

第 1 1 回未来ビジョン会議

- 1 日 時 平成30年3月16日（金）午後7時から午後8時30分
- 2 場 所 伊東市役所8階大会議室
- 3 出席者 伊東市未来ビジョン会議委員14人（欠席4人）
市長、若山副市長、佐野副市長、教育長、市長戦略監、企画部長、
産業課富田商工労働係長、伊東商工会議所佐藤事務局長、
伊東商工会議所篠崎中小企業相談所主事
- 4 意見交換 内容は以下のとおり

（行政経営課長）

定刻になりましたので、ただいまから、平成29年度第11回未来ビジョン会議を開催いたします。

本日はご多用の中、ご出席いただきまして誠にありがとうございます。

それでは小野市長からご挨拶申し上げます。

（欠席者報告）

（小野市長）

改めまして、皆さんこんばんは。本日の未来ビジョン会議で11回目となりました。今年度最終会議ということになります。皆様に感謝申し上げます。

今回の未来ビジョン会議は前回、前々回と地域ブランド、伊東ブランドの展開について提案をいただくためグループワークを行っていただきました。

私の施政方針でも述べましたが、伊東ブランドの商品など付加価値を向上させる取組は伊東市の重点施策として進めていくことを掲げております。

本日はどのようなご提案をいただけるのか期待感で一杯でございます。

また、以前子育てしやすいまちづくりをテーマにご提案いただいた施策につきましては、未来ビジョン会議の名前でもあります「みらい」として、子育てアプリを今年の2月末からすでに稼働しております。手元に冊子をお配りしておりますが、これをたたき台にしまして、約30ページにわたるガイドブックを作成します。今月中に印刷をし、市民の目に触れるように様々な場所に置くことになっております。QRコードをガイドブック内の様々な箇所に記載しております。WEB上にてお子様の年齢に合わせた様々な事業が分かりやすく公開しております。これらにより皆様からご提案いただいたことが実行できたものと考えております。

また、専門学校の設置につきましては今後の伊東市の移住、定住という観点からも研究を始めたので、今後お知らせしたいと考えております。

このように皆様からいただいたご提案につきましては、実現させるという強い思いを持って取り組んでまいりますので、本日、グループワークで協議いただいたご提案につきましても私達へぶつけるような思いで発表をしていただきたいと思いますのでよろしくお願いします。

(行政経営課長)

ありがとうございました。

それでは以前、グループワークによりご提案いただきました、子育て政策の進捗状況につきまして杉本市長戦略監から説明いたします。

(杉本市長戦略監)

こんばんは。

今市長から若干説明がありましたが、補足をします。

お配りした子育てナビという資料をご覧ください。

まず、新年度予算といたしまして240万円予算計上しております。

こちらを本市の主要事業として進めてまいりたいと考えております。

内容ですが、市長も申し上げたとおり、子育てナビ「みらい」として、市のホームページに2月末から掲載しております。ダウンロードしていただければアプリとしてもご利用いただけます。また、お子様の検診や予防接種の情報等の子育てに関する行政サービスにつきまして広く情報を提供しております。

皆様からご提案いただきました、子どもの年齢に合わせて情報を提供できるよう年齢別に検索できるインデックス、またコミュニティ機能として公園の情報についても反映しております。

ガイドブックにつきましては現在作成中ですが、作成ができ次第、随時配布をしてまいります。内容といたしましては、ご提案いただきましたQRコードを随所に記載することでWEBと連携をして最新の情報を提供してまいりたいと考えております。

この「みらい」をご利用していただくことで、皆様からご指摘いただきました情報の一元化が進展したのではないかと考えております。また、ご利用いただく中で改善点等ございましたら、私どもへご意見をお願いします。

専門学校の設立につきましては、当市の課題である移住、定住の解決の柱の一つとして、これから研究してまいります。何か進展がございましたら、随時報告をしてまいります。

以上、皆様からいただきましたご提案につきましては実現に向け全力を尽くしてまいりますので、本日の会議におかれましても忌憚のないご意見をお願いします。

また、本日、伊東商工会議所から事務局長の佐藤さん、中小企業相談所主事の篠崎さん、伊東市産業課から富田商工労働係長に出席をいただいておりますので、何か質問等ございましたら遠慮なく申し付けてください。本日はよろしくお願いいたします。

(行政経営課長)

ありがとうございました。それでは本日の会議の流れを説明させていただきます。

まず、これから10分間ほどで発表に向けた整理をしていただきたいと思います。

時間となりましたら事務局により、合図をいたしますので終了してください。

その後、A、B、Cグループの順でそれぞれ10分間程度で発表をしていただきます。

各グループの発表終了後、発表内容につきましての質疑応答の時間を設けたいと思いますので、ご対応をお願いします。それでは整理を始めてください。

(約10分間の整理時間)

(行政経営課長)

それでは時間となりましたので、提案・発表をおこなっていただきます。

要綱第4条第2項に基づき、小野市長が座長をつとめることとされておりますので、よろしくをお願いします。

(小野市長)

座長として、会議を運営してまいります。ご協力をお願いいたします。

それでは発表を開始してまいります。本日、皆様に発表していただいた提案を皆様と一緒に実現していきたいと考えておりますので、それがまさに若い世代の新たな視点からの意見や発想等を市の施策に反映させるという未来ビジョン会議の趣旨でございます。

時間に限りがありますので、発表時間につきましては先ほど申しましたように各グループ10分程度でお願いします。それでは始めにAグループからお願いします。

【Aグループ】

私たちAグループは、ぬくもーるを有効活用した伊東ブランドのブラッシュアップを課題とし協議をしました。発表内容については3つございます。

1番目はぬくもーるのインスタ化、2番目は伊東レシピグランプリ、三番目は伊東ブランドをみんなで作るになります。

1番目はぬくもーるのインスタ化ということで、インスタを例えるならば、インスタデリカやインスタペーカー等のことです。お店の中にさらにお店を作り、そこで商品を作って提供します。

ではなぜ、インスタ化と言うと、お土産コーナーがあっても、商品を置いてあるだけでは魅力も味もわからず、現在試食を置いてあるということを聞きましたが、ぬくもーるに賑わいがなければ、試食にたどり着くこともないと思いますし、お客様に伊東に触れてもらうためのきっかけとして、インスタ化による商品の提供をしたいと考えました。

