

令和2年度第2回京丹後市観光立市推進会議 会議録

- 1 開催日時 令和3年3月24日（水）午前10時～
- 2 開催場所 京丹後市役所峰山庁舎 205会議室
- 3 出席者等 坂上英彦会長、齊藤修司副会長、沖田啓介委員、和田正人委員、大道由起子委員、丸田智代子委員、福山勝久委員、坂根貴巳委員、吉岡義隆委員、上田美知子委員、梅田哲也委員、田矢佳子委員、長瀬啓二委員、細川比呂志委員、安達幸三委員、森本真至委員、宮田英樹委員

事務局	(一社)京都府北部地域連携都市圏振興社京丹後地域本部	木村嘉充
	(一社)京都府北部地域連携都市圏振興社京丹後地域本部	木本貴文
	京丹後市商工観光部長	高橋尚義
	〃 商工観光部観光振興課	大江裕、下戸裕子、野木秀康 志水直美、山添力也 一ノ尾貴裕、土田美歩里
市関係部局	市長公室政策企画課	松本晃治
	農林水産部農業振興課	松川秀之
	商工観光部商工振興課	島貫博志
	教育委員会生涯学習課	引野雅文

- 4 議題及び会費の公開又は非公開の別 **【公開】**
 - (1) 令和元年度（令和2年度含む）について
 - ①観光入込客数等の状況
 - ②戦略プロジェクトの事業実施状況
 - ③地域別プロジェクトの事業実施状況
 - (2) コロナ禍における各種取組の状況等について
 - (3) withコロナ、afterコロナを見据えたディスカッション

5 傍聴人の数 なし

6 発言の内容（要旨）

1 開会挨拶

<高橋商工観光部長>

本日はお忙しいところ、ご出席を賜りまして誠にありがとうございます。少し過ぎてしまいましたが、ただ今から令和2年度第2回 京丹後市観光立市推進会議を開催させていただきます。本日、司会を務めさせていただきます商工観光部の高橋と申します。どうぞよろしくお願いします。

さて今年度ですけれども、9月に急遽、「安全で安心な市民生活と観光立市のための新型コロナウイルス感染症と対策条例」の制定にあたりまして、お集まり頂いております。少し間があきましたが、本日は今年度2回目の開催ということになります。

例年、年度末に開催をします、いわば「通常の開催」でありまして、「当該年度の計画の進捗管理」ということになります。委員の皆様、令和元年度及び2年度の実績、事業等の進捗状況等をご報告させていただき、次年度に向けた検討課題等を議論、ご提言いただくことが、本日の開催の趣旨でございます。どうかよろしく願いいたします。

本日のご出席ですけれども、リモートでご出席をいただいている方も含めまして、また委任状も含めまして21名となっております。委員定数の半数以上満たしておりますので、京丹後市観光立市推進条例第28条の第2項によりまして、会議が成立、開催をできますことを報告させていただきます。

それでは、開会にあたりまして、坂上会長よりご挨拶をいただきたいと思っております

<会長>

皆様おはようございます。着座にて失礼いたします。

年度末ご多忙の折、ご参集いただきましてありがとうございます。観光立市推進についての年度のまとめの会議ですので、忌憚のないご意見を頂きたいと思っております。皆様方におかれましては、コロナという危機に遭遇し、大変な状況かと思っております。しかし、京丹後市にとって皆様、観光事業所をはじめ関係する方々は他に代えられない失うことができない原動力でございますので、この会を含めて、行政、市民、事業所の方々が一つになって乗り越えていく時期が到来しているのではないかと感じております。今日はどうぞよろしく願いいたします。ありがとうございます。

<高橋商工観光部長>

ありがとうございます。続きまして、中山市長が開会にあたりましてご挨拶を申し上げます。

<中山市長>

おはようございます。中山でございます。

今日は第2回目の観光立市推進会議ということで、坂上会長をはじめお忙しい中、各所からお集まりくださりまして、本当にありがとうございます。

今年是一年、コロナの関係、全国もそうですし、本市も直撃をして、観光立市でありますだけに、他市にもまして大変な状況の中で、日ごろ様々のご尽力をいただき、今つなげていただいているわけでございます。日頃のご尽力、ご努力の負担の中で心より感謝申し上げる次第でございます。いつも本当にありがとうございます。

そんな中で、去年は、今高橋部長の方からも話ありましたように、夏のシーズンは、全国的に近隣も含めて、海水浴をやめようかというところも多い中で、観光事業者の皆さん、頑張るんだということで、ガイドラインも作っていただき、海水浴のお客さんを安全な形でお迎えするというので、そんな夏を乗り切っていただいたわけでございます。また、秋には、部長も申し上げた条例もこの会議でお願いをして、原案作って頂き、議会でも通していただきました。条例の観光と安全を両立させるんだというような大きな方針と規範の中で、秋には大勢のお客さんを、万全なお迎えする体制の中でお迎えをしてくださって、去年ということであると、観光庁のその統計では、全国的にはマイナス約50%というような入込み客の状況でありますけれども、我々のところは、対前年比、秋以前の時期も含めて、8割強を維持できたということで、本当に皆様のおかげだというふうに思っております。

他方で、年末以降は、ご案内の通り、Gotoが休止をされ、かつ緊急事態宣言が、近畿も直撃をしたということで、そういった中で大変厳しい入込みの状況に直面したわけでありませう。そんな中で、懸命に様々なご努力をしてこれを乗り越えていく取り組みしてくださっている、まだ最中ということだと思います。そんな中で、京都府また海の京都の本部あるいは観光公社の皆さんはじめ関係の機関の皆さんが力を上げて、様々な取り組みに尽くしていただいているわけでございます。もちろん、まだまだ コロナの対策は必要なわけですが、ようやく緊急事態宣言も開けて、そしていよいよ明日には、ANAと協定をするという運びになりました。先だって2月からANA総研の社員が来て下さっているわけですが、いよいよ本格的に連携もスタートしてくるということで、コロナには十分配慮しながら、春夏に向けて準備をしまいたいと考えています。何をどうしていくべきか、今日そういったご議論も含めて、お願いするわけではありますが、力を合わせて乗り越えて、むしろこのコロナを奇貨として、更に一層レベルを一段も二段も上げた京丹後の観光地づくりを、力を合わせてやっていきたいと思っております。本日は、どうぞよろしくお願いいたします。

<高橋商工観光部長>

ありがとうございます。本日の会議資料の確認をさせていただきます。会議資料は、次第、それから出席者名簿、更には資料1から7でございます。それから、参考資料は1から4ということで合計11点ということでもありますけれども、配付もれ等ありましたら、挙手いただければ、事務局の方からお持ちさせていただきますが、ございますでしょうか。大丈夫でしょうか。

それでは会議に入らせていただきます。条例第28条の規定に基づきまして、ここからは坂上会長に議長をお世話になりまして、議事を進めていただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

<会長>

では、議長を務めさせていただきますのでよろしくお願いいたします。会議に入ります前に、会議録の確認者の指名をさせていただきます。福山さんと坂根さんをお願いしたいと思います。

それから、ズームでの参加は、田矢さん、細川さん、長瀬さん、吉岡さんですので、よろしくお願いいたします。皆さん、スムーズな進行にご協力をお願いしたいと思います。

では議事に入って参りたいと思います。

今日の次第をご確認ください。今日は、年次報告それからコロナにおける各種取組の状況、最後に、withコロナ・afterコロナを見据えたディスカッションということで、3番を中心に意見の場としたいと思いますのでよろしくお願いいたします。

