

平成29年12月5日（火）

○議長（岡 弘悟君）順番11、5番 坂口君。

〔5番（坂口親宏君）登壇〕

○5番（坂口親宏君）冷やこい冷やこい冷やしあめ、要りまへんか。皆さん、目が覚めましたか。2日目の午後の深い時間ですから、もうお疲れかもしれませんけれども、しばらくおつき合いをいただきたいと思います。

改めまして、皆さん、こんにちは。刷新クラブの坂口親宏でございます。

今の呼び声、くすっと笑っていただいた方、もうご覧になっていらっしゃるね。NHKの連続テレビ小説、今、人気の「わろてんか」で風鳥亭のごりょんさん、てんちゃんが、真夏の暑い日に風鳥亭の前で売れなかった冷やしあめを、工夫を凝らして売ったときのかげ声ですね。なかなか売れない冷やしあめなんですけれども、氷の柱に瓶を転がしながら売って、これが非常に売れたというこういったエピソードですね。冷やしあめ、私なんかは飲んだことがないんですけれども、同僚の最年長の先輩議員なんかは、幼少の頃、夏祭りで飲んだことがあるやもしれませんが、この冷やしあめなんですけれども、やはりテレビの影響力は非常に大きくて、グーグルの検索数では上位のランキングになったそうです。冷やしあめ、現在のジンジャーエールとはちょっと違うようですよ。ショウガにあめですか、そういったものをアレンジしてつくったそうなんですけれども、また、復刻版で出るかもしれません。本当にテレビの人気は大きいと思います。

アドリブで今のようなことを申し上げたのではなくて、きょう、DMOを扱います。観光商品をどのようにして売るかという、そういったエピソードです。ですから、風鳥亭の

ごりょんさんの呼び声というのが非常にまた参考になるやもしれません。皆さんのこれからの一般質問、頭の片隅に置いていただけましたら幸いです。

朝ドラといいましたら、先日、発表になりましたね。2019年の上期の作品です。「夏空」という広瀬すずちゃんがヒロインで、早々と決定しましたね。当初の青写真から比べましたら、半年前倒しの決定になります。なぜかといいましたら、十勝平野を舞台にした作品になっているようです。ですから、来年の夏にロケをしなくてははいけない。そして、今人気の広瀬すずちゃんのスケジュールを押さえないといけない。ですから、2018年の秋のヒロインをすっ飛ばして、2019年の朝の上期のヒロインが先に決まったということです。

ということは、今、前畑秀子朝ドラの誘致を、本市を上げて進めておりますけれども、既に2019年の上期が決まっておりますから、その上期の作品の発表を置いて1年以上間があくことはないと仮定しますと、2018年の4月、5月、半年置いてこの辺りに、2019年の下期の作品の発表があるかもしれません。朝ドラジャンボ宝くじの当選発表、2018年の4月か、あるいは5月といったところになるかと思います。ぜひ吉報を期待したいと思います。

それでは、議長の通告をいただいておりますので、通告に従いまして、一般質問をさせていただきます。

設立されたDMOの営業・活動状況とあわせて、本市の観光戦略を伺ってまいります。

小さい項目の一つ目です。橋本駅前の観光案内所の機能と役割は何でしょうか。（観光シーズン期間中の営業販売実績なども具体的

にお示しをいただきたいと思います）。

小さい項目の二つ目。橋本駅前周辺の飲食店や営業店舗に橋本市のお土産の一部を販売する業務委託をしたらどうか。

小さい項目の三つ目。高野山への観光客が橋本駅からの代替バスに振りかえられている間、本市のシティーセールスやDMOはどのような戦略でこれらの観光客にアプローチし、誘客や本市のPRを行っているのか。

小さい項目の四つ目。上記の期間中、橋本駅前にぎわいパフォーマンスのイベントは、スペースや安全上の理由で中止となっているようなのですが、高野口駅で代替実施してはどうか。

小さい項目の五つ目。シーズンオフ期間中の本市・DMOの誘客のための売り・観光戦略は何でしょうか。例えば、プロジェクションマッピングなどの新規イベントの造成してはどうかという。ご覧いただいたらわかると思うんですが、今、皆さまのお手元の通告書、全て何々してはどうか、何とかかなんでしょうかといったような具体的な提案型の一般質問になっています。

それから、5項目めのプロジェクションマッピング、同僚議員に聞きましてもわからないという答えが返ってきました。皆さんのお手元のタブレット端末、ノートパソコン等で、もしおわかりにならない方がいらっしゃいましたら、口頭で説明するのは非常に難をきわめますので、プロジェクションマッピング、お調べをいただきたいと思います。

それから、大きな項目の二つ目です。

台風被害・土砂災害調査でドローンを活用し導入することの是非について、再度防災・消防における本市の方向性を伺ってまいります。

では、壇上からは一旦、どろんします。

○議長（岡 弘悟君）5番 坂口君の質問項

目1、DMOの営業・活動状況と本市の観光戦略に対する答弁を求めます。

経済推進部長。

〔経済推進部長（笠原英治君）登壇〕

○経済推進部長（笠原英治君）設立されたDMOの営業・活動状況とあわせて本市の観光戦略についてお答えします。

まず、一点目の観光案内所の機能と役割についてですが、観光案内所の機能として最も重要なことは、橋本市を含むこの地域を訪れてくださった方々や、これから訪れようとしている方々に対して必要な情報を端的かつ正確に提供することだと考えています。

また、役割としては、お客様の個別ニーズに合った観光などの情報を提供したり、お土産などの特産品を販売することにより橋本市の魅力を発信し、当地のファンとなっただきリピーターを増やすことだと考えています。

