

# 第2回 西九州させほ広域都市圏ビジョン懇談会

## ワークショップ

### 報告書

平成30年3月

公益財団法人ながさき地域政策研究所

## 《目 次》

概要 .....	1
（参考）ワークショップ詳細手法 .....	3
各グループワーク結果 .....	8
1. 農水部門 .....	8
2. 商工部門 .....	13
3. 観光部門 .....	18
4. 生活部門 .....	22

---

## 概要

---

### (1)目的

本事業は、第2回 西九州させぼ広域都市圏ビジョン懇談会として、委員から以下に示すテーマについての具体的な意見を聴取するためワークショップによる会議運営を行うものである。

- ①分野別での「活かすべき「強み」と「解消すべき「弱み（課題）」の分析
- ②連携事業事務局案に対する意見聴取

### (2)日時

平成30年3月23日（金）14:00～16:00

### (3)会場

佐世保市すこやかプラザ8階（佐世保市高砂町5番1号）

### (4)スタッフ(シンクながさき)

部門	氏名
総合司会	調査研究課長 鶴田貴明
農水部門	専任研究員 宮本賢也
商工部門	調査研究課長 鶴田貴明
観光部門	専任研究員 山口美沙／研究員 永徳与夢
生活関連部門	原田幸二

### (5)プログラム

項目	時間	内容
1. 開会・挨拶	14:00～14:05	中島部長(事務局紹介含む)
2. 本日の進め方	14:05～	趣旨・概要:会長
3. 都市圏の意義	14:05～14:15	事務局(資料1～3)
4. グループワーク	14:15～15:40 (約85分)	セッション1 ・各分野での「活かすべき強み」・ 「解決すべき弱み(課題)」 セッション2 ・連携方策(案)に対するアイデア
5. 全体共有 ・意見交換	15:40～16:00	①4G×説明3分+意見交換 ②全体総括(会長)
6. 閉会	16:00	事務局

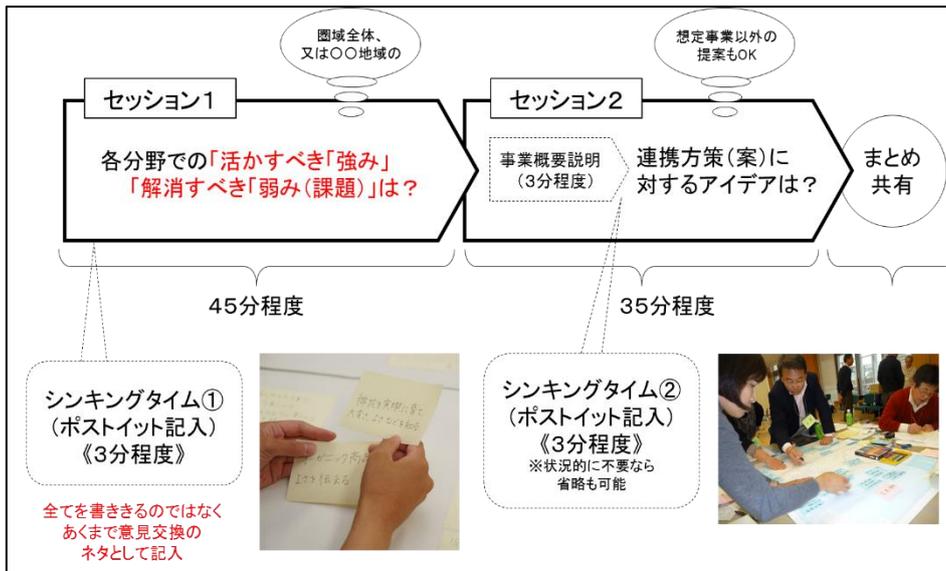
(6)テーマ・グループ編成・検討対象事業

	所属	氏名	検討対象となる連携事業（事務局案）
1班 （農水関連）	佐世保水産振興協議会	高平 真二	①新規漁業者等就業支援事業 ②農水産等特産品販売拡大事業
	西九州大学	田中 豊治	
	平戸オランダ商館	フロライク・レムコー	
	有限会社山崎マーク	山崎 秀平	
	新上五島町観光物産協会	清水 英次	
2班 （商工関連）	松浦市工業会	稲沢 文員	①地域商社設立事業 ②まちなかエリアマネジメント（商店街活性化）
	東彼杵商工会	木田 善孝	
	川棚観光協会	一ノ瀬 充博	
	伊万里商工会議所	草野 剛	
	武雄市商工会	光武 英樹	
	有田商工会議所	深川 祐次	
3班 （観光関連）	長崎県立大学	西岡 誠治	①観光連携事業（国内・インバウンド） ※1事業内で4テーマ ・ブランド・情報発信 ・観光商品 ・おもてなし ・受入体制
	佐世保青年会議所	内海 梨恵子	
	波佐見焼振興会	平野 英延	
	佐々町商工会	森山 政幸	
	壱野温泉観光協会	山口 健一郎	
4班 （生活関連）	佐世保市医師会	土井 庸正	①地域医療を守るための取り組み ②婚活サポート推進事業 ・連携した移住体験ツアーの企画・支援
	佐世保市社会福祉協議会	深堀 寛治	
	小値賀町地域活動支援センター	中川 一也	
	公募	諸國 麻椰	
	公募	前田 くみ子	

## (参考) ワークショップ詳細手法

### (1) 基本的な進め方

各グループにファシリテーター（(公財) ながさき地域政策研究所）を配置し、ポストイット、模造紙を活用しながらワークショップを実施した。全体構成は、セッション1で課題抽出を行い、セッション2で連携方策（案）に対するアイデアを提案したうえで、全体で共有を図った。

