地域とアドバイザーを結ぶ

エリア AREA

2004. 12. 17

No. 36

平成16年度国土交通省地域振興アドバイザー派遣・中間報告

平成16年度国土交通省地域振興アドバイザー派遣制度では、派遣地域とアドバイザーを繋ぐニューズレターとして『エリア』を各年度3回発行しています。今年度の第2回目にあたる36号では、派遣の中間報告の号となっております。第2回目の派遣が終了した6地域について、派遣アドバイザーに執筆していただきました。各地域毎に3人のアドバイザーがいらっしゃいますが、ここでは個人の視点でまとめていただきました。

宮城県／唐桑町

唐桑町における観光関連施設の経営改善策 -地域『棚卸し』による観光価値の創発-

東洋大学国際地域学部助教授　稲生　信男

◆宮城県唐桑町の概要と対象事業

唐桑町は、宮城県の最北東部に位置する人口8,841人（平成12年）の小さな町である。自然は豊かに存在する。「森は海の恋人」で知られる畠山重篤氏の活動の拠点は当町であり、森と海とのネットワークが体現されている。

もっとも海と山に囲まれた土地柄であり平地は乏しく、必ずしも農業には適さない。歴史的にみても主要産業は漁業が中心となってきた。海産物は多岐にわたる。ほたて貝や牡蠣については養殖も行われており、海辺を歩くと至るところで養殖の木枠を目にする。

今回、アドバイザー派遣事業の対象となっているのは、唐桑町観光振興協会（平成2年1月に町が設立）における収益事業についての経営改善である。本件対象の収益事業は、国民宿舎「からくわ荘」（客室数36、定員数150名）および「漁火パーク」（飲食施設ならびにみやげ品などの物販施設）の経営である。

◆厳しい経営を余儀なくされる施設

唐桑町への入込客数の推移は、収益部門の経営の厳しさを物語る。宿泊客と日帰り客の合計は、昭和54年度に65万人のピークを記録した後減少し、現在は40万人を切る水準と、ピーク時の４割減という状況となっている。

「からくわ荘」の宿泊客は、昭和48年度にピークの22,735人に達した後、徐々に減り始め、平成14年度には6,693人、15年度には4,858人と7～8割減である。宿泊客数減に加え、客単価が減少していることから宿泊料売上は減少している。宴会部門へのシフトなど戦略の転換は行われているものの、宿泊料収入の減少を補うには至っていない。一方コスト面では、人件費の圧縮をはじめ合理化が行われている。しかしながら、全体では赤字経営が定着している状況にあり、町から数千万円の補助を得てようやく収支相償としている。

「漁火パーク」も厳しい。売上は全体の3分の2が食事料売上、15％が酒類販売売上で占められるが、いずれもここ数年横ばいの状況であり、営業利益ベースでは数千万円の赤字となっており、町が恒常的に資金補てんを行っている。

◆経営不振の理由

ハード（施設など）面とソフト面（食事メニューなど）を分けて論じよう。

「からくわ荘」のハード面については、施設の老朽化が目立つ。増築と改装工事が施されてきたものの、抜本的な施設改善には程遠い。横浜商科大学教授の羽田耕治アドバイザーが喝破したように、「宿泊客は、少なくとも自分の現在の生活水準よりも低いところに宿泊することはない」であろう。エアコンもなく、カーテンなど調度品の破損も著しい宿泊施設に客を呼ぶことは至難の業である。ソフト面については、食事メニューに課題が多い。少なくとも、当地の自然を活かした「食」とはいえないのではないか。唐桑町らしい「食」あるいは「食の文化」の欠如は大きな問題である。

続いて「漁火パーク」はどうであろうか。ハード面については、不幸な欠陥工事などもあり一部施設が未稼働のまま放置されている。このためせっかくの景観が損なわれている。一方、ソフト面では、物販については、地元の海産物や「顔の見える野菜」が置かれており工夫がみられる。ただ「からくわ荘」と同様に、食事メニューに魅力は乏しい。たしかに、和食から洋食風の食事にいたるまで献立はそろっている。しかし、ここでも「唐桑町だから食べられる」というメニュー開発が行われているかは疑問である。

◆経営改善に向けて

ここでは、今後の課題をいくつかあげておきたい。

第1に設備投資と経費支出についてである。コスト圧縮

は不可欠である。しかし、多額な人件費支出への切り込みは別として、必要な設備投資あるいは経費使用をやめてまでコスト圧縮をはかるべきではない。顧客の視点に立った時に求められるサービス水準を、達成するのに必要な支出については躊躇してはなるまい。

そのためにも第2に、財務諸表の整備は不可欠である。公益法人の場合には現金主義にもとづく「おこずかい帳」的な帳簿が作成されるにすぎない。発生主義による企業会計による財務諸表の作成が必要である。今回簡易なかたちで企業会計に近い形式の資料を作ったことで、財務構造を幾分なりとも明らかにできたと考えている。

