

4 情報発信

(1) シンポジウム実施概要

【開催の目的】

交流事業における漁港漁村の価値の活かし方、その運営のポイントについて、地域特性（漁業の状況や文化的資源、環境など）や主導する体制（漁協、漁業者、観光・地域づくりプラットフォーム）に応じた実例をご紹介します。コロナ禍で様々な影響を受けた経験を踏まえて、改めて漁港漁村での交流の取組現状から、どのような価値を地域が活かし、伝えていくか。そして、危機に負けない地域をつくる方法を考えます。

【実施日時】

令和3年3月8日（月） 18:00～20:15

【実施方法】

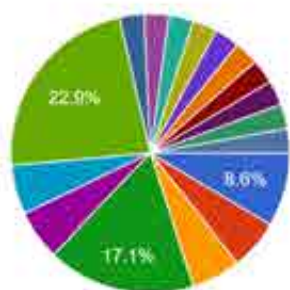
- ・リモート（リアルタイム配信）での開催※登壇は4人＋リモート2名
- ・登壇者は会議室（都内会議室想定）に参集いただく方と、オンラインで中継する方にて構成。
会場：ビジョンセンター東京駅前 703号室
〒103-0028 東京都中央区八重洲 1-8-17 新槇町ビル 7F
<https://www.visioncenter.jp/tokyo/ekimae/access/>
- ・Zoom ウェビナーを利用。
- ・事前登録制にて、視聴アカウントを配布。
- ・参加者からのオンラインアンケート回収
- ・終了後、希望者には資料（活性化構想概要版）提供

【参加者】

参加 102 名

※内訳 参加者アンケート調査（回答 35 件）

所属・職業
35 件の回答



その他

【周知方法】

- ・申し込み HP・フォームの制作
- ・プレスリリースの実施（水産庁、水産関連メディア、農泊、観光関連メディア、地域活性化・まちづくり関連メディアへの発信）
- ・都道府県を通じて市町村水産部署、地域水産業再生協議会への発信協力
- ・その他関係機関からの発信協力

【登壇者】

- コーディネーター
工藤 貴史 氏 東京海洋大学海洋生命科学部海洋政策文化学科准教授
- パネリスト
(有識者として)
柏木 千春 氏 流通科学大学人間社会学部観光学科教授
(現場実践者として)
小松志大氏 一般社団法人気仙沼地域戦略理事・事務局長 ※リモート登壇
五月女圭一氏 株式会社ゲイト代表取締役（三重県尾鷲市須賀利での渚泊事業実践者）
養父信夫氏 一般社団法人九州のムラ 代表理事
伊藤司氏 歯舞漁業協同組合総務部部長 ※リモート登壇

【実施内容（概要）】

時間	内容
18:00~18:08 開会・あいさつ	○開会（司会ランドブレイン(株)齋藤） ○水産庁長官ご挨拶（長官：5分） ○シンポジウムの流れ説明、登壇者紹介（司会より）
18:08~18:20 情報提供	○漁港漁村活性化構想での取りまとめ内容の紹介（課長より：10分）
18:20~18:30 導入	○工藤先生より自己紹介およびテーマ説明（5分） ○登壇者自己紹介（5分）
18:30~19:20 セッション①	○工藤先生よりテーマ設定 ○気仙沼地域戦略情報提供（17~8分） ○宗像鯨の会情報提供（17~8分） ○登壇者からのコメント ※イメージ（15分）
19:20~20:10 セッション②	○工藤先生よりテーマ設定 ○歯舞漁協情報提供（17~8分） ○須賀利渚泊推進協議会・株式会社ゲイト情報提供（17~8分） ○登壇者からのコメント ※イメージ（15分）
20:10~20:15 まとめ	○まとめ（10分） ○司会により閉会

【会場の様子】





項目	内容
日時	令和3年3月8日(月) 18:00~20:15
実施方法	・リモート(リアルタイム配信)での開催 ※登壇は4人+リモート2名 ・登壇者は会議室(都内会議室想定)に参集いただく方と、オンラインで中継する方にて構成。 - 会場: ビジョンセンター東京駅前 703号室 〒103-0028 東京都中央区八重洲1-8-17 新槇町ビル7F https://www.visioncenter.jp/tokyo/ekimae/access/ ・Zoom ウェビナーを利用。 ・事前登録制にて、視聴アカウントを配布。 ・参加者からのオンラインアンケート回収 ・終了後、希望者には資料(活性化構想概要版)提供
対象	・漁港漁村活性化、渚泊に取り組む地域の方々 ・自治体担当者(都道府県、市町村職員) ・観光事業者(旅行会社)、コンサルタントなど民間事業者 ※3月7日現在 参加申し込み108人
集客方法	・申し込みHP・フォームの制作 ・プレスリリースの実施(水産庁、水産関連メディア、農泊、観光関連メディア、地域活性化・まちづくり関連メディアへの発信) ・都道府県を通じて市町村水産部署、地域水産業再生協議会への発信協力 ・その他関係機関からの発信協力
登壇者	【コーディネーター】 工藤 貴史 氏 東京海洋大学海洋生命科学部海洋政策文化学科准教授 【パネリスト】 (有識者として) 柏木 千春 氏 流通科学大学人間社会学部観光学科教授 (現場実践者として) 小松志大氏 一般社団法人気仙沼地域戦略理事・事務局長 ※リモート登壇 五月女圭一氏 株式会社ゲイト代表取締役(三重県尾鷲市須賀利での渚泊事業実践者) 養父信夫氏 一般社団法人九州のムラ 代表理事 伊藤司氏 歯舞漁業協同組合総務部部長 ※リモート登壇
タイムスケジュール	16:00 顔合わせ、流れの説明 16:30 リハーサル(セッティング確認) 17:00 打合せ・情報交換 ※17:30 Zoom ウェビナー入室開始 18:00 開会 20:15 閉会 ~21:00 登壇者お見送り、片付け・撤収

(2) シンポジウム実施結果

【実施記録】

18:00 開会・あいさつ	○開会 (司会 ランド ブレイン (株) 齋 藤)	司会原稿 齋藤：皆さんこんばんは。お時間になりましたので、これより開会と致します。 本日は、漁港漁村活性化シンポジウム～漁村の価値を活かした活性化事例を学び、未来を創造する～にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。 本日司会進行を務めさせていただきます、ランドブレイン株式会社の齋藤と申します。どうぞよろしくお願いいたします。 開会に当たりまして、主催者であります水産庁を代表して、山口英彰水産庁長官よりごあいさつ申し上げます。
18:00	○水産 庁長官 ご挨拶 (長官： 5分)	皆さんこんばんは、水産庁長官の山口でございます。本日は漁港漁村活性化シンポジウムの開催に当たりまして一言ごあいさつを申し上げます。 近年サンマやサケなどが不漁になっているということで、よくニュースをにぎわせているところでございますが、それに加えまして昨年から新型コロナウイルス感染症の感染拡大による水産物の需要停滞や、また価格の下落といったことが起きております。地域の旅館とかホテル、また飲食店の方々にも多大な影響があるんですけれども、やはりそこにお魚を供給しておられる漁業者やその漁村全体にも大きな影響が出ているという状況でございます。 こういった状況の中で、一日も早くまたこういうコロナ禍を脱却していくと、乗り越えていくということが重要な課題になっておりまして、政府としましてはワクチンの接種等いろんな対策を講じているところでございます。 こういったポストコロナ禍の新しい時代を切り開いていくためにも、水産においては水産資源の適切な管理と水産業の成長産業化、これを両立させて、将来を担う若者にとって漁業を魅力ある産業としていくことが重要であるというふうに考えております。このような中で、この漁港漁村の持つ地域資源を活用して交流を推進することにより、漁村の活性化や漁業者等の所得の向上を図っていく、こういった取り組みというのは今後ますます重要になっていくものと考えております。 そこで水産庁ではこのポストコロナを見据えつつ、漁港漁村の魅力を活かした活性化対策を強力に推進するための基本構想、こういったものを3月中に取りまとめることとしております。この構想は、漁港漁村での取り組み事例を交えつつ、漁港漁村の交流の進め方のポイントをお示しするとともに、今後の交流に必要な視点となる持続可能性を明らかにして、ポストコロナを見据えたマイクロツーリズムやワーケーションといった新しい取り組みを推進しようとするものであります。 本日のシンポジウムでは、まず水産庁から本構想についてご説明を申し上げます。続きまして漁港漁村の現場で交流にご尽力いただいている皆さまに、漁港漁村の価値を交流で活かす、また漁港漁村での交流推進の仕組みづくり、こういったテーマで地域での活動についてご紹介を頂くということになっております。 私自身もこの漁港漁村の活性化というテーマについては大変興味を持っておりまして、水産改革をこれまで進めてきたんですけれども、水産改革というのとどちらかというと産業政策といいますか、漁業をどうしていくかということで資源の管理、または漁業権や漁業許可の制度をどうしていくかということも議論してきたんですけれども、最終的にはやっぱり漁業者がいらっしゃるその漁村、漁業者だけではなくて関連する加工業者や流通業界の方々、また先ほども言いましたような旅館とかホテルとか、居酒屋とか飲食店の方々も含めて、この漁村の中での経済活動をいかに活発化していくか、活性化していくかということが、水産改革を成功させるためにも必要なことかというふうに思っております。 そういった点で、本日のテーマに沿ったご議論を皆さんで闊達(かっただ)に行っていただきたいというふうに思っております。またウェブを通じて本シンポジウムにご参加の皆さまにおかれましては、ぜひ本日お聞きになった内容を地域での独自の活動につなげていただければというふうに考えておるところでございます。 最初の私のごあいさつは以上でございますが、本日はどうぞよろしくお願いいたします。

18:05	○ シンポジウムの流れ説明、登壇者紹介(司会より)	山口英彰 水産庁長官でございました。 登壇者の皆様をご紹介します。 コーディネータをお願いしております、東京海洋大学準教示 工藤貴史様です。 観光の専門家として、登壇いただきます流通科学大学教授 柏木千春様です。 現場での実践者として、株式会社ゲイト代表取締役五月女圭一様です。 一般社団法人九州のムラ代表理事養父信夫様です。 リモートでのご登壇となります 一般社団法人気仙沼地域戦略 理事・事務局長 小松志大様です。 漁業漁業協同組合 総務部長 伊藤司様です。 そして本日は水産庁さまからも 3 人登壇を頂きます。水産庁長官、先ほどお話しいただきました長官の山口英彰さまでございます。続きまして、漁港漁場整備部長山本竜太郎さまです。同じく防災漁村課長中奥龍也さまです。 この方々で本日は進めてまいります。 それでは進行についてのご説明を冒頭にさせていただきます。本日はこれから 20 時 15 分までの予定で進めさせていただきますけれども、まず本年度水産庁の事業にて検討してまいりました漁港漁村の活性化構想につきましての情報提供、そしてその後有識者の先生方、そして現場で実践されている方々によるセッションということをお話を頂こうと考えてございます。 なお本日は新型コロナウイルス感染症拡大の影響もありますため、会場でのご参加は頂かないという形で、オンラインのシンポジウムという形での開催とさせていただきます。ただ、セッション中にいろいろとご意見とかご質問とかがあるかと思えます。それにつきましては、本ウェビナーの Q アンド A 機能というのをお使いいただき、ご質問・ご意見をお書き込みいただければと思います。お時間の制約がありますので全てお答えすることは難しいかもしれませんが、セッションの中で取り上げさせていただくことも考えておりますので、よろしく願いいたします。 それでは早速漁港漁村活性化につきまして、水産庁防災漁村課課長中奥龍也さまよりご説明を致します。
18:08 情報提供	○ 漁港漁村活性化構想での取りまとめ内容の紹介(課長より:10分)	それでは水産庁から説明をさせていただきます。よろしくお願いいたします。資料をお願いします。 まず、この漁港漁村における交流の推進に向けた基本構想(案)となっておりますけれども、本事業の実施を通じて、その成果を基本構想という形でわれわれが取りまとめたいというふうに考えておりまして、今日はそのアウトラインについてご説明をさせていただきます。 ただこれは基本構想という、何かこう大上段なネーミングになってますけれども、別にこれに従って何かやらなければいけないということではなくて、皆さんにいろいろと考えていただく上でのきっかけになればという形で、なるべくその事例を多く取り上げて、その中からヒントになるようなもの抽出していきたいと思えます。最終的には、今日のシンポジウムを踏まえて取りまとめをしていきたいと思えます。 まずこの構想の狙いでございますけれども、1 ぽつの所を書いてございますように、基本的に漁業・水産業が基幹産業となっている漁村地域においては、まずはその本来的には漁業・水産業というなりわいの振興が第一であるというふうに考えておりまして、これは、われわれ水産庁は経済産業でございますので、漁業・水産業でもわかる形にするというのがわれわれの仕事であります。 しかしその一方で、この産業政策のもう反対側にあるのが地域政策でありまして、やはり漁業・水産業が寄って立つ基盤となる漁村、ここが、やっぱりしっかり維持していかないと、漁業というものも成り立たなくなってしまう。やはりこれが両輪で動いていくことによって、国民の皆さまに水産物を供給していく、安定的に供給していくということができるとわれわれは考えております。 そういった中で、この構想では交流というものを通じて、もちろん経済的な活性化の面もありますけれどもそれだけではなくて、今高齢化・人口減少が進んでいる漁村地域に、交流人口でありますとか関係人口といった形で増やしていく。また地域の皆さんにとっても、地域の価値を再認識していただき、やはり自分たちの地域を永続的に成り立たせていくということを考えていただく。そうい

	ったものにしていきたいというふうに考えております。 右側の 2 ぽつの所には、この構想のターゲットということで書いておりますけれども、全般的には漁港漁村での交流を推進していかれる方を対象にしておりますけれども、特に水産業の従事者の方、漁業者ですとか漁業の皆さん、それから水産加工業、流通業者、こういった水産業に関わる人たちにぜひこの構想を活用していただければと思いますし、それを支える自治体の職員の皆さん、そして協力していただける観光関連の事業者にもこれを活用していただきたいというふうに考えております。 その下の真ん中にあります、本構想で想定する取り組みの枠組みという、ちょっと持って回ったような言い方で書いてありますけれども、この漁村地域における交流事業実施の目的は何だろうということと考えてみますと、丸 1 の所にありますように、1 つは水産物を売ってもうけようという、売り上げがありますでしょうし、水産業への理解を深めていただくということ。そして地域の知名度、ブランド力の向上、交流事業の収入によって経営基盤を補強していこうということもありますし、その先には担い手を確保していこう、今どんどん高齢化が進んでいますので、そういった中で新しい担い手を確保していこう。そして、定住人口・関係人口を増やしていく。こういったことがこの交流の目的になるんだろうというふうに考えております。 それに対する漁業・水産関係者の関わり方というのはいろいろとあると思うんですが、漁業者や漁業が主導する形もありますし、観光や地域づくりのプラットフォーム、そういったものに漁協や業者の方が協力していくという形もあるし、それから民間事業者が主導してそれに漁業者などが協力するという形もあって、今回はこの事業を通じて全国各地のいろんな取り組みを勉強させていただきましたけれども、本当にさまざま、いろんな形があるんだということが分かりました。これは決してこの形でやらなければいけないということではなくて、その地域地域の形があっていいんだろうと思います。 そういったことで、その下の両括弧 3 に本構想の全体像という形で 3 つ、交流の推進主体と取り組み内容、新たな交流の形、持続可能な地域づくりに向けて、という 3 つの柱を立てておりますけれども、これにつきましてはちょっと次のページからご説明をさせていただきたいと思います。次の資料をお願いします。 まず交流の推進主体と取り組みの内容ということでございますけれども、基本的に漁業者・漁協、水産関係者によるものを中心にここでは書いております。まず左の所を見ていただきますと、地域全体の将来像を描く、戦略を立てるという、まあちょっと大きな話を書いておりますけれども、まずはこの漁業・水産業を基幹産業として地域をどうやっていこうかという、その将来像を思い描いていただくことが大事なのかなと。 それに当たっては、下の所のちょっと点線四角囲いで書いておりますけれども、やはりこういう交流をきっかけにして地域の方々が集まって地域の将来像を考えていただく、この一つのきっかけにさせていただくということがひとつポイントなのかなと思います。 そこに、さらに右側にありますように地域の観光組織と連携することによって、さらに多くの関係者との話し合いですとか共有、こういったものが持たれる。それによって、今日気仙沼の方にもウェブでご参加を頂いておりますけれども、震災復興の中で、水産に加えて第 2 の産業の柱として観光を捉えていくというこういった取り組みが生まれてきている、そういったものがございます。この辺が他の地域の方々にとってもひとつポイントになるところかなというふうに考えております。 それから次のページですけれども、場面とするとその推進体制をつくるということがあろうかと思えます。これはメンバーの役割分担をしていこうということですが、やはり大事なことは地域の実情に応じて実践しやすい形、体制、そして続けていける形を考えていただくということだろうと思えます。 その中で、ここに書いてございますように、漁業者・漁協だけじゃなくて、幅広い水産業者の方とかそういった方が主体に関わっていただいて、地域の価値を評価していくということが大事だろうというふうに考えております。あるいはその地元の漁師さんとか、いろんな水産加工業者さん、いろんな思いがあると思いますので、そういった方が思いを共有してメンバーの核となって、こういった組織をつくっていくということがあろうかと思えます。 いずれにしても、その右のほうにありますように、ここに地域の観光組織と連携するとさらに大きな広がりを持つことができるという事例がございま
--	--

