
令和6年度事業計画について

1. 観光を取り巻く状況

(1) 旅行形態などの変化

- ①団体旅行から個人型旅行への流れが継続
- ②インバウンド観光（訪日旅行）が活発化
- ③日本人のアウトバウンド観光（海外旅行）が徐々に回復
- ④航空運賃、JR運賃、宿泊料金、パッケージ旅行価格の変動制（ダイナミック化）が定着
- ⑤旅行会社のリアル店舗販売からWEB・DP販売が加速
- ⑥オンラインの商談や会議形式が慣習化

(2) 国内観光のトピックス

- ①全国旅行支援が終了
- ②北陸応援割がスタート（R6年3月～4月）
- ③大阪万博（R7年4月～10月）

(3) 県内観光のトピックス

- ①小泉八雲没後120年（R6年）
- ②津和野城築城700周年（R6年）
- ③山陰道の出雲IC～石見福光IC間が開通予定（R6年度）
- ④山陰道の石見三隅IC～遠田IC間が開通予定（R7年度）

(4) 国内経済の状況

- ①ガソリンや電気代、食品原材料費、生活関連品等の物価上昇が継続
- ②バス・タクシー運転手など観光業界においても人手が不足
- ③「2024年問題」がバス業界に影響
- ④業種別の賃金格差の問題

2. 島根県観光連盟の動き

- (1) 令和6年3月末 観光地域づくり法人（地域連携DMO）に登録（予定）
- (2) 令和6年4月1日 島根県観光連盟石見事務所を開設

3. 課題

- (1) データ分析、マーケティングに基づく事業実施
- (2) 県内市町村、観光協会、DMO等との連携、役割分担
- (3) 事業財源の確保

民間会員の会費収入、寄付金収入、県・市町村負担金以外の収入（観光庁補助金等）

4. 事業体系

《一般会計》

令和5年度の4つの事業体系に加え、マーケティング事業を実施する。

(1) 旅行業連携誘客推進事業

B to Cの観点を強化するとともに、旅行業者やOTA（オンライントラベルエージェント）および航空会社等と連携しB to Bの手法で誘客を推進する。

(2) 観光情報発信事業

観光消費を行う顧客に向けて直接島根の魅力を発信するとともに、メディア等を通じて島根の認知度向上を図り誘客につなげる。

(3) テーマ型マーケット開拓事業

教育旅行の誘致を継続するとともに今後の需要増を見込むファミリー旅行等の開拓に取り組む。

(4) 受地開発支援事業

会員や県内の観光関係者が行う受地づくりを伴走支援するとともに、観光人材の育成支援を行う。併せて県内の各観光協会、DMO等との連携を強化する。

(5) マーケティング事業

データに基づいた効果的な誘客施策を展開するための調査や分析等を行い、事業のPDCAを回しながら観光地域マーケティングを行う。

《特別会計Ⅰ》

令和3年度に開始した「&ご縁の聖地」ブランドを県内外に広め、出雲路（松江市、出雲市、安来市）への誘客を促進する。

(1) メディア露出の拡大・興味関心層の拡大事業

「&ご縁の聖地」ブランドをPRし、興味関心を持つ潜在層に広くアピールするとともに、圏域の魅力を顕在層へ伝えて誘客につなげる。

(2) 「&ご縁の聖地」体感ポイントの創出事業

旅行者が「&ご縁の聖地」のコンセプトを感じ取れる空間やタッチポイントを創る。

(3) 「&ご縁の聖地」からコンセプト（感謝・つながり）を伝える取組み促進事業

「&ご縁の聖地」特設サイトや圏域の関係者からブランドコンセプトを顧客へ伝える取組みを行う。

(4) 旅行会社商品・宿泊プランの造成販売促進事業

「&ご縁の聖地」をテーマとした着地企画を活用して、旅行商品や宿泊プランの造成と販売を旅行会社へ働きかけ、誘客を行う。

《特別会計Ⅱ》

「石見観光振興協議会」の解散に伴い「島根県観光連盟 石見事務所」を開設し、新たに特別会計を設けて石見地域の観光振興を推進する。

(1) 誘客促進事業

石見ならではの地域資源を活用したイベントや旅行商品造成支援等を行い、誘客を推進する。また、石西、石央、石東のエリア別にデータ分析を行い、関係者へのフィードバック・研修等を実施する。

(2) 情報発信事業

石見神楽や食の魅力等、石見ならではの観光情報の発信を行う。また、山陽圏でのPRを強化する。

(3) インバウンド誘客促進事業

外国人観光客受入基盤整備を行うとともに、FIT（個人旅行者）の誘致強化を図る。

5. 取組の視点

- (1) 島根県や市町村、DMOをはじめとする観光団体等との連携・役割分担のもと、専任職員を配置している強み（「専門性」・「継続性」・「機動性」）を最大限に活かして活動する。
- (2) 観光地域づくり法人（地域連携 DM0）としてマーケティングを強化するとともに、県内各地域の観光消費額拡大に向け観光地経営戦略の策定に向けた検討を行う。
- (3) 施策の推進にあたっては、ターゲット及び数値目標を定め、結果の検証を行いPDCAを進めていく。
- (4) 変動していく観光マーケットの状況について情報収集を行い、機動的に対応していく。
- (5) B to Bの事業を行う際にも、B to Cの観点を取り入れた取り組みを強化する。

