

世界水準の観光地の形成に向けたセミナー in 名寄



「住んでよし、訪れてよし、間に立ってよし。
“稼げる+αの”観光地域づくり」

2018年11月9日(金)

株式会社 北海道宝島旅行社

代表取締役社長 鈴木宏一郎

suzuki@h-takarajima.com

<https://www.facebook.com/kouichiro.suzuki2>

1、自己紹介 鈴木 宏一郎

1965年 北九州市生まれ～兵庫県立西宮高校卒～1988年東北大学法学部卒
(学生時代、仙台からバイクで日本一周、北海道初上陸。

その時に過ごした時間、良い思い出から北海道のとりこに…)

1988～2005年 (株)リクルート勤務 (2001年 小樽商大大学院商学研究科修了)
(ずっと営業。17年間のうち、9年間北海道支社勤務。

全道のあちこちでお世話になり、残りの一生をかけて、
大好きな北海道のために役に立つ仕事をしたいと決めました)

2007年 (株)北海道宝島旅行社設立 代表取締役就任

(宝物で一杯の大好きな北海道に貢献すべく、R時代の部下と2人で、
会社を創り『北海道体験.com』を立ち上げました)

2010年 (株)北海道宝島トラベル設立 代表取締役就任
合同会社北海道観光まちづくりセンター設立

2016年 (株)北海道宝島旅行社と(株)北海道宝島トラベルを合併
道内で活躍する英語通訳案内士グループと合同会社H-SEG設立



2、北海道宝島旅行社のミッション

◆北海道宝島旅行社の使命<ミッション>:永遠に追及する目的>

【北海道の価値を、みんなでカタチに！】

- 1、私たちは、大好きな北海道を
「世界一の観光サービス」によって元気にします。
- 2、私たちは、創造的に、新たな価値を生み出すために、
日々挑戦し続けます。
- 3、私たちは、地域と仲間を思いやり、協働するみんなで、
幸せを分かち合います。
- 4、私たちは、世界平和と日本経済に貢献する、
観光業界の一員として、誇り高く仕事に取り組みます。

3、北海道宝島旅行社の事業展開

- ◆道内各地域ならではの体験型観光プログラムの造成、検索・予約サイトの運営
 - *『**北海道体験.com(日本語・英語)**』～全道をネットワーク化する事業の根幹として！
 - *地域DNAを体感できる体験型観光**オリジナルプログラムの造成、販売**
- ◆観光庁、運輸局、北海道、各市町村等から、**観光地域づくりに関わる事業受託**
 - *体験プログラム造成やDMO組成の支援・コンサルティング、北海道グリーンツーリズムネットワーク事務局ほか(上士幌町/出資+経営者派遣、豊浦町/理事就任、鹿追・黒松内・岩内・中頓別・白老・小平・帯広・北広島・余市・小清水・美瑛、他)
- ◆**インバウンド富裕層個人自由旅行者へのオーダーメイドツアーの提供**
 - *運転手付きのクルマをチャーターして、通訳を乗せて道内を周遊する富裕層を道内各地へ案内
 - *ILTM(カンヌ・シンガポール)、ATWS(アラスカ、イタリア)、東南アジア各国へ定期的に営業に！
- ◆**(合)北海道観光まちづくりセンター**の展開
 - *総務省「**地域おこし協力隊**」事業の採用選考・研修フォロー支援(全道30市町村以上でお手伝いを展開中)
 - *農水省「**農泊**」事業の道内各地の展開支援
- ◆**(合)H-SEG**の展開
 - *北海道で活躍する**英語通訳案内士チーム**のための様々な企画・運営
- ◆**HATA(北海道アドベンチャートラベル協議会)**の展開
 - *欧米豪の顧客を意識した、アウトドアや文化体験の受け入れ体制づくりの推進
- ◆**JARTA(Japan Alliance of Responsible Travel Agencies)**の展開
 - *意思を持って地域への責任を果たす旅行会社の全国ネットワークの構築と、GSTCの研修会の実施等

