

派遣報告書

平成26年10月27日

倉吉市議会議長 様

倉吉市議会

(代表) 議員 段塚 廣文



次のとおり行政視察・調査を行ったので、その結果を報告します。

記

| | | | |
|---|-----------|--|----------------------|
| 1 | 派遣期間 | 平成26年10月20日(月)から平成26年10月22日(水)まで | |
| 2 | 派遣先 | (1) 青森市 | 10/20(月) 15:30~16:30 |
| | | (2) 十和田市 | 10/21(火) 11:00~12:15 |
| | | (3) 港区 | 10/22(水) 10:00~11:00 |
| 3 | 視察(調査)議員名 | 段塚 廣文、福谷 直美、米田 克彦、藤井 隆弘 | |
| 4 | 面会者 | (1) 青森市議会事務局長 金澤 保氏 青森市経済部交流推進課新幹線対策室主査 宮崎恭次氏 (2) 十和田市議会事務局総括参事 石川原 定子氏 十和田市議会事務局主任主査 佐々木 晴彦氏 十和田市農林部とわだ産品販売戦略課課長 高屋 昌幸氏 十和田市観光商工部観光推進課課長 工藤 達也氏 十和田市観光商工部観光推進課観光企画係係長 村岡 昭典氏 (3) 鳥取県東京本部販路開拓チーム主幹 古川 義秀氏 | |
| 5 | 派遣目的 | (1) 青森市「青森市観光アクションプランについて」 (2) 十和田市「十和田産品販売戦略実践活動、十和田湖観光再生の取り組み」 (3) 港区「鳥取県・岡山県アンテナショップ現地視察」 | |
| 6 | 視察の経過及び感想 | 別紙 会派くらしアイズ・倉吉自民「行政視察報告書」参照 | |
| 7 | 添付書類 | (1) 面会者名刺一覧 (2) 視察先提供資料 | |

要した経費： 4人 合計 363,050 円



会派くらしよアイズ・倉吉自民共同「行政視察報告書」

(視察・調査の経過及び感想)

日 時 平成26/10/20(月)～22(水)
議 員 段塚 廣文、福谷 直美、米田 克彦、
藤井 隆弘

1. 視察・調査の経過及び感想について

(1) 青森市 10/20(月) 15:30～16:30
「青森市観光アクションプラン～特産品を活かした観光の取り組みについて」

青森市に到着後、青森市役所訪問。市議会事務局職員の案内で説明会場に行く。金澤保市議会事務局長と宮崎恭次同市交流推進課新幹線対策室主査の出迎えを受ける。

はじめに、宮崎氏より青森市の概況等について説明を受ける。青森市は平成17年4月より中核市の指定を受け、人口約30万弱である。青森市といえば「ねぶた祭

「りんご」のイメージがあり、ねぶた祭には開催期間の7日間で300万人の観光客がある。冬には2m程度の降雪があり、除雪費が年間30億円(多い年では42億円)かかる。青森県は日本一短命県。その中でも青森市は最短であり、この面での対応が必要である。

次に、宮崎恭次同市交流推進課新幹線対策室主査より「青森市観光アクションプラン」についての説明を受けた。テーマを「ねぶたがつなぐ ひと・まち・こころ(仮)」とし、北海道新幹線、奥津軽・新函館開業に向けてのプランとしている。

じゃらんリサーチセンター(リクルート社)のアンケート調査をもとにして中長期的な観光振興をめざした注力分野の設定～①個人旅行誘客②MICE誘致(特に着実な需要拡大が見込めるC:conventionと新たな市場として需要増が期待されるI:incentive)に注力することとした。また、これらのことから課題として、

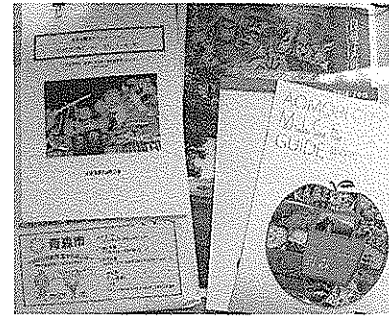
- ①ねぶた・りんごなどを活かした仕掛けづくりが必要
- ②資源見直し、ターゲットに応じた情報発信が必要
- ③魅力・差別化を意識した上での広域連携が必要
- ④市民自らが楽しんで参加できるおもてなし・雰囲気づくりが必要
- ⑤観光実態や取り組みの効果検証を行い、観光戦略に活かすための定量的な調査が必要

