

# 経済活性化対策特別委員会会議記録

経済活性化対策特別委員長 井上明夫

## 1 日 時

令和6年3月25日（月） 午後3時49分から  
午後5時15分まで

## 2 場 所

議会運営委員会室

## 3 出席した委員の氏名

井上明夫、成迫健児、榊田貢、穴見憲昭、岡野涼子、中野哲朗、宮成公一郎、  
首藤健二郎、小川克己、御手洗朋宏、福崎智幸、二ノ宮健治、猿渡久子、三浦由紀

## 4 欠席した委員の氏名

吉村哲彦

## 5 出席した委員外議員の氏名

守永信幸、佐藤之則

## 6 出席した執行部関係者の職・氏名

な し

## 7 出席した参考人の職・氏名

一般社団法人 豊の国千年ロマン観光圏 堤 栄一郎 事務局長

## 8 会議に付した事件の件名

別紙次第のとおり

## 9 会議の概要及び結果

- (1) 農林水産業と観光の連携による商品開発・高付加価値化の取組や、インバウンドや海外市場を見据えた対応などについてについて、参考人から意見聴取を行った。
- (2) 付託事件（2）の調査の進め方について協議した。
- (3) 参考人招致・視察先（候補）について協議した。

## 10 その他必要な事項

な し

## 11 担当書記

政策調査課調査広報班 主査 甲斐雅俊  
政策調査課調査広報班 主事 徳丸花帆

政策調査課政策法務班 副主幹 志村直哉  
議事課委員会班 主任 松井みなみ

# 第6回経済活性化対策特別委員会

～食と観光、農林水産業のさらなる振興と人材の確保・育成～

日時：令和6年3月25日（月）15時45分～

場所：議会運営委員会室

## < 次 第 >

### 1 開 会

### 2 参考人からの意見聴取

- ・ 一般社団法人 豊の国千年ロマン観光圏

堤 栄一郎 事務局長

15：45～16：30

### 3 付託事件（2）について

16：30～16：40

### 4 参考人招致・視察先について

16：40～17：00

### 5 その他

### 6 閉 会

## 会議の概要及び結果

**井上委員長** これより、第6回経済活性化対策特別委員会を開催します。

本日は都合により、吉村委員が欠席となっています。なお、委員外議員として守永議員、佐藤議員が出席しています。

早速ですが、本日は参考人として一般社団法人豊の国千年ロマン観光圏の堤栄一郎参考人にお越しいただいています。発言いただく前に、私どもより自己紹介を行います。

〔委員長、委員及び委員外議員自己紹介〕

**井上委員長** 堤参考人には大変御多忙の中、御出席いただき誠にありがとうございます。本委員会の検討テーマである食と観光、農林水産業のさらなる振興と人材の確保・育成に関して、地域連携DMOとして観光誘致に取り組む立場から現場での取組や課題、私どもへの御提言等をお聞かせいただきたいと思っております。

本日は、どうぞよろしく申し上げます。

これより、堤参考人に発言をいただきます。おおむね30分程度で、その後15分程度の意見交換の時間を取りたいと考えています。

それでは、堤参考人よろしく申し上げます。

**堤参考人** 改めて皆様こんにちは。今日は御招待いただきありがとうございます。一般社団法人豊の国千年ロマン観光圏事務局長の堤と申します。どうぞよろしく申し上げます。

地域連携DMOということで、私どもは8市町村の別府市から北部エリア、国東半島、宇佐市、中津市、姫島村を含めて取組をしています。

私の簡単な自己紹介をさせていただくと、出身は県外の福岡県柳川市で生まれ、大学は大分大学でお世話になりました。それから22年間は大分県にいて、今は42歳ですが、これからも永住する予定です。そのときから、たまたまですが別府市観光協会に11年間お世話になりました。この豊の国千年ロマン観光圏は、2010年に観光庁の認定をいただき、地域と連携して観光をしていこうと始めましたが、別府市観光協会の事務局で担当してたのがきっかけ

で地域連携の観光づくりの取組を始めました。法人化するときに観光協会を退職して、弊社の事務局長となりました。

その他のところに書いたマネージャーというのが、実は2014年に観光庁で研修を受けて観光庁の認定をいただいているのですが、観光とは地域づくりのためにやるものだという研修を受け、今日話をさせていただく中にもそういった内容が入っているかと思っております。あと、別府市が大好きなので温泉道名人だったり、マイスターを取ったりしています。

8市町村、御存じのとおり北部エリアの地域づくりということでやっています。今日は三つのテーマに絞って、そもそもの観光の部分と千年ロマンはどんな役割を担っているのかと、今日のテーマに沿った農林水産業と観光の連携による商品づくりだったり、インバウンドの高付加価値化という話をさせていただきます。

まず観光の部分です。皆さんも御存じのとおり、高齢化や東京一極集中など日本の課題の中で非常に恐ろしいのが、全国の市町村のうち約半分が消滅する可能性があることです。これは10年前ぐらいに提言されたことですが、いよいよ目に見えてきていると最近NHKでも報道されていました。それを解決するために、観光を使って地方創生をしていくのが今の国の柱になっていて、一番下には書いていますが、観光の目的は地域を元気に活性化することであり、それを前提に取り組まなければならないことを学びました。

今、観光産業は非常にスピードが速く、5年前とか10年前からすると全然違う産業になっていると思います。IT化とかインバウンドがかなり増えたり、コロナによって非常に打撃を受けたりするなど、年々非常にいろんな影響を受ける産業ですが、日本全国どこでも観光をやる時代になった中で、地域間競争が激化しているとすれば、やはり地域の独自性をもっと磨かないといけないと言われております。観光の目的

は地域を元気にすることなので、やはり数を増やすのではなく質を高めていく必要があるので、旅行消費額を向上させるとか、2回で飽きられるのではなく何度も来たいと思わせる必要があります。また、消費額を増やしていくにはインバウンドが重要だと言われていています。結局、日本は人口が減っていて、どんどん減る中で外から観光客を呼んで消費してもらおうという考え方だと思っています。

