

北海道十勝総合振興局 産業振興部商工労働観光課観光振興係 御中

令和5年度 十勝・アドベンチャートラベル推進事業
今後のアドベンチャートラベル推進に向けた
提言書

株式会社 北海道宝島旅行社

目次

1	事業趣旨	3
2	優位性検討のためのFAMトリップの実施と分析	3
2.1	FAMトリップ実施概要	3
2.2	専門家からのフィードバック	4
2.2.1	個別体験のフィードバック	4
2.2.2	全体的なフィードバック内容	5
3	観光関係者を募ったワークショップの実施と分析	7
3.1	実施概要	7
3.2	実施前のヒアリング事項	7
3.3	意見交換会実施後の意見	9
4	提言内容	10
4.1	現状の整理	10
4.1.1	地域の素材	10
4.1.2	地理的特性	12
4.2	アドベンチャートラベルにおけるコーディネーター組織の役割の整理	13
4.2.1	旅行会社に求められるもの	15
4.2.2	コンテンツ提供者に求められるもの	16
4.2.3	地域のコーディネーター／観光協会に求められるもの	17
4.3	他地域事例	18
4.3.1	和歌山県-田辺市熊野ツーリズムビューローの例	18
4.3.2	北海道-はじっこ同盟（長万部町、豊浦町、黒松内村3町村連携）の例	20
4.4	提言まとめ	21
4.4.1	将来的な十勝におけるATツアー行程の提案	21
4.4.2	具体的な解決策	22

1 事業趣旨

北海道は「美しく雄大な自然」「豊かな食」、アイヌ文化や世界遺産といった「北海道独自の文化」、サイクリングやカヌー、スキーといった「多様なアクティビティ」を楽しむ環境が整うアドベンチャー・トラベル（以下A T）の適地と言え、観光消費額単価の向上を目的とする道の施策の一つとして位置づけられている。

本事業では令和5年9月に北海道で開催されるアドベンチャー・トラベルワールドサミット2023（以下A T W S 2023）の開催を好機と捉え、十勝の特色あるA Tを推進し、関係・交流人口の拡大と地域の持続可能な発展に資することを目的とする。

2 優位性検討のためのFAMトリップの実施と分析

2.1 FAMトリップ実施概要

▽実施日 令和5年10月24日（火）～10月27日（金）

▽添乗員 北海道宝島旅行社 雨池

▽有識者 2名



KODOコードー合同会社
シャノン・ウォーカー氏

ニュージーランド出身。ATTA加盟。高校時代に交換留学で東京に1年滞在、豪州ニューサウスウェールズ大学アジア研究科卒業。東京のニュージーランド政府観光局勤務、オークランド本局異動後はPR、マーケティング分野で活躍。ラグジュアリーヘリコプターツアー会社のOver The Topでは富裕層向け旅行業界と深く関わる。2019年にマイク・ハリス氏と共に旅行会社KODOを日本で設立。夏はトレイルランニング、冬はテレマークスキーを楽しみ、アウトドアライフを満喫している。



KASANERU株式会社
代表取締役社長 ワル・マックス氏

熊本県小国町在住のスウェーデン人。2018年にDHE(株)のスタッフとして日本・熊本に移住し、南小国町の訪日観光客向け着地型旅行商品開発を選任担当（出向）。2019年にATTA会長をアテンドすることがきっかけでATに関わるようになった。地域交流にフォーカスしたツアーで評判を受け、最近では九州のアドベンチャー・リズムや他地域の観光地域づくりのためのアドバイザーなどにも携わる。2022年から独立して、KASANERU(株)を設立。

▽移動手段 ジャンボタクシー（まりもハイヤー）

▽レベル moderate

▽内容（テーマ）

テーマは十勝で遊びながら、地域の自然・文化・風土を知る旅。

十勝エリアは「豊かな自然や地形に裏付けされた」おいしい食と、自然と産業景観を活用したアクティビティが可能な地域。十勝地方は民間が開拓したという歴史を持ち、現在の人々にも受け継がれるその開拓者精神は、新しい取り組みを行う人々の多さから感じることができる。

