

令和7年度第1回みやぎ観光振興会議石巻圏域宿泊事業者部会概要

【委員からの主な意見】

(1) 自己紹介等

○ 大槻委員（石巻グランドホテル）

- ・ グランドホテルは駅から約6分の距離にあり、シティホテルと位置づけられているが、基本的には客室が全部で135室あり、そのうち100室以上はシングルルームとなっていて、どちらかというビジネスホテルの形態に似た作りになっている。
- ・ 昨年3月を境に、女川原発によるビジネス需要の低迷により、昨年3月以降、宿泊稼働が大きく落ち込んでいる状況。
- ・ 観光客や個人の予約に関しては昨年とあまり変わらないが、原発で来られていた作業員の方々の長期宿泊のマイナスを補えない状況が、当ホテルの現状となっている。そのため、どちらかというビジネス需要のマイナス部分をこの宿泊税を通して観光のお客様や、それ以外のお客様で取り返して盛り上げていきたいと思っている。
- ・ ホテルの取り組みとしては、レストランでローカルガストロノミーを取り入れたプランや、石ノ森萬画館や、門脇小学校関係のパッケージプランなど、様々なことを行っているが、どうしてもネックになっているのが、そこまでの移動手段。マイクロバスやシャトルバスがなく、移動が弱いという点がある。そのため、二次交通の面も含めて提案していきたい。

○ 菊池委員（宮城県レジャーホテル協会）

- ・ 石巻ではホテルドルフィンさんの運営コンサルという形で携わっている。こういった場所になかなか参加できなかった業態でもあったが、今回この宿泊税という機会に、しっかりと街を良くしていきたい。我々も旅館業として、しっかりとやっていきたいという思いがあり、様々なノウハウを持っているので、何か意見が述べられればと思い参加させていただいている。
- ・ 二次交通の強化は必ず必要だと考えている。どこに行くにも魅力的な場所はあるとしても、交通手段がない限り人は訪れまない。そのため、二次交通の強化にこの宿泊税をしっかりと使っていただきたい。
- ・ 現状の観光施設や観光地を、未来のためだけでなく、今この時点で我々は真剣に見つめ直すべきではないかと思う。なぜなら「どこに行けばいいですか？」と聞かれても、おそらく皆さん答えられないのでは。仙台や宮城県に来て、「どこに遊びに行けばいいか、どこを見たらいいか」と聞かれた時に、私自身も正直思いつかないのが現状。なので、そういったところも見直していき、アピールする場所を現時点で整備していかないと、集客は必ず落ち込む。そういったところも見つめ直していただきたいと思う。

○ 桜井委員（漁師民宿桜荘）

- ・ 当民宿は漁師が営んでおり、自家製の定置網で獲れた魚をお客様に提供することを主としている。近年、一番の問題は魚の回遊ルートが変わり、獲れるものが獲れなくなったこと。特に冬場の牡蠣は東松島市宮戸の名産品として出しているが、海の水温上昇により良くない状況。お客様に提供できる量もかなり制限されており、冬の集客のメイン

となる食材がうまく提供できないこともあり、冬のお客様がかなり少なくなっている。そのため、冬場にお客様を呼べるような観光資源があれば、県内からの人ももう少し増えるのではないかと。

- ・ 今から約 30 年くらい前に公共交通機関が全くなり、バスすら通っていない。最寄りの野蒜駅から宿まで約 7km あり、徒歩だと 1 時間半くらいかかる。お客様から送迎を依頼されることはたくさんあるが、車がない方にとって移動が難しい。ホームページなどでは送迎可能とは記載しているが、その時点で旅行を断念してしまうお客様もいるのではないかと。タクシーも野蒜駅に止まっている時もあるが、大半は止まっておらず、お客様ご自身で何かしら移動手段を確保しなければならない状況。海外からいらっしゃるお客様はマイクロバスなどでいらっしゃるが、個人や家族連れで来られる方の移動手段がないという点で、交通の不便さは地元から見ても感じている。廃止された路線バスの復活は難しいと思うが、何かしらお客様の足となる最低限の交通手段があれば、皆様動きやすくなり、観光につながるのではないかと。

○ 鈴木委員（ステイイン鈴家）

- ・ 施設の場所は、陸と海が隣接するドライブインのような形で、ほぼ女川原発の関係者が長期滞在で利用するビジネスホテルとして運営している
- ・ 震災後に移転し、10 数年経つが、復興と女川原発関係者だけでしばらく満室の状態だった。
- ・ オープン当初は、平日にある程度のビジネス客が見込めたため、週末は観光向けのプランを準備していた。ただ、客室 88 室ほぼ全てがシングルルームのため、個人の観光客や家族連れの利用は少ない。釣り客や自転車関係者など、少人数の単位のお客様に利用いただいているのが現状。ここ最近、原発関係者が引き上げたため、宿泊稼働はかなり落ち込んでいる。
- ・ 前から考えていたスポーツ合宿やスポーツ大会関係者への誘致に力を入れようと、ただ待っているだけでなく、総合的な誘致に向けて、石巻市や周辺地域との連携を模索している。場合によっては仙台空港や仙台駅までの送迎も検討している。
- ・ これまで観光客をターゲットにしてこなかったため、OTA との連携や登録も途上段階で、現在模索している状況。