では、最初に、本日のテーマの進捗管理であります。議事の(1)、令和元年の年次報告についてです。通常であれば、事務局から資料説明をいただくところではありますけれども、コロナ禍ということもあり、現在の特殊な事情もありますので、また前回もって議論の時間を増やすべきだというご意見もありましたので、議事の(1)についての資料説明は、ご確認いただいている事前の資料ということで、説明は省略をさせていただきたいと思っております。これについて、事前に見ていただきましてご意見、ご質問等ございませんでしょうか。少しコロナ禍ではない状況について、進捗を含めての整理をしております。赤く塗っているところが、最優先、オレンジの色が優先と言うので、優先順位をつけて事業名と進捗状況を

整理しております。よろしいでしょうか。またお気づきの点がありましたら、最後の時にもまた意見交換の時にでもおっしゃっていただければと思います。

では、議題に入らせていただきたいと思います。議事（２）であります。コロナ禍における各種取組の状況についてであります。事務局の方から説明をお願いしたいと思います。資料の説明は 資料④⑤⑥⑦と一括して説明をさせていただきたいと思います。では事務局の方よろしく願いいたします。

<大江観光振興課長>

観光振興課の大江でございます。

資料④と⑤の説明をさせていただきます。まず資料④をご覧くださいと思います。

こちらは、ちょうど1年前に、昨年の推進会議の進捗管理について皆様方からお出しただいたご意見を課題としてまとめたものでございます。この表の左側にその課題が並んで記載されております。本来であれば、この出された課題を改善していくという動きを1年間して参るわけですが、先ほどからありますように、コロナの影響で、なかなか通常の取り組みができなかったという状況でございます。そういった中でこの一年、この課題に対して振り返りということで、この表を作成しました。いろいろございますが、コロナの影響で、ほぼ出来なかったものも若干ございます。そういった中でも、令和元年、2年度にかけまして、左から2番目の列でございますが、実施した事業について並べております。代表的なものをご紹介しますと、1枚目の4番の情報発信の②でございますが、首都圏関西圏へのPRということで、まずコロナで全国的な誘客がなかなか進まない中で、近場の京阪神を中心としました近場からお客様を呼ぼうということで、マイクロツーリズムの取り組みをこの一年やってまいりました。それと、先ほど市長からのご説明もございましたが、さらに、いずれコロナが明けて、全国からお客様も呼べる状況になるという前提で、全国主に首都圏ですが、飛行機を使って関西圏までお客さんに来ていただいて、そこからレンタカーで京丹後に入っていたらこうと、そういった取り組みを考えまして、ANA様との連携を結んで、国内の新しいお客さんを開拓していくそういった動きもしております。同じく一番下のインバウンドでございますが、これも一緒でございますが、インバウンドの3番目に、ANA様と、これからの外国の方々にも選んでいただける観光地づくりを目指していこうというものでございます。

それと2枚目でございますが、一番上のジオパーク関連です。ジオパークも、世界認定はされていますが、実際の地域活性化の経済活動の取り組みに、まだ我々としては活用しきれてないということでございますので、従来からございましたネットワーク会議、これはどちらかといいますと学術的な立場の方々を中心にお集まり頂いて、ジオパークをいかに保全していくかということを中心とした、いわば世界認定を受けるための活動組織ということでございましたが、活用に転じようということで、もう少し観光事業者、観光産業に近い立場の方々にご参画いただいて、最大活用会議というものを新たに立ち上げました。これはその名の通りでございますが、ジオパークを経済活動等に使って活用していこうということでございます。こういった動きが、昨年のまとめからの課題の一年であったということでもあります。

続きまして、資料⑤をご覧ください。本来であれば、コロナがなければ、こういった事業をしなくてもよかったんですが、コロナというものに直面したこの1年間こういった活動をしてまいりました。少し紹介させていただきますが、大きくは3つございます。縦列で左にコロ

ナ禍における観光地としての環境整備施策、真ん中に観光事業者の事業継続して頂くための支援施策、右端にコロナ禍とはいえ、お客様に来ていただくための誘客支援施策です。代表的なものとして、左の環境整備のところ、先ほど、市長の言葉にもありましたが、③の海水浴ですが、安全で安心の確保に向けた全国でも恐らく一番厳格な水準だったと思いますが、そういったガイドラインを作ろうということで市と公社と商工会さんとともになって作り各海水浴場開設者に実践していただく中で、15箇所のうち12箇所が開設して頂けたということでございます。それ以外にも、宿泊施設のガイドラインですとか、そういったものを実践していただくための予算ですとかそういったものを実施をいたしています。

そして9月に、条例でございます。前回、皆様にご審議いただいて市町村レベルではおそらく観光に特化した観光と市民生活を両立させるという条例は恐らく全国では初ではないかと思いますが、そういった条例を制定いたしております。それに合わせて観光公社の方では、条例に基づいて、感染防止対策を取り組んでいただくという意味でワッペンですとかピクトグラムも作成して、各宿泊施設等にお配りしたということでございます。一番下に、ANAさんの関係です。これは明日、協定式を結びます。

真ん中の列にいきまして これは事業継続ための支援ということで、4番では、クーポン券を全戸配布してまいりましたし、6番では、内需拡大の促進のための補助金ということで、店内に感染防止の資材を設置していただく等そういったものにも使っていただける補助制度を実施しております。12番です。Gotoトラベルキャンペーンにおける第三者機関への登録。これは、観光公社の方で第三者機関になり、Gotoに参加するためのフォローを観光公社でなさっております。下にまいりまして、支え合いクーポンもありますし、10番、これもコロナに関わらず、人手不足というのは、この業界には課題としてあったわけですが、外部から若者に旅を兼ねて、お宿の応援をしてもらおうということで、「おてつたびさん」というところとタイアップをしまして、京丹後で働いていただく前にコロナの検査をしていただく取り組みを始めました。

一番下でございますが、来年度予算ということでありますが、12月のGoto停止、それ以降、緊急事態宣言が、観光事業者さんも直撃してるという中で、宿泊業の緊急支援給付金ということで、国が支給します個人30万円、法人60万円という制度がございますが、これは50%以上落ち込んだ業者さんということですが、宿泊事業者に関して30%以上落ち込みのあった事業者、更に 上乗せで30万円60万円ということで、これもおそらく全国でやっているところは京丹後しかないんじゃないかと思いますが、そういったことも今からやろうとしています。

右端の列ですと、誘客の為の動きでございますが、まずは、8月に観光公社で、市内のお宿を市民の皆さんにご利用いただくというキャンペーン、ローカルキャンペーンをやっております。ふるさと旅行券秋旅そして冬旅ということで、コンビニの発券機を使って旅行券を販売するという仕組みでございます。秋旅も冬旅も全て完売と、冬旅は、たった3分で完売ということで新聞にも出ましたが、多くの方にお越しいただく、きっかけができたということでございます。マイクロツーリズムを中心にやろうということでしたので、京都府内の情報誌を使って、お客様に呼びかけたということもしております

一番下でございますが、「観光地づくりチャレンジ支援事業」は4月以降の制度でございますが、コロナのなかから反転V字回復していくための観光地づくりということで地域の宿泊事業者、飲食店あるいはそれらに関連する業者さん連携して、新たな観光コンテンツを作るそういった取り組みを支援しようというものでございます。また準備が整いましたら、各

