

農政産業観光委員会 県外調査活動状況

1 日 程 令和5年8月30日(水)～9月1日(金)

2 出席委員(9名)

委員長	藤本 好彦				
副委員長	小沢 栄一				
委員	浅川 力三	卯月 政人	流石 恭史	笠井 辰生	
	大久保俊雄	名取 泰	向山 憲稔		

3 欠席委員 なし

4 調査概要(主な質疑答弁)

(1) せんだい農業園芸センター

(せんだい農業園芸センターについて)

問) 個人農家という形態は逆に減ってきているのか。

答) 農家については、全体として農業者自身の下降トレンド、高齢化に伴う下降トレンドがあり、減っているのが実情である。

市内全体の農業者については、ここ10年ぐらいで半分ぐらいまで減っているデータがある。農業従事者数については、2010年から2020年の間に半分以下となった。2010年には市内に約9,500人の農業者がいたが、2020年の段階では4,400人で、高齢化のほうも13%ほど割合が上がって、高齢化が進み、農業者自身も非常に減少した。そういったところで、法人のような担い手の育成が非常に大事な状況となっている現状と思っている。

問) 農商工の連携などの説明があったが、障害者支援の観点からの農福連携といった取組があれば御紹介いただきたい。

答) 震災後に就農された個人の農業者で、もともと福祉の作業所に勤務されていたとか、そういうついでで、障害者の方と連携しながら農業に取り組んでいる方、あるいは、法人、福祉事業所で小さな畑を営んでいるということがあるのは承知している。その大きな流れの中で、例えば私ども行政が介入して、大きく農福連携の事業を展開している状況には至っていない。

問) 筆ごとに地権者の方がいて、農地の集積はすごく難しいと思うが、震災のような大きな災害があったときは割と集積が進むと思う。地権者の方をうまく配分して、スムーズに所有権が移転できたのか。

答) 津波被害のあったエリアにおいては、ほかのエリアよりは集積が進みやすかったという経過がある。離農される方が多かったというのもあると思うが、集積の先というのが、いわゆる集落営農組織という、御自身たちがかつて居住していた地域で、転作組合のような、集まって地域の営農をしていたようなところを法人化して、そこに預けるという形が多かったので、全く知らない耕作者の方にお問い合わせするというよりは、なじみのある担い手のほうに集積が進んだというような経過もあり、このエリアは比較的だが集積が進みやすかつ

たエリアだと考えている。

問) 徐塩作業の中で、農地に石炭系土壌改良剤を導入して耕したとのことだが、石炭系の土壌改良剤というのは塩害等に非常に効果がある。土壌改良を始めてから、現在10年ぐらい経過している。先ほど田んぼの道を通ってきて、稲がしっかりと植えられているような状況だった。何度か田植えをして、発育や生育などを確認されてきたと思うが、現実的に石炭系土壌剤の効果はどうだったか。

答) 塩害状況調査というのがあり、県や農協と連携して、塩害の状況、土壌を採取して調査を行った。また、そういった土壌の状況に対して、どのような措置が適切なのかについては、大学等の学識経験者の方にも御意見をいただきながら進め、石灰系の土壌改良剤も投入して、耕して、水を地下沈土させて洗い流すという作業を繰り返し行った。塩の影響で生育不良がものすごく出たというのは、地震の直後にはあったと思うが、2作目、3作目となってくると、大分落ち着いていた。

こういった除染、除塩をしながら営農を続けて、平成25年度から段階的に圃場整備が入った。そうすると作土を持って行ってしまうので、どこまで影響があったのかははっきりとしないところはある。

問) 農地を借り受ける期間が原則10年とあるが、軌道に乗れば10年でおしまいにして自立するのか。フォローアップというのは借り受けた10年経過後どの辺まで行うのか。

答) 実際は10年経過するのは、これからになってくる。幸いにしてこのエリアに関していえば、大きな法人や個人で大規模にやっている認定農業者が多く、集積はわりと進んでいて、そういったところは永続的な営農が比較的期待できると考えている。

