

## 令和7年度第1回みやぎ観光振興会議仙南圏域宿泊事業者部会 議事録

### 1 開 会

### 2 あいさつ

### 3 内 容

#### (1) みやぎ観光振興会議宿泊事業者部会について

宮城県経済商工観光部観光戦略課 松本課長から資料1により、「みやぎ観光振興会議宿泊事業者部会について」説明

→意見なし

#### (2) 宿泊税を活用した今後の観光振興施策について

資料2により、観光戦略課松本課長及び大河原地方振興事務所地方振興部佐々木部長から「宿泊税を活用した今後の観光振興施策について」説明

施策1から4について、意見交換

#### 【意見交換】

##### 施策1 観光地域づくりを行う地域への支援

###### 青柳委員

- ・全体的に、宿泊税に関わる皆様の意見が活かされた内容になっている。
- ・個々の観光資源開発に自治体連携も必要だが、一番は地元の努力だと考える。
- ・施策2と関連すると思うが、アクセスが便利なところにお客様が流れるため、アクセスの確保が必要に思う。特に宮城県沿岸部と蔵王山麓地域の連携として、道路を整備し、流れを分かりやすく宣伝する必要があると思う。

###### 安倍委員

- ・鎌先温泉の例をお話すると、鎌先温泉は全体で4者営業しているが、一度閉館した旅館が今年9月に再開する動きがあり、別の旅館は新しい棟を建設中で、9月にオープンする予定。私共も新しい施設の建設を計画しており、鎌先温泉では各旅館の特徴を生かした集客はうまくいっている。
- ・近くにキツネ村はあるが、キツネ村から来る宿泊客はほとんどない。キツネ村に来て仙台で泊まって食事をして帰るパターンが多い。
- ・海外から来る人も、私たちが海外に行く場合も、事前に調べて、魅力があるところにお金を使う、価値のあるところに行く。
- ・行政に求めることとしては、国内観光客が減っているため、海外のお客様を誘致することに力を入れてほしい。そして、各旅館や温泉地が創意工夫をしながらお客様に宿泊していただくよう取り組んでいくことが必要。
- ・海外の富裕層には客室面積が最低100㎡ないと対応できない。新棟を建設中の旅館は広いタイプの部屋を建設しており、私共も、150㎡の部屋を13~14室、計画している。海外からのお客様が滞在することで地元にお金が落ちるため、各観光地が良い意味で競い合って特徴を出しながら集客することが大事。積極的に投資をしながらお客様のニーズに対応していくことが運営側に求められると思う。

#### 大沼響子委員

- ・民泊、一棟貸し、素泊まりという形で貸している。まだ始めて1年足らずのところ。
- ・村田町にオルレの新コースができたが、実際のところ、当館の宿泊客にオルレを利用した人はいない。当館のお客様はインバウンドの比率が36%と意外と高く、うちアメリカ人は47%となっている。県の資料の数値と比べると違いを感じている。

#### 鎌田委員

- ・サービス業にとって必要となるお客様の動向は、エリアや組合といった、地域だけで共有されている。仙南地域としてマンスリーに情報をいただくのは難しいと思うが、仙南のお客様の動向、何を目的に仙南に来ているのかについて、宿泊業に限らず、飲食業も含めたすべてのサービス業が共有できる情報があると、各エリア・組合単位の情報が繋がって、想像できるので良いと思う。
- ・これまでは、ホテルや旅館など自社や地域だけで集客しようとしていたと思うが、情報が共有されることで見えてくるものがあると思う。

#### 渡部委員

- ・小学校を改修した「ホステルおたて」、ベガルタと連携した1棟貸しの民泊の「ベガルタハウス」、簡易宿所の許可を取得し、プチグランピングもできる「やまびこの森キャンプ場」、4月からは七ヶ宿スキー場のコテージなどで、観光や教育旅行などいろいろなジャンルに対応している。良い施設があるのに情報が行き届いていないので、行政の力を使って、幅広い方への情報の周知・共有や、施設のPRに力を入れていただくと助かる。

