

下北・むつ市経済産業会議

～産業振興の芽出しを促し、雇用の前進を確実に～

平成20年11月

む つ 市

下北・むつ市経済産業会議

～産業振興の芽出しを促し、雇用の前進を確実に～

1 はじめに

むつ市長 宮下順一郎は昨年・平成 19 年 7 月の市長就任以来、「むつ市のうまいは日本一」など地域、むつ市の活力醸成のため努力しているが、当下北地域、むつ市の最大の課題は青森県の課題であると同様に「雇用の確保」である。

時は、地方、地域にとって必ずしも順風ではない。

国の行政改革や地方分権の進行による地方交付税の見直しによって税源の縮小、公共事業費のカットなど、自主財源に乏しい地方公共団体には厳しいものがあり、更に、財政運営上、普通会計、企業会計との連結した上でのチェック目線が出され、当市、むつ市にとっても厳しい財政環境にある。

このような財政環境下にあっても、市町村合併後の広域行政をより効果あらしめるために、諸課題に対し、積極的に立ち向かっていかなければならないと認識し、その一環として、新たな法定外普通税の検討など新たな目線を含めて新政策に力を注いでいる。

当下北・むつ市をさらに元気にし、人と自然が輝く、やすらぎと活力の大地、陸奥の国を形づくるため、「**産業振興の芽出しを促し、雇用の前進を確実に**」を早急に求められている。効率的かつ効果的な対策を検討するため、下北・むつ市の関連する方々に参加いただき意見交換を行った。本報告書には、その会議の要旨とむつ市の対応案を記す。

2 雇用拡大への現実的戦略アプローチ策

<大潮流>

21 世紀の前半の成長産業は、「**環境**」、「**エネルギー**」、「**食糧**（安全・安心、自給・安全保障）」、「**健康・福祉**（高齢化、医療高度化、心理的支援）」、「**心の豊かさ・満足へのかかわり**（観光、癒し、ブランド）」そして「**情報**」と考える。

20 世紀後半の「機械工業と生産の時代」から「**生命科学中心の知識創造と心のケアの時代**」へと大転換が大潮流である。地方・地域にあっても、この流れの中でのかかわりを求める。

<基本的アプローチ>

正攻法は確実に押さえ、思い切った異論、“魔球”的方法論が必要である。大事なことは、斬新な異論、新たな方法論を「それは無理だ」、「データからそれは否定される」等との理由付けで安易に棄却しない。

県内に複数ある特徴や下北・むつ市の活動だけで勝負するのは困難と考える。多くの自然環境資源等、下北・むつ市の素晴らしさは多数あり、それは極めて大事にすべきであるが、それが県内他地域でも類似の特徴が見られるならば、それだけで勝負することは困難である。

下北・むつ市にしかない、あるいはダントツであるという特徴でなければ発展の梃子（てこ）にはなりにくい。得意に帆を上げて、まずは良いところだけをみたら良いのでは…。得意ならば「旗を立てやすく、成功の積み重ねで、協働意欲が高まり、旗が拡大する…」という好循環を産める。その上で、一定の弱点をカバーするという発想が重要である。

青森県、下北・むつ市の弱点ではなく、徹底して強み、特徴を抽出し尽くし、それに何かのモノ、知恵、システム、プロモーションを加え、日本、世界に誇れるものとしていく工夫を考えるべきである。

「結構良い、少し良い」ではなく、**ダントツの特徴**を発見することが重要であり、「相当良い」より「かなり変」くらいが良い。

下北半島での企業といえども、**世界のナンバーワン**を目指さなければ中国、タイ、インドネシアと戦っても勝てない。

付加価値のあふれる『**「子育てに優しく、老後も楽しい」活力ある「幸せランド下北」**』を目指す。「恐山」と「イタコ」を連想する「幸せランド下北」構想は、自分の大切な人の魂が帰ってくる、自分が解放される、人間の尊厳を考える、自分探しをするところで、一度は行かなければならないところとのイメージを広げる。

この空間にグループホームなどの福祉関連施設があることは、これら幸福感を誘い水に、多方面からの人の流入を目指すことによって、その施設や組織の運営に関わる人員も必要になり、雇用の拡大に結びつく。

これからの高齢化を考えればターゲットは、**中高年**になる。

むつ市の市民経済・GDPでは、サービス業は比較的プラス成長であり**インターネットの活用**がある。例えば通信販売を活用しての販路の拡大を目指す。次に、観光産業の充実を図る。むつ市には大湊ネブタとか田名部祭り、恐山など、観光スポットがたくさんあるので、細かい視点で観光情報が求められる。「むつグルメマップ」をネット上で配信しグルメに興味のある人もむつ市に興味を持つという形で、観光を多角的に捉え、いろいろな視点から情報を発信する。

中小企業が多い土地で、拡大というほどの拡大は期待できない。地元に戻ってきて地元を活性化させる人が必要、魅力あるむつ市を創っていかなければならぬ。雇用拡大では全体的な雇用拡大は難しい。何本かの柱からスタートするのがやりやすい。まず**魅力あるむつ市**を創る。

財政厳しい市役所でも、さらに切り詰めるところは切り詰め、集中的に投資しなければ新しいものは何も生まれてこない。**むつ市も一つの企業と考えるべき**である。

若い人に地元に残りなさいというのは無理があり、若い人は刺激を求めて出て行くので、**もう一回戻ってくる人・Uターン組に対する体制を整える**ことが雇用へ繋がっていく。

中小企業をいかにしてレベルアップさせていくか、そして**待っているだけではだめで**、何

かむつ市に有効な産業を持ってくるような手だてが必要である。

教育、文化、医療、福祉と連動した「地域づくり」に繋がる**地域産業を「地域文化」として**とらえる視点が求められる。

地域資源として、・天の幸 ・山の幸 ・野の幸 ・川の幸 ・地下の幸 ・海の幸
・まちの幸 ・歴史・文化の幸 ・人の幸

を相互に複合化させ、地域産業を興す。

自然、環境、景観との共生・調和による**省エネ、省資源、リサイクル型産業や木工製品のモノづくり**への取り組みを図る。

<癒しへのアプローチ>

・下北のイメージとして、英国スコットランド、北欧ノルウェーのイメージと重なる。その魅力は、心の癒し、人生の再発見の地など観光地に相応しい**深みのある土地柄**である。

国の光輝く資産を観るといふ観光の推進で、下北の各団体や市町村でも一生懸命取り組んでいるが、連携がとれた機能が働いていない。**下北が一つ**となること。

むつ市というロケーションをもう一度位置付け、他者から見た、外側から見たものと内側から見たもので、もし不便ならその不便さをもっと活用するという手がある。まちのブランドだが、この地名は誰も気が付いていない平仮名でいいブランドである。むつ市は東京に行ってもどこに行っても知られている。ただし、何があるかは知られていない。むつ市という名前が知られている。

