

会 議 記 録			
会 議 の 名 称	産業建設常任委員会 協議会（意見交換会）		会議場所 全員協議会室
			担当職員 佐藤
日 時	令和3年8月6日（金曜日）	開 議	午前 10 時 00 分
		閉 議	午後 0 時 05 分
出席委員	◎赤坂、○奥野、田中、小川、藤本、木曾、菱田		
出席理事者	【産業観光部】由良部長 [商工観光課]三宅課長、松浦観光振興係長 【一般社団法人 亀岡市観光協会】 楠会長、奥村副会長、川本副会長、柏尾事務局長、相見次長 【一般社団法人 森の京都地域振興社（森の京都DMO）】 田中総括部長、河原崎京都府政策企画部企画参事（中部担当）主幹兼副社長補佐、 岩松企画部長、吉村地域振興部長		
出席事務局	山内事務局長、佐藤主任		
傍聴者	市民0名	報道関係者0名	議員0名

会 議 の 概 要

10:00

【1 開議（赤坂委員長あいさつ）】

[事務局主任より日程説明]

【2 案件】

【産業建設常任委員会協議会（意見交換会）】

[亀岡市観光協会・産業観光部入室]

（1）亀岡市の観光について （亀岡市観光協会・産業観光部との意見交換会）

1 開会（赤坂委員長あいさつ）

<赤坂委員長>

本日は亀岡市観光について意見交換をさせていただく。大変お忙しい中お越しいただき感謝する。時間が短いが、しっかりと意見交換をさせていただきたいと思う。

2 開会あいさつ

（亀岡市観光協会 楠会長あいさつ）

<亀岡市観光協会会長>

意見交換会の場を設けていただき感謝する。亀岡市観光協会は、亀岡市制施行の10年後の昭和40年に設立され、今年で56年目を迎える。昨年ぐらいまでは順調に観光客が増えてきて、近い将来500万人に到達するところまで来ていたが、コロナで半分以下に落ち込んだ。光秀まつりやかめまるフェスタもコロナの影響で、

規模を縮小して行う。また、10月1日から、11月3日まで、亀岡夢コスモス園がオープンする。いろいろと意見交換させていただいて、有意義な時間になることを望んでいる。

(亀岡市産業観光部長あいさつ)

<産業観光部長>

亀岡市観光協会は、おもてなしの視点に立ち、市内観光拠点のネットワーク強化や亀岡光秀まつりなどの行事、亀岡夢コスモス園やききょうの里などの観光地づくりの推進、既存のイベント開催や観光資源の整備を行っていただいている。また、観光のPRやキャンペーンなどを実施する中で、本市を訪れる観光客の向上や観光入込客の増加を図るために各種の事業を展開していただいている。今後の事業推進・運営について、意見交換させていただきたいと考えるのでよろしくお願いします。

10:09

3 亀岡市の観光について（令和2年度の事業報告と成果について、今後の事業計画について）

[亀岡市観光協会事務局長 定時総会議案書により説明]

10:21

[意見交換]

<藤本委員>

集客人数の中にサンガスタジアムでの観戦者等は含まれているのか。

<亀岡市観光協会次長>

亀岡市統計書の転記資料であるので、数字の中に、それぞれの調査拠点が入っているかどうかについては、亀岡市観光協会の方では承知していない。

<藤本委員>

亀岡市においては、スタジアムでのイベント等への参加者人数は、加えているのか。

<商工観光課長>

加えていない。

<藤本委員>

先日、かめまるマートを見せていただいたが、年間売上げが約1,200万円で、収益率3割として、大体利益として400万円になる。事務員を3人つければ、約1人120～130万円として、大体それで、収益がほぼ消えてしまう状況である。あれだけの面積の中で、今後売上げを伸ばしていく秘策みたいなものを検討されているのか。