ぬくも一るのインスタ化だからできることとして、伊東の産品を使った食事を提供する。ぬくも一るの店舗の上の階が以前飲食店だったこともあり飲食店の経営が可能であると考えられます。ぬくも一るに食事場を作ることで、伊東の産品を使った料理を食べられる。例えば、ぐり茶を使ったぐり茶パスタを提供し、お腹を満たしたついでに、気に入れば下に降りて店内のお土産コーナーにてぐり茶の粉末を購入する。目的は違っても共通の接点や特性を持っていることにより販売へと繋がると考えました。

その料理についてですが、伊東ブランドに認定されている調味料等で味付けをして提供をし、お客様からレシピを知りたいという要望があれば教えたいと思います。

他にもインスタで何かできないかと考えたときに、最近インターネットでよく見る浜焼き等、伊東に浜焼きがあるかと言われたら正直わかりませんが、場所があるのであれば体験も含んだ食事も提供できたら良いなと考えています。

2番目は伊東レシピグランプリの開催。

伊東の食材等を使用した料理上手の方を集め、メディアにも取り上げてもらえるような一大イベントを開催することを考えました。起業したいが、お金がないという人には市が補助をしてインスタで料理を振る舞ってもらうなど、参加者にとっても嬉しいコンテンツを用意します。たとえコンテストに負けてもみんながインスタのメニューに投票してもらうことで参加してよかったと思えるイベントを行い、レシピは伊東ブランドで認定されている物を使用するだけでなく、認定されていない物を使用してもよいというように特に条件はなく、例えば伊東ブランドに認定されていない調味料等があれば、それも伊東ブランドに認定されるかもしれないというきっかけを作れるのかなと思いました。

イベントを開催するに当たって、市長に1日店長を行ってもらうなど盛り上がるイベントにしたいと思いました。

3番目は、みんなが伊東ブランドの認定審査に参加してもらい、現在伊東ブランドに認定される条件として伊東の企業であることが条件となっておりますが、市内、市外の居住を問わず、伊東の特産物を使った商品を提案してもらい、これなら作れる、この商品なら作りたいという企業を募り伊東市民だけでなく良いアイデアを持っている市外の方も含め伊東ブランドを作りたいと考えました。伊東ブランドに認められることは伊東の人だけが考える伊東ブランドではなく、市外の方にも認められてこそ伊東ブランドの認定に繋がると思いました。期を迎えるごとに伊東ブランドの認定を審査することになっていますが、伊東ブランドに認定されるには狭き門をくぐり抜けてこないといけないというようなスリルを上記の審査方法で出品者に与えたいと考えています。そうすることにより、既存の企業には常に進化した伊東ブランドを求められることができると思います。

懸念事項としては、コストがかかり、ぬくも一るのインスタ化に対してどのくらいの集客があるのかわからないということが考えられます。

しかし、このことが実現されると商店街も盛り上り、伊東ブランドの認定ということが市外の方にも興味を持たれ、プラスのことが多々あると考えられると思いました。

このことから、ぜひ実現したいと思います。以上になります。ありがとうございました。

(小野市長)

ありがとうございます。

意見交換や質問をしたいと思いますが、インスタについてですが、現在もイトインのような事を行っていますよね。

(商工会議所 佐藤事務局長)

行っています。

(小野市長)

伊東ナゲットやコーヒーを提供することは若干行っていますが、ほとんど売上がない状態です。私もたまに寄りますが、もっとアピールをしないといけないのかなと思いますので、二番目のレシピングランプリも絡めて、出品してもらうとか応募してもらうことが必要であると思いました。

また、提案にありましたように審査にも参加してもらい、審査した人にも何かメリットがあれば色々興味を引くのではないのかなと思います。

メディア戦略につきましては、私も今まであまり上手にできていなかったと思っており、新年度は様々な場所にプロモーションをかけていくということを考えておりますので、参考にさせていただきたいと思います。

(若山副市長)

ぬくもーるの活用という案は、良いアイデアかなと思いました。

そこに寄れば伊東の物が手に入り、気軽に食べられる、しかも伊東ブランドの物が食べられるというのは、良いなと思っています。

それから、グランプリを取った商品を食べられることは、かなりのアピール力があるのかなと思っています。

もう一つ共感したのは、伊東ブランドのプレミア感です。伊東ブランドになるためには、非常に大変ということで、今後厳しい審査をしていくことも必要なのかなと思いました。

ぜひ実現したいと思います。ありがとうございました。

(佐野副市長)

立案シートを見させていただきますと、来てもらうことの難しさということが懸念事項で書いてありますが、やはり、行政や一部の方だけの情報発信は非常に効果が出難く、インターネットを積極的に活用する事や市民や学生を巻き込むというところがすごく良いのかなと思いました。

(教育長)

私は伊東の食材を使ったということが非常に心に残ってしまっていて、地産地消と言うことだと思えますが、伊東市における給食の地産地消比率は約35%となっておりますが、この提案を行うことで伊東の食材を使用した給食が増えるのではないかと思います。

大変素晴らしい発表ありがとうございました。

(市長戦略監)

ありがとうございました。

以前、観光経済部長という立場のときに、今後、ぬくもーるの運用については今後どうしていくかということを考えました。

なかなかうまくいかない中で最近ではぬくもーるのスタッフがよく頑張ってくれています。

観光客に声をかけたり、観光案内を行ったり、フェイスブックでも発信をしております。今後は非常に期待できると思います。

今の店舗では少し狭いのかなという気もしますので、最後にまた商工会議所の方からも話を聞きたいと思いますが、ぜひ発信していきたいと考えます。

市だけでは出来ないの、商工会議所さんと協力しながらなんとか実現できるようにしていきたいです。ありがとうございました。

(企画部長)

第1印象といたしまして、新しいブランドを作るというよりは、今あるブランドを磨き上げていくという視点は素晴らしいと思います。

提案の中身につきましてもハード整備だけでなく、グランプリを行うなどのソフトの拡充など、多くの人に携わってもらい、様々な方の参画を得るというハード、ソフト、人が関係した事業だと思えますので、事業提案としての完成度が非常に高いと思います。