我々が観光圏を始めたときに掲げたのが滞在交流型ということで、通常のテーマパークを巡るような、観光に乗っかってではなく地域の人と交流してもらい、そこにお金を落としてもらおうと、地元の方と観光をやっていく形の取組をしています。やはりこの地域にしかない自然、歴史、文化、食、暮らしという形で考えていくと、今日のテーマにある農林水産業が非常に重要な資源になるのではないかと思います。旧来型は旅館、ホテル、交通事業者などで観光をやっていたものが、もっと地域の方がプレーヤーになって関わっていくのが今のトレンドになっているかと思っています。

これは観光圏のイメージ図ですが、主たる滞在促進地域が一番宿泊者の多い別府温泉で、そこから宇佐・国東半島へ観光客に行ってもらって2泊3日以上滞在してもらおうことをずっと目指しています。この中で、左下に赤で囲っていますが、地元の方と一緒にやろうというところですね。

一方、これは観光庁の図になりますが、この中の左側に新しく農林漁業が加わっており、これまでの観光にこのテーマは余りなかったのですが、このDMOの制度ができた5、6年前ぐらいからやはり農林水産業の1次産業の方にも観光に関わっていただいて、地域ならではのマーケティングをやっていくという形が今トレンドになっています。

では、うちの観光圏で何をやっているかを説明させていただきます。こちらがまとめたものですが、8市町村でやっていることで、千年の記憶がひもとく知られざる日本～千年ロマン時空の旅～をブランドコンセプトとしています。

この8市町村に根づいている、国東半島宇佐地域にある神話の時代から古代に続いて中世、近世、近代、そして現代に続く歴史・文化をブランドコンセプトにしてやっているの、実はうちのホームページやパンフレットには一番集客力の高いテーマパークは全く出てきません。通常の観光の情報発信は、大分県や別府市、別府市観光協会など、それぞれの市町村がやっている中で、私たちは地域づくりに特化した観光をやっていくという役割分担をしています。

もう一つが欧州・豪と書いていますが、なかなかまだ来ていないと言われているヨーロッパやオーストラリアからの観光客に来てもらえるエリアじゃないかということで、その方たちを主なターゲットにして2泊3日以上滞在を狙っていこうとしています。今、東アジアの方に届けるプロモーションが9割と圧倒的に多いですが、私たちは、そこは地元の観光協会とか大分県、ツーリズムおおいたにお任せして、欧米・豪の市場に特化したプロモーションをしていく形で役割を分けています。

その手段の一つで旅行業という手段を使っていて、ちょっと小さくて見えにくいですが、右下の図ですね、ワンストップで我々が旅行会社とか一般客の予約を受ける仕組みを取っています。これによって、地元の方たちはガイドだったり体験プログラムの事業者として関わっていただいて、マーケティングの中で一番難しい販売の部分、あと煩わしい窓口業務、問合せだったりを我々が一括して担っています。例えば、農家がこんな商品売りたいというときに、我々に御相談いただいたらそれを商品化する手伝いをして、それを販売するまで全てをここでやることにしているので、地元の方たちが観光に携わりたいときに相談しやすい、やりやすい環境ができていると思っています。

このエリアのイメージは、宇佐神宮から国東半島に広がる六郷満山文化を柱として、中世の田染荘とか城下町が中津市、日出町、杵築市にあって、近世の時代も楽しめるし、最後に別府温泉が出てくるところがポイントだと思いますが、別府温泉にも近代に発展した観光地という

ことで、テーマを持って8市町村が連携しているエリアになります。理念もみんなで決めたものですが、やはり今、サステナブルな考え方が浸透している中で1300年続いた歴史を千年後もちゃんとつないでいこうという考え方の下で、観光地域づくりの取組をみんなで共有しながらやっています。企業理念みたいなところだと思います。

ここは法人化の流れになります。実は、私を含めて職員は3人の小さい組織ですが、8市町村の行政とか観光協会、大分県もそうですが、そういったところと連携しているので、仕事の役割を分担している関係で、我々3人でも特化して仕事ができています。このマネージャー11人ですが、8市町村でそれぞれいて、こんな面白い人がいるとか、つなぎ役を担ってもらっています。観光協会の方が多いですが、その方はもう基本的には退職するまで観光をやってくれるので、これまで10年以上ずっと同じチームで観光地域づくりに取り組んでいます。

さきほど御紹介しましたが、我々が窓口をやることでガイドをしたり、トレイルガイドをしたりという方もいるし、実は今日、内成でトレッキングをやったり食を提供したりするようなプログラムができないかということで、自分たちが商品売るので地元の方はガイドをやりましょうという話を別府市内成地区の方としました。例えば、宿泊もできるのであれば宿泊付きのプランもできるし、足がない場合は私たちが地元のタクシー会社と連携しているので、交通もセットにできます。やはり、肝心な内成に行ったときに何をしてもらおうか、トレッキングをするのか、田んぼで何か楽しいことをするのか。ここに地元の方に来ていただいて交流することで、よそから来た人が感動する体験とガイド、この二つに地域住民に関わっていただくことが満足度につながる重要な部分になっていると思います。

私たちは、一般客がWeb上で予約を入れる仕組みを取っていますが、そういった流れをつくっているんで、地元の方はどんな観光客が来ても、私からしか予約の電話が来ないと。だから、

JTBとか大手の旅行会社から直接電話が入ることはないんで、そんなに煩わしい調整をする必要はなくなります。誰が来ても千年ロマンから電話がかかる、メールが来る。なので、たまたま来る人が大手旅行会社の人なのか海外客なのか、宿泊施設を通して来るのかという流れができています。最近、やはり旅行会社も多忙な時代になっていて、地域の商品をつくる担当者は本当にいなくなっています。何をやっているかという、地元の商品を作れるDMOに商品依頼をして、私たちがその商品を作って値段を付けて旅行会社に売ると。これが売れたときの手配も全部我々がするので、基本的に旅行会社は売ることに専念しています。

