

取組全体の目的・概要: 新たな交通ネットワークの整備や大規模イベントなど、平成31年が岩手県にとって「ビッグイヤー」となることなどを踏まえ、地域課題の解決に向けて取り組むことでビジネスモデルの確立を目指す。

取組のモデル性: 三陸鉄道による久慈～盛間の一貫経営開始のほか、国際定期便(台北・上海)の就航や大型外港クルーズ船の寄港、三陸防災復興プロジェクト2019やラグビーワールドカップ2019™釜石開催など、「ビッグイヤー」に向けた各種取り組みを行うことで更なる送客が期待される。

主な実施取組の内容

取組① 「岩手県海岸線旅遊商品説明会」の開催

岩手県初となる国際定期便が就航した台湾において、主に台中市の旅行会社職員をターゲットに岩手県の内陸と沿岸を一体的に巡るツアープログラムの販売を目指すための説明会を台中市内で開催。(9月)



台中説明会の様子

取組② 「考察團(視察団)」招請及び事業説明会の開催

台中説明会の内容を踏まえ、ツアーの造成・販売に意欲のある3社4名を招請。これにあわせ、岩手県沿岸13市町村で構成する「岩手三陸連携会議」との共催で10月15日に事業説明会を大船渡港で開催し、意見交換を実施。(10月)



考察團の様子



事業説明会の様子

取組③ 各種課題の解決に向けた取り組みの実施

考察團から示された各種課題等を踏まえ、受入体制等の課題解決に向けた取り組みを実施。(11月～)
2次交通情報のGoogleMap登録や周遊観光調査、新たな観光テーマの発掘調査(ランドオペレーターファムトリップ)等についても追加実施。
ビジネス戦略の策定を実施。



発掘調査の様子

取組④ OTAサイト登録促進等セミナーの開催

今後のFIT対応等を考えるうえでMEO(マップエンジン最適化)対策は必須であることから、宿泊事業者等の関係者向けにMEO対策の重要性、アプリ等を活用した施設予約環境の構築やPR方法について具体的に説明し、MEO対策を実施。発掘調査に参加していたランドオペレーターも出席し、韓国・中国・タイの目線で新たな観光テーマ等に関する意見交換も実施。(2月)

取組⑤ プログラムの造成・販売

本事業での取り組みの結果や沿岸地域の関係者の自主的なプロモーションやセールスコール実施(12月)の結果、旅行商品の造成・販売・送客を実施。(2月)



【コース】

花巻空港→花巻温泉(泊)
花巻温泉→奥州(えさし藤原の郷)→狛鼻溪→陸前高田(泊)
陸前高田→気仙沼(魚市場ほか)→平泉(中尊寺)→仙台(泊)
仙台→山形蔵王(樹氷)→宮城蔵王(泊)
宮城蔵王→松島→仙台空港

成果目標

- ◆ 旅行商品 沿岸コース
- ◆ 送客人数 100人
- ◆ 宿泊者数 300人泊

実績

- 沿岸コース
- 26人
- 104人泊
- 商品タイプ別販売実績:
団体向け 26人104人泊
- 国籍別販売実績:
台湾 104人泊

得られた成果

- 台湾(台中)との関係が構築できたことから、今後の岩手県沿岸地域への送客のきっかけをつくることのできた。
- 岩手県沿岸地域の各種課題について、外国人目線で忌憚のない意見を収集することができ、今後の外国人旅行者対応の参考にすることができた。
- 2次交通情報の整備やMEO対策等により、一部ではあるが「ビッグイヤー」に向けた受入体制の整備を図ることができた。

今後に向けた課題・活動の見通し

- 岩手県沿岸地域だけでは商品造成が難しいため、内陸地域や隣接県等、他地域との組み合わせが必要。
- 考察團から指摘のあった受入体制の整備や機運醸成等についても引き続き取り組みが必要。
- 台湾(台中)との更なる関係強化や認知度向上のため、岩手県沿岸地域の関係者主導による旅行博出展等も検討。