

# 日本海にぎわい・交流海道ネットワーク

## ー パネルディスカッション ー

### 「客船から寄港地への贈り物」



#### 司会者

お待たせいたしました。これよりパネルディスカッションを開始いたします。

ここからの進行は、本日のコーディネーターを務めていただくフリーアナウンサーの小西敦子様にお願いしたいと思います。どうぞよろしくお願いたします。

#### 小西アナ

皆さんこんにちは。

きょうは多くの皆様方にお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

これよりのパネルディスカッションはフリーアナウンサーの小西敦子が務めさせていただきます。どうぞよろしくお願いたします。

さて、本日のパネルディスカッションのテーマは「客船から寄港地への贈り物」です。

先ほど、商船三井客船の小出様から「豪華客船によるクルーズ船の魅力」をご説明いただきまして、お話の中に来年の3月、新しくなった「にっぽん丸」でお越しいただけるという、そういった可能性、希望あふれるお話を伺わせていただきました。

ここ輪島市では、平成5年度から事業が進められてきた輪島港マリンタウンプロジェクトにより、いよいよ来年の春には客船岸壁が供用となり、豪華客船を誘致するための環境が整う見込みとなっています。



このパネルディスカッションでは、輪島港への豪華客船の誘致を現実のものとするために、地域が向かうべき方向性、そしてこれから地域が一体となって何をすべきかという具体的戦略を、今日会場にお越しいただきました皆さんと一緒に考えていきたいと思っています。

それではここで、本日のパネリストの皆さんをご紹介します。

まず、清水港客船誘致委員会会長、望月薫さんです。

望月さんは、静岡県清水港でクルーズ振興に携わり、多くの寄港実績を上げておられます。実体験に基づいたアドバイスを後ほどゆっくりとよろしくお願いたします。

そしてお隣が、先ほど講演をいただきました商船三井客船株式会社営業部次長、小出文隆さんです。

小出さんは、長年にわたりチャータークルーズの販売やクルーズ商品の企画に携わられているご経験から、プロの目から見た観光地輪島の新たな可能性や誘致を実現するためのノウハウなどを後ほどご教授いただきたいと思います。

そしてそのお隣が、梶文秋輪島市長です。

豪華客船寄港による輪島市のにぎわい創出についてのお考えを、首長の立場から語っていただきたいと思っています。

そしてお隣が、国土交通省北陸地方整備局次長、鈴木勝さんです。

客船の誘致に向けての国の支援体制をご紹介します。

さてそれでは、これより早速進めさせていただきますと思いますが、こういったパネルディスカッションが一番苦手という梶市長に口火を切っていただきたいと思いますが、まずは、来年春の客船岸壁供用に向けました輪島市の取り組みからお聞かせください。

## 梶市長

それでは、最も嫌いだということに1番目にお話しをすることになりました。

私たちは日頃から、日本海側というのは非常にいろんな意味で文化や様々な情報が行き交う、そんな大事な北前船の航路というふうにとらえてまいりました。輪島市は、多くの方はご存じかもしれませんが、輪島塗の前はそうめんが随分盛んなところでありまして、そのそうめんの技術は長崎県の五島列島から伝わったというふうに言われていますし、そうめんづくりの技術は後に秋田の稲庭うどんへと伝わっていった。これも一つの日本海文化であろうと思います。



また、今日はネットワークの会員として佐賀県唐津市の方もお見えになってますけれども、実は唐津市の沖合にあります馬渡島から輪島のほうへも「輪島まだら」ということで伝統的な歌が伝わっておりまして、輪島ではそのまだらの歌は常にお祝いの席に欠かすことができない。皆さんが正座をして、紋付はかまで、それに踊りもつけてという、こういうふうには伝わってまいりました。しかし、輪島だけかと思いましたが、先ほど現況報告されました七尾市さんのほうにも「七尾まだら」というふうに伝わっておりますし、富山県の伏木のほうにも「伏木まだら」というふうに伝わっている。やっぱり海ってすごいなと、そんなことを思っただけです。

初めて室町時代の廻船式目の中で三津七湊という重要港湾と、それに次ぐ港がありまして、その七湊の1つは青森県の津軽、2つ目は秋田県の土崎、そして糸魚川、伏木、そして輪島が小屋湊、それから同じく石川県では美川、それに福井というふうな7つの湊が七湊だと言われていますが、そんなことも含めて、やっぱり海を通じて日本海が開けてきた。

とりわけその中でも、銭屋五兵衛が北前船で活躍したということをよく知っていますけれども、あの銭屋五兵衛と一緒に肩を並べて頑張っていた人たちがこの輪島にも随分いる。そして、そんなことを聞くにつけ、掘り下げて見ていくにつけ、輪島というのはもう一度海をしっかりと見直していかねばならないというそんな思いを強く持っておりましたがけれども、マリンタウンの計画自体は平成2年にスタートして、先ほど小西さんからありましたけれども平成5年から事業がスタートした。計画段階からおおむね20年たって、来年の春いよいよ客船を迎えるその準備ができてきたということでありますので、その港をこれから私たちがどんなふうなこれを活用しながら、海を感じる、そして半島の先端でありますから、通常道路で考えてみればこの先は海ということでありますから、やっぱり海をしっかりと題材にしたい。そんな思いで、まちづくりのほうも来年に合わせていろいろと準備がされてきました。

町なかに塗師屋さんの住む、住前職後と言われる前のほうは住まいだけ後ろは仕事場だというそういう独特の家のつくりであったり、そんな町並みをしっかりとこの輪島の中に残していきたい。あるいは地域のまちづくり協議会を中心として、そのためのルールをつくって町並みを趣のあるままにずっと残していこう。これもきっと海から来てくれる人たちにとって魅力的なまちとしてとらえていただくだろう。あるいは新たなものとしては、輪島塗というのはすごく高価で、皆さんはいいものだという認識はされていると思うんですが、なかなかあの輪島塗の中が見れない。外をきれいに塗って、模様をつけたものは見ていただくけれども中が見えない。だから、漆の塗り物の工程も見られたり、あるいはみずから体験をして沈金をしたり蒔絵をしたり、やっぱり輪島塗というのはそんな点で見れば値段の高さもなるほどという、そういうものを体験してもらうために工房長屋をつくったり。

ですから、もともと半島にあるいろんな里山や里海をしっかりとアピールもでき、そして新しいものも織りまぜて、そしてこの地へいろいろな客船を通じて海からも人を迎えたいというそんな思いで準備をしてきたということであります。

