

第2回次期定山渓観光魅力アップ構想検討会議 議事録

■開催概要

日 時：令和6年7月24日（水）11:00～13:00

場 所：ホテル鹿の湯 4階 鹿のサロン

参加者：高野委員、古川（雅）委員、金川委員、濱野委員、中西委員、陰元委員、岩佐委員
(古川（善）委員、布村委員はWEB参加)

オブザーバー参加者（オンライン参加含む）：

環境省 櫻庭所長代理、国土交通省 酒井課長、北海道 遠藤課長、空知総合振興局 松本課長、
石狩振興局 松本部長、定山渓出張所 太田所長、北海道大学 磯谷氏、定山渓観光協会 長谷川
事務局長

事務局：札幌市観光・MICE推進部 北川、西田、藤田、岩渕

株式会社ドーコン 朝倉、折谷

1. 議事要旨

(1) 第1回検討会議の振り返り

(2) 定山渓観光魅力アップ構想の基本方針（案）について

○「基本方針1 交通アクセスの改善」について

- ・豊平峡などを含む広域エリアの交通も重要。域内交通については、既存のバス路線自体が定山渓の温泉街を経由していることもあり、カバーできている部分もある。
- ・バスの共同化について、30年以上前に実施したことがある。その時は、予約しない人が乗ったことで、予約した人が乗れない事態が起き、1年間で辞めてしまった。
- ・一番お願いしたいのは、駐車場の問題で、集客交流拠点の候補地となっているスポーツ公園公共駐車場を有料駐車場にしてほしい。
- ・その時の送迎バスの仕組みについてだが、何社かが共同で実施した。各ホテルから予約するシステム。この時は、なんでも共同でやっていた。
- ・今だとインターネットでシステム化すれば、そういった問題はクリアできる
- ・そもそも自社でドライバーを確保できなくなっているというところが問題。
- ・そうなると路線バスに頼らざるを得ない。交通手段は何かしら確保しなければならない。
- ・送迎バスをまとめて運行頻度を高くすることで課題をクリアするという考え方もある。
- ・アクセスに関しては、懸念事項ではあるが喫緊の問題になってきた。
- ・弊社の施設でいうと、中型バスを2台で5つの施設をカバーしている。ただ、トラブルも多い。まず、バスの予約をコントロールするのが難しい。予約していないのに乗ろうとする利用客もいる。
- ・お客様にWeb上で直接予約してもらうことにより、そういったトラブルも少なくなった。また、使った人数もカウントできるので、利用客の人数に応じて費用負担するというやり方もやりやすくなっている。
- ・そのシステムは既存のシステムを使った。
- ・洞爺では、自社でシステム開発した。運行経費も嵩んできたが、他社の利用者に座席を売る

うことでクリアした。

- ・ただ、定山渓の規模だと難しい。そうなると専業の事業者に委託するという手もあるのではな
いか。
 - ・どのくらい需要があるのかという点を把握していくべき。
 - ・お客様から料金を頂く場合、旅行業の許可が必要になる。すでに許可を持っている事業者に委
託する必要がある。
 - ・洞爺では有料である。
 - ・無料にすると、利用者に不公平感も出る。
 - ・自社の場合、無料で運行しているが、そうなるとドライバーを抱える必要が出てきてしまう。
 - ・既存バス事業者とのバッティングが発生するので、その点の調整が必要。
- (事務局)
- ・今頂いた意見、現状の把握を進めながら検討していきたい。