す。例えば農業ですとか商業、教育、そういったところと連携したり、あるいはDMO という観光地域づくり組織がございますけれども、そういったところが入ることによって、マーケティングだとかマネジメント、こういったところが充実してくる。それによっていろんな商品づくりだとか販売、広告宣伝、そういったところが非常にやりやすくなってくるのかなということなので、そういったこともこの一つの大きなヒントになるのではないかなというふうに考えております。

それから次のページへ行きますけれども、そうやって考えていただいたことを実践してそれを継続していく、そして継続する中で問題の解決、地域の問題解決に取り組んでいただくということが大事であろうということで、やはりまずは実践していただく、そしてそれをつなげる、続けていく。その中で、この問題を交流によって解決する場合もあるでしょうし、あるいは交流をすることによって新たな課題が生まれてくる場合もあります。そういったところを踏まえながら、やはりその現場現場で話し合っってその解決策を見つけていただくということが大事なのかな、そしてそれを継続していただくこと。

ここもいろんなパターンがあって、例えばこの下の点線四角囲いの中で幾つかありますけれども、水上バイクとの問題解決。これはいわゆる漁業との競合があるような場合に、どうやってそれを調整していくか。ここでは例として挙げているのは、水上バイクの艇庫（ていこ）を造ってそこから利用料を頂くことで、逆に利用者、する側にも自主的なルールを作っていただくとか、そういった形で相互の理解を進めていくこと、そんなことができていく地域もございます。またその下にありますように、企業や学校との連携してワーケーションだとかインターン、こういったところに進んでいるそういった取り組みもあります。

ここでもやはり右にありますように、地域の観光組織と連携することで、やはりさらに効果的な展開ができるという例として、やはり地域に一元化したマーケティングマネジメント機能があると、いわゆる一度来ていただいた人、そういったものが顧客データとして残る。そういったものを次の展開、マーケティングなんかに生かしていくことができて、非常に取り組みの広がりができてくるという例がございました。こういったことをヒントにしていいただければなと思います。

今述べましたようにいろいろと、地域の構想づくりだとか推進体制をつくるとか実戦だとかということがありましたけれども、これは別にこの順番でやらなければいけないということではありません。取りあえず集まって話をするとところから始めてもいいですし、まずはその地域の構想づくりから始めようということでもいいんですけれども、別に決まった順番にとらわれることなく、やれるところから皆さんやっていただいたらいいのかなというふうに考えております。

さて、その次のページですけれども、ここからは新たな交流の形ということで、新型コロナウイルス感染拡大ということで地域の交流だとか観光も疲弊してるわけですけれども、そういった中で新しい動きができています。こういったものはこの漁村の交流の中でもぜひ大切な視点として捉えていく必要があるだろうということで、安全・安心のニーズに対応したコンテンツということで野外でのアクティビティー、こういったものを漁村で考えられると思いますし、その下にありますマイクロツーリズム、遠くへ行くんじゃなくて地域の方が地域のその魅力を見直すという新たなきっかけにもなってくると。

それから次のページにありますワーケーションということで、今テレワークなんかが進んでいますけれども、いわゆる余暇を楽しみながら仕事をするという形、こういったものも漁村で取り入れていけるのではないかな。またその下にありますように、現地に来ないでもバーチャルやリモートでその現地の魅力を味わっていただくということも、これからの新たな、ポストコロナを見据えた新たな形として考えていただければなというふうに思っております。

それから、その次のページになりますけれども、やはりわれわれはこの大事な視点として考えているのは持続可能な地域づくり。今 SDGs ということでいわれてますけれども、これをつくっていくためには、この交流を通じて社会経済的な持続性、いわゆるいろいろもうけていこうとか、そこからの売り上げでもって社会経済的に持続性を確保していくということ。

それから次のページにありますように文化的持続性。やっぱり地域の文化を見直していただいて、交流を通じて逆に自分たちの地域を見直していただく、そういった機会にさせていただく。それからその次のページにありますように、地域の自然環境を守っていく。遊びに来ていただいた人に地域の自然環境づくり、例

		えばごみ拾いとかそういったことを協力していただくことで守っていく。やはりわれわれは、この持続的な地域づくりに向けてということも、この交流の大事な視点だというふうに思っております。 最後になりますけれども、こういった形で基本構想を取りまとめていきたいと思っておりますけれども、これはわれわれが思っておりますのは、皆さんへの投げ掛けだというふうに考えております。別にこのとおりやるわけではなくて、これを読んでいただいて、ぜひうちでもこんなことだったらできるんじゃないかなと、あるいはうちだったらもっとうまくできるよと思ったら、ぜひ取り組んでいただければなと。そういったところが1つでも2つでもより多く出てくるということ、われわれは期待しております。説明は以上です。
18:18 導入	○司会 から工藤先生へ振り	ただ今ご覧いただきました資料につきましては、シンポジウムのホームページからダウンロードできるようにさせていただきますので、ぜひご参考ください。また本日終了後にアンケートをご用意しておりますので、そちらもご協力をいただければと思います。 それでは早速セッションに入りたいと思います。ここからは東京海洋大学の工藤先生に進行のお願いをしたいと思います。先生、どうぞよろしくお願いいたします。
18:20	○工藤先生 自己紹介および テーマ説明(5分)	工藤：本日コーディネーターを務めさせていただきます、東京海洋大学の工藤です。 ただいま中奥課長さまより、漁港漁村における交流の推進に向けた基本構想についてご説明いただきましたが、この基本構想は、漁港漁村における交流を通じた活性化検討会という検討会において議論して作成してまいりました。この検討会で私が座長を務めさせていただいた関係で、本日のコーディネーターとして仰せつかることになりました。どうぞよろしくお願いいたします。 この活性化検討会なんですけれども、委員として本日パネリストとしてご登壇いただいている柏木先生をはじめ、JTБの影山葉子委員、フィッシャーマンジャパンの長谷川琢也委員、都市農山漁村交流活性化機構の花垣紀之委員がメンバーとなって、とても有意義な議論ができたと思っています。その結果、おおむね今回の基本構想が完成したわけです。 ですけれども、おおむねというのはまだ実は完成していない部分があります。これについては本日のシンポジウムにおいて、現場からの取り組み情報のご提供と、本日のご参加いただいている皆さまとのセッションの結果を反映させていきたいと思っております。ですので、どうか皆さま、積極的なご意見を頂きたい、どうぞよろしくお願いいたします。 さて、本日のシンポジウムですけれども、交流によって漁港漁村の活性化を実現するというのがシンポジウムのテーマになっております。この目的を達成するために2つのセッションテーマを設けることと致しました。それで、セッションテーマの1ですけれども、漁港漁村の価値を交流で活かす、そしてセッションテーマの2、漁港漁村での交流推進の仕組みづくりです。 それぞれのセッションでは、漁業者グループ・漁協・観光地域づくり組織・民間事業者といった組織体制ごとに、漁港漁村における交流の取り組みの実態についてご報告いただきます。その後パネリストからコメントを頂いてテーマを深めていきたいと考えております。 本日、あまり時間がありませんけれども、ご参加いただいている皆さまからのご意見を頂きたいと思っておりますので、どうぞよろしくお願い致します。私からのテーマ説明は以上となります。
	○登壇者 自己紹介(5分)	続きまして、5名のパネリストの自己紹介をしていただきたいと思います。まずは柏木先生からよろしくお願い致します。 柏木：皆さんこんばんは。ご紹介いただきました柏木です。私は兵庫県神戸市にいます流通科学大学という大学で、観光マーケティングやまちづくりに関わる講義を担当しております。大学教員も15年たちましたけれども、職歴としては、教員以外に旅行会社に勤務をしていました。21年間勤務していたんですが、そのうちの8年間は団体旅行・教育旅行をはじめ視察旅行などの企画や営業や添乗業務などを行いまして、その後13年間は地域側に立ちまして、地域の交流をいかに促進していくかという戦略づくりやマーケティング活動のサポートをさせていただいております。会社を辞めてからも、引き続き個人活動として皆さまの地域にお邪魔してお手伝いをしているというようにやっております。今日は、現場で第一線で活躍の4名の方からいろいろな話を伺えるということで楽しみにしておりますけれども、その中

		から学びのポイントというところがどこにあるのか、探索をしていきたいというふうに思っています。それではどうぞよろしくお願いいたします。 工藤：ありがとうございます。続きまして五月女さま、よろしくお願いいたします。 五月女：ゲイトの五月女と申します。私も東京で居酒屋を経営しておりまして、それとともに 2016 年から三重の尾鷲のほうと熊野のほうで活動させてもらっています。主に漁業をやっておりますが、加工ですとか釣り船ですとかいろいろと漁業に関わるような関連の産業もさせていただいています。今日はよろしくお願いいたします。 工藤：よろしくお願いいたします。では続きまして養父さま、よろしくお願いいたします。 養父：よろしくお願いいたします。一般社団法人九州のムラの代表理事をやっています養父といいます。今日は宗像海人族、海の人々の族の宗像からはるばるやってきました。もう一つ、宗像鯨（シャチ）の会という組織の代表もやっていますが、もうリクルートを辞めて 25 年ぐらいたちますが、こういう都市農村交流を 25 年間ひたすら田舎を走り回って、マチとムラをつなげて新たななりわいをつくるぞという、そういう活動をずっとやっております。今日はよろしくお願いいたします。 工藤：よろしくお願いいたします。では気仙沼の小松さん、よろしくお願いいたします。 小松：気仙沼の小松です。今は一般社団法人の気仙沼地域戦略という DMO 法人で理事・事務局長をさせていただいております。気仙沼では、水産業の町なので、水産業を生かした観光をどう進めるかというところに取り組んでおりますので、その点を後ほどご紹介させていただけたらと思います。よろしくお願いいたします。 工藤：ありがとうございます。では続きまして歯舞漁協の伊藤さま、よろしくお願いいたします。 伊藤：ただ今ご紹介いただきました、歯舞漁業協同組合の総務部長の伊藤と申します。本日は、テーマにございます都市との漁村交流ということで、当組合の地域で行っております地域活性化の 1 つでございます渚泊の取り組みについて、本日先ほど事務局のほうから報告ありましたが、全国各地の皆さんが参加しているということでございますので、後ほどこの北海道の最東端の地・歯舞から全国に取り組んでいる内容を情報発信したいと思っておりますので、ひとつよろしくお願いいたします。
18:30 セッション①	○ 工藤先生よりテーマ設定	工藤：どうもありがとうございます。 では 1 つ目のテーマ、漁港漁村の価値を交流で活かす、のセッションを始めていきましょう。 漁港漁村には魅力のある地域資源が数多く存在しています。既に資源として活用されているものもあれば、あまり活用されていない資源もあると思います。また既に活用されている資源であっても、交流によってもっと価値が向上したり、異なる価値が付与されるようなこともあると思います。 ここでは気仙沼地域戦略の小松さまと宗像鯨の会の養父さまから現場の取り組みについてご講演いただき、漁港漁村の活性化を図るために漁業・漁港・漁村の価値をどのようにして交流に活かすか、ということを考えていきたいと思っております。 それでは、まずは気仙沼地域戦略の小松さま、よろしくお願いいたします。
	○ 気仙沼地域戦略情報提供（17～8分）	小松：よろしくお願いいたします。画面共有をしながらご紹介させていただきたいと思っております。 改めまして、気仙沼地域戦略の小松です。少し、経歴含めて私のちょっと自己紹介をさせていただきたいと思っております。元々気仙沼出身です。高校卒業まで気仙沼にいたんですけれども、高校卒業後は札幌に 4 年間いた後、社会人になってからずっと東京のほうにおりまして、IT 企業、富士通のほうにおりまして、調達・物流を 7 年半ぐらやって、その後富士通および富士通総研という所で IT コンサルをやっていたという経歴です。 サラリーマンとして 15 年ぐら東京で働いている中で震災がありまして、震災の 2 年後、2013 年に経済同友会の復興支援プロジェクトで、東北未来創造イニシアティブというプロジェクトが立ち上がりまして、そこで大手企業から延べ 4 年間で 40 人の人を集めて、釜石・大船渡・気仙沼・仙台・東京の 5 カ所で常時 20 人が動いて、要は復興支援の人的支援ということをするということで、私は気仙沼出身だったこともあり、気仙沼市役所に、富士通から経済同友会に出向して、経済同友会から気仙沼市役所に出向という形で、首庁支援ということで市長の側近的な形で、6 人一つチームで人材育成と水産を生かした新規事業創出と、

	あとは観光振興ということで、それが後にこの DMO の仕組みを活用してとなるんですけども、そういった取り組みを 4 年ほどしました。 その後、本来であれば会社のほうに戻るというのが、任期付きだったので戻るんですけども、地元の気仙沼市がまだ復興途中で、まだかさ上げも終わらない状況なんです。私が高校生まで住んでいた家も、その一帯はもうまだ、全て流されたんですけども、かさ上げすら完了していないという状況だったので、このまま東京に戻るというのはちょっと何か違うかなということで会社を辞めさせていただいて、市役所のほうにそのまま、プロパーというんですか、正規の地方公務員となって残りました。 3 年間市役所でそのまま、まず観光と水産と両方継続して活動していたんですけども、こちらの今日お話しさせていただく取り組みがだいぶやることが増えてきたので、そこに専念するということを決意しまして、1 年前に市役所を退職させていただいて今のポジションにいるという状況になります。 簡単に気仙沼市のご紹介を少しさせていただくと、一応多分皆さん、東日本大震災があっただいぶご存じの方も多いかと思いますが、人口 6 万人の町で、全国有数の、一応水揚げ金額および水揚げ量共にいつも 10 位以内ぐらいのところには常にいるので、全国十本の指に入る旅行の 1 つです。水揚げ日本一というのが、サメのフカヒレが 70% 台気仙沼で水揚げされるので、サメの水揚げイコールフカヒレ、その業者さんが気仙沼には多くいらっしゃって、フカヒレで有名かと思います。 あと何気に皆さんに知られていないのが、メカジキという魚と生のカツオは実は気仙沼が水揚げ日本一というのがあまり知られてないんですけども、生のカツオの水揚げは今 24 年連続日本一ということで、市の魚もカツオですので、気仙沼はみんなカツオが好きです。刺身で食べるという感じになります。 一方で、人口はやはり日本全国の他の町と同じように、特に東北ですと三陸沿岸部はだいぶ人口減が進んでいるんです。気仙沼のピークというのは、昭和 50 年ぐらいに 9 万人ぐらいいた時代があるんですけども、今はもう既に 6 万人ちょっとになっているので、だいぶ人口減が進んでいるので、ここはやっぱり何らか対策をしていきたいというのが町全体としての思いです。 そんな気仙沼市ですけども、ちょうど本当、今日は 3 月 8 日ですので、3 日後が 3・11、ちょうど丸 10 年になりますけれども、10 年前、約 10 年前気仙沼も被害が大きくて、1,000 人以上の方が死者・行方不明者、出てしまいました。一方、津波の浸水割合はたった 5.6% なんです。リアス式海岸なので、実は海からすぐこう山という感じなので、平地はそんなにないので、5.6% ぐらいしか津波の被害はないんです。ただ津波で流された後、気仙沼はこちらの写真にもありますけれども、火事でも起きてしまってすごく大変だったんですけども。 面積に占める割合は 5% なんですけれども、そこに事業所と従業員の 8 割が集中してたというのが気仙沼の状況です。これはやっぱり水産業の町なので、海の近くに水産加工場であったり、市場はもちろんあるし、そこに水産クラスターを形成してるので、大体もう海に近い所に集中しているので、それで 8 割の事業所従業員の方が被災してしまったと。これがやはり大きなダメージを受けたというところなんです。 それで、今日お話しさせていただくのは、気仙沼というのは水産だけじゃなくて、観光という取り組みにも進んでいくわけですけども、なぜ取り組んでいくのかというと、1 つはあの震災というのは 1 つのターニングポイントなんです。やっぱり震災で、今お話ししたとおり、水産業の町気仙沼は壊滅的な被害を受けてしまったので、またこういうことが起きたときにどうしたらいいのかという議論を、震災後の復興計画に織り込む際に、第 2・第 3 の産業を育てて少しリスクを分散するような取り組みしたほうがやはりいいんじゃないかという議論になって、その中で観光というのを水産に次ぐ次の基幹産業を育てる候補に選定しました。 その中で、そこからさらに観光戦略会議というのを 2012 年に 1 年かけて、2011 年 4 月から 1 年かけて戦略の方策というものを策定しまして、その中でこちらに書いてあるような気仙沼ならではのオンリー・ワン・コンテンツをつくるんだと。要はオンリー・ワン・コンテンツがないという状況だったんです。世界遺産もなければ有名な神社・仏閣とかリゾート、スキー場があるとかそういうわけじゃないので、そういったときにその戦略 2 にあるような、水産業を生かして観光を進めるという、水産と観光の融合というのをコンセプトの 1 つに掲げました。 なので、ここの基幹産業第 2・第 3 の柱を育てるというところも、結局は生か
--	--