第3に、地域資源の「棚卸し」である。自然は豊か、食べ物はおいしい。しかしそれだけでは観光客の呼び込みは難しい。地域の歴史や文化をサーベイし、人材、施設（歴史的建造物、史跡）、自然環境、「食」について「議論・再発見・整理」する、地域資源の「棚卸し」ともいうべき作業が求められる。この作業の先に、新しい観光価値の創発があるのではないかと思う。

福井県／丹南広域

「地域資源を活かした観光振興方策について」 ～丹南の観光資源を連携した魅力ある観光ルートの設定～

ラック計画研究所代表　南　　賢二

◆派遣地域の概況

福井県の中央部に位置する丹南圏域は、日野川流域に広がる平野部（盆地）と東西の山間部で構成され、西部は日本海に面し、東部は福井県大野市、岐阜県と境界をなしている。本圏域にはJR北陸本線、北陸自動車道、国道8号が南北方向に、東西方向は国道417号等が通過しており、関西・中京方面と北陸を結ぶ交通の結節点となっている。また、近世までは北前船による国内各地への物流も盛んであった。このような立地を活かして、古来、産業が盛んであり、越前和紙、越前漆器、越前打刃物、越前焼等多くの伝統工芸産業の他、電気精密機械や眼鏡、化学等の近代産業が武生市・鯖江市を中心に立地し、県内有数の産業拠点となっている。

観光産業は、越前海岸一帯で夏は海水浴や釣り、冬は越前ガニや水仙が主要な資源となり、内陸平野部では、和紙などの伝統工芸の見学・体験の他、春から初夏にかけてはつつじ、花はす、鮎釣り、秋は菊等が観光資源となっている。また、山間部では、夏のキャンプ、ハイキング、冬のスキーの他、近年は、グリーン・ツーリズムの拠点整備も行われている。その他、社寺や街並み等の歴史的文化遺産も少なくない、さらに日帰り温泉施設整備など新たな拠点整備も行っているものの、近年観光客は減少し、特に宿泊客が減少傾向にある。

自然資源を活かし観光に力を入れている地域、産業振興と観光を結び付けたい地域、農業振興と観光を結び付けたい地域と分かれているが、それらを連携した観光ルートを設定できたらと考えている。

◆地域の課題

第1回目の現地調査及び会議では、11市町村の主要な資源や施設を駆け足で巡ったが、3名のアドバイザーに共通した感想は、よくもこれだけの箱もの施設を作ったものだと言うものであった。もちろん内容的には質の高い施設もあるものの、その大半は自治体の経常支出に依存し続けている施設であり、将来的なには存続が危ぶまれる施設も少なくないと考えられる。

また、丹南地域には温泉資源が無いため、多くの市町村が掘削日帰り温泉施設を整備している。これらの施設は地元需要があるために今の所は黒字経営（宿泊施設付帯のものは除く）が多いようであるが、維持管理コストを無視したとしか考えられない施設もあり、今後の設備更新や民間企業の参入があった場合には、その存続は容易ではないであろう。

箱もの施設全般について言えることは、事前に十分なマーケティング調査や運営計画が練られていないと考えられる施設が多いことである。主要な施設では、平均20億円程度もの費用が投じられているが、これらの施設の多くは目新しさが薄れると、運営や経営ノウハウが不十分なためにすぐに陳腐化と入り込みの減少が進んでいるように見られる。いくつかの施設では、対症療法的に民間から支配人等を募集して赤字の抑制に勤めている。

その他、地域に分布する自然資源や歴史資源に関しては、現状では近隣の日帰り客向けのレベルであり、遠方から宿泊観光客を呼べる水準のものは少ないようである。したがって、現状のままこれらを繋ぎ合わせたとしても誘客力を高めることは難しい。

一方において、本地域にある鉄、和紙、木工、漆器、陶器等の伝統工芸や眼鏡、精密機械等の地場産業については、地場素材、技術、製造施設そして人材等において、産業文化とも言える長年の蓄積を持つ産業であるだけに、観光的な視点から見てもそれなりの魅力を持つものが少なくない。

2回目の会議においては、冒頭、各市町村の観光問題に関する質疑がおこなわれ、その後、本題である観光ルートの検討がおこなわれた。

観光ルートの検討においては、伝統工芸を中心とした“丹南「匠街道」のルート化”に関する検討が行われ、単に既存資源をつなぎ合わせる議論ではなく、①ターゲットとする客層、②来訪者の利用交通手段、③利用者が負担する費用、④ルート化に関わる所要時間や宿泊との組み合わせ、⑤組み込むべき食の魅力等に関する検討も行われ、現実的な議論となったと考える。

◆アドバイスの方向

僅か2日ほどの調査であり、また第3回目の会議が残されているため、結論にまでは至らないが、丹南地域の観光振興に関して、現状でアドバイスできることは、以下の点である。

①観光振興に関するマスタープランを早急に策定する

観光ルートの検討でもおこなったように、京都、金沢

との違いをどのように出しながら、どの資源をどのように活かし、どの季節にどこからどのような客層を呼んでくるか、と言った地域としての基本的な観光戦略が無いのが本圏域の現状である。その状態で場当たり的に箱物づくりやルートづくりと言った個別の戦術展開を進めている状況からは、本圏域の地域振興の未来は見えてはこない。