事業者の皆様にはご案内したいと思いますが、こういったものを使って新たな観光地としての魅力を磨いていきたいというものでございます。

<木本事務局長>

観光公社の木本でございます。

私の方からは、資料⑥海の京都、京丹後エリア宿泊客数四半期調査の関係、資料⑦の誘客キャンペーン等の実績について説明をさせていただきます。まずは、資料⑥の方をご覧くださいませでしょうか。

これにつきましては、海の京都エリアの方で独自調査としまして、調査四半期ごとに調査をしているものの令和2年の実績をまとめたものでございます。先ほど市長の方からも挨拶でありましたが、2020年は、前年比で92.1%という状況になっております。ただし、これは、市内の8施設をピックアップして実施した調査でありますので、全体でということにはならないかなと思っております。そのようにお含み頂きたいと思っております。

まずは、四半期別を見ていただきましたら、まず1月3月につきましては、新型コロナの影響が3月後半ぐらいから影響は出始めたということで、同月比では89.5%でございました。4月6月になりましたら、緊急事態宣言等が出ましたもので、ここで大きく減少ということで、前年比24.3%ということでございます。その間、6月下旬からは、Goローカルということで、公社の方でキャンペーンを行いました。これにつきましては後ほどご説明をさせていただきます。7月9月ですけれども、8月以降中旬以降は増加したということで、数字的には前年比88.1%、9月10月には市の補助金をいただきまして「秋のふるさと旅行券」のキャンペーンを行っております。10月12月ですけれども、前年比147.4%という状況でございます。これにつきましては10月以降が非常に好調だったということで、取扱額も前年比約2倍で推移をしておりました。11月3月の冬のキャンペーンでは1万枚がわずか3分で完売したという状況でございました。ただし、12月中旬にGotoのキャンペーン全国一時停止があり、年末はキャンセルが激増しました。公社が1月に行なった調査では、キャンセル総額が約17億というような状況でございました。右側は外国人宿泊数ということで書いてあります。こちらはご覧いただけたらと思っております。観光庁の2月17日発表の旅行観光消費動向調査によりますと2020年の日本国内の延べ旅行者数速報値は、2億9177万人ということで前年比が50.3%の減と、うち宿泊旅行は1億6036万人で前年比は48.5%減となったという状況の中での京丹後市の状況ということで報告をさせていただきました。

引き続きまして、資料⑦の説明に入らせていただきます。誘客キャンペーン等実績ということでございます。まず申し訳ございませんが、数字の訂正を一箇所お願いしたいと思っております。1番のGoローカル泊まって応援キャンペーンの部分の(1)宿泊者数のところが572人という風に書いておりますが、575人に訂正をお願いします。

それでは、簡単に説明をさせていただきます。まずGoローカル泊まって応援キャンペーンということで、こちらは確定値でございます。コロナ禍におけるいわゆるマイクロツーリズムとして公社独自事業として、夏の6月25日から8月31日までの宿泊を対象に市内の参加宿泊施設の宿泊代金を1名一泊につき3,000円割引という市民向けのキャンペーンを実施いたしておりました。京丹後市が行っておりました「みんなのありがとうクーポン」も併用可能ということでございます。実績ですけれども、宿泊者数は575人ということでこれは1,000人限定でさせてもらっています。57.5%の利用ということでございま

す。宿泊者の居住エリアですが、市民限定ということですので、京丹後市が、94%ということであります。事業参加施設は61施設です。こちらは公社の会員のみでさせていただきました。キャンペーンの取り扱いが宿泊代金のみですが、8,020,908円ということで、平均単価14,022円でございます。アンケートも取っておりまして、151人から頂いておりますが、総合満足度ということで、満足、大変満足やや満足を含みまして、99.3%の方に満足いただけたということと、コロナ条例で、各お宿が徹底した対策をしていただいている中で安心して宿泊できたという意見が97.4%を占めました。

続きまして、2番の京丹後ふるさと旅行券キャンペーン秋旅でございます。こちらは市の補助を受けまして、海水浴シーズン後の閑散期対応ということで、9月1日から10月31日までの宿泊を対象に市内の参加宿泊施設で利用できる額面5,000円の旅行券を2,500円で販売するキャンペーンでございます。旅行券は、全国の手前コンビニ4社で発売し、Gotoトラベルの併用も可能ということです。実績数値は、当初3,500枚で発売をしたんですが、好評につきということで追加1,500枚合わせて5,000枚を発行しております。全て売れましたが、利用は、4,948枚、未使用が52枚です。宿泊者数は2,856人。宿泊の居住エリアは、京都、兵庫、大阪で近畿圏がほとんどを占めております。事業参加宿泊施設数86施設あり、公社の会員が75事業所です。キャンペーンの取扱額は、宿泊は、6,200万、単価にしましたら22,000円ということです。あと特典ということで、新米2合、フルーツスムージー、梨を利用枚数に応じてプレゼントさせて頂いております。こちらの特典の取扱額合計は2,086,500円ということです。

引き続き、3番の京丹後ふるさと旅行券キャンペーン冬旅で、こちらは2月の宿泊分までの暫定値でございます。こちら市補助金を受けまして、かにシーズンの観光需要の落ち込み防止と維持向上を目的に、11月6日から当初は3月20日までの宿泊を対象に販売をしましたが、12月末のGoToトラベル、全国一時停止とか、緊急事態宣言の延長を受け、6月30日まで延長しております。

額面が5,000円の旅行券を2,500円で販売し、一万枚を大手コンビニ4社で販売し、販売開始からわずか3分で完売ということとなりました。実績の方ですけども、クーポン発行枚数は一万枚のうち2月宿泊分までで、6,756枚で、まだ3,244枚が残っております。宿泊者数は3,605人で、宿泊者の居住エリアにつきましても、京都府、大阪府といった順番になっております。事業参加宿泊施設ですが112施設でございます。こちらにつきましても、公社の会員が91です。キャンペーンによる取扱額ですが、宿泊分は91,227,601円やはりカニの時期ということで、平均単価は25,305円ということでございます。特典は、冬旅の方は、ガソリン券とタクシー券さらに久美浜の牡蠣で取扱額合計は、3,243,000円ということで、牡蠣のプレゼントを希望される方が多く、「美味しかった」という評価をいただいております。

続きまして4番ですが、ふるさと納税「京丹後ふるさと宿泊クーポン券」でございます。こちらは、ふるさと納税制度を活用して、京丹後市への寄付の促進と観光公社会員施設への送客及び地域経済の活性化と高付加価値を図るというこの目的で、京丹後市に寄付をされた方への返礼品として一口あたり4万円の寄付に対して1万円分の宿泊券を1枚発行するというものであります。取扱のポータルサイトは6件あり、ふるさとチョイス、ふるぽ、さとふる、ふるなび、楽天、市の特設ということで、こちらの方で販売をいたしております。去年の12月1日から取扱開始し、現在67枚の発行ということで寄付金額にしますと268万