○ 三河委員（奥松島レーンホテル）

- ・ 最近の悩みとしては、まず一番は光熱費の高騰。取引業者さんからは最近値上げのお願いしか来ない。宿泊料金を上げたいところだが、なかなかそうはいかないのが現状。アルバイトの最低賃金もどんどん上がっており、コスト上昇の圧力がある。
- ・ 正直なところ、「またコストが増えるのか」という懸念が一番。しかし、この宿泊税が正しく、適正に使用されるのであれば、様々な提案をしていきたい。
- ・ 先ほどの資料では、宮城全体で 1100 万人のうち 830 万人が仙台市内の宿泊客と記載されていた。そのため、この石巻圏域へ適正にしっかり分配していただきたいと考えている。
- ・ 「どうすればこの 1 人 300 円の宿泊税以上のメリットやリターンがあるのか」というのを、コストを考えながら皆様と協力的に、地域と連携して取り組んでいきたいと思っ

ている。

○ 目黒委員（割烹民宿めぐろ）

- ・ 一番の課題は、後継者不足。若い人がおらず、女将さんが一人で切り盛りしている民宿が多い。例えば、うちの民宿目黒は送迎バスを持ち、送迎、料理作り、布団の上げ下げなど全て一人でやっており、女将さんの負担は半端ではなく、そこに費やすエネルギーが大きい。そのため、自分から発信してお客様に来てもらう、女将さんや人の魅力でリピーターになってもらうためのアピール方法が難しい。
- ・ 先ほど「関係者全員参加型」という言葉が出てきて、非常に共感した。以前、金華山で「ビジターデイ」というイベントでお客様がいらっしゃった際、トレイルを歩きながら金華山を巡る方もいた。偶然、風が強く、船が止まってしまってお客様が困ったことがあった。その時、オルレがあることを紹介したところ、「それに行ってみたい」と興味を持ち、翌日行かれた。そこから、「そのようなコースがあるなら次からコースに入れてやりたい」と、すぐにまた来てくださり、今度はどうするのかを組み込んでくださったりと、つながることでメリットがあると感じた。知らない、興味がないと、なかなかそういった紹介はできないと思うが、皆が知っていれば、つながって良いことがあると感じたので、情報共有は非常に大切だと思う。
- ・ トレイルは今、道も整備されていて、インバウンドのお客様、特に外国の方々が非常に多い。ただ年齢層は高めの方々が多く、英語については苦手意識があるわけでは無いですが、話せば楽しく交流できるものの、やはり課題と感じている。
- ・ スポーツツーリズムについても先ほど共感した。女川の方ではサッカーで町おこしをしており、うちのような団体を泊められる施設には200日以上泊まってくださることもあり、非常にありがたい。継続してつながるツーリズムの形もあるのだと感じた。震災で多くのボランティアの方々、中高生、大学生がいらしてくださったので、団体客の受け入れは民宿である程度可能。もしそのような機会があれば、お金をいただいて一緒に考えることなどもできるのではないかな。

○ 横山委員（追分温泉旅館）

- ・ 当宿の良かった時期は、やはり観光における団体客に支えられていた。湯治客も多かった。最近では湯治という言葉すら知らない人も多いが、そういった中で近年は地域だけではなかなか厳しい。人口減少もあり、時代のニーズもあるのだろう。その反面、仙台方面や県外からのお客様がリピーターとして多く、少人数になったが、なんとか続いている。経営すればするほどこの宿の厳しさを痛感する日々だ。
- ・ 昔は北上町でも民宿主体で旅館、ホテルとちゃんと組合があり、色々な話ができる場もあったが、震災前から宿が少なくなり、今ではなかなか同業者同士で話せる場がない。この機会に、色々な悩みを共有し、私としては観光の核は宿泊施設が中心となって頑張るのが理想的だと前々から思っていた。
- ・ インバウンドはもう少し欲しいが、パンクするくらい一気に来なくても良い。三陸一体の受け入れ体制に合った、自然が好きな人たち、様々な種類のインバウンドがあると思うが、慌てずにこれからの新しい観光を築いていくべきだと強く思っている。
- ・ 地域同士の受け入れ側の活力が一番大切だと思う。受け入れ側が頑張っていかなくて