ただ、本日は海に近い東地区に視察に来ていただいているが、仙台も西のほうに行くと中山間地域になり、東のエリアのように大規模法人ばかりが受けている地域ではなく、多様な担い手が耕作しているというのが実情である。そういったところでは今後どうするのかということで、今、全国的にマスタープランがあるが、そういった議論を通じて、今後の耕作について意見交換している。

問) 多様なイベントの開催について、実は山梨県にも桂川ウェルネスパークという施設があり、日比谷アメニスに委託されており、いろいろなイベントを企画している。ちょっと違うのは、こちらのほうが本当に広大な敷地で、平地も多いので使い道がいろいろあると思っているが、どんなイベントをしたのか教えてもらいたい。

答) 代表的なもので直近としては、11月が収穫の時期なので、地元の農業者の方が農産物を販売するような収穫祭りをこのエリアで開催していて、たくさんの人に参加していただいている。

(収益性の高い農業推進支援について)

問) 近隣農家との連携という説明の中で、直売所などに提供しているということだが、これはこのセンターの中なのか、それともほかにもどこか場所を開設しているのか。または、ホテルなどのグループの強みを生かしたほかの販路やホテル事業への利活用などがあるのか、御説明頂ければと思う。

答) S-PALという我々のショッピングセンターがあるが、そのテナントの中に果物と

か野菜を販売しているテナントがある。そちらに私どもの果物を納めて販売をさせてもらっている。

ほかに、福島が本店のヨークベニマルというスーパーやイオンなどにも生産者のためのブースがあるが、そちらに直接我々が納品をして、売れ残ったものは回収するという形で出荷している。

ホテルのほうでは、我々の作った食材を使ってメニュー等に入れていただいて、ホテルのお客様にPRをしていただいている。

問) JRは大きい企業のため、ある程度採算ベースで利益を上げる必要があると思う。地域貢献で非常にすばらしい取組と将来ビジョンをお持ちだが、その辺の部分はいかがか。

答) 我々の今やっている事業が、今おっしゃったとおり地域貢献に重きを置いていて、地域とのかかわりの優先順位が高いので、赤字にならないようにしていかなければならない。

まず、現時点で農業をやる場合、ある一定期間、果物だと木が一定の大きさになるまでは、仮勘定という形を取ることができる。何年か先になると減価償却というような形になるが、その頃には生産量もふえるので、一応計算上では、赤にならないようにしている。

問) この地域に果実農業を定着させるという目標、人材の育成、ノウハウの研修などもされている中で、この評価として、どのような目標を立てているのか。例えば、1年中来られる観光農園ということなので、来場者の数なのか、育成の部分なのか、それとも研修や育成の成果が出たかというような指標、KPIがあるか。

答) 仙台市から研修は1年の間に45名という指標を頂いているが、それは毎年クリアしている。

それから、目標はどちらに置くのかについては、当然研修は研修で目標が定められているので、クリアできるように努めている。それから当然収益も上げないといけないので、そちらのほうにも当然傾けている。

ミッションとして頂いているものはミッション、それから事業として成り立たせないといけない部分は事業と、分けて考えている。

(農とふれ合う交流について)

問) 桂川のウェルネスパークとは規模が違うと感じたが、いろいろなイベントを年間通して行う中で、特に11月収穫祭は2万人ということであるが、収穫祭の具体的な内容を教えてもらいたい。

答) 収穫祭は、農家、仙台市、仙台ターミナルと一緒に、JA仙台も一緒になって、実行委員会をつくって事業をしている。

リンゴ、ネギ、漬物屋、ワークショップなど、多くの商品が出て盛況になっている。歴史もあり、多くの人たちに来ていただいている。

問) 収穫祭には、ここで収穫した品物以外に、仙台市内外から持ち寄っているのか。

答) JAの仙台市内の全域の農家は、参加ができる方は参加していただくという形になる。ちょうど11月頃はいろいろな収穫祭が開催されるので、農家もそれに合わせて生産物を作っていないといけないという苦労があるが、参加できる時期に出店という形になってくと思う。



