National Parks of Japan

国立公園
オフィシャルパートナー

国立公園オフィシャルパートナーシップ
取組一覧（五十音順）
（2026年1月時点）

IHG ANAホテルズグループジャパン

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）

IHGホテルズ＆リゾーツは世界に6,600軒以上のホテル＆リゾートを運営するグローバルホテル会社です。日本においては、2006年12月に、IHGとANAの業務提携によるジョイントベンチャー会社、IHG・ANA・ホテルズグループジャパンを設立。ANAとの共同ブランドを含む10のブランド（シックスセンシズ、インターコンチネンタル、キンプトン、ホテルインディゴ、ANAクラウンプラザ、ホリデイ・インおよびホリデイ・インリゾート、ホリデイ・インエクスプレス、voco、ガーナー）を、日本全国に60軒（2025年12月末現在）を展開しています。

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＞

・IHGでは、私たちと一緒に働き、宿泊を共にし、パートナーとなってくださる方々とともに、責任ある旅の未来を創造していくための当社の約束を定めた、企業の社会的責任を果たすための事業計画「Journey to Tomorrow」を指針としています。
当社のパーパスである、「True Hospitality for Good」の実現に向けて、人々（People）、地域社会（Community）、地球（Planet）に関して、持続可能な旅の未来、雇用の向上、廃棄物削減（バスルームアメニティのバルク化等）などを推進しています。

＜企業等の強み等＞

・北海道から沖縄まで日本全国に、多彩なホテルブランドでホテルを展開
・IHGホテルズ＆リゾーツは、世界100カ国以上に6,600軒を超えるホテルとリゾートを展開
・世界最大級のロイヤリティプログラム「IHG One Rewards」

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞

・日本全国各ホテルにて、Journey to Tomorrowの指針のもと、プラスチック削減、炭素排出量の低減、食料廃棄物の削減など、様々な環境に関する取り組みを継続的に実施しています。

例）

ANA インターコンチネンタル万座ビーチリゾート
サンゴ礁保全プログラム「GREEN FINS」導入日本のリゾートホテルとして初の公式認定を取得（2022 年）。さらに 2025 年に日本のリゾートで初の最高位「ゴールドランク」 に認定。

ホテルインディゴ箱根強羅
間伐材を使ったお箸の使用。。森林保全活動を支えるアクションとして、レストランでは箱根や小田原周辺の森で行われた間伐作業で得られた木材を使用しています。この取り組みにより、食材には薪の香りが移り、貴重な食体験が可能。

＜次年度取組予定、構想＞

・2026年も、Journey to Tomorrow に関する取り組みを強化してまいります。

特定非営利活動法人阿寒観光協会まちづくり推進機構

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）

阿寒摩周国立公園内に位置する阿寒観光協会まちづくり推進機構です。ゼロカーボンパークの指定を受け
国立公園満喫プロジェクトの精神を尊重し、ネイチャー・カルチャー・アクティビティ・フードなど
訪れる皆様の満足度アップを図ってまいります。

担当者（問合せ先）：NPO法人阿寒観光協会まちづくり推進機構　古川　　連絡先：0154-67-3200

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＞
・阿寒摩周国立公園に位置するこの財産、環境を
国内外に発信することで阿寒湖への集客に繋げ
顧客満足度も向上される

＜企業等の強み等＞
・阿寒摩周国立公園に位置する
・自然、文化、アクティビティ、フードの宝庫
・イースト北海道中心地にあり交通アクセスに
適してる

＜目標、実現したいこと＞
・これら阿寒湖の魅力を発信することで
２０３０年までに訪日外国人宿泊３５万人を達成
・

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・国内では東京で開催されるツーリズムEXPOでのプロモーションに参加
・台湾はもとよりシンガポールやタイをターゲットにFAMトリップを実施
・阿寒湖温泉の玄関口としたフォレストガーデン整備の基本設計を実施
・まりもの保護の大切さを実感するマリモ生息地ツアーの実施
・阿寒湖の「まりも祭り」の世界への発信

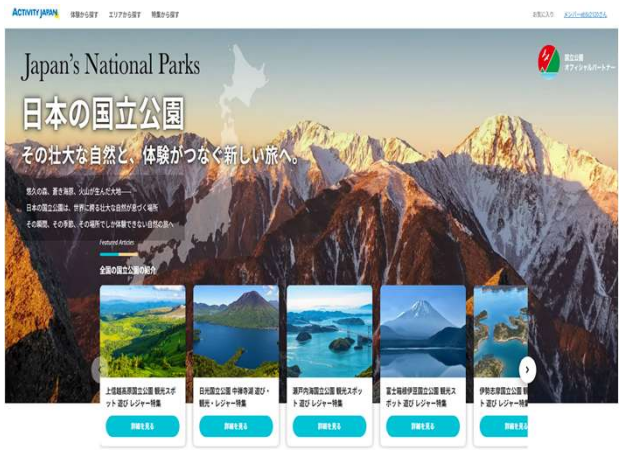
＜次年度取組予定、構想＞
・本年度実施の事業の更なる磨き上げなどによる自然と観光の魅力を
国内外に発信する

株式会社アクティビティジャパン

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）

当社は、オフィシャルパートナーとして、これまで培ってきた技術力・企画力を活かし、地域や社会が抱える課題解決に貢献したいと考えています。持続可能な取組を通じて新たな価値を創出し、パートナーの皆様との協業により実効性の高いプロジェクトを推進します

担当者（問合せ先）：佐々木　心也　　連絡先：070-1799-9141



https://activityjapan.com/feature/japans-national-parks/

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＞

・地域資源の活用・地域活性化に関する取組
・環境配慮・脱炭素・サステナビリティの推進
・デジタル技術を活用した業務効率化・サービス向上
・次世代人材の育成・教育支援、雇用創出

＜企業等の強み等＞

・自社で培ってきた専門的な技術力・ノウハウ
・地域・業界内でのネットワーク、連携実績
・企画から実行まで一貫して対応できる体制
・柔軟な発想力とスピード感のある意思決定

＜目標、実現したいこと＞

・地域や社会課題の解決に資する持続可能なモデル構築
・パートナーとの協業による新たな価値・事業の創出
・取組の継続・横展開による中長期的な社会的
　インパクトの創出

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞

＜国立公園記事の作成・公開　（以下、3件）＞
伊勢志摩国立公園：https://activityjapan.com/feature/ise-shima-national-park/
大山隠岐国立公園：https://activityjapan.com/feature/daisenoki-national-park/
秩父多摩甲斐国立公園：https://activityjapan.com/feature/chichibutamakai-national-park/

＜国立公園特設ページの開設・運用、弊社サイト内に特設ページのバナー設置＞
国立公園特設ページ：https://activityjapan.com/feature/japans-national-parks/?topbanner
弊社公式サイト：https://activityjapan.com/
（バナーはサイト内、注目の地域・エリア特集欄に設定）

＜ロゴマーク使用実績＞
アクティビティジャパン公式サイト、各種国立公園記事内、国立公園特設ページ内

＜次年度取組予定、構想＞

・弊社サイト内「国立公園特設ページ」の運営や、国内会員向けメールマガジンやSNS等を通じ、全国34ある国立公園の内、既に記事を作成済みの15以上の公園についての基本情報や観光・周辺アクティビティ情報を紹介し、国立公園の認知向上と現地への来訪促進を図る。

（参考記事）
奄美群島国立公園：https://activityjapan.com/feature/amamigunto-national-park/
日光国立公園：https://activityjapan.com/feature/nikko-national-park/
〇作成した「特集記事」は継続して多言語サイト上（英・中・韓・タイ語　計５言語）にも掲載する。
〇上記「特集記事」を活用し、日本国内弊社会員向けのメールマガジンの配信、国内向けのSNSプロモーションを実施する。

アソビュー株式会社

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）

担当者（問合せ先）：アソビュー株式会社　観光戦略室　仁禮 綾乃
MAIL：ayano.nire@asoview.co.jp
携帯 ：080-4067-7291　FAX ：03-5413-5535

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＞
・アソビュー！事前予約システムを活用したオーバーツーリズムの緩和による、観光価値の強化。

＜企業等の強み等＞
・全国のレジャー・遊び・体験を集めた日本最大級のレジャー予約サイト「アソビュー！」の運営において、国立公園に潜在する魅力のさらなる発信と具体的誘客に貢献します。

・また富士山吉田ルート通行予約システムの導入等を事例とした、アソビュー！予約システムを活用した観光地のオーバーツーリズム対策等を実現します。

＜目標、実現したいこと＞
・アクティビティコンテンツを通じた国立公園のさらなる魅力、知られざる魅力の発信による国立公園の認知向上と誘客促進

・アソビュー！予約システムを活用した、国立公園の観光価値の強化。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・・当社運営サイト「アソビュー！」において、国立公園を含む地域のアクティビティコンテンツについては、可能な範囲で国立公園内であることを明記し、アクティビティコンテンツを通じて国立公園の認知向上、魅力発信を行うとともに、国立公園への具体的誘客を図る。
・国立公園内のアクティビティコンテンツを含む当サイトのWeb広告（Facebook、Google等）、会員対象のメルマガ配信および国内外の流通チャネル（JTB、Google、Yahoo!トラベル、Expedia、Ctrip、KLOOK等）を通じた国立公園に関する国内外への情報発信
・当サイトの国立公園特集ページ等における国立公園統一マークおよび国立公園オフィシャルパートナーシップロゴマークの掲載

＜次年度取組予定、構想＞
・国立公園における観光資源の発掘
・国立公園における観光資源を活用したアクティビティコンテンツの開発
・アソビュー！サイトにおけるアクティビティの紹介、販売

株式会社ADDIX

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）

弊社ADDIXは、2024年8月にJR東海グループに参画し顧客体験を起点にした顧客活性化やデータ利活用を得意領域とし、多様なデジタル人材を擁して企業・自治体のDX実行支援をしてきました。
また、登山・旅・キャンプ・自転車・ゴルフ…等様々な外遊び趣味を提案する約30のWEB・雑誌メディアを有しており、読者のニーズの把握から分析、コンテンツクリエイティブ力に強みを持ちます。
支援領域：＃メディア活用の情報発信 ＃クリエイティブ制作 ＃事業コンサル ＃デジタルマーケティング

担当者（問合せ先）：田中沙季　　連絡先：tanaka@addix.co.jp

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＞
・国立公園の価値を伝えるための情報発信強化
・利用集中・混雑の緩和と、周遊・分散の促進
・事故・遭難の抑止に向けた、安全啓発や自然環境への負荷低減マナー促進と事前準備の促進
・設計データを活用した「伝わり方／行動変容」の検証（記事・SNS・キャンペーンの効果測定）

＜企業等の強み等＞
・アウトドア・旅領域の専門メディア（PEAKS、ランドネ、FieldLife、Bicycle Club、タビノリ）を活用した編集力と発力信
・記事、縦型動画、SNS、イベント等を組み合わせた統合プロモーション設計・制作体制
・登山・ハイキング・自転車等のコミュニティ／KOLネットワークを活用した施策
・メディアのネットワークを生かしたデジタルマーケティングの設計や支援

＜目標、実現したいこと＞
・国立公園の魅力の認知拡大
　ーメディア活用の情報発信
　ー読者参加型イベントでの体験…等

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・国立公園の魅力訴求コンテンツ制作
　ーランドネでのWEB＆誌面連載　【誌面：４回掲載／WEB記事４本】
　ーPEAKS No.172 「国立公園特集」 2025年５月15日(木)発売

・国立公園でのイベント開催
　ーランドネ：尾瀬の日に尾瀬について学ぶツアー

＜次年度取組予定、構想＞
・国立公園の魅力訴求コンテンツ制作
　ーランドネでのWEB＆誌面連載　【誌面：４回掲載／WEB記事４本】

・国立公園でのイベント開催
　ーランドネ：尾瀬の日に尾瀬について学ぶツアー
　ーランドネ：大山隠岐国立公園／三瓶山でのツアー予定

ANA X株式会社

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）

ANAグループの安心と信頼の実績を基盤に、独自のお客様価値を創造する、旅行会社でありデジタルプラットフォームを進める会社です。ANAのお客様のみならず、様々な事業展開を行い、お客様とのタッチポイントを構築する事業を展開しています。

担当者（問合せ先）：旅行商品部国内商品チーム　前田 康之　　連絡先：070-4874-0790

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＞
・旅行でご利用いただけるよう、魅力ある日本の国立公園の紹介を行いたい。
・ANAマイレージクラブ会員様、株主の皆様への特別な旅行商品の訴求を行う。

＜企業等の強み等＞
・ANAマイレージクラブ会員様、株主様に向けたANAのマイルを軸としたコミュニケーション力
・旅行を想起いただけるホームページでの露出
・航空利用のお客様へのご紹介など

＜目標、実現したいこと＞
・国立公園の魅力を旅行として検討いただける訴求の向上と、利用数拡大
・独自の商品設定やエリアの紹介により、お客様の満足度向上を図る。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
【1】ANAウェブサイト「Japan Travel Planner」で国立公園を紹介。
（ANA HP掲載：日本の国立公園を探検しよう）
https://www.ana.co.jp/ja/jp/japan-travel-planner/national-park/
（日本語を含めた11か国語対応でウェブ掲載）

【2】国立公園利用の旅行商品展開　2025年計 183名の催行実績
★北海道（株主限定ツアー　※釧路・阿寒のみANAホームページにて一般販売）
・ネイチャーガイドと巡る野生生物の楽園 知床3日間
・さいはての花の島を歩く 利尻島・礼文島の大自然を満喫する旅4日間
・ガイドと行くスノーシューでの原生林散策と野生動物・流氷の共演3日間
・冬ならではの自然美と氷上体験を楽しむ　釧路・阿寒の旅３日間（販売中）
★東北（ANAホームページにて一般販売）
・八幡平ドラゴンアイと十和田湖・奥入瀬　新緑の東北3日間
★九州（株主限定ツアー）
・美しき絶景に出会う「祈りの島」五島列島をめぐる4日間
・自然の溢れる神秘の島　世界遺産「屋久島」を巡る旅4日間

＜次年度取組予定、構想＞
・上記WEBサイトの掲載継続
・旅行商品展開（コースなどは現在制作中）

株式会社アマナ

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）

伝わり、動かすCo-Creation Partnerとして
企業や自治体が抱える課題や価値の抽出を行い、コンセプトと企画構築、アウトプットにいたるまでを、ワンストップで提供・プロデュースします。スチールや動画（TVCM、WEB動画など）、撮影、CG、生成AI活用といったビジュアル制作をはじめとする豊富なクリエイティブ資源や、年間10,000件に及ぶ事例のナレッジを活用。さらに、企業・自治体のブランディングやコミュニケーション施策をサポートします。
企業HP：https://amana.jp/ ｜ AI関連サイト：https://aims-ai.tokyo/
担当者（問合せ先）：油谷信亮　連絡先：090-7819-4905　n.aburatanini@amana.jp

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＞
・国立公園周辺の地域ブランディング
・官民含めたつながりと協業
・国立公園の魅力発信

＜企業等の強み等＞
・45年以上のビジュアル、コンテンツ制作実績
・多様な情報発信提案力とクリエイティブ
（ブランディング、コミュニケーションデザイン）
・生成AIをはじめとした最新の技術の活用
・大手企業、自治体、ブランドとのつながりと実績

＜目標、実現したいこと＞
・国立公園を舞台にした企画の実現
（OP企業との協業）
・日本国内での認知及び興味喚起
・アクティビティの開発、情報発信
（インバウンド、海外向け発信とのバランス）

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
■【足摺宇和海国立公園】
宇和島市｜宇和島移住図鑑、宇和島移住ガイド制作（更新版）

■【大雪山国立公園】東川町｜ブランディング施策、写真甲子園他

■【瀬戸内海国立公園】淡路市｜観光ガイドブック

■【西海国立公園】長崎県｜ながさきブランド構築プロジェクト

■国立公園関連のビジュアルやコンテンツの掲出数増加、認知向上

＜次年度取組予定、構想＞
■国立公園を含む自治体との取組み、及び各国立公園を舞台としたコンテンツ企画・制作

■プロジェクト単位での掲出物や提案内容はもちろん、メール証明など国立公園オフィシャルパートナーロゴマークの記載促進

■国立公園オフィシャルパートナー企業、及び事務局や国立公園関係者のクリエイティブパートナーとしての活動

※ビジュアル・コンテンツ制作やコミュニケーション施策の提案活性化など

アルパインツアーサービス 株式会社

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）

2025年4月よりゴールドウイングループとなり、様々なブランドと協業したツアー企画をはじめ、幅広い年代層へ向けた国立公園の価値向上と「体験」価値を織り込んだ安心・安全なツアーを提案、実施します。

担当者（問合せ先）：
連絡先：〒284-0001千葉県四街道市大日420-3　八洲ビル2階　TEL 043-290-9699（代表）

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＞
国立公園を舞台にした以下の取り組み。
・登山･トレッキング･ハイキングツアーの企画および運行の継続（実績約50年）
・アウトドア＆文化体験を織り込んだツアー事業（アドベンチャーTravel）
・バードウォッチングツアーの拡大継続
・インバウンド市場向けの日本文化と自然を組み込んだアドベンチャートラベルの提案

＜企業等の強み等＞
・山岳登山のパイオニアとして高い安全性と様々な登山トレッキングのノウハウの保有
・山岳旅行＆自然観察分野での豊富な実績と経験を基に安全かつユニークで専門特化した企画の提唱
・カナダ／ＮＺ／スイスをはじめ世界各国との強力なパートナーシップの存在
・ゴールドウイン企業グループへの参画による異業種との協業による幅広い市場への情報提供と訴求

＜目標、実現したいこと＞
・国立公園のツアーを設け独自のブランディングを行う
・ロングトレイルを主軸とした里山・伝統文化などの体験を盛り込んだ高付加価値旅行の企画と実施
・訪日外国人に対応した旅行商品の企画造成と実施

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
国立公園への旅行企画と実施
・国立公園オフィシャルパートナーである株式会社ゴールドウインが展開するNational Parks of Japanにおけるツアープロジェクト（PLAY EARTH ADVENTURE）と連携し11回催行
企画内容については現場事務所との意見交換を実施し、当該地域への貢献と新たなマーケット開拓を実現
・日本ロングトレイル協会に加盟する国立公園を舞台としたロングトレイルコースの旅行企画および実施
・欧米市場向けに国立公園シリーズ企画を具体化しATWSにて提案実施。

＜次年度取組予定、構想＞
・株式会社ゴールドウインと連動した、 National Parks of Japan コンテンツのさらなる精度向上を目指し、国立公園のプロモーションと新規顧客を開拓

・国立公園を舞台とした「ロングトレイル」コースの旅行企画および実施

・訪日外国人（インバウンド）に対応したツアー商品の造成

・国立公園を舞台にした「体験型プログラム」を人材育成や企業研修に活用

アルピコ交通株式会社

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）

アルピコ交通は、バス・鉄道を中心とする地域交通及び観光事業を通じ、長野県内外の皆様に安全・安心、便利・快適な移動サービスを提供することで、「信州のブランド価値向上」を目指しています。

担当者（問合せ先）：営業企画部　大池　　連絡先：0263-28-3111

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＞
・自然環境の保全への理解
・国立公園の所在する地域の活性化
・国立公園の魅力を国内外へ発信
・受入環境の整備

＜企業等の強み等＞
・信州と首都圏・関西圏・中京圏を結ぶ広域交通ネットワークを提供
・地域交通事業者として中部山岳国立公園、妙高戸隠連山国立公園へのアクセスを支える
・松本高山Big Bridge 構想への参画により、地域観光振興と公共交通の融合に積極的に取り組む
・自治体や観光事業者と連携、情報発信力を生かしプロモーション活動を展開
・長年の運行実績に基づく安全・快適な移動サービスを提供

＜目標、実現したいこと＞
・国立公園の魅力を国内外へ発信
・外国人旅行客の受入環境整備
・オフィシャルパートナー統一ロゴマークの活用

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・松本市街地と上高地を結ぶ路線バスを『ナショナルパークライナー』という名称で運行。車内において中部山岳国立公園PR動画を放映している。
・当社ウェブサイトにおいてオフィシャルパートナーロゴと取組内容について紹介。当社電車車内においても中部山岳国立公園PR動画を放映している。
・当社施設である松本バスターミナルと長野駅前案内所において、中部山岳国立公園、妙高戸隠連山国立公園のパンフレットを設置し頒布した。
・妙高戸隠連山国立公園の冬の誘客促進のため、『戸隠スキー場バスパック』を販売し、国立公園であることをPRした。
・松本高山Big Bridge 構想実現プロジェクトに構成員として参画。地域交通ネットワークの充実と観光振興により、松本市街地と中部山岳国立公園南部地域、高山市街地を繋ぐ横断観光ルートの磨き上げに貢献している。

＜次年度取組予定、構想＞
・『ナショナルパークライナー』の継続運行
・バス予約や決済方法の多様化等による混雑緩和や利用の円滑化を推進
・自社パンフレットにおけるオフィシャルパートナーロゴマーク、松本高山Big Bridge 構想ブランドマーク等の活用
・山岳環境保全に関する国立公園来訪者に向けたマナーの周知啓発の実施

株式会社アンプラージュインターナショナル

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）

担当者（問合せ先）： 井上ゆい子　　連絡先：080-7478-3377

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＞
・日本の国立公園の認知度向上
・自然環境や自然保護に対する取り組み
・都会から自然への誘致

＜企業等の強み等＞
・アウトドア用品の販売を通して自然の中で過ごす楽しさを提案
・アウトドアワークショップを通した自然での過ごし方の提案

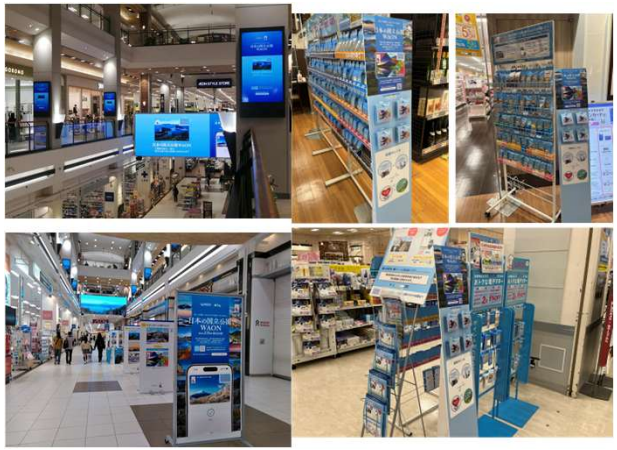
＜目標、実現したいこと＞
・アウトドアを楽しめる国立公園の認知度向上
・アウトドアを通した国立公園の魅力発信
・自然と共存するライフスタイルの提案

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・国立公園オフィシャルパートナーであることをウェブサイトに掲載することで、訪問者に向けて認知度を高める。
・営業活動時にも顧客に向けて国立公園のオフィシャルパートナーである認知度を高める。

＜次年度取組予定、構想＞
・社内でのオフィシャルパートナー周知や、社員を通じてお客様など社外に向けた国立公園の魅力発信。
・自社サイトから国立公園ウェブサイトへのリンク導入。

イオンリテール株式会社



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）

イオンリテールは全国380以上の店舗網を有し、店舗内サイネージで国立公園のＰＲ動画の発信や国立公園WAONの発行等によりその魅力を伝え、多くの方がその景観の美しさを感じられる館にすると同時に自然環境に理解が深まればと考えます。

担当者（イオンリテール株式会社　SC本部　SC営業企画部　澤村康大　）：　　連絡先：043-212-6134

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＞
・日本が世界に誇る国立公園の美しい景観と魅力を世界に発信する事によりインバウント取組にも繋がると同時に日本に魅力を世界にPRできるかと存じます。

