

第3回宮城県観光振興財源検討会議

日 時 平成31年3月22日（金曜日）
午前9時00分から午後0時15分まで
場 所 宮城県行政庁舎4階 庁議室

1 開会

観光課 千坂副参事

本日は、お忙しいところお集まりいただきまして誠にありがとうございます。

定刻となりましたので、ただ今から、第3回宮城県観光振興財源検討会議を開会いたします。始めに開会に当たりまして、経済商工観光部長、吉田祐幸よりご挨拶申し上げます。

2 挨拶

経済商工観光部長 吉田部長

「第3回宮城県観光振興財源検討会議」の開催にあたり、一言挨拶申し上げます。皆様におかれましては、大変御多忙の中、また、午前の早い時間にもかかわらず、御出席を賜り感謝申し上げます。また、日頃から、本県の観光行政をはじめ県政の推進に御協力をいただいておりますことに、心から感謝を申し上げます。

本県をとりまく観光の状況についてご報告させていただきますと、日本全体で宿泊客数は対前年比で約900万人減っている中で、互換する形でインバウンドが伸びてきております。本県の宿泊観光客は、ほぼ横ばいで推移しているのはこれまでの施策の成果であります。本県もインバウンドは伸びておまして、昨年は従業員数が10人以上施設を対象とした統計で対前年比の伸び率が全国1位、従業員数が10人未満の施設を含めた統計では伸び率が全国2位で38万人泊という状況です。順位では全国24位で全体の真ん中まで回復しており、関西で言えば三重県、滋賀県、奈良県、九州で言えば佐賀県や宮崎県を超えるところまできております。特に伸びているのがタイからで、台湾、中国に次いで第3位のタイは成田・羽田から呼んでくる事が出来ており、国、県、東北観光推進機構が等による様々なプロモーションの成果が少しずつ出てきていると感じています。

さて、この検討会議では、今後も継続した観光施策の展開を図るために、財源検討の必要性、財源確保を行う理由、財源確保の在り方などについて議論をいただきたいと考え、1回目の会議を昨年10月、2回目の会議を今年1月にそれぞれ開催したところであり、今後も検討を重ねてまいりたいと考えております。3回目となる本日の会議では、前回到引き続き、今後、観光振興施策を推進していくために必要な施策などについて、観光振興に携わる関係者の皆様からヒアリングを行いながら、委員の皆様から忌憚のない御意見をいただき、幅広く、丁寧に議論を進めてまいりたいと考えております。本日も長時間とはなりますが、委員の皆様には、改めて御協力をお願い申し上げます。私の挨拶といたします。よろしくお願いたします。

観光課 千坂副参事

それではここで同席させていただきます県職員をご紹介します。

始めに今ご挨拶申し上げます経済商工観光部長の吉田祐幸です。

国際経済・観光局長の古谷野義之です。

参事兼観光課長の梶村和秀です。

参事兼国際企画課長の成田美子です。

参事兼アジアプロモーション課長の西村一慶の代理として、部副参事兼課長補佐の大石雅邦です。

本会議の定足数は半数以上となっておりますが、本日は、委員10名に対し、5名の委員の出席を頂いております。観光振興財源検討会議条例第4条第2項の規定に基づき、半数以上の出席を満たしていることから、本日の会議は有効に成立していることをご報告いたします。

なお、宮原副会長、陳内委員、武田委員、橋本委員、森委員の5名の委員から、所用のため本日はご欠席との報告をいただいております。

本日の議事は、次第3「議事」のとおり2件を予定しております。

配布資料は、次第、委員名簿、座席表、資料1第2回会議でいただいた御意見等について、資料2事業関係者からの意見聴取について、参考資料宮城県観光振興財源検討会議のスケジュールと、なっております。資料の不足等がありましたら、職員にお申しつけください。また、ご発言される際は、職員がマイクをお持ちしますので、マイクを使用してお発言願います。

観光振興財源検討会議条例第4条第1項に基づき、会長が議長となって議事を進行することとなっておりますので、ここからの議事進行は、田中会長をお願いいたします。

田中会長、どうぞよろしくお願いいたします。本日の議事は、次第3「議事」のとおり2件を予定しております。

3 議事

田中会長

会長を務めさせていただきます田中でございます。どうぞよろしくお願いいたします。議事に移らせていただきます前に確認ですが、本会議は情報公開条例第19条の規定に基づき、平成30年10月31日の第1回会議において「一部非公開」と決定しておりますので、委員及び参考人として出席する関係者の発言時においては、傍聴人及び報道機関は退出していただきます。本日は議事(1)の説明部分までとなりますので、皆様ご承知おき願います。

