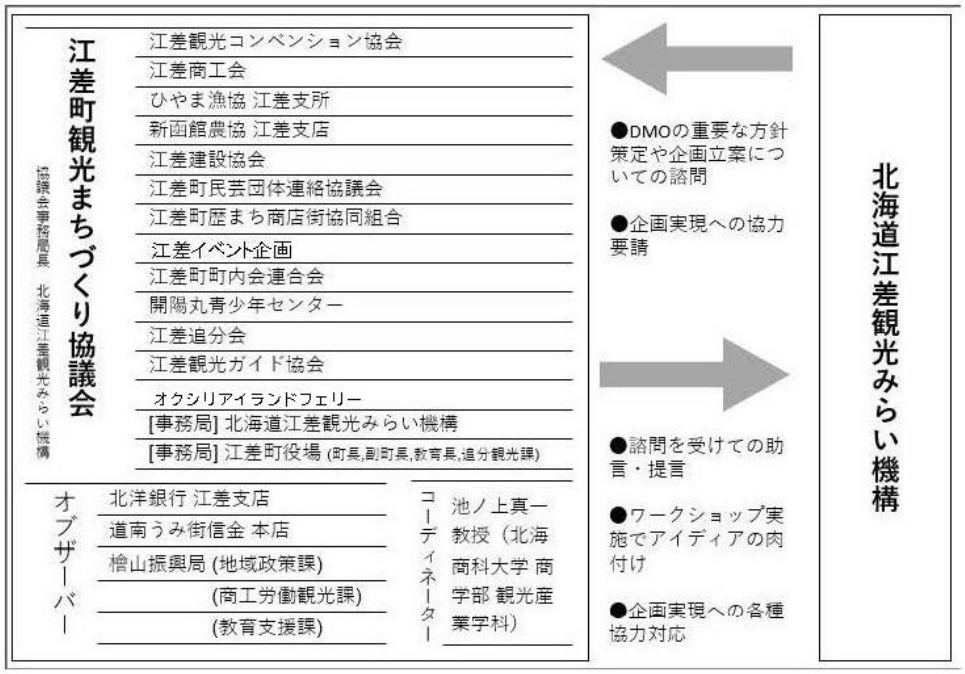
観光地域づくり法人形成･確立計画

記入日：令和７年５月２６日

１．観光地域づくり法人の組織

申請区分 ※該当するものを〇で囲むこと	広域連携ＤＭＯ･地域連携ＤＭＯ･地域ＤＭＯ	
観光地域づくり法人の名称	一般社団法人北海道江差観光みらい機構	
マネジメント・マーケティング対象とする区域	北海道檜山郡江差町	
所在地	北海道檜山郡江差町姥神町 1-10	
設立時期	平成 30 年 10 月 17 日　（平成 31 年 4 月 1 日から事業開始）	
事業年度	４月１日から翌年３月 31 日までの１年間	
職員数	８人【常勤８人（正職員 6 人、契約職員１人、派遣職員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） ※必ず記入すること	（氏名） 照井　誉之介 （出身組織名） 江差町（町長）	江差町観光まちづくり協議会の会長を務める。江差町長でもあることから、町内外に幅広い人脈があり、また強いリーダーシップを発揮し、様々な取り組みで成果を上げる。
データ分析に基づいたマーケティングに関する責任者（ＣＭＯ：チーフ・マーケティング・オフィサー ※必ず記入すること	（氏名） 澤田 博生「専従」 （出身組織名） 江差町役場	江差町役場からの派遣職員として就任。役場の観光部門や財政（財産管理）部門等の業務歴任しており、観光に関連する分野への見識を持つ。
財務責任者（ＣＦＯ：チーフ・フィナンシャル・オフィサー） ※必ず記入すること	（氏名） 澤田 博生「専従」 （出身組織名） 江差町役場	江差町役場からの派遣職員として就任。役場の観光部門や財政（財産管理）部門等の業務歴任しており、財務（特に財産管理）に見識を持つ。
各部門（例：プロモーション）の責任者（専門人材） ※各部門責任者のうち専従の者については、氏名の右横に「専従」と記入すること	（氏名） 澤田 博生「専従」 （出身組織名） 江差町役場	江差町役場からの派遣職員として就任。役場の観光担当時にプロモーション等の経験を持つ。

様式１

連携する地方公共団体の担当部署名及び役割	・江差町追分観光課：DMO の取組に係る相談窓口、観光プロモーション等 ・江差町まちづくり推進課：全般的なまちづくりの方向性に係る連携 ・江差町産業振興課：産業界との連携 ・江差町社会教育課：郷土芸能や文化財の活用に係る連携 ・北海道檜山振興局商工労働観光課：檜山地域の広域観光振興に係る連携
連携する事業者名及び役割	・観光プロモーション：江差観光コンベンション協会、函館バス、オクシリアイランドフェリー、町内宿泊施設、飲食物販施設、観光施設、江差町役場 ・体験観光メニュー開発：ガイド協会、町内各種団体、江差町役場 ・商工業者との連携推進：江差商工会、江差町役場 ・地域効果研究：北海道教育大学函館校 ・イベント開催：開陽丸青少年センター、江差町役場 ・DMO 連携および調査や誘客に関わる事業推進：北海道観光機構
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	【該当する登録要件】 町内の観光関連機関および町内事業者や有識者等と共に、DMO の円滑な事業推進を図ることを目的として組織された「江差町観光まちづくり協議会」において、DMO は会の運営を主導し、DMO が行なう取り組みに関する連絡調整を行なっている。 
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	① 当機構の活動報告やイベント告知等を、江差町の月刊広報誌に掲載する。 ② 体験観光メニューの開発にあたり、プレイヤー役を地域住民から募る。 ③ 個別の店舗や施設が、江差町観光ポータルサイトを通じて自ら情報発信するシステムを構築し、随時情報発信の指導を行なう。
法人のこれまでの活動実績	**【活動の概要】** 事業 / 実施概要

