

滞在型体験観光～行ってみよう 玄海町～

○玄海町の資源

〔畜産〕

いまや日本屈指のブランド牛となった佐賀牛、佐賀県全体の肥育頭数の約半分が唐津・玄海地区で肥育されており、玄海町の牛の数は約6,000頭、すでに町民の人口を超えている。



〔水産〕

現在は少し活気が薄れてきているが、鯛の養殖地として玄界灘の荒波にも負けずに生産されている。美人母娘5人が女性ならではの視点で開発した、鯛の加工品が「ふるさと納税」の返礼品でも人気商品となっており、メディアでも取り上げられている。



〔農産物〕

玄海町では、いちごやキンショウメロンなどの果物の栽培も盛んで、中でもハウスミカンは、東京の大田市場で2年連続最優秀賞を受賞した。

その際、1ケース5kg48個入りで120万円の値が付いたと報道もされた。

朝日新聞 DIGITAL

佐賀）ハウスミカン1ケース120万円 過去最高の高値

原口晋也 2017年7月27日 8時00分



過去最高の120万円で値札されたハウスミカン＝東京・大田市場、JAから提供



佐賀県が生産量日本一のハウスミカンの出荷が最盛期を迎えるのを前に、一大産地である唐津市・玄海町を抱えるJAからつが今月上旬に東京・大田市場に出品したところ、化粧箱入りの48個（5キロ）に120万円の値がついた。昨年の最高値100万円を上回る過去最高値となった。

JAからつが5日に地元で開いた品評会で輝度・酸味のほか色の優さ・形・傷の有無などの審査を経て最優秀賞になった吉田孝昭さんのミカンなど「富川早生（わせ）」47点を、7日に大田市場に出品。吉田さんの品が過去最高値で落札された。

大田市場にはJA幹部や唐津市の経産部市長らがトップセールスをかけた。落札されたハウスミカンはJAからつのトップブランド「オンリーワン」として都内のデパートで販売される。

出荷は今月下旬から8月上旬がピークで、9月中旬まで続く。空梅雨の影響で少し小ぶりだが例年以上に甘く、量も前年並みの4500トンの出荷が見込まれるという。（原口晋也）

[景観]

浜野浦の棚田。日本の棚田100選にも選ばれ、5月の夕日が水平線に沈むシーズンはたくさんの写真家や観光客が訪れる。最近では、秋に花火を打ち上げるイベントも始まり、四季を通じての取り組みも始めている。



[エネルギー]

原子力発電所を立地している町としてエネルギー学習にも取り組んでいる。「エネルギーパーク」や「あすぴあ」には無料で体験して遊べる施設や芝生広場、遊具などがたくさんあり、小さなお子さん連れの家族にも大人気のスポットである。

[釣り]

仮屋湾に浮かぶ天然の釣り堀。釣り好きなお父さんにはもちろん、最近では「釣りガール」というお洒落な女の子達が雑誌にも取り上げられ、人気のレジャーとなっている。



○魅力の再発見

「玄海町においても、な一もなか」が口癖の玄海町民。地元民には興味がないけど、まぎれもなく「ここにしかないもの」を、再発見できる。

○玄海町の観光客

- ・玄海町の年間観光客数は36万3千人。
- ・唐津市は年間観光客数が721万2千人で約20倍。
- ・宿泊者数では唐津市は54万人で、玄海町の年間観光客数より多い。
- ・さらに、福岡市の宿泊客数は337万。

このうちの一部の人でも、玄海町に足を延ばしてもらいたい。

イタリアにも負けない資源があるはずなのに寄っても、来てももらえない玄海町。

なぜ？を追求し、課題をあげてみた。

- ① PRベタ（ポジティブなネタが少ない）
- ② 地元愛が薄い（活気がない）
- ③ 新しい物（人や考え）への受け入れや、行動に対して腰が重たい（やってみよう感がない）
- ④ 食材はあるが食堂がない（「ここでしか食べられない」的な店がない）
- ⑤ 交通の便が悪い（福岡空港からＪＲと路線バスで玄海町まで2時間半）
- ⑥ 宿泊施設が少ない（発電所関係者の民宿ばかりで、観光客用ではない）

イタリアにおいても、長い年月を積み重ね、食育に取り組まれて来たように、一朝一夕で成しえることではない。しかし、一次産業が主体の玄海町においても大きなテーマであり、重要な方向性の一つである。

