

グリーンライフ山林舎のこれからを地域と一緒に考える集いの会議結果報告

1. 会議名	グリーンライフ山林舎のこれからを地域と一緒に考える集い
2. 開催日時	平成28年11月7日(月) 午後7時00分～午後8時30分
3. 開催場所	松阪市飯高林業総合センター 1F 研修室
4. 出席者氏名 (◎委員長)	(アドバイザー) 永谷隆行(株式会社アーリー・バード 中小企業診断士) (松阪市) 松阪市長 竹上真人 副市長 小林益久 飯高地域振興局 片岡局長、柳瀬次長兼地域振興課長、森山担当監、 高岡主幹
5. 公開および非公開	公開
6. 参加者数	36人
7. 担当	松阪市飯高地域振興局 地域振興課 TFL 0598-46-7111 FAX 0598-46-1092 e-mail chishin.taka@city.matsusaka.mie.jp

事項

1. 開会
  2. グリーンライフ山林舎の現況報告
  3. 民営化に向けたアドバイス
  4. 意見交換会
- 会議録 別紙

## グリーンライフ山林舎のこれからを地域と一緒に考える集い会議録

日 時：平成28年11月7日(月)午後7時00分～午後8時30分

場 所：松阪市飯高林業総合センター 1F 研修室

### <出席者>

コーディネーター 松阪市長 竹上真人  
松阪市副市長 小林益久  
飯高地域振興局長 片岡 始  
アドバイザー 永谷隆行（株式会社アーリー・バード 中小企業診断士）

### 事 項

1. 開会
2. グリーンライフ山林舎の現況報告
3. 民営化に向けたアドバイス
4. 意見交換会

### （司会）

それでは、定刻となりましたので始めさせていただきます。

皆さんこんばんは。今日は、お仕事等でお疲れのところ、「グリーンライフ山林舎のこれからを地域と一緒に考える集い」にご参加いただき、誠にありがとうございます。まず、始めさせていただく前に、本日の日程について説明させていただきます。最初に、飯高地域振興課の観光担当より、パワーポイントを用いて15分程度説明をさせていただきます。それから、中小企業診断士である株式会社アーリーバードの永谷さんから当該施設の民営化についてのアドバイスを15分程度いただきます。その後、市長との意見交換に入らせていただき、8時30分を目途に終了させていただきます。それでは、最初に、市長よりご挨拶を申し上げます。。

### （市長）

あいさつ

### （司会）

続きまして、グリーンライフ山林舎のこれまでの状況や経過、そして、これからのスケジュールの概要等について、飯高地域振興課より説明をさせていただきます。

【運営経過と推移、今後のスケジュール概要等説明】<事務局より説明>

### （司会）

続きまして、中小企業診断士である株式会社アーリーバードの永谷さんから当該施設の民営化についてのアドバイスをいただきます。

#### 【民営化の可能性について】〈アドバイザーより説明〉

(司会)

続きまして、市長との意見交換に入らせていただきたいと思いますので、市長、よろしくお願いいたします。

#### 意見交換

(市長)

それでは意見交換会に移らせていただきます。意見や先ほどの説明に質問はございませんか。どなたか、口火を切っていただきますとよろしいかと思えます。

(市民)

市長さん、副市長さん、振興局長さん、永谷さんそして職員の方々に地域の声を聴いていただくというのは大変ありがたいことだと思います。この山林舎は地域の先輩の方々から非常にいろいろと手をかけ愛されて育ててまいりました。その思いというのは住民の皆さまが非常にたくさん持っていると思います。施設を地元の誰かに管理していただきたいといった話が出た時には、やはりみんなの声としては残していただきたい、統合により無くしていくのはもってのほかであるが、しかしながら地域住民のみが管理するのはとてもじゃないけれど無理である、こういう声も上がってまいりました。