円。発行金額につきましては、67万円ということです。事業参加施設は公募し、現在54施設でこちらは、会員のみ限定させて頂いています。

最後に5番の株式会社おてつたびとの連携による人手不足・人材確保対策事業です。こちらも市の補助金を受けまして、観光公社の方で株式会社おてつたびと連携しまして、当公社の会員宿泊施設を対象に新型コロナ感染防止対策を講じながら、地域課題に関心ある地域外の若者と短期的、季節的な人手不足で困っているお宿をマッチングするという、こちらも全国初の取り組みでございます。コロナの感染症等対策条例の趣旨に則って全国から参加前に新型コロナウイルスの抗体検査を受けていただくということで、その費用を公社が負担するという仕組みでございます。参加登録件数は9事業者で利用宿数は2軒、4人です。順調に説明会をし、おてつたびさんの方の宿への紹介もしながら進めていたんですけども、トラベルの全国一時停止の影響も受け、今こういった数字になっております。以上でございます。

<会長>

コロナ禍における各種取り組みの状況等については、詳しくご説明をいただきました。この2番目の議題についてご質問 ご意見ありましたら、いかがでしょうか。よろしいでしょうか。また、気がつきましたら最後の時におっしゃっていただければと思います。

では、最後のwithコロナafterコロナを見据えたディスカッションに入らせていただきたいと思います。少し話題提供を最初にさせていただきたいと思います。

その後、皆さんで、ご議論をいただきたいと思います。観光業界は、コロナ禍ということで激震が起きているかと思えます。今その中で、業界ではどんなことが起きているかと言うと、DXデジタルトランスフォーメーションというキーワードの取り組みを積極的に進めて、コロナであっても儲かる仕組みを作るというのが大きな枠組みとして取り組まれています。一部旅館さんで、ECを使って物販とか遠方からでもお取り寄せできるように料理の販売等取り組んでおられるところも、一つの例であろうかと思えます。

それから量から質に変化をしようという動きがありまして、これは、高品質高価格帯を狙っていかないと人材を確保する上でも、非常に難しいという状況がわかってきましたので、薄利多売ではなく高付加価値化を狙っていくという動きがございます。

もう一点、業界としての心構えとして、コロナ禍が長期化するということをシナリオに入れておかないといけないと、おそらくは春のゴールデンウィークは、このままいくと、去年とは違う難しさがあるのではないかと。春もあまり期待できないだろうと、6月までに収まらなければ、今度は、夏までも影響をするだろうと、次が9月のピークをどんなに乗り越えるかということで、これも難しければ、秋冬まで伸びて来年の冬、蟹のシーズンもかなり厳しいというふうなシナリオを立てた上で対応していくというのが、心構えとして考えておかないといけないんじゃないかなというのが、業界の動きのようであります。

これに対して、自治体の方は、業界支援策をこぞっている自治体様が、やっておられて先ほどからのご説明でもありますように、京丹後市は観光立市で全国に先駆けて、モデル的な事業をどんどんやっておられるということです。大きな考え方としては、自治体は、マイクロツーリズム2、3時間圏のお客さんをどうもう一度確保するかということで、そのために動画を作成したり、VRをして体験をさせてもらったりという、これもDXの一つだと思えますけれども、SNSでの発信ということをやっておられます。

それから、ワーケーション。地方で働きながら地域を楽しむワーケーションというのが、鳥取とか和歌山県がこの辺では手を挙げて積極的にやっておられますが、ワーケーションへの展開。

4つ目は、インバウンドを含めた反転攻勢というafterコロナを見据えて、インバウンドの準備をするところという取り組みになっているかと思います。

国の方では全く違う視点で、観光の現場で女性が活躍できる環境づくりをしっかりと作っておかないとだめだよと言うので、女性と観光の掛け算をどうするかという、こういうのも取り組みをされておられますし、クルーズ業界では、コロナ検査付きの価格設定をし、申し込んだら自動的に検査を受けられる制度を取り入れられていたりされています。少し話題提供で、私の方からお話をさせていただきました。

これからフリーディスカッションに入りたいと思いますので、どなたでも結構でございますので、今までの報告を含めて、あるいは自らの観光の実態あるいは問題意識、方向性こういったことについて、是非ご意見を頂きたいと思いますのでよろしくお願いします。どなたでも結構です。

<委員>

公社のことですが、今、京丹後市内に181宿泊施設がありますが、先ほど説明がありましたが、ふるさとキャンペーンなどの行政からの補助事業についても、非会員の方21施設が利用しています。公社の非会員が50施設ほどありまして、結局、会員に入っておられない方も、会員の方も、市からの事業については、線引きができず、非会員にも事業の実施をさせていただいています。

公社としては、会員になっていただくことで、情報を提供したり、色んなことをさせていただいています。事務局も、会員に入っていただくように、かなり努力されてるようですがなかなか会員になっていただけないのが実態であります。この辺で線引きをしないと、駄目なのかなという感じがありまして、公社に入って頂いたら、利用できる情報は共有をしておりますが、非会員は、会費も払わずに、いいところ取りをしているような感じがあります。今までからそうでした。しかし、最近、行政からの補助の金額もかなり増えてきていますのでこの辺で問題視しないといけないとは思っております。皆さん、足並み揃えて、観光立市を目指すためには、会員になっていただくというのが、本来の姿かなと思いますので、このことは、皆さんにお知りおきをさせていただいたらありがたいなと思います。

<会長>

今の公社の会員、非会員について何かご意見はございますでしょうか。

非会員の方も会員の方もメリットが一緒の状況になると。これについて、少し問題課題が残っていると。今、緊急事態なので、やむを得ずそうなるけど、afterコロナになってくるとそういうわけには、筋がいかないんじゃないかというあたりのご説明であったかと思いますが。市長さんは、特にございませんですか。政治的問題かもしれないんですけど。

<中山市長>

難しいですね。課題だとは思いますが。公社の理事をはじめ、ご相談しながらだとは思いますが、公社として、ネットワークを各会員の観光事業者と持ちながら、そして、具体

的にやっていくということ、それに対して支援するというのはとても重要だし、と思うと同時に会員にならなければ、市としての施策の効果を及ばせませんよというのは、少し排他的な風にも思えますし、差をもうけるにしても0か1かじゃなくて、施策の内容によって説明ができるような形でどう持てるかというバランスとして、7か3、6か4、そういう数字で割り切れる話じゃなくて、施策ごとに合理性をもって説明できる形の仕分け方ということかなという風に思いますけど、個々に丁寧に精査していくということかなと思います。

<会長>

今後、高付加価値化で京丹後市の観光ブランド化していくときに、やはり課題になってくようかなと思いますが、非会員であっても、納税者でありますので、それはゼロではないという理解も必要かなと、ちょっとタマムシ色になる可能性ありますけれども、その辺はすっきりと整理をしておく必要があるかと思いました。他はいかがでしょうか。

<委員>

最近の状況を少し説明させていただきます。皆さんおっしゃってるように、昨年から酷い状況、これは今でもずっと続いています。ちなみに、私のところは、公共交通と観光事業と二パターンあります。公共交通は、それなりにご支援頂きながらさせて頂いている状況ですけども、観光事業の方は、おそらく今年度決算で4割くらいで収まるという感じでございます。売り上げ等もほんとに激減しましたので、当然のことながら、世の中が閉鎖的になると当然動かなくなりますので、我々のところも直接影響が出ます。それは、今回やむなしというか、世間がそうなので、どうやって挽回するのか、これは会社の企業の課題でもあります。

