

国立公園等誘客・ワーケーション推進事業及びAT説明会 第2部質疑応答記録

【第2部】アドベンチャー・トラベル・ワールド・サミット（ATWS）について

情報提供：（公社）北海道観光振興機構 アドベンチャートラベル（AT）推進本部
事業2部長 菊地敏孝氏、次長 澤康幸氏

Q1. 3泊4日や4泊5日で行うPSA（Pre-Summit Adventure）は、道内15本・道外5本の実施、札幌から片道2時間半圏域で行うDOA（Day Of Adventure）は32本の実施を計画しているとのことであったが、地域からのツアー商品の募集は、どのようなスケジュールで行われるのか。

A1. ツアーオペレーターが決まってから、あらためてPSA/DOAの公募を行います。おそらく6月中旬になるかと思えます。締め切りは応募の状況によりますが、3回に分けて、おおむね7月、9月、10月とする想定です。

全体のスケジュールを整理してお伝えすると、ツアーオペレーターA/Bの公募は本日5月20日（水）から開始しており、決定が6月上旬になります。PSA/DOAはその後、第一次の募集が6月中下旬から始まって、7月上旬から順次、決まっていきます。9月に第二次締切、10月に最終締切とする予定です。

いま、公募要項を作成しており、確定した時点で公開します。ストーリーづくりにおけるPSA/DOA造成のポイント等については、本日の資料をご確認ください。すべての要件を満たすことや、コロナ禍で身体的アクティビティをツアーに組み入れることなどには難しい点もありますが、地域独自の魅力を盛り込んでいただければと思います。

Q2. ツアーオペレーターの募集の締め切りや要件については、どのようになっているか。

A2. 北海道観光振興機構のサイトにツアーオペレーターの募集情報が公開されているので、ご確認ください。6月8日（月）17時が提出期限となっています。

参考）公益社団法人 北海道観光振興機構「事業公示情報/事業公示結果」

<https://www.visit-hokkaido.jp/company/index>

Q3. PSA/DOAの提案や応募を行うには、ツアーオペレーターの登録が必要か。

A3. ツアーオペレーター登録の必要はありません。先の公募で選ばれたツアーオペレーターと一緒にツアーをつくっていただき、そのオペレーターが販売していくことになります。

Q4. 海外ではATをどのような体制で実施することが一般的か。

A4. 資料「ツアーオペレーターの基本業務と商品造成方法について」の2枚目「ツアーオペレーターとお客様の関係」のスライドを使って説明します。海外では、この図の中央にある「B社（リテーラー）」という組織が、レストランや体験アクティビティ、宿泊といったものを、3泊4日や1週間のユニットとして、セットで買っていきます。

ところが日本の場合は、図の左下にたくさんある「事業者」のところに一軒一軒、連絡

をして、ツアーをつくっていくことになります。いわゆるランドオペレーター、ツアーオペレーターの業務部門が、道内だけではなく、国内において全般的に弱いのが現状です。

海外、例えばハワイでは、このツアーオペレーター部門がしっかりしていて、団体旅行だけではなく個人旅行にも対応しています。個人のお客様には、オーダーメイドでツアーを組んだり、ガイドや地元の人たちの対応などにより、付加価値を高めてツアーを実施したりするので、単価が高くなり、その売上が地域に還元されます。

Q5. 日本でATを進めていくには、どのような機能がいま一番、必要とされているか。

A5. 先の図の「事業者」には、農業体験を行わせてくれる農家の方や、地元で愛されていて、海外の方が来店しても興味深い飲食店、地元のことをよく知っているガイドさん、国立公園での情報提供や体験に協力していただける自然保護官等も含まれます。そうした多様な人たちとツアーを組んでいくことが重要であり、地域の資源をコーディネートして販売していくことができる人材が必要です。

実は、エコツーリズムを推進している地域では、上記のようなコンテンツはすでにつくられていると思います。ただそれを、欧米豪の富裕層等に対して販売する観光事業者がいなかったということです。これからは、地域のコミュニティの中に観光事業者も入れていただいて、販売していくことが重要になります。

