

平成26年度 第2回長野県観光振興審議会 議事録

1 日 時：平成27年2月9日（月）午前10時40分から12時50分

2 場 所：長野県庁 特別会議室

3 出席者

[委 員] 青木 悟、加藤史子、木村 宏、清水慎一、新宅弘恵、鈴木ともこ、高野和也、竹村元尋、波瀾郁代、牧野光朗、松原敦子、松本 猛、御代田千春、横山タカ子（敬称略）

[長野県] 観光部長 野池明登、信州マーケティング戦略担当部長 長谷川 浩、観光参事兼山岳高原観光課長 浅井秋彦、観光誘客課長 戸田智万、信州ブランド推進室長 中村正人、国際観光推進室長 花岡 徹

4 議事録

（浅井観光参事兼山岳高原観光課長）

ただいまから、平成26年度、第2回長野県観光振興審議会を開会いたします。本日は、清水会長をはじめ14名の委員の皆さんにご出席をいただいております。駒谷委員からは、所用のため欠席する旨のご連絡をいただいておりますので、ご報告を申し上げます。

本日の会議は、おおむね2時間を予定しておりますので、よろしく願いいたします。

それでは最初に、観光部長、野池明登より開会のあいさつを申し上げます。

（野池観光部長）

おはようございます。本日はお忙しい時期にもかかわらず、清水会長をはじめ、委員の皆様にお集まりをいただきまして、本当にありがとうございます。ちょうど来年度の予算案が固まりました。この後、説明させていただきますが、これにつきましても、ぜひいろいろなご意見、それから今後のご提案をいただきたいと思っております。

昨年は、災害が続き、長野県全体が大変厳しい状況でしたが、知事は来年度の県の予算に「反転攻勢・信州創生予算」と名づけております。観光の分野でも、ぜひ反転攻勢をしていきたいと考えております。特に3月14日には、いよいよ長野を経由して北陸新幹線が金沢まで延伸開業いたします。4月5日からは善光寺の御開帳、年が明けますとNHK大河ドラマ「真田丸」の放映ということで、さまざまな追い風がありますので、県内の関係の皆様のお力をいただきながら、しっかりとチャンスを活かして経済効果につなげていくという取組をしていきたいと思っております。

本日は、極力ポイントを絞って説明させていただきます。ぜひ皆様のご意見を十分にいただきたいと思っておりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。ありがとうございます。

(浅井観光参事兼山岳高原観光課長)

それでは、本日の議事に移らせていただきます。当審議会の議長は会長が務めることになっておりますので、清水会長、よろしくお願いいたします。

(清水会長)

皆さん、おはようございます。大変お忙しい中を多数の方々にお集まりいただきまして、ありがとうございました。今、部長からもございましたように、今年度は、御嶽山の噴火、あるいは県北部の地震など、いろいろと災害が多くて、結構苦労したわけでございます。一方でインバウンドが1,300万人を超えるということで、外国人の観光客を中心に非常に活発な観光の動きになりました。来年度、北陸新幹線の開業を踏まえながら、どういった取組をしたらいいかということで、皆さん方に活発なご意見をいただきたいと思っております。

今日は審議事項が大変多いので、少してきばきとやってまいりたいと思います。個別にご説明いただいた後、皆さん方からご意見をいただいて次の事項に入るという進め方にしたいと思いますので、よろしくどうぞお願い申し上げます。

それでは、早速、議事に入りたいと思います。まず、1番目が平成27年度当初予算(案)の概要についてということでございます。では事務局からよろしくお願いいたします。

(浅井観光参事兼山岳高原観光課長)

それでは資料の1-1をお願いいたします。平成27年度、観光部の当初予算(案)の概要でございます。予算総額でございますが、11億7,465万8,000円で、前年に比べますと、△5億4,640万2,000円ということです。5億円余の減少ということですが、これは、今年度、26年度が、信州首都圏情報発信拠点「銀座NAGANO」の工事費が3億3,000万円ほどございました。それから市町村で行いますトイレ整備に対しまして、今年度は40カ所ほど補助金を出すということで2億3,000万円ほどございます。この2つを足しますと5億6,000万円になりまして、これがそのまま減ってしまったという状況でございます。

次のページをお願いいたします。長野県観光が何を目指してどう取り組んでいくかというペーパーでございます。中ほどに目標がございます。25年度の状況に対しまして29年度は、観光地利用者数を9,000万人、観光消費額を3,300億円、外国人延宿泊者数を50万人に持っていくという目標を掲げておりまして、それに向けた取組を来年度もしていくわけでございます。

その下に目標達成に向けたポイントということで、大きく分けて4つ記載してございます。左側に「観光地利用者数、観光消費額は下げ止まり」とありますが、上の統計をごらんいただきますと、下げ止まっているという状況がございます。加え

て、これから善光寺の御開帳、大河ドラマ「真田丸」、来年春には諏訪御柱という大きなイベントがあります。観光にとってはフォローの風ということで、これを全県に広めていくという取組もしていきたいと思っております。

その下、外国人観光客が増加しておりまして、25年は過去最多の数字になっております。26年も、統計はまだでておりませんが、非常に好調だったという状況がございます。これをさらに進めていきたいと思っております。

それからその下、ご案内のとおり、来月には新幹線が金沢まで延伸になります。新幹線の利用者数が当然増えます。それをいかに長野県に呼び込むかという取組もしていきたいと思っております。

それから一番下、スキー場利用者はピーク時に比べますと大分落ちておりますが、ここ2、3年、持ち直しの兆しが出てきております。ファミリー、それから外国人の方が非常に多くなっておりますが、さらにスキー客を増加させる取組をしていきたいと思っております。

それでは4ページをお願いいたします。4ページ以下に来年度の個々の事業についての記載がございます。この主なものについて、説明をいたします。4ページの一番下、「山岳高原観光地づくり重点支援事業」については後ほど別ペーパーで説明をいたします。

めくっていただきまして5ページ、一番上に「アウトドア・アクティビティネットワーク構築事業」というのがございます。アウトドア事業者は県内にたくさんございますが、非常に小規模でございます。その皆さんが個々にはいろいろな発信をさせていただいているわけですが、大きな力になってないという現状がございます。来年度は、こういった皆さんのネットワーク化の事業をいたしまして、それによって連携した取組や、まとまった発信につなげ、長野県のアウトドア・アクティビティを強くアピールするという取組をしていきたいと考えております。

それから7ページをお願いいたします。一番上に「2015信州発信事業費」というのがあります。先ほどからお話が出ているとおり、善光寺の御開帳、それから大河ドラマ、さらには御柱というイベントが続いております。こういったものを発信していくわけですが、従来は個々のイベントごとに発信事業として予算化していたわけですが、これを一本化しまして、柔軟に、臨機応変な対応にしていきたいということで、予算組みを少し変えております。まとまった形で2015信州発信事業という形になっております。

8ページをお願いいたします。一番上の「外国人旅行者戦略的誘致推進事業」、それからそのページの一番下、「信州首都圏総合活動拠点運営事業」、これにつきましては、後ほど、それぞれ担当の室長のほうから説明を申し上げます。

9ページをお願いいたします。「『信州産』マーケティング事業費」でございます。県産品の販路開拓のためのマーケティング活動を分野横断的に行うため、銀座NAGANOでの取扱商品等を記載した事業者向けのガイドブック「バイヤーズガイド」を製作していきたいと考えております。

10ページ以下は、観光部以外の部局で行います観光振興、誘客につながる事業の主なものを記載したものでございます。10ページは、山岳環境ですとか登山道の整

備にかかわるものがございますし、10ページの下からは食にかかわる事業でございます。それから11ページの下は、森林セラピーにかかわる取組でございます。

12ページへ行きまして、真ん中に「『信州 山の日』推進事業費」がございます。来年度は「信州 山の日」制定2年目ということでございまして、「山の日」の普及・啓発をさらに進めていきたいと考えております。それから一番下の農村景観の保全・育成についても取り組んでいきたいと考えております。

続きまして、資料1-2をお願いいたします。「世界水準の山岳高原観光地づくり重点支援事業」について、ご説明いたします。今年度から世界水準の観光地になるポテンシャルの高い地域を3地域選定しまして、その取組を支援しているところでございます。今年度につきましては、各地域で、目指す姿、そのための施策についての議論をいただきまして、今年度中にビジョンを策定するというところでございます。上半分に各地域が目指す姿を記載してございます。

今年度は、どのようなことに取り組んでいくかということで、例えば、「官民一体となった地域経営をするためのマネジメント組織をつくる」とか、「旅館・ホテルにどんな施設があるか、どんなサービスがあるかを機能別に表示するためのシステムを構築していく」というような議論が各地域でされております。そういった世界水準に資するような事業について、来年度はさらに議論を深めまして、議論の進捗によりましては、年度途中でも支援していきたいと考えているところでございます。

資料の1-3につきましては、国際観光推進室長から説明いたします。

(花岡国際観光推進室長)

では資料1-3につきまして、国際観光推進室からご説明申し上げます。先ほど説明がございましたが、8ページの資料1-1の一番上に「外国人旅行者戦略的誘致推進事業」がございますが、これがインバウンド関係の事業を一つにまとめた事業でございます。さらにこの事業内容については右側に記載してございますが、この中のポイントを資料1-3にまとめさせていただきました。

資料1-3のでございますが、「選ばれるNaganoへ」ということで、3つの大きな柱、3つの戦略を持って、平成27年度の事業に取り組んでまいりたいと思っております。そのポイントの一つは、まずエリアを絞り込んだ誘客促進、2番目にインパクトのある情報発信ということです。3番目にはストレスの少ない外国人受入環境整備、これを推進していきたいと考えております。

それぞれご説明いたしますと、1のエリアを絞り込んだ誘客活動、これにつきましては、1番目にタイ市場の深掘り、2番目に東南アジアの新興市場（マレーシア等）での積極的な展開を図ってまいりたいと思っております。全体のプロモーションとしましては、このページの裏面をごらんいただきますと、全部で9つの国・地域が記載してございます。これは、以前から重点市場、最重点市場ということで、ターゲットを絞って進めてきておりますが、この中でもタイ、さらにはインドネシア・マレーシア等、これに重きを置いて事業を進めていこうという考えでございます。

1 ページに戻っていただきまして、2 番目にインパクトのある情報発信。これにつきましては、来年度のポイントとしましては、ネイティブの情報発信員を配置いたしまして、Naganoの魅力を発掘・発信していきたいと考えております。特に最近では、海外からのお客様については個人旅行化が非常に進んでおります。こういった方々へ長野の名前の浸透、長野への興味を引き込むために、ホームページのリニューアルもあわせながら、情報発信を充実させていきたいと思っております。さらには長野県内に多くある観光資源に関して、外国人の目線から発掘するということにも取り組んでまいります。

また、現在、長野県内の外国人ブロッガーさんを20余名、お願いしておりますが、こういった方々との綿密な連携を図り、情報の発信量、発信の質を高めてまいりたいと思っております。

