

令和5年度 長野県観光機構の事業計画について

新型コロナウイルスの発生から3年以上が経過し、感染者数は連日報道されているものの、行動制限の撤廃や渡航制限の緩和などにより、ようやくコロナ禍以前の日常生活がほぼ戻ってきました。

そうした中において、観光に目を向けると、宿泊割引などの観光需要回復策やインバウンドの水際対策緩和などが功を奏して、長野県内にも国内外から大勢のお客様がお越しになっています。

また、その反面、急激に回復した観光需要に対する受入環境の整備など課題も浮き彫りになってきています。

こうした環境下において長野県観光機構は、様々な課題に対してソリューション提供を行い、「なくてはならない」組織に変革を遂げるべく新たな組織運営に向けてビルドアップを図っています。

今般、この先3ケ年を想定した「第三次中期経営計画」を策定いたしました。

令和5年度（2023年度）はその初年度となることから、具体的な各種事業を通してこれまで以上に様々なパートナーのみなさまと一緒に「かつてない感動」を共創し、長野県を盛り上げていく所存です。

（事業一覧）

パブリック事業部

- 1 観光地域づくり推進事業
- 2 信州フィルムコミッションネットワーク推進事業
- 3 観光誘客促進事業
- 4 観光情報センター運営事業
- 5 インバウンド誘致体制整備事業
- 6 インバウンド誘致促進事業
- 7 訪日教育旅行推進事業
- 8 学習旅行誘致推進事業
- 9 新たな観光スタイル創出事業
- 10 サマーキャンプ・スノーキャンプ実施事業
- 11 コールセンター運営事業

TX デザイン部

- 12 Go NAGANO スマートパス事業
- 13 NAGANO GREEN MICE 事業
- 14 物味湯産手形事業

- 1 5 Go NAGANO 運営事業
- 1 6 Go NAGANO 広告事業
- 1 7 データマーケティングプラットフォーム事業
- 1 8 地域連携プロモーション事業
- 1 9 事務局運営受託事業

C X 事業部

- 2 0 銀座 NAGANO 店舗運営事業
- 2 1 銀座 NAGANO イベントスペース管理運営事業
- 2 2 県外センター等県産品販売事業
- 2 3 酒類販売事業
- 2 4 通信販売等運営事業

コーポレートデザイン部

- 2 5 観光関係団体等連携事業
- 2 6 会員連携推進事業

【令和 5 年度の具体的な事業計画】

1 観光地域づくり推進事業

国内はもとより海外からも選ばれる世界水準の山岳高原観光地域づくりを目指すため県内各地域と連携を図り各種事業に取り組みます。

(1) 研究機能強化事業

県内各地の観光地の強みや特性等を示すポジショニング分析等を行い、観光地の競争力強化の促進を図ります。

ポジショニング分析等を活かし、国内誘客及びインバウンド向けプロモーションの施策検討を行います。

(2) 地域支援事業

県内 DMO や事業者等の横の連携強化を図るため関係者による連絡会議（全体会議・テーマ別分科会）を開催します。

県内 DMO 等が直面している課題解決に向けて当機構が有する専門性を発揮するとともに外部専門人材等と連携しながら人材育成等のソリューション提供を行います。

(3) サステナブルなインバウンド観光地づくり

インバウンドの高付加価値旅行市場等をターゲットに、世界の潮流である持続可能な観光（サステナブルツーリズム）の取組を県内観光地で促進するため、国際認証（※「世界の持続可能な観光地 TOP100」を想定）の取得等を目指す意

欲ある地域を支援します。

2 信州フィルムコミッションネットワーク推進事業

映画やテレビドラマなどのロケーション撮影は、撮影時における現地消費額等直接的経済効果に加えて作品や公開後のロケーションツーリズムなどから得られる間接的経済効果やロケ地が聖地になるなどシビックプライドの醸成が期待できます。

そのため、信州フィルムコミッションネットワーク連絡会議を運営し、会員等のロケ受入に関する各種相談に応じるとともに定期的な連絡会議等を開催し、関係者間の連携強化を図ります。

さらに、撮影現場におけるロケ支援はもちろんのこと専用 HP 等を通じて本県を舞台とする映画やテレビドラマなどの効果的な情報発信を行い、積極的なロケ誘致に努めます。

