

知事と県民の意見交換会（鹿角地域振興局）議事要旨

- テーマ : 地域活性化に繋げ！～起業者に聞く鹿角の“良さ”～
- 日 時 : 令和6年7月11日（木）13:30～15:30
- 場 所 : 【視 察】七滝活性化拠点センター
【意見交換】七滝活性化拠点センター 地域交流スペース

知事あいさつ

日頃、市町村、農協、商工会等の様々な団体の長や幹部の方と、会議や意見交換で話を聞く機会はたくさんあるが、現場で実際に物事を実践している若い方のお話を聞かないと、県でやることも机上の空論になると考え、毎年、県内の地域で色々なジャンルの方のお話を聞いている。今日は意見交換というよりも、私が勉強するつもりで、皆さんがどんなことを考え、何をやっているのか、また、どのような課題や問題点があるかなどについて伺いたい。

意見交換

（局長）

はじめに、皆さんから、鹿角地域で起業した理由や経緯、現在の課題などをお話いただきたい。

（A氏）

家族4人を養っていこうと思ったとき、有力な選択肢の一つに起業がある中で、お客様に喜んでもらえて、かつ、地域活性化ができる方法として、13年にわたるディーラーの様々な経験を生かして、カーオーディオの専門店を立ち上げた。

今の課題は人手不足で、ウェブサイトをはじめ、全てのものを勉強して自らやっていることから、なかなか休みがない。また、子どもたちの送迎などもあり、稼ぎを出すためにやっていくとなると、圧倒的に時間が足りない。

（B氏）

大学の先生に連れられ、6年間2か月に1回程度、後生掛温泉に来るという生活をする中で、地元の農家とつながり、私が大好きであったブルーコーンを育ててくれるということで、二拠点生活しようという、学生ならではのノリでやってきた。

私は元々お腹が弱い方で、ジャンクフードを食べるとお腹を壊すことがよくあったが、ブルーコーンだけは大丈夫で、栄養価も高く、農家に栽培してもらうことになった。今は、飲食店をメインで経営している。当初は、鹿角で行われるイベントでタコス売り歩いていたが、それだけではなかなか地域に受け入れられる感じがしなかったことから、関係人口をキーワードに、絶妙な距離感を大切にしたコミュニケーションの場として鹿角ラボを起業した。

(C氏)

私は2年半程前に移住した。元々東京都で道場を師範と共に構えていた。七滝活性化拠点センターに日本語学校ができる前に、そのオーナーが生徒向けの武道体験を提供してくれる先生を探しており、私のYouTubeなどを見たことがきっかけで、東京の道場にわざわざ来てくれ、それがきっかけで、小坂と縁ができた。私と師範は元々どこかの田舎で道場を構えたいと漠然と思っており、せっかく小坂と縁ができたので、行ってしまおうという感じで来た。当初は単発での指導であったが、今では定期的に指導している。また、子どももできて、完全に住民になった。

課題は、やはり個人事業主として、立ち上げから全て一人でやるというのが当たり前であり、時間が足りない中、育児などとのバランスをとるのが大変である。

(D氏)

以前は神奈川や東京で全く違う職業をしていたが、親が自然の中で動物と暮らしたいということで、先に引っ越してきた。東京などではアパートに住んでいたのが、動物が飼えず、騒音問題などの色々な問題も気にする必要があったが、ここは環境がすごく良く、騒音を気にする必要がなかったので、昔からやってみたかったふくろうカフェを始めた。ふくろうカフェは、コロナ禍前に流行っていたが、コロナ禍には検疫の問題なども重なって、ほとんどが閉店してしまい、北東北3県で残っているのは当店だけである。

オンシーズンとオフシーズンでは客数も違うほか、メディアの影響も大きいので、集客をしっかりして、安定した収入を確保していかないと、ずっとやっていくのは困難だと思っている。

(E氏)

元々、道の駅おおゆでカフェのマネージャーをやっていたときにふるさと納税の事業を担当しており、次の段階にステップアップしようと思った際に、小坂町からふるさと納税の事業の話をいただき独立した。

