

郡上市明宝地区の取組（郡上市）

農山村

～第3セクターによる地域おこし～

地域活性化

取組の背景

郡上市明宝地区は岐阜県のほぼ中央に位置し、地域の面積の約94%を山林が占める典型的な山村地域。人口は約2,100人で横這い。

- ・昭和50年代まで、郡上市明宝地区（旧郡上郡明宝村）は、交通基盤整備の遅れもあり、企業誘致も困難な状況であり、地域の活力低下を抱える典型的な過疎地域であった。
- ・昭和から平成へと時代が変わりゆくなか、明宝村では過疎からの脱却を目指し、通年型観光立村と若者たちの定住の実現に向け、第3セクターなどを設立し、観光開発や産業振興による地域活性化施策を進めてきた。
- ・平成16年3月1日に、旧郡上郡7町村で合併し、郡上市が誕生し、明宝村は郡上市の明宝地区となった。

取組の概要

地域特性を活かした産業おこしと観光を主軸とした地域づくりを目的に、5つの第3セクターを設立。

特産品作り、スキー場開発、物産館の建設、温泉の発掘などにより、地域の雇用拡大、活性化を図ってきた。

合併を契機として、旧明宝村の7自治会が計1,000万円を出し合い中間法人「明宝」を設立。旧明宝村に替わり、特産物加工会社の筆頭株主となった。

取組の内容

○昭和63年1月「明宝特産物加工(株)」設立

業務内容：ハム・ソーセージ等の製造販売

代表品名：明宝ハム

初年度から計画を大きく上回る実績を築き、ハムの当初計画製造本数20万本が100万本以上へと大きく成長。

旧明宝村が94%出資し筆頭株主であったが、合併を契機に、中間法人「明宝」が57%の株を取得し旧村から経営権を引き継いでいる（郡上市の出資は10%）。

○昭和63年3月「めいほう高原開発(株)」設立

業務内容：めいほうスキー場の運営

スキー場の開発・運営会社として、名鉄グループと近隣町村の協力を得て設立。

スキー場は、平成元年12月にオープン。開業6年での単年度黒字を目標としたが、3年で達成。年間入り込み客数が、ピーク時には30万人を超え、東海地区有数のスキー場に成長。（近年は30万人を下回っている）

○平成2年3月「明宝温泉開発(株)」設立

業務内容：温泉開発、源泉の管理

平成2年12月に温泉を掘りあて、当初は無料で開放していたが、村営（現在は市営）の温泉施設「湯星館」が平成7年にオープンした以降は、源泉を同施設に販売し温泉使用料を得ることで、開発債務の返済を行っている。当初は明宝村が出資していたが、現在、郡上市は出資しておらず、明宝特産物加工(株)100%の出資となっている。

○平成2年12月「(株)明宝マスターズ」設立

業務内容：喫茶レストラン経営、特産品・みやげ物販売（道の駅「明宝」）

道の駅「明宝」の運営主体として設立。（道の駅としての登録は平成5年）

明宝温泉開発(株)と同様、当初は明宝村が出資していたが、現在、郡上市は出資しておらず、明宝特産物加工(株)100%の出資となっている。

○平成4年7月「(株)明宝レディース」設立

業務内容：農産加工食品等の製造販売

喫茶食堂の運営

代表品名：明宝トマトケチャップ

生活改善グループを発展させた女性による村おこし会社として設立。

道の駅、温泉施設内で飲食店を運営するとともに、明宝トマトケチャップを製造販売。

明宝トマトケチャップは、テレビ番組で取り上げられたことを契機に、注文が殺到し、ブランドに成長。

郡上市、明宝特産物加工(株)、(株)明宝マスターズ、中間法人明宝で75%を出資。

成果

○経済波及効果

設立した第3セクターからは、「明宝ハム」や「トマトケチャップ」などの、全国に知れ渡る特産品が生み出され、地域経済の活性化に大きく貢献。



明宝トマトケチャップ

○雇用

パートや臨時の季節雇用を含めると、5つの第3セクター（現在第3セクター方式は3つで2つは地域会社）で地域の就業人口の約25%（150人程度）を占め、地域の雇用の場づくりに大きく貢献している。

○交流人口

めいほうスキー場は、年間30万人程度の人が訪れる東海地区有数のスキー場に成長。

取り組み以前に、2万人程度であった明宝地区への年間観光客数は、現在では100万人前後となっている。

成果の要因

○危機感と自立意識

明宝村の人たちが自分たちで何とかしなければ、このままでは地域が成り立たなくなるという危機感と自立意識をもっていたことが事業の成功の大きな要因と考えられる。また、最初に取り組んだ明宝ハムの成功体験とノウハウが、他の事業の成功の大きな要因として考えられる。

自治体名の変更（明方→明宝）や、音楽祭の開催なども、「明宝」というブランド力の強化に寄与したと考えられる。

○商品、人材、時代

明宝ハム、ケチャップなど開発した特産品について、地元の人々がこうした特産品を贈答品として購入するなど、地域が一体となって商品を育てていく体制が構築されていた。

また、事業を第3セクター社員に任せ、経営

させることで、柔軟な経営が行われ、村の職員が第3セクターに関わっていくことで、民間企業の発想や事業家意識を職員の中で醸成したことも大きな要因と考えられる。職員が村民を事業の中に巻き込み、その結果、村民が責任を負って事業を行う意識が生まれた。

さらに、スキー場については、東海北陸自動車道の整備が進み、名古屋、関西からのアクセスが飛躍的に向上したこと、オープン時に空前のスキーブームが到来していたことなど時代にあった事業であったことも成功の要因として考えられる。

今後の課題

○宿泊客対策

現在、宿泊施設が少ないこともあり、日帰り客が殆どである。滞在型の観光客を増やすことが課題であるが、宿泊施設を造れば良いというわけでもない。

また、グリーンツーリズムについては、どう位置づけ取り組んでいくのか検討している状況。

○東海北陸自動車道全通対策

現在既に、高山西インターまで開通しており、全通したからといって、せせらぎ街道（国道472号）の交通量が激減するといったことは考えにくいのではないかと。むしろ、北陸からの客をいかに郡上へ引っ張ってくるかが課題と考えている。

○トマトケチャップの材料

生食用のトマトの規格外のものを使用しているので、評判が良いからといって、生産量を大幅に増やすことはできない。加工用のトマトでは同じものはできない。

この人にお話をうかがいました！

郡上市明宝地域振興事務所

所長 大林茂夫さん

管理調整係長 千葉悟さん

調査日：平成18年11月21日（火）

調査者：総合政策課 佐藤、板津

中濃振興局中濃事務所 森