

令和3年度サステナブルな観光コンテンツ強化事業

「金沢能登広域での
新しいサステナブル観光コンテンツ強化事業」

実施報告書

令和5年2月

国土交通省 北陸信越運輸局
(受託事業者：株式会社計画情報研究所)

目次

1. 事業の目的・実施概要	P. 3	5. 商品化のための勉強会の実施	P.35
1-1 事業の目的	P. 3		
1-2 実施事業	P. 3	6. デジタルを活用した体験価値の向上策の検討	P.36
1-3 金沢能登広域で推進するサステナブルツーリズム	P. 5		
1-4 ターゲットの設定	P. 6	7. 有識者を含めた検討会の開催	P.37
1-5 実施概要	P. 7		
1-6 スケジュール	P. 8	8. コンテンツ及びモデルツアーの取りまとめ	P.38
		8-1 アイテナリーの作成	P.38
2. 新規コンテンツの開発及びモデルツアーの造成	P. 9	8-2 タリフの作成	P.39
2-1 進め方	P. 9		
2-2 新規コンテンツ	P.10	9. 販路と販売体制	P.41
2-3 モデルツアー	P.11		
3. ガイドの育成	P.14	10. 事業総括	P.42
3-1 実施概要	P.14	10-1 本事業の「期待する効果」の達成状況	P.42
3-2 プログラムと実施結果	P.15	10-2 事業継続における課題整理・ 次年度以降事業継続における具体的な活動や取組計画	P.43
3-3 アンケート結果	P.17	10-3 総括	P.44
4. 旅行商品販売のための旅行会社招請	P.18		
4-1 実施概要	P.18		
4-2 現地視察の実施結果	P.19		
4-3 現地視察の評価	P.24		
4-4 モニターツアーの実施結果【WTJ】	P.30		
4-5 モニターツアーの評価【WTJ】	P.31		
4-6 モニターツアーの実施結果【GMT】	P.32		
4-7 モニターツアーの評価【GMT】	P.33		
4-8 モニターツアー評価を受けてのブラッシュアップ	P.34		

1. 事業の目的・実施概要

1-1 事業の目的

- 金沢市と能登地域が広域的に連携し、オーバーツーリズム対策や観光資源の保全をはじめとした持続可能な経営を目指し、サステナブルな観光コンテンツの強化に際して、以下の視点のもと、欧米豪のモダンラグジュアリー層をターゲットとしたサステナブルな観光コンテンツの開発や新たな魅力あるモデルツアーを造成し、販路形成に向けた体制構築を行うことを目的とした。

サステナブルな観光コンテンツ強化に際しての視点

- 豊富な地域資源の保全と活用の両立
- 旅行者の新たなニーズへの対応・満足度向上
- 活用で得た収益を、地域資源の保全活用へと循環させる
- 日本版持続可能な観光ガイドライン（JSTS-D）との関連性

1-2 実施事業

- 上記の事業の目的のもと、次のとおり実施事業の大きな柱を整理し、事業を推進した。

地域側のサステナブルな観光コンテンツの強化

- ターゲットニーズからのバックキャスティング思考で、サステナブルな新規コンテンツ開発と既存コンテンツのブラッシュアップを行う。
- コンテンツと顧客ニーズを熟知した上で、サステナブル視点でのガイディングスキルを身につけたガイドを育成する。

該当事業

- (1) 新規コンテンツの開発及びモデルツアーの造成
- (2) ガイドの育成
- (3) 旅行商品販売のための旅行会社招請及び商品化のための勉強会の実施
- (5) 有識者を含めた検討会の開催

ターゲット市場動向に即した商品造成とデジタル体験価値の向上

- 顧客ニーズを満足させ、すぐに販売可能なモデルツアー商品を造成する。合わせて国内旅行会社（DMC）がすぐに販売可能な体制づくりを狙う。
- 金沢市と能登地域の認知を高め、サステナブルなエリアや内容であることを理解し訪れたいと感じてもらえるツールとなる動画を制作する。

該当事業

- (3) 旅行商品販売のための旅行会社招請及び商品化のための勉強会の実施
- (4) デジタルを活用した体験価値の向上策の検討
- (5) 有識者を含めた検討会の開催
- (6) コンテンツ及びモデルツアーの取りまとめ、原稿作成

1. 事業の目的・実施概要

1 - 2 実施事業

- ・ 各事業の内容は、次のとおりである。

(1)新規コンテンツの開発及びモデルツアーの造成

金沢市と能登地域でのサステナブルな観点からの新規コンテンツを、旅行会社、地元事業者が連携して開発する。
サステナブルに関心のある旅行会社2社を招請し、新規コンテンツを軸としたモデルツアーを造成する。

(2)ガイドの育成

サステナブルの観点からコンテンツを理解し、ターゲットのニーズに応える優れたガイドを育成するための勉強会を実施する。
金沢市及び能登地域で活動する地元の通訳案内士に対して講義と実地研修を実施する。

(3)旅行商品販売のための旅行会社招請及び商品化のための勉強会の実施

コンテンツ及びモデルツアーの磨き上げとツアーの商品化を目的に、旅行会社を招請して現地視察を行う。
商品の造成と事業終了後の継続的な販売のため、旅行会社と事業者等が意見交換を行う勉強会を実施する。

(4)デジタルを活用した体験価値の向上策の検討

金沢市と能登地域でのサステナブルに関する取組についての理解を促進する動画コンテンツを制作する。

(5)有識者を含めた検討会の開催

事業実施にあたる方向性の決定や関係者間の意見交換及び意識共有の場として、また有識者、専門家よりサステナブルなディステーション先としてのストーリーづくりやPR戦略、サステナブルな観点から造成するコンテンツの地域への貢献性を協議する場として検討会を実施する。

(6)コンテンツ及びモデルツアーの取りまとめ、原稿作成

コンテンツ及びモデルツアーの情報発信や販売ができるよう、コンテンツは県内DMCが、モデルツアーは招請した旅行会社が、それぞれタリフとアイテナリーに取りまとめる。

1. 事業の目的・実施概要

1－3 金沢能登広域で推進するサステナブルツーリズム

- 2015年に国連サミットで採択された、「持続可能な開発のための2030アジェンダ」いわゆるSDGsは、日本を含む加盟国が2016～2030年の15年間に達成する行動計画である。2017年にUNWTOでは持続可能な観光を推進していくことを発表し、国際的にサステナブルツーリズムへの意識が高まっている。
- 金沢の前田家の藩政期から築かれてきた文化は広く市民に浸透している。能登地域は里山里海の豊かな自然を活用した暮らしの知恵、技術が継承されており、世界農業遺産に認定されている。それぞれの魅力を持つ金沢と能登地域を広域のサステナブルツーリズムとして繋げることで、広域ディステーションによる長期滞在・消費機会の拡大・新たな価値の創出を目指した。

UNWTOは持続可能な観光（サステナブルツーリズム）を

「訪問客、産業、環境、受け入れ地域の需要に適合しつつ、現在と未来の環境、社会文化、経済への影響に十分配慮した観光」と定義した。

サステナブルツーリズムに対する意識

コロナ禍を契機に、サステナビリティに対する人々の意識は高まっており、サステナブルトラベルへのニーズの高まりがうかがえる。

●世界の旅行者の81%、日本の旅行者の73%が「サステナブルな旅は自身にとって重要である」と回答

●世界の旅行者の59%が「訪れた場所をより良い状態にして帰りたい」と回答

(2022年2月 Booking.com サステナブル・トラベルに関するアンケート調査より引用)

金沢

伝統工芸・伝統芸能・食文化



能登

里山里海を活かした暮らし・自然・技術



金沢が繋いできた歴史・文化に触れ能登の里山里海の豊かな暮らしを体感する
サステナブルな旅

1. 事業の目的・実施概要

1-4 ターゲットの設定

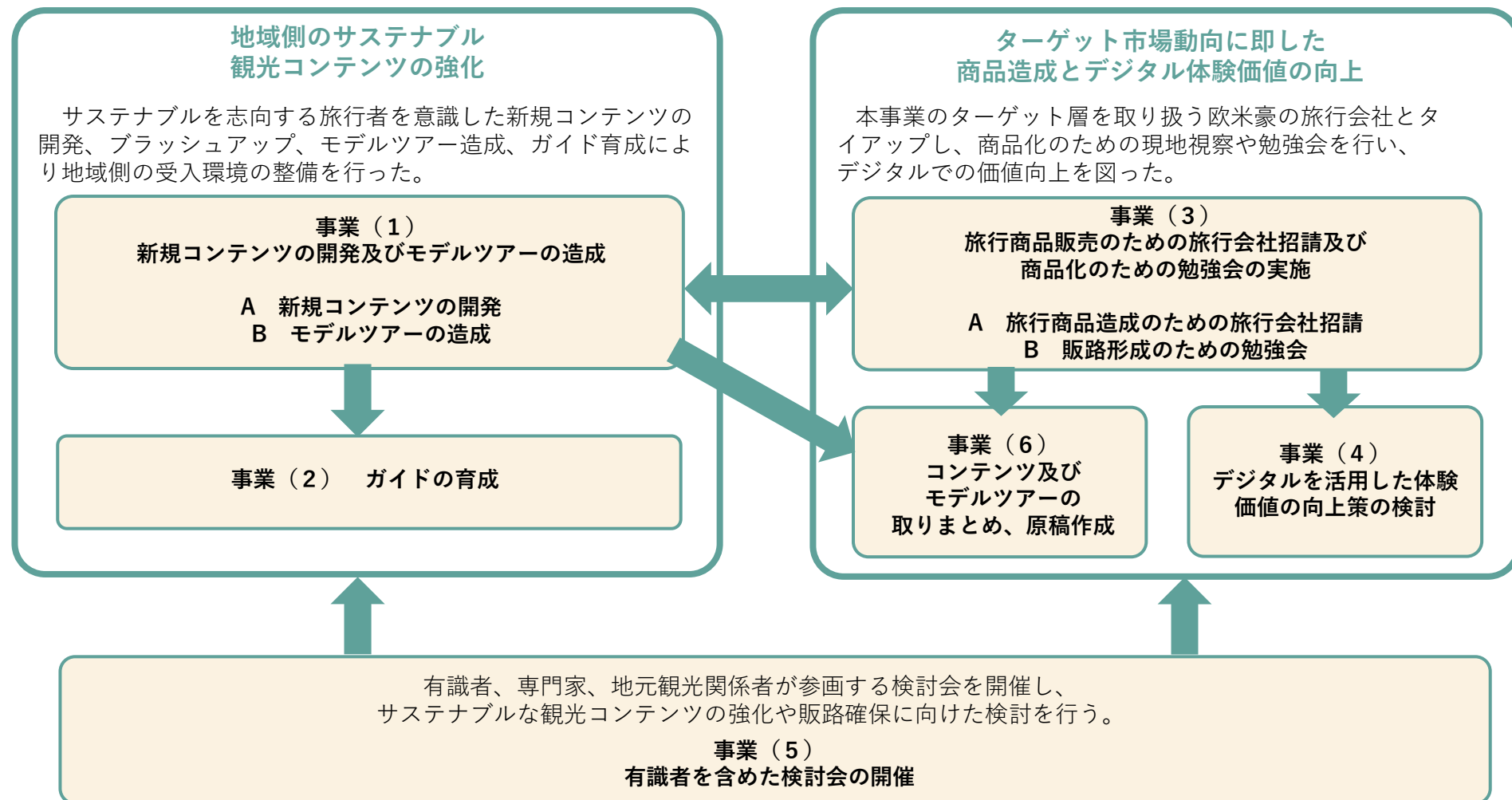
- 以下の特徴を持つ、欧米豪出身のモダンラグジュアリー層をターゲットとして設定した。
 - ・世界を旅することを好む、30～40代カップルやファミリー
 - ・知的好奇心が強く、異文化体験を通じて自身の在り方を見つめ、成長することを求める。
 - ・日本の文化や風景、歴史に興味がある。
 - ・エシカルでサステナブルなライフスタイルを送る。
 - ・旅先での地元の人との交流や、旅を通じた地域への貢献を求める。
- 富裕層の旅行志向として、富や権力を重視した「Classic Luxury」と文化や独自性に重きをおく「Modern Luxury」の二大潮流があるが、近年ミレニアル層を中心に増加している「Modern Luxury」層をターゲットとする。「Modern Luxury」層の価値観は、文化、起源、遺産、スタイル、独自性、ほんもの、質、贅沢より経験、新しいことへの挑戦や自分にとっての意義を重視する層である。旅行者自身にとっての意義を重視し、本物の体験やエコツーリズム、サステナビリティ等への注目が高いことが特徴である。

