

# 持続可能なDMOの 持続可能な運営に向けて

---

# 自己紹介

oldie-village  
okinoerabu-island

古村英次郎（ふるむら・えいじろう）

1977年11月7日生まれ（46歳・B型）

鹿児島県沖永良部島出身

- ・ 沖永良部高校卒業 → 中京大学体育学部卒業
- ・ 2000年ワーキングホリデー制度でオーストラリアへ
- ・ ケアンズでダイビングインストラクターとしてビザを取得
- ・ 帰国後名古屋の海外旅行専門旅行会社3年勤務
- ・ 2007年、長女の出産を機に沖永良部島へUターン
- ・ 島の交通インフラ・観光系の企業で6年働く
- ・ おきのえらぶ島観光協会初代事務局長（9年間勤務）
- ・ 株式会社oldie-villageを創設 代表取締役



# ①持続可能な「DMO経営」を考える・組織/団体

## 任意団体・和泊町観光協会/知名町観光協会 沖永良部島観光連盟

・平成25年（2013年）5月に和泊町/知名町の担当課の中にあつた観光協会を役場の中から出して観光案内所兼観光協会事務局を設置

※当時観光予算は2町合わせても100万円、観光協会会員の会費が340万円、補助事業を入れて総事業費1,000万円から始まる。

※事務局長1名・事務局員2名  
(鹿児島県緊急雇用創出事業を活用)



