

## 元気あおもり応援隊会議（名古屋圏）

日時：平成29年11月17日（金）  
18時～20時30分  
会場：中日パレス 4階  
「セントラル」（第1部）  
「クリスタル」（第2部）

「元気あおもり応援隊会議」（名古屋圏）を平成29年11月17日（金）午後6時から中日パレス（愛知県名古屋市）で開催しました。

当日は、11名の応援隊の方々が参加し、会議では「人幸増大大作戦（「経済を回す」）ための取組について」をテーマに意見交換を行いました。

その概要は、次のとおりです。

.....

### 【開催挨拶】

青森県知事 三村申吾

2年間の御無沙汰でございました。

本日は、お忙しい中、元気あおもり応援隊会議にご出席を賜り、誠にありがとうございます。皆様方には、それぞれのお立場から様々な場面で青森の元気づくりに御支援を賜り、厚く御礼を申し上げる次第でございます。

昨年、北海道新幹線が開業いたしました。そのことにより、青森県と北海道道南地域を周遊する新たな観光ルートが生まれ、津軽海峡を挟んで隣り合う両地域に国内外から多くのお客様がおいでくださっております。

青森県といたしましては、北海道・東北新幹線に加えまして、FDA、青森・名古屋線はもとより、国内外の主要な都市を結ぶ航空路線や海上交通による多様な航路といった、陸・海・空の交通手段を組み合わせた「立体観光」、この「立体観光」は、私が提唱した言葉で、最初は分かり難いと言われたのですが、飛行機で来て、新幹線で回ったり、船を使ったり、多角的にやりましょうということでございます。そのパターンによりまして、青森県を訪れる観光客の拡大を図り、交流人口、観光消費額の増加に向けて積極的に取り組んでおります。

この立体観光の効果といたしまして、今年、インバウンドが宮城県を抜きました。これから、さらに突き放していこうと頑張っております。

また、青森の「きれいな水」、「健康な土」、そして「元気な人財」から生み出されました期待の特A米「青天の霹靂」がデビュー3年目を迎えました。今年のキャッチコピーは「こんにちは、さっぱり！」です。「さっぱり」あっさりとした美味しさ、さっぱり感、だからこそ



おかずと合うということなんです、これをキャッチコピーに先月から全国で発売されております。今後も様々なPR活動を展開しながら、ブランド化に向けて取り組んでいきたいと考えております。

農業の方も、成長日本一という状況になっておりますし、りんごは1千億産業に復活をし、3年連続して良い状況です。また、農業産出額も3060億というところまで伸びており、我々、元気をつけておる次第でございます。

全国の中でも速いスピードで人口減少、少子高齢化が進んでいる青森県ではございますが、今後の人口減少社会を乗り越え、更なる成長を続けていくためには、何よりも県民の皆様方の経済的基盤の確立が重要となります。特に青森県が持つ資源を県外や海外へ積極的に売り込み、我々青森県に経済を集め、そして地域で経済を回していくことが大切と考え、施策を重点的に進めておまして、近年、その成果、今、話させていただきましたけれども、着実に現れてきていると、自分としては感じているところでございます。

現在、青森県では、「人幸増大大作戦」、「口」だけではなくて「幸せ」が溢れなきやいけないんだという想いで、このキャッチフレーズのもと、人口減少克服に向けた様々な取組を展開しておりますが、本日は、経済を回していく県の取組をご説明させていただきます。

皆様には、忌憚のないご意見、ご提案を賜りますようお願い申し上げますとともに、今後とも、青森県のイメージアップや情報発信などへの一層のお力添えを賜りますようお願い申し上げます、簡単ではございますが挨拶とさせていただきます。

本日もよろしく申し上げます。

## 【人幸増大大作戦（「経済を回す」ための取組について）】

※企画政策部長が、資料に基づき県の取組状況を説明

### （知事）

補足させていただきます。

人口減少によって、経済を回すための金が足りなくなるわけです。それが、さらに若い人たちが県外に出てしまうことにつながるものですから、徹底して経済を国内外から集めること、観光客が青森県内で過ごす時間を「県内総時間」と呼んでいますが、青森県内で多くの方々にとくさんの時間を過ごしていただくことを徹底して進めて参りました。

その成果として、実は、農業関係が特に顕著に回っています。実は、青森県で一番生産性が高いのは農業です。また、新規就農者、Uターン、Iターンにより、この5年で1300人ぐらいという状況です。