## 小西アナ

ありがとうございました。海を通じてまちが開けてきた輪島の歴史。そして、海を中心として、これから漆文化、海、そして港を感じられるまちづくりについて展望があるというお話を梶市長のほうからしていただきました。

さて、それでは続きまして望月さんにお話を伺わせていただきます。清水港は既に海外からも大型船をお迎えしているという先輩港であります。清水港における客船誘致の経緯と活動経過、またそこから生まれたにぎわいの実績などについてご紹介いただけますか。

## 望月会長

皆さんこんにちは。清水港客船誘致委員会の望月でございます。

先ほど、ただいま市長がご説明しましたマリンタウンを見せていただきました。私、清水港としては、将来あれが完成したら本当に素晴らしいマリンタウンになるだろうなど。いわゆる親水空間といいますか、私としては非常にうらやましいなという感じがしましたがけれども、是非皆さんには行政の方々と協力して、まず立派なマリンタウンに育てていただきたいし、大いに活用していただきたいなど、この席をかりて冒頭をお願いを申し上げます。



そしてまた、私が再度ここを何年か後に訪れたときに、本当に素晴らしい親水空間ができ上がったなど。人の集まる、にぎわいの港づくりができていっているというふうになることを期待をしております。

そして今、司会の小西さんからお話ございましたけれども、私ども清水港客船誘致委員会という会をつくっております。これはちょうど平成2年、皆さんご存じの世界の豪華客船のクイーンエリザベス2世号が清水港に入港いたしました。大雨の日だったんですけれども、旧清水市民が本当に大勢、5万とも6万ともいう人が見学に来てくれました。我々清水港はどちらかといえば貨物船、今でいうところのコンテナ船がメインで動いている産業の港でございますけれども、やはり港にはこういう白い船、客船、華のある船を呼ばなければにぎわいの港づくりはできないなということの中で、そのときを機にしまして誘致委員会ができました。

それで、その誘致委員会というのはどういう構成かといいますと、各地いろいろ見ますと、行政といいますかお役所が主体でつくっているところが多いんですけども、私ども清水はどちらかというところ民間がリードしながら、民間といいますか港湾関係の企業等が主になりまして、商工会議所、そしてそれに県、市の協力を得まして官民一体となった港づくりのための客船誘致。要はにぎわいの港づくりをするというコンセプトに基づいた、いわゆる客船は一つの大きな道具であると。こういう考え方から誘致活動が始まったわけです。

一概に誘致といいましても非常にむずかしゅうございまして、例えばここでいいますと金沢港がございまして、金沢港には客船が入っているわけですね。そこで、金沢港に対抗して、ざっくばらんに言いましてこの輪島港がどうやって船を呼ぶのかという問題がやはり出てくるんじゃないかなと、こんなふうに思います。

私ども清水港の場合は隣に大横浜港を抱えておりまして、なかなか船会社さんは横浜港へ入れば清水港は寄らなくていいよというようなことで大変苦労してきているわけでございますけれども、そのために日本船の場合、外国船の場合があるんですけども、外国船の場合はどちらかといいますと観光ということで目的地として寄ってくれるわけですけども、日本船の場合はもちろんそれもあります。例えば、この輪島港なんかはどちらかというところそういうことが多いんじゃないかと思っておりますけれども、呼ぶのに観光地として観光で来てくださいという場合と、それから船が来てくれたらお客さんがいっぱいいますから船に乗りますよという乗船客のある港、発着の発のほうです。そういうことの中で、まず清水は富士山だけ売っていてもしょうがないので、ひとつ清水発のクルーズをやってみよ

うかということで挑戦をいたしました。

それで、日本で初めてなんですけれどもクルージングを楽しむ会というのを市民の皆さんへ募集をいたしましてつくりまして、いっとき一番多いときには300名ぐらいの会員が集まりました。その人々をベースにしまして日本船の寄港を促しまして、これが私に言わせれば成功したかなと、こんなところでございました。

その後、じゃ外国船を呼ぼうかということで外国船に挑戦したわけですけれども、何といたしまして先ほど申しました横浜港は後ろに豊富な観光資源を持っております。東京を後ろに抱えて、ディズニーランドとかいろいろあります。それで、神戸、大阪はといいますと、京都、奈良がございます。広島は何もしなくてもあそこに世界遺産が2つあります。長崎も歴史的な観光地ということの中で、誘致活動をしなくても船が来てくれる環境の港が日本に3つ4つございます。

そういう中で何を売るかということで、1番はやはり富士山しかないなということの中で富士山を売った。それで、どういう方法でやっていくかということ、もちろん日本にありますエージェン트에アプローチするということもありますけれども、県と市と協力しまして2年に一度ぐらいは海外のポートセールスをしました。初めに行ったときには、海外の船会社は、清水港ってどこにあるんだと、こんなふうなことで、コンテナ船に関しては皆さん知っているんですけれども、客船に関してはなかなか清水港を認知していないということの中で、富士山というと、ああ、富士山のあるところかということで清水港がようやくわかるというような状況ですけれども、熱心に2年に一度アプローチをした結果、おかげさまで船が入ってきてくれるようになりました。

今年は、先ほど七尾市長さんがおっしゃっていましたが110年ですか。清水港も110年です。そういう中で、もう既に大きな外国船が一杯と、あとは探検クルーズと称する船が一杯。そして、この9月には一杯。そのようなことで、大分今年は船がたくさん来てくれる。ポートセールス、海外へ行ってのアプローチの成果として、来年も一杯外国船が決まっている。その中に当然清水も、先ほど小出さんがおっしゃった新しくなった「にっぽん丸」の誘致にこれから一生懸命頑張ろうかなと、こんなふうなことでございます。

そういう客船が入ることによりまして、それじゃどういうふうなにぎわいの創出ができたかといいますと、本船が入るときに非常に多くの人々が港に集まってくれる。今は静岡市ですけれども、静岡市だけでなく静岡市内外から大勢の人たちが港に集まってくれる。そういうにぎわいづくりで港がにぎわっております。

それから、どちらかといいますとこの港にはマリントウンといたしまして、ここは専用の客船ターミナルができるな、専用のバースだなどうらやましい限りでございますけれども、清水の場合は昔の作業場ですから、いわゆる共同でフェリーもいますし荷役作業もあります。そういうことの中で、非常にまちに近いんですけれども、市民にとって遠い存在だったわけです。それが非常に港に親しみやすくなったかなと。大勢の市民が港は身近な存在になったかなと、こんなふうに感じております。

