

1 開催の日時及び場所

(1) 日時 平成 30 年 6 月 29 日 (金) 午後 2 時から午後 4 時 20 分

(2) 場所 シーパル大船渡 2 階 大会議室

2 委員の現在数 8 名

3 出席者

(1) 委員 5 名

山本健 森山俊介 佐藤隆雄 角田陽介 田村福子

(2) 市職員 5 名

市長 戸田公明 企画政策部長 木川田大典 商工港湾部観光推進室主幹 金野道程
農林水産部農林課課長補佐 松川伸一 教育委員会生涯学習課係長 森崇

(3) 事務局 4 名

企画政策部企画調整課長 新沼徹 課長補佐 近江信敏 新産業戦略室主幹 山口秀樹
新産業戦略室係長 佐藤貴裕

4 議事の経過

午後 2 時に企画政策部長の進行で開会した。

続いて市長から、日頃からの市政各般へのご支援、ご協力への感謝を述べるとともに、「当市では、東日本大震災からの早期復興に向けて、復興計画の着実な推進に努めており、計画登載事業のほとんどが完了し、若しくは終盤を迎えている状況にあり、今後は、『復興の総仕上げ』に向け、関連する取組を加速している。併せて、国の地方創生推進交付金等を活用しながら、『まち・ひと・しごと創生総合戦略』の一層の具現化を図っており、『復興の総仕上げ』と地方創生の連動が目指すものが『持続可能なまちづくり』であるという認識の下、市民所得の向上と人口の減少傾向の抑制を強く意識しながら、引き続き多様な取組を推し進めていくので、委員の皆様には、さらなるご指導、ご協力をお願いしたい。本日は、国の交付金の運用において必須とされる関連事業の「事後評価」をいただくものであり、多角的な見地からのご発言についてお願いしたい。」旨のあいさつがあった。

次に、山本会長から、「委員の皆様には、昨年度は 3 回にわたる総合戦略の効果検証に感謝申し上げます。本日は、地方創生に関する二つの交付金の事後評価を行うが、忌憚のないご意見をいただき、活発な議論をお願いしたい。」旨のあいさつがあった。

市長はここで退席し、次に、企画調整課課長補佐から資料に基づき、次第 3、報告「大船渡市まち・ひと・しごと創生総合戦略具現化に係る平成 30 年度事務事業について」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) 地方創生推進交付金活用事業等の事後評価について

■スローシティ大船渡移住・交流促進計画の事後評価

(事務局からの説明の後、議長が評価の仕方やポイントを踏まえた意見等を求めた。)

(田村委員)

首都圏からのツアーは、どこかの旅行会社と手を組んでやるのか、それとも、どこかに大船渡市の拠点を設けておいて、そこへ申し込んでもらうかたちにするのか。

(新産業戦略室主幹)

お仕事ツーリズムについては、岩手開発産業から企画提案をいただき、業務を委託している。興行を行っており、単独でツアーを造成できる企業である。基本的には、岩手開発産業がツアーの造成や関係者との調整を行っている。募集については、三陸 SUN のフェースブックにおいて約 1000 人の登録者に対しピーアールしたり、岩手開発産業のホームページに情報を掲載する等、基本的にはネット上のやりとりをメインに集客を図っている。

(佐藤委員)

三陸 SUN を何度か利用しているが、商品のパッケージが大船渡市の宣伝になるようなものになっていない。市内や東京において販売しているわかめが「三陸わかめ」というパッケージであるが、三陸わかめと言われても、一体どこなのかわからない。碁石で獲れたわかめのパッケージに穴通磯の写真を貼っている例もある。この取組が、碁石の大きな宣伝になっており、「三陸わかめ」の通常の黒っぽいパッケージよりも、おいしく見える。他の商品のパッケージにおいても、このような工夫がまだまだ必要だと感じる。例えば、岩泉のヨーグルトは、ひと目で岩泉のものと分かるようなパッケージになっている。現在、三陸 SUN の商品のパッケージの改善が図られているということであるが、これから、さらに取組を推進してほしい。

ローカルツアーについて、私達も碁石の復興支援の一環で、碁石復興体験モニターツアーを企画・実施し、先日は、2 回目を開催した。1 回目は東京から 20 数名、今回は約 10 名の参加者があった。プログラムは、防潮堤や高台移転の住宅地等、復興の現場を見るほか、サップ船に乗って碁石海岸を観光してもらった。今回は、市立博物館の学芸員の方に、大船渡や碁石半島の成り立ち、ジオパークに近い、地質、地層、貝塚等について説明していただいた。その中で、大洞貝塚から出土されている土器は、近畿地方まで伝わっているが、東北地方で他にこのような場所はないということを初めて知り、非常に驚いた。当時、大船渡に住んでいた縄文人の焼き物の技術の高さが証明されているのだと説明を受けた。また、碁石海岸において、白亜紀・シルル紀の 2 億 5000 万年前位の地層が、露出しているのが見られるという説明を受け、その翌朝、サップ船に乗って、まさに、前日、博物館で教えてもらった地質、地層、化石について、碁石海岸の断崖絶壁から見る事ができた。勉強したことを実際に見て、新たに学習するという体験に、皆が感動していた。セメントのツアーも素晴らしいと思うが、このようなツアーを組んで実施するのもよいと思う。