それともう一つ、企業誘致も頑張ってやりました。結果、410社です。

また、若い人は仕事の多様性を求めます。喫茶店ではなくコーヒーロースター、ジュエリーショップではなく自分で加工する。こうしたことが東京でならできるけど、青森ではできないと、皆思っていたんです。そこで、インキュベーションセンターを作って、資金を貸し付けるなどした結果、110組です。つい4～5年前は、年間5組しか起業創業がなかったのに、今は110組です。今年は、これから予算補正を組むんですが、足りなくなるぐらい、若い人たちが、青森でいろんなことをしてくれることを期待しています。

昨年、赤ちゃんの数が前年より増えたのは、青森県がトップです。この人数が面白い、たった5人なんです。2位が大分のマイナス53人だそうです。それだけ日本全体が深刻な中

で、「青森の人、凄いな」って言われたんですけど。

実家が農家で、彼や彼女を連れてくるというような状態なものですから、赤ちゃんが増えるわけです。うちの「農業トップランナー」という、先端的なことをやっている連中は、赤ちゃんが3～4人ですよ。

という感じで、何とかこの勢いを持続させるため、食料を生産し、命を育み、お祭り、文化も守る、食と命と文化のゆりかごである農山漁村集落を絶対守り抜く。人口が80万に減少するのはしかたない。一度出て行っても、戻ってこれるような仕組みを形にしています。金が回ることの影響はとても大きく、金が回ることで、例えばネイルアートでも食える、コーヒーロースターでも食える、ダンススタジオでも食えるんです。そういうことが始まったんです。非常に面白くなってきました。都会ではないけど、生き方の多様性を示せる青森県、チャレンジできる青森県の実現をスタッフ全員揃ってやって参りました。

#### (司会)

それでは、意見交換に入らせていただきたいと思います。

では、安藤様よろしくお願いたします。

#### (安藤昇氏)

私、退職して12年になるんですが、その間、ずっと青森に旅行に行っています。それも1人で行くんじゃなくて、いろいろな人を連れて、良いところを見て回っています。遠いというイメージがあるんですが、皆、行きたい場所なんです。そして、帰ってきて、もう一度行きたいと。

そこで、私が思うのは、そういう人間を逃さないために青森県の旅のパスポートみたいなものを作ったらどうでしょうか。有料で買わせるんです。イメージ的には、JRのジパングのようなものです。青森へ旅行に行こうと思ったら、皆、会員になる。旅行に行った時に道の駅で安く買える、温泉に入る時に100円安い、そういうようなイメージです。そういうことをやっていくと、全く違った経済効果が生まれる。さらに、パスポートはずっと続くのではなく、有効期間は1年。



#### (知事)

更新しないといけないわけですね。

#### (安藤昇氏)

そうそう、せいぜい長くて2年。例えば、パスポートに入るのに3千円、でも持っている絶対で得して帰れるような気持ちにさせると、リピーターが増えるし、人を誘いやすくなりますね。これに入ると安いんだからとか、いろいろなことを考えます。こういうことを考えている都道府県はないと思います。

さらに、東京オリンピックで外国の方がどんどん来ますから、そういうものを持たせると身分証明にもなるし、いろいろなところで役立つ。ぜひ、検討してください。

それと、青森に旅行へ行くと、宿を取るのが難しい。むつに行った時、ちょうど高校の体育大会か何かが開催されていて、市内のホテルは、一切取れなかったんです。それで、わざわざレンタカーを借りて、下風呂に泊りました。そこで感じるのは、ねぶた祭りのような時、宿の値段が上がりますよね。いろんな経緯があるのかもしれませんが、外国人には通用しませんよ。逆ですよ、パスポートがあれば安くなるというような感じで売り込まないと。どこか先にやられると負けちゃいますから。

あそこは旅館を取るのが難しいと口コミで広がると、やはりイメージ的に悪いですよ。

そういうこともあり、宿泊について、何か対策を考えた方がいいと思います。人がたくさん来ることは、事前に分かりますから。

そこで、私はお寺がいいと思います。外国人に、海外とは違う日本の文化に接してもらえます。そこでは、地元の人たちがもてなしています。せんべい汁とか、つゆ焼きそばのようなものしか出さないようにして、地元の人たちと一緒にあって、来た人をもてなすとよいと思うんです。

それから、最近、外国人がものすごく増えています。企業も考えているでしょうが、想定以上に来た時に対応ができるように、今のうちから用意した方がよいと思います。

#### (知事)

毎年、友達をはじめとして、沢山の皆様方を連れていただいております。

今日は、担当が来ていますので、説明させていただきます。

#### (誘客交流課職員)

貴重なご提案、ありがとうございます。

本県でも、他県で取り組まれている観光パスポートについて、いろいろと勉強させていただいています。観光客の満足度につながり、安藤様のお話のとおり、非常にメリットが期待できるものと思っています。