令和6年度 事業体系

一般会計

単位:千円

令和6年度 予算総額 324,841 <267,184> ※< >内は 前年度予算	旅行業連携 誘客推進 132,330 <111,100>	旅行会社商品造成販売支援 25,300 <32,500> 貸切バス旅行商品造成販売支援 10,500 <13,000> 萩・石見空港を活用した誘客促進 81,130 <62,300> 旅行会社向け観光情報発信事業 5,200 <3,300> インバウンドFIT高速バス割引事業 10,200 <0>
	観光情報発信 30,541 <37,141>	WEBマーケティング 15,136 <15,136> ロケ&メディア取材誘致促進 9,123 <7,123> キャラクターマーケティング 3,382 <2,232> しまね観光大使活用 200 <500> 観光PRイベント活用 200 <200> 旅ナカ情報発信強化 2,500 <0> デジタルを活用した周遊促進 0 <11,950>
	テーマ型マーケット 開拓 12,665 <22,550>	教育旅行等誘致 7,500 <14,000> ワークーション等推進事業 1,665 <3,650> 学生旅行誘致事業 500 <500> ファミリー旅行誘致事業 3,000 <4,400>
	受地開発支援 2,208 <6,924>	誘客ネットワーク支援 1,000 <700> 地域観光開発支援 300 <300> 研修 908 <600> 島根県観光連盟DMO登録推進 0 <5,324>
	マーケティング 10,593 <0>	DMO戦略策定 500 <0> マーケティング推進 4,500 <0> DMO専門人材配置 5,593 <0>
	法人管理 136,504 <89,469>	法人の管理運営 136,504 <89,469>

特別会計 I

単位:千円

令和6年度 予算総額 23,132 <24,194> ※< >内は 前年度予算	メディア露出・興味 関心層の拡大 3,075 <5,000>	メディア等活用宣伝 2,825 <3,000> PRイベント開催・出展 250 <2,000>
	「&ご縁の聖地」 体感ポイントの創出 5,350 <5,000>	「&ご縁の聖地」体感ポイント創出 5,350 <5,000>
	「&ご縁の聖地」 からコンセプトを伝 える取組み促進 1,100 <3,300>	特設サイト運営・PRツール制作 1,100 <3,300>
	旅行会社商品・ 宿泊プランの造成販 売促進 9,150 <6,300>	着地メニュー企画運営 8,070 <4,900> 旅行会社商品造成販売支援 900 <1,200> 営業活動 180 <200>
	法人管理 4,457 <4,594>	法人の管理運営 4,457 <4,594>

特別会計Ⅱ

単位：千円

令和6年度 予算総額 56,909	誘客促進 24,780	エリア別のデータ分析、戦略立案 2,500 データ分析のスキルアップ 1,000 周遊スタンプラリー活用 4,000 旅行商品造成支援 2,000 山陽方面からの誘客促進 2,000 ファミリーをターゲットとした誘客 2,000 地域資源を活用したイベント実施に対する支援 4,500 観光資源の商品化に取り組む事業者支援 3,000 石見版FAMツアー 1,000 日本遺産(石見神楽)の活用 2,780
	情報発信 14,891	集客力のある場所を活用したPRイベント 1,000 山陽圏のファミリー層に向けたイベント 2,000 山陽圏等をターゲットにした情報発信 2,770 石見地域観光ガイドブック等の作成 1,500 物販と連動したSNSを活用した情報発信 2,830 石見神楽プロモーション 4,791
	インバウンド 誘客促進 15,658	外国人観光客受入基盤整備 500 個人旅行者(FIT)誘致強化 2,758 欧米豪プロモーション 2,500 インバウンド向け旅行商品販売 5000 フランス等重点地域でのプロモーション 4,900
	法人管理 1,580	法人の管理運営 1,580

一般会計

※ 〈 〉 内は令和5年度の当初予算額

1 旅行業連携誘客推進事業

旅行会社やOTA（オンライントラベルエージェント）等へ観光素材の情報提供を行うとともに、旅行商品の造成・販売促進の支援により県外からの誘客を促進する。また、航空会社等の交通機関と連携した誘客促進事業を行う。

（1）旅行会社商品造成販売支援事業 25,300千円

県補助 10/10

〈32,500千円〉

需要が落ち込む冬季閑散期において、「温泉」「しまね和牛」を統一テーマとして、交通機関や旅行会社と連動した誘客キャンペーンを実施し、県内宿泊施設等の利用促進を図る。

また、旅行会社のWEBページ、パンフレット制作、広告制作等への助成、および商品企画・造成、営業担当者による現地視察等へ支援を行って、旅行商品造成と販売の促進を図る。

- ・ 冬季閑散期に中部圏域において FDA と連携した誘客プロモーションを実施
- ・ 冬季閑散期に関東圏域において JAL と連携した誘客プロモーションを実施【新規】
- ・ 冬季閑散期に大手 OTA と連携し、島根の特産食材を活用した宿泊プランや高価格帯プランを造成販売【新規】
- ・ 個人型旅行商品（WEB・パンフレット）の造成経費または販促経費の一部を助成
- ・ 旅行会社担当者の現地視察、下見・仕入れ経費の一部を助成
- ・ 隠岐ワンコインタクシー（米子空港～境港・七類港）の実施【新規】