さらに2 番目としまして、タイの現地コーディネーターのネットワークを活用した情報発信ということで、これは上のエリアを絞り込んだ誘客促進と共通してまいります。タイの現地コーディネーターによって、現地のメディア、さらには旅行エージェント、ブロッガーとの連携の強化を図りながら、広告等を活用し、長野の名前の浸透を図ってまいりたいと考えております。

3 番目はストレスの少ない外国人受入環境ということで、1 つ目に宿泊施設、観光施設等における無線LANの集中的な整備を来年度実施したいと考えております。これにつきましては、別の資料で後ほど説明させていただきます。

2 つ目にインバウンド新規受入地域の拡大ということがございます。長野県では平成29年に50万人泊という数字を目指しておりますが、さらにその高みを超えるような目標に向かっていくためには、どうしても県内全体で外国人客を受け入れていただく必要があると考えております。このために、現在、あまり外国人客を受け入れてない地域にも、アドバイザー等を派遣しながら、受け入れる環境、もしくは意識を醸成していくという活動をしてまいりたいと考えております。

1 枚おめくりいただき、先ほど申し上げましたとおり、めり張りのあるプロモーション活動をしてまいります。あわせて重点地域、最重点地域におきましては、ここに記載のあるポイントを考慮して、プロモーション活動に取り組んでまいりたいと考えております。

3 ページ目をごらんください。これは、先ほどご説明いたしました外国人誘客のための無料公衆無線LAN環境整備等の推進ということで、無線LANの整備についてご説明いたします。具体的には、表の上から3 番目に「対象」としてございますが、1 つ目には公共的な観光施設、さらには民間の宿泊施設、3 つ目に交通の要所という、3 つのターゲットを考えております。これらに関して、それぞれ、国の制度等を活用しながら、無線LANの整備を進めてまいりたいと考えております。企画振興部、観光部にまたがった事業でございますので、これについては連携しながら、観光地域の利便性の向上が早く進むように事業を進めてまいりたいと考えております。

1 枚おめくりください。4 ページになりますが、こちらは、平成25年外国人延宿泊者数の調査結果ということでございます。四角に囲んだ一番上のところでござい

ますが、要点だけ説明させていただきます。平成25年の外国人延宿泊者数は、前年比44.8%増加の36万938人ということで、過去最高を記録しております。表の下に記載してございますが、それぞれ国の構成を示させていただきました。

この中で特徴的なのは、国別では台湾がトップになっております。長野県の特徴としましては、第2位にオーストラリア、第3番目に香港という状況になっております。中国を除く各国は前年に比べ増加いたしておりますが、特に台湾・オーストラリアなど6カ国は過去最多を記録しております。

市町村別に見ますと、白馬村が6万556人と最も多く、次いで長野市、松本市、山ノ内町、軽井沢町の順になっております。宿泊月別に見ますと、2月が4万6,792人と最も多く、次いで1月、4月の順になっております。今後も台湾やオーストラリアに加えて、増客が著しい東南アジアをターゲットに、先ほどポイントを申し上げましたが、こういった地域をターゲットに官民一体となった誘客活動を展開してまいりたいと考えております。

若干この数字が古いものですから、最近の状況をお話ししますと、国の統計の直近値では、第3四半期までで、長野県は前年比で16.8%の伸びとなっております。以上、国際観光推進室からご説明申し上げます。

(清水会長)

はい。平成27年度の当初予算の概要につきましてご説明がありましたが、委員の皆様方、どなたでも結構でございますので、意見のある方は挙手をお願いしたいと思います。いかがでしょうか。はい、どうぞ、松原委員。

(松原委員)

「スノーリゾート信州のプロモーション事業費」について、今回は案ということで大体の骨子が出ています。つい先週末に埼玉県から車で白馬のスキー場まで行きましたが、道中、いろいろ勘案してみるに、やっぱり首都圏からスキー客を誘致するのは非常に厳しいなど、実感しました。住んでいるところが狭いので、スキー用品も持っていないとなると、スキー場へ行ってスキー用品をレンタルして、ウェアも借りて、リフト券を買って、さらに交通費もかかるとなると、1回の遊興費がすごく上がってしまいます。そこまでかけてスキーをしに行く価値というのが、あまり見出せないのではないかなと思います。

職場に大学時代にスキー部に入っていたという方がいたので、「スキーに行かないんですか」とお聞きしたら、「もう体力的に長距離移動がしんどいし、子どもを連れて行くにしても、お金はかかるし、時間はかかるし、そこまでのなら地元で遊んでいるほうがいい」と。やっぱり一番のネックはお金と時間になります。そういうところで、例えば県から宿泊パックへの補助のようなものを加えて、スキーの板とかウェアのレンタル費を1回分浮かせるというような施策をすることでも、少しは価値があるのではないかなと思いました。

実際に予算案になっているものの具体的な内容はわからないのですが、スキー場へ来てください、来てくださいと言って、来てくれる時代ではありません。例えば

首都圏の人にアンケートをとるとか、どういうことがあったらスキー場へ行ってもいいと思うのかを、長野県の人考えるのではなくて、外側の人に聞いたほうがいいのではないかというのを非常に感じました。

あとは車で行ったときに、道路の状況が非常に悪いので、観光部の問題ではないですが、もう少し道路の整備にもお金を使えたらいいのではないかなということを感じました。実際に施策としてやるとなると、多分お金がかなりかかるので、これをやればいいのではないかと言い切るのにはよくはないとは思いますが、外側からの意見も、少し見ていただくと誘客につながるのではないかなというのを実感しました。以上です。

(清水会長)

道路は、白馬村の中に入ってからですか、それとも途中ですか。

(松原委員)

入ってからもそうですが、単純に高速道路も、長野県内に入ると大分傷んできています。古いというのもありますし、白馬村に行くまでの、長野市のほうから回って行ったのですが、長野から白馬に行くまでの道中もかなり古い、悪いなという感じはしました。

(清水会長)

何人かの意見をお聞きしてから県に回答を求めたいと思いますが、ほかにいかがでしょうか、はい、青木委員さん。

(青木委員)

予算についてということですので、お聞きしたいのですが。前年度より5億5,000万円減になっているということで、銀座NAGANOの3億5,000万円減というのわかりますが、そのほかにトイレの整備が減になったというようなお話を先ほどお聞きしました。下諏訪町でもトイレの整備を活用させていただいて、本当にありがたいと思っていますが、今回、減になってしまったということで、私は非常に残念に思っています。その辺の経緯、それからまた、今後、そういったものがまた来年度以降復活することが考えられるのかどうかについてお聞きをしたいと思います。

それからインバウンドについてです。確かに東南アジアの皆さんが非常に多いということは事実ですが、2020年には東京オリンピックが決まりまして、世界各地から日本に対する注目度が高くなってくると思います。そういった中では、広い視野を持って、東南アジアだけでなく、世界に発信するような視点というのも私は大事だと思います。そうしますと、来年はリオのオリンピックがあって、リオが過ぎるときには次の東京オリンピックへの視点というのが非常に強くなってくると思います。そういったときに非常に大きなPR活動のチャンスだと思います。そういう意味では、本年度から仕込んでいくということも考えていかなければいけないと思いますが、その辺について、何かご意見をいただければと思います。

(清水会長)

ありがとうございます。ほかの委員さん、いかがでしょうか。はい、どうぞ、波瀾委員さん。

(波瀾委員)

「山岳遭難防止対策事業費」というのが、新しく書かれていますが、山登りをする方だけではなくて、例えば昨年あった上高地の豪雨のようなものに対して、インバウンドも含めて、登山までいかない方々への対策というのは何かお考えでいらっしゃるのかどうか。あとは、プッシュ型配信で、危険を知らせるようなアプリの開発などが他県では進んでいると思いますが、そういった議論がされているのかどうかということをお聞かせ願いたいと思います。

(清水会長)

ありがとうございます。ほかにいかがでしょうか。はい、木村委員さん。

(木村委員)

本年度、重点施策として山岳高原観光地づくりというものが入っていたと思います。いわゆる「世界水準の滞在型観光地」です。これについて、4ページの予算を拝見すると、昨年から大幅減ということでございます。2カ所で災害があったことも影響するのではないかと思います。特に力を入れていかなければいけないところ、復興予算という話もされていらっしゃいましたが、このあたりの事業内容をもう少し教えていただければと思います。

(清水会長)

では、4人の方からご意見をいただきましたが、これにつきまして、県からいかがでしょうか。はい、どうぞ。

(戸田観光誘客課長)

観光誘客課長の戸田と申します。最初のスキーの関係につきまして、現状等をご説明させていただきます。スキーのプロモーション関係につきましては、私ども県と、それから索道事業者協議会の皆さんなど、多くの皆さんと一緒にプロモーション委員会を持っています。県はそこに負担金を出しながら、一緒にプロモーションの検討をしているところでございます。

先ほどお話がございましたように、スキーにおいていただくためには、時間もかかりますし、費用もかかりますし、エネルギーが必要です。特に都会からおいでいただくのはなかなか大変なところも確かにあるというところは、委員さんおっしゃるとおりかと思えます。それらも含めて、プロモーション委員会では、多くの方においでいただくにはどうしたらいいかを、毎年、研究会等を開きながら検討しているところです。

そういった中で、多くの家族連れの方においでいただくということで、子どもさんを含めた家族でおいでいただくときには半額になるような、割引券をパンフレットの中に印刷して、教育委員会を通じて県内の子どもさんたち全員に配布するというも行っております。また、ゲレンデでは、食も大事になってまいりますので、「ゲレ食バトル」という言い方をしていますが、お昼の食事についての投票をしていただき1位を決めるというようなさまざまな工夫をするほか、東京をはじめとする首都圏でPRを行っているところでございます。ただいま委員からいただきましたご意見を参考にさせていただいて、来年のプロモーションに活かしていきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

それともう一つ、トイレにつきましては、昨年度、それから本年度、2カ年にわたりまして補助をするということで取り組んできたところでございます。今年度、募集をする中で、2次募集、3次募集ということで、確保した予算を有効に使うように、私どもも努力してきているところでございますが、2次募集しても、なかなか対応していただかず、3次募集までしているというような状況の中で、来年度は、トイレの整備は少し様子を見ることになったという経過もございまして、来年度につきましては、また市町村の皆様方からのご要望をいただきまして、改めて検討してまいりたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

それからトイレにつきましては、「まごころトイレ」の登録という、認証制度も設けておりますので、そういったことも活用させていただきながら、長野県のトイレがよりよくなっていくように努力してまいりたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

(清水会長)

ほかに県の回答はありますか。

(松本委員)

今のスキーに関連してよろしいですか。

(清水会長)

では松本委員からスキーに関連して。どうぞ。

(松本委員)

今年度の予算でいくと、スノーリゾートに関しては非常に少ないので、おそらく今おっしゃったことも、今年度では何もできないだろうと思っております。もしスキーリゾートを本当に重要視されるのであれば、これは来年度以降になるかもしれませんが、2つのポイントがあると私は思います。一つは、まずは地元の人がスキーを好きにならなければどうにもならないだろうということです。では地元の人たちがスキーをやる環境をどうやって整えているのだろうか。これは学校との関係などがありますけれども、まず長野県の人たちが楽しまないで、よそから引っ張ってこようというのはまず不可能だろうと。そのための施策をぜひ来年度考えてほしいとい