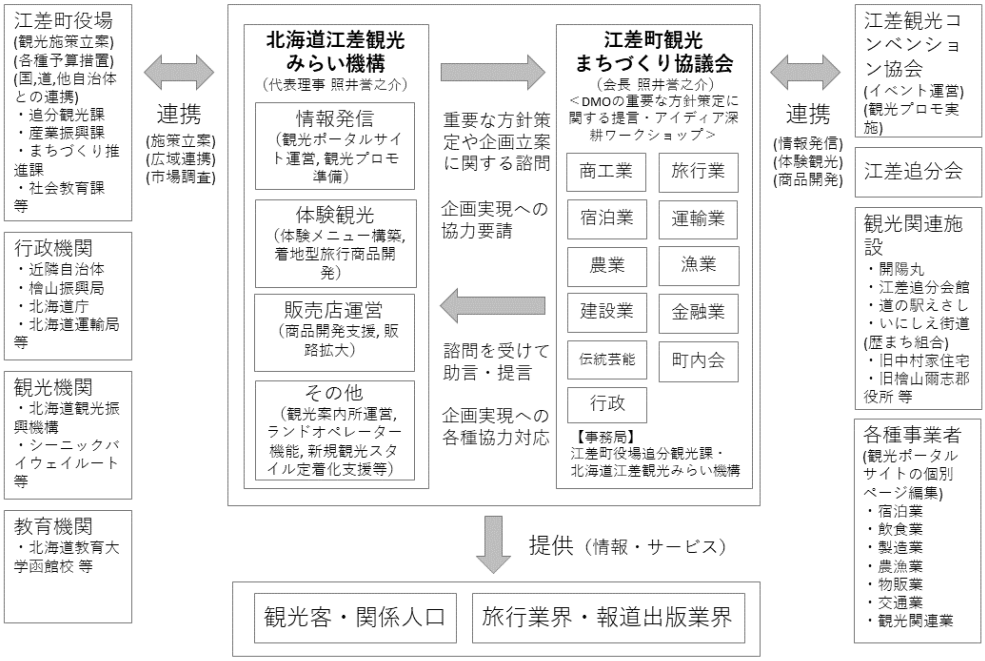
	情報発信・プロモーション	・インターネット等を活用した情報発信,ワンストップ窓口構築事業 江差町観光情報ポータルサイトを開設。管理運営を担当。 江差町観光情報ポータルサイト英語版ページ作成 お客様相談フォーム設置 観光イベント情報連携表示システム構築 緊急情報連携システム構築 飲食店テイクアウト情報発信サイト構築（現在終了） 江差町日本遺産ページの開設（協議会事業） ・その他事業 姥神大神宮渡御祭の山車ロケーションマップの開発運営 グーグルストリートビューへ町内施設を登録 台湾最大手 OTA と契約。2 プログラムを販売 台湾旅行博に参加（檜山振興局・木古内町と連携） 日本財団「海と日本 PROJECT」に参画し、テレビアニメ「サザエさん」オープニングで江差町が紹介されるなど、全国に情報発信
	受入環境の整備	・観光案内所運営事業 R1 年度に江差町観光情報総合案内所を日本政府観光局（JNTO）の外国人観光案内所カテゴリー１に登録 ・旅行商品造成販売事業 R1 年度に当機構を第 3 種旅行業に登録(R6 更新登録済) R3 年度に着地型旅行商品の造成、販売実施 ・江差追分全国大会時にイベント民泊事業を受託 ・日本遺産認定地として多言語を含むガイダンス機能を整備
	観光資源の磨き上げ	・江差の自然生態環境や日本遺産を活用するかもめ島マリンピングプロジェクト R3 年度から景勝地であり、日本遺産のシンボル的存在であるかもめ島を拠点とし、海洋体験とキャンプが楽しめるかもめ島マリンピング（グランピングテント、手ぶらキャンプ等）のサービス提供を開始。R5 年度に受入設備の拡大を図ったほか、海水浴シーズンに「海の家」を開設。 ・地元江差高校のとの連携（地域学講師として職員を派遣）

【定量的な評価】

○江差町観光入込客数
平成 30 年度(当機構事業開始前) 285.6 千人
令和元年度(4 月～当機構事業開始) 324.4 千人
令和 2 年度 72.5 千人
令和 3 年度 71.4 千人
令和 4 年度 112.2 千人
令和 5 年度 249.5 千人
令和 6 年度 271.0 千人

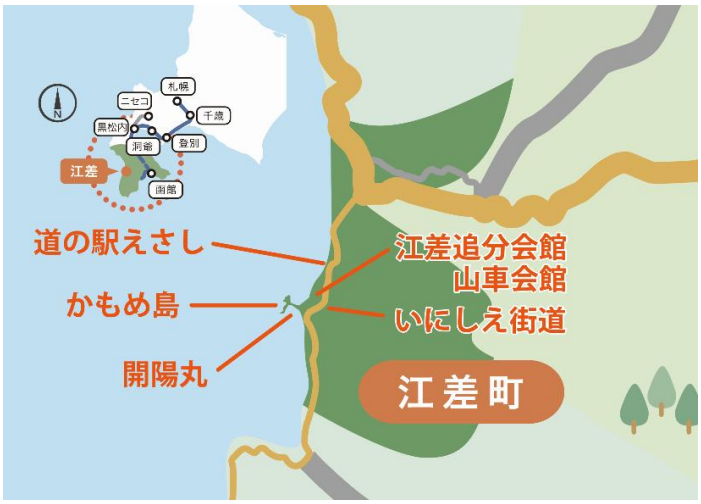
○江差町観光情報ポータルサイトアクセス数(当機構運営)
令和元年度 317 千ページビュー
令和 2 年度 298 千ページビュー
令和 3 年度 387 千ページビュー
令和 4 年度 551 千ページビュー

様式１

	令和 5 年度 560 千ページビュー 令和 6 年度 650 千ページビュー ○アンテナショップぷらっと江差 売上高(DMO 運営) 平成 30 年度(当機構事業開始前) 23,599 千円 令和元年度(4 月～当機構運営引継) 27,540 千円 令和 2 年度 17,026 千円 令和 3 年度 20,326 千円 令和 4 年度 26,077 千円 令和 5 年度 24,508 千円 令和 6 年度 24,074 千円 ※売上高は、委託販売品の取扱高を販売額に換算
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】** 一般社団法人北海道江差観光みらい機構が取組推進の実施主体となり、行政や関係団体等との連携のもと、町内が一体となった事業を推進する。 **【実施体制図】** 

