

平成28年度11月 定例市長・市政記者懇談会の結果について

日時 平成28年11月2日（水）午前11時00分～11時40分

場所 市役所2階第3委員会室

出席 市政記者クラブ7社

会見内容

1. 話題提供(3項目)

1. 釧路市・帯広市・網走市連携 台湾トップセールスについて

■ 地方創生総合戦略による取り組みの一つとして、釧路のブランド力や広域エリアの魅力を生かした旅行市場の活性化を目指し、昨年度から釧路・帯広・網走の3市が連携して台湾における観光プロモーションや要請活動等を行っているところであります。

今年11月8日から12日の日程で、帯広市・網走市と共に台湾を訪問し、航空会社及び旅行会社に対して、観光客誘致に係る要請活動並びにセミナー、商談会等を実施してまいります。

■ 今回初めて、釧路市からは私、帯広市からは米沢市長、網走市からは水谷市長によるトップセールスを行うものであり、北海道観光振興機構をはじめとした3地域の関係団体の皆様にもご参加いただき、台北市、高雄市の各航空会社・旅行会社等を訪問するものです。

■ 9日に台北市で11日に高雄市で開催される「観光セミナー&商談会」では、ひがし北海道をキーワードに広域観光周遊ルートによる個人旅行者向け旅行商品等を造ってもらおうと旅行会社に対するPRを行い、その様子を現地マスコミの皆様取材・報道してもらおうと思っております。

■ 今回の3地域のトップセールスにより、ひがし北海道への国際チャーター便の誘致や外国人観光客の誘客促進につなげられるよう、広域で、ひがし北海道という枠組で進めていき、しっかりと取り組んでまいりたいと考えております。

2. 釧路市ふるさと納税における制度の拡充について

■ 釧路市へのふるさと納税の促進や、地元特産品等のPR・販売促進、さらに地域経済の活性化等の相乗効果を図るため、ふるさと納税返礼品の贈呈基準等を見直し、併せて、返礼品の拡充をすることといたしました。

■ 返礼品贈呈の基準の見直しの中身ではありますが、返礼品の贈呈の対象となる寄附金額の引き下げを行い、これまでは5万円以上をご寄附いただいた方に対して返礼品を贈呈しておりましたところ、1万円以上のご寄附から贈呈させていただくことといたしました。この寄附金額の引き下げと、拡充した返礼品の取り扱い、11月22日に開始する予定としております。

- また、返礼品の拡充のため、提供事業者の公募を現在行っているところで、事業者の皆さまからのご提案をいただき、返礼品を充実させていきたいと考えております。こちらは既に報道依頼させていただいておりますが、公募の受付は、11月9日までとなっておりますので、事業者の皆さまからのたくさんのご提案をお待ちしているところです。
- これらの基準の見直し等により、釧路市を応援してくれる“釧路ファン”を増やし、ふるさと納税による寄附金をまちづくりの財源として確立するとともに、地域への経済効果を高めてまいりたいと考えております。

