

令和3年度 第2回未来ビジョン会議 要点記録

- 1 開催日時 令和3年11月11日（木）午後7時から午後8時40分まで
- 2 開催場所 伊東市役所7階特別会議室
- 3 出席者 伊東市未来ビジョン会議委員5人
市長、企画部長、事務局（企画課長、企画課課長補佐、企画課主査）

4 会議次第

- (1) 開会
- (2) 市長挨拶
- (3) 意見交換
- (4) 閉会

5 会議概要

- (1) 開会
企画課長から開会

(2) 市長挨拶

大変お疲れのところ、お集まりいただきましてありがとうございます。令和3年度1回目の未来ビジョン会議の開催にあたり、一言ご挨拶申し上げます。

昨年度は、新型コロナウイルスの影響から未来ビジョン会議が思うように開催できず、予定していただいた皆様には、大変ご迷惑をお掛けいたしました。

本来であれば、委員の任期は終了しておりましたが、意見交換をできなかった委員もおりましたことから、任期を延長していただき、今年度、未来ビジョン会議を開催させていただきました。

本日のテーマは、「ウィズコロナ又はアフターコロナで伊東市が取り組むべきこと等」です。現在、新規感染者数は減少傾向にありますが、この9月末まで伊東市においても、緊急事態宣言が発出され、長期間に及ぶ自粛生活や市内経済の冷え込み等、大変厳しい状況がまだまだ続いております。

この難局を乗り越えるため、今年度の本市の市政方針として、新しい伊東スタイルへの挑戦「～みんなで創る 新たな未来～」を掲げております。この方針を掲げた思いといたしましては、これまでの常識は通用しないという視点に立ち、新たな価値や可能性を見出し、新たな時代に対応した持続可能かつ柔軟性が求められるため、この未来ビジョン会議委員の皆様を始め、全員参加で知恵や意見を出し合い、一丸となって取り組んでまいりたいと考えております。

また、夏に開催できなかった花火大会について、来月から2月にかけて開催する予定でおります。ぜひ花火大会にお出かけいただき、感想も聞かせていただきたいと思いますし、みなさんにも情報を発信していただき、観光客の方にも来てもらいたいと思えます。元日開催というのは、全国でも多くはないと思っておりますので、このように新しいスタ

イルとして、どんどん挑戦をしていきたいと考えています。本日も、忌憚のないご意見をお願いします。

(3) 意見交換

【事務局】

それでは、事前意見（提案）・質問についてご説明します。事前意見（提案）・質問一覧をご確認ください。

まず、本日のテーマですが、昨年度開催することができませんでした、未来ビジョン会議のテーマを今回も引継ぎ、「ウィズコロナ又はアフターコロナで伊東市が取り組むべきこと等」といたしました。

昨年度、事前にいただいておりましたご意見やご質問につきまして、フィードバックができませんでしたので、この会議にて紹介するとともに、現状の市の主な取組等を記載しております。

現状の取組として記載してある内容についてですが、このご意見やご質問も踏まえまして、意見交換を行っていただくことがメインとなりますので、議論の発展性を考え、詳細な取組内容まで記載していないこと、ご了承をお願いします。

それでは、事前意見（提案）・質問 一覧の記載内容について、ご説明します。

観光についてです。1つ目のご意見として、観光収入に依る所の多い伊東ですが、市内観光業に従事する方々や関連企業が国の政策GOTOキャンペーンに振り回されてる感が否めません。GOTOキャンペーンに頼る事のない伊東独自のキャンペーンを官民学三位一体となって創造する事はできないでしょうか。特に税金をできるだけ使わない方向で。とのご意見をいただきました。

現状、これまでの伊東市独自の取組として、大人（中学生以上）1人当たり、5,000円の宿泊割引券を付与する「GO！ITO！静岡県民宿泊キャンペーン」を2回実施しております。

続きまして、2つ目、3つ目のご意見につきましては、事務局からは紹介のみにさせていただきます。

2つ目です。コロナ禍応援列車と言うような特別列車を運行するという事を提案できないでしょうか。とのご意見をいただきました。

3つ目です。テーマを決めて毎月いろんな人達に呼び掛けて誘客するというのはどうでしょうか。例えば1月はお風呂好き2月はゲーム好き3月はガーデニング好き4月は漫画アニメ好き5月は自転車好き6月は犬猫好き・・・等々 とのご意見をいただきました。

つづきまして、裏面をご覧ください。

コロナ対応についてです。昨年度いただいたご質問になりますので、すでに確認済みかもしれませんが、ご説明させていただきます。

1つ目です。（昨年）11月に発生した市内クラスターについてなぜ店名を公表しなかったのか。多くの人や飲食店経営者の方から公表してもらった方が良かったという話

を聞きました。公表しなかった理由も伺いましたが、最善だったとは思いませんでした。アフターコロナや、WITHコロナを考えるのであれば今後公表を控えると言うのは要らぬ疑心暗鬼を産む事になるし、良い噂は立たなくても悪い噂は発生すると思いますが如何でしょうか。とのご質問をいただきました。

