

鳥羽伊良湖航路活性化協議会会議録

会議の名称	平成22年度第2回鳥羽伊良湖航路活性化協議会
開催日時	平成22年11月25日(木) 13:30~15:50
開催場所	伊良湖港 クリスタルポルト3階 多目的ホール
議題	1. あいさつ 2. 報告事項 ①航路分析【資料1-1~資料1-5】 ②中期経営見通し【資料1-6】 ③本航路の抱える課題【資料2】 3. 協議事項【資料3】 ①航路維持活性化の目標 ②計画策定の基本方針 ③連携計画策定調査内容 4. その他
会議資料	【資料1-1~1-6】航路分析におけるデータ 【資料2】本航路の抱える課題 【資料3】航路維持活性化の目標と計画策定の基本方針
公開・非公開の別	冒頭部分のみ公開
傍聴人の数	5人
出席委員	木下会長(議長)、山下委員、山本(芳)委員、伊藤委員、渡辺委員、福武委員、中野委員、高木委員、(代理)松井委員、(代理)柴山委員、石垣委員、安島委員、田中委員、(代理)小見山委員、柴崎委員、清水委員、鈴木委員、榊原委員、傍島委員、山本(達)委員、森本委員
欠席委員	加藤委員、北村委員
事務局	[鳥羽市企画財政課]松村、中村、奥村 [鳥羽市観光課]齋藤 [田原市政策推進課]高野 [田原市商工観光課]一ツ田、青山、加藤
その他	[伊勢湾フェリー(株)]稲吉

1. あいさつ

○木下会長

本協議会は、鳥羽伊良湖航路の維持活性化策について委員の皆様方の協力を得ながら、10月26日に設置された。第1回会議では、本航路のこれまでの経緯説明を行い、本協議会で検討する内容とスケジュールについて説明を行った。平成22年度においては、鳥羽伊良湖航路の現況調査、航路分析、ニーズ調査などを行い、課題を整理しながら、本航路の維持活性化策の目標と方策をとりまとめ、地域公共交通総合連携計画を策定していくことが承認された。

本日の会議では、どのような目標を立て、どのような調査を実施していくのか、についてご意見を頂戴したい。

前回会議において、「しっかり協議をして着地点を求めた委託をすべきである。」また、「これからフェリーを利用される方々だけではなく、利用しない方についても意見を頂戴し、それをベースにしっかりした調査をして欲しい」等々の意見を頂いており、これらの意見も踏まえて、中部運輸局、伊勢湾フェリー、田原市、鳥羽市のメンバーでワーキンググループを作り、検討を重ねてきた。ワーキンググループの協議の中で、スケジュールに少し変更があったため、その部分について事務局から説明を行う。

○事務局

第1回協議会では、事務局として鳥羽伊良湖航路維持活性化のための検討内容・スケジュール案を提案させていただき、皆様にご承認いただいたところである。これを受け、調査事業について国の事業認定を受けるため、中部運輸局と協議を行ってきたが、国の事業認定の申請手続きにおいて中部運輸局の考えと

事務局との考え方に相違があったことから、中部運輸局の企画観光部、海事振興部、伊勢湾フェリー、田原市、鳥羽市においてワーキンググループを組織し、調整を行ってきた。この中で、国の補助金を受ける前提となる事業認定については、連携計画の目標、基本方針、調査内容などが、この協議会での承認後の申請となることから、学識経験者である3人の委員のご意見を頂きながら、ワーキンググループで協議し、事業認定の申請内容を協議してきた。この認定申請書の内容については、後ほど協議事項で説明し、委員の皆様方に目標の設定、基本方針、調査内容についてご審議いただきたい。なお、今後のスケジュールについては、これらの経緯により変更を行っているため、ご了承をお願いしたい。

次に、本日の会議の進行について、第1回で航路の状況を説明させていただいているが、本日はもう少し詳細に伊勢湾フェリー（株）から報告いただき、本航路の抱える課題について事務局から説明し、目標、基本方針、調査内容の協議に入っていきたい。

前回欠席した委員の自己紹介(省略)

2. 報告事項

①航路分析【資料1-1～1-5】

○稲吉部長（伊勢湾フェリー（株））

資料1-1については、平成6年度から平成21年度までの旅客を表にしたものである。伊勢神宮の遷宮が平成5年にあり、平成6年度が一番旅客の多かった時期である。平成12年頃には、バス会社の減車もあり、徐々に減っている。平成19年度に少し伸びているのは、トヨタ自動車などが史上最高益を上げた時期であり、伊勢鳥羽志摩への旅客も増えているが、その後は下がっている。平成21年度には、ETC土日祝日千円割引、景気の低迷、新型インフルエンザなどがあり減少している。これらをグラフ化したものが資料1-2である。

