

観光地域づくり法人形成・確立計画

記入日：令和3年11月19日

1. 観光地域づくり法人の組織

申請区分 ※該当するものを○で囲むこと	広域連携DMO・地域連携DMO・ <u>地域DMO</u>	
観光地域づくり法人の名称	一般社団法人妙高ツーリズムマネジメント	
マーケティング・マネジメント対象とする区域	新潟県妙高市	
所在地	新潟県妙高市大字田口309番地1	
設立時期	2018年4月1日	
職員数	11人【常勤10人（正職員7人・出向等3人）、非常勤1人】	
代表者（トップ人材：法人の取組について対外的に最終的に責任を負う者） ※必ず記入	（氏名） 古川 征夫 （出身組織名） （株）アルゴス	道路除雪管理支援システムや雪崩等、雪対策の先進企業（株）アルゴスの会長。企画調査やイベントプロデューサー、地域活性化計画の策定をする地域創造研究所も経営。県測量協会や市商工会議所の要職を歴任し、地域経済の牽引に貢献している。
データ収集・分析等の専門人材（CMO：チーフ・マーケティング・オフィサー）※必ず記入	（氏名） 伊藤 美香「専従」 （出身組織名） （株）リクルート	2018年10月から2021年3月まで（一社）にほんまつDMOのCMO、CFOを歴任。地域誘客や宿泊施設集客の知見と、人材育成、マーケティングに必須であるデータ分析・収集などに関する能力を持つ。国内旅行業務取扱管理者の資格取得。2021年4月から現職。
財務責任者（CFO：チーフ・フィナンシャル・オフィサー）※必ず記入	（氏名） 竹田 幸則「専従」 （出身組織名） 妙高市役所	地方公務員を40年間経験し、総務、観光、環境、教育、福祉等、幅広い分野に精通。長年の経験を活かし2019年4月から当法人の渉外、人事、財務管理に就任。
海外プロモーションの専門人材	（氏名） 蔡 紋如「専従」 （出身組織名） 元妙高観光推進協議会	2018年4月から現職。台湾出身で英語、日本語が堪能。総合旅行業取扱管理者の資格を有し、国内外、特に台湾、香港のプロモーションに高い能力をもっている。
旅行商品の造成・販売の責任者	（氏名） 矢澤 正明「専従」 （出身組織名） 元（一社）妙高市観光協会	旅行会社勤務の経験を活かし、2013年4月から妙高市観光協会の旅行商品の造成・販売を担当、国内旅行業取扱主任者の資格を有する。2019年4月から現職。

(別添) 様式 1

<p>連携する地方公共団体の担当部署名及び役割</p>	<p>新潟県妙高市 企画政策課 (新規事業) 観光商工課 (観光振興計画・観光施設整備・グリーンツーリズム) 環境生活課 (国立公園・地域公共交通) 農 林 課 (農業生産者との調整) 健康福祉課 (感染症対策) 生涯学習課 (歴史・文化・スポーツ)</p>
<p>連携する事業者名及び役割</p>	<p>けいなん総合病院・県立妙高病院・妙高診療所 (感染症対策) (株)ホテルロッセ・赤倉観光リゾート&スパ・アパリゾート上越妙高・Lime Resort Myoko・(株)プリンスホテル妙高杉ノ原スキー場・池の平温泉アルペンブリック・赤倉温泉スキー場・斑尾高原スキー場・東急リゾートタングラム・休暇村妙高・妙高高原ゴルフ倶楽部・妙高カントリークラブ (大型リゾートホテル・索道事業者・ゴルフ場・キャンプ場) えちごトキめき鉄道(株)・しなの鉄道(株)・頸南バス(株)・(株)妙高ハブネット・高原タクシー(株)・IMタクシー(株)・新井タクシー(株) (二次交通事業者) 妙高高原旅館連合会・同女将会 (宿泊事業者) 赤倉温泉観光協会・新赤倉温泉観光協会・池の平温泉観光協会・杉野沢観光協会・妙高温泉観光会・斑尾高原観光協会 (地域観光協会) 新井商工会議所・妙高高原商工会・妙高商工会 (商工業者) 妙高歴史文化おもてなし隊 (文化歴史団体) 国際自然環境アウトドア専門学校・妙高山学ガイド組合・インフィールド・妙高自然アカデミー・(株) Dancing Snow・Myoko Snowsports・(株)サンピークス妙高 (学校、登山・自然・スキーガイド) 妙高市グリーン・ツーリズム推進協議会 (農泊・教育旅行事業者) 妙高ふるさと振興(株) (道の駅運営事業者) (有)妙高ファーム (農産物直売所) 君の井酒造(株)・千代の光(株)・鮎正宗(株)・(株)ミヤトウ野草研究所 (酒造会社等) (有)かんずり・(株)アサップ・嶺村製麺 (唐辛子・ホウズキ加工等の地域事業者) 第四北越銀行・新井信用金庫 (金融機関) (株)上越ケーブルビジョン・エフエムみょうこう (メディア事業者)</p>
<p>官民・産業間・地域間との持続可能な連携を図るための合意形成の仕組み</p>	<p>1. 該当する登録要件 【①】 (1) 概要 ①観光資源の関係者 (酒造会社、香辛料製造会社、道の駅運営事業者)、 宿泊事業者、交通事業者、索道事業者、金融業、メディア事業者、商工会、 行政が参画した理事会を設置 (2) 登録要件 ①理事会 ・当法人の事業計画や財務内容、補助事業やイベント等の各種取り組みについての意思決定については、(1) ①で理事会にて決定される。 ②委員会 ・理事会承認より、特定の案件について、委員会を設置している。 【直近の取り組み】 ・事業部支援委員会の設置 (旅館若手オーナー、酒造会社の専務、リゾートホテルのマネージャーなどの若手を中心としたグループによる事業支援を実施中) ③ワーキンググループ ・期間限定や単発のプロジェクトについては、プロジェクトチーム等のワーキンググループを会員から募集し、随時対応している。 【直近の取り組み】 ・ご当地グルメ開発におけるプロジェクトチームの設置 (ホテル支配人、旅館女将、ホテルシェフ、カフェ経営者など)</p>

