東日本大震災からの記憶

～1000年に一度の災害は、1000年に一度の学びの場～

南三陸ホテル観洋　女将　阿部憲子

南三陸町の位置

南三陸町は
宮城県仙台市から
北東約８０kmに
位置しています。

南三陸町中心部の比較写真

震災前

震災後

震災後のロビーの様子

朝晩欠かさず行ったロビーの様子

情報の掲示

ミーティングの様子

『情報』の大切さ ＝ 判断・行動の基準となる

㈱阿部長商店　かつおセンター

水は4か月もの間 断水

河北新報

5月18日(水)

河北新報社

浄水場に津波／基準超す塩分

水道復旧まだ1％

宮城・南三陸 避難所も断水

焦点 3.11大震災

原発賠償 今秋開

8月までに仮設1万

洗濯は川へ 風呂週2回

南三陸・断水長期化

人口流出の恐れ

医療現場への影響深刻

焦点 3.11大震災

みんな命の水を確保することに苦心した。

給水車による水の支援がスタート
被災者した住民へ大浴場を開放

学習支援てらこや

館内でのそろばん教室

2011年から開始し
現在も50名以上が学びを継続している

館内でのイベントの様子

２年間で600回以上イベントを開催

南三陸キラキラ丼

- 2008年の宮城県初のディスティネーションキャンペーンをきっかけに南三陸町を盛り上げたいという想いから当館の女将の発案で生まれました。
- その後南三陸町を訪れた人たちに地元のおいしい食材をもっと手軽に楽しんでいただけるようにと、町内の飲食店に呼びかけました。そして、それが「食で街おこし」となり、南三陸町の各飲食店でそれぞれのお店の個性を生かした四季折々の「南三陸キラキラ丼」が提供される様になりました。

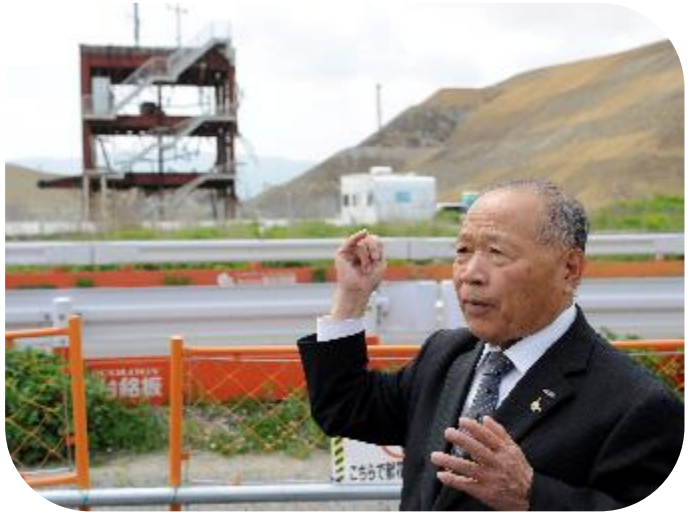
南三陸てん店まっぷの取り組み（2013年～）

被災後、町の中心部から離れた場所に**「点在」**し、苦戦を強いられているお店を応援するマップ。マップを片手に**「転々」**と町内を巡ってもらうという試み。

後に「南三陸てん店まっぷ」活用による地域経済再生と創造への取り組みを評価され**「第1回観光王国みやぎ　おもてなし大賞」「第4回ジャパン・ツーリズム・アワード地域部門入賞」**を受賞している。

地域経済の活性化と観光振興のために

震災を風化させないための語り部バス



JAPAN TOURISM AWARDS

個人・団体を含め
（2020.10月現在）
39万人
以上の方々をご案内

- 第2回「観光王国みやぎおもてなし大賞」特別奨励賞受賞
- 第4回「富県みやぎグランプリ」地域産業革新部門賞受賞
- 第3回「ジャパン・ツーリズム・アワード」大賞受賞
- 第14回「マニフェスト大賞」最優秀コミュニケーション戦略賞受賞

