

令和2年1月20日

産業厚生委員会記録

阿久根市議会

1. 日 時 令和2年1月20日(月) 10時00分 開会
11時43分 閉会
2. 場 所 第2委員会室
3. 出席委員 岩崎健二委員長、濱門明典副委員長、
川上洋一委員、中面幸人委員、木下孝行委員、
山田勝委員、仮屋園一徳委員
4. 事務局職員 議事係主任 松崎 正幸
5. 参 考 人 まちの灯台阿久根代表 石川 秀和 氏
6. 会議に付した事件
所管事務調査
7. 議事の経過概要 別紙のとおり

◎所管事務調査

岩崎健二委員長

ただいまから、産業厚生委員会を開会いたします。

本日は所管事務調査を議題といたします。

先の委員会で決定しましたとおり、まちの灯台阿久根代表の石川秀和さんをお招きし、御高話いただきしたいと思います。

石川さんにおかれましては、本日はお忙しいところ御出席いただきまことにありがとうございます。委員会を代表してお礼を申し上げます。

本委員会では、所管事務調査の項目の一つに青果市場跡地の利用を含めた市街地の活性化対策を挙げておりますが、ぜひ石川さんのお話や御意見等を伺い、調査の参考とさせていただきます。本日お越しいただいたものです。

それでは早速ですが、石川さんよろしく願いいたします。

石川秀和参考人

よろしく申し上げます。

まず資料の説明をいたします。こちらの資料ですが、地域おこし協力隊のプロフィール資料になっています。今、私はもう地域おこし協力隊ではないのですが、現在で女性が3人、地域おこし協力隊として勤務しております。2月にまた女性の協力隊が1人面接する予定で、4月からまた1名ふえる予定になっております。これはですね、来年から本気かどうか、これは絶対やらなければいけないということで、着地型観光の推進ということ。旧観光協会、うちの会社としてやっていくために必要な人材として観光領域、アクティビティの領域で2名、それから食の領域で2名ということで、専門領域を設けて募集した人材になります。その子らのプロフィールが、本人たちにまとめさせているのですけれど、書いてありますのでお目通しください。

こちらの国交省の資料、きょうの青果市場の絡みの中で、僕らと言いますか、40代・30代を中心に阿久根のまちににぎわいをつくっていく、あるいは、にぎわいから具体的な経済、商業を少しでも明るくしていこうという活動の中の基本構想として「まちやど」という考えがあります。「まちやど」自体はもう5年以上前から全国の地方自治体で取り組まれている方はいらっしゃるのですが、最近、国交省のほうもやっと注目していただけるようになりまして、ちょうど国交省のほうから資料が出ていましたので、「まちやど」とはどういうものなのかお目通しいただけたらと思います。簡単な御説明は後ほどさせていただきます。

それから、こちらのTABICAと書いてある資料。これは弊社の資料ではなくて東京の会社の資料になりますが、先ほど申しましたように、来年度から本格的にやろうと思っている、いわゆる体験型観光、着地型観光の推進をしていく上でパートナーを組む予定をしている会社の資料になります。これも後で御説明をさせていただきますが、体験型観光と言いますのは、今阿久根にある体験を販売していくということになりますので、当然阿久根の場合には、農業であったり漁業であったり製造業、製造業であれば、例えばつけあげづくり体験みたいなものが商品になっていくのですけれども、どうしてもそういう観光商品をつくる中心的な世代は若くて50代、平均的には60代以上になってくると思うんですね。ところがその遊びがおもしろいと思う世代というのは、スマホを使って利用申し込みしますし、キャッシュレスになっていっていることで事前決済するといった若い世代なの

ですけれども、そのマッチングが非常に悪いので、その中継ぎをするところを我々の会社とこのシステムをレンタルしてくれる会社でやろうと思っています。その会社の説明がここに書いてありますのでお読みください。

最後の分厚い資料なのですが、これはきょう直接関係はないのですが、先日、阿久根市まちづくりビジョンの素案に関してパブリックコメントの募集をされていたのですけれども、市役所の入り口のところに箱が置いてあって、御意見ある方は入れてくださいということだったのですけれども、やっぱり入ってなくて、私も5年前につくられた前回の総合戦略の検証委員会のほうにも出させてもらったのですけれども、ちょっとやっぱり、こういうやり方だとせつかく会を設けるのだけれどもったいないし、これだけ分厚い資料をつくるのに、どちらかと言うと平均的なことが書いてある。どこのまちにも当てはまるようなことが書いてあって、もう少し事業者の視点の意見、踏み込んだ意見が書いてもらえないかなという思いがあったので、企画調整課のほうに相談して、僕はこういうふうに思うのですけれども、小さい規模になるかもしれませんが、こういうものを読む会をやりませんかということでお話ししたところ、若い職員のほうが、やはり検証委員会のほうがすっきりしていなかったみたいで、やりたいということ saying いただいて、市民会館のほうで1日ワークショップという形でやりました。3時間ほどやりましたが、一番御年配の方で50代の方で、高校生まで参加していたので若い世代でできたかなとは思いますが、内容としては、一番上が、1から6まである総合戦略の中でどの基本目標に該当するか、そしてそれに対する要望が書いてあり、なぜそれを要望するかが書いてあります。これは市議の方にお見せしてこの要望を通してくれという話ではなくて、参考にさせていただいたらというものです。これ自体、企画調整課にはきょう出そうと思っていたもので、結果的にどこかが採用されたらいいなとは思っています。

以上が配付の資料の説明でした。

それでは、きょうの話なのですが、一通りお話した後いろいろな御質問いただいた方がいいかなと思っておりまして、きょうももともとは青果市場の活用方法について意見をということをお願いしていたのですが、正直な話、青果市場に関して、私として、あるいは会社としてこういう利用方法したほうがいいのかというのは全く今の段階ではないです。具体的には、ないことはないのですけれども、それをやってほしいというところまではまだ固まっていません。今、阿久根に対して30・40代の経営者の方とか事業者の方がこういう投資をしていますよと、あるいは新しい観光客、こうやって実は皆さんの知らないところで呼んでいますよという話をお話して、その中でそれが青果市場の話につながっていけばなというふうには思っています。うちの会社自体も来年度からやる取り組みの話もさせていただいて、そこに何かひもついたらいいなというふうには思っています。