その意味で、観光案内所の対応として、接遇はもちろんのこと、観光情報の把握・商品知識のスキルアップなど、一層、観光案内所業務に励んでいただくよう進めていきます。

なお、営業販売実績は、平成28年度中の総売上額は258万188円であり、そのうち春の観光シーズンである4月から6月の物産販売の実績は76万4,009円となっています。現在、観光協会の収支状況は、会員会費、受託事業費、物販手数料等の総収入に対して、人件費、事業費等の総支出がほぼ同額となっています。

次に、二点目の土産品の一部を駅前周辺の営業店舗で委託販売してはとのご質問ですが、一般的な観光地によくある駅前周辺の店舗に他店の商品を委託販売するだけではなく、DMOマーケティングエリア内事業者間同士のマッチングにより新たなお土産を商品開発していただき、販売促進につながる取り組みを推進したいと考えています。

三点目の高野山への観光客が代替バスに振りかえられている間の戦略についてのご質問ですが、先週の11月27日の月曜日から、地元の農業生産者と連携し、JR橋本駅の構内で橋本産の柿の受注販売やお土産の物産販売、観光パンフレットなどを用いた観光PRを実施しています。代替バスの乗りかえという限られた期間ですが、駅構内で積極的に観光客等にお声がけさせていただき、できるだけ観光案内所へ誘客を促すとともに、橋本市の魅力をPRしたいと考えています。また、市として、地元事業者の方々が積極的に物販などの取り組みを行えるような環境に努めていきたいと考えています。

四点目の橋本駅前にぎわいパフォーマンスを高野口駅で代替実施してはどうかのご質問につきましては、平成29年9月16日から11月26日までの間、高野山麓世界遺産アクセスバス周遊キャンペーンに合わせて、大正ロマン薫るまち高野口ブランディングキャンペーンを高野口駅を拠点に実施しました。橋本駅前で実施している駅前にぎわいパフォーマンスと同じような形態ではスペースの関係上難しいですが、今回実施したブランディングキャンペーンのような取り組みを高野口駅前で定期的に行いたいと考えています。

最後に五点目のシーズンオフ期間中の観光戦略についてご質問ですが、本市及びDMOの誘客のための売り・観光戦略として、四季を通じた地域の魅力を発信したいと考えています。連携町であるかつらぎ町では、年間を通して実施できるフルーツ狩りが行われており、四季折々のさまざまなフルーツの提供が可能です。また、一般的には、シーズンオフとされている冬場には、雪景色を堪能できる温泉ツアーなど、四季の移り変わりを売りにした観光戦略を実施したいと考えています。

また、平成27年に金剛峯寺が実施した高野

山開創1200年記念大法会での根本大塔へのプロジェクトマップでは、非常に多くの観光客が訪れたと聞いています。実施するために必要な経費も大きいことから、本市が単独で実施するのではなく、高野山金剛峰寺などのDMOと連携する民間企業の皆さまと一緒に、DMOの受託事業として検討したいと考えています。

○議長（岡 弘悟君）5番 坂口君、再質問ありますか。

5番 坂口君。

○5番（坂口親宏君）経済推進部長、本当にありがとうございました、今の答弁。先日、発表されましたプレスリリースなんですけれども、経済推進部長が中心になりまして長年、積み重ねて準備をされてこられたDMOが、この秋によりやく設立、日の目を見ました。一般社団法人高野山麓ツーリズムビューローです。ぜひ、また私は応援していきたいなというふうに思います。先ほども申し上げましたように、私は橋本の観光を応援しております。今回の一般質問は、何ら誹謗中傷するものではなく全て提案型です。こうしたのでしょうか、こういったものはどうでしょうかという、そういったものをお酌み取りいただきながら前向きのご答弁をぜひいただければ、30分程度で済むかと思われま。

DMOなんですけれども、前に座って私のほうに視線を送っていらっしゃる皆さんの中にも、このDMOがまだおわかりにならない方がいらっしゃると思います。いらっしゃると思います。このDMO、私も委員会等でDMOの説明を求めても、なかなか正確な答えが返ってこない。おまけに、ツーリズムビューローですね。英語表記、片仮名表記でも、行政当局の皆さんでさえわからない。同僚議員の中でも英語の弱い方は、ひょっとすると何のこっちゃわからへんという、そういう方がいら

っしゃるかもしれません。

本当に長年この準備を進めてこられた経済推進部長に伺います。DMO設立のその大きな趣旨、そしてこの高野山麓ツーリズムビューロー、このツーリズムビューローというのがよくわからないので、ここも丁寧に説明をいただけたらと思います。そして、私もこれまでの一般質問でDMOについて説明をしてまいりましたが、橋本の絡んでいる高野山麓ツーリズムビューロー、KPIはどんなことを大切に設定をしているのか、この三点です。

○議長（岡 弘悟君）経済推進部長。

○経済推進部長（笠原英治君）このDMOの創設に伴って、経済建設委員会でも詳しく報告させていただこうとは思っておるんですが、この高野山麓の地域、橋本市、かつらぎ町、それぞれの共通の悩みは人口がどんどん減って行って、なかなか産業が上向きにならない。そういった中で、今できることはやはり観光振興を通じて経済活性化ということを大切に考えました。そういうことで、広域のエリアの中でそれぞれ観光資源を整理していただいて、体験型観光を中心に複合的に活用することで、地域の魅力をしっかりプロモーションしていきたいと思っております。

