

PRACTICE

自治体職員のための政策情報誌 [プラクティス]

2018 Winter

No. 25



2018年は北海道150年
Hokkaido's 150th Anniversary

【提言】

広域連携と人材育成の重要性

——木村宏 北海道大学観光学高等研究センター特任教授

【実例】

観光の質的向上を目指す DMOとDMCが今春始動へ

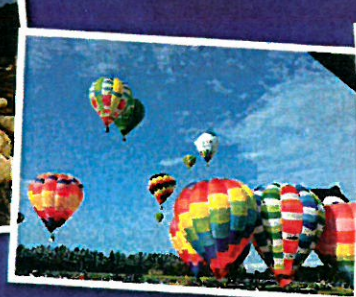
——富良野市

【リレーインタビュー】

海外との架け橋となり、道産品を世界に

鳥取義之 一般社団法人北海道国際流通機構代表理事

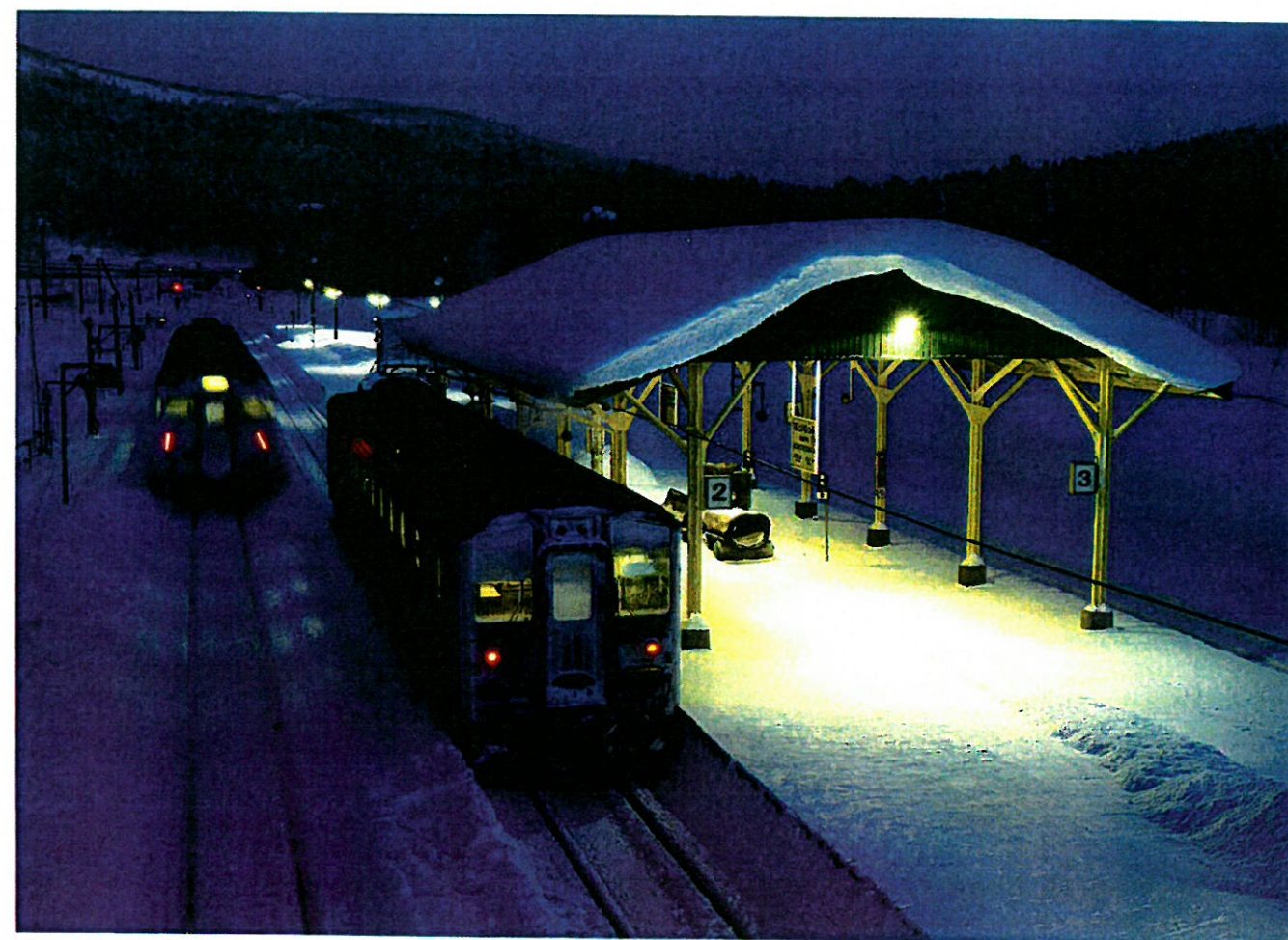
【特集】
地域の魅力を売る
会社の作り方



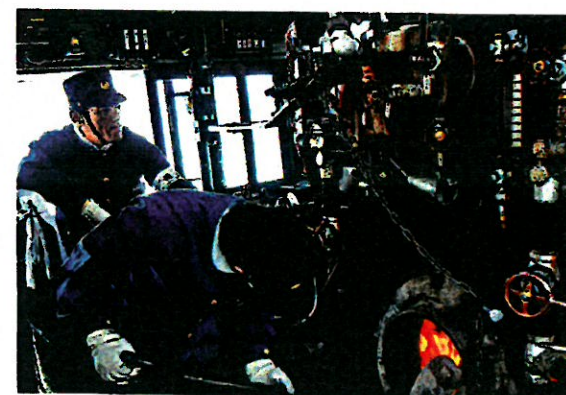
公益財団法人 北海道市町村振興協会

HP ▶ <http://www.do-shinko.or.jp/>

PRACTICE プラクティス 自治体職員のための政策情報誌 2018 Winter No. 25 公益財団法人北海道市町村振興協会 〒060-0004 北海道札幌市中央区北4条西6丁目 北海道自治会館6階 TEL 011-232-0281



凍てつく夜明け（宗谷本線音威子府駅）



蒸気との対話（釧網本線塘路駅）

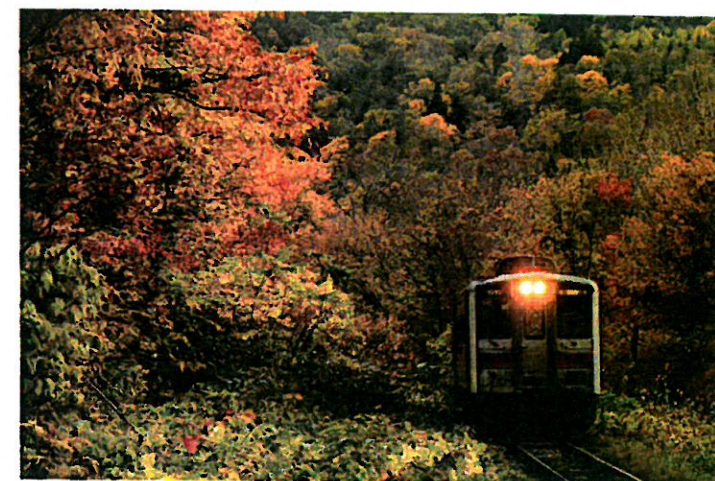
市町村職員
フォトグラフ

この大地に生きて

音威子府村総務課地域振興室主任（広報担当）
横山 貴志氏



