

政務調査報告書

平成22年4月6日

薩摩川内会
幹事長 上野一誠殿

薩摩川内会 瀬尾 和敬

下記の如く政務調査に出かけたので報告致します。

記

1. 期 日 平成22年3月30日～31日

2. 視察先

〔30日〕 13:30～17:00

熊本国際観光コンベンション協会

①財団法人熊本国際コンベンション協会の取組

- ・コンベンション誘致支援事業について
- ・観光客誘致受入事業(九州新幹線を生かした観光施設)について
- ・観光ボランティア推進事業について

②観光ボランティアガイドの活動

- ・観光ボランティアガイドによる熊本城の案内(60分コース)

〔31日〕 10:00～12:00

肥薩おれんじ鉄道株式会社

- ・肥薩おれんじ鉄道の運営状況と展望

[30日] 財団法人熊本国際観光コンベンション協会

《対応者》 観光コンベンション課

課長 牛山雄二氏 主査 大川 滋氏 主査 下村哲生氏

《会社概要》 設立平成 3年11月1日
資本総額 1,016,200千円
熊本市 500,000千円
熊本県 200,000千円
民間 316,200千円

《設立目的》 熊本市及びその周辺地域の産業、技術及び文化、歴史などの資源を活用し、コンベンション及び観光の振興を図ることにより、地域の産業経済の活性化及び文化の向上並びに国際相互理解の増進に資することを目的とする。



- 《事業》
- ①コンベンションの誘致及び支援
 - ②観光客の誘致及び受入
 - ③コンベンション及び観光に関する国内外への広報及び宣伝
 - ④コンベンション及び観光の企画及び調査
 - ⑤コンベンション及び観光に関する情報の収集及び提供
 - ⑥コンベンション及び観光に関する人材の育成及び啓発
 - ⑦観光施設内売店及び無料休憩所の管理運営
 - ⑧熊本県・熊本市からの委託による受委託事業の管理運営
 - ⑨その他この法人の目的を達成するために必要な事業

○人員 *職員数 市職員 7名 協会職員 7名
嘱託職員 16名 臨時職員 8名 (計38名)

○組織 総務課(会議開催など総務全般、熊本城売店・動植物園売店の収益事業含む)
観光コンベンション課

- ・コンベンション誘致支援班事業内容
誘致、広報、宣伝、企画、調査、情報収集、提供 人材育成、啓発など
- ・観光支援班事業内容
観光客の誘致・受入、観光の広報・宣伝・企画・調査
観光に関する情報収集、提供及び人材育成、啓発

○ 22年度事業計画

1. コンベンション誘致支援事業

(1) ネットワーク事業

- ① コンベンション主催団体ネットワーク事業
→ 首都圏、関西圏、九州主要都市でのネットワーク構築及び誘致活動
- ② 国内トレードショー事業
- ③ 情報連絡会議
→ 九州地区コンベンション推進団体連絡会出席
- ④ 地元事務局とのネットワーク構築経費→説明会・交流会開催費用

(2) 国際コンベンション誘致活動事業

- ① 東アジアコンベンション誘致対策事業
→ 韓国での誘致活動に係る旅費、活動費
- ② 福岡連携交流事業
- ③ 進出企業を活用した上海でのPR活動

(3) コンベンションインセンティブ事業

① 各種助成金及び物的支援経費

[助成金具体的事業]

- ・ コンベンション開催助成金制度
- ・ スポーツコンベンション開催助成金制度
- ・ 郷土芸能披露助成金制度
- ・ 国内スポーツキャンプ開催助成制度
- ・ 海外スポーツキャンプ開催助成金制度
- ・ コンベンション開催準備資金貸付制度

[物的支援具体的事業]

- ・ 物的支援事業
→ コンベンションバッグ作成
→ リゾートチケット作成
→ シティマップ作成
→ コンベンションガイドブック作成(日・英・韓)
- ・ 歓迎看板設置事業
→ 歓迎看板作成・熊本駅看板・熊本空港看板・大会看板

② 新たな誘致支援ツールの制作費用

- ・ タクシーマグネット事業
- ・ 観光客誘致受け入れ事業 旅行商品造成事業 観光資源活性化事業 観光ボランティア推進事業
- ・ 観光の情報・収集事業 広報宣伝
- ・ 受託管理運営事業 熊本城お城ガイド 外国人案内所