- ・広域的な循環路線は、大変混雑する。季節的に運行が難しいかもしれないが、予約があった時
だけ運行ということも考えられる。
 - ・鶴が先か卵が先かという問題もあるが、今の状態で運行しても、あまり乗車しないだろう。
 - ・近隣のアミューズメント施設などで運行したということもあったが、大して乗らず辞めたと聞
く。定山渓エリアから遠く行く人は乗用車で来ている人が多い印象。
 - ・藻岩山や羊ヶ丘展望台などの観光スポットとつなげるというのはどうか。
 - ・ホテルに泊まってから遠出しようというお客様はそんなにいない。豊平峡などエリア内での外
出が少しある程度。
 - ・秋季に運行している路線は、インバウンドがSNSで発信した時にどっと増加するような傾向
がある。ただ、シーズンを通して考えると、通算したら赤字になるところか。
 - ・紅葉シーズンでなくても豊平峡ダムに行きたいというお客さんはいる。そういう方はタクシ
ーで移動している状態。
 - ・無料送迎バスの共同化は、各施設の負担になると思う。
 - ・周遊バスについては、料金収入+補助金というかたち。
 - ・現在無料バスを運行している経費よりも費用負担が少なくなればというところ。
 - ・共同にするとしても、客にゆだねる部分を多くしないと難しい。
 - ・冬季だけ、空港からニセコまでのシャトルバスが運行している。全てネット決済。かなりの客
が利用している。ただ、夏がオフシーズンになるので運行するだけの需要がない。
 - ・ニセコエリア内の運行でいうと、エリア内の交通が課題となっている。
 - ・赤字が出たとしても、乗った人数に応じて、足りない分を負担してもらうという形にできる。
 - ・空港からニセコまで料金は大人で片道5,000円くらい。
 - ・登別温泉は、寄付金や補助金などで運行している。
- (事務局)
- ・採算がとれない路線でも動かす理由があるようなものについては、インフラとして補助金を出
すということはある。

○「基本方針2 自然豊かな景観の維持/形成」について

- ・重点的な場所を決めて空き地の状況や所有者の状況などを調べ、景観に加えて土地利用状況の調査などをしていくことが必要ではないか。
(事務局)
 - ・まずは現状がどうなっているのかというのを整理したい。
 - ・二見公園周辺や建設中の足湯の横の歩道も雑草が多く、管理が必ずしも十分に行き届いていないのが現状。
 - ・美化活動のようなことも含めて検討していく必要がある。
 - ・公道の部分は道路部局とも協議しながら検討を進めていきたい。
- ・交通アクセス（三次交通）ともかかわってくるが、定山渓の見どころはアクセスがしやすいから名所になっているという面がある。もっと景観がいいところがあるが、アクセスが悪い。
- ・秋は紅葉、冬はスキー場にアクセス需要がある。夏は二見定山の道を進んだ奥にある赤岩の淵など見てほしい場所を周回できるようなアクセスを強化していきたい。
- ・維持管理についても、観光協会に費用がないので、人を常駐させて管理するような体制もつくりていかないといけない。
- ・アクセスできる環境をつくり上げることによって魅力を向上させていきたいと思う。
- ・土地の利用状況を調査ということだが、最終的な地域の景観をつくる上では地域をゾーニングしてエリア毎の役割を明確化することが必要だと考えている。導入部はウェルカムゾーン、中心部は湯煙ゾーンなど。その中で景観形成を進めていくことが重要。
- ・エリア内を特色毎に分けたゾーニングをして、濃淡をつけたアクションプランにつなげていくことが必要になる。

○「基本方針3 エリアの特性を活かしたコンテンツの充実」について

- ・小学校跡活用検討状況について。
(事務局)
 - ・定山渓小学校については、来年度から統合になるということで地元の関係者に事前説明を終えて、跡活用に向けて検討会議を立ち上げて検討していくという段取りになっている。
- ・小学校は耐震工事も終わっている。解体するのではなく、体育館も含めた施設の活用ということで検討している。買ってくれる人がいれば、一番いい。
- ・地ビールをつくるといった話も出ている。ただ、賃貸というより一棟丸ごと利用してもらいたい。
(事務局)
 - ・このビジョンの中では、この件について要望という形でまとめていくことになる。
- ・どのような利活用イメージはあるか。

(事務局)

- ・定山渓小学校の場所を駐車拠点するという点についてはどのように考えるか。
- ・集客交流拠点の検討と小学校跡活用の2つの箱物をどうするかという問題がある。
- ・地ビールについても、集客交流拠点で担うという考え方もある。郷土資料についても小学校跡を活用するという手もある。その点を整理していくことが必要。
- ・地ビールはいいと思う。場所的に温泉街の中心から徒歩で行くには少し遠い印象。必ずしも人を集めると工場やラボ的なものであれば、そこで買うというだけでなく各施設に商品を卸すということもできる。
- ・小学校跡につながる散策路も改めて整備してほしい。
- ・洞爺でも廃校になった中学校があった。その中学校の体育館をリネン工場にした。用途地域も変更してもらった。
- ・リネン工場は民間の事業者が1.5億円投資してやっている。
- ・定山渓でもリネンでという話もあった。

