

提案名「アメリカ富裕層向けにテーマで旅する東北」をプロデュース 東北DMCを世界に通用するDMCに

(東北域内の普及展開対象地域) 宮城県 岩手県 秋田県 山形県
(対象とする国外マーケット) 欧米豪 シンガポール

事業の概要: 高品質な東北の観光素材を富裕層向けにアレンジをし、テーマ別の東北旅行商品を
(2行以内) 造成、特にアメリカ向けに販路開拓をし、B to B, B to C向けに販売を行う。

代表事業者名・連携事業者名

代表事業者: (株) インアウトバウンド仙台・松島
連携事業者: (株) ダイヤモンド・ビッグ社
東北プレミアムサポーターズクラブ
(株) 八幡平DMO
(株) 岩手県北観光
(株) KADOKAWA

課題・問題意識

東北のDMCには、海外(特にアメリカ)旅行会社のネットワークがなく、旅行商品告知や営業ルートが弱い。
高品質な観光商材開拓不足、ガイドの質・量不足、アメリカ市場の観光地としての東北の認知度不足。

参考とした過年度モデル事業名

F30-3 欧米富裕層をターゲットにした
「東北プレミアムサポーターズクラブ」事業*以下TPSCと表記
F30-4 オタク・プセプレブ向け日本遺産伊達文化×オタク文化

主な取組内容、結果、汎用化ポイント及び今後の展望

東北DMC(インアウトバウンド仙台・松島、岩手県北自動車)とTPSCの旅行会社(Follow me Japan, Into Japan, 日本窓)がコアとなり、富裕層向けの商品の造成、販売を行う。
TPSCには、富裕層向け商品造成のノウハウや海外ネットワークがあり、東北の高級旅館会員も多く、その資産を活用しながら東北DMCをサポートしていく。

TPSCは、「高品質な商品を開拓・造成・集客し、東北に広く貢献する」ことを目的に賛同する企業20社(高級旅館、ハイヤー、旅行会社等)が
会員となり、強い共同体として東北を販売するクラブ組織

主要ターゲットは、富裕層(中でもSelective Luxury=趣味・趣向にお金をかける層)を中心としたFIT

1. 商品造成サポート

東北DMCが東北のテーマ旅の旅行商品を造成 テーマは、「手仕事」「スピリチャル」「ローカルピープル」
「バードウォッチング」「ハイキング」「アドベンチャー」等の趣味性があり、自然豊かな東北ならではの旅を作り上げる。
東北DMCが作成した旅行商品に対して、TPSCの旅行会社やスーパーガイドと視察。富裕層向け商品の磨き上げを行う。
TPSCの旅行会社は、視察内容を受けて独自に商品造成・販売もあわせて行う。

通訳案内士・ガイド研修の実施 東北内外のガイド向けに外国人スーパーガイドによる実地研修を行い、ガイドのスキルアップを行う。

2. 商品販売サポート

東北DMCが磨き上げた旅行商品をアメリカの旅行会社に紹介し、発地での商品販売につなげていく。

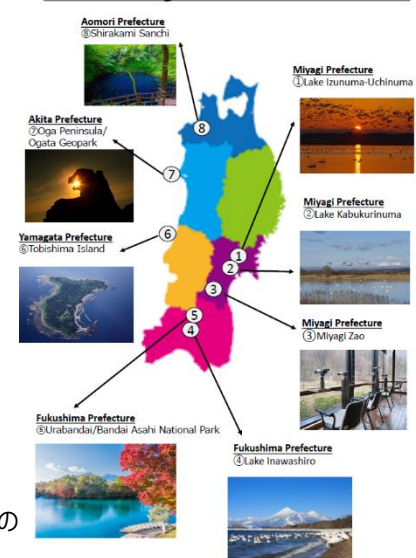
3. プロモーションサポート

東北DMCの旅行商品をアメリカの旅行博にて商品を販売。B to Cに対しても販売強化する。

今後の展開

東北DMCが事業を通して、富裕層ニーズを知ることで、ニーズにマッチした旅行商品造成が可能となり、国内(東北の旅館、ハイヤー)、海外(旅行会社)の
ネットワークができることで、次年度以降は自走できるようになる。

Birdwatching Destinations in Tohoku



定量的な成果目標: 販売する旅行商品数 10件以上、
送客人数 70名以上、延べ宿泊日数 150人泊

最終成果:

旅行商品数 15件、
送客人数 104名、延べ宿泊日数 491人泊