

分科会 1 2 テーマ「コッツアー商品づくり・販売について」

パネリスト

飯田地区：飯田市エコツーリズム推進室 竹前 雅夫

田尻地区：(財)生態系協会(支援機関) 遠藤 立

飯能・名栗地区：(財)日本生態系協会(支援機関) 城戸 基秀

コメンテーター：NPO法人ホールアース研究所 代表理事 広瀬敏通

コーディネーター：NPO法人日本エコツーリズム協会 理事 海津ゆりえ

広瀬：この場で何らかの結論を出すというものではない。皆がヒントを持ち帰るようにしたい。

飯田地区 飯田市エコツーリズム推進室 竹前 雅夫

- ・ 滞在型の観光地を目指して平成8年から体験型プログラムをやろう、というのがきっかけ。平成10年からグリーンツーリズムへ。エコツアーというものが確立しているわけではない。
- ・ 高遠の桜は有名。4月中旬にかけて、旅行会社のツアーを中心に60万人が集まる。桜の開花が早まると後半のキャンセルが多くなる。彼岸桜の密度が濃いけど、たくさんは桜はない。これをどうしていくか。
- ・ 花見の三要素(群桜、群集、飲食)は知的欲求の満足や自己実現という観光のトレンドの中で変えうる。
- ・ まずガイド養成。森田さんという地域の素晴らしい人に桜について伝授してもらい、桜守として育てる。
- ・ 一本桜として有名な三春の滝桜、薄墨桜などを見学。素晴らしい風情。自分達でも勝負になる。
- ・ 南信州は彼岸桜の宝庫。これを活用しよう。
- ・ 一本、あるいは1地域の桜では1週間しか売れないが、広域で考えれば1ヶ月売れる。ガイドがそれを案内する。
- ・ 桜守を育てる。市民からの公募で採用。採用者には7回の研修会。
- ・ 桜にまつわる物語をガイドが語る。ただ桜だけでなく、奥深いところまで。
- ・ 桜守の旅の効果には、まず地域資源の見直しがある。またガイドが付くことで観光客が勝手に動き回って環境を破壊するのを防ぐことができる。桜に対する見方が変わった、という声もあり、うれしい。
- ・ 夜桜ツアーへの発展させた。昨年11本の桜をライトアップ。6時半~9時半、市民を中心に2万人が訪れた。
- ・ どういう風に販売するか。南信州観光公社という組織があり、ここが受け入れシス

テムを担う。個人と旅行会社等を繋ぐような何らかのコーディネート組織は必要である。これが営業活動も行う。

- ・ まずは旅行会社に販売してもらった。また、地元の旅館、ホテルにも販売してもらった。

田尻地区 (財)生態系協会 遠藤 立

- ・ コンセプトは「ブランドを積み上げる」。1つは環境省モデル事業に選定された、ということ。もう1つは保全と地域振興のバランス。
- ・ 渡り鳥と共生する環境の町「田尻」で打ち出してきた。
- ・ 田尻地区の商品を見つけるため、まずは宝探しからはじめた。世界と田尻を繋げるために、世界にここにしかないものを発掘しなければならない。そして磨かなければならない。
- ・ 田尻の光として、自然資源については蕪栗沼の5万羽を超える雁。朝夕の光景は壮大。欧米、東アジアからも多くの研究者が訪れている。
- ・ 課題は蕪栗沼の縮小と乾燥化。この課題の克服過程そのものが物語となり、付加価値を生み出している。現在水田を沼に戻している。
- ・ 資源の利活用にも問題がある。観光客は勝手に訪れて、何も還元せずに雁に負荷を与えるだけで帰ってしまう。こうした状況を変え、エコツアーへの転換を図りたい。
- ・ 冬期の雁の飛来以外の観光資源も発掘したい。
- ・ 歴史文化資源もいろいろある。分かり易い例としては「ふゆみずたんぼ」がある。この農法は古くから取り組まれていた。有機無農薬のこのたんぼでつくられたお米をふゆみずたんぼ米として売り出す。
- ・ 伝統産業を活かす、という観点では農家レストランができてきており、グリーンツーリズムに対する取り組みが活発化している。
- ・ 人的資源ではNPO、教育機関、行政などがさまざまにつながり、サポートしている。
- ・ 人的ネットワークについて、ポジティブな意見はお楽しみの中から生まれる。
- ・ 商品開発の課題は一年を通じたプログラムを開発。雁の滞在は10月~3月の半年間しかない。
- ・ 日の出、日の入りの雁の観察以外の一日を通じたプログラムの開発も課題。
- ・ 観光の基盤整備しなければならない。宿泊施設の限定、最大で48人しか宿泊できないのが現状。農家民泊などで対応していきたい。
- ・ 新しいブランド化の動きとしては蕪栗沼をラムサール条約の指定地にしていこう、という運動がある。湿地と水田を含めた形での指定を目指す。
- ・ 商品販売ルートとしては仙台圏が中心。
- ・ エコツアー試験事業として、2月19、20日で雁のねぐら入りの観察、トークショー、雁の飛び立ち、ふゆみずたんぼ視察をメインとしたエコツアーを行った。手厳しい意見をもらいながら意見出しをしていこう、という考えで行った。
- ・ 商品販売の展望としては、田尻町合併して大崎市になり、その中核産業としていきたい。また、国内の大型水鳥フィールドの連携をはかるとともに、ビジット・ジ

