

令和7年度

行政視察報告書

大船渡市議会 産業建設常任委員会

産業建設常任委員会行政視察概要

- 1 視察年月日 令和7年11月12日（水）～11月14日（金）

- 2 視察先及び視察項目
 - I SCOP TOYAMA
 - 創業支援に関する取組について
 - II 魚津漁業協同組合
 - 海業への取組について
 - III 黒部市役所（石田フィッシャリーナ）
 - 海業への取組について

- 3 視察参加者 議員5名、市当局職員1名、事務局随員1名 計7名
 - 委員長 西 風 雅 史
 - 委員 今 野 善 信
 - 委員 森 操
 - 委員 佐 藤 優 子
 - 委員 猪 股 明 廣
 - 当局職員 山 岸 健悦郎
 - 随 行 上 野 将 慶

◎ 目 次

I SCOP TOYAMA	
1 富山市の概要	4
2 SCOP TOYAMA の概要	4
3 創業支援に関する取組について	5
II 魚津漁業協同組合	
1 魚津市の概要	11
2 海業への取組について	11
III 黒部市役所（石田フィッシャリーナ）	
1 黒部市の概要	17
2 市議会の構成等	17
3 海業への取組について	18

I SCOP TOYAMA

1 富山市の概要

市制施行	明治 22 年 4 月 1 日
人 口	401,624 人 (令和 7 年 11 月 30 日現在)
世 帯 数	188,153 世帯
面 積	1,241.7 km ²
産業別人口比率	第 1 次 3.2% 第 2 次 33.2% 第 3 次 63.8%
財 政	令和 7 年度一般会計予算 195,572,923 千円 (市税 40.7%、国庫支出金 16.2%、地方交付税 10.7%、 県支出金 7.9%、市債 10.6%、その他 13.9%) 特別会計予算 (14 会計) 146,495,814 千円 企業会計予算 (5 会計) 46,864,605 千円

富山市は豊かな農耕地帯及び北陸道等の交通の要衝として古くから栄え、たびたび戦乱の地になっている。

江戸時代になると富山藩十万石が置かれ、薬業や和紙などの産業が奨励され、飛騨街道や北前船航路などの交通・物流網の整備や越中売薬の独特の商法も相まって「くすりのとやま」として全国に知られるようになった。明治以降、県庁所在地として、また北陸初の水力発電所が建設されるなど、豊かな電力を基盤とした工業のまちとして順調な発展を遂げたが、昭和 20 年 8 月の空襲により市街地は壊滅的な被害を受けた。

戦後、都市基盤の整備や産業経済の進展により、現在では日本海側有数の商工業都市として発展した。また、平成 8 年には旧富山市が中核市に移行し、平成 17 年 4 月には、富山市、大沢野町、大山町、八尾町、婦中町、山田村、細入村の 7 市町村が合併し、新しい「富山市」が誕生した。

2 SCOP TOYAMA の概要

所 在 地	富山県富山市蓮町一丁目 7 番
施設面積	創業支援センター 1,480.76 m ² 創業・移住促進住宅 1,523.83 m ² (東棟)、1,361.25 m ² (西棟) 194.28 m ² (渡り廊下)
施設内容	創業支援センター ・コワーキングスペース、シェアオフィス、 オフィス、チャレンジショップ、貸室 創業・移住促進住宅 ・アパートメント、シェアハウス、駐車場
開館時間	午前 10 時～午後 8 時 (オフィス等は 24 時間)
休 館 日	月曜日、12 月 29 日～1 月 3 日 (オフィス等は無休)

3 創業支援に関する取組について

- 説明 SCOP TOYAMA コミュニティマネージャー 横田 奈菜 氏
SCOP TOYAMA コミュニティマネージャー 大伴 泰貴 氏

(1) SCOP TOYAMA について

① 設置経緯と時期

全国の高校生等が建築のアイデアやデザインを競う「建築甲子園 2017」にて、富山工業高校の生徒が、旧県職員住宅の活用を想定したリノベーションプランで全国優勝を果たした。高校生のプランを実現すべく、富山県が公募型プロポーザルにて設計者の選定を行い、2022年10月にオープンした。創業支援センターと創業・移住促進住宅（2棟）により構成されている。

② 設置の目的

○創業支援センター

県内における創業を支援するための環境を整備し、もって地域経済の活性化に寄与するため。

○創業・移住促進住宅

県内での創業及び県外からの移住の促進を図るため。

③ 運営主体（指定管理者）蓮町創業支援拠点運営共同体

民間のノウハウの活用のため、指定管理者制度を導入している。創業支援、住居の管理など、業務内容が多岐にわたるため、3社のコンソーシアムでそれぞれが得意とする知見を持ち寄り、サービスを提供している。