〔スクリーン映写〕

うちの団体のポリシーというのが「おかえりなさい」をつくるということなのですけれども、ここに書いてあるこれは、以前阿久根で公演された藻谷さんという方が言われていたことのパクリなのですけれども、全くこのとおりだなと思っていて、観光を通して、若者たち、今の小中高生たちはもしかしたら工夫次第で呼び戻せるのではないかとか、あるいは出生率を高くできるのではないかとか、あるいは予防介護と言ったら変ですが、観光に参加していただくことで元気に暮らせるお年寄りをふやせるのではないかとかですね。国が言うような大きなインバウンドというのは無理にしても、いわゆるスモールインバウンドと言われるところの御客様であったり、今、阿久根には宿泊施設は少ないのですけれども日帰りのお客さんというのは地域資源をベースとしてまだまだふやせるんじゃないか、そういうことを思いながら、そこに対して一步一步、実験的に、あるいは小さい場づくりを通して成果を出せるようになっていきたいと思っているんですね。なぜかと言うと、良くなるイメージというものを若い世代の中でも持てない人がふえてきてしまっていて、課題が

どんどん積み重なりまちおこしを信じていけなくなる中で、そういった気分のところを解消していくには成功事例を積み重ねていって、信じる力をつくっていかなければいけないというのがベースにあります。我々に関しては、元観光協会というか阿久根市観光連盟ということで、それを観光を通してやっていこうというふうに思っています。

観光について、「観光って何ですか」と商工観光課の方にもわざと聞いたりするのですが、意外とすぐに答えていただけないことが多いです。すごく難しく表現されることが多いのですが、基本的には、見る・遊ぶ・食べる・買う・泊まる、この5つだと思います。例えばですけれども、今、道の駅を運営させてもらっていますけれども、それは買うに当たる部分だと思いますし、我々が何で来年から着地型観光をという、来年からですね、1年でできる話ではないので、少なくともやはりある程度の利用者が見えてくる状況にするまでには3年から5年はかかると思っていますが、それは、いわゆるここですね、来る目的をつくらないと来ていただけないから。食べるは飲食店組合であったり、泊まるはまだ弱いですけれども、最近民間のほうの投資が、この観光のない町で積極的に行われています。私のほうでもお手伝いさせていただきましたけれども、塩屋さんのほうで1千万円強かな、改装費をかけて簡易宿泊所をつくっていただきました。正直、事業計画を書いたときとめたんですよ、もう子供もできるし、稼働率考えると借金返せないじゃないですかという話をしたのですけれども、ある工夫をして稼働率を少し上げることができたのでやっていただいて、結果的にはですね、予想よりもお客様は来られていてうまく回っていると。

実はこれ、財政課にプレゼンした資料の一部なのですが、まあ、財政課にプレゼンするという事はなかなか要望が通らないからやるのですが、着地型観光を何でやりたいのかという話の中で、観光というのは観光客をふやすということだけではないという話をしたんですね。僕らは、観光を促進するということは、地域の経済を活性化したり、雇用を促進するということにつながっていくというふうに思っています。観光ではそういうことができますよと。少なくともこれを見る限りですね、やはりこれだけの領域のことをやっていくので、商工観光課だけではなく他課の課題も解決することになります。泊まるは企画調整課の空き家バンクとかにもなっていくのですが、具体的に言うとですね、着地型観光はコスパがいいですよという話をさせてもらったのですけれども、代表的なものは観光の振興とか関係振興と言われている交流の促進、それから、お試し移住にもつながっていくのは移住定住促進。我々のまちの観光コンテンツは、新しい道の駅をつくるみたいなもの、あれも別にいいことだとは思いますが、やはりああいうダイヤモンド的な観光コンテンツをどんとつくるというやり方も一つの方法ではあるのですけれども、すでに阿久根にある、ダイヤモンドと比べれば小さすぎる、スワロフスキーというガラスのビーズみたいなものがありますけれど、ああいうものをちゃんと表面化する、あれもいっぱい集めればダイヤモンドぐらい輝いてきますので、そういう意味では農業の体験であったりとか、漁業の体験も商品になる。都会の人から見ればすごくおもしろいんですよ。私も京都から来ていますけれども、うちの今の女性3人も田舎がおもしろいと思って来ている。ジビエのわなを一緒に見に行き、すごくつらいけどイノシシにとどめを刺すさまを見る、あるいはそれをさばくさまを見るというのは、都会の子からすればパソコンの何か特殊なソフトを使うぐらい尊敬できることなんですよ。魚をさばけるということもそうです。そういうのが観光商品となっていく。つまり、商工観光課だけではなくて、それは農政課とか水産林務課とかに関することにもなっていくし、当然、ここにも書いているのですが、これももうデータは出ているのですが、こういった体験型観光を販売する会社のデータの中では、コンテンツといわれる体験型の商品を提供する80%以上が60歳以上の方、高齢者は65歳以上からだとは思いますが、主人公は高齢者の方なんですよ。そこに対して来る利用者が40代から20代の方が中心で、80%が女性の方ということで聞いています。ここに婚

活も書いてあるのは、まあ婚活を市の予算をかけてやることかどうかは疑問なのですが、健康増進課であったり、生涯学習課、スポーツ振興課、それから共同連携の部分であったりとか、これだけの市のまちづくり戦略に書いてあることに対して、着地型観光をやっていくとアプローチできますよというふうに御説明しました。だから、こんな便利なまちおこしツールはないよというふうに思っていますし、うちの会社としてお手伝いしていかなければいけないなという話なのですが。体験型観光というのは、皆さん一応ご存じですか、

