

事例
C-①

青森商工会議所

「事業化視点」を採り入れた多様な観光プログラム開発

1. 面的支援の概要

(1) 支援のきっかけ

① 新幹線新青森駅開業を契機とした観光振興

活動の始まりは平成15年に遡る。7年後に予定されている新幹線・新青森駅開業を契機とした観光振興策を協議すべく、青森商工会議所が旗振り役となって、青森市、青森観光コンベンション協会と三者合同会議を設置し、平成17年に「新幹線開業対策アクションプラン」を策定した。翌18年には実行委員会を立ち上げ、事業実施に向けて具体的な活動が開始される。そのなかで行われたのが、今回紹介する古川市場の活性化支援である。

② 「のっけ丼」による観光客誘致

古川市場とは青森駅近くにある海産物中心の市場で、従来は飲食店への卸を主としていた。この古川地区活性化の仕掛けとして青森商工会議所が提案したのが、観光客など個人客を対象とした「のっけ丼」である。日本一の消費量を誇る青森市の豊富な生鮮魚介類を観光客にも味わってもらおうと、地域振興部の鈴木部長代理が取り組みを始めた。今でこそ「青森市ののっけ丼」は全国的に有名であるが、鈴木代理が提案した平成19年当時は、市場関係者の反応は賛成ばかりではなかったと言う。小分け販売に対する抵抗感があり、反対の声が多く聞こえた。しかし、あきらめず説得を続け、平成21年12月に県の施策を活用した3ヶ月のモデル事業の実施にこぎつけた。

蓋を開けてみれば大盛況であった。地元や全国のTV・雑誌の取材が相次ぎ、JRやJALもツアー商品に組込むなどで、観光客や地元の人が連日詰めかけた。これを受け、翌年には市場出店者で作る「青森魚菜センター共進会」が事業を承継し、運営していくことになった。

(2) 支援のプロセス・アプローチ法

① 支援プロセス

古川市場活性化事業含めた観光振興事業は、次ページで紹介する「青森市観光振興会議」で協議し、民間事業者や関係者によるプロジェクトチームが収益化を前提に事業展開を図っていく仕組みである。

② アプローチ法

青森市や青森県内の地域資源を活用し、観光客にアピールできるプログラムを企画して関係者と実行する。その際には、主体者を確保し収益事業化を図ることが前提となっている。

(3) 支援内容

① プロジェクトの企画

青森市の観光振興全体を協議するのは「青森市観光振興会議」であるが、青森商工会議所は。会員企業や地域のニーズ・シーズを収集し、関係者との調整を図りながら様々なプロジェクトの企画提案をしている。本事例の「のっけ丼」や後述する「帆立小屋」などの活性化アイデアも、会議所が起点となって生まれた。

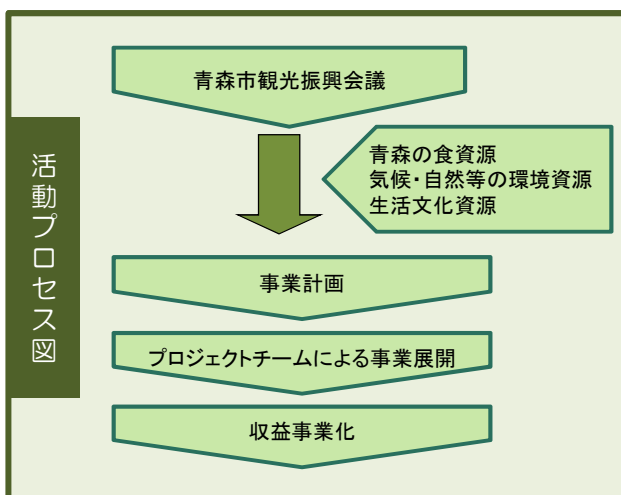
② プロジェクトの推進

個別事業の推進は、それぞれのプロジェクトチームが行うが、会議所は事業の具体化に際してのエンジン役でもある。鈴木代理は、各種支援策を活用したモデル事業を行って効果を実証することにより、関係者の巻き込みを図っている。



