

平成23年度  
第2回 羽黒地域審議会  
会議録（概要）

期 日 ： 平成23年8月24日（水）

場 所 ： 羽黒庁舎3階 集会室

## 平成23年度 第2回 羽黒地域審議会会議録 (概要)

○日 時 平成23年8月24日(水) 15時00分～

○場 所 羽黒庁舎3階 集会室

○出席委員(順不同)

佐藤 進、斎藤 一、大谷 眞一、高田 志郎、山田 鉄哉、山田 勝美、本間 信一、  
天野 俊秀、小南 孝子、庄司 祐子、佐藤 繁明

○欠席委員

林 茂生、金野 信勇、島津 慈道、齋藤 良幸、山口 平、阿部 良一、富樫 篤、  
星野 博

○市出席者

羽黒庁舎 支所長 真田 昭良、総務課長 榎本 光男、  
市民福祉課長 山口 弘男、市民福祉課主幹 佐藤 き江、  
産業課長 岩城 公志、観光商工室長 五十嵐 満、  
建設環境課長 阿部 寛、教育課主幹 佐藤 茂巳  
総務課課長補佐 佐藤 潤到、総務課係長 佐藤 繁義、  
総務課主事 佐藤 良、総務課主事 成沢あかね、総務課主事 茂木 政信

本 所 地域活性化推進室係長 三浦 裕美

○次 第

1 開 会

2 あいさつ

3 講 演

○ 演 題 『観光地羽黒の更なるステップアップを目指して』

◆ 講 師 クラブツーリズム(株) 地域交流部長 小笠原 護 氏

4 協 議

(1) 協議テーマ『観光地羽黒の更なるステップアップを目指して』について

(2) その他

5 閉 会

## 【会議の概要】

1 開 会 (15時00分) 榎本課長

2 あいさつ 佐藤会長

皆さん、こんにちは。

今日は雨の中、足元が悪い中参加していただきましてありがとうございます。

このごろ2、3日、天気が非常にぐずついて急に秋らしくなっていましたけれども、この季節ですから風邪には十分気をつけていきたいと思えます。宜しくお願いします。

さて、去年から続いております「観光地羽黒の更なるステップアップを目指して」の協議の結果につきましては、皆さんご存知のように、5つの大きな枠に固まり、集約して、尚且つ方向付けをすることができました。後から議論することになると思えますけど、まずその前に今日は、クラブツーリズムの小笠原先生に来ていただいて講演をしていただくことになっておりますので、その講演を聞いた上で、更に議論を深めていくような形で進めていきたいと思えます。なにぶん今日は後が控えておりますので効率良くやっていきたいと思えますので、よろしくお願い申し上げます。

## 3 講 演

○ 演 題 『観光地羽黒の更なるステップアップを目指して』

◆ 講 師 クラブツーリズム(株) 地域交流部長 小笠原 護 氏

(講師紹介)

(観光商工室長)

本日の講師、小笠原先生をご紹介します。

小笠原先生は、岩手県にお生まれになり、岩手大学の教育学部を卒業されまして、卒業と同時に近畿日本ツーリスト株式会社に入社されております。東北の各地の支店に勤務されまして平成7年には山形支店長、11年には盛岡支店長を歴任し、平成15年に自治体観光振興課長としてクラブ事業ツーリズム本部に移られたということでもあります。平成16年には、クラブツーリズム株式会社が独立しまして、同社に転籍、20年には執行役員の販売促進部長になられております。なお、現在は新設されました部署であります、地域交流部長の役職におられるということでもあります。

それから小笠原先生は、長年観光行政に携わっておりまして、今年で3回目を迎える「鶴岡にぎわい市」の仕掛け人ということでもあります。この鶴岡にぎわい市というのを紹介させていただきますと、鶴岡の観光振興や地域活性化、それから地域特産品の販売等を目的に、首都圏における大手旅行会社であるクラブツーリズムさん、それからJR東日本びゅうトラベルサービスさん、それに鶴岡市が共同で、鶴岡公園においておこなわれる誘客イベントであります。今年の第2回は「修験の山出羽三山を仰ぐ歴史と文化のまち鶴岡」というキャッチフレーズで各種イベントが行われ、多くのツアー客が訪れているということでもあります。ちなみに去年は、出店団体数が21業者、来場者数が5,200人、そのうちツアー

のお客さんが**900**人ということです。その前年につきましては、ツアーのお客さんが**1,500**人以上も来ていただいております。地元だけじゃなく、ツアーのお客さんも交えた誘客イベントも行われているということでもあります。その他にも、今日のチラシにもありますが、出羽三山のツアーですとか、月山ツアーなどを企画、主催していただいております。全国各地の観光客がこの地を訪れているということでもあります。これも小笠原先生のお力によるものでありますし、当地の現状を十分に理解されている先生でありますので、今回の研修でお話を伺う機会をいただき大変ありがたく思っております。

本日は、当地域審議会の課題テーマと同じ「観光地羽黒のステップアップを目指して」と題して講演をしていただきます。それでは、小笠原先生よろしく願いいたします。

### (講 演)

(小笠原先生)

どうも皆さんこんにちは。ご紹介いただきました小笠原です。宜しくお話ししたいと思います。

なんか過分なご紹介をいただいたのですが、私は東北の生まれ育ちで、大学終わるまではずっと岩手県におりました。その後、近畿日本ツーリストに入って、クラツーに就いて**8**年ですが、それまで、**25**年間は東北で仕事させていただきました。山形にも**3**年勤務させていただいて、この庄内のほうにも何度も足を運ばせていただきました。ほんとにお世話になった方ばかりでして、特に出羽三山神社の皆さんもそうですが、斎藤商店の社長には色々可愛がっていただきまして本当にありがとうございます。

それでは早速ですが今日のテーマの中で少し、私が経験してきたこととお話させていただきます。

私は学者でも、地域コンサルティングの人間でもありません。旅行会社に長年居て、今地域交流専門に地方とどう組んで、お客さんを地方に送るか、という仕事に特化している部を、又さらに今年バージョンアップしてクラブツーリズムで作らして、そこの責任者をやっています。この仕事に携わって結構もう長いのです。先ほど鶴岡のにぎわい市の話もありましたが、クラブツーリズムは近畿日本ツーリストから独立した会社で、私どものお客様というのはほとんどがシニア層なのです。若い女性とか修学旅行とかは一切とっていいほど扱っておりません。あくまでも**40**代以上から最高年齢**100**歳くらいまでの中高齢者専門の旅行会社です。しかも会員制で、市内に店を構えて「いらっしやいませ」みたいな話は一切ありません。先ほどの会員誌やチラシを作って毎月お客様にお届けしているということです。旅行業界で申し上げるとメディア販売というところに特化したエージェントです。ですから私どもは、中高齢者の方を専門にやっているということと、会員制ビジネスをしているということです。今のシニア、高齢者は、非常に情報も豊富だし、経験もあるし、旅行慣れしています。そういった方々に、いかに満足度の高い旅行商品と申しますか、現地のもてなしも含めて提供するかというのが、今大変重要になってきておりま

す。

そういった中で一番は、やっぱり受ける側の地域の、いわゆるマインドですね。受け地がどれだけ充実しているか、ここにかかってきております。ですから私ども地域交流部としては、いろんなところと組んで、特に、**JR 東日本**からうちと組もうという話があって、「一緒に東日本エリアの地域、この活性化のためにクラブツーリズム一緒にやらんか」という風にいわれて、今から4年位前に、「じゃあどこでやりましょうか」と言ったときに、最初にやった年が鶴岡、花巻、そして津軽ということで五所川原と。それがだんだんだんだん拡大して、今**3**年目で**12**箇所、**JR 東日本**と組んで色々イベントをやっています。**9**月の**3**日**4**日は津軽で津軽祭りをやりますし、**10**月の**8**、**9**は、被災した岩手県三陸で、海と大地の復興の祭典というものを**JR 東日本**と組んで岩泉町でやります。それが終わったら**22**、**23**が鶴岡で第**3**回目のにぎわい市。その前は**5**月の**13**、**14**で弘前市の林檎の花祭りというものをしかけて、それが終わったら今度**6**月の**10**、**11**に秋田県の小坂町であかしや祭りを共同で仕掛け、**7**月の**23**、**24**で、これは第**3**回目になりますけど、岩手花巻イーハトーブ賢治のお祭りをしております。色んな物をほとんど毎月のように、**JR 東日本**さんと組んだり、地元の行政の方、皆さん方と組んだりしてやる、という風な会社です。

そういった中で、今クラブツーリズムとして地域と組んでやっているイベントは、昨年は**75**エリアで、全国でやりまして、**15**万**6**千人誘客いたしました。それで今年は、**100**箇所でするつもりで、今全国で仕掛けてしております。今日は上山温泉から来たのですが、今週末に上山温泉で「浴衣で音楽祭インかみのやま温泉」というイベントを上山市、上山観光物産協会、旅館組合、クラブツーリズムが組んで仕掛けをしており、最終打ち合わせを上山市の旅館組合さんでやってまいりました。そして明日また最後の打ち合わせをして、今度の**28**日からのイベントを、ツアー客約**700**名ですけどもやっていくというようなになっています。

そういった中で今日この場に招いていただいて、何か話をしてくれということでしたので、私の経験から申し上げることになりますので、学者で研究しているわけでもありませんので、その辺のところはご容赦いただきたいということと、あと基本的にずけずけものを言うタイプでして、あまり遠慮しませんので人によってはお耳障りな点もあると、特に行政の方々にとっては大変失礼なことも申し上げるかも知れませんが、最初におことわりしておきます。私がこういう話をしますと大体そういう風な話になってしまって、色々物議を醸し出したりするのですが、口はあまり良くありませんが、一生懸命考えていることは考えておりますので、その辺はご容赦いただきたいと思っています。

今日の演題の中でステップアップということがあります。今簡単なポイントだけを書いたのを配りましたけれども**3**つありますね。いわゆる今の羽黒の魅力といったものを少し分析する。課題は何なのか。じゃあ、次にどうすればどうなっていくのだという話となっていくわけです。これは当然の論理の組み立てだと思っております。そういったなかで、この羽黒山といいますか、出羽三山が最大の観光素材といっても過言ではありません。この観

光素材はかなり強いです。昨今のパワースポットブームだとか、歴女とか仏女とか、特にこういう震災があって、日本人のマインド、信仰とか神頼みだとか、そういったところというのはかなり強いです。一例を申し上げますと**3月11日**に震災がきて、旅行をやっているところじゃないだろうと。首都圏のお客様も、いろんな被災地がこれだけ困っているのに我々が旅行していいのか。というムードの中で、我々がやったときに一番反応が良かったのはお伊勢参りなのです。あと戸隠神社とかです。ああいう何か手を合わせに行くようなもの、例えば善光寺だとか、そういったところのツアーがすごく反応が良かったのです。これはやっぱり日本人の本当の魂の故郷、こういったところが、こういう状況の中では出てくるのだろうなと思いました。