すしか気仙沼には生きる道がないというか、水産業の町、水産資源を生かすということを決めて、その後新たな組織をつくったり、リアス観光想像プラットフォームという新たな組織をつくり、今はそこから4年間の取り組みを経て、DMOということで気仙沼観光推進機構という地域の合意形成をつくる組織と、その中で中核的にマーケティングをやる組織として私が今いる気仙沼地域戦略という組織を、2014年4月なので、ちょうど今から4年前ぐらいに立ち上げたというふうになります。

どんな取り組みをしているのか、というところを少しご紹介させていただきますと、まずやったのは商品をつくるということで、これがテーマパークにするという構想なんですけれども、イメージしたのは、ちょっと心苦しいんですけれどもディズニーリゾートです。ディズニーリゾートにはディズニーランドとディズニーシーがあると思うんですけれども、この山側も、山もすぐあるので、いろいろと牧場であったりツリーハウスだったりあるんで、そこがディズニーランドなんです。この海の近くが水産業です。加工場探検とか小屋探検とか、漁師体験とかと、水産を生かしたアクティビティーみたいなので、町全体でディズニーリゾートを目指そう、みたいなこと考えて。

いろいろと生かすというので、漁具屋探検、氷屋潜入とか、水産加工場潜入とか造船所潜入みたいなことを、今ある気仙沼での水産業を、まあ気仙沼の水産業の人にとっては当たり前のものなんですけれども、よその人がこれを見るとやはり見る機会がないのでだからやっぱりオンリーワンのコンテンツになるなというので、事業者さんと一緒につくったりしたというところなんです。

あとはやっぱり食です。気仙沼の来訪目的のナンバーワンは、ずっとアンケートをここ5年取っているんですけれども、やはり食なんです。なので、食といったときにオンリーワンのものというのは、先ほど出たフカヒレとかいろいろとありますけれども、やっぱりカツオは、気仙沼の人としてはカツオ押しでいきたいんですけれども、どうしてもやっぱり土佐とかのほうがもうブランディングで、ここはそこぶつけてもしょうがないんで、メカジキでちょっといこうと。メカジキはすごく油が乗っておいしいので、これをしゃぶしゃぶで食べたり。あとはカレー、メカカレーというのは気仙沼のひとは昔から肉の代わりにメカジキを入れて、気仙沼で第4の肉みたいな形で、牛肉・豚肉・鶏肉に次ぐ。結構食べるとステーキにもなるし、肉みたいなもので、食の開発をしたりというのもやっていました。メカジキの魚価がだいぶ、平成26年から30年に上がっているんで、ブランディングの効果は多少はあったんじゃないかなという感じです。

同じように、商品をつくるだけではなくて、観光に目を向けて、外貨を稼ぐ観光にもちょっと目を向けてほしかったので、市民にもっと町の魅力を知ってもらおうという取り組みもします。これが「ぼ！ぼ！ぼ！プロジェクト」と。あの『あまちゃん』の久慈は「じぇじぇじぇ」なんですけれども、気仙沼は「ばばば」と言うんですけれども、それでみんな地域魅力を再発見しようということで、ここも結局やっぱり水産物なんです。

イカの塩辛も、気仙沼は全国シェアがすごく高いので、その「見直したぜ、気仙沼。」とイカの塩辛の工場見学したり、あと「漁師を知らずして、気仙沼を語るな。」とありますけれども、これは半日漁師体験するという。こういうのをまずは市民にももっと知ってもらおうというので、ワークショップをやったり体験してもらったりということをしました。

そんな活動をしていく中で、さらにそれをきちんと仕組みとして残すとか、そこからちゃんと稼ぐというところが重要になるなと思って導入したのが、このDMOという仕組みです。地域経営の仕組みなんですけれども、なぜやっているかという、地域の現状は多くがこういう行政とか観光協会とか会議所さんとかあると思うんですけれども、結構ダブリが多いんです。これが分かりやすいのが情報発信のところなんですけれども、ホームページとか観光パンフレットというのはいろんな組織で作っているみたいなのがあって、気仙沼でも9個とか10個それぞれの組織が作って、あったんですけれども、観光客の人からすると、どれを見ればいいのかというところになるんで、ここやっぱり観光客目線だと統合してあげたほうがいいので、やっぱりダブリはないほうがいいんです。

一方で漏れているのが、この観光戦略の設計はどこにやるの？ と。一見、市がやる、行政がやるんじゃないかと思うけれども、実際はなかなかそこに手が回っていないというのが実態だったので、ここは漏れていると、このままだと地域経営がうまくいかないというリスクになりますよね。目標もなければ仕組みがないと。これじゃいかんねということで取り組みました。

		これが気仙沼の地域経営の仕組み、DMO の仕組みなんですけれども、モデルとしたのはスイスのツェルマットです。そこに気仙沼から 5 年ぐらい前に 10 人ぐらいで視察に行って、DMO の M とは何かと、マーケティングとマネジメントなんです。なので、地域できちんとまずこのマネジメントする仕組みがあるかと。一つの会社みたいなもんです。株式会社気仙沼をつくるということで、行政と観光協会と商工会議所と役割分担しながら、行政がインフラ整備とかの総務部機能、商工会議所が事業者を束ねているので人事部機能、観光協会が広報みたいなことをやって、なかったのがマーケティングの機能がやはり気仙沼においてもなかったの、これは新たな組織でつくろうというので気仙沼地域戦略というのを立ち上げて。 かつ、それを事業者と連携しながらやらないと、実際お金を落としてもらうのは事業者の宿とか飲食店とか物販、あとはサービス業であったり体験なので、ここをきちんと、クルーカードというこれを、地域ポイントカードを導入したんですけれども、その購買データを事業者と DMO で共有しながら、お客さんは何を求めているのかというのを分析したりアンケートでニーズを探ったりというので、商品開発とかプロモーションに役立てるという仕組みを気仙沼では、これは 4 年前に立ち上げた仕組みになります。 市長が代表で、観光協会と会議所および地域戦略の理事長がこの副を務めるんですけれども、そういう、いったんは観光で進むんですけれども、ここにはやはり水産業であったりというところの人に関わっていただくとかが重要なので、構成団体に漁協さんとか農協さんとかも入っていただいて、観光事業者だけでは進めないような形に持っていこうというふうにしています。 これはクルーカードで、今は会員が 2 万 8,000 人、加盟店 130 店舗、利用額は今年間 6 億円ぐらいの仕組みで。会員は半々です、市民が半分、市外の人半分ぐらいの仕組みで今動かしていますけれども、そこでつながりを持っているいろんな情報をお届けする。当初は磁気カードで始めましたけれども、今はアプリにもしているので、両方使ってワンツーワンマーケティングを仕掛けています。 さらに一応数字として、こんな取り組みでどんな成果が上がっているのかというところなんですけれども、宿泊人数は年々人口減とともに進んでいって、震災後はこの緑の復興関係の長期滞在で埋まっていたんですけれども、観光は平成 23 年にずどんと減ってしまったんです。そこから今、工事関係はもうどんどんなくなって、もうすぐ多分震災から 10 年、なくなる中、観光・ビジネス客を増やすことがここ最近できているので、幾らかは効果は出ているのかなというふうに感じております。よろしく願いいたします。ありがとうございました。 工藤：どうもありがとうございました。では引き続き、宗像鯨の会の養父さま、よろしく願いします。
	○ 宗 像 鯨 の 会 情 報 提 供 (17～ 8 分)	養父：皆さんよろしく願いします。それではパワポのほうはよろしいですか。私、元々雑誌の編集長をやっているんですけど、ちょっとビジュアルで訴えるプレゼン資料していますが、これは実は海女さんの最高齢、北川千里さんのまだ現役の頃の写真です。宗像は、実は海女の発祥の地、そこからの舳倉島と島根県の手島町とか宗像海神族の海女さんが移り住んでいたその大本の地域です。次、願いします。 僕自身、ちょっと自己紹介させていただくと、元々宗像で生まれ育って、父が実は神官、宗像大社の神主さんをやっていて、最後は宮司になりながら、僕は次男坊だったので後は継がずに東京のリクルートという会社に入り、10 年間まあバリバリのビジネスマンで生活すると。ちょうど転機になったのは、阪神大震災のときにいろんなことを考えて、ちょっとこれは持って生まれたものをやっぱり生かすしかないということで独立をして、それからマチとムラをつなげる活動を 25 年間、約 720 万キロぐらい農村・漁村を走りながら、そこにあるような雑誌作りとか地域づくりとか、民間事業とムラプロジェクトとか、例えばトヨタ自動車の Gazoo mura (ガズームラ) プロジェクトとか、マリノアさんの九州のムラ市場とかマルシェのモデルになるようなものを企画したり、そういうことをやっていました。次、願いします。 雑誌のほうは、こうやっていろいろと変遷はありますが、こういう雑誌の編集長をやりながら、農村・漁村をひたすら回ると。次お願いします。ムラに行くと、やっぱり民泊ということをして一生懸命やっていらっしゃるムラの人たちがいらっしゃるので、そういう人たちを何とか支援するための情報発信だと、そういうことをやっていました。次、願いします。こういうムラのおばあちゃんの笑顔。次、

	お願いします。 これは九州のグリーンツーリズムのシンポジウムを、実は 10 年ぐらい前から主催・企画してまして、九州中の民泊の実践者の人たちのネットワークもつくって。次、お願いします。「ムラたび九州」というそういう組織なんかも、九州の中ではつくっているんですが。次、お願いします。 その中で農泊という、どうしても日本の場合は、農泊を泊まる拠点だけの地域振興を考えがちなんです、農泊は 1 つの拠点なので、そこの 2 番目にある、2、泊まる——ムラ泊とか、食べるとかムラ食とか、体験する——ムラ遊びとか、交流するとか、地域全体でマチの人たちと交流をして地域経済をつくる。それを「ムラたび」というそういうものを啓蒙して、九州の中では展開しております。次、お願いします。 それで今回宗像の鯨の会というところの代表としてここに呼んでいただいたんですが、宗像は皆さんは世界遺産で知られている方もいらっしゃるんじゃないかなというふうに思いますが。次、お願いします。平成 28 年 7 月、宗像も世界文化遺産登録に登録された。そこの中心を成すのは宗像大社の、全国 6,200 社ほど支社がある総本山ですが、実はこの宗像大社の元々、地元の漁師さんたちの海の守り神だったんです。次、お願いします。 これが世界遺産沖ノ島、誰も今は行けない状態になっていますが、上陸もできないし、見聞きしたことは一切語ってはいけないし、神主さんが今毎日毎日お勤めをして、しかもみそぎをすると。次、お願いします。こういう。次、お願いします。こういう神の島でございます。次、お願いします。どんどんお願いします。 これは大島という、沖ノ島の手前に有人の島があるんですが、その中津宮のしめ縄なんです、よく見ていただくとこれは釣りのテグスで巻いてあるんです。海の漁師の人たちが、毎年毎年自分たちでしめ縄を作っている。次、お願いします。次、お願いします。 この写真は 10 月 1 日のみあれ祭といって宗像三女神の女神様が一同に会するとお祭りになっています。それを取り巻く漁師たちが、次お願いします、宗像七浦といって、鐘崎・神湊・大島・地島・勝浦・津屋崎・波津の漁師たちが漁船を仕立て上げて、この会場進行をやるというお祭りが今でもやられている。そういう地域です。 ここからが本題なんです、世界遺産に登録はされたんですが、元々世界遺産の信仰を守ってきたのは、地元の漁師たちが中心なんです。ところがこの漁師たちの生活はどんどん今非常に厳しい状況になっている。それは先ほど気仙沼の方の発表もあったように漁業の低迷、いろんな理由があります。日本人自体が魚食を食べなくなったりとか、オイルを払ったり、それから海の環境がすごく悪くなったり。ところがこの漁師たちの生活を守っていかないと、氏子さんたちの存在がどんどんなくなれば、世界遺産にはなっても意味がないぞということで、それで立ち上げたのが。次お願いします。 宗像国際環境会議という。先ほどの気仙沼さんの場合は DMO という、行政がある程度主導した観光 DMO なんです、この宗像国際環境会議というのはすごく緩やかな産官学の組織です。地元の漁師が入って、市役所も入って、観光協会も入って地元の環境団体、それからキリンビールさん、JAL さん、シャボン玉石けん、トヨタさん、新日鐵さん、いろんな大手企業さん、それから大学の研究機関、地元の県立の水産高校、そういうところで組み上がった緩やかなネットワーク組織です。僕はそこの事務局長を立ち上げて。 先ほどのこの構想の中にも、地元の神社の宮司さんなんかもどんどん積極的にというコメントもあったんですが、実はここの中心で動いてるのは宗像大社の宮司さんです。宮司と僕は実は幼馴染で同級生なんです。そういうところから 6 年前にこの宗像国際環境会議を立ち上げて、海の鎮守の森構想を打ち上げると。将来的にはこれを海の環境のダボス会議に仕立てようぜという、そういう取り組みです。次、お願いします。 これは 1 年に 1 回、2 泊 3 日で、海の環境問題についていろんな人たちが語るようなシンポジウムをやったり。次、お願いします。こうやって学生たちも一緒になって活動するんですが。次、お願いします。その中で、地元の水産高校の子どもたちが考案した竹漁礁という。これは竹害で海の、竹害によってどんどん竹が繁茂して。 昔、魚付き林という言葉もありましたが、豊かな海の所には豊かな森があるぞと。ところがその森が、広葉樹がどんどん竹の繁茂によって浸食されると。それで竹伐採をして、その竹で漁礁を造って海に沈めるぞという。アオリイカの産卵の場所とか、そういうふうに造っていくんですが、これによっていろんなメディ
--	--

	アさんもその情報を取り上げて、市民の人たちに海の中の状況について目を向けてもらうという、そういう効果も期待をしてこの活動を毎年毎年やっているとところです。次、お願いします。どんどんお願いします。 これは竹漁礁を造っている様子です。次、お願いします。どんどんお願いします。この竹漁礁には毎年こうやって竹短冊という、参加した人たちが思いをそれぞれ記載して、それとともに一緒に海に沈めていくという、こういうこともやっています。次、お願いします。どうぞ、次、お願いします。これが海の中の竹漁礁の様子です。次、お願いします。 もう一つフィールドワークとしてやっているのは、宗像は韓国・中国とも海を経てつながっていますので、漂着ごみはかなり流れ着くんです。ところがいろいろと調べてみると、8割は国内のごみです。海外のごみは2割ぐらい。その中でもやっぱり韓国・中国のペットボトルなんかはよく見掛けるんですが、そういう漂着ごみの回収のプログラムなんかをこの環境会議では一緒にやっていると。そこにはもちろん漁師なんかも入ってやっています。次、お願いします。これが中国、ハングル文字の漂着ごみです。次、お願いします。 これは、実は参加しているのは、シャボン玉の取締役の方と一緒に、漂着ごみを一緒に運んでいるところなんです。こうやって企業の皆さんも今ワーケーションという取り組みがありますが、地元の社会解決プログラムと一緒に、地元と一緒にやって体験すると。それによって企業さんがじゃあ地域に何ができるかとか、そういうことを考えるきっかけにもなっているんです。ので、ぜひ農泊、こういう渚泊の拠点整備をした所に実際泊まられて、単なる遊びというよりも社会貢献型、SDGs 型の体験プログラムを地元が構築をして、そこに企業の人たちと一緒に体験するという取り組みなんかを宗像でやり始めたところです。次、お願いします。これは、TOTO さんの基金なんかも使って海の環境保全活動をやった様子です。次、お願いします。 4 年前にこの宗像鯨の会というのを立ち上げました。これは農水省の、農林水産省の渚泊の事業をきっかけに立ち上げたんですが、僕は昭和 37 年寅年なので、魚偏に虎と書いて鯨の会ということで。次お願いします。彼らは全部地元の同級生の漁師たちなんです。一番左の方は、漁師もやりながら自ら漁師食堂も営んだり、遊漁船で釣りの瀬渡しだったり、釣りの遊漁船事業をやったり。右の彼は、石田君は、漁協の幹部になりながら、イカ釣りの一応代表をやっているという、こういう面々です。次、お願いします。 鯨の会の設立の目的というのはここにあるように、世界遺産の登録をきっかけに、宗像の漁村のインバウンドをはじめ漁村交流を推進しようぜということでそんな取り組みをやったり、それから漁師が営む飲食店や加工会社、アカモクの水産加工会社とかゲストハウスとかそんなもの新たに立ち上げようぜとか、それからの地域おこし協力隊の若い子たちが入ってきたので、その子たちの任期が3年で終わるんで、その子たちが何とか地域で暮らせるような取り組みを、われわれ37年生まれが中止になってつなげてやっていこうぜという、こういう目的で立ち上げた組織です。次、お願いします。 これが鯨の会の取り組みの様子なんです。次、お願いします。次、お願いします。これはフランスに行ったら商談会もやるぞとか、ちょっとまだインバウンドが来ていた状況だったので。次、お願いします。これは学生たちの漁師民泊。次、お願いします。これは海藻を使った押し葉体験という。このインストラクターの講義を地元でもやってもらって、海女さん3人全部インストラクターにはなったぞと。次、お願いします。これは地域おこし協力隊、美人海女さんたち3人衆。次、お願いします。 これは地元のマリンワールドという所で、海女さんたちがプレゼンしている様子です。次、お願いします。これは海女さんがヨガを朝やるという。次、お願いします。 そんな中で、宗像の世界遺産の無形の価値をどうやってお金に変えるかというところを組み立てたのが、この神道プランです。1泊2日で1人10万円から15万円ぐらい。次、お願いします。 その中で関わってくるのは。次、お願いします。夜のナイトクルーズ。これはあえて月の満月の日に選んで。次、お願いします。ちょうど満月が山から出て1時間、40分ぐらいのところに光の道が、月の道がよく出てくるんです。だから昔、宗像海神族が大陸を渡ったときに、同じような景色を見たんじゃないかというそんな話を、地元の人が漁師、インストラクターになりながら、こういうその夕日だけではなくて、夜の海洋クルーズなんかもやっていくと。次、お願いします。
--	---

