

ハビカム
ミライデザイン会議

杵築市

観光

Tourism

情緒あふれる城下町。自然のアクティビティーを満喫できる海と山。官民挙げて取り組む観光振興によってコアなファンを増やしてきた杵築市。観光地として飛躍するために、これからの杵築に必要なことは何か。求められるのは歴史と体験、そして革新。地域をリードする若手リーダーが杵築観光の未来を探った。



杵築の坂

和服歩きが日常の城下町に

不景気の影響真っ先に

大塚 観光分科会を始めたいと思います。観光というテーマは大変広い分野ですが、観光課題や今後のビジョンを話して、未来につながるキーワードを引き出していきたいと思います。まず、自己紹介をお願いします。

三浦 杵築市観光協会の三浦です。この職に就いて4年目。東日本大震災を東京で体験し、大変な時代からの出発でした。景気が悪くなって一番早く影響を受けるのが観光ですが、社会の成熟度に伴ってその振れ幅は小さくなっています。先進国にとって観光はなくてはならない日常生活の一部。観光について私自身も勉強していきたいと思っています。

佐々木 日向屋はもうすぐ創業100年になります。皆さんのビジョンを聞くの楽しみにしています。

園田 JTB九州の園田です。出身は熊本で、大分で仕事をして3年目です。外からの目線もあるかと思うので何かお役に立てればうれしいです。

今村 お茶のときやの若おかみ、というよりおかみ修業中の今村です。小さい子どもが3人いて育児中ですが、いろいろやりたいことがあります。

若手リーダー
お茶のときや 若おかみ
今村佐和さん

後藤 若栄屋16代目の後藤です。今日は気合を入れて着物を来ました。杵築で生まれ育ったわけではなく、20年間静岡県で過ごし、ホテルマンとして大分市内で勤務した後、2005年にこの職に就きました。いくつかの柱がほしいと考え、観光をその一つとして取り組んできました。失敗を重ねながら形になり始めているものもあるので、体験を少しでもお話ししたいと考えています。

品質を保ちつつ伸ばす

大塚 では、本題に入りましょう。杵築市というと全国初の「着物似合う歴史的町並み」に認定され、市の「観光おもてなし宣言」があり、観光振興に地域全体で取り組んでいます。年間を通してイベントも多くあり、海山のグルメも豊富。一般的にはそういう目で見られるわけですが、現状はどうでしょう。

三浦 観光動態調査では2011年が102万8千人、12年が105万6千人とちょっと伸びて、13年が102万4千人と減っています。一昨年の数字に戻ったという状況ではありますが、いろいろな要因があり、一概に測れない部分もあります。観光動態調査には出てきませんが、感覚的にはお金を使っていたる場も増えてきたと思います。杵築を観光する仕組みができつつあるのでは。観光協会が着物のレンタルを運営していますが、11年度は約950人、12年度は約2600人、13年度は約5千人になりました。今年は1万になるかという、そういうわけではありません。キャパシティの問題もありますし、急激に広げるべきでないと思っています。品質を保ちつつ緩やかに伸ばしていきたいです。

大塚 確かに杵築には着物で歩きたくなる写真スポットがたくさんありますね。

三浦 おとしからは韓国の団体客が来るようになりました。韓国は格安ツアーが主なのですが、実際にはなかなかお金を落としてくれません。差別するわけではないですが、金銭的、距離的なハードルを越えてくれるお客さんは正しく当地を理解してくれる。正しい行動をしていけば、必然的にお金は後から付いてくると思っています。

大塚 全体的な数は減っているけれども、緩やかに増やしている。質の高い観光を、というこ

若手リーダー
杵築市観光協会事務局長
三浦孝典さん

とですね。

三浦 我々が公的なお金を使って数だけ増やしても迷惑が掛かることもあるので、数だけを押さえようとは思いません。冷静に見てみると、杵築は三つの地区が合併しています。杵築の城下町は伸びているのですが、山香、大田地区は減っている。掘り起こしもしなくてはいいませんが、城下町が栄えて、いい影響が周辺まで到達していくようになればと思っています。

