新潟県

観光立県条例 制定へ

1月1日施行予定 サービス評価制度を導入

新潟県は09年を「大観光交流年」と位置づけ、観光客増加に全県挙げて取り組むが、1月のスタートにあわせ、「観光立県推進条例」を制定、施行する方針だ。条例の最大のポイントは観光地で提供されるサービスを県が評価、公表すること。条例でここまで踏み込むのは珍しい。観光立県実現には欠かせないと判断した。

条例案は現在、県議会で審議されており、順調にいけば12月19日にも採択され、1月1日施行される予定。

条例は前文と第1～12条から成っており、サービスの評価、公表は9条（観光旅行者の満足度の向上のための取り組み）で触れている。9条ではまた、サービス提供者に対し、「必要な助言または要請を行い、旅行者の満足度が向上するよう努める」としている。

サービスの評価、公表のあり方については今後検討するが、賛否両論も出そうだ。県観光協会の高橋正会長は「地域間競争を促し、県全体に活力を与えるものと確信している」と理解を求める。

条例は、①地域における創意工夫や自主的・主体的取り組みを尊重する②自然、文化、歴史、食などの地域の有する資源を生かす③観光旅行者が満足できるおもてなしをする──ことなどを基本理念として掲げ、県や県民、観光業者などの責務と役割を記している。

また、観光施策を総合的、計画的に実施するための行動計画を定めるとともに、実施のための必要な財政上の措置をとることも盛り込んだ。【内井高弘】

群馬県

井森美幸さんら観光大使に任命

中山さん（写真左）と井森さんは群馬出身

群馬県は、県のイメージアップや観光アピールを担う「ぐんま大使」に、タレントの中山秀征さん（藤岡市出身）と井森美幸さん（下仁田町出身）を任命、12月10日、東京都内のホテルで就任式を行った。2人を起用したポスターも作り、11日から都内のJR主要駅や旅行会社などの店頭で張り出された。

大澤正明知事は「（2人は）若い人からお年寄りまで幅広いファン層を持ち、好感度も高い。気さくな人柄は群馬の気質そのもの。この2人において大使はいない」とキッパリ。2人に桐生手漉き和紙でできた委嘱状を渡し、県育成品種のイチゴ「やよいひめ」を記念品として贈った。

井森さんが「来年はやよいひめや下仁田ネギのような甘みのある女になりたい」とアピールすれば、中山さんは「タレント出身の大使第1号であり、『キターッ』という感じ。群馬が日本の中心にあることをアピールしていきたい」と笑顔で語った。

大使就任に合わせて作ったポスターは「群馬超元気計画」と銘打ち、2人の写真をダルマや草津温泉の湯もみ、焼きまんじゅうなど県の観光名所や名産が取り囲むデザインとなっている。

キャッチフレーズとロゴの募集開始

群馬県は12月11日、観光キャッチフレーズとロゴの募集を始めた。募集期間は1月15日までで、「県内外を問わず、誰でも応募可能」という。

両部門の最優秀賞（1点）には賞金（キャッチフレーズ10万円、ロゴ20万円）と県内温泉宿泊券、優秀賞（3点）には賞金2万円と1万円相当の県産品が贈られる。詳細は県観光物産課（☎027・226・3385）。

沖縄

リゾートウエディング 首都圏から誘致拡大

沖縄観光コンベンションビューロー（OCVB）は12月3、4日、横浜市と東京・新宿で、沖縄リゾートウエディング説明会を実施した＝**写真**。関東エリアの旅行会社販売担当者約40人が参加した。首都圏のリゾートウエディングの販売担当者に、最新情報などを紹介することで、販売促進を図った。

従来は沖縄リゾートウエディングの旅行商品造成を主目的としてきたが、各社の旅行商品が造成されてきたこともあり、今回からセールス担当者へのPRを強化。さらに旅行会社、ブライダルプロデュース担当者双方の意見交換の場とし、商品内容のさらなる充実も図った。