そういうものからいえば、旧羽黒町の持っている出羽三山は、観光素材を**A**とか**B**とか**C**とか**D**とかのランクでいいますと、客観的にエージェントが見ても**SA**位のブランドの力はあると思うのです。その**SA**みたいにすごく強い、最大の強みを活かして今までやってきた。ただそれにあまりにも頼りすぎて、浮き沈みがあります。やっぱり御縁年だとか節目の年は大勢来て、それ以外は下がってしまう。今年は月山卯年御縁年の年ですが、大変残念ながら震災の影響等もあって、神頼みとは言っても、西の神はすごくいいのですが、東の方まではまだまだ回復が弱い。東北全体の回復が大体**6割**までしかまだ戻っていませんので、そういった中で言いますと、**7月**は少しでていますが。秋以降どのくらいまで伸びるかということではあります。そういった関係で言えば、ここが持っている強みであるパワースポット、信仰の聖地は、今こういう震災にあって物欲から精神的な癒しを求める日本人のそういう感覚になっている中では、いい環境下にはあると思うのです。ただ、それにあまりにも頼りすぎていて、色々レジメも見せてもらいましたが、皆さん方がこの審議会で色んなこのテーマでこれまで議論されて、そこに新しいものを発掘しても、中々**SA**という最高の強みを持っている分だけ、その素材の良さを上手くその中に組み合わせきれてない、というのが単刀直入に申しますと私どもから見た感じでは。

いいものは間違いなくある。私もそんなに羽黒山を、詳しく他のものを見ているわけでもないのですが、ただクラツーに行ってから羽黒町の漬物の里を使って漬物体験作りを仕掛けてみたり、色んなことをしたりしたことはあるのです。もちろん神社にもお邪魔したり色んなことをしたりしていますけど、やっぱり羽黒山の出羽三山の方に全てが取られちゃうなというところがあります。その辺の課題をどうしていくか。いつまでも居ると思うな親と何とかというような言葉もありますが、出羽三山は無くなることは無いと思うのですが、出羽三山の御縁年だとか、そういった浮き沈みの中で、皆さん方かかわっている方々が影響を受けていくというのは、少しずつでも改善していかないと。ましてや冬になると人がぼったり途絶えていく中では、**1年間**を通してどういう風にお客さんが来るような仕掛けなり素材を作るのかということについて、真剣に考えていってほしいと思うのです。やはり**1年間365日**で商売した方が**180日**で商売するよりは絶対いいわけですから。時期に

よっては厚み等、濃淡はあると思うのです。ただまったく無い時期、弱い時期に、じゃあどうするのというところを一緒になって考えていけばいいのかなという風に思っております。

現状課題の中で、あとは素材ですね。例えばこういう日本の原風景とか、いわゆる里山、田舎の風景、非常にいいものだと思うのです。自然がいいとか、水が美味いとか。空気がおいしいっていったときに、申し訳ないけど羽黒町だけの話しじゃなくて、隣の櫛引町も、黒川も、あっちも同じ風景なのです。朝日村だとか、山形の内陸の村山のと比べて、絶対うちの景色が勝っているなんて景色はそんなに無いはずなのです。だからそこは基本条件であって、山形というイメージの中では「田園の田舎暮らしの風景が見られるよね」という話は、ひとつの前提の話であって、そこに何を積みかかっていう素材をそれぞれ探さなければ。それは食文化なのか、伝統文化なのか、歴史なのか、人なのか、色んな事があると思うのです。そういうところを1つずつ探す。私があるところで話したときには、色んな観光素材をそれぞれの地区、いわゆる羽黒町のなんとか地区のお宝みたいなものを、それぞれの地区からは是非1つずついくらでもいいから出してくださいと。「おれのところには実はこういうものがある」、「ここにあるのはなにかの謂れがあって、こういうとこだよ」みたいなものが色んな地区にはあるのです。それを全部持ち寄ってみて、全部持ち寄ったら**100**個あったと。**100**個あったのを、**A、B、C、D、E**とか1~5まで評価したら、どの位の評価に値するか、という話をして分類していく。そして、その中で少しずつ、「これなんか結構いいのではないか」という風なものがあれば磨いてみる。そういったことを少しやる必要があると思うのです。特に地域はですね。

それで、発掘しても、そのまま原石で見せる、というのもいいと思うのですが、やっぱり見せ方とか工夫は必要なのです。一例で申し上げれば、紅葉ってありますよね。月山の紅葉も羽黒山の紅葉も、皆気になるのはわかっています。でも、京都の紅葉等は、なぜあれだけ年間リピーターが行くのか。お客さんの来かたが京都は毎回一緒なのです。何故かといったら紅葉の見せ方が一定しているからです。ライトアップさせてみたり、色んなことをして、多少色が汚くても光の中で見せると綺麗に見えるからです。そういう風なことをやっているのです。ここは「さあ見なさい」と、「羽黒山の五重塔のここの紅葉、これ綺麗だろ」と言っているだけであって見てくださいじゃないのです。しかも年によって違うわけです。でも京都の、例えば、高台寺の紅葉はライトアップして幻想的に常にしているわけです。しかもそれは料金を高く取ってわざわざ見せているわけです。これの違いはあるのです。だから見せ方というのは非常に大事なのです。例えば、その辺の陶器屋から**1**個**50**円で買って来た湯飲み茶碗があるとします。同じ湯飲み茶碗も、これに金屏風を付けて、緋毛氈を敷いて、乗せて、立て札立てたら、すごく価値があるように見えるのです。こういう見せ方を色んな素材で考えないと駄目です。嘘ではないのです、嘘をついてはいけません。これは何代目国宝何が作ったって言うのは嘘ですが、同じ飾ってあるものでも、こっちが緋毛氈敷いて、金屏風つけて、札に何とか焼きつけてやっていると、「すごいな、結

構するのではないか」とか、そういう話になるのが見せ方なのです。私もそうなのですが、東北の人って非常に奥ゆかし過ぎる。「あまりひけらかしたら、まずいのではないか」とか、「良さは黙っていてもわかってくれるのではないか」とか、そういうこと考えるのですが、話をしなければ誰もわかりません。人の心まではなかなか読んでもらえないのです。例えば、つや姫っていう米が採れて、非常にいい米だといったものの、ただ「いい米だから、今力入れているから食べてみなさい」じゃなくて、その食べ方、変な話米の研ぎ方から、水の使い方から、そういったものを含めて、どうつや姫というご飯のブランドを高めるかです。

皆さんのところにチラシありますね。日本食道楽って書いてあって、白神山地の麓で受け継がれる地元のお母さんたちの手作り料理ってあるのです。これって実はツアーになっているわけです。これはどういうツアーかと言うと、地元の食材を活かした、地元の農協とか農家のお母さん方の手作り料理をお客様に味わっていただくということなのです。これはただ昼食で白神山地の山の幸を使った料理って書けばすむ話を、少しドラマ風にしてあるわけです。食べている場所は何処かって言うと、綺麗なレストランでも、綺麗な食堂でもないです。集会所ってあるじゃないですか。5、60人集まれるスペースがあって、長テーブルがあって、ちょっとした厨房が付いていて、什器も4、50人、地域の人たちが寄り合いしたときに使える什器があると、そういったところで実は食事を提供させているのです。これがバカ売れしたのです。「こんなもの、売れないだろう」という風に誰もが考えたことが。こういう地元のお母さん方の手作りで心のこもったおもてなし。出ているのは山菜ですよ。蕨とかそういう類のものです。でも、お客さんのアンケート見て、1番は津軽のお母さん方と話したのが楽しかったとか、蕨ひとつにしても今日はおひたしにしているけど、本来はこういった食べ方もあるのだとか言ってレシピみたいな書いてもらって帰ってきたとか、こういうのが非常にうけるのです。ですから提供の仕方、そういうものを色々工夫して、ただ「食べなさい」ではなくて、「こういう風な食べ方、こういう風なおもてなしをしますよ」ということを、もう少しいろんな面でアピールする必要があります。漬物でやっている人も居ます。その漬物も漬物の体験だとかいろんなことやっているようです。そこから一工夫、二工夫、三工夫くらいしてやると、また生きてくるのです。今あるものをドンと出して「さあ」というのも1つの素材を活かすっていうことではないわけではないですが、でもそれは素材であって商品にはならないのです。商品と素材はまったく別個のものです。だから素材があって、それを商品化するという作業が絶対必要なのです。商品化するには色々工夫して加工しなければいけないのです。やっぱり素材を活かして尚且つその素材をもっと魅力あるように枝葉とか色を付けていくのです。こういう作業をやらないと商品にはならないのです。このところが、東北の人たちとか若干下手ですね。だから、白神山地の農家のお母さん方の料理、「いくら料金貰っていいかわからない」と困ってしまったのです。そこで僕が言ったのは、「2千5百円ぐらい取ったらいいのではないか」「そんなに貰っていいのですか」「手間賃とか色々あるのだから、2千5百円ぐらい貰



いなよ。払うよ」と言って、お昼ご飯 2 千 5 百円でやってもらったのです。それでこの時期に 45 人ずつ位で延べ 4 百何人行きました。お母さん方もそんなに貰えると思わなくて、「お孫さんや、お嬢さんになんか買ってあげればいいじゃないか」と話をしたのですが。こうなると比較する価値が無いわけです。ラーメンだったら隣のラーメン屋と比べて 10 円高い 20 円高い、これはまずいってなるわけですが、ここにしかない料理ですからほかと比べようが無いのです。こんな料理他で出してもらってないですから。「いくら払ったらいいのか」「千円では失礼だろうな」とか、「千五百円でもまずいのではないか」とか、「結構皿使っているし」とか、「集会所も電気使ったりガス使ったりしているからな」みたいなことを考えると、「2 千 5 百円だったら文句いわないかな」と思って 2 千 5 百円と言っただけで、別に根拠があったわけじゃないです。でもこれが、例えば羽黒山の宿坊さんで出す精進料理、A 宿坊は 3 千円、じゃ B は 2 千円なんてことはないわけです。だいたいみんな 3 千円くらいで比べるじゃないですか。こういうのが無いのです。価値を変えてしまっているのです。ここには競争がなかなか発生しないのです。だからこれって結構強くなってしまっているのです。