また、十和田ふるさとセンターで合同会社を設立し事業を始める方から、アクティビティ事業をやる人がいないという話があり、私がスノーボードのインストラクター資格を持っていたため十和田湖のアクティビティも始めた。

3年前に独立して事業を進めていく中で、やはり過疎化エリアである十和田湖の秋田県側というのが、天候や土砂崩れなどの影響を受け、どうしても集客ができないこともあり、今年の4月から道の駅こさか七滝の指定管理も受けさせていただいて、事業をしている。

課題は、人手不足である。自分の事業の理念としては、地元の若い人たちに興味を持ってもらい、地元で若い人たちが新しい仕事を自分たちで作っていくということを形にしたいという思いがあり、アクティビティや飲食など、自分たちで新しいメニューを考え、変わった料理を作ることにチャレンジしている。ただ、ほかから見ると、チャレンジすることがうまくいくのかという不安があるため、求人を出してもなかなか応募がない状況となっている。

(局長)

共通する課題は、起業したが安定した会社の運営ができていないというところかと思った。知事は、色々な企業の方からお話を聞いており、会社の運営についても、色々な知見を持っているので、是非

その点も含めてお話いただきたいと思う。

（知事）

ベンチャーの場合、ある一定のニーズが長続きするような仕事を固定しながら、目新しいものや一部の人間だけが興味のあるようなものを、どう特化して本格的なビジネスとするかが重要である。マニャックに深掘りし、その方々のニーズに答えるような方向性を提示するのか、一般の方に広く受け入れられるような普遍的な価値の提供をするのかということのほか、ファイナンスをしっかりとやらないと、途中でうまくいかないという場合がある。どのような方向で向かっていくのか、戦略・戦術を考えながら進める必要があると思う。

今はSNSなどでヒットすると一気に火が付くが、収れんするのも早い。そのため、先を見通すことは難しいが、これを自分なりにどのようにプランニングするかが重要だと思う。

一般的なものには競合する可能性があり、例えば飲食の場合、長くやっていると普遍的なものを提供する傾向があるので、普遍的なものと共に、ユニークなものもあると良い。長く残るところは、意外とオーソドックスだが、何か一品非常に良いものがあり、この組み合わせを考えるのが非常に難しいのではないかと。

自分の力だけでは難しいので、周りの人でそういうことに通じている人に相談し、コラボすればよい。すぐにはできなくても、そういうネットワークが大切である。

また、Cさんがやっている日本の武道は、日本の文化を代表するものであり、常にインバウンドに好評である。

Eさんの十和田湖での取組については、昔は、国立公園と言えば景色を見ることが目的だったが、今は、アクティビティなどをはじめ、見るものでなく遊ぶものという認識になっていることから、時機に非常に合っていると感じている。私も以前から十和田湖でそのようなことをやったらいいのではないかと考えており、大変ありがたい。

Dさんの取組は、とても面白い。ギスギスした人間関係を癒すのが動物である。ふくろうは滅多にないので、これをどう安定させて、お金を稼げるようにするか、例えば、ペット好きは、どんなペットでも興味があるので、そこにどう情報を流すかが重要である。

Aさんの取組は、マニャックなため、お金をかける人はおり、車に凝る人はいくらでもお金を出す。うまくやることによってコストパフォーマンスを上げて、まだまだ発展していく可能性がある。

今まで、地域にないものであるため、これをどう地域に根ざしたものとし、マーケットを広げていくかが重要である。最初のうちはすぐに売上は上がらず、成長も少しずつであるが、この間にどう頑張るかが大切ではないだろうか。

（局長）

知事から、オーソドックスでかつユニークなものもあればいいというお話があったが、皆さんそれぞれがユニークなものに取り組まれていると思う。ユニークとなると鹿角地域だけでなく、県内や日本全国、海外まで視野に入れて、市場というものを考えていく必要があると思うが、それぞれ、顧客を掴むための情報発信をどんな形でやっているのか、お話いただきたい。

