

## 『アドベンチャーツーリズム（AT）』の市場獲得を目指して ～北海道で初めての地域ATマーケティング戦略を策定します～

平成29年6月20日

経済産業省北海道経済産業局

(本発表資料のお問い合わせ先)

経済産業省北海道経済産業局

地域経済部 情報・サービス政策課 担当者：高橋、宮崎、小島、岡崎

電話：011-709-2311(内線2558,2559)

E-mail：[hokkaido-johoservice@meti.go.jp](mailto:hokkaido-johoservice@meti.go.jp)

アドベンチャーツーリズム（以下、AT）は北米を中心とした欧米圏で発達したツーリズムの一つであり、欧米を中心に約30兆円の巨大市場。

## アドベンチャーツーリズム（AT）とは

Adventure Travel Trade Association※（以下、ATTA）によると、「**アクティビティ**」、「**自然**」、「**異文化体験**」の3要素の内、2つ以上で構成される旅行。



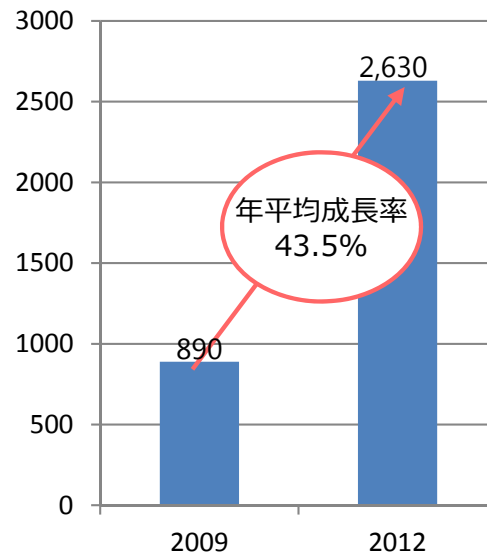
### ※Adventure Travel Trade Association

世界最大級のアドベンチャー・トラベル・サミットを主催する、1000会員を有するアドベンチャーツーリズムに関連する機関。（P.3参照）

## アドベンチャーツーリズム（AT）の市場規模と展望

### 欧米のアドベンチャーツーリズム（AT）市場

（単位：億ドル）



- **欧米を中心に約30兆円（約2,630億ドル）**と言われる市場規模  
2009年～2012年の期間において、市場が大きく成長（年平均成長率43.5%）
- **通常旅行者の2倍の消費額**  
AT旅行者一回あたり旅行平均支出額は3,000ドルで、訪日外国人旅行者平均支出額1,356ドルの2倍以上

【為替レート】1ドル=115円

【出典】ATTA Adventure Tourism Development Index（2016）

国連世界観光機構（UNWTO）：Global Report on Adventure Tourism（2014）

観光庁 訪日外国人の消費動向 訪日外国人消費動向調査結果及び分析 平成28年年次報告書

# 1. 北海道の優位性及び潜在力

ATTAの調査によると、アドベンチャーツーリズムにおける日本の「競争力指数」はアジア第1位（世界第13位）に位置付けられている。また、本調査における上位国は、北米・欧州地域の国が多くランクインしており、北海道はそれらの地域と同じ気候帯（亜寒帯湿潤気候）に属し、ATの3要素が揃うエリアである。

北海道は、  
ATの3要素が  
揃う！！

アクティビティ：1年を通じて楽しめる多種多様なアクティビティ

自然：流氷や湿原などに代表される雄大な自然の数々

異文化体験：アイヌ文化を含む日本固有の文化

## 道東地域の例

アクティビティ

通年 バードウォッチング



5-10月 野生クマ観察



12-3月 スキー・スノーボード



通年 釧路湿原トレッキング



8-12月 サーモンフィッシング



1-3月 湖上ワカサギ釣り



4-10月 夜間カヌー自然探索



5-10月 ホエールウォッチング



2-5月 オホーツク流氷ダイビング



自然

異文化体験

湿原



湖沼



流氷



## 2. 平成29年度の事業概要

北海道経済産業局は平成29年度、(株)JTB総合研究所に委託し、鶴雅リゾート(株)を中核企業として、道東地域をモデルとしたATマーケティング戦略を取りまとめる。

**事業者**

- ◆ JTBグループ
- ◆ 域内観光関連事業者
- ◆ 航空会社

**地域中核企業 鶴雅リゾート(株)**



◆ 阿寒湖温泉を中心に8つ、グループ全体で13の宿泊施設、飲食店を運営。

**◆ 管理法人 (株)JTB総合研究所**

**Adventure Travel Trade Association (ATTA)**

各国・地域のメディア、政府観光局、観光協会、DMO、アウトドアメーカー等で構成され、およそ100か国1000会員数を擁する世界で最も権威のあるといわれるアドベンチャー・ツーリズム組織団体。本拠地はシアトル。

**Adventure Travel World Summit (ATWS)**

- ◆ ATTAが主催する、世界最大のアドベンチャー・トラベル・サミット。
- ◆ 世界の富裕層やメディア等1000人近くが参加
- ◆ 「エクスカージョン」によるアクティビティ等の観光体験
- ◆ 「プレゼンテーション」「ネットワーキングスペース」による情報発信
- ◆ 「マーケットプレイス」での商談会等