〔「大体わかる」と呼ぶ者あり〕

はい。農泊も体験型なのですが、あれは基本的に修学旅行生限定のものなので、それとは全く別です。一般の方向けのものなので。例えばですけど、阿久根でできそうなものがここに書いてあります。焼酎の蔵めぐり、狩猟体験、ミカン狩り、タケノコ堀り、ジビエのソーセージづくり、みそづくりなどが載っていて、利用者としては阿久根市外、当面は日帰りのお客さんを想定しているので、我々では鹿児島市内と熊本市内というのをメインに想定はしているのですが、カップルだったりファミリーのお客さんを想定しています。コンテンツと言われる遊びを提供するのは阿久根の個人、生産者、農業・漁業従事者、地域団体、企業などが想定されるのですが、これを利用者に、こんな楽しい遊びがありますよというのを届けるのが、おじいちゃんおばあちゃんにはできないし、情報発信もなかなかできないし、情報のデザインもできないし、例えば事故が起こったときの保険、タケノコ堀りして足を掘っちゃったみたいなどの保険の対応、あるいは外国語の対応、それから一番重要なのは苦情の対応ですね。基本的に、ピュアなおばあちゃんとかがやっていると都会の人の怖いクレームが入ったりすると、もうたちどころにやらなくなってしまいますので、そういったところのフォローを生産者さんに任せてしまうと、どうしてもおっくうでできなくなってしまいますので、我々が中に入って事故時の保険対応とか、送迎サービスであったりとか、情報の発信とかをやっというふうに思っています。着地型と体験型でまちをおこしていこうという自治体は全国に腐るほどあります。でもほとんどうまくいっていないんですよ。その大半の理由はここですね。コンテンツを提供するおじいちゃんおばあちゃんと利用者のところのマッチングが悪い、ということなので我々がやろうと。これ全く同じ手法で伸びているものが阿久根にはあって、それがふるさと納税なんですね。ふるさと納税も楽天になってから何で伸びているかという、楽天さんの息がかかったウェブの会社が全国の自治体さんにあるわけなんですけれども、全ての商品を楽天さんのスタッフさんが生産者さんのところに写真を撮りに来る。全部ですよ、全商品撮りに来てくれます。テキストも書いてくれます。それをデザインして楽天のふるさと納税のサイトに掲載してくれます。これをやっているんで伸びています。これを今までは我々もやっていたのですがスタッフが少ないのでなかなかスムーズにはできません。我々だったり生産者さんに任せたのでは、当然それはできないですね。そうするとやっている、情報の発信が上手な自治体とそうでない自治体でかなり差が開いてきているのですが、ことしになって伸びているのは、そういったLRさんというですね、楽天系のウェブの会社の方が全ての生産者さんのところに全ての商品の撮影をしに行ってくさっているんで伸びています。ですので、基本的にはこのやり方、体験型の観光商品に関しても同じようなことをやっというふうに思っていますし、システムとしてこちらのシステムを使おうと。ここにお金の流れが書いてあるのですが、大体3,000円から5,000円くらいの料金設定になります。2・3時間でですね。それが事前決済でお金を払って、最終的には90%から85%くらいが生産者さんに戻っていく仕組みです。財政課に、これやってみようから事業として予算をつけれませんという話を1回いただいたのですが、「いや、すみません。うちが取る分はないんです」と。というのは、このシステムを我々がつくれば当然お金を抜けるんですけども、これはお借りするので大半は東京の会社、手数料の部分ですね、そちらは東京の会社が取ってしまうんですね。なので、これつ

くるには1千万円以上のお金がかかりますし、やはりこういうシステムというのは毎年毎年バージョンアップしないとイケませんので、うちの会社ではちょっとつくれませんので、阿久根で一般の体験型観光というものが根づくまでの間はシステムをお借りしてやるのがベストだというふうに思っています。

どのくらいの目標値でやるのかという話なのですが、この資料の15ページ以降に参考事例が載っていますので、体験型の観光とはどういうものなのかが載っていますので、また見ていてください。一番最後のページが特にわかりやすいかもしれないですね。これウナギ屋さんが体験型観光始めたよという話なのですが、この方にもお会いしたのですが、ウナギさばき体験をやっている御夫婦、阿久根で言えば武宮鮮魚店さんみたいなものですね。そこに年間300人くらいの方が来て、さばいてかば焼きを食べる、それだけなのですけれども、割と御年配の御夫婦がやっているのですが、売り上げもさることながら、年間に100人くらいからお手紙が来るそうです。中には結婚式に呼ばれたり、子供ができたことの報告であったりと、深い関係ができて全国に孫ができた。先ほど言いましたように、単純に副業として収入が上がるだけではなくて生きがいになっているわけなんですよ。そういうことを阿久根でやりたい。少なくとも阿久根にそれに該当しそうな御年配の方がかなりいるとういうのは僕が協力隊のときにわかっていたので、これは絶対合うなと思っています。目標値として我々は一応こういう数字でやろうとは思っているのですが、例えばですけれども、1回2時間5千円の体験型観光商品をつくった場合、海遊びして、お弁当食べてみたいということがあったとして、それを1人の方が月に毎週土日募集をしたとして、月に10人来ましたということになれば、その方月に5万円の、ちょっと手数料分10%とか15%は抜いていないのですが、5万円の売り上げになります。1人の方が年間120人のこれまでにない観光客を阿久根に呼ぶことになります。つまり年60万円の副収入を得ることになります。私たちが説明会をして私たちがお手伝いをして、いわゆるその遊びを提供する生産者さんのおじいちゃんおばあちゃん50人口説けたとしたら、数字の積み重ねのシミュレーションにはなるのですけれども、結果的には年間6,000人の新しい観光客を生むことになります。3,000万円の新しい観光経済、それは体験型の観光商品を売るだけで3,000万円、プラスアルファこの体験型観光のすばらしいところは、食事は当然ついていないし宿もついていないので、泊まる方とかお土産を買う方とかはまた別でお金を使ってくださいですね。ですからそれ以外の経済活性、いわゆる観光をやるということでちゃんと地域の経済も活性化するよということが、我々の目標としては見ているところですし、やはりですね、これはやるべきだと思っているのは、基本的には、今ですね、例えば観光客の増減であったりとか、イベントの増減、KPI評価というものが検証委員会によく出てくるのですけれども、正直あまり信用できない数字なんですね。例えばお祭りに何人行っていますかといって数取器での計測をやっているかといったらやっていない。大体、なんとなくなんですね。道の駅の来場者数というのもレジ通過者数。じゃあ実際の駅に来てお金を使わなかった方は何人いて、何で使わなかったのかというのが実は大事だったりするのですけれども、やはり私としてはそういったところのデータの積み重ね、新しい事業をやってこれだけ効果があったところを阿久根として積み上げていくことが大事だと思っているので、これは実はこの部分が優れていて、全部遊びを提供していただける方を一元管理できるんですね。スマホを通じて事前に利用申し込みして来るので最終的に実際どの事業者さんに年間何人来ましたとか、どの遊びが人気がありましたとか、幾ら売り上げが上がっていますよというのが全部公開できるデータになっている。だからやりがい非常にあります。目に見えて観光と経済というものをちゃんと資料として提示できるようになっているので、これはもし阿久根が観光を諦めないのであればやったほうがいいのではないかなということで、商工観光課のほうに予算とれるかわからないのですけれども、プッシュしている僕らの来年やりたい事業になっています。そのために協

