

令和4年度最上創生懇談会における主な意見等

<テーマ「ポストコロナを見据えて」>

日時：令和4年4月27日（水）

開催方法：ウェブ会議

○五十嵐 忠一さん（株式会社アイオイ 代表取締役）

山形県では数少ないブローラーを行っており、平成30年にブローラーとしては全国で初めて農場HACCP認証を受けた。畜産業は臭い、汚いといわれるが、環境良く、においのない環境でやっている。

「やまがた最上どり」は、飼料の約50%がお米でうまみ成分も多く、生産だけでなく加工・販売といった6次化も行っている。

最上地域には素晴らしい企業がたくさんある。それぞれ個々にやっているのでも、今後、連携すると最上の素晴らしさが際立ってくるのではないかと思う。最上農業法人研究会が発足し、花、きのこ、畜産、野菜などを栽培している若い世代が一体となって企業訪問、小中高を訪問して、自分たちの企業をPRしていて非常に嬉しく思っている。いろいろな企業と連携してやっていくと最上から農業を発信していける。

少子化により20年後には人口の形態が頭でっかちになり、高齢者が増える。畜産の動向としては、鶏肉は高タンパク低カロリーなので年配者にも疲労回復にもよい。専門家に聞くと、人口は減っていくが、30年後には鶏肉の消費量が伸びると言われている。今後の動向としては、県内初の大型食鳥処理場の設立を目指している。

コロナ禍でみんな大変だと思うが、現在、畜産業界で大変なのは、燃料より餌代の高騰で、例年の約2倍値上がりしている。連携しながら少しでも向上するようにできればと思っている。今日参加いただいたみなさんとも連携していけば最上は良くなっていくと思うのでよろしくお願ひしたい。最上は「さいじょう」とも読める。ポジティブに考えると素晴らしい地域になる。

○齋藤 優子さん（生産者団体「最上ラズベリー会」会長）

最上ラズベリー会の会長をしている。化学肥料使わないで生産しており、環境にやさしく、食べて安心というコンセプトで農業を行っている。また、生産販売だけでなく、将来自分たちの住む地域を好きになる活動や、小学生や高校生と交流しながら学ぶ機会を設けるなどした農業体験を続けて今年で11年目になる。残念ながら、ラズベリーの生産者、生産量も少なくなっている現状にある。

今日は農福連携の分野で話をさせていただく。社会的課題は農村にもたくさんある。私自身は子ども3人いて、その一人が不登校だった。そのことをきっかけに家庭応援団体「アベルんち」という団体とつながって「畑のハンモック」という活動を始めた。貧困、引きこもり、不登校など農村地域でもよく聞く話だが、メンタルケアが必要な方などを含め、誰一人取り残さない社会への取組みが必要である。家庭の中で一人で悩んでいたり、誰ともつながらず、孤立してしまうケースが多くある。自身の経験から誰かとつながっていることが必要だと考え、ラズベリー農園で何かできないかと思い、畑のハンモックという活動を始めた。一つのつながりが命綱だと、本人も頼られたもう一人もリスクが高い。細くてもいくつもつながっていたほうが良いと思い、こういう活動を続けてい

る。具体的には、農園に来てもらってラズベリーの収穫など、農園サポーターになってもらって、お手伝いをする中で、何気ない会話や自然の中で作業することでエネルギーが高まり、心を開いて話をしてくれるようになる。昨年畑のハンモックに来た人が、高校に通うようになったり、ハローワークに行けるようになったり、自分のやりたい意欲がでてきた。

農業・農村にはつながりが持てない人につながりを作れる特性があると思うし、同時に自分たちの喜びややりがいにもつながる。我々が高齢になった時にもこのような関係が役立つと思う。そのためにも業種を超えて、いろんな分野の人との情報共有、行政とのつながりをつくるのが大事だと思っている。生産者は減っているが、これからも活動を続けて地域の中での役割を広げていきたい。