＜企業等の強み等＞
・全国380以上の店舗網
※北海道、東北、九州、沖縄を除く
・月間延べ2.3億人の来店客数
・四季を感じられる国立公園の魅力を店舗のデジタルサイネージで発信が可能
・国立公園WAONを発行する事により国立公園基金への寄付を実施
※国立公園WAONはあらゆるWAONの中で発行枚数1位です

＜目標、実現したいこと＞
・環境省とコラボした国立公園イベントの開催
・国立公園近隣地の店舗とのコラボ

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
■国立公園の魅力発信
・施設大型サイネージでの国立公園動画の放映
・国立公園パネル展の開催
・「日本の国立公園WAON」の発行および『国立公園基金』への寄付

＜次年度取組予定、構想＞
・国立公園の魅力発信の継続
・施設大型サイネージの国立公園動画の放映
・国立公園パネル展の開催
・「日本の国立公園WAON」の発行および『国立公園基金』への寄付
・イベントスペースを活用した国立公園の魅力発信イベントの実施

株式会社石井スポーツ

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）

店舗の全国ネットワークを活かし、国立公園の環境保全と適正な利用の促進に取り組みます。
マナー啓発活動の全国展開、そして地域経済を支えるエコツーリズムの推進
自然環境・登山者・地域社会が三位一体となって「持続可能な登山」を目指します。

石井スポーツ販売促進部：吉澤　yoshizawa@ishii-sports.com
石井スポーツ登山学校： 今村　imamura.koji@ishiisports-adventures.tours

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＞
・安全啓発
・環境保全
・登山人口の拡大

＜企業等の強み等＞
・専門店が持つ「知見」
・登山学校
・実店舗+旅行会社による登山ツアー実施

＜目標、実現したいこと＞
・保全活動/ユーザー参加型にてボランティアとして登山道の整備や外来種駆除を行うツアーの企画など。
・地域経済の活性化/国立公園の魅力を知るツアーを実施。宿泊施設や飲食店と提携。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・HP上で国立公園の魅力を紹介
ハイキング入門
https://www.ici-sports.com/the_earth/hiking/

・HP上で富士山登山の注意喚起・安全な登山について紹介
https://www.ici-sports.com/lp/fujisan2022/index.html

・石井スポーツカタログ THE EARTHvol.49(発行10万部)にて富士箱根伊豆国立公園の伊豆大島・三宅島・神津島で2024年に実施したツアーを紹介
https://www.ishii-sports.com/item/catalog.html

・国立公園域のツアー造成　実施地域
日光国立公園　尾瀬国立公園　秩父多摩甲斐国立公園　富士箱根伊豆国立公園
南アルプス国立公園　上信越国立公園　中部山岳国立公園　吉野熊野国立公園
磐梯朝日国立公園　三陸復興国立公園　白山国立公園　瀬戸内海国立公園

＜次年度取組予定、構想＞
・国立公園域でのツアー造成
・ホームページ、カタログ等での国立公園紹介
・石井スポーツ公式LINEでの国立公園紹介および情報発信

公益財団法人伊勢志摩観光コンベンション機構

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）

伊勢志摩国立公園は他の国立公園とは違い、民有地が９６パーセントを占めており、人の営みと自然が共存してる地域です。伊勢志摩観光コンベンション機構ではその特色を活用し、様々なプロモーション活動により国内外へ里海里山の自然、循環の文化の魅力発信を進めています。より一層の伊勢志摩国立公園の魅力発信、誘客促進につなげたいと思います。

担当者（問合せ先）：大下　凌　　連絡先：0596-44-0800

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＞
・国内誘客プロモーション
・ホームページ・SNSでの情報発信
・パンフレットによる情報発信
・展示会の出展
・訪日外国人誘客のプロモーション、受入環境整備

＜企業等の強み等＞
伊勢志摩地域は、神宮、豊富な食、海女文化、そして伊勢志摩国立公園など多彩な観光資源があります。それらを広域のスケールメリットを活かし、ホームページ、パンフレット、展示会の出展等の各種事業により一体的に情報発信、プロモーションに取り組んでいます。

＜目標、実現したいこと＞
・伊勢志摩国立公園の魅力発信を通じて、国内外の観光客の増加、消費促進等により、「“観光立圏”伊勢志摩経済圏の活性化」をめざします

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・伊勢志摩国公園内にて欧米豪、アジア圏を対象としたファムトリップを積極的な受け入れ、国立公園の魅力発信を行う。
・中部・北陸地域へのインバウンド推進事業である昇龍道事業において三重県内の国立公園のPR活動を行う。
・環境省により作成された動画、画像を各種プロモーションに活用し、国立公園の認知度を向上させる。
・伊勢志摩国立公園エコツーリズム推進協議会および地域学生と連携し、国立公園を活かした国内外向けのコンテンツ作成、情報発信、ＰＲ活動を行う。

＜次年度取組予定、構想＞
・今年度に引き続き、伊勢志摩国公園内にて欧米豪、アジア圏を対象としたファムトリップを積極的な受け入れ、国立公園の魅力発信を行う。
・令和15年に予定されている第63回神宮式年遷宮を契機とした地域活性化の事業を通じて、国立公園の魅力発信、認知向上、理解促進を図る。
・高付加価値なインバウンド観光地づくりモデル地域事業において、エキスパートガイド等の発掘及びレベルアップ、コネクション形成、観光を通した域内経済活性化、情報発信強化を行い、国立公園の魅力発信、受入環境の整備を行う。

エクスポート・ジャパン株式会社

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）

外国人旅行者向けのプロモーション（英語圏向け国内最大級メディアjapan-guide.com運営、多言語SNS運用）、多言語サイト制作、外国人目線でのコンサルティング、多言語ライティング等で、自治体・省庁・企業との連携実績多数。13ヵ国籍のネイティブスタッフが在籍。

担当者（問合せ先）：小林恵理子　　連絡先：promotion@export-japan.co.jp　050-5470-4328

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＞
・国立公園の認知度向上
→japan-guide.comを活用した情報発信
・外国人目線でのコンテンツ、モデルコース造成
→外国人旅行者の来訪促進
・多言語ライティング
→外国人利用者の満足度向上、マナー啓発

＜企業等の強み等＞
・訪日意欲のある外国人旅行者（月間200万UU）が訪れるjapan-guide.comでの情報発信が可能
・多数の外国籍スタッフが在籍し、外国人視点を取り入れた取り組みが可能
・自治体、省庁、企業との豊富な連携実績

＜目標、実現したいこと＞
・国立公園、または国立公園を有する自治体の認知度向上、来訪促進
・来訪した旅行者の満足度向上に寄与

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・japan-guide.comに掲載されているNational Parksページの情報アップデート
・複数の国立公園モデルコースへの外国人有識者フィードバック
・秩父多摩甲斐国立公園広報用パンフレット　英語リライト業務
・白神山地世界遺産センター藤里館　英語パネルの監修
・日光国立公園の多言語化

＜次年度取組予定、構想＞
・japan-guide.comに掲載されているNational Parksページの情報アップデート
・求めに応じ国別アクセス等の数値をレポートとして提出
・webアンケート調査依頼に応じ、内容を環境省と協議、検討
・環境省が必要とするjapan-guide.comの掲示板情報の抽出・提供
・国立公園関連の多言語化対応、監修

一般社団法人エコロジック

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）

「エコツーリズムを通じて、世界の多様な自然環境、地域文化と人々の尊厳を守る」
をミッションとして、地元富士山・富士宮にて地域住民と連携し、主にインバウンド向けエコツアーを実施し、グランピングと民泊（２か所）を運営しています。また、国際協力事業や里山エリアでの農業（田んぼ）推進事業なども進めております。

担当者（問合せ先）：新谷雅徳　(代表理事)　　連絡先：info@ecologic.or.jp

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＞
・富士山周辺の東海自然歩道の観光利用の促進
・国立公園（富士山・富士宮）やその周辺の里山を活用した企業のワーケーションや教育プログラムの推進
・企業との連携によるインバウンド事業の推進

＜企業等の強み等＞
・高付加価値・高単価のインバウンドエコツアーモデル観光事業所として、国内外から高く評価されている。
・里山地域を巻き込んだエコツアー開発事業所として高く評価されている。
・企業向けにSDGsやサスティナブルな観光をテーマとした視察先としての対応ができる。
・世界１８か国の国立公園や世界遺産などでのエコツーリズム開発の経験を有し、様々な形で開発支援、人材育成（インタープリテーションなど）の支援が行える。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・ヤマハ発動機株式会社様（オフィシャルパートナー）との連携によるインバウンドE-BIKEエコツアーの実施およびプロモーション
・インバウンド海外旅行会社へのプロモーションおよび発信
・他国立公園（十和田八幡平国立公園など）、「世界観光ガイド連盟（WFTGA）会議2026　福岡）などでの講演時にOPの活動発信など。

＜次年度取組予定、構想＞
・ヤマハ発動機株式会社様（オフィシャルパートナー）との連携によるインバウンドE-BIKEエコツアーの実施（予定）
・北斎や広重の浮世絵と富士山エリア（東海自然歩道、旧東海道、身延道など）のトレイルを利用した健康ウォーキングプログラムの開発など。

SGホールディングス株式会社

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）

訪日外国人観光客が増加する中、観光客が立ち寄る場所にて物流サービスを提供し、観光の満足度向上を図る「SAGAWA手ぶらサービス」を展開しています。また、旅行会社様などと連携し、出発前に荷物のお預かりからホテルへの配達手配までを完結できる、簡単で利便性の高いサービスも提供しています。これらのサービスを通じて、旅行者に快適な手ぶら観光を体験していただきたいと考えています。

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＞

・訪日外国人観光客が増加する中で、観光地や公共交通機関等の混雑につながる要因の一つに考えられる大量の手荷物や大型手荷物の持ち運びなど、手荷物に関する課題を解決し、快適な観光を体験していただきたい

＜企業等の強み等＞

・宅配便を中心にチャーター輸送・低温物流・越境ECなど多様な物流サービスを展開し、全国429の営業所と307のサービスセンター、約2万人のセールスドライバーによる地域密着型の物流サービスを提供。全国に広がる輸送ネットワークとグループ総合力を生かし、顧客の課題に応じた最適な物流提案が可能。

＜目標、実現したいこと＞

・訪日外国人観光客をはじめ、すべての旅行者がストレスなく快適に観光を満喫できる環境を実現したい

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞

・訪日外国人観光客や国内の観光客、ビジネス客向けに手荷物預かりやホテル即日配達などの手ぶら観光サービスを提供する佐川急便のサービスセンターを中心に、パンフレットを設置・配布することで国立公園の魅力を発信
・当社ホームページ上の「国立公園オフィシャルパートナー」特設サイトにおいて、満喫プロジェクト８公園を紹介し、国立公園の魅力や情報を発信

＜次年度取組予定、構想＞

・引き続き、「手ぶら観光」の促進による旅行客の利便性向上に向けた物流面での支援を行う
・引き続き、訪日外国人観光客や国内の観光客、ビジネス客向けに手荷物預かりやホテル即日配達などの手ぶら観光サービスを提供する佐川急便のサービスセンターを中心に、パンフレットを設置・配布することで国立公園の魅力や情報を発信
・引き続き、当社ホームページ上の「国立公園オフィシャルパートナー」特設サイトにおいて、満喫プロジェクト８公園を紹介し、国立公園の魅力や情報を発信　https://www.sg-hldgs.co.jp/park/

株式会社Enrich MR Holdings

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）

株式会社Enrich MR Holdings（エンリッチエムアールホールディングス）は、環境省とオフィシャルパートナーシップを締結 し、国立公園満喫プロジェクトにも賛同。環境省との連携により、安心・安全かつ法令順守の求人情報基盤を構築し、山の人材課題解決に向けた取り組みを推進しています。

担当者（問合せ先）：工藤 和弘　　連絡先：03-6277-4611　/　090-4025-3346

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＞
・自然保全
・国立公園の魅力発信
・地域雇用の創出、人材不足の解消

＜企業等の強み等＞
・人材サービスの最前線で培った求職者と企業を最適につなぐ独自のノウハウ
・山の人材課題を解決するための情報発信・求人マッチング・就労支援を行う独自ポジションとして山域専門プラットフォーム「ヤマノシゴト」を提供

＜目標、実現したいこと＞
・国立公園の人材不足解決
・山域特有の安全・安心な就労環境づくり
・自然体験ではのスキルを活かす人材育成
・地方の若年世代の就労機会拡大

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・当社の山域専門プラットフォーム「ヤマノシゴト」 は、山の人材課題を解決するための情報発信・求人マッチング・就労支援を行う。
当サービスを介して、山域の人材課題を抱えている企業に対して無償提供、国立公園オフィシャルパートナー参画企業様の無償露出などを実施。
・サイト内に環境省・国立公園オフィシャルパートナーとしての専用URLを掲出、年間10万人以上のハイカーに向けて国立公園の魅力を効果的に発信。
・日本人及び外国人労働者が活躍できる国立公園に関わる施設及び事業所での労働環境整備。

＜次年度取組予定、構想＞
・海外高度人材が活躍できる就労機会創出
・国立公園の施設経営継承支援（マッチング機会）
・社員研修ツアー企画、国立公園利用頻度向上

OAB大分朝日放送

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）

大分には、２つの国立公園（阿蘇くじゅう・瀬戸内海）があります。この２つの国立公園のすばらしさや、この地を保全、活用している方々を、県内外また海外へＰＲします。放送だけでなく、ＳＮＳ，イベントなどマルチメディア展開で取り組みます。
大分県は、日本一のおんせん県です。地熱発電は2025年で100年の歴史を迎えました。本社の電力を100％地熱由来の発電に切り替えました。地熱をはじめ再生可能エネルギーやＳＤＧｓへの活動を強化していきます。

担当者（問合せ先）：ビジネス戦略局長　橋本英子　連絡先：０９７－５３８－６１２７

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＞
・阿蘇くじゅう国立公園の自然環境と人々の営み
・瀬戸内海国立公園（国東エリア）の自然環境から生まれた神仏習合文化
・地熱発電をはじめ、再生可能エネルギー

＜企業等の強み等＞
・本社の電力を100％地熱由来の電力へ切り替え
・４Kをはじめとする先端的設備を活用した撮影
・県域放送に留まらず、2015年からは、タイ、台湾、香港、ベトナム、オーストラリア、ニュージーランド、英国等へ海外展開を実施。
・県がウェールズ政府と友好協定を結び、OABもその協力関係にある。

＜目標、実現したいこと＞
・2つの国立公園に留まらず、日本全国の国立公園の魅力を、これまでの海外展開のノウハウや人脈を活用して、海外により広く深くPRすること。
・再エネの活動を、他のパートナー様と連携して実施し広げていくこと。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・大阪・関西万博における大分県ブースの設営
・地熱パネルディスカッション等イベントの企画運営（県主催）
・海外向け動画制作において、２つの国立公園をロケ地として採用

＜次年度取組予定、構想＞
・地熱の利活用、地熱発電について国内外の事例を紹介する番組の制作・放送。
・海外向け動画制作において、２つの国立公園をロケ地として採用
・日々の報道、制作番組において、国立公園のPRを行う。

株式会社　大分銀行

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）

大分県に本店を置く地方銀行。
現在地域課題解決の本業化を目的とした取組みとして「地域ビジョン」活動に注力。

担当者（問合せ先）：　地域創造部地域活性化グループ　奈良
連絡先：070-7893-0542／097-537-0542

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＞
・国立公園活性化
・国立公園を観光資源として活用
・国立公園を活用した健康促進
・国立公園の景観整備

＜企業等の強み等＞
・地元企業、行政機関と連携して、地域の活性化
・当行従業員1500名超へ、各種イベント等の周知、ボランティアの募集

＜目標、実現したいこと＞
・「中・南九州の地域循環共生圏に関する連携協定」にて連携している金融機関（肥後銀行、鹿児島銀行、宮崎銀行）と一体となった、国立公園の活性化策への取組み

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・毎年2月の別大毎日マラソン開催日に、大分県の「目指せ！健康寿命日本一おおいた」応援イベントとして、「べつだいウォーク」を瀬戸内海国立公園の高崎山周辺で開催。
・阿蘇くじゅう国立公園内をコース予定の第３回ツール・ド・九州に協賛。当行は第2回から協賛継続。
・高崎山周辺の国道10号線で景観整備ボランティア参加。

＜次年度取組予定、構想＞
・阿蘇くじゅう国立公園および瀬戸内海国立公園（大分県内。以下同様）に関係する地方公共団体と締結した「包括連携協定」に基づく地域活性化策の提言、地域事業者との連携を通じた、「国立公園を周遊する観光ルート」の企画・検討
・阿蘇くじゅう国立公園内における景観保全・獣害抑制に資する取り組みの実施
・阿蘇くじゅう国立公園および瀬戸内海国立公園内における各種イベントの運営およびボランティア募集
・当行の保有する広告媒体における国立公園の情報発信
・当行のウェブサイトにおける国立公園オフィシャルパートナーである旨の明示および国立公園オフィシャルパートナー統一ロゴマークの掲載
・べつだいウォークの開催／ツールド九州への協賛／国道10号線景観整備ボランティアへの参加／やまなみハイウェイの景観整備ボランティアへの参加

奥ジャパン株式会社

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）

私たちは、欧米向けにアドベンチャートラベルの造成・販売を行ってまいりました。その多くのツアーで、国立公園の地域を含んでいます。より地元の方と交流することで、よりよい商品造成に活かしてまいりたいと考えています。

担当者（問合せ先）：榊間 淳一　　連絡先：075-748-1849 junichi.sakakima@okujapan.com

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＞
・地域に根差した文化や地元の人々との交流を商品に入れ込むこと
・「ふれあい」と称し、地元の人との交流を起こす仕組みづくりを行うこと
・数日間にわたりつながったウオーキングルートを開発すること
・ツアー造成地域の宿の確保

＜企業等の強み等＞
・欧米諸国のアドベンチャートラベルのニーズを把握している事
・地方の魅力を製品化するノウハウ
・20年にわたり築いてきた各地域とのネットワーク
・マスツーリズムには無い魅力の演出
・経験豊富な契約ガイド
・多国籍の従業員

＜目標、実現したいこと＞
・サスティナビリティや、地域に根差した観光を謳う

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・瀬戸内海区域での既存のツアーを改善し、より多くの販売になるようにつなげます。また、瀬戸内海国立公園を含む新たなツアーも別に開発中です。
・大山隠岐を含む新たなツアーを開発予定です。
・秩父多摩甲斐を含む新たなるツアーを構想中です。

＜次年度取組予定、構想＞
・今後5年間で、富士箱根伊豆・霧島錦江湾・奄美群島・やんばる・西表石垣を含む各ツアーを造成する予定です。
・地元の方々との交流を含んだようなツアーの造成を想定しております。

奥只見観光株式会社

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）

奥只見湖遊覧船＆奥只見丸山スキー場＆緑の学園（宿泊施設）

担当者（問合せ先）：横山　大樹　　連絡先：025-795-2750 yokoyama@okutadami.co.jp

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＞
・国立公園の魅力や課題の発信
・様々な形（ソフト・ハード）での活動参加

＜企業等の強み等＞
・山や自然に興味あるお客様への情報発信

＜目標、実現したいこと＞
・国立公園を通し、自然体験（アクティビティ・環境保全活動）の魅力を発信

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・外来種駆除作業参加
・視察研修への参加

＜次年度取組予定、構想＞
・オフィシャルパートナー企業との連携
・自然体験・駆除活動等を組み込んだツアー開催

有限会社尾瀬小屋

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）

日本全国34の国立公園の魅力発信を目的に「絶景山小屋グルメ」プロジェクトを立ち上げ。山岳地域でも高品質な食事を提供できる「山小屋グルメ」を開発。特許技術を活用した鮮度維持・瞬間凍結システムにより、都内で調理した食材を山岳地へ輸送・提供する仕組みを確立。調理工程の簡略化と廃棄物削減を実現し、今後は他国立公園への展開を計画。また地域企業と連携した物産販売やチャリティイベント、児童養護施設との就労体験、ジビエ活用による環境保全など、自然・地域・教育をつなぐ活動を推進している。

担当者（問合せ先）：有限会社 尾瀬小屋　工藤友弘　　連絡先：090-6944-8555

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＞
- インバウンド対策・国内旅行者への取組
- 物資輸送（ヘリコプター）
- 人材不足
- 鹿の食害問題・鹿肉の利活用
- 登山道整備・環境保全
- 各公園でのイベント実施

＜企業等の強み等＞
- 料理人不要の絶品料理の開発・提供構築
- 韓国・インドネシアとの協業支援
- 人材支援・求人・紹介
- ジビエ利活用ノウハウ・商品開発

＜目標、実現したいこと＞
- 福島県（南会津）鹿肉出荷制限解除
- （仮称）国立公園食フェスティバル
- 山岳地帯の輸送課題（ヘリ・ドローン）

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
- 尾瀬国立公園の一部でもある片品村の鹿肉出荷制限解除達成。2026年8月19日
- 自治体主催の食フェスに出店。ジビエの魅力発信。
- 環境省公募事業【試行的取組】による登山道整備（木道補修）を実施
- 檜枝岐村及び歩荷への活動資金として寄付金の実施。
- 児童養護施設への表敬訪問、国立公園ＰＲと誘致・就労支援の実施。
- 海外に向けた国立公園ＰＲ。（韓国・インドネシア）
- 著名人、インフルエンサー誘致。

＜次年度取組予定、構想＞
- 料理人不要のグルメのノウハウ提供。
- 国内外のインフルエンサー誘致。
- 児童養護施設の就労支援・職場体験受け入れ。環境学習の実施。
- 鹿の出荷制限エリアの拡充（福島県南会津）
- 国立公園内の登山道整備・環境保全活動。
- 地産地消の推奨。地元の特産品等のＰＲ。
- 国立公園への寄付・募金活動の実施。

小田急電鉄株式会社

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）

小田急グループは「富士箱根伊豆国立公園」内、特に箱根において豊かな自然環境の恩恵に預かり、鉄道輸送業をはじめ、さまざまな事業を行っております。
当社としては、箱根・伊豆方面への周遊きっぷのパンフレットやサイト展開などの宣伝展開において「国立公園オフィシャルパートナーロゴマーク」を使用するほか、インバウンドのお客さま向けに新宿ならびに小田原に設置している「小田急旅行センター」において、国立公園関連資料の掲出や配布をすることによって、国内外のお客さまに「富士箱根伊豆国立公園」が持つ魅力を発信する取組みを進めてまいります。
担当者（問合せ先）：観光事業開発部　大橋俊一　　連絡先：046-236-2591

思う 誰かを 今日も
odakyu

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＞
・「富士箱根伊豆国立公園」が持つ魅力を活かした更なる観光需要の取り込み。

＜企業等の強み等＞
・豊かな自然環境を持つ箱根において、鉄道輸送業をはじめ、さまざまな事業を営んでいる。

＜目標、実現したいこと＞
・国立公園オフィシャルパートナーとして、箱根の魅力を積極的にPRすることによって、インバウンドをはじめとした観光客の更なる増加をめざしていきたい。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・訪日外国人旅行者向けに販売している富士箱根周遊券の案内パンフレットに国立公園オフィシャルパートナーロゴを記載するとともに、富士箱根伊豆国立公園の情報を紹介。小田急旅行センターで配布するとともに当社グローバルサイト（https://www.odakyu.jp/english/passes/fujihakone/）でも公開しました。また、外国Webメディア（タイ：https://go-graph.com/fuji-hakone-pass/）による当該周遊券を使ったモデルコースを公開し、国立公園の魅力発信に取り組みました。

