

# 平成27年度第2回根室市市政モニター会議【記録】

1. 日 時 平成27年10月27日（火）午後6時30分～午後8時15分
2. 場 所 根室市役所3階 大会議室
3. 出席者 【市政モニター】10名出席

## 【市 側】8名出席

野田水産経済部長、園田水産港湾課長、相川水産研究所次長、泉農林課長、  
飯島商工観光課長

佐田総務部長、石橋総務課長、富樫広報広聴主査

【会議進行】佐田総務部長

【司 会】石橋総務課長

## 4. 開会挨拶（佐田総務部長）

本日は夜間の開催にも関わらず、第2回目の市政モニター会議に出席いただき、感謝申し上げます。

さて、前回の会議では、根室市における人口の現状分析と将来展望を示した「根室市人口ビジョン」を説明し、感想や意見をいただいたところである。また、今後におけるモニター会議については、ある程度「行政テーマ」を絞った中で、議論を深めることとしており、テーマ選定のためのアンケートを実施し、その結果、一番関心の高かった「産業振興」を本日の会議のテーマとして設定したものである。

そこで、本日は産業振興を所管する部署である水産経済部の部課長も同席し、当市の産業振興全般の取組みについて活発な意見交換をしてみたいのでよろしくお願いしたい。

## 5. 今回の会議開催内容について（富樫広報広聴主査）

本日の、テーマ「根室市の産業振興のために必要な取組みについて」は、第1回会議で行った人口ビジョンの説明を踏まえ、アンケート調査を実施し、設定したものである。

アンケートについては、第1回会議のあと8月14日までを調査期間とし、10名のモニターから回答をもらった。根室が目指すべき、まちづくりのイメージを聞いたところ、産業の活性化や経済基盤の確立、安定的な雇用の創出などによる「地域資源を活かし活力と躍動感に満ちたまち」、そして健康づくりや地域医療、福祉施策の充実による「互いに支えあい健やかに暮らせるまち」を目指すべきという意見が多かった。

次に、「今後最も重点的に取り組むべき施策は何か」との問いに対し、最も多かった意見は、「産業」で4名、次いで「文化・教育」と「子育て支援」が2名、「行財政運営」と「少子高齢化」が1名という結果であった。

色々な意見はあったものの全体的な傾向としては、「産業振興」や「医療、福祉」そして「教育」を通した人づくりといった施策が重要という意見が多かった。

この後、根室市の水産業、農林業、商工業、観光業など産業全般にわたっての意見や提言をいただきたい。

今後のスケジュールについては、もう一度、会議を実施する予定としており、本日の会議で出され

た意見を踏まえ、第3回会議のテーマを本日、決定したいと考えている。第3回会議については、「産業」の分野を更に掘り下げて議論することもあるが、アンケートで多かった「教育」や「子育て支援」といった分野について議論することも検討している。

## 6. 会議詳細

### アンケートの回収率について

#### ○モニター

モニターは全員で17人いるはずなのに、アンケートに10人しか答えていない。回答する時間も十分にあった。私も自分なりに考え、しっかりと回答したつもりである。事務局も回収率を上げるよう努力すべきだ。

#### ●佐田総務部長

今後は、未提出者に連絡を取るなど、出来る限り回収率を上げるよう心がけたい。

### 新商品の開発について

#### ○モニター

水産加工振興センターで商品化されたものはどのくらいあるのか？

#### ●園田水産港湾課長

水産加工振興センターは昭和54年に開設し、約30年経過している、その間に342品目の商品を試作開発し、魚醤油や昆布麺、ソフトバナなど47品目が商品化された。商品化率は約14%。水産加工振興センターで開発した商品としては、サケフレークが有名である。

#### ○モニター

サケフレークといえば、根室ブランドとして人気であったが、商品の寿命は10年から20年位だと思う。研究はしていると思うが、消費者のニーズも変わってくるので、サケフレークに次ぐ新商品の開発を期待したい。