はならない。

○ 田中委員（ホテルエルファロ）

- ・ 弊社の特徴としては、国産のトレーラーハウスを活用した宿泊施設で、全客室数 63 室、トレーラー台数 40 台で運営させていただいている。おそらく同型の宿泊施設としては、国内で他に見たり聞いたりすることもない規模感で運営しているかと思う。
- ・ 原子力発電所をはじめとしたビジネスのお客様や観光のお客様にもお喜びいただきながらご利用いただいている。インバウンドはそれほど多くないが、体感としては年々少しずつ増えてきていると感じている。

（２）宿泊税の使途等

○ 大槻委員（石巻グランドホテル）

- ・ 宿泊税の活用で、「これをやった方が良いのではないか」という点が、まず圏域のプレイヤーを巻き込んだコース作りの支援ができること。例えば、農業体験や漁業体験を含めたアドベンチャーツーリズムのコースの策定。ローカルガストロノミーの食事をして、食材を採取するところからツアーの造成を作るところ。それを踏まえて 2 泊や数日間にわたるパッケージの造成が良いのでは。ただ、これに関しては 1 つ問題があり、宿泊事業者としては、客室を販売する予約受付は OTA がほぼ中心になっているのだが、体験ツーリズム等をホテルの OTA で販売するのが現実的には難しい部分もあると感じている。現状として、石巻観光推進機構さんなども協力しながら進めている事もあるが、予約受付の募集対応や体験先の手配の調整、体験コースに同行してツアーコンダクター的な役割を担うような仕組みにするには、今後人員の補充の問題などもある。宿泊施設単体で組み立てていくのには限りがあるのが現状。そういった体制づくりの部分にも宿泊税を活用できれば良いなと思っている。
- ・ 宮城の「Visit Miyagi」という海外向けサイトがあると思うが、そちらに関しては南三陸などの情報は出ているが、石巻の情報が非常に少ないように見受けられる。そこに力を入れていただきたいのと、そこに石巻の DMO のバナーを貼るとか、OTA のバナーを貼るとか、そういったところでリンクをして予約に結びつくようにできれば良いと思うので、「Visit Miyagi」のページに関してはあくまで提案の一つなのだが、そこにも目を向けていただければと思う。
- ・ 交通整備に関しては、二次交通の環境整備。大きく言うと、仙台空港から石巻圏域までの送迎バスであったり、圏域をまたぐ塩釜・松島から東松島、石巻、女川駅までの間、そこから牡鹿半島エリアなど、圏域をまたぐ個別の移動手段の手配・確保ができれば良いと思う。
- ・ 石巻グランドホテルの周辺で言うと、石巻市内のシャトルバスがあると良いと思う。例えば松島の方に、ホテル大観荘さんがやっている循環バスというのがあるのだが、そこは定期的に循環して観光地を巡るような形のバスがある。しかし石巻の方にはそういうものがないので、石ノ森萬画館であったり門脇小学校など、ちょっとした移動に使えるかと思う。これに関しては、ゴールデンウィークに、観光協会さんと石ノ森萬画館さんがシャトルバスを一時的に運行したのだが、それは一時的なゴールデンウィークの期

間のみで、事前の告知や認知が少なかったため、利用数は少なくともそれを周知させる必要があるため、継続して続ける必要があると思う。なので、そういったシャトルバスの導入も検討いただければと思う。

- ・ 宿泊税に関して、金銭的な補助がもしあるのであれば、客室、シングルルームしかお部屋がないところや、和室しかないお部屋なども、例えば海外向けに和室を改装する工事をするような金銭的な補助があると非常に助かる。あとは今、私どものホテルで「009 コンセプト」ルームという、石ノ森萬画館さんとタイアップでやっている企画があるのだが、これは宿泊施設の中に泊まること自体が目的となる状況になっている。そのような、宿泊施設の中に宿泊をすること自体が目的となるような補助支援があると非常に良いと思う。外部業者との手配や窓口の支援といったものも良いと思う。
- ・ インバウンドに関しては、プロモーションビデオというか、SNS や TikTok など、SNS を使った素材を 3 本から 5 本ぐらい制作して、それを広げていく、プロモーションしていくというところが必要になるかと思う。
- ・ 地域一体となった観光振興の推進に関しましては、観光客の受け入れ状況、受け入れの中で生じている問題、圏域の観光推進に向けて取り組みたいこと、取り組みに関してボトルネックになっていることなどを聞き取りを行って、各事業者が点と点を結び、最終的に面としてお客様のところに販売するということまで導いていかないと、最終的に様々な議論が出てもやっている意味がなくなってしまう。DMO さんやその役割を担う体制づくりも含めて検討していただきたいと思う。
- ・ 石巻圏域も含めて、幅広く平等に対応できれば良いと思うので、そこは宿泊税を使って人材の確保などをしっかりしていただければと思う。

