

＜質疑応答＞

(北村)

島根のお二人にお尋ねします。地域の外から大手の保険会社などと連携しながら、たくさんの方が来ているということですが、そういった取り組みを通しての地域の皆さんへのインパクトにはどういったものがあるのか、できてそんなに時間もたっていないということなので、もしかしたら目に見えたアウトカムは出てきていないのかもしれませんが、現場でお感じになっている部分がありましたら教えていただきたいと思います。

(木下)：ありがとうございます。最初の質問で、現場というか市民がどう変わってきたかということだと思いますが、おっしゃるとおり、最初の頃はヘルスツーリズムという言葉は誰も知らないわけです。どういったことをやるかが分からないのですけれども、ただ、このように実際にお客さんを連れてきますと、変わります。これまで「何?」と言っていたのが、実際に連れてくると、「もっとやれ、もっとやれ」、どんどん連れてくると、「ありがとう。ありがとう」と言ってくれますし、議会でも世界遺産にどれだけお金をつぎ込んでも、30～40万であればもっとこういう健康経営、健康づくり、ヘルスツーリズムに持っていった方がいいのではないかという議員も出てきます。

そうすると、だんだん市民が来てくれるならば掃除しましょう、階段を掃除しましょう、世界遺産を掃除しましょうとなってくると、私も商売に参加したいとか、ガイドになりたい、もっと何かおみやげを売りたいと具体的に人を連れてくるとようやく変わってきたのかなと思います。それまで結構時間がかかりますけれども、それに市民講座を開いたり、専門講座を開いたり、または行政と一緒にそういう取り組みをすることによって、皆さまが徐々に今変わりつつあると思います。

(北村)：次に石田さんには、2020年の観光消費額の話がありましたけれども、今、大隅地域でのプラットフォームとして活動されている中で、大隅地域で2020年にいくぐらいを目指されるかということをお聞かせいただければと思います。



(石田)：非常に難しい数字のお話になるのですが、先ほど2800億が鹿児島県で昨年消費された旅行消費額だというご報告をしました。ただ、大隅のデータというのが県からは発表されていません。ただ、観光客数と消費単価を掛け合わせたところ、推計ですが実は大隅半島は160億しか落ちていません。2800のうちの5パーセントあまりです。160億しか落ちていないという推計です。これが2020年にどれぐらいまで伸びるかということですが、これは本当に希望的観測ですが、鹿児島県に消費される消費額の少なくとも10パーセントは欲しいと思います。2020年に鹿児島県に例えば3000億落ちたならば、やはり300億、10パーセントは欲しいというのが希望的観測です。

(北村)：萩原先生には、非常に答えにくいかもしれませんが、NCAAの活動、Blue Windsというブランドを立ち上げられて、進めていく中で、今のこの課題をクリアしたいとか、その課題をクリアすることでこんな未来が開けるよというところがあれば聞かせいただきたいです。

(萩原)：大きな問題点は特にはないと思いますけれども、先ほど継続がこれからの重要なポイントだということで、継続するためにはやはりヒト・モノ・カネの3つをそろえなければなかなか難しいところです。人は今頑張っているところがあって、ものは本当に充実しています。お金の面に関しては今補助金をいただいたり、鹿屋市からの補助をいただいてやっているところですが、ここを継続させ、ぜひ循環をさせるためには、今後外部からの資金を得ていかなければいけない部分があると思います。その際に大学が教育・研究をツールとした人材育成をするということ

で、お金もうけは目的にはしていないところがあります。なので、細かい話でいうと収益事業はできないといったときに、そこをどうにかクリアするような制度であったり、先ほど島根大学さんとの例がありましたけれども、一般社団法人のような組織を挟むとか、そういうようなところも検討していかなければいけないのではないかと思います。

(野元)：私は鹿児島市の桜島でカヤックガイドをしている野元といいます。20年ほどこれで生活をしています。大田市でいろいろなガイドツアーをやっていると思います。今、取り組みとして自然ガイドで食べる人たちを養成しようということで、それこそ大隅のいろいろな所からの依頼を受けて養成していますが、なかなかそうはいきません。大田市の場合、実際にガイド業で生活できる方というのはどれぐらいいらっしゃるのでしょうか。

(河行)：まず、大田市でもガイド不足とかが課題の1つでもあり、ガイドだけでという方はまだ大田市もあまりいません。掛け持ちだったりとかそういう感じでやっています。

(木下)：大田は熊野古道を見本にやったのですけれども、例えば熊野古道の場合は、30人のガイドで年間の出勤回数は1500回です。また地域にある2種のDMOは昨年の売り上げ手数料が4億円です。つまり十分食べていけるようなものも世の中には存在しているということですけれども、島根はまだこれからということです。

