

## 第3回 青森市総合計画審議会 第1分科会 議事要旨

【日 時】平成30年8月21日（火）10:00～11:30

【場 所】青森市役所本庁舎 3階 福利厚生室

【出席者】内山 清 分科会長、櫻田 清明 委員、奈良 秀則 委員、西 秀記 委員、  
福士 修身 委員 計5名

【欠席者】なし

【オブザーバー・傍聴者等】なし

【関係部局】堀経済政策課主幹、中西新ビジネス支援課長、赤平観光課主幹、越谷交流推進  
課副参事、小山農業政策課副参事、伊丸岡水産振興センター主幹 計6名

【事務局】館山企画調整課長、福田企画調整課主査、野宮企画調整課主査 計3名

【配付資料】

- ・次第
- ・資料1\_基本構想答申前後の主なスケジュール
- ・資料2\_各行政分野の課題及び目指すべき方向性
- ・資料3\_新総合計画と旧総合計画の基本構想比較表(案)
- ・資料3参考資料\_新総合計画と旧総合計画の構成比較表（施策）(案)
- ・資料4\_「新たな青森市総合計画 基本構想」素案

【会議の概要】

○今後の主なスケジュール及び第1回総括分科会で決定した各行政分野の課題及び方向性等の配付資料の内容を説明した後、基本構想の素案等について、各委員が意見を出し合った。

**新総合計画と旧総合計画の構成比較（施策）について**

（委員）

・「観光の振興」のところで、旧計画の一部統合し、「国内外からの誘客の推進」を「広域観光の推進」に含めたとのことであるが、広域観光と誘客は意味が違う。国内いろんなところから来るから広域観光ということではなくて、広域観光という言葉が持つ意味そのものももっと別なところにある。例えば青森市の地域と下北とシィラインを使って広域連携を組みましようというような。そういうことが広域観光の持つ意味だと思っているので統合するというのはどうかと思う。

・この旧総合計画の「国内外からの誘客」という表現が必要である。特に国内に絞るということでない、国外というわけでもない。とにかく誘客推進しましょうと。この項目がなくなるというのはどうかと思う。

・機能というか、意味的には、誘客推進の中の、一つとして広域観光もあるし、何々もあるしというような感じ。階層的には逆転していると言え言えなくもない。

- ・プロモーションを強化していかなければいけないという話である。
- ・東日本大震災以降考えると、県内への日帰り観光とかがあんまり伸びていないというか、だんだん、おそらく経済的な面もあるし、人口自体が減少、あるいは子ども世代が少なくなるとか、いろいろな要素があるが、相対的に言えば、県内の日帰り観光がちょっと弱くなっていると感じる。広域観光がメインだという感じで捉えているのかもしれない。あるいは県内の日帰り観光はレクリエーションみたいな位置付けになっているのかもしれない。
- ・県の国際局でやっていることとの役割の違いをきちんとして、相乗効果がでるような誘客をしていかないといけない。県も誘客をやっているが、誘客の手段というか、具体的な飛行機等の来る手段等について一生懸命やっていて、だいぶ充実もしてきている。青森空港に着くからといって安心してられない。ようやく県民の認識も交通インフラの充実は他県に比べ、陸・海・空、すごいものがあると。ようやくそういう青森県すごいねという中でやはり、各地域間での競争が始まるので、下手すれば青森に下りた後に逃げられてしまうのでそれではいけない。
- ・新総合計画の案ですけれども、第3章施策の大綱、非常にわかりやすい。しごと創り、ひと創り、まち創りと。聞くところによると県も長期計画の見直しを今、進めているという話を聞いておりますので、もし市にとって有利な条件が出でくれば、県の情報も取り入れて、うまく作業していただければと思います。
- ・函館がそういうプロモーション、物凄く積極的で、タイ、フィリピン、マレーシアにおいて行っている。シンガポールには拠点がある。だから、函館における30万、40万というインバウンドの数字はそういうところからきていると思う。
- ・単純な誘客というよりも、戦略的な誘客をやっていないといけない。
- ・地域にターゲットを絞って。東南アジアであるとか、東アジアであるとか、ターゲットを持ちながら多分やらないといけない。当然、基本は交通の、空路とか、いろんなものを活用ということからだと思いますけれども。そこで、乗り継ぎ一発で来ることが出来るとか。そこまでの利便さがあるというところまで広げるとか。何もダイレクトだけにこだわるとなかなか、狭くなってしまう。

(事務局)

- ・今のいただいたようなキーワードで、例えば、名称に追加して、受入態勢の強化と戦略的な誘客促進とか、そういった修正も検討したい。

(委員)

- ・3つの3本目（受入態勢の強化）を拡げていく。

(事務局)

- ・実際、受入態勢のところ、国内外からの誘客の話は文言として入っておりますので。

(委員)