もう一つ、地域の観光案内所や宿泊施設からこういうプログラムを作りたい、売りたいという声は実は増えています。それはなぜかというと、泊まる観光客に、地域にもっと足を運んでいただきたいという思いもあるし、宿がそういう提案ができるようになれば、その宿に泊まる意味が出てくるということで、宿泊施設で数件、今何社か連携して販売しているところもあります。

これがざっくりしたイメージですが、コンセプトに沿って2泊3日、長い場合は1週間ぐらいのプランを作ることもあります。多言語のガイドをうちに連携してくれている方たちがいて、英語、中国語、韓国語を話せて、そのツアーに付きっきりでガイドをできる方が大分県には豊富にいます。そういう方々と連携してガイドを担っていただけてますが、日にちによってはトレイルガイドだったりサイクリングガイドだったり、地元のまち歩きガイドが出てくることもあります。

宿泊は当然、旅館やホテルもありますが、農村民泊とかそういう取組も宇佐国東半島は盛んになっているので、そういう宿泊も提供できるし、自然の中にトレイルガイドと行ったり国東半島をサイクリングガイドと回っていただくとか、今回のテーマになっている農林水産業の体験を地元の人とするとか、いろんなバリエーションでツアーの受入れができるようになってい

ます。移動手段はタクシーだったりバスだったり、地元の交通会社とも連携しています。

ターゲットは欧米・豪を狙っており、よく本当に来るんですかと言われます。ターゲットを決める10年ぐらい前は余り来ていないんじゃないかと思っていましたが、調べていくと本当に来ていて、現状は別府市や湯布院とかに集中して東アジアの観光客が多いかと思いますが、一方で、数は少ないですが国東半島、姫島村あたりに欧米・豪の観光客が来ています。では、どんな方が来ているかというと、御存じの方もいるかもしれませんが、杵築市の大田村にWALK JAPANというイギリス人のポール氏が立ち上げた旅行会社があって、そのツアーを通して国東市に10日間ぐらい来ています。その方たちはトレッキングを主に10日間歩いたり、別府温泉に浸かって帰るツアーですが、大分県に10日間滞在してくれる実績があったので、当時からこれはいけるなという感触がありました。農泊で欧米・豪の観光客が今も増えています。ロンリープラネットという情報誌だったり、熊野古道に行った観光客が同じような地域が日本にないかと調べたときに国東市が出てきたとか、個人の観光客が意外と来ている実績があったので、この大分県北部エリアに欧米・豪、ハイエンド層、ちょっとゆとりのある観光客が来てくれるのではないかというのがかめたと考えています。

ここからがテーマに沿って、では具体的なツアーはどんなものがあるのか説明します。お手元にお配りしたパンフレットがありますが、非常にありがたいことに大分県北部エリアは国東半島宇佐地域世界農業遺産ということで、昨年10周年を迎えた世界に誇るべき認定を受けた地域です。これは5、6年前ぐらいに当時の担当者から依頼をいただいて一緒に作ったパンフレットで、ちょうど5周年を迎えたあたりでしたが、世界農業遺産の認定をもらって地元の方にも少しずつ浸透してきましたが、よその人が知っているかというと余り知られていない。

では、外から来た観光客が世界農業遺産を体験できるコンテンツを作れないかということで

うちに依頼をいただいて、このパンフレットと一緒に作りました。開いて分かると思いますが、1次産業の担い手を主役にして、その方に会いに行くコンテンツはこれですよみたいなものを作りました。人を主役にするところを私たちのテーマとしていたので、こういう作り方をしました。作った以上は売らないといけないので、その売る役割は私たちが担いましょう。これは当然、単年度の事業で作ったパンフレットになりますが、作った商品はお金をかけずに我々が売りますよということで、役割分担してやった事業になります。

高付加価値化とインバウンド対応の事例になりますが、こういったものが商品化されてくると、Webとかパンフレットを見て、旅行会社とかからこんな原木しいたけのほだ場に行けるんですかと問合せが来て、私たちに予約をいただいたら私たちが調整して、農家が忙しくない時期であれば受けられますとか、そういう対応をしていました。最初の商品ですが、世界農業遺産の七島藪の体験に関して、実は工芸作家の岩切千佳氏にずっとこのななつ星のプランに対応いただいていた。そこからバトンタッチを受けるような、今も一緒にやっていますが、世界農業遺産はすごいねとなって、もっとほかにいいプログラムはないのということでこの素材集を見もらったときに、この原木しいたけの収穫ってすごいなど。隣にある菊炭、茶の湯炭を国東市で生産していて、それが同じクヌギの木を使っているところが非常にテーマ性があるねということで、この原木しいたけと菊炭をツアーにできないかと御相談をいただきました。

通常、菊炭は工場見学をプログラムにしますが、特別にこの春山氏という方が、右下の写真にあります手づくりの囲炉裏と、この方はお茶もされるのでお茶の道具も貸してくれて、クヌギをテーマに菊炭の体験と原木しいたけを組み合わせてやりました。これが大好評で、昨年度のツアーで計120人ぐらいの観光客を受け入れましたが、ななつ星の客なので4日間で百数十万円でしたが、非常に満足したと。実は今年度も2期目を2月までにやって、こちらも大

好評をいただきました。もう一つ大事なところは、この世界農業遺産G I A H Sガイドです。農家と茶の湯炭の部長が話もしてくれますが、バスの中で、まずは世界農業遺産とは何か、どんなところが認定されていてどんなところが魅力なのかを事前にガイドが話をして現場に連れて行きます。世界農業遺産の話はこの方がして、農家には今自分がやっていることを話してもらおう。結果的にストーリー性がつながって、客が満足する形になっています。でも、やり続けると農家も勉強して、自分たちも世界農業遺産ってこんなすばらしいんだという話をするので、観光客は非常に喜んで満足します。