次世代に向けての震災学習・自然学習

平成27年度
青少年の体験活動推進企業表彰
審査委員会奨励賞受賞

自社所有の山を
「海の見える命の森」として整備

防災と減災・自然を学ぶ
学習プログラムを提案

国内の小・中・高/
大学までの教育旅行
学生団体
（2019.11月現在）
700校
以上を受け入れ

ミシンワークショップMINA-TANチャームの取り組み

ホテルから有名デザイナーと町民との橋渡しをし
住民の就労・自立支援のビジネスモデルを実現

ひとつひとつ手作りしたチャームを6,000体以上販売
全国有名デパート（三越伊勢丹・高島屋等）インターネットでも展開

宿泊客に「地盛券」発行

H観洋 地域の消費活動促す

「地盛券」

南三陸ホテル観洋（宮城県南三陸町）は13日、宿泊客を対象に、町内の商店などで使える500円分の利用券の発行を始めた。新型コロナウイルスの影響で減っている観光客を呼び戻すと共に、消費活動を促すのが狙い。

▼1面参照

この券は「地盛（じもり）券」で、宿泊した大人1人1泊につき1枚を発行する。チェックアウト時まで使用できる。期間は4月5日までだが、「お客さまに好評で、効果がみられれば延長も考えたい」と女将の阿部憲子さん。

券は「南三陸てん店マップ」に掲載されている飲食店や商店のうち、企画に賛同した40店舗ほどで使える。マップを発行する町地域観光復興協議会の事務局を務める同ホテルが経費を負担する。発行枚数は5千枚ほどを予定。

宿泊キャンセルは同ホテルでも出ており、その数は1万人を超えている。阿部さんは「人が動かないと地域も困る。観光客の減少はホテルだけではなく、地元商店にとっても打撃となる。地盛券で地元の経済が少しでも盛り上がればいい」と話している。

2020年3月28日（土）　観光経済新聞

商店客足回復「地盛券」で

南三陸ホテル観洋・13日から

利用券500円分 宿泊客に配布

新型コロナウイルスの感染拡大による地域経済の打撃を受け、宮城県南三陸町の南三陸ホテル観洋は13日、宿泊客に町内の商店などで使える500円分の利用券「地盛券」の発行を始める。期間は4月5日までで、宿泊した大人に1泊につき1人1枚配布する。

利用券は「南三陸てん店まっぷ」に掲載されている商店や飲食店のうち同意を得た店舗で使える。使用期間はチェックアウトした日まで。マップを発行する町地域観光復興協議会の事務局を務めるホテル観洋が経費を負担する。

おかみの阿部憲子さん(57)は「人の流れが止まり、地域経済を動かすのが重要になっている。地元で支え合う必要がある」と話す。

ホテル観洋は新型コロナウイルスの影響で春休みを中心に約1万4000人の宿泊キャンセルが出ている。

2020年3月10日(火)
河北新報

新型コロナウイルスの感染拡大による全国的な外出自粛・休校により、自宅学習を余儀なくされた子ども達の文化・芸術活動促進と、観光地宮城のイメージ回復のため
『「お宿の思い出」こども作文絵画コンクール』を開催。
全国各地から宮城の宿での家族の思い出を描いた作品が寄せられた。

＜応募数＞　作文２０点　　絵画４７点

みやぎお宿エール券（お宿利用券）発行・販売まで

おかみ会での企画立案・事業提案→承認

企画内容の課題・不足点の抽出と改善・具体化

事業ガイドライン策定・事務局立ち上げ

利用券デザイン・作成

広報ツール作成

報道関係他各関係機関への周知

関係官庁
（東北運輸局・東北経済産業局・東北財務局・宮城県・JATA・東北観光推進機構・国会議員事務所）

一同に会する打ち合わせを避け、県内各地で少人数で企画検討を重ねました。
また、官公庁での打ち合わせも重ね、女性宮城県議の方々との意見交換会においても施策の提案を致しました。

