資料６

令和２年度愛知県市長会海外事業について

１　方針

○令和２年度の愛知県市長会海外事業については、２に掲げる理由により休止とする。

○なお、休止は１年限りとし、令和３年度は事業を実施すること、また、休止の間に、より効果的・効率的な実施に向けて、事業の改善点等の検討を行うこととする。

２　理由

○令和２年は７月から９月にかけて東京オリンピック・パラリンピックが開催され、海外から競技関係者はもとより、多くの観光客等が訪日することが見込まれている。

○この期間は、ホストタウンとしての交流事業をはじめ、各市においては、訪日客を本県各市に取り込む取組や認知度を高める取組など、国内において海外戦略に取り組む貴重な機会であると考えられる。

○また、オリンピック・パラリンピックに関連した、開催地・周辺地域における様々な取組や、オリンピックを契機に訪日する外国人の行動の状況などは、アジア大会をにらんだ今後の本県各市の取組に大きな参考になると考えられる。

○こうした点を踏まえ、令和２年度については国内における活動を重視することとし、海外事業は休止とする。

参考

市長会海外事業の成果と課題

愛知県市長会事務局長　加藤正人

○一昨年、従前の視察中心から、トップセールスやネットワークづくりを目的する新たな海外事業がスタートし、今年度で３回が終了した。
○これまでの事業を通じ、様々な成果を得られるとともに、毎年、前年の反省を生かして工夫・改善しながら実施しているところであるが、一方で課題も残されている。
○３回目の終了を機に、これまでの成果・課題を整理することにより、今後の事業展開を考える素材としたい。

１　事業の目的

①観光・物産等のトップセールス
②海外とのネットワークづくり
③各市における海外戦略策定への参考

２　事業の実績

①第１回（H29.7.15～7.21）５泊７日
・訪問国：マレーシア、インドネシア、シンガポール
・参加者：１３市長等（市長１１名、副市長２名）
・訪問先：日本政府関係機関（大使館、JETRO、CLAIR、JNTO）、現地旅行会社、航空会社、進出企業、日系百貨店
・その他：ネットワークミーティング、ハラル講習会、観光セミナー

②第２回（H30.7.23～7.27）３泊５日
・訪問国：ベトナム（ハノイ、ホーチミン）
・参加者：９市長等（市長５名、副市長３名、部長１名）
・訪問先：日本政府関係機関（大使館、JETRO）、現地行政関係機関（計画投資省、ホーチミン市）、現地旅行会社、航空会社、進出企業、日系百貨店
（訪問時間が重複したため一部２班に分かれて行動）
・その他：ネットワークミーティング、ミントランガーデンでの交流会

③第３回（R1.7.21～7.25）３泊５日
・訪問国：タイ（バンコク）
・参加者：１７市長等（市長１１名、副市長６名）
・訪問先：日本政府関係機関（大使館、JETRO）、現地旅行会社、航空会社、進出企業、日系百貨店、現地百貨店、日系食品輸入商社、日系広告代理店
（ＰＲ先を増やすため一部２班に分かれて行動）
・その他：夕食懇談会、ＢＴＳ（高架鉄道）

３　成果

・この事業は、例えば連携協定の締結といった個別具体的な目的をもったものではないため、最終的にはここで得られた成果を各市の事業や戦略にどのように活用するかにかかっている。
・ただ、現地の日本政府関係者等からは、市長が単独ではなく集団として訪問し、活動することによる影響力には大きなものがあり、（地域としての）愛知県のプレゼンスの向上につながっていると聞いている。
・また、エアポートセールスのように、他の機関が進める取組に協力することにより、地域全体の熱意を伝えることができ、その推進や実現に貢献している。
・旅行会社やネットワークミーティング・夕食懇談会で、市長自身がプレゼンテーションやＰＲを行うことにより、事務レベルでは難しい、印象に残る情報発信がなされている。
・現地でないと聞けないような話、得られないような情報、現地の街や人々から肌感覚で感じたものなどは、今後政策や事業を考えるうえで、貴重な材料となりうる。
・なお、訪問をきっかけに、ベトナムの計画投資省副大臣が来日した際、安城市を訪問したり、クレアシンガポール事務所からの依頼により、９か国の自治体幹部が参加する交流協力セミナーを、愛知県市長会・豊橋市・豊田市で受け入れたりするなど、交流がさらに拡大した例もある。
・また、今年タイ航空を訪問した際、タイ航空中部総支配人から、タイから愛知への旅行客拡大のために、タイ航空と連携して実施できる取組のアイデアを各市から寄せてほしいとの依頼があった（８月７日幹事会で報告済み）。こういった機会を捉えて、事業に結びつけることができれば、具体の成果につながる。

４　課題

事業目的の実現という観点からの課題と、事業の実施・運営面での課題の２つに分けて整理する。

（１）事業目的からみた課題

①観光・物産等のトップセールス

・誰に、何をといった戦略が不明確なまま実施されており（というより団体で行うためせざるを得なくなっており）、直ちに目に見える効果は得られにくい。
・通常、トップセールスは、組織として従前から継続的に実施したり、今後実施する計画をもっている取組について、事務レベルの取組に加えて行うことで、効果を上げるものである。
・訪問先の中では、エアポートセールスが、トップセールスの好例。相手方にとっては、１つプラスという評価になるはずであり、エアアジアのセントレア就航のように、他の取組と相まって具体の成果につながっていく。
・愛知県市長会として、観光や物産販売の事業を実施しているわけではなく、また、参加市すべてが、訪問国をターゲットに事業展開を考えているわけではない中では、自ずと限界がある。

②ネットワークづくり

・ネットワークミーティングや夕食懇談会がその主な機会であるが、これも、誰とどのようなネットワークを形成したいという目的が不明確なまま実施しても、効果は得られにくい。
・ただし、国内でも同様であるが、アルコールも入った、ややくだけた場での交流は、フォーマルな場では得られない情報入手や、関係構築の場になりうる可能性がある。
・また、今後、現地百貨店でフェアを実施する、特産品を売り込む、現地旅行会社に観光商品を売り込む、現地自治体と連携交流する、といった具体的な取組を検討するのであれば、今回のつながりを活用することができる。

③海外戦略の策定等

・各市の考え方次第であり、一概には言えない。

（２）事業の実施・運営面での課題

①訪問先の選定

・基本的な訪問先として、日本政府関係機関、現地旅行会社、百貨店、航空会社については、今後も必要性が高いと考えられる。
・ベトナムでは、ベトナム政府機関や自治体へも訪問を行ったが、具体的な連携や協力のテーマがないと効果を上げるのは難しいと感じた。
・タイでは、参加市からの推薦による訪問先を増やした。他の参加市にも参考になるところであれば、今後も市の希望による訪問先を重点的に選定すべきと考える。(単なる訪問先の希望だけでなく意義も含めた積極的な提案を期待)。

②ネットワークミーティング・夕食懇談会

・ネットワークミーティングについては、市長さん方のプレゼンや抽選会で大いに盛り上がったものの、以下のとおり課題が大きいことから、見直しを行い、タイでは夕食懇談会とした。
　＊コストパフォーマンスが悪い（費用約２００万円）
　＊準備や当日の運営が綱渡り
　＊単発の催しでネットワークづくりが可能か
・タイでは、訪問先との結びつきを強めるため、最終日に訪問先＋αを招いた夕食懇談会を開催。ＰＲブースを設置したり、展示の特産品を抽選会の景品にするなど工夫した。今後もこの方式で。