



# 売木村・愛知東邦大学 学び合い協働事業 報告書



長野県売木村

2022年3月

長野県売木村 愛知東邦大学



# 売木村・愛知東邦大学 学び合い協働事業報告書

## 目次

1章 売木村・愛知東邦大学 学び合い協働事業の概要	1
2章 売木村寄附講座「地域振興論」	2
3章 学び合い協働事業「公開イベント in 売木村」	9
4章 売木村・愛知東邦大学「包括連携協定締結式」	12
5章 愛知東邦大学「公開講座 in 売木村」	14
6章 売木村創生シンポジウム ～売木人財発掘・学び合いをめざして～	21
7章 授業「専門プロジェクトⅡ」(売木人財発掘・学び合いプロジェクト)〔中止〕	24
8章 売木村・愛知東邦大学 学び合い協働事業ホームページ	25
9章 売木村寄附講座「地域振興論」講義資料と学生レポート	29
【1】第3回授業「600人の村づくり」講師：売木村村長 清水秀樹	29
【2】第4回授業「村と大学」講師：愛知大学三遠南信地域連携研究センター 黍嶋久好	45
【3】第5回授業「レジャー」講師：星の森オートキャンプ場 永瀬憲一	57
【4】第6回授業「地域おこし活動」講師：地域おこし協力隊 森山晴佳	70
【5】第7回授業「走る村プロジェクト」講師：売木村役場村づくり推進室職員 重見高好	84
【6】第8回授業「農業」講師：農業生産法人ネットワークうるぎ 後藤俊文	98
【7】第9回授業「観光」講師：株式会社百匹目の猿 能見奈津子	114
【8】第10回授業「山村留学」講師：売木村山村留学センター売木学園センター長 市川太郎	131
【9】第11回授業「農と食」講師：TAKARA チーズ工房株式会社 後藤 宝	143
【10】第12回授業「地域デザイン」講師：合同会社メグリブ 伊藤隆子	157
【11】第13回授業「地域のマスコミ」講師：南信州新聞社部長 河原俊文	166
【12】第14回授業「村の議会」講師：売木村議会議長 後藤和彦	186
【13】第15回授業「総括・まとめ」講師：売木村村長 清水秀樹/愛知東邦大学准教授 今瀬政司	200
【14】売木村寄附講座「地域振興論」担当教員・コーディネーター 今瀬政司	
全15回授業総括学び&考察レポート課題(第1～15回全体)	210

# 1章 売木村・愛知東邦大学 学び合い協働事業の概要

## 【1】学び合い協働事業の概要

- ・「長野県売木村の地域人材育成と地域活性化」と「愛知東邦大学の教育と地域貢献」を目的にして、2021年度、売木村役場から愛知東邦大学への業務委託契約締結により「協働」で複数の「学び合い事業」を実施した。
- ・本事業は、当初2020年度から実施予定であったが、新型コロナウイルス感染症拡大で延期になり、2021年度の実施となった。その実施においても、新型コロナウイルス感染症拡大の状況により柔軟に変更して行った。

### ■2021年度に実施した売木村と愛知東邦大学の「学び合い協働事業」

- ①売木村寄附講座「地域振興論」(前期4~7月)
  - ②売木村・愛知東邦大学「包括連携協定締結式」(11月20日)
  - ③愛知東邦大学「公開講座 in 売木村」(11月20日)
  - ④売木村創生シンポジウム ~売木人財発掘・学び合いをめざして~ (11月20日)
- ※②③④は、「売木村・愛知東邦大学 学び合い協働事業「公開イベント in 売木村」」として実施
- ⑤授業「専門プロジェクトⅡ」(売木人財発掘・学び合いプロジェクト)は中止(④に変更)
  - ⑥「売木村創生フィールドワーク」は中止

## 【2】売木村・愛知東邦大学 学び合い協働事業ホームページ(今瀬政司研究室)

[http://sicnpo.jp/imase-aichi\\_toho/](http://sicnpo.jp/imase-aichi_toho/)

[http://sicnpo.jp/imase-aichi\\_toho/urugi\\_kyoudou.html](http://sicnpo.jp/imase-aichi_toho/urugi_kyoudou.html)

## 【3】売木村と愛知東邦大学のこれまでの主な連携事業

- ・「東邦学園うるぎ山荘」の開設・運営
- ・売木村での調査研究・提案
- ・マラソン大会「うるぎトライアル RUN」等地域イベント協力
- ・愛知東邦大学吹奏楽団コンサート
- ・合宿等での学生と地域住民の交流 等



東邦学園うるぎ山荘  
(写真：売木村役場)

## 【4】長野県売木村の概要

- ・信州最南端の村の一つ。南を愛知県豊根村に接し、愛知県最高峰の茶臼山北麓に位置
- ・1000~1300mの山々と売木峠など4つの峠に囲まれた小さな盆地は桃源郷と言えるのどかな山里
- ・売木村~名古屋市は一般道で約2時間
- ・総面積：43.5平方km、標高：820m
- ・長野県で2番目に人口の少ない村。  
人口：507人(2022年3月)。高齢化率：44%
- ・他地域からのIターン(移住者)が非常に多い
- ・売木村役場ホームページ <https://www.urugi.jp/>



売木村高森山(写真：売木村役場)

## 2章 売木村寄附講座「地域振興論」

---

### 【1】寄附講座「地域振興論」の目的と概要

- ・2021年度 前期科目、配当年次：3年生、選択科目、実務家教員科目
- ・受講者数：52名
- ・長野県売木村と愛知東邦大学は、「東邦学園うるぎ山荘」開設運営、売木村での調査研究・提案、マラソン大会「うるぎトライアルRUN」等地域イベント協力、愛知東邦大学吹奏楽団コンサート、合宿等での学生と地域住民の交流等、様々な取り組みが行われてきている。
- ・そこで、売木村の地域人材育成と地域活性化、ならびに愛知東邦大学の教育と地域貢献を目的として、「売木村・愛知東邦大学 学び合い協働事業」（業務委託契約）を協働で実施した。その一環として、本授業では、「売木村寄附講座「地域振興論」」を開講した。
- ・売木住民や売木に関わる人々による「「地域振興」の現場実践の成果」を愛知東邦大学の学生たちに提供することで、教育・人材育成を図ることを目的とした。また、学生たちの学びを通じて、直接・間接的に売木村の今後の人材創出や地域振興につなげることを目的とした。
- ・原則、対面授業で行い、必要に応じて事前連絡の上でオンライン授業に変更した。

### 【2】授業の方法、当該科目と実務との関係

- ・売木村役場による「寄付講座」として開講した。売木村で地域振興に取り組む複数の実務家講師（12名）が、愛知東邦大学担当教員（今瀬政司）とともにオムニバス形式で様々な分野・テーマで実践的な講義を行った。
- ・各回（計13回分の講義）を担当する売木村からの講師12名は、村長、村議会議員、村役場職員、地域づくり団体、企業、地域おこし協力隊、地域力創造アドバイザー等として、地域振興の実務経験を有する。
- ・担当教員（今瀬政司）は、シンクタンク企業や民間非営利組織10団体以上に所属して、地域振興に関わる実践活動や国・自治体の政策形成に携わってきている。
- ・そうしたことから、それらの具体的な実務経験を紹介することで、リアリティを持って実践イメージを持てるようにした。



### 【3】寄附講座「地域振興論」の内容

回数	月日	テーマ	講師所属	講師名	授業形態
第1回	4月15日	オリエンテーション	愛知東邦大学准教授・ 「地域振興論」担当教員	今瀬政司	オンライン変更
第2回	4月22日	地域振興の概論	愛知東邦大学准教授・ 「地域振興論」担当教員	今瀬政司	オンライン変更
第3回	4月29日	600人の村づくり	売木村村長	清水秀樹 (今瀬)	対面授業
第4回	5月6日	村と大学	愛知大学三遠南信地域連携研究センター うるぎ分室、売木村地域振興アドバイザー	黍嶋久好 (今瀬)	対面授業
第5回	5月13日	レジャー	星の森オートキャンプ場 (Iターン)	永瀬憲一 (今瀬)	オンライン変更
第6回	5月20日	地域おこし活動	地域おこし協力隊 (Iターン)	森山晴佳 (今瀬)	オンライン変更
第7回	5月27日	走る村プロジェクト	売木村役場村づくり推進室職員 (ウルトラマラソンランナー)	重見高好 (今瀬)	オンライン変更
第8回	6月3日	農業	農業生産法人ネットワークうるぎ	後藤俊文 (今瀬)	オンライン変更
第9回	6月10日	観光	株式会社百匹目の猿 (元地域おこし協力隊、元村役場職員、Iターン)	能見奈津子 (今瀬)	オンライン変更
第10回	6月17日	山村留学	売木村山村留学センター売木学園センター長 (元地域おこし協力隊)	市川太郎 (今瀬)	オンライン変更
第11回	6月24日	農と食	TAKARA チーズ工房株式会社 (Iターン)	後藤宝 (今瀬)	オンライン授業
第12回	7月1日	地域デザイン	合同会社メグリブ (元地域おこし協力隊、Iターン)	伊藤隆子 (今瀬)	オンライン変更
第13回	7月8日	地域のマスコミ	南信州新聞社部長	河原俊文 (今瀬)	オンライン変更
第14回	7月15日	村の議会	売木村議会議長	後藤和彦 (今瀬)	オンライン変更
第15回	7月29日	総括・まとめ	売木村村長／愛知東邦大学准教授・ 「地域振興論」担当教員	清水秀樹 今瀬政司	オンライン変更

※新型コロナウイルス感染症拡大のため、当初シラバスから講義日程、授業形態の一部が変更

【4】寄附講座「地域振興論」の講義写真（売木村講師と担当講師）

 <p>第3回講師：清水秀樹村長 (売木村)</p>	 <p>第3回挨拶：鶴飼裕之学長 (愛知東邦大学)</p>	 <p>第3回挨拶：榎 直樹理事長 (東邦学園・愛知東邦大学)</p>
 <p>第4回講師：黍嶋久好 (アドバイザー)</p>	 <p>第5回講師：永瀬憲一 (星の森オートキャンプ場)</p>	 <p>第6回講師：森山晴佳 (地域おこし協力隊)</p>
 <p>第7回講師：重見高好 (売木村村づくり推進室)</p>	 <p>第8回講師：後藤俊文 (ネットワークうるぎ)</p>	 <p>第9回講師：能見奈津子 (百匹目の猿)</p>
 <p>第10回講師：市川太郎 (山村留学センター)</p>	 <p>第11回講師：後藤宝 (TAKARA チーズ工房)</p>	 <p>第12回講師：伊藤隆子 (メグリブ)</p>
 <p>第13回講師：河原俊文 (南信州新聞社部長)</p>	 <p>第14回講師：後藤和彦 (売木村議会議長)</p>	 <p>地域振興論 担当教員： 今瀬政司 (愛知東邦大学准教授)</p>

## 【5】寄附講座「地域振興論」のメディア掲載・情報発信

### ①南信州新聞（2021年6月5日付記事）

「売木村 愛知東邦大で村民が講師に 「村の魅力伝え 村長や移住者ら12人」

### ②信濃毎日新聞（2021年6月12日付記事）

「愛知東邦大経営学部のオンライン講義 「地域振興論 講師は売木村民」「協働事業の一環 代わる代わる実践紹介」

### ③愛知東邦大学ホームページニュース（&フェイスブック）

「小さくともキラリ光る村」 売木村寄付講座「地域振興論」がスタート」（2021年4月30日）

<https://www.aichi-toho.ac.jp/archives/36270>

<https://www.facebook.com/tohokouhou>

長野県売木村の村づくり実践者たちが講師を務める「地域振興論」の対面授業が4月29日からスタートし、清水秀樹村長が「うるぎ600人の村づくり」のテーマでの講義を行いました。

「地域振興論」は売木村と愛知東邦大学の「学び合い協働事業」の一環。2020年度開講の予定でしたが、新型コロナウイルスの感染拡大で1年遅れの2021年度前期開講となりました。

売木村は愛知県から近いこともあり、東邦学園も1983（昭和58）年に「うるぎ山荘」を建設し、東邦高校や愛知東邦大学の生徒、学生たちの野外活動、地域創研究所による調査研究、吹奏楽団によるコンサートなど様々な交流活動が続けられてきました。

「学び合い協働事業」は、人口が520人と長野県では2番目に少ない売木村の地域人材育成と地域活性化、愛知東邦大学の教育と地域貢献が目的にした事業。「地域振興論」は売木村の地域振興の現場実践の成果を、学生たちに提供することで、学びを通して、売木村の今後の人材創出や地域振興につなげていくことなどが狙いです。

講座は全15回。経営学部地域ビジネス学科3、4年生52人が受講しており、担当である今瀬政司准教授によるオリエンテーション、概論（いずれもオンライン）に続いて、4月29日から、清水村長をトップバッターに始まり、村会議長、役場職員、地域づくり団体代表らによる対面授業が7月29日まで週1回（木曜日3限）行われます。

初回授業は40人の学生と一緒に榑直樹理事長、鶴飼裕之学長も聴講。開講に先立ち榑理事長は、売木村による寄付講座提供への感謝のあいさつとともに、学生たちに「売木村は本学学生の3分の1しかいない小さな村ですが、どうして、いろんな形で生き生きとした取り組みを全国に発信し続けているかしっかり学んでください」と呼びかけました。





鵜飼学長も「地方が少子化などでどんどん過疎化していく中、どうやって地方をよみがえらせていくかは日本が抱える最も大きな課題。売木村が取り組んだ実践を、貴重な生の講義からしっかり学んでほしい」とあいさつしました。

講義冒頭、「こんな素顔です」と一瞬マスクを外してあいさつした清水村長は 68 歳。若いころ長距離トラック運転手として働いた後、村議を経て、村長としては 2012（平成 24）年から 3 期 9 年目となる経歴を紹介しながら、「小さくてもキラリと光る村づくり」をめざして取り組んできた「村づくり」の実践について講義しました。

「地域振興論」の今後の講義予定などについては、今瀬准教授の研究室ホームページ「「売木村・愛知東邦大学 学び合い協働事業」（[http://sicnp.jp/imase-aichi\\_toho/](http://sicnp.jp/imase-aichi_toho/)）をご覧ください。



#### ④愛知東邦大学ホームページニュース（&フェイスブック）

「売木村寄付講座「地域振興論」授業を長野県の 2 紙が紹介」（2021 年 6 月 15 日）

<https://www.aichi-toho.ac.jp/archives/36821>

<https://www.facebook.com/tohokouhou>

愛知東邦大学と長野県売木村が「学び合い協働事業」の一環として 4 月から実施している同村寄付講座「地域振興論」の授業が、信濃毎日新聞、南信州新聞で紹介されました。

前期科目である「地域振興論」は 7 月 29 日まで 15 回の開講。経営学部地域ビジネス学科 3、4 年生約 50 人が受講しており、担当である今瀬政司准教授によるオリエンテーション、概論に続いて、4 月 29 日から清水秀樹村長をトップバッターに对面授業が始まりました。しかし、コロナ禍で 5 月 12 日に愛知県に緊急事態宣言が発令されたためオンラインでの授業が行われています。

南信州新聞は 6 月 5 日紙面（写真）で、「愛知東邦大で村民が講師に」の見出しを掲げ、6 月 3 日に行われた、売木村役場、大学、学生をオンラインでつないでの授業を取り上げました。

同村の農業生産法人「ネットワークうるぎ」役員の後藤俊文さんが講師を務め、農地の維持や担い手の確保に向けて取り組んでいる農産物の特産品化、農業体験イベントを通じた都市部との交流事業などについての講義を紹介しました。

信濃毎日新聞は 6 月 12 日紙面で、後藤さんによる講義と、同 10 日に行われた売木村で道の駅を



運営する能見奈津子さんの講義を紹介。能見さんは、人口増を目指して開いた婚活イベントで、カップルが誕生しゴールインし、村内で子育て中であることも報告しました。

信濃毎日新聞は今瀬准教授の「村民にとっては村の振興に役立ち、学生には将来設計の参考になる」という期待のコメントとともに、夏には学生たちによる村内現地調査、秋には村民向け愛知東邦大学による公開講座も計画されていることなども紹介しています。

売木村の清水村長は、初回講義を紹介した愛知東邦大学 Facebook に、「良い機会をいただきましたことに感謝です！大学のフェイスブックをシェアさせていただきました」とのコメントを寄せています。

売木村・愛知東邦大学 学び合い協働事業のホームページ ([http://sicnpo.jp/imase-aichi\\_toho/](http://sicnpo.jp/imase-aichi_toho/)) もご覧ください。



⑤学校法人東邦学園広報誌「東邦キャンパス」No. 134、P. 14 (2021年7月)

「売木村・愛知東邦大学の「学び合い協働事業」 経営学部准教授 今瀬政司

<https://www.toho-gakuen.jp/publicity>

[https://www.toho-gakuen.jp/wp-](https://www.toho-gakuen.jp/wp-content/themes/toho_gakuen/common/pdf/publicity/toho_campus_134.pdf)

[content/themes/toho\\_gakuen/common/pdf/publicity/toho\\_campus\\_134.pdf](https://www.toho-gakuen.jp/wp-content/themes/toho_gakuen/common/pdf/publicity/toho_campus_134.pdf)

本学では、教育理念として、「(略) 本学園建学の精神『真に信頼して事を任せうる人格の育成』に基づく人間教育を行い、広い教養と深い専門知識を授けるとともに、(略) 地域社会の発展に貢献し得る有為な人材を育成すること」を教育目的に掲げています。

この理念のもと、2021年4月、「売木村・愛知東邦大学 学び合い協働事業」をスタートさせました。長野県売木村の「地域人材育成・地域活性化」と本学の「教育・地域貢献」を目的にして、次の3つの「学び合い」事業を「協働」で行うものです。

1つ目の事業は、売木村寄附講座「地域振興論」です。前期15回、売木村で地域振興に取り組む複数の実務家講師が、本学教員(今瀬)とともにオムニバス形式で順番に様々なテーマで実践的な講義を行っています。

売木村講師は、村長、村議会議長、村役場職員、地域づくり団体、企業、地域おこし協力隊、総務



清水村長とともに「地域振興論」の授業を進める今瀬准教授(4月29日、B201教室で)

省地域力創造アドバイザー等の 12 人です。各講師による講義後、学生たちは、「売木村の方々の熱心でユニークな取り組みにびっくりしました」「自然豊かな売木村を訪れてみたい」といった感想や売木村を活性化させる様々な提案メッセージをレポートに執筆しています。

2つ目の事業は、「売木人財発掘・学び合いプロジェクト」です。夏期・後期集中講義「専門プロジェクトⅡ」として、売木村で合宿して（「東邦学園うるぎ山荘」宿泊）、調査研究や実践活動等を行うものです。

売木村住民等の方々の顔写真や仕事・生活写真等を撮影して、「売木村の希望」の言葉を聞き取り、整理・編集を行って、様々な媒体で情報発信を行う予定です。

売木村内と本学キャンパスの両方で成果報告会も開催予定です。売木村の住民や売木ファン等が一層互いに知り合い、「学び合う」きっかけを作ることで、人材の育成・発掘や地域活性化の一助になることを期待しています。

3つ目の事業は、愛知東邦大学「売木村公開講座」です。本学教員（今瀬）が売木村に出張して、売木村住民の方々への「公開講座」を開催するものです。売木村の今後の防災対策を目的にして、「全国各地の災害避難・救援の教訓からの学び」（仮題）をテーマに 11 月開講を予定しています。

売木村は、信州最南端で愛知県豊根村に接する標高約 800mにある盆地で、人口約 550 人ののどかな山里です。本学では、これまで売木村との間で、本学吹奏楽団コンサート、マラソン大会「うるぎトライアル RUN」等イベント協力、調査研究・政策提案など様々な連携事業を行ってきました。

2021 年度に新たに開始した本事業では、新型コロナウイルス感染拡大により柔軟な変更対応が求められることもありますが、事業成果が売木村住民と本学学生の双方にとって実りあるものとなるように努めていきます。事業の詳細は、今瀬研究室ホームページ（[http://sicnpo.jp/imase-aichi\\_toho/](http://sicnpo.jp/imase-aichi_toho/)）で随時更新発信しています。



「小さくてもキラリと光る村づくり」  
について講義する清水村長



授業初日は鶴飼裕之学長、  
榎直樹理事長も聴講しあいさつ

### 3章 学び合い協働事業「公開イベント in 売木村」

#### 【1】「公開イベント in 売木村」の概要

- ・開催日：2021年11月20日（土）13時00分～16時30分
- ・会場：売木村文化交流センター「ぶなの木」
- ・参加費：無料
- ・アクセス：愛知東邦大学からマイクロバスで日帰り往復
- ・主催：売木村、愛知東邦大学



#### 【2】「公開イベント in 売木村」の内容

- ①売木村・愛知東邦大学「包括連携協定締結式」
- ②愛知東邦大学「公開講座 in 売木村」
- ③売木村創生シンポジウム ～売木人財発掘・学び合いをめざして～

※それぞれ詳細を別記

- ④「売木村創生フィールドワーク」は中止

（予定先：星の森オートキャンプ場、山村留学センター、こまどりの湯、国際センター、道の駅）



売木の風景 一峠に囲まれた小さな山里（写真：売木村役場）

#### 【3】「公開イベント in 売木村」のメディア掲載・情報発信

- ①愛知東邦大学ホームページニュース（&ファイスブック）

「売木村で包括連携協定締結式と「創生シンポジウム」開催」（2021年11月22日）

<https://www.aichi-toho.ac.jp/archives/38900>

<https://www.facebook.com/tohokouhou>

愛知東邦大学と長野県売木村との包括連携協定締結式が11月20日、同村文化交流センター「ぶなの木」で行われました。引き続き、愛知東邦大学公開講座、「売木人財発掘・学び合いをめざして」をテーマに「売木村創生シンポジウム」が開催されました。

包括連携協定締結式は午後1時から行われ、清水秀樹町長と鶴飼裕之学長が、人材育成や学術研究への寄与、地域社会の発展などを目指す協定書に署名しました。締結を祝い、同行した TOHO Marching Band (TMB) が「故郷の空」の演奏を披露しました。

あいさつに立った清水村長は「東邦学園との交流は 1983(昭和 58)年に売木山荘が開設されて以来 38 年の歴史があります。凍てつく寒さの中で行われた長野オリンピック聖火出発式(1998 年 1 月)では東邦高校吹奏楽部に演奏で盛り上げていただき、町民大運動会でも降り出した雨の中、ユニホームを泥だらけにして演奏をしていただいたことは、今でも村民の語り草になっています。愛知東邦大学とも様々なイベントで交流を深めてきました。今年度は売木村寄付講座・地域振興論がスタートし、村から 12 人が講師として参加しました。交流が深まるなかで包括連携協定を結べることは

この上もない喜びです」と締結の意義を述べました。

鶴飼学長も「地域振興論の寄付講座では、コロナ禍にも関わらず講師の皆様には多大なご協力をいただきました。ぜひこうした学び合いの機会を今後とも続けていければと思います。包括連携協定を機会に学生が外に目を向け、売木村からも多くのことを学んでいくことを期待しています」とあいさつしました。

「愛知東邦大学 公開講座 in 売木村」では経営学部の今瀬政司准教授が「全国各地の災害避難・救援の教訓からの学び」のテーマで講演。引き続き午後 2 時半からは「売木人財発掘・学び合い」をテーマに参加型円卓会議(ディスカッション)が開催されました。

今瀬准教授がコーディネーターを務めた会議には売木村側から「地域振興論」で講師を務めた 3 人や村職員、議員、村民らが、愛知東邦大学からは鶴飼学長、榊直樹理事長、学生 6 人らが参加し、2 時間にわたる意見交換を行いました。



## 売木村・愛知東邦大学 学び合い協働事業 公開イベント

主催：売木村、愛知東邦大学

13時30分～14時20分

### 愛知東邦大学公開講座 in 売木村

- ◇テーマ：「全国各地の災害避難・救援の教訓からの学び」
- ◇講師：愛知東邦大学経営学部准教授 今瀬政司

売木村の住民等の方々に地域人材育成や地域活性化などを目的として、愛知東邦大学教員が売木村に出張して「公開講座」を開催します。

11時30分～13時00分

### 売木村創生 フィールドワーク

売木村の地域振興ポイントを見学します。

開催日：2021年11月20日（土）

会場：売木村文化交流センター「ぶなの木」

参加費：無料 ※新型コロナウイルス感染状況により変更の場合があります。

14時30分～16時30分

### 売木村創生シンポジウム

～売木人財発掘・学び合いをめざして～

- ◇内容：「売木人財発掘・学び合い」をテーマに参加型円卓会議（ディスカッション）
- ◇登壇・参加者：
  - 売木村：「地域振興論」講師、清水村長・村役場職員、後藤議長・村議会議員、村民
  - 愛知東邦大学：鶴飼学長、榊理事長、学生 その他一般の方々
- ◇コーディネーター：愛知東邦大学 今瀬准教授

売木村の住民等の方々や売木ファン等がこれまで以上に互いを知り合い、「学び合う」きっかけをすることで、売木村の人材発掘、人材育成、地域活性化に向けた新たな取組みの創出を図ります。

13時00分～13時20分

### 売木村・愛知東邦大学 地域連携協定締結式

#### 愛知東邦大学：売木村寄附講座「地域振興論」（開講：2021年4～7月、担当教員：今瀬政司）

売木村講師

売木村村長 清水秀樹	売木村議会議長 後藤和彦
星の森オートキャンプ場 永瀬憲一	地域おこし協力隊 森山晴佳
売木村役場村づくり推進室職員 重見高好	農業生産法人ネットワークうるぎ 後藤俊文
株式会社百匹目の猿 能見奈津子	売木村山村留学センター売木学園センター長 市川太郎
TAKARA チーズ工房株式会社 後藤 宝	合同会社メグリブ 伊藤隆子
南信州新聞社部長 河原俊文	愛知大学三遠南信地域連携研究センターうるぎ分室 黍嶋久好

※売木村・愛知東邦大学 学び合い協働事業ホームページ

[http://sicnpo.jp/imase-aichi\\_toho/urugi\\_kyoudou.html](http://sicnpo.jp/imase-aichi_toho/urugi_kyoudou.html)

## 4章 売木村・愛知東邦大学「包括連携協定締結式」

---

### 【1】包括連携協定締結式の概要

- ・開催日：2021年11月20日（土）13時00分～13時20分
- ・会場：売木村文化交流センター「ぶなの木」
- ・出席：売木村 清水秀樹村長、後藤和彦村議会議長、松村尚英総務課長、飛矢崎和芳教育長  
愛知東邦大学 鶴飼裕之学長、榎 直樹東邦学園理事長、今瀬政司准教授  
長沼英樹事務局長、藤井玲子事務長、貫名正樹地域・国際交流課長
- ・学び合い協働事業「公開イベント in 売木村」の一環として実施

### 【2】包括連携協定締結式の内容

- ・概要説明
- ・協定書の署名：売木村清水秀樹村長、愛知東邦大学鶴飼裕之学長
- ・挨拶
- ・記念写真
- ・祝いの演奏：TOHO Marching Band（TMB）「故郷の空」

### 【3】「包括連携協定締結式」のメディア掲載・情報発信

#### ①中日新聞（2022年11月20日付記事）

「人材育成や地域社会発展へ 売木村と愛知東邦大協定」

#### ②南信州新聞（2022年11月23日付記事）

「交流続く愛知東邦大と協定 売木村 地域活性化、人材育成へ」



## 包括連携協定書

売木村（以下「甲」という。）と学校法人 東邦学園 愛知東邦大学（以下「乙」という。）は、次のとおり包括連携協定を締結する。

（目的）

第1条 甲と乙は、包括的な連携のもと相互に協力し、地域社会の発展と人材育成及び学術研究の振興に寄与することを目的として協定を締結する。

（連携の範囲）

第2条 甲と乙は、前条の目的を達成するため、次に掲げる分野について、連携・協力するものとする。

- (1) 地域の活性化に関すること
- (2) 産業の振興に関すること
- (3) 地域文化の振興に関すること
- (4) 福祉の推進に関すること
- (5) 教育及び人材育成に関すること
- (6) 人材交流に関すること
- (7) その他前条の目的を達成するために必要と認められる事項

（有効期間）

第3条 本協定の有効期間は、協定締結の日から令和4年3月31日までとする。ただし、本協定による有効期間満了の日から1ヶ月前までに、甲乙いずれからも書面による申し出がないときは、さらに1年間有効とし、その後も同様とする。

（その他）

第4条 本協定に定めのない事項又は協定に関し疑義が生じたときは、甲乙協議の上定めるものとする。

本協定の締結を証するため、本書2通を作成し、甲乙それぞれ記名押印の上、各1通を保有する。

令和3年11月20日

甲 売木村長

乙 愛知東邦大学長



## 5章 愛知東邦大学「公開講座 in 売木村」

### 【1】「公開講座 in 売木村」の概要

- ・開催日：2021年11月20日（土）13時30分～14時20分
- ・会場：売木村文化交流センター「ぶなの木」
- ・主催：売木村、愛知東邦大学
- ・参加費：無料
- ・テーマ：「全国各地の災害避難・救援の教訓からの学び」
- ・講師：愛知東邦大学経営学部准教授 今瀬政司
- ・趣旨：売木村の住民等の方々に地域人材育成や地域活性化などを目的として、愛知東邦大学教員が売木村に出張して「公開講座」を開催。
- ・学び合い協働事業「公開イベント in 売木村」の一環として実施



東日本大震災（写真：今瀬政司）

### 【2】「公開講座 in 売木村」の内容（講義資料スライド）

※引用・参考資料

- ・今瀬政司（2012年9月16日）「東日本大震災における「情報の流れ」と民間支援の実態から学ぶ教訓（事例：発災直後の塩竈市浦戸諸島）」日本NPO学会『第3回震災特別フォーラム「震災復興と民間支援：被災地から考える」研究報告』
- ・市民活動情報センター「災害と応援活動の情報」ホームページ
- ・その他、今瀬政司の論文・レポート・撮影写真等

売木村・愛知東邦大学 学び合い協働事業 公開イベント  
愛知東邦大学 公開講座 in 売木村  
主催：売木村、愛知東邦大学  
2021年11月20日

**全国各地の災害避難・救援の  
教訓からの学び**

愛知東邦大学 経営学部 地域ビジネス学科  
今瀬 政司

[http://sicnpa.jp/imase-aichi\\_toho/urugi\\_kyoudou.html](http://sicnpa.jp/imase-aichi_toho/urugi_kyoudou.html)  
(C) Masashi Imase

**目次**

- ① 自己紹介と私のこれまでの災害支援活動
- ② 全国各地の災害避難・救援の教訓（写真から）
  - 阪神・淡路大震災
  - 東日本大震災
  - 熊本地震
- ③ 東日本大震災の災害避難・救援の教訓
  - 宮城県塩釜市浦戸諸島の被災と助け合い

(C) Masashi Imase

## 自己紹介(今瀬政司)

- 名古屋市出身、法政大学経営学部卒業
- 1991～2002年：(株)大和銀総合研究所(副主任研究員)
- 2002年～現在：NPO法人市民活動情報センター(代表理事)
- 2012年～現在：法政大学大学院(兼任講師)
- 2013～2016年：長岡大学(准教授)
- 2016～2019年：京都経済短大(准教授)
- 2019年～現在：愛知東邦大学(准教授)
- 生涯の夢：「世の中の矛盾で涙を流す人が一人でも少なくなるような社会づくり」
- モットー：「仕事とボランティア活動」の両立  
「研究と教育と実践活動」の両立

(C) Masashi Inase

3

## 私(今瀬)のこれまでの災害支援活動

- 新型コロナウイルス感染拡大(2020年～)
- 熊本地震(2016年)
- 東日本大震災(2011年)
- 阪神・淡路大震災(1995年)
- 台風12号南紀水害(2011年)、奄美豪雨(2011年)、チリ地震に伴う大津波(2010年)、静岡地震(2009年)、岩手・宮城内陸地震(2008年)、新潟県中越沖地震(2007年)、能登半島地震(2007年)、舞鶴台風23号水害(2004年)、水俣市土石流水害(2003年)、東海集中豪雨(2000年)、中国・雲南省北西部地震(1996年)、対馬油流出事故(1997年)、サハラ大陸地震(1995年)、その他
- 市民活動情報センター「災害と応援活動の情報」ホームページ  
<http://sicnpo.jp/saiga/>

(C) Masashi Inase

4

## 阪神・淡路大震災の災害避難・救援の教訓

- 1995年1月17日：阪神・淡路大震災が発生

- 死者6,434人
- 行方不明者3人
- 負傷者43,792人

(資料：消防庁2005.12.22)



写真：今瀬政司撮影

(C) Masashi Inase

5

被災現場の写真のスライド P. 6～9

講座当日のみ

報告書への掲載省略

## 私(今瀬)の阪神・淡路大震災の支援活動

- 「応援する市民の会」
  - ・ 在宅避難者等の応援ボランティア拠点を形成  
⇒ 後の災害ボランティアセンターの雛形に
- 「ワールド・NGO・ネットワーク」(事務局長：今瀬)  
(後の「市民活動情報センター」(代表：今瀬))
  - ・ インターネットを活用した情報ボランティア  
⇒ 後の情報ボランティアの雛形に

(C) Masashi Inase

10

## 東日本大震災の災害避難・救援の教訓

- 2011年3月11日：東日本大震災が発生

- 死者 19,747人
- 行方不明者 2,556人
- 負傷者 6,242人

(資料：消防庁2021.3.9)

- 震災関連死 3,774人

(資料：復興庁2021.6.30)



撮影：今瀬政司

(C) Masashi Inase

11

被災現場の写真のスライド P. 12～18

講座当日のみ

報告書への掲載省略

## 私(今瀬)の東日本大震災の支援活動①

- NPO法人市民活動情報センター(代表：今瀬)
  - ・ 震災情報ボランティアの活動(情報の受発信)
  - ・ 国、自治体、NPO、企業等のマッチング支援
  - ・ 調査研究と提言活動
  - ・ 三陸沿岸の鉄道網(三陸鉄道)の復興の支援
  - ・ 原発被害(福島県)の支援
  - ・ 離島(宮城県)の支援
  - ・ 被災現場での支援活動(御用聞き等)

(C) Masashi Inase

19

## 私(今瀬)の東日本大震災の支援活動②

### ●災害支援活動での私(今瀬)の考え

➢東日本大震災の震災発生の当日に自分に誓った支援活動での私の3つの誓い

1. 「下心を持つな」
2. 「計算するな」
3. 「判断の基準を被災した弱い立場の人にとってどうかにおけ」

➢ガレキでなく、「被災物」という言葉を提案

- ・被災当事者はガレキと言っていないが、他者が言うべきでない

(C) Masashi Inase

20

## 熊本地震の災害避難・救援の教訓

### ●2016年4月14日・16日:熊本地震が発生

- 死者 273人  
(熊本県270人,大分県3人)
- 重傷者 1,203人
- 軽傷者 1,606人  
(資料:消防庁2019.4.12)
- 震災関連死 220人  
(直接死50人の4倍超)  
(資料:熊本県2019.3.13)



撮影:今瀬政司

(C) Masashi Inase

21

被災現場の写真のスライド P. 22~28

講座当日のみ

報告書への掲載省略

## 私(今瀬)の熊本地震の支援活動

- NPO法人市民活動情報センター(代表:今瀬)
- 震災情報ボランティアの活動(情報の受発信)
- 国、自治体、NPO、企業等のマッチング支援
- 調査研究と提言活動
- 被災現場での支援活動(避難所等の運営等)

(C) Masashi Inase

29

## 東日本大震災の災害避難・救援の教訓

### 宮城県塩釜市浦戸諸島の被災と助け合い

(C) Masashi Inase

30

## 宮城県塩釜市浦戸諸島とは

### ●宮城県塩釜市の「松島湾」に浮かぶ島嶼群 有人島は4島

- 桂島(かつらしま)
- 野々島(ののしま)
- 寒風沢島(さふさわじま)
- 朴島(ほおじま)

### ●「松島」は、日本三景の一つ、260余りの島々 ・松島(宮城県)・天橋立(京都府)・宮島(広島県)

(C) Masashi Inase

31

## 宮城県塩釜市の浦戸諸島と松島湾・塩竈湾



地図:塩釜市役所ホームページより (C) Masashi Inase

32

## 津波で大きく被災した桂島の集落 (発災直後と2012年夏)



写真:1財)日本総合センター撮影

写真:今瀬政司撮影

(C) Masashi Inase

33

### 津波で大きく被災した寒風沢島の集落 (発災直後と2012年夏)



写真(左) 日本経済センター撮影

写真(右) 今瀬啓司撮影

(C) Masashi Inase

54

### 津波で大きく被災した野々島の集落 (発災直後と2012年夏)



写真(左) 日本経済センター撮影

写真(右) 今瀬啓司撮影

(C) Masashi Inase

55

### 東日本大震災による浦戸諸島の被災①

- 震災当時の人口: **589人**(2011年2月末)
- 死者2名、行方不明者1名(寒風沢島)
  - 島の集落(大半が海岸)の多くが津波で被災
    - ・流出・全壊した家屋等134戸
  - 奇跡的に、**地区の助け合いで、住民(多くは高齢者)の殆どが「軽トラ」で高台に避難**
  - ・ラジオ放送(防災無線は不通)で「大津波」「他の地区で6m、10m」との情報を聞き

(C) Masashi Inase

56

### 東日本大震災による浦戸諸島の被災②

- 漁船や漁業資材・設備の流出・損壊
- 岸壁・道路・海底管など甚大被害
- 有人4島とも地盤沈下あり
  - 桂島1m程度の地盤沈下
- 港や航路が被災し、**市営定期船がしばらく運休**

(C) Masashi Inase

57

### 東日本大震災による浦戸諸島の被災③



地盤沈下した岸壁

被災された方々が住んだ浦戸諸島の高台の仮設住宅

写真(左) 今瀬啓司撮影

(C) Masashi Inase

58

### 東日本大震災による浦戸諸島の被災④

- 浦戸諸島の人口減少
  - 2011年2月末日: **589人**(3月11日発災時)
  - ↓
  - 2012年8月末日: **477人**(約1年半後)
  - ↓
  - 2020年11月末日: **317人**(約10年後)

※資料: 塩竈市、住民基本台帳登録人口

(C) Masashi Inase

59

### 孤立した被災地: 域外との情報寸断①

- 防災無線
  - 津波による「停電」で使えず
  - もともと「充電」もされておらず
- 電話
  - 固定電話は全く通じず
    - ・「停電」と電話網寸断で
  - 携帯電話も殆ど通じず
    - ・桂島ではau1台のみがかりうじて通じた

(C) Masashi Inase

40

### 孤立した被災地: 域外との情報寸断②

- テレビ
  - 「停電」で殆ど見られず
  - 「発電機」により、避難所にテレビが設置でき(桂島は2台)、域外からの貴重な情報源に
- ラジオ
  - 貴重な情報源となった
  - 乾電池が不足した
  - 東北放送からラジオが20個ほど届く(乾電池入りですぐ使える状態で)

(C) Masashi Inase

41

### 孤立した被災地：域外との情報寸断③

- インターネット
  - 全く使えず
    - ・「停電」と通信網寸断(電話網・光回線)で
  - ホームページ、電子メール等を使えず
  - SNSソーシャルメディアは被災地では機能せず
    - ・ブログ、ツイッター、フェイスブック等

(C) Masashi Inase

42

### 孤立した被災地：域外との情報寸断④

- 情報通信手段の命綱の「発電機」と「燃料」
  - 高台で被災を免れた「発電機」と「ガソリン・灯油」の備蓄があった
  - 技術を持つ被災住民が修理して使用(野々島)
    - ⇓
  - 僅かだが「電気」を使えた
    - ・「携帯電話の充電」ができ、「テレビ」が見えた
  - 避難体制の整備(自治会)に大きく役立った

(C) Masashi Inase

43

### 孤立した被災地：域外との情報寸断⑤

- 情報手段の命綱の「独自の交通手段」(船外機)
  - 市営定期船が運休
  - 被災を免れた島民の小さな「船外機」と備蓄の「ガソリン」を活用できた
    - ⇓
  - 本土(島外)の市役所への要望書(ニーズ情報)の持参などができた⇒自衛隊が支援
    - ・ガソリン不足のため、行き来は計画的に必要最小限に

(C) Masashi Inase

44

### 孤立した被災地：域外との情報寸断⑥

定期船が再開されない浦戸諸島にて、住民有志が自家用船で船々と自主通航

救援物資を運んだ海上自衛隊ヘリが浦戸諸島に到着



写真：(財)日本総合センター撮影

(C) Masashi Inase

写真：(財)日本総合センター撮影

45

### 孤立した被災地：域外との情報寸断⑦

- 新聞
  - 全く配達されず
    - ・発災から約1ヶ月間
- チラシ・張り紙等
  - 貴重な情報源に(行政・民間支援)

(C) Masashi Inase

46

### 孤立した被災地：域外との情報寸断⑧

- 金融機関(郵便局と漁協)
  - 情報通信網(電話、インターネット)が不通の為
    - ・記帳ができず
    - ・お金の出し入れができず
      - (しばらく後、入出金のみ特別に可能に)
- 発災後の約1週間後からやっと
  - 被災地区の現況が域外に伝わる
  - 3月中は被災地区内での助け合いが中心

(C) Masashi Inase

47

### 域外支援も情報もなく、自ら助け合い①

- 市役所の支援なし、民間の支援なし
  - 指定避難所だが全て避難住民による自主運営
  - 市役所職員の支援なし
  - 社会福祉協議会ボランティアセンターの支援なし
  - 域外の親戚・知人等の支援が中心(3月下旬から)
  - 域外の民間支援(NPO等)が約1ヶ月後にあり
- ⇓
- 域外からの支援は期待できずと早期に判断
- 地区内の住民の助け合いで生き延びようと団結

(C) Masashi Inase

48

### 域外支援も情報もなく、自ら助け合い②

- 被災地内での避難生活では①
  - 自治会役員がリーダーになって
    - 島民独自で災害対策本部を立ち上げる
  - 避難住民みんなで役割分担を決める
  - 避難住民自身で助け合い救援・復旧を行う
    - ・避難所の運営
    - ・損壊した道路や港等の復旧作業 等

(C) Masashi Inase

49

### 域外支援も情報もなく、自ら助け合い③

浦戸諸島の避難所



避難所で助け合った物資



写真：(財)日本離島センター撮影

(C) Masashi Inase

50

### 域外支援も情報もなく、自ら助け合い④

#### ●被災地内での避難生活では②

- 被災地内の住民が一致団結して助け合う
- 避難所などで亡くなった方はいなかった**  
(震災関連死がゼロ)

・【参考】東日本大震災の震災関連死3,774人

(資料：復興庁2021.6.30)

- 避難生活で地域の世代間交流が進んだ

(C) Masashi Inase

51

### 域外支援も情報もなく、自ら助け合い⑤

避難所の自主「災害対策本部」の  
黒板に書かれた予定表



避難所の女性たちが作った夕食  
(食器が足らず、かき氷のカップ等を毎日洗って使用)



写真：(財)日本離島センター撮影

(C) Masashi Inase

52

### 情報を共有し信頼関係で助け合い①

#### ●被災者間の情報共有で信頼関係構築と助け合い

- 「**島民すべての住民が避難を共にする**」  
(家屋等の被災をしていない住民もすべて)
- 支援物資や寄附金・見舞金や避難所運営などの情報を詳細に記録・報告、被災者間で共有

#### ●プライバシーに関わる情報への配慮の徹底

- 例：被災高齢者のオムツの支援物資

(C) Masashi Inase

53

### 情報を共有し信頼関係で助け合い②

#### ●被災者の「薬の情報」のメモ化、市役所・病院・自衛隊へ

- 特別の対応で薬を確保
- 特に高齢被災者の生命を守る

(C) Masashi Inase

54

### やっと訪れた外からの応援

他県本土から再開した定期船が浦戸諸島に到着

避難所に救援物資を運ぶ人たち



写真：(財)日本離島センター撮影

(C) Masashi Inase

55

### 被災者たち自身で支援金の募集①

#### ●「うらと海の子再生プロジェクト」を設立

- 発災1ヵ月後(4/11)、浦戸諸島の被災した漁業者たち自身が団結して設立(7/11法人化)

#### ●設立の目的

- 行政支援や民間支援・義援金・寄付金をただ待つばかりではいけない
- 漁業者自らの頭で考え、自らの手で操業再開の糸口を掴み、自らの足で歩いて行こう
- 自助努力の一環として設立

(C) Masashi Inase

56

### 被災者たち自身で支援金の募集②

#### ●「うらと海の子一口オーナー制度」を創設

- 操業再開の糸口として設けた
- 一口1万円で「支援金」を被災者自ら募る
- 漁業資材の購入・漁業設備の修繕等に充てる
- 海産物が収穫できるようになり次第、御礼として海産物を返送

(C) Masashi Inase

57

### 被災者たち自身で支援金の募集③

#### ●支援金の募集結果

- 開始2～3ヶ月後(6/30)に支援金募集を終了
- 2011/6/30現在
  - ・支援者(総数):13,692人
  - ・支援金(合計):186,063,104円
  - ・見舞金:107,000円

#### ●ホームページで支援金使用の御礼と報告

<http://www.uminoko-saisei.net/>

(C) Masashi Inase

58

### 復興に向けて歩む浦戸諸島①

復興に向けて歩む浦戸諸島の漁業  
(牡蠣の養殖)



復興に向けて歩む塩釜の魚市場  
(マグロの水揚げ)



写真:今瀬政司撮影

(C) Masashi Inase

59

### 復興に向けて歩む浦戸諸島②

塩釜の魚市場にある  
「うらと海の子再生プロジェクト」の事務所



写真:今瀬政司撮影

寒風沢島で「NPO法人浦戸アイランド倶楽部」が育てる青々と育つ復興田んぼ



(C) Masashi Inase

60

### 復興に向けて歩む美しい浦戸諸島



写真:今瀬政司撮影

(C) Masashi Inase

61

### ご清聴ありがとうございました

#### ●ご参考

「災害と応援活動の情報」ホームページ  
(市民活動情報センター(今瀬))

<http://sicnpj.jp/saigai/>

愛知東邦大学経営学部地域ビジネス学科  
今瀬 政司

(C) Masashi Inase

62

## 6章 売木村創生シンポジウム ～売木人財発掘・学び合いをめざして～

---

### 【1】売木村創生シンポジウムの概要

- ・開催日：2021年11月20日（土） 14時30分～16時40分
- ・会場：売木村文化交流センター「ぶなの木」
- ・主催：売木村、愛知東邦大学 ・参加費：無料
- ・学び合い協働事業「公開イベント in 売木村」の一環として実施
- ・趣旨：売木村の住民等の方々や売木ファン等がこれまで以上に互いを知り合い、「学び合う」きっかけを作ることで、売木村の人材発掘、人材育成、地域活性化に向けた新たな取組みの創出を図ることを目的に開催した。
- ・新型コロナウイルス感染症拡大の影響で合宿を伴う授業「専門プロジェクトⅡ」から企画変更

### 【2】売木村創生シンポジウムの内容

- ・売木村の「人財発掘・育成」をテーマにして、今瀬政司愛知東邦大学准教授のコーディネートのものと、参加型円卓会議でディスカッションを行った。
- ・始めに売木村寄附講座「地域振興論」講師がそれぞれの立場から話題提供（問題課題の提起）を行った。それら話題提供について、村役場の関係各課課長が現状と取組みを報告した。その上で、売木村の村議会議員、村民、愛知東邦大学の学生らと共に様々な意見、議論が交わされた。また、売木村村長・村議会議長、愛知東邦大学学長・東邦学園理事長が開会・閉会挨拶とともに議論にコメントした。

### 【3】売木村創生シンポジウムのプログラムと登壇者・参加者

- ◎開催挨拶：清水秀樹（売木村村長）、鶴飼裕之（愛知東邦大学学長）
- ◎開催趣旨・進行説明：今瀬政司（愛知東邦大学准教授）【コーディネーター】
- ◎話題提供（問題課題の提起）：売木村寄附講座「地域振興論」講師
  - ・後藤俊文（農業生産法人ネットワークうるぎ取締役）
  - ・森山晴佳（地域おこし協力隊）
  - ・市川太郎（売木村山村留学センター売木学園センター長）
- ◎現状と取組みの報告：村役場職員
  - ・松村尚英（売木村総務課長）、飛矢崎和芳（売木村教育長）、村松益隆（売木村住民課課長）
- ◎課題解決方策の議論
  - ・後藤和彦（売木村議会議長）、松村尚重（売木村議会副議長）
  - ・代田昌子（売木村議会議員）、後藤文登（売木村議会議員）、小林智臣（売木村議会議員）
  - ・売木村村民
  - ・愛知東邦大学学生6名
  - ・売木村寄附講座「地域振興論」講師
- ◎まとめ：今瀬政司（愛知東邦大学准教授）
- ◎総括コメント：鶴飼裕之（愛知東邦大学学長）、後藤和彦（売木村議会議長）
- ◎閉会挨拶：榎直樹（東邦学園理事長）、清水秀樹（売木村村長）



【4】「地域振興論」講師からの話題提供（問題課題提起）

**売木村創生シンポジウム**  
～売木人財発掘・学び合いをめざして～




売木村創生シンポジウム 14時30分～16時30分

◇内容:「売木人財発掘・学び合い」をテーマに参加型円卓会議(ディスカッション)

◇登壇・参加者:  
売木村:「地域振興論」講師、清水村長・村役場職員、後藤議長・村議会議員、村民  
愛知東邦大学:鶴岡学長、楠理事長、学生その他一般の方々

◇コーディネーター:愛知東邦大学今瀬准教授

売木村の住民等の方々や売木ファン等がこれまで以上に互いを知り合い、「学び合う」きっかけを作ることで、売木村の人材発掘、人材育成、地域活性化に向けた新たな取組みの創出を図ります。

**話題提供**

- 1.地域の人財育ての実情と思い
- 2.課題と思われること
- 3.自身の取り組みや実体験の紹介
- 4.これから売木村で地域人財を育て行くには何をすべきか、思うこと

**話題提供 ネットワークうるぎ 後藤俊文さん**

- 1 ◆農家・農業者が高齢となり農業の継承ができない状況にあり、後継者も見つけない状況にある。  
◆Iターン者の中には農業に取り組む意欲のある人もいる。  
◆後継人材は、欲しい。
- 2 課題としては  
◆農業の後継人を育てるには、農地と指導者が必要である  
◆Iターン者の農業の取り組みを支援する受け皿がないこと
- 3 ◆会社(ネットワークうるぎ)の後継者として若い人がいる。リーダー、指導者として育ってきた。
- 4 ◆Iターン者が多いが、Iターン者が連携して村民と共生ができるように。  
◆Iターン者と現住者の壁を感じる。「組」に入ることによって村民になってほしい。

**話題提供 地域おこし協力隊 森山晴佳さん**

- 1 ☆売木村は、あたたかく受け入れてくれる。  
☆聞くと何でも教えてくれる。  
☆地元の方は、卑下するけど本当によいところだと思った。  
☆私は売木村のよさを伝えたい。
- 2 課題は  
☆人手不足  
☆人が足りなくて人を呼ぶがその人を育てる手が足りない。
- 3 ☆自然が豊かで人があたたかいということを伝えたい。でも映像で伝えるのがむずかしい。
- 4 ☆村全体で、どういう村にしていきたいかを決めて、皆んなが同じ思いでやっていく必要がある。

**話題提供 山村留学センター 市川太郎さん**

- 1 ※山村留学生在が地元の受け入れ農家さんのお宅にホームステイさせてもらうことにより、農家さんから「元気をもらったとか「家での会話が増えた」という言葉を頂いたので、※山村留学生在が来ることにより地元の子供たちにもいい影響がある。
- 2 ※学園生を受け入れて頂く農家さんの減少。
- 3 ※山村留学生在の受け入れ、野外体験活動の指導等。
- 4 ※売木村から育っていた人たち(山村留学生在を含む)が、また訪れたいとか、戻ってきたいと思えるような村づくりが必要。

②学校法人東邦学園広報誌「東邦キャンパス」No. 135、P. 15（2022年1月）

「売木人財発掘・学び合い」テーマに売木村で参加型円卓会議 経営学部准教授 今瀬政司

<https://www.toho-gakuen.jp/publicity>

長野県売木村の人材育成・地域活性化と本学の教育・地域貢献を目的にして、2021年度「売木村・愛知東邦大学 学び合い協働事業」に取り組んでいます。4月から7月にかけて、売木村寄付講座「地域振興論」を開講して、同村で地域振興に取り組む清水秀樹村長ら12人が今瀬とともに実践的な講義を行いました。新型コロナウイルス感染拡大の影響で途中から遠隔講義になりましたが、売木村講師の方々は熱く優しく温かく学生たちに語りかけて下さいました。学生たちは地域振興の知識・実践とその大事さを学び、売木村活性化への様々な提案を行うと共に、自らの生き方や働き方を考えるきっかけも得ました。

11月20日には、「学び合い協働事業 公開イベント in 売木村」を同村文化交流センター「ぶなの木」で開催しました。同村と本学の交流の歴史は、1983年に売木山荘が開設されて以来38年前に遡ります。その長きにわたる歴史を踏まえて、TOHO

MARCHING BANDの演奏のもと、「包括連携協定締結式」を行いました。締結式に続いて、「愛知東邦大学 公開講座 in 売木村」を開講して、今瀬が「全国各地の災害避難・救援の教訓からの学び」をテーマに村民向け講義を行いました。その後、「売木村創生シンポジウム」を開催して、「売木人財発掘・学び合い」をテーマに参加型円卓会議（ディスカッション）を約2時間にわたり行いました。

参加型円卓会議では、コーディネーターの今瀬のもと、最初に「地域振興論」で講師を担当した方々が売木村における地域の人財育ての実情と課題等について問題提起を行いました。その問題提起に対して、同村から清水村長、役場職員、議会の後藤和彦議長、議員、村民の方々、本学から鶴飼裕之学長、榊直樹理事長、学生6人が熱く意見を交わしました。売木村は移住者を温かく迎える人々の風土があり、村民約550人の3人に1人は移住者で、うち愛知県出身者が半数弱を占めています。売木村の一層の発展のためには、現住者と移住者が学び合い、協働して次代の売木村を創生していくことが必要だとして様々な議論が展開され、学生たちも建設的な意見・提案を行いました。

「地域振興論」の受講学生からは「自分たちが今回売木村を訪れて交流したようなバスツアーを増やしたらいい」、以前にも同村を訪れた学生からは「売木村では縦横の温かい人のつながりを感じます」「売木村の小中学生やお年寄りの方々と本学のマーチングバンドで合同演奏のイベントができたらいい」「売木村ならではのブランドをもっと出せたらいい」、初めて同村を訪れた学生からは「ゆっくり時間をかけて協力し合えれば」「年齢に関係なく子どもも遊べるようにしては」などの発言がありました。

最後に、村長・村議会議長と学長・理事長それぞれから、これからも売木村と本学のさらなる学び合いの取り組みを期待したい旨などの挨拶があり、シンポジウムは閉会しました。事業の詳細は、今瀬研究室ホームページ ([http://sicnpo.jp/imase-aichi\\_toho/](http://sicnpo.jp/imase-aichi_toho/)) に掲載しています。



学生6人が加わった円卓会議



## 7章 授業「専門プロジェクトⅡ」(売木人財発掘・学び合いプロジェクト)〔中止〕

---

### 【1】授業「専門プロジェクトⅡ」の目的と概要

- ・売木村の住民や売木ファン等がこれまで以上に互いを知り合い、「学び合う」きっかけを作ること  
で、売木村の人材発掘、人材育成、地域活性化に向けた新たな取組みの創出を図ること。
- ・夏期・後期集中講義として、売木村で合宿（「東邦学園うるぎ山荘」宿泊、1人1部屋）して、調査  
研究・実践活動、住民等との交流等を行うとともに、事前学習・事後学習を行う。

### 【2】授業「専門プロジェクトⅡ」の内容（企画当初）

#### ①合宿等の日程

- ・オリエンテーション・基礎学習：2021年9月17日
- ・売木村合宿（延べ3泊6日）
- ・調査研究・実践活動：2021年9月21日・22日、10月16日・17日
- ・中間報告会・公開講座：2021年11月20日・21日

#### ②調査研究・実践活動

- ・売木村の住民等の「写真」撮影、「売木村の希望」等の聞き取り、編集・整理  
（地域づくり活動、仕事、生活、村の風景等）

#### ③成果物の公表・情報発信

- ・ポスター・レポート・SNS・ホームページ等

#### ④成果報告会の開催

- ・2021年11月20日：売木村文化交流センター「ぶなの木」
- ・2022年2月4日：愛知東邦大学キャンパス「地域と連携した授業活動報告会」

### 【3】授業「専門プロジェクトⅡ」の中止、変更

- ・新型コロナウイルス感染症拡大のため、合宿を伴う授業「専門プロジェクトⅡ」は実施が困難とし  
て中止となった。
- ・学生の受け入れでご準備を頂いて楽しみにして頂いた売木村の方々、ならびに売木村への訪問と地  
域振興の現場実践を楽しみにして頂いた学生の方々には、深くお詫びを申し上げます。
- ・授業「専門プロジェクトⅡ」中止の代替策として、2021年11月20日に、「売木村創生シンポジウ  
ム～売木人財発掘・学び合いをめざして～」を開催した（売木村・愛知東邦大学 学び合い協働事  
業「公開イベント in 売木村」の一環）。同時に変更企画した「売木村創生フィールドワーク」は中  
止となった。

## 8章 売木村・愛知東邦大学 学び合い協働事業ホームページ

[http://sicnpo.jp/imase-aichi\\_toho/urugi\\_kyoudou.html](http://sicnpo.jp/imase-aichi_toho/urugi_kyoudou.html)

### 今瀬政司 研究室

(愛知東邦大学経営学部地域ビジネス学科准教授)

Welcome HomePage

[http://sicnpo.jp/imase-aichi\\_toho/](http://sicnpo.jp/imase-aichi_toho/)

[今瀬研究室の目次ページへ](#)

[今瀬政司のプロフィール \(略歴・実績ページ\) へ](#)

### 売木村・愛知東邦大学 学び合い協働事業 (2021年度)

#### 事業の概要

「売木村 (長野県) の地域人材育成と地域活性化」と「愛知東邦大学の教育と地域貢献」を目的として、2021年度、売木村役場から愛知東邦大学への業務委託契約締結により「協働」で複数の「学び合い事業」を実施した。

#### 『売木村・愛知東邦大学 学び合い協働事業 報告書』

- ☑発行：長野県売木村、愛知東邦大学
- ☑発行日：2021年3月15日 ☑全229頁
- ☑企画・運営・編集：今瀬政司
- ☑地域振興アドバイザー：泰崎久好

#### ▶ダウンロード

※ご支援・ご指導を頂きました売木村の皆様、ご協力を頂きました大学関係者の皆様に深く御礼を申し上げます。

#### 目次

- 1章 売木村・愛知東邦大学 学び合い協働事業の概要
- 2章 売木村寄附講座「地域振興論」
- 3章 学び合い協働事業「公開イベント in 売木村」
- 4章 売木村・愛知東邦大学「包括連携協定締結式」
- 5章 愛知東邦大学「公開講座 in 売木村」
- 6章 売木村創生シンポジウム ～売木村財発掘・学び合いをめざして～
- 7章 授業「専門プロジェクトⅡ」(中止)
- 8章 売木村・愛知東邦大学 学び合い協働事業ホームページ
- 9章 売木村寄附講座「地域振興論」講義資料と学生レポート (3～15回、総括)

#### メディア掲載・情報発信

##### 2021年度に実施した売木村と愛知東邦大学の「学び合い協働事業」

- (1) 売木村寄附講座「地域振興論」(前期4～7月)
  - (2) 売木村・愛知東邦大学「包括連携協定締結式」(11月20日)
  - (3) 愛知東邦大学「公開講座 in 売木村」(11月20日)
  - (4) 「売木村創生シンポジウム」～売木村財発掘・学び合いをめざして～(11月20日)
- ※(2)(3)(4)は「売木村・愛知東邦大学 学び合い協働事業「公開イベント in 売木村」」として実施
- (5) 授業「専門プロジェクトⅡ」(売木村財発掘・学び合いプロジェクト)は中止(4)に変更
  - (6) 「売木村創生フィールドワーク」は中止



売木村 (写真：売木村役場)

※本事業は、当初2020年度から実施予定であったが、新型コロナウイルス感染症拡大で延期になり、2021年度の実施となった。

※2021年度の実施においても、新型コロナウイルス感染症拡大の状況により柔軟に変更して行った。

●一部企画変更前のホームページへ (2021年9月16日迄)

#### メディア掲載・情報発信

- 愛知東邦大学ホームページニュース \*フェイスブック版
  - ☑「『小さくともキラリ光る村』売木村寄附講座「地域振興論」がスタート」(2021.4.30)
  - ☑「売木村寄附講座「地域振興論」授業を長野県2紙で紹介」(2021.6.15)
  - ☑「売木村で包括連携協定締結式と「創生シンポジウム」開催」(2021.11.22)
- 学校法人東邦学園「東邦キャンパス」(広報誌)
  - ☑「売木村・愛知東邦大学の「学び合い協働事業」No.134(14頁)」(2021.7)
  - ☑「『売木村財発掘・学び合い』テーマに売木村で参加型円卓会議 No.135 (15頁)」(2022.1)
- 事業紹介の新聞記事
  - ☑南信州新聞(2021.6.5)「売木村 愛知東邦大で村民が講師に「村の魅力伝え 村長や移住者ら12人」
  - ☑信濃毎日新聞(2021.6.12)「愛知東邦大経営学部のオンライン講義「地域振興論 講師は売木村民」「協働事業の一環 代わる代わる実践紹介」
  - ☑中日新聞 (2022.11.20)「人材育成や地域社会発展へ 売木村と愛知東邦大協定」
  - ☑南信州新聞 (2022.11.23)「交流続く愛知東邦大と協定 売木村 地域活性化、人材育成へ」

#### 売木村寄附講座「地域振興論」

##### ●目的

- ☑売木村の人々による「地域振興」の現場実践の成果を愛知東邦大学の学生

たちに提供することで、教育・人材育成を図ること

□学生たちの学びを通じて、直接・間接的に売木村の今後の人材創出や地域振興につなげること

●概要

□2021年度 前期科目、選択科目、実務家教員科目

□受講者数：52名、配当年次：3年生

□売木村で地域振興に取り組む複数の実務家講師（12名）が、愛知東邦大学担当教員（今瀬政司）とともにオムニバス形式で様々な分野・テーマで実践的な講義を行った。

□各回（計13回分の講義）を担当する売木村からの講師12名は、村長、村議会議長、村役場職員、地域づくり団体、企業、地域おこし協力隊、地域力創造アドバイザー等として、地域振興の実務経験を有する。

□担当教員（今瀬政司）は、シンクタンク企業や民間非営利組織10団体以上に所属して、地域振興に関わる実践活動や国・自治体の政策形成に携わってきている。

□そうしたことから、それらの具体的な実務経験を紹介することで、リアリティを持って実践イメージを持てるようにした。

●各回講義（2021年度前期）



売木村清水秀樹村長



担当教員：今瀬政司

回数	月日	テーマ	講師所属	講師名	授業形態
第1回	4月15日	オリエンテーション	愛知東邦大学准教授・「地域振興論」担当教員	今瀬政司	オンライン変更
第2回	4月22日	地域振興の概論	愛知東邦大学准教授・「地域振興論」担当教員	今瀬政司【変更】	オンライン変更
第3回	4月29日	600人の村づくり	売木村村長	清水秀樹（今瀬）【変更】	対面授業
第4回	5月6日	村と大学	愛知大学三遠南信地域連携研究センターうるぎ分室、売木村地域振興アドバイザー、総務省地域力創造アドバイザー	赤嶋久好（今瀬）【変更】	対面授業
第5回	5月13日	レジャー	星の森オートキャンプ場（1ターン）	永瀬憲一（今瀬）	オンライン変更
第6回	5月20日	地域おこし活動	地域おこし協力隊（1ターン）	森山晴佳（今瀬）	オンライン変更
第7回	5月27日	走る村プロジェクト	売木村役場村づくり推進室職員（ウルトラマラソンランナー）	重見高好（今瀬）	オンライン変更
第8回	6月3日	農業	農業生産法人ネットワークうるぎ	後藤俊文（今瀬）【変更】	オンライン変更
第9回	6月10日	観光	株式会社百匹目の猿（元地域おこし協力隊、元村役場職員、1ターン）	能見奈津子（今瀬）	オンライン変更
第10回	6月17日	山村留学	売木村山村留学センター売木学園センター長（元地域おこし協力隊）	市川太郎（今瀬）	オンライン変更
第11回	6月24日	農と食	TAKARAチーズ工房株式会社（1ターン）	後藤宝（今瀬）	オンライン授業
第12回	7月1日	地域デザイン	合同会社メグリブ（元地域おこし協力隊、1ターン）	伊藤隆子（今瀬）	オンライン変更
第13回	7月8日	地域のマスコミ	南信州新聞社部長	河原俊文（今瀬）	オンライン変更
第14回	7月15日	村の議会	売木村議会議長	後藤和彦（今瀬）【変更】	オンライン変更
第15回	7月29日	総括・まとめ	売木村村長/担当教員	清水秀樹/今瀬政司【変更】	オンライン変更

※当初シラバスから講義日程、授業形態の一部が変更となっております。



第3回挨拶：清水秀樹村長（売木村）

第3回挨拶：鶴飼裕之学長（愛知東邦大学）

第3回挨拶：神直樹理事長（東邦学園・愛知東邦大学）

第3回講師：清水秀樹村長（挨拶時だけマスク外す）

第4回講師：赤嶋久好（アドバイザー）

 第5回講師：永瀬憲一（星の森オートキャンプ場）	 第6回講師：森山晴佳（地域おこし協力隊）	 第7回講師：重見高好（売木村村づくり推進室）	 第8回講師：後藤俊文（ネットワークうるぎ）	 第9回講師：能見奈津子（百匹目の猿）
 第9回挨拶：清水秀樹村長（売木村）	 第10回講師：市川太郎（山村留学センター）	 第11回講師：後藤宝（TAKARAチーズ工房）	 第12回講師：伊藤隆子（メグリブ）	 第13回講師：河原俊文（南信州新聞社社長）
 第14回講師：後藤和彦（売木村議会議員）	 第15回挨拶：清水秀樹村長（売木村）	 第15回挨拶：鶴飼裕之学長（愛知東邦大学）	 第15回挨拶：榊直樹理事長（東邦学園・愛知東邦大学）	 「学び合い協働事業」事務局 久好アドバイザー

#### 売木村・愛知東邦大学学び合い協働事業「公開イベント in 売木村」

##### 開催案内チラシ

##### 開催概要

- 開催日：2021年11月20日（土）11時00分～16時30分
- 会場：売木村文化交流センター「ぶなの木」
- 参加費：無料
- アクセス：愛知東邦大学からマイクロバスで日帰り往復（無料、往路9:00発・帰路19:00着）
- 主催：売木村、愛知東邦大学



売木村高森山（写真：売木村役場）

#### 売木村・愛知東邦大学「包括連携協定締結式」

##### 締結式の概要

- 開催日：2021年11月20日（土）13時00分～13時20分
- 会場：売木村文化交流センター「ぶなの木」
- 出席：
  - 売木村：清水秀樹村長、後藤和彦村議会議員、松村尚英総務課長、飛矢崎和芳教育長
  - 愛知東邦大学：鶴飼裕之学長、榊直樹東邦学園理事長、今瀬政司准教授
  - 長沼英樹事務局長、藤井玲子事務長、貴名正樹地域・国際交流課長

□学び合い協働事業「公開イベント in 売木村」の一環

##### 締結式の内容

- 協定書の署名（売木村清水秀樹村長、愛知東邦大学鶴飼裕之学長）
- 概要説明、挨拶、記念写真
- 祝いの演奏：TOHO Marching Band (TMB) 「故郷の空」



#### 愛知東邦大学「公開講座 in 売木村」

##### 開催概要

- 開催日：2021年11月20日（土）13時30分～14時20分
- 会場：売木村文化交流センター「ぶなの木」
- 参加費：無料
- テーマ：「全国各地の災害避難・救援の教訓からの学び」

- 講師：愛知東邦大学経営学部准教授 今瀬政司
- 趣旨： 売木村の住民等の方々に地域人材育成や地域活性化などを目的として、愛知東邦大学教員が売木村に出張して「公開講座」を開催した。
- 学び合い協働事業「公開イベント in 売木村」の一環



東日本大震災  
(写真：今瀬政司)

## ▼売木村創生シンポジウム ～売木人材発掘・学び合いをめざして～ (売木人材発掘・学び合いプロジェクト)

- 開催概要
    - 開催日：2021年11月20日（土） 14時30分～16時40分
    - 会場：売木村文化交流センター「ぶなの木」 □参加費：無料
    - 主催：売木村、愛知東邦大学
    - 学び合い協働事業「公開イベント in 売木村」の一環
    - 趣旨：売木村の住民等の方々や売木ファン等がこれまで以上に互いを知り合い、「学び合う」きっかけを作ることで、売木村の人材発掘、人材育成、地域活性化に向けた新たな取組みの創出を図ることを目的に開催した。
    - 内容：「売木人材発掘・学び合い」をテーマに参加型円卓会議（ディスカッション）
  - プログラムと登壇者・参加者
    - 開催挨拶：清水秀樹（売木村村長）、鶴飼裕之（愛知東邦大学学長）
    - 開催趣旨・進行説明：今瀬政司（愛知東邦大学准教授）【コーディネーター】
    - 話題提供（問題課題の提起）：売木村寄附講座「地域振興論」講師
      - ・後藤俊文（農業生産法人ネットワークうらぎ取締役）
      - ・森山晴佳（地域おこし協力隊）
      - ・市川太郎（売木村山村留学センター売木学園センター長）
    - 現状と取組みの報告：村役場職員
      - ・松村尚英（売木村総務課長）、飛矢崎和芳（売木村教育長）、村松益隆（売木村住民課課長）
    - 課題解決方策の議論
      - ・後藤和彦（売木村議会議長）、松村尚重（売木村議会副議長）、代田昌子（売木村議会議員）、後藤文登（売木村議会議員）、小林智臣（売木村議会議員）
      - ・売木村村民
      - ・愛知東邦大学学生6名
    - まとめ：今瀬政司（愛知東邦大学准教授）
    - 総括コメント：鶴飼裕之（愛知東邦大学学長）、後藤和彦（売木村議会議長）
    - 閉会挨拶：榊直樹（東邦学園理事長）、清水秀樹（売木村村長）
- ※新型コロナウイルス感染拡大の影響での合宿を伴う授業「専門プロジェクトⅡ」から企画変更しました。



## ▼売木村の概要

- 売木村役場ホームページ（公式） <https://www.unugi.jp/>
- 売木村（長野県）とは
  - 信州最南端の村の一つ。南を愛知県豊根村に接し、愛知県最高峰の茶臼山北麓に位置
  - 1000～1300mの山々と売木峠など4つの峠に囲まれた小さな盆地は桃源郷と言えのどかな山里
  - 総面積：43.5平方km、標高：820m □売木村～名古屋市は一般道で約2時間
  - 人口：507人（2022年3月）。長野県で2番目に人口の少ない村。高齢化率：44%
  - 他地域からのIターン（移住者）が非常に多い
- 売木村と愛知東邦大学のこれまでの連携事業
  - 「東邦学園うるぎ山荘」の開設・運営 □合宿等での学生と地域住民の交流
  - 売木村での調査研究・提案 □愛知東邦大学吹奏楽団コンサート
  - マラソン大会「うるぎトライアルRUN」等地域イベント協力 等



東邦学園うるぎ山荘（写真：売木村役場）

[目次トップへ↑](#)

Copyright (C) 2021-2022 今瀬政司 Msashi Imase [http://sicnpo.jp/imase-aichi\\_toho/](http://sicnpo.jp/imase-aichi_toho/)



当ホームページの開設運営・編集協力：特定非営利活動法人 市民活動情報センター

URL：<http://sicnpo.jp/> E-mail：[sic@sicnpo.jp](mailto:sic@sicnpo.jp) ←メールは☆を☆に替えて下さい

売木村・愛知東邦大学 学び合い協働事業ホームページ（今瀬政司研究室）  
[http://sicnpo.jp/imase-aichi\\_toho/](http://sicnpo.jp/imase-aichi_toho/)

## 9章 売木村寄附講座「地域振興論」講義資料と学生レポート

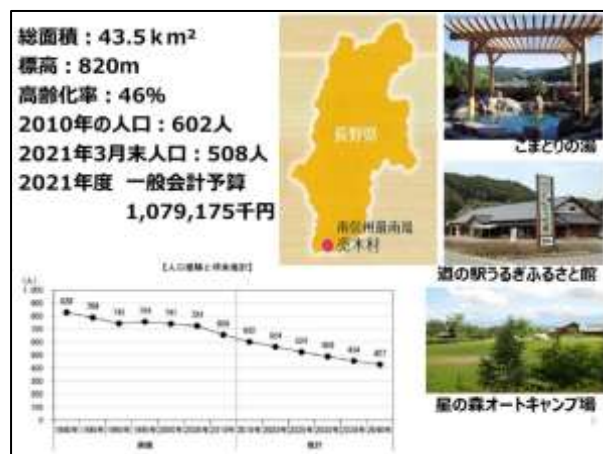
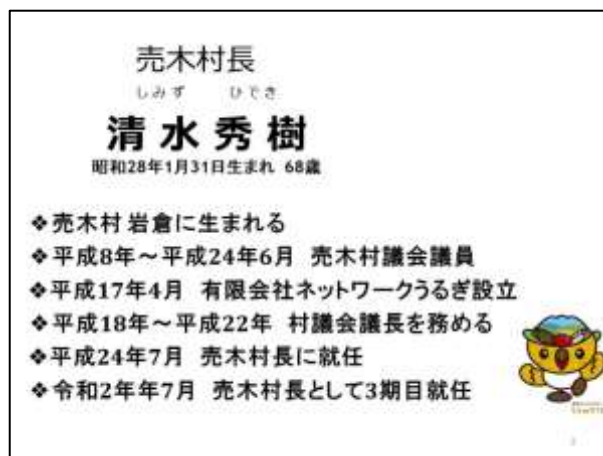
※各回、当日使用のビデオ動画や音声データによる講義資料は、報告書への掲載を省略しています。

### 【1】売木村寄附講座「地域振興論」第3回授業「売木村の地域振興(1)「600人の村づくり」

講師：売木村村長 清水秀樹

(2021年4月29日、対面授業、教員・コーディネーター：今瀬政司)

#### 【1-1】第3回授業の講義資料スライド



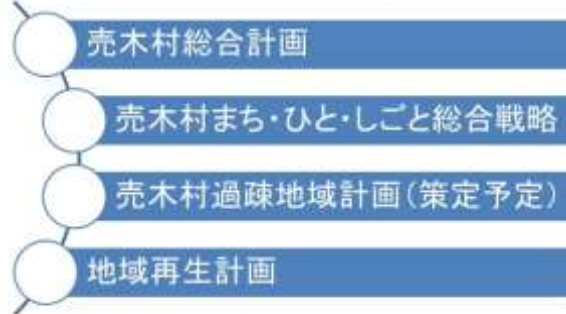




売木川のせせらぎ

秋のハゲ掛けの風景

### 3 令和年の村づくり主要計画



### 村づくりの理念

小さくてもキラリと光る村づくり

小さくても輝く、人が輝き、地域が輝き、村が輝く  
【=村の持続と暮らしの創造】

村づくりの行動指針・目標  
600人が走る村、みんなで、それぞれが「力(つく)」を出しあう

売木村「まち・ひと・しごと総合戦略」を策定  
(平成28年度～令和2年度)

### ① 売木村まち・ひと・しごと総合戦略

第1期の総合戦略」を策定

【平成28年度～令和2年度】

> 第1期[平成28年度から令和元年度]の

総合戦略事業の達成率は**53%**

第2期の総合戦略を策定した

【計画期間は、令和2年度～令和6年度】

### 第二期総合戦略では

めざす将来の方向

小さく緊いで存続させる売木村の戦略

- ① 売木の価値を創り、分かち合い、村と地域を持続させる
- ② 協働と連携により地域づくりを進める
- ③ 売木での暮らしのスタイルをつくる

総合戦略における基本的な目標を以下の4つとします。

【しごとづくり】【国の目標1】稼ぐ地域をつくるとともに、安心して働けるようにする

【村の基本目標1】村民が稼げるしごとの組み合わせをつくる

【ひとの流れをつくる】【国の目標2】地方とのつながりを築き、地方への新しいひとの流れをつくる

【村の基本目標2】村とのかかわり(つながり)を育み、共住する人を迎える

【若い世代の子育て】【国の目標3】結婚・出産・子育ての希望をかなえる

【村の基本目標3】若い世代への支援

【地域づくり・地域(集落)をつくり、村をつくる】【国の目標4】ひとが集う、安心して暮らすことができる魅力的な地域をつくる

【村の基本目標4】安心して暮らせる地域・村をつくる

### ②売木村過疎地域自立促進計画は**失効**

❖ 期間 平成28年4月～平成32年3月(2016～2020)

❖ 計画変更 令和2年4月(2020)

❖ 地域自立の目指すところ

『人が輝き、村が輝く、小さな村の大きな挑戦』

❖ 施策

「産業の振興」「交通通信体系の整備」「情報化及び地域間交流の促進」「生活環境の整備」

「高齢者の保健及び福祉の向上及び増進」「医療の確保」「教育の振興」「地域文化の振興」「集落の整備」「その他地域の自立促進に関し必要な事項」

### 新しい過疎法が制定された

【新法】

『過疎地域の持続的発展の支援に関する特別措置法』

令和3年3月26日、参議院で議決・成立

❖ 法の適用期間は、2021年から10年

❖ 法案は、議員提案による立法である

❖ 売木村は、令和3年度で持続的発展計画の策定予定

### ③ 地域再生計画

- > 令和2年度で策定した
- > 目的は、売木村まち・ひと・しごと創生総合戦略を推進する事業を行う
- > 四つの目標
  - ① 村民が稼げるしごとの組み合わせをつくる
  - ② 村とのかかわり(つながり)を育み、共住する人を迎える
  - ③ 若い世代への支援
  - ④ 安心して暮らせる地域・村をつくる
- ❖ 村づくり事業の財源
  - ・企業版ふるさと納税[企業の寄附による]制度を活用

## 4 村づくりの施策

### 600人が走る村

走るとは、各人が思いをもって目標に向かって走る(行動する)ことをいいます

### 都市との交流/うまい!うるぎ米そだて隊 農業法人・ネットワークうるぎ



村長はじめ、5人で発足し、  
2006年からスタート

遠くは群馬、  
大阪や神奈川  
からも参加

### うるぎ走る村プロジェクト

#### ウルトラマラソンランナーが売木村へ!

- 村民運動会にオープン参加
- > 売木村の地域おこし協力隊としてスカウト



### 走る村専属ランナー・重見高好選手の活躍

- サロマ湖100kmウルトラマラソン **2位** (2013)
- 第1回白山・白川郷100kmウルトラマラソン **優勝** (2013)
- 第8回神宮外苑24時間チャレンジ **優勝** (2013)
- 第24回宮古島100kmワイドマラソン **優勝** (2014)
- イタリア・トリノ第11回24時間走世界選手権出場 (2015)
- 南アフリカビッグファイブマラソン **優勝** (2015)
- ギリシャスパルタスロン246km **総合11位 日本人2位** (2015)
- 神宮外苑24時間チャレンジ **優勝** (2015)
- 2016さくら道国際ネイチャーラン **優勝** (2016)
- RUN Across Taiwan246km **優勝** (2018)

### 合宿誘致が大きく進展! 3000人のランナーが村へ



スポーツと観光の  
組み合わせ

### 村に新たな動きが生まれた

売木小学校6年生の総合学習「100km」



うるぎランニング  
クラブ発足  
駅伝大会参加



陸上教室  
ランニング講座・ウォーキング  
講座の開設



うるぎ600走る村 陸上競技場

### 続けること 村の七大イベント

- ① 溪流釣り祭り
- ② Uフェス
- ③ とうもろこし祭り
- ④ 大運動会
- ⑤ トライアルRUN
- ⑥ 秋色感謝祭
- ⑦ 文芸祭

2014年～2017年  
うるぎ星の森音楽祭を開催



2015年 およそ900名の参加  
2016年 「もういちど木と暮らそう」をテーマに開催  
2017年 1000名以上の参加

2018年～タイトル・会場を変更し、  
うるぎ村ふるさと体感フェス『Uフェス』として開催



うるぎトライアルRUN開催



うるぎ  
トライアル  
RUN  
累計標高  
1700M  
の日本一  
過酷なフル  
マラソン

秋色感謝祭・新米まつり/毎年11月



村の資源再発見・再生事業



- > たかきび
- > 炭
- > 山羊ミルク

たかきびまんじゅう10年ぶりに復活



10年前に途絶えたうるぎ名物「たかきびまんじゅう」を復活  
たかきびの栽培を村内でスタート

2018年11月「道の駅 みなみ信州うるぎ」開駅  
2019年11月国道418号軒川BP開通



売木村炭焼きプロジェクト

うるぎ村 炭焼きと共に生きた村人の暮らし



聞き書きで冊子製作  
古くからある資源の見直し・活用

## 村の新しい資源・農と食

2014年  
福井県からヤギ農家の後藤宝さん移住

2016年  
ヤギミルクの特産品化、ヤギミルク工場開設  
チーズ工房開店（2020年）

## うるぎ漬物加工所を官民一体となって設立

村の山菜や伝統野菜  
を活用した取り組み

## 空き家を活用、古民家再生

豊橋の方が売木村役場前の古民家をカフェ&ギャラリー「のの庵」として2015年にオープン

岩倉地区の空き家を元地域おこし協力隊員が農家民泊やゲストハウスとして活用

## インバウンドで村おこし「うるぎ国際センター」「仏料理・どうろく」

古民家を「うるぎ国際センター（UIC）」として再生、国内外からの集客を狙い、活動中。（集落支援員/ 五月女・ニーザ・アレクサンダーさん）

2020年にゴゲ、ファブリス、ジルベルト、クリスティアンさん移住【フランス料理（どうろく）/地域おこし協力隊】

## 6 売木村の教育

売木で子育て  
売木で教育  
売木で山村留学

## 子育て支援策

- ・「君の椅子」事業（2015年～）
- ・出産祝金
- ・医療費無償化（～18歳まで）
- ・給食費の無償化

## 学習塾「花まる学習会」との連携授業開始

2017年4月より連携による授業を開始

## 山村留学/売木学園

農家での生活

センター生活

売木村の山村留学事業がスタートしたのは1983(昭和58)年。日本で初めて山村留学に取り組んだ教育団体「公益財団法人育てる会」の運営で始まりました。事業の核となるテーマは、「やる気・気力・活力・生活力・生きようとする力を養うこと」。この38年の間に、370名余の修園生が売木村から巣立ち、全国各地、世界で活躍しています。

