

第1回観光戦略会議 議事録

令和7年8月22日(金)10時30分-
熱海市役所第1庁舎4階 第一会議室

1、開会

司会(中島浩太郎 観光経済課長): お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただいまより、熱海市観光戦略会議を開会いたします。開会にあたりまして、齊藤熱海市長よりごあいさつを申し上げます。お願いします。

2、あいさつ

齊藤熱海市長: 皆様、本日は大変お忙しい中、また厳しい暑さの中、第1回熱海市観光戦略会議にご出席いただき、誠にありがとうございます。本会議は、熱海市の観光戦略の基本的なあり方について審議・調査・検討する場として設置したものでございます。

熱海市では、平成19年12月に最初の観光基本計画を策定し、平成20年度から平成29年度までの10年間にわたり観光振興を推進してまいりました。その後、令和3年5月に現行の観光基本計画を策定し、令和7年度までの計画として進めてきたところです。そして、今年度は現行計画の最終年度にあたることから、来年度以降の新たな観光基本計画の策定に向けた議論を進めることが、本日この会議の大きな目的となっております。

本日は第1回の会議として、委員の皆様から幅広いご意見をいただきたいと考えております。今回の会議には、観光政策や観光による地域づくりの専門家であり、観光庁等でも多数の座長を務められている東京女子大学 現代教養学部経済経営学科 矢ヶ崎教授、観光地経営や観光まちづくりの専門家であり、本市の宿泊税導入時にもご尽力いただいた國學院大學 観光まちづくり学部 梅川教授、さらに観光分野におけるAI活用の実証にもご協力いただいている株式会社リクルート ジャらんリサーチセンター 沢登センター長、以上3名の有識者をお迎えしております。

加えて、観光協会連合会で一般社団法人熱海市観光協会 副会長の内田委員、熱海市ホテル旅館協同組合連合会より伊豆山観光旅館協同組合 山田代表理事、熱海商工会議所 溝口副会頭にも委員としてご就任いただいております。また、この4月から本格的に始動したDMO 熱海観光局からは上田専務理事にご参加いただき、市役所からも経営企画部次長および地域協働課長を加え、私を含めまして総勢10名で構成しております。

現行の観光基本計画では、「変化しつづける温泉観光地 熱海」を基本理念とし、首都圏における顧客支持率ナンバーワンの温泉観光地を目指す姿として掲げてまいりました。計画期間中には、新型コロナウイルス感染症の拡大という未曾有の事態もあり、令和2年度の宿泊客数は昭和40年以降で最少となりましたが、その後の回復により、令和6年度には306万人台まで回復しております。

今後も、観光を取り巻く環境は大きく変化していくことが予想されます。引き続き、「変化しつづける観光地」として発展していくため、皆様の知見とご経験に基づく活発なご意見を賜り、次期観光基本計画の策定に反映してまいりたいと考えております。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

3、委嘱状交付

司会(中島課長): 続きまして、当会議の委員にご就任いただく委員の皆様に委嘱状の交付を行います。市長が皆様のところへ参りますので、委員の皆様はその場でお受け取りください。なお、経営

企画部次長及び協働環境課課長への交付は省略させていただきます。

本日ご欠席の方については、事務局から後日送付させていただきます。最初に矢ヶ崎様、お願いいたします。

齊藤市長：委嘱状 矢ヶ崎紀子様 熱海市観光戦略会議委員を委嘱します。任期、2025年8月22日から2026年8月21日まで 熱海市長 齊藤栄

□矢ヶ崎氏続いて、熱海市ホテル旅館協同組合連合会 伊豆山観光旅館協同組合 代表理事 山田洋一氏、一般財団法人熱海観光局 専務理事 上田和佳氏、熱海市観光協会連合会 一般社団法人熱海市観光協会 副会長 内田宗一郎氏の順に委嘱状交付

司会(中島課長)：以上で委嘱状の交付を終わります。なお、梅川委員、溝口委員におかれましては、本日日程の都合がつかず欠席をさせていただいております。また、沢登委員は当初リモートでのご出席ということでしたが、急遽欠席のご連絡をいただいております。

4、委員自己紹介

司会(中島課長)：それでは、初回の観光戦略会議でありますので、委員の皆様にご自己紹介をお願いいたします。恐れ入りますが、矢ヶ崎委員から時計回りに順次お願いいたします。

矢ヶ崎紀子委員(東京女子大学 現代教養学部 経済経営学科 教授)：こんにちは。東京女子大学で観光政策を教えておりまして、観光専門ということにしております矢ヶ崎紀子と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

熱海市の将来を検討するという大事な会議に参加することができまして、身が引き締まる思いがあります。非常に観光というものの重さが世の中の的にも日々重くなってきております。そういうこともしっかり踏まえながら、この熱海の地において良き観光が実現されますよう、微力ながら力を尽くしたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

山田洋一委員(熱海市ホテル旅館協同組合連合会 伊豆山観光旅館協同組合 代表理事)：初めましての方もいらっしゃると思いますが、熱海市のホテル温泉旅館組合、そして伊豆山の旅館組合の理事をしております山田と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

本当に私でいいのかという思いもありながら、ただ自分たちがわくわくできる観光というものを目指していきたいと思ひまして、一生懸命やらさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

小山みどり委員(熱海市経営企画部次長)：経営企画部次長をしております小山と申します。この度、このような会議の委員ということで出席をさせていただけるということで、私も熱海市民の1人ということ、それから熱海市政をこれから担っていくちょっと重要な役割の立場ということで、重責ではございますが、今回皆様のご意見をお伺いできることは大変楽しみにしております。

今、熱海市においては第5次総合計画における後期計画を策定中でございます。観光は熱海市の大きな重要な柱という認識の中で、総合計画、こちらの計画の連動ということも意識しながら、会に出席をさせていただければと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

野中慎也委員(熱海市市民生活部地域協働課長)：市役所で、地域協働課で市民の声を広聴

し、市民アンケート並びに町内会長を通して市民の意見を広聴しております野中でございます。本日は観光につきましても、市民から多数いろんな意見を寄せられておりますので、その辺の代表として参加させていただきますので、よろしくお願いいたします。

上田和佳委員(一般財団法人熱海観光局 専務理事 CEO):皆様おはようございます。熱海観光局の上田でございます。この4月に立ち上がったDMO組織でございます。まさしく本会議の委員に選ばれたことが非常に重たいと思っております。今後5年間の観光の大方針を決める会議だと思っております。それに基づいて、我々観光局としても戦略をきちんと立てていきたいなと思っております。