ジャパンの動きとあわせて外国人にも働きかけて行きたい。

- ・ スタートして半年がたったが、農家が自然に目を向けたことで心が豊かになり、精神的な利益へとつながることになった。これが後から経済的な利益へとつながるものと思う。精神が豊かになればお金は後からついてくる。
- ・ 田尻地区が目指すものは持続可能な観光。

- ・ 昔から取り組まれてきた。今は販売に向けて資源の洗い出しと、どう活用するか考えているところ。販売についてはまだ具体的なところは決まっていない。
- ・ 交通の立地がいいのが特徴。ここをどう生かしていくか。
- ・ 都心から約 40 キロ。飯能市と名栗村はこの 1 月に合併し、飯能市ということになった。
- ・ 飯能名栗の資源は親しみやすく変化に富んだ自然。丘陵の雑木林や近寄りやすい河川、多様な生物など。
- ・ 歴史文化としては林業を中心とした産業、社寺。そこの生活文化。都心に近いのに山村の文化が残っている。
- ・ 立地条件を生かしたい。遠足やハイキングで訪れる身近な故郷である。年間 230 万人が訪れる。他先ほど言った林業や飯能大島紬、飯能焼などがある。
- ・ 既に様々な活動が行われており、蓄積がある。これもいかしていきたい。
- ・ 個性の光る人や団体、取り組みの蓄積もある。
- ・ 問題点や課題は観光客による自然への悪影響。バーベキューに来た人たちが車が川原に乗り入れたりする。川への車の乗り入れは禁止となった。他林業の不振、森の荒廃なども問題。
- ・ 地域と関わり無く帰っていく人もいる。ゴルフは比較的金を落とすのだが、調査によると、来訪者 1 人平均 500 円しか落としていない。お弁当を買うか、買わないか、といった程度。こうしたことから、エコツーリズムへの取り組みが本格化した。
- ・ 飯能名栗エコツーリズムの実行方針（案）を定めた。このなかで 1 番重要なのは方針 7 の「里地里山や山村の衣食住、年中行事などの生活文化や伝統を活かす」。それと方針 9 の「地域住民の全員参加により、1 人 1 人の個性を活かす」も重要。
- ・ 方針 10 にあるように、繰り返し来てもらう、ということも見逃せない。
- ・ 具体的エコツアーとしては、夜の生き物の生態を知るナイトツアー、野生生物の魅力をアピールするエコツアー、他里山、大木、川などをガイドを通して楽しんでもらう。
- ・ 身近な自然を再生させることでもツアーが成立する。他生活文化体験ツアー、町並みを訪れるツアーなど。
- ・ この土曜日にキックオフシンポジウムを行った。そのなかでモデルツアーを実施。自然ツアーと文化ツアーをガイドをつけて行った。テストということもあり 1 人 1500 円で実施。
- ・ 住民参加が重要。専門ガイド以外に地元の人にもついて話をしてもらった。

