

～北海道初の先駆的DMOに選定～

一般社団法人 倶知安観光協会の観光施策

2023年の「新型コロナウイルスの5類移行」から観光市場は急速に回復し、国内旅行はコロナ前水準に戻りつつあり、来日旅行者は過去最高を更新しました。

このような中、各地域にある「DMO（Destination Management/Marketing Organization・観光地域づくり法人）」では観光を良質なものとへ転換し、持続可能な観光地域づくりへ向けて、財源確保、地域を取り込んだ取組を行っております。

その中でも今回は、10月に、**北海道内初の「先駆的DMO」に選定された「倶知安観光協会」**の観光施策について紹介させていただきます。

1. DMO（観光地域づくり法人とは）

DMO（観光地域づくり法人）とは観光地域のマネジメントを担い、様々な企業、関係の連携を促し、「**持続可能な観光地域づくりの司令塔**」となる法人として観光庁の登録を受けた法人である。

その中でも「**先駆的DMO**」は**持続可能で国際競争力の高い魅力ある観光地域づくりのモデル形成のため、観光庁がその施策や取組に戦略的に支援を行う法人としてDMOの中から選定するものである。**



2. 先駆的DMOに選定された倶知安観光協会の取組①～倶知安町観光地マスタープラン～

ODMOとしての指針

観光が活況である倶知安町の課題として、冬季とその他季節の繁閑差、観光客増加に伴う交通課題の発生、これらに加え物価高騰、為替変動により観光振興に対する住民理解低下が懸念される状況。**それらを解決すべく、倶知安観光協会では、指針として「倶知安町観光地マスタープラン」を策定し、以下の施策を実施した。**

①滞在目的となり得るライフスタイル

冬季のみならず、年間を通じたアウトドアスタイルの確立への取組。

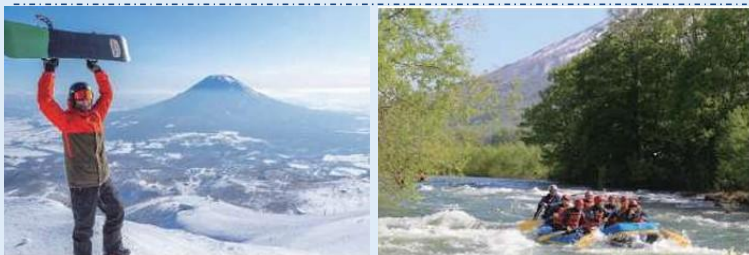
【現状】

冬季は世界屈指のパウダースノーの雪質で、世界中から、ウィンタースポーツや地域のグルメを楽しむため訪問されている状況であるが、夏季のカラーコンテンツが弱く観光客の入れ込みが季節で不均等の状況。



MICE誘致政策として、エリアの事業者等と連携し、周辺地域で体験できる年間100プラン以上のアクティビティを作成。

国内商談会に参加したり、海外エージェントメディアを招聘してツアーを行った。



画像：倶知安観光協会 マスタープランより

②エリアの価値向上に資するサービス集積

町内全域の経済活性化のため、リゾート地域のみならず、市街地への回遊性向上のための取組。

【取組】

倶知安町市街地からリゾートエリアまでの無料シャトルバス運行によるアクセスの向上。冬季のみならず、夏季における運行を令和7年7月14日～10月13日で実施。

路線は生活路線も運行するため、観光客のみならず町民の利用も可能であり、経済活性化のみならず交通利便性につながる。

【実績】

運行バス：パノラマ号（日中）3,847人
ナイト号（夜）669人

運行ルート（市街地～HANAZONOリゾート～ひらふエリア～ミルク工房）
※ライドパス（無料）購入アプリや車内アンケートによりで乗客の年齢や居住地域などの利用者動向の把握も行う。



更なる交通利便性の向上と人流に活性化につながった。冬季では運行を行っていなかった地域へのルート拡大により、利用者や周辺事業者から喜ばれた。



画像：倶知安観光協会ホームページより

2. 先駆的DMOに選定された倶知安観光協会の取組②～倶知安町観光地マスタープラン～

③住民QOLの向上

リゾート地域近隣に居住する住民のQOL（Quality Of Life・生活の質）の向上はエリア価値の向上につながることから、住民や企業従業員が気軽に楽しめる取組を展開することで、**観光に対する地域理解や住民のQOLの向上を図るもの。**

【取組①】デジタル町民認証「Kutchan ID+」の利用・普及

- ・物価高の中、**観光地に居住しているメリットを実感してもらいたく**、本町民認証システムを使用した**町民優待**を企画・取組。
※本システム登録時にマイナンバーカードを用い、町民証明を行う。
- ・アカウント登録は3,000名を突破。全世帯数の半数近くが登録している
- ・提携の町内**小売店、飲食店、レジャー施設等での町民優待を受けられる。**
(例：スキー場リフト券の町民割引優待、小売店で購入金額の5%の割引優待等)

