

第4回 神戸淡路鳴門地域等周遊観光ワークショップ

議事概要

議論テーマ I : 明石海峡大橋・大鳴門橋インフラツアーの魅力向上による広域周遊活性化

(1) 明石海峡大橋ナイトツアー

○催行した事業者のコメント

- ・体験満足度を上げていく中で大事なことは、ガイド、語る人がキーになる。実際に工事に携わった技術者の方からご自身の経験、橋に対する愛情などについて散りばめてお話いただき「神戸に来てよかった」という経験になった。また参加したいという意見もいただいている。
- ・課題としてはある意味自然が相手。安全第一で催行しているので天候等によりメインの塔頂ができない可能性がある。今年度は幸いすべて催行できたが、急きょ中止になった時の代替メニューを考える必要がある。
- ・宿泊施設の展望台からも明石海峡大橋が見えるが、実際に行って体験することで具体的な経験として思い出に残せると感じたので参画した。
- ・地方の自然というところも見られてよかった、というお話もいただき淡路島全体の観光という点からも一つ影響を与えられるようなコンテンツであった。大変ご満足いただける内容でコラボできた企画となった。

○プレミア感のあるナイトツアーについて、キラーコンテンツとして活用していくために必要な取り組みについて

- ・夜景を塔頂から見ただけでも十分魅力的なプランだが、例えばプロポーズの企画で、その瞬間に自分たち(参加者)のためだけに橋のイルミネーションの色が変わるなどのことができれば特別感があっていい。
- ・塔頂体験者だけがもらえる「塔頂証明書」や自分たちの名前のプレートを置いていけるなど特別な体験をしたことが示せるものがあるといい。
- ・自然と共生していく橋、それをより感じていただくために、ツアー参加費の一部が例えば海の保全に充てられて地元の人とつながるようなプランにつなげていけば広がりのあるプランになるのでは。
- ・「橋」そのものが好きな方が国内外にいるはず。橋に携わった人でしかわからないことが体験できるなど深く掘り下げ、少しプラスアルファの料金で特別感につながるプランがあればいいのでは。
- ・今まで神戸側で行っていたのを淡路島側から見るのは風景が広がりまた違った美しい夜景だと思う。
- ・10月11月の報告を聞いて、参加人数が少ないのが残念。子連れの家族を対象にすると週末の日程が必要。子ども達が見ると成人したら恋人と行くなど機会が増える。年配者ではリピートにつながりづらい。