力隊にも手伝ってもらおうということにはなっています。

地域資源というものを販売してまちが活性化することはわかるけれど、それって妄想じゃないの、実績あるんですかみたいなことを役場のほうに聞かれるわけなんですけれど、実際ですね、小さいレベルの実験というのはすでに終わってしまっていて、例えばですけど、イワシビルに行かれたことありますか。

〔「はい」と呼ぶ者あり〕

3階まで行かれました。

〔「3階までは行かんやったな」と呼ぶ者あり〕

3階が宿なんです。イワシビルもビル全体をリノベーションするに当たって、宿があって、工場があって、カフェがあるわけなんですけれども、85%くらいの売り上げは2階の工場で想定していたわけなんです。阿久根にはああいいうタイプの、部屋にトイレもないし、お風呂もないし、天井見たら隣の部屋とつながっているというタイプの、ちょっとおしゃれなユースホステルみたいなものつくって、どのくらいニーズがあるかというのはわからなかったもので、もともと僕が事業計画つくったときは稼働率10%くらいで見ていたのですが、結果的に37から38%、もう2年たっているのでデータ出ています。たった7部屋のゲストハウスに年間900人お客さん来ています。7部屋で年間の土日祝の日数が120日なので、840じゃないですか、つまり土日祝は満室なんです。じゃあロックインとかほかの宿の人数が減っているかということとは違って、そもそも同じようなお客さんは利用しないので、全く別のお客さんが900人来ています。全く新しい客層。1階のほうは別で7,800人くらいの方が来ています。そこではご飯は出ないので、実際、地域の居酒屋さんにかんりの、まあ2,000万円と書いていますけれども、掛け算するとですね。お金が落ちています。もともと、この一番下の意欲的な雇用促進ということをやった今若社長、下園正博さんとあれをつくったわけなんですけれども、会社は工場を回していく上では技術留学生は必要不可欠だという話があって、下園会頭が頑張ってるわけなんですけども、下園正博さんとしてはやはり鶴翔高校生であったりとか、日本人の地域の若い人たちに就職してもらえるような会社になりたいという思いもあって、じゃあそこに対しての実験的なアプローチをしましょうということで、干物をつくる日もあるのだけれども、ちょっとおしゃれな仕事もできたり、東京とか海外の方とコミュニケーションとれるような仕事ができる日もあるという仕組みをつくったわけなんです。なので2階に工場があって、工場のスタッフがカフェに行く日もあるし、ホテルの接客をする日もあるという構造になっています。結果的に、干物屋さんでこのような写真ってなかなか撮れないわけなんですけれども、20歳前後の男女が10名以上就業していますし、湯田の工場のほうにも同じ現象は起こっています。雇用の部分は、今、お話としては別の話なのですが、要はイワシビルというものをとおして新しい観光客にアプローチするような場所をつくれば、新しいお客さんが来るんだということが実証的な実験としてはある程度成果が出ています。イワシビルでもそうですし、塩屋ホステルでもそうですし、クアドームもそうですし、中身は僕は全然わかっていないのですが中村健二郎さんが今やっていらっしゃる新しい宿もそうなんですけど、皆さん言われるのは、泊らせる理由づくりのところは圧倒的に不足しているということです。なので、その部分に関しては我々がなんとか頑張ってやっていこうかなというふうに思っています。

ここのテーマとしては観光×1次・2次産業に何が起こったかという話なのですが、別の話として、私の後に地域おこし協力隊になった山田君が今まさに3年目かな、ことしもボンタン湯というイベントを全国で行っているのですけれども、これも観光×農業というテーマでやっているのですが、成果としては、全国450カ所の銭湯で開催されています。その間、昨年度データですけど3万2400人に対してピーアールを行っています。ほとんど補助金は使っていないのですけれども。B品の販売価格が上がった、これは僕は彼をずっ

と褒め続けているのですけれども、阿久根でB品のボンタンというのは100円以下で売られていたわけなんですけれども、それを東京・大阪を中心とした銭湯に販売すると400円で売れるんですね。そのことによって、4組の若手の生産者さんがこのプロジェクトに参与しているのですけれども、1生産者さん当たり60万円から70万円の現金収入がふえました。なかなかこう、イベント事と経済を結びつけるというのは難しいのですけれども、彼はそれをやっています。それからやはり単発のですね、商工観光課を非難するのはあまりよくないのですが、1日限定の販路拡大のイベントで、じゃあどれだけ阿久根をピーアールできるかという、なかなか難しいと思うんですね、新規の方に。比べてこの銭湯のイベントはすごくすてきだなと思うのは、入ってから出るまで何だかんだで30分くらいかかるじゃないですか。その間ずっとボンタンと阿久根をピーアールされるわけなんですよ。いろいろな視点から。匂いからもビジュアルからも。そういうコスパのいいピーアール効果というのがなかなかつくりにくい、まあCMですよ、というのは普通はなかなかつくれないので3万2400人にかなり濃密な阿久根ピーアールを売り込んでいるのですばらしいなというふうに思っています。セイカ食品さんとのコラボレーションといったことも実現しています。

今まで私の方は、大川の「より処きてん」と、晴美のハーベスト、カネトク醤油さんの店舗、イワシビル、塩屋ホテルというのをさせてもらっているのですけれども、全部、1個つくったら次のをつくりたいという人が現れている状況なんですよ。イワシビルに関してはほかの自治体からも、うちでもそういうのをやりたいという御相談いただいているのですけれども、結局こういう積み重ねが、冒頭に申し上げましたように、まちが変わっていく機運を感じられる、なんかちょっと楽しくなっているよね、なんかちょっと最近若い子が阿久根に来てくれるよねとか、まちおこしを信じれる力になっているんですね。なので、そういうのは継続したいと思っていますし、これからも基本的なこの流れはどんどん盛り上げていくと。その中で市の事業とかも、合の手ではないのですけれども、どんどんやっていきたいのですが、なかなか市の職員の方って街に出ないので、的を射ていないんですね、その総合戦略の中にですね。そういう意味で総合戦略を読む会であったりとか、きょう本当にありがたいと思っているのですけれども、皆さんとお会いしてまちの状況をお知らせしながらより精度の高いイベントとかですね、事業がしてもらえたらなというふうに思っています。