### 根室産牛乳について

#### ○モニター

根室地場産の牛乳や肉などを見かけたことがない。色々と条件があると聞いたが、根室の牛乳は何に使われているのか？

#### ●泉農林課長

市内の酪農戸数は88戸。10年で約20戸減っている。生乳生産量は47,400トン、乳牛の頭数は約11,000頭、そのうち搾乳牛は約6,200頭いる。市内で生産された生乳は牛乳にはならず加工乳（バター、チーズ、脱脂粉乳など）として使われている。牛乳になる生乳はほとんど本州で生産されており、市内で生産された生乳はホクレンが回収し、乳業メーカーに売り渡している。6割が別海にある雪印の工場、4割は厚床にある明治の工場に運ばれ、脱脂粉乳や練乳に加工されている。

#### ○モニター

別海では「べっかい牛乳」として販売している。なぜ別海はできて根室ではできないのか？

#### ●泉農林課長

別海にある研修牧場で生産された生乳は、べっかい乳業興社に売り渡しているため、ホクレンを

通さず、牛乳をはじめチーズやアイスクリームを作ることができる。

#### ○モニター

独自に牛乳を飲める状態にして売り出すためには非常に煩雑な手続きが必要で、工場もしっかりと構える必要がある。牛乳を加工してチーズやアイスクリームを作るのは、ある程度簡単な施設でもできるが牛乳そのものを製品として売り出すのは個人では難しい。それでも自分の牛乳を飲んでもらいたいという思いを持って設備投資をして実践している酪農家もいる。

#### ●野田水産経済部長

牛乳の販売については法律的な部分でも衛生基準の面でも非常にハードルが高い。本当の大手乳飲料メーカーにより寡占化されているのが実情である。しかし、地域住民は「地元の牛乳が飲みたい。」酪農家は「自分の牛乳を飲んで欲しい。」と思っているのにそれができないのは、とても残念なことである。酪農家が生きがいをもって仕事をしていくためにも、販売のハードルを下げてもらうなど、市としても働きかけていくことは、大切だと考えている。

### 酪農業における後継者問題について

#### ○モニター

後継者がいなくてやめる酪農家が多いと聞いているが、その対応策は？

#### ●泉農林課長

農業委員会や農協青年部などをメンバーとして関西女性との交流を持つファームイン根室という事業をおこなっている。今年も10月の連休に実施し、女性1名、男性3名が参加した。去年は女性6名、男性7名が参加し、そのうち二組のカップルができ、一組は今年に入り入籍したとの報告を受けている。また、都市部で行われている婚活事業への参加も呼びかけているが、仕事上参加が難しく、近年は参加していない状況である。

#### ○モニター

市内や近隣に在住する女性には呼びかけていないのか？

#### ●泉農林課長

近年は実施していないが、地元女性との出会いの場は必要との意見は多く、事業について検討しているところである。

### 新規就農の取組みについて

#### ○モニター

新規就農に対して何か行っていることはあるのか？

#### ●泉農林課長

新規就農の場合は、どこかの農家が離農しなくては事実上、就農できない状況となっている。様々な補助金や交付金制度はあるが、それにしても酪農は始めるのに億単位の費用がかかることから、新規就農者の負担をできるだけ少なくし、数を増やすというよりも減らさないように、取組んでいく必要がある。

#### ○モニター

足寄町では、毎年2組から3組が就農している。町全体で新規就農の仕組みを作っている。研修に入りさえすれば、2年後には必ず就農できる仕組みとなっているが、足寄では就農するのに金銭的な負担が大きい。根室だとその半分から1/3程度で就農できる。そういう意味では足寄よりもハ

ードルは低いと感じている。新規就農したいと考えている若い夫婦は道内に多くいるので、うまく仕組みづくりをしてほしい。

### ●泉農林課長

根室市内には研修牧場がない。新規就農を目指すとしたら酪農ヘルパーや営農サポート、または農家の協力のもと研修して実績を積んでもらうなどの方法が考えられる。今後、そういった仕組みづくりについて研究していきたい。

### ●野田水産経済部長

今までは、ある自治体の研修牧場で研修する場合は、その自治体に就農するというのが一般的であったが、近年はそういったやり方では厳しくなっている。例えば別海の研修牧場の運営に別海以外の自治体も出資するので、そのかわり就農は各々の希望するところにしてもらうといった様に、施設を上手に利用し、広域的に地域全体で酪農を守る動きが出てきている。残念ながら根室には研修牧場がないが、今後は浜中や別海と連携した担い手対策が必要となってくると思う。