(E氏)

情報発信は、主に Instagram で行っている。今年9月には、会社のウェブサイトが完成予定であり、PRしやすくなると思っている。観光イベントや商談会に行きたいが、人手不足で、自分がプレイングマネージャー的なポジションでやっているの、なかなかそこまで手が回らない。

(C氏)

Instagram、YouTube を主にやっている。Instagram では、「ハッシュタグで検索して、取材にきました」という方や、YouTube を見て、ファンになって来てくれる方などがおり、そういうのが今の時代だなと感じている。

もともと東京でやっていた時は、海外の方が直接 Instagram を見て、「ここで体験するために日本に来ました」ということで来てくれた。小坂だと、交通の便などの関係で、外国人のお客さんは来ることが難しい。SNSをやるにも、ものすごい時間がかかるので、私は子どもができてから、ほとんど更新できなくなったというのが現状である。

(D氏)

Twitter と Instagram とウェブサイトをやっている。Twitter のお客さんと、Instagram のお客さんは利用する客層が全然違うことから、両方使う必要がある。

(B氏)

どちらかというと Twitter を活用しているが、イベントによっては Instagram を活用した方がいい場合もあるので、どちらも大体は投稿し、イベントを見て力を入れる方を判断している。鹿角ラボは、コミュニティビジネスと言えるので、お店に来た人だけが入れる SNS トークルームを用意し、そこでリピート率を高めている。一度来て、鹿角ラボが分かった人向けの発信もやっている。

(A氏)

Instagram、Facebook、ウェブサイト、LINE公式アカウントを一人で全て運用しているが、子育ては自分のスケジュールどおりにいかないため、発信が難しいことが多い。しかし、チャットGPTというサポーターができ、ようやく動画にフルテロップを打ち込むAIが自分の中で確立できたため、YouTube を活用し、湯けむりガレージとしてのデモカー制作風景などを発信できる環境も整いつつある。

(知事)

どのように拡散するかが重要である。通常は検索するとすぐ出てくる。問題は、キーワードを入れないと出てこない場合であり、キーワードが分からない人には出てこない。

(局長)

皆さん同じようなSNSを使っているが、それぞれのやっていることを聞いて、何かコラボできることや協力できることなどはあるか。広報だけでなく、業務や仕事として、何か一緒にできることはないか。

(C氏)

元々東京でやっていた時には、武道と芸道がテーマであったが、こちらに来て農業との関わりを持ち、今後、「半農半土」ということで、宿泊体験などの田舎体験や農業体験、武道を絡めてやっていきたい。また、小坂町の無農薬栽培をしている農家のお米をネットショップで販売させていただいており、今度はふるさと納税に出していただくことを検討している。武芸も道の駅こさか七滝の前はロケーションが良いので、企画を考えている。

(局長)

そこにふくろうを連れていくのはどうか。

(D氏)

七滝や十和田湖は国立公園であるため、ペット類の持ち込みが禁止されている。私は現在、七滝で店の宣伝も兼ねて働いており、動物を連れてお客さんは多いことから、そこにドッグランを作りたいと考え、役場に相談に行ったが駄目で、却下するだけでなく何かやれる方法の再提案があってもいいのではないかと思う。Eさんが道の駅こさか七滝に入るので、お誘いを受けていたが、ペット類の持ち込みはできないということで叶わず残念である。

家の周りの畑が空いており、そこを何とかしたいと思っている。そこをドッグランにし、空き家を民泊にすることで土地を有効活用でき、安定的な収入の確保につながり、雇用も生める。小坂の自然の良さを生かし、鳥だけでなく、犬などの動物に特化したものを作り、観光業のような感じで盛り上げていけたらいいと思っている。

(A氏)

新規就農の方は、誰かのところに教えてもらいに行く制度があり、受入れ側にも補助金のような安定的な収入がある。個人事業主はそういう制度がないことから、1年間は新規就農のような安定的な収入を確保することができれば望ましい。

(C氏)