＜次年度取組予定、構想＞
・富士箱根周遊券の案内パンフレットに国立公園オフィシャルパートナーロゴを記載する（前年継続）
・弊社グローバルサイトにて当該案内パンフレットを公開する（前年継続）
・案内パンフレットを当社旅行センター（新宿・小田原）にて配布する（前年継続）
・富士箱根周遊券をWebメディア等により国内外へ情報発信する（前年継続）

株式会社オールアバウト

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）

多言語Webメディア「All Abouto Japan」の運用及び在日外国人コミュニティの運営。
各OP企業様との連携を強化し、オウンドメディア及び外国人人材の有効活用を検討していきたい。

担当者（問合せ先）：五十嵐、猪野木
連絡先：五十嵐（r_igarashi@corp.allabout.co.jp）、猪野木（k_inoki@corp.allabout.co.jp）

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＞
・国内若年層及び海外訪日未検討層へ対する国立公園の情報発信
・上記に関係した誘客促進

＜企業等の強み等＞
・オウンドメディア「All About Japan（https://allabout-japan.com/en/）」運営しているため、日本に興味関心の高い外国人に向けて情報発信をすることが可能（6言語対応）
・記事、動画等コンテンツ制作、SNS運用実績を多数保有。蓄積された知見を貴省のみならずOP企業様との連携で最大化させることが可能。

＜目標、実現したいこと＞
・国立公園の認知拡大

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・弊社オウンドメディア「All About Japan (allabout-japan.com)」日本語ページにて、佐々木真二郎様（前国立公園利用推進室室長）と弊社代表江幡による対談記事の制作を実施。特に国内インバウンド事業従事者に向けた情報発信を行った。
記事URL：https://allabout-japan.com/ja/article/11376/

＜次年度取組予定、構想＞
・弊社オウンドメディア「All About Japan (allabout-japan.com)」を活用し国立公園に関する情報発信を予定。テーマ、内容は検討中。

株式会社鹿児島銀行

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）

・1879（明治12年）年設立。2015年10月、鹿児島銀行と肥後銀行（熊本県）が経営統合し、九州フィナンシャルグループ（金融持株会社）が誕生。連結子会社22社で構成されている。
・地域貢献、顧客志向、企業活力、健全経営を企業理念に掲げ、銀行業務を中心にリース業務、クレジットカード業務、信託業務、金融商品取引業務等の金融サービスに係る業務のほか、DXソリューション事業、ECモール事業等の地域価値共創事業に取り組んでいる。
・担当者（問合せ先）：坂本（地域支援部 地域コンサルティング室） 連絡先：099-239-9718 / kaihatsu@ml.kagin.co.jp

はじめよう、あたらしいコト。
鹿児島銀行
Kagoshima Bank

鹿児島銀行キャラクター
しろどん
-SHIRODON-

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＞
・国立公園やその周辺エリアの面的支援（空き家活用等）
・二次交通不足解消（例：クルーズ船寄港地→鹿児島市内外）
・オフィシャルパートナー企業等と協働した国立公園の保護および利活用促進のための企画・実行（観光商品開発等）

＜企業等の強み等＞
・強固な地域ネットワークとシェア
南九州（鹿児島、熊本、宮崎）を網羅した店舗網のほか、海外（上海・台北・ベトナム）にも拠点を持つ。
預金・貸出金で多くのシェアを獲得。九州フィナンシャルグループ全体の資源を活用した営業基盤が堅固。

・地元の信頼と顧客基盤
地元のお客様からの信頼と磐石な営業力を持ち、自治体とのつながりも強固。

・地域貢献・ＥＳＧの取り組み
農業・観光・再生可能エネルギー向け融資、地方創生支援、オリーブ事業出資等積極的に行っているほか、SDGsやDX推進を含む包括的な支援にも力を入れている。

・多様な金融サービス
信託・証券・国際ビジネス支援、M&Aコンサルティング等、金融を超えた付加価値提供によりお客様の課題解決を支援。

＜目標、実現したいこと＞
多様なオフィシャルパートナー企業の皆様と連携しながら、国立公園エリアを含む鹿児島県全体の持続的な発展に貢献していきたい。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
●霧島錦江湾国立公園やその周辺地域への誘客促進

①熊本・鹿児島両県の国立公園を含む周遊プラン企画
熊本・鹿児島でのファムツアーおよびアンケート結果等をもとにしたプランの磨き上げを実施

②大隅地域振興局事業「探偵ニャーロックと大隅で旅育クエスト」（謎解きイベント）
イベントにおける景品ポイント付与(Payどん)や、当行公式LINE・アプリ等を活用したイベント告知において協力

③鹿児島県の観光部署等との連携による観光PR
行内ニュースや当行公式LINE・アプリ等での観光・イベント情報発信

④よかど鹿児島(当行商業施設)前へクルーズ船シャトルバスの乗降場を設置
クルーズ船の入港日にあわせ、伝統工芸品フェア等のイベントを開催

⑤霧島錦江湾国立公園・阿蘇くじゅう国立公園のPR動画放映
よかど鹿児島にてPR動画を放映(毎日)

＜次年度取組予定、構想＞
●霧島錦江湾国立公園やその周辺地域への誘客促進

①旅行会社等と連携したツアー商品の企画・販売
・上記①で実施したファムツアーをベースに商品化・販売を実施
・熊本・鹿児島両県にまたがる台湾観光客向け周遊ルート(国立公園含む)企画のための現状調査

②鹿児島県の観光部署等との連携による観光PR
当行公式LINEやアプリ等のプロモーションツールを活用した観光・イベント情報の発信

③国立公園とその周辺地域活性化に関するイベント等への後援・協力

株式会社KASSE JAPAN

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）

弊社は観光と物産を通じた熊本県の活性化を社是とする地域商社です。阿蘇くじゅうと雲仙・天草の２つの国立公園の園域を擁する熊本県で８０余年に渡り、交通インフラの提供を中心に地域貢献を続けてきた九州産交グループの一員として、人流と物流の促進による両国立公園の認知拡大と来訪者増加を目指しています。

担当者（問合せ先）：地方創生事業部　地方創生課　林田 大吾
連絡先：096-325-8226

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＞

- 雲仙天草国立公園の認知拡大・来訪者増加
- 阿蘇くじゅう国立公園の認知拡大・来訪者増加
- 同２公園の自然景観を楽しむことのできる体験プログラム(観光商品)やイベントの提供

＜企業等の強み等＞

- 熊本県公式観光観光予約サイト「くまもっと旅行社。」の運営※1による観光商材のプラットフォーム機能を実装
- 公共交通インフラを提供する地場企業グループとして、両国立公園の回遊性改善に向けた幅広い施策の具体化が可能
- 雲仙・天草国立公園内に地域の総合観光拠点である「mio camino AMAKUSA」を置き※2、サイクリング、マリンアクティビティ、イルカウォッチングなど公園来訪者の多様な楽しみ方を提供可能

※1熊本県観光連盟からの事業受託　※2上天草市の指定管理者

＜目標、実現したいこと＞

- 国内外から訪問者のファーストチョイスとなる雲仙天草、阿蘇くじゅう両国立公園の観光コンテンツプラットフォームの構築と運営

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞　※主に新規取り組みを列挙

- 令和8年に指定70周年を迎える雲仙天草国立公園（天草地域）のソフト整備事業計画を監修（業務仕様書への落とし込み）

→「令和７年度雲仙天草国立公園（天草地域）広域周遊促進業務」として熊本県自然保護課が推進中

- 令和６年度サウンディング調査結果を踏まえ、阿蘇山上広場の滞在環境改善のための各協議体、ワーキング・グループへ参加

【参加回数】4回(令和7年6月13日①、9月12日②、10月22日③、12月22日④)
【参加団体】南阿蘇村、環境省、(株)JTB熊本支店、弊社

- 令和7年7月1日 熊本型観光MaaS構築推進事業の方向性を継承した阿蘇観光周遊バス「阿蘇ぐるっと周遊バス」の運行・観光商品展開の自走開始

→ https://www.kumamotto.net/asogurutto/

- 上記観光周遊バスのSNSプロモーション実施

→ 令和9月29日 フォロワー10万人超の「ほーみん(@homie.512)」がtiktokにて配信開始
→ 11月からはInstagramにて広告運用開始

- 令和7年9月27日 阿蘇地域清掃活動の実施

【場所】国道57号・国道325号の一部沿線（南阿蘇村・阿蘇市）
【参加人数】グループ企業含め総勢107名
【回収ごみ】可燃物70kg、資源物10kg

＜次年度取組予定、構想＞

- 本年度の取組の継続・発展
- 「天草地域」指定70周年に係る観光商品または催事の自主展開

株式会社カルティブ

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）

「地域と企業の架け橋となり、国立公園の未来を共創する」
株式会社カルティブは、環境省との「国立公園オフィシャルパートナーシップ」に基づき、日本が世界に誇る国立公園の保全と、持続可能な地域活性化の両立を目指しています。
【river】https://cpriver.jp/　　【企ふるオンライン】https://kifuru.jp/

担当者（問合せ先）：事業戦略部　諸橋　　連絡先：corporate@cultive.co.jp

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＞
・「企業版ふるさと納税」をエンジンにした保全と活用
・ネイチャーポジティブ（自然再興）への貢献
・地域活性化を目的としたワーケーション・企業研修のフィールド活用

＜企業等の強み等＞
「企業版ふるさと納税」を活用した仕組みづくりにより、国立公園の環境保護活動や、魅力的な体験コンテンツの開発を支援。「守るべき自然」を「地域の宝」として次世代へつなぐため、パートナー企業様とともに新たな価値を創造していく。

＜目標、実現したいこと＞
国立公園を『みんなで育てる未来の共有財産』へとアップデートし、100年先まで続く自然と地域の好循環を実現したい。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞

・国立公園の所在する自治体へ公園の保全活動や、企業版ふるさと納税（企ふる）のラインナップに国立公園関連のプロジェクトを増やしていくための活動を行った
・国立公園が所在する自治体と企業のニーズなどを理解し、プラットフォーム「river」や「企ふるオンライン」で、セミナーや個別折衝を通し、国立公園に関するアピールを続けた
・環境省の国立公園関連の担当者をお招きし、オンラインセミナーを開催し、アーカイブを残した
セミナー動画：https://youtu.be/XD2JXKjzieM

＜次年度取組予定、構想＞

・企業版ふるさと納税「企ふる」を使った国立公園関連プロジェクトの掲載を増やす
・企業版ふるさと納税「企ふる」を使った国立公園関連プロジェクトへの寄付促進
・プラットフォーム「river」「企ふるオンライン」での情報発信
・官民連携を加速する国立公園に関するセミナーの開催

川口印刷工業株式会社

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）

大人のための北東北エリアマガジン【rakra】（ラ・クラ）https://kpj.co.jp/rakra/ad/
東北「道の駅」公式マガジン【おでかけ・みちこ】https://kpj.co.jp/michico-ad/

上記２誌の発行を通じて、北東北を、東北をもっと楽しもう！というテーマで発行を続けております。広域を多数の取材パーティーで網羅し、ライブ感のある表現を心がけております。見本誌ご希望の方は、遠慮なくご連絡ください！

担当者（問合せ先）：営業企画部　遠藤　　連絡先：　k1endo@kpj.co.jp　019-632-2211

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＞
・地域コミュニティの共創強化
・クライアントのPR・広告効果の最大化
・印刷・出版業務の効率化と高品質化

＜企業等の強み等＞
・地域に根ざした深い理解と信頼関係
・企画・編集・デザイン・印刷・PRを一気通貫で担える総合力
・丁寧なコミュニケーションと高い品質基準

＜目標、実現したいこと＞
・東北エリアの交流人口促進
・東北エリアの地域課題解決

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・オウンドメディア２誌にて、当社がオフィシャルパートナーシップ企業であることの誌面上表記
・rakra誌面上で、三陸復興国立公園および十和田八幡平国立公園エリアに関する誘客企画を、近隣施設等の協力を得ながら発信した。
　4/25号にて、奥入瀬エリアの宿泊施設と連携したエリアプロモーション
　10/25号にて、網張エリアの宿泊施設と連携したエリアプロモーション
　12/25号にて、冬の鵜の巣断崖の絶景をグラビアとして展開

＜次年度取組予定、構想＞
・本年度同様、季節に応じた国立公園の楽しみ方を提案する記事を発信

川崎重工業株式会社

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）

当社グループは、120年以上にわたり、陸・海・空の幅広い事業分野で、ものづくりを通じて高い技術・知見を培ってきました。最先端の技術をベースに、常に世界の人々の多様な要望に応える製品・サービスを時代の変化に合わせて提供し、お客様と社会の可能性を切り拓く力になることが、当社グループの掲げるミッション「世界の人々の豊かな生活と地球環境の未来に貢献する"Global Kawasaki"」の実現に繋がるものと確信しています。

特にヘリコプターを活用したZ-Leg（ゼータレグ）サービスは、個人の運動機能に依らずまた、道路の建設を必要としない空中の移動手段として広くご利用頂いております。

担当者（問合せ先）：堀井／中山　　連絡先： z-leg.info@global.kawasaki.com

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＞

・山岳信仰、登山文化に不可欠な山小屋が、財政難に直面する課題に対して、来園者が喜ぶチャリティの企画をアクティブに打ち出し、継続的に実施。（従来の待受け型寄附企画＝パッシブチャリティ）

・「自分の足で歩き、自分で荷物を持てる人」だけでなくEveryoneの来園も可能とし、国立公園の公益的価値を広く実感していただくための活動

＜企業等の強み等＞

・陸海空のモビリティーに関する技術力

・製造業、医療、移動に関連するサービスの知見

・遠隔操縦・自律運転が必要な、人が立ち入れない危険地域での活動や、適用機材に関する知見

＜目標、実現したいこと＞

・事業やサービスの仕組みを工夫することで、山小屋や、運送事業者の財政的な課題を解決したい。

・自然と調和する範囲において、テクノロジーを活用し、「自分の足で歩き、自分で荷物を持てる人」だけでなくEveryoneに国立公園を楽しんで頂きたい。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞

・雲仙天草国立公園への来園のためヘリコプタールートの開設と販売

・阿蘇くじゅう国立公園への来園のためヘリコプタールートの開設と販売

・霧島錦江湾国立公園への来園のためヘリコプタールートの開設と販売

・瀬戸内海国立公園における船上離発着と目的地へのヘリ飛行に関して支援実施

・やんばる国立公園上空におけるヘリコプター遊覧の販売

・東京から富士箱根伊豆国立公園への来園のためヘリコプタールートの設定と甲府を経由して秩父多摩甲斐国立公園上空を遊覧通過し東京へ戻る周遊ルートの実現

・大阪・関西万博における企画展示「2030年ネイチャーポジティブの実現に向けて」と「日本の国立公園」に参加出展

・ツーリズムEXPOジャパン2025出展　国立公園に関する上空フライト映像を多用し、Z-Legサービスの利用及び国立公園への来園を促進した。

＜次年度取組予定、構想＞

・自然環境をそのまま親しむ究極の体験スタイルを企画。移動のために人による工作物を必要としない鳥や動物のように、弊社のSAFE ADVENTURE CONCEPT（参考資料）のMaking Adventure Safe for everyone. を軸とした体験を企画予定。

・①来園希望者、②国立公園に係る事業者・団体、③自然環境、の三方が喜ぶ、アクティブチャリティー企画の創設予定。

キヤノンマーケティングジャパン株式会社

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）

環境省の各事務所様や自治体様の視点に立ち、コンテンツとテクノロジーの組み合わせによって国立公園の魅力を最大限に引き出せるようなご支援をします。

弊社カメラを活用した施策、SNSでの発信、IT技術でのご支援等

担当者（問合せ先）：公共・社会インフラ営業本部　藤野 真由　　連絡先：070-8698-4600

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＞

・国立公園の魅力発信

＜企業等の強み等＞

・コンテンツとテクノロジーを組み合わせて最適解を作り出す“プロデュース力”
・アート、映像、アニメーション、音楽など、様々な分野のクリエイターによる“表現力”
・高解像度、高精細、没入感、XRなど、光学、映像、ITの“技術力”

＜目標、実現したいこと＞

・国立公園のPRのご支援（ウェブサイト制作、映像制作、写真撮影等）
・ビジターセンターの展示物のご支援（映像制作やVR映像制作等）

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞

・国立公園×PowerShot ZOOM」特設サイトでの発信
　PowerShot ZOOM を国立公園レンジャーに貸出し、撮影した画像を中心に、各国立公園の魅力や保全の取組をcanon.jp内に製作する「国立公園×PowerShot ZOOM」特設サイトで発信

・キヤノンMJ公式X及びFacebookでの各種取り組みについての投稿
　キヤノンMJの国立公園パートナーシップ締結に関する投稿
　富士山オーバーツーリズム対策発信（環境省様依頼）

＜次年度取組予定、構想＞

・キヤノンMJ公式X及びFacebookでの各種取り組みについての投稿
・撮影におすすめの国立公園情報（動植物の旬と絡めて）＋マナー喚起
・プログラムに関する環境省様の投稿の引用投稿
・当社アカウントで実施している「＃キヤノン党でほめあいたい」ハッシュタグ企画※にて国立公園で撮影した写真もお待ちしている旨の呼びかけ
※写真投稿に「＃キヤノン党でほめあいたい」を付けていただくと、キヤノンMJ公式アカウントが引用投稿するXでの企画

Camping with Soul Japan株式会社

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）

Camping with Soul Japan株式会社

担当者（問合せ先）：横田　　連絡先：taisuke@cwsjapan.co.jp

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＞
・国立公園グランピング事業者の支援
・国立公園へのインバウンド誘致(英国メイン)
・生物多様性保全体験コンテンツ造成

＜企業等の強み等＞
・英国とのコネクション
・アウトドア環境でのラグジュアリーの整備
・グランピング事業に関するノウハウ
・生物多様性に関する取り組み

＜目標、実現したいこと＞
・国立公園グランピングのブランド化
・国立公園への自前テント持ち込み禁止
・英国での国立公園PRイベントの開催

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・瀬戸内海国立公園(姫島)での新規事業開始サポート
・阿寒摩周国立公園でのインバウンドツアー造成
・各国立公園内および隣接クライアントへの継続支援(９箇所)

＜次年度取組予定、構想＞
・自社サイトのオープン計画立案
・瀬戸内海国立公園(姫島)での新規事業開始
・各国立公園内および隣接クライアントへの継続支援
・英国での国立公園カタログ配布

九州旅客鉄道株式会社

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）

「JR九州グループ環境ビジョン2050」のもと、気候変動対策、資源循環、生物多様性保護を推進し、九州の豊かな自然と共生しながら、持続可能な未来を築いてまいります。
　JR九州グループ環境ビジョン2050はこちら👇
　https://www.jrkyushu.co.jp/company/esg/environment/pdf/Environmental_Vision.pdf

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＞
・九州の豊かな自然と生物多様性の保全
・生態系から得られる自然の恵みを活用し、地域活性化と環境資源保全の好循環を実現
・

＜企業等の強み等＞
・地域密着と環境負荷の低い交通インフラ
・九州全域の鉄道ネットワークを活かした地域との連携

＜目標、実現したいこと＞
・自然資本の維持、回復、充実への活動を通じた自然共生社会実現への貢献
・地域経済と生物多様性の保全が相互に作用する循環型観光モデルの構築・推進
・生物多様性に関する分析の高度化と対外発信の強化

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・ホームページに「国立公園オフィシャルパートナー」のバナー画像および「国立公園へ出かけよう！」ページへのリンクを掲載

＜次年度取組予定、構想＞
・ホームページに「国立公園オフィシャルパートナー」のバナー画像および「国立公園へ出かけよう！」ページへのリンクを掲載

・JR九州ウォーキングを通じたPRおよびイベントの企画、実施

近鉄グループホールディングス株式会社

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）

当社グループの事業エリアにある、伊勢志摩国立公園および吉野熊野国立公園において、地域事業者・自治体・当社グループ各社との協働・連携により、魅力を国内外に発信し、多くの方にお越しいただくことで、両地域の活性化に貢献してまいります。

担当者（問合せ先）：石田雅幸（伊勢志摩支社）　　連絡先：０５９６－２８－２８１１

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＞
- 伊勢志摩、吉野熊野国立公園の所在する地域の活性化
- 受け入れ環境の整備
- 地域連携と情報発信

＜企業等の強み等＞
- 当社沿線上に伊勢志摩、熊野吉野国立公園があり、グループ事業を連携することによるシナジー創出

＜目標、実現したいこと＞
- 地域一体での誘客プロモーション、魅力的な観光資源を発掘することによる訪問客の増加
- 伊勢志摩、吉野熊野国立公園の所在する地域の活性化

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
- 国立公園を要する地域を紹介するリーフレット・ホームページにオフィシャルパートナーのロゴマークを掲載
  ①伊勢・鳥羽・志摩スーパーパスポート“まわりゃんせ”
  ②伊勢神宮参拝きっぷ
  ③こころふたたび吉野山
  ④近鉄レールパス
  ⑤Kintetsu Railway Network Map
- 近鉄レジャークリエイトによるエリア誘客施策の実施
  ①伊勢志摩エリアプロモーション
  ②インフルエンサー、旅行会社を招聘したファムトリップ
  ③バンダイナムコエンターテインメントの「アイドルマスター」シリーズとのコラボイベント「THE ISE-SHIM@STER」開催

＜次年度取組予定、構想＞
- 国立公園を擁する地域紹介リーフレット・ホームページにオフィシャルパートナーのロゴマークを掲載
- 誘客プロモーションの実施
- インフルエンサー、旅行会社を招聘したファムトリップの実施

株式会社ぐるなび

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）

訪日外国人向け観光情報サービス「LIVE JAPAN」は“日本の魅力を世界の旅行者へ”をコンセプトに掲げ、東急メトロ・東急・ぐるなびをはじめとしたインバウンドに関りの強いコンソーシアムで運営するワンストップガイドサービスです。外国人旅行者にとって役立つ情報・機能を提供するのみならず、災害情報の多言語発信、二次交通に関する情報提供、ルール・マナーの啓発など、オーバーツーリズムや地方への分散など日本の観光課題を念頭に、日々必要な情報を多言語で発信しています。

（株式会社ぐるなび　担当：寺岡　teraoka@gnavi.co.jp）

LIVE JAPAN
PERFECT GUIDE

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＞

・アドベンチャートラベルに係る課題の情報発信のほか、二次交通など国立公園と関係する課題に対する取り組みに関心があり、引き続き情報発信を心がけたい。

＜企業等の強み等＞

・インバウンドに関係の深い企業とのコンソーシアム
・訪日外国人へのリーチ
・省庁自治体などと連携した取り組みが豊富　など

＜目標、実現したいこと＞

・オーバーツーリズムの解消（地方への分散など）

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞

✓国立公園をテーマにした多言語記事掲載や、国立公園の施設ページ掲載を行い、国内外の旅行者に対してその魅力を発信しています。
8言語それぞれのサイトトップページにロゴマークを掲出中。

＜次年度取組予定、構想＞

✓引き続き国立公園の魅力を単に多言語で発信するのではなく、国立公園を訪れる旅行者と受け入れる地元住民が抱える課題を解消するよう心がけ、対応を行ってまいります。

KNT－CTホールディングス株式会社

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）

当社グループは「未来」を見据えた「変化対応企業」として、絶えず変化し、多様化する社会からのニーズに対して「本物の価値を創造する企業」として「当社グループだからできること」に挑戦してまいります。これからもKNT－CTホールディングスグループとして、「旅」と「旅を超えた」さまざまなサービスをお届けし、感謝を胸に一丸となって、よりよい明日を創ってまいります。

担当者（問合せ先）：KNT－CTホールディングス株式会社　地域共創推進室　　連絡先：03-6696-2329

尾瀬国立公園の登山道整備

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＞
・今後の成長領域と位置づける「訪日事業」と「地域共創事業」の取り組みを重点的に進めており、海外ネットワークを拡充するとともに、地域ビジネスにチャレンジし、旅行会社として送客機能をさらに強化していきます。