資料1-3については、上期を過去5年間で対比したものと、本年10月の実績である。9月までは予約があり、利用が伸びたが、今年の3月から8月までは営業活動をやるわけにはいかなかったため、10月は大きなマイナスとなっている。乗用車については多少プラスであるが、バスが大きくマイナスになっている。これをグラフ化したものが資料1-4である。

資料1-5については、料金改定の経緯である。平成20年9月は、燃油の高騰に伴い、値上げさせていただいている。

○木下議長

資料1-1から1-5まで説明させていただいたがご質問・ご意見等はないか。

(意見なし)

②中期経営見通し【資料1-6】

○福武委員（伊勢湾フェリー（株））

営業収益については、運航収入のほかに売店収入などがあり、また営業費用についても主なものを挙げているので表のトータルとあわないことをご了承いただきたい。

この資料は、存続出来る最低限の収入という意味で、今までで一番悪かった昨年度の数字を確保する前提で作っている。しかし収入の予想は難しく、コントロールできるのは経費であり、経費を極力落とした中で作っている。

平成22年度は、上半期が非常に良かったので昨年度よりは若干の増という予測をしている。来年度以降は、最低でも21年度の収入を確保するというでスライドしている。

5年後以降収入が減っているのは、新たな高速道路によって影響を受けるということで30年度まで1割減らしている。30年度でまた新たに高速が便利になるということで1割減らしている。

この収入が確保できたとしてやっていくにはどういう条件が必要かということで、出来るだけ落としたのが下の経費であり、人件費については、来年度は2億近く落としている。その他も出来るだけ減らしている。特に諸費に港湾使用料等が入っているが、2県2市で減免していただくことも加味している。

これによれば、営業損益としては、なんとか黒字でやっていける。しかし31年度は赤字になっている

が、10年先はなんとも申し上げられない。

それに加えて来月に2県2市から貸し付けていただくお金でしのいでいくということで進んでいる。

また、建物と船2隻の借入れが残っており、返済が平成31年まで続く。存続していくための最低限の数字だということをご理解いただきたい。

○木下議長

伊勢湾フェリーの方から営業費用についてご説明いただいたが、ご意見・ご質問等をいただきたい。

○柴崎委員

向う5年間の運航収入について、平成21年度をベースにしているが、スライドしている5年間の部分は、経営戦略・戦術として、すでに議論されているのか。

○福武委員

何をもって経営戦略かと言われたら非常に答えにくい。道路と比較する場合、金額面では勝負にならない。この点については、海を通る価値観や、観光での行き帰りのどちらかで海を通ってもらうことを一つの狙いとしていこうと思っている。当社のコンセプトは、関東から伊勢志摩に入るには最短ルートであるという部分で会社ができる。当時の伊勢湾は、伊勢志摩も含め、相当魅力があったようだが、現在ではその面も弱くなっている。とはいえ、伊勢神宮は三重県では一番の目玉であり、そこをターゲットに、旅行会社や近隣の旅館等から宿泊情報を得て、片道でも乗っていただければと思っている。今では、両方乗っていただくというのは非常に難しい状況である。

また、来年の3月でETC上限1,000円割引がどうなるかということが一つの大きな問題となると思っている。前回の会議でも申し上げたが、浜松もしくは豊川から伊良湖までの道路については、最低でも自動車専用道路のようなものにしていただけないかと思っている。ただ、これは難しい問題だと思うので、こういった協議会を通じてフェリーの案内表示ができればと思う。国道などの案内標識では「フェリー」というのは表示することが厳しい面があると聞いているが、それが可能ならばより一層乗船される確率が増えると思っている。

コントロールできる経費の部分では、厳しい条件を課している。すぐに成果が出るものではないと思っているが、我々の自助努力だけではできない領域について、協議会を通じて少しでも乗船率等を高めていきたい。

○木下議長

この点については第1回協議会でも議論されており、伊勢湾フェリー独自の乗船率の向上のための戦略や、この協議会で各委員のご意見を聞きながら、連携計画をまとめていく予定としている。

③本航路の抱える課題【資料2】

○事務局

本航路の抱える課題ということであるが、「陸路利用に比べ料金的・時間的優位性が乏しい中で、陸路への利用転換に歯止めをかける利用促進策の早期実施」としているが、今後益々陸路の利便性が向上していく中でこのことが一番必要ではないかということで掲げている。

平成21年度の利用者の状況であるが、乗用車は、1位 愛知県、2位 静岡県、3位 関東となっており、バスについては、1位 関東、2位 静岡県、3位 愛知県となっている。

これらのことから、現在の主たる利用者は、愛知県東部から関東地方の利用客であることがわかる。

主たる利用者である関東、静岡方面の方は、浜松ICを經由してフェリーに乗りに来ていると思うが、次のページは浜松と鳥羽を夫婦と子ども二人の家族で旅行した場合を比較している。

伊勢湾フェリーを利用した場合は、ガソリン代も含めて11,240円、高速道路を利用した場合は、ガソリン代を含め、8,560円、時間的にはフェリーの乗船手続きを含め、高速道路の渋滞を考慮しなければほぼ同じで、料金的には伊勢湾フェリーが不利である。