ここまでが阿久根のまちの状況の話なのですが、青果市場の話をしただけしたいなと思います。基本的な、僕らの各事業者さんが今どんな思いでお店をつくったりする形で阿久根に投資をしてもらっているかという、「まちやど」という考えになります。まちやどというのは、ちょっと資料を読みますと、まちを一つの宿と見立てて、宿泊施設と地域の日常をネットワークさせ、まちぐるみで宿泊客をもてなすことで地域価値を向上していく事業です。まちの中にすでにある資源や、まちの事業者をつなぎ合わせてそこにある日常を最大のコンテンツとすることで利用者には世界に二つとない地域固有の宿泊体験を提供し、まちの住人や事業者には新たな活躍の場や事業機会を提供することを目的とします。このような仕組みは日本の本来のツーリズム、特に近代以前の形に近いものと考えます。宿場町では泊まる場所、食べる場所、風呂に入る場所など、さまざまな要素が集まって構成され街道沿いに連続していきました。まちやどを通してかつての多様な宿泊体験を現代に呼び戻していきます。図解化するとこういうことなのですが、左側がいわゆる従来の、大規模なホテル・旅館の観光開発モデルになります。一つの建物の中に客室があって、当然温泉もあって、レストランも幾つもあって、お土産買うところもあって、宴会場もある。外資系の会社がグランビューをやる場合はこれに近いかなとは思いますが、これではなくて我々はこちらを目指していく。まちやど。要はまち全体が巨大なホテルという考え方で、まちの中にゲストハウスという泊まれるだけの宿があり、地域の飲食店があり、例え

ばイワシビルと塩屋ホステルの間にレストランがあり、あるいはレンタサイクルがありお土産屋さんがあり、温泉がある。僕らがよく紹介するのはですね、ボンタン湯じゃなくてきみよし温泉のほうを紹介するわけなんですけれども、よりおもしろいので、そっちを紹介するのですが。そして先ほどの文化体験、体験型観光がある。つまり一つの事業者が全てをやることで当然収益も一極集中してしまうのですけれども、そうではなくて別々の事業者が一つの目標値に向かってそれぞれの事業をやっていく。それをネットワーク化することでまち全体を楽しんでもらうというのがまちやどの構想です。当然僕らの世代にこの大きなホテルをつくるというのはできませんけれども、阿久根自体は盛り上げたいと思っているわけなんです。もともとイワシビルの構想もそうだったんですよ。観光まちづくり戦略を読んで、もしかしたらグランビューが再建されるかもしれない、そうなった場合にアッパーミドルというか、ちょっと高級なファミリー層のホテルができるかもしれない、阿久根には一応ビジネスホテルもあるし、旅館もある。じゃあ、そのほかのカテゴリー、簡易宿泊所のカテゴリーですね、世界には山ほど利用者がいる、バックパッカーといわれる旅行者向けのホテルがないよねという話になって、役割分担としてそれをつくってしまおうという話をしたわけなんですけれども。お土産屋さんもそうですし、カフェもそうですし、阿久根の観光はこういう目標をやりたいということになったときに、それぞれ別の事業者さんなんですけど、役割を感じて観光まちづくりをしていくということですね。それを今、仲間をふやしていっていますし、そこに観光協会から民営化したわけなので、うちの会社自体も一つのプレーヤーとして参加しています。その場合においてですね、じゃあ青果市場という可能性のある場所が何になっていくのかという話だと僕は思っていて、それは僕一人で決める話ではないとは思っています。無料で入れるような温浴施設がいいのかもしれないし、あるいは別の用途がいいのかもしれないのですが、この観光の基本的な視点の、見る・遊ぶ・食べる・買う・泊まるの組み合わせが、いろいろな世代であったりとか、性別であったりとか、このパターンをどれだけつくれるかというのが観光のまちとして秀でている証拠になります。僕が今友達を呼んだときに、イワシビルに泊まって、大利根に行ってどうのこうのという、ゴールデン観光案内ルートがあるわけですね、次の日は朝市を見に行くと。そういったパターンが少ないわけですよ、今。少ないからこそなかなか観光客が来ないという認識になっているし、皆さんは皆さんの世代の観光案内マップがあると思うのですが、やっぱりそのマップともう少し若い世代、僕は今40代なのでせいぜい40から30代しか網羅していませんけれども、じゃあ20代は何を考えているのかという話も全く別の話になってきますけれど、それをどれだけ構築できるか。それで足りない部分を先ほどのやり方で補っていく。若い子と呼ぶにはこれが足りないよねということで展開していく。大体ですね、しょうがない話なのかもしれませんが、何か場所をつくらうという話になると、子供からお年寄りまでみんなで行けるという話になるんですけど、そんなカフェあったらすぐ潰れますよね、多分。大体カフェというのはターゲットが決まっていますし。潰れてしまっただけ意味がないので、御年配の方は御年配の方が行きやすいカフェをつくるべきだし、子育て世代は子育て世代が行きやすいカフェをつくと、いろんな種類をつくれればいいのですが、それを一箇所に全部放り込もうとするとビジネスとしては大体失敗するんですね。なので役割分担とターゲットを見据えた展開、観光まちづくり戦略の中でそれぞれの民間の事業者が、私はこういうお客さんのためにこういうことをやります、こういう特産品を開発しますということで展開できていけたら低予算でもありますし、これまでにない観光まちづくりが展開できるのではないかなというふうに思っています。まちづくり戦略の中にはけっこう、うなずくことが書いてあるのですがその先ですね、ひもづく事業がなかなか出てこないの、それをちょっとやってほしいなと思います。地域連携協定というのは、先ほどのTABICAというものを提供している企業と地域連携協定してほしいなという話を一応しています。まあちょっと進むかはわからない

いですけどね。観光を推進する事業者として、この着地型観光の推進事業をやはり委託してほしいなど。今、勝手にやっている状況なので責任もないし、成果報告も必要ないという状況になってしまっているの、お金の高い安いという話じゃなくて、委託してほしいと。なぜか観光案内所も予算なしで勝手にやっている状況なので、それはいかなものかという話もしています。観光を頑張るといふことであれば委託してほしいと思います。

御質問があったら追加のスライドが出ていくと思うのですが、とりあえず一通りここで終えたいと思います。ありがとうございます。

岩崎健二委員長

ありがとうございました。それでは質疑をしたいと思います、この際ここで10分間休憩いたします。

(休憩 10:53~11:03)