## 一般社団法人おきのえらぶ島観光協会

・平成27年（2015年）4月1日に法人登記を行い一般社団法人へと法人成りを果たす。

※補助事業ではなく自主獲得財源でホームページの作成とECサイトの運用を開始

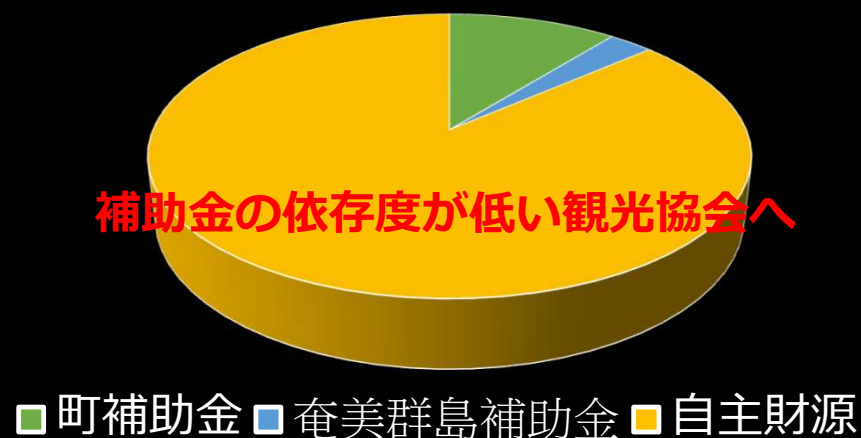
※平成28年（2016年）旅行業登録/着地型の旅行会社になる

※平成30年（2018年）から受託事業/補助事業なしで事務局運営ができるまでとなる

※令和2年度（2020年）自主事業収入が4,200万円を超え総事業費が6,000万円を超える

## 持続可能な「DMO経営」を考える・組織/団体

令和2年度財源・約6,500万円



※DMOでの事業（ビジネス）設計は地域の欠けているところを補いながら運営させていくのが必要である。民業圧迫への配慮を欠かしてはならない。

※沖永良部島は当時島の特産品を1箇所ですべて買えるような場所がなかった。また島外に対しても販売チャンネルがなかったため、お土産の販売とECサイトから着手した。

※営利型の一般社団法人にすることで自走できるだけの利益を収受できる法人格を選択した。

※法人格を取ることによって金融機関からの融資も受けることができ運転資金などの面でもゆとりが生まれる

## ②持続可能な「DMO経営」を考える・計画/ビジョン

任意団体・和泊町観光協会/知名町観光協会  
沖永良部島観光連盟

・平成25年（2013年）5月に和泊町/知名町の担当課の中にあつた観光協会を役場の中から出して観光案内所兼観光協会事務局を設置

・総会で発表される計画は行政からのお金の使い道を単年度で終わるものばかり。将来の構想やビジョンもまるでなかつた。

※農業の島ということもあつて観光振興計画は行政も明確なものは持ち合わせてなかつた。

※様々な商品も島内消費に向けたものが多く島の素材を使ったものが少なかつた。

一般社団法人おきのえらぶ島観光協会

・平成27年（2015年）4月1日に法人登記を行い一般社団法人へと法人成りを果たす。

※平成28年（2016年）地方創生加速化交付金を活用し「おきのえらぶ島観光DMO化事業」を実施。年間15回以上のワークショップなどを行い「おきのえらぶ島長期観光振興計画【アイランド・プラス】」を策定。発表会を事業年度末に行い行政より高い評価を受け、第6次総合振興計画に反映された。



# 持続可能な「DMO経営」を考える・計画/ビジョン



Pure - ピュアブランド  
島のものにこだわる

Lifestyle - ライフスタイル  
島の暮らしにこだわる

Spirits - スピリッツ  
島の精神にこだわる

## えらぶを動かす15のアクションプラン

|          | プラン名称                     | H29 | H30 | H31 | H32 | H33 |
|----------|---------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|
| 重点<br>施策 | 1 観光協会内専門部会(プロジェクトチーム)の設置 | ●   | ●   | ●   | ●   | ●   |
|          | 2 人材育成・強化                 | ●   | ●   | ●   | ●   | ●   |
| 重点<br>施策 | 3 おきのえらぶ島観光戦略会議の設置運営      | ●   | ●   | ●   | ●   | ●   |
|          | 4 DMOシステムの構築と運用           | ●   | ●   | ●   | ●   | ●   |
|          | 5 各種情報を継続的に収集するための環境整備    | ●   | ●   | ●   | ●   | ●   |
|          | 6 会員向けコンサルティング事業の実施       | ●   | ●   | ●   | ●   | ●   |
| 重点<br>施策 | 7 着地型観光マネジメント体制の確立        | ●   | ●   | ●   | ●   | ●   |
| 重点<br>施策 | 8 おきのえらぶ島ガイド協議会の設立        | ●   | ●   | ●   | ●   | ●   |
| 重点<br>施策 | 9 おきのえらぶ島ピュアブランドの確立       | ●   | ●   | ●   | ●   | ●   |
|          | 10 現地発着ツアー・プログラムの開発       | ●   | ●   | ●   | ●   | ●   |
|          | 11 鍾乳洞の多面的活用(ユニークベニュー)の推進 | ●   | ●   | ●   | ●   | ●   |
|          | 12 ツアー品質の維持向上             | ●   | ●   | ●   | ●   | ●   |
|          | 13 島内周遊促進サイン・モニュメントの整備    | ●   | ●   | ●   | ●   | ●   |
|          | 14 インフルエンサープロモーション企画      | ●   | ●   | ●   | ●   | ●   |
|          | 15 持続可能な島づくりの地元住民への普及啓発   | ●   | ●   | ●   | ●   | ●   |