	Classic Luxury 従来型ラグジュアリー志向	Modern Luxury 新型ラグジュアリー志向
年代	50～60代中心	20～30代のミレニアル世代中心
価値観	富、力、地位、魅力、願望、消費 他者、世間における評価、 慣れ親しんでいることを重視	文化、起源、遺産、スタイル、独自性、 ほんもの、質 新しいことへの挑戦、贅沢より経験、 自分にとっての意義を重視
旅行ニーズ	・高い快適性 ・ベストサービス ・エクスクルーシブ ・プライバシー ・ステータスシンボル	・本物の体験 ・一生に一度の体験 ・エコツーリズム ・ボランツーリズム ・サステナビリティ

1. 事業の目的・実施概要

1－5 実施概要

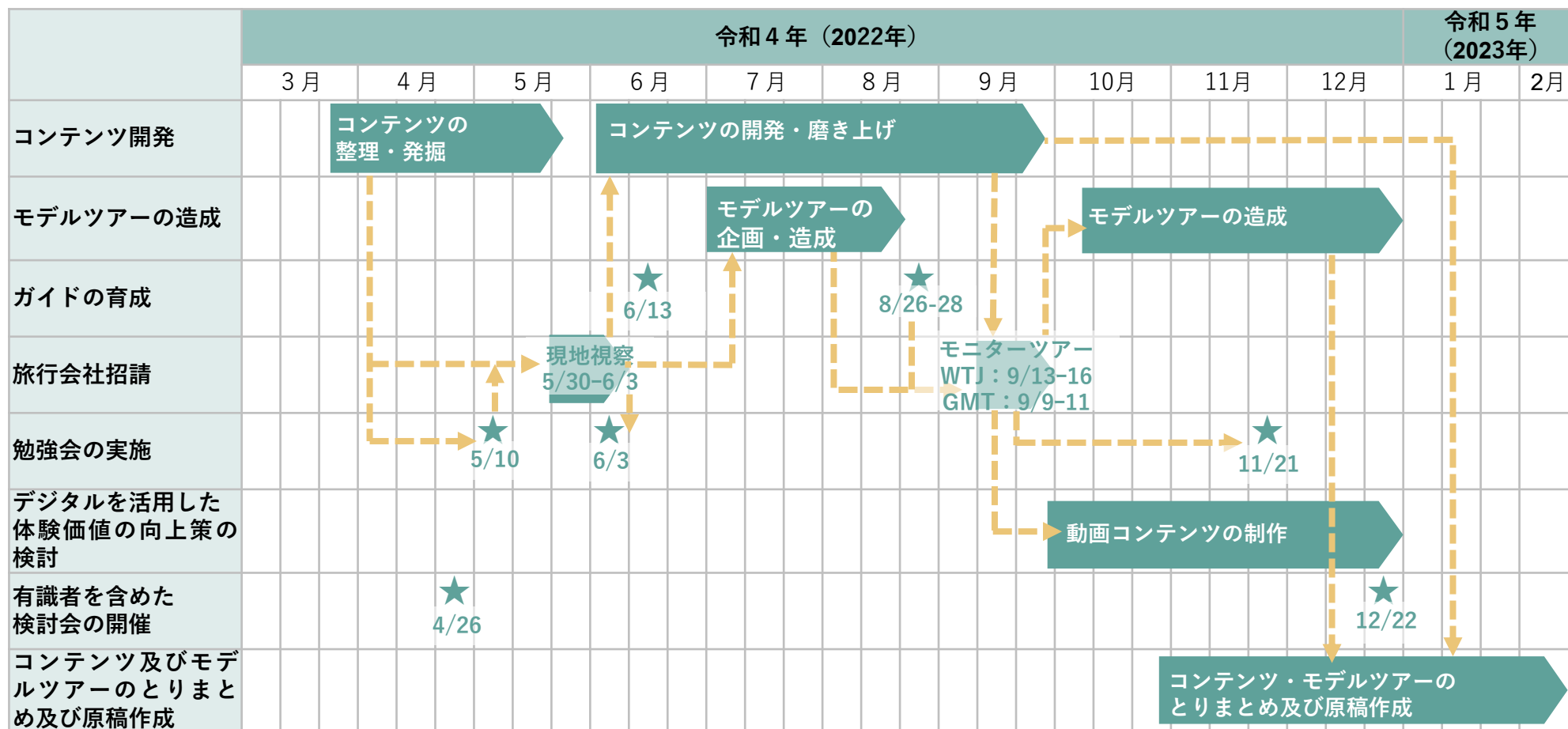
- 下のフローに基づき、事業を実施した。



1. 事業の目的・実施概要

1-6 スケジュール

- 以下のスケジュールで、事業を実施した。

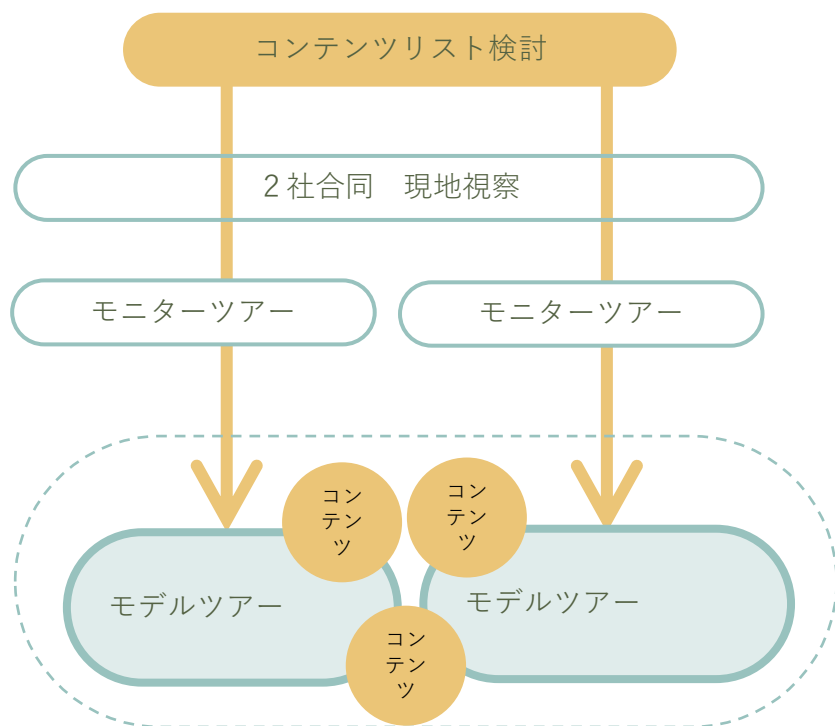


2. 事業1：新規コンテンツの開発及びモデルツアーの造成

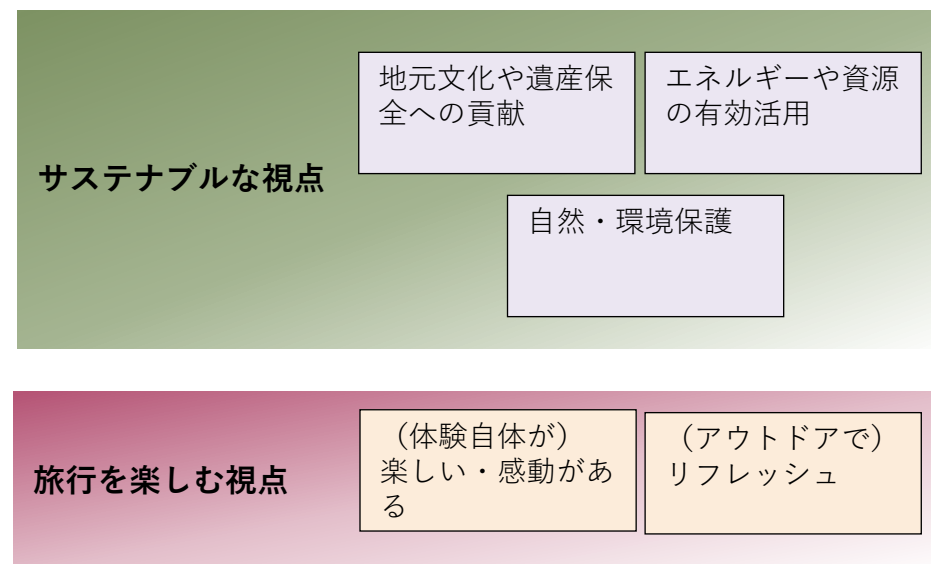
2-1 進め方

- ・ 金沢市と能登地域での新規と既存のコンテンツリストから、招請する旅行会社2社に関心のあるコンテンツを抽出してもらい現地視察を実施した。現地視察ではできる限り多くのコンテンツを広く見学できるように配慮し、それらを踏まえ各社がモデルツアーの造成に向け、さらに見学が必要なコンテンツはモニターツアーにて新たに視察を実施した。
- ・ モデルツアーの造成・販売を行う旅行会社2社に十分な視察をしていただき、事業者との改善点を共有し、2社の顧客ニーズに沿った金沢能登広域のサステナブルなモデルツアーの造成に結びつけることができた。
- ・ 新規コンテンツや既存コンテンツのブラッシュアップにあたり、2社の独自性を発揮した楽しめる旅であるとともに、日本版持続可能な観光ガイドライン（JSTS-D）と関連性を持たせることとした。

新規コンテンツ開発・モデルツアー造成の流れ



サステナブルな考え方とターゲットニーズの概念図



2. 新規コンテンツの開発及びモデルツアーの造成

2-2 新規コンテンツ

- ・ 旅行会社の関心のあるコンテンツに対して、地元観光事業者と連携し地域の独自性を生かしたサステナブルな新規コンテンツの開発と磨き上げを行った。
- ・ 現地視察・モニターツアーでの評価をフィードバックしつつ、ターゲット市場の需要に見合うコンテンツを開発した。

開発・磨き上げのポイント

- ・ ターゲット層への対応やサステナブルな視点について、専門家の意見を取り入れながら、ターゲットに十分に訴求する付加価値の高いコンテンツとする。
- ・ 旅行者が体験することで、文化・自然の保全や地域経済への貢献につながるようなコンテンツも造成する。
- ・ サステナブルな視点だけでなく、旅行者のリフレッシュや楽しさが体感できるよう工夫する。

新規コンテンツ

■夜セリ見学と冷凍庫施設体験ツアー

金沢港「かなざわ総合市場」は、底引き網漁などの水揚げ港であると同時に、石川県内の各港で水揚げされた魚が集められる拠点市場の機能を持っている。全国的にも珍しい「夜セリ」を間近で見学でき臨場感を体験できる。おさかなマイスターから石川県の漁業や市場についてのレクチャーを受け、理解を深める。

サステナブルポイント

- ・ 地産地消
- ・ 海の環境と食文化とのつながりの理解
- ・ 獲りすぎない資源管理



■金蔵里山ウォーキングツアー

「美しい日本の里100選」に選ばれた金蔵地区を地元在住のベルギー人が案内。ゆるやかに広がる棚田に5つの寺が点在し、タイムスリップしたかのような雰囲気が味わえる。美しい棚田の集落を散策しながら、地元の人たちの暮らしの知恵を学ぶことができる。