（2）貸切バス旅行商品造成販売支援事業 10,500千円

県補助 10/10

〈13,000千円〉

旅行事業者が島根県内の周遊観光を目的とした貸切バス旅行を実施する経費等の一部を補助することにより、冬季閑散期の本県に向けた旅行の商品造成や販売を促進する。

- ・ 閑散期（12～2月）における貸切バス旅行経費の一部を助成
- ・ 旅行参加者を対象としたアンケート調査を実施

(3) 萩・石見空港を活用した誘客促進事業 81,130千円

県補助 10/10

〈62,300千円〉

萩・石見空港の東京路線2便化継続のため、首都圏からの個人型観光客による利用促進と誘客を図る。

- ・ダイナミックパッケージでの割引クーポン配布等によりOTAと連携した誘客を実施
- ・首都圏の企業による福利厚生を目的とした旅行需要の取り込みを実施
- ・萩・石見空港を利用する旅行パック商品の販促支援を実施
- ・「石見の神楽めし」、山口県と連携した「萩・石見ぶらり手形」の活用
- ・レンタカーを活用した誘客施策を実施
- ・しまね観光ナビ内の石見ページや「TRIP WEB MAGAGINE 萩・石見」等により圏域の魅力を発信

(4) 旅行会社向け観光情報発信事業 5,200千円

県補助4,900千円

〈3,300千円〉

島根県が実施する美肌県しまね推進事業補助金で造成されたコンテンツや、県内の新たな観光素材等を旅行会社へ情報提供することで、新規性のある旅行商品の開発を促し、誘客促進を図る。また、旅行会社向けの最新情報を収集・編集して旅行会社への情報発信を行う。

- ・全国の旅行会社を対象にオンラインによる観光情報説明会を実施
- ・主要市場である東京（または大阪）において、旅行会社の商品造成担当者等を対象とした観光情報説明会を開催するとともに、オンラインで全国の旅行会社へ同時配信を実施
- ・旅行会社向けの観光素材集を作成し、「しまね観光ナビ」の旅行業者専用ページで紹介
- ・上記のWEBページと最新情報を全国の旅行会社に向けてメールマガジンで配信
- ・県外の旅行会社へ営業活動を実施

(5) インバウンドFIT 高速バス割引事業【新規】

10,200千円

県補助 10/10

〈0千円〉

広島および関西方面から島根県へ運行する高速バス料金について、外国人向けに割引価格を設定し、海外からのFIT（個人旅行者）の誘客促進を図る。

- ・外国人観光客を対象に、広島から松江、出雲への高速バス料金を割引
 - ※広島から石見地域（大田、浜田、益田）への高速バス料金割引は、特別会計で実施
- ・令和7年度の万博開催をふまえ、関西圏から島根県への高速バス料金を外国人向けに割引

2 観光情報発信事業

観光消費を行う顧客に向けて、公式サイト「しまね観光ナビ」により「美肌県しまね」への旅行に対する興味喚起を図るとともに、旅の過ごし方を提案する。また、テレビや雑誌、新聞、WEBサイトなどメディアへの観光情報掲載を促進するとともに、映画、テレビドラマ等のロケ誘致とロケ支援を行う。加えて、島根県観光キャラクター「しまねっこ」や「しまね観光大使」を活用して、島根県の認知度アップと誘客を図る。

(1) WEBマーケティング事業

15,136千円

県補助 10/10

〈15,136千円〉

島根の観光ポータルサイト「しまね観光ナビ」を活用して、最新の観光情報や顧客ニーズに沿った情報を届けるとともに、サイトへの集客につながるコンテンツの充実と定期的な情報のメンテナンスを行う。また、アクセス解析を行って継続的な効果検証を行う。

- ・「なつかしの国石見」との統合に伴う相乗効果の創出【新規】
- ・伴走支援型コンサルティングの導入【新規】
- ・ブランドイメージの浸透や島根県への関心を高める記事制作
- ・観光キャンペーン、イベント情報等のタイムリーな情報提供
- ・新規ユーザー集客強化等を目的とした広告出稿
- ・記事広告の掲載
- ・アクセス状況の把握・分析による継続的な効果検証と関係者へのフィードバック

(2) ロケ&メディア取材誘致促進事業

9,123千円

県補助 10/10

〈7,123千円〉

島根フィルムコミッションネットワーク会議の事務局として、映画・テレビドラマなどのロケ（撮影）誘致活動を行うとともに、ロケに際し県内のFC（フィルムコミッション）や市町村等と連携しながら効率的かつ円滑なロケ支援を実施する。

また、県外メディアが島根県内で取材を行う場合に旅費等の助成を行い、島根の魅力ある観光情報の発信を促進する。

- ・ 島根フィルムコミッションネットワーク会議事務局としてロケ誘致、ロケ支援を実施
- ・ 島根フィルムコミッションのWEBサイトを改修・運営
- ・ ロケーション情報等を定期的に関係者へ情報発信
- ・ ロケ支援ノウハウの蓄積のため、外部有識者団体が主催する研修会等へ参加
- ・ 県内関係者向けに、ロケ支援やロケ地ツーリズムに必要なノウハウ等の研修を開催
- ・ 県のメディアリレーション事業と連携し、取材費助成制度の周知を強化し、活用を促進
- ・ 観光情報発信や観光誘客に特に効果が高い媒体、番組等とタイアップ