(1) 第2回会議でいただいた御意見等について

田中会長

それでは早速次第に従い議事を進行させていただきます。議事(1)「第2回会議でいただいた御意見等について」、事務局から説明をお願いします。

観光課 梶村課長

それでは私から「議事（1）第2回会議でいただいた御意見等」について御説明させていただきます。資料1「第2回会議でいただいた御意見等について」をご覧ください。

こちらは、第2回の会議において実施した市町村や観光・経済関係団体など、7団体の皆様からいただいた御意見についてまとめたものです。

主な意見としましては、「ヨーロッパではパリ・ロンドン、アメリカではニューヨーク・ワシントン等の都市が目的地となっているように、宮城県においては仙台のシティ観光を軸にしながら、松島を世界に通用するスター観光地まで高めていくことは、県が取り組まなければならないこと。」「沿岸部のにぎわい創出は大きな課題で一朝一夕では行かないが、宮城オルレの気仙沼・唐桑コースや奥松島コースのようなコンテンツを最大限に活用しながら沿岸部の観光の支援事業に取り組んでいくことや、教育旅行で学生を中心とした観光客が被災地に訪れる仕組み作りに取り組む必要がある。」「社会経済や観光を取り巻く環境が大きく変化し、インバウンドの急増、観光客のニーズや行動が多様化する中で、世界農業遺産や日本遺産、ラムサール条約湿地など、世界・海外で通用するコンテンツの掘り起こしや磨き上げを支援し、デジタル戦略を中心としたプロモーションをかけていくという戦略が必要である。」「アジアの客層は若く、中国やベトナムなど30歳代以下の世代が最も旅行し、最もお金を使うので、そういう世代に向けて漫画コンテンツや小型船を使ったラグジュアリーなコンテンツを整備するなど、海外のスマホ世代に届くような仕組みづくりをして、リピーターになってもらえるよう取り組んで行くことが大切である。」「地域の観光産業従事者の世代交代がうまく行っていないことから、外の地域から入ってきて新たに事業を開始する事業者に対して支援する制度が必要ではないか。例えば廃業した宿泊施設を買い取って創業する事業者への支援制度などがあれば、足がかりになる。」この他にも数多くのご意見をいただきました。

以上が、概要でございましたが、今後も事業関係者からの意見聴取を行いながら、幅広く丁寧な議論を進めて参りたいと考えております。私からの説明は、以上でございます。

田中会長

ありがとうございました。それでは、先程ご説明しましたとおり、傍聴の方及び報道機関の方々はここでご退出いただきます。退出をお願いいたします。

【傍聴人・報道機関退出】

それでは、先ほど事務局から説明がありました内容につきましては、皆様からご意見やご質問はありますでしょうか。なお、前回会議の際に、議事についての質疑応答の時間をとれなかったのも、もし何かあれば、今回の会議の中でと考えておりましたが、委員の皆さんに事前にお伺いしたところ、特に質疑はございませんでしたので、申し添えます。

それでは、議事（1）については、これで終了したいと思います。

(2) 事業関係者からの意見聴取

それでは引き続き、議事(2)「事業関係者からの意見聴取について」に移ります。

最初に事務局から説明をお願いいたします。

(以下、非公開につき議事概要のみ掲載)

事務局

- 議事(2)「事業関係者からの意見聴取について」を説明させていただく。資料2をご覧いただきたい。
- 意見聴取は、今後の宮城県の観光振興施策についての方向性、取組のイメージ等を把握するために観光関係の事業者や団体から、必要な施策や事業及び取組についての意見を伺う。
- 本日は観光関係団体、宿泊・交通事業者の8団体からの意見聴取を予定している。
- 意見聴取の進め方は、一団体ずつ呼び込みで質疑応答を含めて20分程度で行う。
- 各団体には10分程度お話しいただき、その後に各委員からの質疑にお答えいただいて、一団体あたり計20分程度で進めたい。

(参考人意見聴取の概要)

参考人1

- 人口減少・少子高齢化に直面している東北地方にとっては、インバウンド拡大が重要、特に東北のインバウンドの牽引役の台湾との関係を維持・強化していく必要がある。一般の旅行者だけでなく教育旅行や台湾からのインターンの受入拡大を通して、将来のリピーター育成につながるような施策が必要。
- 日本全体では中国からのインバウンドが最も多いので、東北にももっと増やしたい。現在の上海経由北京便のみ航空路線では少ないので、今後は北京・上海以外の大都市との間に航空路線を拡大して行かなければならない。
- いまだに風評被害の残る韓国や香港との関係性の再構築、東北を訪問する旅行者が増加しているタイやオーストラリアからの直行便の誘致や国内線の乗り継ぎといったインバウンドの重点市場に対する戦略的な取り組みが必要である。
- インバウンドに対する取組みを有効にし、航空路線の維持、世界の観光需要を把握するためにも、アウトバウンドを積極的に強化し、ツーウェイ・ツーリズムの確立に取り組んでいただきたい。
- 昨年4月に就航し、大変な成功を収めている仙台ー出雲線は、首都圏や関西圏以外の地方と地方を結ぶことで新たな需要が創造され地域経済にも貢献している例であり、より