以上の5点があがり、それに対応した事業・施策を行っているところである。

また、あらかじめ提出していた質問事項についての回答もいただいた。

- (1) 観光資源(自然、食、文化など)の掘り起こしと充実策について
・青森商工会議所と連携し「寿司自慢のまち」として寿司クーポンの発券等をしている。
- (2) 広域的な(近隣市町村や県内外市等との連携)観光施策について
・青函圏会議(青森・弘前・八戸・函館)で都市会議を設立し、観光・グルメ等で連携。
- (3) 「観光アクションプラン」実施にあたっての庁内の取り組みについて
・全庁的なものでなく、交流推進課のみで実施している。
- (4) 「観光アクションプラン」に関する情報発信と情報収集について
・市ホームページやガイドブックでの情報発信を心掛けている。
- (5) 本年度(プラン3年目)の現状と課題について
・年間500万人の入込観光客のうちねぶた祭期間中が300万、それ以外の期間の対策。事業をPRしていく上での予算取りをしていくこと。

限られた時間ではあったが、実態把握の上で綿密な計画・実践が進められ参考となった。



(2) 十和田市 10/21(水) 11:00~12:15

「十和田産品販売戦略実践活動、十和田湖観光再生の取り組み」

タクシーで青森市を出発。八甲田山系の紅葉を眺めながら十和田市へ。交通トラブルもあり、予定より延着し十和田市役所に到着。十和田市議会事務局職員案内で説明会場へ。市議会事務局、とわだ産品販売戦略課、観光推進課の職員とあいさつを交わす。



はじめに、農林部とわだ産品販売戦略課課長 高屋昌幸氏より「販売促進の取り組み概要」について、プレゼンを使いながらの説明を受ける。高屋氏の説明によると、平成22年「十和田産品販売戦略室」設置、平成25年より「とわだ産品販売戦略課」を設置してより効果的な販売戦略を展開することとなった。具体的な戦略事業としては、

I とわだ産品推進戦略事業

<1>買ってもらえる商品づくり支援事業

- ①新商品開発及び既存商品ブラッシュアップ～商品開発、デザインのアドバイザー活用
- ②メイドインとわだ加工振興対策事業（商品製造設備・施設の整備に対する助成）
- ③とわだ逸品販売ビジネス支援事業（マーケティング・試作品加工、パッケージ助成）

<2>地産地消推進事業

- ①「とわだ育ち地産地消給食提供事業」～子供達へとわだ産品への親しみ・理解の機会
- ②「とわだ地産地消フェスタの開催」～市民挙げての地産地消への取り組み推進

<3>とわだ米粉ROAD実現事業（米粉の消費拡大）

- ①米粉普及拡大サンプル粉提供事業②米粉ROADマップ&レシピ集作成③とわだ米粉サポーター活用

この戦略事業に基づき、II 販売推進戦略事業（ブランド定着、トップセールスなど）とわだ産品販売・流通定着促進事業、「とわだをPR! 全開パワフル事業」、とわだの食と農の情報発信事業を III 特別枠事業（「6次産業化促進支援」事業、「十和田湖ひめます」ブランド力向上事業等を推進している。

ブラッシュアップ8商品の中には、「とろ生ショコラアップ」のように以前の30倍の売り上げとなったものもあること、修学旅行先で小学生がとわだ産品を自主的にPRするなどユニークな取り組みも聞かせて頂いた。



続いて、観光商工部観光推進課課長 工藤 達也、同観光企画係長 村岡 昭典氏より「十和田湖観光再生の取り組み」について説明を受けた。」十和田市は、十和田湖や奥入瀬溪流という優れた観光資源を有し、団体客や修学旅行などで賑わっていた。しかし、旅行形態が団体から個人へシフトする中、旅行社ニーズの変化への対応の遅れや東日本大震災後の風評被害等で観光入込客数は停滞（H22:234万人、H23:161万人、H24:199万人）している。そこで、平成25年5月、国や県、地元関係者等の参画を得て「十和田湖活性化対策会議」が設置され、7回に及ぶ会議をもち「十和田湖観光再生行動計画」が平成26年3月に策定された。計画の基本方針及び基本戦略は次のとおりである。

① 基本方針「滞在型の観光地化と観光資源の保護との両立」

② 目標達成のための基本戦略

- 基本戦略1 十和田湖の関係団体等が一带となった取り組みの強化
- 基本戦略2 十和田湖の自然資源の保護・再生・継承
- 基本戦略3 景観・環境に配慮した観光地づくりの推進
- 基本戦略4 地域の恵みを活かした滞在型観光地の実現
- 基本戦略5 持続可能な推進体制の構築