具体的には、旅行商品をつくってそれを販売する、そういったことが主要事業になってまいります。

それと、ツーリズムビューローという言葉なんですが、あえてなぜこの言葉をDMOの名称に選んだかと申しますと、やっぱりニーズを国内だけではなくして、世界中に求めていきたい。非常に外国人のお客さんもたくさん、高野山を中心に、今までのお客さん、たくさん来られていますし、ネットなんかで検索すると、やはりツーリズムビューローというのが一般的に世界の観光の法人として一般

的になっております。そういう意味から、あえてツーリズムビューローという言葉を検索にかかりやすいワードとして取り入れております。

あと、KPIについてなんですが、KPIについては、やはり一番めざすところは地域内消費でございます。地域内でどれだけの消費があるか。当然、事前に調査をしておいて、毎年、そういったKPIがどれだけ成果につながっているかということ、きちり確認していきたいと思っております。いくらたくさんのお客さんが来ていただいても、通過するだけではだめです。きちり地域でお金を落とさせていただき事業者が儲かる、そういう形態をしっかりとっていくためにも、このKPIは地域内消費を中心に考えていると思っております。

○議長（岡 弘悟君）5番 坂口君。

○5番（坂口親宏君）ありがとうございます。少し違いますね、私には。稼ぐ力というのをぜひ、KPIの設定もそうなんですけれども、理念としては、DMOというのは地域の活性化、稼ぐ力をぜひつけていただきたいというそういった趣旨が必ずあるはずですので、そういったところも多分、今のご答弁もれではなかったと思うんですが、そういった意味のニュアンスも、ぜひつけ加えていただきたかったですね。

それと、ツーリズムビューローですけども、これはよくわからないという方がいらっしゃるのでは、直訳の言葉もつけ加えていただいたらいいかなと思います。これ、ツーリズム、観光ですね、ビューロー、案内所あるいは事務所といった意味です。ですから、直訳すれば高野山麓の観光案内所という感じですね。これでいいかと思っております。

伺ってまいりますけれども、体験型の話は後で伺います。私、申し上げている橋本駅前

の観光案内所、これとDMOとの関係をまず伺います。

○議長（岡 弘悟君）経済推進部長。

○経済推進部長（笠原英治君）観光案内所は橋本市の委託事業でございまして、現在、観光協会が受託者として運営していただいております。近々、観光協会の総会に諮って、DMOのほうへできるだけ移行していただくようなご相談をさせていただこうと思います。できれば、来年早々、1月からそういう状況にして、観光案内所の委託をDMOに切りかえていきたいというふうに考えております。

○議長（岡 弘悟君）5番 坂口君。

○5番（坂口親宏君）先ほどのご答弁で、部長、こうおっしゃったんですよ。橋本市の魅力を発信し当地のファンとなっていただき、リピーターを増やすことだと考えますと。これ、橋本市の観光案内所の機能と役割を一番目の小さい項目で問うております。それについての考えますというようなご答弁で、答弁もれという感じではないんですけども、現在の機能としては、部長がご覧になっている橋本駅前の観光案内所の機能としては、今、部長がお考えになっている考えますというこういった機能というのは、十分果たしているかどうか、その評価を伺います。

○議長（岡 弘悟君）経済推進部長。

○経済推進部長（笠原英治君）観光案内所の、私、壇上でお話をさせていただいた大事な役目を果たしていくために最も重要なのは、やはり人材だと思っております。この人材に関しては、3人のうち2人が今年の4月から観光協会に採用させていただいて、配属させてもらっています。そのうちの1人はまだ一月もたっておりません。そういう状況の中で、なかなか橋本市の商品であったり、観光案内を正確、的確、敏速にできていないかもしれませんが、そういったことをしっかりこのD

MOの中で研修していただき、受託者として、観光案内所の業務を遂行していただきたいと考えております。

○議長（岡 弘悟君）5番 坂口君。

○5番（坂口親宏君）ありがとうございます。ぜひ期待しておりますけれども、部長、私、8月でしたか、岐阜に手土産を持っていくために観光案内所を訪れまして、橋本のお土産を買い求めようと思まして行きましたけれども、はたごんぼの説明をおできにならない案内所の職員がいらっしゃいました。前畑秀子のステッカーが張ってましたので、「前畑、頑張れ」というフレーズはこれというふうにお尋ねしましても、正確なお答えが返ってきませんでした。はたごんぼ、前畑秀子のご説明もできない方に、橋本の観光ができるのだろうか。黒河道のご説明も十分におできにならなかった。

ですから、部長、確認です。これは決して誹謗中傷するものではないんですけども、私はあくまでも冒頭申し上げましたように橋本の観光を応援しております。これが接遇ですね。冒頭申し上げましたでしょう。風鳥亭のおてんちゃんのように、工夫と熱意と、そういった気持ちを持って橋本の観光をツーリストに売っていただける接遇を、これからしていただけるのかどうか。その接遇、トレーニングを実際にやっていくのか。もしその青写真があるのであれば教えていただきたいと思います。

○議長（岡 弘悟君）経済推進部長。

○経済推進部長（笠原英治君）私を感じるのところでは、今のメンバーは非常にプライベートでも熱心に、橋本の観光資源について勉強に各地に行ったり、イベントに行ったりしておりますし、市民の中には随分変わったよというふうにお話いただけておる方もいます。ただ、十分でないことは十分理解しておりま

すので、今後、DMOに変わった折には、しっかりそのDMO受託者に対して研修をしていただけるように指導してまいりたいと思っております。

（「答弁もれ」と呼ぶ者あり）

○議長（岡 弘悟君）指摘してください。

○5番（坂口親宏君）できれば具体的に、ホテルであったりとか、あるいは、こういったトレーニング方法をするのか。いわゆる、誰がどのように接遇をしていくのかというのは、これ、トレーニング方法ですよ、結局。3人のスタッフしかいないわけですから、レベルを上げていくためにはどのようなお考えなのかとお尋ねしているわけですから、具体的なお示しがなかったのが答弁もれという言葉を使わせていただきました。