うことです。

もう一つは、「スキーが楽しいですよ」と幾らアピールしても、なかなかうまくいかないと思います。そうするとからめ手でいくしかなくて、過去の例を見ると、スキー映画がブームになったときは大体上がっています。つまりテレビドラマや音楽など、あらゆるエリアから、スキーというものが楽しいというイメージをつくっていく必要があると思います。これは文化政策にもかかわってくるとは思います。そういうような形で、違った角度の展開を、ぜひ、来年度の予算の中に検討していただきたいという希望です。

(清水会長)

これについて、戸田課長から何かありますか。

(戸田観光誘客課長)

ありがとうございます。スキープロモーション委員会の中でまた検討してまいりたいと思います。今、映画のお話もいただきましたが、昔、「私をスキーに連れてって」という馬場監督の映画がございましたときに、大変多くのお客様においでいただき、その時が一番のピークだったかと思います。その後、お客様が大分減り始めたときに、馬場監督にもう一度映画をつくっていただけないかとお願いしたような経過もありました。馬場監督のその当時のお話ですと、「私は、ブームをつくったのではなくて、逆にブームがあったから私が映画をつくった」というようなお話もいただいたようなこともございます。

全国的にスキー離れが進み、長野県も、今はピーク時の3分の1くらいに減っておりますので、そういった中でいろいろな努力をしております。ただ、ここ2、3年は、少し下げ止まりの傾向が出てきています。去年は2月に大雪災害がございましたので、去年のシーズンは少し減少ということもございましたが、全般的には、693万人まで落ち込んだところが、700万人を上回りまして、一昨年は709万人、昨年は703万9,000人と、若干でございますが、持ち直しの傾向が出てきているかなと思っております。ただいま委員から頂戴いたしましたご意見を踏まえまして、またプロモーション委員会の中で検討させていただきたいと思っております。よろしく願いをいたします。

(清水会長)

では花岡室長、よろしく願いいたします。

(花岡国際観光推進室長)

インバウンドに関する東南アジアへの集中について、世界各地への広い視野が大事ではないかというご指摘をいただきました。私どもが、現在、アジア以外で具体的なプロモーション活動を行っているのは、オーストラリアとイギリスにおいて、スキーのプロモーションを行っております。このほかに、手段としては、インターネットを通じた長野の情報発信というものが主になってきております。我々として

も東南アジアだけに限らず、来ていただけるお客さんには、なるべく長野の名前を知っていただくということは、常に努めてまいりたいと思っております。

今回も会長の清水先生のお取り計らいもありまして、この1月にヨーロッパのテレビ番組で長野を紹介していただける機会が急に舞い込みまして、そういったところでの撮影協力などもさせていただきました。ぜひともこういう機会をなるべくたくさんつくり、全方位に向けた活動も強くしてまいりたいと考えております。一方で、どうしても予算的に限られたところがありますので、まず、今、伸びている東南アジアに多くの力を割いていきたいという考え方でございます。

さらに東京オリンピックへの取組でございしますが、昨年から本庁内に各課が連携する連絡会議ができて、その中で既に、東京オリンピックに向けてみんなで何をやっていこうか、何をやらなければならないかという議論を始めております。そういった中で、ぜひとも我々も東京オリンピックを活用しながら、長野の名前の情報発信、さらには名前の浸透に努めてまいりたいと考えております。

(清水会長)

はい、どうぞ、浅井課長。

(浅井観光参事兼山岳高原観光課長)

波瀾委員から、観光客の安全対策についてのご意見をいただきました。長野県は昨年、春先の豪雪、それから土砂災害、さらには火山噴火、地震と、大変な災害があった年でした。そういうことを受けまして、来年度は、県全体として災害に強い長野県づくりと、防災・減災にしっかり取り組んでいくという予算編成をしたところでございます。

そんな中で、観光客の安全対策につきましては、全体の住民対策の中で観光客の皆さんに資する部分もあります。観光客に特化した形ですということであると、例えば観光地の安全パトロールは、年間80回ほどやっております。そういったものを強化するとか、また情報発信、情報提供につきましても、工夫しながらやっていくということを、現在、検討しているところです。

それから木村委員からは、山岳高原観光地づくりについてのご意見をいただきました。予算的には大幅な減ではないかというご指摘でございます。今年度、各地域でそれぞれどんなことを目指すかということをご議論いただきました。その中で、先ほども説明しましたが、「地域経営をするためのマネジメント体制をつくっていく」という機運も出てきております。さらに「旅館・ホテルを発信していくために、地域が取り組まなければいけないのではないか」という議論も出てきております。そういったものを、来年度は、専門家の皆さんにアドバイスをいただきながら、具体的にどのように進めていくかということをご議論しまして、方向性が定まったものについては、来年度の補正予算で対応して支援していきたいと考えているところでございます。以上です。

(清水会長)

ありがとうございます。委員の皆さん方からまたご意見をいただきたいと思いますが、いかがでしょうか。はい、御代田委員。

(御代田委員)

スキーの特にインバウンドに関連してですが。私は先週、外国人のモニターツアーに同行していて、その中で欧米系の外国人モニターからお話がありました。そのグループというのは、欧米系の、スキーを教える立場の方々でしたが、彼らが言うには、スキー場が充実しているということはもちろんですけども、実はそれ以外の、例えばスキーが終わった後に、夜遅くまでやっているバーがあったり、飲食店があったり、もしくはここを拠点にスキー以外の楽しみ、体験プログラムなどのコンテンツが充実しているということが、実はスキーヤーにとってはすごくポイントになってくるといことです。もちろん日本をなぜ選んでくるかということ、雪質がいいということ。雪質はいいけれど、その後のほかの楽しみが少ないのが日本の欠点だというようなお話をされていました。ニセコがあれだけ充実し、海外のお客さんが増えているということは、実はそういった要因がすごく影響していると思うので、そのあたりをどのように考えているのかということのを教えていただければと思います。

(清水会長)

ほかにいかがでしょうか。はい、どうぞ、鈴木委員。

(鈴木委員)

「アウトドア・アクティビティネットワーク構築事業費」に関して、お伺いします。このアウトドア・アクティビティ関係事業者のネットワーク構築というのは、どういったことを考えていらっしゃるのかということのをもう少し具体的にお伺いしたいと思います。実際には、サイトを検索すればたくさん情報が出ていますし、アウトドア関係の雑誌もたくさん出ていると思うのですが、この点をもう少し伺いたいです。それからNAGANOモビリティに関してですが、昨年秋に、私も松本から大町の、現時点で想定されているルートをガイドの方と一緒に自転車で走るといモニターツアーに参加させていただきました。これがとても魅力のあるもので、電車や車だったら一瞬で通り過ぎる白馬の雄大な山の景色を、自分の力、人力で道と道をつないでいく。その途中でお店に立ち寄っておいしいケーキを食べたり、おそばを食べたり、温泉に立ち寄ったりしながら、ゆっくりと景色を楽しんで、信州の大自然の魅力を体で味わえるというのは、私はすごく可能性も感じて、ぜひ実現していただきたいと思いました。

実際、スイスでカヤックやトレッキングや自転車で、道と道をつなぐというのがすごく盛んで、リピーターも多い、すばらしい形になっています。実際、これを日本で実現させるとしたら、特に自転車は魅力がありますが、自転車が乗り捨てることができるかどうか、レンタサイクルが必要。また、実際走ってみて感じたのは、

道路が整備されていないので、すごく車が近いところを走る危ないところもありましたし、初心者の方にとっては、最初の一步のハードルが高いと思います。ただ、これを本当に実現できたら、長野県が環境のことも考えて自然の魅力を発信するという、県としてのイメージアップとして、とてもいいものになると思うので、ぜひ本気を出して、各市町村と連携しながらやっていただきたいなと感じました。以上です。

(清水会長)

ありがとうございます。ほかにいかがですか、新宅委員。

(新宅委員)

今の鈴木さんのお話も御代田さんの話も含めてですが。信州のおもてなしということで、外国人の方のために、無線LANの整備をしていただけたということですが、そのほかに看板も必要ではないかと思います。今は、英語表記さえもなく、この間、アメリカの方が中山道を歩いていて、長野県に入ったとたん看板がないと、ものすごく怒られました。今のお話にもあったスイスなどでも、きちんと、こっちに行けば何がある、こっちに行けばどうだということがわかるようなものが整備されていると思います。どんなところで夜遅くまで食べられるとか、そういうことも含めてですが、来た方にそれをどのようにお知らせするか、それはものすごいおもてなしにつながるのだと思いますので、ぜひその点も含めてご検討いただければと思います。

(清水会長)

はい、ほかにいかがでしょうか。はい、どうぞ、竹村委員。

(竹村委員)

山岳遭難防止の関係ですが、とにかく登山道の整備、そういったことがクローズアップされるかと思っています。今、週末になると、特に北アルプスなどはアクセスする登山道までの道路が、左右に車がぎっしりというような状態です。例えば何か起きたときにあの状態で本当にいいのだろうかということは感じます。例えばもっとふもとのほうにバスを充実させるとか、そういったことは必要なのではないかと思います。

(清水会長)

ありがとうございます。今、4人の方から意見をいただきましたが、いかがでしょうか。簡潔にお願いいたします。はい、どうぞ。

(戸田観光誘客課長)

では最初の御代田委員さんからの外国人のスキー以外の楽しみということですが、確かに委員のおっしゃるとおりだと思います。私たちも白馬方面から長野市の

権堂まで、楽しみに来ていただけるようなことができればいいとか、いろいろな話もしておりますので、そういったことも含めまして検討させていただければと思います。

(清水会長)

はい、花岡室長さん、どうぞ。

(花岡国際観光推進室長)

御代田委員さんのご提言に対しまして、インバウンドサイドから、若干の情報提供になるかと思いますが。例えば白馬で、今、NPO食旅NAGANOさんが、「白馬ナイト」といった、日本文化を体験できるようなアトラクションをやっています。そういう動きはそれぞれの地域の団体の中で起こってきております。我々としても、なかなかそれをやれというわけにはいきませんが、そういう気持のある方、やる気のある方に関しては、我々のホームページで露出するなど応援をしていきたいと思っております。

さらに私どもでは、昨年から白馬・長野・戸隠・野沢温泉・地獄谷のバス・電車を一つのチケットで行ける「スノーリゾートパス」というものを、アルピコさん、さらには長野電鉄さん、長電バスさんと協力して販売しております。昨年は1,800人ほどにお使いいただきました。白馬に泊まられている方がほぼ使っております。今年度も、若干形態を変えましたが、12月10日から始めておりまして、この1月末までで約700人の方にお使いいただいております。白馬村にもご協力いただいて、白馬のインフォメーションセンターに、長野の飲食店の英語表記のチラシ等も置いていただくようにしまして、白馬だけではなく、長野、そういう広域的な流動の中で楽しんでいただくというような仕掛けもさせていただいております。こういったところを充実させていければと考えております。