4、北海道を世界最高の観光地に！

【インバウンド事業部】
北海道に中・長期滞在して、
地域住民との交流を楽しむ
オーダーメイドツアーサービスの提供

**観光地域づくりを通じて、
北海道に外貨を稼ぎ、地域活性化に貢献する！**

【観光地域づくり事業部】
道内各地域の滞在交流
プログラムの企画・造成支援
+
地域主導のDMO組成支援

【体験観光事業部】
全道の体験観光事業者の
滞在交流プログラム販売支援
+
オリジナルプログラムの企画・販売

5-1、絶体絶命の北海道、地域経済 ～イノベーション(新結合)が必要！

わが北海道に、わが地域に、
外貨を稼ぐために何ができるのか？

外貨を獲得するには、以下の2通りの方法しかない！！

1、地元産の原材料に付加価値を付けて域外に移出・輸出する

or

2、域外から“お金を使う人”に来てもらって地元で消費してもらおう

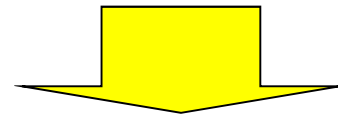
- ①日本の人口は減る。「一生に一度行きたい」高齢者は既に…。若者は旅しない。
- ②近隣の中台韓は3～4泊。シンガポール・タイ他は1週間～、欧米豪は10泊以上～。
欧米豪マーケットを取り込めれば、日本人他の観光客は余裕で対応できる！ 6

5-2、絶体絶命の北海道と地域経済 ～イノベーション(新結合)が必要！

イノベーションの定義

既存の①商品・サービス
②生産方法
③販路
④原料・半製品
⑤組織

組み換え=イノベーション(新結合)

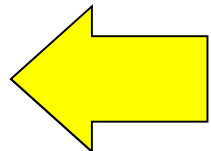


新たな付加価値の生産手段

1、地域の生産物を加工して付加価値を付ける。

違う販路を開拓する。冷凍技術で通年出荷する。。。。。

2、自然・農山漁村風景・暮らしを観光資源として“現金化”する。



新しい組合せ、地域の暮らしのお裾分けで、わざわざ
来訪してもらえる滞在・交流の魅力を創造すること！

6-1、道内先進事例：鹿部町

鹿部町 海と温泉エリア



手ぶらで楽しむ地元遊び 手ぶら漁釣り体験

道具やエサ、後片付けすべてスタッフがお任せ。手ぶらでチカなどを狙った海釣りを鹿部港で楽しむことができます。釣った魚はその場でサクサクの天ぷらにして味わうのがオススメです。

鹿部漁港 9:00~15:00 因TELにて確認
因天ぷらつき 2,500円、釣り体験のみ 2,000円
因3日前まで要予約
因01372-7-5293 (鹿部町役場観光工課)



夏を彩る北海道屈指の火花大会 しかべ海と温泉のまつり・火花大会

毎年8月第3土曜日に開催される夏の風物詩・鹿部町の火花大会。港内で行われるため音が反響して大迫力！水面に浮かんだのは消えていく大輪の火花ショーは、見るもの全てに感動を与えます。

鹿部漁港埋立地
因海と温泉のまつり 8:30~、花火 19:30~
因01372-7-3500 (鹿部商工会 平日8:45~17:30
※土日祝日休)



鹿部の美味しいモノをお得に買える 鹿部・食とうまいの館

水産加工業が盛んな鹿部町の特産品が勢揃い。たらはもちろん、ウニ・イカ・ホッケ・コンブの加工品など、各社自慢の品を直売価格で販売しています。

鹿部町字鹿部20番地1
因8:30~17:30 (11月~4月 8:30~17:00)
因11月~3月:第4日曜日(祝日の場合、翌4日休)、年末年始(12/31~1/5)
因090-9523-3560



潮風香る港町の温泉でリフレッシュ 鹿部温泉

①鹿の湯 ②吉の湯 ③温泉旅館こにし

鹿部は古くから温浴場として親しまれており、樺本武明、土方歳三らも入浴したと伝えられています。多彩な泉質を楽しむ場合は3湯をめぐる事ができる「湯めぐりガラスハ手形」が、お得。本物のガラス玉が付く、特典付きの手形が販売されています。