○ 菊池委員（宮城県レジャーホテル協会）

- ・ やはり入り口を広げていかなければならない。人を呼ぶには、特に集客が薄すぎるのではないかという点が強くある。その中で、やはり SNS はかなり強化していただかなければならない。県として新たな OTA 戦略も良いのではないかと思う。宮城県としてどのように宣伝していくかが非常に重要になってくるのではないかと思う。
- ・ 仙台市や松島など集客が多い場所から、どのようにそこを巻き込んでこちらに引っ張ってくるかということが重要。やはり石巻の魅力というところをしっかりと再度掘り起こしていくべきだと思う。ここも宣伝につながる。
- ・ インバウンドについては、我々の協会では全国的な動きもあり、多いところは空港から直行便があるところ。今回春には、桜目当てに外国人観光客が多く来て、南から来ると確かに仙台にも若干増えてきた。外国人のお客様は、ほとんど我々の業界にはあまり来ないが、ブッキングで結構入ってきたりもしていた。入口が仙台空港にあり、各国との直行便が増えれば、入ってくる可能性があると思う。まさに今、台湾や中国からの来訪客が増えているわけなので、もう少しその辺も、動いていくと、まずは入口に来る、集客する人たちの数を増やせるのではないかと考えている。まずはそこから行って、しっかりと宣伝をかけていって、石巻まで来ていただくという流れを作るというところが一番最初ではないか。

○ 桜井委員（漁師民宿桜荘）

- ・ 先ほど体験でコンテンツを作るという話があったが、うちの方でも体験はやっている。ただ、どうしても家族経営で、東松島市の宮戸という小さい枠内で体験を行っている。今、漁師の数が昔、震災で人口が今 1/3 しかいなくなって、漁師の数が本当に手の指で数えられるくらいしかなくて、体験を行う漁師がいない。なので、お客様から体験をやりたいという予約を、つい先日も OTA さんの方からいただくが、どうしてもお盆の時期など家族で来て、子供に体験をさせてあげたいという希望があっても、うちの方ではお客様を対応しながら「ごめんなさい、体験の方はうちではできません」と、その部分は断らざるを得ない。石巻圏域、今回であれば石巻圏域内で体験ができる場所があれば、「例えば刺し網の体験をしているのはこういう場所ですよ」といった横のつながりなどの情報があれば、進んで「こういう人を紹介してこういう体験ができますよ」という風に逆に横に流してあげることができるのではないかな。
- ・ 先ほど自己紹介の時に交通の便が悪いというお話をさせていただいたが、よく都市部では電動キックボードなどで色々と移動する若い人たちが多い。ただその分、交通ルールなど色々な問題点はあるが、今、一人旅のお客様というのも結構多い。うちの方でも、ここ数年で、今までは採算が合わないので個人のお客様はお断りしていたが、やはりそういったところを受け入れていかないと、宿として運営するのは難しいということで、今受け入れている。そうなった時に、車で来る方は良いが、電車でいらっしゃる方で、先ほど送迎のお話をさせていただいたが、送迎に何度も出るとなると、お客様は色々和您にさせていただきたいところはあるが、足がないので難しいところがある。そこで、簡単に利用できる電動キックボードやコンパクトカーシェアをもう少し気軽に利用できるようにできないかな。レンタカーを借りるとしても、石巻駅のような大きな駅でないと利用できない場所があるので、もう少し気軽に利用できる形が取れないかな。その際には、安全面を確保して、マイナンバーカードなどで、きちんと誰がどういう風に借りて、それに対して責任を持ってもらうという安全を担保した上にはなるが、そういったところをきちんと整備していけば、お客様の来やすさになるのではないかなと思っている。
- ・ オルレに関して。東松島市の宮戸の方でオルレコースがあるが、これは以前の宿泊税導入の時などでも何度かお話しさせていただいたが、どうしてもオルレのお客様は地元への還元がほとんどない。大きな施設に対しては何かあるのかもしれませんが、宿に対しての還元は、お客様の数に対してかなり少ない。オルレ自体でお金を取ることはできないと以前お伺いしているが、そうではなくて、オルレを利用した際に、その圏域の宿に泊ってもらい、旅籠の印鑑を発行してポイント付与し、何ポイント貯まったらオルレの名所の風景画やポストカードなどをプレゼントできるような特典を付けてあげれば、「じゃあ、それこそ県内に 4 箇所のオルレコースがあると思うのですが、それぞれでもらうと何か特典がもらえますよ」とか、「オルレを利用した上で宿に泊まると何か特典がもらえますよ」という形で、宿との繋がりをもっと少し作れば、「じゃあ、ちょっとせっかくだから回ったらその宿に泊ってみようか」「じゃあ今度あっちの宿に泊ってみようか」という形で、少しずつ視線が広がるのではないかな。宿泊施設間の連携で、何か小さなことからでもやっていけば、利用した人たちが仲間内で、それこそ Instagram など、「こう利用したらこういうことがありました」「これやるとこれ貰えるんですよ」といった形で、仲間

内からだんだん広がっていくかもしれない。時間はかかるかもしれないが、何もしないよりは、その仲間の力から広がっていくような、Instagram の利用も良いのではないかと思う。