人々とのふれあいや身体的なアクティビティを通して、地域の人々との双方向なやり取りで地域や文化を知るツアーです。

▽実施行程

	時間		場所	内容	種類
10/24火	13:00	13:30		集合	
	13:30	16:00	ノースポールステイブル	馬車乗車 + 珈琲 + 施設見学	文化体験
	16:00	17:30	足寄まで移動		
	17:30		ホテルレウスアショロ	チェックイン (朝食付き)	宿泊
	18:00		Rocca	夕食	
			ホテルレウスアショロ	朝食付き シングル利用	
10/25水		朝食	宿泊施設	7:00~9:00 1階ラウンジ 自由	
	8:15	9:00		移動	
			オンネトー	オンネトー 湯の滝コースウォーキング	ハイキング
	11:00	13:00	オンネトーキャンプ場	焚火 + BBQ	食事・食体験
	13:00	14:00		移動	
	14:00	15:00	しあわせチーズ工房	工房見学 (屋外から)	産業体験
	15:00	16:00	ありがとう牧場	牧草地歩き・牧場主のお話を聞きながら	産業体験
	16:00	17:00	移動		
			ホテル豆陽亭	夕朝食付き	
		ホテル豆陽亭	夕食・朝食バイキング 洋室シングル	宿泊	
10/26木		朝食	宿泊施設	6:45~9:30 朝食ビュッフェ 白鳥	
	8:00	9:00		移動	
	9:00	16:30	芽室町	芽室町ポタリング (電動自転車) & 長いも掘り体験	サイクリング/産業体験
				高野農場 長芋堀体験	産業体験
				昼食 高野農場 ケータリング	食体験
	16:30	17:00	宿泊施設チェックイン	ホテル日航ノースランド帯広	
		18:30		帯広市街 レストラン	食体験
10/27金		朝食	宿泊施設		
	8:00	9:00		移動	
	9:00	13:00	とやま農場	農業の10月生活体験 + 昼食料理体験	産業体験/食体験
	13:00	13:30		ツアー終了	

2.2 専門家からのフィードバック

2.2.1 個別体験のフィードバック

体験名	詳細
ノースポールステイブル	<ul style="list-style-type: none"> ・ 十勝の開拓を実際に体験できる良い場所 ・ 馬のセラピーもあるので、そういった意味でも馬は人気はある ・ 人柄とロケーションが良い。プライベート感が良いと思う ・ もっとゆっくり居たいと思うだろう。
レウス足寄	<ul style="list-style-type: none"> ・ 清潔感があり、インバウンド顧客でもラグジュアリー層以外は送客ができる。富裕層でも、何か目的があれば宿泊可能。 ・ 食事がおいしいが、洋食類がもう少しあれば良いかもしれません (特にフルーツ類)
オンネトー湯の滝までのウォーク + BBQ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自国の言葉でも説明が難しいガイド内容なので、できることであればわかりやすいものを伝えてほしい。 ・ ガイドが楽しそうに話している様子を感じるのが面白い。外国の人にもそういった様子は受けると思う。

	<ul style="list-style-type: none"> ・ 歩く場所やルートは工夫が必要 ・ BBQ が色々もったいない。量も多いし、全体的にもう少し工夫が必要。
しあわせチーズ工房+ありがとう牧場	<ul style="list-style-type: none"> ・ しあわせチーズ工房自体、施設が狭いので、見学は2名までが限界だと思う。 ・ 施設見学ではなく、十勝のワインをふるまい、景色の良い場所でチーズを食べるのはどうか。 ・ ありがとう牧場のガイド内容自体は欧米では珍しくないため、その牧場の人の My ストーリーを語る必要がある。ストーリー自体は非常に興味深いと思う。 ・ 景色は素晴らしかった。
十勝川温泉	<ul style="list-style-type: none"> ・ スタッフの英語対応が素晴らしい。 ・ 珍しい泉質の温泉もあり、案内する価値がある。 ・ 部屋にもヒノキの浴槽があり、タトゥーが入っていたり、裸になることに抵抗があるインバウンド顧客にも適している場所。
芽室町サイクリング	<ul style="list-style-type: none"> ・ 同じルートを行ったり来たりした箇所があり、その部分は非常に気になった。 ・ 同じルートを通るのは時間がもったいない。 ・ 英語で話してくれたのが良かった。もっと自信をもって話すよ。 ・ 高野さんのお話は非常に興味深かった。地域の人と話す体験は非常に喜ばれる。 ・ 食事が多いのが気になる。もう少し少なくとも良い(ワインも味見にしては多い)。
ホテル日航ノースランド帯広	<ul style="list-style-type: none"> ・ 無難にお客様を送客できる施設 ・ 食事洋食、和食対応可能 ・ 中からも近く、町の飲食店で食事ができるので、非常に良い。インバウンド顧客はその地域のローカルな飲食店を求めている。
とやま農場 見学・料理体験	<ul style="list-style-type: none"> ・ お母さんもお話が上手で非常に楽しかった。 ・ ただ、農業の機械の紹介はかなり長いため、もっと絞るべき ・ 事実を伝えるレクチャーは飽きてしまうので、わかりやすい比較やそのこと(農業)を行う理由や想いを教えてほしい。 ・ 料理は良かった。簡単だけれども、地域の食事であったので、非常に良かった(ただし、量が多い) ・ 最初のノースポールステイブルで体験した機器と同じ構造の機械がみられたことは伏線が回収されているようで、とても面白かった。