一層国内マーケットの活性化に取り組むべきである。

- 「東北は遅れている。シェアは全国との比較でわずかだ。」という論理ではなく、「シェアを意識しない」「ブームを追わない」「いかに旅客の定着を図るか」という意識改革が必要であり、長期的かつ自立的に発展していくかを意識した観光政策が必要である。
- 観光産業における生産性の向上が重要であり、その為には人材育成が必要。また、個々の事業者だけではなく、観光地域全体が豊かになるよう取り組んで欲しい。例えば、バス業界ではドライバーが不足している中で仙台駅東口には観光地のホテル・旅館が各々バスで迎えに来ているような状況は改善する必要があるのではないかな。
- 観光産業は持続可能な開発目標の達成に大きな貢献が期待され、魅力ある観光地域はまず地元の人が訪れて、その魅力を求めて観光客がやって来てリピーターになる。成功している観光地がそうであるように、そのような持続的な観光地域づくりをしてほしい。
- 持続可能な開発目標の達成には多様性への対応ということが非常に重要、今後、新たな国から観光客が東北にやって来る時にビジネスチャンスと捉えるか、ハラル対応が面倒と捉えるかは大きな違いなので、積極的に取り組んで行くべきである。
- インバウンドを増やして行く為には航空路線の拡大が必要であるが、エアラインの誘致活動をするにあたっては、就航初期の搭乗率の低さやエアライン負担のコストなど、様々なリスクを軽減して路線が定着するまでの支援が必要である。
- グランドハンドリングや保安検査人材の不足や大型の機材の不足がボトルネックとなり、新規のエアライン誘致の交渉の制約になることが考えられる為、解消への支援が必要。
- 観光産業の持続的な発展のためには、東北の広域連携が重要であり、今後、機材が大きい航空会社が就航すれば域内の連携はますます重要になる。さらに欧米から観光客を迎え入れるためには域外との連携も必要。
- 仙台と国際線につながっている福岡や広島、関空、中部にはすでに欧米から大勢のインバウンドが訪れていることから、その旅の目的地に東北を加える取り組みが、海外で宮城をアピールするよりも重要かつ有効ではないか。

委員

- 2点質問がある。1点目、中国との関係で上海便の他に路線拡大を目指すに当たり、どの都市に重点を置いて考えているのか。2点目、小松空港などでは旅客と貨物を合わせて千歳経由で欧米に飛行機を飛ばしている事例があるが、仙台空港では考えていないのか。

参考人1

- 1点目、県の事務所がある大連はかつて仙台空港から定期便が飛んでおり、県内企業も進出しているので有望な路線と考えている。また、先日フィリピン・セブ島で開催されたエアラインとの国際商談会では、これまでと比べて中国のエアラインが仙台・宮城に高い関心を持っているように感じた。

- 2点目の貨物については、タイ国際航空のチャーター便が来たときに県の支援を受けて、タイに輸出取引がある東北の企業の貨物をまとめて、コストを格段に下げて輸出するという実証実験を行ったがこういう取り組みの積み重ねが大事。
- 県が空港の運用時間の延長に取り組んでいるが、運用時間を延長した場合には、貨物の専用機の就航の可能性も広がる。一方、世界的にも国内でも機材の小型化が進む中、旅客を増やししながら、貨物の可能性がある機材を仙台にどうやって誘致するかが課題。

委員

- 持続的もしくは中期的に観光戦略に取り組む場合に、民間の立場として肌感的に何年ぐらいをワンクールと捉えているか。

参考人 1

- 3年ぐらいが一つのサイクルと考えており、ビジネスプランは毎年作成するが、中期的な目標は「中期計画」として3年を1つのタームとして考えている。また、例えばインバウンドに売り込む東北の魅力の季節設定を考える場合、秋の紅葉から夏の祭、そして冬の雪というような変遷は3年ぐらいで動いている。
(同参考人からの意見聴取は以上で終了)