回答はすでに伺っているとのことですが、静岡県新型コロナウイルス感染症における情報の公表等については、県が一元的に対応を行っております。市は県の公表した情報に基づき、市民の皆様へ情報提供を行っております。今回市内クラスターの店名発表については、濃厚接触者の特定ができたことから発表は行わなかったとのこと。

2つ目です。現在、市役所内には部署を超えたコロナ対策チームと言うのは有るのでしょうか。どうしても縦割り行政では解決しない問題が多くあると思います、各部署から選抜された人員がコロナと言う問題だけをそれぞれの役割を基に考えるという事がより市民の声を迅速かつ直接的解決できるのではないかと思います。とのご質問をいただきました。

現在、市長を本部長とした新型コロナウイルス感染症対策本部を立ち上げ、各部長を本部員とし、新型コロナウイルス感染症対策等について部局横断的に協議、対応を行っております。

続きまして、産業についてです。1つ目のご意見は、「シャッター店舗活用企画」の実施 コロナウィルスの猛威により、もとより疲弊してきている商店街は更に輪をかけて、シャッター店舗が増え、衰退の一途をたどっているように感じます。商店街は伊東の「顔」であってしかるべきで、守ることが大切と考えます。

その中で、市がいくつかの物件の借り上げなどを行い、県内、県外関係なく、商売をトライしやすい環境を作れば（専用HPを作成）、そこから移住や、活性に繋げると言う「商店街再構築」を考えては如何かと思えます。

1年間限定でも、その施策を行えば、その年はいつ行っても伊東の商店街は賑やか。シャッターも開いている。という印象になり、その後、施策終了時も、イメージの持続から、シャッター店舗の改善、観光客の満足度向上につながるように思えます。とのご意見をいただきました。

現在の市の取組といたしまして、「起業支援及び空き店舗対策事業」を実施しています。リフォーム工事、什器の購入、広告宣伝費の1/2以内、上限50万円に補助を行っています。優遇措置については記載のとおりとなります。

2つ目です。「伊東SHOP IN TOKYO」等の実施。コロナウィルスの影響で、売上げが激減してしまった、お土産店や製造業への売上げ協力。また、今後獲得していかなければいけない。観光客やWEBでの購入者へのアプローチとして、都内に「伊東SHOP」を開店してはいかがでしょうか。1地方で行わず、他地方との協力店舗として出すことで、魅力を増やし、お客様の獲得数を増やす形で実施すれば、伊東という地域の名前を露出できる機会が増えると考えます。また、市（もしくは市の委託先）が運営することで、数年間は、卸に関し90%等の率で取引を行う事で、多くの業者が参入し、委託で販売が可能となり、ECなどへの利用スライドにも可能性が広がり

ます。そのため、直接的な市の業者への売り上げ貢献・広告になると考えます。とのご意見をいただきました。

市の取組といたしまして、資料も付けさせていただきましたが、伊豆半島13市町で構成される美しい伊豆創造センターにより、伊豆半島の観光・物産のPRを目的とした伊豆半島公式アンテナショップ「美・伊豆」を2017年3月から2020年1月まで横浜中華街に出店しておりました。

※美しい伊豆創造センターとは「伊豆を一つに」をテーマに、世界から賞賛され続ける地域を目指し策定された伊豆半島グランドデザインを推進するために設立した組織です。構成市町は記載のとおりとなります。

裏面をお願いします。

3つ目、4つ目のご意見につきましては、事務局からは、紹介のみさせていただきます。まず3つ目です。「藤の広場 ガレージ 追加」の実施。コロナウイルスの影響で、職場の安全性、また、職場での勤務の必要性が問われました。それであっても、在宅は向かないという方や、こういう時だからこそ、起業し、個人オフィスを構えたい。自分の作業スペースや、店舗が欲しいという方も増えていると聞きます。

現在、田中屋製麺所がファーストガレージに店舗を構えておりますが、貨物コンテナ等を用いたレンタルスペースの様なものを、数件藤の広場に構え、お店や、事務所として手軽に借りれるシステムを導入しては如何でしょうか。夕涼みや、按針祭、めちゃくちゃ市の際も、にぎやかしとして共存することが出来、華やかさは増すかと思えます。また、場所柄、密になりにくいので、新しい現代的提供スペースになるかと思えます。とのご意見をいただきました。