<亀岡市観光協会次長>

先日、ご覧いただいたように、かめまるマートは大変狭い店舗であり、7坪のスペースで、大体季節商品にもよるが、900～1,000点の商品が、年間を通して、入れ替わっている。初年度から、着実に売上げ自体は伸びているが、やはりあの場所でのどのくらい売上げを上げていこうかということを考えてきた中で、本店のみでの売上げで、今後、収益を伸ばしていこうというのは大変難しいということを、収益部会でも議論いただいているところである。その中で、一昨年からは、ふるさと納税への取組や、昨年度からは、ヤフーショッピングECサイトへの出品、今年か

らは、例えば、マツモト荒塚店など市民の方も来られ、観光客の方も来られるところで、委託販売等の取組を進めており、その中で、本店以外でも、亀岡の特産品が販売できるように努力しているところである。新たな取組としては、毎年、七谷川のバスの駐車場を臨時で開設する事業を行っているが、そこでも、亀岡の美味しいお弁当や特産品を販売している。売上げについては、目標が1,500万円であるが、人件費については、常時販売員の1名の人件費を、この収益事業の中で持っている状況であるので、300~400万円の収入であるが、1名分は賄えている状況である。

<赤坂委員長>

かめまるマートは外から見ても何も分からないし、物が売れるわけがない。売る気がない。売り方が分かっていないのに、どうすれば売れると思っているのか。

<亀岡市観光協会川本副会長>

全員が素人集団の中で、市長の強い思いもあり、駅の中で販売をしようということで、設立から今年で5年目を迎えており、それでも、初年度から比べれば、いろいろな努力により、売上げは向上している。もっと見ていただけるような店づくりをこれからも研究して、しっかりと収支が合うような形で努力していく必要があると思う。

<赤坂委員長>

ほかの町の温泉街などに行くと、ポスターなどの写真が目につくが、亀岡市にはないので、その辺りを考えてもらいたい。

<小川委員>

先日、かめまるマートに行かせていただいて、少し入りにくいと感じたので、専門家に見てもらおうとか、レイアウトを変更するなどした方がよいと考える。買物がしにくいと感じるので、その辺りを検討いただきたい。

<亀岡市観光協会次長>

経過のご報告をさせていただくが、かめまるマートは、平成29年にオープンし、そのときに改装工事を行っている。その改装工事を行う際に、店舗の設計事業者や店舗デザイナーとお話をさせていただいている。また、開業したときに、亀岡商工会議所の制度を使って、店舗を診断できる専門家に、「このような陳列をしたらどうか」というようなアドバイスをいただいて、今のレイアウト等を行っているところである。この1月か2月ぐらいにも、2回目として、別の方をご紹介いただいて、「このような配置をしたらどうか」というようなアドバイスをいただいている中で、より売れるような、工夫をしているところである。ただ実際に、先ほども赤坂委員長からご指摘いただいたが、「外から見えにくい」「何を売っているか分からん」というような声は、確かにそのとおりだと思うので、そういった実際の専門家の方のお話と、ディスプレイの効果的なつくり方を参考にして、反映していきたいと考える。

<小川委員>

正面に店員がおられると入りづらいので、目玉商品を置くなどの動線の検討をお願いします。

<赤坂委員長>

専門家の意見を聞くことも大事であるが、自分で行って、見て、真似をする。どうすれば売れるかを考えた方がよい。

<木曾委員>

かめまるマートは収益事業の一番目玉になっているので、さぞかし、たくさんのお

客さんも来られて、品数も多いと思っていたが、行ったら、買物もしにくいし、配置も悪い。専門家に見てもらったというが、その人の意見が正しいのか私には分からないが、お客さんの視点に立って考えていかなければならないと思う。1日に多くの駅利用者がいる中で、売上げが少ないのが不思議である。自分がお店を経営するならば、もう少し工夫といろいろなアイデアが出てくるはずである。所詮は亀岡市観光協会がやっているかめまるマートであるので、売れたらよいし、売れなくても仕方がないという意識でやっているのではないのか。あそこを、年間2,000～3,000万円ぐらいの売上げになるようにしなければもったいないと思う。