参考人 2

- 仙台市内の宿泊客数は約 20 年前と比較して大変増えているが、仙台市以外の地域を見ると必ずしも沿岸部だけではなく内陸部も減少している。
- 仙台市街地ではシティホテルは減少し、大手資本のビジネスチェーンホテルが大幅に増えており一部は地元ホテルだがほとんどは全国チェーンの宿泊特化型ホテルである。増えたお客さんの多くはビジネスチェーンホテル宿泊に片寄っており、これをなんとかしていかないと今後の地域の観光の健全なる成長が見込めないと危惧している。
- 旅行代理店や旅館、ホテルが、長い間観光の中心に位置付けられていたが、OTA、メタサーチ、民泊、DMOやDMC、LCC等のこれまでなかった仕組みが出てきて、立ち位置が非常に揺らいでおり、ある種の疎外感のようなものを感じている。
- 旅館やホテルでは大規模旅館チェーンの進出や、人手不足による外国人の雇用等の様々な人的資源の問題、建築費の高騰による財務状況の悪化、施設の陳腐化等、環境が激変していることに伴い、旅館やホテルのマインドが低下しており、改善していかないとけない。
- 海外でプロモーションをする中で、県内観光地の話題になるとやはり交通手段が問題になる。観光地から仙台市内に戻って公共交通を乗り継ぐというのはインバウンドにとってはなかなか難しく、二次・三次交通の必要性を感じている。オープンイノベーションという型をとって事業者を募るのか、地元の方が起業ということになるのか、課題はある

が解決して行かないことには、着地型観光の実現はほど遠い話である。

委員

- 2つ質問がある。1点目は在来型の企業・旅館というのは大変だと感じているが、そのあたりの実感はどうか。2点目はDMO等の新しい観光組織の若い人たちが色々と頑張っているが、観光という視点からアントレプレナーシップをどういう風に促していく支援が必要と考えているか。

参考人2

- 1点目、地元の宿泊産業がもっと観光の枠の中でもっと成長できる可能性があったにも関わらず、現在のように全国チェーンの進出を許してしまい、地元の宿泊産業が力足らずだったという反省は非常に感じている。また、今後地域の観光が更に成長して行ってもこの宿泊業界の状況はなかなか変えがたいと感じている。
- 2点目、DMO等は様々な試みをされているが、個人的にはまだまだ課題があると考えており、市町村を横断しての着地型観光のプラットフォームの取り組みについては、なかなか難しいのかもしれないが、本来はDMOにもっと力をいれて努力していただきたいと思う。アントレプレナー的な支援という意味では、DMOのほか、株式会社なども含めてしっかりと自助努力をしている事業者に対して支援した方が良い。

委員

- これまでの宮城県の取り組みに対しての良い部分や、もう少しこうした方が良かったのではないかということの御意見をいただきたい。

参考人2

- 県の観光行政の動向がよく知らされていない部分があり、県の取り組みを報道で知ったということもあるので、できれば一緒に相談や取り組みをする中で何かプロモーションであったり、観光の振興について考えていく機会があったら良いと考えている。
(同参考人からの意見聴取は以上で終了)

参考人3

- 震災から10年が近づいており、震災の復旧事業は終わり、これからは復興、特に沿岸部を観光で盛り上げることが重要。今後、地元と連携していくに当たり相談していく行政の窓口が観光部門か、復興担当部署か、決まった窓口があると良い。
- 仙台・宮城には「政宗が育んだ“伊達”な文化」として日本遺産にも登録されるような貴重な文化等の観光コンテンツがあり、今後さらに磨き上げて付加価値をつけ、観光客の訴求力を高めるような取り組みが必要である。

- 各地域において、観光地域づくりを主導していくことになるDMOと、我々も積極的に関わりたいので、関係性を強化していくようにアドバイスをいただきたい。
- 例えば、宮城県の塩竈のブランド鮪「ひがしもの」や石巻の「金華さば」など他の地域に見劣りしない観光素材の良さが首都圏等にどこまで伝わっているのか疑問、観光事業者以外の農林水産業などの生産・流通分野とも連携し、アピールする取り組みが必要。
- インバウンド向けの観光素材の磨き上げとして、ナイトメニューの充実が必要であり、観光地のライトアップのような形で既存の観光素材を磨き上げることも必要ではないか。
- 県内の歴史ある温泉街などは、手を入れればもっと魅力のある観光素材となるので、例えば新潟県村上市の黒塚プロジェクトのように街並みの景観を整備するような事業に対して補助するような仕組みというのでも検討してはどうか。
- 観光周遊の促進の取り組みとして観光型 MaaS（Mobility as a Service）を宮城県内で積極的に推進し、タクシーやレンタカーといった二次交通、三次交通の利便性を高めていく必要がある。特に宮城県においては、定額制のタクシーなどが少なく、仙台空港や松島までいくらで行けるか観光客にもう少しわかりやすく伝える仕組みが必要。
- インバウンドの受入態勢整備として、無料 Wi-Fi の整備に取り組んでいるが、例えば仙台駅に降りた際に JR、仙台市、宮城県というように、次々に Wi-Fi が切り替わり、利用者はその都度ログインし直さなければならず不便な状況なので、利便性の高い環境整備が必要ではないか。
- 訪日誘客プロモーションについて、すでに首都圏に来ている訪日観光客へのアプローチも重要なので、首都圏の都道府県と強い連携をしていくべき。例えば東京都の「TOHOKU&TOKYO」等のインバウンド向けプロモーションともっと連携を高めた方が良い。
- 観光素材の掘り起こしや磨き上げを行い、プロモーションするというサイクルを回すことが大事。県内の関係者からは、取り組みが不足しているという声もあり、観光素材の磨き上げや掘り起こしの取り組みと連動した観光プロモーションを実施してほしい。