そういう中では、最近3月5日からですか、高速バスを復活、運行再開しました。そういう中で、昨日たまたま、会議の報告を聞いていると、京都からこちら方面、往復なんですけども、平均乗車人数が、17.5人ぐらいまでは回復してきてると。当初止めようかという時は、ほとんど一けた台でございました。それが、ある意味、動きが出てきているということで、大阪線については、大体11人ぐらいですか。阪急バスとの乗り入れをしてますので、平均乗車人数なので、意外と思ったよりも回復が早い。3月になると、特に学生さんとか、城崎なんかは特にそうなんですけど、卒業旅行が中心になり、どんどん入ってきています。そしてマイクロツーリズムという中で、近場で動いているのでレンタカーを借りて来られる方もいらっしゃる。観光客の姿を見ていると、若い人が非常に多く見受けられます。

そういう中で、我々もただ、個人客だけを対象にしていると非常に厳しいので、例えば、ケーブルカーで伊根湾めぐりにしても、やはり団体客を取り込んでいた事業ですし、インバウンドについてもそうでした。それが、回復の兆しがないので、個人客をいくら頑張っても、やはり4割ぐらいしかいかない。GoToの時は、6、7割近くまで復活したんですけど、今回はそういう状況なので、今後の課題になっております。

京丹後市さんを見させていただくと、非常にいろんな取り組みをされていて、羨ましいと言うか、会社としてもこれぐらいやらないと数字的にも追いつかないし、羨ましく思いつつも、一緒にやれることがあれば是非、よろしくお願ひしたいと思います。以上でございます

<会長>

ありがとうございます 非常に厳しい年度の結果ではありますが、少し兆しが若干見えたつあるというお話をいただきました。そのほかやはり重要な宿泊関係の方々にお話を伺いたいと思いますがいかがでしょうか。

<委員>

非常に苦戦を強いられるなか、京丹後市さんや観光公社さんにおかれましては、観光支援の施策を出して、我々を応援して頂いている事に非常に感謝しております。ありがとうございます。本当に1月、2月大苦戦で、3月もまだ苦戦をしている中で、春休みに入るんですけども、まだまだ予約の状況は芳しくない状況でございます。

3月になればカニも終わり、4月以降は基本的にはオフシーズンになるんですけども、オフシーズンは、従来、老人会さんなどの単価の安い団体で誘客を頑張っていたところなんですけれども、コロナ禍の中で、年配の方がバス満車で旅行するというニーズがほとんど皆無でございまして、今後は、どういう形で運営するのか非常に悩ましいところでございます。

今後は、バスにしても客室や宴会場にしても、人を満員になるまで詰め込むようなビジネスのスタイルは、通用しなくなると思っています、施設側からも転換が迫られるのではないかなと思っています。

例えば、一部屋あたりの人数が、今までの4～5人から2～3人になり、なかなか利益が出しづらい状況になるのではないかなと思いますので、今後、DXなどの技術を持ちながら、生産性を高めていくことで、旅館営業を続けられるような新しいアイデアを考えて実行していかなければいけないのではないかなと考えております。

<委員>

小天橋エリアには、旅館、ホテル、民宿があります。民宿が主体の地域であり、海水浴とカニという2季型の観光スタイルをとっていますが、このコロナの状況が、今後長期化するということは明らかで、宿泊施設にとっては、施設側の対応、転換というのが迫られています。去年、人数制限をしながら受け入れていたわけですし、色々な努力をしてきましたが夏に関して言えば、海水浴を開いて頂いたというのが一番大きいです。開くに当たって厳しいガイドラインを設定し、駐車場やトイレ、更衣室にしても、1日中、頻繁に除菌作業をしていただきました。そういう苦勞をされている方がいるのですが、人数不足によって負担がかかったのではと思います。そういったご苦勞の上に、宿泊業者は、お客さんを受け入れてなんとかやってこれたというのがありますので、そういう方々がおられたということにも目を向けておきたいなと思っています。それに対しても、京丹後市からの支援がありましたので非常にありがたいです。今後もそういう状況が続いていくのかなという気はしておりますので、是非今後もお願いしたいということです。

また、人数制限など宿や部屋が密にならない状態を作りながらやるのが、今後も続いていくと思いますし、色々なキャンペーンとかで支えていただけたらなと思っています。

<会長>

新しいビジネスモデルが、ぼちぼち必要ではないかという共通の認識が必要になってきたのではないかというご意見でございました。

<委員>

現場目線から言いますと、年末からのキャンセルが、予想をはるかに超える数でございまして、約7割以上はキャンセルが出ました。お正月三が日でも、一年間のうちで高単価の設定ができるときなのですが、1～3組ぐらいになっていました。1月、2月も、キャンセルが相次いでいまして、3月になってから、1～2月にキャンセルした方が、3月にどうしてもカニが食べたいということから、少しお客様が増えたような感じが見受けられます。ふるさと旅行券も、カニに使いたいという動きもあり、各お宿さんの状況を聞いてみますと、6月までの延長ではありますが、やっぱりカニが食べたいという足並みがでてきたのではないかという実感はあります。

先ほど、お話にもありましたが、コロナ禍に入ってから、お客様への対応の仕方も、これまでの旅館では考えられないようなおもてなしをやってきたわけですが、今になって考えますと、お客様の的には、あまり構ってほしくない、近づいてほしくない、距離感をとってほしい、意外と今後は、そういうやり方も、旅館としてはやっていく方向性にあるのかなと感じております。

今までは客室も詰め込み式がやっぱり多かったんです。お客様があるときは、しっかり入れたい、お部屋も満杯に詰め込んで営業をしていましたが、やはり余裕を持ったお客様の入れ方を今はやっています。量より質ですね。質を高めて、地産地消で、食材を考えながら、お客様に提供するという形をするというのが、お客様にも宿側にもいいと思います。ただ、それに並行してスタッフのレベルアップがなかなか難しくネックになります。今後の方向性としては、それは確かにやっていかなければいけないと思っています。

今の感染状況を聞いていますと、まだまだ落ち着いているわけでもなく、心配な状況も出てきますので、その点は、宿側としては、しっかりと管理をしてやっていかないとはいけません。

<会長>

切実な現場のお話を伺うことができました。

<委員>

私も、小さな民宿をしております。この間、京丹後市さん、観光公社さんにいろいろな取り組みをしていただきましたが、コロナ禍の中、最初の4～5月の緊急事態宣言ですごく戸惑い、この先この仕事が続けられるのかなという不安の中にいました。GOローカルの取り組みには、実際、私も泊まってみました。知り合いの宿を2件ほど。本当に意外な目線で、まさか京丹後に泊まるなんていうことも考えていみせんでしたが、泊ってみると、やっぱり家から一步出たら旅人になれると言うか、そこでのお宿のスタッフの方に「おはようございます」とか、ちょっと言葉かけてもらうって、「ああ、こういうことだったんだ」と、自分が観光事業者でありながら改めて感じました。

結局、マイクロツーリズムのGOローカルで、私自身、自分の視点を変えるって事が大事だったんだなっていうのが気がつきましたし、それを、いち早くしていただいたことに本当に感謝しております。

また、マイクロツーリズムとなると、地域で体験とか、お昼ごはんとか、アクティビティなど、地域内の事業者の方との連携が必要になります。先ほどから意見があった、観光公社

の会員数を増やしていくということが大事ですし、共にマイクロツーリズムを重点的に進めていく上では、皆さんと一緒に頑張りましょうみたいな機会が増えたらいいのかなと思ったりしました。

