

地域連携による観光とまちづくり
コミュニティ再生講座 第3回目講演録 (ダイジェスト版)

平成25年11月29日(金) 18:15~21:00
北見経済センター

●司会 (中川)

本日、第三回目で、清水先生からは「観光客を如何に取り込むか」というテーマで、後半は、桜田北見市長をお迎えしてお話をお伺いしたいと思います。

では、始めに清水先生お願い致します。

(今日の話の内容)

●清水先生

皆さん今晚は。前は、台風の関係で来られませんでしたので、前半は女満別空港の話をして、後半は観光客をどうして取り組むのかについて話してみたいと思います。

(女満別空港とオホーツク観光)

女満別空港ですが、お客が減ってきています。一時期106万人近くありましたが、今は67~70万人と3/4になっています。航空貨物の量も段々と減ってきています。それで、機材を段々と小さくしてきた。小さくなると満席になるし航空燃料も少なくて済むので航空会社は良いけれど、修学旅行が乗れなくなって今、女満別空港利用の修学旅行は殆どありません。チャーター便も全く増えていません。このように、女満別空港が、あまり航空の拠点としては重要視されていないように思います。

そこで、空港を地域の拠点であると同時に観光の拠点として、どうやっていくかですが、そのためには、やはり「オホーツク観光」を立ち上げていかないとはいけません。北見と網走が組んで、知床や阿寒に負けない感じの観光をやらなければいけない。ここには、それだけの魅力があります。幸いなことに、山の水族館は去年のリニューアルオープンから45万人来たと。そこに、カーリング場も出来て、すばらしい資源が出てきた。そうすると、道外のお客さんはお金を使いますから、そういったお客さんを取り込むために、徹底的に、この空港を観光の拠点にするべきだと思います。北見市も網走市も、「我々の空港なんだ。」ということでやっていくことが必要では。

(観光客(女性)を如何に取り込むか)

観光の主役は女性ですから、もっと女性の方に活躍して貰わないといけませんね。そこで、女性で大成功した事例をいくつかお話をしてみます。

出雲大社が古事記1300年、大遷宮の年で、今、島根県はもの凄いです。出雲大社はずっと縁結びの神様ですから、特に若い女性で去年から今年の今まで賑わっていますね。何が良いかというと、お金を沢山使ってくれるからです。男より遙かに多く買ってくれますから。

国鉄で、観光で大成功したキャンペーンが「ディスカバージャパン」なんです。昭和50年頃の話ですが、それを支えたのが女性です。高度成長期になって疲れた時期でもあったので、何か心に打つものがあったんですね。これで大成功したんで「ナイスミディーパス」、昭和57～58年に出したんですが、女性3人で観光の旅をする時に非常に安いパスを出した。さらに、「フルムーンパス」です。男女二人、足して88歳以上で全国をグリーンパスで安く使えるというものを出しました。このように、女性を取り込むことを頭に入れていると、これからの北見や網走の観光というものが見えてくるのかと思いますが、あまり難しいことをやってはいけません。

青森ですね、大間。マグロの一本釣りで有名で、今年の正月の初競りで大間の漁師が釣り上げたマグロが、築地で1億5千万円の値を付けました。そして、この大間に年間30～40万人が来ていますが、何でブレイクしたのかと言うと、漁師は皆儲かっているけど、商店街は空き家だらけだし、飲食店には人が入っていないことに気が付いた女性が、地元で解体ショーをやることにしたからです。大間に行けば築地でも食べられないマグロが食べられるという噂が広まって行ったんですね。漁協の組合長さんも協力してくれるようになって、漁協の建物の一階の事務所を空けて、総菜を売るとか特産物のお土産を売るとか出来るようにした。マグロを食べに来た観光客が、そこでお土産を買うようになったんです。そして今、この人達が、函館からのフェリー客を歓迎して、街歩きガイドをやり始めたんです。何を案内するかと言うと、「初競りで1億5千万円の値を付けたマグロを釣り上げた家です。」とかを、「あおぞら組」「大間エスコートクラブ」というのをやってやっているんです。

