観光立国の実現は、地方（地域）から

観光振興に力を入れる信用金庫 座談会

地域活性化の手段として観光が注目されている。地域に根差した信用金庫でも、営業エリア内に人を呼び込む取り組みを行うなど観光振興に力を入れる動きが各地で生まれている。今回、観光振興に熱心な信用金庫の方々に集まっていただき座談会を開催し、観光振興に関する取り組みの狙いや現状などを語ってもらった。

鶴岡信用金庫
専務理事
佐藤祐司氏

館山信用金庫
専務理事
本間　智氏

のと共栄信用金庫
専務理事
竹田　徹氏

高山信用金庫
経営戦略部経営戦略課課長
逢坂拓也氏

観光は経済のカンフル剤

――（司会＝編集部・板津昌義）まずは観光振興に取り組むようになったきっかけや、その目的などについてお話いただきたい。

本間氏（館山信金）　千葉県内には、館山信金に加え、千葉信金、銚子信金、東京ベイ信金、佐原信金という五つの信用金庫がある。千葉県は大商圏の東京都の隣にあるため、従来、この5金庫で何かをやろうという発想があまりなかった。初めて5金庫で一緒に取り組んだのは2010年で、千葉県の農産物や生産物を大手のバイヤーに紹介する「食の商談会」を開催した。共同で行った方が成果が上がると考えたからだ。それは非常に好評だったが、翌11年は東日本大震災があって断念をした。

それから5、6月になって外房地区では風評被害により前年の3割ぐらいしか観光客が来ない、という状況になった。せっかく五つの信用金庫で力を合わせて千葉県のための取り組みを始めたのだから、今度は県内の地域活性化と観光業界への支援を目的として、5金庫で11年に観光誘致の取り組みを手探りで始めた。他の県から信金の団体旅行を千葉県に誘致する活動を千葉県や県内の商工団体、「コラボ産学官千葉支部」などと連携しながら進めている。

佐藤氏（鶴岡信金）　山形県庄内地方は鶴岡市、酒田市など2市3町で人口約30万人弱の地域だ。観光資源ということでは四季折々の自然と食文化、そして歴史もある。人口減少が著しくて庄内の場合は年間2千数百人が減少しているという状況だ。交流人口を増やして活性化を図るため、山形県の総合発展計画で観光業者のみならず、地域住民、企業がとにかく観光に力を入れていこうという大きな方針が出ている。そして鶴岡市、酒田市をはじめ主要な都市の重点施策のなかにも観光産業を活性化しようというところがある。

鶴岡信金が観光に取り組んだのは2007年頃からで、以来、全国約20の信用金庫の旅行団体などから約1万3千人が庄内を訪れた。

竹田氏（のと共栄信金）　我々の基盤としている石川県の能登地区は、典型的な少子高齢化、過疎化が進んでいる地域で、25年には人口が40％ぐらい減るという。今25、26万人だが、14、15万人になってしまう。そういうなかで我々は自分たちの仕事を40％減らせるかと言うとそうはいかない。

そこで何が一番のカンフル剤になるのかを考えた場合、食べ物はおいしい。風光明媚なところはたくさんある。和倉温泉には日本一と言われる旅館の加賀屋がある。当然、人口減少問題にも取り組んでいるが、経済波及効果を考えると交流人口を増やすことが一番ということで、信用金庫のネットワークを使いながら、そういう観光資源のPRなど、さまざまな観光振興を行っている。地域経済が良くなるためには何をすればいいのかとやってきて、観光に行きついた次第だ。

逢坂氏（高山信金）　本店を構えている高山市、下呂市、飛騨市、それから白川村が営業エリア。いずれも大変に名の知れた観光地であり、観光資源は豊富にある地域だ。

前々から観光業に関しては、いろいろな取り組みをしてきたのだが、大きな変化となったのは東日本大震災の発生だった。観光を控えるような風潮が世の中に広がったことで飛騨地区にも大きな打撃があった。当金庫は観光業の取引先が非常に多い。そういったことで、取引先の支援も含めて、観光産業を足元から支える取り組みを強化させるようになった。観光産業のテコ入れを通じて当金庫の財務内容なども盤石なものにしていければと思っている。

人口の減少で産業が衰退していく可能性が高い。新たな産業が生まれるようなこともなかなか期待できない。そういうことも踏まえ、交流人口を増やし、産業の活性化を図ろうと、観光振興に取り組んでいる。

――具体的にはどういう取り組みを行っているのか。

竹田氏　能登半島では07年に震度6強ぐらいの地震があって、かなり被害を受けた。当然、客足が途絶えた。被災地に義捐金を贈る制度が信用金庫のネットワークにはあるのだが、その制度で1億円を石川県に寄付をしていただいた。それをきっかけとして石川県に交渉して、信用金庫に関係する団体が石川県に来た場合は1泊につき500円の補助をする制度を作ってもらった。09年からずっと続いている。そういうわけで信用金庫のお客さまだけでも能登地区に13年度は6千人を超える人が来る予定だ。ピークには2万人も来てくれた。