※せんだい農業園芸センターでの概要説明・質疑と視察の様子

(2) 石巻圏観光推進機構 (各種ツアー造成の取り組みについて)

問) 全国に100近くDMOができていますが、県内のほかのDMOとの連携は何かあるか。

答) 宮城県には全部で4つのDMOがある。単独自治体での気仙沼、仙台エリア中心と、宮城県の南の全部で4つある。県内のほかのDMOは割とインバウンドに特化した形で出来上がっている。

私たちは、インバウンドのほう弱いので、彼らのノウハウを生かしながら連携したり、仙台・松島DMOが、私たちのエリアで活動するときにサポート・コーディネートして連携したりということと一緒にやることもある。

気仙沼DMOは単独自治体のDMOであるが、被災エリアの沿岸ということで、先ほど申し上げた「みちのく潮風トレイル」というコースでつながっており、一緒に商品づくりの相談をしている。

問) 先ほど震災遺構も見せていただいて、観光にも寄与しているのは重要だと思うが、教育旅行の話は今どのくらいあり、今後のアプローチをどのように考えているか。

答) どのくらいの数が来ているのかは、残念ながら私のほうで把握し切れていない。それぞれ直接事業者へ教育旅行の申込みをしたり、幾つかある語り部の団体に直接申し込んでいくケースがある。

私どものほうにお話をいただく場合であると、語り部もあり、ほかのプログラムもありと、全体のコーディネートをする役割で提供しているので、そういう意味では年間10とか15か、そのくらいのツアーの御依頼を受けているところである。

問) この地域連携DMOは、本当に地域の特性を生かした形態だと思っている。商品づくりからメニュー開発、そして企画、宣伝、営業もしたりと膨大なマンパワーが必要だと思うが、どのように対応されているのか。ツアーの販売は対面式での取組も必要だと思うが。

答) 私ども実働部隊4名で公益事業から収益事業、全てをやっている。旅行業に関しては、私が旅行業の免許を取っている。あと2人が添乗できる資格を取って対応しているが、バスのツアー商品になると、アテンドというか、ツアーに1人乗らなければならないので、そこにも人がかかる。

とにかくやるしかないだろうということで、4人でやっているけれども、最初にお話しあったとおり、私たちの活動エリアは3つの自治体である。負担金の割合は人口比率などのバランスを取りながら頂いているが、自治体の思いの方向性が少しずつ違うので、その辺をうまく調整しながら、2市1町、石巻市、東松島市、女川町、このバランスと、あと行政側の御要望にうまく合うような形で対応している。

問) 一番人気があって収益がある、これからも増加が見込める具体的なツアー内容があれば、ぜひお伺いしたいと思う。

答) やはりコロナが明けて、大型バスで団体でというのは、なかなか伸びていかない。もともと石巻に大型バスがどんどん来ていたような環境でもない。だから、個人のお客様、個人旅行を対象として狙っている。

さらに、一つの体験ですぐ石巻から離れられても困るので、滞在時間を延ばす工夫として、夜の食事とお酒であったり、夜鹿を見に行くツアーなど、お泊まりいただくプランにしていきたい。滞在時間を延ばして、少しでもこの圏域で時間とお金を使って楽しんでいただくというプランをつくっていきたい。

問) 体験ツアーの中にキャンプがあったが、スノーピークというブランドとタイアップしていくのか。

答) 正直申し上げて、まだまだ売れていない。コロナ前に商品化したけれども、仙台でキャンピングカーを借りてきてもらうプランにしているが、そこが逆に飛びついてもらえない。旅行会社は非常に興味を持っているけれど、残念ながらまだ売れるところまでは行っていない。映像では、スノーピークに直接来てもらって、説明しながら体験をした。地元のまちづくり協議会があり、彼らが指導して一緒につくれるような仕組みはできているので、これからというところである。キャンプ場自体は、コロナ後も通年で人気であり、結構混んでいて、そのキャンプ場にキャンピングカーで行って泊まるという流れが仕組みとしては出来上がっている。