構成会社	主な業務内容
株式会社バロン	3棟の保守管理
合同会社シェアライフ富山	創業支援センターの運営
株式会社ATOMica	創業・移住促進住宅の管理

④ 利用者数

施設	年度	R 4	R 5	R 6
創業支援センター	利用者数（人）	372	1,572	1,789
	使用料収入（千円）	1,562	6,877	7,259
創業・移住促進住宅	利用者数（戸）	22	48	51
	使用料収入（千円）	2,917	19,814	29,042

⑤ 各施設の利用料金

	施設名	利用料金	室・区画数
創業支援 センター	コワーキングスペース	10,450 円/月、500 円/日	21 席
	シェアオフィス	16,000 円/月	10 区画
	オフィス	23,100 円～45,100 円/月	9 室
	チャレンジショップ	4,000 円～15,000 円/月	4 区画
創業・移住 促進住宅	アパートメント	49,000 円～55,000 円/月	28 室
	シェアハウス	44,000 円～52,000 円/月	32 室
	駐車場	4,000 円/月	62 区画

(2) 創業支援に係る取組について

① 事業背景

富山県が 2021 年に「幸せ人口 1000 万人～ウェルビーイング先進地域、富山～を目指して」として、成長戦略ビジョンを打ち出した。6 つの柱として、真の幸せ、まちづくり、ブランディング、新産業支援、スタートアップ支援、県庁オープン化を掲げている。

スタートアップ支援を掲げている富山県は、「挑戦を応援する文化」を築くために積極的に取組を進めており、起業家を育成するプログラム、起業する際に活用できる補助金、起業家向けコミュニティや伴走支援など、ステージに合わせた支援を展開している。

② コミュニティマネジメント

コミュニティマネージャーを常駐させ、日々の会話における潜在ニーズを発掘する。困りごとの解消のみではなく、会話の促進と活性化を図る。

○コミュニティマネージャーの取組

各ニーズ同士のマッチングや、SCOP サービスの改善点も拾いながら、コミュニティとサービス全体の品質向上に貢献し、スポット利用者の受付、入居者同士の交流イベント企画・運営などを行っている。

Wish を knot する（人の願いや相談事（wish）を集め、人と人を結びつけ（knot）していく）を理念に、もっと人が集まり、つながる仕組みづくりを強化 ⇒SCOP を中心とするコミュニティ形成
⇒学生や企業が集う拠点へと成長させる

○ソーシャルワーキングについて

ATOMica が提供する独自の施設運営スキーム“ソーシャルワーキング”を使用し、運営している。

コミュニティマネージャー	コミュニティマネージャーがあの手この手で関係性を結びつける。
Coyage シリーズ	インターンシップ・複業支援・創業支援等を通じて、一人一人にとってのとおきの働き方を見つける独自のプログラム。 コミュニティマネージャーが施設の運営と合わせて全国各地にて企画運営を実施。
共創空間の企画開発	コミュニティ形成に適した場の構築。
独自 SaaS 「knotPLACE」	施設の入退や予約等を LINE から行える高いユーザービリティで利用者満足度を高めながら、利用者との対話を記録し、日本中の連携施設間で共有、マッチングが行える独自 SaaS を全国 121 以上の施設で提供中。

③ 創業支援

○入居者への創業支援

インキュベーションマネージャーによる創業・事業相談、伴走支援を行っている。創業センターのオフィス利用者やチャレンジショップを含め、目指すべきゴールと道筋設計を行い、希望者には月 1 回の面談・方針整理を行う。

また、イベントも積極的に開催しており、起業・創業支援セミナーや、プログラミング体験イベント等を行っている。

○入居者以外の方の創業相談

オンラインで申し込みをすることで、創業相談をすることが可能。相談内容によって、連携施設への紹介可能となっており、リアル・オンラインの双方で対応可能。

(3) 高校生ワークショップについて

① 高校生ワークショップのはじまり

プランを提案した当時の高校生は、2018年3月に卒業したが、富山県工業高校藤井和弥教諭（建築甲子園監督）から「卒業生が掲げた偉大なプロジェクトを、在校生にも誇りを持ってもらいたい。」という思いから、SCOP TOYAMA の設計を手掛けた仲建築設計スタジオの協力のもと、建築工学科3年生40人を対象に、家具・照明・グラフィックのデザインや製作に挑戦したワークショップを令和元年～令和4年にわたって開催。

仲建築設計スタジオからの声かけで、各分野のデザイナーに監修、協力いただき、当初は施設で「使用するとしたら」というレベルで製作していたが、高校生の技術力の高さや真剣な姿勢に、各デザイナーも感銘を受け、「実際に使用すること」に目標を変更し取り組んだ。

② ワークショップ成果品の導入

高校生が手掛けた多くの作品が SCOP TOYAMA に導入されている。椅子やテーブル等の家具をはじめ、県産材や五箇山和紙を使用した温かみのある照明、カフェ店内の壁面やトイレのピクトグラム等を随所で見るができる。