#### 鈴木委員

- ・コロナ前と後で比べると観光客が少なくなっている印象がある。今までは4月のお花見の時期に観光客が多かったが、年々減っている状況。他方でSUGOのレース観戦や地元企業のお客様、学生の合宿等が多くなっている。仙南地域には蔵王山など良いところがいっぱいあるので、行政と一緒にPRしていければいいと思う。

#### 嶋崎委員

- ・毎回支援策の話になるが、あまり思い浮かばない。いらなないといえいらなない気がする。結局は泊まるホテルや旅館がいかに魅力的かというところに尽き、個々の企業ごとの経営努力に尽きると思っている。前向きな投資に対する補助は大事だと思う。
- ・PRは広域的にやった方が海外のエージェントにも届きやすいと思うので、その支援はありだと思うが、SUGOのレースがあるときは参加者や見に行く人が泊まってくれるので、イベントに対応した受け入れや宣伝を、旅館・ホテルがどうやっていくかは個別の戦術で各々がやっていくべき。人が集まるイベントを集約した表を県ホームページで見えており、それに基づいてお客様を想定した対応ができると思う。
- ・変なキャンペーンはやらないでほしい。今も仙台市単独で宿泊キャンペーンやっているが、お客さんは値段に惹かれる方々になり、質も悪くなる。それ以外のエリアはお客様が来なくなる可能性がある。割引キャンペーンはいまいちなのでやらないで欲しいと思う。
- ・仙台に一極集中するのは利便性が高いし、どこに行くにも仙台から行くことが多いので、特に外国のお客様はしょうがない。地方に宿泊してもらうためには、滞在時間を延ばすための取組や、夜まで楽しんでもらって泊まるしかないシチュエーションづくりが必要。最終的には、その宿に泊まりに行きたいと思ってもらえるかになるので、そういった努力はしていきたい。

#### 篠木委員

- ・制度設計の部分で300円徴収のうち、仙台市は市に200円、県に100円の税収があるが、県南エリアは全て県に300円となる。これまでも遠刈田に来ていただいた際に話をしているが、町の税収にできないことについての回答をもらえていない。宿泊税をやることに反対はしないが、すぐには無理だと思うが、検討状況を回答いただきたい。なぜ蔵王町に100円か200円が欲しいかと言えば、町と一緒に街づくりをする上で町の収入源となるから。私たちが徴収するので、皆様から頂いた税金は、町に還元したい。入湯税ベースで試算すると、4,000~5,000万円くらいの宿泊税徴収となると思うので、1/3でも1/4でも町に直接入るとなれば、神の湯を中心に街づくりがしたい。町が良くなれば人口も客も増えて魅力が伝わると思う。
- ・これから先、宿だけの魅力では難しい時代だと思っているので、新たな宿泊税という収入を使いながら町を発展させていきたい。10年、20年、30年残っていく中でそういったところにお金を使っていきたい。現状、旅館やホテルには県からいろいろな補助金を毎年いただいている。事業者への補助金ではなく、町に直接的にお金が欲しいというのが一番の意見。一人一人の努力で会社が成長し、町の飲食店が成長すれば自ずと町は良くなる。町に人が来ることを目指すための第一歩として宿泊税を活用していきたいので、よろしく願いたい。

#### 大沼貴委員

- ・この部会では、宿泊者をいかに増やすかということについて考えていきたい。仙台市とそれ以外の圏域では考え方が全く違うと思う。仙台市は宿泊者インバウンド20%という話があったが、仙台市以外は宮城県民の宿泊者数が30%を超えているところが多いのではないかな。
- ・圏域によって、ビジネス客が多い場合と、観光客が多い場合と色々だが、仙南圏域でも角田はビジネス客、川崎や蔵王は観光客が多い。温泉旅館では県内客も積極的に取っていかなければならない。
- ・宿泊税をいかに上手に使って宿泊客に還元していくか、地元で考える施策を行うためにも、お金が必要になる。県にお願いすることもできるが、最初は蔵王町に相談に行く。蔵王町から予算が無いと言われることが多々あるので、何%かを市町に行くようにしてもらえれば、お願いもしやすい。市町の施策のために、少しでも使いやすく、お願いしやすい形に持っていければ一番良いと思う。
- ・観光振興会議は道の駅など宿泊事業者以外の委員も入ってくるので、今回の部会では、あくまでもいかに宿泊者を増やしていくか、をメインに考えて、話していければと思う。

