

平成25年度 (社) 岐阜県観光連盟事業計画

I 実施方針

岐阜県では、従来型の「見る」観光から、「体験する」「学ぶ」観光への関心の高まりなど、旅行者のニーズが多様化する中、美しい自然、伝統文化、食、モノなど、全国に誇れる資源を最大限活用し、岐阜県ならではの「高品質」かつ「本物」の魅力を凝縮した『宿泊滞在型観光』の促進による観光産業の基幹産業化を目指している。

観光連盟では、「キャンペーンで売る」「海外で売る」「インターネットで売る」「名古屋で売る」「会員支援」の5つの柱により、会員とともに、会員を束ねて観光商品の販売を促進するという基本方針に基づき、平成24年度は「ぎふ清流国体・ぎふ清流大会」開催により県内外からの宿泊客の増大が期待されることから、交通事業者や地域と連携した「清流の国ぎふ旅キャンペーン」を展開するなど、岐阜県を楽しめる観光スポット・イベント・グルメ等の多彩できめ細かなおもてなしを展開した。

平成25年度も、「会員の商品販売に直結する事業の推進」を基本とし、検討委員会等会員の意見も踏まえながら、「岐阜の宝もの」や地域の観光資源を結びつけた魅力あふれる周遊観光商品づくりを、引き続き交通事業者や地域と連携し取り組んでいくことにより、観光客の県内滞在時間と観光消費額の増加を目指す。

また、平成26年度末に北陸新幹線が金沢まで延伸開業することを見据え、富山県などと連携したキャンペーンを展開し、首都圏からの誘客促進にも取り組んでいく。

II 事業概要

1 理事会・総会 (2,040千円)

総会：定期総会 年1回(6月下旬)

理事会：年3回(5月下旬、10月下旬、3月下旬)

正副会長会議：年3回(5月中旬、9月中旬、2月下旬)

検討委員会：必要の都度

2 会員支援事業 (5,169千円)

(1) 観光旅館・観光土産品推奨事業

観光旅館の資質向上と観光旅館業界の育成を図り、また、観光土産品の品質改善と観光土産品業界の育成を図るため、推奨旅館や推奨土産品を認定。

また、推奨旅館の販売促進を図るためのガイドブックを作成。(推奨土産品ガイドブックと隔年で作成。)

(2) 表彰事業

観光サービス事業の更なる向上を図るため、長年にわたり観光事業に尽力した功労者、観光事業に従事した優良従業員を表彰。

(3) 会報誌発行事業

事業の進捗情報や結果、会員情報等をわかりやすく発信するため、会報誌を年4回発行。

(4) おもてなし等研修事業

旅館・ホテルの女将や従業員が県内他地域の見どころを紹介し、県内滞在時間と観光消費額を増大させるための日帰り研修ツアーを実施。

その他、会員の意見・要望を踏まえ、会員の利益につながるような研修を実施。

3 観光商品販売促進事業

(29,828千円)

(1) 販売促進キャンペーン事業

(19,858千円)

① 高速道路会社と連携した夏の誘客キャンペーン

県内高速道路の利用者拡大と沿線の観光資源を活用した旅行商品の造成・販売に向け、平成24年度に実施した「清流の国ぎふ旅キャンペーン」の実績を踏まえ、さらに北陸新幹線の金沢延伸開業を見据えた富山県との連携の一環として、夏休み期間中の誘客キャンペーンを展開。

② 交通事業者と連携した販売促進

旅行会社との連携体制や広報体制が整い、事業効果が見込まれる鉄道などの交通事業者と地域が連携し、新たな旅行商品を造成・販売。

③ 商談会・招へい事業

県東京事務所等と連携し、大手旅行会社や有力メディアとの商談会を実施するとともに、商談会に参加した旅行会社等を招へいして県内視察を行い、旅行商品の造成・販売促進及びメディアへの露出を図る。

④ 隣接県との連携

平成26年度末に北陸新幹線が金沢まで延伸開業することを見据え、富山県、長野県や交通事業者と連携し、北陸と岐阜県、長野県を周遊する観光ルートの開発・販売を目指す。

⑤ 観光物産展開催

旅行商品と観光土産品の販売促進を図るため、大消費地で季節等に応じたテーマを定めた観光物産展を開催。今年度は、より集客力のある東京都内の百貨店地下の開催を検討。

⑥ 冬の誘客キャンペーン

スキー場を中心とした冬場の誘客を図るため、市町村、市町村観光協会等が実施する冬の誘客キャンペーンを集約し、パンフレットや特集ホームページ等でPR。

⑦ 産業観光の推進

工場見学や製作体験が可能な施設を巡るバスツアーなどを実施するなど、産業観光による岐阜県への誘客を促進。

⑧ 応援隊（仮称）の設置

岐阜県出身者や岐阜県に愛着を持っている方で、岐阜県外において岐阜県の魅力アップに大いに貢献している、または期待できる方を「清流の国ぎふ観光応援隊（仮称）」に任命し、継続的に岐阜の観光をPRする仕組みを構築。

⑨ パンフレット設置

JR岐阜羽島駅、カラフルタウン、マーサ21等大型集客施設にパンフレットラックを常設し、観光商品の販売を促進。

⑩ その他のPR事業

観光物産展等でPRするツール（印刷物、ノベルティ）を作成するほか、これらを活用し「なごやかサロンぎふ四水会」や「岐阜県ファンクラブ」の会員等にPRを行う。

(2) 海外販売促進事業

(1, 817千円)

① 東南アジアからの誘客

世界第4位の人口を有する親日国で、国も新たなターゲットに位置づけているインドネシアを中心とする東南アジアからの誘客に向け、現地旅行会社等へセールスを実施。

② 台湾教育旅行の誘致

学校交流が可能な高等学校を有する愛知県を含む4県1市による協議会で、観光庁のビジット・ジャパン事業の採択を得て、台湾からの教育旅行を誘致。

③ 昇龍道プロジェクトへの参加

アジア圏からの観光客受入体制の整備や現地プロモーションなど、必要に応じ昇龍道プロジェクトに参加し、中部地域の自治体、観光関係団体、観光事業者と連携した取り組みを行う。

(3) インターネット販売促進事業

(4, 000千円)

インターネット利用による商品販売を強かに推進するため、季節に応じた特集ページの作成や常に最新情報を発信するなど適正な維持管理に努めるとともに、県内の行政・観光協会の協力を得て、国内で1千万人強のユーザーをもつフェイスブックでの観光PRを行う。

また、教育旅行の受け入れが可能な宿泊施設、産業観光の見学・体験が可能な施設など、主に教育関係者や旅行会社向けのページを新たに作成。

(4) 名古屋センター販売促進事業

(4, 153千円)

観光商品や土産品の販売促進拠点として、名古屋・中日ビルに「飛騨・美濃観光名古屋センター」を設置。

来所者へきめ細かな観光案内を行うとともに、市町村等の観光プロモーションを支援するほか、在名の県内宿泊施設営業担当者と組織する「岐阜県観光推進名古屋連絡協議会」と連携し、センター内に宿泊案内コーナーを設けるとともに、名古屋において宿泊キャンペーンを実施。

(5) 四水会の運営事業

(0)

名古屋を中心とする中京圏で活躍する各界の方々との和やかな懇談と情報交換を行いながら、岐阜県の各種施策、事業活動の推進に向けて有益な情報や人材の発掘とネットワークの構築を図るとともに、観光・モノ・食をセットにした観光誘客PRを展開。