②地場産業振興方策と観光活用策の調整・検討

農業を含めて、各地場産業にはそれぞれの振興方策があり、その中で観光をどのようにどの程度活用すべきかの検討が必要とされる。従って、地場産業関係者と観光関係者相互における、現状への理解と議論や調整の場の設定が必要となる。

③個別戦術の展開と戦術参謀の発掘・招致

やや矛盾した提案と思われるかもしれないが、地域で観光事業が動いている以上、基本戦略を考えるために立ち止まる余裕はない。従って、基本戦略づくりと並行して、これとの整合性も考慮しながら効果的な各種戦術の検討、展開も進めていくことが必要となる。今回も各アドバイザーからは、ホームページや観光パンフレットの改善、そして地場産業を活かしたまちかど博物館等の展開、歴史資源の効果的な活用等に関する提案が出されているが、このような観光市場の動向や資源の見極め、その活用手法等に精通した戦術参謀を発掘育成し、あるいは今回のように外部から招致活用することなども当面の重要な課題となろう。

愛知県／田原市

ひまわり亭代表　本田　　節

◆地域の課題

田原市は太平洋岸（通称表浜海岸）域は渥美半島の自然環境に恵まれ、農業と観光を中心とした魅力ある地域である。約9㎞にも及ぶ砂浜では海釣りや地引網が楽しめる他、多くのサーファーも訪れる。しかし近年、①農地の荒廃、農村生活環境の悪化、②年々深刻化する海岸の浸食への対応、③観光地引網の後継者不足、④住民の整備計画への関心の薄さ、⑤現状における危機感の欠落、⑥男性中心（地区の風習、慣習）による自治、など、多くの問題を抱え、地域資源を活かしきれない状況にある。

◆コミュニティの再生　-地区住民参加のまちづくり-

上記の多様な課題の解決に向けた整備計画を進めていくために、地区全体の住民の認識を統一し、現状を把握し、計画づくりから実践まで一体化してやっていく必要がある。そのためにはまず、これまで、谷ノ口総合整備促進協議会における地区の女性の関わりがあまりなく、地区の女性たちはこの事業の内容さえ知らない人が多いということで、1回目の派遣では見えなかった、女性を参画させるきっかけづくりを提案した。

◆全戸女性出席による“コミュニティビジネス”の勉強会と地元食材を使った郷土料理を囲むパーティーの開催

今後整備計画の推進のためには、まず全戸の女性たちが会合に参加し、今回のアドバイザー計画事業がどのようなものかを理解してもらうことが大変重要であるとの見解から、私は第2回の派遣の日程より1日早く田原市に入り、「やる気、元気の出る講演会」で、全国の女性起業家を紹介し、地区の活性化に女性や高齢者抜きには出来ないことを強調した。そして、地区全戸出席により、手作りの郷土料理を一緒に作り、その中で信頼を深め、今後の地区の活性化について語り合った。そこで、その交流の場として「旧出荷場」は利用可能であることを参加者が気付いた。

郷土料理の作業状況

◆とうとうオープン！旧出荷場に農産物直売所　～ええぞんマーケット～　大盛況

とうとう11月7日に、谷ノ口地区全員の交流拠点「ええぞんマーケット」がオープンした。すごい！会う度に、みんなの表情が活き活きとしてきた。全てはこれからであるが、地区全員のやる気が見える。ここを中心に、今後谷ノ口海岸を活かした商品の掘り起こしと事業展開、多数の海岸来訪者（サーファーなど）との協働へのルート作り、農産物直売所を拠点とした高齢者や女性を活用したビジネスの展開など、色んなことが動き始めた。

◆ええぞんブルーツーリズム

田原市の太平洋海岸に位置する谷ノ口地区には多くの地域資源（自然環境、海岸来訪者など）を持ち、地区民のやる気と実践次第では、今後の展開への可能性は大だと考える。

持続可能なまちづくりに必要と思われることを以下に挙げる。

①地元住民と海岸来訪者との交流による経済活動
②高齢者や女性の知恵、技、感性を活かした起業化への支援
③多世代にわたるコミュニティの再構築
④事業の法人化、NPOへの取り組み
⑤市町村合併による太平洋岸（表浜海岸）の地域連携

⑥地域資源を活かした農家レストラン、直売所、農産加工所など、6次産業化への取組み
⑦整備計画の具体化のためには専門家（コンサル）などの外部からのアドバイスの必要性
⑧協議会の発展的メンバーの再構築
⑨住民、行政、民間企業、専門家のパートナーシップによるまちづくり

◆アドバイザーの役割

これまでの派遣事業でも同様だが、アドバイザーとして3回の派遣の中で何を成果として残せたのだろうか？と自問自答するときがある。受け入れ市町村の担当の職員の熱の入れ具合や、受け入れるときの地元への事業の説明のあり方等、事業整備が十分できているところと、そうでないところとで成果に大変差が生じる。しかし、どのような状況であろうと専門的知識を持って複数のアドバイザーとの連携作業は必ず地域の中に火をつけ、行動させる仕掛けがある。