合併・統合により、同じものがあるからと言って公共施設が廃止されていく。こういう形になりますと、市から遠方のところから順序廃止されてしまうといった、こういう点について我々としてもやらなければならないこととどうしてもできないことはできないという事で、皆さんから市長さんに声を聴いていただき、これから先も無くすのではなく残していただく方向でお願いしたいと考え、最初に挨拶に代えまして意見を申し上げます。

(市長)

今日の私の話は施設を無くすという方向性で考えているという訳ではなく、今までのやり方を続けるのがいいのか、それとも違う方法はないのか、色々な可能性を探るための話だと思います。決してあまり後ろ向きのつもりで今日来たわけではありません。いかにすればこの施設を存続させることができるかさらに次の世代にいかにして送っていける施設にするのかという話だと思っております。

その中でいろいろなご意見をいただければと思いますのでどうぞ色々ご意見をいただきたいと思います。

(市民)

8月の利用者数については380人でありクリアーしているのだと思います。松阪市として委託する3年間の間にこういった支援をしてくれるのでしょうか。

(市長)

合併後これまで市として観光PRを行ってきたのかというところですが、結局知らなかったら誰も来ません。やはりもっと宣伝効果が必要だと考えます。そのために色々な提案をいただくことが大事だと思っております、「こういうことをやっていただけないか?」「ここまでがOKならできるよ」という様な提案を是非ともいただきたいと考えております。

(市民)

飯高町当時に建てた建物で今後維持管理費がかかってくるといった状況の中で民営化にしていこうといった結論ありきで話が進んでいるように思えます。地元の方で山林舎を利用する場合はお客さんが来た時に宿泊してもらうとか同窓会、法事などですが、地域に必要なもので、市内から見たらそういったところに目線が行ってないと思いますが。観光の面でも市内中心に予算が組まれイベントなども開催されていますが、田舎は田舎なりのイベントを考えますので予算さえ付けていただければ、もっと集客につながると思います。これからの動きとして山林舎を基地として滞在型の観光ができるシステムにすればどうかと私は思っているのですが、ご検討ください。

(市長)

結論ありきというつもりはないのですが、平成25年から積み上げてきた話ですので、公募の方はさせていただくことになります。ただその時に手が上がるや否やさらに申し上げれば上がってきたとしても採択可能なものであるか色んな選択肢があると私は思います。こういう形の公募になりますと、まるでもうこの施設を他所の誰かに譲り渡して後はもう知りませんという風なことに聞こえますけれど決してそうではございません。結局この地域をいかにして元気にしていくか更に言えば指定管理でやっていくというのも一つかもしれません。いろいろな選択肢があると思います。実際にかかっている借地料が46万6千円、指定管理料が96万円足すとざっと140万円ぐらいの話ですが松阪市は600億以上の予算を組んで市政運用しているんですがその中で140万円が惜しいと言っている訳ではありません。決してそこにかかる税金がもったいないと言っている訳ではなく、それよりもいかにすればこの施設を続けていけるのかという話なんです。そのためにはどういう条件ならできるのか、どういう選択肢をとればできるのか、民間譲渡して「はい」終わりという事ではありません。

(市民)

松阪市になってからPRの面で市の協力が少なかったように感じます。口窄や高見山の樹氷などいろいろなPRの方法はあると思いますので今後市として力を入れてほしいと思います。

(市長)

資料P4に年間の売り上げが出ています。先ほど平成20年度を一つの目安として計算いただきました、この年の売り上げは大体24,400千円ですが、18年から少し落ちてその後3年間隔で落ち込みがあります。どの辺りだと採算がとれるのかというところですが、たぶん平成20年度辺りであろうか、結局人件費を削っている訳です。平成20年当時は人件費が1千万程度あったものが今350万円であり、自分たちの経費を切り詰めていっている訳です。今後大規模修繕については誰がやるのかという取り決めをきちんと決めておくなどそのような考え方をすれば決してこの施設を無くさなくて済み、次の世代に引き継ぐことができると思います。