- ・ 週末に資料を渡されても忙しくて読めない。読み込むために1週間前には資料が欲しい。

○ 鈴木委員（ステイイン鈴家）

- ・ 滞在を延ばすということ、例えば1泊を2泊に、週末の滞在を大型連休の滞在にさせるにはどうしたら良いかという切り口で色々考えてみた。昔の話になるが、震災前、石巻周辺で1ヶ所、有名な水中カメラのダイビングスポットがあった。珍しい魚の撮影ポイントをガイドする人目当てに全国から、そういう目的の趣味を持った、そこそこお金を持った人たちが集まってきていた。彼らと色々話した時、やはりポイントが1つだけだと、せいぜい1日から2日だけ楽しめる。ゴールデンウィークみたいところで、「じゃあどうしたら来てもらえるのか」と話した時に近くにダイビングポイントとなる場所がもう2〜3ヶ所欲しいよねと。そうするとそこを拠点に数日かけて遊べる。これを参考にとすると、釣りでもサイクリングでも、所要時間が1日のサイクリングコースが、3コースあれば3日楽しめるような、そういったポイントをいっぱい作っていくことが良いのではないかと思った。
- ・ インバウンドで「外国人が」「金華山」というキーワードを出した時、どのようなイメージだったんだろうかという疑問があった。テレビで奈良の鹿に餌をやって喜んでいる光景を見ると、「こんなこと金華山ならいくらでもできるのに」というイメージがあったので、外国人から見た金華山であるとか、牡鹿半島という海の中にはもっと面白いものがあるのではないかといったことを思ったので、そう感じたことだけお話しさせていただく。
- ・ 奈良公園がインバウンドに人気だが、同じような魅力は金華山にもある。外国人目線での金華山の魅力をアピールするなどはどうか。例えば金華山の芝生にヨガマットを敷いた鹿の隣でのヨガなど。

○ 田中委員（ホテルエルファロ）

- ・ 「第6期観光戦略プラン」「圏域の施策の方向性について」というA3の資料がすごく真面目に書かれている。当然、第1期から第5期まで実績があったのだと思いますが、第1期から第5期まで通じてやった結果が、インバウンドの取り込みが全国シェア0.5%となっている。あまり成果としてはよろしくない。書かれていることはその通りなのだが、もっと尖らせても良いかなと思う。要するに、日本国内には色々な地方自治体があるが、そこからの差別化というところがよく分かるような戦略プランだと良いのかなと思う。正直な感想として、少し納得いくものにならないというか、面白くないと感じた。
- ・ 弊社もウェブ集客には非常に苦勞しており、ウェブ集客についてはアウトソーシングしている。弊社単独ではなく、石川県の会社をお願いしており、レポートや毎月1回、弊社の方に来てウェブ集客周りの打ち合わせをしている。私自身、勉強になることが多い。そこから提案としたいのが、委員やアドバイザーとして、観光や宿泊といったキーワードで今日本を牽引している企業などに、アドバイザーとしてお越しいただき、

その方々から見た石巻圏域の魅力や「こういうことすると良いんじゃないですか」といった話を聞ければ、我々としても非常に勉強になるのではないかと。

- ・ 「昨年 2024 年 1 年間で JTB 調査でいうと国内旅行を一番している人たちはどうだったか？」という話があったが、実は 30 代・40 代の女性が一番国内を頻繁に回っているらしい。そこから仮説で妄想すると、30 代・40 代の女性は、おそらく主婦の方々に、お子さんがいらっしゃって、家族旅行をするに際し、決定権を持っている方。実際に予約を入れたりする方がやはり国内旅行をしているというのが統計調査で出ている。そういったところをターゲットとして狙っていくのかどうかといった選定もやはり必要。頂いた資料を見ると、全体的な話で、「じゃあ何かから取りかかればいいんだろう」というところが、正直私個人としては、この資料を拝見する限りでは何かから手をつけて良いか分からないといったところだった。なので、今言ったように、もう少し具体的な内容を盛り込んでターゲットを絞り、なおかつ外部から見る専門家の意見も頂戴したいというのが、この会議体に対する意見。
- ・ 観光業界の牽引力がある人、リーディングカンパニーのリソースを使える仕組みを作る必要があるのではないかと。マーケティング的な部分で、石巻圏域ではこういうことに力を入れていくべきではないかというアドバイスをもらうと良い。
- ・ 宿泊税の活用案は、外部の方を呼ぶための資金とするのが良いと思う。女川町の魅力は女川町の人間は分からない。どうしても地元だけで考えているとクローズドになりがち。他のライバル自治体との差別化が一番重要。
- ・ 宿泊税を使った財源で、石巻圏域で使える分の 1 割程度をアドバイザー費用とし、残りの 9 割をアドバイザーからいただいた案を地元で実行するための費用とできれば良い。パブリックに、どんな宿泊施設でも相談できる窓口のようなものを圏域に 1 社置けると良いのだと思う。
- ・ 事業者がやって面白い、やりたいと思うような取組の方が持続性があると思う。