③ 名称の由来とロゴデザイン

ワークショップでのスピンオフ企画として、コピーライターの吉岡奈穂氏より講義をいただき、エリアの愛称も高校生徒とともに検討を行った。「生みの親が高校生、名づけの親も高校生」という一貫したストーリーを大事にし、若者にとっても親しみやすく、なじみやすい愛称を検討した。

最終的に高校からの提案のあった原案を基に、愛称は「SCOP TOYAMA（スコップトヤマ）」に決定した。ロゴデザインは掘り起こすスコップのイメージを元に、高校生ワークショップにも参加し、施設のサインも監修している、ちえのわデザインの中尾千絵氏に依頼した。

SCOP TOYAMA の由来は S (Startup)、CO (Connect)、P (Project) であり、新しい仕事、新しい生活を始める人を様々なひと・もの・ことにつなぐ、という意味が込められている。

〔主な質疑応答〕

- Q. 改築費用はいくらであったか。
- A. 総額で 18 億円かかっている。内訳として、11 棟あった内 8 棟の解体に 7 億円。改修工事に創業支援センターが 4.5 億円、創業・移住促進住宅が 2 棟合わせて 6.5 億円となっている。
- Q. 土地の所有者は誰か。
- A. 土地・建物どちらも富山県の所有であり、運営を指定管理者が行っている。
- Q. 複数の高校が関わっているのか。
- A. 富山県立富山工業高校のみとなっている。
- Q. 富山県立富山工業高校のプランは、当初から旧県職員住宅をテーマにしていたのか。
- A. 当初からテーマとしており、優勝を知った当時の県知事が声をかけた。
- Q. 起業支援を行うのは何らかの経験がある方なのか。
- A. コンサル会社が対応するが、資金調達等を行う専門の職員が対応する。
- Q. 起業支援の相談員は常勤か。
- A. コミュニティマネージャーが常勤しており、相談員は必要な時に来ていただいている。常駐できる部屋は完備されている。
- Q. SCOP TOYAMA に関わりのない事業者が、相談に来ることはあるのか。
- A. 何度かある。県外に住んでいて、富山県で起業したい方が来ることもあり、一般的な感覚の面でコミュニティマネージャーが対応することもある。
- Q. 住宅の年齢層はどうなっているのか。
- A. 幅広く住んでいる。高専生が住んでいたことや、65 歳以上の割引もあるためそのくらいの年齢の方もいる。最近は乳児を連れた家族連れも入居している。

○ 所感

SCOP TOYAMA は、高校生のアイデアを基に創設された創業支援施設であり、伴走支援を重視した運営が特徴で、カフェやチャレンジショップを併設し、人が集まりやすい環境を整えている。また、アパート併設により、起業家同士の交流や知見の共有が促進される仕組みも魅力的であった。

富山県の柔軟な政策実行力や高校生の参画、創業の機運を醸成する仕組みづくりを確立し、伴走支援を行う取組を大船渡市でも検討していく必要があると感じた。



視察の様子



施設見学



創業支援
センターにて

II 魚津漁業協同組合

1 魚津市の概要

市制施行	昭和 27 年 4 月 1 日
人 口	38,070 人（令和 7 年 11 月 30 日現在）
世 帯 数	16,888 世帯
面 積	618.94 km ²
産業別人口比率	第 1 次 5.1% 第 2 次 18.0% 第 3 次 76.9%
財 政	令和 7 年度一般会計予算 21,588,000 千円 （市税 29.9%、地方交付税 17.2%、国庫支出金 18.2%、 県支出金 6.6%、市債 7.3%、その他 20.8%） 特別会計予算（4 会計） 10,329,495 千円 公営企業会計（2 会計） 4,453,567 千円

魚津市は、富山県の東部に位置し、北東は布施川を境に黒部市と、南西は早月川を隔てて滑川市・上市町と接している。北西には富山湾が広がり、「蜃気楼・埋没林・ホタルイカ」が本市の三大奇観としてよく知られている。

南東部は、最大標高 2,415m（釜谷山：毛勝（けかち）三山の一つ）に達する山岳地帯で、北アルプスに連なっている。これらの山々を源として、片貝川、布施川、早月川や角川などの河川が、市内を潤しながら富山湾に注いでおり、市域の約 70%が標高 200m以上の急勾配な山地で占められ、台地から平坦地、海岸へとおだやかな斜面を形成している。海岸線は比較的平坦で、その延長は約 8 kmだが、海中では海底が急傾斜となり深層まで落ち込んでいるため、魚津の港は昔から良港として船の出入りが多く、海底の湧水に生まれ魚の種類も量も豊富で、魚津の名のごとく県下屈指の漁場として広く知られている。現存最古、また県内唯一の水族館には、多くの方が来館している。