今回の田原市の事業においてもアドバイザー派遣を契機として、まちづくりの女性組織ができ、直売所の開店にまでこぎつくことができた。また、ルール作りの提案、事業の仕組みづくり、地域のコミュニティの再生等、さまざまな火付け役になったのではないかと思っている。今後も谷ノ口地区の展開を見守り、助言していきたいと考えている。

京都府／日吉町

シーズ総合政策研究所所長　藤原　　洋

◆派遣地域の概要

日吉町は、京都府のほぼ中央に位置し、JR山陰本線園部駅から少し入った山間地域である。この町の南部に、淀川水系桂川の洪水調節と京阪神地域の都市用水確保のために建設された「日吉ダム」は、平成10年にその完成を見た。このダムの建設にあたっては、都市との交流を進めるために、平成5年「地域に開かれたダム」の指定を受け、日吉ダムを中核施設としてダム周辺に、温泉や特産物販売などを行う交流施設「スプリングスひよし」、京都府立森林公園「府民の森ひよし」と「日吉町郷土資料館」を整備し、日吉ダムリゾートエリアが形成されている。

「スプリングスひよし」は、ダムの下を流れる桂川を挟んで右岸側に温泉、プール、体育館等の健康増進施設、左岸側にレストラン、ショップ、ビジターセンター等が整備されている。この施設の運営のために第3セクター「日吉ふるさと株式会社」が設立され、その運営にあたっている。

日吉町からのアドバイザー派遣の理由は、
①特徴ある温泉施設として年間100万人の交流人口を確保したい。しかし、現状は各施設を加えて利用者34万8千人であり、近年近くに類似施設ができ来訪者数、売上げ共に減少傾向となってきている。
②運営にあたる第3セクターの経営改善を行い、経営力を強化したい。
この2点である。

◆課題の整理

①特徴ある温泉施設としたい

現在の「スプリングスひよし」の施設は、90ｍの橋を挟んで両側に施設が設けられ、総工費33億円を投資して建設されたものである。

この施設は、温泉施設とサービス施設が両側に分かれているために、利用者の大半がどちらか一方を利用している状況にある。したがって、1人当りの消費単価は約883円（H15年度）と極めて低いものとなっている。つまり、入浴客が多くても対岸のレストラン、ショップ利用者は極めて少ないものとなっていることがわかる。

②第3セクターの経営と経営力強化

第3セクターの事業運営のための事業区分ができていない。つまり、公共事業、公益事業、収益事業が第3セクターの営業の中で同居しており、これらの区分を明確にして収益活動を行わないと、商業法人である株式会社としての収益性の確保が困難となってくるのは必然的である。経営状況に関しては、平成15年度が対前年比の売上高4,300万円減、売上総利益3,040万円減、販管費については、前年度営業利益にして940万円の赤字があったがために、人件費等の大幅な削減を行い、前年比4,340万円減となる改善を図ってきている。

しかし、施設委託料が年間約3,590万円支払われて、経常利益69万2千円が保たれている状況である。

◆アドバイスの概要

①特徴ある温泉施設にしたい

日吉町では、「特徴ある温泉施設づくり」に向けて計画が作成されているが、温泉施設のリニューアルのほかは、今後に対する期待感でまとめられている。しかし、現状で相当の設備投資がなされており、運営ソフトの改善による特徴づけが必要である。

また、温水プール、体育館といったスポーツ施設があるが、温泉の魅力としての「温泉」「宿泊」「食事」「みやげもの」といったアイテムにおいて利用しづらい状況にある。

日吉町内には、全国にもめずらしい「明治鍼灸大学及びその附属病院」がある。東洋医学を学ぶ優れた施設が整備されており、ここととの連携は大きな可能性をもっている。近年健康志向が高まってきている中で、農業との連携によって有機野菜の提供もできれば、温泉の価値はますます高まっていくことになる。この施設のビジターセンター側には、建物内部の空間が非常に多く、これらと会議室等との空間を利用すれば、内部改修だけで宿泊機能は整備されるから、「健康」をテーマとした特徴ある温泉施設として十分答えていくことが可能だと思われる。

②第3セクターの経営改善について

1）収益事業と公益事業が同居しており、これを公益事業は受託事業、収益事業は自主的経営として別途に考え

ていく必要がある。
2）労働分配率、食材費比率等が十分に検討されておらず、付加価値割合が低く、これによって収益力が低下している。
3）運営母体の整備を図らないと、このままでは「施設が良くなっても」「人が来るようになっても」収益は上がってこないことになる。
4）宿泊施設がないために営業行為が限られており、集客力、収益力を高めるシステムをつくらないと収益性確保のための営業努力をするチャンスが限られることになる。
5）地域資源を活かした生産・加工製造事業の開発によって、健康づくりのための食材供給を行い、収益性を高めていく必要がある。
6）市町村合併が進行しているが、合併後の地域づくりの核としていくために、合併までに第3セクターの健全経営を図っていく必要がある。

