



角谷 勉

いまこそ、誘客はかるために大型誘客宣伝を図るべきでは

質問

町民の約8割が、なんらかの形で、観光に恩恵を受けられる職種に、従事しており、観光の促進なくして、町民の生活は成り立たない。すぐにも取り組むべきは観光客の誘客だと考える。

今年度の広告宣伝費では少なすぎる、新たに予算を計上し大型誘客宣伝を図るべきである。温泉客の誘客を図ることは当然であるが、約300軒のペンションや民宿への誘客も同時に展開すべきである。

町長の見解を伺いたい。

町長答弁

まちづくりをすることが経済復興の早道だと考える。夏の誘客宣伝は、文化放

送の本社前でPR活動を実施する予定であり、関係団体と協議し販促に力を入れたい。

各宣伝媒体を使って、誘客宣伝を行うが、足りない部分は予算を追加して前向きに取り組んでいく。

温泉客対象だけでなく、ペンション、民宿を意識した誘客活動や販売促進・営業支援を行ってゆく。

インバウンド営業、特に中国からの誘客事業について

質問

インバウンドの営業は、2年後、3年後を見据えた誘客活動であり、継続が大切である。

中国の首相は「日本への観光を拡大し、震災復興を観光分野で支援する」と語り、同時に、中国人の外国旅行業務の取り扱い免許を

JTBの合併会社に許可をした。

こういう時期こそ昨年度、築いたコネクションを、さらに強固にするために訪中営業や招聘事業に力を入れるべきと考えるが町長の見解を伺いたい。

町長答弁

昨年度の外国人観光客は、大震災があつたにもかかわらず、前年比107%と増え、特に昨年度、重点的に販促活動をおこなつた中国からの観光客は、前年比28%増で1,119人となつた。少子高齢化が進む中で、旅行者は減少する一方であり、外国人観光客の誘客は切り離せない市場である。

観光客が10年間で半減している、構造的な課題がある」とらえ、観光の戦略及びビジョンを確立すべきである。

質問

町長は、「地域資源を生かした通年観光の魅力づくり」を重点戦略としてあげているが、昨年の観光客数は、大震災の影響もあるが、54万人減少、年間370万人となった。

10年間で、約半分となり、観光立町としては、危機的な減少である。

構造的な課題があるとならえ、お客様が湯沢に満足してお帰りいただいているか、検証すべきである。

①既存の観光施設が、お客様をお迎えする姿勢が、整っているかどうか

②観光地として進化し、新しい湯沢を発信できているかどうか

③効果的な、誘客活動、宣伝広告、等をおこなっているかどうか

いずれも、不十分なので、減少に歯止めがかからないのではないか。

新しい湯沢の発信という視点からは、浅貝の「水芭蕉の群生地」、自生のかたくりの花が堪能できる「かたくりの里」、又、8月初旬までホテル鑑賞できる「ホテルの里」等、他地域との差別化を図り、

新しい湯沢をアピールできる、切り口は、他にも、沢山あるかと思う。

1、既存の観光施設の整備充実について
2、新しい観光資源の発見について

3、四季型観光の充実強化についての進捗状況について
4、小委員会を設立し、湯沢の観光戦略やビジョンを確立するべきと考える。

町長の見解を伺いたい。

町長答弁

大源太湖のトイレの改修、その他、既存の観光施設の整備や四季型観光の強化には、前向きに取り組んでいる。

新規の観光資源の開発については、費用対効果や採算性を考慮に入れ、研究を進めていく。

指摘の3点については四季型観光の発展には大切なことだと思つたので、官民のすみわけを考慮した中で、地域の方々と協同して観光の町としてのブランド化の促進やプロモーションの支援を行ってきたい。

又、小委員会は、さまざまな角度から意見集約ができるような形で、設立を検討する。

一般

質問

質問

大型誘客宣伝と具体的な取り組みについて