つづきまして、4つ目です。「キッチンカー常設場所を作り、安心してテイクアウトを購入できる場所を市内に数か所用意。」「WEB上で伊東に新しい街を創造。現在存在している店舗、業者、ECサイトに飛びやすいリンクが沢山張り付いた町を開設。」「高齢者限定、デリバリー事業」書いていたら止まらなさそうなので、この程度にさせていただきます。とのご意見をいただきました。

簡単ではございますが、事務局からの説明は以上となります。

【市長】

それでは、意見交換に入ります。事前にいただいた意見等について事務局から説明しました。トップバッターとして事前に意見をいただいたA委員をお願いします。

【A委員】

昨年度の提案ですので、時間が経過してしまいました。市もキャンペーンをやっているとのことですが、意見した昨年度と今とで情勢がだいぶ変化しています。鍵となるポイントは官民学三位一体です。伊東市から県民対象に宿泊割引キャンペーンを実施しているということですが、アイデアとして学生や市民が面白がるようなキャンペーンがあったら良いなという気持ちで意見しました。

一番は、できるだけ税金を使わずにということですので、その意味で官民学でできるだけみんなで知恵を絞って、お金を掛けずに、伊東に遊びに来てもらう人が一人でも増えれば良いかなと思います。

また、全ての提案にリンクしてくるのですが、コロナ禍応援列車を運行することで、首都圏からの人の流れを作り出す。これを様々なテーマごとに実施する。私はスポーツ団体の代表として出席しております、以前合宿の聖地にするというような提案をしました。合宿の聖地となれば設備が必要になると思いますが、サブカルチャーのようなものでも人を呼び込みたいと思います。サブカルチャーは、人を熱狂的に動かしますし、お金もだいぶ掛けると思いますので、伊東に集まってミーティングをするような企画や街ぶら、専門家の先生を呼んで講演したりすることができればと思います提案しました。

【市長】

昨年の提案なので、今の情勢と少しタイムラグがあるかもしれませんが。現在GO TOキャンペーンがストップしていますが、今後再開したいと思います。伊東市は宿泊や観光施設に使える補助キャンペーンを今年度の予算で5,000万円計上しています。緊急事態宣言等の関係からまだ実施できていませんので、今後実施していきたいと思います。実施する中で花火大会などにもマッチできればと思います。昨年度、県民割を実施した際に、反応はとても良かったです。意外と伊東に来たことがない方が多くいまして、伊東としての知名度はありますが、桜祭を知らない方も多くいました。昨年度に実施した際は、すぐに完売となり、課題やニーズも見えてきましたので、このことを踏まえた上で、実施したいと思います。

また、首都圏中心の従来のお客様にも新しいアプローチとして、デジタルマーケティング、SNSを活用しています。先月末にお配りした広報いとうに地域おこし協力隊の特集を組みましたが、昨年の4月から観光課に二人の女性を配置しております。配置した時に、緊急事態宣言が発令されたので、観光事業が出来なくなってしまいました。伊東駅のトイレの改修や観光案内所の移転なども行ったのですが、お客様が来ていない中でのスタートとなってしまいました。色々と準備ができたところで、ストップが掛かってしまいましたので、なかなか思い通りにはいきませんでした。また、伊東市始まって以来となりますが、観光協会に優秀な職員を二人出向させました。このようなことから、ご提案のあった官民の連携は少しずつですができてきているものと考えております。学との連携につきましては、この未来ビジョン会議に伊東商業の先生も出席しておりますので、ご意見をいただきながら進めていきたいと考えています。大きな改革をしましたが、コロナの影響でストップしてしまいました。しかし、直近の話として、アフターファイブクーポンを発行し予約受付中ですので、市民の皆様も含めてですが、このようなもので経済を回していく努力を行っていきたくです。

コロナ禍応援列車につきましては、以前桜祭に合わせ貸切列車として東京駅発伊東駅行きの列車を運行していただいた経過もありますので、JRや伊豆急行に積極的にお願いをしていきたいと思います。

伊豆高原方面は「ペットと日本一楽しめる」をキャッチフレーズに様々なことを実施しています。ペットと一緒に宿泊できる施設も相当数あります。伊豆高原地区に新しく観光協会を設立しました。従来の観光協会とは切り離しておりまして、活動の例としては、教育旅行として、愛知県を中心とした中学生が伊東に来ています。伊豆高原の観光協会が独自にアタックして成果を出していますので、また、何かご意見がありましたら、よろしくをお願いします。

また、A委員にはコロナ対応についてもご意見をいただいておりますので、補足等ありましたらお願いします。

【A委員】

記載しましたとおり、昨年飲食店でクラスターが出ました。そのお店の近辺を出歩いている方も多くいたと思います。どこの店で発生したのかというのがわからないと、自分が行った店なのかどうかなど、とても不安になりました。