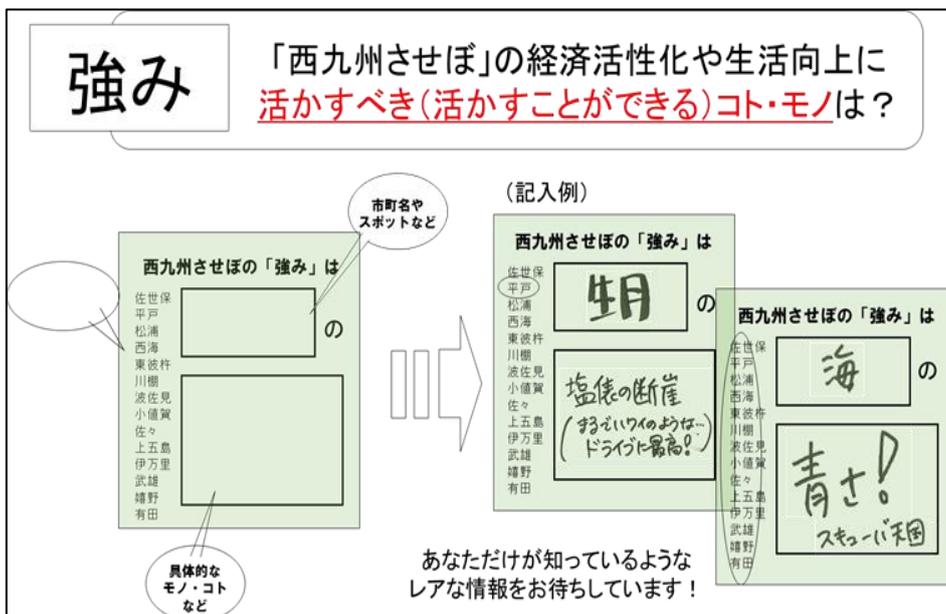


### (2) セッション 1(課題抽出)

各グループメンバーに「強み」・「弱み」カードを配布し、各分野で活かすべき強み、解消すべき弱み(課題)の整理を行った。

#### ① 強みカードの記入

「西九州させぼ」の経済活性化や生活向上に活かすべきモノ・コトの抽出を行った。



## ②「強み」カードグループング

ファシリテーターがカテゴリーを設定し、グループメンバーが記載した「強み」カードの分類を行った。グループメンバーの意見交換中には追加項目をファシリテーターが手書きで追加した。

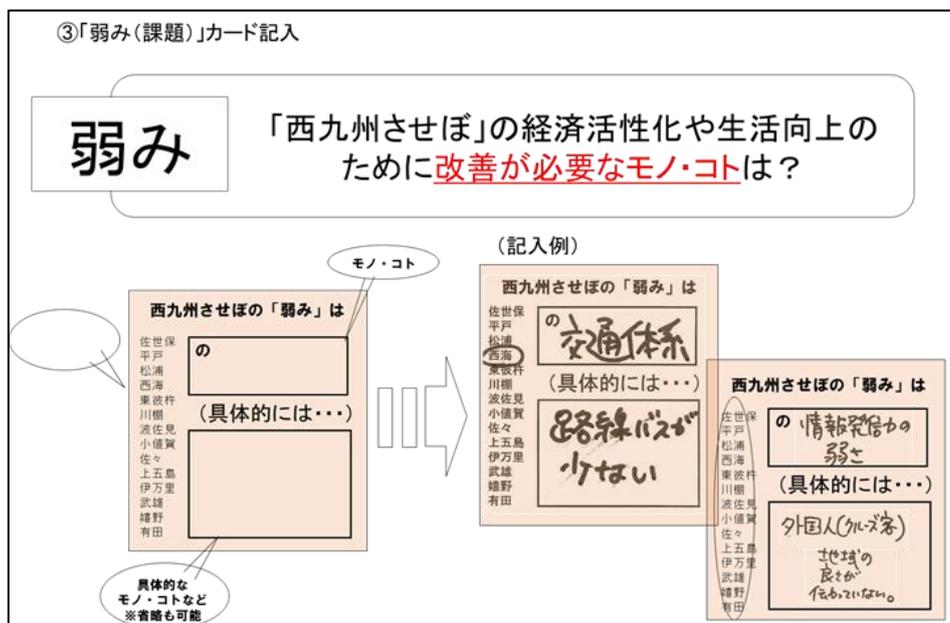
②「強み」カードグループング

カテゴリはFTが設定  
意見カードをFTが分類  
(意見交換中はポストイットでFTが追記)

観光	強み(特徴)	弱み(課題)	強みを活かし、 弱みを克服するためには
食(グルメ)	[Green Card]		
自然	[Green Card]		
歴史文化	[Green Card]		
サービス	[Green Card]		
交通	[Green Card]		

## ③「弱み」カードの記載

「西九州させぼ」の経済活性化や生活向上のために改善が必要なモノ・コトの抽出を行った。



#### ④「弱み」カードグルーピング

ファシリテーターが設定したカテゴリーを基に、グループメンバーが記載した「弱み」カードの分類を行った。カテゴリー項目がない場合には、新たにカテゴリーを設定した。

④「弱み(課題)」カードグルーピング

意見カードをFTが分類  
カテゴリーが無いものはカテゴリーのみ追加

観光	強み(特徴)	弱み(課題)	強みを活かし、 弱みを克服するためには
食(グルメ)	[Green cards]	[Orange cards]	
自然	[Green cards]	[Orange cards]	
歴史文化	[Green cards]	[Orange cards]	
サービス	[Green cards]	[Orange cards]	
交通	[Green cards]	[Orange cards]	
○○		[Orange cards]	

カテゴリー追加

#### ⑤方向性の検討

強みを活かし、弱みを克服する方向性について意見交換を行いながら、今後の方向性について検討した。

⑤「方向性」の検討

意見交換をしながら  
方向性を記載(FTがまとめてもOK)

観光	強み(特徴)	弱み(課題)	強みを活かし、 弱みを克服するためには
食(グルメ)	[Green cards]	[Orange cards]	◎B級グルメを食べられる場所を作る ◎広域でのグルメマップを! ◎共通クーポン
自然	[Green cards]	[Orange cards]	◎隠れたスポット○○をPRする! ◎海遊びのコンテンツ
歴史文化	[Green cards]	[Orange cards]	◎..... ◎.....
サービス	[Green cards]	[Orange cards]	◎..... ◎.....
交通	[Green cards]	[Orange cards]	◎..... ◎.....
○○		[Orange cards]	◎..... ◎.....

### (3)セッション 2(連携事業案へのアイデア出し)

#### ①事業概要の紹介

事前に配布した連携事業案整理表の説明を行い、各グループで連携事業野の現状と課題について共有を図った。

#### ②説明後シンキングタイム

参加者が連携事業の課題解決に向けて、強みを活かしながら弱みを克服する方法を考える時間を設けた。

①事業概要の紹介 (FTより模造紙に記載レベルを簡潔に紹介)

3分程度で簡潔に紹介

※ホワイトボードに模造紙1枚で1事業で整理。手持ち資料を活用でも可能

<b>(1)新規漁業者等就業支援事業</b> 対象 新たに漁業をはじめたい人 ◎合同での研修 ◎若者漁業者の交流機会づくり ◎情報提供(中古船情報)	<b>(2)農水産物等特産品販路拡大事業</b> 対象 農水産業生産者、販売関係者 ◎関西・関東での販売イベント ・物販、マッチング ・産地PR ・購買、商談
--	--

イ)説明後シンキングタイム(約3分)  
◎具体的な手法アイデアや注意点など(普通ポストイット利用)