下北で退職して関東に帰った人たちはみんな懐かしがって、ここに遊びに来たいという人たちがいるので、観光や人情、食べ物をもっとPRして他の人たちにもPRできるような対策が取ればいい。

特に、大間のマグロと風間浦の烏賊（いか）さまレース、横浜町の菜の花は全国的に有名な**ブランド**として出ているのに、むつ市だけ何もない。下北半島の中心都市としてそれらを全部まとめて、どんどんPRすれば観光面ではこちらの方へ来る気がしている。

むつ市にはあまり観光の拠点がないという意見もあるが、むつ市を**観光の拠点**というようにあえて位置付けて、この拠点に皆さんが一回集まって、そこからスタートするような体制をつくるべきでは。

観光のPRも必要だが、それに対する**受入体制**が今まで市内でほとんどできていないので、せっかくむつ市に来てよその方へ宿泊が流れてしまう。むつ市にお客さんを宿泊させるというサービス面の充実が必要である。

・観光の活性化には道路整備を求められるが、道路整備が本当に観光になるのか。道路を良くすれば見るだけ見て下北に泊まらない。むしろ下北に泊まりたくなるような何かを考えなければ単に観光では無理だ。下北は確かに観光資源に恵まれている。青森県もそう言うが、それでは他県と比べて本当に優れているか、さほど他のところと変わりが無い。やはり何か特徴付けたものをやらなければいけない。

観光で何を求めるかは、「自然」と「食」と「安らぎ」、この三拍子が揃わないと観光客は来ない。観光客は、その3つさえ揃っていれば道路が悪くても遠くても来る。

・清涼飲料水は、通常ペットボトル一本 100 円前後で売られているが、同じ飲料水でも富山や高知では海洋深層水入りとあって付加価値を付け高価で販売している。**付加価値**をつけることは大切で、イカも活イカだけでなく、例えば深層水沖漬けなど何か付加価値をつける工夫が必要である。

・東北新幹線が青森、そして函館まで延伸すると、下北への観光客は激減すると見込まれる。付加価値を付け**滞在型の観光も推進する**。

・**観光の15条件**として、

基本5条件・・・見、食、買、遊、美 背景5条件・・・歴史、祭、人、宿、夢
拡大5条件・・・交通、周遊、国際、学術、近者喜ぶ を挙げる。

・地域の歴史的遺産、先人、生活遺産を展示し地域の住民はじめ、観光客にも誇れる地域を広報する**郷土資料館を整備促進**すべき。**文化・伝統・歴史・郷土の食べ物などの50m くらいの横丁、街中の道の駅**を具体化すべきである。

まちの中に**まちの駅、海の駅、空の駅そして鉄道の駅**があるといい。なにかそういう駅があつて人が交流し、市場のような形にすると、ロケーションがおもしろい。

横浜町に道の駅があるが、あそこに行くと横浜町の産物が非常に安く新鮮に手に入る、そういうものを是非ともむつ市の国道沿いなどにつくって、手に入るところがあれば、非常にありがたい。折角いい食材があるので、うまく活用できるシステムができればいい。

・国交省の歴史まちづくり法が施行したが、地域として活用する。

・ある村で日本画を若手の人に描かせ、入選したらその村が1点百万円で買い取り、村においていく、それが村の財産になる。やがて彼らは日本画ではなかなかシェアがないので、その村にエントリーし、今や何千人という人が体育館にその日本画を見に来る。

市民が全員でまちの名刺を持って**郷土を誇る名刺のまち**にして、日本全国から我と思わんような名刺を交換し生涯学習の一環として公民館で展示するなどみんなが楽しくやっっていけば、こんなおもしろいまちをちょっと覗いてみようという**まちの文化**のような観光に生まれ変わる。

・高齢者のいわゆる**老健施設、ケアハウスなどの法人を誘致**する。当然ヘルパーは地元の雇用になるので、若い人たちが中心になってアパートに住む。若い人を定着させるために一番重要なのが**下水道の完備**である。宿舎も含めてやはり上下水道をきちんと整備するかというのが若い人の定着につながる。福祉関連の施設、それから今は一部畑をおこしながら自分たちでコミュニティのようにやっっていくドイツ型である。休田地、休耕地を提供して、家を建てる。東京とか大都市圏からこちらへ定住促進を図る。

<環境・エネルギーへのアプローチ>

・下北地区は、風力発電、環境処理、国策に応じたエネルギー関連が集積した稀な地域である。また、冷涼な気候の地域である。この地域特質は地域資産、資源であり、これを“長期的に生かす”ために、「**環境・エネルギービジネスの創出と構築**」が、将来的に確実性の高

い産業振興策である。

知的創造する技術者・識者に、生活しやすい場、創造しやすい場、癒される場であるかが原子力発電・核廃棄物処理・環境・廃棄物などの環境・エネルギー関係者雇用の前提であり、加えて、情報技術の最先端に触れたい人同士が近くに居、語り合う人的集積の核を構築できるかが重要であり、その成熟した形として下北・むつ市で、「**全アジア環境サミット**」、「**世界環境カンファレンス***」が開催できるかどうかである。知的地域環境が世界の目を、企業の目を、団体の研究所の目を、情報センターの目を引き立地促進し知的創造人材の雇用を通じ、地域向上と地域雇用につなげる。

*カンファレンス conference : 会議、協議

下北半島は原子力半島のイメージがある。むつ市だけではなく、東通や大間など**周辺の町村と連携**をとって、役割分担という形で、これから原子力産業を売っていかなければいけない。

・むつ市の地理的有利さ、人口の集中度を活用し、原子力関連施設の企業誘致の可能性が大きい。具体的には、産業ニーズとして**関連した警備会社、特定運輸業、メンテナンス関連企業、新たな開発、製造工場等**いろいろな取り組み方によっては可能性が高いし、実現させるために行政で情報やそれを実現させるため投資し、行政のリーダーシップが求められる。**卸・小売業、飲食店、宿泊業、医療福祉、サービス業**の生活関連ニーズを把握し雇用拡大につなげ、生活の質を向上させるために、**スポーツ・レクリエーション施設や文化活動拠点の整備**も求められる。

・原子力産業は規模の割に雇用者の数が少なく、雇用の確保という点ではあまり期待できない。下北に即戦力の人材は少なく、当然県外から人が集まってくるだけである。原子力産業を立地させることは雇用の確保という観点からある程度有効ではあるが、それに伴う交付金を使った地元からの産業の創出が重要である。

例えば原子力産業、エネルギーといえば熱がある。熱を使って何かを利用するものをつくったかといえ、どこにもできていない。廃熱、温排水を利用した、例えば**温度差発電**など、それを原子力発電所等々の隣接する地域に自治体がつくるとのことなどを考えないと、なかなか雇用の創出は生まれない。