もちろん濃厚接触者に認定された方は、保健所から連絡があったと思いますが、それ以外の方は、不安な思いをしたと思います。回答いただいております通りの回答で納得はできるのですが、全然関係のないお店が悪い噂で悪影響が出たりしたので、私は店名を公表してほしかったと感じました。

コロナ対策チームにつきましては、回答いただいたとおりで納得できましたが、何人ぐらいこの部員がいるのでしょうか。

【企画部長】

10人です。

【A委員】

情報の整理などを考えて、10人程度でうまく運営できるのでしょうか。

【企画部長】

具体的には、危機対策課が事務局を行っています。危機対策課に情報を一元化し対策本部会議で委員である各部長職に情報共有し、各部長職が各課に情報を提供し、全庁的に情報を共有します。また、小中学校等の運営につきましても、この対策本部会議内で協議・決定していきます。市の行政機関につきましては、対策本部会議内で網羅できていると考えていますが、今後も皆様からのご意見をいただき、反映しながら運営をしていきたいと思っています。

【市長】

ちょうど一年前に、クラスターが発生しました。私もゴルフコンペにつきまして、事実と異なることをSNSを中心に情報が拡散されました。今でもそうだと思うてい

る人がいて、何回も説明したのですが、止めようがない時代です。このようなことは、どこの誰が感染しているのだという不安感からだとは思いますが。クラスターが発生した当時に努力した一つとして、抗原検査を行いました。その際に、検査対象の住所が出ました。実際の検査数は、準備した数よりも圧倒的に少なかったです。誹謗中傷がこんなにもクローズアップされたこともなかったと思いますので、神経を使いました。私は、このような立場ですので誹謗中傷を受けて、とても心が痛いですが、覚悟はあります。しかし、一般の方への誹謗中傷はなんとかしたいという思いです。このような誹謗中傷については、仮に第6波が来た場合等には対応をしっかりしていきたいと思います。

コロナ対策本部については、企画部長が説明しましたが、危機対策課がしっかり取り組んでおります。コロナの情報を市民の皆さんに伝えていきたいのですが、なかなか伝わらないです。1番市民の方が目にするのは広報という統計がありますが、締め切りの関係でニュース情報は掲載できませんので、伊豆新聞等に記事や広告で市民の皆様にお知らせしています。しかし、すべての市民の方を網羅できておりません。毎日、メールマガジンで情報を出してはおりますが、そろそろ止めてもよいのではないかという声もありますが、新聞やテレビでも新規感染者数の発表がある以上は続けていきたいと思っております。

一つ一つの積み重ねをしながら感染対策をしていきたいと思っております。

続きまして、事前にB委員からご意見をいただいておりますので、補足等ありましたらお願いします。

【B委員】

まず観光とコロナ対応について意見を言いたいと思っております。

この状況になって、伊東は今まで以上に観光が肝になると考えています。先ほどのA委員の意見のとおり、観光は本来民間事業者が行うことだと思います。市として税金を使って、売込みはできるかもしれませんが、来ていただいた後のクオリティアップやサービス面の継続という部分は民間が行わなければいけないと思います。今、サスティナブルツーリズムということが言われていますが、ゴミを拾って帰るというセルフ型観光と言われてはいますが、このタイミングで導入するのはいかがなものかと思っております。このビジネスモデルは、ハワイと言われてはいますが、ハワイは長い歴史があって、ものすごい努力の上の今なので、コロナが落ち着いてきたから今これをやろうという事やワーケーションもそうですが、実際、私の周りで首都圏に居住している人でワーケーションをしている人は多くはないです。例えば、ワーケーションで旅館に1ヵ月間滞在している日本人は、態度がすごく悪くなってくると思います。観光客に対して、悪態を付けてくると思います。「あの家族がうるさい」「もっとゆっくりできると思ったのに」とか、そうなるとう観光として本末転倒ではないかなと思います。海外ですと、もともとこのような制度がありますし、ホテルに滞在している方も多くいるので、そういう方に会うと良い感じで絡んできてくれますが、そのよう

なメンタリティが日本人にあれば良いのですが、なかなか日本では難しいと感じています。

それと同時に、人口減少に対して人口増の施策として移住者の目標人数を同規模に設定するのはとてもハードルが高いです。まずは、観光業をまっとうな形で盛り上げて、観光に携わる方が増えて、商店街にお店が増えて、そこで人口を増やしていかないといけないのかなと思います。今だからこそベーシックな観光業に腰を据え置く時期ではないかと思います。市がどうこうというよりは、民間事業者が今だからこそおもてなしに力を入れようという時期だだと思います。アパホテルを例にすると、誰にも会わずにチェックインできたりすることができる世の中なので、国際観光温泉文化都市の伊東は他とは違うということを見せつけるのが今だと思います。