（3）キャラクターマーケティング事業 3,382千円

県補助2,882千円

〈2,232千円〉

島根県観光PRキャラクター「しまねっこ」のキャラクター管理（イメージ管理）を適切に行いながら、デザインの利用促進やPRイベントでの活動を通じて「しまねっこ」及び「島根県」の認知度を高める。

- ・ 公式ホームページ「しまねっこの部屋」の運営
- ・ 「しまねっこ」デザインの利用促進と利用許諾
- ・ 観光PRイベントへ「しまねっこ」とともに参加
- ・ しまねっこデビュー15周年を記念したロゴやオリジナルグッズ等を制作【新規】

（4）しまね観光大使活用事業 200千円

〈500千円〉

「しまね観光大使」を観光イベントやマスコミ訪問等に派遣し、島根のイメージ向上とPRを図る。

- ・ 観光大使の派遣
- ・ 観光大使のスキルアップ研修

(5) 観光 PR イベント活用事業**200千円**

〈200千円〉

他団体が主催する県外での観光 PR イベントに参加して、島根の観光を PR する。

- ・ FDA 就航地でのイベント（名古屋等）
- ・ 島根ふるさとフェア（広島）

(6) 旅ナカ情報発信強化事業【新規】**2,500千円**

県補助 10/10

〈0千円〉

島根県ならではの体験コンテンツの質や顧客満足度の向上を図るとともに、旅ナカ（現地）における体験メニューの情報発信を強化する。

- ・ 旅先での旅行行動を現地で決める観光客を対象に、宿泊施設において体験コンテンツの情報を発信
- ・ 体験コンテンツ参加者へのアンケート等を通じてコンテンツをブラッシュアップ
- ・ しまね観光ナビ「体験・現地ツアー」での情報発信力や販売力を強化

3 テーマ型マーケット開拓事業

教育旅行の目的地としての定着を図るとともに、今後の需要増を見込むワーケーション、ファミリー旅行等の開拓に取り組む。

(1) 教育旅行等誘致事業**7,500千円**

県補助 10/10

〈14,000千円〉

県内の歴史・文化を学習する素材に加え、石見銀山やたたら製鉄、隠岐ジオパークなど、SDGsの学びに繋がる素材を活用して教育旅行の誘致促進を図る。

- ・ 学習素材の掘り起こしに併せ、教育旅行素材集やWEBサイトを改訂・更新
- ・ 修学旅行先を検討している学校や旅行会社にPRするWEB広告等を実施
- ・ 旅行会社等を対象とした現地視察研修や訪問セールスによる誘致活動を実施
- ・ 島根県修学旅行助成制度の周知、活用
- ・ 修学旅行下見助成制度の周知、活用

【島根県修学旅行助成制度の適用校・誘致目標】

	学校数	宿泊人数
令和2年度（実績）	35校	3,398人泊
令和3年度（実績）	121校	11,264人泊
令和4年度（実績）	33校	3,949人泊
※このほか、全国旅行支援等の利用が25校あり		
令和5年度（実績見込み）	12校	1,216人泊
※このほか、全国旅行支援の利用等による来県が26校あり		
令和6年度（目標）	30校	3,000人泊

(2) ワークेशन等推進事業**1,665千円**

県補助 10/10

〈3,650千円〉

コロナ禍により働き方の多様化が進み、ワークेशनやブレッジャーといった旅行を伴うワークスタイルを実施する企業や個人が増加する中、県内のワークेशनに係る情報発信を行う。

また、企業等が実施するMICE（報奨旅行、招待旅行、研修旅行、視察旅行等）を対象に「おもてなし」を行って、県外からの誘客促進を図る。

- ・ワークेशन総合サイト「しまね うるおいワークेशन」の情報更新
- ・観光情報説明会や企業訪問等に活用するPRフライヤーを制作
- ・MICE 団体おもてなしキャンペーンによる「おもてなし」を実施

(3) 学生旅行誘致事業**500千円**

〈500千円〉

冬季閑散期の来県が期待できる卒業旅行を中心とした学生旅行の誘致を推進する。

- ・SNSを活用した情報発信
- ・大学の食堂など学生の目につく場所への三角POP等の設置
- ・しまね観光ナビ内の学生旅行向けの特集ページを改修

(4) ファミリー旅行誘致事業**3,000千円**

県補助2,000千円

〈4,400千円〉

平日の観光需要増が期待できる小学生未満の子供連れや小学生の子供と行く家族旅行をターゲットとして誘客を図る。

- ・しまね観光ナビ内のファミリー向けWEBサイトの情報を更新
- ・未就学児や小学生の子供連れ親子をターゲットとした誘客事業
- ・山陽圏などのメディアを活用したファミリー向け情報発信