（よこやま・たかし）昭和60年岩見沢市生まれ。音威子府村育ち。宮城大学大学院事業構想学研究科修了後、地元へUターン。小学生から写真を始め、身軽なミラーレスカメラを片手に、地元や旅先での「鉄道のある風景」を中心に撮影。旧深名線・沼牛駅（幌加内町）で木造駅舎保存を仕掛けるなど、地域資源である鉄道を活かす取組を公私問わず展開している。



紅葉の谷を往く（宗谷本線豊清水～天塩川温泉）

事例 Part 5

ローカルブランドを活かせ 地域の魅力を全国発信

株式会社ファーマーズ・フォレスト

株式会社ファーマーズ・フォレストは、栃木県宇都宮市で、道の駅の運営や農産物の販路拡大、地域資源を活かした着地型観光の企画運営など幅広い事業を展開している。その取組は「地域商社」の先駆的な存在として、全国的に注目を集めている。農業と食、地域資源を結ぶ総合プロデューサーとしての役割を果たす同社の取組を取材した。

地域の魅力を売り出す商社に

「うつのみや 道の駅ろまんちっく村」は平成8年、宇都宮市が150億円を投じて整備した「農林公園ろまんちっく村」が前身だ。総面積46haの敷地に農産物直売所、温泉施設、ホテルなどを整備。第3セクターが経営を担い、平成10年の来園者は100万人を超えたが、その後は減少を続け、維持コストも重荷と



平成28年度は142万人が訪れた道の駅うつのみやろまんちっく村

の脱却という松本社長の主張にはブレがありません。市と会社は良い信頼関係を築いています」と語る。

松本氏は地元のFMラジオ「FM栃木」の番組でDJとしても活躍するなど活動は多彩だ。「私たち自身が地域を伝える総合メディアになる考えです。ラジオはそのツールの一つです。地域商社として利益を追求しなければならぬのは当然ですが『地域』という冠は、利益を地域に還元するという意味でもあります。地域を売り込むハブとして効果的な手立てを考えて実践しています」