それから、一口に言って観光客が増加したということ。それに経済効果が出ていると、こういうことです。

それから、外国船の入港時には、ちょっと想像していなかった国際交流の場が出たと、同時に経済効果も出ている。それから、我々はターゲットに子供たちに海を知ってもらおう、船を知ってもらおうということで、幼稚園、小学校の低学年の子供たちを入出港のとき歓送迎に呼びます。その子供たちが小旗を振って迎えてくれます。時には本船からクルーだとかお客さん、いわゆるわからない英語

を手振り身振りを使いながら国際交流をしてくれている。そういういい意味の想像しなかったような国際交流というものが生じているのかなと、こんなふうを感じるわけでございます。

ノウハウとしましては、我々が客船誘致をするに当たっては、できる限り船会社と接触をしてよくお願いをすること。それから、もう一つ一番大事なのは、歓送迎で本当に心のこもったホスピタリティと申しますか、もてなしの心を持った歓迎、送迎をしていく必要がある。おかげさまで清水の場合は、歓送迎に当たっては日本船の場合と外国船の場合ともちろん違います。ただし、船会社によって清水港の歓送迎は相当な評価をされているのではないかなということでは我々は自負しておりますけれども、これも一つの売り物。その中には、先ほど言いました子供たちの歓送迎があって、子供たちが清水のお祭りであります活惚レゲエだとか、あるいは運動会でやる縄跳び競技をやったり、そういうことでもって非常に本船を歓迎してくれたり、あるいは太鼓だとかブラスバンドはもちろんでございますけれども、清水の文化の一つであります芸者さんの踊りだとか、あるいは着物の着せ方だとか、外国人好みのものを、ティーセレモニーだとかそういうものを含めて用意をしております、そういう意味では特に外国船のほうからは評価を受けています。

そういうことで、富士山もそうですけれども、我々の歓送迎というもの。清水港の足らない環境で、観光地として少しショートしている部分を、そういう真心のこもったもてなしでお客さんを、あるいは船会社さんに喜んでいただく。こういうようなことでもって頑張っております。

それから、ちょっと視点が違いますけれども、先ほど七尾市長さんからおっしゃいましたけれども、帆船ですね。私も20年、帆船を誘致して、清水の秋口、ちょうど11月ごろは富士山が雪をかぶります。その雪をかぶった富士山の清水港に帆船が入る姿は、これはもうすばらしいものがあります。

そういう中で帆船を誘致して、毎年秋の清水港の風物詩になっておりますけれども、今年はちょうど110年でございますし、10月に「日本丸」と「海王丸」が同時に入港してくれます。そうしますと、いわゆるセールドリルといって帆を上げる。あるいは船内の一般公開がある。最後に出港するときに登檣礼（とうしょうらい）といって、ごきげんようと言って子供たちが全部マストに乗って出ていくわけですが、そのときの何と申しますか我々ではなかなかどう説明していかかわりませんけれども、いわゆる涙して感動、感激をする市民が非常に多いわけです。そういうことの中から、いわゆる船の大航海時代を思わせるロマンと申しますか、そういうものが帆船にはございます。

そういうことの中で、この港も客船ももちろんですけども、にぎわいを創出するという意味合いからいきますと、ぜひ航海訓練所にアプローチして「日本丸」「海王丸」等の誘致をしていただけたらいいんじゃないかなと、こんなふうに思います。

## 小西アナ

どうもありがとうございます。望月さんからお話を伺いました。清水港という場所柄、横浜港がそばにあり、きっと輪島港よりもある意味誘致というのが難しかったのではないかなと思うのですが、そこをまずは乗船客をつくる発着港としてスタートした。そして、そこから観客という名で外国船の誘致を。これは何を売るかということを考えて熱心に年に一度海外に出かけてアプローチを続けてこられ、そして今は町に近いが市民に遠かった港が市民に近づき、そして観光客が増加。それに伴う経済効果が発達し、そして子供たちがおもてなしの心の育成にもつながったというお話を伺わせていただきました。

まずは、自分たちの港が何をアプローチ、アピールできるのか。その歓送迎の大切さであったりと

か、自分たちの港の魅力ということ、まず町の人たちはどういうふうを考えていくのかということがとても大切であるということがお話の中から伺えました。

そして、そのすべてのことに対しまして官民一体となって皆さんが頑張ってきたというお話だったんですけども、ではここで鈴木さんに、こうした地方港の発展に向けて国の支援制度などを紹介いただきまして、これから輪島はどういうふうに関民一体となって頑張っていけばいいのかということをお話していただきたいと思います。

## 鈴木次長

北陸地方整備局の鈴木でございます。どうもありがとうございます。ある意味しゃべりやすいネタなので大変助かります。こういうところへ来ますと、また役所の制度のご紹介なのねと思う方がいらっしゃると思いますが、残念ながら若干そういうところもございまして、お時間いただきたいと思います。



輪島の港につきましては、もちろん直轄で防波堤をつくっているというほか、マリントウン

につきましては調査、計画の段階から一緒にやらせていただきまして、大分形ができてきて、まさに来年オープニングだということで、大変私たちも嬉しく思います。

今日は今までの従来型の話とは別に、最近新しい制度もできていますので若干ご説明をしながら、今後こういうようなものもあり得るのではないかという提案を一、二点させていただきたいと思えます。

スライドがございまして、ちょっと見にくいかもしれませんが。

一番上に「みなと振興交付金」とはみ出しそうになって書いてございまして、まさに振興のための交付金でございます。

左側にいろいろごちゃごちゃ書いてありますが、いわゆる今までの港の整備の予算のようなものが大体8割ぐらいあるんですが、2割ぐらいは提案事業といたしまして、いろいろおもしろい、港の振興のためにできますよと、こういう制度でございまして、もちろん5年以内だとか1億円以上だとかいろいろ制約はあるわけですが、随分いろんなところで使っていただいております。実はこちらの輪島のほうでもご活用いただいております、係留施設の整備を今しているところでございます。

それがこれでございます。マリントウンについてはもうちょっときれいな絵を用意すればよかったんですけども、まさに工事中の絵でございまして、赤い丸の右側にかけてがマリントウンの場所でございますけれども、今この水面はもっと随分小さくなっていると思いますし、護岸もきれいにつながっていると思います。