		これは、神事にこのツアーでは特別に参列させていただくと。地元では氏子さんたちしか普通参列できないんですが、ここは事前に神主さんたちからしっかりレクチャーを受けて儀式をちゃんと挙げた上で、翌日早朝の神事に参列するというをやっています。次、お願いします。 この神事に参加するのに、普通お金はかからないんですが、体験料を一応1,000円とか2,000円とか。それをいったん大社側に、宗像神社側に入れて、その大社側が寄付金として海の鎮守の森基金に入れると。その海の鎮守の森基金でさっきの漂着ごみを回収したり竹漁礁を造ったり海の環境保全活動とか、世界遺産のバッファゾーンを守るための活動を、こういうその観光のプランと連動してやっていくと、こういう取り組みが今4月から、この4月からいよいよ始まっていきます。次、お願いします。次、お願いします。 もう一つが海幸山幸プランというところなんですが、漁師さんたちの取った魚介類の価値を上げていくための1つの取り組みとして、例えばベルギーのガストロノミーツーリズムみたいに、作ってる人と、料理人と生産者と消費者と一緒に食卓を囲む。ここは寿司屋台という、寿司を握っているところなんですが、奥にいるのがさっきの海女さんなんです。30代の女性の海女さん。彼女が海の中の環境の様子だったり海女漁の様子だったり、例えば数十メートル違うだけで海藻の種類が違うので、アワビを蒸したときの香りが違うとか、そんな話をしながらお客さんと交流すると。 そうすると、食材原価は上げずにお客さんの満足度が上がるので、その料金が結果どんどん上がっていくんです。例えば2倍ぐらいの価格設定になります。この寿司屋台自体は2,500円から3,000円のコースが、このガストロノミーツーリズム的な海幸山幸プランだと、それが8,000円から1万円に上ると。次、お願いします。 同じように、これはオプションとして浜買いランチプランということで、実際漁が終わって港に戻ってきた船に乗り込んで。次、お願いします。お客さんが船の中の実際魚を見ながら。次、お願いします。それを選んで、漁師さんが生き締めをする、神経締めをします。次、お願いします。それをそのまま。次、お願いします。食卓で頂くという。これも約1万円から1万2,500円のプランに仕立てて、そうやって漁師さんたちに何とかお金を落とすような、そんなプログラム作りをやっています。 以上が今の取り組みの状況なんですが。次、お願いします。このインタープリターの養成講座に中心で動いているのも、今宗像漁協の組合長のカワムラ組合長です。漁協の組合長自らがこういう観光と漁の在り方を今模索中ということでもあります。 最後、まとめになりますが、宗像の場合はその宗像国際環境会議という緩やかなネットワーク組織を、ある意味そこが連携して、新しいその海のなりわいビジネスをつくってきていると。併せて海の鎮守の森基金の話だったり、漁師たちがこれから漂着ごみの回収ビジネスを何とか自分たちで立ち上げようとか、持続可能な観光について今動かして、動き始めた、そういう状況であります。私のプレゼンは以上で終了したいと思います。ありがとうございました。
19:05	○登壇者からのコメント ※イメージ(15分)	工藤：どうもありがとうございました。それでは漁港漁村の価値を交流で活かすという取り組みを2つ、小松さまと養父さまからお話いただきました。それでは、続きましてパネリストから、ただ今の報告についてご質問・コメントなどを頂ければと思います。まずは柏木先生、よろしくお願いします。 柏木：お2人のプレゼンテーション、ありがとうございました。 まず気仙沼の事例なんですけれども、あの震災で壊滅した町をどのように復活、復興させていくかという中で、観光というのを新たな地域の稼ぐ仕組みとして育てていこうというふうにスタートしたという話を伺いました。 そしてその際に、観光事業に全く関わりのなかった方々をどのようにやる気にさせるかというようなときに、誰もが経験したことのあるようなディズニーリゾートに見立てて地域のイメージを皆さんで共有したというところも、非常に参考になるのではないかなというふうに思いました。 さらには商品・人・仕組みという、3つのつくるの紹介がありましたけれども、3つのつくる、もうそれぞれの行程があって、その一つ一つのステップを踏む、何回でも、やはりそれぞれ苦労とかご努力があったことだろうというふうに想像ができます。 まず気仙沼の事例で2つほど質問をさせていただきたいと思うんですが、価値を伝える、守るのは住民だと思うんですけれども、その住民を対象としたわが事化する1つの仕組みとして「ばばばの場」という面白い、定期的に開催して

	いる活動があるという話を伺いました。 こういった活動で、参加者を飽きさせないような工夫というのをどのようにやられているのかというような点と、ややもすると常連さんのたまり場みたいになってしまって、新しい人がなかなか参画しづらいような雰囲気は何となくできてしまうなんていうことが時々あるのですが、そうさせないようにするために、新しい人の輪をどうやって広げていくような工夫をなさっているのかというのを1つお伺いしたいと思います。 それから2つ目なんですけれども、マーケティング活動に生かしていく1つの仕組みとして、クルーカードのご紹介がございました。これは非常にDMOの、他の地域にとっても参考になる取り組みであると思いますけれども、このクルーカードを使ってデータベースだとか行動履歴が取れると思うんですが、この取れたデータからまた新しい価値をつくったような事例がありましたら教えていただきたいと思います。この2つです。 工藤：では小松さんにお答えいただきましょうか。よろしくお願いします。 小松：ありがとうございます。1つ目のどう仲間を増やしていくかというところなんですけれども、おっしゃるとおりいろいろとやっぱり起きまして、やっぱりメンバーが固定化だとか、やっぱり2年とか3年やると、何を目的にこれやるんだっけとかという議論も起きたりしたんです。いったんばばばの場というのは、要は、何ていうんですかね、大きな責任を担うとか、予算が大きく付いてとか、KPIがあって何かをやるという取り組みではなくて、僕らは別で地域マーケティングとかそっちの数値目標とかも持つんですけれども、ばばばは本当に自分がやりたいと思うことをその場でやるというそのボールを預けてしまって、楽しんでやってもらう仲間を増やすというところ、何かそういう、僕らはその立て付けをつくるほうなので、ぐらいです。 なので、ある程度もう自分たちで主体的にやりたいときに。で、無理なくなんです。皆さんやっぱり仕事ありながら、仕事終わった後に夜集まったりというところなんで、それぞれやりたいことそこで言って、そこで町歩きマップを作ったりと登山マップを作ったりと、それぞれがやりたいというのを、みんなでいいね、いいねと言って、そんぐらいの何か取り組みとしてできるようなちょっと配慮をしているぐらいです。あんまりだから介入しないというところなので、ちょっとそんぐらいです。他の地域にどこまで参加になるかですけれども、まあそんな形です。 2つ目のマーケティングデータを使ってというのは、実はこれもやっと3年目ぐらいからできるようになったんです。やっぱり1年目・2年目というのはマーケティングデータがなかったんで、ためるしかなかったんで、一生懸命蓄積していたんですけれども、ちょうど2年前ぐらいからちょっとずつそのたまったデータを使って、事業者と一緒にマーケティング施策を考えるという、マーケティング実践会と呼んでいるんですけれども、その取り組みを2年ぐらい前から始めています。 そこでどう使うかという、お客さんが一緒に事業者が見えてくるんです。要はターゲットが一緒のお店が見えてくるんです。それが市内の近場の年配の人をターゲットにしている事業者であったり、もうちょっと広域、市外50キロ圏内から人を引っ張ってるとかと結構色が出てくるので、僕らはそのお客さんがかぶる人を組ませて、一緒に何かこう企画を練って提案、キャンペーンを打つとか。それを、その対象としたエリアのお客さまに向けて限定でDMはがきを送ったり、そういうところでできるだけお客さんがかぶる所を組ませるみたいな、組んでいただいて一緒に企画するという、そんな活用の仕方を今やり始めているという感じになります。 工藤：ありがとうございます。震災直後に菅原市長が、気仙沼は、海がある限り気仙沼は不滅だ、とおっしゃったんです。そういうようなものが、共通コンセプトが地域の中で非常に共有されていて、やっぱり海を生かして復興していこうということが非常に今回の取り組みにも反映されているんじゃないかなというふうに感じました。続いて。 柏木：宗像市さんの事例です。まず写真をたくさん拝見させていただきまして、お子さんだとか女性の方など、多様な方々の参画というのがとても印象的でした。そして皆さん笑顔で、楽しまれている様子が写真から感じる事ができました。 それから、シンポジウムの写真があったかと思うんですが、そのタイトルの所に、エコロジーとエコノミーの融合という言葉が書かれていまして、とても大切な視点だと思いましたし、エコロジーが前に来ているんですよ、エコノミーよ
--	---

	り前に来ていまして、観光を使って楽しみながらエコロジーとエコノミーをいかに融合しているのかというそれを実践されているんだろうなというのが感じられました。 そして3つ目にはムラたびという、これも分かりやすいコンセプトで、このムラたびというコンセプトを核に多様な商品のラインナップを増やし続けているなというところも参考になりました。 質問があります。商品のアイデアがいろいろと出ておりました。私が思い付かないような、例えば海藻を使ってアートをしようなんていうのは、海藻で料理をしようとかは考えるんですけども、そのアイデアは誰がどのように生み出していった、それを実際に商品化しようと、しているのかという点が1つ。 それからもう一つは、無形の価値をお金に変えるスピリチュアルな神道プランなど、非常に誘引の意味のあるアイデアだというふうに思ったんですけども、例えば遊漁船ツアーをやるなんていうシーンがありましたが、場合によっては、非常に当たり前ではありますけれども利他的な、利己的な漁業関係者の方というの中にはいらっしやと思うんですが、そんな中で観光事業をやっていく際に交渉しなければいけませんよね。どのように口説いていったのかというような視点です。この2つを教えてください。 養父：海藻押し葉体験は、既に伊豆のほうで海藻おしば協会という組織があらわれて、そこで理事されている方を、全国豊かな海づくり大会のときに、そのときに天皇皇后両陛下が宗像にいられて放流事業をやると。そのときにその方が宗像にいられたので、すぐ海藻押し葉にほれ込んで、そのときに先生を口説いて、地元にあまさんがいるのでぜひレクチャーしてくれと。それで農泊の、渚事業を活用して先生に来ていただいて、実は地元の海女さんたちに伝授したと。これはありがたいことに、市の教育委員会なんかがそこにちゃんと評価していただいて、地元の小中学生向けに今海女さんたちが教えてくれるような、そんな方向には今向かってきています。 それから遊漁船の話なんですけど、これももう純粋に人的ネットワークというか、さっきの鯨の会の同級生からまず口説きました。彼は元漁師で、やっぱり漁の世界だけでやっていたらこの後生きていけんぞと。それから彼自身がその加工とか飲食とか、いわゆる小売りのほうにどんどん目が向いていっているんです。そういうその先を見ている連中で、しかも同級生の彼からまず口説き始めて。 次に展開で考えたいなと思っているのが、宗像もやっと遅ればせながらDMOが来年度いよいよ立ち上がるんです。その中に幾つかの部会があって、その海の観光の部会のところに遊漁船の人たちを何とか束ねて、世界遺産の沖ノ島がなかなか遠くから見えないので、もうちょっと遠望船というか近くに寄って、洋上参拝ができるようなプログラム作りを、遊漁船を持ってる漁師たちだけでやれないかという。今やっと県の人たちとも一緒になってそんなことが立ち上がってきているので、まずは人的ネットワークの同級生からスタートして、それをどんどん今は広げてきていると、まあそういう状況です。 工藤：ありがとうございます。では続きまして、実際に漁港漁村の価値を交流で生かしている取り組みも実践的にやられている、まずは五月女さんから今回の報告についてコメントいただけますでしょうか。 五月女：お話ありがとうございます。両方共お話を伺って、僕らも漁村部で活動しているんですけど、やっぱりさまざま海とか漁村部というのはいいなというふうに思いました。元々あった特徴もしくはあるものをもう一度見出して、気仙沼のほうの話に出ていましたが、あるものしかないというか、それをもう一回こう何があったんだっけというのを考え直しているところが、やっぱりいいなと思って。さらに外から来たものを足して、何かこう、何かと何かの間にイノベーションが生まれるみたいな話だと思うんですけども、こうやられているのがいいなと。 特に僕らでいくと、宗像の竹漁礁とかなんかは、前からお話を伺ったんですけども、改めて直接お話を聞いて、うちもやりたいなと思ったんで、ぜひ今度また教えてください。ぜひ、分かりました、よろしくお願いします。 工藤：どうもありがとうございます。続きまして歯舞漁協の伊藤さま、何かコメントはございますでしょうか。よろしくお願いします。 伊藤：私は漁協の職員なんですけれども、お二方の発表はやっぱり立場違うということで、やっぱり視点が違った取り組みもしているのかなということで、また非常に勉強にもなりました。 まず気仙沼の小松さんのほうに関しては、商品だったり、人、仕組みをつくる
--	---

		といった点で、情報発信の部分、情報発信が漏れだとかいう部分についても、うちとしては歯舞漁協単体でこういった形で情報発信はしていると言いつつも、やはり根室市を、町を巻き込んだ中で、一体となって情報発信をすることで、また外部から来る皆さんに対する情報の発信の見やすさというものも非常に勉強になりました。 また、あともう一点については、宗像のほうに関してはいろいろな、非常に多くの取り組みをしているので、非常にびっくりしたんですけれども、うちのほうでも今漁民泊というものを今試行錯誤してやっていますので、それらについての、機会があれば一度行って勉強したいなという部分と、あと先ほど水産庁のほうからお話があったとおり、ごみの、海岸に対するごみの収集に部分についても、当歯舞についても漂流物というのが多いもんですから、その辺もまた機会がありましたら勉強させていただいて、根室市も巻き込んだ中で取り組みしていきたいなと思いますので、非常に勉強になりました。ありがとうございます。 工藤：どうもありがとうございます。とても素晴らしいまとめを頂いたので、もう次に進んでもいいかなと思います。ありがとうございました。
19:20 セッション②	○工藤先生よりテーマ設定	それでは2つ目のテーマに入っていきます。漁港漁村での交流推進の仕組みづくりについて移りたいと思います。漁港漁村で交流を推進するに当たって、どのような仕組みをつくればより交流が促進されるのかと、そして漁村の持続性にどう結びついていくのかということを考えていきたいと思います。 ここでは歯舞漁協の伊藤さまと、須賀利渚泊推進協議会の五月女さまから現場の取り組みについてご講演いただき、漁港漁村での交流推進の仕組みづくりのポイントについて議論を深めていきたいと思います。それでは歯舞漁協の伊藤さま、よろしくお願いいたします。
	○歯舞漁協情報提供(17~8分)	伊藤：よろしくお願いします。 それでは、漁港漁村活性化シンポジウムに参加の皆さま、改めましてこんばんは。ただ今ご紹介いただきました歯舞漁協の総務部の伊藤です。本日は漁村の価値を活かした活性化事例を学び未来を創造する、ということで、私のほうから当組合で取り組んでおります、地域の活性化を目指して取り組んでいる渚泊の取り組みについてご紹介させていただきたいと思いますので、よろしくお願いいたします。 まず初めに、歯舞組合の概要について説明いたします。皆さんご存じのとおり、当歯舞地区は北海道の一番東にある根室半島の中ほどに位置しております。歯舞という地名の由来については、先住民族であるアイヌの言葉であり、ハ・アプ・オマイといって、覆っている氷が退く小島、流氷が退くと小島がそこにあるという意味だそうです。戦前、ロシアによる不法占拠前については、歯舞村として根室半島から歯舞群島を村域としておりましたが、実効支配されてからは、北方領土の返還要求運動をしていく上で昭和34年に根室市と合併して、現在の根室市歯舞という地名になったということになります。 次の図は、北海道の沿海地区漁業協同組合の分布図でございますが、北海道には全部で72の漁協があり、その一番東にあるのが当歯舞漁業協同組合でございます。元々は100以上の組合がございましたが、小さな漁協の合併により今は72になったということになります。 これは当組合の平成12年度からの水揚げの推移ですが、数量では多いときで平成26年度の約4万7,000トン、少ないときでは令和2年、昨年でございますが、約2万3,000トン。金額では、多いときで平成26年度の約166億円、少ないときでは平成15年度の約73億円という数字でございます。 なお平成30年度までの水揚げ過去10年では平均100億円をキープしておりましたが、皆さんもご存じのとおり昨年・一昨年とサンマの大不漁、さらにはそして当組合の主要魚種であります昆布・秋サケ定置等の不漁によりまして、残念ながら2年連続100億円を下回る結果となります。 先ほど歯舞群島のお話をしましたが、歯舞群島の1つである貝殻島、ここは何と申しまして納沙布岬より3.7キロメートル先にある中間ライン、1.85キロメートル先は現在もロシアに実効支配されております。 これは根室市全体と歯舞地区の人口の比較でございますが、本年2月末の状況です。まず根室市の人口は2万4,487人、歯舞地区の人口が1,985人となっております。北洋サケマス流し網漁業が盛んでありました全盛期昭和40年代では、根室市の人口が約5万人、歯舞地区の人口が約4,000人と、現在の倍の人口となっております、その時代より約50年が経過して、漁業の衰退とともに人口が減少しているのが実態であります。 この状況を打開するため、当歯舞組合は北海道開発局の主導によりマリンビ

