

観光・交通政策調査特別委員会会議記録

観光・交通政策調査特別委員会委員長 吉田 敬子

- 1 日時
日 時 令和7年8月6日（水曜日）
午前10時1分開会、午前11時25分散会
- 2 場所
第4委員会室
- 3 出席委員
吉田敬子委員長、村上貢一副委員長、五日市王委員、郷右近浩委員、
菅野ひろのり委員、岩崎友一委員、川村伸浩委員、福井せいじ委員、松本雄士委員、
高橋但馬委員、ハクセル美穂子委員
- 4 欠席委員
上原康樹委員
- 5 事務局職員
菊地担当書記、菊池担当書記
- 6 説明のため出席した者
株式会社アキウツーリズムファクトリー 代表取締役 千葉 大貴 氏
- 7 一般傍聴
1名
- 8 会議に付した事件
(1) 調査
ローカルゼブラを核とした秋保地区における観光地域づくり
(2) その他
次回の委員会運営等について
- 9 議事の内容

○吉田敬子委員長 ただいまから観光・交通政策調査特別委員会を開会いたします。

なお、上原康樹委員は欠席ですので、御了承願います。

委員会を開きます前に、当特別委員会の担当書記に異動がありましたので、新任の書記を紹介いたしたいと思えます。

菊池担当書記です。

これより本日の会議を開きます。本日は、お手元に配付しております日程のとおり、ローカルゼブラを核とした秋保地区における観光地域づくりについて調査を行いたいと思えます。

本日は、参考人として株式会社アキウツーリズムファクトリー代表取締役の千葉大貴様

をお招きしておりますので、御紹介いたします。

○千葉大貴参考人 皆さん、よろしくお願いいいたします。

○吉田敬子委員長 千葉様の御略歴につきましては、お手元に配付している資料のとおりでございます。

本日は、ローカルゼブラを核とした秋保地区における観光地域づくりと題しましてお話しただくこととなっております。千葉様におかれましては、御多忙のところ、このたびの御講演をお引き受けいただきまして、改めて感謝を申し上げます。

これからお話をいただくことといたしますが、後ほど千葉様を交えての質疑、意見交換の時間を設けておりますので、御了承願いたいと思います。

それでは、千葉様、よろしくお願いいいたします。

○千葉大貴参考人 改めまして、よろしくお願いいいたします。きょうは、仙台市から朝8時半の新幹線に乗ってまいりまして、8時半でも余裕で9時半には間に合うという、本当に近い距離だなと実感いたしました。最初に自己紹介をさせていただきながら、きょうの本題に入っていきたいと思います。

私は今回アキウツーリズムファクトリーという名前で参りましたが、もともと親会社というか、私の本業が有限会社マイティ千葉重という会社で、実はうちの祖先は岩手県出身なのです。千葉という名前が結構岩手県には多いと思うのですが、陸前高田市のほうに大分さかのぼるのですけれども、鎌倉時代くらいまでさかのぼると岩手県にずっと住んでいたという歴史があります。

私は食品スーパーの3代目で、祖父の名前が千葉重郎という名前で、父親が千葉ともやという全く関係ない名前なのですが、私はその3代目で店を継いだのですが、食品スーパーは潰れてしまったのです。潰れてしまった後に、借金の返済のために事業承継をして、今のような仕事をしております。

きょうは、仙台市内にあります秋保温泉のまちづくりについてのお話をさせていただきたいと思います。秋保温泉というのは、皆さん御存じですか。仙台市中心部から車で40分くらいの位置にある、比較的距離は近いのですが、仙台市内では過疎化が物すごく進んでいるまちということで、そのまちづくりに2013年から取り組んでいるのですが、2017年にまちづくり会社を設置し、今に至っています。きょうは、そのあたりの経緯についてもお話しさせていただきたいと思います。

岩手県とのゆかりというところで言いますと、あともう一つ実はありまして、東日本大震災津波のときにキンビールがキン絆プロジェクトという60億円の基金を使った支援プロジェクトをやっていたのですが、その現地代表と申しますか、仙台市に事務局を置いて、その事務局をさせていただいていました。ですので、岩手県には結構そういった支援の関係でかなり通っていた経過もあり、農業、水産業ともかなり友達がたくさんおります。

実はこの秋保温泉の取り組みを始めたのも、このキン絆プロジェクトの御縁です。農

業と水産業の復興支援ということで始まったのですが、そこに秋保の農家も参加されていたのです。その農家から御相談を受けまして、自分たちの町もぜひ再生に取り組みたいということで、私も生まれも育ちも仙台市ということもあったもので、キリン絆プロジェクトが終わったタイミングで秋保に入ったという経緯です。

秋保は平成元年に仙台市に吸収合併をされた町で、人口は3,800人になっています。かつては秋保温泉駅という駅があり、秋保電気鉄道が仙台市の長町というところまで走っていました。この電鉄が運んでいたものは、人ではなくて、メインは秋保石という建材にもよく使われていた石です。この石を運ぶために、町が活性化したという歴史があります。

温泉街としては、高度成長期に一気に団体客がふえたという歴史はあるのですが、もともと秋保の歴史はこの農業と石と言われていて、温泉はあったのですが、こういった産業が盛んでした。調べていくと、600万年くらい前までさかのぼると海だったとか、いろいろあるのですが、自然も非常に豊かな町となっております。

一番町が元気だったと言われたのは、1914年です。電鉄ができたときに物すごく地域は沸いたようです。駅前があって、今の町内会長の方たちが大体80歳前後なのですが、このころによくこの駅前通りでおばあさんとデートしたとか、一緒に映画を見たとか、そういう思い出がたくさんある時代です。

ただ、1961年に電鉄が廃線になってから一気に地域が衰退していきました。1988年に仙台市に編入されて、自治体としての秋保町は消滅。1990年からは、仙台市内の温泉旅館の集積する場所ということで、観光に特化した町となりました。

ただ全国的に今問題になっていますが、観光と地域づくりが必ずしも正比例しないという問題があります。観光がどんどん元気になるのだけれども、地域づくりは逆に後退していくという事例がよくあるのです。秋保も同じです。オールインクルーシブで、旅館があまりお客さんを外に出さない戦略をとったので、商店街は仙台市に編入されてからあつという間に潰れ、旅館だけがこうこうと電気がついている町になってしまいました。

これは、秋保の人たちの誇りですね。東北楽天ゴールデンイーグルスやベガルタ仙台のチームロゴのモチーフは全部イヌワシなのですが、秋保町章はイヌワシがモチーフだったのです。イヌワシではないですね、鳥なのですが、秋保の人たちはイヌワシだと言い張っていますけれども町章があります。それが仙台市になってしまったというところで

す。

これは、地域の人たちの中では、いまだに編入すべきではなかったという意見があり、結構割れているところでもあります。

秋保の立地は先ほどお話ししたとおり、仙台駅から車で大体35分から40分くらいです。旅館の人たちは30分ですと言うのですが、やはり車で走ると35分から40分くらいです。

秋保というと、この温泉街がある湯元という場所が一番有名で、佐勘とか、緑水亭とか、水戸屋とか、そういった旅館がある場所、これが湯元なのです。ただ、実際には名取川と

いう川が流れていて、川沿いにできた集落なので、湯元というのはほんの5分の1なのですね。実は奥に長くて、奥には農業が盛んであったり、あとは仙台市の子供たちだと自然体験をしていたりとか、そういう町がたくさんあります。

仙台市に編入後ということで、仙台市は今コンパクトシティで地下鉄東西線と南北線沿いを集中開発するという構想なので、実はそれ以外の住民が少ないエリアというのは、ほとんどバスの路線を減らしているのです。そうなりますと、秋保はもう真っ先に減らされる場所ということで、私たちが入ったばかりのときには、この奥のほうにもバスは1時間に1本あったのですが、今は半日に1本しかないのです。仙台市営バスは平日しか走らせていないのです。宮城県交通が土日はバスを出しているというので、子供たちも学校があるのですけれども、本当にもう通えない状況まで追い込まれているという状況です。

