

訪日高付加価値旅行者の受入体制の現状について、二次交通機関であるタクシー事業者やバス事業者を対象に車両設備、サービス内容、人材のスキル等を調査するとともに、体験コンテンツを運営する事業者についても調査し、訪日高付加価値旅行者の誘致に必要な情報を活用できるようにとりまとめを実施。

【業務の内容】

①基礎調査

- ・訪日高付加価値旅行者向け車両及びサービスの調査
- ・高付加価値体験コンテンツの調査

②セミナーの開催

- ・訪日高付加価値旅行者の誘客や受入に関心の高い関係者を対象にしたセミナーを開催

③商談会の開催

- ・訪日高付加価値旅行者の誘致に効果の高い事業者とサプライヤーとの商談会を開催

【業務の様子】



<セミナー及び商談会概要>

日時: 2026年 1月 29日(木) セミナー: 13:00~14:00 / 商談会: 14:20~18:00
会場: 住友生命名古屋ビル 1階 大会議室(名古屋市中村区名駅南二丁目14番19号)
セミナー参加者: 現地 38名・オンライン 31名 講師: 野口 貴裕氏(BOJ株式会社 代表取締役)
商談会参加者: サプライヤー 22名・バイヤー 12社

【課題】

交通事業

- ・慢性的に乗務員数が不足している
- ・タクシー事業では道路運送法により営業エリアが限定されている
- ・ドライバーの高齢化等により多言語対応(言語教育)が困難である
- ・高級車両や多言語対応機器の導入にかかる費用が高額である

コンテンツ

- ・継続販売し、しっかり集客につながっているコンテンツがある一方で、あまり実績を残せていないコンテンツがある。事業者間で大きな差が生じている。
- ・販売チャネルとして、OTAを活用している事業者は少なく、直販に頼っている事業者が多い。

【情報集約】

