

「観光客動向調査」及び「実証ツアー」への意見

項 目	内 容	意見者（敬称略）
観光客動向調査	<p>【調査全体への意見】</p> <p>○集めたデータの使い道を明確に。</p> <p>・カスタマージャーニーの考え方だとわかりやすい（潜在客→見込み客→新規客→既存客→ファン（アンバサダー）など。）</p> <p>・既存客をファンにする新規コンテンツを創るためのデータ、新規客を増やすために見込み客はどこにいるのかの指標をつくるためのデータなど。</p> <p>○使い方（目的地）が定まっていないと眺めて終わりになる。まずは「ここを強くする」という意思がないと成果が出にくいと感じる。</p> <p>○こういうアンケートは質問事項が多くて本当に必要な項目なのか疑問なのが多い。自分ならば、どこまでの範囲（時間）で回答するかを設定してほしい。</p>	菅家 忠
	<p>【各施設の利用者動向調査への意見】</p> <p>○期間中の全ての施設、利用者について調査を行うのか？</p> <p>○道の駅などの日帰り施設などはどのように集計するのか？</p> <p>○利用者を把握している宿泊施設であっても、調査項目が多い場合は利用者の多い期間には施設に負担がかかるのではないのか？少しでも簡単に効率よく調査が出来る方法で行なって欲しい。</p> <p>【施設利用者に対するアンケート調査への意見】</p> <p>○宿泊施設はフロントや、観光パンフレットコーナーにアンケートを置いてでもアンケート回収は難しい。</p> <p>○客室に置き余裕のある時にアンケートの記入をお願いし、アンケート提出者には、販促品（安価な）を差し上げてはどうか（観光物産協会のアンケートで町のキャラクターのクリアファイルをプレゼントしている。アンケート回収は少ないが、アンケートに答えてくれた方にはクリアファイルが欲しくて回答している方もいる）</p> <p>○道の駅などの日帰り施設は滞在時間も短く時間の余裕がないのでアンケートが集まらないのではないのか？</p> <p>○パンフレットやポスターにQRコードをつけ観光地を離れたのち、時間のある時にゆっくりアンケートに答えられるようにしたらどうか？</p> <p>【位置情報を活用した調査への意見】</p> <p>○情報の集計を継続して出来るのであれば、実際に南会津地域に来た人の情報を把握出来るので、位置情報を活用することはとても良いことだ。</p>	平野 裕子
	<p>【各施設の利用者動向調査への意見】</p> <p>○施設にどのような協力が求められるのか資料からよく分からなかった。</p> <p>○利用者情報や来訪回数等については必ずしも施設が把握できないため利用者に対するアンケートに含む形が良いと思われるし、その把握のためには利用者へアンケートの協力をもらう必要がある。</p> <p>【施設利用者に対するアンケート調査への意見】</p> <p>○他事業で同様のアンケートを行った際に、市町村や施設ごとに回答数に大きなばらつきがあり、相互比較が難しい状況になった。</p> <p>○今年度も新型コロナウイルス感染症の影響により観光客減少が想定されたため、アンケートへの回答が少ないことが想定される。そのため回答数を一定以上確保するためには、回答するメリット、集計期間の延長や目的を絞るアンケートを実施した方が結果を有効活用できると思う。</p>	只見町観光商工課
	<p>【調査全体への意見】</p> <p>○コロナ禍によるサンプル数不足への懸念及び入込時期の平準化を目的としたデータ収集のため、調査期間を通年としてはどうか。</p> <p>○位置情報については、可能であれば町村も自由にデータ抽出ができるとありがたい。</p> <p>○アンケート調査にあたり町村の協力が必要であれば、早めに依頼内容を明らかにしていただきたい。</p>	檜枝岐村観光課
実証ツアー	<p>○企画プロポーザルを実施するとのことだが、WGでコンテンツを作って組み合わせでツアーを作ったものは、どこで販売するのか？</p> <p>○旅行業を持っている法人の代表の立場から言うと、自分で企画したツアーで採択されたのに、そこに旅行業の素人が考えた企画を後入れして調整してくれというのは厳しい。</p> <p>○WGで良いものが出せたコンテンツも、旅行会社の都合で実現できないのはモチベーションが落ちる。</p> <p>○「稼ぐ観光」と銘打っているのならば、自分たちの利益は自分たちで作る。どうやって売るのが一番重要。そこを外部の人任せにすると、いつまで立っても成長しない。</p> <p>○南会津の弱さは販売力。WGメンバーが予算の奪い合いをするぐらいじゃないと本気にならない。俺が売る、俺が利益を作るから協力してくれ、面白そうだからそれに乗る、が健全だと思う。</p>	菅家 忠
	<p>○モニターツアーのアンケートからも「体験や食事にお金をかけてもよい。」と思う人が多いようなので、南会津地域の魅力を体験できるツアー商品をつくり、南会津地域のファンを増やし、継続的な消費額増加に繋げるツアー商品をつくるために必要であると感じた。</p>	平野 裕子
	<p>○「稼ぐ」の定義づけ、関係者間での認識共有が必要だと思われる。より「稼ぐ」ためには、普通の観光客向けに利益率の高い商品を作る、富裕層向けの高額商品を作る等、ターゲットによってアプローチが異なってくる。</p> <p>○他エリアに比べグリーンシーズンが短いこともあり、WG等を通して早急にターゲットを設定する必要があると思う。</p> <p>○ツアー実施にあたり町村の協力が必要であれば、早めに依頼内容を明らかにしていただきたい。</p>	檜枝岐村観光課