- ・現在明石海峡大橋についての小さな冊子を作成中であるが、200 年先もこの橋を使い続けるために日々メンテナンスされているということがあまり伝わっていない。橋を利用する方々や塔頂する方々にまずは知ってもらいたい。
- ・関西圏外の人たちにもぜひ来ていただきたい。JR のディスティネーションキャンペーン(プレ)が今年 7 月～9 月に始まるので、その冊子を作る方向で動いている。博多の人をターゲットとした冊子を作ろうと考え、ひょうご観光本部に提案中。博多の人が、兵庫・神戸に来たい、と思えるコンテンツを紹介していきたいので、その中に淡路島から塔頂体験できるという情報を入れたい。
- ・夜景を見るというのはその地に一泊する目的になる。日帰りよりも宿泊の方がその土地のすばらしさを感じてもらえる。
- ・PR 方法についてはもっと力を入れる必要がある。昨年、万博記念公園の観覧車がそれに乗るまでの道もシャネルスタイルにしたということがあった。例えば橋なので車メーカーなどのブランドとコラボして、その時だけはラグジュアリーな演出を考えたらそのクラスの参加者が見込め、その人たちからの拡散はPRとしても成功するのでは。
- ・今後も宿泊パックとともに売なのか、それとも宿泊客がホテル内のパンフレットなどを前日に見て思い付きで参加できる(着地型)ように売なのか、その方向性を最初に実証で決めたほうがいいのか。
- ・カメラはそれぞれのメーカーごとにレンズがあり、共通のようで共通ではなく、メーカーごとに味付けも違いメーカーは囲い込みをしようとしている。Canon 系のプロにはキャノンを持っている人が多く申し込みニコン系はニコンのユーザーが多くなる。カメラによって使い方や撮り方も変わってくるので、より多くのカメラが趣味な人を呼び込むために複数回開催するのであれば、ニコン系、Canon 系、ソニー系、フジ系、とプロの属性を分けた方がいい。そして撮影したものを見てもらいたい人が多いのでそれを例えば SA など展示発表する場所があればいい。
- ・宿泊施設に戻っていく送迎が一つのハードルである(バスドライバーの勤務時間の制約のため)お話を以前したが、そこが完全に徒歩で戻れる宿泊施設であったので大変良いと思った。
- ・着地型もラストワンマイルでいける気がするので「何日前からだったら何とかできるよ」といったところが整備できれば来ている人に売れるかもしれない。
- ・催行した事業者さんの一つでは、マイクロツーリズムとして近隣の方々と実施した。これをさらに広域での関西圏、東京圏にターゲットを変えた場合は、プロモーションとして使うメディアや商品内容がガラッと変わってくる。当然、宿泊プランになるので、商品を磨き上げていくと、集客も大きく変わってくると思う。
- ・百貨店の地産地消フェアなどで写真展を一緒に行い、明石海峡の夜景がいかにもすばらしいかPRするのも面白い。
- ・塔頂証明書について、プロポーズは一生に一度、何かしら残すのは価値がある。

(2) 明石海峡大橋管理路ウォーク、明石海峡大橋塔頂体験と淡路島の観光コンテンツを組み合わせたツアー

○これらのツアーをより魅力あるものにするために必要な取り組みについて

- ・2年間神戸側の主塔が工事のため使えないということであるが、工事終了後は両方で実施していただければ我々も支援しやすい。
- ・全体的に、もう少しカジュアルな売り方、商品戦略をして欲しい。BtoB、BtoC それぞれのイメージ戦略・プロモーション戦略、それぞれに考えていけばカジュアルになっていくのではないかと。一方でラグジュアリー化する。同じハードを大衆化・高級化の両方で使い分ける演出が必要。
- ・今後はパッケージ化もしくはギフト化、季節軸によって売り方を変えていくなど。例えば JR や山陽電鉄、シャトルバスなどのチケット、アウトレット、道の駅、それと塔頂をまとめてギフト1枚のチケットとして販売すればリピートにもつながるのではないかと。
- ・物語のあるプランやツアーは教育にもいい。解説をしっかりしてもらえれば世界に誇れるインフラなのでインセンティブに使える。記念日プランもいい。そんな高級感もある一方で、日頃は一人から簡単に予約ができるデジタルを活用した予約管理システムなど、両方に刺さるプロモーションをしていく。
- ・ナイトツアーを催行した事業者さんの先程の話、これは着地型コンテンツの要になる。地元のDMO がユニット商品を作り、BtoB に流してもいいし、直接 BtoC として販売してもらえるようにDMO が前に出れば地元のパートナーが集まってくる。地元のこんなことをやりたいという意欲的な事業者がパートナーにつけば、ガイドの質と懸念していた荒天時プログラムに対処できるので、是非続けていただきたい。
- ・しまなみ海道でウォーキングイベントしているとき、今治市内では宿泊が取れないくらい一杯になる。そういうコラボも考えられたらどうかなという感じがする。
- ・BtoC でフレキシブルに対応するとなると体制を変える必要があるかもしれない。本四高速がすべて行うのではなく、地域のエージェントと契約をして売れるようにする、本四高速は門戸を開放してガイドをしっかり用意する、オペレーションはエージェントがすれば、いくつかの会社が自由に売れるようになって、特徴ある商品ができてくるのでは。これはフェーズ2になると思うが。
- ・淡路市商工会との取り組みで約3年ほど前から淡路島を周遊するコンテンツの開発をしている。今回の明石海峡大橋と淡路島の観光を組み合わせたものが今後発展できるのではないかと思っている。
- ・11月に実施したルートを見て、淡路島には他にも魅力的なスポットがあるので、もったいなく感じた。道の駅あわじでもお土産は買える。あわじ花さじきへの道中にも色々なコンテンツがある。
- ・管理路ウォークは5月から11月まで開催ができるのが魅力。季節ごとに組み合わせるコンテンツを変えていくことで発展的な商品ができるのではないかと。

