

三田市（兵庫県）主催 「訪日外国人旅行者受け入れのためのインバウンドセミナー」 へのプロモーションアドバイザー派遣

2019年11月、プロモーションアドバイザーである株式会社 JC プランの宮井利之常務取締役（以下、「アドバイザー」）を、三田市主催のセミナーに講演者として派遣しました。

外国人観光客誘致を新たな観光事業に

観光入込客数が年間300万人程度で、やや微減傾向にある三田市は、新たな社会情勢に対応した観光事業への転換を課題として認識されており、外国人観光客誘致を新たな観光事業として立ち上げ、市内観光団体や事業者等とインバウンド施策の方向性の共有や意識醸成を図ることを目的に、今回のセミナーを開催されました。セミナーには官民合わせて35名の方が出席され、三田市のインバウンドを考えるきっかけとしていただきました。

地域の魅力は何か、そこを整理するところからはじめよう

アドバイザーの宮井氏から、まず訪日外国人の特徴について、80%強が東・東南アジアからの訪日客であり、うち中国が20%強を占める大きな市場であること。また、中国人の訪問率2位は隣県の大阪府で50%強であるが、兵庫県は4%弱と低い状況であることなどご紹介いただきました。そして今後の訪日スタイルは、これまでの主流であったゴールデンルート周遊型や団体旅行から個人旅行型にシフトしていくことや、加えて有深度（上品、高級、高満足度、特別感など）が求められてくることをポイントとなることをお話しいただきました。

こういった状況下で三田市が今後どのようにインバウンド施策を進めていくかに対し、宮井アドバイザーからは、「有深度」をポイントに三田市の魅力的なコンテンツを整理し、そのコンテンツを中心に全体をどのように取り組むべきか考えること。また、今できることとできないことを整理し、できない部分については周辺自治体と連携することで面的なコンテンツを創出し、三田市への送客の仕組みを作ることが重要であると助言いただきました。

セミナー後に開催された参加者との意見交換会では、参加者からインバウンド対応の現状や悩み、課題などについて意見が交わされ、アドバイザーからは、「三田市は大阪、神戸からのアクセスが良いことに加え、豊かな自然があることは大きな強み。「三田牛」「黒豆」「里山」など魅力的なコンテンツはすでにあり、これらを単品ではなくセットにし、三田市にしかない、三田市でしかできないコンテンツとして造成し、PRすることが重要。」とインバウンド事業の推進を後押しいただきました。



意見交換会で助言される宮井アドバイザー
(写真右から2番目)

弊協会では引き続き、専門的知見、ノウハウ、経験をもつアドバイザーの派遣を通して、自治体の海外プロモーションを支援してまいりますので、ぜひお気軽にご相談ください。

(経済交流課 主査 田村)

無断転載を禁じます。