三陸の大王杉を初めて見て、とても感動し、インターネットで大王杉について検索したら、様々な人が様々な感想を述べていた。大王杉の樹齢は 7000 年ということであるが、これらのものを、ジオパークとローカルツアーを兼ねて周ると、碁石が宿泊拠点となるかどうかは別として、必ず一泊必要になると思う。是非そのようなツアーを企画して、実施して欲しいと思う。私達も協力したい。

サップ船観光の予約については、観光客が大船渡市観光物産協会に申し込み、当該協会から碁石のサップ船組合に連絡が入り、予約するというルートになっているようである。先ほど説明された観光幹旋・宣伝について、募集や企画等を一本化し、改善を図りたいということであったが、

それは絶対に必要だと感じる。是非進めていただきたい。

（新産業戦略室主幹）

ワンストップ窓口については、大船渡市観光物産協会ではなく、岩手開発産業を中心に組み立てる予定である。最初は、小さく始めようと思っているため、現時点においては、大船渡温泉にローカルツアーデスクとして観光情報を紹介できる場所を設置し、旅行業の許可がある岩手開発産業が運用する。また、ローカルツアーデスクにおいて、基石を中心に、体験観光を提供している人達のスケジュール管理を一括で行う。

今年度は、岩手開発産業がローカルツアーとして呼び込む方式と、既に宿泊している方が今から体験したいものを予約する方式の２段階で実施する予定である。実際にお金が回る仕組みとして、民間主導により試験的に実施したいと考えている。

（角田委員）

参考資料の地域再生計画の１ページ目下部の目標の最後の方を読むと、「当市への関心を高め、誘客増加につなげることで、交流人口の拡大及び観光関連事業者等の新たな収入源の確保を図るとともに、地方回帰志向の高い若年者等の移住・定住を促進することを目的とするものである。」とあるが、そもそも、移住・定住というのは、かなりハードルが高いものである。例えば市外に家族がいる人や仕事がある人が、旅行に行ったり、集まりに参加したり、物を買ったりすることは、そこまでハードルが高くないかもしれないが、それらの人々が、移住・定住しようと思ったら、相当ハードルが高いと思う。また、観光関連業者の新たな収入源の確保についても、計画として、結構高いところに目標がある一方で、なかなか一足飛びに行かないことから、計画の目標数値に到達するためには、どこかで一回ジャンプしなくてはいけないと思う。緩い坂を上り続けて、目標にたどり着くかということ、そうではない気がする。最終目標に向け、現在、取り組んでいることについて、どの程度の効果が発現するかという点が、もう少し見えるようにする必要があると感じた。例えば、重要業績評価指標についても、移住・定住や観光関連業者の新たな収入源の確保という点から見ると、伝道者や大船渡ファンが増加し、ポータルサイトのアクセス数が100 万に増加したとしても、移住・定住者数がゼロだと意味がないので、そのゴールに近づけるためにどうすればよいのかについても、そろそろ考える時期ではないかと感じた。

（森山委員）

今月15日に北海道大学からの要請で、外国人の大学院生等が施設見学のために市内に来ている。現在、各所で民泊であるとか、外国人観光客が多くなっていると思うが、そのような資料はあるか。

（観光推進室主幹）

質問に対する答えにはならないかもしれないが、観光推進室では、ワールドカップ等で大船渡市に訪れる外国人観光客の数が多くなることを想定し、8月から、国際交流員を採用する予定である。外国人観光客に向けて、国際交流員を通じた情報発信等も考えている。このように、外国人観光客の誘客を推進するための取組がスタートした段階である。

平成29年度における外国人観光客の数は、500人程度であった。この数は、観光推進室から各施設に宿泊客を照会し、それを集計した数である。

（森山委員）

釜石のラグビーワールドカップや東京オリンピック等の開催にあたり、色々と国際交流等があると思うが、国内の人口がどんどん減ってくるとなると、やはり外国からの誘客に頼らざるを得

ないと思う。フェイスブック等でピーアールするにしても、英語のページを作る等の取組が必要である。韓国や中国の観光客をはじめとし、外国人観光客は、新幹線やローカル線を利用して来ることをあまり苦に思わない。外国人観光客が訪れた場所を気に入り、定住したというケースも結構あるので、外国人観光客の誘客に向けた取組も大切であると考えます。

三陸 SUN の事業に関して、実績内容にお試しランチがあるが、これは、市内飲食店のランチメニュー等を提供し、「ここに来ればこんなものが食べられますよ」というピーアールを市として行うこと等を考えているのか。

(新産業戦略室主幹)

お試しランチは、店舗で売っているものを調理し、ランチとして提供するというものである。商品のパッケージがあまりよくないために、手にとってもらえない商品であっても、ランチで実際に食べてみると「おいしい」ということで、リピーターになる方が結構多い。

(森山委員)

これは、アンテナショップの三陸 SUN でやっているということか。

(新産業戦略室主幹)

そのとおりである。

(森山委員)

例えば、キャッセン大船渡等の飲食店において、大船渡市のここでこれが食べられるという意味でのお試しランチというのは、この事業からは少し外れるということか。

(新産業戦略室主幹)

新しい展開としては考えられることだと思う。

(森山委員)

観光客に飲食店を紹介しているが、紹介できる数が限られてしまう。また、何が特産なのか分かりづらい。地元の特産品を並べて、手にとって、食べてもらうことにより、地元ではこれが食べられる、首都圏では、三陸 SUN に行けばこの商品が手に入るというようなことも少し考えながら、取組を実施するとよいと考える。そうすれば、フェイスブックやツイッターでどんどん情報が拡散され、ピーアールになると思う。