(3)大鳴門橋周辺地域における観光商品造成について

○ツアー提案者からの全般的なコメント

- ・お客様が何を知りたいのか事前の情報共有と、それをきちっとこの部分の話をこのレベルの解像度でといったことをガイドと調整した上で行うことの重要性を感じた。

- ・今回はそれぞれのスポットで関係者にガイドをしてもらったが、移動中にお客様の気持ちをどこまで高められるかが大事。そこを誰がどのようにコーディネートするのか、そのようなところを組み立てていければ、お客様の期待値に応えられる専門性の高いツアーを作り上げていけると感じた。
- ・宿泊があるので、夜と朝のコンテンツが重要。福良の町も地元ならではの食事を楽しめる場所があるので、コロナ禍が落ち着いてくれば、地元の料理人と出会えるお店を回るようなところも組み込んでいけばと思っている。
- ・(店の数が多いのではという質問に対して)FAM の特性上組み込み過ぎてしまう。少し説明をゆっくりと落とし込む時間というところを考えると3分の2ぐらいの内容にしてもいいのかもしれない。
- ・(宿泊施設で、ツアー内で説明された地元の食材などが楽しめるのかという質問に対して)今回は宿提供の食事になったが、食のツアーなので夕食はツアーの集大成にできる。宿の可否はあるかと思うが、今後相談して回ってきた店の食材などを提供いただける方法を地域全体が話し合い準備を進め、提供できる体制というのを一つの選択肢としていければいいと思う。

○ガイド育成に取り組んでいる南あわじ市からのコメント

- ・大阪万博に向けて、そこから南あわじ市に足を延ばして来ていただけるようにガイドの育成に取り組んでいる。ガイドがいればインバウンド客がストレスなしに移動できる。南あわじ市の魅力や淡路島の食材について知ってもらいたい。
- ・ガイド養成講座定員 10 名に対し 20 名ほど申込があった。受講者(修了者)は 11 名。お金のいだけ、質の高いガイド育成を目指している。
- ・今回の FAM ツアーはガイド研修中だったため参加できなかったが、ガイドは移動中に案内し、専門的な説明は事業者、店長などに説明いただいた方が魅力が伝わるのではないかと思う。これから万博に向けてガイド育成、モデルツアーを行いながら磨き上げていきたい。
- ・鳴門市とも連携して広域観光ブランディングをしている。両市のエリアで観光資源、店舗、体験などを紹介する HP を立ち上げる予定。共同でグルメ開発も行い、3月18日に「うずの幸グルメ」のお披露目をする。また、鳴門海峡で採れる魚がなぜおいしいのかなどを説明する人材育成にも取り組む予定としており、来年度は「うずの幸マイスター」を各店舗で認定して誘客に努めたいと考えている。
- ・今回の FAM ツアーで得た参加者の意見等を参考に取り組んでいく。

○魅力的な「食」に特化したツアーの造成にあたって留意すべきことについて

- ・美菜恋来屋はここ 1 年で魚などの品揃えが充実してきた。淡路ビーフも安い。地元の人が買い物するいい店ではあるが、1泊するのに一番初めに生鮮販売所へ訪れるのはどうなのかという疑問はある。また、福良マルシェでも新鮮で美味しい海鮮が買えるが、折角行っても買って帰れないという気がした。淡路島はそうめんの質も高い。産直やマルシェで出合った食材を宿泊施設で食の体験ができるようなツアーになっている方がいいと思う。