4 受地開発支援事業

会員や県内の観光関係者ととも地域資源を活かした魅力的な受地づくりを行い、誘客につなげる。

(1) 誘客ネットワーク支援事業 1,000千円

〈700千円〉

組織的かつ継続的に県外からの誘客活動を行う民間事業者組織等の営業・情報発信力を最大限に活かすため、支援と連携を行う。

- ・民間の観光事業者組織が行う誘客活動を支援
- ・民間の観光事業者ネットワークと連携した誘客促進

(2) 地域観光開発支援事業 300千円

〈300千円〉

地域観光の担い手と伴走しながら情報発信と誘客の支援を行う。

- ・「しまね観光ナビ」の記事広告作成支援とアクセス分析のフィードバック
- ・「美肌県しまね」をPRするロゴマーク「ご縁も、美肌も、しまねから。」を提供
- ・島根県観光連盟メールマガジン「島観連つうしん」により観光関係のニュースを情報提供

(3) 研修事業 908千円

〈600千円〉

観光関連産業や観光協会に従事する職員等を対象とした研修を実施する。

- ・観光産業の専門家を講師に招いて研修を実施
- ・観光協会や連盟事務局職員のスキル向上研修

5 マーケティング事業【新規】

観光地域づくり法人（地域連携 DMO）として、県内での観光消費額拡大に向けマーケティングを強化する。

（1）マーケティング推進事業【新規】 4,500千円

〈0千円〉

島根県を訪れる観光客の現状把握や分析、データに基づいた効果的な誘客施策を実施するための調査等を行う。

- ・ 県内の市町村・観光協会等が実施するマーケティングに関する事業の把握
- ・ 島根県観光動態調査を補完するWEBアンケートの実施
- ・ 市場規模や競合などの情報や全国的な旅行動向等を把握するための調査を実施
- ・ 県内DMO等との意見交換や情報共有を実施

（2）DMO 戦略策定事業【新規】 500千円

〈0千円〉

県内観光産業の発展に向けて効果的・効率的な事業展開を図るため、県、市町村、観光協会等との連携・役割分担などをとりまとめた、観光地域づくり法人（地域連携 DMO）としての観光地経営戦略の策定に向けた検討を行う。