こういう素材なり商品をどう作っていくかっていうのが、これからの観光のお客さんを増やすのです。だから羽黒山、出羽三山という SA の最高の強みを持っている地域が、今強みが活きているうちに色々なところを工夫して増やしていく。その為には、ただ映画村とくっ付けるのでは駄目なのです。素材と素材をいくらくっ付けても商品にはなりません。着地型観光、地域密着商品をいろんなところ、全国のどこでもやっているのです。猫も杓子も地域密着商品作りとか、着地型商品をつくるとか、1,850 全国に自治体ありますけど、行政さんの指導でやってないところを数えたほうが早い。炭火焼体験とか、ガーデニングもあるし、米作り、漬物作り、餅作り、竹細工も何でもあります。無いものは無いです。でもそのほとんど、私が知る限り 99% が全て失敗しています。何故か。素材だけ組み合わせているからです。素材だけ組み合わせて「さあ商品だ」みたいにして。これ大きな勘違いです。素材の組み合わせと商品は違うのです。素材は素材、商品はそれを +  $\alpha$  させて商品にするのです。この違いは大きいのです。皆さん方地域がどうのこうのではなく一般論で申し上げれば、ここに書いてある通り今の全国でやっているものは、まったく過去の反省が活かされておりません。皆さん方、体験型観光だとかグリーンツーリズムだとかエコツーリズムとか、そういうものって昔から聞いていませんか。これは元をただせば全部根っこは一緒なのです。地域密着型も一緒です。同じなのです。名前変えてきているだけです。体験型観光をどうやろう。グリーンツーリズムに力入れよう。でも全部駄目、全部失敗しています。何故か。素材だけは作って商品化しなかったということと、最大は集客の仕組みを作れなかったことです。お客さんが来ない、これは最大の欠点です。

情報発信の仕方、色々課題はあります。最大はお客さんが来ないことです。例えばそちらのお母さんに、「悪いけど庄内の漬物作り体験を体験型でやりたいので、お母さん協力してくれよ」って言って、「あぁいいよ」と、「私のおばあちゃんの時代から漬けている漬

物のやりかた教えるから」と言って、「じゃあ悪いけど千円かいくらかで」「ああ、できる、できるよ」と言うじゃないですか。そして「じゃあ私一人でも…」と言って、「じゃ、私方の地域でそういうのを協力します」と言って、こんなパンフレットに載ったりします。羽黒町の何とか地区で漬物作り体験、みたいなことが載るのです。「さあ、協力してくれ」と役場からも言われたし、皆から言われて、「ああやりますよ」と。皆で割烹着を着て、「漬物作り、秘伝の漬け方教えるぞ」みたいにして考えていたけど、待てど暮らせどお客さんは来ない。でもパンフレットは出来ている。配られている。でもどこに配っているのか良くわからない。お客さんが来ないから結局受け入れ側の気持ちが萎えていくわけです。そういうことやっている人は、こういう経験ございませんか。炭火焼体験をお願いするのに、山里の炭火焼のじいちゃんに、「あなたは炭焼き名人だ」などと言って頼みにいって、ようやく口説いたのに、1年に1人か2人しか来ない。これはもうどうにもならないのです。やっぱり1つは人が来て、それがその人たちにとって、地域にとって、ビジネスになる。それで完璧に飯を食うってことはできなくても、副収入だとか、そういうふうにならないと、こういう着地型観光とか体験観光というのは絶対成功しないのです。

行政というのは、企画をして、こういうパンフレット作って終わっちゃうのです。これが全国の**99%**で間違いなく失敗しています。私は全国を歩いて成功した例は3つか4つか知りません。三陸の津波でこの間流されましたが、今成功しているのは、サッパ船ツアーってのが、**1人2千4百円で8人乗れる**小さな船に乗って三陸の景観を小船で眺めて、そしてそこで雲丹とかホヤをとって船頭さんがそこでナイフで開いて食べさせる。そういうのを今から**6年位前**に仕掛けた人間が居ます。最初、漁師さん方は、「普通の漁がある」と言ったのです。ワカメとったり、雲丹とったりです。でも「でも仕方が無いから協力するか」みたいにして何人か地域の船頭さんが協力してくれて、そこにお客さんが来るようになったのです。そうしたら**3人、船3艘**でやったのが、とっても足りなくなったのです。この船頭さん方**3千5百円で8人乗せると約3万円**です。**3万円**のうち、そのサッパ船を運営している**NPOに1万5千円**くらい取られますが、自分のところには、わずか**1時間半**くらいで**1万円位**日当が入るわけです。そうするとそれは結構いい収入になるじゃないですか。**1日1回**あって、月に**10回**か何回あれば、船頭さんにとっては現金で**10万**くらいの副収入になるわけです。それを見て他の船頭さん方も、「俺も協力してもいい」と言って、**10数名**体制でやっているのです。ところが津波で全部やられました。ようやくこの間、函館とかあの辺から船を援助してもらって**3艘**で再開をしましたが、やっぱりお客さんが来てそれなりの収入なり副収入が確保されるようになると皆協力してくれるのです。「俺のところも」「俺、漁に毎日出なくても、そっちを優先してやるから」と。今までは、「朝の**4時5時**に船を出して取らなきゃならないのだ」という人が、「いいよ、やります」って。それは、お客様が来て、間違いなく隣の家の船頭は収入が増えているというのがわかったからです。だから、「俺も船出すから、協力するから仲間に入れてくれ」となった。これは間違いなく成功例です。今までの反省は反省として、失敗はいいのです。やっぱり成功事例

といますか、そういう風なところをこれからやっていくなかで、次に色んなもの作ったときに、集客する仕組み、そういったものをどうやっていくかというのを同時並行で考えていかないと駄目なのです。

ちょっとすいません市役所の方大変申し訳ない。地元はこういう方々を頼っちゃいけないのです。利用するのはいいのです。色々利用させていただいて、自分らの生活を上げてくためにはいいのですが、頼っちゃいけないのです。課長さんだって、いつまでこの課長やっているかわからないわけですから。3年やったら違う福祉の課長さんになったりして。観光課長で「観光起こすのだ」って一緒に言った人が2年後には、「悪い今度俺、福祉の課長だからさ、観光関係ない」みたいな話って、いくらでもある話なのです。そうすると次にきた課長さんも同じようにやってくれればいいけど、温度差があるとか色んなことがあるわけでしょう。申し訳ないけど行政の方は頼らないで情報量とか利用をさせていただくと。予算がどうなのか知りませんが、情報力とか、情報の集め方、整理の仕方、そういったものを利用させていただくという風に考えたほうがいいのかと思います。何故かといったら生活かかっていませんから。役所から給料を貰っているのであって、観光客とかそういう他の泊り客が来て、例えば、神社に来て、お賽銭がきてとか、そういうので飯を食っている人と違うわけです。来ても来なくてもあんまり変わらないわけです。極論すれば、やることさえやっておけば良いかみたいな話なのです。やっぱり自分らの生活かけている人たちが、頑張らなければならないのです。

それに年は関係ないのです。年とか若いとか関係ないのです。私も孫を持つ身になりましたけど、自分たちが生活して、ただ孫になんか1つ買ってあげたい」とか、そういうものなのです。やっぱりある程度そういうビジネスとして成り立つように地域に人を呼んでこないと駄目なのです。だから是非、民間の活力といいますか、民間の力。これは絶対。官を主導にしたら絶対に失敗する。金の切れ目が縁の切れ目と言うじゃないですか。「この事業予算ないからもう終わり」って言ったらもう終わってしまうのです。でも、自分たちは終わらないわけでしょう。だから最初からそれだけをあてにしていくと、そういう風になってしまうので、そこは利用するものはして、その間に違う活力を見つけていかないと、なかなか厳しいと思います。そういう風なことをやるのであればまさにこういう市民会議の皆さん方が1つ1つやっていって、役所の方々を巧く利用する。立っているものは親でも使えって言うのですから、役所なんかどんどん使ったらいいと思います。そういう気持ちでやった方がいいのです。そのほうが絶対成功する確率が高い。というか、失敗しない確立が高いって言ったらいいいですかね。

今、全国の地域で一番求められているのは、地域の総合力。例えば観光のお客様が来るときに、羽黒山で言えば、宿坊さん、神社、その周りの土産物屋さん、食事屋さん、それだけの力ではどうにもならないのです。その辺を取り巻く全ての羽黒の人たちも含めた総合力で迎える。という風な体制をつくらないと。やっぱりお客さんっていうのは、すごく敏感に感じます。先ほど言った白神山地のお母さん方の商品が、何でお客さんの評価が

高いのかって言うと、この鱒ヶ沢の地区のお母さん方、お迎えするハートが違うわけです。お客さんがバス降りたときからのハートが違う。それがお客さんに伝わるわけです。もうそれだけで満足しているわけです。そこに手料理で、普段食べたこと無いわけじゃないけど、地元で食べるものだから余計旨いじゃないですか。最初から満足度が高いところへ来て、いいもの食べているからこうなるわけです。それは大事なのです。地域全体でお迎えする。というかおもてなしをする。じゃあ宿坊さんだけとか、門前の人たちだけとかでやっては駄目だと思います。仕組みを上手く町の中なり、エリアに作る。皆に協力しろ協力しろって言ったって、「協力してくれって何をどうするのだ」って話になるわけです。だからその辺の協力の仕方をよく研究しないといけない、という話です。

皆さん方の近くに成功している事例はあるのです。米沢の奥の小野川温泉って知っていますか。あそこって「そぞろ歩きのできる温泉街」っていうところで、非常にブームを作りました。あそこの成功は、あの小野川温泉全体が、地域の経済効果を生むような仕組みを作ったのです。普通湯めぐり手形なんてものは旅館で売るものじゃないですか。ところが1,500円で雑貨屋でもどこでも売っているわけです。1,500円で買ったら温泉にどこでも入れるわけです。みんなが協力しているわけです。それに自分の所で買ってくれたらいくらか来るわけです。だから一所懸命もてなすわけです。あと浴衣で来たら、お金もって無くて全部ツケができます。だって旅館の浴衣着ていますから。「お金はいいですよ」と、「旅館さんにまわしておきますから、お客さんは何番ですか」って、こうやっていくわけです。それに蛍のところに川に休憩所があって、そこに電話がついていて、電話番号、蕎麦屋何番とか、そこで、「すいません板そば2枚」、とかっていうと、届けてくれるわけです。それで、ゆっくり小川のせせらぎ聞きながら、そば食べるわけです。浴衣なので、お金なんて持っていません。でも「お客さんは山川屋さんですね」とか、「山川屋お泊りですね」って言って、「お名前は」とか言って、伝票がまわっていくわけです。だから皆にお金が入るわけです。少しずつ頑張れるようになるわけです。これはいい事例です。羽黒山もそうだと思うのです。門前は門前、上は上とか、そんな類の話じゃなくって、旧羽黒町全体でどうするのと。映画村とどう組むのと。漬物の里だとか色々あるじゃないですか。例えば農家だとか、そういったところどう組むのかって話なのです。

それで我々クラブツーリズムはどこと組んでいるかっていうと、今までは観光業者さんがメインです。例えば食事処、お土産屋さん。最近一番組んでいるのは農協。JAなのです。JA、あと漁協です。その次に組んでいるのがNPO法人。いわゆる町づくりとか、地域づくりやっている地元のNPO。これと組んで商品を作るのです。例えば北海道のオホーツク海の網走と釧路の間にある標津町の漁協と組みました。あそこって秋から鮭、オホーツクの鮭です。鮭の水揚げ日本一の漁協があるのです。そこと組んで漁協会館で、食事を出してもらって。料理するのは漁協の婦人部でその日水揚げした鮭からいくらとっていくら丼にしたり、鮭の切り身のあつあつの美味しいのをその漁協会館で食べたりして。それが1シーズン2千人でやっていて、最高のシーズンで、2ヶ月間で5千人。漁協さんと組