#### ③意見カードの集約・まとめ

ファシリテーターが進行となり、各課題解決に向けて具体的な改善策の抽出を行った。

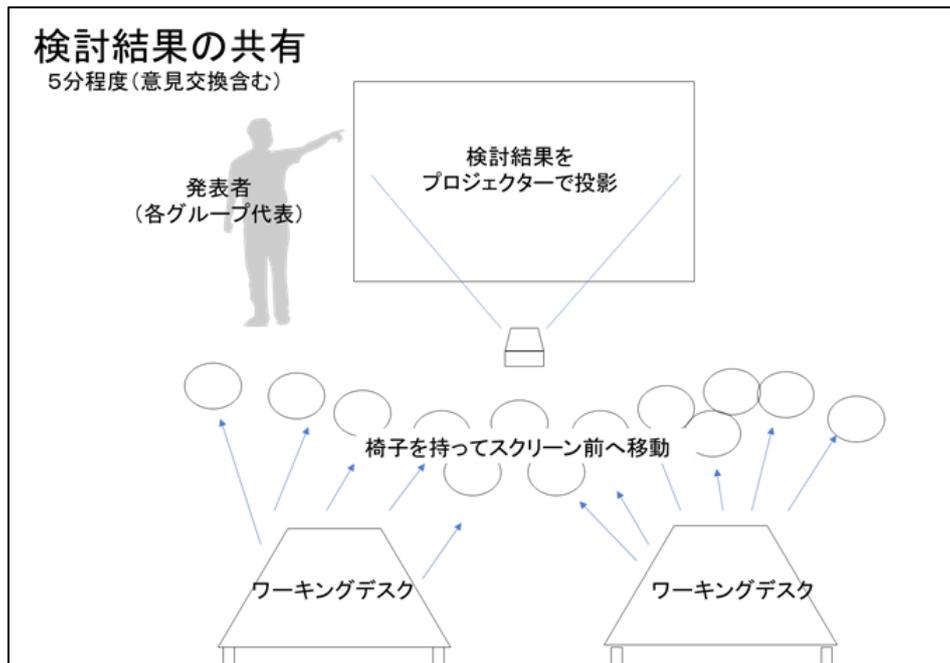
③意見カードの集約・まとめ (意見がある人から順に貼り付け)

<b>(1)新規漁業者等就業支援事業</b> 対象 新たに漁業をはじめたい人 ◎合同での研修 ◎若者漁業者の交流機会づくり ◎情報提供(中古船情報)	<b>(2)農水産物等特産品販路拡大事業</b> 対象 農水産業生産者、販売関係者 ◎関西・関東での販売イベント ・物販、マッチング ・産地PR ・購買、商談
--	--

◎ポイントを手書きまとめ

#### (4) 検討結果の共有

各グループのファシリテーターが発表者となり、各グループの検討結果の発表を行った。参加者は発表者の周囲に集まり、発表内容の情報共有を行った。



---

## 各グループワーク結果

---

### 1. 農水部門

---

#### <概要>

農水分野の強みとして最も多く上がったのは海産物を中心とする製品の豊富さである。全域での水産物の豊富さ、新鮮さに加えて、トマト、かんころもち、お茶、米など各市町に特徴的な製品についても強みとして認識されている。もう一つの強みとしては、自然環境の体験があげられた。自然に触れることのできる施設だけでなく、茶畑や棚田といった、製品と結びつく景色についても言及されている。一方、弱みとしては後継者不足、大都市圏から遠いという地理的な不利さを指摘する声があげられた。

これらの強み、弱みを元に、後継者対策および製品の販路拡大事業について討議を行った。後継者対策としては、根本的なところで競争力を高めることの重要性が提起され、販路拡大については海外や B to B (※) の販路拡大の重要性について意見が出された。

(※) B to B【Business to Business】企業が企業を対象に商取引を行うビジネス形態のこと

<各分野での【活かすべき「強み」】【解消すべき「弱み」】 討議>

テーマ	区分	意見
産品 (加工品)	<b>強み</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・平戸のにぎり飯は最高</li> <li>・魚が美味しい</li> <li>・養殖漁業がさかん</li> <li>・平戸瀬戸市場の魚の種類が豊富</li> <li>・水産資源の豊富さ</li> <li>・かんころもちがある</li> <li>・大島トマト (西海)</li> <li>・イワシが美味しい (西海)</li> <li>・お茶が美味しい (武雄、嬉野)</li> <li>・みかんが美味しい</li> <li>・らっかせいが有名で、色々な商品が開発されている (小値賀)</li> </ul>
	<b>弱み</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・果物がない。昔は甘夏があったみたいだが、商品化するまで生産が見込まれなかったようだ (上五島)</li> <li>・特徴ある野菜がない。京野菜や長崎野菜など特徴のある野菜がなく、どこにもある野菜しかない (佐世保)</li> </ul>
生産体制 基盤	<b>強み</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・西海みかんの生産体制、後継者。全国的にも高単価で売れる (佐世保)</li> </ul>
	<b>弱み</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大量生産が難しい (平戸)</li> </ul>
販路 流通	<b>強み</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・海開港都市のブランド化</li> <li>・東アジアとの国際交流都市</li> </ul>
	<b>弱み</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・作り手はいるが売り手がない</li> <li>・大都市圏志向が強い。もっと西へと向かう発想転換が弱い</li> <li>・移動に時間がかかり、立ち寄る商店が限定されてくる</li> <li>・小規模販売店がなくなっていく</li> <li>・大都市圏から遠い。「西の海」ということもあり、実態以上に「遠い」というイメージが定着しているのではないか</li> <li>・道路が狭く移動時間がかかり、電車もバスも便数が少なく、その結果、渋滞が多発してしまう</li> </ul>
人材・後継	<b>弱み</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・若い後継者が不足。他の町は事業継承が進んでいる (西海)</li> <li>・漁業従事者に若手が少ない (上五島)</li> <li>・少子化、特に漁業者不足、田舎に楽しみがなく都会に行きたがる</li> <li>・若い人が流出する。島が多いため、高校卒業と同時に流出</li> <li>・大学も就職先も少なく、福岡に転居すると戻ってこないケースが多い</li> <li>・若年就農者不足、儲からないため家業を継がない</li> <li>・生産者が販売と生産を一緒にできない、生産と販売を一人でするのは不可能</li> <li>・人材育成が課題</li> </ul>
体験 交流	<b>強み</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・棚田の風景</li> <li>・さいかい元気村の春のイベントが楽しい (西海)</li> </ul>

テーマ	区分	意見
		<ul style="list-style-type: none"> <li>・海と山の農水産物の地形、産品など</li> <li>・景観の良いところが多い。海も山も文化遺産</li> <li>・茶園の美しさ（佐世保、松浦、東彼杵、佐々、嬉野）</li> <li>・体験するも発信するも共に強みがある</li> </ul>
	弱み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・観光客への体験参入はある一定期間必要（1週間程度）</li> </ul>
情報 ブランド	強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・佐世保のイリコや九十九島漁協のトラフグ（佐世保）</li> <li>・「五島産」、「佐世保産」のブランド化</li> <li>・ブランディング事業への投資</li> </ul>
	弱み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・多様性があるイメージが薄い（平戸）</li> <li>・ブランディング化事業への取り組み方が下手、弱い</li> <li>・競争の中の個性、オリジナリティを見つけ、創造し、開発することが必要</li> <li>・1つの成功が次の連鎖反応につながる</li> <li>・イノベーションの開発が難しい</li> </ul>



