

1 開催の日時及び場所

(1) 日時 平成 30 年 10 月 9 日 (火) 午後 2 時 8 分から午後 4 時 52 分

(2) 場所 大船渡市防災観光交流センター 2 階会議室

2 委員の現在数 8 名

3 出席者

(1) 委員 6 名

山本健 森山俊介 角田陽介 田村福子 新沼邦夫 佐々木孝志

(2) 市職員 4 名

企画政策部長 木川田大典 商工港湾部長 鈴木昭浩 観光推進室長 鈴木弘 農林水産部長 鈴木満広

(3) 事務局 2 名

企画政策部企画調整課長 新沼徹 課長補佐 近江信敏

4 議事の経過

午後 2 時 8 分に企画政策部長の進行で開会した。

続いて山本会長から、「委員の皆様には、6 月 29 日の会議において地方創生推進交付金活用事業等の事後評価をいただき、感謝している。本日は、昨年度同様に、総合戦略の効果検証を行いますので、各委員の忌憚のない発言と、円滑な議事進行について協力願いたい。」旨のあいさつがあった。

次に、企画調整課課長補佐から資料に基づき、次第 3、報告「地方創生推進交付金活用事業等の事後評価の結果について」について説明があった。

次に、次第 4「議事」に入った。

ここからは、大船渡市総合戦略推進会議設置要綱第 6 第 2 項の規定により、山本会長が議長となり進行した。

○議事(1) 大船渡市まち・ひと・しごと創生総合戦略（平成 27～29 年度実績）に係る効果検証（外部検証）について

■「111 水産業連携強化促進プロジェクト」の検証

（事務局からの説明の後、議長が意見等を求めた。）

（森山委員）

評価結果について、わが北里大学となると基礎研究になるが、大学側にすると、その報告ができる機会があればいいと思っている。

市の産業まつりには毎年ポスターを出しているが、地元の方から積極的に聞かれる機会がない。北里大学側とすれば、出てきた研究の成果をきちんと皆さんに報告したいので、何かしらの報告会があればよいと考える。

(企画政策部長)

三陸の水産資源に関わる問題であり、市長はもとより漁協や水産の関係者も気にするところである。成果等を市民に知らせるのは非常に重要なことであるので、検討事項とさせていただきたい。

(森山委員)

漁業者であるとか、漁協に対しきちんとした報告がしたい。例をあげれば陸上で何かありませんかと言っても、県漁連とか漁協の考え方があって、今すぐには難しいという回答をもらうが、大学側としては将来を見据えて基礎研究をしており、そこから何か発展できればと考える。

(企画政策部長)

北里大学の総会の際にも研究成果の資料をいただくが、非常に面白い研究であり、実際に三陸の海に関わる成果であるので、興味深く読んだりするが、それらを広く知らせることも必要であると思う。

(森山委員)

椿油あるいは磯焼けの海であるとか、痩せているアワビ等を商品として扱えるようするために、取組を少しずつやっている。その結果を報告し、意思統一を図るとともに、課題を把握しながら、今後、どのようなものに取り組みればいいのか、方向付けをしていきたい。

(企画政策部長)

連携が必要であると思う。

(森山委員)

あさり等に係る取組もしている。研究結果を使わないことが一番いいことであるが、必要になったときに始めるよりは、今のうちに研究するのが大学や研究機関の役割だと思う。

(農林水産部長)

市では、以前のようにあさを漁獲できるよう、大船渡湾内において地震で地盤沈下した箇所には砂を入れ、人口の干潟を整備している。そこであさりの生産がなっていないと、造る目的と外れていくので、実際にどれだけ生育しているのか、あるいは、それが今後どう管理すべきなのか、そういったことを含め、現在、森山委員のいる北里大学にお願いし、今年から調査を実施している。

森山委員から出た話について、漁業者の人からも手を借りて、例えば1年間、耕運等の管理をしなければならないとか、漁業者にも協力していただき、生産を上げることも必要になってくる。

アワビがなかなか取れないとか、海草が不足しているとか、あさり以外にも浜で困っていることやさまざまな問題があるので、成果を共有する場を設定できればと思うし、市でもそういう場の設定を考えていきたい。

(山本会長)

北里大学から提案いただいたさまざまな取組につながるアイデアが、それを実行する市以外の漁業関係者と、どのように連携して、それを推進する体制がきちんとできていないと思う。

(森山委員)

北里大学としては、地域連携部門として、われわれがやっている研究を押し付けるのではなくて、漁業関係者から課題等を出していただき、それに対応できるように教員やスタッフ等と連携しながら取り組んでいるが、現実現場を使って研究するとか、大学の水槽を使って研究する等の体制づくりまで進まないところである。漁業関係者と情報を交換しつつ、大学側のやり方とすり合わせしながら、うまくまとめていきたい。

(森山委員)

別な観点で大切なのはブランド化である。その例として、水産庁でニジマスの海面養殖をオールジャパンで進めており、もしかすると来年度以降から国のプロジェクトが始まる段階である。大船渡市としても取組できるように、関係する機関と調整している。

そういった中で、大船渡に來ればこういった物を提供できるという状態であればと思う。今年は、貝毒がひどすぎて、ホタテ等を手に入れることがままならない状況である。ホタテを海面に長く入れた状態になるので、逆に大きくなり過ぎて、加工に出すときに規格外になってしまう。稚貝自体が安定的に生産できない状態でもあるので、高温に強い稚貝やホタテを研究していきたい。

このプロジェクトの趣旨は連携強化促進であるので、大学だからとか、漁港・市だからとかではなく、意見交換しながら、一緒になって取り組んでいきたい。

(山本会長)

取組状況の中に地域金融機関と共同したという記述があるが、佐々木委員から、これに関する所見をいただきたい。

(佐々木委員)

岩手銀行大船渡支店として地域経済循環創造交付金の制度とからんでの具体的な取組は浮かばないところであるが、この交付金を活用して実施した内容はどのようなものか。

(企画調整課長)

その案件は、第8街区に立地したバンザイファクトリー等の件である。

(佐々木委員)

当支店でも、国の制度等を活用し、地域の企業が復興・復旧に向けた活動にお手伝いできればと考え、いろいろと情報収集はしている。

(佐々木委員)