ということで、秋保の人口構成も調べたのですが、これはG7のときに仙台市から依頼されて、秋保総合支所からデータをもらって調べたのですが、人口増減を調べていくと、通常第1次ベビーブーム、第2次ベビーブームがあって、山が2つあるのですけれども、秋保は10年間で第2次ベビーブームの女性がすっぱりいなくなっているのです。本当はとんがっていなければいけないのが、全くいなくなってしまうている。女性が急激に減少したという、これは異常値なのですが、大体10年で30代女性が45%くらい減りました。これも原因は、調べてみるとやはり学校の廃校です。子育てができないからということで、一気に減りました。

産業ももう今は旅館業に特化した町となっています。子供たちのサービス、学習支援サービスは85%減です。何を言いたいかといいますと、観光地なのですが、町ではなくなってきているということなのです。暮らせない、ここで子育てはできないという町になってしまったというのが、私たちが入り始めた平成24年くらいの時期に調べたデータになっています。ここが要はスタートポイントだったのです。

私たちが実際に取り組んだ内容というのは、最初よそ者ですので、私はもともと生まれも育ちも仙台市内ですけれども、秋保の人たちからすると、仙台市民は沖縄県でいうところの内地の人みたいなのです。割と仙台市の中心部の人たち、仙台の人という言われ方をするのです。なので、私たちはよそ者なので、最初はやはり知っていただくというのが結構大事で、サイクルツーリズム事業というものをやりました。

19町内会あるのですが、全ての町内会の町内会長の方たちに、こういう事業をやるので、協力してほしいと説明会を行いました。最初1回目は大反対、大ブーイングです。危ないと。こういう結構派手な格好をして、スピードも出る自転車で走ると、やはり農業をやっている人たちからは危ない、邪魔だみたいな話と、あと子供たちがぶつかったらどうするのだみたいな話があって、最初大反対からスタートしました。

ただ、実際にはお客様をたくさん連れて、たくさんお金を落として歩いたのですよね。たまたまこの年に一般社団法人東北観光振興機構がインバウンドを台湾から自転車で誘致しようとしていました。広島県尾道市がすごく有名になったので二番煎じなのですが、あ

あいつたことをやれないかということで、台湾とタイからどんどんファムツアーといって専門業者の人たちを誘致していた時期だったので、私たちはそれを一手に引き受けて、外国人をばんばん走らせたのです。

当然危ないということに対しては、ロードマップに危険な区域とか、カーブで事故が起りやすいポイントとかを全て調べ上げて、そこに自分たちで看板を設置し、説明会をやったり、講習会をやったりということをしたんですが、そういったことをやった結果、2回目からはもっとやれということで、3回目からは動きが遅いとまで言われて、さんざん言われようなのですが、マップをつくったり、こういったサイクルステーションという受け入れウェルカムな店を合計で80店舗までふやしました。80店舗というのは、秋保が30店舗で、残りは三陸沿岸になります。こういった取り組みを最初やりました。

このような形で、派手派手な外国の方がばんばん来るようになって、ばんばんお金を落とすので、地域としては衝撃だったのですよね。今までこんなにお客さんが来たことのないのに、走っていると必ず声をかけてくれるのです。どっから来たのやと。仙台市からですよ、ここも仙台市だと怒られるという、大体お決まりのやりとりがあって、そういう感じで地域の人たちと十分な交流ができるようになっていきました。

この時期に同時にやっていたのが、地域の課題のヒアリング調査です。やはりいろいろな課題を皆さんおっしゃいました。学校の廃校というのは、特に若いお母さんたちが多かったのですが、担い手、働き手がないとか、病院がないとか、あと獣害なんかもありますけれども、いろいろある中で一番深刻だと言っていたのは、やはりこのまちづくり機能の消失、特に町内会長の方たちが仙台市に吸収合併されてから、産業とか、雇用とか、地域を振興する会議が町主導のものがほとんどなくなってしまったと。あとはやはり交通不足です。バスの減便に対して、これが一番困っているという話がありました。ただ、これは我々民間の一企業にはどうにもできない問題なのです。なので、確かにこれは深刻けれども、ただ私たちがやる切り口はこっちです。外との交流、要は学びです。地域の人たちが学ぶということが大事だと思います。あとは、その学んだことを実践していくリーダー、これがやはりいない。町長でなければいけないという理由はないでしょう。この学び、教育とリーダー、この二つだったら、我々は何かできるかもしれないということで地域の皆さんにはお話をし、会社をつくりますということでスタートしました。

会社についても、我々の特徴は今こういう観光だとDMOとか、観光協会はもちろんですけれども、いろいろな公的団体というものたくさんありますが、我々はもう完全民間なのです。今補助金すらもらっていないというくらいの完全民間でスタートをしています。集まったときは、大体10人の社長が集まって、このまま行くと秋保は本当に消滅するぞという話の中で会議を繰り返し、ここにいるのはコアメンバーで、佐勘の社長であったり、緑水亭のおかみであったり、ワイナリーの社長であったり、あと私であったりということなのですが、完全民間で集まって話し合いを始めました。

毎月こういった形で、月1回勉強会をやるのですが、社長たちは誰も宿題をやったこな

いのです。忙しいのを理由に、七夕がとか、花火大会がとか、ジャズフェスがとか言って、全然やってこないのです。それで、いつも宿題をやるのは私で、さもないお客様の動向調査をしてくださいという、そんな話なのですが全くやってこないで、一回怒ったのです。皆さんやる気あるのですか、皆さんの町でしょうと。がっとな怒ったときに拍手が起こりまして、君が社長だと言うのです。本当に調子がいい感じで社長にさせられたというのが実は最初の経緯なのです。

なので、最初は10人横一列で、みんなで何とかしようという話だったところから、ではやろうかと具体的にアクションを始めようと思ったときに、本当に動く人間というのはやはり限られるということがよくわかって、では限られたメンバーでやりますと。そのかわり、ほかの10人の社長さんたちは、お金は出してくださいねという話をしました。なので、一番多い人だと1人400万円くらい出してもらって、そこから紹介も含めて2,100万円まで集めました。2,100万円をお預かりして、では会社をやりますということで始めました。結構いろいろな、本当に大きなところだとアイリスオーヤマ株式会社の社長とか、佐勘の社長はもちろんですけども、三菱地所株式会社の常務とか、結構いろいろな方がお金をを出してくれています。

目的は人口動態、地域にとって人口というのがやはり命であるということで、秋保の人口をふやしていきましようということで、人口をふやしていければ、この町のインフラが整っていくよという話と、あとこの時期に私は結構メディアでもバッシングされたのですが、地域づくりを地域の人たちだけではもう無理ですという話をこの時期にしていたのです。今割ともう一般的になったのですが、秋保の人口3,800人で若者は本当に限られるのです。一番若い人で多分40代後半くらいです。しかも、2人みたいな。そういう状態で地域づくりはできませんと。なので、地域づくりをよそ者でやりますという話を最初に宣言したときに、物すごくバッシングを浴びました。

でも、都合よくその後、総務省が関係人口という言葉をつくってくれたので、関係人口を使ってという言い方をしながら、交流人口をふやし、関係人口にして、いずれ移住させていくという戦略ですということはこの時期、地域づくりは地域だけでは無理ですという話をはっきりして始まりました。