ただし、料金を安くするというような話になると、行政ではできないこともあり、県レベルの観光協会などが音頭を取り、経済団体も巻き込みながら進めているようです。有料のものも無料のものも、1年経ってスタンプが貯まると、赤いパスポートが金色のパスポートにステータスアップするみたいな仕組みも取り入れているようです。

せっかくお話をうかがいましたので、庁内関係部局や関係団体に内容をお伝えし、可能性を探っていききたいと思います。

それから、お寺で宿泊の件です。

「イベント民泊」というものが可能になりました。保健所の許認可に関する規制緩和があり、私共で言えばねぶた祭りのようなイベントの際に、民泊が実施できるようになりました。弘前の桜祭りや五所川原の立佞武多などで、地域が主体になったイベント民泊が実施されています。

制度が始まったばかりで、まだ大きな成果には結びついていませんが、市町村と連携しながら取り組んでいこうと思います。

お寺につきましては、許可を取り「宿坊」という形で実施されているところが幾つかございますが、その中の一つに恐山があります。朝にはお寺のお勤めみたいなことをやりながら、宿泊できるものです。通常のお寺での宿泊は、イベント民泊の範囲ですが、恐山の宿坊なども、いろんなところでアピールできたらいいなと思っています。

いずれにしても、いただいたご提案の可能性を探っていききたいと思います。ありがと

うございます。

(知事)

しっかり検討していきたいと思います。

(安藤昇氏)

パスポートを持って来る人には、公共施設を全てただにするんですよ。

(知事)

水族館とか美術館とか？

(安藤昇氏)

青森にも美術館がありますしね。民間のバスなども巻き込んでいかないと、大きく見せないといけません。ちょこちょこやっても、それはどうなんだという話になりますからね。

(知事)

持ち帰らせていただき、検討いたします。

(司会)

安藤様ありがとうございました。

では、次に内山様お願いいたします。

(内山拓郎氏)

内山でございます。今回、初めて参加させていただきます。

我が社は、震災の年に青森便を始めさせていただきまして、それ以降、青森には何回行ったかよく分かりません。

(知事)

毎年10回ぐらい？

(内山拓郎氏)

行っております。

今日のお題が、どうやって人口を増やすかということだったので、あまりよく分からないんですが、お話いたします。

はっきり言って、仕事が増えれば人口は増えます。知事さんもおっしゃっていたように、仕事があれば地元に戻って来る人が増えるだろうし、赤ちゃんも産まれる。

では、仕事をどうやって増やすかということが問題になるのですが、仕事を増やす方法って一律じゃないですよ。農業、観光、工業、それぞれ別々の増やし方ということになるのでしょう。

農業は、先程おっしゃっていたように、青森県は先進県で、良い製品を作っていますね。だから、そういうことが大事なのでしょう。

観光では、インバウンドが東北で一番多くなったそうですね。でも、増えてきたと言っているけれど、まだ少ない、そういうことですよ。では、どうやって増やすかと。

この間、青森の商工会議所に行きましたら、皆さんで高山へ行っておられるんですね。高山は、存知のとおり、随分前から海外に対する宣伝をものすごくやっておられます。もう20年ぐらい前ですが、ヨーロッパの連中が遊びに来た時に「どこへ行くんだ」って聞くと、「高山へ行くんだ」と。その頃から、いろんなことをやっているんですね。そういうように、よそがどうやっているか、一生懸命に調べておられることは、非常にこれからのためになるんだろうと思います。きっと、日本国内だけじゃなく、外国の事例も調べに行けばいいんじゃないかなと思うんですよ。



あと工業ですが、この間、北上市の企業誘致説明会で聞いたのですが、最近、岩手デジタルエンジニア育成センターというのを作りました。これは何かと言うと、今の流行りの3Dプリンターで物を作るのは技術的に結構難しく、誰でもできるというものではないらしいですね。そこでエンジニアを養成

するために、安価なソフトがアメリカにあるらしく、それを使って、使い勝手なんかを勉強する所らしいです。何でこんな施設を作ったんだって聞いたら、大連に行った時に、こういう施設があったと言うんです。それで、我々もやってみればいいんじゃないかって作ってみたら、結構、生徒さんが来るって言うんですよ。

どうも日本は先進国だと言ってるけれど、ひょっとしたら、こういう分野は中国とかの方に、何かあるかもしれないんですね。だから、調べに行くべきですよ。

ほかにも最近、流行っているドローンの技術者ですね。多分、農業でも使うと思うのですが、今は特に資格がなく勝手にやっているけれど、その代わり、事故が起こったりしているらしいですね。多分、そのうちに資格制度ができるんじゃないのかな。そうになると、ドローン技術者養成学校みたいなものが必要ですよ。愛知県では、結構できているんですよ。あれ、土地があるから、青森みたいに土地がある所だといいですよね。これも一つの例なんです。よそでどういことが流行ってきているかをいろいろ調査して、新しいものを取り入れる必要があるのかなと思います。