2 海業への取組について

□ 説明 魚津漁業協同組合 代表理事組合長 濱住 博之 氏

(1) 魚津漁業協同組合の海業

① 魚津漁業協同組合の海業の始まり

平成 8 年に、旧魚津漁業協同組合、道下漁業協同組合、経田漁業協同組合の 3 つが合併し、現在の魚津漁業協同組合が発足した。

その後、平成 16 年に魚市場を新設し、行政から指定管理業務を受託し、新しい漁業協同組合としての出発点となった。以降、販売事業を継続しているが、水揚の減少が顕著であり、2024 年の売上は最盛期の半分程度に当たる、

約 13 億円台となった。

② 高度衛生管理型の市場

魚津漁業協同組合の水産物荷さばき施設(愛称・魚津おさかなランド)は、全国に先駆けた高度衛生管理型荷さばき施設としての機能を備えている。施設の最大の特徴は HACCP 手法(※)を取り入れた点にあり、密閉型施設として作業内容別にゾーンを区分けし、高床式セリ場を設けるなど、衛生管理にこだわった施設となっている。

※ HACCP (ハサップ) 手法…欧米諸国で広く取り入れられている食品製造過程における衛生管理手法。Hazard Analysis Critical Control Point System のそれぞれの頭文字をとった略語で「危害分析重要管理点」と訳されている。

③ 事業展開

高度衛生管理型は非常に大きなランニングコストを要するため、コストを軽減すべく、加工事業等、多くの事業展開を行っており、ほぼ全ての事業が継続的に行われている。

○水産加工

水産加工への展開は、平成 18 年から力を入れている。当初は技術・設備がない状況だったが、有限責任事業組合(LLP)として JF 富山フーズネットワークを、全国の漁協関連施設として初めて設立し、水産加工業から 4 社、魚津漁業協同組合、富山県立大学から 2 名の教授で事業を展開した。富山県立大学製品開発室を設け、教授の指導の下、ホタルイカやスルメイカ等の商品開発から始め、立ち上げ時は伸び悩んだが、現在は漁協で一番の稼ぎ頭になっている。

○魚津丸プロジェクト

加工業等の事業が安定した令和元年のタイミングで、新たな事業展開「魚津丸プロジェクト」を始めた。食堂・宿舍で 3 事業(渚泊魚津丸、魚津丸食堂、魚津丸キッチン)をほぼ同時に展開するプロジェクトとなっている。

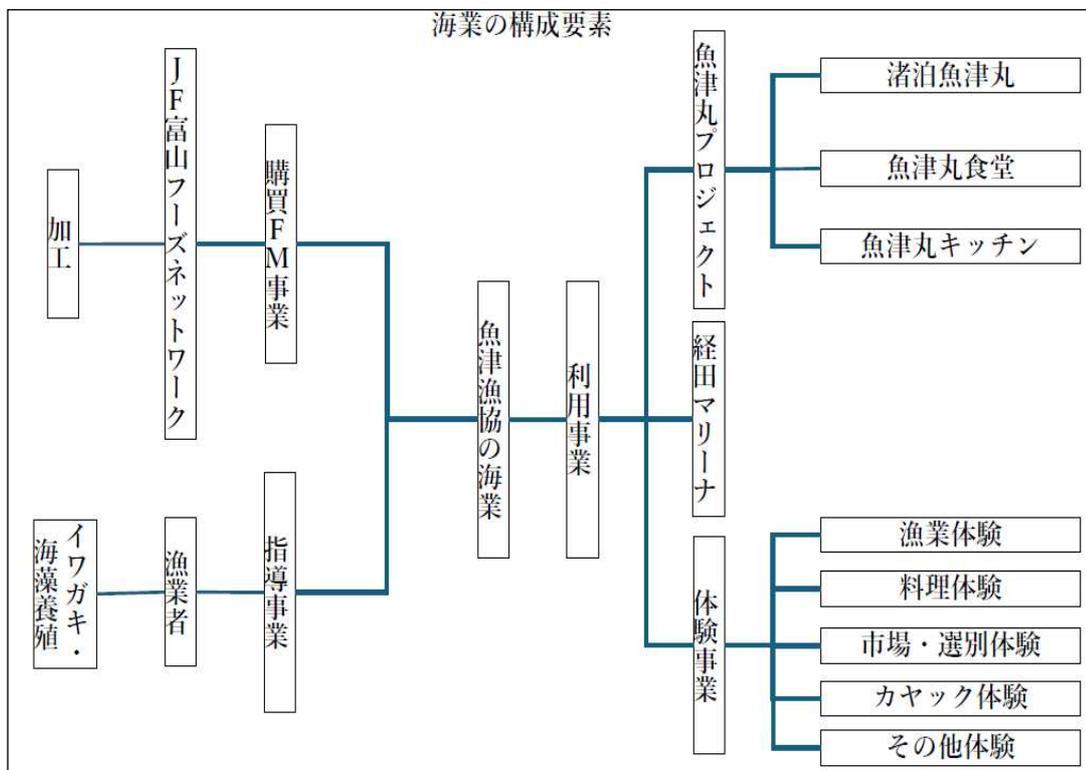
食堂と宿が隣接しており、農林水産省の補助事業であった泊食分離(渚泊・食事を別の施設で行うこと)を使用し、展開している。