### ○モニター

就農するのを難しくする原因の一つに、離農した人がそのまま家に留まり、牧場を切り売りしてしまうということがある。足寄では、離農する人は町に出てもらって農場全体をそのまま残してもらうという取組みをしている。離農者の農地を色々な人が別々に買い取ってしまうと、新たに就農するのが非常に難しくなる。いかに離農する牧場をそのまま残しておくかが大切である。自分は、たまたま前の方が牛舎と農地はそのまま残してくれて運よく就農できたが、新規就農に当たってはまとまった農地があることが大切だと思う。

## 流し網禁止に対する市の考えについて

### ○モニター

マスコミによるとサケ・マス流し網の代替漁業として増養殖という話があるが、増養殖といってもすぐにできるものではない。来年にはサケ・マス流し網漁ができなくなるにもかかわらず切迫感が感じられないが、市としての考えを伺いたい。

### ●野田水産経済部長

市としては、サケ・マス流し網の禁止により全体で250億円の影響があり、根室市はその8割の約200億円の影響があると試算している。サケ・マス漁だけではなく、年間の漁船漁業のサイクルが崩れることにより、市中経済に及ぼす影響が大変大きいということで、対策本部を立ち上げ、漁協をはじめ関係業界とともに6月までは流し網の存続を求めてきた。現在は、流し網禁止に伴う対策を国に要望しているところである。

ベースとなる日ソ漁業協定は現在も有効であることから、ロシア200カイリ内で流し網ではない漁法でサケ・マスを獲ることができないか、水産庁をはじめ自民党議員もロシアに行って、アプローチをしているところである。今のところロシア側からの返事はきていないが、引き続き交渉を続けていく必要がある。

代替漁業の部分では、やはり沿岸漁業振興が必要であり、有力な候補としてはホタテが挙げられる。魚場造成をして、ホタテの生産を増やすというアプローチを検討している。また、日本200海里では以西船の許可隻数の枠が残っていることから、そこに小型船で出漁したいという話も出ているが、既存漁業者との調整もあるし、漁船を増やしても共倒れになることも考えられる。また、大型船で公海のサンマ漁に参加したいとの話もあり、そういった諸々の案件を調整中である。

これまで、5～7月の3ヶ月をサケ・マスで繋いできたという経過があるので、なんとしてもその時期に漁業者はもちろん加工業者、運輸業者、燃油業者などに影響が出ないよう、様々なアプローチをしている。栽培漁業で生産があがるまでに3年から5年かかるので、その間を繋いでいける金融対策や他の支援策もあわせて要望していきたい。先ほど危機感が見えないという話があった

が、我々としては大変な危機感をもって取り組んでいる。しかし、残念ながら具体的なお願いしていることに対しての返答がまだ不透明なところがあるのも事実である。

## 養殖・育てる漁業について

### ○モニター

家業は漁業を営んでおり、10年前まではサケ・マスやサンマをやっていた。今は羅臼で定置をやっている。近年の温暖化などにより、ブリやイナダ、マグロも入る。根室も魚種が変わっていると思うが、自然が相手なのでどうすることもできないのが実情だと思う。これからは、養殖や育てる漁業に力を入れ付加価値を付けて高く売るといった取組みが必要だ。

### ●相川水産研究所次長

魚種交代についてだが、根室市のブリの水揚量は、平成24年は7kg、25年は57kg、26年は57,800kgと約1,000倍になっている。漁獲金額も1,500万円ほど漁獲されているが、単価は1kg当たり244円と安い。

### ○モニター

羅臼でも同じで、ブリは扱い慣れていないため安くセリ落とされてしまう。活ければ高値で売れるが、活きの良い大きな魚を船上で活けるのは難しい。

### ●相川水産研究所次長

今の状況をみるとブリの資源は増える可能性は大きいと思っている。それを今後どのように活用するのかを考える必要がある。今から少しずつやっていかなくは、サケからブリに魚種が変わってしまった時に慌てても遅いので、活けや流通の仕組みも含めて今から取り組んでいかなくはならない。

根室の場合は海域の特性もあって養殖は盛んではない。その理由は流氷がくることが、静穏域が少ないことなどが挙げられる。時化の影響があると資材ごと流出してしまうなどの問題があるので、進んでいないのが現状である。養殖漁業は酪農業とほとんど同じだと思うが、なかなか根室の人はコツコツやるのが苦手なようで、裾野が広がっていかないのが現実である。養殖漁業を定着させるためには、実際にやればこれだけのものができるということを漁業者に体感してもらうことも必要と考えている。