鹿児島でも、篤姫に関わる歴史を観に来たお客さんにガイドをしているんです。折角来て頂いているのに案内しない手は無いと。で、観光客も喜ぶし、地元の商店街も食事や土産物で儲かるようになっていきます。こういった「人が介在する、人が話をしてあげる」、とりわけ女性達が動き出すと大きくなりますね。これを頭に入れておいて欲しいと思います。観光資源がある、街並みがある、古いお寺がある、美術館があるといっても、それだけではお客様は満足しない。それを満足させるのは、解説をしてくれたり、お昼ご飯は〇〇だと教えてくれる「人」が居ないといけない。それが、今の観光の一番のポイントなんです。それが、最終的にお客さんを満足させるということになるんです。

(元気溢れる個性的で魅力的な北見・オホーツクをつくろう)

(「点から線へ」「線から面へ」)

本来のテーマですが、この北見を元気にする、オホーツクを元気にするということが、作戦というのは「点から線へ」「線から面へ」なんです。

「点」としては、北見の街中とか温根湯を徹底的に磨かなければいけない。これをやらずに、オホーツクだ観光だとやっているとダメなんです。自分の所を磨くということ。自分のところを磨くから強くなるんです。これを「線」で繋いで、最終的に「面」で宣伝していかないといけないんですよ。ですから、網走は網走で磨いて、北見は北見で磨いて、それを石北本線なんかで繋いで、全体でアピールしないといけないんです。

(「点」)

(北見を磨く、観光資源を繋ぐ)

北見を、どう磨いていくのか。

先ず、「点」ですが、この「北見観光戦略会議提言書」で9つの提言が書かれていますね。「食のブランド化を進めよう」「ハッカの歴史と文化を再認識しよう」とか凄くいいことなんですが、問題は、これが実行できているかどうか。人口減少の中で経済が回っていかないと、やっぱり観光でお客様に来て頂こうということになるんですね。であれば、この提言をお題目にしないということです。北見には良い物が沢山あるんですから。そして、北見の街の商店街がこのくらい残っているのが凄い。皆さん「えー！」と思うかもしれないけど、こういうのが北見の財産なんです。

問題は、これを繋いでいかないといけない。山の水族館に行ったら、必ずどこかでご飯を食べさせて、ぶらついて貰わないといけないんです。今のお客様は、そういうのをしたいんです。単に、山の水族館だけに行って帰るってことは、したくないんです。

鹿児島も大間も、1つずつ繋いでいるんです。「街歩きをしましょう！」とか歩かせることで、いろいろと買い物をさせる等の工夫をしているんです。福島県の喜多方市という街も、ラーメン屋しか儲からなかった。それで、もっとあちこちに客を回そうということで、顔の見えるパンフレットを作った。お客様というのは、例えば、1回目はいいけど、2回目になると、「次はなにが出来るの？」と期待しちゃうんです。その時に、何が出来るかをきちんと教えるのがこのパンフレットで、例えば、このお婆ちゃんは「私と一緒にアスパラの収穫をやりましょう。」とかいろいろとPRして繋いでいるんです。

「ブラブラすること」が大事ですが、人と人の繋がるところが商店街なんです。ですから、温根湯温泉街の帰りのお客様を、この北見の街中の商店街をブラつかせるというのが大きなプログラムになります。「山の水族館の帰りに、是非、この北見の商店街を歩いて、美味しいものを食べましょう。」というのを宣伝しないといけないんです。

大分県の豊後高田市という鉄道も通っていないところに、一日40台の観光バスが何で寄るのかと言えば、「湯布院温泉の帰りに、此处でお買い物をしてください。」とやっているんです。どこかで買い物をしたいというときに、ショッピングセンターではつまらないでしょ。

皆さん方の周りにある資源を、どうやってお客様に訴えていくかなんです。そこが、北見にとって必要なことなんです。

(議論の場をつくる)

「厳寒の焼肉祭り」を駅裏でやるなんて勿体無い。これを、商店街でやりましょう。そうすれば、焼肉祭りに来たお客様が商店街で買い物をする訳ですから。新そば祭りなんかを公民館や体育館でやるようなところがあるけど、それではお客様は喜ばない。商店街のど真ん中でやるべきです。新そばを食べた後に、商店街をブラつきたいんです、皆。商店街の人達皆で議論をしないといけない。観光協会の人達、商工会の人達、さらには行政の人達。観光課だけではなくて街づくり課とかいろんなところの人達が集まって、議論する場を作らなければいけないんです。富良野にしてもニセコ・倶知安にしても、福井県のあわら温泉にしても大分県の湯布院温泉にしても、ちょっと元気の良い観光地というのは皆こういう場を持っているんです。