・当市の企業はかなり技術力は高い。それは、自衛隊の出入り業者など、電子機器などの扱いを地元・大湊で出来るし、旋盤や溶接など金属加工にしても高い技術力を持っている。その技術力は十分に認識している。ただ、それを活かす連携ができていない。そのところを自治体というか**市がバックアップ**して、取り持ってやることをしないと企業は育っていかない。

・電気機械関係の高校生も、中央志向が強く、地元で就職をしたいと残念ながら感じられない。原子力施設の場合、従業員が何百人というような形で生活をするが、その**生活周りの仕事**とか、発電所であれば環境関係の仕事とか、いろいろな仕事がある。社宅をつくれれば社宅管理、食堂の仕事、建物をつくれれば清掃の仕事、いろいろ**関連する仕事**を生み出してくる。そういう情報を発信していくということも必要であり、すぐ原子力、イコール技術ということで、あまり狭く考えなくてもいい。

・電気だと電気主任技術師の**資格**を取得するとか、機械関係についても、機械に関する資格を学校で取れるというレベルアップが求められる。運転保守では、機械、電気、要するに地

味ではあるが期待を持たせるような職場づくりが必要である。

・エネルギー業を核として、農業、水産業、第二次産業の製造業、そして、それらを観光に結び付ける責任がある。原子力エネルギー王国になるために、もう少し**事業者側も、地元も理解が必要**であり、事業者が勝手に来たというのではなく、地元もありがたいという気持ちを持つべきである。

・原子力発電所の廃炉など原子力施設の廃止措置に伴い発生する放射性廃棄物の処理・処分の問題が近々でてくる。研究施設等から発生する低レベルの廃棄物処分場もいずれ国内に設置する必要があることから、今後はその立地が大きな問題になる。廃棄物というが、熱利用も可能で、また、金属廃棄物は再生可能な資源にもなり得る。

・むつ市以外から呼ぶのか、ここで企業を育成してやるか。**地元の企業の意識と実態、どういうレベルにあるのか**そういう情報が必要になる。企業誘致のために、ここには近くに原子力の産業があるし、土地は広いといういい条件がある。若干交通アクセス等には難点があっても、そこをはね除けるようないい面をどんどん整備して、企業誘致という面からもPRできるような仕組みをつくるべきである。

・原子力部門は規格が非常に厳しく、結局、今までの所では地元の人たちが付いてこなかった。こんな厳しいことをいうのであればもういらないと。直接発注を受けなくて、下請けでやった方が楽だということになって、うまくいかなかったという現実があった。

下北では、大間や東通の発電所あるいは六ヶ所の施設もあるので、そういうところの定検の時の、いわゆる**補助材、資機材の発注**の方に振り向けてもらえればというのがある。

地元で出来るところを拡大していくのは、事業者も非常にリスクが少なくなる。何かあった時に、近くにすぐ**駆けつけてくれる企業、業者**の方がいるというのは心強い。地元でそういう企業を育成してくれれば大変心強い。

電源地域はどうしてもおんぶに抱っこになってしまう。発電所構内で使うような資機材の発注ということも含めて。地元の企業は技術的にもついていき、負けないで**技能を高める**ことが求められる。

発電所に使う部材なども、ある意味で**オンリーワン**である。こういう規格の、こういうものでなければいけない、どんな不純物があってもいけないという世界である。きちんと管理できる人たちが会社の中において、きちんと管理しないと、一度失敗したら、いくら地元であってもまた頼めないことになる。そういう人がいないかと言えばそうではなく、この出身者で、その人たちが戻ってきて、うまく活動できるかどうか、そういう活動の場をうまく与えられるかどうか。

溶接と旋盤は、それぞれがみんな独立した小さな企業体なので、コミュニティとかサークルをつくって、どこか管理会社に連絡すれば、それだったらどこができるよという形で少しずつ大きくしていかないと。最初から、例えば「メンテナンスの会社をつくれ。」と言っても無理な話である。そのような積み重ねで、**地元根ざした企業**が出てくる。

・町や村といった電源地域では資機材を扱う企業はない。むつ市は人口7万人の市であるから、人もいるので**最初から大きなものをねらうのは難しい**が、活用しない手はない。

各々の原子力発電所での運転保守も同じ状況であるので、効率の面、技術習得という点か

ら構想は検討している。ただ、それぞれ運転段階、建設段階、準備工事段階というように足並みが揃っていない。運転保守に入ってからどういう形態でやるか、どのようなことが出来るのか、その辺のところを、もう少し時間をかけながら検討している。

むつ市の企業に受注して欲しくても、むつ市の企業は見向きもしない。文書をつくるのが面倒なことだと思うが、その辺から変わって行って欲しい。一つでも受注して、必死になってやっていると実際に動く段になった時にそれなりに人が集められる。

他の地域で関連職種についていた人で退職年齢を迎えた人をむつ市に迎えてもいいし、むつ市の出身者でそのような仕事を探している人を呼んでもよい。そのような人が戻って来る場所をつくっていく必要がある。ある意味で、小さいところから一生懸命やっていかないとならない。最初から大きいものをやるのは実力がないところでは無理である。

・原子力でも何の業種でも必要なのは**品質保証**である。過去には、地元の企業は何か書類をつくってもらおうとすれば嫌がった。書類は製品に対する品質保証活動上必要なものであることから、ISO14001の取得とか、品質保証の考え方が地元の企業にも求められる。原子力産業に限らずどの産業分野においても品質保証も含めてどうしてもエビデンス*が求められる。

*エビデンス evidence:証拠

火力発電所の例で見ると、メーカーがノウハウを持っているが、メーカーも建設の少ない中、メンテナンスで生きていかなければならない時代なので、メーカーとしても手放さない、限られた範囲で如何に**コツコツと地道に**やっていくということが大事だ。

QA*とか品質保証という考え方について、企業体、自治体を含めて**市全体がQA活動**が盛んであるという雰囲気づくりはこれから非常に喜ばれる。これを一つの運動としていけば、市の運営も含めて風通しもよくなり、意見も上がってくる。

*QA quality assurance 製品出荷時の品質保証

・地域の教育の充実として、**県立むつ工業高校にエネルギーに関するカリキュラム**を入れるとか技術者を原子力に向けるような方策、または上位の専門学校などを考えるべき。

・若い人たちがむつ市に原子力船「むつ」があったということを知らない人が多い。小学生から教育現場でも、むつ市が原子力に関わってきた歴史を教えるということがむつ市の役目だと思う。その歴史を知らずして原子力産業で成り立とうとしても決して出来ない。

<企業誘致>

(用地確保・用地価格・地元優遇措置)