岩崎健二委員長

休憩前に引き続き、委員会を再開します。

それでは、委員の皆さんから石川さんへの質問があったらお願いいたします。

中面幸人委員

きょうはですね、石川さんの話を聞いて本当によくわかりました。今、私が描いていることはですね、今の行政だけでは実現しない、先に進まないと本当に感じました。そこでですね、やはり石川さんみたいな組織に委託、阿久根のまちづくりを任せる。そのためには、やはりそういう組織に対しての見返り分がないとなかなか進めないわけで、情報を得るためには人材もいるわけですから、そのためにはしっかりと阿久根市が事業化して委託して、その組織に阿久根を任せないと、もう行政だけでは絶対に前に進まないと思いますので、小さいことも聞きたいこといっぱいありますけれども、私がきょう話を聞いて感じたことを総まとめして言いました。はい、以上です。

石川秀和参考人

議会質問とかでも出てくる部分なので一応お話をさせていただきますと、着地型観光するべしというのは、観光まちづくり戦略、あるいは市長が言われているような文脈の中にずっぽしはまっているので、賛成はいただいています。その結果、地域の皆さんにも承認いただいて地域おこし協力隊をとっていただいているわけなので。その者たちが中心となってスタッフとして着地型観光推進のために動いていくのですけれども、今、じゃあそれが実際ですね、予算つけたし、あなたの団体に出向させているから、それで希望に込んでいるでしょという視点もあるわけなのですが、それプラスアルファ事業化して予算をくださいというふうに私が申し上げている理由はですね、責任と青果の報告ということもしかり、その都会から来た女性3人なり4人が、じゃあそれを放置しといて勝手に動けるかという話なんですよ。我々としては4人のスタッフをあくまで、そこに対してミッションを与えてやっぱり報連相させていかなければいけない、成果を出していかなければいけないという思いがあるので、責任者いるでしょ、という話なんですよ。だから、人を1人出向していただくか、商工観光課のリアルな話で言ったら係長あるいは補佐クラスの人を1人出向していただくか、委託して、そんな多くの費用は言っていないわけですよ、私の給料の全額とは言っていないです。ただ私がそれに携わってしまえば、当然、今、道の駅に行っていますけれど行けなくなるので、そっちにスタッフを充てがわなければいけなくなるので、やっぱり人件費がかかるんですね。その分の予算ぐらいは出してくれということをお願いしているだけです。

中面幸人委員

先ほど私が言いましたように、行政から委託を受けて、委託したからお前たちがやって

くれよでは、行政抜きではいけないのでしっかりと行政も参加することが大事であるので、一緒にやるということが大事だと思います。

山田勝委員

前置きをしますとね、私、石川さんがいらっしゃるからね、地域おこし協力隊の方々に来て、それをフルに活動させていただくということを信じていますよ。何でかと言うとね、長島に行ったらね、地域おこし協力隊の人たちがね一生懸命頑張っているからあれだけのいろんな事業ができたというふうに認識を受けるんですね。だからそういうことで、今、中面議員が言ったように十分わかりましたから、私たちも一生懸命、意見として後でまた申し上げます。ただ私が石川さんをお願いしたいのはですね、あなたが言うまちやどという中でですね、青果市場のところに温泉をつくってくれたら、ずっと付近は民活でやれる、本当のまちやどができるがなという気持ちでいっぱいなんです。あなたは全国で非常に勉強されていらっしゃるので、どこか、ここならいいですよというところはないですかね。

石川秀和参考人

まちやどのスタート地点と言われているのが香川県の仏生山温泉というところですよ。

ここはもともとそれほど観光のまちではなかったのですが、温泉を中心としたまちやど構想を10年くらいやっているのですが、実績も出ていますし、視察をするならそこがいいかなと思います。

川上洋一委員

脇本の寺島邸に関してなのですが、石川さんはこの市がお金かけた寺島邸は御存じですよ。あれに対して率直にどういうふうなイメージを、プラスになっていくのかな、それともこのまま現状なのかな、つくっただけ損かなというようなイメージが何かあると思うのですが、私地元なもの、ちょっと聞いてみたいと思って。

石川秀和参考人

箱をもうつくってしまっているんで、それをやり直すことはできませんので、最終的にその利用者をふやす、もともと商工観光課の担当課ということをやっているということは、おそらく地域活性化ということでやっていると思うのですが、歴史的な教育視点であれば教育課だったと思うので。そうなるとうまちやどの話と一緒に、どれだけコンテンツ、来る目的をつくれるか、来る目的づくりが今の、私も久しく行けていないのですが、本当に地域の近い方10人、あるいは20人ぐらいだけでは、おそらくつくっていかないかなと。一つのまちの財産として、地域活性化の中で寺島邸にどういう役目をさせて、例えば観光客をふやしたいということであればどういう世代、どういうお客さん、どこから来るお客さんかということをやちゃんと考えて、それも来る理由をつくっていかなければいけないのですけれど、やはりそれをイメージするのも大変だし、実際形にするのも御年配の方たちだけの集まりでは前に進まないのかなというのは心配です。

中面幸人委員

私は以前、行政に対して、阿久根のまちづくり、将来に向けた方向性を決めるために、コンサルタント的な部署を設けたほうがいいのではということを提案したこともありましたが、先ほど話をされましたように、ことし、来年も含めて地域おこし協力隊を今募集していますよね。そういう外部からの地域おこし協力隊のような人たちを、例えば今石川さんがされている会社の定款の中の業務内容にその辺を盛り込んでですね、別の部署をつくるのも大変だから、定款の中に含めてですよ、そういう方法で地域おこし協力隊の活動をしていくといった考え方はどうなんですか。

石川秀和参考人

そうなっています。

中面幸人委員

今はそういう形で進めているということですね。確認しますが、今後もそういう形で

すね、今までは地域おこし協力隊も各部署に配置されてやっていたので、なかなか活動もしにくいなと思っていたので、1回、地域おこし協力隊と議会も語る会をしたのですが、だからそういうふうな形で進めていってほしいという考えでよろしいですか。