2. 観光客誘致受入事業

(1) 旅行商品造成事業

各地区エージェント企画担当者へのセールスを継続する中で、特に中国・近畿地区からの宿泊客増加に繋がるプロモーションや支援を強化する。また、エージェントの招聘や、各種旅行商品造成へ素材の提供・ノベルティの提供を継続して行う。

[具体的事業]

- ①国内旅行商品造成支援事業
 - 東北、首都圏、名古屋、大阪、広島、福岡に係る旅費等
 - 実績を伴う旅行商品造成に対する助成金
 - 販売店舗を活用した誘致活動
 - 新幹線開業に伴う旅行商品造成に対する助成金
- ②エージェント招聘事業
 - 招聘に伴う事業
 - 招聘に伴う会場使用料、運営費など
- ③広島テレビ局・旅行会社と連携した商品造成事業
- ④岡山、神戸、大阪でのプロモーション活動費

(2) 観光資源活性化事業

旅行会社から評価のある「くまもとさるく」の新規コースを設定するなど充実を図る。

[具体的事業]

- ①地元ネットワーク推進事業
 - 熊本市内宿泊施設や飲食店、商店街との連携強化
- ②くまもとさるく推進事業
 - くまもとさるくりーフレット、チラシ作成(上期・下期)
 - くまもとさるく実施に伴う保険料、広報費

(3) 観光ボランティア推進事業

21年度から開始した熊本城内での常駐や、年々件数が増加している観光ボランティアガイドを含む案内について業務委託を行う。更にガイドの知識や意識の向上を図るため、研修を継続的に実施する。

[具体的事業]

- ①ボランティア研修事業
 - 全国大会、九州大会参加に伴う費用
 - 観光ボランティアガイドの研修
- ②ボランティア運営事業
 - ボランティアガイド団体との業務委託
 - 観光ボランティアガイド、コンベンションボランティアの保険料

3. 観光の情報収集・提供事業

(1) 広報宣伝活動事業

広報媒体の内容や形式を見直し、観光パンフレットやマップの作成を実施していく。また、広島地区でのプロモーションを特に強化するとともに、その他の地区に於いては民間とのタイアップによる観光プロモーション活動を実施することで情報発信を強化する。

[具体的事業]

①CL 事業

→CL 採用に伴う募集・研修、制服費用など

②観光パンフレット作成事業

→DX フリーペーパー、4カ国語パンフレット、シティマップ、てくてくマップの印刷製本代

③その他の情報発信事業

→タイアッププロモーション活動(東京・名古屋・大阪・神戸)

→広島市民球場や広島市街中心部でのプロモーション活動

4. 委託管理運営事業

[主な内容]

①熊本城お城ガイドの運営

②熊本市観光情報センターの管理運営

③熊本駅総合観光案内所の管理運営

④外国人案内所の管理運営(熊本駅総合観光案内所併設)

○ 21年度支援一覧

- ・コンベンション開催助成制度 1万円～100万円(上限200万円)
- ・郷土芸能 5万円
- ・スポーツキャンプ プロ・IOC関連
=1日/5000円の宿泊補助(上限50万円)
- ・コンベンション開催準備資金貸付制度
貸付限度額・・300万円(開催経費の10%まで)
2年前から貸し付け。大会終了後一ヶ月以内に一括返済
- ・スポーツコンベンション助成金
熊本市内に宿泊、九州大会規模以上、営利を目的とせず公益性の高いもの
- ・参加者への配布物 パンフレット、観光ガイドブック、文化施設割引券、シティマップ
(一部負担が必要なもの) コンベンションバッグ(1部50円で販売)
- ・歓迎看板の設置
- ・コンベンション・ボランティアガイド(通訳・文化・一般)及び観光ボランティアガイドの派遣

《質疑応答の概要》

Q：観光ボランティアガイド関係について

A：当初30名(男女同数)募集、65～70才の年齢層で応募があった。1回のガイドにつき2000円(交通費)支給する。

Q：新幹線全線開通に向けて鹿児島に行かないように熊本止めにする秘策は？

A：熊本だけという認識ではなく、九州全土をターゲットにしている。

Q：鹿児島・福岡・熊本の連絡は？

A：コンベンションサイドではないが、情報交換はしている。海外に関しては、タイアップして売り込みを行う。

Q：半年のボランティア研修をされているが、熊本の理解度を測るための検定は？

A：行っている。

Q：コンベンション協会の役割と、行政の役割は？

A：コンベンションは第一線の営業マン(半官半民のスタッフ)。営業を行う上からある程度
の予算は必要。情報収集後は即、行政の専門家に情報を渡す。

Q：素晴らしいパンフレットができていますか？

A：パンフレットづくりの核になる人がいる。

Q：食生活改善で熊本に泊まって大会が開催されたが、「食」が良いと評判だった。

A：食に関する多くの情報収集と会員募集に努めている。

Q：情報収集のあり方と、広報の仕方について。

A：印刷費は年間800万円。7～8種類のパンフレットなどの資料制作を行っている。
印刷会社へ内容変更などチェックを依頼している。その内容を業者に売り込み賛助会員
を募る。

