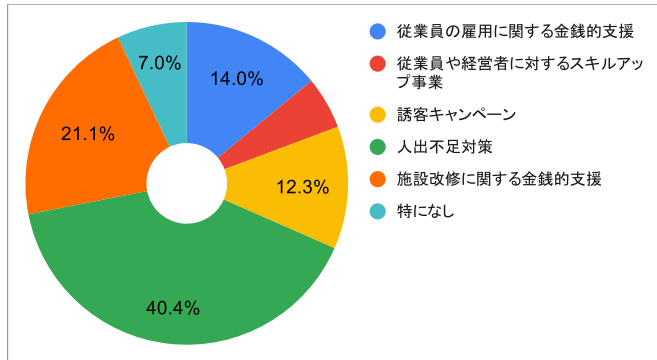


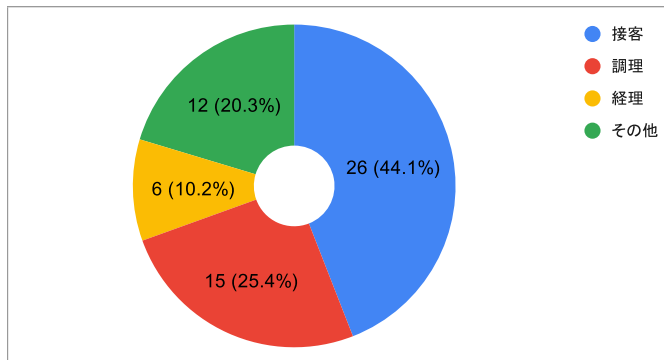
◆調査期間:10月27日から10月31日まで

◆回答方法:WEBまたはFAX

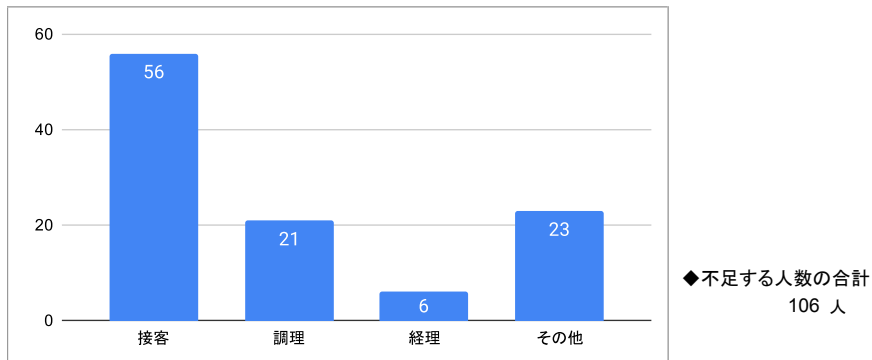
1 現時点で、特に必要な支援や施策を教えてください。(複数回答可)



2-1 人手が足りない分野(複数回答可)



2-2 分野ごとの不足人数(複数回答可)