課題の中の「原魚の確保」は大事なことと思う。市でもさまざまな取組を継続しているよう

であるが、他の市町村と違う大船渡市の特徴の働きかけは何かあるか。

(農林水産部長)

今後の方向性に二つ掲載しているが、上段については、ここ数年大船渡の主要魚種であるサンマ、さけ、いか等の不漁が続いていることから、水産資源の確保に係る国等への働き掛け、様々な要因はあるものの資源確保の取組を働き掛けている。市のレベルでは、大船渡市が他の市町村よりも先駆けて国に対して「こうした取組を充実してほしい」という要望をスタートさせたという特徴がある。

漁船誘致については、ある意味ではパイの取り合いですけれども、取れた魚を大船渡に揚げてくれという動きである。北海道から九州まで、サンマ船や巻網船等を中心に大船渡への水揚げを依頼して回ったり、さらには、大船渡に水揚げしたときに、ほとんどの船は 30 トンや 50 トンの真水を積んでいくが、市が負担する形で全額無料で船に供給している。その他には、水揚げランキングで表彰したり、来るたびに記念品を贈ったりしているが、大きな市場ではほとんど同じようなことをしているものであり、大船渡独自のものとなると船舶給水を市で負担していることである。

(森山委員)

水産資源確保は難しい取組である。サケの稚魚を放流したが、回帰率が 1 % に届かない。津軽暖流が強いため本州から北海道まで泳ぎ切れていないと言われている。お金をかけて稚魚をたくさん放流することも大事であるが、漁船に稚魚をたくさん載せて、津軽暖流を越えた先で放流すれば、さらに沢山帰ってくるのではと思う。

ふ化場の職員の方と話をした際、「どうも泳げない魚がいる」ということであつた。水流が強い環境で育てた方が、遊泳力が高まるものであり、このようなアスリート型の稚魚のほうが、回帰率があるかと考えることから現在調べている。

大学側が手を掛けられるのは、稚魚・稚貝をつくって放流し、その稚魚・稚貝が過酷な環境でも生育できるものを作っていくことである。

(田村委員)

森山委員に伺いますが、ホテタガイの歩留り率改善は、どのくらいアップしたのか。

(森山委員)

1 トン入れると約 1 割から 2 割くらいであり、量にすると 100 k g から 200 k g 程度である。酸素量を増やすとか、老廃物等の汚れを取る等、水槽の環境をよくすると、10% あつた歩留り率が 5% になるという効果もあるようである。また、蓄養タンクで飼育しながら、エサをやって痩せさせないようにすることも考えている。

機能性といって、エサの中に DHA や EPA 等を加えることも試験的に行っている。

(新沼委員)

計画内容の中に「水産業に係る生産、加工、流通の連携強化による稼ぐ力」とあるが、具体的にどういうことをイメージしているのか。

また、三陸 SUN と綾里漁港が連携し、生鮮水産物の店頭及び企業向けでの予約販売を試験的に実施しているようであるが、その結果はどうだったのか。

課題の一つに「水産系未利用資源の新たな活用」とあるが、どういうことを考えているのか。

商工会議所では、昨日まで水産加品を含め、有楽町で地場産品の展示即売等を実施してきており、今回で7回目であるが、最初は池袋、2回目が吉祥寺で、3回目以降は有楽町で実施しているが、7年目にして1千万円を超える売り上げとなった。

今年は、貝毒の問題により、小石浜の青年部の販売ができなかったので、他の企業に販売してもらったが、以前から比べると鮮魚ではなく加工して付加価値を高めようとする企業が増えてきた感じがする。ワカメやホタテ、サンマ等、多種においてそのような傾向であり、よいものと思っている。原魚がどのようなものが取れているかで商品が全然違うものであり、今年は、サンマの加工品が少ない。加工品会社の関係者に聞くと、今年はイワシが取れているので、イワシに特化して代えればよいものと思うが、後発になる。既にイワシでやっている企業があるので、新規に取引先を求めなければならないことを考慮すると、原魚との関係は難しい。

規制や漁協の権域の問題だとか、その他の問題がいろいろとあって、なかなかうまくいかない。

(農林水産部長)

計画内容にある「生産、加工、流通の連携強化」については、新沼委員が話したとおり、生産は漁業の現場であり、加工は水産加工、流通は基本として魚市場を核とした流通を考えている。このため、重要業績評価指標についても、魚市場水揚げあるいは水揚量を使っている。

計画の目的では「地域ブランド化の構築等を推進する」となっており、このブランド化のポイントは衛生管理と鮮度管理であると思う。船は船が取り組み、魚市場そのものも衛生管理に対応した建物になっている等、他の魚市場よりもしっかりと皆で取り組むことであり、最終的に目指すのは、消費者から選ばれる産地であり、基本的に大船渡の魚は安心・安全ということで選んでもらえるようにする。

さらには、魚市場での単価あるいはその先の加工品の単価にも上乘せがされるようになって、循環がうまく回ればよいと思う。他の産地から原料を持ってきたり、海外から原料を輸入している業者があったり、カキであれば築地に行ってしまうので、できるだけ域内のものを地元で加工することによって付加価値を付ける。

(企画調整課長)

綾里漁協といろいろなつながりがあり、東京都内にある大船渡交流センター三陸 SUN の機能を活用して、いわゆる通常の販売ルートには乗らない品を企業向けに斡旋して、予約等により販売したり、首都圏のイベントで販売してみたりしている。非常に好評であり、想定以上の売り上げがあったが、販売資源となる生鮮品の確保が課題となっている。

未利用の資源をさばくことにより、漁業者に少なからず貢献できることが確認できた。8街区に立地した企業が未利用資源を活用しているものであり、その他、代表的な生産物のワカメも捨てている部分があるが、それを活用したいという事業者もあるので、うまく活用できるように支援していくものである。

(議長から、プロジェクト 111 に係る進捗度評価「B」について各委員に諮ったところ、異議なく承認された。)

■「113 持続可能な漁業推進プロジェクト」の検証

(事務局からの説明の後、議長が意見等を求めた。)

(角田委員)