2012(平成24)年からは、村直営「売木学園」となり、地元の催事に積極的に加わったり、スポーツや芸術のプロから直接指導を受けています。

何でもそろうていると思われがちな現代社会ですが、大地とともに生きる人々とすこし、自然の営みの中で自らの感性を育てる暮らしは、なかなか経験できるものではありません。

子どもたちの人生にきっとプラスエッセンスを注いでくれるはずです。ぜひ、はじめての一步を踏み出してみてください

## 7 外部人材の活用と関係人口の創出

- ❖ 大学
- ❖ 移住者(村民の約40%が移住者)
- ❖ 民間・企業人
- ❖ 地域おこし協力隊&集落支援員
- ❖ ふるさと納税者、企業版ふるさと納税者



## 外部人材を活用した村おこし

\* 大学との連携 \*

愛知東邦大学

愛知大学



産業能率大学  
(東京自由が丘)



## 移住者との協働(村民3分の1が移住者)

2010年(平成22)年からの移住者による起業

- ❖ 花の谷農園 ❖ 彩農園 ❖ ゲストハウス・ボレボレ農園
- ❖ カフェのの庵 ❖ 天ふじ ❖ チーズ工房(株) ❖ 小林建築
- ❖ ブルーベリーの丘(民泊) ❖ 百匹目の猿(株)
- ❖ メグリブ(合) ❖ うるぎ国際センター ❖ たかきびや
- ❖ キッチンさるのこしかけ ❖ うるぎ窯 ❖ レストランどうろく

※ 地域おこし協力隊・集落支援員13名

小さな経済 ▶▶▶ 小商い  
組み合わせ仕事 ▶▶▶ 複合収入  
緩い繋がり ▶▶▶ 暗黙の承認

## 売木村ふる里サポーター制度 『うるサポ』の開始



うるぎファン獲得・強力なサポーターとして第二村民的存在に走る村うるぎサポーターズクラブ立ち上がる(令和3年)

## 民間企業と災害支援協定

- ❖ 災害時の於ける物資の保管等に関する協定
- ❖ 締結日 令和元年12月6日
- ❖ 民間企業者 株式会社 ミューチュアル・エイド・セオリー(東京)
- ♡ 内容 救援物資(Guardian72BOX)  
72時間分の飲食物・衣類・衛生用品等がパッケージされている  
G72BOXのサイズ  
縦・358mm 横・264mm 高さ・329mm  
重量・10k 材質・段ボール

## 村の暮らしを守る

- ❖ 全国初の「コンテナ式給油所(地上タンク)」
- ❖ 型式:地上設置型のガソリンスタンド  
(PS:ポータブルスタンド)
- ❖ 油種:ガソリン ハイオク 軽油 灯油
- ❖ 経営は、売木村ガソリンスタンドを残す会  
店名:『うるぎ600道の駅前店』

経済産業省の特定地域での実証事業(2019年)



売木村ガソリンスタンドを残す会  
うるぎ600道の駅前店(2020年開店)

都市生活者との共同作業

**\* 売木村体験口ハスOB \***

2016年～  
岩倉キャンプ村再生プロジェクト開始



(株)フォレストーズビレッジ運営

**\* 2017年～**

**都会と田舎を繋ぐ！企業連携 心のデトックス事業  
古民家再生プロジェクト・人と自然が共存する暮らし方**



太陽熱温水



五右衛門風呂



コンポストトイレ

**地域おこし協力隊 \* 集落支援員**

売木村地域おこし協力隊員の受入状況

NO	氏名	業種	性別	活動(予定)内容
1	藤原 春太郎	2016/6/1～	男	竹炭の製造、販売及び販売
2	高野 肇	2016/4/1～	男	子育て支援、作業療法
3	高木 隆也	2016/6/1～	男	山村留学センター指導員
4	高山 雄希	2016/4/1～	男	村のPR動画制作、情報発信、評議会の委員
5	ゴザウツシタ	2020/7/1～	男	集落開発(ユースホステル)の企画、ソーラーの設置
6	高木 かな	2017/6/1～	女	子育て、支援活動

売木村集落支援員の受入状況

NO	氏名	業種	性別	活動(予定)内容
1	加藤 実	2016/6/1～	男	熊鷹工場において、作業体験・販売促進の補助
2	伊藤 隆子	2016/4/1～	女	デザイン、竹林整備
3	三ツツミコ	2016/5/1～	男	駅前センター管理、インバウンド
4	福原 由美	2016/4/1～	女	産物生産、販売
5	五月女美由	2016/4/1～	女	ガソリンスタンド業務
6	鈴木 隆子	2016/4/1～	女	施設管理
7	加藤 隆子	2016/4/1～	女	施設管理

**ふるさと納税/企業版ふるさと納税(寄附金)**

寄附金の使いみち

- ① 産業振興と環境保全に関する事業
- ② 村民の医療・福祉に関する事業
- ③ 文化、生涯学習、スポーツ振興に関する事業
- ④ 子育て支援、教育振興に関する事業

令和2年度 売木村ふるさと寄附金基金額  
6,255千円(254件)

売木村のふるさと納税は、下記の事業を推進する資金として活用させていただきます。

寄付をぜひ活用ください。

- 1. 産物・加工品の販売促進に関する事業
- 2. 文化・生涯学習、スポーツ振興に関する事業
- 3. 子育て支援、福祉に関する事業
- 4. その他、地域振興に関する事業



**更なる売木村を創って行くために  
皆さんからのメッセージを**

小規模な自治体、小さな村が、  
持続するために取り組むことの  
提案・提言をしてください

高森山



みんな おいでなんしょー

## 【1-2】第3回授業の学生提出レポート一覧

①授業学びレポート（授業で学んだ内容の整理・要約）

②授業考察レポート（授業で学んだ内容への自身の考え、更なる売木村を創って行くための提案）

※原則、提出原文のまま掲載

①売木村は隣の長野県にある 500 人ちょっとの村で人口を 600 人にしようと様々な町作りを自らしている村です。外からの移住もあり、村の人だけではなく他の所に住んでいる人をトリコにする素敵な村だと思いました。写真を見たところによるととても広く、イベントを行うのいうってつけな村だと思った。なので年に何度かイベントやお祭りを行っているのはとてもいいまちづくりです。

②ご講義いただきありがとうございました。売木村の村長さんのお話を聞いて、売木村の村長さんが売木村をととても大切にしていることがわかりました。まだ数回の講義しか受けていないため、明確な提案が思い浮かびませんでした。特産品やお店の開発だけではなく、イベントごとを増やしていることはとてもいいことだと思いました。お祭りはやはり年代を問わずどの人も好きだと思うので、これからもお祭りで盛り上げてください。

①今回村長さんの話を聞いて分かったことは、売木村の場所や綺麗な自然の風景、村づくりの主要計画、施策などです。売木村は山々に囲まれており、人口が 508 人の自然が沢山ある村です。村長がお話しした村づくりの主要計画や施策についてはとてもいい案や計画だと思った。私が興味を持ったのは村の資源再発見・再生事業で出たたかきびまんじゅうや山羊ミルクです。今回村長のお話を聞いて売木村に行ってみたいと思うようになりました。

②今回私が考えた提案は、村での暮らしを実際に体験できる民泊事業です。売木村での自然に囲まれた暮らしは普段してない人が多いと思ったのでいいのではないかと思います。売木村のたかきびまんじゅうやチーズ作りを体験したりできたらいいのではないかと思います。

①第三回の授業では、売木村の 600 人の村づくりということで、村づくりの理念やプロジェクトや計画を学びました。売木村は過疎化が進んでいる中で、例えば地域再生計画では若い世代への支援、安心して暮らせる地域、村をつくるという形で振興させて様々なイベントや村おこしを行なっていることを学びました。

②売木村が今後暮らしを守ったり、より良い村づくりをしていくための提案、提言として、僕はもっとふるさと納税や寄附金の収集に力を入れると良いのではと考えます。売木村の魅力や良さを日本全国だけでなく海外にもアピールしてふるさと納税だけでなく観光地としてもアピールできると考えました。

①売木村は 500 人弱の村で峠に囲まれた山里です。スポーツと観光を組み合わせたうぎ走る村プロジェクトや売木村から名古屋までの 100km リレーや村の七大イベントといった様々なイベントがあります。名物だったたかきびまんじゅうを 10 年ぶりに復活させたり、古くからある資源の見直し・活用、再生事業を成功させました。売木村独自の子育て支援策や給食費の無償化、山村留学といった人口の少ない売木村ならではの制度が充実しています。

②売木村は出身地以外の場所に就職もしくは転職をする i ターンを制度として取り入れてますが、進学で居住地を移っても地元就職・転職で帰ってくる U ターン制度も村の活動維持のためにも導入してみてもいいのではないかと思います。また、授業内でも少し話が合ったように外国からの支援も考えてもいいと思いました。

①まず売木村で一番の特徴は走る売木村がとても印象に残っています。村長さんは売木村を世間に広

めたくテレビの取材や村に来る人の補助をしていて、とても売木村を愛している方です。そして、売木村ではマラソンが有名で重見高好は売木村に所属していて 24 時間走の国内最高記録保持者です。日本一の方が売木村に所属しているのはいい環境や村の人達の支援があって達成できたかのように感じます。

②講義で話を聞いていて自分も行ってみたいと思えてくる村の暖かさや村長の熱い気持ちはとても尊敬できます。自分の住んでいる場所を誇りに思い広めようとテレビの取材に断られても諦めずテレビの取材を受けてもらえるようになった時は感動しました。これからの売木村では、村でしかない特徴を国内に知れ渡ることが出来れば知名度も上がり来客する人も増えると考えている。観光場所を増やし、さらにそこでもテレビ取材で取り上げて貰うことにより村を持続できると考えています。

①授業で学んだことは、売木村にはどのようなことをしているのかや何をやっているのかでは、まず人口が徐々に減っている村だけ風景が素晴らしいところだと分かったのと、村づくりの計画をきちんと立てている。その目標で成功するために、農業を都市との交流するとかマラソンを行うなどをしたり、村の七大イベントを開いてお客様を呼んで村の人たちと楽しむことができる環境がある。それと、村には食べ物というか商品を作っているのと村にある古民家をカフェにしたり、民泊にして活用されていることが分かりました。

②売木村が持続するための提案としては、風景や食べ物、民泊などを海外や日本の観光客が来てくれるように村の良いところやスポットなどを動画にすることで海外の人が見ていただくことで現地に来ていただくことができると思います。それから、今の時代はスマホがあるのでツイッターやホームページなどでコメントを書くことによって人が多く来る可能性が高くなるのではないかと思います。

①長野県にある売木村では、村作りのために様々な取り組みを行っている。マラソンや古民家再生などで若い人を集めて交流を深める活動をしている。都市に住んでいる人と共同作業をすることで村の暮らしの良さに気づくことができる。また、ふるさと納税で売木村の特産物を知ってもらうことも村の発展には大切なことだと考える。

②私は清水さんの話を聞いて、売木村のことをもっとたくさんの人に知ってもらえることができればいいなと思いました。パンフレットでは、自然が広がっていて売木村ならではの特産品があるなど魅力があったので行きたいと思う人は増えると感じました。したがって、村が活性化するように今ある取り組みを続けてほしいと思いました。

①売木村に愛知東邦大学の宿舎があることは初めて知りました。そして他の県から入学してくる、留学制度も行っている事がわかりました。全国で一番長いマラソン大会も行っていることはびっくりしました。星の森オートキャンプ場は何度も行った事があり、夏も涼しく空気も良いなと思っていたので、その場所が大規模なキャンプ場だということを知る事ができました。

②売木村は食べ物も新鮮で、空気も綺麗でとても良いところだと、行った事があるから言え、更に授業でも学んだのもっと売木村を知って欲しいと強く思いました。なので簡単な事ではないと思うのですが、売木村の方たちが私たちに講義をしてくださっている所をテレビ放送をしてもらったりして、様々な人に大学生も学んでいて、魅力のある村なのか！行ってみよう！と思わせることも出来るのかなと思いました。課題として愛知東邦大学のこの講義を取っている生徒に、売木村の魅力をホームページを作ったりさせれば、より魅力を伝えられるかなと思いました。

①講義では、主に地域発展に関してやり、山村留学があったりして、たかきびまんじゅうの復活だったり、ヤギミルク&チーズ新生したりしていて、とても気になるところがたくさんあり、コロナじゃなければ、いろんなことができそうな素晴らしい村だなと聞いていて思いました。



<p>②これから売木村がたくさんの方に来てもらうために、都市部にはないのを作ったりすれば、うまくいきます。たとえば、こういう夜景スポットがありますよだとか、観光地だったりを発信したり、人は、グルメで、来たくなったりするので、その村でしかできないキャンプファイヤーだったり、飯盒炊爨ができたりして、キャンプ場としても活用ができれば人は、もっと増えると思います。</p>
<p>①売木村の総合戦略の3つの要素として、【売木の価値の創造と共有による村と地域の持続】、【共同と連携による地域づくり】、【売木での暮らしのスタイルづくり】がある。この戦略には、村民の仕事、新たな住民の誘致、若い世代の支援、安心して暮らせる地域づくりなどの目標がある。</p> <p>②日本の「村」というのは、外国の方からしたら異文化であり、言い換えればとても日本的な暮らし、文化であるのでとても重要な観光資源だと思う。体験型のアクティビティなどを盛り込んだ外国の旅行者向けのツアーなどを組むことで、村や地域がより活性化すると考える。</p>
<p>①村長の話聞き、売木村は地域を振興させるために走る村プロジェクトを立ち上げてランナーを誘致したり、フェスや様々な祭りなど定期的にイベントを行っているいろいろ工夫しているということがわかった。また、中でも古民家を再生してカフェを立ち上げたり国際センターやフランス料理の店ができたりして、インバウンドの需要を意識している。大学やうるサポなどを通して外からの人材を活用して交流人口を増やすという工夫もしていた。全体的に他の村よりもとても工夫をこらした地域振興がされていて、村だからこそできることを活かして地域振興を図っているなと思った。</p> <p>②ウルトラマラソンのランナーが売木村に来ているということでスポーツの観点から盛り上がっていることを知り、これからはウルトラマラソンのランナーだけではなく、ロードバイクやバイクや登山客などアクティブな人が集う村としてアピールできたら今までよりもっと交流人口が増えて村が振興するのではないかなと思いました。</p>
<p>①うるぎ 600 人まちづくりは 7 大イベントがありそれぞれとても楽しいイベントがありその中にはトライアル RUN がありそこでしかできないイベントがある。村の新しい物がいっぱい増えて来てこれからも色々と成長していく見込みが見える。そして外部の人も招き入れてうるぎ村がすごくイイところだと知らせている。</p> <p>②うるぎ 600 人の村づくり、うるぎ走る村プロジェクトはとてもいいと思います。それは村の空気が新鮮の中走れて、そして走りながらその村のことを知ってもらえて有名になっていくことがすごくイイですし、そこならではの事も知れてとてもイイと思います！ 7 大イベントがあることはこれからも徐々に知名度が上がってくると思います。</p>
<p>①長野県の売木村は総面積 43.5 平方キロメートルあり今年の 3 月末の時点での人口は 508 人である。今年の村づくり主要計画は地域再生計画や売木村まち・ひと・しごと総合戦略などがある。村づくりの理念は、『小さくてもキラリと光る村づくり』である。村の 7 大イベントは U フェスやとうもろこし祭り、トライアル RUN などがある。売木村の教育は『売木で子育て 売木で教育 売木で山村留学』である。</p> <p>②小規模な自治体や小さな村が今後も持続するために取り組むべきことはオンラインを駆使する時代であるので日本全国や世界へ発信をしていった方が良く私は思う。例えば、海外の人などとオンラインで繋いでリモートでツアーを実施して旅行体験を開催しても良いと思う。</p>
<p>①売木村の理念として、小さくてもキラリと光る村づくりがあげられる。売木村の将来の方向として、売木の価値を創り、分かち合い、村と地域を持続させること、協働と連携により地域づくりを進めること、売木での暮らしのスタイルをつくるということがある。地域再生計画の目標は、村民が稼げるしごとの組み合わせをつくる、村とのかかわりを育み、共住する人を迎える、若い世代への支援、安</p>

心して暮らせる地域・村をつくるのである。村づくりの施策は、600人が走る村である。売木村の教育として、「君の椅子」事業、出産祝金、18歳までの医療費無償化、給食費の無償化がある。

②小さな村が、持続するために取り組むことの提案として、小さな村のことをいろんな人に知ってもらうために、インターンシップや小学校から高校に訪問し、小さな村のことを知ってもらうために、年代に合わせるようになってしまいが、その年代ごとが分かるような言葉で小さな村のことを説明すれば、小さな村でも持続すると思った。また、大人の人にも、「小さな村のことを知ろう！」みたいなセミナーを開催するのも手だと思った。

①今回の講義は実際に売木村の村長のお話を聞くことができた。売木村では様々な取り組みが行われていた。売木村のマラソン大会のことが1番印象に残っている。マラソンの合宿地として有名になっていて売木村の村長の呼びかけが効いているなど感じた。また、ヤギチーズや、もう無くなってしまっていた売木村の饅頭を復活させるなんて素晴らしい取り組みだと感じた。

②今回の講義で売木村がどのような村かを知ることができた。外国人にこの村に住みなよと声をかけたり、雑誌に載っている人に対してこの村に住みなよと声をかけるなど、村長のアクティブさがすごいと感じた。また、NHKに取り上げてもらえるよう自分から連絡するなど、売木村に対する情熱を感じることができた。

①小さい村が村としてのアイデンティティを維持しつつ、価値を創造し、持続させていくという試練を乗り越える方策は、他の地方・地域と連携して交流・関係人口を増やして住民が自ら協力してくれるような地盤づくりが重要であると分かった。また、売木村では、このような一つの方向性を達成するために愛知大学や愛知東邦大学、産業能率大学といった大学との連携、マラソン大会やUフェスなどのイベントなどを通じて目指していると分かった。

②現在日本では、地域の過疎化が深刻な問題となっているが、その問題に端を発して空き家の問題も見過ごすことができなくなってきました。私は、仕事の都合で限界集落を何ヶ所か訪れたことがあります非常に印象的だったのが多くの空き家です。空き家、特に植物が生い茂っているほどに放置された空き家はその町の活気が失われていることを象徴するようなものでした。ですが、この講義で取り上げられたような古民家を改築して新たな商業施設とするようなものもとても印象に残っています。今後の日本において空き家問題はより深刻なものとなることは容易に想像できます。加えて空き家の所有者問題も深刻です。都会では人口過多が問題となり、一方で地方では過疎化が深刻化している歪な状況です。私の地元も例外ではなく、過疎化が進み空き家も目立ちます。そんな地元では廃校になった中学校で地元の工芸品や特産品を扱ったマーケットを開いたり、古民家をワークショップにしたり、カフェにしたりとさまざまな再生プロジェクトを実施しています。地元が特に力を入れているのが山麓でのサイクリングコースの整備です。新型コロナウイルス感染症の影響で人混みが憚られている現状で雄大で美しい自然の息吹を取り込み、サイクリングを楽しむことができるとして人気となっています。私は、空き家には大きな潜在能力があると信じています。この空き家を有効活用することが地方創生の大きなカギとなってくると思います。

①売木村は長野県にあり、2021年3月末の人口が508人の村です。売木村の村長は清水秀樹さんであり、売木村の岩倉に生まれ、令和2年7月に売木村長として3期目に就任しています。この売木村には「小さくてもキラリと光る村づくり」という村づくりの理念や村づくり主要計画があります。村づくり主要計画は売木村まち・ひと・しごと総合戦略という、しごとづくりやひとの流れをつくるなどを総合戦略における基本的な目標としており、その総合戦略事業の達成率は53%のため、第二期総合戦略を策定し、協働と連携により地域づくりを進めることや売木での暮らしのスタイルをつくるな

どといった小さく繋いで存続させる売木村の戦略があることや、売木村過疎地域計画という新法の過疎地域の持続的発展の支援に関する特別措置法に売木村は、令和3年度で持続的発展計画の策定を予定しています。また、地域再生計画では村民が稼げるしごとの組み合わせをつくる、村のかかわりを育み、共住する人を迎える、若い世代への支援、安心して暮らせる地域・村をつくることの4つの目標があり、売木村まち・ひと・しごと創生総合戦略を推進する計画の目的があります。村づくりの施策は都市との交流や村専属のランナーを売木村の地域おこし協力隊としてスカウトしたうるぎ走る村プロジェクトがあるだけではなく、溪流釣り祭り、Uフェス、とうもろこし祭り、大運動会、トライアル RUN、秋色感謝祭、文芸祭の村の七大イベントもあります。村の資源再発見・再生事業はたかきびの栽培を村内でスタートしたことによって、10年ぶりに復活したたかきびまんじゅうや古くからある炭を見直し・活用した売木村炭焼きプロジェクトがあります。また、空き家を農家民泊やゲストハウスなどにして活用し、古民家再生などを行っています。売木村の教育は出産礼金や給食費の無償化などの子育て支援策があることや山村留学事業から2012年に村直営の売木学園へとなり、スポーツや芸術のプロから直接指導を受けています。地域おこし協力隊と集落支援員は合わせて13名がいます。また、ふるさと納税や企業版ふるさと納税を行っており、産業振興と環境保全に関する事業や村民の医療・福祉に関する事業などの寄付金の使い道があります。

②売木村の主要計画や村づくりの施策など知らないことを多く学ぶことができ、私は売木村のガイドマップを見て、うるぎ国際センターや道の駅の南信州うるぎなど中心部周辺に多くの施設が集まっていますが、白樺高原キャンプ場を通る県道46号線にはただ道が続いているというところがとても勿体無いと感じ、そこに持続するための取り組みが必要であると考えており、ただ道が続いているだけではなく、その道に行きたくなるや見たくなるといった付加価値をつけることが村の持続を上げることができると考えています。例えば、夜間の県道に売木村に関連したライトアップを行うイベントに取り組むことです。このイベントによって、移動途中でも売木村を楽しむことができることや話題作りともなるため、売木村の認知度を上げることができ、他の村との差別化を生み出すこともできることが売木村の持続に繋がると期待できるからです。売木村は観光客や移住者を飽きさせない取り組みがあることによって、売木村の持続することができると考えています。

①売木村と愛知東邦大学は、昔から親交があり、毎年様々なイベントが行われている。この村の村長である清水秀樹氏は、売木村の岩倉に生まれ、平成8年から平成24年6月まで、村の議会役員を務めた。このほかにも、平成18年から平成22年まで、村の議会議長を務め、2年後の平成24年7月には村長に、さらにそこから8年後の令和2年7月に3期目の村長就任を果たした。その一方で、平成17年4月に株式会社ネットワークうるぎを設立した。売木村は、総面積が43.5km<sup>2</sup>で、標高が820mの位置にあり、人口の数は年々減少している。この村の風景は、峠に囲まれた小さな山里での自然が有名である。この時代には、様々な村の事業が行われており、安心して暮らせる村にしたり、都民とのかかわりを深めたり、村の資源を再発見したりしている。教育面では、18歳までの医療費や給食費の無償化をしたりしている。

②売木村にもっと人が集まり、発展していくには、テレワークが発展していくこの世の中で生きていくことが必要であると考えられます。具体的には、村の発展に協力してほしいと、長野県議会に頼み込んだり、テレワークで世界中の首脳とテレビ電話をして、協力を求めたりすることです。

①売木村は人口が508人ほどの町で高齢化率も46%の村だということがわかりました。人口が少ない村ですが売木村まち・ひと・仕事総合戦略や地域再生計画など様々な対策をしていることがわかりました。他にも7大イベントなども実施していることもわかりました。他にも子育て支援策などが充

実しておりとても素晴らしい村だということがわかりました。

②今回売木村の村長さんのお話を聞いて素晴らしい村だということはわかりましたが、やはり人口の減少や高齢化率の増加というのは問題だと思います。ですので売木村が持続するためには売木村の自然を生かした観光地などを作ることが大事だと思います。まずは売木村の存在や子育て支援策など村の素晴らしい部分を知ってもらふ必要があると思います。近年では SNS の影響力というのは凄いものになっています。Instagram でもインスタ映えという言葉がありますし、TikTok も凄いと思います。そこで自然を生かした観光地を作ること誰かが SNS に発信することで若い人や家族連れなどたくさんの方が売木村に足を運ぶと思います。そして村の素晴らしい面を知ってもらふことで他県から売木村に来る人は少しずつ増加するのではないかと私は思いました。

①村長さんは一度は売木村をでて仕事をしていましたが発展のために村に戻り発展に携わったおかげで売木村がどんどん発展していった事がこの授業で分かった。村の人口は元々売木村で育った人ばかりではなく、外部から来た人が多い。そしてその中には外国人もいてレストランをしていると聞き売木村がとても魅力的な村だということが分かった。ただの村で様々なイベントをすることは発展にはなるかもしれないが、成功、注目されるとは限らないので、売木村は本当に魅力があり村の方たちもいい人が集まっていることがわかった。

②様々なイベントや施設があつて、私がぱっと思いつくものは中々無いが、若者たちからするとバカにしているわけではなく、インターネットは届いているのかなどは気になってしまう。田舎だと圏外になっているところもあるので、後は名古屋市に住んでいると星を見ることは滅多に無いが売木村なら見えるかもしれないので、いいカメラで取った夜景などの写真や実際に見ることができるイベントもあつては良いと思った。

①今回売木村の紹介を清水村長に来てしてもらいました。令和年の村作り主要計画は、売木村総合計画、まち・ひと・仕事総合戦略、売木村過疎地域計画、地域再生計画ときめていて、村作りでは小さくてもキラリと光る村作りで、第二期総合戦略では、小さく繋いで存続させる売木村の戦略で行く方向である。令和3年3月から新しい過疎法が制定されました。売木村では走る村として、重見さんが活動したりしている。村ではたかきびまんじゅうなど復活させたり、再生活動に取り組んでいる。売木村の教育は、子育てに支援策を取り入れたり、山村留学など子供のためになる支援策を取り入れたりしている。ふるさと納税も出している。

②提案は、この売木村は私はこの授業を取らなければ知ることが出来ませんでした。なのでもっと他にも PR するべきではないかと感じました。またふるさと納税の返礼品について、食べ物だけではなく、例えば何日か売木村体験的な、住んでみてもっと活発化させたりするのが良いんじゃないかと思いました。

①うるぎむらについて授業を聞いて外部人材を活用した村おこしが印象に残りました。私たちの大学や愛知大学など大学と連携して地域との活動も大事にしているなど素敵に思いました。ふつうの村ではなくて、うるぎ走る村プロジェクトを実施したり、都市との交流でうるぎ米そだてたいを開いて、田植えをしたり、地域再生計画など企画したりして、人とのつながりも大事にしているし、とても活発で穏やかな村だなと思いました。

②売木村がこれからも長く存在してほしいので今の地域と連携した活動をもっと他の地域でも増やして、もっと色々な人に売木村を知ってもらふと良いと思いました。今のフェスや地域との活動をこれからも売木村の伝統を大事にしてほしいなと思いました。他の村にも売木村をどんどん自慢して素敵な売木村を PR して行ってほしいなと思いました。

①売木町は村づくりの理念として「小さくてもキラリと光る村づくり」、村づくりの目標として「600人が走る村、みんなで、それぞれが力を出し合う」というのを掲げて活性化に努めている。活性化に向けて主に村民が稼げる仕事の組み合わせをつくること、共住する人を迎える、若い世代への支援、安心して暮らせる地域づくりを行なっている。またふるさと納税などインターネットも活用し活性化に励んでいる。

②今回村長さんのお話を直接お伺いしてみて、売木村をどうにか活性化させたいという強い思いから、売木村を本当に心から愛していて、大切に思っているということを感じられました。そして売木村は今様々な方面から新プロジェクトを行っている事が、それを行われていても認知が少ないのがマイナス点になっていると感じる。そのためこれらの活動の宣伝にもう少し力を入れてみては良いのではないかと私は思いました。

①売木村の現在の村長清水秀樹さんは、3期目であり、村議会議員から議長、村長へとなっている。売木村の現在の人口は、508人であり、高齢化率は、48%です。風景としては、峠に囲まれた小さな山里であり、川も山もあります。村づくりの理念としては、小さくてもキラリと光る村づくりがあり、村の持続と暮らしの創造が目的であります。第一期の総合戦略の達成度は53%であり、第二期総合戦略では、1つ目に、売木の価値を創り、分かち合い、村と地域を存続させる事があり、2つ目に、協働と連携により地域づくりを進める事があり、3つ目には、売木での暮らしのスタイルをつくる事があります。次に売木村過疎地域自立促進計画は失効し、新しい過疎法が制定されました。村づくりの施策としては、600人が走る村があり、各人が想いを持って行動することです。うるぎ米を育てる都市交流やウルトラマラソンランナーを地域おこし協力隊にしたりする事で、村に新たな動きが生まれました。また、村には七大イベントがあり、イベントが豊富です。村の資源を再発見や再生として、たかびきまんじゅうを復活させたり、他の県から引き抜き、ヤギ農家を作り、ヤギミルク工場を開設したりなどを行っている。教育としては、子育て支援として、祝いとしてのお金が貰えたり、医療費や給食費の無償化などがあり、学校では、学習塾と連携したり山村留学があったり、村の中から外まで教育には力を入れている。外部人材を活用した村おこしでは、大学と連携して活動をしたり、民間企業と災害支援協定を行ったり、コンテナ型のガソリンスタンドを設置したりしている。また、都市生活者とキャンプ村を再生させたり、ふるさと納税をしたりしています。

②移住という点においては、今の若者や都会に行きたいと思っている様な人を呼び込むのではなく、ある程度歳をいった人やのんびりと暮らしたい、自然豊かな場所で暮らしたいと思っている人呼び込む事が一番人口を増やせる方法だと思うので、その人達に呼びかけるような売り文句を1つ作っておくのが良いと思います。また、若者でも、今では会社へ行かずにインターネットでも稼げる時代になっているので、その人達にも良い環境を与えられる様な政策をすれば、人が来ると思います。観光的な面で言えば、若者に知ってもらうには、YouTubeやTwitterなどのSNSを使う事が必須であると思うので、今勢いのある芸能人やYouTuberの様な人とコラボしたりするのが多くの人にも知って貰えるきっかけになると思います。

①今回、この講義で学んだこととしては「やる気」「諦めないこと」だと私は思いました。村の活性化の為に、どのようにしたら人口が増えて、また村の良いところをどのようにして伝えることができるかなどと、色々と学ぶことができました。NHKのスタッフの方に1度断られても諦めずに連絡をして、また断られても諦めずとここの話について私は「自分なら無理ならまた別の方法で…」と引いてしまいます。また村の畑を学べる学業などと、都会では学べない自然と食の勉強ができることもとても良いと思いました。

②私からの提案としては、正直難しいと思うが日本では珍しい学校を創設したりする。普通の学校でも良いが、やはり人口が減少すると共に学校も閉校し合併と子供たちの集まる場所が隣町と遠くなり自分の住んでいる村が嫌になるのではないのかなと思いました。次に提案するのは交通の便を少しでも良くするのはどうかと思います。私のイメージですが、小さな村では交通機関があまりよくないと思っているのでそれを改善してみるのはいかがでしょうかと思いました。

①売木村の活動について詳しく学ぶことができました。例えば売木トライアルランや新米祭りなど楽しそうなイベントことを毎年やっていることがわかりました。またプロジェクトの一環として空き家の活用や教育にも力を入れていることがわかりました。東邦大学や愛知大学といった若者の力で村おこしできたらいいいといったお話がたくさん聞けました。

②考察としてたくさんの人たちが今売木村に移住しているということで今までも良いプロジェクトや村おこしにモット力が入るんじゃないかと考えます。経済などが潤うには人の労働力が必要不可欠なので人がたくさん来るといことはいろいろなことができるので良いと考えました

①売木村の人口は 500 人を少し上回る程度で、地理的には山間部にあるため過疎化が激しい市町村の一つである。その為、財政的にも人口的にも行政を行うには難しい市町村となった。地域振興によって人口減少等の問題を解決する為に大学との連携を行って地域振興のアイデアや活動を行っている。地域振興活動はある程度成功しており、人口の約四割が移住者である等、人口の外部からの獲得に成功している。また、売木村で生産された食料等をブランドとして売り出していたり、売木村専属マラソンランナーやマラソン大会の開催などを行っている。地域振興では観光に重きを置いていると考えられる。

②売木村でマラソン大会の開催をしている事や村の専属マラソンランナーの選手による売木村の PR 活動を行っている事やどうして売木村に専属マラソンランナーが生まれたかという経緯から肺活量トレーニングをしているスポーツ選手に売木村を積極的にアピールしていくというアイデアを考えました。

①村作りの理念として、「小さくてもキラリと光る村づくり」としている。小さくても輝く、人が輝き、地域が輝き、村が輝く＝村の持続と暮らしの創造を意味するのである。第一期の総合戦略を策定したが、事業の達成率は 53% だった。そして第 2 期総合戦略では、めざす将来の方向を決め、小さく繋いで存続させる売木村の戦略とした。

②今の時代、インターネットが普及しているので、グローバル化も狙って Twitter や Instagram など、あるいは外国人でも見やすい英語表記などを取り入れたサイトを立ち上げるなど、IT の活用をさらに加速させ、より良い村づくりにできるのではないかと思います。

①売木村の村づくりの理念は「小さくても輝く、人が輝き、地域が輝き、村が輝く」である。この理念のもと、売木村まち・ひと・しごと総合戦略や第二期総合戦略を策定し、600 人が走る村、みんなで、それぞれが『力』を出し合うために努力していると学んだ。そして、売木村は第 1 回白山・白川郷 100km ウルトラマラソン優勝やイタリア・トリノ第 11 回 24 時間走世界選手権出場など、他にも数多くの素晴らしい成績があると知った。

②溪流釣り祭りや U フェス、とうもろこし祭り、大運動会、トライアル RUN、秋色感謝祭、文芸祭の七大イベントや売木村の子育て・教育、山村留学などの素晴らしい取り組みがあると知りました。私はこれらの取り組みに加えて"売木村ブランド"を作り、それを広めることが地域振興につながると考えています。

①売木村が色々なことをして村おこしをしたり、村を発展させようとしていることがわかりました。

僕はこの村の名前この授業で初めて聞いて、今までは全く知りませんでしたが、この授業のおかげで興味を持ちました。個人的に気になったのはたかきびまんじゅうで、すごく美味しそうなので機会があれば食べてみたいと思いました。

②売木村への提案ですが、売木村公式の **Twitter** やインスタグラムのアカウントを作って、宣伝するというのいいと思いました。SNS で流行すれば影響力もかなりあると思うし、売木村の自然豊かな風景はインスタ映えもするような気がしました。

①村づくりをして行くにあたり、「小さくてもきらりの光る村づくり」という理念を掲げており、と小さくても輝く、人が輝き、地域が輝き、村が輝く、という内容である。600 人が走る村、みんなでそれぞれが「力」を出し合うという行動指針・目標がある。総合戦略では村の基本目標を国の目標に沿ったものになっている。小さく繋いで存続させる売木村の戦略となっている。地域再生計画として4つの目標を掲げている。1.村民の稼げる仕事の組み合わせを作る。2.村とのかかわり（つながり）を育み、共住する人を迎える。3.若い世代への支援。4.安心して暮らせる地域・村をつくる。という目標である。そのほかにも都市との交流を行ったり、マラソン大会を行ったりしている。村の再生事業として、たかきびまんじゅんを復活させたり、道の駅をつくるなどの開発も行なっている。外部人材を活用した村おこしの活動もさまざま行なっている。

②「小さくてもきらりの光る村づくり」という村づくりを行うための理念がとても素敵だと思いました。人も村も地域全体もすべてが輝けるというメッセージがこの一文ですぐに伝わったからです。小規模な自治体、村が持続して行くために、村の再生事業として行っているヤギミルクの特産品をふるさと納税に付け加えたらいいと思います。

①対面授業の村長さんのスピーチを聞いておりました。売木村と言うのは、長野県の伊那郡という場所にあり、温泉やキャンプ場が観光名所となっている人口 600 人程の村です。今新型コロナウイルスが流行ってる中、売木村は人口が少ないのでコロナにかかりにくいのでとても良いと思いました。スピーチの中でもっとも印象的だったのはマラソンの夏合宿を行なっていると言う点です。8つのマラソンコースがあり、企画する方も物凄く大変だと思いました。

②僕は村長さんが愛知東邦大学にお越しになられたことで売木村を始めて知りました。なので村の人口を増やすには売木村の宣伝が必要だと僕は思ってます。村の環境はホームページやお話を聞く限りものすごく良いものだったのでそれを全国に広めればもっと売木村を訪れる客が増えると思っています。

【2】売木村寄附講座「地域振興論」第4回授業「売木村の地域振興(2)「村と大学」」

講師：愛知大学三遠南信地域連携研究センター うるぎ分室、売木村地域振興アドバイザー  
 黍嶋久好

(2021年5月6日、対面授業、教員・コーディネーター：今瀬政司)

【2-1】第4回授業の講義資料スライド

愛知東邦大学 地域振興論 2021年5月6日

長野県売木村と愛知大学との連携・共同事業

愛知大学  
 三遠南信地域連携研究センター  
 うるぎ分室 黍嶋 久好  
 (総務省地域人材ネット・地域力創造アドバイザー)

自己紹介

出身地は愛知県豊根村(長野県売木村に隣接) > 『越境』  
 愛知大学に学ぶ > 『地域開発』  
 愛知県豊根村役場・行政職員 > 『Uターン』 『地域振興』 『途中下車』  
 ・山村の地域づくり(地域計画、地域振興、地域経済、地域教育、  
 地域コミュニティ、地域人材育て、地域づくりインターン、はみだし  
 活動等々) > 『如何に大学を活用するか』

☆愛知大学三遠南信地域連携センター設立に関与、豊根村役場を中  
 途退職して、研究員、講師(経済学部、短期大学部、地域政策学  
 部)にて担当 > 『如何に地域、市町村に活用されるか』

☆現在  
 ・愛知大学三遠南信地域連携研究センター・うるぎ分室・研究員  
 ・総務省地域人材ネット・地域力創造アドバイザー(派遣型)  
 ・長野県売木村・地域振興アドバイザー(村の委嘱型)

内容

1 愛知大学と売木村との研究事業・共同事業の経緯

2 2015年~2020年の共同事業の取り組み

3 地域の価値とは  
 三遠南信・中山間地域、自分達が暮らす地域の価値

1 紹介：売木村/三遠南信県境/中山間地域/小さな自治体



- 550人: 村人口
- 84・88歳: 健康寿命
- 820m: 山の盆地
- 40%近く: 移住者
- 46%: 高齢階層
- 3,000人: ランナー
- 400人: 山村留学
- 7/77: 村の規模
- 4/村: 会社起業
- 100K: 距離圏

程よい疎らがある村

三遠南信地域・自治体の人口規模(令和元年10月1日)

長野・南信州  
 ◆大屋村 961人  
 ◆親羽村 863人  
 ◆売木村 827人  
 ◆平谷村 418人

愛知・東三河  
 ◆豊根村 1,099人

静岡・遠州 ◆なし



◆1977年(S52)愛知・長野県境開発協議会・設立  
 ◆1997年(H11)南信州広域連合・設立  
 ◆2009年(H21)南信州定住自立圏形成・協定締結

1-1 紹介：売木村に関わる「研究事業」・「共同事業」の経緯

実施年	研究・共同事業 テーマ	事業者
2004(H16)	日帰り温泉施設における利用客実態調査(長野県売木村、こまどりの湯)	愛知大学・豊
2004(H16)	★愛知大学 三遠南信地域連携センター設立	愛知大学・豊
2005(H17)	中山間地域におけるソーシャルキャピタル(地場力)調査(長野県売木村)	愛知大学・豊
2006(H18)	700人の村の再訪(長野県売木の暮らし)	南信州大学
	売木村観光ROSEプロジェクト(地場づくりサポート)	売木村・豊良
2007(H19)	売木村ふるさとづくり促進事業「定年さんいなんふ」(地場づくりサポート)	売木村・豊良
2008(H20)	売木村住居との協同活動(地場づくりサポート)	愛知大学・豊
2015(H27)	南信州圏域への移住・二地協定に関する共同研究事業 600人の売木町移住むらびつりに向けて	豊良村広域連合 売木村・豊良
2016(H28)	売木600人地活羅の村づくりに向けて ★愛知大学 三遠南信地域連携研究センター うるぎ分室開設 ★売木村と愛知大学との連携協力協定締結	売木村・愛知大 売木村・愛知大
2017(H29)	売木600人の村づくり共同事業	売木村・愛知大
2018(H30)	うるぎ分室が地場力と地場の価値を創出するために	売木村・愛知大
2019(R1)	地域の持続・地場力育て★南信州定住自立圏事業-大学連携事業-非 営人材活用事業☆地場力	売木村・愛知大
2020(R2)	豊・良・豊光・豊賢・山重の暮らしをせしめて創出活動事業	売木村・愛知大



## 2. 2015年~2018年 売木村・愛知大学の共同事業の取り組み

**事業目的**  
 (1)2015(H27) 600人の売木観光むらづくりに向けて  
 (2)2016(H28) 売木600人総活躍の村づくりに向けて  
 (3)2017(H29) 売木600人の村づくり共同事業  
 (4)2018(H30) うるぎ村の地域力点検と地域の価値創出をめざして


**実績指針(関心・着目)**

1. 売木村の**地域人材**育てに関与する
2. うるぎの**地域力**創造に役立てる
3. 中山間地域の小規模自治体の**特長**の源を探る
4. 大学は、地域に**何が出来るのか**を問う



## 2-1 共同研究、共同事業との向き合い

**地域貢献をサイクルで考える**



① 小さな村  
② 地域人  
③ 共同研究  
④ 地域力  
⑤ 外部人材

五つの手立て使うの村の人

2004年~2008年  
 ・三遠南信地域連携センター  
 ・地域づくりサポーター(学生)  
 ・地域づくりアドバイザー(教職員)

2015年~  
 ・三遠南信地域連携研究センター  
 ・総務省・地域力創造アドバイザー

## 2-2 説明したこと【五つの手立て/使うのは村の人】

- ① 小さな村 ⇔ 小さいという**規模**(600人)
- ② 共同で**研究** ⇔ 相互に学び合う(学びの意味とかたち)
- ③ 外部人材の移入・活用 ⇔ 段階的移入(人=びと)  
 ア) 交流人(一見さん) ⇒ 112千人(H30年、観光交流人口)  
 イ) 関係人(行き来きの御用さん) ⇒ ?  
 ウ) 移住人(居住地選択人) ⇒ 190人(H30年)  
 エ) 共住人(売木村で共に暮らす村人) ⇒ 550人(R1年)
- ④ 地域力の創造 ⇔ **集落コミュニティ**・公民館活動
- ⑤ 地域人育て ⇔ 傍観者から当事者へ(てんで我々にづくまです)(土地の方言)

## 2-3 2015年共同事業【テーマ: 600人の売木観光村づくりに向けて】

観光ビジョンを推進・起動させる仕掛けづくりと持続的に動く仕組みのあり方 方策

※ 来訪者の村の「印象」「感触」等を聞く 相対調査  
 ※ 村の人には、参与観察調査

秋色感謝祭イベント 集落行事

観光村づくりの課題


- ▼ アイディアを具現化するための実施主体不明瞭
- ▼ 多くの人財おり活動・取り組みがあるが相互連携・協力不十分
- ▼ ターン者の技能・経験・熱意を生かす仕組みが不明瞭
- ▼ 売木に観光は有るのか・無いのか(八の景)

村の常在(日常)が観光になる

始動していること

- ◆ 農業・農村の交流観光(グリーンツーリズム)/ 農業生産法人ネットワークうるぎ
- ◆ スポーツと観光(スポーツツーリズム)/ 走る村プロジェクト

## 観光を創る要素/八の景



売木村の地域振興の方策として、常在するもの・ことを組み合わせて観光に

## 2-4 2017年共同事業【テーマ: 売木600人(びと)の村づくり共同事業】

五つの共同事業を実施

- ① 村づくりイベント運営参加と参与観察調査
- ② 売木7地区の「技の達人」への口述調査
- ③ うるぎZUKU会議の開催運営
- ④ 売木村学生インターンシップ事業の創設
- ⑤ うるぎ地域力創造・協働事業

成果/効果/始動は

- ① 村の5大イベント(釣り祭・音楽祭・うもろこし祭・うるぎRUN・秋色感謝祭)
- ② うるぎ名人の登場
- ③ UJIターン者の相互の学び
- ④ 学生村発祥地の経験活用
- ⑤ ターン者の支援の仕組みと組み合わせ仕事(起業)

始動していること

- ◆ イベント運営に、愛知東邦大、産業能率大、愛知大の学生参加
- ◆ うるぎZUKU会議の参加者2名がそれぞれに「株式会社」を設立
- ◆ 売木インターンシップを愛知大学を含め他大学の参加を広げる

## 270世帯+α全戸配布




## 2-5 2018年共同事業【テーマ: うるぎ村の地域力点検と地域の価値創出をめざして】

四つの共同事業

- 1-集落の地域力点検事業  
 対象は「地区の人の関心(確認)」「外の人の関心が可能な資源(地区の関心人)以上(参考資料)」
- 2-売木インターン事業  
 期間は 7日~14日
- 3-売木地域教育研究事業  
 研究発表会への参加
- 4-地域力創造支援活動  
 外部人材活用(総務省地域人財ネット) 地域運営組織化支援活動 組み合わせ仕事(起業)

成果・効果・始動

- ① 岩倉地区での地区点検協働作業  
 対象者  
 ・岩倉現住世帯(内家族)  
 ・岩倉地区出身者(他出子・外家族)  
 ・岩倉地区への移住者
- ② インターン引き受けは3事業所  
 一人、14日間、3名の学生参加
- ③ 売木村山村留学制度-売木学園  
 ・1963(S38)年スタート、この間修園生400名  
 ・村直営「売木学園」運営
- ④ うるぎZUKU会議(縦い集まり)

相互の気づき・実績(見える活動)をしながら考える(見えないことを研究)




2019年~2021年  
売木村・愛知大学の共同研究・協働事業の  
取り組み



2019年~2021年  
売木村・愛知大学の共同研究・協働事業の取り組み

事業目的	指針(関心・着目)
(1)2019(R1) 売木村の地域力点検と地域の価値創出	1. 売木村の <b>地域人材</b> 育てに関与する
(2)2020(R2) ▷協働事業: 農・食・観光・景観・山業の組み合わせ しごとの創出 ▷共同研究: 地域コミュニティづくりと共住方策の研究	2. うるぎの <b>地域力</b> 創造に役立てる 3. 中山間地域、小規模自治体の <b>持続</b> の源を探る
(3)2021(R3) 協働事業: 2020(R2) 継続 共同研究: 2020(R2) 継続	4. 大学は、地域に <b>何が</b> できるのかを 問う



大学との連携事業で支援できたこと  
2019年以降(総務省定住自立圏事業)~

- ①売木村インターンシップ事業の始動 (かつては学生村を開村)
- ②売木村移住定住支援事業推進委員会 発足(事前の調査活動)  
新たな空き家対策の事業化、共住支援の事業化
- ③売木村共住推進員制度事業の施策 (新規の事業制度の運用)  
施策事業の共同研究(共住の地域コミュニティ)
- ④地域人材の起業との協働  
「株・百匹目の狼」「株・TAKARAチーズ工房」「合・メグリブ」
- ⑤相互に学び合う機会(成果、効果の測定評価は難しい)

【学生提案】組み合わせしごと

	提案事業の一部	組み合わせのイメージ
農	援農	農の継業×移住者
食	アスリートむけレシビ	走る村PJ×農家
観光	観光企画提案とモニターツアー	村の常在観光×村の人
景観	棚田の保全と生産・草刈り	農家×関係人口×観光
山業	小さな業起し	売木村での共住者

◆小さな経済 ▶▶▶ 小商い  
 ◆組み合わせ仕事 ▶▶▶ 複合収入  
 ◆緩い繋がり ▶▶▶ 暗黙の承認

3. 三遠南信・中山間地域 **自分たちが暮らす地域の価値は**

三遠南信地域は三層  
◆中都市地域 ◆小都市地域 ◆中山間・山村地域

◆総務省「過疎地域の社会的価値に関する調査研究報告書(平成31年3月)」  
『過疎地域という言葉の認知度:87.7%』『過疎地域が有する公益的  
機能・役割の第1位は、食糧・水の生産・供給する場』『日本にとっ  
て過疎地域は大切が72.2%』等のイメージ

過疎地域=農山漁村地域=非居住地域

◆平成31年4月5日、総務省過疎問題懇談会「新たな過疎対策に向けて(中間  
的整理)」提示  
過疎地域は、「先進的な少数社会(多自然型低密度居住地域)  
として国土や地域の価値を維持していく役割を担っている。」

◆過疎地域の代替用語 ?  
▶程よい疎らのある地域 ▶農山漁村地域 ▶中山間・山村地域

地域の価値 [過疎地域][中山間地域][小規模自治体]

- ①「過疎地域の社会的価値に関する調査研究報告書」  
総務省・過疎対策室 平成31年3月
- ②「新たな過疎対策に向けて-持続可能な低密度地域社会の実現  
(中間的整理)」総務省・過疎問題懇談会 平成31年4月
- ③「自治体戦略2040構想研究会第二次報告-人口減少下において  
満足度の高い人生と人間を尊重する社会をどう構築するか-」  
総務省・自治体戦略2040構想研究会 平成30年7月
- ④「地域力創造に関する有識者会議最終取りまとめ-人材と資源で  
地域力創造を-まだまだできる人材力活性化」  
総務省・地域力創造に関する有識者会議 平成22年8月

小規模自治体の持続

- ◆全国の地方自治体数[普通地方公共団体]  
718市町村(市792、町743、村183)
- ◆長野県の自治体数[普通地方公共団体]  
77市町村(市19、町23、村35)
- ◆南信州広域連合[特別地方公共団体]  
14市町村(1市、3町、10村)  
(※根拠法は、地方自治法)

三遠南信地域・自治  
体の人口規模(令和元  
年10月1日)



長野・南信州  
◆大鹿村 961人  
◆根羽村 863人  
◆売木村 527人  
◆平谷村 418人

愛知・東三河  
◆豊根村 1,099人

静岡・遠州  
◆なし

◆1977年(552)愛知・長野県境開発協議会・設立  
◆1997年(H11)南信州広域連合・設立  
◆2009年(H21)南信州定住自立圏形成・協定締結

### 地域振興策/地域政策/地域計画

- ・令和3年3月26日『過疎地域の持続的発展の支援に関する特別措置法』が成立した(10年期間)
- ・新法の対象見込の「過疎地域指定」は817団体

この法律は、人口の著しい減少等に伴って地域社会における活力が低下し、生産機能及び生活環境の整備等が他の地域に比較して低位にある地域について、総合的かつ計画的な対策を実施するために必要な特別措置を講ずることにより、これらの地域の持続的発展を支援し、もって人材の確保及び育成、雇用機会の拡充、住民福祉の向上、地域格差の是正並びに美しく風格ある国土の形成に寄与することを目的とする。

過疎地域の指定は、市町村の「人口要件」と「財政力要件」で判定



ご清聴ありがとうございました

## 【2-2】第4回授業の学生提出レポート一覧

①授業学びレポート（授業で学んだ内容の整理・要約）

②授業考察レポート（授業で学んだ内容への自身の考え、更なる売木村を創って行くための提案）

※原則、提出原文のまま掲載

<p>①今回講義して下さったのは愛知大学の方で売木村の隣にある愛知県の豊根村に住んでる方の講義を受けました。村おこしを共同事業として取り組んでいる。愛知東邦大学が売木村の村おこしに携わっているのを知り、声をかけた。2015年から本格的に600人の売木村のまちづくりがはじまった。五つの共同事業を実施した。その一つにはメインとなるイベント運営もありました。</p> <p>②今まで様々な村おこしを共同事業として取り組み、年々人口が増えたりしてiターンの方から意見を聞いたり人材育成をしていることはとても良いことだと思います。今の売木村を改めて深く知ることによって売木村以外の人に良さをもっと具体的にアピールできると思いました。しかし、どこにアピールするのが一番良さが伝わるのかももう少しターゲット狭めてみるのがいいと思います。なのでもう一度この良さは誰に向けてアピールしたらいいの的絞るのも良いと思いました。</p>
<p>①今回の講義で、うるぎ分室の方の話を聞いて、売木村のような小規模自治体を持続するにあたって、その地域の特色を生かすところに注目しました。日本は少子高齢化が進行している為、小規模自治体も高齢者の割合が多く占めます。その中で高齢者の技を組み合わせ、それを特産品とするといった内容がありました。しかし、他の小規模自治体も様々なことを考えることと思います。その中で生き残る為に、観光客を呼ぶ為に他の地域が取り組んでいることにも興味を持ちました。</p> <p>②私の提案として、コロナ禍ということで難しい話ではありますが、発信するにあたって大きい力を持つのはSNSだと思います。特にInstagramは若者を中心に年齢層広く利用者がいる為、流行りのインスタ映えスポットや、よくInstagramで見かけるのは、カフェです。なので、特産品を生かしたカフェで、名物商品を、インスタ映えと狙いをかけることを考えました。最近の若者達は、出かける際ネットを使うよりもInstagramの#等を使って行き先を探すことの方が多いので、目に留まるような投稿をしてもらえそうなカフェを作れば、若者を中心に客が増え、自治体の持続に繋がればと考えました。</p>
<p>①売木村はとてもマラソンで有名であり国内最高記録保持者を排出している村です。村の印象は一人一人が優秀な方ばかりで教育にも力を入れています。特に村長の方はとても元気な方でテレビの取材にも何度もお願いするほど売木村を愛している方です。</p> <p>②これから売木村が発展していくにはやはりテレビ出演やYouTube等で村の良さを広げて行く事が大切だと思っています。都会とはまた違った良さが出てくるはずなので都会住みで子供が甘えてしまって親が悩んでいる時等に売木村の留学をおすすめすれば子供も中身が大人になって帰ってくると思います。</p>
<p>①売木村は人口が550人、健康寿命が男性84歳、女性88歳、40%近くが移住者であり、程よい疎らがある村である。2004年から売木村と愛知大学は共同事業や研究事業に取り組んでいる。愛知大学以外にも愛知東邦大学と産業能率大学がイベント運営に参加している。</p> <p>②売木村は移住者による起業が多いので、ヤギのミルクやチーズ、たかきびまんじゅうなどの売木村ならではの商品を開発したりするのが売木村の宣伝にもなり、興味を持つ人も増えると思います。また、移住者の方に売木村の良いところを宣伝するのも効果があるのではないかと思います。</p>
<p>①授業で学んだことは、1つ目は愛知大と売木村との事業の経緯についてはテーマに沿っていろんな</p>

ことを村づくりのために行っていたことが分かりました。2つ目は5年間愛知大の共同事業の取り組みについては、2015年から村づくりに向けて2018年までやっていて、地域貢献をサイクルを繰り返して考えて研究して村に人が観光として来てくれるように活動をしていたんだと分かりました。3つ目は地域の価値については、3つの地域があって、そこには内容が難しいことが書かれているが、政策や計画などの目的を細かく知れたので売木村ではこのようなことをされているんだと分かりました。

②売木村が持続するための提案としては、他の大学と共同されているし、ほとんどが愛知大の人たちが村づくりに向けて取り組んでいたので愛知東邦大学も愛知大と他の大学の人たちと協力し合って村づくりを大きくすることでいろんな考え方を知ることができる。それで、若者たちが「売木村とはこういうものがあるんですよ」と全国に知らせることで観光する人がたくさん来てくださると思います。

①売木村と愛知大学は、共同事業に取り組んでいる。研究や村づくりなど互いに協力することで600人の村を活性化しようと続けてきた。共同事業の成果としては、大学生やインターン生、アドバイザー、移住者などの外部人材の移入、移住者の起業などがある。特に移住者による起業は村の発展に大きく繋がると思われる。

②売木村に移住した人々が、起業して農園やゲストハウス、カフェをすることで人が集まると考える。そのため、地域の価値を高めるためにも長期的に活動していくことは重要だと思われる。また、地域の人口を増やして持続させるためにも共同事業は続けてほしいと考える。

①第4回の講義は売木村と愛知東邦大学の関わりについてでした。売木村と愛知東邦大学は今年連携して、授業もするとのことで毎週売木村についていろんな知識が増えることをとても楽しみにしています。今回は総務省アドバイザーの方がいらっしゃって、人口や村の資産など、売木村のいろんな内部が知れたのではないかと思います。

②私は正直今まで売木村を知りませんでした。しかし、売木村の講義を受けているうちに、とても素敵な場所なのだなどととても興味が湧いてきました。売木村をもっといろんな人に知ってもらえる機会を作るにはやはり、色んなPRが必要なのではと思います。CMを作って全国に宣伝したり、売木村の特産品などを使ってもっとアピールすればもっとたくさんの人に知ってもらえると思いました。

①愛知大学は売木村に三遠南信地域連携センターを設立し、さまざまな事業を行なっている。その中でも地域の人材育成や地域力の創造を生みつつ、お互いに学び合うという姿勢を大切にしている。そして観光に力を入れて、村の普段やグリーンツーリズムやスポーツツーリズムを通して観光を盛り上げようとしている。この授業を通して、売木村などの小規模の村を持続していくことが改めて大切だなと思ったし、大学など周りの人と交流することで発展につながるからどんどん積極的にやるべきだと思った。

②まずは村が発展していくためにイベントの運営や村の人との交流を愛知大学・愛知東邦大学以外にも増やしていく必要があると感じました。またこのような講義以外にも会議をしたりして、よりお互いの状況を把握できるとより学び合いにつながるのではないかと思います。また、その学んだことを大学のホームページやポスターに掲載して、より多くの人に見てもらおうと、より村に対する興味がわいて、村が活性化するのではないかと思います。

①長野県売木村は小さな村である。600人。売木村は観光ビジョンを進行させて行く。農業やら農村の交流観光。グリーンツーリズム。農業生産法人。スポーツと観光。走る村プロジェクトと言ったイベントがある。2010年には移住者による起業がある。ゲストハウスやカフェチーズ工場、うるぎ国

際センターなどと言ったものがある。そして3ヶ年の共同事業活動は地域人材を育てるうるぎ。地域に役立てる大学は地域に何ができるのかを問う。大学とのつながりもある。

②自分をもっと売木村でしかできないイベントをもっと増やして村おこしてもいいと思います。売木村はとても自然がいっぱいあり、自然を関係にいたものが有ればとてもいいと思います。都会の人も絶対来たがると思う。売木村のヤギミルクとチーズの関連しているものはものすごくいいアイデアだと思います。

①私は売木村に訪れたことがないので場所やその土地にどんなものやどんなことをやっているのかわかりませんでした、今回の授業を通してわかったのは共同事業についてです。村づくりイベントや売木インターンなど様々なことをしてます。その中でも気になったのは売木村の地域力のイメージの部分です。

②地域のイメージの部分で気になったのは人的要因です。移住者が2010年から何人か来て企業をしていて確かによいことだと思いますが、それでもやはり少ないなと感じます。私や一般の人ましてや県外の人なんて、まだ売木村という名前すらわからないと思うのです。認知されるようなくらい、まずはインパクトあるキャッチフレーズなどを活用して名前を売るといのはどうでしょうか？テレビのCMやこの音楽を聴けばあの〇〇だとわかるように、まずは認知されることが重要じゃないかと思っています。

①売木村は長野県の最南端で愛知県との県境に位置している。人口は550人で4割近くが移住者である。三遠南信地域の人口規模は2019年の時点で長野県の大鹿村は961人で根羽村は863人、平谷村は418人、売木村は527人である。観光を創る要素は8つあって、『観る』『移動する』『泊まる』『食べる』『買い物する』『学ぶ』『遊ぶ』『する』である。三遠南信地域は三層あり、『中都市地域』『小都市地域』『中山間・山村地域』の3つである。過疎している地域は、先進的な少数社会として国土や地域の価値を維持していく役割を担っている。全国の地方自治体の数は市が792で町は743、村は183で合計1718市町村ある。長野県の自治体の数は市が19で町は23、村は35で合計77市町村ある。南信州広域連合は14市町村ある。

②さらなる売木村を創って持続していくためには、海外から観光客を呼び込むインバウンドはこのコロナ禍のご時世で難しいと思うので、県外に住んでいる地域の観光客を呼び込んで売木村のファンづくりをした方が良く私は思う。売木村の認知度をさらに上げるためには、インターネットで広告を出したりした方が良く思う。

①売木村・愛知大学の共同事業の取り組みとして、事業目的は、600人の売木観光むらづくりに向けて、売木600人総活躍の村づくりに向けて、売木600人の村づくり共同事業、うるぎ村の地域力点検と地域の価値創出をめざしてということだ。これに対する実働指針が、売木村の地域人材育てに関与する、うるぎの地域力騒動に役立てる、中山間地域の小規模自治体の持続の源を探る、大学は地域に何ができるのかを問うことだ。小さな村ということは、小さいという規模、共同で研究すること、相互に学び合う、外部人材の移入・活用することは、段階的移入、地域力の創造は、集落コミュニティ・公民館活動、地域人育ては、傍観者から当事者へということが説明として定義つけられている。観光村づくりの課題はアイデアを具現化するための実施主体が不明瞭、多くの人財がおり活動・取り組みがあるが相互連携・協力不十分、Iターン者の技能・経験・熱意を生かす仕組みが不明瞭、売木に観光は有るのか・無いのかだ。事業目的は、事業の成果・効果・始動は550人の共有である。学生提案で組み合わせしごととして、わかったことは、小さな経済は小商い、組み合わせ仕事は複合収入、緩い繋がりには暗黙の承認である。

②売木村を創っていくために、大学生ができることとしては、売木村にインターンシップに行くことが第一だと考えられる。また、現地に行くことで、売木村を創っていくためにはどうすればいいかが分かるかもしれない。以上のことが、今回の講義で分かったことだ。

①売木村に関わる研究事業と共同事業では 2004 年に愛知大学が三遠南信地域連携センター設立や 2016 年に売木村と愛知大学との連携協力協定を締結などの経緯があり、売木村と愛知大学の共同事業の取り組みには 2015 年から 2018 年の間に 600 人の売木観光村づくりに向けてという農業・農村の交流観光や、スポーツと観光などが始動している取り組みや、売木村の地域力点検と地域の価値創出をめざしてという集落の地域力点検事業、売木インターン事業、売木地域教育研究事業、地域力創造支援活動の 4 つの共同事業があるなどといった事業目的があり、売木村の地域人材育てに関与するや、売木の地域力創造に役立てるなどの実働指針があります。共同研究と共同事業の向き合いには地域を知り、地域から学び、研究や分析などを行い、結果を表現し、伝え、地域と一緒に考えるといった地域貢献をサイクルで考えています。この共同事業 3 ヶ年に小さな成果や少しの効果が見えており、不耕作地と試作とうる名人を補完と循環とした組み合わせをした組み合わせ仕事や、ZUKU 会議や他流試合などの地域人育てなどの始動も見えています。そして、2019 年から 2021 年には農・食・観光・景観・山業の組み合わせしごとの創出があり、例えば、農では援農という農の継続と移住者を組み合わせた事業や、山業では小さな業起こしという売木村での共住者を組み合わせた学生が提案した組み合わせしごとという協働事業や、地域コミュニティづくりと共住方策の研究である共同研究などの事業目的があります。地域振興策や地域政策などには過疎地域の持続的発展の支援に関する特別措置法があり、新法の対象見込の過疎地域指定には 817 団体であり、この過疎地域指定は市町村の人口要件と財政力要件で判定されます。

②売木村の共同事業や指針の取り組みがどのようなことを行なってきたのかがわかることができました。また、観光村づくりの課題という私にとって必要なことを学ぶこともできました。私は売木村の特産品のブランド価値を上げ、海外市場に進出することが売木村全体を持続するために取り組むことが必要ではないかと考えており、特に売木村特産品のトウモロコシが良いのではないかと考えています。なぜならトウモロコシは海外でも好き嫌いがなく、様々な国で食べられているため、この売木村特産品のトウモロコシは売木村の海外市場向けのブランド特産品として見込みがあると考えているからです。

①今回は、愛知大学三遠南信地域連携研究センターうるぎ分室在籍の黍嶋久好氏による、長野県売木村と愛知大学との連携・共同事業についての講義を聞いた。まず、彼は、長野県売木村に隣接する愛知県豊根村出身である。彼は現在、愛知大学三遠南信地域連携研究センター・うるぎ分室の研究員のほかに、派遣式の総務省地域人材ネット・地域力創造アドバイザー、村の委嘱型として長野県売木村・地域振興アドバイザーにもなっている。売木村は、移住者とも連携して、自然保護など様々な取り組みを行っている。

②売木村と親しい大学がほかにもあり、しかも愛知県に属していたことを知り、親近感を覚えたほか、その大学が行っている事業についてもっと知りたいと思いました。また、このことから、売木村は、愛知東邦大学や愛知大学だけでなく、もっとたくさんの有名な大学や世界の大学と連携協定を結べばいいんじゃないかな、と感じました。

①売木村と愛知大学の共同事業の取り組みとして売木村の地域人材育てに関与することや、うるぎノ地域力創造に役立ったり、中山館地域の小規模自治体の持続の源を探ったりしているということがわかりました。共同事業の中で少しずつ成果や効果、指導が見え始めてきており、インターンやアドバ



イザー、移住者などの外部人材の移入などの成果があるとわかりました。

②愛知大学との共同事業の中でもっと大学生を売木村現地に連れて行くといいと思いました。専門的な知識を持った人が研究をすることはとても重要なことだと思います。時代は常に変化していついかなる中で流行りの中で生きている大学生などを実際に現地に連れて行ってみると誰も思い付かないような発想が出てきたりすると思います。実際に現地に行ってみないとわからないことというのもとてもたくさんあると思いますので、大学生などをたくさん連れて行くといいと思いました。

①今回は、愛知大学との連携・共同事業について学んだ。共同研究と共同事業との向き合いについては、地域貢献をサイクルで考えるというやり方で、小さな村ということで、大学側と相互に学び合っていくということです。イベントを運営するのに、愛知東邦大学やほか2大学が参加したりと、協働している。他に大学との支援できたことは、インターンシップ事業の始動や、空き家対策、地域人材の起業との協働。地域の価値を学ぶ。評価する。

②今回私が思ったことは、売木村が他の大学と連携して支援していることが、私は素晴らしいと思うし、もっと広めてもっと他の大学とも協働していくべきなのかなと思った。研究した結果、これから新しいことも増やすべきだと思うし、売木村は一体どう言う村で、何をやっていて、何が有名か（あるのか）発信するべきだとかんじた。

①2004年から売木村と愛知大学との事業が始まっており、2016年に連携協定を締結し、共同事業が始まっています。事業目的は2015年だと600人の売木観光むらづくりに向けてであり、毎年変わって行きます。共同研究や共同事業では、地域貢献のサイクルを考えたり、五つの手立てを考えたりしている。五つの手立てでは、使うのは村の人であり、その中の一つである共同での研究は、大学は教育機関であるので、相互に学び合う事があります。共同事業の2015年は観光がメインであり、村の日常が観光になっており、2017年はイベントを作ったりし、2018年は、実働をしながら考えたり調査をしています。3ヶ月で小さな気づきがあり、程よい疎らがある地域であったり、組み合わせの仕事は補完や循環であると分かった。2010年から移住者による起業は、14つあり、ヤギミルク&チーズが新生したり、たかびきまんじゅうが復活したりしている。3ヶ月の事業の成果・効果・始動は、550人共有であります。2019~2021年での愛知大学との共同の取り組みでは、2019年以降として、学生村を開村したり、空き家対策の事業化などがあり、さらに学生が組み合わせしごとを提案し、それをイメージとして出したりとしている。三遠南信・中山間地域の暮らす地域の価値を考えていき、過疎地域は、先進的な少数社会として国土や地域の価値を維持していく役割を担っていると提示されている。令和3年の3月26日に過疎地域の持続的発展の支援に関する特別措置法が成立したので、様々な恩恵が受けられる。

②村のイメージとして、その村だけでやっに行こうとしたり、他の人が入りにくい様なイメージだったが、売木村は、外の人や国など、他の所に頼っていているのは、1つの強みだと思うし、今回のお話を聞き、改めて村が色々な活動をしている事を知り、頑張りが見えてからの実績も見えるのが良い所だと考えます。そのどんと活性化させて行っている場面も売りになると考えます。個人的には、組み合わせしごとは、色んな人と協力をして、より良い物を作れるのは、もっとやっっていくべきだと考えます。

①売木村は、共同事業で「成果、効果、始動」と出している。各担当に振り分け仕事を行ってもらっている。必要に応じてサポートをしてもらい、村での全力の補助の元、2010年からの移住者による企業が約14もの会社が創設された。それにより新たな名産の誕生がおきている。

②売木村の支援は、売木村だからこそその支援だと私は考えている。これを利用しもっと他の村では考

えられないようなサポートを行えば、もっと村に移住する方がくるのではと思います。例として挙げられるとすれば住宅支援や新築のサポートなどを行えばもっと良くなると考えました。

①学校を卒業して就職活動をする時に村の外での就職を希望する人が多いため、村の中で少子高齢化が進んでしまっている。観光やキャンプなどのイベントで人に村に来てもらうことは出来ても、ひとつの村として自立することは難しい。道の駅などで少しずつ観光客が来やすい場所を作っていく必要がある。

②わたしはこの授業を受けるまで長野県へはよく行っていただけで売木村の事は知りませんでした。このように、そもそも村を知らない人が多いから知ってもらうことから始める必要があると思います。また赤ちゃんが生まれた時に花火をあげるなどの企画をしているように、七五三の時なども街をあげて子供の成長を見守るイベントのようなものがあると面白いと思いました。

①売木村と愛知東邦大学の共同事業の取り組みについて学びました。共同研究と共同事業により村の地域貢献に役立ち、また相互に学びあうことができるので地域力の創造や地域人育てになることがわかりました。また具体的な共同事業の例として秋色感謝祭イベントやトウモロコシ祭など様々な事業を展開していることがわかりました

②共同事業について学生の力、若い力は地域復興においてとても力を発揮すると考えています。なので今人手不足な所にそういった若い力があればよいと考えるので、農業だったり山業を使った事業を行なうとよいのではと考えます。例えば農業体験と表し小学生や中学生など農業に余り携わっていない人たちをターゲットにした事業を考えました

①長野県と愛知県の県境に位置する地域の市町村の多くは村であり、そのそこに位置する村のほとんどが人口千人以下という過疎地域になっている。愛知東邦大学は売木村との共同事業に取り組んでいる。売木村が大学と行っている共同事業の多くは村おこしや村づくりであり、地域人材の育成や地域力の創造を目的にしている。また、観光業に力を入れており、自然を利用したイベントやスポーツイベントをメインイベントとしている。

②小さな自治体や過疎地域において、町おこし、村おこしとして行われやすいのが観光業であると考えている。現在の日本では観光による地域振興が多いため、観光客の取り合いになるのでは？と考えた。そこで、売木村の強みである専属スポーツマンがいること、トレーニングに向いている土地柄をさらに積極的にアピールし、スポーツ界からの注目を集めることが売木村の地域振興につながるのではないかと考えた。

①長野県売木村では、3ヶ年の共同事業の成果・効果・始動は、売木村の地域人材育てに関与すること、うるぎの地域力創造に役立てること、中山間地域の小規模自治体の持続の源を探ること、大学は地域に何ができるのかを問うこと、である。事業の成果・効果・始動は550人の共有に。

②売木村ならではの特産品などを多くの人に知ってもらうために、体験型事業を増やしたり、ネットを活用し日本中に流すだけでなく、世界にも発信していきより多くの人に存在を知ってもらい、体験型事業をしてその歴史を教えたりするなどをするのがいいと思います。

①売木村に関わる「研究事業」・「共同事業」には内部のみならず、外部の人達の地域振興に関する努力や協力があると学びました。また、地域貢献を「地域をし知る、学ぶ→研究・分析・調査する→結果を表現する・伝える→地域と一緒に考える→地域を知る、学ぶ」というサイクルで考えたことがなかったもので、とても勉強になりました。観光を創る観る、移動する、泊まる、食べる、買い物する、学ぶ、遊ぶ、するという8つの要素は売木村の地域振興の方策に大きく影響しており、常在するもの・ことを組み合わせると観光につながると学びました。

②売木村と愛知東邦大学の研究事業・共同事業の経緯はよく分かりました。中山間地域、私達が暮らす地域の"価値"を多くの人に理解してもらうために、愛知東邦大学以外の大学や高校をターゲットに広めることが大切だと考えています。なので、愛知東邦大学以外の大学や高校をターゲットに広めることを提案します。

①売木村と大学が共同してどのような活動を行っているのかが分かりました。村おこしのイベントに大学生が参加することによって、村としてはイベントを開催する時のスタッフが増えて助かるし、大学生にとってもいい経験になるしいいことだと思いました。売木村の良いところを組み合わせる事業を行うのはみんなで協力して村おこしをしようというのが伝わってきていいなと思いました。

②小規模自治体をこれからも持続させていくために、小規模自治体同士で手を取り合い協力してなにか新しい事業を始めるのが良いと思いました。互いの村のいい所といい所を合体して何かできれば村おこしにもなると思います。それを SNS などを使って宣伝出来れば、色々なところから観光客などが訪れるのではないかと思います。

①2015年の村おこしでは、村の人を中心に村の常在を観光にすることをメインとして行った。環境を創る8つの要素には、する、観る、移動する、泊まる、食べる、買い物する、学ぶ、遊ぶ、がある。売木村の地域復興の方策として、常在するものごとを組み合わせる観光にしている。2017年の共同事業では、村の人以外にイベント運営では大学生も参加している。本校と売木村の共同事業で支援できたことは、インターンシップ事業を開始させた、売木村移住定住支援事業推進委員会の発足、地域人材の起業との共同、などである。

②村おこし事業として行なっている、農業体験等の田舎ならではのものは継続するべきだと思います。理由として、都会ではできないことをできれば普段とは違った体験ができるため、田舎に興味を持つ人も増えると思うからです。

【3】売木村寄附講座「地域振興論」第5回授業「売木村の地域振興(3)「レジャー」」  
講師：星の森オートキャンプ場（Iターン） 永瀬憲一  
(2021年5月13日、オンライン授業に変更、教員・コーディネーター：今瀬政司)

【3-1】第5回授業の講義資料スライド



## “オートキャンプ”とは？ ①

“オート” Automobile：自動車  
+  
“キャンプ” Camping：野営、テント泊

## “オートキャンプ”とは？ ②



ホテルなどを使わず、テントや簡易宿泊施設を利用して景観を楽しみながら自動車で行くこと

## “オートキャンプ”とは？ ③



・自動車の発達により、第二次世界大戦後欧米で発達  
・トレーラー型：宿泊設備のついた車をけん引 ... 欧米に多い  
テント型：テント持参  
ワンボックスカー型：ワゴン車内で宿泊  
バンガロー型：施設の屋内宿泊施設を利用

## 南信州広域公園 事業概要 ①

(うるぎ星の森オートキャンプ場)

・土地：売木村 村有林 53.8ha / 建物：長野県  
・長野県2番目の下伊那郡初の広域公園として誕生  
・1999年(平成11年)供用開始  
2003年(平成15年)完成  
.....  
2009年(平成21年)運営受託(指定管理者)開始  
2021年(令和3年)現在に至る\* ●●

現在 22歳

## 南信州広域公園 事業概要 ②

(うるぎ星の森オートキャンプ場)

・(公園)	遊歩道・展望台 大型遊具・コンビネーション遊具 小型遊具	
・(オートキャンプ場)	オートキャンプサイト キャンピングカーサイト テントサイト キャビン 大型キャビン GAKU'岳'キャビン	65区画 51区画 20区画 7棟 3棟 6棟
	計	106区画

## 南信州広域公園 提供サービス ①

(うるぎ星の森オートキャンプ場)

- 【運営方針】
- 公園施設(遊歩道・遊具・植栽)を良好に維持管理する。
  - 中核施設である宿泊施設(オートキャンプ、キャビン)を野外活動施設の拠点として積極的に活用。
  - 地元経営主体により周辺施設との連携を強化し、地域情報の発信と地域特有のイベント誘出を目指す。  
⇒ 公園施設の利用拡大、来訪者増によって地域活性化

## 南信州広域公園 提供サービス ②

(うるぎ星の森オートキャンプ場)

- 【提供サービス】
- 中核施設である宿泊施設(オートキャンプ、キャビン)の利用提供。
  - 付随サービスとして各種自主事業提供
    - ・購買事業
    - ・キャンプ用品レンタル事業
    - ・イベント企画事業
    - ・トレーラー宿泊提供事業

## 南信州広域公園 地域との連携

(うるぎ星の森オートキャンプ場)

- 【地域振興】
- 温泉入浴(定本温泉2km20分)、食材購入(農産物直売所)への誘導  
(過去) 2019年10月～2020年3月 100円クーポン配布  
(現在) 利用者へ特別割引券お渡し(大人100円off | 102円)
  - 地元素材を生かした複合型イベント開催、場所提供
    - ・主催「星空CampMeeting」を継続開催
    - ・村主催「春の集い」(3月～5月)、常土楽 植樹祭(11月)など
    - ・キャンプ用品メーカーショップ主催キャンプミーティング開催
  - 事業継続による地元雇用の拡大  
提供サービス向上を目指した職員増員に伴う雇用拡大

### 南信州広域公園 利用状況 ①

(うるぎ星の森オートキャンプ場)

南信州広域公園 うるぎ星の森オートキャンプ場の利用状況 2019年度実績

利用種別	利用日数	利用人数	利用料金	利用回数	利用人数	利用料金	利用回数
キャンプ	10,120	10,120	1,012,000	10,120	10,120	1,012,000	10,120
その他	1,200	1,200	120,000	1,200	1,200	120,000	1,200
合計	11,320	11,320	1,132,000	11,320	11,320	1,132,000	11,320

### 南信州広域公園 利用状況 ②

(うるぎ星の森オートキャンプ場)

南信州広域公園 うるぎ星の森オートキャンプ場の利用状況 2019年度実績

利用種別	利用日数	利用人数	利用料金	利用回数	利用人数	利用料金	利用回数
キャンプ	10,120	10,120	1,012,000	10,120	10,120	1,012,000	10,120
その他	1,200	1,200	120,000	1,200	1,200	120,000	1,200
合計	11,320	11,320	1,132,000	11,320	11,320	1,132,000	11,320

### 南信州広域公園 利用状況 ③

(うるぎ星の森オートキャンプ場)

南信州広域公園 うるぎ星の森オートキャンプ場の利用状況 2019年度実績

利用種別	利用日数	利用人数	利用料金	利用回数	利用人数	利用料金	利用回数
キャンプ	10,120	10,120	1,012,000	10,120	10,120	1,012,000	10,120
その他	1,200	1,200	120,000	1,200	1,200	120,000	1,200
合計	11,320	11,320	1,132,000	11,320	11,320	1,132,000	11,320

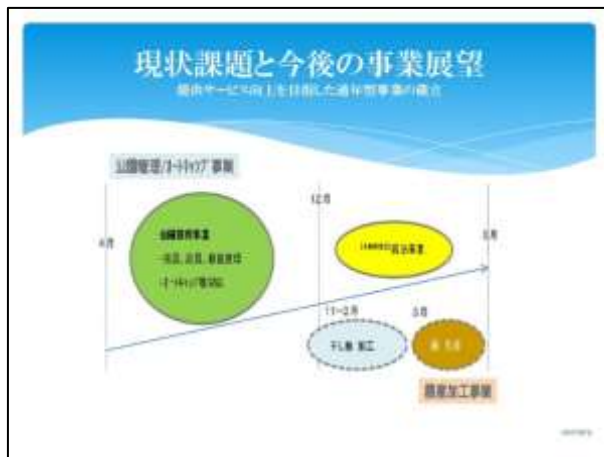


### オートキャンプの潜在需要

したい希望はあるが、まだ実現していない

利用種別	利用日数	利用人数	利用料金	利用回数	利用人数	利用料金	利用回数
キャンプ	10,120	10,120	1,012,000	10,120	10,120	1,012,000	10,120
その他	1,200	1,200	120,000	1,200	1,200	120,000	1,200
合計	11,320	11,320	1,132,000	11,320	11,320	1,132,000	11,320

- ### 現状課題と今後の事業展望
- 観光サービス向上を目指した通年型事業の確立
- 最大の課題 - 冬期間の事業活動休止
    - 受託事業の利用者サービス向上を目的とした、通年雇用職員の増員
      - ⇒ 期間職員の雇用不安定性を解消
    - 冬期間の実施事業を確立
      - ・農産物加工事業 ... 市田柿加工・出荷
      - ・冬期間限定 小規模宿泊施設の稼働 ... 冬キャンプ施設



- ### 当社の設立趣旨
- 当社の目指す事業形態
1. 地元施設を地元住民による運営を！... 事業主体を地元にて
  1. 地元雇用の確保と、地域への人的貢献
  1. 地域ならではの素材を活かした企画提案
    - ... 地域への集客・活性化を目的