・方針の中に集客交流拠点が含まれていないが、どこに入るのか？

(事務局)

- ・基本方針1に包含するという形で考えている。
- ・エリアとしての土地の利活用については、官民連携事業ということで民間事業者に提案してもらう形で検討をしていくことを考えている。市有地の現駐車場とテニスコートなども含めて。
- ・箱物ありきということではなく、駐車機能の充実というのが先にあって具体的に検討していくというイメージ。

- ・三笠緑地の利活用や各種コンテンツの充実という点について。
- ・三笠緑地は何かやった方がいいと思う。管理状態も良くない。
- ・花畠なども考えられないか。
- ・神社や岩戸観音などもインバウンドにとって魅力ある観光資源になる。

(事務局)

- ・京都などでは、宿泊税を使って文化財や神社仏閣の維持保全をしている。

○「基本方針4 戰略的なプロモーションの展開」について

- ・SNSの発信なども積極的にやっているが、今後強化すべき分野はどのように考えているのか。
- ・インバウンドも札幌市内の客もどちらも重視していく必要があると思っている。ただ、立地特性ということで考えると札幌市内の客というのは重要。現時点でインバウンドの比率は少なく、特に台湾のマーケットを獲得できていない。その辺はアクセスの問題もある。

(事務局)

- ・札幌市全体では韓国が約3割、台湾が約2割。ただ、定山渓温泉だけで考えると台湾の比率が少ない。

- ・韓国は泊数が少なく、近場である札幌・定山渓・小樽というところを巡るパターンが多くなる。
特に韓国人には小樽が人気であり、そことセットで定山渓が多くなっているという点がある。
- ・弊社でやった韓国のテレビショッピングでツアーを売ったことで増えたということもある。

(事務局)

- ・韓国のマーケットはSNSの情報を重視するという傾向もある。

- ・札幌市のプロモーションでも、定山渓に1泊するというところに力点を置いてもらいたいという点はある。
- ・札幌商工会議所の観光部会でも定山渓の話題があまり出ていない。
- ・客観的なイメージとして、道内においては認知度は高いが、道外・海外では認知度が低い。札幌というイメージと定山渓が結び付きにくい。
- ・札幌の一部とするのか、札幌と別枠とするのかというものもある。
- ・札幌に来る2泊3日の方は、1泊目は旭山動物園+市内、2泊目が小樽+市内という動き方が多い。札幌に泊まった方に定山渓をアピールしていくのは難しい。
- ・定山渓に来る人の理由は宿を目的として来る人が多いのが現状。

(事務局)

- ・温泉、食、紅葉などが主な旅行動機になっている。

- ・四季折々のブランディングが必要である。
- ・旭川では、市内に宿泊して周辺のスキー場を巡るような形になっている。

(事務局)

- ・現在、DMOの立ち上げを検討しているが、今後はこのDMOの議論のなかで検討していくことになる。
- ・今後、マーケットの特性に応じてどういった手段で興味・関心を高めていくかというところが重要になってくる。
- ・OTAでみると、洞爺・登別は外資系のOTAを経由した予約が多い。定山渓では国内のOTAの比率に比べるとまだまだ低い状況。

○「基本方針5 持続可能な推進体制の構築」について

(事務局)

- ・第3回目で、エリアとしてどういったことをやっていくかというところを可視化した上で、第4回目で基本方針5の体制について検討していくことを想定している。
- ・次回は、基本方針にぶら下がる施策を会議資料としてお示ししてそれについて議論を頂きたい。
また、ゾーニングについてもたたき台を示したい。

○その他

- ・名産品みたいなものがあればいい。先ほどの定山渓小学校の利活用の中で検討していければ。

- ・宿泊とアルコール類というのは相性がいい。10年先を見据えて定山渓としての名産品も検討していければ。
- ・札幌市民に向けてがいいのか、インバウンドに向けてがいいのかと議論があったが、ここで話合うのは全体のパイをいかに増やしていくかという視点。小樽では、多くの観光客が来るが地元向けの店も多い。定山渓としてもいかに選択肢を増やしていくかという視点が重要になってくる。

以上