

観光

「つくみイルカ島」がオープンした2011年を「観光元年」に掲げた津久見市。人口の6倍近くの観光客が押し寄せ、観光地として走りだした市は、期待と戸惑いを抱える。「どうしたら、まちなかや保戸島にも人を呼び込めるか」。地域活性化の大チャンス到来に、キーマンたちは知恵を絞る。



イルカと島と産品、コラボを

「保戸島を起爆剤に」活動

山田 観光は裾野が広い産業。観光客が訪れることで飲食店や納入業者がもうかり、良い出会いも生まれます。地域にハッピーが来るには観光が一番のツールではないでしょうか。仕事を踏まながら、皆さんの自己紹介をお願いします。

緒環 ツクミブランドで統括マネジャーをしています。イルカ島に隣接する物産館「つくみマルシェ」とまちなかにある「つくみ食堂」の店長もしていますが、運営はまだ厳しいです。

熊代 「うみたまご」が旧マリナーバスの時代から飼育担当をしていました。イルカ島は新しいイルカの「控え選手」を飼い始めたのが始まりで、せっかくなら客を呼べる施設にしようとしてスタートしました。現在は、営業・企画をしています。

川野 業務は津久見市の全般的な宣伝・広告です。昨年は食をテーマにした企画に取り組みました。生まれも育ちも津久見なので、地域に何とか活気があってほしいと思っています。眠っている観光資源もあると思うので、発掘していきたいですね。

神崎 仲間2人とグループ「徳門(ほと)ノ郷(さと)」をつくり、保戸島の活性化を目指しています。まずは路菓を復活させ、それを人のつながりにつくりに生かしていきたい。活動は始まったばかりですが、保戸島が起爆剤となり、津久見や大分県の活性化に一役買いたいものです。

村岡 生まれは熊本県八代市ですが、大分が大好きで、仕事でもプライベートでもよく回っています。皆さんと同じで、一人でも多くの人に津久見に来てもらうのが私のミッション。九州新幹線が通った地域に注目が集まり、大分の観光は苦戦しています。津久見を含めた県南地域や大分県を

何とか全国にアピールしたいと思っています。

売る土産品なくて苦渋

山田 津久見観光の全体像について川野さんから説明してもらえますか。

川野 大きな柱はイルカ島です。数年前から、保戸島も魅力ある島という情報を発信中です。マクロが脚光を浴びていますが、地魚を使った新しい産品をつくれなかと考えています。津久見は観光地としては生まれたばかり。今後の方向性を模索しているところです。

山田 イルカ島の現状と展望を教えてください。

熊代 オープンは昨年4月、初シーズンは10万人を目指していましたが、実際は約11万5000人。予想を上回る入場者でしたが、イルカ観光は夏場が中心。他の季節をどうしていくか、課題も見えてきました。イルカと一緒に泳ぐとか、いけすでやっているショーを広い海でやるとか、動物とたくさん触れ合える施設にしたいと思っています。餌やりや魚釣り体験のアイデアも出ています。

山田 マルシェの1年間とは。

緒環 オープン前は「10万人も来るのか」と話していましたが、11万5000人も来場しました。ところが、津久見の物を売ろうとした時、土産がなかなかなくて、そもそも津久見には加工品を作る会社が非常に少なく、商品を集めるのに苦労しました。土産を作るグループを育てていく必要に気が付きました。次の1年間が本当の勝負だと思っています。

「かずまき」復活へ準備

山田 土産品作りでは神崎さんとも交流があ

るとか。

神崎 「おおいのグルメグランプリ」で1位を取った「ひゅうがが丼」は、もともと保戸島の漁師飯です。ところが、せっかくなら島に来てもらっても、食べるところもお土産を買うところもないと言われてしまふ。お金を落とすところがないということで、そこで、明治時代に漁師が対馬から持ち帰った食文化の一つ、「かずまき」という菓子を復活させようと思い立ちました。昔は祝いの事などにしていたようですが、作り手が高齢になり、やめてしまふ。県の補助金も出そうなので、試作品を焼く準備を進めています。3月末には試食会を開く予定です。島の人にアンケートを取ったりして、おばあちゃんたちに好かれる味をベースにしていこうかなと思っています。

山田 ところで、市内の飲食店にどうやってお客さんを回そうと考えていますか。

川野 昨年11月から3カ月間、飲食店に参加してもらい、旬のイカを食べてもらった「津久見イカフェスタ」を初めて催し、期間中に1600食が出ました。津久見で取れる旬の食材を出す期間限定のイベントを継続していきたいですね。