＜企業等の強み等＞
・旅行会社の強みとして、個人旅行の旅の目的や価値をより明確にし、グループ一体となった総合力を活かした商品づくりにより、体験価値の向上を図ります。
また団体旅行を通して長年培ってきた専門性と信頼のある分野で、さらなる深化と質の向上に取り組むとともに新たな領域にトライしていきます。

＜目標、実現したいこと＞
地域の皆さまと同じ目線で課題に向き合い、ともに育む持続可能な観光に取り組むことで、地域の未来づくりに貢献していきます。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞

・《70周年事業》上高地エリアにおける地域貢献活動
KNT-CTでは、事業戦略の一つとして地域共創事業を推進しており、本年は弊社の70周年を記念し、上高地での地域貢献活動を通じて、観光資源の現在地を再確認し、現地の清掃活動などを実施しました。観光地の持続可能性に実際の行動を通じて向き合い、自然との共生や地域との協働の意識を高める機会となりました。

・国立公園を訪問するツアー造成
多数のツアーを実施していますが、本年度特徴的なツアーを２件ご案内します。

①中部山岳国立公園：旧釜トンネルと釜ヶ淵堰堤を見学するツアー
日頃入れない旧釜トンネルをガイドの説明付きで歩き、釜ヶ淵堰堤を特別見学するなど、上高地の旧跡を辿り歴史を学ぶツアーを実施。夜は上高地についての講演会も行い、中部山岳国立公園の理解を深める場をつくりました。

②尾瀬国立公園：登山道整備ツアー
昨年度の群馬県側の整備に続き、今年度は福島県の燧ヶ岳にて登山道整備を行うツアーを２回に分けて実施。山に恩返しをしたい登山愛好家等が多数参加し、尾瀬ガイド指導のもと、登山道の再生を行いました。

＜次年度取組予定、構想＞
・国立公園への更なる誘客に加え、国立公園の自然環境の価値を伝えながら、適切な利用を通じて保護活動への理解と参画を促し、保護と利用の好循環の形成を目指すツアーイベントを実施していきます。

株式会社好日山荘

次に登る日を、もっと好い日に。
好日山荘

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）

株式会社好日山荘は登山アウトドア専門店として、本パートナーシップは国立公園内外からの国立公園利用者の拡大を図ることで、内外の人々の自然環境の保全への理解を深めるとともに、国立公園の所在する地域の活性化につなげることを目的として日々取り組みを行っております。

担当者（問合せ先）：新盛大輔・松浦由香　　連絡先：078-231-1300(代表)

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＞
・登山アウトドア人口創出
・地域活性化
・健康寿命延伸
・防災、減災

＜企業等の強み等＞
・創業101年の登山アウトドア企業
・登山人口創出・アウトド人口創出のための企業
・全国の国立公園、登山環境を安全に楽しむための登山ガイド資格者のいる企業
・アウトドア用車いす5台の導入
・身体の個性に合わせた歩き方ノウハウ有
・はじめての方を対象とした手ぶらで無料ツアー開催実績（15回）
※国立公園への登山ツアーでも開催
※国立公園大菩薩嶺へ無料ツアーイベント開催

＜目標、実現したいこと＞
・登山アウトドア人口創出
・地域活性化
・健康寿命延伸

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・好日山荘が運営するECモールGsMALL by 好日山荘、ホームページにおける情報発信や、GsMALLサイト・GsMALLアプリなどでの専用ページ作成による訴求、メルマガ・ブログ・SNS等での情報発信
・好日山荘が運営する直営店舗各店での国立公園認知向上の為のパネル設置やパンフレット配布などの実施
・好日山荘が運営する登山学校チームなど、お客様をフィールドへ誘致する実技講座にて各公園への誘致活動の実施
・大阪万博　環境省特別ブースへの参加
国立公園認知拡大にそった展示および、大阪万博テーマ「いのち輝く未来社会のデザイン」にそった車いすの方がアウトドア環境を楽しむためのアウトドアモビリティの紹介、好日山荘 松本社長による「人生100年時代を豊かに生きるために～心と身体を健康にする自然体験のススメ～」講演実施

＜次年度取組予定、構想＞
・上記継続した取り組み
・環境省様とともに弊社のアウトドア人口創出のための取り組みPRができる場がありましたら大阪万博同様に実施検討いたします。

株式会社コクーンラボ

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）

新宿御苑インフォーメーションセンターにて国立公園の窓口、施設管理、セレクトショップ運営JAPAN GOLD LABEL, カフェNational Parks Café Under the Treeの運営を行っております。
新宿御苑は年間250万人の来訪者がおりインバウンド向けにも国立公園の魅力を発信しています。

担当者（問合せ先）：藤原　祥子　　連絡先：　gyoen@cocoon-labo.co.jp

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＞
・国立公園絶景レストラン
・新宿御苑にはたくさんのインバウンド客が来訪しますので相互送客の企画を構築
・外部イベントへの出展

＜企業等の強み等＞
・国立公園インフォメーションセンターカウンターの運営によるハブ機能として情報を集約しております。

＜目標、実現したいこと＞
・国立公園フェス/マルシェの実施
・オリジナル商品の拡販

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・35国立公園オリジナルタグの制作
・各地域の食材を活用したおにぎり展の実施
・おにぎりTシャツの販売
・カフェでの瀬戸内海　クラフトレモネード販売
・国立公園近隣の農家さんマルシェ
・国立公園×温泉企画

＜次年度取組予定、構想＞
・国立公園マルシェ
・オリジナルグッズ販売

一般社団法人国立公園検定協会

国立公園検定

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）

国立公園の価値を社会に広く伝え、自然と共生する未来を創るため、教育・観光・地域振興の分野で多様なパートナーと協働しています。
検定制度、教材、研修プログラム、イベント企画など、自然教育に関する幅広いサービスを提供。

担当者：国立公園検定協会事務局　岡本　　連絡先：info@nationalparks-japan.jp

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＞

•国立公園の認知度向上と次世代への自然教育
•地域観光資源の価値発信と持続可能な利用
•自然保護と観光の両立に向けた啓発活動
•多様な世代が参加できる学習・体験プログラムの開発

＜企業等の強み等＞

•全国の国立公園に関する体系的な知識を整理、発信できる専門性
•教育機関・自治体・観光事業者との連携実績
•検定制度を通じた継続的な学習促進の仕組み
•多言語対応の教材制作・オンライン学習環境の整備

＜目標、実現したいこと＞

•国立公園の価値を広く社会に伝える人材の育成
•地域と連携した学習・体験プログラムの全国展開
•観光・教育・企業CSRをつなぐ協働モデルの確立
•自然保護と地域振興を両立する持続可能な仕組みづくり

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞

•国立公園検定（1級・2級）を通年で実施し、**受験者3,922名・合格者3,751名 合格率96%** を記録
•1級では**1,929名が受験、1,845名が合格（合格率96%）** と高い到達度を維持
•2級では**1,993名が受験、1,906名が合格（合格率96%）** と安定した成果を達成
•国立公園の自然・歴史・文化・利用と保全を体系的に学ぶ機会として、検定の社会的認知が拡大
•初学者から専門層まで幅広い層が受験し、国立公園に関する基礎知識や専門知識の普及が進展
•最上位資格「国立公園エキスパート」に**１期生17名、２期生22名が認定**
•エキスパート認定者が地域活動・教育・観光分野で活躍し、国立公園の価値発信に寄与
•検定を通じた学びが、国立公園の持続的な利用と保全に関わる人材育成へ貢献

＜次年度取組予定、構想＞

・国立公園検定の内容拡充（最新の保全事例・気候変動・生物多様性などの追加）
・「国立公園エキスパート」認定者との連携強化（地域イベントの共同企画、アンバサダー活動）
・学校教育との連携拡大（中高・大学向け教材の刷新、授業導入モデルの構築）
・企業CSRとの協働プロジェクト創出（保全活動・環境教育・地域振興をテーマにした共創型企画）
・オンライン学習環境の強化（動画教材、オンラインアカデミーなど試案）
・国立公園を巡る「エキスパート級」現地研修の強化（自治体・観光協会と連携）
・受験者コミュニティの形成（オンラインフォーラム、交流イベント、学習サポート企画）
・国立公園の価値発信キャンペーン（SNS・メディア連携・イベント出展）

株式会社ゴールドウイン

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）

モノづくり、コトづくり、環境づくりの３つを軸にスポーツやアウトドアの領域を中心に人々の新たな挑戦を支え、その可能性をひらいていくライフスタイルクリエイティブカンパニー。
2020年に国立公園オフィシャルパートナーシップを締結し、2022年より開始したNational Parks of Japanプロジェクトにおいて、国立公園におけるアドベンチャートラベル事業を主軸とした各種取組を行い、日本の国立公園の認知度やイメージ向上、環境保全への寄与を目指している。

＜担当者連絡先＞株式会社ゴールドウイン　総合企画本部マーケティング部イベントグループ　安田　郁
Mail）k-yasuda@goldwin.co.jp　Tell）080-4138-7750

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＞
・国立公園を舞台としたアドベンチャートラベル
・国立公園の魅力を伝える情報発信
・国立公園をテーマにした商品開発、商品販売
・国立公園を有する地方自治体や他のOP企業との協業による、地域課題の解決。

＜企業等の強み等＞
・アドベンチャートラベルの豊富な実施実績
・当社が展開するブランド（Goldwin, THE NORTH FACE, HELLY HANSEN等）との連携
・ブランドビジネスで培った情報発信力

＜目標、実現したいこと＞
・日本の国立公園の認知度やイメージ向上
・国立公園における環境保全への寄与

＜参考＞
WEBサイト：https://nationalparks.goldwin.co.jp/
SNS：https://www.instagram.com/play_earth_adventure/

具体的な取組内容

＜2025年の取組＞
①国立公園を舞台としたアドベンチャートラベルの実施
・屋久島以南の国立公園を注力エリアとして、ツアーを9回実施した。
・環境省の現地担当官等と相談、情報共有しながら、国立公園の保護と利用の好循環に資するツアー作りを行った。
・多くのお客様から「国立公園への理解が深まった」旨、アンケートにてご回答いただいた。
②国立公園をテーマにした商品開発と販売
・当社取扱ブランド（Goldwin, THE NORTH FACE, HELLY HANSEN）による国立公園関連商品の製作・販売を行った。
③国立公園をテーマにした情報発信
・瀬戸内海国立公園及び屋久島国立公園において取材を行い、その魅力をWEBサイトやSNSなどのオウンドメディアを通じて発信した。
④国立公園の環境保全に資する寄付の実施
・国立公園をテーマにした商品の販売売上の一部を、自然公園財団に寄付した。
⑤その他
・国立公園を有する包括連携協定締結自治体（斜里町、箱根町、竹富町、北杜市）と連携し環境保全活動及びイベントを開催した。
・国立公園近隣の当社直営店において、日帰りのハイキングイベントを実施した。

＜2026年の取組予定、構想＞
①国立公園を舞台としたアドベンチャートラベルの実施
②国立公園をテーマにした商品開発、商品販売
③国立公園をテーマにした情報発信
④国立公園の環境保全に資する寄付の実施
⑤その他（包括連携協定先自治体との取組み、直営店におけるイベント実施）
なお、①～③については、東北・北関東エリアの国立公園に注力して取組む。

株式会社サイバーレコード

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）

弊社は「企業版ふるさと納税」を活用し、国立公園の魅力発信ツアーの醸成と誘客に取り組んでいます。企業版ふるさと納税を活用したプラットフォームサービス「river」にて連携する約32社の地銀・地域新聞社等の地域企業と連携し、国立公園が所在する自治体と企業のマッチングを支援しています。

担当者（問合せ先）：株式会社サイバーレコード／桑原　篤
連絡先：096-288-1022／a.kuwahara@cyber-records.co.jp

CYBER RECORDS

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＞
・企業版ふるさと納税を活用した国立公園の魅力発信ツアーの醸成と誘客。
・ツアーに関わる自治体・企業向けの啓発と個別調整。
・国立公園の保護活動に関わるオンラインセミナーの企画・集客・開催。

＜企業等の強み等＞
・約32社の地銀・地域新聞社等の地域企業と連携した推進体制。
・「river」WEBサイト（約1万PV/月）やYouTube（約17万PV）など、自治体や企業に向けた強力な情報発信チャネル。
・自治体および企業へのメール発信ネットワーク（自治体：1,554通/企業：2,528通）。

＜目標、実現したいこと＞
・阿蘇くじゅう国立公園（熊本県高森町）、中部山岳国立公園（長野県白馬村）を中心に事例作りを進め、全国35公園と関連のある自治体に対して啓発活動を行う。現地送客目標 20名/年。
・企業の国立公園に対する認知拡大と、環境保全への機運醸成。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
【国立公園に関する提案活動】
・自社リソースを活用し、国立公園が所在する自治体へ、企業版ふるさと納税（企ふるオンライン）の活用法として「公園の保全活動」や「魅力発信ツアー」の提案を実施。
・企ふるオンラインのラインナップに国立公園への関与を増やしていく活動を推進。
【セミナー等の開催】
・国立公園に関するオンラインセミナーを定期的に開催。
・セミナーや個別折衝を通じ、自治体・企業のニーズとシーズを分析。
【情報発信・認知拡大】
・セミナー告知用WEBページ、メールマガジン、YouTube等を活用し、国立公園の魅力や保全活動に関する情報を発信。

＜次年度取組予定、構想＞
【全国への展開】
・阿蘇くじゅう国立公園や中部山岳国立公園での事例をモデルケースとし、全国35公園と関連のある自治体へ横展開を図る。
【サービスの進化】
・自治体と企業への展開を通じて、国立公園に関与する「企ふるオンライン」のサービスを進化させる。
【継続的な保全への寄与】
・上記の活動を通じ、国立公園の魅力発信および保全活動へ継続的に寄与する。

三条印刷株式会社

オフィシャルパートナーとしての企業紹介

三条印刷は2021年10月より、尾瀬国立公園の木道を再資源化した「尾瀬の木道ペーパー」を活用する OZE BOARDWALK project を展開しています。デザインやワークショップなどを通じて自然保護に参加できる仕組みを構築し、売上の一部を環境保全活動へ還元しています。さらに、新潟県および近隣の国立公園を中心に、Web・SNS・動画発信に加え、ワークショップ体験を組み込んだツアーコンテンツへの参画や、子どもたちと共にサステナブルな活動を学び実践する体験イベントを実施。また、国立公園カレンダー制作販売や入域料木札、保全・整備活動とあわせ、「伝える・使う・守る」を一体化した持続可能な連携を推進しています。

【問合せ先】髙木敦　(関東ブロック営業部兼広報担当)　　連絡先：027-328-3355(直通/080-2167-9465)

Graphic & Media Supporting.
三条印刷株式会社

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＞
- 国立公園における保護と利用の好循環の実現
- 観光利用と環境負荷低減(脱炭素・ゼロカーボン観光)の両立
- 廃材・間伐材・未利用資源(木道材等)の有効活用と価値化
- 若年層・インバウンド層への国立公園の魅力発信
- 地域住民・事業者・企業が関わり続けられる保全活動の仕組みづくり　等

＜企業等の強み等＞
- デザイン企画・印刷・Web・動画プロモーションなどを一体化した情報発信力。
- OZE BOARDWALK project の取組をベースとした寄付連動型循環プロジェクトの設計と提案。
- 国立公園・自治体・企業・地域団体との連携実績とネットワーク。
- 現地取材・フィールドワークを重視したリアリティあるコンテンツ制作。
- 中小企業ならではのフットワークの良い対応力を活かした長期的な取組推進。

＜目標、実現したいこと＞
- 令和12年までに、複数国立公園で展開可能な「寄付連動型のコンテンツ作成プロモーションモデル」の確立。
- 国立公園の利用推進と環境保全の両立を実感できる具体的成果（寄付額・参加者・閲覧数等）の継続的な創出
- 企業・自治体・利用者が「参加したくなる」国立公園パートナーシップの好事例となること　(OZE BOARDWALK project・国立公園カレンダーなどの推進)

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
- 循環型印刷商品を通じて環境保全に参加できる OZE BOARDWALK project を継続実施。売上の一部を寄付し、尾瀬国立公園の整備・保全活動に還元することで、寄付を軸とした地域連携を推進しました。
- 妙高市と連携し、妙高戸隠連山国立公園・妙高市登山口の入域料木札を制作。また同国立公園10周年事業において、環境省・自治体・OP企業と連携したプロモーションを実施しました。
- 国立公園カレンダーの一般販売を開始。OP企業4社と販売・広報連携を行い、「国立公園保全活動への寄付を含む商品」として付加価値を設計しました。
- 上信越高原国立公園において、大型フェスイベントと連動し、若年層・インバウンド層を対象とした体験型コンテンツを実施。国立公園の利用と保護の理解促進を図り、売上の一部を寄付しました。
- 複数の国立公園で、清掃や保全整備活動などネイチャーポジティブな取組に参加。現地活動の様子もSNS等で発信し、広く啓発を行いました。

＜次年度取組予定、構想＞
- 国立公園カレンダーの継続制作・販売を通じ、国立公園の利用推進と保全活動への貢献を継続します。OP企業および地域企業と連携し、参加型・体験型コンテンツの設計を進めるとともに、「売上・寄付額・OP連携件数など」について、本年度実績を上回る成果の創出を目指します。
- OZE BOARDWALK project と国立公園における保全・整備活動を組み合わせたツアー化を構想し、地域と連携した取組として展開していきます。
- 全国の国立公園を起点に「その地域の素材や人」「当社のデザイン力」を掛け合わせ、サステナブルな学びとモノづくりを共創します。OP企業とのワークショップやイベント、ツアーなどの連携を通じ、次世代へつながる取り組みを一緒に推進していきます。

一般社団法人山陰インバウンド機構

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）

山陰インバウンド機構は、鳥取・島根両県を対象とする広域連携DMOとして、訪日外国人の誘致を通じた地域経済の活性化を目的に設立されました。戦略的なマーケティング・プロモーションを軸とし、旅行会社・メディアとの連携を通じた商品造成及び情報発信を展開し、地域支援の面では人材育成や地域事業者とのネットワーク構築を通じて受入環境整備の支援も行っています。これらの取組みで地域の魅力を効果的に伝え、旅行消費拡大へとつなげ、持続可能な地域経済の実現を目指しています。

担当者（問合せ先）：事業統括事務局長　山﨑　利幸　　連絡先：0859-21-1502

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＞

・旅行商品流通促進/整備事業
・戦略に基づく情報発信プロモーション事業
・訪日外国人受入環境整備事業
・観光人材育成事業

＜企業等の強み等＞

・海外旅行会社とのネットワーク
・地元事業者及び地域DMOとのネットワーク
・旅行会社、金融、行政等からのスタッフによる専門人材

＜目標、実現したいこと＞

山陰の魅力を活かし、未来へつなぐ山陰インバウンド機構のミッション

・地域経済の持続的な維持、発展に貢献
・地域の伝統と自然の維持、活用を支援
・地域の観光産業の拡大を目指す

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞

・山陰インバウンド機構公式SNSによる情報発信

Facebook及びInstagram　139件（英語、繁体字、簡体字、韓国語）
RED　85件（中国語簡体字）

・海外旅行博での情報発信

①中国マカオ（新規フォロワー469人）2025年4月25日～4月27日
②中国広州旅行博（新規フォロワー1,177人）2025年9月12日～9月14日
③台湾旅行博（新規フォロワー1,836人）2025年11月7日～11月10日
上記旅行博に参加し、来場者に向け大山エリア及び山陰海岸の魅力について発信

・動画制作及び発信

・食、縁結び、妖怪などテーマ性のある動画制作及び発信
・ネイチャー＆アクティビティ紹介動画（山陰管内6エリア）作成及び発信

・山陰ローカルガイド育成講座の実施

第１回（８月3日）　＝養成講座（座学）/米子市内/受講者３０名
第２回（８月３１日）　＝フィールドワーク/とっとり花回廊等/受講者４０名
第３回（９月７日）　＝養成講座（座学）/松江市内/受講者４６名
第４回（１０月１８日）　＝フィールドワーク/出雲大社等/受講者４０名

基礎の座学講座から現場での実践研修を実施。受講者と旅行会社のオンライン交流会（12月11日）を実施し、旅行会社とガイドのネットワーキング構築を図った。

・旅行会社を招いたFAMツアー

下記のとおり実施し、認知度向上及び商品造成を働きかけた。
①中国：2社　②台湾：2社　③欧米豪：1社

株式会社山陰合同銀行

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）

当行では「地域の持続的な成長なくして、当行の持続的成長はない」という認識のもと、地域課題の解決と、経営戦略を一体ととらえ、サステナビリティ経営を実践することで、グループ一体で持続可能な地域社会の発展に努めてまいります。

担当者（問合せ先）：株式会社山陰合同銀行　地域振興部　地域振興グループ長　前田　大地
連絡先：電話：0852-55-1802　／　E-mail：chishin@gogin.co.jp

ごうぎん

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＞
・地域の森林保全や海岸清掃活動
・地域の自然環境保全（生物多様性に向けた取組）
・国立公園の美しい景観や魅力の発信、観光誘客

＜企業等の強み等＞
・当行では、長年山陰海岸国立公園及び大山隠岐国立公園内並びにその周辺地域において、森林保全活動や海岸清掃、また環境保全団体との連携等、地域の環境保全に向けた取り組みを展開している。

＜目標、実現したいこと＞
・定期的な環境保全活動による国立公園の景観維持
・継続的な情報発信による国立公園の認知度向上

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・森林保全活動「ごうぎん希望の森」の実践
　引き続き国立公園内に所在する「鳥取砂丘」、「三瓶山」において、当行行員による森林保全活動「ごうぎん希望の森」を実施。
・当行発行媒体（サステナビリティレポート誌等）での情報発信
　レポートを当行ＨＰに掲載し、当行のサステナビリティへの取り組みを紹介

＜次年度取組予定、構想＞
・森林保全活動「ごうぎん希望の森」の実践
・当行発行媒体（サステナビリティレポート誌等）での情報発信

サントリーホールディングス株式会社

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）

サントリーグループは、水や農作物など自然の恵みに支えられた食品酒類総合企業として、
自然環境を守り育むことと、人々の生活を潤い豊かにすることとが共存し、
すべての生命が輝ける社会を、皆さまと共にめざしています。

担当者（問合せ先）：サステナビリティ経営推進本部　三枝　　連絡先：Naoki_Saegusa@suntory.co.jp

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＞
多くのサントリー製品は水から生まれます。
豊かな地下水と生き物を育む「天然水の森」活動は、水のサステナビリティを支える基幹事業として行っています。その観点から下記森づくりに課題感を持ちながら取り組んでいます。
・水源涵養林としての高い機能を持った森林
・生物多様性に富んだ森林
・洪水・土砂災害などに強い森林
・豊かな自然と触れ合える美しい森林

＜企業等の強み等＞
・サントリーにとってサステナビリティは創業理念の追求そのものになります。
・20年以上にわたる「天然水の森」活動
・50年以上にわたる「愛鳥活動」
・「水育」を中心とした教育啓蒙活動
＜目標、実現したいこと＞
・「天然水の森」を中心とした森林整備による水源涵養力と生物多様多様性の向上
・水源涵養活動からのサントリーブランドの魅力化

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・水源涵養力と生物多様多様性の向上の為の「天然水の森」での整備活動
①間伐等の森林整備　②鹿柵による希少種保護　③湿地環境の再生と保全
④草原環境の再生
・「ネイチャーポジティブフォーラム～サントリー天然水の森～」を開催
・様々な企業関係者等を天然水の森にお連れして、生物多様性活動を共に行う風土づくり
・「森と水の学校」を開催（奥大山校）
・サントリー世界愛鳥基金の実施