委員

- 2点ほど質問がある。1点目、沿岸部の観光プロモーションが弱いと感じているが、今後どんな展開を考えてらっしゃるのか。2点目、仙台駅構内が看板だらけになっており、世界の観光地と比較しても非常に多いが、もう少し落ち着いた東北の代表都市としての風格を追求すべきと思うがいかがか。

参考人 3

- 1点目の沿岸部のプロモーションに関しては、震災後速やかに沿岸部の復興関連旅行商品の造成に取り組み、首都圏でも販売しているが、観光客の目につくような形でプロモーションできているのか疑問を感じている。

- 沿岸部のBRTが観光の足として使えるような商品になっているのかという疑問があるので、沿岸部エリアへの観光誘客というものにこれまで以上に力を入れていきたい。
- 2点目の仙台駅、一番大事なことはインバウンドへの対応も含め案内サインがわかりやすく見えることが大事であり、次に仙台・宮城の魅力をアピールする看板なので、検討していく必要がある。

委員

- 観光客にとって利用する交通機関の運賃というのは旅行費用の大きな要素であるが、乗車券の金額はどうやって決めているのか。

参考人3

- 年に3回から4回、1万6千円ぐらいからの価格で3日間乗り放題のような切符を販売しており、非常に好評。ビジネス等の必要需要のお客様が限りなく少ない日付や時間帯に価格を割り引いた切符を販売することで、観光等の誘発需要のお客様を増やし、利用者を平準化しようというものが価格戦略になっている。
(同参考人からの意見聴取は以上で終了)

参考人4

- 行政の取り組みは、どうしてもインバウンド(国内外からの宮城県への誘客)に目が向きがち。観光客の増加は県に対しての利益・メリットを生み出す要素は大きいかもしれないが、アウトバウンド(宮城県民の国内外への旅行)の増加にしっかり取り組まないとインバウンドが増えていかない。ツーウェイ・ツーリズムの推進が必要。
- 航空機利用の国内の状況に関して、仙台空港利用者は約65%が東北のアウト需要で、逆に東北以外から訪れる利用者は約35%のみ。仙台空港の国内需要は東北のアウト需要に支えられているので、もっとインに取り組む必要がある。
- 航空機利用の海外の状況に関して、航空会社の予約データによると、宮城県から海外に出て行く約7割は仙台空港を使っておらず、羽田や成田等の他の空港から出国している。残りの3割が仙台空港から出ているが、3割の中の1割強が仙台空港から仁川、成田、関西、千歳等の空港を経由し海外に出ているのが実態。
- 県外空港を経由し海外へ行く実態や、県外空港を使って陸路で宮城県に入ってくる訪日外国人の実態の把握は観光戦略を立てるための重要なデータになり、仙台空港への直行便誘致にも繋がる。
- 宮城県への訪日外国人の動向として、台湾のように仙台への直行便を利用する客が多いのは当然だが、昨今は関西や千歳空港経由で来る客が激増している。
- 東北では、札幌―青森の路線が全国で2番目に外国人客の搭乗率が高い路線であり、これは天津―札幌―青森―天津というルートを開発し成功した例である。また、他には、ア