観光の力で未来を創ると4月にお話をさせていただいたとおりでございますので、そのようになれるようにしっかり頑張っていきたいと思っております。よろしくお願いいたします。

内田宗一郎委員(熱海市観光協会連合会 一般社団法人熱海市観光協会 副会長):熱海市観光協会の内田と申します。どうぞよろしくお願いいたします。観光協会の副会長として5期10年、それから旅館組合としては20年在籍しております。26部屋の小さな旅館と飲食店を2件やっておりますので、比較的客人の距離の近い場所からの意見というところで何か資することができるのかなということで、参加をさせていただきました。どうぞよろしくお願いいたします。

5、議事

司会(中島課長):ありがとうございました。それでは早速議事に入らせていただきます。

熱海市観光戦略会議設置要綱第3条第2項に観光戦略会議の座長は市長をもって充てること、また、同要綱第6条第1項に、観光戦略会議の会議は座長が招集し、その議長となると定められておりますので、これからの議事進行は座長であります齊藤市長にお願いをいたします。

■副座長専任

齊藤座長:それでは、ここから議長を務めさせていただきます。本日は次年度からの新しい観光基本計画の策定に向けた議論、これをお願いすることとなりますが、議事に先立ち、本会議の副座長の選任をお願いしたいと存じます。熱海市観光戦略会議設置要綱に観光戦略会議に副座長2名以内を置き、座長が指名するものを充てるものとされております。

つきましては、副座長は矢ヶ崎委員をお願いしたいと存じますが、いかがでしょうか。

〈意義なしの声あり〉

齊藤座長:異議なしということでございますので、副座長は矢ヶ崎委員をお願いしたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

■協議事項

(1)次期 熱海市観光基本計画の策定について

齊藤座長:それでは早速、協議事項に入ります。次第の3になります協議事項(1)、次期熱海市観光基本計画策定について、事務局から説明をお願いします。

事務局(立見修司 観光建設部長):熱海市観光建設部の立見でございます。本日はどうぞよろしくお願いいたします。まずは、お手元の次期熱海市観光基本計画の策定と題した観光戦略会議資料に基づき、本日の議論に必要な内容についてご説明申し上げます。資料は分量が多いため、事前にお伝えしている内容を中心にポイントを絞ってお話いたしますので、あらかじめご承知おきください。

今回の第1回会議では、次期観光基本計画の策定に向けて、まず基本理念の検討をお願いしたいと考えています。特に、以下の観点でご意見をいただければ幸いです。現在の旅行市場の変化と熱海市を取り巻く環境、注力すべきターゲット層の方向性、現時点で認識すべき課題の整理、次期観光基本計画の基本理念のあり方、熱海市が目指すべき姿とステージ、誘客ターゲットと解決すべき課題の優先度、このような論点を念頭に、本日の議論を進めてまいります。

まず、熱海市における観光産業の位置付けです。熱海市の事業所数・従業者数ともに、宿泊業・飲食サービス業が最も多く、この産業が市の基幹産業であることは明らかなです。売上高や付加価値額においても、宿泊・飲食業はもちろん、これらに関連する卸売業や小売業の比率が非常に高いのが特徴です。さらに、熱海市における外貨獲得産業は宿泊・飲食サービス業がほぼ唯一であり、観光産業が市の経済を支える極めて重要な産業であると認識しています。

主要産業間の取引状況を見ても、熱海市では宿泊・飲食サービス業が産業のハブとして機能しています。一方、隣接する三島市では、製造業が中心であることから、熱海は観光型経済であることが際立っています。ただし課題もあります。労働生産性は国や県の水準に比べて低く、今後の改善が必要です。また、静岡県全体では飲食店1軒あたり238人の定住人口で支えています、熱海市は約86人でしか支えられていません。これは観光客の消費で補われている構造であり、観光振興の重要性を示しています。

熱海市の税收構造にも、観光産業が大きく関わっています。別荘等所有税・入湯税・宿泊税など、市外在住者からの税收は市税全体の約15%を占め、固定資産税を含めると実質30%以上を市外からの収入で賄っています。固定資産税の家屋だけで見ても、ホテル・旅館による納付額は27.7%と非常に高く、観光産業は市の財政基盤に大きな影響を与えていることがわかります。

宿泊客数と地価の相関をみると、バブル期を除けば、近年は宿泊客増加に伴って土地取引が活発化し、市全体の地価が上昇しています。観光産業の成長が、結果的に熱海市全体の価値向上につながっており、観光振興の波及効果は非常に大きいと認識しています。

熱海市は、平成19年12月に最初の観光基本計画を策定しました。当時は宿泊客が大幅に減少し、平成18年には財政危機宣言を出すほど厳しい状況でした。初期計画では長期滞在型世界の保養地を目標に、景観整備や観光資源の発信を進めました。

続く2021計画は、コロナ禍の真最中での策定でした。市内の観光関連消費は一時1,000億円規模の機会損失が発生しましたが、各種経済対策により回復傾向を示しています。

意外と熱海プロジェクトやADさんいらっしやい事業では、情報発信を強化し、若年層の来訪を促進しました。特にSNSやメディア露出を活用した戦略が奏功し、2019年には20～40代の若年層比率が大幅に増加しました。熱海プリンをはじめとしたスイーツ文化や映える観光資源が、若年層誘致に大きく寄与したと分析しています。

令和6年度には宿泊客数が306万人台まで回復しましたが、コロナ禍を経て日帰り客比率が上昇しています。これにより、一部でオーバーツーリズム的な現象が見られるほか、人手不足による収容力不足が顕在化しています。このため、次期計画では旅行需要の平準化と平日稼働率の向上を重視します。

次期観光基本計画では、現行の基本理念『変化しつづける温泉観光地 熱海』は基本的に踏襲

する方針です。ただし、目指すべき姿として掲げた『首都圏顧客支持率ナンバーワン』は見直しが必要と考えています。今後は、住民視点、持続可能性、環境・文化・歴史の継承、イノベーション・安心安全など、複合的な価値観を取り入れた新たな目標設定を模索してまいります。

次期計画では、デジタル活用、レジリエンス、ウェルビーイングといった新しいキーワードも視野に入れています。本日は、皆様から忌憚のないご意見をいただき、熱海市に必要な視点や現在抱える課題について、幅広くご議論いただければと考えております。駆け足での説明となりましたが、私からの説明は以上でございます。」

齊藤座長：ただいま説明が終わりました。大変盛りだくさんな内容でございますが、ここから委員の皆様からのご意見を伺いたいと思います。お手元に論点メモということで、1枚紙を配布させていただいていると思いますが、まずは旅行市場の変化、また熱海の置かれている環境についてであります。