それから、もう一つ。私は昔、オランダに住んでいたことがあるんですが、向こうは、いわゆるコンパクトシティなんですよ。街の真ん中にいろんなものがあって、その周りに住宅がある。だから、非常に便利で住みやすいんですよ。青森では、コンパクトシティって禁句みたいになっているところがありますが、やっぱり日本のどこの地方も、そういうことは、ある程度、長期的に進めるべきだと思いますよ。

ちょっと雑駁で申し訳ないです。

#### (知事)

いいえ、とんでもないです。ありがとうございます。

#### (観光国際戦略局職員)

高山には県職員も一緒に行って参りました。小さな市ですが、46万人泊です。本県が県単位でようやく14万人泊ですが、1つの市で46万人泊でして、世界に20数名の駐在を置いて対応していると伺っております。

本県では、韓国、台湾、中国、香港を重点エリアに、また新しいところではタイとオーストラリアも対象にして取り組んでおり、年々、本県を訪れるお客様は増えております。

やはり、ご提案のとおり、先進地の事例をもっと勉強して、さらなる誘客に取り組んでいかなければいけないと、今回、改めて思いました。

頑張っていきますので、応援よろしく願いいたします。

#### （商工労働部職員）

県では、従来から企業誘致を進めてきましたが、今年から、情報処理サービスやソフトウェア・コンテンツ開発、映像処理などを行う情報システム・クリエイティブ産業と呼ばれるものをターゲットとして、企業立地を働きかけています。既に今年も、名古屋に本社がある企業間の受発注システムを開発している会社が青森に立地しております。今後も、次代を見据え、新しい分野をどんどん検討して、重点的に誘致活動を進めて参りたいと思います。

また、実は、青森にもドローンの養成学校を開きたいというお話をいただいております。青森出身の方が会社の役員を務めておられ、ぜひ青森にということでした。また、航空法上、ドローンを飛ばせる地域が都会ではたいへん限られているとのことです。青森なら、ほぼどこでも飛ばせることもあり、現在、事務所開設の検討を県と一緒にしているところです。

ご提案にありましたように、日々、いろいろな産業が育つ中、県でも新たな誘致戦略を検討しているところです。現在、様々な委員の方にお話をうかがいながら作成を進めており、今年度中に報告書をまとめて、来年度から、戦略に沿った形で産業振興と誘致活動を進めて参りたいと思っております。

よろしく願いいたします。

#### （企画政策部長）

コンパクトシティについてお答えさせていただきます。

今後、人口が減少する中でも、様々なサービスをコストを抑えながら進めていくためには、やはりコンパクトシティという集中化の発想は大事だと思います。国でも、市町村の自主的な取組によって、地域を設けて誘導する場合には、様々な手当てを行うという法律等も出していますので、市町村がそれぞれの考え方に基づいて街づくりを進めていくことを、県としても応援して参ります。

それから、都市部以上に深刻なのは、町村部や中山間地域です。「小さな拠点」という発想もありますが、できるだけ住み慣れた地域で住んでもらうと同時に、様々な機能については、例えば廃校を利用して機能を設けるとか、集中化するというようないろいろな形で整備し、そこが拠点になるコンパクトビレッジのような発想も意識しております。特に2025年には、本県の75歳以上の人口が41万6千人と非常に多くなるという推計もございます。住み慣れた地域で、生涯、安心して暮らせるということが大事です。そうしたことも見据えながら、市部、それから町村部、それぞれに目配りをして、コンパクトシティの発想を活かしていきたいと思っております。

ご提言、どうもありがとうございます。

#### （知事）

意欲を持っておりますので、ご期待ください。

## (司会)

内山様ありがとうございました。  
続きまして鳴海様、よろしくお願いたします。

## (鳴海忠孝氏)

私は、浪岡のりんご農家の出身です。

そうした経緯もあり、今日の説明の中で非常に関心をひかれ、ご努力が見られて、なるほどと思ったのが、国内外を飛び回る農産品や水産品の販路拡大です。輸出額が倍近くなっている。これは、素晴らしい成果だと思っています。そういう中で、具体的な話や短期的なことではなくて申し訳ないんですが、お話をさせていただきます。

今日の中日新聞に、サケやサンマが不作不漁の秋という記事が出ていました。愛知県では、今年、アサリが獲れなかったという話もあります。そこで、漁業のことは全く知らないんですが、一つ教えてください。