２．観光地域づくり法人がマネジメント・マーケティングする区域

【区域の範囲が分かる図表を挿入】



【区域設定の考え方】

地域 DMO として、北海道檜山郡江差町の全域を対象とする。

【観光客の実態等】

江差町の観光入込客数は、平成 2 年度の 806 千人をピークに現在まで減少を続けている上、月間の入込客数は 4 から 9 月が全体の 90%超、日帰客が全体の 90%超を占めているように、春夏期に偏重する典型的な通過型の観光形態が課題と言える。

主な理由は、現在の江差町の主な観光資源が、江差追分やかもめ島、歴史的な町並みなど日本遺産でもある文化遺産のほか、幕末の軍艦を復元した開陽丸などの観光施設である。しかしこれらは、国内外での知名度が高くなく、江差の魅力を強く印象付けるストーリーやブランドが不明瞭であることが挙げられる。さらに、団体観光客が大幅に減少したこと、旅館の減少、2024 年問題に伴う観光バス運行の減少が本町への入り込み客数減少、宿泊やリピート率の低下に拍車を掛けている。

この現状に対して、着地型・滞在型の観光地づくりを目指すため、DMO は、町内関係団体等と連携して情報収集することによる観光情報の発信（江差町観光情報ポータルサイト）、体験メニューづくり、江差産品の販売拡大や新商品の開発および開発支援、親子連れのレジャー需要等の新規顧客層の開拓（かもめ島マリンピング）等を行なってきた。

【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】

檜山地方の中心に位置する江差町は、古くからニシン漁やヒノキアスナロなどの交易港として栄え、北前船交易の時代には「江差の五月は江戸にもない」と言われるほど繁栄を極めた。この流れをくむ文化遺産が現在も受け継がれ、平成 29 年 4 月に日本遺産に認定されている。

分野	名称	内容
歴史文化	江差追分	北前船の船乗りにより伝わった民謡。
	日本遺産	北前船によるニシン交易が育んだ歴史文化が、北海道第一号の日本遺産として認定された。
	姥神大神宮	ニシン漁のルーツとなる伝説が残る。北海道内最古の祭り「姥神大神宮渡御祭」の舞台となる。
	旧檜山爾志郡役所	明治中期の洋風建築。郷土資料館として公開中。
観光施設	旧中村家住宅	北前船交易で繁栄した商家。国指定重要文化財
	横山家	江戸中期から続く廻船問屋。（現在休館中）
	江差追分会館・山車会館	江差追分の指導をいただきながら唄も鑑賞できるほか、姥神大神宮渡御祭の壮麗な山車 2 台を常時展示。

	開陽丸記念館	戊辰戦争の最中、江差沖で座礁沈没した開陽丸を復元し、海中から引き揚げた大砲等を展示。
	いにしえ街道	かつて北前船交易で栄えた頃の街並みを再現した1㎞程のストリート。
	道の駅江差	日本一小さい道の駅。
商業施設	ぷらっと江差	江差町の土産品や農水産物を販売。開陽丸内。
自然	かもめ島	日本遺産の文化財が点在する陸続きの島。日本の夕陽百選に選定。道立自然公園。
イベント	江差かもめ島まつり	町のシンボル「かもめ島」を舞台に江差の夏の幕開けを告げる海の祭典。例年7月第1週末開催
	姥神大神宮渡御祭	北海道最古とされる祭礼。13台の山車が3日間町内を巡り、期間中は大いに盛り上がる。例年8月9～11日開催
	江差追分全国大会	全国から選び抜かれた唄い手が江差に集まり、3日間かけて日本一を競う大会。例年9月第3週末開催
	冬江差”美味百彩”なべまつり	くじら汁やニシン三平汁など、郷土に根付いた様々な鍋料理を味わえるイベント。例年2月第1週末開催
	かもめ島マリンピング～海と日本PROJECT～	景勝地であるかもめ島を舞台に、グランピング泊や手ぶらキャンプ、海洋体験メニュー等を春～秋に常時提供サービスとして実施するイベント。
特産品	海産物	季節によって様々な漁獲がある。春はニシン、サクラマス、ホッケ。夏は紅ズワイガニ、ウニ、スルメイカ。秋はサケ。冬は寒海苔など。

【宿泊施設：域内分布、施設数、収容力、施設規模等】

エリア	施設数	収容人数
中心部	ホテル2、旅館4、簡易宿所6	ホテル85、旅館121、簡易宿所132
合計	**12軒**	**338人**

【利便性：区域までの交通、域内交通】

■区域までの交通

・自動車　新幹線駅（木古内駅、新函館北斗駅）からは約1時間。

・路線バス　新幹線駅（木古内駅、新函館北斗駅）からは約1時間30分。
函館市内からは約2時間30分。（函館駅～江差間は1系統5便運行）

・乗合ﾀｸｼｰ　国の実証事業により、函館空港からの乗合タクシーの運行開始（1日3～4便）
空港からは約1時間40分。

■域内交通

・自動車　レンタカー事業者あり。

・路線バス　函館バスが複数系統で運行。（下記「交通環境の変化」項に関連記載あり）

■交通環境の変化

・高規格道路　令和4年3月に函館江差道が茂辺地ICから木古内ICまで延伸済み。
木古内IC-江差間の着工予定は立っていない。

・北海道新幹線　新函館北斗駅から札幌駅まで延伸予定。

・路線バス　令和3年9月に八雲駅-八雲町熊石地区間を結ぶ八雲熊石線が廃止、令和6年3月に江差町-厚沢部町間を結ぶ館線,稲見線が廃止されるなど、常時運行する地域の公共交通網は縮小傾向にある。

【外国人観光客への対応】
・平成 27 年度：江差町が、町内各所に無料 Wi-Fi を設置。
・平成 30 年度：江差町が、江差町内に点在する観光看板を日英併記に更新。
・令和元年度　：当機構が運営する江差町観光情報総合案内所が JNTO(日本政府観光局)の外国人観光案内所カテゴリー1 に認定。外国人観光客への案内サービスを提供中。
・令和 6 年度　：江差町日本遺産魅力発信事業で情報発信ツールの多言語化。