◆今後の期待

①「スプリングスひよし」にあっては、健康増進施設として、温泉、東洋医学、有機農産物、スポーツ施設を十分に活用できる運営プログラムを作成する。

川を挟んで施設が分断されているため、ここでの滞在時間を増すことによって、両方の利用が図られるようにしていくことが重要である。

ここに滞在して健康保持を考える人が多くなれば、宿泊機能は、より求められるものとなり、収入アイテムを増すことができる。

②第3セクター「ふるさと日吉株式会社」は、スプリングス日吉の運営母体であるが、将来的なことを考えるとまず自立のための経営改善、そして住民の経営参加（事業参加）、次いで合併後の「まちづくり会社」として指定管理者制度への対応、住民への行政サービスの受託などを行い、日吉町地域づくりの住民活動拠点としていくことが望ましいと思われる。

中山間地域においては、今後合併後の新しい社会システムの構築を行い、合併による周辺過疎をできるだけ防ぐことが求められている。

島根県／日原町

鳥取大学教育地域科学部教授　光多　長温

◆日原町三セク問題とは

日原町は、島根県西部（山口県との県境、津和野町との合併協議中）にあり、往時はシルク工場が町の中心的産業であり活気溢れる町であったが、最近ではシルク価格の暴落により町の今後の方向が問題になっている地域である。今回のアドバイサーの役割は、当町にある三つの三セクの再建および今後のあり方についてのアドバイスを求められたものであった。三つの三セクとは次の通りである。

㈱石西社は、昭和4年に設立、往時は全国的にも有名なシルクの生産工場であり、地域振興にも大いに貢献した。当町は、「シルクの里」との看板を掲げ盛栄を極めた。しかし、中国産との価格競争の中で、繭の市況が暴落、シルク生産からの撤退に遅れを取り、膨大な損失を抱えることとなった。平成9年より、シルク部門の業務転換のため、町が整備した道の駅を運営しているがシルク撤退時における膨大な損失を抱えている。なお、隣接地で野草染めの専門家が「シルク織り染め館」を経営しており、全国から長期滞在型の研修生がいる。

㈱日原リゾートは、昭和60年に天文台、ペンション、天文資料館、科学館等が相次いで整備され、これの管理運営を行っている。リゾート開発法に全国が狂奔していた時に作られた施設であり、全体が連関を持ったコンセプトがあるとも思えず、施設としての統一性がない。町から運営補助金をもらっているが、経営の杜撰さもあり、収支は苦しく繰越損失を抱えている。

㈱杣の里は、50世帯程度の小さな部落の住民と町とで小学校廃校跡及びケビンを運営するために設立されたものであり、地域住民のボランティア的奉仕活動により経営を行っている。やはり、町から補助金を受けているが、若干の繰越欠損を抱えている。

市町村合併を前にしてこれら三つの三セクをいかにするかが、アドバイスとして求められたものであった。アドバイサーは大川 信行氏（団長）、田邊 大輔氏、及び当方の三人であった。

◆第一回及び第二回のアドバイス内容

第一回目の派遣では、町の現状をつぶさに実査し、それぞれの三セクの責任者からヒアリングを行った。これを踏まえて、アドバイサー3人がアドバイス内容について事前協議を行い、それを踏まえて今回のアドバイスとなった。アドバイスの内容は概要次の通りである。

①先ず、「シルクの里」に代わる町のこれからの地域振興の方向性を明確に打ち出すこと。折角の地域資源が十分生かされていない。今後は、津和野と連携を踏まえた広域的な考えが必要であり、自然と清流と鮎という他にはない地域資源を生かした町づくりを行うこと。

②この町の大きな発展方向を踏まえて三セクを再整備すること。具体的には次の通り。

1）現在、分化してそれぞれの連携が不足している三つの三セクを統合すること。これにより、町の各地にある資源を需要に合わせて加工販売することができることになるとともに、観光客を連携して案内することができることとなる。

2）「道の駅及びシルク織染め」という販売・集客部門、「天文台、科学館、及び天文をテーマとしたペンション」という自然を生かした集客部門、「杣の里」の人情溢れる接客部門の三つの部門を柱とする。また、町からの支援金については、一定のルールを立てることとする。

3）シルク部門は保有資産及び町からの支援により債務

処理を行い、新たな三セクは健全な内容で再建へのスタートを切る。

③これと同時に、杣の里の住民の方々と地域の進むべき方向について夜を徹して議論を行いつつ我々の提言の考え方について説明を行った。更に、統合三セクの将来収支計画表を提出し、経営目標を明確に立案、実行するよう求めた。

◆今後の展望及び感想

今回の我々のアドバイス内容を受けて、町では内部でその実現可能性について検討するとのことであるが、基本的には我々の考えは十分理解していただきつつあるという感じを受けた。次回、最終回は、この提言をもとに、議会及び住民の方々を含めてシンポジウムを行うことが計画されている。