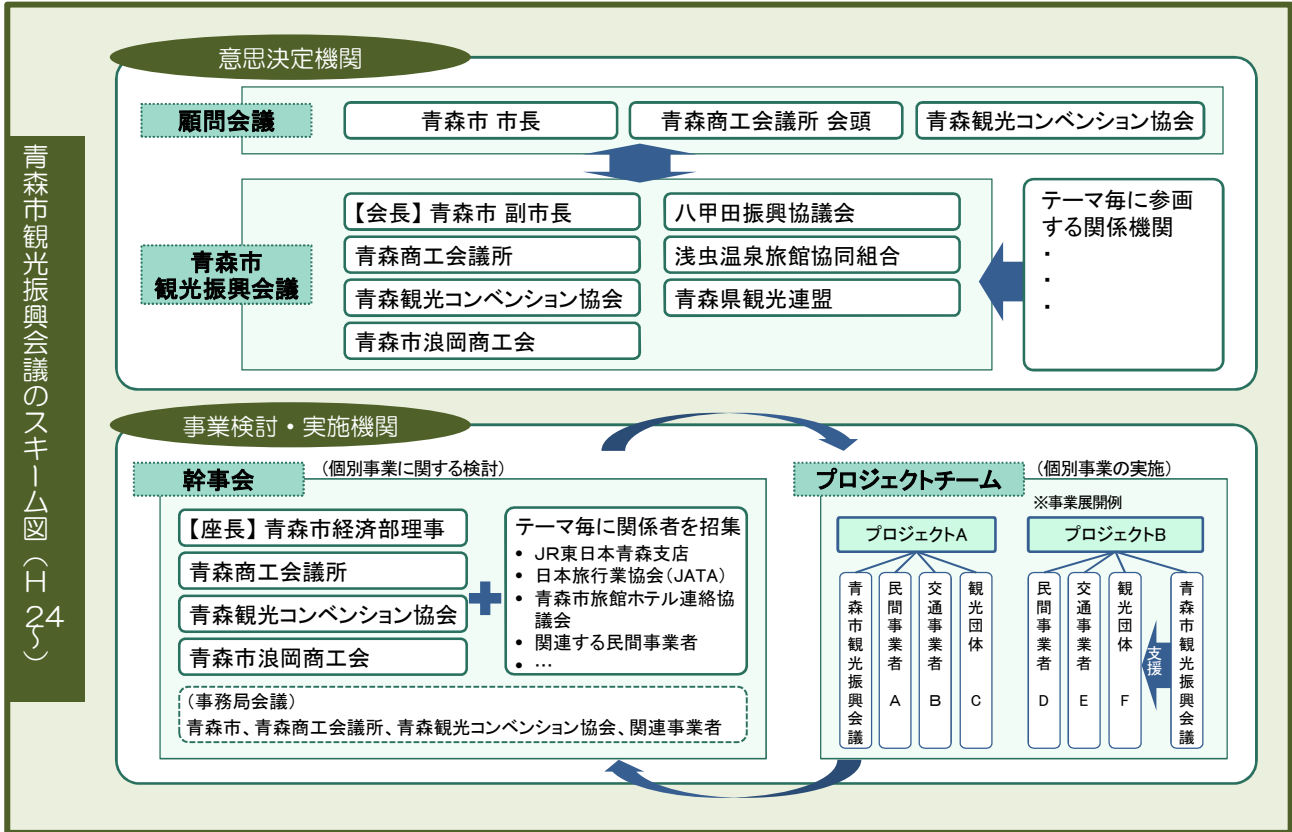
写真左から：古川市場内、のっけ丼の具、のっけ丼が食べられる市場内の休憩場。

最初に食事券を購入し、次に丼ごはんを券と交換、その後は市場内の店舗を廻って好みの具材を券と引き換えて丼に乗せ、My丼を作るのが「のっけ丼」。昨年の「第一回 全国丼グランプリ」で、海鮮部門の「金賞」を見事受賞した。



青森商工会議所
「事業化視点」を採り入れた多様な観光プログラム開発

2. 支援組織・連携スキーム



(1) 官民連携での観光振興

平成15年に青森商工会議所の呼びかけで設置された官民連携の合同会議は、その後平成16年に「新幹線新青森駅開業対策事業実行委員会」へと発展し、平成24年度より「青森市観光振興会議」となっている。観光振興で重要なのは実際にプロジェクトを動かすことであるが、会議所は活動に必要なキーパーソンや民間事業者、団体や行政など関係者の取り纏めを行うという重要な役割を担っている。鈴木代理は「地域に根差した会議所ならではの役割である」と、考えている。



初期の頃から連携して観光振興プログラムを企画してきた青森県コンベンション協会の林事務局長。重要な観光資源であるねぶたの展示の前で。(青森市文化観光交流施設「ねぶたの家 ワ・ラッセ」内)

(2) プロジェクトチームによる事業化

個別事業に関しては、民間事業者や関係団体が参画するプロジェクトチームで進めるスキームを採っている。このプロジェクトにやる気のある民間事業者を巻き込むのは、収益事業化のための必要な条件といえる。例えば、「のっけ丼」事業に関しては、古川市場内に出店する事業者で作る「青森魚菜センター共進会」が運営主体となっており、メンバーが一致団結して積極的な活動を進めている。会議所は良き相談相手となり、可能な支援策などを活用して、同会の活動を支援している。