課題解決型の観光ツアーとは

平成24年に「ろまんちっく村」は道の駅として登録された。現在は体験型観光を中心とした施設運営に取り組んでいる。面積10haの「森のエリア」では、森林浴やタケノコ掘りなどを楽しむことができる。「里のエリア」では、農産物の収穫などを体験できる。朝取り野菜や充実した体験メニューが人気を集め、平成28年度に来園者は142万人に上る。同社は「道の駅」を産業振興や人材育成、地域間交流など、総合的な地域経営を進める拠点と捉えている。



なり、経営状況が悪化していた。市は指定管理者制度の導入によるサービス向上やコスト削減に踏み切り、平成19年にファーマーズ・フォレストを指定管理者に選定した。

同社が最初に手掛けたのは、全事業の直営化だ。中でも直売所では、魅力に乏しいありふれた商品構成を見直し、広範囲の契約農家と連携して、新鮮な朝取り野菜を中心にライオンナップを強化。住民に評判のパンや、地元では幻のネギと呼ばれる「新里ネギ(曲がりネギ)」に光を当てるなど、魅力的な地場産品の発掘と商品化に取り組んでいる。

「ろまんちっく村」が扱う農産物や加工品は約260品目になる。同

同社は第2種旅行業の資格を取得し、道の駅を発着点とする、地域資源を活かした着地型観光の企画・運営も進めている。宇都宮市大谷地区は、全国的に有名な「大谷石」の産地だが、石材需要の低迷で大半の採掘場が廃業。地下の採掘跡で大規模な陥没事故が発生するなど、地域では「負の遺産」となっていた。同社は「大谷石」の歴史を伝え、観光資源として活用する体験ツアーを企画。採掘跡に水が貯まった「地底湖」の探検ツアーは人気を集めている。

県北東部に広がる八溝地域は、日本茶の生産地だったが、過疎化や有名産地との競合で生産が低迷。同社は競合相手が少なく、付加価値も高い紅茶生産への転換を提案。茶摘み



ろまんちっく村の産直施設「あおぞら館」では、多彩な地場産野菜が人気

社は平成22年、多彩な地場産品の販路確保を目指して▽通信販売▽自社直営店舗での販売▽首都圏での流通―を柱とする流通事業にも乗り出した。通信販売は「トチギフト」の名前で、カタログの発行や通販サイトを運営している。県内の契約農家から農産物などを集荷する広域集配システムを独自に整備して、県内10カ所の直営店や、首都圏のスーパーなど約200店舗に出荷。販路の安定的な確保とともに、県産の農産物のイメージアップにつながる取組だ。

また、同社は平成24年に東京スカイツリーの商業施設に出店した栃木県アンテナショップ「とちまるショップ」の運営も担っている。

地域の魅力を掘り起こし、国内外に売り込む同社の取組は「地域商社」のモデルとして注目を集めている。実績が評価され、新年度に沖縄県うるま市にオープンする「農水産業振興戦略拠点施設(仮称)」の運営にも携わることとなった。

ハコモノ整備からの脱却を!

同社の松本社長は、平成元年に慶應義塾大学法学部を卒業後、自動

体験やティータイムを楽しむツアーを企画・運営し、産地の再生に貢献している。他にも過疎化で手入れができない竹林の再生や、林業の魅力を伝える体験ツアーも実施している。

こうしたツアーを「課題解決型ツアー」と呼ぶ松本氏は「各地の課題にスポットを当てることで栃木のことを深く知ってもらう機会になります。地域外からお客さんを迎えることで、地元のモチベーションを高めることにつながります」と語る。



ここがポイント!

- 魅力的な地場産品の掘り起こしを進める
- 独自の集配網と販路を確保して農産物を大消費地の首都圏に出荷する
- ハコモノ中心の観光事業は、コストに縛られるため、ソフト重視の仕組みづくりを進める
- 道の駅は、地域経営を実現する拠点になる
- 地域資源を活かした体験型観光は、生産者や住民のモチベーションを高める力になる



「利益を地域に還元する仕組みを」と語る松本社長

車会社勤務を経て、不動産会社の社員として、さいたまスーパーアリーナの管理・運営や、業績不振の温泉旅館や商業施設の再生を手掛けてきた。松本氏が掲げるのは「ハコモノ中心の施設管理からの脱却」だ。

大きな観光施設を建設すると、事業計画は減価償却費や維持管理費を含めたライフサイクルコストに縛られ、コストに応じた集客人数と客単価を設定しなければならない。計画が未達となれば、料金上昇やサービス低下の形で利用客にはね返り、利用者の減少を招く悪循環に陥る。

松本氏は「ハコモノ整備よりも、地域の魅力を引き出し、有機的に結び付けていく仕組みづくりを重視すべき」と力説する。宇都宮市経済部の笹野賢治副参事は「ハコモノから