再度答弁を求めます。

○議長（岡 弘悟君）経済推進部長。

○経済推進部長（笠原英治君）具体的に、そういった専門の方を招いて、講習会なんかに参加できるようにしていただこうと思っております。

○議長（岡 弘悟君）5番 坂口君。

○5番（坂口親宏君）ありがとうございます。この質問はこれにて結構ですけれども、あと、販売実績なんですけれども、ほぼ同額という今のお答えだったんですけれども、これ、同額じゃ困るんですよ。DMOは利益を出していくビジネス共同体ということに、先ほどもおっしゃったじゃないですか、KPIの設定は地域にお金を落とさせていただくためだと。ですから、観光案内所の職員もやはり本気を出して、おてんちゃんのように本気を出していただいて、稼ぐような意識を持っていただかないと困ると思うんですよ。ですから、決して、これ、赤字じゃないと思うんですけれども、普通のお土産屋さんだったら、これ、赤字経営になるんですか。これはどうなんで

すか。もし仮にこういう機能は持っているにしても、土産物店という仮に仮定した場合は、賃貸費、人件費、経費等を差し引いた場合は、これは赤字経営にはならないんですか。赤字経営にはならないのかどうか聞いています。通告外ですか。

○議長（岡 弘悟君）ぎりぎり入っていますね。

○5番（坂口親宏君）ぎりぎりですか。じゃ、お願いします。

○議長（岡 弘悟君）はい、大丈夫です。ぎりぎりセーフです。

経済推進部長。

○経済推進部長（笠原英治君）観光協会として、今、観光案内所の業務を委託させていただいておるわけなのですが、確かに、物販だけでいいと赤字です。ただ、DMOにかわっていけば、この分はしっかり解消していきけるような物販を具体的にしていきたいと思っています。ただ、このDMOはお土産を売るための、そういったことをメインにしておるわけではなくして、橋本市の魅力をしっかりPRしていくことが大事ですので、いろいろなイベントに出向いて行って、どうしても赤字になるときはあります。けど、それは何のためにするかというと、橋本市をPRするためです。そういうことがあって、なかなか市内の事業者、市外のイベントに参加していただけてません。これは実質赤字になるからです。そういったことを積極的にやるのが、今の観光協会であつたし、これからのDMOであると思います。ですから、これだけを見て赤字だという部分については、私どもは考えておりません。

○議長（岡 弘悟君）坂口議員、申しわけないです。訂正いたします。十分通告内でした。申しわけありません。

5番 坂口君。

○5番（坂口親宏君）ぎりぎりではなかったということですか。

○議長（岡 弘悟君）なかったです。

○5番（坂口親宏君）わかりました。セーフということですね。

では、一つこれは提案です。前向きな提案です。一生懸命売っていただいたスタッフには、インセンティブをぜひつけていただきたい。一生懸命に売り上げが上がり、それなりの報酬をつけるようにしたらどうでしょうか。そしたら、もっと売り上げも伸びるでしょうし、おてんちゃんのように一生懸命、何をどういうふうにして売ったらもっと利益が上がるのかというようなことを自分たちで考えてくれると思うんですが、これは提案ですがどうでしょうか。

○議長（岡 弘悟君）経済推進部長。

○経済推進部長（笠原英治君）当然、今度は一般社団法人にDMOがなつてまいりますので、今、非常に安い賃金で観光協会の職員は採用させていただいておるようですが、これは毎年、そのDMOがしっかり経営状況を判断して、その職員についての給与についても職員と相談しながら決めていくと思いますので、そこは私のところがこうしろ、ああしろということではできない立場でございますので、ご理解をお願いします。

○議長（岡 弘悟君）5番 坂口君。

○5番（坂口親宏君）ありがとうございます。次に参ります。

部長、こうおっしゃったんですよ。他店の商品を委託販売するだけではなく、DMOマーケティングエリア内事業間同士のマッチングによって、新たなものをつくっていくと。ですから、委託販売をお認めになっているわけですが、どのような手法でやるんでしょうか。あるいは、時期はどうでしょうか。それ

と、商品開発をしていただきということなんですが、どのように周知徹底をしていって、新しい商品をつくっていくんでしょうか。具体的に伺います。通告内ですね、これは。

○議長（岡 弘悟君）申しわけありません。

はい、通告内です。

経済推進部長。

○経済推進部長（笠原英治君）私が壇上で申し上げた駅前の周辺の店舗に委託販売という意味は、観光案内所が他店へ今置いている品物を委託するというのではなくして、DMOのマーケティングエリア内の事業者同士で、いろんなものを持ち寄って新しい商品開発をしていただけたらどうかということを提案していきたいと思っております。

例えば、かつらぎ町は年間通じていろんな果物が生産されておりますので、そういった果物を使って、例えば、駅前の老舗のまんじゅう屋さんとコラボして、そういった新しい商品をつくっていく。こういったものをお土産にしていく。これもまた一つだと思います。そういった周知については、既に実績あります「がんばれ橋本応援補助金」で、壇上でも申し上げた30件以上の実績がございますので、その商品開発に向けて、しっかり広報とかホームページでPRしていきたいというふうに考えております。

○議長（岡 弘悟君）5番 坂口君。

○5番（坂口親宏君）済みませんね、あまり観光案内所の土産物が売れてなかったですから、こういった提案をせざるを得なかったという状況です。ぜひ観光案内所のスタッフの方も、インセンティブがもし仮につくれば一生懸命売っていただいて、また、委託販売等も、駅前の営業店舗などを巻き込みながら橋本の商品をぜひ売っていただきたいというふうに思います。