矢ヶ崎副座長には、全国的な旅行市場の状況や、また外からの目で熱海の感じた状況を、ご意見いただければと思います。内田委員、山田委員、また上田委員には、観光事業に取り組む中での感想やまたご意見等いただきたいと思います。

また、現計画となる熱海市観光基本計画のKPI評価についても説明がありました。2024年の時点では目標値に届いていない項目もあり、この後の次期計画策定にあたっての論点にも繋がりますが、現計画の進捗状況等についてもご意見をいただきたいと思います。

それでは早速ですが、矢ヶ崎委員からお願いいたします。まず、今日大きく3回ほど意見をいただいているのですが、今は1ラウンド目、主に、市場の変化、そして熱海市において置かれている環境、こういったご視点でいただければと思います。

矢ヶ崎副座長：まず、熱海市が作成された観光戦略資料について申し上げます。ここまで多角的で充実した分析を行っている自治体資料は、私が知る限り初めてであり、大変参考になりました。非常に丁寧な分析で、安心して拝見することができました。

旅行市場の変化については、資料に記載されている分析内容のとおりだと考えております。そのうえで、熱海市のおかれている環境について申し上げます。熱海の最大の強みは、何といたっても首都圏からの近さと交通の利便性です。首都圏は日本国内でも、場合によっては世界的にも有数の巨大市場であり、この立地条件は熱海にとって非常に大きな優位性です。この強みは最大限に活用していく必要があると考えます。

一方で、交通の便が良すぎるがゆえに、日帰り利用が多いことが課題です。実際、私の学生たちも熱海をよく訪れていますが、多くは日帰りで、主な目的はスイーツです。例えば「熱海に行って何をしたの?」と聞くと、「スイーツを食べた」「熱海プリンを買ってきてほしい」といった声が多く聞かれます。こうした現状を踏まえると、いかに日帰り客を宿泊客に転換するかが大きなテーマになると感じます。

首都圏の観光市場においては、箱根・日光・草津といった競合地も選択肢として上がります。この中で宿泊客をしっかりと伸ばしているのは草津であり、熱海も宿泊需要を意識した市場設定が必要になると考えます。

誤解を恐れずに申し上げますと、熱海市は立地条件にも知名度にも非常に恵まれた環境にあります。だからこそ、次の段階として、熱海市にふさわしいターゲット層を明確に定め、そのターゲットを積極的に取りに行くという、攻めの戦略が必要ではないかと考えます。

待ちの姿勢ではなく、熱海市が望む顧客を戦略的に獲得していくスタンスを持つことが、今後の観

光振興において重要だと思います。

齊藤座長：ありがとうございます。それでは時計回りということで山田委員よろしく願います。

山田委員：今回の観光戦略資料は非常に充実しており、完成度が高いと感じました。これまでの観光施策の進め方も、これだけ多くのお客様が訪れている現状を踏まえれば、方向性として間違っていなかったと考えます。さらに、今回示されている“これからの課題”についても、現場感覚と大きなズレがなく、適切に整理されていると感じました。

ホテルや旅館の現場では、人手不足が深刻です。具体的には、客室清掃、料理の提供、布団の上げ下げなど、宿泊を成立させるための基本業務を担う人材が足りません。特に若い世代においては、観光業を敬遠する傾向が強く、高校生や大学生からは『中抜け勤務はしたくない』という声も多く聞かれます。この人手不足の問題は、今後の観光振興を考えるうえで避けて通れない大きな課題だと考えています。

地域住民の観光に対する気持ちも、以前に比べると少しずつ離れているように感じます。観光事業者としては、地域の理解と協力を得ながら事業を進める必要があります、市民との関係を丁寧に築き直す視点が今後ますます重要になると考えています。

これまでの観光施策は攻めの姿勢で進められてきたと感じますが、今回の第5次計画を拝見すると、一度立ち止まり足元を固める方向へシフトしている印象を受けました。ただし、本当に守りに重きを置くべきなのか、観光地としての競争力を維持するには引き続き積極的な戦略も必要なのではないかと考えています。攻めと守りのバランスをいかに取るかが、今後の計画で非常に重要なポイントになると思います。

最終的には、熱海を世界に誇れる観光地にしていくことが目標だと考えます。そのためには、マーケティングの基本に立ち返り、誰に・何を・どのように届けて来てもらうのかというターゲット設定を明確にする必要があります。さらに、観光で得られる収益だけでなく、地域に住む若い世代を増やし、住民定着を図ることも戦略に含めるべきです。災害などで観光需要が一気に落ち込んだ場合、観光だけに依存したままでは地域経済全体が大きなリスクにさらされます。KPIの設定においても、宿泊客数や観光消費額といった指標だけでなく、市民満足度や住民定着率といった観点を組み込むことが必要だと感じています。

齊藤座長：上田委員お願いいたします。

上田委員：熱海観光局が設立されてから約4～5か月が経ち、現場で見えてきたことを踏まえてお話しします。まず、旅行市場の動向については、資料に示された分析内容と同じ認識を持っています。首都圏を中心に、今後も一定程度の人口規模は維持されると見込まれるため、首都圏を主要ターゲットとして確保・維持する戦略は有効であると考えます。さらに、中京圏や関西圏においても一定の人口が見込めることから、これらの地域も国内市場として引き続き重視すべきだと考えています。

一方で、中長期的には日本全体で人口減少が進むことは避けられません。このため、インバウンドの需要を適切に取り込むことが不可欠です。ただし、インバウンド対応は短期的に成果が出るものではなく、受け入れ側の心の準備と物理的な準備の両面を整える必要があります。こうした環境整備には5年から10年単位の長期的な視点で取り組むことが必要だと考えています。

熱海市では、今後3年から5年のスパンで、多くの宿泊事業者による大規模な投資計画が進ん

でいると聞いています。私がすべてを把握しているわけではありませんが、噂レベルでも 500 室から 800 室程度の新規客室が増える可能性があります。単純計算で 2 名利用を想定すると、1 日あたり約 2,000 名の宿泊受け入れ能力が増加する見込みです。こうした供給力の増大は歓迎すべきことですが、同時に課題も生じます。例えば、満室が続くような状況になった場合、観光客数の急増による混雑やオーバーツーリズムの懸念が高まります。

観光客数の増加に伴い、市民生活への影響や観光客同士の快適性の低下といった問題が顕在化する可能性があります。このため、熱海観光局としては、“共生”や“共創”をキーワードに、市民と観光客がバランスよく共存できる環境づくりが重要だと考えています。具体策としては、交通渋滞対策、人の流れの分散、パークアンドライドの導入、回遊性を高める仕組みの検討など、観光客の行動を分散させるための仕組みづくりを進める必要があります。