次のページは先ほど説明があった資料1-1からの抜粋であり、平成12年度から21年度の総旅客数を元に線形で結んだものである。過去10年間の実績による推計では、平成25年度には、21万人まで

落ち込む推計であり、また、過去5年間の実績により推計してみると、22年度に少し伸びて、その後減少し、25年度には35万人程度となる。あくまでも線形によるトレンドの係数推計であるが、陸路への転換に歯止めをかけていかないと10年間の推計のようなこともないとはいえないのではないかと考える。これらを踏まえて、協議事項に移っていききたい。

○木下議長

鳥羽伊良湖航路の抱える課題と、伊勢湾フェリーと高速道路との利用料金の比較について説明させていただいたが、ご意見・ご質問をいただきたい。

○田中委員

将来の人員推計について、本当にこの数字ありきで進めてしまっても良いのか疑問に感じる。これを根拠に今後の利用展開を議論していく基になる非常に大事な数字になるので、人口動態や今後の道路環境変化等の色々な要素を踏まえた上で推計した方が良いのではないか。

○事務局

総合連携計画の策定に当たり、航路維持活性化の目標についてはできるだけ数字を追いかけていきたい。またそういう流れでこの制度があるものと思っている。どういう数字を追いかけていくのかという際に、人口や22年度に伸びた分をどう見るかなどについては、統計的に複雑な事項があることや、そのような部分のノウハウを持ってないため、過去10年と5年で単純推計をしたものを参考として載せさせていただいた。福武委員がおっしゃったように、道路の整備の影響等でなかなか想定ができないというところが実態である。あくまでも、実際に目標を設定するに当たって、平成21年度の一番低かった年間35万人を何とか維持することで航路の維持が可能になるという意味で置かせていただいた参考資料である。

3. 協議事項

○木下議長

協議事項となる目標、基本方針、これから作り上げていく連携計画の調査内容等について、併せて事務局から説明させていただく。

①航路維持活性化の目標【資料3】

②計画策定の基本方針【資料3】

③連携計画策定調査内容【資料3】

○事務局

連携計画を策定していく上での航路維持活性化の目標、計画策定の基本方針と調査内容案をまとめたので説明する。

航路維持活性化の目標として、一番底とされる総旅客人員年間35万人（H21年実績）の維持を目指し、5年後くらいまではこの数字を追いかけていくという目標である。

先ほど説明したとおり、10年スパンで見れば旅客人員はどんどん減っていくことが想定される。これらを踏まえ、先ほどの中期経営見通しにある新東名の開通予定である平成26年度までを現状維持できれば、経営的には安定が保てるとのことなので、今後取り組む活性化策によってこの数字が維持できればという目標である。

次に、この目標達成を目指し、今後の航路に対する支援のあり方とその根拠を明確にするため、基本方針、調査内容案をまとめた。

（【資料3】のとおり）

○木下議長

目標から現状調査の調査内容について説明したが、ご意見・ご質問等をいただきたい。

○鈴木委員

総論として感じることは、一つは料金体系が適正であるかという点である。他の事項との連動も踏まえて考えられるのであれば良いし、あるいは観光施設、イベント等との連携や、イベントに対しての特別な料金体系などが必要かと思う。物流はあまり使われていないようだが、例えば土日以外や空いている時期・時間は、料金体系などの改革をしていく必要があると思う。一旦経済面を外して、料金体系そのものを見直してやる必要があるかと思う。また、使わない理由として、安全・安心や時間・迅速性があると思うが、すぐ乗船できるか、あるいは満車・天候等の理由で乗れないというような部分から海路での不安面がある。案内板等の問題もあるが、昔と違い様々なメディア・携帯等が普及している時代なので、そういったことを情報として適宜問い合わせ・案内できるようにする必要がある。そういうこともフェリーに乗るという決断をする上ではかなりマイナス要素になる。今の時代に合った、情報が的確に発信あるいは情報が取得できるような体系を構築する必要があるのではないかと思う。

料金と関係することとして、イベントやコンサート、観光施設も含めて、価値をどのようにするのか、という点を見直して、それぞれで協議・連携を行い、フェリーだけの視野だけでなく、話題性のあるような形をつけることを考えていく必要があると思う。

車でのアクセスが現状で非常に悪いことは長期的に見て道路の問題が主だが、行政や経済界、本協議会も含めたいろいろな組織で、アクセスについては強かに推進をしていただきたい。これについては、投資効果や費用対効果を踏まえた上で、このような会議を通じて、要望・陳情をしていく必要があるかと思う。道路ができれば状況が変わってくるので、長期間同じような条件で数字を算定するのはかなり無理があるのかと思う。大きく環境が変われば、当然すべてのものを見直していくのが必要ではないかと思う。