先ほど、A委員が述べていましたテーマを決めた観光戦略につきまして、ホテルや旅館の方に、月に一回タトゥー・入れ墨入ってる人全面OKにしたらどうですかという提案をしています。外国人向けに、タトゥーがOKな温泉を紹介しているサイトがあります。月に一回、伊東はタトゥーが入っていてもOKですよということになれば、外国人の方や著名人の方も来るかもしれませんし、観光は少しだけ脅迫概念をつけた方が良く思っていて「ここじゃないとだめだよ」という土地はとても強いと思います。

SDGsの中にジェンダーという言葉が出てきていて、温泉はとても難しいと思いますが、例えば、見た目は男性でも本当は女湯に入りたい方もいると思います。このような部分をしっかり精査できれば、伊東のある温泉旅館等ではジェンダーに向けて取り組んでいるんだよということで、世界規模で見れば対象者はすごい数になりますので、間口を広げてオープンにすれば、伊東の新しいチャンネルになると思います。ワーケーションのような流行りを取り入れるのも良いと思いますが、本来の観光を見失わない様にしてほしいと思います。

コロナ対応については「もうそろそろ攻めませんか」と思います。私は店をやっている側なので、先ほどのA委員の意見も分かるのですが、やはり店名は出してほしくないのが本音です。最初の感染者の家に落書き等のいたずらがあったと聞いていますし、自分のお店からもしコロナが出たら、伊東から出て行かないといけないんだという怯えはありましたし、私自身、東京と伊東を行き来していたので、2週間に1度検査をしていました。この2年間の検査キットを買う金額だけで何十万円も使っています。そのくらい気を使って動かないといけない時期だったので、私の立場としては公表してほしくないと思いました。

産業についてですが、今も気持ちは変わりません。もちろん市の取組は存じています。他県と比べても充実していると思います。課題であると考えているのが、多くの地域でもそうですが、このような補助金の使い道に家賃が入ってこないパターンが多いです。伊東は大家さんが家賃交渉に応じない物件があまりにも多いです。大家さん次第なので仕方がないのですが、大家さんが家賃交渉に応じない限り、シャッターが開かないというジレンマに陥ってしまいますので、伊東市の事業として店舗を借上げ

て、期間限定で貸し出してほしいです。その先の補助がどこまで必要かは置いておいて、スタートの部分がどうしてもネックになっています。移住希望の方などと一緒に不動産業者を訪ねる中で「家賃はどのくらいで考えていますか」と聞くと、伊東の相場の二分の一以下の回答がきます。「このくらいの値段ですよ」と言うと、皆さんすごい驚いて「じゃあ千葉でやった方が良いね」とか「横浜でも出来ちゃうね」という金額です。駐車場も駅前ですと、月額1万円を超えるのが普通なので、地価が夏に高くなるので、夏に合わせているとは聞きましたが、それでも店を出すには辛い金額です。このような事情がありますので、補助金を家賃に充てることができれば、トライし易い環境が整うのかなと思いました。市の事業として借り上げて、専用のHPがあって、この店舗で1週間、1ヵ月間トライしてみようかなと、店舗を運営していくのにどうしても資金が必要になりますので、ある程度低い家賃で貸してあげる必要があると思います。2年、3年運営した後に、オリジナルの金額で借りてねという、大型のチャレンジショップみたいな企画です。商店街でなくても良いです。ビルでも良いです。現在、補助金の申請をして湯の花通りで計画をしているのですが、補助金が使えたとしても、できる店舗は3店舗ぐらいしかありませんでした。3店舗だけやってもシャッター通りを改善することはできません。

回答いただいた美しい伊豆創造センター（以下「美伊豆」という。）が運営していたアンテナショップも一度行ったことがあります。単刀直入に言いますが、もちろん伊東市に非はないと思いますが、なぜこの場所に出店したのだろうと思いました。美伊豆さんと一緒に仕事を行う機会がありまして、実は、今日から弊社のスタッフが甲府に入っています。甲府で美伊豆さんと販売会を一緒にやります。美伊豆さんは場所を作ってはくれるのですが、販売については、スタッフのモチベーションは激烈に低いです。このことは、伊東市でも感じたことがありまして、都内にあるKITTEで販売会を実施した際に、私たちは一晩で20万を販売しましたが、他のお店は1万しか売れなかったと言っていました。僕らは大騒ぎしながら売っていたので、やる方の意欲ももちろんあると思います。伊豆半島の物を集めて売るといのは筋が通っているのですが、例えば平戸市等、他県と合同で、1つのアンテナショップを設置すれば、2つの県の出身の方が来てくれるお店になります。伊豆半島限定のお店にしまうと、客は伊豆半島出身の方、静岡県出身の方、来たことがある方になってしまいますし、また伊豆半島を伊東や下田のように区分けして考えている方は少ないと思いますので、それであれば伊東市と〇〇県の〇〇市が共同でお店を出店しましたとした方が、県を跨いで人が来てくれるのではないかと思います。また、このアンテナショップからWEBのお店や通販に繋がるようにアプローチできればと思います。通販に参入している事業者はとて多のですが、広告費をつぎ込まないと物が売れない時代です。とあるお店が初めて通販にトライして、今年1,000万円の売り上げになりそうとのことでしたが、利益は何十万円にしかならないとのことでした。売上のほとんどが広告費で消えてしまい、そこからさらに人件費を引くようです。実際の店舗が伊東にあって、アンテナショップで手に取って食べてもらうことができれば、そこか