個人事業主は、自分がこれをやろうという思いだけで立ち上がった人が大半であり、経営を学んだこともない人が多いのではないか。自分の持つスキルを生かしてやってみようということだけで何とか頑張っているのが、経営という意味に関してはとても大変である。

(局長)

行政に対する要望も含めて、今抱えている町や県に支援してもらいたいことや、将来の展望について、それぞれお話をお願いします。

(E氏)

十和田八幡平国立公園をフィールドに仕事をしていることが強味だと思う。環境省がうたっているナショナルパークは、グランドキャニオンなどと同じような価値があると、起業した時から思っており、国内で留めておく資源ではなく、世界に発信すべき資源だと思っている。また、小坂町からモ

ンベルの話をいただくなどのきっかけづくりをしていただいたので、世界に通用し、世界に自慢できる十和田湖や八幡平という資源を生かしていきたいと思っている。

先日、ベルギーの旅行会社のエージェントが、日本の冬の景色が綺麗ということで、新しい観光拠点を探して来られた。十和田湖の休屋からママチャリで、西湖畔、プリンスホテル、ふるさとセンターまで来てくれたが、「なぜ日本でレンタルサイクルというと、ママチャリを貸すのか。普通はレンタルサイクルと言ったら、遠出するためにマウンテンバイクやスポーツ型の自転車ではないか。なぜカゴがついた自転車なのか。」と言っていた。また、もう一つ言われたのが、道路状況が細くて舗装が凸凹して悪いということである。景観はとても良いが、アクセスに少しでもマイナス要素があると、運行会社に提案できないことがあるので、改善できるともっと良くなるし、ここは良いものを持っているという話をしていた。

また、先日同じエリアで働く人たちにヒアリングを行ったところ、十和田湖へのアクセスは、青森空港から高速道路を使って小坂町に降りるルートと、秋田県側から鷹巣・大館を通して樹海ラインから来るお客さんも相当多いとのことだった。全体的には、盛岡・鹿角ルートのイメージが強いという話を聞いたが、樹海ラインを通ってくる秋田市からのルートのPRをもっとしてもらいたいという話があった。

（局長）

鹿角の一番大きな弱点は、公共交通機関、一次アクセスそのものであるが、お客さんは、レンタカーや車で来るのか。また、情報がきちんと伝われば、不利ではないと考えるか。

（E氏）

私たちのところに来るお客さんはレンタカーやマイカーが多い。自転車の人も樹海ラインを通る方が多いので、その自転車マニアの方にも情報発信できれば、新しい客層が引っ張れると思う。

（知事）

海外もそんなに道路は良くないが、それでも行く価値がある。例えば、ドイツの片田舎に最高のレストランがあり、そこに世界のVIPがへりで来ている。

多くのヨーロッパからの来訪者が仙北市の武家屋敷に訪れることから、Cさんもこういった所でできると良いと思う。昔の武家屋敷でやればロケーションが良く、臨場感が出る。団体で欧米人が来るときにうまくやれば良いと思う。

（D氏）

ドッグランを開設し、次にドッグカフェ、動物が泊まれる民泊といった感じで、私の中には、やりたいことがたくさんある。もう一つの課題として、仕事の関係上、動物取扱第一種免許を通常営業の店舗のほかに4件のイベント毎に取得しているが、更新の度に、秋田市にある動物愛護センターまで行かなくてはならず、お店を閉めることになる。電子申請のような手法でも可能なことだと考えている。

（C氏）

半農半土というコンセプトを主にやっていきたい。武道の指導プラス宿泊体験など観光体験的なものを考えている。課題としては、一つ目がクマ問題、二つ目が交通の便である。夏に東京道場のつながりのある子どもたちが、武道と観光体験で1週間泊まりに来るが、大型の車を持っていない限り、みんなを連れて観光地を回ることにはできない。車を知人から借りているが、その点が苦勞する。また、連れて行けるところが少なく、十和田湖方面に行くが、大体、奥入瀬や青森側に行ってしまう、もったいないというところがある。