(野元)：分かりました。熊野古道は私の友人もガイドでやっているものですから、よく存じ上げています。ありがとうございました。

(末吉)：鹿屋市の末吉と申します。非常に細かい話ですけれども、大田の取り組みの中で、全体的な予算規模と自己財源率というのは、主な財源はどういう形で確保されてるかということで、例えば自己財源として今収益等で確保されている割合がどれぐらいあるかということをお教えてください。

(木下)：ありがとうございます。

今、私たちは正職員は3人で、あとはガイドから全て非常勤になります。予算規模ですけれども、1つは大田市からのいわゆる事業委託金があります。それを中心に自己財源といってもいいか分かりませんが、例えば先ほどのSUPにしる日頃の健康経営の自主事業などからの自己財源、合わせて県のヘルスケア産業の事業を取りにいたり、また国等の予算を取りながら、市の予算は全体の半分ぐらいしかありませんが、自己努力で自主事業といいますか、それと自分たちで自前で取りに行く予算というのが、結構年間5、6件取りにしています。それと今もう1つの大きな事業の柱になるのが、いわゆるJTBヘルスケアのブランドとの連携事業ということで、こういったので3年後には自走化しようと、今、進めています。



(末吉)：具体的に年間おいくらぐらいですか。

(木下)：規模が小さいのでうん千万です。小さい町ですけれども、3人の正職員でその程度です。

(末吉)：それと関連して、今、萩原先生がいろいろ取り組んでいただいているという鹿屋市としても一緒にいろいろやらせていただく機会があるのですけれども、もう少し、先ほど大学はなかなか稼げないというものもありますけれども、提案としては第3機関みたいなものでブランドを使って、うまく自己財源を使って作る取り組みをみんなで知恵を出してもらってやるようなことというのは、なかなか難しいものですか。

(萩原)：私1人では難しいと思いますけれども、そういう声は結構上がってきてはいるので、今後検討していったほうがいいとは思っています。あとは、ふるさ

と納税の返礼品開発を進めてくださっていると思いますので、その辺での財源確保というところも地方という特色を持った財源確保方法としては、国立大学としては面白いのではないかと思いますので、その辺を踏まえていろいろ検討中ということです。

(郷原)：本日、自転車競技連盟から参加しています郷原と申します。本日は本当に貴重なお話をありがとうございます。

今回のテーマがスポーツによる地域活性化ということで、二宮先生にご所見をお伺いしたいと思います。現在、鹿児島県においてもスポーツ合宿とかあるいは小中学生のスポーツを通じて鹿屋・垂水に來たりとか大隅半島に來たりということが今非常にクローズアップされているのではないかと思います。そういった中で、小学生とか中学生とか大学生のニーズと、あるいはトップアスリートの方たちのニーズとでは、また違うのではないかと、求めるプラットフォームやそういったものが異なってくるのではないかと思います。そこら辺のマーケティングのあり方、こういった形にターゲットを絞っていくのかということもまた重要なことではないかと思うところです。

そういった意味で、なかなか今後ハード整備とかホテルがないといってもホテルが簡単につくれるわけではないし、例えば小学生だったら農家に民泊をしましょうとか、今あるものでやっていくということも重要ではないかと感じたりします。そういった中でマーケティングというか、どこにターゲットを絞っていくかということの重要性を感じたりします。そういった点に関して何かご所見なりあるいは事例がありましたらご紹介いただきたいと思います。

(二宮)：まず、大隅半島こういった地域資源があるかというところを最初に検討して、自転車というお話でよろしいですか。例えばサイクリングコースを設定するにしても、自転車競技のレベルによってコース設定が変わってくると思います。コース設定について、いろいろなレベルのコースを設定ができるのであれば、そういったマップを作ることによって全ての小学生、中学生、大学生、トップアスリート、違うレベルの受け入れも可能かと思います。

ただ、その地域が誰をターゲットにするかというターゲットマーケティングは非常に重要なことになり

ますので、それぞれのグループのニーズを把握した上で、そのグループと地域資源、それから用意できるプログラム、スタッフ、そういうことがどことマッチするかを考えてターゲットを絞っていく、必要であればマーケティングリサーチを行うなどしてやっていく必要があるかと思います。

