも参加させていただくのもそうですし、形ばかりになるのですが、おもてなしというのは、これまで客室乗務員というところで培ってきたものもございまして、旅好きのお客さまをおもてなしするスキルもありますので、そこをうまく使ったプロモーションというところで、私どもも寄与できればなというふうに思っております。

最後に、先日、にぎわい忍者回廊プロジェクトということで、これが10年後の姿かなんていうふうに思いながら聞いていた、資料も拝見させていただいたのですが、不易流行と伝統と革新というふうに書かせていただきましたが、忍者、ザ・伝統という、昔から変わらないものがあり、地域の魅力もあり、いろいろと新しい取り組みをされている方もいらっしゃる中で、それがうまくまぜ合い、私どもも使っていただきながら、柳生様もおっしゃっていましたが、地元の方々が納得して参加をされて、いいなって思うものじゃないと、持続可能な観光っていうのはなかなかできないものなのだろうなと思っております。そういった意味も含めまして、不易流行と伝統と革新というテーマを持ちながら、5年後、10年後、ご一緒に考えていけたらなというふうに思っております。

池澤委員： 明るい未来の伊賀市を考えるということで、私たちにできることっていうことから、まず始めたいと思います。今までにいろいろお話をいただいた中、今度はずっと視線を下に向けるといいますか、市民感覚でお話をしていきたい

と思います。いろんな企画がある中で、実はなかなか市民が参加できていないというのが現実ではないかと感じています。まずは情報がないですね。広報とか、私はいろんなところに首を突っ込んでいますから聞けるわけですが、市民から積極的に参加するという事は、難しいのではないかなというふうに思います。

次に、私は風呂屋を営んでおります。非常に小さい風呂屋ですが、ここでいろんな情報を発信したいということで、儲かりはしませんが、一生懸命、発信をしております。取り組んでいることは、日本全国のサイダーを集め、それを売って、伊賀でもこんなことあるよということで、三重県で2軒だけしかしていないということで、1本売って、何十円の世界ですが、そういう商売をしております。

伊賀市さんもいろんな取り組みをしていただいております。特に、児島さんがコンサルタントをしていただいて、まちの中にいろんなものを引き入れたり、土産品開発もしていただいているわけですが、疑問に思うことがあります。土産品開発にあたっては、企画、行動、反省しますが定着がない。例えば、起業塾で素晴らしい意見が出て、これをお土産にしたらいいと応募されて、それはどこで売っているのって、そういうことですよ。まち中の何カ所かを巡って、スマホのアプリでそれを回りながら行くのですが、感覚的には三重県の中でも非常に突出した取り組みであると思うのですが、実は先日、とある地域新聞を読みまして、ソニーさんのソフトを使った同じようなことをやっているわけです。伊賀市のほうが先に行ったのではみたいな。じゃあ、それ、どうなっているの。定着はしてないですね。まさに私、伊賀市さんの取り組みの根本はここやと思っています。定着をしない。例えば、リアル忍者を求めてという企画があったと思うんですけど、どうなったんですかって言いたいですね。リアル忍者を求めて、これ近畿日本ツーリストさんですかね、非常に素晴らしいプレゼンをされて、ところが全部まとめてやるっていうか、そこが主体になってやるようなことも聞いたことはあります。その後、どうなったのかなって思うんですね。リアル忍者を求めてというのは、これ、資料を見えていますけれども、今の忍者を求めて、女性の皆さんなんかは忍者をやっていただいているわけですが、実際、リアル忍者を求めて、甲賀市と伊賀市、一体、何してんの、という感じが見受けられてですね。伊賀市さんの中では、それを打ち上げ花火のようにしていただいているのですが、それが本当に定着化してないというか、日常化してないっていうのが、一つだと思います。

それからオンパク、伊賀でいう、いがぶらですね。これも当初の目的は達成したのだらうと思いますが、定着化はしていませんよね、それを定着化して、できる、素地ができていけば、それは離して次のことに取り組むというか

ね。せつかくここまでお金と時間をかけて育ててもらった事業を、後継者の方に譲って、それができる業者さんなんかを選んで、そこへ任して、次の新しいことをやっていただくというか、そういうリーダーシップを取っていただきたいなと思います。

それから、今、非常に話題になっているのは姫路城のプロジェクトマッピングです。池田藩は、忍者を数人お抱えしていたということがあり、そこがそういうことを行うのであれば、伊賀市もリアル忍者を求めてきた、忍者が実際にいたので、同じようなことができるのではないかと思います。

いがぶらに特化するわけではありませんが、今、まち百貨という事業、これは商工会議所が行っていますけれど、同じような事業であれば、そこへもう任して、次のことに続くのも一つの取り組みじゃないかなって。同じことを同じ人たちがやっても全く意味がないというふうに私は思います。

また、忍者回廊について、昔、非常に遠くて伊賀の住民ですら回れないような忍者回廊というのがありまして、また同じような忍者回廊。これはだいぶ距離が短くなったようですが、距離が長いとか、なかなか行けないとか、そういうことを踏まえた企画かと思っております。

私が行っている取り組みですが、真ん中の写真はこれ、トリカブトといいます。これは生け花にしているので、私が栽培したからといって違法の問題はありません。一応、毒ですね。有毒なものですけれども、これを皆さんに見ただいております。この横に黒い頬かむり、黒いマスクをして。これは私が始めた忍者頬かむり。こんなの誰でもタオル一本あればできる。タオル一本あれば、マスクにもなれば、こうやって簡単に忍者に変身できる。こういうことから始めるといいますか、やっていけばいいのではないかなということで、実は一番、最初の会議のときに、6本ばかり袋に入れてお渡ししたのですが、その後、どのようになったのか、よくわかりません。これは、例えば、衣服を着替えるということは大事なのですが、少し暑いときに、マスクをしてまち中を歩く際に、こういう格好をしていたら、もっと簡単に忍者の雰囲気味わえるのではないかと思います、こういうことを始めました。

これはうちの娘たちが行っている羅威堂という忍者集団ですが、リアルじゃないのですが、そういうことも含めまして、いろんな忍者の生き様みたいなものを面白おかしくミュージカル仕立てで、先般、やらせていただいたと。そのような形もある。ですから、決して市民が参加していないとかそんなことではなくて、私たちも参加していますが、それを広めていく場所がないというようなことも、一つの課題かと思っています。

10年後の観光を目指してということですが、市民と伊賀市の協力体制の強化。これが一番、大事ではないかと思います。伊賀市さんのほうでいくらしい

案を出していただいても、継続性がなければ効果は発揮できません。だからこそ連携を図っていく必要があるのではないかと私は思っています。連携を図る方法、これが非常に難しく、例えば、広報すればいいのか、それとも地域に観光アドバイザーのような専門家を入れて、その人たちがいろんなことをやっていくってということが大事なのか、ちょっとまだ模索中です。もう一つ言えることは、私、今、配信アプリを一日3時間、この格好でお風呂を焚く時に、大体1時間ぐらい配信します。番台で2時間ぐらい配信しています。一日3時間、この格好で伊賀市へ来てくださいね、伊賀市にこんな格好してきたら面白いですよという発信ですよ。小さいことからどんどんやっていけるんじゃないかなと。だからそれを私らの力であるのか、今度、伊賀市さんの力であるのか分かりますけども、そういう人たちを育てていって、種をまいていかないと。いきなり大きなことをやっても、尻切れトンボでは全く意味がないということですね。すなわち温度差があるのではないかと。温度差をもう少し縮めてもらえればいいのではないかと感じですね。

とりとめないような話ですが、大きい事業者さんは当然、大きいことをやってみえます。それは非常に素晴らしいことだと思います。準備するのは大変ですけどね。私たち市民目線からすると何ができるかという、全くもってできないですよ、申し訳ないですけど。ただ、全くやってないのではなく、細々といろんなことをやっています。だからそこに気付いてほしいですね。それを何とか拾い上げてもらえればいいのではないかな。私だけじゃないもつといるんな人が、いろんなことをしています。そんなこともありますんで、連携を図る、連携を図るにはどうしていったらいいのかという話し合いの機会を持つてもらおうというか、私たちから提案する時間は取れないですよ。私は一日3時間、毎日、伊賀市のこと、あるいは忍者のこと、この配信アプリで配信しています。聞いていただける人は少ないし、訪れてくれる方も一日6、7人ですが、それをすると非常にありがたいことに、ダイヤモンドというものが貯まっていくことも一つの楽しみになっています。こうしたアプリを利用して、面白おかしく、暇な時間を利用して伊賀市を発信しています。そういう小さい発信をみんながやっていければ、皆さん言ってみえるように、伊賀市民が楽しまなかったら、意味がないですよ。楽しいからこそ、みんなに伝えたい、伝えてよかったと思えばと考えています。