(別添) 様式 1

<p>地域住民に対する観光地域づくりに関する意識啓発・参画促進の取組</p>	<p>①新型コロナウイルス感染症を克服するため新たな日本の観光地域づくりシンポジウムを開催（令和 2 年 9 月 23 日、妙高市ふれあい会館）300 名参加 ②地域向けコロナ対策説明会の実施（R2 年度に全 4 回）100 名参加 ③地域住民向け接触確認アプリ（COCOA、新潟県 LINE）普及キャンペーンの実施（R2 年 1 月～2 月）約 2,300 人が協力 ④その他 ・市内学校の総合学習への協力（妙高中学校など） ・各種地域団体への協力（妙高文化おもてなし隊など） ・市議会への協力（意見交換会、視察など）</p>				
<p>法人のこれまでの活動実績</p>	<p>(活動の概要)</p> <table border="1" data-bbox="408 555 1385 2024"> <thead> <tr> <th data-bbox="408 555 595 607">事業</th> <th data-bbox="595 555 1385 607">実施概要</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="408 607 595 2024"> <p>情報発信・プロモーション</p> </td> <td data-bbox="595 607 1385 2024"> <ul style="list-style-type: none"> ・ 2018 年～ 妙高ノート・コンテンツの管理運営 観光情報をテーマ別に発信するキュレーションサイトである妙高ノート（多言語対応）を作成・管理運営（季節の祭りを動画、静止画で撮影、掲載を委託） ・ 2018 年～ CRM（顧客管理システム）の管理運営 妙高ノート利用者の属性等の調査、妙高ファン倶楽部の会員管理に活用 ・ 2018 年～ 英語版 HP の管理運営 英語圏向けに英語版 HP を英国人に委託、運営 ・ 2018 年～ 繁体字版 HP の管理運営& SNS 発信 台湾、香港向けに繁体字版 HP をインバウンド専門員が管理、運営、同じく Facebook での情報発信を実施 ・ 2018 年～ インバウンド WEB コディネーターの活用 YouTube、Facebook、Instagram での日本語版、英語版の情報発信業務を委託 ・ 2018 年～ 日本語版 HP の管理運営 妙高の基本情報を提供する日本語版 HP をリニューアル作成、運営 ・ 2018 年 妙高トレッキングマップの作成 妙高エリアの森林セラピーロードや遊歩道、トイレ、休憩所を紹介 ・ 2018 年 高谷池ヒュッテ HP の管理運営 指定管理で運営する山小屋の HP を作成 ・ 2018 年 登山 PR 用動画の作成& 情報発信 増改築オープンする高谷池ヒュッテと登山の PR ビデオを作成 ・ 2018 年 登山 PR 用フリーペーパーの作成 増改築オープンする高谷池ヒュッテと登山のフリーペーパー（小冊子）を作成 ・ 2018 年 中国語（繁体字）総合パンフレット作成 台湾、香港からの誘客強化のため、パンフレットの作成 ・ 2018 年、2019 年 台湾、香港訪問セールスの実施 台湾、香港の旅行博への出店、旅行会社、学校関係者への訪問による誘客宣伝 ・ 2018 年、2019 年 台湾、香港での妙高フェアの開催 台湾、香港でスキー、スノボを PR する妙高フェアを開催（妙高からスキー場、宿泊施設、特産品業者らが参加） </td> </tr> </tbody> </table>	事業	実施概要	<p>情報発信・プロモーション</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2018 年～ 妙高ノート・コンテンツの管理運営 観光情報をテーマ別に発信するキュレーションサイトである妙高ノート（多言語対応）を作成・管理運営（季節の祭りを動画、静止画で撮影、掲載を委託） ・ 2018 年～ CRM（顧客管理システム）の管理運営 妙高ノート利用者の属性等の調査、妙高ファン倶楽部の会員管理に活用 ・ 2018 年～ 英語版 HP の管理運営 英語圏向けに英語版 HP を英国人に委託、運営 ・ 2018 年～ 繁体字版 HP の管理運営& SNS 発信 台湾、香港向けに繁体字版 HP をインバウンド専門員が管理、運営、同じく Facebook での情報発信を実施 ・ 2018 年～ インバウンド WEB コディネーターの活用 YouTube、Facebook、Instagram での日本語版、英語版の情報発信業務を委託 ・ 2018 年～ 日本語版 HP の管理運営 妙高の基本情報を提供する日本語版 HP をリニューアル作成、運営 ・ 2018 年 妙高トレッキングマップの作成 妙高エリアの森林セラピーロードや遊歩道、トイレ、休憩所を紹介 ・ 2018 年 高谷池ヒュッテ HP の管理運営 指定管理で運営する山小屋の HP を作成 ・ 2018 年 登山 PR 用動画の作成& 情報発信 増改築オープンする高谷池ヒュッテと登山の PR ビデオを作成 ・ 2018 年 登山 PR 用フリーペーパーの作成 増改築オープンする高谷池ヒュッテと登山のフリーペーパー（小冊子）を作成 ・ 2018 年 中国語（繁体字）総合パンフレット作成 台湾、香港からの誘客強化のため、パンフレットの作成 ・ 2018 年、2019 年 台湾、香港訪問セールスの実施 台湾、香港の旅行博への出店、旅行会社、学校関係者への訪問による誘客宣伝 ・ 2018 年、2019 年 台湾、香港での妙高フェアの開催 台湾、香港でスキー、スノボを PR する妙高フェアを開催（妙高からスキー場、宿泊施設、特産品業者らが参加）
事業	実施概要				
<p>情報発信・プロモーション</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2018 年～ 妙高ノート・コンテンツの管理運営 観光情報をテーマ別に発信するキュレーションサイトである妙高ノート（多言語対応）を作成・管理運営（季節の祭りを動画、静止画で撮影、掲載を委託） ・ 2018 年～ CRM（顧客管理システム）の管理運営 妙高ノート利用者の属性等の調査、妙高ファン倶楽部の会員管理に活用 ・ 2018 年～ 英語版 HP の管理運営 英語圏向けに英語版 HP を英国人に委託、運営 ・ 2018 年～ 繁体字版 HP の管理運営& SNS 発信 台湾、香港向けに繁体字版 HP をインバウンド専門員が管理、運営、同じく Facebook での情報発信を実施 ・ 2018 年～ インバウンド WEB コディネーターの活用 YouTube、Facebook、Instagram での日本語版、英語版の情報発信業務を委託 ・ 2018 年～ 日本語版 HP の管理運営 妙高の基本情報を提供する日本語版 HP をリニューアル作成、運営 ・ 2018 年 妙高トレッキングマップの作成 妙高エリアの森林セラピーロードや遊歩道、トイレ、休憩所を紹介 ・ 2018 年 高谷池ヒュッテ HP の管理運営 指定管理で運営する山小屋の HP を作成 ・ 2018 年 登山 PR 用動画の作成& 情報発信 増改築オープンする高谷池ヒュッテと登山の PR ビデオを作成 ・ 2018 年 登山 PR 用フリーペーパーの作成 増改築オープンする高谷池ヒュッテと登山のフリーペーパー（小冊子）を作成 ・ 2018 年 中国語（繁体字）総合パンフレット作成 台湾、香港からの誘客強化のため、パンフレットの作成 ・ 2018 年、2019 年 台湾、香港訪問セールスの実施 台湾、香港の旅行博への出店、旅行会社、学校関係者への訪問による誘客宣伝 ・ 2018 年、2019 年 台湾、香港での妙高フェアの開催 台湾、香港でスキー、スノボを PR する妙高フェアを開催（妙高からスキー場、宿泊施設、特産品業者らが参加） 				

		<ul style="list-style-type: none">・ 2018 年、2019 年 海外旅行社、マスコミ等の招聘 台湾、香港、オーストラリア、アメリカ、マレーシア等から旅行会社、マスコミ、ブロガー等を招聘し、スキー、スノボ、温泉、酒蔵、特産品等などを紹介・ 2019 年、2020 年 観光ポスターの作成 春夏秋冬、四季の観光ポスターを作成・ 2019 年 WEB プロモーションの実施 台風 19 号により北陸新幹線が 2 週間不通となり、復興対策キャンペーンを開催・ 2019 年 ウィンターガイドブックの作成 外国人スキー客のために英語による飲食店ガイドブックを作成 (ガイドブック、HP)・ 2019 年 台湾向けスキーパンフレットの作成 台湾、香港からのスキー、スノボ誘客のため繁体字によるスキー&寿司、紹介パンフを作成・ 2019 年 台湾向けフリーペーパーの作成 台湾から登山、温泉、農家体験ツアーを募集するフリーペーパー (小冊子) を作成・ 2019 年 スキー、農家民泊、登山ツアーの実施 台湾、香港からスキーツアー、農家民泊、登山ツアー実施 (年間延べ 2,000 名誘致)・ 2020 年 総合パンフレットの作成 女性会員を中心に委員会を設置し、写真中心の誘客用総合パンフレットを作成・ ~2021 年 長野—新潟スノーアライアンスへ参画 広域連携により海外からのスキー誘客活動を実施 (外国人が年間 6 万~7 万人泊)・ ~2021 年 スキー客誘客事業 スキーリフト券と宿泊がセットになったお得な旅行商品「妙高メガボックス」を販売・ 2020 年~ 妙高温泉列車の旅 えちごトキめき鉄道からイベント列車を貸し切り、妙高の温泉と食とお酒を楽しむツアー「妙高温泉列車」を実施・ 2020 年、2021 年 共同協業販路開拓事業の受託 催事開催を通じて首都圏の顧客とDMO会員との接点を作り、新たな販路開拓とPRを実施。	
--	--	---	--

<p>受入環境の整備</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2018 年 スノーモビルランドを開設 スノーモビル5台を購入、妙高杉ノ原スキー場に隣接した特設コースを整備し、コンテンツとして造成・販売 ・ 2018 年 カヤック普及事業 カヤック5双を購入し、市民向けに普及促進教室を開催 妙高・野尻湖SEA TO SUMMITの開催 ・ 2018 年 サイクリング普及事業 ロードバイク5台を購入し、レンタル事業を開始、同時にジャパンエコトラックに登録されたコースを活用したサイクリングをPR ・ 2018 年～ サクラクオリティに参画 調査員資格取得、サクラクオリティ認証施設の普及促進 ・ 2019 年～ 妙高街ごとキャッシュレス事業 スキー場のリフト券購入、レストランや温泉街の飲食店を対象に多言語対応でキャッシュレス決済ができるポットメニューを導入 ・ 2019 年～ Mt. Myoko (スキー場共通リフト券導入) 主に外国人スキー客向けに妙高高原の4つのスキー場の共通リフトシーズン券を導入、Webで販売 ・ 2019 年 Mt. Myoko シャトルバス運行 主に外国人スキー客向けに妙高高原の4つのスキー場を1日10往復するシャトルバスを運行 ・ 2019 年 外国人対応観光案内所 外国人観光客に対応できるJNTO認定 カテゴリー2の妙高高原観光案内所を開設 ・ ~2021 年 温泉施設の利用促進 温泉施設20カ所が利用できる湯めぐりチケットの販売 ・ 2020 年～ 次世代型観光「妙高モデル」事業 感染症対策として医療機関と連携し、独自の安全基準を策定し、施設の査察・指導、COCOAアプリの普及による安全安心な観光地づくりを展開
<p>観光資源の磨き上げ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2020 年 アドベンチャーツーリズムコンテンツ造成事業 北陸信越運輸局の指導を受けグリーンシーズンの欧米豪からの誘客拡大に向け、滞在型コンテンツを造成 ・ 2020 年、2021 年 スノーリゾート形成促進事業 観光庁の国際競争力の高いスノーリゾート事業の支援を受けて、受入れ環境の整備やグリーンシーズンのコンテンツ造成、情報発信等を実施中 ・ 2020 年、2021 年 市民ランナー誘客事業 新潟県の支援を受けて、箱根駅伝出場校が練習しているコースを市民ランナー用にコース設定及び環境を整備 ・ 2021 年 体験コンテンツの発掘・磨き上げ コンテンツ事業者への説明会を開催し、OTA販売を増加させるとともにオフロード&バギー体験や地域交流おはぎ体験等の新たなコンテンツを造成 ・ 2021 年 妙高型クアオルトを活用した誘客 観光庁の域内連携磨き上げ事業の支援を受けて、クアオルトプログラムに健康食やアクティビティを組み合わせた高付加価値なプログラムとして、ビューティ&ヘルシーなモニターツアーを実施