先ほどビワイチの話をししましたがけれども、琵琶湖を1周するにしても、ビワイチは200キロを走らなければいけないのですけれど、その200キロを走るのが無理な人はショートカットでフェリーに乗ったり、琵琶湖大橋を途中カットすれば150キロぐらいになるとか、そういったコース設定で変えることができます。どちらかという自転車競技というのは幅広く顧客を受け入れることが可能だと思いますので、そのターゲットは特にこれを設定することよりも多様に受け入れて、受け入れたターゲットに対してプログラムを提供することが大事かと思います。

ただ、先ほど鹿屋体育大学の自転車部があったりプロの選手がいたり、そこの強みがありますので、トップアスリートといいますか、ほかと差別化するために高いレベルでの受け入れということをするのが面白いとも感じました。

(郷原)：ありがとうございます。

よく大隅半島はホテルがないとか、あるいは2次交通のアクセスが悪いですとか、そういったないないづくしの面がありますけれども、そういったところを逆に強みとして、例えばホテルがない分、農家民泊をするだとか、そういったものを、先ほど先生がおっしゃったSWOT分析の弱みを強みにしていくというようにすることも大事だということの認識をさせていただきましたので、勉強させていただいたところです。ありがとうございます。

(長崎)：今日は貴重な講演をありがとうございます。いちき串木野市役所からまいりました長崎といいます。よろしくお願いします。

いちき串木野市も、大田市さんと似たような感じで、海沿いの街です。近くに山もあり、結構似たような環境かなと思いながらお話を聞かせていただきました。ちょっとお伺いしたいのが、ヘルスツーリズムのツアー造成について何か気に掛けていることとか、ツアーを作るときに注意していることがあったら教えて

いただきたいのが1つです。また、大手の旅行会社さんにプロモーションされていると思いますけれども、そのプロモーションの方法とか、教えていただけるようなことがあれば教えていただければと思います。

(木下)：ありがとうございます。

ツアー造成ですけれども、まずは大きく地域が何をしたいかということが大事なので、キャッチコピーがありますかとか聞きます。ですから、その地域が誰を呼びたいかということがあると思います。例えば、私は宮城県の気仙沼でもやっていました。気仙沼は3.11以降も高台移転をしないのですけれども、どうしてかという、気仙沼のキャッチコピーが「海とともに生きる」なのです。では、海のことをやりましようと言いますし、熊野古道はもともと「癒しと蘇り」ということがあったので、それを私は生理学が専門ですのでそれをデータにしてそれを商品化したということがあります。

大田市は、山・海・温泉等がありますので、ドイツの気候療法、海洋療法等を習いまして、大田市にあるいわゆる気候環境を使ったプログラムを作って、そして大田市の地域資源をどのように使うかということで、エビデンスから商品を作ったということが1つの大きなことであります。

一方、いろいろな地域がありますがけれども、その地域にある伝統・文化等を商品造成のヒントにしまして、例えば兵庫県の多可町というところは敬老の日発祥の地ですので、敬老の日発祥の地の名前を使った健康長寿の道にしようとして、そういうことで使っています。

これは商品造成をどうするかということで、今、スポーツもそうですけれども、ターゲットを明確にして、1つは今、経産省が進めています認証制度を取るによって、まずJTB、大手ブランドがこれを買ってくれるようになったというのが1つです。一方では、経産省が進めているす健康経営プログラムの中には企業が地域に健康づくりに行くということが、ありますので、それを一緒にとりにいくということをやっています。

また、一方では、楽しみというものもいろいろあります。ヘルスツーリズムの認証の3つの大きな中身というのは、1つは安心・安全、2つ目が効果性、3つ目が情緒的価値です。ですから、プログラムを作ると

きに、これはスポーツも一緒ですけど、いかに安心・安全か、どういう効果が生まれるか、効果についてはヘルスツーリズムの場合は健康に気付きというのが一番の効果になりますので、気付いてもらったらいということなので、必ずしも600キロカロリー、塩分を3とか食べなければいけないとかではなくて、そういうレクチャーをしてそういうものがあるんだよと、でもせっかくこれを食べる、ノドグロ食べてくださいというふうなこともやっています。情緒的価値というのはその地域ならではの、また地域資源を使ったものというのが必要ですので、せっかく東京から来られたのに体育館の中で運動してもらうことはやりません。雨だろうが何だろうが必ず地域資源を使ってプログラムします。ただ、雨の日対策もありますので、そのときは、例えば地域の観光施設を使った観光プログラムに変えてということもしています。