三橋委員：私は以前たつぷりと発表させていただきましたので、簡潔にプレゼンさせていただきます。まず、10年後の伊賀の未来についてということで、観光が抜けていましたけど、以前、お話ししたように、今、観光客とエージェントのつながりの中でどうするかという話をさせていただいたかと思います。今、観光客が農山村のステーキホルダーとどうつながりたいのかというふうに移って



いるというので、私の話は住民と観光客がどうつながるのかというところで、農村地域とか周辺地域の生き方とか、作法に魅力を感じていると。その魅力をどういうふうに観光につなげていくか、提供するのかという観点からお話しさせていただきたいと思います。

生き方、作法という話が出ましたので、少し振り返りますと、伊賀地域は忍者が治めていたということで、1000年以上続いている時期ですから、持続可能な地域であると。有事の際に外交や戦争、災害等にも対応してきましたということで、平時には持続可能な社会、有事にはしなやかで強いコミュニティが存在し、この両面を持ち合わせていた地域が伊賀市であるというところは押さえていくべきというふうに思います。この二つの魅力を持った地域をどのように現代に提供していくかというところで、ツールとしては忍術を使おうというお話です。忍術を使って、持続可能で災害等にも強い、しなやかで強いコミュニティの実現が目的です。それでは具体的にどうするのかということで、四つに分かれています。上の二つが持続可能性、下の二つが有事の際にどうするのかという内容です。一つ目、労働を通じた自然と人間の交流ということで、そこは自然の魅力を感じるということで、具体的に何をするかということで、大阪のNPOと連携し、都会と伊賀の子どもの交流プロジェクトをしています。10月30日、伊賀で25人が集まります。これは初めてのことなので、どんどん地域と交流しながらやっていくと。来年度はNPOを通じて3、4回、子どもたちと山で忍術ワークショップを行う予定です。この年末には河合地区ではないのですが、自治協議会でわらじの編み方と忍者のわらじを、これも子どもたち呼んで、忍者の修行も予定しています。また、高校では伊賀忍者と伊賀の暮らしの講演を行います。こういう形で次世代をどう育てるのか、次世代に魅力をどう提供するのかというところは、具体的にしっかりとやっていくということです。また、この春からウェブで四季折々の稲作や山林整備、狩猟、キノコ栽培等の広報活動も行っています。それらを記録していきたいと思います。お米も売るつもりはなかったのですが、もう売り切れまして、1kg当たり1200円でも買う方がおられ、そういう感じでどんどんやってくということ。

次に、私は、移住者ですので橋渡しの役割がありますよということで、もちろん外部にも魅力を提供することも大事なのですが、やはり住んでいる人がそれに気付く、外から人が来て気付くという機会をつくらないといけないので、それがやっぱり抜けているということで、それを補完するために石川区内の祭りに旅行者の参加、ブルーベリー組合も参加してくれる予定です。先ほど申し上げた山城とか五右衛門塚の整備のほうも、京都と滋賀、名古屋からも一緒に山林整備するというので、ボランティアが来て、一緒にやっているというふうな形です。

続きまして、武神館での取り組みですが、前回の発表で話しましたが、今の社会、個人主義ですので、自分がどう生き抜くかということであって、次世代をどう育てるかという話が結構、抜けているんですよ。そういう意味合いで私、武神館とか忍術やっていますので、自分から10歳下、15歳下の人たちに、どういうふうにこの伝統技能とか芸能を伝授するのか、毎週、毎月、やっていますので、そういう形で技能を提供していきたい。タイとの交流機会で話したときに、「やはりいろんな忍者像があってもいいよね」と言うのですが、海外の人は「そうなんだけど、根本の忍術を大事にしないと、意味ないですよ」と言う。以前、来たドイツ人の子もやはり根本のものが無いと困るというので、我々が思っているより、海外の人は、伊賀の中ではいろんな可能性のある忍者像があってもいいけれども、やはり、ちゃんとしたものが残っていてほしい。そういうのを体験したいというのが、武神館の世界40万人いるんですけど、その人たちが伊賀にも、稽古に来たいという人がいるので、私の視点からそういう人たちを観光として組み込むというところは目指しております。現状ではフィンランド、アメリカ、カナダ、ドイツ、南アフリカ等からもコロナ明けでの対応という話になっていますので、そういう需要がありますよということも、ちょっと共有できたらなというふうに思っております。

従いまして、やはり従来の観光とは違って、何度も来る、体験をする、自然や伝統を堪能する、地域の生活も体験するという形で、都会とは違う地域の田舎ならではの、忍者の史跡ある地域ならではの観光のあり方というのはもう、下準備はできていますよという状況です。

最後に、災害にもしなやかで強いコミュニティについて、私は防災監査を行っています。今までは東京や大阪を中心に開催してきたのですが、今、伊賀市商工会が、中小企業強靱化の一環として、前回、セミナーを開催したのですが、これから専門家登録していただいて、伊賀市内でそういう活動をしていきたい、やはり農山村ならではの防災対策ということで、伊賀の防災ビジネスを立ち上げていきたいと思っています。その中でやはり暗闇で移動しにくい状況での防災活動というのは、実は忍術に含まれていますので、小学校や高校に組み込んでいきたい。活動的な地区協議会でも開催して欲しいと打診はしていますので、一方で厳しい忍術をしつつ、他方で現代人が取得するような忍術を、次世代の子どもたちの教育の中で展開していくという仕込みを行っています。そうすると、実はSDGsの11に住み続けられるまちという目標がありますが、その中で日本の仙台モデルというのが、世界的に出ていますので、そうすると実は忍術を通じて防災活動しているのは、世界的にもSDGs上は非常に優れている。世界でも災害が増えていますから、伊賀に行ってSDGs、プラス伝統芸能である忍術を学ぶという形で呼び込むということが可能である

というふうに思っております。

まとめとしまして、個人的には、都市ではなくて地域にもものすごい魅力があるのですが、まずは、きちんと住む。地域の人たちと信頼関係を築くには、2年、3年かかりますので、そこから徐々に交流人口を増やしていくというような地道な活動が大事です。住むだけではなく、お米を作り、やはりお米を作らないと人権ないって感じですよ。ちゃんと自然を守る姿勢を示すことが大事です。ちょうど10年後という話ですので、どっぴりと3、4年は黙って地域の人のやり方に従って、それを学ぶと、尊重して学ぶと。その中で地域の人はこの部分やったら観光してもいいというところだけ尊重して、つながっている、私は、3年半から4年の間、地域でいろいろと試行錯誤する中で感じた、地域ならではの観光のあり方ではないかというふうに思っています。

～休憩～

榊委員 : おはようございます。いがグリオ実行委員会の榊です。第2回でお話しさせていただきましたので、重複する部分もあるかと思いますが、よろしくお願い致します。第2回で当会の事業の2本柱をご紹介させていただきました。一つが地域の子どもたちの健全育成、もう一つが観光振興による地域活性化、これらの2本柱の下、事業を継続しております。ここではこの2本を柱とした10年後の未来と観光を考えたいと思います。

まず一つ目ですが、先ほど三橋委員からも次世代のこととかもありましたけども、10年後は伊賀市の子どもたちがどうなっているのでしょうかということ、今のままでいくと少子高齢化が益々進んで、伊賀市の人口は8万人を大きく割り込んでいるはずで、同様に子どもたちも減少して、14歳以下では、現在の9000人が8000人、7000人に減少することが予想されています。人口減少による税収の減少とか、高齢者(\*\*\*\*カカラクル@01:32:42)社会保障費の増大のダブルパンチは深刻ですし、働き手の減少は大きな問題になってくると思います。少子高齢化に関しては市のほうでもさまざまな取り組みをされていますが、一朝一夕ではなかなかいかない問題です。ここでは今、伊賀に住む子どもたちに目を向けて考えたいと思います。先ほど述べましたとおり、人口は減少しますが、少なくとも今、目の前で暮らしている子どもたちには、この場所で長く住み続けてほしいと思います。まずは子どもたちの転出を防ぎたい。今もう転入よりも転出のほうがすごく多いというような状況になっております。一度は伊賀を離れたとしても戻ってきてほしい。10年後、園児は高校生に、多くの小学生は成長します。この10年で成長する彼ら、彼女らに、都会に負けない地域の魅力をいかに伝えることができるか。地域でも都会に負けずに十分に働けるよって、むしろ地域のほうが暮らしやすいんだよということを、子どもたちに伝えたいと思います。暮らしやすさや経済の安