大変ですが、予算や強い気持ちがあれば、実現性が高いのではないかと考えております。

(商工会議所 佐藤事務局長)

大変ありがたい提案をいただきありがとうございます。

市の幹部の皆さんからもご意見があったと思いますが、情報発信が上手にできてないと言ったところからぬくもーるが活用されていないのではないかと感じているのかと思います。

現在、ぬくもーるの運営についてはコンテストを行い、その中で優秀な提案をした方に、運営をしていただいております。

しかし、その方に全てを任せるということではありませんので、今日いただいている意見を持ち帰り、ぜひともこの提案を取り上げていただくような形が取れば、より良いアンテナショップになっていくのではないかと思います。

運営をしている利益もありますが、少し足りない部分もありますので、市にもご支援をいただいでいく中で、より良い物が出来るのではないかと考えております。

それからコンテストの提案もありましたが、過去にも料理コンテストを行った事があります。

かなり時間が経ちましたが、ご存知の方とまた情報が上手く伝えられなくて知らない方という感じがしますが、伊東の地場産品を使った伊東一品創作フェアと当時呼んでおりましたが、そのようなコンテストを行ったこともあります。

8回目のこの会議に参加をさせていただいたときに、伊東ブランドとしてアイランドルビーの提案がございましたが、その提案の中にありましたように、さまざまなものと組み合わせをした料理コンテストを行うと、それが新しい伊東ブランドになるのではないかという期待もあります。

皆様からいただいたご提案を持ち帰らせていただき検討をしていきたいと思っております。

ありがとうございました。

(小野市長)

Aグループの発表は終了とさせていただきます。

ではBグループの皆様ご準備をお願いします

【グループB】

伊東ブランドについて、ということでお題をいただき、商工会議所と青年部で伊東ブランドの推進を行っているのですが、ここで推進しているものと関係のないものを考えました。

伊東ブランドはどういうものが良いかと考えると、さきほど教育長も言われたように地産地消のものを使い、さらに知名度が低いものをブランド化して、伊東のものとして展開すれば伊東ブランドができるのではないかと考えました。

色々な品物がある中で今回は「はんぱ」で行きたいと思っております。

僕は伊東出身ではないので「はんぱ」をよく知りません。

伊東の人はみんな知っているけれども、他の地域の人には知らない。「はんぱ」ってなに。

目標は「はんぱ」を通じて伊東をPRしていきたいと思っております。

選定した理由は、今言ったとおり伊東において昔から親しまれている「はんぱ」の食べ方。手もみをしてご飯の上にかけてたりして食べるんですね。他にも色々な食べ方があるかと思いますが、この呼び方、本当は「はばのり」という名前が訛って「はんぱ」になっていることから伊東ならではの呼び方ということもポイントだと思います。千葉でも取れると思っておりますが、伊東ブランドとして確立していくことが可能ではないかと思っております。

展開方法ですが、まず1番目はパッケージを新しくする、2番目はネーミング、3番目はメニューを創作するイベントを行うということです。

従来のパッケージは皆様ご存知の通り、匂いも感じないし雰囲気も出ない、ただのりには見えるけど何なのというものをしっかりとブランド化するのであれば少々問題があるパッケージ

ジですが、「はんば」は少し値段が高いので、缶で小分けにして高級感を出して売り出します。伊東の「はんば」は他と違うという差別化もできます。

ネーミングでは、伊豆ならではの「はんば」という呼び方を差別化するために、伊東や伊東温泉はんばというようなネーミングをつけたらいいのではないかと思います。

次はメニュー開発です。例えば、ふりかけを作ったり、加工して積極的にホテルやお土産で持っていけるように展開していきます。

スライドにあるとおり、ふりかけのパッケージに市長の写真を使ってみるのも良いのではないかと思います。

サバソニックやアジロックフェスティバルなどのフェスの中で「はんば」を使ったメニュー開発などのレシピコンテストをイベントとして行えば良いなと思います。

例えば、「はんば」の取れる時期がちょうど「いとうの日」の当たりになり、イベント開催で「はんば以外は食べさせません」等、「はんば」は色々出来るということも見せれば良いのかなと思います。このような場をつくることで伊東を認知させ、プレミア感を出し、地元の方に再認識してもらい、「はんば」ってなんかかっこいいみたいになれたら良いのではないかと思います。

懸念事項になります。そもそも「はんば」はあまり取れないので、流通が少なく、期間も短い。さらに、はんば海苔といえどどこにでもあるという弱みもあります。

そこで、期間限定や季節限定としてしまえばプレミア感が増すのではないかと思います。

また、どこにでもあるというのはブランド化したもの勝ちだと考えますので、伊東のイメージを定着させるように今のうちにやれば良いのではないかと思います。

まとめです。「はんば」をブランド化し、高級紅茶を連想される缶をパッケージとして、お土産として家に持ち帰り、食べてみようと思いついたときに香りが漂い、また伊東に行こうかなと思う、そんな物語ができれば伊東のPRにもなるのではないかと思います。

最後をどうしても締めたい委員がおりますのでバトンタッチします。それではお願いします。

「はんばを食べて、はんば ナイスデイ」ありがとうございました。

(小野市長)

最後のオチが最高です。ありがとうございます。

大変ユニークで、そしてまた夢があるような提案だと思います。

例えば、伊東と言えば「はんば」というのを一般の方に植え付けてしまえば良いと思います。

実際は、伊豆の東海岸と伊豆大島さらには千葉県の内房あたりは時期によって結構取れます。30年ぐらい前は漁業券を1000円で購入して誰でも「はんば」を取れていました。当時はお年を召した方でも1日でバケツ一杯取れたのですが、現在は取れる量が少なくなっておりますので、希少価値が相当高いと思っています。

その中で期間限定や伊東に来なければ食べられないということを前提に行えば、効果が期待できると思います。

高級感のあるパッケージを作成するのは大変良いことだと思います。同じ商品でもラッピングによって、高いお金を払ってもほしいと思うことがありますし、また、提案にありました瓶の中に軽く炙った「はんば」を入れてそのまま食べられるようにしても良いのかなと思います。