○養殖事業

令和 4 年から海藻・岩ガキの養殖に力も入れてきたが、令和 7 年から日本財団の助成を受け、本格的に開始した。海藻は北海道のがごめ昆布を採用しており、非常に冷たい富山県の海洋深層水で繁殖させている。11 月下旬から 4 月までの短期間で非常に大きく成長する品種となっている。岩ガキと合わせて、漁業者の副収入になればと考えている。

時系列に見た魚津漁業協同組合の海業

メニュー	導入時期	運営主体	現状
ボートヤード	平成 16 年	指定管理（魚津市より）	現在に至る
物販施設	平成 16 年	民間法人（出資、役員派遣）	現在に至る
ブランド化への取組み	平成 18 年	漁協主体	現在に至る
水産加工への展開	平成 18 年	漁協主導による LLP 設立	現在に至る
食堂・宿舍の展開	令和元年	漁協直営	現在に至る
養殖事業への取組 （海藻・岩ガキ）	令和 4 年	漁協主体	現在に至る
地域資源の集約	令和 5 年	漁協主導で協議会設立	現在に至る



(2) 海業の成熟期を迎えた中での新たなチャレンジ

漁業者の減少、資源の変動等による販売事業の減少により、収益の多元化により、漁協経営の安定化を図るという課題に直面している。そこで、施設を整備し加工事業、渚泊、飲食事業、体験等の海業に取り組み、一定の成果を上げてきたが、海業の成熟期を迎えた中で、従来から行っている漁協完結型海業の実施と、地域資源連携型海業への新たなチャレンジを開始した。

① 漁協完結型海業

生産から加工までを漁協が行うことで、漁業者・漁協の新たな収益基盤の確立と収益基盤の維持、強化が見込まれる。県研究機関・他漁協との連

携に加え、富山県内トップレベルの高度衛生管理型加工場により、実現している。

- ・海藻・岩ガキ養殖事業⇒漁業者の所得向上・漁協の収益向上
- ・加工事業（FM 事業）⇒原料の安定確保、収益の向上

② 地域資源連携型海業

地域資源を活用した魅力の創出や、体験事業のビジネス化と収益源としての定着化、魚津丸プロジェクトの地域連携による利用拡大・収益力の強化を目指す。

- ・魚津丸プロジェクト⇒利用者増加による漁協の収益向上、魚価の安定
- ・マリーナ、体験事業⇒海面を活用した体験メニューの充実化と、ビジネス展開による収益性・継続性の確保、漁協・漁業者の収益向上

〔主な質疑応答〕

- Q.** 海業を始めたきっかけは。
- A.** 今まで取り組んできたことが海業だった。きっかけは新設した魚市場を維持管理していくためにどうすればよいのか考えたときに稼がなければという意識が生まれ、様々な事業展開のきっかけとなった。
- Q.** 海業推進に係る課題等への取組を伺う。
- A.** 魚食普及等と言って取り組んでも、採算が取れなければ尻すぼみになり続かない。儲からなければ人も雇えないため、当然だが稼がなければならない。魚津丸プロジェクトの際も、コロナ禍で厳しい時期もあったが、他の事業でカバーをすることができた。常に儲かる仕掛けを考えて海業に取り組んでいる。
- Q.** 「富山湾とともに 魚津の海業物語について」と発信されるように、地域全体の活性化など、一定の成果が見込まれた取組を伺う。
- A.** 漁協が飲食業や宿泊業に進出する際、他事業者からすると脅威に感じられるようだ。相乗効果というか、いい刺激になったのではないかと思う。
- Q.** 市へ求める支援等について伺う。
- A.** 魚津市は水族館、埋没林博物館、ミラージュランドという遊園地の3つの施設があるが、連携が見られず、新しいことに取り組むのに後ろ向きだと感じる。緊縮財政なのは分かるが、前向きな意見・検討を期待している。
- Q.** 地域資源連携型海業の取組を伺う。
- A.** 蜃気楼ロードにいる人たちの活力になる取組をしている。海業の取組支援事業を市に相談し、財源を確保したため、ぜひ活用していきたい。また海藻養殖等を通じ、漁業者に新たな収入源を提供していきたい。
- Q.** 今後の展望について伺う。