	ジョン 21 構想が発表された平成 16 年度に、専門的組織として歯舞地区マリンビジョン協議会を発足いたしました。当協議会は発足以来本年で 17 年目になりますが、漁港を核として地域の活性化を図るべく、地区にないものを無理やりやるよりはあるものを掘り起こしながらその特性を生かす、ということを念頭に置き事業を展開しており、また歯舞という場所の特性を生かし、「最東端の海からのメッセージ」をキャッチフレーズに活動を展開してまいりました。 協議会の取り組みは、歯舞水産物のブランド化、つくり育てる漁業、地域の衛生環境活動、都市の漁村交流、と 4 つの専門部会をつくり、それぞれの専門分野に分かれて活動しております。 その活動の 1 つとして都市漁村交流、にぎわいのある漁村地域づくりについて紹介したいと思います。この活動は歯舞地域と都市との漁村交流の人口増加を目的に、本州の修学旅行生などを漁業者宅で受け入れし、漁民泊や漁業体験を実施しております。 これは当組合の指導船、第 15 歯舞丸を活用したパノラマクルーズであり、11 月から 4 月までの主に流水の接岸時期に実施しており、歯舞から納沙布にかけての場所は世界でも有数の渡り鳥の飛来地となっていることから、世界各国よりバードウォッチャーが歯舞を訪れております。 これは当組合歯舞漁港の屋根付き岸壁を利用した地元催事、おさかな祭りとかんぶ祭りでございます。令和 2 年度は残念ながら新型コロナウイルスの関係で、催事の関係は全て中止となってしまいましたが、今まででかんぶ祭りは 13 回、おさかな祭りが 7 回と、回を重ねるごとに知名度が増し、遠くは九州方面のキャンピングカーが催事前日に組合の駐車場に止まっているなど、本州より歯舞への来訪者が増えている状況でもございます。 これらの活動をさらにパワーアップさせるため、農林水産省の渚泊推進事業の補助金を活用いたしまして、平成 29 年・30 年に先進地視察を実施して、旅行代理店をターゲットに、修学旅行生や一般の旅行客の誘致活動を行っております。現在も組合の単独事業にて誘致活動を継続しておりますが、この写真については左側が根室市への観光ツアー実績のあるクラブツーリズム東京への誘致、それから右側が全国にある北方領土県民会議の中で、近畿ブロックの研修会に参加し誘致活動を行ったものであります。北方領土県民会議は毎年全国各地より約 30 の団体、それぞれ 20 名程度の学生が北方領土返還要求運動の一環で根室市を訪れており、その際に歯舞への立ち寄りもお願いしております。 これらの活動内容を紹介するために、パンフレットも作成して誘致活動を行っております。渚泊推進事業では、漁民泊をはじめパノラマクルーズ、さらには歯舞市場での魚の紹介、競り見学、昆布倉庫、直販所での貝殻昆布等の説明、昆布醤油をはじめとした昆布製品の紹介や試食、組合の食堂で旬の魚をふんだんに使用した朝食・昼食の提供を行い、地方から訪れた方々に歯舞の魅力を伝えております。 誘致活動を行った結果として歯舞組合を訪れていただいた内容を一部紹介したいと思います。これはクラブツーリズム東京のツアーで、平成 30 年・31 年と 2 年連続でヒットしたツアー商品であります。『連泊で DEEP な根室を巡る 3 日間』と題したツアーで、根室の 12 カ所を地元ガイド、トコロジストが案内するツアーに組み入れていただいた内容であり、市場の競り見学・直販所見学の受け入れを行ったものであります。 北方領土青少年現地視察の岐阜県の学生を受け入れしたものであります。何と岐阜県は平成 29 年・30 年・令和元年と 3 年連続で訪れ、そのうち 2 回漁業者宅での漁民泊も体験しております。岐阜県といえば気温 40 度以上のところから来ておりますので、根室においては 20 度以下という気温差がありますので、同じ日本なのにこんなに温度差があるのかと非常に驚いておりました。また漁民家では魚介類がたくさん並んでおりますので、イクラ丼などでご飯を 3 杯もお代わりして食べるなど、漁業者宅での夕食を堪能しております。 これは中央大学生がインカレ根室大学等研究モデル事業におきまして、歯舞地区の漁業者宅へホームステイし、市場競り見学・昆布倉庫の見学を行い、最終日には歯舞地区マリンビジョン協議会の取り組み内容、地域活性化についての説明も行なっております。 これは 2016 年に引き続き 2 回目となります。東京海洋大学の沿岸地域社会調査を 2019 年に実施した内容でございます。市場の競り見学・昆布倉庫の見学の他、全体講義では北方領土についての学習、根室市長表敬訪問も行っております。 これも東京海洋大学による沿岸地域社会調査でございますが、各チームに分
--	---

	かれた調査となっております。漁業史・水産史については当組合の■イトウ■専務理事より講演、さらにはマリンビジョンの取り組みについては■ナカムラ■参事よりの講演、その他には歯舞組合については歴史について、過去にマグロ自営船を事業としていたことからそれらに係る調査、最後は根室市にて市役所職員より観光事業についての調査等も行っております。続いて各チームでの調査でございますが、1つとして漁協女性部部長との意見交換、それから北方領土学習、昆布漁家を訪問し昆布漁船に乗った採取の疑似体験等も行っております。 これらの活動を行った結果と致しまして、平成29年度は384名、うちパノラマクルーズが145名、外国人の受け入れが60名。平成30年度は572名で、うちパノラマクルーズが206名、外国人の受け入れが69名。最後は令和元年が812名で、うちパノラマクルーズが162名、外国人が50名の受け入れ。ここで見ていただきたいのがクラブツーリズムの受け入れでございますが、合計で7回215名の受け入れとなっております、着実に誘致活動が実ったことが数字として表れていることが分かります。 渚泊関係に限らず、水産物のブランド化等も含めた取り組みが評価されまして、毎年北海道開発局より取り組み事例が他の漁協の模範となることで表彰を受けたり、他の地域より講演の依頼がございまして、全国各地において講演活動も行なっております。令和元年度の講演会活動の内容については、道内は札幌・釧路・標津、道外では東京・大阪・千葉県の銚子・長崎県など合計で11回の講演会を実施しております。 地方講演会の内容についても一部紹介したいと思いますが、まず札幌で行われましたNPO法人マリンネットワーク講演会では歯舞水産物のブランド化とトレーサビリティについての講演を行い、事例紹介として平成30年に商標登録しました金だこがブランド化されるまでの経緯およびトレーサビリティシステムについての紹介、歯舞水産物は安全・安心であるという証明と、システム導入に向けた取り組みについて情報発信を致しました。なお歯舞の金だこの詳細については、専用のホームページも作成しておりますので、後ほど「歯舞 金だこ」で検索していただければと思いますので、よろしくお願いします。 続いては、大阪府の高槻市にある高碓達之助先生を語り継ぐ会に招かれ、歯舞組合の太宗漁業を占める昆布漁業の概要、貝殻昆布操業の関係で高碓達之助先生が大日本水産会の会長でありました昭和34年8月納沙布岬を訪れ、何百隻・何千人もの漁民が拿捕（だほ）・抑留されている話を聞き、その後何度もモスクワに足を運び交渉を重ねた結果、貝殻昆布協定を締結していただいた大恩人である旨、地元を代表いたしまして当組合からイトウ専務が訪問し、関係者に対して感謝を込めた講演を実施しております。なお左下の写真については、貝殻昆布の一斉出漁と、納沙布岬にある高碓達之助先生の顕彰碑に献花を行っているものであります。 最後は歯舞で、札幌で行われました都市と漁村の交流に向けた取り組みを学ぶ講演会に招かれ、当組合で実施している渚泊推進事業について、旅行会社や北方領土県民会議と連携した市場・直販所の見学や、組合の食堂での魚食体験、歯舞の食・漁業・自然の中にある魅力について紹介させていただきました。 事業による効果と致しまして、受け入れ人数の増加により交流人口の拡大が図られ、地域の活性化に寄与する結果となりました。平成29年は384人、平成30年は572人、令和元年度は812人と、この2年間で約2.1倍の受け入れ実績となっております。 講演会では単に歯舞の魅力を発信するためだけの場ではなく、各地域の農泊活動に取り組む団体との意見交換の場として大変な貴重な場であるとも思っております。本日も、本来でありましたら東京に向き、現場実践者の皆さまと顔を合わせ意見交換をしたかったのですが、コロナの関係で出席ができないのが非常に残念でございます。コロナが落ち着きましたらぜひ参加したいと思いますので、次回も声を掛けていただきたいと思います。よろしくお願いします。 終盤になってまいりましたが、地域関係者の皆さま、SNS等を通じて応援してくださっている皆さまのご協力を頂きながら、マリンビジョン活動を継続・拡大して展開してまいりたいと思っております。本日参加いただいている皆さんもフェイスブックにて歯舞地区マリンビジョン協議会を検索していただき、当協議会に対する応援をしていただけたら非常にうれしいです。ぜひよろしくお願いします。 これらの取り組みを行ってきた結果として、現在歯舞漁港では2階部分が駐車場となる人工地盤を建設しておりまして、国の全面的な事業として行なっております。その施設に併設して、歯舞組合の施設として衛生管理型市場・組合事
--	--

		務所・昆布加工施設・購買倉庫・直販所、さらには4階には防災施設等、防災・減災対策も兼ね備えた施設を、これまた国のほうの補助事業を活用した中で建設をしております。 完成後には、今まで取り組んでできました集大成として、都市との漁村交流事業を充実できるよう、市場の見学、食堂等も完備した施設となっており、車・バス等の出入りについても直接2階の人工地盤との施設へつながっており、今までの不便な部分が全て解消する施設ともなっております。 これが現在の人口地盤ならびに高度衛生管理型市場等の建設の状況です。完成予定につきましては令和4年3月となっており、4月より供用開始の予定となっております。完成後にはぜひたくさんの方にお越しいただければと思っておりますので、本日参加の皆さま、お待ちしておりますのでよろしくお願いいたします。 最後になりますが、冒頭で紹介いたしました歯舞地区マリンビジョン協議会は「最東端の海からのメッセージ」をキャッチフレーズに、先輩たちが築き上げてきたものを継続は力なりに基づき、受け継いだものを後輩に引き継ぎ、日本本土最東端の漁村に課せられた使命について、マリンビジョン活動を通じて果たしてまいりたいと考えております。私たちは歯舞の郷土を大切に、郷土に愛される活動を目指してまいりたいと思っております。 最後になりましたが、本日は北海道最東端の地・歯舞よりお話をさせていただきましたが、このような田舎の漁業に対し、情報発信の場を提供していただいた関係者の皆さまに感謝とお礼を申し上げまして、私からの発表とさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。
	○須賀利渚泊推進協議会・株式会社ゲイト情報提供(17～8分)	工藤：どうもありがとうございました。 では続きまして、須賀利渚泊推進協議会の五月女さまから、よろしくお願いいたします。 五月女：よろしくお願いします。ゲイトの五月女と申します。私は須賀利渚泊推進協議会では副会長をさせていただいてしまして、区長さんが会長をやっているんですが、そちらでの活動のほうをご報告させていただきます。 まず初めに、じゃあゲイトとは何なの？ というところからいくんですが、東京で当時飲食店を20店舗ぐらい、居酒屋です、やっておりまして、オープンしたのが2010年の10月に最初のお店をオープンしています。よいいドンでお店をたくさん増やそうと思って半年で5店舗ぐらい出すんですが、2011年の3月に3・11になります。ちょうど何店舗、4店舗目ぐらいオープンしたときで、僕はそのとき有楽町にいたんですけども、大変まあラッキーなのか誰も亡くなることもなく、店も壊滅的な被害、物理的な被害もなく営業することができて、で、お店をどどっと増やしていまして、20店舗ぐらいになるんです。 ところが3・11の後、非常に仕入れで苦労しまして、大体年間に問屋さんに払うお金が、大体おなじものの仕入れとか10%から15%ぐらい値上がりを毎年するようになりました。おおむね電気代の値上がり、大体5年で25%ぐらい上がったんで、まあそれに起因するものだと思うんですけども。大体、生産地から消費者のところまで平均で10社入っているといわれますので、中間流通、僕らだけが25%電気代値上がりしたのではなくて、全体的に中間流通さんなんかも値上がりして、もちろん人件費等々が上がっていくことになるので、大変困ったと。 ただ値上がりだけだったらまだいいんですけども、一番問題になったのは品質が下がるというのが決定的で。居酒屋をやっている側からするとちょっと品質の低下、問屋さんに払って品質低下するのはちょっと困ったなということで、当時大体1億円ちょっと問屋さんに支払っていたんですけども、それが毎年10パーから15パー上がって品質が下がる。それもこれも致命的でして。サプライチェーンが非常に脆弱(ぜいじゃく)なんだなというを感じて、何とかできないかなと思って、とはいえお世話になっているその流通の下流にいるところから外れるというのは、もうかなりいろいろ反対もされたんですけども、それでも何らかの解決をしなければいけないと思って動き出したんです。 構想としてはその1億円、問屋さんに払っているものを、地域の消費とか投資のほうに回せないかなというふうな考え方をしていました。とはいえ、最初から漁村にたどり着いたわけではなくて、最初山梨で農業のまね事をしたりとか、いろいろやっていました。当時大体僕らは500アイテムぐらい扱っていたんで、農業をやっても頑張ってもジャガイモ年に2回ぐらいしか取れないんで、根本的に解決はしないと思っていたんですけども。 ただ、われわれが問題だと思っていたことの1つは、東京で飲食店させてい

	ただいてスタッフが、若いスタッフが働いてくれているわけなんですけれども、実は 1 次産業全然触れていないということに気が付きまして。僕は大学で講師をさせてもらったりすることもあるんですけれども、大体 20 歳ぐらいの子だと、お父さんお母さん、おじいちゃんおばあちゃん入れても、もう 1 次産業に触れていないんです。なので、そもそも将来のビジョンの中に 1 次産業というのはなくて。 現地に行ってから気が付くんですけれども、一方その現地の子たちに高校でお話ししたりとかする機会も頂くんですけれども、そういう所でも結局おんなじで、毎年大体行くと 200 人ぐらい学年でいる子たちのうちで漁業とかに触れている方々というのはいるかかと、お父さんお母さん、おじいちゃんおばあちゃん働いている人いますかと言うと、多くて 2 人しかいないんです。ので、現地のほうでも 1 次産業というのが将来のビジョンにない。そういうのに非常に問題に思いながら活動しています。 1 ページ開けていただいて、今回のステージは須賀利という所で、僕らは今漁業をさせてもらっているのはここ、もう 1 カ所は今出てきているんですが、当時はここだけです。見ていただくと分かるんですが、非常に人口が少なく高齡化が進んでいて、高齡化率 85 パーで、今現状で平均年齢、村の平均で 74 とかです。見ていただくとおり、だんだん 1 年ずつ足すと 1 歳ずつこう平均年齢が上がっていくみたいな。少子化は終わっている、もう若い子はいないです。住民基本台帳上は何人かいらっしゃるようですが、実際にいるのは 30 歳ぐらいの方と 40 歳ぐらいの方が 1 人・1 人というぐらいの感じで。漁業をやっている方の管理委員会さんで一番若い方で、今 69 か 70 だと思います、ぐらいの所です。 インフラらしいインフラというのはもちろんあるんですけれども、一番使い勝手がいいのかポストとか、消防車なんかあるけれども動かないとか、結構僕も衝撃を受けたんです、銀行が週に 1 回来るみたいな、何ですかね、もう ATM とかないんですけれども、こういう所でやっています。次のページに行ってもらって。次、よろしいでしょうか。 われわれには特徴的な活動がありまして、今見ていただいたみたいにああいうこう、人口が少なく、道路なんかも昭和 57 年に開通したような所ですので、一時期、いい時期というのは 1,500 人ぐらいいたんですけれども、道路が付くとありがちなストロー現象で人がいなくなったりとか、ことが起きますので、今そういう最盛期のところから、人口 200 人の割りに商店が 4 つもあるじゃないかと言われるんですけれども、そのころの名残りのようです。 なので、どっちかというとか活性化しようみたいな話の前に、ここの地域どうするんだという感じの話がメインです。ですので、われわれは今回の渚泊の件も、地域の皆さんと対話する時間をたくさん設けたんですが、やっぱり最初活性化みたいなことを掲げたりとかして話し始めたんですけれども、もうそれに対してかなり、それどころじゃないぞということで、まあそれはそうだよねということで、ゴールに非常に手前にしています。 なので、よく質問もされるんですけれども、何かハードの事業がないじゃないか、みたいなことを言われるんですけれども、何か建物を建てたりのところまでまだいっていない状態という感じです。かつ、渚泊という観光的な、今日説明もありましたので、観光的な話が多いんですけれども、どっちかという観光を受け入れる受け入れの準備もできていないところなので、何か産業とか教育とかを連れてくる、もしくはそれについて考えるみたいなきっかけになるといいかなというふうにして取り組みだしています。 そもそも、先ほど弊社のことを説明しましたが、僕らが小型定置網で参入するということに、県外の企業が漁協の組合員になって共同漁業圏内の定置網をやるというのは日本で初めてだというふうに水産庁の方に教えていただいたんですけれども、それぐらい例がない話だそうでした。 そういうので来たときに、過去に漁業権だとかそういう何か組合員だとかという話の前に、何か魚を買いに来る方々とか企業というのはたくさんいたそうで、過去の苦い経験から、基本的にあいつらは魚取りに来たんだらうと、とか、まあ何か、何か村を乗っ取りに来たんだみたいな、テロリストの扱いをするようなのが。まあ今もあんまり変わらないんですけれども、ちょっと誤解されやすくて。 そういったときに、漁業そのものに取り組むということ自体は、地域ではやっぱり漁業というのは村の代表としてみんなで取り組むものという認識がありますので、非常に話す場としては非常に漁業はいいなというふうに思っていまし
--	---