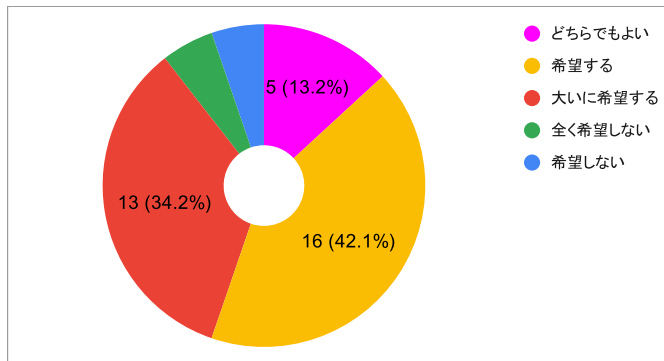


2-3 人手不足についての自由意見

- ・当館のパートさんはベテランで助かっていますが、年配者が多い為、1日来て頂いてた人も半日出勤となりつつあります。今回派遣を1名確保しましたが、時給が高い、住む所の確保など経費が掛かり、それでも必要なので今回お願いしましたが、用意在りえない宿もあると思います。京丹後市で部屋や空き家の貸し施設があると、派遣、短期バイトを雇う事が出来るし、その派遣に対し、例えば1200円を超える部分は補助金で賄えるなどして欲しいです。
- ・トラベルキャンペーンの特化型だと通年雇用がむずかしい。若い方が働く場所があっても、その方の余暇を過ごす環境が欠けているので、定着するのが難しいという話も聞く。
- ・待った無しの状況です。
- ・平日の昼間(たまに)、年末年始の人手不足
- ・特に不足なし。仕事がなく、人手も不要な状況。
- ・京丹後市で外国人特定技能者を雇用した事業者への補助
- ・季節営業なので正社員でなくパートが希望だがなかなか見つからない。
- ・地域での観光業に対する若者の育成(高校クラブ活動化)、ありきたりな吹奏楽、美術、茶道などではなく、地域の特色に添った文化系のクラブ設立、または授業などに接客マナーや体験などの取り入れをしてもらおうと、理解してもらいやすい。地元就職先も多くある。
- ・季節限定と忙しい時のみで、片手間の仕事ため不足も仕方がないかも
- ・週3日やシーズンのみの短期雇用希望など

3 各時期の誘客キャンペーン(各種広告宣伝・割引施策等)について、「希望する度合い」と「その理由」を教えてください。

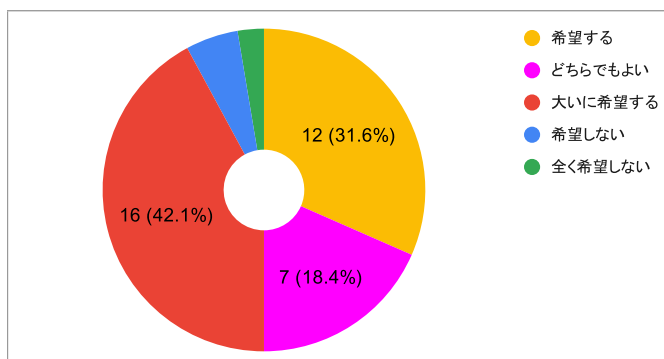
(1)2月～3月



(1)ー2 その理由

- ・GOTO 終了後 予約が 減る為
- ・Go toトラベル終了後の予約が動かない
- ・GOTOトラベルキャンペーンが終了した場合に、対策があればありがたい。
- ・gotoの反動が怖い
- ・Gotoトラベルの期間が現状1月末までなのでその後が心配
- ・GoToトラベル終了後に希望します。
- ・GOTO終了にて集客が厳しい為。
- ・gototravelが終わるため
- ・GoToも終わり、売り上げの差が広がる。
- ・2月からの予約が全くはっていない
- ・キャンペーン終了でいきなり暇になるため
- ・3月の入り込み客が毎年少ないので。
- ・集客率が落ちる時期
- ・お客さんが少なくなる時期だから
- ・集客が減るため
- ・カニシーズンの宣伝が薄れてくる時期だから
- ・蟹と合わせてさらにお客様を呼び込みたい
- ・カニシーズンの後半なので
- ・カニカキの時期なので
- ・ほとんどお客さんがいないので、カニを外で食べて、泊まってほしい。
- ・Go to キャンペーンが継続されるようならあまり必要ないかもしれません。
- ・Gotoトラベルが延長になるかもしれないから
- ・カニ料理のイメージに片寄りすぎる
- ・カニ、カニとばかりですが、山里は積雪が多いので、休業する事が多い
- ・感染状況による
- ・季節限定
- ・短期で現金化できるキャンペーンを！
- ・カニ不足？
- ・改修工事中により万全の状態を受け入れることが出来ない為