問) キャンピングカーもセットということで参考にさせていただく。
実は県議会にはアウトドアサウナ研究会があり、キャンプと併せて、今アウトドアサウナがブームであるので、広めていこうと知事が先頭になり、アウトドアサウナのメッカにしようとしている。そういったことも一つのアイテムとして、組み合わせるといいのかなと思う。

答) キャンピングカーに興味はあるけれども、購入にはなかなかたどり着けないので、レンタカー屋と連携して、併せてキャンプギアも最初からいいものを購入するのはなかなか難しいので、まずはお試しで使う機会として提供している。

余談ではあるが、サウナという意味では、町なかで活動している別の団体が移動用のサウナを持っていて、いろんなところで試して、サウナ体験のお試してみたいなことをやっている。ビルの屋上に設置して、そこでサウナに入る体験をやったりしている。

問) この地域は、教育旅行がすごく伸びる要素であるが、いろいろな体験ができるというのが魅力だと思う。特にサイクルツーリズム、これは新しい復興道路を利用したりして、魅力だと思うが、今後伸びる要素はあるのか。

答) サイクルツーリズムに関しては、それぞれの自治体や宮城県自体も推進をしている。「ツール・ド・東北」という全国から4,000人が参加するイベントがあって、このエリア

は走る環境としてはいいという声も上がっているので、引き続きサイクルツーリズムは進めていこうと思っている。

今3つの自治体の中に、全部で8つのサイクルコース、推奨コースをつくってマップにしたり、デジタルスタンプラリーということで、自分の姿を撮りながらという取組もしている。

山梨県も非常に自転車も人気が、いい環境がたくさんあると存じ上げているけれども、こちらのほうも全体の交通量が少ないというのがある。あと復興に伴って道路がどんどんよくなっていく。景観としては海があり山がありということで、サイクリストにとっては非常にいい環境なので、うまくこれを活用していきたいと思う。ただ走ってください、だけではなかなか地域にお金が落ちないので、お店のところにサイクルラックや空気入れ、工具を設置しておいて、何かあったら自転車を止めて立ち寄ってくれれば、少し何か飲んだり買ったりしていただけるといふところも考えながらやっている。

問) 各種イベントを企画しているが、これは4人で全部実行委員会をつくってやっているのか。

答) 企画の基は私たちがやって、あと地元の協力者を募ったりもしているものもある。自転車のイベントだと、地元のサイクリストたちに手伝ってもらったりしている。あとは、観光協会に協力してもらい連携している。ただ基本的には、ベースは私たちである。

問) 県内に4つのDMOがあつて、ほかのDMOはインバウンドを中心にされているけど、こちらは違ふと。これからインバウンドに力を入れていくということなのか。

答) インバウンドに関しては、まだまだ手探りでやっているようなレベルであるけれども、国の方針であつたり、行政側のさまざまな声としてインバウンドをどうするかというのは、常に出てくる。

当然このインバウンドに取り組むとしたら私たちDMOの役割になってくるので、インバウンドを含めて、今、取組を進めているところである。今年観光庁の補助金を活用しており、インバウンドのコンテンツの造成と観光再始動ということで、両方ともインバウンド向けになっている。

どのようなことを進めているかというのと、牡鹿半島の先に金華山という島がある。神社しかない東北三大霊場の一つであり、その金華山の宿坊に泊まる体験、日曜日しか定期船はないので、チャーターしてモーターボートで島に渡るプランで、インバウンド向けの島をつくったりしている。