	<ul style="list-style-type: none">・ 2021 年 妙高ワーケーションプラン造成 観光庁の域内連携磨き上げ事業の支援を受けて、観光を楽しみながらリモートワークを行う新しい旅のスタイル。ワークスペースとして利用可能な「ラウンジチケット」がセットになったお得な宿泊プランを造成。・ 2021 年 新たな旅のスタイルモデル事業の実施 クアオルト、ゴルフ、スキーを組み合わせた福利厚生型&ブレジャー型ワーケーションプログラムを実施中・ 2021 年 ご当地グルメの開発（七五三御膳の発売） 妙高高原温泉郷の別名七五三の湯にちなみ7つの料理、5つ以上の妙高産食材、3つの発酵食”から構成される地産地消のスペシャルなランチ御膳を開発 (11月1日発売開始)・ 2021 年 ご当地ジェラート開発 妙高の発酵食品を使った5種類のジェラートを開発 (12月24日発売開始) メニュー⇒かんずり、玄米甘酒、野草炭、コーヒー、味噌	
--	---	--

(国・県等の補助事業の採択実績) ※過去2年間

- 国土交通省（観光庁）
 - ・ アドベンチャーツーリズムコンテンツ造成事業（2020年度）
 - ・ 地域の観光人材のインバウンド対応能力強化研修事業（2020年度）
 - ・ 国際競争力の高いスノーリゾート形成促進事業（2020年度、2021年度）
 - ・ 誘客多角化等のための魅力的な滞在コンテンツ造成に向けた実証調査事業（2020年度）
 - ・ 地域の観光資源の磨き上げを通じた域内連携促進事業（2021年度）
 - ・ 新たな旅のスタイル促進事業（2021年度）
- 経済産業省（中小企業庁）
 - ・ 共同協業販路開拓支援事業（2020年度、2021年度）
- 環境省
 - ・ 国立公園満喫プロジェクト推進事業（2020年度）
 - ・ 国立公園・温泉地等での滞在ツアー・ワーケーション推進事業（2021年度）
- 外務省（在中国日本大使館）
 - ・ 地域の魅力発信事業（2020年度）
- 新潟県
 - ・ 地域イベント開催支援事業（2020年度）
 - ・ 観光消費額向上モデル事業（2020年度・2021年度）

(定量的な評価)

- ・ 当法人の予算管理、執行管理は、年6回の定例理事会で報告し、チェックを行っている。
- ・ 総会及び会員説明会（年2回）を開催し、事業報告し、意見を聞いている。
- ・ 事業計画、進行状況は、妙高市が設置している稼げる観光まちづくり検討委員会において適宜協議している。

(別添) 様式 1

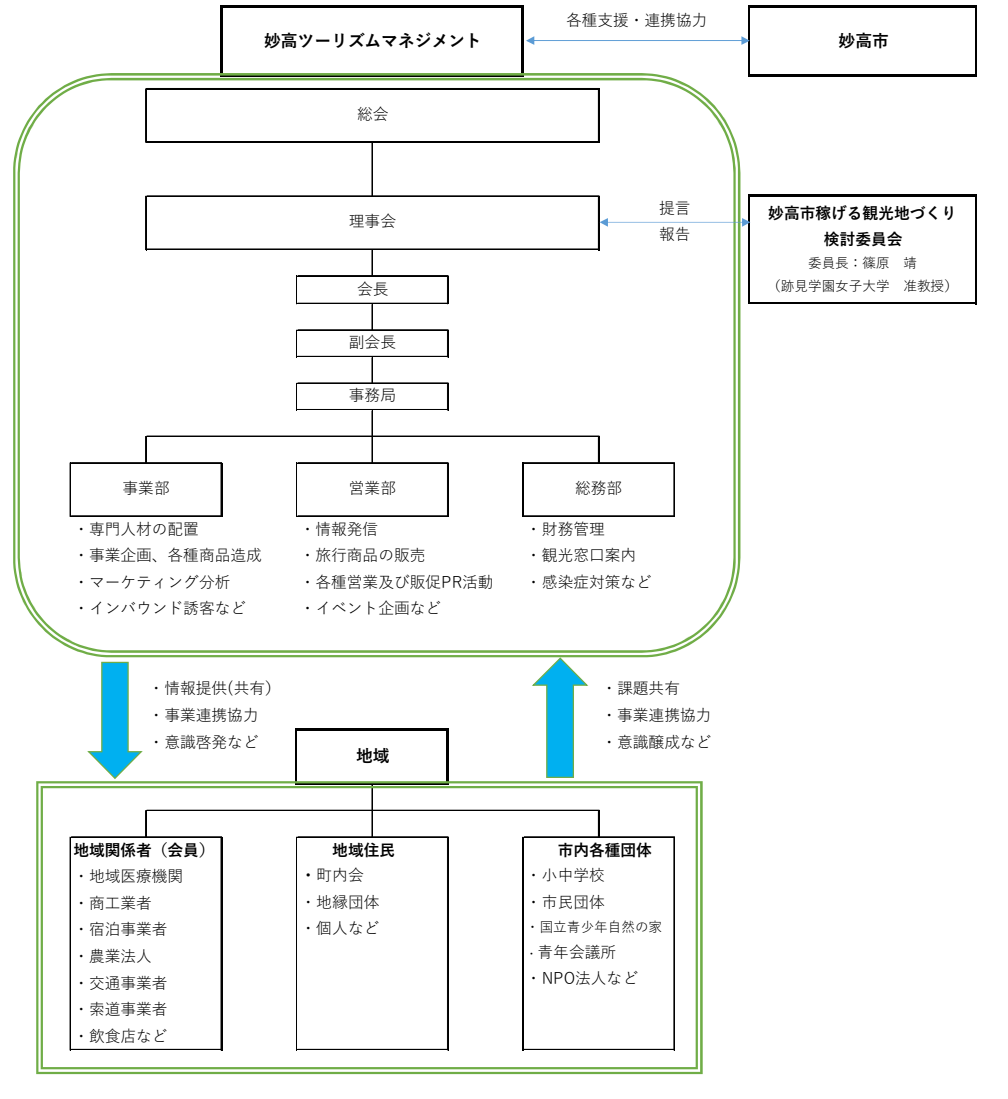
実施体制

※地域の関係者との連携体制及び地域における合意形成の仕組みが分かる図表等を必ず記入すること(別添可)。

【実施体制の概要】

- ・地域連携については、地域関係者(会員)として、商工業者、宿泊事業者、農業法人、交通事業者、索道事業者(スキー場)、飲食店など、多種多様な事業者で構成され、定期的な会員訪問などによる意見聴取を行う中で、各事業の執行管理をを図っている。
- ・合意形成においては、年1回の総会承認の事業計画に実行するにあたり、定期的に理事会を開催し、情報共有や課題を整理しながら事業を進めている。また、新たな事業などについては、委員会やプロジェクトメンバーにより、随時対応することで、迅速な事業展開を図っている。
- ・事務局体制については、事業部、営業部、総務部の3部制を敷いており、各種事業を役割分担のもと、円滑な事業執行を図っている。
- ・地域住民に対しては、直近においては、感染症対策についての研修会やCOCOAアプリの普及促進などの各種取り組みを行うことで、安全な観光地づくりに向けた意識啓発を進める中で、地域住民の意識醸成を図っている。
- ・市内各種団体との連携については、小中学校の総合学習へ協力や市民団体への各種支援を行い、観光をキーワードとして、地域内の連携協力を図っている。
- ・事務局については、事業部、営業部、総務部において、各種事業を役割分担のもと、円滑な事業執行を図っている。

【実施体制図】



2. 観光地域づくり法人がマーケティング・マネジメントする区域

【区域の範囲が分かる図表を挿入】



【区域設定の考え方】

- ・ 妙高市は、平成 17 年に旧新井市、旧妙高高原町、旧妙高村の 3 市町村が合併して誕生した。分水嶺となっている長野県境に位置する妙高高原エリアから日本海に流れる関川、矢代川の扇状地となっている新井エリアまで広がる市域は、日本海性気候特有の豪雪地帯となっている。
 - ・ 平成 30 年の DMO 設立当初より、当団体は妙高高原エリア・妙高エリア・新井エリアの市域全体を区域としており、各エリアからの会員で構成されている。
 - ・ また、エリアの大半が妙高戸隠連山国立公園内に属しており、歴史的にも地域一体が妙高山系の恩恵を受け、形成されている。(農業、産業、歴史文化など)
 - ・ 観光集客スポットについても、温泉やスキー場、道の駅、スポーツ施設、文化歴史資源などが各エリアに分布している。
- 以上のことから、市域全体を区域とする。