サステナブルポイント

- ・ 里山のリアルな暮らしを学ぶ
- ・ 集落の自然を体感



■里山まるごとウォーキング

地域全体がひとつのホテルとなり、能登の暮らしをまるごと堪能できる「里山まるごとホテル」を拠点に周辺の里山を散策。茅葺きの大きな民家で地元のおかあさんにお話を聞いた後は、一緒に集落の中へ散策し、季節の山の恵みや野菜を収穫。自身で収穫したものをそのままランチで味わえる。

サステナブルポイント

- ・ 地域コミュニティの関わりを実感
- ・ 収穫体験と食の循環
- ・ 移住者による暮らしの継承



2. 新規コンテンツの開発及びモデルツアーの造成

2-3 モデルツアー

- ・ 旅行会社2社が、各社の顧客をターゲットとした金沢能登広域の3泊4日のモデルツアーをそれぞれ造成した。現地視察、モニターツアーを重ね、自社の顧客に合ったツアーを造成することにより、販売に結びつきやすい商品を造成することができた。
- ・ サステナブルな観点から金沢能登を視察することにより、新たな魅力を生み出すことができた。各社のサステナブルの捉え方も異なり、それぞれの独自性のあるサステナブルなモデルツアーができたことが成果である。
- ・ 個々のコンテンツのつながりからツアー全体を通してサステナブルな地域であることを体感できるようなモデルツアーである。金沢、能登それぞれで受け継がれてきた文化や持続可能な暮らし、食文化などを体験し、その土地で暮らす人々との出会いが旅行者の心に響く、サステナブルツーリズムの主旨に沿うものとなった。

招請旅行会社

欧米豪からのラグジュアリー層のインバウンドに強く、サステナブルなツアー造成に力を入れている2社を選定した。ターゲットや旅行人数など異なる点もあり、それぞれの独自性を活かしたモデルツアーが造成できた。

株式会社 日本の窓 / WINDOWS TO JAPAN（※以降、WTJとする）
2005年の創業以来、「本当に日本の文化を理解しようとする外国人」を対象にした欧米富裕層向けオーダーメイドのツアーを多く手掛ける。その実績は国内外においても認められ、世界各地への富裕層旅行を手掛ける3つの国際ネットワーク「Virtuoso, Singnature, Travellers Made」の認定エージェントに選ばれている唯一の会社。特に、アメリカ、イギリスからの訪日インバウンドに強い。顧客は、夫婦やカップル、家族連れが多い。

株式会社 JTB Global Marketing & Travel（※以降、GMTとする）
ターゲットは欧米豪アジアを中心に全世界約4,000社と契約あり、8割がBtoB AGTセールス、かつその5割が欧米豪圏旅行会社。FITも団体も両方取扱あり。北米豪団体に限っては旅行日数10-14日程度の取扱も多いのが特徴。特に欧米の訪日インバウンドに強く、社内のサステナブルチームにてサステナブルツーリズムに特化した国内コンテンツの開拓にも取り組んでいる。

■発信・販売手法

- ・ モデルツアーは旅行会社2社による発信と販売。
- ・ 新規コンテンツは県内DMCが販売する。
- ・ 金沢市観光協会・能登半島広域観光協会は造成ツアーとコンテンツの窓口となりBtoBでのプロモーション展開を行い、問い合わせがあれば旅行会社や県内DMCに連絡をし連携を図る。
- ・ なお、モデルツアーは顧客の細かなニーズに応じてカスタマイズして旅行会社が販売するため、顧客に合わせてアレンジを加えての販売になる。

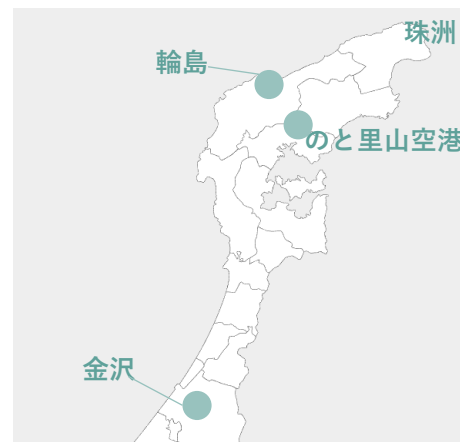
2. 新規コンテンツの開発及びモデルツアーの造成

【Windows to Japan】 Living with nature Living with tradition

能登の美しい自然や伝統文化が息づく金沢を散策し、サステナビリティとイノベーションを両立させる人々との出会いを共有する旅。

行程	観光ポイント
Day 1	
午前 のと里山空港着	
里山まるごとホテル	里山の暮らしを地域住民と散策や野菜の収穫をすることを通して体感することができる。
午後 白米千枚田	能登の里山里海を代表する、日本の原風景。
大野製炭工場	珠洲の集落でお茶炭づくりを行う職人から、未来の展望や環境への取組を伺う。
宿泊先へ	
Day 2	
午前 金蔵ウォーキング	棚田100選にも選ばれた集落に移り住んだ外国人の案内のもと集落の散策をし、暮らしや歴史に触れる。
金沢へ移動	
午後 ひがし茶屋街	出格子や石畳の伝統的なまちなみを散策。
夜セリ	金沢港で夜セリを間近で体験する。
夜 ORIGO	金沢町家で本格的なイタリアンを堪能。
宿泊先へ	

行程	観光ポイント
Day 3	
午前 兼六園・金沢21世紀美術館	日本三名園である兼六園と美術館で、古と現代の美に触れる。
KAMU金沢	金沢中心部に点在するまちあるきとアートを楽しめる私設美術館。
午後 バーホッピング	地場のお酒と料理でディープな金沢を堪能。
宿泊先へ	
Day 4	
午前 玉泉院丸庭園	城内に復元された庭園が印象的な庭園で、抹茶とお菓子を楽しめる。
帰路へ	



※顧客のニーズに応じてカスタマイズして販売するため、記載のモデルツアーは想定されるツアーのひとつである。

2. 新規コンテンツの開発及びモデルツアーの造成

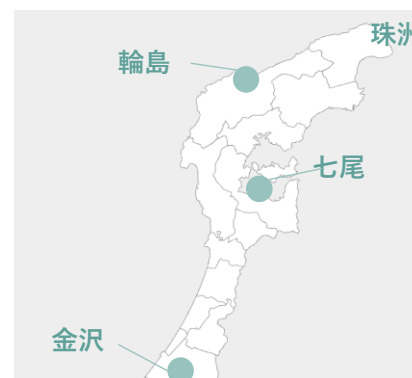
【JTB Global Marketing & Travel】 Unique samurai cultural experience with the locals

金沢は城下町として栄え、武家文化や伝統芸能が今も受け継がれ、地元の人々に愛され続けている。その理由を様々な体験を通して探る。

金沢では武道や茶道などの侍が育んだ文化に触れ、能登半島では伝統的な農村の暮らしや風習に出会う。

行程		観光ポイント
Day 1		
午前	金沢駅着	
	兼六園・長町武家屋敷跡	日本三名園の兼六園と石畳や土塀など往時の面影が今も残る長町武家屋敷跡を訪れる。
午後	四十萬谷本舗	老舗の漬物屋にて、伝来の日本刀の見学と本格的な居合体験を行う。
	日本料理銭屋	金沢の四季の味わいと和のおもてなしが記憶に残る。
宿泊先へ		
Day 2		
午前	近江町市場	300年の歴史を誇る市民の台所。
	弓道体験	弓道体験により、武士の精神を学ぶ。
午後	ひがし茶屋街	武士がもてなしを受けたまちで、茶道体験などの武家文化を体感。
宿泊先へ		

行程		観光ポイント
Day 3		
午前	能登へ移動	千里浜なぎさドライブウェイを經由して能登へ
	里山まるごとホテル	里山の恵みを使用した料理を田舎の風景とともに味わう。
午後	大野製炭工場	珠洲の集落でお茶炭づくりを行う職人から、未来の展望や環境への取組を伺う。
宿泊先へ		
Day 4		
午前	輪島	新鮮な食材が並ぶ朝市で地元の活気を体感し、輪島塗ギャラリーや工房で伝統技術に触れる。
午後	花嫁のれん号で金沢へ	能登の里山里海の風景を車窓から楽しみながら金沢へ。



※顧客のニーズに応じてカスタマイズして販売するため、記載のモデルツアーは想定されるツアーのひとつである。

3. ガイドの育成

3-1 実施概要

- ・ サステナブルの観点からコンテンツを理解し、ターゲットのニーズに応える優れたガイドの育成のための勉強会を開催した。旅行者の顧客満足度の向上を図るために、造成するコンテンツ及びモデルツアーに適應できる実践的なガイドの育成を狙い、金沢市及び能登地域で活動する地元の通訳案内士に対して講義と実地研修を実施した。
- ・ サステナブルな観光及びモダンラグジュアリー層旅行者の志向並びに金沢・能登地域の観光の現状に知見があり、スーパーガイドとしての実務やガイドの育成の実績のある方を講師として選定した。
- ・ オンライン研修と、2泊3日の座学と実地研修を少人数の参加者に対して開催し、密度の濃い内容とすることができ、実践があることで研修期間内での技術向上が見られた。

	セッション1 オンライン研修	セッション2 実地研修
日時	2022年6月13日（月） 13:30～15:00	2022年8月26日（金）～28日（日） 2泊3日
場所	オンライン	1・2日目 金沢市内 2・3日目 能登地域
参加ガイド数	4人	5人
実施概要	座学・発表・講評	座学・実地研修・講評



講師

アヴィ・ルガシ氏（Avi Lugasi）

（株）日本の窓（WINDOWS TO JAPAN）代表取締役

1983年より3年間、母国イスラエルの義務傭兵に従事。1986年よりガイド職に従事する傍ら、旅先にて仏教について学ぶ。1990年に日本へ初訪問。1995年の再訪時に拠点をイスラエルから日本へ。3年間、仏国寺での修行に専念。アジア全域のツアーガイドとして活動した後、2007年に株式会社日本の窓を創業。主に富裕層旅行を取り扱い、自らガイドとして添乗する。



3. ガイドの育成

3-2 プログラムと実施結果

- ・ サステナブルな観光に対する理解を深めるため、実地研修の事前にオンライン研修を開催した。すでに金沢能登でのガイド実績のある参加者たちには、自らのフィールドでのサステナブルな体験についてのプレゼンテーションをしてもらい、より実務に活かせるよう工夫をした。

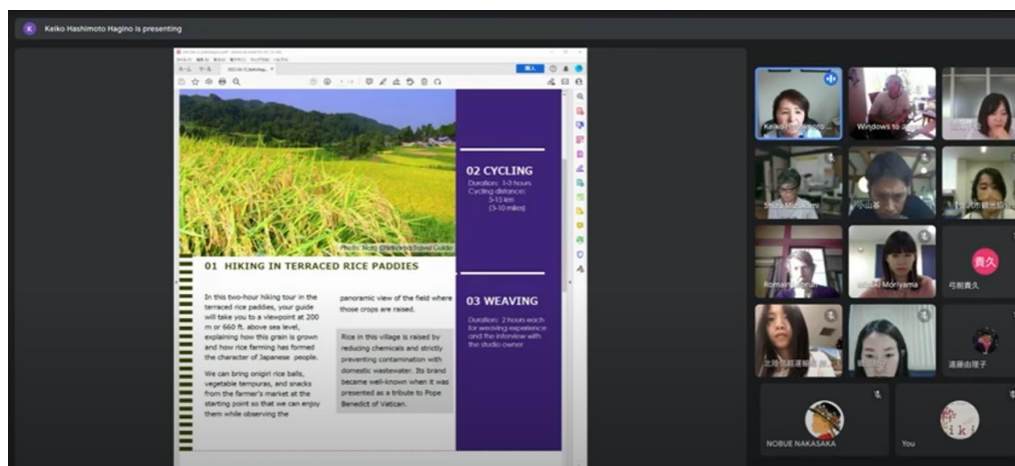
オンライン研修

■内容

- ・ サステナブルツーリズムの理解
- ・ 参加者による金沢・能登でのサステナブルな観光アクティビティについてのプレゼンテーション
- ・ まとめ（サステナブルな観光とは）