今回のアドバイサー派遣は、町の問題意識が明確であり、また、我々からお願いした資料にも迅速に対応していただいたし、実行できるものは直ちに実行していただいた。また、町の方々皆さんで歓迎していただき、アドバイス作業段階で議会の方が積極的に参画して一緒に学ぼうとの意識があり、良い雰囲気でアドバイスすることができた。

山口県／長門市

長門市俵山地区の取組み -2回目の訪問を終えて-

早稲田大学教育学部教授　宮口　侗廸

11月20、21の両日、アドバイザーとしての2回目の会議を持つために、長門市俵山地区にお邪魔した。1回目の会議の後、関係者が集まりやすいように、あえて週末に集まろうということになったのである。富山から東京に週明けに出てくる筆者としてはいささか強行軍であったが、この事業を愛する身としてそんなことを言ってはいられない。黍嶋 久好・遠藤 聡の両氏も都合をつけてくださった。

俵山地区のテーマは、グリーン・ツーリズムを地区の起爆剤にしたいというものである。海に面した長門市の山あいに、静かに温泉宿が立ち並ぶ俵山地区は、知る人ぞ知る湯治場として一世を風靡したのだが、外湯がメインとあって、時代の転換に乗り遅れ、かなりさびれた状況になった。この地の元気を今ひとたび回復しようと、地区の発展協議会の青年部が立ち上がり、長門市の農林課のサポートを得て、今回の派遣事業の申請となったものである。

東京での顔合わせの時点では、正直言って地元の方々が、グリーン・ツーリズムの何たるかを、まったくわかっていないのではないかという、第一印象であった。農作業体験をして温泉に泊まってもらえば温泉町は栄えるという程度の、短絡的な理解だったのではないだろうか。

1回目の訪問を前に、元気な農家が余裕を持って、訪れる客に接し、喜んでもらえる時間をつくり出すのがグリーン・ツーリズムの基本だと話し、元気な農家に直接会えるように日程を組んでもらった。実際にお会いしてみると、ユズキチの木の下でニワトリの放し飼いをしている農家や、自然薯のオーナー制を進めている農家など、担い手にふさわしい方々がおられ、可能性を十分感じることができた。そしてその夜、黍嶋さんに、長年取組んでこられた山村留学のしくみをリアルな写真つきで語っていただき、遠藤さんからも、今の時代にグリーン・ツーリズムで地域を盛り上げるための勘どころを語っていただいた。筆者は、都市の人に田舎の価値を堂々と理解してもらうのがグリーン・ツーリズムで、そのためには、まず地元の関係者の皆さんがどこまでホスピタリティを示せるかが勝負だと、いつものように持論を展開した。

2回目の訪問では、正直言って驚いた。この4ヶ月の間に、青年部の人たちが、「資源開発隊」「情報提供・収集隊」「人的交流実践隊」という組織をつくり、それぞれ身のある取組みの実践が行われていたのである。

資源開発隊では、農家にアンケート調査を行い、15の農家からグリーン・ツーリズムの取組みに対してよい感触を得た。また、集落単位で関心がある集落の存在も把握できた。

人的交流実践隊では、下関の縁者に働きかけ、子供連れのモニターツアーを行った。ユズキチ農家で卵探しをするなど、農家の協力も得てさまざまな体験をしてもらったところ、高い評価が返ってきた。

情報提供・収集隊では、地元の写真家を招き、美しい風景写真を撮影する講座を開いて、地元の人たちのワザを磨き、写真集の作成を一つの目標にすることにした。また、九州の農家民宿を訪れ、食事を試食するなど、情報の収集に努めた。

これらの取組みは、偉大なる第一歩だと思う。いつもこの事業で怒りっぱなしの筆者も、今回は誉め役にまわることになった。そして夜には、地元の皆さんによる、俵山の食材を活かした料理の試食会が用意されていて、自然薯、地鶏の卵、シカのたたきなどに舌づつみを打った。最初アルコール抜きという話を、缶ビールを出してもらうことにしてもらったところ、皆さん飲み過ぎず、好評であった。

3回目までに最も大事なことは、下流にある山口県最大の都市、下関との関係づくりではないか。この点でアドバイザーの意見は一致した。次回に期待したい。

自然薯のオーナー制を進めている農家の話を聞く

アドバイザー派遣、後日談

アドバイザー派遣後の取り組み、及びそれをききっかけに、派生した活動がアドバイザーとの関係で育ってきた地域を紹介します。

岐阜県／荘川村

まちづくりへの“想い”が地域を育て、人を育てる！

近江八幡市文化政策課主幹
農業工房「近江吉田」代表　吉田　正樹

私の考える良いまちづくり環境とは、「情緒豊かで意欲のある子孫が育つような環境のことである。つまり、やる気（上昇志向）のある子供が育ち、他所からも企業人がやってきて勉強できる場が用意できること。その中で、人間とは一生勉強しなければならいない存在なのである。」。まちづくりとは、「観光でもノスタルジアでもない、まちを商品化したらダメである。まちを想う人のパーセントを増やすことが大切である。」