これは私どもがいつもあちこちお話するときに使わせていただいているんですけども、みなと振興なので、輪島というところは朝市もありまして、足湯も楽しめまして工房もありますということで、直接こちらに云々ということではございませんが、先ほど客船あるいは帆船という話がありましたが、プレジャーボートを置く場所を少し用意いたしましよということ、実はプレジャーボート

でもビジターといいまして日本各地からいらっしゃいますので、そういったところの係留場所を用意するような交付金事業を実施しておるところでございます。

それで、先ほど申し上げました今までの港湾整備以外のというところでは、左上に小さく書いています提案事業。これは周遊船の社会実験運航だとか、それから情報提供施設など整備される予定になっておりまして、こういったところでもマリントウンの事業のサポートということで役立てていただきたいなと思っております。

これが今まさにオンゴーイングの話でございますが、同じようなところもあるかもしれませんが、最近非常にNPOあるいはそういった方々の活動による「まちづくりファンド」というのがあります。これは財団法人MINTO機構の制度でございますけれども、何をやっているかというのを簡単に事例で、ちょっと小さい写真が2つほど右側でございます。右上の写真、黄色とか赤とか青とかぼやーっと立っています。これは港のクレーンでございます。クレーンをライトアップして、そういったイベントとかフェスティバルのときにも使おうと。

あるいは右下にちょこっと喫茶店みたいのがありますけれども、これは大分の「かんたんサーカス」という名前のNPO施設でございます。これもいろいろ書いてございますけれども、1企画といいますか1ファンド当たり幾らとかそういった事例でございます。これからバースだけじゃなくて岸壁の上あるいは背後にいろんな活動が活発化されるのではないかと思いますけれども、そういうときにこういった「みなとまちづくりファンド」、今までの港湾整備の予算だ、補助だというのとまた別にそういったものがありますのでご活用いただきたいなと思っております。

予算とかお金とかファンドとかそういう話ではないんですが、いわゆる今日のにぎわいネットワークと同じようなものがございますけれども、「みなとオアシス」という登録制度を創設してございます。

これは日本の港で、いわゆるウォーターフロントとかあるいはにぎわい空間とかで頑張っているところを認定いたしましょうという制度で、県内では先ほど七尾市長さんからご紹介ありました七尾フィッシャーマンズ・ワーフがみなとオアシスとして登録されておりまして、現在46プラス仮登録を含めまして54でございます。このマリントウンが稼働すればすぐ「みなとオアシス」に、私が決めるわけじゃないですけども、登録される可能性、資格十分あると思います。

こういったところで、最近はやりの言葉というんですけど、ネットワーキングとかベストプラクティスの共有とか、いろんな情報とか手法を共有するのも一つのソフト戦略ではないかなというふうに思っております。

こういったことで、私ども今まで予算だ、事業だ、直轄だというふうにやってきておりましたけれども、こういった制度もありますので、少しご紹介とお願いということでお時間をいただきました。

まだいろいろスライドを用意しておりますけれども、とりあえずこんな形でございます。

## 小西アナ

ありがとうございました。今ほどお話を伺わせていただいたんですけども、やはりこういった公共事業でありますと予算というものが限られてきていて、その中でやはり優先的に支援をしていただけるというふうな状況をつくるためには、住民の人たちからやはりこういったことを私たちはしたいんですというような強いアプローチがあり、それが実益に伴っていくだらう、まちづくりの活性化に役立っていくだろうという形に認められたときには、やはり優先的に話が進んでいくのかなというふ



うに思うんですけども、鈴木さん、そのところはいかがなんでしょう。

## 鈴木次長

そうですね。何か優先的にといたらあれかもしれない。やはり魅力あるところにはいろいろなものがついてくると、こういうことではないかと私は思っております。

## 小西アナ

そういうことですよね。ということは、会場の皆様方お越しいただいておりますけれども、やはり自分たちの町にどんな魅力があるのか。それをこういった形でまちづくりをしていきたいんだというような、その皆さんの熱意というものが大きく役立っていくのではないかなというふうに、そして支援につながっていくのではないかなというふうに思います。

それでは続きまして、小出さんにお話を伺わせていただきたいんですけども、輪島港への寄港の可能性であるとか、また実現に向けてのノウハウなどをご紹介いただけたらと思います。お願いいたします。

## 小出次長

輪島港への寄港の可能性ということで、それとあと実現とノウハウという2点ですね。

まず、輪島港への寄港の可能性ということに関しましては、はっきり申し上げますと非常に高いです。これは私どもの会社のみならず、国内ほかの船社とも非常に興味を示すというのが私が考えているこちらの港、それから後背地のスペックでございます。

なぜそうなのかということを経験していきまると、まずは今の岸壁周りの整備の状況なんですけれども、非常に乗船して降りたお客様の印象が物すごく良いです。船から降りて、やはり安全



に岸壁が歩ける。これはとても大事なことなんですけれども、すぐ非常に広いスペースで、それからゆったりとした感じで整備が今できておりますので、まず降りてきたお客様は存分にそこで楽しんでいただける可能性がある。それから徒歩圏内で行けるコンテンツがかなりございます。

昨日から実は入って調査をしておるんですけども、先ほどからお話が上がっています朝市ですとか、それから輪島塗の施設も含めて、港からこれだけ直結してお客様が自由に動けるといところは日本でもほとんど例を見ないぐらい恵まれた環境であるということは、ぜひ皆様にここで声を大きくしてお伝えしたいことの一つです。

それから、もうちょっと足を伸ばすと、例えば千枚田ですとか、先ほどの黒島地区の非常に興味深い景観。これは先ほどのお話でも申し上げましたけれども、この地域の文化ですとか食、それからいろいろな観光できるという自然での部分、それから輪島塗の体験ができるという部分。本当にいろいろな次元の違うコンテンツがそろっている。これは我々企画者としては逆に腕の見せどころで、どういう組み合わせをすればお客様が喜んでいただけて、一日たっぷり楽しんでいただけるかということが

存分に腕を振るえる状況と環境であるということが一番大きなポイントです。

そのノウハウという話になりますと、まずぜひ皆様にお願ひしたいのは、皆様が当たり前だと思っていることは、実はほかの地区の皆様にとってはびっくりするようなことがいっぱいございます。ですので、いろいろなコンテンツ、それから食、例えばお祭り、そんなものをぜひ私ども船会社の誘致のときに、ばかばかしいかなとか思わないでぶつけていただきたいというふうに思っています。我々どんなに情報収集しても、現地で見聞きするものが私の経験の中でも必ずすごく良いものがいっぱいあります。我々がお連れするお客様、日本船の場合なんですけれども、大体平均70歳ぐらいのお年をいかれたんですが、実は60歳より若いんじゃないかと思うぐらいお元気な方の集団でございます。