## <連携方策（案）に対するアイデア 討議>

### 新規漁業者等就業支援事業

#### ◎新規就業者への研修

- ・中学生、大学生といった若年層のインターンシップを実施する。
- ・短期アルバイトを通じて漁業技術を習得してもらうプログラムを実施。
- ・各市町のもつ空いた施設を有効活用して宿泊型の研修プログラムを実施。

#### ◎若年漁業従業者等の交流

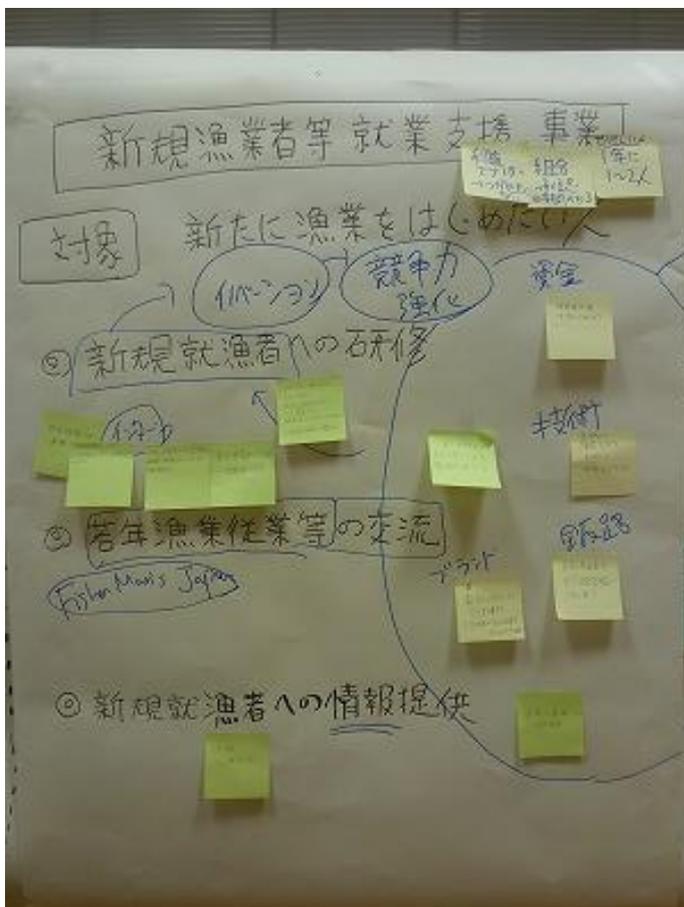
- ・「カッコよくて稼げる」漁業をつくる FISHERMAN JAPAN のような、若い漁業者が自発的に活動を行うような仕組みづくり、支援を行うことが必要。そのために若年漁業者の交流を図る。

#### ◎新規就漁者への情報提供

- ・漁船や網といった漁業に必要な道具を購入するためのデータベース、マッチングシステムの検討。

#### ◎その他

- ・現状、新規就漁希望者は年に1～2名。組合の承認を得るのにも時間がかかる。家業としては利益が出づらいので継がせたくないという人もいる。
- ・産業として利益を出せることが若手を呼び込む根本的な対策。そうして若い新規漁業者が加入することでイノベーションが起き、さらに競争力が強化される」
- ・競争力強化のために、奨学金の創設、保存技術を開発することによる販路の拡大（遠路まで）、産地直送の居酒屋の経営による販路拡大・ブランド化などを検討してはどうか。

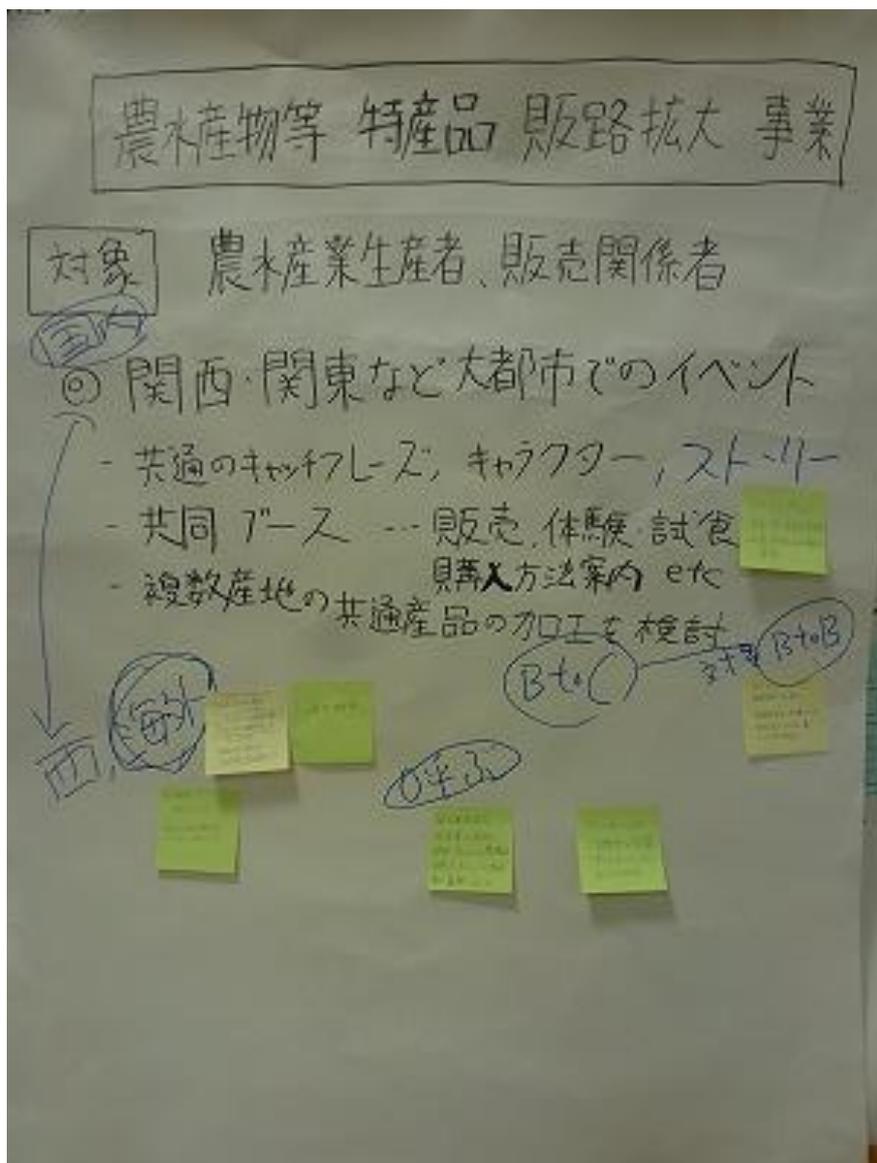


## 農水産物等特産品販路拡大事業

### ◎関西・関東など大都市でのイベント

- ・地理的に大都市圏から距離があることもあり、国内の大都市を目指すのではなく、海外輸出を視野に販路拡大を検討すべき。また、逆に都市圏の飲食店経営者を圏域に招き、気に入った製品を使ってもらい取り組みもよいのではないかと。
- ・イベント出店による B to C (※) だけではなく B to B の販路開拓も必要。法人向けのイベントを開催してみてもどうか。
- ・ブランディングにはストーリー性が大切。歴史的、地理的背景に基づくストーリーを。