鹿の湯 温泉旅館こにし
因鹿部町字鹿部58 因鹿部町字鹿部45 因鹿部町字鹿部148
因13:00~20:00 因12:00~20:00 因12:00~20:00
因無休 因不定休 因専売券(1000円) 因専売券(1000円)
因大人500円、小人300円 因大人500円、小人300円 因大人500円、小人300円
因100円 因100円 因100円
因01372-7-2211 因01372-7-2211 因01372-7-2231



地熱パワーで100℃の温泉が空高く噴き上がる！ しかべ間歌泉公園

(H28リニューアルオープン予定)
大正13年に発見されて以来、ずっと噴き出し続けている全国的にも珍しい間歌泉。約10分間隔で15m以上の高さまで噴き出す様子はさながら噴水ショー。足湯もありタオルが貸出無料。毎月第2土曜日には「わくわくサタデー!!」という楽しいイベントも開催されています。

鹿部町字鹿部18番地1
因夏期(5月~10月)8:30~18:00、冬期(11月~4月)9:00~17:00
因11月~3月:第4日曜日(祝日の場合、翌4日休)、年末年始(12/31~1/5)
因大人300円、小人(小・中学生)200円 因01372-7-5655



絶対寄りたい鹿部の人気寿司店 大寿し

鮮度抜群の大きなネタがウリの人気寿司屋さん。とっておきのお得な極上刺身が人気の人気メニュー。地元漁師も足繁く通う名店で、町民の交流の場にもなっています。

鹿部町字鹿部118 因16:00~22:00 因月曜日
因上刺身2,100円、特上刺身1,600円、上刺身1,300円、中刺身1,100円、並刺身900円、コース(刺、刺、刺)4,500円など
因01372-7-2252



しかべちょう
鹿部町
海と温泉(いでゆ)エリア

高く噴き出す温泉と、 鹿部グルメを味わいつくす

豊かな漁場に恵まれた鹿部の海は、四季折々さまざまな魚種が水揚げされる宝の海。特にスケソウダラが、冬の噴火湾に産卵のために集まることから「たらこ」が大特産品になっています。また、国内でも大変珍しい「間歌泉」があり、町には、30力以上の温泉が湧きだしています。漁師町ならではのグルメと温泉。心ゆくままゆったりとお楽しみください。

学んで、作って、味わって、「鹿部たらこ」を満喫
①ご当地グルメ「たらこ天丼」「たらこラーメン」
②たらこ工場見学 ③たらこづくり体験

- ① 大田食堂 因火曜(※TELにて要確認) 因11:00~20:00 因自由 因鹿部町字鹿部76 因たらこ天丼950円、たらこラーメン850円 因1名 因店舗へ 因01372-7-2035
- ② 道場水産 因通年 因9:00~15:00 因60分程度 因鹿部町字宮浜194-2 因1,500円 因5名 因1週間前までに要予約 因01372-7-5293
- ③ しかべ間歌泉公園 因漁期による(11月頃~1月末頃) 因9:00~15:00 因90分程度 因鹿部町字鹿部18-1 因3,000円 因2名 因1週間前までに要予約 因01372-7-5293 (鹿部町役場観光工課)



鹿部町海と温泉エリア 満喫モデルコース

- 鹿部町 温泉旅館こにし 指
- 大寿し (車で約2分送迎あり)
- 鹿部温泉 (車で約2分送迎あり)
- しかべ間歌泉公園 (車で約3分)
- 漁港手ぶら釣り体験 (車で約3分)
- 大田食堂 たらこ天丼(1名) (車で約3分)
- たらこづくり体験(手づかみ) (車で約3分)

イベント&お祭り

- 5月下旬 鹿部春のえびつぶ祭り
- 8月第3土曜日 しかべ海と温泉のまつり
- 12月上旬 「しかべのスケツだよ!!」フェスタ!!
- 2月下旬 鹿部たらこ祭り

愉快なおかさんとあつたかい浜の味
浜のかあさん 地元料理体験

北海道有数の漁師町、鹿部町の魅力を存分に味わうことのできるプラン。愉快でおいしい浜のかあさんたちと一緒に、旬の魚を使った郷土料理を作って一緒に楽しみましょう。

因通年 因9:00~15:00 因60分程度
因しかべ間歌泉公園(鹿部町字鹿部18-1)
因3,000円/1名 因2名 因1週間前までに要予約
因01372-7-5293 (鹿部町役場観光工課)