それから新宅委員からの看板等というお話でしたが、無線LANがあって看板がないというご指摘を受けています。我々も検討していく中で、案内看板については、国等でも制度を用意する見込みでございます。長野県としては、無線LANの整備に集中することにより、国内外のお客様の快適な環境整備を急速に進めることにしたということでご理解いただければと思います。

(清水会長)

はい、浅井課長、どうぞ。

(浅井観光参事兼山岳高原観光課長)

鈴木委員さんからアウトドア・アクティビティのネットワークについて、具体的にはどのように進めるのかというご質問でございます。非常に小規模な事業者が多く、また非常に幅が広い。スポーツ系のアクティビティもある、またはアウトドアと言いますと、広く考えれば自然観察系もありますし、農林業体験も、アウトドアと捉えることもできるということで、非常に幅広くなっております。そういった方

たちが個々にやっているの、やっている皆さんに集まっていただいて、推進協議会的なグループをつくりたいと思っています。皆さんにお聞きしながら、まとまった形でどのように発信していくのかということ意見を交換させていただき、また、アウトドアということになると、リスクもある活動になりますので、リスクの軽減対策についても、皆さんの意見を聞きながら協議を始めたいと考えております。

それからNAGANOモビリティについてです。鈴木委員にはモニターツアーにもご参加いただきまして、ありがとうございます。受入環境の整備が大事だというご指摘でございます。今は2ルートの設定を予定していますが、来年度につきましてもその2ルートについて、例えばルート上の日帰り温泉施設や道の駅、コンビニなどと協力し、サポート施設というような位置づけにして、そこで休憩いただく。または空気入れを配備してそこで簡単な修理ができるというような取組をしていきたいと思っております。さらにガイドマップを作成しまして、それを使えるような形で発信していきたいと考えております。

それから竹村委員から山岳遭難に関連して、登山口での渋滞ということでございますか。

(竹村委員)

例えば蝶ヶ岳とか、常念へ行く、あの狭い道路です。両脇にもものすごい数の車が止まっている状態で、何か起きたときに、救急車も入れないような状態です。だから例えばふもとに車を置いて、ちゃんとそこへアクセスできるような状況を充実させるというのは、必要なのではないかとすごく感じます。私も週末しか登山へは行かないものですから、平日だとそういうことはないと思うのですが。

(浅井観光参事兼山岳高原観光課長)

登山口で車が混雑して、上のほうが車だらけになってしまうという話は聞いております。また地元と相談しながら、二次交通を充実する、または情報をしっかり発信する、そんなことで地元と協議をしていきたいと思っております。以上です。

(清水会長)

ほかの委員はいかがでしょう。はい、牧野委員。

(牧野委員)

2点、お聞きしたいと思っております。山岳環境整備の関係で、登山道の整備をどのようにしていくかというのは、市町村にとりましても大変大きな課題と考えております。新しくこうした事業をやっただけというのは、大変ありがたいと思っております。ただ、山岳環境整備というのは、大体、県境になっているところが多く、他県との連携をどのような形で考えていくかというところが一つポイントになるかと思っておりますが、そういったところについてのお考えをお聞きしたいというのが1点。

それからもう一つは、ここには載っていませんが、善光寺の御開帳、あるいは諏

訪の御柱といったものが観光資源になり得るということは、これはこれまでの実績で当然示されていると思いますが、県内にはそのほかにも、地域ならではの伝統文化・芸能がたくさんあると捉えております。そういったものを維持・保存していくためには、ある程度、観光的な手法というのを取り入れていく必要があるのではないかと考えますが、そういうことについての予算づけ等はどのように考えているのか、この2点をお聞きしたいと思います。

(清水会長)

ほかの委員はいかがですか。はい、松本委員。

(松本委員)

銀座NAGANOに関してですが。今年度も予算はたくさんとられていると思いますが、オープンしてから今まででどのような効果が見られているのか。実際にかなりの費用をかけて、その効果はあらわれてきていると考えているのか。今後、どのように活用できるのか。今後の展望についてお聞きしたいと思います。

(清水会長)

ほかはいかがですか。高野委員、どうぞ。

(高野委員)

二次交通の関係ですが、長野県は、地域も広いですし、鉄道の駅を降りてから各観光スポットをめぐるに際しまして、バスやタクシーなどが必要になってくると思います。私の住んでおります千曲市を例にとってみますと、あんずの里があり、また姨捨の棚田がありますが、そういったところを回るときには、今のタクシーの料金設定では、例えば1時間7,000円前後という料金が決まっています。その規定をどうにかしない限り、例えば、今、語り部タクシーをやっていますが、2時間で回ってくると1万5,000円になってしまいます。そうすると夫婦2人で参加したときに、お1人が7,000円ぐらいになってしまうので、なかなか参加者が出てきません。もともとタクシー業界の賃金などを守るためにできたとは思いますが、利用者が増加しないと、逆に活性化にはつながらずに、業界の衰退につながってしまうのかなということを感じます。

先ほど鈴木さんの話にも出ましたが、今はサイクリングが人気です。レンタサイクルをしたときに、自分で帰って来られればいいのですが、それが難しいこともあります。例えば千曲市から川中島のほうまでサイクリングロードがありますが、一番先まで行って、そこで降りて電車で帰ってきたくても、自転車をどうにもできない。ですから、それを例えばタクシー業者さんに協力していただいて回収してもらおう。そのときも、例えば30～40分走って、5,000円、7,000円という今の規定の料金ですと、なかなか利用者がいないのではないかと思います。乗り合いタクシーの許可を取ればよいということですが、これは業者さんが乗り合いタクシーの許可を取っただけではだめだそうです。業者さんに聞いたところ、地域として、例えば千

曲市として、乗り合いタクシーの利用地域だということを、範囲を決めて国に申請しないと、そういったものがないということです。例えば国に対して、そういうものを緩和して、タクシー業者さんがそういう事業をやりやすくするように働きかけていただくとともに、現状の中でもお客さんの利用が上がってくるように、例えばモニター的なツアーの場合には補助金をいただくというようなことをご検討いただければと思います。以上です。

(清水会長)

加藤委員さん、どうぞ。

(加藤委員)

2点あります。まず県内のアウトドア・アクティビティ関係事業者のネットワークの構築で、県の説明にも非常に小規模事業者様が多いという言葉があったかと思いますが、私も非常にそれを感じています。協議会をつくって何か新しい取組をとるのは、すごくいいことだと思います。もともと小規模事業者で、一つ一つがなかなか余剰の仕事をするパワーが生みにくい状態かと思しますので、彼らのバックオフィスを集まることで軽減できるような施策を全員で話し合えたら、より事業者様の力を活かせるのではないかなと思います。

例えば、私も予約などでホームページに書いてある固定の電話番号に電話すると、それが携帯電話に転送されていて、それはその事業者さんの代表者の携帯電話で、「今はガイド中なのでまた夜にご連絡します」と言われたことがあります。バックオフィスもフロントの業務内容もやられて、大変なのだろうなという感じが伝わってきてしまいます。会計や予約の受付、管理、保険、キャンセル対応、スタッフの採用など、そういう事業を行っていくに当たっていろいろと発生する、PRなどもそうだと思いますが、派生のバックオフィス業務というところを、いかに負担を減らせるのかというところが、本来のアウトドア・アクティビティのご案内という、本業に打ち込めるためのポイントなのではないかなと感じております。ご提案まで。

もう1点は、スキーの国内需要について、ファミリーにご注目されているということでした。確かにファミリー層というのは、今は、大体、アラフォーというか、40から45歳ぐらいのお父様・お母様が、小学生のお子様を連れて雪山に来ているという需要だと思います。しかし、このファミリー需要というのは、突如生まれたものではなくて、約20年前、1993年がスキーのピークでしたが、そのスキーブームだったときに20から25歳ぐらいの男女が、今は40から45歳のお父さん・お母さんになられているという世代の連鎖があります。

いつまでもこのファミリー需要があるわけでもなく、小学生のお子さんが大体中学・高校ぐらいになると、親とのファミリー旅行をしなくなるという傾向があります。こうなったら、子どもたちには、仲間同士で雪山に出ていただくということが必要ですし、お父様・お母様においては、子どもが親と遊んでくれなくなったら、そこで自分たちのスキーも終わってしまうのではなく、熟年夫婦のご旅行先、レジャー先としてのスキーというものが新たに受け皿としてないと、今、いかにファミ

リーを盛り上げたとしても、おそらく3年以内、5年以内には、また下降線をたどってきてしまう。ファミリーというスポットのターゲットを見るのではなく、今のファミリー需要を支えていたのは昔の若者だったとか、今のファミリー需要のその先には、熟年夫婦の旅行先としてのスキーレジャーがある。そういう、少しだけ中長期の単位で捉えていくと、長野県のスキー場の中長期的な発展につながるのではないかなと思います。以上2点です。

(清水会長)

では以上につきまして、よろしく申し上げます。銀座NAGANOにつきまして、は議題2と関係しますので、議題2で申し上げます。その前にご説明をよろしくお願いいたします。

(浅井観光参事兼山岳高原観光課長)

牧野委員から、山岳環境の整備に関連して、他県連携をとというご提案でございました。具体的には、飯田市さんも含めた南アルプスで、案内表示について、県境を越えて統一化しようという協議も始まっております。各県も参加した形でそんな取組をしておりますので、そういった形で他県との連携を進めていきたいと思っております。

登山道の整備については、喫緊の課題として地域内をどうするかということがありますので、まずは地域内での進め方について議論をしているところでございます。

伝統文化についても支援し、また発信するべきだというご提言でございます。伝統文化につきましても、観光資源でございますので、私どもの発信ツールである「季刊信州」などで発信するとともに、来年度、教育委員会でも、「地域で守る伝統行事継承モデル事業」という新規事業を立ち上げる予定にしております、伝統行事を継承する仕組みも検討する予定です。

それから加藤委員からアウトドアの関係で、「小規模事業者のバックオフィスの負担が減るような施策を」というご提言でございます。ご意見を参考にさせていただきながら研究していきたいと思っております。

(清水会長)

はい、どうぞ、戸田課長。

(戸田観光誘客課長)

高野委員からいただきましたタクシーの関係でございます。タクシーは、ガイドタクシーなどさまざまな取り組みがございますが、確かに料金は高いと思いますので、これにつきましては、何かよい方法はないか、委員からいただきました地域での申請ですとか、そういったものを含めまして、研究をしてまいりたいと思っております。ありがとうございます。

それと加藤委員からいただきましたスキーの関係です。今、私どもはファミリーに注目してやっておるところでございますけれども、委員がおっしゃいますように、

今の40歳から45歳の皆さんが子どもさんを連れてきていただいているのは、昔の一番盛んだったころの影響が確かにあると思います。今後、熟年夫婦の皆さんに楽しんでいただけるようなことも含めて、中長期的な単位で考えてまいりたいと思います。ありがとうございます。

(清水会長)

では銀座NAGANOにつきまして、ご説明をよろしく願いいたします。

(中村信州ブランド推進室長)