○木下議長

料金体系、特に公共交通機関との連携の条件のあり方、イベントや観光施設との連携、伊勢湾フェリーを使うための安全・安心のための情報発信等、道路アクセスも含めて色々ご意見があったが、これについて事務局の方からご説明いただきたい。

○事務局

他の公共交通機関等との連携については、旅行商品化の中で連携しながら、どういった優遇が受けられれば良いかということを検討して参りたい。料金体系については、伊勢湾フェリーの方でお考えいただきたい。運航情報については、現在も伊勢湾フェリーの方で携帯サイトがあるが、これについてご存知の方は利用できると思うが、こういうところに誘導していくための戦略は検討のひとつかと思っている。何かの付加価値を付けるというお話もあったが、その点については事務局の方でも答えを持ち合わせていないところであり、調査の方に委ねたいと考えている。

○鈴木委員

例えば、フェリーを利用したレンタサイクルについてもそれ単体で考えるのではなく、どちらから乗っても、どちらでも乗り捨てることのできるようなモデルを作れば良いのではないかと思うし、時代を逆行しているような（車から自転車への転換）話題性もできる。ここだけで利用できる自転車ではないというようなことを考えて実施に移していく必要がある。もちろん検証や費用対効果、経費も考えた上で、一つ一つこういったことを行っていくことがファンを増やしていくのではないかと思う。

○安島委員

フェリー利用の減少の一番の原因は、外的な要因の変化によるものが大きいのかと思っている。1994年がピークということだが、この頃の三重県はリゾート関係の開発が非常に進んでおり、三重県は日本で最初にリゾート法の指定を受け、様々なことについて先行し非常に活気があった。その後、バブルの崩壊等もあり、そういう面で利用者が減ってきたというように、実は一番の影響は着地（ディスティネーション）の色々な面が活性化しているかどうか非常に大きな問題かと思っている。例えば、40年程前に伊良湖に来たとき休暇村に泊まったが、いまだに伊良湖や渥美半島の新しい観光は何かというとなかなか新しいものが思い浮かばない。やはり観光的な価値が劣化しているかと思っている。鳥羽の方は色々な新しい動きがあると聞いている。観光も今どんどん変わってきており、価値を創造していくということが非常に大事で、新しい観光の魅力、新しい観光の姿を作っていくことが非常に大事で、いくら交通が便利になっても、ある

いは料金を安くしても、行く先の魅力が無いとなかなか難しいのではないかと思います。その辺をどのように作っていくかということがひとつ大きな問題と思う。

今度の調査案はほとんどアンケート調査という方法だが、アンケート調査は、今の利用が不便かどうか、課題や利用者にとっての問題であれば有効だと思うが、これから何かを作っていくと行う調査としては、これだけではなく別の方法で何か調査が必要なのではないか。

魅力を伝えるとあるが、本当に伝える魅力があるのか、発見されているのか、ということが疑問にある。これからの新しい時代の観光の価値をどのように見つけていくのかということが非常に問題かと思う。つまり、新しい価値を誰が作っているのかということだが、やはり地元で一生懸命考えて、地元の資源を使って作り出していかなければならない。そのためには、今の観光の魅力は誰が作り出しているのかということを考える必要があり、フェリーの会社も当然であるが、これに関わるバス会社・ホテル等、あるいは農業や漁業、環境団体、観光協会など、色々な方々が参加して一緒にこの地区の将来を考えていけるようなプラットフォームをどう作っていくのかということがひとつの具体的な方法かと思う。

○木下議長

アンケート調査以外に先生から色々ご提案いただいたが、これについて対応できるのか。

○事務局

プラットフォームで地域の魅力を作り上げて伝えていくということについて、例えば、東三河地域のことを本協議会の中で検討することは大変重いかと思っている。本協議会の中では、調査の②潜在需要の開拓と旅行商品化に関する調査の中で、観光振興にかかる他の事業との連携を十分に図りながら、という文言を付け加えさせていただき、「両地域でそれぞれ観光振興に資すること、地域の魅力を高めることをそれぞれが実施しながら」という意味も含めて書かせていただいたところである。協議事項としては、本協議会ではその点は基本的には連携はするのだが、それぞれで対応する必要があるかと思っている。

○安島委員

何がこの地区の魅力なのかということを見つけ出して作ることに、それを今度は事業化するという2段階が考えられるが、今回そこまではできないということかと思うが、次につながる道筋を考えていただくということが次善の策かと思う。

○森本委員

伊勢湾フェリーの鳥羽伊良湖航路がまだ運航しているのか、ここを車で渡れるのかということを知らない人もまだたくさんいる。その知らない人達に、こういう近道もある、ということを知っていただくことも重要かと思う。例えば、カーナビゲーションが付いている車があるが、渋滞情報は出るが、海上を使って鳥羽伊良湖間を渡った場合に何分かかるのか、出港・入港の時刻表が入っているカーナビはほとんどない。そういうところも、しっかり陸路と海路でこういう時間で行けるということが発信できれば、知らない人もカーナビを見て、海路を通った方が早ければ、新たな需要を発掘できる方法もあるのかと思う。