今後、市場性は十分に担保されつつ宿泊供給量も増加する見込みです。そのため、熱海市全体としては、観光産業の成長を背景に右肩上がりで発展していけると考えています。ただし、その成長の過程で、市民・観光客・事業者それぞれに新たな責任や調整が求められる時代になると認識しています。

齊藤座長：内田委員お願いいたします

内田委員：非常に整理された資料で、大変勉強になりました。ありがとうございます。私は旅館経営を 20 年以上続けてきましたが、この業界にとって大きな転換点となったのは、2013 年の大規模金融緩和だったと考えています。旅館における CS の核心は設備にあります。新しい旅館は必ず評判が良く、大型で綺麗な施設ができると、その施設が牽引役となり地域全体の数字が上がる傾向があります。平成 25 年以降、銀行の融資姿勢が大きく変化し、徐々に客室やロビーなどの改装投資が進みました。こうした設備投資が約 10 年かけて熱海の旅館全体の評判を押し上げた側面があると感じています。

一方で、今後は設備投資にとって厳しい環境が予想されます。建築費は 10 年前と比べて約 2 倍に高騰、金利上昇の見通しも強い、コロナ禍時のような補助金も今後は期待しづらい。このため、過去 10 年のような継続的な設備更新が滞る可能性があります。ただし、これは熱海に限らず全国的な課題であり、相対的な競争力がすぐ低下するわけではありません。しかし、旅館業における設備更新は競争力の源泉であるため、中長期的には重要な検討課題になると考えています。

熱海における集客動向を大きく変えたのは、SNS の普及だと思います。特に大きなきっかけとなったのは、X、旧 Twitter での花火大会の拡散です。インスタグラム登場以前から、多くの投稿が自然発生的に拡散し、熱海の魅力を広める無料広告のような役割を果たしました。近年のスイーツ人気やインスタ映えスポットの拡散も、こうした SNS を通じた情報発信が起点となっています。今後もテクノロジーの進化によって熱海は支えられると考えていますが、発信手法や顧客層の変化を継続的にキャッチアップする必要があります。

当館ではインバウンド比率は全体の約 5%ですが、今年 7 月は根拠のない予言といった一時的な要因で訪日外国人客がほぼゼロとなりました。その結果、売上は 5 パーセント減少しましたが、利益への影響は何十パーセント減と大きく、観光産業の収益構造の脆弱さを痛感しました。今後、インバウンドは避けて通れないテーマであり、継続的な情報収集と受入環境の整備が不可欠だと考えています。

2025 年の大阪・関西万博は約 2,500 万人の来場が見込まれており、全国的にも大きなイベントです。一方で、万博開催期間中は熱海の宿泊需要にも一時的な影響が出る可能性があります。

す。特に7月から10月の数字には影響が出るかもしれません。熱海の観光産業は順風満帆というわけではなく、こうした外的要因にも柔軟に対応する必要があります。

こうした状況下で、DMOという組織が立ち上がった意義は非常に大きいと考えています。観光需要の変動リスクや宿泊キャパシティ拡大への対応、SNS活用戦略など、観光事業者が個別に対応しづらい課題を、DMOと連携して取り組むことが必要です。私たち民間事業者としても、情報共有や実務面で積極的に協力していきたいと思っています。

齊藤座長：それでは2つ目のテーマになります。次期計画の計画期間と基本理念についてであります。次期計画については、来年度の8年度から12年度、西暦で言うと2026年から2030年度までの5年間、そして、基本理念については現計画に掲げた「変化しつづける温泉観光地 熱海」、これをこのまま継承してはどうか、こういった提案であります。これについてご意見をいただきたいと思います。

これについては、特にこれについてご意見がある方。委員から、いただければと思いますが、いかがでしょう。では矢ヶ崎副座長お願いします。

矢ヶ崎副座長：私は、現行の基本理念である変化しつづける温泉観光地 熱海は、引き続き維持してよいのではないかと考えております。次期観光基本計画は今後5年間を対象としますが、観光市場は変化のスピードが非常に速く、社会情勢によって需要が急激に落ち込むこともあります。そのため、5年間という期間は決して長いとはいえません。今進められている取組を、次の5年でも着実に継続することが重要だと考えています。

ただし、「変化しつづける」という言葉については、“変化”なのか“進化”なのか、その定義を明確にする必要があると感じています。現在のサブタイトルには「多様な地域の…」という文言が入っていますが、ここについては、もう少し工夫の余地があるのではないかと思います。

また、先ほど野中委員からもご指摘がありましたが、今後は地域住民の視点や環境への配慮をより明確に示す必要があります。世界の観光地マネジメントにおいては、関係する人々や環境への配慮を打ち出すケースが増えています。例えば、イギリスで用いられている VICE モデルは参考になると考えています。このモデルは、観光地経営における4つの重要な要素を示しています。Visitors 観光客、来訪者、Industry 観光産業全体の強化、Community 地域に暮らす人々、Environment 自然や環境への配慮、この4つの視点をバランスよく取り入れることが重要です。次期計画では、こうした「訪問者」「産業」「地域」「環境」すべてに目を配りながら、変化しつづける熱海を実現するという方向性を、サブタイトルで示すと非常に適切ではないかと考えます。

齊藤座長：貴重なご意見ありがとうございます。他にいかがでしょうか。事務局からあればお願いします。

事務局(立見部長)：沢登委員から事前にいただいたご意見をご紹介します。まず、現行の基本理念にある変化しつづける温泉観光地熱海という表現について、検討の余地があるのではないかと、とのご指摘をいただいております。

特に、温泉観光地という言葉が最適かどうかという点が提起されています。熱海は温泉だけでなく、自然環境、観光施設、文化資産、長期滞在型の拠点、そして食の魅力など、幅広い観光資源を有しています。そのため、熱海の本来の特徴を捉えるならば、むしろ総合型のリゾート観光地と位置付けるほうが適切ではないか、というご意見です。

齊藤座長：他にご意見ございますか。今日はここで決めるというよりも、皆様からいろんな多様な意見を聞くのは、本日の目的ですので。はい、山田委員。

山田委員：私は、現行の基本理念、変化しつづける温泉観光地熱海に大賛成です。これまで熱海は多くの困難を経験してきましたが、その中で変化を続けながら課題を乗り越えてきた歴史があります。そうした熱海の歩みを象徴する言葉として、この表現は非常に適していると感じます。