これは河北新報の記事で、地域おこし動くということで、サイクルツーリズムをやっていたこともあって、かなり話題になったのです。最初に私たちがやった仕事は、ここの写真にあるとおり、古民家再生なのです。仙台市は第二次世界大戦のときに、空襲で仙台駅前が全部焼かれたのです。青葉城もそうですけれども、古民家がほとんど仙台市の中心部にはないのです。だから、古民家の町というのは、仙台市民はすごく憧れがあるのです。秋保は戦争のとき疎開地だったのです。古民家がたくさんあって、仙台市の古民家はすごく貴重ということで、私たちも江戸時代の古民家が800坪あるのですけれども、これを再生させることを最初の仕事で始めました。

町の人たちにお話をしたのですが、何をやりたいかわからない、よそ者が何をやるかわ

からぬと言って、怖いというのがやはりあったのですよね。当時、キリン絆プロジェクトと一緒に海外の視察に行きました。今遠野市はビールで有名になりましたけれども、当時遠野市の初期メンバーの人たちを、アメリカのオレゴン州ポートランドに連れていきました。ビールの町を見てこようということで、そのときに実は秋保の人たちも連れていったという経緯があります。

〔映像上映〕

○千葉大貴参考人 人口80万人くらいの町なのですけれども、ブルワリーが80社くらいあるのです。遠野市の人たちは、恐らくこういうモデルを実現させようと思って、ずっとやってきたのだと思います。

日本ではできないのですけれども、ホップを渡して、みんなが自分でビールつくるという仕組みがあって、町が投資してブルワリーをつくるのです。ブルワリーができると、その町の地価が上がる。

ブルワリーもやはり本当はホップを仕入れたほうが安いのですけれども、でも自分たちでつくらないと何かあったときに怖いし、コストは2倍かかかってしまうけれど、本当の意味で地域に根差したものにならないだろうという話です。多分シードル工場は、今岩手県にかなりできてきていると思うのです。

結構起業家がばんばん生まれる仕組みがあるのですよね。ちょっとしたスモールビジネスに対して、みんなでお金出そうと。うちの会社もそうなのですが、おもしろいね、ではお金を出すからやってみようという動きをオレゴン州ポートランドはすごく活発にやっています。

いろいろな場所を回ったのですけれども、キープ・ポートランド・ウィアードという言葉が町の至るところに貼ってあるのです。自分たちの町は自分たちでおもしろくしようよという、変わり者と言われてもいいので、キープ・アキウ・ウィアードで、変わり者でいながら秋保をおもしろくしていこうよ、みたいな話を私たちはオレゴン州ポートランド視察をした後に決めて、実際に町の人たちに出したメッセージがこちらです。

自然を愛し、多少不便であっても環境にやさしい未来永劫、続いていく生活をするために、車に乗らずなるべく歩き、自転車やバス・電車を使う。家は自分で手直しをし、買い物は少し値が張ってもなるべく地元で獲れた野菜や果物、そして地域の職人たちがつくった製品を買う。モノよりも体験を重視し、教育にお金をかける。個人が見栄を張って競いあうのではなく、自分たちのコミュニティをよりよくするために隣人と一緒に考える。そして皆、秋保を誇りに思いこよなく愛している。という言葉、19町内会の会合で、こういうまちづくりをしたいのだという話をしたところ、本当は若者に向けて話したつもりなのですが、一番前の長老たちがみんな立ち上がってスタンディングオベーションをするという、私もちょっと予想していなかった現象が起こりまして、秋保はそうなのだ。やはり自分たちで農業もやっているし、ものづくりもやっているし、だから自分たちで町もつくらなければだめなのだという機運がここで生まれたのです。

そこからは古民家再生を、これも実際県内の工務店に相談したらみんな断られて、無理と言われて、もともこの古民家自体は気仙沼市の船大工がつくった古民家で、かなり大きい太いはりと曲がった柱を使っていて、工務店は絶対無理ですというところで、たまたま知り合いになった岡山県倉敷市の大角雄三設計室、もともと古民家という言葉を最初に使い始めた先生と言われている、もう御年 80 歳くらいの先人なのですが、この方に入ってもらって改修工事を行いました。

地元のお母さんたちとは商品開発、メニュー開発なのですが、郷土料理をつくってくださいということをつくってもらくと、大体黄色か茶色、緑色か茶色という、当然保存食なのでしょうがないのですが、これだとなかなか出せないねというところで、シェフに入ってもらって、多分小岩井農場の監修などをやっている比嘉シェフに入ってもらって、つくっていただきました。

あとは、地域の文化ということで、秋保石が有名な場所なので、本当は不謹慎なのですが、石を割るというチョコレートです。あとは、石神エリアというところがあって、石の神様を祭っているちょっとヒッピー街みたいな町があって、そこの彫刻家につくってもらった石臼でコーヒーをひくとか、たたいてハンマーで割るとか、スコップで掘るとか、そんな料理が多いのですが、そういったものをつくってきました。

という形で 2018 年にオープンしまして、オープニングパーティーですね、これもちょっと映像があります。

〔映像上映〕

○千葉大貴参考人 もう本当にいろいろな地域の方々にお集まりいただいて、これは G7 用につくった映像にちょっと編集でうちの画像も差し込んだものになります。

有形文化財ではないのですが、実際にはもう本当に文化財に近いくらいの価値がある建物を伝統工法で直していくということ自体が大工さんたちも何十年ぶりだという話で、この中で大工さんたちの技術承継も行ってもらっています。古民家というのは、全部柱の長さとかもばらばらなので、設計士が泊まり込んでその場で採寸して、その場で削り出すのですよね。なので、お金も時間もかかるというのです。凸と凹を合わせていくような、ハンマーでたたき、組み込んでいくだけの工事方法、ブロックみたいにハンマーで本当にたたいて入れるだけなのですよね。町の人たちには、随時工事の様子をワークショップという形で来ていただいて見てもらって、2018 年にオープンしました。今は大分変わって、庭も完全に芝生エリアになっています。

地元の野菜ですね。うちの料理は本当にお客様に評判が物すごくいいのですが、料理ではなくて、やはり素材なのですよね。大体前日かその日に取れた野菜を使っているの、おいしくないはずがないのです。

秋保出身の郡仙台市長、無事先週再選されました。この方は元オーナーで、秋保に 1,000 年住んでいる一族です。このお母さんはいつも泣いてしまう。涙が出るといつもおっしゃる方なのですが、こういった形でオープンさせていただいた町の方には、すごく歓迎をし

ていただきました。

私たちは、自分たちの店だけがよくなればいいではなく、地域の事業者をどんどん宣伝していく発信拠点であろうということで、AKIU BRAND MAKERSという本を出版しています。自費出版で、今も出しています。BRAND MAKERSという言葉は、秋保をおもしろくする人たちという意味で書いています。特徴としては、秋保に住んでいなくてもオーケー、秋保のまちづくりに貢献している人たちをどんどん載せようよということで、砂丘でブドウを育てて、今ワイナリーを準備しているMONKEY MAJIKのボーカルの方とか、お坊さんとか、いろいろな方がいらっしゃるのですが、仙台市在住もしくは仙台市でもなく、東京都にいたとしても、秋保のまちづくりに貢献している人たちはどんどん載せていくという。割とこの辺というのは、自分たちがお金を出しているから何とでも言えるという、広告も一切入れていない形です。

あと、新聞です。地元の人向けの新聞。これもデザイナーにつくってもらったのですが、物すごく評判が悪くて。すみません、裏表全部なしで話しています。字が小さいと。デザイナーは字が小さいほうがスタイリッシュに見えると言うのですが、地元の人には字が小さくて読めないと言うのですね。そのしのぎ合いを私たち真ん中でやっているという。年間1万部発行しているのですが、お客様が結構持っていくので、最近では地元の人よりは外向け、地元の人たちには文通という形になっています。どんどん退化しているという感じがですね。