それと、守る会では、今、ビーチクリーンで若い方が、ゴミをバケツリレー方式で運んだり、すごく取り組んでくれています。現場に行くと、冬の間はすごくたくさんのゴミがありそれを見ると「もう拾うしかない」ということになります。新しい視点で、海、山関係なしに「人々の生活を変えるしかないんだな」という視点を感じ取られます。そういうものも一つの誘客のヒントになりそうな気がしています。もちろん宿の体制も変えていかなくちゃいけないんですけど、海のある街だったら、みんなで少しずつ生活を変えていこうということが感じられる内容、そんな形も考えていけるのかなと思います。

本当に色々和市の方とか観光公社の方には相談に乗ってもらっていることが多いので、是非もっと公社の会員が増えたらいいのかなと思っております。

<会長>

ありがとうございます。力強いご意見を頂きました。会員を増やしてもっと活動を活発にしよう。それには、市民、事業者、みんな一枚岩になって頑張らないとだめよねというご意見を頂きましてありがとうございます。

<委員>

皆さん、宿を運営されている方のご意見で、その通りだと思います。コロナになってサービスの低下なのかよくわからないのですが、例えば、今まではチェックインされて、客室にお客様をご案内して、お茶を入れたりしていました。今は、食事の時でもそうなんですけど、余分なサービスは、私どもはしていません。例えば、昔から「ご案内はお部屋の前まで」とか言われているように、宿泊業界は非常に生産性の悪い業界だと思うのですが、コロナのおかげと言ったら変ですけど、余分なサービスがなくなることによって、多少は生産性の向上につながっているような気が致します

あとお客様を見ていると、チェックインされたら部屋に入られます。ロビーで新聞を読んだり雑誌を見たりとか、そういったことがなくなりました。

私ども、wi-fiの件なのですが、一部のところしかwi-fiは使えません。以前は結構あったと思いますけど、wi-fi設置の補助金に今はあまり良い制度がないような気がします。先ほどこから、ワーケーションのとか出ていましたし、なんとかwi-fi設置について、1/10とかではなく、もう少し補助率の良い補助金を京丹後市が出して頂いたら、すごくありがたいかなと思います。

<会長>

一部、生産性が向上したけど、wi-fiは必須条件になってきましたので、お部屋にずっと滞在されておられるの満足度を上げるには必要ではないかと思います。補助率、補助金を少し改善してほしいというご意見でございます。

<委員>

私たちは、製造業の組合でして、観光業者の方々とは業界が違うんですけど、私が思いましたのは、コロナ感染のリスクが高いなか、観光客のお客様のおもてなしということで、日頃、本当に大変な思いをされているんだろうなと思い、感謝を申し上げたいと思います。

前回、言い忘れましたが、医療従事者の方々には感染リスクが高い中、大変な思いをされているということで補助金が出ましたが、観光業者の方々にも、お客様との接触があるなか感染リスクが高いと思いますので、補助金があってもいいのかなと、私は常々思っていました。また、市独自の補助金があれば、非常にありがたいのかなと思っています。

それと、一点、先生が冒頭に言われましたDXを積極的に進めているということで、京丹後市さんも進められていると思いますが、そのDXのソフトはいいんですけど、京丹後市独自のそれぞれの地域の情報環境、インフラ整備がまちまちではないかなと感じています。特に、観光業者の方々、海岸線沿いですとか、山手ですとか、お客さんは都心部から見えます。地方では、動画もすんなり届かないことがあります。京丹後市内でも起きているという状況が見えますが、私達組合も、リモート環境で会議をすることが多かったんですけど、どちらの環境が悪いのかわかりませんが、会話が止まったりすることが、度々起きたので、まずはインフラ整備が重要ではないかと思っています。それからコンテンツは整理されていかれた方がいいと思いますので、一つ検討課題としてあげていただきたいと思います。

<会長>

デジタルインフラをしっかりと統一的にできればいいなということでもあります。

<委員>

コロナ禍でどこにも行けなかったのですが、先日、遠く離れた娘の所に行く用事がありまして、有名な温泉旅館やホテルに泊ってきました。その時、バイキング形式の料理だったのですが、もちろん体温も計りますし、料理の小鉢も全てフィルムで隠してあります。料理を取りに行くときは、手袋を全員して、そしてマスクもしていきます。食べる時だけマスクを外して、またおかわりする時には手袋もしています。マスク入れも置いてありますし、それぞれが取りに行くってということでしたので、安心して楽しむことができました。大勢観光客が来ておられました。

それからANAも利用させてもらったのですが、結構、全日空も飛行機業界も大変と聞いていましたが、行きも帰りも満席でした。だいぶ回復してきたのかなという風には思いました。

今、資料を見させてもらって、京丹後市も観光協会もいろんなところで、いろんな事業を計画されて取り組んでおられるなというふうに見せて頂いております。その中でも、京丹後市は海の幸もあり、山の幸もあり、場所としても素晴らしいところですが、今、桜のシーズンですが、かぶと山公園にも桜を植えたようですが、ダイナミックですごいと言われるような桜の名所を作られたら素晴らしいなと思います。

<会長>

予定の時間が徐々に参ってきておりますけれどもZoomのご参加の方いかがでしょうか

<委員>

報告の中で、色々と情報発信、PRというところに力を入れていただいていると思うのですが、先日、台湾との商談会に、オンラインに参加いたしました。19社のエージェントとやり取りをしましたが、そこで感じたことが、京都の北部ということであろうと、笠松公園とか伊根のこととかは100%皆さんご存知なのですが、京丹後市内の観光スポットは100%ご存じありませんでした。逆に興味をもっただけでしたが、そののところ、海外だけに限らず、国内も含めまして、もっとPRというものに力を入れてやっていかないと感じました。

そういう意味では、首都圏や大阪市内、京都市内でのプロモーションを強化したり、メディアに対して、リリースをどんどん出していって露出することも大切ではないかなと思います。関西圏の方と東京からの団体は、なかなかコロナで難しい部分もありますが、昨年、一昨年からずっとバスツアーに関しましては入って来ていただいていますし、今年も予約をたくさんいただいていますので、コロナの状況が解消されれば、お客様も戻ってくると思うのですが、このあたりで首都圏と関西圏に力を入れてPRできたら良いと思います。

<会長>

まだまだ認知度が、台湾でも認知度は低いというご意見を頂きました。

<委員>

ご存知の通り旅行業界は、ほぼ全社、この一年間是最悪の一年間でした。当社のことを申し上げますと、希望退職、人員削減、店舗削減、特にリアル旅行を中心とする店舗は7割削減をします。そして事業再編、withコロナ、afterコロナのなかで、旅行業がどうなっていくかというところで、今、まさに事業再編によって、今までの成功体験は無しにして、新しい旅行業を目指していくということで進んでいます。

先ほど、坂上先生がお話をしていただきましたが、組織の方向性をおっしゃっていただいたのかなと思いますが、当社も、DXをやられるなかで、IT戦略をまず一番の課題、見直し課題ということで、会社も厳しい状況ではありますが、更なる投資をすることによって新しい事業環境のなかで生き残れる策を進めております。その一つとして、地元観光を、当初はクラブツーリズムを中心に、全国展開して地元観光をモデルケースとして販売をしているんですが、現状としてはまだできるかどうかは不透明な状況であります。

そして、旅行商品についても、ダイナミックプライシングの時代がやってきましたので、これに対応する商品をこれから作って行って、DP商品の展開を中心とした販売、しかもAIを使った販売に、今まで以上に展開していくこととなります。