### 【3-2】第5回授業の学生提出レポート一覧

①授業学びレポート（授業で学んだ内容の整理・要約）

②授業考察レポート（授業で学んだ内容への自身の考え、更なる売木村を創って行くための提案）

※原則、提出原文のまま掲載

<p>①今回は、うるぎ星の森オートキャンプ場受託運営の方のお話を聞いた。オートキャンプとはオート＝自動車、キャンプ＝野営、テント泊という意味で、ホテルなどの施設を使わずにテントや簡易宿泊施設を利用して自動車で旅行することを示します。うるぎ星の森オートキャンプ場の利用状況はほとんどが県外の方ばかりです。</p> <p>②うるぎ星の森オートキャンプ場の利用状況を聞いて、かなり繁盛していると感じました。授業の中で生徒の一人が利用したことある。しかし最近では予約が取りづらいつと聞き、売木村が長野県以外の所でも知られているんだなと感じました。売木村を知る一つのきっかけになっているため、もっとネットで広めるのもいいのかなと思いました。今はネットの時代で、宿泊施設目的で旅行する人も多いと思います。</p>
<p>①オートキャンプとはホテルなどを使わずに、テントや簡易宿泊施設を使用して景色を楽しみながら自動車で旅行する事。自動車の発達により欧米で発達していった。テント型以外にもトレーラー型やワンボックス型やバンガロー型などがある。売木村にある、オートキャンプ場は 53.8hr で、長野県 2 番目の下伊那郡初の広域公園として誕生した。公園には展望台や大型から小型の遊具がある。オートキャンプにはオートキャンプサイト 65 区画、テントサイト 20 区画、キャビン 7 棟など、計 106 区画があります。</p> <p>②今回永瀬さんの話を聞いて星の森オートキャンプ場はととてもいい施設だと思いました。僕自身あまりキャンプ場を利用した事がないのでキャンプがどの時期が一番いいのかはよくわかりませんが、星の森オートキャンプ場は梅雨の時期がいいと言う事なのでそこを売りにしたらいいと思いました。梅雨の時期にキャンプというイメージは全くないのでそこを押せばいいのではないかなと思いました。</p>
<p>①オートキャンプとは景観を楽しむ目的で、自動車で旅行しながら、テントや簡易施設を利用するキャンプである。うるぎ星の森オートキャンプ場では地域情報の発信と地域イベントの創出によって、地域活性化を目指す。そして、地元住民が主体となって、事業を進め、運営することによって地域貢献を図る。</p> <p>②地域情報の発信として SNS を活用し、情報拡散を行うことを提案します。若年層はテレビよりも SNS を利用している人が多く、性別や年齢に関係なく利用者が増えています。ターゲットに寄り添った情報発信をすることによって訪問者を増やし、地域活性化を目指します。</p>
<p>①第 5 回の授業では、売木村の事業、うるぎ星の森オートキャンプ場の受託運営は、自分でテントやスポットを作ったり、簡易的な施設を利用して楽しむのは今までにあまりないので、良い体験ができると感じました。ですが、あまり知られておらず、売り上げも落ち込んでいることから大々的にアピールすると良いのではと考えました。</p> <p>②小さな自治体や小さな村は売木村のオートキャンプ場のように、何か一つでもいいので、強みや強い特色があるといいと思います。その理由として、強いインパクト、印象があれば、知らない人も含めて認知してもらえる割合が高くなるので、希少価値があるものや特産品を含めてアピールすると良いと考えます。</p>
<p>①売木村でのオートキャンプとは、ホテルや旅館を使わずにテントなどで宿泊し自動車で運転するこ</p>

<p>と。売木村の公園には様々なサービスがあります。例えば、公園施設を良好に維持管理することや地域との連携でイベントを実施していて、キャンプ用レンタルもあるので気軽にキャンプしやすい。</p> <p>②冬の期間では新しい冬にあったイベントを実施するのもいいと思っていまして、キャンプの場所を利用し、売木村に観光や住んでる方とレクリエーションなどを実施して関係を深めていけば自然と知名度も上がってくると思っています。クリスマス等の時期になってイルミネーションとかもいいのかと思います。</p>
<p>①今回の授業は、星の森オートキャンプ場の永瀬憲一さんをゲストスピーカーとして招きキャンプ場の現状を教えて頂きました。最大の課題は、冬期間の事業活動休止だそうで、やはり休業が一番打撃が大きいそうです。地元施設を地元住民で運営している点も新しいなと思いました。</p> <p>②私はキャンプ場でのキャンプ等の野外キャンプを経験したことがなく、今回の授業はキャンプ場の方から直接話が聞けると知りとても楽しみにしていました。コロナの影響で売上に影響を及ぼしている点などの業界でも厳しい現状だなと感じました。機会があれば、売上に貢献しつつキャンプを楽しみたいなと思いました。</p>
<p>①学んだ内容としては、長野県で2番目に小さな村の、南信州広域公園のうるぎ星の森オートキャンプ場受託運営についてで、サービスや利用状況、潜在需要、現状課題などをスライドで学ぶ事ができました。</p> <p>②私は趣味で釣りをしたりするので、よく、ワンボックス型のオートキャンプをする事があるのでイメージしやすかったです。最近はコロナウィルスや、「ゆるキャン」というアニメの流行もあり、1人キャンプなどがすごく流行っていて、地方などのキャンプ場が、キャンプ&amp;聖地巡礼などで賑わっています。今がかなりチャンスだと思われます。さらなる発展のためには、キャンプ場での名産品や名物の販売などがかなり効くと思います。</p>
<p>①授業で学んだことは、オートキャンプというのは自動車の発達により、第二次世界大戦後に欧米で発達されたことにびっくりしました。うるぎ村の公園でキャンプを利用している人がいて、お客様が来てくれるようにサービスをいろいろする方針をやっているのと、地域との連携で温泉や食材購入などをおこなっているし、素材を生かしたイベントを開いている。それから、利用状況をきちんと記録されていて把握もしているんだと見てて思いました。</p> <p>②売木村が持続するための提案としては、オートキャンプを利用されている方もいるし、お客様のためのサービスをいろいろ工夫してやっているのにアンケートでは希望されている人が少ないし、女性が全く選んでいないのがわかったので、その人たちのために売木村にあるオートキャンプにしかないものを紹介することをメインとしていくことで、女性の方が利用してくれるのではないかと考えました。</p>
<p>①売木村の南信州広域公園（うるぎ星の森オートキャンプ場）では、オートキャンプができる施設となっている。オートキャンプとは、ホテルなどを使わずに、テントなどを利用し景観を楽しみ自動車で行くことである。売木の施設を利用してもらえば地域活性化に繋がると思われる。</p> <p>②私は、地域との連携をイベントを開催することで、売木村の大自然の魅力を伝えることができると考える。現在地域と連携して行われている地元素材を生かしたイベントを続けていくことで、行きたいと思う方が増えると思われる。だから、地域オリジナルのイベントは人が集まるきっかけになると考えられる。</p>
<p>①星の森オートキャンプ場はキャビンだけではなく、テントも建てれる場所もあり、飯盒炊飯も出来るようなスペースもあることを初めて知りました。色んな形でキャンプが楽しめるように、キャンピ</p>



ングカースペースもあることも知りました。お風呂が付いていないのは何故だろうとずっと思っていました。温泉に是非入って欲しいという意味があったことも分かりました。

②売木村はコンビニとか言ってしまうと、有っても、遠い！と言ってしまうくらいな町だなという印象だったのですが、それが無いからこそ都会とは違い、空気も澄んで、霧もでて、自然豊かな生活ができるのだなと思いました。なので、私は売木村にはもっと有名になって欲しい！という気持ちはもちろんありますが、売木村のこのようないい所を無くさず、コンビニをキャンプ場近くに立てるとかもせず、そのまんまのいい所を売りに持続的に続けばいいなと思います。

①うるぎ星の森オートキャンプ場は下伊那郡初の広域公園であり、売木の自然を楽しめるような遊歩道や遊具、植栽が良好に維持管理されている。宿泊施設は主にオートキャンプで、備え付けのキャビンや持参すればテントでの宿泊も可能なため、自分の好みに合わせたスタイルでのキャンプが楽しめる。地域の温泉施設や農産物直売所などに誘導したり、地元素材を生かした複合型のイベントを開催するなど、地域振興にも力を入れている。うるぎ星の森オートキャンプ場の最大の課題として冬期間の事業活動休止がある。

①今回はオートキャンプ、自動車などを利用し、ホテルなどを使わず景観を楽しむものがあり、その歴史や売木村との関係、どのような経緯やどのようなものがあるかなどを話した。そこで地域などの連携や利用状況を数字やグラフなどで学び、今後の課題や事業展開の取り組みなどの話を聞いた。

②キャンプの話聞いて行きたいと感じていたが、話を聞いたり実際に利用している学生がいたためより深く、予約などの話を聞けてよかったと思う。

①うるぎ星の森オートキャンプ場受託運営について見ていきたいと思います。最初にオートキャンプについて見ていくと、ホテルなどを使わずにテントや簡易宿泊施設を利用して自動車で行くことを言います。うるぎ星の森オートキャンプ場は南信州広域公園の中にあり、とても広々としています。提供サービスとしては、公園の管理やイベント企画などを提供しています。

②うるぎ星の森オートキャンプ場をより活性化させる為には、やはり冬をどう使うかが重要だと私は考えています。例を挙げると、お祭りなどの行事をやるといいのではないかと考えています。夏のイメージが強く他ではやらないからこそ、あえて実行する事で話題性が出るのではないかと考えています。

①売木村はオートキャンプが盛んに行われていて、1つの大きな産業となっている。オートキャンプはまずヨーロッパで広まり、アメリカを経て日本でも普及し、自家用車の普及により、オートキャンプが人気になった。日本ではテント型とワンボックス型が主流だった。地域を活性化させるために地域の周りの企業と連携したりして、イベントなどを行って来訪してもらおうとしている。売木村のオートキャンプ場は冬季は休業していて年間土曜日に多くの人訪れている。また、やはり夏場に多く人が訪れている。ただ秋の利用もそこそこあった。新しい人を獲得するのも大切だけれど、リピーターを安定して獲得するためにお客さんを制限したりもしている。冬にキャンプ場を開けることが出来ないのも、農産物や冬季限定のキャンプを稼働させたりして冬に来てもらうというのが最大の課題である。

②今日は売木村のオートキャンプ場のことについて話を聞き、やはり売木村は自然を生かした町おこしが1番だと思ったし、オートキャンプ場もインバウンドのお客さんを取り入れるために英語の看板やスタッフを導入すると海外から訪れてくれるのではないかと感じました。また、冬季はキャンプ場が閉まっているということで、水の確保ができないという事だったので、何とか大きいタンクや雪などを溶かして、水を確保できるような機械を導入すれば冬でもキャンプができるのではないかと思います。

ます。それくらい冬のキャンプは意外と人気になっていると思います。また、ランナーが売木村に多く来ているということで、キャンプ場にも何か補給食のようなものが置いてあると、ランナーや登山の人が喜ぶのではないかと思います。

①オートキャンプとはホテルなどを使わず、テントや簡易宿泊施設を利用して景観を楽しみながら自動車で行くことである。売木村地元素材を生かした複合型イベント開催、場所提供などと言った活動も行なっている。そう言ったことによって人を集めて居る。キャンプは自然がないとできないことなのでとてもいいと思います。

②売木村はオートキャンプもあり、とてもいいところですけど、これをもっとみんなに知ってもらうにはインターネットと言った SNS を使い、みんなに広まればみんな言ってみたくと思います。ですから、いっぱい pr して人を集めればいいと思います。農業もやる場所はとても良いです。

①オートキャンプの様子やそもそもオートキャンプとはを改めて知ることができ、うるぎ星の森オートキャンプ場の設備に何があってもどんなことをすることができるのが理解できました。

②少し前にやっていたキャンプをメインにしたアニメがやっていたのですが、この影響でキャンプをしてみたいという人が増えたと思われます。一人でもみんなでも初めての人も誰でも簡単に始められるような工夫をするのはどうでしょうか？例えばですけれど、テントの設営やキャンプ時のご飯の作り方などを丁寧に教える体験会的なのを開催し、初めてのの方に足を運んでもらいやすくするような形です。

①オートキャンプのオートは英語にすると『Automobile』という意味で日本語に訳すと自動車という意味になる。キャンプは英語にすると『Camping』で日本語では野営やテント泊という意味になる。オートキャンプとは、ホテルなどを使わないでテントや簡易的な宿泊施設を利用して景観を楽しみながら自動車で行くことである。自動車が発達したことによって第二次世界大戦の後欧米で発達した。トレーラー型は欧米に多く、宿泊設備の付いた車を牽引している。南信州広域公園は長野県 2 番目の下伊那郡初の広域公園として誕生した。南信州広域公園はオートキャンプやキャビンを野外活動の施設の拠点として積極的に活用している。地域との連携もしていて、地元の素材を生かした複合型のイベントの開催や事業拡大による地元雇用の拡大をしている。

②今後、さらなる売木村を創っていくためには、オートキャンプの魅力を日本全国や世界に PR をしていった方が良く私は思う。オートキャンプの魅力は、車と一緒にキャンプをすることが出来るのでキャンプ初心者の人や家族連れでも楽しめるので、今の時代、オンラインで色々な地域や国と繋ぐことが出来るので魅力を広げることが可能であると思う。

①オートキャンプのオートとは、自動車のことで、キャンプとは、野営、テント泊である。これを合わせると、オートキャンプになる。分かりやすく言うと、ホテルなどを使わず、テントや簡易宿泊施設を利用して景観を楽しみながら自動車で行くことである。オートキャンプには、型が 4 つあり、トレーラー型、テント型、ワンボックス型、バンガロー型がある。トレーラー型は、宿泊設備の付いた車をけん引することで欧米に多いとされている。テント型は、テントを持参することである。ワンボックス型は、ワゴン車内で宿泊することである。バンガロー型は、施設の屋内宿泊施設を利用することである。南信州広域公園の地域連携として、温泉入浴、食材購入への誘導、地元素材を生かした複合型イベント開催、場所提供、事業継続による地元雇用の拡大があげられる。最大の課題として、冬期間の事業活動休止である。

②うるぎ星の森オートキャンプ場の写真を見ると、大人から子どもまで楽しめる様子が描かれている。普通のキャンプと違って、車で移動するので、小さなお子様でも楽しめるキャンプ場だと思った。

こういう施設があると知ったら、小さなお子様がいる家庭でも、キャンプしたいと思ったときに、ここを選ぶ人が多いのではないかと考えた。これも売木村を創っていくために持続するためでもある。したがって、こういう施設があることをネットとかを使って広める取り組みをしたらいいと思う。

①今回の講義は売木村のオートキャンプ場についてのものだった。自然豊かな土地だからこそ、ホテルなどを使わずにテントなどのものを使うオートキャンプができるんだなと思った。講義の中でも実際に参加していたという人もいて、とても身近に感じた。地元を発展させるとても良い企画だと思った。

②売木村というあまり聞いたことのない場所の講義だが、自然豊かな土地を生かしたとても魅力的なものが多いことを知った。その中でもオートキャンプ場というのはとても良いと思った。ただ知っている人と知らない人がいると思うので、もっと宣伝したら良いのにと考えた。

①オートキャンプとは、オートは自動車で、キャンプは野営やテント泊という言葉をもつ合わせた言葉であり、ホテルなどを使わず、テントや簡易宿泊施設を利用して景観を楽しみながら自動車で旅行することです。うるぎ星の森オートキャンプ場の事業は2003年に完成し、2009年には運営受託を開始しています。また、公園には遊歩道・展望台や小型遊具などがあり、オートキャンプ場ではオートキャンプサイト65区画やキャビン7棟など計106区画あります。運営方針には公園施設を良好に維持管理することや中核施設である宿泊施設を野外活動施設の拠点として積極的に活用するなどがあります。また、中核施設である宿泊施設の利用提供や購買事業、イベント企画事業などの付随サービスである各種自主事業提供という提供サービスもあります。地域との連携には温泉入浴や食材購入への誘導や事業継続による地元雇用の拡大などの地域振興があります。利用状況の利用組数には第1期(H21~)と第2期(H24~)は上昇傾向でしたが、第3期(H29~)には減少傾向が見られます。最大の課題は冬期間の事業活動休止であり、受託事業の利用者サービス向上を目的とした通年雇用職員の増員や冬期間の実施事業を確立することを考えられています。また、地元雇用の確保と地域への人的貢献や地域ならではの素材を活かした企画提案という設立趣旨があります。

②うるぎ星の森オートキャンプ場の事業の内容や冬期間の事業活動休止という最大の課題などを深く学ぶことができ、私は冬期間のうるぎ星の森オートキャンプ場で年越しをするというイベント事業を行うことが更なる売木村を創って行くことに繋がるのではないかと考えており、この事業は人材や規模などの負担を考えて、顧客人数を限定した小規模で開催し、訪れた人々に年越し蕎麦を配布することや新年の初日の出を見るなどといった事業で、冬期間に活動することができるだけでなく、恒例行事として成り立つことで一定数の顧客が売木村に訪れるようになるため、売木村をよりよくすることに繋がるからです。

①この日は、諸事情でリモート形式に代わったため、パソコンで受けることとなった。この日呼ばれたのは、(株)うるぎホープの永瀬憲一氏であった。彼は、うるぎ星の森オートキャンプ場を受託運営している。では、そもそもオートキャンプとは何か？それは、自動車の意味を表すオートと、テント泊を表すキャンプを合わせたもので、ホテルなどを使わずに、テントや簡易宿泊施設を使って景観を楽しみ、且つ自動車で旅行することである。自動車の発達に伴い、第二次世界大戦後に欧米で発達し、この地域に多いのは、宿泊設備がついている車を牽引するトレーラー型である。さて、南信州広域公園は、長野県2番目の下伊那郡初めての広域公園として、1999年に供用が開始され、2003年に完成した。2009年に運営受託を開始し、現在に至る。公演は、遊歩道、展望台、大型遊具・コンビネーション遊具、小型遊具が兼ね備えており、オートキャンプ場は、オートキャンプ、菅ピング、テントの三つのサイトと、三つのキャビンで、合計106区画ある。運営方針としては、公園施設を良好に

維持、管理することや、中核施設の宿泊施設 n を利用提供したり、多くの事業に事業を提供したりなどがある。また、温泉入浴や、食材購入への誘導などの地域振興も行っている。利用状況は芳しくなく、最大の課題としては、冬季に事業がストップしてしまうことである。この会社の設立の趣旨は、事業主体の地元化、人的貢献、地域に寄り添った企画提案である。

①売木村のキャンプ場がもっと世の中に知れ渡るためには、冬に特化した商品を店で売り出したり、キャンプ場のいいところをもっと積極的にほかの地域の人たちに伝えていくのがよいのではないかと考えられます。

①今回永瀬さんの講義を聞いてオートキャンプについての理解が深まりました。中核施設である宿泊施設の利用提供や付属品サービスとして購買事業、キャンプ用品のレンタル、イベント企画、トレーラー宿泊提供などを行なっているとわかりました。うるぎ星の森のオートキャンプ場では地域と連携し、温泉入浴への誘導や食材購入への誘導などを行なっているということがわかりました。冬期間は事業活動を停止しており、そこが最大の課題ということがわかりました。

②今回講義を聞いてキャンプ場の予約がなかなか取れないというふうに聞いて、新規のお客さんもたくさん受け入れるというふうに聞いて、とてもいいことだと思いました。常連のお客さんを大事にすることも大切だと思いますが、新しく訪れる人をたくさん受け入れることで、まだ来たことのない人などたくさんの人に知ってもらうことができると思うからです。私もキャンプ場の存在を知りませんでしたが、お話を聞いてみると行ってみたいと思いました。ですのでまず知ってもらうことが大事だと思いました。そこで一つ提案したいのがキャンプに来た人へ温泉入浴などに誘導しているとありますが、キャンプ以外にも家族などで体験できる農業体験や観光地などを増やすととも訪れる人が増えるのではないかと思います。他にも冬期間の休業中は公園をいっぱい使ったイルミネーションなどを行えばいいと思いました。公園を使った大規模なイルミネーションは話題になり名古屋など他にもたくさん地域から人が訪れると思います。電気代など問題はありますが入場料を取るなど試行錯誤すれば収益は見込めると思いました。

①今回は売木村のうるぎ星の森オートキャンプについて学んだ。私はキャンプに行った事がなかったので、オートキャンプの様子などを写真で見せてもらったのでとても理解しやすかった。いったことはなかったがキャンプはどんどん流行っていきっていると勝手に思っていたので、利用状況を見るとさほど変わっていない、むしろ下がっていることに驚いた。対面授業ではキャンプで使う道具などを見れると聞いていたので、実際にみて見たかった。

②キャンプの内容などを見るととても楽しそうでオートキャンプのビデオを見ると誰でも気になる動画になっているのでとても良いと思いました。特に都会に住んでいても気づけない星の数にはとても驚きました。他にも都会では気づけない物を動画にしてアップロードしてもらえれば気になる人は多いと思います。

①今回は売木村、南信州広域公園でのうるぎ星の森オートキャンプ場について学びました。オートキャンプとは、ホテルを使わずに、テントや簡易施設を利用し、景観を楽しみながら自動車で行くことで、自動車が発達したことにより、トレーラー型やワンボックスなど様々な仕様があります。公園を活動拠点とし積極的に活用し、公園の利用拡大や来訪者などで地域活性化を目指している。利用状況は、夏に1番多くなっている。だが冬は事業を停止している。それが一番の課題となっていて、今後は冬期間の他の事業を拡大している。

②冬以外のオートキャンプ場の利用は今の時期とても増えていて、地域活性化に繋がっていると思うけど、やはり冬の活動をどうしたらいいのかが大切になってきていると思います。漬物やふるさと納

税などだけでは難しいのかなと思いました。なにか居るのかとおもう。

①南信州広域公園は長野県でも二番目に村が小さい小規模な村なの分かりました。丁寧な地域に提供サービスをしており、その中でもキャンプ用品レンタル集をしているのは若者には人気になるだろうし、これからも継続してほしいと思いました。そのような楽しい行事は語り継がれると思うので、地域と連携した活動も温泉入浴も食材購入も盛んにしてほしいです。

②オートキャンプというものがあり、ホテルなどを使わずにテントや施設を利用するなどしてあまりお金もかけずに効率よくみんなを楽しませてるなと思いました。最大の課題は、冬期間の事業活動休止ですが、そのねらいは、利用者サービスの向上を目的とした通年雇用職員の増員であることが読み取れます。

①うるぎ村のオートキャンプは 106 グループが使用出来る大型施設である。内容としてはキャンプ・宿泊はもちろん、小学生が半日楽しめる程の遊具も揃えている。オートキャンプとは自動車の発達により第二次世界大戦後欧米で発達したトレーラー型・テント型・ワンボックスカー型・バンガロー型で、これらで宿泊することを指す。近年キャンプ人口が増加傾向にあり、平成 28 年からキャンプブームがあったが、実際中々利用者数は増えず、様々な対策を行なって対応していた。またキャンプブームによりキャンプ用品のレンタルの利用者が激減するようになった。その様な中で地元経営主体により、周辺施設との連携を強化し地域情報の発信と地域特有のイベントを抄出することを目指しており、これらにより利用の拡大・来訪者を増加させ、地域活動を活性化させることに繋げていこうと考えられている。オートキャンプはある程度の規模の受け入れ数（約 50 組）を確保出来れば成り立つものなのだ。

②近年キャンプブームになっていることはなんとなく感じてはいて、キャンプ事業はメリットしかないと思っていたが、ブームになっている故にレンタルグッズなどの利用者数が減少するなどといったマイナス面も発生しているという現実を今回の授業を通して知ることができた。また、場所の関係で冬キャンプの実現が不可であり、キャンプに代わる事業を農産物の加工や、小規模宿泊施設で考えていると仰られていたが、私が行ったことのある施設では、冬場はテントの中にコタツがありお鍋を囲んで食べられるようになっていて、凄く新鮮な感覚で楽しかったので、それを行ってみるのはどうかと個人的には思いました。

①今回の授業では、売木村のオートキャンプ場の現状を知ることができた。もともと近年のキャンプブームで興味があり気になっていたのも、とても有益な情報や、キャンプ場を管理する立場からの情報や実情、コロナの影響について知ることが出来たことが、とても良い勉強になった。

②売木村にキャンプ場あるのを知らなかったのも、もっと発信していくべきだと思った。個人的にはキャンプという趣味は非常に素晴らしいものでこれからも、もっと伸びていくと思っているのも、もっと PR できると良いと感じた。キャンプ系の youtuber や、キャンプを題材にした作品、キャンプ芸人などがあり益々注目を集めるだろうと感じた。様々なスタイルもあるので、初心者にも上級者にも好かれるようにすれば理想的だと感じた。

①オートキャンプとは、ホテルなどを使わずに、テントや簡易宿泊施設を了解して、景観を楽しみながら自動車で行くことです。南信州広域公園(うるぎ星の森オートキャンプ場)は、長野県 2 番目の下伊那郡初の広域公園として誕生し、1999 年から 22 年間運営をしています。2009 年には運営受託を開始しています。公園には、遊歩道や展望台、様々な遊具もあり、子どもが半日遊んでも飽きない様になっており、オートキャンプ場は、オートキャンプやキャビンなど計 106 区画があります。運営方針としては、施設を良好に維持管理したり、オートキャンプやキャビンを積極的に活用したり、

<p>地域との連携で活性化する目的があります。提供サービスは、宿泊施設や購買、キャンプ用品レンタル、イベント企画やトレーラー宿泊提供などの事業があります。地域復興としては、温泉入浴や食材購入の割引券をお渡ししたり、地域素材を活かした複合型イベント、雇用の拡大があります。キャンプ場の利用状況としては、去年は利用者は下がっているが、その前の半分になるほどではない。直近だと、年間 5500 組以上は来ている。また課題として、冬期間の事業活動を停止しており、通年雇用職員の増員や、冬期間の実施事業の確立が課題であります。そして設立趣旨は、運営主体を地元にすることや、雇用の確保や地域への人的貢献、地域を活かした企画で集客や活性化の目的があります。</p> <p>②最後の方でキャンプを予約するのが難しいとあったので、何かしらの年間会員を作って、その人たちを優先にできるスペースを確保しておく事をすれば良いと思います。会員は売木村全体で恩恵が受けられる様な物であれば更に地域の貢献になって行くと思います。また、サイトのトップページで赤字でどこがキャンセルがでたとか、ツイッターとかで発信をしていけば、1組でも多くの人を呼べると思います。</p>
<p>①売木村の「うるぎ星の森のオートキャンプ場」は長野県で 2 番目の広域公園として誕生。1999 年に供用開始、2003 年開業。運営方針としては、公園施設を良好に維持管理をし、地元経営主体により周辺施設との連携をし強化して情報発信と地域特有のイベント創出。またコインシャワーを用意してあるが、これには訳があり、そのシャワー施設の維持にどうしても大変なのと、また温泉施設がある為、そちらの利用をという宣伝でもある。夏季の季節では無料シャトルバスを出して送迎を行う。</p> <p>②私はキャンプをしたことがないのですが、このPR動画、お話を聞いて感じたこととしては、とても良いキャンプ場でとても利用者のことを考えられていると感じました。正直これ以上のサービスは思いつかないが、もし貸出サービスがなければそのサービスを欲しいなと思います。私は今、キャンプをしたいなと思っているので、1 から機材を揃えるのは大変で額も高額になう為、もしそのサービスがなければあったら良いなと思います。</p>
<p>①本日の講義の内容はオートキャンプ場の運営について、ホテルなどを使わずに景観を楽しみながら車を利用して旅行することで、キャンプ用品や購買事業などたくさんあることがわかりました。また地元素材をいかしたイベントなどもあることがわかりました。利用状況は始めたころよりは上がっていることがわかりました。</p> <p>②本日の講義を踏まえてオートキャンプ場の運営は今の時代にはぴったりだと思いました、やはり新型コロナウイルスの拡大により、室内での娯楽施設や人との接触が良くない時代であるからこそ、こういったオープン的な事業密接を避けた事業は良いと考えます。しかし人との接触はすべてが避けられるものではないと思うので、時間区切りにして提供するなどといった対策をしていくと良いと考えます。</p>
<p>①うるぎ星の盛りオートキャンプ場の運営方針として、公園施設を良好に維持管理したり、中核施設である宿泊施設を野外活動施設の拠点として積極的に活用したりなど、公園施設の利用拡大、来訪者増によって地域を活性化させる。提供サービスは、中核施設である宿泊施設の利用提供や付属サービスとして各種自主事業提供をすることである。</p> <p>②今は新型コロナでキャンプの利用が増えていると聞きます。オートキャンプはあまりいい言葉じゃないかもしれませんが、今この機を利用してさらにキャンプ事業拡大を目指すことができるのではと思いました。コロナ感染対策をしっかりと気をつけつつも、多くの人を集め、更なる発展につなげられたらいいなと思いました。</p>
<p>①オートキャンプとはホテルなどを使わず、テントや簡易宿泊施設を利用して景観を楽しみながら自</p>

<p>動車で旅行することだと学んだ。オート+キャンプという言葉の組み合わせであり、オートは自動車 (Automobile)、キャンプは野営やテント泊 (Camping) の意味だと知った。また、冬季間の事業活動の休止が最大の課題であり、解決する必要があると学んだ。</p> <p>②地元施設を地元住民による運営をするためには、地元雇用の確保と地域への人的貢献、さらに、地域ならではの素材を活かした企画提案が大切だと考えている。また、地域への集客・活性化を目的として地域振興に取り組めば、自然と地元が事業主体になり、課題解決もしやすくなると考えている。</p>
<p>①オートキャンプというものがどういったものなのかが分かりました。この施設は非常にオートキャンプするにはいい環境だと思ったし、機会があれば行ってみたいなと思いました。コロナの影響で明らかに利用者が減っているのを見て、大変そうだなと思いました。</p> <p>②冬のシーズンを課題とあげていたので、冬にしかできないことを行えば集客を見込めるのではないかと思います。例えばスキーやスノボなどウィンタースポーツを行えるようにしたり、北海道の雪まつりのようなイベントを行ったりするのがいいのではと思いました。</p>
<p>①オート (Automobile:自動車)、キャンプ (Camping:野営、テント泊) の2つを合わせたオートキャンプを南信州広域公園にて行なっている。オートキャンプとはホテルなどを使わず、テントや簡易宿泊施設を利用して景観を楽しみながら自転車で旅行することである。これは第二次世界大戦後、自動車の発達により欧米で発達した。トレーラー型やテント型、ワンボックスカー型、バンガロー型がある。南信州広域公園の売木星の森オートキャンプ場の宿泊施設の利用提供サービスを行なっている。運営方針として周辺施設との連携を強化し、地域情報の発信と地位特有のイベント創出を目指している。それに伴い、温泉入浴や食材購入や複合型イベントの開催など地域との連携も行なっている。また、最大の課題は冬期間の事業活動休止にある。それは受託事業の利用者サービス向上を目的とした通年雇用職員の増員するため、冬期間の実施事業を確立し、解消しようとしている。</p> <p>②うるぎ星の森オートキャンプ場の最大の課題として冬期間の事業活動休止となっている。その中で受託事業の利用者サービス向上を目的とした通年雇用職員の増員の為に冬期間の実施事業としてあげられている、農産物加工業や冬期間限定の小規模宿泊施設の稼働を行うという案があることを知った。雇用職員の不安定性を解消しようとする動きや、地域との連携を図ろうとすることは重要であり、地域にとっても良い影響があると思う。より活用してもらえようようなアクセス方法を確保できるようになると、多くの人が利用しやすくなると感じた。バスなどが通りやすい交通整備があるといいと思う。それにより1つの案としては、バンドなどのライブや野外コンサート、など冬の寒さ対策は必要だが、行えるのではないかなと思う。</p>
<p>①まず自分はオートキャンプという単語を知らず、その意味も知らなかったのでも楽しそうだという印象を受けました。また、オンデマンドになってしまったのが残念です。本来、教室にてキャンプの器具などを実際にさわることができたというのは非常に残念です。キャンプ場の施設もとても充実していそうで楽しそうでした。</p> <p>②少し提案があります。キャンプ場でもっと村の食材、食品を提供してみたいはいかがでしょうか。せっかくここまで来ていただいて、キャンプをしてくれてさらに村の食べ物を提供されればピーターも増えるのではないのでしょうか。講義を受けての感想ですが、自分はキャンプというものをしたことがないのですが、そんな人にもキャンプって楽しそうだと思うせてくれる講義でした。もし行けたらぜひそのキャンプ場にも足を運んでみたいと思いました。</p>
<p>①今回の授業で学んだ売木村は、村に来る人の数やオートキャンプやキャンプ場についても学び、キャンプ場である南信州広域公園は、今までわからなかったキャンプ場があることでの魅力が伝わり、</p>

売木村のキャンプ場に行ってみたいなと思うような気持ちになりました。

②講義を聞き、うるぎ星の森オートキャンプ場は、他のどこのキャンプ場にも負けない施設や設備がある中で、あまり発信がされてないなと思うことがあるので、どの小さいテレビ局でもいいので、うるぎ星の森オートキャンプ場を伝え、テレビで紹介してもらうようにしたりすれば、もっといろんな方に良さが伝わると思い、そして、**Twitter** やインスタなどにももっと発信すれば、さらにいろんな方に知られていき、素晴らしい村になっていくと思います。



【4】売木村寄附講座「地域振興論」第6回授業「売木村の地域振興(4)「地域おこし活動」

講師：地域おこし協力隊 森山晴佳

(2021年5月20日、オンライン授業に変更、教員・コーディネーター：今瀬政司)

【4-1】第6回授業の講義資料スライド

愛知東邦大学「地域振興論」

# 「地域おこし活動について」

売木村 地域おこし協力隊 森山晴佳

### 地域おこし協力隊とは

- ・総務省の取り組み
- ・地方自治体が都市からの移住者を『地域おこし協力隊員』として任命し、農業・漁業、地域の魅力のPRなど、様々な地域協力活動を行いながらその地域への定住・定着を図る。
- ・平成30年度は1,061自治体で5,000人以上が活動。
- ・隊員の任期は1年以上、3年未満。

### 自己紹介

SELF INTRODUCTION

大府府高岡市出身 小学2年生の娘

関西大学社会学部マスコミ専攻  
海外ボランティアサークルに所属

約4年間 朝日放送・情報番組のAD兼ディレクターとして勤務

子育てをしながら  
フリーランスで結婚式のプロフィールムービーや保育園のDVD制作を行う

→2020年4月に売木村に移住し地域おこし協力隊として活動

### 移住を決意した理由

REASON

- 売木村に魅せられて...自然の豊かさ、人の魅力
- 子育て環境...のびのびと育ててほしい、人間力を高めてほしい
- 自分も成長できる環境...  
地域おこし協力隊という制度、自分の技術が活かせる環境

### JOB 活動内容

- ・ 特産品の栽培
- ・ 売木村PR活動
- ・ PR動画制作

### 特産品の栽培・販売促進



- ・ ミニトマト、加工用トマトの栽培
- 道の駅にて販売
- トマトケチャップなどの加工品も計画中

## 売木村PR活動



- ・売木村HPの情報更新（桜・蓮の池・紅葉など）
- ・売木村パンフレット・カレンダーの制作
- ・ふるさと納税専用サイト『さとふる』への登録
- ・売木村の郷礼品の拡充
- ・テレビ、雑誌等の取材対応

## PR動画制作



- ・移住促進VTR
- ・「うるぎ暮らし～農業編～」
- ・「うるぎ暮らし～子育て編～」
- ・「うるぎ暮らし～村内案内編～」
- ・うるぎの四季シリーズ
- ・「売木村のキャンプ場」



うるぎ暮らし～農業編～



うるぎ暮らし～村内案内編～



### 道の駅デジタルサイネージ

→道の駅にディスプレイを設置し、PR映像や道路情報、イベント情報などを表示しています。



### 売木村公式YouTube

→『うるぎめぐり』と題して公式チャンネルを開設。

## その他の映像制作



- ・ドローン技術の習得、撮影
- ・長野朝日放送ABNふるさとCM大賞への応募
- 「ここちいい音がする売木村」  
県知事賞受賞



ここちいい音がする売木村

“

ここちいい音がする売木村

この30秒の映像を見てどんな事を感じましたか？

“



- ・田舎ならではの音の数々
- ・自然豊かな風景

↓

- ・何もなければこそ残っている風景
- ・便利さを求めすぎて消えてしまった音

### 学生時代に学んだ事

- ・マスコミ・情報について
- ・フィリピンでのボランティアを通して
- ・もし世界が100人の村だったら

### マスコミ情報について

- ・情報が溢れかえっている状況  
自分に都合のいい情報ばかり見してしまう
- ・ステレオタイプ  
多くの人に浸透している固定観念や思い込みのこと  
(例：大塚のおばちゃんはお虎柄の服を着ている)

### マスコミ情報について

- ・マスコミが正しいとは限らない  
ニュースを選んでいる時点で主観が入っている  
継続的に報じている大きな問題よりも  
新しい小さな問題を取り上げる

“

マスコミや自分を信用しすぎず  
客観的に物事を見つめる

”

テレビで見るとような光景が本当にあるのか？

国際NGO団体ハビタットの学生支部に在籍

「誰もがきちんとした場所で暮らせる世界の  
実現を目指し、住まいの問題に取り組むNGO」

↓

夏休みを利用して  
10日間現地地でボランティア活動



フィリピン

### パヤタス—巨大なゴミの産業物産地

スカベンジャー（ゴミを拾って生計を立てている人々）が多く住む



パヤタスが抱える問題



- ・安定した職の不足と低賃金労働
- ・十分でない教育環境と高い中途退学率
- ・健康を害してしまう衛生環境

「スカベンジャーをやめて  
ちゃんとした仕事をして」

↓

ゴミ拾いで今まで生活してきた  
子供を育ててきた誇り  
と  
文字も読めず  
他の仕事をするのが難しい



→まずは、相手の状況をしっかりと理解する

“  
 押し付けるだけでは理解は得られない  
 “

バセコ地区—マニラの貧民街にあるスラム街の一角。貧困層が生活。



家づくりのお手伝い





日本知ってるよ  
日本ってすごいお食料の国なんだよね



怪我しても病院に行ってもらえなくて

今日ご飯食べられるかな

靴は持っていないんだ

こういう状況の子ども達が珍しい？

IF THE WORLD WERE A VILLAGE OF 100 PEOPLE  
 世界がもし100人の村だったら

「世界がもし100人の村だったら」



池田香代子再誌。C. ダグラス・ラミス対訳  
 マガジンハウス (2001)

“  
学んだ事  
 大学で学んでいる時点で  
 可能性に満ち溢れている  
 “

そして  
 同時に感じた事・・・



**日本で見る学級**

- ・年間の自殺者の数：2万919人（2020年）
- ・携帯をずっと見つめる人々
- ・引きこもりの増加

↓

豊かさって何？  
 物質的な豊かさ≠幸福

不幸だからこそ  
 恵まれていないからこそ

助け合う心  
 残っているもの

➡ 大敵を翻れ、老木村に

#### 【4-2】第6回授業の学生提出レポート一覧

①授業学びレポート（授業で学んだ内容の整理・要約）

②授業考察レポート（授業で学んだ内容への自身の考え、更なる売木村を創って行くための提案）

※原則、提出原文のまま掲載

①地域おこし活動について学びました。売木村の PR 活動は様々なことをしている。HP の更新、売木村のパンフレット、カレンダーの作成やふるさと納税についての対応やテレビや雑誌などで売木村を PR していると学びました。PR 動画作成をして他の人に知ってもらおうと作成した。

②売木村の内部の活動や、良い村にしようと活動するだけでなく、外部に対してもアピールしようと色々な PR 方法を模索して発信していることはとても良いと思いました。これだけ売木村を PR できることを詰めているので、もっと拡散力のある SNS などで作成した動画を配信したりして、頻繁に更新したら、もっと色んなところに発信できるのではないだろうかと思いました。

①地域おこし協力隊とは総務省の取り組みです。地方自治体が都市からの移住者を地域おこし協力隊として任命して農業や漁業や地域 PR などの活動をしている。これらの活動を行いながらその地域への定住・定着を図る。特産品の栽培・販売促進にはミニトマト・加工トマトの栽培をしている。売木村の PR 活動ではホームページの情報更新やパンフレット・カレンダーの作成などを行っている。PR 動画では売木村の自然や魅力がしっかりと映されてて、のびのびと子育てができると思えるような動画でした。学生時代に学んだ事でマスコミ・情報について、フィリピンでのボランティアを通して、もし世界が 100 人の村だったらの 3 つ。どれも今の自分はもちろん将来の自分の考え方などにも役立つ事でした。

②町おこしに Youtube を利用することはとてもいい事だと思いました。Youtube はどの世代も利用しており、若い子が特に利用しているので、これから社会に出る人の目に入りやすいものなので Youtube を活用することはとてもいい事だと思いました

①今回の講義を通して、最初に驚いたこと、それは自治体の数とその人数です。平成 30 年度時点で 1,061 の自治体に 5000 人以上が活動していることに対して、私の思っていた数よりも多くあったため、驚きと自治体を守ろうとする 5,000 人以上の方々を誇らしく思いました。中にはフランス人の方もいるとのことでした。そして後半にあった、「正しいことだとしても押し付けるだけでは理解は得られない」といった言葉に対し共感しました。インターネットやマスコミメディアを通してさまざまな情報を入手することは可能ですが、それが全て真実とは限らないことから、このようなご時世ですが、気になったら行動として足を運び学びを深めたいと思いました。

②前の授業で、カフェなどインスタ映えを狙うといった提案をしましたが、今回、自家製野菜のカレーをメニューにおいたカフェが出てきました。外見も落ち着いた様子で気になりました。ですが、カレーだけを食べてうるぎ村へ足を運ぶ人は少ないと思います。だからこそ、田んぼに氷を張って作った、天然のアイススケートリンク、10 円で 10ℓ もくめる温泉といった今回の講義を通して初めて聞くものばかりでした。是非、こういった特色を使って、sns を中心に発信すれば人は集まるのではないかと思いますし、実際個人的に楽しそうだと興味を持ちました。

①第 6 回の授業では、売木村の PR 活動ではホームページの情報更新や売木村パンフレットの製作など、様々な活動を地域おこしとして積極的に行っており、暮らしやすい街づくりや移住を計画している人の視点でも移住しやすいような環境の整備が十分に行われていることを学びました。

②僕は売木村が今後もっと発展していくためにも、もっと自然をアピールしていくのが良いと考えま

した。自然がとても豊かであるので、温泉や農作物、特産品をもっとメディアを通してアピールして、定期的に流して、定期的に内容も少しずつ変えていくのが良いと考えました。

①まだ売木村に移住してから数年の森山さんの話を聞き、自然の魅力がかなり伝わってきました。都会とは違った全部が揃ってないからこそその魅力や風景について教わりました。世界がもし百人の村だったらの本を紹介して頂いた際に初めて聞く内容で読んでみたいと思うような内容でした。

②森山さんに質問なのですが、これから先何十年も住むとなる場合はどのような変化を気にするべきなのかやどんな村に変えて行きたいのかを知りたいと思いました。自然を売りにこれから先も現在の売木村であり続けるのか、それとも新しい町作りに挑戦するのか疑問に思っているのと同時に楽しみの一つにもなりました。

①今回、講義の内容として学んだことは、売木村の地域振興（5）地域おこし活動についてで、講師の「森山晴佳」さん（売木村に他地域からIターンした人）の話を聞いて、学ぶ内容でしたが、売木村のPRや農業、音をテーマの森山さんが売木村で感じたことをまとめたもの、「世界がもし100人の村だったらという本」、オートキャンプ場、についての、動画を中心に学ぶ事ができました。

動画の内容は売木村や、農業、興味をもたされるような内容のものがほとんどでした。

②今回講師の森山さんから学んだことをもとに、私の小規模な村などを持続するための提案としては、基本的に私みたいな素人が頑張って考えられることは、ほとんどやっついそうな感じですが、YouTubeやInstagramなどもやっていたのを見たので、近年流行のTikTokなどにも、動画などを挙げてみると良いかと思います。

① 授業で学んだことは、地域おこし活動とは、協力隊員があって地域の魅力のPRなどをやっている。内容が3つある。1つ目は特産品の栽培でトマトを販売したり、その食材の加工用を何かに変えるようにしている。2つ目は、PR活動ではHPの情報やパンフレットなどの制作をしていてそれから、テレビや雑誌などもおこなっている。3つ目は、PR動画制作でうるぎの暮らしなどを撮っている。主にこの3つを行うことでうるぎ村は良いところであることが分かりました。それと、森山先生がフィリピンでのボランティアにいった話を聞いて思ったことは、パヤタスとバセコ地区はそれぞれゴミを拾って生計を立てて暮らしている。問題が多くて子供たちは良い暮らしができないとか学校にも行けない人がたくさんいることに驚きましたが、苦しい生活をしているけど笑顔に満ち溢れている国で助け合っているところが大切だと分かりました。

②売木村が持続するための提案としては、うるぎでの暮らしや野菜の栽培のミニトマトだけでなく他にも育てているし、うるぎしかないものがたくさんあると思うので、HPやパンフレット・動画などを制作しているので、日本以外の国にも伝わるようにしていくことで観光として来る人が売木村に食べ物や暮らしなどに感動して暮らしたいという人がたくさんなる可能性が高くなって「良いところだった」と言われるようにしていければいいかと思いました。

①売木村では、地域おこし活動をしている。他地域から移住した人なども積極的に活動している。今回一番印象に残ったのは、売木村に住んでいる小学生の子が地域を案内するビデオである。これは他の地域の人に、実際に住んでいる人の声が伝わったので良いと思われる。

②今回の授業で地域おこしには、実際に行って確かめないとわからない問題があると考えられる。森山さんには、フィリピンに行った時の状況やゴミ山のことなど現地に行かないとわからない問題があると教えていただきました。だから、地域復興も同じで自分たちが地域の状況を理解することが重要だと思われる。

①今回の講義では、地域おこし協力隊は任期が決まっており、一年以上三年未満と割ときっちり決ま

っていることがわかりました。様々な経験をしたからこそ売木村という環境がすごく住みやすく、いい場所だと心から言っているなど、思い、学ぶことも出来ました。動画でもあったように、i ターンの方のインタビューでも言っていたが、売木村は挑戦者に対し、すごく親身なのだ学びました。

②地域おこし協力隊の任期はなぜその一年以上三年未満なのかな？と思いました。任期がなく、長年地域おこし協力隊を行っている人なども居たりしたら、その経験を生かし、もっと良くなるのかな？とも思いました。だが、次々と色々な人へ引き継ぐことにより、より新しいアイデアも思い浮かび、売木村の持続を保っていくことが出来るのかなとも思いました。難しいです！

①売木村の特産人であるトマトを外で販売しているというところや四季を感じられる自然豊かな場所でキャンプを行えるというところにとっても魅力を感じました。

②売木村についてはこの授業で初めて知って、まだ知名度が低くてあまり一般的に知られていない地域だと思うので、もっとたくさん人々に認知してもらうためにも、Twitter やインスタなどで、何か写真や動画などを投稿して、現代の若者達に知ってもらうことが大事だと思います。

①売木村で、ドローン使った、村紹介したりするのは、上空からいろんな風景や施設を見たりできるので、あ、こんな景色があるかと思うようなものなので、ドローンを使った風景撮りなどは、とてもみんなが印象にも残りやすいのでいいなと思いました。パヤタスの話がありましたが、僕は、学校の研修旅行で行ったことがあり、辛さもわかるし状況などもわかるので、話していて思い出して、またいきたいなと思いました。

②ドローンだけでもいいんですが、実際に目で感じ取りたい方もいるとは、思うので、VR を使って、目で感じ取れるようになれるなら楽しくなるのかなと思いました。

①今回の講義の講師のお話はとてもタメになりました。まず、100 人しかいない村という話ですが自分の知識不足なのですが、このお話の存在を初めて知りました。自分の普段の生活ができてることがとても大切なことなのだと改めて思い知らされました。次に講師の方がスラム街にボランティアで行かれたというお話ですが、靴を買うお金がなく裸足で歩いている人もいる、かと言って病院に行くお金もないという話を聞いてとても驚きました。この 2 つのお話を聞いて思ったのは自分がいかに恵まれていて平和な環境にいられているのかということです。

②売木村の PR のために撮影された動画を編集し、投稿されているということで、講義中にも見させていただいた村の小学生が PR している動画ですが、元気があっかつわりやすくまとめて自分はその動画とても好きになりました。YouTube のチャンネル登録もさせていただきました。少しでも力になれば幸いです。

①売木村では、地域おこし協力隊という総務省の取り組みを活用し、農業や売木村の PR 活動に力を入れている。地域おこし協力隊の主な活動として、特産品の栽培、売木村ホームページの運営、PR 動画やパンフレットの制作、テレビ、雑誌などの取材対応がある。そのなかでも、「ここちいい音がする売木村」という PR 動画は長野朝日放送 ABN ふるさと CM 大賞にて県知事賞を受賞し、田舎ならではの音の数々や自然豊かな風景の PR に多大な貢献をしている。

②普通に生きていて特段不便に感じるようなことのない日本に生まれたことはとても恵まれたことなのだと思うのと同時に、人と人との密接かつ互いに助け合えるような関係を作ることのできる環境もまた幸福の形としてあるのだと感じた。そう言った面で見れば、「村」というものはそういった大勢の人が同じ目的に向かって協力し合える幸せの形を体現したコミュニティなのだと思う。自分は老後は田舎で過ごしたいと思っていたが、若いからこそできることもあると思うので、今回の講義を通して何か自分にできることがないか考えていかなければいけないと感じた。



①地域おこし協力隊とは総務省の取り組みであり、今現在6人おり、様々な取り組みをしている。子育て環境や友達関係、自分の成長のために移住を決意した。特産品の栽培トマト、売木村のPR活動、1番地下を入れているのはPR動画の作成で3作品ほどあり、伝えたいことを短くまとめている。大学生で学んでおいてよかったことは「客観的に物事を見つめる。」「正しいことを押し付けるだけでは理解は得られない」「大学に通っている時点で可能性に溢れている」など、フィリピンで学ぶこともあり人生が変わった。

②やはりどの話を聞いても、特産品のトマトやヤギミルクなどがあるから、それらを使った料理や予約販売などをしたり、他の場所にお店を開いたりして知名度を上げ信頼を築いて、自然や温泉などに興味を引くのが良いと思った。フィリピンのパヤタスなど話を聞いて、ゴミなどはみんなで力を合わせないと片付かないし、終わらないからみんなで協力しないと終わらないと思う。

①現在ではマスコミなどの情報が溢れかえっています。その状況下の中で多くの人々は自分の都合の良い情報ばかりを見てしまっています。これにはステレオタイプがあり、これは多くの人に浸透している固定概念や思い込みのことを指します。例として挙げられるのが、大阪のおばちゃんは豹柄の服を着るといった一種の固定概念を持ってしまっています。

②私は今回の授業を通して様々な事を考えるようになりました。私は今までフィリピンのそういった問題やスカベンジャーなどに対して絶対に解決しなければいけないと思っていました。それは不幸であると考えていたからです。しかし、今回の授業を通して人それぞれ幸せの価値観が違い、勝手に決めつけてはいけないと感じました。

①今回の講義では森山さんの話を聞き、地域おこし協力隊のことや学生時代に学んだことについて聞きました。地域おこし協力隊とは総務省の取り組みであり、地方の農業や漁業をPRしたりして、他地域からの定住・定着を図っています。また、任命されるもので、任期は1~3年である。森山さんが行っているのはミニトマトの栽培・販売促進や、ホームページやパンフレットを通しての売木村のPR活動、そして1番力を入れているのが動画制作で、道の駅にディスプレイを設置したり、YouTubeのチャンネルを作ったりして動画を配信し、見てもらうようにしている。また、これらの他にも、ドローンのことについて学んだり、地元のテレビのCMに応募したりして、様々な工夫を凝らしている。森山さんの話からは、情報が溢れかえっている今は、マスコミの情報が正しいとは限らないので、簡単に信じず、客観的に見るのが大切であるという話や、フィリピンでのボランティアで、ごみを拾って生活している人たちの様子から、正しくても押し付けると理解が得られないという話を聞いた。世界がもし100人の村だったらという話からは、栄養が足りてない人や学校で学べない人や車が持てない人がたくさんいるということを知り、今の自分の状況がいかにか恵まれているかということを知った。また、物質的に豊かでも人間関係が上手くいかないと楽しくなかったり、必ずしも物質的な豊かさと心の豊かさはイコールではないということを知った。

②森山さんの話から映像制作に力を入れていて、CM大賞に応募したりしていると聞いたのですが、個人からの応募ではなく、どんな小さいローカルな局でもいいので、村からのオフィシャルでCMを出してということをするといいいのかなと思いました。また、YouTube以外のネットでの広告も力を入れると若い人などはテレビより印象に残りやすいのかなと思いました。

①売木村ではトマトを育ててトマトケチャップを作ろうとしている、売木村のpr活動では動画作成をものすごく力を入れている、農業子育て村の案内と言ったことを力を入れている。売木村は観光を目的に頑張っている、道の駅でデジタル化して、売木村の情報を流している、そして映像撮絵に力を入れてドローンも購入した。

②売木村では動画の PR がとてもいい感じにできているけれども、その動画があまり見てくれないと、せっかくの動画が知ってもらわないとかあるので YOUTUBE だけでは無く、SNS とかにもいっぱい載せてより売木村をわかってもらった方がいいと思います。

①地域おこし協力隊とは、総務省の取り組みで地方自治体が都市からの移住者を『地域おこし協力隊員』として任命をして、農業や漁業、地域の魅力の PR などさまざまな地域の協力活動をしなが、その地域への定住や定着を図るということである。隊員の任期は1年以上で3年未満である。売木村は特産品の栽培や販売を促進している。ミニトマトや加工用トマトを道の駅で販売をしていて、トマトケチャップなどの加工品も計画している。売木村は PR 活動もして、パンフレットやカレンダーの制作やテレビや雑誌などの取材対応などを行っている。

②さらなる売木村を創っていくためには、YouTube や Twitter など SNS を駆使して発信をしていった方が良く私は思う。今の時代は YouTube などの SNS が普及している時代なので、売木村の魅力を動画で投稿した方が少しでも多くの人目に止まってくれるのではないかと思います。

①地域おこし協力隊とは、総務省の取り組みや地方自治体が都市からの移住者を『地域おこし協力隊員』として任命し、農業・漁業、地域の魅力の PR など、様々な地域協力活動を行いながらその地域への定住・定着を図ったり、平成 30 年度は 1061 自治体で 5000 人以上が活動して、隊員の任期は1年以上、3年未満である。売木村での特産品の栽培・販売促進については、ミニトマト・加工用トマトの栽培で、道の駅にて販売したり、トマトケチャップなどの加工品も計画中である。売木村 PR 活動として、売木村 HP の情報更新、売木村のパンフレット・カレンダーの制作、ふるさと納税専用サイト『さとふる』への登録、売木村の返礼品の拡充、テレビ、雑誌等の取材対応がある。パヤタスとは、巨大なゴミの廃棄物処理場である。スカベンジャーが多く住むところである。スカベンジャーをやめてちゃんとした仕事をして、ゴミ拾いで今まで生活してきた子供を育ててきた誇りと文字も読めず他の仕事をするのが難しい。このことにより、まずは、こちらが相手の状況をしっかり理解することが大切だ。

②小さな村が、持続するために取り組むことの提案として、このまま売木村の PR 活動や売木村 HP の情報更新などが持続するための取り組みだと思。また、インターンシップで PR 活動体験や HP を作ったりする体験も持続するための取り組みだと思。栽培については、トマト以外の野菜もやってみたらいいと思いました。他の野菜も栽培したら、小さな村も持続すると思。

①売木村の地域おこし活動に学ぶ事ができた。地域おこし協力隊という総務省の政策があることを知った。この講義の講師の方は特産物の栽培や、売木村の PR 活動、PR 動画の作成などをしていたということを知った。また講師の方の海外ボランティアの経験などを聞くことで自分がいかに恵まれているのかを知る事ができた。

②今回の講義では講師の方の経験を踏まえての地域おこしを学ぶ事ができた。この講義で売木村のことを知らなかったら自然豊かな売木村のことや、素敵な映像を知ることでもなかった。もっと SNS などで情報を発信し、売木村の魅力を伝えてほしいと思。売木村の地域おこし以外の地域おこしについても知りたいと思。

①森山晴佳さんは 2020 年 4 月に売木村に移住し、地域おこし協力隊として活動しています。その地域おこし協力隊とは総務省の取り組みであり、地方自治体が都市からの移住者を地域おこし協力隊員として任命し、農業や地域の魅力の PR などの様々な地域協力活動を行いながらその地域への定住と定着を図ることを行っています。地域おこし協力隊の活動内容はミニトマトや加工用トマトの栽培を行い、道の駅にて販売することやトマトケチャップなどの加工品も計画している特産品の栽培と販売

促進、桜や紅葉などの売木村 HP の情報更新や売木村パンフレットとカレンダーの制作などの売木村 PR 活動、移住促進 VTR やうるぎの四季シリーズなどの PR 動画制作などがあります。また、映像制作にはドローン技術の習得と撮影や「こちいい音がする売木村」が長野朝日放送 ABN ふるさと CM 大賞の県知事賞の受賞があります。森山晴佳さんの学生時代に学んだことは、マスコミと情報についてはマスコミや自分を信じすぎず、客観的に物事を見つめることやフィリピンでのボランティアを通して、正しいことだとしても押し付けるだけでは理解は得られないことです。また、もし世界が 100 人の村だったらを読んで、フィリピンでのボランティアの経験を通して、大学で学んでいる時点で可能性に満ち溢れていることも学んでいます。

②売木村は PR 動画制作やドローン技術の習得と撮影ができるなどの映像技術を広報だけではなく、イベントで役立てることがよりよい売木村の地域振興ができると考えています。例えば、インターネットのライブ配信を行い、ドローンを使用して、視聴者が売木村の建物や高い位置から売木村全体の景色などが見たいというリクエストを貰い、ドローンを動かし、そのリクエストに答えるイベントを考えており、新型コロナウイルスによって実際に行くことに抵抗がある人でも売木村を知り、学びながら楽しむことができるという売木村に来れなくても売木村を学びながら楽しめる工夫も必要だと考えています。

①今回は、リモートという形ではあったが、地域おこし協力隊のメンバーである森山晴佳氏にお話を伺うことができた。彼女は 4 年間、毎日放送で働いた後に売木村に越してきた。その根拠は、自然の豊かさ、ひとの魅力に魅せられたことはもちろんのこと、子供に対してのびのびと、人間力を高めてほしいということを求めており、自分も成長できるような制度がその村にあったためだった。この村は、地域の特産品や村の PR 動画を製作し、宣伝している。

②もっと、売木村がほかの地域からも来る人が多い村になれるようにするには、こういった形の PR がもっと広がるように、多言語に対応したり、来ることで受けることができる利点に着目したりと、伝えるものや手段にさらなる工夫をすればいいのではないかと考えます。

①売木村では PR 活動をしており、動画制作などや売木村の公式 YouTube もあり、道の駅でディスプレイを設置し映像を流しているということがわかりました。その他にもドローンを購入し映像を作成しようなどしていることがわかりました。今回の講義を聞いて再度売木村の良さがわかりました。

②今回の講義を聞いて PR 活動で YouTube など活用しており、売木村を知ってもらおう活動としてはとてもいいと思いました。ですが YouTube もチャンネルがあることを知ってもらうことが難しいので、他にもインスタグラムやツイッター、TikTok など SNS を活用し、たくさんの人の目に知ってもらうことが必要かなと思いました。

①森山さんがテレビで見る光景が本当にあるか(餓死するくらい)気になり、夏休みを使い 10 日使いフィリピンにいった。その影響で様々な事を考えることになったことがわかる。正しいことだとしても、押し付けるだけでは理解は得られない。森山さんがいった、これについて私もとてもそうだと感じた共感できた。フィリピンのゴミ山の人々は字が読めてない人が多い、日本で大学で学べてる時点でめぐるまれている。これについてもテレビなどでゴミ山の人たちのことを見ることはあってもいまいち実感がないが実際にみたらこのような事を思うこともわかる。

②森山さんがフィリピンの話をしている時の表情をみると、とても色々考えていることがわかりました。これは対面授業ではちゃんと顔が見えてなかったため、オンライン授業で授業内容に良い点もあることに驚きました。今回の主な授業内容は売木村にはあまり関係なかったと思いますが、とても気になる授業内容でした。

①売木村の地域振興の地域おこし協力隊についてご紹介された。売木村では 6 名の協力隊がいて、PR、空き家対策、フランスの方が活躍されている。簡単に言えば国の過疎化対策である。特産品の栽培は、トマトを栽培し道の駅などで売っている。また PR 活動やその PR の動画制作を主に活動している。後半では森山さんの学生時代に行ってきたことなどを紹介された。フィリピンでボランティアに行ったからこそ、日本（売木村）などと比較したり、本の映像を拝見し、当たり前ではないこの日常について、理解した。

②今回学んだ売木村について、今までと違った PR の仕方で授業を受けた。思ったことは、この作った PR 映像はとても素晴らしいし、もっとより良くするためにこの映像を一般の人達にも広めるべきだと思う。私たちはこの授業を通して売木村のことを知れたし、他の人達には、例えばオートキャンプ場のホームページとか、そこに行く人達に、星の森だけではなく、売木村にもっていう、PR の仕方もいいのではないのかなと感じた。またお米の栽培は素晴らしくて日本人の主食には欠かせないので、もっと PR してもいいと思った。今回森山さんはマスコミなど、大学時代も広告系統でやっていた方なので、売木村に必要な活動をしてくれる方だと感じた。

①夏休みを利用して 10 日間も現地でボランティアをしていたことがびっくりしたし、フィリピンまで行ってボランティアするのはすごいと思いました。パヤタスが抱える問題は、安定した職の不足と低賃金労働であることである。いちばんの問題であるのは健康を害してしまう衛生環境であること、子どももいる中で衛生面ではきちんとした生活をおこなってほしいと思いました。

②今の日本にもいえることですが、年間の自殺者は 2 万を超えていて、携帯依存症や、引きこもりの増加が問題とされていて豊かさは幸福と比例しないのであり、自殺者がここまで多いのはとてもびっくりしたし近年ではコロナによりもっと増加傾向にあると考えられました。

①地域おこし協力隊とは農業・漁業・地域 PR 活動などを主に行なっている。日本では約 5,000 人以上の協力隊が存在する。うるぎ村の PR 活動で最も力を入れているのは動画制作である。移住民を増やすことを目的としている。うるぎ村は自然が豊かで農業をするのにとっても向いているのだ。また人が魅力的であるため子育ての場に向いているのである。小学校は中学校と一緒にあって合わせて 43 名の生徒がいる。フィリピンのパセコ区の家づくりのお手伝いで現地へ行った際に子どもたちと会話をしその経験から「世界がもし 100 人の村だったら」という本と出会い、そしてその本がきっかけでジャーナリストになられたのだ。これらがうるぎ村を活性化させたいという思いに繋がったのである。

②30 秒映像を見て凄く心が落ち着く様な安心感を強く感じました。また、フィリピンでの経験のお話しをお伺いをし私達の悩みなんて贅沢でちっぽけな悩みだなどすごく思い考えさせられました。そして今後社会に出る上で、マスコミや自分を信用し過ぎず物事を客観的にみるということが現在の情報社会において最も重要だということが私自身強く印象に残りました。

①YouTube や動画制作で PR をしていて、魅力が分かりやすいと感じた。精力的に動画制作をしていて、とても興味が湧いてきた。森山先生が学んだ、海外の情報や実態も知れて良かった。それらの経験を交えて、売木村のお話をされていた。人生の学びを交えて、考えが変わった理由や考えが理解出来た。番組制作で得たノウハウを動画制作で売木村に還元出来ていてとても素敵な事だと思った。

②私の地元も田舎なので、自分も将来的には、地元に戻元できる様になりたいと考えているのでとても参考になった。PR の方法やしっかりとした考えを持ちたいと感じました。自分もコンテンツ制作方法なども学び、何かの魅力を発信できる様な存在になりたいと感じた。

①地域おこし協力隊とは、総務省の取り組みであり、地方自治体が都市からの移住者を「地域おこし

協力隊員」として任命し、農業・漁業、地域の PR などをして、地域活動を行いながらその地域への定住・定着を図ります。平成 30 年度は 1061 自治体で 5000 人以上が活動しており、任期は 1 年以上、3 年未満です。活動としては、特産品のミニトマトを栽培し、道の駅で販売しています。PR 活動としては、売木村の HP の情報更新、パンフレットやふるさと納税サイトへの登録や雑誌やテレビなどの取材と様々な活動をしています。PR 動画制作では、農業や子育て、村案内の動画を作っており、YouTube で公開しています。森山さんの大学で学んだ事として、マスコミが正しいとは限らないと言う事や、フィリピンでボランティアで、正しい事だとしても、押し付けるだけでは理解は得られない事や、大学で学んでいる時点で可能性に満ち溢れている事です。物質的な豊かさが幸福であるとは限らなく、不便だからこそその幸せもある。

②動画を観て、クオリティが予想以上に高かったので、もっと観てもらえる様に、売木村全体を盛り上げて行ける様な活動をしたと思いました。そして、地域おこし協力隊としての活動は、思っていたより多くあり、売木村の魅力を伝える為の活動が、広くできていると思いました。そして、どこの場所や環境にも良い所はあると思うので、そこを良いと思ってくれる人を呼び込めれば良いのだと思いました。

①売木村の良い所を、PR 動画を作成しそれを 1 つにまとめるのではなく各分野に分け簡潔にまとめて紹介をすることで動画を見る側の気持ちを考えられている。またフィリピンのスカベンジャーに関しては、確かにすぐに就職をすれば良いことだがそれが難しい現実。勉強ができず文字を読めない書くこともできない為他に職場を見つけるのが難しい。このスカベンジャーで暮らしていける、また暮らしてきた。なので「正しいこと」だとしても押し付けてはいけない。

②今回のお話を聞かせていただいて、私は振り返りました。今までの売木村の発展に関する提案は少し①で話した「押しつけ」があった。なのでこの考えではなく、もう少し売木村の現状を理解し、本当に不便なのかを決めつけるのではなく、しっかりと村の人たちのことも考えて提案をしていきたいと考えました。

①本日の講義の内容を聞いて森山さんの活動や地域の町おこしの協力隊としての活動の概要について学びました。主な活動内容は売木村の PR 活動や PR の動画制作などをして売木村をもっと知ってもらおうとしているのがわかりました、またその他にもドローン技術を使った映像制作もしていることがわかりました

②本日の講義を聞いて、売木村の PR 活動や PR の動画作成をすることによって、今までの町おこしとは違った形の町おこしであることがわかりました、このことから町おこしには村で何かをやるのではなく、間接的に村の良いところを集めて動画にして発信することで知っても羅うというやり方があったことがわかりました

①売木村 PR 活動として、売木村 HP の情報更新、売木村パンフレット・カレンダーの制作、ふるさと納税専用サイト「さとふる」への登録・売木村の返礼品の拡充、テレビ・雑誌等の取材対応など。活動として、特産物の栽培、売木村 PR 活動、PR 動画制作など。

②今の時代、インターネットが普及しているので、グローバル化も狙って Twitter や Instagram など、あるいは外国人でも見やすい英語表記などを取り入れたサイトを立ち上げるなど、IT の活用をさらに加速させ、より良い村づくりにできるのではないかと思います。

①世界には、安定した職の不足と低賃金労働や十分でない教育環境と高い中途退学率、健康を害してしまう衛生環境などの問題を抱える国の人達がいると学びました。十分でない教育環境が高い中途退学率や文字の読み書きができない結果へ、これが低賃金労働に繋がり、高い中途退学率に影響を及ぼ

していると考えています。こうした悪循環の中、一生懸命に生きている人達がいると知りました。同時に、今の普通の生活に感謝したいです。

②売木村の PR 活動の一環として売木村の HP の更新や売木村パンフレット、カレンダー制作、ふるさと納税の返礼品の拡充を行っていると聞きました。私はこれらに加えて、YouTube の”ライブ配信”を通じて田舎ならではの音（便利さを求めて消えてしまった音）の数々、自然の風景を伝えることを提案します。

①売木村の自然豊かさを学びました。農業も盛んにやっていることや、村の人が教えてくれるのはとてもいい事だと思ったし、新しく農業を始めようと思っている人にはピッタリの環境だなと思いました。他にも YouTube を使った村のアピールはいいと思いました。世界中の人が誰でも見られるので、良い広報活動だと思いました。

②売木村という最高のロケーションと敏腕な映像クリエイター、これを活かさない手はないと思うので、YouTube だけでなく他の SNS でも映像で売木村をもっと紹介したり、思い切ってネット広告やテレビCMなどを出してみれば大きな宣伝、アピールに、なるのではと思いました。

①地域おこし協力隊とは総務省の取り組みであり、地方自治体が都市からの移住者を「地域おこし協力隊員」として任命し、農業・漁業・地域の魅力の PR などを行なっているということを知った。任期は1年以上3年未満で平成30年度は1061自治体に5000人以上が活動をしている。また PR 活動も行なっており、道の駅にはデジタルサイネージのディスプレイが設置されていることを初めて知った。

②売木村 PR 活動として売木村 HP の情報更新、パンフレットやカレンダーの制作などがあった。また PR 動画制作があったが、森山さんの技術があることで、より人々に伝わる映像ができると感じた。こういった技術を持った方が PR 活動に携わることでより多くの人に売木村の良さを伝えれると思った。また、カフェが動画内で取り上げられていたが、観光地として訪れられるような場所にも力を入れることで行きたいから住みたいという気持ちの変化も起こりうると思った。

- 【5】売木村寄附講座「地域振興論」第7回授業「売木村の地域振興(5)「走る村プロジェクト」」  
 講師：売木村役場村づくり推進室職員（ウルトラマラソンランナー） 重見高好  
 （2021年5月27日、オンライン授業に変更、教員・コーディネーター：今瀬政司）

【5-1】第7回授業の講義資料スライド

愛知東邦大学 地域振興論 2021年5月27日

## 走る村プロジェクト



売木村役場  
産業課主査  
重見 高好

1. 自己紹介
2. 走り
  - 実業団ランナーから村のランナーへ
3. 走る村プロジェクトとは
  - スポーツと地域振興の取り組み
4. どのようなことが生まれたのか
5. これからどうする

1. 自己紹介  
 2. 走ってきました プロモーション活動

サロマ湖100kmウルトラマラソン  
(北海道)

準優勝(異業種記録)  
6時間41分11秒



売木村へもたらした成果  
陸上合宿誘致に弾みがつく

★第1回白山・白川郷  
100kmウルトラマラソン

優勝!!




売木村へもたらした成果  
幅広いランナーが売木村を知る

神宮外苑24時間走

優勝 269.225km

国内最高記録を達成  
⇒世界ランキング3位  
(2011年)



売木村へもたらした成果  
NHK全国ネット「明日はどっちだ」放映 2014年9月11日22時55分～23時20分  
知名度UP、合宿来村者UP

沖縄県宮古島100km  
マラソン

優勝!!



売木村へもたらした成果  
更なる交流の広がり

**タイ・チェンマイ12時間マラソン  
136.9km優勝 (大会記録)**



売木村へもたらした成果  
売木村から世界へ

**24時間走世界選手権**



**極地マラソン(南アフリカ)  
ピック3マラソン  
優勝(日本人初)**



売木村へもたらした成果  
スポーツ雑誌「サンデー」に特集  
スポーツに参与する

**3 走る村プロジェクトとは**

- ① プロモーション活動  
大会出場上位入賞しメディアによる、情報発信により売木村の知名度上げる
- ② スポーツ合宿の誘致  
地域資源を活かし、観光誘致をする
- ③ RUNイベントの企画・開催(地域健康づくり、マラソン大会、ランニング講習等)
- ④ 「スポーツ振興」「移住・交流」「健康づくり」「雇用創出」を行う

**4. どのようなことが生まれたのか**

- 🌸 スポーツ合宿の誘致
- 🌸 自然環境のトレーニング地
- 🌸 RUNイベントの開始
- 🌸 村の人の健康づくり活動
- 🌸 村にランナースクラブができた
- 🌸 新総合グランドができた

**スポーツ合宿の誘致**

令和元年度実績

**延べ3015名**



**スポーツ合宿実績数**

- 2013年 373名
- 2014年 1415名
- 2015年 1558名
- 2016年 1695名
- 2017年 3053名
- 2018年 2880名
- 2019年 3015名
- 2020年 1433名



**スポーツ合宿による地域への波及効果**

- ❖ 地域経済効果  
宿泊、飲食、農産物販売等の商い
- ❖ 交流人口効果  
実業団、大学、高校、個人ランナーの来訪
- ❖ 地域振興効果  
スポーツ動のための環境整備
- ❖ 村のイメージ効果  
村外へ、村内への「走る村」啓発



## 地域資源を活かす！うるぎの強み

- 👉 標高が800強m～1500m弱/準高地～高地エリア
- 👉 起伏豊かな登坂だけでなく村中心部は平坦地形
- 👉 真夏でも冷涼な地質
- 👉 あぜ道を利用した天然のクロスカントリーコース
- 👉 一級河川を利用したアイシング
- 👉 中京圏・東海地区から2時間程度での来村が可能
- 👉 人口539人(2020年2月時点)
- 👉 温泉・道の駅・宿泊7施設・キャンプ場・満点の星空・里山・田園

## アイシング



## 村の自然 トレーニングの環境



あぜ道



## 7コース



## RUNイベントの企画・開催

### 地域の健康づくり

## 日本一過酷な フルマラソン大会

### 大会参加者実績

- 第1回(2016年) 500名
- 第2回(2017年) 500名
- 第3回(2018年) 500名
- 第4回(2019年) 500名
- (中止)
- 第5回(2020年) 500名
- (中止)
- 第6回(2021年) 予定



2021年度の大会は中止

## 地域の健康づくり ウォーキング(ル ディック) ランニング教室



## 長野県市町村対抗駅伝に出場



## 令和3年度大会予定

- ・スポーツ合宿誘致
- ・日本一過酷なマラソン大会開催
- ・400mトラック24時間走開催
- ・ウォーキング・ランニング教室



7月開催 ミルウォーカーエリート24時間走(USA)(中止)

10月開催 タイランドUTMB175Km(タイ)(中止)



## 2021うるぎ24時間走チャレンジ 令和3年5月3日・4日開催



## 2012年12月より走る村PJ活動事業を開始した。 売木に生まれたこと・成果

- 成果1  
新グラウンドができた
- 成果2  
交流人口、関係人口、移住が増えた
- 成果3  
村内に健康ランニング、ランナーズクラブができた

### 成果① 新総合グラウンド



### 成果② 関係人口の創出

企業のふるさと納税 株・ミダック(静岡・浜松市)



持続可能な開発目標 (SDGs)は、2030の年に向けた17の目標と169のターゲットを掲げている

株式会社・ミダックは、地域社会との交流を通じた社会貢献活動を行っている

### 5.これからどうする スポーツと観光の組み合わせ/スポーツツーリズム 村の中で遊ぶ



### 観光を創る要素/農山村観光



売木村の地域振興の方策として、スポーツ・観光・農の組み合わせを

### これからの走る村PJは



- 🏠 PJ ①  
走ることをきっかけに来村者が増え、観光、移住へと広げる
- 🏠 PJ ②  
行政(自治体)主導から民間と協働するイベントや活動へとつなぐ

- 🏠 PJ ③  
走る人、アスリート、来訪者向けの食の開発、農との連携を進める
- 🏠 PJ ④  
観光を推進する組織づくりを進める



あなたならどのような村おこしを  
構想しますか、提案を下さい



ご清聴  
ありがとうございました

## 【5-2】第7回授業の学生提出レポート一覧

①授業学びレポート（授業で学んだ内容の整理・要約）

②授業考察レポート（授業で学んだ内容への自身の考え、更なる売木村を創って行くための提案）

※原則、提出原文のまま掲載

①関ジャニ∞の番組で売木村の重見さんが24時間耐久マラソンに出た時の映像を見ました。見事走り抜いて一位ですごいなと感じた。色々な大会ですごい記録を出していて、売木村のいい宣伝になっていると思いました。

②走る村プロジェクトはとても良いプロジェクトだと思います。重見さんが実際に色々な記録を出しているからこそ良いプロジェクトになっていると思います。

①走る村プロジェクトによって、売木村に生まれたものとして、スポーツ合宿の誘致、自然環境のトレーニング地だったり、ランナーズクラブができたり、総合グラウンドができたりと、売木村の自然の特色を生かし、村の活性化に繋がっていました。スポーツ合宿の誘致に関しては年々、実施数も増えておりとても良い方向に進んでいると感じました。地域資源を存分に活かしており、特色を活かそうと言う考えが村の活性化に大きくつながっていると感じました。

②芸能人であるとか、スポーツ選手であるとか、有名人のような知名度のある人だったり、記録保持者であるような方々を広告だったり、村のイメージとして活用したところは良い考えだと思います。そこで、村の地域資源を存分に使う為にも、自然豊かな場所なので最近流行りのグランピングなども良いのではないかと思います。芸能人の方々でも、プライベートでグランピングをしたり、ロケをしたりなど、目にすることが増えたので、売木村の自然の豊かさを利用してキャンプ場等の作成も面白いのではないかと思います。

①第7回の授業では、売木村24時間耐久マラソンというとても過酷なマラソンをしていたことを知りました。ですが、テレビで放送され、ランナーを含めて多くの人が売木村のことを知るようになり、知名度が上がり、プロモーション活動やスポーツ合宿の誘致などの環境が整っていることを学びました。

②売木村は地域資源がとても豊かであるということをも最大限に活かすために、学校に使うとより良いと考えました。学校の設備や環境を資源でよりきれいで質の良い学校にできれば、通いやすくなるのではと提案します。

①関ジャニ∞の番組で売木村がもたらした結果は売木村の知名度のupだけではなく一人一人が強い意志を持っている人が住んでいる村だと感じています。国内最高記録や世界ランキング3位という数字は日本に住んでいる私からしたらとても誇りに思える結果です。休憩しながら走る選手が普通の状況の中、最後まで走りぬく精神力は売木村のパワーを感じる一面でもありました。

②売木村という日本からみたら小さな村ですが、ほかの日本人でも超えることができない記録を持っています。なので、何事にも挑戦する事が大切だと思っています。マラソンのように最後までやり抜く事で結果的にいい方向に進むのではないのでしょうか。売木村でしか出来ない魅力を世間に知らせることが出来れば人が集まり国内や外国の方が観光地として訪れることが増えると思っています。

①過疎化が進んでいる村での、24時間耐久マラソンをする方の「走って死ぬなら本望」という言葉が一番心に響きました。走ることが力になったという言葉がランナーの方には、一番やりがいを感じたのではないかと思います。自分の行いが誰かの励みになるということは素晴らしいなと改めて感じました。

②私は、名古屋生まれ、名古屋育ちなので過疎化についてあまり実感はもてませんが、自分の村の危機にその人が何かできることはないかと考え、行動することは凄い行動力だなと思いました。私も、危機的状況にこのような勇氣ある行動がしてみたいなと思いました。

①今回の第7回地域振興論では、売木村の地域振興の走る村プロジェクトとして、講師として、売木村役場の村づくり推進室の重見高好さんが説明して講義をしてくださいました。講義の内容は、主に、村で行われている24時間耐久マラソンのウルトラランナーについてで、番組の録画をした動画を結構長い時間見て学びました。

②今回の第7回地域振興論の講義内容のほとんどの内容は、走ることについてでしたが、私は走ることについて、全く興味もないし、走らなくてもいいなら極力走りたくないと思うような人間ですが、そんな私でもとても興味を持って学べる内容でした。ですが、やはり走りたいとは思いませんでした。ただ、売木村についての魅力は伝わっているので、興味の無い内容で、魅力を伝えられるのは素晴らしいことだと思います。

①授業で学んだことは、走る村プロジェクトについてです。重見さんが走るの売木村のことを広めたいという気持ちがあったおかげで、テレビなどに出させてもらっていることがすごいと思いました。でも、優勝を取らないとテレビに取り上げられなかったところが厳しくて辛いんだと思ったのと、海外で大会にも出て入賞したことにすごいと思いました。スポーツ合宿などもやっていろいろな効果をするために行うことやうぎの強みというのはすごいことをしている。新しくグラウンドを作っていたし、人口も増えてきていることはいいことだと思います。

②売木村が持続するための提案としては、今も重見さんも走っていると思いますので、その地域の子供たちや他の学校の人たちと一緒にやるにはスポーツで走ることが好きな人を募集して、うぎには走りながら風景を見ることができるといい環境でできるし、食べ物や温泉なども振る舞うことができたら、もっと良くなると思います。

①売木村では、「走る村プロジェクト」をしており、スポーツと地域復興を融合させた活動をしている。マラソン大会などで売木村を知ってもらうことで、スポーツ合宿の誘致や地域移住があれば村の活性化にもなる。マラソンを通して人との関わりが増えたことで、地域復興に繋がったと思われる。

②私はビデオを見たときに、売木村の専属ランナーとして24時間走りきることによって多くの人に勇氣を届けたと感じました。自分のためだけでなく、売木村を背負って走るとはすごいと思いました。実際に走る姿を見て合宿したいという人もいたので、売木村の復興に大きく貢献されたと思われる。

①有名なTV番組にも売木村の走る村プロジェクトが取り上げられている事を知ることができました。24時間も走り続け、村長も横に並びあと何分だ！がんばれ！と熱い声援も送っており、売木村の走る村プロジェクトは、とても熱く、村が一つになっているのも伝わって来て学ぶ事ができました。走るだけで終わりではなく、その走りを見ていた人が、ぜひ売木村でマラソン合宿させてください！などたくさん声がかかっており、本当にただ走るだけではなく、村を良くしたい。という気持ちを持って走っているからこそ、関係者にその気持ちが伝わったのだなと思い、重見さんがただ走っているのではないんだ。と学びました。

②重見さんにとっての村おこしの仕方は、自分が村のために走る事、私にとっての村おこしは何だろう、、と考える事ができました。こんな考え方に至ったのは、村おこしの方法はなんでも良いわけではないんだ、と思っていました。自分ができるとはなんだろう、と考える・それを行い、村おこしをするという重見さんの考え方もあるんだ。と簡単なことなのに失っていた村おこしの仕方に気づく事ができました。川でのアイシングはとても名古屋ではできない体験で贅沢だなと思いました。私

が村おこしを行うとしたら、釣りをする事、魚が好き、川や海が好きなので、川にいるニジマス釣りを、夏休み中の小学生や中学生に体験をさせ自分で釣った魚を食べ、生き物のありがたさを売木村で知ってもらいたいと思います。綺麗な河川や綺麗な空気をそこで子供たちも知る事ができると思います。

①売木村には、マラソン大会があり、そこで、売木の方が優勝すれば、全国的に有名なるということで、皆さんが本気になれたというのを聞き、いい機会が作られているなどと思いました。

②売木村の提案することは、マラソン大会くらいでは、弱すぎるので、広々とした自然を使って、サッカーやパターゴルフなどの他の競技も入れてみてほしいのではと思いました。

①売木村ではランナーの方々とともにさまざまな支援や協力をしてきました。例えばスポーツ合宿のために施設を使わせてあげたり、自然環境を利用したトレーニング地を作ったり、また、これらによってイベントなども催されてきました。例えば RUN イベントの開始であったり、村にランナーズクラブができたりなどでした。

②最初に NHK の番組で特集された動画を見させてもらってすごく感銘を受けました。24 時間走り続けることは本当にすごいと思うし、並大抵の努力では成し遂げられないことだと思います。足のマメがつぶれても走り続けるのはすごいと思います。このような売木村とランナーの方々との関係性はずっと続けていくべきだと思うし続けて行ってほしいと思いました。

①売木村はスポーツによる地域振興にも力を入れている。それによって売木村の知名度の上昇、観光誘致、また村人の健康づくりにもつながることを目指している。地域資源である自然環境もトレーニング地として利用し、スポーツ合宿の誘致やスポーツイベントなどの開催にもつながった。結果として村にランナーズクラブや新総合グラウンドもでき、スポーツによる地域振興は成功したと言える。