○高橋 奏さん、山崎 柁さん（新庄神室産業高等学校3年）

昨年度、総合実習の授業で商品開発の活動を行い、生産量日本一のラ・フランスの利用拡大や生産振興を目的に、県産ラ・フランスを使用したパンを制作した。県主催の「山形県高校生うまいもの商品開発コンテスト」に応募した結果、県知事賞を受賞し、ローソンと共同で商品化することができた。商品化のプロセスや店舗販売という貴重な体験を通し、地域の人に届けることができて嬉しかった。

昨年の取組みを踏まえて今年度は、食品製造を通した新庄市内の活性化に向けて活動を行っている。新庄市の商店街はシャッター通りが増えていて、人通りがあまりない。こういった課題から商店街の商店とのコラボ商品を作って、お店で取り扱っている商品のPRを行ってはどうかと考えた。深田菓子店に話をし、現状を教えてもらったところ、大型店やコンビニが増え、商店街に人が来ないとのことだった。私たちの話に理解もいただけたが、パンだけでは商店街の活性化は難しいとのことだった。そこでオリジナル商品ではなく、既存の商品をパンやパンのお供に変えた商品を作れないかと考えた。それをコロナ前に行っていた100円商店街や高校生ボランティアサークルと連携したイベントの中で、私たちが考えた商品の販売をし、来た人が楽しめる催しができたらいいなと考えている。

私は、商店街はSDGsの視点でも重要だと考えている。郊外の大型店やネット通販では、高齢者の便利で快適な生活を確保できない。たくさんの歴史的な価値のある商店街への愛着や人とのつながりによる安心感などが、地域の持続可能な発展に不可欠である。商店街に人が集まり、来た人が時間を過ごすような社会づくりに貢献していきたい。

○高橋 孝一さん（有限会社高菊林業 代表取締役）

真室川町で丸太の生産事業を行っている。プライベートでは3人の子どもがいる三世代家族。

コロナで木材の供給が減ったものの、現在は木材価格が上昇し、順調に推移している。今後、高止まりしている木材の金額が急に元に戻ったり、反動で下がったりしないか、ウッドショックが元に戻るスピードを懸念している。山形県内では森林ノミクスの推進もあり、また、林業はSDGsのど真ん中と認識されているので今後順調に推移していくと予測している。

林業は、木が成長すると木材の生産量を増やして行って、切ったところに新しい苗を植え、その木を成長させることで循環していくことが最大のテーマである。高性能林業機械の導入ももちろん

必要だが、その機械を操作する人、技術が大事である。林業業界は、新規採用の定着率がよくないのでどうやって改善していくかが課題で、就業者の確保と現在いる従業員がどれだけ快適に働いているかを考えていかなければならない。

採用方法は、ハローワーク以外だと全国的な有料媒体に出していて、県外からもアクションが多い。実際に京都や青森など、県外で林業に興味を持っている方もいるようだ。何人か関東から採用したが、環境や文化のギャップで退職する人もいる。地元雇用や地元から輩出した人材、地元で活躍したい人がUターンしやすい環境を作ることが今後大切だと思う。青年林業協力会という団体を作り、中学校の体験会に参加している。今後も若い人に業界の魅力を伝えていくことが大切だと思う。最上一丸となって魅力を高めていきたい。

コロナが始まってから、急に外出できなくなり子どもたちはつまらない思いしている。これまで普通にできたことができず、学校行事やスポーツ活動などが制限され、フラストレーションが高まっている。ポストコロナ、ウィズコロナであり、コロナと共存していくことが必要だと考える。対策はしつつ、人と人が面と向かって交流できる世の中に戻ればと思う。実際に会って話をして活動するのが子どもたちの経験として必要である。

○中鉢 春美さん（最上峡芭蕉ライン観光株式会社 最上川舟下り船頭）

初の女船頭として25年目を迎える。弊社で運行している観光船は、約1時間乗船いただき、桜とか滝とか、紅葉、雪景色を体験いただく。コロナ禍でも川は流れ、四季折々の景色もコロナ前と同じようにある。

おととしの2月末までは毎日のようにインバウンドバスが何台も来た。1隻に5か国ぐらいの方が乗船するのが普通だった。3月直前からピタッと止まり、国内のバスツアーが激減した。いくらか戻ってきているが、何分の一しか乗っておらず数字的には厳しい。一般のバスツアーは減っているが、去年は県内外の修学旅行がかなり来て、みんなに楽しんでいただいた。