(北村)：そろそろお時間になってきましたので、スライドを1つ出していただきまして、二宮先生が作ってくださったSWOT分析です。

スポーツによる地域活性化と地域連携 SWOT分析

地域環境	社会環境	機会 Opportunity 東京オリ・パラのホストタウン かごしま国体の開催 日本版NCAA KANNOYAモデル エンデュランススポーツの人気 スポーツイベントの開催	脅威 Threat アウトドアスポーツの展開 スポーツ事故のリスク 自然災害
	強み Strength スポーツパフォーマンス研究センター 海洋スポーツセンター 鹿屋アスリート食堂 ユクサおすみ海の学校 たるたるばあく 自然資源が豊富 温暖な気候	スポーツコミッションの設立 日本版DMOの確立・運営 スポーツ合宿まちづくり推進事業 スポーツキャンプの誘致 大学スポーツの合宿誘致 サイクリングイベントの開催 ＜積極的攻勢戦略＞	アウトドアスポーツツーリズム／ 武道ツーリズムの需要拡大 アドベンチャーツーリズムの胎動 鹿屋体育大学を拠点とした武道 ツーリズム ＜差別化戦略＞
地域環境	弱み Weakness デスティネーション・イメージの 認知度 桜島の火山灰	独自性のあるスポーツイベント アドベンチャーレースの開催 ＜段階的施策戦略＞	事故に対するリスクマネジメント アウトドアスポーツのガイド・ インストラクターの養成 アウトドアスポーツ指導者の 資格認定 ＜専守防衛／撤退戦略＞

(二宮)：先ほど出したスライドに緑の字の部分を加えたものです。強み・機会のところに関しては、もう鹿屋体育大学を中心にして取り組んでいる事例ということもありますし、スポーツパフォーマンス研究棟センターというのは、非常に外から見ていて非常に魅力的な施設ということがあります。ぜひそれを生かしてスポーツキャンプの誘致だったり大学スポーツの合宿・誘致だったり、そういったところに結び付けてより強化していくような形で結び付けていけたら面白いと感じました。

積極的構成戦略としてもう1つはサイクリングイベ

ントの開催といったものが挙げられるかと思います。先ほどスポーツ庁の資料を出しましたが、アドベンチャーツーリズムの拠点として大隅半島は非常に可能性があるのでないかと思っています。

鹿屋体育大学を拠点とした武道ツーリズム、こちらでもインバウンドの観点から非常に海外の方にとっては日本独自の文化ということで魅力的に映るかと思うので、差別化戦略として面白いのではないかと思います。

最後に独自性のあるスポーツイベントですが、大隅半島それから桜島という独特のフィールドでアドベンチャーレースの開催をしたら面白いと思います。アドベンチャーレースは、ほかの地域でも一時いくつかレースが展開されていたのですが、リスクが大きいということもあるかと思いますが、今、下火になっている状況です。ただ、この大隅半島というフィールドを使えば非常に面白いイベントが開催可能ではないかと思っています。

最終的にこういった形のご提案を僭越ですが私からさせていただいて、終わりにさせていただきたいと思っています。

(北村)：ありがとうございました。

ちょうど時間になりましたので、この辺でまとめていきたいと思います。

実は今回大田市のお二人に来ていただきましたのは、ツーリズムを核にしてスポーツそれからヘルスツーリズムということを考えるときに、どこか先進事例はないかなということで私がインターネットで調べました。一番最初に出てきたのが大田市さんの取り組みでした。そのときに、私が最初に感じたのは、大隅地域と環境が似ているなど、海があって、山があって、それから地域課題としては過疎高齢化といいますか、そういったところが非常に似通っているなという思いがありまして、これは何か大隅地域での取り組みにつながるヒントがいただけるのではないかということをお願いをしたところ、こうやって快諾をいただきました。

石田さんは、大隅地域でそういったプラットフォームとして活動されていますので、これからの取り組みというものの方向性というものをお示しいただけたのではないかと思います。

今日、話を聞いていますと、大隅半島にいろいろな

資源があるというのは、われわれは認識しているようでもしかしたら認識していないのかなと、ただ、あるのは分かっているのだけれども、それをスポーツとか健康とか、そこにどう結び付けたらいいのかということの接点がなかなか見いだせないでいたのではないかと感じながら聞いていました。

当然、この鹿屋体育大学もその1つの資源となり得るものですので、私どもの大学でも何かしらそういったコンテンツの作成、萩原先生が取り組んでいるような事業を中心にしながらコンテンツを作って、そういったものでまた地域の皆さんと協力しながら健康スポーツ都市鹿屋というのがありましたけれども、そういったスポーツで地域が活性化、盛り上がっていきけるようなまちづくりに少しでもお役に立ちたいと思います。