ありがとうございました。

(若山副市長)

私も収穫シーズンには食べますが、自分で買ってまでは食べていないのが現実です。なぜかといえば、この立案シートに書いてありますとおり、一袋数千円するものを買うことはなかなか出来ません。提案のように小袋を使用して500円程度で買えるのであれば気楽に買えるようになるのかなと感じます。

実際に食べれば美味しいですし、私自身も大好きですからぜひ小袋は実現できれば良いなと思っています。

それからパッケージについては、今年いくつかいただいた内に綺麗な瓶に詰められた「はんば」をいただきました。それだけでイメージも変わりましたし、ご飯のとき食べるのも結構楽でした。そういう意味ではパッケージを工夫することでもっともっと広がっていくのかなという気がします。ありがとうございました。

(佐野副市長)

あえてどこにでもあるというものをブランドに取り上げたということは非常に素晴らしいと思います。私は富士宮市の出身でして、富士宮焼きそばもどこにでもある素材を使用しており、地域ブランドの成功例かと考えますが、その中でパッケージを小分けにしたり、はんばナイスデイのようにキャッチコピーを工夫していけばそれが広がっていくという意味で大変参考になりました。ありがとうございました。

(教育長)

私は本当に「はんば」が好きです。どんなに高くても買って食べてしまいます。「はんば」に目をつけたのが素晴らしいなと思ひまして、私は大賛成です。

「はんば」を何とか伊東のブランドにできれば良いなと思います。高級感をどのように出すかではないかと思ひます。本当に素晴らしいものですので、高級感を出せば意外と富裕層の人はどんどん買うのではないかと思ひます。

【Bチーム】

高級感についてグループで話し合ったときに、「はんば」を収穫しているおばちゃんはどうやって収穫して、それがどれだけ貴重なものかみたいなことをストーリーを作成してPRすれば高級感が出ると思います。希少価値というものを売っていければと考えます。

「はんば」は、どこにでもあるものなんだけど伊東から発信しちやっみたいにブランド化をしてもいいのではないかと考えました。

(教育長)

ありがとうございます。私は必ず買います。

(市長戦略監)

私も「はんば」が好きで、特に正月に食べる雑煮に入れるのが大好きです。

やはり懸念事項にあるとおり、全国どこにでもあるということを逆手に取り、例えば地産地消で伊東のはんばと金目やはんばとアイランドルビー等を組み合わせたり、皆さんの色々な食べ方で「はんば」のレシピコンテストを行うとか、何かあると思うんですね。

「はんば」は全国どこにでもあります、希少価値がありますので、値段が高くても伊東にある食材で新しいものを作って、伊東ならではのものだよと言うことができれば、あっても伊東独自のものができそうな気がします。例えば旅館のお正月のお雑煮には必ず「はんば」を入れてもらうとか、なにかできそうな気がしますので、ぜひ「はんば」の養殖を誰かがしていただけると良いのかなと思いました。

(企画部長)

提案お疲れ様でした。

実は昨日、今回の提案内容を事前に勉強させていただきました。

そのこともありまして、たまたまですが、いただいた「はんば」がありましたので、朝炙って食べてきました。

提案につきましては、全国どこにでもあるはんばを逆手に取った提案であると思いました。まさに、差別化ということが一番重要であるかと思ひまして、アイデア次第で他と差別化が出来ると思いますので、多くの方の意見を聞きながら進めていければと思います。

(小野市長)

産業課、伊東商工会議所からご意見等ございますか。

(意見なし)

それではCグループ準備をお願いします。

【Cグループ】

伊東温泉運動公園化計画(仮)としまして、スポーツツーリズムを伊東ブランドとして定着させていこうというところに着目しております。

7つの項目に分けております。

まず背景です。先ほどA、Bグループが発表しましたが、物質的なブランド品はいただいた資料でも確認できますとおり、いっぱいありますので、その辺は名前が結構売れているのではないかとすることがあり、それよりも元々伊東にある、伊東ならではの自然環境と温泉を軸に地域ブランドとして提案したいと考えました。

選定理由ですが、伊東温泉運動公園化計画(仮)は市長の公約にもあるスポーツツーリズムの実現にも繋がるところがありまして、もともとある山、海、温泉を使ってスポーツを行う方々の誘致ができればと考えます。

目標は伊東市＝スポーツツーリズム、もしくはスポーツをやるなら伊東に行こうというイメージを定着させていくことです。

では実施項目です。豊かな自然を活用した体を動かす体験の場の提供ということで、伊東は意外と寒暖差はありますが夏でも冬でもダイビングできます。そしてサップ、ハイキングやサイクリングなんかも進めていければ、いつでも楽しめるまちということで、スポーツを行う方々に提案できるのではないかと思います。

続きまして、既存の施設の有効活用ということで市が管理しております、小室山公園体育施設のグラウンドやテニスコート、かどの球場、市民体育センターや建設予定のサッカー場、または伊豆高原でペンションを運営している方の中には個人でテニスコート等を持っており、運動施設はありますので、それらを有効に活用できたら良いなということと、また、例えば小室山やペンションが保有しているテニスコートでテニスをやりたい方は直接アクセスをして予約をしているかと思いますが、そのようにしなくても一括してWEBで予約を取れるようにする。

それからテニスが好きなお客がいる宿とか野球バカの宿とか、お泊まりはテニスのできる〇〇宿へとか運動施設とその宿泊施設をつなげられるようなWEBシステムの開発ができれば良いなと思います。

最後ですが泊まっていたことに価値があると思いますので、スポーツをやったあと動かせた体を温泉で癒してもらおう。熱海や熱川の塩分の強い温泉や草津の硫黄の成分が強い温泉というのは体に負担がかかるので、伊東のような単純温泉もしくは弱食塩泉と言われる体に負担がかかりにくい温泉というのはスポーツを行った後に余計に疲れなくてすみますし、逆に癒し効果あるというところでスポーツもでき、温泉もそのスポーツに適した温泉がありますので伊東市＝スポーツツーリズムというイメージへ繋げていけたらと思います。