Q：コンベンション協会と旅行会社との関係は？また、売り込み法は？

A：コンベンション協会職員が旅行会社に営業に出向いても、最初は門前払いだったが、
特別感を与えるなどの仕掛けをしたり、旅行者を招いて熊本のことを理解してもらいな
どの接待攻勢をかけることで好転していった。

《まとめ》

「熊本国際観光コンベンション協会」そのものの活動内容には目を見張るものがあった。

想像していた「シティセールス」の枠を超えたものであり、取り組む姿勢、内容には圧倒された。

我がまちで今後シティセールスに取り組む上で参考にしたいこと及び心得なければならぬと思ったことは以下の通りである。

①担当部課のみで取り組むのではなく、全部局が一体となって協力し合うこと。

②商工業者、農林水産業など民間も加わったシティセールスを展開すること。

③「我がまちだけを売り込もう」という

発想ではなく、広域的な感覚を持ち、近隣地域全体を巻き込んで売り込もうとする姿勢が必要であること。

④民間的発想に立ち、常に「シティ・セールスマン」としての気概を全市民が持つことが重要であるということ。



【熊本城お城ガイドさんの説明に耳を傾ける】

[31日] 肥薩おれんじ鉄道株式会社

《応 対 者》 社長 古木圭介氏 総務課長 木村孝行氏

《設立年月日》 平成14年10月31日

《開 業 日》 平成16年3月13日

《経営主体》 熊本・鹿児島両県及び沿線市町等が出資する第3セクター鉄道会社

○株 主 鹿児島県・鹿児島市・薩摩川内市・阿久根市・出水市
熊本県・八代市・水俣市・芦北町・津奈木町

○資 本 金 授權資本金 21億2千万円
払込資本金 15億6千万円

○営業キロ 116,9km 沿線人口 37万人
(しかし、年間1000名の減がある)

○車 両 定員 一般車両117名 イベント兼用型105名
運転 1両ワンマン運転
走行 95km/h

○駅 数 28駅(有人駅10、無人駅18)

《プレゼンテーション》

★過去・現在・未来について

- ・住民のために鉄道を残さなければならない。その観点で沿線自治体の相互の理解を得ている。また、貨物を運行しているので路線の維持が必要である
- ・人口減の影響で経営を圧迫しているが、会社立ち上げ段階のコンサルの係数の見間違い(間違った分析)があった。その結果が現在の経営状況を顕著に表しているし、減収(赤字)になってきたと考える。
- ・貨物の委託料=2億7千万・・・が収入源の安定財源となっている。
- ・通学定期の需要が主なものである(少子化が原因)ので、経営の根幹営業であるので定期代を2割程度(受益者負担)値上げしたい。(約2000万円増が見込まれる)
- ・議会で定期券等の支援・対策をお願いしたい。

★今後の課題

- ・運賃収入をどのように確保するのが、今後の経営上の課題であるし、赤字を減らす一歩であると考えている。
 - ・社員の若返りを図り、会社の体制の再構築をやっていく。
- ◎ 営業スタッフ、沿線修理のスタッフの若返り
◎ 自助(会社の努力に努めなければいけない)

会員と一口オーナーの確保

- ・会員 1年会員>3年会員>オーナー=約1100名

★会社を取り巻く環境

・鹿児島県・熊本県・国（国交省）JR九州・沿線自治体・九州鉄道協会
・旅行会社（ホテルなど観光産業）など様々な関連があるので、国の支援確保のため、国会議員との接触を図っている。その他、第三セクターとの連携（協定）を結んでいる。