#### 田村座長

- ・地域づくり、宿泊事業者と市町の観光セクション、商工会が一体となって、様々な努力をしてきた事例を承知しているが、そのような視点は重要であり、そういったご意見を頂く場と承知している。
- ・これまでの皆さんの意見にインスパイアされ、付け加えることがあったらお話いただきたい。第1回目なので意見のまとめではなく、いろいろな意見を伺いたい。篠木委員からの意見について、事務局から説明があれば願いたい。

#### 観光戦略課

- ・定住人口が減り、地域経済が縮小する中、観光で地域をどのように作り上げていくか、持続性を持って活性化させるか考えることは非常に重要であるため、県だけではなく市町村の方々と一体となって、観光振興を盛り上げるために連携することは非常に重要だと考える。
- ・市町村課の財政班に在籍していたが、市町村では社会福祉や人件費等の義務的経費がどんどん増え、裁量的に使える予算が減っており、観光や政策に振り向ける余力が無いと感じている。市町村と県が

一体となって取り組むために、宿泊税を契機として、財源を確保して市町村交付金という形になると思うが、市町村の観光施策に振り向けることは必要だと思う。

- ・資料2の説明会から、P.16 戦略1「魅力ある観光資源の創出」の中で、昨年度から、市町村ごとの独自色を生かした観光地域づくりの取組イメージを示している。宿泊税の年間活用可能額となる11億円のうちどれくらいが市町村交付金の財源なのか、という話をいただいたが、今回、皆さまから様々な意見をいただくために、1回目の宿泊事業者部会を開催した状況である。
- ・遠刈田地域について観光を核に活性化していきたいという熱い思いを聞いていたが、今の時点で市町村交付金にいくら財源を充てるかは申し上げられないが、市町村が観光地づくりに取り組める仕組みをしっかりと作っていきたくて考えている。

#### 田村座長

- ・市町村施策のさらなる活性化に資する視点は十分に入っている。具体策をこれから決定するためにこの部会はあると思う。

#### 嶋崎委員

- ・これまで宿泊税に反対はしておらず、前向きな使い方について検討していただきたいという立場だったが、市町村間での差というところは考えていなかった。今の話の裏を読むと、宿泊者数が市町村ごとの偏りが非常に大きい。仙台市が圧倒的で蔵王町、大崎市も多いが、一方で自分が宿を経営する柴田町や角田市は宿泊施設が3、4施設しかなく、年間数万人もいかないのではないかなと思う。それを考えると、各市町村で200円徴収したとして、税収にばらつきが出てしまう。そこにかかる手間や地域格差も県では考えていると思う。そこで交付金として考えたとき、金額に差をつけることも考えられるが、調整が大変になると想像する。

#### 田村座長

- ・本日は細かいところまでの議論はできないことをご容赦いただきたいが、多くの方々に喜んでいただける宿泊税の活用方法を考えていくことに県は努力し、市町村からもご協力をいただく、ということでここまでとさせていただきます。