外国人の情報もまだ十分取り切れていないので、今年度から外国人の情報も取っていこうということで、外国人が立ち寄るであろう、今日行っていただいた門脇小学校など、何か所かで外国人の観光動態調査を取り始めた。来年度の報告にはそういったところも紹介していけるように取り組みが始まっている最中である。

問) 3自治体によるDMOで観光推進に取り組むことによって、各自治体だけでない強みといった部分というのは、どのように実感されているか。

答) それぞれの自治体の規模が小さいので、自治体だけで観光客を受け入れても、お客様の満足度は上がってこないと思う。例えば石巻で震災を学んで、女川できれいなまちとおいしい食べ物を楽しむとか、エリアとして来ていただいたほうがお客様の満足度が高いし、次につながると思っている。



※石巻圏観光推進機構での概要説明・質疑と視察の様子

(3) 山形県庁 (環境保全型農業の普及啓発について)

問) 有機農業のメリットは、健康にいいことだと思うが、農薬を使わなければ害虫もいるだろうし、少し形の変った農産物もできるだろう。それでもと思ってやっているのだろうが、現実はどうなのか。

答) 有機農業を実践している方は、生物多様性、田んぼにも昆虫や鳥などが来て豊かになってくるといふ、そういうことにすごくやりがいを感じて取り組まれている方が多い。
一方で、消費者の方は、普通の一般の農薬を使っているのはバツなのかということになるが、そうではなくて、農薬には使用基準があり、登録されている内容で使えば安全・安心であることが示されているので、それはそれでいいと思う。付加価値として有機農業がプラスアルファされて、販売に結びつけばよい。そして、結びつけている人が残っているというのが実情と思っている。

問) 農薬の範囲も基準があるのだろうが、害虫もいると思う。農産物に対して害虫は駆除しないでもいいのか。

答) 農薬を全部使わないということではなくて、化学合成している農薬は使わないということである。昔から使っているボルドーや石灰硫黄合剤などは有機では使える。例えば害虫が動く前に散布して、ハダニやカイガラムシを抑えるというのは実際にやっている。
あとは、生育期間中はいろんな方法がある。除草剤を使わないで雑草を取るやり方としては、米で言うとアイガモ農法で、カモを放したりして水面を濁らせると雑草が生えにくい。病気であれば、ハウスの雨よけをすることによって病気を防ぐ。生育期間中はそういったものを組み合わせて、有機農業に取り組んでいる。

問) 有機栽培ということは、基準に満たした農薬や肥料であれば使っているのか。

答) そうである。化学肥料でなくて、有機質肥料であれば使っているのか、堆肥などを使いながら、土づくりをしながら進めていく。

問) 農協を通さずに直販をしているのかなど、販売の部分も、匠の皆さんがされているのか。

答) 販路については、匠の方は何十年も続けている方なので、生協や直接販売、対面販売も含めて、独自の販売ルートを確立している。

問) 有機農業相談窓口の設置の説明の中にあった認証検査員とは、こういった方なのか。審査するが助言はできないとか、何人ぐらいなのか、そこら辺について教えてください。

答) 第三者認証制度ということで、やまがた農業支援センターと鶴岡市の2つ認証機関がある。こちらのほうは、ただ認証をする検査員の立場であるので、あまり助言というのができなくて、それに代わって相談窓口で、普及員とか、あとは匠の方とか、先輩の方々が研修を受けていただいて、その中で、こういった場合はこうしたほうがいいんじゃないかということで相談ができるように研修を進めている。

問) 山梨県は非常におくれている、北杜市では有機を40年やっている人は1人しかいない。酪農地帯であるから、鶏ふんと堆肥を使って、若い人たちがやっているが、有機ということになると、土づくりで大体5年ぐらいかかる。山形の場合は、原料となる有機の原料を生産されているところは何か所ぐらいあるか。