んでいるわけです。1階に行くと漁協の産直コーナーを臨時で作らせて、そこで買い物して他所に帰って行く。農協さんなんかと産直で組んだり色々していますけど、それは他とは組まないのかじゃなくて、色んな組み方があるということです。だから、JA庄内たがわとか、色んなところと組むと言うことです。今までは旅行エージェントなり、そういったところは、観光の業者、それに関わるどころと組んでいましたけど、それももちろん大事な関係ですが、でもそれだけでは商品の価値が、付加価値が上がらないのです。やっぱりお客様の目が肥えてくると、満足度を高めるには更にもう1歩上を常に提供していかないと駄目なのです。

その為の色んな仕掛けとしては、地域の魅力を活かしたイベントを仕掛けていく。色んな事をやっていかないとどうにもならないな、というのが我々の実感です。今、この羽黒の中にある色んなプログラムが既にあると思うのです。皆さん方が審議会で上げた素材。これを1つ1つ、もう1回検証して、どう色付けして形を変えてみたらどうなるかって話です。これを色んな人の感覚で話したい。我々の感覚で言えば、皆さん方が、「え、こんなもの駄目だよな」と思ったものが、別の角度から見たら凄いついていうのが、ないわけじゃないのです。だからそこは、よく研究する必要があります。だから色んなところと情報を交換してやってみるのです。成功した例とか、失敗した例がいっぱい全国どこにでもありますから、そういう風なものを是非やってみる必要がある。ここに書いてあるように、色んな素材があります。映画村とどう組むのかとか、米をどうやって売なのかとか、米以外にじゃあ他に餅とかそんなものもあるだろうみたいな、そういう風なものをやるのです。黒川能をどうするのかとかです。もう羽黒山っていう大本体を持っているわけですから、そこにどう枝葉をつけて1つの綺麗な木にするかです。今は太い幹なのです。羽黒山、出羽三山という太い幹があるのです。そこで太い幹に枝をつけて綺麗な木にする。この綺麗な木になるように、ちょっとこの枝を少し曲げてみるかとか。これが商品化、見せ方の作業なのです。枝ぶりを考えなきゃ駄目なのです。

これは皆さん方のアイデアの出し方です。役所を頼っても金はないのですから。行政の方は、「いや予算がないのだ」って100人に聞いたら100人言います。だから予算が無いのを頼っても仕方がないので利用するという。あとこれは私の持論ですけど、金無かったら知恵を出しなさいよ。金をかけられないのだったら手間をかけるしかないです。手間かけて知恵出してやれば、かなりいいものになるのです。そして情報をどう発信するかというのは、それこそ役所を頼ればいいのです。役所を利用すればいいのです。ホームページ、ネット何でも今はあるのです。別にこんな綺麗なポスター作って貼らなくたって、今ネットとか色んな情報発信の仕方は幾らでもあります。お金はかかりません。作る作業、手間隙かかりますけど、ちょっとやれば自分らで作れます。手作りができます。綺麗なパンフレット作ってもいいのです。悪いとは言いません。しかし、このパンフレットをどこに配るのか。情報が新しくなったらまた切り替えなければいけないじゃないですか。するとまた作り直さないといけない。これは金がかかるのです。ホームページだとかネットだ

ったら直せばいいのです。お金もかからない。こういう風なことを考えれば、やっぱりそれだけの能力を役所の人たちは持っているわけです。そこは利用する。そして情報発信をどんどんしてやる。

そして集客するマシーンをどうするのかという、これが最大のポイントです。そこは集客できそうなところと組むしかないじゃないですか。例えば我々と組むのか、別なところと組むのか、色んなそういうものによって考えていくしかないのです。お客さんが来ないものはどうにもならないのです。先ほど言ったように、いくら地域が盛り上がり、「おもてなしの研修会をやろう」「サービスの研修会をやるぞ」と言ったところで、お客さんが来ないものは役に立たないのです。お客さんが来ると、「今日ちょっとお客さんが来るんだ」って言えば、「この辺の障子少し張り替えるか」とか、「少しこの辺を掃除して綺麗に拭くか」とか、そういう風になるのだと思います。最初から綺麗にして、襖も替えて、畳も換えて、さあお客さん来ないかなと思ったって、誰も来なければただの骨折り損じゃないですか。でもお客さんが来るようになると、「ああこれじゃ少し見栄えが悪いな」とか、「じゃあ少しこの襖を換えるか」とか、そういう風にしていくのです。卵が先か鶏が先かの論理じゃないですが、本末逆転させて考える必要があるのです。それが最終的にこの羽黒というところのステップアップになるのです。受け入れ態勢もそうやって整備されていくのです。整備して最初から全て万全にしているところはどこもないです。今までそんな観光地は見たことありません。全部走りながら、やりながら考えて今の形があるわけです。

だからそういう風なことを是非やって、最後は商売になるかならないか。ここが一番のキーポイントです。商売にならないものはボランティアっていいです。ボランティアではどこまで続くのか、といたら必ず限界がくるのです。だからボランティアガイドってただじゃないのです。ボランティアガイドは、本当はただでやってはいけません。ボランティアガイドもきちんとお金を取らないとだめです。普通のガイドより安いとか、そういうことはあったとしても、「ボランティアガイドをボランティアでやっています」というのは駄目なのです。サービスもただじゃないのです。サービスは有料なのです。そのかわりお金を貰うのに値するようにしなければ駄目なのです。「ボランティアじゃないからお金を頂戴」と言ったところで、何も中身が無ければ払った方が「何だ」というに決まっているわけですから、そこは勘違いしないでいただきたいなと思っております。

この地域をどうバージョンアップさせるかといったとき、先ほど申し上げたように、まず **1** つは絶対総合力なのです。皆の知恵を出すしかないのです。色んな分野の人たちの知恵を出すしかないのです。皆さん方の年代とか、もう少し下とか、色んな世代の人たちの、会合とか組織の中で知恵を出すしかないのです。これがまず **1** つです。あとその素材を検証する。漬物、食、歴史、文化、何でもいいので、そういうのを **1** つずつ検証して行って、点数とは言いませんがランク付けしてみる。その中でこう磨けば光るような珠、磨けば面白いかもわからないっていう風なものを見せ方等を考えるわけです。このペットボトル **100** 円を **110** 円で売るにはどうするかということを考えるわけです。「ここに何をつけたら **110**

円になると思う」、みたいな話になるわけです。例えば、ただボンとジャガイモ **1** 個をここに置いて、「さあどうぞ」って言っても、このジャガイモ **1** 個は **10** 円か **20** 円なのです。これを蒸かして、味付けして、バターを塗って、加工したら **150** 円とかになるわけです。素材はジャガイモなのです。この素材の商品価値はそういうことなのです。これは観光地も一緒です。

最後にもう **1** つ言えば、その辺りに座っている人たちは、あまり頼っちゃいけません。いつ居なくなるかわかりませんので。だから皆さん方、生活がかかっている人たちでやるしかないのです。だって皆さん方は何代もその地域で生きてきて、その息子、孫も含めて、その地域で生きていって欲しいじゃないですか。そうしたらその人たちが生活できるよう、収入が得られるよう、生きられるようにしていかなければならないのです。誰もしてくれないですから自分たちでするしかないとは私は思っています。

金が無いから出来ないなんて一切ございません。今、鶴岡のにぎわい市とか、**JR** 東日本とか、色んなところと組んで、いろんなことをやっていますけど、僕は **JR** 東日本さんと組むにあたって一言言ったことがあるのです。「**JR** 東日本さんが持っている企画宣伝会社、広告会社は一切使いませんよ」と言いました。「全て地元の人と手作りでやるものであれば **JR** 東日本さんと組んでもいいよ」という話をして、「それでいい」と言われました。だから **JR** 東日本企画とかは一切組んでいません。全部地元の人たちの知恵を使って、地元の人たちの手作りでやっているのです。だからはっきり言ってイベントにお金かかってないのです。ちょっと立派な電通とか、**JR** 東日本系とか広告代理店が、「これはポスターが必要ですね」とか、「何が必要ですね」と言ったら、どんどんどんどん金かかるのです。そしてどんどん広告会社、企画会社が儲けられるだけなのです。金かけなくても手間をかければ、やり方はいっぱいあるのです。そういうことを是非皆さん方に色々考えていただければいいな、という風に思います。

私は全国を歩いて、成功している事例、色んな失敗している事例をたくさん見させていただきました。是非そういうものが今後の参考になるのであれば、いくらでも、私ごときでよければ、お邪魔して、こんな堅苦しいような席の設定じゃなくて、**1** 杯飲んで、蕎麦でも食いながら、話させていただきたいなという風に思っております。クラブツーリズムも、ほんとに出羽三山のお参りで大変長い間ビジネスをさせていただいておりますので、そういった意味で、何かでお返しできればこれに勝るものはありません。ひとつ宜しく願います。冒頭お断りしましたが、非常に行政の方々には失礼なこと申し上げているかもわかりませんが、もともと口が悪いもので、あるところでこういう話をしたら、即ブログに書かれました。青森県のある公のところで、**200** 人くらいの前でこういう話をしましたら、即あるブログに書かれまして、「言っていることは正しいし、もっともだと思うんだけど、品が無い」って書かれました。

大変失礼しました。以上でございます。宜しく願います。ありがとうございました。

## (質疑応答)

(天野 俊秀委員)

先ほど小笠原先生がおっしゃった、地元発信の企画で成功している事例って言うのはあまりないよ、でも成功しているところはあるという風なお話でしたけども、その成功している事例の事業を起こしたキーマンというのはどういう人なのでしょう。例えば、先の沿岸でちょっと雲丹とか貝とかとって船の上で食わせるなんていうのは、地元の港町に住んでいる人の発想ではないのではないかなという気がするのです。それで、そのキーマンというか、どういう組み合わせの人たちが、それを動かし始めて上手くいったのだろうっていう、そのあたりの背景をご存知であればと思って伺います。

(小笠原先生)

サップ船は、おっしゃったように、地元の方ではないです。新潟で越後田舎作り体験協議会という、同じようなことをやってきた人が、たまたま岩手県の釜石市出身で、地元に戻ってきた。そして、なんか見ていたら、こんな面白いことできるのではないかと発想して、田野畑村に、提案して、「だったら、お前がやってみろ」って言われてやったものです。地元との色々なしがらみがないし既成概念が無いから割と発想が、単純な発想だったと思うのです。いつも三陸海岸を北山崎っていう立派な展望台から眺めるわけです。北山崎っていうのはそうやって見るものだ、誰もが思っていたわけです。それを小さなサップ船っていう船を出して、下から見て、洞窟奥を回ったりするっていうことは、誰かが考えたことはあるかもしれませんが、誰もやった人は居なかったということです。「これ下か見たらもっとおもしろいのではないか」って考えたのです。