(田村委員)

ツアーのパッケージ化についても、最初から岩手開発産業任せではなく、大船渡市役所の職員が「ここに行けばこんなおいしいものが食べられる」というマップを作る等、企画に携わることも必要であると思う。

(森山委員)

我々も、アワビをつくり育てるだけでなく、それをどのように販売するかも含めて検討している。そのような中で、さんま日本一をうたうのであれば、大船渡市に来れば、さんまに関する色々な食べものを手に取れるようにするのがよいと考える。大船渡市をピーアールするさんまのポスターがあったが、インパクトがあり、非常に気に入った。

(議長)

お試し移住ツアーの延べ 106 人の参加者と、今後、どのようなかたちで繋がりを維持あるいは展開していこうと考えているのか。

(新産業戦略室主幹)

お試し移住ツアーについては、三陸 SUN のフェイスブックで募集をかけており、友達申請する

ことにより、ツアー参加後も、継続して大船渡市の情報を受け取ることができるようになっている。お試し移住ツアーは、一度参加したら終わりではなく、また大船渡市を訪れてもらえるような仕掛けとして、平成 28 年度、29 年度と実施しているところであるが、リピーターが多く、気に入っていただいている。現在、実施しようとしているのが、参加者の方々に、おおふなこポータルで情報発信をしてもらい、参加者のフェースブックと連動して、フェースブックの友達に拡散してもらうことを考えている。

(議長)

その点について、しっかりと検証し、検証の結果についても、近い将来、教えていただきたい。いずれにしても、一度参加して楽しんでもらっておしまいということではないということか。

(新産業戦略室主幹)

何回も大船渡市に来てもらえるようにしたい。おおふなこポータルや三陸 SUN のフェースブックで繋がり続けることにより、仮に、お金の都合等で何度も大船渡市に足を運ぶことができなくても、三陸 SUN に来てもらう等、大船渡市に関心を持ってもらえるようなかたちで繋がり続けたいと考えている。

(新沼課長)

本事業について、移住・定住にどのように繋がるのか、あるいは収入増にどのように繋がるのかという質問があったが、本事業に取り組む発端は、大船渡市の知名度がさほど高くないということを改めて認識するとともに、認知度を高めることを移住・定住のスタート地点と考えたことである。当市にとって、認知度を高めるための有力なツールは、人の流れが伴う観光ではないかと考え、観光をきっかけとして、当市を知ってもらうという取組をスタートした。お試し移住ツアーで、当市に一旦訪れてもらい、リピートしてもらう。今度は、比較的短期間で、お試しで住んでもらう、それを繰り返して、今度は、移住・定住に繋げていく、という展開を考えており、本事業は、その展開におけるスタート段階としての 3 年間で認識している。観光事業者等の収入源増という観点については、鍵となるのが、三陸 SUN だと思っており、我々は、努めて三陸 SUN をアンテナショップだけではないと言っているが、三陸 SUN を大船渡市に関する人と物と情報の交流拠点にしたいと考えており、様々な工夫をしている。単に、物を売るのではなく、マーケティングやパッケージ等の課題を把握し、改善することにより、それぞれの事業者の事業活動の改善、ひいては事業者の収入増に繋がるという意図で展開していることをご理解いただきたい。

(角田委員)

大船渡を離れて 2 年が経過し、より感じることだが、大船渡市は、日本、あるいは世界と差別化できる程、素晴らしいものはあると感じている。しかし、東京から何万円もかけて見に行く程の場所なのかという声に対する価値観が、過大評価されているものと、過小評価されているものの両方があるように思う。ターゲットとなる人達が、大船渡・三陸だけでなく、北陸や九州、四国も見たときに、「じゃあ、大船渡に行こう」となるようなもの、市内の人の評価ではない評価を、どのように見つけるかという点が、なかなか難しい。市内の方は、大船渡市のことをたくさん知っているから、いろんなものを出せるが、よいものも大したことのないものも出てきて、もしかしたら東京の人に響くかもしれないものが出てこなかったりとか、その逆であったりする。一方で、東京の人は大船渡市を知らないから、これがよいといいようもないため、かなりのコミュニケーションや様々な検討は必要だと思うが、是非、大船渡市の人々の価値観ではない価値観で、大船渡を評価して、かつ、それを受け止める市民の側も、そのような感覚で大船渡市が評価されて

いるのだなということを理解するというプロセスが生まれてくると、東京の人達から見ても、心地よいものになると思う。どのようにやればよいのか分からないし、エネルギーもかかるが、安易に、「こんないいものがある」というのに飛びつくのではなく、地道に取り組むのが大事だと思う。

(佐藤委員)

外から見た大船渡市の評価というのは、大変大事だと思う。2回の碁石復興体験モニターツアーにおいて、東京から合計で約30人が見学に来ているが、私達と全く違う見方をしている。碁石だと、束生が凄くよいという声があった。地元の人には、それを見慣れているため、断崖絶壁が美しいとしか思っていないが、外からは、意外とそうではないところに目を向けているようである。三陸大王杉をインターネットで検索すると、様々な人が、様々な評価で、たくさんコメントしているが、三面椿はそうでもない。ツイッターやブログで、大船渡市のここがよいとか、書いたりしている人がいる。そのような、大船渡市を訪れたことのある人の意見や評価を大事にした方がよいと思う。