3. 長期滞在 平成28年度上半期の実績（速報値）について

- 今年度上半期における長期滞在の実績は、384組592名、延べ滞在日数14,959日で、昨年同時期に比べ、延べ滞在日数で約1.7倍となりました。また、昨年度の実績280組455名、延べ滞在日数9,871日をすでに上回る結果となりました。
- 今年度上半期の特徴の一つ目として、夏の滞在が好調だったことが挙げられます。7月から9月の延べ滞在日数は、昨年度の8,112日から13,332日となり、64%増となります。これは、マンスリーマンションの供給が増えたことにより、滞在が長期化したことが主な要因であると分析しております。
今年度は、8月に台風上陸による悪天候が続いたものの、長期滞在実績に関しては、数字の中ではその影響を感じさせない結果となりました。
二つ目の特徴としては、4月の滞在が大幅に増加していることが挙げられます。4月の滞在実績は73組で、昨年の8組から大幅に増加しました。これは、主にホテルと旅行代理店が連携し募集した「花粉ゼロツアー」が好評だったものであります。
- このほか、旅行会社が実施する長期滞在ツアーでは、初めて大漁どんぱくの開催期間中に実施されるなど、5月末から9月末にかけて14回実施され、約880名の方がこのツアーで釧路を訪れました。
旅行会社に聞きますと、今年度の目標値は昨年度実績の627名を超えるということであるということでしたが、これを4割も上回ったことは大きな成果であったと評価していると伺っており、市といたしましても、涼しい釧路で避暑生活、花粉ゼロを含め、釧路の魅力が徐々に浸透しつつあるとの手ごたえを感じているところでもあります。
- これら長期滞在者の方々に、準市民というのでしょうか、市民感覚で過ごしていただけるよう、新たに一部の公共施設について市民の方々と同等の減免を受けられることのできる「くしろステイメンバーズカード」を今年度から発行しており、418名の方に利用していただいております。
- 長期滞在に来ている方々のご意見では、「釧路の涼しさが何よりの御馳走」と高く評価いただいているところで、平成23年度から平成27年度まで道内1位の滞在実績を示して、今年度も好調に推移しているところです。

- これら長期滞在実績の大幅な増加は、この事業をけん引していただいている「くしろ長期滞在ビジネス研究会」の不動産関係・ホテル関係をはじめとする会員の皆さまの取り組みが効果を上げているもので、非常にありがたく思っているところです。
- 一方で、課題として滞在の集中する夏季に利用していただける物件が不足している状況であり、この解消に向け、昨年より長期滞在物件として利用する空き部屋の改修費の2分の1を補助する長期滞在施設整備事業を実施しており、平成27年度は13件21戸が整備されております。
この整備された物件への滞在は、24組、45人、延べ滞在日数では1,719日で、昨年度から増加した5,999日の約3割ということで、数字に表れてきています。
- また、「くしろ長期滞在ビジネス研究会」においても、不動産会社と家具等のレンタル会社との連携により設備投資の負担軽減を図るなど、物件の供給増加に向けた取り組みを進めており、今後も、さまざまな手法を研究しながら、滞在物件の不足解消を図ってまいりたいと考えております。

2. 質疑要旨

(質問)

- ・ 道東3市のトップセールスを行うのは初めてとのことですが、どのような成果を上げたいのか、また、台湾に注目して取り組んでいる理由についてお聞かせ願います。

(市長)

- ・ 3市の連携は、昨年、空港連携の枠組からスタートしたものです。北海道の中で、ひがし北海道の観光面での位置づけを進めていくことが必要だと考えています。今回のことは3人の市長が相談しながら進めているもので、先日も札幌で3人で揃って相談してきたところです。揃ってやることに意義があると考えております。併せて、観光客の数が一番多いのが台湾であることもあり、今までは台北を中心にプロモーションしてきましたが、今回は南の高雄市にも焦点を合わせることにし、アポイントを取るのはこれからになります。台湾の中でも注目されている高雄市長にも会いたいと考えております。

(質問)

- ・ トップセールスを行う意義はどのように感じておられますか。

(市長)

- ・ 3人の市長が連携して取り組むということで台湾から高く評価してもらっているところです。台湾側からの提案もいただきながら、ひがし北海道の首長が連携して動くこととしております。

(質問)

- ・ 台湾の魅力はどんなところだと考えていますか。

(市長)

- ・ 親日的であり、北海道に対して何度もリピーターとして訪れたいと示してくれている地域だと考えております。併せて、台北の経済文化省などもいろいろな活動をしてきております。日本と台湾の親善協会や、議員連合、民間の団体も含め、非常に交流が活発であり、気軽に行き来でき、距離的にもちょうどいいと考えています。こちらからのアウトバウンド（海外旅行）は少ない状況にありますが、交流を進めていける非常に魅力的な地域と考えております。

(質問)

- ・ 今回のトップセールスで目指すものは何なのでしょうか。

(市長)

