

海津市まちづくり委員会「第3回グリーン・ツーリズム検討分科会」会議録

開催年月日 平成19年12月12日(水)

開催場所 海津庁舎分館「第3会議室」

分科会委員定数 12名

開 会 午後2時

閉 会 午後4時

出席者 分科会委員

東海学院大学学長	杉山道雄
岐阜県農業振興課 課長補佐	川瀬昭
公募市民	伊藤啓二郎
農業委員会代表	橋本輝男
農事改良組合連合会代表	西脇幸雄
営農協議会代表	芳賀麒一郎(欠席)
海津市商工会	鷲野勝憲
農業フォーラム21代表	山内徳男
農業セミナー代表	近藤修治(欠席)
木曾三川ブルーベリーの里	伊藤辰博
海津市4Hクラブ	近藤栄希(欠席)
海津市農林振興課主幹	青木彰
海津市商工観光課係長	大倉光好
海津市生涯学習課係長	森悦子
海津市企画政策課主任	毛利卓司
事務局	
企画政策課長	三木孝典
企画政策課主幹	服部尚美

会議次第 1.開会

2.協議

(1)千代保稲荷神社参拝客動向調査(観光アンケート)の実施結果について

3.ワークショップ

テーマ 海津市の観光と農業について

目的 海津市の観光・農業の実情を知り、特徴や問題点を整理する

4.閉会

会議録（要約）

分科会長	<p>ただ今より、まちづくり委員会「第3回グリーン・ツーリズム検討分科会」を開催します。</p> <p>協議事項について事務局より説明願います。</p>
事務局	<p><資料に基づき説明></p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光アンケート調査（千代保稲荷神社編）の実施結果について報告
A委員	<p>海津市は県内で4番目に観光客が多い。またアンケート結果からリピータ、口コミが多い。こうした特徴があるのでこれをどう生かすか考えていく必要がある。</p> <p>例えば三川公園のチューリップ祭りなどと組み合わせるとか、また、ここにしかないものを考えるのがよい。</p>
B委員	<p>観光をうまく組み合わせて回流性をもたせる。</p> <p>海津市独自の商品がない。こうしたものの開発をやっていくのも1つではないか。</p>
C委員	<p>アンケートの実施日、時間帯について、なぜその日程なのか。</p>
D委員	<p>企画政策課と商工観光課と共同で実施しました。その日は商工会の観光キャンペーンを行うとの事でしたので、併せて実施しました。</p>
事務局	<p>この日もたくさんのお客さんがありました。これが月末になりますとより多くの参拝客が訪れます。また夜にアンケートを実施するのも難しいと思います。ただ、今回のアンケート結果がすべてということではありません。参考としてお考えください。</p>
分科会長	<p>そのほかご意見等ありませんか。ないようですので、ワークショップに移りたいと思います。</p>
事務局	<p><説明></p> <p><ワークショップの実施></p> <p><グループ発表></p> <p>ありがとうございました。ここで、川瀬さん、杉山先生からご講評をいただきたいと思います。</p>
E委員	<p>グリーン・ツーリズムとは、そこにあるもの、例えば風景、自然、気候、田畑、風習、伝統・・・こういったものを生かした交流産業であると思っています。自分たちのところには何があるのか確認するという意味で、今日は農業を視点にワークショップをされたことは、グリーン・ツーリズムを進めていく第1歩ではないかと思っています。</p> <p>海津は生産性が高い地域です。岐阜県内で一番ではないかと思っています。これは濃</p>

	<p>尾平野という地理的な条件が大きいと思います。こうしたものがグリーン・ツーリズムの大きな資源になると思います。例えば、大きな田んぼや畑を見たことがない人は結構多いです。トラクターにしてもコンバインにしてもすごく大きな機械が入ってますが、そういったものを見るだけでも十分楽しめると思います。</p> <p>地理的な条件をみると、水・川のイメージがあるので、そのあたりを生かしたことを考える、また水辺の生き物なども資源として考えられると思います。</p>
A 委員	<p>グリーン・ツーリズムを販売型段階、参加体験型段階、滞在型段階、3つに分けます。そしてまずは、販売型段階をやる。</p> <p>海津市に年間 604 万人も入り込み客がある。なぜか。お客のニーズを考えて、どう販売するかを考えることが大事。</p> <p>グリーン・ツーリズムで成功している高山は、年配の人が多く働いている。お小遣い収入が多く、民間主導の市場である。海津市は、豊富な資源があり、お客さんもたくさん来ている。できるだけ色々なものを作って出していく。はじめは小遣い収入でもよいから、それが組織化されていったら面白い。</p> <p>海津市のグリーン・ツーリズムのキーワードを作って『健康』を入れると良いと思う。健康というのは、これからの人たちの生きがいをどう作っていくのか。それが面白ければ後継者も出てくると思う。</p> <p>まずは販売型に徹する。日帰り型を重視する。販売の組織化を図り、自由市場を作っていくと良い。</p> <p>お客さんは『環境』というキーワードを求めている。こんなに良い環境はない、という事を伝えるとよい。川魚料理、ヒシ、うなぎ、なまず、モクズカニ・・・こうしたものが食べられる環境というのは水がきれいということ。</p> <p>マーケット戦略としてはPRが非常に重要。海津は、三川公園と千代保稲荷神社を直結させ海津の農業と結びつけを考えていくと良い。</p>
分科会長	<p>以上をもちまして第3回目の分科会を終了いたしたいと思います。</p>