それで、こういった会議を召集するのは行政じゃないと駄目ですね、行政じゃないと。北見市がやらないといけない。問題は、誰が纏めていくかなんです、此処が大事なんです。この会議では言っぱなしではなくて、出た話題を纏めて市長さんのところに行つて、「こういう意見が出ましたので、こうしませんか。」とか言える人じゃないといけないんです。是非、これをやられると、北見は非常に面白い観光が出来上がってくると思います。

(「線」)

(石北線を活かして繋ぐ)

「線」で繋ぐというのは、石北本線を活かして各地を繋ぐということですね。

此処は、遠軽にしても生田原にしても丸瀬布にしても、本当に良い駅ばかりですから。そこで、西女満別の駅をどうするかと言った議論をやってくると、鉄道を利用する人も多くなってきますよ。何回もお話しますが、マイカーのお客さんというのはお金を使わないんです、お酒が飲めないから。鉄道のお客さんは、マイカーに比べて何倍もお金を使ってくれます。石北線ではこのことをどうやってやるかですね。

(面)

(「オホーツク」で)

最後に、これを「面」として発信をしていく。これは、皆さんがどう思っているか判りませんが、私は「オホーツク」という言葉ですね。やっぱり全国的な知名度がありますから、この地域全体をアピールしていかないといけないですね。

そして、「オホーツク観光の一元化」というのを提案したいですね。結局、北見市、大空町、美幌町、網走市など、この観光関係者だけでは駄目なんです。これに、商店街とか農家の人達、NPOの人達とかが入るような協議会にしないといけない。さっき申し上げたとおり、温泉だけでは駄目で、温泉に行って商店街をブラつくとか、温泉に行って網走の名所を見るとか、山の水族館に行ってどこかに行くとかで繋がってくるんですから、出来るだけ多くのところが集まってこないといけない。

(北見・オホーツクの課題)

このように、1つは北見市内の体制をどうするかと言うことで、もう一つは、このオホーツク全体をどうするかと言うことですね。このあたりが、ここの観光の課題であると思っています。何回も言いますが、資源とか良いものは沢山あるんです、此処には。ただ、それらが繋がっていないだけなんです。それらを繋いで行く、それは「人」なんだということを頭に入れながら、このような体制・組織を作っていくというのが基本的に大事だと思っています。「点」でやるべき部分、「線」でやるべき部分、そして「面」でアピールする部分を考えて行って欲しいと思います。

最後に、「北見」を一言で表す言葉は何かを考えて行くということが、大事なんです。富良野と言えば「ラベンダー」というイメージを持っていますね。最近では、「田園休暇」という言葉を使うようにしていますが。金沢と言ったら「加賀百万石」ですね。函館はいろいろあるけど、「夜景」ですね。それで、「北見」は「ハッカの街」なのかなと思

うけど、ハッカの街とも言わないし、沢山のパンフレットを見ても、これがちっとも良く判らないですね。10年後、20年後のことを考えて、「北見は、こうだ。」と言えるように良く考えておいた方が良いと思います。最後は、イメージなんですよ、イメージ・表現。 以上です。

(北見市長とのディスカッション)

●司会 (中川)

櫻田市長には、お忙しいところを有り難うございました。先ず、私の方からの5の質問にお答え頂くということで進めさせていただきます。

1つ目の質問、今日のテーマでもある「地域連携」について、行政間では広域の救急体制や災害時の支援協定は結ばれているものの、平常時の連携は進んでいないのではないかと。観光やスポーツ、文化面などでの連携を深めることが重要だと思うが、どうか。

●櫻田市長

先ず、先ほどの「北見を一つの言葉で」ということについては、是非、市民と一緒に考えて行かなければと思いました。「タマネギ、ハッカ、焼肉、ラグビーの街」というイメージがあるが、なかなか一言では難しいなと思っています。

で、ご指摘の件は、災害等のときだけでなく平常時の各都市との連携も重要なことで、北見市単独では限界のある事業などを連携して取り組むことによって、可能となる事業が多いと感じており、観光面では上川町との連携や、オホーツク管内でのオホキャラ隊のキャラクターを通じたPRなどを行っているところ。これからもさまざまな連携を通じ、オホーツクのすばらしさを他の自治体とともに取り組んでいきたいと思っています。