定のためには、デジタルトランスフォーメーションの推進や、魅力的な仕事の創出も必要だと思います。

そしてもう一つ、子どもたちが伊賀を選び、暮らすには、幼い頃からのシビックプライドの醸成が重要だと考えます。そのためには教育の中で地域を学び、実地体験を増やす機会を増やすこと。そして地域で活躍するカッコいい大人たち、地域のために活動している大人達と交流する機会を増やしてもらえばいいなあと思います。それが10年後、地域で働き、地域を発信できる人材を増やすことにつながります。そのためにも観光と教育がもっと連携し、一体化してほしいと考えています。

もう一つが観光振興による地域活性化です。今ある事業、今からスタートする事業にトッピングするのはどうでしょうか。一つの例として提案させていただきますので、勝手なこと言ってるわぐらいの気持ちで聞いていただければと思います。先ほど佐野委員からも少しありましたけれども、先日、伊賀市にぎわい回廊整備に関するPFI事業の募集要項が公表されました。これは数十億の予算、そして20年という長期の契約を市と民間のほうで結ぶそうです。観光戦略課さんの前で説明するのも何なんですけども、この事業は民間の資金や経営能力、技術的能力の活用による地域と仕事創生を実現するための事業で、上野公園から城下町エリアを結んだエリアにおける観光まちづくりで、人と地域を成長させる事業、さらに次世代におけるまちづくりを目指す事業だと聞いています。間違えたらいけないので、詳しくはそちらにいらっしやいます観光戦略課さんのほうに聞いていただければと思います。ここから10年後に向けた提案です。既に事業に織り込み済みなら申し訳ないのですが、先ほどの次世代に誇れるまちづくりもいいのですが、次世代が参画できるまちづくりはどうでしょうか。ここでの次世代は子どもたちのことを言います。子どもたちが参画できる仕組み、そして事業が将来、雇用にもつながるということが子どもたちにも分かって、伊賀の観光まちづくりに夢が持てる仕組みをぜひ織り込んでほしいと思うのです。この事業にはここから10年、20年、育っていく伊賀市の理想的な観光まちづくりの姿が描かれるはずですが、柳生さんもおっしゃっていましたが、地域住民の求めを受けて、子どもたちにしっかりとこの事業を見せてあげてほしい。そして子どもたちから意見を吸い上げる機会をつくって、吸い上げた意見に対してフィードバックしてあげてほしいと思います。できれば職業体験等で、継続的に子どもたちが事業と関わる仕組みをつくっていただければなと思います。実際に子どもたちが観光まちづくりに参加しているまちっていいと思いませんか。10年後、20年後に成功を収める、この伊賀市にぎわい回廊整備事業に関わったという経験は、子どもたちの大きな誇りになると思います。ここからスタートする事

業を生かして、10年後、子どもたちが能動的にまちづくりに参加できる人材に育つのであれば、経費圧縮だけでなくまち、人、仕事、創生がしっかりできるのではないのでしょうか。

次に、こちら多久和さんの理想の観光好循環フレームをちょっと使ってみましたのですが、子どもたちを参画させることで、この市民、ここでは10年後を担っていく子どもたち、そして事業者、公共の三位一体の取り組みが、10年後の未来に向けてスタートできるのではないのでしょうか。事業を通して、10年後に多くの子どもたちが、能動的に地域を発信できる若者に育っていればうれしいと思います。勝原さんもおっしゃっていましたが、10年なんて本当にあつという間なので、今、計画している取り組みにトッピングするような提案でした。

次に、10年後に自分としてどうありたいかですけれども、今もいがグリオというキャラクターを作って活動していますが、もっと面白いことをしたいという夢があります。ざっくり言えば、グリオランド的な場所をつくりたいというような夢を持っています。ここまで継続を目標に長く活動してきましたが、コロナ禍で価値観も少し変わってきました。今、少しずつ事業、いろんなイベントも増えてきて、出演する回数も増えてきたのですが、これまでと少し活動のスタイルを変えて、伊賀に来たらグリオ君に会える場所、伊賀でしか体験できないことができる場所、伊賀とのつながりを個人的に感じられる場所、そんな場所づくりができればいいと考えています。この委員会でのネットワークも活用できたらなと思っておりますので、その際にはどうぞよろしくお願いします。

西川委員：改めまして株式会社NOTO伊賀上野の西川と申します。私も一度、私たちのやっていることについてお話をさせていただいたので、少し圧縮しての話にはなるかと思いますが、私の考える未来と観光についてお話をさせていただきます。

まずは社会全体の話ではあるんですけども、前提として未来という意味でいうと、人口減は伊賀の地でも避けられないということは、まず認識は持っておいたほうがいいと思っています。その上で、この環境下の中で50年、100年後に、伊賀という地域をどうやって、単に残す、人が住み続けられるようにするというだけではなく、今、持っている文化とともに残せるかということを考える必要があるのではないかと思っています。同時に、生き残っていくには、ミニ東京、よくある地方都市の一つに埋没してしまうのではなく、伊賀にしかない資源を活用して、ある程度とがったまち、例えば、駅とか車とか降りた瞬間に、伊賀ってそういうまちなんやっていうことがぱっと分かるような、とがったまちになっていく必要があるのではないかなと思っています。

その上で、私たちの経験や実現させていきたいことを、改めてお話をさせていただきます。

弊社は、空き家の改修を行って、改修した建物をバリューマネジメントという会社さんにお渡しして、施設運営をするという座組みでNIPPONIA 伊賀上野城下町として事業展開をしています。そこでは宿泊施設ではあるけれども、コンセプトとしては、1人の村人として暮らすように泊まるっていうところをお題目に置いています。我々は観光という入口の中で、その1日、2日単位の短期の滞在中に、伊賀の良さを知ってもらい、その後、長期滞在、そして移住というところにつなげていきたい。そういうことを経験してもらいたいのので、伊賀の地に残っている伝統的な建物をそのまま使って泊まっていたり、伊賀の地で食べられる名産品を食べていただく。そういったところで非日常ではあるんですけども、非日常過ぎないといいますか、伊賀の皆さんの生活の延長線上の楽しみ方というのを提供しているつもりであります。それがわれわれとして長期的にやっていきたいことです。

国の大きな流れとして、最新の観光庁の資料でも、我々が唱えているようなことというのは、結構、近いことを言ってくださっているのので、少しそれを紹介させてもらいたいと思います。第2のふるさとづくりプロジェクトという題目で、観光庁は始めていらっしゃるんですが、コロナの影響で密を避けて、自然環境に親しむ旅のニーズが増加しているよねと。同時に大都市にはふるさとを持たない若者が増えて、中には憧れを持って関わりを求める動きが存在していますと。これは三橋さんが既に実践されていらっしゃるようなことを求めている若者、もしくはコロナ前だったら外国人というのが、実際に伊賀にも来られていると。そうした動きを踏まえて、いわば第2のふるさとをつくり、何度も地域、伊賀の地に通う旅、もしくは生まれ育ったまちではないけれども、そこに帰る旅というスタイルを定着させていきたいと。その結果として地域が一体となり、稼げる地域として地域活性化を図っていきたいということが書かれています。その結果、2拠点であったり、多拠点居住であったり、あとは何度も帰っていくうちに、今のテレワークが前提となっている働き方であれば、ここに住んでもいいのではないかという結論に至る人たちが、少しでも増えればいいのではないかと書いているのが、この観光庁の資料です。

皆さんの話の中でも旅前、旅中、旅後の話はありましたけども、何度も通う旅、帰る旅ということで、ステップワン、地域を知る、伊賀を知るために広報活動を行うと、旅中に地域を訪れ、そこで食、自然、農業、歴史、社会、文化や伝統産業等の地域資源に触れ、原体験や感動を得つつ、自身の生きやすさ、心身の充足っていうのを実感できる旅っていうのをやりましょうねと。その後も、皆さんのお話にもありましたとおり、積極的な広報活動であったり、泊