アジア・欧米—関空—千歳—関空—アジア・欧米のルート開発が進んでおり、千歳への直行便がない国から雪を目的に関空経由で札幌に行っている需要である。

- 仙台空港への直行便だけで誘客を図るのではなく、2025年に万博が開かれる関西や北海道との連携を更に深めることが重要な創出につながる。
- 教育旅行については、国内は関西以西、特に関西圏に相当需要があると見込んでいる。関西マーケットでは、現状、主流の沖縄・東京がに続く次の教育旅行先について東北が良いとの論議が進み始めており、学校教育の指導要綱も変わって、宮城県が得意とする防災学習に興味を持っている学校も多くあるので、相当需要があり、狙い目だと思う。
- 宮城県の学校の海外修学旅行ももっと考えるべきであり、県民のパスポートの保有率を高めるためには、幼少期、学生時代からのアウトバウンドの増加の取り組みが必要である。子どもに小さい時から海外旅行体験をさせて将来に繋げるといった教育のところから含めて考えていく必要があるのではないかと。
- 行政の在り方について、多くの行政がそうであるように宮城県もインバウンドとアウトバウンドの担当部署が違うが、同じ部署でやるべきだと思う。双方向に往来する施策も出来るし、来てくれた国には次に行くというコミュニケーションもとれる。課題はあると思うが一元的にみれる役割が必要。
- 各地方の空港では、海外から飛行機を呼び込むため、航空会社に補助金等を出しており、各県での誘致合戦になっている事実も踏まえて県としての考え方を検討した方が良い。
- 観光予算の使い方として、航空会社に対して補助金等を出すよりも、宮城県にお金を落とし、経済効果も大きい「宮城県の宿泊施設」に対して使う方が良いのではないかと。
- 他県の例においては、多額の費用をかけて路線を誘致しても、利用客の宿泊地は県外となっている例も有り、一方で路線は他県に増加したものの、宿泊施策により宿泊が増加した例もある。宮城県への宿泊を増やし、体験型の経験を積んでいただくことが、将来の観光需要の創出につながるのではないかと。
- 観光施策を実施していく上で、少しずつではなく、一番を目指すという目標の立て方が絶対必要だと思う。例えば宮城県も MaaS に取り組むのであれば、日本中に先駆けて決済も含め県内全域で使えるような環境をいち早く整備するとか、そういうところを目指すべき。

委員

- 2つ質問がある。インとアウトの需要を掘り起こす為の交流事業について県としてどういった取り組みが効果的と思うか。2点目は、防災学習で学生を呼ぶだけで終わるのではなくてリピーター化していくための方法・アイデアがあればお聞かせいただきたい。

参考人 4

- 中期的に成果を出しつつあるのは、県でもオルレ等に取り組んでいるように、来てもら

った人が観光地を見るだけでなく地元の方と接点を持つような取り組みは必ずインバウンドとアウトバウンド双方向の関係に育っていく。

- 短期的には、やはり他県との競争観光もある中、補助金を出すことも必要。そうやって宮城県に来てくださった学校には、なるべく体験型メニューを取り込んでもらうことにより、その先に交流型の動きが生まれていくケースも中には見られる。

委員

- 訪日外国人の札幌－青森の搭乗率が全国2位ということに驚いているが、理由は。

参考人4

- 北東北と北海道が連携したプロモーションの成果や、インバウンド向けの航空賃の設定等の結果と思う。また、航空賃の特性として、同じ航空会社で往復すると安くなるので、例えば天津－札幌、天津－青森両側の運航することで旅費が安くなり、旅行日程を短縮のため札幌－青森間は飛行機を使うという需要が作られていく。
- 仙台空港では今後一番可能性があるのは関西路線である。東京－関西の2箇所のみならず、東北も入れて三角形の動き方にしていく取り組みが必要。また、関西でインバウンドが特に増えているので、関西経由で出入国し東北に来てもらえるよう取り組んで行くべき。

(同参考人からの意見聴取は以上で終了)

参考人5

- 平成30年度から取り組んでいる仙台空港からの蔵王への二次交通（シャトルバス）だが利用者数は低調で伸びていない。理由はいくつか考えられるが一番の要因は、外国人はまず仙台市に向かい、直接遠刈田方面に向かうことは少ないからと考えられる。
- 民間企業が自主的に地方への二次交通に取り組まない理由とは、端的に言えばその路線が利益にならないから。宮城県庁前発遠刈田行きの路線バスが営業しているのは利益を出しているからである。二次交通は補助金等がないとなかなか維持することが難しいと思うが、費用対効果が合わないのに維持するという考えには個人的には反対である。
- ほとんどの観光客が仙台市に向かっている現状で地域が生き残るためには、自治体にお願いするのではなく地元の民間企業たる我々がどうしたら良いか考えていく必要がある。それには小さいことでもいいので、各々が特徴を出しながら取り組んでいく、そういう努力を積み上げていく以外にない。
- 施設が古く壊れたままではお客様をお呼びできないので施設のリニューアルを検討することになるが、この時、旅館は休業しなくてはなくなる一方で、雇用や固定資産税等のコストは引き続き発生することから、こういった場合に何らかの支援があるとよい。
- 宮城県はまだまだ観光客が少ない状況なので、入湯税や他の都道府県で導入している

宿泊税といった税金を取らないと言ったほうが、宣伝効果はあるのではないかと個人的には考えている。

(同参考人からの意見聴取は以上で終了)

