

みちのくおとぎ街道 観光振興フォーラム in 高畠町(30年4月18日)

— 結果概要 —

1. 開会挨拶

- ・ 佐藤賀之山形財務事務所長、加藤博国道113号二市二町観光推進協議会会長より開会にあたり挨拶が行われた。当事務所の佐藤からは、出席・講演への謝意、財務局の地方創生への取組と本フォーラム開催に至る経緯、2市2町における本フォーラムの活用と観光振興への期待について申し上げた。



佐藤山形財務事務所長

2. 各機関の取組紹介・情報共有

(1)実施主体

- ① 高畠町商工観光課 観光交流係 鈴木 祐介 主任
(インバウンド誘致等に向けた取組の現状と課題)

- ・ 国道113号線が「みちのくおとぎ街道」と呼ばれる由縁、2市2町が28年度(インバウンド事業初年度)・29年度に取り組んできた施策(プロモーション強化事業、受入環境整備事業等)、現時点での課題(住民や事業者を巻き込むこと、ブランディング・マーケティングに係る長期プランの設計とデータ分析、財源確保など持続可能な体制づくり、他の地域との差別化を図っていくこと)などについて説明が行われた。



加藤会長

- ② 観光客にPRしたい「我がまち」の見どころ 2市2町の各担当者

- ・ 各市町の担当者より、有名スポットから知る人ぞ知るスポットまで、更には季節ごとに変わる魅力も含めて、説明がなされた。
例:交流好きな住民の人柄、桜等の自然、ワイン、赤湯温泉、ラーメン、白石城、やじろこけし、紅葉(長老湖等)、そば、スキー場



高畠町 鈴木主任



南陽市 吉田係長



白石市 村上主事



七ヶ宿町 高橋係長

(2)観光専門家

- ① じゃらんリサーチセンター 竹 直也 エリアプロデューサー
(宿泊旅行の未来需要予測等)

じゃらんリサーチセンターの調査に基づき、2030年の観光市場がどうなっているかについての予測が説明された。特に、
・旅行離れ、少子高齢化、人口減少から、国内では旅行者が年々減少し、インバウンド無しに観光業の維持・発展が難しいこと。



じゃらん 竹 エリアプロデューサー

- ・このままいけば、2030年には観光客数は日本:外国=2:1だが、宿泊数では1:1.7となり、外国人が日本人を上回ること。
 - ・みちのくおとぎ街道の魅力が懐かしい風景であるとするれば、「ターゲット特化型観光地」を目指すと思われるので、やみくもに団体客を呼び込むのではなく、国内・海外のターゲットを絞ったPRが重要であること。
- などの予測等が、データや識者のインタビュー結果とともに提示された。

② おもてなし山形株式会社 斉藤 隆秀 取締役

(インバウンド誘致に関する基本戦略、おもてなし山形の取組)

おもてなし山形株式会社の「インバウンド誘致の基本戦略」や現状の取組について説明が行われた。特に、

- ・プラットフォーム(予約サイト)を作成し、成田空港、仙台空港に出入りするLCCの予約サイトに展開する準備を行っていること。
 - ・宿泊業・体験観光業の悩みは季節変動率が高いことと、集客コストをいかに下げるかであること。
 - ・ターゲティングの考え方として、宿泊人数と消費額のどちらを追いかけるかという中で、当社のメインターゲットをオーストラリアとしていること。
 - ・国内観光客が少ない時期に外国人団体客(や県民)を誘致することで、宿泊者数を平準化することが可能であること。
 - ・外国の暦を理解し、誘致する時期を検討する必要がある、呼びたい時期に現地が休日となっている国を狙ってセールスを行うこと(ターゲット・タイミング)が重要であること。
- などの考え方が紹介された。



おもてなし山形 斉藤 取締役

(3)金融機関

①山形銀行、②荘内銀行、③じもとホールディングス(きらやか銀行・仙台銀行)、④米沢信用金庫・仙南信用金庫、各々より観光支援事例等の紹介として、

- ・東北観光金融ネットワーク(東北6地方銀行と日本政策投資銀行)としての取組(山形銀行)
 - ・店舗ネットワークを活用した物産展の開催(荘内銀行)
 - ・広域連携による都市交流(銀行が仲介し、自治体、民間同士の交流に発展)(荘内銀行)
 - ・宮城・山形の観光PR(ロビーにパンフレットを設置、PRイベントの開催等)(じもとホールディングス)
 - ・年金友の会を中心とした観光客誘致、観光パンフレットの作成・配布(米沢・仙南両信用金庫)
- 等の取組が紹介された。



山形銀行 阿部 地域振興室長



荘内銀行 奥山 グループマネージャー



きらやか銀行 中根 本業支援部主管



米沢信用金庫 安孫子 地域創生部長



仙南信用金庫 菅野 地方創生支援業務担当部長

3. 意見交換

(東北運輸局 栗田 観光地域振興課長)

- ・東北観光復興対策交付金の申請にあたっては、前年度の反省点を落とし込むほか、プロモーション強化事業については、周知施策（パンフレット、WEB、SNS等）にどれだけの効果（閲覧数等）があったのかを検証する必要がある。施策を作っただけではだめで、海外の人の目に触れさせ、お金が落ちる仕組みが必要。
- ・本日、各市町村から各々のアピールポイントの説明があったが、みちのくおとぎ街道として一体となった「売り」の説明がなかった。どのようなコンセプト・連携で地域に落とし込んでいくのか、例えば現地を見た時に、ここがおとぎ街道であると分かる案内や仕掛けが必要ではないか。
- ・配布した日本政府観光局作成の資料も参考に、今後の事業に取り組んでほしい。
- ・外国人観光客に対し、ボランティアではなく、如何にして喜んでいただきつつお金を使ってもらうかが重要。また、日本語のパンフレットをただ翻訳するのではなく、外国人が地域に入り、一から地域の魅力を書き起こすことが本当の外国人目線であることも認識する必要がある。
- ・地域のどのコンテンツがどの国の人に魅力として映るのかを見極めることが重要。
- ・当方としても相談に乗るので、努力を続けていただけるよう、今後ともよろしく願いたい。



東北運輸局 栗田 観光地域振興課長

(じゃらんリサーチセンター 竹 エリアプロデューサー)

- ・コンセプト・ブランディングを重点的に議論し、確立すべき。
- ・集客は大切だが、軸となる「みちのくおとぎ街道とは」というところが最も重要。



高畠町 八巻 商工観光課長

(高畠町 商工観光課 八巻課長)

- ・それぞれの地域にいいものはあるが、その先に進めずにいたことは事実。本日いただいたご意見を活かしていきたい。

(高畠町 商工観光課 鈴木観光交流係長)

- ・高畠町としては今回のフォーラムで終わりとはせず、具体的な施策の立案に向け、皆さまと協力した取組を今後も継続していきたい。次回、具体的な取組に係る議論を行えればと思っているので、ご支援をいただきたい。



高畠町 鈴木 観光交流係長

(山形財務事務所 上遠野総務課長)

- ・財務局・財務事務所としても、継続した取組にしたいと考えている。例えば人数を絞ってワーキンググループ形式で施策の立案を検討していくことが考えられる。交付金・補助金が細っていくことが予想される中でも、能動的・持続的に取り組んでいく仕組みが築ければと思う。ご協力よろしく願います。



山形財務事務所 上遠野 総務課長

4. 閉会挨拶

- ・梅津政志七ヶ宿町観光協会会長より、出席者への御礼のほか、本日いただいたお話・情報・アドバイスを今後の二市二町の観光発展に役立ててまいりたい、との挨拶があった。