●中川

2つ目、観光のまちづくりについて、これまで北見は観光が弱いとされています。新北見型観光推進プロジェクトでは、具体的にどのように進めていくのかお伺いします。

●櫻田市長

合併前の北見市は、確かに観光の街ではありませんでしたが、平成18年の合併で、石北峠からオホーツク海までの110kmの街となり、海の幸・山の幸のほか見所多い町となりました。しかし、札幌や東京での知名度は低いのが現実で、観光先進地である網走市や紋別市、斜里町等と連携して、魅力を打ち出していかななくてはならないと。そして、庁内各部署や各観光協会などと連携したシティプロモーション事業で、観光客の誘客に取り組んでいきたいと思っています。

●中川

3つ目、観光資源について、合併によりさまざまな観光資源が生まれたけれど、北見の観光資源は何だと思っていますか。また、その活用可能性についてお伺いします。

●櫻田市長

ご指摘のとおり、合併によりさまざまな観光資源が増えたことから、平成24年度の北海道の観光客入込調査では、山の水族館の効果もあって日帰り・宿泊を含め145万人あまりが、北見市を訪れてくれました。これらの観光資源を活かすためには、それぞれを単体でPRしていくのではなく、山の水族館とカーリングホール、そして焼き肉や地ビールなどいろいろなものを組み合わせて提案していかなければと。これらの取り組みを進めていくためには、北見市だけでなく周辺の自治体との協力・連携が不可欠だと考えており、さまざまな情報発信や観光連携を進めていきたいと思っております。

●中川

4つ目、公共交通機関としての鉄道について、日常の移動手段としてだけでなく観光によるまちづくりのツールとして活用できるのではないかと考えますが、この新たな活用や必要性についてどう考えているのか、お伺いします。

●櫻田市長

北見の開拓の歴史を考えると、鉄道が担った役割はとても大きなものと感じています。もちろん今でも交通の重要な手段の一つであり、タマネギ列車など当地域の物流の大動脈であることは認識しております。

北海道新幹線は、札幌までの延伸計画で、当地域まで延びてくる可能性は現状きわめて低いといわざるを得ませんが、新幹線効果を少しでも当地域に誘引してくるためにも、函館や札幌、旭川や帯広・釧路と中核都市としての連携を深め、様々なインフラを活用して取り組まなくてはならないと感じておりますし、鉄道の維持のためには一時的な観光利用だけでなく、日常の利用や物流の大動脈として利用されていくことが重要だと考えます。

●中川

最後に、石北本線の利用促進について、皆で話し合える場を設けようという声が上がっていて、釧路・網走間の釧網本線では「利用促進会議」があるように、今後、石北線沿線で住民や大学自治体等から動きが出た場合、北見市としてはどのように対応されるのか、お伺いします。

●櫻田市長

沿線住民の公共交通や交流人口拡大のための手段として、また、物流の大動脈として当地域にとって石北線の存続はとても重要なことで、旭川市から網走市までの石北線沿線自治体が、存続のために連携することは大事なことで、各地の関係機関や住民等とも連携しての情報交換や情報共有は重要なことであり、北見市としても対応を考えていきたいと思っております。

(質疑応答)

●中川

では、今までの講演や市長の発言を受けて、質問を受けたいと思います。

●発言者 1

北見市の職員は市の大切な宝であると思っておりますが、しかし、その職員達は地域との関わりを持つということをしていないように思う。地域との関わりを、ボランティア活動手当みたいなものを作ってでも持たせることで、人材育成ができるのではないかと思います。できることから、皆で協力していくべきではないでしょうか。

●櫻田市長

そのとおりだと思います。北見市には、約1300人の職員がいて市の宝です。ボランティア等で地域との関わりを持っている職員もおり、長期的展望でまちづくりが出来ればと考えているところ。観光に於いても、この新しい北見市には磨けば光るものが多いので、多方面とも協力してやって行きたいと考えています。

●発言者 2

女満別空港や石北線の話が出ていましたが、聞いていると本当に危機感があるのかなという感じを受けました。北見市では、過去にふるさと銀河線を無くしているが、私は大失敗だったと思っており、それを繰り返してはならないと思う。石北線も、今のJR北海道単独では持たない状況になってきており、JRに要望を出すだけではダメだと。であれば、近隣自治体ともバックアップをしていくとかの議論をするプロジェクトチームが、市役所の中に出来てしかるべきだと思いますがどうでしょうか。