参考人 6

- 観光のプロモーションを行う上では、エアラインとの協働が重要かつ有効である。特に FIT 客は真っ先に航空機のチケットを手配することになるから、エアラインのウェブサイトと連携して、二次交通等も併せてパッケージ予約できるなどの機能を持たせられれば有効だと思う。
- 観光施策を効果的に実施するためには、行政における事業スケジュールとビジネススケジュールをマッチングさせることが重要。行政は事業立案から予算化して実施するまでに時間を要し、ビジネスを含めた業界のスケジュールよりも半年は遅れる。必要な観光施策はまだまだあるが追いついておらず、改善して行くことで国内であれば関西や九州、海外であれば台湾以外の東南アジア諸国等の新たな市場にもチャンスが見えてくると思う。
- 交通の便が不十分な東北では、MaaS がとても重要と考える。我が社でも MaaS アプリを導入しているが、まだまだコンテンツが不完全な環境にあることから必要な情報になかなかヒットしない。MaaS アプリの普及促進するためにも、複数の交通事業者でコンソーシアムを形成し取り組んで行く必要がある。
- 東北では松島、平泉がゴールデンルートの 1 つになっているが、日本三景や世界文化遺産というところに落ち着き過ぎているので、もっとアクティブな観光を意識した観光地づくりや活性化があってもよいと思う。
- 例えば、塩竈から松島まで直線で橋を架けて港観光や水上観光という取り組みのほか、牡鹿半島や松島、奥松島を活かした東北に今までない離島観光にチャレンジするのも面白いコンテンツになるのではないかな。
- FIT を推進するためには二次交通が大事だと多く言われているが、東北の環境からすると交通事業者の努力だけでは厳しい部分がある。東北を世界に売っていくには交通インフラ整備に対する資金面での公的支援も必要ではないかな。
- 東北フリーパスという東北の高速道路の定額乗り放題の商品があるが、あまり流通していない。海外ではフリーパス単体では扱ってくれないため、旅行エージェントや宿泊施設が連携してセット商品売り込んでいくような仕組みが二次交通への取り組みとして必要ではないかな。

委員

- 交通インフラの整備について提言しているが、具体的に県など行政に求める施策は何だと考えているか。

参考人 6

- 東北のゴールデンルートを結ぶ高速路線バスなど、基幹的な路線は伸ばしていく必要があるため、助成金等があるとよいと思う。
(同参考人からの意見聴取は以上で終了)

参考人 7

- 東日本大震災で町のほとんどの機能を失い人口も減少している我が町において、どう交流人口を増加させるか。震災前からの課題であるが、交流人口の拡大の為に二次交通の充実が必要であり、交通の要である三陸自動車道の延伸と併せて地域の道路整備にも取り組んでいただきたい。
- 我々の地域は震災後 BRT となっているが、岩手県の三陸鉄道が大きく注目されているように、町の復興には鉄道の復旧が間違いなく必要で東北の交流人口拡大の起爆剤になると感じているため、その推進にも取り組んでいただきたい。
- 震災後、国際会議等が仙台市でも開催されたが、我々沿岸部の声の上げ方も足りなかったせいか、沿岸部まで足を運んでもらうまでには至らなかった。我々ももっと声を届ける努力をしなければならないが、行政の皆様からも指導や支援をいただきたい。
- 観光業は裾野が広い産業であるため地域産業にも経済効果をもたらす。特に宿泊業は被災時には避難所等の役割を果たせるほか、事業形態上、製造業などと違って機械化できないことから、どうしても人手が必要なことから雇用や定住促進にもつながる。
- インバウンドが少ないことが話題になるが、海外からの誘客を促進するためにはまず広く国内の理解を進める必要があり、東日本大震災のあった現場を国内の各地、各分野の方々に視察してもらうことが重要。
- 初めて来るインバウンドを狙うより、国内の既に多くのインバウンドが訪れている地域において空港や駅など人が集まる場での大々的な PR をすることで、インバウンドに対して東北の PR をできるよう連携していくことが必要。
- 震災復興事業による需要で維持してきた宿泊施設は、復旧工事の終了に伴い徐々に稼働率が厳しくなっている。地域の宿泊施設は非常時の避難所の役目ができ、また地域のコミュニティの形成にも欠かせない。
- 新たに始まった出国税などの財源が地方にも届くようにしていただきたい。
- 被災地では、税徴収・免除に関して自治体により差があり、震災後まもなく固定資産税が徴収された南三陸町ではそれが事業再開の妨げとなり、他市町村では免除される中、課税されたことは復旧復興の足かせになった。

委員

- 交通インフラの重要性についてご提言があったが、道路整備などハードの部分はもち

ろんとして、ソフトの部分で行政が取り組まなくてはならない課題等について、どのように考えているか。

参考人 7

- 震災から時間が経つにつれ、ニーズも刻々と変化していることから、様々な立場の地域住民に対する細やかな聞き取りが重要であると考えている。そのようなニーズを拾い上げてソフト面の強化を図るように取り組んでいただければと思う。
(同参考人からの意見聴取は以上で終了)