10年前に能登空港ができたが、ローカル空港は搭乗率が低いと便数が減らされ、最終的にはなくなってしまう。能登空港もだんだん下がってきて、なんとか60％を維持しているのが現状だ。それで、お互いに地方空港を持つ信用金庫同士でチャーター便を飛ばすという試みをやっている。1回目は青森信金とで04年。2回目は釧路信金、3回目は稚内信金。地方空港があることが条件になるので相手を探すのがなかなか大変だが、今、4回目の相手を探している。

加賀屋に行ってみたいという人も多い。そこで、新年度の行事を決める1、2月に「ぜひ、和倉温泉に来てください」とDMを各信用金庫へ発送している。これはもう15年以上、継続してやっている。加賀屋以外の旅館でも和倉温泉に来た信金関係の団体には、職員7、8人のグループを作って、必ずお出迎えをし、翌朝お見送りしている。来たときには「ようこそいらっしゃいました」。帰るときには、「どうぞまたお越しください」という横断幕を掲げている。毎回、大変喜んでもらっている。

七尾で生まれ育った画家、長谷川等伯の足跡を地元新聞社と協力して調査している。全国にたくさんいる等伯のファンにも来てほしい。

佐藤氏　石川県による500円補助の話があったが、山形県では山形産米「つや姫」の2合パックをプレゼントしている。県からもいろいろとお土産をもらっていて、その流れが市の方にも波及している。我々は、自治体と共催で、お客さまが来たときの歓迎セレモニーを行っている。そこには首長も来て、お迎えのあいさつをする。

13年5月には鶴岡信金と鶴岡市、酒田市とが観光に関する協定を結んだ。お客さまをお互いに誘致した場合には、協力して「おもてなし」や歓迎を行っていこうという連携協定だ。それ以前もお互いに手を取りながらやってはきたのだが、協定書ではっきりと役割分担ができた。

これは教育の一環でもあるのだが、当金庫の若手職員が地域の歴史、観光資源について勉強して、来たお客さまに観光ボランティアのサポーターということでお手伝いをしている。地域の方々から喜ばれているし、当然、観光客からも喜ばれている。

そういう取り組みについては地元のマスコミにも取り上げてもらえ、これがまた後押ししてくれた。そういう面も非常に大きかった。

もう一つ、観光資源については、2月など厳冬の日本海には誰も来たがらないと考えていたのだが、荒波の日本海をあえて見たいという人がいることを知った。閑散期に4千人ぐらいどんと来て、非常にインパクトがあった。何が幸いするか。そういうということで今取り組んでいる。

山形観光にとって周遊型の観光ルートがありがたい。山形新幹線で米沢から入り内陸の観光をして1泊、2日目は最上川の舟下りを堪能し、酒田の湊町文化を楽しみ庄内の温泉に1泊、3日目は城下町鶴岡の歴史に触れ、足を延ばして山伏修験道の羽黒山を観光し、帰りは庄内空港を利用して帰ってもらう。JRと飛行機を使ってくれるのが理想的な周遊型の2泊3日の旅行コースで、主に東日本の約120の信用金庫に隔月観光情報を発信している状況だ。

竹田氏　我々にとっては15年3月に北陸新幹線が金沢まで開業するのが、一番大きな目玉だ。いつも満席として計算すれば、年間1千万人を超える人が金沢、そして北陸3県に降りる。それを考えると千載一遇のチャンスだ。道路の面でも東海北陸自動車道という名古屋から日本海に直接抜ける道ができる。高山を通って富山に出て、富山から能登半島の先端の輪島までつながる。この開通も15年の春だ。

これらのチャンスを生かすためには、観光客に来てもらえる地域づくりをしなくてはいけない。そこで、行政などからの協力の要請があればお手伝いをし、お客さまのおもてなしに関しても、いろいろな面で積極的にかかわりを持ち、できるだけ交流人口が増えるように努めていく。特に世界農業遺産に登録された「能登の里山里海」を全面的に押し出して、それを浮上のきっかけにしたい。

交流人口の拡大で地域活性を

千葉県内の5信金が協力　本間氏
石川県が信金旅行に補助　竹田氏
鶴岡、酒田市と観光協定　佐藤氏
観光客増加で金利上乗せ　逢坂氏

地元への誘客に熱心な4金庫の代表者が意見を交わした（東京都台東区の観光経済新聞社本社で）

ソーシャルメディア活用も　逢坂氏
木更津以南への誘客課題　本間氏
「山形DC」を盛り上げる　佐藤氏
北陸新幹線開業を好機に　竹田氏

逢坂氏　千葉県には歴史がある。食材も豊富だ。食べ物もおいしい。いろいろなイベントも開催している。来れば、泊まれば、「千葉はいい」と誰もが思う。それをいかに他県に発信するか。情報発信力の強化が最も重要だ。

逢坂さんが言われたように、団体客も、個人客も必要だ。そのバランスを見ると、大人数の団体客を収容できる大きな箱モノがない。大型施設を造ることも南房総に引き入れる一つの核になるのではないか。

官民一体の取り組みにもしていきたい。千人のお客さまに500円分のお土産を渡すには50万円を捻出しなければならない。毎朝7時頃に館山や銚子などから各信金職員が出迎えもしている。今は5信金共同でやっているが、今後ずっと継続していくには、市町村などから人的、予算的にもう少し支援をしてもらえるように働きかけたい。