料金設定の話だが、短期的に収入を上げるために、あるいは旅客を増やすために運賃割引をするということは他の航路でもよくやられてきたが、やっている間には非常にお客さんは乗ってくれるが、その割引をやめた後というのはほとんどのフェリー会社で失敗をされている。要するに割引をする前の状態よりも、割引をした後の状態の方が利用者が減ってしまうということもあるので、慎重に確実に、割引をずっとやっていくのか、もしくは割引が終わって後も利用者が減らないような対策も含めて考えていかないといけないのではないかと思います。

また、他社の方でやられている、利便性・利用促進の宣伝として、航路に愛称をつけたりしている。地域の特色にあった航路名・愛称をつけ、ここに船が走っているのだということを発信していくことをやられている航路がたくさんある。

ひとつだけ質問だが、航路活性化の目標として、総旅客人員年間35万人を維持と書かれているが、フェリーの収入の半分以上は貨物による売り上げになっている。この目標というのは人だけの形なのか、貨物も含めて目標として立てているのかを説明していただきたい。

○事務局

運航収入8億5900万を平成26年度まで見込んでおり、その数字の中に貨物の利用者数も入った数字である。35万人というのが、総利用者数という形になっている。

○田中委員

調査項目としてはオーソドックスで、これでよいと思うが、細かい部分で突っ込んでやらないと、インターネットアンケートひとつ取っても、たとえば東三河～静岡のマーケットと書かれているが、これでは新しい需要を導き出すことはおそらくできないので、更に幅広に実施する必要があると思う。先程安島委員がおっしゃったように、いかにこの地域の魅力を高め、あるいはこの地域のブランドイメージをもっと強くして、いかにこの地域に来てもらうかということを考えていかなければいけない。そのためには知恵や仕掛けが必要になってくる。例えば、「伊勢湾・三河湾ぐるっと周遊パス」のようなものが、名古屋圏をマーケットとしてできないか。そんな旅を、1泊2日、あるいは2泊3日でこの地域を周って行くようなことを、近鉄・名鉄・豊橋鉄道・伊勢湾フェリーで連携して、近鉄のまわりゃんせの伊勢湾フェリー版みたいなことができたりすると、この旅がひょっとしたら面白いかも知れないなと思ってくれる人達が出てくる可能性が出てくる。こういったことをインターネットアンケートで、例えばこんなような旅、こんなようなパッケージのフリーパスがあったら利用したいですか、のようなアンケートを取ることで、事業創造の可能性が出てくる。東三河や静岡西部あたりのマーケットだけに質問しても、新しい道筋は見えてこない。それ以外のどこに新しいマーケットを創出するかということを考えていかないと35万人維持、あるいはプラスアルファで増やしていくということができないと思う。

フェリーを使ってもらおうという「点」だけで見るのではなく、渥美半島を伝って、伊勢志摩だけでなく三重を縦断するといったような広域で考える必要がある。逆に現状ではライバルと思われているNEXCO中日本と連携しながら、車でぐるっと巡る伊勢湾・三河湾ということも当然考えられる。あくまで可能性としてアイデアを出しながら、例えば、連携して割引料金みたいなものができるのであれば、ぐるっと周遊パスみたいなものが、NEXCO中日本と組むことによってできる可能性があると思う。伊良湖から鳥羽だけを考えるのではなく広域エリアで考えて、パンフレット・冊子等を作ってこのエリア内の色々な魅力を訴えることによって、伊勢湾・三河湾というエリアイメージの中で伊勢湾フェリーも使ってもらおうということも考えなければならない。移動手段として使ってもらおうという発想ではなく、伊勢湾フェリー自体がひとつの海上アトラクションや魅力として感じてもらえるようなことも考えていかなければならないし、その知恵を誰が出してくるのかということになると、アンケート項目を考えるためだけのグループワーキングをやってもいいと思う。いろんな知恵を出して、伊勢湾フェリーを使ってもらえるアイデアをいっぱい出して、それをどんな人達に使ってもらえる可能性があるかということを考える必要がある。

旅行業者のヒアリングについては、どこの旅行会社に聞くかということも非常に重要であり、当然豊橋、東京、名古屋の旅行会社の考えることはそれぞれ違ってくる。例えば、北陸では果物狩りというのが無く、そういった人達にとっては田原市に来て果物狩りをするというのは非常に魅力なので、例えばそれを神宮遷宮に併せてどのようなプランの可能性があるのでかといったところや、どこの旅行会社に聞くのかということも、非常に重要なマーケットの考え方が求められると思う。私が以前やった田原市の観光計画では、名鉄観光に協力いただき、全支店の支店長にアンケートを送って、田原市の魅力あるいは田原市に旅行に来てもらえる可能性を聞いた。旅行会社について言えば、国土交通省の中部運輸局の中部観光まちづくりアドバイザー会議というものをやっており、次回12月中旬にあるが、実は私もアドバイザーをやっており、その中で伊勢湾フェリーの活性化について意見をくださいということをや田原市から言われている。そこについては、大手旅行会社の企画担当者の方から知恵を絞って意見が出てくると思うので、そんなものも活用できるのではないかなと思う。