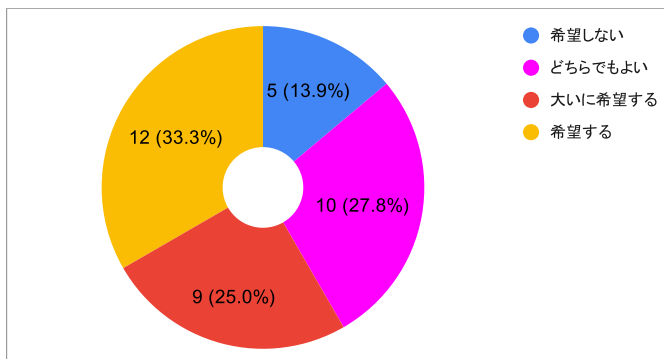
(2)4月～6月



(2)ー2 その理由

- ・ゴールデンウィーク前後は集客が落ち込むので。
- ・毎年該当期間は集客が少ないため
- ・シーズンオフ。GW以外にも入ってほしい
- ・例年閑散期で暇な時期のため
- ・閑散期のため
- ・多少はお客さんがいる時期だが、海水浴ではないので少ない。
- ・観光の目的地がないため、集客が難しい
- ・春秋に稼働させたい
- ・新緑が美しく、旬の山菜など山里ならではのおもてなしができる
- ・季節的に出かけたい時期にあわせて、海や夕日も最高になる。
- ・海も綺麗で食材も豊富だから
- ・ほとんど営業無し状態、でも食材が一番豊富で美味しい時期なので、なんとか生かせないものかと。
- ・6月の誘客を特に希望。
- ・季節に応じた顧客が見込める策を。
- ・ふるさと旅行券などはこの時期に販売すればよい
- ・gototravelが終わるため
- ・goto後の誘客が不安な為
- ・Go to キャンペーンが終わってれば、強く希望します。
- ・春の対策。
- ・春は、毎年メンテナンスや、冬終わってからの、従業員に連休を取ってもらう為
- ・ゆっくりしたい
- ・閉館中のため
- ・感染状況による
- ・体験型の宿泊を
- ・季節限定
- ・休業に入る
- ・GoTo次第
- ・1年程の温泉の休業によりお客様が離れている為

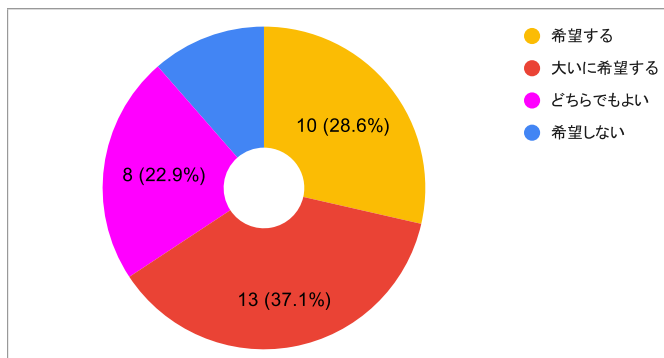
(3)7月～8月



(3)ー2 その理由

- ・子供連れの家族には、一番出やすい時期だから
- ・7月も少なく、春からこの期間の集客があれば資金繰りも楽になり、パートでギリギリ回すのでなく、従業員雇用を考える旅館が出てくると思います。
- ・年々お客さんが減りきみだから
- ・夏休みを利用しての家族連れをターゲットに。
- ・夏の海水浴のお客様にプラス提案できるものがあれば嬉しい
- ・夏の海水浴シーズンの対策。
- ・海水浴で来るお客様は若年層が多いので少しでもお得な方が集客しやすいため
- ・gototravelが終わるため
- ・ステキな海があるから
- ・海水浴シーズンは繁盛期であるから
- ・夏季は多忙なため
- ・なくてもある程度の集客のある時期かと思しますので、優先順位的にはそれほど高くはないです。
- ・夏はお陰様で忙しいので必要ない
- ・それなりに集客できる時期
- ・海水浴でそこそこの集客があるため
- ・どちらでもよいので
- ・営業未定のため
- ・お客さんは夏に集中する。
- ・海水浴だけでなく体験型の宿泊を
- ・オリンピックが開催されるのか先が見えない。
- ・感染状況による
- ・季節限定
- ・海水浴シーズンの平日誘客、学生の合宿誘致など
- ・海水浴の集客を。
- ・海水浴場による集客は見込めるが、よりお客様がきてくれることが好ましい為