ななつ星のプランには、欧米客も時々入ってきたり、台湾客もチャーター便で来たりするため、英語を話せる方と中国語を話せるガイドが必要なので、その方たちもチームに入っています。我々にとっても非常にありがたい事例になっています。

今、個別に売られている商品はどんなのがあるかということ、世界農業遺産のコンテンツもそうですが、ターゲットとしている欧米客に売られているのはトレッキングとかウォーキングのツアーや地獄蒸しを楽しむこと。これは別府の地獄蒸しを楽しむツアーですが、通常であれば蒸し工房やレストランというか、誰でも入れるところで食を楽しんでもらいますが、我々のツアーは湯治宿の女将に食材を用意してもらって、それを別の湯治宿の釜で蒸して楽しんでいただくという特別なツアーをやっている、それが非常に好評をいただいています。外国人客にも対応できるよう、英語で回答できる方も数人います。

サイクリングですが、これは10月にフランス人の観光客が来た写真ですが、この右側にいるのは地元のガイドで、実は耶馬溪の農家なんです。ガイドが農家の家に連れて行って、そこで農業体験をさせてもらったり、柿をちぎって食べるとか、そういう本当に当たり前のことを非常に喜ばれたと思います。

別府湾漁船クルーズは別府市と日出町で売っているプランになりますが、漁師のクルーズ船に乗せていただきクルージングを楽しむプラン

で、朝一の大神漁港での朝食を地元の漁師やお母さんたちが作ってくれて、天ぷらを揚げてくれて非常においしい食事を取るプランになっています。その食も非常にこだわりがあって、そういう説明をすると非常に喜ばれます。

アドベンチャートラベル、今大分県でも非常に力を入れています。こちらのツアーもやっていて、自転車で巡るとかウォーキング、トレッキングで一日歩くとか、別府湾でSUPを楽しむとか、大分県は山も海もある非常に恵まれた土地なので、いろんなプランができますよというモデルツアーを作っています。これは小グループ向けのツアーになっています。来年の春に、実は数件のツアーが決まりました。

これは昨年度の秋ですね、コロナ禍から明けてというか、インバウンドが復活してすぐのツアーで、ハワイからのサイクリストの観光客が12人でしたが、この8市町村で中津市から半時計回りに姫島村まで行ってもらおうというものです。耶馬溪のガイドと日出町の国東半島が得意なガイドが連携して、バトンをつないだリレーツアーが実現できました。やはりこのときも農家の家に寄って収穫して、その収穫した野菜をみんなで一緒に食べるとか、家庭料理を食べてもらおうのが大好評でした。

姫島村では芋切りという郷土料理があって、芋の粉をうどんにする食文化ですが、これを地元のおじいちゃんおばあちゃんと一緒に作って食べるという、非常にローカルな体験プログラムをやっていますが、これも大好評です。地元の方たちは英語を話せなくても通訳ガイドがいるので、当たり前日本語で話してガイドがそれを通訳して話すので、インバウンドにおいても非常にストレスなく対応できています。

最後の話ですが、これはどうやって売っているのかを図にしたものです。国内では、うちのWebサイトとか旅行会社を通した予約が流れてきます。海外客に関してですが、非常に日本の地方の魅力に関心の高いインバウンドの、特に欧米客はゴールデンルートで満足しているかということではなく、人が多いので東京から離れたとか京都から離れたというニーズは



非常に高いですね。そうしたときに、では大阪から船で別府市に入って、別府市に1泊してもらって国東半島、中津市、耶馬溪、姫島村を紹介すると。こんなゆっくり楽しめる本物の場所があるのかと、実は大好評で、別府市の温泉の宿泊と国東半島の歴史・文化と、農林水産業、自然の魅力がうまくコラボして、そこで2、3泊したり、長いプランでは4泊、5泊していただけますが、そこから電車に乗ってゴールデンルートで戻って、大阪とか東京から自分の国に帰るルートが今、動きつつあります。

ありがたいことに、我々のWebサイトからも予約が入るようになって、閲覧数、月間ページビューは本当に数えるぐらいしかありませんが検索されています。先日のシンガポールの観光客は、シンガポールで国東市の農家と原木しいたけが出ていた番組を見たそうです。それでWebサイトで調べたら、私たちのコンテンツは英語で出しているのですのですぐに予約してくれて、先日の3月7日に来ましたが、これは本当にすばらしいと。私は口コミを自分で書くから口コミサイトを教えてくれということで、トリップアドバイザーとグーグルに口コミを書いてもらいました。やはり来ていただいた観光客に満足していただける場所として、大分県は間違いないのかなと思っています。

ちょっと一方的ですが、一旦私の話はここまでとさせていただきます。ありがとうございます。（拍手）

**井上委員長** これより意見交換に入ります。

まず、委員の皆さんで御発言されたい方は、挙手をお願いします。

**首藤委員** ありがとうございます。とてもいい話を聞かせていただきました。

経緯を見ると、随分昔から同じコンセプトでやっていると思いますが、こういうトレッキングとかがブームになっていると感じているのか。欧米・豪で当初からそういう要求があったのかをお聞きしたいのですが。

**堤参考人** ありがとうございます。2010年からやらせていただいている、当時はインバウンドがまだ少ない時代だったので、やはり国内

の観光客の滞在、宿泊をいかに増やしていくかという取組をしていました。ブランドコンセプトは当時から、豊後高田市の千年ロマンの構想を北部エリア8市町村に落とし込んで、千年ロマン～時空の旅～という形を取らせていただいて、コンセプトは変わっていません。

