

事業概要

- 東北各地の旅行代理店と提携し、地域の魅力に特化した外国人向けの着地型旅行商品の造成をサポート
- 市場別や消費者層別に、旅行者のニーズに沿って着地型旅行商品を造成
- 海外の旅行会社やOTAと地域の旅行代理店をマッチングし、地域と外国人旅行者市場をつなぐ流通の仕組みを構築
(対象市場:タイ、台湾、欧米、シンガポール等)

課題

- 日本の旅行会社は外国人向けの商品企画力、情報発信力、海外旅行代理店とのつながりが不足
- 海外の旅行代理店は東北の観光情報が無く、商品を作ることが出来ない

事業目的

- 外国人のニーズに合わせた旅行商品の造成
- 東北の魅力的な旅行商品の情報発信

主な取組

① 商品造成サポート

- ・海外の旅行会社及び日本国内の訪日旅行を扱う会社のスタッフによるFAMツアーの実施。
- ・結果を踏まえ、東北の旅行代理店と協力し、地域の魅力を最大限に活かした旅行商品を造成。

②商品販売サポート

- ・国内外のOTAと提携し東北の旅行代理店と造成した旅行商品を販売するプラットフォームを構築。
- ・海外の旅行代理店に商品を紹介し、旅行商品を造成させ、販売。

③プロモーションサポート

- ・欧米、タイ、台湾、日本国内の訪日旅行を扱う旅行代理店に東北のコンテンツやプロモーション用のツールを提供。
- ・メディアを招聘し東北の取材させ、情報の拡散を実施。

成果目標

- 旅行商品 20プラン
- 送客人数 300人
- 宿泊者数 600人泊

事業実績

- 旅行商品数:40プラン
- 送客人数: 286人
- 延べ宿泊日数:872人泊

○商品タイプ別販売実績

- ・海外旅行会社造成による観光付ツアー 712人泊
- ・海外旅行会社造成によるオーダーメイド商品 110人泊
- ・在日米軍向けツアー 157人泊
- ・日本の旅行代理店による着地型ツアー 3人泊

○国別販売実績

- 台湾 501人泊 タイ 211名人泊
- アメリカ 28人泊 イギリス70人泊
- シンガポール 12人泊
- 在日米軍キャンプ47人泊
- WEB 3人泊(申し込みは8名)

取組のスケジュール

- 日本国内外の訪日旅行取扱旅行会社との現地調査（FAMツアー）の実施（4月～6月）
- 旅行商品の造成及び販売（5月～）○プレスツアーの実施（5月～7月）
- プロモーション及び営業活動
 - ・タイTV番組放映（9月）、観光情報WEB記事掲載（8月～）、ブロガー・Youtuberによる情報発信（7月～）、SNO・SEO関連広告（8月～3月）、訪日旅行者向け宿泊予約サイトへの広告掲載（8月～2月）、パンフレット作成と設置（8月）、海外旅行代理店への営業活動（6月、7月）
- 都内での販売促進イベント（2月）

成果

- ・その国の旅行者動向に精通している旅行会社が造成したツアーが多く売れた。
- ・オーダーメイド型商品は割高ではあるが、富裕者層に有効な旅行商品となった。1人当たりの宿泊数が多くなる。
- ・作成したパンフレットにより、海外旅行代理店及び個人客に向けて観光情報を発信し、一定の効果があつた。

【造成した商品の例】			着地型商品	
団体ツアー				
台湾	日本東北三大祭	青森・秋田・宮城・山形	青森県	お米の芸術「田んぼアート」と日本刀鑑賞 弘前で和菓子作りと抹茶体験 弘前城で極上花見体験 八戸ではしご酒＆種差海岸・奥入瀬溪流 日本一！港の朝ごはん＆種差海岸・奥入瀬溪流
タイ	東北秋の侍ルートを旅する	福島	岩手県	プライベートタクシーでめぐる花巻温泉＆日本酒体験ツアー 季節を楽しむ舟下りと世界遺産・平泉満喫 キツネと触れ合う宮城県の自然満喫
イギリス	A Northern Soul	岩手・宮城	宮城県	猫のいる小さな島・田代島と日本三景松島 歴史ある街並み散策と仙台牛・地酒を味わうツアー
在日米軍キャンプ	Discover Tohoku 松明あかし祭り参加	宮城・福島	山形県	世界の料理人100選のレストランでランチ＆銀山温泉 会津三十三観音めぐりで幸せになる
シンガポール	ベスト・オブ・東北7日間	青森・岩手・宮城・山形	福島県	ライトアップされた夜の幻想的な大内宿を巡るタクシープラン ボランティアガイド同行会津の歴史と名湯

事業終了後の動向

○29年度以降も、季節に応じた商品など継続的に販売を実施。