- ・ 観光地経営戦略の策定に向けた調査事業を実施

（3）DMO 専門人材配置事業 5,593千円

県補助4,809千円

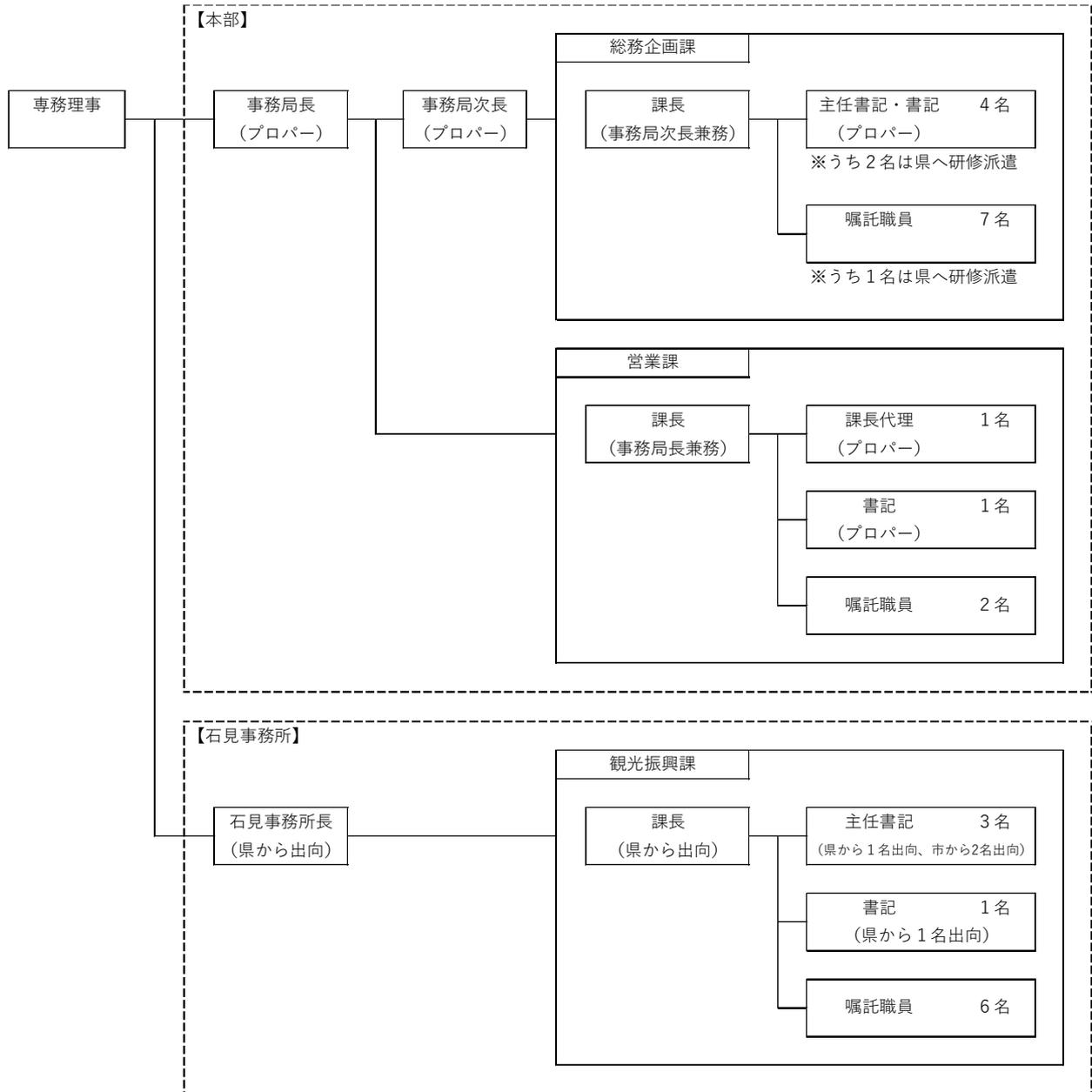
〈0千円〉

観光地域づくり法人（地域連携 DMO）として観光地経営戦略の策定やマーケティングを強化することとしているが、そのための専門知識を持つ外部人材にアドバイザー業務を委託する。

- ・ 観光地経営戦略の策定やマーケティング事業への助言
- ・ 連盟職員等へマーケティング手法等について教授

6 その他

(1) 事務局体制



(2) 自主財源の確保

自主財源の増加を図るため、以下の取り組みを実施する。

- ・ 新規会員の勧誘、寄付金の確保
- ・ 観光振興に資するための寄付型自動販売機設置を推進
- ・ 「しまね観光ナビ」への記事・バナー広告掲載を募集
- ・ 観光PRイベントへの出展等で、しまねっこグッズ等を付随的に販売

特別会計 I

特別会計の設置について

名 称 : 「&ご縁の聖地」ブランド誘客促進事業 特別会計

趣 旨 : 平成17年度に発足した神話の国 縁結び観光協会が解散後、令和3年度から当連盟に特別会計を設置して同観光協会の事業を引継いで実施。

目 的 : 神話の国 縁結び観光協会による広域観光の取り組みによって島根県における有力な観光ブランドとなった「縁結び」ブランドを、「&ご縁の聖地」としてリブランディングし、島根県が推進する「ご縁」と「美肌」観光の取り組みと連携しつつ、出雲路圏域への誘客を促進する。

期 間 : 令和3年度から令和5年度まで設置した特別会計を令和6年度以降、継続する。

収 入 : 市負担金（松江市・出雲市・安来市） 令和2年度の7割相当
 県負担金 令和2年度の7割相当

事業計画 : 令和6年度事業計画 別添

幹事会 : 特別会計の事業費を負担する団体（松江市、出雲市、安来市及び島根県）が進める事業との連携・調整を図るため、特別会計幹事会を設置する。

〈構成〉

団体名	幹事
松江市 観光振興課	課長
出雲市 観光課	課長
安来市 観光振興課	課長
島根県 観光振興課	課長
島根県観光連盟	専務理事

〈幹事会の議事〉

- ①特別会計の事業計画・収支予算（案）について . . . 3月
- ②特別会計の事業報告・決算（案）について . . . 5月
- ③その他、特別会計事業の実施にあたって必要な事項 . . . 適宜

令和6年度「&ご縁の聖地」ブランド誘客促進

事業

※ 〈 〉 内は令和5年度の当初予算額

1 メディア露出の拡大・興味関心層の拡大事業

メディアの活用やPRイベントへの出展等により、「&ご縁の聖地」のブランドコンセプトや圏域の魅力をご縁・縁結びテーマ旅行における潜在層及び顕在層へ伝え、「&ご縁の聖地」エリアへの興味関心を促し誘客につなげる。