農業も一緒であるが、漁業は昔からある産業であるので、個人事業主、つまりは個人で営んでいる傾向が強い。海外の例をみていくと大規模化してきているが、大規模化に対し個人で戦うのは土俵に無理がある。簡単にうまくいかないとは思いますが、企業経営化とまでは言わないものの、漁業も共同化して戦う世界にしていかなければならないと思う。取るだけの漁業から加工との連携等、漁業とは関係のない分野への連携が必要になってくると思う。産業の目線から漁業を見てもいいと思う。

成果の中に「3 漁業者が宿舎を整備し、11 人の就業があった」とある。この 11 人というのは、大船渡以外から就業したと思うが、漁業をやれる場所は沢山ある中で、なぜ大船渡を選んだのかである。こういうところに魅力を感じたから、よかったみたいなのところもあるし、来たら話がちょっと違うところがある等、いいことも悪いこともよくよく話を聞いて、改善につなげることが大切と思う。

(農林水産部長)

これまでは、各家庭と一緒に漁業をやってきたという流れがあり、高齢化や少子化の影響により、どんどん漁家数も減り、後継者がいない状態になっているので、なんとか減らさない取組をしていることが一つである。

一方、漁場は変わりなくあるので、その漁場をいかに有効に活用するかという視点でいくと、個人事業主ではなく共同で作業する、あるいは、もう一歩進んで組織を作ってやる等、いずれは考える必要があると思う。

ただ、漁業者は減っているが、その分、一人ひとりの経営規模を大きくしたり、養殖施設の間隔を広げたりしていることから、今の時点では、市内には空き漁場がない状況にある。市では、今よりも漁家の数が減らないように、漁業を継続できるような取組を行っているが、人口減の流れの中では増えることは考えられない。

このような中で、今指摘のあったとおり、共同作業や企業の参入、省力化、あるいは機械の活用等の取組が必要になってくると感じている。

(山本会長)

最近、養殖ワカメの価格が上がってきている。

(農林水産部長)

ここ 3、4 年は価格がすごく高くなっている。

(山本会長)

養殖ワカメの卸価格が上がるのが、漁業者の減少に歯止めをかけられるほどのものではないと感じるのか。

(農林水産部長)

後継者がいないことの主な要因は所得が安定していないことであるが、この2、3年で見ると、1経営体当たりの水揚げ額はかなり動いてきている。

そのような中、Uターンして漁業をやろうか、あるいは、市内の別な仕事を辞めて漁業をやろうかという方も若干出始めている状況にあるが、一気に増えるところまではまだ行っていない。

11人の就業のことについては、ほとんどがサンマ船を中心とした漁船漁業である。漁業就業者フェアが年に何回か首都圏を中心に開催されており、漁業をやってみたいという方々が全国から400人くらい集まる。全国各地のブースがあり、それぞれ興味のあるブースに来るものであるが、北は寒いというイメージや大変というイメージがあることから、岩手、東北は人気あまりなく、どうしても南の方が人気がある。そういった中で、サンマ船に乗ってみたいことから、うまくマッチングをして、何回かやりとりをしながら、地元漁協も受け入れることになった時に、初めて大船渡に来るとというのが主体的な流れである。

11人の方から話を聞くことも大事と思うので、市でも機会あるごとに漁協から、あるいは、直接船主から話を聞いている。11人の方の中には、合わなくて辞めた方もいるし、地元の家を建てた方もいる。自分たちの体験を小学校で伝えるという取組にも積極的に関わってもらっている。

続けている方や辞めた方から、なぜ大船渡に来たのか、あるいは、今の仕事をどう思っているのか等の意見をさらに吸い上げることも大事と考えるので、そういった取組も進めていきたい。

(新沼委員)

私の知り合いの花巻の方で、個人で農業をやっていたものを法人化して大規模な農業に変化させているが、農業でできるのになぜ漁業でできないのかと思う。農協の組合員ではあるが、農協とは別に神奈川等に米を売りに行っているようであり、たぶん、そういった仕組みが漁協にはないし、個人と個人が競い合っていて、労働時間を悪くする等、ブラック企業になっていると思う。そういうのを見て、跡を継がないという状況になっている。

あとは売り方である。取れたものを漁協に卸すのが面倒くさくなくていい。売価を漁業者自身が決めるのではなく、決めてもらう。そういったシステムを整理して、企業化し、漁業経営をしていくのがいいものと思う。

その先進事例と思うのは、小石浜である。若い人たちがいっぱいいて、コミュニティもしっかりしているという。こういった事例にならって事業承継をしていくことがよいと思う。

(森山委員)

新規事業を立ち上げたいとか、新しい商品開発をしたいという場合には、どういう商品を作ったらよいのか、経営戦略や設備投資のノウハウ等取得が必要となってくるので、当大学の三

陸臨海教育研究センターを活用していただければと思う。

漁業権というものがあるが、何もしなくていいのではなく、垣根を越えて、少しずつ取り組む必要がある。

(森山委員)

岩手県では、来年度開催する水産アカデミーを開催し、勉強会や実習等をしていくことのようにであるが、県から大船渡市に何か連絡はあるのか。

(農林水産部長)

来年度からスタートする岩手水産アカデミーについては、昨年度、どういったかたちでこのアカデミーをやるのか等を検討する委員会があり、自分も委員に入っている。初年度の研修生は10人程度であり、基本的には1年間、漁業をしながら、定期的に北里大学のキャンパスを使わせてもらいながら座学をするという流れのようである。今後、それぞれの市町村では、研修生を受け入れてくれる漁家のリストアップをすることになっており、養殖を学びたい、あるいは、漁船漁業を学びたい等、さまざまな種類がある中で、うまくその漁家とマッチングさせ、その漁家で漁業を学んだうえで、引き続き自ら漁業をやるという流れである。もう少しで、正式な準備会が立ち上がる予定である。

(森山委員)

そのような取組から若手の担い手育成につながると思う。

新規の加工食品を開発するということではいろいろと取り組んでいるが、従来から大船渡市は新鮮なものが水揚げされているので、加工する必要性がなかった。例えば、漁協の婦人部に集まってもらい、練り製品を作る、あるいは、加工品を作るという文化がないので、手間隙かけてやるのであれば、そのまま買い取ってもらったほうが良いという考えのようである。

農林水産物を使った加工品ということであるが、新しい加工品はあるのか。

(商工港湾部長)