石川秀和参考人

はい。地域おこし協力隊が、私の把握しているところでは期間中に2名辞めているんですね、スポーツ振興課と水産林務課。やはりその、ほかの課と僕が所属していた商工観光課の協力隊に対する仕事の依頼の仕方が違うというか、単純に嘱託職員の人手不足として募集していたところはやはり失敗していますし、我々も地域おこし協力隊を着地型観光推進のためのスタッフとして募集はしているのですが、基本的にアウトドアが得意な方を募集していたりするのは、プログラムを運営する中で自分自身も遊びを提供して、最終的には阿久根に残ってほしいと願っているからですね。業務と阿久根に残るための勉強の両方をやっていただくというスタンスでやっているんです。全部の課の協力隊をうちの会社があずかるというのは、やったほうがいいような気もしますが、あくまでやはり観光領域だったりするので、そこは事前の打ち合わせが必要かなとは思っています。

濱門明典委員

石川さんにお聞きしたいのですが、ことし大川中学校が廃止になりますよね。そのあと、このまちやどとかそういうのに利用できるような方向性というのは考えていらっしゃいますか。

石川秀和参考人

活用検討会議、的場地区の方が中心になっていて、あまりにも人が来ないので助けてくれということでサポート入ってこの前けっこう来ていただいたのですが、教育課の方からも相談があってお話ししているのは、すぐに決めるのが一番よくないということ。何をやるのかをやはり1年2年かけて検討する、地域住民からこれがやりたいということを決めていくところに時間をかけてくださいという話はしたんですね。寺島邸の話にも出たのですが、できればとめていただきたいのが、安易にコンサルを入れるのをやめて欲しいんですよ、コンサル自体の目利きができないので。死ぬほど先生と呼ばれる人はいるわけなんですけど、私たちが好きな雑誌があるようにコンサルもやっぱりいろいろなコンサルがあるので、本当にこのコンサルに頼みたいということであれば、それはそれでいいのですが、まずコンサルの目利きができる状況の勉強を地域の人たちがしていけないと、この先生は有名だからうちでもとやると、受験勉強のときいろいろなメーカーさんの参考書を読んだように、それぞれ違うので。大川中学校ではそこを一番ケアしようかなとは思っています。まず参加している方が、今度視察とか行くみたいなんですけど、知識がない人が視察に行くともうそれしか見えなくなるわけです。それはそれで困るので、やっぱりそれぞれが勉強して、大川的には何がやりたいのか、阿久根的には何がやりたいのかというのに時間をかけて、そういう方向では考えています。

山田勝委員

先ほど仏生山温泉の話をされましたよね。仮にどうしても見に行きたいということになったときに、付近にほかにないですかね。何と何とどういふのを見てくればいいのか。

石川秀和参考人

付近ということになれば、徳島県の神山町ですかね。僕は4回くらい、1年に1回くらい定例視察をしている町なんですけれども、ざっくり言うともう30年ぐらい文化的なことをベースにまちづくりをしてきて、最近は成果が出て移住者もふえて経済も興って、人口は減り続けているのですが、いわゆる若い世代の人口比率がふえてきている。そういった方たち向けの新築の公営住宅ができたり、一番驚いたのは、人口は減っているのだけれども5年制の高専ができること。5,000人のまちだからできるのかもしれないのですが、ある程度まちのビジョンが御年配の方一人一人までに浸透しているイメージがありました。

ちょっとおもしろい過剰だなと思ったのが、移住政策、空き家バンクですね。民間に委託しているのですけれども、その担当責任者の方は割と御年配の方なんです、内緒だけだと前置きして、55歳以上の移住者は断る、家を探しませんって言っていたんですね。それはもういないからと、その方はっきり言われるわけなんです。そのくらいの人口の規模になってくると、やっぱり高校がなくなったり、中学校がなくなったり、バスがなくなったりと危機的な状況にはなってくるので、本当に若い方が移住して来てくれるのが未来なんです。総合まちづくり戦略も町長の号令で、市の職員15名と市民の選抜15名で1年間くらいワークショップを積み重ねてつくったものなんですけど、基本40歳以下でつくっているんですよ。町長はもっと年配の方なんです、でもちゃんと、神山町のホームページ見てください、未来のことを担うのは若者だから、おじいちゃんたちが総合戦略つくってもしょうがないって書いてあるんです。ざっくり言うんですよ。それがいろいろな端々の事業に展開された結果、人口は減っているのだけれども高専ができるという話になるんですね。

山田勝委員

地域協力隊の方がこれまで何人かいらっしやって、こちらに居つかないで、しばらくはこちらにおったけれどいなくなった人とか、どっかにいかれた人とかということで、非常に残念に思っているんですが。そういう方々の仕事をね、例えば山田さんはもう今、地域協力隊ではないんですか。

石川秀和参考人

協力隊ではないですね。

山田勝委員

もう、ほんなら道の駅の社員なんですね。

石川秀和参考人

社員ではないです。自営業である業務だけうちから委託しています。

山田勝委員

自営業って何をされているんですか。

石川秀和参考人

特産品も自分でやっていますし、うちの会社から委託しているのは商品のバイヤー業務と営業業務をお願いしています。彼は自分でそれを希望されたので。

山田勝委員

わかりました。それとですね、あなたは今、3人來ている女性の協力隊の方々についても、失礼ですがあなたが面倒を見てですね、それなりに進めていかなければいけないという気がしますよ。市役所の方々が何か、指示もできない何もできない中でですね、私は実績は上がってこないと思うのですが。そういうことをすることに対する、例えば委託料とか何とかというのは役所は見えていないんですか。

石川秀和参考人

協力隊が地域に起業するためのですか。

〔発言する者あり〕

人材の教育ですね。

そうなんですよ、それがなくて。要は役場の視点とちょっと違うのは、3人出しましたよ、人手が不足してるでしょ、じゃああげますよという視点。僕らとしては逆なんですよ、市がやらなければいけないミッションを精度高くやりますと。言いたくはないけれど、華のバーベキューみたいにMBC開発にどんとお金払って営業利益ウン百万ということじゃなくて、僕らはもっと低い利益でそれよりもはるかに高い成果のことをやりたいと思っているし、やっぱり人を育てるってお金かかる、例えば何年間かやったときにですね、彼女たちがこういうことやって創業したいとなったときに、研修費とかかかるじゃないです

か。その結果、阿久根で仕事してくれたらいいじゃないですか。それがまちおこしだと思うのですが、そういう費用も出ていないので、ほかの自治体では出ているところもあります。