- ・ ひがし北海道の中で観光客が周るようにすることが大事だと思っております。例えば、釧路空港にチャーター便が入ってきて、その後バスで向かうのは十勝川温泉という形もあったりします。逆に女満別や帯広空港に着き、釧路に向かうということもありますので、単独の空港だけで議論を進めていくのはおかしいのではないかと考えています。ひがし北海道のどの空港に入ってもその後の観光ルートをしっかり作っていくことでプラスになるという認識であります。国の観光周遊ルートの位置付けもいただいているところであり、我々が中心になり、ひがし北海道をしっかりPRしながら、進めていくことが一番大きなポイントになってくるものと考えております。

そして目指すことは、たくさんの観光客の方々に来てもらうということになります。実際、ひがし北海道はインバウンド（訪日外国人の旅行）の面では北海道全体の平均と比較すると低いという実態も踏まえ、インバウンドもしっかり増やしていきたいと考えております。その中でも現在最も北海道の魅力を感じていただいている台湾の方に、ひがし北海道の3市長が連携しPRすることで、ひがし北海道の価値を高めていこうという取り組みです。

(質問)

- ・ 台湾からの北海道への観光は、どちらかというとな函館や旭川が先行しているように思われますが、定期便も飛んでいるような地域と比較して、ひがし北海道はどのように差別化して観光客を呼び込んでいきたいと考えていますか。

(市長)

- ・ 北海道といっても地域によって気候風土が違い、景色や食文化も全然違いますので、そこを重視していきたいと考えております。ひがし北海道としては、発信力が弱いという面がありますので、充実させていきたいと思っております。

(質問)

- ・ ロケーションの違いについては、どのように感じておられますか。

(市長)

- ・ 住んでいるとわからないことが多くあり、釧路湿原をはじめとするこの地域の雄大な自然、景色について、もう一度見直していきたいと思っております。併せて、冬についても、「氷都」という言葉を使うのは、このひがし北海道にふさわしいと思っております。帯広では「氷」ということをキーワードに、映画撮影で台湾の女優さんたちが来ていたりしています。そして、網走の流氷、阿寒湖の厚さ80センチの氷など、地域による気候風土の違いを発信していくことが重要になってくると考

えております。北海道はどこも似たような雰囲気だよね、という意見が出ているとも聞いておりますので、我々は違いを打ち出していきたいと考えております。

(質問)

- ・ 今回のトップセールスは、来春、夏の商品を売るのでしょうか。それとも通年で売り込みに行くのでしょうか。

(観光振興室職員)

- ・ 今シーズン下期と来シーズンの上期の商品です。

(市長)

- ・ 夏には多くの観光客に来てもらっていますが、北海道を売り出すのにふさわしいのは、本当は秋と冬です。日本の観光はすべて夏休み中心のものになっていて、飛行機の路線も中部線や伊丹線なども夏だけです。一方で、北海道で一番よい季節は、実りの秋であると思っております。インバウンドでは例えば十勝やオホーツクの農業や釧路の水産など、いろいろな部分を差別化して、北海道の強いところを売り出すことがこれから重要になります。日本でも休みの取り方も変わってきておりますので、そういった意味でも秋冬が大きなポイントになると考えております。

(質問)

- ・ 今回トップセールスには道の観光振興機構の方も行かれるようですが、民間企業の方の同行もありますか。

(観光振興室職員)

- ・ メンバーは30名程度で、観光協会やホテル関係、釧路からは河畔開発公社からも行きます。

(質問)

- ・ 今回は、物産の商談会など、当地の食材を売るといったところまでは行わないのですね。

(観光振興室職員)

- ・ 観光素材のご紹介です。

(質問)

- ・ 先ほど市長も言われましたが、いろいろなところでチャーター便の運航がとん挫している理由は、日本からのアウトバウンドが少ないということかと思いますが、この点についてどのような課題があると思われておりますか。

(市長)