■まとめ

- ・ サステナブルな観光アクティビティについてのプレゼンテーションでは、参加者それぞれがサステナブルだと考えるアクティビティとその理由を紹介し、それに対して講師や参加者とのディスカッションを行い、サステナブルな観光についての理解を深めた。
- ・ 観光業界のサステナブルについて、環境保護、コミュニティ支援、文化の3つが大きく挙げられるとし、旅行者が地域にお金を落とすことでそれらの問題に貢献することができることは大事である一方、地域側のコミュニティや文化の存続が観光客からのお金に頼ることは避けたいとまとめた。

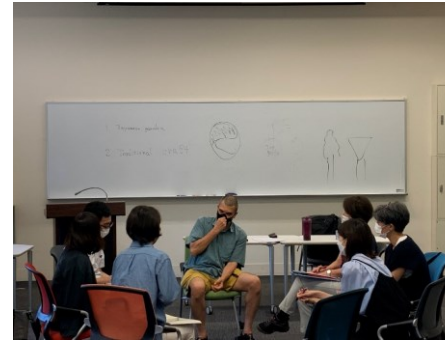


3. ガイドの育成

3-2 プログラムと実施結果

座学・実地研修 プログラム

時間	内容
1日目－金沢	
9:45	座学（しいのき迎賓館）
11:40	昼食
12:55	座学（しいのき迎賓館）
14:30	兼六園
16:40	座学（しいのき迎賓館）
17:15	－移動－
18:00	夜セリ
20:15	1日目終了（金沢宿泊）
2日目－金沢－能登	
9:00	杉田工房見学
10:30	－移動・昼食－
14:30	金蔵ハイキングツアー
17:00	2日目終了（能登宿泊）
3日目－能登	
9:00	大野製炭工場
10:15	－移動－
11:30	里山まるとホテル
15:00	座学（能登空港会議室）
17:00	3日目終了



3. ガイドの育成

3-3 アンケート結果

- ・「外国人の視点」から見た日本を伝えるガイド力を養うことを目的に、ゲストの背景とのつながりを見つけながら、日本ならではの説明をし、お客様が感じ取りやすいようにストーリーを伝えることの重要性を学んだ。
- ・座学ではまずズームアウトした広い視点からガイドする手法を学んだ。実地研修では参加者のガイドに対するその場での講師からのフィードバックや他の参加者との意見交換を通して、より良い伝え方を深く考える機会となり実践力の向上につながった。
- ・少人数制での開催でありすでにガイドとしての実績のある方への研修であり、講師のフィードバックや意見交換が活発に行え、参加者のレベル向上が多大であった。

■講師について

- ・自分のクセや苦手を克服するフィードバックをもらえてよかった。
- ・日本人の目線では気が付けない、外からの目と日本文化の伝え方を分かりやすく説明いただけでよかった。
- ・他の研修にはないほど、厳しくしごいていただけて大満足。

■全体を通して

- ・他参加者の人数が少なく、講師との話がしやすくよかった

■実地研修について

- ・他のガイドさんのガイディングを聞く貴重な機会となった。
- ・よく行く兼六園や工房では違うアプローチを学ぶことができ、里山では普段話さないで感じていただくのみだったことをどう伝えるかを学べた。

■今後特にガイドしたいコンテンツ

- ・特に里山に関するコンテンツは、住民に魅力を感じた。
- ・里山、能登の原風景を案内するコンテンツ

■まとめと今後の課題

- ・言語力や知識のみならず、地域への深い理解や広い範囲でのストーリーを伝える力を持った、金沢能登広域での対応が可能なガイドを育成する必要がある。
- ・今回造成した新規コンテンツを実地研修に組み入れ、事業者にとってもガイドにとっても実践につながりやすい形をとることができた。特徴のあるコンテンツへの対応可能なガイドの育成を図る必要がある。

4. 旅行商品販売のための旅行会社招請

4-1 実施概要

- コンテンツ及びモデルツアーの磨き上げとツアーの商品化を目的に、ターゲット層の誘客を扱う旅行会社を招請して現地視察を行い、さらに2社それぞれモニターツアーを実施し、サステナブルな視点のある新しい金沢能登の旅行商品の造成につなげることができた。

実施概要

日時	【現地視察】 2022年5月30日（月）～6月3日（金）
	【モニターツアー】 WTJ 2022年9月13日(火)～16日(金) GMT 2022年9月9日(金)～11日(日)
被招聘者	WTJ Avi Lugasi 氏、Mish Haddad 氏 GMT 植木 千恵氏
評価方法	ツアー後アンケート ●5・6月現地視察後アンケート内容 <属性> Q1 クライアントの一般的なプロフィールや旅行スタイル Q2 サステナブルな観光のニーズについて <評価> Q3 各視察場所についての評価（顧客層ニーズ、価格等） Q4 視察場所の中で特によかったものとその理由 Q5 視察体験の満足度とその理由 <今後のツアー造成・販売について> Q6 組み込みたい商材とその理由 Q7 サステナブルコンテンツの組み込み割合 Q8 モデルツアーに入れこむコンテンツ Q9 モニターツアー運営の改善ポイント

現地視察後 評価アンケート（抜粋）

Sustainable tourism Noto Kanazawa FAM Tour Survey [5/30～6/3]	
Thank you so much for joining this tour of Noto Kanazawa. Please use the form below to share your feedback.	
Q1. Please tell us below about your typical client profile and travel style.	
● Typical client's country of origin?	
● Typical clients' age range?	
● How often have your clients visited Japan? ☐ First Time ☐ 2-3 Times ☐ 4 or more ☐ They live in Japan	
● Describe your clients' typical travel party ☐ Solo ☐ Family ☐ Couple ☐ Small Group	
● What travel style do your clients tend to prefer? ☐ Custom ☐ Group ☐ FIT ☐ Other ()	
● How many days do your clients spend in Japan?	
● What are the primary destinations of your clients in Japan?	
● Do your clients prefer to hire a car/driver? ☐ Yes ☐ Sometimes ☐ No	
● Do your clients prefer to hire a guide? ☐ Yes ☐ Sometimes ☐ No	
● Please describe the average per person budget allotted for their travel in Japan (excluding flight ticket)	

4. 旅行商品販売のための旅行会社招請

4-2 現地視察の実施結果

- 2社合同の現地視察では広いコンテンツを視察し、候補の絞り込みを行った。金沢と能登の新たな魅力を見出したとの評価をいただいた一方、サステナブルの観点についてはさらなる調査が必要とのことで、次のモニターツアーでさらに深掘りをする視察を行った。

現地視察旅程

DAY 1) 5月30日(月) NOTO PENINSULA

9:30 金沢駅発(京都から) / 9:50 のと空港着(東京から) ⇒ 10:30 里山まるごとホテル ⇒
13:00 彦十蔭絵 ⇒ 14:30 金蔵ウォーキングツアー ⇒ 17:30 富成にて夕食 ⇒ ホテル着(ルートイン輪島)

DAY 2) 5月31日(火) NOTO PENINSULA

9:00 輪島朝市ガイドツアー ⇒ 11:00 蛸島ツアー ⇒ 12:00 農村宿大坊にて昼食 ⇒
14:30 大野製炭工場 ⇒ 16:00 宗玄酒造 ⇒ 18:30 旅館着(のとじ荘)

DAY 3) 6月1日(水) NOTO PENINSULA ⇒ KANAZAWA

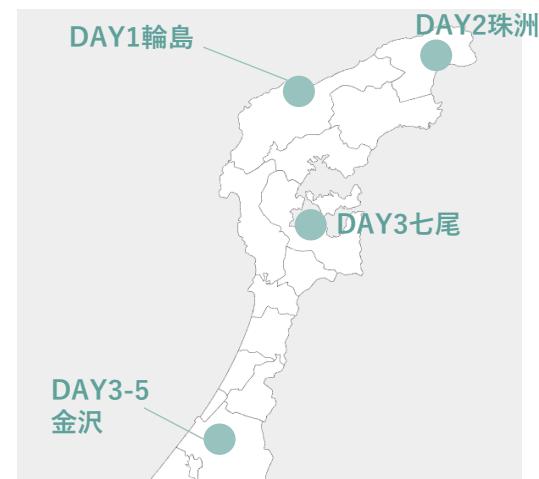
9:00 さとりの道ウォーキングツアー ⇒ 10:36 観光列車「のと里山里海号」 ⇒ 11:20 一本杉通り散策 ⇒
12:00 ひのともりにて昼食 ⇒ 14:00 千里浜なぎさドライブウェイ経由で金沢へ ⇒
16:30 ホテルチェックイン ⇒ 17:50 アレンビックディスティラリー(クラフトジン) ⇒ 19:00 夜セリ ⇒
ホテル着(金沢東急ホテル)

DAY 4) 6月2日(木) KANAZAWA

10:15 兼六園 ⇒ 12:15 昼食 ⇒ 13:30 能楽美術館 ⇒ 15:30 金沢まちなか町家ツアー ⇒
18:00 ORIGOにて夕食 ⇒ ホテル着(金沢東急ホテル)

DAY 5) 6月3日(金) KANAZAWA

8:30 きよし農園 ⇒ 9:40 siii(直売ショップ) ⇒ 11:00 滝亭 ⇒ 11:45 Vin de la bocchi(ワイン農園)
⇒ 13:00 昼食 ⇒ 14:00 第二回勉強会



4. 旅行商品販売のための旅行会社招請

現地視察の様子

Day1) 5月30日 (月)
NOTO PENINSULA

9:30 金沢駅発 (京都から) /
9:50 のと空港着 (東京から)

⇒ 10:30 里山まるごとホテル

⇒ 13:00 彦十蒔絵

⇒ 14:30 金蔵ウォーキングツアー

⇒ 17:30 富成にて夕食

⇒ ホテル着 (ルートイン輪島)



4. 旅行商品販売のための旅行会社招請

現地視察の様子

Day2) 5月31日 (火)
NOTO PENINSULA

9:00 輪島朝市ガイドツアー

⇒ 11:00 蛸島ツアー

⇒ 12:00 農村宿大坊にて昼食

⇒ 14:30 大野製炭工場

⇒ 16:00 宗玄酒造

⇒ 18:30 旅館着 (のとじ荘)



4. 旅行商品販売のための旅行会社招請

現地視察の様子

Day3) 6月1日 (水)
NOTO PENINSULA⇒
KANAZAWA

9:00 さとりの道ウォーキング
ツアー

⇒ 10:36 観光列車「のと里山
里海号」

⇒ 11:20 一本杉通り散策

⇒ 12:00 ひのともりにて昼食

⇒ 14:00 千里浜なぎさドライ
ブウェイ経由で金沢へ

⇒ 16:30 ホテルチェックイン

⇒ 17:50 アレンビックディス
ティラリー (クラフトジン)

⇒ 19:00 夜セリ

⇒ ホテル着 (金沢東急ホテ
ル)

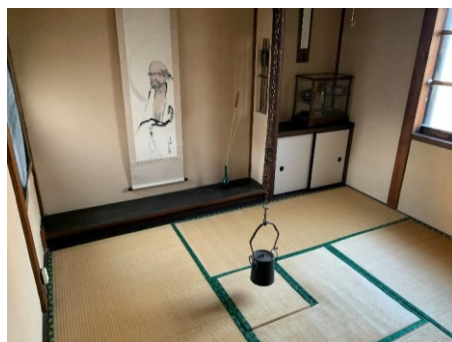


4. 旅行商品販売のための旅行会社招請

現地視察の様子

Day 4) 6月2日 (木) KANAZAWA

10:15 兼六園 ⇒ 12:15 昼食 ⇒ 13:30 能楽美術館
⇒ 15:30 金沢まちなか町家ツアー ⇒ 18:00 ORIGOにて夕食
⇒ ホテル着 (金沢東急ホテル)



DAY 5) 6月3日 (金) KANAZAWA

8:30 きよし農園 ⇒ 9:40 siii (直売ショップ)
⇒ 11:00 滝亭インスペクション
⇒ 11:45 Vin de la bocchi (ワイン農園) ⇒ 14:00 第二回勉強会