- A.** 水温の変化などの環境の変化に適応しなければならない。魚種の変化により、売り上げは大きく変わってしまう。また、人口減少も課題と考えており、消費者がいなければ成り立たない。日本人の魚を食べる量は減少しており、反対に海外は魚を食べる量が増加している。海外輸出の検討等、活路を見出していく必要がある。
- Q.** 新たな海産物の養殖を始める際に、地元漁業者からの反対はあったか。
- A.** 漁場の制限などで不安にさせまいと、定置漁業権の枠内に新たな漁場を設定したことで、既存の漁場を脅かすことなく導入できた。他には定置網を設置する際のロープにぶら下げて養殖する対応もしている。貝毒の発生やプランクトンの変化などは同時進行で調査を行い、安全を確認している。
- Q.** 漁協の従業員は何人いるのか。
- A.** 事業の拡大のため合併当時より従業員は増えており、事務 28 人、加工場 20 人。
- Q.** コンサルは入っているのか。
- A.** 基礎設計の時に入ったことはあるが、運営に入ったことはない。魚津丸プロジェクト等、全て自分たちで行っている。
- Q.** 外国人技能実習生の受入れ状況について伺う。
- A.** 当初はハローワーク等を活用し求人をしてしたが、定着率が芳しくなかった。法改正により漁協が受け入れ可能となり、当時は反対する声もあったが、11 年前に初めて 2 人を採用した。その後、優秀な人材だと評判が広まり、だんだんと増えていった。人件費が比較的安く、まじめに働いてくれている。現在は 58 人の受け入れをしており、8 月には通訳としてお世話係を雇った。最近は永住したいという人も出ており、船頭として様々な資格を取り、非常に優秀だと感じる。
- Q.** インドネシア人のみを採用しているのか。他の国を採用する予定はあるのか。
- A.** インドネシア人のみ採用しており、現状は他の国から採用する予定はない。しかし、インドネシアの国立学校を卒業している子は世界中で人気があり、採用が争奪戦となっている。昔のような安価な給料では他国に取られてしまう恐れがある。
- Q.** 大船渡市では市内に 4 つの漁協が存在しているが、比較してどのように感じるか。
- A.** 小さい漁協でいると、人が減り続けると思うので、負のスパイラルができてしまうと感じる。どこかリーダーシップを執る漁協が出るといいと思う。
- Q.** カニのブランド化の取組について伺う。
- A.** 富山湾は急激に深くなっており、カニの漁場がとても近い。日帰りで漁場に行けるため、鮮度が非常に高く、他との差別化点として売り出している。
- Q.** 市から具体的に補助していただきたい事業はあるか。
- A.** 民間同士で競争が生まれる際に、うまく調整を行っていただきたい。最近魚津市が観光地域づくり法人 (DMO) を設立しようとしている。そこにクッションとして入っていただけるとありがたい。
- Q.** 海外輸出はもう始めているのか。

- A. 準備は始めている。ホタルイカの加工品を様々な国に輸出する予定。
- Q. 地域の協議会には様々な業者が加入していると思うが、まとまりはあるか。
- A. 昨年から協議会を設立し、蜆気楼という共通ワードで集客につなげようと取り組んでいる。今年は蜆気楼を見た方に証明書を発行し、様々な店舗での割引を実施した。来年はさらに拡充し、軌道に乗せたいと考えている。

○ 所感

魚津漁業協同組合は、企業的な経営姿勢を持って事業展開を行っている点が印象的であった。加工工場、レストラン、宿泊施設などを整備し、課題解決に積極的に取り組んでいた。また、海外輸出や外国人技能実習生の受入れなど、時代の流れを先取りした取組も進めており、人材育成にも力を入れていた。これらの取組は海業として始めたわけではなく、稼ぐために取り組んできたものが、水産庁に「海業の推進に取り組む地区」として認定された。

大船渡市でも、人材確保や地域資源との連携など、先進事例を参考に、漁業協同組合を主体とした、地域の観光業と結びつける横軸の意識改革と、具体的な仕組みづくりが求められると感じた。



視察の様子



魚津漁業
協同組合にて

Ⅲ 黒部市役所（石田フィッシャリーナ）

1 黒部市の概要

市制施行	平成 18 年 3 月 31 日
人 口	38,804 人（令和 7 年 11 月 30 日現在）
世 帯 数	16,022 世帯
面 積	427.96 km ²
産業別人口比率	第 1 次 3.4% 第 2 次 43.1% 第 3 次 52.4%
財 政	令和 7 年度一般会計予算 22,330,000 千円 （市税 36.1%、地方交付税 22.2%、国庫支出金 10.6%、 繰入金 7.9%、県支出金 6.9%、その他 16.3%） 特別会計予算（6 会計） 5,288,610 千円 公営企業会計（4 会計） 19,937,690 千円

黒部市は富山県北東部に位置し、北から東には入善町・朝日町・長野県の県境が、南から西は魚津市・上市町・立山町に接しており、富山県の面積の約 10%を占めている。

黒部市の地形は、北アルプスから富山湾まで約 3,000mの標高差があり、高山帯から低山帯、さらに黒部川の広大な扇状地、富山湾沿岸部など変化に富んでいる。年間平均気温は平野部で 14 度、年間降水量は平野部で 2,277mm、山岳部で 4,000mm 以上と、日本屈指の多雨多雪地帯となっている。