佐藤氏　東北で人気の観光地と言えば、岩手県は世界遺産の平泉、宮城県は日本三景の松島、福島は「八重の桜」の会津。どちらかというと今、山形県は忘れられている感じだ。北陸地方は新幹線でさまざまに脚光を浴びている。そうしたなか、いかに山形県に来てもらうかが課題だ。やはり、情報発信をいかにやっていくかが大きなポイントになる。

来年度、山形県ではJRデスティネーションキャンペーン（DC）がサクランボの季節の6月から9月まで実施される。今、信用金庫や銀行など県内の金融機関の職員全員が、山形DCのキャラクター「きてけろくん」の描かれたバッジを身に付けている。とにかく全員で盛り上げていこうというところで、いろいろな面で模索しながらやっているという状況だ。

逢坂氏　我々も信用金庫の年金旅行を誘致しており、13年も現在まで東京東信金、さわやか信金など五つの金庫に年金旅行を実施していただいた。当地を訪れていただいた信用金庫には必ず何かカスタマイズした旅行を提案している。多くは地元の農業者や小売業に声をかけて、普通の土産物屋では売っていないようなものをお土産物として手配したり、時間の長い帰りの道中で楽しんでもらえるようにビンゴの景品を提供したりしている。

変わった取り組みとしては、営業エリアの高山市、下呂市、飛騨市、白川村の観光客数が増加した場合に金利の上乗せをする「みんな観光大使」という定期預金を11年度から販売している。地域の活性化を図る上では団体旅行だけではなく、個人の旅行者の増加も必ず必要だという思いがあって、こういった取り組みをしている。これによって大きく観光客が増えるかと言ったら、そうではない。観光産業はこの地域にとって非常に重要な産業だということをまず地域住民に分かってもらいたい。それから、実際に地域の皆さんが何か取り組んでできることがあるのではないのか、ということを呼び掛けるために作った。

2年目の13年度は、下呂温泉や奥飛騨温泉郷のPRも兼ねて、ペア宿泊券を付けた。飛騨の魅力を伝える写真コンテストも同時開催し、これにはかなりの応募があった。当金庫ではフェイスブックページやブログでいろいろな情報発信を行っているので、そのなかで応募写真を観光PRとして利用していきたい。それで、団体のお客さまだけでなく、個人のお客さまにも何かを訴えたい。

本間氏　全国の信用金庫は例年、団体旅行を企画し、県外へ出かけているが、千葉県は対象からはずれるケースが多い。信用金庫のお客さまは年配の人が多いので、温泉で宴会をやるのがメーンで、旅行はどうしても箱根や伊豆といった温泉地が候補地となってしまう。

しかし、千葉県にも全国に誇れる観光資源がないわけではない。まさしく、房総半島。千葉県はずっと半島になって海に囲まれている。この輝く海と新鮮な魚介類は自慢だ。農産物も非常においしいと好評を得ている。文化、歴史はどうかというと、観光名所も少なくない。交通も東京湾アクアライン、南房総まで来るには館山自動車道などがあり、そして圏央道もだいぶ整備されている。外国人客の玄関口、成田空港もある。

初めてとなる11年の取り組みでは、全国270の信用金庫に千葉の観光モデルコースのパンフレットを送り、千葉にはこういう観光資源があると紹介した。さらに関東近辺の旅行を考えている信用金庫を対象に無料の視察旅行を12年、13年に実施したところ、12年の視察旅行に参加した湘南信用金庫が13年3月に千葉県に初めて来てくれた。その150人の対応をみんなで行い、横断幕を出してお出迎えをしたり、お土産を渡したりした。

11年に始めてから、今やっと7、8千人の数字だが、成果が出てきた。

――課題や今後の目標は。

逢坂氏　全国に270の信用金庫があるが、年金旅行などの企画、運営に対する考え方はさまざまだ。せっかく飛騨に行くなら地域にお金を落としたいということで、旅行の企画段階から連絡をいただき、当金庫の取引先企業を中心に旅行企画をさせていただくケースもあるが、そうでない場合もある。例えば、利用される観光施設が当金庫の取引先でないことも多い。早めに連絡をしていただければ、当金庫の取引先である観光施設を案内することもできる。全国の信用金庫が実施する年金旅行などの団体旅行は大きなマーケットがあり、業界全体でもう少し話し合い、統一的な取り組みができたらいい。

今後の取り組みとしては、フェイスブックなどソーシャルメディアを活用して何かできないかと考えている。近年、大手企業が地域貢献活動の一環として、地域の観光情報を積極的に発信して、大きな反響を呼んでいる。そういったフェイスブックのページを当金庫が運営をして、地域に活力を与えられたらうれしい。

本間氏　千葉県はあまりにも都市から近いので、泊まりの観光というイメージが薄い。交通アクセスが非常にいい。いいのだが、逆に日帰りで目的地に行って、帰ってしまう。いかにして宿泊客を呼び込むか、特に木更津から以南の方に呼び込むかが課題だ。