・企業誘致で、「最も重要視したのは何か」というアンケートの例では、ダントツで**用地面積の確保が容易**であること、2番目、3番目に何かというと、**土地の価格が安いと県市町村の助成協力が強力**であった。3番目の県市町村の助成協力が今立地を考えている企業の中では1番の関心事である。例えば1993年に岩手県に自動車関連企業が進出したが、評価の中には優遇制度、積極的な支援を背景とした地元の協力がある。福島県相馬市の企業の評価項目の中にも、安い土地価格と並んで相馬市の熱意がある。青森県の助成、融資制度も他県と比べると非常に厚い。青森県は土地と価格の安さ、優遇制度の充実この三本柱を持っている。一番最近の例では、宮城県に自動車関連企業が進出したが、あれは職員から工場が手狭だと

いうのを聞いて、知事が真っ先に企業に飛んで行った。これは**トップセールス**であり、地元自治体の熱意、協力の現れである。

・企業立地のための不可欠要素として、「土地」、「労働力」、「水」、「電気」、「アクセス」が重要な点である。下北・むつ市には土地はあるが教育された人がいない。何を**セールスポイントにするのか地元の優遇策を明確に**しなければ。

(地元熱意、連携)

・企業誘致への取り組みは、下北・むつ市だけでは困難である。**県との連携・整合性**が求められる。

今の経済情勢の中では、企業誘致活動をしていても来る企業がないというのが現実だ。来るのを待っていてもダメ。こちらから出て行く。

ヒト、モノ、カネということで、モノはむつ市の自然とかいろいろな地域的な財産があるし、水産業を中心としていろいろな分野があるし、モノはある。ヒトは、来るのを待っていてもだめだが、**市民が全員で**、市役所だけじゃなくて市民も含めて、やはり外へ打って出てこの**地域の宣伝**をする。

市民が一つの方向性をもって、一緒に気持ちでやっていくことが必要である。技術支援、設備の一部の製造を地元でやるということも含めて、地元の企業と一体となれば、雇用の拡大にもなるし、企業の誘致にもなる。

・非常に熱心な地元の誘致、この熱意の積み重ねが、一番のバックボーンである。加えて土地の問題であるが、用地として非常に大きな土地が手当てできるということ、これは非常に大きな強みである。従って、**熱意を持って取り組む、市を挙げて全員で取り組む、下北を挙げて取り組むという形**をしっかりと外に見える形をつくっていくということが非常に大事である。

・市のトップセールスの問題もあるが、最初からむつ市の指導者的な人をはじめどこかに競争しても勝てないと言う意識がある。この意識を変えない限り、何をやっても難しい。むつ市では海洋都市構想は掲げても、それを進めるためのシンポジウムを開いて誘致活動をするというのが一切ない。ここでやるのが無理ならば、国際水産・海洋都市構想を進めている函館市と連携し、津軽海峡文化圏のような形で進めていくことだ。

市長・行政をはじめ関係者が、**実際に行動すること**である。

(地元労働力と地元技術レベルアップ)

・雇用の機会、経済効果という部分は大きな課題である。特に若手が流出しており、人材確保の面からも課題であり、Uターンで確保をするとか、何かアイデアが求められる。非常に全体の人口が少ない中で施設の建設、運転中という中でもこれから雇用が進んで行くわけで、お互い希望に合うような雇用になれば両者ともありがたい。

もう1点、企業誘致で、これからと事業が進展していくに従い、いくつかの企業が必要になってくるが、外から来る企業なのか、地元にある企業を育成するのか、この辺は地元の企業、現場と一緒にやっている方々等はどうしても長期にわたって先が見えにくい、本当に大

丈夫かという不安もある。行政なり、県なりが企業育成するために何かそういう助成ができるシステムができないか、例えば技術者の育成とかレベルを上げるための**資格の取得**とかそういうところで、この地域全体にエネルギー関係がたくさん来ていることから、地元の皆さんもそういう目線である程度レベルアップできるような仕組みができないか。

・地元採用では、事務系の募集には応募が来るが**技術専門職、管理者には応募がない**。地域の企業としては不安である。地域の魅力にもかかわるのか。

(人材育成機関)

・地元で専門性を高めるような**人材育成**が肝心で、**産学連携**の関連もあるが、目先でいきなり企業を1つ持つてくるというのも速攻効果はあるものの、そういう体制を整えていくことが、これからは大事になっていく。

・就職率のアップだけであれば、個々の専門性を高めれば、専門性の高い労働力はたくさんいるということをPRすれば、自ずと関東方面に流れていく結果になり、就職率は100%だが地元には残らないという時代になる。**専門性を高めつつも、下北地方への新規の企業立地を合わせて**やらないと、雇用拡大はうまくいかない。

・地元で何かをやるか議論し、起業を求める。地元で起業して、働く職が、特に農業とか、水産業は、3K、4Kとって非常に厳しい状態であるから、時間を限って**サラリーマン化**すると、高卒の人たちも地元で職場ができる。本当に地元に残りたい、地元で就職をしたいということを達成するためには地道に考えていかないと。それも行政の力が大きい。

(誘致業種)

・自動車関連産業は、福島の前村から青森の三沢まで繋がっている。先般、青森県でEV車(電気自動車)とプラグインハイブリット車のタウン構想を申請し、六ヶ所という名前が出ていたが、六ヶ所だけでなくもいいのではないかと、だんだん自動車関連産業が延びてきている、もう少し県とのタイアップをうまく出来ないのか。

・連携している岩手、宮城、山形の3県は、自動車産業の協定まで結んで強く推している。その結果、岩手、宮城は自動車関連企業が、山形は昔から寒河江あたりに自動車関連の企業があり、岩手、宮城に展開して息を吹き返している。これはなんと言っても**トップセールス**だ。関東や九州あたりも、東北地域の自動車産業を第三拠点と見られているので、こちらも手を振っていくという接触はできる。

・ますの大きいものを望んでも、競争力、大きな投資を必要とする企業ではいろいろ難しい部分が出てくるので、地域の特性を生かした特徴のある企業をどうつくり上げていくかを考えることである。

ICチップや半導体関連企業もあるが、投資資金が少なく効果が高く、大量輸送を必要としない企業が良い。例えば、今後いろいろな意味で注目される、技術的に相当進んできた**マイクロマシンの技術**を使った企業を誘致できるかが鍵である。

・「みらい」の母港を拠点とした、**新たな研究施設**について、ここ下北から世界に発信できる研究施設が良い。原子力機構むつ事務所では、加速器質量分析装置を所有しており、その

性能は世界でもトップクラスのものである。現在は、放射性炭素及びヨウ素の2核種しか測定できないが、もう少し加速電圧の高い加速器を導入すれば、他の長半減期の放射性核種を測定することができる。そういう**加速器を使った分析センター構想も研究施設の1つとして**検討に値する。投資の割に研究成果を世界に発信できる施設として、また、研究都市構想の核施設として有望である。