②自分が考える村おこしとして、外国人観光客を誘致することを考えた。日本の「村」というのは外国の方からしたら異文化であり、言い換えればとても日本的な暮らし、文化であるのでとても重要な観光資源だと思う。体験型のアクティビティなどを盛り込んだ外国の旅行者向けのツアーなどを組むことで、村や地域がより活性化すると考える。

①村に過疎化を抑えるために、ランナーとして頑張り、過酷なトレーニングができる売木村にランナーなどを集めるためにいろんな大会に出場したり、24 時間休まず走ったりなどして売木村の PR をうまくおこなった。そこには様々な人の支えや風邪との戦いながらなど様々な思いを背負って走った。実業家ランナーから村のランナーへかわり走ることを生かし地域振興と繋げている。そしてただ走るだけではなく、どうしたらメディアに取り上げてもらえるか？どうすれば売木村の知名度を上げられるかを考えて、そのほかにスポーツ合宿やイベント、健康づくりなど様々な狙いがある。トレーニングにも最適で、温泉もやっているし、スポーツイベントにも力を入れている。

②スポーツ合宿によって学生のや社会人がかなり多いのは驚いたし、顧問の先生などからも話が広がったりするからかなり広まるし、またグラウンドなどができているから将来的に野球やサッカーなどの合宿に力を入れれば、かなりスポーツ合宿が盛んな村になると思った。スポーツ選手なら食事はたくさんするし、そこでの土産や名物などでリピーターを増やし、そのチームがいい実績を作れば村を間接的に PR もしてくれるのですごく良いと感じた。その選手たちも混ぜてお祭りなども開催すると面白いかもしれない。

①売木村活性化の為にやっている活動としては、一つ目にプロモーション活動が挙げられます。大会に出場しメディアに取り上げてもらい、知名度をあげています。二つ目にはスポーツ合宿などを開催し、多方面から観光勧誘をしています。また RUN 企画なども行っておりマラソン大会などのイベン

トなども開催して活性化を促しています。

②売木村でのスポーツ合宿はとても良いと感じました。夏は気温が高く運動する上で危険が伴います。しかし売木村は真夏でも過ごしやすい気候の為選手自体も良い環境で練習に励む事が出来る思いました。また温泉などにも入ることができるというのはとても大きいと感じました。スポーツ合宿と温泉という部分を全面に押し出すことで今よりも、もっと活性化するのではないかと私は思っています。

①重見さんは売木村の専属ランナーとして、ウルトラマラソンなどを通して村をアピールしていくという仕事をされていて、ウルトラマラソンなどを通してメディアに見つかることで、知名度を上げ、スポーツ合宿の有名な地にしようとしている。スポーツ合宿が行われることで、飲食や宿泊業が活性化したり、交流人口が増加したりというメリットがある。スポーツ合宿の地としては菅平など長野は激戦区だけど、売木村は南にあることもあり、関西側にとっては近いことや、標高が比較的高かったり、平坦・坂どちらにも対応できる地形であることなどが強みでもある。講義を聞き、自分の記録のためやお金のためではなく、村の振興のために限界を超えていくという姿が純粋にすごいと感じました。

②ランニングのコースはとても種類が多かったり、環境がとても整っているのは伝わったけれど、ロードバイクやマウンテンバイクなどの自転車などのコースも公式で作ると坂も平坦もあるということで自転車好きが訪れると思います。特に、マウンテンバイクは、山が多い地形なので、整備したらいいのではないかと思います。また、合宿などの泊まりで村を訪れる人を集めるのももちろん重要だけど、日帰りで村にトレーニングをしに来るといった人もターゲットにしたらいいのではないかと思います。他にも、登山地にノースフェイスや好日山荘などのお店が出店しているように、売木村もシューズやアスリート食やウェアなど、ランナー専門店のようものが村にあると注目度も高くなると思います。

①走る村プロジェクト 100 キロウルトラマラソンがあり 2013 年からあり 2020 年までの記録があり 2017 年が一番多くの方が訪れていてとても地域の pr ができたと思います、そして地域経済効果は宿泊飲食農産物等と言ったものがありとても効果的です。そしてその際に訪れる交流効果は大学高校や走る村プロジェクトで訪れた個人ランナーなど行った人が訪れます。そして個人ランナーが訪れた時にお土産を買っかけがあるので物も物凄く売れます。

①売木村は自然がいいのでその中を走るだけではなく自然の中の体験型の何かを作って田舎のいいことも宣伝してもいいと思います。山の上でトレーニングすることはとてもいいと思います。そして売木村は平坦地もありとてもいいトレーニングもできる・そして山奥なのでそんなに暑くなら無いこともあるのでとてもトレーニングしやすい場所でもある。

①走る村プロジェクトについてプロモーション活動は、大会に出場をして上位に入賞をしてメディアによる発信によって売木村の知名度を上げる活動である。スポーツ合宿の誘致は地域の資源を生かしながら観光の誘致をしている。売木村の強みは標高が 800m から 1500m と準高地から高地エリアである。真夏でも涼しくて冷たい地質で東海地方から 2 時間程度で売木村に来ることが可能である。

②もしも私が村おこしをしたら、観光客を多く取り込む取り組みを思う。売木村ならではの特産品などをキャラクター化させて親しみやすくしたり、村のなかで一番美味しいグルメを全国に広めてよりたくさんの人たちに売木村を知ってもらった方が良く思う。売木村の観光資源も PR 出来ると思う。売木村に住んでいる人たちにとっては当たり前であることが、海外の観光客や県外の観光客からすれば観光で訪れる理由は十分ある可能性はあるのではと私は思う。

①走る村プロジェクトとは、4つある。1つ目は、プロモーション活動である。これは、大会出場上位入賞しメディアによる、情報発信により売木村の知名度上げることだ。2つ目は、スポーツ合宿の誘致である。これは、地域資源を活かし、観光誘致をすることだ。3つ目は、RUN イベントの企画・開催だ。4つ目は、「スポーツ振興」「移住・交流」「健康づくり」「雇用創出」を行う。走るプロジェクトでは、スポーツ合宿の誘致、自然環境のトレーニング地、RUN イベントの開始、村の人の健康づくり活動、村にランナーズクラブができた、新総合グラウンドができたなどが生まれた。スポーツ合宿による地域への波及効果は、4つある。1つ目は、地域経済効果である。これは、宿泊、飲食、農産物販売等の商いだ。2つ目は、交流人口効果である。これは、実業団、大学、高校、個人ランナーの来訪だ。3つ目は、地域振興効果である。これは、スポーツ動のための環境整備だ。4つ目は、村のイメージ効果である。村外へ、村内への「走る村」啓発だ。売木に生まれたこと。成果は、3つある。1つ目は、新グラウンドができた。2つ目は、交流人口、関係人口、移住が増えた。3つ目は、村内に健康ランニング、ランナーズクラブができた。これからの走るプロジェクトは、4つある。1つ目は、走ることをきっかけに来村者が増え、観光、移住へと広げることである。2つ目は、行政主導から民間と協働するイベントや活動へとつなぐことである。3つ目は、走る人、アスリート、来訪者向けの食の開発、農との連携を進めることである。4つ目は、観光を推進する組織づくりを進めることである。

②私は、売木村の村おこしのために、ボランティア活動をするなどだと思えます。なぜなら、ボランティア活動をすることで、困っている人を助けたり、村のゴミ拾いをして、村をきれいにすることが村おこしではないかと考える。また、今、行っている売木村の走る村プロジェクトも村おこしだと思えます。さらに、売木村のことをもっともっと知りたいと思いました。コロナが収まるようでしたら、インターンシップに参加したいです。

①今回の講義では、売木村の走るプロジェクトについて学んだ。売木村では様々なプロジェクトがある。その中で売木村のマラソンプロジェクトがとても厳しいものだと知った。マラソンで実際に結果を残している人がそのプロジェクトに関わっていることでより効果が出ていると思った。

②この講義で売木村はとてもマラソンに力を入れていることを知った。第一回の講義でもマラソンの合宿地にと言う話をしてしたが、それについて詳しく知る事ができた。今回の講義の中で見た動画で村長が実際にマラソン大会に応援にくるなど、とても暖かくいい村だと思った。このような良い点をもっと広めていって欲しいと思った。

①地域にある自然豊かな道を活用してマラソン等を行うことで、他地方から人を呼び込むことにより地域を活性化するということがとても有用性があると分かった。このような取り組みはコロナウイルスの影響によって阻害されている現状があるが、キャンプやランニングなど地域に元からある資産を活用することができる活動は非常に大きな価値があると考えた。

②地域を発信するために 24 時間走るということは真似ができないほどの強い意志によるものであり、非常に感動した。私の地元では車の危険がない自転車専用のサイクリングコースの整備が行われているが、地域の地勢的な特性を調査し、活用することが非常に重要だと考えた。

①NHK 全国ネット「明日はどっちだ」放映によって、売木村へもたらした成果は知名度や合宿来村者の向上があります。売木村の走る村プロジェクトには大会出場上位入賞しメディアによる、情報発信により売木村の知名度を上げるプロモーション活動や地域資源を活かし、観光誘致をするスポーツ合宿の誘致などがあります。また、自然環境のトレーニング地や村にランナーズクラブができたなど生まれました。スポーツ合宿実績を見ると、2013年には373名でしたが、スポーツ合宿をする方が



増え始め、2019年には3015名と増えており、参加者は夏の時期やゴールデンウィークの時期に集中しています。このようなスポーツ合宿によって、宿泊や飲食などの地域経済効果、実業団や大学などの交流人口効果、スポーツ動のための環境整備の地域振興効果、村外へ・村内への走る村の啓発する村のイメージ効果という地域への様々な波及効果があります。また、地域資源を活かしたうぎの強みもあり、一級河川を利用したアイシングやあぜ道を利用した天然のクロスカントリーコースなどがあります。2012年より走る村PJ活動事業を開始して、新グランドができたことや交流人口、関係人口、移住が増えたなどの成果があり、これからの走る村PJは行政主導から民間と協働するイベントや活動へとつなぐことや観光を推進する組織づくりを進めるなどがあります。また、運動するだけでなく、売木村の地域振興の方策として、スポーツ・観光・農の組み合わせをしています。

②売木村の村おこしは走ることの関わりが強く、実績が高い経験者が参加する競技性が高いイベントが多いという印象が強いため、競技性を重視せず、体を動かしながら楽しむイベントという村おこしを増やすことも必要だと考えており、例えば、コスプレしながらマラソンをすることやコースの給水ポイントに軽食として、売木村特産品の食べ物を食べながら楽しむことができるウォーキングなどという、一般人の人でも体を動かしながら楽しむことができる村おこしをすることが売木村の知名度の向上や移住者の増加などに繋がり、売木村をよりよくすることができると考えています。

①今回は、走る村プロジェクトを実行している売木村役場の村づくり推進室の重見高好氏にお招きいただき、2014年9月11日に放送された応援ドキュメントをみんなで視聴する形で講義は勧められた。また、このプロジェクトに関連した合宿や多くのイベントの詳細についても触れられた。

②このプロジェクトは、今年は残念ながら中止になったとのことをお話を聞きました。来年には、絶対開催できるように、心から祈っております。村民の健康にも傷んだ体を育てるのにも素晴らしいプロジェクトですので、このようなプロジェクトが攻勢にも伝わるよう、私本人も活躍していきたいと思っております。

①今回の講義を聞いて、走る村プロジェクトとは、プロモーション活動やスポーツ合宿の誘致、RUNイベントの企画・開催などを行なっているということがわかりました。そしてスポーツ合宿の誘致や、RUNイベントの開催、自然環境のトレーニング地や、ランナーズクラブや新総合グランドなどが生まれたということがわかりました。

②売木村の自然の中で運動するのはとても気持ちよさそうだと思います。トレーニング環境が7コースほどあり、とても楽しそうだなと思いました。その他にも温泉があるということで環境はすごくいいと思いました。売木村は星が綺麗ということで、もっと星を売りに広告などをした方がいいと思いました。

①売木村という村という他の場所と比べたら人口が少ないのにも関わらず、日本を代表するマラソン選手がいるということはとても誇らしい事だということがわかる。日本を代表にする人が一人でもいれば町の振興にとっても役に立つことがわかった。私はマラソンなどをやったことがないのでよくわからないが、標高が少し高いエリアで練習できることはとても良い事だと思う。

②売木村にマラソン選手がいることは知らなかったのが驚きました。マラソンというスポーツは子供～大人まで楽しめるスポーツなので、コースを作るのはとても良いと思いました。お年寄りからしたら老化の妨げになると思うのでとても良いと思いました。私たちが住んでいる町の中を走るより自然に満ちあふれて場所で走れる事はとても気分がよく走れると思うので羨ましいです。

①今回は2014年のNHKの明日はどちらだの放送を見ました。この放送では、神宮の周りを24時間でどれだけ走れるのかというマラソンの放送でした。そのマラソンに売木村の専属ランナーの重見高

好選手が挑戦し、見事優勝を飾り、売木村の知名度は up し、合宿の来村者も増えた。他にもサロマ湖で行われた大会や、白山・白川郷で行われた大会にも出場し、様々な成果を残している。重見さんのおかげで、売木村への幅広いランナーが注目する。そして、売木村の地域振興の方針は、観光や農業だけではなくスポーツも組み合わせた方針となっている。

②これまでちゃんとこのランナーについてお話はしたが、しっかりと話をされてなかったのが、今までは、売木村は農業や特産品、そこで作ったものなど、それに加え自然豊かであることをメインとしていたが、これだけだと他にも売木村と同じような村や町はあると思う。ですが、そこにマラソンランナーという専属のランナーがいて、そしてその方はとても大きな成果を果たしていることを知り、売木村の地域振興に大きく影響をしている。

①走るプロジェクトとはなぜ出来たのか、それは健康のためや自然のトレーニングなどが大きく関わっていて、その村の知名度を上げるためにもやり続けているようで、多い時は 3000 人程の人数が集まり、とても人気が出てきています。

②ランニング教室や、新しいグラウンドも出来たとあり、本気になればなんでも出来る、そして健康やメリットが多くなり人が集まることがよく分かりました。

①スポーツ合宿では地域資源を活かし、観光誘致をするなどと少しでもうるぎ村の知名度を上げるために、重見さんは自分自身の走るということの強みを生かし自らの身で PR を行った。そして「100 キロマラソンで優勝」「マラソンイベント開催」「24 時間耐久マラソン優勝」といった大きな結果を残し、うるぎ村の PR に成功した。その結果スポーツで有名な村と認知されるようになり現在では東京の方からもスポーツ合宿に参加されるようになった。またクロスカントリーコースでは安全にけがをせずに練習に取り組める環境といったようにスポーツをする環境にも力を入れている。これらの活動の最終目的としては、少しでもうるぎ村に興味を持ってもらい、移住のきっかけを作りたいという思いが込められている。

②今回の授業で重見さんが実際に 24 時間休憩なしで走っている姿をみて私自身もかなり心動かされ感動しました。そしてこの努力が結果としてうるぎ村の宣伝となり実際に足を運んでくださる方が増えているということが本当に凄いことだと思った。重見さんのうるぎ村に対する熱い思いを感じることができました。

①マラソンランナーを起用し、走る村プロジェクトとして、村の強みを活かした PR していて素敵だと思った。また高地トレーニングができるのは、とても魅力的な事だと感じました。マラソンを軸にイベントや取り組みをされており、多くのランナーが売木村を知ることにつながりこういった PR の方法もあると知れた。

②小さな村でも、他の地域にはあまり存在しない環境を活用し、PR しており良いと感じた。高地がある事を活かした様に、他にはない部分を活かした魅力が活用しており、とても良いと感じた。私も高校時代は、部活動で合宿があったりしたが、こんなに自然豊かな所に行きたいと感じました。今回の様なテーマでは、マラソンを通しての PR だったが、サッカーや野球やテニスなどのスポーツの合宿が可能であれば、そこも PR して行けたら良いと感じました。

①走る村プロジェクトは、重見高好さんが主査しているプロジェクトであり、陸上選手として活躍されている方が行っています。ウルトラマラソンやテレビでの取材などで、売木村の知名度を上げたり、交流を図っています。タイのマラソンでは優勝したり、南アフリカで開かれたピック 5 マラソンで日本人初の優勝をしています。他にも、スポーツ合宿の誘致や、RUN イベントの企画や開催をしたり、スポーツ復興や移住・交流、健康づくり、雇用創出を行なっています。この様な事から、村にはラン

ナーズクラブができたり、新総合グラウンドができたりとしました。スポーツ合宿では、令和元年で延べ 3015 名が参加されており、地域の飲食や、交流、地域復興などの効果が波及されています。地域の資源を活かし、高地エリアや登坂だけでなく平坦もあったり、真夏でも冷涼であるなどの強みもあり、7 コースあります。他の成果として、関係人口の創出として、企業のふるさと納税が成果としてあります。これからは、走る事をきっかけに来場者を増やして観光や移住に広げたり、行政主導から民間と協働したり、来訪者向けの食の開発、観光を推進する組織づくりを進める事が目標です。

②既に重見さんが活動をされている事自体が売木村にとってかなりの効果になっていると思うので、十分村おこしとなっていると思いました。そこで、マラソンでの実績は十分あるので、動画を撮りながら村を走って案内するみたいな動画を撮って PR したり、遊びを加えて子どもからお年寄りまで走る事を楽しく見せる企画をするのをすれば良いと思います。

①売木村は「走る村」と言われており、NHK 番組で実際に取り上げられ 2 4 時間マラソンに参加し、売木村の PR の為、また売木村に「希望」を与えるために村長さんも応援をしてもらっている。スポーツを通じて村の為に体を張って PR をし、またマラソン大会の上位に入れば別の会場でまた出場し村の PR がまた可能となる。

②せっかく 2 4 時間マラソンに参加した重見さんがいるので、重見さんのマラソン講座というのを開き、またオプションによっては合宿などをし売木村の選手育成（チーム）に力を入れるのはどうかと考えました。

①売木村のスポーツと地域振興の考えによって実業団ランナーから村のランナーになって、その人が国内最高記録(世界 3 位)を出し 9 年目の今もそれは崩されていない。そういった事によって幅広いランナーが売木村の存在を知る(知名度アップ)ことになり、売木村へ合宿をしに来てくれる人も出てきた(観光誘致)。

②スポーツ選手を村全体で応援できるのはすごく強みになるし、そのスポーツで結果を残せばすごく大きな村の宣伝になると思うので、もっと様々なスポーツの人が練習をできる施設を作ると村の中で練習が出来るからいいと思いました。(例えばフィギュアスケートだと、リンクがないと練習できないから売木村の人がスケートをやりたいと思っても村の外へ行かなければならないから効率よく練習が出来ない。)

①本日の講義を聞いて売木村の走るプロジェクトについて詳しく学びました、世界各地で行なわれているマラソンに参加することによって、売木村の知名度を上げることができると、村のイメージが走る村となり、マラソン好きには知ることができるといことがわかりました。

②今回の講義で村の知名度を上げるには、ゼッケンなどに売木村と書いてマラソン大会に出るだけで売木村のためになるということがわかり、村起こしは村の発展だけではなく、こういった大会にでて知名度を上げる方法もあることと、今まで努力してきたことは裏切らないということを知ることができ考えました。

①実業団のマラソンランナーから売木村の専属マラソンランナーに転向し、長距離マラソンで国内最高記録の更新に成功させた。他にも国内国外を問わず長距離マラソンに参加し、優勝するなど好成績を納めている。また、走る村プロジェクトのプロモーション活動として大会に参加し、売木村の知名度を上げ、売木村へのスポーツ合宿の誘致を行っている。他にもスポーツイベントの開催やスポーツ振興などを行っている。

②自分は今回の講義を聞いて、大学生などの学生ランナーのスポーツ合宿の合宿地の誘致をより積極的に行うのが良いのではないかと考えた。学生のランナーは実業団のランナーと比べて、売木村の新

ランナーとして勧誘しやすいと考えたからです。実業団のランナーに対してスポーツ合宿の合宿地としての誘致はできても売木村への移住を勧誘する事は難しいと考え、移住を目的とするなら学生ランナーの方がハードルが低いと考えた。

①走る村プロジェクトを立ち上げた。プロモーション活動では大会出場上位入賞し、メディアによる情報発信により売木村の知名度を上げること、スポーツ合宿の誘致を行い、地域資源を生かし観光誘致をすること、地域健康づくりやマラソン大会、ランニング講習等 RUN イベントの企画・開催を行ったりする。

②今コロナで思うようなイベント等が行えず苦しい状況に置かれているかもしれませんが、コロナが収まったら、またマラソンをたくさん行って、日本中にこんなことをしているんだ、と知らしめることができたらいいなと思いました。

①走る村プロジェクトにより売木村の知名度を上げたり、地域資源を活かした取り組みが行われていると知った。また、このプロジェクトにより RUN イベントの開始や村の人の健康づくり活動、スポーツ合宿の誘致が生まれていると学んだ。これは売木村の標高が 800 強～1,500 弱の準高地に加えて真夏でも冷涼な地質があってこそだと思った。

②コロナ禍ということもあり、5月15日には【「第6回うぎトライアル RUN」中止のお知らせ】がありました。安全なイベント開催に向けて実行委員などの人達が検討してくれた結果だと思えます。そこで、私は『無観客のマラソンランナーによるリレー』を提案します。リレー形式なら手袋をしてバトンパスを行い、売木村のマラソンランナーが走る7つのコースに加えて新たなコースを設置して走ると良いと考えています。

①重見さんは、走る村プロジェクトというプロジェクトで走ることで売木村をプロモーションしたり、売木村への誘致活動を行っている。売木村は坂があったり、綺麗な川があって走った後に川に入り体を冷やすことができたりと、走るのにはもってこいの場所である。この走る村プロジェクトのおかげで、売木村にスポーツ合宿の誘致ができたり、新総合グラウンドができた。

②24時間走り続けるなんて相当過酷なことなのに、それを成し遂げるなんてすごいと思っし、売木村の大きなアピールにもなるだろうなと思いました。陸上の長距離選手などは売木村はいい練習環境になるだろうなと思いました。コースが複数あったり空気も綺麗だし坂があったりと走りやすい環境だろうなと思いました。

①24時間耐久マラソンという過酷なマラソンに出場し、胸にうぎ村の名前をつけ、1位として走り切った。そして269.225kmを走り日本国内新記録、世界ランキング3位(→2位)となった。実業団ランナーから村のランナーとなり、走る村プロジェクトというものを行っている。走る村プロジェクトとは、スポーツと地域振興の取り組みである。数多くの地域、極地でのマラソンにも参加し、優勝など数々の結果を残している。数多くの記録を樹立されていることが、PRにもつながることになる。PR活動をすることで、スポーツ合宿の誘致、地域資源を活かした観光誘致につながる。村の人の健康づくり活動や村にランナーズクラブ、新総合グラウンドができた。地域への経済効果、交流人口、地域振興などの効果がある。

②準高地～高地エリアであるという立地の強みは、ランナーなどスポーツ選手である人にとって、練習の効果を一段と得ることができると思う。こう行った特徴は誘致するにあたっていい結果をもたらしていると感じた。ランナー同士の交流によって、ランナーの後継者やランナーが集まることで、結果を掴むことで、注目をより集めることができると思う。

【6】売木村寄附講座「地域振興論」第8回授業「売木村の地域振興(6)「農業」

講師：農業生産法人ネットワークうるぎ 後藤俊文

(2021年6月3日、オンライン授業に変更、教員・コーディネーター：今瀬政司)

【6-1】第8回授業の講義資料スライド

愛知東邦大学 2021年6月3日  
経営学部 地域振興論

売木村  
農業と食・農村と都市交流の取り組み



農業生産法人・ネットワークうるぎ  
後藤 俊文



農業生産法人設立の背景と思い

限界集落と言う言葉が、流行語の様に使われていますが、農業の高齢化も限界を超えています。しかし視点を変えて、集落が存続さえすれば、今を境に若返りの路を歩む事も可能です。

先祖が苦勞して切り開き、守ってきた農地(売木村の場合は主に水田)を、次の世代の耕作者に引き継ぐ事が私達に与えられた使命と、同様の世代を中心に5人のメンバーで有限会社を立ち上げました。農業の厳しさはわかっているはず、でも、継続する事の難しさの高さ、毎年いくつもの厳しいハードルをクリアしないと倒れかねません。

当初は5名のみメンバーでしたが、力強いとまりまきの方々毎年増えています。お金だけで割り切ってはいけません。大切な事を理解して協力いただける皆さんが、ネットワークを構築していただいています。思考錯誤の毎日ですが、一歩一歩自立して歩む事が将来につながる道と信じて進んでいます。

平成17年(2005)4月設立



売木村の有志で会社を立ち上げた当初は、試行錯誤の繰り返しでした。農作物の生産だけではなく加工品にも色々チャレンジし続けて、あっという間に月日が経ったように思います。

そして今、改めて周囲を見渡すと、ネットワークうるぎという存在を通して売木村へ定住してくれた若者たちがおり、新たに家族が増えたり、自分なりの農業と向き合ったりと新たな人生を歩み始めています。自分が団塊世代であり次世代育成と向き合う責任の中で、彼らの存在は売木村だけではなく日本の農業の未来を輝かしいものにしていくと感じます。

農業が有機栽培、減農薬無農薬、自然栽培という分野に移行することは世の中の流れであると同時に、南信州の豊かな自然環境と寄り添って生きていくための一つの答えです。決して簡単な道のりではありませんが、ネットワークうるぎと村内外の仲間たちが一緒になって実現していくことが会社のミッションと認識しています。

そして、高原の米と野菜をみなさんにお届けして感動を分かち合いと思います。さらには、「こんなにおいしい作物が採れる村ってどんなところ?」と思って売木村へ足を伸ばしていただければ幸いです。

有限会社ネットワークうるぎ 代表 後藤 由行



農業生産法人の事業・活動から



## 食の安全と旬の味を食卓に



- はざかけ米(はざひかり、はざこまち)
- 長野県エコファーマーの取得(有機、減農薬)
- 標高800メートルの高原の地の利(とうもろこし)

## トウモロコシ販売・ゴールドラッシュ

生産 販売



## かぼちゃ焼酎(在庫切れ)やっではみたものの

オリジナル焼酎 いいじゃんかコンサート



## 「びっくりコーン」が大好評



## 「びっくりコーン」のメリット

- ! 虫食いやアブラムシがついても、それを加工品に回せれば、完全無農薬栽培も可能になる。
- ! 添加物なしの自然の甘さ。
- ! 冬に加工ができ、年中販売できる。

消費者にとっても、生産者にとっても、環境にとっても、やさしい商品です。



## 新たな事業として漬物を開始



「わらびの彩り漬」漬物グランプリ2020で金賞を受賞

## 農業体験受け入れ

中学生の田植え体験&稲刈り体験



## うるぎ米そだて隊 全7回

今年で13回目の農業イベント、4月～10月まで毎月1回、売木村に来て稲作作業とオプション体験をしてもらう。今年は参加者が50名。近年はリピート参加者が多くなっている。



## うるぎ米そだて隊 全7回

当初の目的は、一人でも多くの人に村に来てもらう事だったため、全回参加者には60kgを渡していた。しかし、現在は持続可能なイベントとするため、収穫量を全員で分ける方式に変更。管理費用も参加費から賄う事にした。参加者の減も心配されたが、質の高い交流が実現。



## そだて隊OBのお手伝い



田植え・トウモロコシ採り・稲刈りなど大切な応援隊

## 県営南信州広域公園 (星の森オートキャンプ場)

- 全国的にも有名なオートキャンプ場
- 収入の安定と雇用の確保



## 今後の展開・課題

- 農業収入を安定的に増やす。
- 都市生活者との交流を益々増やし、我々の生産方法を理解してもらい、小規模でも持続可能な経営を行っていく。
- 我々のライフスタイルを世に広め、仲間を増やしていく。

## 農業の事業承継

- ♀ 農で起業する人、仲間を
- ♂ 現農家・農業の事業承継
- ♂ 農業技術の伝習と農業人の育成
- ♀ 農と食と味の開発

ということで、皆さんにお聞きします  
都市生活者に売木村(農山村)に来て  
もらうには、どのようなしたら良いと思  
いますか？

関心は、何でしょうか

どのような方策が、イメージできますか

## 農村と都市交流(PR版)



### ミヤマ米づくり

民間企業さんとの協働活動



小さな山里で、  
全身で感じる自然

自分の手で、  
育てる喜び

自分たちの手で育てる喜び

心と体をリフレッシュ

皆で「ミヤマ茶」を作りましょう！

日本一過酷なマラソン大会  
うるぎトライアルRUN

Uフェス  
うるぎ村ふるさと体感フェス

キャンプ場

うるぎ星の森  
オートキャンプ場

岩倉ダム  
キャンプ場

岩倉キャンプ村

白樺高原  
キャンプ場

ゴルフ場

ブナの嶺ゴルフ倶楽部

茶臼山ゴルフ倶楽部

春

冬

夏

秋

特産品①

おいしい水とキレイな空気で育った  
ほぞかけ茶やうるぎ茶



**特産品②**



**主な生産品**



えごま油、きくいも

**農業体験イベント**

中学生の田植え&稲刈り体験



**農業体験イベント**

うまいうるぎ米そだて隊

今年で13回目の農業イベント、4月～10月まで毎月1回、売木村へ通って稲作作業とその時々の農作業を体験。お昼に提供する、村の“おかあちゃん”たちが調理したおにぎりや地場野菜のお惣菜が大好評。



**田植体験**



**田植体験**



**稲刈り体験**



**稲刈り体験**



稲架かけ



わらび探り/地元では摘み草とも



椎茸の駒打ち体験



椎茸の収穫



芋掘り

ヤ羊とのふれあい



昼食タイム



新米のかまど炊きごはん



五平餅

旬の臭いっばいのきのご汁



手づくり漬物

農村・都市交流で生まれたこと

- ♥ うるぎファンができた(関係人口)
- ♥ 売木へ移住(共住人口)
- ♥ 売木で起業・就業(事業者)
- ♥ ふるさと納税(応援人口)

## Iターン者が起業

- |                 |               |
|-----------------|---------------|
| > レストランDOUROKU  | > 彩農園         |
| > 株・TAKARAチーズ工房 | > ポレポレ農園      |
| > 合・メグリブ        | > 花の谷(ブルーベリー) |
| > 株・百匹目の猿       | > 小林建築        |
| > 農泊ブルーベリーの丘    | > 清家映像デザイン    |
| > カフェのの庵        | > うるぎ窯        |
| > カフェレスト ポレポレ   | > 天ふじ         |
| > うるぎ国際センター     | > 原田農園        |
| > 星の森オートキャンプ場   | > 大波農園        |



南信州  
うるぎ  
売木村

ご清聴ありがとうございました

## 【6-2】第8回授業の学生提出レポート一覧

①授業学びレポート（授業で学んだ内容の整理・要約）

②授業考察レポート（授業で学んだ内容への自身の考え、更なる売木村を創って行くための提案）

※原則、提出原文のまま掲載

①今回は農業と食・農村と都市交流の取り組みについて、農業生産法人ネットワークうるぎの後藤さんから話を聞きました。びっくりコーンを特産にしている。とうもろこしを加工して売木村で事業にしました。他には農業体験も事業として行っています。

②体験型は今、とても需要があると思います。コロナ禍で今、その事業が止まっていることはとてももったいないと思いました。稲刈りの体験など、農業体験はお子さんなどに小さいころから体験させたい親御さんは多いと思います。しかし、売木村でできるということをもっとアピールする必要があります。そこで、小学校や保育園幼稚園に営業にいて、巻き込めたらもっとたくさんのひとが参加するのではないかと私は思いました。

①売木村の有志で会社を設立したメンバーには現村長もいた。設立当初は試行錯誤の繰り返しで農作物の生産だけではなく、加工品などにも色々と挑戦していた。はざかけ米とは稲刈りをした後にはざに稲を掛けて干す（大体半月）。それによって食感が変わってくる。トウモロコシ畑は標高 800 メートルの地の利を利用している。ゴールドラッシュという品種にこだわって栽培している。ゴールドラッシュはとても甘くて生でも食べれる。びっくりコーンという商品が大好評で、びっくりコーンは乾燥させたものです。びっくりコーンのメリットは冬に加工ができ、年中販売ができる添加物なしの自然な甘さ。そして、トウモロコシは虫が付いていないのは美味しくないと言われるほど虫がつく。びっくりコーンにすることで、虫がついても加工品に回して完全無農薬栽培も可能になる。農業だけで収益を得るのは難しいので新たな事業として漬物作りも行っている。わらびやしまうりや、みょうがなど7種類の漬物を作っている。わらびの漬物は漬物グランプリ 2020 で金賞を受賞した。力を入れている農業イベントはうるぎ米そだて隊です。主に浜松市、豊橋市、名古屋市近郊の方が参加している。当時会社を設立した5人で話し合っただけで参加者にはお米をプレゼントした所、参加者が増加していった。稲作作業以外にもカカシ作りなども体験できる。イベントで頂ける塩だけで握ったおにぎりや、村の方たちが作ったお惣菜などが大好評。季節によっては、わらび採りや松茸の駒打ち体験や椎茸の収穫や芋掘りなどがある。これらの農村・都市交流でうるぎファンができたり、売木村へ移住したり、起業・就業したりする人が増えた。

②とうもろこしやお米をネット販売でも販売する事は出来ないのかなと思いました。今はネット上で買い物する人を多いので、ネット販売にすることでサイトのページに取り組んでいるイベント情報などを記載すれば、お米やとうもろこしを気に入った方がイベントに参加して、売木村を訪れる人も増えるのではないかと思います。

①私は、うるぎ米育て隊に興味を持ちました。うるぎ村の特色を生かした農業体験として、過去13回も行われ、毎回50人ほどの人数が集まるといった内容で、リピート参加者が多くなっているとありました。それは良い体験が出来ているという認識から、今回も参加したいと思える体験内容だからだと私は思います。農業体験は、身近に農家さんがいないと中々体験できない内容だと思います。自分で育てた米を分けるといった方法もとても良い点だと思います。

②お米にしても、漬物にしても現在の状況も踏まえた上でやはり、ネットワークを最大限に活用しうるぎ村の特産品を世に紹介することがポイントだと思います。しかし、そこで問題なのは、お米や

漬け物を買う年齢層を考えると大半は 30 代以上の大人になると思います。ネットワークや sns は若者の利用が多いと思います。その中で年齢層の高めの方々を集客するとなると、やはりまだ、スマートフォンよりもテレビや新聞といったメディアから情報を収集する方の方が多いと思います。なので、テレビ CM や新聞といったメディアでの拡散方法も一つの手なのではないかと思いました。

①第 8 回の授業では、売木村の農業と食、農材と都市交流の取り組みを行っており、食の安全性を高めて、はざかけ米や農薬を減らす取り組み、標高 800 メートルでのとうもろこしの栽培などで村の人口が増えたことを学びました。売木村ならではの農業体験や都市交流も行っていて自然を全身で感じることができることが分かりました。

②売木村は豊かな自然や食材が作られており、いろいろ体験できる場所が良いポイントであると考えていて、売木村の方だけではなく、全国的に体験できるというアピールをしてたくさんの方々に来村してもらえるのではと考えます。キャンプなどもできるのでキャンペーンなどすると良いのではと考えました。

①売木村では農業に力を入れている、米やトウモロコシなどをよく育てていて、土地や畑も余っている点をアピールしていた。そこで農業の法人化をしていた。農業のスローガンは「食の安全と旬の味を食卓に」だ。新しい事業として漬物を開始し、稲作体験なども行った。都会では絶対に触れることのない経験で、ファンの獲得もしていた。

①農業と食・農村と都市交流の取り組みについて学びました。農業の生産はとても厳しく、当初 5 名しかメンバーがいまいませんでしたが、力強い取り巻きの方々が毎年増えています。お金が沢山ある訳でもなく、人が沢山いる訳でもないのに、ここまで続けられる事は大切な何かを持っているからと考えられます。そして、村の人口増にも貢献する事ができています。色々な事に挑戦してみたものの在庫切れになったりしています。なんと、びっくりコーンが大好評しています。びっくりコーンは添加物なしの自然の甘さがあり冬に加工ができ、年中販売できるメリットがあります。

②私の意見なのですが、農業を続けるにもお金が必ず必要になってきます。農業の収入を増やす事でメリットが多いです。そこで、売木村でしか取れない新鮮な野菜作りに挑戦してみたいです。野菜と言ったら売木村と言えるときを期待しています。もし、成功する事が出来たら、都市生活者との交流もやりやすくなりますし、小規模の経営も可能になっていくと考えています。そしたら、私たちが売木村を知ることができたように、まだ知らない方に売木村という素晴らしい村をお届けできると思っています。

①今回の第 8 回地域振興論の売木村の地域振興「農業」の講義では、農業生産法人ネットワークうるぎの後藤俊文さんが講師で、農業と食・農村と都市交流の取り組みについての講義でした。ビデオや、スライドの資料を中心に、新たな事業や、農業体験、主な生産品、イベント、などについて学びました。

②今回の第 8 回地域振興論の講義では、スライドやビデオを中心に紹介などをしていくような内容の講義でしたが、売木村について何も知らない人にもとてもわかりやすいスライドだったと思います。また、資料の内容の「ゴールドラッシュ」という表現がとても面白かったと感じました。

①授業で学んだことは、農業についてです。活動としては、お米以外にも野菜を育てていて、うるぎ村の人口も増えていき貢献したい人もいた。主にトウモロコシをうるぎで生産して販売するという事をしていて、その食材でお菓子的なものもやっている。他にはお酒やコンサートなどもやっていた。うるぎで農業体験でどのような内容をされているかなどをすることができるのは素晴らしいことだと分かりました。

<p>②売木村が持続するための提案としては、コロナでやれないことがたくさんあると思いますが、うるぎでの農業は、他のところと違うことや野菜を使った商品を村で販売されているので、都会で売ればもっとうるぎというのは素晴らしい場所で、美味しいものや景気が良いところなどがたくさんあるんだと気づく人が多くなっていき、コロナがおさまったら、人も多くなっていくのではないかと思います。</p>
<p>①売木村では、豊かな自然を生かして農業を行っている。そして、農業を都市交流の一つとして取り組んでいる。農作物の生産だけでなく加工品を作ったり、稲作作業の体験イベントなどもしており、参加者も多くなっている。</p> <p>②売木村は、「オリジナル焼酎」や「びっくりコーン」など独自の商品を生みだしている。びっくりコーンは、完全無農薬栽培を可能にしたり、年中販売できるなど消費者、生産者、環境に配慮したものになっている。そのため、村の発展だけでなく農業の未来も考えて農作物の生産をしていると思われる。</p>
<p>①第8回目の授業は売木村の米についての授業です。稲刈り体験と言うものがあり、もみ蒔き、田植え体験、わらび狩り、とうもろこしの収穫体験、稲刈り、脱穀と何項目も一年にあるため、売木村に足を運ぶ回数が増えます。中学生の農業体験もものすごく良いと思いました。今後農業収入を増やし持続可能な経営を行うことで、売木村が活性化していくと僕は思いました。</p>
<p>①売木村の農業を知ってもらうために、農業体験イベントを行い、うまいうるぎ米育てたい、というチームで開催をしている。お昼のおかあちゃんのおにぎりがあるからこそ、みんなが農業に興味を持つきっかけ作りがあることを学んだ。</p> <p>②人を集めることが全てではなく、質の高い交流をしようとしているのがわかり、村おこしには質を求めるのも大切なんだとわかりました。売木村のオリジナルのかぼちゃのお酒や、自慢のとうもろこしも村おこしには大切なものだと感じました。</p>
<p>①ネットワークうるぎや I ターンなどのコミュニティを使って、売木村の農業は守られ若い世代に脈々と継がれようとしている。村内の人だけでなく、村外からの応援、お手伝いの人達が売木村をもっと盛り上げたり、村自体をより広く知ってもらうといった共通の目的を持って協力しあっている。売木村の今後の展開・課題として、農業収入の増加、都市生活者との交流などがある。</p> <p>②都市生活者が売木村に関心を持つきっかけとして、星の森オートキャンプ場はとても適した施設だと感じるので、学生などに SNS で星の森オートキャンプ場について発信してもらうのがいいと思います。コストはかかりませんが、宣伝効果もかなり高いと思います。</p>
<p>①後藤さんは 72 才で売木の最年長の講師をしている。ネットワーク売木ができた思いは、少ないメンバーでも大切なことを理解して、お金と割り切らず、みんなで作っている。試行錯誤の毎日を繰り返しして一步一步進んでいる。会社を立ち上げた社長は、日本の農業の未来を担う若者や自然環境に対して、良い村を作るミッションを持ち、村に興味を持ってもらうことを目指している。食について、はざかけ米やとうもろこしなどに力を入れておりゴールドラッシュに拘っており、甘くて赤い種が特徴である。他にはカボチャを使った焼酎、ビックリコーン、漬物などもある。農業は体験に力がおリリピートする人も多くなっている。農業収入や都市生活者との交流を増やしたりするのが今の課題だ。</p> <p>②個人的にだが、カボチャの酎ハイはとても面白いと感じた。もしかしたら他にあるかもしれないが、初めて聞くからという理由もある。お酒はまず求める人が多く、飲んでみたい、どんな味なのか気になる人も多いと思う。そのお酒に対して例えば、そのまま飲んでも美味しいけど、他の酎ハイと合わ</p>

せたら、より個人にあった味になる可能性もある。そこで知名度が上がれば根強いファンができ、メディアに取り上げてもらえると思う。お酒好きな有名人が取り上げてもらえれば一気に知名度が上がるし、宣伝になり、ネット販売などで収入も見込める。そしてそこから売木村を知ってもらえるきっかけになるかもしれない。おつまみとしてびっくりコーンも購入してくれるかもしれない。他にもランナーにも温泉目的の人にも興味を持ってもらえるかもしれない。

①ネットワークうるぎについて見ていきたいと思います。売木村の有志でできたもので、お米や野菜などの農業をメインとした会社です。主な特産品としては、トマトやみょうがなどが挙げられます。その他にもびっくりコーンなどの独自の加工品などにも力を入れています。また飲食関係だけではなく、農業体験なども実施しています。

②コロナ禍でなければ、もっと農業の作業を体験してもらおうプランを用意する事でより活性化すると考えています。みょうがの栽培体験などもあまり聞いた事が無いので、需要があるのではないかと考えています。また、とうもろこしの加工工場の見学なども楽しそうだと思います。

①今回の講義では農業生産法人の後藤さんの話を聞き、農業のことについて学びました。売木村では、はざかけ米というお米や、高地でとうもろこしの栽培などをしていて、これらを道の駅や各地域の施設で販売している。さらに、加工品なども作っていて、びっくりコーンなどが人気になっている。イベントも開催していて、中学生の農業体験や、うるぎ米そだて隊というものを開催し、近年はだんだん人数が多くなってきている。さらに発展するためには、都市の人に売木村の農業のことについて知ってもらい、このような住み方もいいなと共感してもらって、安定した人材や収入の確保を行っていく必要がある。また、農業を引き継いでくれる人も確保しなくてはならないという課題もある。

②お米やとうもろこしがとてもおいしく、とても盛んだということがわかったので、これらの食材を使って料理を提供するような地産地消をする飲食店がもっと増えるといいのかなと思いました。また、地域の道の駅で販売するのも大事だけど、都内の長野県のアンテナショップなどに、商品を出すことで、都市部の人をもっと興味を持ってくれるのではないかと思います。

①売木村はコーンがとても有名である。田植えやとうもろこし狩りなどと言ったものもある。星の森オートキャンプ場と言った場所がある。そこは全国的にもとても有名である。売木村は農業収入で生活にしていきたいけど、なかなか大変でもある。ライフスタイルをいろいろなところ知らせて、仲間を増やしている。売木村にはいろんな体験もできるようになってる。

②売木村はとてもいいところだと思います。売木村はとてもいろんな取り組みなどをしていて、とうもろこしや田植えなどをやっていて、体験とかできるのはとてもいいですし、キャンプ場もあるのはとてもいいと思いますけど、やはりその場所がとてもよくても、いろんなところ知らせないと意味がないと思うので、ネットをで知らせていきたいと思いいと思います。

①トウモロコシやかぼちゃ焼酎漬物など売木村で取れたものをフルに活用するという点はよいと思いました。そして現状の課題点も出していて、今後さらに伸ばしていこうというところもよいと思います。

②課題点の中にある収入ですが、名前を売り出すように SNS 上での拡散やアピールをしていく方がよいと思います。

①売木村の農業についての授業だった。主に特産品を使ったオリジナルのお酒などを販売している。メインは農業体験で中学生に向けて田植え、稲刈りを実施している。最近では、農業を経験する学校が少なく、農業を経験できる場所が少ないので、とてもいい環境にあると思う。民間企業と一緒に米を作ることで地域の PR にもなるし、結束力が生まれる。またキャンプ地としても有名で冬半ではキ

ャンパーが多く滞在する。

②民間企業と一緒に独自の米を作るのはとてもいい案だと思った。また、各地方にさらに PR するのであれば、特産品であるとうもろこしを販売店などで卸売などしてみてはいいかと考える。オンライン販売もいいが、目に止まらず流れて行ってしまうので、誰もが見るであろうスーパーや各地方のメインスーパーで売るのでお勧めします。また、農業体験等は中高生だけでなく大人にも効果的だと思います。次からは予約制で大人の部もつくり活動してみるのも面白いと思いました。

①びっくりコーンのメリットは3つある。1つ目のメリットは、虫食いやアブラムシが付いても、それを加工品に回せば完全な無農薬栽培が可能ということである。2つ目のメリットは添加物がない自然の甘さである。3つ目のメリットは冬に加工することができて、年中販売することができるということである。うるぎ米そだて隊という農業のイベントは今年で13回目である。4月から10月まで毎月1回行われ、売木村に来て稲作作業やオプション体験をするイベントである。近年、リピーターが多くなっている。うるぎ米そだて隊の当初の目的は、1人でも多くの方が売木村に来てもらうことだった。今後の売木村の課題は農業の収入を安定的に増やすことと、売木村のライフスタイルを広めて仲間を増やすことである。

②さらなる売木村を創っていくためには、うるぎ米そだて隊という農業のイベントがあることを全国に向けて宣伝をしていった方が良く私は思う。売木村を知らない人が居ると思うので、そういう人たちが興味をそそるように、ホームページを作ったり、YouTubeで動画を投稿などをしたら若い世代の人たちの目に止まると私は思う。

①「びっくりコーン」のメリットは、虫食いやアブラムシがついても、それを加工品に回せば、完全無農薬栽培も可能になったり、添加物なしの自然の甘さ、冬に加工ができ、年中販売ができることである。これは、消費者にとっても、生産者にとっても、環境にとっても、やさしい商品である。新たな事業として漬物を開始した。うるぎ米そだて隊は、今年で13回目の農業イベントで、4月から10月まで毎月1回、売木村に来て稲作作業オプション体験をしてもらう隊員のことである。今年は参加者が50名で、近年はリピート参加者が多くなっている。今後の展開・課題として、農業収入を安定的に増やす、都市生活者との交流を益々増やし、我々の生産方法を理解してもらい、小規模でも持続可能な経営を行っていく、我々のライフスタイルを世に広め、仲間を増やしていくことである。農業の事業承継は、農で起業する人、仲間を、現農家・農業の事業承継、農業技術の伝習と農業人の育成、農と食と味の開発である。農村と都市交流として、ミヤマ米づくりがあり、民間企業さんとの協働活動である。自分の手で、育てる喜びがある。日本一過酷なマラソン大会は、うるぎトライアル RUN である。U フェスとは、うるぎ村ふるさと体感フェスである。キャンプ場は、うるぎの星の森オートキャンプ場、岩倉ダムキャンプ場、白樺高原キャンプ場、岩倉キャンプ場がある。ゴルフ場は、茶臼山ゴルフ倶楽部、ブナの嶺ゴルフ倶楽部がある。特産品は、おいしい水とキレイな空気で育ったはざかけ米、うるぎ米やとうもろこし、トマト、みょうががある。主な生産品は、はざかけ米、高原とうもろこし、うるぎの漬物、びっくりコーン、えごま油、きくいもがある。中学生の田植え&稲刈り体験は、農業体験イベントとなる。ヤギとのふれあいもできる。新米のかまど炊きご飯や五平餅も食べれる。農村・都市交流で生まれたことは、うるぎファンができたことつまり関係人口、売木へ移住つまり共住人口、売木で起業・就業つまり事業者、ふるさと納税つまり応援人口だ。I ターン者が起業したものは、レストラン DOUROKU、株・TAKARA チーズ工房、合・メグリブ、株・百匹目の猿、農泊ブルーベリーの丘、カフェのの魔、カフェレスト ポレポレ、うるぎ国際センター、星の森オートキャンプ場、彩農園、花の谷(ブルーベリー)、小林建築、清家映像デザイン、うるぎ窯、天ふ



じ、原田農園、大波農園がある。

②売木村を活性化させるには、売木村の特産品であるはざかけ米、うるぎ米、トマト、みょうが、高原とうもろこし、うるぎの漬物、びっくりコーン、えごま油、きくいもなどを名古屋の物産展をやれば、売木村を活性化することができるのではないかと考えた。またIターンで移住した人もいるぐらいだから、売木村は活性化してる途中ともいえる。

①今回の講義は売木村の農業についてだった。最初の動画にもあるように売木村の農業は売木村に様々な良い影響を与えていた。その一つが人口の増加である。また農業体験など売木村の発展につながっている。この農業がIターンにもつながっている。売木村の特産物が生まれることでより売木村が発展している。

②売木村には様々な特産物があることを知った。近くの道の駅などにしか売っていないのかなと思った。食べてみたいと思うものが多く、もっとこの特産物を宣伝したらいいのになと思った。また今回の講義で売木村が自然豊かでとても良い村ということを知った。売木村がこの農業をきっかけにさらに発展したらいいなと思った。

①村の外、地域の外から農作業の手伝いをする人を呼び込むことで地域の農地の維持を図るばかりではなく、村の人と他地方から来た人との間で交流することで地域の活性化につながっている。そして、村の課題として農業収益性の改善という点が挙げられるが、生産された農作物を加工し、付加価値を加えることなどを行って収益性の改善に取り組んでいる。

②農作物単体では足が速い点、需要が限定的である点から収益性に難があると考えられるため、漬物などに加工することで日持ちを良くし、ごはんとの相性との観点から需要を引き出す事ができる点で優れた手法だと理解した。私は、人間の基本的な需要を満たすという点で必要不可欠である食べ物について、個人的に調べノートにまとめています。近年、大衆の健康志向や食べ物の輸送により排出される温室効果ガス削減に寄与するといった点から注目されているドライフードという加工法が収益性の改善に有効なのではないかと考えています。

①農業生産法人は先祖が苦勞して切り開き、守ってきた農地を次の世代の耕作者に引き継ぐ事が私達に与えられた使命と、団塊世代を中心に5人のメンバーで有限会社を立ち上げるなどという設立の背景と息があります。農業生産法人ネットワークうるぎの事業・活動は、はざかけ米や標高800メートルの高原の地の利であるとうもろこしなどを栽培しています。また、かぼちゃ焼酎や添加物なしの自然の甘さがあり、冬に加工ができ、年中販売できるメリットがあるびっくりコーンという製品があり、そして、新たな事業として漬物を開始しています。また、地域での合同結婚式による村の人口増にも貢献しています。農業イベントを行なっているうるぎ米そだて隊は4月～10月まで毎月1回、売木村に来て稲作作業とオプション体験してもらいます。だいたい毎年50名が参加し、近年はリピート参加者が多くなっています。当初の目的は1人でも多くの人に村に来てもらう事だったため、全回参加者には60kgの米を渡していましたが、持続可能なイベントとするため、収穫量を全員で分ける方式などに変更し、参加者の減も心配されましたが、質の高い交流が実現しました。農業だけだと収入が限定されてしまうため、星の森オートキャンプ場で収入の安定と雇用の確保を行なっています。今後は農業収入を安定的に増やすことや都市生活者との交流を益々増やし、我々の生産方法を理解してもらい、小規模でも持続可能な経営を行なっていくなどという展開と課題があり、農業の事業継承では、現農家・農業の事業継承や農と食と味の開発などを上げています。農業体験イベントでは、売木村へ通って稲作作業とその時々の農作業を体験するイベントであり、例えば、田植体験や椎茸の収穫などがあります。農村と都市交流でうるぎファンができたことや売木へ移住などが生まれまし

<p>た。また、原田農園やカフェのの庵などのIターン者が起業を行なっています。</p> <p>②農業体験イベントは一般人を集めるだけではなく、初心者就農者を集めることも売木村の人口と雇用の確保の増加などに繋がると考えており、農業体験イベントで初心者就農者だけが参加できる住み込みで学ぶイベントを行うことで、住み込みのため、農業について深く学ぶことができるだけではなく、売木村の良さを存分に知ることができ、売木村で農業がしたい、移住したいなどという大きな機会を得ることができるからです。また、住み込みで学ぶ農業体験イベントで就農者を獲得するには売木村で農業をすることによる大きなメリットが必要となり、そのメリットを事前に発見することが重要となります。</p>
<p>①今回は、農業生産法人ネットワークうるぎの後藤俊文氏にお招きいただき、その法人の取り組みや商品の仕組みなどを介して、売木村の農業について詳しく学んだ。玉蜀黍は、多くの商品に加工されるほどの個々の名産品らしい。</p> <p>②全国はもちろんのこと、売木村の野菜や乳業などがもっと多くの人に知られたら、本当に売木村が世に知れ渡ると思います。応援しております。</p>
<p>①今回の講義を聞いての農業体験などの活動を行なっているということがわかりました。会社を設立し、売木村にどうしたら人が集まるか考え、うるぎ米そだて隊などで7回全て参加すると景品が出るなどをしているということがわかりました。他にも売木村はとうもろこしが美味しかったり、星が綺麗だということがわかりました。</p> <p>②今回の講義を聞いて農業体験はすごくいい取り組みだと思いました。名古屋市など都会に近い人は農業を体験する機会はほとんどないと思います。そういった中で売木村では農業体験ができるというのはすごくいいと思いました。とうもろこしも美味しいということなので是非一度売木村に行き食べたいと思いました。星も綺麗ということでみてみたいなと思いました。</p>
<p>①今回は、売木村の農業と食・農村と都市交流の取り組みについて学んだ。売木村の農業生産法人・ネットワークうるぎの後藤さんは、売木村では高齢化による荒廃地が増加傾向にあったので、そこで美味しいお米が出来ないかという意味で会社を作り農業を始めた。ネットワークうるぎで働いていた人たちも独立して売木村で住んでいる人もいて、冬では仕事が少ないので漬物に専念している。このような活動は村の人口増加にも貢献している。米だけでなく、トウモロコシやかぼちゃ焼酎を作ったり、トウモロコシでびっくりコーンを作ることで冬の仕事も出来る。売木村の米作りでうるぎ米育て隊がいる。また、民間企業との米作りもし協働活動もしている。またUフェスやキャンプ、ゴルフ場なども設備し、都市圏からのお客を集めている。</p> <p>②今までの授業で少し話していたお米や、農作物の話を中心に今回していましたが、そのトウモロコシの例で行くと、私たちは今住んでいるスーパーで食べられるか？と考えた時、陳列棚に売木村のトウモロコシやお米などは並んでいません。なので道の駅だけではなく、近くのスーパーから徐々に知名度を上げて、並べるべきだとおもう。そうしたら消費者も手に入りやすいし、新規購入者や新しく売木村を知る人が増えると思う。</p>
<p>①農業だけではやって行けないので、農業体験など工夫して収入を得ているのでとても大変な職業だと感じました。</p>
<p>①うるぎ村で会社を立ち上げる上でネットワークの活用がとても重要なのである。ネットワークを通して若者達と繋がりを持つことができ、最終的に日本の農業の未来にも大きく関わってくるのだ。そして30種類存在するとうもろこしの中からうるぎ村ではゴールドラッシュという品種に力を入れているのである。しかし農業一本でやっていくのは難しいということで漬物にも力を入れており現在は</p>

6種類程ある。またキャンプ場の芝刈りなども行って収入の安定に繋げている。そして毎年夏には1日花火やライブフェスなどを行ったり、農業体験イベントなどうるぎ村を盛り上げる為に様々な活動を積極的に行っている。

②今回の授業を通して、うるぎ村の農業面で一つ一つの野菜にこだわりを持っていて思いを込めて作られていることを知り、凄く温かい村だなと思いました。また農業体験など積極的に行われており地域の方々との関係性を大切にしている事を理解できました。

①売木村の農業の取り組みとして、農業生産法人設立があり、当初は5人で始めたものですが、今では多くの方が支えており、次の世代へと繋いでいける様に頑張っております。有機栽培、減農薬無農薬、自然栽培という分野に移行する事は、同時に南信州の豊かな自然と寄り添う事の答えであり。人口増加にも貢献しています。はざかけ米やとうもろこしの販売・ゴールドラッシュ、オリジナルのかぼちゃ焼酎、とうもろこしを加工したびっくりコーン、さらに漬物を販売したりと、様々な製品を開発しております。また農業体験を受け入れたり、うるぎ米そだて隊というイベントを開催し、農業を体験してもらう事もしております。農業収入を安定的にしたり、都市との交流や仲間を増やす事が課題となります。現在は、民間企業とのミヤマ米づくりをして都市交流をしています。農業体験イベントでは、田植体験や稲刈り体験、わらび採り、椎茸の駒打ち体験、ヤギとのふれあいなどがあります。他にも特産品は、トマトやみょうがもあります。

②村を売り出す為に農業を売りにするのは、その土地柄に合っていて良いと思います。今の若者や都会に住んでいる人にとっては、農業という物が遠い存在になってしまっているのです。一度でも体験をして貰えば、農業や売木村の良さを知ってもらえると思うので、まずは特産品を食べてもらうのが良いと思うので、街のデパートやスーパーに特産品を置いたりできれば、どこで作っているか興味を持ってもらえるとと思います。

①限界集落という言葉が流行語のように使われているが、実際は農家でも同じ状況であり、農業の高齢化にも限界が訪れている。その中で、売木村で協力をし試行錯誤しながら対応してきた。農業体験をしてもらいうるぎ米そだて隊というのを実施し、1人でも多くの方に売木村に来てもらうために毎月1回行っている。それをすることでの農業収入を安定的に増やし、都市生活者との交流を増やし、生産方法を理解してもらう。

②売木村のトウモロコシ（ゴールドラッシュ）をもう少し宣伝に力を入れてもいいと考えました。出稼ぎのように都市方面に出向き、販売をして、その時に原産地「売木村」という明記や、売木村のPRの写真などを店内に掲示すれば自然に宣伝になると思います。

①本日の講義を聞いてネットワークうるぎの活動内容やどのような経緯で設立したのかということを知りました。またトウモロコシの事業でびっくりコーンという商品を販売していることを知りました。今は新たな事業として最近では漬物を開始していることもわかりました、

②本日の講義を聞いて、売木米そだて隊という力を入れた事業があり、一人でも多くの人に来てもらうというのが目的だったが、参加者が増えていったため、収穫量を分けるという形に変えて、持続可能な事業とするため、要するに年々売木村の認知度や魅力が伝わってきていることがわかりました。またそういった事業を行なうには、たくさんの協力なしには成り立たないことなので、後継者不足など、魅力をもっと伝えていかないとダメだと思いました。

①農業生産法人を設立した理由は、売木村が過疎と限界集落化の危機に瀕したということとともに農業従事者の高齢化も限界を迎えるようになり、先祖から受け継いだ農耕地を次世代に継承できるようにという考えから来ている。農閑期の収入源の対策に漬物の商品の開発を目指したり、稲作体験を運

営し、次世代の人たちに農業の大切さを知ってもらおうと活動している。

②講義を聞いて自分が考えたことは稲作体験をはじめとした農業体験の他にも、ネットワーク売木で作られている酒や漬物などの商品の製造過程の見学や製造体験をイベントとして行ってみるのもありだと考えた。理由としては、稲作体験をはじめとした農業体験の他にも、売木村で生産した物を加工するという事で農業に興味を持つ人が増えるのではないかと考えた。

①農業生産法人設立の背景と思いは、農業の高齢化も限界を超えていると言われているが、視点を変えて集落が存続さえすれば、若返りの路を歩むことも可能である。当初は5人のみのメンバーだったのが力強いとりまきの方々が毎年増えている。

②売木村という小さな村を皆さんで団結し、地域おこしを行うことは素晴らしいと思いました。カボチャ焼酎などのオリジナル商品やマラソンなどの行事を立ち上げ売木村を盛り上げていき、更なる活性化に向けて歩み出していることに素晴らしいと思いました。

①限界集落に高齢化がプラスされ、村の存続が危うい状況の時があると知りました。そのような時は「集落さえ存在し続ければ、今を境に若返りの路を歩むことが可能である」という考え方があると学びました。米に関するイベントがあり、昔はお米を配りすぎて量を調整した過去があると知りました。

②私は、現農業・農家の事業継承、農で企業する人やその仲間を増やすこと、農業技術の伝習と農業人材の確保、農の時代に合わせた発展がとても重要であると考えています。私を含めて、今の若い世代は農業に興味がある人が少ないと思います。そこで、農業×ゲームをテーマとしたプロジェクトを提案します。スマホアプリ等のゲームを通じて農業の魅力を伝えれば良いと思い、

①高齢化が進んでいる中で、農業を続けていくために「ネットワークうるぎ」を立ち上げて、農業を体験してもらおうということを行っている。売木村ではお米だけでなくとうもろこし（びっくりコーン）も生産している。このとうもろこしは売木村だけでなく、物産展などでも購入出来る。今後の課題として、農業収入を安定的に増やすことや、仲間を増やすことなどを挙げている。

②農業体験をしてもらって農業に興味を持ってもらうというのはいいことだと思ったし、ちょっと楽しそうだなとも思いました。売木村が農業に適している場所だということをもっとたくさんの人に知ってもらえれば、売木村で農業をしたいという人も増えるだろうし、それによって売木村に移住してくる人も増えて、売木村の人口増加に繋がるだろうなとも思いました。びっくりコーンが少し気になったので名古屋のスーパーとかでも手に入れば良いなあとも思いました。

①売木村での農業生産法人設立の経緯は、限界集落という言葉の見方を変え、集落が存在さえすれば若返りの路を歩むことも可能であるということである。ゴールドラッシュに拘り、この生産方法は無添加で、虫食いのあるとうもろこしは加工品にするといった無駄のない生産方法である。農業だけでは経営が厳しいため、漬物作りを始めた。「わらびの彩り漬」は、漬物グランプリ 2020 で金賞を受賞した。現在全7種を作っている。うるぎ米そだて隊では、持続可能なイベントとして確立してきており、カカン作りなどもある。リピート参加者も増加しており、そだて隊のOBがイベント時に手伝いに訪れるなどイベントの効果が見られる。

②会社を立ち上げ、試行錯誤を繰り返してきたことで、イベントや施策に対して結果が付いてきており、努力して頑張れば結果はきちんとついてくると改めて感じた。漬物は、紀州梅干しで有名な和歌山くらいしか知らなかったもので、漬物グランプリで売木村が金賞に輝いたことに驚いた。

【7】売木村寄附講座「地域振興論」第9回授業「売木村の地域振興(7)「観光」

講師：株式会社百匹目の猿（元地域おこし協力隊、元村役場職員、Iターン） 能見奈津子  
(2021年6月10日、オンライン授業に変更、教員・コーディネーター：今瀬政司)

【7-1】第9回授業の講義資料スライド

のうみ なつこ  
**能見 奈津子**

- ◎兵庫県出身
- ◎大阪市立大学卒業
- ◎大阪で4社を転々と
- ◎上京し野菜ソムリエ
- ◎2012年6月より  
売木村へ移住  
地域おこし協力隊  
として活動
- ◎2015年6月より  
役場職員に
- ◎2019年7月より  
「道の駅南信州うるぎ」

**売木村歴10年目**



①売木村ってどこ？



南信州の最南端 **ココ!!**

国道153号  
国道151号  
に挟まれ



公共交通機関は平日に  
バスが数本来るのみ  
昔から山々に守られてきた

峠に囲まれた小さな里山

**日本の原風景**



**なぜ売木村に？**



**東日本大震災**

東京駅で野菜販売をしていた。帰宅難民に  
君は異様な空気。



**都会の脆さ 自分の弱さを痛感**

## お金があっても何もできない

全国の農家さんは強かった  
「われらには食べ物も飲み水もある」  
なんて強いんだ！

これからの時代、いつどこで何が起こるかわからない。

### 「生きる力をつけたい」

まずは自分自身、家族、  
そして周りの大切な人たちを助けるには？

生きるために何が必要かシンプルに考えた

## 土に近い暮らしを 生きる力を高めたい

制作・著作権者名：NHK  
番組名：「首都圏情報ネタドリ」  
放送年月日：2021年3月12日（金）19:30～19:57（関東地区ほか、地域別）

## 南信州への移住を決意 縁あって売木村へ移住



### 南信州のおもしろいところ

- 人口規模1,000人前後の小規模な町村が残っている
- 飯田・伊那地域だけで14市町村（市：1町：3村：10）
- 山々に囲まれ守られてきた伝統・文化・人情
- 隣村でもぜんぜん違う人情や文化が根付いている
- 何百年と受け継がれているお祭りも多い（祭り街道）
- 日本のなかでもなかなかない

村のおじいちゃん・おばあちゃんの言葉  
「今なんてほんと天国だよ」  
その意味の深さ。  
知っているか知らないかは大きな違い。

### 食とエネルギーの自給自足

米と薪（燃料）があれば生きられる  
現代社会を否定するのではなく  
依存をせず、ありがたさ、恩恵を知る  
そしていざという時、生きる術をもっておく

## 食

## 無農薬で米づくり 畑で野菜作り



## 住

## 空き家改修&古民家暮らし



## Before



## DIY







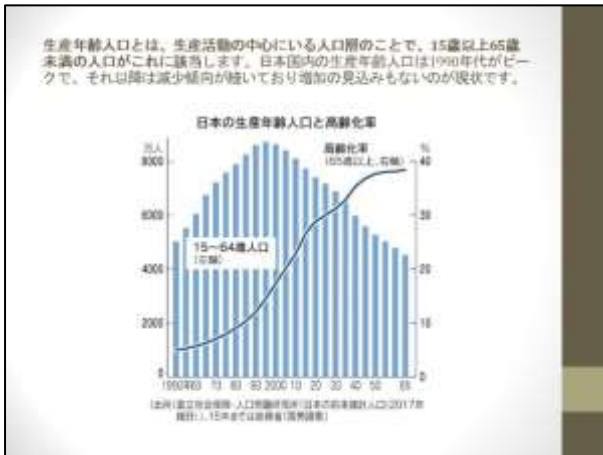


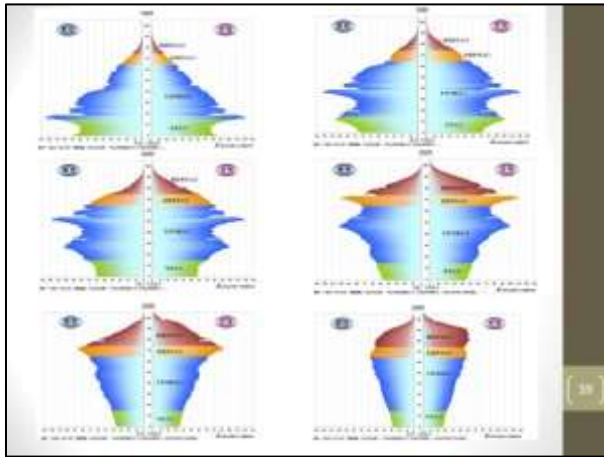


### 売木村

標 高：820m  
 人 口：約550人  
 高齢化率：44.8%  
 Iターン人口：約190人  
 (約34%)  
 最高気温：33℃  
 最低気温：-18℃

**小さな村に移住者多数**





①地方型（平均よりも労働人口が少なく、高齢者が多い）  
 ②都市型（平均よりも労働人口が多い）

①地方型（例：秋田県）  
 ②都市型（例：東京都）

都市の一極集中から  
 地方分散へ  
 コロナ禍において加速

関係人口の創出⇒移住  
 売木村

村民  
 移住者  
 地域のこし協力隊  
 卒業生  
 うるぎの森音楽祭  
 Uアェス  
 婚活イベント  
 とうもろこし祭り  
 秋色感謝祭  
 村のPR  
 プロモーション活動  
 うるぎのすけ  
 空き家改修（鎌倉）  
 観光の活用

うるぎファン  
 観光客  
 大学生

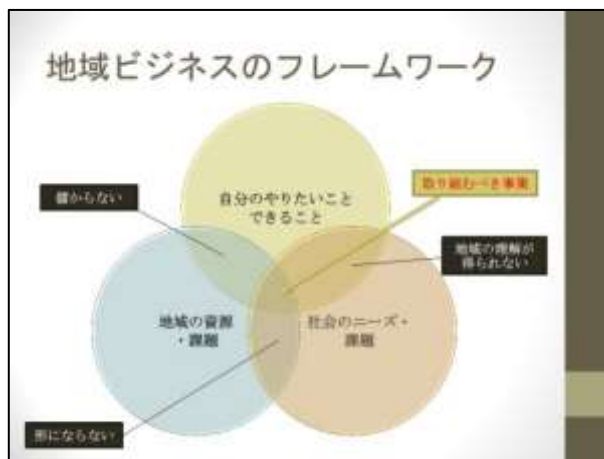
二拠点・三拠点  
 フローワー

色々な選択肢をもつ



昔の暮らしが体験できる拠点  
**バーマカルチャー：人と自然が循環する暮らし**

里社の活用



●株式会社百匹目の猿

理念  
 『自治体の活性化』 私たち一人一人の意識が変化する。世界を本拠、共に活動に向け、強くて柔軟な企業・行動し、変革の成長が実行していくと、また人脈の獲得まで、世界中の人々と共に、素晴らしい社会の中になる。

経営方針  
 道の駅を通じて、地方の事業者、団体、個人、及び村外の事業者と連携した取り組みを行い、地域活性化を主目的として、地域経済の持続的な発展を創出させ、小さな村が存続する基盤を作る。

道の駅をきっかけに村全体の経済効果を生み出す

**小さな拠点の形成**

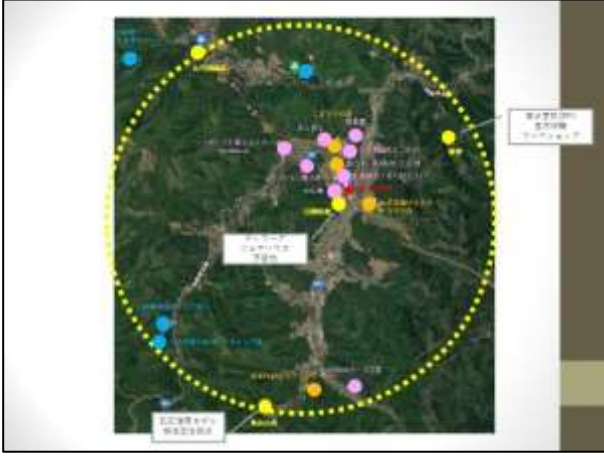
道の駅事業

『SDGs』＝持続可能な地域づくりの実現！

道の駅事業

『SDGs』＝持続可能な地域づくりの実現！

**行列ができた！！**

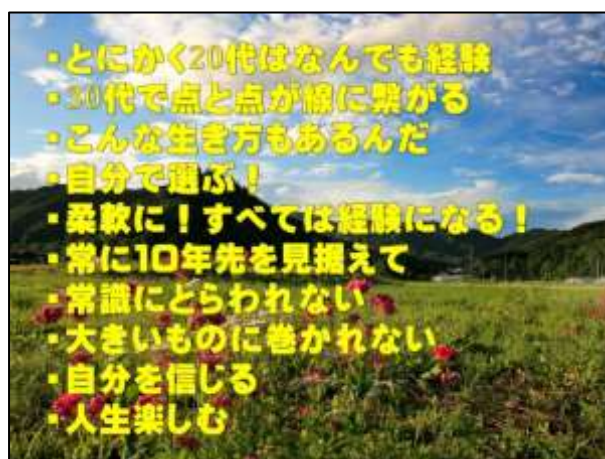


一鶏口牛後一  
 大きな集団や組織の末端にいるより、小さくてもよいから長となって重んじられるほうがよいということ。

一人口500人の村の可能性一  
 村長選の投票率 脅威の96%！！  
 500人という規模＝可能性大「500人だからできること」  
 ある意味リアルな直接民主制  
 行動したことがダイレクトに形として反映  
 『日本の縮図』

**視点を変えれば**

一可能性だらけ一  
 都会よりもビジネスチャンスがある  
 都会で経験して、田舎で挑戦・起業  
 ◦事例：フランス人シェフ  
 ソーセージ工房レストラン「MIRABELLE」



## 【7-2】第9回授業の学生提出レポート一覧

①授業学びレポート（授業で学んだ内容の整理・要約）

②授業考察レポート（授業で学んだ内容への自身の考え、更なる売木村を創って行くための提案）

※原則、提出原文のまま掲載

<p>①今回の講義はほかの所からIターンで移住された元地域おこし協力隊、元村役場職員の能見さんの講義を聞きました。今回は観光について学びました。震災について、私たちが経験したことのない、とっても貴重なお話を聞きました。他の学生も当時のことについて驚いているように感じました。</p> <p>②売木村には築年数が多い民家も多く、能見さんのお話を聞いて、もっと安全に暮らせるように改築していかなければIターンなどで来る方も安心できないと感じました。そこにも眼を向けていることはとても良いことだと感じました。民家の良さを残しつつ、古民家カフェで和菓子を提供するのも流行っているのやっっていくのも良いと思います。</p>
<p>①今回の講師の能見奈津子さんは、営業職を中心に4社ほど転々とした。東京での東日本大震災を経験して、売木村に地域おこし協力隊第一期生として移住することを決めた。3年間協力隊として活動した後、役場職員として4年間地域創生などで携わった。その後は会社を設立して道の駅南信州うるぎという小さな村の道の駅を運営している。売木村は標高が高く平地が広がっており、田んぼもたくさんあるので、日本の地域に詳しい先生からしてもこう言った村は珍しいと言われている。大震災を経験して自分の生きる力の無さを痛感していた時、全国の農家さんに「ワシらには食べ物も飲み水もある」言葉を聞き、なんて強いんだと感じた。生きるためには何が必要か考えた時に、生きるためには、まず飲み水や食べ物がないといけないと改めて気付かされた。南信州売木村に移住を決意した理由は、面白い所が沢山あると感じたから。人口規模1000人前後の小さな町村がたくさん残っているディープな所で日本でもなかなかないと感じられた。今の便利な世の中を否定しているのではなく、何かあった時に生きる術を持っている事が大事だという事。売木村は昔、木を売って生計を立てていた。しかし、炭焼きがだんだんとなくなっていたので、能見さんが復活させようと炭焼きのチームを作った。売木村を知ってもらいイベントとして音楽祭やフェスを開催している。他にも婚活イベントやとうもろこし祭りや秋色感謝祭なども行って来た。</p> <p>②小さな村で婚活イベントが行われているのは初めて知りました。婚活イベントと言えば大きい会場を借りて行っているイメージがあったので、村で行う綺麗に着飾りすぎない婚活イベントは面白いなと思いました。売木村で婚活イベントを行う事で、そのまま売木村に移住する可能性が大きいと思いました。良いイベントなのでもっと回数を増やしたり、どんどん良くしていったら売木村の人口も増えるのではないかと思います。</p>
<p>①第9回の授業では、能見奈津子さんが売木村の地域おこし隊として東日本大震災をきっかけに生きる力を身につけることの大切さを学びました。田舎や村でも昔とは違ってリフォームをする技術があり、また村おこしとして衣食住に携わる空き家の改修、炭で焼く料理など様々なプロジェクトは魅力的だから移住者が多数いることが分かりました。</p> <p>②売木村は生産年齢人口が1990年代を境に下降していて、将来を見据えても増える見込みはなく、それと引き換えに高齢化が進み、高齢者の人口が増加していることを学びました。そこで僕の考えとして、会社や企業を設立し、若者を中心とした労働力を集めることができれば改善していくのではと考えました。</p>
<p>①都市の一極集中から地方分散へコロナ渦において加速している。自分のやりたいこと・できること。</p>

地域の資源・課題、社会のニーズ・課題が全て重なる物が取り組むべき事業である。視点を変えると売木村は可能性で溢れていて、都会よりもビジネスチャンスがあり、都会で経験を積んだものが田舎で起業する例は少なくない。

②選挙の当選率が 96%ということは、それだけ町民のパワーがあるので事業を始める人からするとやりやすい環境だと思った。

①今回の授業では、4社を転々としたのち野菜ソムリエになり、2012年6月から売木村へ移住し地域おこし協力隊として活躍された、能見奈津子さんのお話を聞きました。3.11東日本大震災の東京駅で野菜販売をされていて被災されたそうです。ある事をきっかけに自分の人生を変えることができる行動力に感心しました。

②今回、能見奈津子さんのある事をきっかけに自分の人生を変えることができる行動力に感心しました。自分もこのような行動力を見習いたいと思います。今の便利な世の中を知っている私たちの世代には「今なんてほんと天国だ」という言葉は理解しにくいと思います。便利な状況に依存をせず、ありがたさを感じつつ、いざという時に生きるすべを持っておくという事を、意識したいです。

①今回の第9回地域振興論の講義では、毎回講義と変わらず、売木村の地域振興について、今回は、観光について学びました。また、毎回講師の話や説明を聞くような内容の講義ですが、今回は、株式会社百匹目の猿の能見奈津子さんの話を聞きました。私のスマホの調子が悪いことや、説明資料のビデオがカクカクしていたりして、映像はあまり調子良く見る事ができませんでしたが、売木村について充分理解したと思います。また、説明にあったようなプロジェクトなどは、参加してみたいと思うものがあって、興味を持ちました。

②今回の第9回地域振興論の講義では、講師の、株式会社百匹目の猿の能見奈津子さんの話や説明でしたが、あまり若者が興味を持たなさそうな内容でしたが、私にとってかなり魅力的に説明されていて、興味を持つものもありました。また、株式会社百匹目の猿の、理念や経営方針も紹介されていましたが、興味を持ちました。

①授業で学んだことは、観光についてです。それは、地図上を見ると売木村の周りに国道や公共交通機関であるバスなどに囲まれているので人も来れる距離に位置している。そこには、食と住があって、住だと暮らしていた家を新しく替えていた。エネルギーでは風呂やストーブなどを薪で燃やして使っている。いろいろ替えたことで、人も多く来てくれたことは嬉しいことなんだと理解しました。それと、年代を重ねるにつれ、人口が減少していくのに高齢化率は高くなっているのは、限りなく大変なことになっているので、働く人が辛くなってきていることが学んで分かりました。

②売木村が持続するための提案としては、村の周りには人が来れそうなものがいくつもあるし、距離的にも遠くはないのでたくさんの方が来てくれるには、売木村にしかないものを知っていただいて、イベントや祭りなどがこんなに楽しいところなんだと分かってくれて、また、行きたいと感じてくれるようなことを増やすことで、村に来てくれた人たちがもしかしたら、協力してくださるのではないかと思います。

①売木村は、農業や走る村プロジェクトの他にも観光産業を利用して発展を行っている。そして、「うるぎ炭焼きチーム」というものがあり、昔ながらの自給自足に使う燃料など伝統を受け継いでいる。また、空き家の改修をする取り組みなど村全体を活性化させる事業をしている。

②私は、「百匹目の猿」の村に対する活動で、道の駅から村の経済を動かすことが基礎を作ることは良いと思いました。また、その名前の由来も素敵で、世界中の人々に広がってほしいと感じました。コロナの影響で地方の人口不足が続いてますが、改善されるように多くの人に地方の状況を知ってもら

いたいと考える。

①東日本大震災を、東京で間近で体験していて、そこから生きる力をつけたいと、長野へ移住、炭窯の復活、うるぎ星の森音楽祭、Uフェス、とうもろこし祭りなど様々な行事を行ったり、生き抜く大事さを学んで行った。株式会社百匹目の猿も創設した。

②実際に東日本大震災を体験し、辛かった。怖かった。で終わるだけでなく、自分の無力感、を知ったと話していて、貴重なと言ったら変な言い方かもしれませんが、その体験を話してくれて、それがきっかけで売木村へ移住し、様々なフェスを行い、窯復活や、古い家を綺麗にし、宿泊施設としたり、株式会社百匹目の猿を行ったり、売木村での村おこしもなんだかいいなあ、体験してみたいなと感じることが出来ました。

①前回の講義で、売木村の現状や問題点について、聞きましたが、生産年齢人口がだんだんと減ってきている現実である中で、初めてそのような問題があることに気づいたので、驚きました。

②若い人や子供たちが少ないということは、楽しめるような施設などがないからかなと思うので、アスレチックを作るなどして、人を増やすようなことをして欲しいなっておもいました。

①本日の講義の講師であった能見奈津子さんですが、震災の影響を受けて経験したことなどを活かして(当時、いかに人間が無力かを知った)、また、いろんなことを経験するためにも売木村に行き、売木村のために貢献していることは、とても素晴らしいことだと思いました。また、薪割りなども自分は体験したことがないので、おもしろそうだと思いました。

②自分も少し田舎寄りの場所出身なのですが、見たことないもの、やったことがないものばかりが売木村にはありました。薪割りや炭などは見たことはないし、五右衛門風呂は見たことはあるけれど実際にお湯を沸かしたことはないです。売木村に行くとほんとうに様々なこと、都会などでは中々体験できないようなことが体験できると思いました。

①村に住む人々は現代社会を否定するのではなく、依存せず、ありがたさや恩恵を知ることができる。また米と薪(燃料)があれば生きられる、いざというときでも自給自足で生きる術を持つことができる。コロナ禍において都市の一極集中から、地方分散へと人口が移動している。また、村の関係人口創出には移住が適している。地域ビジネスでは、自分のやりたいことやできること、社会のニーズ、地域のニーズがうまく噛み合ったものが、その時に取り組むべき事業である。

②自分たち学生は講義を通して売木村に住む方々の暮らしなどを学ぶことができ、興味を持つことで移住など村のためにできることを選択肢ができると思いますが、そうでない人にも広く知ってもらうためには、SNS や YouTube などの動画サイトで発信していくのがいいと思います。

①ヒッチハイクで東京までいき、震災を経験したことで売木村に行った。やはり大きなことがあると気持ちが変わったり、何かを変えるきっかけができることがあるから、それに対し行動することが大事なんだとわかった。野菜ソムリエは初めて聞いたが、その農家のつながりが売木村に活かされているのがわかった。今回は自分が体験したことないことや話を聞いて、今と昔の当たり前の違いがすごいし、もしなかったら、もしあったらを考える機会になった。自分たちで炭焼きを学んだりそれを使ったりするなどしている。

