



# 活力ある秋田 Vol. 49

## 着地型観光開発で 秋田を元気に！

[秋田市観光クチコミ大使]

ANAセールス(株)東京支店 第一販売部長 **此 田 紫 朗 氏**

「地方勤務は2度泣きますよ」。これは2010年、私には縁もゆかりも全くない秋田勤務を命じられ、まさに途方にくれていた際に人事担当者から発せられた一言です。最初は意味が分かりませんでした。2012年の東京帰還命令を受けた際には、すばらしい環境と純朴でとても温かい方々との別れを思い2度目の涙を流すこととなりました。

2010年4月、まずは雪が残っていることと東京との気温差に驚くことから始まり、初日の宴席スタートが日本酒での乾杯だったのに驚き、地元の方の言葉に驚き、とにかく驚きの連続のなかで秋田生活をスタートしました。

その後は全国有数の名湯・秘湯めぐり、なまはげに代表される伝統文化の探求、竿燈祭りで盛り上がり、近隣の湖や山への観光、市内千秋公園でのかもしか探し、日本酒とあきたこまちの堪能とこれでもかというくらい秋田を満喫致しました。

そのとき思ったのが、これだけ人を魅了する要素が揃っているのに、なぜ秋田からの発信が少ないのだろうということです。たとえば鳥海山は山形、十和田湖・白神山地は青森、八幡平は岩手と主だった観光地は他県に先を越されている状況に忸怩たる思いでした。そこで、これは何かしなければと、弊社ホームページで秋田特集のページを作って大々的に情報を発信し、また航空機材の大型化や新規路線の開設と本気で秋田の観光誘致に取り組みました。結果はさておき、このときは完全に秋田県人になりきっておりました。

秋田県人といえば男性は控えめ真面目で照れ屋、人が良すぎてNOと言えない。女性はさすが本場の秋田美人で性格はおおらかでやさしくアルコール耐性は男勝り、このご当地のお人柄が私を秋田にひきつけるもうひとつの大きな要素であるのは間違いありません。

前述の通り、ハード面・ソフト面ともに優位に

ある秋田へのこれからの観光振興になればと思います、生意気を承知で何点か提案させていただきたいと思います。

まずは二次交通網の充実です。旅行形態は個人型が主流になり観光訪問者も高齢化が進むなか、交通の利便性で旅行先を判断する層が確実に拡大しています。年間を通じて観光客を増やすために、雪国の秋田では空港や駅を結節点とした地域交通の整備・拡充は必要不可欠です。是非ご検討をお願いします。

つぎに「女性」が頑張り「女性」を呼び込む街づくりです。いうまでもなく消費の牽引役は女性であり、女性が好む資源の洗い出しや女性に「たずねてみたい、行ってみたい」と思わせるようなプロモーションです。温泉・祭り・郷土料理のおいしさに加え、全国的に知名度の高い秋田美人をフックに「美の追求」をテーマとした話題づくりは効果があると思います。

三つ目は秋田の皆さんが得意とする「おもてなし」の心です。観光産業に携わる人のみならず、地域住民の方々もホスピタリティマインドを共有・実践し秋田全体で良い印象をあたえ「また来たい」という気持ちにさせるのが重要だと考えています。秋田の皆様、どうぞ秋田に住んでいることを誇りに思い秋田の魅力積極的に情報発信してってください。

終わりに、昨年9月に秋田市観光クチコミ大使に任命され、私なりに一生懸命秋田のプレゼンス向上に努めています。微力、微風ではありますが、この風が少しでも秋田にとっての追い風になり、沢山の人が秋田を訪れるようになれば幸いです。

### ■略歴

S34	山梨県生まれ
H 2	全日空商事(株)入社
H22.4～H24.3	全日本空輸(株)秋田支店長