また、基本理念に含まれる温泉という要素は、熱海の本質的な価値であり決して変えてはならないものだと考えています。熱海の観光資源には、変えていくべき部分と、守り続けるべき本質がありますが、温泉はまさに後者にあたります。さらに、温泉は日本の文化を象徴する要素でもあり、熱海のブランドを形成する核となる資源です。個人的な意見ではありますが、リゾートという言葉を加えることはあっても、温泉の価値を損なうような表現変更は避けるべきだと考えています。

齊藤座長：他にいかがでしょうか。上田委員、お願いします。

上田委員：私は、基本理念に含まれる温泉という要素については全く違和感がなく、このままで良いと考えています。ただし、今後のインバウンド需要も見据えたときや、変化しつづけるというキーワードの方向性を踏まえると、温泉リゾートという表現も一つの選択肢として検討する価値があるのではないかと考えています。

熱海の最大の強みは、首都圏からの近さです。東京から短時間で移動でき、あっという間に非日常空間へ行ける場所という点は、国内外に向けて強く訴求できる魅力だと思います。さらに、宿泊を前提とする観光だけでなく、昼夜問わず外で楽しめる要素を備えたリゾート地としての側面を強調することも、今後の戦略として重要になると考えています。

このため、次期計画の理念を検討する際には、温泉リゾートというキーワードを組み込むことも一案として意識しておくべきではないかと感じています。

齊藤座長：はい。他にいかがでしょうか。

では3つ目のテーマに移りたいと思いますこれが、今日の最後のテーマになるわけなのですが、次に目指すべき姿について、現行計画では首都圏顧客支持率ナンバーワンを掲げ、熱海市にとって最も重要な首都圏市場での認知度向上と将来のリピーター層となる若年層誘致を顧客視点から目標として、これまでは参りました。

しかし、先ほどの説明にもありましたとおり、市民満足度の低下は大きな課題であります。持続可能な観光地づくりには、地域住民の理解と参画が欠かせません。その意味で、住民視点も同等に重視すべきと考えております。さらには、産業振興、文化歴史の継承、イノベーションや先進性、そして、議論にも出ました環境や安全安心などの多角的な視点も必要になって参ります。

今回は、行政側から熱海市全体の政策立案に担う経営企画部とこの4月に創設された多文化共生室を所管する、地域協働課から委員も選ばせていただいております。これは、今後の観光振興において複眼的な視点が不可欠であるとの認識によるものです。

そして、皆さんにもお伺いしたいことでありますけれども、次期計画におきまして、目指すべき姿、或いは重視すべき視点について、2つ目として、今後注力すべきターゲットについて、そして3番目として、現時点で認識すべき課題について、これらにつきましてぜひ皆様からご意見をいただきたいと思っています。

まず初めに、梅川委員、そして沢登委員から事前にご意見をいただいておりますので、事務局から紹介をさせていただきます。事務局からお願いします。

事務局(大澤くみ子 観光経済課観光推進室主幹):ここで、欠席された梅川委員および沢登委員から事前にいただいたご意見をご紹介します。お手元のA4資料をご覧ください。

はじめに梅川委員からです。まず、次期観光基本計画に反映すべき具体的な提案として、いくつかの視点をいただいています。最初に、入湯税の見直しについてです。現時点では宿泊税を導入したばかりで増税は難しいものの、将来的には定額制から段階的定額制への移行を検討する余地があるのではないかとのご意見です。

次に、次期計画が掲げるべき姿についてです。観光庁のDMO委員会での議論も踏まえ、今後の観光地経営は従来の誘客プロモーションだけでなく、地域全体のマネジメント、経済的な波及効果の最大化、受け入れ環境整備、そして地域住民への観光理解促進にも重点を置く必要があるとのこと。

現行計画では首都圏顧客支持率ナンバーワン温泉観光地を掲げていますが、次期計画では例えば快適温泉都市熱海のように、圧倒的な快適性を提供する温泉都市を目指すコンセプトが適切ではないかという提案です。具体的には、観光案内サインの整備、多言語対応、防災・減災機能の強化など、観光客が快適に滞在できる環境づくりを進めるべきとのご意見をいただいています。

さらに、観光投資を指標に加えることも提案されています。観光消費額だけでなく、海外を含む投資動向も計画評価の指標に組み込むことで、投資が活発なまちは魅力あるまちというメッセージを発信できるとしています。

加えて、違法民泊対策の必要性にも触れられています。熱海市ではマンション戸数が1万戸を超える現状があり、違法民泊が増加する懸念があります。宿泊税を適正に納めている特別徴収義務者との公平性を保つためにも、違法民泊の抑制策を検討すべき、との意見です。

また、観光キャパシティの把握についても提案があります。ホテル、旅館、民泊、別荘の収容力、日帰り観光客数、通勤・通学を含む昼間人口、観光関連従業員数などを含めた全体のキャパシティバランスを把握する必要があるという指摘です。特に、平日・休日・繁忙期・閑散期といった時期ごとの観光人口・滞在人口・定住人口の変動を把握し、どのタイミングで課題が発生するのか、あるいは快適な状態が保たれているのかを分析すべき、とのこと。

続いて、沢登委員からのご意見です。まず、ターゲット市場の方向性についてです。国内市場では、新たな需要を生み出す若年層、将来のリピーター育成につながるファミリー層、長期的な関係性を築けるロイヤリティの高い富裕層を重視すべきとのこと。また海外市場では、平日や閑散期に訪れる富裕層をターゲットに据えることが有効だとしています。

次に、現時点で認識すべき課題についてです。1つ目は、プレイスブランディングの必要性です。変化しつづける観光地として、熱海が各世代にとってどのような価値を持つのかを明確にし、人生における熱海の位置付けを形成・発信していくことが重要であるという意見です。また、海外市場においても、平日や閑散期に訪れる価値を想起させるブランド戦略が必要との指摘です。

2つ目は、首都圏若年層における熱海想起率の低迷です。現状、目標値を80%とする中、2024年時点での実績は43.6%にとどまっています。この状況を踏まえ、初めて熱海を訪れる体験をより早く、より感動的に設計し、ライフタイムバリューを高める戦略が必要とのご意見です。さらに、繁閑差対策として、閑散期・平日利用の促進が不可欠であること、また観光人材の確保・育成・定着についても重点課題として取り上げる必要があるとの提案をいただいています。

齊藤座長：それでは3つ目先ほど申し上げたテーマにつきまして皆様からまたご意見をお聞きしたいと思います。今後は内田委員から逆回りをお願いしたいと思います。それでは内田委員お願いします。