②一極集中から地方分散が増えているなら、今はすごいチャンスだと感じた。今コロナ禍で家でできる野菜栽培や畑作する道具や土地を貸している企業もあるから、そこで農業や村に注目してもらえるようなことをできればいいと思った。

①売木村に移住する人について見ていきたいと思います。南信州では人口 1000 人前後の小さな村がたくさん残っています。文化について見てみると山々に囲まれて伝統や人柄が守られてきました。ま

た隣同士の村でもそれぞれの文化が根付いています。加えて何百年と受け継がれているお祭りも多くあります。

②私は今では中々味わう事の出来ないひと昔前の暮らしを売木村で体験できるのは、とてもすごい事だと思っています。売木村を今よりより活性化させる為には、今のコロナ禍という時代をマイナスと捉えるのではなく、プラスとして捉える事が重要だと考えています。自然の豊かさを全面に出すことが重要だとも考えています。

①能見さんは、東京の便利さに頼りすぎている生活から、いざという時の生活力を身につけられる売木村に移住している。売木村のお年寄りの方は今を天国と感じており、現代の社会を否定せず、昔の生活と上手く共存している。そして売木村で、無農薬でお米を育てたり、野菜作りをしたり、食以外では古民家を改修したりしている。これまで行ってきた事業としては、炭焼きの弟子入りをしたり、そのチームを作ったりしている。さらに、やはり関係人口を創出することが大切で、そのために音楽祭や U フェス、さらには婚活イベントやとうもろこし祭りや秋色感謝祭などを行っています。今では、株式会社百匹目の猿という会社で道の駅を運営していて経済効果を生み、村の拠点として大きな役割を果たしている。

②炭焼きや窯をやることをしていたということで、それをピザなお肉を焼いて提供したりするというお店を作ったら魅力的だなと思います。婚活イベントを開催しているというのが他にはあまりなさそうなので特徴的で面白いなと思っていて、農業以外にも、キャンプ場や温泉やゴルフ場などカップル割などをしてみて、カップルを呼び込むという策を取ってみても面白いのかなと思います。

①売木村は山にあり、バスの本数がとても少ない場所でもある。そして売木村は山にあるけど平地が多いとも言われています。そして売木村には売木村炭焼きチームというものが存在している。それはもう徐々に減っていたけど、地域に継承していくことが大事であり、これからも続けようとしている。昔の炭作りのことを学んでから炭窯作りを行っていった。

②売木村ではとても歴史を持っていて、炭焼きチームなど全滅しそうな時に徐々に集まっていたいで、これらの売木村の歴史を徐々に引き継いでいることはとてもいいとおもいました。売木村はとても自然に触れ合えたりして、いろんな体験ができそうなので、是非機会があれば行ってみたいと思いました。

①売木村は国道 153 号線と 151 号線に挟まれていて、公共交通機関は平日バスが数本来るだけで、昔から山に囲まれている小さな里山である。南信州は人口規模 1000 人前後の小さな町村がたくさん残っていて、山に囲まれて守られてきた伝統や文化などがある。何百年と受け継がれているお祭りがあり、日本のなかでもなかなかない。百匹目の猿の経営方針は道の駅を通じて村内のいろんな事業者や団体など、および村外の応援している人と連携した取り組みを行っていて、地域経済の循環を創っている。

②小さな村を持続していくためには、お祭りなどの伝統が時代の影響を受けて変化や消滅する可能性があるものを発展させるためには、その現状や歴史、経緯などを調査して、特色等を十分に把握した方が良くと思う。売木村の伝統や文化を後世に伝えていくためには、公開の機会を増やしていった方が良く思う。

①東日本大震災のときに、帰宅難民に東京駅で野菜販売をしていたが、街は異様な空気だった。この時に、都会の脆さや自分の弱さを痛感した。売木村では、土に近い暮らしを高めたいと思っている。売木村のおじいちゃん・おばあちゃんの言葉があり、それが食とエネルギーの自給自足だ。米と薪があれば生きられて、現代社会を否定するのではなく依存せず、ありがたさ、恩恵を知るそしていざと



いう時、生きる術をもっておくということだ。食の場面では、無農薬で米づくりや畑で野菜作りがある。住の場面では、空き家改修&古民家暮らしがある。エネルギーの場面では、薪ストーブ&囲炉裏日のある暮らしがある。よって、暮らしをつくるには、まずは、自分の足元からつくるべきである。うるぎ炭焼き一大プロジェクトは、炭焼きの弟子入りがある。炭の素晴らしさは、半永久的、燃料、土壌改良、浄化、消臭、インテリア等、森林の再生がある。積み上げられた知恵と技術、それは勘である。売木村の小さな村に移住者多数である。都市の一極集中から地方分散へ移り変わっている。コロナ渦においても加速している。関係人口の創出は移住といえる。売木村は、村民、移住者、山村留学、地域おこし協力隊、集落支援員、うるぎファン、観光客、大学生、二拠点・多拠点、テレワークで成り立っている。株式会社百匹目の猿の理念は、『百匹目の猿現象』。私たち一人一人の意識が素晴らしい世界を求め、同じ方向に向け、個々で意識改革・行動し、意識の成長が進行していくと、ある人数の臨界点で、世界中の人々に広がり、素晴らしい世の中になることだ。経営方針は、道の駅を通じて、村内の各事業者、団体、個人、及び村外の応援者と連携した取り組みを行い、相乗効果を生むことで、地域経済の持続的な循環を喪失させ、小さな村が存続する基盤を作ることだ。このことにより、道の駅きっかけに村全体の経済効果を創出するということだ。道の駅事業として『SDGs』があげられる。『SDGs』=持続可能な地域づくりの実現！だ。

②うるぎ炭焼き一大プロジェクトの炭焼きの弟子入りというものに興味を持ちました。私はもっとこのことについて、知りたいと思いました。また、炭の素晴らしさが思ったよりたくさんあって驚きました。さらに、株式会社百匹目の猿についても、もっと詳しく知りたいと思いました。

①今回の講義は売木村の地域振興の観光についてだった。売木村で炭を作るというプロジェクトがまとめられていた。そしてこれを含めた様々な取り組みによって幅広く関係人口を創出しそこから移住につなげるというものだった。婚活イベントやとうもろこし祭り、秋色感謝祭など幅広くイベントを開催している。

②今までの講義で様々な地域振興について学んできたが、今回は観光についてだった。今回の講義でより売木村が伝統を大切にしているところということ学んだ。また観光という面で発展するために伝統を活かしつつ、様々なイベントが開催されていた。このようなイベントを SNS などを通して宣伝すればいいのになあと思った。

①能見奈津子さんは2012年6月より売木村へ移住し、地域おこし協力隊として活動しており、2019年7月に道の駅南信州うるぎという道の駅を運営しています。そして、能見奈津子さんは無農薬で米づくりや畑で野菜作りなどの活動だけではなく、うるぎ炭焼き一大プロジェクトの炭焼きの弟子入りを行い、炭には半永久的や森林の再生などの炭の素晴らしさがあることを感じることや、炭焼きは積み上げられた知恵と技術が必要となり、そして、勘も必要になると学びました。そして、うるぎ炭焼きチームを作り、炭焼きの継承を行うため、炭窯を復活するプロジェクトを行いました。売木村は関係人口の創出のところで、とうもろこし祭りという夏に行う祭りや空き家改修PJという昔の暮らしが体験できる拠点を作り、人と自然が循環する暮らしというパーマカルチャーをテーマにし、かまどや五右衛門風呂などの事業を行うことで多くの人に来てもらい、移住者に繋げています。また、売木村は皆さんのもう1つの拠点になると良いのではないかと能見奈津子さんは感じています。地域ビジネスのフレームワークは自分のやりたいことできごとと、社会のニーズ・課題と地域の資源・課題が重なる取り組むべき事業を行うことが大事であると能見奈津子さんは感じています。株式会社百匹目の猿は道の駅を運営し、この道の駅をきっかけに村全体の経済効果を創出することや小さな拠点の形成という子育て支援やイベントの開催など道の駅を中心にできるようにする道の駅を行っています。

そして、道の駅事業で持続可能な地域づくりの実現という SDGs の思いで運営を行なっています。売木村はある意味リアルな直接民主制や行動したことがダイレクトに形として反映するなど、という人口 500 人の村の可能性があり、視点を変えると、都会よりもビジネスチャンスがあるという可能性だらけの場所でもあります。

②道の駅の小さな拠点の形成で、新しく企業との繋がりを増やすことが必要だと考えており、この企業との繋がりを増やすことは、道の駅に期間限定のテナント募集を行い、売木村にある企業だけではなく、愛知県の企業や岐阜県の企業など様々な企業が参加することで、道の駅をより目新しさを増やすことができ、道の駅をきっかけに村全体の経済効果を創出することに繋がると考えています。また、ブランド価値の高い企業をテナント参加させることで、話題性を作ることができ、売木村に住む住民だけではなく、売木村以外からの地域のお客様を集客する機会を作ることでもでき、より良い売木村の経済発展にも繋がると考えています。

①今回は、(株)百一匹目の猿にて、地域おこし協力隊として活動している能見奈津子氏にお招きいただき、自身が取り組んでいることについてお話を伺った。彼女によれば、元々東京で地下街の店員をしていたそうだが、2011年の東日本大震災で、多くの人が密集したり、帰りの道を求めて列を作っているのを見て、自身の無力さを感じて移住を選択したらしい。

②私も、小学校5年生の時に東日本大震災にあったことがありましたので、能見さんの当時の感情はすごくよくわかります。当時私は、中部国際空港に社会見学に行った後で、それについての旅のしおりという形でまとめていました。ですが、作っていた途中で大きな揺れが来ていたので、先生の指示の下で必死に机に潜りました。その後先生や校内放送の指示に従い、集団下校という形でお母さんに迎えに行ってもらい、帰路につきました。私自身、東日本大震災は、現在放送されている連続テレビ小説『おかえりモネ』でも、断片的ですが取り上げられるほど、まだ復興にはたどり着けてない、と感じております。ですので、ご自身の経験が、多くの人、そしてこれからの世代の人にも語り継がれていけたらうれしい限りです。

①今回の講義を聞いて、農家さんは強いということがわかりました。今の時代は何が起こるかはわからない状況で、生きる力をつけなければいけないと感じました。そういった中で売木村はすごく強い街だなと思いました。500人だからできることというのは本当にありすごいなと思いました。能見さんの講義を聞いて、20代はとにかくなんでも経験ができる時だということがわかりました。今回の講義をしっかりと生かして行きたいと思いました。

②生きる力というのは私も必要だなとおもいました。20代というのはなんでも経験できるということだったので、私もいろんなことにチャレンジして行きたいなと感じました。私も東日本大震災の時、停電になり、食材もなく、とても大変でしたが、今回の講義を聞いて生きる力というのを本当につけていこうと思いました。とても今後のためになる講義でした。

①毎回の授業で売木村について色々なお話をきいていますが、あまり大きな村ではないとおもいますが、とても色々なものがあることが授業でわかります。都会に住んでいたら絶対に使うことがない炭の話が聞いて勉強になりました。売木村の人たちはみんな楽しそうに暮らしていることがわかります。よくある田舎の少ない人口からうまれることがあることがわかりました。

②毎回売木村のよかった事ばかりを教えてくれているので、少し悪い事というか、素晴らしい事ばかりで他のことも教えてほしいです。村長の投票率がとても高いのはすごいと思いました。売木村の人たちの意識が高いことがわかります。せっかく愛知東邦大学と提携しているので、文化祭などでなにかイベントとして売木村の方たちでしてほしいです。

①今回の売木村の授業では能見さんを講師に呼び学びました。能見さんの実体験として、東京で野菜を売っている時、東日本大震災が起き、帰宅難民となり自分の弱さを痛感したそうで、そのため強く生きるために売木村にやって来ました。食の自給自足や現実世界のありがたさ、恩恵を知る。そしていざと言う時、生きる術を持つておくことが重要である。また炭の素晴らしさは、半永久的や燃料になったり、森林が再生したりとある。なので炭窯が復活しました。そして売木炭焼きチームが結成された。今回のコロナ禍により、都市部から地方に人口が分散された。また売木村が行っていることを改めて学んだ。特にヤギのチーズについて学んだ。そして兎に角 20 代はなんでも経験するのが大切だと学んだ。

②私が感じたことは、コロナ禍によりまた都心部から地方に人口がシフトしているので、売木村はそれを上手く利用し、売木村に来て貰えるようもっと広告=発信していくべきだと思う。売木村の素晴らしさは分かったので、例えば自給自足でもやっていけることなどをもっと表向きにしていきたいと思いますし、呼び込む活動に力を入れるのもいいと思いました。

①能見さんはうるぎ村の観光に関する活動を行なっている。東日本大震災で農家の方々と出会いそれがきっかけで自然や農家の大切を改めて知った。そして今は便利な世の中だがその環境に依存せず、今の便利さが無くなっても、変わらず生きていける様な忍耐さを身につけたいという思いで「自立した暮らし」というのをテーマに活動を始めた。その活動がきっかけで移住を決めてくれた方もいた。また使わなくなった別荘を移住定住のモデルとして活用したりなどしている。村を維持するためには村の方々みんなで地域を支えて盛り上げるということが重要であるのだ。

②今回の授業で「その時の自分を信じる。それが今後の人生の自分を作るのだ」という言葉にとっても感銘を受けました。この大学生という時期にたくさんを経験しておくことが将来の自分の可能性の幅を広げることに繋がるのだと感じました。すごく勉強になりました。

①売木村の観光について、株式会社百匹目の猿の能見さんは、東日本大地震から都会の脆さや自分の弱さを知り、土に近い暮らしを生きる力を高めたいと思い、縁あって売木村へ移住しました。村のおじいちゃんやおばあちゃんは、今なんてほんと天国だよと語っており、米と薪があれば生きていけるし、依存をせずにありがたさを持って行くや生きる術を持っている事が大切だという事があります。無農薬での米作り、畑で野菜作り、空き家を改修して古民家暮らし、五右衛門風呂、薪ストーブや囲炉裏の火のある暮らし、人が集う場など街中ではできない様な暮らしをしています。うるぎ炭焼き一大プロジェクトでは、炭焼きの弟子入りをし、半永久的、燃料、森林の再生などの炭の素晴らしさを見つけています。また、積み上げられた知恵と技術と勘で炭窯を復活させました。人口という面では、日本の生産年齢人口は 1990 年代から減っており、労働人口は都市に集中していたが、コロナ禍により、地方に分散しています。また、関係人口を創出する為に、うるぎ星の森音楽祭や U フェスや PR 活動で様々な人に知ってもらう活動をしています。昔の暮らしが体験できたり、別荘の利活用をして暮らしに来てもらう事もしています。現在は、やりたい事と社会のニーズと地域の資源を合わせた活動をしなければならない。株式会社百匹目の猿では、百匹目の猿現象という言葉の一人一人が同じ方向に向け、意識を成長させていく事から来ており、素晴らしい世の中になって行くのが理念としてあります。経営方針は、道の駅を通じて、様々な経済効果を創出して行く事があります。道の駅事業は、SDGs という今よく使われている持続可能な地域づくりの実現という意味があり、直売所やレストラン、ラーメン店などがあり、行列を作る事にも成功しています。大きな組織の末端より、小さな組織の長に、人口 500 人を 500 人しかいないでは無く、500 人だからできることと視点を変える事で、可能性だらけになります。例として、TAKARA チーズ工房やソーセージ工房レストラン「MIRABELLE」

があります。

②震災の経験から、自分で生きて行く力を身に付けようと行動ができ、それで村に移住をするなんて、凄いなと思いました。今では考えられない様な生活をされており、五右衛門風呂や薪ストーブなんて見た事無い様な物まであり、電気が無い時代の暮らしの様で、これなら電気が無くても生きていけるなと思いました。百匹目の猿の活動では、道の駅でかなり成功をしていると思うので、これからは遠くても来たいと思わせる、今の時期だからできる事をして行けば、もっと盛り上がると思います。例えば、炭を使ったマスクや空気を変える物を作ったり、現地の物を今の需要に合わせて変わった物を作っていけば良いと思います。

①人は、便利なものに頼りきりである。都会はなんでもあり、とても便利な所だが、災害が発生すれば全てストップしたら完全に何もできなくなる。食料や飲料水もない。人間の三大欲求の「食」がなくなったのである。ここで1番強かったのは全国の農家さんである。食べ物もあり飲み物もある。これを経験し「生きる力」を付けるために売木村に移住を決意したきっかけである。

②今回の講義では凄く考えさせられました。東日本大震災の時に、私は当時小学生で学校にいました。夜、家族全員で報道特番で映されていたのは、東北関東の被害状況と、もう一つ印象にあったのは東京の帰宅困難者である。能見さんがお話をしたように、私たちのような都会育ちや便利なものに囲まれている人たちは、何か歯車が止まれば何もできなくなる。なので今後のことで私は凄く考えさせられました。

③私は、能見さんの行動は本当に凄いなと思いました。たしかにあの震災を経験したとしても移住をし、便利である東京から不自由な暮らしに移住するという決断は凄いなと思いました。能見さんのお話を聞いて私も今後のことで、こういう村での暮らしも良いなと思いました。

①本日の講義を聞いて、売木村の地域おこし協力隊としての活動についてと、なぜ移住を決意したのかということを知りました。また自給自足の生活で欠かせないのは、積み上げられた知恵と知識があって成り立っていることを学びました。また売木村の移住者は年々上昇しており、魅力が伝わってきているのがわかります。

②本日の講義を聞いて今何不自由なく暮らせているのは当たり前じゃないということを確認することができました。食べるものもあり、公共交通機関もしっかりと機能しているが地震や環境被害によって、それらの機能がマヒしてしまうことがわかった。そういった被害に遭わないためにも移住を決意している人がいることは賢いなと考えました。

①売木村に移住する前は東京にいたが、そこで東日本大震災の影響を受け、農家の強みというものを感じ生きる力をつけたいという考えから、南信州への移住を決意した。昔ながらの自給自足に近い生活から有事の際に生きる術を学ぶことを目指して売木村に移住した。売木村で継続が厳しい状況となっていた炭焼き技術の存続のために、炭焼き職人に弟子入りするなど、伝統の継続を目的とした事業を行ったり、売木村での様々なイベントを開催することで、売木村の関係人口を創出することを目的として活動している。

②自分は講義を聞いて、昔ながらの炭焼き技術の存続を目的とした活動をしているということから、売木村に来た観光客に向けた体験イベントとして、売木村の炭焼きを体験するというようなイベントの開催をすることで、売木村の人は炭焼き技術の存続により積極的になるし、外部の人により売木村への興味を持たせることができるのではないかと考えた。

①株式会社百匹目の猿の経営方針は道の駅を通じて、村内の各事業者、団体、個人、及び村外の応援者と連携した取り組みを行い相乗効果を生むことで、地域経済の持続的な循環を創出させ、小さな村

が相続する基盤を作ること。

②いやいややるのではなく、自分から進んで物事を進めていき、経験を溜め、うまく活用していくのが重要なんだと感じました。

①今回の授業は観光をテーマに、百匹目の猿（株）の能見奈津子先生の講義を受けました。この講義で1番心に残った言葉は、「今なんてほんと天国だよ」という村のおじいちゃん・おばあちゃんの言葉です。食とエネルギーを自給自足している時代と比べると、本当に天国だと思いました。今のコロナ禍のように、いつ何が起こるのかわからないので、「生きる力」を身に着けたいと思いました。

②地域ビジネスには、社会のニーズや地域の資源の課題をどのように解決するか、また、自分がやりたいことと可能なこと（できること）は異なるので、それらをどのように実現するかが大切だと思いました。取り組むべき事業には「形にならない」「儲からないなどの」「地域の理解が得られない」などの問題点がありますが、これを解決すれば良いと考えています。

①能見さんは東日本大震災の被災をきっかけに、生きる力を強めたいと思い、売木村に移住した。売木村は山々に囲まれた場所であることにより、昔ながらの伝統や文化が守られている場所。村の方から聞いた言葉「今なんてほんと天国だよ」、この言葉の意味は、今では当たり前のようなことでも昔には無かったことなので、その時代を生きていた人達には今はとても便利で天国のような時代だ、ということ。

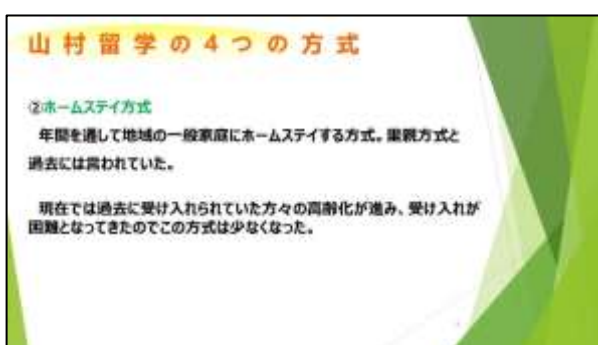
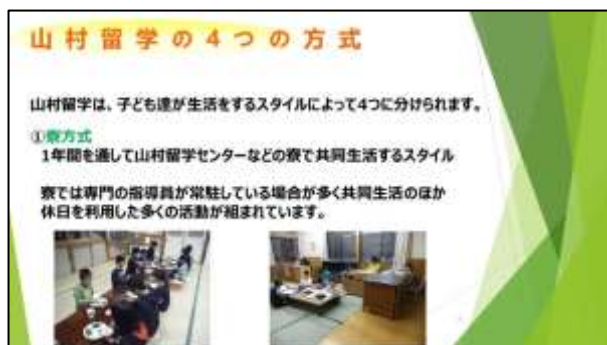
②例えば今もし急に電気が付かなくなったり、自給自足をしろと言われても、できる気がしないし、この当り前に感謝しなければいけないなと思いました。そして、万が一の時のために、生きる力を強めておいた方がいいのかなとも思いました。そして、その生きる力を強めるのに売木村はもってこいなのかなと思いました。

①土に近い暮らし、生きる力を高めたいという思いから、無農薬で米作りや畑での野菜作りに力を入れた。また、空き家改修古民家暮らし、五右衛門風呂、薪ストーブや囲炉裏などの再利用にも着手した。炭は半永久的、燃料、土壌改良、浄化、消臭、インテリア等、森林の再生などに活用でき、うろぎ炭焼き一大プロジェクトがある。積み上げられた知恵と技術、勘を頼りに炭を焼いて作り上げている。また、炭窯を復活した。売木村は、人口が約500人の小さな村であるが、都会からの移住者は多数いる。コロナ禍において、都市の一極集中から地方分散する動きが加速していることで、売木村に移住する増える人が増えるのではないかと考えている。

②都市の一極集中から地方分散する動きで、地方に人が移り住めばその地域では経済が活性化したり、少子高齢化も多少は防げるため、どんどん推進して行くべきものだと思った。炭でどういったインテリアができるのか知らないで、どんなものがあるのか少し興味が湧いた。五右衛門風呂がどういったものか知らなかったため、新たな知識を身につける機会になった。

【8】売木村寄附講座「地域振興論」第10回授業「売木村の地域振興(8)「山村留学」」  
 講師：売木村山村留学センター売木学園センター長（元地域おこし協力隊）市川太郎  
 （2021年6月17日、オンライン授業に変更、教員・コーディネーター：今瀬政司）

【8-1】第10回授業の講義資料スライド



## 山村留学の4つの方式

### ③併用方式

寮方式とホームステイ方式を合わせた方式。

一月のうち半月程度を寮で共同生活し、数名ずつに分かれて残りの半月程度を地元の一級家庭のお宅で生活させてもらい、学校に通う方式。



## 山村留学の4つの方式

### ④家族方式

留学生本人だけでなく家族等で転居し、公営住宅などで生活し地元の学校に通う方式。親子留学と呼ばれることもある。移住との線引きが難しい。一般的には両親のうちどちらかが都市部に残り仕事を続け、どちらかが子供と一緒に転居することをさすことが多い。

## 山村留学の4つの方式

2022年度状況



## 山村留学の4つの方式

移住形態別の参加者を見ると、近年は地域差はあるものの家族方式（親子留学）や寮方式の増加が目立ち、ホームステイ方式は微増、併用方式は減少傾向です。

ホームステイ方式は、導入のしやすさから当初は増加傾向でしたが近年は減少傾向で今では全盛期の半数程度です。これは地域の高齢化によって受け入れ先が確保できないことが主な原因として考えられます。同様に併用方式においても受け入れ先の確保が難しくなっている現状です。

## 参加者の傾向

参加者の対象年齢は実施団体によって様々ですが、親元を離れる山村留学の場合、ある程度の生活面での自立が求められ、小学3年生以上としているところが多いです。  
また、中学3年生の新規での受け入れは受検指導の関係から行っていない団体が多いです。（中学2年生からの継続の場合は可能なこともあります。）

## 参加者の傾向

小中学生の割合は約65%が小学生で、約35%が中学生です。人数が多い学年は小学5、6年生で両学年を合わせると全体の30%強になります。これは生活面や精神面でのある程度の自立が関係していると考えられます。



## 山村留学における学校

義務教育期間のため、山村留学生は住民票を現地に移し、地元学校に転校という形で通学します。

山村留学生が通う学校はほとんどの場合が小規模校で1学年1クラスのことが多く、きめ細かな指導がされています。

また、地域の特色を生かした体験学習も豊富です。

教職員は山村留学の指導員とも連携し、学習面だけでなく様々なサポートしてくれます。



## 山村留学の地域との関わり

行政や学校教職員、PTAなど地域を代表する皆さんが集まり、山村留学全体の推進にかかわっている地域がほとんどです。

山村留学生も積極的に地域の行事等に参加することにより、地域の皆さんとの関わりが大きくなります。その結果、山村留学生が「よその子」ではなく、「地域の子」になり、山村留学に対する理解も深まり、お互いにとって良い効果が生まれます。



## 売木小中学校



学校、保育所、村民一体の運動会



- 小学生：28名、55山村留學生7名
- 中学生：16名、55山村留學生5名

## 魅力的な授業



小学1年生から英語の授業



「花まる学習会」との連携授業

## 売木学園



- 39年の実績（昭和58年から）
- 400名余の修習生
- 教育委員会の運営
- (公財)育てる会の指導
- 全国山村留学協会加盟

## なぜ山村留学

豊かな自然の中での生活や、体験活動、集団生活を通して、豊かな人間性を養う



体験活動が子どもの「生きる力」をはくむ！

信州大学留学期 平野 浩志

- 確かな学力（問題解決能力、行動力など）
- 豊かな人間性（協調性、感性など）
- 健やかな身体（健康、体力など）

→ピンチ、西労が子どもを成長させる

## 売木学園の活動は



ありがとうございました



売木村山村留学センター  
売木学園



## 【8-2】第10回授業の学生提出レポート一覧

①授業学びレポート（授業で学んだ内容の整理・要約）

②授業考察レポート（授業で学んだ内容への自身の考え、更なる売木村を創って行くための提案）

※原則、提出原文のまま掲載

①今回の講義では、山村留学についてお話をお聞きしました。山村留学とは集団生活や自然体験などを目的にしている教育制度です。そのスタイルは大きく4つに分けられています。1つは寮方式、2つ目はホームステイ方式、3つ目は併用方式、4つ目は家族方式として行われています。

②山村留学の参加の割合は、小学生が約3分の2で、中学生の参加は約3分の1で若く、小学生をターゲットにしている活動が売木村では多いと感じました。稲刈り体験も小学生がいる家族なども来るため、若い子向けで、今すぐに人口増加になる活動もした方がよいのではないかと感じました。10年後、大人になった子供たちに素敵な売木村を残すためにもそういった活動も必要だと感じました。

①山村留学とは、自然豊かな農山村漁村に小中学生が親元を離れ、一年単位で移り住み、地元の小中学校に通いながら、さまざまな体験を積む活動。山村留学の目的は、集団生活や自然体験の積み重ねも目的とした教育制度。山村留学は、昭和51年に旧八坂村において、公益財団法人育てる会の教育実践活動として日本で初めてシステム化された。山村留学は、四つの方式に分けられる。その内の一つ目が寮方式。1年間を通してそれぞれの寮で共同生活をするスタイル。二つ目がホームステイ方式。1年間を通して地域の一般家庭にホームステイする方式、里親方式と過去に言われていた。3つ目が併用方式。ホームステイ方式と寮方式を合わせた方式。四つ目は家族方式。留学生本人だけでなく、家族で転居し公営住宅などで生活し、地元の学校に通う方式。参加者の傾向は小学生が65%、中学生が35%です。生活面や精神面でのある程度の自立が関係していると考えられる。山村留學生が通う学校は、ほとんどの場合が小規模校で1学年1クラスが多く、きめ細やかな指導をされている。学習面以外にも様々なサポートをしてくれる。売木小中学校は小学校と中学校が併設されている一貫校。埼玉県にある学習塾と連携して、花まる学習会などを行っている。売木学園には39年の実績があり、400人くらいの修園生が出てる。これまでの修園生がネットワークを使い、SNSなどで宣伝したりしている。山村留学をする事で確かな学力、豊かな人間性、健やかな身体が身につく。

②山村留学という言葉は初めて聞きました。子供の頃に自然豊かなところで暮らせるのはとてもいい事だと思うので、もっとYoutubeなどを使って宣伝した方がいいと思いました。宣伝することによって、山村留學生が増えて売木村に移住してくる方も増えていくと思います。

①今回の講義では山村留学には、寮方式、家族方式、ホームステイ方式、併用方式の4つの方式があると知った。その中でも、寮方式と家族方式は増加現象、ホームステイ方式は微増、併用方式は減少傾向にある。微増のホームステイ方式についても、微増ではあるが、全盛期の半分程度となっている。主な理由としては、地域の高齢化によって受け入れ先が確保できないことが原因として考えられる。参加者の傾向としては、小学生が65%、中学生が35%。小学生の中でも5,6年生が特に多く、2学年を合わせると全体の30%強になる。これらのことにわたしは着目しました。

②うるぎ村の山村留学は1年間とありました。全盛期に比べ、地域の高齢化が主な原因として参加人数が減少していること。この問題を解決する為に考えたとき、率直に思ったことは、1年間の期間以外にも、短期間での山村留学を募集したら良いのではないかと感じました。1年間と聞くと、長く思う人も多いと思います。シーズンによって分けて、自分が体験したい事によってシーズンを変えてみたりなど、様々なコース、プランがあれば、もっと手軽に利用できるのではないかと感じました。

①今回は山村留学について、小中学生が1年をかけて自然体験活動をすることを学び、そこでは地域全体と結びついており、学力や豊かな人間性、健やかな身体を育むためにホームステイや家族も転居するなど精神面でも自立できるようになっていることが分かりました。

②売木学園の活動は、自然豊かな環境を利用して農業体験や運動会など行っており、そこで山村留学の留学生や売木村の方だけでなく、それ以外の全国誰でもが参加できるようになるとよいのではと提案します。そうすれば、活動を全国的に広めることができると考えました。

①今回は山村留学について学びました。山村留学とは、小中学生が親元を離れて1年単位で移り住みができる体験です。四季を通した様々な自然体験、キャンプ等普段では経験出来ないような事が経験できる場です。そして、山村留学は4つの方式があります。一つは、寮方式で共同生活をして自分自身の成長になります。二つ目は、ホームステイ方式で、過去に地域の一般家庭にホームステイするのですが、現在では難しい状況にあります。三つ目は、併用方式です。寮方式とホームステイ方式を合わせた方式で、両方の体験ができて様々な経験ができます。四つ目は、家族方式で留学生本人だけでなく、家族で転居して地元の学校に通う親子方式と呼ばれています。

②私が思うには、山村留学は学力ではなく人間面での成長が一番望める気がしています。ですから、山村留学をもっと世間に知れわたり、子供の教育に困っている親等が安心して送り出せる状態が必要だと思っています。現在ではSNSが流行っており常識がない人が目立っています。その中で自分の子供が常識のない人になって欲しくないと思い山村留学をさせたいと思えるように活動していくのもいいと思います。

①今回の第10回地域振興論「山村留学」の講義では、講師の「売木村山村留学センター 売木学園センター長 市川太郎」さんの説明でした。内容としては、山村留学、山村留学の歴史、山村留学の方式、などについての資料と講師の説明で、山村留学について細かく学ぶ事ができました。

②今回の第10回地域振興論の講義では、主に山村留学についてでしたが、私自信、長期休みを利用して、五島列島の更にとんでもない田舎に長い間籠ったりしていて、自然体験のようなことをするのが大好きなので、すごく興味のある内容でした。私が、小学生や中学生の時に知っていたら、ぜひ行ってみたいと感じました。また、今回の説明であった、山村留学ですが、自然体験させてみたい親やしてみたい子はかなり沢山いると思うので、SNSやインフルエンサーなどに依頼してみたりして、知名度アップを目指したらどうでしょうか。

①授業で学んだことは、山村留学についてです。その言葉の意味が山や海の留学を含めたものを指している。集団生活や自然体験等の積み重ねを目的とした教育制度ですが、フリースクールなどの活動とは違うのだとあまり理解をされていない人が多くいる。山村留学には、主に4つの方式をされている。①寮方式は、みんなで共同生活する。②ホームステイ方式は、地域の一般家庭にホームステイするというのですが、高齢化が進んでいるため受け入れが難しくなっている。③併用方式は、①と②を合体した方式となっている。④家族方式は、留学生本人だけでなく家族等で引っ越しして、公営住宅などで生活し地元の学校に通うということ。その4つを円グラフに当てはめると、寮方式と家族方式が多いことが分かりました。学園の活動は、田植えや上流の川を登る、プロの方と太鼓をたたく、寒くてあまり溶けない雪で滑れるなどが季節によって違うことをされているのだと知れました。

②売木村が持続するための提案としては、山村留学という言葉は教育制度であるが、福祉関係ではないことを間違った情報で受け止めるのではなく、それとは違うのだと理解する人を多くするために、売木村に行って体験することで勘違いをしている人が徐々に減っていくのではないかと思います。でも参加できるのは小学生と中学生だけなので、その親も勘違いをされている人がいる可能性がある

<p>ので、子供と一緒に体験というよりはどのようなものなのかを見れるようにすればいいと思います。</p>
<p>①山村留学とは小中学生が親元を離れ 1 年単位で移り住み地元の小中学校に通いながら様々な体験を積む活動である。売木村でも活動しており、寮方式やホームステイ方式など利用して行われている。しかし、高齢化によって受け入れ先が減少しているため、受け入れの問題も解決しなければならない。</p> <p>②山村留学を通して、自然環境に触れることで新しい発見をすることができると思われる。そのため一年がより濃い時間になり成長に繋がる。また、訪れる人だけでなく地域の人々が山村留学活動に関わることで、地域住民の方の活動の理解も深まっていくと考えられる。</p>
<p>①今回の授業は売木村の山村留学についてでしたが、小中学生が 1 年かけて小中学校に通いいろいろな体験をする留学だそうです。自然体験キャンプ野外活動がありとても楽しそうです。寮での共同生活があり、コミュニケーションが取れたり、集団行動ができていいと思いました。あと一般家庭にホームステイができるそうです。参加者の 65%が小学生で 35%が中学生だそうです。売木村のこのシステムは若いうちから自然と触れ合えていい。</p>
<p>①今回の講義では山村留学について学ばせていただきました。売木村では山村留学が行われており、1 年の間は小、中学校にて生活するとともに、農業の体験など都会などでは中々体験することができないようなことが体験できます。売木村での山村留学では、主に 4 つのプランで行われています。児童、学生のためになる素晴らしいことだと思いました。</p> <p>②今回、山村留学について学ばせていただきましたが、自分は山村留学についてあまり詳しく知りませんでした。例えば夏休みなどに行われているような数週間ほど山奥などの自然に囲まれた家で暮らし、自然の素晴らしさを体験するといったイベントのようなものは、わけが違っていてしっかり住民票等も提出し、一年間学校にも通うとなることに驚きました。きっと売木村に山村留学している児童、学生さんの方々は素晴らしい体験をなさっているのだと思いました。</p>
<p>①山村留学とは、療養施設やフリースクールの活動ではなく、学校で培う集団行動などにさらに自然体験などを重きに置いた活動を目的としている。寮方式、ホームステイ方式、併用方式、家族方式の 4 つの留学の方式があり、家庭や子供の状態に合わせた形での留学が可能。自然の中での集団生活や体験活動などにより、学力、人間性、健康面などでの成長を育むことができる。</p> <p>②山村留学のような活動に参加してみたいと思う子供は多いと思うのですが、おそらくこの活動の知名度としてはそれほど高くないと思います。そこで、YouTube や SNS など山村留学に参加している子供たちの生活の様子などを発信してみるのがいいと思います。興味を持った子供が親御さんと話し合うことができるいいきっかけになると思います。</p>
<p>①山村留学を知ったのは仕事がきっかけで、何も知らない状態から携わるようになり、39 年もやっている。山村留学は聞いたこともなかったから、詳しく深掘りしてくれたのでわかりやすかった。新たに始めるところややめてしまうこともあり、4 つの方式がある。それぞれの目的に合わせたものがある。しかし近年は前年度の半分ほどで原因は地域の高齢化が問題になっている。小学生だと自立や親元を離れることにストレスを感じたりする子供もいる。その子供たちに運動会やイベントなどを行っている。山村留学は子供にいい学びを与えてることができ、ディスカッションや英語などもやっている。イベントとして太鼓など絵コンテなどもしている。</p> <p>②年々地域の数や参加者が減っているのも、まず小さい子が村に行きたくなくなるようなアトラクションのようなものを作って参加者を集めたり、川遊びや魚をとって食べるなど村を知ってもらい、そこから山村留学の認知などを知ってもらおうとかがよいかと思った。</p>
<p>①山村留学について見ていきたいと思っています。山村留学は集団生活や自然体験などの積み重ねを目的</p>

とした教育制度になっています。ここで注意して欲しいのは、療養施設やフリースクールなどでは、ないと言う事です。山村留学は子どもたちが生活をするスタイルを四つに分ける事が出来ます。寮方式、ホームステイ方式、併用方式、家族方式の四つに分けられます。

②私が山村留学について思ったことを挙げていきたいと思います。今までこういった自然豊かな場所で教育を受ける事が出来る場所が少なかったと思うので、とても良いと思いました。また、ホームステイ方式や寮方式などで他人との接し方も学べるのはとても好感が持てました。

①今回の講義では山村留学センターの市川さんの話を聞き、山村留学のことについて学びました。市川さんは、地域おこし協力隊の売木村の最初の人として売木村にやってきて、今で山村留学 39 年目になるそうです。山村留学とは、自然が豊かな農山村に 1 年単位で地元の小中学校に通って様々な体験を行うことです。教育制度であり、療養施設やフリースクールではない。歴史は、昭和 51 年に今の長野県大町市で初めてシステム化されて行われて、現在では 23 都道府県の 67 市町村で約 660 人の小中学生が参加している。方式は 4 つあり、1 つ目は寮で共同生活するスタイル、2 つ目は一般家庭にホームステイするスタイル(近年は少なくなった)、3 つ目は寮とホームステイを数名で分かれて半分ずつ行う併用方式(売木村の採用スタイル)、4 つめは家族で転居して生活する家族方式で、それぞれのスタイルで山村留学が行われている。寮やホームステイが割合としては多いけれど、近年は家族や寮の割合が高まっている。山村留学はある程度の生活での自立が求められるため、小学 3 年以上としているところが多く、中学 3 年から新しく受け入れる団体は少ない。売木村の対象は小学 2 年～中学 2 年である。また、小学生の方が多く、65%を占めている。売木村に山村留学する人は、住民票を現地に移して地元の学校に転校という形で通学し、教職員も連携し、学習面以外のこともサポートしていきます。また、多くのイベントに参加して関わることでたくさんの人と繋がり、よその子ではなく、売木っ子になるという意識を大切に、活動が行われています。また、留学を通して、学力や人間性や健康などの生きていく上で必要な力を作っていくことができるようになっていきます。

②今回の講義では山村留学ということで、学生をターゲットとして小さい子に体験してもらって、農村の交流を通して発展していると知ったけれど、これからは学生だけでなく、大人の人も留学という形ができるようにして、個人として集めるのではなく、企業ぐるみで誘致して、農村の綺麗な土地で働くという素晴らしさを伝えて、オフィスを売木村に移してもらうという形が作られると、研究地域みたいな形で発展して良いのではないかと考えました。

①山村留学は、集団生活や自然体験等の積み重ねた教育する場所である。それは昭和 51 年に始まった。現在では 50 年くらいの歴史が残されている。山村留学は 4 つの分類もある。それはスタイルによって違う寮方式、共同生活を行うスタイルである。そしてホームステイ方式、地域の一般の家に泊まることを行うことである。そして併用方式寮とホームステイ方式を合わせたものである。最後に家族方式がある家族等で転居すること。

②山村留学はとてもすごいと思います。それはとても興味がありました。自分もものすごく行ってみたいと思いました。ホームステイとかはほとんど日本人が日本の家に泊まりに行くことがほとんどないと思うので、とても賢い考えだと思いました。それは一般家庭に行くことで、施設とか作るわけでもないのに、効率よく行っていると思いました。

①山村留学がどういうものかわからず、まずそこからでしたが、現代の子にネット環境が整って快適な部屋でぐだぐだしがちなので、自然に触れ外で体を動かすといった少し前の世の中を味わうべきだと思います。なのでその取り組みは素晴らしいと思います。

②最後に講師をしてみないかというものがありませんでしたが、その講師を探す目的もかねて大人向けの山

村留学もいいのかなと思います。

①山村留学は、自然豊かな農山村漁村に小学生と中学生が親の元を離れて、1年単位で移り住んで地元の小中学校に通いながら、様々な活動を積む活動のことである。四季を通じて様々な自然体験やキャンプなどの野外活動や小規模の学校での授業、地元との交流などを1年間で多くの体験をする。山村留学は自然の体験活動を主にしている。山村留学には4つの方式があり、1つ目は寮方式で、1年間を通じて山村留学センターなどの寮で共同での生活するスタイルである。2つ目はホームステイ方式である。年間を通じて地域の一般家庭にホームステイする方式のことである。3つ目は併用方式で寮方式とホームステイ方式をハイブリッドした方式である。4つ目は家族方式で留学生だけではなく、家族などと一緒に引っ越して、公営住宅などで生活をして地元の学校に通う方式のことである。山村留学の参加者の対象年齢は実施団体でバラバラだが、ある程度の生活面での自立が求められていて、小学3年生以上としているところが多いということである。

②山村留学の人気をさらに上げるためには中学生が積極的に参加をした方が良く私は思う。その理由は、夏休みなどの長期休暇は家に居る時間が長くゲームなどで時間を潰すよりかは、山村留学に参加した方が有意義に時間を過ごせると思うからである。長期休暇を利用して多くの体験をして社会性や自主性を身につけたら良いのではと思う。

①山村留学とは、自然豊かな農山村漁村に小中学生が親元を離れ、1年単位で移り住み地元の小中学校に通いながら、さまざまな体験を積む活動です。四季を通した様々な自然体験、キャンプなどの野外活動、小規模校での授業、地元との交流など1年間で多くの体験をすることです。また、山村留学は自然体験活動が中心である。山村留学には、4つの方式がある。これは、子ども達が生活をするスタイルの方式である。1つ目は、寮方式である。これは、1年間を通して山村留学センターなどの寮で共同生活するスタイルである。2つ目は、ホームステイ方式である。これは、年間を通して地域の一般家庭にホームステイする方式である。3つ目は、併用方式である。これは、寮方式とホームステイ方式を合わせた方式である。4つ目は、家族方式である。留学生本人だけでなく家族等で転居し、公営住宅などで生活し地元の学校に通う方式である。寮方式と家族方式が33%である。ホームステイ方式は20%である。併用方式は14%である。魅力的な授業は、「花まる学習会」との連携授業、小学1年生から英語の授業がある。山村留学は、豊かな自然の中での生活や、体験活動、集団生活を通して、豊かな人間性を養うことを目的としており、体験活動が子どもの「生きる力」をはぐくみます。そのことにより、確かな学力が付き、豊かな人間性、鮮やかな身体ができあがります。

②私は現在、学童保育のアルバイトをしております。山村留学の寮方式の話や最後のご案内で売木村の指導員の話聞いた時に、学童保育で指導員の仕事をしているので、その経験が活かせるかなと思いました。機会があれば、やりたいなと思い、今の経験が活かせるかなと思います。また、講義の時は、恥ずかしくて、言えなかったが、もし、小さい頃、売木村に住んでたら、1回でもいいから参加してみたいなと思いました。

①売木村では小中学生が一年単位で親元を離れて山村漁村に移り住む山村留学というものがある。これは自然体験活動が中心となっている。この山村留学には寮方式、ホームステイ方式、併用方式、家族方式の四パターンがある。参加者は小学生が半数を占めている。山村留学中の学校などもしっかりと準備されている。

②今回の講義では山村留学について学んだ。小学生のうちから親元を離れ生活する事で子供が自立できると思った。自分は今大学生になっているが自立できていない部分が多くあると感じる。この山村留学の経験は成長していく過程でとても良い経験になるだろうなと思った。この取り組みを初めてこ

の講義で知ったのでもっと宣伝したらいいのになと思った。

①山村留学とは、自然豊かな農山村漁村に小中学生が親元を離れ、1年単位で移り住み地元の小中学校に通いながら、様々な体験を積む活動のことであり、四季を通した様々な自然体験や地元との交流など1年間で多くの体験を行います。また、山村留学は集団生活や自然体験活動などの積み重ねを目的とした教育制度で、自然体験活動が中心であり、療養施設やフリースクールの活動と勘違いする人が多い傾向があります。山村留学には、寮方式という1年間を通して山村留学センターなどの寮で共同生活するスタイルがあり、寮では専門の指導員が常駐している場合が多く、共同生活のほか休日を利用した多くの活動が組み込まれています。また、ホームステイ方式という年間を通して地域の一般家庭にホームステイする方式であり、里親方式と過去には言われています。しかし、受け入れを行っていた方々の高齢化によって、この方式は少なくなりました。そして、併用方式という寮方式とホームステイ方式を合わせた方式は一月のうち半月程度を寮で共同生活し、数名ずつに分かれて残りの半月程度を地元の一般家庭のお宅で生活させてもらい、学校に通う方式があります。もう1つは、家族方式という留学生本人だけではなく、家族などで転居し、公営住宅などで生活し地元の学校に通う方式があり、移住との線引きが難しいところがあるという4つの山村留学の方式が分かれており、近年は地域格差はありますが、家族方式や寮方式の増加が目立ち、ホームステイ方式は微増、併用方式は減少傾向にあり、ホームステイ方式と併用方式は受け入れ先の住民の高齢化によって、受け入れ先の確保が難しい原因があり、現状でもあります。参加者は約65%が小学生で、約35%が中学生であり、特に多い学年は小学5、6年生で両学年を合わせると全体の30%強となり、小学2年生の自立が難しいところがあります。山村留学における学校では、山村留學生が通う学校はほとんどの場合が小規模校で1学年1クラスのことが多く、きめ細かな指導ができ、地域の特色を生かした体験学習も豊富です。山村留学の地域の関わりには、行政や学校教職員など地域を代表する皆さんが集まり、山村留学全体の推進に関わっている地域がほとんどであり、山村留學生は地域の行事などに参加することで地域の子となり、お互いにとって良い効果を生みます。売木小中学校には生徒の他に12名の山村留學生がおり、花まる学習会との連携授業や小学1年生から英語の授業などという魅力的な授業があります。山村留学は、体験活動が子どもの生きる力を育むことができると言われており、問題解決能力や行動力などの確かな学力、協調性や感性などの豊かな人間性、健康や体力などの健やかな身体といったピンチや苦勞が子供を成長させます。売木学園の活動では、シャワークライミングや太鼓の活動など様々な活動を行っています。

②山村留学の参加者の傾向で小学2年生は自立するのは難しく、より良い山村留学が難しいことを学んでわかり、小学2、3年生の低学年を増やすには山村留学をする前に事前に寮に関する情報や共に生活する寮専門の指導員や地元の一般家庭のお宅に住む方々についての情報などある程度の認知されることが必要だと考えており、小学2、3年生の低学年があまり知らない人と共同生活することは緊張や心配など馴染みづらいところがあるのではないかと考えており、山村留学する際は事前にお世話になる寮専門の指導員や地元の一般家庭のお宅に住む方々などとテレビ電話や電話などでコミュニケーションを取ることが小学2、3年生の低学年にとってより良い山村留学ができ、リポートを希望する小学2、3年生の低学年が増えるのではないかと考えています。

①今回は、売木学園山村留学センターのセンター長、市川太郎氏にお招きいただき、山村留学について学んだ。この山村留学は、昭和51年に現在の長野県大町市で初めてシステム化してから、23道府県の67市町村で実施されており、約660名の小中学生が参加している。4つの方式があり、寮、併用、家族、ホームステイという種類があるが、最近においては、ホームステイが少し増え、併用が減

少傾向にあるという。市川氏は、この状況を打破するため、多くの工夫をこなしているという。

②自分も、幼いころは中津川などの村を訪問して野外研修をした経緯があり、今回の講義を楽しませてもらいました。このご時世、こういった学習が見られなくなっているのはとても悲しいです。今の状況が落ち着いたら、またこのような留学が多くの人々に広まっていくことを心から祈っています。

①山村留学には寮方式、ホームステイ方式、併用方式、家族方式がある。近年では家族方式や寮方式が増加している。売木村山村留学生在が小学生 28 人中 7 名、中学生 16 人中 5 名と 1 学年 5 人くらいしかいないことがわかる。そして山村留学生在の人の割合も多いことがわかる。せっかく留学したのに少し生徒が少なすぎる気がする。

②売木村の山村留学で田舎ならではの味わえることがあることがわかるが、一クラス 5 人だと少し交友関係で学べる事が少し少ないと思ってしまいました。山村留学の方は元々都会の学校に行っていてクラス人数が多い学校に行っているかもしれないが、元々住んでいる学生は閉鎖的過ぎると思うので、人数が多い都会の学校に売木村の人が留学する形式をとっても良いと思いました。

①今回は売木村での売木学園、山村留学センターの市川太郎さんを講師にし講義を受けた。山村留学とは「自然豊かな農山村漁村に小中学生が親元を離れ 1 年単位で小中学校に通いながら様々な体験を積む活動」のことである。山村留学の 4 つの方針として、寮方式、ホームステイ方式、併用方式、家族方式である。寮と家族が同等で多い傾向がある。また小中学生の割合として 65% は小学生である。そもそも山村留学の学校はどうなるのかと言うと、住民票を現地に移す必要が義務教育の観点から必要であり、転校という形になる。そして地域とのつながりとして、山村留學生も地域の行事等に積極的に参加している。売木学園の実績として 39 年続いていて約 400 人の修園生がおり、祭りや田植えソリ遊びなど様々な自然体験ができる。

②今回は私はもっともっと早く知りたかったと、とてつもなく感じました。その理由として、こんな自然体験や自分の知らない土地に行き、そこで新しい仲間と共に色々な行事に参加することを体験したかった。この山村留学をもっともっと都会の家族層や全国に伝えていけば良いと思いました。こんなにも魅力的なんだよということを伝えるために、簡単な CM を作ってもいいと思いました。またはラジオで宣伝するなど、なにかキャッチフレーズを作って定着させることで留學生が増えると思う。また今は無理だが外国の方にも受け入れていくのも良いのかと思いました。

①うるぎ村では一月のうち半月程度寮で共同生活をし、数名ずつに分かれて半月程度地元の一般家庭で生活をするという方式の留学が行われている。また本人だけでなく家族で留学をするという親子留学というものもある。近年は親子留学が主となっており、ホームステイ方式は減少傾向になっている。留学参加者の対象年齢はある程度生活面で自立が見られる小学 3 年生からとしているところが多い。実際の参加者の割合は小学生が約 65% で、中学生が約 35% 程度ある。山村留学は地域の特色を生かした体験学習ができるという点が大きな魅力なのである。売木学園では田植えや太鼓といった体験型の学習をとっても大事にして行われているのである。

②留學生をよその子として扱うのではなく、地域の子として扱ってくれるという考え方が村の方々の温かさや優しさを感じました。その様な素敵な環境で子供の頃から留学という形で様々な体験をして学べて村に関われるということがすごく羨ましいなと思いました。

①山村留学とは、自然豊かな農山村漁村に小中学生が親元を離れ、一年単位で移り住んで地元の小中学校に通いながら様々な体験を積むことです。集団生活や自然体験等の積み重ねを目的とした教育制度であり、医療施設やフリースクールの活動と勘違いしている人が多いですがその様な事はありません。山村留学は昭和 51 年にできたものであり、現在では 23 都道府県の 67 市町村で実施され、約 660

名の小中学生が参加しています。山村留学には 4 つの方式があり、寮での共同生活をしたい寮方式、地域の一般家庭にホームステイするホームステイ方式、寮とホームステイ両方を合わせた方式の併用方式、家族ごと移転して留学する家族方式があります。近年は家族方式や寮方式が増加傾向です。参加者は、小学 3 年生からが多く、約 65%が小学生で約 35%が中学生です。小学 5.6 年生が全体の 30%ほどです。山村留学における学校は、義務教育期間なので転校という形で通学します。1 学年 1 クラスがほとんどです。行政や教職員や地域の人々が山村留学に関わり、留学生がよその子ではなく地域の子として関わり合って行けます。売木村は小中学校が一緒になっており、村規模での運動会があります。授業も学習塾と連携したり、小学一年生から英語の授業をしたりと力を入れており、売木学園は 39 年の実績があります。山村留学では豊かな自然の中での生活や、体験活動、集団生活を通して、豊かな人間性を育むのが目的であり、今後の生きる力となります。

②山村留学という物自体を知らなかったのも、その内容を知って、かなり大きな行事としてあるのだと思いました。今でも一年別の所で過ごすのは不安であるのに、子どもの内から留学できるのは凄いなと思いました。現代では、スマホやインターネットなど便利な物が手放せないのも、それを手放して生活できるのは良い体験になると思うので、そこを売りに宣伝するのも良いと思います。

①売木村の山村留学。内容は 1 年間、小中学生が親元を離れ売木村に移り住み売木村の小中学生に通いながら、さまざまな体験をする活動である。またこの山村留学は昭和 51 年に級八坂村（現長野県大町市）において、公益財団法人育てる会の教育実践活動として日本初でシステム化されたものである。山村留学は様々な体験をし、地域と連携して行動する。自然の中での生活を体験した集団生活を通して、豊かな人間性を養うことである。

②この山村留学のシステムはとてもいいなと感じました。提案としては、厳しいことをいうが、この山村留学を海外にも PR したらいいのではないかと思います。これはまた日本の伝統、昔ながらの体験や世界では珍しい四季が整った日本でしかできない体験ができるので、この新型コロナウイルスが落ちついたら実践してみてもいいのではと考えました。

①山村留学には四つの方式があり(①寮方式②ホームステイ方式③兼用方式④家族方式)参加者の対象年齢は実施団体によって違うが、ある程度の生活面での自立が求められるので小学三年生以上のところが多い。義務教育期間のため、参加者は住民票を現地に移す必要がある。

②海外への留学とは違って、新しい言語を習得できる訳では無いけど、都会へ住んでいては体験できないような自然と寮などでの団体行動の経験が出来て、"生きる力"を得ることができて、都会よりも自由にのびのびと成長できる学校だと感じました。でも、確かに生活面でのある程度の自立は必要だと思うけど、小学三年生から別の学校へ転校という形は子供が嫌がりそう(せっかくできた友達と離れたくないなど)だと感じたので、小学校 1 年生から入りやすい環境ができると良いなと思いました。

①山村留学について学びました、山村留学とは自然豊かな農村に小中学生が地元を離れて一年単位で移り住み地元の小中学校に通いながら様々な体験をしていく活動ということがわかりました。またステイホームみたいな感じで、一般家庭で暮らしていくということも学びました。

②山村留学は小中学生を中心とした活動で自然に触れて協調性や生きていくうえで大切なことなどたくさん学べていける良い活動だなと思いました、小さいころに経験したことや学んだことなどは大人になったときに役に立つこともあったりするので良いなと思いました。また学習面でもサポートしてくれるのは良いことだなと考えました

①山村留学とは、親元を離れ一年単位で地方の小中学校に通いながら自然体験等を体験する活動のこと。山村留学では、一年単位で親元を離れることになるので、山村留学の留学生の割合で精神的にま



だ幼い小学校低級生から中級生、受験を迎えることになる中学2、3年生は少なく、小学校上級生や中学一年生が多い。また、山村留学を療養施設やフリースクールと勘違いしている人が多いことが問題になっている。売木村の山村留学では寮方式やホームステイ方式、併用方式などがある。併用方式は年々減少傾向にあり、寮方式などが増加している。留学生は地域のイベントに積極的に参加していくことになるので、地域のイベントを通して地元と留学生が交流を深めていくことになる。また、売木村の小中学校の生徒の4人に1人は留学生となっている。

②講義を聞いていた中で山村留学のことを療養施設やフリースクールと勘違いしている人が多いとこのことを聞き、山村留学のことを正しく知ってもらうためには、広報活動や山村留学のホームページなどにおいて、療養施設やフリースクールといったものではないことをはっきりと記載しないとイケないのではないかと考えた。

①自然豊かな農山村漁村に小中学生が親元を離れ1年単位で移り住み地元の小中学生に通いながら、様々な体験を積む山村留学を行っている。山村留学は4つの方式があり、寮方式、ホームステイ式、併用方式、家族方式である。近年は家族方式や寮方式の増加が目立ち、ホームステイ方式は倍増、併用方式は減少傾向にある。

②小さい村ですが、如何に他のみんなに向けて魅力を伝えるかという努力がかっこいいと思いました。また留学をさせることによって、村の良さや大変さ、親元を離れることによって違った世界観が見え、それはそれで面白いと思える内容でした。小学生でするわけですから少し辛いとか寂しいというのはよくわかりますが、それも耐えるのも人生において大事なことだと思うので、とてもいい留学方式だと思います。

①山村留学には一年間を通して山村留学センターなどの寮で共同生活するスタイルの"寮方式"や年間を通して地域の一般家庭にホームステイする"ホームステイ方式"、"寮方式"と"ホームステイ方式"を合わせた併用方式、留学生とその家族と一緒に転居する"家族方式"の4つの方式があると学びました。

②山村留学を経験した子が大人になって売木村へ戻ってきたいと思える仕組みの提案として、「山村留学を経験した子に売木村での就職特別枠を用意する」という内容のものを考えています。就職活動をするようになって、このような仕組みがあると助かるなと思いました。正直、これを小学1年生の時に考えられるかはわかりません。

①山村留学とは、自然豊かな農山村に小中学生が親元を離れて1年単位で住み込み、その土地の小中学校に通い様々な体験をすること。集団生活や自然体験等の積み重ねを目的としている教育制度である。(養育施設やフリースクールと勘違いしている人が多い。)山村留学には①寮方式 ②ホームステイ方式 ③併用方式 ④家族方式の4つの方式がある。親元を離れて暮らすためある程度の自立をしなければいけないことから、小学校3年生以上から受け入れていることが多い。

②親元を離れて自然豊かなところで生活するというのは、ちょっと楽しそうだなとも思いました。ただ、自分はこの歳になっても全く自立できている気がしないので、小学生で山村留学に参加する人達はとても立派だなとも思いました。売木村は自然も豊かで、山村留学には向いている場所だなとも思いました。

②売木村がこれから今まで以上に発展していくには、売木村の自然を活かすだけでなく、現代っぽさを取り入れることを忘れないことかなとも思いました。現代っぽさと言うのは、普段生活している中で当たり前にある機能や設備などです。誰がどこから来ても売木村を感じてもらいながら過ごしやすさがあるといいかなとも思いました。

【9】売木村寄附講座「地域振興論」第11回授業「売木村の地域振興(9)「農と食」  
 講師：TAKARA チーズ工房株式会社（Iターン） 後藤 宝  
 （2021年6月24日、オンライン授業に変更、教員・コーディネーター：今瀬政司）

【9-1】第11回授業の講義資料スライド

2021年6月24日  
 愛知東邦大学 地域振興論

山羊さんと一緒に移住  
 売木で農と食に挑む




TAKARA チーズ工房  
 後藤 宝

1.自己紹介

- ① 神戸市出身、田舎暮らしにあこがれて1993年、家族で福井県池田町に移住。
- ② 20年間、水稲10ha、施設園芸（大型のビニルハウス）でトマト、メロン、イチゴなど無農薬で化学肥料を使わない。全国米食味コンクールでも優秀賞。
- ③ コストを下げるために、有畜農業（家畜を飼い堆肥をつくる）をしようと思い、ヤギを飼う。
- ④ 草刈りしていた場所に放牧、雑草を食べさせ、米から出るもみ殻を敷料にし、小屋で堆肥を利用、循環型農業の実践と、同時にヤギ乳の利用のためチーズ作りを始める。

2.なぜ、売木村へ

- ★ 福井県でやっていたことが多数のメディアに取り上げられ、清水村長の目にとまった。
- ★ 村の高原牧場に牛が減っていることで、その利用を、ということで売木でやりませんか、とのお声がかかった。
- ★ 売木村、南信州、南アルプス、イメージにはスイスのようなイメージがあり、そこでハイジのような生活を夢見た。

3.移住の決め手  売木村の立地条件

- ① 家畜に最適
  - ＊ 長野県の中でも最南端にあり、気候が太平洋側気候で冬には晴天率が高く乾燥していること。
  - ＊ 標高が高く、夏が冷涼であること
  - ＊ 飯田市に子ヤギ市場があること
  - ＊ 本州でも最近までヤギの飼われていたこと
- ② 営業的に期待
  - ＊ 村の温泉施設に来る客の車のナンバーが県外ナンバーが多い  
→ 中京圏からの顧客、あるいは名古屋など都市に営業
  - ＊ 夏の避暑地としての客が多く、ヤギ乳製品も夏主流であること
  - ＊ オールジャパンナチュラルチーズコンテストで、シェーブル（ヤギチーズ）部門で金賞をとった
- ③ 将来を見据えて
  - ＊ 移住者なので田んぼは全部借地。しかも、効率の悪い場所が多い。手間がかかる。年取ってできるか不安もあり、違う生き方を模索していた。




ヤギさんのしごと

ヤギさんのしごと




仕事中心                      仕事を終えて

## 4. ヤギの乳製品について

- ・ 始めたころはまだヤギのチーズは珍しく、チーズ作りには苦労した。
- ・ 北海道のチーズ工房を巡り研修をさせてもらったり、見学したり、国の指導で行われるナチュラルチーズ研修会などに参加したり...
- ・ しかしすべては牛のチーズ。ヤギのチーズは教わるころはなかった。まだネットにもなかった。
- ・ そこで、ヨーロッパのチーズの歴史本や文化郷土の本など読み、売られているヤギのチーズをいろいろ食べ、フレンチレストランのシェフからも教えてもらい、チーズ専門店にも通い、知り合いから仏語の教科書(フランスにはチーズ製造の学校がある)を借り、試行錯誤しながら自分なりのチーズになっている。
- ・ まだまだ勉強中であり、私のライフワークである。

## 4-1. チーズについて

- ・ チーズには、ナチュラルチーズとプロセスチーズがある。
- ・ 生乳を原料とするものをナチュラルチーズという。
- ・ ナチュラルチーズには、それぞれの乳酸菌、製造方法、熟成方法がある。
- ・ 牛は、たくさんの草を食べる。広大な平坦な土地がいる。
- ・ ヤギは、木の葉も食べるし、短い草も食べる。急傾斜地が好きである。
- ・ なので、ヤギのチーズはヨーロッパでも山間部に多い。
- ・ 女性が作っていることも多い。
- ・ というのは、山間部は狭いので作物を大量に育てられないから、男たちは林業が多い。女たちは家事の合間にチーズや木の実でジャムなどを作り、町へ売っていた。

## 5. 売木で始めたこと

- ・ 村の耕作放棄地を利用し、ヤギを放牧、草だけでお腹いっぱいにして、購入飼料を与えない酪農、つまりグラスフェッドでミルクを作る。
- ・ 緑の中の自由なヤギの放牧は、牧歌的な景色、観光客も車をとめて、のんびり見ている。
- ・ ハイジのような...



ミルクの乳処理施設はできたが、チーズ工房ができなかったので、ミルクでなんとか収入を得ようと、村の温泉施設、こまどりの湯前の空き店舗を借り、ソフトクリーム of 的 器 械 を 買 っ て、店 を 始 め た。



800  
山羊さん

なかなかチーズ工房は建たず、ほぼ諦めていたところ、村で自然を利用し、村独自の産物が産まれることに期待をしてくれた方々が多額の出資をしてくださり、チーズ工房の建設ができた。移住6年目。



## TAKARAチーズ工房株式会社の概要

仲間で出資「TAKARAチーズ工房株式会社」を設立

◎ 資本金 7,000千円

◎ 出資者 9名

◎ 設立年 2019年12月24日

◎ 売り上げ 1,900千円/2020年

🐐 山羊さん 30頭

## 6. TAKARAチーズの製品



## TAKARAチーズ・ブランド

アフィーネ(Affine)

ドゥー(Doux)



とろりとした食感、ミルク感



カマンベールに似たソフトなチーズ

## TAKARAチーズ・ブランド

メー (Meee)



これぞヤギという風味、  
ホックリとした食感

フレッシュ (Frais)



クリームチーズのさっぱりと  
した感じ、さわやかな酸味

## ヤギミルク&ソフトクリーム



### 7.山そだち・食と味の開発

[ヤギミルク] [ヤギミルクソフトクリーム] [ヤギミルクチーズ]  
[ヤギミルクと農産物] ♪ なぜヤギなのか

♪ 何が違うのか

中山間の傾斜地や山間には牛より身軽いヤギが向いている。牛は大量の餌がいるが小さいヤギは多種類の草を食べる。ヨーロッパなど狭い敷地や山間ではヤギが多く飼われている。

というところに目をつけた。また、日本国内では、まだ珍しく競合がないこと。

日本での草は唯一の資源である。それを利用するべき

山そだちの製品の組み合わせ  
山そだちの農産物 + 地域の新たな味 = アスリート愛用食

### 地域で取り組んでいること 農業と牧畜の循環

山羊さんの放牧



- ・ 休耕地の再生〔移動除草〕
- ・ 草を食む〔ミルクの生産〕
- ・ 山羊さんがいる農村景観
- ・ グラスフェッド〔特長ミルク〕

ヤギミルク



チーズ  
ソフトクリーム  
ミルク  
今後、地元農産物のコラボ  
チーズ、アスリート向けの食

### 村の起業家との組み合わせ

- ・ 道の駅・南信州うるぎ(村営)
- ・ 猿のこしかけキッチン(株・百匹目の猿)
- ・ ジュイールどうろく(フレンチレストラン)
- ・ カフェ「のの庵」
- ・ カフェ&レストハウス・ポレポレ
- ・ あまらび農園
- ・ 花の谷(ブルーベリー園)
- ・ ブルーベリーの丘(農泊)



小さな経済 ▶▶▶ 小商い  
組み合わせ仕事 ▶▶▶ 複合収入  
緩い繋がり ▶▶▶ お互い様

### これからも

売木野の草、気候を利用した産物として  
の乳製品をつくりつづけること

村の他産物とのコラボした商品の開発又は  
南信州を一つのくりとしたことを考える



### 7.ハイジのような生活の景



### 8.田舎移住のこと ①

一度目の池田町では、お米作りはいいけれど、ヤギのことは軽視され受け入れられ難いものだった。福井県といえば、コシヒカリ、海産物、カニとか冬の日本海のイメージそのもので、畜産物は人気がなかった。乳製品の顧客は都会の高級ホテルレストランばかりで、東京へのネット販売が多かった。循環型農業ということで目立ちはしたが、池田町の文化にはあまり馴染みならず、理解されにくいということもあった。反面、もち米を使った商品や米粉の商品は人気が高く、池田町でも馴染んでいた。

## 8. 田舎移住のこと ②

売木村では、やはりどの家にも牛やヤギが最近まで飼われていて、村民からは、懐かしさもあるのかヤギはかわいがられているように思う。そして、シボルの的になりつつあると思う。

近隣の根羽村、豊根村、設楽町、三河近辺にもヤギは飼われていたようで、山間部の家畜なのだと思う。そして、ヤギのミルクも人気が出始め、チーズはもくろみ通り名古屋や豊田からの顧客や、飲食店でも使われるようになった。

それらのことから、農村振興は同じことをやっても、農村の文化が違えば受け入れられ方も違うのだということがわかる。

## 少しだけPR

- チーズ工房の庭に計画しています
- Cob(コブ)という材質でハウスを建てる方法です。
- コブは粘土、砂、藁を混ぜて作る材料でハウスを作ります。
- ハウスは、雪国で作るカマクラのイメージです



イメージ絵

ご清聴  
ありがとうございました



## 【9-2】第 11 回授業の学生提出レポート一覧

①授業学びレポート（授業で学んだ内容の整理・要約）

②授業考察レポート（授業で学んだ内容への自身の考え、更なる売木村を創って行くための提案）

※原則、提出原文のまま掲載

①今回の講義は、山羊と共に売木村に移住してきた後藤さんのお話を聞きました。売木村ではヤギを放牧して、草だけでお腹いっぱいにして餌を購入せずに育てています。後藤さんは空き店舗を借りてソフトクリームの器機を買い、店を始めました。売木村の自然を生かした活動を行っています。

②後藤さんのお話を聞き、今後後藤さんは村の他産物とのコラボをした商品の開発を考えているとの事でしたので、きっと今後新しい商品ができましたら、ふるさと納税の返礼品にしたら良いと思います。やはり美味しものは人の目につきやすく、そこから売木村を知ってもらえると思うので、そういった活動もしていくと良いと思いました。

①コストを下げる為に有機農業をして、ヤギを買う。草刈りをしていた場所に放して、雑草を食べさせて、米からでるもみ殻を敷料にして、小屋で出る堆肥を利用し循環型農業を实践、と同時にヤギの乳を利用してチーズ作りを始めた。売木村に移住をした決め手は、家畜に最適だと思ったのと、営業的に期待して、将来を見据えて移住を決めた。初めのころはヤギのチーズは珍しくて、チーズ作りで苦労した。北海道のチーズ工房を巡って研修などをさせてもらった。しかし、ヤギのチーズ作りは学べなくて、牛のチーズばかりだったので、ヨーロッパのチーズの歴史本などを読み、売られているヤギのチーズをいろいろ食べたりしながら、自分なりのチーズを試行錯誤して考えている。売木で始めた事、村の耕作放棄地でヤギを放牧、草だけでお腹いっぱい与えず、グラスフェッドでミルクを作る。なかなかチーズ工房を建てられず、諦めていたところ、村の方たちが期待をしてくれて多額の出資があり、チーズ工房の建設ができたのが移住 6 年目。地域で取り組んでいる事、農業と牧畜の循環は山羊の放牧で休耕地の再生やグラスフェッドの生産など、ヤギミルクからはチーズやソフトクリームなどを生産している。売木村ではヤギは懐かしがれ可愛がってもらっている。村のシンボリックな存在になりつつある。

②チーズ工房の庭に計画しているハウスを建てる計画はヤギのかわいさがさらに引き立ってくると思うので、とてもいい案だと思いました。ハウスができたら SNS でヤギたちがハウスにいる様子を載せたりしたらもっと人気が出てくると思いました。

①第 11 回の授業では、売木村は耕作やヤギを育てたり、放牧をすることができる環境が整っており、ヤギの乳製品やチーズなど、売木村独自の製品を作ることができることを学びました。売木村は立地が良く、比較的名古屋や豊田などから近くて家畜にも良く、将来性がある村であることが分かりました。

②売木村は農業と牧畜の循環を地域で取り組んでいて、放牧や様々な乳製品の製造を積極的に行い、レストランやカフェ、農園など観光においてうってつけのスポットがあることを学びました。これらのことから、地産地消という一面をアピールして PR していくのが良いのではと提案します。

①今回の講義で後藤宝さんの話を聞きました。まず、売木村へ来た理由は、福井県でやっていた事が多数のメディアに取り上げられ、清水村長の目に止まった。売木でやりませんかとお声がかかったのと、スイスのような生活を夢見た事から売木村に来ました。移住の決め手となったのは家畜に最適な場所であり、営業的に期待できるから。将来を見据えて移住を決断しました。ヤギの乳製品については、ヤギのチーズ作りはとても難しく苦労していたのですが、チーズの歴史本等を参考にチーズ

にしています。

②売木村で作るチーズは普段食べているチーズと違いとても魅力的で美味しそうです。将来必ず売木村のヤギのチーズを食べたいと思っていますが、他にも色々な動物でのチーズ作りに挑戦してもいいのかなと思いました。色々な動物を使ったチーズを売ることができれば、かなり話題になると思いますし、新しくチーズの村と呼ぶ人も増えて知名度があがり村の工場の大きさや人口が増えさらに発展すると思いました。

①今回の授業では、TAKARA チーズ工房の後藤宝さんの話を聞きました。まず驚いたことは、田舎暮らしに憧れて福井県に移住したという事です。私は、行動力があまりないので、このように思い立ったが吉日と行動できるような人間になりたいです。

②TAKARA チーズ工房の後藤宝さんは家畜に最適、営業的に期待、将来を見据えて、と3つの理由から福井県に移住しました。ヤギと一緒に自然豊かな田舎で生活することに憧れました。

①今回の第11回地域振興論の講義では、「農と食」をテーマに売木村の地域振興について学びました。講師の「TAKARA チーズ工房株式会社」の「後藤 宝」さんの説明と資料で学びました。ヤギや、ヤギから出来るチーズやミルクなどの乳製品について学び、資料の最後の方で少しのPRとして可愛いヤギの活動についてのPRがありました。

②今回の第11回地域振興論の講義では、TAKARA チーズ工房株式会社のヤギやそのヤギの乳製品についてなどを学びました。私は元々牛以外の乳製品などのことについては、ほとんど何も知らなかったもので、ヤギの乳製品はかなり珍しく、興味を持ちました。もっともっとPRするべきだと思います。

①授業で学んだことは、農と食についてです。農業としてはヤギを育てている。いろんな草を食べて夕方になると無くなっているというのを毎日繰り返しおこなっている。ヤギのチーズというのがあって、作るのに時間をかけていく作業なので、それをやるためにチーズ工房を巡り研修をしたりしていたこと。チーズを作りたいという思いがあるので、様々なところで参加されていたのに、牛のチーズだったので、ヤギのチーズをされているところがなかったのは大変だと感じました。でも、フレンチレストランから教えてもらったり、チーズ専門店に行ったりして学び、自分なりのチーズができたことは嬉しいことだと分かりました。チーズには2種類存在されていて、主に売木村ではナチュラルチーズを作られている。チーズの製品もいろいろ作られており、売木村で作ったチーズをいろんなブランドをされているのだと知れました。

②売木村が持続するための提案としては、ヤギのチーズを作りたくて研修に行って学んで、たくさんの苦勞を乗り越えてきたチーズで、売木村しかないブランドという商品なので、そのチーズをもっといろんな人に味わってもらえるように、売木村で作ったチーズをレストランやチーズを使っている店などを都会にあるお店に提供してもらい、食べた客がハマっていく人が増えて売木村に来て現地食べてくれるのではないかと考えます。

①売木村は、家畜に最適な環境である。夏は涼しくて、冬は晴天率が高く乾燥している。また、営業をしていくのにも最適で、県外から訪れる人が多くて、ヤギの乳製品を広めるためにも良い環境になっている。ヤギを育てる環境など立地条件も良く、人間も動物も暮らしやすい場所である。

②今回の授業を聞いて、ヤギを育ててる方はヨーロッパの山間地域では多くありますが、日本ではまだ少ないことがわかりました。そのため、ヤギのミルクも牛より量が少ないため、貴重なミルクは売木村の発展に必要なと感じました。ヤギのミルクは飲んだことないので、牛乳より甘いのか気になりました。

①最初から売木村ではなく、田舎に憧れ、福井県の池田町へ移住をする。福井県にいる頃から、コス

ト削減のためにヤギを飼い、同時にヤギ乳の利用のためにチーズ作りを始める。売木村への移住の決め手は、家畜に最適で、標高高く、夏でも涼しい、営業的に期待もでき、将来を見据えて。

②確かに売木村は、良く夏にキャンプなど行っていました。朝は特に寒！と思えるほど気温が低く、家畜などにはホント最適なのかなと感じました。売木村は過ごしやすくて、みんな優しくていいなと授業を重ねる毎に、すごく思います。なにかチャレンジするにはいい村なのかなと思います。

①今回の授業を聞いて、売木村の街の良さが伝わり、そして施設や景色などの良さも伝わってよかったですと思いました。

②改善は、あまりもうないですが、アクセスをしっかりとすることと、シャトルバスは、あるのかをしっかりと見やすいところに掲載してもらうとありがたいかなと思っています。

①今回の講義では、売木村でヤギの牛乳を用いて乳製品を生産しているという話を伺いました。ヤギの乳製品について、ヤギのチーズは珍しくチーズ作りには苦勞されたそうです。そこで北海道のチーズ工房に研修に行ったり、ヨーロッパのチーズの歴史本などを讀んだりして知識を深めていきました。売木村に移住した決め手が主に3つあり、まず家畜に最適だという点、次に様々な人が訪れることから営業的に期待できるという点、最後に将来を見据えてとのことでした。

②自分はヤギのチーズということを最初に耳にしたとき、あまりピンときませんでした。前述しましたがヤギのチーズって珍しいなと存在するんだと思いました。また、売木村で始めたこととして、村の耕作放棄地を利用してヤギを放牧し、草だけでおなかいっぱいにさせたり、緑の中で自然いっぱいに育つ、また自分もその中で過ごすことができる。そう考えると少し楽しそうだと感じたし、ヤギのチーズも悪くないのかなと思いました。

①TAKARA チーズ工房さんは、家畜において適した環境である売木村と、日本ではまだ珍しく競合相手の少ないヤギの乳製品というものに目をつけたことで、事業に成功した。農村振興は同じことをやっても、農村文化の違いによっては受け入れられ方も違ってくる。

②アルプスの少女ハイジに出てくるような景色とヤギの乳製品という組み合わせは、観光資源として村のPRにとっても適したものだと思います。現地でヤギの乳製品を使った料理を屋外で食べられるような施設があったら若者や家族連れにも話題のスポットになるのではと考えます。

①ヤギでチーズ作りをしている。20年間無農薬で化学肥料を使っておらず、優秀賞を得ており、コストを下げてうまく土地を利用してヤギを飼育しているので、よく考えてうまく利用する凄さを学んだ。しっかり成果を出して自信をつけているのはすごいと思う。誰も知らないものを作るのは大変だし苦勞があり、いろんな研修していろんなチーズを知ったり、本を讀んだりとかなり努力をして時間をかけているからすごいと思う。ヤギやチーズを深掘りするとここまでの企業になるのはすごいし知識や行動力があるからすごい学びになる。ヤギはかなり可能性があると感じた。

②いろんなところとコラボしたり、ほかのお店などで使われているのはすごいから、より知名度を上げて牛乳とヤギミルクとの違いや料理のどこが引き立つなどで、手に取ってもらえるとより広まって根強いファンができると思うから頑張ってもらいたいです。

①売木村へと移ったとっかかりとしては、清水村長の目にとまり声を掛けられた事がきっかけとなっています。移住理由としては家畜にとって最適な環境や、営業する上で期待が持てた事です。主にヤギの乳製品を扱っており、ミルクやチーズが主な販売品目となっています。

②私は売木村も牧場の写真を見た時に絵に描いたような自然豊かな風景だと思いました。しかしこのような場所が名古屋から近くにあるにもかかわらず、知らない人が多いのは認知度が低いからだと思っています。そこでSNSなどを使用する事でより多くの人に知ってもらえるのではないかと私は考えて



います。

①今回の講義では、後藤さんからチーズなど、農と食のことについて学びました。後藤さんは神戸生まれで、福井県に住んだ後、売木村に移住された方で、ヤギを飼育されていて、チーズなどを作っている。ヤギのチーズは比較的珍しく、ヤギは急斜面が好きなので、ヤギのチーズはヨーロッパに多い。また、日本国内に競合が少なく、チャンスだったと言える。売木村では、草だけで満腹にさせていて、売木は甘く優秀な草が多いので家畜に適している。また、ヤギがいるということで見に来る人もいます。なので、とても受け入れられているという環境だった。また、移住して6年目でチーズ工房が出資により作られた。有効活用という意味では、チーズなどをアスリート食としても活用したり、他の起業者とコラボをしようとしている。

②最後にPRされていましたが、コブというものを作ったり、日本ではなかなか味わえない景観が売木にはあるということで、スイスなど異国感があるテーマパークなどを作ると日本からの観光客が集まるのかなと思います。また、ヤギのチーズを高速のサービスエリアなどで販売されると、売木村が認知されて興味を持ってもらえるのかなと思います。

①売木村ではヤギを飼っていて、ヤギのチーズはとても珍しくていろんな物を食べていて、情報をいっぱい集めて、いろいろ大変でもある。チーズにはナチュラルチーズとプレセスチーズと言ったものがある。チーズには土地によって味がだんだん変わってくる。ですから地域によってチーズの味が変わってくるからとても面白いことである。

②売木村でのヤギの育て方はとてもいいと思いました。けれどもいくらとてもおいしいヤギのチーズとかあっても、やはりあまり知られていないと人気が出ないので、これからはもっとSNSに載せたり色んなところに広まっていけば、いろいろと県外からも人が訪れてきて売木村が盛んになると思います。ですのでもっと売木村のことをいろいろな場所に配信していてもいいと思いました。

①ヤギの乳製品があることが全く知らなかったのも、もちろん食べたことがないので、どんな味がするのかも気になりました。

②牛ではなくヤギを使っているという他ではないことなので、ヤギの乳しぼりや牧場体験みたいなことをやってみても面白いかと思います。

①チーズにはナチュラルチーズとプロセスチーズの2つに分けられる。生乳を原料としているものはナチュラルチーズである。ナチュラルチーズはそれぞれ乳酸菌や製造の方法、熟成の方法がある。牛を育てるには、たくさんの草と広大な平坦な土地が必要である。やぎは木の葉とか短い草も食べる。やぎのチーズはヨーロッパでも山間部に多くて、女性がチーズを作っていることが多い。TAKARAチーズのブランドは2種類あり、1つ目がアフィーネでとろりとした食感である。2つ目はドゥーでカマンベールに似たソフトなチーズである。

②さらなる売木村を創って持続するためには、ヤギのチーズを全面的に押し出した方が良く私は思う。ヤギのチーズを食べたことがある人は少ないと思うので、ヤギのチーズはヨーロッパでも山間部に多いということなどをインターネットで宣伝をして全国の人に食べてもらって欲しいと思う。