3 観光誘客促進事業

主に国内からの誘客促進を図るため、旅行会社と連携した商品造成、鉄道会社と連携したプロモーション、着地型旅行商品造成に向けた商談会の開催、旅行会社やメディアを招聘したファムトリップの実施などに取り組みます。

連携を深めている沖縄県との交流促進を図り、沖縄県からの一般旅行者の誘致に加えて学習旅行の誘致に努めます。

長野県内への MICE 誘致を推進するため、銀座 NAGANO に専任の推進員を配置し、市町村や宿泊事業者等と連携して営業活動等に取り組みます。

4 観光情報センター運営事業

大都市圏から多くの長野県ファンを獲得するため、銀座 NAGANO、名古屋及び大阪の各観光情報センターに観光案内の専任職員を配置し、市町村の観光担当者及び会員企業等と連携を図り、お客様のニーズに応じた長野県の観光情報の提供などに取り組みます。

観光情報センターにおける観光案内に留まらず幅広く長野県観光の魅力を発信するため、旅行会社やメディアへ積極的に旬の観光情報などの提供を行います。

5 インバウンド誘致体制整備事業

外国人旅行者の受入を促進するため、宿泊施設や飲食店等の外国人とのコミュニケーションに対する不安感を解消するとともに、特に個人やリピーターの来県を促進するため、インターネットや SNS 等を活用した情報発信などに積極的に取り組みます。

6 インバウンド誘致促進事業

より多くの国から大勢の外国人旅行者を誘客するため、他県等と連携したプロモーションやターゲット国の特性に応じた県独自の施策などに取り組みます。

(1) 広域連携事業

長野県を訪れる訪日外国人旅行者の利用頻度が高い空港（成田、羽田、中部国際）が所在する首都圏や中部圏の自治体等と連携した訪日プロモーションなどを行い、県単独では実施できない周遊的かつ効果的なインバウンド誘致に向けた各種施策に取り組みます。

(2) 県単独事業

海外現地コーディネーターを配置して情報発信や情報収集に努めるなどインバウンド対象国や地域の特性に応じた効率的な施策を実施し、誘客促進を図ります。

インバウンドによる県内観光消費額を最大化し、持続可能な観光地づくりを推進するため欧州・北米・豪州をターゲットとした高付加価値旅行市場の獲得を図ります。

7 訪日教育旅行推進事業

子どもの頃からグローバル感覚を身に付け、世界に通じる人材育成のきっかけづくりを図るため、子どもたちの国際交流を促進し、将来的な長野県ファンづくりに向けて、訪日教育旅行の受入を推進します。そのために、県内学習旅行情報の発信（主に台湾向け）、受入学校の選択と調整、学校交流メニューの企画立案、交流時のアシスト（通訳等）、旅行会社や宿泊施設等との連携調整などに取り組みます。特に、訪日教育旅行が盛んな台湾に直接営業に出向くとともに海外商談会に参加するなど積極的な誘致活動に努めます。

8 学習旅行誘致推進事業

国内からの学習旅行誘致促進を図るため、首都圏等における商談会の開催、キャラバンの実施（首都圏・中京圏・関西圏・九州など）、大都市圏及び隣接県の旅行会社への営業などに積極的に取り組みます。

学習旅行の受入促進を図るため、市町村や事業者等が商品化している SDGs 教育旅行プログラムのブラッシュアップ支援などを行い、令和4年度実績で55件の商品数を令和5年度は70件に引き上げます。

9 新たな観光スタイル創出事業

地域が中長期的に稼いでいけるような仕組みづくりを構築するため、地域が抱えている課題を把握し、その課題解決に向けて取り組みます。

地域づくりの戦略策定、企画立案、実施検証・分析等の業務を受託し、当機構の専門的なノウハウを投入してソリューション提供などを行います。

一般旅行者を顧客とした当機構独自の旅行商品造成や販売などに取り組みます。

10 サマーキャンプ・スノーキャンプ実施事業

主に首都圏在住の小学生の豊かな人間形成に寄与することを目的として、長野県が有する雄大な自然環境を舞台としてサマーキャンプとスノーキャンプを実施

します。

都会の喧騒を忘れ大自然の中で過ごす子どもたちに良い思い出を提供することが長野県ファンづくり第一歩になることから、受入先と連携を図り安全・安心で魅力的なプログラムづくりに努めます。