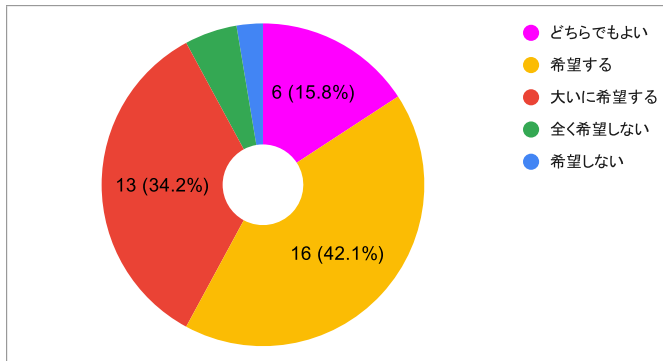
(4)9月～10月



(4)ー2 その理由

- ・シルバーウィークの前後は集客が落ち込むので。
- ・毎年該当期間は集客が少ないため
- ・閑散期で暇な時期のため
- ・暇です
- ・海水浴シーズンが終わり、来客が見込めなくなるため
- ・今年のように集客があり人手不足解消となれば、各宿余裕ができ もっといろんな企画も打てるでしょうし、まだまだ伸びて行く地域です。
- ・春と同じ
- ・出かけるには最高のシーズンなので海や浜辺を活かしたイベントの仕掛けをお願いしたい
- ・蟹シーズン前のフルーツのような取り組みがあったら嬉しい
- ・天気が比較的穏やかでいい時期
- ・Go to キャンペーンが終わってれば、強く希望します。
- ・gototravelが終わるため
- ・閑散期なのでこ入れが欲しい
- ・長期継続が必要では。
- ・閉館中
- ・感染状況による
- ・お客さんがまあまああり。
- ・季節限定
- ・休業の為

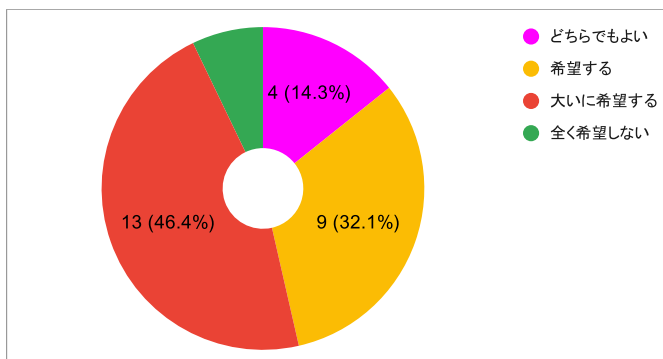
(5)11月～1月



(5)ー2 その理由

- ・gotoが、なければ土曜日集中し平日が、入らないので
- ・前年のGO TOの勢いを削がないよう、魅力ある地域のアピールをお願いしたいです。
- ・一年で一番宿泊が無い
- ・gototravelが終わるため
- ・蟹の繁盛期を盛り上げて欲しいから
- ・カニ料理自体が高額なため、少しでもお得に案内したいため
- ・蟹時期のため
- ・カニで頑張りたい
- ・カニの時期なので
- ・カニ料理は京丹後、というイメージUP
- ・蟹を売り出すプラスがあったら嬉しい
- ・カニシーズンで集客があるため
- ・お客さんがいない時期。
- ・宿泊者数が減少する時期なので
- ・なくともある程度の集客のある時期かと思っておりますので、優先順位的にはそれほど高くはないです。
- ・カニ、牡蠣を
- ・長期継続を希望する。
- ・感染状況による
- ・季節限定
- ・平日限定のふるさと旅行券で2から3千円程度
- ・積雪の可能性により、来客が減る可能性が高い為