Q6. ツアーオペレーターに応募したいと考えている。旅行サービス手配業の資格を持っているが登録しておらず、実務経験もないが、対象となるか。また、ツアーオペレーターや地元のガイドに語学力は必要か。

A6. 語学力よりもまず、この地域の魅力的なひと・もの・資源を伝えたいというパッションが一番、重要です。もちろん語学力も求められますが、すべてをひとつの事業者さんで担うのが難しい場合もあるでしょう。その時には、通訳案内士や地域で英語ができる方とタッグを組むことが考えられます。語学力の向上は、今後の取り組みで支援できますので、いま英語を使えることよりも、「この地域の魅力はこれだ！」と伝えたい、洗練された思いをどれだけ持っているかということの方が重要です。

ツアーオペレーターには、旅行サービス手配業務の登録は不可欠ですし、実務経験についても欠かせません。会社対会社の契約を交わすことになりますから、登録を行い、保険もしっかりしておかないと、何かあったときに地域全体の信用を失ってしまいます。また、実務経験を重ねる中で、参加者からフィードバックを得て、オペレーターとしての質が高まっていきます。

Q7. Q6に関連して。今後、旅行サービス手配業の登録は行う予定であるが、実務経験は必須か。ツアーオペレーター教育があるとのことであるが、そこでカバーすることは可能か。

A7. ツアーオペレーター教育を受けていただくのはよいと思いますが、正直なところ、実務経験がないのは、選定の際、厳しいのではないかと思います。

Q8. Q6 に関連して。ATTA 本部からは「ツアーオペレーターには英語は必須」とされているが、そうではないのか。

A8. A6 の回答は、主に地元のガイド、事業者さんについてでした。ツアーオペレーターは海外とも商談を進めるので、確かに英語が必須です。程度については確認が必要と思います。

Q9. AT は「欧米豪の富裕層」が主な対象とのことであるが、既存のツアーをどのように変えていけばよいか。ファムトリップ等での実績、実感があればよいか。

A9. AT の参加者は、最終的に、ツアーとその地域の人間の営みがどのように関連付けられているかということに、大きな関心を持っています。例えば、ジオパークにおける火山の噴火と農業等の第一次産業の関係。また例えば、知床半島でいえば、世界自然遺産の特徴と漁業の関係等です。国立公園の中を巡り、「陸と海をサケがつかないでいるんだよ」というガイドを受けた後、実際にそこで獲れたサケを食べたり、さらに地元の漁師さんとの交流ができたりできれば、旅行客の皆さんは大きな感銘を受けます。

ATTA のシャノン会長が九州をまわったときに、いろいろなアクティビティを体験した後、地元のシイタケ農家さんを訪問しました。ビニルハウスの中でシイタケを食べながら、栽培に使う水が山からの湧き水であることや、その水やりを、電気を使わずに高低差を利用して行っているという話を農家さん自身からうかがいました。こうしたコンテンツに対するシャノン会長の評価が非常に高かったと聞いています。

ツアー造成の観点からいうと、自然環境の解説やアクティビティの後に、地元の人たちの、特にローインパクト、サステイナブルであるという生業の話を、その人たちが手掛けている食材を楽しみながら聞くことで、旅行客に実感や共感を起こし、高い評価につながったということだと思います。

Q10. 選定されたツアーオペレーターの社名、所属は公表されるのか。北海道観光振興機構はツアーオペレーターと事業者のマッチングを行うのか。

A10. 最終的には機構のホームページにて、選定したツアーオペレーターを所属とともに公表します。地域の皆さん、事業者の皆さんには、公表されたツアーオペレーターと直接やりとりをしていただくことになっており、機構がマッチングを行うことは、現時点では想定していません。その点、ご了承いただければと思います。

Q11. 旅行サービス手配業登録事業者です。説明資料ではツアーオペレーターへの応募が可能なのですが、応募要項では記載がありません。どちらでしょうか。

A11. 確認して別途、お答えさせていただきます。

以上