「のっけ丼」事業を運営する青森魚菜センター共進会の葛西会長(左から2人目)と共進会の皆さん。それぞれのお店の特徴を活かしながら、魚介類以外にも、乾物や焼き魚、鶏の唐揚げ、惣菜、おでんなど多彩なメニューを提供してくれている。



古川市場内の案内所を前に、地域振興部・鈴木部長代理(中)を囲む若手メンバー。鮮魚店「丸神 神商店」の神さん(左)と、加工食品等を扱う「安保商店」の安保さん(右)。「安保商店」は、のっけ丼による活性化に興味を持ち、2年前に出店してきた新しいメンバーである。

青森商工会議所

「事業化視点」を採り入れた多様な観光プログラム開発

3 成果

① 「のっけ丼」による地域活性化

官民をあげたPRやプロモーション活動も効を奏し、「のっけ丼」と言えば「青森市」を指すというぐらい、全国的に知られるまでになった。昨年のねぶた祭りの時期には、市場外に行列が並ぶなど大盛況であった。

今古川市場には、年間10万人のお客さんが訪れるという。1人1,000円と見積もっても、1億円の経済効果を生んでいる。また「のっけ丼」効果で、域外の観光客だけでなく、地元の若い人も気軽に市場に足を運んでくれるようになり、地域全体の活性化にも大きく貢献している。

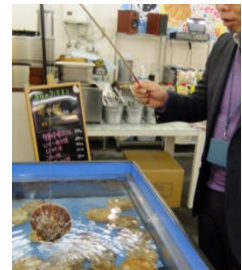
② 関係者の活性化

市場に新たな出店があったり、「青森魚菜センター共進会」メンバー間の結束力が強まったりと、関係者の活性化も成果の一つと言える。「のっけ丼」事業を行うことで、「最近では客数も増加し、若い顧客も増えた。（「丸神 神商店」の神さん）」、「のっけ丼をフックにして、観光土産として当店の商品をアプローチできる。（「安保商店」の安保さん）」など、本業へのプラス効果も表れ、共進会メンバーは皆、活気づいている。

③ 収益事業化による事業者の自立

収益化が図れる事業として観光プロジェクトを組み立てれば、参画する事業者の自立を促すことに繋がる。「のっけ丼」以外にも、会議所が企画した「あおもり帆立小屋」事業では、モデル事業展開後に、参画企業が事業化を果たしている。

鈴木代理は、事業者のシーズを捉えながら儲かる仕組みのプロジェクトを企画し、主体事業者とタッグを組むことが自立化支援のポイントであると考えている。



青森駅前の空き店舗を活用して展開した「帆立小屋」プロジェクトは、平成24年に会議所が企画し、県の「むらおこし総合活性化事業」を活用してモデル事業化した後、プロジェクト参画企業が事業化した。活き帆立釣りが楽しめ、釣った帆立始め新鮮な魚介類が浜焼きで食べられる体験型グルメスポットとして、新たな観光名所になっている。

4 今後の計画

① ヘルスツーリズム事業の推進

本事業は大きな観光振興計画内の1プロジェクトであり、他にも複数の観光事業が進められている。次年度は、その中でも地形や気候特性を資源として活用した「ヘルスツーリズム事業」を推し進める計画である。会議所からの提案事業「リ・ラク旅あおもり」企画の一端として、浅虫エリア、八甲田エリア、青森港のバイエリアの3地域でドイツ式健康ウォーキングコースを整備し、観光メニューの商品化を図っていく予定である。

② 外国人観光客への対策

鈴木代理は、外国人観光客の誘致を図りたいと考えている。このところ、古川市場にも台湾や韓国の観光客の姿が見られるようになってきた。鈴木代理は、古川市場の案内ポスターやPRツールの英語・ハングル語・台湾語などの多言語対応を進めるつもりとの事である。また今後は、平成28年予定の北海道新幹線開通を見据えて函館など道南地域との観光圏形成を推進し、国内外からの観光客誘致にも取り組むつもりである。

5 地域活性化のポイント

- ① 官民あげて、多彩な観光プログラム開発を行っている。その推進機関として青森市観光振興会議を設置し、調整を図っている。
- ② 商工会議所が、会議所のネットワークを活用して地域内のシーズや資源を収集し、そこにアイデアを加えて、観光客にアピールできる観光プログラムの企画提案を行っている。
- ③ 各種支援策を活用したモデル事業の実施により、プロジェクト効果を実証することで、関係者や行政を説得し、その参画を促進している。
- ④ 収益化を前提としたプロジェクト企画により、参画事業者の自立化が図られている。