株式会社ユーラシア旅行社

オフィシャルパートナーとしての企業紹介（参加目的等メッセージ、商材、連絡先など）

ユーラシア旅行社では、国内外のお客様に向け、一歩踏み込んだこだわりの旅を提供しております。日本人でも知らなかった美しい自然、海外からの旅行者にも誇れる雄大な風景・・・。これらが凝縮された日本の国立公園の魅力を、旅を通して届けて行くことが弊社の使命の一つです。

担当者（問合せ先）：福永智之　　連絡先：03-3265-1691

パートナー参加に関する基本的な姿勢、考え等

＜関心のある課題、取組＞
・自然保護
・サステナビリティ
・地方誘客

＜企業等の強み等＞
・40年に渡ってありきたりではないテーマ性の深い旅行を実施してきた実績とその旅行に魅力を感じて参加していただけるお客様。
・海外取引先から継続して訪日客の送客があり、特に日本再訪の方を中心に、直接国立公園を含む地方への訪問や滞在をお勧めできる。

＜目標、実現したいこと＞
・自然だけではなく、歴史や暮らしが息づく国立公園をキーワードに、国内のお客様は短期的に、海外のお客様は中期的に地方誘客を目指す。特に海外のお客様は、今後5年で日本再訪者の比率が高まっていく事を背景に、より地方誘客を推進しやすい環境が自然発生的に形成されていくため、うまく利用していきたい。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・主に十和田八幡平、小笠原、大山隠岐、奄美、慶良間等国立公園の中でも知名度がそれ程高くない国立公園を中心に旅行商品を造成し、パンフレットやウェブサイトにおける広報、さらに実際にツアーで現地までご案内する事で、主に日本のお客様に国立公園の魅力のアピールに努めました。
また、オウンドメディアにおける記事・特集掲載で旅に関心が高いユーザーにも国内の国立公園の魅力を伝えていきました。
・海外のお客様には三大都市から一歩伸ばして行ける国立公園訪問を勧めつつも、富士箱根以外はまだ日帰りが多く、滞在も含めた国立公園誘客はまだまだ及ばない。

＜次年度取組予定、構想＞
・国内のお客様には、引き続きより知名度や訪問者が多くない国立公園を中心に旅行商品を造成し、知名度や訪問数の向上に努めて行く。特に北海道、中国・四国、九州・沖縄など分母が大きい関東の人に取って縁遠い国立公園があり、伸びる余地がある場所を中心に据えていく。
・海外のお客様は、まずは初訪問の日本で富士箱根、日光や瀬戸内などゴールデンルートから足を延ばしやすい国立公園に触れていただきながら、ゴールデンルート以外の魅力や再訪意欲の醸成に努めていく。