説明会ではOCVBが概要を、各ブライダルプロデュース企業がそれぞれの特徴を紹介。とくにチャペルについては、個々の特色を理解できるように参加者がセールスポイントを記入できるチャペル一覧を配布。セミナー後には修了証書を全参加者に渡した。

市場動向についてOCVBは「景気後退の影響はあるが、チャペル数の増加やリニューアルの効果で挙式数は順調に推移している」と強調する。

次回のセミナーは09年2月に広島で開催される予定。

体験型観光 現場〈137〉

理念の理解が条件

地域観光

体験プログラムが大手旅行代理店のインターネットサイトで相次いで紹介され、販売される時代になった。歓迎すべき時代の流れでもあるが、その紹介されるプログラムのクオリティや安全確保など中身の精査には手が及ばない。以前から、パンフレットなどの紙媒体での店頭露出はあったが、仕立てられた上っ面の疑似体験が満載であることからしても、採用し掲載する担当者でもそれらの商品の中身は知らないのであろう。また、商品の中身を熟知しないカウンター販売や営業マンでは売れないのである。

体験型観光の商品は、売り手が客となり、実体験してこそお客にリアリティある話ができて誘導できることになる。さらには、体験が目的なのではなく、「交流し感動し心を高めるための手法」であるという理念を理解していないと一過性であったり、リピーター確保に苦戦したりする。理解していない受け入れ側の自治体や担い手、旅行会社社員も多い。理念の理解が体験型観光にかかわる条件でもあり資格である。

交流も広がる標津市場でのちゃんちゃん焼き（北海道）

日本中を飛び回る私は、空港や機内や新幹線でツアーの団体乗客を見る。すべてではないが、客同士の交流も薄い。言動も自己中心的、モラルに欠けることもある。ツアーコンダクターは相互の友好促進、注意や指導が不充分である。お客は神様ではない。神様は横暴でも身勝手でも自己中でもあるはずがない。お客だから言わなければならない。ツアーコンダクターには商品のクオリティを高めると同時に客の心高める役割であってほしい。しかし、現実は精算と発後現地収入の確保、言い訳と謝りと取り繕いのクレーム対応係となっている。旅行代金は安く、お客の望みは高く、大変な仕事である。

お客にも旅行会社にも理解者が少ない体験型観光は、入り口が難しいが、理念が理解されている地域では着実に伸びている。そして一過性や一巡型ではなく、リピーターを確保できることが証明されている。サイト販売を機に旅行会社は体験型観光に舵を切り、担当者の大幅な増員をすべきである。

体験型旅行は、総合学習、キャリア教育、ボランティア活動などの教育旅行、企業や組織団体などの法人旅行、ファミリー、カップルなどの個人グループ、地域コミュニティ、子供会、老人会といった一般団体など、多様なケースと客層に広がりつつある。

企業の相次ぐ赤字と倒産とリストラの嵐、大変厳しい年末であった。人の心を高め、豊かにする旅行産業の復権は体験交流にかかっている。

（体験教育企画代表・藤澤安良）

本社訪問

兵庫DCをアピール

観光レディらが来社

兵庫県は09年4月からJRグループとタイアップした大型観光交流キャンペーン、あいたい兵庫デスティネーションキャンペーン（DC）を実施するが、それに先立つ12月10日、県観光キャラバン隊が観光経済新聞社を訪れ、兵庫の冬の魅力をPRした。

訪れたのは、ホテルISAGO神戸の砂金伸和社長を団長とする、有馬芸妓の一瑠さんやクィーン淡路（観光レディ）の幸亜惟さん、佐々木里沙さんら8人。

一瑠さんは外湯の「金の湯」や「銀の湯」など温泉の素晴らしさを紹介する一方、有馬を訪れる外国人観光客の増加にあわせ「英語ができる大卒女子を芸妓さんとして採用している」と芸妓の世界も変わっている様子を説明した。今年から、芸妓を体験できる「変身ツアー」の実施も計画しているとか。