もう1つ成功した例も、今はもう株式会社にならなくなってしまいましたけども、**NPO**法人でやった北海道ネイチャーセンターっていうもので、その温泉街のあるホテルの営業部長さんでした。要は冬の北海道で誰も冬来ない。地元の客しかこないっていうので、何か無いかって言って、雪のかまくらって言うのはありますが、氷のかまくらにして氷のバーを作ったのです。だからテーブルも全部氷。いすも全部氷。グラスも氷です。それがヒットして、そこから始まって色々こう着地型観光といいますか、ラフティングとか自然を利用した体験とか、色んなものやって、今は**25**人くらいの株式会社、北海道ネイチャーセンターまで発展して、もうそのエリアのそういうものを全て北海道ネイチャーセンターで受けて、コーディネートしてやっているのです。やっぱりそういう形のほうがいいです。

それでキーマンは誰でもいいっていうことはあるのですが、私が色々見ていると、一番は邪魔するやつがいるのです。例えば、折角、ある人がこう楽しいなと思ったときに、田舎って足を引っ張るやつが出てくるのです。「あの野郎が目立ちたがりやがって」「ちょっとあれなんじゃないか」みたいなのが出るのです。必ずどこでもでるのです。うちの岩手も出ますから。だから僕が言っているのは、「やる気のある人が居たら、あなた方は邪魔をするな」と。「協力しろとは言わないけれども、邪魔はするな」と。「折角何とかやろうと頑張っている人が**2、3**人居るんだったら、足だけは引っ張るな」と。「別に積極的に協力



しなくてもいいから、足だけは引っ張るな」という風に言っているのです。ですからたぶんこの羽黒町も、年齢はまったく別にして、要は感覚と発想です。1人か2人、もしくは3人いらっしやれば、劇的に変わる可能性はあります。その何人かで、3人くらいで必死になって、地域の魅力をどう発信しようとか考えていたら、変わる可能性は非常に高いです。そして周りは、最初は足引っ張らない。それで、少しずつ応援するっていう風になってくるのです。

皆さん方、九州の由布院って知っていますか？今、由布院って年間500万～450万位の観光地になりました。でも今から25年前、たった3人であの町をつくりました。地元の旅館の若旦那3人で。25年前は全ての観光客は別府温泉に行きました。皆さん方も別府温泉は、名前ぐらい知っていて「九州に行ったら別府に泊まりたいね」って思ったと思います。湯布院なんていうのは全然思っていないのです。そのうらぶれて、このままだったらもう潰れる、でも、ここで何とか暮らしていきたいっていう3人の若旦那が、立ち上がったのが由布院なのです。それが25年たって今の由布院になったのです。だから、2人か3人位いて。キーマンなんてものはそんなものです。地元の間人でも全然問題ないです。そう思います。

(天野 俊秀委員)

最近皆さんの家でも出ていると思うのですが、実は今朝も枝豆だけが具の味噌汁を飲んできましたけど、あれはこっちへ来てごく普通に飲んでいたのですが、最近テレビの秘密の県民SHOWを見ていたら、庄内は色々掘り出されましたよね。そんな珍しいものかっていう、あの感覚っていうのは。地元の間人はあの番組見ていると、「普通でしょ」「他にもみんなそうでしょ」って思っているものが、ぼろっとでてくる。そのあたりのものが凄く面白いなっていうのと、やっぱり先生のお話をお聞きしていて、来る人たちも生活習慣とか考えとか、色んなものがある程度わかっていないと、というか理解してないと、もてなし方っていうのがうまくいかないじゃないかと思います。そこに必ず何か、仕掛け人もそうですけれど、外から入ってきた人間だけじゃなくって、地元に住ながら外で飯を長く食ってきた人間、戻ってきた人間、そういう人たちを巻き込んで、一緒にこういうものを作っていくっていう発想っていうのが、上手くいったところにあっただのではないかなと思ったので、ちょっと言いました。

(小笠原先生)

かえって地元に住たほうが見えにくっていうのはあると思うのです。なにかものを見たときに「こんなものないよ」みたいなものが大体地元の間人ってあるのです。でも、外からきた人が見たら、それがすごく新鮮だったりするじゃないですか。皆さん方、北海道の富良野ってご存知ですか。今ラベンダーで凄いブーム。北の国からの倉本聰先生まで移住された。あそこでやっているNPOの間たちが居るのです。富良野グリーンステージっていう。その人たちって、実は地元の間人1人も居ないのです。全て他所の方です。そのNPOで地域づくりやっているのです。要は他所の間たちのほうが富良野の魅力を、「これも面白い」、「あれも面白い」って全部発掘しちゃったのです。それを今、中央に向けて

発信しているわけです。クラブツーリズムにも来ています。私も組んでいますけど。あれはただ他所から来たわけじゃなくて、やっぱり北の国からを見て、富良野に憧れて、倉本先生の富良野塾に入って、富良野に住み着いて、富良野見たらもう凄いよねって言って。話してみると富良野出身は誰も居ませんでした。佐賀県出身ですとか、千葉ですとか、この人たちが事務局長とかそんなのをやっているのです。ただ、バックでNPOを支えている人たちは農協さんとか地元です。でもやっているメンバーの活動団員に地元は居ませんでした。今は多少増えたかもしれませんが私が知り合った5,6年は1人も居ませんでした。あれは珍しかった。何故かといったら、「小笠原さん富良野は色んな面白いのがありますよ、外から来てみたら。」って言っていました。

だから富良野カレーっていうカレーを開発したのも、外から来た人です。富良野オムカレーっていう、今、ご当地グルメじゃないですか。いや、B級グルメっていうのですか。だからここもね、羽黒じゃないですか。だからH-1グランプリなんてやってみればいいのです。羽黒のH、ね。A-1はA級でしょ、B-1はB級グルメ。H-1グランプリ。いいじゃないですか。羽黒の食、料理、そんなものを集めて、ご当地グルメの祭典H-1グランプリなんてやってみたらいいと思います。私はそういう提案して、三陸海岸で、岩手S-1グランプリっていうのを実は仕掛けていたのです。今年の7月の9日10日。宮古市の「シートピアなあと」っていう港使って。そしたら津波で全部やられたので、今10月のはじめに仕掛け直したりして。岩手三陸のSとシーフードのS。海の幸。だから岩手三陸S-1グランプリっていうイベントやりましょうって言って、地元の人たちとやっていたのです。だからあると思いますよ。たとえば、そちらの奥様の、「長年うちではこういう料理作っていたんだ」みたいな、「正月は」とか、「ハレ」の日はこういうのを食うんだというのがある。そういうのを持ち寄って、羽黒町のご当地グルメにする。別に売り物じゃないのです。そういう発想だってあるのです。食文化って何も立派なお膳で食べることはないのです。そういう風なご当地グルメをやる。実際我々はそういうところと組んでいるわけですから。

岩手県の雫石町にある農家の集落に、農家のお母さん方が旧正月の2月の、小正月ですからそれぞれ自分とこのご自慢のお重を作って持ち寄って、奥さん方の年に1回の女だけの寄り合いがあるのです。お母さん方が旦那さんを離れて1日はめをはずすのです。それが小正月の行事であるのです。そこで皆それぞれ手間かけて、お重を1つ持ってくるのです。30人来たら30お重があるのです。これを地元では「おじゅっこ料理の会」って言っていました。これは面白いと思って僕は、それを是非うちにやらせてくれと。で、やりました。「私は筍使った」「うちはこういう風に作ったお重です」これが30種類あるのです。まあ、似たようなのもありましたけど。ただのお重ですよ、それを皆つつきあって食って、酒とかジュース飲んだりして、1日歌ったり踊ったりして、年に1回。それを「おじゅっこの会」とかって言ってらっしゃる。何十年も。これは面白いなと思って、そのおじゅっこを申し訳ないけど作ってもらえませんか。羽黒なんて集落ごとに、そんなものは腐るほどあると思うのです。そういうのも素材として、ただそれを持ち寄って、「さあ食え」では

素材なので、それをちょっと変えて、羽黒ご当地グルメの祭典 **H-1** グランプリなんて名前つけた瞬間に、なんかかっこよくなっちゃうのです。そんなものだと思います。

(本間 信一委員)

先ほどの経験に基づいた話、我々にもグサッとくるようなお話をいただきましてありがとうございました。今、希望が湧いてくるような感じもあるのですがけれども、実はこの体験観光、あるいはグリーンツーリズム等の失敗の経験というか、この経験がまったく活かされていないと、というようなお話だったわけですが、そのあたりを幾つか具体的に、できれば商品化なり、あるいは人が来ないだとか儲からないだとか色々あったようですが、逆にそれをどうすればいいかと。さきほど、お客様を呼ぶにはどっかと組んだほうがいいのではないかという風なお話もあったわけですが、今、私もグリーンツーリズムということで色々収穫体験なりやっているのですが、早々に行き詰まりっていうか、これからどうしたらもっと来る人に喜んでもらえるかっていうようなことで、ちょっと壁にぶつかっているようなことがあるのですが、ちょっとその辺を聞かせていただければありがたいと思います。

(小笠原先生)

たぶん、グリーンツーリズムって言葉が、この我々の業界なり、日本全国で言っていたのは、平成 7 年、今から **16**、**7** 年くらい前ですか、ウルグアイラウンドの関係で、米の自由化を約束されたときに、一方で農家滞在型の観光で収入を増やすのだ、ということで始まった言葉の中でグリーンツーリズムというのが出てきたのが経緯かな、と私は思っています。グリーンツーリズムそのものはいいのですが、私の感覚では、たぶんその時代はお客様の感覚がまだそこに追いつけてなかったと思うのです。まだまだ物見遊山だとか、美味しいもの食べにとか、そういったところのニーズが高くて、まだそこまではいかなかった。一点をすごく掘り下げたツアーみたいなところまでお客様の目がまだいってない。まだ、「山形来たらやっぱり山寺も見たいし、全部見たい、最上川の舟下りもしたいな」とか。まだそういう時代でした。そういった中で言葉だけがグリーンツーリズム体験観光って、ボンボンやったので、時代がまだ早かった。

それで、もう **1** つは、先ほどから言ったように素材は皆持っていた。収穫体験だとか色んなものも含めて持っています。それが折角あるのですが、その収穫体験っていうことを楽しませる。お客さんからお金を貰うのですから。何か苦勞して汗水たらして、お金払って、これはちょっと違うのではないかって。やっぱりお金払ったらそれに見合う楽しさとか、そういう満足感をほんとに与えられるだけの内容になっていますか。という部分が少し足りなかったのかな。という風にグリーンツーリズムについて私は個人的に分析をしています。

だからグリーンツーリズム体験観光は、今まさにこれからなのです。これから工夫の仕方。何故かといったらクラブツーリズムもそうなのですが、もう行きつくしているお客さん、シニア層。だからもう、あそこの何を食べに行くっていうツアーの方が、求めている