(角田委員)

遺跡とか、日本一、東北一、本州一といったものは、細かいものを見ていけばたくさんあると思うが、そのようなものをピアーールしたらいいと思う。

(佐藤委員)

大洞貝塚では、素晴らしい縄文土器が生み出されており、近畿地方まで出土している。そのような文化が大船渡市に残っているのだということは、大いに宣伝して、誇ってよいと思う。

(角田委員)

私は、平成24年に大船渡市の副市長に就任したが、就任後の割と早い時期に、文化庁へ行ったら、記念物課長から、大船渡市内の貝塚は非常に価値が高く、高台移転の際に壊してはいけないと強く説得された。このような文化的に重要なものが市内にあることを、市民が知っているかという、知らなかったりする。

(佐藤委員)

末崎から出土された人形のような土偶があるが、レプリカを作ったらたくさん売れると思う。そのような素晴らしいものも出土されている。

■ふるさとテレワーク普及促進・地場産業連携促進計画の事後評価

(事務局からの説明の後、議長が評価の仕方やポイントを踏まえた意見等を求めた。)

(角田委員)

テレワークセンターについては、資料に書いていることが積み重なっていくことで、目的に達していけそうな感じがする。先程、「スローシティ大船渡移住・交流促進計画」では、ジャンプが必要と言ったが、こちらは、地道に積み上げていくことが大事であると思う。高校生を対象に、起業コンテストをやっているかと思うが、2年位が経過し、当時高校生だった人達に対してやったことが、今どのようになっていて、実際にUターンに繋がっているのかという点については検証していないのか。スマートキャリア事業については、いつから開始したのか記憶していないが、そろそろ検証すべき時期かと思う。

(新産業戦略室主幹)

スマートキャリア事業については、昨年度スタートしたものであり、まだ一回目である。高校生の追跡については、実際には難しい面もあるが、現在、おおふなこポータルアプリと、FMねまらいんのアプリを高校卒業時にダウンロードしてもらうよう案内し、そこで繋がりを持とうと考えている。昨年度は、市内の全ての高校にアプリダウンロード用のチラシ配布を依頼した。また、成人式においても、アプローチしたいと考えている。スマートキャリアについては、器材等の関係上、実際に受けられる人数は5名から7名である。受講した子供達のその後を追跡したいと考えている。受講した子供達が、大学等に行って、可能であれば、富士ソフトに就職して欲しくないかと考えている部分もある。中学生で、プログラミングが得意な子供がおり、富士ソフトにおいても、この子を鍛えれば仕事をさせられるという段階になっているので、学んだことがそのまま就職につながるような流れを生み出して、地元でも勤められるのではないかと考えてもらうことが次のステップだと思う。

(森山委員)

野生動物センサーシステムの試作に取り組んだということだが、水産分野に関するもので、何か地域課題の解決に繋がるアイデアはないか。

(新産業戦略室主幹)

ドローンとセンサーを使って密漁の監視をできないかという話をしているが、まだ具体的なアイデアは出ていない。実際のところ、水産分野へのICT活用は難しいが、農業や林業の分野においては活用の可能性がある。

(森山委員)

当学部では、冬場に、浦浜川の河口に水中カメラを沈めて、鮭が遡上する画像をリアルタイムで見るという取組をしたものの、10年以上前であったため、通信状態が悪く、うまく行かなかった。密漁の監視は難しいかもしれないが、鮭の遡上であったり、産卵風景、あるいは、卵を雄が守りながらふ化するまでをタイムリーに観察できるようにするのも面白いのではないか。特に、最近の大学生は未だに、深海生物というキーワードで入学してくる学生がいるため、水の中といっても、深いところではなく、その辺にあるところで、何気ない魚の生活風景であるとか、産卵とか遡上とかいうようなことが見えるようであればよいと思う。

(新産業戦略室主幹)

先程、難しいと言ったのは、漁業の場合である。漁業の作業効率化等となると、なかなか難しい。センサーについては、海水を被っても大丈夫なものにしなければならない等、様々な制約がある。海中カメラ等は今でもダイバー達が活用しているので、それらとうまく連動すれば取り組むことも可能である。

(森山委員)

スマートキャリアについて大学生の実情を言うと、学生は、左手にスマートフォンを持って、右手でノートパソコンのキーボードを叩いてる。今の高校生や大学生というのは、パソコンのキーボードを叩くというのではなく、スマートフォンの文字変換をする方が慣れている。プログラミングについても、スマートフォンを活用した方法でアプリを開発するのも面白いのではないか。アプリを開発するとか、ラインのスタンプを作るであるとか、ちょっとしたことで、彼らが得意としているようなところをうまく引き出すことも面白いのではないかと思う。

(新産業戦略室主幹)

実際、プログラミング言語は、スマートフォンだと入力できない。そこが悩みどころで、若く

なればなるほどスマートフォンになれているため、キーボードを打てない。

（森山委員）

これを学ぶことによってこんなアプリが作れるというように、始めに出口を提示すればよいのではないか。

（新産業戦略室主幹）

小中学生は、今スクラッチというもので命令言語を並べていくと、実際ロボットがそのとおり動くという体験をさせて、プログラミングとは何かを体感してもらった上で、キーボードに入るというような流れにしている。