女満別空港についても、此処の地にお金を落としてくれる人は、この空港から入ってくる人だと思います。であれば、女満別空港を利用してそういう人達を呼び込むことをするプロジェクトをやっていかなければならないが、他の自治体との連携等についてお聞きしたい。

それから、女満別空港に降りる飛行機のサービスをもっと良くして欲しいと思う。単に空港に降りるだけではなくて、例えば、流氷のシーズンなら流氷の上をぐるっと回って降りるとか、知床を上空から見られるとかのサービスがあれば、此処の観光に来てみようかというお客が増えるのではないかと思います。

●櫻田市長

昨年、この職になった際に、石北線を守って行く上では客車も大事だけれど、所謂タマネギ列車の問題が出ていて、これを無くすことは出来ないとして、各方面にあたったところであり、庁内にも企画財政部に役目を持たせて取り組んで来ました。未だセクションがしっかりと決まっていない面もありますが、今後とも取り組んでいきたいと思っています。

飛行機の件については、航空会社に対して、新幹線が函館まで来た際の函館～女満別や関西～女満別の路線の再開について、お願いしてきたところ。オホーツク全体を考えると、新幹線を利用するにしても飛行機を利用するにしても、来た時と同じルートで帰るのは勿体ないので、是非、知床を通して釧路から帰る等のコースづくりを関係自治体

との連携を強めてやっていきたいと思っています。

●発言者 3

先日、東北北海道の物産展があって、管内からも十数人のバイヤーが来ていたので話を聞いたところ、物産事業者は中小零細が多いから物産展に出てくるのは難しい面があると言っていました。であれば、これらを取り纏めて一つのところが代理で売るといったことも出来るのではないかと考えています。

北見には、ビジネスでの出張者が沢山来ています。火・水・木で毎日1千数百名が来ており、この人達が街の中に繰り出して貰うような、例えば、ホテルに物産を紹介したパンフレットや、観光案内のようなものを置くとかの方法もあるのではないのでしょうか。また、各種コンベンション大会に来た人達が、大会後にどのように観光等をして良いのか判らないでいる様に見えるので、例えば、北見にある観光協会の場所を広げて物産協会にも入って貰い、北見のみならずオホーツク全部の物産を取り扱うようなことをして、これらの客に訴えていくべきだと思っています。

網走に関して言えば、ニセコに来ているインバウンド客を、網走の流氷に連れてくることも出来ると思います。オールオホーツクで出来ることがあるのではないのでしょうか。

●発言者 4

北見はビジネス客が多いなと思っており、何とかこの人達にお金を落として貰うような手がないのかと、アンケート調査をしたいと考えているところです。

P D C Aですが、観光については既にいくつものプラン（P）が出来ているのではないかと考えており、あとは、ドウ（D）だけだと。今までは、観光をP Rして終わっているだけだと思われるので、産官学でのアイデア会議を頻繁にやっていければと考えています。

●櫻田市長

今のお話は、心強く感じたところで、また、その辺が課題かなと思っています。1市3町が合併して出来た新・北見市を、先ず磨くということで、総合的に売り込んでいくシティプロモーション事業が始まっており、これをしっかりと進める中でやっていくことが大事だなと思っています。

清水先生から頂いた様々な提言等は、まさに北見市に頂いたものと考えており、例えば、ビジネス客を街に繋げていく仕掛けなどは、行政だけがやると上辺だけのことになるので、是非、今日お集まりの皆さんや市民の協力を得てスタートしていければ良いと。物産展でいえば、バリエーションが多くなっており、売り方も考えて行く必要があるなと思います。北見市には、リーズナブルで美味しい店も沢山あり、肉にしても回転寿司にしても塩焼きそば等もありますので、観光を含めた北見市になれると思っています。行政だけではなくて、皆さん方や市民と一緒にやっていきたいと考えています。

●中川

ありがとうございました。

時間もなくなりましたので、最後に、清水先生から纏めをお願いします。

●清水先生

今の市長の言葉どおりだと思いますが、皆でしっかりと動いていこうとすることが大事。動いていく中で連携をしっかりとしていく、市長にもしっかりと支えて頂くということだと思いますので、是非、頑張ってくださいと思います。

●中川

以上で、第3回を終わります。ありがとうございました。