信州ブランド推進室の中村でございます。よろしく願いいたします。それでは「銀座NAGANO～しあわせ信州シェアスペース～」の運営及び活用状況について、資料2でご説明させていただきたいと思います。信州首都圏総合活動拠点「銀座NAGANO～しあわせ信州シェアスペース～」につきましては、昨年の10月26日に東京・銀座にオープンをいたしました。これまでの委員の皆様方のご理解、ご支援に感謝を申し上げます。オープニングでは、テープカットなどに加えまして、県の観光大使でございます峰竜太さんなどもお迎えをして、知事とのトークセッション、一日店長などを行いまして、ご来場いただいたお客様をお迎えいたしました。また、オープンに先立ちまして、メディア向け、関係者向けの内覧会も実施しました。

1月末までの状況ですが、来場者数27万8,000人、販売額が6,300万円、1日平均ですと、2,900人、66万円といった状況でございます。1階を中心に行っている物産の販売は県の観光協会に委託しておりますが、1月末までの販売状況は、銀座NAGANOオープンを機に発売していただいたもので、銀座にかけて銀色の缶に仕立てた七味の唐辛子、それから1階の旬の信州味わいコーナーで、有料でご提供しているグラスワイン、それからくるみのお菓子、こういったところが人気が高いということでございます。

裏面へお願いしたいと思います。2階のイベントスペースでは、市町村の皆様方や、企業の皆様方によりまして、企画力にあふれ、また工夫を凝らしたいろいろなイベントを、日がわりで実施をさせていただいております。例えば「山の日」関係をはじめ、食とか健康を紹介するような料理教室、文化・芸術に接していただくイベント、そして災害復興支援として、木曾とか白馬地域を応援する取組、こういったものも実施をしております。

2階での観光案内では、東京交通会館で観光情報の提供を行っていたときと比べますと、来訪者も、相談の件数も増加しております。一方、ここには課題もございます。ご存じのとおり、スペースが狭いということもあって、案内ができにくいという面も確かにございます。今後、こういう制約がある中でも、観光案内の機能を高めるべく取り組んでまいりたいと考えております。

また、4階で行っております移住相談の関係ですが、こちらも前年に比べますと相談件数は増加しております。1階のショップに買い物に来られた方々が、4階もあるということで、将来に向けての相談に立ち寄るといようなケースがかなり増

えてきているとお聞きしております。なお、Uターン・Iターンの相談が少なくなっておりますのは、オープンにかかる移転の関係、それから相談員の体調不良がございまして、例年ですと相談員が大学を訪問して相談を受けておりますが、そういったことがなかなかできなかったということによるものでございます。

4階はコワーキングスペースということで利用もできるようになっておりまして、次第に企業の方々ですとか、若者、それから団体の皆様方が、商談やビジネス関係での打ち合わせなどにご利用いただいております。

オープン後、さまざまな課題も出てきております。例えばお客様の声をさらに運営に活かす体制や工夫が必要だろうと思います。また産地や風土なども商品とあわせてこまめに説明していく工夫が必要だろうと思います。それからイベント展開については、多様な形がありますので、1階と4階との連動ですとか、効果的に展開するための工夫ですとか、こういった内容を県内の皆様方にフィードバックする取組をしていきます。施設面では、場所がわかりにくいということも課題としてございます。すぐにできること、それから少し時間をかけながら継続的に取り組んでいくこと、そして長期的に検討しなければいけないというようなこともありますので、分けて考えながら取り組んでまいりたいと思っております。今後とも、平成27年度に向けて、引き続き展開をしていくわけですが、ご協力をいただければと思います。

先ほどご質問のあった点ですが、多くの経費をかけさせていただきまして展開をしていくということでございますので、まだ3カ月ちょっとということですが、来場者という面から見れば、好調ということでございます。今度はその中身、実際に長野県へ実際に送客されているのかとか、長野県を深く知ってもらっているのかとか、そういったことは検証も必要だと思います。費用と比べてどうなのかということは、常に検証していく必要はございます。

効果と言いますと、一つは災害の関係です。先ほども木曽の話、それから白馬地域の話がございましたが、例えばああいった場所が東京にあるということは、正確な情報発信がすぐにできる。全国紙のメディアに対して、その場にすぐに集まってもらって発信ができるとか、販売の場所をすぐに確保できるとか、地域の方々にそんなことを言われて、心強く思っているところでございます。

先ほど県内へのフィードバックというお話もありましたが、ここで展開する内容、商品も含めて、いろいろな取組も含めて、長野県の皆様方にお戻しをしながら、より高いものを目指すような形でやっていきたいと思っておりますし、マーケティングの部分、いろいろなものを首都圏に売り込んでいくという部分では、非常に足がかりになるということも伺っておりますので、こういったことも効果の面では大切に考えていきたいと考えております。以上でございます。

(清水会長)

松本委員、よろしいですか。

(松本委員)

はい。

(清水会長)

銀座NAGANOについて、何かご質問ございますか。はい、高野委員、どうぞ。

(高野委員)

まず一つ、観光商品の販売について、今後、そういった展望があるのかどうかをお聞きしたいのですが。当初、2階のイベントスペースの脇に観光をご案内するスペースができるというお話もありましたが、現在はコーヒーのカウンターがあるだけで、商談はできない形になっています。また、商品も、当初から長野県観光協会さんで運営されているということで、観光協会さん主催の商品は販売ができるけれども、その他の、例えば市町村の行政、それから観光協会、旅館組合主催のものは販売できないとか、旅行業者の商品は販売できないというお話を聞いたことがあります。

その中で、私も12月22日に「千曲市の日」ということで行きまして、商談会をしてきました。お客様は確かに1階の物販店のほうにはかなり来ていらっしゃいました。ただ、2階へ上がっていく階段のところにご案内も特に大きなものはないですし、また、1階の玄関の前自体にも、あまり看板らしきものがないのでわかりにくかったです。そしてその2階へ行ったときには、商品もほとんど置いてなくて、旅行雑誌が置いてあったという形でした。

せっかくあれだけお客さんが見えでいらっしゃいますので、考え方を変えて、長野県観光協会は旅行代理店としての免許がおありだと思います。例えば旅行会社と代理店契約を結んで、提販店と言いますけれども、大手旅行会社さんの信州に限った商品があります。JTBなら何々信州、日本旅行なら何々信州、その信州に限った商品だけをずらりと並べて販売するとか、もしくは、それがかなわなければ、長野県観光協会さんのほうで市町村の主だった着地型商品をコーディネートした商品をつくって、しっかりと販売していくということをしたほうが、せっかく物販店のほうに商品を買いに来ているお客さんがたくさんいらっしゃいますので、実質的な宿泊者、実泊に結びついていくのではなかろうかと思います。

それから4階のコワーキングスペースです。今は変わっているかもしれませんが、12月22日の段階では、入り口のほうに事務所的なスペースがあり、奥に小さい商談スペースがありました。あれを反対にしたほうが、4階に上がっていったときに、手前のほうですぐ商談スペースに入れますので、いいのではないかと思いましたが、いかがでしょうか。以上です。

(清水会長)

横山委員、どうぞ。

(横山委員)

私は、月1回、信州の長寿ご飯を食べていただくという料理教室を兼ねたイベントで伺っておりますが、本当に皆さんに大好評で、「信州の人って、こんなにおいしい物を食べているの」、「こんなにシンプルでこれが長寿につながっているのね」ということで、本当に喜んでいただいております。そここのところで、皆さんのご意見を伺いますと、「長野県ってこんなにいいところに建てたので、よっぽど自信があるのね」というふうに聞きますし、それから「信州って本当に豊かだと思う」とおっしゃってくださる方もいます。それから「いつもデパ地下で信州の物を探していたけれど、今度はここへ来れば全部そろっているのここへ通うことにした」と、そんなことも聞いております。とてもうれしいと思っています。

その物販のことについてですが、物販のコーナーを回って見ますと、信州人としてこれはお勧めしたいけど、これはお勧めしたくないというような物も、二、三、ありました。やはり長寿につながる食というものを勧めするに当たりましては、添加物がないとか、それからこれを海外へ持って行って売るといことになりまして、長い目で見ると、食の安全とか安心とか、そういうものが長野県や長野県の長寿に結びついているという、そここのところをしっかりと見据えて、品選びをしていただきたいと思っております。私の教室でも、本当に食材はいいので、食べ方も含めて発信していくということ、それがすごく大事になってきているのではないかと思います。

それから、これから決まっていくことですが、地域の食というものを皆さんに知っていただきたいということで、「野沢温泉のネマガリダケのサバ汁と笹寿司、それを持って横山さんの教室でやってほしいと」言われています。「私たちも行って笹寿司をつくるからコラボしてほしい」ということで、タケノコが出始めたころに、それを持って行って皆さんに召し上がっていただいて、こんなふうにつくっているところを見ていただいて、そして最盛期のころにはタケノコがりに来ていただきたい。そして笹寿司を食べて帰っていただきたいと思っております。

それからもう一つ決まっていることは、南信州のお祭り街道と言って、南信州には月1回ずつのお祭りがあります。南信州の人たちの、自然に対する祈る気持ちというものはすごいもので、必ずお祭りにまつわる食というものがついているわけです。来ていただいた方にも、こういう物を食べていただきたいということで企画して、今、一生懸命、お弁当をつくったり、食を見直したりしているわけです。それも11月1日に向こうで舞いを、みんなで行くわけにいかないのビデオで見ていただきながら、こんなお祭りでこんな物を食べていますというものをみていただくということを企画しております。

これから伊豆木（飯田市）の鯖鮓（さばずし）とか、王滝村の朴葉寿司（ほおばずし）とか、それから乗鞍のぶどうの葉寿司とか、そういうものを皆さんと集まって東京の方に見ていただいて、そしてこっちへ来ていただく。私は食で結びつけていきたいと思っております。

それからPRの仕方ですが、銀座NAGANOの長野県内での認知度もまだまだです。「えっ、そういう所があるの。横山さん行っているの。それはどこにあるの。」

というような人がまだまだおります。「つなぐ」（銀座NAGANOの情報誌）が出ていることを知っている人もものすごく少ないので、これを地元紙に月に1回ずつでも出していただいて、こんなことがあるというのをわかっていただくというのも方法かと思います。それで、私の教室も1回目は、地元の人が見たいということで来て、そして東京のお友だちとか親戚を2人ぐらいずつ連れて来てくださっているわけです。その方たちがまたリピーターで来てくださったりしておりますので、地元の人を知って、東京の人に知らせる、親戚に知らせる、大学の友だちに知らせるというのが、とても効果的ですので、地元の人に知っていただくということがまず大事かと思います。

それから東京の方は、ネットを見るということも大事かと思いますが、ネットを見られない人たちも大勢います。そのことについて、発信は地元の新聞などで、お知らせしていただいているのか、伺いたいと思います。以上です。

（清水会長）

ありがとうございます。今、貴重なご提案をいただいておりますが、一つは旅行商品などの販売の話、それから物販におけるセクションの問題、それから情報発信のやり方について、これについていかがですか。