秋保の地域づくりを、これは今風のアプローチですけれども、やはりビジュアル化していきましょう。まちづくりというのは、今でこそ地方創生という言葉ができましたけれども、私がこの仕事を始めた25年くらい前は、変わり者の世界だったのですね。先ほどのウィアードと一緒に、まちづくりなんてもうからないものを何でやっているのだという話だったのですが、うちは実家が食品スーパーだったため、まちづくりと事業が結構結びついていたので、その体感があったのです。でも、一般的にまちづくりというのは全然もうからないし、恨まれたり、何だったりで逆に大変なことのほうが多いというので、それを少し報われるようにしようということで、横幅3メートルの壮大な絵巻をつくったのです。

この絵を描いてくれたのはYU SUDAさんというナイキジャパン本社の壁画を描いたり、ジャズフェスのポスターを描いたり、最近だとプロボクサーの井上尚弥さんのオフィシャルグッズのデザインなどをやっている仙台市出身の方で、この方に描いてもらいました。よくよく見ると私とか載っているのです。住民230名も出て、よくよく見ると伊達政宗公もいるのですけれども、これは伊達武将隊、ここに井ヶ田製茶株式会社の社長とかMONKEY MAJIKがいるみたいな。自転車に乗った兄ちゃんがいるのですが、これはうちのサイクルツアーのライダーですね。こんな感じでサイクルツアーが進化して、外国人が物すごく多いので、ニンジャライドというのをやっているのですが、こういったツアーもやっています。

このツアーも観光という切り口だと、単に自転車に乗るだけではつまらないよね、物語をつくっていかうということで、もともとニンジャライドという名前は、うちのガイドが黒の服を着る、黒が大好きな子で、黒い服を着ていつも曲芸みたいな乗り方をしているので、外国人に忍者、忍者と言われていたのですね。それで、そのままニンジャライドとなって、秋保に忍者はいたかと言われてたときに、お坊さんはいたと言うのですけれども、全然証拠がないのです。最上藩と仙台藩の間に関所があって、そこに忍者がたくさん潜伏していたのだとお坊さん言うのですけれども、調べても何も出てこなくて、最後にはお坊さんに、文献が何も出てこないのですけれどもと聞いたら、本当の忍者は証拠なんて残さないという名言を残しまして、ではしようがないかと一応ガイドが忍者っぽいからということで、ニンジャライドというツアーをやっています。

ただ、実際私たちの建物の蔵には伊達家の食器とかが結構眠っていて、伊達の紋章が入っているものです。そういったものを使っているのも、たまに余興でお客様が来たときに、皆さん、きょうはラッキーですね、伊達政宗公がきょうは鷹狩りに来ていますと言うのですね。自転車でさんざん走って帰ってきたときに、奥の座敷に通すと正宗公が鎮座しているのです。伊達武将隊なのですが、ちゃんと列席していただいて、ここは支倉常長が走って行って、殿大変でござるという、昔でいう一休さんの新右衛門さんみたいな感じです。若い人にはわからないと思うのですが、そういう形で舞台があって、升席に入ってもらのですが、着ていただく着物はZOZOTOWNで3,900円の浴衣を買うというやつで、これで1人3万5,000円くらいの客席がすぐ埋まるという、そんなことをやっています。殿は気分がよくなると外で能を舞い始めるというのですね。これが出てきたとっくりとか伊達家の紋章です。本当は博物館に持って行かなければいけないのかもしれませんが、普通に使っているといますか、そんなことをやったりしています。

2020年くらいまでは結構派手にいろいろなこういったことをやっていたので、うちの店だけでも年間4万人くらいのお客さんが来て、視察も1,000人以上です、ハーバード大学は毎年来ていましたし、どんどんまちづくり団体が来たり、あとはイタリアのまちづくり団体が来たり、いろいろな方に来ていただくようになりました。

うちの店だけでは入り切れないので、旅館に会場を貸していただいたり、ツアー客も必ず旅館に泊まっていただくところ、旅館が手のひら返しですごく好待遇をしてもらえるようになりまして、いつもありがとうございますとっていただくようになり、そこからまた連携も生まれるようになってきました。

ここまでが序盤だったのですが、2020年には緊急事態宣言が発令になって、うちの店も2カ月間休みました。もう時代の端境期だなと思うのですが、秋保はこのときに物すごくやはり揺れたのです。地震でも揺れましたし、精神的にも揺れたという話なのですが、旅館が半年間休みにしたのです。そうすると、旅館には結構手厚い補償が入ったのですが、旅館以外の事業者、結構温泉旅館のお客様を当てにしていた人たちが半年間旅館休むと聞いたときに絶望したのです。みんな、もうやめるとか、どうするというのが吹き荒れた時

代というか時期で、実際このときまでに秋保の入り込み客数というのは物すごく急増していたのです。2013年くらいから、麒麟絆プロジェクトが始まったあたりからがと上がっていったのですが、ここから急落していったのです。

このときに、秋保の人たちが世代交代をしたと思っています。連合町内会の会長から電話をいただいて、電話先でもう泣いているのです。さっきまで会議やっていて、みんなやめると言っていると。あんたどうするんだと言われて、私は古民家再生で1億円以上の借金をしたので、借金が1億以上あるんですよ、やめるなんていう選択肢はないです、もう背水の陣で臨みますと言ったら号泣してしまって、俺たちの世代はもうちょっと無理かもしれん、おまえらの世代に渡す、だから何でも言えと、応援するからということそのとき電話で言ってもらいました。本当にそのときの勢いだけではなくて、そこから物すごい応援を、文通が始まったのはそこからなのですけれども、毎週お手紙を下さるのです。

私たちはこのときに気づいたのです。デジタルマーケティングとって、お客様の動きをネットで調べていったのですね。そうしたら、これは実際うちのテキストマイニングの分析なのですけれども、びっくりしたのは温泉旅館と一文字も出てこないのです。私たちはこのときまで温泉旅館のお客さんを狙って、温泉旅館のお客さんが来ているものだと思っていたのですけれども、実際はその後緊急事態宣言が明けて、店をオープンしてからもお客さんの数がふえ続けたのです。

ではということで、携帯電話会社からもデータをもらっていろいろ調べていったら、お客さんの動きが鮮明にわかったのです。ああ、こういう動きしているのかと。山形県からこうやって来ているのだとか、福島県からこうやって来ているのだとか、岩手県は意外と少ないのですけれども、でもかなり鮮明にわかりました。

あと、私たちが思っていた、これは旅館の料理長から指導されたときに、メニューというのは、千葉君、皿数なんだと、皿の数が多ければお客さんは満足するのだと。ああ、品数がこんなに入って、こんな値段でという感動なのだという話で、我々はめちゃくちゃ品数を多くしていたのですが、今の世代の人たちはそうでもないということもわかって、この時期から全てワンプレートに変えたのです。これで人件費がかなりカットされ、食材も一つのプレートなので、割とコンパクトになりました。これは少し賛否があるのですが、コールボタンでの呼び出し型に変えたことで、ホールのスタッフも2人カットということでどんどんコストカットをしていったのです。結果、何も広告を出さずにSNSのフォロワーが1万を超えて行って、結局コロナ禍前の2倍の売り上げになったのです。わかったのは、やはりきちんとデータ分析をして、それに基づいてサービス設計を最初からしていれば、こうはならなかったということがよくわかりました。

あと、実際ここに残念と書かれていますけれども、残念と書かれているのは客席が少ないという、やはり並ぶのが面倒くさいというので、結構残念という言葉があったのですが、これは私なのですけれども、このタイミングでこの西側の庭を自分たちでならして、木材だけ買ってきて、地元の大工さんにつくってもらったりとか、これも潰れた飲食店から中