＜次年度取組予定、構想＞
・水源涵養力と生物多様多様性の向上の為の「天然水の森」での整備活動
①間伐等の森林整備　②鹿柵による希少種保護　③湿地環境の再生と保全
④草原環境の保全
・「ネイチャーポジティブフォーラム～サントリー天然水の森～」を開催
・様々な企業関係者等を天然水の森にお連れして、生物多様性活動を共に行う風土づくり
・「森と水の学校」を開催（奥大山校）
・サントリー世界愛鳥基金の実施

三陸鉄道株式会社

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）

三陸鉄道リアス線、41駅に「みちのく潮風トレイル」のポスター及びトレイルコースMAPを掲示しております。

担当者（問合せ先）：村上　富男　　連絡先：0193-62-8900

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＞

・京都にある旅行会社様が外国人をターゲットとして5泊6日の旅行チケットを売りにして、弊社に送り込んでいただいています。
・三鉄の乗って降りて、「みちのく潮風トレイル」を堪能して、また乗って移動して久慈駅～盛駅（大船渡市）の間を旅をしながら楽しんでいただいております。
・旅行会社様との関係を得良好に保ちつつ外国人の方々にもっとトレイルの魅力を発信したいと思います。

＜企業等の強み等＞

・岩手県沿岸を走るの163キロの三鉄は、トレイン＆トレイルを十分に発揮できる鉄道です。

＜目標、実現したいこと＞

・多くの方々にトレイン＆トレイルの利用の仕方をPRしていきたい。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞

岩手県沿岸の「みちのく潮風トレイル」を三鉄社員がガイドをしながら「さんてつウオーキング」を楽しみました。

・第1回　岩泉町　　5名　ジオトレインの旅
・第2回　野田村　　22名　トレイン＆トレイルin野田
・第3回　田野畑村　22名　トレイン＆トレイルin田野畑
・第4回　久慈市　　14名　トレイン＆トレイルin久慈
・第5回　大槌町　　26名　トレイン＆トレイルin大槌
・第6回　宮古市　3月予定　トレイン＆トレイルin宮古

＜次年度取組予定、構想＞

・来年度も引き続き「みちのく潮風トレイル」の魅力を十分堪能していただくため社員がガイドを務めながらトレイルを楽しんでいただきます。

株式会社ＪＴＢ

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）

ＪＴＢは、「人」、「場所」、「コト」等をつなぎ、その場所ならではの 新たな価値を創造することで「地域が抱える課題」を解決し、「持続可能な地域づくり」に貢献し、「地域」・「旅行者」・「社会」にとっての「三方良し」を実現します。国立公園においても、地域や事業パートナーの皆様と連携し、国立公園の魅力を最大限に活用し、「利活用」と「保護」の両面で、持続可能な観光地づくりを進めてまいります。

担当者（問合せ先）：ツーリズム事業本部 事業推進部 地域交流チーム　沼
連絡先：jtb_cri@jtb.com

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＞
- 国立公園の高付加価値化
- アドベンチャーツーリズムの推進
- 持続可能な観光地づくり

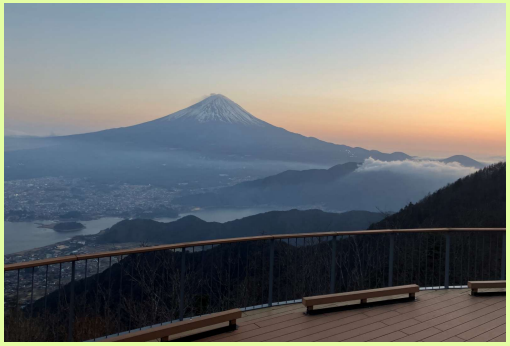
＜企業等の強み等＞
- お客様や地域、事業パートナーの皆様とともに旅行業として培った100年を超える経験とノウハウ
- 47都道府県の支店ネットワーク
- 150を超える海外ネットワーク
- 発地側と着地側の発着連動
- 観光ＤＸ、地域産業支援、訪日プロモーション、ふるさと納税など、各テーマに特化したサービスやソリューション
- 環境省エコファースト認定企業

＜目標、実現したいこと＞
- 持続可能で心豊かな社会の実現への貢献
- お客様・パートナーの皆さまとの産官学の共創による社会課題の解決
- 人流・物流・商流の創造による交流人口の拡大

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
- ●ウェブサイト等での国立公園特集
- ●国立公園エリアに滞在する宿泊プラン、体験コンテンツ等商品開発・販売
- ●国立公園における持続可能な観光地づくりに向けた地域や企業との連携・共創

＜主な取組＞
①阿寒摩周国立公園
阿寒湖におけるナイトタイムエコノミー（カムイルミナ）
②富士箱根伊豆国立公園
伊豆大島における観光基盤整備、外来生物利活用
河口湖周辺地域における観光交流拠点の運営
③中部山岳国立公園
富山～アルペンルートキャニオンルートの商品開発
（災害のため販売開始時期調整中）
④瀬戸内海国立公園
高松・小豆島での持続可能な観光推進、商品開発
広島及び瀬戸内海におけるアドベンチャーツーリズムの推進
⑤大山隠岐国立公園
隠岐諸島における観光地経営の推進
⑥やんばる国立公園
沖縄北部における観光基盤整備



＜次年度取組予定、構想＞
引き続き、持続可能な観光地づくりに向けた取組を進めてまいります

一般社団法人四国ツーリズム創造機構

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）

（一社）四国ツーリズム創造機構は、「四国はひとつ」という認識と総合的な観光戦略のもと、四国の認知度向上や国内・海外観光客の誘客の促進、魅力ある観光地づくりなどの諸事業を、官民一体となって効果的かつ円滑に実施し、四国の観光産業の振興と経済の発展、地域の活性化や国際化に寄与することを目的とする団体です。

公式サイト：https://shikoku-tourism.com/　　連絡先：087−813−0431

TOURISM SHIKOKU
しあわせぐるり、しこくるり。
四国ツーリズム創造機構

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＞

- 四国全体としての広域周遊
- 持続可能な観光（サステナブルツーリズム）やアドベンチャートラベル（AT）など、四国固有の自然や文化などを活かした四国の認知度向上と「四国ブランド」の確立及び拡大

＜企業等の強み等＞

- 広域連携DMOとして、四国４県や民間企業など、官民が一体となり、広域周遊観光の推進に取り組んでいる点

＜目標、実現したいこと＞

- 四国内の広域周遊
- 国立公園をはじめ、「ジオ」を通した、四国の自然や食、文化といった四国固有の魅力発信

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞

- 「ジオ」をテーマにした特集記事制作。記事内で足摺宇和海国立公園とエリアに重なりのある土佐清水ジオパークを紹介しながら、地質の成り立ちや食文化、自然を活かしたアクティビティを紹介。
- 環境省が制作した四国の国立公園を紹介する３種類の動画を当機構ホームページに掲載（うち、足摺宇和海国立公園の動画については、上記特集記事内でも紹介。）。
- 機構ホームページに環境省の「日本の国立公園」専用サイトへ誘導するオフィシャルバナーを常時掲載。

＜次年度取組予定、構想＞

- 機構ホームページ上で継続して、国立公園を紹介する動画や特集記事を発信。
- 機構が推進する「ジオツーリズム」のなかで、国立公園やジオパークを観光視点から訴求。

四国旅客鉄道株式会社

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）

担当者（問合せ先）：営業部営業企画課　　連絡先：087-825-1648

パートナー参加に関する基本的な姿勢、考え等

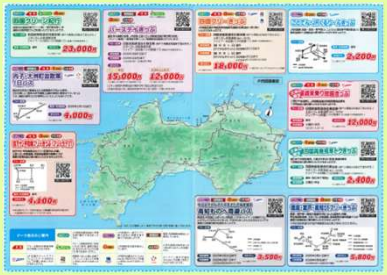
＜関心のある課題、取組＞
・国立公園を活用した四国地域の活性化・観光振興
・国立公園の魅力発信による四国地域への誘客促進

＜企業等の強み等＞
・四国内の国立公園（瀬戸内海国立公園、足摺宇和海国立公園）内に路線を展開しており、これらの国立公園への観光アクセスに寄与
・四国を基盤とする公共輸送機関として、国立公園を核とした広域観光周遊促進に寄与
・鉄道利用を通じて国立公園の魅力発信に寄与

＜目標、実現したいこと＞
・四国内の国立公園訪問を目的とした旅行需要の拡大による四国地域の活性化
・四国の魅力度向上による交流・定住人口の拡大

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
　瀬戸内国際芸術祭2025の開催を契機に以下の取り組みを通じて国立公園の魅力発信に努め、国内外から四国への訪問増に繋げた。
①広報誌「JR四国ニュース」で、国立公園内でのイベント等の情報を紹介。
②おトクなきっぷの紹介パンフレットに、「瀬戸内海国立公園」「足摺宇和海国立公園」を明示することで国立公園をPR。
③インバウンド向け鉄道パス「ALL SHIKOKU Rail Pass」を紹介するHP等に、「瀬戸内海国立公園」「足摺宇和海国立公園」の情報を明示することで国立公園をPR。
④当社ホームページに「国立公園オフィシャルパートナー」を掲載し、国立公園ホームページにリンクさせ、国立公園の認知度向上に努めた。



＜次年度取組予定、構想＞
　引き続き、本年度で取り組んだ①～④の取り組みを推進することにより、インバウンドを含めた国立公園への訪問者増に繋げる。

株式会社自然教育研究センター

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）

地域を巻き込んだ環境教育によって、環境保全に携わる仲間を増やしていく

担当者（問合せ先）：佐藤　　連絡先：0428-83-2037（奥多摩ビジターセンター）

CES
Center for Environmental Studies

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＞
・秩父多摩甲斐国立公園の魅力発信、マナールールの周知

＜企業等の強み等＞
・環境教育の拡充
・環境教育に携わる人材育成
・自然環境並びに環境教育的手法に関する調査研究と蓄積
・地域の環境保全推進
・インタープリテーション全体計画を作成している

＜目標、実現したいこと＞
・秩父多摩甲斐国立公園に利用者自身が興味を持ち、理解を深めることができる。そのきっかけをつくる関係者が連携し、自然環境やそこに生きる動植物、文化、暮らしが保全され、より良い形で受け継がれていく
・秩父多摩甲斐国立公園のインタープリテーション全体計画に携わる

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
①昭島にあるモリパークアウトドアヴィレッジにおいて2025年3月、6月、9月、12月の4回、8日間実施し、2011人に国立公園内の自然の魅力を案内した。
②国立公園の魅力を発信するイベントの企画、運営として、自然教室や子どもパークレンジャーなどの国立公園の魅力を発信するイベントを開催した。34名の応募があり、14名の参加があった。
③環境省を含む地元関係者と河川利用者への声掛けなど、マナーアップの活動を行った。1879人にルールやマナーを案内した。
SNS投稿実績：XとFacebookを合わせて35回の投稿を行った。
④環境省奥多摩自然保護官事務所へ情報共有を行った。
・巡視による同行　12月16日、17日　三条の湯巡視
・鳥類標識調査の見学　5月22日、6月23日、11月12日

＜次年度取組予定、構想＞
①モリパークアウトドアヴィレッジにおいて自然公園の魅力の案内
②国立公園の魅力を発信するイベントの企画、運営
③SNSやポスターなどの広告媒体を使用した、国立公園の魅力、マナーの発信
④環境省奥多摩自然保護官事務所への情報提供

首都高速道路株式会社

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）

首都高速道路は首都圏と関東近郊の国立公園をつなぐアクセス路としての役割も担っています。おでかけスポットでもある国立公園を当社の情報誌「首都高るるぶ」等で紹介することで、地域と一体となった利用促進を展開したいと思っております。国内外からの国立公園のご利用のさらなる拡大を図り、人々の自然環境の保全への理解を深めるとともに、国立公園が所在する地域の活性化を目指します。

担当者（問合せ先）：首都高速道路(株)CS・サステナビリティ推進部サステナビリティ推進企画課　戸邉／湯木
連絡先：y.tobe148@shutoko.jp ／ y.yuki3854@shutoko.jp

首都高速道路株式会社

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＞
・サステナビリティ経営の推進
・地域社会との共生
・2050年カーボンニュートラル
・多様化するお客さまニーズへの対応

＜企業等の強み等＞
・安全・安心で快適な走行空間及び交通情報等の提供
・持続可能な社会の実現に向けた様々な環境への取組

＜目標、実現したいこと＞
・国内外からの国立公園のご利用拡大、それに伴う自然環境保全への理解の深化
・国立公園が所在する地域の活性化
・お客さまサービスの向上・高度化
・カーボンニュートラル

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・ドライブ情報誌『首都高るるぶ秋号』にて、都内から車でアクセスしやすい関東の国立公園のうち「日光国立公園」「尾瀬国立公園」「富士箱根伊豆国立公園」「秩父多摩甲斐国立公園」を紹介しました。

＊2025年9月1日発行（WEB公開）
＊誌面：10万部発行
＊電子：約3.6万PV※
（※期間：2025年9月～11月）

・大阪・関西万博「地球の未来と生物多様性」テーマウィークにて環境省主催企画展示「2030年ネイチャーポジティブの実現に向けて／日本の国立公園」の中で「おおはし里の杜」等の首都高のネイチャーポジティブ実現に向けた取組を発信しました。

▲おおはし里の杜

・首都高ドライブMAP（首都圏広域道路地図）への国立公園掲載を継続しました。

＜次年度取組予定、構想＞
・ドライブ情報誌にて国立公園またはその周辺を特集掲載予定。
・首都高ドライブMAP（首都圏広域道路地図）への国立公園掲載を継続予定。
・当社の公式SNS(X、Instagram等)にて国立公園に関する情報を適宜発信予定。

スターバックスコーヒージャパン株式会社

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）

当社従業員や店舗および当社HPでの発信を最低でも年4回の魅力発信により、インバウンド含む国内外のお客様への日本の国立公園の認知・興味を醸成する。また、環境保全の重要性に対する共通認識を広めていくことで、環境問題やごみゼロ、プラスチックスマートなどへのアクションを取るきっかけを生みだす

担当者（問合せ先）：非公開　　連絡先：非公開

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＞
・リユース
・コーヒーかすの活用
・間伐材活用
・国立公園の魅力発信
・関係人口創出

＜企業等の強み等＞
・各店、多くのお客様にご来店いただくことから、これまで関心のなかった層にも情報を届けられるポテンシャルがあること
・地域とのつながりを作る文化を持つこと

＜目標、実現したいこと＞
・情報発信
・関係人口創出

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・新宿御苑店、皇居外苑　和田倉噴水公園店を中心とした国定公園魅力発信
・リユース促進
・コーヒーかすの活用
・地域連携を通した森林整備を通した関係人口の創出

＜次年度取組予定、構想＞
・新宿御苑店、皇居外苑　和田倉噴水公園店を中心とした国定公園魅力発信
・リユース促進
・コーヒーかすの活用
・より広い範囲での森林整備を通した関係人口の創出
・間伐材の活用

株式会社スノーピーク

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）

株式会社スノーピーク

担当部署　事業企画部
担当者（問合せ先）喜多　山口　　連絡先：yoshihiro.kita@snowpeak.co.jp　yamaguchi@snowpeak.co.jp

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＞
・国立公園内でキャンプや野遊びのできる機能整備
・国立公園内で利用できる体験プラン開発（宿泊、日帰り）

＜企業等の強み等＞
・官民連携で指定管理のキャンプフィールドを全国に展開しており、宿泊体験のみならず、衣食住働遊に関しても幅広く、事業展開しております。
・地域連携事業においては、体験のみならず、商品開発力を活かし、地域工芸品や特産品との限定商品開発を行うなどのノウハウも有しております。
・日本国内、グローバルでのブランド顧客を有し、顧客イベントを通して、コミニュティ構築を行っております。

＜目標、実現したいこと＞
・国立公園内での自然体験を中心とした宿泊場所整備(キャンプ場、コテージ、ヴィラなど)

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞

・2019 年より継続して、足摺宇和海国立公園内にて Snow Peak 土佐清水を指定管理を受託する形で運営。
・敷地内には、キャンプサイトと世界的建築家とスノーピークが共同で開発した宿泊棟（モバイルハウス）「住箱」12 棟を整備し、高知県以外も含め全国からお客様を呼び込み事業運営を行っている。
・国立公園内の自然、地域の魅力に気づいていただくきっかけとして、天然ガツオの藁焼き体験やサビキ釣りができる釣り竿レンタルなどのサービス提供も行っている。
・環境負荷を下げた運営を行うため、CO2 排出量ゼロの「自然エネルギー」への切り替えを実施済
（ロゴマーク使用実績）
・自社ホームページにて環境省と国立公園オフィシャルパートナーシップ契約を締結した旨掲載の上、ロゴマーク利用
https://www.snowpeak.co.jp/about/csv/

＜次年度取組予定、構想＞

・上記取り組みを継続して実施予定。

株式会社SUBARU

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）

SUBARUは、「笑顔をつくる会社」というありたい姿の実現に向けて、SUBARU車の製造販売を通じてお客様に安心と愉しさを提供しています。SUBARUは航空機メーカーのDNAを持ち「人を中心としたモノづくり」のなかで「安全＝いのちを守る」を最優先に考えてきており、「ひと」や「自然」の“いのちを守る”ために取り組む人たちをSUBARUや全国の販売特約店、お客様、地域が一体となって応援する「一つのいのちプロジェクト」に取り組んでいます。現在は全国5箇所の国立公園とパートナーシップを締結し、車両提供や協働活動を行っています。

担当者（問合せ先）：株式会社SUBARU 国内営業本部 営業企画部 ESG推進課 髙橋望美　連絡先：080-8172-2261

SUBARU

一つのいのち プロジェクト

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＞
・安全にもっと愉しく国立公園を利用するための活動推進。国立公園利用者の増加に向けた取り組み。

＜企業等の強み等＞
・車両を使った活動の支援が行える。
・自社メディア・SNS・オーナー向けアプリでの発信、地元販売店による店頭でのお客様へのご案内が可能。

＜目標、実現したいこと＞
・パートナーと協働し、多くのお客様が自然体験ができる機会を創出したい。
・連携地域を拡大し、一人でも多くのお客様に活動に参加いただき、国立公園やそこで活動する人たちの魅力を知ってもらいたい。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
（1）自然公園財団との連携活動
①那須平成の森での従業員向けツアー、湿地づくり保全活動の開催（計89名）

②上高地での社員・お客様ツアーの開催（計53名）

③大山隠岐国立公園との提携開始および自然公園財団へ車両提供、社員・お客様向けイベントの実施（計60名）、それにまつわる動画・記事の発信

（2）屋久島環境文化財団との連携活動
・屋久島国立公園との提携開始および屋久島環境文化財団へ車両提供、屋久島の魅力発信の動画公開予定

（3）知床財団との連携活動
・車両寄贈

＜次年度取組予定、構想＞
以下の観点から活動拡大を行っていきたい
・愉しむ：お客様向け自然体感イベントの実施地域拡大
・伝える：国立公園の利用・マナーに関する普及活動の協力、各地域の活動発信
・守る：保全活動の実施
・全国の自然公園財団の運営管理支部でのイベント・保全活動の開催
・財団使用備品の提供
・各取り組みのタイアップ記事・動画の発信

株式会社スペースキー

オフィシャルパートナーとしての企業紹介

スペースキーは、**アウトドアに特化した業界最大のインターネット企業**です。インターネットノウハウを活かして価値あるサービスを提供し、アウトドア産業の持続可能な収益化を支援することを目指しています。
保有する４メディア (CAMP HACK/TSURI HACK/YAMA HACK/CYCLE HACK) はそれぞれの分野で日本最大級のアクセス数があり、SNSの総フォロワー数も250万人超となっています。**情報発信力を活かして国立公園の認知度の拡大の魅力発信**をしております。
担当者（問合せ先）：寺本　芽永　　連絡先：k.teramoto@spacekey.co.jp

SPACEKEY
CAMP HACK　YAMA HACK
TSURI HACK　CYCLE HACK

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＞

・国立公園自体の存在や、環境保全の情報発信
・国立公園への誘客

＜企業等の強み等＞

・日本最大級のアクセス数のWEBメディア
(CAMP HACK/TSURI HACK/YAMA HACK/CYCLE HACK)
を活かした情報発信
・WEBメディアが運営している各種SNSアカウント
(Instagram,Tiktok,Youtube,X,Facebook)
での情報発信

＜目標、実現したいこと＞

・アウトドア愛好者への国立公園の魅力認知と
興味関心の向上

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞

・大月町の魅力発信(足摺宇和海国立公園)
2024年に続き、2025年も釣りを通じて大月町の魅力発信を行いました。
足摺宇和海国立公園の中で移動しながら釣りをすることで各所の場所を紹介できました。　再生回数：11万回以上

・ロケ地として国立公園の利用
西海国立公園・富士箱根伊豆国立公園・足摺宇和海国立公園をロケ地としてYoutubeの撮影を行い魅力発信を行いました。　再生回数：37万回以上

・国立公園内の登山情報のアップデート・情報発信
YAMA HACKにて富士箱根伊豆国立公園内の富士山の情報をはじめ、そのほか中部山岳国立公園・上信越高原国立公園・妙高戸隠連山国立公園など、国立公園内にある山の情報を随時更新、情報発信いたしました。

＜次年度取組予定、構想＞

・国立公園の魅力をWEBメディア、各種SNSを活用し情報発信予定。

住友林業株式会社

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）

当社はこれまで組織培養・接ぎ木・種子により様々な名木や貴重木の後継樹を育成してきました。その中で得た知見を活かしながら取組を進めます。

担当者（問合せ先）：森林・緑化研究センター　喜多　智　　連絡先：KITA_satoshi@star.sfc.co.jp

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＞
・希少種の増殖、遺伝的多様性の解析の基礎調査

＜企業等の強み等＞
・組織培養・接ぎ木・種子により様々な名木や貴重木の後継樹の育成経験、知見を持つ。

＜目標、実現したいこと＞
・植物の希少種とは生活環境が変化すれば容易に絶滅危惧種等になる要素をもつものです。国立公園オフィシャルパートナーとして本取組を含め国立公園での取組を当社HP 等で発信し、自然の魅力溢れる国立公園の情報について国内外に向けて広く伝えていきます。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・希少種の増殖、遺伝的多様性の解析の基礎調査
植物の希少種など弊社技術が生かせるターゲット、調査対象を絞り込む基礎調査を継続中。

＜次年度取組予定、構想＞
・希少種の増殖、遺伝的多様性の解析の基礎調査
植物の希少種など弊社技術が生かせるターゲット、調査対象を絞り込む基礎調査を継続中。
・また、国立公園に関わる取組など公表の機会がありましたら、ロゴマークなどを使用させていただき、国立公園の魅力を国内外へ発信します。

株式会社西武・プリンスホテルズワールドワイド

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）

担当者（問合せ先）：セールス＆マーケティング部　森山楓子
連絡先：fuko.moriyama@seibugroup.jp　070 7523 5783

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＞
・国立公園における自然資源の持続可能な保全
・観光利用による環境負荷の低減
・地域社会・地元事業者と連携した自然体験や環境教育プログラムの充実

＜企業等の強み等＞
・国立公園・自然公園周辺におけるホテル、レジャー施設の運営ノウハウ
・宿泊、レジャー、交通、MICE などを含む総合的な観光サービス提供力
・国内外の幅広い利用者層に対する情報発信力、集客力

＜目標、実現したいこと＞
・国立公園の自然環境保全と観光振興が両立する持続可能なモデルの構築
・来訪者の自然理解・環境意識を高める体験型プログラムの創出
・地域自治体、環境省、地元事業者等との連携による地域価値の向上
・国立公園の国際的魅力向上