- ・そうすると1番目の広域観光の視点を絞って、強烈に主張するという形になりますよね、単なる誘客だけではなくてね。もっと積極的広域展開やりますよという意味合い。
- ・弘前がタイとベトナムに絞って行っているが、そういうところの情報を意識しながら、やるときには一緒にやる。また逆に、弘前あつちだから、青森市はこっちにしようとか。そういう戦略はきちっと決めないと。当然、県が今狙っているターゲットもあるはずなので。
- ・同じ台湾でも狙う主要都市が違っていたりとかしますよね。弘前だと、台南。青森だと、新竹。でももったいないですよ。いろいろやれる分やらないとね。
- ・特に観光の部分については、県全体のと、その県の中心拠点である青森市をどういう風に位置づけて、観光の中で役割分担だとか、どう強調していこうかみたいな部分はあるんだと思います。
- ・青森市が観光面で担う役割というのは、他の都市とは違う。当然新幹線の駅もある、空港も持っている行政都市ということでの、役割は当然違う、ただ来てくださいという訳ではない。あと、もう一つは県庁所在地であると、県都であるという役割と、観光で全県のリーダーでないとけないと、個人的にはそういうものだと思っている。そういうところからくる役割を担うべきと、責任と、あるいは義務があるかもしれない。そこは八戸と弘前と違う。
- ・飛行機、船から新幹線からね、高速から、全部ここに集中しているところのメリットと、それから義務をしっかりと、観光を推進する中に書き込んだほうがいい。
- ・観光振興の4つを見ていて、最も重要なのは、やはり国内外からの誘客の推進であって、そのための魅力作りとして、広域観光であったりだとか、観光資源の洗い出しであったりとか、それから受入態勢の充実、そういう魅力を作ることによって、より、誘客が推進されるという感じだと思うので、項目の重みが少し違うような気がした。最も重いのはやっぱり誘客の推進だと思う。そこを同列で扱うと、こういうちょっと難しさが出てくるのかなと。
- ・そうすると、全体を括っている観光の振興、3本柱、4本柱の中間位に位置するみたいな感じ。観光・誘客の推進だとか振興だとかという意味合いもあるかもしれないですね。
- ・結局、政策の観光の振興というのがイコールこの誘客の推進になるんじゃないかなと思います。

#### 基本構想(素案)第3章施策の大綱(産業の振興・雇用対策の推進)

- ・この内容について意見はないのですが、一応念を押しておきたいのが、「個性と魅力ある商店街づくりを促進します」というところなのですが、これ国の制度でも地方自治体の制度でも、色々な補助金や制度があるのですが、基本的に「商店街」に補助金を出す、商店街振興組合ですね、そういう制度はよくある。それから、商店街で行われるイベントに対して補助金を出す、そういうのはよくあります。例えば、商店街活性化とか中心市街地活性化の名目で、商店街に補助金を出す制度はあるのですが、個性ある個店に対して支援するメニュー

はほとんどないです。実は、全国の商店街関係者とお話ししていても、そういうのがあればいいのに、という話はよく出てくる。なので、機会がある度に、そういう話を色んなところでしているのですけれども、ぜひその辺に関しても考えていただければ、本当に個性がある個店がどんどん集まってくるのかなという気もいたします。

・文章の校正の話ですが、どうも気になるのが出だしの部分で、「関係機関と連携した若者等の」というところ、これは「若者等の起業・創業」を「関係機関と連携しながら支援」という順番の方が良いのではないかと。いきなり「関係機関」だと少しおかしい。

・最終的には、経営者の判断でしょうけどね。県なり市が、商店街振興組合に補助金を出す。個店にいくわけじゃなく、商店街振興組合にいくわけですから。当然、新町商店街のアーケード、あれだって高度化資金〔高度化事業：中小企業者が、個々の中小企業が単独では行えないような大規模な設備投資を協働で行う場合、これに対して都道府県（中小企業基盤整備機構）が長期・低利の融資を行う仕組みで、これによって調達した資金が高度化資金〕を使って作ったわけですよ。そういう意味では、組織を上手く束ねて、会員を、加入数を増やすと、どういう風に確保するかということですね。

先日、新しく出来た商工会館にお邪魔しました。1階の創業ベンチャーの部分に。非常にいいですね。商工会議所にも、経営者協会にも顔を出してみました。県のOBもいますけど。頑張っていましたね。やっぱり最終的には、マンパワーと組織ですね、あと、お金をどう使うか、市の中でも企画でも財政でもありますから、そのセクションが色々知恵を出し合って、色々な人と話をしながら、進めていかなければいけない。最終的には人が人を呼ぶということになるでしょう。確かに、行政と商店経営、商売というのは難しいと私は思います。

#### 基本構想（素案）第3章施策の大綱（農林水産業の振興）

・「攻めの農林水産業」は、県でもありますし、農林水産省でも使っていますので、青森らしい、「攻め」という言葉もいいのですが、もっとユニークな、笑ってしまうような言葉が欲しいなと思います。何か面白い言葉ないですかね。国で出している冊子とか、県の資料を見ても全部「攻め」なんですよ。