<会長>

ほぼ予定の時間が参っていますが、どうしても、もう一人ぐらい発言いただければと思います。

<委員>

海の京都でも、京都府で観光の動向調査をやっています。ちょっとびっくりしましたが、秋の調査で、ちょうどGotoが関東圏の対象となっていて、このエリアにも関東から大勢のお

客さんが来られていたのですが、調査しましたら、関東圏から来られた方が43%新幹線、3割の方が自動車、関東からこのエリアに来られていて、やはり公共交通機関を避ける傾向、旅のスタイルもだいぶ変わってきていると思いました。

その中で、DXの話が出て、商談会も100%がオンラインになっていまして、海外との商談会は全部オンラインです。おそらくこれからは、しばらくこういう形が続いていくというように思っています。

あとデジタルトランスフォーメーションの関係で言うと、我々もコロナ禍の長期化が見込まれる中であって、新しいお客さんをつかんでいくという努力もしていくのですが、やっぱり、この地域に来て頂いているお客さんを大切に、なんとか抱え込んでいきたいということがあります。今年、京都府のCRMシステムの構築をしまして、CRM個人情報を、キャンペーン等をして取っていきます。実際に、この地域に来られている方の属性とか趣向とか何を求めているのかいうところも、きっちりデータとして把握し、個人情報を頂き、LINE Payは個人情報に問題があったので、そこは取り扱いを慎重にしていますが、こちらがキャンペーンをしたいという時に、それに合った方に、ダイレクトに情報を発信していくような取り組みを、来年度以降から始めていきたいと思っております。

また3月25日からの海の京都の方ではキャンペーンを開始しまして、実はそのクーポンもQRクーポンでやるのですが、そこから、「クーポン欲しい方は個人情報を下さい」という形のやり方に変えていきます。そういうことを今、DMOと公社さんと連携しながら、新たな取り組みとして進めていきたいと思っております。コロナ禍で、観光事業の進め方が、おそらくこれからどんどん変わっていくと思います。

<委員>

4点だけお伝えさせてもらえたらなと思います。

先ほどからお話のあるマイクロツーリズムですが、京丹後のエリアに何軒か泊まらせていただくなかで、地元の人がいいなと思えることが大事だなと思いました。内側と外側の温度感が上がっていて、地元の人が価値を再発見したりする機会であったりとか、内側の人がいいなと思っていることは、外側の人にも、その価値が伝わっていくのかなと思ったので、外からだけでなく内側の人もいいなと思ってもらえるようなことからマイクロツーリズムは必要なのかなと感じました。

あとは、旅マエと旅アトの関係性も、だいぶ変わってきているような気がするのですが、丹後広域振興局さんと一緒に、ローカルビジターツアーをオンラインでやらせていただいたのですが、実際にやっていくなかで、旅行者が特定の誰かに会いに行ったり、あの人のあの場所に行って、あの人と御飯が食べたいであるとか、旅マエの段階から、旅に行きたくなるような気持ちをドライブしていくような機会をオンラインでは作れるのかなと実感としては感じています。オンラインで集客するよりも、旅マエで行きたくなるような動機付けをするというオンラインツアーというのは有効かなと思っています。

あと、新規のお客さんをどんどん取り込んでいくというよりも、これまで来られていたお客様を、どれだけ大切にしていくのかということも併せて非常に大事だと思っています。日頃、お宿さんと話をさせていただくなかで、お宿さんにとって宿帳は財産だとお伺いさせていただいているので、お宿さんには過去に一度来られているお客様に、もう一度来てもらうための情報の共有の仕方であったり、関係性づくりというところが施策のなかで考えていく必要があるのかなと思っています。

3点目が、ワーケーションの話ですが、Wi-Fiの環境を整えていくというのは、すごく必要なことだと思いますが、一方で、Wi-Fiがあれば、お客さんがくるのかということではないと思います。仕事だけするのであれば、東京、大阪のオフィスで仕事をするほうが生産性は間違いなく上がるので、京丹後のところに来たくなるような体験だとか、ここに来る理由プラスアルファがワークという形で、ワークがメインではなく、ここに来るプラスワークができる環境を整えることが大事なかなと思っています。

最後4点目ですが、この計画のなかにも、米国のリピーター獲得というのが、インバウンドの文脈であるかと思いますが、実際、この京丹後で米軍の方であったりアメリカ人の方は、かなりの方がおられて、なかなか本国に帰れなかったりご家族と会えないという状況があるのかなと思うので、例えば、ここで暮らされているアメリカ人の方のご家族向けのオンラインのツアーとかを何度かやっていくと、ご家族の方なので、やっぱり、会ってみたいだとか、ここに来る動機は、他の方よりも圧倒的に高いので、こういうような施策をやると、アメリカ人のリピーターが増えるのかなと思っています。

<会長>

予定の時間が参っております。ご発言頂いていない方、また事務局の方に直接申していたらという風に思います。

皆様のご意見をまとめさせていただきますと、コロナ禍のビジネスモデルというイメージをもう少し共通認識化しておく必要があるのではないかなというご意見がたくさん出たかと思えます。

それから、主要な議論として、マイクロツーリズムをしっかりと高付加価値化で取り組んでいく必要があるだろうと。特に、京都、大阪、兵庫あたりの戦略をもう一度見直す必要があるだろうと思えます。

それから春と秋ですね。夏と冬はこの地域のピークでありますので、平準化をして食を売りに地産地消で商品化をしていくということがないとピーク対応の観光地では、これから非常に難しいというようなことが想定されるご意見が非常に多かったかと思えます。

最後は、お客さんのリピート率を高めると。顧客管理或いは顧客連携といったことが、これから重要になるのではないかなと。

大学も、高校生を確保するために、一人ずつの高校生の情報を全部管理し、徹底的にその人に情報を送り、大学へきてもらうといった戦略をとり学生数を確保してる時代ですので、観光客も同じかと思えます。これから、たくさん増えるわけではないので、その人々に会って、この京丹後に来ていただいて満足している人達をどのように、ずっと引き止めて、リピートとして使ってもらえるかということが、ご意見として出たのではないかなと思えます。

今日でましたご意見を、事務局の方で整理していただいて、本推進会議の意見として、コロナ禍を踏まえての計画3年次報告書としてまとめていただきたいと思えます。事務局の方、それでよろしいでしょうか。

<大江観光振興課長>

ありがとうございます。

<会長>

コロナは、ある意味、新しく観光の世界の流れに合わせて、バージョンアップしていく機会ではないかという風に捉えて、前向きに取り組んで参りたいという風に思います。

今お話ありました最後に皆さんから何かありましたらと思いますが、事務局の方からいかがでしょうか。

<大江観光振興課長>

途中でお配りしました資料について、少し触れさせて頂きたいと思います。最初に、総理大臣宛の文書を皆さんのお手元にお配りしましたと思いますが、市長の方から補足ご説明いただけますでしょうか。