平成9年度に岐阜県の北西部に位置し福井県と石川県に接する人口約1,400人の荘川村へ地方振興アドバイザー派遣時の宿泊宿の喜之助旅館を営む三島 美智子女将のお話である。アドバイザー会議が終わり、ひと息ついた時、女将の話したげなそぶりに気がつき、こちらから話しかけた。彼女は、地域愛（地域づくり）についての“想い”を、「私は、この荘川を良くしたい。もっと地域を愛したい。」と切実に話されたのである。同じアドバイザーである大川さん（東日本国際大学教授）も交え、歴史的背景から地域づくりを紐解きつつ、この地方の名家であった三島家にまつわる上木甚兵衛の物語を語り、これを背景としたまちづくりへの思いを熱く語りあったのである。

それは、江戸時代、代官の圧政に苦しむ農民たちに味方したため、島流しに処せられ郷里から送られて来る金品を初島の教育に使い尽力した「三島甚兵衛」こと「飛騨からきた爺」の話、「飛騨んじい」物語であった。私たちが、「先人の偉業から今の私たちが見失ったものを再発見し生かさねばならない。」「本当の地域のあるべき姿とは」等の助言を行った結果、彼女は、荘川の伝統文化に着眼することの大切さとその伝統文化を次世代に引き継ぐことの大切さを再認識し、以前から温めていた地域づくりへの想いに火がついたのである。「飛騨んじい」精神を末永く受け継げるよう命名したのが「飛騨んじい塾」構想であった。

この「飛騨んじい塾」は、平成10年2月に、荘川村を訪れてくださる人々の心の故郷となり、癒しの里になり、普段何気なく見過ごしていることにも、お客さまは懐かしく感じてくださる地域を目指すことを目的に発足した。最初は食をテーマとし、「朝鮮びえ」をひいた粉を材料にした荘川だけに伝わる郷土食、昔を思い出させる素朴な味の伝統食「あけびもち」の復活であった。この「朝鮮びえ」は以前あちこちで栽培されていたが、手間がかかるとして敬遠されたものである。しかし、「あけびもち」が成功し、栄養面でも評価された結果、朝鮮びえやあけびもちに対する地元の人たちの「貧しい」というイメージも改まった。さらに、どぶ汁（大豆をすって味付けしたもの）、焼米（屑米を炒って保存食にしたもの）、ころいも（屑芋を漬物の汁で煮たもの）などの伝統食を「どぶ汁談義」「ころいも談義」などのイベントで復活をさせた結果、地域伝統食への重要性の認識が広まった。現在では、「食」の分野にとどまらず、「イベントプロデュース」にも携わるようになり、故郷愛・地域づくりが広がっている。こうした行事等は年を重ねるごとに着実に地域の信頼を得て、荘川地域以外からの支持も多く、確実に地域愛づくりが進んできている。以下は発足後2年間の主な活動内容である。

第1回　どぶ汁談義、飛騨んじい講演、横笛演奏
第2回　自然教室、自然をテーマとした展覧会、ころいも談義、薪狂言
第3回　人形劇の話、カボチャ粥談義、紙芝居、人形劇ビデオ上映
第4回　パネルディスカッション（テーマ「大地のめぐみ　山　川　海」）、白川民謡、荘川村民謡、映画上映
第5回　狂言の話、薪狂言
第6回　自然教室、木管楽三重奏、絵本の読み語り

現在の飛騨んじい塾会員は東海地区を中心に150人に拡大している。飛騨んじい塾の活動によって、村民の中にお客様の荘川をみる目を通して、荘川の良さに気がついた村民が増えてきている。本来のあるべき地域の姿に進んでいるといえよう。平成16年11月には、こういった活動に対して、　岐阜県教育文化財団の第4回「温故知新」運動県民会議において、岐阜県知事から県民運動「温故知新」賞（知事賞）を受賞した。

以上が、アドバイザーとして荘川村にその後もかかわり続けた経緯である。今後も荘川の歴史・文化、「飛騨んじい塾」精神を持続的に発信し、もう1つの物語の老桜を協力して移植し毎年美しい花を咲かせる「荘川桜」を蘇らせた精神と融合させ、お年寄りや先輩からのよい伝統を次の世代へ伝えていく事で、心の遺産を創りだしていただきたいと期待しつつ、応援していきたい。昔から伝わる文化、地元の人々が唄い笑い食すといった、ほんの少し前にあちこちで目の当たりにした光景、情感に今の私たちは改めて価値を見出すべきでないだろうか。それは、人間の生きる様でもあり、いつまでも生涯現役であるためのヒントでもある。