マーケットが伸びる可能性として、外国人・インバウンドマーケットをどう見ているのかというところがある。例えば、上海の人たちは、島巡りのクルージングというものに非常に興味を持っている。中国の人達はきれいな海をほとんど見たことが無いという人が多い。そういったところの需要というのは、旅行業者ヒアリングの中に海外の旅行業者を含めて、可能性も探っていく必要がある。需要が伸びるマーケットとしては中国等があるので、この点をうまくつなげていくことも頭に入れた方がよいと思う。

○木下議長

ご提案を2つ頂いたが、ワーキンググループの提案とエージェントとのヒアリングの範囲について、現時点で説明できる部分があればお願いしたい。

○事務局

実際に名古屋や北陸のイメージについては無かったところであり、そういう点でこの調査へのご意見を伺いたいということで頂いた貴重なご意見だと思っている。アンケートをどう作るかという点についてもグループワーキング等もするべき、というお話もあった。アンケートについて、皆さんにどういう風に合意形成していただくかを考えながら進めたいと思っている。

○傍島委員

時代の流れというのが、昔は20年に1回のサイクル、それが10年のサイクル、最近5年くらいのサイクルというような時代になりつつあるような気がするが、そのような中でこの長期計画を、段階的に見直していく必要があると感じているがどうか。

フェリー会社自身をこういう共同体で支えていこうという話だが、フェリー会社が一番頑張っていかなければならない。その中で今まで親会社が持っていた営業力をカバーしなければならないので、フェリー会社には強力な営業力を作って欲しいと思っている。我々の議論を精査して営業に取り入れていただきたい。

1回きりの客も大事だし、何回も乗っていただくお客も大事である。フェリーに乗っていただいているのは、データを見せてもらった中では、トラックはほとんど変わらずに乗船している。大きく減っているのは観光客であり、特に観光客の中でも最近は家族旅行が多くなっており、家族の中で一人でも船酔いするという人が出ると、陸路で行こうということになる。例えば、フェリーの中に船酔いしないような部屋があったらいいと思うが、そういう発想の変わったところもあってもいいのではないかと思う。

また、フェリーで働いている従業員の方々にも、私たちのフェリーだという愛着を持ってやっていただきたい。乗っていただくお客に笑顔でサービスしたりというような社員教育も大事かと思っている。

○福武委員

接客業務については、ごもつともであり、かなり厳しくやっているが、1人でも「なんだあれは」といわれるようなことがないように努力していこうと思っている。

営業力の話が出たが、確かに今まで何もやってなかった。だが、今は一生懸命やっている。先程もお話があったように、果物の中でメロン狩りというのはあまり無い。この地域はメロンが当然売れるのでどんどん売ってもらえればと思っているが、その次がなかなか無い。その知恵を田原市さんにも出していただきたい。そうすれば、より一層西側から田原に渡るお客さんが増えてくるのではないかと思う。以前、田原市観光協会の皆様のおかげで、奈良県でキャンペーンをやったが、田原市の認知度は低かった。そういう観点からして、お客さんと呼ぶには、やはり西よりも東の方が有効ではないかと思う。先程、田中委員がおっしゃったようにインバウンド系については、関空に入って、富士山を見て東京から帰るというルートがあるが、なかなか西からのルートは難しい。

営業の面と接客の面とそれから長期的な計画を立てて見直しをしないのかというのがあったが、当然見直しは行う。

○小見山委員（代理）

調査方法の中で、旅行商品化のアンケート等々については、東三河～静岡や三重県よりも、首都圏周辺で実施いただきたい。具体的に県名をいうと、神奈川、山梨、千葉、この3県が重要ポイントかと思う。東京都内はほとんど車を持っていない方が生活されているので、アンケートしても空振りになるのではないかと思う。旅行業界へのヒアリング等々については、特に、首都圏や静岡から北の方を目指して実施いただきたいと思う。その中でマイカーを使ったプランを作ってもらおう。また、資料2を見ていただくと、バスの順位が出ており、1位が関東、2位が静岡、3位が愛知という形となっている。それから資料1-1の21年度のバス、乗用車、トラックとシェアを見ると、90%が乗用車、バスが3.5%、トラックが5.7%であり、ポテンシャルや生産性を考えると、やはりバスを狙っていくべきではないかと思う。そういった形で、営業活動等、全力で取り組んでもらいたいと思うし、観光協会のほうも十二分にご支援させ