<中山市長>

資料に関連して述べたいと思います。

まず、当面、次の局面と言うと、春から海水浴前の時期までをどうするかと。ここでどう盛り返せるかということだと思っんですね。これは通年型を目指すという我々の地域の観光のどうしても必要なことですし、コロナ禍というのを逆に申し上げましたように奇貨としてどうしていくかということでもあると思っんですね。その時に考えないといけないのは、Gotoの再開が、わからないですけども、春の早い段階なのか、ど真ん中なのか、後半なのか分かりませんが、必ずあるんじゃないかなと。それは、30いくつかの知事が連名でご要望されたと聞いているので、多分、全国一律じゃなくて都道府県単位なのかあるいは全国一律なんだけど、マイクロツーリズムみたいなものからやろうということなのか、よく分かりませんが、いずれにしても再開の動きが出てきた時に、我々のライバルは、全国各地の観光地となるわけです。その時に、秋冬と違うのは、秋冬の場合は我々、蟹という大きな魅力を持っていますから、再開によって、ほっといても来てくれるとはあると思いますが、春の場合は、蟹ほどのものがない中で、他の地域も一生懸命頑張るという状況ですので、GoToの利益を引き込もうとすると、今のうちから、どう準備していくかというのが、とても大切になってくるんじゃないかなと思っんですね。

市の説明にありましたように、連携をして新しい商品作っていくんだという制度を市の予算に出して、30日には委員会では通していただいたので、順調にいけば予算化されていくと思っんですけど、4月以降どんどん使っていただきたいということでもあります。

あと去年の場合は、京丹後だけでG oローカルをやりましたけど、こないだ一か月ほど前の綾部以北の市町の皆さんと、京都府は舟本副知事がおられましたけど、北部都市圏連携協議会のような場があるんですね。その場で僕が提案したんですけど、市だけでやるのではなくて、例えば、舞鶴の人に来てもらう。綾部の人に来てもらう。それに特典を乗せると言うかですね。我々も、舞鶴に行ったり、福知山に行ったりするわけですね。いわゆるマイクロツーリズムを、マクロ、マイクロ、ミディウムというのがあるのかは知りませんが、ミディウムツーリズムみたいな感じでやると、大勢の人が来ていただけるし、舞鶴市民が知らなかった京丹後の魅力を感じて頂けるかもしれないし、そういうことを京都府と連携しながらやってはどうかと。そこに課題が出てくるのであれば、京丹後だけでも割引券出しますよと。それは全部の人に出すのではなくて、綾部以北の人であれば、京丹後に来て頂いたら、少し割引きますよみたいな感じで打ち出していても面白いんじゃないかなというのを、観光公社と皆さん、海の京都の皆さんと連携して企画をしてはどうかと思います。いず

れ春にやるとすると、時間のない話なので急いでやってかないといけないかなと思います。そういう一例ですけど、色んな事をみんなで企画してやっていかないといけないということです。

もう一つは、これを配ったのは、今年の2月に、総理官邸の泉さんという補佐官を訪ねてお渡ししてきたのですが、当時の2月前半の大変な状況の中で、更なる支援策という部分と「2」の方でGotoトラベルに絡めて再開を、コロナ対策を前提にしてほしいと。ついては都道府県単位あるいは、さらには北部とか南部とか、京都の場合は京都全体で考えるということに加えて、さらに、北部、南部、別で考えていただいてもいいんじゃないかということをお願いしてきたんです。

こういう要望ですよ。たぶん、30何府県かのトラベル再開の知事要望に、京都府は入っていないんじゃないかなと思うのです。それは多分、緊急事態宣言が、この間まであった地域ですから、大阪とか兵庫と並んで、あるいは首都圏と並んでなので、そこにいくまだ前の段階だと全体的なご判断があると思いますが、それはそれで充分理解できますが、他方で他のところはやっている。我々もやらないと、全国一律マイクロツーリズムだけやりましょうという仕訳の仕方ならいいんだけど、そうじゃなくて感染の低い県からやっというところで、京都が仮にそこに乗れなかったら、余計、他府県に観光客を持っていかれますよね。都道府県単位でも京都を入れてほしいということ、もう一度、国あるいは京都府知事に対して、北部の地域あるいは京丹後の観光地の思いなんだろうということを、知事に届けることは大切じゃないかなと思っています。それは行政一人ではできないことですので、合意を得て、やるのであれば京都府知事に対してやっというところ、あるいは国に対してやっというところを要望しておかないと、Goto再開の時に「京都除外」、「大阪、京都、東京除外」みたいになると、とんでもないことになりますので、早めに手を打つという方がいいんじゃないかなと思います。そういったことも今後、市と公社さんと皆さんのところをはじめ、関係の皆さんと連絡し合いながらご相談をさせていただければいいなというふうに思います。まずは春に向けて、あらゆる手をやっというところで、ちょっと発言させていただきました。

<会長>

非常に力強いご発言をいただきました。

本日は、活発に意見交換をいただきまして、またとても有意義な会議であったと思っております。いったん、これで議事を終了させて頂いて、マイクを事務局にお返ししたいと思います。

<高橋商工観光部長>

坂上会長、ありがとうございました。委員の皆様には、大変参考になる貴重なご意見をたくさん聞かせて頂きました。ありがとうございました。また、本日欠席を頂いた方、それから、残念ながら時間の都合で、ご発言いただけなかった方も、何人かいらっしゃいますけれども、また何かありましたら、事務局の方にご意見お寄せいただければと思っております。事務局の方では、年次報告書にまとめて、準備でき次第に送らせていただきたいと思います。最後に次第の3番にその他というものがございます。若干、事務局の方から報告があります。

<大江観光振興課長>

短時間ですが、観光公社から、この後の動きを少しだけご紹介してもらいます。

<木村専務理事>

もう時間もないですので、簡単になりますが、本日、資料にプレスリリースを二つ付けさせて頂いております。先ほども、ずっとご意見をいただいております。春のプロモーションに向け、今取り組んでいるところです。まだまだ足りないことばかりなのですが、できることからやっつけようということで、一つ目は、京都リビング誌のシティリビングという50万部ほど京都市内のほうで発行されてる媒体に3回くらい掲載しようと考えています。内容は裏面に載せております

2番目に、JR西日本の近畿エリアの快速電車の方に車内広告ということで、窓上ポスターを一ヶ月間広告を試みようと考えています。これは初めての取り組みであります。その他、今Web広告でふるさと納税のクーポン券ですとか、写真コンテストとか、SNS広告としてGoogleを通じた広告を打たしてもらっています。こういった取り組みやってみて、どんな動きが出るのか見てみたいと思っております。

それと、次のバスツアーですが、京丹後縦断トレイルの申し込みが好調ということで、ジオパークを活用したバスツアーを神姫観光株式会社さんと一緒に組み合わせております。4月だけで、平日5回あるのですけれども、30人の定員のところに、5回なので150人ですが、今240人の申し込みがあります。年間8コースやりますので、8回ぐらいやりますので、全部来れば2,000人位誘客できるのではないかと思います。

<高橋商工観光部長>

それでは、本日予定の議題は、これで全て終了とさせていただきます。それでは閉会にあたりまして、副会長より閉会のご挨拶をいただきたいと存じます。

<副会長>

限られた時間ではございましたけれど、貴重なご意見また現場のご意見などを頂戴いたしましてありがとうございます。長期化するこのコロナの対策ですけれども色々な業種の方があると思うのですが、それぞれが、それなりに乗り越えていかないといけないということで、皆さんにもご協力よろしくお願ひしたいと思います。今日はどうもありがとうございました。

<高橋商工観光部長>

ありがとうございました。これをもちまして、令和2年度第2回京丹後市観光立市推進会議を終了とさせていただきます。本日はお忙しい中ありがとうございました。