（森山委員）

それならよいと思う。出口を鮮明にしないと、今の子供たちはなかなか続かない。

（角田委員）

私達の世代でも、キーボードを最初に触ったのは大学の時だから、必要と思えばできるはず。

（佐藤委員）

今は企業が全部ホームページやウェブで宣伝したりするが、企業のウェブ設計ができる学生を育てるのもよいと思う。

（新産業戦略室主幹）

プログラミングについては、基本的に、小・中学生の部は、ロボットを動かすことに取り組んでおり、高校生・一般の部では、ウェブやフォトショップ等のデザイン系のことを学んでいる。

（佐藤委員）

実際に、どこかの企業に斡旋して、アルバイト的に作らせることはできないか。

（新産業戦略室主幹）

受講した人達で、ちょっとした仕事を請負えるような仕組みができないかと考えている。なかなか一足飛びにビジネスレベルまでやれる訳ではないので、フォローしながら、レベルを上げていくということを考えている。

（佐藤委員）

コンペでよいのではないか。日本の産業界の異端児や新しいことをしている企業を紹介する番組があるが、そこにアマタケが出てきて、あそこのブロイラーは、フランスの鳥と日本の鳥を掛け合わせた特殊な鶏で、住田の山奥に工場があり、一切食べものも何も、薬物の入っていないものを使って、ものすごい努力をしている。日本にはそのようなブロイラーは、この1社だけである。何十年も前から研究開発し、製品化している。このような素晴らしい企業が大船渡市にあるということをお子さん達にも教えてあげたい。そのような勉強もするようにしてみたらどうか。

（新産業戦略室主幹）

それに関しては、「気仙ライフ」という、地元の企業で頑張っている方々の仕事をインタビューするもので、地元の企業40社くらい挙げており、アマタケも掲載している。抗生物質を使わない飼育方法については、ブロイラーでは世界初であり、日本で唯一の技術を持っている。大量生産はできないが、肉質を上げ、安全性を高めながら取り組んでいる。

（森山委員）

大学のイベントで、越喜来漁協と協力して、塩蔵わかめを来場者に渡しているが、毎年、若い主婦は、塩蔵わかめをどのように食べるか知らず、そのまま食べて、しょっぱかったという苦情が来ている。私は、現在、単身赴任で、今日の晩御飯に何を作ろうということを考えるときに、

スマホで色んな作り方の動画を見るが、大船渡産の魚のおろし方、わかめの食べ方等、若い目線で簡単な料理のレシピ動画を作ればよいと思う。

(新産業戦略室主幹)

それも今取り組んでいる。「わかめができるまで」という、浜から獲って来るところや、塩蔵わかめを芯抜きする映像、どのように調理するかという映像を、ユーチューブに上げようということで取り組んでいる。また、その動画を碁石海岸レストハウスにおいて放映し、皆さんに知らせるという取組をしている。現在、地域おこし協力隊員が、魚のおろし方等の動画を作っている。

(森山委員)

スローシティの取組と連動してくるし、動画を見て、分からないから実際に行ってみようということで、現地に足を伸ばすということにも繋がるため、非常によい取組であると思う。

(佐藤委員)

先日、碁石でわかめの芯抜き体験をやった。これまでやり方を知らず、包丁で切っていた。手できると知って、凄く楽なことが分かった。

(新産業戦略室主幹)

それを広めようということで取り組んでいる。

(議長)

こちらは、事業が順調に進んでおり、成果も目に見えて出てきているようで、なんとも頼もしい限りである。

■碁石海岸観光拠点化推進計画の事後評価

(事務局からの説明の後、議長が評価の仕方やポイントを踏まえた意見等を求めた。)

(佐藤委員)

確かに、碁石海岸レストハウスには、地元産品が少ない。

(新産業戦略室主幹)

三陸SUNは、どちらかというと地元産品を扱っているが、それをうまくレストハウスと連動できないかと考えている。業者同士のやりとりのため、市役所が強制的にやる訳には行かないので、そういったマッチングみたいなものを促すといったかたちで、地元産品率をもう少し上げたい。実際には、地元産品が欲しくて来る方もいるし、店に寄ってガムやジュース等を購入する方もいるため、一概に全部が地元産品になればよいということでもない。すり合わせをしながら、お土産になるようなものをそろえていきたいと思っている。

(佐藤委員)

事業名を見ると、幅広い碁石全体の観光の計画について書かれていると思ったが、今見たら、レストハウスの話しか書いていない。

(観光推進室主幹)

レストハウスを拠点として、市内の物産品を販売したりとか、体験プログラムで開発したメニューや、わかめの芯抜きだけではなく、ホタテやホヤ等、色んな海産物の体験もさせるということである。映像についても、わかめだけでなく、これから市内の色々な特産品に展開していくという考えもある。碁石を拠点として、市内の色々なものを紹介していくという進め方になっていくと思う。

(佐藤委員)

大型観光バスが碁石海岸に止まっていると、どこから来ているのか、どこへ行くのか等を聞いてみている。そうすると、だいたい仙台をはじめ、東北地方から来ていて、午前中は、碁石海岸を観光して、碁石海岸レストハウスで昼食を食べ、その後は、宮古や釜石に行くというパターンが多い。市でも、どこからバスが来て、大船渡市内に何時間程度滞在し、次にどこへ行くのかということを、しっかり調査して欲しい。呼びかけるターゲットをもう少し広げたり、案内情報も、碁石の景観に関するものだけでなく、日本の地質学的に有名な場所であるとか、案内情報をたくさん出すことによって、一泊観光を狙うとか、戦略が必要であると思う。そのような調査はあまり行っていないように感じる。

