

論壇

需要側と供給側の隔たり

観光の楽しみのひとつは、お土産を買うことだ。その土地ならではの物産を購入する楽しみがある。そう考えていたが、話はそう簡単ではなさそうだ。

先日、中国資本が買収した旅館の話がある雑誌で読んだ。この旅館では、全国のいろいろなところの土産品を扱っている。中国人の観光客には評判が良いそうだ。1カ所でいろいろな地域のお土産が購入できるからだ。

地域の特徴を出すためには、そ

伊藤 元重

学習院大教授(国際経済学)

の土地独特の土産が良い。そう思いがちだ。しかし、中国から来た観光客にとっては、静岡と岡山の違いはどうでも良いのかもしれない。静岡の物品だけの品ぞろえだと、土産物売り場としては、むしろ貧弱になってしまう。日本に来た観光客から見れば、1カ所でい

地域の土産を購入したのでは、地元にお金が落ちにくいのだ。海外の観光客にとってはいろいろな地域の土産物があった方がよいが、地元にとってはできるだけ地元のものを買ってほしい。需要側のニーズと供給側の狙いの間に大きなギャップがある。

求められる「観光の広域化」

いろいろなものが買えた方が便利に決まっている。

問題は、他の地域の土産物を売ったのでは、地元を生産者への需要につながらないということだ。せっかく多くの外国人観光客が来て買い物をしてくれている、他の地

通常のビジネスで考えれば、需要側、つまり利用者の便宜を最優先しなくては行けない。利用者にとっては向かれてしまったのでは、そのビジネスそのものが成り立たないからだ。外国人観光客へのお土産ということであれば、地

元の土産だけに限定するというよりは賢明な選択ではないように思われる。静岡県内でお土産を購入しようとしても、残念ながらその品ぞろえは非常に貧弱だ。静岡市内の方が言っていたが、静岡で土産に買うものはわざわざ漬けぐらいしかない、という。これは少しオーバーな言い方だが、よく分かる発言だ。

土産物販売は近県と協力

では観光地での土産物はどうしたらよいのか。全国の土産物を置くのは無理だとしても、せめて近県と土産物での協力をすることはできるはずだ。山梨県や愛知県で静岡の土産を積極的に売ってもら

うと同時に、静岡でもそうした近県の特産を土産物売り場に並べるのだ。それで静岡県内での土産物売り場が充実するだけではなく、静岡の土産品が近県の観光地で土産物として売れることが期待される。

これは、観光戦略の広域化ということだ。全国のいろいろな地域で観光の広域化が論議されている。より多くの観光客に海外から来てもらうためには、近隣の地域が一体化して取り組んだ方がよい。お土産の協力などは、その典型な事例である。観光客に何が売りたいのかではなく、観光客が何を求めているのか。この視点が重要であるのだ。

*この記事は静岡新聞社編集局調査部の許諾を得て転載しています。無断転載、複製を禁じます。