答) 令和元年の数字だが、有機JAS認証農家戸数が117ということである。他には、第三者認証はやっていないが、有機にずっと取り組んでいる方がいる。

問) 水田は、アイガモ農法以外には、どのような方法で有機を進めているのか。

答) 除草機と言って、トラクターの後ろにアタッチメントをつけて、機械で除草するようなものがある。

問) 今後、こういう形で取れた米というのは、食味などにかなり結果が出ているか。

答) この農法により、食味に結果が出ているというのは、なかなか難しいと思う。有機農業だと、肥料や農薬を使わないということもあって、普通のやり方と比べると収量があまり取れない。収量が取れない分、品質的には大変おいしいというようなデータはあるけれども、この草刈りの方法をやったからおいしいというのは、ないと思う。

ただ、匠の中には、コンクールで何回も賞を取っている方もいて、販売でも結構有利な販売をしている方もいる。

問) 県営で堆肥をつくるような施設はあるのか。

答) ないが、耕畜連携ということで、畜産農家で作った堆肥を耕種農家と連携して使ってもらおうよう進めている。堆肥を散布するのが大変で、機械が必要になるなどの課題はあるけれども、今取り組んでもらっている。

あと肥料高騰で肥料の値段が高かったということもあって、ぜひ堆肥、有機の肥料を使ってくださいということで、昨年度補正事業で機械の導入も支援している。

問) 山形県の有機農業の匠の方々、有機農業者の方は新規で始められた方が多いのか、それとも慣行農業から転換された方が多いのか。または、環境保全型農業の実践者が有機へと転換された方が多いのか、どのように政策誘導されたのか、教えていただきたい。

答) 匠の方は19人いるけども、いろいろなパターンがあるのではないかと考えている。今

は皆さん販売も頑張っているし、確立している方であるが、山形県の高島町には昔からの大先輩の有機の方がいて、最初からその弟子になられている方や、そういった方の影響を受けて、慣行栽培から切り替わった方もいるようなので、いろんなパターンがある。

問) 山形県では、お米、水稻を作っている方が有機JASに認証されているけれど、主食用米を生産した場合、麦とか大豆と違って補助がない。その中で、お米の農業者の方がこれだけ有機JASに認証されているというのは、県として何か特別な支援があるのか。

答) 特にハード事業で、有機専用のものを今まで行ってはいないけれども、県としての支援策としては、恐らく環境保全型農業直接支払交付金の中の有機農業の部分ということになる。今やっている方は、自分でしっかり販路を見つけていて、有利に販売されている方が多い。そういう方が続けて、残って次の代に引き継がれて行くような形になっている。

各県の支援策を見ると、いろいろ手厚く行われているところもあるようなので、今後の検討の材料だとは思っている。

問) 学校給食の食材としてこの有機農産物を利活用していくというのは、計画の中で目標数値が記載されているのか。

答) 計画の中では、学校給食等を通じた食育活動の推進といったものはあるが、具体的な数字までは設けていない。

ただ、各市町単位で有機農産地づくりの取組がなされる中で、どの市町でも学校給食という取組は行われている。食育やほかとも関連する取組は、前向きな市町については取り組まれている。

(県産品の販路拡大について)

問) 「上質ないいもの山形」という取組はいつからスタートし、年間どのぐらいの予算額でマーケティング、情報発信されているのか。また、費用対効果をどのように分析されているか。

答) 始まったのは平成26年である。「上質ないいもの山形」という言葉を使ったり、コンセプトのマークをつくったのが平成28年で、事業をスタートしたのが29年になる。予算額は、毎年、若干減らされているのだが、メインとなる事業が、1,500万円くらいになっている。