ただ、柱にするところを途中で変えたのが、満遍なく売るのではなく、国東半島の六郷満山文化を一回柱にしようと8市町村で合意形成をして、千年の記憶がひもとく知られざる日本というブランドコンセプトを頭に付けたんですね。これは観光庁の有識者からも、満遍なくやるコンセプトは刺さらないと言われたんですね。それを六郷満山、神仏集合の発祥みたいな部分を柱にすることで、まずはそこがポイントになって、来てもらうときには時空の旅でいろんなプランが体験できるという売り方を今のところはしています。

欧米・豪に目を向けたのは、平成26年ぐらいで、ちょうど私がマネージャー研修を受けたときにターゲットはどこなのかという議論がありました。最初は、プロモーションでいくと関東とか国内を意識していましたが、いよいよこの地域を本気で売るとなったときに誰に来てほしいかという、やはりヨーロッパや欧米の方たちでした。専門家の意見を聞きながら、千年以上続いている文化や歴史があって、しかもそれが続いている、なりわいがあるのは多分世界中探してもなかなかないという点をコンセプトにしました。ターゲット層もちょっとずつ探り探りやっていきながら見出してきた感じですね。

**猿渡委員** ありがとうございます。最近になって、私自身は勉強してきた感じでしたが、随分早くから取り組んでいて、やはり大分県でもこれだけ、実際に欧米からのニーズがあるというのはとても勉強になりました。

ガイドについてですが、副業みたいな形なのか、どういう雇用の形なのか。例えば、サイクリングツアーだったら、自転車のガイドと通訳のガイドが別々ということなのか。通訳ガイドも自転車で行くのか、その辺をちょっと具体的に教えていただけるとありがたいです。

**堤参考人** ありがとうございます。ちょっと分かりにくいかもしれませんが、英語、中国語、韓国語を話せるガイドはスルーガイドとして、サイクリングガイドとは別に付きます。サイクリングガイドは基本的に日本語で案内していただくので、国内だろうが海外客だろうが同じツアーでもOKです。ただ、海外客がいざ来るとなるとコースを変えたりはもちろんしますが、基本は一緒でも大丈夫です。

実は、ガイドっているいろんな方がいて、通常の観光ガイドでやっている方もいれば、全国通訳案内士という資格を持った方も大分県内にはたくさんいます。また、トレッキングができるガイドはまた違うジャンルになって、トレッキングができるガイドで、かつトレイルも英語もできるガイド、トレイルもサイクリングもできる、英語もできるガイドとかもいるので、観光客のニーズに合わせて、昨日はクルーズ船のツアーを手配して、全国通訳案内士の英語ガイドがバスに乗って17人のアメリカ人を案内するツアーが動いていました。

一方で、サイクリングを希望する方がいれば、サイクリングガイドと英語を話せてかつサイクリングができるガイドを手配してチームを組む。なので、ガイドが全部できなくてもよくて、できる人を私たちが手配して一緒にチームを組んでやるスタイルですね。皆さん得意分野が違うので、観光ガイドだったら私はトレッキングは無理とか、自転車には乗れない方ももちろんいるし、両方できる方もいれば観光ガイドより私は自然なアクティビティガイドがいいという方もいるので、いろんな方と連携しています。

そうですね、実は雇用はしていません。発生ベースでガイド料をお支払する形です。基本的な料金はある程度設定していますが、やはりツアーの依頼内容によってトレイルガイドだったら2万円、英語が話せるガイドだったら3万5千円と価格が違い、観光ガイドだったら半日で2万円、1日だったら4万円みたいな、そんな形で設定しています。料金面で安くしないことを徹底していて、旅行会社からよく値下げできないかと言われますが、私たちは地元の方にお

願いをするので、通常2万円でやっているものを1万5千円でやってくれませんかみたいなことは基本やらないようにしています。それは、やはり地域にお金を落としたいということと、頑張ってくれるガイドに報酬をちゃんと払いたいという意味で、そこは交渉するようにしています。

**猿渡委員** そのガイドだけで生活できているわけではないんでしょう。本業との日程調整とか、農家に対する報酬はどういう形かとかいうのは。

**堤参考人** そうですね、まずガイドは、最近はガイド業がほぼ8割、7割みたいな人も実はいて、特にトレイルガイドで英語を話せる方は単価が非常に高いです。かつニーズが非常に高いので、1週間北海道を案内するとか1週間熊野古道を案内するとか、その中の1週間を大分県で案内するような形です。実は、大分県のガイドがやっているんですよ。ガイド業が収入の8割で、副業でゲストハウスをしているとか、農家に行って手伝いをしているとか、ガイドもトレイルガイドだったら夏場は非常に厳しいので、夏はゲストハウスをしているとか、夏はみかん農家を手伝っているとか、酒蔵で手伝っているみたいな、いろいろバランスを取っているガイドが多いです。

通訳案内士の方は、割とガイドのみに專業されていますが、今は非常に忙しい時期で毎日のようにいろんなところをガイドされている方が多いですが、大分県だけではなく九州全体を案内するとか、日本の例えば、ゴールデンルートも大分の方が案内することがあるので、やはり能力の幅が広がれば広がるほどガイド業としてのなりわいは成立しやすいと思います。

**猿渡委員** 農家のおばちゃんとかにも有償なんですか。

**堤参考人** 必ずお支払します。例えば、立ち寄って何かを出してもらったんだったら、一人当たりいくら払いますねという形で、それを旅行の商品の価格に乗せて私たちが売るので、無償で手伝ってくれと言ったことはありません。やはり、地元の方に関わってもらう以上は対価を必ずお支払して、観光客には何百円でも千円でも

一人当たりで必ずいただいて、では10人来たら、例えば1万円もらったということになると、やはりそれで喜ぶし、観光客も喜んでるので、もう1回呼んできてくださいとなります。これが無償だと、多分面倒くさいからもう嫌だとなってしまう。だから、いくらだったらできましかと地元の方に必ず聞きます。

