

まい・ぱれぜん

とことん地元にとこだわる 石狩「あいろーど厚田」と私



吉田 和彦 (よしだ かずひこ)
㈱あいろ 代表取締役

1957年兵庫県生まれ。79年旧運輸省航空大学卒業、同年ANA入社、97年ANA札幌支店 販売計画課長、2003年営業部長、05年ANA営業推進本部 部長、08年AIRDO専務取締役、12年AIRDO退任、ANA退職。12年㈱/パソナコンサルタント、13年一般社団法人八雲観光物産協会 マネージャー、16年石狩市役所企画経済部 地域振興アドバイザーを経て17年から現職。

厚田に住む人達にとっての一番の自慢は夕陽だそうです。たしかに日本海石狩湾に沈む夕陽は四季折々に心を揺さぶられるものがあるということを感じたのは「道の駅」建設に携わるようになってのここ二年半のことでした。特に素晴らしいのは陽が日本海に落ちて、桔梗色の夕暮れが広がり、静かに夜の帳が下りる頃、対岸に見える小樽の街の灯、はるかに浮かぶ積丹半島の峰々。小樽港を出たと思われるフェリーの窓の明かりと月の光が水面を照らす幻想的な世界は時を超えて厚田に住む人々に語り継がれてきたのではないかと思います。

道の駅石狩「あいろーど厚田」は今年4月27日、まさにゴールデンウィーク直前に道内120番目の「道の駅」としてオープンしました。

毎月10万人ほどのお客様にお越しいただいておりますが、「はたして、お客様にはご満足いただけているのだろうか」と不安と疑問が頭の中を駆け巡る半年だったように思います。

冬の足音が近づく今日この頃は開業二年目に向けて改善と新機軸を打ち出して、常にお客様に喜んでいただける仕組みと仕掛けを、社員、スタッフ、テナントの皆さんと話を深めてゆこうと考えております。

さて、石狩市厚田に「道の駅」をとの話は、今から5年ほど前に遡ります。平成17年に「平成の大合併」によって、旧厚田村、旧浜益村と石狩市が合併して、新石狩市となりました。日本海側に70キロの海岸線を持つ細長い市が誕生したわけです。残念ながら合併から13年経った現在、厚田区(旧厚田村)、浜益区(旧浜益村)の人口は当時の2/3ほどに減少しています。人口問題が取り上げられるとき必ず話題に上るのが「東京への一極集中」ですが、北海道では「札幌一極集中」かもしれません。厚田からは札幌まで車で一時間強、バス利用で一時間半ほどです。高校進学を機に石狩や札幌に出て行った若者は、やがて札幌や東京に進学、あるいは就職してしまい、帰省の時ぐらいしか故郷を振り返ることがないのかもしれません。若者の減少は、担い手の不足であったり、少子化につながるとともに、一方では高齢化が進展し、少しずつですが、

しかし確実に町の活力は失われつつあるといっても過言ではありませんでした。そのような危機感のなかから、厚田の町の人達が論語に書かれていた「近説遠来（近き者喜び、遠き者来たり）（住んでいる人達が喜ば、それを聞いて遠くから人がやってくる）」をキャッチフレーズに、町の活性化を図る複合機能を有する施設の設立を、と石狩市と協議を重ね、「道の駅」として国土交通省に申請しました。設立の趣旨にも鑑み平成26年には「重点道の駅」として指定を受け、「道の駅」建設が本格化しました。

私が、この石狩にやってきたのは二年半ほど前に遡ります。道南八雲町で新幹線開業を前にして、町の物産振興と観光振興を図るためのアンテナショップの立上げと、多様な人達との協業による地域製品の開発、着地型観光商品の造成と販売にこぎつけたところでした。ひと段落する頃、体調を崩し札幌に戻ってきた時に、石狩市にお招きいただき、「道の駅」の立上げに携わることになりました。

大切なことは、立派なハードに負けないソフトを作り上げること。ソフトとは、「お客様に飽きられない、また来てみたくなる」仕組みと仕掛けを継続的に行って「あいろーど厚田」のファンになっていただくことです。

それは「道の駅」で販売する、あるいは食べることでできるものにとことん地元こだわりの、わざわざ厚田にまで来ていただくものを、町の人達や多様な関係者と連携して作り続けるということです。

物販店では農家から購入した商品を一時加工、二次加工を経て地域ブランドを冠した商品に取り組みました。厚田饅頭（かぼちゃ餡、メロン餡）や、厚田産そばクッキー、JA北石狩厚田女性加工グループの作ったしそジュースをベースにしたサイダー、厚田米のパッケージ商品化など。また数名の漁師の方々に協力いただいた水産加工品、北海道総合研究機構の中央水



産試験場に協力いただいた「北寄貝の飯寿司^{いざし}」も年末には販売にこぎつける予定です。要はお客様に喜ばれる、そして農家の皆さんや漁師の皆さんの収入拡大にもつながるということが大切だと思います。

六次産業化の推進というのは、残念ながら資金力の弱い、担い手のいない、販路を持たない地方では難しいと考えています。まずは、農家収入を増やすために企業とのコラボレーションからスタートし、担い手の確保、設備投資の為の資金確保、販路の確保を段階的に進め六次化に移行すべきだと考えています。それまでのブリッジとなることが「道の駅」の使命であると考えています。

また観光振興については、地域の人達にとっては当たり前前なのが、訪れた人達にとっては魅力あるものと映る、地域の人達とのコミュニケーションを通じて、五感で感じていただける着地型旅行商品をプレーヤーの皆さんと開発し、受け入れ体制の整備、PRを進めて地域にお客様を呼び込む取組も加速的に進めてゆく必要があります。定住人口の減少に対して交流人口の拡大を図るため、二年ほど前から「厚田地域着地型観光町づくり協議会」を立ち上げ、今年で三年目となり少し形ができてきたかなあと感じています。数年後には「道の駅」にワンストップセンター機能を拡充し、旅行業の取得、旅行商品のBtoB、BtoC（企業間、企業と消費者間）の販売等を計画しています。

最後は「道の駅」で働くスタッフ全員の「おもてなし」力の向上がキーになります。

お客様が安心してくつろげる空間を提供するとともに、地域から頼りにされる「道の駅」になるように『まだまだ』の気持ちを持ち続けてゆきたいと考えています。「道の駅」のモットーは働く=端楽ということ。全てのお客様に喜んでいただく、楽しんでいただくことに尽力してゆきたいと思っています。