内田委員：次期観光基本計画の策定にあたっては、定量的な分析を重視することが非常に重要だと考えています。例えば、飲食店がどのくらい新規出店しているのか、あるいはどれくらい撤退しているのかといったデータ、また、インバウンド需要の目標をどの水準に設定するのか、こうした指標を明確にする必要があります。現状、訪日客比率は約5%ですが、これを15%、20%に引き上げるのか、それとも40%まで拡大を目指すのか。これらの数値目標をDMO中心に設定し、データで状況を把握することが今後の基盤になると感じています。

また、熱海は大規模温泉地であるがゆえに、特定のマーケットだけに集中するのはリスクが大きいと考えます。ターゲットを絞りすぎるのではなく、幅広い市場を視野に入れつつ、リソース配分を戦略的に決定することが必要です。人的にも財政的にも資源は限られており、どの市場にどの程度注力するかを、市場規模と難易度の両面から分析した上で意思決定することが重要です。その際、インバウンドは今後確実に増加する可能性がありますので、官民が同じベクトルで方向性を共有し、連携を強化する必要があると考えています。

次に、市民満足度についてです。ハワイのDMOの事例で、市民の満足なくして良い観光地は実現しないという理念を知りましたが、非常に重要な視点だと感じています。現状、熱海市の市民満足度は29%と低い水準にあります。しかし、まずは何に不満を感じているのかを丁寧に分析することが不可欠です。例えば、私の印象では交通問題が大きな要因ではないかと考えています。熱海プリン前のT字路を一方通行にすれば交通渋滞がどの程度改善するのか、熱海銀座通りを期間限定で歩行者天国にした場合の影響はどうかなど、市としての権限を生かした交通施策を検討すべきです。こうした施策は市民満足度向上に直結するだけでなく、観光客が熱海を訪れた際の観光体験価値の向上にもつながります。交通環境を改善することで、市民と観光客の双方にメリットが生まれ、結果として観光地全体の評価向上につながると考えています。

さらに、リピーターの確保は全国的にも観光地にとっての最重要課題であり、熱海でも例外ではありません。しかし現状では、ターゲット層別の戦略や、どのような方法でリピーターを確保していくのかという点で具体性が不足していると感じています。熱海には所得層も年齢層も非常に幅広いお客様が訪れているため、単一のアプローチでは不十分です。DMO設立を機に、顧客層別のリピート戦略について踏み込んだ議論を進めることが必要だと考えています。この視点を取り入れることで、これまで見えなかった新たな可能性や課題が明らかになるのではないかと思います。

齊藤座長：ありがとうございます。上田委員お願いします。

上田委員：次期観光基本計画における目指すべき姿や重視すべき視点についてですが、現時点で具体的な文章案を用意しているわけではありません。ただ、キーワードとしてぜひ盛り込みたいと考えているものがあります。まず一つは、レスポンスビリティという視点です。環境への責任、地域住民への責任、そして観光客への責任を含めた概念として、この言葉を理念やビジョンの中で何らかの形で活用できればと考えています。

もう一つは、共創あるいは共生というキーワードです。ともに創るのかともに生きるのかという表現の選択はありますが、観光客と住民、観光と環境など、異なる立場や価値観をうまくつなぐための

指針として、こうした概念を計画の中に盛り込むべきだと考えています。

次に、ターゲット設定についてです。現在、観光局でも分析を進めていますが、具体的なアウトプットはこれからの議論を経て固める必要があります。現時点での方向性としては、平日・休日や季節ごとの繁閑差を考慮したターゲット戦略を検討しています。平日については、ビジネスパーソン層30代～50代を主な対象とし、起業家からベテラン層まで幅広く含めたいと考えています。加えて、富裕層40代以上や、熱海との接点を生むファーストアプローチとして学生層も重視しています。さらに、月ごとの需要変動に応じてファミリー層やシニア層、インバウンド市場を柔軟に組み合わせることで、できるだけ年間を通じた需要の平準化を目指したいと考えています。

次に、現時点で認識すべき課題についてです。特にインバウンドに関しては、施策を本格化させたばかりということもあり、認知度の低さが課題として挙げられます。また、受入環境整備も不十分であり、多言語対応、Google ビジネスプロフィールなどのデジタル情報整備、キャッシュレス対応といった基本的なインフラの整備を、プロモーションよりも先行して取り組む必要があると考えています。需要喚起と受入環境整備の鶏と卵の関係はありますが、まず基盤づくりを優先すべきと感じています。

さらに、熱海特有の坂道が多い地形も考慮する必要があります。今後は、バリアフリー対応やユニバーサルデザインの推進といった施策も含め、より多様な観光客が安心して快適に滞在できる環境を整えていくことが求められると考えています。

齊藤座長：ありがとうございます。野中委員、お願いします。

野中委員：まず、KPIとして掲げられている市民満足度の低さについて、私なりの考えを述べたいと思います。私は市外の方とお会いする機会が多く、熱海は盛り上がっているね、メディアでよく取り上げられていて素晴らしいという言葉をいただくことが多くあります。地元の人間として非常にうれしく、誇らしい気持ちになります。一方で、市民満足度が低いという現状は、総論としては観光施策を誇りに感じている住民が多いにもかかわらず、各論では不満が残っていることが理由ではないかと考えています。具体的には、オーバーツーリズムや観光公害といった課題が日常生活に直接影響し、市民が不便を感じる場面が多いことが、この数字に反映されているのではないかと思います。

この状況を改善するためには、市民が観光を自分ごととして捉えられる仕組みが必要です。他の人気観光地を見ると、街全体で観光客を歓迎する雰囲気が高く、市民のシビックプライドやおもてなしの気持ちが自然と醸成されています。熱海でも、市民がおもてなしの心を持てる環境づくりを進めることが重要だと感じています。

具体的には、例えば平日市民割のような施策が効果的ではないかと考えています。平日、宿泊施設が閑散とする時期に、市民が特別価格でホテルや旅館に泊まれる仕組みを導入すれば、市民が熱海の宿泊施設や飲食店を実際に利用し、その良さを知る機会が増えます。市民自身が宿泊体験を通じて魅力を感じれば、SNSなどで積極的に発信し、結果として観光地としてのイメージ向上にもつながると考えています。かつて熱海では、熱海って何もないよという市民の声を耳にすることが少なくありませんでした。しかし、市民が市内の観光施設や宿泊施設の価値を体感すれば、観光地の魅力を自信を持って伝えられるようになり、市民によるポジティブな情報発信が増えていくはずです。

次に、熱海のブランド価値強化についてです。現行計画では「首都圏顧客支持率ナンバーワン温泉観光地」という目標を掲げていますが、観光地ランキングなどのデータを見ると、熱海は上位に食い込めていない状況です。上位にある観光地は、順位を競うというよりも、オンリーワンを目指