(新産業戦略室主幹)

調査については、県で一括して行っており、休みの日に、県の調査員がレストハウスに行き、一人ひとりにどこから来たか、いくら使ったか等を聴取している。それが、最終的に県の観光統計に出てくるので、それを活用していくということになる。大船渡市のデータをもらうことも可能である。

(森山委員)

レストハウスのターゲット層はシニアなのか。ターゲットによっても体験の需要等が変わってくるかと思うが、どの年代をターゲットとしているか。

(観光推進室主幹)

大船渡市観光物産協会や碁石海岸レストハウスから、ツアー等は高齢の方が多いと聞く。つい最近だと、宮古のフェリーが開通したため、宮古から大船渡に来るツアーが多い。このツアーの年齢層も、高齢であると聞く。ツアー等を通じて来る年代は、高齢の方が多いと思う。一方で、団体客よりも個人客の方が増えている状況にあり、その方々をどのようにして呼び寄せるかという課題もあるが、それを対象とすれば、若い層もターゲットになる。ターゲットをどのように絞っていくかも、これからの課題である。

(森山委員)

シニアの方であれば、浜の体験は、非常に厳しいものがあると思う。さんまの干物を作る工程の途中までをやって、あとは、こちらで干して、後日送りますという、お土産品として持ち帰るだけでなく、土産品を自分達で作って、後日送る際に、パンフレット等を一緒に入れれば、リピーターが付くものと思う。お孫さん達がいて、アワビの殻に色々なデコレーションをして楽しむということもある。どの年代をターゲットにするかによって、仕分けをして、提供できるようにするとよい。土産品が後日配送されてくるのは嬉しいし、また、その中に、別のお土産も一緒に入れることにより、口コミも広がったりする。そのような取組も大事になってくると思う。

(新産業戦略室主幹)

レストハウスでできる体験については、非常に簡単にできるものを設定することを考えている。15分から30分で完了する手軽なものを考えている。魚をさばくのも、最初からではなく、ある程度処理してあるものをさばくといったことを考えている。もっとじっくり体験したいとなった場合には、体験プログラムを提供している漁師のもとで、船に乗るとか、網を上げる作業をするとか、より深い体験ができるようにする。そのような体験をこれから組み立てようというところである。昨年度、体験プログラムの実施者をリスト化した。今年度は、それを具体的に体験プログラムとして商品化したいと考えている。

(山本委員)

そこで一番重要なのは、体験プログラムを誰がどうやって売のかという問題に尽きると思う。それは具体的に計画とかを立てているのか。

(新産業戦略室主幹)

「ワンストップ窓口」で紹介するようなかたちであり、ツアーデスクに全て集約して、体験プログラムを選択できるようなかたちにできないかと考えている。全て一気ににはできないので、はじめは少数で実施することになるが、仕組みを作って、参画してもらう流れで、メニューを増やす取組と体験プログラム提供者の育成を並行して行うことになると思う。

(田村委員)

お仕事ツーリズムは、全国のどの範囲まで売り出しているのか。

(新産業戦略室主幹)

これまでのお仕事ツーリズムは首都圏からの誘客を主として宣伝していたが、今年度は、首都圏だけでなく、県内の人も対象としたいと考えている。ローカルツアーについては、どちらかというと県内向けにできないかと考えている。県内であれば、参加者が車で現地まで来るため、交通費もかからない。大船渡市のよさを知ってもらい、首都圏の人を連れてくるという流れになればよいと思う。今年度は、県内や既に来訪したことのある方を対象にするということで、試してみたいと考えている。

■椿の里おおふなと拠点形成推進計画の事後評価

(事務局からの説明の後、議長が評価の仕方やポイントを踏まえた意見等を求めた。)

(角田委員)

搾油機はどこに置くのか。

(農林課課長補佐)

世界の椿館に置いている。

(角田委員)

世界の椿館の管理下で使ってもらっているということか。

(農林課課長補佐)

そういうことになる。機械の操作等は農林課の職員が行っている。

(角田委員)

お金をとっているのか。

(農林課課長補佐)

現在は、無償で、搾油した椿油を小さいビンに入れて配っているが、これからいくらしするかを指定管理者と話し合い、体験メニューとして提供できる体制を整えたい。

(佐藤委員)

椿油は、珍しいので購入するが、値段が高い。てんぷらを揚げるととてもおいしいということで、たくさん購入して、自分でてんぷらを揚げてみた。おいしいことはおいしいが、1回きりで全部使い切ってしまう。もう少し安く販売できないものか。伊豆大島に行っても、空港に沢山並んでいるが、ほとんど買う人がいない。

(農林課課長補佐)

食用もそうだし、化粧品にも需要がある。

(佐藤委員)

化粧品なら高くても需要がある。

椿活用の通年化が大切である。花以外にはどのような楽しみ方があるのか。

(農林課課長補佐)

実の収穫は10月から11月頃であり、夏の時期は葉っぱの状態である。

(佐藤委員)

椿茶も売れているのか。先日、大船渡プラザホテルでテレビをつけたら、コマーシャルでかめめの玉子とセットで販売しているのを知った。

(農林課課長補佐)

世界の椿館の売店にも置いているが、主力商品にはまだなっていない。椿の苗等は結構売れているようである。

(新産業戦略室主幹)