・「攻め」っていうのは販売の意味ですよ。攻め＝売るといって、私はそう受け取っています。販売するプロモーションをたくさん打ったりして。販路の話だと、人口減少の中で、販路の拡大は国内ではないかも知れないというところに向かっていますよね。青森の産品、どんどん出せるものがあるでしょう。

A!Premium〔青森県が行っている、輸送時間の短縮と鮮度・品質を保持した付加価値の高い物流により、農林水産品等の国内外への流通拡大を物流面で支援することを目的とした輸送の枠組み（仕組み）のこと〕に乗せてもいいし、東南アジアでも明日つきますよ、と。

・米も海外に販売している農家もあります。その農家は、外国の米作っています。例えば、スペインのパエリアにちょうど合う米とか作っている方もいます。

・市場に攻めていくには相手のニーズに応えた生産物を作らないといけないわけですね。製

造業だけではなく、農業にも言えることですね。

- ・黒石市でも、寿司米作っていますね、ムツニシキ。
- ・「六次産業化」といった、単に野菜や魚をそのまま出荷するのではなく、加工して付加価値を付けて売るといった言葉が抜けているのではないかと、今さらに申し訳ないですけど。

(事務局)

・今のお話については、「市産農林水産品の～高付加価値化」という部分で、六次産業化の意図も込めて整理しています。

#### 基本構想（素案）第3章施策の大綱（観光の振興）

・先ほどの話からすると、誘客の言葉がもう少し力強く、1行くらいどこかにあればいいかなど、そうすれば全体がまとまる気がします。

・受入態勢という言葉ですが、行政ができる受入態勢というのは、限られますよね。特に、ホスピタリティということから言うと、行政としてどういう風なことができるかという。多言語対応とか、サインの整備とか、そういうのをしっかりやらないとダメという意味でしょうね。あとは情報。情報を伝えるツールをしっかりと、例えば柳町から新町までWi-fiが整備されましたということ、行政がやることを伝えて、それをもう少し拡充・拡大していくようなしていく方向性ですね。

・施設とか、制度とか、緊急対応とか、システムの対応とか、幅広い意味でのホスピタリティという意味ですね。

・直接それぞれのホテルや従業員に対する指導は出来ません。組合や業界団体を通じた講習会とかくらいしか啓蒙できないので、そこに対する指導は事業所の責任です。商売ですから、ちゃんとやるとお客さんくるよ、という動機付けをして、事業所がやるしかない。よく言われるタクシーとか、市営バスは直接できますかね。

・ちょっと細かい具体的な話ですが、先日、市の方と商工会議所の部会とで懇談会をやって、市営バスはいつになったらSuica使えるようになるのかという話をしたことがあって、全く計画がないということだったので、それでいいのかということをお話しました。莫大なお金が掛かるというのは当然だけど、やらないと乗らないですよ。バスもそうですけど、市内のあらゆるところで進んでいかない、交通系ICカードが。もっとひどいのが、JRでは使えません。JRでは電車でSuica使えません、電車以外では使えますという状態ですけども、そういうところの充実が一番大きいのが受入態勢。何も、中国向けの銀聯カードだけじゃなくてね。

・そういう意味では、幅広い意味での観光インフラみたいな感じですね。そういうのも充実していく必要がありますね。

・市の「コンパクト・プラス・ネットワーク」というメイン課題からすると、産業の分野でもネットワークというのは重要になっていて、それぞれのところでは、観光だけじゃなくて

域外や海外とのネットワークとか人づくりのネットワークとか、色々なところでネットワーク的な要素が出てきているので、全体はもちろんのこと、この分科会担当箇所についても、上手くネットワーク的な要素を少しずつでも入れていくと、全体として産業分野もネットワーク重視しているのですよという風に繋がっていくと思います。

・先日、野村證券で主催した「グローバル化する世界:新たな時代にチャンスをつかむ日本」という講演会があって、私、聴きにいってきました。若い高校を終わった方がたくさん参加して、熱気あふれる会場でした。特に名古屋大学の客員教授、野村證券のOBの方ですが、1時間45分の講演をされて、非常に有意義で、高校終わった新入社員の方が一生懸命聴いていました。色々なチャンスを捉えて、これからどう計画を実行するかという、先ほどありました若者に対する経営支援、これは非常にグッドタイミングだと思います。ですから、これから向こう10年間、青森市に生まれて青森市を支えていくわけですから、やっぱり色々なチャンスを青森市、青森県でつかんで、彼らが切磋琢磨しながら吸収しながら、本市発展のために尽くすというのは非常に良いと思います。これからも大変でしょうし、最終的には金目でしょうけれど、これらを叩きにして、良い形になればいいと思います。