(1) メディア等活用宣伝事業 2,825千円

〈3,000千円〉

公式SNSを活用するとともに、テレビ、雑誌、WEBメディア、フリーペーパー等の媒体企画・運営者に働きかけて、「&ご縁の聖地」の魅力発信を行う。

- ・公式SNSの活用
- ・SNS広告（潜在層向け）
- ・11月5日「良いご縁の日」を活用した話題づくり・PR展開

(2) PRイベント開催・出展事業 250千円

〈2,000千円〉

PRイベントへの出展やツールの提供・貸出等を通して、「&ご縁の聖地」の認知度を高めるとともに、圏域への興味関心を促し誘客につなげる。

- ・ターゲット層に訴求するPRイベントに出展
- ・鏡の池（レプリカ）や絵馬かけを使ったPR

2 「&ご縁の聖地」体感ポイントの創出事業

「&ご縁の聖地」ブランドのコンセプトを感じとれる空間や顧客とのタッチポイントを創る。

(1) 「&ご縁の聖地」体感ポイント創出事業 5,350千円

〈5,000千円〉

旅行者が「&ご縁の聖地」のコンセプトを感じ取れるタッチポイントや空間づくりを地元関係者とともにおすすめする。

- ・ えまみくじ企画の拡充
- ・ 「&ご縁の聖地」ロゴの利用促進
- ・ 地元の取組みとのコラボ企画を実施

3 「&ご縁の聖地」からコンセプト（感謝・つながり）を伝える取組み促進事業

(1) 特設サイト運営・PR ツール制作事業 1, 100千円

〈3, 300千円〉

「&ご縁の聖地」特設サイトやノベルティ等 PR ツールを活用して魅力発信を行う。

- ・ 「&ご縁の聖地」特設サイトの運用
- ・ ノベルティの制作

4 旅行会社商品・宿泊プランの造成販売促進事業

「&ご縁の聖地」をテーマとする着地企画を活用した出雲圏域に宿泊する旅行商品の造成販売を発地の旅行会社へ働きかけ、旅行会社と連携した販売促進の取り組みを行う。

(1) 着地メニュー企画運営事業 8, 070千円

〈4, 900千円〉

「ご縁スイーツ」企画を拡大するとともに、令和5年度から運用を開始した「ご縁スイーツ・出雲路そば巡り電子クーポン」を旅行会社商品で活用し、宿泊商品の魅力を高めて誘客促進につなげる。また、日本航空と連携して JAL MaaS を導入し、出雲路エリアにおける2次交通の利便性と旅行満足度の向上を図る。

- ・ 「ご縁スイーツ」の新メニューを公募し、対象店舗を拡大
- ・ 「ご縁スイーツ」グランプリ（仮称）の実施
- ・ 「ご縁スイーツ・出雲路そば巡り電子クーポン」を旅行会社商品で活用
- ・ 旅行会社商品を通じて提供されたクーポン券の精算、利用店舗への支払
- ・ 松江・出雲旅 PASS 2Days と空港連絡バスを JAL MaaS に導入

(2) 旅行会社商品造成販売支援事業 900千円
〈1,200千円〉

「&ご縁の聖地」をコンセプトとする出雲路の魅力や「ご縁スイーツ・出雲路そば巡り電子クーポン」企画等を紹介する旅行商品の造成と販売促進を図る。

- ・旅行会社の商品造成や販促に係る経費を助成し、出雲路圏域への送客を促進する。

(3) 営業活動事業 180千円
〈200千円〉

大手旅行会社等へ訪問営業を行うとともに、連盟で主催する旅行会社向け観光情報説明会において出雲路エリアの商品造成営業を行う。

- ・旅行会社への訪問営業
- ・旅行会社を対象とした観光情報説明会に参加

特別会計 II

特別会計の設置について

名称：石見地域観光振興事業 特別会計

趣旨：平成12年10月に石見地域全域の魅力アップと集客力向上を目指し発足した石見観光振興協議会は、令和6年3月末日にて発展的に解散。令和6年4月から（公社）島根県観光連盟において、特別会計を設置し同協議会事業を引継いで実施。

目的：地域連携DMOになる予定の（公社）島根県観光連盟が新設する石見事務所において、石見地域の広域観光振興を更に推進。

令和6年度収入：県補助金 55,329千円
石見9市町等負担金 1,580千円

令和6年度事業計画：別添

幹事会：島根県及び石見9市町（浜田市、益田市、大田市、江津市、川本町、美郷町、邑南町、津和野町、吉賀町）と事業の連携・調整を図るため、特別会計幹事会を設置する。

〈構成〉

団体名	幹事
浜田市 観光交流課	課長
益田市 観光交流課	課長
大田市 観光振興課	課長
江津市 商工観光課	課長
川本町 産業振興課	課長
美郷町 産業振興課	課長
邑南町 産業支援課	課長
津和野町 商工観光課	課長
吉賀町 企画課	課長
島根県 観光振興課	調整監
島根県観光連盟	専務理事、石見事務所長

〈幹事会の議事〉

- ①特別会計の事業計画・収支予算（案）について . . . 3月
- ②特別会計の事業報告・決算（案）について . . . 5月
- ③その他、特別会計事業の実施にあたって必要な事項 . . . 適宜

1 誘客促進事業

データ分析に基づいたマーケティング戦略や各種施策の立案・検証等を実施するとともに、県内外の旅行会社と連携した石見地域を周遊する旅行商品の造成支援や、地域資源を活用したイベントに対する支援などにより、石見地域への誘客促進を図る。

また、石見神楽の出張上演助成や環境整備等を実施することにより、石見神楽への興味関心を促し誘客につなげる。

(1) エリア別のデータ分析、戦略立案事業 2,500千円

データ収集・分析を行い、それに基づいたマーケティング戦略や各種施策を立案、検証を行う。

- ・データ分析に基づいたマーケティング戦略や各種施策の立案・検証
- ・各エリアの来訪ルート、来訪目的など各種データの分析（ターゲット選定、訴求内容の検討等）
- ・分析結果等の情報共有（定期的な情報交換による市町の観光施策への協力）