○ 三河委員（奥松島レーンホテル）

- ・ 「宿泊客増、滞在型、周遊の推進」というところで関係するのが、先ほども出たように、やはり「足」の問題。駅や観光拠点だけでなく、近くのエリアの宿泊拠点と駅など、そういったところを結ぶバスに対し、県からの補助を利用すること。
- ・ 同一地域で何泊以上、例えば「うちに何泊」ではなく、「うちに行って次は別の施設、また別の施設」という形で何泊か宿泊した場合に補助金が交付されるといったもの。
- ・ うちの近くだと、例えばタクシーが夜はやっていないので、夜はタクシーが使えないといった問題があるので、そういったところや、レンタサイクルなど、交通のニーズに合ったものへの支援。
- ・ 電気自動車の充電設備を設置した。最近政府の補助があり、設置は無料でできる。ただし、電気代は各施設の負担なので、無料で設置はできるのですが、電気代は利用者が使った分全て各施設が負担になるので、そういったところも補助金でまかなえれば、どんどんそういったものを広めていけるのではないかと。
- ・ このエリアでの目玉となるものが軸がないと来ないので、例えば花火大会であったり、ドローンの夜のショーであったり、そういったものを作って、そこに合わせて誘致する

イベントなど、そういったものがあると良い。そういったイベントは、エリアマップなどで「いつやるよ」というイベントの告知が必要。

- ・ 「インバウンドの獲得に向けた観光支援」で思いつくのは、うちの近くの市民交流プラザや縄文村、SUP、リブボートツアー、ブルーインパルス、美馬守牧場など。こういったところをどうにか絡められないか。
- ・ 連携したい地域の資源としては、例えば県のほうで釣り船の業者もたくさんあると思うが、そういったところを料金や条件などまとめて各施設に教えていただくといった情報共有に使えると、うちもそこを紹介できる。
- ・ 蔵王のキツネ村のようにインバウンドに人気になるもの。金華山の鹿であったり、田代島の猫であったり、こういったところのルール作りで、これらを海外に発信するというのが重要だと思う。
- ・ 体験サービスだと、食文化が肝心だと思ったが、地元食材を使いたい、質が良くても高価なものは利益が出ないので、正直提供が難しい。こういったところも補助があれば非常に助かる。今年度であれば、「これ良いですよ」というものを、何か補助金を利用して、各施設に「今だとこれが助成でこれくらい安くなりますよ」といった形で、石巻限定といった食材を紹介してもらえれば、それをこの地域と一体となって売り出していけるのではないかな。
- ・ 例えばブルーインパルスの搭乗体験をさせてもらおうとか、ブルーインパルスが来た時に管制塔まで自由に入ってくださいとか、そういった1日限定のイベントで、機体に触れてみるという体験も割に良いのかなと思った。
- ・ 先ほど言ったツアーやSUPといったマリンスポーツと宿泊の相性はすごく良いが、価格がどうしても、向こうもインストラクターが付いたり物を買ったりするので、正直あまりスポーツができない。うちも1回コラボしたが、宿泊もそこそこの値段で、マリンスポーツもそこそこだと、価格が一気に跳ね上がってしまうので、こういったマリンスポーツの部分に補助金などを充ててもらおうと、このエリアに来るとマリンスポーツが安価で楽しめる上に、宿泊もできるので良いとなるのではないかな。
- ・ ショートに限定して馬車を引いてもらい、それを足にして、あの辺を馬車が走って地域観光ができるようにすること。もちろんこれに関しては公共資金や民間資金の補助が必要。
- ・ 「交流人口を増やす取り組み」というところですが、これに関しては圏域のブランド、食事や体験の確立をしなければならないと思う。ここで思いつくのは、田代島とのコラボであったり、金華山に3年連続で参拝するとお金に困らないといったジंकスを使って、3年連続で予約をいただくといったプランが良いのかなと考える。
- ・ 船の運航はすぐにできるものではないと分かっているが、野蒜エリアやうちの近くの女川で定期便がやっとできたが、この船が本当は宮戸島まで出て宮戸島に戻るだけで終わってしまっている。本当はここから雄勝や田代島、金華山あたりを周遊するような船があると、これは壮大ですが、非常に地域の魅力となると思う。
- ・ ファンを増やすためには、宿泊施設、商業施設も含めて全てまとめ、色々な体験ができるということを含んだこの圏域のマップ作りがまず第一歩なのではないかな。それがで

