

東北在住の留学生と作る「Go!Go!Tohoku!!」ブランド (株式会社仙台放送)

事業概要

- 東北在住の留学生を組織し、SNSや動画配信を活用した東北の情報発信。さらに、留学生が持つ外国人消費者目線をいかして旅行商品を造成。
- 造成した旅行商品は独自ブランドとして海外旅行会社のネットワークで販売。
(対象市場: 中国、台湾、インドネシア、ベトナム、タイ)



課題

- ・「東北」の豊富な観光資源がインバウンド誘客に結びついていない現状(認知度・ブランド力の低さ)
- ・外国人目線を取り入れた旅行商品、受入環境づくりの欠如

事業目的

- 東北在住留学生のリソース(語学力、母国との関係性、知的能力等)を活用した東北観光PR
- 外国人目線を取り入れた商品造成、受入環境づくり

主な取組

東北在住の留学生によるモニターツアーの実施

① 留学生による観光資源評価

- ・留学生モニターツアーにより、観光資源の評価、掘り起しを行うとともにインバウンド受入における課題を抽出、地元自治体、観光関係事業者等へ改善提案を行うことで受入環境の改善に取り組む。

② 留学生によるSNS・動画を活用したPR

- ・東北を体験した留学生によるfacebook等のSNSを活用した情報発信。
さらに、ツアーの様子を動画にまとめることで、東北観光の魅力を伝えるためのツールとして活用する。

③ 外国人目線の商品開発

- ・国内大手旅行会社と連携し、東北在住留学生の意見を取り入れた旅行商品(団体向け、FIT向け)を開発。
- ・造成した旅行商品は連携する海外旅行会社により、販売、プロモーションを行う。

成果目標

- 旅行商品 34コース
- 送客人数 2,840人
- 宿泊者数 7,460人泊

事業実績

- 旅行商品 (団体向け) 43コース
- 送客人数 563人
- 宿泊者数 1,223人泊
- ・着地型(FIT向け)ツアー 28コース
- 商品タイプ別販売実績: 団体パッケージツアー 563人1,223人泊
- 国籍別販売実績: 台湾 672人泊 ベトナム551人泊
(催行人員達せず) タイ 8名応募 中国 2名応募 インドネシア 4名応募

東北在住の留学生と作る「Go!Go!Tohoku!!」ブランド (株式会社仙台放送)

取組のスケジュール

○ 造成・販売／PR

造成(6月～)、販売(7月～)、催行(9月～)

PR(「Go!Go!Tohoku!!」WEBサイト、Facebookページの立ち上げ(7月))

○ その他(イベント等)

・モニターツアー、ロケツアーの実施(6月～12月)

成果

- ・東北在住の留学生によるSNS、動画を活用した情報発信により、東北ブランドの認知度向上に貢献。
- ・留学生の組織化(167名、29か国)。本事業終了後も外国人目線を取り入れた商品開発、情報発信ツールとして活用。

【造成した商品の例】

団体パッケージツアー

台湾	東北吟詠賞楓奥の細道 温泉5日 他2コース	山形・宮城 ・福島
タイ	温泉東北	山形・岩手・ 宮城
中国	東北三景5泊6日	宮城・山形
インドネシア	箱根・富士山・東京 ・東北周遊6日間	岩手・秋田
ベトナム	おしんのふるさと めぐりとサクランボ 他4コース	山形・福島

着地型ツアー

青森県	日本の洋館雑貨屋めぐり	岩手県	盛岡の「よ市」:よさこい&食べ歩きツアー
	弘前のねぷたまつりに参加しよう		盛岡まち歩きツアー(7月・8月・9月)
	りんご収穫体験～弘前市りんご公園		鶺鴒居 虎舞と馬との暮らし古民家体験
	居酒屋はしごツアー		『Harvest Restaurant Summer in 七時雨』
宮城県	スノーマウンテンツアー 他3コース	秋田県	ぶらっと1日体験工房まつり
	日本の美容を体験するツアー		羽後町留学 'Satoyama Abroad' 他2コース
	仙台名物食べ歩きまちめぐり		歴史的港町酒田散歩ツアー
	伊達武将隊と街歩きツアー 他3コース	山形県	東北の神秘にふれる 山伏修行体験ツアー
			かんじきトレッキングツアー
			灯々祭り

事業終了後の動向

- ・留学生組織による東北観光資源の情報発信活動は引き続き実施。また、造成した着地型旅行商品は販売継続。
- ・事業をきっかけに、新たに中国現地旅行会社による東北周遊ツアー(29年5月催行)が造成。
- ・FIT向けにより強く興味を喚起させる商品造成。(東北でしかできない体験)
- ・より効果的なPRを行うため、ターゲット(国、年齢、趣味、収入など)に応じたPR手法の高度化。