例えば口窄さんなどはすごくいい施設だと思いますので、もっといろんな人に知ってもらうことで山林舎の集客につながると思います。

(市民)

アドバイザーさんが先ほど言われましたが、人が来れば採算がとれるというのはわかります。観光をメインに集客をするといってもなかなか地元個人が例えば八角梵鐘の宣伝をするのは難しい。資源のいいところを見出さずにはいられないので、また観光PRについてもっと市の職員が力を入れてくれないので、もっと職員の派遣をお願いしたい。毎年ここ5年間体験学習という事で7月中旬から盆過ぎまで1,000人を超える市内の子供たちに来ていただき、飯盒炊爨・川遊びなどを体験していただけていますが、大変喜んでくれています。福島の子供たちもその一つですが、今のところ夏だけです。

地元の魅力に地元の間人は気づきにくいので、春から秋にかけて遊びに来てもらえる資源があればありがたいのでそれを見つけていただきたい。

(市長)

地元の方が当たり前に感じている事はなかなか気づきにくいといった事は確かにあります。そういった事の再発見をするというのが再認識することも大事なのかもしれません。そして地域の観光資源を宣伝するような活動に行政の方ももっと力を入れていく必要があると思います。また公募によりそういった提案が出てくるのではないかと期待も持っております。いろんな可能性があると思いますし、結局応募が無くともそれはそれでいいと思います。私的には飯高の波瀬地域が一番高齢化が進んでいると思っています。そうした中で今ある観光施設をいかにきちんと維持していけるかそれを考えるのが一番大事な事だと思っています。なので一度民間公募を考えていきたい。それは純粋に民間でなくても地域の皆さんでも

もちろん大歓迎でございますし、例えば一部の有志のNPOという風な任意の団体でももちろん結構でございます。そういう中でどういう可能性があれば次世代に次いで行けるようなそんな施設にしていけるか。そこを一緒に考えて欲しいというのが今日の趣旨です。

（市民）

飯高駅はできた当時すぐにダメになるだろうと思っていたのですが、ところがすごい反響で今でも私の友人も遠方からよく遊びに来るのです。一体どこが良いのか聞いてみると、とにかく良いとの事であり、これがいいといった特徴もないがまた来たいといいます。なので山林舎もやれないことはないとは私は考えています。山林舎はリピーターの方が多のですが新しい顧客も中にはいます。そういった方はどうやって山林舎を知ったのかという方の意見を聞くなど宣伝をすることが必要です。管理人さんには汗をかいていただいています、今見せていただくと人件費が350万円という事で、これでよくやっていただいていると思います。でもまあ今は堪えていただいて、皆で考えていく事が必要だと考えます。

（市長）

飯高駅は実を言いますと松阪市で2番目の集客施設です。一番目がベルファームで年間60万人以上の集客があります。飯高駅は36万人以上来ます、という事は月に3万人来るという事になりますね。それだけいい循環がいい循環を呼んでいくという事だと思います。

今日、スメールで子連れの子に会ったのでどこから来たのか聞いたら伊勢市からだとの事、伊勢からだ、ちょうどドライブがてらにいい距離だという事でした。次の家族連れの方は宮の谷溪谷ですれ違った方でしたが、やはりいい循環に乗ると人はやってくるのかなあと感じました。

リピーターの話ですが、どうして3年ごとに減っているのかなあ、子供がだんだん大きくなると来なくなるのか、それも循環なのか、松阪市に合併してから観光施設のPRをおろそかになったのは事実ですから、その手の宣伝をしなかった分先細りになったのかのかもしれない。もう少しそこに力を入れれば昔のように人が来るようになるのか、そうすれば採算がとれるようになるのだろうか、色んなことを思います。いろんな方からいろんな提案をいただく事が大事な事だと思います。どちらかという民間の方がそういった知恵を持っていますので、今回そんな提案をいただく機会になればと思います。