PR方法、展開方法ですが、それぞれのスポーツのファンへ影響がある業界の殿や姫と言われるような方々、みんなが知っている方ではなく、そのスポーツを行う人になると、この人が行くのであれば行きたいというようにPRをしていければと思います。例えば釣りガールなどそ

の業界では大変人気があるとか、本当にその分野を好きな人を使った方が良いと思っております。

実施機関として、WEBに関しては外部委託、施設を持っているオーナーさんに情報を提供していただくということで官民一体となってできれば良いなと思っております。

期待される効果ですが、今までこんなスポーツはできないと思っていた方々に利用していただくことができる。それから今まで需要のなかった観光客の方の発掘にもつながる。気に入った施設があればリピーターにもなりますし、このような環境の中に住みたいと思ってくれる人がいるかもしれません。

それから遊休施設、土地を有効活用できるという面もあります。

懸念事項と対策ですが、遊休施設、老朽化している施設の手入れが必要となり、予算が必要になってくるのではないかと思います。また、今まで地元の方々が使ってた時間帯に予約が重なると先に予約を取られてしまい市民の方が利用しづらくなる可能性があります。

対策です。まず予算には限りがあるかと思いますが、市長を中心に予算取りを頑張っていたきたいと思います。次に今の地元民が施設を使いづらくなる場所は、例えば地元のスポーツ団体の方々と外部から来られたスポーツ団体の方々と練習試合等のマッチングができれば地元と伊東に来ていただいている方との絆ができ、環境も良くなるのではないかと思います。以上で伊東温泉運動公園化計画(仮)の発表を終わります。

(小野市長)

ありがとうございました。

私の所信でもございますスポーツツーリズムの実現に向けて素晴らしいご提案をいただいたと思います。

着目していただいた既存の施設の有効活用、提案していただいた小室山公園体育施設のグラウンドやテニスコート、かどの球場、市民体育センターと4箇所あり、さらには施設ではないですが、ダイビング、サップボード、ハイキング、サイクリングと様々あるのだなと思いました。

これらに加えサッカー場を建設したりと、今後さらに広がっていく予定ですので、材料はいっぱいあります。

また、さすがCチームの発表者と思ったのは、温泉の違いというのは意外に私は知りませんでした。商いとして扱っているだけありまして説得力がありました。

メディアの取材のときにはCチーム発表者さんに出演していただいて、伊東温泉の素晴らしさを伝えていただければ皆様もよく理解してもらえるのではないかと思います。

近年、合宿ビジネスというのが結構成り立っており、例えば都心ではクラブチームなどの少年サッカーチームに加入していて、グラウンドが少ないため集中的に長期の休みのときや、週末に合宿を行うようですので、このような状況を合宿ビジネスと捉え活用していくと、今までにない新しいお客様を呼び込める上にリピーターも得られるだろうと思いました。

懸念事項は今まで使用していた地元の方が使えなくなることです。現在ですら小中学校も含めた体育館は毎日稼働していて、施設の予約開始日と同時に体育館を押さえてしまう状況です。

このことが心配事項でございますが、このことを後回しにしてでも新しい枠組みを作って進めていきたいと思っております。

(若山副市長)

ご提案ありがとうございます。

私事ですが長男と次男が本格的にサッカーをしております、幼い頃から人工芝を中心に天然芝のグラウンドもいくつかある御殿場高原ホテルと裾野にある時の栖に行っております。

ここは子供から社会人までが一年中集まってきており、大変な集客効果があると感じておりました。

これほどのものを伊東に作るというのは、現段階において土地の関係上不可能ですが、既存施設をうまく使うことで、もっともっとスポーツツーリズムが伊東に定着するのかなということでご貴重なご提案をいただいたと思っております。

また、施設に限らず自然を有効活用した、ということも共感できますのでPRがうまくできれば伊東がスポーツツーリズムの聖地であるというイメージを植え付けることができるのではないかとお思います。

(佐野副市長)

旅行業者が観光客に伊豆についてアンケートを取りますと、良い評価としては美味しい食べ物と良い旅館が多いということが挙げられます。逆に悪い評価として目新しい観光施設がないということが挙げられます。

素晴らしい宿泊施設はありますが、目新しい観光施設がない中で、それでも大きく観光客が落ちてこなかったというのは自然環境が本当に素晴らしいということだと感じております。

そこにプラスしてスポーツというのは非常に多くの方に楽しんでもらえるため大変有効であると思っております、資料にもありますとおり伊東は海も山も全て揃っているということでは大変強みになると思っております。

しかし、懸案事項として挙げられているように地元の住民の方の施設利用が難しくなるということはスポーツツーリズムではいつも課題になります。しかしこの課題についても交流試合を行うなど対策も考えていただいております素晴らしいと思っております。

また、WEB上でサイトを作り予約できるようにするというのは本当に欠かせないことだと思っておりますので、ぜひ取り入れたいと思っております。

(教育長)

提案を伺った中で、伊東は温泉ということが改めて重要であると感じさせていただきました。

体を動かして、温泉で癒してもらおう。これから健康というのは本当に大きなビジネスになるのではないかと強く思っています。

また、スポーツにプラスして温泉というのは健康志向にとっては非常に重要なことではないかと思えます。健康、温泉、スポーツこれらを一体となっていくことが必要であると感じました。ありがとうございました。

(市長戦略監)

ご提案ありがとうございました。

私も普段からスポーツツーリズムとよく言っており、改めて提案いただくと何が課題なのかということが目に見えて非常に勉強になりました。

懸念事項と対応策で施設整備の予算が必要ということがありますが、現状ある施設でできるもの、もしくは施設がなくてもできるスポーツがあると思えます。

例えば今流行りのロゲイニングで、伊東ならではの風光明媚な土地を使用したロゲイニングや水中を使ったロゲイニングなど、お金をかけなくてもできるスポーツツーリズムもあると思えますので、できることからやってみればすぐにでもできるのではないかと思います。

サッカー場は準備が整い次第、建設をしていきますが、やはり伊東ならではのスポーツというのが大事なのかなと思えます。テニス、野球やサッカーは伊東でなくてもできますので、やはり伊東の自然の中、綺麗な海の中でしかできないようなスポーツ、そういうものでスポーツツーリズムを目指していきたいと改めて感じさせていただきました。