**三浦委員** 二つありますが、去年1年間にどれぐらいの客を扱ったのかと客単価、もしあれだったら、例えばサイクリングツアー8市町村制覇はいくらずついただいたのか教えていただけますか。

**堤参考人** まず、2022年度の利用件数は国内外を含めて249件でした。そのうちインバウンドが56件、今年2月末までの実績で同じぐらいの数字ですが239件で、インバウンドが76件。76件のうちのほとんどが欧米からの観光客です。人数ですが、2022年が1,848人で、そのうち527人が外国人、今年度の2月までの実績ですが、1,407人のうち608人が外国人です。ガイドは別ですね。ガイドの手配件数は、昨年度が48件のうち26件がインバウンド、数でいくと475人で、インバウンドはそのうち253人、今年度も大体同じような数字ですが、46件中31件がインバウンド、409人中インバウンドが274人で、インバウンドの半数以上は欧米です。単価はコンテンツによってかなり差があります。

（「例えば、サイクリングだと」という者あり）

サイクリングは、実はこの一番上にいるのがハワイの旅行会社の社長ですが、ここが売ってくれて、いくらで売っていたのかな、多分8日間で60万ぐらいですかね。多分もっと高いと思いますが、うちが地元の宿とかガイドとか、食とか全部宿泊も含めて手配するので、航空券は旅行会社が手配してくれますが、中津市に来てからは全部うちが手配しました。そのときできなかったのはサポートカーで、この方たちがしてくれましたが、今は大分市にある自転車の会社と連携したので、大分のサポートカーが手配できるようになりました。（「その六十何万は航空券も入って」という者あり）だったと思

います。ぱっと出ないですが、もっと高かったかもしれません、すみません。うちが来年の春で見積りを出した1泊2日で12人のツアーが大体120万円でした。（「1人が」という者あり）いや、それは全体で、1泊2日で大体10万円ですね。（「1人10万円ということですね」という者あり）

**堤参考人** 一人当たりの1日の単価が5万円ぐらいです。ポール・クリスティCEOも単価5万円ぐらいをベースにして、それを下回らないようにしたいとおっしゃっていましたね。

**二ノ宮委員** 私たちが今勉強しているのは、例えば県内で湯布院とか別府市が観光で一人勝ちをしているから、それをできるだけ県内に広げたい。そして、そのツールとしてできたら農産物を使うことによって農家の所得も上げたいというのが狙いです。国東市の両子寺とか浮島もですが、そういうトレッキングとかサイクリングに最適なところを欧米に売り出さないんだろうかといつも思っていたんですよ。10年前からそういうことをやっていると聞いてすごいなと思いました。特にさきほどから聞いてみると、官と民が一緒になってやっている。このことが大切だと思います。

そういうことで、この法人で県下全体に広げるのか、逆に言えば今、国東市の中心にあるのを、例えば佐伯市とか日田市とかにこういうものを作って、そして同じような、その地域のよさを引き出しながらやることできないかなと思っているんですよ。

もしそういうことに関して何かあれば、ちょっと聞かせてください。

**堤参考人** ありがとうございます。私たちも10年以上前からやっている中で、最初からインバウンドのノウハウがあったわけではなく、やりながら試行錯誤しながら身に付けていったところがあります。コロナ禍前にちょうどこういうツアーができてきて、さあ売り出そうというときにコロナになったんですね。コロナ禍の間に何をやったかという、こういうツアーをページで見れるようにしようと進めてきて、コロナ禍が明けたらそれが売れ始めたみたい。な

ので、インバウンドの実績はまだそんなに多くはなくて、走り始めた段階だと思っています。

これをほかのエリアに広めようという話ですけども、ノウハウは多分、この窓口の真ん中の組織があれば我々でなくてもできるんですよ。その旅行業のノウハウと、地域や官民との連携をしっかりと形にできるのがDMOのあるべき姿だと思います。なぜ私たちが大分県の8市町村でやれるかというと、地元の方とのネットワークがあるからなんですね。僕らがガイドに直接電話一本でいついつ行けますか、ではいくら払います、やりましょうみたいなワンストップでやれるのが強みなんですね。この組織の役割を多分、ほかのところが担えない。一般の旅行会社はもうからないので絶対やりませんと言うし、ネットワークもない。だからこそ大手旅行会社は我々に仕事を依頼してきて、この地域だけのオリジナルの付加価値の高い商品を買ってくれるという流れになっています。

では、これを例えば佐伯市でやろうとすると、佐伯市も今DMOを作ろうとしているので、そういう組織がこういう旅行業を取ってやるかというところですが、あくまで我々は旅行業を使って地域活性化を図ろうという取組で、1次産品の6次産業化で商品売る。物販を強みにするDMOも全国にはあるし、農村民泊に特化したDMOもあるし、この手法はあらゆるいろいろなやり方の一つだと思います。世界遺産になっている熊野古道で、こういうやり方を僕らよりもっと先進的にやっていますが、そういうところもあるし、その地域が何をしたいか、かつDMOを作るなら、そこのDMOが何をしてくれるか。

あと、多分大事なのは私みたいな責任者がこういうことをやりたいかというのも結構大事な事かと思っています。僕はちょっと変わり者で地域づくりが大好きな人間ですが、観光協会の仕事で余り地域づくりに特化していないんですよ。イベントやお祭り、プロモーションとか何でも屋になっていて、当時11年いたので経験しましたが、僕がこんな絵を描いて地域づくりやりたいと言っても誰がするんだという感じで

はねられる組織でした。新しいDMOで何をやるのかは改めて決めることができるので、これをみんなで一生懸命やろうと決めれば、それに特化して基本的には事業計画やプロモーション戦略を作ったりできると思うので、ノウハウは学べばどこでもやれることだと思います。