（市民）

年間土地の賃借料40万程度払っていますよね。最終的に建物を撤去する場合、原型復旧して地権者に返す必要があると思いますが、土地を買い上げることは考えていないのでしょうか？もう一点、今の宿泊単価が安いように思うのですが、私の感覚ではもう少し料金を上げてもいいのではないかなと思うのですがその辺りのお

考えを聞かせてください。

(市長)

借地の買い上げについてはそれについて提案をいただいた場合は考えなければいけないと思っています。

(アドバイザー)

客単価の設定については現在指定管理施設となっておりますので、今のところ柔軟性のある考え方は難しいのかもしれませんが。リゾート施設として考えた場合は安いですが、ビジネスとして考えると逆に高いと思われる方もあるかもしれません。そのお客さんがどういう用途・目的で利用するかによってその対価が払っていただくお金なので、夏の川のいい時期に高く値段設定しても十分お客さんが来ると思います。逆に冬は安くするのかと言えば例えばそこに樹氷やきれいな星空が見えるとかそういったことで単価を上げていくという事は、それはもう戦略だと思えます。そういった工夫をしていただきながらいろんな単価を設定して収益を改善するという事も含めていろんな提案を募集されるのだと思えます。

(市民)

今のホームページはとっても暖かみのあるものですが、お客を迎え入れようとするとトップページに載ってくるようなSEO対策をしっかりとする必要があると思います。ほかの施設のHPを見せていただくとかやはり四季折々の催しやイベント案内が掲示されております。こういった風にPRも努力をすることで売り上げが変わってくると思いますので、HPの改革をすべきと考えます。

(アドバイザー)

事業を運営するにあたっての自助努力というのは必要となってきます。例えば宿泊の予約などはものすごくインターネットに偏っております。我々も茶倉をやらせていただくにあたっていくつかポータルサイトと呼ばれるHP上で宿泊施設が出てくるサイトに登録させていただいております。そういったことによって少しずつ県外の宿泊者も増えております。経費を切り詰めつつ費用対効果を見て必要なところにはお金をかけて集客していくこれは絶対的に必要なことだと思えます。

(市民)

茶倉は前指定管理者と比べどの程度収益が変わったのかよろしければ聞かせていただけますか？

(アドバイザー)

未だ一年目という事もありまして、正直胸を張れる数字ではありませんので控えさせていただきますが、周辺地域の方にご利用いただく事が宿泊だけでなくレスト

ランの利用などもすごく増えましたので、その辺りは私どもがやって良かったと思う点です。

（市民）

やはりここに来ていただくにあたり、交通の便が問題になっております。コミュニティバス「たかみ」を利用することになりますが、時間帯がものすごく不利になってきます。今日も公共交通協議会に出席させていただいたのですが、宇気郷線などは三重交通が動いているようですが、その辺り何かお考え願いたいと思います。

（市長）

公共交通の部分では正直難しいところがあります。新しい試みがつい先日から始まっております。今ちょっと宇気郷のお話いただきましたけれど、マックスバリュースさんとフードクリエーションさんの二つの会社が共同してお買い物バスを出すという話です。週に1便市内のマックスバリュー店まで来て買い物をして帰っていただくというものが始まりました。もう一つの試みも始まっております。集会所にタッチパネルがありまして、それで選ぶとそこに商品が届くというものです。お買い物バスが全部の地域に行くのは難しいのかもしれませんが、タッチパネルの方式は地域に行けるかもしれないと思っております。またお買い物バス以上に地域のスーパーさんが好意でいろいろ届けていただいているといったサービスをしていただいているところもございます。私たちがやらなくてはいけないのは結局皆様方の生活を守る事なんです。今日の山林舎ももちろんそうなんです、いかにして守っていくか、守るっていう事は同じことを続けていては守れません。これから高齢化が進んでいく事を考えると一歩前に進まないと守り切れません。それが一緒のレベルを守るっていう事なんだろうと私は思います。