ていただきたいと思う。今年の伊勢神宮の参拝客も1千万人くらいは到達すると思っている。現在、津から四日市までは渋滞35kmというのがよく出ていることも踏まえ、内宮前の周辺に、便利で早いということを知周するために大きな看板を掲げてもらい、その改善策としてのお客様へのサービスも取り組んでいただきたいと思う。

伊勢湾フェリーの魅力として、伊良湖から鳥羽に来る際、鳥羽の離島4島が見られる。特に神島、答志島など、十二分に人が動く観光地になっていると思う。また、時期的な問題もあるが、イルカウォッチングができる航路であるので、そういったものをもっとアピールしていただきたいと思う。

○木下議長

具体的なアンケート先、県名もあげていただき、また旅行業者のヒアリング範囲やプランについてご意見いただいたが、この部分で事務局に説明いただきたい。

○事務局

参考にさせていただき、アンケート案ができたところでまた皆様に諮りたいと思う。

○柴崎委員

田中委員からインバウンドの話がでたが、②の調査のなかで是非インバウンドに関わる旅行会社にヒアリングしていただきたい。先程、福武委員からインバウンドの力はやや少ないという話を聞いたが、中国や韓国、東南アジア系からのインバウンドは捨ててはおけないひとつのポイントになろうかと思うので、是非調査に入れていただきたい。併せて旅行業者のヒアリングで、関東・静岡で約50%、乗用車でも関東を入れると70%くらい行くが、関東から来る方々は、伊良湖で1泊されて、伊勢湾フェリーに乗られて、伊勢方面に行かれるというルートが、最も率が高いと思っている。そういった意味ではエージェントのヒアリングの中には、バス部門の業者にも調査していただければと思う。新しいマーケットという部分を踏まえて、広域的な東三河と伊勢志摩とのコラボといった施策も実現できればと思う。

○山下委員

23年度の予算に向けて、新しい観光の魅力をどのようにつくるかということが一番大事かと思う。これまで鳥羽市では、当初・補正予算合わせて約1050万の旅行商品造成事業をやってきた。夏場の中心的な展開について、数を稼ぐという動きを主眼においていたが、例えば行政や法定協議会の手が離れても売れていくような魅力ある商品ができるかどうか、これが大事なポイントだということで、旅行会社等々このあたりの状況を見ながら、地域の資源を活かして、既存の観光施設も活かして取り組んできた。こういったフェリーというものも使いながら、ぐるっと伊勢湾を周る等といった商品に非常に関心を持っているので、そういう周遊型のものやインバウンドのものを、熊野古道や伊勢神宮等とも連携しながら、移動の流れなどを十分に考え、これに更なる付加価値等を足し算していけば、まだまだやっていけると思っている。そういう形で23年度以降もフェリーの支援、及び行政独自の予算化も取り組んでいく予定である。

○清水委員

確認だが、目標の総旅客人員35万人と、21年度の実績をそれ以降5年間維持していくことも含めて、企業経営の意思決定にかかる経営判断のところと、この協議会の求めるところとの整合性についてはどういうふうに整理されるのかということをお聞きしたい。まず35万人、8億59百万円というのが、企業経営の役員等と意思決定された経営判断の数字なのかということと、法定協議会が3年間の事業を決めることになると、23~25年の数字を担保すると言う意味合いからいくと、3年間の事業を策定するわけなので、それにあつた調査にしていきたいと思う。特に23~25年の3年間を担保するとなると、式年遷宮を中心において、首都圏から伊勢までどう入れるのかということが大事な調査・事業になるのではないかと思っているので、その辺の調査をしっかりといただきたい。また、神宮と伊勢市がこの協議会のメンバーに入っていないが、その部分で連携がうまくいくのかということをちょっと不安に思っている。

○木下議長

伊勢市との連携、向こう3年間の事業計画で説明できる部分があればお願いしたい。それから伊勢湾フェリーの経営判断とこの法定協議会との位置づけについて、説明いただきたい。

○福武委員

冒頭にも申し上げたが、これを確保しなければやっていけないという前提で作った資料である。各行政とコンセンサスを得た数字である。

○事務局

関東圏も対象にヒアリングやアンケート調査をやっていただきたいという委員の皆さんの意見であるため、そういう方向で進めていきたいと思っている。それから伊勢市との連携については、具体的な連携が必要になればその都度協議させていただきたいと考えている。

○小見山委員（代理）

伊勢市との連携について、行政間の連携もあるが、部分的なものについては我々民間側でも協力願いをしている。たとえば年末年始に伊勢では駐車場不足のためパークアンドバスライドをやっている。そういった意味で、伊勢市のサンアリーナ、内宮前、外宮前に伊勢湾フェリーの利用促進型の看板を付けるということで、協力体制をいただいている。色々連携をとりながら、伊勢市にも協力していただくようなネットワーク作りを行っている。行政の方々にも、そのようなことを具体的にやっているということだけ覚えておいていただき、また話の中で進めていただけたらありがたい。

