

# 「東北路 (TOHOKURO)」プロジェクト (株式会社アール・ピー・アイ)

## 事業概要

- 九州地域を韓国でブームアップさせた「九州路(KYUSHURO)」事業の顧客ネットワーク、予約システム等のプラットフォームを活用し、東北の旅館や旅行商品を販売する「東北路(TOHOKURO)」を開設。  
(対象市場: 韓国)



## 課題

- ・ 韓国では、震災による風評被害の影響が大きく、東北に関するリアルタイムな口コミや観光情報を得ることができない

## 事業目的

- 訪日経験を有する韓国人リピーターをターゲットに、各種プロモーションを実施
- FITが多い韓国市場において実際に訪れた人の口コミによる風評払拭につなげる

## 主な取組

### ③ 韓国における市場調査

- ・ 韓国人の東北地域の認知度やイメージ、訪問先としての魅力や意向を分析。
- ・ 分析結果をもとに、東北観光推進機構、地方自治体、観光協会等と連携したモデルコースの設定及び商品の造成に繋げる。

### ① 旅行商品等の造成・販売

- ・ 韓国FIT旅行者(リピーター)向けに航空機チケット、宿泊施設、二次交通及び現地ツアーがセットになった旅行商品を造成。
- ・ 宿泊施設の予約、旅行商品、二次交通、入場チケット等の販売を目的としたWEBサイト「TOHOKURO」の立上げ。
- ・ 「TOHOKURO」に参画する旅館等の開拓。

### ② プロモーション

- ・ 風評被害の払拭、及び造成した旅行商品の販売促進のため、プロモーション。
- ・ パワーブロガーによるモニターツアーの実施、ブログ記事による情報発信。
- ・ 訪日経験のある韓国人へのメルマガ配信
- ・ 検索ポータルサイトにおけるキーワード広告の設定。

## 成果目標

- 旅行商品 4コース
- 宿泊者数 600人泊

## 事業実績

- 旅行商品 4コース
- 送客人数 226人
- 宿泊者数 279人泊

・「TOHOKURO」に参画する宿泊施設  
209か所

## 取組のスケジュール

- 造成・販売／PR  
市場調査（6月）、造成（7月～）、販売（12月～）、韓国プロモーション（11月～）
- その他（イベント等）  
・モニターツアー（12月）

## 取り組みの成果

- ・各種プロモーションにより、韓国国内で東北旅行に関するコンテンツが豊富に表示されるなど、認知度向上に貢献した。
- ・新たなデスティネーションを探す訪日経験が豊富なリピーター層に訴求することが効果的であることを確認。

## 造成した商品の例

### 【コース1 月山・鶴岡コース（3泊4日）】

グルメ、宿泊を含めた月山と鶴岡地域コース  
（主な宿泊施設）蔦谷旅館／久兵衛旅館

### 【コース2 銀山・天童温泉コース（3泊4日）】

山形県の五百年余りの歴史を持った銀山温泉や天童、蔵王温泉のコース  
（主な宿泊施設）仙郷の宿銀山荘／天童荘

### 【コース3 青森コース（2泊3日）】

青森の大自然や雪見温泉、祭りなどを体感するコース  
（主な宿泊施設）ランプの宿青荷温泉／星野リゾート青森屋

### 【コース4 裏磐梯＆東山コース（3泊4日）】

大自然のパノラマ磐梯高原と1,300年の伝統を誇る東山を中心に、自然と温泉を結合したコース  
（主な宿泊施設）東山旅館／裏磐梯リゾートホテル

## 事業終了後の動向

- ・春～秋シーズンにかけて、二次交通を充実させた周遊モデルコースを提案、販売。
- ・引き続き秘湯の温泉旅館等、宿泊施設の開拓に取り組み、東北独自の魅力のある旅行商品を造成。