

令和8年度秋田県総合政策審議会 第2回観光・交流部会 議事要旨

1 日時 令和8年7月23日（木） 午後1時～午後3時

2 場所 オンライン

3 出席者

【委員】

阿部 円香（株式会社杣代表取締役）

東風平 蒔人（株式会社遊名人代表取締役）

吉澤 清良（國學院大學観光まちづくり学部教授）

山本 友文（株式会社山本酒造店 代表取締役）

【県】

本郷 正史（観光文化スポーツ部次長）

萩原 圭（観光文化スポーツ部次長） ほか関係課室長等

4 委員自己紹介

山本委員（第1回部会欠席）より自己紹介が行われた。

5 部会長あいさつ

本日はオンライン開催のため多少の進行の難しさはあるものの、皆様の御協力をいただきながら円滑に進めてまいりたい。県が展開するキャンペーン「まだバレてない秋田県」については、ユニークなフレーズとして話題に上ることも多く、報道等を見る限り順調に推移していると認識している。本日御参加の委員の皆様は、まさに観光の最前線で活躍されている方々である。本日の意見交換では、現場のリアルな実情や御意見を伺いながら議論を深めていきたい。

6 議事

（1）秋田県総合計画 政策2 観光・交流に係る指標の達成に向けた提言について

□佐藤観光戦略課長

～参考資料1及び資料1により説明～

○東風平委員

外国人延べ宿泊者数の市町村ごとの偏りはどの程度か。また、旅行消費額

の算出方法についても伺いたい。

□中村インバウンド・クルーズ誘客推進室チームリーダー

インバウンド客の半数近くは秋田市に宿泊している。仙北市は訪問者数自体は多いものの、宿泊は田沢湖周辺に集中しており、規模としては県内第2位である。次いで鹿角市、男鹿市と続く傾向にある。

□佐藤観光戦略課長

旅行消費額は、観光庁が公表する全国一律の統計データである。国内旅行者に対しては全国規模の郵送アンケート調査を実施し、インバウンドに関しては空港等での直接的な聞き取り調査に基づいて算出されている。

●吉澤部会長

資料1に沿って、項目ごとに意見を伺う。はじめに【観光人材の確保・育成と受入態勢の強化】についていかがか。

○山本委員

地域全体として外国語対応可能な人材が圧倒的に不足しており、インバウンド対応人材の育成が喫緊の課題である。弊社でも、社員からの発案によりインバウンド向けの英会話研修を始めている。

○東風平委員

国際教養大の学生を採用する動きも見られ有効な手法の一つだと考えるが、山本委員の事例のように、現場のニーズから自発的に研修を実施する流れが理想的である。

○阿部委員

観光従事者の中には自身の担当エリアしか把握していない者も多いため、県内の関係者が互いの地域を知り、回遊を促すような人材交流の仕組みがあってもよいのではないか。

●吉澤部会長

次に、受入態勢の強化という観点で、宿泊施設の高付加価値化や経営効率化、DMOや観光協会との連携などについて伺いたい。

○阿部委員

一棟貸し施設の顧客ニーズに合わせて、価格設定や設備の見直しに取り組んでいる。過去に県の高付加価値化支援補助金への応募を検討したが、コンサルタントの導入が必須条件であったため断念した経緯がある。現場の実態に即して、制度要件を見直す余地があるのではないか。

○山本委員

多様な体験プログラムをワンストップで予約・決済できるシステムがあると非常に利便性が高い。OTA経由で訪れるFIT層は、事前のリサーチなしに長期滞在する傾向があるため、現地で手軽に体験を提案できる仕組みがあれば、顧客満足度の向上につながるはずだ。

○東風平委員

仙北市において地域限定のOTAを導入しているが、小規模なOTAへの掲載は、登録の手間に対して集客効果が見込みにくく、結果として掲載商品が増えない悪循環に陥っている。

一方、集客力のあるアジア系OTA（Klook や KKday 等）への掲載を希望しても、「秋田県は需要が低いため掲載する意味がない」と審査で弾かれてしまう現状がある。県や観光連盟などが窓口となり、掲載に向けた働きかけを行ってほしい。