①ヤギの乳製品は、始めたころはまだヤギのチーズは珍しく、チーズ作りには苦労していた。北海道のチーズ工房を巡り研修をさせてもらったり、見学したり、国の指導で行われるナチュラルチーズ研修会などに参加したりした。しかしすべてが牛のチーズ、ヤギのチーズは教わるのがなかった。まだネットにもなかった。そこで、ヨーロッパのチーズ歴史本や文化郷土の本など読み、売られているヤギのチーズをいろいろ食べ、フレンチレストランシェフからも教えてもらい、チーズの専門店にも通い、知り合いから仏語の教科書を借り、試行錯誤しながら自分のチーズになっていった。まだまだ

勉強中であり、私のライフワークである。チーズには、ナチュラルチーズとプロセスチーズがあり、生乳を燃料とするものをナチュラルチーズと言う。ナチュラルチーズには、それぞれの乳酸菌、製造方法、熟成方法がある。牛はたくさんの草を食べ、広大な平坦の土地におり、ヤギは、木の葉も食べるし、短い草も食べる。急傾斜地が好きでもある。なので、ヤギのチーズはヨーロッパでも山間部に多く、女性が作っていることも多い。女性が作っているというのも、山間部は狭いので作物を大量に育てられないから、男たちは林業が多く、女たちは家事の合間にチーズや木の実ジャムなどを作り、町へ売っていった。売木で始めたことは、村の耕作放棄地を利用し、ヤギを放牧、草だけでお腹いっぱいにして、購入飼料を与えない酪農、つまりグラスフェッドでミルクを作ったことである。緑の中の自由なヤギの放牧は、牧歌的な景色、観光客も車を止めてのんびり見ている。ミルクの乳処理施設はできたが、チーズ工房はできなかったので、ミルクでなんとか収入を得ようと、村の温泉施設、こまどりの湯の前の空き店舗を借り、ソフトクリーム of 器械を買って、店を始めたが、なかなかチーズ工房は建たず、ほぼ諦めていたところ、村で自然を利用し、村独自の産物が産まれることに期待してくれた方々が多額の出資をしてくださり、チーズ工房の建設ができた。村の起業家との組み合わせとして、道の駅・南信州うるぎ、猿のこしかけキッチン、ジュイールのどうろく、カフェ「のの魔」、カフェ&レストハウス・ポレポレ、あまらび農園、花の谷、ブルーベリーの丘などがある。これからも、売木野の草、気候を利用した産物として乳製品をつくりつづけることと、村の他産物とのコラボした商品の開発又は南信州を一つのくくりとしたことを考えることがあげられている。

②私は、乳製品が好きなので、売木のチーズやソフトクリームが食べてみたいと思った。また、牛乳については、牛乳嫌いが牛乳じゃないという牛乳を特に飲んでみたいと思った。さらに、機会があれば、チーズ工房にも行ってみたいと思った。このことにより、私は、売木村の人たちはよく頑張ったなと思うし、今もよく頑張っていると思う。

①売木村はヤギを飼育してその製品を販売している。ヤギは草をよく食べるため、1日で草がなくなるほどである。中でもヤギの乳製品が多くある。ヤギの乳製品としてチーズやソフトクリームなどがある。またヤギミルクなどもある。様々な問題があったがそれを解決しながら、ヤギを飼育していた。

②今回は売木村の特産物として、ヤギの乳製品について学んだ。牛を使った乳製品が主流で普通だと思うけれど、そこでヤギなのがすごいなと思った。この講義を聞いていたら、ヤギにはまた牛とは違った魅力があることを知った。売木村のヤギの乳製品がもっと有名になっていけばいいなと思った。

①草を取り除く際に山羊を放ち、本来人が刈るか危険性のある除草剤を撒くかのどちらかである中、山羊に雑草を食べてもらうというのは、非常に持続可能性に富んだ活動であり、収益性の改善に大きく寄与するものであると理解できた。山羊のチーズは日本ではまだまだ知名度が低い、その分競合が少ないため、非常に伸びが期待されている。以前同様の事業が行われていた場合、受け入れられやすい土壌が形成されている事がある。

②以前ドイツで食べた山羊のチーズが今まで食べたチーズの中で一番おいしかったのを記憶しているため、この山羊のチーズは一度食べてみたいと感じました。また、山羊ミルクやソフトクリームも興味を持ちました。山羊のチーズは、私は好きですが、人によっては癖が強く感じる事もあるため、お酒に合うチーズ菓子またはおつまみがあると、とても人気が出そうであると考えました。山羊のチーズは普通のチーズと比べてパンチが強いため、度数の高いお酒と非常によく合い、お酒に負けないという特徴があるためです。また、村内ではワインが作られているということで、可能かどうか不明ですが、ワインウォッシュがとても面白いのではないかと思います。ワインウォッシュチーズは、非常に粘度が高く濃厚かつ強い香りが特徴で、お酒によく合います。

①後藤宝さんは循環型農業の実践と同時にヤギ乳の利用のためチーズ作りなどを始めており、なぜ、売木村なのかは、村の高原牧場に牛が減っていることで、その利用を、ということで売木でやりませんかとお声がかかり、売木村や南信州などにはスイスのようなイメージがあり、そこでハイジのような生活を夢を見たからであり、売木村へ移住の決め手には家畜に最適なところや営業的に期待があるなどの売木村の立地条件があったからです。売木村で村の耕作放棄地を利用し、ヤギを放牧、草だけでお腹いっぱいさせて、購入飼料を与えない酪農、つまり、グラスフェッドでミルクを作ることを始めました。TAKARA チーズ工房株式会社は、資本金は7,000千円、売り上げでは2020年に1,900千円であり、TAKARA チーズ・ブランドには、とろりとした食感、ミルク感のアフィーネやカマンベールに似たソフトなチーズのドゥーなどがあります。なぜヤギなのかは、中山間の傾斜地や山間には身軽なヤギが向いていることや小さいヤギは多種類の草を食べてくれるなどに目をつけ、日本国内に競合がないことや日本での草は唯一の資源であり、それを利用できるからだと考えており、また、低脂肪のためアスリートの愛用食になると考えており、アスリートの方に提供される食事に取り込めないか考えています。地域で取り組んでいることは山羊さんの放牧では、休耕地の再生や草を食むなどがあり、ヤギミルクでは、チーズやソフトクリームなどにするなど農業と牧畜の循環があります。また、村の起業者との組み合わせがあり、カフェ「のの庵」やあまらび農園などがあります。これからも売木野の草、気候を利用した産物として乳製品を作り続け、村の他産物とのコラボした商品の開発又は南信州を1つのくくりとしたことを考えています。田舎移住で、一度目の池田町では、ヤギのことは軽視され受け入れられ難いもので、福井県といえば、冬の日本海のイメージそのもので、畜産物は人気がありませんでした。売木村では、牛やヤギが最近まで飼われており、シンボリックになりつつあると思われ、そして、ヤギのミルクの人気が出始め、チーズはもくろみ通り名古屋や豊田からの顧客や飲食店でも使われるようになりました。それらのことから、農村振興は同じことをやっても、農村の文化が違えば受け入れられ方も違うのだということがわかります。

②なぜヤギを選んだのかや TAKARA チーズ工房株式会社の農業と牧畜の循環などを学び、チーズやソフトクリームなど多種多様な乳製品があることを知り、私はヤギのミルクを活かしたキャラメルや飴などのお菓子の種類を増やすべきだと考えており、お菓子の場合だと様々な乳製品と比べ、日持ちが良く、冷蔵庫を使用する機会をなくすことができるため、より広く様々な場所で販売することができ、手軽に買うことができるなどという、TAKARA チーズ工房株式会社さんのより良い発展ができるようになるだけではなく、より売木村の発展に貢献できると考えているからです。

①今回は、TAKARA チーズ工房の後藤宝氏にお招きいただき、売木村での食と農業について学んだ。彼女は神戸市出身で、1993年に、田舎にあこがれたため家族で福井県池田町に移住した。そこで20年間、大型のビニールハウスを用いた園芸をやっていく中で、コスト削減のために山羊を飼い始めた。そして山羊に牧草や雑草を食べさせる中で、ヤギの乳を用いたチーズは誕生したのである。この事業が数多くのメディアで注目され、売木村の清水村長から声がかかったことで売木村に移住し、現在に至る。彼女によれば、売木村は、気候的に畜産業に適しており、ハイジのような風景を見れるとのことである。

②自分の家庭が料理を扱う店を経営していたり務めたりしているので、今回のような原材料のお話には大変関心があります。このような形で売木村の農産業が多く地域で料理という形でかわり、そして残されていくと嬉しいです。

①今回の講義を聞いて、ヤギのミルクというのはとても珍しく初めて知りました。チーズ工房なども建設するのに保健所の許可であったりが大変だ、ということがわかりました。ヤギのミルクというの

は未知の世界だったのにも関わらず挑戦した、というのはとてもすごいことだと思いました。そして売るためにソフトクリームを始めたり、様々な取り組みをしているということがわかりました。

②ヤギのミルクというのは私も存在すら知らなかったのですが、今回の講義を聞いて一度ヤギのミルクを作ったソフトクリームなど食べてみたいと思いました。この素晴らしい取り組みをもっと色々な人に知ってもらうために SNS を活用し、広めていくといいのかなと思いました。是非一度行ってみたいと思いました。

①ヤギの乳を作りながらチーズを作っている後藤さんの説明でした。ヤギは牛と比べてお腹を壊しにくい、お腹に優しいものらしい、私自身牛乳を飲むのお腹を壊すことが多いのでヤギの物なら飲めるのか気になった。チーズの他にもソフトクリームやチーズなどもヤギで作っている。チーズはあまり好きじゃないので、ヤギのチーズなら好んで食べれるのかも気になった。授業内で人間の母乳に近いと聞いていたが、私の祖母がヤギの乳で育ったと聞いていたので、人間と似ていたからヤギだったという事が分かった。

②ヤギチーズ、ミルクを愛知の飲食店でも売っていると言っていたので、もし見つけたら食べて見たいと思いました。会社の社員のヤギを使うのは嫌かも知れませんが、搾乳体験やふれあい体験などを売木村でやってみたら面白いと思いました。ヤギは他のところでふれあう事はあまりできないと思うので珍しいと思いました。

①今回の売木村の講義では、TAKARA チーズ工房の後藤さんにお越しいただき学びました。売木村へ後藤さんが来た理由は福井県でやっていたことがメディアに取り上げられ、それが村長の目に止まり、売木村では牧場もあるし、ハイジのような生活を夢見ていたからであるそうです。後藤さんがヤギのチーズを始めたことは珍しく、作るのに手間がかかったそうで、ヨーロッパのチーズの歴史など本で見て学んだそうです。チーズにはナチュラルチーズとプロセスチーズがあり、生乳を原料にするものがナチュラルチーズである。売木村に来て始めたことは、ヤギを放牧させて、草だけを食べさせることで飼料を与えない酪農である。最初はヤギのチーズ工房がなかなか作れなかったもので、道の駅などでヤギ乳のソフトクリームなどを売っていた。ヤギが雑草を食べることで休耕地の再生などができ、ミルクでチーズであったり、ソフトクリームができ循環ができている。

②今回はチーズ工房の後藤さんに来て頂き、私自身ヤギのチーズやヤギのミルクなど食べたことや飲んだことはないのととても興味が湧きました。牛などでは、飼料があるのでお金がかかる。ですがヤギだとそこら辺に生えてる草を食べさせればいいので、除草にもなるし、それでミルクができそこから商品を作ることが出来るので良い循環であると感じました。

①自然の中で人がどのようにしたら暮らしやすいのか、お年寄りの方でも暮らしやすい環境が何なのかを自分で調べ、研究してお年寄りでも暮らしやすいのがどう言う事なのか、地域によって変わってくると思うので地域事の違いを知れたらいいなと思います。アイスクリームなど自然にできたデザートでお客さんを呼ぶように工夫もしている。

①田舎への憧れがあり 1993 年に家族で福井県池田町へ移住をし、そこで牧場の活動していたことが、清水村長の目にとまったことがきっかけとなり売木村へ招待された。結果的に移住することになった。移住の決め手となった理由は、家畜が最適であったこと、県外から来られる方が多いため営業的に期待が感じられることであった。そして売木村の草は甘くて癖がなかったため、飲みやすく美味しいミルクを作ることができ、さらにミルク癖がないことから美味しいヤギのチーズを作る環境にも優れていたのだ。そこで実際に北海道まで足を運びチーズに関する研修会に参加するなど様々な試行錯誤を繰り返し、売木村でヤギのチーズを作り上げたのである。その結果自然を利用して村独自の産物

がさらに生まれることを期待して、チーズ工房を建てることができた。ヤギのミルクは低脂肪であるためアスリート向けであると考え、現在はアスリートの食事メニューへ取り込むことや、レストランなどでコラボメニューを作ることを目標として活動を行なっているのである。

②私は「ヤギのチーズ」と聞くと癖があるように勝手に感じていたけれど、今回お話を聞いて甘いと知り興味が湧きました。そして最後の方に仰られていた、都内で就職したり一度村を離れたとしても、長い目でみて最終的には戻って来たいと思われるように街づくりをしているという言葉はとても印象的で素敵な考えだと思いました。

①TAKARA チーズ工房の後藤宝さんは米から出るもみ殻を敷料にし、ヤギの小屋で堆肥を利用し、循環農業の実践と、同時にヤギ乳の利用ためチーズ作りを始めています。売木村には清水村長に誘われ、ハイジの様な生活を夢見てやって来ました。家畜に最適な立地条件や県外客からの営業的な期待などがあります。始めた頃のヤギの乳製品は珍しく、チーズ作りには苦勞しており、北海道や国などからの研修があっても牛の物ばかりでしたが、ヨーロッパやフランスなどの本などからヤギのチーズ作りを模索して今のチーズへとなっています。チーズはナチュラルチーズとプロセスチーズがあり、生乳を原料とする物はナチュラルチーズです。売木村で始めたことは、村の耕作放棄地を利用して、ヤギを放牧させており、ミルクでアイスクリームを作って販売したり、移住6年目で村の人々からの出資でチーズ工房ができ、株式会社を設立し、様々チーズ製品を作っています。ヤギは多種類の草を食べてくれ、山育ちの産品と地域の新たな味としての組み合わせで新たなアスリート愛用食ができ、ヤギの放牧やヤギミルクで循環させていたり、村の道の駅やカフェなどと組み合わせで、売木村を活かした製品を作ったり、コラボ商品を作ったりをしている。農村の文化の違いで受け入れられ方も変わってくることもある。

②移住して来てから6年かかってチーズ工房を完成させたというのは、それまでにチーズを作る事すらできなかったのは物凄く大変だっただろうと思いました。また、チーズを開発するのにほとんど資料が無く、一からやって自分の味にしたのは、これからどんどん伸びてきて、有名になって行くかも知れないと思いました。そのためには、何か一つネットで話題を取れば良いと思うので、苦勞話や工程をネットに上げてみたりすれば良いと思います。

①売木村への移住の決め手は立地条件。家畜に最適な気候であり太平洋側の気候であり、冬になれば晴天率も高く、夏が冷涼であること。また営業も村の温泉施設を利用に県外ナンバーが多いこと。またヤギの飼育は村の耕作放棄地を利用し、ヤギを放牧させ草だけでお腹をいっぱいさせる。

②これが入っているかは分からないが、もしなければ売木村の留学プランにこのヤギの飼育を取り入れるのはどうかと考えました。ヤギの飼育、放牧されている土地はとても綺麗で自然の草で飼育されているヤギの飼育に携われることはなかなかないと思うので、このヤギ飼育を留学のプラン（選択コース形式）にすれば良いのではないかと考えました。

①売木村に住むことにした決め手は、福井県でやっていた事がメディアで取り上げられ、それが清水村長の目に止まったことと、村の高原牧場で牛が減っていたから。また売木村にはスイスのようなイメージを持っていて、ハイジのような生活を夢見た。また立地条件も①家畜に最適②営業的に期待③将来を見すえて)よかった。ヤギの乳製品は珍しくとても苦勞した。売木村ではじめての事は、グラスフェッドでミルクを作ることである。

②ヤギの乳製品が珍しくお手本がない中、自分で試行錯誤をしながら、ヨーロッパのチーズの歴史を調べながら、また、住む場所を変えてでも作ろうとした熱意がすごいと思いました。また"日本での草は唯一の資源である。それを利用すべき"という言葉がすごく印象に残りました。売木村でしかできな

<p>かったヤギの乳製品だなと感じました。</p>
<p>①本日の講義を聞いてチーズが売木村にとっての可能性について学びました。売木村にはたくさんの耕作放棄地があるため、それを使ってヤギを放牧してミルクを作ったり、ハイジの世界観のような景色が広がっている、またチーズ工房も建てて、TAKARA チーズ工房としてブランドチーズを販売していることがわかりました</p> <p>②本日の講義を聞いて新たな事業を始めるには行動力が必要なんだと考えました、耕作放棄地にヤギを放牧することはなかなかできないなと思いました。また TAKARA チーズブランドのメインを食べてみたいなと思いました。これからも乳製品の開発を頑張ってもらいたいです。提案としてナチュラルチーズなども作ってみたいいいのではと思いました。</p>
<p>①元は福井県に移住して有畜農業を行っていたが、売木村の村長からのオファーと売木村の立地条件によって売木村に移住することになった。売木村に移住してからはヤギのチーズの開発を始めたが、当時はヤギのチーズの現物も製造方法の情報も少なかったため、開発には難航した。売木村に移住して6年目には売木村の人たちとの合同出資による株式会社を立ち上げた。現在では株式会社によって製造されているチーズは売木村の様々な場所で利用・販売されている他、村の多物産とのコラボ商品の開発にも力を入れている。</p> <p>②講義を聞いていて、売木村やその周辺の施設ではチーズ工房のチーズを取り扱っていたり、利用していたりしているということは分かったが、その他の地域ではあまり流通していないように感じた。その為、観光客によるリピーターの獲得が難しいのではないかと考えたので、通販などのオンラインショップの開設をしたらいいのではないかと考えた。</p>
<p>①地域で取り組んでいることは農業と牧畜の循環である。山羊さんの放牧することによって、休耕地の再生や山羊さんがいる農村景観を楽しむことができたり、ヤギミルクを作ることでチーズやソフトクリームなど、今後地元農産物のコラボ食などを作ることができる。</p> <p>②乳製品は好きでチーズをよく食べます。しかし山羊から出たミルクは味わったことが無いため、よく見かける牛乳とどのような違いがあるのか比べるためにも、売木村に立ち寄り確かめてみたいなと思いました。</p>
<p>①第 11 回授業は、「農と食」をテーマに、TAKARA チーズ工房の後藤宝先生のご講義でした。後藤先生は2度の田舎移住を経験されており、一度目の田舎移住先である池田町ではヤギが軽視されていたと知りました。しかし、福井県のためか、もち米を使った商品や米粉の商品は人気が高いと学びました。</p> <p>②チーズやソフトクリーム、ミルクなどの乳製品の顧客は都会の高級ホテルレストランばかりと聞きました。そのため、売木村の草や気候を利用した産物としての乳製品を作り続け、他の産物とのコラボした商品を開発し、提供できるといいと思いました。</p>
<p>①後藤さんは、田舎暮らしに憧れて神戸から福井県に移住。その後売木村二移住してきた。売木村が家畜に最適な環境だったことから、移住を決意した。今は売木村でヤギを育てながら TAKARA チーズ工房を経営していて、そこでヤギのチーズを作っている。チーズ工房を作るのは簡単ではなかったが村の人の協力もあって、売木村に移住して6年目に会社を設立することができた。日本国内ではヤギミルクを使ったものはまだ少ないため、競合が少ない。</p> <p>②個人的に牛乳が好きでよく飲むのですが、ヤギの乳は飲んだことがないので、飲んでみたいなと思いました。ソフトクリームも美味しそうだなと思いました。TAKARA チーズ工房のヤギミルクが名古屋のスーパーなど身近なところでも手に入るようになればいいなと思いました。</p>

- ①授業では、ヤギの乳製品の話やチーズ工房の話、そして、移住に関する話を聞いて、ヤギの乳製品は、勝手な見解で、癖があるイメージのあったんですけど、聞いていて、ちょっとチャレンジしてみたいなと思いました。
- ②ヤギの乳製品やチーズなどを通販や道の駅はもちろん愛知東邦大学の学祭でも販売できたり、大学の空いているスペースで、売木村の名産品をいつでも買えるようにできたりすれば、いろんな方へ伝わっていくのではないのかなと思いました。





## 【10-2】第12回授業の学生提出レポート一覧

①授業学びレポート（授業で学んだ内容の整理・要約）

②授業考察レポート（授業で学んだ内容への自身の考え、更なる売木村を創って行くための提案）

※原則、提出原文のまま掲載

①今回の講義は伊藤さんからお話を聞きました。天竜いなちくの商品について、作るところからお話を聞き、ラベル作りが簡単で全然難しくあるものを参考にはいけないことと、天竜いなちくのメンマの良さがラベルだけで簡単に伝える事を自分たちだけでなく、子供たちにも案をもらったそうです。

②メンマの作り方もお聞きして、初めて知ることもあったので、ラベル作りだけでなく、メンマがどう作られるのか体験させることはどうでしょうか。固い竹がどんどんメンマになっていく工程を作りながら味見したりして、どんどん柔らかくなるのを体験させるのもいいのかな、と考えました。

①問題となっているのが竹林で、この竹林が凄まじい生命力で日本古来の生態系を駆逐していつている。最初は有志の数名で始めたプロジェクトだが、いまでは総勢40名ほどのプロジェクトとなっている。全国放送のテレビにも取り上げられたりした。いとうさんが特に取り組んでいるのは、伸びすぎたタケノコを発酵させて塩漬けにしたメンマ。放置竹林では伸びすぎたタケノコの問題が必ず出るので、これらをメンマにして商品化をしている。今では全国的にされていて、1番にやったのが九州の方で、2番目が飯田市のいとうさんたち。こう言った活動をして行くうちに、小学校の方からお声掛けを頂き、今では小学生たちと一緒に活動もされている。商品子供たちに販売してもらうプロジェクトを始めたが、ただ商品を売るだけではもったいないと思い、子供たちにオリジナル商品を作ってもらった。小学五年生で冬の竹林の整備を体験してもらい、6年生になったら幼竹をメーカーさんに持ち込み、袋詰めまでをやってもらい、小学生が作ったデザインを貼ってから販売という流れになっている。デザインの語源はラテン語のデジナーレから来ていて、意味は計画・設計です。デザインは完成形の形を思い浮かべるのが一般的だが、デザインを作ることは問題を解決できる設計を考えて形にできた感動を伝えるもの。

②いとうさんが取り組んでいるメンマ作りを小学生と協力してデザインしたものは、小学生も販売に協力している点から話題性が生まれているのではないかと思います。私自身メンマが好きなので一度食べてみたいなと思いました。作られているメンマを乾燥させてカップラーメンなどにしたら、尚いいのではないかなと思いました。

①問題をいかに正しく解決に、設計に繋げるかはセンスが問われる大事なポイントだということ。デザインを作ることは、問題を解決できる。設計を考えて、形にできた感動を、「伝える」ということ。この伝えるといった大切なポイントを、現代の流れに沿ってsnsなどで発進できないと、だいぶ差が開く。

②sns等を使ってしっかりと伝えることが大切だとありました。その点に関して、現代ではsnsの普及が凄いため、1番伝える手はsnsが有効と感じます。しかし、snsでの発信は誰もが考え行う為、同じような発信の仕方では埋もれて目に止まらなと感じました。人の目に止まる、引かれるものを作るためにはデザインがいかに大切かということ、その能力を幼い頃から身につけて、小規模自治体の継続に活かすことにつながると感じました。

①天竜川鷺流峡復活プロジェクトのデザインについて、そもそもデザインはラテン語で計画、設計という意味が込められており、問題を見つけて解決するための設計をし、形にするということを学びま

した。またデザインは形にするだけではなく、見て伝えるというのがデザインをやることであることがわかりました。

②売木村は第一次産業が可能なエリアがあり、全体的に標高が高くて従来よりもずれて農作物を確保できるという特徴があり、それは日本でもあまりないエリアなので、もっとたくさんの労働力や市場を拡大できればより存続させ、村の収入を得ることができるのではと提言します。

①今回の第12回地域振興論の講義では、地域デザインをテーマとし、講師の合同会社メグリブの伊藤隆子さんにお話を伺い、資料と共に学ぶ内容でした。資料や説明の内容として、その土地の活かし方のような感じで、売木村周辺の環境や、その環境の生かし方などを学びました。また、山そだちブランドプロジェクトについてのPRなども学びました。

②講義の説明で、環境に対しての問題について、解決に向かうための取り組みで、地域の方は、仕方がないなどの諦めの感じであったが、講師の伊藤さんは、その問題に対して完全に立ち向かっていて、地元周辺の方が諦めるようなことまで解決していこうとする事がすごい事だなと感じました。こういった取り組みの一つ一つが、小規模な自治体、小さな村が、持続するために必要なことだと感じました。また説明の際の資料が小学生向けとありましたが、かなりわかりやすく個人的にはすごく良かったです。

①授業で学んだことは、地域デザインについてです。まず、デザインというのは計画・設計であることに驚きました。なぜなのかでは、デザインは問題があったところを解決するための設計を立てることによって形にすることができるのである。なので、その3つを順にやることでどのように作るかを見つけることができる。それを活かして鶯流峡でメンマをどんな風にしたら、良い商品になるのかを考えていくことで形になったとき楽しくて感動をしたことを伝えれば地域でも嬉しい気持ちになるんだと知れました。

②売木村が持続するための提案としては、ほとんどのデザインを伊藤先生がやっていることなので、タケノコを使って商品として作るためにメンマにして形にできてラベルも良いということをしてるので、メンマ以外にも地域のみならず考えて売木村にしかない食べ物などをもっといろんな人に買ってもらえるようなデザインをすれば、ファンになった人が増えるのではないかと考えました。

①天竜川鶯流溪復活プロジェクトでは、環境を守る活動がされている。放置竹林の問題では、竹は土の中で育つと固く取りにくくなる。成長が早い竹は、他の植物の成長を邪魔するなどの問題があるため、地域の竹林を持っている人は困っている。「天竜いなちく」という活動では、商品ラベルのオリジナルデザインを作ることをしている。

②天竜川鶯流溪復活プロジェクトでは、森林の整備などで人を集めることが大変だと考える。だから、日本だけでなく外国の方などに知ってもらう必要があると思われる。コロナの影響で今すぐは難しいかもしれませんが、日本文化として興味を持ってもらえる可能性がある。また、竹は客観的に見ても日本のイメージが強く、外国人から見て気になるトピックスの一つになると思われる。

①天竜いなちくと言うプロジェクトのお話です。商品ラベルのデザインをやるという企画ですが、竹にオリジナルのラベルを作り貼ると言うのですが、子供たちが将来食品会社に就職した時にとっても役立つと思いました。先生が言っているデザインをやることは問題を解決できる設計を考えて形にできた感動を伝えることとありますがまさにその通りです。

①売木村の竹を小学生と一生に栽培を行い、それを商品化としてメンマにし、実は竹が森の奥などに増えていっていることを、知らせるという活動を行っている。子供たちにそのメンマのラベルを考えてもらう。だがこれからの将来のために商品ラベルの、パクリはいけない、など社会のルールをこの

頃に学ばせておく。デザイン=デジナーレ（計画・設計）

②自分は広告メディアコースに所属しているので、この授業のデザインの話はとても楽しく聞けたし、ためになりました。機会があったらもっと詳しく聞きたいなと思いました。

①今回の講義では売木村の伊藤隆子講師に来ていただき、デザインについてや竹を用いての設計などのことについて講義していただきました。デザインを考えるときには2つのコツがあり、まず一つ目は見ている人を主人公にして考えることと、もう一つ主語を変えるということです。これからの時代、人々がお金を使う場面は安いものなどに限らず好きになったもの、すなわちファンになったものなどが増えてくると思われます。その上で大事になってくるのがデザインなのです。

②今回の講義でデザインの大切さやすごさを改めて思い知らされました。電球は最初、竹で作られたということは存じ上げていたのですが、最近だとインテリアなどの一部になってきていてオシャレの一環にもなっていることを知りました。また、デザインのコツということの一つに見ている人を主人公側に立たせるというのを聞いたときすごく驚きました。その通りだと思ったのと確かに目を引かれるなと思いました。広告コースを専攻した自分はデザインの大切さが勉強になりました。

①鷺流峡復活プロジェクトでは、竜丘小学校の生徒たちと一緒に商品ラベル、ホームページを作ることで地域の食材のPRをはじめとした地域振興を行なっている。売木村のある三遠南信は標高1200m～沿岸部まで第一次産業が可能で、多品目と時期ずれ農作物のバリエーションが確保できる日本でも稀有なエリアである。

②地域を盛り上げるために、子供や学生の協力を得るのはいいと思います。昨今はなにが流行るかわからないので、学生にSNSなどで村のPRをしてもらうのがいいと思います。もしかしたら村という文化に触れることがブームになるかもしれませんし、なにか村の特産品が話題になるかもしれません。

①たけのこの使い方やどうやってメンマにしているのかは知らなかったから話を聞いて面白かった。そして子供たちに商品売買やデザインなどを体験させるのはとてもいいし、新しい成長があると感じた。デザインにも考え方や深掘りした内容やどう問題を解決するかやどう設計していくかがよくわかった。標高やグラフなども見て難しいと思ったが、それらを見てどんなことができるのかや土地などを見てどうやっていくのか考えるのは面白いと思う。

①最近では中学生でも月収50万とかもあると聞いたし、目的があったり何かに挑戦したりするのはそのようなきっかけが作れるかもしれない、経験することは将来につながるから他では体験できないような体験ができるのがいいと思う。

①伊藤先生の考えるデザインについて見ていきたいと思います。デザインとは一つ目問題を見つけ、二つ目に解決する為の設計をして、最後に形にする事を言います。これを一つにまとめると、問題を解決できる設計を考えて形にできた感動を伝える事こそが伊藤先生の考えるデザインです。

②私はこの授業を受けるまではデザインとは、ラベルやチラシのプリントのデザインを指しているのだと思っていました。しかし実際にはどの分野にもデザインを当てはめる事ができ、デザインを考える事は重要なのだと学ぶことができました。また今回の話を聞いて自分が将来なにをしていこうかという選択にもなりました。

①今回の講義では、竹林整備や地政学のことから売木村のことについて学びました。伊藤さんは天竜川のプロジェクトに携えていらっしゃるようで、伸びすぎた竹をメンマにしたりして、整備をされている。また、それを独自のデザインで小学校でラベルを考えてもらっている。売木村という場所は山があり、非常に様々な作物を作れるという良いところがあり、また、地理的にも海がそこそこ近いの

で、当日に売木村の作物を愛知や浜松などの海辺に持っていき、海の高鮮物を南信州に持ってくる  
ことができるという物流面でとても強い場所であると言えます。

②物流面でとても好条件の土地にあるということを知ったので、物流会社の営業所を誘致することだ  
ったり、新しく、物流会社を立ててみても村の利益になるのではないかと思います。また、竹がたく  
さんあるとおっしゃっていたので、それで食器を作ってみたり、建物を作ってみたり、有効活用して  
PR できたらいいと思いました。

①売木村は竹がすぎましい環境になっている。デザインはデジナーレ、それは計画設計といったもの  
である。それはられんごでもある。問題を見つけて解決するために設計を行なって形にするというこ  
とである。これの3ステップが大事である。山育ちプロジェクトもすごく大事でもある。

②ものすごいプロジェクトを行なっていると思いました。それは竹などが色庵路と関係あり、とても  
いいと思いました。そしてデザインとは色んな違った意味も感じられることもあり、いろいろなこと  
があり、問題を見つけて解決する。そうしたらちゃんといい形に残ることが言えます。

①切っても切っても増えてくる竹林の問題をきれいにするだけでなく、切った竹でよい商品を作ると  
いう流れがすごく良いものだと感じました。デザインというのを翻訳で理解し問題を解決できる設計  
を考えて形にできた感想を伝えることがよくわかりました。

②せっかく作ったのですから、メンマをただ売るだけではなくラーメン屋などで実際にお店に提供し  
てみてはどうでしょうか。そのラーメン屋でラーメンと合えばおいしさも引き立ちますし、遠くの場  
所であれば売木の宣伝にもなります。

①デザインのラテン語は『designare』で計画や設計という意味である。デザインを作ることは問題を  
解決できる設計を考えて、形にできた感動を伝えることである。これからの時代は文章やデザインな  
どで感動を伝えて応援してくれるファンを増やすことが大切である。三遠南信は、第一次産業が可能  
なエリアは標高 1200 メートルから沿岸部に及び、車で 3 時間以内で移動ができて農作物のバリエー  
ションが確保できるエリアである。

②さらなる売木村を創っていくためには、農作物のバリエーションが確保できる日本でもまれなエリ  
アであることを全国に認知をさせていった方が良く私は思う。スイートコーンやじゃがいも、トマ  
ト、りんごなどを売木村は生産しているので少しでも多くの人に知ってもらいたいと私は思う。

①みんなでがんばって収穫した幼竹がある。この幼竹で作ったメンマがあり、竜丘小学校オリジナル  
のラベルを貼って売るとされている。デザインは、design で、ラテン語でそれが、designare が計画・  
設計という意味だ。design は問題を見つけて、解決するための設計をして、形にすることである。計  
画・設計は、思っていた意味とはかなりちがうと思う。「デザイン」を作ることは問題を解決できる設  
計を考えて形にできた感動を「伝える！」ことだと言える。デザインを考えるコツは、見ている人を  
主人公にすることだと言えるだろう。ここで大切なことは、NG イメージを使わない！ことだ。これ  
からの時代に大事なことは、人はお金を何に使うのかということだ。水や肥料は、みんなのワクワク・  
ドキドキ・ニコニコである。おいしい実がなった！ということは、天竜いなちく・竹いかだ・友だち・  
竹林の仲間である。土地は、天竜川・鷲流峡・伊那谷・住んでいる人々である。

②デザインの意味である問題を解決できる設計を考えたことは、うるぎ村の振興に役立つと思う。ま  
た、伝えることで振興に協力することが増えるのではないかと考えた。さらに、こういう振興をイ  
ンターシップみたいに募集するのもいいと思った。水や肥料、おいしい実、土地とかを使ったこと  
でデザインの意味がわかりやすくなった気がしました。こういう図を使うこともいいと思いました。

①売木村には地域振興として地域デザインというものがある。これは売木村だけではなく問題になっ

ている放竹林についてである。それを放置しておくとは日本独自の生態系を脅かす恐れがある。売木村では、このような伸びすぎたタケノコなどをメンマなどに商品化している。デザインを作ることは問題を解決できる設計を考えて形にできた感動を伝えることである。

②今回は売木村の地域振興の地域デザインについて学んだ。今回は放竹林について取り上げられていた。この放竹林の問題は売木村だけではなく日本全体での問題になっているということを知った。この放竹林に生えている伸びすぎたタケノコなどを売木村ではメンマに加工して商品化したりしている。この活動は売木村だけではなく、日本全体に広まっていけばいいと思った。

①伊藤隆子さんは長野県下伊那郡、売木村へ移住し、天竜川鷲流峡復活プロジェクトのお仕事を行っています。特に伊藤隆子さんが取り組んでいるのはタケノコを国産のメンマに加工して、商品化しています。デザインとは、問題を見つけ、解決するための設計をして、形にすることですが、これを鷲流峡のメンマに例えると、問題はせつかく竹林を綺麗に切っても、春になると伸びすぎたタケノコがニョキニョキ生えてくることであり、設定は竹林を綺麗にするだけではなくて、切った竹で地域を元気にするにはどうしたら良いのかがあり、形は良い商品を作って、売ったお金を楽しく役立てようと活動を行っています。これからの時代に大事なことは、人はお金を何に使うのかで、楽しくなるものや幸せな気持ちになるものなどのファンになったものが大事となります。売木村は南信州と奥三河の物産を集結する倉庫機能を果たすポテンシャルがあり、寒冷地であることを利用し、秋～冬～初春の農作物保冷が可能などところがあります。東三河と遠州と南信州が合わさった三遠南信の地勢で、多品目と時期ずれ農作物のバリエーションが確保できる日本でも稀有なエリアであり、行きも帰りも荷台に空きを作らない物流の力があります。

②デザインや売木村の物流など様々なことを学び、売木村は南信州と奥三河の物産を集結する倉庫機能を果たすポテンシャルがあるため、寒冷地であることを利用し、秋～冬～初春の農作物保冷が可能などところをより活用することで売木の発展に繋がると考えており、時期ずれ農作物をより多く仕入れ、道の駅である南信州うるぎで特設コーナーを設けて販売することで、目新しさがあるため、他の地域からの買い手を呼ぶができ、そこでインターネット販売も行うことで、売木村の新たな魅力になり、その新たな魅力が全国に伝わり、売木村の認知度の向上にも繋がっていくと考えています。

①今回は、合同会社メグリブに務めている、伊藤隆子氏にお招きいただき、地域のデザインについて学んだ。伊藤氏は東京生まれの東京育ちで、元々は広告や、ホームページのデザインを務めていた。その後神奈川県に移住して食品紹介の仕事をした後、売木村に移住し、天竜川に関連したプロジェクトに取り組んだ。彼女は、地元の子供たちがもっとデザインに関心を持ってほしいという思いから、日々努力や工夫絵を凝らしているのだという。

②あなたのデザインに関する情熱と思いが、今回の講義ではっきり伝わってきた気がします。もっと、あなたの情熱や願いが売木村に広まっていけたらうれしいです。

①今回の講義をきいて山そだちのPRポイントというのは、水源域、源流域でもあり、山の水をふんだんに使った健全なものであるということや、排気ガスによる土壌酸性化などの影響を受けることはまれであったり、売木村の自然ならではのもので、名古屋などではないPRポイントになるのすごくいいと思いました。

②今回の講義を聞いてPRポイントはすごくいいと思ったのですが、PR方法が店頭POPと認証制度および認証シールということで、いいものだと思うので、もっとSNSを使ったPR方法を用いればいいのではないかと思います。もっとたくさんの人に知ってもらい、もっとたくさんの人に購入してもらおうためにもPRし広めることは大事だと思います。

①名古屋から売木村へ行くのに時間があまりかからないということなので機会があれば行きたいと思いました。売木村と関係ありませんが、私もメンマの元の素材を知らなかったので学びを得ました。デザインの意味についても、私のイメージでは物をかっこよくなど印象を変えるイメージでした。

②12回授業を受けて思ったことは他の地域と比べたら人数が少ないはずなのに様々な知識や経験を持った方たちが多い印象を受けました。授業をする先生の経験や知識を話していただけるのは私たちの学びになりますが、売木村を散歩やサイクリングなどをして売木村全体の景色や街並みをみてみたいのです。今まで一部を見ることはあっても全体はみたことないのでみたいです。

①行商文化を発展させるため位置的にも良いので、売木村を流通拠点にするという案も出ていて、キーワードは三遠南信という言葉で三は東三河、遠は遠州、南信は、南アルプスのことで、売木村では国道151号と、153号があり、売木村は浜松と名古屋からアクセス出来、寒冷地ということで、秋から初春の農作物保冷ができる。売木村はまさか交通網のことが出来るとは思ってもいませんでした。三遠南信という良い立地にあるので届けやすいので新しいことをするのに良いなと思いました。

②私が思ったのは今までは観光客や売木村に来る人をメインにしていたが、今回は仕事として売木村をアピールしていたので、どちらの路線で売木村は行きたいのか気になった。

①伊藤さんは神奈川県の三浦半島から逗子海岸へ移住をし、広告やホームページのデザインの仕事を通して食品の紹介などを行っている。また、デザインについて子供向けの講義も開催している。また広告・ホームページのみだけでなく、売木村の地域デザインということも行っており、食品などの自然の面や運送の面、春夏秋冬に分けて、それぞれで考えたり、売木村への観光の集客の集客を目的として、地政学の分析をしたりと売木村へ貢献している。

②伊藤さんが全ての活動をする背景に「売木村の未来を良くする」という思いが込められているのがとても伝わりました。また昔は田んぼに引く水で殺人事件が起こるのはよくある事だったというのはかなり驚きました。でも、それだけ農家をやられている方にとって、田んぼというのが命の様に大切なのだということを感じました。今回の授業で売木村は名古屋から車で行けばそこまで遠くないという発見があり、全然気軽に行けるんだ！と思い今までより少し身近に感じられる様になりました。

①地域デザインとして、天竜川峡復活プロジェクトの天竜いなちくという例があります。デザインはラテン語でデジナーレと言い、計画・設計という意味があります。今の時代では、問題を見つけ、解決のための設計をして形にする事になります。鷲流峡のメンマの問題はタケノコがすぐに生えてくる事があり、設計は竹林をきれいにするだけではなく、その竹で地域を元気にするかを考え、形としては良い商品を作り、売ったお金を楽しく役立つ事があります。デザインを作る事は問題を解決できる設計を考えて形にできた感動を伝える事です。主語を変える事と見ている人を主人公にする事がデザインを考えるコツです。見方を変えて食品を見てみると、食品の表示には法律がある為多くある事が分かります。また、漫画やアニメ、他人の撮った写真を使用する事はNGイメージをなるので、自分の言葉で作成し、デザインや文章、動画などでは感動を伝える事で、ファンになって貰い、お金を使って貰うことがこれからの時代には大切です。

②地域の小学生達が、物を作って売るといえる事ができる環境や発想はすごい良い経験になると思うし、地域でも良い取り組みとなっていると思うので良い循環となると思います。毎年違うデザインで売ったりしていけば、恒例行事として成り立たせ、そこに来てくれる人も増えて行くと思います。また、そこから売木村や天竜川に興味を持ってくれれば、どんどん活性化や良い地域になって行くと思います。

①デザインとはラテン語で問題を見つけて、解決をするために設計をして形にする。国道沿いは道の

<p>駅や温泉施設などがあり、また集客もとても良い。この国道沿い151号線、153号線に売木村は車で数分で行くことが可能な距離である。第一次産業が可能なエリアは標高1200メートルから沿岸部に及び、自動車で3時間以内の移動で多品目と時期ずれ農作物のバリエーションが確保できる場所に売木村が位置している。</p> <p>②日本はしっかりと春夏秋冬しっかりと四季が分かれており、北に行けば雪が多い地域、南に行けば温暖な地域で、売木村は日本の中心で四季がはっきりしているのもので、とても恵まれた土地にあるなと思うので、これをいかしたイベントができないかなと考えました。せっかく留学プランもあり、また国道沿いというのもあるので、夏は水で遊ぶ、冬は雪合戦大会などとレクリエーションを開催すればいいのではと考えました。これらをただのレクリエーションではなく留学に来た子供たちに運営やサポートをしてもらい、優勝者には売木村名産やクーポンを配布というのをつけばいいと私は考えました。</p>
<p>①デザインとは問題を解決できる設計を考えて形にできた感動を伝えるということで、これからの時代はデザインを動画や文章を使って世界へ発信し、ファンを増やすことが重要となる。売木村では竹資源に価値を見出し、持続可能な循環型社会の実現により、幸せなコミュニティ構築を目指している。</p> <p>②どうしても切らなければいけない竹をうまく利用して、地域の宣伝に変えてしまうのがすごいと思いました。また様々な方法で売木村を発信しているので、それをどのようにして見てもらうか、興味を持ってもらうかが重要だと思いました。でもまず今日の授業で1番納得したのは普段当たり前に使っていたデザインという言葉をおんなにうまく理解して使っている人がいることでした。驚きました。</p>
<p>①本日の講義の内容は伊藤たか子さんの話を聞いて、竹林をきれいに切ってもデザインを考えることはそのポスターなどを見た時に一目でわかるので、デザインを考えることは内容を知ってもらう第一歩だということがわかりました、これからの時代で大事なことは、人はお金を何に使うのが重要だということがわかりました</p> <p>②本日の講義で学んだことは、デザインを考えることは問題を考えてその問題をなくすためにはどうするのかを考えて、次にその問題をどうやって伝えるかを考えることが重要だということがわかり、シンプルかつ具体的に伝えることができる良いモノができた時良いなと考えました</p>
<p>①講師の方は、元々は神奈川県で広告やデザインの仕事に携わっていたが、売木村に移住した現在は天竜川鷺流狭復活プロジェクトの仕事に携わっている。天竜川鷺流狭復活プロジェクトでは鷺流狭において発生している竹林をメンマとして活用する等、問題となっているものを有効に活用することを目的として活動している。また、この講義では現代ではデザインによって感動を伝えることがファンや支持の獲得につながる重要な事だということをお学ばされた。</p> <p>②天竜川鷺流狭復活プロジェクトのメンマなどの商品のデザインに関しての提案で、地域の小中学校などから一般募集を募り、デザインコンクールを開催するのはどうだろうと考えた。理由としてはこの様な地域の改善を目指すプロジェクトは地域住民からの理解と支持が必要だと考えているからで、デザインコンクールを開催することで興味を持ってもらい、このプロジェクトがどのような活動をしているかというのを地域住民によく理解してもらえようになると考えたからだ。</p>
<p>①これからの時代に大事なことは、人はお金を何に使うのが大事で、安いものに使うのか、安全なものに使うのか、それともファンになったものに使うのか。これが重要となってくる。楽しくなるもの、幸せな気持ちになるもの、人や地球の役に立つもの、本物の価値があるものであるかどうか。</p> <p>②売木村を更に活性化するために、頭に残るようなことをするのはとても大変なことだと思いました</p>

た。

①第一産業が可能なエリアは標高 1200 メートルから沿岸部におよぶ自動車ですら 3 時間以内の移動で、多品目と時期ずれ農作物のバリエーションが確保できる日本でも稀有なエリアが三遠南信の強み（地勢）だと知りました。伊藤隆子さんは、売木村から岐阜県岐阜市に行くより愛知県名古屋市の方が近いと仰っていて、驚きました。

②春は海水・海藻・貝殻由来の肥料、春から夏にかけては山菜を、夏は信州伝統野菜、夏から秋にかけては時期ずれ夏野菜、秋から冬の間は高原米、じゃがいも（根野菜）が取引品目です。通年の牛豚肉・ヤギ肉や漬物・果物由来加工品などの加工品以外を増やすべきだと思いました。

①竹林問題を解決するために幼竹を収穫して、この幼竹でメンマを作ろうという企画が起きる。メンマを売るためにデザインを考えて、ラベルを貼ろうとなる。デザインを考える上で大切なことは、「問題」を解決できる「設計」を考えて「形」にできた感動を「伝える」こと。デザインを考えるうえで大切なことは NG イメージを使わないこと。

②子どもたちにデザインを考えてもらって、それでメンマを売ろうというのはいい考えだなと思いました。竹林問題も解決できるし、子どもたちにもいい経験になるし、いい事だなと思いました。売木村が地理的にいい場所にあることを知りました。主要都市まで車で数時間で行けるので、色々なところに売木村で育てている物が届けられるなと思いました。

①天竜川鷲流峡は県立公園で、紅葉の名所になっていた。しかし昭和初期から竹藪に覆われ、不法投棄がされていた。言い出しは対策をしなかったため、地域の市民が動き、地域問題解決だけではなく、最終的にエリアデザインという形まで行うことができた。山そだちプロジェクトという標高が高い。

②メンマの材料は割り箸だと言われ商売につなげれる都市伝説があるが、実際には東南アジアや台湾で作られている発酵食品である。日本国内のシェアは 97%程が外国産となっている。そんな中で、放置竹林対策を行っているところ、どんなどころでも春になると綺麗に伐採したとしてもたくさん生えてくるため商品化し、マネタイズする動きはとてもいい流れができていると感じた。地域と密着した形で多くの人を巻き込みながら、商品売り込んで行くことは重要だと思う。



【11】 売木村寄附講座「地域振興論」第13回授業「売木村の地域振興(11)「地域のマスコミ」

講師：南信州新聞社部長 河原俊文

(2021年7月8日、オンライン授業に変更、教員・コーディネーター：今瀬政司)

【11-1】 第13回授業の講義資料スライド



### 今日の目的

ローカルメディアの役割を学び、  
今後を「我がこと」として考える

※自分の身に引き寄せて

### 今日の授業の特徴

- ・知られざるレアな情報に触れられる
- ・特に中盤、後半は誰も聞いたことの内容
- ・チャット機能を使った双方向性です

### 授業の構成

- ・日本の新聞の種類
- ・地域紙(ローカル紙)の役割
- ・地域紙の現状(1)
- ◎記者と自治体の関係(私から見た売木村)
- ◎自治体の広報活動
- ◎学生と一緒に考える「地域紙のこれから」
- ◎...非常にレアな内容です



### 新聞の種類について

日本の新聞は

- ・全国紙
- ・ブロック紙
- ・地方紙
- ・地域紙…南信州新聞
- ・業界紙

などに分類されます

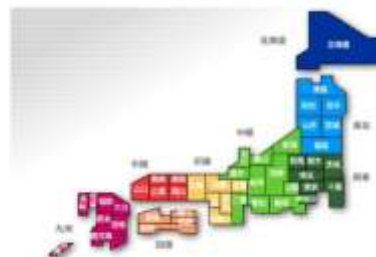
## 全国紙



- ・朝日新聞
- ・読売新聞
- ・毎日新聞
- ・産経新聞
- ・日本経済新聞
- など

## ブロック紙

- ・中日新聞、西日本新聞など  
(購読エリアが複数の都府県にまたがる)



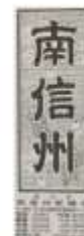
## 地方紙(県紙)



- ・信濃毎日新聞(長野)
- ・岐阜新聞(岐阜)
- ・静岡新聞(静岡)
- ・北日本新聞(富山)
- など

## 地域紙(ローカル紙)

- ・南信州新聞など



## 「♪信濃の国は十州に～」

※県歌「信濃の国」



「信濃の国は十州に」と歌われるように、生活・文化・経済圏が10に分かれている。

それぞれの地域の違いを大事にしている、昔から新聞が多い。



どの地域にも地域紙がある

## 皆さんにお尋ねします

Q1: 出身地を教えてください

・都道府県(可能なら自治体名まで)

※チャット機能を使ってお答えください

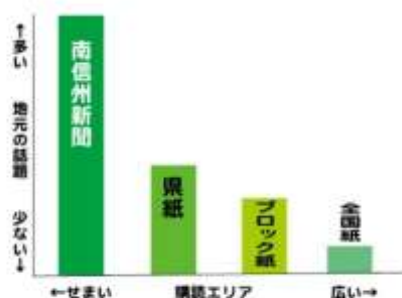
Q2: 出身地に「地域紙」はありますか？

「ある」  
「ない」  
「分からない」  
その他

## 私たちが考える地域紙の魅力

- 身近な話題が多い。
- 全国紙やブロック紙、県紙が扱わないような話題も取材できる。
- 詳しく記事が書ける。
- 地元の文化芸術、スポーツの記事量は他紙を圧倒する
- 写真が大きくて見やすい(カラーで掲載)

## 地元の話題の量と購読エリアの広さ



## Q3: 新聞の購読について

### 実家で新聞をとっていますか？

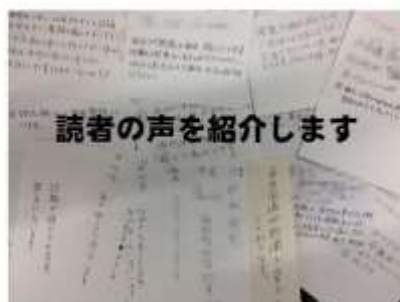
- どのような新聞でもOK
- 有料の新聞に限る

## Q4: 一人暮らしの方に質問です

### 今、自分が住んでいる場所で新聞を購読していますか？

※寮などの共同購読は除く

## 読者はどう考えているか



- 地元の記事があるため欠かさず読んでいます。(女性、松尾)
- 身近な記事が載っているので毎日必ず目を通しています。(女性、喬木村)
- 地域密着の記事が多く、読み応えがあります。地域の歴史など勉強になります。(61歳女性、天龍村)
- 話題が豊富で大変良い。楽しみにしています。(男性、上郷)
- スポーツの情報など地域に近い新聞です。記事は写真入りでとても見やすいと思います。(女性、座光寺)

• 内容が充実していて満足しています。(女性、松尾)

• 俳句と川柳が好きなので楽しみです。(女性、天龍村)

• 私にとって南信州新聞は、読み切ることができ、地元のことを知れる新聞です。凝縮されています。同級生もかつては記者をしていたので、余計に身近に感じています。(女性、上郷飯沼)

• 1面と2面のコラムは毎日の楽しみです。「各駅停車」は各記者の個性があり、未来に希望が持てます。(67歳女性、下久堅)

## つまり

世界や全国のニュースも大事だけれど、やっぱり地元のことが知りたい



県内では1軒で2紙以上読むのが普通

## 南信州新聞社について



- ・本社所在地  
飯田市育良町2-2-5
- ・創刊 1954(昭和29)年10月1日  
※67年目
- ・事業内容 新聞発行、印刷、出版
- ・売上高 約4億円
- ・従業員数 35人(編集12人、営業6人、総務3人、出版2人、製作・製版8人、工場3人ほか)
- ・発行部数 約2万2,000部
- ・価格 1部80円、1カ月1,700円

22

## 小学生の質問に回答

- ・2万3,000部の新聞を  
どこへどのように届けていますか

### 配達エリア



23

## 印刷工場から新聞販売店へ

### 新聞をどこへどのように届けているか①

- 社員18人が週に1回ずつ市内6軒の新聞販売店に届ける
- その他の新聞販売店には運送業者1社(社員4人)が届ける
- 遠い地域の新聞販売店は中継地点(新聞販売店)まで取りに来る

- 社員(1日あたり3人)と運送業者が販売店に届ける
- 運送業者が販売店に届ける
- 運送業者が販売店に届ける
- 運送業者が販売店に届ける



24

## 販売店から家庭・企業・お店へ



33販売店の約500人が  
配達します。

※ほかの新聞と一緒に

25

## 電子新聞



26

## フェイスブック



27

## ツイッター



28

## 記者はどうやって多くの情報を集めているのか

- ・編集長以外の記者には分野や地域別の担当があり、その中で細かく情報を拾っている。
- ・取材の依頼を電話、FAX、Eメールなどで受けて対応する。

29

## 取材する分野は多岐にわたる

政治・行政  
経済  
農林業  
事件・事故  
災害  
地域づくり  
教育  
文化  
芸術  
芸能  
スポーツ  
歳時記  
街の話題



## 市役所担当の場合

- ・市役所に「記者クラブ」という記者のための部屋があり、専用の書類棚にペーパーなどで“投げ込み”=情報提供がある
- ・「取材先で人間関係をよくする」
- ・「いろんなジャンルに人脈をつくる」
- ・「街の声に耳を傾け、事実を探る」
- ・「自分の足で集める」



## 記者クラブとは



## 地域紙の必要性とは

- ・いろいろなメディアが生まれ、世の中には情報があふれているが、生活に密着した情報を扱うメディアは少ない。
- ・不確かな情報も多く飛び交う中、信頼される情報源として、地域の人にとって身近な情報を届ける使命を担っている。

## 記者に聞く、仕事のやりがい

「自分の仕事が地域振興に役立っていると実感しながら働いている。自分や家族のためだけでなく、地域のために働けるのが魅力の一つ」



## こんな人たちの取材も



## ドローンを導入



## 新メディア 三遠南信Biz創刊

- ・新しい媒体として、三遠南信地域の経済に着眼点を置いた「三遠南信Biz」の来春の創刊に向けて動き出している。
- ・三遠南信サミットで創刊準備号を配布。分科会でプレゼン



## 観光ガイドや就職ガイドも



## 願い

「新聞の新しい読者が増えることが一番うれしい」

## 地域紙の課題

少子高齢化にどう対応するか

対策をさまざまな角度から検討している。

## 地域紙の現状

- アメリカや全国紙ほど減少していない
- とはいえ、対策は急務
- コロナで地元メディアの必要性が再認識された
- さまざまな手を打っている

Q5: 今までの話を聞いて  
どう思いましたか？

## 記者と自治体の関係

- メディアの規模や特性に応じて、自治体との  
関わり方は異なる

## 新聞記者の場合

- 記者の取材スタンスは公平中立が基本
- 地域紙の記者は地域の応援的なスタンス  
をとる
- 中山間地域の小規模自治体の場合、担当期  
間が長くなると県紙、ブロック紙の記者もそう  
なる傾向が

## 私から見た売木村



Q6: 皆さんが売木村の担当記者  
だとしたら、どんなスタンスで  
取材しますか？

### Q7: 具体的に何を？

- これまでに聞いた話の中で、特に掘り下げたいものは？
- あるいは疑問に思うこと、知りたいこと

### 自治体の広報活動について

### 高森町に出向(2019年度)

高森町	南信州新聞
・広報誌を刷新したい	・行政の内側に入れる
・町の広報力を高めたい	・町との有効関係の構築
・記者のノウハウを得たい	・広報誌の仕事を得る

### 結論: かなり進化している

- 広報誌、HP、SNSなど
- プレスリリース
- 報道対応

### 広報誌

- 情報の伝え方(分かりやすさ)
- ・視覚的要素(読みたくなる)
- ・使用フォント(読みやすいUDフォント)
- ・文章表現(分かりやすさ)

ここ数年で劇的に進化している

### 広報みよし(埼玉県三芳町)の衝撃



### 広報誌としては斬新なレイアウト



## Q6:なぜ、自治体の広報誌がここまでやるか

- 「そもそも読まない」の是正
- 必要な情報を伝える役目を果たす
- 住んでいる自治体への愛着

and more

## 広報誌の変化



## 最初に手掛けた広報誌



## 2019年9月号



## 2021年6月号



## 自治体の情報発信



## 試される危機管理能力

その一方で...

## Q7

ここまでの話を聞いてどう思いましたか？



## みんなで考える 地域紙のこれから

1. 部数の維持
2. 収益の維持
3. 影響力について

## 新聞界の現状

1. 全国紙が部数減に苦しんでいる。ローカル紙も減少傾向にあるが、当地域では幸いにも全国紙ほど落ち込みは大きくなく、増やす努力もしている。
2. アメリカではローカル紙の消滅が進み、地元ニュースが存在しない地域＝「ニュース砂漠」が広がっている。
3. ローカル紙は必要であるが、このままでは先細りは必至。各社はさまざまな手を講じている。

## 数字が語る新聞の状況

- 2000年の新聞発行部数は約5370万部だった
- ・ 2020年には約3500部に
- ・ 20年ほどで2000万部も減少
  
- 1世帯当たりの新聞購読部数
- ・ 2008年:0.98
- ・ 2000～2007年:1
- ・ 07年以降は徐々に数値を下げている

## 新聞購読率の低下

- ・ 未読の70.7%が「テレビやインターネットなどの情報で十分だから」
- 10～20代を中心にネット利用時間が新聞閲読時間を圧倒している。
  
- ・ 新聞購読料
- ・ ほかにも  
「新聞を読む時間がない」  
「新聞を読む習慣がない」  
「紙の新聞は、処分が面倒」

## 電子版による有料配信の伸び悩み

- ・ 新聞各社は、ネット配信サイトにニュースの提供を行ったり自社で電子版ニュースの配信を有料や無料で行ったりしている。
- ・ しかし、デジタル化に着手しても、購読料と広告費の減少分を補っているとは言いにくい

## 部数の維持

### 【紙媒体としての新聞の維持】

- ・ 社員拡張
- ・ 販売店による拡張
- ・ ネットやチラシなどによる購読呼び掛け

## デジタル化への対応

- ・ 90年代末からウェブサイトは開設
  - ・ 2000年代にPDF版の有料配信「新聞オンライン」始動
  - ・ SNSでサイトに誘導
- ①購読  
②新聞オンラインによる課金

## 他社の動き

- ・ デジタル版の有料公開
- ・ 紙媒体とデジタル版のセット(デジタル有料)  
日経新聞
- ・ 紙媒体とデジタル版のセット(デジタル無料)  
※追加サービスは有料  
中日新聞

## 地域紙から見た課題

- 高額なシステム開発費と低い成果
- 新聞販売店との関係

## お土産・特産品売り場に新聞の切り抜きが大量に展示されている



## 各社の対策

- ヤフーへのニュース提供による金銭還元と若年層への存在アピール
- (ヤフーニュース用に見出しを書き換えたり、ヤフー用の記事を書いている)  
丹波新聞(兵庫)ほか
- これまでと全く違う新しい媒体の立ち上げ  
(三遠南信Biz)

## 各社の対策(広告収入)

- 全戸配布のフリーペーパーを発行し、広告収入はそちらで得る。新聞はこれまでのように発行する(多くの新聞社が実行。しかし過当競争状態、その後デジタル化の影響)
- グーグルアドセンス(ウェブの広告クリック収入):本紙ほか多数
- 地元企業の求人支援などの新規事業(岡谷市民新聞、東日新聞、本紙ほか多数)
- マイナビ・リクナビの代理店業務(東日新聞)
- 動画撮影とウェブ公開を収益化(南信州新聞)

## Q8

地元報道機関の信用を生かし、経営基盤を安定させるための新規事業として、どんなものが考えられますか？

## Q9

南信州新聞社の今後について  
アドバイスをお願いします

## 【11-2】第13回授業の学生提出レポート一覧

①授業学びレポート（授業で学んだ内容の整理・要約）

②授業考察レポート（授業で学んだ内容への自身の考え、更なる売木村を創って行くための提案）

※原則、提出原文のまま掲載

①今回の講義は南信州新聞社の方からお話を聞きました。地元の新聞についてお話いただき、地域新聞の役割、地域紙の現状も知れました。長野県内でも新聞が多くありました。愛知では中日新聞しか知らなく、新聞を知らない若者ばかりの現状です。実際に講義の中でアンケートを取りましたが、ほとんどの生徒が中日新聞を家で取っていることが多かったです。

②最近の若者は新聞に触れ合う機会があまりありません。地域の情報誌も読む機会がありません。魅力的なトピックがあれば見る機会もあるかもしれませんが、新聞だけでは見る若者は今あまりいないために、新聞や情報誌にお得な情報やクーポンを付けたら若い方も読むのではないかと思います。地域のことがどんなに載っていて、内容が充実していても、読むきっかけがないと読み始めないため、何か特典が付いているといいと考えました。

①日本の新聞の種類は全国紙、ブロック紙、地方紙、地域紙、業界紙などに分類される。南信州新聞は地域紙に属している。全国紙には読売新聞や毎日新聞などがある。ブロック紙は中日新聞や西日本新聞などがあり、購買エリアが複数の都府県にまたがる。地方紙は信濃毎日新聞や岐阜新聞などがあり、県紙とも言われる。地域紙には南信州新聞があり、ローカル紙とも言われる。「信濃の国は十州に」と歌われるように生活、文化、経済圏が10に分かれて、各地域の違いを大事にしている、昔から新聞が多い。地域紙には身近な話題が多く、詳しい記事が書いてあり、写真が大きく見やすいなどの魅力がある。世界や全国のニュースも大事だが、自分の住んでいる地域のことが知りたいと言う方が多く、一軒で2紙以上読むのが一般的。南信州新聞社は飯田市育良町に所在している。編集長以外の記者には分野や地域別の担当があり、その中で細かく情報を拾っている。取材の依頼を電話やメールなどで受けて対応して、記者は多くの情報を集めている。地域紙の必要性は、最近では沢山のメディアが生まれ、情報が溢れているが、生活に密着した情報を扱うメディアは少ない。自治体が高森町に出向した結果、広報誌やSNSや報道対応がかなり進化してきている。広報誌は情報の伝え方や読みやすさや分かりやすさがここ数年で劇的に進化した。

②最近では、ネットなどから無料で簡単に見たいニュースを見ることができるので、新聞社はもっとマニアックな新聞を作って、ありとあらゆる客層を取り込むのがいいと思いました。（東大受験新聞、TOEIC対策新聞、就活新聞、映画新聞、野球新聞、など）これらをすれば少しは増えるのではないかと思います。

①新聞には、様々な種類があり、全国紙、ブロック紙、地方紙、地域紙などに分類することができることを学びました。取材する分野は多岐にわたり、確実な情報を入手して掲載しているので、年々新聞をとる人は減少していますが、もっとたくさんの人に読まれるべきメディアであると考えます。

②地域紙には、生活に密着した情報や、身近な情報を伝える興味深い新聞であり、地元のことをより知るためには地域紙は欠かせない存在であると考えます。公平中立の立場で記者は書くので、確かな情報なのは間違いなく、もっと普及してもよいものであると考えました。

①今回はローカルメディアの役割を学びました。まず、新聞の種類は全国紙やブロック紙や地方紙等に分類されています。全国紙は主に朝日新聞や読売新聞などあって、ブロック紙は中日新聞など都府県にまたがる新聞です。地方紙は、主に田舎の県で岐阜県や長野県等にある新聞です。そのように沢

山の新聞があるのですが、世界や全国ニュースも大切ですが住んでいる地域のニュースが気になります。新聞には、紙だけではなく電子新聞や Facebook や Twitter 等にも情報が書かれています。そこで、地域紙の現状はアメリカや全国紙ほど減少しておらずコロナで地方メディアの必要性が再認識され様々な手を打っています。

②私は中学生くらいの頃まで新聞を取っていて読むことがあったのですが、スマートフォンが当たり前の世の中になり、新聞を読む機会が全くなくなってしまいました。インターネットでは検索すれば直ぐに出てくる便利さに頼っています。ここで、わたしの考えた新聞紙のメリットは、読解力がついたり、調べてない情報でも目にとまり、新たな知識として身につくメリットがあると思っています。その他にも高齢者等にも新聞は重宝していると考えています。そこで、新聞が必要な世の中になるにはインターネットでは知り得ない情報を細かく載せる事でさらに、新聞の必要性が出てくると思っています。

①今回の第13回地域振興論の講義では、「地域のマスコミ」をテーマに、講師の「南信州新聞社 部長 河原俊文」さんに、資料などの説明をしていただきました。簡単な新聞についての説明や、種類、新聞ができるまでの事、地域紙の現状、新聞社と自治体の関係、河原さんから見た売木村や、売木村以外の地域の事などについて学びました。

②新聞社やマスコミへの知識や種類についてを全く知りませんでした。新聞ができるまでのことを細かく学ぶ事ができたと思います。新聞社について知ることはほぼありませんが、地域紙について学べる機会はないので、とても良い経験、学びになったと思います。地域の新聞社の、新しいこととして、売木村の外に、SNS や YouTube などを活用した情報の発信をして、若者から大人に広がっていく、「全国的な地域紙」として活動はどうでしょうか。

①授業で学んだことは、地域のマスコミについてです。まず、新聞が作られる工程がいろんな人たちと協力することでできている。種類が主に5つに分類されていて、知っているものだと全国紙とブロック紙ですが、地方紙と地域紙に関しては知らなかったのが勉強になりました。地域紙には、地元での話題が多いのと他と違って、詳しく書けるのと写真がカラーで見やすくなっているところ。だけど、購読エリアがせまくなっているのだと理解しました。南信州から周りの地域にバイクで500人ぐらいが配達していることに驚きました。

②売木村が持続するための提案としては、新聞で地元の話が多いのに購読エリアがせまいという特徴をしているので、それをもっといろんな人たちに見てもらえるように、他の新聞社がおこなっている対策をマネして似たようなことを南信州なりのことをすることで少しでも見てくれた人が増えていき、この地域でしか知ることができない情報が知りたくなってくのではないかと考えました。

①新聞には、全国紙、ブロック紙、県紙、地元の新聞と分かれています。全国紙は、購読エリアは広いですが、地域に絞った情報は少ない。反対に、地元紙は購読エリアはせまいですが、地元の話の量が多い新聞となっている。さらに、ネットニュースなどがあるため新聞の部数が全体的に減っている傾向がある。

②新聞の発行部数が減少しているが、対策として時代に合わせたものにしなければならないと思われる。新聞をデジタル化への対応というのは良いと考える。なぜなら、スマホを使って空き時間にネットニュースを見ることが多くなっているからである。時代に合わせた対応が必要だと考える。

①広告などのデザインを見たときに、デザイン性は、だんだんと変わってきていることや新聞などを取るなどが減っていることもわかっていることだったので、思うことは、ありました。

②広告誌を見たときにアーティストなどの特集を付けないと下がっていく一方だなど思い、それは、

<p>新聞も同様だなと思いました。</p>
<p>①本日の授業には南信州新聞社の方にご講義いただきました。まず日本の新聞は主に全国紙、ブロック紙、地方紙、地域紙などに種類分けされ南信州新聞社は地域紙に分類されています。全国紙とは有名な朝日新聞、読売新聞、毎日新聞などが挙げられます。その南信州新聞社も分類される地域紙の魅力は身近な話題が多いことや全国紙などが扱わないような話題も取材が可能で、詳しく記事が書けたりなど全国紙などにはないメリットがあります。</p> <p>②今回の授業を受けて改めて新聞の大切さ、作ることの大変さ、難しさを実感させられました。自分の地元は石川県七尾市にあるのですが、地域紙のようなものは見たことありません。(もしかしたら自分の家が取ってないだけで存在はしているかもしれないです。)実家の方では、新聞は毎日あったので時々読んだり読まされたりはしていましたが、大学生になって名古屋で一人暮らしを始めてからは新聞は読んでいませんでした。新聞の読むことの大切さにまた気づけたので少し考えてみようと思いました。</p>
<p>①地域紙は、全国紙やブロック紙、県紙が扱わないような話題、地域の住民に身近な話題などについて、詳細かつ多く(情報量が)の記事が書かれていることが特徴であり魅力である。数多くのメディアが存在するなか、地域の住民に一番密接に関係し信頼される情報源としての役割を担っている。</p> <p>②新聞社業界において、デジタル化の波は避けられないものだと考えています。そこで SNS や動画配信サイトなどでの情報の発信、自社の新聞やウェブサイトへの誘導を行うのがいいと思います。広告塔やマスコットの的な人を起用してその人を軸に地域の情報を発信すれば、話題になると思います。</p>
<p>①今回はローカルについて学んだ。新聞には様々な種類があるのには驚いた。やはり最近では新聞を取る人が減っているしデジタルが増えているのがわかったが、紙の新聞だと詳しく書かれているし、文字も見やすさとかの差があるので、改めてどちらにもメリットやデメリットがあるのがわかった。取材の分野や必要性、情報の真偽など改めてよく考えることができた。</p> <p>②今この情報の真偽がわからない時代で実際に会って話したりすることのメリットは大きいし、実際の話など本当のことがわかり、情報の管理や必要なものなどの力がつく、わかりやすくまとめる力もつくから、経験をしたりすると自分の成長できると感じた。実際に話したり、どう情報を扱うかなどを若い間に経験できると強くなると思った。</p>
<p>①新聞界の現状について見ていきたいと思います。主に全国に新聞が部数減により苦しんでいます。またローカル紙も減少傾向にありますが、南信州では全国地域ほどには落ち込んでおりません。一方アメリカではもっと深刻でローカル紙が消滅している所もあり、ニュース砂漠とも呼ばれています。</p> <p>②今回の南信州のローカル紙の話聞いて感じたことを述べていきたいと思います。実際に私の家でも新聞は取っておらず、新聞を購読している人が少ないのは納得してしまいました。やはりこれから新聞を流行らせるには、オンラインが一番なのではないかと思います。新聞の購読権だけではなく他にも特典が付くと個人的には嬉しいと思いました。</p>
<p>①今回の講義では、南信州新聞の河原さんから地域のマスコミのことについて学んだ。南信州新聞は地域誌に分類され、地方紙と地域紙の違いは県全体かそうではないかという違いがある。地域紙は大きい新聞では扱えないような地域の身近な話題を詳しく伝えることができるという魅力がある。なので、地域の人にとっては重要な存在であり、その人たちに情報を提供するという使命を担っている。ただ、少子高齢化にどう対応するのかという課題がある。南信州新聞の記者は地域別で担当があり、その中で情報を得て取材の依頼を電話や FAX で行い取材している。また、電子新聞にも取り組んでいて、今は三遠南信地域にフォーカスした「三遠南信 Biz」の来春創刊に向けて取り組んでいる。た</p>

だ、電子版は無料は読むけど有料になると読んでもらえないという課題がある。この他にも、観光ガイドや就職ガイドも作成している。記者と自治体の関わりというのはメディアによって違い、地域紙の記者や担当が長い記者は地域の応援というスタンスをとっている。新聞全体としては、やはり部数減に苦しんでいて、ネットの発達の影響がやはり大きい。アメリカではニュースがない地域も出てきてしまっている。ローカル紙はそれほどでもないけれど、苦しいことには変わりはないのでデジタルの有料版の一部公開やセット販売などの対策を講じる必要がある。

②Q8 の質問の回答として、信頼を活かして経営基盤を安定させる新規事業として、売木村は、意外と海なども近く、物流面でも好立地であると授業を通して学んだので、飯田や豊橋・浜松などのバスの本数を増やすなどの交通面の整備といった取り組みを増やすと、経営も安定するし村もより活発化するのではないかと思います。また、村のマラソンイベントやオートキャンプ場で何か主催でイベントを行って、売木にたくさん人が訪れ、消費されれば、その一部のお金が新聞社に入って経営が安定して、村も発展するのではないかと思います。

①日本の新聞はだいたい6種類に分かれている、記者の人はいろんなところで取材を行ったりして情報を集めてるとも言えます。そして取材する人はいろんな分野がありそれぞれの役割が行っている記者はとても大変な仕事でもある。地域紙の必要性は色々なメディアが流れていて、世の中に本当のメディアか偽のメディアがあります。地域の人にはやりがいがある。そして利益をかんがえたりするのも大事である。そして影響力も大事である。

②新聞業者はどこの新聞の人に記事にしてもらおうか、どうやって行くとみんなに見てもらおうことがあるかも大事である。やはり報道を依頼するのはとても大きな企業に知らせて、みんなに知ってもらうことが大事とも言えます。そして新聞は今の時代あんまり見てない時代なんで、インターネットの記載などが今流行っているので、デジタル新聞も大事である。

①新聞は身近なものであり私の家でもとってます。ですが長野だけでも地方紙が数多くあるのは知りませんでした。取材や情報集めが大変なのはわかっていますが、やりがいを持って働けるのであればいいなと思いました。

②全国のニュースは今やネットがあればいくらでも見れますし、テレビでニュース番組を見ればいいと思います。なら地元の何気ないトピックを集めた新聞を作ってみてはいかかがでしょうか？地元であればこの人(知ってる人)はこんなことやっているんだと知ってもらえるし、地元の人たちが話す話題のきっかけにもなり、地域全体が仲の良い助け合いができる。そんな町にできるのではないかなと私は考えます。

①日本の新聞は全国紙や地方紙、ブロック紙などに分類される。ブロック紙は購読エリアが複数の地域にまたがることで、中日新聞や東京新聞、西日本新聞などがある。地方紙は岐阜県の岐阜新聞や静岡県の静岡新聞などがある。地域紙の魅力は、身近な話題が多く全国紙などが取り扱わないような話題を取り上げることができて詳しく記事を書くことが可能である。地域紙の現状は、アメリカや全国紙ほど減ってはいないが対策が急務である。新聞記者の取材スタンスは公平中立が基本であり、地域紙の記者は地域の応援団的なスタンスである。新聞界の現状は、全国紙の部数が減ってしまい苦しんでいる。ローカル紙も減少傾向である。アメリカではローカル紙の消滅でニュース砂漠が広がる事態となっている。

②地方の新聞の人気をさらに上げるには、記事をインターネットでも見れるようにした方が良く思う。近年、新聞を買って読む人が少なくなりインターネットで読む人が多くなってきている。なので、インターネットでの記事を有料にして少しでも多くの方が買って読んで欲しいと私は思う。

①日本の新聞は、全国紙、ブロック紙、地方紙、地域紙、業界紙などに分類される。南信州新聞は、地域紙である。地域紙の魅力は、身近な話題が多く、全国紙やブロック紙、県紙が扱わないような話題も取材でき、詳しい時期が書け、地元の文化技術、スポーツの記事量は他紙を圧倒し、写真が大きくて見やすいということである。南信州新聞は、販売店から家庭・企業・お店へ 33 販売店の約 500 人が配達している。記者は、編集長以外の記者には分野や地域別の担当があり、その中で細かく情報を拾ったり、取材の依頼を電話、FAX、E メールなどで受けて対応したりして、多くの情報を集めている。地域紙の必要性は、いろいろなメディアが生まれ、世の中には情報がありふれているが、生活に密着した情報を扱うメディアは少なく、不確かな情報も多く飛び交う中、信頼される情報源として、地域の人にとって身近な情報を届ける使命を担っていることだ。地域紙の課題は、少子高齢化にどう対応し、対策をさまざまな角度から検討することだ。記者と自治体の関係は、メディアの規模や特性に応じて、自治体との関わり方は異なる。みんなで考える地域紙のこれからは、部数の維持、収益の維持、影響力についてです。地域紙から見た課題は、高額なシステム開発費と低い成果と新聞販売店との関係である。お土産・特産品売場に新聞の切り抜きが大量に展示されている。

②売木村の南信州新聞の今後については、この新聞をネットを使って配信しても良いかと考えた。南信州新聞以外の新聞も、これからはネット読める世界になるのでないかと考える。だから、売木村が一番の令和の時代として、南信州新聞をネットで配信すればと考えた。

①新聞には様々な種類があるが、南信州新聞は地域紙に分類される。地域紙には身近な話題があったり詳しく記事がかけたり、写真が多くてみやすいなど様々なメリットがある。編集長以外の記者には細かく地域が割り振られていて多く情報を得る事ができる。地域紙には様々な必要性があり、地域について詳しく知れるなどがある。今では紙だけではなく、電子版など様々なものがある。

②今回の講義では地域紙について学ぶ事ができた。売木村の地域紙だけではなく、自分の地元にも地域紙があるのかどうか調べてみたいと思った。日本全国の新報ではなく、地域に密着している地域紙の方が読んでいて楽しそうだなと思った。地域紙は発行するために様々な努力がされていて、だからこそ読む人を惹きつけるのかなと思った。

②全国紙などと比較して地方紙は、地域の特色が現れるより地方の近況を知ることのできる内容の記事が非常に多く、地域でどのような話題が今ホットなのか知るために活用することができる。そんな地方紙には大きな課題がある。例として、新聞離れが加速している点や、デジタル紙では収益が紙と比べ上がりにくい点などがある。

②実現可能性の面で多少疑問があるが、全国各地の地方紙同士で地方のホットな話題を集めて一つの記事にし、全国紙では集めることのできない全国のよりディープな景気観や流行をネット上で投稿し、読者が好きな記事や記者に今はやりの「投げ銭」が投げられるようにできれば面白いコンテンツができそうだと考えました。

①南信州新聞ができるまでには、今日はどのような出来事があったか走り回って取材を行い、編集という取材したことをわかりやすい文章にまとめ、その日の新聞にどんなことを載せるか決める。一方、広告も新聞を作る際に必要な要素であり、広告を載せたい人やお店を訪ね、お話をする広告営業を行い、広告制作という広告を出す人やお店の希望に添った、わかりやすいデザインを考えて形にし、紙面制作という編集した記事や写真を読みやすく並べ、記事や写真が正しく印刷されているか確かめる製版を行い、新聞を印刷・梱包をした後、発送・配達し、読者に届けられる仕組みがある。日本の新聞は朝日新聞や読売新聞などの全国紙、中日新聞や西日本新聞などのブロック紙、静岡新聞や岐阜新聞などの地方紙、南信州新聞などの地域紙などに分類される。長野県の県歌である「信濃の国」の「信

濃の国は十州に」と歌われるように、生活や経済圏などが10つに分かれており、それぞれの地域の違いを大事にしている、昔から新聞が多く、例えば、大北だと大糸タイムス、木曾や松本だと市民タイムスなど、どの地域にも地域紙がある。南信州新聞が考えた地域紙の魅力には、身近な話題が多く、全国紙やブロック紙、県紙が扱わないような話題も取材でき、写真が大きくて見やすいなどといった魅力がある。地元の話の量と購読エリアの広さでは、購読エリアの広さでは、全国紙、次にブロック紙、次に県紙、1番狭いのが南信州新聞だが、地元の話だと、南信州新聞が1番多い状況にある。南信州新聞の読者はどのように考えているのか読者の声をまとめると、南信州新聞は世界や全国のニュースも大事だけれど、やっぱり地元のことが知りたいという支持される新聞である。南信州新聞社は67年目となり、新聞発行や印刷などの事業を行っており、売上高は約4億円とある。また、紙の新聞だけではなく、電子新聞やフェイスブックなども行っている。記者はどのように情報を集めているのかは、編集長以外の記者は、分野や地域別の担当があり、その中で細かく情報を拾っており、取材の依頼を電話やEメールなどで受けて対応するよう行っている。取材する分野には、経済や災害など多岐に渡り、市役所担当の場合、市役所に記者クラブという記者のための部屋があり、専用の書類棚にペーパーなどで情報提供がある。地域紙の必要性とは、生活に密着した情報を扱うメディアが少なく、地域の人にとって身近な情報を届ける使命を担っているが、少子高齢化にどう対応するかという地域紙の課題がある。その地域紙の現状には、アメリカや全国紙ほどの減少していない現状があるが、新聞購買者である高齢者の減少についての対策は急務である一方、コロナで地元メディアの必要性が再認識されており、様々な手を打っている。地域紙のこれからは部数や収益の維持などがあり、部数の維持の場合、紙媒体としての新聞の維持であり、社員自らの拡張や販売店による拡張などがあり、収益の維持の場合、デジタル化への対応による2000年代にPDF版の有料配信「新聞オンライン」を始動することやSNSでサイトに誘導することなどを行い、1人の人件費が稼げるほどの収益が繋がっていない現状がある。地域紙から見て、高額なシステム開発をした割に成果が低いことやインターネット環境がない新聞販売店があるなどといった新聞販売店との関係には問題と課題がある。一方では、お土産・特産品売り場に新聞の切り抜きが大量に展示されるが、新聞社にはお金が入らないというジレンマがあるという問題があり、広告収入による対策では、東日新聞の場合、マイナビ・リクナビの代理店業務や南信州新聞の場合、動画撮影とウェブ公開を収益化という対策を行っている。

②これからの地域紙の最優先の課題が部数の維持であることを学び、紙媒体の地域紙の部数の維持をするために重要となるのは、地域紙は各世代が楽しめる地域紙になることである。なぜなら、高齢者以外で地域紙の部数を維持することが容易な者が、家族であるからであり、そのためには、家族内で地域紙を回し読みを起す地域紙になる必要があると考えており、その回し読みに入りづらい子供を入れることが肝となり、例えば、新聞にあるコラムの内容を子供向けのものにすることやそのコラムにイラストを付けるなどといった地域紙でも子供が読めて興味を持たせる場所を作ること、子供が地域紙を読む機会を作ることができ、そして、地域紙の関心を得て、購読者になる可能性があるため、世代が変化してもその家族にいる祖父や祖母の子供さんやお孫さんが紙媒体の地域紙の部数の維持に貢献することができるからである。