③ 十和田市の取組事業の状況について

- (1)日帰りバスツアー湖畔応援プログラム（1500円程度の自己負担）

4回実施 定員274名中参加233名

(2)湖畔宿泊応援プログラム(楽天トラベルに委託、3000円の宿泊割引クーポン発行)
クーポン発行枚数133枚、宿泊予約人数358人

(3)観光スポットスタンプラリー(NEXCO東日本東北支社と提携)

(4)十和田湖の観光拠点施設として「十和田湖遊覧船ターミナル」(休屋)を取得改修し、10月オープン。

質疑「観光面での他市との連携について」

- ・青森、弘前、八戸各市との定期バスの運行、八甲田を通るルートを考えている。
- 「北海道新幹線開通に向けての対応について」
- ・十和田神社(パワースポット)、TCキャンペーン等での取組をまとめている

(3)港区新橋 10/22(木) 10:00~11:00

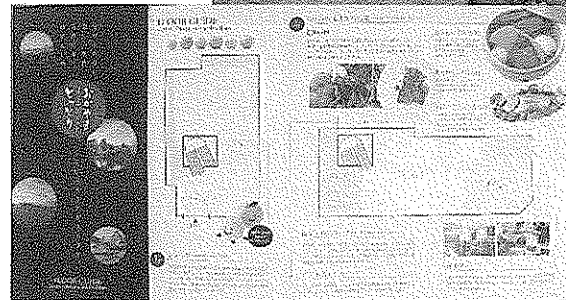
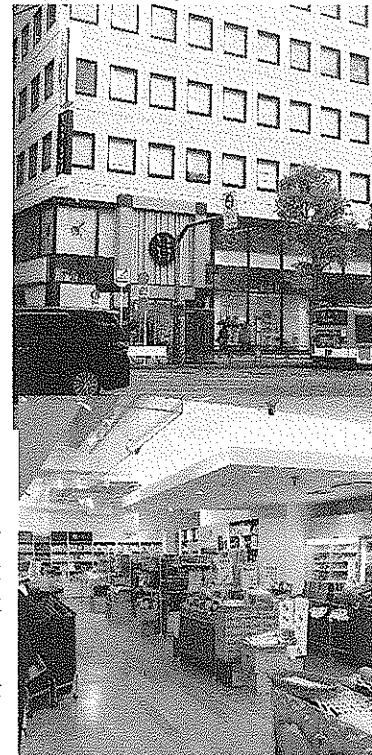
「鳥取県・岡山県アンテナショップ視察」

JR新橋駅銀座方面口徒歩2分、東京メトロ銀座線新橋駅3番出口を上がったところに鳥取県・岡山県のアンテナショップ「とっとり・おかやま 新橋館」がある。

「鳥取県と岡山県が手を結び、満を持して地元の美味しい・楽しいをそのまま新橋駅前にお持ちいたしました。心のこもった「ももてなし」でお出迎えいたします。」をコンセプトに9月28日にオープンした。

アンテナショップでは、鳥取県東京本部販路開拓チーム主幹の古川義秀氏に出迎えていただいた。店内に入ると広さと整然とした雰囲気に驚く。7月に鳥取県としてのアンテナショップ(現店舗のすぐ近くにあった)を訪問したが、様変わりである。古川氏の案内で、アンテナショップを視察する。1階には鳥取県と岡山県で生産された特産品や民芸品が展示されていた。

2階には、両県の地酒や県産食材・食品で作った軽飲食物を提供する「ビストロカフェももてなし家」、観光や移住等に関する説明・案内や情報提供、相談対応等を行う「観光・移住コーナー」、物産の製作実演や試食販売、独自の文化・芸能の公演、観光や移住に関するイベント等を開催できる「催事スペース」、両県企業の首都圏における情報収集や販路開拓などを支援するため、各企業に活動拠点(各県8ブース)提供する「ビジネスセンター」が設けられていた。ビジネスセンターについては鳥取県側は全て使用されていた。これまでの約4倍とゆったりとしたスペースではあるが、2県で共有するため管理経費等は大幅な増とはなっていないとのことである。様々な情報発信やビジネスチャンスの可能性など広がりをもったアンテナショップ、今後一層の有効活用が期待される。



2. 視察・調査を終えて

「視察・調査の経過及び感想について」に載せたことはもちろん、他にも沢山のことを学ばせて頂きました。事前質問へ丁寧な回答していただいた青森市、日程変更にも快く対応していただいた十和田市、ショップ内を丁寧に案内していただいた鳥取県、多忙な中を「おもてなし」の心で対応して頂いた皆様方本当にありがとうございました。

視察を通して本市に還元できることを取り入れ、市民の皆さんにお役に立てるよう精進いたします。ありがとうございました。