●吉澤部会長

次に【戦略的な誘客プロモーションとコンテンツ造成】について意見を伺う。

○山本委員

プロモーションには、ターゲットに届く尖ったコンテンツが必要である。弊社のカフェでは、クルーズ船の乗客向けに、自然散策や出張料理人による昼食などを組み合わせた高単価（2万円～10万円等）なオーダーメイド体験を用意している。

○東風平委員

「大曲の花火」を支える大仙市の花火製造会社の一つと連携し、外国人旅行者が日中に自身で花火を作り、夜にプライベートで打ち上げるという高単価プランの造成を進めている。自費で旅行会社を招いたファムトリップも実施予定だ。ハイシーズンに限らず、特別な体験を通じて高単価な商品を販売する取組を強化したい。

○阿部委員

県内で展開される魅力的なコンテンツについて、県や周囲が積極的に紹介する仕組みづくりが必要である。同時に、我々のような宿泊事業者側も、それらを顧客に提案できるだけの知識を持たなければならない。

●吉澤部会長

ターゲットをF I T層に絞った場合、どのような層を狙い、どのような周遊イメージを描いているか。

○東風平委員

県としては秋田市を拠点に日帰り観光をして戻る形を想定しているのか。それとも、横手や男鹿など県内各地での宿泊を増やすイメージを持っているのか伺いたい。

□中村インバウンド・クルーズ誘客推進室チームリーダー

インバウンド客の多くは新幹線等で来県するため、まずは秋田市内に1泊することが大前提となる。その上で、秋田市から男鹿や県北・県南エリアへ深く入り込んでもらい、そこでもう1泊してもらうための施策と認知向上に取り組む必要があると考えている。今後は団体客の減少が見込まれるため、F I T層に県内を分散して深く楽しんでもらう戦略を強化したい。

○東風平委員

F I T層が求める宿泊施設は、プライベート空間でリラックスできる小規模な一棟貸し切り施設だと考えている。しかし、既存の高付加価値化補助金は10室以上の増室といった要件があり小規模施設は対象外となりやすい。スモールスタートでの起業を後押しするような支援策が望ましい。

○山本委員

秋田市内のホテルではインバウンド客の多さを実感するが、彼らは大浴場やサウナをあまり利用しない。「人前で裸になりたくない」という文化的背景があるため、一般的な温泉旅館での受け入れはハードルが高いのではないかと感じる。

●吉澤部会長

温泉は日本人には訴求力が高いが、インバウンド特有のニーズには一般的な支援策がうまくマッチしないケースがある。F I T層のニーズに応じ、支

援策の要件緩和を検討する余地があるだろう。

●吉澤部会長

次に【二次交通ネットワークの充実】について意見を伺う。

○山本委員

言葉が通じなくても行き先と料金が明朗で、クレジットカード決済が可能なライドシェアこそ、地方に積極的に導入すべきである。

□鶴岡交通政策課長

日本版ライドシェアは秋田市と大館市で制度上可能だが、需要のある時間帯のみ稼働する仕組みでは採算が合わず、普及していないのが実情である。まずはタクシー配車アプリ（GO 等）の導入を推進して利便性を高めつつ、市町村への情報提供等に努めたい。

●吉澤部会長

ライドシェアは実際に利用してみないと利便性が伝わりにくい。首長自らがドライバーを務めるような、インパクトのある実証実験を実施するのも一つの手ではないか。

○東風平委員

田沢湖周辺で「タッチでタクシー（言語・アプリ不要でスマホをかざすだけで配車できるシステム）」の導入を試みたが、施設側の協力不足や、電話やFAX配車に慣れたタクシー会社がネット通知を見落とすといった課題があり、定着に至らなかった。タクシー業界の意識改革が鍵となる。