着物を着て歩いて回る

大塚 城下町周辺ということでお聞きしますが、後藤さんの所に来られるお客さんは何を求めていますか。

後藤 地域を調べてから来る方は楽しむために来られています。求めているのは、味はもちろん、着物が触れ合うこと。お金の対価としておいしいものと体験を求めていると思います。

三浦 後藤さんはこの姿でもてなしてくださるから、喜ばれますね。

後藤 暑いんですけどね(笑)。でも、5分着替えるだけで、お客さんに僕の立場を分かってもらえる。着物って素晴らしいと思います。

大塚 着物の町ですもんね。いるだけでPRになりますね。

三浦 近い将来、洋服で歩いているのが恥ずかしいくらいの町になればと思います。杵築には生活している人もいますから、テーマパークではなくリアルな江戸村、というか。

大塚 独特な雰囲気がありますよね。今村さんのお店もそう。住民の方と観光客が入り混じるたずまいというか。

今村 子どもの頃から杵築は観光地という考えはなくて、杵築が観光に注力しているのはこ

若手リーダー
若栄屋16代当主
後藤源太郎さん

そこにしかない食と人

大塚 ちょっと離れると佐々木さんの所ですが、どうですか。

佐々木 実際、奈狩江(なかえ)地区はここ10年みるみるうちに衰退して。山はミカンだし、海も魅力がたくさんあるんですが、お客さんが少なくなっています。若くて頑張っている人もたくさんいるんですが、生き残りに精いっぱいな状況です。

大塚 流れはありますか。城下町を見てから海へ足を延ばすとか。

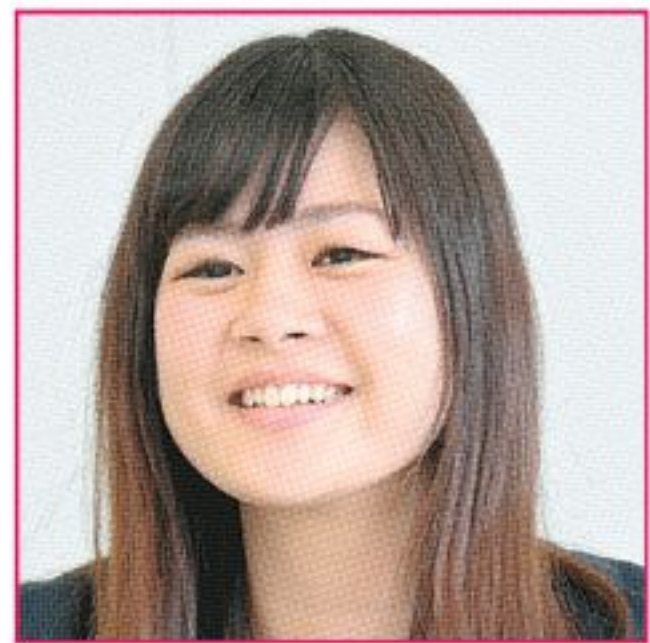
佐々木 時々おこぼれ程度には(苦笑)。最近は景気が良くなってきたので少しはいいかもしれませんか。

大塚 園田さん、観光全般のトレンドはありますか。

園田 お客さまから話を聞くと、旅行全体の満足度が差がつくのは、そこにしかない食や人だと感じます。

大塚 杵築の目指している方向は正しいということですか。

三浦 旅行の形がだんだん変わってきているのはあります。物見遊山の旅は少なくなっている。今は体験重視。SNSでの情報発信はコアなお客さんに対してお金をかけずに情報を届けられます。観光素材がなくても、「あの人に会いに行く」という人が増えてくれば成功なわけです。

アドバイザー
JTB九州大分支店営業課
園田花奈さん

旅慣れている人に発信

大塚 たくさん来ればいいものではない、という先ほどの話につながりますね。後藤さんの所には海外からもお客さんが来られるとか。

後藤 台湾のお客さまが来た時、楽しんでもらおうと頑張ってたんですけど、それをとても喜んでくださって。彼らからしたら、片田舎の料理屋さんの16代目はちょっと変わった息子で、鯛茶漬けを出してくれて、付きっきりで対応してくれた。そういうことを他の人にも伝えてくれるんです。

佐々木 台湾の人は何語?