2 市議会の構成等

- (1) 議員定数（現員数） 17 人（16 人）
- (2) 議会費（構成比） 令和 7 年度一般会計予算 200,340 千円（0.9%）
- (3) 政務活動費 月額 1 人あたり 30,000 円
- (4) 委員会構成（現員数）
 - ・常任委員会 総務文教委員会（6 人）、生活環境委員会（5 人）、産業建設委員会（5 人）
 - ・議会運営常任委員会（7 人）
 - ・特別委員会 観光・都市活性化進行特別委員会（8 人）
デジタル化推進特別委員会（9 人）
議会改革特別委員会（16 人）
- (5) 議会事務局職員数 6 人（会計年度職員 1 名含む）

3 海業への取組について

□ 説明 くろべ漁業協同組合 参事 米陀 峰信 氏

説明 黒部市 産業振興部農業水産課主幹兼水産振興係長 宮崎 千夏 氏

(1) くろべ漁業協同組合について

① くろべ漁業協同組合の概要

平成 10 年 4 月に設立（黒部・石田の 2 漁業協同組合の対等合併）

現在の組合員数は 292 名（うち正組合員数 38 名）

○令和 6 年度事業実績

取扱高（税抜） 4 億 36 百万円（取扱量 673 トン）

水揚高（税抜） 3 億 43 百万円（水揚量 601 トン）

事業収益 4 億 23 百万円

経常利益 2,516 千円

○令和 7 年度事業計画

取扱高（税抜） 4 億 50 百万円（取扱量 700 トン）

水揚高（税抜） 3 億 50 百万円（水揚量 630 トン）

事業収益 4 億 40 百万円

経常利益 10,000 千円

② 黒部の漁業の特徴

- ・ 古くから漁業が盛んで、黒部市の生地地域では明治・大正時代全所帯の約 7 割が漁業関係者であったが、働き場の多様化により、漁業者・漁獲量が激減している。
- ・ 黒部漁港は水田を掘削した北陸唯一の掘り込み式漁港であり、構想から航路整備、漁港整備を年次計画で進め、今日の姿まで 95 年を要している。
- ・ 生地地区の漁場は急峻な波で荒い。このため魚のおいしさに定評があるが、定置網漁業は向かず、刺し網等の漁船漁業が中心となっている。
- ・ かつては多くの漁法・漁業があったが、現在は定置網、刺し網、一本釣りだけとなっている。8 統あった地曳き網も平成 20 年に廃止され、漁場の悪化につながっている。このため、平成 29 年より海底耕うんを実施している。また、海藻不足も指摘されており、令和 7 年度より藻場再生事業に取り組んでいる。

③ 魚の駅「生地」の概要

くろべ漁業協同組合では、漁業環境が年々厳しくなる中で、6 次産業化

による経営の改善に努めている。最初の取組は、平成12年8月の組合直営店「塩物加工直売所」であったが、予想以上に売上げが伸び、収益増につながったことから直売事業が見直され、直販事業への要望が高まった。平成13年5月に関係団体参画のもとに「くろべ漁協直販施設検討委員会」が組織され、3年に及ぶ議論・検討を経て、平成16年10月16日に全国に先駆けた6次産業化施設、魚の駅「生地」がオープンした。

- ・ 建設地 漁船修理場用地を目的外利用
- ・ 敷地面積 約3,800㎡
- ・ 延床面積 870㎡（とれたて館500㎡、できたて館370㎡）
- ・ 事業費 2億62百万円（黒部市漁業振興資金活用）

(2) 海業への取組について

① 事業推進目的

黒部市には魅力的な多くの地域資源があるが、これらの連携不足が課題となっている。一方で、海だけではなく山にも宇奈月温泉をはじめ恵まれた観光資源があるが、海と山との連携不足も課題となっている。海業の推進を契機に、海と山が連携した観光コースづくりも進め、地域の活性化と漁業所得の向上を図る。

② 黒部市の地域資源

- ・ 構想から約100年の歳月を経て今日の姿にある内陸型の黒部漁港
- ・ 昭和57年に全国初の可動橋として建設された生地中橋
- ・ 北陸では2番目の高さにある生地鼻灯台
- ・ 町中の至る所に点在する清水
- ・ 北洋漁場、北方領土との関わり
- ・ 水難事故が多発した中で、今も受け継がれ、安全操業と大漁を祈願するゑびす祭り、海上花火大会と並行して実施される漁船パレード、たいまつ祭り
- ・ 遊漁船の多さ（13隻登録）
- ・ 漁場に近い定置網
- ・ 伝統のある漁船漁業（刺網漁業）
- ・ 清流黒部川が注ぎ込む荒波の中で、美味しさに定評のある魚介類
- ・ 全国に先駆けた6次産業化施設、魚の駅「生地」
- ・ 全国初の漁港利用調整施設石田フィッシャリーナ
- ・ 石田フィッシャリーナに併設された釣り栈橋