- ・ 課題として、どのように進めていくかがネックになっているところです。復興航空のように、インとアウトが別になったビジネスモデルの形づくりをできればいいと思っております。本当は復興航空のような形式がよいのですが、これからは個人旅行が主になりますので、その点には対応できていないのが実態です。

日台親善協会もそうですが、台湾と連携している団体は多く、釧路でも釧路ロータリークラブと台北中央ロータリークラブが友好クラブ提携していたり、JRでも連携をとっていたりしています。子どもの交流としてはキッズロケットが交流していますし、白糠では先住民族の交流なども行っています。これらの交流を次につなげていければと考えています。

(質問)

- ・ 航空会社は全社回るのでしょうか。

(市長)

- ・ 全社回る予定です。

(質問)

- ・ 長期滞在者について、昨年度の1年間を上回ったということによろしいですか。

(交流推進主幹)

- ・ 昨年の通年実績を今年上半期時点で上回っております。

(質問)

- ・ 長期滞在が定住につながったケースはありますか。

(市長)

- ・ 物件を買ったケースがわかるくらいで、定住については分かっていません。

(交流推進主幹)

- ・ 物件を買った方が市に情報提供する仕組みもないため、把握しきれていないのが実態です。長期滞在していた方が市役所を訪れた際に、物件を買って移住を考えている、といった話を時々伺っているところですが、正確な数は押さえていません。

(質問)

- ・ ひがし北海道の3市に台湾から何人くらいの方が来ているのでしょうか。また、四季を通じて、特に課題とされている秋冬には何人くらいの方が来ているかなどについても教えてください。

(観光振興室職員)

- ・ 後ほどお知らせします。

(市長)

- ・ 2月には春節があるため、台湾からの観光客は多くなっています。また、北海道の秋は『実りの秋』ということもあり、いい季節なのですが、秋の観光客が少なくなっております。そこで、秋の季節の訪日観光客を増やすよう、売り出していきたいと思っております。夏はホテルや飛行機を予約するのが難しい状況であり、一方で9月から12月にかけては観光客数が少ないのが実態です。

今回、長期滞在では、旅行会社と連携し大漁どんぱくの時期にも来ていただきましたが、本来は部屋が取れない時期であるため、ホテルの協力があって初めて実施できたものです。そのような状況の中で夏についてのプロモーションを行っても泊まれる部屋がないため、これからは別の季節を売り出していきたい、併せてインバウンドにもとりくんでいきたいと考えています。

(質問)

- ・ 高雄市で開催される商談会には市長もいかれませんか。

(市長)

- ・ はい、行きます。台北市、高雄市とも、3人でタッグを組んで行ってきます。

(質問)

- ・ トップセールスは国内、国外とも今回が初めてですか。

(市長)

- ・ ひがし北海道の3人でどこかに行つてのセールスはこれまでないと思います。外国人旅行者は、帯広に入って釧路に来る、女満別に入って釧路から帰るなどとなっている中、どこの空港にどのくらい人が入るのかではなく、空港に入ってからどれくらいの人が宿泊するかが大事なことで、宿泊を増やしていくのが重要なことです。以前、釧路に復興航空のチャーター機が来た際、お土産を渡しお出迎えした時に、これからどこに行くのか聞いたところ、向かうのは十勝川温泉ということであり、阿寒には最終日に泊まるということでした。実際、お昼の便で空港について、まっすぐホテルに行くと午後2時くらいについてしまいます。ホテルには通常のチェックイン時間である午後3時、4時に着くような距離感も大事であり、途中で何かあるかどうかも重要なこととなります。そこで、釧路では復興航空で来て釧路に宿泊する人には、特典として「しつげん55パス」を配付し、丹頂鶴自然公園などに無料で入館できるようにして阿寒や釧路に泊まってもらう仕組みを作りました。ひがし北海道への観光客が今後も増えていくよう、3市長によるトップセールスにより、ひがし北海道をPRしていきます。

(質問)

- ・ 形式的に団長などは定めていますか。

(市長)

- ・ 定めていません。