

【平成29年度「新しい東北」交流拡大モデル事業】 ～株式会社ダイヤモンドビッグ社～

海外富裕層向け高品質な東北の旅行商品を造成・販売する仕組み

背景・目的 海外の富裕層市場から日本に注目が集まっているが、東北の認知度は低く、「東北は富裕層向けの受け入れ体制が整っていない」と認識されているという課題が存在。

➡ 英語圏の富裕層に特化したコンテンツ開発・商品造成・販売サポートや、国内外の旅行会社と東北のサプライヤーを繋ぐBtoBマッチングサイトを作成により、商品造成の際に必要な情報を提供し、東北の商品が売れる仕組みを作る。.....（対象市場：アメリカ、カナダ、シンガポール等）

主な実施取組の内容

【取組① 商品造成サポート】

英語圏の富裕層を客層に持つ国内外の旅行会社と提携し、東北への視察を通じて、ツアー商品造成・販売を行ってもらう。

- ・カナダの旅行会社とのサイクリングツアー造成のための視察
- ・アメリカ、シンガポールの旅行会社による東北への視察
- ・国内旅行会社による東北への視察



■北米旅行会社視察の様子

【取組② プロモーション】

東北のツアー造成に必要な情報を海外の旅行会社に提供する仕組みを構築し、セールスの際の商材としても活用する。

- ・BtoB向けに旅行会社と東北のサプライヤーを繋ぐマッチングサイトの開設
東北現地のサプライヤー含め12社と提携
- ・パンフレットの制作
国内外旅行会社、ホテル等に配布



■BtoB用のWEBサイト・パンフレット

【取組③ 商品販売サポート】

富裕層を獲得に向け、東北旅行商品の販路開拓。世界の富裕層向を顧客に持つ海外の旅行会社や主要メディアなどとの間のネットワークを構築。

- ・メキシコで開催される富裕層向け旅行会社商談会（ILTMアメリカ）への出展
- ・アメリカの旅行会社や主要旅行メディアへセールス
- ・日本や東北の情報（震災の影響や安全性を含む。）に関する問い合わせへの迅速な対応
- ・富裕層を顧客に持つ海外旅行会社による東北視察の実施



■ILTMアメリカの様子

成果目標

- ◆旅行商品 10商品
- ◆送客人数 100人
- ◆宿泊者数 200人泊

実績

- 18商品
- 204人
- 796人泊

- 商品タイプ別販売実績：
団体向け 9商品186人735人泊
個人向け 9商品18人61人泊
- 国籍別販売実績：
オランダ・アメリカ・イスラエル・スウェーデン・シンガポール

得られた成果

○目標を上回る実績の達成。現地視察等を経て、富裕層向を顧客に持つ海外の旅行会社に、「東北は富裕層に売れる」との認識を与えることに成功。（1人の代金で500万円を超える東京と東北だけのツアー（滞在1週間程度。）を催行。）

今後に向けた課題・活動の見通し

- 旅行会社やメディアとのコネクションを活かして、情報発信・ツアー造成の働きかけを継続するとともに、アプローチノウハウを自治体等に展開する。
- BtoBサイトをBtoC向けに修正し、引き続き情報の充実させながら、アフィリエイト収益で運営する形式に移行を図る。