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・箱根湯の花プリンスホテル(富士箱根伊豆国立公園内)：**温泉探求ツアーの開発**
火山地形由来の温泉文化が発達したエリアである、富士箱根伊豆国立公園内に位置する箱根湯の花プリンスホテルでは、温泉を学ぶ「ゆのはな湯学」と「温泉テイスティング」のツアーを実施いたしました。温泉に入るだけでなく、温泉を「科学する」特別な体験を通じて、いつもの温泉が「2 倍楽しくなる」体験です。

プレスリリース：https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000003311.000024668.html

・屈斜路プリンスホテル(阿寒摩周国立公園内)：**冬の屈斜路湖畔で『ととのう』特別体験！**
雪景色に染まる屈斜路湖を眺めながら 極寒を愉しむプライベートサウナ体験を実施いたしました。また、冬季営業期間を延長し、厳冬期ならではの自然の魅力を発信。厳冬期だからこそ見られる野生動物たちの営みや、雪の下で春を待つ植物たちなど、生命力あふれる大自然の力強さを体験できる機会を提供いたしました。

プレスリリース：https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000003374.000024668.html

＜次年度取組予定、構想＞
次年度も本年度同様、国立公園の魅力を消費者に届ける体験造成を引き続き進めて参ります。
一例として、「十和田プリンスホテル(十和田八幡平国立公園内)」では、十和田湖クルージングを楽しめる外部パートナーさまと契約を締結しました。（実装は2026年春から）
今後は十和田プリンスホテルからの発信で、同国立公園の魅力発信や観光需要創出にも寄与できればと思います。

一般社団法人せとうち観光推進機構

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）

私たち「せとうちDMO」は、瀬戸内海を囲む7県（兵庫県・岡山県・広島県・山口県・徳島県・香川県・愛媛県）と地域内外の民間企業が参画する一般社団法人せとうち観光推進機構と金融機関・域内外の民間企業が参画する株式会社瀬戸内ブランドコーポレーションで構成。せとうちが有する幅広い観光資源を最大限活用しながら、地域の多様な関係者と協働し、科学的アプローチを取り入れた観光地域の司令塔として、持続可能な観光地域づくりを推進しています

担当者（問合せ先）：國本　　連絡先：082-836-3217

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＞

・せとうちを、世界中の誰もが憧れ、また地域の誰もが誇りを持てる世界一のデスティネーションに地域とともに創り上げ、地方創生を実現する。

＜企業等の強み等＞

・せとうちエリア全体への波及

・参画自治体、企業との連携

＜目標、実現したいこと＞

・観光産業の高付加価値化を通じて、観光による受益が広く地域社会及び経済に行き渡り、経済・環境・社会の好循環が生み出されることで、地方創生に貢献する。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞

・特になし

＜次年度取組予定、構想＞

・次期中期経営計画の戦略に基づいた情報発信

全日本空輸株式会社

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）

ANAグループは、「ANAグループ環境方針」「ANAグループ生物多様性方針」を制定し、環境課題解決に向けた環境目標の達成や生物多様性保全を重要な経営課題としています。
2016年から「国立公園満喫プロジェクト」の一環として「国立公園オフィシャルパートナーシップ」を締結し、ANAの各媒体を通じて国立公園の魅力の発信や、外来植物防除活動を実施しています。

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＞
・生物多様性保全（外来種防除作業など）

・デジタル媒体を活用した、国立公園への誘客促進と認知向上

＜企業等の強み等＞
・国内外の顧客接点を持つ自社ウェブサイトを活用したプロモーション

＜目標、実現したいこと＞
・航空ネットワークと情報発信力を通じて、国立公園の「保護」と「利用」の好循環を支援し、地域経済の活性化に貢献すること

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・「やんばる国立公園」内の外来植物防除作業を実施
2017年より、環境省レンジャーや自治体、住民の方と一緒に「やんばる国立公園」内の侵略的外来種の防除作業を開始。
2025年は7月には、やんばる国立公園の指定区域に含まれている、大宜味村田嘉里で特定外来生物「ツルヒヨドリ」の駆除作業を実施。
沖縄地区のANAグループ社員とその家族ら約70名が参加し、40袋分の採取を行った。

※ツルヒヨドリは南北アメリカの熱帯地域原産のつる性の植物で、自然の生態系や農作物に被害を及ぼす可能性があることから、駆除が求められている。

・ANAウェブサイト「Japan Travel Planner」で国立公園を紹介。
（ANA HP掲載：日本の国立公園を探検しよう）
https://www.ana.co.jp/ja/jp/japan-travel-planner/national-park/

＜次年度取組予定、構想＞
・自社媒体を通じた情報発信　等

株式会社総合サービス

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）

2019年の締結以来、4か国語対応の啓発パンフレットの活用やご当地デザインの製品を通じ、各地の国立公園で保全活動を推進しています。今後は、脱プラスチックによる環境配慮型素材を用いた新製品「NATURE LOO」の 普及を通じ、環境意識を高める新たな啓発活動を主軸として展開。あわせて、災害時等の公助が届きにくいエリアでの衛生用品の備蓄・管理体制の構築を進め、現場主導の持続可能な衛生管理モデルを、環境省様と共に実施してまいります。

担当者（問合せ先）： 西村 / 山舘　　連絡先：03-3274-2448

株式会社 総合サービス
SINCE1982

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＞
- 国立公園内のし尿汚染防止と生態系保全
- 登山者への携帯トイレ普及とマナー啓発
- 災害時の排泄衛生確保（避難所外・遠隔地を含む）

＜企業等の強み等＞
- **国立公園での確かな導入実績：**
  屋久島や大雪等の国立公園において、携帯トイレ（サニタクリーン）が採用されており、現場の課題に応じた情報共有や導入支援が可能。
- **OP企業との連携力：**
  OP企業（旅行会社等）のツアーに「トイレ・衛生講習」を組み込む協業体制を構築。
- **災害衛生の専門性：**
  官公庁への豊富な納入実績を背景とした、発災時・インフラ未整備下でも機能する高度な防臭・衛生技術と低負担素材を保有。

＜目標、実現したいこと＞
- 「山に排泄物を残さない」環境配慮型マナーを、国立公園の標準的な文化として定着させる 。
- 多くのOP企業との連携により、全ツアーに「衛生教育」が組み込まれた状態を目指す。
- 災害時衛生対策の普及として、 公助が遅れる遠隔地（国立公園）において、訪問者が自ら衛生を守れる「自助」の仕組みを構築する。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
- **OP企業様との初の共同企画（トイレ講習）：**
  クラブツーリズム株式会社様やベルトラ株式会社様との新たな試みとして、高尾山等の登山ツアーへ計4回（4月：2回／9月：1回／12月：1回）協力。排泄物と生態系の問題をテーマに講習を実施し、携帯トイレ携行の重要性を参加者へ直接啓発。登山マナーとしての理解促進。
- **公益社団法人日本山岳ガイド協会様との連携：**
  11月17日・18日の2日間、長野県佐久平で開催された総会にて、全国から集まった協会所属ガイドの皆さまへ新製品「NATURE LOO」を披露。ガイドを通じた確実な普及とマナー啓発に向け、連携体制（ネットワーク）構築を推進。
- **展示会での普及活動：**
  6月27日～29日の3日間、「東京アウトドアショー2025（幕張メッセ）」へ初出展。
  国立公園の保全に加え、災害時にも不可欠な「排泄物の衛生管理」の重要性を、多くの来場者へ発信。

＜次年度取組予定、構想＞
- **【取組予定】「衛生教育」のツアー標準化と拡大：**
  今年度確立したツアー内での「トイレ・衛生講習」の体系をさらに強化。
  既存パートナー企業様との連携を深め、より多くの登山ツアーにおいてこの啓蒙活動が標準的に組み込まれる体制を拡大・継続する。
- **【構想】現場主導による衛生管理体制の構築と事業化：**
  自治体等の支援が届きにくいエリアにおいて、現場関係者が主体となって衛生を守れる「備蓄・管理体制」を構築。屋久島等の先行事例をベースとした「現場モデル」を環境省様に提示し、一過性の活動ではなく、国立公園の価値を維持するための「継続的な事業」としての定着を共に推進したい。
  （目標：国立公園内１件以上の事例確約）

一般社団法人地域未来企画

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）

地域未来企画は、地域未来の共創を目的として2002年に設立しました。国立公園という魅力的なコンテンツの認知拡大、魅力発信を通じて、国立公園を有する地域の活性化につなげていきます。

担当者（問合せ先）：室田伸一　　連絡先：murota@hei.hankyu.co.jp

一般社団法人 地域未来企画
地域の未来を、ともに。

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＞
・異業種との協業による新たな事業領域開拓や地域課題解決

＜企業等の強み等＞
・既成概念にとらわれない事業連携
・地域ネットワークを通じた異業種交流促進

＜目標、実現したいこと＞
・新たな地域連携による長期目線での収益化

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・当法人主催の異業種交流会「地域みらい交流会」において、参加者に国立公園スタンプラリーパンフレット配布およびスタンプラリー参加の呼びかけ
・当法人ＨＰおよび名刺でのロゴマーク掲載

＜次年度取組予定、構想＞
・「地域みらい交流会」での継続的な国立公園ＰＲ
・国立公園に関わる勉強会の開催

株式会社Challenge Outdoor

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）

「価値を創造し、新しい体験を創る」
宿泊や飲食の施設開発・体験や過ごし方の企画開発の総合コンサルタント。集客のためのマーケティング。
ホテルやキャンプ場などの施設運営。を行なっております。
国立公園の中で体験や滞在を造りや運営を行います。
課題解決や新規事業など是非お声がけくださいませ。
担当者（問合せ先）：足立　康仁　　連絡先： Mail: yasu@challengeoutdoor.co Tel:090-7018-1973

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＞
・国立公園内でのアクティビティ造成
・宿泊施設の再生や新規開発
・PFIや指定管理による参入

＜企業等の強み等＞
・ホテル旅館等の施設開発と運営経験
・グランピングなどの施設開発と運営経験
・キャンプ場の施設開発と運営経験
・ホテルリブランドなど再生経験

＜目標、実現したいこと＞
・国立公園に上質な滞在空間を造る
・国立公園内で宿泊施設の運営
・国立公園内で長期滞在ができるアクティビティの造成

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・国立公園内で実施している宿泊事業者へのアプローチ
・新規国立公園内で宿泊参入したい企業とのアライアンス
・環境省事務所や自治体との調整の実施

＜次年度取組予定、構想＞
・アライアンス企業との調整
・宿泊施設の選定や開発
・宿泊施設運営の実施
・アライアンス企業に対してアクティビティ開発
・コンサルタント先企業３社

中部国際空港株式会社

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）

中部国際空港株式会社（愛知県常滑市セントレア一丁目1番地）
＜主な事業内容＞
1. 中部国際空港及び航空保安施設の設置及び管理
2. 旅客及び貨物の取扱い施設等の機能施設、店舗等の利便施設の建設及び管理
3. 上記に付帯する事業

担当者（問合せ先）：経営企画部経営企画グループ　紀伊義文
連絡先：Tel 0569-38-7776（直通）　E-mail Yoshifumi_Kii@cjiac.co.jp

パートナー参加に関する基本的な姿勢、考え等

＜会社概要及び目標・実現したいこと＞
中部圏の国際拠点空港である中部国際空港の設置及び管理を行う国の指定会社。
海外及び国内の航空旅客や一般来港者に対し、日本の国立公園の魅力を発信することによって、国立公園の利用者拡大を図り、自然環境保全への人々の理解を深めるとともに、中部地域の活性化につなげていく。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・第１ターミナル４階イベントプラザの大画面媒体「ＳＯＲＡビジョン」にて、国立公園の３分ＰＲ動画を放映。
・セントレアウェブサイトにおいて、「国立公園満喫プロジェクト」の記事リンク又はバナーを掲載。
【日本語：記事リンク】
https://www.centrair.jp/special/campaign/soratabi/
【多言語：バナー】
https://www.centrair.jp/en/tourist-information/
https://www.centrair.jp/zh/tourist-information/
https://www.centrair.jp/tzh/tourist-information/
https://www.centrair.jp/ko/tourist-information/

＜次年度取組予定、構想＞
・第１ターミナル４階イベントプラザの大画面媒体「ＳＯＲＡビジョン」にて、国立公園の３分ＰＲ動画を放映。（継続）
・セントレアウェブサイトにおいて、「国立公園満喫プロジェクト」の記事リンク又はバナーを掲載。（継続）

株式会社　ティ・エ・エス

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）

当社は、海外市場における訪日旅行商品の企画・販売実績を活かし、国立公園および周辺地域の魅力を旅行商品として具体化し、継続的な送客に繋げることを目的として本事業に参加いたしました。本事業を通じて、海外旅行会社との連携を一層強化し、国立公園を核とした高付加価値な訪日旅行商品の造成・販売に取り組んでまいります。

担当者（問合せ先）　：勝俣　直博
連絡先　：km@tas-japan.net

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＞

・国立公園および周辺地域における訪日旅行商品の継続的な造成・販売体制の構築
・ファムトリップや現地視察後の商品化・販売に繋がるフォローアップの強化
・訪日外国人の多様なニーズに対応した高付加価値・テーマ性のある旅行商品の開発
・外国語ウェブサイトやSNSを活用した効果的な情報発信および販売促進

＜企業等の強み等＞

弊社は東南アジアの顧客をメインに取り扱っているランドオペレーター。創立40年以上の歴史を持ち、ミドルアップの客層をメインとした団体旅行（GIT）を始め、個人旅行(FIT)、インセンティブ等幅広く取り扱い、これまで計100万人以上のお客様を送客してきた経験と実績があります。

＜目標、実現したいこと＞

1. 国立公園および周辺地域を組み込んだ訪日旅行商品を海外市場に定着させ、継続的な送客と販売が行われる仕組みの構築を目指す。
2. あわせて、海外旅行会社との連携を強化し、国立公園の魅力や価値への理解を深めることで、商品造成の自走化および中長期的な誘客拡大に繋げる。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞

1. 国立公園および周辺地域を観光ルートとした訪日旅行商品を企画・造成し海外の旅行会社へご提案・販売。
2. 海外旅行会社向けのツアーを企画・実施し、国立公園を含む旅行商品の造成・販売に繋げる。
3. 海外旅行会社向けのファムトリップ（視察旅行）に際しては、旅行会社の選定及びキーパーソンの招致を支援する。
4. 国立公園および周辺地域を観光ルートとした訪日外国人のお客様向け旅行商品を造成・販売。
5. 外国語で運用している弊社のウェブサイトやソーシャルメディア（SNS）にて、国立公園の魅力を情報発信。

＜次年度取組予定、構想＞

次年度は、本年度の取組で得られた知見や海外旅行会社との関係性を活かし、国立公園および周辺地域を核とした訪日旅行商品の実用化・販売拡大を図る。

(1)本年度に企画した観光ルートや旅行商品について、海外市場のニーズを踏まえた改良を行い、海外旅行会社への継続的な提案・販売を実施する。
(2)海外旅行会社向けにツアーやファムトリップを実施し、商品造成および販売に直結する取組を推進する。
(3)国立公園を含む訪日外国人向け旅行商品の造成・販売を進め、送客の拡大を目指す。
(4)外国語ウェブサイトやSNSを活用し、国立公園の魅力発信と旅行商品の認知向上を図る。

T-LIFEパートナーズ株式会社

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）

T-LIFEホールディングス株式会社

旅行を通じて人・地域・自然をつなぎ、持続可能な社会の実現を目指しています。国立公園を次世代へ継承する重要な場と捉え、「守りながら活かし、正しく伝えて届ける」旅行の実装役として取り組みます。

担当者（問合せ先）：加藤　広明　　連絡先：03-6374-4380

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＞
・国立公園の体験価値の可視化
・繁忙期偏重の平準化
・体験×宿泊×移動の一体設計
・訪日外国人観光客の国立公園への誘客

＜企業等の強み等＞
・旅行商品造成～販売～添乗まで一気通貫
・メルマガ・ＳＮＳでの発信基盤
・法人・団体旅行の企画提案力
・宿泊・体験事業者、海外流通等パートナー連携

＜目標、実現したいこと＞
・国立公園関連商品の継続造成と送客拡大
・国立公園を軸にした高満足度ツアーモデル横展開

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・国立公園特集ページでの情報発信・導線整備
・メルマガ／SNSでの継続発信
・アドベンチャーツーリズム商品造成～実施

＜次年度取組予定、構想＞
・特集ページ拡充（テーマ別・季節別）＋申込導線強化
・インバウンド向けポータルサイトでの国立公園商品展開
・海外ＯＴＡ連携を活用した露出拡大、集客2,000名目標

株式会社デラ

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）

株式会社デラは、「音・音楽・映像」によるウェルビーイングの向上をテーマに、心と身体にやさしいコンテンツ制作を行っています。国立公園オフィシャルパートナーとして、全国の国立公園で収録した自然音・自然映像を活用し、その魅力を国内外へ発信しています。自然音がもたらすリラックス効果やメンタルヘルスへの寄与について、専門家監修のもと検証・可視化を行っている点が特長です。
音楽配信サービスや各種メディアを通じ、誰もが日常の中で国立公園の自然に触れられる機会を創出しています。今後も国立公園の価値発信と利用促進に貢献してまいります。
担当者（問合せ先）：渡部野歩/楯百恵　連絡先：product@della.co.jp

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＞
・国内外における国立公園の認知不足や来訪者減少
・現地訪問のきっかけとなる体験型・コンテンツ型の魅力発信の必要性
・心身の健康（ウェルビーイング）に寄与する国立公園の新たな魅力創出
・滞在価値向上等の課題を抱える自治体との連携

＜企業等の強み等＞
・全国の国立公園での自然音・自然映像収録の実績
・音・音楽とメンタルヘルス領域における専門的知見と検証ノウハウ
・音楽配信サービスや映像配信を活用した国内外への発信力

＜目標、実現したいこと＞
・国立公園の自然音を通じて、日常生活の中で国立公園を感じられる機会を創出する
・国立公園が持つウェルビーイング価値の社会的認知を高める
・将来的に全国の国立公園を網羅した自然音アーカイブの構築を目指す

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・本年度は、妙高戸隠連山国立公園、富士箱根伊豆国立公園、秩父多摩甲斐国立公園等において、新規の自然音収録を実施します。
収録した音源は編集後、Spotify・Apple Music 等の音楽配信サービスをはじめ、自社サイト上の特集記事、プレスリリース等を通じて公開し、国立公園の魅力を広く発信します。
あわせて、制作にかかわる国立公園の関係者へのインタビュー等を通じ、自然環境の価値や背景にあるストーリーを文章コンテンツとして充実させ、理解促進を図ります。
さらに、収録した自然音・映像素材を活用したダイジェスト動画を制作し、YouTube 等のデジタル媒体で公開することで、視覚的にも国立公園の魅力を伝えていきます。

＜次年度取組予定、構想＞
・未収録の国立公園での追加収録を継続し、全国の自然音アーカイブの充実を進める
・収録コンテンツを活用した新たな発信手法や連携企画についても検討する
・他の国立公園オフィシャルパートナーや自治体等との連携も視野に入れ、国立公園の魅力を多角的に伝える取組へと発展させていく。

東海旅客鉄道株式会社

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）

参加目的：国立公園の魅力を鉄道と観光キャンペーンを通じて国内外に発信し、利用促進と地域活性化、自然環境の保全への理解深化に貢献することを目的としています。

商材：観光キャンペーン、旅行商品、インバウンド向け周遊きっぷ、各種宣伝媒体等

担当者（問合せ先）：営業本部　地域創生G　井上　連絡先：０８０－３４０８－３８０３

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＞

- 国立公園を「行って終わり」ではなく、「滞在・周遊・消費」につなげる観光動線の形成
- インバウンドを含む国内外旅行者に対する、国立公園の魅力（景観・文化・体験）の分かりやすい情報発信
- 国立公園の保護と利用の好循環を生み出す、持続可能な観光の推進

＜企業等の強み等＞

- 東海道新幹線を軸とした全国規模の輸送ネットワークと高いブランド認知
- 「そうだ 京都、行こう。」等に代表される、長年にわたる観光キャンペーンの企画・発信ノウハウ
- 旅行商品、周遊きっぷ、広告媒体などを組み合わせた、多面的な情報発信・誘客手段

＜目標、実現したいこと＞

- 国立公園の認知向上と来訪意欲の喚起を通じた、利用者数の拡大
- 鉄道利用と観光を組み合わせた周遊促進により、国立公園所在地域の活性化に貢献
- 国立公園の価値や保全の重要性に対する理解を、旅行者の中に広げていくこと

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞

- 伊勢志摩向け旅行商品の宣伝展開において、地元自治体や旅行会社等と調整の上、国立公園オフィシャルパートナーロゴマーク等を使用
- インバウンド向けの高山・北陸エリア周遊きっぷ、伊勢・熊野・和歌山エリア周遊きっぷにおいて、関係会社と連携し、宣伝展開や券面等にロゴマークを使用
- 上記取組を通じ、数十万部規模の宣伝展開による国立公園の魅力発信を実施

＜次年度取組予定、構想＞

- 当社が実施または関係する観光キャンペーンのうち、国立公園と関連するものについて、地元自治体・関係企業と連携し、継続的にロゴマークを活用した情報発信を実施
- インバウンド向け周遊きっぷ等を中心に、国立公園を含む広域周遊の促進を図る取組を継続

東急株式会社

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）

クルーズトレインTHE ROYAL EXPRESSを運営しております。運行する地域のみなさまとともに地域の魅力をお届けする素敵な旅舞台を提供することで、お客様に豊かな時間を過ごしていただいております。

担当者（問合せ先）：社会インフラ事業部 阿部　　連絡先：03-3477-6214

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＞
・国立公園エリアでの運行において、豊かな自然やその土地ごとの恵みを活かしたお料理など、クルーズトレインがお届けする価値として広く発信してまいりたい。

＜企業等の強み等＞
・THE ROYAL EXPRESS開業以来8年間蓄積してきた地域の魅力を富裕層向け観光コンテンツに磨きあげるノウハウ

＜目標、実現したいこと＞
・引き続き、様々な国立公園エリアの魅力を遡及した旅舞台を提供することで、魅力発信してまいりたい。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・伊豆や北海道における運行にて、富士箱根伊豆国立公園エリアおよび北海道の各国立公園エリアへの送客・地域文化プレゼンテーション

・横浜駅所在のTHE ROYAL LOUNGE、下田・寝姿山所在のTHE ROYAL HOUSEにて富士箱根伊豆国立公園エリアのパンフ等を設置し、魅力発信

・列車（THE ROYAL EXPRESS）のみならず、専用ハイグレードバスを使ったTHE ROYAL EXPRESSブランドの旅を展開し、中部国立公園への送客を実施

・弊社HPへの国立公園オフィシャルパートナーロゴの掲出（サイトリンク）

＜次年度取組予定、構想＞
・引き続き、THE ROYAL EXPRESSにて伊豆エリア・北海道エリアへの送客および魅力発信

東京カメラ部株式会社

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）

写真動画を使った施策を通じて国立公園を魅力を写真好きやフォロワーなどに発信しています。

担当者（問合せ先）：鶴山洋之　　連絡先： 03-6433-5082

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＞
・認知度向上
・プロモーション（都内イベント）
・フォトツアー

＜企業等の強み等＞
・UGCを使った写真動画の発信
・フォトコンテスト開催ノウハウ

＜目標、実現したいこと＞
・国立公園の認知度向上、来訪者増加

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・国立公園フォトコンテスト及び展示
・日高NP登録1周年記念フォトコンテスト