船は1時間に1本運行していたが、現在は減便している。JR利用に合わせて10時50分、12時50分と連動した運行時間としていたが、47号高屋トンネル工事で陸羽西線が5月14日から2年間止まるので、当社の定期便に接続できないのが残念で、不安である。乗るには車やタクシー移動しなくなる。より足を運びやすい環境づくりに試行錯誤している。

コロナにより、新生活様式に沿った船を2隻ほど作った。靴を脱がないで乗りこみができ、全員が前を向いて乗る船で、定員も半分くらいとなっている。また、明日の安全運航祈願祭では、新たに花街船がお披露目される。前にステージがあり、船の中で酒田舞妓の演舞が見られたり、ベテラン船頭の民謡が楽しめたりする予定である。

また、乗船場の屋内も改装して、最上の情報発信の拠点なるよう準備をしている。来ていただいたお客さんには、新庄・最上に長く滞在していただきたいので、そば打ちの他、新しい体験ができるという考えで、下船場の近くにグランピングやサウナ施設を今年度中に完成させる。我々ができることは小さいことかもしれないが、人と人が連携することが大事だと思う。宿、体験など、それぞれの観光施設が点ではなく線としてつながっていったら良い。

○都市 一郎さん（株式会社アドバンス&ウェルビーイング 代表取締役社長）

新庄エリアを中心とした地域密着型のサービス業を行っており、業種は介護、不動産、小売り、企業主導型保育園、スポーツクラブと地域に密着した形で実施している。どの事業もコロナの影響を大きく受けて厳しい状況の中、国、県等からの助成金で何とかしのいでいる。

現在、どの業種も労働力不足が起こっている。労働人口が減っていく中、従業員を確保するため、働きやすい環境を整備しないと事業自体が淘汰される時代がすでに始まっている。賃金アップよりも多種多様な働き方ができるように会社の方針を変えていこうと考えている。特に弊社は、女性従業員が多く、女性が働きやすい環境を作ることに力を入れている。効果があったのは、3年前に始動した企業主導型保育園「こらっせ保育園」である。職場と保育園が隣接しているので育休を挟んでも復職してくれる。

介護は今後の見通しとして需要は大きい。需要拡大は20年くらい続くのではないかと。逆に働く人が不足している。同居家族の介護は、女性の負担が大きくなる。働きながら介護も両立してほしいので、当社の介護施設に預ける場合、最高月額10万円まで補助する。定年を過ぎた72、73歳まで働いてくれる方もおり、今後も介護世代が辞めずに働いてほしいと思っている。

小売業は、コロナの影響をダイレクトに受けていて、売り上げもかなり減少したが、今年に入って上がってきた状況である。ビジネスモデル自体が変わってきて、通販やネット販売の両方を展開していく必要がある。SNSを活用した販促活動がかなり大きい割合を占めるようになってきている。小売業に関してはダイナミックに転換する必要があると考えている。

スポーツクラブもコロナで閉鎖期間が長く続き、高齢者の退会が増えた。運動不足やコミュニケーション不足が原因で体調不調の方が出ているが最近少しずつ戻ってきている。国の事業再構築事業に採択され、今後は健康寿命を延ばすための事業所を今年の秋にオープン予定で、高齢者から子供までオールマイティのスポーツクラブを目指す。

不動産業では、新庄は核家族化が進んでいるので、満室状態、稼働率も90%を超えている。一軒家の空き家やテナントの空きが目立つのでリノベーションして新しくして入ってもらう措置が必要である。商店街が衰退していると話があったが、特にウィズコロナに対応したハード設備をもう一度考えて、店舗は作り直したいと考えている。県などからハードに係る補助金とか助成金があると非常に前向きに考えられる。

長期的には、新庄のまちづくりに取り組んでいかないと考えている。3年前から新庄TCM（まちづくり会社）の代表を引き受けて、まちを作り直そうという活動を行っている。中心になるのが高校生で、ここ2年くらい新庄東高校の生徒に執行役員になってもらって、カフェアンドコワーキングスペースを運営している。自分で将来会社を作りたいという高校生には、地元企業とのコラボをやってもらっている。高校生、大学生、地元企業が連携してまちを作っていけば、もっと活気のあるまちになると考えている。