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
旅行消費額(単価)	KPI 達成、消費額拡大を目指すため。	DMO がアンケート調査を自主事業として実施。
来訪者満足度	KPI 達成、満足度の向上を目指すため。	DMO がアンケート調査を自主事業として実施。
リピーター率	KPI 達成、リピーター率の増加を目指すため。	DMO がアンケート調査を自主事業として実施。
延べ宿泊客数	KPI 達成、宿泊者数の増加を目指すため。	江差町がアンケート調査を実施。
江差町観光情報ポータルサイトアクセス数	アクセス数の向上によって、江差町に興味を持つ潜在客層の拡大を目指すため。	DMO が江差町からの受託事業の一環として調査を実施。

４．戦略

（１）地域における観光を取り巻く背景

江差町を訪れる観光客数は過去 30 年間一貫して減少を続けている上、滞在時間が短い春夏通過型の観光スタイルが大部分を占めている。さらに地域は、人口減少や高齢化も進んでいる。また、基幹産業である漁業はイカ漁などの不振により漁獲高は減少傾向である。

一方で、江差追分や姥神大神宮渡御祭には全国に愛好家がおり、毎年来町するなど、江差町との根強い関係人口が存在する。

こうした地域の現状や課題に対し、観光地域づくり法人(DMO)を中心に、既にある江差町の魅力を掘り起こして情報発信すると共に、体験メニューの開発やプレイヤーの発掘による磨き直しを行なうことで、滞在時間と消費額の拡大につなげ、観光を切り口とした地域経済への波及効果を高めることを活動目的とする。

（２）地域の強みと弱み

	好影響	悪影響

様式１

内部環境	**強み（Strengths）** ●全国各地、海外に支部を持つ江差追分の中心地であること ●北海道最古とされるお祭り(姥神大神宮渡御祭) ●北前船で栄えた頃の町並みを再生したいにしえ街道 ●多く残る伝統的な建造物（これらを活用した店舗営業） ●独特な自然景観のかもめ島 ●奥尻島行きのフェリーターミナルがある ●北海道内では比較的雪が少なく温暖 ●幕末体験ができる開陽丸復元施設 ●日本遺産認定 ●最も美しい村連合加盟 ●日本の夕陽百選に選定 ●近年のニシンの漁獲増加(群来の再来) ●主要な観光施設が徒歩圏内にある ●かもめ島でアウトドアアクティビティ（キャンプ、SUP、海水浴）を楽しむ親子連れや若年層が増加傾向	**弱み（Weaknesses）** ●少子高齢化の進行 ●若年層の人口流出 ●空き家の増加 ●冬の強風 ●冬場の観光客減 ●二次交通網が脆弱（鉄道無し。函館から路線バスで 2.5 時間→所要時間が自家用車の 1.7 倍） ●大型の宿泊施設が無い ●観光客がお金と時間を使う仕組みが不足(通過型観光の傾向が強い) ●観光施設の老朽化 ●水産業の不振(特にイカ) ●不定休、または日曜定休の店舗が多い ●地場産品を活用した土産品等を製造する地元業者は、高齢化等により中長期的な事業継続が不透明
外部環境	**機会（Opportunity）** ●団体旅行から個人旅行へ移行 ●北海道新幹線の開業、札幌延伸 ●函館・江差自動車道が木古内まで延伸 ●函館市がクルーズ船誘致を強化 ●キャンプ等のアウトドア分野が活況	**脅威（Threat）** ●全国的な少子高齢化の進行 ●観光地間の競争激化 ●函館圏で大型宿泊施設の増加による、日帰り観光客の増加と、観光消費額の減少。 ●北海道新幹線の札幌延伸(令和 12 年度以降予定)による通過客の増加 ●人口減少により幅広い業種で人員確保が困難

※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 かもめ島を中心とする、江差町の歴史文化の舞台でもある自然に興味を持つ親子連れ
○選定の理由 江差町には、中心街や観光施設が集中するエリアから徒歩圏内に、檜山道立自然公園に含まれる「かもめ島」がある。かもめ島では、日本の夕陽百選にも選定される程の自然景観を眺望できる上に、日本遺産や北前船交易といった歴史文化の舞台でもあり、幕末浪漫を楽しめる開陽丸記念館にも隣接している。 このかもめ島は、夏場は海水浴客で賑わい、年間を通して釣り客が訪れる他、島の上が町営の無料キャンプ場となっており、さらに令和 3 年 8 月からは海洋体験メニュー＆グランピング泊＆手ぶらキャンプのサービスである「かもめ島マリンピング～海と日本 PROJECT～」が開始されるなど、アウトドア環境を楽しむ場所にもなっている。 一方、江差町では、令和元年度は 324 千人であった観光入込数が、コロナ禍の影響を受け、令和３年度では 71 千人と大きく減少し、令和５年度までに 250 千人までに回復したものの、町内の観光情勢は厳しい状況にある。キャンプ等のアウトドアブームは、ファミリー層も含め、依然

として人気傾向にあり、かもめ島は自然体験等の観光コンテンツを提供する場として有望と捉えられ、受入体制の拡大のため、令和５年度においてグランピングテントの１基増設を図った。
　また、江差町が策定した「”古くて新しいまち江差”観光戦略書(平成 28 年度)」、「DMO 運営におけるコンテンツ・マネジメントシステム構築等業務報告書(平成 29 年度)」では、かもめ島及び開陽丸等の周辺施設を重点拠点化すると謳っている他、江差町の地域特性から不特定多数の観光客ではなく、リピーターやファン等の関係人口を重点的なターゲットとすることで地域ブランディングから始めることを戦略として掲げ、これまでそれらを戦略等の中で活動を展開してきている。
　江差町では観光による地域経済波及効果の拡大に継続して取り組んでいるが、これまで江差観光の中心と見做されてきた歴史文化に関する観光施設だけでなく、地域ブランドである日本遺産や自然環境の活用、更には、冬場の閑散期の集客に向け天候に左右されず「子育て世代が日常的に集い、交流し、憩う場」として「親子連れにとって道南エリアナンバーワン」の道の駅を目指した北の江の島構想を進めており、人流と観光の拠点とする新たな観光資源化が加速する状況にある。
　そこで、かもめ島を中心とする、江差町の歴史文化の舞台でもある自然環境において、キャンプや海洋体験等のアウトドア体験に関心を持つ親子連れを第１ターゲット層とする。特に、函館市等の道南エリアに居住する若い親子連れを想定客層として捉え、泊りがけでキャンプ等のアウトドア体験や歴史文化体験を楽しむ場として、自動車が入り込まず安全に遊べて、かつ中心街に近く便利な立地のかもめ島を観光スポットとして提案する。