（中村信州ブランド推進室長）

それでは、旅行商品販売の関係でございますが、最初にご説明したように、観光案内のスペースが狭いということがございまして、なかなか苦慮しているところです。そういう反省もございまして、今度は2階のイベントスペースを使って、定期的に観光案内ができるようなイベントなどを仕組もうということで、今、やり始めています。年末から年始にかけて、スキー関係の臨時デスクのようなものを設けるような試みをしつつ、来年度に向けてもう少し定期的にできないかという相談をしています。もう少し観光案内の機能を充実させようということでございます。確かにスペースがなくてパンフレットなどが置けないということもあるので、もう少し多様にできるように工夫してまいりたいと思います。

商品販売の関係については、観光協会でおつくりいただいている商品の関係については、観光協会さんで販売するというところでやっています。そのほかの市町村の皆さんなどがおつくりいただいているものについては、ここで直接販売するというわけにはいかないので、今後、観光協会さんとのご相談だと思っております。

もう1点、例えばJTBさんなどの信州の商品です。こういったものは、実際、この間もやりましたが、先ほどお話しした臨時デスクに置かせていただいてご紹介するなど、近隣の旅行代理店の方々と協力しながら、信州商品を売っていくような形で取り組んでまいりたいと思います。ただそこで販売するのは、難しいところはございますが、パンフレット等を置きながら紹介をしていくということはやらせていただきます。

もう1点、4階はお入りいただくと、まずストックスペースがあって、事務所があります。いろいろなご指摘がありまして、少し造作にめり張りをつける形で、案

内をしております。全体のレイアウトを逆にするのは、今すぐには難しいので、長期的に検討しなければいけないというものです。入ったところでご案内をそうするかということで少し手を入れることと、机を前に出して受付の職員を置くということで、工夫をしているところでございます。

もう1点、安全・安心の商品の関係です。これについては、実際、お客様は店舗を訪れたときに、裏を見て安心なのか安全なのかということを見ずにお買い上げになるとお聞きしております。首都圏の皆様だけではないですが、安全であり安心な物をお買い求めになると聞いておりますので、非常に大事な視点になります。実際、オープン直後に、県内の業者さんや市町村の皆様方を集めて説明会を開いたときにも、ぜひ安心、安全という展開を図って下さいということをお願いしながらやっております。そういったフィードバックを繰り返しやってまいりたいという点の一つです。もう1点は、そういった商品選びの関係は観光協会に委託していますが、アドバイザーの方がいらっしゃいますので、ご相談しながら展開していきたいと思っております。

PRの関係でございますが、口コミが非常に効果的で、これは確かなことでございます。首都圏でパンフレットを配るということも大事ですし、やっているということ自体を県民の皆様にご存知いただくことが、大事でございます。いろいろな方々、メディアなども通じて、発信してもらえるように工夫しながら取り組んでおります。

また、ネット系だけでなく、東京の地元紙などへ目が届くような形で、売り込みをかけていくということも大事でございます。実際、そういった新聞の首都圏版や都民版等への折り込み、それからコミュニティFMなどへ発信していくなど、そういうことはこまめにやっていきたいと考えています。以上です。

(清水会長)

ありがとうございます。いろいろご意見もあると思いますが、後で一括してお受けしたいと思っておりますので、次の議題に入りたいと思っております。御嶽山の噴火や地震など、いろいろな災害があったわけでございますが、(3)長野県における「観光面での災害対応」についてから(5)登山安全条例についてまで、一括してご説明をよろしくお願いしたいと思います。最初にまず(3)からお願いいたします。

(戸田観光誘客課長)

それでは資料3につきまして、説明させていただきます。まず木曾御嶽山の噴火の関係でございます。9月27日に発生いたしました御嶽山の噴火災害によりまして、木曾地域では観光業に深刻な影響があるということで、県では地元と協力しながら次のような対応を行っております。まず1番ですが、風評被害を防ぐための正確な情報発信でございます。これは記載がございますように、(1)ホームページ等を使ったり、メールで発信をしたり、それから県外、東京・名古屋・大阪に事務所がございますが、そちらの観光情報センターから情報提供をしたり、観光事業者へ依頼して情報提供してもらったり、あとは国への依頼、それから海外への情報提供と

いうことで、記載のような形で行っております。

それから2番の予算専決処分、これは緊急を要する場合に議会の議決を経ずに予算を決めて執行して、後ほど議会へ報告するというような手続でございます。これを行いまして、具体的には裏面になりますが、木曾観光振興対策協議会という組織を立ち上げていただいて、〇でございます「つながろう木曾～応援ありがとうキャンペーン～」、これはリフト1日券またはお買い物券を宿泊施設へ提供して、お徳のある宿泊プランをつくってもらってPRをしてもらうというものでございますが、こういったことを行いました。また、情報発信事業ということで、協議会や地元の皆さんが中京圏・首都圏・関西圏で行うPRを支援したということでございます。それから(2)の防災用品整備ということで、こちらは開田高原マイアスキー場へ、ヘルメット120個を県で購入して配備をしております。

このほか3番の「銀座NAGANO～しあわせ信州シェアスペース～」での支援として記載のようなことを実施しております。4番の“つながろう木曾”応援運動ということでは、木曾地域を個人・企業等が自分でできることで応援するという支援の輪を県内から全県、そして全国へ広げる、そういった運動も11月19日から実施をしているところでございます。主な事例は四角の中に記載のとおりでございます。

このような取組の結果、木曾では、開田高原マイアスキー場の年末年始利用状況が7,000人で、対前年比プラス4.5%ということですので。木曾地域の関係者の皆さんのご努力によりまして、一定の成果があらわれていると考えているところでございます。

また、御嶽山の入山規制につきましては、1月19日に4キロメートルから3キロメートルに縮小されまして、これによりおんたけ2240スキー場も営業可能となり、2月26日のオープンに向けて準備が進められているところでございます。

3ページの長野県神城断層地震関係でございます。こちらは11月22日に発生した地震の関係でございます。こちらにつきましても、1番の風評被害を防ぐための正確な情報発信ということで、(1)の国内向け、(2)の海外向け、そして(3)県外の観光情報センター等から旅行会社を通じまして、さまざまな情報提供、正確な情報提供をしているところでございます。

それから2番の現地との調整ということで、表の中にありますような形で、意見交換、打ち合わせ等々、実施をしながら対策を検討してまいったところでございます。

裏面になりますが、補正予算による財政支援ということでございます。こちらは、北アルプス三市村観光連絡会という既存の組織がございましたので、こちらを事業主体として、(1)(2)にありますようなPRを支援するほか、(2)の一番下の〇にございますが、「みんなの気持ちがあったかいキャンペーン」、抽選でリフト券ですとか特産品が当たるキャンペーンも、実施をしているところでございます。

それから4番の学習旅行につきましては、50キロ以上も離れた志賀高原でキャンセルが起きてしまったというようなことで、急遽、緊急会議を開催いたしまして、関東・関西・九州方面へ緊急キャラバンを実施したところでございます。

それから5番の「冬の信州観光 新戦略」ということで、戦略の1としましては、

インバウンドに力をさらに入れていく。それからその次のページの戦略2として、「銀座NAGANO」をウインター信州のゲートウェイにということで、応援イベント等を行っていく。それから戦略3ということで、地域まるごとおもてなし「Welcome 信州」の取組ということで、昨年度から実施しております「ずく出し！知恵出し！おもてなし宣言」の登録拡大にさらに力を入れて取り組んでいくということを行っております。

それから6番、特に銀座NAGANOにつきましては、記載のような形で数々のイベントを実施しております。

最後に7の国への要請等でございますが、知事から安倍総理大臣への要請をはじめとして、短期間に多くのところへ要請をいたしました。その結果、国ではさまざまなチャンネルを利用して、通知を発出していただき、またPRを行っていただいているところです。資料3につきましては以上のとおりでございます。

続きまして、資料4につきましてご説明をさせていただきます。資料4につきましては、北陸新幹線がいよいよ来月、3月14日に金沢まで延伸されますが、こちらの資料は、まず1枚目の資料は、左上が北陸地域向け、左下が関西圏向け、右上が首都圏向け、そして右下が全国向けということで、それぞれ各地域ごとに戦略を設けまして、このような形で増客目標を立てまして、さまざまな活動を行っているというところでございます。

2ページ目は、金沢延伸に向けたそれぞれの停車駅でどんなことを行っているのかということです。左の上から飯山・長野・上田・佐久平・軽井沢とございますが、それぞれの停車駅で、一番左の欄が現時点で到達した主なもの、その右側の欄が開業までに実施するもの、ここには開業に合わせて実施するものも含まれておりますので数も多くなっております。そのほか、一番右側は開業後も引き続き努力していくものということで、委員におかれましては、これよりも詳しいことを承知されている方がおられるかもしれませんが、また随時、私どもへも情報をいただきながら、修正し、充実してまいりたいと思っております。

その次のページでございます。こちらは新幹線金沢延伸に向けた二次交通の整備状況ということで、地図に二次交通の主だったもの、充実され、または新しくできているものを記載してございます。特に左側の真ん中にごございます、新規ということで、松本＝高山＝金沢「三ツ星ルートきっぷ」がございまして、北陸鉄道と濃飛バス、それからアルピコ交通さんが共同で、金沢から高山を通って松本まで、格安のルート切符を販売するというので、新幹線の効果を駅だけでなく周遊で、松本方面にも効果が及ぶようにそれぞれ努力していただいております。現在のところ、私どもはこのような形で承知をしているところでございます。

その中の駅につきましても、さまざまな二次交通の取組が行われているところでございますので、こういったことを私どもとしてもしっかり把握し、また活用させていただきながら、北陸新幹線によりまして多くの皆様に長野県へおいでいただけるように努力をしてまいりたいと考えております。よろしくお願いたします。

(清水会長)

資料5もよろしく願いいたします。

(浅井観光参事兼山岳高原観光課長)

それでは資料5をお願いいたします。長野県登山安全条例(仮称)の基本的な考え方でございます。最近の登山ブームを背景に登山者が増加し、それに伴いまして山岳遭難も非常に増えております。昨年は年間272件で、前年より若干減りましたが、非常に高水準で山岳遭難は増えているという状況です。それにプラスして昨年9月に御嶽山の噴火災害が発生しました。それに伴いまして、火山防災の観点からの登山者の安全対策ももっと重視すべきではないかということを中心に、日本を代表する山岳県であります長野県が、山岳県にふさわしい登山の安全対策を推進するため、長野県登山安全条例を制定していこうということで、現在、検討中でございます。

内容につきましては、真ん中の四角ですが、登山は自己責任の原則を踏まえつつ、山を安全に楽しむために、登山者が守るべきルールや県の責務・施策等を明確にしていく。それから火山対策についてももしっかり書いていくという内容でございます。

他県では、登山届出を義務化するという条例は、全国的には3県ほどございますが、長野県は、登山届出を出しなさいだけではない、山の安全対策をうたった条例にしていきたいと考えております。

内容につきましては、以下、1、2、3とございます。対象となる山岳の範囲ですが、里山を除く山岳ということで、広範な山岳を想定しております。それから対象となる行為としましては、生業を除く山に登る全ての行為ということで、一定エリア以上へ入った場合には、例えば山菜採りですとか、キノコ狩りもありますが、一定以上の山に入った場合には対象にしていきたいと思っております。