(企画部長)

ご提案ありがとうございました。

よく言われることですが、伊東温泉の課題としまして以前団体客対応であったホテルや旅館が、現在の団体客から個人客へ旅行形態が変わったことに対応できていないのではないかと、旅館等の施設がうまく活かしていないのではないかとされており。

そのような現状の中で、サークルやチームを対象とする団体客を呼び込むという取り組みは伊東温泉の持っている資源をより活用するという面で非常に理にかなった提案であると思えます。

以前、健康保養地作りの担当をしていました。まさに伊東に来てどのような体験をしてもらい、癒されて帰っていただくという、本提案のスポーツツーリズムと同じようなコンセプトであると理解しております。

そのとき、旅館や施設は多くありますがそれらがうまく連携が取れていない現状があると感じていました。今回WEBサイトの立ち上げという提案がございましたが、旅館の予約も同じWEBサイトでできたら非常に良いなと感じました。

(小野市長)

他に何か発言ありますか。商工会議所様ご意見ありますか。

(佐藤事務局長)

商工会議所というよりも、個人的にですが本当にスポーツを通じて伊東が盛り上がると非常に嬉しいなと感じました。

改めて伊東はなんでもできるんだなということを感じました。

商工会議所の立場で言うと伊東に来ていただいたお客さんに、今度はいかに料理やサービスという部分でお金を使っていたかということをもたえていかなければいけないのかなということだと思います。

非常に参考になりました。ありがとうございます。

(小野市長)

それではCグループの発表を終わります。

ありがとうございました。

それでは皆様によりスムーズに進めていただきましたので、意見交換ができる時間が若干ございます。

まずグループAからグループBとCに対するご意見をいただければと思います。お願いいたします。

【グループA】

(グループBの提案について)

- ・高級感を出すという意味で、木箱に入れた「はんぱ」を全国展開していけば、差別化ができて話題性があるのではないかなと感じました。
- ・先ほど「はんぱ」について調べたら、乾燥させたものを焼いて粉々にしてお雑煮にまぶして食べるのが主流みたいですが、伊東で「はんぱ」を有名にするのであれば、生での提供にすれば差別化ができるのではないかなと思いました。

(グループCの提案について)

- ・可能かどうかわかりませんが、市街地近く行えるものとしてサバイバルゲームとかはどうでしょうか。もし潰れた旅館等の廃屋を借上げて行えれば需要があると思います。

(小野市長)

ありがとうございます。それではBグループからグループAとCに対するご意見をいただければと思います。お願いします。

【グループB】

(グループAの提案について)

- ・ぬくもーるのインスタ化により様々な世代の方がぬくもーるに集まるイメージができたので非常に面白いと思いました。
- ・ぬくもーるのインスタ化は非常に興味深いです。以前、ぬくもーるが始まったばかりのときに少しだけ働かせていただいた経験がございまして、まだまだ伸び代がある場所だなと感じていました。伊東は「はんぱ」も含め食材も多くあり、何か組み合わせたものをぬくもーるで食べられるようにするというのは非常に良いアイデアだと思うので、ぜひ実現してほしいと思います。

(グループCの提案について)

- ・豊かな自然を活かして体を動かす体験の提供というところが素晴らしいと感じました。私も富戸でダイビングの経験があり、そのとき非常に感動したのを覚えていますので、そのような感動を伝えられていけば、良い伊東のPRに繋がるのではないかと感じました。
- ・スポーツツーリズムということで、伊東は温泉もあってとても良いと思いました。先ほどサバイバルゲームの話が出ましたが、さらに脱出ゲームを組み合わせたような新しい遊びを考えても楽しいと思いました。
- ・最近伊豆高原でも自転車でお出かけしている方をよく見かけますので、今後非常に良いツールであると感じました。
- ・スポーツツーリズムの定着という着眼点がすばらしいと感じました。特に提案の中にあつたサップについて、まだ宇佐美の海で行っている人が少ないと感じており、昔から宇佐美はサーフィンなどの文化があるにもかかわらず、焦点が当たらなかったのも、サップという意見がでたことが非常に良いと感じました。また、東京2020オリンピック・パラリンピックにおけるサーフィン会場は千葉になってしまいましたが、下田の方では、その大会に向けてサーフィンの練習会場などとして誘致活動を行っていると聞きますので、ぜひ伊東もその波に乗れたらと思いました。
- ・伊東温泉運動公園化計画(仮)について、観光客だけでなく地元も含めて皆様が使える運動公園という計画にした方がより良いかなと思いました。

(小野市長)

ありがとうございます。それではCグループからグループAとBに対するご意見をいただければと思います。お願いします。

【Cグループ】

(Aグループの提案について)

- ・観光客を呼び込むためには駅に近くて、電車の待ち時間などにその場所に行けば伊東のいいものを見ることができる、コンビニエンス性を取り入れることができれば利用客はもっと増加するのではないかと考えました。
- ・西小学校に娘が通学しているので、よく通る道沿いにぬくも一るがありますがまだ一度も入ったことがありませんでした。正直入ってみたいとも思いませんでしたが、今度入ってみようかと思っています。
- ・私は今の場所の方が観光客が商店街を通ることに繋がりますので、良いかと思いません。
- ・ぬくも一るはとても良い場所にあると思います。
- ・お客様をホテルに送迎しているときに、「明日どこいきますか」と質問すると「マリンタウンに行きます」と答えることが多いです、ぬくも一るの発信力がまだまだかなと感じます。

(Bグループの提案について)

- ・私は埼玉県出身なので、伊東に来てはじめて「はんば」を知りました。しかし、ただくばかりで自分で購入したことがありませんでしたので、高級品であるということを知りませんでした。大きい袋でいただいても、半分ぐらい残ってしまうこともありまして、今後は生でいただいてみたいなとも思いました。

(小野市長)