観光地の問題に関しては、私が移住者という視点で思っていることがある。新しいスポットを作るというよりも図書館や郷土館などの昔からある建物を、もう少し現代の感覚に合うように、例えば、照明は明るいものに入れ替えるとか、塗装をもう少し明るい現代の感覚に合うようにリノベーションするだけで、移住者としても心地が良い空間になり、人が来たときにも、素敵だからと連れて行けるようになると思う。小坂町は図書館や郷土館が隣り合い、郷土館は色々な展示があるが、せっかくの場所なのになかなか連れて行こうという気にならない。昔の感じがあるので、何か新しいものを作ってほしいということではなく、既存のところをもう少しブラッシュアップできたら、素敵な空間になるのではと思っている。

あとは、スギ問題である。観光地として見た場合、日光を遮るような生え方をするなど、うっそうとした感じになってしまい、景観という点でもスギは少し気になる場所である。私だけの意見でなく、ここに来た人やこれから移住したいと考えている人も気になる部分ではないだろうか。

ほかにも、細かい問題は色々ある。店が少ないとか、レストランがないとか、でもそういうことは、起業家の人が頑張れば、改善できる可能性があると思う。

（知事）

施設の話について、この町は金がない。貧乏なんだよ。人口が減って歳入も少なくなっているから、メンテナンスは小さい町にとって容易でない。

スギについては、日本が戦争に負けて焼野原となり、早く家を建てるということで、約80年前に相当植えたという歴史がある。Cさんの言うとおり、今はスギだけではダメだということで、スギを切った後は混交林とし、広葉樹も植えている。

（B氏）

ブルーコーンは自分で頑張っていくとして、地域に根ざしている鹿角ラボは、コミュニティビジネスなので、どうしてもコミュニティが固定化されやすいことが課題だと思う。固定化していると新規のお客さんが来にくいので、いまは2階のフロアを借りて、お客さんが遊べるようにするなど、コミュニティの入れ替わりを意識して頑張っていこうと思っている。

皆さんおっしゃったとおり、モビリティの問題だったり、その場所の問題というのは結構大きい。県の研修で秋田市に行かざるを得なかったが遠かった。朝9時からなので4時起きとなる。鹿角ラボには、毎週、弘前や五所川原、盛岡からも来てくれる方がたくさんおり、大館や鷹巣なども、週3で来てくれるお客さんもいるほど恵まれているが、やはり秋田市からはかなり遠いというイメージを持たれてるようである。高速道路やバイパスは、本当に早く建設していただけたらと思っている。

(A氏)

ルールの中で、どうやって結果を出していくかということだと思う。個人的にはやりたい具体的なものもあり、面白いことをもっとやって人をもっと呼びたいと思っている。例えば、福祉関係では、ゲームセンターには年配の方も結構行くため、老人ホームをゲームセンターにしたら面白いのではないかと考えている。そういう方が介護のために老人ホームへ行くのであれば、ゲームセンターであっても一緒である。法的な問題もあると思うが、そういうことができたらもっと面白くなると考えている。それを実現できるかどうかは別だが、既存の事業にとらわれずにもっと面白いことやりたい。

大湯に黒森山というところがあって、その一番上の景色がすごく良いと地元の方に教えてもらい行った。市道は通行できるが、道がガタガタで、倒れてきたスギがあって通れなかったことがあり、本当は土地の所有者が手入れしなければならないが、権利の関係上対応が難しいとのことであった。このようにルールを守るのはもちろんだが、ルール通りやろうとしたらやりたいことができず、もっと良くしようと思っているのにできないことがあるので、少しずつ変えていければいいと思っている。

知事総括

最近、色々なベンチャーなど起業する人はほとんど県外の方である。ソニーでは、研究室のメンバーは同じ地域や学校出身者の組み合わせにならないようにするということがあり、多様な方を組み合わせることによって、価値観が多様になる。日本というのは、昔から、外からの刺激があって変わっていった習性がある。今日は、皆さんの楽しい話もあるし、大変苦労している話もあったが、色々な話を聞いて、私自身も楽しかった。