11 コールセンター運営事業

一人でも多くの長野県ファンを獲得するとともに長野県の観光ブランド価値を高めるため、旅マエで重要な観光情報収集や旅のプランニングを遠方にながらも安心して相談できる「Go NAGANO 観光ナビゲートセンター」を運営します。

お客様に寄り添ったご案内をし、認知度を高めるとともにお客様満足度を高め、長野県観光の必須ツールとしての定着化を図ります。

12 Go NAGANO スマートパス事業

令和 4 年度に構築したオンライン販売プラットフォームを利用した冬季リフト券販売とともに、高速道路利用とセットでリフト券が割引になる「速旅」と連携した販売を行います。

初年度で、およそ 10 万人のスキーを楽しむ利用者のデータが取得できたことから、新しいマーケティング手段としてスキー場へ価値提供し、冬季リフト券だけでなく、グリーンシーズンのリフト券をはじめとした、幅広い施設のチケットの販売を計画しています。

初年度（令和 4 年度）は県の割引事業の支援もあり売上・利益目標は大幅に上回ったが、令和 5 年度は割引事業が無いと想定し、スキー場との関係性の強化に努めるとともに、CRM の実施をはじめ、販売力強化に努め、会員数を現在の 8 万人から 1 万人増加させることを目標とします。

13 NAGANO GREEN MICE 事業

観光業界におけるゼロカーボンの取組として、サステナビリティへ寄与するため、企業などが行う展示会、学会、各種イベントなどに使用される電気を CO₂ が排出されない再生可能エネルギーと同等の電気とみなすことができる認証サービスを提供します。

長野県産業労働部や環境部等と連携し、NAGANO GREEN MICE の認知拡大を図るとともに、提携施設や地域の観光協会等と連携した営業活動を行い、令和 5 年度は NAGANO GREEN MICE 採用件数 10 件を目標とします。

～NAGANO GREEN MICE～

「カーボンオフセット」の考え方にに基づき、企業などが MICE を実施する際に使用する電気量に応じたグリーン電力呼称権（環境価値）を購入していただくことで、二酸化炭素排出量実質ゼロを謳うことが可能となるものです。なお、グリーン電力使用を証明する「グリーン電力証書」の発行は、一般社団法人日本品質保証機構からグリーン電力証書発行事業者の認定を受けている株式会社 JTB コミュニケーションデザインが行います。

14 物味湯産手形事業

県内の日帰り温泉施設などの周遊促進を図る「物味湯産手形」の制作、販売を行います。令和4年10月からデジタル版を販売開始しましたが、令和5年度は冊子版を廃止し、デジタル版に一本化します。デジタル版の認知度向上を図り販売の拡大を目指すとともに、手形の魅力向上のため、参加施設拡大を目的とした県内施設への営業活動を行います。

令和5年度は、令和4年冊子版からのデジタル版への移行（目標6,000件）を含め、10,000件の販売を目標とします。

15 Go NAGANO 運営事業

長野県公式観光サイト「Go NAGANO」の閲覧者数を更に増加させるため魅力ある新規コンテンツの制作や SNS の運用による情報発信などに継続的に取り組みます。現在10万人超のフォロワーを抱えるまでに成長した「Go NAGANO 公式Instagram」ではフォロワーの更なる獲得と新たな情報発信の企画を検討・実施します。

令和5年度は、「Go NAGANO」に新たに MA（マーケティングオートメーション）ツールを導入し、ユーザーの興味関心に合わせた情報発信を行うことができるように改修をする計画です。MA ツール導入の成果として、「Go NAGANO」の年間セッション数600万セッション（令和4年度比150%）およびトップページを訪問したユーザーの直帰率40%以下（令和4年度実績48%）を目指します。

また、県内観光業界の DX 推進を図るため、従来の公式観光サイト説明会を DX 研修会にアップデートし、DX 推進に資する情報提供やネットワーキングの場として開催します。

16 Go NAGANO 広告事業

県内市町村、観光事業者、交通事業者、物産系企業等に対し、記事、広告、アンケート調査などの「Go NAGANO」を活用した有料メニューの営業販売を行い、年間900万円の売上を目標とします。