3の規定する項目です。目的、それから責務は、県としてやるべきことを明らかにするとともに、当事者である登山者につきましても、最低限のことについては、条例の中で責務という形でうたっていきたいと思っております。

(5)県の施策ということで、県の責務を受けまして、県で行っていくべき施策、これについても条例の中でうたっていきたいと考えております。

(6)登山計画書の届出でございます。登山者は、次の①、②を登山しようとするときは、登山計画書を知事に届け出なければならないということで、計画書の提出を義務化していきたいと考えております。①指定山岳、②活火山ということで、対象となる山を規定していきたいと思っております。

登山計画書の提出義務化のほかには、(7)としまして、山岳保険への加入、それからヘルメットの着用・携行の推奨ということで、こういったことについても努めなければならないという形でうたっていきたいと考えております。

現在、市町村や地区の遭対協、さらには山岳関係者の皆さんと、いろいろな場面で意見交換をさせていただいております。今後、早急に県としての考えをまとめまして、条例骨子という形を作成していく予定にしております。説明は以上です。よろしく願いいたします。

(清水会長)

3点まとめてご説明いたしましたけれども、ご意見をいただきたいと思います。いかがでしょうか。はい、加藤委員、どうぞ。

(加藤委員)

すみません、先ほどの銀座NAGANOについてもいいですか。

(清水会長)

どうぞ。

(加藤委員)

銀座NAGANO、オープンおめでとうございます。想定よりも来場者数が多いということで、喜ばしいことかと思えます。1点、私から気になるというか、今後、こういうところを気にしていけたらいいと思うのは、この来場者数というのは、大きく分けて2つに分かれます。新規で銀座NAGANOにいらっしゃったお客様と、2回目、3回目というリピーターのお客様です。ここが単なるお店、通常のショップということだけであれば、リピーターであれ、新規のお客様であれ、構わないわけで、物が売れていけばいいということだと思えます。こちらの位置づけは、信州首都圏の総合活動拠点であるので、やはりリピーターのお客様が、積み重なっていくのと同様に、新規のお客様が少なくなっていない、来続けているということが、定期的に観測できることが重要ではないかと思っております。

特にリピーターのお客様は、食品を多く取り扱っているお店の場合は、例えばそのジャムがなくなったら「また買いに行こうかしら」ということで、ある程度、獲得できるのではないかと思います。ただ、同じ人が毎度毎度来ているという状態だと、新たに信州を知っていただくとか、何か信州であったときに速やかに首都圏で発信するという役割としてはやや弱くなってしまいます。オープンしたときは全員が新規で、数カ月経っていくとだんだんリピーターの割合が増えていくと思いますので、今後、この拠点運営において、初回訪問者とリピーターというところをしっかりと見ていかれないかなと思います。例えばイベントは新規を呼ぶポイントですし、そこを戦略的に考えられるといいのではないかと思います。これが1点です。

それから、私も何度かお伺いさせていただいていますが、カウンターで飲食されるのが人気かなと感じます。すてきなスペースだなと思います。商品の販売状況の上位にも、ワインや味わいコーナーのワインつきプレートなどが入っています。あそこが意外と情報発信のいいタイミングなのではないかと思えます。あそこで飲食される方は滞在時間が長く、かといって着席スタイルではないので、そこまで同行の方と本格的にお話するという感じではありません。ですから、既に、銀座NAGANOというスペースにいらっしゃっている方なので、あそこで、例えばタブレット端末などを活用して、2階の観光情報の入り口となるようなものを発信していく

とか、せっかくこう接触時間が長そうなポイントなので、味わいコーナーを情報発信にも活用できないかなと思いました。以上2点です。

(清水会長)

ほかにいかがですか。はい、ではどうぞ。

(松原委員)

すみません、私も銀座NAGANOについてなので恐縮ですが。私も1回、銀座NAGANOに足を運んで、迷ってたどり着くまでに大分かかってしまいましたが、今、加藤さんがおっしゃったように、入り口でワインを飲まれている方が多かったのと、2階に上がらないと観光パンフレットのたぐいがほとんど見当たらなかったというのを勘案して、ワインを飲む方の近くにパンフレットを置くとか、例えばワインのソムリエが、同じように地域のソムリエとして情報を発信するという形もできるのではないかと感じました。

それから、以前、県から東京で開催されるワイナリー出展のご案内というのが来ました。帝国ホテルで、7,000円ぐらいだったかと思いますが、そのチラシが来たので、私の職場は、外国人の研究者も多いので、「私はちょっと高いから無理ですけど、先生はどうですか」とご案内したのですが、やはりちょっと値段が高いとおっしゃっていました。外国の方には長野のワインというのはほとんど知られていないので、興味はあるけれど、わざわざ足を運びたくはないとはっきり言われました。そういうイベントを銀座NAGANOのような誰でも入れるところで、例えば金額を下げ、量を減らすなどしてやるほうが、一般的な訴求は高いのではないのかなということを感じました。以上です。

(清水会長)

では御代田委員、どうぞ。

(御代田委員)

2点ありますが、まずは二次交通について、資料4の中の一番後ろのページに二次交通の整備状況というのがあり、新規・既存も含めて、二次交通の整備をいろいろ考えられているということがわかりました。これは県でやる以上、おそらく県内であれば、スムーズにお客さんが来たときにどんなルートも行けるというようになっているのがベストだと思います。このあたりの連携がどうなっているのかということと、例えば、今、長野県で考えている世界水準の山岳高原というのを指すに当たって、それがどういうことなのかということ、二次交通でも考える必要があると思っています。

先ほどサイクリングというお話もありましたが、例えば電車やバスに自転車が載せられるような車両があるとか、もしくはそういう籠があるとか、そういったものが県内全域の、バスや列車に必ずついているとか、どこでも乗り捨てできるとか、そういった、もっと一歩進んだ取組というのが、おそらくその世界水準というのを

考えた場合に必要になってくるのではないかと考えています。

もう1点が、先ほどの銀座NAGANOのお話にもありましたが、これから県の観光情報、もしくはそこで扱う商品を、どんどん紹介していくという話だと思えます。ただそれも、何でもかんでも紹介すればいいというものではないと思っています。そこにある一定のクオリティーの担保というのがこれからもっと必要になってくるのではないかと考えています。

越後湯沢を中心とした雪国観光圏というところがありますが、そこでは、例えば食であったら、A級グルメというような形で添加物を一切使わないとか、もちろん加工も生産も、地元でつくった物を使っているとか、そういったある程度の品質を担保するような、そういった仕組みがあります。そういったものがおそらく必要であって、それをクリアした人たち、クリアした商品やコンテンツを、県が積極的に情報発信していくというような仕組みをつくることによって、もっと全体の底上げというか、レベルアップにもつながっていくような、そういった何でもかんでもというわけではない、もう少し戦略的な仕組みを考えられたらどうかと思いました。以上です。

(清水会長)

ほかにいかがですか。はい、木村委員どうぞ。

(木村委員)

新幹線に関連してご質問させていただきたいと思います。東京などに行って北陸新幹線のテレビコマーシャルを見ると、大抵金沢で、富山、ついでに長野という感じですが、それから最近はワイドショーや朝の番組などでも特集はかなり組まれています。ほぼ金沢で、今日は、JRの竹村部長さんもお越しいただいています。JRのコマーシャルも金沢です。長野に停まるということをもう少しアピールしたいと思っていますし、飯山にも降りていただきたいと思う一人として、このあたりのPRの戦略と申しますか、ここに記載してありますが、長野をもう少し表に出す戦略みたいなものがあればお聞かせいただきたいと思います。来年は北海道の新幹線ですから、金沢も長野も、話題は北海道にとられてしまうかなと思うので、今年が最後のチャンスではないか思います。このあたりのことをお伺いできればと思います。

(清水会長)

はい、鈴木委員、どうぞ。

(鈴木委員)

銀座NAGANOに関して、長野県登山安全条例に関しての2点お伺いします。まず銀座NAGANOに関しては、私はまだ足を運んでいないのですが、実際に行った友人や知り合いの方から聞くと、皆さんが言うのはおしゃれな店だったということです。本当にどこのおしゃれなセレクトショップだろうと、それで長野県のも

のというので、雰囲気づくりというのはきっとすごく成功していると思います。では具体的に、それで信州に興味を持って足を運びたいかといったら、まだそこまでの情報や魅力を発信しきれていないと感じました。やはりここにあるものが魅力的でも、ではそこに行って買えばそこで完結する。行けば手に入るということだけでなく、やはり現地に行くからこそできること、現地に行かないとできないことというのがこれだけあるというようにつながる工夫がもっとあるといいなと感じました。

それでイベントスペースというのにすごく期待をしていました。ただこういったパンフレットがあることを私も知らなかったのも、今、初めてこのイベントの2月の予定というのも見っていますが、ぱっと見た感じでは、文化センターの教室のラインナップのようです。一つ一つに魅力がないとはもちろん言いませんが、では信州に足を運びたいような趣旨のものかといったらそうではないと感じます。信州出身の方がお話しされるといえるものはありますが、例えば東京オリンピック応援イベントということで、長野オリンピックの話をして、では長野に来たいのかとか、演奏会というのもすてきですが、せっかく銀座という一等地で、物販のほうには人があふれているのですから、イベントの内容をもう少ししっかりと確認して、足を運びたいようなものにしていただけたらと思います。例えば山の魅力を伝えるということにすごく期待していましたが、季節的なものもあるかもしれませんが、そういったイベントは、まだありません。ワークショップなども、常連のファンの方というのはつくかもしれませんが、やはり実際に信州の魅力というものをもっと伝えるイベントがここで定期的にあるということをお願いしたいと思っています。

その点で横山先生の長寿ご飯というのは、ただおいしい、安心というだけでなく、信州のバックグラウンドを先生ご自身からお伝えいただいているので、きっとそれで信州そのものに興味を持って、信州のイメージが、がらりと変わって、より愛着を持ってつき合っていただけると感じるのも、こういったイベントがあるということをもっときちんと発信していただきたいと思っています。ただイベントをやればいいというものではないと思います。

それから伺いたいのは、トークショーは、大体、座席で30名と書いてあって、決して多くはないと思いますので、なおさら、せっかく足を運んでくださる方が、直接、トークショーの講師と質疑応答などの交流ができるとか、相談などができるような特別感があるといいなと感じました。

もう一つは、登山安全条例に関してですが、条例というのは拘束力がないと思うので、これができたことで遭難が減るかといったら、正直なところ難しいのではないかなと感じています。長野県は、毎年、遭難防止に関するパンフレットやポスターをつくられていて、昨年、私もご依頼をいただいて、いかに興味をひきつけるものができるかということで、漫画のイラストつきのもので、ヘルメットの着用ですとか、グレーディングですとか、ここに書いてあるようなことは全て盛り込んだポスターを作らせていただいて、山小屋に配っていただきました。そういったできているものを、また今年も活かすということも考えていただきたいと思っています。また、

拘束力がない条例を実際に山に入っている登山者が守っているのかどうかということ、どのように確認するのか。ヘルメットというのは、皆さんにできれば買ってほしいものですが、やはり山登りというのはお金がかかるものですので、1回のためにヘルメットを買えるかといったらなかなか難しいので、貸し出しのようなことに県が補助などをすることを考えていらっしゃるのかということ伺いたと思います。