本日のテーマの「高品質の県産品づくり」の中で謳っている農林水産品のうち、特にテレビなどでは水産業がいろいろ厳しいという話が出ておりますが、その実態と施策、将来の方策について教えてください。

例えばノルウェーでは、日本人の好みを理解して、どんどん輸出しているらしいですね。あるテレビ番組では「我々は、そのためにずっと研究してきた。今、日本にどんどん輸出している。」と言っていました。食べ物がないと、やっぱり人口は増えないですよ。そういうことを考えると、工業品などの方が経済を回している



ように見えますが、基本は食べ物、農業と水産業です。私も中学の頃までは農作業をしていましたし、前に知事さんが「土づくりだ」と言っていました、土は見えるんです、触って分かるんです。でも、海は潜らなきゃいかん。サケは何年周期、ウナギは赤道の近くまで行くと、非常に長くかかる。ということで、この取組は、青森県だけじゃなく、日本全体の課題ではないかと思えます。

でも、青森県には、陸奥湾があつて日本海もあつて、太平洋もある。ということは、地の利を活かせるのは水産業ではないかと思えます。近年、水産物の生産量が減少していますので、将来のためには多少金がかかっても、水産大学だったり、養殖業だったり、そういう技術開発を推進することが望まれるのではないか思えます。

## (知事)

ありがとうございます。

青森県には、800キロの海岸線、4つの海があり、魚種も漁法も異なる状況です。一番の課題は温暖化で、海水温度が上がることによって、魚の種類が今までと違ってきます。それから、資源が枯渇するような状況を中国や北朝鮮が作っているという状況もあります。日本も、マグロについては責任があるのかもしれませんが、そういったことを、どのように整理

していくか、ということだと思っています。

そういう状況ですが、青森県の漁獲金額は12年ぶりに600億円台に回復しました。良い方向です。この要因はホタテです。今までが、むつ湾内が一番厳しかったのですが、タスク制度（ホタテ貝適正養殖可能数量制度）という数量制限までかけて対応しました。ホタテは、八甲田から流れてくる栄養に見合う数しか育たないわけです。そこで、栄養の量がこのくらいだろうから、育つのはこの数量だろうと試算して制限をかけました。それから半成貝（生後1年半程度経過した、貝殻の大きさが6.5～8cm程度のもの）です。小さいまま出荷してしまうのではなく、大きく育ててから出荷しようということへ戦略を変えたんです。

ただ、スルメイカは厳しい。今年は、中国に獲られまくって漁獲が減っています。サンマも中国の大船団がオホーツク海で獲りまくるものですから、というような状況です。

そこで、どうやって生き延びていくのか。実は、漁港や船溜まりを集落ごとに整備しています。そうすることで、年をとってからでも、磯での漁法と言って、コンブやアワビ獲ることができます。漁業の凄さって、高齢になって沖に出られなくなっても、磯での漁法ができることです。だから、お爺ちゃん、お父さんたち、孫の世代が暮らしていけます。船溜まりや漁港があれば、そこで確実にやっていけるんですよ。従って、漁港などを整備しています。その上で、「作り育てる漁業」を徹底しています。ヒラメ、サケ、ウスメバルの放流を進めています。さらにはキアッコウ。そういったものの資源管理と作り育てる仕組みを進めています。

また、本県独自の取組「環境公共」の中で、藻場の再生に取り組んでいます。漁港や船溜まりを作る時には、藻場と一緒にできるように整備しています。要するに、藻場があるとプランクトンが育つ、小魚も育つ、卵も産める、ということで、生態系が循環します。そういったことを進めています。

さらに、スルメイカでは、もう最先端ですよ。ICTを使って、どこに集まるかの予想するんですが、結構、当たるんですよ。どこに出現するというような研究で、ICT活用に取り組んでいます。

それから、今までやっていなかった日本海や津軽海峡の方でも、取り組んでいます。そういうところでも、作り育てるという方向が始まっています。そういった中で、本県の漁師さんは、大間のマグロのように、獲るのは一流、でも販売は漁協任せ、市場任せで、かつての野菜や米みたいな雰囲気です。今でこそ、「攻めの農林水産業」として農林水産部が、直接、間に入って数字を伸ばしてきましたが。

漁業にもそういうことを考える人間がいなきゃいけないということで、「浜のマネージャー」育成に取り組んでいます。特に売ること、販路開拓、要するに出口を作って売ることとちゃんとやって、利益を取るということを覚えるための仕組みに取り組んでいます。