費用対効果は、何をもって効果というのは難しいが、続けることによって、山形県のブランド力が高まっていっているという思いでやっている。

問) パリと台湾と香港を選定するのは、とても難しいと思う。ターゲットの選定方法は、庁内でどのように協議されているのか。

答) 台湾については、山形県の吉村知事もよく行くので、自然と台湾と仲がいいということで、ターゲットになっている。

香港は、今回はじめてやったのだが、去年やって課題だったのは、パリや台湾よりも山形県の認知度が低く、安いものが売れる。

事業者は、芸術品に近いようなものをつくっているところもあるので、そこに対してどうやって支援していくかといったときに、香港は中国本土から行き来があり、中国の富裕層が来るので、日本の高価な工芸品が売れているということを現地の方から聞き、面白いのではないかと考えてやっている。

問) 海外の市場ターゲットというところとジェトロであるが、具体的にどういう関係か。

答) ジェトロは、セミナーをやったり、広く支援するというよりは、事業紹介などが得意だ
と思うので、そういったところについては、ジェトロに御協力いただく。

あとはジェトロのもう1つの面としては、最初の取っかかりの相談、対応に力を入れている。輸出1万社のプログラムを今、国がやっていて、それをジェトロが中心にやっているので、山形県としても使っていきたい。輸出に興味があるところについては、ジェトロで総合相談窓口があることを紹介しているところである。

問) 女性の知事が平成21年から4期目ということで、事業の継続性というのもきっとある
だろうと思ったのだが、「上質ないいもの山形」が平成28年、知事の3期目からスタート
されている。やはり継続的なものが生かされているのか。

答) 最初の継続性の話だが、ブランドというのは、実は前からあった。ブランド戦略が平成
27年までであったが、そちらのほうが全然うまく行かなくて、リニューアルしたというの
が正直なところ。知事の考えはもちろんあるが、今までのブランドがなかなかうまく
まじまじとあつて、始まったというのが実際のところである。

問) うまく行かなかったということに興味を持ったが、何がいけなかったか。今の「上質
ないいもの山形」につなげたということがあれば、一言いただければと思う。

答) あの当時に話があったのは、キャッチコピーだった。平成27年当時に他県でうまく行
っているところは、いろんなキャッチコピーを持っていた。そういったものが、山形県の
当時のブランドにはなかった。あとは、こういったマークみたいなものを置かなければなら
なかったのだが、それもない。そういったものがないと、なかなか山形県のブランドとい
うのを確立するのが難しい。

(プロスポーツ支援を含むスポーツを通じた地域活性化の取り組みについて)

問) バスケットのBリーグは2026年から新基準のため、新アリーナが必要だと思う。5,0
00人規模の専用アリーナがないとB1に上がれないということで、群馬の大田市がつく
ったりしている。Bリーグのチームの専用スタジアムの構想はどうなっているのか。

それと、サッカーの専用球技場は、人口規模の小さい自治体だとかなり難しい問題なの
だが、今、県内でどういう議論になっているか、お伺いしたい。

答) アリーナの問題だが、バスケットだけではなくバレーボールも同じ問題を抱えている。
どちらも、5,000人以上の収容が必要になる。

5,000人を収容できるのは天童市にある中核施設で、ある程度の対応ができるが、
全部受け入れることはできないので、なかなか難しい。かといって、新しいアリーナを建
てる余力というのは県にはないので、それぞれの運営会社の考え方が、一番大きいところ
だと思う。

例えば別の施設と抱き合わせるなど、必ずしも1カ所で全試合を開かなければなら
ないわけではない、と考えられるので、その辺をうまく利用していく。

サッカースタジアムだが、本県の場合はサッカーの専用スタジアムはないので、現在、
会社で検討しており、県のほうでは、サッカー専用スタジアムを建てる場合の土地につ
いては協力をするという申出をしている。

問) NDスタジアムは、見る限り、専用スタジアムではないのか。

答) 今、モンテディオ山形がホームゲームとして使っているNDスタジアムは、陸上トラックのあるアリーナなので、専用スタジアムではない。

問) 熱いファンの方々は専用球技場をという意見がこちらでもあるのか。

答) もちろん、運営会社がそうしたいと考えているのもあるし、同時に、ファンの方もあればいいなというのは当然ある。

問) 現状で毎試合約8,000人のサポーターが来ている。そうしたときに、駐車場も足りているのか、それでも公共交通機関を使ってくることのほうが多いのか。どんな状況なのか、教えていただければと思う。