それから、今回この質問に至った経緯なん

ですけれども、今、高野山行きの観光客が全て橋本駅の改札口を通過して、代替バスで高野山に向かっているわけなんです。橋本駅前の観光案内所がありながら、何らアタックをしていない、アプローチをしていないという、非常に市民の皆さんからもお声をいただきました。シティーセールスのほうにも、私は柿を売ったらどうかとか、もっと土産物を売ったらどうかと、観光案内所のもっと扉を開けて、おてんちゃんのように軒先で冷やしあめを売ったらどうかとか、これは冗談ですけれども、そういうものを売ったらどうかとかというような提案をさせていただいたんですけれども、11月27日から柿を売っているそうなんですけれども、11月27日午後1時、私は駅前に出向きましたが売っていませんでした。一体いつから売っているのでしょうか。なぜ、11月27日、冬柿は先ほど調べましたら11月の初旬からとれるそうですけれども、なぜ11月の頭ぐらいから、日本一とうたわれている橋本の柿を駅前のツーリストに売り込んでいかなかったのか、このあたりはどうでしょうか。

○議長（岡 弘悟君）経済推進部長。

○経済推進部長（笠原英治君）駅構内で販売させていただいた内容につきましては、現在、柿だけではなくして、柿やミカンやキウイ、それと、市内の事業者の箱物のいわゆるお土産品なんかを並べさせていただいて、販売させていただいております。時期は11月27日の、実は、2時からさせていただきました。そこから、27、28、30、12月1日、2日、3日、4日、1日だけ休んで、主に28日からは9時からだいたい17時、場合によってはお昼までであったり、昼から夕方までであったり、限られた人数でございますので、変則的にさせていただいております。

時期について遅かったのではないかとのお話ですが、私どもとしましては、限られた

人間がシフトをしていくのにどうしてもその業務をできることができなかったというふうに、観光協会のほうからは聞いております。であったら、職員がかわって行けばというお話になるかもしれませんが、職員もそのときには災害対応で、それぞれの部課から動員職員が毎日のように出ておりましたので、なかなかそこに手が回らなかったのが状況でございます。

○議長（岡 弘悟君）5番 坂口君。

○5番（坂口親宏君）すいませんね、私、行ったのが1時でした。2時ですか。私を避けるように2時からスタートとは、本当にもう少し遅く行けばよかったですね。すいませんでした、すいませんでした。でも、もう少し早く売っていただければもっとよかったですという提案です。ですから、機を見て敏なりという言葉があります。よろしいですか。お調べください。ものを売っていくためには、やはり俊敏に行動しないと利益が少なくなるという意味です。ぜひこれを戒めさせていただきたいというふうに思います。

それと、橋本駅前とあわせて高野口駅前の活性化事業なんですけれども、昨年12月議会、経済推進部長は4番議員の質問にこう答えておられますね。4番議員の質問はこうです。高野口にも駅前がございますので、高野口の駅前ではああいうパフォーマンス、橋本駅前と同じようなパフォーマンス、駅前にぎわいイベントをやらないんですか。あれは橋本の駅前だけなんですかという質問に對しまして、こうお答えになっております。「高野口駅というのは比較的駅前スペースが広くて、駐車場も公民館とか、高野口の商工会とかいろんな駐車場があつて、できるだけ協力をいただきながら高野口の駅前でも実施したい」というふうにご答弁をいただいております。

今回、ブランディングキャンペーンも結構



なんですけれども、既に終了しておりますよね。これからこういったイベントというのは、去年の12月にご答弁をされておられますね。できるだけ協力をいただきながら、高野口の駅前でも実施したいと思います、このように答えていらっしゃいます。何回も申し上げます。これ、やるんですかやらないんですか、これから。

○議長（岡 弘悟君）経済推進部長。

○経済推進部長（笠原英治君）担当課のシティーセールスとも協議しながら、これについては年度内中に実施していきたいというふうに考えております。ただ、橋本の駅前のようなやり方、例えば、軽トラ市を高野口駅の前面でもブランディングキャンペーンのときに行ったんですが、やはりなかなか高野口の駅前というのはそのイベントを目的に来ていただける方がほとんどで、橋本駅のように、JRと南海電鉄が交差する、いわゆるアクセスの途中として立ち寄っていただける方が非常に少なかった関係で、売り上げが伸びませんでした。そういったところから、橋本駅と同じようなやり方は若干無理があるのではないかとというふうに考えております。そういうことから、近くのかつらぎ館であったり、前田邸を利用したそういった周遊型のイベントにしていきたいというふうに考えております。

○議長（岡 弘悟君）5番 坂口君。

○5番（坂口親宏君）ありがとうございます。橋本駅前の復旧のめどが今のところ立たないので、ぜひ高野口の駅にも力を入れて、活性化のためにそういったイベント等、企画をしていただきたいと思います。これはご答弁は結構です。

次に行きますよ。次、プロジェクトマップングです。もうお調べいただけましたか。なかなかこのプロジェクトマップングを口頭で説明するのは無理なんですけれども、

根本大塔で1200年法会の際に実際に実施されたことがあるといます。もうお調べいただいていると思うんですけれども、どのようなイベントで、どれくらいの費用がかかったのかお調べいただいていますか。