2.2.2 全体的なフィードバック内容

フィードバック者名	内容
シャノン氏	<p>帯広は完全に AT より、もっと <u>Educational/ Ecotourism/ Agritourism のマーケットにフィット</u>する印象です。</p> <p>限られた滞在時間の欧米豪インバウンド企画ツアーのお客さんを誘致するのは時間かかるので、先に Grass Roots の活動で(SNS、Airbnb)で FIT バックパッカーを呼びかけ、特にフランス・ドイツなどの滞在長いマーケットをターゲットした方</p>

	<p>が一つのアイデアです。<u>食文化大好きなアジアのマーケットも良いでしょう。</u></p>
<p>マックス氏</p>	<p>全体的に、体験やアクティビティーを通して(博物館などへ行かずに)、北海道の始まりと今までの歴史を学べる場所としては非常に素晴らしいと思いました。<u>農業も「日本一」と言えるぐらいの根拠もあるみたいなので、「なんでここ?」ということに関しても納得</u>できます。</p> <p>歴史に関しては古ければ古いほど価値が上がるのは一般的だと思いますが、<u>十勝なら逆に歴史がまだ若いからこそ面白く感じました。</u>実際各体験や対応してくれた地域の方々も皆さんとてもよかったので、実際行く人は満足するでしょう!</p> <p>このストーリーだけで販売するとなると、これ単独で買いたい海外の方はおそらく、<u>既に日本のファンになっている人で、初めて日本にくるお客さんではない</u>かもしれません。もしかして、北海道が好きな方で北海道をより深く知りたい人になるかもしれません。なので、数を稼ぐのは難しいと思います。</p> <p>とは言っても、もっと長いツアー1週間~2週間のツアーなら、北海道の入り口としてはかなり強いコンテンツだと思います。<u>北海道の自然やワイルドライフに飛び込む前に、北海道の起源を知るというのは要素として長期のツアーに入っていると喜んでくれるお客様は多い</u>と思います。</p>

3 観光関係者を募ったワークショップの実施と分析

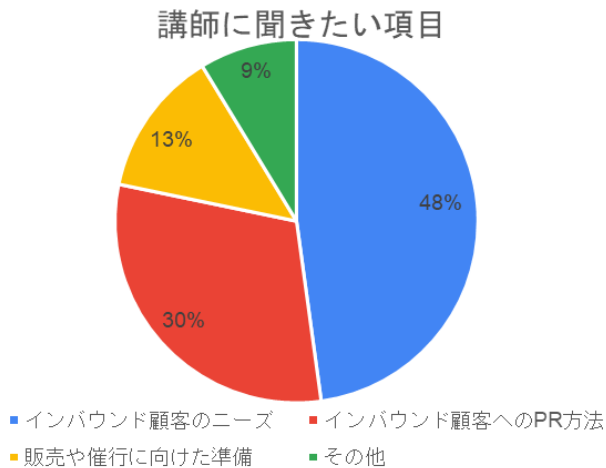
3.1 実施概要

▽実施日 令和5年10月27日（金）13:30-16:30

▽参加人数 28名

3.2 実施前のヒアリング事項

意見交換を有意のものにするため、事前に参加者より有識者に対して質問したいことや聞きたい事項についてヒアリングを行った。講師に聞きたい項目について事前にヒアリングを行った結果「インバウンド顧客のニーズ」が48%で最多、続いて「インバウンド顧客へのPR方法」が30%と続き、インバウンド顧客の特性やAT顧客への理解が不足している質問が数多く見受けられた。



項目	詳細
インバウンド顧客のニーズ	<ul style="list-style-type: none">▶ 北海道に求めているもの魅力と感ずること。ATにおける運動強度について。▶ 日高山脈で進めていくべき観光コンテンツ、インバウンド観光客が求めるもの、知床や大雪山との差別化できること、などお聞きしたいです。▶ 海外顧客がアクティビティにアクセスする際の壁、または受け入れ側にどうして欲しいと思っているか？教えて欲しいです。▶ インバウンドと北海道の放送局、コンテンツメーカーが接点をもつとするならば、それは何か。▶ 十勝エリアへの欧米圏からの関心度合を教えてください。▶ 地域活性におけるATの活用、可能性を北海道の地方都市(小さなまち)にも届けるための効果的な展開手法。AT推進に際しスルーガイド不足が懸念材料だと思いますが、ガイド育成、教育、経営ベースに乗せ自主