市では6次産業化に係る補助金を設けており、今年もとりまとめ中ではあるが、何箇所かの事業者から申込みがある。新しいかたちの加工品を作りたいことでの申請は来ており、間もなく決定通知を出す予定であるが、残りの半年で取り組んでもらうこととしている。

(森山委員)

いま当大学で取り組んでいるのは、大船渡管内で手に入る食品である乾燥ワカメの端材、魚のアラ、椎茸の菌床、椿油の絞りかす、いちご、松茸等を、アワビ、ウニ、ナマコ、鮭、鱒のエサとして使えるような研究をしている。ウニにおいては、小魚のエサでいかに実を太らせて、ワカメや薬物の野菜で色をつける等である。菌床シイタケやいちごをエサとしたアワビやウニをブランド化することもいいと思う。

釜石出身の大学院生が、地元就職先がないことから、いまは九州の大学を1年休学しながら、サケ・マス用の会社を立ち上げ、産業化・事業化したという例もあるので、情報発信していくことも大事である。

(田村委員)

これからの漁業は担い手がいなくなるので、先を見据え、早めの共同作業の仕組みづくりが大事である。魅力ある働き場となるような共同作業の会社ができればと思う。

(森山委員)

漁業管理でも I T が進んでおり、海面養殖では水中カメラや遠隔操作を使って、一人の職員がエサやりや管理をしているというものである。

(田村委員)

それは建設機械と同じであり、パソコンですべての地区を管理するというものである。

(森山委員)

福島のニジマスの養殖業者は、鳥取のほうに 500 万匹のニジマスの養殖施設を作って、1 人の職員が 500 万匹を管理しているという例もある。

(新沼委員)

以前のニュースに出たのは、北欧の大規模なサケ・マスの養殖では、一人の職員がモニターで管理し、取るのも箱詰めも機械が行う等、すべてオートメーションであった。事業は日本の商社が行っているようであった。

いままでは、船で漁に出て、網で魚を取ってくればよかったが、養殖になると、魚をふ化して太らせなければならない等、コストがかかるので、オートメーション化が大切である。

(森山委員)

アメリカでは、空の船の重さを計っておいて、衛星を使って漁獲量を監視しており、違反すると 5 年間のライセンス剥奪等、船毎にきっちりと漁獲を管理している。

(新沼委員)

そういうふうになれば、担い手もサラリーマンになるので、休みや勤務時間もしっかりと管理さえてくるし、担い手も増える可能性がある。

(田村委員)

併せて共同作業になってくれば、もっと担い手が増えてくると思う。

(新沼委員)

漁家の方々は、「おいしい」あるいは「大船渡の牡蠣が一番である」と言われて満足しているが、それだけでは商売が成り立たないと思うし、その辺の意識改革が必要と思う。漁業を継いでいただくためにも、高付加価値を付けていく取組が必要である。

(田村委員)

併せて、森山委員の研究発表が必要である。

(新沼委員)

未利用の資源活用としては、市と商工会議所の連携により取り組んでいるビジネスプランコンテストの中で、イサダを使ったビネガーを作っている方がいた。市内の事業所において、イサダから油をとるという話もある。エサにしかならなかった物に、付加価値を加えるという動きが出てきている。

(森山委員)

美ら海水族館にイサダのことで照会して、このような取組となっているし、ホテタやカキは椿油の絞ったかすを吸い込むので、イサダの微粉末化の物も使っている。

(新沼委員)

そのような動きがあることは喜ばしいことである。

(佐々木委員)

進捗度の「B」は妥当と思う。一方、進捗度の理由欄には「他業種との連携の促進による高収益化の促進が必要である」とあるが、具体的にはどんなイメージになれば「A」になるのか。

(企画政策部長)

事業評価における達成度は原則 70%以上であるが、他業種との連携の促進による高収益化というのは、加工品等を含め水産関係のみによらず、他業種との連携の中で付加価値を付けるようなかたちで漁業の進行が図られればよいと思う。このことにより、担い手の確保等につながっていくと思う。これらがすべてではないが、漁業発展の中での一つの方法であり、漁業だけではなく、ITや農業、水産製品との組み合わせ等での製品開発等により交流を図りながら進行していくものである。

(議長から、プロジェクト 113 に係る進捗度評価「B」について各委員に諮ったところ、異議なく承認された。)

■「122 新分野進出促進プロジェクト」の検証

(事務局からの説明の後、議長が意見等を求めた。)

(田村委員)

「復興需要収束を見据え」という記述があるが、復興需要はもう何年もないのか。

(企画政策部長)

復興期間は 10 年間であり、平成 32 年までであるので、32 年度の終了を目指して事業を進めているが、それで復興が終わるかどうかというのは別であり、復興後の地域経済も考えていかなければならない。復興需要で地域経済が上がっているので、それが下がってきたときにどこまで抑えられるかを見据えながら、取組を進めていく必要がある。

(田村委員)

需要が収束し、まちが過疎みたいになっても困るので、収束を見据えた対策が重要であり、その対策を考えていかなければならないと思う。観光事業と連携していくことも想定される。

(角田委員)

どこに当てはめるか不明であるが、椿の取組等、市民が大船渡の産業として認めやすいものについては、それはそれで盛り上げていけばよいが、何か新しい業を起こしたいとか、業を起こそうとすると、それをやりたい人がいて、必ずしも大船渡らしくなくとも、本人がやりたいことをやってもらった方ががんばれるし、それが意外と新たな産業につながることもあるかもしれない。そういう人たちを暖かく向かえ入れてあげるような、仕組みづくりや環境づくりが大事と思う。すべてを行政が救うというのではなく、やりやすい土壌づくりがあればよい。

(企画政策部長)

復興後の景気対策として、起業の促進に力を入れているところである。今話があったように、未利用・低利用資源の利活用や磨き上げがどうかとなると、とられる人によっても違うし、大船渡と本当に関係があるのかなのかという中で、このようなものがあったのかということもある。そういった中で、椿の利活用に取り組んでいる意味もある。椿をどう利活用していくのかというプロセスにおいて、別の利活用に発展してくると考える。