(別添) 様式 1

【観光客の実態等】

- ・当エリアは、妙高戸隠連山国立公園の主要部を占めており、グリーンシーズンでは、温泉や自然に親しむ散策、トレッキング、登山、ゴルフなどに訪れる方が多い。また、ウインターシーズンは、9つのスキー場があり、国内有数のスノーリゾートとして、年間観光客数の40%近くの割合を占めるお客様がウインタースポーツに訪れる。
- ・夏は、標高1300mの笹ヶ峰高原や標高800mの赤倉温泉をはじめとする多様な温泉に恵まれ、陸上などのスポーツに適した環境を有しており、大学生を中心としたスポーツ合宿地として利用されている。
- ・妙高高原温泉郷は、温泉ソムリエ発祥の地で7つの温泉地、5つの泉質、3つの湯色（無色透明のほか、白、赤、黒）の温泉が湧出し、「七五三の湯」として根強い人気がある。
- ・上信越道新井スマートICに「道の駅あらい」は、日本海の鮮魚や新潟・長野のお土産や妙高の食を求め年間、約300万の利用がある。
- ・10年ほど前からオーストラリアからのスキー観光客が増加し、コロナ禍以前は、年間7万人泊超の外国人が訪れている。
- ・外国人観光客の増加に合わせ当エリアの観光消費額も、毎年70%以上増加し、2019年には190億円近くに達している。
- ・しかし、新型コロナウイルス感染症の影響で、2020年は、年間観光客数が約390万人と対前年の70%未満に落ち込んだ。2020年の延べ宿泊客数も対前年40%減の約42万人泊、観光消費額も約134億円で対前年の70%に留まっている。

【観光資源：観光施設、商業施設、自然、文化、スポーツ、イベント等】

- ・温泉：7つの温泉地、5つの泉質、3つの湯色の「七五三の湯」
【活用方法：湯めぐりチケットの販売、七五三の湯に併せたご当地グルメ開発等】
- ・スキー場：ロングコースの「妙高杉ノ原スキー場」やパウダースノーの聖地「ロッセアライリゾート」を入れて9か所
【活用方法：共通リフト券「MtMYOKO 共通リフト券」の販売 MtMYOKO シャトルの運行等】
- ・ゴルフ場：「赤倉観光リゾートゴルフコース」など多種多様なコースが4か所。
【活用方法：新潟県民割と連携したゴルフプラン造成、ワーケーションにおけるゴルフの利用促進に向けたトライアルプログラムの実施】
- ・登山：妙高戸隠連山国立公園内にあり、「妙高山」・「火打山」・「高妻山」の百名山が三座。
【活用方法：指定管理施設を受託している高谷池ヒュッテの利用促進】
- ・滝：日本の滝百選に選ばれている「苗名滝」と「惣滝」のほか、市内に多くの滝が存在。
【活用方法：各種ツアーにおける立ち寄りスポットや紅葉などの情報発信コンテンツとして活用】
- ・森林セラピーロード：いもり池や笹ヶ峰高原など6か所が認定。
【活用方法：ツアー及びアクティビティとして妙高型クアオルトプログラムの提供による健康×自然資源を組み合わせたヘルスツーリズムの推進】
- ・イベント：日本屈指のトレイルランニングレースや「信越五岳トレイルランニングレース」や春の訪れを告げる「艸原祭（そうげんさい）」等の2000人以上の大規模イベントへの支援。
【活用方法：各種イベント開催による宿泊及び滞在時間の延長を促進】
- ・商業施設：年間約300万人の立ち寄り客がある「道の駅あらい」や、妙高山麓の高原野菜が揃う「直売センターとまと」や「四季彩館みょうこう」など。
【活用方法：窓口案内や情報発信による市内観光スポットのPR】
- ・歴史・文化：上杉謙信が信仰した「関山神社」や国の指定遺跡の「斐太遺跡群」、岡倉天心とゆかりのある赤倉温泉にある「六角堂」など
【活用方法：上記の文化資源を一体的に盛り上げるために設立された市民団体「妙高おもてなし隊」との連携による、現地視察及び意見交換、ツアー商品の企画造成等】

(別添) 様式 1

【宿泊施設：域内分布、施設数、収容力、施設規模等】

(当法人会員施設数)

地区名	施設数	部屋数	収容力	収容力 100 人以上の施設
妙高高原温泉郷	102軒	1,551室	5,267人	
赤倉温泉	32軒	600室	1,816人	ホテル太閤、赤倉ホテル、対山、香嶽楼
新赤倉温泉	20軒	255室	653人	赤倉観光ホテル
池の平温泉	21軒	304室	1,130人	Lime Resort Myoko、アルペンリック
杉野沢温泉	19軒	211室	770人	
妙高温泉	1軒	20室	72人	
関温泉	4軒	84室	276人	休暇村妙高
燕温泉	5軒	77室	550人	
桶海	1軒	226室	460人	アパリゾート上越妙高
斑尾高原	2軒	31室	90人	
新井	2軒	269室	725人	ホテルロッセアライリゾート
合計	107軒	2,077室	6,542人	10施設

【利便性：区域までの交通、域内交通】

首都圏より

鉄 道：北陸新幹線「上越妙高駅」より「えちごトキめき鉄道」で妙高高原駅下車、約2時間40分。

車：上信越自動車道「妙高高原 IC」まで約3時間30分

関西圏より

鉄 道：特急サンダーバードで金沢から北陸新幹線「上越妙高駅」より「えちごトキめき鉄道」妙高高原駅下車、約4時間10分

車：名神自動車道から北陸道、上信越道「妙高高原 IC」まで約5時間50分

域内交通

鉄 道：えちごトキめき鉄道はねうまライン（上越妙高駅～新井駅、関山駅、妙高高原駅）

バ ス：観光循環バス（桶海～関～燕～赤倉～新赤倉～池の平～杉野沢～苗名滝）

登山バス（妙高高原駅～笹ヶ峰）

妙高市営路線バス（関・燕温泉、赤倉・新赤倉温泉、妙高・池の平・杉野沢など）

【外国人観光客への対応】

- ・日本語HPとは別に、英語版専用HP、中国語（繁体字）のHPをそれぞれオリジナル版として運営。
- ・キュレーションサイトである妙高ノートについて、英語、中国語の2か国語対応で運営。
- ・妙高高原観光案内所及び道の駅あらいくびき野情報館案内所は、JNTOカテゴリー2に認定（英語及び台湾語を話せるスタッフを常駐）
- ・観光案内所や温泉街等に公共フリーWi-Fiの設置。
- ・会員向けに外国人観光客の受入れ研修会の開催。
- ・スキー場間をつなぐMt. Myoko シャトルバスの運行。
- ・ウインタースポーツを楽しむ外国人向けに無料の英語版ガイドブックの発行。（施設マップ、レストランガイド、バスルート&時刻、スキー場情報）
- ・外国人向けの地元ツアー会社やスキー学校との連携。
- ・当団体にインバウンド専門員2名を設置。
- ・観光庁及び環境省の支援による、インバウンド向けプログラムの開発及び情報発信。（観光庁 アドベンチャーツーリズムプログラムの造成・販売、環境省 国立公園コンテンツ集英語版への掲載など）

3. 各種データ等の継続的な収集・分析

収集するデータ	収集の目的	収集方法
WEBサイトのアクセス状況	地域に対する顧客の関心度や施策の効果等を把握するため。	CRM及びGoogleアナリティクス、サーチコンソールを活用して実施。
住民満足度	観光振興に対する地域住民の理解度を測るため。	妙高市が総合計画策定時に実施するデータを活用。
観光売上（消費）額・域内循環額	妙高市内の観光関連事業者における観光消費額及び域内循環額を把握し、DMOの経営戦略に活用する。	新潟経済リサーチセンターに委託し、市内観光関連事業者を対象に調査ハガキを発送し、回収、分析。
宿泊統計	妙高市内の宿泊施設利用者の月別、国別データを収集し、DMOの経営戦略に活用する。	新潟経済リサーチセンターに委託し、市内観光関連事業者を対象に調査ハガキを発送し、回収、分析。
観光客消費支出額	妙高に来訪した観光客の属性、旅行形態、旅行費用、再来訪意向などを把握し、基礎データとする。	市内観光施設において、調査員による聞き取り調査を実施。
宿泊満足度調査	妙高市内に宿泊した観光客の満足度を調査し、経営戦略に活用。	市内の主要観光施設に宿泊したお客様にアンケートを実施。