その方々が好むものというのが、我々が想像するよりも皆様がお考えになるよりも全然違うものを求められています。例えば、知的好奇心を満たすものですか、そのときその場所でなかったら体験できないもの、それから味わえないもの。ですから、平たくお話をしますと多分お土産も簡単に普通で買っていけるお土産じゃなくて、やはりこちらにしかないとか、余り日もちがしないとか、逆に重いとか、通常ですと嫌われるような重いものも船では持ってお帰りになる方はたくさんいらっしゃいます。

ですから、ノウハウとしてのひとつは、是非皆様が当たり前と思っているものを当たり前と思わないで我々に教えてくださいというお願いが一つです。

それから、先ほど望月会長のほうからもお話しありましたが、あとは迎えていただく皆様の熱意、これが非常に大きく左右をします。実はこれから何回か港にお邪魔するというためには幾つかクリアしなくちゃいけない条件があるんですけれども、結果から申し上げますと、やはりお客様が選ぶというのがすべてでございます。お客様がまた行きたい、是非もう一回ここにツアー作ってよと、そういう声が直接聞かれれば、必ず船会社はその港を企画、選択するというのは明々白々の事実でございます。

その中で傾向としましては、一つはやはり行きづらい場所。これは例えば屋久島ですとか小笠原、あと利尻、礼文ですとか、離島というのが船ならではの行き先として挙げられます。それからあと花火ですとかお祭り。先ほど東北夏のお祭りのクルーズをお見せしましたが、こういうイベント、季節性の強いものもクルーズとしてリピート性が非常に高い。

それと、ちょっと外れたラインで、先ほどの望月会長のお話の中にもあったんですけれども、地元のお誘致、歓迎が熱心なところということで、具体的に挙げさせていただきましたら大船渡、館山、この2つにつきましてははっきり申し上げますと輪島ほどの豊富な、それからすばらしいコンテンツはないんですが、我々はやっぱり毎年一度もしくは二度、船を寄せさせていただいております。それは完全に行ったお客様からもう一度行きたいと。もう一回乗ってみたいというお声がかっちり上がるというのが、我々企画者の勇気というか背中を押してくれる大きなものです。歓迎の形、それからやり方、これは多分画一なものはないと思います。その地区、そのとき、またその時代によって全く違う形になってくるんだと思うんですが、いずれにしても本気で私どものお客様をお迎えいただいて、また来てねというふうに言っただけの港、ここにつきましては数回企画をしてお伺いするという可能性が随分高くなるなというのが実感でございます。

## 小西アナ

ありがとうございます。今ほどお話の中に、皆さんが当たり前だと思っているものを当たり前だと思わずにどんどんとアピールしていただきたいというようなお話があったんですけども、今皆さんは、こんなものがある、あんなものがある、この時期だったらこんなお祭り、この季節だったらこんなものが食べられるというふうにイメージを抱かれたと思うんですけども、この輪島の地理的な、そして季節的な問題として、この時期だったらクルーズ船が寄港することができるというようなそういう季節的なものというのはあるのでしょうか。

## 小出次長

すばっと申し上げますと、4月の中盤から9月いっぱい、これが我々船会社の通常の見識です。

## 小西アナ

ということは、4月から9月の間ごろではないかというふうに、それぐらいの期間が最適ではないかということなんですね。わかりました。ありがとうございます。

今ほど、そしてまたお迎えするに当たってはホスピタリティというのが大変大切であるという、歓送迎のやり方によって訪れてくださるお客様の心をぐっとつかむことができるというお話がありました。

それでは、望月さんにちょっとお伺いさせていただきたいんですけども、清水港では歓送迎の仕方というのをどういうふうにとらえて、具体的にどういったことをなさっているのでしょうか。

## 望月会長

先ほどお話し申し上げましたが、もちろん入ってくるときには歓迎セレモニーを行います。通常でいいますと太鼓で歓迎したり、消防団のブラスバンドが歓迎したりしますけれども、それ以上に先ほど話しましたがけれども子供たちなんかみんなでもって本当に歓迎する。それから歓迎と同時に送迎。先ほど小出さんのほうから送迎のほうも大切だということをお話ししましたがけれども、そういう形の中でやる。

その前提として、本船が入るに当たって官民協力していろいろPRも兼ねまして、新聞、テレビ等も使いましてよく市民に告知をして、港にこういう船が入るよ。みんなでもって歓迎しようよということで、港への来港を促すと。そういうことの中で、市民一体となって歓迎をしていくということが大切じゃないのかなと、こんなふうに思っております。

## 小西アナ

先ほど平成2年にクイーンエリザベス2号が就航したときには5万人から6万人もの人々が集まられたというようなお話だったんですけども、やはりそうやって市民の人たちに訴えかけて、そしてお迎えするムードというのをどんどんと高めていくということがすごく大切だということなんですね。

## 望月会長

そうです。おかげさまで清水というのは本当に港町ですから、海も好きだし、船も好きだしということも一つ環境的にあるのかなという気はいたしますけど、この輪島も同じじゃないかなと、こんな感じはします。ですから、それこそ今ここに来られている方々みんなで、そういう意味で歓迎をしてやるということが必要かなと思います。

それにはもう一つ、みんなでもって知恵を出して、どんな歓迎、どんな送迎が本船のお客さんに喜ばれるか、船会社さんに喜ばれるかという勉強はする必要があるんじゃないかなと、こんなふうに思います。

## 小西アナ

なるほど。そうやって海外のお客様、そして日本のお客様によって歓送迎の仕方、喜ばれるポイントというのももちろん違ってくるでしょうし、そういったところを皆さんで考えながら一つ一つ心からのおもてなしとはどういったものかということを考えていくことがとても大切なのだと思います。

それでは、梶市長はどんなふうにもてなすのがいいのではないかなというふうにお考えになっていらっしゃいますか。

## 梶市長

私たちはもともと能登半島の先端部にあつて、沖合24キロのところに七ツ島があり、その倍の48キロのところに舳倉島があつて、私たちが輪島市の有する海岸線80キロのこの水平線上を眺めると、いつも白い船が走っていきまして、何とかしてあの船が通過せずにこちらに来てくれたら、さっきの望月さんの話じゃないけれども、経済効果もあればいろんなことを含めて期待できると思っていたんですけれども、その肝心の施設がなかったという、こういう状況のものが今日の前にできてきました。

