

観光立国実現は地方から推進を

観光立国は日本の成長戦略だ

(3面から続く)

開宮 それに観光を伸ばすにも、ものづくりという土台があるのはとても有利だと考えている。観光も、ものづくりも大切な創意工夫と活力。ものづくりがもたらす街や地域の活気、活力も外国人を魅了している。だから観光は、ものづくりとともに成長させることが重要だ。そのためにも持続的な戦略と投資がなくてはならない。

2011年の重点施策は、

「インバウンド」は、ロモーションを強化するのはもちろんだが、海外の映画やドラマなどの映像作品、ツイッターなどのITを活用したアプローチも考えている。受け入れ態勢の整備では、地方自治体と連携して言語や移動のバリエーション、観光情報のIT化も急がないといけない。マンパワーの確保としては、通訳案内士制度の見直しや留学生の観光への活用も進める。将来の2千万、3千万人を狙って、航空政策と観光政策の連携も強化したい。

さらに、日本が観光立国に向けて「開国」した、外国人旅行者の誘致に力を入れていく。世界に示せるようなモデルを発信したいと考えている。2010年は中国向けの個人観光ビザの緩和や羽田空港の国際化などがシグナルになった。2011年も制度改正や規制緩和などを含め、国を挙げて観光にダイナミックに動いたと分かるようにしたい。ホップ・ステップ・ジャンプで踏み込んだものに取

り組みたいと考えている。開宮 2011年は新しいインバウンドの目標である2013年の1500万人へのスタートの年になる。これまでに浮かび上がった課題を検証し、プロモーションを強化していきたい。日本は四季や自然、歴史、文化、さまざまな観光資源がある。私は日本の最大の資源は人のホスピタリティだとも思っているが、観光資源があるだけでは旅行者は来てくれない。観光資源を品質の高い商品にして、プロモーションをもっと力を入れれば、観光客も増えてくる。観光客も増えてくると、

品質の高い商品という点で受け入れ態勢の整備も重要だ。TIOC(外国人向け観光案内所、東京・有楽町)でアンケートをとると、

外国人旅行者が不便だと感じているのは、外国語の案内などの未整備が挙げられる。外国語が通じないことも下位には入っているが、おそらく日本人が流暢な英語を話すことを求めているわけではなく、個人旅行者がひとりで歩きまわらない程度の標識や案内案内などを求めていると思う。国際的に通用し、目で見て分かるモデル地域をつくり、全国に広げる必要がある。また、将来の3千万人を考えるとき、航空アクセスと宿泊施設の充実が課題になってくる。これは数年でできることではないので、工程をつ

て計画的に取り組みが必要がある。ただ、航空会社は経営が厳しい時期であるし、今から3千万人を狙って宿泊施設

材の育成に向けて、日協協会の育成に全国40カ所で研修会を実施した。そうした観光地域づくりのビジョンを実現するために支援策と相応の予算が必要になる。

他方で日本人の国内観光が低迷している。活性化策はどうあるべきか。開宮 若者の旅行離れや、大学生などはお金がないという点で、携帯電話などにはお金をかけている。昔は見聞を広めるには旅に出るしかなかったが、今はインターネットの動画で国内でも海外でも何でも見られる。しかし、本物を見る価値、本物に触れる価値を知ってもらいたい。国内観光市場の拡大につな

び、観光現場を体験し、外国との触れ合いの機会を作ることに努めたい。開宮 国内観光の活性化に向けては、国内観光の現状は大きくは変わらない。休暇改革にしても、何とせよ有給休暇の取得推進をペーパーに掲げているだけで、年間の旅行消費の40%が年末年始、お盆、ゴールデンウィーク(GW)の25日間ほどに集中している。その結果、渋滞や混雑が起き、料金が高くなり、りと議論をして、生活や業務

環境への負担も増す。そこで分散化によりピーク需要をなげ、潜在需要を掘り起こすことができれば、観光市場が大きく広がる。地域経済を活性化させ、経済波及効果も上がっていく。観光は、GDP(国内総生産)の上積みにもなる。開宮 観光庁の側から何か手を打てるのは、祝日を活用した分散化を考えた。GWを分散させる。そして、TJ(日本ツーリズム産業団体連合会)の統括を、

分散化を考えた。GWを分散させる。そして、TJ(日本ツーリズム産業団体連合会)の統括を、



観光立国の推進について語り合った(東京・飯田橋のホテルメトロポリタンエドモント)。

新組織で相乗効果発揮 イン推進体制の確立を

西田 開宮

開宮 西田

西田 開宮

開宮 西田

西田 開宮

開宮 西田

西田 開宮

開宮 西田

西田 開宮

あけましておめでとうございます。

迎

2011年。私たちは一人ひとりのお客様に満足の旅をお届けします。

ICT事業本部 須藤 光
楽しく便利なホームページを目指して頑張ります!

赤い風船東日本事業部 今村 智香
赤い風船40周年!皆様と一緒に心に残る旅行を提案します。

大阪教育旅行支店 藤澤 紗弥佳
お客様・施設の方への感謝の気持ちを大切に。入社4年目!今年も頑張ります。

西日本営業本部 おもしろ旅企画に力添え 「カリスマ添乗員」平田進也を中心に、地域振興事業やイベント等を提供します。

赤い風船西日本事業部 英賀谷 千加
一度だけでは終わらない旅の提供を目指し続けます。

新宿法人営業部 栗原 茂行
関東で、より日本旅行を知ってもらえるよう日々営業します。

赤坂公務・法人営業部 山田 暁
My hope is happy of everybody

TIS京都支店 多和 史織
観光の中心地・京都で多くのお客様に多くの喜びを!

銀座法人営業部 西澤 寛樹
スポーツをターゲットに国内開催の大規模国際大会の獲得を目指します。

40th Anniversary

赤い風船

日本旅行

NIPPON TRAVEL AGENCY