4. 戦略

(1) 地域における観光を取り巻く背景

1. 地域の現状

- 現状1：本地域は、自然や温泉などの地域資源を活用したスキーやアウトドア・スポーツを中心とした観光振興を推進してきたが、コロナ禍により、各種イベントの中止や首都圏の緊急事態宣言などによる外出の自粛などにより、国内外から地域内への人の流れが激減し、地域経済を支えている観光業に大きな打撃を与えている。
- 現状2：そのような中で、観光庁等の支援を受けて、全国に先駆けて地域医療機関をDMO構成組織に加え、市民・行政・観光事業者等が連携し、専門家の意見を踏まえながら、感染症対策と経済活動の両立を図っている。

2. 地域の課題

- 課題1：感染症対策と経済活動の両立
 - ・コロナ禍において、観光産業の活性化・観光事業者の支援が求められているが、通常の旅行目的（食、温泉等）以外に、安心して訪れることができるのかを重視しており、選ばれる観光地づくりとして徹底した感染症対策が必要である。
- 課題2：四季を通じた観光誘客の推進
 - ・観光入込客数の増加に向けて、妙高ならではの温泉やスキーなどの観光資源を活用した各種ツーリズム事業の展開により、国内誘客の強化及び外国人観光客の誘客拡大に向けた、四季を通して観光客を呼び込むための戦略が必要である。
- 課題3：効果的な観光情報の発信
 - ・若い世代や外国人観光客を中心として、観光地で観光情報を直接入手する機会や、SNS等を活用し、自ら観光地情報を発信する機会が増えていることから、旅行者の情報発信の機会を高める取り組みを進めていく必要がある。
- 課題4：観光客受入体制の充実
 - ・観光客の満足度向上を目指すには、宿泊施設や地域内飲食店などにおける料理や接客などのサービス水準をより高めていく必要がある。

(別添) 様式 1

<p>○課題5：関係人口の拡大に向けた受皿づくり</p> <ul style="list-style-type: none"> ・働き方改革の一環として、ワーケーションを導入する企業が増えてきており、本地域への新たな人の流れを創出するため、ワーケーション事業に取り組むことで魅力を高め関係人口の拡大を図る必要がある。 <p>○課題6：インバウンド観光の復活</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新型コロナウイルス感染症の世界的な流行により、年々爆発的に増加傾向であったインバウンドの受け入れが皆無となり、with コロナ・After コロナにおけるニューノーマル時代の新たなインバウンド対応や渡航制限解除後の反転攻勢に向けた地域内の受け入れ体制の整備は急務となっている。 <p>○課題7：国際的なスノーリゾートとしての地域の磨き上げ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本地域のパウダースノーは、外国人から高い評価を得ているが、キャッシュレス対応や多言語対応の遅れ、リフト・ゴンドラ等施設の老朽化など、スノーリゾートとしての課題が顕在化しており、民間事業者などとの連携により、上質なスキー場施設の整備や多言語対応、街なかの環境整備などを推進し、世界水準の滞在型観光地づくりに取り組む必要がある。
--

(2) 地域の強みと弱み

	好影響	悪影響
内部環境	<p>強み (Strengths)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 妙高山麓に広がる雄大な自然環境 ・ 妙高高原温泉郷 (七五三の温泉地) ・ 多種多様な9つのスキー場 ・ 安全安心な地場食材と郷土食 ・ 国指定の史跡など歴史文化資源 	<p>弱み (Weaknesses)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 知名度不足 (情報発信の不足) ・ ご当地グルメ提供やカフェ等の飲食店の不足 ・ 体験コンテンツ及びアクティビティ提供事業者の不足 ・ 地域内事業者連携の希薄や人材不足
外部環境	<p>機会 (Opportunity)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 交通インフラの整備 (北陸新幹線、上信越自動車など) ・ 外資系企業の進出 (ロッテアライリゾート、ライムリゾート妙高など) ・ 移住者の増加 (カフェ経営者など) 	<p>脅威 (Threat)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ コロナ禍による国内観光客及びインバウンド需要の減少 ・ 自然災害 (大雪、暖冬小雪など)

※上記に加え、PEST分析等の他のマーケティング分析手法を用いて分析を行っている場合は、その内容を記入 (様式自由)。

(3) ターゲット

○第1ターゲット層

国 内：首都圏、近隣県（新潟県を含む）、関西圏 ※属性の設定は行わない。

国 外：オーストラリア（ウインターシーズン）

香港、台湾、中国を中心としたアジア圏（通年）

○選定の理由

国 内：妙高市における観光入込客数調査の傾向によると、首都圏及び近隣県、関西圏からの入り込みが8割を占める。また、特にコロナ禍によりマイクロツーリズムの推進が求められることから、特に県内を含む近隣県の誘客にも力を入れていく。

※属性の設定を行わない理由としては、当地域については、高級リゾートホテルから季節民宿まで、様々な形態の宿泊施設が約200施設点在することから、属性の設定は行わず、各種各取り組みによりターゲットを変えていくものとする。

国 外：コロナ禍の状況化でも、オーストラリア人を中心とした不動産投資が進んでおり、終息後の反転攻勢の需要が見込まれるため。

また、アジア圏については、各国のスキーブームなど市場拡大によるウインターシーズンの観光誘客に加え、知名度の向上やアクティビティの充実によるグリーンシーズンの誘客強化を図る。

※上記について、認知度が低いことや情報の発信が不足していることから、観光マーケティングや顧客情報の一元化、情報発信の強化、インバウンド専門員の設置などを進めていく。

○取組方針

①観光マーケティングの実践

- ・戦略的に事業を取組む為に必要なデータを収集し、分析・考察を行い、効果的な仮説を立て事業を推進する。
- ・定期的に事業に対する振り返りを行い、PDCAを回しながら事業結果にコミットしていく。

②顧客情報の一元化

- ・観光事業者の生産性を高めていく為に、データの一元化を検討して行く。また、デジタルデータの取得と自在な活用を通して、より魅力的で価値ある旅行体験を具現化し、観光ビジネスをさらに発展させる取り組みを検討する。（観光DXの推進）

③SNS等を活用した観光情報の発信

- ・会員情報や妙高市の観光情報を定期的にSNSで発信する。
- ・妙高ファンを獲得していくと同時に、地域の魅力をPRして「行きたい、買いたい、食べたい、泊まりたい」という顧客ニーズを創出する。
- ・インバウンド誘客の強化を図るため、多言語対応及びターゲット国のニーズに合わせた情報発信を行う。

④インバウンド専門員の設置

- ・当団体にインバウンド専門員2名を設置し、アジアを中心とした誘客促進を図る。
- ・また、専属でイギリス人のWEBデザイナーを抱えており、欧米圏に向けた情報発信や英語版情報冊子の作成を行う。

⑤徹底した感染症対策の実施

- ・日本一安全な観光地を目指し、会員施設の訪問査察指導による合格証の交付やワクチン接種確認に加え、旅マエ・旅ナカの抗原検査システムモデルの構築を行う。また、万が一に備え、発熱などの、会員施設から医療機関まで搬送する2次交通の整備、発熱外来の整備を行う。

(4) 観光地域づくりのコンセプト

<p>①コンセプト</p>	<p>～世界に誇れる観光地域づくりを目指して～ 妙高山の恵みのもと、雪とともに暮らす、愛のあふれる、ふるさと妙高をつくる</p>
<p>②コンセプトの考え方</p>	<p>○妙高市は、第3次妙高市総合計画の基本施策である「世界に誇れる観光地域づくり」の実践に向けた実施計画として、「第3次妙高市観光振興計画」に基づき、具体的な観光地域づくりを推進している。</p> <p>○観光振興計画においては、基本方針として、観光地域づくりの実践を掲げており、その内容については、当団体が中心となり、推進していくこととされている。</p> <p>○上記を踏まえて、「妙高山」「雪」「水」「温泉」「スキー」「歴史文化」「郷土食」など多様な地域資源を有しており、豊かな地域資源を地域企業や団体、市民（人材）が多様な連携をし、磨き上げを行うことにより、世界に誇れる観光地づくりを下記のとおり進める。</p> <p>①四季を通じて妙高の魅力を感じてもらい、一年を通じて観光客が訪ねてみたい「妙高」をつくる。</p> <p>②「出湯の里 妙高」として「七・五・三の湯」を今以上にアピールする。</p> <p>③雪がもたらす「恵み」を、観光商品や物品に取り入れ、地域文化の魅力を広く知ってもらおう。</p> <p>④地域に残る歴史的資源を活用し、観光客だけでなく地元住民にも歴史的遺産に触れ合ってもらおう。</p> <p>⑤国内観光客や外国人観光客に、ストレスなく過ごしてもらい、リピーター層を形成する。</p> <p>⑥コロナ禍における地域内の感染症対策の強化や地域全体で観光客を「おもてなし」できる地域を形成していく。</p>