それで、それに備えてまちづくりもやってきた。いろんなことも進めてきて、町並み全部をできるだけ昔の雰囲気、港町らしい和風の雰囲気に整えつつ、それは来てくださるお客さんが見たときに、これはやっぱり港町らしいという雰囲気を味わっていただけるだろうと、そんなこともあるんですが、やっぱりここへ来てちょっと陸路で遅れてきた分だけいいものが随分残っているということを見つけています。

先ほども言っていたように、門前の黒島地区は地域全体が文化庁が、これは保存しなさいという重伝建ということで文化財にしてくれました。最近、いろんな目で見ていただいているのは、随分いい里山の雰囲気も残っているねというので、ここを文化庁が自然景観として残すべきところにしたとか、海の近くにある強い風のところで、その生活の知恵として間垣という竹で、苦竹で囲いをつくって、その間垣が異次元の空間をつくり出す。風をよけるためにコンクリートのブロックで仕切れば当然風の反発は強いんですが、受けて流すという竹のしなやかさで、その囲いの中の集落は物すごい静かなところ。これもぜひ文化庁は残したいという、そんな方向で調査もしてくれています。

そう思えば魅力的なところはどんどんあるんですが、材料はいっぱいそろったと。じゃ、このいい材料を眠らせておくのか、やっぱり多くの方に見てもらおうのかということ、見てもらいたい。だから、この間誘致活動もしてきました。次長さんのところも行ってお願いをして、先ほど言われたように、こんな港へ着いたらすぐ朝市ありますよ。漆器の体験もできます。ここへもうちょっと足を伸ばせば、キリコも見れます、千枚田も見れます、時国もありますとかいろんなことを言って、もう並べられる

ものは全部並べて実はお願いをしてきました。1300年にできた総持寺もすごいですよ。その足で、商船三井客船だけではだめかもしれないなんて、次のほかの会社まで行って同じことを言いながら、済みません、いろんなセールスもしてきたんですが。

先ほど能登半島先端全体が有する魅力をそんなふうにとらえていただいて、寄港する可能性があると言っていたことはすごくありがたいなと思っているんですが。やっぱり望月さんも言われたように港にいろんなお客さんを迎えるということは、そこで特に気になったというかすごいなと思ったのは、外国の船も来たら子供たちも外国の人とのコミュニケーションも含めてもっとすごい子供たちになるのかなとかいろんなことを思えば、やっぱりもっともっと積極的に市民全体でお迎えするというそんなことが必要だろうなということをやより強くしました。

それで先般、私はどうしても行けなかったんですが、うちの職員や何人かのメンバーを大船渡のほうへ、どんなおもてなしをして、どんな客船の送迎をしているのかということを見学に行かせました。聞いてみたら、すごい特別、強烈なということはないんだそうですが、大船渡の市長さんがマイクを握りっ放しで30分も独演会で船の人たちとやっているという。それはおれには向かないなと、そんなことはちょっと思ったんですが。しかし、そんなことをされて、地域が一生懸命になっていくということは、これは今日の交流会といいますか、このネットワークの中で私たちがまた新たに勉強したことだと思っています。

それから、やっぱりもっともっと地域を、たくさんの方が来ていただくために磨かなければいけませんけれども、これはまた鈴木次長さんのほうからもありましたけれども、私たちは海から多くの恩恵を受けてきた立場からいくと、先ほどの写真にあったようにマリンタウンのところにもっともっとほかのものを見出せないかということもあります。ですから、当然帆船の「日本丸」もお願いに行ったり、それから子供たちにいろんな体験もさせればいいかなと思って海上保安庁とか海上自衛隊のほうに護衛艦をどうだとか、客船からあれやこれやとにかく浮気者ですから、済みません、いろんなところへお願いして、ここに住むものがいろんなことを体験して知ることだということと、それからブレイジャーボートであったり、この近い海で白い帆を見せて、ヨットがたくさん来てくれるとか、クルーザーがとまっているとか、みなと振興交付金もしっかりと活用させていただいて、港が本当にいい港になるようにしたいなと思っています。

輪島の港というのは今まで港という意識よりも漁港が中心でした。これだけの大きな海岸線、80キロもありますから、漁船の登録数を調べたら994隻もあるんです。994隻も漁船がいるということで過密な漁港の雰囲気ありましたけれども、全く違う意味での船を迎えることができる港という2つの面というのは、私たちにとってはこれはしっかりと生かしていけるという、頑張りさえすれば、後からつきますけど、絶対生かしていける、みんなで頑張ればという、こんなことかと思えます。

## 小西アナ

ありがとうございます。郷土愛のために、市長もしたたかな営業戦略を一生懸命続けていらっしゃるわけなんですけれども、やはりこの能登というのは能登半島一体として広域的にこれから発展していかなければいけないと思います。

ここで、鈴木さんにクルーズ船の寄港について、それも含めまして追加でお話をいただきたいと思っています。

## 鈴木次長

大型クルーズ寄港実績ということで、管内の寄港回数を調べました。管内ってどこかというとな北陸3県と新潟の4県なんですけれども、19年度で四十数回ですので、結構成績が上がってきたかなと思います。

先ほどから経済効果という話がありましたので、ちょっと調べてみたのでご報告したいんですが、クルーズ船のお客様がいらっしやいまして上陸します。そうすると結構お土産買ったり、あるいはバスに乗っているなどところに行かれる。私も実は某宮城県へ出向したとき、いわゆる仙台塩釜港の港湾管理者だったんですけれども、クルーズ船が入るので行くと、大きなバスが待っていて、「どこに行くんですか」というと「山形の温泉へ」、「どこへ行くんですか」「松島」と。

私ちょっと民間会社の人といたずらをしまして、岸壁で牛タンを売るというつまらないことをやっていたんですけど、皆さん船の中に残っている方がそのうちだんだんやってきて見事に完売ということで、そんなこともやった。結構いろんなことで消費をいたします。

役人くさく数字を並べてみますと、いろいろレポートを調べてみますと、国内クルーズのお客様は1人1日1万円ぐらいを消費しているようです。そのほか入港に際しましてポートチャージとかタグボートとか、それから水先案内とか全部ひっくるめます。横浜の場合ですと、国内クルーズ船で1,800万円とか、あるいは横浜の場合は大棧橋なので見学に来られる方がまたいろいろ消費をするというふうに、それが1,000万円以上あるとか。いわゆる経済効果というのは非常に大きいというふうに試算されていて、これがまたワールドクルーズクラスになると一桁違ってくるんでしょうけれども、ただ単に船が寄る、要するに観光するということの、やはりこれからは交流の時代ですから、それなりの交流の効果があるのかなというふうに思っております。