緒環 企画と運動して、お土産があるといいですね。イカの干物とか。

村岡 お取り寄せができるのもいい。

川野 加工の技術が遅れているので、みんなで考えていかないと。

緒環 安定供給も難しいです。お土産だと大きな売り場がないといけません。販売対策も必要です。

村岡 旬の食材は来てもらうための起爆剤にする方がいいのかもしれない。フェスタを、津久見に来てもらうためのツールにして、その後の策を練ると。

山田 イカ以外にも売り出せる食材はありま

すか。

川野 やはり海のものでしょか。他に「かずまき」が次の資源になるといいなと思っています。

緒環 マルシェクッキーや「つく実や」のミカンのロールケーキとか、特産のかんきつ類を使った加工品をもっとPRして、海のものと一緒に押し出していければ。

癒やされる静かな風情

村岡 熊本のコロポンは一定以上の糖度のもしか出荷しないことで有名になりました。これは負けない、ここが違うというエピソードが売り出すときのポイントになります。神崎さんたちの「かずまき」は過去の歴史というリアルな物語が付加価値になります。地元の人々が太鼓判を押して作ったという話は、すごく食べたくなりますよ。

緒環 歴史があるというのは強みですね。津久見のミカンも保戸島も。

山田 保戸島の人は観光客の受け入れをどうしているんでしょうか。

神崎 潮風や車の通りの少ない静かな雰囲気味わってほしいな。都会の雑踏の中で暮らしている人は、きっと癒やされると思いますよ。雰囲気は売りになるのかな。

村岡 入島制限も一つの付加価値になります。その分、しっかりおもてなしをする。

川野 来てもらうのも、お金を使う場所がないのが現状。地元でメリットがあるような仕組みを考えていく必要があります。

村岡 観光による経済効果は大切ですが、島のことを知ってほしいという気持ちに働き掛け、島民の生きがいづくりにつなげることもできるんじゃないでしょうか。語り部やボランティアガイドになってもらうとか。経済効果も生きがいも創出

できる観光の在り方を探ってはどうか。ひねりや説明はいりますが、「癒やしの島」というフレーズは使えそうですよ。「上陸記念証」みたいな物を作るのも面白いかもしれません。

まちへ回遊、仕掛け必要

山田 イルカ島と保戸島で、何かコラボができませんか。

熊代 癒やしという点ではイルカと通じるものがありますね。ただ、交通手段の問題があり、1日で両方楽しむのは難しいのが現状。イルカが好きな人はイルカとの触れ合いだけを目的に来ることが多いです。1泊してどちらも楽しむ形をつくるのができるかどうか。

山田 船の定期便を設けるというのはどうですか。

緒環 お客さんから希望する声もあるみたいですよ。点と点をつなげないでしょうか。

村岡 回遊の話が出ましたが、まちなかに訪れるスポットはありますか。

川野 食べ物関係になりますね。ぎょうつけ、回転まんじゅうとか。体験してもらふスポットは少ない。仕掛けの必要性を感じています。

山田 イルカ島ではお客さんをまちなかに流す取り組みをしていますか。

熊代 今のところは何も…。家族連れと若者はイルカを目当てに来ますが、高齢者の団体は新しい施設に来るのが目的。滞在時間も短めなので、そこを食とつなぐ工夫ができれば。

山田 飲食店とイルカ島で共通券を出したいという申し出があったらどうですか。

熊代 検討はします。団体を数百人引つ張ってきたとき、食事を引き受けてもらえる所がないので、佐伯や臼杵に案内せざるを得ないのが現状です。地元で可能になればいいのですが。

評判良いクルージング

山田 市内で分散して食事をするというのはどうでしょう。昼食付きイルカ島入場券のような物ができたら、飲食店とイルカ島の双方が潤うんじゃないでしょうか。

村岡 私なら買いますね。回遊としては即効性のある提案です。話題性を狙って30歳未満限定クーポンにするとか。

緒環 消費者の反応は良さそうです。限定という言葉にはそそられます。

村岡 おい

いミカンやイカがあって、イルカもいて、癒やしの島もある。津久見ならではのコラボができるんじゃないでしょうか。

川野 何とかつなげたいものです。

山田 津久見といえば石灰、セメントというイメージもある。石灰の生産量は日本一といわれていますが、「日本一」というフレーズをアピールできませんか。

川野 工場の中を通学路が通っていたりするのは珍しいです。海から見たらすごい施設もありますが、危険が伴うので…。海から工場群を見るクルージングの評判は良かったので、船での観光は可能性があるかもしれません。

村岡 説明は付きますか?生き字引のような方の話は聞きたいですね。

川野 工場OBに話をしてもらうという案があります。

山田 写真愛好家も引かれそうです。

川野 工場の重機をどこかで展示できないかという要望もあります。タイヤが会議室一つくらいある巨大な重機とかあるんですよ。

河津桜も資源の一つに

山田 ところで、四浦半島で早咲きで知られる河津桜のお祭りがあったとか。

川野 2月に初めてツアーを企画したんです。8,800人くらい来ました。新聞にも載り、毎日20~30件の問い合わせがあって、花というのはすごい集客力です。これは観光資源の一つとしてお客さんを呼べるかもしれない。

