

タイにおける個人型パッケージツアーの展開 (株式会社エイチ・アイ・エス)

事業概要

- 訪日意向の高いタイにおいて、初の東北向け個人型パッケージツアーを造成・販売。
- 通訳案内士試験の準会場制度の活用による地域密着型ガイド養成等により、個人でも安心して旅行できるサポート体制を構築。

(対象市場:タイ)



課題

- ・ 東北では未だ個人型旅行商品が少なく、従来の団体型旅行商品のみでは限界がある。
- ・ 東北における個人型旅行商品の普及に向けて課題となるアクセスの不便さ、多言語対応などの受入環境

事業目的

- 訪日インバウンドマーケットとして有望なタイにおいて、自由度の高い個人型パッケージツアーを造成する。
- 地域密着ガイドの養成等による個人旅行客の新たな受入体制の整備

主な取組

① 旅行商品の造成・販売

- ・ 東北出身スタッフとタイの現地スタッフが連携し、タイの消費者の嗜好に合わせた個人型パッケージツアーを開発する。
- ・ タイ現地スタッフによる東北の調査(実体験)を実施することで、タイ国内において東北観光の知見を踏まえた商品販売を可能にする。

② 受入環境の整備

- ・ 英語、タイ語等の多言語対応が可能なスタッフによるコールセンターを設置し、個人旅行中の様々な問題に備える。
- ・ 通訳案内士試験の促進のため、準会場での試験開催を目指し、関係団体への働きかけ、サポートを行う。

成果目標

- 旅行商品 20コース
- 送客人数 1,000人

事業実績

- 旅行商品 31コース
- 送客人数 584人
- 宿泊者数 1,082人泊

- ・ 通訳案内士試験準会場での開催に向けた働きかけ
(訪問相談27か所、うち2か所(青森県弘前市、秋田県秋田市)で開催)
- 商品タイプ別販売実績: 団体パッケージツアー 333人 1,047人泊
個人旅行 251人 35人泊

タイにおける個人型パッケージツアーの展開 (株式会社エイチ・アイ・エス)

取組のスケジュール

- 造成・販売／PR
造成(～6月)、販売(タイ現地での販売体制の確立、7月～)、催行(10月～)、
- 受入体制の整備
通訳案内士試験準会場実施に向けた働きかけ(7月～)
- その他(イベント等)
 - ・旅行博出展
タイ国際旅行フェア(タイ、8月、2月)

取り組みの成果

- ・タイ人スタッフの東北に対する知識、販売意欲向上の結果、日本主導の商品造成からタイ主導の商品造成にシフト。事業終了後の継続した訪東北商品の造成・販売につながった。
- ・地域密着型ガイドの養成に向けた働きかけ等により地域のインバウンド受入機運が向上。

【造成した商品の例】

個人型 パッケージツアー

- ・Aomori (Autumn Leaves) 【青森 4泊5日】
- ・Sugoi Tohoku 【青森・岩手・宮城 4泊5日】
- ・Hotel Package in North Tohoku
【青森・岩手・宮城 4泊5日】
- ・Hotel Package in Urabandai 【福島 3泊4日】 など

団体 パッケージツアー

- ・TOHOKU & TOKYO SAMURAI ROUTE
【東京・栃木・福島 3泊5日】
- ・Snow Monster & Illumination
【宮城・岩手・山形 4泊6日】 など

事業終了後の動向

- ・海外法人主導による東北ツアーの造成・販売を行う体制の構築
- ・事業者単独ではなく、自治体や地元商店街等と連携し、地域全体での受入体制の整備
- ・平成29年度から通訳案内士試験(1次試験)の準会場に弘前市と秋田市が追加。