(※) B to C 【Business to Consumer】 企業が一般消費者を対象に商取引を行うビジネス形態のこと



## 2. 商工部門

---

### <概要>

セッション 1 では、地域の強みとして特に意見が多かったのは豊富な農水産物などの「物産品」と、歴史ある「窯業」であった。また、波佐見町のキャノンをはじめとした誘致企業が多いこと、知名度は高くないが全国有数の技術を持つ企業が複数存在していることも強みとして示された。更にはVファーレン長崎の高田社長やハウステンボスの澤田会長など、全国的に有名な経営者が存在することも強みとして認識されている。

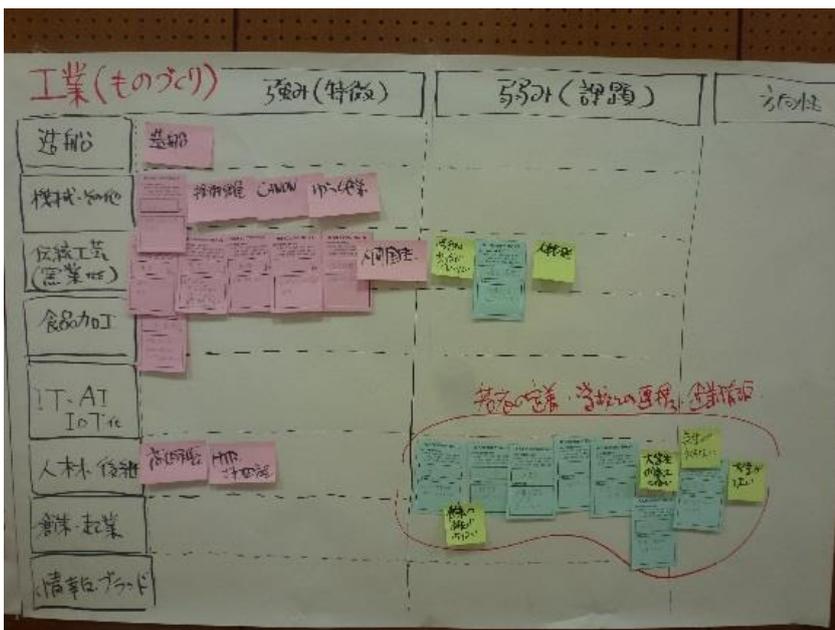
一方、弱みとしては脆弱な交通網（公共交通）、大型店におかれて活気が無い地元の商店街、物産品のマーケティング力の弱さなどが挙げられたが、中でも最大の課題は人材不足という意見が最も多く示された。特に若者の流出には歯止めがかかっておらず、地元大学でも地元企業を積極的に就職斡旋していないなどの問題点が指摘された。

セッション 2 では、商店街の広域連携事業（まちなかエリアマネジメント）では、基本的に商店街を守るという意識を変え、観光との連携などにより付加価値を高めることが重要との認識が示された。ここでも若者の活用を含めた人材育成が課題と指摘されている。また、地域商社設立事業では、枠組みを作ることが目的ではなく、専門性の高い運営体制を如何に構築するかが課題であり、ジャパネットなど実績のある企業との連携が提案された。また、既存の道の駅との連携やブランディング面での連携は効果的との意見が示された。

<各分野での【活かすべき「強み」】【解消すべき「弱み」】 討議>

テーマ	区分	意見
造船、機械 その他	強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・造船</li> <li>・技術発信</li> <li>・日本一の技術のある企業がある（松浦）</li> <li>・海、魚、自然の日本一とっていい魚釣りが楽しめるエリア（遊漁船など）</li> </ul>
伝統工芸	強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・歴史ある焼物・漁業</li> <li>・焼き物の伝統・歴史・文化（波佐見、伊万里、有田）</li> <li>・波佐見焼きの人気の高まっている（波佐見）</li> <li>・人間国宝</li> <li>・窯業の多様性（武雄は唐津と有田がクロスしたエリアであり、陶磁器、陶器、多様な作品が楽しめる）</li> </ul>
	弱み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人材不足</li> <li>・情報の共有ができていない</li> <li>・情報として伝えきれていない</li> </ul>
人材・後継	強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ジャパネット高田社長</li> <li>・ハウステンボス澤田社長</li> </ul>
	弱み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人口減による人材不足</li> <li>・若者の外部流出</li> <li>・大学生が帰ってこない</li> <li>・大学がない</li> <li>・企業が少ない</li> <li>・大卒が望まれるような仕事が少ない</li> <li>・低賃金（粗利がとれないビジネス）</li> <li>・企業の情報が少ない</li> <li>・先生が知らない</li> </ul>
まち商店街	強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・店と顧客のコミュニケーション（つながり）が強い（川棚、波佐見）</li> </ul>
	弱み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大型店に人口が流れて街の中心部が空洞化している</li> <li>・商店街に買いたい物が少ない。継ぐ人がいない</li> </ul>
買い物弱者	弱み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・買い物弱者の対応ができていない（東彼杵、川棚、波佐見）</li> <li>・商店街がない（少ない）</li> </ul>
物産	強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・井手ちゃんぼんの集客力・美味しさ（武雄）</li> <li>・お茶の産地で味も美味しい（嬉野、東彼杵）</li> <li>・アジ・サバ等の海産物の宝庫、新鮮さ（佐世保、平戸、松浦、西海）</li> <li>・各地域に特色のある物産がある</li> </ul>
	弱み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・売り方がまずい</li> <li>・売れる仕組みがない</li> <li>・アイデア倒れで終わる</li> </ul>

テーマ	区分	意見
交通	強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・西九州道の福岡方面からの人の移動が便利</li> <li>・高速 IC や新幹線の武雄温泉駅等、交通の利便性 (武雄)</li> </ul>
	弱み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・駅から二次交通</li> <li>・佐世保三川内～伊万里の高速道が無い</li> <li>・佐世保～伊万里、有田～伊万里間の交通の便の悪さ (伊万里)</li> <li>・夜の交通手段</li> </ul>
情報	強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・武雄市図書館の情報発信力、ブランド力、集客力 (武雄)</li> <li>・情報誌が充実している</li> <li>・生活費が安い</li> </ul>