### 施策2 仙台からの送客・周遊性向上のための二次交通対策

#### 田村座長

- ・論点2について、2に限らず関連することについてお話しいただいてもかまわないが、とても重要な課題である二次交通対策について皆様からご意見を伺いたい。

#### 青柳委員

- ・角田丸森地区の県旅館組合支部長をしている関係で、主に零細旅館の色々な実情を聞いている。特に、丸森地区については色々な災害が多く、災害補償で道路の整備、丸森から福島梁川方面のトンネルが間もなく開通する。一方、相馬と丸森地区との連携について、丸森で一番大きな宿泊施設はあぶくま荘だが、山奥にあるので福島霊山へのルートがかなり難しい。
- ・角田から見ると、丸森は福島側との連携が大きい。角田は沿岸部の亘理・相馬と大河原・柴田・蔵王のちょうど中間地点で、交通の便として6号線、4号線、常磐道、東北道、常磐線、東北本線のちょうど間にある。角田丸森地域は、地域経済にとっても観光にとっても、他地域との連携にあたり交通アクセスの整備が何より大事になる。
- ・角田の場合はビジネス客がほとんどで、観光客は数%。地域産業・経済が活性化するほどお客様は増える。大きな意味で仙台と相馬の中間であり、さらなる経済発展がまだまだ見込まれる。

- ・角田市商工会の役員として話し合いもしており、温泉観光とは違うが、地域の文化など地域の特性を生かして、良いところだと宣伝したい。
- ・道の駅かくだは、常磐道のICから数分で来られることから活況を呈している。道の駅にどうしてこれだけ観光客が多いのかと考えると、まだまだ観光ルートとしての可能性があると思う。観光客の宿泊とまではいかないが、地域経済が発展すれば必ずそれに伴うビジネス客は増えてくると思う。

#### 安倍委員

- ・先日おかみ会の総会があり、その話を聞いたが、宮城県で一番の秋保温泉でも、大手の宿はうまく集客できているが、従来の旅館はなかなか苦戦しているという話があった。批判されるかもしれないが、私は行政からやってもらうのではなく、温泉地域や各旅館が積極的に魅力を作り、お客様から選択してもらうような宿づくりをしていかなければ長期的に難しいと思う。
- ・資料は素晴らしいと思って見ており、私共の宿も海外からのお客様・リピーターは増えている。鎌先温泉の宿は木造の古い宿でも外国人のお客様が結構な割合を占めており、外国の客を取り込むために色々な施策を取り、同時に単価を上げている。単価を上げないと収益も上がらない。
- ・人口や観光客が減っている中、魅力ある地域・旅館づくりをしながら単価を上げてそれを認めてもらえるサービスを提供していかなければならないと思う。鎌先温泉は様々な特色の旅館があり、今後開業や再開するところもあり、どれだけの集客が図れるのか、これからも楽しみにしている。
- ・国内客が減っているのは人口問題そのもの。県には、海外客をどれだけ集めていただけるか、力を入れてやっていただきたい。
- ・補助金は一時的なもので、長期的に考えると収益性や集客にどれだけ力を入れて特徴を出していくのかが、今後の課題だと考える。

#### 大沼響子委員

- ・村田町は周辺に駅が無いことから、お客様は自家用車やレンタカーでいらっしゃる。特にインバウンドのお客様が村田を選ばれるのは仙台や山形福島に行ける拠点ということであり、仙台メインというより周辺に行きやすいことが理由。村田町は高速道路があり良い場所にあるので、町でPRにつなげて行ければと思う。

#### 鎌田委員

- ・鶏か卵かということもあるが、環境整備したところでそれを理由に来る人はいない。宿に泊まるという目的を持ってこられると思う。
- ・不便さを楽しむ人もいると思う。たまたま行った先で利便性が良かったということもある。ハードにお金を投入するより、どうやって仙南に来てもらうかのパッケージとしての宣伝が重要。例えば、白石蔵王駅は通過してしまうと思うが、インバウンドのお客様は仙台ではなく、東京から来るのだと思う。仙台からは車しか手段が無く、仙台から仙南に引っ張るのは相当大変だと思うので、白石蔵王からのレンタカーやタクシーをアピールするなど、あるものを使ってパッケージングしてアピールすることが重要である。
- ・SNSのインフルエンサーで、世界的な、1,000万円くらいかかるような人を使って一発でアピールする。それはイメージがつきやすく、道路を整備するよりむしろ安いと思う。
- ・着いたら不便さを楽しむ人もいると思う。こうすればここに来られるという宣伝をした方が手取り早い。観光客が増え始めたらハードへの使い道を考えた方が合理的だと思う。