研究所では、ハナサキガニの種苗生産に取り組んでおり、この3年ほどで30万尾ほど稚ガニができるようになった。実際には30万では資源に直結するのは難しい数字であり、100万尾以上でないと資源転化には結びつかないといわれている。100万尾以上を作る技術をしっかりと確保し、機会があれば、放流施設を造ることも考えていく必要がある。

## 漁業における後継者問題について

### ○モニター

漁業の後継者問題についてであるが、自分の一人娘にも正直いって継いでほしいとは思わない。漁業の先行きが明るいわけではないので、娘には好きなことをやってもらいたいと考えている。

### ●園田水産港湾課長

昨年実施した漁業後継者調査では、市内漁協の組合員は今後10年後に全体の31.5%、20年後には49.5%減るといった結果が出た。現在、関係機関による担い手対策の会議を開催しているが、根室の場合は4つの漁協があることが、問題を難しくしていると思う。漁協では、組合員になるための制度があるが、それが漁協ごとに違っている。その制度の新規参入条件を緩和して、外から人が入ってきやすい環境をつくる取組みをはじめたところである。

また、四漁協の青年部が集まった漁協青年部連絡協議会という組織で異業種交流という事業を行っている。その事業の中で女性を誘ってミニバレーをやり、その後に食事をするなどして、漁業後

継者の出会いの場を作っているところである。また、毎年、芽室町のJAの即売所で根室産水産物の販売をおこなっているが、今年は芽室町の女性を販売員として募集したところ6人の応募があり、青年部員からも好評であった。漁協青年部連絡協議会は、漁業後継者の資質向上を目的とした組織であり、色々な人とのコミュニケーションを通して自己の資質向上へ繋げ、更には、結婚相手が見つかるということにも繋がっていけばと考えている。

## 厚床への施設誘致について

### ○モニター

厚床は市内に比べても気候的にも過ごしやすい土地だと思う。厚床も人口が減っており、小学校と中学校が統合された。そういった施設などを活用し、厚床に介護施設などがあればよいと考えている。

### ●野田水産経済部長

空いた施設を利用して、人を呼び込むような施設を厚床につくるという発想であるが、厚床は空港にも近く交通のジャンクション的な役割もある。交流人口拡大の場所としては、可能性としてはあるかもしれない。

## 通年型観光について

### ○モニター

8月の金刀比羅神社の例大祭から9月のサンマやカニ祭りイベントが続くが、それが終わると他地域から人が来ないというイメージがある。食べ物なら色々と紹介できるかもしれないが、食べ物以外でPRできるものはあるか？閑散期に人を呼び込む仕掛けが必要だと思う。

### ●飯島商工観光課長

これは根室の抱える長年の課題である。通年型の観光に変えていく取組みとして、今年は地方創生の交付金を活用し、体験型観光に取り組む事業者を応援する補助事業を新設した。今後は更に体験観光を実践する事業者を増やしていきたい。

また、野鳥観光も市民からも認知されてきた。野鳥は逆に冬がよくて、オオワシなどは外国人に非常に人気があり、相当数の外国人バードウォッチャーが冬に根室を訪れている。英語のできるガイドがいれば、もっと受入が可能であるが、そのためには最低限の語学力、自然に対するノウハウが必要なことから、観光協会の取組みとして昨年からは野鳥観光ビジネススクールを開催している。ボランティアのガイドでは限界があることから、時間はかかるが、英語の語学力を高め、必要な知識を学ぶことで、根室の自然の魅力をしっかりと伝えることのできるガイドを養成する取組みも進めている。

### ○モニター

ビジネススクールなどは誰が中心となって進めているのか？

### ●飯島商工観光課長

基本的に観光協会で行っており、観光協会に在籍している野鳥観光アドバイザーと自然野鳥観光推進員の2名で行っている。

### ○モニター

野鳥の会やネイチャーセンターでも自然保護に熱心に取り組んでおり、皆にわかってほしいという気持ちをもっていると思う。観光との窓口を一本化して、環境保全の先進地としてまちづくりを進めてほしい。

