

令和7年3月21日

陸前高田市議会議長 及川 修一様

産業建設常任委員会委員長 大坂 俊

令和6年度 管外行政視察報告

産業建設常任委員会の管外行政視察の概要を下記のとおり報告いたします。

記

- 1 期 間 令和7年2月3日（月）から
令和7年2月5日（水）まで
- 2 行政視察地及び研修項目
 - (1) 宮城県石巻市 かわまちオープンパーク
まちづくり会社の管理運営による施設の活用について（見学）
 - (2) 宮城県石巻市 石巻魚市場
魚市場に対する市水産当局の支援と高水温対策について
 - (3) 長野県須坂市 JAながの須高営農経営センター
果樹（林檎等）生産に係る温暖化の影響について
 - (4) 長野県山ノ内町 株式会社WAKUWAKUやまのうち
「かえで通り」のにぎわい再生の取り組み
- 3 出席委員等 委員長 大坂 俊 副委員長 伊勢 純
委員 菅野 秀一郎 委員 小林 卓
委員 及川 修一
随 行 志田 一朗（主任）
- 4 行政視察概要 別紙報告書のとおり

産業建設常任委員会行政視察報告

産業建設常任委員会は、宮城県石巻市、長野県須坂市、長野県山ノ内町において行政視察を行いました。

◎かわまちオープンパーク（見学のみ）

【概要】

東日本大震災で被災した宮城県石巻市の北上川右岸に整備された、かわまちオープンパークと地元のまちづくり会社である(株)街づくりまんぼうが管理運営する施設「いしのまき MANGA lab. ヒトコマ」を見学した。

かわまちオープンパークは、石巻市かわまち交流拠点施設を中心に、川と人の接点として、飲食や地元物産の販売所、地元のNPOやボランティア団体が入居する総合施設や各種催しが行われる場として整備・利用されている。交流人口は、年間40万人超えという規模に成長した。陸前高田市では、道の駅「高田松原」と似た位置関係にある施設である。

パーク内には、令和7年1月に開業したばかりのカフェが堤防に設置されており、従業員から詳しく説明をお聞きした。

施設は、震災後に活用されたコンテナハウスで従業員2名、客席数12ほどの大きさ。堤防への建築物の設置は許可が得られるまでにたいへんだったこと、また、自らが被災し避難生活やその後の就職などの苦労があった上で現在の仕事に就いていること、今後のまちや堤防での催しに貢献していきたいことなどをお聞きすることができた。

また、(株)街づくりまんぼうが管理運営する施設は、マンガやアニメーションのテーマに特化したコンパクトなものである。本委員会の見学は、平日の昼だったため、来訪者がいない時間帯だったが、若者を中心とした作品の展示などからは、地元の中高生らが施設利用し、作品制作での長時間滞在することで若者の居場所としての役割もあるものと推察する。

【所感】

堤防のコンテナ店舗は、陸前高田市で展開される泊食分離のホテルドリーインによる、まちなかの発展や飲食業の展開を考えるうえで大きな参考事例となった。

店舗は、かならずしも大きな建物での展開だけが良いのではなく、小さくとも魅力発信、また、あらたな開業を目指す人のチャレンジショップ的な役割、本設事業者が2号店や夜間営業のための場所として整備を実現していくことも泊食分離の「食」部分を強化することにつながるのではないかといった意見を本委員間で交わすことができた。

今後の陸前高田市のまちを考えるために、とても良い実例を見ることができた。

◎株式会社街づくりまんぼう

【概要】

宮城県石巻市のまちづくり会社である「(株)街づくりまんぼう」は創業25周年を迎えた。

指定管理者として、「石ノ森萬画館」の運営事業、かわまちオープンパークのエリアマネジメントや既存の中心市街地でのまちづくりを担当し、市の計画へと反映させる大きな役割も担っている。その中で中心市街地の出店サポート事業に取り組んでいるが、石巻市には店舗としての不動産（空き店舗）が存在し、各種創業を進めている。

また、かわまちオープンパークでは、震災後に整備された堤防周辺での催しなどを展開しており、都市・地域再生等利用区域の指定を目指し、社会実験を行っているとのこと。

陸前高田のまちなかとの繋がりも深く、これまでも視察を含め、さまざまな関わりがあり、今後も相互に関係性を深めながら、情報交換等を進めていくとのこと。

本委員会からの質問に対し、榊街づくりまんぼうは、石巻市での空き地解消に向けては、あまり急いで取り組むという感覚はないと答え、「まちなかでやっぴいこう（営業していこう）」という雰囲気づくり、そして、スタートアップの面白さを伝えていくこと大切なのではないかとの意見をいただいた。また、基本的な姿勢として、地域の商店街に新しい人に入ってきてもらうという考え方の大切さをお聞きした。

会社の経営全体については、「榊街づくりまんぼうは第三セクターであり、これまでの経営で震災とコロナ1年目のみ、赤字となったが、他は黒字となっている。石ノ森萬画館の物販という収益部門を持っていることで経営的には良い。まちづくりは、1、2年で効果は出ない。運営形態は、半官半民が良いのではないか」との考えが示された。