<亀岡市観光協会川本副会長>

御指摘はごもっともだと思う。ただどうしても、亀岡市観光協会の会員から出品をいただいて、地元の産品を極力出しているが、いろいろな制約がある中でやっていることを御理解いただきたい。ただ単に物が売ればよいということではない。観光案内所については、案内業務と物販業務というような形で、まだまだ不十分な部分もたくさんあるが、先ほどからいただいている御意見等を踏まえ、事務局も含めて我々収益委員会としても、持ち帰って、これからの方針を決定させていただきたいと考える。

<木曾委員>

ふるさと産品を集中して、亀岡市観光協会の会員から、出していただいているものを売るという思いは分かるが、それにしても品数が少ない。これだけのメンバーがいるのだからもっと出せるはずであるので、今後努力をしていただきたい。

令和2年度収支決算の概要で、会費が410万円で、ほとんどが補助金、受託事業である。少なくとも、総経費の3分の1ぐらいは、会費で賄えるようにしなければならないと考える。あまりにも補助金に頼ってしまうと、例えば補助金がなくなってしまうと、観光事業が推進できないような状況になってしまうのではないかと心配する。亀岡市も財政状況が厳しい中でやっているので、あまり依存しない形でやってもらいたいと思うがどうか。

<亀岡市観光協会会長>

亀岡市の場合は亀岡市観光協会として歴史を積み重ねて来ており、何とか収益を上げたいという思いはあるが、なかなか難しいところである。何とか市民にも協力していただきたいと思う。木曾委員がおっしゃるとおり、会員数が261社あるにもかかわらず、かめまるマートの品数は少ないが、スペースの制限もあるのでもう一度検討させていただく。

<菱田委員>

外国人観光客向け観光案内所窓口強化業務委託について、行政でも気づかない民間のよさを発揮していただきたいと考える。この委託業務について、コロナ禍で外国人観光客が来られない現状があるが、現在どのような業務をいただいているのか。

<亀岡市観光協会次長>

二つの案内所に、合計5名の、臨時職員や嘱託職員を配置し、シフトの中で、それぞれ運営しているところである。御指摘のとおり、令和2年度については、インバウンドの観光客がほとんど皆無というような状況の中で、事業名とあまり整合が取れていないところもある。

観光案内所の認定関係であるが、インバウンド客をもっと増やそうという長期目標があり、その中で、トロッコ亀岡駅とJR亀岡駅を日本政府観光局JNTOの認定外国人観光案内所の登録をさせていただいている。カテゴリー1に認定されており、

常時英語で対応できるスタッフを置いておかなければならず、外国の方が来られた際に、おもてなしができる状況をつくっているところである。それに対して、亀岡市からも受託されている。実際に令和2年度は、お客様がほとんど来られていないような状況であるが、J N T Oの認定外国人観光案内所のミッションの中で、災害などの緊急対応が必要になったときに、緊急対応窓口を紹介したり、台風情報等の安全・安心に係る部分の情報提供も認定外国人観光案内所の大きな役割の一つだと聞いており、その中で、最低限、英語対応ができるスタッフを雇用して、それぞれ御案内ができるようにしているところである。昨年については、今のうちに力を貯めておくために、今まで英訳ができていなかった亀岡の観光資源の日本語を英語に翻訳することで、いざ、インバウンド客が回復してきたときに、フェイスブック等は、今まで日本語のみで情報発信していたところ、例えば外国の方が、「サムライパレードがあるのか」となれば、明智光秀公を御存知なくても、5月3日にサムライパレードが見られるということ、英語で発信していたら、インバウンドのお客様に来てもらえると思う。このように、複数の翻訳業務をしたり、もちろん日本国内の方への案内、特に、昨年はマイクロツーリズムということで、周辺のお客様が大変多くて、ちょっとした観光気分を味わっていただいたという状況もある。常にアンテナを張るようにと指示を出している。そのように、スタッフの中で情報共有する中で、お客様に御案内をしたり、オニバスが咲いたという情報も、京都新聞に提供させていただいたり案内所のスタッフが主体になって行っている。外国人観光客向けという事業名になっているが、そういう形で、昨年から今年にかけて事業を続けている。また事業名も、令和3年度には、外国人観光客向けという表記は取れているが、そういった思いで、コロナが収束すれば、外国の方や国内の方にも、御案内ができるような取組を進めているところである。