(6)2月～3月

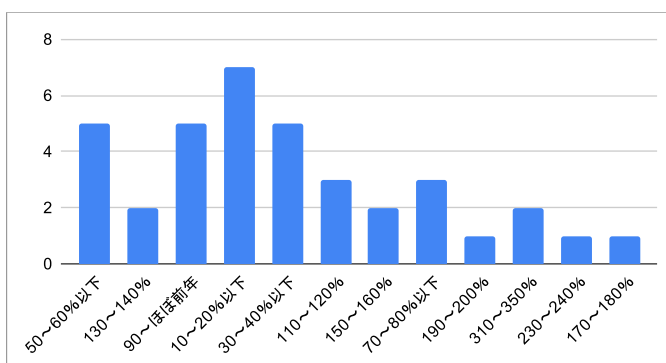


(6)ー2 その理由

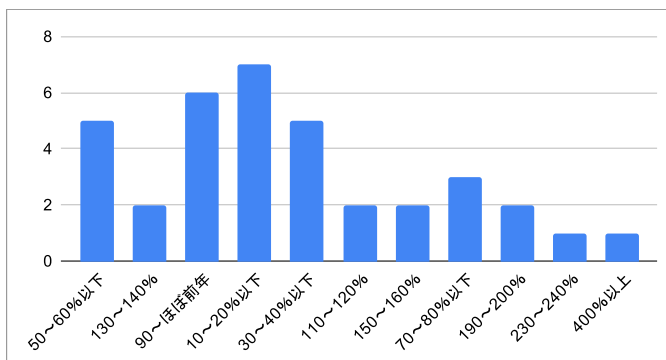
- ・カニシーズンでも、雪の心配もあり少なくなる時期
- ・3月の入り込み客が毎年少ないので。
- ・お客さんが減り気味だから
- ・カニカキの時期なので
- ・蟹と合わせて盛り上げたいので
- ・Go to キャンペーンが終わってれば、強く希望します。
- ・全ての月に言えることですが、今回のGo Toトラベルのように割引で安いから来訪されるお客様が多いですが、このままずっと割引をするのがいいのか判断が難しい。割引以外の誘客でしたら希望しますが。
- ・蟹時期の為
- ・集客が難しい時期のため
- ・牡蠣、蟹を
- ・gototravelが終わるため
- ・感染状況による
- ・カニシーズンのピークは過ぎ、後半戦としてもう少し頑張りたい
- ・季節限定
- ・宿泊者数が減少する時期なので
- ・積雪の可能性により、来客が減る可能性が高い為