<連携方策（案）に対するアイデア 討議>

商店街の広域連携(まちなかエリアマネジメント)

◎商店街の情報発信

- ・商店街を活性化させるという意識自体を変える必要がある。商業を単独でとらえず観光との連携を図りながら効果的な情報発信を行うことが重要である。

◎人材育成

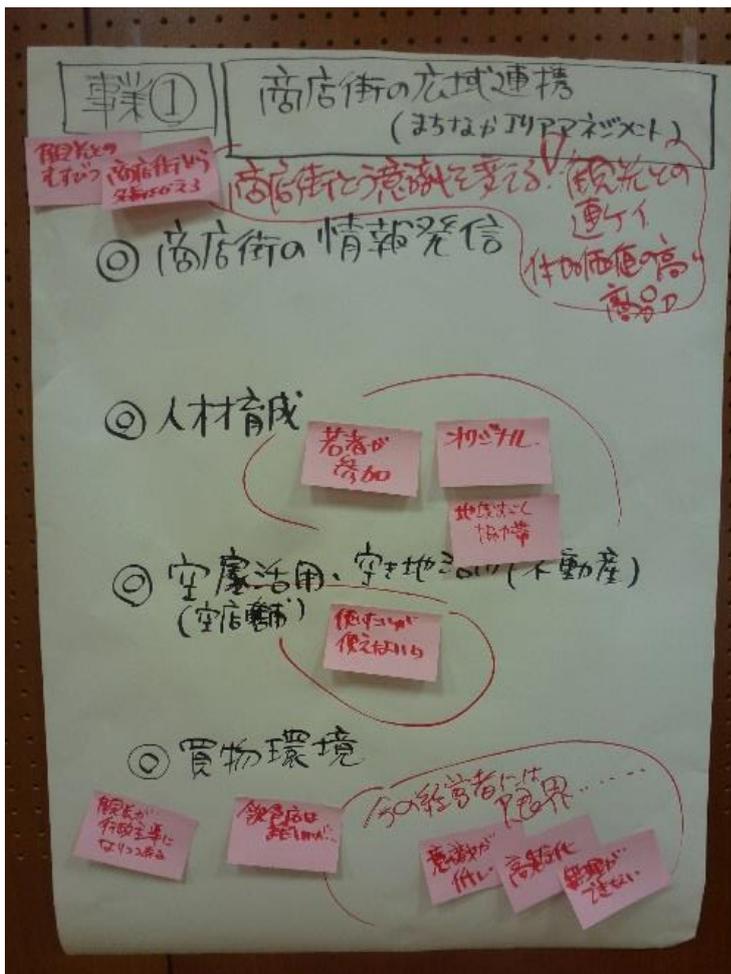
- ・現在の経営者に期待をするのは高齢化も進展している中で現実的に難しい。
- ・若者や地域おこし協力隊など外部の力を借りながら人材育成を進めていくことが重要である。

◎空き家(空き店舗)・空き地(不動産)活用

- ・利用したいが持ち主が解らず利用できないケースが問題となっている。

◎買物環境

- ・飲食店は比較的経営が継続されているが、小売店の衰退が著しく問題となっている。



## 地域商社設立事業

### ◎大都市圏の販路拡大

— (特に意見無し)

### ◎ブランディング・情報発信

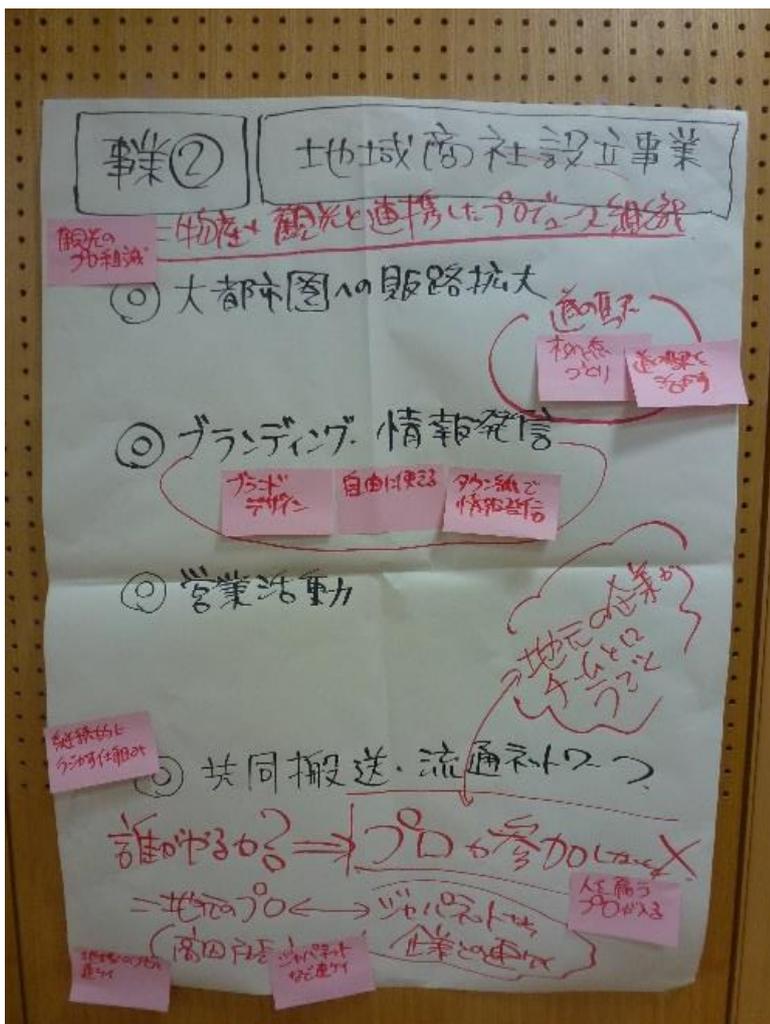
- ・地域の産品は確かに良いものが多いがブランディングが弱い。
- ・統一的なブランドデザインは効果的であり、くまモンのように自由に利用できるものが理想的である。
- ・各地域には道の駅が立地している。この資源を効果的に連携させることでブランディングの推進を図る。

### ◎営業活動

- ・結局、誰がやるかがポイントであり、プロが絡まない限り失敗するケースが多い。
- ・ジャパネットなど地元のプロとの連携など、持続可能な体制づくりが重要である。

### ◎共同搬送・流通ネットワーク

— (特に意見無し)



### 3. 観光部門

---

#### <概要>

観光部門の強みとして、ハウステンボスの全国的な知名度・情報発信力、日本三大美肌の湯である嬉野温泉、米軍基地の存在や東南アジアに近い地域により、長期にわたり国際交流の経験を蓄積していることが挙げられた。また、地域によって取組み状況に差はあるが、住民と共同したイベント開催、観光地同士の連携体制の構築、ターゲット層に合わせた商品開発なども観光戦略の強みとしていた。

