

第3回広域観光連携専門委員会 会議録

日時：令和元年 12 月 25 日

14：00～

会場：糸魚川市役所 203 会議室

1. 開会挨拶

〈糸魚川市観光協会〉

2. 審議事項

(1) 鉄道フィギュアストラップキャンペーンについて

〈事務局〉

＝資料に基づき説明＝

- ・観光案内所の繁忙期や台風等の影響もあったため、例年と違う日程で、今年度は新たな冬の時期で実施する。1月8日からの実施に向けて、チラシやポスター、HP等での宣伝をお願いしたい。

(2) 輪行バッグ推進事業の検証について

〈事務局〉

＝資料に基づき説明＝

- ・トラブルもなく無事に終わった。体制を整えて来春からまたスタートしたい。
- ・サイクルトレインを実施したが、JRの経費支出があり継続が難しい。
- ・8ヶ月間実施したが、各取扱所の事務作業が多かったので謝礼を払えないか。
⇒来年度予算で対応したい。

〈朝日町〉

- ・越中宮崎駅で自転車が入らないことがあった。

〈事務局〉

- ・使用している輪行バッグは、通常のサイクリング自転車のサイズに対応しているが、大型マウンテンバイクなど全ての自転車に対応しているわけではない。

〈白馬村〉

- ・ロードバイクの大きさに限定されてしまう輪行バッグのサイズだった。輪行バッグには入らないサイズの自転車も増えてきているので、「輪行バッグの種類を増やす」「サイズ自体を見直しする」といった改善策も必要ではないか。(サイクリストからも指摘もあり)

〈糸魚川地域振興局〉

- ・大きいサイズの自転車を持ち運ぶ輪行バッグはあるが、JR西日本では手荷物指定があり、一定サイズを超えると手荷物料金が発生してくるはず。その場合、費用負担も出てくると思うので確認してもらいたい。

(3) 令和2年度事業計画案について

=資料に基づき説明=

■広域旅行商品の販売促進について

〈上越市〉

- ・平成30年度と令和元年度の実績と決算見込みを教えてください。

〈事務局〉

- ・平成30年度はゼロ、令和元年度も現時点ではゼロ。広域連携をしているので効果的なものがあれば活用してツアー造成等に結び付けてほしい。具体的な動きはないが、引き続き予算は見ていきたい。

〈上越市〉

- ・実績が2ヵ年ないのに来年度も実施する必要はあるのか。その額を他事業に充当すれば、もっと有効的な使い方ができるのではないか。

〈朝日町〉

- ・繰越金を残すためのゼロ実績のようにになっている。繰越金として残すのであればこの事業自体辞めるべきだし、負担金でできる事業費を組むべきでないか。

〈事務局〉

- ・ご指摘いただいた内容について、内部で検討させていただきたい。

■訪日プロモーション地方連携事業について

〈上越市〉

- ・今年度実施した訪日プロモーション事業のどのような成果を踏まえて、来年度事業としたのか。また、来年度はこの事業を行うことで、どのような効果が協議会にあるのか。

〈事務局〉

- ・旅行会社・マスコミ関係者の招へい、ウェブでのPR、台北国際旅行博へ参加した。来年度は、台湾へのPR活動や旅行博での実績などを踏まえ、長野市と広域連携を進めていきたい。少しでも効果が出るように、6市町村で積み上げて各観光協会主催のインバウンド事業でも生かしていただきたい。来年度は旅行博の参加も計画しているが、今年のように6人4日間行く必要があるのか検討が必要である。

〈糸魚川地域振興局〉サイクリング誘客連携事業について

- ・長野県と連携するのは、信越自然郷など今ある団体との連携なのか、新たに協議会を立ち上げて負担金を出すことになるのか。

〈事務局〉

- ・信越高原連絡協議会（長野市・ながの観光コンベンションビューロー・信濃町・信濃町観光協会・飯綱町・飯綱町観光協会）と信越自然郷（妙高市・飯山市・野沢温泉村・信濃町・中野市・木島平村・栄村・山ノ内町・飯綱町）、と、北アルプス日本海広域観光連携会議

の3団体が負担金を持ち寄る連携で、新たに団体を立ち上げる予定はない。

〈上越市〉

- ・上越市はサイクリングの整備が全てできていないため、受入態勢の整備が必要と実感している。上越・糸魚川・妙高広域観光ブランド推進検討会では、サイクルラックを設置した。予算内で動けるのであればお客様のサービス向上として、広域に広がるように支援してほしい。

〈事務局〉

- ・上越・糸魚川・妙高広域観光ブランド推進検討会の中で、妙高～上越に向かう道が整備されていることが分かった。妙高まで繋がれば信越高原にも抜けられるし、このルートを生かした方法がとれないか考えた。サイクリングツアーを実施するのであれば、150～200キロの長距離を確保しなければ世界へ発信できない。

■鉄道魅力発信事業

〈上越市〉

- ・久比岐自転車道を活用した「りんりんキャンペーン」というスタンプラリーの企画がある。来年の事業内容がサイクリングに特化する方向であれば、鉄道フィギュアストラップキャンペーンとコラボし、サイクリングで繋ぐ企画を実施するのもいい方向だと思う。輪行バッグの活用やスタンプラリーなど、今ある素材を集約した企画をやれば効果的だと思う。

〈事務局〉

- ・鉄道フィギュアストラップキャンペーンは実施を始めてから数年が経ったこともあり、今後発展的な企画の方向へ持っていきたい。糸魚川～大町間を繋ぐ大糸線の利用促進が厳しいため、引き続き力を入れていきたい。