新産業戦略室の取組として、成長指向のある企業の取組を支援するため、異業種間として農業あるいはITと水産物、未利用のものとどう発展していくかということ、事業者と継走するかたちで盛り上げていきたい。そういった事例を作り、重ねることにより、大船渡にないもの、低利用・未利用のものを利活用する事業者が増える。

(山本委員)

指標である新分野進出事業所数が目標値を100%超えているので、見直しが図られると思うが、この指標が達成できたからと終わらせるのではなく、起業や創業について、もう少し実行力のあるかたちで促進する取組を検討すべきである。

例えば、起業や創業を促進する補助金を、前払いではなく、3年目の状況を勘案した精算払いで交付するとか、あるいは、直接補助しなくとも、国等の類似する補助制度を使えるための支援体制を整えていく等、起業や創業を後押しする具体的な取組について検討しているか。

(商工港湾部長)

市では、平成25年度に起業支援室という組織を作り、一人で単なるお店を作る等、さまざまなランクに対応したメニューを準備している。かたちも何も分からないが、こんなことをやってみよう等の相談を受けることからスタートし、具体的なかたちにするには、ビジネスアカデミーであり、その人のもやもやとしたプランに対し専門家たちが正しい計画づくりの支援をしている。あるいは、大きくなると、企業立地に係る支援であり、工場を作って10人以上雇ったら補助金を出したり、固定資産税を免除したりしている。

復興需要により市内経済については、市民所得だけ言えば、震災前の1.5倍まで行ったけれども、人口も減り続けているので、当然に元の1.0より下がるはずであるが、1.5倍になった

ものを元の 1.0 にするのではなく、1.2 あるいは 1.3 等、高止まりにしたいことから、さまざまな部署において産業面や企業面でいろいろと取り組んでいる。

(企画調整課長)

国の制度等の活用の観点からすれば、総務省の地域経済循環創造事業交付金があり、成長力のある既存の企業等での新たな分野へのトライに活用できるものである。もう一步で事がなる場合に使えるものであり、新産業戦略室においてマッチングをしている。その他には、従来のソフト的なものとは趣をやや異にした制度である地方創生推進交付金があり、地域経済を牽引する可能性のある企業や事業等とのマッチングを行っている。

実際、地域経済循環創造事業交付金の活用においては、既に二つの事例があり、既に 2、3 の追加事業について模索中である。これらの取組はいわば伴走型であり、きっちりと補助金活用後も課題解決に当たっていききたいと考える。

(新沼委員)

プロジェクト名には「新分野進出」と明示されているが、検証シートに追記されているものは「椿」に関することだけであり、何か違和感がある。椿だけを特化してやるのであれば、プロジェクト名も「新分野進出」ではなく「椿活用」でいいと思う。

当商工会議所でも、市と共同により起業等や新分野進出の相談を行っているが、その中には、熟度が仕上がっているもの、まったく何をするか分からないが起業したい等、いろいろな方がいる。新分野進出の目的として計画内容にさまざまな項目が記述されているが、取組内容は椿が中心になっているので、どうかと思う。椿が中止であるならば、もっと踏み込んだ取組が必要である。例えば、長野県の小布施町のような栗に特化した取組であり、栗畑とか、各家に栗の木があって、住民が原材料として栗を出荷して対価を払う等である。

(佐々木委員)

銀行という仕事に携わっている中で、新規で開業・創業されるという相談の件数から見れば、市内全体ではもっとあってもいいと思う。復興需要も減ってくる中で、今後仕事がなくなってしまうのかと考えている方が多々いると思うので、新規参入を考える方がもっといいと思う。

(新沼委員)

この実績値は、市の補助金か何かを利用した件数か。実態はもっと多いはずである。

(角田委員)

起業は含まれていない数値であると思う。企業の中で別の分野に取り組んだという意味ではないか。

(議長から、プロジェクト 122 に係る進捗度評価「B」について各委員に諮ったところ、異議なく承認された。)

■「基本目標１ 大船渡にしごとをづくり 安心して働けるようにする」の検証
(事務局からの説明の後、議長が意見等を求めた。)

(角田委員)

基本目標１について全体的に感じた視点だが、例えば、111のプロジェクトについて言えば、収益を上げるには、コストを下げる努力と収入を上げる努力の大きく二つの方向性があると思う。そして、収入を得るにも大きく二つあり、単価が安いものをたくさん売ることと、単価を上げることとがあるが、大船渡が弱いのは、単価を上げることの方ではないか。これからは数の確保は難しいので、売るとか稼ぐことに向いていかないといけない。付加価値を上げことはなかなか難しいことと思うが、求められるものを売ることがポイントになる。売る先の意識を考慮しなければ単価が上がらないし、どこにターゲットを置くかをはっきりしておく必要がある。

また、ＵターンやＩターンで戻ってきた人や、高校を出て大学や専門学校に入った後に戻ってきた人がどういう意識で戻ってきたのか、なぜ戻ってきたのかという理由をすごく大事にしたほうがよいと思う。逆に、戻ってこない人がどうして戻ってこないかの理由も大事にすべきある。なかなか難しい答えが返ってくると推測するが、そういうことに意識を向けていかないといけないと思う。

それから、若干起業の数が減ってきているが、減ってきている理由を分析する必要がある。

人手不足の件については、給料を上げれば人は集まるので、裏返せば、得るべき収入を得ていないことなので、経営努力も必要であり、職場環境を変えることも必要である。

私が大船渡にいた４年３カ月前の間で見ても、東京のワーク・ライフ・バランスや働き方改革の意識は劇的に変わっているし、ダイバーシティや女性活躍等の意識が全く変わっている。世の中が変わってきている中、諦めないで、大船渡も変わらなければならないと思う。都内のコンビニアルバイトの時給３桁は少なくなっているように感じるし、夜だと千数百円の数字も見ることもある。単価を上げることと合わせて、職場環境をよくするという配慮も必要である。

(山本会長)

東京と岩手の格差以上に岩手県内では絶望的なくらいに格差が開いている。例えば、北上や金ヶ崎の工場進出で支払うコストを考えると、その格差はかなりのものになっている。

(商工港湾部長)

求人倍率は高い水準が続いているが、若者が転出することにより労働者そのものの数が減っていることが主な要因と考える。角田委員から「給料を上げれば人材が集まる」という話があったが、給料を上げたところには行くけれども、逆に上げられないところは今よりも減と思うので、人手不足を解消するには、数を揃えなければ無理であると考え。