4 「昨年と比べた」月別の予約状況について教えてください。

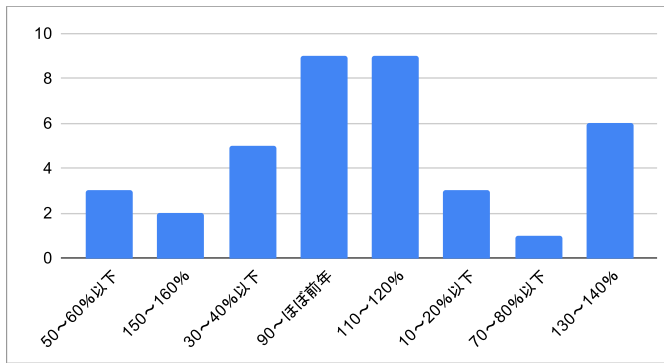
(1)10月の予約件数



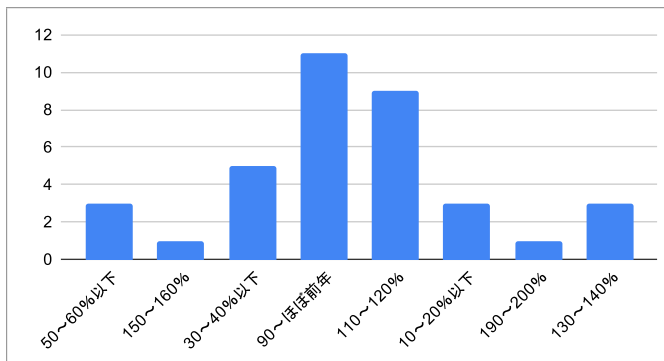
(1)ー1 10月の予約総額



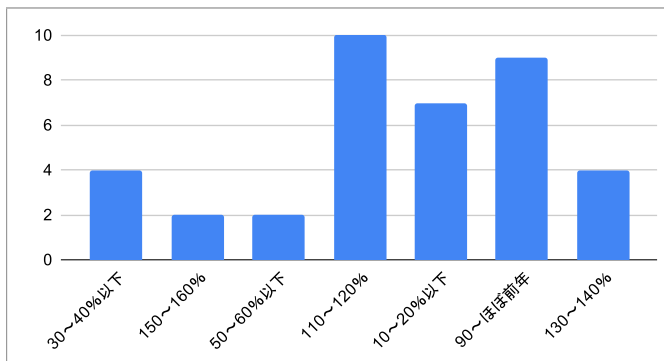
(2)11月の予約件数



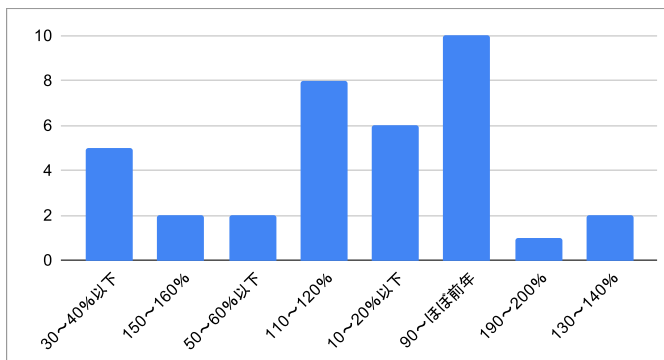
(2)ー1 11月の予約総額



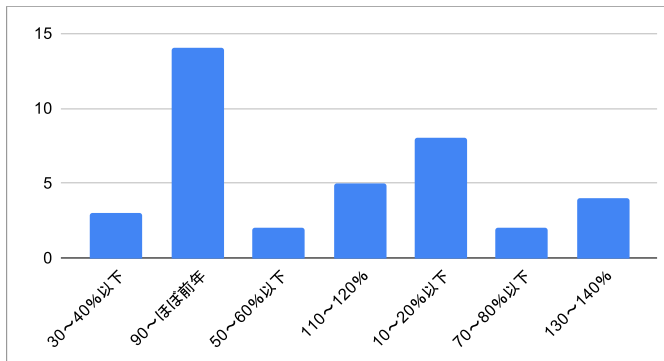
(3)12月の予約件数



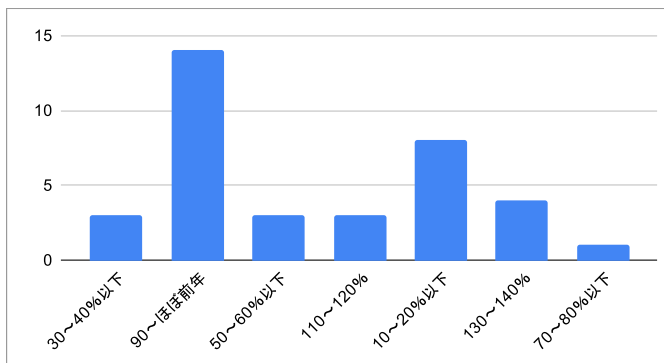
(3)ー1 12月の予約総額



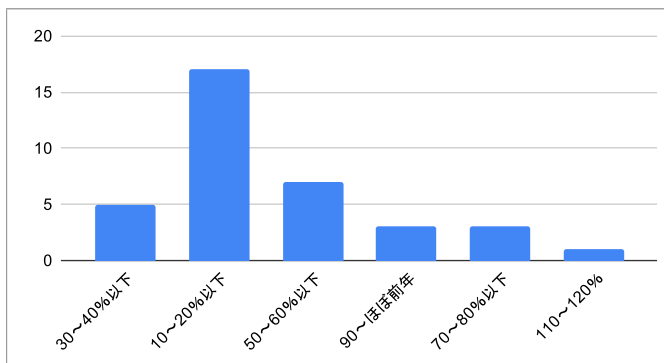
(4)1月の予約件数



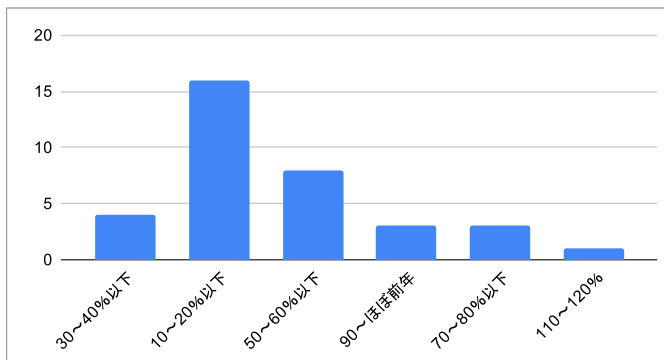
(4)-1 1月の予約総額



(5)2月の予約件数

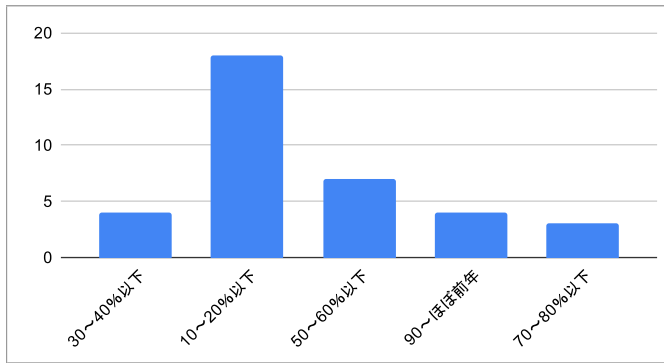


(5)-1 2月の予約総額

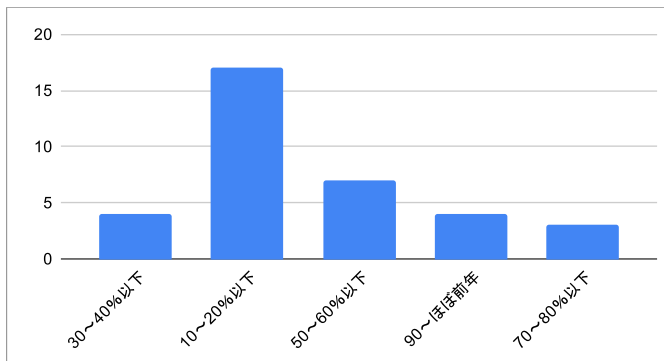




(6)3月の予約件数