3. その他

(1) 糸魚川駅アルプスロータリーの区画線の変更について

〈事務局〉

＝資料に基づき説明＝

(2) 令和元年度訪日プロモーション事業の検証について

〈事務局〉

＝資料に基づき説明＝

〈JTB 木伏〉

＝北アルプス日本海アウトドアアクティビティプロモーション事業について報告＝
高評価の施設：朝日町なないろ館、高浪の池昼食、小谷道の駅、大町塩の道ちょうじや、岩の原葡萄園、かにや横丁、白馬ジャンプ台

■2019年11月8日（金）～11月11日（月）台北国際旅行博の報告

〈糸魚川市〉

- ・持参したパンフレットは全て配布し、一通りの反響を得た感触はあった。今後のプロモーション次第で後の動きに繋がってくると思う。旅行商品をその場で販売できたことはよかったが、売れないと意味がない。台湾の一般的な日本への旅行マーケットに合っていない価格設定だった。予算縮小の中でどう受けるのか来年度の方向性を模索していきたい。

〈白馬村〉

- ・サイクリングの対象となる方が少なかったため多少苦戦したが、アウトドアというのは強みであった。旅行博に4日間で37万人の来場があったが、多くの人は安い商品を求めてきているため、その点で言うと価格設定が問題であった。モニターツアーという形でもいいので、商品を提供して若い人の口コミ等で広げていきたい。来年以降はどうなるかわからないが、商品を作って売れたのは良かった。

〈大町市〉

- ・大町市だとアルペンルートへの質問が多い。価格設定の話があったが、日本の他の場所に行くことを考えた時にアルペンルート単品で見ても高い。ただアルペンルートの価格を下げることはできないので、全体的に下げる必要がある。海外でも国内でもプロモーションをする時はアルペンルートがメインになるが、今回はアクティビティという普段と違った視点で推せたのは収穫になる。

〈上越市〉

- ・今まで商品ができなかったが販売できたのは成果である。次年度以降、6社で売ってもらうということは北アルプス日本海広域観光連携会議の財産になる。旅行会社と繋がっているパイプを頼りに、地域全体で事業展開を見込みたい。旅行博の準備について改善点が何点かある。映像や写真でのPRは必須。今回、各自治体の映像と写真を旅行会社に提供したが、もう少し早い段階で打ち合わせをして売り方等を決めたい。各旅行会社ブースに北アルプス日本海ということをしてPRできたので、次年度以降もブースを回る計画をした方がいい。

〈朝日町〉

- ・旅行博に来るお客さんは旅行目的で商品を買う人が多い。お客さんと話していれば真剣に旅行商品を探しに来ている人が多かったため、全く効果がなかったわけではないと感じている。
- ・招聘事業は事務局からJTBへ段取り依頼があったと思う。単独の招聘事業は3本あり、各1本ずつの企画書と見積もりが出ていたが、1回で済んでいるところがあるため経費の差額は返金してほしい。安い経費ではないので担当者に確認してほしい。

〈事務局〉

- ・JTBの担当者に確認する。

〈朝日町〉

- ・商品自体を作っていたことに事については価値のある事業だった。旅行博で販売した商品で朝日町四重奏がメイン写真で掲載してあるが、4月16日しか四重奏の対象にならない。設定されている9本のツアー日程は、全てアルペンルートの雪の大谷に設定され

ていて、朝日町四重奏は実質1日しかないのが残念。1,000万円以上の事業費がかかっているが、コースには北アル構成市町村ではない観光地が入っている。専門委員会の立場からすると、構成市町村地域に経済効果が生まれる企画書を作ってもらいたかったし、北アル地域に経済効果がない限り実績とは言えない。北アル地域で宿泊などをしてもらうように考えていきたい。

売れる商品を作らないと現地の旅行会社が販売できないというのはごもっともだが、JTBが落札したのであれば、北アル構成市町村地域の商品を作って販売するのがプロ。我々はクライアントの立場なので引き受けてくれるJTBにはもっと努力してもらいたい。

〈JTB〉

- ・今回は、台湾の旅行会社6社が、我々のために商品を造成してくれたのは今までにない事。1社で売れなかったら終わりである。特に「北アルプス日本海」のフレーズは、全国にはないのでコンサルタントの日盟はこのフレーズを大事にしてほしいと言っている。クライアントの意見は受け止めるが、その通りにいくかは難儀である。現地の旅行会社にとって売れない商品売るという事はリスクがあるし、依頼すればNOである。クライアントの意思に沿えるように旅行会社へは提案をしている。観光スポットに弱い強いが生じるのは仕方がないことで、観光スポットが強ければ強いほどそこにお客様がついてくるというのが僕の考え方。そうでないと落ちるところにお金は落ちていかない。お金が落ちる富山県や長野県の大きな観光スポットから、まわりまわって少しでもこちらに来ていただくことで活性化できたらいい。新潟のような観光素材がなにもないところにお金を落とすにはどうしたらいいかというときに、大きな観光地と組んでお金を落とす仕組みを模索している。協議しながらより良い商品を作り、満足して帰ってもらおう市町村であってほしいと思う。

〈朝日町〉

- ・旅行博出発までの段取り、招聘事業の段取りが残念だった。案内やレスポンスもなく、こちらから連絡させていただいたがメール自体スルーされ対応がひどかった。

〈JTB〉

- ・担当者に伝える。

〈事務局〉

- ・実績のない予算は見直していかなければならない。
- ・来年、長野市と連携していく中で今回の経験を生かせるように早めに段取りを進めていきたい。

4. 閉会

(16:00 終了)