

第23回東京活性化サロン in 八丈町（対面&Web）

～八丈島における課題解決を通じた事業者支援～

◇令和4年4月14日（木曜）開催 七島信用組合八丈島支店2階会議室及びWeb会議システム（Zoom）

地域課題の説明

民宿 船見荘・船見農園 浅沼 隆章 氏

○八丈島の現状認識と課題

- ・島民が地域の魅力、資源、財産を地域のものとして理解しておらず、八丈島のポテンシャルは高いのにうまく引き出しきれていない。来島者から「八丈島は何でもあるのに、何にもないよね」との声
- ・活かさきれていない地域の資源と課題

	資源	課題
1	八丈方言	方言を使う習慣が廃れており日常的に使用する取組み
2	水資源	水資源の保全と管理、活用（降水量が多く、離島で水の心配なし）
3	再生可能エネルギー	島民の可処分所得を増やす取組みとしての自給率増加 （八丈町地域再生可能エネルギー基本条例がH26.4.1施行、地熱発電所を建設中）
4	1次産業 （農業・漁業）	新規就農者への住居・農地の斡旋。漁獲高の減少（フェニックスロベレニーは年間10億円の生産額。自治体としての切り花生産額は全国トップクラス）
5	施設	人口に対し施設数は多いが活用できておらず、PPP・PFI等を活用
6	貴重な自然	レッドデータリスト掲載の八丈島固有の動植物の保護
7	交通機関	ANAと東海汽船の定期便の維持と島内での二次交通の不便 レンタカー、レンタバイク、レンタサイクルも繁忙期に限っては、来島者数とのバランスがとれておらず、町バスや民間交通機関の利用

○八丈島の魅力、資源、財産を地域のものとして理解し、八丈がワンチームとなってポテンシャルを引き出し、課題解決につなげていくことで、持続的に人が住み続けていけるようにしたい。

リードホテル&リゾート株式会社 代表取締役 歌川 真哉 氏

○八丈島の現状認識と課題（観光事業者としての視点）

- ・八丈島は羽田から近いのが最大のアドバンテージ。羽田からANAが1日3便、所要1時間弱の魅力的な観光地のはずが存在感が低下
- ・観光客の声：宿泊施設・飲食店のレベルが低い、観光施設の老朽化、島内での移動手段（二次交通）の利便性が悪い、など
- ・島民/移住者の声：給与条件のよい職場がない、医療や子供の教育に不安、住居が少ない、など
- ・課題の背景として島民の複雑な意識の存在（来島者を増やそうとの共通認識はあるが、具体的な危機感にはバラつき、八丈島のアイデンティティ維持のため、活性化に消極的な人も、急激な移住者流入による副作用への回避意識）
⇒地域課題である島民の意識変容は、丁寧なコミュニケーションや地域活性化のモデル事例創出により解決できるのではないか

○課題解決にむけた取組み

島民の意識（空気）を変えて、めざすこと

- ・日本有数の「魅力あるリゾート地」の再構築
- ・八丈島の「交流人口・滞在人口」増加
- ・本土のヒト・モノ・カネの「八丈島でのレバレッジ」

⇒①移住定住のための会報誌「八丈島ぐらし通信」発刊、SNSでの情報発信、②ラジオ局の試験運用、③ウクライナ支援、④企業誘致・起業の支援、⑤都立八丈高校への島外留学生誘致、⑥アートを切り口にした施設の再生

○都市消滅シナリオ回避のため、政・官・民が共同で、こどもたちに誇れる日本のモデルケースとなるような新しい道筋を示していきたい。

株式会社大竜ファーム 代表取締役 大沢 竜児 氏

○しいたけ栽培の経緯

- ・趣味のクワガタ飼育をきっかけとして、八丈島がキノコ栽培に適していることに気づく
- ・研究を重ね、島の環境にあった群馬県産の菌床を見つけ、できたのが「うみかぜ椎茸」。八丈島の温暖な気候、豊富な水、空気中の塩分濃度が本土と異なることで、本土の倍のスピードで育ち、形がよく、おいしい椎茸が栽培可能
- ・キノコの中で椎茸を選定した理由は、市場の平均価格が1年を通して一定であり、菌床栽培は室内で可能なため

○制度上の課題克服

- ・当初、椎茸栽培は林業であり農業ではないと町の補助金の対象とはされなかった
- ・その後、メディア路線を活用するなどして、「うみかぜ椎茸」の認知度を高め、ようやく農業として認められた
- ・町の補助金などを活用して新しい農場を作ることができた。