答) 公共交通機関と申しあげても、鉄道の駅から歩かなければならないというのものもあるし、バスもなかなか不便であるから、基本的には自家用車の活用になる。

現在の駐車場は14ヘクタールなので、一番入ったときに1万5,000台で、もう十分、駐車場は対応できている。

公共交通機関とすれば、スタジアムから1キロ、2キロぐらい歩いて、最寄りの駅があるので、そこから歩いてきていただく。山形駅から最寄り駅までは、大体電車で10分程度。

問) 現状車で行かれる方も多と思うが、新しくこれから建てるのであれば、周辺整備について、今後計画のお考えがあるのか。

答) もし、新しいサッカー専用スタジアムが具体化して建てるとなれば、周辺の道路は一定程度の整備を進めなければならない。そうしないと、なかなか導線の確保ができないので、周辺整備は付随して出てくると思っている。

ただ、いずれにしても一番核になるのは、サッカースタジアムをどのように整備していくかというのが先にある。スタジアムそのものの整備の在り方が具体化するにつれて、全体の周りの道路なり、あるいは空き地の部分をどう活用するかという議論につながっていく。



※山形県庁での概要説明・質疑と、山形県議会議場の視察の様子

(4) 山形県将棋駒協同組合

(天童将棋駒製作の技術継承と人材育成について)

問) 機械化やデジタル分野については、伝統工芸というものと今後、共存していくためにはどのようにしていけばいいのかお考えを聞きたい。

答) 伝統工芸品というと、旧来の製法でつくったものでないとならないという決まりがある。例えば、オートメーションでつくった材料などは、将棋の安い駒として売るのは構わないが、伝統工芸品にはならない。

ただ、オートメーション化した生地づくりというのは現在もあり、新しい機械で1日1,500枚ぐらいいは切れるようなコンピューター制御の機械も導入している。

文字を彫る、書くところは、まだITとか3Dとかでは追いつかない。あくまで、手によるものでないという感じである。

問) 駒を作成するに当たって、つくり出す作業、書きや彫りの作業、幾つか工程があるわけだが、こういったものを分担して、一括で担う会社というか、工房で生産されているのか。それとも、全てを1人の方が個人で担っているような、職人という形もあるのか。

答) 基本的に、駒生地をつくる生地師、あとは彫り師、書き師というのは、別々で分業になっている。

生地師から駒を買って文字を入れて販売する方もいるし、逆に、生地をつくって、文字入れ、彫り、書きをお願いして、工賃を払って、販売は自前でやっているところもある。

問) 1つの会社で全部の工程を担っているようなものはないか。

答) 手彫り、手書きに関してはない。さっき言った、機械彫りの部分で、生地から機械彫り、仕上げまでやるというところは3軒ほどある。

問) まちづくりに関して、いろいろイベントをされている。町の活性化で苦慮されていると思うが、市の補助金が出るとか、観光協会が情報を提供するなど、そういったサポートは、具体的にはどのようになっているか。

答) 人間将棋に関しては、人間将棋の実行委員会である市が中心となって観光協会、観光物産協会等でやって、その一部として我々の駒祭りも行っているということで、場所代を出してくれる程度だが、補助も行っている。

問) 海外に向けて、少し値段的にも高くても、つくっているところなどをインターネットで情報発信をしていけば、ファンは拡大できるのかなと話を聞いていて思った。

こだわる方というのは、富裕層の方も多と思うので、せっかくこだわってものをつくっていただいている方もいらっしゃると思うので、御参考にしていただきたい。

答) これから本当に、この先の課題になってくると思うので、参考にしていく。



※山形県将棋駒協同組合での概要説明・質疑の後、天童市将棋資料館での視察の様子