〇取組方針
　江差町ならではの自然や歴史が楽しめるかもめ島において、主に道南エリアの若い親子連れ層に対して、ただ景観や史跡の見物ではなく、SUP やマリンホイールといった海洋体験やキャンプ等のアウトドアアコンテンツを春から秋にかけて常設化してサービス提供することにより、滞在時間と観光消費の最大化と共に、地域の魅力への関心拡大を目指す。今後における「北の江の島構想」による施設整備等により、更なる集客化を図る。

〇第２ターゲット層
　北前船交易により培われた江差独特の歴史文化に興味のある日本国内の中高年層、および歴史文化の学習や体験を目的とする教育旅行の利用者層。

〇選定の理由
　第１ターゲット層の取り組みにより、若年層の来訪も増えつつあるが、令和５年度に観光客向けアンケートに協力いただいた方の約半数近くが 50 歳代以上を占め、町を散策する観光客の来訪者の多くは依然として中高年層であることが伺える。過去のアンケートにおいても、その多くが江差町の歴史文化の内、中心的なコンテンツである「江差追分会館・山車会館」をはじめ、開陽丸記念館等の既存の観光施設を訪れている。
　また、例年春・秋には、中高生のグループが宿泊研修等の一環で開陽丸やいにしえ街道をそれぞれがテーマを持ちながら学習・見学している姿が頻繁に見受けられることから、江差町の歴史文化を学ぶための教育旅行ニーズが存在することが分かる。
　江差町では、「江差追分全国大会」や「姥神大神宮渡御祭」、「開陽丸」などによる、いわゆる「関係人口」と呼ばれる、観光客以上に江差町との接点が深い全国規模の交流も存在する。
　その上、北海道指定の無形民俗文化財は全 10 件の内、6 件が江差町に存在するほか、「江差の五月は江戸にもないーニシンの繁栄が息づく町ー」というストーリーが北海道内で初めて日本遺産に認定されるなど、価値が広く認識された歴史や文化が江差町に存在する。

　日本遺産については、現在当町において、文化庁の「日本遺産における魅力増進・魅力発信事業」の採択を受け、受入環境の整備を強化しているほか、同じ道南エリアに位置する函館市や松前町においても北前船に由来して日本遺産に認定されていることから、全国的に著名な観光地で

ある函館市に来訪する観光客が日本遺産を巡り、松前町や江差町へ周遊し、滞在延長につながることも期待している。
　よって、これらの歴史や文化を観光資源として捉え、歴史文化に興味を持つ人々を第２ターゲット層とする。

〇取組方針
江差町の特色ある歴史や文化に興味を持つ旅行客が、ただ単純に見て楽しむだけでなく、自ら体験して、さらに地域住民と交流を深めるコンテンツを満喫してもらうことにより、旅行客を関係人口にまで昇華させることを目指す。

〇第３ターゲット層
地域の自然と文化を体験することを好む、インバウンドを中心としたユニバーサルツーリズムの対象者層

〇選定の理由
　江差町町には、上記の第１および第２ターゲット層の選定理由で触れた通り、独自性の高い歴史文化や自然環境がコンパクトな範囲に集中している。北海道の有名観光地を一通り訪れたインバウンド層は、特に函館・大沼やニセコエリアを複数回訪れた後は、その周辺エリアに足を延ばすことが見込まれる。
　実際に、R5 年度の観光入込調査では約 1300 人のインバウンドが江差町を訪れ、かもめ島でキャンプする姿も見受けられるなど、徐々にインバウンドの来町も増えてきていることが実感される。
　そこで、独自性の高いローカルな歴史文化体験とアウトドアコンテンツがある江差町に興味を持つと想定されるインバウンドを第３ターゲット層の中心とする。
　これまで江差町ではインバウンド向けの観光案内看板等の英語化や Wi-Fi 整備、観光ポータルサイトの多言語化を進め、新たに日本文化を通じて歴史の理解も図るため、WEB における日本遺産専用ページの多言語化を進めてきた。また、江差町を含む檜山地方では並行して、高齢者や障がいを持つ方々が快適に旅を楽しむための施設整備やバリアフリー情報の発信等を行なってきた。このことから、インバウンドを含めた広義のバリアフリー観光を推進する。

〇取組方針
　いにしえ街道の着物体験や追分体験などの歴史文化体験とかもめ島を中心とするアウトドア体験とを組み合わせ、それらがコンパクトにつながる手軽なローカル体験を提供する。

（４）観光地域づくりのコンセプト

①コンセプト	江差の五月は江戸にもない～ニシンの繁栄が息づく町～
②コンセプトの考え方	北海道の南西部に位置する江差町には、かつて北海道沿岸を賑わせたニシン漁をはじめとした北前船交易により繁栄した港町で、その歴史文化が至るところに息づいている。 　町のシンボルである“かもめ島”は、天然の防波堤となり、ニシンの豊漁、北前船の往来を助ける大切な役割を果たした。 　町を訪れる人々は、食や民謡をはじめ、町を形作る有形・無形のニシン漁に由来する様々なコンテンツに触れることにより、いにしえの空間へ誘われる。 　現在、ＤＭＯ及び実施体制メンバーにおいて、町と連動しながら「日本遺産」における取組を強化し、まちづくりへ寄与することとしていることか