③ 海業の取組概要

○「くろべの漁村プレミアムパッケージ」作成プロジェクト

黒部の漁港周辺地域の全歴史・文化や漁村・漁業の魅力を活用した特別感のあるガイドツアーやワクワクする漁業体験等の提供を通じて、地域や漁業者の所得向上につなげていく。

○黒部のさかな」リバイバルプロジェクト

黒部で漁獲される魚と黒部の特産品とのコラボレーション等を通じて黒部の魚のブランド化や魚価・漁業所得の向上につなげていく。

○「あそんで、たべて、まなんで」黒部の漁村体験プロジェクト

石田フィッシャリーナ等の既存施設を活用した体験・イベント等を通じて地元の賑わいづくりや地元愛の醸成、魚食の普及と将来の漁業者の担い手確保につなげていく。

○くろべの漁村体験・教育旅行」誘致プロジェクト

黒部の自然や魚、歴史、文化等を体験し学べる教育旅行を誘致することで、魚食普及や地域活性化、関係人口の増加につなげていく。

○村の空き家活用・整備&アクセス改善プロジェクト

空き家等を活用した宿泊・滞在施設の整備やアクセスの改善等を進めていく。

○IKUJI⇄UNAZUKI 連携プロジェクト

黒部宇奈月キャニオンルートから魚の駅「生地」まで山から海への連携を図ることで、集客等の相乗効果を図っていく。

〔主な質疑応答〕

Q. セミナーハウスと釣り棧橋の活用状況について伺う。

A. 利用料収入はマリナー施設のみとなっている。海上係留、クレーンの利用料のみが有料となっており、釣り棧橋、セミナーハウス等は無料。昨年利用実績として、釣り棧橋が約 6,400 人、セミナーハウスが約 350 人となっている。

釣り棧橋、セミナーハウス等については、市民の方及び観光客の方に広く利用していただきたいことから、有料化については検討していないが、海上係留の料金については、県内でも低い価格のため、将来的に見直しを行いたいと考えている。

Q. 釣り具の貸出による収入はどれくらいか。

A. 年間で 50 万円ほどになる。

Q. 駐車場料金等、財源になり得るものについて、活用の予定はないのか。

A. 商売として、有償化の意味はあると思うので、検討していきたい。

Q. 漁協の主な役割として、業務内容や収入源について伺う。

A. 水揚げに対する手数料（4.5%）、組合員に対する資材の購買、製氷・冷蔵が主な収入源。他には漁協直営の魚の駅「生地」がある。約 4 億 3 千万円が売上げで、そ

の内7割が魚の駅「生地」となっている。

Q. 石田フィッシャリーナを建てたのはどこか。

A. 市が建設したものである。

Q. 課題は連携と伺ったが、具体的にどのようなところの連携なのか。

A. みんなで参画していくという意識が大切だと思う。役割分担が課題であり、計画を立てていく中で決まっていくが、現在調整中である。

Q. 市役所として、海業は水産課のイメージがあるが、協議会には他にも部署が関わっているのか。また、横の連携は取れているのか。

A. 協議会には産業振興部長が委員として入っており、産業振興部の中に農業水産課と商工観光課が入っている。メインとしては農業水産課が動いている。

協議会には観光関係の事業者も複数加入しているため、そちらは商工観光課が担当となっている。その他の事業者についても、中身を見た上で担当の部署が対応することとなる。連携についても、産業振興部の両課は隣接しているため、柔軟な情報共有は可能。

Q. 加工したものをスーパーに卸す等の事業に力を入れているのか。

A. 現在9店舗に卸しており、売り上げは約5,000万円。ネット販売は約2,000万円となっており、拡大していきたい。

Q. フィッシャリーナの利用者に県外の方は多いのか。

A. 3割弱が県外の方となっており、一番多いのは長野県の方。商売を考えれば値上げも検討すべきだと思うが、市内で宿泊や食事をとっていただく仕組みを強化できればと考えている。

Q. 市場機能は独自で持っているのか。

A. 富山県で唯一の公設の市場となっている。維持が大変なため、漁協としては大変助かっている。

Q. 海業ビジョンの作成に当たり、コンサル等は入ったか。

A. 富山県主導で作成した。ただ、令和7年度に交付される定額500万円の補助金の中にコンサル料の枠があるため、コンサルは入れていく。

○ 所感

石田フィッシャリーナは海業を目的に始めたのではなく、既存の取組が結果として海業に合致した事例であった。また、黒部市は海に加え、宇奈月温泉や名水など、山の資源と海の資源を併せ持ち、観光施策において両者の連携を強化する取組を、地域全体で取り組んでいる。

大船渡市も海業を起点に、他の地域資源を結びつけると共に、市を挙げた地域の交流人口拡大が必要だと感じた。



視察の様子



視察の様子



石田フィッシャリーナにて

以上、令和7年11月12日～11月14日に実施しました、産業建設常任委員会行政視察の報告書といたします。

令和7年12月

大船渡市議会議長 伊藤力也様

産業建設常任委員長 西風雅史