研究機関を誘致することは、資質的にいいイメージなので、将来的に原子力関係の技術は、下北にあるということが、認知されれば、ものすごくいい発展に向かう。量的な視点では、原子力産業で雇用を創出は、果たして可能かという疑問が残る。電気を使う産業として、複数業種あればいい。単業種に頼ると、その業種が停滞した時に、不景気の波が押し寄せてくる。

研究施設の誘致では、それも結局ダントツになるわけで、研究施設があれば、情報網の整備も必要になってくるし、それを市民に享受する形になれば、市民生活のレベルの向上にも繋がる。また、うまく理解を深めていけば、市民の自信とか、誇りに繋がっていくという形で、市民が自信を持てるようなやり方というものを推進すべきである。

3 一次産業の担い手拡大への道

・林業の従事者が少なくなって、また、林地所有者も、小さな所有者で山を手入れしても金にならない。手入れが行き届かないということから、団地化でやろうとしている。その近辺の林地の所有者を、そこで団地をつくって皆さんに協力してもらおうということから、去年、高等学校卒業、新卒の方、6人ほど採用した。今年また新卒2人入れる予定だが、いわゆる汗水垂らしての仕事に就職ということで、びっくりしている。

また、グループが農業をやっており、それが意外と好評で値段も高く売れ、一次産業の収入安定が**後継者担い手の拡大**につながる。

・穀付きのホタテを送ってやると九州とか四国の皆さんは大喜びをしている。ここでできるもので一番**生産効率の高いモノは何か・消費拡大への効果は何か**ということをもっと調査し、つくっていくような形にすれば、大きな収入に繋がる産業が出てくる。

・夏秋イチゴを、6月から12月までつくっている。10人の仲間がいるが、5人が全くの素人である。脱サラでイチゴづくりに入ってきた、一面をとらえて見れば決して悲観することはない。ただ、いろいろと初期投資もかかる。更に生産指導をしていくためには農協が全面的にバックアップする必要がある。

イチゴの一番いいやり方は、定年になった人で、年金である程度の収入ある人が1反歩程度の面積をやれる人、そういう人が収入を得て、若い人を活用すると若い人は来る。

自給率の低下、後継者不足など、農業に限らず一次産業を取り巻く環境は非常に厳しい状況にあるが、担い手の拡大、後継者育成において重要なことは、**生活基盤の確保**である。そのためには生産物の産地化を図り、安定した収入を実現するほかない。

・農業では耕作面積が少ない、国有林が下北の6割くらいである。専業農家、兼業農家も減っている。これからは若年層というが、**中高年の協力を得た農業の拡大**を展開すれば、減反

制度とかやれる範囲で拡大する。

(減反田活用)

・日本の耕作放棄地全体の面積が埼玉県と同じ広さに達していると言われている。下北においても取り組みをする時期なのでは、地域から声を挙げて食糧問題を考える。

・日本は自分の所で自給できないので、休耕田を何とかできないものか。今後食糧というのは世界戦略の一つになってくる。これを活かさない手はない。

大豆の95%が輸入であるなど**食糧自給率を高めなければ**。個人で大規模経営をしている人が、まわりの方が田んぼをやめるのは大歓迎だといって引き受けるということである。それは、それを自分が引き継ぐことによって商売になるという逆の発想をしている人もいる。日本人は金さえ出せば買えると思っているが、そうではない。今の家畜の餌の値上がりはひどいものだ、これはトウモロコシがどんどんバイオエタノールに変わって、家畜の餌代がどんどん上がっている、これも土地があればつくれる。

・**減反田**を復元するとなると大変な経費がかかり、個人ではとてもできない。これは国や自治体の応援をもらえなければ不可能だ。重機がなければできない。

(1. 5次産業)

・今の農業の形は、買う側に値段をつけてもらい、自分で値段をつけられない。これが加工することによりこちらで値段を決めて、もちろんそれを売り込むには大変なところもある。

・平成16年より、飯米の作付け銘柄「ゆきのはな」を原料とした、「冷凍押し寿司」が、国の農商工連携事業計画の認可を受け、今後、「ゆきのはな」の需要拡大が大いに期待できる状況にある。作付け面積を増やし、八戸市の水産加工会社とともに、「冷凍押し寿司」を販売し、生産者の所得向上に努めている。

(高冷地野菜)

・最近漬け物が売れない、若い人は“たくあん”を食べない。大根の生産はどんどん縮小している。一時5千万円ほど販売していたものが2千万円程度に縮減したので、大根よりもカブをつくってくれと。高原野菜の生産としてレタスやキャベツをつくったが、畜産などにも従事しているため、手が回らず仲間が減ってきている。スーパーに卸しているが、需要量を供給できない。せっかく引き合いがあるのに、何とかテコ入れしたい。

4 地元就職への道

(水産業への取り組み)

・単体の漁業協同組合の販売対策を強化するために、各組合をカバーする組織を検討し、販売・消費者対策を進める。

・水産業に従事するものが儲かるシステムをつくり上げることが必要である。現状では、流通産業が一番儲かっており、インターネットの活用だとか、地元ショップなどによってうま

くできあがるような工夫をすれば、富を得るところが変わり、ひとの定着率が変わってくる。

水産は管理漁業に入りつつあり、それらをうまく、行政で指導・誘導することが求められる。それにより、生活が保障されると親は子に跡を継がせたいと思い、若い人たちの定着にも繋がる。

北海道の太平洋側では昆布があり、ホタテ・スケソウダラがあり、非常に儲かるものだから親が子供を外に出したがる。出さないために非常に高い車を買って与えてでもそこに居させたい、跡継ぎにさせたいと、そううまく行政が誘導することではないか。

一次産業の担い手は、やはり何か魅力がないと帰ってこない。モノを買い与えるとか、儲かるとか、そういう条件がなければ帰ってこない。当地では非常に現状は難しい。

・下北半島は海に囲まれているので、若年層の定着は他の地域よりは良い。ただ、大畑や東通はサケがいないとか、イカは今は北海道沖まで行かなければならないなど下北・むつ市の漁業は大変だ。ただ、川内のナマコだとかホタテなど、まだまだ漁業は行政の指導で伸びる要素がある。

・業績の良い漁協に聞いてみると次の担い手がない。その理由は、若い女性が定着しないことによっている。これは日本の政策で**女性の就業環境**が随分変わり、家族と一緒に働くという状況にない。働き手の部分の問題もあるが、働ける場所ができ上がらないと一次産業の発展も難しい。若い女性に好まれる職場とならない限り、将来的に衰退する。

・漁業者が生活できる収入を確保するためには、水産資源の維持増大が最大の課題となる。ナマコや赤貝などの水産資源を増やす取り組み、県や市と連携した漁場調査、資源調査、試験研究等の実施、水産物の流通販売の強化、担い手の研修などを通じ、担い手拡大・雇用拡大への道を切り開いていかなければならない。