8

6-2、道内先進事例：八雲町濬部地区

外国人の農業体験受け入れ

【八雲】町落部の農業
千葉彦太郎さん(68)が、
農村での体験観光を楽しむ
外国人旅行者らの受け入れに力を入れている。
15日には道内を長期旅行
するシンガポールの家族
9人が千葉さん宅で餅つき
を体験、つきたての餅を
を味わい、日本の農村な
らではの食文化を満喫し
た。

千葉さんは落部地区で
もち米と野菜を栽培して
いる。滞在型農業体験観
光グリーンツーリズムに
以前から関心があり、
町の担当者とともに昨
年、先進地の長崎県を視
察。道内でも十勝管内鹿
追町や空知管内長沼町で
体験観光を行っている農

八雲の千葉さん、今年から本格化

家を訪れ、受け入れのノウハウを学んだ。
千葉さん自身は昨年か
ら、道内で体験ツアーな
どを企画する北海道宝島
旅行社(札幌)を通じ、



▲ 体験するシンガポールの観光客
そろいの法被を着て餅つきを体験するシンガポールの観光客

国内外のモニター客の受け入れを始めた。自分の
田んぼで収穫したもち米
を使った餅つきや野菜取
穫などの体験事業が予想
以上に好評で、今年から
体験観光に本格的に取り
組むことにしたという。
外国人ツアー客の受け入
れは今回で8組目になる。

この日訪れたのは、シン
ガポールのクエイク・ニ
オさん(44)ら大人から子
どもまで9人の家族。7
泊8日の道内周遊ツアー
で釧路温泉から函館に向
かう途中に千葉さん宅を
訪問した。

ニオさん家族は、千葉
さんの手ほどきを受け、
きねや木臼を使った本
格的な餅つきを初めて体験

し、歓声を上げた。つき
たての餅で作りたいもち
大福をほおぼると「おい
しい」を連発。ニオさん
は「つきたての餅を食べ
るのは皆初めて。生産者
の方とこんなにも家庭的
な雰囲気です。接することが
でき、感動しました」と
話した。

千葉さん宅では年末に
かけて、東南アジアや米
国などのツアー客をさら
に10組前後受け入れる予
定という。

千葉さんは「英語は話
せないが、身ぶりで気持
ちが通じることが分か
った。特産の風のすもぢや
軟白ネギなど八雲の農産
物を世界にPRできれば
ば」と意欲的だ。

(斉藤高広)

餅つきや野菜収穫好評

6-3、道内先進事例：恵庭市 ←コーディネーターの必要性

札幌近郊で朝もぎトウキビ体験と畑のお散歩

札幌近郊で夏野菜の収穫体験！
子供と一緒に採れたての甘いトウキビ(トウモロコシ)を味わおう♪



札幌中心部から車で約40分。
360度見渡す限り畑に囲まれている農場さんで、畑をお散歩して、
トウキビ狩り体験とトウキビの味見が出来ます。
ご自身で収穫したトウキビはそのままお土産に！

2016年7月3日頃～7月26日頃（ビニールハウス内での体験）
2016年7月29日頃～9月20日頃（露地栽培での体験）
※作物の育成状況により、開催期間が変更となる場合があります。
※予約締切：3日前まで

①現地集合プラン

大人(12歳以上): 3,500円

子供(4-11歳): 3,000円

②送迎付きプラン ※()は子供(4-11歳)料金

2名で参加の場合[お一人様料金]: 6,500円(6,000円)

3名で参加の場合[お一人様料金]: 5,500円(5,000円)

4名で参加の場合[お一人様料金]: 5,000円(4,500円)