石巻市担当課からは、令和7年からのまちづくり5カ年計画をマンボウと進めたい考えが示された。

また、前述の堤防のカフェに関わり、次のように説明があった。

「堤防の上に建物を建てるのが困難だった。北上川は1級河川で管理者は国。しかし、各方面の協力を得ることができた。大学の先生にも入ってもらって、市民の『プライド（誇り）』としての整備という考え方だった。出店には、希望する人を見つけるのが難しいが、今回のカフェは、タイミングが合った。助成制度としては、宮城県の補助率1/2のものがあった」とのこと。

本委員からのまちなかにおける雑草管理の質問には、「雑草の管理は、まちなかでは特に問題になっていない。空き地が多くはない。しかし、移転元地の管理には困っている。市有地の草対策には、市が予算を大きく確保している」とのこと。

【所感】

まちづくりにおいて、石巻市は先行地域であり、陸前高田も既に参考にしてしている部分も多いが、「人づくり」と「場所づくり」の両輪をタイミング良く生み出していく方法を今後も学んでいきたい。

また、小規模店舗の出店による創業は、今後の本市の宿泊分離を進めるホテルドリーミンとまちの発展に参考となる実例である。河川堤防を舞台にして、市・国土交通省の管理する公共空間の利活用が可能ということであり、今後の陸前高田市の新たな復興にとっての大きなヒントである。

◎石巻魚市場

【概要】

石巻魚市場の岸壁は、東日本大震災後に高度衛生管理型の卸売市場モデルとして再建した。最大の特徴である高度に衛生的な処理ができる閉鎖式水揚棟として平成27年に供用を開始。岸壁は約1200m。そのうち、魚市場の建物分としては一直線に約900mもの規模をほこる。

被災した魚市場の再建支援には、建設へ石巻市と水産庁が補助、フォークリフト等は各種補助事業を活用した。太陽光や蓄電池でも省電力の工夫もみられる。震災直後は、市場使用料を減免するなど支援を行ったが、現在は市としての支援はほぼないとのこと。

衛生管理などの対策として、「一般の人の市場への入場は禁止」、「関係者は、長靴・帽子着用、手指消毒厳守」「ドアも開かない開口部が極めて少ない建物構造」「フォークリフトは電動できれいな空気を保持」「防鳥ネットを各地に配置」「鳥の嫌がる音を発する」など、様々な取組を行っている。

海洋の高水温対策としては、「鮮度保持のため清浄海水を岸壁の外側から取水」、「器具や床を洗うために塩素水を利用」、「魚にかける水は滅菌海水」、「氷は海水氷を作っている」というものが挙げられた。

なお、海水は1.5度で供給し、水揚げに合わせたゾーン分けを行い、人が魚に手を触れない仕組みとなっている。

主な水揚げ品目は、サバ、イワシ、ギンザケ、冷凍カツオであり、全体の70%に達する。それらのほとんどは近隣の工場で加工され、製品化されている。地元への流通は多くはなく、仲卸し6社から市内の店へ供給されている。これらに対して市は特に支援を行っていない。

輸出については、市が予算を確保し、フィッシャーマンジャパンに委託し、主にアメリカ合衆国へ送り出している。

ふるさと納税には、市場としては対応していない。サバ、カキ、ウニ、サケ、タラコ等が上位の人気商品。市としては返礼品の勉強会や各社への訪問を行っている。

石巻魚市場は見学客を受け入れており、ホールを開放している。誰でも入退室可能で、ガラス張りで市場を見下ろすことができる構造としている。見学時間は朝6時から17時ごろまであり、朝6時にはセリを見ることができる。

石巻魚市場への視察は多く、小中学校の見学もある。また、魚食教育として、地元小中学校の給食にタラなどを提供している。

【所感】

海水温の上昇に伴い、魚の鮮度保持は本市漁業者の間で課題となっている。その点で、全国有数の石巻魚市場が取り組む鮮度保持のための技術は、大規模な施設設備によるものではあるが、具体的に行っている手だてを知ることができた。本市の漁業者にも、情報を還元できればと思う。

また、石巻魚市場での養殖サーモンは、全体の水揚げ量の5%程度であるにもかかわらず、金額においては全体の26%に及んでいる事を見れば、ブランド化についての施設の設備、及び取り組みについては注目すべきと感じた。

◎ J Aながの須高営農経済センター

【概要】

長野県須坂市は扇状地のため水はけがよく、西向きで西日によく当たり、年間降水量は約1000ミリと果樹栽培に適した条件である。少雨地帯で映画撮影に適した都市であるハリウッドにちなんで、「フルーツハリウッド須高（J Aながの登録商標）」と呼ばれている。