## 移住定住について

### ○モニター

サンマ祭り、カニ祭りは集客力の高いイベント。秋の産業フェスティバルもすごい人であり、根室が賑わいをみせるよいイベントだと思う。また、今年たまたま九州から来たという体験移住者とパークゴルフをする機会があった。その人達が言うには、根室は涼しくて、自然が豊富。そして、食べ物はおいしいし、とても良いところだという。根室市民が見えない根室の魅力を独自に発見している。今後は体験移住としてではなく、根室に永住してもらい人口増を図る取組みも必要になってくると思う。

### ●野田水産経済部長

最近、7月から9月にかけて根室のホテルや旅館がとれないという苦情が多い。市では、根室に来てくださいとPRや誘致をしても受入れる施設が不十分ではないかという指摘を受けている。民間事業者が参入し、成功するのがベストではあるが、なかなか難しい。市でも空いた公共施設を活用するなど、総合政策室が中心に取り組んでいるが、来ていただくからには、PRと受け入れ環境の整備というのは、しっかり車の両輪のようにすすめていかなくてはならない。

観光が多様化しており、ネットで下調べをして、ある観光地をピンポイントで観光にくる人も増えている。そういったニーズへの対応も重要になってくると考えている。

## 商店街における消費者ニーズの把握について

### ○モニター

洋服店を例にとっても、マーケティングができていないから、売れる商品が置いていない。店はそれに気がついていない。売れるものを置いていないから売れないだけで、消費者のニーズを全く考えていない。市内にスポーツショップが2つあるが、ジュニア用の製品はほとんど置いていない。市内のスポーツ少年団が買うときは釧路やネットで買っており、とてももったいないと思う。商店街や振興組合などと行政でその意識は統一されているのか？市内で消費するように行政が訴えても、そういうところから変えていかなくては、市内消費は伸びていかないと思う。

### ●野田水産経済部長

まちづくりのアンケートなどを実施しても、特に若い世代から根室の品揃えの少なさを指摘する声は多い。11月に第二弾のプレミアム商品券を販売するが、第一弾のときに商店街関係者と話をしたときは、結局は大型店に流れてしまって、商店街には恩恵がないので、商店街に客が来る仕組みを市でも作って欲しいといったお願いがあった。しかし、そのような仕組みを作っても、消費者からは使い勝手が悪いという意見が出る訳であり、結局は各店が客に自分の店で商品券を使ってもらえるように品揃えやサービスなどの工夫をしなくてはならない。店が努力しなければ客は大型店に流れてしまう。プレミアム商品券は、商店街が試される制度だと思っている。消費者も商店街の双方が満足できる良い制度となるよう、今の意見も商店街関係者に伝えていきたい。

### ○モニター

市内のニーズをもっと拾うことができれば、市内の消費はもっと伸びると思うので、そういうことも是非、伝えて欲しい。

## PR力の強化について

### ○モニター

今、本当に多くの中国人や韓国人観光客が北海道を訪れている。しかし、根室でみかけることはほとんどない。札幌の人に聞いても、釧路までは来たことがあるが、根室に来たことのない人が大多数である。根室に来てもらうためには、まずは根室を知ってもらう必要がある。例えば、多くの人は、函館に行ったら朝市でイカを食べたいとイメージすると思う。別に函館ではなくてもイカは

食べることができるが、函館で食べるイカは特別だからである。根室で食べるサンマやハナサキガニは他で食べるものとは違う特別なものということを知ってもらふ必要がある。

そのために、まずは根室の魅力を紹介するDVDを日本語だけではなく英語、中国語、ロシア語で製作し、航空会社やバス会社に配ったり、根室市のホームページに掲載したり、Youtube にアップするなど、もっと根室をPRすべきである。いまさら人口を増すのは無理である。今後、最も可能性のあるのは観光の分野だと思う。根室の人が自信を持ってお勧めできるスポットを作っていけたら観光客は増えると思う。

### ●飯島商工観光課長

確かにサンマ、カニはあるが、旬の時期もあり、それだけで根室をPRするのはなかなか難しい部分があると思うが、根室には食べ物だけではなく、それ以外にも良い素材が多くあると思っている。そういうものをもっとPRしていかななくてはならない。現在、地方創生に向けた総合戦略の策定を進めている。その戦略会議の中でも、JTBからも根室のPRについての提案も貰っており、総合的なPR方法については市としても考えていかななくてはならないと思っている。