ら通販に繋げることはできると思います。美伊豆さんと違う角度から出店出来ればと思います。

田中製麺所がファーストガレージにお店を構えていると記載しましたが、実際は、R—S h i p が管理をし、ファーストガレージに田中屋製麺所が入ってもらっているというのが正式になります。田中製麺所の頑張りによりランチ時にまったく人がいなかった藤の広場に、焼きそばやラーメンを買う方が来るようになりました。今後、少しずつ、コンテナハウスが増えていけば、もっと人が増えるのではないかと思います。今、コンテナハウスは1軒、100万円程度で設置できますので、しかもコンテナハウスは使い終わったら買取や回収もしてもらえるので、このことを踏まえ、サテライトオフィスのオフィスや通販で運営していたけど、売れてきたので実際のオフィスがほしいという人達向けにもコンテナハウスを増やしていき、その後、ワイヤーを張って、屋根を張って、イベントをしたり、冬はイルミネーションを設置することができるので、もっと充実したマルシェや夕涼みや、めちゃくちゃ市などの賑やかスペースになるのではないかと思います。このことを見越してファーストガレージという名前にした部分もありますので、セカンド、サードと増えていけば、良いなと思いました。

産業という部分で様々な意見や考えがありまして、私どもは移住ナビゲーターという事業を行っておりまして、その中で移住者にキッチンカーの出店できる場所はないのかということをよく聞かれます。市から指定してもらえる場所があれば嬉しいです。例えば、1日に3台まで市役所の駐車場で販売しても良いということであれば、市役所を目標にしたキッチンカーもいるでしょうし、毎日の出店にしてしまうと、不公平が出てきてしまうので、ローテーションを行う必要があると思います。このコロナ禍で、キッチンカーに切り替えた方が伊東でも多いので、市役所や伊東駅前の三島信用金庫の跡地だったり、出店できる場所が市内に何か所か点在していたら良いのではないかと思います。

WEB上で新しい街を創設して、どんな人でも使えるような、現代版タウンページみたいな街があれば面白いと思いました。一度、企画書を提出しているのですが「いとう110番街」という街をWEB上に創設して、例えば、私の提案ではビルにしたのですが、1階は物販、2階は飲食、3階は消防署みたいに分けて、該当する階をクリックすると専門の街があって、その中のお店をクリックするとお店のHPにリンクするという仕組みです。ECサイトを始めたんだけどうまくいかないというお店の少しでも助けになればと思いました。

高齢者限定デリバリー事業につきましては、これは伊東の課題ですが、民間が動くべきことだと思います。もう少し伊東にもデリバリーがあれば良いのになと思いました。市の高齢者向けの事業として委託を受けるような事業者がいれば予算を組んで、高齢者の方も外出しなくてもおいしいものが食べることができるようになることに繋がると思いました。

【市長】

ありがとうございます。観光面でもいろいろな意見をいただき、とても参考になりました。タトゥーは、どちらかというとなかなか強面な方が入れているイメージですね。

現状、家主は借主を探していないようでして、住宅が2階にあったり、飲食に貸すところにおいが嫌だという理由で貸していないという声をよく聞きますが、何か対策を打たないとどんどんシャッターを閉める店が増えていきますので、補助対象に家賃を入れることや直接市が借り上げて、チャレンジショップのような店舗を構えることも考えていきたいと思いました。

市もかつて交付金事業で東京都の月島に飲食店を借上げてアンテナショップのようなものを運営しました。どこまでが成果かわかりませんが、思うような成果を出すことができませんでしたので、3年程度で閉めてしまいました。その後、美伊豆で横浜の中華街に空き店舗があったので出店しました。本当は浅草や銀座での出店を目指していたようでしたが、決まらなかったようです。明日も甲府で催事があるということで、ぜひ伊東をPRしていただきたいと思います。エンジンの関係で平戸市と繋がりがありますが、遠いので、横須賀などとコラボできれば面白いと思いました。