単なる情報発信メディアとしてではなく、地域との共創ツールとして活用する提案を行うとともに、既存メニューに拘らず、地域や観光事業者に寄り添ったソリューションの検討、実施を行います。

17 データマーケティングプラットフォーム事業

「Go NAGANO」の閲覧データや旅行者へのアンケートデータ等を一元的に分析するためのデータマーケティングプラットフォームの運用を行います。高度な分析を行うためにデータ分析能力向上の人材育成に力を入れ、令和5年度中に上級ウェブ解析士の合格者1名を目指します。

また、長野県ファンを増やすことを目的とし、データ活用によるニーズにあった情報発信や限定商品販売を行うなど、効果的なプロモーション施策を企画・実

施します。

18 地域連携プロモーション事業

地域で新たな取組に挑戦している「人」にフォーカスし、地域のブランディングやマーケティングに資するプロモーションを実施します。公式観光サイト「Go NAGANO」をはじめとしたデジタルプロモーションをメインとし、地域の取組に深く共感し、積極的に関わってくれるような質の良いお客様を獲得することを目指します。

19 事務局運営受託事業

信州キャンペーン実行委員会事務局、スノーリゾート信州プロモーション委員会事務局の運營業務を行います。

20 銀座 NAGANO 店舗運營業業

首都圏における長野県の総合活動拠点としてショップにおける県産品の販売やバルカウンターでの飲食などを通じて信州ブランドの発信を行い、さらに強固な長野県ファンの獲得を図ると共に、県内関係者と連携を深め、お客様の声を活かしながらこれまでにない商品の掘り起こしや魅力あるオリジナル商品開発などを行い、280,000 千円の売上を目指します。

また、お客様の知識や興味を広げられる様、更なる価値提供を目的に様々な職員研修を実施します。

21 銀座 NAGANO イベントスペース管理運營業業

銀座 NAGANO 2 階のイベントスペースは、リアルに長野県の魅力を発信する絶好の場所であることから、県内関係者による効果的な P R や利用促進を促すとともにカフェを含めたイベントスペースの管理運営を行い、39,000 千円の売上を目指します。

22 県外センター等県産品販売事業

名古屋及び大阪の観光情報センターでは、観光案内に加え県内各地の特産品などの販売を行い、9,000 千円の売上を目標に収益を確保します。

また、センター内だけでなく、中京圏及び関西圏で開催される合同物産展やイベントなどにも積極的に参加して物産販売を行い、県産品の販路拡大、さらにブランド価値を高めます。

23 酒類販売事業

当機構にはソムリエや唎酒師の専門職員がおり、且つ酒類販売（小売・卸売）の免許を有していることから、これらを効果的に活用して県外や海外での県内産酒類の販路拡大や魅力発信に取り組み 145,000 千円を目標に、県産酒類の拡販及び事業の安定的利益獲得に繋げます。

ToB 領域として大手百貨店やGMS、海外など既存及び新規取引先への販路拡大と
ならび、専門職員の知識を活かした、ツーリズムの造成や講演会講師依頼受託な
ど、「専門人材のブランド化」に取り組み、多角的に信州の酒ブランドの醸成及
び利益獲得を推進します。

24 通信販売等運営事業

これまで多くのお客様にご利用いただいている EC サイト「NAGANO マルシェ」
と固定客のいる産直便チラシ配布により、県産品の販売を強化し 40,900 千円の売
上を目指します。

また、この取組を通して県産品の販売拡大及び認知度向上に貢献するとともに、
販売状況の整理と分析を行い、事業者へフィードバックするなどマーケティング
を積極的行います。

25 観光関係団体等連携事業

全国組織の観光関係団体等に会員として加盟し、各種情報収集に努めるととも
に単独では実施できない事業に参加するなど会員としてのメリットを十分に活か
します。

また、そうした団体等の会員としての立場を活用して、他の会員の方々に対し
て当機構の活動状況などの情報提供を行い、当機構の価値を幅広く発信していき
ます。

26 会員連携推進事業

会員のみなさまとの意見交換会を開催し、率直なご意見をいただくことで当機
構の事業計画策定に役立たせていただくとともに会員のみなさまとの意思疎通を
深めます。

また、会員のみなさまの参考になるような有益な情報を随時メールにて配信し
ます。