<菱田委員>

いろいろな工夫をしてもらっていることがよく分かった。そのような発信をどんどんしてもらって、外から亀岡に声をかけてもらえるような工夫もしてもらえればと考える。

今、いろいろと大変な時期であるが、だからこそアフターコロナに対しての備えが大事であると思うが、戦略はあるのか。

<亀岡市観光協会次長>

コロナが収束した後の在り方については、先ほど事務局長や会長の方からも発言があったが、やはりまずはスタジアムが、まだスポーツ観光ということで十分に活用できていないと思われる。亀岡の中で、「するスポーツ」「見るスポーツ」「支えるスポーツ」というような、それぞれ関係していただく代表の方に対して、観光という切り口で、提供ができていないというところから、亀岡市観光協会としてどのように活用していくのかというところを、役員とともに考えていきたいと思う。今、まだ申請中なので結果は出ていないが、観光庁が募集した事業に亀岡市観光協会としても手を挙げている。9月の上中旬ぐらいに結果が出るが、「亀岡の観光」をテーマで出させていただいているので、そういったものを活用していきたいと思っている。

また、昨年度は、旅行会社が大変疲弊されており、ほとんどプロモーション関係の活動ができなかったが、ようやく動き出されているような状況である。先日も3年後の教育旅行の獲得に向けて、大手旅行社の方に提案する機会があり、何年後かの修学旅行の誘致にも取り組んでいるところである。その際に、SDGsの取組といった亀岡の強みを生かして、団体旅行や個人旅行の集客につなげるような取組を進

めていきたいと思っている。

<藤本委員>

かめまるマートが案内所なのか、売店なのか中途半端である。売店であれば、もっとお客さんに入ってもらわなければならないし、案内所ならば、聞きに来られたついでに、商品を勧めることになる。根本的に立て分けて考えなければならない。集客を増やすだけでは、お金は落ちないので、どのように宿泊型観光に誘導していくのが重要である。京都市内にはない、亀岡にある魅力で仕掛けをしていかないと経済利潤にはつながらない。その辺りの戦略はどのように考えているのか。

<亀岡市観光協会次長>

かめまるマートについては、開業の際に、それぞれ担当の方や店舗設計の方、収益部会の役員にも諮らせていただいた中で、確かにレジや観光カウンターの位置の議論は出ていたが、最終的に、いろいろシミュレーションをした結果あのようなになった。やはり奥側に、案内カウンターがあると、通路幅が1メートルないので、案内導線と購買動線が確実にぶつかる。通路が2本しかないという条件の中で、亀岡市観光協会が使命として、どちらを優先するのかという議論になり、結果としてやはり、亀岡市観光協会は、観光案内が、まずは、一番求められているものであるということで、今の導線になった。

10月の亀岡夢コスモス園の時期であれば、1台の快速が停まると30人ぐらい案内所に来る。そのときに、案内カウンターが一番奥にあると、「バスに乗り遅れた」というような苦情にも繋がるだろうということもあり、最終的には、今のレイアウトになっている状況である。

また、今後の戦略については、事務局では、あまり持っていないが、それぞれの観光地で、それぞれの戦略をつくっておられると思う。亀岡の中でも今後どのように観光の成長を図っていけばよいか、亀岡市観光協会の全体の中で、こういうビジョンがあるとか、戦略があるというようなことはまとめてない。