それから、県の若手職員たちが漁師さんたちを連れて歩いて、一緒にセールスしています。まずは、県内のスーパーですけどね。そういったことをやっています。

#### （鳴海忠孝氏）

難しい時間のかかるテーマだと思いますので、開発だとか、大学だとか、そういうところもひっくるめて、先を見て、ぜひよろしくお願ひしたいと思います。

#### （知事）

「作り育て」を徹底します。資源管理を徹底しないとたない世界ですから。意識改革を一生懸命にさせようと思います。

(鳴海忠孝氏)

期待しております。よろしく申し上げます。

(司会)

鳴海様、ありがとうございました。

それでは、次に福田様、よろしくお願ひいたします。

(福田豊氏)

私、昨年11月まで青森支店におりまして、海外からのインバウンドというものを中心に、県の方々と一緒に需要を作るといふ仕事をやって参りました。青森県の取組は、観光と農水産業、あるいは県産品の販売をパッケージにして、今は海外にも進出している。インバウンドと同時に県産品のPRを行っています。こういう取組は、東海、北陸の各県を見ても、やっております。逆に、この地域の行政の方々は、それこそ部門間の壁といったもので非常に悩まれております。

昨今は県産品のブランド化を多くの県で推し進めていますが、どうやって進めていいのかという時に、「インバウンドの誘客と合わせてやってみたらどうですか」と言うと、非常にびっくりされるんです。これを青森県はずっと知事がやっておられる。私にしてみると、それは青森にいた3年半の中で自然と鍛えられたもので、すみません知事、ちょっとノウハウをお借りしております。こちらの皆さんがびっくりされると同時に、それを積極的に進めていかなくはいけないのではないかと感じるころがあります。

本来、航空会社は2地点間のお客様あるいは貨物の輸送というのが生業ですが、これからは経済を回していくというところでも、どういったお手伝いができるかというところに積極的に取り組んでおります。もちろん、交流人口を増やすという部分では、私共のリソースを使い、お客様をお運びすることも大事なんです。先ほど、安藤様から夏場のホテルが非常にタイトであるというお話がありました。実は、青森県の特徴は、混雑期と閑散期の差が極端な路線特性を持っておりまして、冬のお客様と夏のお客様が、ちょうど倍違います。このため、冬のお客様をどうやって増やしていくかというのが課題であり、これが1年を通して安定した地元経済への寄与に繋がるのではないかと考えております。例えば、夏のねぶたの時期、ホテルの仕入れは苦労します。値段が3倍、4倍になります。一方、真冬はいくら値段を下げても売れない。こういった状況があります。

ですから、この繁閑の差をどうやって埋めていくかに地元の方は非常に知恵を出していらっしゃるしまして、地吹雪ツアーとかスノーアートなど、冬の特徴、特性を活用しておられます。ああした取組は、同じ雪が降る他の地域には、まだ取り組まれておりませんので、画期的だと思います。



最近、田んぼアートが、どんどん日本全国広がっておりますけども、こういった非常に先進的な取組を進めておられるので、経済を回すという中での1つ、交流人口を増やしていくところでは、そういったコンテンツを使って、課題となっている夏・冬のお客様の差を解消していただきたいと思います。

その方法の1つに民泊があります。先ほど、お寺の宿坊泊の話もありましたが、民泊によって、夏場の宿泊場所の確保ができるのではないのでしょうか。

また、新産業の創出では、青森には「あおもり藍」というのがあります。植物の藍のことで、藍染めの藍を使っているいろんな取組をされている方々がいらっしゃいます。当社では、この方々の製品を機内販売に使いPRしていくという取組をしております。

最後になりますが、ここにいらっしゃる方々が知恵を出して、人を増やす、地元にお金を落とす、といった取組を進めておられますが、これを次の世代の方々がしっかりと受け止めて、引き継がなければいけません。先ほど企画政策部長から、人口構成比の中での高齢者がどんどん増えているというお話がありました。私が青森にいた時に、2月、3月になると、学校の廃校の話題が報道されていまして。非常に悲しいお話なんですけど、これが現実です。ですから、次世代の方々が青森に残って、ブランド化や尖ったコンテンツをどんどん作り、青森を尖った地域にしていくことが、これからの課題ではないかと考えております。

#### (知事)

いつもいろんな応援をしていただき、ありがとうございます。

本県が進めているのは、新・重商主義という感じで、金を稼ぐためには、土木部がマグロの販売まで平気でやっています。うちの場合、組織を跨いだ人事交流を進めています。そうしないと、職員が大きく減る中で、やり繰りできないという面もありましたが、商工的感觉がある職員が観光を担当する、次に農林で海外物販を担当させる。農林で農産物を売っていた職員は、商工で営業させよう、とか。そういう感じで、人の育成もしながら、感覚を広げてきました。