### ③ 持続可能な「DMO経営」を考える・拠点施設

oldie-village  
okinoerabu-island



事務局開局当初 (2013年)  
家賃20,000円/賃貸物件



事務局開局5年目 (2018年)  
知名町 0円指定管理/賃貸物件

# 持続可能な「DMO経営」を考える・拠点施設

事務局開局当初（2013年）

家賃20,000円/賃貸物件

※ 島内の空き店舗を利用（D・I・Y）

※ 国民宿舎のデスク・チェアなどを使用

※ 特産品販売の初年度売り上げ110万円

※ 来局者数3,000人（2017年度）



事務局開局5年目（2018年）

知名町0円指定管理/賃貸物件

※ 閉園予定の保育所を地方創生拠点整備交付金を活用してフルリノベーション

※ 観光拠点施設になることを視野に入れて設計計画

※ 売り場面積拡大と集客アップにより売り上げ1,700万円までアップ

※ 着地型旅行会社の拠点

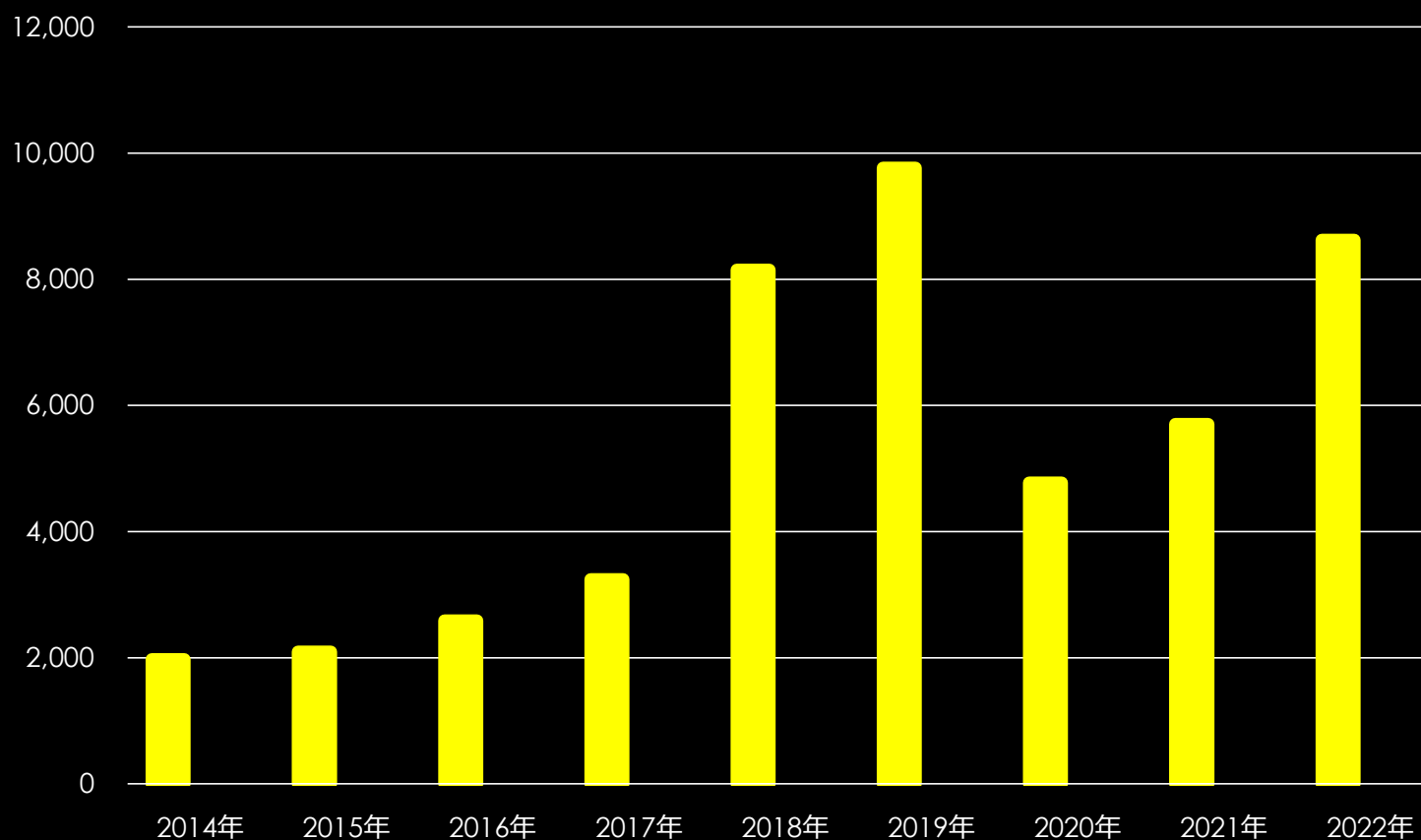
※ 来局者数10,000人  
（2020年度）





# 持続可能な「DMO経営」を考える・拠点施設

観光案内所来場者数



# ④ 持続可能な「DMO経営」を考える・人材育成

事務局開局当初 (2013年)  
家賃20,000円/賃貸物件

※ 事務局長 1 名・事務局員 2 名  
(事務局員は鹿児島県緊急雇用創出事業)