事務作業、広報（プレスリリース発行、取材対応）、営業活動、法令の研究、情報収集、デザイン化等、危機管理、事業継続策定

4月中～5月

女将＆実務担当者会議

販売受付・発行開始・利用券発行・管理
事業統計・問い合わせ対応

5月21日開始

海の見える命の森づくりプロジェクト

震災伝承施設「**高野会館**」（南三陸町）

震災伝承施設「**命のらせん階段**」（気仙沼市）

全国被災地語り部シンポジウム（2016･2018）・東北被災地語り部フォーラム開催（2017･2019）

5年間で全国から累計2,000名以上が参加

平成31年度「新しい東北」交流拡大モデル事業（普及・展開型） 事業概要

提案名 「＃Kataribe(語り部)」を世界へ

（東北域内の普及展開対象地域）
岩手県/宮城県の三陸地域　※本事業では、宮古～南三陸間を対象地域とする

（対象とする国外マーケット）
台湾/タイ/アメリカ

事業の概要：東日本大震災による津波被害を受けた人々が各地域でおこなう語り部のコンセプトを共通言語化し、世界に通用する取組としていく。

代表事業者名・連携事業者名

主体
株式会社阿部長商店(南三陸ホテル観洋)
(事業主体会社/語り部バスツアー運営など、震災復興に関する豊富な取組実績による知見提供/地域ネットワークづくり)

協業
株式会社リクルートライフスタイル
(各種調査/コンセプト策定/商品化に向けたワークショップ運営)

協業
株式会社VISIT東北
(モニターツアー企画運営/情報発信素材のとりまとめ)

課題・問題意識

東日本大震災以降、津波被害の語り部に取り組む団体が複数存在してきた。しかし、資金面や体力面による運営維持の困難、取組への目的意識低下などが理由により担い手減少が起きている。また、各団体の現状や実態も不明確な状況。

参考とした過年度モデル事業名

なし（今年度新規事業）

主な取組内容、結果、汎用化ポイント及び今後の展望

①主な取組内容

1、世界に通用するKataribeコンセプトの策定

2、各種調査によるKataribeニーズの検証

3、ワークショップやモニターツアー実施による商品の磨き上げ

4、Kataribe情報の発信・ネットワークづくり

②実施結果・考察

①**県境を越え三陸地域連携**を図ることで、個々の語り部の取組をより魅力的に世界に発信ができる。

②**語り部は日本語で熱量持って話してもらうこと**に価値がある。一方で、通訳案内士を(語り部との相性含め)如何に**適確にマッチングできるか**がとても重要であり現状の課題。

③**語り部と震災伝承施設を多面的に体験でき**且つ、地域の多種多様な視点で学びが得られる環境は、世界的にも絶対的な付加価値。

④**マーケット側のニーズに合わせて語り部をプログラム化**することが、持続的に世界へ届けていく上での鍵となる。

③汎用化ポイント

・語り部の各ストーリーをテーマ、ジャンル毎に分類し見える化することで、「防災ツーリズム」以外のテーマでも訴求ができる
・語り部×震災遺構×伝承施設の３要素を組み合わせることにより、世界レベルで独自性や付加価値が高まる。

④今後の展望

・語り部と親和性のある通訳案内士の発掘と的確なマッチング体制の構築
・各国のマーケットニーズに合わせた商品造成
・岩手、宮城、福島沿岸部を網羅できる団体を中核としたビジネスモデルの構築

定量的な成果目標：
ワーキンググループ、ワークショップ等の参加人数　50名
「Kataribe(語り部)を世界へ」参画事業者数　10名

最終成果：
ワーキンググループ、ワークショップ等の参加人数 63名
「Kataribe(語り部)を世界へ」参画事業者数　13名