幼児(3歳以下): 300円

※幼児に収穫トウキビは含まれておりません。

①現地集合プランの場合

収穫体験のみ(大人・子供): 1,000円

※1グループで2名様以上通常料金でお申込みの場合のみ。

※収穫トウキビは含まれておりません。

※②送迎付きプランの場合はお問い合わせください。

①現地集合プラン: 吉田農場（恵庭市穂栄25番地）

②送迎付きプラン: 札幌駅北口鐘の広場、

又は札幌市内中心部(中央区中心部、豊平区、札幌駅周辺)ホテル

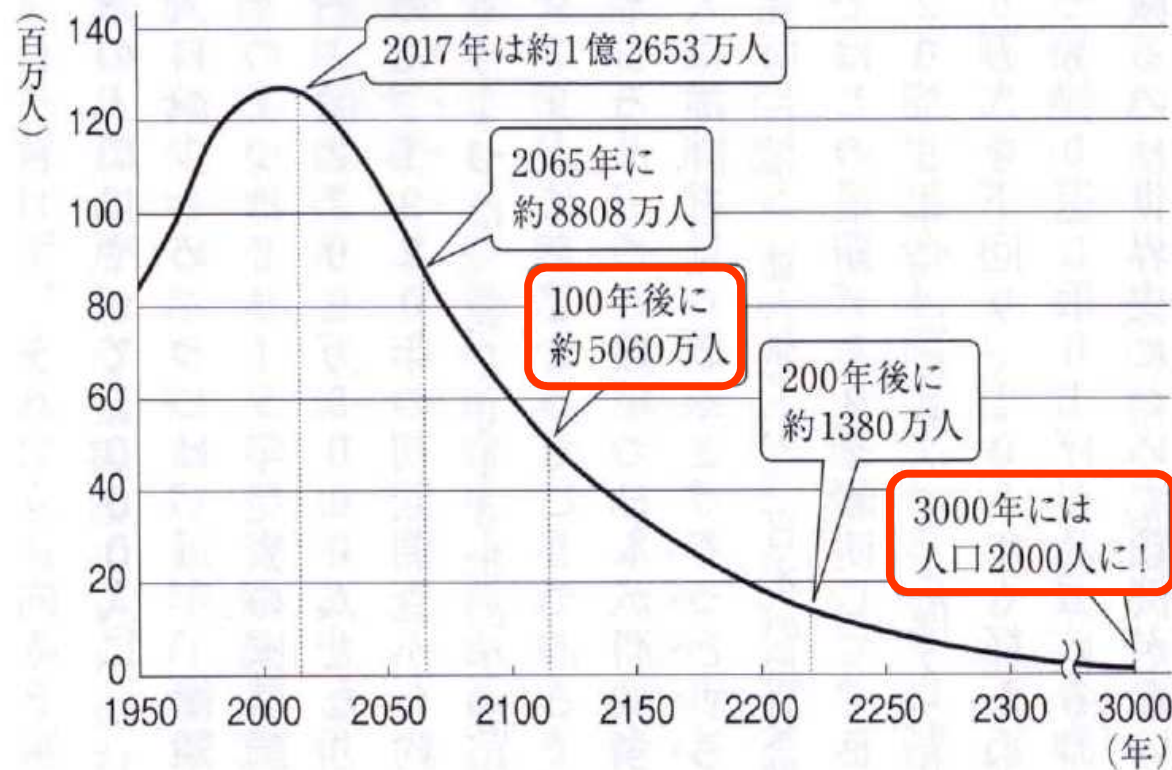
※ご希望のお迎え場所をお知らせください。

※ホテルからの出発をご希望の場合は、5分前にはロビーでお待ちください。

※ホテル以外の場所や住所によっては、追加料金が発生する場合があります。

7、なぜ観光地域づくりに取り組むのか？

日本の総人口は急激に減り続ける



国立社会保障・人口問題研究所「人口統計資料集」(2017年)より

わが地域は
<ゆでがえる>に
なっていないか？

=このまま
放っておくと
地域は消滅する...