○議長（岡 弘悟君）経済推進部長。

○経済推進部長（笠原英治君）開創1200年の大法会の際に、根本大塔に映し出すプロジェクトマップングのイベントに、私も参加してまいりました。実際、この目でその内容について確認させていただきました。非常にたくさんのお客さんが来られておりましたし、多分、1週間ぐらいの間でされておったように思うんですが、金剛峯寺のほうに確認しますと、費用が約2,000万円必要であったということでございます。効果は、開創法会全体の効果として捉えておるので、なかなかプロジェクトマップングでどれだけの方が来られたという内容については把握できていないというお話でした。

○議長（岡 弘悟君）5番 坂口君。

○5番（坂口親宏君）プロジェクトマップングに別に固執しているわけじゃないんですけれども、DMO冬枯れの観光シーズンに何か観光商品になるものという、プレスリリースをされたときでも、多分、会長がおっしゃっていたと思うんですけれども、そういった商品開発はぜひされるべきだと思うんですが、部長はこのように答弁されていらっしゃるんですよ。冬景色の温泉ツアーとは、このように組まれていらっしゃるんですけどね、冬景色の温泉ツアーなんていうのは普通の観光ツーリストに行ったら、もう腐るほどありますよ。だから、橋本市本市の標榜するDMOの冬景色の温泉観光商品というのはどういうものなのか、ちょっと今、お考えになっていらっしゃるもの、冬枯れの観光シーズンには、プロジェクトマップングは費用対効

果で非常に2,000万円、小規模なものからいろいろあるんですけれども、どんなものをお考えになっていますか。雪景色の温泉ツアーとは具体的にどんなものですか。

○議長（岡 弘悟君）経済推進部長。

○経済推進部長（笠原英治君）これはDMOの地域連携をさせていただいておりますかつらぎ町と一緒に取り組んでいこうと思っておりますが、内容については、DMOで商品構築されると思うんですが、私のイメージとしてあるのは、やどり温泉のいやしの湯であったり、かつらぎ町花園村にあります温泉花園の里の、いわゆる雪景色ツアー、これはそれ単独ではなかなか商品になりませんので、高野山への観光と合わせて、工夫しながら実施していくのが大事だと思っています。

それと、この花園の花圃の里のいやしの湯の共通する部分で、先日の新聞の折り込みにも入っておったんですけど、ジビエ料理、ジビエイベントの協賛施設になっております。そういったものも、食の部分のPRもできるのではないかと思います。いずれにしても、そういった山間であったり、田んぼ、畑、そういった四季折々の風景というのは、私にはわからない、非常に外の方からの魅力があるようですので、そういったものを全て取り入れながら旅行商品を構築していただけたらというふうに願っておるところでございます。

○議長（岡 弘悟君）5番 坂口君。

○5番（坂口親宏君）売れるといいですね。やどり温泉ね。ぜひ期待しておりますよ。すばらしい商品になるように、ぜひ期待しております。さっき、こうもおっしゃったんですよ。かつらぎのフルーツ狩りと合わせまして、フルーツ狩りの体験型商品、これ、あるんですけれども、地元の理解というのが得られているのかどうか。フルーツ狩りですよ、はた

ごんぼもそうなんですけれども、地元の方のご理解を得ていらっしゃるのか。

これ、観光庁のDMOの役割と多様な関係者との連携のチャートなんですけれども、地域住民との関係は、日本版DMOとの関係は、地域住民の皆さまには観光地域づくりへの理解、よろしいですか。まずこれが挙げられているんですけれども、今、部長がおっしゃったんですよ、先ほどのご答弁で。フルーツ狩りの体験型というようなことをおっしゃったんですけれども、これは通告外ではありませんよ。地域住民の理解というのは得られているのかどうか。十分に得られているのかどうか。加えて言うなら、通告外ぎりぎりかもしれませんけれども、黒河道への観光商品になるのかどうか。これは二点、いかがですか。

○議長（岡 弘悟君）市長。

〔市長（平木哲朗君）登壇〕

○市長（平木哲朗君）坂口議員の質問にお答えします。

先ほどからDMOの商品の中身とかというお話をさせていただいているんですけども、あくまで主体はDMOなんです。そこでどういう商品をつくるかというのを、これから3月いっぱい間に決めていただくということなんです。うちも後方支援として2名の職員をつくれますけども、実際には、これからDMOの民間事業者の中で協議をさせていただいて、その中で行政がそこに協力できる場所は協力をしていくということなんで、ここで発言したことがそのままDMOの姿やというふうに理解されますと、大変困ります。

これはあくまで理事長もおって、理事もおって、その中で商品の熟成というのをしていきますので、経済推進部長が言っていることは、市の考え方でもどうかと思いますけども、個人の考え方というふうな考え方をしていたらかなないと、それに対して、それがまさにそ

のようにいくということではないという理解だけは持っておいてください。あくまで橋本市の立ち上げたDMOというのは民間団体であるということだけ、忘れやんといてください。

○議長（岡 弘悟君）坂口議員、経済推進部長がおっしゃっていることは、経済推進部長の中のイメージであると、そういうふうに認識してください。

5番 坂口君。

○5番（坂口親宏君）続いて、ドローンの話を伺います。

○議長（岡 弘悟君）次に、質問項目2、台風被害・土砂災害調査でのドローンの導入について、防災・消防における本市の方向性に対する答弁を求めます。

危機管理監。

〔危機管理監（坂本安弘君）登壇〕

○危機管理監（坂本安弘君）台風被害・土砂災害調査でドローンを活用し導入することの是非についてお答えします。

ドローンの導入につきましては、以前の議会でも何度かご質問いただいております。災害時における情報収集、行方不明者の捜索等で有用性は認識しています。

しかしながら、直接市で導入を考えた場合には、購入費や操縦技術者養成研修費用に加え、導入後もメンテナンスや操縦技術の継続のための定期的な訓練等が必要となります。

このため、本市としては民間企業との災害協定締結によるドローンの活用を考えており、直接市による購入については考えていません。

協定については、平成20年4月9日に、災害時における応急復旧応援に関する協定を締結している橋本市建設協会との間で、平成29年度よりドローンの活用を協定内容に加えています。