【今後の展開】

- ・町民生活がより便利になることで、地域への愛着と参画意識が高まり、持続可能なまちづくりにつなげていきたいと考えている。



画像：倶知安観光協会 ホームページより

【取組②】町民限定の特別な食体験「Kutchan Magical Dining」の取組

- ・町民向けに食の満足度を高めてもらうべく、主にリゾート地のレストランで使用できる、デジタルチケットを販売。
- ・「Kutchan ID+」を用いた町民確認を行い、1枚10,000円分の飲食に使用できるチケットを、5,000円で販売。
- ・令和7年3月にチケットを、900枚販売。次いで10月に販売したところ2,000枚が完売。
- ・普段足を運ぶことが少ないリゾート地のレストランを、優待によって特別な日等で使用してもらい、**町民に新たなリゾート地の魅力を発見してもらう。**
- ・リゾート地の繁忙期を避ける時期に開催の取組であり、レストラン側も繁忙期に備えたスタッフのトレーニングになることから、**人財の育成面で効果があるもの**とされている。

【今後の展開】

- ・本取組は来年度へ向けて継続予定。



画像：倶知安観光協会
ホームページより

2. 先駆的DMOに選定された倶知安観光協会の取組③～宿泊税の活用～

宿泊税について

倶知安町では、観光客など町との交流人口を増加させ、魅力あるまちづくりを展開するための施策を実現する財源として、法定外目的税である「宿泊税」を令和元年（2019年）11月1日より導入。

導入の背景

・観光客を中心とした交流人口を増加させ、魅力あるまちづくりを展開するための施策を実現する財源として導入。

導入後～主な活用事例～

令和元年11月「宿泊税（2%）」の導入

以下の取組にあたり、DMOとして倶知安観光協会が関係団体との合意形成に取組んだ。

MICE事業

グリーンシーズンの誘客を目的とした観光施策として、「MEETING」、「INCENTIVE」旅行に適したニセコならではの体験ができる150のプランを策定し、B to B向けのプロモーションを行うものとして導入。

バス事業

主にハイシーズン時の観光客増加において、町の課題であった市街地とリゾート地における交通や飲食店等における混雑緩和の改善のため、無料シャトルバスを導入。



画像：倶知安観光協会ホームページより

今後の展開

・令和8年度からの宿泊税率の変更（2%の定率制から3%の定率制へ）により更なる「安定的な予算や財源確保」に努め、来町する観光客のため、また、町民・地域のために観光課題解決に向けて更なる幅広い活用を検討。

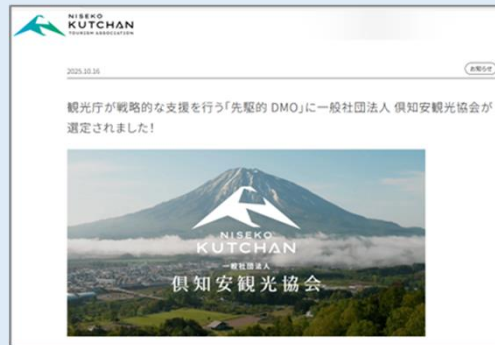
・宿泊税の見える化の取組の検討。

（例：宿泊税を財源とする冬季無料シャトルバスは目立つ赤色でラッピングされているが、冬季悪天候時での視認性の確保の意味の他に、目立つバスが町内を走行することにより、財源が宿泊税であることを説明しやすくなり、認識してもらえるものとなる。）

3. 先駆的DMOに選定された倶知安観光協会の取組～まとめ～

倶知安観光協会からの声

- ・「先駆的DMO」に選定されたことに関しては、世界的に有名な雪質を誇るスノーリゾート地であることや、全国的に豊富な観光資源を利用できる観光地として、2031年までの観光地域づくり計画の「倶知安町観光地マスタープラン」策定したことと、安定した財源として宿泊税を施策で活用できることが、選定理由として大きいと思われる。
- ・「先駆的DMO」に選定されたことから、地域だけではなく、日本の観光課題を解決するためのモデル地域となる。観光の取組で先を行く海外の取組についても引き続き、参考、検討していきたい。今後、2年にかけて観光庁とミーティングなどを重ね、新しい施策などに係る実証に取組んでいく。
- ・滞在する観光客をはじめ、地域住民、レジャー施設、宿泊施設、飲食施設などの事業者、交通機関、倶知安町役場等とお互いの満足度を高め合い、地域観光に携わっている誇り、喜びを持ちながら観光力を高めることにつなげ、循環し続ける観光地域としてつなげていきたい。



画像：倶知安観光協会ホームページより

4. まとめ

- ・今回は、「～北海道初の先駆的DMOに選定～一般社団法人 倶知安観光協会の観光施策」と題して、北海道で初めて先駆的DMOに選定された倶知安観光協会の取組について調査、紹介させていただきました。
- ・ヒアリングを通じて、倶知安観光協会が観光地づくりの司令塔として多様な施策に関わり、年間を通じた集客を目指して町内資源を活用した観光プランの提案を行う取組、安定した財源として宿泊税を活用する取組、さらには住民が観光地に住むメリットを実感できる取組を行っていることを改めて知ることができました。こうした取組は、「住んで喜び、観光でも喜びを」ということを感じてもらう観光地域づくりにつながっていると感じました。
- ・今後もしりべし経済レポートの調査項目である「観光」に注視し、これからの後志地域の観光動向、地域での取組把握に努めていきます。