#### 渡部委員

- ・七ヶ宿は交通の便が悪いが、不便さを楽しむこともあると思う。キツネ村に来て山形に行く113号線

のルート上にあり、通過するインバウンド客が増えた。宿泊につながるか、というところはあるが、着実に増えている。いかに魅力あるものを作っていくかは自分自身の課題なので、移動手段に関する支援策として思いつくことがない。魅力ある地域を作っていくことに尽きると思う。

#### 鈴木委員

- ・現場の声として、仙台からのお客様は自家用車が多いが、ビジネス客は、タクシーの台数が少ないことやバスが無いということで困っている。苦情まではいかないが、そのようなお声がある。宿泊税を使ってどうということではないと思うが、現場の意見としてお伝えする。

#### 嶋崎委員

- ・二次交通対策として3点考えられる。1点目は、魅力度を高めていくこと。魅力あるところは距離・時間・お金は気にしなくていい。行きたいところには辺鄙なところでも行くので、いかに魅力度を高めるかが重要。
- ・2点目は、仙台からどういうお客様を呼び込むか。インバウンドとなると支援策を考えなければいけないが、仙台に住んでいる人を呼び込むとなると違うと思う。仙台から来る人は車を持っているので、宿側が二次交通を考えなくてもいい。二次交通が悪いところにアクセスしづらい人を呼び込むのはハードルが高い。自分は仙台に住んでいるが、秋保には頻繁には行かない。逆に川崎や蔵王、鳴子などのほうが行きやすいと思う。まだそのマーケットは眠っているので、地方に呼び込む施策を考えていけばいいと思う。
- ・3点目はライドシェアの必要性。特に外国のお客様から、槻木駅や角田駅までタクシー手配を頼まれるが、時間帯により渋られ、なかなか手配しづらい。タクシー会社に対し、こちらとしては貢献している気持ちもあるが、迷惑がられる。そこに法改正や特区を含めて踏み込みながらやれたらいいと思う。移動距離はゼロにはならないが、移動手段をどうするか工夫はやりようだと思う。県もできることだと思うので、考えていただきたい。

#### 篠木委員

- ・遠刈田は仙台駅からの宮城交通の高速バスがある。二次交通はお客様が乗っていただくように頑張っていないと本数が減っていく。街づくりや旅館の建物づくりは私がしっかりやって、宿泊税は皆様から徴収するものなので、自分のところではなく町に使って町を魅力的にしていき、それによりバスを増便・維持されればと思う。
- ・樹氷ツアーはすみかわスキー場で送迎をしているが、遠刈田から出すバスが負担になっている。自分のところのお客様なので自分でやっている状況。
- ・お客様の中にはお釜に行くなど、遠刈田から先を周遊するために、レンタカーもないのでバスやタクシーの問合せや、インバウンドのお客様は宿に対しお金払うから連れて行ってくれと頼む人もいる。この場で揉んでもなかなか難しいと思うが、エリアで予算を貰い、町がみんなの課題解決に向けて使っていければと思う。

#### 大沼貴委員

- ・篠木委員が言った通り、遠刈田には高速バスが仙台から来ている。遠刈田温泉街からえぼしスキー場のペンション村までは6 km弱あるが、インバウンド客は電気もないところを30分以上かけて歩く。日本人の感覚とは違う。そう考えると、二次交通対策をして仙台から便利にすればかえって宿泊客が減るのではないか。仙台での食事は魅力であり、仙台に泊まって朝食も仙台で食べるようになるのでは。二次交通対策を泊まるための施策としてはそこまでやらなくていいと思う。
- ・二次交通のコース等、PRの仕方の周知に力を入れてもらえればいいと思う。お釜への交通手段は、