まられた宿からの情報発信によって、伊賀の地との意識をつなぎとめるようなことをして、何度も訪れる、何度もといっても、年に1回、来てくださったら、十分かなと思っているんですが、年1回でも伊賀の地に来てもらって、将来的に、例えば、リタイアした後にもう少し田舎のほうに移りたいなと思われたときに、選ばれる選択肢の一つになるっていうのが、望ましい。今後、伊賀市が選ばれる都市になっていくという意味においては、重要な点なのかと、その手段として観光を使うべきではないかと思っています。

結論として、国内外問わず、伊賀の観光文化資源を活用して、まずは短期で観光を楽しんでいただく、その後、第2のふるさと化して、将来的な移住につながるような、全国から選ぶ理由があるまち、最初に申しあげました、とがったまちにしていきたいと考えています。

神田委員長： 私は、地元の旅行会社、旅行登録前からでいうと4代目の形で現在、旅行業をさせていただいています。旅行業を始める前は旅館業を行っていたと聞きまして、三橋さんのやられているようなことがすごく魅力があって、自分もやりたいと思っているところです。旅行業をしながら、もともと地元から、要するに仕事がメインで、自分の地域に目を向けたことが全くありませんでした。観光業きてるわ、その程度だったのですが、2008年にあるきっかけで名張市観光協会が法人化するというところで、事務局長できてくれないかということで、一度、この会社を退社しまして、3年間、土台づくりに関わる中で、ちょっとスイッチが入りまして。地域に目を向けること、現場レベルのもので、現場でできることって何かというので、地域の人とお話をしたり、伊賀市と名張市とが、観光大使の考え方とか行動の仕方、行政もそうなんですけど、全然、違ってまして、軌道に乗せるのが非常に大変だったというか、まず、どうやって意識付けをしたらいいんだというところから始めたのがきっかけです。伊賀市はもう昔から、まち中というのは観光に携わる方が非常に多く、地域の方も協力体制が非常にあったわけですが、その中で、いかに現場の方に一緒にやっていただけるか、協力していただけるか、観光に今まで携わっていない方を観光にどう携わるんだということを、とことん追求してやってきました。

商品化のお手伝いとして、伊賀市の城下町和菓子巡りを、もともと名張市で始めていたものをレクチャーさせていただいて伊賀市で始めました。また、着地型観光の商品づくりを、伊賀市さんと一緒に、そのとき同時にいがぶらの立ち上げも川部さんとさせてもらいました。また、伊賀忍者フェスタ・イン・東京ということで、立ち上げからお手伝いし、一緒に汗をかくという現場レベルのお手伝いや、ミラノ博覧会にもご一緒させていただきまして、いろんなお手伝いさせていただいて、実際、現場の声とこちら、どういうことをしなければいけないのかということレクチャーさせていただきました。

そうした中で、あまり市内から外の旧村部には、あまり目を向けることができなかもので、着地型観光の事業で様々な調査もさせていただいたのですが、観光というよりか、まちづくり的な部分で各地域が動かれていることを、いかに観光に対して商品づくりをしていくかというのが、考え方の違いもあったところで、なかなか進めなかったという状況があります。現在ではインバウンド、業者として添乗したり、現地旅行社とのつながりで伊賀を発信しているところで、ちょうど昨日は、フィリピンのエージェンツからメールが入り、直接、どう地域とつなげるかということを行っています。

次に経験上から見えた課題として、現場レベルの話になりますが、伊賀市はそれほど問題がないという中で、観光にもものすごく力を入れているところというのが、関わっている方と関わっていない方の差がすごく大きくなっています。私は観光に全然、関係ないという方もいれば、とことん観光に携わっている方、携わっていない方をどう取り入れるか、理論的に書面等でも間接的に伊賀市の税収が上がり還元されますよといっても、なかなか理解していただけないというのが本音だと思います。その中でどういうことをしていったらいいかという部分で、考えていけないといけないということです。

また、1年を通して、オンシーズンにいろんなことをしようと思いますが、オフシーズンとの差がすごくある。激しく分かれてくるというのをすごく感じていまして。年中、お客さんが来ていただけるような形をやっていく必要があるかなど。その中で、例えば、いがぶらもそうだと思います。オンシーズンに偏った形でいがぶらもされていて、オフシーズンでも他のシーズンでもできるのではないかというのは、今、思っているところです。せっかく地域の方がいろんな形で関わられているので、それをうまく年間、通していける方法をつくっていかないといけない。

あとは、イベント開催についてですが、上野天神祭等の大きな歴史ある祭りは年1回でもいいと思うのですが、小さなイベントは定期的に行っていたきたいと思います。それによって、このとき、これをやっているというのが根付いてくると思います。その場限りのイベントではなく、定期的なイベント開催というのは、今後、必要になってくると思います。

今回、この委員会の大半の方が移住されてきた方や他県の方だと思います。やはり、ここに住んでいるとなかなか分からないところがあります。何がいいのか、まちの方もそういう方が多く、難しさを、光るものがあるけれども、それを見つける難しさと、それを商品化する下準備が必要になってくるんですが、それがなかなかできないというところで、僕も旅行業として、地域の住民としてお手伝いをさせていただいたり、これはこうしたほうがいいよとか、アドバイス的なことをずっとやっているような感じです。



伊賀市については問題ないと思いますが、民間事業者の必要性、地域中心になる方というのが、そのエリアで必ず必要になれますが、そういう方がいろいろなアイデアを出し合って、一つにまとめるという場を、今は会議所さんであったり、いろんな団体があると思うんですけど、それはもう論外、別として、地域の中心になる方に集まっていただいて、こういうお話をするというのは、非常に大事なのかなと思います。

あとは、目的別の旅行商品。僕も旅行会社なので、どうしても教育旅行ですとか、一般でも最近研修的な部分の旅行の取り扱いも非常に増えているんですけども、その中で目的別に旅行商品をつくる必要性があるとも思っています。ニーズに合ったものを提供できないと、なかなか来ていただく、行きたいという反応につながってこないのが、それを三橋さんが行っておられるようなことが、非常にニーズに合ってくると案内がしやすくなってきますし、お手伝いしやすくなると思っています。

また、僕が観光協会にいて一番、苦勞したのが、一緒にやりましょうっていう言葉の中で、どれだけの方が手伝っていただけるかということです。最初、皆さん、なんでそんなやらないかんのっていうところから始まるのですが、やってくうちに楽しくなってきたり、自分でいろいろ考えるようになります。そこまで持っていく第一歩というのが、非常に難しいのですが、その声掛けというのはをどんどん、これからもやっていきたいなと思っています。

最後に、単純なことです。にぎわい。世界中いろんな所に行きますが、活気あるまちはたくさんあります。そういうまちに今後、なっていっていただきたい。今の段階で10年後には必ずできると思っていますので、皆さんと協力していきたいと思っています。

児島氏 : 只今、総務省の地域力創造アドバイザーという形で参加させていただいています。僕はこれ、小学校の卒業アルバムですが、伊賀出身でして、伊賀に関わる最初は2019年です。それこそ川部さんもその場所にいらっしゃったのですが、前職は僕、フェリシモという通販の会社で20数年働いていて、東北の震災きっかけで地域ということと、ものづくりということをやりたいと思って活動しています。伊賀にいつか自分の経験を持って帰りたいと思ってたところ、ダーコの山口さんの同級生ですが、定年後といわず、今から関わってという話で、伊賀に関係する人たちを呼んでくれて、そのとき使ったパワポはディス・イズ・ア・ラブレッターということで、伊賀で自分が何かできることがあるなっていうことで、この資料を使ったのが本当に一番、最初でした。

伊賀のことはずっと好きで、高校を出た後は、東京に行って、その後、神戸の会社に就職しましたが、伊賀から神戸までずっと通っていて、片道2時間半

かけて通っていたぐらい、伊賀愛はすごくて、外に出たから分かる、伊賀の客観的な魅力とかもあって、忍者が普通に歩いているまちなんで、やはり異質というか、変わっています。5月のゴールデンウィークになれば、田んぼは全部、鏡みたいになって、空が映って宙に浮いているような景色が見れたり、川も、木津川も菜の花プロジェクトの、もしかしたら、その種が川に流れた結果かも分かりませんが、春になると菜の花だらけで、僕はこれを菜の川と名付けたらコンテンツになるんちゃうかなと思ったり、能も、小さい頃から僕、ここで抹茶を飲みながら団子を食べ、訳の分からん能を見るっていうのが、実は結構、年1回の楽しみやったんです。こういう生活、文化、風土、そして忍者っていうコンテンツもある伊賀市のことを愛してやまない気持ちが基本にあって、この2、3年、関わらせてもらっています。