	<p>自立させる方法が知りたいです</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 地域交流にフォーカスしたツアーについて詳しく知りたいです。AT と言うとハードなアウトドアアクティビティを思い浮かべますが、体力のある方じゃなくても楽しめるコンテンツの例を紹介してくださると嬉しいです。 ➤ ニュージーランドに行ったときに、マウンテンバイクが文化として根付いているなと感じた。どのようにそういう環境が作られていったのか。私はマウンテンバイクが好きなので、十勝でもマウンテンバイクを楽しめる環境が増えればと思うが、国内外のマウンテンバイクの需要を知りたい。
インバウンド顧客への PR 方法	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 市場にアプローチする最初の段階について(どのようにアプローチすべきか) ➤ 国内商品と異なりインバウンド商品は造成後の販売方法について知見がありません。現在はこの点が妨げになっています。具体的な事例など教わりたいと思います。 ➤ 地域ごと市場動向とアプローチの方法 ➤ AT 旅行者やインバウンド顧客への PR 方法として、相手はどのような情報を求めているのか。 ➤ 十勝の AT の可能性
販売や催行に向けた準備	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 販売方法
その他	<ul style="list-style-type: none"> ➤ ①地域の AT 振興は何をすべきか ②十勝における AT 資源として魅力的に感じるものは？ ③日本の AT の取り組みでうまくいっていると感じるもの(地域) など ➤ AT はインバウンド富裕層がターゲットということで、ワクワクさせるようなガイディングは不可欠かと思いますが、なかなかそのレベルまで達している人は地域に多くないかと思います。ガイド候補者をどのように発掘し、どのように育成すべきか、先生のお考えを拝聴できればと思います。

3.3 意見交換会実施後の意見

▽意見交換会の感想

- 今回多業種の方に、ATのコンセプトやガイドの役割を知っていただけたことは、十勝全体にとってもプラスになると思いました。様々なアイデアや取り組みを知ることができ、参考になります。
- ATの今後の方向性として、アクティビティのマニア向けの商品化は向いていないだろうという話は、参考にもなるし、今後の自分たちができることを考える指標にもなると思う。
- 意見交換会に参加しているプレイヤーの方々はどうATに関与できるかという観点が必要なのだと思う。何もアクションを起こさず指を加えていただけでは、十勝にATは根付かない。誰が音頭をとり、それぞれのプレイヤーの役割が何なのかを明確にしていく必要があると思った。
- 様々な立場の方々が参加していた中で、「十勝地域としての観光振興」という部分に共感をしていただけたのが印象に残っている。
- 司会の方がうまく話しを回してくれていたのととても良かった。
- 時間も限られており発言する機会が無かったのは残念ですが、普段お会いしている地域の事業者さまのお取り組みについて、私の知らない事を知り、またそれに対するシャノンのご意見も伺えたので貴重な時間でした。
- ざっくばらんに意見交換ができて良かった。どちらかというとなックスさんとお話したかったので、彼のグループにしてもらったのは良かった。
- 時間の都合上難しかったとは思いますが、グループを一度シャッフルして、両氏と話す時間や、参加者同士で交流の時間が20分程度あれば尚良かったと感じました。
- 勉強になりました。ありがとうございました。
- 多くの自治体において、自地域だけでは完結できないことが課題として挙げられており、近隣地域との連携、広域ネットワークでの協力体制の構築を通して、お客様の滞在期間と満足度の向上に繋がられるのではないかと。
- ツアーの中で伏線を張ることで、日を追うごとにその地域への理解を深めていけるような構成を練っていくこともAT旅行者にとって刺さるポイントとなる。ツアーの柔軟性をキープするためにもコアとなるテーマ、メッセージは設定しておくことが重要。たとえ天候不良で元の予定通りに動けなかったとしても、その地域で何を体験して、感じてほしいのかを設定しておけば、手段を変更してもテーマから逸れないような仕組みを確立することが重要。
- 営業販路や情報発信方法について、日本人向けの情報を翻訳するだけでは不十分で、きちんと来てほしい顧客のニーズを把握したうえで、情報の見せ方を工夫することが大切。その為にも、今既に地域に来てくれている人から情報を集めて(何を見て、何を求めてきたのか)いくことも重要になってくる。