

20180616 東北食農研究会／第11回ミーティング議事録
「気仙沼の食と観光とDMO（観光による地域づくり組織）」

日 時：2018年6月16日（土）17:30-19:00

場 所：仙台市「エル・パーク仙台」

発表者：織笠有加里さん（一般社団法人気仙沼地域戦略）

参加者：参加者 22人（発表者除く）

（会社経営者、会社員、公務員、NPO法人理事長、行政書士・司法書士など）

目次：

1. なぜ、気仙沼に移住したのか？
2. 現在、気仙沼で行っている取組みとは？
3. まとめ

発表：

1. なぜ、気仙沼に移住したのか？

私は仙台出身です。仙台にある大学を卒業後、設計事務所に勤務しました。現在、設計事務所を退社し、地域おこし協力隊として、気仙沼市唐桑町へ移住しました。唐桑町に移住した女性は「ペンターン女子（半島女子）」と呼ばれています。移住者は県外からが多いです。気仙沼には、地域おこし協力隊が現在9名います。私は観光関係の仕事をしています。インバウンドにも少しずつ力を入れていこうというところです。なぜ、気仙沼に移住したかということ、震災以降、大学のプロジェクトにて、志津川、東松島、唐桑町を訪問することがありました。唐桑町ではホタテ養殖業のお手伝いをし、その美味しさに感動したことがきっかけです。現在、唐桑町に住み、たけのこ堀りや、漁師さんの家にご飯をいただきに行ったりしています。近所の方からたくさんおすそ分けをいただくこともあります。人との距離が近いです。元々住んでいる方はそれが嫌で出ていってしまうこともあります。しかし、移住者である私はこの近さが心地良いので暮らしています。唐桑町でお世話になっている方々は、海、山、農業で生計を立てています。そういった方々に、私の生活を支えられています。

2. 現在、気仙沼で行っている取組みとは？

気仙沼の強みは豊富な魚介類です。生鮮のカツオの水揚げは全国第1位であり、サメ類、メカジキでは全国シェア70%以上を誇ります。東日本大震災以降、気仙沼市役所は復興計画「海と生きる」を策定し、基幹産業として水産業+観光業としました。観光を場当たりのなものではなく、戦略的に捉えています。この復興計画の取組みとしては、①商品をつくる、②人をつくる、③仕組みをつくるの3つです。

①商品をつくるは次のとおりです。たとえば、メカジキの突きん棒漁が行われている地域です。メカジキのお刺身以外の商品の開発を行っています。メカしゃぶ、メカすき。メカカレーなどです。メカカレーはその昔、豚肉の代わりにメカジキをカレーに入れていたことがヒントになっています。メカジキの新商品を広めていくために「メカジキ本」を作成し、配布していま

す。このほか、カツオやサメも検討しています。カツオはお刺身のお振舞いがあります。サメは、モウカサメの心臓（モウカの星）があります。モウカの星はレバ刺しに近いです。2014年に観光商品の開発のために、多業種でのワークショップを行いました。気仙沼の魅力について考え、アイデアを出してその場で終わりではなく、その後、ツアーにつなげるという企画で、たとえば、フカヒレの工場見学やカキの養殖体験などです。ここから着想を得て、港町の仕事を楽しみながら学ぶコンテンツにするにはを考えて、「ちょいのぞき気仙沼」という体験プログラムを企画、実施しています。このプログラムは、「観光チーム気仙沼」というチームで運営しており、市内事業者に参加頂き、気仙沼地域戦略、観光コンベンション協会が事務局を務めております。たとえば、港町の氷屋、函屋の体験です。気仙沼にいつ来ても、何かしら楽しいことをやっているように、気仙沼まるごとテーマパークとなるに考えて、動いています。2016年より月に1回開催を継続しています。チラシなどの紙媒体的だけでは伝わらないので、YouTubeにて動画を配信しています。魚市場、水産加工場の見学だけでなく、トレッキング、シーカヤックなども行っています。現在、毎週末開催とできるように勧めています。「ちょいのぞき気仙沼」は宮城県庁と復興庁から表彰されました。気仙沼は「食」が強みです。「ちょいのぞき気仙沼」のコンテンツに「食」がもっとあって良いと考えています。現在の参加者は、近隣の親子連れが多くなっています。今後、仙台圏、東京圏からいかに集客するかが鍵になっています。また、土日だけでなく、平日も受け入れられないかと検討しています。さらに、日帰りではなく宿泊してもらうことで、お食事、お酒の消費にもからませたいです。

