

「TOHOKU BREWING Tourism」～歴史と伝統を醸し出す旅～

背景・目的

近年、日本酒が世界的なブームとなっており、日本を代表する日本酒の産地である東北では様々な蔵元が位置するものの、多言語表記をはじめとする受入環境整備が進んでおらず、蔵元訪問を盛り込んだ外国人観光客向けの旅行商品化もなされていないといった課題が存在。

→ 東北各地の蔵元等と連携体制を築き、酒類や醸造工程による味わいの違いを蔵元等が外国人観光客にも分かりやすく説明できる環境を整備するなど、外国人観光客向けの酒蔵ツーリズムのモデルを構築 （対象市場：欧米等）

主な実施取組の内容

【取組① 醸造酒の魅力を経験する旅行商品の造成】

東北の44の蔵元と連携体制を構築し醸造酒の魅力を味わうことができる外国人観光客向けの旅行商品を造成

- 酒蔵やワイナリーを訪問する宿泊付プログラム型旅行商品（団体向け・個人向け）を計150件造成
- 新たに醸造酒に合った料理を開発し、旅館で醸造酒と料理を楽しむ宿泊プラン型旅行商品を9件造成
- 酒蔵訪問のほか酒器工房への立ち寄りなどを盛り込んだ1泊2日のツアー型旅行商品を5件造成

■ ツアー型旅行商品イメージ



【取組② 受入環境整備】

各蔵元や酒の特徴等に応じた説明ができるよう独自の説明資料を作成。表面に日本酒の製造工程等の基本情報、裏面に酒蔵ごとの代表銘柄や貯蔵蔵の特徴等を記載

■ 蔵元が使用する説明資料（八戸酒造）

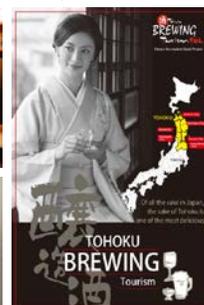


【取組③ 海外プロモーション】

日本酒への関心が高い欧州で海外の旅行代理店への販売促進活動のほか、旅行博等に出展しプロモーション活動を展開。さらに国内空港及び宿泊施設などでパンフレットを設置

- パリ 「JapanExpo」に出展
- ホノルル 「Joy of SAKE Honolulu」に出展
- ニューヨーク 「Joy of SAKE NY」に出展
- リミニ 「TTG Incontri 2017」に出展
- 上記の他、海外の旅行代理店9社を訪問

■ 海外の旅行代理店訪問 ■ チラシ



■ パンフレット



成果目標

- 送客数 1,800人
- 延べ宿泊者数 2,700人泊

実績

- 送客数 1,257人
- 延べ宿泊者数 3,234人泊
- ※ 商品タイプ別販売実績
団体1,071人/3,053人泊 個人186人/181人泊

得られた成果

- 送客数は成果目標に達しなかったものの、延べ宿泊者数は目標値を上回る成果。特にアジア圏からの誘客が好調であり、日本酒への関心の高さを確認できた。
- 参加した蔵元が一定のレベルで外国人対応ができるよう独自の説明資料を作成・提供し、蔵元における外国人観光客の受入環境を整備。

今後に向けた課題・活動の見通し

- より多くの蔵元の参画が得られるよう努めるほか、更なる蔵元の受入対応能力の向上を推進
- 日本酒への関心が高い欧州諸国からの本格的な送客（今年度実績20人/96人泊）を目指した商品造成・在外旅行会社への情報提供を実施
- あわせて、酒蔵を訪問する（又は訪問しすでに帰国した）外国人観光客向けのEコマースサイトを本格展開し、物販を促進