先ほどのタッチパネルでお買い物のお話なども今後現実的に考えていく話かも知れません。若しくは現行の宅配サービスをよりもう少し背中を押すような制度を作っていくのか、どのやり方がいいのか今はまだ分かりませんが、いずれそういったやり方を進めるときはやってくるだろう、守るといふ事は何かを始めないと守り切れないうんだと私は確信を持って申し上げることが出来ます。特に飯高地域は人口の減少、高齢化が進んでおります。そこをやはり地域をいかに守るかという事で努力をしていきたいと思っております。そういった中で今回の山林舎についても私はどうすればうまいこと存続することができるかという事で、いろいろなアイデアをいただきながら前に進めて行きたいと思っておりますので、是非とも皆様方のご協力をいただきます様よろしく願いいたします。

時間の方が8：30になってまいりましたので、ほかにどなたかありませんでしたら、アンケート用紙にご自分お思いであるとか、ご意見など書いていただければと思います。

最後に締めみたいなお挨拶をさせていただきますけれども、荒滝も山林舎もそうです。やっぱりいかに地域を元気にしていくか、今後とも皆様方のいろんな形での



ご協力をいただきますようお願いを申し上げお礼の挨拶とさせていただきます。

(司会)

本日は長時間にわたりありがとうございました、先程市長も言っていただきましたようにご意見等ございましたらアンケート用紙に書いていただきまして近くの職員に渡していただきますようお願いいたします。これで意見交換会を終わらせていただきます、どうもありがとうございました。

## 山林舎のこれからを地域と一緒に考える集いに関するアンケート集計

参加者（一般）30人 アンケート回収数 24人（回収率 80%）

Q1：性別・ご年齢などについて教えてください。

お住まい	波瀬地域	20人
	飯高地域	1人
	松阪市内	2人
	記入無	1人

年  齢	10歳代	0人
	20歳代	1人
	30歳代	0人
	40歳代	0人
	50歳代	4人
	60歳代	9人
	70歳代以上	10人

性  別	男性	18人
	女性	1人
	記入無	5人

ご職業等	会社員	2人
	自営業	8人
	公務員	2人
	その他（無職等）	11人
	記入無	1人

Q2：「地域と一緒に考える集い」のことを、どのようにお知りになりましたか。（複数回答）

広報まつさか	9人
ホームページ	1人
チラシ	7人
知人の紹介	4人
その他（自治会等通知）	6人
記入無	2人

Q3：意見交換会の内容についていかがでしたか。

よかった 8人

- ・市の考え方がよくわかった。
- ・誠意ある回答であった。
- ・PRの大切さを感じました。友人、知人等に今まで以上に伝えて行きたかった。
- ・だいたいこう言う集会は主催者の一方的な説明会的な話が多いが、今回よかったのは市長とアドバイザーが一步も二歩も引いて聞く耳を持たれたように感じた。アドバイザーの方の批判も出ていたが、私はよくわかる内容だった。