古のテーブル、椅子、パラソルを全部ただでもらってと、DIYで直していったのです。客席がふえたというのが一番大きいのですが、それで実際に売上げが急回復しました。

この内容を先ほどのオレゴン州ポートランドの映像ではないですが、シェアをするのですね。地元の先ほど言っていた連合町内会で大号泣していた方、この方なのですけれども、こういうやり方でお客さんが伸びたともうみんなにシェアをしました。お客さんの動線データもこういう形で回っていますと全部見せました。恐らくうちでランチを食べて、その前後にカフェは絶対需要がありますよとか、多分お土産を買う場所がないのではないかなとか、仙台駅でしか買っていないと思うよとか、そういう話をしながら、皆さんに情報共有をして勉強会をやっていきました。

あと、最大の課題だったのは担い手です。いや、千葉君わかるよ、やればできるというのはわかるけれども、うちはもう80歳のおふくろとおやじしかいないし、自分も50歳を過ぎています。わかるけれども、できないという話だったところに、大学の地方創生の授業で学生がたくさん来るようになりました。私たちは仙台市内の全ての大学で講義を持たせてもらっています。今も現在進行形です。今年も50人くらい秋保で活動してもらっています。その子たちは学校と連携協定を結んだのです。大学の単位を秋保での地域活動でつけてあげるといって、今幾つかの大学は秋保でのプロジェクトを走らせています。その中から起業家志望の方とか、いろいろな方がいらっしゃるのですが、そういう方に入ってもらって、今秋保のイベントは学生たちがかかなり支えています。彼らが情報発信すると同じ世代が来てくれるので、すごく効果的なプロモーションもやっていただいています。

あと、カフェマップというものをつくったのですが、これは実際カフェマップではなくて人マップですね。関係人口をつくらうということで、カフェマップだと店のメニューと外観で終わりという感じなのですが、私たちは人を出す。これも結構障害があって、みんな恥ずかしいと言って出たがらないのですよね。いや、そんなこと言っている場合ではないみたいな感じで、出たら出たですごく夫婦でべたべたしたりしているのですけれども。

でも、おもしろかったのですが、人を出しますと関係人口なので、人を訪ねるマップなのですということできりまして、記事の内容も店の紹介ではなく、何で私が秋保に店を出したか。カフェというのは、ほとんどが移住者なのです。何で私が秋保に店を出したかということ切々と語っていただいて、このマップを持ってきたお客さんには必ず声をかけてくださいねと。なぜならば、ほとんどメニューを載せていないので、皆さんのことに興味を持って来てくれているのですと。皆さんのプロフィールとか思いを聞いて来ている人たちなのですと、話しかけてくださいと。ルールとしては、話しかけてください、プラス話しかけたら必ず次の店を紹介してください。うちもいいのだけれども、あそこの店もおもしろいよと必ず言ってください。お客さんの行動喚起をこのマップ、要はやろうとしたのはコンシェルジュなのです。コンシェルジュ機能をこのマップでやってしまおうということ発想してつくったマップで、これが大人気でした。

いまだにタクシーの運転手からも、郵便局の局長からもくれと言われるくらい大人気の

マップで、今はこれの倍くらい店がふえたので、ちょっと改訂しなければいけないのですが、こういったマップをつくったりしました。大学生の子たちが、これも楽しく普及活動してくれたり、自分たちで取材に回ってくれたりしてくれています。

こういうことをやっていくと、やはり秋保はすてきな町だよねと言って、結婚式を挙げたいという若者たちがふえてきたのです。今毎月必ずうちで結婚式を挙げていまして、秋保ブライダルみたいな形で、代理店が5社くらい入っています。

あと、音楽イベントなんかも、これも毎年恒例でやっている音楽イベントで、若者のアーティストたちが必ず来て、ほぼボランティアというか、我々は会場費を逆に彼らからいただいでやっているというようなイベントをやっています。

結果、秋保は店がどんどんふえています。喜久福という有名な仙台市のお土産がありますけれども、あそこの本社工場がことし秋保に移転しました。あとは、ビール工場をつくるという夢がずっとあったのですけれども、アメリカからグレートデンプリューイングという全米でもナンバーワンになった醸造家がやっている結構大規模なブルワリーが去年来ました。あと、結構全国で有名なレザー工場の職人さんたちが来て、奥さんはうちの社員なのですけれども、働いたり、あと星野リゾートが今回進出をしてきましたし、仙台市で有名な鯛きちというたい焼き屋もセカンド店舗として秋保に出店したり、あとここはMONKEY MAJIKのブレイズのワイナリーです。かなりでかいのですが、今醸造所をつくる準備をしているところです。あと、ここは地元のJAの農業生産部長の息子さんがやっているジェラート店です。最初私たちがまちづくりやると言ったときに、お父さんに大反対されて、息子さんに話したら、いや、忙しいんで、無理なんでと言われたのが、5年たったら、俺起業したいですといきなり言いに来ました。地元の若者たちも起業し始めたのですね。あと、なぜか地元のお寺も感化されて、めちゃくちゃおしゃれなカフェをつくったのですけれども、そこじゃないだろうか思いながら、いろいろな人が感化されていきました。

いろいろなプロジェクトをやっているのですが、これは秋保ではないのですけれども、秋保の隣接の泉パークタウンという高級住宅街で1万5,000人くらい集めたテロワージュマルシェ収穫祭というものを我々の主催でやらせてもらったりして、大学の学生をハンティングしてきてというやり方がこれなのです。マルシェを大学があるキャンパス、カレッジタウンみたいなところでどんとやって、そこで近隣の大学生をつかまえて、そのつかまえた大学生を秋保に引きずり込んでいくという手法なのです。ここで委員会をつくらせて、実際商売をやって楽しいとなった学生たちを拡大させていくという手法です。それでやったイベントですね。

実際その学生たちが今やっているのがハロウィンマルシェです。秋保には例大祭とか格式あるお祭りがたくさんあるのですけれども、やはり学生が楽しめるお祭りをつくってあげたいということで、農業にも貢献するようにと考えたときに、では収穫祭をやろうということで、収穫祭をハロウィンともじってやったところ、コスプレをやりながら、皆さん

楽しんでやっていました。意外だったのがペット連れの方がめちゃくちゃ多くて、ペットに仮装させて来ていました。賞品も出しているんで、これは本当に学生たちが盛り上がっていました。最近では秋保の町内会のお母さんたちが自分たちの子供を参加させてもらいたいと言っていて、アメリカのドラマでよく見る子供たちがお菓子くれよ、いたずらしちゃうぞみたいな隊をつくりたいとかと言い始めて、その子たちの表彰、地元キッズたちの表彰もやろうかなという話なんかもしています。

そんな形で、これに合わせて今秋保ではジャンボカボチャつくる農家が結構ふえてきているというのです。カボチャも装飾用で結構売れるのですよね。ただ、天敵はイノシシなのですが、そういったことなんかもやっています。

先ほど秋保は細長いと言ったのですが、この取り組みは今どんどん奥へ、奥へと行きまして、秋保大滝周辺の開発を今やり始めているところです。これは仙台市から依頼されて、秋保大滝周辺の土地の開発と一緒にやってほしいということで、定期的にイベントをやっています。

あと、もともと私はIT企業を経営しているので、きょうは交通というテーマもあるのですがライドシェアですね、ぐるりんあきうというライドシェアの仕組みを導入して、このコールセンター機能をうちでシステムをつくらせてやっています。仕組み自体は、私たちの発案ではなくて、町の人たちがライドシェアをやりたいというところから始まっていて、地元のタクシー会社が受けているのですけれども、大赤字なのです。めちゃくちゃ大赤字で、コールセンターを見にいったら、本当に大変な状況なのですよね。電話をしてくる人も80歳くらいで、電話を受ける人も80歳くらいなのです。はい？とずっとやっていて、もう一回お願いしますとか言っていて、これではまちが明かないのではないのですかという話で、住所は？とかやっていますよね。もうこれは登録制にしましょう。オートコールの仕組みを入れて、電話がかかってきた段階ですぐにその人の個人情報ごと流れて、過去の利用履歴も全部出るようにして、どちらですかと言ってもらえれば、あちらですと言って、オペレーターもボタンを押していだけで終わりにしましょうと言ったのです。