○阿部委員

駅から離れたディープな観光スポットへ行きたいというニーズに対し、既存の路線バス等は使い勝手が悪いとため、代替手段の構築が急務である。

●吉澤部会長

次に【スポーツ等との連携による交流拡大】について意見を伺う。

○山本委員

秋田は交通量が少なく景観の良い道路が多いため、サイクルツーリズムに非常に適しており、大きな強みになり得る。

○東風平委員

J2 藤枝のキャンプ誘致について県はどのように関与していたか。サッカー等のメジャースポーツに限らず、マイナースポーツやサイクリングなど、コアなファンが集まる競技のキャンプ地誘致も有効ではないか。

□加藤スポーツ振興課長

藤枝のキャンプは県が市町村と連携して働きかけ誘致を実現させた。注目度の高い事例となったため、今後も継続的な利用に向けて働きかけを強化していきたい。

●吉澤部会長

次に、これまで意見のなかった【食や文化等と観光の連携・融合】【日本酒の輸出促進】【文化芸術活動の振興】【三セク鉄道の観光利用促進】について意見を伺う。

○山本委員

マイクロブルワリーでのオリジナル酒造り体験などを充実させたい。また、日本酒の輸出については海外からのオファーが多いものの、現地での交渉等のための渡航費や宿泊費の高騰により、多大な経費がかかる点が大きな障壁となっている。

○阿部委員

小規模生産の商材を海外展開する事業者に対し、展示会への渡航費などを補助する制度があるとありがたい。また、「わらび座」のように、言語の壁を越えて楽しめる参加型コンテンツをもっとアピールすべきだ。

○東風平委員

クルーズ船の寄港時に、秋田市で竿燈まつりの演技を見られなかったことなど、代表的なコンテンツが団体客向けに適切に配置されていない課題を感じた。

三セク鉄道に関しては、内陸線の積極的な取組には非常に頭が下がる思いである。

○山本委員

過去に内陸線を1両貸し切りにして、日本酒のイベントを開催した実績がある。

●吉澤部会長

事務局への依頼として、由利高原鉄道や内陸線の状況を踏まえ、次回までにこれまでの三セク鉄道における観光利用の取組や提案内容を整理し、事務局より提示いただきたい。

□佐藤観光戦略課長

（東風平委員からの「旅行消費額の内訳を知りたい」との質問に対し回答）令和7年の旅行消費額の内訳は、宿泊費40%、団体パック料金20%、飲食費15.6%、買物代15.6%、娯楽等6.7%、交通費4.4%となっている。消費単価が最も高い宿泊費をさらに伸ばしていくことが主眼だが、秋田市等では夜の飲食需要にもまだ伸び代があると考えており、エリア別の戦略を構築していきたい。

○東風平委員

旅行消費額を引き上げるためには、どこに伸び代があるのかを把握することが重要だ。競合する他県との消費内訳の差分を分析できれば、目標達成に向けた効果的な投資先が明確になるはずだ。

●吉澤部会長

次回に向けて、他地域との消費内訳の比較・分析を行い、深掘りできる資料の提供を事務局にお願いしたい。

最後に、委員の皆様から全体を通した御意見を一言ずつ伺いたい。

○山本委員

県出身者には面白い発想を持つ人材が多数存在している。そうした人々のアイデアを後押しし、実行に移せるような支援制度があるとよい。

○阿部委員

市町村の枠組みを超えた「文化圏」としての広域連携体制が構築できれば、特定のコンテンツを目当てに訪れるインバウンド客を取り込みやすくなるのではないかな。

○東風平委員

F I T層のニーズに合致した宿泊施設やコンテンツを創出する機運づくりが必要だ。地域を牽引する「変人（エンジン）」となるような熱意ある事業者者に惜しみない支援を行うことで、尖ったコンテンツが生まれ、結果として

宿泊客の増加につながるはずだ。

●吉澤部会長

本日の議論を踏まえ、次回は最終取りまとめに向けた提言案の策定を進めていきたい。

□事務局（観光戦略課）

～企画部会の日程等について説明～

●吉澤部会長

それでは本日の議事を全て終了する。

【閉会】