(2) データ分析のスキルアップ事業 1,000千円

データ分析等のスキルアップを目的とした研修会を開催する。

- ・外部講師による研修会の開催

(3) 周遊スタンプラリー活用事業 4,000千円

周遊スタンプラリーによる誘客を図るとともに、収集したデータを分析し、今後の施策に活用する。

- ・「いわみくるり」の実施
- ・ドライブ客のデータ収集・分析
- ・周遊を促す情報発信

(4) 旅行商品造成支援事業 2,000千円

山口県、九州、関西、関東からの集客を図るため、団体客を対象に高付加価値化事業実施エリア等を盛り込んだコースを造成する地元旅行会社に対して支援を行う。

- ・着地型旅行商品造成の支援

(5) 山陽方面からの誘客促進事業 **2,000千円**

広島県をはじめ山陽方面からの宿泊を伴う個人客を誘客するため、旅行商品の造成を行う県外の旅行会社に対して支援を行う。

- ・旅行会社の旅行商品造成に係る経費の一部を助成

(6) ファミリーをターゲットとした誘客事業 **2,000千円**

アクアス、こども美術館等の子供向け施設と連携し、モニターツアー等を活用した認知度向上、子連れ家族向けの旅行商品造成を促進する。

- ・モニターツアーの実施

(7) 地域資源を活用したイベント実施に対する支援事業

4,500千円

各市町が実施する地域資源を活用したイベントに対して支援を行う。

- ・イベントの実施に係る経費の一部を助成

(8) 観光資源の商品化に取り組む事業者支援事業

3,000千円

地域内にある観光資源を旅行商品として活用できるよう商品化に取り組む事業者に対して支援を行う。

- ・地域の観光資源を商品化するためにかかった経費の一部を助成

(9) 石見版FAM ツアー事業 **1,000千円**

県外の旅行会社を対象に石見地域を周遊する商品造成を前提としたFAM ツアーを行う。

- ・FAM ツアーの実施

(10) 日本遺産（石見神楽）の活用事業 2,780千円

石見神楽を活用した誘客事業、受入環境整備等を行う。

- ・石見神楽出張上演（9名以上）助成制度
- ・石見神楽環境整備

2 情報発信事業

山陽圏における観光 PR イベントの出展や雑誌等広告掲載により、石見地域の露出強化を図る。また、石見地域の観光パンフレットの発行や物販と連携した取組により、石見地域の魅力発信を行う。

また、石見神楽定期公演情報や特設サイトの活用により、石見神楽の認知度向上を図る。

(1) 集客力のある場所を活用したPRイベント事業

1,000千円

県外において集客力のある場所を活用して石見地域のPRを行う。

- ・しまねふるさとフェアへの参加
- ・マツダスタジアムを活用したPR

(2) 山陽圏のファミリー層に向けたイベント事業

2,000千円

広島県のファミリー層（未就学児のいる家族連れ）に対して高付加価値化事業で整備された宿泊施設等を重点的に情報発信を行う。

- ・広島 T-STYLE を活用したイベントを実施

(3) 山陽圏等をターゲットにした情報発信事業 2,770千円

山陽圏をはじめ、九州や関西からの個人旅行客の誘客を図るため、石西・石央・石西エリアごとにデータを活用した情報発信を行う。

- ・雑誌等広告掲載
- ・石見地域観光PR映像のCM放送等

(4) 石見地域観光ガイドブック等の作成事業 1,500千円

しまね観光ナビ等のWEBサイトへ誘導するQRコードを付け、モデルコースや宿泊施設等への誘客を促進するパンフレットを作成する。

- ・しまね観光ナビ内の記事等と連動したパンフレットの作成

(5) 物販と連動したSNSを活用した情報発信事業

2,830千円

物販による石見地域の情報発信を行う。また、イベントと連動してSNSを活用する。

- ・県内外のPRイベントへの出展
- ・イベントと連動したSNSでの投稿

(6) 石見神楽プロモーション事業 4,791千円

定期公演や日本遺産を紹介するパンフレット、ポスター等の制作や石見9市町の広域連携による神楽情報発信強化月間「石見の神楽在月」を実施し、石見神楽の認知度向上のためのプロモーションを行う。

- ・パンフレットの制作
- ・石見の神楽在月プロモーション
- ・特設サイト（石見国）による情報発信

3 インバウンド誘客促進事業

欧米豪を対象に、山陽圏等からの外国人観光客誘致を目的とした情報発信を行うとともに、広島からの高速バスの割引助成を行い、個人旅行客の誘客につなげる。

また、萩・石見空港を利用する外国人観光客向け旅行商品の造成や、フランス等重点地域における現地メディアやインフルエンサーと連携した情報発信を行う。

(1) 外国人観光客受入基盤整備事業 500千円

WEBサイト「石見国」の多言語コンテンツの拡充を行い、より閲覧され易いように改修する。

- ・「石見国」サイト外国語版の改修

(2) 個人旅行者 (FIT) 誘致強化事業 2,758千円

広島県から浜田市、益田市、大田市に向けた各高速バスの割引助成を行い、外国からの個人旅行者の誘致につなげる。

- ・広島県からの高速バス割引

(3) 欧米豪プロモーション事業 2,500千円

山陽圏等からの外国人観光客誘致を目的とした情報発信を行う。旅前での情報発信、石見地域独自のコンテンツ制作を行い、インバウンド向けホームページを整備する。

- ・インバウンド向けホームページの整備
- ・広島エリアとの連携

(4) インバウンド向け旅行商品販売事業 5,000千円

萩・石見空港を利用する外国人観光客向けの旅行商品の造成販売を行う。

- ・旅行会社による商品造成への支援

(5) フランス等重点地域でのプロモーション事業

4,900千円

現地メディアや SNS を活用したインフルエンサーと連携して情報発信を行う。

- ・各メディアを活用した情報発信