鹿児島県／大口市

いまゐネット 専務　河部　真弓

◆大口市について～昨年度までの概要～

昨年度のアドバイザーとして、私が派遣されたのは鹿児島県大口市だった。大口市は、人口約23,000人。熊本県、宮崎県に接し鹿児島でも最北に位置するところにある。しかし、不勉強なため、その派遣先を聞くまで、私は「大口市」という地名すらよく知らなかった。慌てて調べてみると、「天と地と」で有名な海音寺潮五郎氏の出生地であり、日本ではじめて“焼酎”の文字が発見された「焼酎発祥の地」といわれている所でもあり、更にはプレミアムが付くほど人気の高い芋焼酎「伊佐美」の産地である事がわかり、俄然私のやる気は高まった。

大口市の地域振興アドバイザーとして与えられたテーマは、「大口の食の創造（安心・安全・健康をテーマとした食の創造）」。初年度3回の派遣では、3つの分科会に分れることとなり、私の分科会は、「大口の特産品開発」となった。具体的には、住民グループの皆さんと一緒に、地域に伝わる郷土食の見直しや金山ネギなどの特産品を活用した加工品開発に取り組み、皆さんが試作を重ねたメニューは3回目の派遣時には、別の分科会が開催した「冬のあったか祭り」というイベントで、多くの人に食べていただき地元の方々が地域の食文化を見直すひとつのきっかけともなった。

しかし、特産品開発を目指していたものの、具体的な商品化を行うためには、もう少し期間が必要である。特に、大口市は「伊佐焼酎」という素晴らしい地域資源を有している。この『焼酎』の存在を活かせば大きな可能性を持った新たな特産品が誕生するのに･･･。ここで終わらせてはもったいない。ここからが私の得意分野なのに･･･。そんな情熱にも近い思いが伝わったのか、地元の2人の女性が「一緒にやりましょう」と手を挙げてくださり、また大口市の職員の方々のご理解もいただき、本年度もアドバイザーを継続させていただくこととなった。

◆今年度の取り組み

特に、今年度は大口市ならではの地域資源である「伊佐焼酎」を使ったメニュー開発に絞り込み、具体的な商品化を目指している。もちろん、商品が誕生しても、それが人々に受け入れられなければ意味が無い。特産品開発は目的ではなく、開発した商品が大口市の地域振興につながることが重要なのだから。

そこで、「芋焼酎」を好む人々のリサーチが必須と考え、まずは、試作品を郵送により私がいる島根に送っていただき回りの焼酎好きを集めて試食会を開催し、その結果と合わせて参考となる郷土料理などのレシピ等を、女性たちにフィードバックすることとなった。開発している商品は、「芋焼酎を使った漬物」と「芋焼酎に合う豚肉料理」。食材はすべて大口市のものを使っている。

私たちが送ったアドバイスやレシピを参考にして女性たちは再度試作を行ない、次は東京の焼酎にこだわった居酒屋にそれを送付する。お店側には「お店のお客さんが喜ぶ商品か」「お店で提供したい商品か」を吟味してもらい、返ってきた感想やアドバイスをもとに更に試作するということを繰り返している。「伊佐焼酎の里の主婦と、東京の焼酎ファンであるエンドユーザー」とが、一緒に商品を開発するということもユニークな試みといえるだろう。大口市の2人の女性は、私たちの感想を実に真摯に受け止めてくださり、こちらの頭が下がるほど、熱心に試作を続けてくれている。東京の居酒屋側も、単なる「好き、嫌い」「美味しい、そうでない」などという単純な回答では無く、「九州の味噌（甘くせずに）とカボスや柚子を使ってみるとか。（まだ実験してないのですが、味噌とカボスはゴーヤ漬けに合うのですが）」とか「同じ醤油味でも黒酢とかもろみ酢等を少し加えると味に深みと変化がでてくるのでは。」などプロの調理人ならではの具体的なアドバイスで応えてくれている。

また、一方で商品化には欠かせないパッケージや商品のネーミングなども私から提案させていただき、みんなでコンセプトやイメージを共有できるようにした。それらは、地元の方々の賛同を頂き、ネーミングについては商標登録に向けての動きも起きている。

更には、販路やパブリシティなどについても計画をたてており、「これだ！」という商品に至った暁には具体的に起業しようと、現在、鹿児島、島根、東京と随時情報交換を行ないながらこのプロジェクトを進めているところだ。

この様に今回のアドバイザー事業では、食品の企画、開発というもっとも私が得意とする分野であったこともあり、昨年に引き続き継続できたことは本当にありがたいことだと思っている。大口市の担当者の方も、地元の方もとても積極的で、この情熱をもってすれば開発予定の商品もヒット間違い無しなのではと、みんなで胸を躍らせている。私も、具体的な成果を出すことにより、大口市の地域振興の一助となることを目指して誠心誠意で残る期間を取組んでいきたい。何より地元の皆さんと心を合わせて同じ目的に向かえていることが大きな喜びであり、この出会いに心から感謝している。

編集・発行

〒100-0011 東京都千代田区内幸町2-1-1 飯野ビル717
財団法人 日本地域開発センター
TEL. 03 (3501) 6856　FAX. 03 (3501) 6855

〒100-8918 東京都千代田区霞が関2-1-3
国土交通省都市・地域整備局地方整備課
TEL. 03 (5253) 8404　FAX. 03 (5253) 1588