一つの例として、これまで根室のPRについては、物産販売をメインに行ってきたが、今年始めて横浜のトレッサというショッピングモールで、移住や観光、ふるさと納税など総合的に根室をPRする活動を実施してきた。はじめての試みであったが、平日で2～3万人、土日は7万人の人がショッピングモールを訪れ、多くの人が途切れることなく根室のPRブースを訪れた。こうした取組みも今後、進めていきたいと考えている。

### ○モニター

釧路は避暑地を売りにやっているが、根室でも気温などは有利に働くと思う。その辺も上手にアピールし、多くの人を呼び込んでもらいたい。また、空き家を宿泊施設として活用し、成功している自治体もあるので、そういった取組みも検討してもらいたい。

## 通過型の観光について

### ○モニター

通過型の観光とならないためにも、観光客を引き止めるために、以前、納沙布に水族館をつくる話があったと思うが、その構想はもうないのだろうか。

### ●佐田総務部長

20年位前に水族館を誘致してほしいという有志が集まり、色々と活動していたことがあったと記憶している。

### ●野田水産経済部長

通過型観光と長く言われてきたが、現在は、少しでも根室に滞在してもらおうよう体験メニューを増やすことに力をいれている。滞在時間が延びるということは、その分、根室でお金を使ってもらえる。北方領土がなくなったことにより、地域的にはどうしても行き止まりになってしまうが、不便さを逆に利用することもひとつの方法である。これまでは、根室に来なくては味わえないものを外で売ろうという発想が中心であったが、これからは、根室に来ればおいしいサンマは食べることができ、おいしい地酒もある。そして体験メニューもあるというように、様々な切り口を組み合わせで発信していくことが重要である。そしてホスピタリティはお金がかからずできることであり、皆さんが観光客に色々な場面で一声かけていくことも大切なことだと思う。

### ○モニター

いいアイデアがあっても実施できないのはもったいないので、一方通行の立地条件であっても是非根室に来たいと言われる魅力あるまちづくりをしてもらいたい。



## 修学旅行誘致について

### ○モニター

修学旅行生が漁業体験で根室に来ていると思うが何名くらい来ているのだろうか。

### ●総務部長

人数は大体10名程度。北方領土現地で見てもらおう事業の中での取組みで、歯舞漁協を通じて温根元の漁家にホームステイをしている。民家であるので多くは泊めることはできないが、とても評判がよい。

### ●園田

私立高校では、例えば釧路や中標津といった空港のあるところを拠点に各生徒が選択したコースに分散するという形態が増えてきている。酪農体験は多いが漁業体験は少ないので、漁協にも協力してもらい広げていければよいと考えている。

## 7. 次回テーマの選定

### ●佐田総務部長

今回は、産業をテーマに議論させていただいた。次回は、更に「産業」の分野を掘り下げて議論するのもひとつ。また、「産業」以外にアンケートで多く意見のあった「教育・文化」、「子育て」をテーマとすることも考えているが、モニターの皆さんのご意見を伺いたい。

### ○モニター

根室の場合、産業の分野については有識者も多く、専門家に意見を聞いたほうが参考となることが多いと思う。教育・文化や子育てについては、我々の生活に密着した話であり、こうしたテーマのほうが色々なアイデアが出てくるのではないかな。

### ●佐田総務部長

次回については、産業以外のテーマを選定したい。アンケートでは、「教育・文化」、そして「子育て」の分野についての回答が多い。

### ○モニター

重要課題である産婦人科問題も議論してはどうか。

### ●佐田総務部長

それでは、「教育・文化」、「子育て」、「医療」に絞って議論してまいりたい。

## 8. 閉会挨拶（佐田総務部長）

本日は、産業振興をテーマに意見交換をさせていただき、貴重な意見、提言をいただいた。いただいた意見、提言については、今後、対策の検討や事業実施など市政運営に活かしてまいりたい。本日は、夜遅くまで市政の推進のためのモニター会議に参加いただき、また活発な意見交換をさせていただき感謝申し上げます。次回の開催日程等は、事務局より追って連絡があると思うので、よろしくお願ひしたい。