このときは伊賀発、世界経由、未来いきという商品、サービス、コンテンツを皆さんと一緒につくっていきませんかという呼び掛けをさせてもらっていて、この思いは今も変わってなくてですね。11月1日に伊賀で地域商社という形で会社を設立させてもらいまして、自分の資本金ですけど。これから、これをちょっと体現していきたいなというところにおります。個人的な話、もし後半、最後に時間が余ればもう少し地域商社の話も紹介しますが、この取り組みの割と締めの部分に、僕のパートを用意していただいたので、もう一度、今回の取り組み、伊賀市観光振興ビジョン策定という取り組みについて、マーケティングとか経営の視点で、ビジョンはとても大事であるということ、恐らく木根さんとかはもうビジョンとか、ミッション、バリューといった言葉を使われていたんで、その辺はよく理解されていると思うんですけど、とても大事だと思っています。ビジョンとは遠くに設定する自分たちのなりたい姿、理想の姿です。そのビジョン、よくビジョン、ミッション、バリューっていう三角形にするか、ミッション、ビジョン、バリューっていう三角形にするかはいろいろあるんですけど、僕、ビジョンが一番、上でいいと思っていて、遠くに、実現可能な近未来に、精いっぱい自分たちが頑張って手が届く理想の姿っていうのを、ちゃんと描いておくっていうのは、結果としてはそれを実現するための具体的な施策も考えていけるよと。現状の積み上げだとなかなか思考がジャンプしないので、遠くに高いゴールを設定するっていうのは、とても大事なことだと思っています。なので、ビジョンがある上でそれをかみ砕いていくと、今やるべきこととか、これから取り組んでいくべきことが、明確化するという手順の今、本当にこのビジョンを語り合っているところだと思っています。

今日、いろんな立場の方が、この会議の中でそれぞれの視点でいろんなご意見をいただいたと思うんです。僕もその2年前から伊賀に関わるまでは、割と

一市民とかの目線でしかいなかったんですけど、こんなにも市役所の人たちは頑張っているのかということ、目の当たりにしましたし、時としては結構、強烈な風に、矢面に立たなくちゃいけない場所でもあるとかですね。辻本君はめっちゃやり手やなとかですね。一人ひとり、やはり人間が関わり合っただけで動いているので、行政と呼ぶとすごい巨大なものに思えますけど、やはり人間で、この人たちの熱い思いで動いている部分があるなということと、DMO、商工会議所、金融機関という人たちも、さらにそこからの活動で、いろんな本当に一人一人の時間を費やしてやろうとしてくれていると。

観光とかって、タッチポイントで観光客の方と接する、会話する、体験を提供する、何かを提供するは、実は一番、上の階層ではないかなと思うんです。なので、最終的にはこの市民、事業者という皆さんが、衣食住、美、体験もいろんなものをひっくるめて、提供者になろうということ。この構図の中でみんな頑張っているという前提をまず理解して、その上でバックアップし合ったりとか、何だろう、ビジョンっていうのは、恐らく、ここに出てくる登場人物が、基本的には同じ方向を向いているぞという状態をつくるということなんですけど、行政の多分ビジョンが一番、大きなビジョンだろうな。で、市民、事業者の方々が、じゃあ、だからホテルをやっている方にとってのビジョンっていうのは、そこはその事業者のビジョンであっていいと思うんですね。だから、それぞれのビジョンを最終的にはかみ砕いて、持っておく。それがてんでばらばらで、全く違うことを目指している人たちが、カオスにならないように、今、話し合っているという認識であります。

マーケティングの名書といわれる本がありましてね。『ビジョナリー・カンパニー』っていう本があって、今、5 ぐらいまで出ていると思うんですけど。この2 がかなりいい本でして。まさに、このビジョンを語り合うビジョナリーっていうのがまさになんですけど、ここに本当に世界的に偉大な企業になった、その企業を分析した結果、共通点を見いだしたっていうような話を書いてあって、この三つの輪の中心を持っていると。一つは世界一になれること、一つは情熱を持てること、一つは利益を生み出すこと。利益を生み出すイコール僕は持続可能だと思うので、そうですね、何か一発だけで終わらないようにするためにも、ちゃんとそれが事業化できるっていうのは、僕はかなり大事なかなと思っていますので、ビジョンを持った上でこの三角形の真ん中を見いだしていくと。それは市が見いだしていく三角形の真ん中もあれば、一事業者が見いだしていく三角形の真ん中もあるのかなという理解でいいと思います。

僕が一つ、もし伊賀のあふれんばかりの魅力をひと言でいっていったら、地域商社の社名は感じる伊賀っていうふうになんか名付けたんですけど、また違うネーミングをするなら、忍びきれない伊賀っていうのを。忍者も含めつつ、食

も体験も忍びきれない魅力にあふれているまちが伊賀なんだというようなキーワードが、面白いんじゃないかなと思っていたりします。例えば、忍びきれない伊賀ということベースに何かをつくっていかうというときに、お客さま、観光客の人は基本的にものとかを買っているわけじゃなくて、丸々を買っている。この丸々は基本的に体験と解釈するのが正解だと思っていて、この伊賀の体験というのを買うっていうためにお金を使ってくれる。またそれを伊賀に来る前から、例えば旅行に申し込むとかも、その旅前、旅中、旅後みたいなのもひっくるめて、全体験がそのお金を払うに値するかどうかということが大事だと思っています。

体験価値という言葉があって、体験価値、経験経済とかっても言われるんですけど、お客さまがこのお金、払ってよかった。高いとかそういう話を飛び越えて、いいのある体験だったなと、うれしいなと、誰かに伝えたいなっていうところは、サプライズが基本的に大事ですよ。サプライズは、顧客が現実を得た満足、引く、顧客が得ることを期待した満足って言われていて。これは簡単に言うと思った以上です。思った以上のことが起きる。自分の頭になかったこと、そんなとびきりのサプライズじゃなくていいんです。このちょっとしたサプライズが、もし伊賀に食べにきた人たちが、どこをとってもちょうとしたサプライズにあふれているっていうことが、帰るときには伊賀の体験価値っていうのはすごく高いものだとして評価して、帰ってくれるんじゃないかな。先ほどの行政ができるサプライズ、DMOや商工会議所が用意できるサプライズもあれば、やっぱりこれもまた事業者の一人一人、市民一人一人ができるサプライズもあるんじゃないかな。伊賀の人は割とこういうサプライズとか、ちょっと人が考えてないことをするのが好きな民だと思っていますので、非常に体験価値化っていうのに近いまちだと思っています。

もう一つ、特に商品とかで常々、僕が言っていたヒットの法則というのがあって、普通のことでは人は振り向かない。私のためのはみ出した魅力っていうのを持てるかどうかがとても大事ですよ。とがったとかいう言葉も先ほどあったかと思うんですけど、同じです。普通じゃないところをやらなくちゃいけないんだけど、それは私、これ、私は誰かという観光客です、今の議論でいうと。事業者の自分本位な自己満足という意味では全くなくて、目の前にいるお客さまのために、これ、私のための商品だとか、これ、私のためのお店だっていう感動をちゃんとつくれるかどうか大事。はみ出す具合をよくグラフで説明すると、もし普通に作ったらこういうグラフができたとして、いろんな評価軸があると思うんです。秀でたところと苦手なところがあると思うんですけど、本当によく売れる商品っていうのは強烈な一点突破。何ならこのグラフの先が、この市役所を越えて、雲のはるか上で終わるぐらいのはみ出しを目

指しているんじゃないかと。多分、これはどの会社でもいえることですが、苦手なこととか、できてないことを、一つ一つ改善していく努力は大事なんですけど、実は資源は有限で、これらの取り組みに関わる人数、お金っていうのは限られているので、一番、最初に着手すべきっていうのは、弱点を平均点に上げる取り組みじゃなくて、ただ一つの強みをとことんはみ出させるというところに、本当は資源は集中すべきだと思っています。ただ、この強みを半減させてしまうような致命的な欠点というのは、改善すべきだと思っていますので、欠点改善も優先順位付けをしていけたらいいなと思っています。迷ったときは普通じゃないほうへ。伊賀の人はこういう呼び掛けで、ちょっと燃える民だと思っています。