た。ところが、漁業自体はいいんですけども、漁業を超えて今度村の話となると、実は話をする場がなくて。それでどうしたもんかなと思っていて、実はこれは県の方に最初紹介いただいて、協議会つくって、こういう農山漁村振興の話がありますよというふうにご紹介いただいて、それはいいですね、ということで取り組みを始めています。

地域の、漁業を始めるにしても、いろんな所にあいさつして回ったりとか、渚泊を始めるにしてもいろんな所にあいさつしに行くというのは、僕らはお作法とかも分かっていないので、地域調整なんかはかなり県の方にご協力いただいて回ったというのが、かなり特徴的なところかなというふうに思っています。

それで、関係人口なんかをつくろうとかと、今いろいろあるものを何か生かそうなんていう話になるんですけども、そもそもそのベテランの方々と一緒にやっていくので、まずは自分たちでやろうというよりはいろんな人を連れてきて、大体2年間で1,000人ぐらい、先ほどご紹介した企業ですとか教育関係の方々と一緒にきて、どういうふうにしたらいいか考えよう、なんていうことをやり始めます。

いろいろとこう、やろうと、やりたいことはいっぱいあるんですけども、まずは皆さんが思うどんどんどん資源をというよりか、こんな状況が起きているんだよというのを一緒に考えてもらうというのが非常に重要だと思っています。一緒にあのおいしい魚を食べたりとかしながら地域のことを語るというのに重きを置いています。

驚いた中の1個の話で言うと、例えば教育関係の学校の方々、先生とご家族なんか連れてくると、大人が大体魚を食べたときに言う感想というのが、おいしいと言うのかと思ってたんですけども、臭くないと言うんです。ほぼ間違いなく一言目は、臭くない、で。あると思うんですけども、どれぐらい東京の食べている魚が臭いのかという話をして、ローカルの方々は、東京の魚なんて食べたもんじゃないと言うんで、まあまあそれぐらい流通の実力がそこに出ているのかなというふうに思ったりなんかします。

そういう何かこう、テクノロジーでKDDI総研さんを連れてきて通信の実証実験しようとか、実証フィールドとしては非常にローカルというのは価値があるな、なんて思っているんですが、それだけだと村の人たちは分からないんで、やっぱり何だかんだいって過去の情報とかを掘り起こして、何かこうお祭りとかを復活しようみたいな話になってきます。次のページ、お願いします。

これはえびす祭りというんですけども、お祭りをすごく楽しみにしている人たちなんですけれども、餅を炊いてまきます。前は区長さんが数年前から餅をどこかから買ってきていたんですけども、自分たちでつこうということで、2日間ぐらいかけてこれ、このときなんか多分8,000個ぐらい作ったんですけども。こういうイベントをやると他からの人も連れてきやすいので、非常に楽しみができます。次のページ、行きます。

以前から、もう僕が来たときからずっと現地の人がカラオケやりたいカラオケやりたいと言っていて、左側の写真が本当にその当日の話なんですけれども、カラオケをやるんです。カラオケなんて毎週1回公民館でやっているじゃんと思ってたんですけども、よくよく聞いたその右側にあるように、何かお正月の番組みたいに仮装とかをして、半年ぐらいみんな準備をしてみんなで披露し合うという。「夜の演劇」というタイトルが付いていて、実際は昼間にやっていて、当時は夜通しやったみたいなんです。こういうのとかもやってみると、なるほど、これは楽しいな、みたい。こういうのを、次のページ、お願いします。

こういう、次やろうねと言っているのがこういう、何ていうんですかね、昼間に何か練り歩くやつなんですけれども、昭和59年ぐらい、ちょうどその道路が開通したちょっと後ぐらいまでやっていたイベントなんですけれども、やっぱりこれもおんなじで、昼間にみんなで仮装とかをして出し物をするんです。こういう写真自体も、渚泊の取り組みの中でみんな持ってきてくれということで持ち寄って、今ではラミネートとかをして、もしくはデジタル化して、残せるようにして。ラミネートなんかしたらみんなすごく喜んで、これは良かったと、これは悪くならないぞ、みたい。

大体須賀利の、僕らが取り組みだしてから何か本を頂いたりとかして、須賀利の400年みたいな本を頂いて勉強したりとかするんですけども、結局地元の人たちですら覚えているんだけど全部は知らないんで、こういう掘り出しを何かしたりすると分かりやすく、次やろうねというが出てくると。次のページ、お願いします。

何だかんだいってそれはおんなじで、漁業に関しても、どこで何をやっていた

	んだろうみたいなのかも、もうほとんど忘れてしまっていて。次、お願いします。なので、せっかくだからもう組み直して、何かデジタルで IT を入れて、これは県なんかにも協力していただきながら、海の見える化とか、どちらかというところ漁業よりも海を見えるようにして、水産資源とかがどれぐらいあるのかな、みたいなのが分かる努力をしていこう、なんていうのの組み合わせをしながらやっていきます。 課題も残っていて、これから先、2 年の事業で終わってしまいましたけれども、これから先どういう形で、形を変えて、いろんな事業を取り組ませていただくようにするためにも、こういう協議会をつくってよかったなというふうに思っています。以上です。 工藤：どうもありがとうございました。ただ今歯舞漁協の伊藤さまと須賀利地区の五月女様からご発表いただきました。 それではパネリストのほうからコメントを頂きたいと思います。まずは柏木先生、よろしくお願いします。 柏木：ありがとうございました。まず歯舞の事例を伺いまして、その前のテーマで 2 つの事例を伺いましたが、ここでの大きな違いは、漁協自ら推進されているという特徴があると思うんです。 ですから、よく気心の知れる仲間と取り組めるという強みがあったかと思うんですが、その反面、やはり商品をつくるというのは初めてでしょうし、例えば教育旅行を受け入れるとなったときにも、教育旅行向けのいろいろな要件というのがあるわけで、やはり観光事業をやっていない方々の集まりの中で、他者の目をとく他社の技術力をどうやって入れていくかというところがポイントになったのではないかなと思います。 そんな中で例えば他者の目という点で言うと、東京の大学生に来ていただいて、彼らが見る歯舞の魅力とは何なんだろうというようなワークショップをやっていらっしゃったりとか、あるいはクラブツーリズムさんという旅行会社の方々の知恵などを頂きながら、経験的に皆さんも受け入れながら学習を繰り返して今に至っているのかなということが推測できました。 2 つ質問があるんですけども、旅行会社とのコラボレーションで、旅行会社というのはそれぞれ抱えているお客さま層は違うんです。今回はクラブツーリズムさんとコラボしているわけですけども、その選定理由というか戦略についてちょっとお伺いしたいなというのが 1 つ目と。2 つ目は組合さん、漁協の協同組合さんが旅行会社との窓口になっていらっしゃるのではないかなと思うんですけども、地元の観光協会さんとの役割というのはどのようになっているのかということをお教えいただきたいと思います。 工藤：では伊藤さま、よろしくお願いします。 伊藤：ありがとうございます。まず、クラブツーリズムさんのほうにお願いしたという経緯については、まず北海道にもクラブツーリズムというのがあるんですけども、この歯舞の半島線がよくクラブツーリズムというバスを見掛けるんです。やっぱり根室に来てもらっている観光客をターゲットにということで、根室市、今おっしゃったとおり根室市のほうとかあと観光協会のほうに、どういったお客さんなんだ？ ということで相談した中で、日本の 100 名城がありまして、ヲンネモトのチャシという所があるんです。そこに今その日本の 100 名城を見に来るというお客さんをまずターゲットにして、歯舞に立ち寄ってもらえないかというお願いをしたところ、ぜひ面白い企画なんでやってほしいというのが、まず事の始まりでございまして。 年齢層というの、やはりクラブツーリズムさんだと年配の方が非常に多いんですけども、来たお客さんの声で言うと、東京でもそういった市場だとかの見学はできるんですけども、実際にこの漁港で競りの見学だとか、間近でこういったたくさん魚を見えるというのも初めてで、何ていうんですか、1 回目に行ったときに非常に反応が良かったもんですから、クラブツーリズムの担当者も非常にいい見学だということでそこに目を付けていただいて、29 年・30 年ということで 2 年連続のヒットした商品ということにもつながったのかなと。 あと観光協会のほうについても、単独で歯舞に寄るということに関してはこの根室は、先ほどちょっと質問があったんですけども、非常に東京だとかから来る便が悪いんです。釧路からですと 2 時間かかりまして、中標津からですと 1 時間半もかかるんで、歯舞だけじゃなくてこの根室に立ち寄ってもらったときにいろんな所に寄ってもらうという企画を立てるのに、観光協会とも相談しながら誘致に行ったというのも経緯であります。 柏木：ありがとうございます。須賀利の事例なんですけれども、これはこれまで
--	---

		の事例とまた違ひまして、一企業の事業の課題に直面をして、それを解決しようとした先に課題の本質にたどり着いていて、まちづくりに携わるようになったというふうなお話が非常に関心を持ちました。 ここでの学びポイントとして、よく活性化という言葉が使われますけれども、当事者の立場に立った目的を設定されていると、目的を示している、具体的に思い描けるそのゴールを手前にする、存続というところに照準を絞ってやっているというところも学びのポイントだと思いましたし、またコンテンツというものだと思うんですけども、お祭りという普段やっているものを生かしながら、それをいかに地域外の人たちにも楽しんでもらえるようなものに育てていくかという視点で、無理をしていないというところがすごく参考になりました。 質問なんですけれども、外部の方が、しかも東京の方で、テロリストにならずに地元の方々と合意形成を図る場所で、合意形成を図っていくわけですけども、その際に何か経験的に学んだお作法みたいなものがあれば。こういったことはちょっと注意したほうがいいよとか何か。 五月女：まず連れてくるときに、僕らは飲食店、居酒屋なんで、まず東京でプレゼンテーションをするんです。居酒屋の魚料理は全部の魚を自分たちは取っているんだよというところから始まって、え、そんなことやっているの？ 面白いから行ってみたい。しかもその事前にこういう場所だよというのは話しているんで、世界に類を見ない少子高齢化の日本の中の漁村というのは、もう最先端の場所で課題先進地だから、もう日本の未来そのものだから、これは非常に勉強になるのでぜひ来てくださいというふうな話をすると、今までの何か普通の旅行とは全く違う感覚でされるので。 僕らは空き家を 5 軒ぐらい買い取って、買い取ってといっても譲っていただいて安いんで、そこを掃除して、何か別段ラグジュアリーにするわけではなく掃除をして、トイレぐらいは改装するんですけども、クラシックタイプだとちょっとなかなか駄目な方がいらっしゃるので、ウォシュレットぐらいは付けるんですけども。 そうすると、田舎のおばあさんの所に来たみたいだ、みたいなどころから、何ていうんですかね、何かこう暴れたりしなくなるというか、何か非常に行儀よく地域を見学して下さったり、学びで来てくださるんで、そういう意味でも企業の方を東京から、飲食店でプレゼンしてから連れてくるというのは非常によろしいかなというふうに思っています。 工藤：ありがとうございます。 参加されている方々からもちっと質問が来ていますので、1 つ質問させてください。都市との交流の活動をされていて、訪れた方の感想として何が一番来てよかった、また来たいと感じているのでしょうか、という質問です。それをじゃあまず五月女さんから、よろしくお願いします。 五月女：今話したような内容なんですけれども、全く違う価値観に触れているということが多分一番だと思います。まさか人生の中で漁船に乗るとは思っていませんし、魚がこんなにおいしいものだというのを知らなかったみたい。だから見るものを、食べるものから触れるもの、星がきれいとか、全ての価値観がこういったんぶっ壊れるというのが多分素晴らしいことだと思います。 工藤：ありがとうございます。伊藤さまはどうでしょうか。皆さん、都市から来た方々がどういう感想を持っていらっしゃるんでしょうか。 伊藤：先ほどもちっと話したんですけども、やはり市場の見学に関しては、間近で新鮮な魚が見られるというところと、あと見た感じでも、きちんと市場の職員が、例えばタラであったりスケソウであったりカレイであったり、その一つ一つの魚について説明するもんですから、それが非常に面白いと。 あとまた魚民泊に関しては、学生さんが来るんですけども、その泊まった漁民家の家族は 3 世代なんです。おじいちゃんおばあちゃん、それからお父さんお母さん、お子さんといって、家族が 8 人から 10 人の家族の所に泊まるもんですから、家族の温かみとそれから非常に海産物おいしいということで、その辺の楽しみがあるんでまた来たいというふうな声が多く寄せられています。
19:55	○登壇者からのコメント ※イメ	工藤：どうもありがとうございます。それでは、実際漁港漁村での交流推進の仕組みづくりにも関わっている養父さま・小松さまからもコメントを頂きたいと思います。じゃあまず養父さま、よろしくお願いします。 養父：多分両方お伺いして、つなぎ役がすごく大事なんだなという感想を持ちま

ージ(15分)	した。僕自身もつなぎ役にずっと、まあ25年くらいやっているんですけども、歯舞の場合は地元で立脚した漁協さんの伊藤さんが多分中心でやっていらっしやると思いますし、元々漁師さんとは何か、めんどくさいことをやりたがらないじゃないですか。取って何ぼの世界なので、その交流するとか、基本的には漁師さん自らがやるというよりも、やっぱり誰かが仕掛け役になっていかないとなかなか進んでいかないんだけれども、そはの漁協さんという地元のある意味盟主の組織のところが積極的に、国の事業なんかも活用して展開されて。 五月女さん自体は、まさしくゲイトさんですから出口戦略というか。実際その地元の漁業のところでは何が金になっていくかと。一番強いところやっぱり食と観光のところだと思うんですけども、その出口を漁協さんの場合はこういう農泊、渚泊の事業によって旅行会社とつなげて出口戦略を作っていく。ゲイトさんの場合はそのまま飲食店というそういうそのつなぎ役の存在がすごく大事なかなというふうに思いました。 僕も「ムラの命をマチの暮らしに、マチの力をムラの生業に」というそういうコンセプトで30年ぐらいこういう活動をしているんですけども、都会に住んでるとやっぱり命の教育というのはなかなかもう分からなくなっているんで、それを第1次産業に一番従事している方が一番命のところは伝えられるし、ムラはムラの中ではもうなりわいとしては経済に力を入れていかないとやっぱり成り立っていかないので、そういうその間をつなげる役割として、地元の今回は漁協さんの役割と外の飲食店さん、その中での役割というところがすごく垣間見れた素晴らしい事例かなというふうに思って聞いていました。以上です。 工藤：どうもありがとうございます。それでは小松さまからもコメントをよろしくをお願いします。 小松：ありがとうございます。気仙沼の取り組みと比較して、すごく参考になるなと思いました。まず歯舞の伊藤さんのほうはプロダクト側、生産者側をやはり漁協という立場できちんと束ねていて。気仙沼でなかなかできていないのはやっぱり民泊なんです。すごく需要とか、できないの？という問い合わせも頂くんですけども、なかなか漁師さんの家に泊まるというのはそんなに実績はないんですけども、やっぱり生産者をきちんと漁協さんとして束ねていらっしゃる強みがあるな、ということを感じました。 須賀利のほうですけども、こちらは逆にマーケット側を五月女さんがご存じというのは強みなんでしょうなと思います。僕らはやっぱり地元にいるとどうしてもプロダクト側になってしまうんですけども、きちんとマーケットを知っている人として地域と関わるというのは、地域にとってやっぱりマーケットのニーズとかというのはなかなか分からないので、そこはやっぱり五月女さんのような方が、マーケットを知っている人がその産地の魅力を評価して活用するというので、とてもいいのだろうなと。 ちょうどお二方が生産者側と消費者側に近い存在として地域と関わっているというので、とても参考になりました、勉強になりました。今後いろいろ教えてください。ありがとうございます。 工藤：どうもありがとうございます。 もう少しセッション、時間があるようですけども、いかがでしょうか。何か、あ、五月女さま、よろしくお願いします。 五月女：居酒屋が生産地に行くのはすごく可能性が高いと思っていて、何か仕入れ3割みたいな話をしたところちょっとコロナで減ってしまいましたけれども、外食で27兆とかマーケットがあったわけですから、そうすると7兆とか8兆仕入れをしていることになりますので、そうすると1次産業のGDPと変わらないので、こういう環境下だからこそサプライチェーンがちょっと崩れ気味なところでひも付け直すというのは非常にチャンスがあって、もっと飲食企業とか飲食の人たちは生産地に向かってほしいなと思っています。 工藤：ありがとうございます。私のほうからも少し。五月女さんが、最後のほうに漁場図とあとは漁法図がありましたけれども、こういう地域資源に関わる知識とかその技術というものが継承されていないと、なかなか交流ということも続いていかないと思ったんです。この取り組みは非常に大きく取り組みだなと思いましたけれども、今も継続されているんでしょうか。 五月女：もちろんそうでした。要するに漁業従事者の方がどんどん減っていつていつていうのは、毎年7,000人ぐらいずつ減って14万人ぐらいに漁業従事者が減っていて、三重県も当然のように減っているんですけども。減るにはやっ
----------------	---