その対策としては、転出する人を抑えるか、転入して来る人を増やすしかない。あるいは、リタイヤした高齢者に仕事に戻っていただくことや在宅の女性に出てきてもらう等により、労働者の数を増やさない限り、不足は解消されないと考える。それでも解消されないときは、外国人労働者等にきてもらわなければならないと考える。

市のエリアだけで労働者が就労できる環境を作ればよいが、難しい場合があるので、市の

国に対する要望事項については、外国人労働者の受け入れを広げてほしいという要望にシフトしつつある。

(角田委員)

東京も人手不足である中、段々に中国人も来なくなってきており、外国人労働者の活用は一過性のものになると思う。

給料が高い企業に人材が集まり、給料が安い企業は人材を確保できなくなるというが、その企業は経営として成立していないことと思う。マクロで見ると人がぐるぐる回って、抜けなくなってくると思う。そういう環境を作っていくことも、長続きさせるためには不可欠だと思う。

(商工港湾部長)

理想系だと、給料がどんどん上がっていき、就職したいところに行けるようになり、その穴を埋めるような就労がなされることになるが、そうでない企業は淘汰されるようになってくると思う。望ましいサイクルは分からないが、市としては、さまざまな起業や事業の拡大には引き続き支援を続けていきたい。

質問のあった起業数についてですが、市では起業者の把握に苦勞しており、商工会議所の新規会員を創業者としてカウントしているものである。この起業・創業件数として新規で会員になった数を教えてもらっており、現時点では、本当の起業者をカウントするのは想定できない。

(新沼委員)

事業を起業すると当然に税務署や役所に届出をするので、その数をカウントすれば、間違いなく創業者、事業者としてカウントできると思う。当商工会議所への加入はあくまでも任意であるので、その捉え方は間違っているのではないかと思う。

(商工港湾部長)

市が相談を受けた中には企業届けまで至らない案件も結構あるので、その事業者がいつ始めたかということをつめるのも難しい。この指標の活用については、今後検討したいと思う。

(新沼委員)

計画内容に記載されている「再び戻ってくる割合が低い」のは事実であると思うが、「地元の魅力ある職種が少ないこと」とあるが、魅力ある職種というものはどういうものなのか。なぜなら、その時々を経済環境ややり等により、好きな職種も変わってくると思うが、この魅力ある職種は何のことを言っているのか、アンケート調査の結果でもいいので伺いたい。

(企画政策部長)

というのが魅力ある職種かというアンケートはしていないので、はっきりしたことは分かりかねるが、アンケートの中では「魅力ある職種が少ない」という項目により調査している。

(新沼委員)

言い換えれば、どういうふうに努力すれば戻ってくるのかを知りたい。給料を上げればいいのか、もっと労働時間を短縮すればいいのか等の努力目標が分からない。こういう計画内容であっても、どういうことをすればいいのか、悩んでしまう。

(企画政策部長)

地元の企業を知らないというのが大きいと思うので、地元の企業に就職した方々に情報を発信する取組を始めているところである。「気仙らいいふ」により地元の企業に勤めている人たちの話を発信したり、おおふなとポータル等で情報発信し、高校生等にも地元の企業についてわかってもらい、地元に戻ってきてもらうきっかけになればと思っている。

しかしながら、首都圏等で大学教育を受けて、教育を受けた内容が役に立つかたちで就職先を探すと思う。こういった職種がいいのかであるが、市では、地元にある企業を紹介することしかないと思っている。インターンシップ等により地元の企業が学生を受け入れる中で、学生たちにとって魅力ある企業はどのようなものであるかを把握してもらえればよいと考える。

(議長から、基本目標 1 に係る進捗度評価「B」について各委員に諮ったところ、異議なく承認された。)

- 「211 スローシティ大船渡プロモーションプロジェクト」「221 大船渡スローライフ・スローフードプロジェクト」「222 移住総合支援体制構築プロジェクト」の検証
(事務局からの説明の後、議長が意見等を求めた。)

(森山委員)

お試し移住プログラム参加者数が劇的に増えて 53 人となっているが、その反面、空き家登録件数がゼロ件となっている。参加者数が増えたことが実際の移住に結びついていないと思うが、その理由はいかがか。

(企画調整課長)

221 プロジェクトにおけるお試し移住プログラム参加者数が増えた理由として、平成 28 年度から国の地方創生推進交付金を活用しながらお試しツアーを実施しているが、そのツアーの回数が 2 回から 5 回に増えたことが一番大きい理由である。

222 プロジェクトにおける空き家登録件数についてですが、空き家バンク自体は平成 29 年度末に設置しており、実質的に今年度から運用を開始しているものである。

お試し移住が即移住・定住につながるかというと、はっきり申しますとそうではない。移住・定住については、生活の居を移すことや生業の手段を変更することが必要となってくるので、思い立ってから実際に決断するまでには相当のプロセスがあると認識している。

当市としては、観光を切り口として当市を知ってもらうことからスタートをするという考え方であり、いずれ認知度を上げて、除序に階段を上っていただきながら移住・定住に至っていただければと思う。短期的な定着は想定していないものである。

移住相談件数については、相談窓口を広くしていない状況にあつて、22 件という数値はかな

り意味があると思っている。この 22 件の相談の半数以上は移住を前提とした具体的な相談であると思う。首都圏にふるさと交流センターを設置しているが、そこでも移住の相談を行っており、本年度からその機能を強化している。

住まいだけでなく、移住・定住を促すためのさまざまなインセンティブがあり、何が求められているのか、あるいは、当市の場合はどのような方々をターゲットにすべきなのかを総合的に検討していきたいと考える。

ターゲットは I ターンよりは U ターンにすべきという考えも持っており、それらを検討しながら、体系を整理していきたい。

(森山委員)

セカンドライフを地方でというはやりもあり、他県ですと、住居費の一部を補助して、何年間住んでもらうという取組をしている。どの年齢層をターゲットにするかで取組も変わってくると思う。

(新沼委員)