山田 グリーンツーリズム(GT)、ブルーツーリズム、いろいろな可能性がありまね。

村岡 GTで有名な宇佐市安心院町は、農業の活性化のためにGTを興した。

海や山があればできるというのではなく、地元がいい意味での危機意識がないとできません。

川野 ツアーをした時、地元との交流をしたという要望があり、四浦の数地区が1日限定でサザエやクロメ汁を振る舞い、喜ばれました。地域の人もうれしそう。やはり観光は地元の協力なくしては成り立ちません。

山田 それでは、今後の意気込みを聞かせてください。

緒環 津久見の魅力的な資源をいかに加工、商品化して市外にアピールするか。そして、売ることができるか。イルカ島だけでなく、見てもらいたい所はたくさんありますから、イルカ島の後、市内を楽しんでもらうプラン作りのために何かできないかと思っています。

熊代 まずは新しい施設ができたことを多くの人に知ってもらって、イルカ好きはもちろん、家族連れも利用しやすい、いろいろと遊べる施設にしたいですね。リピーターを増やしたい。

神崎 「かずまき」の成功です。最初は島の中で消費してもらい、市外、県外へと売り出していきたい。徳門ノ郷が島の人とのつながりをつくり、島がもっと潤うように雇用も増やせたらいいと思います。島の未来に元気を与えられたら。

市民にアイデア募集を

熊代 お客さんのほとんどは自家用車で来るので、車で観光に来るという視点でまちづくりを進める必要があるのかな。公共交通機関でイルカ島に行きたいという問い合わせがありますが、バスは1日3便。タクシーで…という案内しかできないのがつらい。

山田 レンタサイクルはどうですか。

村岡 鹿児島県の屋久島などでは、エコの点からも使っています。可能性はあるかもしれません。

緒環 ミカン山も観光資源になるのでは。夕日が見えいに見えいとPRして。

熊代 展望台もいい。車をちょっと止めて鯨山や工場が撮影できるスポット。今は写真をインターネットに載せる人も多いので、多くの人に津久見を知ってもらえるかも。

川野 青江のヤマザクラもいいんですよ。今後、売り出していきたい。

山田 津久見市全体の観光を考える会議はあるんですか。

川野 市民による協議会のようなイメージで、案はあります。

村岡 熊本県水俣市などでまちづくりのお手伝いをした時、会議の参加者に、大切な人を地元のどこに連れて行きたいかを挙げてもらったら、面白いアイデアがたくさん出ました。それを専門家や形にしていこう。市民の意識は高まりますよ。

山田 そういふ会議ができるといいですね。

めに、「JT」さんのNPO団体助成事業は欠かせないものです。

――今年度は助成対象が広がったか。

柴田 はい。今年度から「地域コミュニティ」の再生と活性化というテーマで支援をしています。また、NPO団体の地域ネットワークづくりに役立ててもらいたいと、助成金の交付式や活動成果発表会を行っています。縦と横の輪をつくり、それぞれの活動をつないでいきたいと考えています。

――お二人に共通のキーワードは「地域のつながり」ですね。

内田 環境保全活動はできるだけ地元と一緒にするのが自然な形だと思えます。地元自治会にNPOとして参加し、小学校で子どもたちと植樹の授業に取り組むなど、地域に溶け込む重要性を感じています。私たちが始めた森を守る活動は、住民を巻き込んで地域環境を守る活動へと広がっています。

柴田 昨年、助成先である大分市「岡原咲かそう会」の球根の植え付けに私も参加したのですが、小さい子どもからお年寄りまで本当にたくさんの方が参加していて、自然と人がつながる活動は素晴らしいと思いました。

――今後の展望をお聞かせください。

内田 7つのNPOで「大分ウミガメネットワーク」を立ち上げました。自然と共生した地域づくりのために、人と人とのつながりを大事に環境保全の活動を県内全域に広げたいですね。

柴田 人間も自然の一部です。自然という原点に立ち返り、溶け込んでいくことが大切だと思います。そのためには地域の特色を生かしたつながりをつくり、ネットワークを広げることが必要です。柔軟な活動ができるNPOへの社会の期待は今後ますます高まってくるので、私たちが応援していきます。

内田 桂氏
Kei Uchida

NPO法人おおいの環境保全フォーラム代表理事。「鎮守の森づくり」活動で2011年度JT「NPO助成金」を受ける。ベッコウトンボの保護をきっかけに植樹、保安林の整備、砂浜の調査などの環境保全活動を展開している。

撮影地/津久見市高浜海岸 協力/つくみ実や(津久見市)



柴田 真氏
Makoto Shibata

1960年、静岡県浜松市生まれ。82年に日本専売公社(現JT)入り。営業推進部長などを経て2010年から熊本支店長として勤務し、大分にも度々足を運ぶ。趣味は野球。少年野球チームに10年携わり、監督を務めたことがある。

企画・制作/大分合同新聞社ビジネスコミュニケーション本部