そうした中で、経済というものが凄く重要だと感じたわけです。だから、土木へ「道路とか橋とか港ばかり作ってないで、少し稼げ」って言ったら「A! Premium」という流通システムを考え、自分たちで西日本を開拓しています。香港のセールスに行っているのも、土木の職員です。組織の壁を作るほど人手がないというか、兼業でやっていかないといけないという状況なんですね。

なおかつ、現場のトップは、いろんなことを経験していますから、さらにいろいろなアイデアが出てきますから、それで、さらにいろんなことを進めているところです。

#### (企画政策部長)

青森県の場合、繁閑の差が激しいというお話がございました。実は今、インバウンドが非常に好調です。

具体的に申しますと、今年の1月から中国天津との定期チャーター便が週4便でスタートし、5月からは週2便の定期便となっております。それから、台湾のエバー航空や中華航空が、冬季にチャーターを活発に飛ばしていただいていることもございまして、今年の冬につきましては、かなり中国からのお客様が県内に入ってきて来られました。事業者からは、稼働率の下支えになったというお話もいただいておりますし、一頃の爆買いはございませんが、いろんな形でお買い物していただけるということもございまして、そのような効果もあったと考えております。暇な時をどれだけ下支えするか

が、全体のパイの大きさにもつながりますので、引き続き、対応していきたいと思っております。

それから、次世代への人づくりというお話がございました。

知事の号令のもと、人づくりについては、ここ十年来、いろんな形で取り組んで参りました。産業面では、農業から「ものづくり」まで、すべて人づくり。さらには、若い世代のキャリアアップ教育の推進ということにも取り組んでいます。人づくりというのは目に見えない、地道な取組ですが、その10年の取組の成果として、例えば若い世代が、自分たちの商売だけではなくて、地域のいろんな課題に貢献していこうとする取組も徐々に生まれてきております。人づくりは、本当に大事なことであり、私共は「人財」として、材料の「材」ではなくて、宝という「財」を用いています。引き続き、力を込めてやって参りたいと思います。

#### (観光国際戦略局職員)

冬季観光につきましてご説明いたします。

冬季のお客様を増やすことを考える時、福田さんが支店長の時に作っていただいた、三沢インアウトの「温泉とグルメをタクシーで行くツアー」がヒット商品になったことが、良いヒントになっております。飛行機を降りてから観光地に行くにも、冬はレンタカーが使えませんが、電車も停まりがちです。こういった時に、タクシーで巡る旅行というのは、非常にヒントになっております。

現在、タクシーやバスといった事業者の皆さんとお話させていただきながら、冬季観光の二次交通を良い仕組みになるよう検討しておりますので、今後ともお力添えいただければと思います。

#### (知事)

私たちの「立体観光」という仕組みは、台湾や中国、国内の航空会社、鉄道会社の組み合わせが大変だったわけで、最初は上手くいかなかったんです。でも、根気よく調整することでスタートでき、台湾や中国本土から羽田に飛行機で入り、そこから飛行機や新幹線で青森に入って、鉄道を使って青森から帰るというような流れができました。

それを今、函館まで延ばすという形で進めています。そうなりますと、今度は、函館とは新幹線やフェリーを使う形になります。このように創意工夫をしてきたことが、今回の冬も延びる、全体のインバウンドが増えるということにつながっていると思うんです。最近、ヨーロッパ攻略の可能性がないかということも含めて、飛んで来て、クルーズ船で回るパターンとか、更に新しいアイデアと連携する相手を考えています。

本当に、うちは縦割りのでないと言うか、土木がルート作った、苦労しているようなので農林部がバックアップしますと、そういう仕組みができていまして、これはもう、おいでいただいた応援隊の皆様方含めて、関係者の皆様方からご支援いただきました成果でございます。

ありがとうございました。

#### (司会)

内田様から、お願いします。

#### (内田俊宏委員)

3点ほどお話ししたいと思います。

1点目は、訪日客については非常に好調で、宮城を抜いたということですが、日本人の宿泊も含めたトータルでは、やっぱりDCの反動とか新幹線開業の反動とかがあるのかなと思います。台湾からのお客さんが増えているというのは、おそらく函館のパッケージが功を奏したのだと思います。中国なんかは、日本向けの団体旅行は規制強化されていますので、台湾、函館とのパッケージは強化していただきたいと思います。ですから、その辺の中身をもう少し詳細に分析されるといいのかなと思います。