<亀岡市観光協会会長>

現在、京都サンガF.C.がトップを走っており、このままいけばJ1に昇格する可能性が大きい。これを好機と捉えてもっと亀岡を盛り上げていきたいと考える。サポーターの方には、亀岡に宿泊していただきたいし、将来的には、監督やコーチ、選手に亀岡市に住んでいただけるような運動を市民の皆さんとしていきたいと考える。

<亀岡市観光協会川本副会長>

亀岡夢コスモス園について、おかげさまで、去年はコロナ禍で、どのようなことになるのか危惧していたが、大変順調に、推移させていただいている。とにかくあの手の観光花畑は、天候に非常に左右されるが、農家組合の方たちの努力により花を咲かせることができています。しかし、大変な作業を担っていただいております、従事者も高齢化してきている。また、駐車場の問題について、現在ドッグランの場所になっているところを農産物の販売などに活用していきたいと思っている。それには、常設のトイレの整備が必要であるので、御理解と御協力、御支援をいただきたい。今や亀岡夢コスモス園は亀岡観光の大きな要素となっているが、運営や維持・管理には大変な努力が必要であることを御理解いただき、御支援を賜りたい。

<菱田委員>

私も令和3年3月議会で亀岡夢コスモス園についての質問をさせていただいた。トイレが仮設であるということ以外は、電気も水道もあるので使いやすい場所である。亀岡夢コスモス園が開園している2カ月を除いて、10カ月はあの場所が寝ている

状態であるので、駐車場を利用して、キッチンカーを定期的に出店できないかと思う。亀岡市でもいろいろ考えてくれていると思うので、協議いただければと思う。亀岡夢コスモス園の場所は十分に分かってもらっているのので、何をどのようにアピールするかが重要になってくる。インバウンドよりも近くのお客さんと呼んできて、いかにお金を使っていただくかが大事である。

また機会があれば委員会でも意見交換させていただければと考える。

<赤坂委員長>

亀岡夢コスモス園はあまりにも空いている期間が多いので、ドックランだけではなく、ドローンを飛ばしてみてもどうかなど、事業計画を出して、採算が取れればそのような形をつくっていくことになる。何でもいるからといって、お金を出すことはできないので、もちろん協力はしたいが、もう少し夢のある事業計画を考えていただいて、また後日意見交換させていただければと思う。

<小川委員>

観光おもてなし事業について、詳細な説明をお願いします。

<亀岡市観光協会次長>

主には、花と緑の観光地整備と書いてあるが、例えば光秀まつりや夏の平和祭行事のスタッフの役割、作業の動員、横断幕PRのぼりをつけていく作業などの作業員を雇用している。

実際にイベントが中止になっても、イベントごとに、物をしまっているところの中を入れ替えたり、使っていなくても、朽ちていくので定期的なメンテナンスをしたり、観光地の草刈作業をしたりして、できるだけ観光に来られた方に、気持ちよく亀岡を見ていただくという思いで行っている事業である。

<赤坂委員長>

宣伝事業費が500万円あるが、これで足りているのか。

<亀岡市観光協会次長>

宣伝事業費も多岐にわたっている。もともと宣伝事業等補助金となっており、主には観光宣伝事業や観光推進事業、環境整備事業の中の補助対象になっている費用を、この補助金を活用して、事業を実施している。足りていないと言えれば足りていないが、今、事業計画の中で組んでいる事業については、十分賄えている。ただ、理事会や部会の中でも、「こういう事業があったらどうか」、「こういうのができないのか」というような意見が出たときに、どうしても、プラスアルファの費用を捻出するのが大変難しいので、そのような新規の提案があれば、援助いただければと思う。