その交流が、能登半島の観光資源は何があるのかという話を私が言うのも余り意味がなくて、輪島はディステーションとして大変素晴らしいところがございますし、珠洲の塩、あるいは能登町の祭り、あるいは和倉温泉、いろんなものがあります。

このパワーポイントの真ん中へんに点々と曲線があるのは、大体1時間で行けるところかなと。下のほうにちょこちょこことあるのが1時間半から2時間ぐらいで行けるところかなと。ざっと考えますと、1時間で行って、2時間いて、1時間で帰ってくると4時間。船が五、六時間いると帰ってこれるかなと。

それから、このパワーポイントでは目立たないんですが、能登空港が能登半島の真ん中であって、これをまたうまく使えないかなということで、やはり輪島にクルーズ船が着くということは、先ほどの1人1万円という話とはまた別に、能登半島全体にお客さんが広がっていくということにもなりますので、やはり能登半島全体でこういった受け入れをしていただくともっといいのではないかなと。

あるいはこの誘致する際にも輪島の市長さん頑張っておられますが、みんなでこれを支えるというふうな形も一つあるのかなと思います。ですので、こういったマリンタウンがより皆様に愛されていくためには、周辺の自治体との連携というのも一つの道筋かなと思います。もちろん繰り返してございますが、輪島の観光地としての魅力あってこそではございますけれども、やはり広くこういった皆様がクルーズ船の入港あるいは寄港というものを支えたいなと思っている次第でございます。

随分ほかの港でもいろんな工夫がされていると思います。能登半島ならではの味つけ、あるいは輪島ならではのおもてなしの心。これからでございますので、私ども地方整備局ですが、観光が、開発

がということではないですけれども、やはり地域のためにいろんなことを、また情報提供あるいは情報発信させていただきたいなというふうに思っている次第です。

## 小西アナ

ありがとうございました。折角能登までやってきたんだったら、輪島から能登半島、いろんなところをお腹いっぱい観光したいというふうに観光客の方は思われるのではないかと思います。

また、港からやってきて港から出ていく以外にも、能登空港を利用したり、また東海北陸自動車道が開通しまして大変便利になりました。また、北陸新幹線も開通するというので、これからいろんな機関との連携ということも、小出さん、考えられるのかなというふうに思うんですけれども、いかがでしょうか。

## 小出次長

そうですね。こちらの港の特性の中の一つとしては、空港まで大体30分ぐらいということで、これも非常に便利でございます。我々で今展開している一つの企画としては、北海道で小樽ー利尻ー網走ー礼文ー小樽という形で年間4回クルーズをフライ・アンド・クルーズという形で飛行機と船とを組み合わせた企画を出しているんですが、やはり空港から港へのインフラの問題とか、それからお客様がイメージができないとなかなか難しいんですが、そういう意味では首都圏と直結した形で、例えばここでの乗下船を少し検討してみるとか、ここで例えば1日前に入って、地元のホテルさん、旅館さんを利用して翌日から船に乗るですとか、船をおりて1泊楽しまれて、また帰られるですとか、そういういろいろなバリエーションをとることができると思いますので、非常に可能性としてはおもしろいというふうに感じています。

## 小西アナ

さまざまな交通機関を利用して、そして会場にお越しいただいた皆様方がそういったプランを一生懸命考えていただいて、自分たちのまちにはどんな魅力があるのかということを生懸命アピールをしていただければと思います。

さて、望月さん、そろそろ時間が終わりに近づいてきたんですけれども、この市民参加の港でのお迎えに当たって、やはりここまで先駆的に行ってこられた望月さんが考えるお迎えに対する一番大切なことというのは何でしょうか。

## 望月会長

心ですね。いわゆるもてなしの心というやつですね。一般的で非常に簡単に言いますけれども、それにはやっぱり誠意を持って本当に船がよく来てくれた。お客さんが清水へ来てくれた。輪島へ来てくれたということの中で、市民が本当に気持ちよく迎えて、気持ちよく帰っていただくということが必要じゃないかなと、こんなふうに考えます。

それから、一つ余分なことを言ってもいいですか。

多分誘致というのは非常に長い仕事になると思うんです。私も20年やっているわけですけれども、20年やってどれだけ成果が出たかという非常に難しいんですけれども。そういう中で、割に日本の港、ローカルな港というのは、どうしても管理者とか行政が旗を振っているいろいろやるわけですけれど

も、お役所だけではできないものもいっぱいあるわけです。やっぱりビジネスが絡んでおりますので、そういう中で民間と一緒にやっていかなきゃいけないということ。

それから、私どもが何か言うとあれですけども、やっぱり清水の場合なんかも企業が一生懸命協力して旗を振って、中にはばかみたいに一生懸命、海が好きだ、船が好きだといってやる人もいるわけですけども、やっぱりそういう人を育て、そういう人に協力していただいて、お役所プラス民間、民間プラスお役所ということの中で連携プレーをする必要があるんじゃないか。

ともかくこれは長いですから、1回「につぼん丸」を入れたからそれで終わりというわけにいきませんので、その中には必ずビジネス的な要素もいっぱい入ってきます。ですから、お役所だけではできないものも相当あるんじゃないかと思います。そういうときに、やっぱり民間の力というのが必要じゃないのかなとこんなふうに感じますので、ぜひこの中で、それこそ失礼な言い方ですけど、おれがやってやろうなんていう人がいれば本当にやっていただいたら、この輪島港のためになるんじゃないかなと、老婆心ながら。

## 小西アナ

やはり町興しであつたりとか地域の活性というのは、ずっと続けていかなければ意味のないものですから、気持ちが途中で折れてしまつたりとか、頑張り過ぎて途中で疲れてしまつたりしては意味がないことであります。だから、その中で一生懸命に一つ一つ重ねて行って、その中でいろんな人たちを叱咤激励するリーダーシップをとってくださるような方が1人出現してくださると、また随分と変わってくるのかもしれないですね。