**二ノ宮委員** 二つだけ教えて。

一つは、どうやって地元の人とネットワークを作ったかということ。

それともう一つは、私たちが狙っている第1次産業、農林水産業との関わり合いというか、まだ言えば、そういう人たちがもうかるようになる。今恐らく、余り数も多くないし、将来的にそっちの方向に進めるのかということをお教えください。

**堤参考人** まず一つ目のネットワークづくりですが、2010年に観光圏ができて、やはり最初は行政の担当者たちと連携してプロモーションを中心にやっていましたが、行政の方はどうしても2、3年で変わるので、観光協会の人たちともっと連携しようというところから始めました。プラスだったのが、2013年からワークショップを地元でやり始めて、そもそも千年ロマンを誰も知らない時代だったので、私たちが地元に出向いて、この絵を当時、もっと雑な絵でしたが、こんなことを目指しているのので地元の皆さん商品を作ってくれませんか、ガイドしませんかみたいな話をしました。やはり、熱意のある方がたくさんいて500円取るワークショップでしたがどんどん来て、今うちの42プランの10プランぐらいが当時から、最初は20プラン作りましたが、そのうちの半分は今も残っているプランで、中津市の職人、和傘作りとか染め物の職人とか、そういう方たちがこういうのをやりたかったんだと。そういうのを商品化して、うちが売りますと。

当時、農林水産業はまだ少なかったと思います。最初はやる気のある人とネットワークを作って、この手法が確立してからちょうどこの国東半島の委託を県庁から受けて、これは是非やろうと農林水産業の方とネットワークを大体作られてきました。最近多いのが、中津市だったら

やばはく、日出町だったらひじはく、宇佐市だったらうさコレみたいな、いろんな博覧会を各自治体が期間限定でやっていますよね。ああいう手法をまずやって、作ったものは通年販売を目指すというゴールを最初から見据えていたので、イベントで終わらせないと地元の方には伝え、そうするとずっと関係性は途切れないので、イベントが終わったから解散ではなく、イベントが終わったらこの商品をいくらで売りましょうかという話を出向いて話をしたりしていました。

農林水産業の可能性ですが、やはりすごく僕は可能性があると感じていて、特にななつ星の非常に富裕層の観光客が4日間でこれが一番よかったと言うんですよ。農家たちも最初は半信半疑で、このしいたけの何がいいのみたいに言いますが、観光客がお金を落としてくれて大満足されて大変褒めていただけると、やはり農家も私はいいことしているんだなど、世界農業遺産ってすごいんだなど価値観が変わって、もっとこんなことができたらと工夫していましたね。

次に自分が狙いたいのは、例えばこのプランに参加した小学生とか中学生が農家ってすごくいいなみたいな、担い手不足につながるような教育旅行とかになるんでしょうけど、そういうところに発展していけたらと。次の世代の子たちが農林水産業に目を向けて、漁師は格好いいとか、農家はすごい、だって5時になって暗くなったら仕事ができないから終わりだし、土日もちろんと休めるとか、実は知られていない情報ってたくさんあると思うんですね。それを若い子たちが今の価値観で判断してくれたらいいなと思います。

実は、パンフレット4ページの清末農園の御兄弟は脱サラして自分の家業を継いでいますが、話を聞くとサラリーマン時代よりも今がいいとおっしゃるんですよ。家族との時間も持てるし、一緒に御飯を食べれるしと。そういう話を聞いたら、やはり可能性は非常にあるなと思いました。

**井上委員長** ここに8市町村書いていますよね。これ以上に大分県内のほかのところに広がる可能性もありますか。

**堤参考人** そうですね、そこは今の答えとしては、私どもがそれを受けられるかと言ったらマンパワーの問題で難しいのと、私たちは8市町村から負担金をいただいて、このエリアの観光地域づくりを任されているので、それを広げるのは基本にお断りしています。

ただ、このノウハウを教えてくれというのは全然いいので、どうやってやったらいいのかという話であれば、僕らが例えば、別の市町村の商品を売るのは基本的にやりませんが、そういうやり方を伝えることはできます。

**佐藤委員外議員** 私は、さきほど参考人が言われた2、3年で担当が変わってしまう豊後高田市の行政職員でした。当時、豊後高田市が考えていた部分の中で、そのまま引き継いでいただいて、国の事業を取って今の形を築いていますが、ずっと参考人に育てていただいています。本当にあのときインバウンドという考えはなかったですからね。どんどんこれが広がってきたのは大変ありがたいと思います。

農泊に関して、例えば当時のグリーンツーリズムは、本当に農業畑から入ってきた宇佐市が特に中心にやっていた、安心院の修学旅行研修ですね。子どもたちをたくさん集めて農家の家の中で一緒に生活する形のものが強かったですね。コロナで本当に一気になくなったわけですね。豊後高田市も、当時それをやっていた方がみんな高齢化してやる気がなくなってしまったという実態があったから、こういうところを今後、もう1回復活させてあげたいなと思います。また、賑やかだった時代が昔はあったようなので、そういうところの取組も少し考えてあげたいなと思っています。その辺の何かアドバイスをいただければ一つ。

それと、さきほどもありましたが、どうしても問題になるのが、今外国人を受け入れていくためのガイドですね。地元の方、私もここ1年のうちで山のお寺とかに行ったときに、外国人だったんだと思いますが5、6人ぐらいのグループで来ていて、そば屋のおばちゃんと話していたときも全然通じなくて、おばちゃんが困ってしまって、私はもう全く駄目でしたが、ちょ

うどうちの息子がちょっと話ができたのですごくありがたがってもらいましたが、最近よく来るけど全然分らんのよねという話を聞いています。その辺を少し、地元の方も交え、それは行政がやることかもしれませんが、地元の方も交えた勉強会もできたらなと思って、よかったらアドバイスいただければと思います。