＜次年度取組予定、構想＞
・国立公園フォトコンテスト及び展示
・自社SNSでの魅力発信

東京国際空港ターミナル株式会社

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）

羽田空港国際線ターミナルは、世界と国内各地を「より速く便利に、より安全に、より優しく結ぶ、快適都市空港」をモットーに、首都圏の空の玄関口としてより便利に進化し続けています。
これからも心を込めたサービスと先進の施設を提供し続け、世界に誇れる魅力ある空港として、日本を訪れる皆さまをお出迎えいたします。

担当者（問合せ先）：杉浦貴　　連絡先：03-6428-5901

HANEDA
Tokyo International
Air Terminal

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＞
・認知度・集客の課題（インバウンド偏在の解消）
・コンテンツ不足
・持続可能な運営（脱炭素・環境保全）の課題
＜企業等の強み等＞
・周辺自治体との「官民連携」による地域活性化
・「日本の玄関口」を活かした地方創成プラットフォーム
・持続可能な「エコエアポート」と防災拠点化
＜目標、実現したいこと＞
従来の活動においては、国立公園活性化に向けた　間接貢献に加え、「日本全体の地域社会との共存　共栄」を掲げた弊社の「サステナビリティ基本方針」に即した活動として、その価値を創出してきた。
今後は、さらに見込まれる訪日旅客増加をはじめとした外部環境の変化も踏まえ、当社事業への還元を　目指しつつ、年3回の「意見交換会」に積極的に参画していきたい。
関係機関との連携強化による当社プレゼンス強化に加え、事業者間でのB to B連携を強化し、コラボレーションによる価値創造など検討し実践していきたい。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・出発エリア搭乗口付近にて、下記動画を放映
・中部山岳国立公園
・伊勢志摩国立公園
・羽田空港旅客ターミナルHPに国立公園のバナーを継続掲出
https://tokyo-haneda.com/index.html

（ロゴマーク使用実績）
羽田空港公式ホームページにて国立公園のオフィシャルバナーを掲出し、啓蒙　活動を展開している。

＜次年度取組予定、構想＞
国立公園オフィシャルパートナーとして、2030年における訪日　外国人6千万人の達成に貢献すべく、羽田空港国際線ターミナルで、魅力ある観光資源　（エコツーリズム、ジオツーリズム）としての国立公園の魅力を紹介していきたい。さらに、オフィシャルパートナー企業との繋がりと連携により、地域の課題解決に向けた取り組みに主体的に参画し、当社がなしうる取り組みを検討していきたい。

株式会社東京山側DMC

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）

【参加目的】
株式会社東京山側DMCは、国立公園の「保護と利用の好循環」を実現し、地域の活性化を図ることを目的に参画します。環境省と協力し、国内外の利用者拡大と自然保全への理解深化を目指します。特に**地域創生プロデューサー養成講座**を全国展開し、環境倫理（LNT）やツアー造成スキルを持つプロデューサー及びガイド人材のネットワークを構築することで、日本全体の国立公園の価値を底上げすることを最大の目標とします。
【商材・主な取り組み】
主な商材は、国立公園の保全と活用に関する専門研修を提供する**地域創生プロデューサー養成講座**です。このネットワークを基盤とし、全国の国立公園で、**ユニバーサルツーリズム**を取り込んだアドベンチャートラベルコンテンツを造成・販売します。その他、幼少期を対象とした**探究型自然体験学習スクール**の広域展開、および養成講座の卒業生を中心とした**全国的なリバークリーンナップ**などの環境保全活動を継続的に展開します。

担当者（問合せ先）：櫻澤裕樹　　連絡先：info@fwness.com

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＞
- 国立公園の保全と活用を推進する**地域創生プロデューサー及びガイド人材の養成**（全国展開）。
- **環境倫理（LNT）**を取り込んだツアー造成と、それによる国立公園の適正利用の推進 。
- 高齢者や障害者を含む多様な層に体験を提供する**ユニバーサルツーリズム**の積極的な導入 。
- 地域住民や利用者が参加しやすい**リバークリーンナップ**などの環境保全活動の継続的な展開 。

＜企業等の強み等＞
- 秩父多摩甲斐国立公園における**御師文化ツアー**等の実践に基づく、国立公園の保全と民営地（生活文化）の共存を伝える知見。
- ガイドに**LNTトレーナー資格取得を必須**とするなど、環境倫理を徹底した質の高いツアー運営体制。
- リバークリーンナップ活動を通じた地域交流により、**移住者を生み出す**など、具体的な地域活性化効果の実績。
- 富士箱根伊豆や上信越高原など、複数の国立公園での事業実績を持つ、**広域展開のノウハウ**。

＜目標、実現したいこと＞
- **令和12年末まで**の締結期間において、国立公園の保護と利用の好循環を継続的に実現する。
- 地域創生プロデューサー養成講座を通じて、国立公園の保全と活用を担う**人材ネットワークを全国的に構築**する。
- 全国の国立公園を対象に、アドベンチャートラベルコンテンツを**年間10本造成・販売**し、国内外の利用者拡大に貢献する。
- ユニバーサルツーリズムの推進により、**利用者の多様性を拡大**し、「行けなかったところに行ける」喜びを創出する 。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
- **万博での全国発信**：大阪・関西万博の環境省ブースにて5日間展示を行い、国立公園の保全と活用に関する弊社の取り組みを全国的に発信した（櫻澤祐樹によるセミナー登壇を含む）。
- **アドベンチャートラベル実績**：御岳山における御師文化ツアーの継続販売及び上信越高原国立公園内での商品造成・販売を実施し、ガイドにはLNTトレーナー資格取得を徹底した。
- **探究型学習の実績**：秩父多摩甲斐国立公園内の施設及び富士箱根伊豆国立公園（下田海中水族館連携スクール）にて、幼少期（4～12歳）を対象としたスクールを展開した。
- **環境保全活動実績**：秩父多摩甲斐国立公園内の秋川を中心に月1回の清掃活動を継続し、他地域からの要請に応じ共同開催を実現した。リバークリーン参加者からあきる野市への**20名以上の移住実績**が確認された。

＜次年度取組予定、構想＞
- **人材育成の全国展開**：**地域創生プロデューサー養成講座**を全国的に展開し、環境倫理（LNT）やツアー造成スキルを持つプロデューサー及びガイド人材を育成する。
- **アドベンチャートラベルの拡大**：養成講座のネットワークを活用し、**全国の国立公園**において年間10本のコンテンツを造成・販売する。
- **ユニバーサルツーリズムの導入**：アドベンチャートラベル事業に、高齢者や障害者など多様な利用者層向けの**専属アテンダント付きツアー**を導入し、利用者の多様な拡大を図る。
- **保全活動の全国展開**：養成講座の卒業生・受講生を中心としたネットワークを活用し、秋川に限定せず**全国的な国立公園およびその周辺地域**においてリバークリーンナップ等の環境保全活動を継続的に展開する。

東武鉄道株式会社

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）

お客様の暮らしに密着した事業を通じて沿線地域の発展に貢献する企業グループとして、安全・安心を根幹に「運輸」「レジャー」「不動産」「流通」等の事業を多角的、複合的に展開しています。事業を通じて安定的に利益を創出しながら、環境にも配慮した経営を進め、お客様の生活を担う企業グループとして地域社会と持続的に発展することにより、企業の社会的責任を果たします。

お問合せ先 ： 東武鉄道株式会社　経営企画本部（TEL 03-5962-2057）

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＞
・日光国立公園への誘客促進、観光消費額増加
・日光国立公園におけるモーダルシフト等、脱炭素社会への移行推進

＜企業等の強み等＞
・日光国立公園内における多角的な事業展開（バス・タクシー、ホテル、テーマパーク、ロープウェイ、遊覧船、牧場、スキー場、温泉供給等）
・地域社会との共存共栄の取組によって築き上げてきた地域からの信頼、期待

＜目標、実現したいこと＞
・世界中の旅行者に選ばれる「国際エコリゾート日光」の実現を目指し、自然との共生や地域文化の尊重、持続可能性を重視した、令和の時代に相応しい観光地づくりを進めています。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・日光国立公園内の枢要な交通手段である路線バスの利便性・持続可能性向上
　☑東武日光駅～中禅寺温泉間の急行バスを定期運行化
　☑ヤマト運輸株式会社との連携による客貨混載事業の実施
　☑路線バスの運行燃料をバイオ燃料（B5軽油）に置換
　☑キャッシュレス決済の拡充
　☑栃木県・日光市との連携による紅葉シーズンの渋滞対策
　☑路線バスの自動運転化に向けた実証実験
・訪日外国人向けデジタルチケットサイト「TOBU Japan Trip Tickets」の開設
・愛犬と宿泊できるプライベートヴィラ「グランフォレスタヴィラ日光-Private Dog Resorts-」の開設
・ハイグレード貸切バス「SPACIA X NIKKO CRUISER」の運行開始
・明智平ロープウェイのリニューアル工事着工（リニューアルオープンは2027年9月予定）

＜次年度取組予定、構想＞
・奥日光エリア施設（ホテル等）での太陽光発電・高効率エネルギー設備導入
・中禅寺温泉バスターミナルのリニューアル工事着工
・デジタルチケットサイトの利便性向上（コンテンツ拡充、UI/UX向上等）

東武トップツアーズ株式会社

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）

東武トップツアーズは、国立公園の自然・文化資源を守りながら活用する観光の実装主体として、宿泊・体験・移動を一体で設計し、持続可能な観光モデルの構築に貢献します。

担当者（問合せ先）：　手島大輔　連絡先：daisuke_Teshima@tobutoptours.co.jp

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＞
・国立公園における持続可能な観光（サステナブルツーリズム）の推進
・国立公園内・周辺宿泊施設の価値向上と高付加価値化
・地域事業者・自治体・国との連携による観光マネジメント

＜企業等の強み等＞
・全国ネットワークを有する総合旅行会社としての企画・販売力
・官公庁・自治体事業の豊富な受託実績と制度理解
・宿泊施設・交通・体験を一体で設計できるランドオペレーション機能
・教育旅行・企業研修・インバウンド等、多様な市場への展開力

＜目標、実現したいこと＞
・国立公園ブランドを活かした「選ばれる宿泊体験」の創出
・宿泊を起点とした自然体験・環境学習・地域交流の体系化

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・美しい日本の宝　日本の国立公園の宿泊＋交通パック販売
・訪日向けハネムーン商品『UNIQUE WEDDING』内でのフォトウェディング
(日光国立公園・大山隠岐国立公園)

＜次年度取組予定、構想＞
・子ども・家族向け環境学習プログラムの造成

トヨタ・コニック・プロ株式会社

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）

トヨタ・コニック・プロでは、トヨタ自動車ならび全国のトヨタ販売店と共に地域で必要とされる存在、「町いちばん」の存在でありたいという想いをもとに、地域の魅力を引き出す施策に取り組んでいます。
暮らしている地域を知り、環境や交通、産業を考えることで、地域を担う次世代が明るい未来を描ける町づくりをしていきたいと考えています。
担当者（問合せ先）：　リテール事業本部リテールマーケティング部　伊瀬知英恵
連絡先：　hanae_isechi@toyotaconiq.co.jp

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＞
・地域のアセットを活用した環境教育取り組み
・将来の地域を担うこどもの体験創出取り組み
・マルチパスウェイに資する環境車施策の取り組み

＜企業等の強み等＞
・トヨタ自動車が取り組む子ども向け環境教育コンテンツの実施による啓蒙
・国立公園の魅力化発信のため観光AIガイドの提案
・国立公園内の自治体が抱える観光二次交通課題の解消に向けたMaaS／オンデマンドシステム、モビリティ施策実証の立案
・他パートナーシップ企業、自治体との連携
・トヨタ自動車が掲げるマルチパスウェイの思想を元に、BEVを中心とした環境車や新型の小型モビリティなどの車種施策提案

＜目標、実現したいこと＞
・地域上記取り組みの継続／実現

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・さんべ祭へのワークショップ出展
（@国立三瓶青少年交流の家※大山隠岐国立公園内）

大田市教育委員会と連携し、トヨタ自動車／島根トヨペットの合同出展してレザークラフトワークショップを出展。
クルマの製作過程で出るシートレザーの端材を活用してキーホルダーにしていただく『アップサイクル』の取り組みとして主に次世代を担う地域の子どもたちを対象にワークショップを開催

クルマになれなかった素材たちに命を吹き込み、「ゴミがゴミじゃなくなる」「もっといいに変わる」可能性を示したいというトヨタ自動車の思いや考え方が少しでも伝わればという思いで実施しました。

トヨタ自動車子ども向けコンテンツの情報サイト
キッズトヨタまなぶパークにて記事レポート掲載
https://toyota.jp/manabupark/activity/detail43/

＜次年度取組予定、構想＞
・上記取り組みの継続および他国立公園地域への拡大

一般社団法人長野県観光機構

一般社団法人 Nagano Tourism Organization
長野県観光機構

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）

長野県77市町村の観光振興・物産振興を取組している県DMOです。
参加目的：県内５つの国立公園における観光素材（コンテンツ）を最大限活かしてアピールすため。

担当者：岩本　文成　　連絡先：026-219-5274

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＞
・ガイド育成について
・環境省の取組を体験できる長野県自然学習

＜企業等の強み等＞
・国内・インバウンド各専門の担当者を配置
・県全体を網羅している。

＜目標、実現したいこと＞
・国立公園におけるキラーコンテンツを
　10個以上造成。
・環境省の取組を体験できる長野県自然学習の取扱い学校団体を3校以上実施。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
(1)インバウンド関係
①県内観光(※) をPRする多言語WEBサイト・SNS運営・海外メディアの取材支援
②県内DMO等及び事業者(※)と連携し、訪日旅行会社等との商談会を開催
③ATWSにて各国立公園を含む旅行商品を用いた商談を実施
④豪州Snow Travel EXPOおいてスノーリゾート（野沢温泉・志賀高原・妙高高原・白馬）等と連携した現地プロモーションを実施
⑤県内フィールド(※)で活躍するATガイド養成研修　（※：各国立公園を含む）
(2）国内関係
①首都圏の小学生対象のサマーキャンプ、スノーキャンプ菅平高原・乗鞍高原
②修学旅行誘致に向けて教職員招聘事業（志賀高原・戸隠高原）
③東京・大阪・名古屋での商談会開催（100名規模）
⑥着地型旅行商品造成商談会（長野・東京開催）

＜次年度取組予定、構想＞
(1)インバウンド関係
上記①～④の継続実施および⑤については地域通訳案内士制度を導入し拡充実施
（2）国内関係
上記①～⑥の継続実施。

名古屋鉄道株式会社

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）

名古屋鉄道は、愛知県・岐阜県を拠点とする中部圏唯一の大手私鉄として、鉄道事業を基軸に不動産、レジャー、流通など多角的に事業を営んでいます。現行の中長期経営戦略の重点テーマのひとつとして、「魅力ある地域づくり・まちづくり」を掲げ、さらに「飛騨高山エリア」を重点エリアとして明文化しています。当該エリアが「世界水準の山岳観光地」となることを目指して、後述のグループ会社と連携しながら魅力発信に努めます。

担当者（問合せ先）：文化・CSV推進部　後藤　　連絡先：052-588-0837

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＞
【名鉄バス】インバウンド旅客へ高速バスの認知度向上
【名鉄観光バス】
・インバウンド商品の強化　・高付加価値商品の強化
【奥飛観光開発】
・国内旅行の需要喚起　・滞在型・高付加価値コンテンツの造成
・情報発信の強化　・地域経済の活性化

※名古屋鉄道としては、上記グループ各社の取組に対する調整および支援を実施します

＜企業等の強み等＞
【名鉄バス】名古屋駅から目的地まで乗換え不要で快適な移動を提供
【名鉄観光バス】自社バスを利用したバスツアーの企画・販売
【奥飛観光開発】
・日本唯一の2階建てゴンドラ
・北アルプスに囲まれた360°の大パノラマ
・四季それぞれに楽しめる違った北アルプスの魅力
・年中無休で楽しめるスポット

＜目標、実現したいこと＞
【名鉄バス】
・高速バス富士五湖線利用人数：前年比105%
・高速バス上高地線利用人数　：前年比105%
【名鉄観光バス】国立公園への旅客の利便性を高めるツアー造成
【奥飛観光開発】
・滞在型コンテンツの造成
・高付加価値コンテンツの販売強化
・国内外での認知度向上

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
【名鉄バス】
・高速バス富士五湖線：名鉄バスWEBサイトにてロゴマークを使用
輸送人員：約7,000人（2025年1月～12月実績）前年比56%
運行本数：前年比57%
・高速バス上高地線：名鉄バスWEBサイト、ポスター、チラシにてロゴマークを使用
輸送人員：約5,300人（2025年4月～10月実績）前年比155%
【名鉄観光バス】中部山岳国立公園、伊勢志摩国立公園など複数の国立公園へのバスツアー販売
【奥飛観光開発】
・欧米インバウンド向けに新穂高ロープウェイ周辺で可能な登山・トレッキングコースの紹介チラシの作成、配布
・期間限定イベント星空観賞便の告知チラシ製作・配布※星空観賞便9月～10月の計12日間で603名の利用
・冬のイベント等を紹介するチラシの製作・配布
・濃飛バスと共同で平湯温泉のあかんだな駐車場利用車向けにロープウェイの特別割引券の配布 6月～11月で1,622名が利用

＜次年度取組予定、構想＞
【名鉄バス】高速バス富士五湖線、上高地線にて名鉄バスWEBサイト等でロゴマークを使用
【名鉄観光バス】国立公園を含めたコース設定
・＜日光＞年間10本　・＜上信越高原＞年間180本　・＜富士箱根伊豆＞年間100本
・＜伊勢志摩＞年間690本　・＜中部山岳＞年間200本　・＜山陰海岸＞年間40本
・＜瀬戸内海＞年間40本

年間合計　1,260本　12,600名目標

【奥飛観光開発】
・濃飛バスと共同で平湯温泉のあかんだな駐車場利用車向けのロープウェイの特別割引券の配布
・星空観賞便の実施
・上高地の近隣地域という立地の良さを活かした情報発信

株式会社National Park Solutions

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）

自然との共生をテーマにして国立公園の魅力を発信しながら、抱える問題を解決する事業を展開しています。
国立公園への興味関心をつくるブランド事業から、環境保全事業などで経済のグリーン化のプラットフォームを目指します。
「PARKS PROJECT」ブランドでは国立公園をテーマにしたアパレル商品を販売し、売上の一部を国立公園の保全のために寄付。
「PARKS WOODS」では国立公園をはじめとする自然エリアだけでなく、都市部のコンクリートやアスファルトによる環境へのインパクトを低減させる「腐らない木」の技術をプロデュースしています。
国立公園での保全活動も定期的に実施しています。
担当者（問合せ先）：西畑 匡敏　　連絡先：090-1836-0862

NATIONAL PARK SOLUTIONS Inc.
® 2025 National Park Solutions Inc.

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＞
・国立公園の地元連携による保全と活性化
・日本の国立公園を世界に発信する
・ネイチャーラバー（自然を愛する人たち）に興味・関心を持ってもらい、国立公園への誘致
・地元コミュニティの育成（インタープリテーションなど）
・日本の国立公園の魅力を世界に発信する

＜企業等の強み等＞
・保全ボランティア活動の実施
・国立公園の魅力発信（SNSや活動など）

＜目標、実現したいこと＞
・オフィシャルパートナー企業連携ボランティア

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・アースデイ東京2025出展（国立公園スタンプワークショップ、全国国立公園紹介）
・PARKS PROJECT活動パネル設置（中部山岳国立公園　沢渡ナショナルパークゲート）
・日光国立公園ボランティア活動（外来種駆除／奥日光エリア）
・上信越高原国立公園ボランティア活動（木道整備／志賀高原エリア）
・沖縄OSHMANS　国立公園POPUPストア展開（国立公園パンフレット配布）
・TAKE OFFイベント出展（ボランティア活動の紹介／片瀬江ノ島）
・『Nature Club那須』キックオフイベント（地元国立公園サポーター発足）
・日光国立公園ボランティア活動（登山道整備・外来種駆除／那須平成の森エリア）
・中部山岳国立公園ボランティア活動（上高地を美しくする会参加／上高地エリア）
・上信越高原国立公園ボランティア活動（登山道整備・外来種駆除／志賀高原エリア）
・TENOHA代官山　国立公園POPUPストア展開（対象国立公園パンフレット配布）
・中部山岳国立公園ボランティア活動（上高地を美しくする会参加／上高地エリア）
・BRAING CIRCULAR TAKAO　国立公園POPUPストア展開（国立公園パンフレット配布）
・TSUTAYA六本木店　国立公園POPUPストア展開（対象国立公園パンフレット配布）
・ORENGE 三重VISON店　国立公園スタンプワークショップ実施（全国国立公園紹介）
・BRAING CIRCULAR TAKAO店　国立公園スタンプワークショップ実施
・那須塩原市『那須野が原アライアンス』参加
・インタープリテーション全体計画全国フォーラム　参加
・環境省国立公園オフィシャルパートナー会＠那須　参加
・修善寺SOTOE　国立公園POPUPストア展開（対象国立公園パンフレット配布）
・第3回日光国立公園交流会　参加

＜次年度取組予定、構想＞
・ボランティ保全活動

一般社団法人ナショナルパークスジャパン

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）

当法人は、国立公園における「保護と利用の好循環」の実現を目指し、事業収益を自然保護へ還元する循環型モデルの構築に取り組んでいます。
具体的には、特化型予約・物販サイトの構築、「National Park. Style」ブランド展開、アクティビティ認定制度のほか、奄美・与路島におけるサステナブルアイランド構想の推進による持続可能な公園管理モデルの構築と地域課題の解決に貢献してまいります。
担当者（問合せ先）：小野晶大　　連絡先：090-9821-6699

NATIONAL PARKS JAPAN

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＞
・民間事業収益を自然保護や維持管理へ還元するマネタイズスキーム（循環型モデル）の構築。
・奄美・与路島におけるビジターセンター周辺や史跡等の環境整備をはじめとした「サステナブルアイランド構想」の推進。
・安全性や環境配慮を基準としたアクティビティ認定制度の設計と、国立公園利用の高品質化。

＜企業等の強み等＞
・阿寒摩周国立公園でのカフェ運営や奄美・与路島での実証事業など、国立公園の現場で民間事業を立ち上げる実行力。
・多様なバックグラウンドを持つ理事等による推進体制、国・自治体・民間事業者等と連携し推進できるネットワークを有する。

＜目標、実現したいこと＞
・事業収益を自然保護へ還元するスキームの構築。
・奄美・与路島でのサステナブルアイランド構想の実現。
・構築したモデルを全国の国立公園へ展開し、持続可能な利用と管理の両立に貢献する。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
1. 奄美・与路島における環境整備・史跡整備の実施
・ビジターセンター隣接地の環境整備
・島内の文化・歴史史跡の整備・保全
2. 国立公園の「保護と利用の好循環」を実現するため、循環型モデル構築に向けた事業開発への着手。
・安全性や環境配慮を基準とするアクティビティ認定制度の立ち上げに向けた検討への着手。
・「National Park. Style」ブランドの開発および売上の一部を自然保護団体へ寄付する仕組みの開発・検討への着手。
・国立公園内の地域名産品等を取り扱うEコマースサイトの立ち上げに向けた開発・検討への着手。

＜次年度取組予定、構想＞
・国立公園特化型予約・物販サイト、「National Park. Style」ブランド、アクティビティ認定制度の立ち上げに向けた情報収集や検討の実施。
・野生鳥獣や外来魚による被害の現状に関する調査及びペットフード等への商品化と収益還元スキームの実現可能性の検討。
・与路島におけるエネルギーやごみ排出等の現状把握、野良猫TNRや生態系調査など、サステナブルアイランド構想の具体化に向けた調査・検討体制の構築。
・フランスの訪日旅行会社との提携による国立公園に対するインバウンドの誘客活動の取組への着手（ナショナルパークツーリズム）

