

中国・台湾・アメリカ向け訪日教育プログラムに関する商品造成・販売プロモーション事業

背景・目的

東日本大震災の被災経験や復興に向けた取組を踏まえた東北ならではのインバウンド誘客のポテンシャルがある一方、海外の大学生に対するスタディーツアーはこれまで注目されなかった分野であり、国内外の事業者造成・販売のノウハウがなく、参入するにはリスクが高いという課題が存在。



「訪日教育プログラム」の造成・販売等を通じて、親日・知日人材の増加を図るとともに、参加者による情報発信や再訪問等を促進し、長期的・継続的な交流人口の拡大に繋げる。

(対象市場: 中国、台湾、アメリカ)

主な実施取組の内容

【取組① 海外有名大学学生のスタディーツアーに対するニーズ捕捉】

中国・台湾・アメリカの主要大学に在籍する外国人大学生90人に対し、ウェブアンケート等を活用したニーズ調査を実施。

さらに、ニーズ調査結果から造成した仮プログラムについて、中国・台湾・アメリカのターゲット大学の学生が参加したサンプルツアーを催行。

参加者の在籍大学: スタンフォード大学、オハイオ州立大学、清華大学、
国立台湾大学、国立成功大学(合計6人)

【取組② 訪日教育プログラムの造成・販売】

上記のニーズを踏まえた地域の資源を組み込みながら、復興の状況や復興に取り組む人々の人間性などを学べる8コースの商品を造成。

＜宮城＞(5コース)

地域経済コース/職人コース/歴史コース/農業コース/復興コース

＜岩手＞(3コース)

黄金文化コース/防災コース/伝統工芸コース

【取組③ 大学等と連携した販売・プロモーションの実施】

現地旅行会社を通じて販売を行うとともに、ターゲットとする大学やキーパーソンとの関係構築を進め、学内外でのプロモーションを実施。

＜販売契約＞ 台湾 H.I.S.台湾
中国 H.I.S.上海、Ctrip、成都海外旅游
アメリカ H.I.S.アメリカ、日本旅行アメリカ

＜海外現地大学での説明会＞

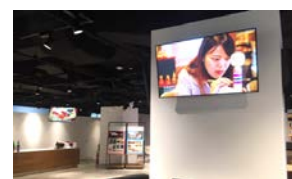
学内説明会を19校で合計20回を開催。843人が参加。

＜その他＞

・Facebook、Weibo等のSNSによるプロモーション
・東京駅近郊における宮城・岩手案内デスクの設置 等



中国・復旦大学での説明会



案内デスクでの動画配信

成果目標

- ◆旅行商品 6コース
- ◆送客人数 150人
- ◆宿泊者数 750人泊

実績

8コース
284人
834人泊

○国籍別販売実績:

中国 39人・212人泊
台湾 113人・203人泊
アメリカ 108人・324人泊
その他 24人・95人泊

得られた成果

- 各市場ごとに、訴求力ある「教育要素」と「レジャー要素」のバランスを調整。通常の旅行商品より高付加価値の商品としての立ち位置を確立。
- 大学内での周知・販売活動の協力者を開拓。特に中国では、西南交通大学、吉林大学との間でプロモーション協力に関する協定を締結。また、アメリカではグローバル規模で国際交流を促進する非営利法人に対して教育旅行プログラムを提案し、合計108人・324人泊を受注。

今後に向けた課題・活動の見通し

○事業主体をパソナグループが関わる東北のDMOに完全移管し、国内大学との共同プログラム、被災地との連携プログラムの開発・造成などを地域を巻き込んだ形で行う。また、今回のターゲット国における販売網の強化とともに、ターゲット国の拡大を段階的に進めていく。