4. 旅行商品販売のための旅行会社招請

4-3 現地視察の評価

現地視察に招請した旅行会社を対象にアンケートを実施した。（アンケート回答者【WTJ】Avi氏、Mish氏 【GMT】植木氏 合計3名）

Q クライアントの一般的なプロフィール・旅行スタイルについて

- ・ クライアントのプロフィールは、欧米富裕層、オセアニア、南アメリカの国籍であり、平均年齢は40～80代。
- ・ 訪日旅行経験は初めてか2～3回であり、参加形態は「カップル」「家族」「小グループ」で、グループ、オーダーメイドを希望する。
- ・ 旅行期間の平均日数は、10～14日間。日本における主な行き先は、ゴールデンルート。加えて1、2カ所の穴場・田舎スポットに行くパターンと、その他、松本、白川郷、金沢、広島、奈良、高野山、直島、徳島を挙げた方がいる。

■クライアントの日本旅行で想定する予算（平均総額・航空券除く）

- ・ 一人あたり一日7.5万円以上
- ・ 一人あたり一泊8～10万円程度
- ・ 一人あたり60～100万円

■ハイヤーの利用

（複数回答者あり）

- ・ 普段つける(2票)、時々つける(2票)
- ※大型バスを利用する場合もある。

■ガイドの利用 普段つける(3票)、時々つける(1票)

Q サステナブルな観点について

- ・ サステナブルを意識したリクエストは増えており、特にターゲットとする欧米豪の旅行者にとっては重要といえる。

■サステナブルな観点で、日本の中で人気の旅行先はありますか。あるいは、御社として積極的に販売していきたいと考える地域はどこですか。その理由。

- ・ 徳島（祖谷）：地域住民との交流、訪問することで地域経済に貢献、経験豊富かつ柔軟な対応のできるDMOがしっかりおもてなしをしてくれるので丸投げできる。
- ・ 静岡富士宮：同上。
- ・ 祖谷溪：改装された伝統的建造物
- ・ 京丹後市：昔ながらの作り方を守っている職人さん
- ・ 能登半島：サステイナブルに適したコンテンツがたくさん

■海外エージェンツからの問い合わせ等でサステナブルを意識した観光についてリクエストはありますか？

・ かなり増えている

（具体的なリクエスト内容）GMTC認証の取得、ペットボトルに代わるお水のリクエスト、サステナブル・SDGsを推進するホテルの利用、バスより列車を利用、寄付先の提案

（リクエストが多い市場・国）アメリカ、オーストラリア、イギリス

・ 増えている

（具体的なリクエスト内容）普通にサステイナブルに興味を持っている人はいる（リクエストが多い市場・国）アメリカ、ヨーロッパ

・ 増えている

（リクエストが多い市場・国）アメリカとイギリス

4. 旅行商品販売のための旅行会社招請

Q 各コンテンツの評価（抜粋）

■里山まるごとホテル

- ・ 囲炉裏での調理のほか、台所で取ってきた野菜を天ぷらに揚げるところや、すり鉢ですったりする作業を見せるのを追加したらどうか。7名まで対応の1棟貸しの宿泊所は、空港等からの移動や添乗員の宿等を考えると現在は利用を検討しない。山菜の説明をもっと欲しい。レストランではなく、誰かの家で食べる方がよいかも。
- ・ コンセプトとしてはよいが英語の解説は追加・改善必須。通常の家・キッチンで料理体験して、地元の人とのふれあい時間を設けるのも良いかもしれない。また、今は自然が綺麗な時期だが、そうでない時のオプションは検討必要。

（サステナブルかどうか）

- ・ 地元の人との交流、地産地消、地元の生活を学び、またツアー＋ランチに参加することで地元の活性化と経済に貢献できる。山本さんが移住してこの事業を展開するにあたり、若者のIターンを含め地元の雇用を生んでいること、高齢者の生活を活性化していること、空き家を再活用していることを説明する必要がある。
- ・ ツアー全体はサステイナブルとして売れると思う。能登半島の特別な材料、農家文化などをもっと強調してほしい。

■彦十蔭絵

- ・ ガイドは相当レベル。職人さんの仕事を見るのも面白い。こちらは他の漆をやっている職人さんと一緒に紹介すると、特徴が分かりますと思います。工程の各ステップをすべて見せないと手間の重要性が分からない。

（サステナブルかどうか）

- ・ 伝統的な作り方を続けているところと無駄使いをしていないところ。

■金蔵ウォーキングツアー

- ・ ストーリー性も少し磨いていけば尚よい。金蔵の歴史、未来などの街のストーリーをうまく伝えれば面白い。
- ・ 村の生活や農業の今昔、金蔵村の水問題などについてお話を伺うのは貴重な体験になるので、ガイドがどのようにそれを通訳して、コンパクトかつ内容の濃いコンテンツにすることで感動的な時間になる可能性あり。

（サステナブルかどうか）

- ・ 説明の内容次第

■富成

- ・ 川の恵みを無駄なく食材とすると同時に、川の生態系の維持のために尽力していること。

（サステナブルかどうか）

- ・ サステナブルというより、SDGs地産地消

■輪島朝市ガイドツアー

- ・ ガイドはただ連れて行くだけでなく、お店のおばちゃんとお客さんが話をできるように仕切ったり、買わなくても試食を気持ちよくさせてもらえるように自分がお金を出すような準備が必要

（サステナブルかどうか）

- ・ ”朝市は地元エコノミー・カルチャーを広げるためのもの”などの話しをつけ、サステイナブルな観点で説明すると尚よい。

■蛸島ツアー

- ・ この地区の良さ・「この土地ならではの特異性」を感じることができず。

（サステナブルかどうか）

- ・ サステナブルと言える要素はあまりないと思う

4. 旅行商品販売のための旅行会社招請

Q 各コンテンツの評価（抜粋）

■農村宿大坊

- 料理がおいしいし盛り付けが美しい。**改装された家の雰囲気も良かった。**

（サステナブルかどうか）

- 材料と改装された家がそうです。

■大野製炭工場

- 大野さんのこれまでの苦労と熱意を応援したい気持ちになる。
- ストーリーに関してはサステナブルな観点を最初に説明する。また、**少し茶道に関心を持ったお客さん向けに紹介する**のもよい。

（サステナブルかどうか）

- 大野さんの「炭焼き」がどのように地球温暖化に配慮した事業なのか、CO2の排出量と留保分の比較等データの裏付け、植林事業、地元の活性化とIターンの促進など、**外国人にも理解できる説明**にすることが大事。

■宗玄酒造

- 新しいものと熟成されたものの日本酒の飲み比べがマスト。これがないとトンネルの意味を理解できない。
- 廃線トンネルの利用、オーナー制度はほかにあまりないのでアピールポイント。**さむらいとブランドのつながりを利用してインバウンドに面白く感じられるような説明を練ることが重要

（サステナブルかどうか）

- 廃線トンネル利用のほかはサステナブルと言える要素はあまりないが、工場に地元の雇用と企業の存続には意欲的であるように見える。

■のとし荘

- 食事はおいしいが、他との違いが感じられないこと、部屋にシャワー・内風呂のない部屋が多いことで、温泉にそれほどこだわらない米国人団体のニーズにはあわない。

（サステナブルかどうか）

- 特に感じる要素はない。

■さとの道ウォーキングツアー

- 魅力的でかわいい町**です。景色は十分ですので、後はちゃんとストーリーを伝えること。

（サステナブルかどうか）

- 地域の人との交流のほか地元にお金が落ちるように寺での体験（簡単な坐禅とか住職とお茶）を商品化したり、地元の雇用に結びつけることで、地域の活性化がイメージできるようにする必要がある。

■観光列車「のと里山里海号」

- 電車好きにドンピシャ。花嫁のれんの列車も面白そうです。貸し切りできるのがポイント。

（サステナブルかどうか）

- バス移動の部分を鉄道に振り返ることでCO2排出量削減**という面と、乗車することでこの鉄道の存続に貢献していることをアピールできるのでは。

■ひのともり

- 材料をうまく使いこなしている。想像力あって非常に良い。
- 料理とシェフの性格が素晴らしい。

（サステナブルかどうか）

- 昼顔の葉など地元食材でもめずらしいもの、**自家栽培の野菜などをあたらしいメニューで提案**していることが好印象。

4. 旅行商品販売のための旅行会社招請

Q 各コンテンツの評価（抜粋）

■アレンビックディスティラリー（クラフトジン）

- 事業者の熱意はとても感じられるので応援したいが、この事業だけでのコンテンツ化はむずかしいので、**大野地区全体での商品の中の1パーツ**としての組み込みとして可能性がある。

（サステナブルかどうか）

- 廃棄される柚子の搾りガラや石川県の森林の杉ガラやくろもじの小枝をフレーバーにしている点だけでは、サステナブルとアピールするには弱いので、地域経済や環境保護に貢献しているなどのさらなるデータがほしい

■夜セリ

- これを**超小人数として実施すると十分に特別感がある。**
- 他にセリが近くで見学できるところで整備されたところがないことより、また金沢の夜のコンテンツとして商品化できる。

（サステナブルかどうか）

- ところどころあるが強調しにくいと思う。

■金沢東急ホテル

- 団体にぴったり。
- ロケーション、施設ともに4星として利用。

（サステナブルかどうか）

- プラスチック包装、歯ブラシと水はさらに改善の余地あり。

■兼六園ガイド説明

- SDGsの観点ではまだ不十分だが、もっと情報を提供できればなおよい。
- 数値を入れたサステナブルなポイントの説明**をしながらゲストとの交流をはかってほしい。

（サステナブルかどうか）

- ガイドの説明を改善するとサステナブルの関連性もあり得る。

■能楽美術館

- 単なる解説・展示だけじゃ見る価値がない。

（サステナブルかどうか）

- 伝統を続けているのが良い。

■金沢市内町家

- 京都の町家にくらべて、一貫したスタイルがないため、ポイントを絞って金沢ならではの満足度の高いコンテンツにするのがむずかしい。町家の暮らしがなぜサステナブルと言えるのか、メリットをはっきり伝えられるように準備するべきで、外国人の目線で町家暮らしの良さ・サステナブルポイントをクリアにするのが良いと思う。

（サステナブルかどうか）

- 古民家の保存・リユースはサステナブルなポイントの一つと言えると思うが、短い時間の中で満足度の高いコンテンツとして造成し、集客を図るにはまだブラッシュアップが必要。**環境保護への影響や地元経済やコミュニティの活性化に貢献していることをもっとアピールして欲しい。**
- 昔ながらの生活や建造物の維持等

■きよし農園

- 多田さんがおじいさんのゆず畑を引き継ぐ決心をされ、農作業・商品開発・販路拡大をどんどん進められている姿に感動した。でも現時点でインバウンドとの絡みは双方で必要としないと思われる。

（サステナブルかどうか）

- 捨てられていた柚子の皮を使ったスイーツ類の商品化と、地元農業の継続についてSDGsの項目に該当するが、外国人が見学したいと思われるほどの地域性やユニークなポイントはないと思った。

4. 旅行商品販売のための旅行会社招請

Q 各コンテンツの評価（抜粋）

■Siiiカフェ

- 町の人には良いが遠くから行く必要はない。
- VEGAN対応のスイーツはこの地域でも先駆けとなっている（？）
(サステナブルかどうか)
- 再生原料のプラスチックカップが良い

■滝亭

- 金沢の宿はまだザ・富裕層レベルではないので、こちらをオプションとして紹介するのもおかしくないと思う。
(サステナブルかどうか)
- アメニティをチェックしなかったので断言できないが、特に感じる場所はなし。

■Vin de la bocchi

- 設立・家族運営・障害者雇用のストーリーには感動、応援したくなるが、インバウンドにこの地でのワイナリーを見学するコンテンツでの集客はむずかしい。ロケーション、施設ともに4星として利用。
(サステナブルかどうか)
- 障害者雇用や遊休農地の利用はサステナブルだが、外国人の目線でサステナブルツアーとして売ってよいものかよくわからない。