【域内連携イメージ】



5. 関係者が実施する観光関連事業と戦略との整合性に関する調整・仕組み作り、プロモーション

項目	概要
<p>戦略の多様な関係者との共有 ※頻度が分かるよう記入すること。</p>	<p>①稼げる観光まちづくり検討委員会 ・概要：妙高市及び当法人の観光戦略への提言組織（年4回の会議） ・構成員：委員長 篠原靖（跡見学園女子大学准教授）※妙高市顧問</p> <p>②株式会社リクルート ジャらんりサーチセンター （毎月2回打合せ） ・概要：各種事業への支援及び連携、包括連携協定の締結（12月1日） ・構成員：沢登 次彦（センター長）、伊藤 美香（当団体へ出向中）</p> <p>③青山社中株式会社（毎月1回打合せ） ・概要：販路拡大・誘客支援等における各種連携 ・構成員：代表 朝比奈一郎 ※妙高市アドバイザー</p> <p>④妙高市グリーン・ツーリズム推進協議会（年6回意見交換会の開催） ・概要：ワーケーション事業及び体験コンテンツにおける各種連携</p> <p>⑤事業部支援員会（毎月1回打合せ） ・概要：事業部が計画する新規事業、キャンペーン等についての連携・支援 ・構成員：若手の宿泊施設オーナー、ホテルマネージャー、酒造会社専務など</p> <p>⑥ご当地グルメ開発ワーキンググループ（全3回実施） ・概要：ご当地グルメ「妙高七五三御膳」の開発にあたり、ワーキングチームにより、定義等の内容を検討し決定 ・構成員：ホテル支配人、旅館女将、ホテル料理長、カフェ経営者、お土産店主</p>
<p>観光客に提供するサービスについて、維持・向上・評価する仕組みや体制の構築</p>	<p>①着地型旅行商品の造成 ・概要：妙高の自然や温泉、食などの地域資源を組合わせた体験プログラムを造成し、魅力ある着地型旅行商品として磨き上げ、販売を促進させる。 ・具体的な取組：GOTO トラベル及び県民割を活用した着地型旅行商品の造成販売</p> <p>②地域の観光資源を活用した魅力発信（七五三の湯のPR含む） ・概要：特色ある温泉を活かした情報発信を実施し、七五三の湯を効果的にPRしていき、エリア認知度を高める。 ・具体的な取組：七五三の湯を有効活用した仕組みづくり（R4～）</p> <p>③体験型コンテンツの発掘・磨き上げ（高付加価値体験含む） ・概要：滞在時間の延長を第一の目的に、地域資源を活用した体験コンテンツの造成（造成済コンテンツの整理）し、販売を行う。 ・具体的な取組：コンテンツ事業者説明会の開催、コンテンツ造成支援</p> <p>④クアオルトを活用した誘客 ・概要：自然資源や温泉を活用した妙高型クアオルト（健康保養地プログラム）について、ターゲット設定を行った上で効果的なアプローチを行い、新たなニーズを創出する。 ※現在は市民向けプログラムとなっているが、魅力を活用し、県内外からの誘客を行う。 ・具体的な取組：ビューティ&ヘルシーやワーケーションなど、テーマを絞った中で、高付加価値化プログラム造成に向けた磨き上げ</p>

	<p>⑤ワーケーションを活用した誘客</p> <ul style="list-style-type: none">・概要：「都心から離れた場所、妙高市で働きたいと思う環境」を整え、妙高市を自らの意志でワーケーションの地に選ぶ場所、ワーケーションの聖地となるような仕掛けを整える。・具体的な取組：宿泊事業者や地域商工業者と連携した個人型及び福利厚生型、ゴルフ・スキーなどの観光型ワーケーションの推進 <p>⑥地場製品の活用促進</p> <ul style="list-style-type: none">・概要：地元で採れる食材や、地元で造られている商品等を活用し、妙高でしか食せない料理や、名物となる商品を、地域事業者の皆様と一緒に企画・開発して行く。・具体的な取組：妙高七五三御膳や発酵ジェラート開発など <p>⑦安全・安心な観光地域づくり事業</p> <ul style="list-style-type: none">・概要：地域医療機関と連携した徹底した感染症対策の強化・具体的な取組：来訪者に安心して訪れていただける日本一安全な観光地を目指し、会員施設の訪問査察指導による合格証の交付、対応フロー図の整備・また、旅マエ・旅ナカの抗原検査システムモデルの構築、発熱などによる医療機関への搬送する2次交通の整備、発熱外来の設置など <p>※添付資料を参照</p>
<p>観光客に対する地域一体となった戦略に基づく一元的な情報発信・プロモーション</p>	<p>①顧客情報の一元化</p> <ul style="list-style-type: none">・概要：観光事業者の生産性を高めていく為に、データの一元化を検討していきます。また、デジタルデータの取得と自在な活用を通して、より魅力的で価値ある旅行体験を具現化し、観光ビジネスをさらに発展させる取り組みを検討する。・具体的な取組：既存 HP 及び妙高ノートなどの様々な媒体の一元化による効率的な情報発信強化 <p>②SNS 等を活用した観光情報の発信</p> <ul style="list-style-type: none">・概要：会員情報や妙高市の観光情報を定期的に SNS で発信する。妙高ファンを獲得していくと同時に、地域の魅力を PR して「行きたい、買いたい、食べたい、泊まりたい」という顧客ニーズを創出する。インバウンド誘客の強化を図るため、多言語対応及びターゲット国のニーズに合わせた情報発信を行う。・具体的な取組：Facebook、インスタグラム、Twitter など、カスタマーの目的に合わせた情報発信にむけた整理及び仕組みづくり <p>③関係性マーケティングを軸とした持続的な地域商材販路開拓支援事業</p> <ul style="list-style-type: none">・概要：インナープロモーション、アウタープロモーションを通じ、催事・WEB マーケティングで妙高市事業者と都市部消費者との接点を構築し、SNS を活用して持続的な販売促進を向上させる。・具体的な取組：地域内事業者と連携・協働による販路拡大に向けた各種取り組みの強化

6. KPI (実績・目標)

※戦略や個別の取組を定期的に確認・改善するため、少なくとも今後3年間における明確な数値目標を記入すること。

※既に指標となりうる数値目標を設定している場合には、最大で過去3年間の実績も記入すること。

(1) 必須KPI

指標項目		2018 (H30) 年	2019 (R1) 年	2020 (R2) 年	2021 (R3) 年	2022 (R4) 年	2023 (R5) 年
●旅行消費額 (百万円)	目標	6,800	12,000	13,400	13,400	13,900	15,300
		(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
	実績	11,643	18,977	13,398			
		(-)	(-)	(-)	()	()	()
●延べ宿泊者数 (千人)	目標	660,	770	410	416	437	480
		(66)	(77)	(40)	(0.5)	(5)	(40)
	実績	659,000	768,000	416,000			
		(60,000)	(73,000)	(71,000)	()	()	()
●来訪者満足度 (%)	目標	90	90	90	90	90	90
		(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
	実績	91.8	90.3	93.7			
		(-)	(-)	(-)	()	()	()
●リピーター率 (%)	目標	56.4	62.7	63.3	65.0	65.0	65.0
		(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
	実績	55.5	62.1	64.6			
		(-)	(-)	(-)	()	()	()

※括弧内は、訪日外国人旅行者に関する数値

目標数値の設定にあたっての検討の経緯及び考え方

【検討の経緯】

※KPIとして設定する項目や年次及び目標数値に関して、その検討のプロセスや考え方を項目ごとに出来る限り具体的に記入すること。

事務局部課長会議及び会長副会長会議において、地元金融機関の経済動向調査や新潟県の観光及び経済動向等を勘案して決定。

【設定にあたっての考え方】

●旅行消費額

新型コロナウイルス感染症拡大の影響で、大幅に落ち込んだ観光需要を勘案し、前年度実績を見極めたうえで、地元金融機関の経済動向調査や新潟県の観光及び経済動向等を勘案して決定。

●延べ宿泊者数

新型コロナウイルス感染症拡大の影響で、大幅に落ち込んだ観光需要を勘案し、前年度実績を見極めたうえで、地元金融機関の経済動向調査や新潟県の観光及び経済動向等を勘案して決定。

●来訪者満足度

新型コロナウイルス感染症拡大の影響で、大幅に落ち込んだ観光需要を勘案し、前年度実績を見極めたうえで、地元金融機関の経済動向調査や新潟県の観光及び経済動向等を勘案して決定。

●リピーター率

新型コロナウイルス感染症拡大の影響で、大幅に落ち込んだ観光需要を勘案し、前年度実績を見極めたうえで、地元金融機関の経済動向調査や新潟県の観光及び経済動向等を勘案して決定。