<亀岡市観光協会会長>

足りているかと言われたら全く足りていない。宣伝事業については、やはり観光客の方、私もそうであるが、どこかに行こうと思ったら、必ず地元のいろいろな施設のホームページを見るので、亀岡市観光協会のホームページも一生懸命作っており、大分バージョンアップはしているが、もっとよいホームページができれば、「行きたいな」と観光客の方に思ってもらえる。同時に、いわゆるハイテク化、IT化もこれからは、我々の観光産業においても、欠かせない要素だと考える。限られた予算の中で、先ほど「市の補助金に頼る体質はどうなんだ」と御意見をいただいたが、実際にお金をかけなければ前に進まないことがたくさんある。亀岡の観光は、市全体の問題だと思うので、そのような意味では、皆さんの御協力と御理解を改めていただきたいと思う。

<赤坂委員長>

また後日、細かく聞かせていただきたいと思います。お礼のあいさつを奥野副委員長か

らよろしく願います。

4 閉会（奥野副委員長あいさつ）

＜奥野副委員長＞

本日は貴重なお時間を頂き感謝する。市の補助金ということで、市民の貴重な税金であるので、補助金の使途についていろいろ聞かせていただいた。いろいろと御苦労はあると思うが、我々議会としても今後とも御協力をさせていただきたいと考える。コロナ収束後に期待して、亀岡の観光を盛り上げていきたいと思う。

11 : 19

[亀岡市観光協会退室]

[森の京都DMO入室]

（2）亀岡市の観光について （森の京都DMO・産業観光部との意見交換会）

1 開会（赤坂委員長あいさつ）

＜赤坂委員長＞

本日は有意義な意見交換となるようよろしく願います。

2 開会あいさつ

（森の京都DMO 田中総括部長あいさつ）

＜森の京都DMO総括部長＞

本日はよろしく願います。

（亀岡市産業観光部長あいさつ）

＜産業観光部長＞

森の京都DMOは、亀岡市、南丹市、京丹波町、福知山市、綾部市、京都府との連携とネットワークの強化を図りながら、環境地域づくりや農村と都市の交流との推進により、交流人口の拡大、定住の促進、地域資源のブランド化など、森の京都の地域全体の振興を図ることを目的に広域的な地域への集客、観光による地域全体の活性化を図る事業を展開していただいている。この後、事業等の説明をいただき、今後の事業推進や運営に係る意見交換をさせていただきたいと思うのでよろしく願います。

11 : 23

3 亀岡市の観光について（今後の事業計画について、行政との連携について）

[森の京都DMO 田中総括部長資料に基づき説明]

11 : 40

[意見交換]

＜赤坂委員長＞

先日の事務所訪問の際にも社長にお伝えしたが、情報をしっかり提供してほしいということである。誰も知らないでは、何をしているのか分からない。もちろん京都府がやっていることなので応援はしている。亀岡市観光協会も同じ建物の中に事務所があるので、連携しながら常にチャレンジして新しいことをやってもらいたい。なかなか森を使って何かをやることは難しいが頑張ってもらいたい。

<森の京都DMO総括部長>

おっしゃるとおり、海は海があるし、お茶は有名な宇治茶があるが、そこと比べると森は分かりづらいところがある。先日も御指摘いただき、情報発信が足りない、知ってもらわなければ意味がないということを改めて確認したので、今後もしっかりと取り組んでいく。

<赤坂委員長>

亀岡市でも森林整備に力を入れていこうと動き出しているのです。森を活用した、アスレチックなどをしっかりやっていかなければならないと考える。

<森の京都DMO総括部長>

今まで取り組んでいる農山村体験教育旅行があるが、どうしても、農業が中心になっており、山については、なかなか取り組めていないところもある。森の京都DMOの役員には、亀岡市森林組合の代表理事組合長にもお世話になっており、京都府には林業大学校もあるので、その辺りとうまく連携しながらできればよいと思う。