※ 地方創生推進交付金(プレミアム観光券事業)  
・ 人件費 1 名分含む (2015年)

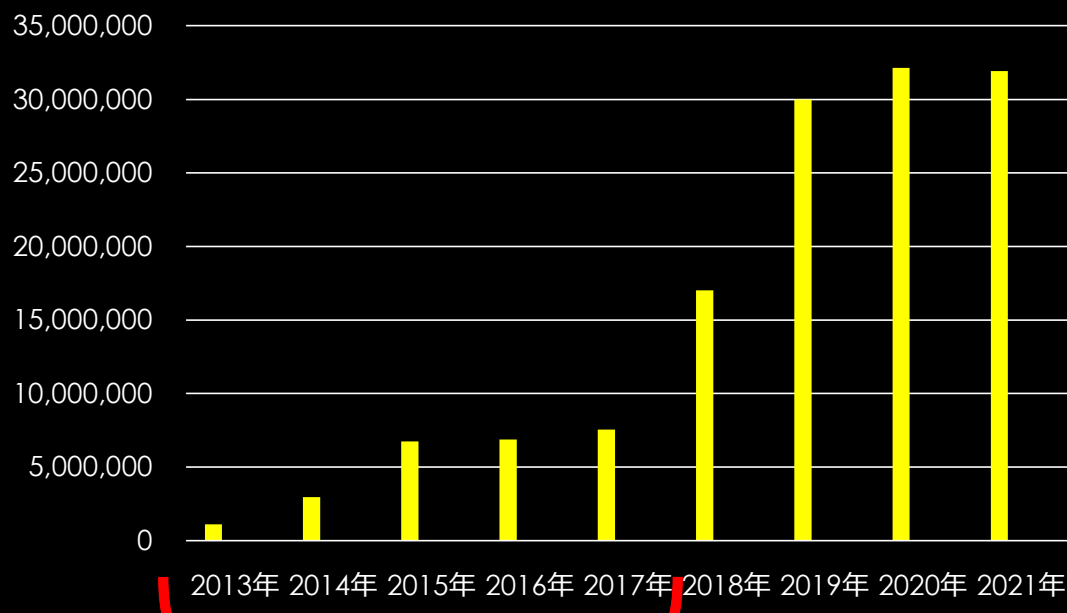
※ 地方創生加速化交付金 (観光協会DMO化事業)  
・ 人件費 1 名分含む (2016年)

※ 地方創生加速化交付金 (ヘルスツーリズム事業)  
・ 人件費 1 名分含む (2016年)

※ 地方創生拠点整備交付金 (拠点となる施設の改修)  
(2018年)

観光案内業務/特産品販売業務/HP・ECサイト運営  
コーディネート業/ガイド業/経理・総務/PR事業  
イベント企画運営/企画書・報告書の作成etc・・・

観光協会自主事業売り上げ推移



※ 様々な受託事業・補助事業を活用し、事業外の時間で観光協会の稼げる仕事を覚えてもらう。

# 持続可能な「DMO経営」を考える・人材育成

oldie-village  
okinocerabu-island

※走り出しは財源が安定しないが様々な補助事業・委託事業、地域おこし協力隊などを活用しながら期限内に稼げる仕組みづくりを行い、人材育成を続けていく必要がある。

※注意したいのが、委託事業や地域おこし協力隊の事業の仕様書などにゆとりを持った活動ができるようにしないと期限内で決められたスキルなどしか身に付けられず期限がすぎて稼げきれない要因になることがある。

※期限内にどんな事業でも仕組みづくりを徹底的に行い人材が変わっても稼ぐことが継続できるようにしたい。

※待遇や福利厚生についても評価基準をしっかりと作りモチベーションを持って働けるようにマネジメントすることが必要である。

※一番重要なのは専門家を育成することよりも**地域を知り、地域を愛する人材を育成することが何より大切！**