	ら、前回コンセプトの「ニシンが形づくったカモメの港町」を網羅する日本遺産認定ストーリーの「江差の五月は江戸にもない～ニシンの繁栄が息づく町～」へコンセプトを変更するもの。

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
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。	毎年開催される江差町観光まちづくり協議会等の場を通じて、地域の関係者と情報共有、戦略に関する議論等を行う。
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	DMO が実施する観光客アンケート調査やマリンピング事業等から得られる反響を、江差町観光まちづくり協議会等の場で報告して議論することにより、サービス強化や改善につなげる。
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	行政機関、観光協会、各種事業者等と連携して、DMO が受託運営する江差町観光情報ポータルサイトから一元的に観光情報を発信すると共に、その情報を基にした観光プロモーションを各機関と連携して実施する。

※各取組について、出来る限り具体的に記入すること。

様式１

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		2022（Ｒ４）年度	2023（Ｒ５）年度	2024（Ｒ６）年度	2025（Ｒ７）年度	2026（Ｒ８）年度	2027（Ｒ９）年度	2028（R10）年度	2029（R11）年度
●旅行消費額（円／人）	目標	7,851	8,000	8,000	5,791	6,343	6,895	7,448	8,000
		(-)	(-)	(-)	( )	( )	( )	( )	( )
	実績	3,603	4,548	4,992					
		(-)	(-)	(-)	( )	( )	( )	( )	( )
●延べ宿泊者数（千人）	目標	24.7	25.4	25.4	20.1	20.6	21.1	21.5	22.0
		(0.05)	(0.10)	(0.10)	( )	( )	( )	( )	( )
	実績	19.9	19.2	20.9					
		(0.056)	(0.16)	(0.11)	( )	( )	( )	( )	( )
●来訪者満足度（%）	目標	76.5	80.0	80.0	85.1	86.0	87.0	88.0	89.0
		(-)	(-)	(-)	( )	( )	( )	( )	( )
	実績	78.0	77.9	84.0					
		(-)	(-)	(-)	( )	( )	( )	( )	( )
●リピーター率（%）	目標	54.0	60.8	60.8	48.1	51.2	54.4	57.6	60.8
		(-)	(-)	(-)	( )	( )	( )	( )	( )
	実績	36.6	41.7	35.6					
		(-)	(-)	(-)	( )	( )	( )	( )	( )

※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】
江差町が令和 6 年度に修正する江差町第 6 次総合計画(令和 2 年度から 10 か年)の後期計画（令和 7 年度から 11 年度）を基に、DMO 並びに観光地域づくり連携事業者と協議して目標数値を設定した。

【設定にあたっての考え方】
●旅行消費単価
前期の本計画で DMO 実施の観光客アンケート調査(令和 2 年度)において、宿泊客・日帰り客を問わず、交通費・宿泊費・飲食費・買い物費・その他(入場料など)の合計から平均額を基準値として設定し、令和 5 年度で 8,000 円を目標と設定していた。この間、かもめ島マリンピングの運用等を開始しているが、コロナ禍により観光入込数が減少し、消費額にも影響が生じたことから目標値に達していない。町の総合計画の後期計画において、令和 11 年度に再度前回目標値の 8,000 円を目指すこととしており、同様本計画でも令和 11 年度の目標値を 8,000 円と定め、各年度は一部下方修正となるが、令和 5 年度実績からの平均上がり幅を採用した。
●延べ宿泊者数
コロナ禍の影響や一部旅館の閉鎖等もあり、延べ宿泊数が低迷している。本現状を受けて、江差町第 6 次総合計画の後期計画において、宿泊客延べ数の目標値を令和 11 年度で 22 千人と下方修正を図るため、本計画の目標値においても、総合計画と共通の令和 11 年度で 22 千人として設定した。なお、各年度は令和 5 年度実績からの平均上がり幅を採用した。
●訪日外国人旅行者に対する目標値

延べ宿泊数以外の目標数値が空欄となっている理由は、現状の予算規模と人員体制では多言語対応のアンケート調査方法を構築及び実施することが困難であるため。しかし、第3ターゲット客層に訪日外国人旅行者を含めていることから、引き続き訪日外国人向けアンケート調査の実現に向けて検討を行う。

●来訪者満足度

江差町第6次総合計画の後期計画では、令和7年度から11年度までの観光入込客数の上昇率（324千円⇒382千円：118%）を満足度の過去平均75%に乗じて88.5%と算出。また、あわせて、2022年北海道調査における道内客の満足度89.2%を参考数値とし、令和11年度目標値を89.0%と設定した。本計画の目標値においても、総合計画と共通の令和11年度で89.0%として設定し、各年度は令和5年度から平均上がり幅を採用した。

●リピーター率

コロナ禍により観光入込数自体が減少した影響を受け、リピーター率も低迷し、令和5年度実績において前期の本計画の目標値であった60.8%を大きく下回る結果となっている。江差町とDMOの協議の結果、今一度前回DMOが設定した目標値を目指すことを確認し、過去の函館市の数値を参考として設定した60.8%を、江差町第6次総合計画の後期計画及び本計画において令和11年度の目標数値とすることで決定した。なお、各年度は一部下方修正となるが、令和5年度実績からの平均上がり幅を採用した。

（２）その他の目標

指標項目		2022（Ｒ４）年度	2023（Ｒ５）年度	2024（Ｒ６）年度	2025（Ｒ７）年度	2026（Ｒ８）年度	2027（Ｒ９）年度	2028（R10）年度	2029（R11）年度
●江差町観光ポータルサイトの年間PV数（ページビュー）	目標	582,600	594,300	594,300	582,600	594,300	606,200	618,300	630,700
		（　）	（　）	（　）	（　）	（　）	（　）	（　）	（　）
	実績	551,202	560,361	649,593					
		(1,392)	(3,201)	(5,680)	（　）	（　）	（　）	（　）	（　）
	目標								
		（　）	（　）	（　）	（　）	（　）	（　）	（　）	（　）
	実績								
		（　）	（　）	（　）	（　）	（　）	（　）	（　）	（　）