(別添) 様式 1

(2) その他の目標 (令和3年度の事業計画の目標値) ※11月12日現在

指標項目		R4年度 目標値 R3年度 実績値	2018 (H30) 年度	2019 (R1) 年度	2020 (R2) 年度	2021 (R3) 年度	2022 (R4) 年度	2023 (R5) 年度
体験コンテンツ の発掘・磨き上げ (OTA販売数)	目標	16本	7本	7本	7本	16本		
	実績	20本	7本	7本	7本	20本		
クアオルトを活用した誘客 (ツアー開催数)	目標	8本	0本	0本	0	3本		
	実績	7本	0本	0本	0	7本		
ワーケーション を活用した誘客 (宿泊施設によるワーケーション 販売施設数)	目標	12施設	0施設	0施設	6施設	12施設		
	実績	16施設	0施設	0施設	6施設	16施設		
地場製品の活用 促進(ご当地 グルメ参画店 舗数)	目標	10施設	0施設	0施設	0施設	5施設		
	実績	10施設	0施設	0施設	0施設	10施設		

※括弧内は、訪日外国人旅行者に関する数値

※各指標項目の単位を記入すること。

指標項目及び目標数値の設定にあたっての検討の経緯及び考え方

- ・令和3年度事業計画の目標項目及び目標値については、理事会において内容を精査し、総会での承認を経て設定している。
- ・目標項目の設定については、R2年度の妙高市GAP調査及び観光事業者向け調査結果を踏まえて、取り組みが必要な項目を設定している。
- ・目標値の設定については、それぞれの項目の現状を把握した上で取り組み内容に合わせて、目標値を設定している。

7. 活動に係る運営費の額及び調達方法の見通し

(1) 収入

(単位：円)

年(年度)	総収入	内訳
2018 (H30) 年度	112,275,463	【市からの補助金】67,884,648 【公物管理受託】19,453,230 【収益事業】18,785,164 【会費】276,100 【寄付金他】5,876,321
2019 (R1) 年度	109,989,170	【市からの補助金】41,947,132 【公物管理受託】25,985,576 【収益事業】30,117,671 【会費】4,989,000 【負担金】1,353,100 【寄付金他】5,596,691
2020 (R2) 年度	157,103,250	【市からの補助金】21,324,594 【公物管理受託】84,849,807 【収益事業】39,061,254 【会費】5,169,000 【負担金】1,087,000 【寄付金他】5,611,595
2021 (R3) 年度	184,261,000	【国・県・市からの補助金】91,363,000 【公物管理受託】35,648,000 【収益事業】50,950,000 【会費】5,000,000 【負担金】1,300,000
2022 (R4) 年度	111,000,000	【国・県・市からの補助金】40,000,000 【公物管理受託】15,000,000 【収益事業】50,000,000 【会費】5,000,000
2023 (R5) 年度	111,000,000	【国・県・市からの補助金】40,000,000 【公物管理受託】15,000,000 【収益事業】50,000,000 【会費】5,000,000

(2) 支出

(単位: 円)

年(年度)	総支出	内訳
2018 (H30) 年度	108,600,524	【一般管理費】1,358,445 【情報発信・プロモーション】18,282,277 【受入環境整備等の着地整備】25,208,817 【コンテンツ開発(観光資源の磨き上げ)】 15,427,893 【マーケティング(市場調査、ブランド戦略等)】 24,393,554 【観光案内所等運営】23,929,538
2019 (R1) 年度	97,382,234	【一般管理費】7,753,720 【情報発信・プロモーション】 国内:7,630,141 国外:10,722,179 【受入環境整備等の着地整備】16,146,612 【コンテンツ開発(観光資源の磨き上げ)】 21,465,334 【マーケティング(市場調査、ブランド戦略等)】 7,128,200 【観光案内所等運営】26,536,048
2020 (R2) 年度	153,339,665	【一般管理費】7,273,062 【情報発信・プロモーション】 国内:14,761,308 【受入環境整備等の着地整備】69,190,357 【コンテンツ開発(観光資源の磨き上げ)】 12,656,577 【マーケティング(市場調査、ブランド戦略等)】 3,422,373 【観光案内所等運営】42,446,588 【消費税】3,589,400
2021 (R3) 年度	184,261,000	【一般管理費】5,062,000 【情報発信・プロモーション】 国内:60,992,000 【受入環境整備等の着地整備】14,378,000 【コンテンツ開発(観光資源の磨き上げ)】 24,272,000 【マーケティング(市場調査、ブランド戦略等)】 31,454,000 【観光案内所等運営】48,103,000
2022 (R4) 年度	111,000,000	【一般管理費】5,100,000 【情報発信・プロモーション】 国内:12,000,000 【受入環境整備等の着地整備】17,000,000 【コンテンツ開発(観光資源の磨き上げ)】 30,000,000 【マーケティング(市場調査、ブランド戦略等)】 10,000,000 【観光案内所等運営】36,900,000
2023 (R5) 年度	111,000,000	【一般管理費】5,100,000 【情報発信・プロモーション】 国内:12,000,000 【受入環境整備等の着地整備】17,000,000 【コンテンツ開発(観光資源の磨き上げ)】 30,000,000 【マーケティング(市場調査、ブランド戦略等)】 10,000,000 【観光案内所等運営】36,900,000

(3) 自律的・継続的な活動に向けた運営資金確保の取組・方針

- ・運営資金の確保に向けて、下記の方針により取り組みを進めていく。

【方針】

- ・地域の消費額の向上を図るとともに、地域資源や当団体の会員との連携強化を図りながら、持続可能に向けた資金確保を図っていく。

【取り組み】

- ①着地型旅行商品の造成・販売等のツアー商品の造成・販売（企画料&手数料）
 - ・概要：体験コンテンツやご当地グルメなどを組み合わせたツアー商品を企画し、販売促進を図る。（R3年度：新潟県民割を活用した日帰りランチプランの提供※約300名利用）
- ②ご当地グルメの開発
 - ・概要：妙高七五三御膳を開発し、地域消費額を向上させるとともに、デザート（玄米甘酒ジェラート）は当団体からの仕入れを必須として、販売促進を進めている。
- ③お土産の開発
 - ・概要：妙高発酵ジェラート（5種類）を企画開発し販売促進を図る。（令和3年12月24日発売）
（妙高産のかんずり、野草炭、赤みそ、玄米甘酒、MYOKOコーヒー）
- ④ECサイト（オリジナル物販）
 - ・概要：地域の商品を組み合わせ販売や期間限定商品を地域産品のECサイトを立ち上げ販売する。（令和4年3月予定）
- ⑤指定管理施設の高谷池ヒュッテ
 - ・概要：日本百名山の火打山にある市営高谷池ヒュッテについては、当団体が指定管理者として、指定を受けており、食事や物販などのサービスを向上させ、売り上げの増加を図る。
- ⑥物販の強化
 - ・概要：妙高高原観光案内所を中心として、お土産品の充実やアウトドア商品の販売などを検討し、物販の強化を行う。

8. 観光地域づくり法人形成・確立に対する関係都道府県・市町村の意見

- ・一般社団法人妙高ツーリズムマネジメントは、多種多様な事業者を巻き込み、観光地域づくりの舵取り役として、会員の意見を聞き地域に寄り添いながら、データに基づく戦略的な施策を実施し、誘客、地域の消費額向上を図っている。
- ・コロナ禍において、感染症対策と経済活動の両立を図るため、新たに地域医療機関と連携し、安全・安心で選ばれる観光地域づくりの実現に向けた取り組みを推進している。また、コロナ禍における経済対策として、当市からの補助金による各種宿泊キャンペーンの実施や国・県からの各種補助金を獲得し、地域内の観光地域づくりに率先して取り組んできた。
- ・上記のことから、当市としては、今後の観光戦略を進める上で無くてはならない団体であることから、一般社団法人妙高ツーリズムマネジメントを妙高市における地域DMOとして認め、引き続き連携した観光地域づくりの推進を図っていきたいと考えている。

9. マーケティング・マネジメント対象区域が他の地域連携DMOや地域DMOと重複する場合の役割分担について (※重複しない場合は記載不要)

【他の地域連携DMOや地域DMOとの間で、重複区域に関する連携や役割分担等について協議を行った(行っている)か】

- ・エリアが重複する広域観光地域づくり法人の(一社)信州いいやま観光局とは、妙高市及び当団体も構成団体として参画しており、定期的な会議や意見交換を行い、各取組の意見交換を行っている。

【区域が重複する背景】

- ・妙高市内の有数の観光地の一つである斑尾高原については、妙高市域と隣接する飯山市域が入り組んだ地域となっている。また、北陸新幹線の開業により、斑尾高原は飯山駅から最も近い観光地として、大きな魅力となっている。
- ・一方、妙高高原温泉郷については、北陸新幹線の上越妙高駅及び妙高高原駅(えちごトキめき鉄道及びしなの鉄道)が最寄り駅となっており、市内観光地の最寄り駅の分散化が生じている。
- ・上記を踏まえ、妙高市及び当団体としては、飯山駅を中心とした斑尾高原の観光振興のため、広域DMOの(一社)信州いいやま観光局に構成員として参画している。