平日は公共交通がなくタクシーしかないが、蔵王町はタクシーが遠刈田バス観光1社しかなく、やめてしまったところもあるので考えていただければ助かる。

### 施策3 快適な旅行環境のための受け入れ環境整備

#### 田村座長

・受入環境を充実させるにあたっての重視する視点、人手不足・人材育成について意見のある方に、挙手いただきお話しいただきたい。

#### 大沼貴委員

- ・いろいろな人材派遣会社から営業がかかってくる。宿によって、人材をベッドメイキングのために使うところや、お客様に旅館の仲居のように一人ひとり対応する施設があり、人材育成の必要性は全く違うと思うので意見をまとめるのは難しい。民間でやっているところに、国の税金が入っているところもいっぱいある。
- ・民間からは、団体や学校など、東南アジア系の人の採用をどうかと電話がくる。県でやる場合は、どんな人に来てほしいのか集約ができていないと、どんな人でもよいという商売ではないので、ここで話をしても人材育成の話は難しいと思う。

#### 田村座長

・実態に即した話であり、大変参考になる。人手不足感は共通の認識ではあるが、今後どうしていくかという施策を考えるのは難しいテーマであり、個々の事業者様も悩みどころだと思う。

#### 篠木委員

・人材関係について質問だが、宿泊税は人材関係に使う予定なのか。

#### 観光戦略課

・宿泊税の活用施策のイメージの中に観光産業の活性化がある。人手不足、スタッフが定着しないという喫緊の課題があったので、人材育成も宿泊税を活用した一つの施策として考えている。併せて省力化・省人化のための設備導入を支援する内容を、パッケージとして打ち出せないか考えている。

#### 篠木委員

・外国人材については県で既にサポート等をやっていると思う。それをブラッシュアップして、例えば外国人登録費用などをパッケージ化して宿泊税を当て込む、などはできれば避けていただきたい。あくまで私の意見で他のエリアの方はどう思うか分からないが、人材については企業が各々考えている。企業ごとに人材育成に対する意見がバラバラだと思うので、宿泊税を使うのは違うのではないかと思う。人材セミナーも県でやっていると思うが、宿泊税を当てることはやめていただきたい。

#### 田村座長

・仙南地域には観光業では少ないかもしれないが、600人の外国人材が働いており、そういった流れはあるのだと思う。

#### 嶋崎委員

・飲食店もやっているが、桜の忙しい時期に初めてタイミーを活用した。採用した人からは、今までにホテルのベッドメイキングなどをやってきた話などを聞いた。作業に近い単純な仕事については、足りると言わないまでも、スポット的に人員を補えると思うので、行政がどうということではない。どういう職種や人材が欲しいかは企業によって違うので、ひとくくりで県が支援するのはあまり適さないと思う。人材育成というと従業員のイメージになるが、大江戸温泉や星野リゾートに経営が変わるなど、資本の問題もあると思うが、経営者が学んで変わっていかないと、どれだけ従業員が頑張っても

も伸びていかないと思うので、経営者の人材育成が大事なのではないか。

- ・そもそも限られた財源を使うことなので、二次交通や人材育成など広く薄くではなく、一点突破でやっていたら費用対効果がいいのではと考えている。

#### 渡部委員

- ・スキー場のコテージが増えたのでタイミーを使ったが、事業者側も評価でき、非常に良い仕組みだと思う。圏域でやってもヒントになると思う。嶋崎委員も仰っていたが、いろいろな経験をしている人も多く、おもしろい話も聞けて、事業者の評価が次につながっているところに行っても働ける人材になるのではないかと思う。優秀な方に来ていただいた。

