

■ 荒尾市観光振興計画(第2期)の総括

基本施策ごとの成果や課題

基本施策		主な成果や課題
①	荒尾の資源を活かした魅力ある観光商品づくり	○ 荒尾干潟：テラー乗車体験を商品化することができ、旅行会社等から高い評価を得ることができたほか、荒尾干潟水鳥・湿地センターのオープンもあり、地域資源の利活用に向けた検討会やイベント開催などが進んできている。 △ 万田坑：新規プログラムを実施したものの(「昔遊び」や「石炭教室」など)、入坑者は減少傾向が継続している。 × 「ご当地グルメ」の充実など、「食」を活かした新規プログラムや新商品の開発は進まなかった。
②	おもてなしの向上	○ 地方創生推進交付金を活用し、荒尾干潟ガイドのスキルアップに向けた研修会を行った。 △ 「荒尾のまち案内人の会」などの観光ガイドによる情報発信が進んでいるが、担い手不足などの課題が残っている。
③	交通インフラ・観光サイン・観光交流拠点(道の駅等)の整備及び活用	○ 路線バスの充実はできなかったが、「おもやいたクシー」の運行開始により二次交通の利便性向上に繋がっている。 △ 荒尾干潟水鳥・湿地センターのオープンに合わせ、市内6か所に道路案内標識を設置したが、小さくて分かりにくいという意見も多く出ている。大きさ等の制限があるため、横断幕等で補足している。 ○ 道の駅の整備に向けては、基本構想を策定するとともに、基本計画の策定を進めている。
④	花や緑を活かした景観づくり	△ グリーンアベニューや荒尾駅前などで景観づくりが進んでいるが、花壇管理の担い手不足などの課題が残っている。
⑤	機能性を持った観光地域づくり組織の構築	△ 観光協会において、情報発信は積極的に行っているが、マーケティングや商品造成機能の充実には至っていない。
⑥	戦略的なプロモーション	○ 都市圏でのPRやSNSによる情報発信など従来からの取組みは継続できているが、時勢に合わせた媒体の活用を進めるとともに、有料広告やパブリシティを組み合わせながら、戦略的な情報発信をさらに充実させる必要がある。
⑦	教育旅行誘致	△ 予約の獲得状況は低調であったが、営業活動を通じ、関西方面での知名度は上がってきている。また、学校のニーズを踏まえたプログラムの造成(SDGs関連/エコアくまもと)も進めることができている。
⑧	インバウンド(訪日外国人旅行)誘致	△ ターゲット設定や旅行会社等への営業活動までには至っていないが、受入環境の整備に向けた研修会や情報発信ツールの多言語化などの補助事業の創設は実施できている。

■ 成果指標：観光入込客数 190万人(H28)→209万人(R3) /10%増

実績：198万人(R1) 達成状況…△

■ 目標値：宿泊客数 15.5万人(H28)→ 15.5万人(R3)

実績：16.5万人(R1) 達成状況…○

■ 目標値：日帰り客数 174.5万人(H28)→193.5万人(R3)

実績：181.4万人(R1) 達成状況…△

計画の推進・進捗管理における課題

- 基本施策ごとに成果指標を設けていなかったため、客観的な成果検証が行いにくい。
- 各施策において、事業レベルでの展開を具体的に記載していなかったため、特に「関係課」や「民間団体」において、計画に基づく年度ごとの事業展開が検討しにくい。
- 「民間団体」における取組みについて十分に共有できておらず、官民連携による発展的な事業展開について検討しにくい。
- 行政だけでなく、観光協会や商工会議所においても経営資源が限られる中、当初の想定どおりの部会運営ができず、PDCAサイクルの運用方法が確立していない。