2点目は、地域と仕事創生です。戦略の方向性としては妥当だと思いますが、若者の県内就職のところで、やっぱり仕事がないから外に出て行くという人もいると思うんです。東京だとか、仙台だとか、一度は都会に行きたいという人が必ずいますので、そこを止めることは不可能ですから、やっぱりUターンの重要性というのが非常に大きいと思います。インターネットの検索サイトに「青森県でUターン」って入れると、青森Uターン就職支援センターのホームページが出るんですが、実際に見てみると、本当に無機質です。もっとビジュアルで、青森に住んでみたいと思わせるように、観光地や名産品、祭りとか、県民性とかを載せて、もっと親しみやすくなくてはと思います。もちろんマイナスの面、雪とか寒さとか、喫煙率、飲酒率、日本一の短命県だと、そういう悪い部分も合わせてやらないとミスマッチが発生し、一旦来たけれどもすぐ帰っちゃうということもあり得ます。そういう意味では、Uターンした人の本音とかインタビューなんかも合わせて掲載するような、そういうコンテンツが必要です。若い人には入り口ですので、SNSもそうですけども、そこをちょっと工夫していただきたいと思います。



3点目は簡単な質問なんですけれど、A!Premiumについてです。今、宅配事業者が、送料の見直しをして、かなりコストアップになっているんですが、A!Premiumに関しては、運賃の改定とかで何かコストアップ要因になっているのかどうか、もし分かれば教えてください。

### (観光国際戦略局職員)

まず1点目の国内のお客様、それからインバウンドの件についてです。

平成27年と28年の対比では、国内のお客様は、ディステーションキャンペーンが終了したこともあり、東北各県は、岩手県を除いて92%から97%ぐらいで、やっぱり落ちています。その中で本県は100%台で何とか乗り切っていますので、相対的に、本県は東北で勝ち組と言われております。

一方、インバウンドですが、去年は14万7千人でしたが、今年は既に14万台、このままでいきますと20万人ぐらいまでいけるのではないかと考えているところです。

台湾からのお客様ですが、本県にお出でいただくお客様も、いわゆるツアーから、FIT(海外個人旅行)に少しずつ変わろうとしています。私共もそれに対応していく必要がございまして、今、受入体制と宿泊施設を一生懸命増やす努力をしています。台湾のお客様は、仙台のLCC、それから函館、本県にも11月からチャーターが始まりまして、そういった

お客様を受け入れていくこととなります。そういった素地になる観光の取組を鋭意、スタッフ全員で進めているところでございます。

**(内山氏)**

ちょっとよろしいですか。

今年、団体客がちょっと減っていると思うんですね。個人旅行は増えているけど。

これは、何故かという、やっぱりホテルが取れない。団体だとそれが原因なんです。絶対量が少ないということと。国内旅行なら、ここが高けりゃ、もうちょっと安いこっちに行こうかというのがあるでしょう。だから、今年は団体客が減っているんです。理由はそういうことなんですね。

**(知事)**

分かりました。非常に重要な示唆でございます。

**(商工労働部職員)**

Uターンについて、お答えさせていただきます。

首都圏におけるUターンの窓口は、二つございます。

一つは、有楽町の交通会館に「あおもり暮らしサポートセンター」という総合窓口がございます。ここは平成26年からスタートしておりまして、昨年の7月から就職担当の専門職員も配置して、併せて2名で生活と仕事という両面から対応させていただいております。相談件数も、やはり就職担当の専任職員も置いたこともございまして、かなり増えている状況で、去年は相談件数が大体700件ぐらいです。

もう一つは、お話にございました「Uターン就職支援センター」で、青森県東京事務所の中に置き、有楽町のサポートセンターと連携しながら運営しております。

それから、Uターンとか還流とかを考えた時に、やはり青森県出身者のネットワークの形成が非常に大事ですので、交流会などで県出身者のネットワークの形成も進めながら、すぐ青森に帰ってくるわけではないけど、機会があったら、何かのチャンスがあれば青森に帰ってくる、というような環境づくりも進めていきたいと思っております。

一旦、全国に散らばった方を呼び戻すのは、なかなか効率が悪い面もあるわけですが、首都圏を中心に名古屋圏も含めながら、一生懸命取り組んで参りたいと思っております。

**(商工労働部職員)**

UIJターンを担当しております、労政・能力開発課です。

ホームページが非常に無機質とのご指摘をいただきましたが、全くおっしゃるとおりでございます。実はUターン登録とか求職者、求人者をネットで登録できるようなサイトを構築しており、年度内に公開することになっております。

**(県土整備部職員)**

A!Premiumにつきましては、サービスの体系、料金体系自体が、そもそも一般の宅配とは違っているわけでございます。現時点では、料金体系を見直すというような動きはございません。

**(司会)**

これもちまして、第1部の意見交換会は終了させていただきます。  
どうもありがとうございました。

**(知事)**

どうもありがとうございました。