<藤本委員>

非常にすばらしい森の京都DMOの取組を説明いただいた。やはり海とお茶と比べれば、森の発信の仕方は非常に地味である。そういう中で、やはり伝統食や農家民泊など、もう一つの京都というイメージを形づけてきておられると感じた。今、具体的に亀岡市で、農家民泊ができるようなところはどのくらいあるのか。

<商工観光課長>

正確な数字は持ち合わせていないが、市内に農業体験ができる場所は、10軒ほどあり、民泊ができる場所は3軒ほどある。

<藤本委員>

古民家を生かした移住・定住事業について、古民家の解体から、改修後までを映像で発信したり、見学会を開催したりできないのか。

<森の京都DMO総括部長>

各市・町では、古民家や空き家の取組をされている。森の京都DMOとしては、古民家をうまく活用して、地域がにぎわうような取組ができないかを考えている。例えば、古民家を改修して、多くの人に来ていただけるような施設にして、そこで何か体験ができないかなどの取組を市・町と連携して進めさせていただければと思う。

<木曾委員>

先日も社長の意気込みを聞かせていただいて、大きく変わっていくのかと感じた。岡山県真庭市は、林業振興と観光を合わせていろいろな取組をされているが、そのような取組を取り入れてはどうか。

<森の京都DMO総括部長>

真庭市では、バイオマス等も含めて、観光に力を入れておられると聞いている。その辺りについて、機会があれば勉強させていただきたいと思う。

<小川委員>

亀岡市ではウッドスタート宣言をさせていただいているので、木育も含めていろいろ取り組んでいてもらいたい。また、森のステーションかめおかとも連携して、誘客に努めていただいているので、さらによろしく願います。

<森の京都DMO総括部長>

市・町や各観光協会、民間事業者と連携して、全体を盛り上げていきたいと思う。

<小川委員>

QRトレインについて、できれば大阪府などにも走らせていただきたい。

<森の京都DMO総括部長>

現状まれに、湖西線で走らせている。まだ検討段階ではあるが、この10～11月にかけて、大阪府から福知山市まで走らせたいと考えている。コロナ禍でどうなるか分からないが、大阪府の方に来ていただいて、市・町の魅力を発信していただければと思う。

<小川委員>

川の駅亀岡水辺公園について、いろいろな連携の中で、お知恵を貸していただきたいと思う。

<森の京都DMO総括部長>

メンバーにも入らせていただいているし、また亀岡市でも、小・中学生の環境学習をされると聞いている。我々の教育体験旅行の中でも、可能な限り、盛り込めるならば盛り込んでいきたいと考える。

<菱田委員>

QRトレインについて、フェイスブックでも湖西線を走っていたと話題になっていた。QRトレインの「Q」は「クオリティ」で「リラックス」ということで、まさに亀岡市を含めて丹波地域にある隠れた資源であると考え。地域のクオリティの高さをしっかり発信していただくことによって効果は大きいと思う。そういう点と点が結び観光資源につながると思うので、ぜひこれからもいろいろなコンテンツを使って発信していただきたいと思う。

<森の京都DMO総括部長>

普段ここで生活されている方は、これが当たり前になっている。外から来られた方は、それが「すごいな」と思われることが多くある。そのようなところを紹介していくことが、我々の仕事の一つであると思っている。

<赤坂委員長>

取組を見ていると、残念ながら森に関することがあまりない。そのようなところを委員会で考えて、亀岡市に言っていかなければならないと思う。今後また意見交換をさせていただきながら、情報をいただいて、連携していければと考える。

4 閉会（奥野副委員長あいさつ）

<奥野副委員長>

本日はお忙しい中お越しいただき感謝する。4市1町の各観光協会と森の京都DMOが連携し、盛り上げていただきたいと思う。貴重な市民の税金を負担金として出しているので、市民に見えるような形にしていきたい。コロナ収束後に期待をし、我々議会としても協力していきたいと思うので、今後もよろしくお願いする。

12:04

[森の京都DMO・産業観光部退室]

散会 ～12:05