～ 質疑応答 ～

飯能市：飯田市は 200 のプログラムがあるとのことだが、どうやって増やしていったのか？

飯田市 竹前：初めから戦略的に取り組んだ訳ではない。平成 8 年の段階では 55 の体験プログラムでアウトドア系が中心。ここに頼んだら大丈夫、というのを感覚的に分かってきた。大変なのは受け入れ。パンフレットを作る、プロモーションをやる、旅行会社を対象に販売を依頼する、など。実際に来るとなるといろいろやらなければならないことが出てくる。やりながら考える、というような逆転的なやり方だった。通年化はそれほど意識していたわけではないが、どこでも 50 くらいのプログラムはすぐできる。それを体験プログラムとして付加価値をつければ商品化できる。シーズン商品もあるだろうが、それだけではない。冬の桜もいい。こういうものも商品企画できる。ガイドの養成課程（森林環境インストラクター講座）でプログラムを作るといようなことでやっている。それで 50、60 の環境学習プログラムを作った。専門家でなくても一緒にカリキュラムを作りそれがプログラムとなる。楽しみながら。来た人も楽しめる、という感じで。

広瀬：プログラムは難しそうに聞こえるが、どこの町にも 50 そこらの資源はある。ただそれがすぐにプログラムにはならない。どのように楽しませるか、試行錯誤を経てプログラムになっていく。このメンバーは里地里山を集めており、日本の多くの類型。日本型エコツーリズムの原点。目立つ観光資源がなくても、このように大丈夫なのだ。

高知の美術館：モニターツアーの対象になる人をどのように集めたか？質の向上のためのアドバイスもしてくれるがその先にファンになってくれる。この先どう繋がっていかうと考えているのか？

田尻 遠藤：関東にいくつか鳥を見るツアーを企画しているような団体があり、そこに声をかけた。率直に意見を出してほしい、ということで来てもらった。エコツアーの課題、意見出しのために来てもらっているのも、そのツアー客を今後どうこうということはない。これからの顧客層についてもいくつか考えはあるが、今回のものベースにするということはない。

飯田市 竹前：モニターツアーは来てもらうだけでなく、還元しなければならない。都会から来た人は誉めまくって来なくなる。地域の人にとっても疲れるだけになってはいけないし、きちんとした値決めで来てくれるか分からない。本番のつもりで臨む必要がある。そうしないと毎年モニターツアーをやることになる。

海津：値決めだけか？ガイドの問題は？

飯田市 竹前：安くする必要は無いが、質はどうするという話はある。伝えるというコミュニケーション能力が問われる。質の問題は考えられていく必要がある。満足度を高めなければ。例えば、田植え体験では田植えのやり方を教えるだけではなく、農家の生き様を伝えたり、写真を送ったり、米を 1 キロ送ったりして満足度を高める工夫をしている。

広瀬：モニターツアーから本番へいかに持っていかをこだわってみたい。沖縄と南アル

プスのケースを紹介したい。両方とも1998年からさまざまなモニターツアーをやっている。沖縄は既にモデル的な取り組みをしている。南アルプス奥大井はいつまでも進まない。いつまでも本番に持っていけない。どこに違いがあるのか。沖縄は人材育成やワークショップを重ねていった結果、本業でやる人がどんどん増えた。海域だけでなく、陸域でも自然や文化のプログラムが始まった。そしたらマーケットもできた。現在20数万人の体験活動が行われている。40事業者くらい動いている。一方、奥大井はボランティアは70人くらいいて活発なのだが、プロは一人もいない。旅行会社が質の高いプログラムを求めている、それでは頼めない。城戸さんはどう思うか。

飯能 城戸：重要。専門ガイドなしで住民だけでは対応不可。来年からガイドの育成をやっていききたいのだが、ガイドもツアーをコーディネートする人と、知識を案内する人に分かれる。

広瀬：午後はここでガイドの育成の話する。販売システムの話をしたい。プログラムを作る、広報する、ということはできるが、本当に買ってくれる人はいるのか、どういう風を買ってもらったらいいのか。そんへん質問ないか。