Q 特に評価が高かった視察場所とその理由

■能登

金蔵ウォーキング

- 能登半島について直接学べるチャンスとしてよい。もう少し磨けばおススメしやすい。
- 日本の田舎風味を味わえて非常に良い。ガイドさんの説明も面白い。もっと慣れてくるとよりうまい説明もできると感じた。

里山まるごとホテル

- ウォーキングツアー、地元の暮らしぶり紹介、地産地消、古民家利用、地元の雇用・高齢者の活性化

大野製炭工場

- 少し改善は必要だが十分に独特で面白い。

のと里山里海鉄道

- CO2削減、貸切+アルファのアレンジメントで特別感

■金沢

夜セリ

- 金沢の夜のエンタメが少ない。東京でセリを見たい方が見られない状況がある。
- 特別感があってよい。
- 素晴らしい体験でした。

Vin de La Bocchi

- 家族のストーリーに感動しました。ただ、お客さんをわざわざ送る必要はないと思う。

4. 旅行商品販売のための旅行会社招請

Q 感想 & その理由

- 新たなコンテンツの発見の機会になったが、磨き上げが必要なコンテンツも多くある印象であった。実際にモデルツアーの造成・販売をいただくため、改善点のフィードバックとともに売れる商品づくりに対して着実に検討いただくことができた。
- **サステナブルツーリズムと名うってコンテンツを商品化することの是非について、深く考える機会になったこと。**能登の魅力的な素材、地元農村の暮らしぶりについての知識を深め、どの部分がコンテンツに向くかを考えられる機会になったこと。ウォーキングツアーのガイディングについて考えられたこと。一部の素材はインバウンドのニーズにあっていないこと。
- **今までに経験しなかったコンテンツを訪れることができて良かった。**中には**まだ洗練されていないコンテンツはあった。**さらにすべて日本語であり、通訳しても時間を損するので検討必要。各スポットの所要時間を事前に知ることができれば売れやすくなる。また、地元の人とふれあえるところが非常に良かった。良いコンテンツは必ずあるが、どう商品化するかが課題。
- おススメできるところはあったが、改善の余地はまだある。

Q 今後自社ツアーで組んでみたい商材 & その理由

里山まるごとホテル

- ウォーキングツアー、地元の暮らしぶり紹介、地産地消、古民家利用、地元の雇用・高齢者の活性化

のと里山里海鉄道

- CO2削減、貸切+アルファのアレンジメントで特別感

夜セリ

- 金沢の夜のエンタメがすくない、東京でセリを見たい方が見れない状況がある

滝亭

- 部屋が良い。

ORIGO

- 素晴らしい料理体験

金蔵ウォーキング

- 地元の人とのふれあいができて良い

Q 御社がクライアントに提案する旅程の中に サステナブルなコンテンツの割合（見込み）

	回答者 1	回答者 2
ホテル	50%	0%
飲食	70～80%	0%
アクティビティ・体験など	50%	20～30%

4. 旅行商品販売のための旅行会社招請

4-4 モニターツアーの実施結果【WTJ】

- 各社がモニターツアーを実施し、現地視察では視察できなかったところを訪問・確認し、モデルツアーの造成につなげることができた。

WTJモニターツアー旅程

DAY 1) 9月13日 (火) NOTO PENINSULA
14:00 輪島塗工房①⇒ 15:00 輪島塗工房② ⇒ 16:30 輪島塗ギャラリー ⇒ 18:00 旅館着 (能登の庄)
DAY 2) 9月14日 (水) NOTO PENINSULA
9:30 禄剛崎と岬遊歩道ウォーキング⇒15:00 珠洲焼作家工房⇒ 16:30 九十九湾遊歩道⇒17:00 旅館着 (能登九十九湾百楽荘)
DAY 3) 9月15日 (木) NOTO PENINSULA⇒ KANAZAWA
8:30 曾々木海岸ウォーキング ⇒ 10:30 金沢へ移動 ⇒ 13:00 加賀友禅工房 ⇒ 14:00 水引工房 ⇒ 15:00 ギャラリー ⇒ 15:30 桐工芸工房 ⇒ 16:30 陶芸工房 ⇒ 18:00 ホテル着 (三井ガーデンホテル)
DAY 4) 9月16日 (金) KANAZAWA
9:00 漆作家工房 ⇒ 10:30 ガラス作家工房 ⇒ 帰路へ



4. 旅行商品販売のための旅行会社招請

4-5 モニターツアーの評価 【WTJ】

- 地域の自然を体感できるウォーキングツアーや、工芸やアートの職人・作家の工房訪問への関心が高い。ウォーキングツアーや職人・作家の工房は、複数の選択肢を用意し顧客に合わせた提案ができるようにすることで、顧客にとって魅力的なツアー造成を図る。

Q 今後自社ツアーで組んでみたい商材&その理由

ウォーキングコンテンツ

- 3つのウォーキング・ハイキングコンテンツを販売したい。

珠洲焼工房

- 場所もストーリー性もよい

百楽荘

- 富裕層向けとして案内できる

ガラス作家工房

- ストーリーと体験自体が非常に面白い。深い文化のルーツと特別感を感じます。

Q 満足度、改善ポイントやコメント

- 満足しています。中には利用しないコンテンツもありましたが職人さんのオプションもみたいと思いました。今後、実際に商品化するときは違う職人さんが良いかもしれません。
- 素晴らしいツアーでした。中では可能性のある商品と、まだそうではないところもありましたが、バラエティーあってよかったと思います。また、地元の人とのふれあいや面白いストーリーも経験できて良かったです。今後、新しく案内できるコンテンツを確認できました。

Q クライアントに提案する旅程の中に職人コンテンツのリクエストは増えていますか

- 増えている。

4. 旅行商品販売のための旅行会社招請

4-6 モニターツアーの実施結果【GMT】

- 各社がモニターツアーを実施し、現地視察では視察できなかったところを訪問・確認し、モデルツアーの造成につなげることができた。

GMTモニターツアー旅程

DAY 1) 9月9日 (金) KANAZAWA
10:00 金沢駅⇒ 10:20 弓道場見学 ⇒ 11:10 やちや酒造 ⇒ 13:30 四十萬谷本舗 居合体験⇒ 15:30 兼六亭 ⇒ 16:30 ホテル着 (OMO金沢)
DAY 2) 9月10日 (土) KANAZAWA⇒NOTO PENINSULA
10:00 鈴木大拙館⇒11:00 能登へ移動⇒14:30 輪島塗ギャラリー⇒ 15:45 輪島塗工房⇒17:30 旅館着 (能登の庄)
DAY 3) 9月11日 (日) NOTO PENINSULA⇒KANAZAWA
9:30 輪島キリコ会館 ⇒ 11:20 清林寺⇒ 12:00 花嫁のれん号 ⇒ 13:20 金沢駅 ⇒ 14:00 大樋美術館 ⇒ 帰路へ



4. 旅行商品販売のための旅行会社招請

4 - 7 モニターツアーの評価 【GMT】

- ・ 武家文化に通じるテーマ性のあるコンテンツに関心が高い。本物の体験ができることや欧米富裕層に受けるストーリーを語れる人が評価が高い。

Q 今後自社ツアーで組んでみたい商材&その理由

弓道体験

- ・ ツーリストティックな体験ではなく、本物志向。日本ならではの体験で、トップクラスの良い思い出を作っていただくことができそう。金沢ならではの本物体験ができる（道場で道着を着て高段者から指導を受ける）

四十萬谷本舗 日本刀体験

- ・ 単なる日本刀体験に終わらず、ご夫妻との交流も加味されて、日本の友人宅にお邪魔したような思い出が残る。Home Visitとしての魅力もコンテンツ化の強みとなる。

輪島塗ギャラリー

- ・ 作家の話を聞くために輪島に行く価値があり、女性客はお土産を購入するだろう。漆器文化についてのレクチャーのお客様満足度が高い。

Q 満足度とその理由

- ・ 満足しています。モデルツアーに入れようか迷っていたコンテンツについて、チェックするポイント等を絞って視察できたので、具体的にどのように利用するかイメージできてよかった。

4. 旅行商品販売のための旅行会社招請

4-8 現地視察・モニターツアーの評価を受けてのブラッシュアップ

- 今回実施したモニターツアーでは各コンテンツとも好評を得たが、意見やアドバイスを受けてさらなるブラッシュアップを実施しコンテンツの完成へとつなげた。

コンテンツ	評価や改善点	改善策	対応
夜セリ見学と冷凍庫施設体験ツアー	セリを間近で見られるのがよく、夜のコンテンツが少ない金沢で新しい夜のコンテンツになるのがよい。 地産地消や海の環境と食文化のつながりを理解できる点がサステナブルであるが、漁法も大事であり底引きや巻き網はサステナブルでないという意見もある。 おさかなマイスターからの事前説明で、英語のPPTを使用するなどの対応があると外国人にも伝わりやすい。 大人数ではマナーを守れないおそれがあるため、時期と人数を絞るのがよい。魚の匂いや階段がある点が、客を選ぶことになる。	おさかなマイスターからの説明に、英語のPPTを活用する。 人数を絞った形での開催を行う。	対応済
金蔵里山ウォーキングツアー	地元住民のお宅に訪問して話を聞いたことが価値があった。里山のリアルな暮らしを体感することができたことがサステナブルである。 サステナブルの観点については、ツアーの冒頭に「里山」の語句の意味だけにとどまらない懐かしさなどの説明を加え、ウォーキングを進めるとさらによい。ウォーキング行程の全てのポイントで「里山」や「ふるさと」につながる情報を伝えることで、ふるさとを感じることができる。 また、持続可能のためのアクションの話がなく10年後を想像しづらい。 ウォーキングツアーではなく自転車でもよいかもしれない。ガイドが無言で歩く時間が長かったため、歩きながら話をするようにする。 3、4月は田んぼが空で何も印象を受けてしまい、10、11月はあまり美しくないため時期が難しい。	冒頭での説明を行い、ガイドの説明内容を語句の説明にとどまらないよう工夫をしていく。	対応 継続中
里山まるごとウォーキング	旅行者自身が体験することは価値が上がる。また、山本さんの説明が大変よかった。 地元住民と山本さんがうまく地域を盛り上げており情熱が伝わり、移住者による暮らしの継承がされている点がサステナブルである。 山本さんが英語を話すことができればさらに価値が上がる。日本人にはよく合うが、外国人には里山の生活に繋がる説明がこのままでは不十分であり、さらに必要である。山菜の説明が少ないと貧乏暮らしで山菜を採って食べているのかと思われるため、営みと合わせたさらなる説明が必要。	山本さんの説明について、まず大きい概念からディテールの説明に入るという流れにする。 営みやこの地域での暮らしの話をより詳しくする。	対応済

5. 商品化のための勉強会の実施

- 事業終了後に実践的かつ継続的に販売できるよう、旅行会社とコンテンツの実施主体が意見交換をする勉強会を実施した。第1回では新規コンテンツになり得るものの候補の選定、第2回ではコンテンツのブラッシュアップに向けての意見交換、第3回では旅行会社のモデルツアー案の報告と意見交換を行った。モニターツアーや新規コンテンツの造成と連携させながら、地元側・旅行会社側が議論する機会を設け、実現性があり魅力のあるツアーの造成を行うことができた。

