

提案名

「みちのく潮風トレイル」を世界に発信。海外からのハイカー等を誘客するためのルートづくり、仕組みづくり

(東北域内の普及展開対象地域) 青森(八戸) 岩手、宮城 (対象とする国外マーケット) 欧米・シンガポール

事業の概要: 地域の観光資源を活用しながら「トレッキング+体験=ここにしかないルート」作りを行い、地域の観光事業者と連携し、世界に売れるコンテンツを創る。
(2行以内)

チーム構成・役割分担

NPO法人みちのくトレイルクラブ
地域の観光事業者、ガイド、ルート等の情報提供、視察サポート
(株)ダイヤモンド・ビッグ社
famトリップの実施 旅行商品化に向けた造成支援・プロモーション業務
浄土ヶ浜パークホテル、ホテル羅賀荘
外国人旅行者の受け入れ、食事制限の積極的な対応等。

参考とした過年度モデル・テーマ

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

課題・問題意識

素晴らしいトレイルにもかかわらず、海外の旅行者、国内外エージェントに対して認知度が低く集客につながっていない。また、観光資源が豊富であるにもかかわらずそのコンテンツを生かしておらず、トレイルと組み合わせた商品ができていない。

課題解決に向けたモデルの普及・展開の内容

1. 「売れる商品づくりと磨き上げ」 海外顧客とのネットワークがあり、ハイキング、トレッキング旅行のスペシャリストとともに、みちのく潮風トレイルエリアの「ハイキング」「ここならではの体験」「食」「宿泊施設」をリサーチし、欧米向けに磨き上げを行い商品化
2. 現地視察を通して、地域のパートナー(ガイド、市町村、宿、漁師ほか)との関係を構築。地域全体で受け入れ環境整備の強化につなげる。また、欧米向けに「トレッキング+体験+旅館」等のお勧めモデルルートを作成し、パンフレットを制作。国内外の認知度促進並びに誘客促進につなげる。
3. 山岳ガイド、通訳案内士向け研修の実施 トレイルを案内する山岳ガイド向けに研修を行い、ガイドのスキルアップを図る。また、英語が苦手なガイド向けにトレッキング時に活用できるコミュニケーションツールを制作。外国人顧客とのガイドング時のサポート体制を強化する。
4. 東北プレミアムサポーターズクラブのエージェントやハイキング、アドベンチャートラベルに強みを持つ旅行会社向けと視察を行い、東北の観光地とトレイルを組み合わせた商品造成・販売につなげる。
5. ハイキングをコンテンツとした成功事例に学ぶ 熊野古道に欧米旅行客の集客に成功している田辺市熊野ツーリズムビューローの事例を学び、受け入れ環境整備～ガイドングスキル等の研修を実施。みちのく潮風トレイルの受け入れ環境の強化を図る。

『みちのく潮風トレイル』は、青森県八戸市から福島県相馬市までの太平洋沿岸をつなぐロングトレイル。日本一美しい断崖やリアス海岸ならではの風景、震災復興の希望のトレイルです。ゆくゆくはスペインのサンチャゴ巡礼路のような復興巡礼路として世界中から旅行者が参加される場所にするための事業につなげます。海外旅行者に魅力的なモデルプランを造成し、認知度を上げ、誘客促進につなげます。



モデルプラン案
田野畑村北山浜トレイル- サッパ船アドベンチャー体験
机番屋で漁師料理体験- 浄土ヶ浜トレイル- 遠野



モデル性・汎用性: B to B, B to Cに向けた「みちのく潮風トレイル」を売るための仕掛けを構築。みちのく潮風トレイルガイドブック・電子版を活用することで、fit旅行者に対応。東北プレミアムサポーターズクラブのエージェントが商品化。東北DMCが受皿となり集客～ランド手配ができるようになった。