お客さんも居るのです。今までは物見遊山で周遊型でしたけど、ワンポイント、ピンポイントで、これを楽しんでいうものに対しての反応が確実に高くなってきています。私は若い人はわかりません。近ツー時代はやっていましたが、修学旅行とか私らはもうこのクラブツーリズムの時代になってから**10**年触っていませんので、今のニーズはわかりませんが、シニアのニーズはわかります。毎日接していますので、年間延べ**450**万人扱っていますから。だから今のお客さんの層で、たぶんうちのお客さんで**450**万人くらい海外も含めて、国内で言えば**400**万人扱っていますけど、だいたい**10%**弱、いわゆる**40**万人弱くらいの層は、いわゆる通常の旅行は、もう行きつくしいています。だからその人たちに、趣味、嗜好そういったものを含めたものの満足度は何かあって。うちの会社は何故クラブツーリズムかって言いますと、ちょっと見にくいのですが、私の作ったレジメの中に業務内容で、うちはシニア層を対象にした趣味仲間の会、いわゆるクラブをいっぱい持っているのです。ダンス大好きクラブ、写真大好き、温泉大好き、お祭り大好き、そういったクラブを今**180**くらい持っています。そこに**2**万人とか、**1**万**5**千人居るわけです。実はそういうところに、園芸クラブだとか、押し花クラブだとか、そういうものまであるのです。要はお客様の趣味です。「すみません、クラブツーリズムの中で園芸クラブを作ります。それに参加したい人」というと、登録が来るわけです。そこで、その人たちにガーデニング専門のツアーだとか、そういったものを作るわけです。そうするとガーデニングや園芸に興味ありますから値段の比較はしません。要は自分がこれ行って満足できるかどうかだけが判断基準になるのです。

これからグリーンツーリズム、農家体験、収穫体験も、やり方なのです。だから僕が今一番言っているのは、ここ宿坊さん以外お宿が無いでしょう。もちろん宿坊さんと組むってやり方もありますが、今非常に規制が緩和されているので、農家民泊をすればいいと思います。いわゆる普通の農家に民泊です。それはどういう観点でやるかっていうと、遠くの親戚をおもてなす。いわゆる首都圏の遠くの親戚。従兄弟、兄弟は近いので、ハトコとかまた従兄弟が来るよ、みたいな感覚でもてなす。それは普通のおもてなしでいいのです。普通の知り合いが泊まりに来るっていう感覚でもてなす。そういう農家民泊を是非僕はやってほしいなって色んなところで提唱しているのです。今規制緩和で、衛生法だとか消防法だとか、色んなものが段々規制緩和されてきますから。お金取るのですが、基本的には遠くの親戚が泊まりに来たのだと。だから漬物をちょっと漬けていて食べさせる。山菜も昨日朝取ってきたものをてんぶらにして出してやる。普段自分たちはこういうのを食べているけど、こういうのも出してやる。それで、ありがとうねって言って謝礼として、例えば**5**千円とかそういうもので。何も特に新たに設備を変えとかじゃなく、今一番必要なのは「トイレが水洗であればいいね」みたいな話であって、それ以外はそんなに細かいこと言いません。なぜかって言ったら、最初からそういうツアーに参加して来るお客さんっていうのは、ある程度の不自由感、そういったものについては納得っていうか理解して来るのです。そういうのが嫌な人は最初から大きな旅館に泊まれという話なのです。農家の

民泊ですよって、きちんと周知して、普通の農家に泊まりますよっていう風に言えば、農家で、バス、トイレ付きの、シャワーの部屋があるっていう、そんなことは誰も思っていないわけです。

だから多少ご不便はかけますけど、あとはマインドですね。いわゆるお客さんをもてなすおうちの、気持ちを伝えれば。それを縁にして、またいとことか、東京に居る血のつながってない親戚みたいになって、その人たちがリピーターで来たり、「私羽黒に親戚あるんだ」みたいな話になって、「ちょっと行ってみたら？泊まってみたら面白いよ」って「紹介してやるから」って、何でもいいと思うのですよ。来てくれるようになる。そういう民泊は絶対できる。その中で**3**日居るのか、**2**日居るのか、それはわかりません。でも、そういう旅を求めている人がこれからは絶対増えます。ですから我々も今、田舎暮らしっていう、ツアーでいう、「暮らすように旅する」というキャッチフレーズがあるのです。北海道でもやりました。暮らすように旅する**7**日間。いわゆる**7**日間ステイです。同じ滞在です。ただ、同じ宿に**7**日間はきつかったので、前後は登別温泉の旅館にして、間は農家民泊で、試しにやってみたりして、暮らすように旅する**7**日間っていうのをやって。それで、日中はあんまりかまわないのです。「どこかへ連れて行かなければいけない」、そうになると気疲れしますから。普通に農作業に行ってもらっていいのです。僕らは、別に農家の人たちにはあんまり負担かけないで、朝夕とか茶の間で団欒して、それがいい体験になる。そんなグリーンツーリズムって言いますか、そういう農家民泊なんかを是非、僕はこのエリアで考えたらいいと思います。今規制緩和になってきているので非常にやりやすい環境になってきていると思います。昔は消防法だとか、食品衛生法だとか、お金を取るって事に対して非常に規制がかかった。今はだんだん緩和されています。僕は東京とか首都圏に、血の通わない親戚をつくらうっていう考えです。

実際これやっているところがあるのです。能登半島にあります。石川県の能登半島の町で。そういうふうにして取り組んでいるグループがあります。そういう人たちと話してみると非常に参考になりました。それは漁師さんですけど。でも、同じですよ。漁師さんも農家さんも、グリーンツーリズム、マリンツーリズムだけの違いであって、考えは同じなのです。何とか能登の先端の自分の町村に人がきてほしいなということで、いとこ、はとこ作り何とかプロジェクトみたいなのをやっていて、「これはおもしろいな」と思って僕は話を聞きに行つて。**1**つの考え方として、そういうのをやられたり、考えてみたりしたらいいと思います。

収穫体験も色々あると思うのです。ご存知の通り今農家はもう、**6**次産業ですよ。 **1**次産業、**2**次産業、**3**次産業って色々有りますけど、生産する、加工する、サービス、**1**次産業、**2**次産業、**3**次産業を足してもう農家は**6**次産業でないとなかなか厳しい時代に入っているのではないかと思うのです。その**3**次のところのサービスが、さっき言ったような、外部の受け入れ、販売、そういったところじゃないですか。**1**次は生産ですね。**2**次はそれをどう加工して商品にするか。**3**次はそれを売る、受け入れる。だから農家はもう**6**次産業

くらいの話なんじゃないですかね。という風によく本に書かれているのもありますし、そういう話を聞いたりして。

私が知っている農家の方で、ほんとにそれを実践して色々やっている人がいます。その体験も、おばあちゃんが昔から作ってきたわら作りの小さなコップ敷きだとか、そういったものを色付けしてやる。それで **300** 円か **400** 円なんかでやっているのです。それもおばあちゃんと父ちゃんだけで。そのポスターは、おばあちゃんのポスターです。それでおばあちゃんが一生懸命です。そのおばあちゃんのボケ防止にもなっているのです。それは手取り足取り一生懸命教えてくれます。**400** 円か **500** 円で楽しめればそれでいいのです。わらで綺麗に作るのです。色つきのわらで。それを加工品にして **500** 円。それはそのおばあちゃんの仕事なのです。おばあちゃんが **3** 人とか **4** 人に対してやって **500** 円貰う。原料はわらです。ほとんど **0** に近い。**4** 人来れば **2,000** 円です。孫にお菓子の **1** つも買ってやれます。「これはおばあちゃんの小遣い」その旦那さんは言っていました。「何、奥様はやらないんだ」「いや、私も出来る。これはおばあちゃんの仕事」そういう成功している例もたくさんあるのです。失敗しているのもいっぱいあります。

同じように猫も杓子もバーンってやって金太郎飴になっちゃった。どこ切っても同じ体験になっちゃった。たぶん櫛引でも収穫体験同じ。羽黒も一緒。立川も一緒。あと最上も一緒。みんな同じ収穫体験みたいになっちゃうのです。そうすると全然特徴が無い。じゃあどこの収穫体験が一番面白いのかって話しに誰かがしちゃうじゃないですか。でもそれって伝わらないですよ。同じような収穫体験、同じような何とか体験がいっぱいあって、どの町見ても同じようなものばかりなのです。金太郎飴状態になっちゃったのです。それが楽しければいいです。でもはっきり言って楽しくなさそうなのです。要はお金払って体験するのに苦労しなければならないのです。だから僕はいろんな人と話をするときに、「今はプチ体験です。要はほんのちょっと楽しんで、何か成果物がもらえる。このプチ体験をやりませんか」と。しかも年寄り向けっていうか、シニア層に。小学生の修学旅行、中学生の修学旅行だったら **3** 時間かけてやれでもいいのですが、シニア層に、何とか体験だけ **3** 時間って言われても困るわけです。山形まで **3** 万も **4** 万も旅費かけてきて、その何とかわら作り体験して半日つぶされたのでは、「それはちょっと勘弁してよ」という話です。でもそれが **3**、**40** 分で、ちょこちょこっと楽しめて、「綺麗にできたわ」みたいにしてもらって帰るのだったら、普通の見学場所で **40** 分入っているのと変わらないです。僕はプチ体験やりましょうって言っているのです。体験型で失敗したのは、あまりにもマニアックになりすぎたのです。そういった意味でははっきり言って体験が重過ぎるのです。「フル装備で来て炭焼きしないと駄目なのかな」と思うじゃないですか。

収穫体験もそうです。実は我々も色んなことやっているのです。農家もクラブツーリズムで、年間で秋田小町の田んぼ、JAかづのの休耕地 **1** 反歩買って、そこに田植えから何から全部ツアーを組んで、田植え体験、苗代作りは地元に行ってもらいました。まず田植え、夏の草取りとか様子眺めて、収穫。天日干しして米は一人 **30** キロくる。それをツアー

でやったりして、色々経験はしているのです。でもやっぱり田植えってなると、それこそ長靴履いて大変ですね。稲刈りだってコンバインじゃないから、わずか**1**反歩ですから鎌です。でもそれはそれで楽しいのです。わずか**1**時間くらいなので。朝から晩までやっているわけじゃないので。十和田に行くとか、色んな観光地の中の**1**時間。長靴も何もむこうのJAかづのが用意してくれている。それで、「これ皆さん方のお米ですよ」「秋になったらちゃんと天日干しして精米かけて皆さん方にお送りしますよ」という話でやっているわけです。それって私たちにすれば、よく来るなと思うのですが、年**4**回もくるわけです。「あー自分の田んぼどうなっているかな」とって様子見に来たり。そういう風にして買ってやっているところもある。だから今は色々な楽しみ方があるので、私からすればプチ体験みたいなのが、うちのシニア層のマーケットの中ではうけるのではないかなって思います。だから、あまり収穫体験、グリーンツーリズム、とかしこまって考えないで、ほんのちょっと楽しんでもらう、という風な感覚のほうがいいような気がします。