8、観光振興の取組みは、地域住民が 元気になるための大切な道具！

「観光地域づくり」の基本理念

「住んで良し、訪れて良し」

「自らの地域を愛し、誇りを持って人々が暮らしているならば、
おのずと誰しもがその地を訪れたくなる」
(観光立国懇親会報告書<平成15年4月24日>)

- = **地域のDNA(歴史・文化・生活・誇り)を、“有料”で
体感させてあげる仕組みづくり【≡おすそわけ】**
→ **地域住民が暮らしを楽しみ、
地域に誇りと、将来への希望を持ち、
観光を通じて、幸せになることを目指す。**

9、「観光」は「地域づくり」の決め手！

地域みんなが関わる「観光地域づくり」を！

まず地域住民が「住んで良し」、その上で、
観光客が「訪れて良し」の**観光地域づくり**。

- ★**地域の「幸せな日常」**に、滞在・交流を“有料で”受入れることで、
外貨を稼ぎ、そのお金を地域内に循環させること。
地元事業者（農林漁業者・商工業者）の**雇用を創出**すること。
多くの、**地域住民が楽しみながら活躍できる場**を作ること。
- ★観光客の滞在・交流時に、**地元の子供たち**を巻き込んで、
郷土への誇り・思いを醸成させること。
- ★**高齢者の方々**に、ガイドや受入れプレイヤーとなってもらって、
楽しみ、生きがい、副収入、健康を獲得して頂くこと。

10、わが地域の「日常」

= 観光客にとっての「異・日常」、「非・日常」
をお裾分けすることで“稼ぐ”こと！！

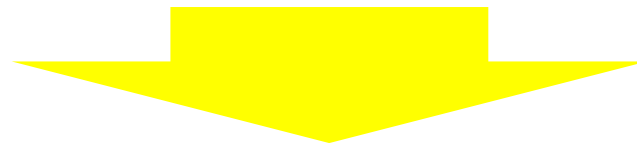
- 1、体験(文化・自然)・食事・買物等を通して、交流・ふれあいを
楽しむ顧客作り！(=楽しませるプレイヤー・ガイド・説明役)
- 2、プレイヤー・ガイド・説明役を組み合わせるコーディネーター設置。
滞在時間延長 → リピーター → 宿泊 → 連泊・滞在へ！
地域ファン = ふるさと納税者、特産品購入者、投資家へ！
- 3、「ちょっと暮らし」→ 基幹産業後継者、移住者の誕生！！

☆ 「観光地域づくり」は、優れた地域づくりの“鏡”。
地域(一次産業、商店街、商工業者、一般住民、老幼)をあげて、
外貨を獲得し、ファンを作り、特産品を売り込み、地域の「宝物」を
守り、地域住民の誇りを醸成し、ともに暮らす移住者を迎える...
といった、正のスパイラルをコーディネートする組織が必要！！

11、これからの観光振興のあり方

【これまで～**既視資源の単なるPR**】

広域で、各市町村で顕在化している、
観光資源の“点”を結ぶルート(“線”)づくり。



【これから～**コンテンツと受入れ体制の作り込み**】

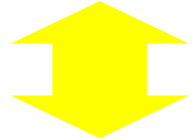
それぞれのマチ・ムラが演出する時間の過ごし方
=“小さな面”をつなぎ、**広域で2泊3日以上**
滞在・交流をさせる受入体制(=“小さな面”)づくり。
提案する**季節ごとのモデルプラン**づくり。

12、地域の基幹産業としての体制整備を！

【個の地域の磨き上げ & 組み合わせての広域マーケティング】

単一市町村で完結するお客様は極小。個別⇔広域のシステム化が必要！

各地域内の各種事業者(宿泊・飲食・交通機関、生産・販売者、体験サービス事業者等)



【各地域のコーディネート】地域の価値の商品化、販売・送客、育成・支援

【個の地域価値の創り込みDMO:A】

【個の地域価値の創り込みDMO:B】

【個の地域価値の創り込みDMO:C】

【PR・マーケティング&ワンストップ対応】
ターゲットを決めて、地域の価値をPRし、
ワンストップで顧客対応（できれば旅行業免許）

マスコミ対応

旅行会社への対応
「わがマチへ間接の、
1泊2日～の取り込み！」

個人客、団体客の対応
「わがマチへ直接の、
1泊2日の取り込み！」

尖った
「個」を
編集
しての
広域
タイアップ

【広域エリアの
PR・マーケティング+
差配DMO
(必・旅行業免許)】

国内外へのマーケティング
「広域エリアへ1週間以上の旅行提案と取り込み！」