でもこれもいろいろあって、タクシー会社の中で、パソコンを導入するのだったら俺たちはやめるというストライキみたいなものを80歳のおじいちゃん、おばあちゃんたちが起こしたのです。結局社長とお話しして、でも社長、80歳のおじいちゃん、おばあちゃんたちは働いてあと数年です。大事な社員だとわかるけれども、でも会社のことと地域のことを考えたらやらざるを得ないし、何なら今より絶対便利になるのではという説得をしたのです。おじいちゃん、おばあちゃんも説得しました。結果、誰もやめず、もっと早くやればよかったと。自転車と一緒にですね、もっと早くやれないのかと。そんなものなのですよね。ITだからといって構えるのですけれども、やってみたらすごく便利みたいなそんな話です。我々は結構そういったところへ入って行って、膝を突き合わせて話すというすごくアナログなことをやっています。これも今は安定して稼働してきたので、今度は自動運

転の取り組みをこれからチャレンジしていくことになっています。

あと、仙台市は今回宿泊税を決めたのですが、その宿泊税を使って秋保の中の周遊バスを今検討しているところです。

私たちの取り組みは、アキウツーリズムファクトリーという会社1社で、あとはワイナリーやブルワリー、あと町内会と一緒に組んでやったのですが、若い事業者がどんどんふえてきているので、AKIU VALLEY協議会という団体を設立して、今その団体を運用しています。大体5年で事業者が三倍、四倍くらいになりました。四倍になって、日帰りのお客様が66万人くらい、人口もずっと急落していたのが今大体平均、平行線くらいで、もう少しで上がっていくというところまでようやく来ています。

ブランディングとしては、秋保は起業家の町みたいなイメージを結構新聞が取り上げてくれているので、秋保で商うという何か駄じゃれのような記事で連載していただいているので、この記事の監修も私のほうでさせていただいています。

地元の方には、秋保町章が鳥が飛んでいくという、何かすごく切ない感じの町章だったので、ではこの協議会のロゴマークは鳥が戻ってくるというマーク、秋保町が戻ってくるというマークでAKIU VALLEY協議会としました。秋保バレー協議会というのと、お母さんたちはみんなバレーボールだと思うのです。なので、このマークを見せて、AKIU VALLEYというのは溪谷という意味ですと言うのですけれども、最初は体育館はどこを使うのやとか、それもきちんと説明しなければだめなのですが、シリコンバレーとかナパバレーというのがあるので、アキウバレーというのが外国人には受け入れやすいのです。なので、これでいきますと言って、みんなに理解してくれということをやっています。

秋保は野菜の規格外廃棄率が50%を超えている無農薬農家が多いので、そういった野菜、果物を使った菓子工房というものをことしオープンさせました。

これは中小企業庁に整理していただいた図です。きょうのタイトルのローカルゼブラというのは、経済産業省と中小企業庁で新しく使われ始めた言葉で、今まで日本というのはユニコーン企業をつくりましょうと、マイクロソフトとか、アップルとか、グーグルみたいなユニコーンをつくりましょうというスローガンだったのですが、やはり無理だと。ユニコーン企業というのは、それだけの土壌がなければ無理だと。今ユニコーンのかわりに使い始めた言葉がゼブラなのです。ゼブラというのは何かというと、シマウマです。これは半官半民を指していて、半官半民の仕事をやる会社、ローカルベンチャー、パブリックベンチャーみたいなもので、シマウマの特徴は群れをつくる。ユニコーンというのは、羽が生えて空を1頭でぱっと飛んでいくイメージですけれども、シマウマというのは群れをつくって、みんなと一緒に生態系をつくっていくというイメージです。これを地域のそういった生態系をつくる半官半民の会社をローカルゼブラという言葉で定義して、国がかなり予算をつけ始めているというところです。

うちは、アキウツーリズムファクトリーということで、あから始まるので、ローカルゼ

ブラの先進事例の1番トップに大体出てくるのです。随分何回も、何回もヒアリングに対応させていただいたのですが、うちがやっていることをまとめると、彼らがやるとどうしても難しくなってしまうのですけれども、うちがやっているのはまずここです。経済的利益と社会的インパクトを1単体企業でまずつくる。事業を開始し、これがある程度うまくいくようになってきたら、今度は生態系をつくるという活動で、協議会をつくり、地域の活性化から実際成長と分配ですね。今までは成長したものが分配されていなかったのですが、これを成長したら分配するという仕組みをつくりながら、スパイラルで成長していくというまちづくりが一つモデルになってきました。

ということで、秋保のまちづくりはこういった形で、ローカルゼブラと最近呼称されるようになってきましたが、完全民間で地域づくりを推進してきた事例というものをきょうお話しさせていただきました。

ぜひ岩手県でも何か参考になることがあれば、全く包み隠さずお答えしますので、ぜひ何かの参考にしていただければ幸いです。最後まで御静聴ありがとうございました。(拍手)

○吉田敬子委員長 千葉様、大変貴重なお話をいただきましてありがとうございます。

これより質疑、意見交換を行います。ただいまお話しいただきましたことに関しまして、質疑、御意見等がありましたらお願いいたします。

○ハクセル美穂子委員 普通に説明を聞くだけでもおもしろかったのですけれども、本当に岩手県というか、私の地域でもこういう形で広がりがあればいいと思うようなすばらしい事業というか、展開をされているのですが、完全民間というのが本当にすごいなと思っています。

でも、アイリスオーヤマ株式会社などすごく大きな企業が、やはり仙台市というか、そこを中心にやられているので、そういった方も集まりやすい部分もあるのかもしれないのですけれども、基本的には最初のローカルゼブラの社会的インパクトと経済的利益をどのようにつくり出してきたのか、大体わかるような気もするのですけれども、具体的に一切公のお金が入っていない状態でやられたということなので、その最初の立ち上がりのあたりはどのようにマネタイズをされたのかを知りたいと思いました。

○千葉大貴参考人 私の説明が悪くて、ランニングで今公金は入っていないという話をしたのですが、立ち上がりのときには商店街活性化支援金というもの、古民家再生のときの工事費については一部国のお金を使っています。ですので、恐らく5,000万円くらいはそれで引っ張って、大体2億円くらい我々は投資してきているのですけれども、5,000万円くらいはそのときに引っ張った形です。

ただ、逆に言うと、それ以降そういったお金は引っ張っていないので、結構今は経済産業省の担当者がすごく視察をたくさん連れてくるので大変なのですけれども、そういう意味では最初の投資でずっと継続してくれているので、成功事例と国では言われているんですね。

最初のマネタイズについてはおっしゃるとおりで、町の活性というのはキャッシュフロ

一のPLとBSと書いていくと単純なのですよね。例えば今までだったら、10%くらい営業利益を残すのがビジネスのモデルだとしたときに、今度地域再生をやるとすれば、やはり20%くらい残さないと組織維持できないのです。20%残せるビジネスモデルをつくるかどうか物すごく肝なのです。でも、単純にそれが賄えないで交付金を入れようとするという形なので、だとしたら完全民間の事業で20%出せるかという話を最初にやるのです。

秋保の場合ですと、農家から直接食材の仕入れができる。飲食店というのは、FLコストというのですけれども、フードと、あと人件費で65%を大体見込むのですが、フードは大体30%くらいだとしたときに、秋保は特にうちのメニューは野菜でつくっているの、20%切れるのですよね。そうすると、ここで10%生まれるという話と、例えば土地が安くても800坪なのですけれども、トータルでいうと結構安いので、家賃も物すごく安いねという話と、あとみんなで作るからには応援してねということで、集客支援も町の本当に入り口にうちの看板があったりとか、いろいろなところに置いてもらえるので、そういうもので積み重ねていったときに、20%くらいの営業利益でいけそうだなと見込めるかどうかなのです。