それではここで、小出さんに最後の質問なんですけれども、いろんな港を小出さんが訪れて感じる、訪れる人を引きつける港の共通点というのはどういったところでしょうか。

## 小出次長

非常に難しい質問を最後に頂戴しまして、少し考えながらお話しさせていただきます。

やはり先ほどもお話しさせていただきましたが、我々実は時間が来るとドラを鳴らしまして、タラップを上げて、船は岸壁から離れて出港していくんです。そのときに、お客様がどれだけデッキに出てきて岸壁から離岸する姿を見ているかというのが、実は多分その港での満足度の指数なんじゃないかなというふうに私自身は考えています。

そんなお話をすると、やはり十分な求める体験、それから例えば観光にしてもそうですね。天気は左右されてしまつたり、非常に不安定な要素はあるんですけども、今のクルーズに乗ってこられるお客様というのは実はかなり目的を持って乗ってこられます。ただ船に乗ってふらふらしたいという方は実は少なくなってきていまして、この場所に行ったらこんなものを食べたい、見たい。そんな満足を満たしてくれる場所というのは、実は一律じゃないんですよ。

ですから、そんな意味を含めると、地域性ですとか何かいいものが近くにあるということよりも、先ほどから何度もお話ししてはいますが、やはり現地の方とお話しした言葉。例えばお土産屋さんで交わした言葉ですとか、それから道を聞いたときに例えば教えてくれるだけじゃなくて近くまでついていていただいたとか、そんなようなお話を私はよく耳にしますので、そういう意味ではやっぱり町の温かさとか、本当に私たちの船のお客様を本気で迎え入れていただけているのかどうかというところが今の答えかなというふうに改めて話しながら思っています。



私のほうも少しだけ、船がもたらす効果というところだけ最後にお話しさせていただきたいんですけども、直接的にはお客様が約400人。私どもの船であれば乗組員が170人。大体600名弱の人間が乗っています。これに対する消費が発生します。消費というのはお土産ですとか買い物、それからツアーですとか食事をとるですとか、そういうような費用の経済効果が発生します。それ以外には、やはり港に入るためのいろいろなもの。本来であれば水ですとか油ですとか、それからあとは以降の食料を積み込んで船は次の港に参ります。こういうものに対しての効果が若干あります。

それから、間接的な効果としては、私どもで今約30万部、全国にパンフレットを撒いていますけれども、これの宣伝広告効果は非常に高いです。クルーズで訪れなくても、お客様はこれを見ることによっていろいろ思うところはあるみたいで、この宣伝広告効果というのは多分外せないだろうと。

それからあとは、船が立ち寄ったときに、安全面だけ考慮すればできるだけ船内見学、設備の見学をしていただこうと思って行政の方とご相談して考えています。それでもたらすことによる知的好奇心の満足度。あとはその地域の拠点となるような港、この施設に、突然その日だけ8階建てのビルが登場するというふうに想像していただくと、やはり今のマリンタウンのあの先にどんとビルが一つできますというような景観の問題、それから皆様方へのいいな、楽しいなというような思い。そんなようなものをもろもろ足していただいて、我々の船を本気で歓迎していただければ、それが一番我々にとってはいただきたいプレゼントかなというふうに考えております。

## 小西アナ

ありがとうございました。

それではそろそろ時間となりましたので、最後に梶市長から、きょうお集まりいただきました皆さんに一言お願いいたします。

## 梶市長

とにかくこれまで本当に「にっぽん丸」や「ふじ丸」やいろんな大型船を持つそういうところにお邪魔をしながら、是非この輪島マリンタウンへ来ていただきたいというそんなことをお願いをしてまいりました。これまで何となく色よい返事のようにでもあり、明確でもないようなそんな思いもしてございましたけれども、今日、小出次長さん初め皆様と一緒にこのネットワークの交流会の中で、より私たちが本当に期待できるそういう状況にあるということを実感をいたしましたので、しっかりとこの後も自分たちのこれからしなければならぬというそんな課題を今日はご示唆いただいたと思いますので、精いっぱいまた地元は皆さんをお迎えするために頑張りたいと思います。ありがとうございました。

## 小西アナ

ありがとうございました。

さて、きょうは4人のパネリストの皆さんから貴重なお話を伺わせていただきまして、ふるさと輪島に大きな希望を見出した方もたくさんいらっしゃるんじゃないかと思います。

それでは、きょうのパネルディスカッションの内容をまとめさせていただきたいと思います。

まず、地方港にとってクルーズ船の寄港というのは経済効果、そして地域の活性化などに大きいに期待される。しかし、その成果に関しましては、結びつけるためには努力が必要不可欠であるという

こと。

また、来年春の客船岸壁供用に向けて、地域が今一体となっていち早く取り組まねばならない事柄は、1、輪島独自の風土、文化を生かした魅力的な港の創造。2、その港を活用した新たな観光メニューや歓迎交流イベントなどの検討。3、ホスピタリティあふれる受け入れ体制の充実。この3つではないかと思います。

輪島は中世の時代から日本の重要港湾の一つである三津七湊の一つとして栄えてきた港町です。明治初期までは北前船などが行き来し、人、もの、文化、情報の交流地点として輪島の風土を形成してきました。今のように道路という交通網が整備されていない当時、まさに町の玄関であった港に住む人々は、地域の港に思いを寄せ、愛情と誇りを注ぎ、きっと自然に気持ちよく明るい笑顔で外来者の皆さんを受け入れていたことと思います。

今、地域の皆さんにできることは、改めてその原点に立ち返り、祖先から連綿と受け継がれ、守り伝えられてきた港の魅力を生かす方法を地域が一体となって考え、力強くアピール、そしてプレゼンテーションしていくこと。これが輪島港の客船誘致に不可欠ではないかと思います。

今日は皆さんのお手元にこのチラシが配られたことと思います。事務局の皆さんが、この輪島港に「にっぽん丸」が来港するイメージを考えてこのチラシを作ってくれたのだと思うんですけども、世界につながる大海原から美しい客船が優雅に入港し、目の前の港に多くの人たちが直接降り立ち、輪島の町をにぎやかに散策する。そして、時には異国の言葉が町の中に軽やかにこだまする。そんな国際的な輪島の未来を子孫への贈り物として、皆さんの手で作り上げていただきたいと思います。そして、この海からのチャンスをどうか大きく大きく生かしていただきたいと思います。

さらなる輪島市の飛躍を心から願ひまして、以上をもちましてパネルディスカッションを終わらせていただきます。

パネリストの皆さんにはどうぞ大きな拍手をお送りください。きょうはどうもありがとうございました。