(清水会長)

はい、波瀾委員、どうぞ。

(波瀾委員)

以前、観光庁や大学と都道府県の観光政策について共同調査をしたときに、「広域観光連携を意識してやっているか」との質問に対して、都道府県全般で40%ぐらいしか、広域連携を重視していないという回答でした。国も含めて広域連携と言っている、それは私たちにとって、すごく少ない印象でした。先日、北陸新幹線に乗ってきましたが、飯山・上越妙高・糸魚川はすごく短い区間で、あっという間に着いたという印象がすごくありました。今回、「かがやき」が停まらなくて「はくたか」が停まるこのエリアですが、インバウンドの方に聞いてみると、県をまたいで、野沢温泉に滞在しながら新潟まで出るというような、もうそういう動きを見せているので、ぜひ県をまたいだ広域連携をしていただきたいと思います。北陸新幹線で、特に「はくたか」が停まる場所というのは、意外と長期滞在をしながら周遊する。そういう滞在、提案ができるのではないかと思いますので、そこをぜひやっていただきたいと思います。それから長野県に限らず、いろいろな観光協会のサイトを見てみると、モデルコースの提案が必ず狭い地域での提案しかありません。これを1泊だったら24時間かける2で、どういう時間の過ごし方をするか、どういう回り方をするかとか、もう少し広いエリアで提案ができるようなことをすればいいのではないかと思います。

そして、観光列車が長野県でももう出てきていますし、他県でも増えてきています。これからどんどん増えていくと思いますが、その帰着の駅は必ずそのエリアを観光します。実際、私自身もそういう行動をとったので、特に帰着というのは、その電車の運行をする会社任せではなくて、自治体、県などが一体となって、来たお客さんにどのようにその周辺を見てもらうか、駅から外に広く出てもらうかということ考えると、少ないのではないかと思いますので、そこは意識したらよろしいのではないかなと思います。

(清水会長)

では最後に松本委員、どうぞ。

(松本委員)

全体に対しての意見ですが、今回は山岳観光、山岳高原の観光に一番お金が注が

れるわけです。実は、銀座NAGANOに関しても、今回の新幹線の開通に関しても、長野県が何をアピールしていくのかということが非常に重要だと私は思っています。その中で、さっき横山さんが、銀座NAGANOにある物の中に、これはどうかと思う物があったとおっしゃっていました。例えば長野県というのは自然を大切にすることをアピールするのが一番重要だと私は思っています。そのためには、人間にやさしい、自然にやさしいということは、例えば添加物の入っている物は使わない。それから山岳高原というのは、自然を大切にしなければそこは維持できないわけですから、そういう生き方をしていく。我々が観光審議会ですと論議をしていたのは、「自然とともに生きる」というスタイルを、この長野県の観光の基本にしようということですから、その視点を、例えば銀座NAGANOでも常に顔として訴えていく。どこでも、長野県というのは、自然とともに生きている県だということをアピールするというのが、いろいろな意味でつながってくるような気がしています。

それは、二次交通の中でも、例えばガソリンをまき散らすバスを走らせるのではなくて、電気自動車であるとか、あるいは今度は水素ガスを使うものとか、いろいろなものに関して積極的に取り組んでいく。あるいはサイクリングロードの充実の問題、いろいろなことが関係してくるだろうと思います。それを一つの長野県のアピールポイントとしてきちっと位置づけをしていただけたら、大変にうれしいと思います。以上です。

(清水会長)

では一括して、野池部長からよろしく願いいたします。

(野池観光部長)

さまざまな切り口からご意見をいただきました。私はこれまでのお話を聞いて、やはりエンドユーザーの声をもっと強く意識して取り組まなければいけないなと思いました。それから銀座NAGANOの話題もたくさんいただきました。その中では、私たちはストーリー性を大切にして、単なる物産館ではないということにこだわりを持っていますが、もう少し戦略性を持って、銀座NAGANOの運営をやっていかなければいけないということも思いました。

それから、今、松本委員から「自然と生きる」という、長野県として最も大事な価値観を言い続ける、発信し続ける、実行し続けることの大切さのお話がありました。ブランド戦略では、そのことを「しあわせ信州」、それをわかりやすく伝えるための「美しさと健康」というフレーズでやっております。これは全庁を挙げてさまざまな分野で、また民間企業様のご協力もいただいてやっておりますので、さらにこれを徹底できるように頑張っていきたいと思っております。ありがとうございます。

(清水会長)

はい、ありがとうございました。個別にご質問いただいた部分で時間の関係で対

応できないものについては、後で事務レベルでの回答をよろしくお願ひしたいと思ひます。

若干、時間が延びましたけれども、今日のまとめをしておきたいと思ひます。今日は、来年度予算を含めて、最近の観光にかかわるいろいろな出来事につきましてご説明がありまして、これにつきまして、委員からいろいろなご質問、あるいはご指摘をいただきました。

1つは、山岳高原観光のいわばあり方みたいところです。来年度、予算が落ちていますけれども、これはご説明にありましたように、モデル地域の議論を踏まえながら、今後、補正等で対応するというお話もありましたので、ぜひいろいろな意見を踏まえながら、改めてよろしくどうぞお願ひ申し上げたいと思ひます。

それから2つ目にスキーを含めたスノーリゾート、あるいはアウトドアです。こういったプログラムにかかわるものにつきまして、いろいろこれからも取り組んでいきたいという話がありました。ネットワークをつくりながらやっていきたいということでございますので、バックオフィスだとか、あるいはいろいろな協議会のあり方についてご指摘がありましたので、ぜひご検討をよろしくお願ひしたいと思ひます。

それから3つ目にインバウンドの関係についてありました。特にオリンピックを控えて、もっと発信を強めるべきだと。その前に、2016年のサミットの誘致という課題もあるわけでございますので、ぜひこの辺の発信については、多面的によろしくお願ひしたいと思ひます。

それから4つ目に銀座NAGANOのあり方について、いろいろご指摘もいただきました。まだ、なかなか効果が明確ではございませんけれども、やはりごらんになった方々からいろいろな印象やご意見をいただいているわけでございます。その中で、特に物販にかかわる品質管理の問題です。これについては、後で申し上げますけれども、一つの信州ブランドを構築する大きな要素だと思いますので、よろしくご検討をお願ひしたいと思ひますし、あわせて、特に市町村における着地型商品の販売につきまして、私はやはり早急に検討されたらよろしいのではないかとお願ひして、そんなことも含めて、銀座NAGANOのあり方について、引き続きよろしくお願ひしたいと思ひます。

それから5つ目にいろいろな設備の問題でございます。トイレだとか、NAGANOモビリティの問題だとか、看板だとか、あるいは無線LANの整備だとか、さらに言えば二次交通、タクシーの問題を含めて、多面的に出ました。これらについては、まだまだ県のリーダーシップが不可欠でございますし、やっぱり県としてまとまったきちとした発信をしていくには、この辺の統一が必要かと思ひますので、NAGANOモビリティでいろいろやっているかと思ひますけれども、ぜひよろしくお願ひしたいと思ひます。

個別の問題につきましては、後日、ご回答をよろしくお願ひ申し上げます。

トータルで一言申し上げますと、やはり基本的に、この信州といいますか、長野県の魅力をどうやって発信をしていくのか、あるいは世界にどうやって通用するよ

うな形で磨いていくのか、あるいは世界水準にどうやって達するようにしていくのか、これが私どもの観光の常に大きな柱でございます。そういう中で、私どもとしては、「しあわせ信州」ということで、やはり安全・安心、あるいは快適に過ごせる長野県をつくるということで、その一助として観光というのをしっかり活用していくという議論が今まで行われてきたわけでございます。この辺の基本的な部分については、ぜひ抜かりなくきちっとよろしくお願ひ申し上げたいと思っております。

これが、具体的にいろいろなところにつながっているわけございまして、先ほどの「自然とともに生きる」ということでは、これからの環境問題にどのように対応していくかとか、エネルギー問題にどのように対応していくのかとか、さらに言えば登山道整備を含めて自然との共生をどうしていくのかとか、そういった問題につながってくるかと思ひます。特に安全・安心の問題になってきますと、この食の問題というのは不可欠でございますので、長野でもトレーサビリティーだとか、あるいは「おいしい信州ふード（風土）」とか、いろいろな制度がありますけれども、私は十分ではないと思ひてございまして。ぜひこの辺の品質認証を含めて、早急に、これは他セクションにかかわる話でございますけれども、よろしくお願ひしたいと思ひてございまして。

あるいは、安全・安心について、先ほど登山の条例の話が出ましたが、ルールは不可欠でございます。先日、ニセコの方と議論をして、日本人相手だったらモラルで十分だけれども、外国人も含めて多様な人たちが来ると、ルールをきちっとつくりたくない、はっきり言ってもう何が何だかわからなくなると。ですから、ルールはきちっとつくっていくということで、ニセコでは「ニセコルール」という、極めて厳しいルールをつくっております。22時以降、飲酒をしてはいけないとか、あるいはロープの外に出たらスキーチケットは没収するとか、相当厳しい中身のルールをつくっております。そういった意味で、登山は自己責任でございますけれども、やはり明確なルールをつくっていかなければいけないということで、この登山条例については、その辺の考え方ででき上がっているのではないかと思ひます。罰則の問題だとか、いろいろなご議論があるかと思ひますけれども、基本的にはよろしくお願ひしたいと思ひるわけでございます。

全体的に信州ブランド、長野県ブランド、ここをどうやって磨いていくかということが、多分、長寿とか、安全・安心とか、そういった言葉で散りばめられる信州暮らしということになるのだらうと思ひます。そういったものに資するように、ぜひインバウンドも、あるいは山岳高原観光も、あるいはいろいろな整備も、そんな感じで筋を通していただければありがたいと思ひてございまして。

最後に、やはりマーケットとの絡みが観光は不可欠ございまして、銀座NAGANOというのは、多分、マーケティングの大きな拠点になるのだらうと思ひてございまして。まだまだ、来た人の対応だけで終わっていますけれども、やはり先ほどいろいろな方からもありましたけれども、ぜひ銀座NAGANOを通してきちっと属性を把握しながら、どういった形で信州ファンをつくり上げていくのか、リピーターをつくり上げていくのか、その辺までつなげられるようにぜひよろしくお願ひ申し上げたいと思ひます。

今日はたくさんの方々からいろいろなご意見をいただきましたが、来年度に向けて、観光部さん、またよろしくどうぞお願い申し上げたいと思います。長い間、ありがとうございました。以上で審議会を終わりにしたいと思います。ありがとうございます。事務局にお返しいたします。

(浅井観光参事兼山岳高原観光課長)

長時間にわたりましてありがとうございました。最後のセッションで委員さん方のご質問、またご提言に対して、県の考え方をお話する時間がございましたので、それについてはまたまとめてお話をさせていただきたいと考えております。

以上をもちまして、長野県観光振興審議会、閉会とさせていただきます。ご協力、どうもありがとうございました。