

Japan.Endless Discovery

外国人訪日促進地域フォーラム

in 石川

～インバウンドマーケットにおけるビジネスチャンスの拡大に向けて～

観光庁、北陸信越運輸局、(社)日本旅行業協会は、2010年12月21日、石川県地場産業振興センターにおいて、「外国人訪日促進地域フォーラム in 石川」を開催いたしました。

このフォーラムは、インバウンド拡大に向けた課題やベストプラクティス等を関係者間で共有するとともに、課題の抽出、分析を通じてビジット・ジャパン事業にフィードバックすることを目的とし、当日は宿泊関係者、観光産業の関係者、旅行会社関係者、自治体関係者等158名の方々からご参加いただきました。

第1部の基調講演、第2部のパネルディスカッションではインバウンドに関するHOW TOを登壇者の皆様から語っていただき、第3部では日頃インバウンドでの悩み事を解決するための相談会を催したところです。

訪日外国人旅行者の拡大は、旅行者の国内消費を通じて地域経済の活性化、雇用機会の増大等の大きな経済効果が見込まれるところであり、少子高齢化社会の進行及び地域経済の低迷に直面する地方にとってその関心の高さがうかがい知れるフォーラムとなりました。

当日のスケジュール

12:30～	開場、受付開始
- 第一部 -	-
13:00～	開会 主催者挨拶 来賓挨拶 基調講演
- 休憩 -	-
- 第二部 -	-
14:50～	パネルディスカッション 質疑応答
16:45	閉会
- 第三部 -	-
17:00～	インバウンド相談会 (事前予約制)

※スケジュールは変更の可能性もございます。

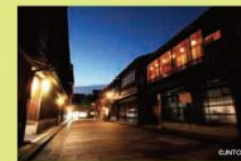


Japan. Endless Discovery.

を開催しました。



Japan. Endless Discovery.



Japan.Endless Discovery.

外国人訪日促進地域フォーラム in 石川

～インバウンドマーケットにおけるビジネスチャンスの拡大に向けて～

プログラム

2010年12月21日(火)

第1部・2部 13:00～17:05

第3部 17:15～18:00

会場：石川県地場産業振興センター

新館 コンベンションホール

【主催】

観光庁、北陸信越運輸局、(社)日本旅行業協会(JATA)

【共催】

石川県、金沢市、(社)日本ツーリズム産業団体連合会

【後援】

(社)日本ホテル協会、(社)国際観光旅館連盟、(社)日本観光旅館連盟

第1部基調講演

「外国人から見たインバウンドマーケットビジネスの発展性」

ニュージーランド政府観光局

日本局長 ジェイソン ヒル 氏

<略歴>

英国・ケント生まれ。7歳で家族と共にニュージーランドに移住。ワイカト大学で国際マーケティングと日本語を専攻。日本マーケットを対象とした翻訳・マーケティング会社のブーティーズ・トランスレーション&マーケティング勤務後、2000年より5年間、クライストチャーチ・カンタベリー観光局でアジア/日本担当マネージャー、マーケティング部長を歴任した。

2005年10月より現職。2010・2011年度ANTOR（在日外国観光局協議会）会長に就任。

2010年9月25日（土）JATA国際観光会議シンポジウムにおいてパネリストとして登壇し、日本にとってのインバウンドツーリズムに関し、鋭い観点から意見の発信を行った。



開口一番「KIA ORA」の大きな声。それはニュージーランドの挨拶でした。インバウンドのスペシャリストであるヒル氏からは、地方におけるインバウンド振興についてご講演いただきました。

➤外国人は作られたものを観に来るのではなく、古くからある地域の魅力を観に来る、体験することを望んでいる。日本は多様な観光資源がある国。外国人はそれを知らないだけであり、地域の魅力を伝えることが重要と力説。

➤日本のおもてなしは世界一。外国人だからといって特別なことをする必要はない。日本の風習を説明し、理解していただくことが得難い体験となる。

第2部パネルディスカッション

「地域独自の訪日促進ベストプラクティスとは何か」

～訪日外国人の“ベストデスティネーション”を目指して～

ファシリテーター

(株)農協観光 旅行事業部 国際交流課 野口 英夫氏

パネリスト

北陸信越運輸局企画観光部長 岩城 宏幸氏

(社)石川県観光連盟 副理事長 山口 裕啓氏

立山黒部貫光(株) 営業推進部 取締役営業推進部長

野島 浩二氏

(株)BICO 代表取締役 李 碩鎬氏

(株)JTBエィティーシー 代表取締役社長 砂原 泉氏

ファシリテーターを中心として各パネリストからインバウンドに関する取組や成功事例、東アジア市場を対象とした市場分析、誘客効果などの意見発表がありました。

➤対象市場の特性を理解した誘客プランが必要。

➤他の地域との連携。

➤3000万人時代に向けての受入環境の整備。