椿活用の通年化について、実際、夏場にきちんと管理をしないと、綺麗に咲かないので、その栽培技術をやるということを考えている。パイは小さいかもしれないが、今回の改修により、新たにスペースができたことから、講座ができるようになった。今後、そのような形で通年化に取り組みたいと考えている。

(佐藤委員)

椿の剪定のボランティア等で来た人に、後日、椿油をひと瓶送るとか、そのようなものをやるとよいのではないか。群馬県では、りんご栽培で、1本の木をレンタルアップルとして、管理は地元で行い、収穫のときに、レンタルしている人が来て、りんごを収穫させるというものが成功している。

どんぐりの実を子供たちに拾ってもらって、1円で購入し、どんぐりの木をたくさん増やし、どんぐり山を再生したという例がある。市内の椿も、地元の人が拾うのもいいが、もし、人手が足りていなかったら、そのような工夫をして、椿づくりに理解を求めながら、ボランティアをしてもらう等の仕組みを考えてみてはどうか。

(田村委員)

スポ少の子供達もよいのではないか。椿の実を買取りしてもらえれば、毎月の会費が安くなる。

(新産業戦略室主幹)

現在も買い取りはしている。殻つき1kg 500円である。

(佐藤委員)

1kgとはどのくらいか。

(農林課課長補佐)

去年は80kg程度しか集まらなかった。その前の年は、300kgから400kgとれた。自然のものであるので、収穫が安定しないため、取れる年と取れない年がある。大船渡市内の椿の絶対数が少ないという課題もある。大島や長崎方面等、有名な産地になると、トン単位で収穫されている。産地化するためには、椿の植樹や安定確保のための取組が必要になってくると考える。

(森山委員)

油を絞ったあとの絞りかすはどうなっているのか。

(新産業戦略室主幹)

油の絞りがすは石鹼等に使われている。サポニンという殺菌効果がある成分が含まれている。

(森山委員)

北里大学では、実入りの悪いウニやアワビ用のエサとして色んな地元の素材を探している。野菜、イチゴ、しいたけもエサになる。養殖用のエサについて、魚市場や野菜市場、農家等の協力のもと、どんなエサを食べたらどのように生育するのか、実験している。支障がなければ、椿油の絞りがすを実験用に分けてほしい。

(新産業戦略室主幹)

椿実の搾油については、殻をむいて、実だけを絞る生絞りをし、その後、加熱絞りをする。2回絞った残りのかすで石鹼を作ったりする。

(森山委員)

アワビやウニは脂質を嫌うので、色んな油を絞り切って、最後の状態のものがアワビ用のエサとして望ましい。

(新産業戦略室主幹)

殻のほうがよいのではないか。

(森山委員)

殻だと消化しきれない。搾りがすを粉末化して使えればと思う。

(新産業戦略室主幹)

試しに提供することは可能だが、そんなに大量に出るものではない。

(森山委員)

最近、1個2万円から3万円するアワビを作ろうと考えている。アワビはマツタケも食べるので、市場に出ないマツタケを集めて、粉末にしてエサとして与え、1個1万円から2万円のアワビでも、1000個くらい限定で作れば、売れるのではないかと考えている。

ウニの実入りが悪いものに椿油の絞りがすをエサとして与えたら、実入りがよくなるとか、そのような研究への提供が可能であれば、協力をお願いしたい。

(新産業戦略室主幹)

調整する。

(佐藤委員)

椿の花は活用できないか。

(新産業戦略室主幹)

花の活用については、現在、取り組んでおり、砂糖漬けや塩漬けにして、スイーツに入れられないか調整している。大船渡東高校でも、椿の花の砂糖漬け、塩漬け、酢漬けにしたものを、試験的に作っている。色が鮮やかに残る。

(佐藤委員)

白い椿と赤い椿の花を使って、紅白饅頭に使うというのもよいと思う。

(新産業戦略室主幹)

砂糖漬け等にすると、椿の花そのままの赤ではなく、少し薄くなってピンク色になる。ロールケーキ等のお菓子に入れられないかということで、調整している。

(佐藤委員)

世界の椿館を見て、お土産を買って帰ろうと思うと、椿を買うか、椿油を買うかしかない。椿ようかんでもよいし、何かスイーツがあってもよいと思う。そのようなものを一つくらい商品開

発して、置いておくと、結構売れると思う。

(田村委員)

椿の植樹は、どの場所でやっているのか。

(農林課課長補佐)

植樹は、主に、農業委員から情報をもらいながら、かつて農地であって、耕作されなくなった遊休農地の中から、道路沿い等、目立つような場所を選んで植樹している。

(田村委員)

商工会議所女性会でも、20年くらい前、今出山の下の方に椿公園を作っている。そこも参画させてほしい。

(新産業戦略室主幹)

植樹をした後、根付けをするためにしっかりと水をやらないと、すぐ枯れてしまう。そのような作業に適しているのが、道路沿いである。また、水が近くにあるかが課題である。

(田村委員)

下の方に沢の水がある。一度見ていただければと思う。

(農林課課長補佐)

あとで詳しいことを聞きたいと思う。

(田村委員)

世界の椿館に行くと、花がない時期が寂しいと感じる。その脇で、色々な花を売っている。それをプランター等に植えて、館内の椿の花が咲いていたあたりに置いておけば、感じが違ってくると思う。椿のないシーズンにも、華やかさがあつた方がよいと思う。

(新産業戦略室主幹)