産地全体として、生産の7割がリンゴだったが、高温による影響のため、ブドウ8割、リンゴ2割程度に切り替わってきた。年間の生産高は、リンゴ農家300~400軒程度で約12億円、ブドウ農家1,000軒程度で約70億円、他に桃約3億円、プルーン約2億円、ナシ約7,000万円をあげている。

高温のため、リンゴの適地から外れてきているが、500m以上の標高のところはリンゴがまだ栽培可能で、それより下の方はブドウが主な作物となっている。500mより下では着色

しやすいアキバエ、シナノホッペを推奨している。雨が少ないと潤れてしまうおい化栽培ではなく、マルバに接ぎ木をした通常のもの。なお、果樹の施設補助1割は、長野県が出している。

高温対策として、かん水、リンゴをぶら下げて日焼け対策、確実な受粉、剪定での工夫、大玉にしないなどが挙げられた。低温での貯蔵については、ブドウ農家260軒みんなが冷蔵庫を持っている一方、リンゴはJA施設にも冷蔵庫が整備されておらず、すぐ出荷している状況とのこと。

後継者については、主な従事者はいわゆる母さんたちだが、里親制度でIターンの人を受け入れている。年に8人、10年間で約80人が従事した。

主なぶどうの品種は、クイーンルージュ、シャインマスカット、ナガノパープルだが、ブドウの80%弱はシャインマスカットとのこと。しかし、市場ではブドウの黒色や赤色の品種が求められている。ぶどう農家1軒の平均売り上げは年間約700万円。収入保険には半分以上の方が加入しているが、ぶどうは風に強く強風被害等被害を受けることはめったにない。

塩崎副センター長は、個人的にスモモの栽培を10アールほど行っている。1週間の収穫は人もたのんで忙しいのだが、それなりの収入になっているとのこと。果樹農家への指導としてブドウだけではなく、棚などの設備投資のいらぬスモモなども薦めているが、どうしてもブドウに人気は偏っているとの課題があげられた。

【所感】

高温対策としての具体策には、極めて基本的な技術を積み上げていることが垣間見られた。これは基本的な技術が確立していること、そして、その普及が可能となっているJA長野組織の強さを感じた。本市とは生産規模や気象条件の違いはあっても、取り入れられる技術や考え方がある。特に主となる生產品のブドウでは、すべての農家が冷蔵庫を完備しているという品質管理の徹底などを参考としたい。その補助制度なども検討課題のひとつとしたい。

現在の担い手は団塊ジュニア層の高齢化により、過渡期に来ている。しかし、以前より里親制度やIターン者の生産者育成、農閑期の新種研修会など、さまざまな取り組みによって生産者確保に成果を上げている。さらに背景となっている安定した収入も課題解決の大きな一助となっていることを学んだ。

◎株式会社WAKUWAKUやまのうち

代表の岡氏に説明をお聞きする前日に、同社が手掛ける「HAKKO YAMANOUCHI」を訪問。以前は、青果店を営んでいたという店をリノベーションし、地元食材や発酵文化を取り入れたレストランである。短期間（1年程度）で集中的に投資・工事を行うことで、地域の理解を生み、現在では地元の若手経営者へと譲渡した店舗となっている。

泊食分離を掲げた観光まちづくり事業の成果は、数年で投資分を回収できるほどであり、現地のにぎわいぶりで一目瞭然である。

岡代表から長野市内にある姉妹店舗である「HAKKO MONZEN」で事業の説明を受けた。

まちづくりにおける再生や活性化をするために、まちづくり会社としての事業スキームの難易度は高いため、相当な投資も必要とのこと。しかしながら地域活性化ファンドを活用し、リスク分散をさせ、利払いのみで始めた事業を将来的に融資に切り替えるなど、金

融機関の役割は大きいこと。ファンドの例としては、金融機関には、地域貢献によるコマース的効果ありで、その上、投資した金額が戻ってくるため、無料の広告費のようなメリットがあると理解して投資を決めてもらったこともある。さらに関係機関（第三セクターなど）と連携し、さらに投資をしやすくし、最終的に地元のやる気のある若い事業者に自立を促し、独立させていく手法をうかがった。

その上で、地域内・外の顧客に対して、ある程度まとまった形での情報を発信することが更なる集客を生むとのこと。

岡氏からは、地域の実情を活かす点で、陸前高田での出店は、海の良さを活かし、住居兼店舗の形が良いと思うとのこと。また、被害を受けたまちのアピールについて地元の方々から「ブラックツーリズム」と評されることもあり、アピールの仕方は難しい側面があるが、陸前高田市は海沿いのまちという点だけでも魅力にあふれており、そこを活かすことは非常に可能性があるという感想をもらった。

【所感】

事業の説明をうかがう中で、「地域に行く目的」を見極め、「適切に投資する」という言葉がとても印象的で、これからホテルが建ち、飲食店への需要が増えると見込まれる陸前高田でも、こういった事業の展開はマッチするものだと思う。空き店舗は無いが、遊休不動産の多い本市の中心市街地のためにも大きな収穫となった。