



Saitama Style

‘人と環境に優しい’

当会の観光レジリエンス に向けた取組み

2023年3月13日

一般社団法人埼玉県物産観光協会

DMO事業本部 三ツ石 將嗣

Contents

1. 埼玉県物産観光協会のご紹介
2. BCPに取り組むきっかけ
3. これまでの取組み
4. 観光関連事業者のためのBCP策定支援セミナー
5. まとめ・メッセージ

1. 埼玉県物産観光協会のご紹介



Saitama Style

‘人と環境に優しい’

われわれ埼玉県物産観光協会は

「埼玉の産業が自然と共生しながら人にも環境にも優しい姿で、
優れた製品・観光・サービスを提供し、発展していく」事を目指します。

住みやすく緑豊かな自然や環境を大切にしながら、

伝統、文化を継承し磨き上げていくとともに、

最先端技術と融合した情報発信地として「SAITAMA BRAND」の

イメージと価値の向上をはかり、

県民が誇れる埼玉県としていきます。

設立年月日

平成4年6月23日

職員数

20人

会員数

576会員

主な事業

- (1) 県産品活性化事業
- (2) 埼玉県地域連携DMO事業

2. BCPに取り組むきっかけ



災害に強い埼玉という既成概念

しかし、

台風第19号（19年10月）そして、

新型コロナウイルス感染症の影響の深刻化

その中で、

第2期彩の国DMO戦略の見直し（20年10月～21年3月）

第3回企画部会（20年12月23日）テーマ「危機に強い埼玉観光を目指して」

第二期「彩の国DMO戦略」2021年3月（抜粋）

2. ありたい姿（ビジョン）

- ① 安全安心に観光を楽しみ、誰もが満足して、また来たいと思われる県に
 - ② 『ちよこたび埼玉』が定着することで地域が潤い、住んで良し・訪れて良しの県に
 - ③ 多彩な魅力を持つ埼玉が、Saitama Style の実現によって県民が誇れる県に
 - ④ 地域・事業者が連携している県に（県境を越える広域連携を含む）
- 上記①～④の活動を効果的に実施する組織・体制が継続している

8 KPIの設定

- ① 経済波及効果
- ② 県民の魅力度
- ③ 地域連携による着地型ツアーの造成数
- ④ 運営費を賄う自主財源の比率
- ⑤ BCPの策定率 ※2023年の目標を55%に（参考：2019年度41.4%）

9 戦略について

- ① 「買いたい」地域資源の磨き上げ
- ② データに基づいたマーケティングの実施
- ③ 多様な主体との連携及び観光人材の育成
- ④ 安全安心な観光地域づくりと情報発信
- ⑤ 自立した運営の実現