私が聞きたいのは、売りはなんですかということである。他の地域との差であり、大船渡市の特徴はどこにあるかが気かりである。食事や自然はどこでも同じであり、そういった中で移住の取組の売りは何なのかを伺いたい。

(企画調整課長)

お試しツアーを実施する中で、比較的受け入れをしてくれる方々が何人かいるが、テレワークは大きなインパクトがあり、フリーの IT の技術者が集う場もあるので、住んでみたいということから、お試し移住から定住につながっているケースも 2、3 件ある。

新沼委員から話のありましたとおり、いなかである東北地方はおしなべて自然や食となっている。移住・定住のフェアに職員が出向いているが、気候の問題により西高東低は如実であり、ブースに訪れる数も違うという厳しい現実も体験している。若い層には生業とセットでの移住となるが、高齢者やリタイヤした方々には、気候を出されると厳しいという実情を感じている。

さまざまな取組を確実に展開しながら、当市への移住・定住に向けたアピールポイントを整理していきたい。

(森山委員)

赤崎グラウンドができたが、宿泊施設が足りないとか、泊まる場所が限られているということを知る。よい施設であるので、人が来やすくするように配慮したほうがよい。

一方、外国人からの移住相談はないのか。

(企画調整課長)

ほとんどない。

(森山委員)

というのも、中国では、国策として何兆円も使って病院を作り、日本の資格の方が安全・安

心ということから、日本で医師や看護師、薬剤師の国家資格を取らせて、中国内で従事させるという取組をしている。このことから、実習の場として市内の病院をピーアールするのも、移住施策の観点からいいと思う。

(新沼委員)

Iターンも非常に大切であるが、基本はUターンの促進であると思う。そのためには、何をすべきかを考えていかなければならないと思う。小さいときからの教育が必要であり、又、地元学が大事であり、これらの取組が将来のUターンにつながってくると思う。

(田村委員)

商工会議所で受け皿を作っていたら、たぶん戻ってくると思う。

(新沼委員)

どのような受け皿を作ればいいのか。

(田村委員)

仕事づくりであると思う。子ども達が社会勉強をして戻ってくるという楽しみがあればいいが。

(新沼委員)

そういう意味では、地元を知ってもらうことも必要であり、魅力のある職場が少ないというのであれば、自分で起業すればいいと思うし、そういう機運の醸成の取組も必要と思う。地元や地域に貢献すること、自分のライフスタイルを大船渡で完結すること等、意識付けの教育や機運の醸成が必要である。

(山本会長)

スローライフ・スローフードについて、例えば、健康で豊かな生活が送れるといったイメージが必要になってくると思う。東北は寒い等ネガティブなイメージを持たれていることから、どうしても移住相談の件数も少なく、人気がない。

(新沼委員)

そこに行けば何があるのということを売りにしていかなければならないと思う。例えば、「ここにくれば大抵の病気は治る」「健康になる」というようなものを売りにして人を呼ぶ。観光分野にも言えると思う。「世界中にはこんな景色どこにでもある」「世界中にはおいしいものは一杯ある」ということも耳にするので、大船渡らしさや気仙らしさをもっと売っていかないと人は呼べないと思う。このためにはコンセプトが必要になってくる。

(田村委員)

私は、大船渡はいいまちだと思う。何十年も津波が来なければ、岩手の湘南海岸として大変売れると思う。台風もあまり来ない。津波さえ来なければ、住みよいまちであると思う。住宅

も高台に建てれば、それですむことである。

(角田委員)

私が実際に、大船渡はいいまちだからとして実際に住むことを考えた場合、家族や親戚等、いろんなハードルがあり、それらをクリアしないと大船渡には移住できない。そういうものを分析する必要もある。

(田村委員)

一人で起業できるとか、魅力のある会社があるかである。

(新沼委員)

生業や自分の生活、教育、医療・福祉等、いろいろなものがからんでくる。

(佐々木委員)

大船渡ほど岩手の中で知名度のある企業の本店があるまちはないと思うし、それは特筆すべき項目の一つと思う。それが経済にどのようなプラスになっているかを考えなければならないが、このスローシティ大船渡プロジェクト等とどのように結び付けたらいいのかと考える。大船渡は経済的に県内ではレベルが高いと思うので、このことを生かす、あるいは優位性を発揮できる取組があればよいと思う。

(田村委員)

空き家の登録がまだないようであるが、仮に、移住したい方に空き家を貸すとなった場合、リフォームして貸すのか、それとも、入る人がリフォームするのか。

(企画調整課長)

空き家バンクは昨年度末に設置したところであるが、空き家の登録自体は2件である。一方、空き家の利用申込みをしている方は6人となっているが、この6人のニーズに合っていないことからまだ成立はない。個々の不動産を介して売買するものであり、市ではそれ以外はタッチしていない。その空き家をどういかにするかは、売主と買主との1対1での交渉の中で行われることになっている。

(議長から、プロジェクト 211、221 及び 222 に係る進捗度評価「B」について各委員に諮ったところ、異議なく承認された。)

■「基本目標 2 大船渡への新しい人の流れをつくる」の検証

(事務局からの説明の後、議長が意見等を求めた。)

(角田委員)

人に来てもらうことは、その人のバックグラウンドの方を十分意識しないといけないと思う。「大船渡はこんなにいいです」というピーアールは当たり前であるが、どういう人に来てもら

うかにより、やり方とか手当てが変わると思う。移住となれば、すぐに市外に転居されないように、受入れ側の環境整備も大事であり、又、不信感を与えないようにしなければならないと思う。

赤崎グラウンドがよいからと言っても、そのよさのターゲットは岩手県内の内陸だけだと思う。雪がないということは、西日本の方にはうけないと思う。

移住のターゲットは全国が基本であると思うが、西高東低であるので、例えば、ターゲットを東京ではなく盛岡とする等、ターゲット整理を十分行い、その人たちが本当に困っていることや、その人たちの背中を押すには何をしたらよいのか等をよく考えながら取り組むことが大事である。

数少ない実績で移住して来た方に対し、どういう理由で大船渡を選んだのか等聞いたり、帰らないようにフォローアップしたりすることも大事である。

(森山委員)

観光客は増えている傾向にあるのか。

(観光推進室長)