後藤 中国語です。僕が話す内容をあらかじめ訳してプリントアウトし、添乗員さんがタイミングよく通訳してくれるようにしています。

三浦 頑張っているとか差が出てきます。杵築は規模が大きいから「とりあえずやってみよう」ができる。日本に来る外国人観光客は昨年1千万人を超えました。6年後までに2千万人を目指していますが、ネックは飛行機と宿。5年後には日本の宿は外国の方に対応せざるを得ないくらいお客さんが来ると思います。観光協会もサポートしますし、ちょっとした努力で先が違ってきます。

後藤 リーマンショックで危機感を持ち、お取り寄せの商品と観光に取り組みました。悔しい思いもありましたが、明確に売り出した商品を決めて、熱意をもって進めたことで、観光客の比率が上がったんです。

佐々木 どんな目的の人が多いんですか。

三浦 いろいろですが、北部九州を回る中で別府と併せて杵築に来ましようとか。ただ、佐々木さんの所に来る人はツアー客とは違うと思います。日向屋さんの魅力を旅慣れている人に向けて発信していきたいですね。

煮えた湯から飛び出す

佐々木 奈狩江地区の潮干狩りや海水浴は、昔は人があふれていたんです。その存在を取り戻したい思いがあります。奈狩江地区の魅力は掘り起こして何かできないかなと。

三浦 佐々木さんが率(けん)引役になるという考えのほうがいいのでは。

佐々木 城下町には年にいくつもイベントがありますが、奈狩江にはありません。

今村 漁師はなくなったんですか。

佐々木 お客さんは多いんですが、なくなってしまってます。何かないですかね。

三浦 申し訳ないですが、何かないかと言っている時点では何もありません。地元の人たちがいないとできません。イベントもマッチングだと思うんです。その魅力を評価してくれる人を探し出して届ける、というか。

後藤 奈狩江地区で昔のようにぎわいを取り戻すのは高いハードルがあると思います。でも、成功体験を人に見せることで「うちだって」と頑張ってくれる人はいませんか。やる気のない人も、もがいている人もいますが、まず佐々木さんが動いてノウハウを共有してはどうでしょう。

佐々木 うちも何とか生き残っているし、5年後も何とか生き残っていると思うんです。でも、いそ的なに寂しくなっているのが悔しいんです。

後藤 例えば、鍋の中にカエルを入れてだんだん熱くなると、いつ飛び出していいかわからずに煮えてしまいます。しかし、煮えた湯に飛び込むと熱いから飛び出すことができる。僕が9年前に帰ってきた時、若栄屋はまさに煮えていたから飛び出せた。奈狩江地区にもジャンプのタイミングがあったと思うんです。答えはないですが、これま

若手リーダー
日向屋代表取締役
佐々木寿彦さん

でと全然違う観点が必要になるのでは。

小物づくりの体験講座

今村 例えばですが、小物を作る主婦向けのイベントはどうですか。日向屋さんでランチをして、小物づくりなどの体験講座をしては。今まで日向屋さんを知らない人が足を運ぶきっかけになると思います。私はボーセラーツというお皿の絵付けをしているんですが、お茶と合わせてギフトにしたいと考えているんです。

大塚 体験講座なら気軽に行けますね。

後藤 佐和さんのボーセラーツも観光の一つだと思います。手芸って杵築っぽくないけど、人がたくさん来ていたらニュースですね。

今村 杵築って女性がお金を落とすにくい印象がありませんか。

三浦 佐和さんが始めたら、何十年後に杵築は手芸の町になっているかもしれません。自由にやるとチャンスが巡ってくると思います。

後藤 うちの鯛茶漬けは門外不出と呼ばれたレシピですが、リーマンショックを経て、世に出す努力をしました。助成金をいただいてチャンスを得たわけです。その時、大事だったのは一歩踏み出す勇気だったと思います。

今村 杵築なので歴史も大事だと思いますが、やはり今の時代に合わせたものをつくっていくかなと。現状維持ができていないから廃れていくんですよ。お茶もペットボトルがこんなに売るとは10年前には思わなかった。実際売上げも下がっていますし、うちもこの先お茶だけでやっていくのは分かります。

三浦 違う商売になったらまずいいですか?