【重複区域における、それぞれのDMOの役割分担について】

- ・役割分担については、それぞれの事業目的により随時連携を図っている。
- ・例えば、広域DMOの(一社)信州いいやま観光局の事業として、広域のサイクリングルート設定における連携については、当団体の事務局機能がある妙高高原観光案内所がサイクルステーションとなるなど、市内の道の駅などの施設紹介を行うことで、各種連携支援を行っている。また、一方で当団体のアウトドアイベント等においては、一時的に不足する自転車やカヌーなどの備品を(一社)信州いいやま観光局より、安価で賃借することや、それぞれイベントへの相互協力、友情参加など、密な連携を図っている。

【前述の役割分担等によって、効率的、効果的な活動の遂行が期待できるか】

- ・飯山市との連携については、DMO登録制度の創設前より、2000人以上の参加者がある日本3大トレイルランニングレースの一つである「100マイル信越五岳トレイルランニングレース」や「信越ロングライド」、「斑尾JAZZフェスティバル」など、数々のイベントなどで相互連携してきた歴史があるとともに、地域内においても、斑尾高原観光協会については、妙高市域と飯山市域が入り混じる会員組織により、斑尾高原の活性化に向けた各種活動を続けており、行政並びに市民活動においても、効率的かつ効果的な観光誘客活動の遂行が期待できる。

10. 記入担当者連絡先

担当者氏名	馬場 慎太郎
担当部署名 (役職)	一般社団法人 妙高ツーリズムマネジメント
郵便番号	949-2106
所在地	新潟県妙高市大字田口309-1
電話番号 (直通)	0255-86-2412
FAX番号	0255-86-3450
E-mail	shintarou.baba@myokotm.com

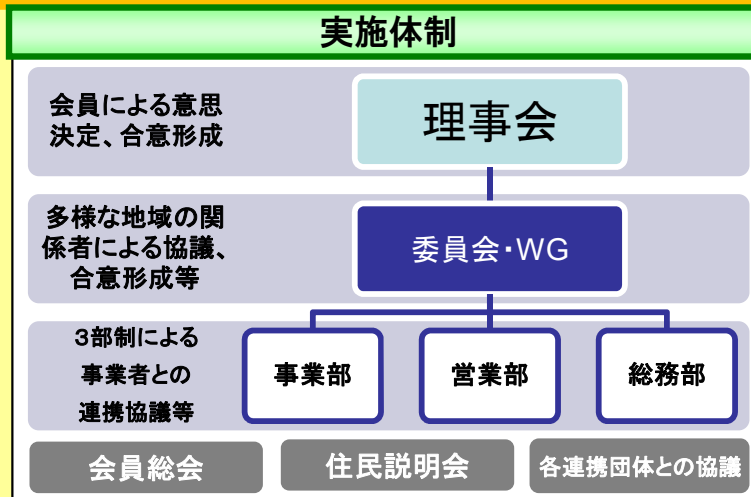
11. 関係する都道府県・市町村担当者連絡先

都道府県・市町村名	新潟県・妙高市
担当者氏名	柴田 結美
担当部署名 (役職)	観光商工課 (主査)
郵便番号	944-8686
所在地	新潟県妙高市栄町5-1
電話番号 (直通)	0255-74-0021
FAX番号	0255-73-8206
E-mail	yumi_shibata@city.myoko.niigata.jp

都道府県・市町村名	
担当者氏名	
担当部署名 (役職)	
郵便番号	
所在地	
電話番号 (直通)	
FAX番号	
E-mail	

登録区分名：地域DMO

【区域】新潟県妙高市
 【設立日】2018年4月1日
 【登録日】2018年12月21日
 【代表者】古川 征夫
 【マーケティング責任者(CMO)】
 伊藤 美香(株)リクルートより出向)
 【財務責任者(CFO)】
 竹田 幸則(妙高市役所より出向)
 【職員数】11人
 (常勤10人(正職員7人、出向3人)、非常勤1人)
 【連携する主な事業者】
 地域医療機関、宿泊事業者、索道事業者、商工業者
 地区観光協会、2次交通事業者、メディア関係者など



マーケティング・マネジメントする区域

【主な観光資源】

- ・妙高戸隠連山国立公園の中心地(いもり池、苗名滝等)
- ・日本百名山(妙高山・火打山)
- ・七五三の温泉(7つの泉質、5つの泉質、3つの湯色)
- ・日本有数のスノーリゾート(9つのスキー場)
- ・世界に誇れる景観(笹ヶ峰高原、赤倉観光リゾート等)
- ・来訪者が日本一になった「道の駅 あらい」
- ・妙高山麓の高原野菜が揃う「直売センターとまと」等
- ・上杉謙信が信仰した「関山神社」などの歴史文化遺産

合意形成の仕組み

【該当する登録要件】(①)
 【概要】
 ・理事会：観光資源の関係者、宿泊事業者、交通事業者、索道事業者、金融業、メディア事業者、商工会、行政が参画した理事会を設置し、大枠の合意形成を図っている。
 ・委員会等：細やかな案件により、委員会やワーキンググループを設置し、随時対応している。

戦略

【主なターゲット】
 ○国 内：首都圏、近隣県(新潟県を含む)
 ○国 外：オーストラリア(ウインターシーズン)
 台湾、香港、中国等のアジア圏(通年)
 【ターゲットの誘客に向けた取組方針】
 ①観光マーケティングの実践(データ分析と確実なPDCAサイクルの運用)
 ②顧客情報の一元化(観光DXの推進)
 ③SNS等を活用した観光情報の発信(定期的なSNS発信、多言語化対応等)
 ④インバウンド専門員の設置及び営業の強化(アジア向け2名、欧米向け1名)

KPI(実績・目標)

※()内は訪日外国人旅行者に関する数値

項目		2018 (H30) 年	2019 (R1) 年	2020 (R2) 年	2021 (R3) 年	2022 (R4) 年	2023 (R5) 年
旅行消費額 (百万円)	目標	6,800 (-)	12,000 (-)	13,400 (-)	13,400 (-)	13,900 (-)	15,300 (-)
	実績	11,643 (-)	18,977 (-)	13,398 (-)	()	()	()
延べ宿泊者数 (千人)	目標	660 (66)	770 (77)	410 (40)	416 ()	437 ()	480 ()
	実績	659 (60)	768 (73)	416 (71)	()	()	()
来訪者満足度 (%)	目標	90 (-)	90 (-)	90 (-)	90 (-)	90 (-)	90 (-)
	実績	91.8 (-)	90.3 (-)	93.7 (-)	93.0 (-)	()	()
リピーター率 (%)	目標	56.4 (-)	62.7 (-)	63.3 (-)	65.0 (-)	65.0 (-)	65.0 (-)
	実績	55.5 (-)	62.1 (-)	64.6 (-)	67.7 (-)	()	()

法人のこれまでの活動実績

【情報発信・プロモーション】
 ・国内向け情報発信の強化(HP、SNS、動画配信)
 ・インバウンドプロモーションの強化(豪州、アジア等)
 【観光資源の磨き上げ】
 ・妙高七五三の湯(温泉)の磨き上げ(湯めぐりの強化、ご当地グルメ開発等)
 ・コロナ禍における新たな観光需要の掘り起こし(免疫力向上妙高型クアオルト、ワーケーション等)
 ・新たな体験コンテンツの磨き上げ(国内有数のオフロードコースを活用したオフロードカー&バギー体験、地域交流おはぎづくり体験等)
 【受入環境の整備】
 ・徹底した感染症対策の強化と経済活動の両立を目指した「妙高モデル」の推進(現地査察・認定、旅行者への抗原検査システムの確立等)
 ・市内共通リフト券(Mt.myko pass)の販売
 ・観光地とスキー場間をつなぐMyokoシャトルの運行

観光関連事業者と戦略との整合性に関する調整・仕組み作り、プロモーション

【戦略の共有・調整(観光戦略への提言・助言)】
 ・稼げる観光まちづくり検討委員会(年4回)
 ・構成員：委員長 篠原 靖(妙高市顧問)
 【仕組みづくり・プロモーション】
 ・着地型旅行商品の造成(魅力ある企画・販売)
 ・観光資源を活用した魅力発信(七五三の湯のPR等)
 ・高付加価値な体験型コンテンツの発掘・磨き上げ
 ・地場産品の活用促進(販路拡大、新商品の開発等)
 ・安全・安心な観光地域づくり(妙高モデルの確立)
 (医療機関連携による感染症対策と経済活動の両立)

活動に係る運営費の額及び調達方法の見通し

【主な収入】収益事業(施設管理、補助金、収益事業、会費等)
 112百万円(H30年度)、109百万円(R1年)、157百万円(R2年度)
 【総支出】一般管理費、情報発信・プロモーション、受入環境整備等の着地整備
 コンテンツ開発、マーケティング、観光案内所等運営
 108百万円(H30年度)、97百万円(R1年)、153百万円(R2年度)
 【自律的・継続的な活動に向けた運営資金確保の取組・方針】
 旅行商品の造成・販売、ご当地グルメ&お土産品の開発、ECサイト開設・販売
 指定管理施設経営強化(高谷池ヒュッテ、妙高高原観光案内所)、物販の強化