#### 田村座長

- ・タイミーなどを活用する時代になりそう、といった視点も大切であるが、経営判断が大きいところがあり、人材育成に色濃く出るところと思う。

### 施策4 ターゲットを意識した効果的なプロモーションの展開（国内・インバウンド）

#### 田村座長

- ・ターゲットを絞ったプロモーションの展開について、これまでも県や各市町村でも取り組んできたことであるが、さらに充実したいという視点でご意見をいただきたい。

#### 鎌田委員

- ・資料にある質問についてだが、我々が欲しいお客様が誰なのかを聞いているのか。逆に、圏域にあるオルレなどのコンテンツはどういったターゲット層を狙ってやっているのか聞きたい。施設としてこういうお客様に来てもらいたい、たまたまこういった層のお客様が多いということもあると思うが、お客様が選ぶことではないのか。まず、コンセプトは何があるのかを逆に知りたい。質問に対して答えることが難しい。

#### 田村座長

- ・共通認識を持つ場であるが、仙南地域はコンテンツが多い。蔵王・白石エリアは、松島に匹敵するくらいの入込数である。歴史からアウトドア、動物とのふれあい、チーズ製造、農林畜産業も揃っており、小粒ではあるが多種多様の良さが揃っている。ターゲットを意識したプロモーションがあればと考える。

#### 大沼貴委員

- ・例えば、多種多様な宿泊施設（一泊10万円、3万円、1万円など）があることによって魅力が上がっていくと思う。富裕層にはヘリ送迎をして1週間で1人150万円使う人もいれば、1泊5000円で何日も泊まる方もいると思う。色々なお客様に対応できるように、色々な種類があればいい。ターゲットを絞ると、色々な方のニーズに応えることが難しくなる。ターゲットを絞るのではなく、地域の色々なサービスの事例を教えてもらうだけでいいので、県から情報発信してもらえれば助かる。

#### 篠木委員

- ・プロモーションは宮城県観光誘致協議会と連動するのか？

#### 観光戦略課

- ・観光キャンペーンのようなものとは違う。そこまで大規模なものとは違う意味合いとなる。
- ・インバウンド客をターゲットとして、旅行エージェントの招へいのほか、SNSで発信するために、インフルエンサーに依頼してプロモーションを行うことが想定されるし、動画などを発信するプロモーションも想定される。また、羽田・成田などの旅ナカ需要を取り組むためにSNSや動画を発信す

るようなプロモーションも想定している。

#### 篠木委員

- ・インフルエンサーを使うにも宮城県全体でやるのか、エリアを絞ってやるのか。インフルエンサーの活用といっても県全体なのか、仙南なのか。ターゲットも各々違ういろいろなターゲットが県南に来ているのでここで言うプロモーションは、大規模プロモーションに連動してプラスアルファで実施するものだと思っていた。
- ・観光コンテンツはいろいろあるが、キツネ村や樹氷ツアーは十年前から少しずつPRをやっている。何がバズるか分からない時代で、何回も同じプロモーションをずっとやっており、毎回同じで真新しいものはない。そのことについて、相手はどう思うか。ただの表敬訪問と一緒に。各々点で発信するのではなく、仙南のPRとしてしっかり計画を立てて2泊3日程度のコースを旅行会社に提案していくなら分かる。そういった部分もいつか変わるのかと思って見ている。

#### 嶋崎委員

- ・プロモーションには3段階あると思う。1段階目は各々の宿、2段階目はエリア（組合、市町村）、3段階目は県。県の役割としては、交付金の話があったが各々の市町村でやりたいことや旅館に対する補助・支援をやること、また、そもそも宮城県に来てもらうことが県のやるべきこと。そこから先のどこに泊まるかは個別、エリア別のプロモーションによる。県に頑張ってもらうことは、宮城県を選択肢に入れてもらうこと。まず県に足を運んでももらうためには、松島・仙台という分かりやすいところをプロモーションして宮城県に来ていただくのがやりやすいと思う。仙南に来てもらうプロモーションまでは期待していない。求めるものではないと思う。

#### 田村座長

- ・仙南地域の事業者の努力の積み重ねで、欧米や台湾などから目を向けられ、国内客のみならず仙南の良さを認識される時代になった。追い風である。共通認識の上でこれからも検討していきたい。貴重なご意見に感謝する。

#### 4 その他

なし