①今回は、南信州新聞社の部長である河原俊文氏にお招きいただき、地域のマスコミについて学んだ。今回の講義は、いつもの話を伺うのではなく、講師の質問にみんなで答えていくというものだった。彼は、日々減少していく地元紙を危惧しており、これから改善の方向に向かっていくのを切に願っている。



②私も地元の新聞はよく読んでいたので、今回の講義は楽しく学ぶことができました。昨今、オンライン化が進んでみんなが新聞を取らなくなってしまったと聞いたので、このような地元の新聞が、もっと広まっていけると嬉しいです。

①今回の講義を聞いて、新聞社の大変さが少しわかりました。ですがすごくやりがいのある仕事だと思いました。現在はインターネットの時代になってきており、新聞の消費者というのは減ってきているということですが、今後も新聞というのは必要だと思いました。デジタル化へも対応しているということで時代にもしっかり対応しているとわかりました。

②経営基盤を安定させるためには、新聞らしくないものを作ればいいと思います。若い人は新聞というのはなかなか手にとらないと思います。手に取っても読むとなると大変だと感じると思います。その中で売木村の特産物や観光地などを乗せたパンフレットのような雑誌のようなものを作って販売すれば読みやすくなるとおもうのでいいと思いました。そして、新聞社が発行していることにより情報の信用性もありいいと思いました。

①私も新聞を読む事は少なく、小さい頃から家で新聞をとってなかったのがイメージがとても薄い。地域に関するものだと記者の人も見る人も情報を集めやすいことがわかった。新聞会社が記事の内容を SNS に載せていることは全然知らなかったのが驚いた。なにかイベントなどがあるときは記者の方が自分で考えのせていると思っていたので、村長さんが自ら連絡して載せてもらっていると発言していたのも学びを得ました。

②私の家も新聞をとっていない。たまに新聞の表紙がドラえもんなどになっている時に家族が買っているところをみたくらいしかありません。地元紙は地元の事を書いている新聞なので、見る人が地元の人しかいない為中々部数を増やすのは難しいと考えた。新聞社は色々な情報を集めまとめて見やすくするという事にとても長けている人が多いので、新聞以外にも例えば地域の美味しいご飯屋さんをまとめる、景色、遊ぶ場所など、この辺を WEB または難しいならチラシくらいのサイズに乗せれば若者がみる事がとても増えると私は考えた。

①今回の授業ではマスメディアの1つ新聞について学んだ。日本の新聞は主に、全国紙・ブロック紙・地方紙・地域紙などに分類されます。今回紹介する南信州新聞は地域紙に分類されます。地域紙＝ローカル紙であります。今回は南信州新聞のことを主に話す。地域紙の魅力としては、地元の話が多く、取り上げる話題が広い。調査によると、全国的なニュースや世界情勢も必要だけど、地元のことが知りたいと、南信州新聞をとっている読者からの調査で分かりました。そして地域紙の必要性は色々なメディアが生まれ世の中には情報が溢れているが、生活に密着した情報を扱うメディアは少ない。また、不確かな情報が飛び交う世の中で、地域の人々にとって身近な情報を届ける指名を担っている。だが、これからの地域紙の課題として少子高齢化にどう対応するのが問題である。

②私的には、私の住んでいる街では地域紙は存在しません。ですが、毎月広報誌が市の方から届けられます。ここには地域のことを密着した新聞では無いですが、ある程度の記事は載っているのでも、お金がかからず見ることが出来ています。そこに地域紙を作っても、地域紙を買う人は少ないのかなという、私の意見です。広報誌がなく地域紙があるのであれば月額を払って地域の情報を知ることが出来るので良いなと思いました。

①予算の概要や健康診断の案内などが詰め込まれた「お堅い」イメージから徐々に脱却。住民の興味を引く特集などをカラフルに展開し「手に取ってもらえる広報誌」へと様変わりしつつあることが分かった。

②日本の新聞は、簡単で読み切ることができ、地元のことをよく知れるし知識が多くなると思います。

身近でも新聞を作る方などがいるのでとても素敵だと感じました。

①日本の新聞には様々な種類が存在するが、その中で南信州新聞は地域紙というのに分類される。地域新聞は身近な話題が多く、詳しい内容を発信することができるという点が大きなメリットである。現在は、紙幣だけでなくネットやインスタグラム等の SNS から地域新聞を閲覧できるようにし、時代に沿った対応を行っている。今後も地域新聞を発信していく上で、部数・収益の維持すること、影響力というのが重要になってくると考えている。その対策の一つとして地域新聞のデジタル化へというのを本格的に進めているのである。

②私の地域にも地域新聞というのが存在しているという事は前から認識していたのですが、実際に手に取ったことは一度もなかったもので、今回の授業をきっかけに読んでみようと思いました。また終盤に仰っていた「新聞は残るもの」という言葉はなんか素敵だなと感じました。

①地域のマスコミとして、南信州新聞社について学びました。新聞の種類としては朝日新聞や読売新聞などの全国紙、中日新聞などのブロック紙、岐阜新聞などの地方紙、南信州新聞などの地域紙、業界紙などに分類されます。信濃には 10 地域に新聞社があります。地域紙は、身近な話題や地元の文化芸術やスポーツ記事などの量は圧倒しています。全国ニュースも大事であるが、地元のニュースも知りたいと県内では一軒で 2 紙以上読むのが普通となっています。南信州新聞社は約 2 万 2~3000 部を発行しており、印刷工場から新聞販売所へ行き、販売店から家庭・企業・お店へ行っています。他にも電子書籍、フェイスブック、ツイッターをしています。記者は分野や地域別の担当があり、その中で細かく情報を拾っていたり、取材の依頼を電話、FAX、E メールなどで受けて対応したりしています。分野は政治から事故、スポーツなど多岐にわたります。市役所担当の場合だと、市役所に記者クラブという部屋に投げ込みという情報提供があります。地域紙の必要性は、地域密着という点と信頼される情報を届ける事があります。また、記者にとっての仕事のやりがいは、地域のために働いている所にあり、テレビで取り上げられる人への取材やドローンを使った取材もしています。新メディアの三遠南信 Biz 創刊を作ったり、観光ガイドや就職ガイドも作ったりしています。現在は少子高齢化や減少対策の問題があります。記者と自治体との関わりとしては、新聞記者は公平中立のスタンスが基本で、地域の応援団的なスタンスです。自治体の広報活動として、高森町に出向し、広報誌はフォントから視覚的要素などかなり進化しており、斬新なレイアウトの物もあります。新聞界の現状は全国紙は減少傾向にあり、ローカル紙も減少傾向にあるが、南信州は全国紙ほどではない。アメリカではローカル紙は消滅が進み、ニュース砂漠になっている。新聞の発行部数は 2000 年は約 5370 万部あったが、2020 年は約 3500 万部になっている。デジタル化で購買率の低下や伸び悩みながらも電子版を出したりしている。地域紙からしたら高額なシステム開発や新聞販売店との関係が課題となる。各社の対策としては、ヤフーニュースや新しい媒体があったり、グーグルアドセンスや代理店業務で広告収入を得たりしている。

②話を聞いている中で、報道というのは信頼関係が無いと周りから色々と言われてしまうので難しい所もあるのだなと思いました。新聞は全国的に減ってきているのは知っていたが、南信州のローカル紙は全国紙ほど影響は無く、逆に増やそうとしているのはすごいと思ったし、意外と全国紙にも載る様な記事もあり、幅広く扱っていると思いました。自分の取っている中日新聞では、新聞のお金を取りに来るおばちゃんから、何かしらのクーポンやチケットなど貰えるので、新聞を取っていると地域で使える何かしらのクーポンやチケットなどを特典とすると良いと思います。宣伝をした企業や地域のお店や広告を出してくる所に協力をして貰うなどをしても良いと思います。

①日本の新聞は、全国紙（朝日新聞、日本経済新聞など）、ブロック紙（中日新聞、西日本新聞など）、

地方紙（岐阜新聞、静岡新聞など）、地域紙（南信州新聞）、業界紙などに分類がされている。記者はどのようにして多くの情報を集めているのかというと、編集長以外の記者に分野や地域別の担当がある。

②提案としては、なかなか難しいことをいうのと、提案され実行をされていると思うが、私自身もなかなか新聞を読む機会はなく、講義などで使うとき以外は読むことはないが、何かクーポンや、漫画を四コマみたいなようなのを用意するといいかもしれないと考えました。

①新聞を読む人達は世界のニュースや日本全国のニュースももちろん気になるけど、実際は地域で起きていることがいちばん知りたいと思っている。また自治体の広報誌はそもそも"読まない"の是正で作っているから、その中で地域の伝えたいニュースをいかに伝えるかに工夫して作られている。新聞の購読率はどんどん減っていったので、それを電子化するなどしてどのようにして読んでもらうかが課題。

②最近私の家を含め新聞を取らなくなる人が増えていると思います。電子化しても、そもそも読む習慣がない人は読まないの、どのようにして新聞や広報誌を読む習慣がない人に読んでもらうかが課題だと思いました。また、費用がかかってしまうのになかなか成果が現れないチラシを作るなら、ホームページなどインターネットに力をもっと入れた方がいいのかなと思いました。

①本日の講義を聞いて新聞会の現状や新聞を地域紙の現状について知ることができました。疑問に思っていた記者の人たちはどうやって記事のネタや情報を持ってきているのが気になっていたが、編集者以外の記者には分野や地域別の担当があることがわかり、そこから細かく情報を得ていることがわかりました。

②本日の講義を聞いて、少子高齢化に伴って若者の新聞離れが進んでおり、また新聞を持つ人がどんどん減少しており、インターネットで情報を得ている人が増えてきた。しかしわたしは、新聞にも良いところがあると考えていて、1つの情報だけではなくたくさんの情報を一度に得られることができるので、時代がインターネットなのでそれにあつた施策をしていくのが良いなと思いました。具体的な案はできませんでした

①南信州新聞などの地域紙は購読エリアが全国紙やブロック紙と違い狭いため、地域紙に載せられる記事はより詳しく、より身近な情報となる。近年ではインターネットの普及にネットニュースの普及や少子高齢化により新聞紙全体の発行部数は大きく減少している為、これらに対応していくことが課題になっている。行政の広報誌の変化のように、地域住民が読まない、読む気がないということの是正を目指していく必要がある。

②地元報道機関という立場を活用し、これからも情報を発信し続ける手段として、有料記事を載せた会員制のローカルニュースサイトの開設をするということを提案します。このサイトにおける有料記事とは新聞の電子版とは違い、記事ごとに購入するという形式を採用することで、読者が興味のある記事だけを購入して読むということを可能にすれば、ある程度継続して読む顧客も生まれるのではないかと考えた。

①第13回授業は、地域のマスコミをテーマに、南信州新聞社次長の河原俊文先生のご講義でした。この講義をうける前までは新聞の種類について考えたこと、気にしたことがなかったので「全国紙」「ブロック紙」「地方紙」「地域紙・・・南信州新聞」「業界紙」などの種類の豊富さに驚きました。地元の話と購買エリアの広さは南信州新聞が多く、エリアはせまいです。ここから分かることは、エリアが狭いほど話題が多く、エリアが広がるほど話題は少ないことがわかりました。

②日本の新聞は全国紙、ブロック紙、地方紙、地域紙、業界紙2分類される。新聞は紙だけでなく電

子新聞もある。新聞記者は分野や地域ごとに担当があり、細かい情報集めをして記事を作っている。新聞の発行数が減ってきているため、なにか手を打たなければいけないと思っている。

②新聞ができるまでの流れを知ることが出来ました。新聞を取っている人が昔に比べて減っていることがわかりました。発行部数を増やすために海外向けに英語の記事を書くというのはどうかなと思いました。英語だけでなく、他の言語の記事も書ければもっといいなと思いました。

①長野県には 13 もの地域紙が多く、これほど多い地域は特殊である。地域史の魅力は身近な話題が多く、県紙が扱わないような話題も取材ができる。世界や全国のニュースも大事だが、地元のことを知りたいという方が購読しており、県内では一軒で 2 紙以上読んでいます。取材する分野は多岐にわたっている。市役所担当の場合、市役所に「記者クラブ」という記者のための部屋があり、「投げ込み」という情報提供もある。地域紙は生活に密着した情報を扱うメディアが少ない中、信頼される情報源として必要性が高い。

②少子高齢化やデジタル化により多くの方が様々なところから情報を集められるなか、信頼できる情報を自分自身で見極めることが必要になっている。その中で信頼できる地域紙ということをより多くの人に知ってもらうことができるよう、デジタル版をより売り込むことなどが必要だと感じた。

①第 13 回の授業で行った新聞に関連に関する授業で、祖父、両親が新聞店の社長さんであり、元々新聞に関して知っていることがあり、分類や特徴など色々面を再認識でき、良かったです。

②実家や家の新聞店で行っていることがあって、地元の祭りを協賛とし、色々な方へ知ってもらったり、新聞をずっと取ってもらえると商品のプレゼントの特典を付けたりしてます。

【12】 売木村寄附講座「地域振興論」第14回授業「売木村の地域振興(12)「村の議会」

講師：売木村議会議長 後藤和彦

(2021年7月15日、オンライン授業に変更、教員・コーディネーター：今瀬政司)


【12-1】 第14回授業の講義資料スライド

2021年7月15日  
愛知東邦大学・地域振興論

**売木村の議会・自治体経営**

売木村議会 議長  
後藤 和彦

1.はじめに

自己紹介 

☆なぜ、村議会議員になろうとしたのか

☆選挙で選ばれることとは

☆皆さんは、自分の住んでいる地域の  
首長さん、議員さんの顔は、分かりますか

2. 地方自治体の経営は  
**二元代表制**

地方自治体は、首長(市長村長)と(市町村)議会議員をともに住民が直接選挙で選ぶ制度であり、これを二元代表制という

『日本国憲法』  
『地方自治法』  
『売木村条例』

3. 地方自治体と市町村議会の設置

- ❖ 全国の地方自治体数〔普通地方公共団体〕  
**718市町村(市792、町743、村183)**
- ❖ 長野県の自治体数〔普通地方公共団体〕  
**77市町村(市19、町23、村35)**
- ❖ 南信州広域連合〔特別地方公共団体〕  
**14市町村(1市、3町、10村)**

※根拠法は、地方自治法

4. 売木村議会の構成

- ❖ 議会議員の定数 7名(女性1名、現6名)
- ❖ 議会の開会数 定例会/年・4回  
臨時会・随時
- ❖ 委員会設置 議会運営委員会  
常任委員会  
特別委員会  
全員協議会
- ❖ 議員月額報酬 議長 207千円(186,300円)  
議員 121千円(111,300円)

5. 地方議会・依拠する法制度

- ❖ 日本国憲法 (昭和22年5月3日施行)
  - ・第8章 地方自治
  - ・憲法93条1項：議事機関として議会を設置する。
  - ・憲法93条2項：長及び議会の議員は、住民が直接これを選挙する
- ❖ 地方自治法 (昭和22年4月17日施行)
  - ・権限
  - ・法147条：長は独任制の執行機関として、団体を統括しこれを代表する
  - ・法148条：団体の事務を管理し及びこれを執行する

## 6. 売木村条例・規則

売木村条例議会の議員の定数を定める条例	平成13年3月27日	一部改正
議会定例会の回数を定める条例	昭和31年9月28日	
売木村議会定例会規則	昭和28年3月23日	
売木村議会委員会条例	昭和62年3月27日	
売木村議会会議規則	昭和62年3月27日	
売木村議会傍聴規則	昭和62年3月25日	
議会議員の議員報酬及び費用弁償に関する条例	昭和44年3月24日	



議場（中央は、議長席）



傍聴席（後方）

## 7. 議会の主な仕事

- ① 村の条例・規則を制定・改廃
- ② 村の一般会計、特別会計予算を決める
- ③ 年度内の補正予算を、決める
- ④ 決算の認定
- ④ 請負契約等の締結を承認
- ⑤ 人事等の承認(副村長、教育長、委員等)
- ⑥ 請願書、意見書等の審議
- ⑦ 村の振興計画等の承認
- ⑧ 財産の管理

## 8. 令和3年3月売木村議会に提出された議案

案名	議案内容	議決結果
議案第1号	議案第1号 議案第1号 議案第1号	議決
議案第2号	議案第2号 議案第2号 議案第2号	議決
議案第3号	議案第3号 議案第3号 議案第3号	議決
議案第4号	議案第4号 議案第4号 議案第4号	議決
議案第5号	議案第5号 議案第5号 議案第5号	議決
議案第6号	議案第6号 議案第6号 議案第6号	議決
議案第7号	議案第7号 議案第7号 議案第7号	議決
議案第8号	議案第8号 議案第8号 議案第8号	議決
議案第9号	議案第9号 議案第9号 議案第9号	議決
議案第10号	議案第10号 議案第10号 議案第10号	議決
議案第11号	議案第11号 議案第11号 議案第11号	議決
議案第12号	議案第12号 議案第12号 議案第12号	議決
議案第13号	議案第13号 議案第13号 議案第13号	議決
議案第14号	議案第14号 議案第14号 議案第14号	議決
議案第15号	議案第15号 議案第15号 議案第15号	議決
議案第16号	議案第16号 議案第16号 議案第16号	議決
議案第17号	議案第17号 議案第17号 議案第17号	議決
議案第18号	議案第18号 議案第18号 議案第18号	議決
議案第19号	議案第19号 議案第19号 議案第19号	議決
議案第20号	議案第20号 議案第20号 議案第20号	議決

## 7. 議会での可決・否決・承認の事例

- ① **事業予算の可決、否決、修正の例**  
『令和3年度売木村一般会計予算』  
全会一致で可決(令和3年3月議会)
- ② **計画等の承認**  
『第2次売木村まち・ひと・しごと創生戦略計画』  
全会一致で承認、意見を付して承認  
(令和2年12月議会)

## 9. 村議会議員の主な活動

- 1) 地域の行事に参加
- 2) 住民への議会報告
- 3) 視察、合同研修会
- 4) 他市町村議会議員との交流
- 5) **ゼロ予算活動**
- 6) 国、県への事業要望活動
- 7) 政治活動

## 10. ゼロ予算活動とは

❖ ゼロ予算活動は、売木村議会の独自の活動であり、長野県の市町村では売木村だけで実施している

❖ 内容  
村の公共施設の維持管理は、民間への業務委託を取っているが、毎年7月に、議会議員、村当局(幹部職員)と合同で、一日施設等の維持作業を行う

## 11. 議会と行政の関係

例規集(制定された条例、規則、要綱等をまとめたもの)



## 12.

議会は、憲法第93条第1項の「議事機関」として置かれる

- 地方自治法においては、都道府県・市区町村等の団体の別、又はその団体の規模を問わず、一つの制度として定められている。
- 議会は、地方公共団体の意思を決定する機能及び執行機関を監視する機能を担うものとして、同じく住民から直接選挙された長（執行機関）と相互にけん制し合うことにより、地方自治の適正な運営を期することとされている。

〔総務省・議会のあり方・長と議会の関係について〕

## 13. 地域での政治活動/地域課題解決の事例

### 議員の議会での一般質問から

- ☆ 議員の一般質問は、村長宛てに「事前通告」をする
- ☆ 通告内容により、村長・課長等が答弁する

### ☆ 令和3年3月議会での一般質問

- > 売木村が導入している「集落支援員制度事業」について質問があった

### > 質問と答弁の要点

集落支援員制度の運用と成果、効果は如何に

## 14. 議員(議会)が提案するむらづくり施策事例

### ◆ 愛知・長野県境域開発協議会

- ◆ 設立年: 昭和52年(1977)
- ◆ 設立年の構成: 長野県阿南町・天龍村・売木村・根羽村  
愛知県豊根村・富山村・津具村
- ◆ 令和3年(2021)の構成  
長野県阿南町・天龍村・売木村・根羽村  
愛知県豊根村
- ◆ 活動部会: 「道路交通部会」「産業振興部会」「住民交流部会」と「議員交流研修会」

### ◆ 特徴: 異なる行政圏境界を越えての協議会は、日本初か(?)

## 15. 小規模自治体の議会のあり方検討

### 検討課題

- ① 議会制度か(地方議会制度の持続)
- ② 総会制度か(高知県大川村議会で提案したが)
- ③ 議員のなり手がいない(議員の兼職等)
- ④ 議会の役割・機能は(議会改革)

### 参考事例 NHK選挙WEB (2019/3/26.nhk.HPより)

日本一小さな村の2年間、大川村の挑戦 高知県 2019.03.26  
「議会がなくなるかもしれない？」  
おとし、四国の山あいの小さな村が全国の注目を集めた。高知県大川村。およそ400人の人口は、離島を除けば全国最少。村議会議員のなり手不足が深刻化し、議会に代わって住民が直接議案などを審議する「町村総会」の検討を始めたのだ。それから2年。来月に迫った村議会議員選挙を前に、自治に揺れた小さな村が出した結論は……。 (取材 高知放送局記者/野中悠平)

人口400人の村

### 地方自治法第94条【町村総会】

町村は、条例で、第八十九条の規定にかかわらず、議会を置かず、選挙権を有する者の総会を設けることができる。

## 大川村が出した結論

☆ 大川村議会議員の兼業禁止を明確にする条例』31年を制定 平成31年(2019)4月1日から施行

### ☆ (目的)

第1条 この条例は、大川村の特殊な要因が過疎化に作用していた実情を真摯に受け止め、議会議員のなり手不足をできる限り補うため、憲法の定める地方自治の本旨を尊重し、議会議員の兼業禁止について明確化を図り、大川村議会を維持することを目的とする。

### 【解釈】

大川村議会議員の兼業を認める法人として

- ① 大川森林組合
- ② 大川村ふるさと村公社
- ③ 株式会社むらびと本舗

## 16. 愛知・長野県境域の町村議会の特徴

### ◆ 平成の大合併で非合併を選択した村

- ◎ 長野県根羽村、平谷村、天龍村、大鹿村、売木村
- ◎ 愛知県豊根村、東栄町

### ☆ 合併は何をもたらしたか

- ・ 南信州広域連合(長野県・特別地方公共団体)
- ・ 東三河広域連合(愛知県・特別地方公共団体)
- ・ 小規模自治体の持続と可能性の見極め

## 市町村の廃置分合

### 廃置分合と法手続き

地方公共団体の区域は、法律の定めの手続きによって変更することであり、その廃止として廃置分合、合併変更などが行われます。このうち廃置分合とは、地方公共団体の設置または廃止を伴うものではなく、次の4種類があります。

- ① 分割: A町 → B町、C町  
※ 2つの地方公共団体を廃止し、その区域を分けて、数個の地方公共団体を置くこと
- ② 分立: A町 → B町、C町  
※ 1つの地方公共団体の区域の一部を分けて、その区域をもって新しい地方公共団体を置くこと
- ③ 合併: A町、B町 → C町  
※ 2以上の地方公共団体を廃止し、その区域をもって1つの地方公共団体を置くこと
- ④ 編入: A町、B町 → A町  
※ 地方公共団体を廃止して、その区域を既存の他の地方公共団体に添えること

このうち合併と編入のことを「合併」と称しています。  
地方自治法では、同一都府県内の市町村の廃置分合の手続きについて、関係市町村の申請に基づき、都道府県知事が新設市町村の議決を経て認め、最終決定に結びつけることと規定しており、最終決定には関係市町村の表示することその效力を生じるとされています。なお、関係市町村の申請については、市町村議会の議決を要すると規定されています。また、市の廃置分合については原則として、市の合併、編入等の重要事項にのみ限り、最終決定に事前協議し、その内容が必須とされています。

## 17.あなたの意見を聞かせてください

### 問かけ

皆さんが住んでいる地域、自治体（市町村）をみて、小規模な売木村（自治体）の持続と可能性についての考えと意見を聞かせてください。



※21

## 紹介 もうひとつの売木



河川漁業/水辺・河川環境問題

※

※22

## 足元の草こそ村の資源

つみくさ



NPO法人  
つみくさの里



※

※23

## 村の小さな拠点

🌿 うるぎ自然休養村

昭和49年(1974)に農林水産省から自然休養村の地域指定を受け農業と農村観光による地域の活性化に取り組んでいる。グリーン・ツーリズムの先駆けでもある。



※

※24

## 🌿 南信州広域公園・うるぎ星の森オートキャンプ場

- ・整備期間: 平成3年(1991)から平成15年(2003)
- ・公園面積: 54ha
- ・総事業費: 60億円
- ・事業主体: 長野県
- ・公園用地: 売木村が無償提供
- ・管理運営: 売木村が管理受託



※25



ご清聴ありがとうございました

※26



## 【12-2】第14回授業の学生提出レポート一覧

①授業学びレポート（授業で学んだ内容の整理・要約）

②授業考察レポート（授業で学んだ内容への自身の考え、更なる売木村を創って行くための提案）

※原則、提出原文のまま掲載

①今回の講義では、村議会議員の後藤さんのお話を聞きました。議会議員は今定員に達しずに活動しています。議会の主な活動としては大きく8つほどを今7人で行っています。地域での政治活動として議員の議会での一般質問を村長などが答弁したりして活動をされています。

②村長さんの発言や議会議員さんの発言などが大きく村を動かすためには必要ですが、村議会議員さんのお話を聞き、とても売木村への愛は感じられました。少しでもお金を使わずに活動していることはわかりました。一つ一つずつ村の動きを少人数で見るとも難しいのではないかと感じました。

①首長と議会議員をともに住民が選挙で選ぶ制度であり、二元代表制という。地方自治体の経営はこの二元代表制を行なっている。地方自治体は全国に718市町村、長野県に77市町村、南信州広域連合に14市町村ある。売木村議会は議員の定数が7名で、現在は6名の一名欠員となっている。定例会が年4回あり、随時臨時会が行われる。議会運営委員会、常任委員会、特別委員会、全員協議会がある。議員の定数を定める条例は平成13年に8人から7人に一部改正されている。過去には人口が1000人を超えていたことから12名程いた事もあった。議会の主な仕事は8つある。村の条例や規則の制定や改廃、村の一般会計や特別会計予算を決めたり、年度内の補正予算を決めたり、決算の認定などがある。時の流れによって条例や規則の重要性などが変わってきたり、予算などが変更されていくので、このほかにもいくつかの仕事があります。令和3年3月での議会で令和3年度売木村一般会計予算が全会一致で可決された。令和2年12月の議会では第二次売木村まち・ひと・しごと創生戦略計画が全会一致で承認された。村議会議員の主な活動は7つあり、その中にはゼロ予算活動と言うのがある。これは、売木村議会の独自の活動であり、長野県の市町村では売木村だけで実施している。内容は、村の公共施設の維持管理は、民間への業務委託を取っているが、毎年7月に議会議員、村当局と合同で、一日施設等の維持作業を行なっている。

②人手不足について私は、人口減少も関係あるが、議会の存在意義なども関係してきていると思います。私と近い年の人たちは議会の存在意義を知らないと思うので、議会の存在意義を若い人たちに伝えれば増えると思います。

①売木村などの地方自治体は二元代表制であり、首長と議会議員を住民が直接選挙で選んでおり、売木村議会は7名の定数で構成されていることを学びました。議会は村の条例や規則を制定したり、補正予算を組んだり、一般会計などを決めたりと、様々な仕事があることを知りました。

②売木村議会活動でゼロ予算活動を独自に行っており、議会議員と職員が合同となって、施設の維持するための活動を年に1日実施しており、議会と行政の関係を保つためにもよいものと考え、そこに1日限定でもいいのでボランティアを募集して、村全体の活動に広げられるとなお良いと感じました。

①売木村の議会や自治体経営について。地方自治体の経営は二元代表制で日本国憲法、地方自治体、売木村条例があります。売木村議会の構成は定員数が7名で議会の開会数は定例会年に4回や臨時会があり、議員月額報酬は議長になれば207千円、議員だと121千円です。次は、議会の主な仕事について、まず村の条例・規則を制定・改廃です。他にも、村の予算を決めたり、村の振興計画等の承認や財産管理等の村にとって1番大事な仕事をされています。次は、ゼロ予算活動とは、売木村議会の独

自な活動であり、長野県の市町村では売木村だけで実施している。内容は、村の公共施設の維持管理は、民間への業務委託を取っているが、毎年7月に、議会議員村当局と合同で、一日施設等の維持作業を行う。

②売木村議会の仕事では、売木村について考え、村の未来の事までしているのは素晴らしいと思います。それでも、売木村には抱えている不安があり、知名度アップや人口について等不安要素もいくつかあります。人口が増えること＝村全体が良くなったり、村のお金の面で余裕が持てたりすると思います。売木村の一人一人が村に対して愛があり大事に思っています。それを支える売木村議会の方は色々なことに挑戦してみるのも村の支えがあるからこそ可能なのだと考えています。

①今回の第14回地域振興論の講義では、「売木村の地域振興：村の議会」をテーマに、講師の「売木村議会議長 後藤和彦」さんの説明、資料で学びました。内容としては、地方自治体の経営についてや、市町村議会、法制度、売木村の条例・規制、主な仕事など、普段なかなか関わることの少ないような部分を学ぶ事ができました。また、売木村に限らず、別の地域や、愛知県での内容でも学ぶことができました。

②今回の講義では、普段なかなか学んだり、説明を聞けないような内容で、説明資料などもなかなか見られるものではないので、良い経験、学びになったと感じます。また、売木村以外の議会についても学ぶ事ができたので、非常に良い学びになりました。講義資料17の内容として、私の住んでいる津島市は、かなり小さい田舎の街で、売木村とそこまで変わりませんが、市長の交代理由や、学童保育についての良くない話を良く耳にします。ですが売木村の自治体や政策は、とても明るく、前向きな印象を受けました。参加したい、役に立ちたいと思う、素晴らしい人材が集まってきそうな気がします。

①授業で学んだことは、売木村の議会・自治体経営についてです。まず地方自治体というのは、首長と議会議員とともに住民が直接選挙を選ぶ制度が二元代表制という意味なのだわかりました。規則・条例されたのが昭和44年からおこなっていたのである。議会の主な仕事内容が8つありましてどれも難しいとされているのと、それと主な活動でも7つおこなわれている中に、ゼロ予算活動があって、それは売木村で独自の活動をされているのです。市町村の廃置分合では、分割・分立・合体・編入に分けられることが理解しました。

②売木村の持続と可能性についての考えとしては、先ほどスライドにありました議員数の少なさというのがあったことについては、高齢の方がやっていると思うので、売木村に興味があって、それに議会にもある人を集めることができれば、若い人の考えとかも聞くことができるし、仕事・活動内容に理解してくださる人を見つければ良いと思います。

①売木村では、議会議員の定数が7名で活動をしている。主な活動として、村の条例・規則の制定や改廃、年度ないの予算決定などを行っている。また、ゼロ予算活動という活動を行っている。施設等の維持作業を行ったりしており、売木村議会の独自の活動なため地域住民の協力がなければできないことだと思われる。

②売木村では、ゼロ予算活動など独自の活動として行っているが、とても良いと考える。なぜなら、地域のまとまりがなければできないことだからである。今後も村オリジナルの他の地域にはできない活動をしていけば、村の人口の増加など様々なことの発展に繋がると考える。

①地方自治体の経営は二元代表制である。長野県の自治体数は77市町。売木村議会の定員は7名で女性1名、男性6名となっている。定例会は年に4回行われており、議員報酬も明らかにされている。議会の仕事は、8つある。会計や財政の管理。

②私は名古屋に住んでいるのですが、名駅にはたくさんの高いビルが持続可能のために、建てられてきてます。売木村の持続可能のためには、都会とは違い、村だからこそその持続可能のための取り組みを行っていて、その中でも思うのは、新しい何かを作ることではなく、今村に存在する、もしくは、した物を利用、発展させていくことが売木村にとっては大切なのだと思いました。

①今回の授業では、売木村の議会について聞き、名古屋市議会と似ていて、決算があったり、役割の決めがあったりして、どこの議会においても同じであるんだなと勉強になりました。

②聴いていて、売木村の議会は、失礼ながら、規模として小さく知名度は、低いと思うので、地元局や新聞記者など呼び、もっと売木村の良さと議会の素晴らしさを伝えて欲しいなと思いました。

①今回の講義には売木村議会の議長をしていらっしゃる後藤 和彦さんにご講義いただきました。後藤さんは売木村の議会議員をしていらっしゃるんですが地方自治体は二元代表制とよばれる首長と議会議員をとともに住民が直接選挙で選ぶ制度のことです。議会の主な仕事としてはたくさんありますが村の条例などの制定であったり、村の予算や財産の管理などを行なっています。

②今回の講義を受けて村議員の仕事の大変さがとても伝わりました。この講義を受けるまでは村議員がどんなものなのかいまいちわかっていなかったのですが、例えば地域の行事への参加や視察、他市町村議会議員との交流など、また、村独自の活動であるゼロ予算活動まで行っているとなると、とてもお忙しいと思いました。そんな中わざわざ講義をしに来てくださってありがとうございます。これからもがんばってください。

①ゼロ予算活動は村議会議員の活動としては、長野県の市町村では売木村だけで行われており、普段は民間への業務委託によって行われている村の公共施設の維持管理を、毎年7月に議会議員、村当局(幹部職員)と合同で、一日施設等の維持作業を行うものである。

②小規模な村、自治体の持続と可能性についてですが、村という互いに顔が知れているようなコミュニティということで、ほとんどの住民が自分たちの住む村の良さであったり、誇れる部分を認識し、共有できていると思います。自然や人と人との密接な関係という都市部にはない村ならではの強みを生かせば良いと思います。

①今回は市町村議会について学んだ。あまり市町村議会について考えたり、聞いたことがなかったから、いろんな役割や取り組みなどがあるのを知った。法制度もたくさんあるし、覚えるのも大変だし、考えることが多いのがよくわかったし、予算や発注の関係でいろいろな変化があったりと大変だと思った。

②やっぱり村だと関心を持つ人が多いし、興味を持つ人が多いから、より協力的でやりがいがあるのではないかと感じた。意見書や承認、管理など市町村議会といってもやることが8つほどあるから本当に大変だと思うし、どれもしっかり考えていかないといけないことだから大変さが伝わった。このように仕事内容を知れる機会は有難いと感じた。

①売木村議会の構成について見ていきたいと思います。議会議員の定数としては、7名となっています。議会の開会数は、定例会は年4回となっており、臨時会は随時となっています。主な仕事内容としては、村の条例や規定の制定などがあります。また年度内の補正予算の決議もあります。活動内容はというと、ゼロ予算活動などが挙げられます。

②私は今回、議長の話聞いて感じた事について述べていきたいと思います。売木村の課題として挙げられている、議員のなり手がいないのには驚きました。何故ならこんなにも良い環境で仕事出来るのにと感じたからです。これは売木村の自然豊かで、毎日が過ごしやすい環境だという事を知ってもらう事で改善出来るのではないかともしました。

①今回の講義では、後藤さんから村の議会のことについて学びました。売木村などの地方自治体の経営は、首長と議員どちらも住民が直接選挙で選ぶ二元代表制で行われ、日本国憲法・地方自治法・売木村条例に基づいて活動している。地方自治体は全国で718あり、その中で長野は77あり、さらにその中でも南信州地域では14の自治体があり、広域連合という形で集まっている。売木村の議会は7名で構成されていて、年4回の定例会があり、委員会も4つ設置されている。これまでに議会の定員や回数や委員会や報酬など様々な事項の条例が定められている。また、議会では、村の予算や決算の認定、人事の承認や意見の審議や進行計画の承認や財産の管理などの業務に取り組んでいる。最新の議会では、最低賃金の改善や職員の報酬、過疎地域の税金や福祉に関わることなどが議論され、可決されている。議会外の活動としては、行事に参加したり、村の視察を行ったり、住民に議会のことを報告したり、他市町村の議員と交流したりといったような活動を行っている。また、ゼロ予算活動という他市町村にはなかなかない特徴的な活動も行っている。さらに、地域の境界を超えて、愛知の豊根村などとむらづくりの開発協議会を行っていて、他地域とこのような活動をするのはとても珍しいことである。

②売木村のような村の自治体を維持・発展させていくためには、やはりヒトがたくさん来るということが一番大切なことだと思うし、ヒトが増えれば、議会もより活発なものになると思うので、移住してもらうために、古民家の改修などの施設面での支援はもちろんのこと、Wi-Fiなどの通信面での整備を進めていくことを議会で議論していけば、若い人が増えて、自治体として維持・発展していくことができると思います。

①地方自治体経営は二元代表制であり議会議員とともに住民が直接選挙で選ぶ制度であり、これを二元代表制という。売木村で働いている人は、主に地域の行事に参加 2)住民への議会報告 3)視察、合同研修会 4)他市町村議会議員との交流 5)ゼロ予算活動 6)国、県への事業要望活動 7)政治活動、と言った7個のやることがある。それに対して、ゼロ活動は村の公共施設の維持管理は、民間への業務委託を取っているが、毎年7月に、議会議員、村当局と合同で、一日施設等の維持作業を行ういろんなことが行われている。

②売木村は結構山奥にあり不便な生活をしてそうだけど、売木村はとても優雅に暮らせるところであり、とてもいいところであります、そして農作物などとてもいい感じに仕上がっていて、とてもフレッシュな気がします。そしてゼロ予算活動もとても良いです。

①地方自治体の経営は『二元代表制』である。地方自治体は市長や村長などと議会議員とともに、住民が直接選挙に行き選ぶ制度である。全国の地方自治体の数は、718市町村で市が792で町が743、村が183である。長野県の自治体の数は77市町村あり、南信州広域連合は14市町村ある。主に議会は村の条例や規則を制定や年度内の補正予算を決めたり、決算の認定、村の振興計画などの承認などの仕事をしている。村の議会議員は主に地域の行事やイベントに参加や住民への議会報告、政治活動などを行っている。

②小規模な自治体を持続するためには、少しでも多く若い人の村議会議員を増やしていった方が良く私は思う。近年、人口の減少や少子高齢化が社会問題となっている。人口減少が続く中、村議会議員を維持するには、住民全体で支えあって活躍できる体制作りが必要であると思う。

① 地方自治体は、首長と議会議員とともに住民が直接選挙で選ぶ制度を二元代表制と言う。全国の地方自治体数は、718市町村で、長野県の自治体数は、77市町村で、南信州広域連合は、14市町村である。議会議員の定数は、7名で、議会の開会数は、年に4回で、臨時会は随時だ。委員会設置は、議会運営委員会、常任委員会、特別委員会、全員協議会だ。議員月額報酬は、議長は、207千円で、

議員は、121 千円だ。議会の主な仕事は、村の条例・規則を制定・改廃、村の一般会計、特別会計予算を決める、年度内の補正予算を決める、決算の認定、請負契約等の締結を承認し、人事等の承認し、請願書、意見書等の審議、村の復興計画等の承認、財産の管理だ。村議会議員の主な仕事は、地域の行事に参加、住民への議会報告、視察、合同研修会、他市町村議会議員との交流、ゼロ予算活動、国、県へ事業要望活動、政治活動だ。

②今回は、売木村と掛け備えているので、詳しく分からないが、地方自治体のことが分かった気がした。このことで私は、47 都道府県の地方自治体が協力したり、売木村の人たち全員で、地方自治体のために何か分からないけど、何かすれば、売木村の小規模の自治体は持続する思う。

①地方自治体の経営は二代表制というものがとられている。これは村長と議会議員をともに直接選挙で選ぶ制度である。議会の主な仕事としては、村の条例や規則を制定・廃止する、村の一般予算などを決める、年度内の補正予算を決める、決算の認定などがある。そのほかにもゼロ予算活動などがある。国、県への事業要望活動や政治活動なども行なっている。地域の行事に参加したり、住民への議会報告など仕事は沢山ある。

②今回の講義では、売木村の地方自治体の経営について学んだ。スライドの中で、自分たちが住んでいる地域、自治体を見て、小規模な売木村の持続と可能性についての考えを述べてくださいとあった。しかし自分は、住んでいる地域や自治体についてよく知らないので書くことができない。なので、これを機に自分の住んでいる自治体などについて調べてみようと思った。

①国会や、都市の議会、地方議会、村の議会などそれぞれに特色があり、会議の方法や進行方法も異なっていると理解できた。一方で、議会で議論等を行う議員を選任する際の選挙に関しては全国ほぼ統一されていると理解できた。この点に関して、地方議会などでは選挙の際に定数に対して立候補者が同じであった場合、無投票当選があるのだと分かり、都会などでは、立候補者が定数を大きく上回り、激しい選挙戦が行われることもしばしばあるため、地方は選挙においても人手が不足気味であることや、主軸となる法令などは同じでもかなり変わってくるということを理解できた。

②山などに自生するわらびやふきのとうといった山菜が注目されがちだが、実は苔やセダムなどが昨今の「テラリウム」ブームによって注目されており、普段見向きもしない踏みつぶされるような小さな植物やそれに類するものが大きな価値を持っている可能性を指摘したいです。個人がこうしたものを採集しようとした際に、河川法や自然公園法に抵触してしまう懸念があり、個人では採集が困難であります。そのため、潜在的に需要があり、苔や雑草などでも購入したい層が一定程度いるのだと考えます。

①地方自治体の経営は二代表制であり、二代表制とは、地方自治体は首長と議会議員をともに住民が直接選挙で選ぶ制度のことである。二代表制の元が日本国憲法であり、その下に地方自治法があり、その地方自治法の下に売木村条例が定められている。全国の地方自治体数では 718 町村、長野県の自治体数では 77 市町村、南信州広域連合では 14 市町村という地方自治体と市町村議会の設置がある。売木村議会の構成は議会議員の定数は 7 名であり、議会開会数では、定年会は年に 4 回、臨時会は随時に行われており、委員会設置では議会運営委員会、常任委員会、特別委員会、全員協議会があり、議員月額報酬では議長 207 千円、議員 121 千円といった構成がある。売木村の条例と規則には売木村条例議会の議員の定数を定める条例や議会定例会の回数を定める条例などの条例や売木村議会会議規則や売木村議会傍聴規則などの規則がある。議会の主な仕事には村の条例や規則を制定・改廃することや村の一般会計、特別会計予算を決めるなどといった仕事があり、村議会議員の主な活動では地域の行事に参加やゼロ予算活動という売木村議会の独自の活動で、長野県の市町村の中で売

木村だけが実施し、毎年7月に議会議員と村当局との合同で一日施設等の維持作業を行う活動などの活動がある。地域での政治活動と地域課題解決の事例には議員の議会での一般質問があり、議員の一般質問は、村長宛てに事前通告を行い、通告内容で村長や課長などが答弁を行う。また、令和3年3月議会で集落支援員制度事業についての一般質問があり、その質問と答弁の要点には、集落支援員制度の運用と成果、効果は如何にというところがあった。議員が提案するむらづくり施策事例では、愛知・長野県境域開発協議会があり、令和3年の構成だと長野県の阿南町や売木村などがあり、愛知県では豊根村がある。活動部会では道路交通部会や産業振興部会などがある。また、異なる行政圏境界を越えての協議会は日本初ではないかという特徴がある。小規模自治体の議会のあり方の検討には議員のなり手がいないことや議会改革を行うことによる議会の役割と機能などの検討課題がある。愛知・長野県境域の町村議会の特徴には平成大合併の際に非合併を選択した村という特徴があり、長野県では平谷村や売木村などがあり、愛知県では豊根村と東栄町がある。この合併によって南信州広域連合や東三河広域連合、小規模自治体の持続と可能性の見極めがある。

②村議会の主な活動に国、県への事業要望活動があることを学び、国、県への事業要望活動では補助金の確保する目的があるが、これからの売木村の国、県への事業要望活動は、子供に対する補助金の確保の要望が必要だと考えており、この子供に対する補助金によって、子供に対する支援金の優遇制度を設けることができることや売木村は子育てに手厚い村だと認知されるなどの魅力が付き、その魅力によって、子育てをする夫婦が売木村に移住する可能性が増えることやその魅力による移住者の獲得の人口拡大で売木村の持続ができるため、国、県への子供に対する事業要望活動を行うことが必要で優先するべきだと考えられる。

①今回は、売木村議会の議長である後藤和彦氏にお招きいただき、彼がなぜ村の議長になったのか、そして地方自治体とはどのような仕組みだったのかについてを学んだ。まず、地方自治体は二元代表制であり、この村では、その村の条例や、地方自治法、日本国憲法によってこの制度が定められているという。議会構成としては、7人の議員で構成されており、年4回の定例会、臨時会が開かれる形となっている。議会の主な仕事は、村がよくなるように、予算を決めたり、条例を制定したりすることである。彼らは、地域の祭りに参加したり、予算がゼロになれるように取り組んでいるという。

②今回の講義は、私のように政治経済に興味を持っている方でも、これから学んでいくよと考えている方でも十分楽しめる講義だったと思っています。来週でいよいよこの講義も最後になりますので、少し早いですが、私のほうからお礼を言わせてください。本当に苦勞している中、わざわざ講義のための時間をとっていただき、本当にありがとうございました。

①地方自治体の経営は二元代表制であることがわかった。他にも議会とは何をするとところなのか全くわかりませんでした。議会の主な仕事についてもわかりました。他にも村議会議員の主な活動についてもわかりました。さらに売木村では、ゼロ予算活動をしており、長野県では売木村だけが行っているとわかった。

②今回の講義を聞いて1番印象に残ったのはゼロ予算活動です。ゼロ予算活動の内容としては、村の公共施設の維持管理を毎年7月に、議会議員、村当局と合同で一日施設等の維持作業を行う。という事で、これは長野県の市区町村では売木村だけということで、ゼロ予算活動以外にも他の市区町村ではやっていない様々な政策を行っていき、売木村のよさというのを住みやすさというのを新しく作り、伝えていけばいいのではないかと考えました。

①売木村の議長さんの給料が月給20万な事にとっても驚いた。村とはいえ議長なのに月20万はとて少ないと感じた。議員は12万という事なので12万だと愛知県で生きることは不可能に近いので

売木村の物価の安さを知った。議員で 12 万という事を考えると売木村の平均収入がどれくらいなのか気になった。調べてみたら町村議長の平均が 28 万で議員が 22 万だった。平均も思ったより少なかったのが驚いた。

②売木村はあまり大きい場所ではないと思うので、とても良い人でないと選挙に選んでもらうことができないと思うので、とても凄いことだと思います。ゼロ予算活動はとても良いことだとも思うので、他の市町村でもやったほうがよい活動だと思うので、先取りしてどんどんやっていくことが良いと考えました。

①今回の売木村は、議会について学びました。売木村の議会は 7 人で構成されていて女性が 1 名と割合は男性が多く、定例会は年 4 回開かれる。条例はこれまでにいくつか改正されている。議会の主な仕事は村の条例を制定したり、予算をきめたり、決算の認定や、人事等の承認など様々ある。小規模自治体の課題として議会制度か、総会制度か、議員のなり手がいない、議会改革などが課題である。特に議員になる人材がいない。

②今回私が感じた事として、売木村はこんなにも小さな村であり、人口も少ないがしっかりと議会というのか存在していることに驚いた。人数が少ないのはやはり、これからも問題視されていくのかと感じました。売木村の人達にもっと知らせることが大切であると感じた。売木村の経済状況などから、売木村をもっと活性化させるためにもう少し力を入れるべきだと感じました。

①地方自治体の経営は二代表制であり、首長・議会議員をともに住民が直接選挙で選ぶ制度のことをいう。地方自治体は全国に 718 市町村存在する。売木村議会は基本的には 7 名で、手例会は年に 4 回、臨時会は随時開催されている。議会では、村の条例・規則の指定、年度内の予算を決める、人事等の承認、財産の管理などの仕事を主に行われている。そして村議会議員は、地域の行事への参加、国や県への事業要望活動、ゼロ予算活動などをになっている。現在、小規模自治体での検討課題としては、議会制度・総会制度・議員のなり手がいないという問題が挙げられている。

②今まで「地方自治会」という存在は認識していたものの、実際どんな活動を行っていて、どのようにそれぞれの地域の関わっているのかを全く知らなかったのですが、今回の授業で、活動内容や、議会での細かな内容までお伺いする事ができ、貴重な機会になりました。とても勉強になりました、ありがとうございます。

①売木村の議会・自治体経営について学んだ。売木村議会の議長、後藤和彦さんからのお話しでした。地方自治体の経営は、二代表制であり、地方自治体は、首長(市長村長)と(市町村)議会議員をともに住民が直接選挙で選ぶ制度であり、これを二代表制という事があり、日本国憲法、地方自治法、売木村条例が例としてあります。地方自治体と市町村議会の設置では、全国の地方自治体数は 718 市町村あり、長野県の自治体数は 77 市町村、南信州広域連合は 14 市町村あります。売木村議会の構成では、議会議員の定数は 7 名で現在は 6 名います。議会の開会数は定例会は年 4 回であり、臨時会は随時あります。委員会設置は、議会運営委員会、常任委員会、特別委員会、全員協議会があります。議員月額報酬は、議長 207 千円、議員 121 千円となります。地方議会・依拠する法制度としては、日本国憲法で議会設置と選挙の憲法があり、地方自治法で団体を統括する事や管理をする法律があります。また、売木村の条例や規則もあり、売木村条例議会の議員の定数を定める条例や議会定例会の回数を定める条例などがあります。議会の主な仕事は、村の条例・規則を制定・改廃、村の一般会計、特別会計予算を決める、年度内の補正予算を決める、決算の認定、請負契約等の締結を承認、人事等の承認(副村長、教育長、委員等)、請願書や意見書等の審議、村の振興計画等の承認、財産の管理となります。議会での可決・否決・承認の事例としては、事業予算の可決、否決、修正の例として、令

和 3 年度売木村一般会計予算が全会一致で可決しました。村議会議員の主な活動としては、地域の行事に参加、住民への議会報告、視察や合同研修会、他市町村議会議員との交流、ゼロ予算活動、国や県への事業要望活動、政治活動があります。ゼロ予算活動とは、売木村議会の独自の活動であり、通常は村の公共施設の維持管理は、民間への業務委託を取っているが、毎年 7 月に、議会議員、村当局(幹部職員)と合同で、一日施設等の維持作業を行う事である。議会と行政の関係は、例規集がありません。また、議会は、憲法第 93 条第 1 項の「議事機関」として置かれています。地域での政治活動/地域課題解決の事例は、議員の議会での一般質問からされ、売木村が導入している「集落支援員制度事業」について質問があり、集落支援員制度の運用と成果、効果は如何にと質問と答弁の要点がありました。議員(議会)が提案するむらづくり施策は、愛知・長野県境域開発協議会があり、異なる行政圏境界を越えての協議会は、日本初だと思われます。また、愛知・長野県境域の町村議会の特徴は、平成の大合併で非合併を選択した村というのが特徴的です。小規模自治体の議会のあり方検討では、議会制度か、総会制度か、議員のなり手がいない、議会の役割・機能はなどの検討課題があります。

②政治的な話はやニュースなどは知らない事が多いので、まずどの様に村や市などが政治活動をして、何をしているかが少しでも分かったと思うのでよかったです。小規模な自治体を持続させて行くには他の市や県から来てもらったり、寄付をしてもらうことが一番大切であると思います。一番良いのは移住してもらう事ではあると思うけど、なかなか簡単には行かないと思うけど、来てもらう事や寄付は比較的簡単にできると思うので、どの様な危機的状況があるかを多くの人に知ってもらう事をし、魅力もそのまま伝えていければ自治体を維持して行く事はできると思います。

①地方自治体の経営は二代表制である。首長(市長村長)と(市町村)議会議員をともに住民が直接選挙で選ぶ制度である。議会での可決、否決、承認の事例で言うならば、事業予算の可決など、また計画などの承認(第二次売木村まち・ひと・しごと創生戦略計画)など。売木村独自の活動である「ゼロ予算活動」があり、村の公共施設の管理、維持は民間へ魚オウムを委託を取っている。だが、毎年 7 月に議会議員、村当局と合同で、1 日施設などの維持作業を行うこと。

②今回の講義で売木村独自の制度がとても良いなと感じました。またこうした業務委託をしても完全に民間に委託せず、毎年確認するシステムはまた村の住民とも交流する機会になると考えられるのでとてもいいなと感じました。

①売木村は二代表制(地方自治体は首長と議会議員をともに住民が直接選挙で選ぶ制度のこと)を取り入れていて、ゼロ予算活動(売木村議会の独自の活動で長野県の市町村では売木村だけで実施している)も取り入れている。市議会議員の主な活動は地域の行事に参加したり、住民への議会報告、国、県への事業要望活動である。

②売木村は小さな村だからこそできる活動を多く取り入れているなと感じました。また、住民の意見を多く取り入れたり、住民のことをすごく考えた活動が多いなと感じました。また議会議員のうち 1 人が女性であることに好感をもちました。住民と議会議員がすごく団結している印象を持ちました。

①売木村の議会について学びました。売木村の議員数は七名と他の地域と比べたら少ない、議会の主な仕事は村の規則や条例を制定することや決算の認定や財政の管理などがあります。村議会議員の主な活動としてゼロ予算活動というのがある。これは、売木村の独自の活動であり、長野県の市町村では売木村しか行っていない。主な内容は、村の公共施設の維持管理は民間へ業務委託しているが、毎年 7 月に一日施設等の維持作業を行うことだということです。

②今回の講義を聞いて売木村の議会について知ることができました。議会では様々な施策や政策をやり民間人が豊かに暮らせるように日々考えていることがわかりました。またゼロ予算活動という政策



は良いなと思いました。民間がやっていることを議会議員の人がやることによって少しでも利用者の気持ちや業務などの変容に気付けるのではないかと思いますので、とても良いなと思いました。

①講義において、売木村は現在、村議会議員が6名しかいないという事と、定数より一議席少ないという状況であるという事、設置されている委員会の数も他の市町村と比べて少ないということが分かった。議会の基本的な仕事は他の地方自治体議会と同じで、条例の制定や改正、会計予算の決定、人事の承認等である。売木村議員の活動において、ゼロ予算活動というのがあり、議会議員と村役場の幹部職員も年に一度、公共施設の維持作業に努めるというものがある。売木村議会の課題として、議員になる人がいないことが問題となっており、議会制度の維持を目指すのか、総会制度への移行を目指すのかを検討している。

②講義を聞いて、売木村は議員不足によって議会制の限界を迎えつつあるという事を感じた。また、議会制度から総会制度への移行を検討しているという事を聞いた。自分は、地方自治体の議会制度が限界を迎えているのならば、総会制度への移行をしてしまうのがいいと考える。理由としては、議員の候補者がいないという事は議会が開けなくなる可能性の他に、議員の入れ替えが起これなくなることで、議会の流動性や活気が無くなる可能性もあると考えた。総会であればある程度多数の参加者による会議が可能となり、会議に活気を持たせることが出来たり、議題に対するより多くの解決方法の提案や模索も可能となると考えたからだ。

①議会の主な仕事は、村の条例・規則を制定・改廃や村の一般会計、特別会計予算を決める、年度内の補正予算を決める、人事等の承認(副村長、教育長、委員等)である。村議会議員の主な活動や、地域の行事に参加したり、住民への議会報告、他市町村議会議員との交流など。

②今、快適に暮らせている環境も、議会議員が裏で忙しく働いてくれるおかげで安心して暮らせているのだなと感じました。全員がその意見に納得するというのはなかなか難しいことではありませんが、議会議員の人や他市町村議会議員がいなければ今のような快適で安全な暮らしができないだろうと思いました。

①第14回授業は、村の議会をテーマに、売木村議会議長の後藤和彦先生のご講義でした。地方自治体の経営は二元代表制です。売木村議会議長の後藤和彦先生のご講義で、地方自治体は首長(市長/村長)と(市町村)議会議員をもとに住民が直接選挙で選ぶ制度であり、これが二元代表制を意味すると学びました。言葉を知っていても意味が曖昧だと知識とはならないと、改めて思い直す機会となりました。

②私は名古屋センキョ割実行委員会に所属しています。若者の政治参加が少なく、選挙権があるにもかかわらず、選挙に行く人が少ないのが現状です。そこで「センキョ割(表1)」というものを使い、若者を中心に選挙に関心を持ってもらう活動に挑戦しています。私達は名古屋市をターゲットに活動しているので、このような活動を売木村でも行うといいと考えました。

①地方自治体は首長と議会議員を、ともに住民が選ぶ二元代表制という、制度である。全国には地方自治体が718市町村ある(市792町743村183)。議会の主な仕事。村の条例・規則を制定・改廃。村の一般会計、特別会計予算を決める。年度内の補正予算を決める。決算の認定。請負契約等の締結を承認。人事等の承認。請願書、意見書等の審議。村の振興計画等の承認。財産の管理などがある。

②地方自治体の議員の選ばれ方を知りました。議員は住民の為にたくさんの仕事をしなければいけないので、大変な仕事だろうけど、やりがいのある仕事なんだろうなと思いました。議会の仕事だけでなく、地域の行事などにも参加して住民との交流もして、地域密着しているなと思いました。

①地方自治体の経営は、二元代表制という首長(市町村長)と(市町村)議会議員とともに住民が直

接選挙で選ぶ制度である。売木村議会の定数は7名であり、議会の開会数は定例会年4回と臨時会を随時行っている。議会運営委員会、常任委員会、特別委員会、全員委員会を設置しており、議委月額報酬は議長207千円、議員121千円となっている。議会の主な仕事として、村の条例・規則を制定・改廃、村の一般会計、特別会計予算を決める、年度内の補正予算を決める、決算の認定、請負契約等の締結を承認、人事等の承認、請願書や意見書等の審議、村の振興計画等の承認、財産の管理といったことがある。村議会議員の主な活動は地域の行事に参加、住民への議会報告、視察や合同研修会、他市町村議会議員との交流、ゼロ予算活動、国や県への事業要望活動、政治活動がある。ゼロ予算活動とは、売木村議会の独自の活動であり、長野県の市町村では売木村のみで実施している。村の公共施設の維持管理は、民間への義務委託をとっているが、毎年7月に、議会議員、村当局と合同で、一日施設等の維持作業を行うことである。

②ゼロ予算活動のように、合同で行うことで関わりながら行うことは、議会議員や村当局にとっても民間にとっても重要だと感じた。他市町村でおこなっていないようなことでも、売木村でしか行えないような活動を行うことができるとより良いと思う。

【13】 売木村寄附講座「地域振興論」第 15 回授業「売木村の地域振興(13)「総括・まとめ」

講師：売木村村長 清水秀樹

愛知東邦大学准教授・「地域振興論」担当教員 今瀬政司

(2021 年 7 月 29 日、オンライン授業に変更)

【13-1】 第 15 回授業の講義資料スライド

※全授業の講義資料スライドをもとに振り返り、質疑応答・意見交換等

【13-2】 第 15 回授業の学生提出レポート一覧

①授業学びレポート（授業で学んだ内容の整理・要約）

②授業考察レポート（授業で学んだ内容への自身の考え、更なる売木村を創って行くための提案）

※原則、提出原文のまま掲載

①振り返りで改めて授業のスライドを見ると、一回では頭に入り切っていなかったことを振り返る事で、よりハッキリと記憶に残りました。改めて、売木村には良いところが沢山あり、自然も豊かで村民も村のことを沢山考えていて、素晴らしいところだなと感じました。今までの授業を通して、売木村にとっても関心を持って授業を受けることができました。私は授業を受けるまでは、売木村の存在も全く知らなかったが、講師の方たちの話を聞いて、売木村の特産品や活動に興味を持てたので、いつかはキャンプ場に行ってみたいと言う気持ちも持てました。都会に住んでいると過ごしやすいとは思いますが、売木村の人たちは生きる術をそれぞれ持っているので、いろんな事にチャレンジできる良い村だと思います。

②半年間いろんな講師の方たちのお話を聞いて、とても売木村に興味を持ってました。売木村がこれからさらに良くなっていくために、いろんな意見があったとは思いますが、今でも、素晴らしい村だと思います。これからもやってきた事を継続して行って、素晴らしい村を継続して行って欲しいと思いました。

①うるぎ 600 人の村づくりでは、小さな村だけれども、みんなで力を合わせる理念の下で、600 人が走る村という施策で、地域人材を育てたり、移住者による起業などに取り組んでいることを学びました。またこれらのことを行うことによって地域力の創造に繋がることがわかりました。

②第 15 回の授業で、今後、売木村を発展させるためには、事業を発展させていくことが必要であることを学び、受託事業だけでなく、村が主催となって事業を展開することも必要であると考えます。こうすることでより、移住者や村で働く人々が増え、より活性化すると提案します。

①今回はうるぎ 600 人の村作りについて学びました。村作りの概念として、小さくてもキラリと光る村づくりを推していて、行動指針や目標は 600 人が走る村、みんなそれぞれが力を出し合う事を目的としている。次は現状課題について、夏は比較的イベント等をやっていたりしますが、冬の期間になると事業活動が休止になるほど追い込まれています。その他は農業収入を安定的に増やすことや売木村の生活スタイルを世の中に広め、仲間を増やしていく等まだ多くの課題が残っております。

②私の提案としては、売木村の課題でもあったように、売木村のスタイルを世界に広めることは遠い未来を見た場合にプラスになることが多いと感じています。人口が増えればできる範囲が増えていきますし、若者が増えていくと思うので動ける住民が増え若者ならではの良い提案が生まれる可能性も残っています。そして、私が思うには普段普通に都会で暮らしている私たちよりも、売木村で育って

いく方は人間面でもしっかりしていると感じています。そこで、売木村留学があるように、人間面を成長させる事にもさらに力つけることするのも良いと感じています。

①今回の第 15 回地域振興論の講義では、今まで学んだ売木村についての内容の、総括、まとめを振り返り復習をしましたが、前半授業では気づくことのできなかつた売木村についての、魅力や、全 15 回受けたからこそ気がつくような魅力を感じられ、再確認することができた講義だったと思います。

②売木村には、行きたい、住みたい、興味ある、と思わせるような、魅力がたくさんあるので、この後も発展していくことを応援しています。

①授業で学んだことは、総括・まとめです。売木村で活動されている先生方の話を授業という形で聞きました。授業でやっていたことを振り返りです。売木村には、村づくりの計画をされていて、人口が増えるようにいろいろな活動をしている。それは、大学と共に事業のことを取り組んで、どんな風にしたらできるのかを考えたりしていた。売木村にはキャンプ場があって利用できる場所があり、楽しめたり、温泉に入ることでもここでしかない食材を買うこともできる。知ってほしいということで、PR 活動で HP やパンフレットなどを作っている。スポーツにも関わっていて、主にマラソンを走って宣伝をされている。そのおかげで人も増えたことで、スポーツに興味がある人や好きな方も来てくれるようになった。その中でも農業がありまして、うるぎで作っている食材があって、イベントなどをおこなっている。それで交流ができたことで、移住する人や結婚した人もいるのだ。変わった活動では、山村留学というのがあるのと、ヤギさんのミルクで山羊と違った味が食べられるなどを改めて知れたので良かったと思います。

②売木村が持続するための提案としての考えは、売木村の人口を増やすために大学と協力をしたりして、解消できる場所はできているし、売木村には良いところがたくさんあるということをもっといろんな人たちに知ってもらえるように、活動でキャンプ場や温泉・食材などを HP やパンフレットそれからテレビやサイトなどにあるので、良い宣伝をされているので興味を持つ人が来てくれると思います。

①第 15 回は、これまでの授業の振り返りとして学んだことを復習している。売木村の地域おこしのために何ができるかを考え、理解することが大切である。売木村では、マラソン、山村留学、炭窯の復活などで地域復興をしており、移住者がまた人を呼び集める良い循環ができています。

②売木村では、地域おこしのために様々な活動をしているが、地域復興のために連携することが重要だと考える。地域の新聞を利用して村の産業を知ってもらうきっかけにするなど繋がりがあられる。また、村での活動を体験することや実際に住んでいる人の声を聞くことは、村の発展に必要なことだと考える。

①総括として、忘れてはいけない売木村の村作りの理念は、小さくてもキラリと光る村作りでした。マラソンで盛り上げる。ヤギのミルク作り、キッチンさるのこしかけ、ブルーベリーの丘などたくさんの施設があります。うるぎ星の森オートキャンプ場もあり、そこは売木村最大のキャンプ場で、コテージや、テント、など様々なことをたのしむことができる。小学生の子達がインターンで売木村に来て、作物を育てたり、動物のお世話をしたりして、命の大切さを学べる。

②うるぎ星の森オートキャンプ場で、様々なイベントができていますと聞きました、もっと盛上げるために今の時期なので、何処で花火が上がるのか分からないというイベントで、うるぎ星の森オートキャンプ場を使用してもいいのかな？と感じました。それでうるぎ星の森オートキャンプ場での花火綺麗だったね！となり、またお客さんが増え、売木村の良さを伝えられることが出来ると思いました。もっと売木村のトウモロコシの美味しさを知って欲しいので、名古屋のスーパーにも売木村のトウモ

ロコシを置いて欲しいと感じました！

①子供の中にパヤタスから来た子がいるという話を聞き、ゴミ山で小さな子供たちが働きに行っており、ゴミ山で火災が起きなくなくなるという事故も聞いたことがあり、生活も数円とかで、一人分の食費を稼ぐのにやっとなくらい大変な仕事をしていることは、苦しくても働くにも大変なのに本当に頑張っていたんだなと感心しました。

②売木村からフィリピンのパヤタスに住む子供達を支援するためにボランティア活動でもできれば、パヤタスも日本ももっと良くなるのでないのかなと思いました。

①本日の講義では今までの講義のまとめや村長さん、学長、理事長らからお話をいただきました。まず今までの講義の振り返りということで講師を務めてくださった方々を全員分振り返りました。また、最初の方にやった売木村についてのことも詳しく振り返りました。売木村の立地や人口、売木村のキャッチフレーズであるうぎ 600 人の村づくりも再び学習しました。

②今回の第 15 回の講義を受けて売木村についてとても多くのことを学ばせていただいたと思いました。講義内では上手くお伝えできませんでしたが、売木村の方々のがんばっている姿にはとても感銘を受けました。村全体で、村のみんなが、一丸となって活動していると感じました。自分の地元もどちらかというと田舎に属する方に住んでいたのですが、売木村ほどみんなと協力して物事に取り組んだような経験は中々ないので素晴らしいと思いました。下手くそな説明で申し訳ありません。これからもがんばってください。

①売木村では「600 人が走る村」という施策を打ち出しており、各人が思いを持って目標に向かって行動することを村の行動指針としている。村民だけでなく、村外にデザイン・文章・動画など感動を伝えることによって魅せられた人たちがお金を使ってくれる。そして村が経済的にも豊かになる。大学との連携により、売木村の地域人材の育成、地域力の創造などさまざまな成果を挙げると同時に、売木村インターンシップ事業による学生の支援、地域人材の起業との協働による経済的な成果など、互いにメリットとなるような関係を築いている。

②人が感動したものに金を払う、払いたくなるというのに納得しました。売木村にも人を感動させるような要素が多くあるとこれまでの授業で学びました。問題はそれをどう発信していくかだと思います。そこで SNS や動画配信サイトなどでの PR をしてみたいかと思いますが、広告費などはかかりませんし誰にでも身近な媒体なのでいいと思います。

①今回はどうして売木村に移住したのかななどの理由が色々考えられてるんだと思った。家畜に最適な環境や標高の高さなど色々な面で考えているし、営業的視点や将来まで見通しているから、しっかり考えられていて驚いた。他にもビジネスのことを考えたり、山村留学活動などを改めてよく考えられていたし、振り返りなど見て考えてることを改めて感じた。

②興味がない人に興味を持ってもらうのは難しいと思うけど、サッカーなどの合宿などを通して好きなものを利用しながら売木村の環境にも触れるなど、よく考えられているからすごいと思うから、これを利用して好きなことをやりながら、売木村を知ってもらえるようにしていくことを増やしていけばいいと感じた。

①ネットワークうぎについて見ていきたいです。売木村の有志でできたもので、お米や野菜などの農業をメインとした会社です。主な特産品としては、トマトやみょうがなどが挙げられます。その他にもびっくりコーンなどの独自の加工品などにも力を入れています。また飲食関係だけではなく、農業体験なども実施しています。売木村への移住理由としては家畜にとって最適な環境や、営業する上での期待が持てた事です。主にヤギの乳製品を扱っており、ミルクやチーズが主な販売品目とな

っています。

②今回の感想として特に印象に残った乳産業について述べたいと思います。私は売木村も牧場の写真を見た時に絵に描いたような自然豊かな風景だと思いました。しかしこのような場所が名古屋から近くにあるにもかかわらず、知らない人が多いのは認知度が低いからだと思います。そこで SNS などを使用する事でより多くの人に知ってもらえるのではないかと私は考えています。

①今回の講義では、全体のまとめをしました。まとめを通して、売木村には都会や自分の地域にはない魅力がたくさんあるということを知りました。特に 600 人が走る村というのは、他にもなかなかない独自性のあるで、面白い取り組みをしているし、アウトドアをする人にはとても魅力的な村だということを知りました。また、いろいろな事業をする上において、売木村の立地は、三河や浜松などが近く、良い立地にあるということも知りました。また、村のことではなく、生き方や、マスコミを信用しすぎないこととか、幸せとは何かという、人として重要になることも知りました。

②全体を通して、やはり、たくさんの魅力があるということは知ったけれど、この村にしかない魅力をややはりアピールするべきだと感じていて、走る村というにはとても面白いのではないかと、スポーツの合宿地として売り出すべきなのかなと感じました。また、そのために、宿泊施設の整備や、陸上競技以外の野球やサッカーやラグビーといったグラウンドの整備も進めていったら面白いのではないかと考えました。

①売木村 600 人の村づくり売木村では、高齢化が進んでおり 46%もある。そして 2010 年の人口は 604 人で、現在は 2021 年には 508 人と言って、とても人口が減ってきてしまっています。村づくりには 600 人が走る思いがあり始まっていった。売木村では山村留学がありいろんな経験もできる。そして大学とのつながりもある。

②売木村にはとても色々魅力があり、いろんなことをやっています。それはヤギのミルクとか山奥のトレーニングと言ったいろいろなものがあります。とてもものすごく過ごしやすい場所でもあります。売木村は人口は今現在減っていったけど、これからはぐんぐん上に伸びていきます。もっとこれからも SNS とかで発信していけば知名度も上がり人も増えていくであろう。

②最後に言っていたように人口が少なくても、人材が多い村と言っていた通り、人材が多いなら種類を増やすのではなく、今あるだけでそのあるものを特化させる方が良いと考えます。ばらばらのことをやっているより、目立つ物を一つでも持っていたほうが注目を受けると思います。

①売木村の総面積は 43.5 平方キロメートルで、標高は 820 メートルである。2021 年 3 月時点での人口は 508 人と少ない人口であることを学んだ。売木村の村づくりの理念は、『小さくてもキラリと光る村づくり』である。南信州広域公園は地域と連携をしていて、地元の素材を生かした複合型のイベント開催や場所の提供や事業継続による地元雇用の拡大などを行っていることを学んだ。地方紙はアメリカや全国紙ほど減っていないということを知った。

②今後、売木村がさらに発展していくためには、売木村の住民の人たちが総力を挙げて村おこしをしていった方が良く私は思う。近年、人口の減少が起きているので、外部からの移住を促進する必要があると思う。I ターンや U ターン移住の支援や、空き家や公営住宅の提供、家賃補助といった居住支援、若い年代の増加のための子育て支援となどの経済的支援をした方が良く私は思う。

①うるぎ 600 人の村づくりとして学んだ。総面積 43.5 km<sup>2</sup>、標高 820m、高齢化率 46%、2010 年の人口 602 人、2021 年 3 月末人口 508 人、2021 年度一般会計予算 1079175 千円である。令和年の村づくり主要計画は、売木村総合計画、売木村まち・ひと・しごと総合戦略、売木村過疎地域計画、地域再生計画である。村づくりの理念は、小さくてもキラキラと光る村づくりである。小さくても輝く、

人が輝き、地域が輝き、村が輝く＝村の持続と暮らしの創造である。村づくりの行動指針・目標は 600 人が走る村、みんなで、それぞれが『力』を出しあう。売木村の教育は、売木で子育て、売木で教育、売木で山村留学である。2010 年からの移住者による起業は、小さな経済は、小商い、組み合わせ仕事は、複合収入、緩い繋がり、暗黙の承認である。うるぎ星の森オートキャンプ場の最大の課題は、冬期間の事業活動休止である。売木村の PR 活動は、売木村 HP の情報更新、売木村パンフレット・カレンダーの制作、ふるさと納税専用サイト『さとふる』への登録、売木村の返礼品の拡充、テレビ、雑誌等の取材対応である。走る村 PJ 活動事業の成果は、新ブランドができた、交流人口、関係人口、移住が増えた、村内に健康ランニング、ランナーズクラブができたことである。新聞の種類は、全国紙、ブロック紙、地方紙、地域紙、業界紙などに分類される。売木村の議会議員の定数は、7 名で、議会の開会数は 4 回で、臨時会は随時である。委員会設置は、議会運営委員会、常任委員会、特別委員会、全員協議会である。議員月額報酬は、議長は、207 千円で、議員は、121 千円である。

②今回、第 3 回から第 14 回までの講義の復習をして、考えたことは、売木村のように小さい村でも、村おこしのためにいろんな活動をしているんだなあと思い、私たちのまちでも、まちおこしをしなければいけないのではないかと思った。なぜなら、小さな村でも、村おこしをしているから、私たちもしなきゃという感じである。

①愛知東邦大学の売木村の地域振興としてあるのは 600 人の村づくりである。売木村は峠に囲まれた小さな山里である。村づくりの理念は小さくてもキラリと光る村づくりである。その施策として 600 人が走る村である。村の資源の再発見としてあげられるのはたかきび、炭、山羊ミルクである。売木村の今後の展開・課題は農業収入を安定的に増やす、小規模でも持続可能な経営を行っていく、仲間を増やしていくなどがある。

②今回の講義は 15 回分のまとめで、売木村のことをあらかた知る事ができた。最初は小さな村という印象しかなかったけれど、マラソンが強い地域だったり、特産品の山羊ミルク、チーズ、炭など様々なものがあつた。その他にも山村留学など魅力的なものも多くあつた。これから売木村がもっと発展し、知らない人がいないくらいまで発展すればいいなと思った。

①地域振興論で売木村についての各授業を行い、学んだことを振り返る。売木村は標高 820m で高齢化率 46% の村であり、令和年の村づくり主要計画という売木村総合計画や地域再生計画などがある。また、小さくてもキラリと光る村づくりという村づくりの理念もある。村の資源発見と再生事業には、たかきび、炭、山羊ミルクといった話を各講師の方々からあつた。教育では、売木で子育て、売木で教育、売木で山村留学に力を入れている。外部人材の活用と関係人口の創出には、大学との関係の取り組みがあることや約 40% の移住者がいる話があつた。また、産業振興と環境保全に関する事業、村民の医療・福祉に関する事業などの寄附金の使い道があるという話もあつた。2015 年～2018 年の売木村・愛知大学の共同事業の取り組みがあり、売木村の地域人材育てに関与することやうるぎの地域力に役立てるなどの実働指針がある。この大学との連携事業で支援できたことは売木村インターンシップ事業の始動や相互に学び合う機会などがあつた。星の森オートキャンプ場では、温泉入浴や食材購入への誘導、事業継続による地元雇用の拡大などの地域振興がある。また、冬期間の事業活動休止という最大の課題がある。地域おこし活動では売木村の HP の情報更新やテレビ、雑誌などの取材対応などの売木村 PR 活動や移住促進 VTR やうるぎ四季シリーズなどの PR 動画制作もある。走る村プロジェクトでは、スポーツ合宿の誘致で地域資源を活かし、観光誘致にすることや健康づくり、雇用創出などを行うものがあり、RUN イベントの開始や新総合ランドができたなどが生まれた。スポーツ合宿による地域経済効果や交流人口効果という地域への波及効果がある。農業では、うるぎ米

そだて隊は管理費用を参加費から賄う事になるといった持続可能なイベントを行い、質の高い交流が実現したことや4月～10月まで毎月1回に農業体験イベントがあり、村人口の増加にも貢献することができた。また、農業収入を安定的に増やすことや農業者のライフスタイルを世に広め、仲間を増やしていくなどの今後の展開と課題がある。観光では、空き家改修と古民家暮らしは移住の玄関のような場所にするため暖炉裏や縁側などの工夫を行っていることや炭窯の復活がある。また、株式会社百匹目の猿で道の駅をきっかけに村全体の経済発展を創出する小さな拠点の形成を行なっている。山村留学では、家族方式や併用方式などがあるが、ホームステイ方式や併用方式などで地域の高齢化によって受け入れ先の確保ができない現状がある。農と食では、TAKARA チーズ工房株式会社が売木村に決めた決め手となったのは標高が高く、夏は涼涼であるため家畜に最適なところや名古屋などの都市に営業が可能という営業的に期待できるという売木村の立地があるからである。また、ヤギを利用した食と味を開発を行い、あまらび農園や花の谷などの村の起業家との組み合わせを行なった。地域デザインでは、三遠南信と売木村の地理には特徴があり、三遠南信は多品目と時期ずれ農作物のバリエーションが確保できる日本でも稀有なエリアであるという地理的特徴があることや売木村は南信州や奥三河の物産と集結し、倉庫機能を果たすポテンシャルがあり、寒冷地であることを利用して秋～初春の農作物保冷が可能という地理的特徴がある。地域のマスコミでは、地域紙は生活に密着した情報を扱うメディアを担うことや地域の人に身近な情報を届ける使命を担うという必要性があるが、全国紙ほどの減少はないが、対策が急がれており、様々な手を持つ現状があり、お土産・物産品売り場に新聞の切り抜きが大量に展示されるという問題がある。村の議会では、議会の主な仕事には決算の認定や財産の管理などがあり、村議会議員の主な活動では地域の行事に参加やゼロ予算活動などがある。また、小規模自治体の議会のあり方の検討では議員の兼職などによる議員のなり手が少ないなどの検討課題が見られる。

②各回の地域振興論で様々な売木村の魅力を多く学び、私は売木村には他の村より多種多様で多くの魅力があると考えているが、後はどうやって売木村をより良い認知を得られるのかという問題だけではないかと考えており、例えば、走る村プロジェクトの場合、日本体育大学や東海大学など陸上で有名な大学に合宿のオファーを行うことやTAKARA チーズ工房株式会社では、Japan Cheese Awardsに出場するなどといった多くの人々が関心を持ち、メディアが集まる場所での活動も進めていくことが売木村の効率の良い認知向上や売木村の既存の経済がより発展する機会を得ることができるため、このような認知する方法が必要であると考えられる。

①今回の講義は、売木村の村長である清水秀樹氏にお招きいただき、これまでの15回の授業を振り返ることになった。第一に、お招きいただいた売木村の人々について振り返った。売木村は、愛知東邦大学とは古い付き合いであり、これまでに数多くの事業でお互いに切磋琢磨しあっていた。だが、売木村は、長野県にある小さな村であり、人口の減少が年々増え続けている地域であった。それでも、村民はできる限りの努力を続けてきた。マラソンや学園、お土産づくりなど……。振り返りの後、愛知東邦大学学長である鶴飼裕之氏、東邦学園理事長である榊直樹氏にもお招きいただき、売木村村長に感謝のお言葉を述べて講義は終了した。

②この講義で、私は、少しずつ覚えていたことを思い出すことができたのではないかと感じています。改めて、大変厳しい状況下の中、このような講義を実施するための時間をもうけさせていただき、誠にありがとうございました。今回の講義で、私は、売木村のことについてもっと知ることができたんじゃないかと考えております。また縁がありましたら、売木村を訪問してその村の中での生活や活動などについてレポートしていきたいと思っております。



<p>①今回の講義では 15 回分の授業を振り返りましたが、改めて売木村の取り組みであったりなどを復習し、素晴らしい村だということがわかりました。村の素晴らしさというのは人口や規模だけではないと感じました。500 人ほどだからこそできることもあるとわかりましたし、売木村だからこそできることもあるというのがわかりました。改めて本当にとっても素晴らしい村だと感じました。</p> <p>②今回 15 回目の講義で今までの授業を振り返り、やはり課題は時代に沿った宣伝方法を行うことだと感じました。SNS というのは今ものすごい発信力を持っており、地域振興には必ず必要だと改めて感じました。売木村の素晴らしい取り組みというのを多くの人に知ってもらい、これから売木村に住む人口も増えていくといいなと思いました。</p>
<p>① 1 5 回全体の復習を通して売木村が様々な取り組みなどをしてとても発展しようとしているのが目に見えて分かった。様々な取り組みをしているのを見ると売木村の方たちが売木村を発展させようと思っている気持ちがつたわってくる。売木村の方の話聞いて今まででは経験していなかった事を知れた。</p> <p>②15 回の授業ありがとうございました。今回対面授業からオンライン授業に代わってしまったので、とても大変だったと思っています。愛知県に住んでいる私たちからしたら経験したことのない売木村のお話を聞いてとてもよかったです。様々な遊びに行きたいと思う場所があった為、機会があれば遊びに行きたいと思います。</p>
<p>①今回は、この地域振興論のまとめとして、清水村長を講師とし学びました。今回この授業は、12 名の売木村に関わる方を講師に招き、売木村について色々教えてくださいました。売木村では、それぞれがそれぞれ仕事を組み合わせることで 1 年間と考えた時に、補完・循環がまわる。売木村での課題はやはり冬です。雪が多すぎることもあり、農作物やオートキャンプ場が使用できないということが課題となっています。今後は宿泊事業を拡大していく方針であるのと、農産加工が主になります。その他今までの授業を総括した内容となりました。</p> <p>②私が思うに、現状課題がこのようにあり、冬期間はやはり難しいと思いました。ですが、まず小さい村と言われている売木村に、私は若い人口層をもっと増やしていくことがこれから大切であると感じました。そしたら課題も次第に減っていくと思いました。</p>
<p>①うるぎ村の総面積は 43.5km<sup>2</sup> あり、人口は約 600 人である。うるぎ村では「小さくてもキラキラ光る村づくり」という理念が掲げられており、地域活性化を目的とした活動を住民自らが積極的にこなっている。例えばヤギのミルクを使用したチーズの販売や、若者を狙いインターネットを活用した SNS や動画制作やふるさと納税などを行っている。さらに、異住民を増やすために、教育・子育て支援にも力を入れている。この様に地域一体となりうるぎ村を盛り上げるために様々な方面から活動をしているのである。</p> <p>②今回の講義は最後のまとめということで改めて、うるぎ村の情報について知れた。そしてうるぎ村の方々が、私達学生が提案したことを実際に取り入れようと考えてくださっていたことが凄いなと思った。常に良い方向へ変化する様にと考えられている姿勢がすごく良い点だと感じた。</p>
<p>①15 回までの復習として、売木村と愛知東邦大学との関係は古い物であり、I ターンが起こるほど魅力があり、小さくてもキラリと光る村づくりという理念がある。オートキャンプ場の知識から、売木村のキャンプ場の課題を考えて行ったり、地域との連携がある事も分かった。地域おこし活動としては、移住を決意した理由から、活動内容の PR 動画作りがあり、豊かさを考えたりもした。走る村プロジェクトは、合宿や色々なイベントをしており、スポーツと観光の組み合わせについても考えた。農業としては、農業生産法人設立の背景から、生産品、体験などをしており、農業を安定的にするな</p>