弱みは、各市町村や観光地が個別に情報発信していることで情報発信力が弱いため、観光客に対して効果的に情報浸透が行えていないことが挙げられた。結果として、ハウステンボスを訪れた観光客が周辺の観光地の存在を知らずに帰宅してしまう状況に繋がっていると考えている参加者も認められた。さらに、交通面において、複数の観光地を訪問する場合、公共交通機関の利用では不便であること、外国人対応において、外国人観光客の増加に対して受け入れ体制の整備が十分でないことが挙げられた。

今後の方向性として、強みとして取り組んでいる自治体や観光施設同士の連携体制の強化を図り、共同した商品開発やHP運営、情報発信力が高い施設との共同イベントを開催するなど、「連携」をテーマにプロモーション活動を行っていく必要性を感じた意見が多く出た。さらに、オリンピックに向けて増加が見込まれる外国人観光客に対応するため、多言語対応のチラシや案内板のデザインや既に取り組んでいる受入体制のノウハウを共有するなどインバウンド消費の拡大においても連携の重要であるとの意見が認められた。

<各分野での【活かすべき「強み」】【解消すべき「弱み」】 討議>

テーマ	区分	意見
ブランド情報 発信 (PR)	強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・HTB の全国的な知名度、情報発信能力 (佐世保)</li> <li>・嬉野温泉の日本三大美肌の湯 (嬉野)</li> <li>・旅館の宿泊施設が多い</li> </ul>
	弱み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・九十九島の全国での知名度が低い (佐世保)</li> <li>・各地の魅力、それぞれでは強い情報発信が出来ていない</li> </ul>
	方向性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・エリア全体の情報発信</li> <li>・連携したサイト開発</li> <li>・グーグル翻訳での HP</li> <li>・観光機関との連携</li> <li>・メディアの変化への対応 →マーケティング連携</li> </ul>
観光商品	強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・各地の歴史と伝統 (平戸、波佐見)</li> <li>・地酒、海産物、お茶等のグルメ (佐世保、伊万里、東彼杵等)</li> <li>・伝統的な焼き物 (波佐見、嬉野)</li> <li>・佐々川流域の自然、景観の美しさ (佐々、佐世保)</li> </ul>
	弱み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クルーズ船の寄港が多くなったが、周辺市町にメリットがない</li> <li>・HTB の集客力を活かせていない</li> <li>・市町村をまたがる観光ルートの提案が出来ていない</li> </ul>
	方向性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・セグメントごとの商品開発</li> <li>・体験型のツアー連携</li> <li>・窠業圏内で連携活用 →マーケティング連携</li> </ul>
おもてなし・受 入体制	強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・東南アジアに近い地域性</li> <li>・クルーズ船寄港の際の外国人来訪 (佐世保)</li> <li>・昔から海外交流があった</li> <li>・住民の優しさ</li> </ul>
	弱み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・都市圏地域とのアクセスが悪い</li> <li>・自動車だと近いので何処へでも行けるが、遠方からの旅行者だとアクセスが悪い</li> <li>・商店街の空き店舗が多い</li> <li>・訪日外国人が安心して医療機関にかかれない</li> </ul>
	方向性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・英語表記</li> <li>・ユニバーサルデザイン、言語対応の連携</li> <li>・通訳タブレット</li> <li>・外国人受入体制を共有 →インバウンド等連携</li> </ul>
観光戦略・受入	強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・住民と共同でのイベント</li> </ul>

テーマ	区分	意見
体制		<ul style="list-style-type: none"> <li>・地域同士の連携</li> <li>・ターゲットに合わせた商品開発</li> <li>・技術の情報交換</li> </ul>
	弱み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・金儲けが下手（サービスが無料）（佐世保、松浦）</li> <li>・県境を挟んだ情報交流、人的交流が少ない</li> <li>・働く場不足で若者が将来を託せる場が無い</li> <li>・地域内のネットワークの悪さ</li> </ul>
	方向性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大学との連携強化</li> <li>・留学生等若い力を活かす</li> <li>・互いに応援する体制づくり</li> <li>・品質の差別化</li> <li>・競合しない、譲り合う</li> </ul> <p>→連携で超一流を目指す</p>



## <連携方策（案）に対するアイデア 討議>

### ◎エリア全体の情報発信

- ・各地域に限定した情報発信ではなく、広域地域に情報が周知できるようにハウステンボスなどの情報発信力が高い施設と連携を図る。

### ◎連携した PR

- ・個々の自治体や観光施設だけで情報発信するのではなく、連携したプロモーション活動を行う。

### ◎連携した HP 開発

- ・自治体や観光施設や協同した HP の作成を行い、観光客が一括して情報を得られるツールを開発する。

### ◎観光機関との連携

- ・観光機関同士が連携を図るために、定期的に顔を合わせる機会を設けて情報共有を図る。

### ◎マスメディアの変化への対応

- ・若年層や高齢者などの世代に合わせた情報発信ツール(SNS・スマートフォンアプリ)を選択する。

### ◎セグメント毎の商品開発

- ・観光客の年齢ごとにお土産等の商品開発を行いながら、個々のブランド力を活かしながら他市町村との差別化を図る。

### ◎連携した体験型のツアー

- ・商品だけでなく体験型ツアーを充実させることにより、観光客の満足度の高いサービスを提供する。

インバウンド等連携

### ◎ユニバーサルデザイン・言語対応

- ・HP やパンフレットを英語や中国語など多言語対応の媒体を作成する。
- ・既に外国人観光客に対応している観光施設のノウハウを活用して外国人観光客の対応を図る。

### ◎通訳タブレット活用

- ・アプリなどの通訳タブレット等を活用しながら小さな観光地でも英語対応可能とする。

## 4. 生活部門

---

### <概要>

生活分野の強みとして最も多く上がったのは文化面で充実していることで、具体的には県北の自然の豊かさや食材の豊富な点、生活のしやすさなどが挙げられた。また、佐世保市内の医療機関等の公的施設が多いことや、子どもの教育環境が良いことも挙げられた。

一方、弱みとしては人材についての意見が多く挙げられ、医療・介護の現場の人材不足、県北エリアから特に福岡への若者流出による、人口減・後継者不足の意見が多く出された。

これらの強み、弱みを元に、地域医療および婚活推進事業について検討を行った。地域医療を守るための取り組みとして、人材不足や財政不安を解消するために圏域で「人」・「金」をまとめ、また医療人材が比較的多い長崎エリアと連携を取りながら救急医療体制等を維持する体制構築が必要だという意見が出された。婚活サポートを推進する方策については、地域間・職場間の独身男女をマッチングさせるために、中間を取り持つ世話焼き人を整備したり、民間活力を活用したり、親御さん達に婚活に関わってもらうための取り組みや情報発信の強化が必要だという意見が出された。