		ぱり理由があって、構造上の問題とかその環境に付いていけないとかいろいろとあると思うんで、われわれからするとやっぱり地域全体を見て、単純になんか魚を取って生計立てるといふよりは、沿岸漁業、特にこういう小さい地域であれば、何かいろんなこう、魚を直接売らないでも成り立つような仕組みづくりというのが大切だなというのが1つと。 もう一つは何か男の世界で、写真撮りますよとかいうと、やっぱりどうしても腕組してくださいとか言われたりするんですけども、鉢巻き巻いてくださいとか言われるんですけども、僕らだと女性でもできる漁業とかに取り組んだりとか、どうせおじいさんがやっていて、力のないおじいさんがやっているんでまあできるでしょうということで、建築業とかがそうだったとおりちょっと角度を変えて、女性でもできる漁業というのはどんなのかな、なんていうので、全体を組み直すというのをやったほうがいいなと思っています。
20:10 まとめ	○まとめ（10分）	工藤：ありがとうございます。 それではセッションに、もうこの辺にさせていただきまして、最後にまとめに入っていきたいと思います。非常に多様な論点があったと思いますし、ポイントも分かりやすく発表者の方々が指摘していただいたかなと思っています。 それで、最後にパネリストの皆さまから今回のシンポジウム全体についてのご意見いただければと思っています。順番も、柏木先生から五月女さん、養父さん、小松さん、それから伊藤さんという形にお聞きしていきたいと思います。ではまず柏木先生、よろしくお願いします。 柏木：今日はそれぞれの地域からお話を伺って、私も実際にすぐにでも行きたいなというふうに思わせてくださいました。 共通するポイントとして挙げるとするならば、1つ目に観光事業に携わってくださる皆さんが共通の将来像、ビジョンを描かなければいけないんですが、その際に誰もがイメージしやすいものに置き換えて、しかも身近に感じられるようなものに置き換えてお話をされているというところは、学びの一つかなというふうに思いました。 それから2つ目には、決して無理をしないということです。素材の良さをそのままに生かすというところも素晴らしいなというふうに思いました。 それから共通項として、今回4名の方にお話しいただいたんですけども、そのうちの3名の方々が中心と、リーダーとなって活動されているわけですけども、一回外に出ていっちゃったり東京にいっちゃったりというところ、外部の目線があるというところが、地域の何気ない当たり前の素材から、その中にある素晴らしさというものを見だして発信しようとしているというところがあるのかなというふうに思います。 またの4つ目としては、観光事業者ではない強みというものもあると思います。どうしても観光事業に携わっているメンバーですと、観光事業はこうあるべきだとかこれは観光じゃないとか言い出して、固定観念に引っ張られてしまいなかなか新しい商品ができなかったりするんです。またの業界のしがらみもないという点も、純粹に観光事業に臨めるという強みになっているのではないかなというふうに感じてお話を伺っていました。以上です。 工藤：どうもありがとうございます。では続きまして五月女さま、よろしくお願いします。 五月女：今日はありがとうございました。僕はお話伺って、今日最初に頂いたようなこの漁港漁村における交流の推進に向けた基本構想（案）、これはすごくよくまとまっているんで、こういうのを題材にまた地域の方々と一緒にこれを見ながら、こんなこともやっているみたいだよとこんなことを言われて、じゃあこれを見に行こうとかか考えてみようみたいなのがあったらいいなと思ったんで、今日はお土産もできたんで、すごくうれしいです。ありがとうございます。 工藤：ありがとうございます。次、養父さん、お願いします。 養父：僕も30年ぐらい前に東京へ上京したときに食べたイカが本当にまずくて。まあ今は違うと思うんです。改めてうちは、自分たちはおいしい魚を食べていたんだ、とお話を聞きながら思っていました。今日はいろんな全国津々浦々、本当に津々浦々の事例をお伺いして、例えば歯舞というのは氷が退く島なのかとか、そんなその地域の名前を聞くだけでも行ってみたいなというふうに思ってくるし。 日本はやっぱり海洋王国なので、世界で見ても第6位ですか、やっぱり日本人自体がもっと海のこと、魚のこと、海の環境のこと、そういうその目を向けるきっかけというのは、本当にこういうその都市農村交流の取り組みによって実

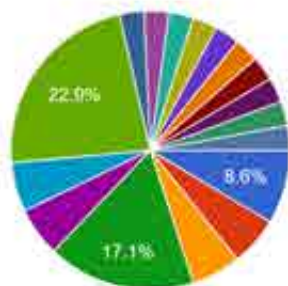
	際地元を訪れて、地元の漁師たちと一緒に交流したりとか、お祭りに参加したりとか、おいしい魚を食べたりとか、いろんな体験したりとか、こういうのをやっぱりどんどんやっていくことが、やっぱり今の日本にすごく大事だなというふうに感じました。 ぜひ皆さん、フェイスブックでお友達になっていただいて、ぜひ皆さん、宗像のほうでも10月の8・9・10がまた国際環境会議をやるので、またご縁を頂ければというふうに思いました。本当に今日はどうもありがとうございました。工藤：ありがとうございます。では続きまして小松さま、よろしくお願いします。 小松：本日はありがとうございました。私も全国各地の皆さんの取り組みを聞いて、やはり水産資源・漁業・水産業というのは、本当に価値ある資源が日本の沿岸部には数多くあるなど。これを多分どう生かすかだと思うんです、先ほど柏木さまがちょっとおっしゃっていましたが、で、無理せずというお話があった。 私たちもカキ養殖の漁師さんの体験を、実は今年度いい値段で、お1人9,800円頂くプログラムにちょっと作り上げたりしているんです。やはりこの、漁師さんとかというのは、本業がある中でそういうのに協力するということは、やっぱりあんまり無理しちゃいけないし、それなりの対価を得られる価値ある体験ということ、多分漁師さんが自分たちではそんなお金を取るつもりはないんですけれども、周りできちんとそういう配慮をしてあげないとやっぱり無理がきてしまうので、そういうやっぱり全国各地にある資源を生かす意味でも、きちんとそういう仕組みとして周りが連携、官民連携がいいと思いますけれども、漁協さんとかとも連携しながら詰めていくと、だいたいこの漁港漁村にも未来があるんじゃないかなということを思いました。本当に勉強になりました。ありがとうございました。 工藤：ありがとうございます。では伊藤さま、よろしくお願いします。 伊藤：本日は大変貴重な体験をさせていただきまして、まずはお礼を申し上げます。ありがとうございます。最後に今皆さんのほうから、漁業に関してもいろいろ可能性があるよといった意見を頂いたんですけれども、何といってもそれぞれ皆さん立場があるということと、私どもの話をしますと一漁協としてやることというのは限られておりますので、やはりそういった情報発信だとかいろんなものを活動していくためには、こういった場を提供していただいている水産庁の皆さんの力がまず必要なのかなというふうに思います。 そこで、まず最後にちょっとお願いがあるんですけれども、先ほど紹介した渚泊推進事業というのは平成29年・30年と2年間やらせていただきまして、実に数字を見ても実績が残って、これからというときにコロナが発生してしまいましたので、コロナが落ち着いた暁にはまたそれらの、もしかかなうのであれば事業を使いながら、またこの齒舞の地から渚泊の推進事業を展開してまいりたいと思いますので、その辺の検討をぜひお願いしたいなと思います。 工藤：どうもありがとうございます。 では私のほうからも少しまとめの言葉を話したいと思いますけれども、今日の取り組みを見ていまして、やはり漁港漁村で交流を推進していくためには、漁業者をはじめ地域の皆さまが全員で取り組んでいくということが重要なんだなと思いました。もう少し言い換えれば、実は漁業漁村の交流というのは、漁業者だけではなくて地域全体が取り組めるんですよね。そういう特徴が僕はあるんだなというふうに今日は思いました。 漁業というのは、元々みんなの海、みんなの資源を利用する産業ですから、何かこう、誰かが所有しているものというよりは、みんなでそれを生かしていくというそういうような風土があるんです。ですから、やはり漁業らしい交流というのが現場で取り組まれているなというのを非常に感じました。 そういうような特徴があるということがまず一つなんですけれども、もう一つは、やはり日本は人口減少時代に突入しているわけです。人口の規模に依存するような産業というのは、どうしてもやっぱり縮小していかざるを得ないんだと思います。 そういう中で、地域の自然を生かす漁業あるいはこういう観光といった部分は、これからさらに重要になっていくと思います。先ほど五月女さまから三重県須賀利の事例を紹介いただきましたけれども、ああいうような限界集落化した中で、それを地域再生していく産業とか取り組みはほとんど限られていると思うんです。その中で漁業やこういう交流事業の果たしていく役割は非常に大きいと思います。そういう意味で、この交流事業が果たす社会的役割はこれからま
--	---

		すまず大きくなっていくと思います。 そういう中で最後にもう一点なんですが、今回は漁港漁村の側から交流を考えてみましたけれども、これはわれわれ都市にいる人間にとっても非常に重要で、じゃあ都市の側から交流を推進していくためにはどのような組織が重要なのかということも、非常に大きな課題だなというふうに感じました。 特に私は大学にいますので、地方の水産業で活躍する人材を輩出したいわけですが、じゃあそのような取り組みをこれまでしてきたかという、ちょっと不足していたと思うわけです。やはり交流として大学が果たしていく役割というものもあるだろうというふうに非常に痛感しました。もちろん大学だけではなくて、さまざまな都市のほうの中間支援組織みたいな形と交流推進していくという取り組みを活発化させていくという必要もあるだろうと思いました。 そういうような2つの、漁村の側の取り組み、それから都市の側の取り組み、このような取り組みを2つ合わせたようなシンポジウムもこれから開催していければ、なおこの取り組みが発展していくんじゃないかなと、そういうふうに感じたところでございます。 拙い司会でありましたけれども、そろそろ司会にお戻ししたいと思います。よろしくをお願いします。
20 : 15 まとめ 閉会	○ 司 会 により 閉会 ・ アン ケート お願い、 資料(構 想 概 要 版) 提供 の案内 ・ 登 壇 者 へ の 御礼、視 聴 者 へ の御礼、 閉会	齋藤：工藤先生、登壇者の皆さま、どうもありがとうございました。限られた時間でしたが、まとめていただきましてありがとうございます。本日議論いただきました内容を、ぜひ皆さま、現場で生かしていただきたいと思います。そして今日の話を含めまして、活性化構想という形で整理をしております。それにつきましては水産庁により公表いたしますので、ぜひご参考いただければと思ってございます。また本ウェビナー終了後にアンケートの URL が出てまいります。そちらもぜひご回答・ご協力いただければと存じます。繰り返しになりますが、活性化構想の本日の資料につきましてはホームページからダウンロードできるか、このシンポジウムのホームページからダウンロードできる形にしておりますので、ぜひご参考ください。 それでは以上をもちまして本日のプログラムは全て終了とさせていただきます。長時間にわたりましてご参加、誠にありがとうございました。先生方もありがとうございました。 以上で終了とさせていただきます。ありがとうございます。 一同：ありがとうございました。 (終了)

【参加者アンケート結果】

所属・職業

35 件の回答

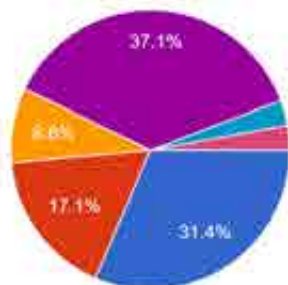


その他

- 漁協
- 漁業者
- その他水産業関係者
- 市町村
- 都道府県
- 官公庁
- 教育機関
- コンサルタント
- 学生
- 飲食業・小売業
- 会社員
- コンサルタント（中小企業診断士）
- 建設業
- 飲食店勤務
- 地方独立行政法人
- 事業会社
- 研究所
- 観光関係
- 建設業者

当シンポジウムを知った経緯

35 件の回答

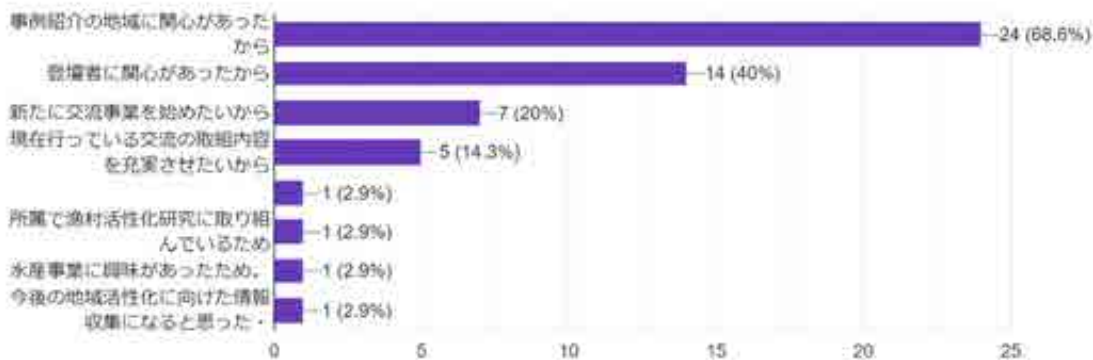


その他

- 知り合いからの紹介
- 水産庁からの案内
- 都道府県からの案内
- 市町村からの案内
- 他関係機関からの案内
- 費増者からの紹介（株式会社グイト 五月女社長様）
- ネット検索

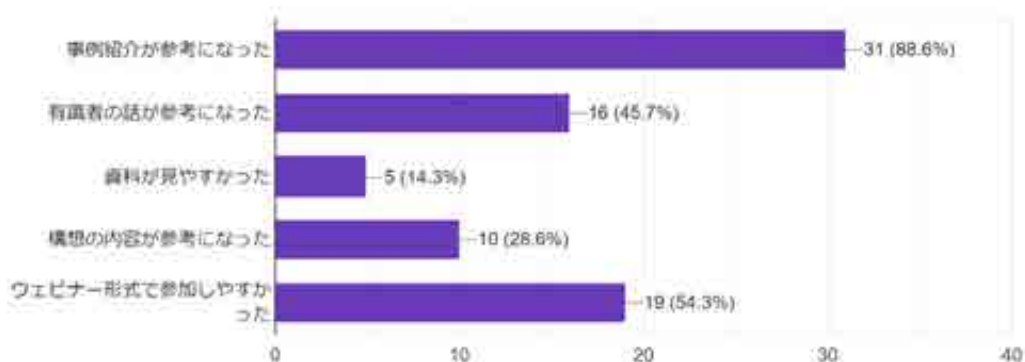
参加の動機（複数選択可）

35 件の回答



良かったこと（複数選択可）

35 件の回答



今日の感想、ご質問、ご自身の地域での困りごと等、ご自由にお書きください。質問への回答をご希望の方は、連絡先（メールアドレス）もあわせてご記入ください。

11 件の回答

- 横須賀市では漁協が運営する卸売市場の改修を契機に、漁港の活性化策として市場 2 階で漁協と民間事業者の共同事業によるレストラン開設を検討しております。自治体職員として漁協の取り組みを支援するために日々情報収集をしておりますので、このようなセミナーの機会は大変ありがたく思っております。事務局の皆さん、ありがとうございました。
- 都内中心に活動する中小企業診断士ですが、地方創生や関係事項・交流人口拡大といった分野に関心があり、興味ある取り組みを知ることができました。本日、20 時より別のオンライン会議ありやむなく途中退出となってしまいますが、送付可能な本日の資料を送付いただけたら幸いです。また、本日ご登壇の取り組み事業者様・団体様とのつながりを持ちたいと思うのですが、連携のご相談をさせていただくことは可能でしょうか。
(連絡先) yasu_hrn@jcom.zaq.ne.jp
- 須賀利のお話が大変わかりやすく親近感が湧き、素晴らしい取り組みだと思いました。
- それぞれの事例大変勉強になりました。都市部での漁村部に対する印象と体験ニーズがうまく産業化されていく可能性を大きく感じました。ありがとうございました。
- 尾鷲の厳しい状況がわかりました。明日は我が身ではないですが、どう地域を維持していくかということは重要な課題です。
- 今回、色々な事例が聞けてとても参考になりました。また、今後も全国の事例等を共有していただき、地域に合った漁港漁村活性化について考えていきたいと思います。
- 今回セミナーに参加し改めて地域との協力は大事だなと感じました。持続可能な事を考え今後にかしていきたいと思います。
- 今回の各登壇者の資料をいただけないでしょうか？
久米島漁業協同組合 譜久里（フクザト）
jf_kume-kanri@bd.wakwak.com
- 漁港・漁場・漁村地域の活性化活動の方式設計が参考になりました。
- 早乙女様の言葉「漁村は、日本の未来の姿の最先端」は、私も思っている素晴らしい言葉でした。みんなで世界の見本になるような超高齢漁村社会をつくっていきましょう。
- 資料が欲しかった。開始時間が遅かった。

