

連携を生かした七十七銀行の観光振興の取組み

～自治体、金融機関、他業種との連携事例～

佐藤 彩生

要旨

七十七銀行の(一社)宮城インバウンドDMO設立支援、東北観光金融ネットワーク設立、輸出拡大を目的とした「東北・食のソラみち協議会」への参画を取り上げ、同行の連携を生かした観光振興の取組みを紹介する。

連携が求められる観光振興

国内観光需要にインバウンドの追い風が吹くなか、連携が観光振興における鍵となってきた。例えば観光庁主導の日本版DMO(観光地経営組織)や農水省主導の農泊地域など観光地経営の担い手組織に対しては地域内の様々な主体との関係構築による連携が求められている。こうした連携の動きは、観光振興に取り組む地域金融機関にもみられ、自治体や地元企業との連携、ファンドを通じた地域金融機関同士の連携が進んでいる。

本稿では、自治体や東北の地域金融機関、他業種との連携を生かし観光振興に取り組む七十七銀行(宮城県)を紹介する。

七十七銀行の観光振興支援体制

七十七銀行は、地方版総合戦略の策定が開始された2015年に地方創生推進デスクを本部に設置するとともに、自治体との取引がある33支店には地方創生推進担当を配置し、地方創生の体制整備を行った。重点推進項目の一つに観光振興支援を掲げ、支店に寄せられた相談や情報を元に支店や本部で案件対応を行っている。案件内容は、空き家となった古民

家改修の相談など個別案件もあれば、自治体関係の地域ぐるみのものもある。同行は18年9月末現在17^(注1)の自治体と地方創生に向けた包括連携協定を結び、地域の課題に向き合っている。

(注1)県内15自治体と福島県の2自治体。

DMOの設立支援

自治体との連携を生かした同行の取組みの一つに(一社)宮城インバウンドDMOの設立支援がある。同DMOは、県南4市9町^(注2)への外国人観光客の誘客促進を目的とした組織である。自治体との関わりがある同行が、自治体とDMOの社長との顔合わせや共同勉強会の開催を行い、設立時における両者の協力関係の構築に寄与した。またDMOへの交付金支給までのつなぎ資金の融資も行っている。同DMOは18年4月に設立され、地域の観光戦略の立案やデータ分析、地元事業者の外国人観光客対応の指導、ツアー商品開発などの事業に取り組み、8月には酒蔵ツーリズムのガイドブックを、9月からは酒蔵ツアーを販売している。

(注2)白石市、名取市、角田市、岩沼市、蔵王町、七ヶ宿町、大河原町、村田町、柴田町、川崎町、丸森町、亶理町、山元町。

東北 6 県の銀行間連携「FINE⁺東北」

地域金融機関同士のつながりを生かした広域連携も進んでいる。同行は青森銀行、秋田銀行、岩手銀行、山形銀行、東邦銀行、日本政策投資銀行と 16 年に「観光振興事業への支援に関する業務協力協定」を締結し、「東北観光金融ネットワーク（以下 FINE⁺東北）」を設立した。以前から地域開発等の情報交換を行ってきた地域金融機関同士であったが、協定締結により、各行が持つノウハウやネットワークを生かして長期的に観光振興に取り組める体制を築いた。これまでに観光に関する情報交換や商談会への出展者紹介、観光産業に関するセミナーの開催、古民家への融資事例の視察等を行っている。

広域連携で発揮される効力

FINE⁺東北では、東北の周遊観光促進を目指して、観光スポットとしての知名度が低い各県の産業観光の発掘を行っている。具体的には、宮城県の金華さばの缶詰工場や岩手県の南部鉄器工場など各行の取引先を持ち寄り、東北観光推進機構^(注 3)と協力してツアー商品の開発を検討している。他にも、七十七銀行と山形銀行の連携により、宮城県側と山形県側の蔵王の観光振興の協力体制構築に取り組むなど、県境を跨いだ地域連携の効果もみられている。

商談会については、各行の取引先の参加により地域製品の品揃えが豊富となり、これまでに取引がなかった大手バイヤーからも声がかかるようになった。また、18 年 3 月に(株)仙台三越、(株)東北博報堂と業務協力を行い、9 月には仙台三越にて、東北の工芸品・衣類・家具・雑貨等の地域ブランド商品が並ぶ期間限定のイベン

ト「むつめく TOHOKU」を開催した。同行はバイヤーの要望を生産者に直接届けることで、より顧客のニーズに合った商品づくりを目指している。また商品を手にとった顧客が東北の地域ブランドを知り、現地を訪れるきっかけになることを期待している。

(注 3)東北と新潟県を区域とする広域連携 DMO。

他業種連携による東北の輸出促進

東北を訪れた外国人観光客が、帰国後も体験した食を楽しめる仕組みが築かれている。東北の食品や農林水産物の輸出促進を目指し、同行と仙台国際空港(株)、日本通運(株)、三井住友海上火災保険(株)、凸版印刷(株)が連携し「東北・食のソラみち協議会」を 16 年に立ち上げた。各企業の知見やネットワークを活用し、共同輸出による中小企業者の販路拡大を図っている。同協議会が支援する事業協同組合に中小企業が加入することで、企業は海外向け販売機会や商談機会が得られるほか、輸出貿易実務の代行、代金決済等のサービスが受けられる。同行の取引先の加入企業数は増加傾向にあり、海外における東北の PR が見込まれる。

連携強化における仲介の役割発揮

連携のメリットは相互の得意分野の発揮でより大きな効果を生むことにある。七十七銀行は一人のプレイヤーとして力を発揮するだけでなく、相互の関係を強める仲介の役割も果たしており、これが観光振興を前進させる鍵となっている。こうした役割は同行が地域や他行、取引先等と培った信頼関係の上で担えるものであり、このことは連携における重要な視座と言えよう。