3. これまでの 取組み

協会自身の事業継続力強化計画の策定

- ・ 2021年3月、埼玉県の事業で（公財）埼玉県産業振興公社の専門家派遣を受け、事業継続力強化計画を策定

埼玉県および（公財）埼玉県産業振興公社との連携

- ・ 当協会も利用した公社の事業継続力強化計画策定支援事業を2年間にわたって会員企業・団体に紹介

BCPセミナーの開催

- ・ 2022年2月 BCPセミナー～危機に強い埼玉県物産観光づくりに向けて～

主催：埼玉県物産観光協会、秩父地域おもてなし観光公社、
地方創生パートナーズネットワーク
あいおいニッセイ同和損害保険

後援：観光庁

DMO戦略による毎年度の会員企業へのアンケート

- ・ 第二期彩の国DMO戦略の任意KPIに設定したことによる。

4. 観光関連事業者のためのBCP策定支援セミナー



日時

1日目 2023年1月20日（金）

2日目 2023年2月8日（水）

いずれも13:00～17:00

場所

さいしん熊谷本町ビル 会議室（大）

主催

日本商工会議所

（公財）日本観光振興協会

（一社）埼玉県物産観光協会

後援

（公財）埼玉県産業振興公社

埼玉県信用金庫

（一社）埼玉県旅行業協会

参加者

観光施設・旅行業・宿泊業その他
約20名

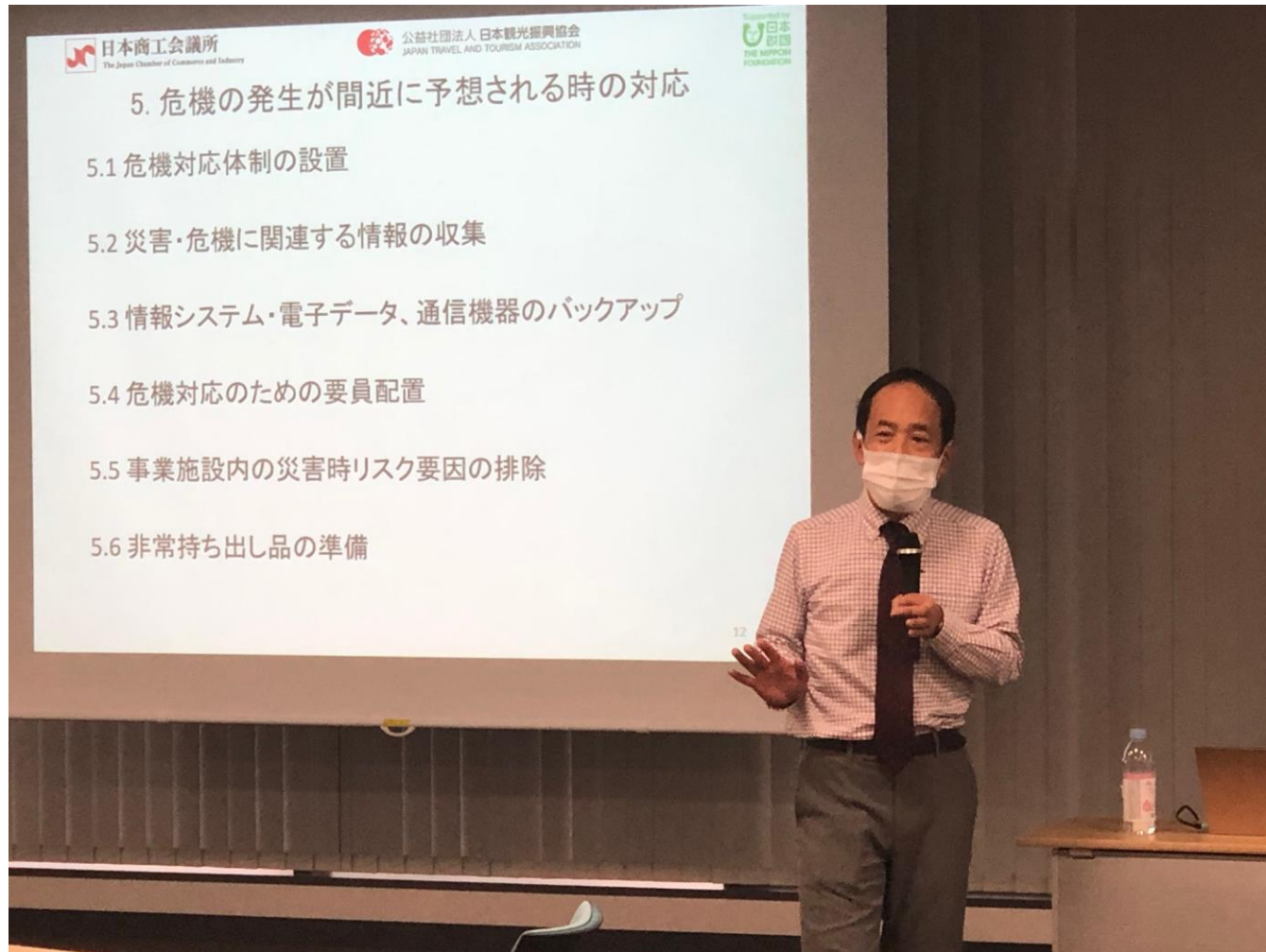
4. 観光関連事業者のためのBCP策定支援セミナー

1日目のワークショップで出てきたリスク (抜粋)

- 地震
- 台風
- 火災
- 川の氾濫
- 落雷
- 停電
- 大雪
- 水不足
- 断水
- 食中毒
- 交通トラブル
- 泥棒
- 風評被害
- 人手不足
- 資材不足
- 町の衰退
- 法規制強化
- 異物混入
- テロ予告
- 火山噴火
- サプライチェーン途絶
- お客様間のトラブル
- etc...



4. 観光関連事業者のためのBCP策定支援セミナー



【終了後の参加者の声】

1. 満足度

- BCPの必要性が理解できた。
- 当初は「緊急対応」のための計画だと思っていたが、「被害を少なくする」「事業の早期再開」までを想定すべきだとの認識は正直薄かった。
- 他業種の方の話も興味深く知ることが出来た。

2. 課題

- 共通認識の持ち方。
- 最終的にトップの判断になれば合意形成プロセスは形骸化しないか。
- 日常業務のオペレーションで手一杯のため、BCPまで手が回らない。

5. まとめ・メッセージ



「最悪を想定しているから危機でも思い切った手が打てる」
「就職活動の時には事業者の危機への備えも注意してみたい」
⇒BCPは守りではなく優先順位の高い攻めのツールでは？

大松閣柏木社長講演@西武文理大学「防災とまちづくり」