藤の広場のファーストガレージですが、私もどんどん増やすイメージでした。しかし、ファーストガレージが思ったより設置費用が高く、1,000万円以上掛かってしまいました。B委員と同じようにコンテナのようなものを持ってくるイメージで、1軒、100万円の物を3～4つ設置したいと思っていました。またステージも中央に設置して、どんなイベントにも対応できるようにしたいと考えていたのですが、諸事情で出来ませんでした。ご意見のとおりファーストのままではいけないので、工夫して、あまり投資しないのでできるようなものを設置し、私としては屋台村のような雰囲気を出したいと思っております。

キッチンカーの常設場所ですが、市役所駐車場はもしかしたら課題があるのかもしれませんが、市役所の近くでカレーを販売しているのを目にします。例えば、伊東駅前の三島信用金庫の跡地も今のところ自由に使って良いということになっていますので、伊東駅の東側広場と一緒にできることを探して、賑わいを作っていきたいと思えます。

それでは、C委員お願いします。

【C委員】

コロナが落ち着いてきましたので、学校行事も少しずつできるようになりました。その中で、修学旅行を沖縄県から静岡県内に変更しました。静岡県内に変更した理由として、伊東の子達は西部・中部に行ったことがない子が多いです。広く言えば、地元静岡を学ぶ機会にしようという教員が考えたのですが、伊東に来てもらうという逆もあって良いと思います。最近、暖香園ホテルに吉田町から来ているバスを見かけましたので、伊東からPRをして、来てもらえれば良いなと思います。

また、情報を高校生たちはスマホで仕入れているようでして、授業の冒頭に気になるニュースを発表する時間を設けています。聞いたこともないようなニュースを発表した生徒にどこで知ったのかを尋ねると、T i k T o kから仕入れたとのことでした。若者向けに情報発信をするということであれば、SNSが中心だろうなということをよく感じます。

本高は2年前から文化祭で商店街とコラボをしようとしていたのですが、コロナの影響でできておりませんが、このコラボ事業を進めていければ、生徒達に地元の良さを感じさせることで、市外に出て行ってしまう生徒達を減少させることができるのかなと思います。また、高校入学を機に伊東を出る生徒も多いですので、高校が独自で行うだけでなく、中学校と高校とで連携し、中学校で地元のことを学ぶ機会を創出すれば、地元愛の醸成に繋がると思います。地元企業とコラボして商品開発等も行っていきますので、新しい高校になっても続けていければ良いなと思いました。

【市長】

静岡県の教育委員会も県内の修学旅行の推進を行っています。

世の中の的に新聞を読む習慣が少なくなりました。私は仕事上、様々な新聞を様々な角度から読んでいますが、今の子どもは、ネットの平面的な情報をそのまま鵜呑みにしてしまうのかなと思います。新聞の読み比べなんてすることはないと思います。今後、例えば、新聞の社説からも様々な傾向があるということを学んでいくことも必要であると思いますが、時代には逆らえないのかなとも考えています。

商店街とコラボする企画があったということですが、伊東商業高校の卒業生は市内で活躍されている方が多くいます。経営者になっている方もいるし、歯を食いしばってがんばっている方もいます。伊東商業高校の1期生で伊東市の副市長を務めた方もいます。新たな高校のクラスは6クラス制という提示がありましたが、昨年、伊東市で生まれた子どもがこの6クラスの定員を少し超えるぐらいでした。昨日、県知事と懇談する機会があって新構想高校のことについて話し合いました。その中で、地元愛を醸成するような授業を取り入れてほしいということをお伝えしました。しかし、スポーツ目当てで市外の高校へ行く方も増えていくのかなとも思っています。中学校との関係性も隔たりがあると感じていますので、壁を取り払って新しいことにトライしていきたいと思います。

【D委員】

食品の製造業をやっているのですが、コロナ禍で他の業界に挑戦しようとしている業者さんもおりますが、やはり伊東は観光がメインの街なんだなと感じています。観光をもっと進めていくために、第一次産業の充実が必要であると思います。観光に来て美味しいものを食べたいというのが、一番の目的だと思いますので、その部分を強化していきたいと思います。農業関係で言うと、アイランドルビー等新しい特産品を作ろうという動きがある中で、それでも生産量が追いつかないというか、製造業か

らすると特産品が多ければ、加工して新しいお土産を製造することができるのですが、なかなかそれが浸透していないというのを肌で感じています。

また、後継者がいないというのが一番の問題だと思います。特に農業です。若者を市外から呼んだり、市内の若者に農業をやってもらうことも良いのではないかと思います。都内で家庭菜園をしている方も多いと聞いていますので、農業に関しては興味を持っている方も多いと思います。しかし、ノウハウは持っていないと思いますので、専門家に教えてもらったり、農家との繋がりを作れば良いと思いました。

気鋭の会で政策提言をしました。その中に、温泉を利用した農業がありまして、温泉を利用したからといって農作物がおいしくなるというのは別の問題ですが、伊東の温泉をどのように利用したら美味しい農作物ができるか、また、温泉を利用した食品を製造している地域もあるようですので、そのような地域から学んでいきたいと思いました。

