

事業概要

- 欧州の宿泊・飲食施設、交通機関等のサプライヤーを対象に、日本の技術やサービスを視察するツアーを福島県で実施するとともに、欧州発東北ツアーを造成・販売。
(対象市場: 欧州各国)



課題

- ・ 欧州ではもともと東北の知名度が低く、東北全体が放射能で汚染されていると認識している人もいる
- ・ 欧州旅行代理店における東北の旅行商品が少ない



事業目的

- 欧州人の東北訪問に基づく欧州での情報発信
- 欧州発東北ツアーの造成・販売

主な取組

① 日本人の訪欧旅行のサプライヤー事業者向け福島ツアー

- ・ サプライヤーの同業種又は類似業種の視察を組み込むなど、日本のサービスレベルや日本人の慣習を理解したいというニーズを踏まえたツアーを造成

② 欧州旅行代理店に対する東北ツアー造成の働きかけ

- ・ 東北の観光関係者と連携し、英国大使館主催の東北プロモーションイベントにブースを出展して参加するとともに、直接欧州旅行代理店を訪問して東北を含む旅行商品の販売促進活動を実施

①・②のほか、自主事業としてこれまで東北を通過していたクルーズ船(Celebrity Millennium)の仙台港寄港を実現

成果目標

- 送客人数 200人
- 宿泊者数 200人泊



事業実績

- 送客人数 71人
- 宿泊者数 142人泊

・ 日本人の訪欧旅行のサプライヤー事業者向け福島ツアー (送客人数: 71人、宿泊者数: 142人(※))
※ 国籍別: フランス38人泊、スペイン28人泊、イタリア18人泊など
・ 欧州発東北ツアー 1コース(実績なし)

取組のスケジュール

- 造成・販売／PR
 - 造成(～6月)、販売(7月～)、催行(2月)
 - PR(旅行商品パンフレット作成、配付、10～11月)
- その他(イベント等)
 - ・イギリス・オランダの旅行会社へのセールス(11月)
 - ・在英国日本国大使館主催「日本食のタベ」への出展(11月)

成果

- ・欧州から一度に多くの外国人(約70人)を福島に誘客
(一年間で福島県内に訪れる欧州からの旅行者の約5%に相当)
- ・欧州の旅行代理店から東北に対する理解を深め、商品を造成

【サプライヤー向け福島ツアー】

- ・郡山中央交通(バス事業者)
 - ・会津東山温泉 原瀧(厨房)
 - ・大内宿(南会津郡下郷町)
 - ・漆器工房鈴木・会津東山温泉・鶴ヶ城・会津武家屋敷・末廣酒造(会津若松市)
 - ・グランデコスノーリゾート(耶麻郡北塩原村)
- など

【造成した商品の例】

- 「Miracle Tohoku」(団体パッケージツアー)
- ・青森県: 弘前城、奥入瀬溪流、十和田湖
 - ・岩手県: 盛岡市、中尊寺
 - ・宮城県: 仙台市、松島
 - ・山形県: 山形市、立石寺
 - ・福島県: 会津武家屋敷、鶴ヶ城、大内宿、裏磐梯

Miracle Tohoku

5 Days (CBA2099)



10 Tour Highlights

- Trip to Aizu and see the samurai spots -Aizu Bukeyori(Old Samurai Residence), Tsutsugajo Castle, Ouchijuku
- Enjoy the hot spring in Hotel in Utsunomiya
- Visit Matsushima Bay -One of Japan's Three Great Views for a stry island covered in pines.
- Explore Rishakuji and Chuonji -Most famous post of the Edo period, Banno Matsuo loved these temples. (World heritage site)
- Experience of sake tasting at sake brewery in Morioka.
- Otsuka Gorge -A Treasure spot for beautiful Waterfalls
- Pressure boat at Lake Towada
- Visit Hiroaki castle -The Only Remaining Castle in Tohoku Area
- Shinkansen ride included
- Variety menus of 4 breakfasts, 4 lunches and 4 dinners are included.



事業終了後の動向

- ・28年度の福島ツアーをきっかけに、欧州から会津若松(東山温泉)での長期滞在が実現(44人泊)
- ・香港の富裕層向けパッケージツアーやレンタカーを利用したFIT向けパッケージツアーの販売準備
- ・商品造成の対象とする観光資源を拡充し、BtoBでの販売促進活動を継続
- ・大型クルーズ船の東北への寄港を継続(28年度: 青森、仙台、29年度: 青森)