指標を見ても分かるとおり、観光客は減少傾向にある。観光客数は3カ月ごとに把握しており、既に今年の1月から6月分も把握しているが、平成29年度の同期と比較して、平成30年度は下がっている。宿泊者数も同じである。

(森山委員)

復興関係での一芸さんが多かったのかなと思うが、リピーターの把握等は難しいのか。

(山本委員)

観光客の数は内陸でも同じ傾向にあるが、原因が何かわからない状況にある。

(森山委員)

復興に関わらず観光に来ているので、そういう方々が何を求めて来ているのかをフォローアップすることにより、移住や産業活性化に結びつくこともある。

「食」というものは大船渡の売りの一つになると思うので、海洋牧場のようなものを作って、アワビやウニに触れて、食べて、買って帰ってもらう。水産と観光をコラボできるような、水産に特化した施設を整備できればよいと思う。

例えば、宿泊施設でアンケートをとってもらうとか、どういう理由で大船渡へ観光に来たのか等の情報を得ることにより、何を売りにすべきかがわかってくると思う。

(企画政策部長)

いままでは見る観光が主であったと思うが、これからは体験型も必要と思う。水産加工の体験、あるいは、スキューバダイビングの体験等も始まっている。今後は体験型の観光に力を入れていく必要があると思う。

(森山委員)

ワカメの収穫等の体験もよいと思う。

(企画政策部長)

漁業体験もおもしろいと思う。

(観光推進室長)

体験型観光もいろいろとあるが、誰でもができることが基本と考えており、海での作業は危ないというところがある。日本の観光客は高齢者が多いので、誰でも短時間でできるというのが好まれている。

(森山委員)

末崎中学校では毎年、生徒がワカメを育てて収穫をし、東京で販売しているが、全国的に知名度が高くなってきている。何年も実施していると、買いに行く方も増えてくるようである。

(新沼委員)

ターゲットをしばることが大事であり、例えば、「お宅」だけをターゲットにするのもいいと思う。前回の会議では大洞の縄文式土器の提案もあったが、縄文に関する書籍が沢山出ている等、いま縄文がすごく流行っているので、例えば、縄文のお宅をターゲットにしたツアーを企画するとか、そういった視点で検討することも大事である。

沢山の方々に来てもらうのは理想ではあるが、ターゲットを絞った取組から広めていくことも大切と思う。受け入れの体制も十分ではないので、まずは小さい人数から行っていくこともよいと思う。

(山本会長)

移住・定住者のターゲティングの件では、島根県の浜田市では、シングルマザーを呼び寄せながら、仕事を提供するために介護施設の整備を積極的に行ったりしている。何らかの事情があって移住したいというシングルマザーにターゲットをしばって、取組を進めているという事例があるが、大船渡市では、そのような極端はターゲティングを行う状況にないか。

(企画政策部長)

いまのところそのような取組は考えていない。

(山本会長)

観光客の誘客については、体験型であったり、お宅にフォーカスしてということもあるが、従来の観光商品がうまく成果が収められないのは、いくら魅力的な観光消費であっても、チラシを配るだけのプロモーションではうまくいかないと思う。成功している観光地は、誰かが汗して売り込んだり、営業して、顧客を獲得しているものであるが、大船渡はいかがか。

(観光推進室長)

大切なのは、着地型観光であると考えており、これまでは旅行会社が自らメニューを組んで

観光客を連れてきたものであるが、地元を知る人たちが自分たちの売りを生かして企画し、それを提案しながら商品開発するというのが理想だと思う。団体客よりは個人客が主であることから要求も多様である。皆に同じことを提供するよりは、多様性を持ったお客に多様に対応していける環境を作っていくことが大切であり、それがリピーターにつながっていくと思う。

(議長から、基本目標２に係る進捗度評価「Ｂ」について各委員に諮ったところ、異議なく承認された。)

■「基本目標１ 大船渡にしごとをつくり、安心して働けるようにする」「基本目標２ 大船渡への新しい人の流れをつくる」の検証

(事務局からの説明の後、議長が意見等を求めた。)

(森山委員)

三陸縦貫自動車道がもう直ぐ仙台から大船渡までつながるという道路環境にあって、最近特に思うのは、水沢や花巻、北上へ出張に行くことがあるが、随分と車の流れが変わってきていると思う。私も、首都圏の自宅からインターに乗ると大船渡まで高速で来れるというふうな時代になってきている。道路状況がどんどん変わってきているので、電車を使わなくとも、少ない時間で大船渡まで来れるという状況になってくる。言い換えれば、他の市町村とタイアップして、１泊又は２泊で来ていただくツアー等を企画してはどうか。

新幹線の駅から大船渡までの公共交通機関がないので、駅までバス等で送迎するのもよいと思う。花巻空港からも近いので、飛行機とのコラボレーションもよいと思う。

(角田委員)

何分で来るという視点を示すのは大事である。東京の方から見ると、５時間なのか７時間なのかと不明な中で、大船渡は遠いと思われる。

市の封筒の裏の案内を見ると、いまだに東和インターで降りなければならない、関空から花巻空港に飛ぶことになっている、大東町とも表示してある等、古いままになっているので、なんとかしたほうがよい。外からの所要時間というのは大事であり、そのことから裏に案内も表示しているので、十分意識して表示したほうがよいと思う。

(山本会長)

仙台から直に来るのと、内陸を経由して大船渡に来るのでは、ほとんど変わらない時間で来れるようになった。さらに最大の違いは、お金がかからないで来れるということ。単なる物流だけの問題ではなく、生活も変わってくると思うので、もっと積極的な取組があってもよいと思う。

(新沼委員)

当商工会議所では、先週に２市１町の商工団体の連絡会を開催したが、まさにＩＬＣや人材教育、三陸縦貫道が間もなくつながるという話題が出た。大船渡とか、陸前高田とか、住田とか、単独でやるのではなく、又、観光やイベントが経済につながっていないという意見も出て

いた。宿泊してもらうとか、お金を使っただく仕組みづくりが必要である。仙台までつながると、買物は仙台に行くことが多くなると思うが、逆に仙台から気仙に向かわせる仕組みも皆で考えていく必要があると思うので、これからもこの連絡会で検討していくこととしている。

次に、次第5「その他」に入った。

～特になし～

議長が午後4時52分に閉会を宣言した。

以上