⇒資金の重要性（お金がないと何もできない）

○課題解決に向けた取組み

- ・人口減少は大きな課題であり、島内の小売り業は限界の可能性。島外へ販売していく必要性
- ・豊富な水、きれいな空気といった島の気候を上手に活用。循環型農業の完成（養鶏場の設営）、雇用の創出

講演

株式会社日本政策金融公庫 国民生活事業本部 東京創業支援センター所長 藤見 佳奈枝 氏 「移住創業者の実態」

○移住創業者の実態

- ・日本政策金融公庫総合研究所が実施したアンケート結果による移住創業者の特徴（その他創業者と比較して）

- ①30代～40代の働き盛りの層が多い
- ②移住後に「地域活動の担い手」になっている
- ③地域に「なじめている」移住創業者は、事業パフォーマンスは高く、定住率も高い

⇒移住創業者は「地域の価値を高める存在」であり、積極的な交流など、移住創業者と地域が互いにかかわりを強める努力が成功の鍵

○日本政策金融公庫の移住創業支援、融資制度等

- ・移住創業支援の取組み、事業承継マッチング支援、移住創業者向けの融資制度等について紹介
- ・日本政策金融公庫が行う若者向け起業家教育である高校生ビジネスプラン・グランプリや八丈島出身の女子大学生からのメッセージ等の紹介

⇒資金面、情報面でできることがあれば全力でサポートしていく

株式会社日本政策投資銀行 地域調査部 部長 高橋 明 氏、副調査役 小坪 秀一 氏 「地域におけるPPP/PFIの活用事例と可能性」

○日本政策投資銀行（以下、DBJ）グループの地域創生に向けた取組み

- ・交流人口増加、地域資源の有効活用（古民家再生支援等）、官民連携（PPP）
- ・PPP/PFI大学校（無料・オンラインで参加）

○PPP/PFI概要と導入の必要性

- ①公共施設・インフラの老朽化対応が不可避
- ②国・自治体の財政制約（少子高齢化に伴う社会保障費の増大と働き手減少に伴う税収確保の難化）
- ③自治体職員の減少・技術の承継（技術系職員の高齢化・退職による技術やノウハウの承継問題）

⇒民のノウハウを活用し、より魅力的な施設となることでまちづくり、ひとづくり、しごとづくりの地方創生へ

○PPP/PFIの活用事例

- ・廃校活用、包括委託、道の駅、広域化、コミュニティ・ビジネス

○DBJグループの官民連携推進に向けた最新の取組み

- ・PFS/SIB、「社会インパクト評価チーム」創設

講演

ANAあきんど株式会社 東京支店長 原田 祐美 氏 「交流人口の拡大 地域経済の活性化」

○ANAあきんどについて

- ・全国33か所に支店（空港所在地）、東京支店は、首都圏1都6県（東京、千葉、埼玉、神奈川、群馬、栃木、茨城、山梨）を管轄

- ・航空セールス事業と地域創生事業

⇒ANAグループのリソースと地域の魅力を掛け合わせることで、交流人口の拡大、移住促進の支援、地域経済の活性化に貢献。外者だからできるプロモーション

○地域創生事業取り組み事例

- ・「ANA農園プロジェクト」 愛媛のみかん農園の未来を守るプロジェクト

○ANAグループ商材を用いた地域産業支援

- ・ANAふるさと納税、クラウドファンディング「WONDER FLY」、店舗を活用した地場製品の販売

意見交換

○八丈島には、以下の理由から無限の事業性を感じる

- ・近年、働き方に対する意識が変化しており、ワーケーションが浸透
- ・日本人が好む温泉が7か所あり、海と山がある
- ・1日3便、1時間弱で羽田から来島できる圧倒的な優位性
- ・不動産コストが安く、施設も存在、今ある資源を活用できる

○二次交通の課題について

- ・新型コロナウイルスの影響で各事業者とも業績が悪化
- ・公共交通を地域でいかに最適化していくかが課題

⇒交通手段の組み合わせについては、公共交通計画の策定過程をツールとして活用（地域資源を総動員）

○若者の活躍について

- ・日本政策金融公庫主催の高校生ビジネスプラン・グランプリでは、高校生が社会的な問題を解決するためにビジネスを活用しようという姿勢に心を打たれた。若い人を応援していくことが大人の役割と認識