今村 そこそが保守的なんですね。200年以上続いたお茶の看板を下ろすのはいいという。

後藤 佐々木さんが危機感を感じていらっしゃるの強みだと思います。

佐々木 地元の魅力をなくしたくないというだけなんです。後藤さんはよくアイデアが出たね。

後藤 いや、座っているだけで赤字になるんですから。ちょっとでもお客さんが来るようにいろいろやったら中から光るものが出てきたんです。

町が元気になる作用も

大塚 未来キーワード、何か思いつきましたか。

三浦 創造的破壊は?

大塚 地元を守るために変わる、ということでしょうか。

今村 新旧の融合、とか。

後藤 したいことはアップデートなんですよ。その時々に対応して変わっていくこと。

佐々木 守りたいものが壊れてしまうのは怖いんです。

今村 それは杵築の魅力だと思います。

後藤 だからこそ、みんなちょっとと努力すればいいのって思うんです。やる気のある人がどんどんチャレンジして、人より頑張る人が増えてくれればいい。

三浦 ジャンプはどう。一歩前へ、ということ。

今村 一歩前というのはすごく大事ですね。

大塚 それでいきましょう。一歩踏み出す勇気ということ。

園田 観光ってお客さんが楽しむだけでなく、移動したり、泊まって、帰る中でいろんな人と出会い、町が元気になる作用もあります。点で頑張るのではなく、皆さんが共に頑張ることで盛り上げていけるはずです。

大塚 話は尽きませんが、時間が来てしまいました。皆さん今日はありがとうございました。

何? ドコモなら国内通話が完全かけ放題? 信じられん・・・!

スマートライフのパートナーへ。

カケホーダイプラン

国内初^{*2}

完全かけ放題^{*1}だからあんしん!

誰とでも

何回でも

何時間でも

他社のスマホやケータイ、固定電話にも!

基本プラン^{*4}に通話料も組み込まれた定額プラン。ケータイでもスマホでもOK。

これまで

基本使用料

+ 通話料

➡

これから

基本プラン

通話料

ケータイなら

2,200円/月^{※4}

スマホ/タブレットなら

2,700円/月^{※5}

今までは通話料が気になっていた人も、これであんしん! 誰でも、何時間でも、電話できるね!

ドコモの新料金

カケホーダイ & パケあえる

カケホーダイプラン 国内初^{*2}

シェアパック 国内初^{*2}

ずっとドコモ割

U25応援割

お申込みが必要です

©青山剛昌/小学館・読者テレビ・TMS 1996

*1 海外での発信信、「WORLD CALL」[SMS]、(0570) (0180) などの特番、(104) の電話番号案内料、衛星電話、衛星船舶電話などは定額対象外です。*2 2014年4月10日現在、当社調べ。調査対象: au・ソフトバンク・ウィルコム・イーモバイルHP *3 通話が連続して長時間におよぶなど、当社設備に影響をおよぼす当社が判断した場合は、通話を切断することがあります。*4 次の割引サービスが適用中の回線の料金プランが基本プランへ変更された場合、割引は終了します。「学割」「キッズ割」「プラスX割」「Xiデータプラン ライト割」「ドコモのりかえ割」「ドコモホスウィッチ割」「ドコモホカえり割」など。*5 本広告に記載の基本プランは、2年間同一回線の継続利用が条件となり、料金プランの変更、契約変更または解約のお申出がない場合、自動更新となります。契約期間内での解約・継続利用のお約束のない料金プランへの変更時などには、9,500円(税抜)の解約金がかかります。なお、継続利用のお約束不要のプランもご用意しています。*6 「カケホーダイプラン(ケータイ)」をご契約中の回線でスマホ/タブレットを使用した場合、その月はスマホ/タブレット向けの月額基本使用料が適用されます。【基本プランについて】※「ハーティ割引」は、2年間の継続利用を条件とする「カケホーダイプラン」では契約できません。○提供条件・注意事項・各料金サービスの詳細は、ドコモのホームページ(www.nttdocomo.co.jp)をご確認ください。○掲載内容は6月27日時点のものです。