(3) 資料

【漁港漁村の活性化基本構想】

漁港漁村における交流の推進に向けた基本構想（案）

【1】

1 全体像

(1) 本構想策定のねらいとターゲット

1. 本構想策定のねらい

- ・漁業・水産業が基幹産業である漁村地域は、本来的には漁業・水産業の振興として水産物の生産、加工、流通・販売により経済的な活性化を図ることが第一義です。
- ・本構想では交流により経済的な活性化を図り、またそれらにより高齢化や人口減少が進む地域への人口流入や、地域住民による地域の価値を再認識し、愛着を向上させるなどの社会的な効果にも着目するものです。

2. ターゲット

- ・漁港漁村での交流を推進している（推進していきたい）方
- ・特に水産業全般の従事者（漁業者、漁業協同組合職員、水産加工・流通事業者、運輸業、製氷・製函業など）
- ・自治体職員
- ・観光関連事業者、団体 など

(2) 本構想で想定する取り組みの枠組み

1. 漁村地域での交流事業実施の目的

- ①漁港漁村での水産物販売による売上
- ②水産業への理解創出
- ③地域の知名度、水産物のブランド力向上
- ④交流事業の収入による経営基盤の補強
- ⑤担い手の確保、定住人口・関係人口の確保

2. 漁業・水産業関係者の関わり方

- ①漁業者グループが主導
- ②漁協が主導
- ③観光・地域づくりプラットフォームが主導し、漁業者、漁協が協力
- ④民間事業者が主導し、漁業者、漁協が協力

(3) 本構想の全体像

交流の推進主体と取り組み内容

- ◆地域全体の将来像を描く/戦略を立てる
- ◆取り組みメンバーを集める/推進体制をつくる
- ◆考えを実践する/継続を意識する/地域の問題解決に取り組む

新たな交流のかたち

- (1) 安全・安心のニーズに対応したコンテンツ
- (2) マイクロツーリズム
- (3) ワークेशन
- (4) バーチャルツアー

持続可能な地域づくりに向けて

- (1) 社会経済の持続可能性
- (2) 文化的持続可能性
- (3) 地域の自然環境の持続可能性

漁港漁村における交流の推進に向けた基本構想（案）

【2】

2 交流の推進主体と取り組み内容

地域の実情に即した将来を描くことや、推進体制の構築、実践・継続・地域の問題解決といったポイントについて以下整理します。漁業者・漁協、水産業関係者での実施例に対して、地域の観光推進組織との連携により、さらに効果的に展開している例があります。

漁業者・漁協、水産業関係による実施例

- ・漁業・水産業を基幹産業とした地域の将来像を描きます。
- ・地域での交流の目的を明確化します。（水産物の販売、理解創出、担い手確保など）
- ・解決すべき地域の課題、顧客ターゲットの設定などを整理します。

交流の実施をきっかけに地域の方々が集まり、外部の知恵も入れて、地域の漁業を維持すること、地域の将来像を考える。

地域の観光推進組織と連携することで実現する、さらに効果的な展開例

- ・多くの関係者との将来像・戦略検討にあたり、各主体での交流の目的を話し合い、共有します。

震災復興にあたり水産に加えた第二の産業の柱としての観光に着目した例では、行政や観光関係者、事業者など多くの関係者による戦略構築。

地域全体の将来像を描く
戦略を立てる

漁港漁村における交流の推進に向けた基本構想（案） 2 交流の推進主体と取り組み内容

【3】

推進体制をいかに 構築するか	漁業者・漁協、水産業関係による実施例	地域の観光推進組織と連携すること で実現する、 さらに効果的な展開例
	・ 取り組みメンバーでの役割分担を考えます。（企画・調整や情報収集・窓口・広報などを担う事務局、ガイドやサービス提供を行う方々など） ・ 地域の実情に応じた組織構成により、まずは実践しやすい体制、継続できる体制を考えます。 漁港漁村での交流は、漁業者や漁協だけでなく、水産加工、製氷、製函、漁具、仲卸などの流通といった漁業水産業に関わるあらゆる主体の関わりによって、地域の価値として評価される。 地元漁師や飲食、水産加工、神社の宮司など思いを共有できるメンバーが核となりスピード感ある取り組みの推進を図ることがポイント。 実需者（宿泊や飲食事業者）が窓口・交流商品の販売等を担うコンパクトな運営体制を選択。	・ 地域のより多くの主体が関わる組織として、農業や商業、教育などとも連携した取り組みになります。 ・ DMO（観光地域づくり組織）ではマーケティングやマネジメントを担当する人材を配し、より効果的な取り組み推進を図ります。 行政、観光協会、商工会など多くの組織が関わる観光事業において、商品造成、販売、広告宣伝、予約問い合わせ等の窓口など明確な役割分担が必要です。DMO（観光地域づくり組織）によるマーケティングとマネジメントを担うことも考えられる。

漁港漁村における交流の推進に向けた基本構想（案） 2 交流の推進主体と取り組み内容

【4】

地域の課題解決に取り組む 考えを実践する 継続を意図する	漁業者・漁協、水産業関係による実施例	地域の観光推進組織と連携すること で実現する、 さらに効果的な展開例
	・ まずは実践、そして継続を意識する。 ・ 地域に今ある問題を交流により解決することを目指します。 ・ 地域外と連携することで、事業の拡大や効率性を高めることが期待できます。 まずは考えを実践し、それを継続する。そのために各種事業、公的資金も活用する。 観光・交流の枠組みを超え、歴史文化、環境保全、地域外の企業、大学などの多様な主体の関わりにより取り組みの幅を広げることが有効。 地先での水上バイクの運行の問題解決と、漁協で水上バイク艇庫を整備し利用料徴収。利用者側の自主ルールの設定も。 漁村のフィールドに関わりたい企業や学校との連携により、ワーケーションやインターンなどの新たな動き、地域での人の流入を促進。	・ 地域に一元化したマーケティングやマネジメント機能があることで、地域内の合意形成、顧客との関係づくりが円滑に進められます。 会員制のポイントカード導入は、地元住民を始め、地元出身者や観光客など地域に愛着を持ったファンたちによる消費の拡大に貢献している。また、顧客データの収集ができることから、効果的なマーケティング活動の検討と実行に活かせる。 体系的なマーケティングデータの収集ができることで、事業推進の根拠となり、複数の利害関係者間での合意形成が円滑になった。

3 新たな交流のかたち

新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、都道府県をまたぐ移動の自粛要請や、いわゆる3密の回避など、感染予防への意識が高まるなか、全国的に観光推進や地域づくりにおいて新しい取り組みの推進が進められています。

（1）安全・安心のニーズに対応したコンテンツ

今般の感染症への対策への意識の高まりから、安全で安心して体験できるコンテンツが求められています。台風や地震、事故に対する安全管理についても引き続き取り組むことが重要です。

感染リスクの低い屋外で完結できる体験を造成。屋外での漁業体験、密になりにくいキャンプは漁港漁村でも人気のコンテンツ。



地曳網体験。屋外でのコンテンツのニーズが高まっています。

（2）マイクロツーリズム

飛行機や新幹線などを使った長距離旅行ではなく、地元の方が近場で旅を楽しむ近隣地域滞在型旅行が注目されています。改めて地域の魅力再発見してもらえるような提案をすることで、新たなファン層の拡大が期待できます。

地域（市民および県内客）に注力した企画の実施や、地域の子供たちに向けた教育・学習の場を提供。

3 新たな交流のかたち

（3）ワーケーション

新型コロナウイルス感染症の流行やテレワーク等による働き方の多様化を踏まえ、リゾート地・温泉地等で余暇を楽しみつつ仕事を行う旅行スタイルが注目されています。地域と企業との連携や、地域のファンとの継続的なつながりをつくることにつながることが期待できます。

企業における人材研修や新規事業検証のためのフィールドとして、協力連携することにより誘客・誘致を推進。



テレワークで利用できるコワーキングスペースは、各地につくられています。

（4）バーチャルツアー

近年、観光の分野においてもデジタル技術の導入が推進・検討されています。作業の省力化や、技術と観光資源の掛け合いによる相乗効果を生み出し、これまでにない観光を実現することが期待されています。

仮想体験として遠方から地域の魅力を体験するツアーや、都会の子どもたち向けのオンライン授業を実施。



現場にいなくても仮想体験できるバーチャルツアーの参加画面イメージ。

4 持続可能な地域づくりに向けて

漁港漁村における交流において、地域の漁業・水産業を中心とした地域の経済活動を持続すること、漁獲を維持するために海・山・川・まちの環境を守り、生業としての漁業・水産業の支えてきた地域の生活・歴史・文化を守ることが重要です。交流は、地域における漁業や水産業の価値を高めるだけでなく、自然環境や暮らし、文化、歴史の保全に貢献することも期待できます。

（１）社会経済の持続可能性

基幹産業としての漁業・水産業を維持・振興する視点として、交流により地域の水産物の適正な価格での販売、周辺産業への収益につなげる取り組みが行われています。

直売による地域内消費

- ・漁業者による消費者への直接販売の仕組みが定着。地元的一般客や周辺地域からの来訪者、観光客の他、飲食店の方の買い付けも多く、地域の飲食店が仕入れて訪れることも多く、コロナ禍での売上も安定。



直売市のイメージ

地域内の事業者への波及

- ・漁業者・漁協に加えて水産加工、製氷、製函、漁具、仲卸など流通など漁業水産業に関わる多くの主体が積極的に関与することで、漁業および漁業を支える多様な産業への理解も深まるなどの波及。



製氷業の現場体験

4 持続可能な地域づくりに向けて

（２）文化的持続可能性

地域の生活や歴史・文化を守る視点として、交流によりこれらの価値を正しく認識し、守り、活かす取り組みが行われています。

観光ボランティアによる歴史・文化の継承

- ・漁協や漁業者との協働により、地域の漁業の歴史や文化を掘り下げ、住民によるボランティア観光ガイドにより伝承。地域の歴史的・文化的なストーリーや価値に対する関心・理解の向上に寄与。



観光ボランティアによるガイドツアー

空き家の活用・かつての地域の暮らし・文化を継承

- ・地域の空き家を活用して関係人口誘客を促進。地域の生活環境を整えるとともに昔の祭りを復活させるなどの活動も展開し、地域住民自身も地域での暮らしや文化を維持していくことの重要性を改めて認識。



地域のお祭りイメージ

4 持続可能な地域づくりに向けて

（3）地域の自然環境の持続可能性

地域の海や山、川などの自然環境を「守る・伝える・活かす」活動を交流を通じて実現する取り組みが行われています。

景観美化と海洋ごみ問題へのアクション

- ・クリーンオルレとして、来訪者による浜辺や遊歩道のゴミ拾い活動を実施。地域の魅力ある風景を楽しみながら散策するだけでなく、美しい風景を維持するために、来訪者自身も環境保全に貢献。



海岸清掃のイメージ

環境改善への資金確保

- ・世界遺産宗像大社の祭事の参加ができる特別な体験を提供する高価格帯のツアーを造成。その収益の一部を、海を守る活動や地域の伝統的な文化を維持するための活動資金に還元。



祭事のイメージ

5 漁港漁村における交流を通じた活性化検討会の設置

(1) 検討会実施概要

【趣旨】

これまで、漁村における所得向上と雇用創出を図るため、漁村の魅力を生かした漁港漁村活性化に取り組んできたところであるが、更なる取組の強化を図るためには、民間事業者等との連携や民間ノウハウの活用が不可欠となっている。

併せて、新型コロナウイルス感染症（以下、「新型コロナ」という。）の影響により、魚価の低迷や観光客等の交流人口が激減しており、漁港漁村においても、今後、新しい社会構造“アフターコロナ”への対応が求められることとなる。

そこで、「令和2年度漁港漁村における交流を通じた活性化検討プロジェクト調査委託事業」において、漁港漁村の交流を通じた活性化を強力に推進するため、これまで効果が認められた民間事業者等との連携・マッチング、新たな交流対象の開拓による漁村活性化に向けたコンテンツ開発に係る調査や漁村に係る新型コロナの影響緊急調査等を行い、漁港漁村の活性化対策を強力に推進するための方策等の検討を行う。

当該調査に係る調査方法、調査結果の分析・検討を行うために、有識者からなる本検討会を開催した。

【委員名簿】

氏名(五十音順)	区分	所属
影山 葉子 氏	民間(旅行)	株式会社JTB霞が関事業部 営業1課 パブリックアカウントチーム マネージャー
柏木 千春 氏	学識経験者(観光)	流通科学大学 人間社会学部観光学科 教授
工藤 貴史 氏	学識経験者(水産)	東京海洋大学 海洋生命科学部海洋政策文化学科 准教授
長谷川 琢也 氏	現場(漁村交流・流通) 民間(メディア)	ヤフー株式会社Gyoppy! プロデューサー 一般社団法人フィッシャーマン・ジャパン 事務局長
花垣 紀之 氏	民間(体験交流)	一般財団法人都市農山漁村交流活性化機構 次長

(五十音順)

(2) 検討会実施結果

令和2年度漁港漁村における交流を通じた活性化検討プロジェクト調査委託事業

漁港漁村における交流を通じた活性化検討会

第1回議事概要

日程：令和2年11月13日（金）

出席者（敬称略）

株式会社 JTB 霞が関事業部営業1課パブリックアカウントチームマネージャー 影山葉子

流通科学大学人間社会学部観光学科教授 柏木千春

東京海洋大学海洋生命科学部海洋政策文化学科准教授 工藤貴史

ヤフー株式会社 Gyoppy!プロデューサー、一般社団法人フィッシャーマン・ジャパン事務局長 長谷川琢也
水産庁

ランドブレイン株式会社

議題

- (1) 事業全体像の共有
- (2) - 1 新型コロナウイルスによる影響緊急調査
- (2) - 2 魅力ある漁港漁村のコンテンツに係る調査
- (3) 漁港漁村活性化基本構想の策定について
- (4) 事例調査、現地調査について
- (5) 情報発信（シンポジウム）について

第2回議事概要

日程：令和3年1月19日（金）

出席者（敬称略）

株式会社 JTB 霞が関事業部営業1課パブリックアカウントチームマネージャー 影山葉子

流通科学大学人間社会学部観光学科教授 柏木千春

東京海洋大学海洋生命科学部海洋政策文化学科准教授 工藤貴史

ヤフー株式会社 Gyoppy!プロデューサー、一般社団法人フィッシャーマン・ジャパン事務局長 長谷川琢也
一般財団法人都市農山漁村交流活性化機構次長 花垣紀之

水産庁

ランドブレイン株式会社

議題

- (1) アンケート報告
- (2) ヒアリング報告
- (3) 漁港村活性化基本 構想 たき台
- (4) 今後の調査予定
- (5) 情報発信（シンポジウム）について

第3回議事概要

日程：令和3年3月5日（金）

出席者（敬称略）：

株式会社 JTB 霞が関事業部営業1課パブリックアカウントチームマネージャー 影山葉子

流通科学大学人間社会学部観光学科教授 柏木千春

東京海洋大学海洋生命科学部海洋政策文化学科准教授 工藤貴史

ヤフー株式会社 Gyoppy!プロデューサー、一般社団法人フィッシャーマン・ジャパン事務局長 長谷川琢也

一般財団法人都市農山漁村交流活性化機構次長 花垣紀之

水産庁

ランドブレイン株式会社

議題

- （1） アンケート調査報告（追加分）
- （2） ヒアリング調査報告
- （3） 漁港漁村活性化基本構想（素案）について
- （4） 漁港漁村活性化基本構想 概要版について
- （5） 情報発信（シンポジウム）について