是非、宿泊施設がないわけですから、農家民泊をやらせてみたら僕は面白いと思います。遠くの親戚に泊まりに来ていただくみたいな、そういう感覚です。それがうまくいけば、定期的に来てくれて、なんか移住、定住に発展して、そういう風になればもっと面白いのですが、そこまではいかななくてもいいのです。いい家持っているのですから。今住んでいるのは親子何代も住んでないはずなので部屋は余っているでしょう。たまに来るお孫さんの為の部屋はいっぱいあると思うのです。そこをちょっと小奇麗にしてやるだけで、同じようにテレビは茶の間で見せればいいわけで、各部屋にテレビなんか要らないです。同じ親戚が来るのですから。親戚のために**1**回**1**回部屋に用意しますか。しないでしょ。それと同じです。そういう感覚を提供するのです。〇〇さんが来てくれたと。それで、色々交流して、「あなたは私の従兄弟だ、はどこだ」みたいな約束事にして、誰もやらないだけで僕は絶対やれると思います。そんな難しい話じゃない。それで成功しているところがあるじゃないですか。長野県の飯田だとかいくらでもあるじゃないですか。先ほどサッパ船を仕掛けた渡邊君が居た越後田舎体験村とか。そういうのをやってきているのです。最初はやっぱり**1**軒**2**軒でやって、今は修学旅行まで来ていますよね。**4**人ずつ分宿で。**200**人、**50**軒分宿です。東京の修学旅行が来ていますけど**50**軒に分宿です。中学生**4**人くらいずつ。でも離れていますから生徒は歩いて来られないです。大体今は田舎のお父さんお母さんは皆免許持っているから、バス降りたところまで迎え来て、連れてきて、次の日バスに連れて行って、うまくやっています。やり方はいっぱいあるのです。

#### 4 協 議

(1) 協議テーマ『観光地羽黒の更なるステップアップを目指して』について

(質疑応答)

(佐藤会長)

それでは協議に入りたいと思います。今日は先生どうもありがとうございました。私も

聞いていて、頭の発想を変えないとついていけないなという感じがしました。

それでは早速ですけれども、皆さんのお手元にある、観光地羽黒の更なるステップアップを目指して、1から5項目までありますが、この中でこの際、自分としてはこうなのだけれどという意見とあわせて、小笠原先生の話に関連して聞きたいな、というご意見ありましたらお願いしたいのですが、いかがでしょうか。

(小南 孝子委員)

出羽三山神社とか羽黒山に結局お客さんが来なくなったから、地元にお金が落ちなくなったから、更に観光をアップしてお客さんを集客しようって感じだと思うのですが、今までは、羽黒山とかそっちの方では、結局手向の方たちばかりが潤って、地元にお金が落ちているかどうかって言うと、そうでもないような気がします。手向のほうで観光客もそうだし、講中の人たちも来る人が少なくなったから、それで容易でなくなったっていうのはわかるのですが、それは手向の人たちだけの考えであって、鳥居から下の泉地区とか広瀬地区には、全然関係なかったような気がしています。なので、さっき先生のお話でも、地域の力ということがありましたけれども、まったく無関係な形で進んできたような気がします。それで、私さっき先生の話しを聞いて思ったのですけれど、全部まっさらにして、ほんとに皆から知恵を出し合ってもらって、私はさっきの重箱の話はとてもいいと思ったのです。特に女の人って作るのが好きですし、昔はほんとに1重持って公民館で集まって、ということがありました。それが今、若い人たちはそういうのが大変で駄目だっていうのです。私たち50代60代くらいの人たちは、まだ重箱もって「何作ってくるか」ってあるかと思うのですが、40代くらい以降になってしまうと、「何にも作るものがなくて駄目だ」って言われて。結局他のお祭りとか、そういったものでさえも、ほんとは重箱持ってお宮に行くべきものが、「オードブルにしまおう」とか、「めんどくさいからそういうのにしまおう」って、そういうところから、廃れているっていうか、そういう風な感じが多いと思うのです。ですから私はさっき先生の話聞いて思ったのですが、ほんとにみんなの力を出し合って、羽黒山はやっぱ手向の人ばかりだって考えは、違うかな、と思うのです。さっきの農家民宿もそうですけども、やればやれることはいっぱいあるかなと思うのです。ですから、ちょっと話がおかしいかもしれませんが、もう1度皆で、新たな気持ちで考えて、手向の方たちばかり潤っても、泉地区、広瀬地区は全然潤わないってことが無いようにして、何とか頑張っていけばいいかなと思うのですが、どういふものなのでしょうか。

(佐藤会長)

私もそういった地域関係、感覚が、こっち来てあんまり大それたことは言えないのですが、その辺は市庁舎のほうでは、どんな感じでうけとめているのですか。たとえば、上の方の、手向の方は意外と結束力があまして、全体で利益を配分しようとか、そういった発想があるみたいで、広瀬、泉地区は農業専門っていうか、そういった形であまりこういった働きかけっていうか、まとまりっていうか、まとまりはあるのだがどうしていいかっ



ていう、コーディネートっていうのですかね。そういったものができてない面があるではないかと思うのですが、その辺は、観光商工室長さん方どう思いますか。

(観光商工室長)

これまでは、やはり出羽三山というのが観光の中心になっているとっております。羽黒地域はこれまで農業と観光の町といったキャッチフレーズで行ってきました。それで、主に観光といったら手向地域、農業といったら泉、広瀬といったような形で、様々な振興策を図ってきたのではないかとっております。観光の面では、手向というようなイメージもありましたけれども、これからの観光というのは、出羽三山だけではなくて、他にも多くの観光の素材があるということです。色んな食べ物であったり、文化的、歴史的資源であったり、この地域の良さに数多く触れてもらうため、お互いの相乗効果を求めるとか、あるいはルートを作り上げるとか、あと農家も一緒にそこに関わっていく。といった形でやっていけたらと思います。

(佐藤会長)

私は、地域にカリスマさんがいらっしゃると思うのです。そういう人たちが、例えば、手向の方と手向以外、鳥居から下の方の、コラボレーションができればいいかなと思うのですが、その辺は先生どんな形がいいか、何かいいアイデアっていうかありませんか。

(小笠原先生)

今我々は、特に私は、観光客とか、あまりそういう使い方はしないのです。交流人口って言っているのです。地域交流。だからうちを私は地域交流部っていつているのですが。確かに手向の方の問題と、こちらの農家の方とでは、立っている位置が、関係が違うわけです。だから、今までの行政から言えば、観光という概念で言えば羽黒山だけになってしまって、こっちは置かれているわけです。行政の縦割りで言えば、観光は商工関係、農業は農林部、みたいな話しになって、全然違う分野がやっているといったことになってしまうのです。だから僕は羽黒町に交流人口をどう増やすのって言ったときには、農家との交流、羽黒山との交流、色んな交流があるわけで、観光客という風になってしまうから、交流を増やすのだと言えば先ほど言ったように総合力ですから。これだけの景色と **400** 年も **500** 年もここで培ってきた文化があるじゃないですか。山も下も。それぞれが持っているものをどう使用するか。先ほど皆さんが言ったように、お互い原点に帰って知恵を出してみたら、そういう農家の部落の人たちの昔からの伝統とか、風習とか、そういったものが、どう他の人に来てもらえるようになるか。やはり町は人が来て、部落は人が来て、初めて活性化するのです。寂れたところには来ません。でも、多くは寂れる一方です。そうするとそこはいわゆる限界集落になるじゃないですか。祭りもできない、祭りの担い手がないといったことになってしまうので、そういったものを外から来て、どう手伝ってもらうかを考える。原点に返って、地域でどうするか。だから広瀬地区とかそういう地区でどうするのって。手向でどうするのっていつたときに、それぞれ考えるのです。その中で融合できるものはいっぱい出てくるはずですよ。だからお互いの立っている位置が

違うのは仕方がないのだから、今言ったからといって変わるわけじゃないのだから。だからお互いの立ち位置の中で何ができて、どう交流人口を増やせるのか。そこに、経済効果をどう発生させることが出来るのか。ただ交流だけして、ゴミだけ置いていってもらっても困るわけで、やはりそれなりの、そこに居る人たちが生活なり糧なりに少しでもなっていかなければ意味がない。私に言わせれば、それ以外の人は、はっきり言っていません。来ても邪魔になるだけだから。やっぱり来てもらうには、その人と交流して、それぞれのメリット、糧ができて、お互いが上がっていくようなことになって。一方だけのメリットの為だったら、受けないほうがいいのです。いい迷惑ですから。金も使ってくれない、こっちが手間だけかけて金だけ使って、ゴミだけ置いていく。そんな人に来てもらったって仕方がないじゃないですか。私はそう思います。だから、そういう知恵を持ってください。

(佐藤会長)

はい、ありがとうございました。まだまだ一応議論する余地はいっぱいあるのですが、時間が時間なので、はいどうぞ。

(天野 俊秀委員)

私も昭和 57 年に旧鶴岡市街地に入って、それから 8 年後に羽黒へ入ったのですが、鶴岡市街地も羽黒も共通して、今も住んでいて、ずっと住み続けたいなって地域なのです。何がそうさせているかって言うと、美味しい町というか、食を楽しむっていう風習があって、食って言うのは人間の原点ですから、春になったら孟宗、夏はだだちゃで、秋は芋煮、冬は寒鰯って、「そういうもの食べたか」って挨拶になるような地域ですよ。海、山、川、の素材のまんまのものが非常にいいものだって。それを他に紹介したら欲しい欲しいって言うところがあって、いっぱい買ってくれるようになった。これってすごい事だと思うのです。私はここに引っ越してきたとき、出羽三山の魅力に惹かれてきたわけじゃない。そして、いまだに信者でもないし。時々観光で利用しますけれども、そこがあるからここに住んでいるわけじゃないです。その魅力っていうのは、もともとこの地域の人そんなに気づいてないのではないかと。だから出羽三山、手向地域、門前町をどうするかの観光じゃなくて、それは 1 つの限界があると。せっかく出羽三山があって人がここに呼び込まれてくる。惹きつけられてくるのだったら、その人たちをどう定住者じゃないけど、気持ちここへ引っ張り込むか。そして新しい観光資源、さっき先生がだいぶヒント言ってくれていますけど、食べ物、それから生活文化、そういうものがこれから売り物なのだよっていつているわけですから、そういう観光資源をこれから築きあげていかなきゃいけない。そして手向、出羽三山とタイアップしていく。そういう全体規模で築きあげていかなきゃいけないのではないかと。その為のステップアップという風に思っています。信者だけ増えるステップアップじゃないですよ。そういう観光をこれから考えていかなきゃいけないなと思います。だからもう逆に外見るよりも、足元発掘したほうが早いという気はします。

(佐藤会長)