②人をつくるは次のとおりです。「じもとまるまるゼミ」を開催しています。地元の中高生が漁業など体験し、地元を知ってもらい、誇りに思ってもらいます。このほか、担い手育成支援事業として、「ぬま塾」、「ぬま大学」も開催しています。東京にて気仙沼とつながりたいファンのためのイベントも開催しています。これらを気仙沼市移住・定住支援センターMINATOが実施しています。

③仕組みをつくるは次のとおりです。観光で稼げる街の仕組みをつくろうとしています。気仙沼は、2040年には人口の4割が減少すると予測されています。年齢を重ねることを止めることはできません。しかし、Uターン・Iターンの若者を増やす施策を行うことはできます。また、気仙沼でお金を使う仕組みをつくるために、気仙沼市全体での地域経営、地域内のお金の循環が必要になります。スイスのツェルマットへの視察を行い、DMO（Destination Management Organization）を学ぶことができました。ツェルマットのお金の流れは、市民は市内で買い物をします。市外客にも地域での買い物を促します。このための市民のマインドセットができています。現在の気仙沼はお金が市外へ流れています。これでは地元の商店が閉まってしまいます。そこで、気仙沼地域戦略は気仙沼観光推進機構の事務局を担当し、「気仙沼クルーカード」の実施をしています。事業推進していく中で課題が見付かりました。地域内での情報発信がダブっていることです。さらに、気仙沼市の観光戦略の設計はどこも行っていない。そこで、各団体にて隔週にて集合することとしました。事業の共有と整理を行っています。さて、「気仙沼クルーカード」はポイントカードですが、購買情報のデータベースを造りたいと考えています。購買情報のデータベースをもとに、マーケティングを行い、気仙沼の中でお金の回る仕組みをつくることを目指すためです。折込チラシで広範に周知からターゲット別に優先的

なダイレクト・メッセージをできるようにしたいです。また、各店・各団体単体での営業から気仙沼市全体での集客ができるようにしたいです。DMO は、地域にお金の回る仕組みをつくらうという組織です。さまざまな産業の連携ができる組織でもあります。

3. まとめ

私の感じる気仙沼の魅力を伝えていきたいです。そして、地域で生まれた人が戻ってくる、また、地域を気に入って移住してくる人を増やしていきたいです。移住者が情報発信をして、さらに移住者が増える循環をつくりたいです。そして、気仙沼で子どもが生まれ続けるようにしたいです。秋田にも住んでいたこともあります。その時には、スーパーで思い入れもなく食品を買っていました。気仙沼であれば、この魚はこの漁師さんが獲ったものだという想いが浮かびます。気仙沼の魚市場で、魚介類が水揚げされて、流通し、そして、自身がいただくまでを理解することができます。

現在は観光に取り組んでいます。そこから移住へつなげたいです。そのためのとっかかりづくりをしています。しかし、Web 上では伝えきれません。また、景観を楽しむこと、美味しいご馳走をいただくことだけが観光でしょうか。いかに、U ターン・I ターンにつなげるかを模索しています。とはいえ、観光戦略、DMO とともに手探りです。まずは私が気仙沼の生活の中で、地元のお料理を食べて、地元のお店で買い物して、そこでの生活の楽しさを外に伝えて、毎日イキイキ暮らすことからだと考えています。

以上