**関係機関等**

- ◆ 北海道運輸局
- ◆ 北海道アドベンチャートラベル協議会※3
- ◆ 阿寒観光協会まちづくり推進機構
- ◆ 関係自治体

※3 北海道アドベンチャートラベル協議会：Hokkaido Adventure Travel Association (HATA) 産学官が連携し、ATという旅のスタイルを、外国人旅行者の新たな来道目的として定着させることを目的に、北海道運輸局が平成29年6月21日に設立予定。

**北海道経済産業局**

委託 (地域中核企業創出・支援事業)

**最終目標**

- ・アドベンチャー・トラベル・ワールド・サミットの誘致(アジア初！)
- ・アドベンチャー・ツーリズム市場における富裕層顧客需要の獲得

## 3. 平成29年度の具体的な取組

### (1) Adventure Travel Trade Association (ATTA) ボードメンバーの招聘

アドベンチャーツーリズムにおいて世界で最も権威があるといわれるATTAのボードメンバーを9月に道東エリアに招聘し、FAMトリップを実施。北海道の魅力をPRするとともに、現地視察を踏まえたボードメンバーとの議論を通じ、想定取組顧客に対するハード・ソフト両面での課題を洗い出し、AT市場獲得にあたり必要な取組項目と実現に向けたロードマップを明確化。

※FAMトリップ（Familiarization Trip）：誘致・誘客促進等を目的とし、関連事業者等を対象に現地視察を行うツアー



### (2) Adventure Travel World Summit (ATWS) へ参加

北海道運輸局等と連携し、AT市場獲得のため、関係機関とのネットワーク構築、顧客誘致・認知度向上に向けた世界最大のアドベンチャートラベルサミットであるATWSへ出展。ボードメンバーのFAMトリップの結果を活かし、効果的にPR。

- 開催日：2017年10月16日～19日
- 開催地：アルゼンチン共和国／サルタ



### (3) マーケティング戦略の取りまとめ

上記の結果等を活かし、鶴雅リゾートや自治体、DMO等からなるメンバーにより、AT市場創出に向けた課題を可視化し、その方向性の検討を行い、年度内に地域のマーケティング戦略を取りまとめる。

# (参考1) 平成28年度の取組

阿寒観光協会まちづくり推進機構、商工会、商店街組合、釧路市、有識者等からなる「外国人観光客消費単価向上戦略会議」及び同ワーキング会議を設置し、阿寒湖温泉における富裕層の消費の促進を図るための、観光商品・サービス開発やまちづくりに向けた基本戦略を策定。

事業戦略の中で、阿寒湖温泉エリアにおけるアドベンチャーツーリズムの基礎的な方向性を整理。

「地域新成長産業創出促進事業費補助金（国際化に対応した地域における消費単価向上支援事業）」

事業者：ライヴ環境計画株式会社

基礎調査

外国人富裕層の実態調査

温泉街の実態調査

海外調査

カナダ先進観光リゾート地調査

実証事業

新たなアートや食の提供の試行



## 基本戦略

- 消費単価向上につながる付加価値の高い観光商品・サービス開発へ
  - ・アイヌアートブランド化
  - ・地産地消の食の拠点づくり
  - ・**ネイチャー・アドベンチャー・ツーリズムの普及**
- 観光客の消費拡大と滞在化を促進する地域まちづくり
  - ・歩いて楽しめる温泉まちづくり
  - ・空き店舗再生

外国人消費単価向上戦略会議  
同ワーキング会議

# (参考2) 地域中核企業創出・支援事業

平成29年度予算額 **25.0億円 (20.5億円)**

## 事業の内容

### 事業目的・概要

- 地域経済の活性化のためには、地域を牽引する企業（＝地域中核企業）を数多く創出し、その成長のための支援を行うことが有効です。
- このため、地域中核企業候補の成長のための体制整備や、地域中核企業の更なる成長を実現するための事業化戦略の立案/販路開拓等の取組を支援します。
- 具体的には、以下の事業を実施します。

#### 1. 地域中核企業創出支援ネットワーク形成事業

新分野・新事業等に挑戦する地域中核企業候補の成長を促すため、支援人材を活用して、全国大の外部リソース（大学、協力企業、金融機関 等）とのネットワーク構築を支援するための事業

#### 2. プロジェクトハンズオン支援事業

地域中核企業の更なる成長のため、支援人材を活用して、事業化戦略の立案/販路開拓をハンズオンで支援するための事業

#### 3. グローバル・ネットワーク協議会

国際市場に通用する事業化等に精通した専門家（グローバル・コーディネーター）からなるグローバル・ネットワーク協議会が、グローバル市場も視野に入れた事業化戦略の立案や販路開拓等を支援する事業

### 成果目標

- 地域中核企業候補等の平均売上高20億円(2011年度)を、取引先への波及効果も含め、5年間で3倍増とすることを目指します。

条件（対象者、対象行為、補助率等）



## 事業イメージ

### 1. 地域中核企業創出支援ネットワーク形成事業

対象経費：支援人材の活動費、マッチングに係る会議等の経費 等



### 2. プロジェクトハンズオン支援事業

対象経費：支援人材の活動費、市場調査費、販路開拓のための展示会出展費 等



### 3. グローバル・ネットワーク協議会

グローバル・コーディネーターと連携し、個別プロジェクトに対して、進捗管理、助言、評価、業務基盤整備、連携促進等を行うことを通じ支援。