・現在より駅の数を増やし、市電感覚にすればどうか。

・ストロー現象の解消をいかに図るかが問題であり、その解決策が駅の新設など鉄道を身近に感じられる環境整備を図ることで利用客増が図れるのではないかと。

・代替路線にバスを走らせてもその地域は急速に寂れる。「多くのお客様を輸送するのは鉄道しかない」という認識が必要である。

・軽油の消費について、現在、軽油取引税が減免になっているので今後も続けて欲しい。



【社長直々のプレゼンテーション】

★大きな課題（対策・今後の取組）

- ・施設の老朽化への対応
- ・安全面の老朽化への対応
- ・鉄道線路の更新
- ・踏切の切り替え
- ・従業員の若返り

以上のことに今後取り組んでいかねばならないが、経費が相当かかるので対応を中長期的に考えていく。

★未来

- ・沿線を歩く、交流人口の増大（東南アジアなどからの誘致）観光を中心とした企業経営を考えていく。
- ・（観光のテーマ）環境・文化・健康を売りにして営業をしていく。
- ・国際化への対応
- ・情報化（インターネット）への対応
- ・国の観光立国の推進を受け、海外よりの集客を目指すにはどのような方策があるのか調査・研究していく。（主に中国の富裕層をターゲット）

◎営業マーケットの広がり

スローライフを売りにすることで、都会の人たちの要望・嗜好に合わせた事業展開が出来るようになる。東南アジア（中国・韓国）>関西・関東エリア>近隣自治体・・・（スローライフ）をターゲットにして営業展開を国・県との協力を得て実行したい。

- ・地域貢献と観光のコラボレーションをとることで、集客したい。
- ・観光とは、来て頂ける方々の感覚で体制を取ることが、肝要、押しつけではいけない。

- ・長いスパンでの経営感覚を持つことが、今後の自治体での対応ではないか。

《質疑応答の概要》

Q：鹿児島市への乗り入れで赤字になるのが不思議だ。

A：路線変更で運転士が交代しなければならないという国の法律上、このようになる。川内・上川内間に新駅2駅ほど検討していただけると新たな展望が開ける。

Q：臨時駅を検討できないのか

A：法律上で出来ないとのことではない。やる意識が大事である。

Q：ラッピング車両の誘致のいきさつ・宣伝費は？

A：約40万円ぐらい。営業をしてきたが、景気不況の影響で撤退がある。

Q：本社機能の移転（出水へ）の噂があるが。

A：相当の移転経費がかかるので、検討はしたが踏み切ることが出来ない

Q：最初の段階で赤字が予想されたので、川内は反対した。また、10年間は現状維持（施設など）との話で進んできたが、今後どのようになるのか。

A：鉄道は施設・運用に関する全てが資産（財産）であるし、必要である。今後継続していくには数十億の資金投入の時期がやがてやってくるので、会社のみでの対応は難しいものがある。現状を維持すること自体が難しい状況であるが、今後プロパーの活用を見いださないといけない。更に平均年齢も高くなってきている。世代交代を図る時期（来年以降対応していかなければ）技術の継承・などができなくなる懸念があるが、それでも検討をしなければいけない。

Q：10年間は維持したいとされたが。

A：沿線自治体の協力をお願いしたいが、国の協力も必要（先に書いた）。全てが運行に必要な資材（資産）であるので、経費的に負担を多く抱える状況での経営で有ることを理解して欲しい

Q：イベント列車について、予約が取れないが、どのようになっているのか

A：イベント列車には、19車両をフルに活用しているが、イベントを主にすると運行に支障が出る。また、特にイベント列車を考えていなかった。依頼があったので運行したのが始まりである。今後100%受入は難しい。人員・運行に支障がでるし、人員の配置が難しい。イベント列車の増は考えられないとしか言いようがない

《まとめ》

八代から川内まで2時間半余りかけて、オレンジ鉄道で帰りながら、列車の利用者の様子や客数などを観察した。乗客としては、定期券使用の高校生が多く、スローライフと思われる年配の方々5～6人の団体、子ども連れの客など、数組みがあった。

沿線自治体の人口減が経営に大きく係わっており、乗客の7割以上を占める高校生の割合が総収入の5割以下ということも、経営圧迫の要因となっている。その高校生も、人口減や高校再編などで数が減少し、オレンジ鉄道の経営状況に明るい兆しは見出せない。

「路線を廃止して代替バス運行に進んだ沿線地域の寂れようは、過去の例からも顕著であり、何としても路線維持は重要だ。多くの乗客を移動できるのは鉄道だ」との社長の言葉は重くのしかかる。

我が薩摩川内市としても、関係自治体として、市民が利用しているわけであり、駅の増設や財政面など何らかの対処を迫られるときがやってくる。