※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

【検討の経緯】

DMOが受託運営する江差町観光ポータルサイトから収集するアクセス情報を基に、DMO並びに観光地域づくり連携事業者と協議して目標数値を設定した。

【設定にあたっての考え方】

●江差町観光ポータルサイトの年間PV数

同サイトは、江差町の観光スポットや飲食店、イベント等の情報が網羅されている唯一のサイトであるため、江差町の観光への関心度合を計るのに最適である。2019年度春に開設したのち、コロナ禍でPV数が一旦落ち込んだが回復傾向にあり、令和3年度の387千回から令和4年度が551千回、令和5年度で560千回と上昇後一定程度安定している。目標数値の設定にあたっては、令和3年から4年度の大幅な上昇はアフターコロナ期のものと捉え、令和4年度から令和5年度の上昇率102%を乗じて算出した。

様式１

７．活動に係る運営費の額及び調達方法の見通し

※少なくとも今後３年間について、計画年度毎に（１）収入、（２）支出を記入すること。
※現に活動している法人にあっては、過去３年間の実績も記入すること。

（１）収入

年（年度）	総収入（円）	内訳（具体的に記入すること）
2022（Ｒ４）年度	69,826,000（円）	【市町村からの運営補助金】 33,285,000（円） 【市町村からの受託事業収入】 1,784,000 【民間団体からの助成事業収入】 14,727,000 【独自の収益事業収入】 18,827,000 ［内訳］ 物販事業 16,335,000 マリンピング事業 2,230,000 その他 262,000 【その他雑収入】 1,203,000
2023（Ｒ５）年度	76,048,634（円）	【市町村からの運営補助金】 30,285,000（円） 【市町村からの受託事業収入】 3,020,920 【民間団体からの助成事業収入】 23,980,000 【独自の収益事業収入】 18,389,161 ［内訳］ 物販事業 15,998,411 マリンピング事業 1,876,500 その他 514,250 【その他雑収入】 373,553
2024（Ｒ６）年度	62,960,988（円）	【市町村からの運営補助金】 39,463,655（円） 【市町村からの受託事業等収入】 4,307,573 【独自の収益事業収入】 18,986,181 ［内訳］ 物販事業 15,364,931 マリンピング事業 2,970,900 その他 650,350 【その他雑収入】 203,579（円）
2025（Ｒ７）年度	71,590,000（円）	【市町村からの運営補助金】 44,410,000（円） 【市町村からの受託事業収入】 3,704,000 【独自の収益事業収入】※売上高 19,577,000 ［内訳］ 物販事業 15,364,000 マリンピング事業 3,913,000 その他 300,000 【その他収入】※繰越含む 3,899,000
2026（Ｒ８）年度	44,700,000（円）	【市町村からの運営補助金】 36,000,000（円） 【市町村からの受託事業収入】 2,700,000 【独自の収益事業収入】※売上高 5,000,000 ［内訳］マリンピング事業 5,000,000 【その他収入】※繰越含む 1,000,000
2027（Ｒ９）年度	45,700,000（円）	【市町村からの運営補助金】 36,000,000（円） 【市町村からの受託事業収入】 2,700,000 【独自の収益事業収入】※売上高 6,000,000 ［内訳］マリンピング事業 6,000,000 【その他収入】※繰越含む 1,000,000

（２）支出

年（年度）	総支出	内訳（具体的に記入すること）
2022（Ｒ４）年度	71,164,000（円）	【売上原価】 11,047,000 （円） 【販管費】 59,990,000 【その他】 127,000
2023（Ｒ５）年度	67,935,672（円）	【売上原価】 10,257,505（円） 【販管費】 55,098,539 【その他】 2,579,628
2024（Ｒ６）年度 ※予算	60,345,240（円）	【売上原価】 9,817,677（円） 【販管費】 49,832,702 【その他】 694,861
2025（Ｒ７）年度	71,590,000（円）	【売上原価】 11,760,000（円） 【販管費】 55,797,000 【その他】 4,033,000
2026（Ｒ８）年度	44,700,000（円）	【売上原価】 1,000,000（円） 【販管費】 41,200,000 【その他】 2,500,000
2027（Ｒ９）年度	45,700,000（円）	【売上原価】 1,000,000（円） 【販管費】 41,700,000 【その他】 3,000,000

（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

【物販事業】
江差町のアンテナショップである「ぷらっと江差」の運営を通じて、地場産品の店舗販売およびネット通販を促進するとともに、新たな特産品を自主開発および地元業者による開発支援を行う。令和７年度 10 月に施設建替のため店舗閉鎖。令和 9 年度から、江差町施策である北の江の島構想の一環で新施設が道の駅となり、店舗機能が民間事業者へ移行される予定。
【マリンピング事業】
かもめ島におけるアウトドア泊・海洋体験メニュー・地場産食事を組み合わせたプランを魅力的なものへ磨き上げるとともに、全国へ情報発信することで、マリンピングという新たなコンセプトの定着を目指す。運営強化に向けて、令和 5 年度にグランピングテントを 1 基増設したほか、海水浴シーズンに海の家を運営するなど、資金確保の取り組みを推進している。令和 6 年度中に物価高騰等に対応し料金の見直しを行い、令和 7 年度から料金改定の運用を開始する。
【旅行事業】
江差町や近隣地域の魅力を組み合わせた着地型旅行商品の造成・販売を行うことにより、地域外からの集客を促進する。
【そ の 他】
当方の各事業の展開にあたり、観光庁の補助事業の活用など、積極的な資金確保に努める。

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

【江差町 追分観光課】
令和４年３月に地域ＤＭＯに登録となった一般社団法人江差観光みらい機構は、江差町内において「稼ぐ観光」を目指すため、マネジメンの中核を担う組織として活動をいただいております。
特に、江差町のシンボル「かもめ島」で令和３年度より日本財団の助成を受け実施していた江差マリンピング事業については、かもめ島におけるアウトドア泊・海洋体験メニュー・地場産食事を組み合わせたプランを魅力的なものへ磨き上げるとともに、グランピングテント設備増設や新プランの導入など、新たなコンセプトの観光化定着を図るなど先駆的な活動に取り組んでおります。また、江差町が認定を受けている「日本遺産」についても、効果的な誘客に向けて、まちづくり協議会事務局として積極的に事業推進に従事しています。
今後において、自主事業である海洋体験活動に加え、日本遺産や当町の歴史文化を生かしながら、「稼ぐ観光」に向けたマネジメントの中核組織として、これまで同様に活動いただくよう町としても連携して取り組んでまいりたいと考えております。