どの課題がある。観光としては、能見先生は、都会の脆さやお金があっても何もできない事から、生きる力を身につけるために、移住しており、空き家の改修や、炭窯の復活、道の駅の事業などがある。山村留学としては、誤解がある事、4つの方式、地域との関わりを学んだ。農と食として、TAKARA チーズ工房があり、後藤先生は、村長さんからの声かけやハイジの様な生活がしたいという事もあり移住しており、ヤギを育てる事から徐々にビジネスの環境を作っていた。地域デザインとして、三遠南信の立地条件についてから、デザインを作ることや、ファンを作る事を学んだ。地域のマスコミとして、新聞の種類から、地域紙の魅力、南信州新聞社の事や、新聞の現状などを細かく学んだ。村の議会としては、構成から、仕事内容、可決や否決などの事例、活動内容から課題などを学んだ。最後に村長から現状についてお話があったり、学長からのお話もありました。

②15回までの話を聞き、売木村それぞれの人が、とても生き生きと過ごしている事が分かりました。自分の村のイメージは、移住してきた人は、既に地域のコミュニティがあり、疎外されてしまう物だと思っていたけど、売木村は、村長自らが移住を誘っており、移住して来た人をきちんとサポートしているので、他の村とは違い、成長していける所が明らかだと思いました。これからは誰でも受け入れる姿勢を出して行けば、移住を考える人も増えて来ると思うし、若い人が移住してきたら、新たな戦力としても役に立つと思うので、受け入れる姿勢をもっとアピールすれば良いと思います。

①売木村は人口が約500人弱であり、11年前の人口と比較すると約100人近く減っているが、売木村は移住者の比率がとても高い。また売木村の目標として「600人が走る村」というのをかかげ村の人々と一緒に力（づく）を出しあう。またこの「走る」に関連を売木村の人がマラソンに参加し世界ランキング3位という記録を出し、大会に出場したことで売木村PRとして走ったという。これがきっかけでスポーツ合宿やグラウンドを作ったり、スポーツをする村に変わり、売木村の住民も「健康」である。

②前にも同じ提案をしたかもしれないが、この「スポーツ」に関連し、簡単に言ってしまうが、売木村の気候を利用して、冬は自然のスケートリンク会場を作ったり、もっとスポーツに特化した村のプロジェクトを行えば、夏だけに留まらず、冬も売木村に遊びに来てくれる人が増えるのではないかな。

①"小さくてもキラリと光る村づくり"という理念、村の持続と暮らしの創造という考えを持っている。"600人が走る村"という村づくりの行動方針、目標を持っていて、これはみんなでそれぞれが力を出し合うという意味を持っている。また全ての人がそれぞれ思いを持って目標に向かって走る(行動する)ということである。

②大学生側からの意見だとキャンプができる環境があるのは凄く嬉しいです。今の時期コロナウイルスで遊ぶ場所が減っているため、川などでキャンプという人も多いと思うからです。あとは交通手段があればもっと人が色々なところから集まると思います。また地域との連携で温泉があったりするのもいいと思いました。長野は野菜も美味しいので、キャンプ場から近くで地元の野菜を買える場所があるとそれを買ってBBQをする人が多いのではないかなと思いました。

①本日の講義を聞いて、15回の授業のまとめとして売木村の現状や実際に行なっている政策や事業についてを学ぶことができました。具体的には村の資源を再発見して再生事業を行ったり、また教育面では山村留学などがあります。そして一番この講義で覚えているのが第六回の地域おこし活動のところでした。マスコミや自分を信用しすぎず客観的に物事を見つめるということを学びました。

②本日の講義をきいて15回授業で学んだ内容について、売木村を通じて事業をやる大変さや大きな何かをするのであれば人が必要だということがわかった。走るプロジェクトに関しても実績があることによって、スポーツ合宿がひらかれ交流人口が増えたり、村のイメージが走るころというものがつ

くことがわかった。またマスコミを信じすぎることは良くなく、自分で考えて知識を集めマスコミの情報は1つの情報材料として考えるのが良いことがわかりました。

①売木村は人口 600 人弱の小さな村落であり、人口の少なさ等から村の存続が課題となっていた。その為、売木村は移住者の獲得と観光資源の開発を目的とした村づくりを行っている。また、大学との共同事業などを行うことで、売木村との関係人口の創出も目指している。売木村では村独自の体験やイベントを企画・開催することで観光資源の獲得を目指すとともに地域の人材を育成することも行っている。

②今までの売木村の講義の中で、マラソンの売木村専属選手を獲得したり、マラソンの練習地として売木村を売り込んでいるといった内容の講義を聞き、売木村がよりマラソンに力を入れているという事を選手たちに売り込む為には、練習に適している立地の他にも、選手たちが練習しやすいように売木村はサポート体制を整え無くてはいけないのではと考えました。(例えばスポーツ用品の売店が練習場の付近に存在する等)

①「小さくても輝く、人が輝き、地域が輝き、村が輝く」を村づくりの理念として行っている。村づくりの行動指針として、「600 人が走る街、みんなで、それぞれが力を出しあう」である。ふるさと納税も行い、令和 2 年度で集まった寄付金基金額は 6,255 千円である。

②今回、授業を通して売木村の存在を知りました。小さい村だけど、さまざまなブランドを立ち上げたり、独自のイベントを開催して村を盛り上げていき、さらにその存在を周りに広めていき、留学やインターンシップを通して売木村のことについて深めてもらうこともできる環境がとても素晴らしいと思いました。

①「売木村総合計画」や「売木村まち・ひと・しごと総合戦略」、「売木村過疎地域計画（策定予定）」、「地域再生計画」は令和年の村づくりの主要計画だと学びました。これらは小さくてもキラキラ光る村づくりという村づくりの理念をもとにできた、売木村の地域振興には欠かせない指針にもなると思いました。

②総面積が 43.5 平方キロメートル、標高 820m、高齢化率 46%、2010 年の人口は 602 人、2021 年 3 月末の人口は 508 人とありましたが、少子高齢化が進むにつれて必然的に売木村の人口も減ってしまう、また、住人のほとんどが高齢者になる将来を遠くないと感じました。なので、利便性を追求した村づくりを提案します。"バリアフリー"が肝になると考えております。

①全 15 回の授業を通して売木村について学んできた。売木村は長野県にある村で、人口 500 人ほどで、標高 820mにある。「小さくてもキラリと光る村づくり」を村づくりの理念としている。いろいろな大学との交流もしており、人材育成などもしている。インターンシップや、山村留学など教育にも力を入れている。売木村はとても自然豊かな場所で、星が見えたり、綺麗な川が流れている。空気もきれいなため、スポーツをするにはもってこいの環境で、ここでトレーニングをする選手などもある。

②いままでの 15 回の授業を振り返りました。最初は売木村のことは全く知らず、あまり興味も持てなかったのですが、この授業を通して売木村のいいところ、そして売木村が抱えている課題や問題を知ることができました。こういった地域には若い人の力が必要だと感じたし、他所から移住してくる人たちが村を救うんだなと思いました。

①売木村は、標高 820 メートルの高いところにある村で、高齢化率が 46%、人口は 508 人である。だが、他の街から移住してくる人が多く魅力のある村だと言える。村づくりの理念は、小さくてもキラリと光る村づくり、である。600 人が走る村、みんなで力を合わせて力を出し合うという意味であ

る。村の資源再発見、再生事業ではたかきび、すみ、山羊ミルクを売りにしている。大学との協働事業は村の 600 人全員の共同財産である。年を追うごとにステップアップした連携事業を行なっている。オートキャンプ場では地域(売木村)との連携として、温泉入浴、食材購入への誘導、複合型イベントの開催や場所の提供などを行っている。

②15 回目の授業では、今まで学習してきたことをもう一度学んだ感覚だった。最初の方で話していた売木村の基本情報を忘れていた部分があり、標高が 820 メートルという高いところにあることを聞いてそんなところにあったんだ、と改めて思った。これからも他の地域と協力をし、食材購入の誘導をしてもらったりするなどの工夫をすることで、売木村のよさがもっと伝わるのではないかと思った。

## 【14】 売木村寄附講座「地域振興論」担当教員・コーディネーター 今瀬政司

### 全 15 回授業総括学び&考察レポート課題（第 1～15 回全体）

#### 【14-1】 全授業総括の学生提出レポート一覧

①全授業総括学びレポート（全授業で学んだ内容の整理・要約）

②全授業総括考察レポート（全授業で学んだ内容への自身の考え、更なる売木村を創って行くための提案）

※原則、提出原文のまま掲載

①売木村は人口を増やすために、自治体で大きく動いています。特産品の開発や行事に力を入れたり、マラソン強化に適した村ということから、マラソンの強化合宿にも力を入れたりしています。売木村の住民一人一人が魅力に気付いて協力し合っている素敵な村です。I ターンにも力を入れており、他の地域の人にも積極的に声をかけています。

②何度か提案させていただきましたが、売木村の方々は売木村の魅力にしっかり気付いていて、行動をおこされていて、よりよい村づくりを行っていますが、やはりその魅力を外部の方々に届けられていないので、積極的に SNS を活用して宣伝するべきだと思います。関連ワードで知らないこともヒットして、知らない情報を知りえる時代のために、SNS を活用できる方に様々な SNS を動かしてもらい、そこで画像や動画をたくさん載せて更新頻度をあげて、魅力を伝えてはどうかと思います。素敵な特徴や施設、活動を日常に近くすることで親近感がわき、人も繋がっていくと思います。ふるさと納税の返礼品も知らないとその商品を選ばないのではないかと私は思います。短い期間でしたが売木村について学べて良かったです。ありがとうございました。

①半年間、売木村の授業を受け、講師の方たちのお話を聞いて、売木村やその周りも本当にいいところだと思いました。売木村では、高齢化率が 46%で人口も減ってきてはいるが、外から来る移住者の方が多いと言う事で、魅力が沢山あると言う事が分かりました。売木村で行われている色々な計画をご紹介して頂いて、村の全体像や村づくりの理念をお聞きして、売木村に関心を持ってました。売木村が関わっている事業や取り組みについて、話を聞いて、東邦学園や愛知大学と色々な取り組みをして、小さな経済などが生まれている事が分かった。うるぎ星の森オートキャンプ場では、最初にキャンプ場にある色々な設備や楽しみ方をお聞きして、地域との連携でさらにキャンプ場を盛り上げようとしている取り組みを知りました。6 回目の講義では、売木村の綺麗な景色なども拝見しました。「マスコミや自分を信用しすぎず客観的に物事を見つめる」と言う言葉はとても為になった。最近ではネットで調べたら色々な情報を知る事ができるが、それを信じてしまう人が沢山いるので、よくない事だと気付かされました。走る村プロジェクトは色々な取り組みに繋げて地域への色々な効果をもたらしていたので感心しました。農業生産法人での設立の背景でのお話は、今までの努力などを感じ取れたので記憶に残りました。うるぎ米そだて隊は家族で楽しめる取り組みなので、とてもいい取り組みだと思いました。講師の方たちや村の人たちの取り組みなどが、今後もっと売木村をよくしていくと思います。

②売木村は愛知大学や愛知東邦大学など、外部と色々な交流を持ってきているので、そういった事を続けたり、もっと色々な場所とたくさん交流するのがいいと思いました。私は、元々売木村の存在は知らなかったが、今回の授業で存在を知り、売木村にとっても興味を持って授業を受ける事ができたので、交流を沢山すれば、私みたいに存在を知らない人たちに知ってもらい、必ず興味を持ってもらえると思います。私は、売木村の講師の方たちの言葉にも関心を持って、色々な考え方を持てるよ

うになったので、いろんな場所で講演などをしたりすれば、それを聞いた人が SNS に上げてもっと売木村の存在が広がり、移住者が沢山増えるのではないかと思います。

①地域振興の概論として、地域の成り立ちとして、地域は「地域の社会」、「地域の経済産業」、「地域の政策」の大きく3つの側面で成り立っています。この講義では売木村を通して地域振興を学びました。地域振興とは、地域の問題を解決すること。地域を元気にすることをいい、売木村の問題を解決に導き、元気にする目的を持ちました。地域振興で重要なことは2つあり地域の自立が必要となります。一つは精神的自律、一つは経済的自立です。

②今回の講義で私は売木村のことを知るきっかけとなりました。この講義を受講しなければ、この先知ることが出来なかったかもしれません。こういった小規模自治体に対する理解や認知はまだまだ低いと思います。少しでも多くの人に知ってもらう為にも、地域振興がどれだけ重要かと感じました。今私が一つ提案するとしたら、講義の中で売木村では温泉の販売があるとありました。私は温泉を大きく活用することを考えました。温泉は年齢層関係なしに利用でき、イメージとしては、名古屋のキャナルリゾートのよう遊べる温泉施設は大きな人気を集めていることと思いました。温泉施設で集客することから、売木村を発信する一つのポイントとして、共に良さを発信すればまずは周辺の県から、徐々に広まっていくようなイメージを考えました。この状況下で更に、厳しい問題に直面している事だと思いますが、もし行く機会ができれば私自身も足を運んでみたいと思いました。

①全 15 回授業全体で学んだことは、売木村のような小さな村が少子高齢化問題や村の過疎化を対策するために、事業展開や町おこしを計画し、暮らしやすい町づくりを行っていたことを学びました。特に学校への設備投資や村の公共施設に力を入れていて、村全体で村民だけでなく、議員の人々も力を合わせて活性化を図っていることが分かりました。

②売木村の現状として、人口の減少や高齢化が年々加速しているという状況であり、若者が少ないことや後継者がいないことを学びました。僕は、売木村も含めてこういった小さな村が、存続し発展していくためには、若者が働けるように、第一次、第二次産業だけでなく、第三次産業を新たに中心的に、村で創設したり、全国的に募集したりするなどしていくべきだと考えます。こうすることによって、村を近代化することができるだけでなく、インフラの整備も可能になります。また、日本の従業者数の 75%は第三次産業であり、村の従業者が増えるだけでなく、村の移住や定住する人々が増え、村を発展させていくことができると考えます。

①まず売木村で一番の特徴は走る売木村がとても印象に残っていて、村長さんは売木村を世界に広めたく、テレビの取材や村に来る人の補助をされていて、とても売木村を愛している方です。その中でも売木村はマラソンで有名であり、国内最高記録保持者を輩出して売木村の力を感じました。次に、オートキャンプを知り、ホテルや旅館を使わずにテントなどで宿泊し車を運転することである。公園には様々なサービスがあり、例えば、公園施設を良好に維持管理することや地域との連携でイベントを実施していて、キャンプ用レンタルもあります。そして、森山さんの話を聞き、都会とは違った全部が揃っていないからこそその魅力や自然について学びました。農業については、農業と食と都市交流の取り組みについて学び、農業の生産はとても厳しく当初 5 名のみのメンバーでしたが、売木村での団結力があり毎年増えています。その結果もあり、びっくりコーンが大好評して売木村の方々に成し遂げた事で村の方にもさらに前へと進むことができます。そして、もう一つ売木村スタイルを世界に広める為に重要な山村留学について学びました。山村留学とは、小中学生が親元を離れて 1 年単位で移り住みができる体験です。山村留学は 4 つの方式があります。寮方式で共同生活をする方法、ホームステイ方式で、地域の一般家庭にホームステイする方法（現在はしていない）、併用方式は寮方式とホー

ムステイ方式を合わせた方式で、最後は家族方式で留学生本人だけでなく、家族で転居して地元の学校に通う親子方式と呼ばれています。

②今回のまとめで私からの提案は、まず、走る売木村の知名度を上げる方法として世界に広めることが一番重要だと感じています。国内最高記録保持者を排出している売木村ですので、その部分に興味を持ち売木村を知るきっかけになる方は多くいると思います。私も、テレビでマラソンをよく見えます。見ている側も楽しくなりますし、国内でもかなり注目されるスポーツの一つでもあるからです。次は、オートキャンプ等のイベント事はとても嬉しい事だと思っていますが、冬の期間ではできる事がかなり少なくなっています。その中で、冬の期間でも楽しく観光できるように、そして、売木村の自然をお届けできるようなイベント事が必要になってくると思いました。最後に、山村留学についてです。山村留学は人間性や一人でやりこなしていく能力が身につく場所で、とても素敵な留学です。私もボーイスカウトをやっているし、山村留学とは違うのですが、自然の大事さや人間性について学びました。勉強も大事ですが、もっと大事なことを教えてくれる場は日本では多くありません。なので、山村留学をもっと世間に広げる事で日本も良くなると思いますし、売木村自体のプラスにもなると考えています。

①今期の地域振興論では、売木村周辺で様々な活動、活躍をされている、多くの方に講師をしていただき、普段関わることのない、お話をうかがうことが難しいような内容がとても多いような内容の講義で、貴重な学びをしました。全15回を通して、講師から話を聞いた最初の講義から、第15回の最後の講義まで、売木村での活動や、魅力、小さい村などの地域での取り組みや、意見などを学ぶことができました。

②地域振興論の講義では、全15回とも、普段関わることのない、お話を伺うことが難しいな内容を学ぶことができ、非常に良い学びになったと感じています。特に、私がこの地域振興論の講義を受けて、後半の講義が非常に貴重だと感じました。地域のマスコミをテーマに、講師の河原俊文さんに説明をいただいた第13回、村の議会をテーマに講師の後藤和彦さんに説明をいただいた第14回の講義を受けて、地域のマスコミについてや、新聞社の内面的な部分、抱えている問題、地域の自治や議会について、売木村の場合の事例とその他の地域での事例など、様々なことを学ぶことができました。全15回の講義は全て貴重で、これからの自身の生活に非常に役に立つような内容だったと感じました。

①全15回の授業全体で学んだことは、授業をしたところすべてです。売木村はどんな風なのかもわからないことから始まりましたが、この授業を受けて理解しました。それは、売木村は村づくりのために計画を立てていて、そのために活動をされていることは、大学と共に取り組んでいたり、キャンプ場を利用されて楽しんでくださる人たちに良さを知っていただけるために、温泉に入ることや食品を買うこともできるようにしていた。農業もうるぎでしか栽培しないものとかをされている。そういう情報などを売木村のことを知らない人たちに知ってもらえるようにPR活動をしているのだ。HPやパンフレットなどを制作しているし、テレビや雑誌などにも宣伝をされている。他の方法で売木村のことを広めたいということでマラソンをしていたことでテレビに取り上げられたこともあった。それから、変わったことをされているのは山村留学というものがある。それは、集団生活や自然体験などを目的としている。その他には、ヤギを育てている。それをチーズにして製品にしているものがある。チーズを使った店などにも使用されているし、ヤギのミルクを使ってソフトクリームにしているものもある。他にもさまざまな活動をして、売木村には食材や風景、知ってもらえるような活動をたくさん知ることができました。

②全 15 回の授業全体について、売木村が持続するための提案としての考えは、売木村は小さな村ですが、発展しているところなのである。村づくりを良くするために何年もかけていて、今では大学と共に協力して解決できる場所は考えている。売木村を知ってもらえるようにさまざまな活動をされている。それは、風景を利用してキャンプ場をしたり、温泉に入れたりなどができるようにしている。他にも、売木村を知らない人が限りなくたくさんいると思うのでそのために知っていただけるように PR 活動をされている。村で活動などを行っているのを HP やパンフレットなどに出すことで、HP だとパソコンやスマホで調べると情報が手に入るし見れるし、動画を見ることもできることによって、気になった人が来てくれると思うので、もっと細かくしすぎると辛くなってしまうので十分なことをされているのでそれで良いと思います。

①全授業を通して売木村で行われている計画や活動を学習しました。そして、その活動は人を集めたりなどで、地域おこしだけでなく村のまとまりを強くしている。走る村プロジェクト、山村留学、農業体験イベントなどは、移住や交流のきっかけ作りになっている。地域復興のために村を知ってもらうということは重要で、どんなに村の環境が良くても知ってもらう必要がある。そのため、売木村の復興のために人を集める活動には知るきっかけになる活動がされている。

②私は、売木村が発展していくには、学びレポートにも書きましたが村を知ってもらうことが大切だと考える。例えば、TAKARA チーズ工房の話では、ヤギミルクという日本で珍しいものがあると聞きました。ヤギを育てることができる良い環境が村にあると知ること、村に協力してくれる人が集まると考える。また、売木村と大学で連携事業ができたことで学生も知るきっかけになったので、まわりとの協力も大事だと思われる。都市に住む人と交流が増えれば、産業の発展や移住などが増えて村が持続していくと考える。この授業では、売木村の良いところをたくさん学ぶことができてよかったと考える。

①自分自身は第 1 回から 15 回までで 1 番いいと思った授業内容がありまして、それはマラソン大会です。自分は走る事が大好きで、今までいろんなコースを走ってきましたが、マラソン大会が家の近くでやっておらず、参加したことがありません。なので売木村にいけばマラソン大会に出れる、と言うことで少し興味を持ちました。インターンに参加してみようとおもいます。

②自分は第 1 回の売木村の村長さんが学校にお越しになった時から授業を受けていますが、売木村というのは様々なイベントをやっているのにもかかわらず、人口が少なく学生たちのアドバイスを求めていると言っていました。今の売木村だけでも、とてつもない量のイベントや村の人もいろいろ考えてやっているので、自分自身はそのままの売木村でもいいと思いました。広告費はもう少しかけて、売木村を全国に宣伝していけば、村に遊びにくる人も増えるとは思いますが、売木村のプランの中身は僕はとてもいい合宿や体験だと思っております。自分もすごく田舎に住んでおり、僕の地域では夏祭りや花祭りという年に数回のイベントが少しあるだけなので、売木村はそれに比べてとてもイベントをする頻度が高いので羨ましいです。

①まず売木村を盛り上げていくだけではなく、自分の気持ちの変化や、何かをしたいという気持ちを売木村で叶えられるということを学びました。売木村のみなさんが、講義をしてくれましたが、みんなが同じ活動をしているのではなく、それぞれ違う活動をしていました。一人一人ができることで売木村を盛り上げていっていた。村長が、売木村で叶えることができるよと、声をかけていることが多いのが分かった。できない、と諦めるのではなく、やって見て、やっていたら誰か絶対助けてくれるし、成長することが出来るということも学びました。

②学んだ事にも書きましたが、一人一人ができることを行い、売木村を盛り上げる活動をしていたと



書きましたが、例えばマラソンで走って売木村を盛り上げる、という活動の講義がありましたが、このような事でも、自分ができることをやればいいんだ！それで盛り上げること、誰かの役に立つことができるんだ！と、固定概念が外れました。自分ができることで救えたり、役に立てたりすることがあるんだと気づきました。そして、何も出来なかったことに後悔した。と言っていた講義の先生もいました。確かに私もこのような経験は沢山ありました。だからそれで終わってしまった私ですが、それを変えたいために売木村で活動を行った、という話も聞き、それで諦めていたら成長しないし、何も出来なかった、悔しい気持ちを弾みにして次のチャレンジに生かす、ということも大切なことなんだとわかりました。売木村には綺麗な川があるのも知っていました。それをアイシングとして使い観光客などに活用してもらおうという活動の仕方も、考え方でこのようなアイデアがうまれるんだ！と創造性の大切さも知りました。普通に見ていたらほんとにただの綺麗な川なのに、創造性を持つことで色々なことが生まれるんだと知りました。講義を聞いていると普通に考えたらこうなのに、そう考えたか！ということが多くあったので、自分の素直な意思や意見を、やってみることも大切なのかなと感じました。

①全 15 回で学んだことは、元々売木村ではないですが、村での生活体験を小さい頃に経験があり、懐かしく思いつつ授業は聞いていて、売木村について全く何も知らなかったのですが、今回の前期の授業で自然の素晴らしさや食事や仕事風景を知り、売木村の素晴らしさを知れたことにより、いつか機会があればプライベートで行ってみたいと思うくらいすばしい全 15 回でした。

②全 15 回で今のコロナ禍で大変なときではありますが、今後当分、観光客出入りは制限され、なかなか人を見込めないし、運営的にも厳しいかも知れませんが、今後として、通販販売は実施してもらったり、せっかく素晴らしい自然があるので、ドローンで撮影し、売木村の公式サイトから常に見れるようすれば、いつかそれに人が気づき、来る人が増えると思うし、今の状況下でステイホームであるコロナ禍では、YouTube チャンネルの開設で、常に売木村の自然を発信したり、施設紹介や普段一般の方が行けない場所の公開やインタビュー映像などがあったりしたら、さらに売木村は良くなると思います。

①この地域振興論では、売木村との協力を得て様々なことを学習しました。まず売木村は長野県南信州にある人口が約 500～600 人の村です。愛知東邦大学は売木村と授業などを通してお互いに学び合ってきました。売木村にはいくつかの特産物などがあり、例えばヤギからとれるチーズやミルクなどがあります。また、売木村にて山村留学などが行われています。他にはオートキャンプとしてキャンプ場などに使われたりもしています。それを利用してのキャンプ道具のレンタル事業やトレーラー宿泊事業などを行ったりもしています。

②全 15 回の講義を終えて、売木村のことを詳しく知ることができ、売木村のことだけでなく色々なことを教わることができた講義ばかりでした。売木村は人口が 500～600 人にもかかわらず全員が協力して様々な事業をがんばっていることはすごいと思いました。講義をしてくださった講師の方々を見ていて、話を聞いていて、この人たちは本当に楽しそうに、後悔のないように活動していると感じました。中には移住してきて生活している人もいて、売木村のために頑張っている姿は画面越しからでも伝わってきました。自分は売木村には申し訳ありませんが、訪れたことはないのですが、長野県には 2、3 回ほど訪れたことがあり、とても好きな場所の一つです。そんな中にある一つの村である売木村もやはりとてもすばらしい場所でした。もしコロナが落ち着いて行ける機会があれば一度行ってみたいと思える場所になりました。YouTube などからこれからの活動を見えています。これからも頑張ってください。

①全 15 回の講義を通して一番感じたのは、売木村の住民の方々は全員本気で自分たちの村をもっと盛り上げたいと思っているということです。自分は今住んでいる地域に特に関心がないので、多くの人々が一丸となって自分たちの住む地域を盛り上げる、という一つの目標に向かって行動しているコミュニティがあるという事を知れたのが、一番大きな学びだと思います。他にも売木村は農業やスポーツなど幅広いジャンルで活躍している事、事業やビジネスにおける重要な要素を学ばせていただきました。

②全 15 回の講義を通して感じたのは、売木村には素晴らしい事業や観光要素があるのに、発信する力が及ばず、まだ多くの人々に伝わっていないということです。伝わりさえすれば、興味を持つ人が必ず数多く現れると思います。そのために、SNS や YouTube などの動画配信サイトなどをもっと活用した方がいいと思います。今や SNS のアカウントは誰でも当たり前のようになっているもので、学生なんかには発信してもらえば、かなりの宣伝効果が期待できると思います。講義を通して本当に素晴らしい場所だと感じているので、発信が足りていないのは心の底からもったいないと思っています。宣伝することによって、外から訪れる観光目的の方はもちろん、村自体に協力したいと思う人も絶対に出てくると思います。

①全 15 回で学んだことは、挑戦して取り組むことの大切さを学んだ。いろんな方が自分たちのやることややりたいことに向き合っているし、過去の経験から何ができるのかを考えたりしているから、取り組むことの大切さや挑戦することの大変さや難しさが学べた。そのため私も挑戦する気持ちを大切に何かに取り組んで行けたらいいと感じた。

②売木村での取り組みは特産品や知名度を上げるためのマラソン大会、大学の授業としてのアイデア作りや売木村の名前を知ってもらう活動などやれることをやっているから、存続や拡大するためにはできるだけ若い子がひつようだとおもう。そのため僕なりのアイデアは、遊具やアウトドアなどに力を入れることだ。取組としてはもうやっていることもあると思うけど、もっと小さい子供が来たくなかったりリピートしたくなるように、一つのテーマパークのようにして行けたらいいと思う。今このコロナ禍で外に出たい子供や親は少なからずいると思うから、そこで開放的に家族や友達とも遊べる空間を作ってあげて、純粋に遊びながらも売木村の自然や特徴などを知ってもらえたらいいと感じた。それにより SNS などでも広がっていくため、どんどん規模が増えるのではないかと思う。

①最初に売木村活性化の為に行っている活動としては、一つ目にプロモーション活動が挙げられます。大会に出場しメディアに取り上げてもらい、知名度をあげています。二つ目にはスポーツ合宿などを開催し、多方面から観光勧誘をしています。また RUN 企画なども行っておりマラソン大会などのイベントなども開催して活性化を促しています。ネットワークうるぎについても見ていきたいと思っています。売木村の有志でできたもので、お米や野菜などの農業をメインとした会社です。主な特産品としては、トマトやみょうがなどが挙げられます。その他にもびっくりコーンなどの独自の加工品などにも力を入れています。また飲食関係だけではなく、農業体験なども実施しています。

②私がこの地域振興論という授業を通して学んだ事を述べていきたいと思っています。最近の東京オリンピックをみた上で感じたのは、売木村でのスポーツ合宿はとても良いと感じました。夏は気温が高く運動する上で危険が伴います。しかし売木村は真夏でも過ごしやすい気候の為、選手自体も良い環境で練習に励む事が出来ると思いました。また温泉などにも入ることができるというのはとても大きいと感じました。スポーツ合宿と温泉という部分を全面に押し出すことで、今よりももっと活性化するのではないかと私は思っています。正直、私は外国人選手の受け入れ地として売木村が選択されていたら、もっとオリンピックが盛り上がっていたのではないかと考えています。最後に全ての授

業を通した上で感じこは、何事にも恐れずに挑戦する事の大切さを学ぶことが出来ました。私の今後の人生で何をしたいかという道標にもなったと考えています。

①この授業では売木村と当大学による学びあい協働事業ということで売木村の様々なことについて学びました。そんな売木村は、長野県の最南部にある村で、愛知県に隣接していて、名古屋から2時間で行くことができます。また、山に囲まれた村ということや高齢者層が高いという特徴があります。また、小さくても輝けるような村を目指している。そして、地域振興とは、地域を盛り上げ、人口の減少や流失、所得格差などの問題を解決させていくことをいい、住民を主役としながら企業やNPOなどが村に関わっています。ここからは、そんな売木村の取り組みについてで、まずは、大学の関わりとして、当大学のほかに、愛知大学とも連携して、さまざまな活動を行っている。次は、オートキャンプに関わることで、うるぎ星の森オートキャンプ場では、地域の温泉施設や食材の直売所と連携を図ったり、イベントを開催することで、来訪してもらえるような工夫をしている。課題としては、冬期間で、職員の雇用を安定させたり、冬にもキャンプをできるような整備を整えるといった課題がある。次は、地域おこし協力隊や地域おこしのことで、YouTubeやCMへの応募といった、動画制作を行い、地域の魅力を発信している。また、この授業からは、村以外のことで、客観的に物事を見るということと、幸せや豊かさは何かという人として生きていく上で、大切なことも学んだ。次は、走る村プロジェクトのことで、重見さんは、ウルトラマラソンなどの大会で走ることにより、村をアピールしていて、この他にも地域の資源を活かし、スポーツ合宿地として盛んになるような誘致を行ったり、マラソンなどのイベントを開催したりして、スポーツを通した地域振興を目指して活動をし、経済効果や交流人口の増加などの成果が出てきているということを知った。次は、農業のことについて学び、はざかけ米という干し方に特徴のあるお米やトウモロコシなどを主に栽培していて、びっくりコーンという加工品も人気になっている。また、中学生の農業体験を行ったり、うるぎ米育て隊というイベントを開催して、持続性のある、有意義なイベントを行っているということを知った。また、課題としては、収入の増加はもちろん、都市部の人に理解してもらい、交流の機会を増やしたり、同じような仲間を増やしていくこと、事業を継承できるようにしていくなどの課題があることも知った。次は、観光のことについて学び、この授業からも村以外で、生きるための力を身につけておくことの重要性を知った。また、古民家を改修して暮らせるようにしているということを知った。人口の増加に向け、祭りなどのイベントや婚活イベントなど独自の活動もしていると学んだ。また、能見さんは道の駅で働いていて、持続的な村の持続を目指す活動もされている。次は山村留学のことについて学び、まず、山村留学は自然が豊かな地で、小中学に行き、自然と触れ合う体験などのことをいい、住み方もホームステイや寮や併用や家族で移り住むという4つの方式があり、売木村の山村留学は、多くのイベントを行うことによって、よその子ではなく地域の子になるという意識を持っているということを知った。また、学習面もちろん、人間としても成長できるようなとても有意義なシステムであるということを知った。次は農と食ということで、チーズのこうぼうのことなどについて学んだ。後藤さんは日本では珍しいヤギのチーズやミルクを製造されていて、売木村は、家畜に最適な環境だったり、営業的な期待もできたり、とても良い土地であるということを知った。また、チーズの工房ができたり、村のカフェなど他の事業者と連携したり、他の特産物とコラボして、注目度を高めるような工夫もされているということを知った。次は、デザインや地政学や立地のことについて学んで、竹林の整備や、メンマを作ることを通して、村を盛り上げていることを知った。また、地理の話では、売木村が飯田や名古屋、浜松や豊橋に近い好立地にあり、物流でもとても可能性が感じられるということを知った。また、農業面でも、水の資源が豊富だったり、標高面でも農業に適していることを学

んだ。次はマスコミの事について学び、この地域は、南信州新聞という地方紙を作成していて、この地域紙が、地域の人にとって、大きい新聞では扱えない細かい地域の話題を伝えるという面で、魅力があって、かつ伝えないといけないという使命があるということを知った。また、より新聞を読んでもらうために、電子新聞の制作にも取り組んでいるけれど、無料しか読んでもらえず、いかに有料版をよんでもらうかという課題があるということを知った。最後は議会のことについて学び、売木村の議会が二元代表制で、議員議会が直接選挙で選ばれていて、7名で構成されていて、村の予算の認定や、人事や進行計画の承認や財産の管理など村にとって、とても重要な役割を担っているということを知った。また、村のイベントに参加したり、村の視察や報告を住民に行ったりなど、とても、住民との距離を近くして活動しているということを知った。さらに、県をまたいで協議会を行うという特殊な活動もしているということも学んだ。

②今回の講義全体を通して、農業や物流など立地面で、とても好条件にある場所だということを知ったので、もっと都市部からのアクセスが良くなるように、高速道路とまでは言わないけれど、中央道や新東名高速道路までのバイパスを作ると、来やすくなってもっと人に訪れてもらえるのではないかと考えました。また、物流で可能性があることが分かったので、物流会社の拠点を作ってもらえるように誘致したら、経済的にも発展するのではないかと考えます。さらに、たくさんの魅力があるのは分かったけれど、その魅力をいかに発信するのかということが大切で、やはり SNS をうまく有効活用すべきであり、ただ、写真をアップするだけでは足りないので、影響力の高いインフルエンサーに案件を持ち出して、対価を払い、村を紹介してもらえば、特に若者からの注目度が高まるのではないかと考えます。また、走る村を目指しているということで、サバイバルをするアイドル「サバイドル」が人気になっているみたいに、走るアイドルを売木村で応募すると、よりランナーも増えるのではないかと考えます。

①地域の成り立ちは、地域の社会、地域の経済産業、地域の政策の3つの構造があるから成り立っている。地域の社会はどのような担い手、地域社会の暮らしをしているか。地域産業はどんな営みを行なっているかが重要になってくる。地方創生は、まちづくりやシマおこしなどいろんな言葉がある。そしてそれがなぜ必要なのかは、人口減少になってしまうからである。そして農業などがなくなって厳しくなっていく孤独死もある。長野県売木村は小さな村である。人口は600人、売木村は観光ビジョンを推進させていく、農業やら農村の交流観光、グリーンツーリズム、農業生産法人、スポーツと観光、走る村プロジェクトと言ったイベントがある。2010年には移住者による起業がある。ゲストハウスやカフェ、チーズ工房、うるぎ国際センターなどと言ったものがある。そして3ヶ年の共同事業活動は地域人材を育てるうるぎ、地域に役立つ大学は地域に何ができるのかを問う。大学とのつながりもある。走る村プロジェクト100キロウルトラマラソンが2013年からあり2020年までの記録があり、2017年が一番多くの人々が訪れていてとても地域のPRができたと思います。地域経済効果は宿泊飲食農産物等と言ったものがありとても効果的です。その際に訪れる交流効果は大学高校や走る村プロジェクトで訪れた個人ランナーなど行った人が訪れます。個人ランナーが訪れた時にお土産を買うきっかけがあるので物も物凄く売れる。日本の新聞はだいたい6種類に分かれている、記者の人はいろんなところとところ取材を行ったりして情報を集めている。取材する人はいろんな分野があり、それぞれの役割で行なっている。記者はとても大変な仕事でもある。地域紙の必要性は色々なメディアが流れていて、世の中に本当のメディアか偽のメディアがあります。地域の人にはやりがいがある。利益を考えたりするのも大事である。

②地域の成り立ちは3つのことが主に重要になってくると言える。それは地域の社会、地域の経済産

業、地域の政策と言った3つが重要になってくる。営みやビジネスとかどのような政策を行なっているかそれを踏まえた事に取り組むことが大事である。売木村でしかできないイベントをもっと増やして村おこししてもいいと思います。売木村はとても自然がいっぱいあり、自然に関係したものが有ればとてもいいと思います。都会の人も絶対来たがると思う。売木村のヤギミルクとチーズに関連しているものはものすごくいいアイデアです。さらに売木村はオートキャンプもあり、とてもいいところですけど、これをもっとみんなに知ってもらうにはインターネットと言った SNS を使い、みんなに広まればみんな行ってみたいと思います。ですからいっぱいPRして人を集めればいいと思います。農業もやっているところはとても良いです。売木村は自然がいいのでその中を走るだけではなく、自然の中の体験型の何かを作って田舎のいいことも宣伝してもいいと思います。山の上でトレーニングすることはとてもいいと思います。売木村は平坦地もあり、とてもいいトレーニングもできる。山奥なのでそんなに暑くなら無いこともあるので、とてもトレーニングしやすい場所でもある。新聞業者はどこの新聞の人に記事にしてもらうか、どうやってやって行くとみんなに見てもらうことがあるかも大事である。やはり報道を依頼するのはとても大きな企業に知らせてみんなに知ってもらうことが大事でもあると言えます。新聞は今はいくら見ない時代なんでインターネットの記載などが今が流行っているのでデジタル新聞も大事である。

①私はこの講義を受けるまで売木村という場所があることを知りませんでした。しかしこの講義を受け、キャンプ場や乳製品、マラソンなど様々なことをやっているのだと知りました。私たちが知らないだけで、各地域の人々は町や村を活性化させようと努力していて、今度旅行でいろいろな場所を訪れる際はそういった視点から楽しんでいこうと思います。売木村にも機会があれば訪れようと思います。

②様々なことをやっている売木村、最後の授業で学生のレポートでかかれていた通り SNS などを使い、そのやっている取り組みをアピールするというのが今の時代にあっていると思います。流行りのものをやる必要はなく、売木村の出せる味を使い、売木村らしいもので勝負をする、といったものです。ブームというのは飽きてしまったり、注目されなかつたら終わりのいわば一発屋です、長く注目されるのであれば、今あるものを伸ばしていくのが大事だと考えます。

①今回、地域振興論では売木村のことについて学んだ。地域の構造について『地域の社会』と『地域の経済産業』、『地域の政策』の3つから成り立っていることを学んだ。売木村は、長野県の最南端で愛知県との県境に位置していて、人口は1000人以下と少ない村であることを学んだ。売木村は村のPR活動をしていて、メディアなど積極的に取材の対応をしているということを学んだ。びっくりコーンは、虫食いやアブラムシが付いても、それを加工品に回せば完全な無農薬栽培が可能で、冬に加工することができて、年中販売することができることを学んだ。山村留学は共同生活スタイルやホームステイスタイル、併用スタイルなどがあることを学んだ。長野県の自治体の数は、77市町村あり南信州広域連合は14市町村あるということを今回の講義で学んだ。

②売木村をさらに発展させていくためには、オンラインを使って県外の人たちや海外の人たちに売木村を発信していった方が良く私は思う。売木村をさらに認知してもらうには、村おこしを行ってほかの地域から観光客を呼んだ場合、観光をきっかけに県外から移住をする人が増えるのではないかと考える。売木村には、『南信州広域公園』というオートキャンプ場がある。このオートキャンプ場を多くの人に知ってもらうには、インターネットなどを使って宣伝をしていった方が良く思う。売木村の『うるぎ米そだて隊』という農業のイベントがあるということや、トマトやスイートコーン、じゃがいもなどを生産していることをYouTubeやインスタグラムなどSNSを駆使して全国の人たちに認知

させていった方が良いと思う。近年、村の人口が減少していて社会問題になっているので、若い世代の人が売木村に興味を持って、少しでも多くの人が村議会議員になる人が増えて欲しいと私は思う。

①売木村の理念は、小さくてもキラリと光る村づくりである。売木村の将来の方向として、売木村の価値、分かち合い、村と地域を持続させること、協働と連携により、地域づくりを進めること、売木での暮らしのスタイルをつくるということがある。小さな村は、小さいという規模、共同で研究することは、相互に学び合うこと、外部人材の移入・活用は、段階的移入、地域力の創造は、集落コミュニティ・公民館活動、地域人育ては、傍観者から当事者へということだ。オートキャンプのオートは自動車で、キャンプは、野営、テント泊という意味がある。つまり、オートキャンプとは、ホテルなどを使わず、テントや簡易宿泊施設を利用して、景観を楽しみながら自動車で旅行することである。地域おこし協力隊とは、総務省の取り組みや地方自治体が都市から移住者を『地域おこし協力隊』として任命し、農業・漁業・地域の魅力のPRなど、様々な地域協力活動を行いながらその地域への定住・定義を図ったりした。走る村プロジェクトとは、4つあり、1つ目は、プロモーション活動である。2つ目は、スポーツ合宿の誘致である。3つ目は、RUN イベントの企画・開催だ。4つ目は、「スポーツ振興」「移住・交流」「健康づくり」「雇用創出」がある。山村留学とは、自然豊かな農山村漁村に小中学校が親元を離れ1単位で移り住み地元の小中学校に通いながら、さまざまな体験を積む活動である。地方自治体は、首長と議会議員とともに住民が直接選挙で選ぶ制度を二代表制という。

②売木村のような小さな村が、持続するために、まず、売木村を知ってもらうことである。小学生から年配の方までに新聞やネットで知ってもらうことが大切だ。売木村のインターンシップも大切だ。なぜなら、若い人たちが売木村の仕事を体験することで、プレゼンの講義の授業などがあるからたくさんの方に売木村のことを知ってもらえると思うからだ。これは、売木村のPRといえるだろう。売木村のことをたくさんの方に知ってもらうために提案したいことは、売木村の特産物などを、サービスエリア、スーパー、コンビニなどで売ると言うことである。このために、試作品として、特産物を送り、試食してもらい、製造の人に作ってもらい売れば、売木村のことをたくさんの方に知ってもらえるのではないかと考えた。

①売木村は600人の村づくりを施策として挙げている。売木村にはマラソンの合宿地などがある。売木村はマラソンに力を入れているので、それを活かした走る村プロジェクトなどがある。他にも山村留学などの施策にも力を入れている。これは小さいうちから自立を促すものである。また、売木村の自然を活かしたキャンプ場などもある。特産物として山羊チーズなどが有名である。竹林が増えてしまうという問題を解決するためにその竹でメンマを作ったりしている。

②この講義では15回の講義を通して売木村の様々なことについて学んだ。最初は売木村という名前を聞いたときに場所もどこかわからず、どんな村かも全くわからなかった。しかしこの講義を受けたことで売木村について詳しく知る事ができた。売木村の講義が進んでいくにつれて、とても魅力的な村ということをしれた。全然知らない事が多く、もっと宣伝したら売木村が発展しそうなのになと思った。特に自分が魅力的に感じたものは山村留学である。自分も含めて現在の若い人たちは自立があまりできていない人が多いと思う。それを小さいうちから自立する事ができるのでぜひSNSなどで宣伝してより多くの人に知って欲しいと思った。

①今回の取り組みのような、市町村と学術機関が連携した授業では相互に非常に多くの発見があると理解できた。例として、少ない収入源の中でいかに固定費を削減できるか様々な取り組みをされていた点は非常に興味深く、また、スポーツで地元を盛り上げるという試みは私の故郷でも同様の取り組みがなされており、スポーツが快くできる環境は訴求力が高いのだと理解した。

①第1回授業では、授業の目的と概要を知り、売木村は信州最南端の村の1つであり、長野県で2番目に人口の少ない村であることや高齢化率46%などという特徴がある。第2回授業では、地域振興の担い手の主役は住民・市民であり、地域間の所得格差や限界集落の増加などがあるため地域振興は必要とされ、地域の精神的自立や地域の経済的自立が重要となり、売木村は中山間地域、山村地域のため中山間地域である都市的地域や平地農業地域の環境サポート機能を果たすことができる。第3回授業では、売木村は売木村総合計画や地域再生計画などの令和年の村づくり主要計画があり、村づくりの理念である「小さくてもキラリと光る村づくり」もある。また、たかきびや炭などの村の資源再発見と再生事業を行うことや売木で子育て、売木で教育などの売木村の教育、大学の関わりや地域おこし協力隊などの外部人材の活用と関係人口の創出などがある。第4回授業では、売木村と愛知大学との共同研究と共同事業の取り組みによって売木村の地域人材育てに関与する、うるぎの地域力創造に役立てる、中山間地域や小規模自治体の持続の源を探る、大学は地域に何ができるかを問うといった事業目的及び実働指針があり、愛知大学の共同研究と協働事業は継続されている。第5回授業では、うるぎ星の森オートキャンプ場は地域と連携し、地元素材を生かした複合型イベント開催と場所提供を行うことや事業継続による地元雇用の拡大などの地域振興があるが、冬期間の事業活動休止という最大の課題があることや受託事業の利用者サービス向上を目的とした通年雇用職員の増員や冬期間の実施事業の確立という今後の展望が見られる。第6回授業では、森山春佳さんは売木村に移住し、地域おこし協力隊として活動を行なっている。活動内容には、売木村PR活動という売木村のカレンダー制作やテレビ、雑誌等の取材対応があることやPR動画制作という移住促進VTRやうるぎの四季シリーズなどを制作している。また、森山春佳さんはマスコミの情報に対して、マスコミや自分を信用しすぎず客観的に物事を見つめることやフィリピンでのボランティアで正しい事だとしても押し付けるだけでは理解は得られないことなどを学んだ。第7回授業では、走るプロジェクトは大会出場上位入賞しメディアによる情報発信により売木村の知名度を上げるプロモーション活動や地域資源を活かし、観光誘致をするスポーツ合宿の誘致などがある。また、村にランナーズクラブや新総合グラウンドなどが生まれた。そして、スポーツ合宿によって実業団、大学による交流人口効果や村外、村内に「走る村」の啓発などの地域への波及効果が見られる。これからの走る村プロジェクトは行政主導から民間と協働するイベント、活動へと繋ぐことや観光を推進する組織づくりを進めることを目指している。第8回授業では、売木村では1人でも多くの人に村に来てもらう目的のため質の高い交流が実現している農業イベントがあり、うるぎ米そだて隊だけの参加だけではなく、そだて隊OBのお手伝いの参加も見られる。今後は農業収入を安定的に増やすことや小規模でも持続可能な経営を行なっていくなどの展開と課題がある。第9回授業では、能見奈津子さんは東日本大震災によって生きる力をつけると決心し、売木村に移住し、うるぎ炭焼きを一大プロジェクトとして炭焼きの弟子入りを行なった。その後、炭窯を復活し、炭焼きの継承を行なった。また、空き家改修プロジェクトを行い、昔の暮らしが体験できる拠点活動を行なっている。そして、株式会社百匹目の猿で道の駅をきっかけに村全体の経済効果を創出することを行なっている。第10回授業では、売木村は寮方式、ホームステイ方式、併用方式、家族方式がある山村留学があり、現状ではホームステイ方式は減少傾向となり、それには地域の高齢化による受け入れ先の確保が難しくなっている主な原因があると考えられており、併用方式でも受け入れ先の確保が難しい現状となっている。なぜ山村留学なのかは豊かな自然の中での生活や体験活動、集団行動を通して豊かな人間性を養うことができるからである。第11回授業では、後藤宝さんはなぜ売木村に移住したのかは気候が太平洋側気候であることや冬には晴天率が高く乾燥しているなど家畜に最適なところや避暑地のため夏に来るお客様が多く、ヤギ乳製品が夏主

流であることによる営業的に期待できるなどの立地条件があったからである。また、ヤギを放牧し、草を食べることでグラスフェッドにすることや休耕地を再生するなどを行うことやヤギミルクをチーズ、ミルクなどにする農業と牧畜の循環を地域で取り組んでいる。第 12 回授業では、伊藤隆子さんは売木村へ移住し、天竜川鷲流峡復活プロジェクトのお仕事を行なっている。デザインには問題を見つけて、解決するための設計をし、形にすることがある。また、これからの時代に大事なことはデザインや文章などで感動を伝えることで、ファンを増やすことやお金に対して、人は安いものや安全になるものに払うだけではなく、ファンになったものにもお金を使うこともこれからの時代に大事なことである。売木村は南信州と奥三河の物産の倉庫機能として果たすことができ、寒冷地のため秋～初春の農作物保存が可能な特徴がある。また、三遠南信は多品目と時期ずれ農作物の多くの種類を確保できる日本でも稀有な場所である。第 13 回授業では、地域紙の魅力は身近な話題が多いことや詳しく記事が書けるなどがあり、その地方紙は生活に密着し、地域の人にとって身近な情報を届ける使命を担っているという必要性がある。また、地域紙は少子高齢化の課題があり、そのため、少子高齢化対策を行なっているなどの現状がある。これからは部数と収益の維持、影響力について考えなければならない。そして、地方紙にはお土産・特産品売り場に新聞の切り抜きが大量に展示される問題もある。第 14 回授業では、地方自治体は首長と議会議員をともに住民が直接選挙で選ぶ二元代表制という地方自治体の経営を行なっている。議会の主な仕事は年度内の補正予算を決めることや村の振興計画等の承認などがあり、村議会議員の主な活動では、売木村議会の独自の活動のゼロ予算活動や政治活動などがある。また、議員が提案する村づくり施策には、愛知・長野県境域開発協議会があり、異なる行政圏境界を超えての協議会は日本初ではないかと言われている。そして、小規模自治体の議会のあり方には議員のなり手がいないなどの検討課題がある。第 15 回授業では、走る村プロジェクトや株式会社百匹目の猿などの地域振興論の各回の振り返りと補足を行なった。また、SNS の情報発信を行い、外国など広く知ってもらえるよう行なっていくことやオートキャンプ場の休業中にイルミネーションを使ったイベントを行う方が良いといった提言・提案があったことの報告があった。

②第 1 回授業では、授業の目的・概要と売木村について学び、名古屋市内から一般道で約 2 時間のため、売木村は日帰りによる移住者の獲得機会を得ることが困難なため、宿泊させることが必要となる。そのため、売木村にある民泊の取り組みを大々的に行うことが観光客や移住を検討する人に求められていると考えられ、その移住者の獲得機会を得るための民泊の取り組みによって、売木村の民泊事業が活性化し、観光客が増え、これからの売木村の経済や移住者の獲得機会をより良くする取り組みになると考えられる。第 2 回授業では、地域振興が必要な理由や地域特性を踏まえた地域振興を学び、売木村は中山間地域に含まれ、農業生産条件が悪いところもある。その中山間地域に大量生産が困難な高価格、高品質の農作物を作る取り組みを行うことで、地域特性を踏まえた地域振興がより良いものになり、売木村の持続できる運営に繋がると考えられる。第 3 回授業では、地域再生計画や売木村の教育など多種多様な売木村の取り組みを学び、ふるさと納税や企業版ふるさと納税による寄附金をより集めるには、売木村や売木村にある企業は単価が高い商品を提供する取り組みを行うことが寄附金を多く集められるより良い効果が期待できると考えられ、売木村や売木村にある企業全体が単価の高い商品の開発や単価を高くする工夫を進め、提供する取り組みを行うことで寄附金の使い道である事業をより良くすることができ、売木村の地域振興の持続と発展ができると考えられる。第 4 回授業では、売木村・愛知大学の共同研究と共同事業を学び、売木村・愛知東邦大学の取り組みを行う場合、インターンシップだけではなく、実際に売木村に行くことで気づく魅力を写真や映像として残し、その写真や映像を愛知東邦大学内で流すことや活動した大学生が SNS に上げるなどの取り組みを行う



ことで、売木村の事業貢献だけではなく、不特定多数の人に売木村の認知を促すことができることや年々この取り組みを続けることで売木村の住民から見た魅力だけではなく、訪れた人から見た魅力を年毎に新しい情報を多くの人に伝えることができるため観光者、移住者を飽きさせないという売木村の持続を担う取り組みになると考えられる。第5回授業では、うるぎ星の森オートキャンプ場の提供サービスや地域との連携を学び、冬期間の事業活動休止に対して、冬場のオートキャンプを楽しみたいお客様のために携帯用薪ストーブの貸出やブランケットなどの防寒具グッズの貸出などの貸出事業を取り組むことがうるぎ星の森オートキャンプ場の冬期間の観光客の獲得や冬の売木村の来訪者の獲得の機会を得ることができ、売木村が年中持続できる取り組みになると考えられる。第6回授業では、映像による売木村のPR活動や森山春佳さんの学んだ事などを学び、売木村での地域おこし協力隊の活動が多く見られるが、私は地域おこし協力隊のPRによるデジタルコンテンツ事業が少ないと考えており、例えば、売木村の名産品を使った料理動画を上げることや売木村の様々な場所を歩いて回る動画を上げるなど、定期的にSNSによる情報発信を続ける取り組みを行うことで、若者が売木村を認知するだけではなく、名産品の購買意欲や売木村の観光意欲を促し、売木村の持続可能な経済発展にも繋がると考えられる。第7回授業では、地域資源を活かし、スポーツ・観光・農を組み合わせた走る村プロジェクトを学び、マラソン重視の走る村プロジェクトとなっているが、例えば、車椅子陸上競技やハードル走など走る村プロジェクトに含ませた取り組みにすることで新たな参加者のスポーツ合宿の誘致ができ、今後の走る村プロジェクトを持続する機会を得ることやこれからの売木村の発展にも繋がるため、走る村プロジェクトの新たな陸上競技種目の拡大の取り組みが必要であると考えられる。第8回授業では、うるぎ米そだて隊による農業イベントや農業に対する今後の展開と課題などがあることを学び、都市部のうるぎ米そだて隊を増やし、都市部の人を売木村に訪れてもらうには農業のPR動画ではなく、ネットワークうるぎの日々の活動風景を継続的にSNSに動画として上げる取り組みを行い、動画本数を多く配信し、不特定多数の方々に見てもらうことで都市部の来訪者の獲得が期待できると考えており、重要なのは農業の基礎的な知識を伝えることである。それによって、農業の知識を得ているため自分でもできるという参加する一歩を踏み出しやすい仕組みを設けることができるため、うるぎ米そだて隊の参加者を得ることや都市部の来訪者を得ることが可能だと考えられるからである。第9回授業では、能見奈津子さんの生きる力による移住の決心や株式会社百匹目の猿の道の駅などについて学び、炭窯が復活したことが見られ、私は売木村の炭によって売木村の経済を促すことを考えており、例えば、土の中にその炭を含んだ土を販売するというガーデニングの土を販売することやキャラクターのうるのすけ型のケースに炭を入れて消臭剤を販売するなど多種多様な炭の商品を販売する取り組みを行うことで、持続可能な炭の継承は続いていき、売木村の経済を促すことができ、売木村の持続を担うものになると考えられる。第10回授業では、山村留学の4つの方式の現状や売木学園の生活などを学び、現状の山村留学の利用者数はホームステイ方式や併用方式が減少傾向にあり、受け入れの確保が困難であることに対して、これからのホームステイ方式と併用方式では困難であり、それらを補う山村留学が必要だと考え、空き家改修した民泊の一部を利用し、売木村にいる複数人のパートを雇った民宿型の山村留学という新しい山村留学を行うことが山村留学を持続する取り組みとなり、民泊の良さもあることでより良い効果が期待でき、民泊型の山村留学による持続可能な売木村運営になると考えられる。第11回授業では、後藤宝さんが売木村に移住を決め手となった売木村の立地条件や農業と牧畜の循環を学び、ヤギのチーズやミルクなどの食品だけではなく、ハイジのような世界観を味わえる場所にしてヤギと触れ合える取り組みを行うことで、売木村の新たな観光スポットになるだけではなく、後藤宝さんのチーズやミルクなどの商品が

認知される機会をより得て、TAKARA チーズ工房株式会社が儲かり、売木村の経済発展へと繋がることができると考えられる。第 12 回授業では、天竜川鷲流峡復活プロジェクトや三遠南信、売木村の地理を学び、売木村は名古屋から 2 時間、浜松から 2 時間というアクセスできることに対して、名古屋市と浜松市が 2 時間で行ける物流の強みを活かし、味噌カツや味噌煮込みうどんなどの名古屋の特産品と浜松茶や浜名湖のアサリなどの浜松の特産品が味わえる取り組みを行うべきだと考えており、この取り組みによって名古屋や浜松の名産品を食べたいが名古屋や浜松まで行く気にならない売木村付近にいる住民を集客することができ、売木村の持続を担う取り組みになると考えられる。第 13 回授業では、地域紙の現状、部数や収益の維持などの地方紙のこれからについてなどを学び、売木村が地方紙に取り上げられる取り組みは売木村の小さな活動でも他では見られない工夫をし、SNS やチラシ広告など多方面に情報を持続的に発信する取り組みを行う必要があり、他では見られない工夫をすることで地方紙のネタとなることや多方面の情報発信によって地方紙に認知される機会を得やすくなり、地方紙が取り上げやすくなる。この取り組みによって売木村は地方紙からの情報発信が可能となり、売木村付近からのお客様をより多くの集客することができ、売木村の今後の様々な取り組みを支えるものになると考えられる。第 14 回授業では、政治活動やゼロ予算活動などの村議会議員の主な活動や議員のなり手がいないなどの検討課題などを学び、これからも持続ができる売木村のことを考えた場合の国、県への事業要望活動にはデジタルインフラの整備の取り組みを行うべきだと考えており、デジタルインフラが整備されることによって、災害時の避難誘導の効率化が上がり、緊急時でも持続的な村運営ができることや移住を検討する際にデジタルインフラの整備を重要視され、売木村移住者になる一歩を押し進めることができるため、進めるべき事業要望活動だと考えられる。第 15 回授業では、各回の地域振興論の振り返りや学生の案の報告についてなど学び、各回で売木村の魅力が多くあることが分かったが、魅力があり過ぎて売木村は何が有名で何があるのかが曖昧になっていると考えており、売木村といえば、という商品や名所などのものを選び、決めて、その決めた情報を発信する取り組みを行うことで、売木村はその決めた内容が観光客や移住を検討する人などに印象を与えやすくなり、売木村とはどのような場所か調べやすくなることや認知されやすくなるため、売木村が持続するための重要な取り組みになると考えられる。

①コロナ感染者発覚によって、初回からオンデマンドになったり、お招きいただく人の家族にご不幸があったりと、不運に悩まされながらも、全 15 回の授業が執り行われることとなった。第一回は、前述のように、オンデマンドの形で開講された。そこでは、この講義での目的と概要、売木村の紹介、そして成績評価の方法やレポート課題の形式についての説明が行われた。第二回は、地域振興の仕組みや必要性について書かれ、第三回では、売木村村長の清水秀樹氏に直接お招きいただき、売木村の魅力についてのお話を聞いた。続く第四回でも、愛知大学地域連携研究センターのうぎ分室所属の黍嶋久好氏にお招きいただき、議会での取り組みについて学んだ。その後は、新聞やヤギの乳、学園やデザインなど、売木村における専門的な活動を行っている人々にお招きいただき、彼らがなぜ売木村へ行くことになったのか、村に対する思い等についてお話を伺った。

②今回の全 15 回の講義を通して思ったことは、売木村は、少子高齢化により、消費や人の活動が減少してしまった典型的な例に当てはまるんじゃないかと感じました。例えば人が来ない影響でイベントがやれなくなったり、売れ残りが増えてしまったりと、様々な問題が村の中で起こったりしているのかもしれない。でも、この村なら、できることはたくさんあるんじゃないか、と思います。それは、積極的にほかの地方と交流を深めることです。大きな地方と交流を深めれば、商業的にも、自分の商品を買ってくれるチャンスをつかんでくれると思います。また、人が少ない地方と交流

を深めれば、売木村の現状を知った人達がきっと集まってくれるのかもしれませんが。売木村は、こんなに素晴らしい風景や名産地があるのに、周りの地方が無関心を貫いてしまってます。本当にもったいないと思います。だからこそ、コロナ禍の今、数多くの地域と交流を深めるべきだと思います。

①今まで講義で学んだことは、まず売木村は人口が約 500 人ほどで高齢化率というのも 46%の街であるということがわかりました。売木村は、人口が少なく高齢化も進んでいますが、子育て支援や、RUN イベントなど様々な取り組みをしているということがわかりました。さらに愛知大学と共同事業をおこなったりと、売木村を活性化させるために様々な取り組みが行われています。例えば、売木村の PR 活動などです。YouTube や、道の駅のディスプレイに表示したりなどの取り組みも行っているということがわかりました。他にも売木村にはキャンプ場があり、とても素晴らしい施設ですが、冬の時期はやっていないため何かできないかという課題があるということもわかりました。他にも農業や、ヤギのミルクを使ったチーズ工房などがあるということがわかりました。様々な形で売木村を知ってもらいたい、広めたいという取り組みがあり、売木村全体で同じ方向を向いていると感じました。とても素晴らしい村だと思いました。

②今回売木村について学ばせていただき、1番に感じたのは素晴らしい村だと思いました。ですのでそれを広めること、知ってもらうことというのが1番大事だと思います。ですので、SNS を活用した宣伝などが有効だと思いました。さらに売木村というのはとても自然豊かな街だと思います。キャンプ場や、他にも村の至る所にインスタ映えスポットを作ればいいと思いました。今の時代、映えというのはすごく有効だと私は考えます。そうすることで誰かが売木村におとずれ、SNS に載せてバズった際に、一気に売木村の名前が広がると思います。そうするとより一層売木村の取り組みなどについて知ってもらうチャンスであり、売木村を訪れる人も増え活性化されるのではないかと私は思います。さらに売木村に住む人口を増やすためにも、もっと様々な売木村ならではの活動を行うべきだと思います。現在も様々な活動を行っていますが、今よりも子育て支援の充実や、生活のしやすさというのもすごく大事だと思います。ですのでそういった仕事環境の充実や交通機関など他にも、生活するために必要なものの整備というのも必要だと思います。これらのことを行うと売木村というのはこれから盛り上がっていくのではないかと私は考えました。たくさんの講義の方のお話をお伺いして売木村の良さがわかり、ぜひ私も一度行ってみたいと感じました。ありがとうございました。

①15 回通して様々な売木村について学んだ。色々な事を学んだ。が私が学んでよかったことは山村留学と何人かいた他の場所から売木村に来たひとの話の聞くことができた。山村留学については日本だけのホームステイみたいなものがあることに驚き、学校の全体の生徒の数があまりにも少なくそのような場所もあることが知れた。他の場所から売木村に来た人の感想は、私が聞いていた村などの閉鎖的な場所だと外部から来た人が少しのけ者にされることがあると聞いていたが、そのような事を言っていなかったなので、売木村の素晴らしさが分かり、外部から来た人も売木村はよい場所だと言っているので、売木村が素晴らしいところということがわかる。

②15 回の授業を通して売木村が様々な取り組みをしていることがわかった。様々な売木村に人が来てもらう様に取り組んでいることがわかる。現在コロナウイルスの関係で外部から人が来ることが少ないと思いますが、キャンプ施設は沢山の人が来ることが予測されるので、キャンプ施設を発展させるのも良いと思っています。あとは私が授業内で聞き逃していたかもしれないが、ホテル、民宿などがあってもいいかと思っています。売木村の良さを伝えるには、民宿でヤギのミルクや売木村に来た外国の料理人の料理を振舞ったりするのは良いと思います。私のイメージでは民宿のほうが距離が近く、売木村の人たちとお客さんが関係を持つことができると私は思います。

①今回の地域振興論では、村長である清水さんを元に計 12 名の売木村講師の方々が売木村の地域振興について教えてくださいました。今回売木村について学んだ内容としては、まず売木村と大学との連携では、愛知東邦大学や愛知大学との連携をしていることや、星の森オートキャンプ場についての活動内容や課題についてや、売木村の専属マラソンランナーの方の活躍により、売木村の TV の取材が来てそれが放送されたことで宣伝となり、知名度アップや合宿来村者がアップしました。そして走る村プロジェクトというものを掲げました。その他ネットワークうるぎの農業については、課題としては農業者の高齢化が限界に近づいていることが課題である。売木村の地域おこし協力隊では、売木村の魅力にひかれて移住をして下さった、森山さんが講師としてくれました。主に村の PR 活動であり、ホームページの情報更新などや、PR 動画もつくったりなどや、森山さんの人生で学んだことを教えてくださいました。また、売木村での移住により感じたことは、お金があっても何も出来ないことを能見さんは感じたようで、売木村で自分たち自ら農作物やそれらをやることにより、生きる力を高めることができると実感できたそうです。売木村の山村留学については、4 つの方式を知り近年では、子供だけではなく家族で山村留学をすることが流行ってきていることを学んだ。そして山村留学か学校や行政などと深く係わり考え合うことで、協調性も生まれていることを知りました。第 11 回目では、TAKARA チーズ工房株式会社の後藤さん夫妻について学び、ここではヤギを育て、ヤギ乳を搾乳し、チーズ加工をしているとともに、後藤さんは売木村ではハイジのような生活に憧れ生活していることも学びました。売木村のことを知らせる上で大切なメディアの南信州新聞についても地域紙として、この地域の方々にはどのように影響を与えているのか、情報を伝達しているのかメリットを学びました。村の人々が全体で村おこしを全力で取り組んでいる。また村には議会も存在するが、年々所属議員が少なくなっていることが課題である。

②今回 15 回の授業を通して私が感じたことは、15 回という非常に短い時間のなかで、売木村のことについてとても深く現状や課題、売木村の行っている事業や活動を知ることが出来たと感じました。私が売木村での活動する立場であるとするならば、まずこの大学での講義内容を、大学との連携だけにとらわれることなく、YouTube であつたり、公式ホームページで同じことを掲載すれば、私たち愛知東邦大学や愛知大学の学生だけではなく、他の全国の大学生や、日本の社会人の方々や、山村留学を希望している方、そして世界の人々までも売木村について、知ることが出来るのではないかと思います。また現状冬期間が売木村では、活動が衰えてしまうという課題について、私は若い人口層を売木村に移住させたり、留学させることで、売木村の活動を今よりも変えていくことができると思っていて、例えば若い人材がいるということで！力仕事も出来ると思うので、その仕事をしたり、農作物に関しても米だけではなく、例えばビニールハウスを使うことで一年中温度が一定に保つことが出来ると思うので農業人口を増やしていく事が必要であるし、大学との連携をせっかくしているのであれば、アイデアをもっと活用していくことが必要であると思いました。実際に売木村では、学生が働く体験ができるので、その活動はこのコロナが落ち着けば増やしていけば良いと思いました。また売木村に移住し様々なメリットを感じた人が居て、私はその中で感じたことは、今私は愛知県名古屋市の大学に通っていて、スマートフォンがあり、SNS が使える環境にあるけれど、実際にこれが何もない、スーパーもないという状況に置かれた時、何をすれば良いのか生きる力が足りないと思う。なので売木村に移住することで、生きる力を高めることができるので、非常に素晴らしく思い、私も機会があれば移住し自分の弱さを痛感し、成長していきたいと感じました。

(1)全授業統括学びレポート 社会・経済産業・政策の 3 つをまとめて「地域」という。地域振興では、問題を解決することで地域を元気にしようという目的を掲げ活動を行なっている。これらの活動をし

ていく上で最も重要なことは市民が主役であることを理解することなのだ。売木町では「小さくてもキラリと光る村づくり」という理念を持って村づくりに取り組んでいる。特に共住する人を迎える・若い世代への支援や、現在ではインターネットも活用しふるさと納税を行っている。他にもオートキャンプ・マラソンのスポーツ合宿・季節ごとイベント・ヤギミルクを使用したチーズ・ホームステイの受け入れなど、様々な方面からうるぎ村を盛り上げるための活動を行なっている。また、地域のPR活動にも力を入れており、うるぎ村の自然などを生かした動画制作にも取り組んでいる。そして観光に関する活動では、現在の便利な環境に依存せず、例え今の暮らしが無くなっても変わらず生きていける様な忍耐を身につけて欲しいという思いで「自立した暮らし」というのを広めているのだ。また現在インターネットの普及により利用者が減少傾向にある新聞に関しても、デジタル化やSNS発信をするなどして、紙幣に囚われるのではなく時代に沿った対策をしている。

(2)全授業統括考察レポート 地域振興論の授業を通して「うるぎ村」の方々の村に対する愛を強く感じました。うるぎ村では住民が主体となって「どうすればもっと良い村になっていくのだろうか」という向上心を常に持っていて、全ての住民の方々同じ気持ちで活性化を目標にし活動を行っていることが素敵だと思った。また、私達が授業の中で提案した改善点なども積極的に聞いてくださりすぐに取り入れようとして下さる姿勢がうるぎ村の方々の人柄の良さやあたたかさを感じました。そして、その様な姿勢こそが実際うるぎ村が活性化して行っている理由なのだということに気づかされました。この授業でうるぎ村に関わる沢山の方々貴重なお話をリアルタイムで伺うことができ、中々経験することのできないことができたと思います。ありがとうございました。

①主な内容としては、第2回では、地域復興の概要について学び、地域の成り立ちの構造としては、地域の社会構造、経済産業構造、政策構造の3つから、地域復興の意味や担い手など、地域復興の基礎的な知識を学んだ。第3回では、村長のお話から、売木村600人の村づくりを大まかに見て、売木村についての基礎知識を学んだ。第4回では、村と大学について学び、愛知大学や愛知東邦大学との取り組みや学びあっている関係について学んだ。第5回では、レジャーとして、星の森オートキャンプ場の運営方針や、地域復興の仕方、課題などを学んだ。第6回では、地域おこし隊として、活動内容からPR活動、幸せのあり方などを学んだ。第7回では、走る村プロジェクトとして、どうプロモーションをしているかや、地域の自然の活かし方や、交流などを学んだ。第8回では、農業について、農業生産法人ネットワークうるぎがあり、5人からの成長話から、特産品作り、体験イベントがある事などを学んだ。第9回では、観光として、株式会社百匹目の猿があり、お金だけではない事や、古民家や炭窯などの復活、道の駅事業などについて学んだ。第10回では、山村留学として、その方式や、生きる力を身に付けられる事などを学んだ。第11回は、農と食として、TAKARA チーズ工房株式会社があり、移住からチーズを作るまでの経験や、開発、村との協力などの事を学んだ。第12回は、地域デザインとして、デザインの意味から、売木村周辺の地域性、どうデザインをすれば良いかなどを学んだ。第13回は、地域のマスコミとして、南信州新聞社から、新聞の種類や地域紙の必要性、広報活動や現在の新聞のあり方などを学んだ。第14回は、村の議会として、議会の構成から仕事内容、議会での可決や否決などの事例、ゼロ予算活動などを学んだ。売木村という1つの小さな村でも、内容としては、ただ村が有るだけではなく、活動としても、町や市にも劣らず活発である。

②1つの小さな村を取り上げて来た中で、この1つの村から、今住んでいる自分の周りと比べて建物や学校などの環境から新聞や特産品などを見たりと、今の環境を改めて見直す事ができたと思うし、それと同時に、初めは田舎や村より都会の方が良いと思っていたけど、売木村の事を知って行く内に、小さく立地も悪い所ではあるのが逆に良い所であり、楽しく暮らして行ける場所なのだと思いまし

た。この全ての学んだ事を踏まえて、売木村を持続させる為には、勢いのある村づくりをしている事を世の中に広めて行く事が大切だと思いました。自然が豊かな事は、田舎では普通だと思われるだろうけど、川や山があり、キャンプ施設や、走る村プロジェクト、農業体験など自然と触れる体験が村で用意されている事をアピールしたり、いつでも自然と触れられるイベントを開催しておくなどをしたらもっと伸びると思います。そして、SNSを利用するのであれば、Twitterであれば、リツイートしてくれた人に抽選で何かをあげたり、サービスしたりするや、他のSNSについても、ハッシュタグをつけて投稿して貰って、割引きをする事で、知名度を上げて行く方法が今では良くある方法だと思うので、それをやってみるのが良いと思います。授業を聞いている中で、村の内情について、お話を聞けるというのは、とても面白い所があったので、売木村での内情を発信できるだけして行く事も良いと思います。

①この全15回の講義を受けて一番印象に残った売木村の講師の先生は、能見 奈津子先生です。売木村に移住するきっかけがとても印象に残りました。私たちは、今この生活は「当たり前」と思い生活をしているが、その当たり前の生活には全て「電気」が必要である。その他にも必要なモノはあるが私の中で1番大切なのは「電気」だと考えている。次に大切なのが「食べ物」です。これは能見先生も言ってましたが、私たちは自給自足をしていない為、食べ物を得るにはコンビニかスーパーにいかなければならない。なのでこの能見先生の移住のきっかけを聞いた際は、凄く私の中で考えさせられた講義である。

②売木村のPRとしてあるのが「売木村の人口600人が走る村」というのがあり、実際に売木村の職員の重見 高好先生の世界ランキング3位という実績があり、またその際に着ていた服に売木村PRがされていたのがきっかけで今では走る村と言われたり、新しくグラウンドが整備されたりで観光客が増加している。また冬では売木村の気候を利用してアイススケートはどうかと提案したが、もう一つ、この振り返りがきっかけで考えたのが「災害に強い売木村」というのはどうだろうか。観光客が増え、村に活気を取り戻している際にもし、災害が発生した場合、この際に売木村に来ていた観光客の安全と、一時的な食事などを確保したりと、売木村でしかできない防災対策を行えば安心して旅行に行けるし、もっと観光客が増えるのではないかと考えた。

①売木村へ移住する人は自然の豊かさや人の魅力、のびのびと育てて欲しいや人間力を高めて欲しいなどの子育て環境を考えてや、地域おこし協力隊という制度、自分の技術が活かせる環境など自分の成長に繋がると考えてなどの理由が多い。またスポーツを通しての地域の団結力が凄く、スポーツを"する人""見る人""支える人"と村の中で廻す形作りをしている。日本人は東日本大震災を通して都会の脆さ、自分の弱さを痛感することとなった。売木村の人たちは、生きるために何が必要かをシンプルに考えた結果"生きる力"をつけることにした。お金があっても食べ物や飲水がなくてはならない。また売木村は山村留学を導入していて、親元を離れ1年単位で移り住み大自然を体験することが出来る制度である。また売木村には地域紙があり、日本のことも知りたいけどまずは地域、地元のことをもっと知りたいと考える人が多いという意見を取り入れ、地域紙に力を入れている。

②私は最近売木村ではないけれど、長野へ行く機会があったので、それを踏まえて意見をすると、まず長野は車がないと観光地があっても回る事が難しいと感じました。野辺山駅などの駅までは名古屋などからも行けるけど、その駅からどこかへ行くとなるとすごく遠くてとても歩ける距離ではないと感じました。なので、観光地を作るのももちろん大切だけど、交通機関(観光地までの無料シャトルバスなど)をもっと充実させるといいと思いました。また、長野へ行って1番に感じたのは地元の人の人柄の良さだったので、これをもっと色々な人に知って欲しいと思いました。そして、フルーツ

(ももやぶどうなど)も名古屋で買うとすごく高いのに長野だと安く美味しいものが帰るのでそういったものを道の駅などでもっと宣伝して、道の駅めぐりなどを流行らせるといいと思いました。焼きとうもろこしなどを自然を感じながら食べると楽しいというのをもっと色んな人に感じる機会があるといいなと思いました。

①全授業の学びレポートとして売木村の現状や売木村について 15 回を通じて学んできました。第 1 回では地域振興について学びました。地域の問題を解決すること、地域の疲弊が進展している地域や地域間の所得格差が起きていることがあるため、地域振興は大切だということを学びました。次に第 2 回では売木村の活動として、例えば売木トライアルランや新米祭りなど楽しそうなイベントことを毎年やっていることがわかりました。これらのことから地域振興論のまとめとして地域振興をすることは大切で、その例として売木村の地域振興について学びたくさんの政策や観光地としてどのように人を呼ぶかなどいろいろ試行錯誤していることを学びました。

②全授業の考察レポートとして売木村の発展のために私が考えたことは、土地の広さを利用することだと考えます。現在も土地を利用してチーズ工房を作ったりしているというのを第 11 回の講義で学んだ。それと同様に馬の遊牧を試みるのが良いかと考えます。馬からは酒や肉といった食用のものまでも手に入る。また乗馬体験のようなこともすれば、観光地としても人気が出ると思う。広大な土地があるので、維持をしていくのは大変だと思うが、動物との触れ合いができる牧場など土地を利用した事業をしていくのは良いのではと考えます。また全授業で学んだことは地域振興を行うことは地域の問題を解決し、どうしたら地域を復興していけるかが学べることができました。事業提案をすることは難しく、いろいろな問題がある中で考えていく能力が養われたと思いました。

①売木村は人口が約 550 人ほどの小さな村落で、売木村の存続が大きな課題となっている。そのため、外部からの移住者を獲得する事を目指している。また、地域の人材の育成と観光地としての確立を目的とした村づくりを行っており、売木村の住民が村独自のイベントを開催することで観光客の増加を目指している。他にも大学や民間企業などとの共同事業を行うことで売木村との関係人口の創出を行っている。

②売木村の村づくりの目的の一つに観光地としての確立を目指すという目的があるという事を講義で学んだが、観光地として確立するという事は昨今の新型コロナウイルス等の疫病の流行や不景気等での旅行客の減少による影響を受けやすいという事でもある為、観光資源の獲得に力を入れすぎるともよくないと自分は考えた。そのため、売木村の村づくりの目的の中で優先するべきなのは、地域の人材の育成と地域住民による地域経済の活性化だと考える。また、人口の創出のために外部移住者の獲得を目指すのもいいが、長期的に見れば子育て支援の拡充によって売木村で生まれ育った住民を獲得することを目指したほうが、地元愛の強い住民が多くなるのではないかと考えた。

①令和となり売木村が新たな村づくり主要計画として、売木村総合計画、売木村まち・ひと・しごと総合戦略、売木村過疎地域計画(策定予定)、地域再生計画の 4 つである。大学との連携事業で支援できたことはたくさんあり、売木村のインターンシップ事業の始動や、売木村移住定住支援事業推進委員会を発足させたりなど。

②これまで売木村に関して様々な奉仕活動などを教えていただきました。売木村ならではのブランドを立ち上げたり、売木村独自のプロジェクトを発足させたりなどを行い、村を活性化させていく姿勢にとっても感銘を受けました。またこれだけを継続するだけでなく、都市生活者との交流を増やしたり、農業収入を安定的に増やす計画を立てているなど、更なる発展に向け動き出していることに応援をしたいなと思いました。また今はコロナの影響で中々留学など難しい状況に置かれていますが、収まっ

たり、対策を施して、また村のことや交流を行えることを楽しみにしています。上からですが今回の授業で売木村のことについて学べたことに感謝しています。コロナが落ち着いたら一度訪れてみたいなと思いました。

①Google Meet での慣れない環境の中でも一生懸命に売木村の魅力を伝えて下さったので、興味・関心がわきました。キャンプ場に遊びに行き、羊のお肉も食べてみたいと思いました。

②売木村を居住の場としてより充実したものにするためには、産業の活性化だけでは十分ではないと考えています。とくに現代のような情報化時代においては、生活基盤をいかに整備し、生活サポート機能をどのように高度化するかが大きな課題だと思います。とくに、人口が 500~600 人と少ないので独創的な工夫が必須だと思います。今までの講義で売木村の魅力を伝えてもらいました。しかし、いかに魅力があって、収入が得られる産業（例えば、講師）を確立しえたとしても、病気になったときに、十分な医療も受けられないようでは安心して生活することはできません。なので、私はより安心して暮らせる環境を整えることを提案します。

①売木村は自然が豊かな場所で、農業が発展している村であることが分かった。売木村の抱える課題として、人口減少、特に若い年齢層が減っていることが大きな課題であることが分かった。そのため、売木村の農業や自然の豊かさをアピールして、売木村に移住をしてもらおうと試行錯誤をしている。村民たちだけでなく、大学との交流をして、大学生も村おこしに協力している。

②この授業のおかげで、今までは全く知らなかった売木村のことを知ることができました。とても自然豊かな場所ということを知って、是非行ってみたいなと思いました。大きなキャンプ場があったり、きれいな川があるということで、楽しそうだなと思いました。ヤギミルクを使ったソフトクリームも美味しそうだし、それ以外にもおいしそうな食べ物がたくさんあるので、現地に行って食べてみたいと思いました。楽しそうな話題だけではなく、売木村の抱える課題・問題についても学びました。やはり、人口減少が大きな問題ということを知りました。特に若者が減っているということで、ほかの地域からのアイターンで来る人をもっと増やしていかなければいけないと思ったし、増やすための案を考えなければいけないと思いました。



禁無断転載

## 売木村・愛知東邦大学 学び合い協働事業報告書

発行日 2022年3月15日

発行 長野県売木村 愛知東邦大学

売木村役場

〒399-1689 長野県下伊那郡売木村 968-1

TEL : 0260-28-2311 URL : <https://www.urugi.jp/>

学校法人東邦学園 愛知東邦大学

〒465-8515 愛知県名古屋市名東区平和が丘三丁目 11 番地

TEL : 052-782-1241 URL : <https://www.aichi-toho.ac.jp/>

企画・運営・編集 今瀬政司

地域振興アドバイザー 黍嶋久好

報告書デジタル版 売木村・愛知東邦大学 学び合い協働事業ホームページ掲載

[http://sicnpo.jp/imase-aichi\\_toho/](http://sicnpo.jp/imase-aichi_toho/)

Copyright © 2022 Urugi Village All Rights Reserved. Aichi Toho , All rights reserved.

(非売品)