参考人 8

- 宮城、そして東北を日本一の観光地にしたいと視点から 5 点提言する。1 つ目はマーケティングについて。これからは感覚や経験ではなくデータに基づいた観光戦略を展開すべきであり、予算をかけて継続的かつ長期的に取り組む必要がある。
- 2 つ目は人材育成について、ガイド人材については、特に欧米の旅行会社から要求される質の高いガイド人材が不足している。知識や語学のみならず、的確な行程管理や地域及び多様性への理解、臨機応変な対応とコミュニケーション能力もある有償ガイドの育成が必要である。
- セールス人材は、商談会の場において相手方のニーズを引き出し、地域の魅力を売り込める人材がなかなかいない。企業が取り組めばよいという考えもあるが、スピード感を持って取り組んでいくには行政の支援が必要。1、2 年取り組めば十分というものではないため、細く長く続けていただきたい。
- 3 つ目はプロモーション。旅行博等でチラシを配るだけの従来のプロモーションではなく、カスタマージャーニーとマーケティングに基づいて、商談会等のプロモーション機会における効果を最大化させていくべき。特に様々な団体が個別にプロモーションを行うなど取組が重複している事例が見られることから、県にはその調整的機能を期待したい。
- 4 つ目は商品造成について、マーケットインの視点で商品造成して行き、地域の食材を活用して地域内調達率、循環率を上げていくことを意識した商品づくりが出来ていない。地域の稼ぐ力を引き出すために大切なのは、地域資源を高価値、高単価商品に編集、アップデートしていくこと。ガイドラインの作成やアドバイザーを置くことなどが必要。
- 多様性への対応も大切であり、LGBT、ハラル、ベジタリアンなどに対応する具体的な商品造成が、宮城県はまだまだ少ない。また、被災地である宮城県こそ防災と観光の融合について取り組むべきだと思う。
- 広域的な観光ルートの造成が重要であり、宮城県が取り組むので県内への誘客を優先されると思うが、宮城県が先陣を切って東北の広域観光に取り組んで行くことや、例えば同じ建築家の関わった建造物が国内にあれば好きな人は訪れると思うので、テーマごと

に接点のある他地域とのルート造成などの接点ツーリズムに取り組むことが大切。

- 最後は環境整備。外国人が見やすい観光案内板などのデザインやフォントなど統一感を持って取り組めるガイドラインがあると良い。
- 多種多様なプラットフォームを立ち上げて取り組むよりも、例えば交通手段の検索であれば、大手検索サイトの精度を上げて地域の情報にマッチングさせていくことが大事。

委員

- ガイド人材とセールス人材の2つを示されたが、行政がどのように関与するとよいと考えているかお聞かせ願いたい。

参考人 8

- 県が一定以上の能力を有するガイドを認証するような仕組みを作り、そういう人材がガイドとして稼げる環境を作れると良い。

委員

- 官と民で境界を外して連携して取り組むべき部分と、境界をはっきりさせたほうがよい部分と、両方あるように感じているが、これまでの経験から民間と行政が一緒になって取り組むべき最優先の事項は何と考えているか。

参考人 8

- 個人的には境界は緩やかに融合するべき時代と考えている。行政が発注する事業はその仕様上、大手が受注するケースが多く見受けられ、ノウハウが地域に定着しないことから、その仕様上の設計を緩やかにして、地域事業者と連携を盛り込むなどすると、地域がもっと伸びていく。
- セールス人材育成など事業者も自走しなければならないので、何でも 100%の補助ではなく自己負担を求めていって良い。効果測定をしっかり行うことが大事。また、出来上がった制度が使いにくいこともあるため、設計段階から官と民が一緒になって考えていくことが大切。

(同参考人からの意見聴取は以上で終了)

田中会長

これで、本日の議事は終了させていただきます。本日時間の関係でいただけなかったご質問やご意見については事務局にお話しいただければ結構です。

4 その他

観光課 千坂副参事

田中会長ありがとうございました。次第4その他として、事務局のほうからは特にございませんが、皆様から何かございますか。よろしいでしょうか。

5 閉会

観光課 千坂副参事

以上をもちまして第3回宮城県観光振興財源検討会議閉会とさせていただきます。

なお、今年度の会議は今回が最後となります。参考資料としてスケジュールをお配りしておりますが、次回は6月の開催を予定しております。詳しい日程につきましては、後日改めてご連絡いたします。よろしく願いいたします。本日は長時間にわたり、どうもありがとうございました。