【北海道檜山振興局 商工労働観光課】（※江差町観光まちづくり協議会オブザーバーとして）
江差町は、檜山地域における経済の中心であり、北海道の貴重な文化と歴史を有する観光地域です。一般社団法人北海道江差観光みらい機構（以下「機構」という。）は、地域のシンボルであるかもめ島で、歴史文化・自然・体験活動を融合させた「かもめ島マリンピング」を運営しており、檜山地域においてAT活動の担い手としても注目をしているほか、江差町の特有の資源を活用しながら各ターゲットに向けた事業推進を展開しています。
道としても、機構が観光の中核組織として地域のマネジメントを担い、内外のステークホルダーとの連携を強化することで、日本遺産等歴史文化をはじめとする江差町の持つ地域ブランドを生かしながら、地域の観光を通過型から「稼ぐ観光」へ誘導してくれるものと期待を寄せております。
以上のことから、機構の観光地域づくり法人形成・確立計画に賛同します。

９．マネジメント・マーケティング対象区域が他の地域連携ＤＭＯ（県単位以外）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）

重複なし

１０．記入担当者連絡先

担当者氏名	澤田　博生
担当部署名（役職）	事務局長
郵便番号	043-0041
所在地	北海道檜山郡江差町字姥神町１番地10
電話番号（直通）	0139-56-1144
ＦＡＸ番号	0139-52-5505
Ｅ－ｍａｉｌ	hiroki.sawada@esashi.town

様式１

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	北海道 江差町
担当者氏名	川瀬　太輝
担当部署名（役職）	追分観光課（観光係長）
郵便番号	043-8560
所在地	北海道檜山郡江差町字中歌町 193 番地 1
電話番号（直通）	0139-52-6716
ＦＡＸ番号	0139-52-5666
Ｅ－ｍａｉｌ	taiki.kawase@town.hiyama-esashi.lg.jp

（登録）【登録区分】地域DMO（一般社団法人北海道江差観光みらい機構）

様式2

記入日： 令和7年5月26日

基礎情報

【マネジメント・マーケティング対象とする区域】
北海道檜山郡江差町
【設立時期】 平成30年10月17日（平成31年4月1日より事業開始）
【設立経緯】
上記区域に観光協会があるが、役割分担等をした上でDMO新設
【代表者】照井 誉之介
【マーケティング責任者（CMO）】 澤田 博生
【財務責任者（CFO）】 澤田 博生
【職員数】 8人（常勤8人（正職員6人、契約職員1人、派遣職員1人））
【主な収入】
収益事業18,986千円，運営補助39,464千円,受託事業等4,308千円(R6)
【総支出】
販管費49,833千円，売上原価9,818千円（R6）
【連携する主な事業者】
北海道檜山振興局，江差町，江差観光コンベンション協会，江差追分会，江差商工会，ひやま漁協江差支所，新函館農協江差支店，オクシリアイランドフェリー，江差観光ガイド協会，開陽丸青少年センター，北海道教育大学函館校 等

KPI（実績・目標）

※（ ）内は外国人に関するもの。

指標項目		2022（R4）年度	2023（R5）年度	2024（R6）年度	2025（R7）年度	2026（R8）年度	2027（R9）年度	2028（R10）年度	2029（R11）年度
●旅行消費額（円／人）	目標	7,851 (-)	8,000 (-)	8,000 (-)	5,791 ( )	6,343 ( )	6,895 ( )	7,448 ( )	8,000 ( )
	実績	3,603 (-)	4,548 (-)	4,992 (-)	( )	( )	( )	( )	( )
●延べ宿泊者数（千人）	目標	24.7 (0.05)	25.4 (0.10)	25.4 (0.10)	20.1 ( )	20.6 ( )	21.1 ( )	21.5 ( )	22.0 ( )
	実績	19.9 (0.056)	19.2 (0.16)	20.9 (0.11)	( )	( )	( )	( )	( )
●来訪者満足度（%）	目標	76.5 (-)	80.0 (-)	80.0 (-)	85.1 ( )	86.0 ( )	87.0 ( )	88.0 ( )	89.0 ( )
	実績	78.0 (-)	77.9 (-)	84.0 (-)	( )	( )	( )	( )	( )
●リピーター率（%）	目標	54.0 (-)	60.8 (-)	60.8 (-)	48.1 ( )	51.2 ( )	54.4 ( )	57.6 ( )	60.8 ( )
	実績	36.6 (-)	41.7 (-)	35.6 (-)	( )	( )	( )	( )	( )

戦略

【主なターゲット】
かもめ島を中心とする江差の自然環境に興味を持つ親子連れ
【ターゲットの誘客に向けた取組方針】
自然や歴史を楽しめるかもめ島で海洋体験やキャンプ等のコンテンツを親子連れ層に提供することにより、滞在時間の長時間化と地域での食材調達等の経済効果拡大を目指す。
【観光地域づくりのコンセプト】
「江差の五月は江戸にもない～ニシンの繁栄が息づく町～」

具体的な取組

【観光資源の磨き上げ】
・「かもめ島マリンピング」事業を企画,実施。
・ｸﾞﾗﾝﾋﾟﾝｸﾞﾃﾝﾄ及び体験ﾒﾆｭｰ増設
【受入環境整備】
・観光案内所運営
「江差町観光情報総合案内所」
R1年度 JNTO外国人観光案内所カテゴリー1登録
・旅行商品造成販売事業
R1年度 第3種旅行業登録(R6更新)
R3年度 奥尻町との交流ツアー実施

【情報発信・プロモーション】
・「江差町観光情報ポータルサイト」運営。
お客様相談フォーム設置
英語版ページ作成
緊急情報連携表示システム構築
観光イベント情報連携表示システム構築
日本遺産関連ページの公開(R6)
・姥神大神宮渡御祭の山車ロケーションマップ開発運営