**堤参考人** ありがとうございます。当時からお世話になっています。そのときに行政の方たちがその課題をちゃんと見出して民間中心、地域中心にやろうと決めていただいたので今があると思います。

まず、農泊ですが、確かにコロナで半数以上ですか、受入農家は減っています。一方で、教育旅行のニーズはまた復活をして、逆にだから数が足りないで受け入れられない状況もある中で、今北部エリアでやっているのは、安心院で受けれない場合は国東半島まで広げて受け入れようみたいな形が取れるようになってきました。あと、一方でインバウンド客の中で農泊に非常に興味を持っている方もいて、来年の春ですが、うちのツアーで一つ、2泊の農泊を提案しています。安心院に泊まるという話もあって今、WALK JAPANのツアーを通して豊後高田市の農泊は非常に活発に動いているので、もっと市がそういうノウハウをほかの農家にも広めていけば受入れの流れはもっと増やせる気はします。

あとは、やはり単価を上げないといけないなと思っていますが、別府温泉はすごく宿泊単価が上がっていて1.5倍ぐらいになっていますかね。それを考えると、ほかのエリアはまだまだ上がっていないという実感を持っているので、ここは上げて内容、質は十分あるのではないかなと思います。

あと、インバウンド対応ですね。おっしゃったように、地元の方がガイドなしで受け入れられるかと、やはりそれは難しいかなと思いますが、富貴寺の旅庵落臺での対応を見ていましたが、日本語のジェスチャーで何とか通じているところもあって、意外とやれている部分もあるなと思いました。どこまでこれを対応するのか

が非常に難しい問題で、今のところ国東半島エリアにインバウンド客が多く訪れる流れはないと思いますが、興味があって事前に調べてレンタカーで回る観光客は少ないですが何人か出てきました。それをもっと楽しんでもらうためにどうするかと考えたときに、私たちができるのはガイド付きのツアーをできますというのをもっと知ってもらって、六郷満山の話をしかりできる英語ガイドを手配できるとか、そういうのをやるしかないのかなと思っています。あとは、最近杵築市でやったのが、英語ガイドが講師になって地元の飲食店とかに、実はこういう単語だけ覚えておけばコミュニケーションが取れるんだよみたいな研修をして、そういう初心者向けの入門編の研修を外から講師を連れてくるのではなく地元の英語ガイドにやってもらったりしています。

**佐藤委員外議員** LINEの通訳はどうでしょう。LINEですと即座に英語で出てくる。あんなのを店の人に教えてあげるといいかなと。

**堤参考人** そうですね。実は農泊の家庭もそういうアプリケーションを使って、今瞬時に翻訳ができて、その精度も非常に上がっているのです。それを使うのは非常にいいと思いますね。そうすることで、何か言われたらこれにしゃべってと言えば翻訳してくれるから、それをどこがやるかなんでしょうけど、そういうのを準備してあげるとか、それはいい案だと思います。

**井上委員長** いろいろと示唆に富んだ話ありがとうございました。またいろいろと活動の参考にさせていただきたいと思います。

今日は長時間どうもありがとうございました。(拍手)

〔堤参考人退室〕

**井上委員長** それでは、次第3です。付託事件(2)の進め方について、事務局に整理させました。これまでの振り返りも含め、事務局に説明させます。

〔事務局説明〕

**井上委員長** ただいまの説明について、御意見等ある方は発言ください。

〔「なし」と言う者あり〕

**井上委員長** それでは、付託事件（２）についてはこのような視点で調査、検討を進めることで、いかがでしょうか。

〔「異議なし」と言う者あり〕

**井上委員長** 次の次第４になりますが、所管事務調査先・参考人招致の案についても、委員からいただいた御提案も入れて、事務局に整理させています。事務局は説明をお願いします。

〔事務局説明〕

**井上委員長** 今後の参考人や視察先については、調査の期間も限られているので、これらの候補の中からさらに選定していく必要があります。

私としては今後、地域連携DMOとしてのツーリズムおおいたの役割などが重要になるとの観点から、県外の視察先については新潟県観光協会や雪国観光圏など、先駆的な取組を行っているDMOを視察先にはどうかと思いますが、いかがでしょうか。

〔「異議なし」と言う者あり〕

**井上委員長** 特に、調査したい視察先や意見を聞きたい参考人等がいれば発言をお願いします。

**三浦委員** これは宿泊日数や予算は決まっているんですか。

**事務局** 今のところ、泊数や金額については決まっておりません。皆さんと相談しながら可能な日程で調整したいと思います。

**三浦委員** 新潟県については皆さん異論がなかったと思いますが、隣の富山県などにも視察するのは可能ですか。

**事務局** そういうプランも可能です。

**三浦委員** では、提案させていただきます。

**井上委員長** 今後の詳細な視察先を決定したいと思います。なお、県外の視察先については視察先との調整などもあるので、訪問先のおおまかな地域だけはこの場で決めたいと思います。

本日の話を踏まえ、新潟県を含む北陸地方を視察する方針で、より詳細な計画を作成したいと思います。御異議ありませんか。

〔「異議なし」と言う者あり〕

**井上委員長** 来年度の本委員会のスケジュールについて、事務局は説明をお願いします。

〔事務局説明〕

**井上委員長** 年間のスケジュールについて、事務局案のとおりでよろしいでしょうか。

〔「はい」と言う者あり〕

**井上委員長** 御異議がないので、そのようにします。

次に、４月の県内所管事務調査についてはいかがでしょうか。

〔「異議なし」と言う者あり〕

**井上委員長** それではその方向で、所管事務調査の行程を調整の上、できるだけ早く事務局から連絡させます。なお、県内・県外含め、視察先については、本日の協議を踏まえ調整しますが、先方のアポが取れない場合等の代替策については私に御一任いただきしたいと思います。

この際、何かありませんか。（「４月の県内所管事務調査は、１日で３か所全部回るという認識でよいか」という者あり）

**事務局** そのとおりです。

**井上委員長** それではこれで終わりにしたいと思います。次回の県内所管事務調査の詳細については、事務局から改めて連絡させます。

お疲れ様でした。