山田勝委員

わかりましたよ。先ほどあなたが、せめて私の人件費の半分ぐらい出してくれたらって言われたでしょ。だから、そういう意味で何かの形で出さないと、あの方々を、せっかく来ていただいた、今は国の予算で仮に払ったとしてもね、せっかく来ていただいたのですから、それなりの実績を出して、それなりのものを残してね、やっぱり3年間経過してもらわな困るじゃないですか。そのために、やっぱりゼロというのはよくないな。

石川秀和参考人

事業化していただくことで責任と成果報告というのが出てくると思うのですが、市の職員に向いていないまちおこし事業というのはかなりあって、地域おこし協力隊の運用というのも全く役場には向いていないし、空き家バンクとかも全く一緒に、長島町が空き家政策で成功しているのは、そこを地域おこし協力隊がベースとする合同会社をつくっているところに理由があるのですが。基本的に空き家の案内って土日じゃないですか。だから行けないですよ、お休みだから。問い合わせするところもないし。物件登録して情報探すのもやっぱり仕事の後じゃないですか。長島のほうは11時とか10時に電話かかってくるんですよ。そうしたら市役所の方ではできないですよ。そういう、この市がやらなければいけないミッションで公務員が対応できないところを事業化して我々に振っていただければ、今よりはましな成果は出せるんですけどというところですね。協力はしたいと思っています。

岩崎健二委員長

ほかにありませんか。

〔「なし」と呼ぶ者あり〕

なければ、以上で石川さんへの質問を終了いたします。

石川さんにおかれましてはお忙しい中、御出席いただきありがとうございます。今後とも、当委員会の活動にもぜひ御協力方をよろしく願いいたします。

御苦労様でした。

(石川秀和参考人退室)

岩崎健二委員長

石川さんの御高話、質疑が終わりました。

石川さんの話しの中でありました仏生山温泉や神山町も含め、所管事務調査も含めた上で各委員から意見があったらお願いします。

山田勝委員

私は所管事務調査の前にですね、地域おこし協力隊員について、私はこの3人の方たちというのは、石川さんがおっていろいろ指導しなければ絶対実績は出ないと、実は思っているんですよ。だから、その方々に十分力を発揮してもらうためには石川さんのウエートが非常にあると思うので、石川さん、あるいは観光連盟に対するそういう意味のね、とにかく人件費に相当するだけの補助をすべきだという気がします。それをぜひ執行部にお願いせないかんといい気持ちであります。これがまず一つ。

それから、先ほど青果市場跡の温泉についてなんですが、阿久根の温泉の湯量というのは無尽蔵にあるわけで、これは天然の恵みだというふうに思っています。ですからこれを何とか利用してですね、まちおこしにしたい。そしてきょうはまちやどという話も出ました。あわせて、徳島県の神山町というところの話も出ました。ぜひここをですね、所管事

務調査をしてほしいというふうに思っています。

川上洋一委員

所管事務調査の件について、きょうの件ではないのですが、天草の藻場の取組で成功したところがあるみたいなんです。昔から基本的に藻場というところ、結局駄目じゃ駄目じゃと、何をしても駄目だと言うけれど、天草という近場、日帰りができるところで、藻場をちゃんと育成してウニもできるようになってというところがあるみたいなんです。だからそれを、ぜひ行って調査したいと思うところです。

岩崎健二委員長

天草の藻場育成で成功した例があるということであれば、できたら、その場所を特定していただけませんか。

川上洋一委員

はい、わかりました。

仮屋園一徳委員

今の話ですけど、ひと月くらい前だったと思いますけれど、テレビでやっていましたね。場所まではちょっと忘れちゃったけれど。

岩崎健二委員長

ほかにありませんか。

〔「なし」と呼ぶ者あり〕

なければ、きょうの石川参考人の話等も含めた上で、当委員会の所管事務調査を絡めてさまざまな話があると思いますので、後日でも、何かありましたら事務局のほうに出してもらえれば参考にさせていただきたいと思います。また、所管事務調査については今までの委員会において委員長に一任という話ではありますが、それについても今あったように皆さんの話を伺いながら適当な場所を探していきたいと思いますので、よろしくお願ひします。

時期的なものもありますので、必ずしも3月議会までにやれるかどうかというのは、相手方の都合等もありますので。ただ、来年度、令和2年度まで当委員会は続きますので、令和2年度の早期に行くとかという話も出てくるとは思いますが、そのところは委員長に一任願ひたいと思います。

中面幸人委員

きょうの石川さんの関連ですけれど、先ほど山田委員のほうからも言われましたが、きょう話を聞けばですね、相当阿久根に腰を据えて、阿久根のために頑張っておられる状況を把握しましたので、地域おこし協力隊に関しての行政からの助成についてですね、うやむやにしとかんで、はっきりと執行部に言わなければいけないと思います。

木下孝行委員

今、山田委員と中面委員の執行部に対して要望をせないかんという、そこは私も理解するんだけど、まずは執行部を呼んでですね、今までどおり役所で管理はできたわけですけど、なぜ、まちの灯台阿久根に地域おこし協力隊を入れ込んだのか。その趣旨を聞いて、その中で、まちの灯台阿久根が何らかの形で総合的なものをするのであれば、当然何かの委託という形をとらないといけないだろうと思うけど、地域おこし協力隊の発想や考え方は直接商工観光課で受け取ってそれをするかしないかを決定するといった、ただ籍だけ置いているのであれば別に委託料はいらないだろうと思いますけど。とにかく、まずはそういう趣旨を聞いて確認をして上でしないといけないだろうと思いますね。

〔発言する者あり〕

岩崎健二委員長

暫時休憩します。

(休憩 11:40～11:42)

岩崎健二委員長

休憩前に引き続き、委員会を再開します。
ほかにありませんか。

中面幸人委員

いろいろ休憩中にもできましたけれども、木下委員からもありましたように、やはり地域おこし協力隊に対しての行政側の取組が若干違うような気もしますので、執行部側にその辺を聞きながらですね、今後の地域おこし協力隊の活動に生かしていければと思っておりますので、ぜひ執行部を呼んで聞いてみたいと思います。

岩崎健二委員長

今、執行部との意見交換をしたいとの意見がありますが異議ありませんか。

〔「異議なし」と呼ぶ者あり〕

異議なしと認め、この件につきましては所管課と時間調整の上、次回の委員会でやりたいと思います。

そのほか何かありませんか。

〔「なし」と呼ぶ者あり〕

なければ、以上で本日の産業厚生委員会を散会します。

(散会 11時43分)

産業厚生委員会委員長 岩崎健二