淡路島出身の幸さんと佐々木さんは、新ご当地グルメ「淡路島牛丼」や日本水仙三大自生地の1つである灘黒岩水仙郷の壮観さなどをアピールした。

県大型観光交流キャンペーン推進協議会（会長・井戸敏三知事）では12月から冬のプレキャンペーン（～2月）を展開している。

中国5市の観光PR

観光大使ら4人が来社

宮島、広島、岩国、呉、廿日市の観光関連団体が観光宣伝隊を編成、12月2～4日、東京都内各地で観光魅力をPR。3日には広島観光親善大使らが観光経済新聞社を訪問しそれぞれの魅力をアピールした。

訪れたのは、広島観光親善大使の森岡知子さん（21）、ミス岩国の中村晶子さん（25）、くれマリーンクイーンの川口綾子さん（22）、宮島観光親善大使の篠田武士さん（34）ら。

森岡さんは現在開かれている、冬の広島市の夜を彩るドリミネーションをPR、「今回で7回目となりますが、電球の数は約130万個と過去最大です。見応え十分ですのでぜひ訪れて下さい」と強調。中村さんは8日から始まる錦帯橋の特別ライトアップや郷土料理百選に選ばれている岩国寿司などを宣伝。

川口さんは呉の新たな魅力となる「イルミネーションロードくれ」事業をPR。「1月4日まで行われますが、戦艦大和の20分の1のイルミネーションは必見です」と目を輝かせた。篠田さんは世界遺産・厳島神社などをアピールし「最近は海外、特に欧米の観光客が目立ちます」と述べ、宮島の認知度が高まっていることを力説した。

広島・宮島・岩国地域は「観光圏整備法」に認定されており、①食のうまいまち②夜も楽しくそぞろ歩きできるまち③本物に触れ合えるまち──の実現を目指す。

http://www.3s-group.co.jp/
キレイな宿
スリーエスグループ本部
システム・シャイン・サービス（株）

下呂検定 2月に開催

岐阜県下呂市は温泉、歴史、文化、自然などの知識を問う「下呂検定」を来年2月21日、下呂温泉の水明館で実施する。今回で2回目。昨年は240人が受験し、98人が合格した。主催は下呂検定実行委員会。

出題形式は四者択一式。試験時間は午後1時30分から2時30までの60分間。出題数は50問で、申し込み後に送付されるテキストから概ね出題される。

検定料は1千円（テキスト代込み）。定員300人。申し込みの期限は2月6日まで（定員になり次第締め切り）。合否の発表は3月中旬。合格者には合格証、記念品を交付。上位成績優秀者には下呂温泉ペア宿泊券や特産品が贈られる。

また、検定日直前の2月20日から1泊2日で「検定直前下呂温泉合宿」を水明館で開催する。定員100人（応募多数の場合は抽選）。参加料は1泊3食付きで1万円（検定料、テキスト代込み）で、20歳以上なら誰でも参加できる。地元の講師によるセミナーなどが行われる。申し込みは1月13日まで。

問い合わせは市観光課（☎0576・24・2222）。

ライトアップ&イルミネーション
信州 上諏訪温泉
諏訪を彩る光の祭典
点灯期間 12月19日(金)~2月15日(日)
点灯時間 17:00~22:00
諏訪湖温泉旅館組合
ご宿泊のお問合せ 0266-52-7155
上諏訪温泉 検索

冬の魅力、携帯から キャンペーンを開始

東北観光推進機構

東北観光推進機構とJR東日本は12月12日から、同機構の携帯電話用情報サイトで「しーんと、あったかい。」をテーマに新潟を含めた東北の冬の魅力を紹介するキャンペーンを始めた。冬の味覚や観光スポットの情報を発信し、東北のファン拡大を図る。

季節の観光情報の発信とプレゼント企画を展開するキャンペーンの第4弾。09年3月10日まで。

モバイルサイトでは、「あんこう鍋」「かき鍋」といった東北ならではの冬の味覚やウインタースポーツが楽しめるゲレンデ、「SENDAI光のページェント」などの冬のイベントを写真付きで紹介する。