これは、通常Park-PFIとか、ほかの地域でやっている場合は、土地代をただにしますよとか、固定費を下げます、固定資産税を下げますということで、その20%分の営業利益を担保できるようにという措置なのですが、そもそも10%以上の営業利益をつくれる会社でなければ成り立たないというのが現実だと思います。

我々はそういう意味ではレストラン事業が本当にずっと、今でもお客様が絶えず来ています。これはやはり仙台市に古民家がもともとないとか、女性の特にランチ需要というのが今後あるというところを見込んで、うまくはまったなと思っています。

○福井せいじ委員 今の流れというか、成り立ちを聞くと、非常に地元の人を説得するとか、地元の人を巻き込むとか、ある意味千葉さんのエネルギーがあっただけでこういったものがつくられたのではないかという気がしてしまうのですけれども、ただ1人ではできませんよね。個々に、一応アキウツーリズムファクトリーというのは従業員が12名いると書いてあるのですけれども、やはり千葉さんの思いとか、千葉さんの考えている構想をどうやって人に伝えていくかというのが大事だと思うのですけれども、やはりそういった中で、社員の方にはどういう役割があるのかということをお聞きしたいです。

○千葉大貴参考人 すごく大事な質問だと思うのです。というのは、私も秋保にかかわらず、いろいろな事業でまちづくりにかかわってきて、先ほどのお話に通ずるものがあるのですが、社員にまちづくりを意識させてしまうと、途端に赤字会社になっていくのです。だから、私たちはレストラン事業部、あと菓子製造事業部に分けているのですが、それぞれの事業としてきちんと捉えていく。そのメンバーがそれぞれ何かまちづくりについて、好きな子が当然集まっているのですが、その事業の中ではまちづくりの活動をさせていないのです。あくまでその売り上げの経費をまちづくり事業部門が運用しますという形でやっているの、まちづくり事業部というか、まちづくりをやっているチームは当然やっ

ているのですが、それ以外のチームは一切意識させていない。数字目標だけを与えているという感じです。

まちづくりを純粹にやっているチームは、やはり仙台市がすごくかかわりたがるので、地域おこし協力隊を入れてほしいとかと来るので、あと観光協会に若手をを入れてほしいとかと来るので、その子たちを入れた勉強会をやっています。

○福井せいじ委員 それはわかりました。ただ、もう一つ聞きたいのは、千葉さんの思いを秋保の方々に伝えているのではないですか、あと巻き込んでいるのではないですか。千葉さんの言葉とか思い入れ、これというのは、例えば会社として本来であれば千葉さん以外の人がそういった役割を担える人がいなければ、この会社は続かないのではないかと思ったのです。失礼な話なのですが、そういう役割分担というか、千葉さんのかわりを担う右腕のつくり方とか、そういったことを考えたことはあるのかなと思ったのです。

○千葉大貴参考人 ちょっと特殊かもしれないのですが、先ほどの現場のスタッフは分けているという考え方で言うと、その部分を担っているのは実はずちの役員なのですね。役員はプロパーではなくて、ワイナリーとか、あと今インバウンドをやっている株式会社ライブブリッジという会社があるのですけれども、そういった会社の人たちがほぼまちづくりのパートナーになっていて、彼らは常に秋保にいますので、その人たちが我々の活動を啓蒙してくれたり、接点をつくってくれているのです。私は正直秋保にいる日数というのは、週に2日あればいいかなくらいで、基本皆さんにそう言っています。私はふだんからいませんと。何ならいつか秋保から出ていきますくらいなことを言っていて、秋保の人たちはそれを承知でつき合っていて、逆にたまに、千葉さん家建てようよ、土地をただであげるからとか言われるのですけれども、でもそういう距離感はどうも保ちつつ、役員にそこはやってもらうようにしています。

それは結果的によかったなと思います。というのは、町の中というのはいろいろな考えの人がいるので、私一人だとき合う人たちが多分偏るのです。でも、役員が複数いると、旅館の人たちとつながる役員、お酒のチームとつながる役員とかがいるので、結構満遍なく話が入ってくるなと思って、今は雇わず役員という形でやっている感じです。

○福井せいじ委員 わかりましたけれども、結局思いをつなげていかなければ、多分この事業というのは続かないなと思ったので、ちょっと聞いてみて、やはり思いをつなげる仕組みというものがなければなかなか続かないのだなというか。

○千葉大貴参考人 そうですね。でも、確かに私が今回2億円投資したのも、正直な話をすれば、もともと私は会社経営をやっていたので、銀行がそこで無条件で貸してくれたことがあるのですけれども、本来はやはりまちづくりをやるだけではできないと思うのです。ただ、逆に土台はつくったので、先ほどのまちづくりをやっている子の中でも何人かは継ぎたいというか、そのまま起業か、もしくは会社を受け継ぎたいという子たちが出てきているので、早く渡したいのです。

○福井せいじ委員 そうですね、それはいいと思います。

○千葉大貴参考人 はい。彼らは、やはり自信がないから、まだです、まだですという感じなのですが、ただ思いを持った子が出てきているというのはすごくいいなと思います。

○高橋但馬委員 私の地元も温泉街でして、盛岡つなぎ温泉という、小さいところなのですけれども、今このお話を聞いていて、宿泊事業者がもちろんあると思うのですけれども、その方々というのはやはり旅館、ホテルがもうけなければいけないというのがあると思います。御所湖まつりという年1回の花火の祭りがあるのですけれども、そのときは満館になるので、要するにお手伝いとかいろいろ出してくれるのですけれども、そういうイベントがない限りは、もうそれぞれの職業というか、仕事をどんどん進めているだけです。事業者とか町の人をうまく取り込んでいるなと思うのですけれども、それを取りまとめるために何か特別なことをしているとか、どんどん売り上げが上がっている感じになってきたときはみんな来ると思うのですけれども、初めのこの立ち上げのときから今に至るまでのその取り組み、苦労したこととか、これでよくなったとかということがあったら教えていただきたいと思います。

○千葉大貴参考人 現在進行形の話で、やはり私たちも常にいろいろな事業者の方とつき合うことができないので、今事業者数もこの団体だけで40以上多分入っているのです。私個人もそうですし、会社としても、先ほど役員という話もしましたが、役員ですらカバーできないくらいの範囲になってきているのです。そういった意味で、この協議会をつくったということが狙いなのですけれども、ただ裏表なしで言うと、先ほどの御質問にも出たとおり、今までみたいに私が直接接するわけではないので、協議会になるとやはりちょっと温度が下がるなというのは、今の課題として感じています。

ただ、緩やかにつながるだけでは、多分このままいくと恐らく下がっていくなと思ってるので、やはりプロジェクトを常に起こしていく。例えば今スイーツのまちづくりをやるというのを掲げて、井ヶ田製茶株式会社が本社を移転して、仙台市のこだまのどら焼きというどら焼き屋が、今少し経営が苦しいのですけれども、秋保に来たいという話が来たり、もともとさいちのおはぎというのがあったり、でもスイーツブランドでやろうよといったときに、先ほどの新しい事業者、たい焼き屋とかもみんな入ってきて盛り上がってというのがあるので、やはり目的が必要だなということはすごく感じます。

旅館に関しては、これも裏表なく話をすると、最初はすごく応援してくれたのですけれども、途中実は結構敵対もされたのですよね。泊食分離はできないという大前提で、彼らはやはり売り上げの半分近くが食事代なので、それを抜いてしまうともとの返済が滞ってしまいますので、もうモデル的に無理という話で、最初いいね、いいねだったのですけれども、まさかここまできちんとやるとはみたいな感じだったらしくて、失敗すると思っていたと後で言われたのです。うまくいったらうまくいったで、そんな泊食分離なんて現実無理だからみたいになって、少し引っ張られたのです。でも、今新しく星野リゾートが入ってきて、K a r a k a m i H O T E L & R E S O R T S 株式会社も今回株式会社ベルーナという通販会社に先月くらいにかわって、霞ヶ関キャピタル株式会社とか、楽天