す姿勢が強いと感じます。それぞれの地域が独自の強みを磨き上げることで、結果的に高い評価を得ています。熱海の場合も、温泉や自然、食文化といった既存の強みをさらに磨き上げることが重要だと考えます。例えば、ミシュランの三ツ星レストランガイドでは、その料理を食べるためだけに旅行する価値があるという基準がありますが、熱海も同様に、熱海に行きたいから旅行計画を立てる、という選ばれ方を目指すべきです。たまたま旅行先として熱海を選ぶ、のではなく、熱海が目的地となる観光地になることが、リピーターの獲得やブランド価値向上につながると感じています。そのためには、市民・事業者・行政が連携しながら、熱海の強みを活かしたプロモーションとサービス改善を同時に進める必要があると考えています。

齊藤座長：ありがとうございます。小山委員お願いします。

小山委員：これまで出ているご意見と重複する部分もありますが、私からもお話しさせていただきます。私は市民であると同時に、地域の方々から直接お話を伺う機会も多いのですが、先ほど野中委員からもありましたとおり、市民の方々が観光が自分の生活にどう関わっているのか、どのようなプラスになっているのかを日常生活の中で実感する機会は、実際のところ多くありません。ここは非常に難しい課題だと感じています。私自身、今年4月から財政も所管する部署に異動し、数字を通じて観光の経済効果を改めて認識しました。観光は市政を支える大きな柱であり、ひいては市民生活を支える柱でもあります。しかし、市民の皆さんにとっては、やはりそのつながりが分かりづらく、実感にくい部分があると感じています。

今回の計画では、重点的な視点として地域コミュニティ、経済、環境など、さまざまな要素の関係性を整理する必要があると考えます。これらはそれぞれ独立したものではなく、循環・共生しているものです。こうした関係性を見える化できれば、観光は自分には関係ないという市民の意識も少しずつ変えていけるのではないのでしょうか。その意味で、シビックプライドの醸成も非常に重要だと感じています。

ターゲットについてですが、熱海はこれまでの歴史の中で、団体客中心からファミリー層へ、さらに近年では個人旅行へと変化してきました。特に、街中でも女性の旅行者が非常に多く見受けられます。今後も若い女性は観光を牽引する大きな存在だと考えています。理由としては、女性は行動力があり、思い立ったらすぐに行動する傾向があることが挙げられます。また、結婚・子育て・老後などライフイベントが多い中で、各時期に熱海で過ごした思い出があれば、長期的なリピートにつながる可能性が高いと考えます。さらに、SNSでの情報発信力も高く、若い女性による発信は旅行者誘致の面でも非常に有効です。

一方で、コロナ禍を経て若年層の旅行スタイルは大きく変わりました。SNSの発達により、実際に行かなくても行った気になれる状況が生まれています。だからこそ、熱海に実際に足を運ぶ理由をつくることが重要であり、体験型コンテンツなど現地でしか得られない価値をどう提供するかが鍵になると考えます。また、若い世代は将来への不安から消費に慎重な傾向があり、旅行においてもここならお金を使いたいと思ってもらえる魅力づくり、つまり「尖った戦略」が求められると思います。

課題としては、まず人材不足があります。熱海は高齢化率が高く、生産年齢人口が少ないという大きな特徴があります。しかし一方で、元気な高齢者も多く、何か協力したいという声も多く伺います。ここで課題となるのは、こうした高齢者と地域活動や観光産業のニーズをどうマッチングさせるかです。高齢者の活躍を促進することは、地域の労働力確保にもつながると考えます。

さらに、外国人雇用への対応も重要です。観光産業における人材確保のため、生活支援や地域とのコミュニケーションをどう進めるかは今後の大きな課題です。加えて、住宅の確保や災害発

生時の対応といった課題も、観光客の増加に伴い無視できません。行政としては、こうした住宅・雇用・防災など多岐にわたる課題に対し、部門横断的な連携が不可欠です。市長もおっしゃっているとおり、行政内部での連携を強化することが、観光振興を持続的に進めるために非常に重要だと考えています。

齊藤座長：山田委員、お願いいたします。

山田委員：私から目指すべき姿や重視すべき点、課題について補足しますが、基本的には皆さまがお話しされた内容と同じ認識です。現在、DMOでも議論が始まっていますが、特に大切なのは、この方針や思いを各エリアや現場の末端まで、いかに情報共有し、意思統一を図っていくかだと考えています。ここが今後の大きな課題だと思います。

ターゲットについては、内田委員もおっしゃっていましたが、宿泊客の集客はバランスが重要だと考えます。大手エージェンツだけ、OTAだけ、食だけ、インバウンドだけというように、どれか一つに偏るのではなく、ターゲットを絞りつつも全体のバランスを取ることが大切です。例えば、若い方にはスイーツなどのコンテンツがありますが、一方で60代以上の方には、梅・桜・ジャカランダといった花を楽しむ観光資源も非常に魅力的です。こうした幅広い層への対応も、今後のターゲット戦略で注力すべきポイントだと考えています。

齊藤座長：ありがとうございます。それでは矢ヶ崎副座長。

矢ヶ崎副座長：まず、目指すべき姿についてですが、先ほど基本理念のサブタイトルでも少し申し上げたとおり、これからは顧客視点、住民視点、地域経済視点、環境視点をバランスよく調和させながら、地域の基幹産業を強くしていくことが重要だと考えています。これら4つの視点をどのように調和させるかについては、数値目標を設定し、その達成状況を測定しながら、結果を市民の皆様へ丁寧に伝えていくコミュニケーションが必要になると思います。

また、今後は地域住民に支えられない観光は成り立たないという点が、世界的にも強く指摘されています。観光振興とシビックプライドとの因果関係を明らかにするため、アンケート調査を実施して仮説を立てている地域もあります。観光の取り組みを進めることで地域への誇りが高まり、観光は大切だ、応援したいと住民の意識が変わるプロセスを分析することは大変重要です。熱海市としても、地域ごとに住民意識や観光への価値観の違いを把握し、熱海ならではの因果関係を見出しながら、観光と住民意識のつながりを深めていくことが必要だと思います。

加えて、住民の皆さんが観光に対して問題があると感じている点については、より詳細な分析が必要です。例えば京都市では、アンケート調査の結果を基に交通混雑、マナー、騒音など課題を細かく分類し、対策につなげています。熱海でもこうした分析を進めることで、住民と観光のより良い関係性を築けるのではないかと考えます。