プレゼント企画は、キャンペーン期間中に東北を旅行し、温泉など事務局が指定した63の事物を写真に撮影した人が対象。同サイト上で簡単なアンケートに答え、撮影した写真を添付して送った人から抽選で160人に、青森県の馬肉せんべい汁セット3人前や新潟県の魚沼産コシヒカリ5キロなどを贈る。

また期間中にJR東日本の旅行商品「びゅう旅行商品」を使って旅行し、アンケートに回答した人の中から抽選で6人に東北各地の温泉旅館ペア宿泊券を贈る。

スキーキャンペ 3月末まで実施

NEXCO西日本

NEXCO西日本中国支社（広島市）は西中国地区スキー場連絡協議会や近隣温泉施設とタイアップして「中国道・浜田道スキーキャンペーン2009」を実施している。期間は3月31日まで。

中国地方の主なサービスエリアで配布するリーフレット「スキー場ガイド2009」に付いている優待券で、西中国地区（広島、島根県）スキー場近辺の11カ所の温泉施設が割引となる。

和装ユニフォームのことなら…すべて
久磨衣の地区担当者におまかせください!
担当：飯塚まゆみ
m-iitsuka@nunonochikara.com
布の力 久磨衣
お問い合わせ、資料請求はいますぐ下記まで
スゴクイー クマイ
0120-591-901

季節を感じながら気持ちよく泊まりたい九州

［博多］
ホテルニューオータニ博多
［柳川］
御花
［嬉野温泉］
和多屋別荘
嬉野観光ホテル大正屋
萬象閣敷島
［長崎］
稲佐山観光ホテル
矢太樓・矢太樓南館
［雲仙温泉］
九州ホテル
雲仙宮崎旅館
［小浜温泉］
和のやど湯のやど春陽館
［佐世保］
九十九島観光ホテル
［平戸千里ヶ浜温泉］
ホテル蘭風
［平戸温泉］
国際観光ホテル旗松亭
［別府温泉］
ホテル白菊
ホテルニューツルタ
おにやまホテル
悠彩の宿　望海
［湯布院温泉］
由布院ことぶき花の庄
ゆふいんホテル秀峰館
［熊本水前寺温泉］
熊本グランドホテル佳松園
［杖立温泉］
杖立観光ホテルひぜんや
［阿蘇内牧温泉］
阿蘇プラザホテル望蘇閣
［青島温泉］
青島観光ホテル
青島グランドホテル
［鹿児島温泉］
城山観光ホテル
［霧島温泉］
霧島山上ホテル
霧島観光ホテル
［指宿温泉］
ホテル秀水園
指宿海上ホテル
指宿シーサイドホテル
［屋久島］
田代別館

西鉄観光バス
マリン観光バス
長崎ラッキーバス
九州産交観光
中九州観光バス
日豊観光バス
霧島観光交通
さつま交通
まつばんだ交通

九観連　九州観光旅館連絡会　安心してお泊まりいただける九州・沖縄の一流ホテル・旅館の予約センター

九観連 KYUSHU RESERVATION CENTER
http://kyu-kan.net
本部 TEL：06-6531-7101 FAX：06-6531-7283 info@kyu-kan.com
札幌 TEL：011-242-4571 FAX：011-242-4581 sapporo@kyu-kan.com
仙台 TEL：022-266-4426 FAX：022-266-4428 sendai@kyu-kan.com
東京 TEL：03-5298-7001 FAX：03-5298-7002 tokyo@kyu-kan.com
名古屋 TEL：052-582-9131 FAX：052-583-0330 nagoya@kyu-kan.com
北陸 TEL：076-224-1801 FAX：076-222-7299 hokuriku@kyu-kan.com
大阪 TEL：06-6533-1131 FAX：06-6531-1388 osaka@kyu-kan.com
岡山 TEL：086-233-7141 FAX：086-233-7143 okayama@kyu-kan.com
広島 TEL：082-244-2841 FAX：082-244-2844 hirosima@kyu-kan.com
四国 TEL：089-941-3121 FAX：089-933-0910 sikoku@kyu-kan.com
福岡 TEL：092-471-7854 FAX：092-471-7865 fukuoka@kyu-kan.com