グループ株式会社が土地を買い始めて、いろいろな新しい会社が来たときに、ようやく彼らは変わらないと本当にだめなのだなということで、またちょっと最近は話し合いが始まっているところです。

変わっていくための障壁だったり、後押しをどうできるか。変わらないという選択肢はないのだよという、そこがやはりすごい課題で、これだけ時間がかかるのだなというのは少し感じたところで、今はまだ現在進行形で戦っているという感じです。

先ほどのグラフにもありましたけれども、結局日帰りの入り込み客数はめちゃくちゃふえたのですけれども、温泉旅館の宿泊数はずっと落ちているのですよね。ただ、これも二極化していて、落ちているところは落ちていて、実は上がっているところもあるのです。上がっているところは、やはり私たちがやったようなきちんとマーケティングをやっていて、今のお客さんのニーズに合わせたメニュー改定をどんどんやっているところは、実は上がっているのです。なので、多分旅館業界もそういう思い切ったイノベーションをするための学びの場であったり、リーダーが必要かなと思います。

○村上貢一委員 私ほぐるりんあきう、地域公共交通のところやはり重要な課題だと思っておりまして、ぐるりんあきうについてももう少し具体的な御説明と、あと今後自動運転にも取り組むということですが、その辺の具体と今後の展開についてお伺いします。

○千葉大貴参考人 仙台市営バスが、大体年間1,500万円くらいの赤字を出していたのです。撤退しますとなったときに、もともと大した金額ではないのです。民間でも何とかなるのではないかという金額なのですけれども、それでもやめるとなったときに、ではその1,500万円を誰が出すのだという話になって、要は地元の住民が仙台市役所に押しかけて、子供たちがみたいな感じで言ったのですが、仙台市はそれを突っぱねたのです。

ただ、移行期間として補助金を出します。800万円は補助金で出しますということになって、ではその800万円を使って何かしらの地域交通を考えようということで、秋保の中で地域交通を考える会というのが立ち上がったのです。その中に地元のタクシー会社の社長がいらっしやって、本当にいい方なのです。もうけは全く、秋保の住民のためになるならばみたいな人なのですけれども、その方がでは僕がやりますということで手を挙げて始まったのがこの仕組みです。

ただ、実際にはその800万円をもらっても大赤字なのですよね。実証実験期間が一応3年あって、3年間は800万円プラス補助金が出るという話で、去年その補助金が終わったのですけれども、その補助金で何とかぎりぎりとんとんにしていたのです。おととの段階で、補助金が切れたらやめなければいけないという話になったので、それで我々がでは入りますということで入って、コールセンターの仕組みなどをいろいろ見ていったときに、何よりも1本の電話に計算をしたら35分くらいかけていたのです。観光客も、秋保は初めてなので、ここに行こうと思って、あそこに行こうと思って、お昼はどこがいいかしらと始まっていて、これは観光案内所の仕事みたいな、そういう仕分けもできていなかったのです。

なので、我々が入ってやったことは、もうきちっとそういう業務の仕分けをやって、コールセンターをオートメーション化するというのをやらせてもらって、それがかなり人件費を圧縮する結果にはなりました。ただ、それでもやはり赤字もしくは、これは仙台市都市整備局がお金出しているのですけれども、都市整備局は本来観光客は乗せるなど言っているのです。これは住民のために出すお金、都市整備のために出すお金なので、観光課は別でしょうと言うのです。これを国土交通省の官僚に話したらめっちゃくちゃ怒っていましたが、でもやはり地方行政というのはそういう縦割りなのです。

それで結局、では宿泊税だという話になって、その800万円はまだもらっているのですけれども、反対が何度も続いて仙台市が宿泊税導入を来年の1月に持ち越しているのですけれども、それが決まると300円取るのですが、100円が宮城県に行くと、200円が仙台市に入る。そうすると、今のお客様の数が減らなければ、大体年間財源10億円くらい生まれるのです。10億円を生めるのであれば、さっきの1,500万円なんて余裕なので、それを使ってさらに投資をしていきたいと思いますというのが今の裏戦略です。

なので、タクシー会社の社長にも、ぐるりんあきうは現状維持ではないです、このままいくと住民がどんどん減っていくので、この事業は今苦しいのだったら、もう10年後はあり得ないので、やめるか変わるかしかありませんよという話をした上で、この宿泊税の波に乗っかりましょうと裏で話をして、タクシー会社の社長はやはりそういう資料とつかれないので、我々が資料をつくって仙台市と今話をしているところです。

○村上貢一委員 自動運転の話はどうですか。

○千葉大貴参考人 自動運転は、今全国各地で実証実験が行われていて、データがあるのです。それも宿泊税を使ったら使えるでしょうという話で、ただ、温泉旅館からいただくお金というか、温泉旅館の売り上げからつくるお金なので、単に秋保の住民が乗るためのバスに使いますという、物すごい反対が出るのです。なので、旅館組合と話をした結果、温泉旅館をそれぞれ周遊してもらえればオーケーと。周遊した上で、奥まで行く。ただ奥に行くとしても、奥も温泉旅館へお客さんが行くという前提でなければだめですというので、それで先ほどの秋保大滝とかの開発も同時にやろうという、仙台市のアイデアを全部話しているような気がするのですけれども、奥地の開発もして、観光客が行く形にして、宿泊税も使いながら住民も使えるモデルにしていきたいと思います。

○村上貢一委員 実際は住民の方と観光客の方、どちらも活用できているのですか。

○千葉大貴参考人 そうですね。住民の方は、大分ヘビーユーザーばかりで、最近タブレットも配付し始めたので、大分住民も慣れて、お年寄りだからタブレットを使えないということは全然なくて、むしろお年寄りのほうがタブレットのほうが楽だという声が出るくらいなので、そこが普及してきたのはすごく大きいのです。とはいえ、お年寄りの数も減っていくので、このままいくとやはりぐるりんあきうを維持できないのは間違いないと思うので、どこかのタイミングで観光客向けの乗合バスみたいな形に切りかえる時期がいつ

か来るとは思います。

○村上貢一委員 実際の料金はどんな感じなのか。

○千葉大貴参考人 めちゃくちゃ安いです。地元住民で100円、秋保区間の中だったら100円、観光客でも500円なので、1回乗ってどこまで行っても均一なので、かなり安いです。

○吉田敬子委員長 ほかにございませんでしょうか。

〔「なし」と呼ぶ者あり〕

○吉田敬子委員長 それでは、ほかにないようですので、本日の調査はこれをもって終了したいと思います。

千葉様、大変すばらしい実際のお話をいただきましてありがとうございました。観光だけでなく、交通にもわたっていろいろ教えていただきました。岩手県でもこういった事業というか、民間の会社もふえるといいなということで、参考にさせていただきたいと思っております。

本日はお忙しいところ御説明いただきまして、誠にありがとうございました。

○千葉大貴参考人 ありがとうございます。

○吉田敬子委員長 委員の皆様には、次回の委員会運営等について御相談がありますので、しばしお残り願います。

○千葉大貴参考人 どうもありがとうございました。(拍手)

○吉田敬子委員長 次に、9月に予定されております当委員会の調査事項についてですが、御意見等がありますか。

〔「なし」と呼ぶ者あり〕

○吉田敬子委員長 特に御意見等がなければ、当職に御一任願いたいと思いますが、これに御異議ありませんか。

〔「異議なし」と呼ぶ者あり〕

○吉田敬子委員長 御異議なしと認め、さよう決定いたしました。

以上をもって本日の日程は全部終了いたしました。本日はこれをもって散会いたします。