また、ドローン及び操縦者の派遣に関する

協定を和歌山市及び河内長野市の民間企業と本年度中に締結する見込みです。

○議長（岡 弘悟君）消防長。

〔消防長（寺垣内 守君）登壇〕

○消防長（寺垣内 守君）消防本部における台風被害・土砂災害調査でドローンを活用し導入することの点についてお答えします。

消防活動の分野におきましても、災害現場での情報が迅速に短時間で収集できることから、大規模火災等における被害状況の把握や、行方不明者の捜索、また、有毒ガスの漏洩事故等で消防隊員が接近できないような場所においての状況把握など、消防隊員の安全を確保する上でも非常に有効なものと考えています。

本市においては、今年度中に関係企業とのドローン及び操作者の派遣に関する災害協定が締結見込みと聞いています。よって、災害時の活用を市担当部と検討していきたいと思っています。

また、緊急性がない、災害発生後の災害復旧、復興時期における被害状況調査等に対して、消防としましては、山林火災及び大規模火災調査は和歌山県防災ヘリコプターの活用を考えており、台風や地震等の災害調査は、市担当部に委ねています。

したがって、消防本部といたしましては、ドローンの導入、購入は考えていません。

○議長（岡 弘悟君）5番 坂口君、再質問ありますか。

5番 坂口君。

○5番（坂口親宏君）危機管理監、消防長、ありがとうございました。前向きに、本当にいろいろとドローンの利活用についてお調べをいただいているようです。

改めて伺います。今のご答弁内容では少し内容が薄かったようですので、実際に災害現場では、ドローンというのがどのようにして

使用できるものなのか。改めて、もう一度、伺います。どのような使い方ができるのか。実際に沿ったお話を伺えればと思います。

危機管理監から伺います。

○議長（岡 弘悟君）危機管理監。

○危機管理監（坂本安弘君）災害対応におきましては、災害発生後の現場の被害状況確認などの情報収集を主な活用方法として考えてございます。

○議長（岡 弘悟君）5番 坂口君。

○5番（坂口親宏君）続いて、消防長に伺います。実際に消防の現場、リニア火災の現場、人命救助の現場、要救助者が目の前にいる現場、ドローンはどのようにして利活用できるのか、想定される範囲内で結構でございますのでお答えください。

○議長（岡 弘悟君）消防長。

○消防長（寺垣内 守君）議員おただしの件ですけれども、消防本部としましては、人命救助等にドローンを投入すれば有用なのは重々わかっております。しかしながら、目の前に救助者がいる場合、ドローンを活用する前に現行の資機材を用いて救助するのが得策かと考えております。

以上です。

○議長（岡 弘悟君）5番 坂口君。

○5番（坂口親宏君）それでは、企業協定を結ばれるということなんですけれども、いわゆるスクランブル発進の場合の緊急発進の場合のそれが担保できているのか。例えば、大きな震度5強、震度6、そういった大規模地震、広域な巨大地震が発生した場合、道路が寸断されている、あるいは土砂崩れが起きている。そういったところで、和歌山市、河内長野市からパイロットが派遣されるのかどうか。そういったところは、これから締結される企業とはどのような締結内容になっているのか。いわゆるスクランブル発進が担保され

ているのかどうか。加えて、今の一つ目、1回の出動でどのくらいの費用がかかるのか、どのような契約になるのかというのをお尋ねいたします。

○議長（岡 弘悟君）危機管理監。

○危機管理監（坂本安弘君）お答えをいたします。今回、協定を結ばせていただく予定の民間企業につきましては、和歌山市、河内長野市の業者でございまして、基本的には、発災時における相手方の被災状況や交通網の状況によって明確にお答えすることはできませんが、各社とも交通手段は主に車での来市ということになるというふうに聞いております。あわせて、市内業者、建設協会にドローンをお持ちの市内業者が2社いらっしゃいますので、緊急性というところでは、市内業者にも、今回、協定に参加していただいたということになっております。

それから、派遣にかかる費用でございますけれども、以前の議会でもオペレーターの派遣ですとか、ドローンの使用料、それから映像の撮影費用等を含めて20万円程度とお答えをさせていただきましたが、今回、新たに協定を結んでまいります中で、市内の業者では操縦者とカメラの操作者2名を基本として、二、三時間を1回として七、八万円程度、和歌山市の業者が、拘束時間にもよりますが、5万円から15万円程度、それから、河内長野市の業者につきましては、1回の要請で約2万1,000円程度というふうに聞いております。

以上です。

○議長（岡 弘悟君）5番 坂口君。

○5番（坂口親宏君）わかりました。では、そのドローンの性能なんですけれども、どの程度の最大ペイロード、ジンバル、それと、何枚羽のドローンを今、想定していらっしゃるのか。赤外線CCDカメラが搭載されているのか。そういったところはしっかりとお調

べになっていらっしゃるのでしょうか。実際に使えるかどうかという話です。そういったところは、あるいは最高航行飛行時間、非常に大切になってくると思いますが、どの程度のドローンを今、想定されて、協定を結ばれようとしているのでしょうか。