きて初めて、それを皆に配布したり外部に発信したりできる。スタンプラリーではありませんが、集めると色々な特典があるというのもありだと思う。

- ・ 地域一体となった観光推進というところで、うちの方では地元の飲食店などのパンフレットコーナーを作成している。宿泊事業者間の情報共有は、この近隣の地区で少しある程度で、あとは初めましてがほとんどなので、なかなかそういった横のつながりが正直ないという状況。なので、例えば地域の観光課などがまとめ役となって、そこに地域のパンフレットなどを持ち込んでもらって預かって、それを各施設に配布したり、そこから他の地域にも広げられるような、そういったまとまったシステムがあると良いと思う。私もここに初めて来た時に、地域のマップがないという状況だったので、こういったものも含めてDMOの担当者が毎年入れ替わったりすることもあるので、継続的な運営ができないのではないかと感じている。なので、全員とは言わないが、せめて数人だけでも複数年の担当にしてもらえれば、継続してこういった取り組みができるのではないかと感じている。
- ・ やはり資料やマップを作ったり、そういったことをやって、作ったものも結局外部に発信しないと来ないので、広告宣伝といったところにこの税金が使われていければ良いと考える。

○ 目黒委員（割烹民宿めぐろ）

- ・ 皆様のお話を聞いていて、特に感じたところは移動手段。コンテンツは色々あり、牡鹿半島は非常に広いが、バスの本数も1日に限られていて、行きたいところに簡単には行けない。よほど時間のある方か、車を持っていなければ難しい。
- ・ 宿の方に人的余裕があれば、お客様を案内したい。そうするとお客様は非常に喜んでくださり、そのお客様が応援団になってくれる。喜んでいただくことが次の集客に繋がりますので、そうしたいのですが、他の仕事があるためできない。どうしてもその部分は時間を作って案内したいと思っている。特に御番所公園というところがあるのだが、牡鹿半島の先端のところにあり、本当に景色が綺麗。朝日も綺麗で、昼間はブルーインパルスが飛んでいて非常にきれいに見えたり、夕方には夕日が綺麗で、夜になると星空がとても綺麗。もう1日そこにいて欲しいなと思うぐらい案内したいところではあるのだが、うちの民宿から車で15分くらいかかる。車で15分なので、歩いては行けないし、自転車をレンタルしても結構な距離なので大変になる。そこら辺、何かあれば良いなと思う。他の宿も同じような規模でやっているが、そういうところも同じように移動手段に課題がある。
- ・ インバウンドに関して、SNSを通じてOTAで予約してくださるお客様は非常にスムーズで良いが、SNSに直接ダイレクトメッセージで宿泊予約される方も多くいる。多言語、特に英語であれば、ある程度意味が分からない時もあったりして、英語でメッセージが来ても、日本語の文章を変換ツールで英語に変換している。返信する時も日本語で返して、変換してくださるようお願いしているのだが、そういったところも、インバウンド対応の入り口として、現状は難しいと感じている。うちで私でさえそれが難しいと言っているのだから、他の宿側としては恐らくお手上げなのかなと思うところもある。SNSの発信力や、DMに対してどのようにアプローチすれば良いか、分かる情報があると良

いなと思う。

- ・ インバウンドはトレイルで、歩いている人が非常に多くなってきたので、そういった方々はインフルエンサーなのかもしれないと思い、非常に広げているのかもしれないと思う。取り込みたいところではある。牡鹿半島は特に歩くななんて日本人にはあまり考えられないが、外国の人たちは有給休暇を3ヶ月取って、北海道から歩いていますといった方もいらっしゃるので、時間には余裕があると聞く。
- ・ 交流人口と関係人口の拡大というところで、牡鹿半島のことで恐縮ですが、例えばサン・ファン・パウティスタ号も、色々な点で考えると石巻や川崎町などとの関係がある。川崎町の方々は非常に詳しく知っていると思うので、その知っている川崎町の人と観光客が交流することによって、直接話すことで営業マンになってくれるという、様々な方法があると思う。関係自治体の観光協会と繋がっているところで、伊達武将隊との繋がりとといった形でも良いと思うし、関係する人たちが営業マンになってもらい、来てもらって喜んでもらって営業マンになってもらうという、そういったことも、人対人が繋がるという先ほどの「関係者全員参加型」に繋がるのではないかと思い、少し大きすぎる話かもしれないが、そういったことも必要なと思った。
- ・ 地域一体となった観光推進というところで考えると、DMOの斉藤さんなども色々な企画を練ったりして、金華山の金運を扱った企画などを考えたりするのですが、なかなか実行に移すまでに行かないというところが、予算集めがやはり難しいと感じている。その辺を例えば企画して、みんなで色々なことを考えてやっているのだから、実行までできればいいなと思っている。なぜそういうところに補助することも必要なのか。せっかく企画して皆で楽しくやっているのに、実行できないともったいないと感じているところがあるので、そのような補助も必要かもしれない。是非、県の皆様で参加していただくとか、モニターツアーなども必要なと思いましたので、企画する以上は実行するところまで持っていきたいと思っている。