○福武委員

渋滞等を緩和するために、という話があったが、困ったときの伊勢湾フェリーだと思っている。要は相手方が困ったときに使っていただく、ということしか今はPRのいい手段が無いと思う。

○木下議長

行政との連携ももちろんだが、民間との連携という点で地元協議会があるがそれを今後どういう風に利活用するのかご説明いただきたい。

○事務局

地元の協議会については、現在の伊勢湾フェリーの進捗状況等は報告させていただく考えであるが、具体的な連携計画に基づく協力体制は、今のところ考えていない。

○渡辺委員

計画策定の基本方針の中で、本航路が利用者に愛され、という言葉が入っているが、今回調査案を見たときに、②と⑤の調査で、広域的なアンケートをしていただくことは十分分かっているが、田原市・鳥羽市の地域の市民も繰り返し利用する対象としては入っては来ると思う。地域にも愛される航路でなければならないので、アンケートを入れていただくといいのかと思う。

旅行者へのヒアリングだが、市内の観光事業者を含め、両地域で活性化しようとしている団体があるが、そういったところのアンケートはどうか。

ウェブアンケートについて、今インターネットを利用する方も非常に多いが、インターネットを使えなくてもいろんな旅行をされる方も多い中で、そうした方の意識調査は必要ないのか。

鳥羽・田原市内に泊まれる方がたくさんおり、フェリーを使わずに帰られる方も非常に多いのではないかと思うので、それぞれの宿泊施設等、あるいは観光地へ来た方等のアンケートを実施しても良いのではないかと思う。道の駅等で観光情報を得られる方も多いかと思うので、そうしたところも利用すればいいのではないかと思う。

○木下議長

田原市・鳥羽市民を始め、色々な業界等のアンケートについて説明いただきたい。

○事務局

色々なご提案をいただいたが、調査の残されている期間や、全国の中高年の方でインターネットが使えない方をどうやって選ぶか、という現実的・時期的なところで、現在できうることを調査案としてまとめさせていただいているので、その方向性でいかせていただきたいと考えている。

○中野委員

旅行商品の検討と観光客の方々へのアンケートというところで、国交省の制度についてのお知らせも兼ねてだが、今年度の補正予算で「ニューツーリズムの着地型旅行商品の造成事業」というものを成立する予定になっており、その事前募集について県を通じて中部運輸局から募集をかけている。これを活用していただければ、全国的な委員モニターを募集して体験ツアー、モニターツアーというのを体験していただいて、アンケートを取るの、全国的な旅行商品の展開方法を探ることや、新しい需要創出を考えることができると思う。観光庁でやっている補正予算の方の事業もうまく活用していただき、この協議会の枠組みでやるアンケートとうまく役割分担・連携等をしていただければ、色々な観点からの効果的なアンケート調査が可能になると思う。

○伊藤委員

田原市は、今年度、国交省のまちづくりコンサルティング事業の重点地域に認定されている。11月1日に1回目を行って、現地を見てもらい、2回目を12月17日に行う。先程中野委員がおっしゃられたニューツーリズムの着地型旅行商品の造成事業が、今週の初めに来たということで、意思表示をしたいと思っており、現在エージェントと打ち合わせに入っているという状況である。モニターツアーのアンケートの方も、内容的には伊勢湾フェリーを使ったということに限定してエージェントの方をお願いしてあるため、もし採択されれば、そのアンケートの方もフィードバックしたいと思っている。

○木下議長

他にご意見も無いようなので、以上で今回の協議事項を終了させていただく。各委員からいただいた貴重な意見については、冒頭ご説明したように、平成22年度の認定申請書というものがある。これを中部運輸局長の方へ提出したいと思う。

4. その他

○伊藤委員

東三河地区の存続協議会の中でもアンケート等を行っているということで、浜松市、湖西市の職員に限ってだがアンケートを取っており、料金体系や混み具合が心配だとか、予約方法がないだとか、いろんな意見が集計結果として出ているので、こちらの方も提出したいと思うので参考にさせていただけたらと思う。また、サイクルシップについても補正予算でやっているが、実際にアンケート結果を見ると、トップが愛知県で55%、2位が静岡、3位が三重県、その次が東京・神奈川と関東圏になるといった結果も出ているので、その辺も参考にさせていただけたらと思う。

○木下議長

本日は長時間の熱心な議論を頂きありがとうございました。これで第2回の鳥羽伊良湖航路活性化協議会を終了させていただく。

○事務局

次回の3回目の法定協議会の日程については、今後の調査結果を踏まえ、皆さんにどのような活性策を講じていくかについてご意見いただく場所となるので、調査結果が出揃った段階で早めに日程調整をさせていただきたい。また、調査結果が順次上がってくる中で、協議会の開催に先駆け、調査結果に対する委員の考えもあらかじめメールでお聞かせいただくこともあるので、ご協力いただきたい。