(分析、研修)

・平成 17 年度の国勢調査のデータで、むつ市と青森県の農業に就業している人は、むつ市の農業従事者の平均年齢が 60.0 歳、青森県が 59.9 歳とほぼ差がない。15 歳から 29 歳の就業者の割合を見ると、むつ市が 4.0%、青森県が 3.6%と著しく担い手が薄くはない。

外国人の研修生がどんどん増えて、長野県の報道の例でも、外国人研修生が主体となって農業を担っている地域もある。青森県としても、どうしても一次産業の担い手の確保のため、外国人研修生とかも考えないといけない。

(製造業)

・高卒者においても、「施工管理技術者」などの資格が重要になっており、他地域への専門高校入学を奨学金制度で奨励してきたが、残念ながら、奨学金受給者の誰一人として地元へは帰ってこない。

・原子力関連施設の誘致により、地元就職を拡大させるには限界がある。原子力人材を下北・むつ市で育成することは現状として容易ではない。他地域から仕事に来る人たちへの**もてなす産業を拡大**することと地道な地域づくりが求められる。

・建設業の公共工事減少によって農林水産業への参入を模索している。

・ **知的創造する人材の集積地**とすると、商業、物流、各種サービスが生まれ、インフラとしての産業、情報サービス産業、行政サービスが地元就職先となる。

・ 歴史的に加工場、製材所、縫製工場など、地元での**主婦の雇用**が子供を高校、専門学校への進学など地域の教育の機会向上にも役にたっていた。今は、その機会が少ないが、厚木ナイロンは800人いるという。

5 地元商店街拡大への道

・ 地元商店街の拡大で、共通していることは、売ることを中心に据えてはだめで、プラスアルファをつくること。とにかく**消費者に商店街に来てもらう**というところから始めないと。売るのを持っている、必ず郊外の量販店、スーパーに量的にも価格的に負けるので、売るのが前面に出すと活性化に繋がらない。

リピーターをつくること。1回来ただけで、ハイさようならではなくて、要は毎週、週末に何かイベントをやる。最初はPRが必要であるが、そのうち口コミで広がって行って、とにかく何かやっているはずだから行ってみようかと。それが活性化の成功の第一歩ではないか。あくまでも地元の商店街の方がやらないと。商店街の一人一人が、自分が消費者だったら何をすれば来たくなるのかなと。**消費者の目線で**みないとダメで、行政が入ると必ず失敗する。

商店街が空洞化・シャッター通りと今全国的に問題になっているが、むつ市を例にとると、消費は人口がほとんど変わらないので消費が変わったわけではなく、大店舗がかなりできて、そちらに流れ、今あるのは当然の結果かなと思う。

何か特徴を付けなければいけない。やはり商店が活性化するために、人を呼ぶためには、大店舗と差別化する**専門店化**とか、商店街自身、店主自身が自ら発案してやっていかざるを得ない。

逆に、核となる大きな施設をつくってそちらに移動するというか、今の商店通りを活性化するのではなくて、活性化しないのだったらあえてそこは捨てて、核となる施設に集中的に行うという方法も一つの手である。それで空洞化した従来の商店街は別途利用を考える。例えば繁華街化してしまうとか、もう少し大きな所に核になった大きな商店街をつくるだとか、そういうことでもしない限りなかなか難しい。

・ 何とか、地元のモノを手に入れたい、地元のモノを食べたい、または地元のモノをお土産として持ち帰りたいときに、スーパーに行っても買えるかといったところにはない。地元でなければ手に入らないモノは地元のどこで買えるのか。もう少しその辺のPRをうまくすれば、少しでも外部からの販路拡大ができる。

・ 県民局で「海軍コロッケ」、商工会議所で「ミソ貝焼き」をやっている。海軍コロッケ通り、海軍コロッケ横丁、ミソ貝焼き横丁、そういう市街地の空き店舗を利活用したほうが良い。それは行政がやらないとできない。

・ 近年、日本でも出来てきている量販店の真ん中に専門店が入っているような施設がある。モールの中心になっているのは複数の百貨店やスーパーであるが、その間を繋ぐところに専

門店が入ってくる。量販店を含めいろいろなものを売る店舗が集まれば、そういうところで消費者は買い物をする。

街づくりの問題であるが、例えば専門店が広く分散していると人は同時に買い物を済ませることが出来ない。ここに行けばこれを買えるが、次に何か買いたいと思ったら別などところに行かなければならない。うまく量販店を誘導して道の両サイドにつくって、真ん中にそういう商店街が並べばその間を人が移動する。あと駐車場をどこにつくるのか、そういう街づくりが求められる。

今のむつ市は、どんどん量販店にとられていくだけで、各方面から来る人はみんな郊外型の量販店で止まっている。実際に売る側の工夫は行政の問題でなく、商工会議所の問題、商店主の問題でもある。

大型店舗ができれば人が来るわけだから、既存の商店街は、大型店舗がなければどうやって人を呼ぶかから考えなければいけないが、大型店舗ができれば人が来るわけで、既存商店街が大型店舗をどう利用しようかというふうを考えればいい。

最近郊外型の大規模店が出てきて、車社会になっていることから、車で出ると駐車場のスペースがない商店街は素通りして大型店に行ってしまう。若い方の人口が減少している地区であるが、逆に中高年の人口が増えていると考えると、中高年の方が歩いて来ることができる商店街であることから、**中高年の方にターゲット**を絞った商店街づくりという、少し目先を変えた形もおもしろい。

- ・観光者・消費者にとっては一箇所にたくさんのもものが集まっているほうがいいというケースもあるかもしれない。多くの同一種の飲食店があると人が集まる効果がある。販売側個々に競争する意識があり、工夫し、どんどん良いものを出せば長く続く。

横浜の中華街は、バックに観光資源・需要の量があるからまさに同じモノを何十回出してもものすごく発展をしている。

- ・コロッケ、ミソ貝焼き、けんちん汁とか、むつ市にも特産物の食べ物がある。それを並べて、屋台にして、「メジャー通り」、「メジャー横丁」というネーミングはどうか。「めじゃあ」といえば田名部弁でうまいという意味である。観光客が来ても、ミソ貝焼を食べるところがないという。それらを1つにまとめてやったらどうか。コロッケも紙に包んで食べ歩きをする。

- ・基幹産業である水産業をいかに活性化し、発展させていくかが地元商店街拡大へのポイントである。

- ・商店街も、地産地消で地元の人に地元の需要品を売るだけではなく、自然の宝庫を利用し誘客する観光客の人たちにも食べさせたい。商店街というのは地場の人口がないとだめで、6万人しかいないとなるとどうしたらいいかということが根本にある。100人は地元のお客さんが買って来て、あと50人は観光客が買ってくれるという形にならないと、観光だけではできない。例えば「〇〇横丁」をつくっても地元の人が少ししか行かないのでは意味がなく、八戸とか帯広とか30、40万人都市の話だと結構うまくいく。それを6万人でもどのようにするかというのが問題で、それがなかなか難しい。