現在も、椿以外の花を多少置いてはいるが、沢山置くとなると、様々な調整が必要で、世界の椿館側と一度話し合いをしたが、難しいというのが実際のところである。

■スポーツ交流拠点形成推進計画の事後評価

(事務局からの説明の後、議長が評価の仕方やポイントを踏まえた意見等を求めた。)

(角田委員)

赤崎グラウンドは、あまり雪が降らないこと、人工芝があることが特徴であると思うが、紫波町のオガールに、バレーボールの国際規格を満たした施設があり、全国から、バレーボール競技者が集まってくる。オガールの設備は、日本でも数少ないものであるから、日本中から集まってくると思うが、赤崎グラウンドは、どのような点に売りがあり、誰がターゲットとなっているものなのか。岩手県内の中高生が来てくれればよいというイメージか。そうすると、県内で、競合する施設があるかということになると思うが、その点はどのように考えているか。

(生涯学習課係長)

ターゲットは、ジュニア(小学生)をメインと考えている。赤崎グラウンドは、コートが1面しかない。中学生以上であれば、大人と同じサイズのコートになるが、ジュニアの試合だと、大人の1面で、2面分のコートができる。ジュニアであれば、赤崎グラウンドでも2試合同時に行うことができる。ターゲットは、北東北と考えている。当該地域では、降雪で冬場にグラウンドを使用できないため、冬場に降雪のない大船渡市の環境は有利であると考え。グラウンドの人

人工芝については、1月に完了し、解放したが、クラブハウスについては、3月に完成したことから、このような実績になっている。2月、3月については、1000人以上の利用があり、内陸からの利用もあった。このことから、ターゲットを内陸に絞って、スポーツイベントや大会、合宿の誘致に取り組みたいと考えている。

(新産業戦略室主幹)

強豪校の合宿を誘致するのは難しい。強豪校は、強豪校としか練習をせず、全国区が対象である。これから強くなろうというチームに集まってもらい、赤崎グラウンドに来ると、練習量が増えて、強くなれるという仕掛けにしたい。

(佐藤委員)

ジュニアで最も強いチームは、盛岡にあるのか。

(生涯学習課係長)

盛岡近辺に強いチームがある。

(佐藤委員)

県内の高校では、遠野高校や盛岡商業高校が強豪であるが、大船渡市内の高校は、県内の強豪チームと比較するとどの程度のレベルなのか。

(生涯学習課係長)

最近では、県大会のベスト8に残らない等、それほどレベルは高くない。上位チームのリーグ(6チーム)とそれ以外のチームのリーグがあり、大船渡市内の高校は、後者である。市内にも優秀な子供はいるが、その子供達は遠野高校等に進学し、市内の高校には残らない状況にある。

(佐藤委員)

そうなると、誘致も相当力を入れないと厳しいのではないか。

(生涯学習課係長)

東北人魂の鹿島アントラーズの小笠原選手の関係で、鹿島アントラーズのジュニアチームも来ているので、内陸の強豪チームや地元のチームが一緒になった大会等の開催を考えている。6月には、セーラーカップというかもめの玉子が主催のサッカー県大会も実施した。

今後も、試合の企画等を考えていきたい。

(角田委員)

人工芝は、雨が降ってもすぐ使用できるか。

(生涯学習課係長)

水はけがよいので、雨が降っていても使用できる。

(角田委員)

合宿を組んだが、雨や雪で練習ができないというリスクは極めて低い。

(生涯学習課係長)

12月のプレオープンの際、運悪く若干雪が積もったが、実施できた。

(角田委員)

雪が積もっても、簡単に雪が避けられるということか。

(生涯学習課係長)

赤崎グラウンドの人工芝は、雪かきができないことになっているが、プレオープンイベントの際は、パウダースノーであったため、なんとか実施することができた。赤崎グラウンドには、降雪がない日でも、内陸や釜石にある人工芝のグラウンドでは、降雪があっても使用できないという

ことで、赤崎グラウンドの利用が増えたということである。

(森山委員)

ジュニア層や中高でもそうであるが、プレーヤーとしては、栄養管理が重要である。指導者や親に対して合宿をピーアールするのであれば、栄養学的に、このようなものを食べると、疲れがとれやすいとか、筋肉がつきやすいとかというような面から、アプローチすることも必要である。地元の農産物であるとか、魚介類、家畜も取り込めるとよいと思う。大船渡市で合宿をすれば、栄養学的な講義が聴けて、人口芝のプレーグラウンドがあり、専門的なスタッフからの指導が受けられる等、ここに来れば、このようなメリットがあるということを、多面的にピーアールすることが大事と思う。

(角田委員)

合宿に来た方はどこに宿泊するのか。

(新産業戦略室主幹)

ホテルが多く、旅館や民宿はあまり利用しないようである。個室がよいという子供が多いことから、この辺では、ルートインやプラザホテル等のホテルで宿泊するようである。

研修等を行う際は、プロであれば、2人1組にして、健康管理等も含めて実施する。そのようなものも含めて、合宿を組立てできればと考えている。鹿島アントラーズのジュニアチームが行う研修メニューを教えてもらうことも考えられる。

野球チームの合宿では、廣洋館の利用もある。はまなすグラウンドで練習し、トレーニングメニューとして、白浜海岸の砂浜を走るということである。内陸のチームが、春に向けての強化合宿で使用するものである。

議長が午後4時20分に閉会を宣言した。

以上