普通 4人

不満である 1人

どちらでもない 1人

記入無 10人

- ・意見を言う人はいつも同じ人ばかりで手を挙げてない人にも、もっとマイクを回してもらいたく思います。

Q4：今後のグリーンライフ山林舎のあり方について、ご意見・ご感想を自由にお書きください。

- ・波瀬地域には是非欲しい施設であるが、観光の目玉となる物、温泉、食事（グリーンライフ山林舎だけの物、名物）がない。リピーターが少ない。布団が山小屋と同じペンペン、食事等不満が多く、私自身が進められない。
- ・まず、10年前の集客状況に戻す検討を急ぐこと。PRの充実を計り、好循環を呼びおこすことが大切。現在、市も大変深くかかわっているので完全民営化になる前に、責任者あるいは責任の所在を明らかにしていくことも大事なかなと思います。人件費を削減してプラスマイナス0という感じですが、1403万円を市から頂いての運営でその分が赤字であります。やはり、民間経営は責任をのがれることができません。責任の所在を明らかにすることが最も大切なことと考えます。
- ・オーナーの役割、地域の役割、行政の役割を明確にして充分協議を行いながら進めていただきたい。
- ・民営委託が出来やすい制度に考えてほしい。
- ・企業努力が必要。HPを新しく作り、地域のPR、食事、施設内のPRをしていく。HPのトップに出て来るようにSEO対策をしっかりとる。（※SEOとは、「Search Engine Optimization」の略で、「検索エンジン最適化」という意味です。つまり、GoogleやYahooなどの検索エンジン（検索サイト）で、特定のキーワードで検索した際に上位に表示されるための対策のことです。）
- ・すぐに結論の出る問題ではないので、まとめるのは難しですが、どのような形であれ山林舎は地域に必要なので存続させて行ってほしい。観光資源の発掘と宣伝は市の観

光課が主体となって進めてもらわないと地域やっ個人では出来にくい。地域の発展にご協力ください。

- ・主体が誰なのかみえない。住民？市？ 現時点では市が主体でやるべきなのでは？後半年、何が出来てどこまでかわれるか？
- ・どうしたら残せるか→この施設を前向きにする。福島の子供達との今後の利用等を考える。「生きるを学ぶ」との共同的な運営を。地域の利用が少ない→これをどう変えるか。集客の方法→テレビ、ホームページ。修繕等の経費をどうするか→市の方で考えられないか。夏場だけはしばらく→秋～冬の利用を考える。交通の問題→公共交通を考えてほしい（パッチパネル方式）特に関西からの交通。
- ・旧飯高町から引き継いだ施設である。いわゆる公共の施設であることから現状の指定管理制度のもと施設の維持管理をしてほしいと思います。集客については①リピーター ②地域のイベントとタイアップ ③地域の資源を活用したイベントの企画。
- ・日本中このような問題が生じている。活性化のための成功例はほとんど聞いていない。地域でも地域外でも良いから確たるリーダーが必要であり人材が無しでは物事は動かない！何としてもガンバルリーダーを見つけて運営を委託し、地域住民を含んで進んで行かねば難しいと考える。また、イベント等を行うことが必要と思う。
- ・今後の事、あり方等について考える集いを度々開いてよい方向に進めていただきたいと思います。
- ・市の予算によるPRをしていただき自然の良さを知ってもらう。奈良県側の冬の樹氷の時の見学者の多いことを見れば近鉄など企業の力の入れ方等を市として利用出来ればと思います。経営者の努力も大いに必要。
- ・PR
- ・市長が終始、これからの山林舎のあり方についての提案をして下さいと言って見えたのに、私には発言された方は具体的な提案は何も感じなかった。私は次の提案をします。
- ◎集会の時にも出ていましたが結論は、山林舎の集客（売上増）を如何にするかだと思っています。波瀬駅でもそうですが客が少ない。なぜか？もっと地元の人との協力を求めるべきだと思います。誰でもそうだと思いますが何もなしでは協力してくれません。例えば、紹介制度、期間を決めてキャンペーンを打つ、どうでしょうか？地元の人が親戚、知人を連れてきてもらった時には商品券（高い方がいいが、そうはいかないので 1,000 円位でもいい）とか、近くの店のコーヒー券とか一番負担にならないのは山林舎の入浴券をプレゼントするとか。又キャンペーンを打って地元の人が少しでも興味を持つようにすべきだと思います。こんな言い方をすると変かと思いますが、やはり馬にニンジン与えずには動きません。それと山林舎の従業員さんすごく頑張ってます。やはりお客に対してと言うか、地元の人が山林舎へ知人、親戚を宿泊させようと言う気持ちになるような対応が基本的に必要かと思っています。