現状、日本人旅行者の動きは完全には回復していませんが、コロナ禍からの回復期にあり、今後5年間は一定の成長が見込まれると考えています。だからこそ、この時期に取り組むべきは観光産業のレジリエンス強化だと思います。特に地域経済を最も強く回す宿泊産業をさらに強化し、宿泊施設を通じた域内循環をしっかりと確保することが重要です。そのためには、人材不足への対応と需要の平準化、この2つが大きな課題です。行政には方針を明確に示していただき、DMOには具体的な戦略を描いていただく必要があると考えます。

人材不足の解消には、生産性の向上や処遇改善が不可欠です。その実現には、業務改善や

DX の推進、施設投資など、さまざまな取り組みが必要となります。こうした投資を後押しするために、宿泊税の活用をもう少し柔軟に検討できないかと考えます。個々の施設のみが利益を得る形ではなく、地域全体の業務改善や生産性向上につながる取り組みであれば、宿泊税を活用する意義は大きいのではないのでしょうか。

また、宿泊産業において女性が働きやすい環境を整備することも非常に重要です。ライフイベントを迎えても熱海なら働き続けられると思える職場環境を整えば、産業全体の競争力は高まると考えています。

一方、需要の平準化も大きな課題です。特に平日のビジネス需要の獲得は重要で、インバウンドと組み合わせた需要拡大が有効です。熱海には若者も多く訪れているため、MICE 分野を積極的に取り込むことが有効だと考えます。例えば、ベンチャー企業の勉強会や観光関連スタートアップの決起集会、DX に取り組む企業の会議などを熱海で開催してもらうことで、新たなビジネス需要を創出できるでしょう。DMO を中心に、こうした取り組みを推進していただけると大変ありがたいと思います。さらに、東京との連携も非常に重要です。東京では、丸の内や六本木といったエリア単位で分散型 MICE が盛んに行われています。街全体を会場として活用し、分科会や懇親会を周辺施設で開催するスタイルが増えているため、こうしたネットワークと連携し、熱海を宿泊先や交流拠点として組み込むことができれば、ビジネス需要の取り込みに大きな効果があると考えています。

少し長くなりましたが、観光産業の強化と地域経済循環を同時に実現するためには、こうした複数の施策を連動させて進めることが非常に重要だと考えています。

齊藤座長: 本日は、委員の皆さまから大変貴重なご意見を多数いただき、誠にありがとうございます。座長として、最後に所感を述べさせていただきます。

今年4月、私はハワイの DMO、HTA ハワイ・ツーリズム・オーソリティを訪問し、現地の関係者と直接お話をする機会がありました。ハワイの宿泊税は現在 10.25%、来年には 11% に引き上げるとのことでした。これに比べ、熱海の宿泊税は実質 1~2% 程度であり、国際的に見ても非常に低い水準です。また驚いたのは、ハワイのホテル・旅館従業員の時給が 40 ドルということでした。これは日本では想像しにくい水準であり、改めて日本が長期間デフレにあった現実を痛感しました。

この経験を通じて、私は改めて観光産業を「憧れの産業」にする必要性を強く感じています。観光業で働く方々の所得を上げ、従業員の待遇改善を図り、誰もが誇りを持って働ける産業とすること。そのためには、宿泊税を活用した観光投資を進め、宿泊単価を高め、その利益を現場の従業員に適切に還元できる仕組みづくりが不可欠です。決して簡単なことはありません。生産性向上が必要であり、行政だけで完結するものでもありませんが、熱海から観光産業の新しいモデルを生み出すことを目指したいと考えています。熱海市民の 7~8 割は観光関連産業に従事しています。だからこそ、観光業を成長させ、地域の豊かさにつなげることが、熱海の将来に直結すると考えています。

次に、住民満足度についてです。現状、市民満足度は 約 3 割と低い水準です。内田委員からご指摘があったとおり、市民アンケートの自由記入欄を精読すると、主な不満は交通渋滞に集中しています。そのため、市では駅前に4台のカメラを設置し、24 時間体制で渋滞状況を把握するなど、改善策を進めています。ただし、課題は個別対応だけでは解決できません。重要なのは、市民一人ひとりに熱海は観光で成り立っている町という意識を持っていただくことです。例えば、花火大会はうるさいという声をいただくことがあります。花火大会によって多くのお客様が来訪し、宿泊・飲食・買い物を通じて地域経済に貢献しています。こうした事実を市民に丁寧に伝え、観光が生活を支えている現状を共有することが、行政の大切な役割だと考えています。

一方で、オーバーツーリズムや混雑への対応は、行政として引き続き丁寧に進める必要があります。現在、渋滞状況をリアルタイムで把握できる体制が整ってきていますので、たとえば混雑が予測される時間帯は市民の皆さまに駅前を避けていただくなど、市民と観光客が共に快適に過ごせる環境づくりも可能になってきました。また、固定資産税や宿泊税など、市外から訪れるお客様の消費と投資によって、熱海市の財政が大きく支えられている現状もあります。こうした事実を分かりやすく発信し、市民の理解を深めることで、シビックプライドを高めていく必要があります。観光があるからこそ熱海の生活が成り立つという共通認識を持つことで、市民・事業者・行政が一体となった観光地づくりが進むと考えています。

それでは本日いただいた意見を整理させていただいて、次回提案を予定しております、次期観光基本計画のたたき台に反映させていただきたいと思います。

また本日ご欠席の溝口委員、また沢登委員には、本日の会議の様子を内容をご報告して、またご意見をいただくようにいたしますので、ご承知を願います。

それでは最後に、今後のスケジュールについて事務局から説明をお願いします。

6、今後のスケジュールについて

事務局(立見部長)：第2回目をまず現在10月16日を予定しております。今後11月の下旬に第3回。この間に各観光団体等々、関係のところにはご意見を伺う機会を設けたいと思っております。また、12月にはパブリックコメントを実施いたしまして最終的に1月の下旬に次期観光基本計画を確定させたいと。

その上で、2月の中旬に市議会の方へ報告をすると、こういう流れでやっていきたいと思いますので、短いスケジュールの中でやらさせていただきますが、皆様方の御協力を賜りたいと思います。

齊藤座長：スケジュールについては短期間で集中的にやらさせていただきます。多少の変更もあるかもしれませんが、ご了承いただきますようよろしくお願いいたします。

それでは本日は長時間にわたりまして、委員の皆様本当にありがとうございました。これで座長の仕事を終わらせていただきます。

司会(中島課長)：ありがとうございました。以上で本日予定しております議事は終了いたしました。それでは本日の観光戦略会議を終了とさせていただきます。長時間にわたりましてご協力誠にありがとうございました。

(0時15分終了)