【市長】

ご指摘のような生産業の課題でいうと、アイランドルビーも生産者が増えていきません。例えば、ダイダイはJAの中でもあいら伊豆の管轄が日本一だと聞いておりますが、あまり知られていないかもしれませんので、アピールする機会を作っていくと思います。観光農園でみかん狩り等をしています。そういうものの中に、例えば、しいたけなども観光農園化したりすることで道が開けるかなと思いました。

温泉を使った農業ですが、私の親戚が南伊豆でメロンを作っていて、源泉が90度以上あって、温度調整がいかようにもできて、冬場でも温かく、出荷に合わせて熟成させていくことができるようです。本人曰く、難しい仕事ではないが365日目が離せない仕事だと言っていました。ふぐの養殖になりますが、温水利用研究センターという浜岡原発の熱を利用したものがありまして、今ボイラーを焚いておりますが、そのような施設も参考にすることで温泉をうまく利用すると道が開けると思いました。大きな話になりますので、専門家等と話したいと思います。

近年農業をやられる方が増加傾向にあり、農業は楽しいということに皆さんが気が付き始めたのかなと思います。収入が多いにこしたことはありませんが、それだけが人生ではありませんので、豊かさに気づいた一年だと思います。首都圏から至近距離で伊東に来れますので、2拠点生活や移住された方もいますが、もっと可能性があると思います。熱海と伊東を比較すると、土地の面積は伊東の方が大きいです。果樹園やハウス栽培には適した場所もありますので、そういう点で、伊東の良いところをアピールしていきたいです。

【E委員】

私は仕事柄農家の方とよく話をしていますが、コロナになって一番感じたことは、観光客が来ないと農作物も売れないし、市場も荷が動かなくて農家の収入が低くなってしまったということです。市でも助成金を実施して農家も助かっていると思いますが、もっと観光客を呼べる取組をしたほうが良いと思っています。

今、私が出かけ先を決める際に、行先の市町がコロナの感染対策をしっかり行っているかどうかということを気にします。このようなことを気にする方は多いと思いますので、コロナ対策についてPRすることで観光地として選ばれるのではないかと思います。伊東がコロナ対策観光地日本一を掲げて、こんなコロナ対策をしていますということを打ち出してほしいです。

また、他にも行先を決める際に、Instagramを見て調べます。調べる先として、決して芸能人ではなくて一般人が投稿している写真を見ていることが多いです。映えてる写真等があるときに、こんなところに行って見たいと思いますので、伊東全体として映えるスポット等が増えてくれば、若い人が行きたいなと思ってくれるのかなと思いました。イベントがあると行ってみようと思いますので、イベントもたくさん開催してもらいたいです。

【市長】

農業者にも影響が出ているという事を伺います。また、魚の値段になってしまいましたが、通常1匹3,000円程度する金目も昨年5月から夏前までは1,000円を切っていました。需要と供給のバランスが崩れていると感じました。

私もどこか行こうと思ったときもSNSを見ます。私の世代でもそうです。便利なツールとして活用したいと思います。貴重な意見だと思いましたのが芸能人ではなくて一般人の投稿の方が参考になるということでした。伊東市民が伊東の情報を投稿する仕組みを作ることができれば良い流れができると思いました。例えば、お配りした花火大会の紙のチラシはホテルやJR等に配架してもらい伊東に来た方やたまたまチラシを見た方に届くだけでしたが、E委員にも協力していただいて、SNSに投稿していただき、友達関係も含めてお知らせしていただくことで、ぜひ花火大会に多くの方にお越しいただきたいと思います。

新しい伊東スタイルと冒頭に言いましたが、みんなで協力する体制を広めて、花火大会は300万円程度費用が掛ってしまいますので、費用対効果を少しでも高めていきたいです。例えば、1万人のお客さんが来る予定だったところを、1万2,000人にしていく努力をしていきたいです。とても参考になりました。ありがとうございます。

それでは総括として、みなさんとディスカッションをすると自分も日頃時代の流れについて考えてはいるのですが、やはり生の声がほしいと感じました。私もですが職員もそうだと思います。この未来ビジョン会議は企画課が担当していますが、伊東市役所の頭脳です。移住定住も企画課がやっています。しかし、生の声が入ってこない

セクションだと思いますので、コロナの状況にもよりますが、今年はせめてもう1回ぐらい開催したいと思います。その際に、次年度の委員の選出も皆さんの団体にお願いすることを考えていますのでよろしくお願いします。それでは、長時間に渡りましたが、本日の未来ビジョン会議を終了します。とても参考になりました。ありがとうございました。

- (4) 閉会
企画課長から閉会

以 上