	第1回	第2回	第3回
日時	2022年5月10日（金）13:30～16:00	2022年6月3日（金）14:00～16:30	2022年11月21日（月）13:30～15:00
場所	金沢市役所第二本庁舎3階 2301会議室A（ハイブリッド形式）	株式会社計画情報研究所 ミーティングルーム（ハイブリッド形式）	オンライン会議 zoom
参加者	29名（旅行会社2社、地元事業者、地球の歩き方総研、北陸信越運輸局、一般社団法人金沢市観光協会、金沢市、一般社団法人能登半島広域観光協会、能登DMC合同会社、株式会社計画情報研究所（受託会社））	17名（旅行会社2社、地元事業者、地球の歩き方総研、北陸信越運輸局、一般社団法人金沢市観光協会、能登DMC合同会社、株式会社計画情報研究所（受託会社））	17名（旅行会社2社、地元事業者、地球の歩き方総研、北陸信越運輸局、一般社団法人金沢市観光協会、一般社団法人能登半島広域観光協会、能登DMC合同会社、株式会社計画情報研究所（受託会社））
議事内容	1) 事業概要 2) 自己紹介 3) プロ目線からの売れる商品づくりのポイント 4) 事業者からのコンテンツ提案及び意見交換 5) 今後のスケジュール	1) 現地視察の行程について 2) 各視察先についての意見交換 3) 事業者からの意見 4) モデルツアーの造成方針について	1) 新規コンテンツに対する意見交換 2) 旅行会社からのモニターツアーの評価（各社別） 3) 旅行会社からモデルツアー案の報告（各社別）
結果	面白いコンテンツであるが、本事業のターゲットに販売するには時期尚早なものもあるため、現地視察するコンテンツを検討する。	各コンテンツに対するブラッシュアップポイントのフィードバックと、モデルツアーのテーマを共有することができた。	各社の独自性のあるサステナブルなモデルツアーが造成できた。今後販売を行っていく。

6. デジタルを活用した体験価値の向上策の検討

- 金沢能登広域のサステナブルに関する取組についての理解を促進するツールとして、モデルツアーをテーマとした動画コンテンツを制作した。金沢市観光協会や金沢市、能登半島広域観光協会等でBtoBへのアプローチに発信・活用をしていく。



伝えたいメッセージ

・金沢能登の優しさを体感し、自身が自然構成の一部となり心洗われる様子を表現した。自然・村・人、全てが互いにつながりおもいやりを感じるところ、訪れて「優しさ」を体感できるところが金沢能登の素晴らしいポイントである。

- 自然遺産の保全
- 社会経済への貢献
- 文化遺産の保護
- 地産地消の食
- 歴史・文化の理解

発信・活用方法

・金沢市観光協会、能登半島広域観光協会等のウェブサイトにて発信を行い、広く発信を行う。BtoBアプローチに際しても、動画を活用し、金沢能登サステナブルツーリズムの認知を獲得する。

7. 有識者を含めた検討会の開催

第1回検討会

日時	2022年4月26日（火）14:00～16:00
場所	金沢市役所 4 階 会議室「兼六」
参加者	20名（弓削貴久、マージョリー・L・デューイ（有識者）、北陸信越運輸局、一般社団法人金沢市観光協会、金沢市、一般社団法人能登半島広域観光協会、能登DMC合同会社、株式会社計画情報研究所（受託会社））
議事内容	1) 各事業の実施方針 2) アメリカの最新事情 3) コンテンツの選定について 4) 現地視察について 5) 勉強会について 6) ガイド研修について
議事概要	5/30～6/3で予定する旅行会社2社の現地視察では、新規コンテンツ候補を視察するが、単なる新しいものを取り入れるツアーにならないようしっかり検討するべき。 - 今回造成するモデルツアーが、日本での旅行トータルの中でどのような位置づけになるかを考えた上で現地視察を行う。 - ガイド研修は6名の参加を予定しており、候補者には連絡をとる。

第2回検討会

日時	2022年12月22日（木）14:00～15:30
場所	金沢市役所 4 階 会議室「兼六」
参加者	16名（弓削貴久、マージョリー・L・デューイ（有識者）、北陸信越運輸局、一般社団法人金沢市観光協会、金沢市、一般社団法人能登半島広域観光協会、能登DMC合同会社、株式会社計画情報研究所（受託会社））
議事内容	1) アメリカの旅行動向とトレンド 2) ガイド研修の結果報告 3) モニターツアーの結果報告 4) 動画の制作について 5) モデルツアー・新規コンテンツの報告 6) 販売体制について 7) 今後の予定
議事概要	- 旅行会社2社が視察を重ねたことで、非常にいいモデルツアーになっており、実際に販売できる形にできたことが大変有益である。 - 制作した動画は金沢市観光協会や能登半島広域観光協会のウェブサイトで発信し、問い合わせに対しては内容に応じて臨機応変に対応する。 - ガイド研修は参加者を厳選しておこないモチベーションを上げてもらうことができた。

8. コンテンツ及びモデルツアーの取りまとめ

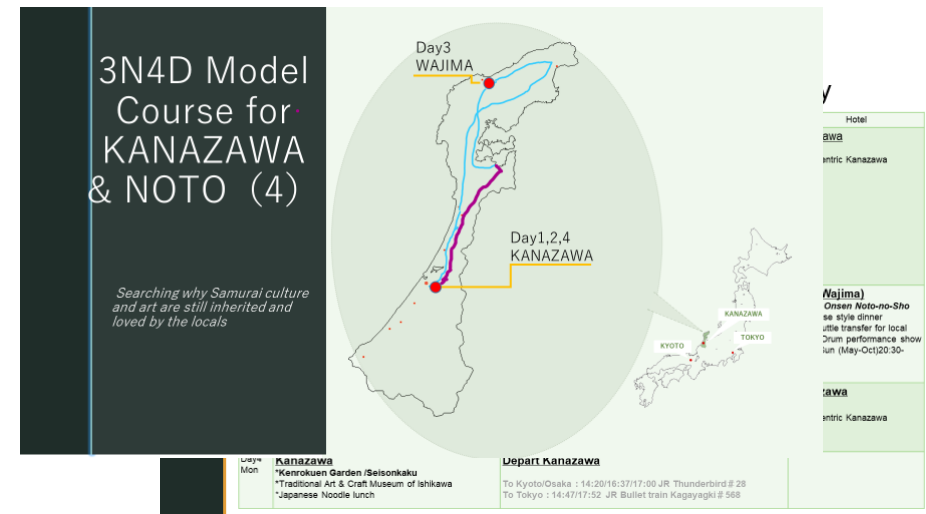
8-1 アイテナリーの作成

- 2社のモデルツアーのアイテナリーは、各社の特徴を活かしたものとし、各社の顧客に魅力的に映るものとした。
- オーダーメイドのツアーを手掛ける場合もあるため、アイテナリーの自由度は高く、オプション等でお客様への要望に応じられるようにしている。

日本の窓 アイテナリー（抜粋）



JTBGMT アイテナリー（抜粋）



8. コンテンツ及びモデルツアーの取りまとめ

8-2 タリフの作成

- ・ 個別に販売可能な3つの商品を造成し、それぞれ日英のタリフを作成し、販売を開始している。
- ・ タリフを作成した商品は、下記のとおりである。

【金沢】

◎JFいしかわ 金沢市場 夜セリ見学と冷凍施設体験

【能登】

◎金蔵里山ウォーキングツアー

◎里山まるごとウォーキング

JFいしかわ 金沢市場 夜セリ見学と冷凍施設体験

JFいしかわ 金沢市場 夜セリ見学と冷凍施設体験		金沢市 金沢市場 夜セリ見学と冷凍施設体験	
【企画概要】		夜セリ見学と冷凍施設体験ツアー	
金沢港の水産ふ頭にある「かなざわ総合市場」は、底引き網漁、まき網漁、いか釣り漁の水揚げ港であると同時に、石川県内の各港で水揚げされた魚が集められる拠点市場の機能を持っています。このプランでは全国でも珍しい「夜セリ」と「冷凍施設」を見学します。		内容	夜セリ見学と冷凍施設体験ツアー
【プログラム】 18:00~20:00		設定日	9月~6月の毎週水・金曜日
◆金沢駅西口団体バス駐車場 17:45集合 バスでかなざわ総合市場へ 18:00~19:45 ①おさかなマイスターからのお話 ②市場施設見学 ③夜セリ見学 20:00解散 ◆金沢駅西口団体バス駐車場解散		開催場所	集合場所:金沢駅西口団体バス駐車場 解散場所:金沢駅西口団体バス駐車場
【ハイライト】		体験時間	集合時間:17:45 開始時間:18:00~ 終了時間:20:00 (所要時間:約2時間00分)
★魚を知りから石川県マイナ30		貸切・個室対応	可 貸切可能人数 4~10名
★天候によ		予約受付締切	受付は6か月前~14日前締切 (目安)
【注意事項】		予約方法	電話・メール
★天候によ		決済方法	クレジットカード決済・後日請求
★天候によ		料金(販売価格)	
★天候によ		キャンセル規定	取消日(利用日の前日から計算) 10日前~8日前・・・20% 7日前~2日前・・・30%
★天候によ		As of February 17, 2023	
★天候によ		Night Auction Viewing and Freezer Facility Tour	
★天候によ		【PROPOSAL OUTLINE】	
★天候によ		The Kanazawa General Market, seated at the fisheries wharf of Kanazawa Bay, is a port where you'll find freshly caught trawl net delights, purse seine varieties and squid. The market serves as a base where you can find all the fish caught across the ports of Ishikawa Prefecture, all in one place. On this exclusive tour you'll enjoy a rare chance to view a night auction and tour the freezer facility.	
★天候によ		【ITINERARY】 18:00~20:00	
★天候によ		◆Kanazawa Station West Exit Large Bus Parking Lot 17:45 meet head to the Kanazawa General Market by bus 18:00~19:45 ①Private talk from the Fish Master ②Market tour ③Night Auction Viewing 20:00 end ◆End at Kanazawa Station West Exit Large Bus Parking Lot	
★天候によ		【HIGHLIGHTS】	
★天候によ		★Enjoy an exclusive lecture from the Fish Master, recognize especially by the fisherman's guild to learn more about the deep fishing industry and market of Ishikawa Prefecture. Then you'll get a rare chance to see the night auction and tour the freezer facility, marked at -30℃.	
★天候によ		【TO NOTE】	
★天候によ		★Tour may be cancelled if inclement weather interrupts fishing harvest (you will be notified by one day prior)	
★天候によ		TOUR	
★天候によ		Night Auction Viewing and Freezer Facility Tour	
★天候によ		AVAILABILITY	
★天候によ		Sept. through June : every Wednesday and Friday	
★天候によ		LOCATION	
★天候によ		meeting place: Kanazawa Stn. West Exit Large Bus Parking Lot ending place: Kanazawa Stn. West Exit Large Bus Parking Lot	
★天候によ		TOUR HOURS	
★天候によ		meeting time: 17:45 start time: 18:00~ end time: 20:00 (total time needed: approx. 2hr)	
★天候によ		PRIVATE BOOKING	
★天候によ		Possible # of pp needed 4~10 people	
★天候によ		BOOK BY	
★天候によ		Between 6 months to 2 weeks in advance (tentative)	
★天候によ		HOW TO BOOK	
★天候によ		Phone/Email	
★天候によ		PAYMENT	
★天候によ		Credit Card, Afterwards invoicing	
★天候によ		UNIT PRICE	
★天候によ		Cancellation day (Calculated by day prior to reservation) 10-8 days prior・・・20% 7-2 days prior・・・30% day before・・・100% same day cancellations or no shows・・・100%	
★天候によ		MIN # of pp 4 people MAX # of pp 10 people	
★天候によ		GRATUITY 10% TRANSLATOR not provided	
★天候によ		INCLUDED	
★天候によ		Round trip bus far, night auction tour	
★天候によ		NOT INCLUDED	
★天候によ		Dinner fare (can be arranged)	
★天候によ		NOTES	
★天候によ		◆Please apply via a domestic travel company in Japan.	
★天候によ		OPERATED BY	
★天候によ		Manuichi Kanko K.K. https://greentours.manuichi-gp.co.jp	
★天候によ		INQUIRIES (and hours)	
★天候によ		076-266-4401 M~F 9:00~17:45 (closed on weekends and holidays)	
★天候によ		CONTACT	
★天候によ		Kazuo Yoshioka CONTACT yoshioka@manuichi-gp.co.jp	