- ・見たものはぜひ味わってみたいのでそれを実現していただきたい。
- ・食のツアーを企画するが、間食も取り入れて欲しい。焼き芋はキラコンテンツになる。以前「別腹チケット」を参加者に配布し、商店で小分けのものを楽しめるツアーを行った。味見ができない店には事前に支払っておいて一口ずつ参加者に食べていただけるよう用意しておくというのをツアーの中に盛り込んでおくといいのでは。食べれば購入につながる。
- ・観光客がうれしい地元住民もいれば、そうでない住民もいる。喜んで迎え入れてもらえるように、島の暮らしのためになることが重要。地域に密着した形、地元の方に出会えるという形にしていただけたらありがたい。
- ・ヨーロッパなど富裕層が行くところには山岳ガイドやサイクリングガイドなど、アクティビティのガイドが多い。現地の方が専門的なことを説明するケースが多いように感じる。ガイドがお酒やそうめんの知識を持っていくより、現場で職人が語る方が面白いのでは。
- ・淡路島であれば、ガイド育成というより、仕事をしていないシニア層全員ガイド化計画などして、旅行者にどんどん話しかけることを島全体でやると楽しいのでは。ヨーロッパではそういった雰囲気がある。ガイド事業としての収入を得る人が減っていくかも知れないが島全体の魅力アップになる。
- ・自転車で回るときは観光よりサイクリング自体がアクティビティになる。FAM ツアーの特性上たくさん組み込みたいのは分かるが、寄る場所は少ない方がいい。また、サイクリングを取り入れるなら例えばそうめん工場でそうめんを作って、できあがったものを送ってくれる、日本酒の体験をして送ってもらうというのはすごく楽しいと思う。

(4)「渦潮オーシャンライン構想」の取り組み状況

○「渦潮オーシャンライン構想」の取り組みについての意見

- ・ハード面について、費用対効果を説明する必要がある。なぜ大鳴門橋を渡って観光につなげていく必要があるのか、周辺地域にどれほどの経済波及効果があるのか、持続していくために、これがなくてはならないという説明が必要。そういったものを含めて、EBPM、エビデンスのある観光振興戦略の説明がハードを早く進めるための要だと感じている。
- ・ソフト面について、南あわじ市では 2022 年度は「20 万人泊増」を狙っている。待つ観光から攻める観光に移行したいということでコロナをチャンスに捉え、そのためにも大鳴門橋周辺の整備を進めていきたいということであった。
- ・体験の要はガイドの質。今はアテンドの養成を、全国的に力を入れている。ガイドは「事実を伝える」、アテンドは「寄り添う」のが役目。少人数制、双方向で進行する。支援している島根県の出雲では JAL の CA が入ってブリーフィングスタイルという相談しながらプログラムを進めていく新しい形を導入している。
- ・体験の魅力は、語れる価値があるかどうか。お客様が旅を終えた後、それを第三者に説明できるぐらいの魅力を覚えて帰ったかが評価になる。コンテンツも大切だが、ガイドの養成にもこれから集中して欲しい。

- ・淡路島全体で、約 15 年前、約 100 種類の体験コンテンツを作った。古いものだと伊弉諾神宮の夜神楽など、また御食国という考え方から食をエンターテインメント化することはかなり以前から取り組んでいる。もう一度地元の人と連携を深めて、今以上の商品を作っていただきたい。