行政だけでなく、町民自らも考え、行動し、継続的に取り組まなくてはならない課題である。

今回提案する政策は、上記課題の⑤⑥である。

最初に玄海町の資源を挙げたように、地元民は誇りを感じていないが、誇れる生産物や景観はある。

まずは玄海町に来てもらう、そして見て、触って、味わってもらう。

そして玄海町のことを褒めてもらえたら、褒めて伸びるタイプの玄海町民にも自信がつき、モチベーションが上がり、それが意欲と生産性の向上につなが

るのではないかと考える。

そこで行政として、「きっかけ」となる足掛かり的な事業ができないか、という考えのもとに提案する。

提案する事業は

移動手段と宿泊の課題を一括解消

RV-グランピング玄海



グランピングとは、グラマラス キャンピングの略語で、ちょっとラグジュアリーでお洒落なキャンプ。

今回はこれにRVパークとセットにしてみる。

[提案理由]

玄海町の課題である交通と宿泊という点に着目してみた。

- ① 建設費や各種申請関係、そして維持費の負担が手軽。
- ② なかなか公共交通機関の充実が実現できない中、観光客用の移動手段の整備は難しい反面、お客様が自ら運転し自由に町内を見て回れる。
- ③ プライベートな空間と時間で滞在型の体験観光を楽しんでもらえる。
- ④ 移住希望者が出れば、空き家対策、人口問題への解消策としても期待できる。
- ⑤ 交流人口が増え、「玄海町にしかない」「玄海町らしい」地域価値の向

上につながる。これは最終的には地域活性化が生まれ、元気な街、玄海町へとつながる。

[事例]

九州内にRVパークは約35か所。

佐賀県内では最近、有田町にできている。

設備としては、車の駐車スペースとテントやバーベキューができるスペースに加え、電気が取れるコンセントと防犯カメラのシステム。



[企画案]

- ・グランピングスペースを設置。
- ・テントやバーベキューセット、釣り具等のアウトドア用品のレンタル。
- ・面倒な設営・片付けなどのサービスの提供。
- ・手ぶらでも楽しめるようにする。

オプションとして

- ・町民の企画協力による、農業・漁業の体験。エネルギー学習・自然体験（海遊び、山遊び）など、遊びのメニューの充実を図る。
- ・地元商工会等にも協力してもらい、お風呂やお食事等の地元店割引特典。

- ・観光客に必要なWi-Fi、給電（コンセント）設備の設置。
- ・女性にも安心してもらえるトイレや防犯環境の整備。
- ・予約や決済の方法についても、スマホ等でもできる便利で簡単なオンラインシステムの構築。

そうした環境、設備面を整え

「不便でなにもない」、今の玄海町を、「玄海町らしさ」ととらえ、「手軽に」「気軽に」「のんびりと」滞在型の体験観光をお客様に提供。



[候補地]

玄海海上温泉パレアの駐車場



<理由>

- ① すでに駐車場としての敷地が出来上がっている。
- ② 夏場や連休にはキャンピングカーが来ている実績がある。
- ③ すぐ近くに温泉施設とトイレがある。
- ④ 入り口が1か所だけなので、防犯対策が容易。
- ⑤ 仮屋湾に面し、ロケーションが素晴らしい。すぐに釣りも楽しめる。
- ⑥ この広い駐車場が満車になった実績はほとんどないため、現スペースを有効活用できる。

<管理>

管理、サービスを含めた運営面については、玄海海上温泉パレアの指定管理者へ委託。

- 現在、利用者数、売り上げが落ち込んでいるパレアの営業面においても、良い足掛かりになると考える。
- グランピングの料金相場は1万円以下から8万円くらいと幅広いが、サービス内容を充実させれば、十分収益を得られると考える。

〇まとめ

今回のイタリア研修で感じたことは、風景や空気、そして大地は佐賀や玄海とあまり変わらない。

違う点は、地元に対する「愛」や「プライド」、そして、食に対する生産者と消費者の意識である。

鉄道、空港、港、道路の整備、商業施設の誘致といった、都会的なサービスを提供する事業も行政として重要な政策である。しかし多額の費用をかけず、「今あるもの」「玄海町らしいもの」を再発掘し、「ちょっと行ってみたいな」と思ってもらえる仕組みを町が考え、町民も巻き込んで、町全体で取り組む。そして来てもらったお客様から、「玄海町いいね」「また来たいね」「もうちょっと居たいな」って言う言葉がもらえれば、町民のモチベーションがあがり、自信と誇りにつながり、それが「地元愛」「地元プライド」となって、町民自らが責任をもって安心・安全・信頼のある玄海町を創造していく。それが、消費者の「ほしい」に繋がり、そこから地域価値の向上、地域の元気につながるのではないかと考える。

行政主導も大事だが、自分の町を誇れる町民が増え、住民発動の取り組みがどんどん出てくるような活気ある町を期待したい。

そのためにも、行政としては、足掛かり、手助け、的な政策も必要ではないかと考えている。