○議長（岡 弘悟君）危機管理監。

○危機管理監（坂本安弘君）現在、そこまでの詳しい資料は、今、手持ちで持ち合わせてございません。後ほどご答弁させていただきます。

○議長（岡 弘悟君）5番 坂口君。

○5番（坂口親宏君）現在、対全天候型のドローンも開発されております。私が1年前にここでお尋ねしたとき以前よりもはるかに高性能のドローンが既に開発されています。雨水がオーケー、あるいは夜間でもオーケー。ドローンの技術というのは日進月歩ですので、ぜひお調べをいただいて、実際の災害現場ではどのような利活用ができるのか。そういったところまでしっかりと調べをいただいた上で企業協定を結ばないと、やみくもにドローンだったら何でもいいというわけでもありませんし、実際に想定を超えた被害が発生した場合、実際にドローンは来たは、結局使えなかったわとか、そういうようなことが起こっては大変なんですけれども。

消防長、どうなんですか。いわゆる画像解析ソフトまで考えていらっしゃるのでしょうか。例えば、リニア火災であったり、土砂災害であったりとかした場合は、そういう画像解析ソフトがなかった場合、そこまで考えていらっしゃると思いますか。そこまで考えてらっしゃいませんか。どうですか。

○議長（岡 弘悟君）坂口議員、答弁書では、ヘリコプターなどを活用して調査はやっていくという話になっているので。

○5番（坂口親宏君）わかりました。では、

危機管理監に伺います。

ドローンを導入するのは結構なんですけれども、解析ソフトは、そこまで面倒を見てくれるんですか。そこまでケアをしてくれるのかどうか。あとは、解析はそっちでやってねという感じですか。どちらですか。

○議長（岡 弘悟君）画像解析等についての情報は、先ほどの答弁と同じで持ち合わせてないと思いますけれども。持ち合わせますか。また、後ほどの答弁でよろしいですかね。

危機管理監。

○危機管理監（坂本安弘君）先ほど協定の締結を考えておるとお話をさせていただいた和歌山市の業者については、画像の解析も協定の中に含んでございます。ただし、別途料金として、30万円から60万円程度の費用は、先ほどの派遣費用に加えてかかってくるということでございます。

○議長（岡 弘悟君）5番 坂口君。

○5番（坂口親宏君）わかりました。ありがとうございました。

では、最後の質問になろうかと思えます。これは消防長に伺います。大規模な災害、火災が想定された場合、隊員の安全を確保する上でも非常に重要な手段であるという先ほどのお話だったんですけれども、隊員からは、目の前に要救助者がいる場合、先ほどの消防長のご答弁だったんですけれども、ファイアーマンとしての志で何とか使えるものは使いたいという、まだスクランブル発進ができていない状況の中で、本市として、ぜひドローンを保有してほしいという、隊員からのそういった声はなかったのかどうか、これを伺います。

○議長（岡 弘悟君）消防長。

○消防長（寺垣内 守君）議員のおただしの件ですけども、隊員のほうからは一応、現在のところ、ドローンの話は出ておりません。

それと、大規模災害におけるドローンの活用につきましては、一応、補完という形で、まずはドローンより先に人命救助というような形の中で私どもは考えております。

また、議員おっしゃられるようにドローンを活用して、人命の検索とかにつきましては、時期尚早といいたいでしょうか、現在、指令台のほうがうちのほうに導入されております。その中で指令台と、今現在、救急車につきましては、画像伝送という形で伝送システムを組んでモニターに写せるというような状況をつくっております。それにのっけて、ドローンがもしそういうふうに指令センターのほうで把握できるようになれば、考えていけたらなと思います。

以上です。

○議長（岡 弘悟君）5番 坂口君。

○5番（坂口親宏君）人知を超えた大災害が発生した場合、我々の想像をはるかに超えた被害があった場合、目の前に要救助者がいる場合、現在考えられるあらゆるテクノロジーを考えて使って救助するというのが、本当にファイアーマンとしての志だと思えるんですけども、そのあたりはひとつぜひよろしくお願ひしたいと思ひます。

危機管理監に申し上げます。ドローンの技術というのは日進月歩です。協定を結んでいただける、大変結構です。大変楽しみにしております。応援しております。ですが、どのようなドローンの性能なのか、ぜひしっかりと把握をしていただいて、実際に使えるドローンを、ぜひ契約していただきたいというふうにお願ひをしておきます。今、手元にもしありましたら、お答ひをいただひて結構です。

○議長（岡 弘悟君）危機管理監。

○危機管理監（坂本安弘君）手元に届いた資料によりますと、和歌山市の業者には3機のドローンを保有しております。それぞれ、プロペラの枚数につきましては4枚でございます。飛行可能時間については20分程度、最大風圧抵抗は秒速12mから10mでございます。以上のような資料が、現在、手元でございます。

○議長（岡 弘悟君）5番 坂口君。

○5番（坂口親宏君）非常に機能のお話であったんで、CCDカメラであったりとか、赤外線カメラは搭載していませんか。非常に重要な機能ですので、あるいは、落下防止機能、パラシュート機能もついているドローンもありますので、そのあたりは十分に、ご答ひは結構ですから、ご精査をしていただひて、実際の災害現場で使えるもの、CCDカメラあるいは赤外線カメラというのは非常に重要なツールですので、そういった搭載機能のあるドローンをぜひ企業締結をしていただひたいというふうにお願ひをしまして、私の一般質問を終わらせていただひます。

以上です。

○議長（岡 弘悟君）危機管理監、答ひもれありますか。

危機管理監。

○危機管理監（坂本安弘君）先ほど申し上げました和歌山市の業者で、1機でありますけれども赤外線カメラを搭載してございます。

○議長（岡 弘悟君）5番 坂口君の一般質問は終わりました。

この際、午後3時55分まで休憩いたします。

（午後3時41分 休憩）