この話をちょっと、はみ出したコンテンツが必ず必要ですっていうことと、さっきの三つの輪の真ん中を持ちましょうっていうことに対して、もう一個だけ、腹を決めてやりきれぬ主体者が、おそらく一つのコンテンツに絶対、必要だと思っていますので、忍者を、じゃあ、一つ、はみ出したコンテンツにしようと思ったならば、もちろんこの三つの輪の真ん中を見いだしていくとともに、腹を決めてやりきれぬ主体者をちゃんと決定する。これがいないと池澤さんも言っていたような、定着しない、もしかしたら打ち上げ花火になってしまうのかもしれないと思いますので、これがワンセットかなと思っています。

何となく整理すると、あれもこれも全部はできない、資源は有限。だとすると、伊賀市としては、そのビジョンの方向性に合わせつつ、それぞれで腹を決められる人たちがいる強烈なコンテンツをはみ出させるための活動。これは多分、ちょっと控えめに言って日本一。普通に言ったら世界一。世界一、丸々なほにやららをつくるんだと。例えば世界1位、本当の忍者に近づける体験施設をつくるって宣言してしまったときに、腹を決められる人と、利益が出るっていうの、さっきの三つ輪とあのセットをひっくるめて整えば、非常にそこに資源を投入していいものになるのかなと。例えば食。食もちょっと漠然としていますけど、食の中でも世界一、日本酒とマリアージュする食ツアーっていうのを、伊賀はそれに特化して磨くんだっていうことに、腹、決めてやれる人がいれば、そこを資源投入していいんじゃないかと。癒やしとか、まち塾で企画中の自転車のコンテンツもあるんですけど、結局、腹、決めてやれる人たちと、なんかはみ出し切るっていうところへの、全面的なバックアップと市民の協力とっていうのがあれば、だいぶ実りあるものになるのかなと思っています。下のところはマイナスポイントですね。もっとこういうこと、直したらいいのっていうところは、多分、もう言いだしたら切りがないぐらいあるんです。もうそれはどこでも一緒です、会社でも。その中でもポジティブアップ。ネガティブレスっていうと、マイナスをゼロ化することをネガティブレスっ

て一応、言っているんですね。マイナスをゼロ化するのは、あんまり実りが少ないんです。みんな気付いてくれにくいし。結構、大変やったんやぞみたいなのを気付いてくれにくいんですけど、ポジティブアップっていうのは、マイナスをゼロ通り越して、プラスポイントに変えちゃう。ディズニーランドの駐車場は遠いんですよね。あれはわざとですと。車、駐車場っていう現代の産物の、現代生活を感じさせる場所から歩いているあの距離で、夢の世界に誘うんですという理由があるわけです。そういうディズニーランドっぽく、駐車場が少ないことも、いや、伊賀は実はあえて遠くに駐車場を置いてあるんです。逆に、せめて歩いていける距離にあってほしいですよ。でも、この歩いていくさなかのまち歩きこそが、伊賀の醍醐味なんだって、全員が口をそろえて言い始めたら、伊賀、そういうまちなんや、いうふうになるんですね。だから今のマイナスポイントも言い方次第で、捉え方次第でプラスに変えられるとか、観光情報もあっちこちに情報があるよねということも、統一できること、あと更新できてないものとかは、もうちょっと見直したらいいと思うんですけど、プラスにするなら 366 日いつ来ても楽しめる、伊賀アプリに全ての情報を全集中させるいう、巨大プロジェクトを立ち上げちゃったらいいんじゃないかな。いがぶらできょう稼働してるいがぶらっていうのが、通年で検索できる、申し込みできる、決済できるとか。そこでこのお土産物いいな、でも、お酒、一升瓶、持って帰るの大変やな。そしたらそこで、アプリ上でお取り寄せの注文をして終わりとか、後日、届く。そういう、あと、人力車、呼べるとか、いろんなことをアプリでできるみたいに振り切ってしまうればいいんじゃないかなとか、思っていたりします。

大人はそれをこれからですね、なんかみんなで腹を決めながらやれることをやっていこうぜっていう機運を高めたいなと思う部分と、さっき榊さんが言っていた将来世代、子どもたちのことも、やっぱりすごい僕は大事やとっていて、人口減っている市のやっぱりすごい差し迫った脅威があります。既存人口、(\*\*\*\*キソ@02:20:31)出生率、足す流入人口、引く自然減、引く流出人口ぐらいが推移していくと、人口推移になると思うんですけど、マイナスを減らしてプラスを増やすってことだとすると、なるべく伊賀で育った子どもたちは、伊賀で仕事を頑張って、伊賀で稼いで、伊賀の魅力を人にしゃべりながら行ってほしいなと思ったりするわけです。あと皆さん、長生きしてほしいなとも思うんですけど。これ、北海道で僕が今やっている取り組みで、厚真中学校っていう中学生と地元の事業者の動画を撮って、SNS で発信するっていう取り組みを 2 年ぐらいやっています。自分たちのまちで頑張っている事業者の一番、輝いているポイントっていうのを撮影しないと、いい動画にならないので、それを徹底的にミーティングさせ、自分たちで取材させ、撮影させ、

撮り直しさせ、キャッチコピーも考えさせってやるんですね。その体験の中で、事業者の伊賀のこの大人、かっこええなど、伊賀にしながらこんな世界と勝負しているんやとかですね。伊賀の価値をこういうふうにあし続けているんやと、そういうのを気づきながら映像化したものを、Facebook で今、一班 5 万円の広告を付けて、1 カ月半ぐらい広告を出して、今回だと 3 班で三つの動画を出したんですけど、合わせて 10 万人にリーチしたんですね。厚真町って北海道の片田舎で産まれて、このまちにはなんもないって言っていた子どもたちが、自分たちで撮った自分たちのまちの人の魅力を、10 万人のタイムラインに出せたっていう経験を、一応、持たせてあげたんです。ふるさと納税の返礼品に一応、誘導して、動画を見た人はお取り寄せができるっていう構造にしたんですけど、子どもたちの意識、顔付きがやっぱり、初めと終わりでは全然、違って。発表会はそのデータ、Facebook で一応、何に見せた、どの年齢という人にリーチして、どの年齢がクリックしてくれた、で、クリック率を出して、この年齢はクリック率が低かった、なぜだろう、この年齢のこの性別はクリック率が高かった、なぜだろうっていうのを、事業者に発表して終了なんです。だからそこまでやらせた経験が、僕はやっぱり伊賀でもやりたいなとか思ったり、伊賀で育つ子どもたちが、伊賀にしながら世界と向き合えるっていう、そういう時代なので、そういう取り組みも増やしていきたいと思っています。

『ビジョナリー・カンパニー』、僕、すごく好きな言葉がありまして、はずみ車の法則っていう法則が書いてあります。なんかめっちゃくちゃ重い手押しなんか歯車を押すと、最初、めっちゃ動かなくて、何人かで一生懸命、押し出すと、ゆっくり動き始めると。ゆっくり動き始めて、徐々にスピードがついて、遠心力が付いて、グルグルって回り始めるから、実は大きな劇的な転換点はゆっくり始まるんだよと。それ、腹、決めている人たちが押し続けないといけないんですけど。だから、劇的な変化は突然をやってこないんですが、今、本当に押している状態だと思いますんで、これを一緒に押すメンバーが増えて、それが加速して変化を感じられて、あんまり伊賀の変化に気付かなかった人たちも、いずれ、あれ？みたいな感じになってきたときに、また雰囲気が一気に変わり始めるのかなと思っています。

以上ですかね。地域商社の夢だけ言っちゃおうかな。地域商社、これから EC とかも含めて、伊賀のものを外に売っていく取り組みを頑張ってやっていこうと思っています。ふるさと納税の返礼品とかも、もっと売れるふるさと納税の返礼品づくりっていうことができると思うので、その辺もやっていこうと思っています。出荷、集荷機能とかも持とうかなと思っています。結果として大きいお金が回せ始めたら、この IGA モデルっていうのに取り組もうと思っ