ありがとうございました。

様々なご意見をいただき、和やかな雰囲気の中にも非常に有意義な時間になったと思います。

冒頭に申しましたように、子育てアプリ「みらい」は皆さんがこの未来ビジョン会議にて提案したことが確実に事業になっているということです。

今日発表していただいた3つの提案についても、これからどのように取り組んでいくかということを検討して、事業化してまいりたいと思います。

今年度は本日が最後ということになりますが、皆様のおかげで8月から始まりました未来ビジョン会議も11回開催させていただきました。

伊東市議会の質問の中でも、未来ビジョン会議はどんなことを行っているのかと、未来ビジョン会議の意見ばかり聞いて、私たちの意見にも応えてくれよと、決してそのようなことはないのですが、議員がやきもちをやくような状況になってきています。

それは皆様の提案がそれだけ素晴らしいということだと思います。

新年度になってもこの会議は継続させていただきます。今年度で残念ながら交代される方につきましては、今後も様々な機会でご意見をいただければと思いますし、継続していただ

る方は、日頃思いついたアイデアをメモなどしておいていただき、またご提案をしていただければ幸いです。

本日は、A委員さんのダジャレで素敵に笑わせていただきましたし、Cチーム発表者さんの温泉の解説は本当に分かりやすく、とても勉強になりました。

皆様からいただいた意見や提案が伊東の財産になると考えておりますので、また様々な場面でご意見、ご提案いただけるようお願いして、この会議を終わらせていただきたいと思います。ありがとうございました。

(事務局)

事務局からも本年度、この未来ビジョン会議に携わっていただきましてありがとうございました。

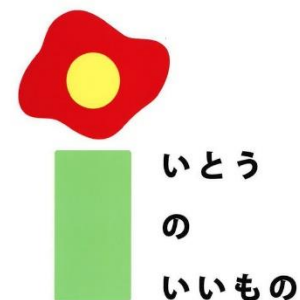
お願いばかりで申し訳ございませんが、今後の未来ビジョン会議の運営の参考とさせていただきます。アンケートへご記入をお願いいたします。

記入が終わりましたらそのまま机の上に置いていただきまして、各自解散をしていただければと思います。

以上となります。本日はありがとうございました。

以上

ぬくもーるを有効活用した 伊東ブランドのブラッシュアップ！



見て楽しい・食べておいしい・来て体験してほしい

伊東の良さを発信するには・・・

氏名は非公開といたします



発表内容

① めくもーるのストア化

② 伊東レシピグランプリ

③ 伊東ブランドをみんなで作る

～ぬくもーるにて、インスタアの提供～

①インスタアとは

店内・店舗の中。

聞き覚えのある例えをすると、インスタアデリカやインスタアベーカリー等のこと

②なぜインスタア？

お土産コーナーを作っているだけでも、おいてあるだけでは魅力も味も分からない。

お客様に伊東にふれてもらうためのきっかけづくり。

伊東ならではの体験 ～ぬくもーるのインスタだからできること～

伊東のものを使ったお食事処

ぬくもーるに食事場を作ることによって伊東の特産品等を使った料理を食べる

例としてぐり茶を使ったぐり茶パスタを提供腹ごしらえしたついでに、

気に入れば店内のお土産コーナーにてぐり茶の粉末を購入。

目的は違っても共通の接点や特性を持っている事により**関連販売**へとつながる。

来て見て体験

最近よく聞く浜焼き...ご存じですか？

海産物をその場で自分で焼いて食べる。

伊東の魚をはじめとした海産物を買ってその場で食べる体験をする。

伊東の良さを知り、おなかも満たされハッピー^^

賞金あり！伊東の食材を使った 伊東レシピグランプリ開催！

- ・伊東の食材(特産品)等を使って料理上手の我こそは！という人を集めメディアにも取り上げてもらえるようなイベントを開催
- ・起業したい、お店を自分でやりたいけどお金が…っていう人に市が全面フォローをしてインスタで料理をふるまってもらうなど参加者にとって嬉しいコンテンツを用意する
- ・例え負けても…インスタのメニューに登録などすることでみんなが参加してよかったと思えるイベントの提供

みんなに伊東ブランド審査・出品に参加してもらおう

現在伊東ブランドに認定される条件として、伊東の企業であることが条件ですが市に住んでいる人や市外の人に伊東の特産物を使った商品の案をしてもらいこれなら作れる、この商品を作りたいという企業を募り、伊東市民やいいアイデアを持っている市外の人みんなで伊東ブランドを作る。

期を迎えるごとに、伊東ブランドの認定を審査するとなっていますが、伊東ブランドに認定されるには狭き門をくぐり抜けてこないといけないようなスリルさを上記の審査方法で出品者に与える。