8. コンテンツ及びモデルツアーの取りまとめ

金蔵里山ウォーキングツアー

アクティビティ		金蔵里山ウォーキングツアー	
【体験内容】		金蔵里山ウォーキングツアー	
「美しい日本の里100選」歩きあたる道500選」に選ばれた金蔵を地元在住のベルギー人が案内（英語、フランス語、スペイン語）。金蔵地区は、ゆるやかに広がる棚田に5つの寺が点在し、タイムスリップしたかのような雰囲気味わえる場所。美しい棚田の集落を散策しながら、地元の人たちの森や田舎と共に暮らし知恵を学ぶことができます。		金蔵里山ウォーキングツアー	
【プログラム】3時間		金蔵里山ウォーキングツアー	
例) 13:00 集合		金蔵里山ウォーキングツアー	
13:00-15:00 集落を散策		金蔵里山ウォーキングツアー	
15:00-16:00 お寺の見学 カフェで休憩		金蔵里山ウォーキングツアー	

ACTIVITY		Kanakura Satoyama Walking Tour	
【DETAILS】		Kanakura Satoyama Walking Tour	
★能登 ★目録 ★お寺 ★日本		Kanakura Satoyama Walking Tour	
【ITINERARY】3 hrs		Kanakura Satoyama Walking Tour	
SAMPLE TOUR)		Kanakura Satoyama Walking Tour	
13:00 Meet		Kanakura Satoyama Walking Tour	
13:00-15:00 Stroll through the hamlet		Kanakura Satoyama Walking Tour	
15:00-16:00 Temple visit Café break		Kanakura Satoyama Walking Tour	
【HIGHLIGHTS】		Kanakura Satoyama Walking Tour	
★See one of Noto's most beautiful terraced rice paddy escapes, while being guided by a local Belgian expert who lives there.		Kanakura Satoyama Walking Tour	
★Take a break at a café set inside a temple's halls.		Kanakura Satoyama Walking Tour	
★Hear how Japan's little villages are keeping a sustainable lifestyle.		Kanakura Satoyama Walking Tour	

里山まるごとウォーキング

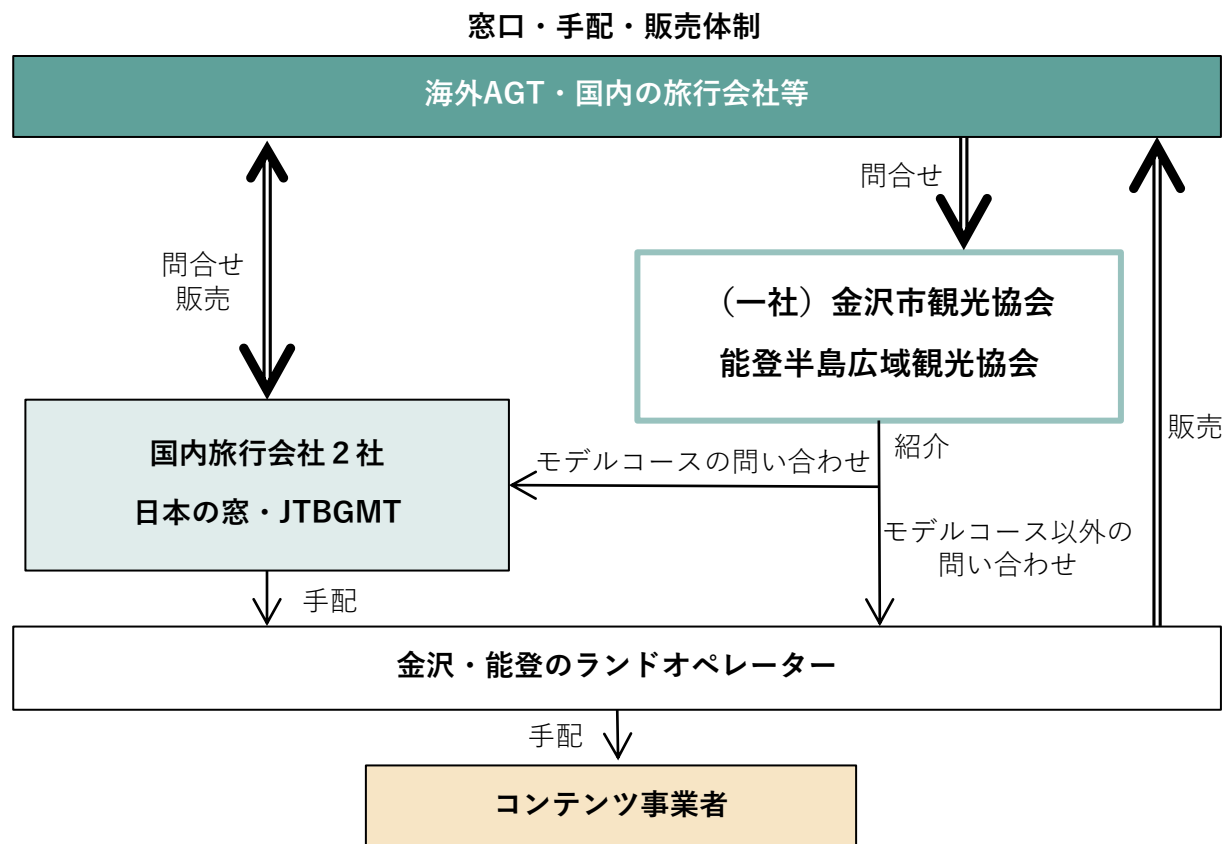
アクティビティ		里山まるごとウォーキング	
【体験内容】		里山まるごとウォーキング	
地域全体がひとつのモデルとなり、能登の暮らしをまるごと堪能できる場所が「里山まるごとホテル」。茅葺きの大きな民家で地元のおかあさんとお話を聞いた後は、一緒に集落の中の散策に出かけます。季節の山の恵みや野菜を収穫した後に、収穫したものを肴ランチをいただきます。		里山まるごとウォーキング	
【プログラム】2時間30分		里山まるごとウォーキング	
例) 10:30 集合		里山まるごとウォーキング	
10:30~12:00 導入&いじいじとウォーキングツアー (ティータイム&プチ収穫体験)		里山まるごとウォーキング	
12:00~12:30 茅葺庵の中でプチ調理体験		里山まるごとウォーキング	
13:15~14:15 採れたて野菜と里山の恵みのランチ		里山まるごとウォーキング	

ACTIVITY		Full Satoyama Walking Tour	
【DETAILS】		Full Satoyama Walking Tour	
★レストラン ★「風車」 ★季節の収穫し		Full Satoyama Walking Tour	
【ITINERARY】2.5 hrs		Full Satoyama Walking Tour	
SAMPLE TOUR)		Full Satoyama Walking Tour	
10:30 Meet		Full Satoyama Walking Tour	
10:30~12:00 Join up for a walking tour with an uncle (tea time and mini harvesting experience)		Full Satoyama Walking Tour	
12:00~12:30 Mini cooking time in the thatched home		Full Satoyama Walking Tour	
13:15~14:15 Lunch of freshly picked veggies and satoyama delights		Full Satoyama Walking Tour	
【HIGHLIGHTS】		Full Satoyama Walking Tour	
★Enjoy a truly eat local experience, enjoying the ingredients while looking out from the restaurant over the region that grew them.		Full Satoyama Walking Tour	
★Join the local mothers to cook freshly picked mountain vegetables and mushrooms.		Full Satoyama Walking Tour	
★Your items will be tempura fried by a staff member and served as your lunch.		Full Satoyama Walking Tour	

9. 販路と販売体制

新規コンテンツやモデルツアーの販売体制

- 海外AGT・国内DMCから、モデルツアー造成の国内旅行会社2社（日本の窓・JTBGMT）へ問い合わせや依頼があった場合、国内旅行会社2社が直接モデルツアーを販売する。モデルツアー内でのコンテンツ等の手配は、金沢・能登のランドオペレーターと連携・手配を行う。
- 金沢市観光協会や能登半島広域観光協会に問い合わせがあった場合は、モデルコースの問い合わせは造成する旅行会社を紹介し、モデルコース以外の問い合わせは、金沢・能登のランドオペレーターを紹介する。新規コンテンツ等は、金沢・能登のランドオペレーターが海外AGT・国内の旅行会社へ販売する。



10. 事業総括

10-1 本事業の「期待する効果」の達成状況

	目標	達成状況
コンテンツ造成数	3 本以上	3 本
モデルツアー造成数	1 本以上	2 本
コンテンツ実施主体数	のべ3 団体	のべ3 団体 (・夜セリ：丸一観光 ・金蔵里山ウォーキングツアー：能登DMC ・里山まるごとウォーキング：能登DMC)
販売ツアー数	1 本以上	現在実績なし ※モデルツアーの販売に際しては アレンジを加えたツアー販売が想定される。
商品を取り扱う旅行会社の数	1 団体以上	2 社

10. 事業総括

10-2 事業継続における課題整理・次年度以降事業継続における具体的な活動や取組計画

項目（課題名）	課題内容	活動内容・取組計画	実施予定期間
運営体制	金沢市観光協会、能登半島広域観光協会が窓口となる。 海外AGT・国内の旅行会社等からの問い合わせに対して、ツアーを販売する国内DMCや、地域の専門性を有する県内DMCとの連携強化が必要。	金沢市観光協会、能登半島広域観光協会が中心となって運営するが、旅行会社が直接販売することで今後の実績につなげていく。 海外AGT・国内の旅行会社等からの問い合わせに対して、ツアーを販売する国内DMCや、地域の専門性を有する県内DMCと連携した販売体制を整備する。	2023年1月～
販促	ターゲット層に対するセールス活動の強化。	金沢市や金沢市観光協会、能登半島広域観光協会が、国内・海外での商談会等でのプロモーションを行う。 モデルツアー造成の旅行会社が海外顧客に対するセールス活動を行う。	2023年2月～
WEBサイト	販売につながるWEBサイトの工夫が必要。	イメージ動画を、金沢市観光協会のBtoBページ、能登半島広域観光協会、能登DMCのWEBサイトでの展開。	2023年1月～
ガイドの育成	各コンテンツを案内でき、地域内でのつながりを語ることでできる地域の特徴や独自性を理解した高い専門性をもつガイドの育成。	高い専門性を有するガイドの育成。	2023年4月～

10. 事業総括

10-3 総括

- ・ 本事業では、新規コンテンツの開発やガイドの育成、勉強会、デジタルでの体験価値向上策の検討の各事業が有機的に連携し、金沢能登の魅力を引き出した独自性のあるモデルツアーを造成することができた。旅行会社を2社に絞り、各社2回の入念な視察を行ったことで、モデルツアーの造成・販売に対して意欲的に取り組んでいただくことができた。勉強会では事業者との意見交換を重ねることで、コンテンツのブラッシュアップに確実につなげることができた。
- ・ ガイド研修は、参加者を金沢・能登で活躍する通訳案内士5名に厳選して実施した。講師はスーパーガイドとしての実務やガイド育成実績のあるAvi氏であり、旅行者の心に響くストーリーの伝え方を実地を通して教わり、参加者同士で意見交換をすることで、深い洞察力や実践力が鍛えられた研修となった。金沢能登広域のディスティネーションとしての誘客を図るにあたり、スポット的な知識ではなく広範囲にわたる深い知見を持つガイドの育成を引き続き行っていく必要がある。
- ・ サステナブルな観光コンテンツに関心のある旅行会社に協力していただいたことで、サステナブルという新たな視点で金沢能登の魅力を引き出すことができた。一方、サステナブルに対する取組と十分に言えないコンテンツも明らかになったことは課題であり、今後ブラッシュアップをしていく。勉強会やガイド研修で、サステナブルに対する理解を地元事業者やガイドに広めることができたことも成果である。
- ・ モデルツアーは旅行会社2社が販売し、県内DMCや金沢市観光協会、能登半島広域観光協会との連携体制の構築ができたため、早期に販売につなげることができた。プロモーション動画やアイテナリー等を積極的に活用し、主にBtoBでの販促活動を積極的に行っていく。