○本間 真生さん（金山町地域おこし協力隊）

出身は新潟県で、東北芸術工科大学を卒業し、新卒で金山町の地域おこし協力隊となった。

協力隊のミッションは、金山町の関係人口増加、ファンづくりで、具体的に5つの事業を行っている。1つ目は、かわら版「やんばい」を作成し、1年に4回、全戸配布で金山の魅力を発信してい

る。2つ目は、サイクリングマップの作成、3つ目は、花農家の手伝いや漬物づくりなど金山町の暮らしに踏み込んだ暮らしツアーの実施。4つ目は、合同展示会を開催し、地域の若者や町外の大学生などと金山杉を使ったスツールや写真やイラストを作ったりしている。5つ目は、金山校の地域探求サークルに関わっており、地域で何かしたい高校生と一緒に金山の食材を使ったピザづくりなど行った。いろんな角度から金山との関わり合いを作ることをやっている。

コロナ禍で、観光客も減っていて地域の活力も減っていると思う。今やりたいと思っていることが2つあり、1つは仕送り便。県外や町外から来ることができない人に金山の産物であるニラなどをオンラインで送って、ニラ農家や餃子の料理人に出演してもらい、作り方やニラの栽培方法などを教えてもらいながら交流するもの。離れていてもお金が落ちるシステム、交流できるシステムを作りたいと思っている。今日話を聞いていて、最上（もがみ）便とか最上（さいじょう）便といった名前でも、鶏肉やラズベリーなどを一緒に入れて作るのがいいと思った。

2つ目は暮らしツアーで、日常の暮らしで伝承されてきた保存文化を手伝いに来るといった、地域を学べるようなものをやりたい。なるべく金山の人が喜ぶように、人手のほしい収穫時期や加工の時期など、地域の人と一緒にできる仕組みを作りたい。さらに発展させるためにどうしたらいいかと思った時に、県でも関係人口拡大の事業を行っているので、くらすべ山形と連携して行いたい。最上管内でも連携できればいいと考えていて、観光や移住定住の担当と定期的に情報交換して、1つの町だけの関係人口ではなく、山形県全体として受け入れができるような体制ができるとよい。適材適所でお客さんを受け入れるコーディネートができたらいいなと思っている。

○村井 美一さん（肘折温泉若松屋村井六助 専務取締役）

肘折温泉で温泉旅館を営んでいる。自身は婿に入った身で肘折に来て8年目になる。希望（のぞみ）大橋の建設に携わり、ご縁でここに住むことになった。

肘折温泉は、湯治場として県内外の方から利用いただいていたが、コロナで急激に観光客が減少し、厳しい状況にある。おかげさまで国、県、村に助けてもらってなんとかやっている。苦しんでばかりもいられないので、いろんなお客様層に来ていただけるように、私どもはワーケーションやリモートワークなど、肘折の山の中でも仕事ができるようにし、長期滞在のお客さまにも来ていただけるようになってきた。お湯のある生活をどう体験してもらえるかをテーマに対応している。

常連客が高齢になり、来たくても来られないという方が増えてきている。また、コロナ禍で他地域との往来ができない人もいる。私と同年代から下の方に来ていただいて、レポートしてもらえようするにはどうしたらいいかと考え、肘折で頑張っている中堅、若手の経営者といろいろな取組みをやっている。今やっているのは、ポッドキャストを利用したラジオ番組で、コアな肘折ファン向けの番組だが、日常や季節ごとの出来事を友達に発信するように面白おかしく発信している。それを聞いて肘折に来てくれた人もいる。コミュニケーションの場を作っていくことが地域の魅力にもつながっていくのではないかと考え、肘折は過疎化が進んでいるので、いろんな人の力を借りないと成り立たない状態である。現在もいろんな人に助けてもらっている。中堅・若手経営者との取組みを通して、後継者としてUターンや定住する若い人が増え、地域に活気が出てきたと思っているが、これから移住や定住を増やしていくためにも、関係人口の拡大を図っていくことが重要である。