そうすることによって、既存する企業には常に進化した伊東ブランドを求めることができる
元祖伊東ブランドになるにも、このような審査のほうが妥当であると考えられる。

伊東ブランドについて

B班

氏名は非公開とします

名称

はんばいのり

目標

はんばいのりを通じて、
伊東をPR

選定した理由

- *伊東で昔から親しまれている
- *伊豆(伊東)ならではの呼び方
- *知名度が低いいため、伊東ブランドを確立しやすい

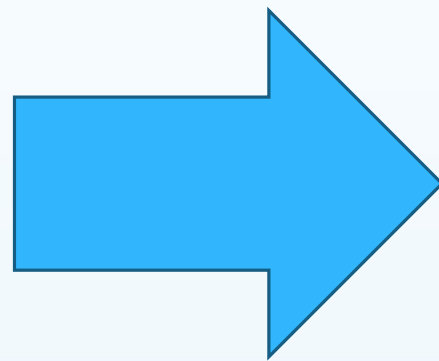
ブランドの展開方法

- ①パッケージの一新
- ②ネーミング
- ③はんばメニュー
- ④はんばイベント

①パッケージの一新



従来のパッケージ



小分け・高級感

②ネーミング

- ・伊豆ならではの呼び方「はんば」
- ・差別化をするために、「伊東」が付いたネーミング

③はんばメニュー

- *加工食品
- *市内で積極的に提供



④ はんばんイベント



サバーソニック&アジロックフェスティバル

めちやくちや市

例えば1月10日(いつもの日)に

イベント開催

キャッチコピー

「はんば以外食べさせません」

期待される効果

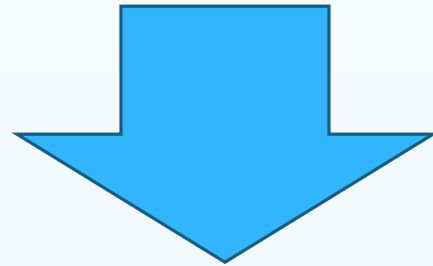
- *伊東の認知 ↑
- *プレミア感 ↑
- *地元民の再認識 ↑

懸念事項

- *はんばいのりの不足
- *期間限定
- *全国どこにもある

懸念事項に対する対応策①

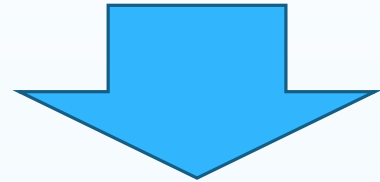
はんばのりの不足・期間限定



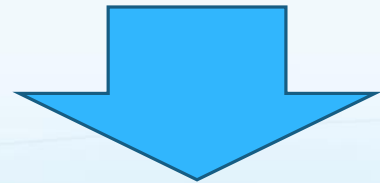
プレミア感

懸念事項に対する対応策②

全国どこにもある



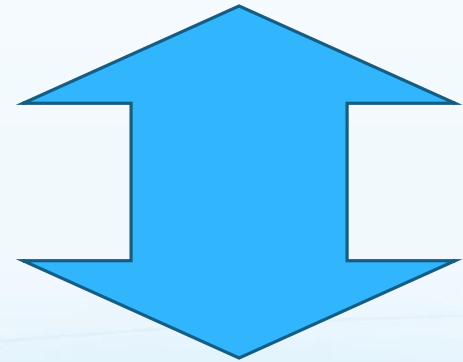
いち早いブランド化



伊東のイメージの定着

まとめ

はんばいのりのブランド化



伊東のPR

御清聴ありがとうございました。

HANB A

NICE DAY!!!

伊東温泉運動公園化計画 (仮)

グループ(c)

氏名は非公開とします

0.目次

1.背景

2.選定理由

3.目標

4.実施事項

5.ブランドの展開・PR方法









6.期待される効果

7.懸念事項と対応策

1. 背景

- おみやげや特産品など
商品等の物質的なブランド化

伊東ブランド認定品リスト

 <p>ぐり茶 伊東八景 864円 10g×8P 市川製茶本店 伊東市海田町2-12 ☎0557-36-0038 定休日：不定休 http://www.guricha.jp/</p>	 <p>山幸の地いかみりん 540円 冷凍 山幸ひもの店 伊東市八幡野1759-750 ☎0557-51-6767 定休日：水曜日 http://www.yamakou-himono.jp/</p>
 <p>ぐり茶極上一番茶 極天 2,160円 100g 伊豆の香り ぐり茶の杉山 伊東市銀座元町7-25 (本店) ☎0557-37-1202 (本社代表) 定休日：無休 http://www.guricha.co.jp/</p>	 <p>ぐり茶上級一番茶 碧水 1,080円 100g 伊豆の香り ぐり茶の杉山 伊東市銀座元町7-25 (本店) ☎0557-37-1202 (本社代表) 定休日：無休 http://www.guricha.co.jp/</p>
 <p>新夏蜜柑酎 うめえら! 伊東温泉限定ボトル授け 1,440円 720ml 販売場所は事前にお尋ねください。 アピデギフトプラザ伊東 (東海自動車線) 伊東市東松原町16-2 ☎0557-37-8150 定休日：日曜日 https://www.tokaibus.jp/page.jsp?id=2787</p>	 <p>糟わいん 1,340円 500ml 販売場所は事前にお尋ねください。 アピデギフトプラザ伊東 (東海自動車線) 伊東市東松原町16-2 ☎0557-37-8150 定休日：日曜日 http://www.guricha.co.jp/</p>
 <p>伊東八景 ひとくち羊羹 650円 8個入 販売場所は事前にお尋ねください。 アピデギフトプラザ伊東 (東海自動車線)</p>	 <p>いかの味噌漬 1,000円 (冷凍) 山六ひもの店 伊東市東松原町5-6 ☎0557-37-3039</p>

よりも...

- 伊東ならではの
「自然環境」と「温泉」を軸に
地域ブランドとしたい！



2.選定理由

『伊東温泉運動公園化計画(仮)』

⇒小野市長の所信にもある『**スポーツツーリズム**』の実現に繋がるから



3. 目標

『伊東温泉運動公園化計画(仮)』

「伊東市＝スポーツツーリズム」というイメージの定着



4. 実施事項

① 豊かな自然を活用した身体を動かす体験の提供

ハイキング



ダイビング



サップ



サイクリング

4. 実施事項

②既存の施設の有効活用

(官民間問わず体育館や球場、ペンションのテニスコートや公園など)

③それぞれの施設を予約できるシステム、WEBサイトの立ち上げ



小室山運動公園



門野球場



小室山テニスコート



市民体育センター



4. 実施事項

④動かした身体を温泉で癒してもらう

(伊東の温泉は単純温泉が主で、運動後の身体に負担がかからず身体を癒す！)



「伊東市＝スポーツツーリズム」というイメージ

5.ブランドの展開・PR方法

それぞれのスポーツファンに影響力のある”業界の殿”や”業界の姫”といった有名人に出演頂き、SNSやテレビ等でPRしてもらう。

例：釣りガール、サイクリングユーチューバー

※プロや芸能人などではギャラが高い恐れがある。

【実施機関】

・市主導で外部委託+遊休施設のオーナー



6.期待される効果

- 団体客が増える
- 今まで需要がなかった観光客の掘り起こし
- リピーターも得られる
- 住みたい人も現れるかも知れない
- 遊んでいる土地や施設を活用出来る



7.懸念事項と対応策

【懸念事項】

- ①施設整備の予算が必要
- ②地元住民が施設を利用し難くなる可能性がある



【対応策】

- ⇒①限りある予算の中ですが、市長に予算取りを頑張ってもらおう
- ⇒②地元住民と来遊者とがマッチングできるシステムを用意しておく
(例)地元チームと外部チームとで交流戦