ていまして。一応、もし借入れとかしている場合は、ある程度、それは返済した後ですけど、ある程度、余裕のある資金が2000万円プールできるたびに、伊賀の中心市街地にある空き家をリノベーションするお金にそれを回させてもらって、例えばこの通りのこの区画にそば屋があったほうが、伊賀としては面白いよねという場合に、そば屋のコンペを全国に向けてやります。そばで命、懸けて、このまちで頑張っていこうという人たちが、一応、町内会の人たちとも一緒に選べたらと思うんですけど、選考で決まったら、2000万はこっち持ち、家賃不要、売り上げの10パーセントぐらいを、一応、毎月、売り上げ連動で納めてもらうような形で、チャレンジのハードルを極限まで下げて、固定費っていうところをかなり下げてあげて、いいそば屋さんを呼ぶ。例えばこの区画、次、また2000万たまったら、この区画にローカルブリュワリーをつくらせてあげたいな。つくるとみんなの1軒目の前の0.5軒目なのか、2軒目なのかで立ち飲みできるような場所もできるんじゃないか。またローカルブリュワリーをやるコンペをして、2000万こっち持ちで。例えばここにスイーツ一本で命、懸けられる人がお店してくれたらっていうので、ガトーショコラなのかプリンなのか、基本的に市内にある既存のお店と、基本的にけんかしない分野。揚げパンとかはやらないわけです。そのまちの中にあつたらいいよね、このピース、このパズルのピースがここの通りにこういうのあつたらいいよねっていうのを、2000万たまるたびに投資してつくっていくようなモデルにしていきたいなというのと、3軒ぐらいそれができた後の次の夢なんですけど、伊賀のお店では子どもすすく払いっていう選択肢が問い掛けられるようなまちにしたいと思っていて、10パーセント多く払うのを子どもすすく払いと呼ぶ。で、自分たちが手掛けたお店がまずトップを切れればいいと思っているので、3軒目ぐらいまでいったらと思っているんですけど。お会計時に通常払いか、子どもすすく払いか、どうされますかと聞かれ、デート中の男の子は通常払いっていうのも格好悪いから、子どもすすく払いっていう場合もあるし、子どものいる親御さんは、子どもすすく払いって言うってくれるかもしれない。ただののんべえのおっちゃんも、子どもすすく払いって言うってくれるかもしれない。この10パーセントを子どもたちの新しい放課後塾を運営するための財源に充てる、なんか循環モデルにしてみたいなと思っています。そのためには多分、地域コミュニティー財団みたいなものを、その10パーセントをプールしていく団体として、別途、用意しないとイケないのかなと思うんですけど、これに対して他の財源もひっくるめて、伊賀で育つ子どもたちに学校、受験とかだけを視野に入れた勉強、塾じゃない、違う体験、学びができる場所を提供したいな。大仙寺の堤さんっていう方は、今、寺子屋っていう形でやられていたり、榊さんも恐らくいろんな思いもあるでしょうし、この子ども



の新しい放課後塾に力を貸していただける方は、もう全員、ウエルカムで、みんなでちょっとこの伊賀の子どもたちの新しい学びをつくるチームっていうのをいずれつくって、それをやっていきたいなど。アカデミックコース、学びの本質を学べるコースもあれば、マーケティングコースでさっきの SNS で PR するとかも含めて、子どもや親御さんが選んで参加できるようになったらいいなどと思っています。以上、ちょっとオーバーしましたが、これからの夢も含めて、10 年後、これがもう実ってるまちになってたいなどというのが夢です。ありがとうございました。

神田委員長： このまま続けてさせてもらいます。そうしましたら全てのディスカッションと児島さんの発表も終わりましたので、これからディスカッションということで、意見、気付き、もしくは感想ですとか、今回、参加していただいている委員の皆さんにコメントをいただければと思います。

木根委員：今日は盛りだくさんに多くの方の意見を聞かせていただいたので、印象に残ってる言葉とか、そういったものをひっくるめて、ざっとどれも素晴らしかったっていうのが、本当に素直な気持ちです。最後のほう、やはり未来に向けた子どもの話がたくさん多くなってきたんで、それがものすごく印象に残ってるんですけど、普段の教育の中に忍術、使ったようなものがあるって、それが意図する、しないにかかわらず、観光的な要素にもつながっていくような、そういうのもものすごくいいなっていう。だから、大人は意識してなんか取り組みますが、子どもは全く何も意識しないで取り組んでいて、それが将来的に勝手に地域のためになっているっていうようなことっていうのは、すごく素晴らしいと思って。それはやっぱり民間だけじゃできないし、行政の方といるんなところが一緒になってじゃないとできないので、そういう本当に形になったら、すごくいいなと思います。

最後の児島さんの放課後塾なんかもものすごくいいなと思って。実は僕らもまち中で子ども、学童、行かしていたんですけど、今回、コロナの騒ぎになって、結構、もう学童、行かすの怖いって言っている親御さんもたくさんいらっしゃるって、もう自宅に帰っている人とかもたくさんいるんですね。実はうちの子もそう。そうすると施設、広げて、実は施設、お披露目していくんですけど、普通の集客施設だけじゃなくって、子どもたちが遊びに来られるような場所をここに準備しようとか、それも考えたりして、今、動き始めているんですけど。そういうのは点じゃなくって、同じ考えを持っている人がいっぱいいるんだなって思うと、本当に協力し合って、まち単位でそういうふうになったら、すごくいいなと思います。だから忍者がどうしても前に出ますけど、ずっと小学生のときから俳句を夏休みの宿題で作るように、もっとその俳句

とかそういったものも、子どもたちの意識、今、やっていることがこうなるんだよっていうことを教えていってあげられたら、すごくいいんじゃないかなと思って、そんなことを感じながら聞いていました。ちょっととりとめのない意見になりましたけど、そういうところですよ。

柳生委員 : 皆さんのプレゼン、聞かせていただきました。ありがとうございます。私は情報のほうばかり、目がいっていたんですが、さっき、木根委員も言われたように次世代の育成ということも非常に大事でございますし、神田委員長が言われていた課題もたくさん、伊賀市にとって大事なことで、たくさんあると思うんですけども、今後、それらをピックアップして、優先順位を決めて、一つ一つできることをしっかりとしていく必要があるというふうに感じました。ただ、それが一方的に事業者さんだけであったり、自治体さんだけであったり、また地域住民の方だけが取り組むのではなくて、みんなが協力して、情報も共有して行っていく、委員長も言われていましたが、そういう場を設けて、皆さんが話し合っていければいいかなというふうに感じました。以上でございます。

浅野委員 : 本日は貴重なお話、聞かせていただいてありがとうございます。本当にどれも大事なことだなと思いますし、私も木根さんと同じく、後半、残っている印象って本当に子どもの未来だったり、そういったところがすごい印象に残っていて、ちょっとはっとしたんですけど。本当に、今、うちの子も3歳で、10年後だったら13歳になっているってなると、結構、大人って考えていて、そのときに父ちゃんの身勝手に伊賀に俺、住んでいるんだけどみたいな、そんなこと言われなように。本当に児島さんの内容が実現して、本当に伊賀、誇ってもらえる子どもに育ってくれるとうれしいなっていうところで、私もきょう、ちょっと新たな発見といいますか、私もちょっと気付けてない部分、本当に、あったなというところで、本当にありがたい機会でした。ありがとうございます。

勝原委員 : 皆さんの本当に貴重なご意見、聞かせていただきまして、ありがとうございます。本当に柳生さんの資料もすごく、皆さん、まとめてくださっている資料であったり、最後に木根委員、言っていたように、そういえば子どもの夏休みの宿題、俳句あったなって、私、今、ちょっと思い出して。毎年、すごく頭、悩ましてやっているっていうのもあって、定着していくというか、みんなに身に付いていくことなので、ああいうことも大事やなっていう、ちょっと思い出させてもらいました。一番、心に残ったのはですね。浅野さんの言っていたように、移住を通してちょっと感じてもらった意見ですが、伊賀ってもったいない、伊賀市民はもったいないっていうところがすごく心に育ってきて、最終的に10年後、伊賀って住みやすくなってくれたら、皆さんがそうい

う意識を持ってもらったらっていうので、その取り組みを続けていくことがつながっていくっていう、未来がすごく見えた感じがしました。ありがとうございました。

佐野委員：本日はいろいろなさまざまなお話、聞かせていただきまして、どうもありがとうございました。私が印象に残りましたのが、委員長がお話ししてくださった観光づくりとまちづくり、表裏一体といいますか、似通ったものということで、それがあと、最後のほうに皆さまがお話しされていた、子どもに対する将来の見せ方というか、将来像につながるというか、観光とまちづくりと、それが本当に住んでいる人づくりというんでしょうか、につながっていくんだなというふうに、聞いていて改めて思いました。なのでその、やっぱり人と人とのつながりっていうのが何よりも、住むもそうですし、観光でも、外から人が来ることにもそうですし、重要なことであって。10年後、言ったとおり、10年後の子どもたちが伊賀に住んでいてよかったなだとか、伊賀ってこんなところで、なんでしょう、伊賀に対する思いをさらに強めていけるようになっていくといいな、それに観光が絡んでいった将来になればいいなっていうふうに思いました。以上です。