議論テーマⅡ：台湾等をターゲットとした広域周遊活性化

○東アジアをターゲットとした FAM トリップを実施したせとうち観光推進機構から狙いと今後の展望についてコメント

- ・台湾のアップパーミドル層に買っていただける商品造成ができ、販売ルートまで辿り着けたということで事業としての成果はできたと思う。しかし、インバウンド観光における渡航制限が解除されていないため、いつ、どのような条件が揃えば、日本は制約条件がどのように緩和されてどう行けるのか、という情報を現地の市場から求められている。発信はしているが、市場からは少しわかりにくいと言われているので難しいところだが、まずはガイドライン・基準を示すことが大事だと思っている。また、コロナ禍後、グローバルに観光客の取り合いになる時期がやってくる。その時までどうやって顧客の訪日意向をつなぎとめるかが課題。大きく国が開くときに、日本を選んでいただけるような、瀬戸内を選んでいただけるような機運情勢、つなぎ止めをどのようにしていくかということをおかないといけない。具体的には先々の予約購入をして頂くことが重要だが、渡航制限等で予定通りに催行されないことも考えられる。時期がずれるといった時などのキャンセルポリシーであったり海外から求められている柔軟な対応を準備していくという大きく3点が実際に作っていった商品を販売に結びつけ、地域に還元していくことの肝になる。

まとめ

○神戸運輸監理部

- ・明石海峡大橋の塔頂について非常に関心をもっている。特別感をさらに磨き上げると、良いものができるのでは。「神戸＝おしゃれ」のイメージがブライダルなどにもつながっていくので、引き続き関心を寄せていきたい。
- ・観光庁が様々な支援メニューを用意している。その中で、今回話に出た取り組みにも活用出来る比較的使いやすい補助制度を紹介したい。1 つ目は、「地域独自の観光資源を活用した地域の稼げる看板商品の創出事業」という補助制度。地域の観光資源を活用したコンテンツ造成から販路開拓まで一貫した支援を行うもの。詳細は観光庁の HP をご覧いただきたい。2 つ目は、「地域一体となった観光地の再生・観光サービスの高付加価値事業の交通連携型」という補助制度。交通事業者と観光事業者のコラボによって、地元観光地への誘客支援等を行うもの。こちらは特別サイトがあり 4 月から受付開始予定。

○四国運輸局

- ・四国の観光事業者との話の中で、インバウンド観光再開時期と大阪万博の話題が多い。大阪万博までは残り 3 年。そろそろ具体的に戦略を練っていい時期。四国の観光事業者としては長期

滞在を望むが、日帰りや一泊であっても四国まで立ち寄ってもらえるメニューがあってもいい。インバウンド向けの特に大阪万博をターゲットとした商品の在り方を具体的に考えていきたい。観光庁の支援制度も活用し、四国瀬戸内の魅力向上に向けて一層加速したい。

○弓削コーディネーター

・2年前からこのワークショップを始めているが、新しいコンテンツができあがっており、確実に前進している。今年は瀬戸内国際芸術祭もあり、ますます瀬戸内エリアが注目され、集客に貢献できるエリアになっていくと実感したが、課題もある。明確なターゲットへ向けたプロモーションや商品の特別感の工夫が必要。ストーリーやネーミングなど、売れているコンテンツには必ずある。ともにヒット商品を作って、地域に貢献できる事業に発展していきたい。

○本四高速

・プランBや特別感、いろいろ宿題いただいたと思っているので咀嚼しながら来年度皆様と一緒に取り組んでいきたい。

・「本四高速の地域連携への取り組み」のとおり、このワークショップではインフラツアーを強調しているが、瀬戸内美術館ネットワーク事業や瀬戸内の行政区域ごとに分かれているサイクリングコースをつないで一周できるようにしようとか、島旅、また、スイーツをテーマとしたサービスエリアでの取り組みなど、地域と一緒に瀬戸内の魅力を発信し、これをさらに高めていきたいと考えている。

・このワークショップは3つのルートごとに開催しているが、瀬戸内全体を睨んだ拡大ワークショップ、そんな場も設けさせていたければと思っているので、その際は是非、皆様のご支援、ご協力をいただければと思っている。

以上