併用だと思う。観光にも提供するし、日用品も売っていると。商店街に行くと地元のモノ

は結構ある。県外者は珍しくて買うが、地元の人たちも昔の食べ物が出てくれば、これは懐かしいモノだとか、産業祭りなどとか結構人が出てくる。ああいう仕掛けが商店街に毎日あることがいい。

6 製造業・情報等サービス業拡大への道

・国内製造業においては、雇用拡大は難しい。中国の賃金水準との競合、日本国内において進展する少子高齢化という社会現象は、労働人口が減少するばかりでなく、消費人口が減少することに直接繋がることとなり、これまでの大量生産、大量消費の時代は過去の遺物となっている。

・製造業等の地元企業の拡大を図るためには、水産物等第一次産品を素材とした**食品加工工業**を、他業種の専門分野との連携を強化しながら展開していくことである。

製造業は、基本的に工場誘致ではなく、**開発・設計関係（知識創造部分）を誘致**すべきである。一般のサービス業は裾野産業として発展させることが遠回りのようで実は現実的である。

・グルメとか観光とかをどうアピールしていくのか、その宣伝のためにインターネットを使うということも出てくる。むつ市にしかできないものは何かということを見つけて、地元でつくって加工して、それは製造業になるかもしれないが。

・ホテル業などがいわゆる在来型のホテル業をやっていると難しい。今、日本人は相当休みが長く取れるようになってきたので、その間都会にいたくないという人もおり、各種イベントを備えた滞在型ホテルの創成が必要である。

・情報については、情報ハイウェイをどう整備するか、富良野なんかも倉本聰がいるから自然に売れたわけで、そういう形にしない限り売れないのではないかなど。

情報・インターネットの社会で下北・むつ市は非常に遅れている。例えば、コンピュータのプログラマーはインターネットの環境が整っていればいいので、**インターネットの整備**がある意味、最も急がれる環境整備である。

人がいないことは不利な条件ではなく、いろいろなことができる。今、環境、環境といってソーラーパネルとか、いろんなエネルギーをつくる部分で、むつ市を見ればエネルギーをつくる部分はいくらでもある。どういう形で利用するかは、利用するエネルギーのできていところでエネルギーをうまく利用するような産業を興すことだろうし、それのとっかかりをどういうところで付けるか、下北というところは首根っこが押さえつけられている状況である。

情報産業とは具体的に何がいいのか、光ファイバーを使って発信基地をつくるのであれば、果たして今の光網でできるか、莫大な投資とノウハウの習得が必要になってくる。**半導体やICチップ等の製造**の方が、広い土地があること、空気が綺麗だということと、何よりも注目したのは、青森県が**雷の影響が少ない**というデータがある。これが半導体やICでは非常に重要であり、落雷で電気が止まればラインが全部止まり、フラットパネルディスプレイなどは、途中でつくって電圧が低下しただけで品質が悪い物になって、再度ラインの組み立て

となる。そのようなことが少ないというのは、魅力的な部分がある。あとは**洗浄の水が確保**できるかが問題だ。

・製造業と情報サービスが並べてあるが、実際にはかなり状況が違って、ここで思い切**って情報の方に舵を取る**のか、それとも製造業の衰退を止めるのか、大きな決断に迫られている。

下北地域は原子力関係の技術者が多いので、IT関連に携わっている人が沢山おり、ITとの相性もいいので、**IT教育**にガツンと力を入れて、ものすごくダントツを狙っていく。

情報サービス業では、青森の電力・気候の有利を生かした特別戦略がある。それは、「**クラウド・コンピューティング向けセンター***」であり、拡大する電力需要と放熱が最大の課題であるデータセンターに豊富な電力を供給でき、冷却に適した気候を生かす青森県特に下北むつ市に相応しいと言える。

課題として、ネットワークの整備があるが、現在の光ファイバーでは全く非力と言われるが、この点について電力会社の協力を求める。

*クラウド・コンピューティング向けセンター cloud computing

クラウドは、“インターネットの雲”を指し、クラウド・コンピューティングをインターネットの“あちら側”と表現する人もいる。

適切なブラウザか適切なアクセスがあれば、PC、Mac、携帯、新たに登場するデバイスでも何でもいい——雲にアクセスできる。

クラウド・コンピューティングの実現には、サービス提供だけでは不十分で、大規模なデータセンターと実際のユーザーが必要となる。

7 むつ市の対応

1) 当下北・むつ市をさらに元気に、人と自然が輝く、やすらぎと活力の大地、陸奥の国を形づくるため、「**産業振興の芽出しを促し、雇用の前進を確実に**」を願う。

対処するにあたって、

下北、むつ市にしかない、あるいはダントツでなければ発展の梃子（てこ）にはなりにくいと覚悟し、得手ならば「旗を立てやすく、成功の積み重ねで、協働意欲が高まり、旗が拡大する…」という好循環を産むため、得手に帆を上げて、まずは良いところだけをみる。その上で、一定の弱点をカバーするという発想をする。

「子育てに優しく、老後も楽しい」活力ある「**幸せランド下北**」を目指し、雇用の創出の一つの道とする。

21世紀の前半の成長産業は、

「**環境**」、「**エネルギー**」、「**食糧**（安全・安心、自給・安全保障）」、

「**健康・福祉**（高齢化、医療高度化、心理的支援）」、

「**心の豊かさ・満足へのかかわり**（観光、癒し、ブランド）」、

そして「情報」となる。

20世紀後半の「機械工業と生産の時代」から「生命科学中心の知識創造と心のケアの時代」へと大転換が大潮流である。地方・地域にあっても、この流れの中でのかかわりを求める。

を基本として、

「雇用の拡大は、地域の文化・住民の意識・地域の教育力・産業界の力・公の意欲などが大きく関連し合う総合的取組みによって前進する」との認識で、会議での意見を受け、対応策とする。

2) むつ市の短期的対応策

- ・「**情報産業・インターネットの活用を促進する検討会**」を関係団体と連携し協議する。

通信販売を活用しての販路の拡大を目指す

「むつグルメマップ」をネット上で配信する

情報事業者の実態調査・課題検討

- ・**電力事業会社と地域の企業との連携を市がバックアップする体制を組織化**し、資機材の受発注はじめ地元企業で出来る範囲の拡大に団体と共同して「**連携促進**」に取り組む。

バックデータとして、「**地元企業の意識調査と実態調査**」を整理推進する。

- ・企業誘致では、市を挙げて取り組む、下北を挙げて取り組むという姿勢を外に見える形にすることが大切であり、トップセールスはイコール地元自治体の熱意、協力の現れであることから、地元産業との効果的な相乗性を考慮しながら、市・団体・地域と連携して「**トップセールスを実施**」する。