はい、ありがとうございました。まさに羽黒はですね、そういったものの宝庫だと私は思っているのです。そういったものを結集したり、あるいは、そう思う人が結集したりできるような。あと、若者が参加できる場所を作ることが課題じゃないかなと私は思っているのです。そういうことを組み込みながら、ステップアップを目指してというところに組み込んでいきたいのですが、今日は残念ながらそういう時間がちょっとないものですから、場所を変えてありますので、そのほうが本音はでると思っているのですが、とりあえず今日はそういうことで閉めさせていただきたいと思います。いい勉強をさせてもらったし、いい講演を聞かせてもらいました。あらためてそういったものを参考にさせていただいて、今後のステップアップに取り入れていきたいと思います。それではどうもありがとうございました。

## (2) その他

(質疑応答)

(佐藤会長)

学校給食の件なのですが、行政側からは、新しい中学校が出来たときには、給食を給食センターから供給したい、来年の4月から実行したいという話がありまして。もう1つは、そういったことがあるのを理解された上で、実行するのは時期尚早というPTA側からの意見とが噛み合わなくて、食い違っているのです。それはそれで、ここで良い悪いを議論しようとは思っておりませんが、そういった形で食い違っているということ、そういった意見があるということ、委員の方にも理解してもらった上で、この件に関して意見がありましたら2、3受けたいと思いますが、どうでしょうか。

(小南 孝子委員)

やっぱり自校炊飯が一番だと思うのです。センターから供給するという事は、鶴岡市と統合した時点で、たぶん決まっていたことだと思うのですが、できることなら、二小とか、三小とかで作って、子供の数も少ないから、結構施設なんかも十分余裕があるわけです。だからできることなら、二小で作って中学校に運ぶとか、そういうことはできないかなって思っていました。やっぱり、遠くから持ってきて、何分で来るから大丈夫だって言っても、そうでない時も十分にあるわけです。だから例えば中学校に関しては二小から持ってくる、もっと狭くなって作れなくなった時は三小から作ってもらう。そういうやり方もあるのではないかと私は思うのですけど。

(佐藤 繁明委員)

小学、中学、その学齢を持つ親としてですが、今給食がとっても大変な分かれ道に来ているかと思えます。私が1つ思うのは、いろんな意味で行政側とPTA、住民との間で十分話し合いがなされていないっていうか、お互いに話し合って、こういう風にしようとかといった合意形成がなされていない状態なのではないか、そんな風感じます。地域審議

委員でここに居させてもらえるわけなので、一言言えば、もう少し話し合っ、拙速に給食のやり方を変えるとか、そういうことをまず考えないで、行革の中でも、まず合意形成して、その中でどういう結論になるかって引き出して欲しいなって、そんな風に思います。

6月2日の夜に中学のPTAに説明した資料が、私の手元にあるのですが、これも発行した部課名、誰が誰宛に何時書いたかっていう、そういうはっきりしないような文章を持ってきて、説明するわけです。その辺はもう少し誠意を持って対応していただいて、まず住民に理解を求めるようにしていただきたいなど、そんな風に思います。

あと、鶴岡っていうと給食の発祥の地なのですよね。日本で最初に給食が始まったのは鶴岡なのです。で、羽黒地区って言うのも、山形県の中でも先駆的に給食の提供が始まったと。それに私たちが小学校、中学校って通っていた頃っていうのは、必ず給食記念日が1年に1回ありました。そういう給食は、お父さんやお母さん、もっと昔の人たちが、「こうやるために一生懸命作ったんだよ」っていうことを聞かされたものでした。学校の勉強が面白くなくても、給食食べたくて学校に行っていた、と、そういう風なところも正直あります。そういう歴史的なこともあるので、是非もう少し拙速に動かずに、合意を求めていていただきたいなと思います。

(佐藤会長)

はい、ありがとうございました。この件に関しては、学校のPTAさんと鶴岡市長さんが会って話をする機会を作った、ということですので、行政側もよく話を聞いていただいて、どこに不満があって、どうしたらいいのかということ、新しい土俵に上がって、お互い誠意を持って話し合っ、前向きな形で、理解できるような形で検討していただきたいと思いますので、そのへんは一つよろしく願いいたします。このことについてはこのへんで終わらせていただきます。

それでは、齋藤さんよろしくお願ひします。

(齋藤副会長)

地域審議会の役割に関してということなのですが、実は合併しまして、合併特例債を使える期間が10年間でもう半分を過ぎているわけなのです。合併当時、事業の配分というのを各市町村別にやまして、財政規模であるとか、人口であるとか、色んな部分を勘案して、ハード面、ソフト面の事業を作成してあるはずなのです。羽黒のものが特定事業で2件、個別事業で18件、事業をあげてあります。そこで半分以上を過ぎましたので、そろそろそれを検証する時期ではないかと、どれぐらいやれて、どれぐらいやれないというのが、我々にちょっと見えてないのです。当初地域審議委員の中には、合併に随分関わった方々が何人か入っておられました。今はほとんど入っておりませんので。それを含めて、地域審議会で、5年も過ぎたのでそろそろ検証してもいいかなという気がしております。当初計画に無かった鶴岡市の文化会館だとか大きい事業も入ってきておりますし、それらが事業に及ぼす影響は確実に大きいと思いますので、その辺も含めて、市のほうの考え方とか、我々

はこれを検証するべきだとか、という部分をはっきりしていきたいな、という気がするのですが、いかがでしょうか。

(佐藤会長)

はい、ありがとうございました。先ほど小笠原先生の話にもありましたけれど、皆さんは偉くなって2年、3年で終わっちゃうと。僕らは10年も残っていると。そういった場合に、「あれはどうしたのだ」というと「あれか、じゃまた最初からやるか」ということがままあるのです。私は大事な部分は、行政も1年1年自分たちの作った計画の成果発表が最後やっぱり必要ではないかなという気はしているのです。そういうことで今の意見は僕らとしては大事にしたいし、それをやっていただきたいと思いますので、そのへんどうでしょうか。結局この企画はどこまで終わったのだと、自分たちはここまでなのだと、そういうところはなかなか難しく聞くこと出来ないかもしれませんが、どんなものでしょう。

(支所長)

本来の地域審議会の役割の中に、条例で設置されている審議会でありますので、その新市建設計画の実施状況の検証項目も審議会の役割の中に明記されております。そういったことでありますが、これまではそのことに触れないで、地域審議会でも独自の地域課題に対する協議を今までずっと進めてきていただいた、ということでもあります。今、齋藤委員のほうから意見出されましたので、羽黒だけでなく、他の地域でもこのようなことを考えている委員の方がいらっしゃると思いますので、このことについては、市の担当の方に、そういう意見がございましたということで、お話をさせていただきたいと思います。新市建設計画が今どうなっているかの検証ということでしたし、新しい文化会館との関係といったことでありますが、鶴岡市では新市建設計画とともに、合併後に新たな総合計画を策定しまして、その計画に基づく各種施策の展開ということで、3年先までの実施計画を作って、それを毎年ローリング方式で見直しをかけて進めるということで、その中に新市建設計画で盛り込まれた計画の実施についても、取り込んだり見送ったりというようなことで進んできているということでもあります。羽黒地域で計画された新市の建設計画については、今どうなっているかということは、この地域審議会に対しても、そろそろお示しをする時期にきたのではないかという意見でありますので、そのことにつきましては、羽黒だけということにはならないと思いますので、全市的な地域審議会の取り組みと合わせて、そういった対応にすべきだろうと考えますので、そのことをびしっと申し上げていきたいと思います。今年度中になるか、来年度になるかわかりませんが、そのへんのこととはちゃんとお話させていただきますので、よろしくお願ひします。

(齋藤副会長)

市の総合計画はもう策定してあるわけです。それに、合併当時の約束事っていいですか、どの程度反映されているかっていうのは、もう既に答えをだせるのではないですか。この事業は、時代が変われば少しずつ状況変わってきますので、仕方がないと後から思います

けど、ただ、合併をするときに、これを目玉にあげて合併したわけですから、できないとは詐欺だといわざるをえないなと思いますけど。

(支所長)

私なりにその状況については把握しております。で、既に終わっているものと、現在取り組んでいるものと、手付かずのもの。大きく分けて3つに分類できますけども、全体の事業費ベースで言いますと、既に終わったものと、着手したものを合わせると、7割くらいの事業費は動き始めています。ただ、大きいものでベースボールパーク構想のものが手付かずになっております。その他、市道の建設計画についても、手付かずのものがちょっとありますので、その分まだ100%には程遠い状況という風になっておりますので、これらについて、審議会としてどう評価するかということは、改めて皆さんにお諮りする時期が必ず来ると思っておりますので、宜しくお願いします。

(佐藤会長)

情報公開という意味で、そういったものであれば長期的なもの短期的なもの色々あると思うのですが、例えばそういった進行状況とかを、広報なんかで、こういった形で進んでいるよとか、そういったものを、常々というか、ある程度一定期間で発表していただくと進行状況がわかるかなど。市長さん頑張っているとか、わかるのではないかと思いますので、そういったものをどんどん公開をして、一緒にこう進んでいるのだと、住民と一緒にやっていくのだと、いったところを示していただければ、ある程度協力もできるし、質問できるし、また意見もできるということになってくるのではないかと思いますので、そのへんはちょっと工夫していただきたいと思います。公開していただければ、お互い疑心暗鬼になるような形、こっちは「示しているじゃないか」、こっちは「聞いていない」そういうことにならないと思いますので、そのへんもう少し努力していただければいいかなと思いますので、よろしく願いいたします。

(本間 信一委員)

このことは重要な課題でありますし、今会長から言ったように情報公開がなっていないことですので、また今ベースボールパークの話がちょっと出ましたけれども、建設計画の変更については、地域審議会の了解を得るというようなことも条文に書いてあると思いますので、その辺もきちんと、できなければできない、あるいはこの審議会の了解というのは、市民の代表ですから、了解するには、それなりの意見の集約は必要だと思うのですが、とりあえずできなければできないということで、その理由なり、市民も興味を持っているってことだと思いますし、先ほど齋藤委員も言われたように、早めに提案していただきたいと思います。それから、特に文化会館の件につきましては、鶴岡の建設計画には載っていなかったわけですし、総合計画には載っていたわけですが、そのへんの経過もあわせて、羽黒地域の建設計画の金額がだされたときに、そのへんの説明もいただければと思っておりますので、ひとつ課題として、あげさせていただきたいと思います。

(佐藤会長)

ありがとうございました。時間も時間なので、この辺で終わりにしたいと思いますが、今言ったように、地域審議会の方をお互い利用することが、緻密な羽黒行政というか、いい方向にもっていけるのではないかと思いますので、支所長さんのほうから課題を審議会に出していただいて、審議会のほうでも前向きに、お互いに検討する場があるのだということを理解しながら、進めていく必要があるし、発展のためには、お互い意見を出し合いながら、いい方向にもっていきたいと思いますので、宜しくお願いいたします。

まだ色々疑問もあると思いますが、時間の関係で今回はこの辺で切らせていただきますのでご了解いただきたいと思います。ありがとうございました。

**5 閉 会 (17時15分) 榎本課長**