日本エコツーリズム協会 山田：エージェントに頼らないダイレクトマーケティング、個人の客へのアプローチはどう考えているのか。

飯能 城戸：今のところ、飯能、名栗は資源の洗い出しと活用を考える段階。都心に近いという立地から、最初から旅行会社に任せてというより、まず直接販売するためには中核的な組織が必要なので、それを作り、統一的な動きにする。きちんとまわる形作りを。広報についてはその中核的な組織を通じて交通会社をたよって広告できないか、などを検討。

広瀬：市場は個人自由旅行型が増えてきている。旅行の質が変わってきている。このへんについてはどうか。

田尻 遠藤：田尻では雁をみるツアーをしている。来てもらった人に次はグリーンツーリズムをしてもらっている。1回感動を覚えた人には商品を変えて何度も来てもらう工夫をしている。

飯田市 竹前：旅行会社のエコツアーに対するスタンスも変えていかなければならない。かつて熊野古道で添乗員が旅をぶち壊しにしている光景を見た。添乗員は語り部の所にまとめるのが仕事なのだが、その添乗員はビューポイントで写真を取ってあげていた。そうするとガイドとの距離が離れてしまう。エコツーリズムを売り物にしている旅行会社が実は壊している。価格競争にぶち込まず、高付加価値なものとして売ってほしい。対策としては、一つは旅行会社をセレクトする。2つ目は旅館ホテルに直販させる。他ネットや会員制など。グリーンツーリズムのファンクラブを作る。

京都 舞鶴：エコツアー、まだ商品にまでは及ばないでいる。飯能の例では1人1500円とのことだったが、お客さんは料金に対してどこまで納得するか。妥当な料金とはどのくらいなのか。

飯能 城戸：今回は試行ということだったので、適切な価格などを意識したわけではない。タダ働きはさせたくない、という考えでお金を取った。高いか安いかは判断が分かれるが、時間にもよる。

広瀬：先進的にやっているところでは、1日1万円～1万2千円くらい、半日で4000円～6000円くらい。参加者は10人前後が多い。今回は里地里山なので、参加者がその先進地のようなお金を払ってくれるかは難しい。もっと違った価格を考える必要がある。城戸さんの例だと住民はプロではない。そういう人に謝礼を払うのが妥当かどうか。地域通貨という形づくり、手間返しをするという考え方もある。飯田市はどうか。

飯田市 竹前：特別な資源のないところでは即インタープリターが職業として成立するか難しい。当面は副業感覚でやってもらわないと。桜守で食ってくれ、といってもそれは無理。グリーンツーリズムは安さに流れる傾向がある。

旅行業協会：熊野古道、語り部と旅行会社の意識が違うのは感じている。協会としても取り組まねばならないと感じている。旅行会社と地元が分かり合える機会を作っていきたい。旅行会社側からすると地域の動きが見えない。エコツーリズムを担当する委員会で旅行会社の現場視察を去年から始めた。旅行会社も現場を知らなくなっている。ただ1300社を全部動かすのは難しいが。

広瀬：旅行会社にエコツーリズムを知ってもらうことは非常に大事。旅行会社自身もエコツーリズムをどうとらえていいか分からずにいる。里地里山は我々にとっては珍しくないが、海外から見れば珍しい。上高地では感動しない外国人も田舎の古民家などに泊まると喜んだりする。是非皆もいろいろ考えてもらいたい。

山梨県 観光部観光資源課：飯田市は観光公社が旅行業資格の2種を取った、とのことだが、NPO法人が法的に宿泊、交通、食事等の手配をしていいのか？

旅行業協会：宿泊と交通機関をとまわなければいいのだが、それらを手配し、手数料をもらうようになると法に抵触する。

広瀬：エコツーリズムは様々な法律に抵触している。規制緩和に向けていろいろ話はしている。現行法を急に变えるのは難しいので、特区という形で対応する。ただ全ての地域が特区というのは難しいので、お目こぼし、ということで見逃してもらう。

旅行業協会：竹前さんのところの2種とは国内の旅行の手配主催ができる資格。

飯田市 竹前：観光公社は最初3種。昨年2種をとった。厳密には資格をとらねばならない。長野県はそういう指導をしている。