池澤委員：はい、子どもさんのことが出てきましたけど、今、思い出しましたけど、十数年前、私、子ども店長の店っていうのをやりまして、お膳立ては自分ら、私らがお金を出してやって、場所も提供するというので、そこで上がってくる利益を子どもたちで自由に分配するというようなシステムをつくりましたところ、5、6年、それが続いたということもありまして、やっぱりそういうところにも力、入れてくることが大事じゃないかなというふうに思います。それから、この会議、観光ビジョン策定委員会という会議なので、いろんなプレゼンっていうのも非常に必要かと思うんですけども、実際、例えばこういうことを伊賀市のほうでは計画しているとか、そういうようなことを提案していただいて、それについて、じゃあ、私たちの意見はどうだという、そういう意見を言えるような会議になっていってもらえば、なんか参加した意義があるのかなっていうふうに思います。また、いろんな意見をお聞きできありがとうございます。

三橋委員：本日は皆さま。ありがとうございました。意見の中で、一貫しているのは、次の時代をどうするのかっていうところまで、話はいったんですが、ただ申し上げた中で、子どもたちに、伊賀の子どもたちって、学校が終わると、地域と交わずに塾に行って、単純に今の教育って、個人の能力を向上させる教育なんで、さらにいろいろ学んで行ったりとかすると、さらに伊賀の自然と人間をつなぐ、また、人と人をつなぐような教育のあり方を盛り込まないと、結局、出ただけなんで、人口を減らさない、住んでいる人がいい感じで伊賀を好きになってくっていく根底には、次世代の子どもたちが伊賀の自然と人と人を

どうつながりなのか、どうあってこの伊賀というものを、持続可能な社会が出来上がってきたところを学ぶ、というのを感じてますんで、それ、あと1年でちょっとD論、書きますんで、課題として取り組んでいきたいと思います。ありがとうございます。

榊委員 : 今日はありがとうございました。本当にいろんなお立場の方、行政の方も、異業種のいろんな方、含めて、ご意見、本当に勉強になりましたし、すごく伊賀にも同士の人がたくさんいるなっていうのを感じまして、心強く思いました。やはり今回のこの委員会でもですけども、その場限りにならずに、またこういったつながりも続けていければいいのかなというのも思いました。

お話の中で僕、子どものこともお話しさせていただいたんですけども、すごくはみ出した、突き出た、とがったってというようなところ、印象に残りまして、この忍者という世界に誇れるコンテンツがありますので、この世界に誇れるコンテンツなので、もちろん伊賀の子どもたちの誇りにもなるでしょうし。この世界に誇れるやっぱり忍者ですかね。忍者を使った、忍者の暮らしがある地域として、発信していければ、おのずと突き破っていけるのかなと思いました。以上です。どうもありがとうございました。

西川委員 : 今日は皆さん、ありがとうございました。皆さんのお話を聞いている中で、言っていることは同じ山を登っているといいますか、そのやり方とか言い回しが違うだけなのかなというのは、強く思いました。ビジョンをまとめていく中で、最初のほうの、きょうではなく全体の中の議論として、観光っていうところ、観光事業者さんが関係ない住民の方とかには結構、ハレーションが起こるみたいなお話があったかと思うんですけども、特にきょう、お話、聞いていると、皆さん、やっぱり未来の子どものためとか、子どもが楽しく生きて、シビックプライドを持たないような地域にしてしまうと駄目だよねっていうお話が響きやすいのかなっていうのを、すごく思いました。なので、まとめ方として、観光振興して、人を増やしてにぎやかなまちにみたいなのよりは、未来のために子どもに誇れるまちにしていこう、なので外から人、呼ぶ必要性があるんだよみたいなのほうが、われわれも含めて、住民さんも、だから必要なんだっていう腹落ちがしやすくなるのかなっていうのを強く思いました。以上です。

神田委員長 : ありがとうございます。最後になりますが、今回、いろんなお話を聞かせていただいて、第5回目ということで、個人的にはこの委員だけで旅行商品つくれるやんっていう思いがすごくあります。特に今、コロナ禍、この2年間という長いコロナ禍で、今、やらないといけないこと、将来に向けて何をやっていけないといけないか。特に今、教育旅行もこの2年間、四苦八苦して、地域の学校さんとお話して、旅行商品をつくり上げていくんですけど、やはり

教科書を使った教育旅行ばかりになってるっていう意味合いの中で、教科書では教えられない教育っていうのが、今、言っていたいた榊さんですとか、児島さんが言っていたように、地域に対してどう関わっていくかっていう部分の教育、あとこのまちをどう残していつてあげるんだっていうところの教育をっていうのを、教育現場と地域と一緒にやってつくり上げていかないといけないっていうのが、一番の課題になっているのかな。ただ伊賀では、まち中の学校だけになるかと思うんですけど、天神祭とか、小学校、早く終わって祭りに参加しようっていう形で、僕らもみこし担いだりしていたんで、そういう文化、歴史があるんで、観光、にぎわいのあるまちをつくり上げていくべきじゃないかなということをごく思っております。

勝手な意見で申し訳ないですけど。以上となります。そうしましたら、今後、策定にあたってのスケジュールのほうを、事務局のほうからお願いします

事務局 : 観光戦略課の猪口です。今、共有させていただける資料、当初のスケジュールですとあと 1 回でビジョンとして取りあえず固めましょうみたいな話になってたんですけども、ちょっと皆さまの貴重なご意見、しっかり反映するために、もうちょっと数回、回数を増やさせていただければと思っております。共有させていただいた資料、上段には前回までご提示をさせていただいたスケジュール、その次の段に赤字でちらちらと書いてある文句がですね、修正後のスケジュールになっております。そのさらに下に丸何って書いてあるの、この回数、大体こんなことができればというイメージで書かせていただいております。今後、ちょっと 12 月の末までに、皆さんからのご意見、集約をさせていただいて、伊賀市それから伊賀上野 DMO をのほうで、素案の作成をさせていただきたいと思っております。12 月の最終週、現在、日程調整をしているタイミングで、このビジョンの策定委員の皆さんと、DMO の構成団体の皆さんとという形で、その素案をたたきにして、意見交換みたいな形でさせていただければと思っております。その後、それをさらに意見交換の内容を踏まえて、7 回目で中間案っていう形で最終提示をさせていただければと思っております。

ちょっとこのタイミングで、先ほどのご意見もありました、こういった会議が今回だけで終わりじゃなくて、続いていけばいいなっていうこともございましたけど、ビジョンができた暁に、それをどうやって動かしていきましようとか、どうやって協調していきましようっていうのが、来年度以降、こういった形で集まって話をする機会ができればなと思っておりますので、そういった形で、それをどうつくっていくのかみたいな話をさせていただければなと思っております。

それを 3 月末に一応、固めてしまっ、これをパブリックコメントという

形で、市民の皆さんにこんな取りあえず作りましたけど、ご意見ございませんかという形で投げるという作業を、年度明け 4 月から準備をしていく形で準備をさせていただこうと思っております。そのパブコメを受けて、市民のご意見、こうでした。こういった形で修正をかけてもよろしいですかという対応を最後に検討し、年明け、6 月末か 7 月頭ぐらいにさせていただいて、いったん完成という形でスケジュールさせていただいています。

当初の想定より長丁場になりますけれども、ご協力のほうをよろしく願ひできればと思っています。あとですね。日程調整させていただいています、12 月の合同で家元の座談会をさせていただく日程なんですけれども、現状、今、一番、出席が多いのが、22 日の水曜日の午前中という形になっています。現時点でご連絡いただいている方もいらっしゃるんですけども、この日程でちょっと準備をさせていただこうと思いますので、日程調整可能な方はご調整いただくと大変ありがたいなと思います。よろしく願ひいたします。スケジュールに関しては以上になります。

神田委員長 : はい、ありがとうございます。それでは長時間にわたって開催となりまして、また来年の最終 7 月ぐらいまでということで、長期にわたるんですけども、これが継続していろんな形につながっていければとはすごく思っておりますので、ご協力願ひいたします。

それでは本日の会議のほう、終了させていただきます。ありがとうございます。お疲れさまでした。

以上