研究施設の立地を誘致

開発・設計関係の誘致

- ・地域の人材育成として、**資格取得支援・品質保証**のため工業高校・研究機関・商工会議所・市・県民局での協議を促進し、むつ市全域でのQA活動の雰囲気づくりに努める。

「**県立むつ工業高校にエネルギー関連カリキュラムの導入促進運動**」を進め、地域としての取り組みをする。

- ・地域運動として、「**地域の誇り促進のため地域を誇る名刺展示会**」事業を立ち上げる。

3) むつ市の中期的対応策

◎雇用拡大への現実的戦略アプローチ

・魅力あるむつ市を創るための総合対策の推進

地元商店街活性化対策

下北への交通アクセスの利便性

地元で専門性を高めるための人材育成体制を整えていく

若者がもう1回戻る機会への対応

地域産業を「地域文化」として見る

<癒しへのアプローチ>

- ・観光や人情、食べ物をもっと下北在住経験者にPRし、理解者の輪を拡大するため関係団体と一層の協議を促進する。
- ・受入体制の充実について、関係団体と一層の協議を促進する。
- ・全国イベントの開催の検討について、関係団体との協議を開始する。
- ・地域を誇る郷土資料館の整備を検討するとともに、住民・観光客にも郷土の理解を促進する。また、同趣旨から街中の空き店舗を活用するなど、道の駅的な空間をもつ施設について検討する。
- ・ケアハウスなどの福祉施設の誘致について検討する。

<環境・エネルギーへのアプローチ>

- ・「環境・エネルギービジネスの創出と構築」として、原子力施設関連の地元企業の充実・企業誘致の可能性を全市挙げて取り組む。具体的には、産業ニーズは、警備会社、特定運輸業、メンテナンス関連企業、製造工場等、地元から起こす産業を創る。例えば、廃熱、温排水を利用した温度差発電など、また、生活関連ニーズは、卸・小売業、飲食店、宿泊業、医療福祉、サービス業への取り組みを進める。
- ・技術の最先端に触れたい人が近くにおいて、語り合う人的集積の核・地域をつくり、「全アジア環境サミット」、「世界環境カンファレンス」の開催を目指す。

<企業誘致>

- ・地元での起業促進サポートを関係団体と協議する。
- ・単に工場誘致でなく、「開発・設計（知的創造部分）関係」の誘致を進める。
例として、「クラウド・コンピューティング向けセンター」を。
データセンター事業者、IT関係者の実態調査・課題整理

◎ 一次産業の担い手拡大への道

- ・担い手が、生活基盤の確保のため、魅力的なものづくりが出来る・売れる方法の具体策の検討を進める。
- ・1. 5次産業の構築に、農水商工連携支援事業を発展させ、生産者と消費者を結び、連携を促進する。

- ・食糧が世界戦略となっている今、「地域の減反田を活用する策」を検討する。

◎ 地元就職への道

- ・ナマコや赤貝などの水産資源を増やし、県や市と連携した漁場調査、資源調査、試験研究等の実施、水産物の流通販売の強化、担い手の研修など、担い手拡大への道を促進する。
- ・農業・水産業において、組織化し、時間を限ってサラリーマン化することで高卒者の地元就労の機会創造の協議を開始する。
- ・原子力・エネルギー関連施設効果にも限界があり、他地域から関連事業で下北に来る人たちへの「もてなし産業」への拡大・質的向上策を推進する。

◎ 地元商店街拡大への道

- ・活性化は、店のはしごであり、1軒の店だけでなく、何かおもしろいものがないかと商店街の中をぐるぐる歩いて、おもしろいものがあれば買うという消費者の動線を考える商店街づくりを考える検討を関係団体と連携し協議する。

次に、異種の店舗構成のある商店街を考える検討を関係団体と連携し協議する。

- ・海軍コロッケ、ミソ貝焼き、けんちん汁とか、交流者のみならず地元定住者のため、むつ市に消費者の目線を生かし、空店舗対策も生かした「特産物・伝統料理の食べ物屋台村」の検討を支援する。
- ・中高年にターゲットを絞った商店街づくり、交流の場・語らいの場を中心にした商店街を支援する検討を開始する。

◎ 製造業・情報等サービス業拡大への道

- ・「IT教育、原子力関係のIT関連に携わっている人の活用策についての検討会」を立ち上げる。
- ・電気自動車の普及策など国・県の新規政策の方向性の情報収集に努め、その導入の可能性について検討する。

下北・むつ市経済産業会議 委員名簿

【平成20年10月】

団 体 等	役 職 等	氏 名	備 考
青 森 公 立 大 学	教 授	志 賀 敏 宏	専門委員
	准 教 授	杉 浦 裕 晃	専門委員
八 戸 工 業 大 学	教 授	坂 本 禎 智	専門委員
八 戸 大 学	教 授	内 海 隆	専門委員
む つ 商 工 会 議 所	会 頭	關 實	
む つ 市 観 光 協 会	会 長	橋 本 裕 一	
む つ 青 年 会 議 所	理 事 長	千 葉 博 之	
青 森 県 建 設 業 協 会	下 北 支 部 長	杉 山 東 幹	
隊 友 会 下 北 地 区 協 議 会	会 長	横 田 竹 茂	
は ま な す 農 業 協 同 組 合	代 表 理 事 組 合 長	館 秀 明	
川 内 町 漁 業 協 同 組 合	代 表 理 事 組 合 長	船 橋 元 吉	
下 北 地 方 森 林 組 合	代 表 理 事 組 合 長	杉 山 博 利	
県 立 田 名 部 高 等 学 校 P T A	会 長	石 橋 孝	
ア ツ ギ 東 北 (株)	代 表 取 締 役	阿 久 津 三 男	
東 京 電 力 (株)	立 地 部 長	峯 雅 夫	
東 北 電 力 (株)	電 源 立 地 部 部 長	金 澤 順	
電 源 開 発 (株) 大 間 原 子 力 推 進 本 部	現 地 本 部 長	林 耕 四 郎	
リ サ イ ク ル 燃 料 貯 蔵 (株)	代 表 取 締 役 社 長	久 保 誠	
日 本 原 子 力 研 究 開 発 機 構 青 森 研 究 開 発 セ ン タ ー ー む つ 事 務 所	所 長	北 村 敏 勝	
海 洋 研 究 開 発 機 構 む つ 研 究 所	所 長	渡 邊 修 一	
む つ 市	市 長	宮 下 順 一 郎	
	副 市 長	野 戸 谷 秀 樹	
	総 務 部 長	新 谷 加 水	
	企 画 部 長	阿 部 昇	
	経 済 部 長	櫛 引 恒 久	

(事務局：むつ市 企画部 企画課 内線 210、213)