○ 横山委員（追分温泉旅館）

- ・ 宿泊税に関しての意見だが、問題は、宿泊税が徴収されたことによって観光に使う財源が増えるのはすごく良いことなのだが、その使い方として、基本的な従来の観光の予算が減らされて、それを宿泊税でカバーしていくような形になってしまうと、すごく意味がないのではないかと思います。圏域はかなり広いので、そういった意味で、その財源の金額にもよりますが、やはり引っ張り合いになってしまうと思う。そういった時に、石巻として、私たちこの部会が必要な部分については、やはりきちんと、この圏域に資金を獲得できるよう動くことがすごく大事なのではないかと。（横山委員）
- ・ もし予算があるのなら、その使い方が見えた方が面白いと思う。例えば、宿泊税の部分は普段の観光振興には使えないけれど、こういう部分には使えますよ、というような。例えば、その税収を頑張って集めた宿屋は、自分たちの経費も変わるでしょうし、その分その宿に何らかの形でインセンティブとして還元されるとか。（横山委員）
- ・ 漁業という一次産業の要の分野で、後継者が非常に少なくなっている。石巻はやはり海の資源、あとは漁業をされる方々が貢献しているといった部分が、すごい大事なことでと思う。そういった部分に、その財源が「観光財源とは関係ない」という部分で使わ

れるとなったら、漁業の人たちもまた観光に対してブルー・ツーリズムなどで協力してもらえらるだろうし、今までの形とは違う連携が取れるのではないかな。(横山委員)

- ・ これから何回か会議があると思う。そうした時に、本当にプランはプランなので、1年後、3年後、5年後、状況はものすごく変わっていくと思う。それによって、やはり私たちの意見が通じ、有効なこの財源の使い方に私はすごく期待している。(横山委員)

○ 甲谷委員（日本料理瑞幸）

- ・ 当民宿の宿泊客は自家用車を持っている方が多い。送迎バスも民宿で所有しているので、最寄りの駅まで送迎したりしている。部会で仙台空港からの交通手段について話題に出たようだが、仙台駅までの送迎は流石に難しい。スムーズな交通手段があると良いと思う。
- ・ 地元の観光情報については我々も勉強しないといけないと思っている。
- ・ 物価高騰が一番の課題。
- ・ 定置網で獲れた魚を提供しているが、海水温上昇に伴い、太刀魚や甲イカなど南の魚が取れるようになってきた。地元の魚を使った料理を提供しているので、今まで獲れていなかった魚の献立に迷う。南の魚を使ったレシピの勉強会などがあると助かる。
- ・ 観光協会が開催するパンフレット作成会議に参加したときに話題になったが、他の圏域には塩釜のマグロや気仙沼のフカヒレのような定番のものがあるが、石巻には何でもありすぎて観光のメインとして押し出すものがないという悩みがある。
- ・ リピーターの釣り人は2泊する人なども多い。早朝に漁船に乗って釣りに行く。そういう方にはぜひ地元のものを食べて欲しいと思うので、鯨料理などを提供している。
- ・ 網漁の体験を観光としてできないかをDMO等から打診されるが、企画として料金を徴収して船にさせる場合は遊漁船としての資格が必要になってしまう。遊漁船として運航する場合は、資格に加えて救命イカダの搭載も令和7年4月から義務化されてしまった（知床の事故の影響）。救命イカダは100万円以上かかるうえに定期的な更新も必要なので難しい。遊漁船として運航するための補助があると助かる。救命イカダに対する直接的な補助金でなくとも、それに代わるコンテンツの磨き上げなどの間接的な補助でも良い。
- ・ 宿泊税は一般の方にも目に見える使い方がされるといいと感じている。その方が税の成果が見えやすい。
- ・ 宮城県に来る観光客は、牛たん、秋保、作並温泉、松島が目的なことが多い。仙台から石巻までの交通手段は既にあると思うので、石巻に行ってみたいと思わせるようなコンテンツが必要。
- ・ 自然相手の商売なので、船が欠航したり魚が獲れなかったりしたときに対するバックアップが重要だと思う。事業者間の連携・勉強会の場が必要かもしれない。
- ・ 修学旅行で30名ほどの学生が3泊4日ほど宿泊したことがあった。当民宿で30名は受け入れられなかったの、男子15名だけ宿泊してもらい、女子15名は「もものうらビレッジ」に宿泊してもらった。学校関係の受入というものも観光振興の切り口となるのではないかな。
- ・ インバウンドは欧米系の方が多い。基本的には日本人も混ざった数人のグループで宿

泊される。言葉が通じない外国人のみお客さんは基本的には受け入れていない。海外の方のみでの宿泊はトラブルが多いイメージ。実際に生活習慣の違いからトラブルになったこともあった。こちらの文化を尊重して合わせてくれると良いのだが。

○ 三井委員（K I B O T C H A）

- ・ 宿泊者観光客の誘致のためのプロモーション強化が必要なのではないか。
- ・ インバウンド向けに DX や Wi-Fi などの設備整備に関する補助金制度があると良い。