<各分野での【活かすべき「強み」】【解消すべき「弱み」】 討議>

テーマ	区分	意見
医療	強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・医療・子育ての公的施設が多い</li> <li>・敬老パス（無料）で外出が活発にできる（佐世保）</li> </ul>
	弱み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・島の医療機関が弱い、医師不足（小値賀）</li> <li>・医療・介護面の財政が不十分（小値賀）</li> </ul>
	方向性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人・金の面を地域間で連携</li> <li>・広域で人材を確保し、島の医師不足を解消</li> </ul>
文化	強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・国の指定を受けるほど評価されている文化的景観（小値賀）</li> <li>・焼き物、自分の時間が活かせるまち（波佐見、伊万里等）</li> <li>・国際的な文化（佐世保）</li> <li>・戦争についての歴史（佐世保）</li> <li>・自然が多い</li> </ul>
	弱み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・文化的イベントが少ない</li> <li>・地域資源に気づきにくい</li> </ul>
婚活	弱み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・若い人の交流が少ない</li> </ul>
	方向性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地域間イベントを開催</li> </ul>
移住・定住	強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・東アジアに近い</li> <li>・自衛隊基地がある（佐世保市）</li> <li>・自然も有り、ある程度都会（佐世保市）</li> <li>・素敵なライフスタイルをおくれるまち（佐世保・平戸等）</li> </ul>
	弱み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・住みにくい（佐世保市）</li> <li>・家賃が高い（佐世保市）</li> <li>・魅力的な会社が少ない（佐世保市）</li> <li>・全体的に坂道が多い（佐世保市）</li> <li>・船・JRともにアクセスが不十分（佐世保市）</li> <li>・休日に家族で出かける場所が少ない（佐世保市）</li> </ul>
	方向性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・女性が活躍できるまちづくり</li> <li>・人材不足の解消</li> </ul>
子育て	強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・保育環境がいい（小値賀町）</li> <li>・教育環境がいい（小値賀町）</li> <li>・安全で住みやすい</li> </ul>
	弱み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・教育環境</li> </ul>
PR・啓発	強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・情報発信は人口減少が危機的な分熱心（小値賀町）</li> </ul>
	弱み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・保育料無料、小中学校一貫教育等知らなかった、アピールが不足している（小値賀町）</li> <li>・共同したPR不足</li> </ul>

テーマ	区分	意見
	方向性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・環境を整えてPR</li> <li>・文化、定住、魅力等ポイントを明確に</li> </ul>
人材	強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高齢者が元気（佐世保市）</li> <li>・アーティストが多い（佐世保市）</li> <li>・人のあたたかさ、あたたかみ、鉱業人材の豊かさ</li> </ul>
	弱み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・若い人が出ていくため、労働力不足</li> <li>・フレンドリーと言われている一方、そうではない地域もある（佐世保市）</li> </ul>
	方向性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・福岡からのUターンを増やす</li> </ul>



<連携方策（案）に対するアイデア 討議>

地域医療を守るための取組

◎緊急医療体制の維持

- ・人材不足・財政不安の課題解決が急務。地域間で「人」・「金」をまとめる体制の構築。
- ・医師等の人材が豊富な長崎エリアと連携した体制の構築。
- ・圏域外への人材流出を食い止めるための圏域の奨学金制度の設立。

◎地域医療を守るための市民啓発

- ・一般市民向けの救急医療の現状の PR、啓蒙活動の推進。
- ・高齢者受け入れ体制の拡充。

婚活サポート推進事業

◎婚活マッチングシステム構築

- ・世話焼き人の整備など、男女を会わせる中間人材の整備。
- ・婚活事業の PR 強化。
- ・職場間のマッチングの促進。
- ・安全安心を担保するための個人情報管理の徹底。

◎婚活イベント情報の共有

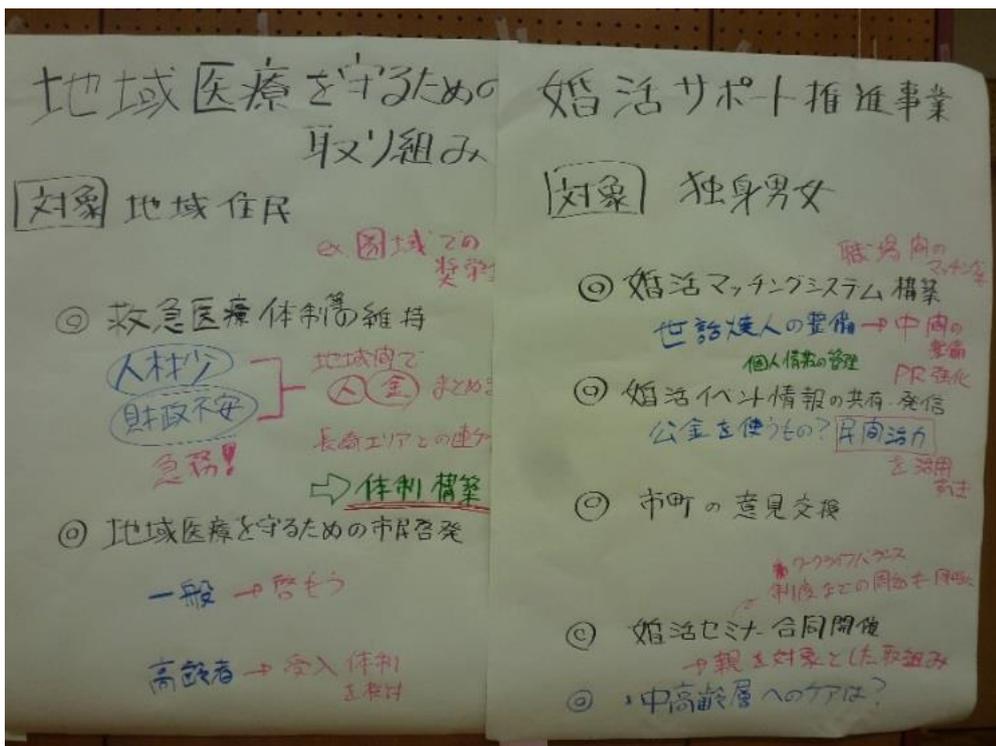
- ・民間活力を活用したイベントの実行・情報共有。

◎婚活セミナー合同開催

- ・親を対象としたセミナーの開催
- ・ワークライフバランスや育休制度などの周知も兼ねたセミナーの実施。

◎中高齢層へのケア

- ・中高齢層を対象とした婚活イベントの企画・実施。



第2回 西九州させぼ広域都市圏ビジョン懇談会  
ワークショップ 報告書

2018年3月

公益財団法人 ながさき地域政策研究所