(6)ー1 3月の予約総額



5 その他、特に観光公社に望まれることがありましたら教えてください。

- ・平日限定のクーポンを発行して欲しい
- ・アフターGo toの施策をお願いいたします
- ・海の京都ばかりではありません！新緑、晩秋の山里も素晴らしいです！
- ・キャンペーンややりとりする電話の問い合わせが多かったので、少しでもネットなどで誘導できる仕組みがあつたら嬉しい。
- ・宿泊売上げが全体売上に占める割合の低い施設もあります。宿泊に関連する施策のみではなく、近隣需要を通常に戻すような働きかけをお願いしたいです。
- ・ご苦労様です。今の状況だと仕事を維持する事も困難です。給付金が出るような策を！
- ・夫婦二人で気楽にやっているが、冬にもそこそこのお客さんがとれればと思う。グループやファミリーに冬にも丹後に来てもらいたい。カニは外でたべて、お得に民泊で泊まり楽しんでもらえたらと思います。
- ・イベント的なことばかりでなく、街並み、景観の整備、など地域の方が魅力を感じる町づくりを地域と進めてほしい。それが観光客にとっても魅力に繋がると思うし、単発性のイベント効果に比べ長期に渡り効果が期待できる。地域住民に愛される町イコール、魅力的な観光地とも言えると思います。
- ・ふるさと旅行券なぜGOTOトラベルが終わった2月3月期間に発行しなかったのか笑
- ・いつもお世話になりありがとうございます。