一般社団法人ナショナルパーク・レスポンシブルツーリズム推進協議会

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）

レスポンシブルツーリズムを哲学的基盤として、国立公園を舞台に、アドベンチャーツーリズム・ハイエンドワーケーション/リトリートなど高付加価値な滞在型コンテンツ開発・国内/海外をターゲットにしたハイエンドな国立公園コンテンツの誘客プロモーション・サスティナブルな好循環型の観光地域づくり・ガイド人材育成を推進しています。

担当者（問合せ先）：事務局長 鈴木藍　　連絡先：info@nrto.jp

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＞

■ 国立公園の資源を活用した高付加価値な滞在型コンテンツの開発・ツアー造成・誘客プロモーション
■ GSTC水準のサスティナブル・ディスティネーションマネジメントのための実証事業・知見共有
■ インタープリテーション人材育成プログラム
■ 国立公園各地に宿るロングストーリーの可視化
■ レスポンシブルツーリズムサミット開催・GSTC観光事業モデル共有

＜企業等の強み等＞

■ 上記分野における専門家ネットワークとアサイン
■ DMC連携によるコンテンツ開発から誘客までのワンストップソリューションの展開
■ ストーリーコンテンツのクリエイティブ・プロモーションから実際に現場のガイディングに落とし込むまでのトータルプロデュース
■ GSTC水準の観光地域づくりの導入プログラム

＜目標、実現したいこと＞

■ 全国全ての国立公園でソリューション展開

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞

① 国立公園滞在型コンテンツ開発
・観光庁令和7年度事業：「ストーリーで繋ぐ地域のコンテンツの連携促進に向けた実証調査（ロングストーリー事業）」において、ひがし北海道を舞台にしたロングストーリーツアー造成をプロジェクトチームで採択を受け、実証事業・ツアー開発・セールスプロモーション活動を令和8年1月末まで実施。7日8日で4つの国立公園（大雪山・知床・阿寒摩周・釧路湿原）を繋げたFAMトリップを実施し、このストーリーを可視化してツアー商品として実際に販売するフェーズまで立ち上げた。

② 国立公園GSTC推進支援
・昨年実施した大雪山国立公園エリアでのサスティナブルツーリズム実証事業に引き続き、今年度は旭川家具をテーマに、サスティナブルな産業と観光をマッチングさせた滞在型観光と将来世代へ地域資源を遺すことに貢献する観光マネジメント手法の企画開発を推進する。令和8年1月から実際にサスティナブルツアーとして販売予定。

＜次年度取組予定、構想＞

・北海道エリアでの成果を横展開すべく、現在連携を深めている沖縄奄美エリア，鹿児島エリア，北陸エリア，東北エリアにて、国立公園の付加価値を高め、人材育成とGSTC水準の観光事業モデルを推進する取り組みを進める。

NPO法人 Nature Service

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）

NPO法人Nature Serviceは「自然に入ることを、もっと自然に」をテーマに、人と自然の間にある見えない壁をなくす活動を展開する社会的企業型NPOです。自然体験を通じて、より多くの人が自然に触れる機会を創出しています。国立公園オフィシャルパートナーとして、国立公園の魅力を伝えるコンテンツ制作（映像、音声、記事）により国内外の利用者の拡大と地域活性化に貢献したいと考えています。

担当者（問合せ先）：菊地薫　　連絡先：office@natureservice.jp

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＞
・自然と人の距離が遠のく現代社会における、メンタルヘルス課題の深刻化
・国立公園をはじめとする日本の豊かな自然資源の認知度・利用率向上
・科学的エビデンスに基づいた自然体験の価値の可視化と社会実装

＜企業等の強み等＞
・ドローン撮影や映像制作を活用した自然のプロモーション
・Podcast、オウンドメディア、ニュースレター、SNSを組み合わせた統合的なコンテンツ発信力
・キャンプ場運営、公共施設管理の実績とノウハウ
・自然体験効果の科学的検証

＜目標、実現したいこと＞
「自然がなぜ人生に必要なのか」という本質的な問いを社会に投げかけ、自然体験を通じて人生そのものを見つめ直す機会の提供。また、国立公園をはじめとする日本の自然を日常的・定期的に訪れる文化の醸成。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・国立科学博物館の企画展「国立公園ーその自然には物語がある」（2020年8月25日～11月29日）で撮影したドローン映像をNature Service Archivesにて継続的に無償提供。

・Podcast番組「Sunny Spot」のシーズン2（2024年7月～）として、日本の国立公園の職員をゲストに迎え、音声コンテンツにて国立公園の魅力を発信。
Podcastのストック型コンテンツという特性を生かし、配信後も長期にわたって視聴され続けることで、時間や場所を問わず国立公園の魅力を発信し続ける資産として蓄積。
Nature Serviceのニュースレター（購読者 約17,000名）にて新規エピソードを毎月紹介し、自然好きが多いと考えられる購読者に国立公園の魅力を届ける。また、オウンドメディア「NATURES.」のトップページや各記事からPodcastにアクセスしやすい導線を整え認知を拡大。

＜次年度取組予定、構想＞
・Nature Service Archivesにおけるアーカイブの無償提供を継続
・Podcast番組「Sunny Spot」のシーズン3の開始。国立公園の魅力紹介を継続するとともに、自然が働き方や人生に与える価値をリスナーとともに考えることで、「国立公園に実際に行ってみたい」という意欲を喚起するコンテンツを目指す。

成田国際空港株式会社

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）

弊社は、日本の玄関口である成田国際空港を運営する会社です。
国内外の多くの方が利用する国際空港として、日本が世界に誇る国立公園の美しい景観などの魅力を、
日本・世界に向けて発信してまいります。

担当者（問合せ先）：経営計画部 東京戦略企画室 興梠　　連絡先：t-koroki@naa.jp

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＞
・日本が世界に誇る国立公園の美しい景観などの魅力を日本・世界に向けて発信し、国内外からの国立公園利用者の拡大を図ること

＜企業等の強み等＞
・日本の玄関口として、世界・日本各地へのネットワークを有しています。

＜目標、実現したいこと＞
・政府が掲げる「観光ビジョン」達成に向けた取組みに最大限協力し、ともに「観光先進国」の実現を目指していきたいと考えております。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・当空港内でのPR映像放映

＜次年度取組予定、構想＞
・上記の取り組みを継続し、国内外の国立公園の利用者を拡大する

西日本高速道路株式会社（NEXCO西日本）

みち、ひと・・・未来へ。

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）

日本が世界に誇る国立公園の美しい景観と、国立公園に滞在する魅力を世界に向けて発信し、高速道路を通じて国内外からの国立公園利用者の拡大を図ることで、内外の人々の自然環境の保全への理解を深めるとともに、国立公園の所在する地域の活性化につなげます。

問合せ先：西日本高速道路（株）経営企画本部　経営企画部　CSR推進課
（〒530-0003 大阪市北区堂島1-6-20 堂島アバンザ19階　電話 06-6344-9373）

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＞

国立公園の魅力を発信することにより、地域間交流の促進や地域の活性化に取り組みます。

＜企業等の強み等＞

高速道路利用者の観光客に対し、旅行中の情報感度が高いタイミングで国立公園をPRすれば、目的地の追加や次回旅行先の提案につながります！

＜目標、実現したいこと＞

・国立公園のイメージ（景観、魅力）の定着が図られること。
・観光への動機づけが図られること。
・旅行企画やキャンペーンなどを通じた直接的な観光機会を提供すること。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞

① 毎年**約数千人～1万人**が参加する当社実施の「**お国じまんデジタルラリー**」（観光地やサービスエリアなどでのデジタルスタンプラリー）にて、2025年も国立公園内の観光地などをスタンプ取得場所として設定しました。

【例】**足摺宇和海国立公園**：高知県立足摺海洋館 SATOUMI
　　瀬戸内海国立公園　：高松市屋島山上交流拠点施設やしまーる
【ウェブサイト】https://www.w-nexco.co.jp/drive_porter/driverally/top.html

② 2024年度は**約28.2万件**のご利用があった当社実施の「**ドライブパス**」（高速道路の周遊割引）にて、2025年も国立公園内の観光地などを周遊先として紹介しました。

【例】**山陰海岸国立公園**：鳥取砂丘　**★テレビCMを関西2府4県にて放映★**
【ウェブサイト】https://www.michitabi.com/roundtour/

＜次年度取組予定、構想＞

本年度と同様の取組を実施予定です。

日産自動車株式会社

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）

電気自動車(EV)の積極的な活用により脱炭素社会を推進し、強靭なまちづくりに向けて、全国の自治体や企業・団体など、さまざまなパートナーの皆さまと共に取り組んでいます。
移動の際の脱炭素化に貢献するEVを活用し、サステイナブルな社会実現に向けた取り組みとして、国立公園の魅力を満喫するエコツーリズム等を関係自治体・企業等と連携して企画・実施。また、その活動を通じて、国立公園の理解促進、誘客促進に貢献。
担当者（問合せ先）：　ブルースイッチ事務局　連絡先：blue-switch@mail.nissan.co.jp

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＞
・オーバーツーリズムによる交通渋滞
・脱炭素
・強靭化
・持続可能なまちづくりへの貢献

＜企業等の強み等＞
・モビリティ技術
・SNS等を通じた発信力
・EVを活用した地域課題解決の経験

＜目標、実現したいこと＞
・国立公園やその周辺地域での環境に優しい車両（EV、FCV等）優遇策の実施。例えば排気ガスによる環境への負荷軽減や混雑軽減のために、訪問者が集中する時期には、環境負荷低減に寄与する車両の乗り入れのみを許可

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・電気自動車で観光地（国立公園や周辺スポット）を訪問すると割引や優遇策を得ることができる「電気自動車優遇策」を一般社団法人日本観光自動車道協会とともに全国の観光自動車道路にて実施（2023年10月1日から開始し継続中）
阿蘇、佐世保、佐世保・南房総・びわ湖・相模原地域では、自治体の協力を得て当優遇策を実施し、観光スポットや優遇特典などをまとめたドライブマップ形式のチラシを弊社で作成、弊社や自治体等のHPに掲載してPRを実施。
https://www3.nissan.co.jp/first-contact-technology/blue-switch/ev-friendly.html#tourism-road
・ロゴマーク使用実績：自治体への取り組み説明用資料（PPT、PDF、動画等）ロゴマークを入れ、各所で活用。

＜次年度取組予定、構想＞
・EV優遇策のような、EV活用に向けた協働を他の国立公園や関係自治体と実施
・また上記の活動を通じて、国立公園の魅力発信、誘客促進につなげる。

一般社団法人日本アドベンチャーツーリズム協議会

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）

観光関連団体、大学、企業と共に、「アドベンチャーツーリズム（以下AT）の認知向上と普及」、「高付加価値、高品質、高額なAT商品の企画支援、流通支援、人材育成などの体制整備」、「主要市場である欧米を中心としたAT旅行者の日本への誘致の推進」を目的とし設立された社団法人。

担当者（問合せ先）：大澤 幸博　　連絡先：03-6878-2529

一般社団法人
日本アドベンチャーツーリズム協議会

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＞
・国立公園や国定公園（以下、国立公園等）をフィールドとしたATの推進
・上記のための3省庁（環境省・文化庁・観光庁）との連携

＜企業等の強み等＞
・AT推進において専門的知見のある理事や会員の活用
・日本のATTAアンバサーダー全員が当協議会関係者

＜目標、実現したいこと＞
・自然文化資源の保護保存と利活用を踏まえた高付加価値で持続可能な観光地域づくり

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・アドベンチャーツーリズムミートアップ（ATM）開催による国立公園施策の理解促進
・3省庁との連携強化に向けたシンポジウムの開催
・国立公園やATに関する講演や事業支援等の実施
・地域の事業支援の中で、必要に応じ「自然体験アクティビティガイドライン」を活用

＜次年度取り組み予定、構想＞
・ATMを活用した環境省の取り組みについての理解促進
・自治体やＤＭＯ等の事業の中で、国立公園等に関する講演や事業支援等を実施
・当協議会の理事や会員と連携して国立公園等に係わる事業等に取り組むことによる国立公園等の利用推進
・各地での講演やセミナー等開催時の当該国立公園管理事務所等との連携
・日本エコツーリズム協会との連携強化（環境省とも連携したセミナーの実施等）
・当協議会の主催するアドベンチャーツーリズムアカデミー（ATA）において、国立公園をはじめとした地域をマネジメントできるAT推進リーダー人材の育成。また、ATAフィールド研修において、現地事務所長等による一般公開講座の実施。
・OP企業と連携した事業の推進

一般社団法人日本エコツーリズム協会

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）

「環境保全＋観光振興＋地域振興のサイクルを廻し、持続可能な地域づくりを創り上げるエコツーリズム」の普及を通して、地域社会に貢献することを目的としています。
国立公園に該当する地域あるいは隣接する地域におけるエコツーリズムを活用した地域創生を目指します。

担当者（問合せ先）：佐藤秀樹　　連絡先：　TEL 03-5437-3080　MAIL　ecojapan@alles.or.jp

JAPAN ECOTOURISM SOCIETY

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＞
・国立公園内もしくは国立公園隣接の各自治体、地域における「持続可能な地域づくり」施策
・国立公園内もしくは国立公園隣接地域における自然観光資源の保護と活用方
・国立公園内もしくは国立公園隣接地域におけるエコツーリズムガイド育成への取組

＜企業等の強み等＞
・日本におけるエコツーリズム推進支援の第一人者としてエコツーリズムを通じた「持続可能な地域づくり」を人材育成、コンテンツ磨き上げ、マーケティングの側面から多様な講師と共にサポートして参ります

＜目標、実現したいこと＞
・エコツーリズム推進法及び観光立国推進基本法による環境保全と地方創生への貢献

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・中部山岳国立公園におけるエコツーリズムガイド講習会を6月に実施
・奄美群島国立公園におけるエコツーリズムガイド講習会を12月に実施
・阿寒摩周国立公園隣接の津別町における自然観光資源を活かしたエコツーリズム推進全体構想認定に向けたサポート支援を実施
・秩父多摩甲斐国立公園内のエコツーリズム推進地域である檜原村と株式会社はとバスを結び付け、はとバス日帰りサステナブルツアーとして計8本催行
・会報誌における支笏洞爺国立公園、十和田八幡平国立公園、屋久島国立公園におけるガイド、エコツーリズム推進協議会の取組紹介の実施

＜次年度取組予定、構想＞
・年4回の会報誌における「国立公園のエコツーリズム推進地域」の活動ならびに情報の発信
・国立公園オフィシャルパートナーシップ意見交換会等を通じた、自治体や企業団体へのエコツーリズム普及

一般社団法人日本観光自動車道協会

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）

ほとんどの観光自動車道が国立（国定）公園内若しくは近隣に立地しており、国立公園への二次交通としての役割を果たすとともに、国立公園と各地の観光自動車道との結びつきを強化し、国立公園の魅力を国内外に情報発信して、インバウンドの誘致の一助となりたい

担当者（問合せ先）：事務局長　幸野　茂
連絡先：03-4500-7531　kouno@tourism-road.or.jp

JTRA
一般社団法人 日本観光自動車道協会

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＞
・国内外の観光事情
・インバウンドの誘致
・景観を含めた道路環境の整備
・道路インフラの長寿命化

＜企業等の強み等＞
・国立（国定）高遠な以外の二次交通の役割
・監督官庁国土交通省との連携
・観光自動車道のテストフィールドとしての活用

＜目標、実現したいこと＞
・二次交通の円滑化と情報発信による、国立公園利用者の拡大
・自然環境保全への理解向上による好循環の創出

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・協会ならびに会員各事業者のウェブサイトの多言語化
　協会ウェブサイトの4言語（英、韓、中（簡、繁）化対応済み
　会員各事業者ウェブサイトの4言語網羅率が、前年34.2%から56.6%に向上
・協会ウェブサイトへの国立公園オフィシャルパートナーである旨の明示と、オフィシャルパートナーロゴマークと国立公園サイトQRコードを掲出し、国立公園サイトへ誘引
　令和7年ウェブサイト閲覧数が、令和6年の129,491から123,789と減少、掲載情報の刷新を検討

＜次年度取組予定、構想＞
・協会ウェブサイトの4言語（英、韓、中（簡、繁））以外の多言語化を進め、会員各事業者の4言語（英、韓、中（簡、繁））対応を引き続き促す
・引き続きウェブサイトへの国立公園オフィシャルパートナーである旨の明示と、オフィシャルパートナーロゴマークと国立公園サイトQRコードを掲出し、国立公園サイトへ誘引する。
・複数の国立公園をつなぐ周遊型利用を促進するため、国立公園（国定公園）を観光自動車道でつなぐスタンプラリーイベント等の、全国規模の誘客キャンペーンを企画・実施する。

日本空港ビルデング株式会社

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）

羽田空港第１、２ターミナルを活用して国立公園の魅力を訴えることにより、口コミ効果や再訪時の国立公園の利用向上に貢献していく

担当者（問合せ先）：総務・人事部　　大坪　徹郎　連絡先：03-5757-8000

パートナー参加に関する基本的な姿勢、考え等

＜企業等の強み等＞

・羽田空港第1、2ターミナルに設置しているデジタルサイネージを活用することで、年間6,500万人弱が利用する航空旅客に対して発信することが可能となり、国立公園の利用向上に資するPRに貢献できる

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞

・羽田空港第1、2ターミナル内でのデジタルサイネージにて30秒PR動画を放映。
・羽田空港オフィシャルホームページでの国立公園オフィシャルパートナーバナーを掲載
羽田空港旅客ターミナル

＜次年度取組予定、構想＞

・引き続き、本年度の取り組みを継続する

日本航空株式会社

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）

日本航空（JAL）は「国立公園オフィシャルパートナーシップ」に2016年の発足当初より参画しています。環境省および関係する企業・団体と協力し、日本が世界に誇る国立公園の美しい景観や滞在する魅力を世界に向けて発信するとともに、国立公園の保護と利用に関する取組を通じて、国内外からの利用者拡大や自然環境の保全への理解を深め、「保護と利用の好循環」による地域活性化に寄与することを目指しています。

担当者（問合せ先）：　日本航空株式会社　関係・つながり創造部　　大津　道子
連絡先：otsu.neyk@jal.com / 070-3937-5946

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＞
・ 魅力的なコンテンツ発信と広報活動
・ 旅行商品の企画・造成
（旅行商品の販売はグループ会社が行う）
・地域社会との連携による関係人口拡大

＜企業等の強み等＞
・国内外に広がる航空ネットワーク
・強固な顧客基盤（ JALマイレージバンク）
・グループ会社および支社・支店のネットワークを活かした実行・サポート体制
・教育プログラムによる人材育成支援

＜目標、実現したいこと＞
・環境意識およびナショナルプライドの醸成
・地域経済の持続的発展と雇用創出の支援
・環境負荷の最小化と利活用の最大化

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・国際線機内ビデオでの国立公園紹介ビデオ上映
・自社メディアを活用した魅力発信
・国立公園での宿泊やアクティビティを行程に含む旅行商品の企画・造成、販売（旅行商品の販売はグループ会社が行う）

＜次年度取組予定、構想＞
・JALグループ媒体での国立公園の紹介
・国立公園の魅力を活用した旅行商品の企画・造成、販売
（旅行商品の販売はグループ会社が行う）

株式会社日本国際放送

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）

日本発のテレビ国際放送チャンネル 「NHK WORLD-JAPAN／jibtv」 を通じて、世界約160の国・地域に向けて英語番組を発信しています。日本の国立公園の魅力を国内外へ広く届けるため、各関係機関と連携しながら取り組みを進めてまいります。

担当者（問合せ先）：株式会社日本国際放送　ビジネス開発グループソリューション営業部　宮田
連絡先：miyata.y-ey@jibtv.com　/ 080-4108-2623

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＞
・国立公園への国内外からの誘客の促進
・滞在型・高付加価値観光の推進及び、それに伴う地域活性化
・自然保護と利用の両立（利用ルールや保全活動の認知度向上、各公園のストーリーの発信）
・映像やメディアを活用したプロモーション

＜企業等の強み等＞
●NHK WORLD-JAPAN/jibtvを活用した海外向け情報発信
▽ NHK WORLD-JAPAN とは：NHKが実施する日本で唯一のテレビ国際放送チャンネル。24時間365日、日本に関するニュースや番組を英語で放映。視聴可能世帯数は160の国と地域、4億600万世帯以上。
▽jibtvとは：NHK WORLD-JAPAN チャンネル内の広告放送が可能な番組枠。国立公園の番組も多数放送実績があり、海外向け情報発信に幅広くご活用いただくことが可能。
●海外向け映像制作のノウハウ
テレビ国際放送をはじめとし、海外向け映像制作を専門としており、豊富な実績と知見を有する。
●国立公園のプロモーションに関する取組実績
例：海外向け映像制作、SNS展開、交通広告・イベントの実施、海外メディアとの連携、スタンプラリーアプリ運用、公式YouTubeチャンネル運用等

＜目標、実現したいこと＞
・日本の国立公園への興味・関心の喚起
・国内外観光客の誘客促進

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
文化庁・令和7年度日本博2.0を契機とする文化資源コンテンツ創成事業 「最高峰の文化資源の磨き上げによる満足度向上事業（委託型）」における採択事業《国立公園の文化資源を発信する官民連携プロジェクト》として、国立公園の誘客促進を目的とした下記の①、②の取組を展開しました。

①国立公園におけるアクティビティや地域の文化体験を紹介する英語番組の制作
2人の外国人レポーターが瀬戸内海国立公園を訪れ、しまなみ海道でのサイクリングや、岡山・下津井港からのボートクルーズ、直島でのアート体験、そのほか地域の食文化を楽しむ旅の様子を紹介する番組を制作。番組は、国際放送チャンネルNHK WORLD-JAPAN/jibtvにて世界約160の国と地域、4億600万世帯以上に向けて放送したほか、YouTubeでの発信も行った。（放送日：2025年8月8日）
【番組視聴リンク】https://youtu.be/y4cJ9VdRACg?si=Ht-wwOGNdrH7PsHS

②国立公園オフィシャルパートナー企業各社と連携した取り組み
・空港・商業施設でのプロモーションイベント（連携先：株式会社コクーンラボ様）
・台湾の旅行会社を招聘した国立公園モニターツアー／国立公園を訪問する旅行ツアーの造成・販売／ポータルサイト「Vivid Japan」の運用（連携先：ベルトラ株式会社様）

＜次年度取組予定、構想＞
・国立公園を特集する海外向けテレビ番組の制作・国際放送
・国立公園オフィシャルパートナー企業と連携した取組の推進（国立公園を訪問する旅行ツアーの造成・情報発信、イベントの開催等）日本の国立公園への興味・関心の喚起、国内外観光客の誘客促進

株式会社日本旅行

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）

2025年に創業120周年を迎えた当社は、「顧客と地域のソリューション企業グループ」を目指しています。2024年には、日産自動車等17社と共に「GREEN JOURNEY推進委員会」を発足しました。国立公園等を活用した「環境にやさしく、地域はうれしく、とことん楽しい旅」を普及させ、サステナブルツーリズムの定着とともに、環境や地域に貢献できるよう取り組んでいます。

担当者（問合せ先）：株式会社日本旅行　ソリューション事業本部公務・地域事業部　白須渓子・住くるみ
連絡先：TEL: 03- 6895-7755 Mail: keiko_shirasu@nta.co.jp, kurumi_sumi@nta.co.jp

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＞
・サステナブルツーリズムの定着
・脱炭素社会への貢献
・地域課題の解決
・次世代への環境教育

＜企業等の強み等＞
・アライアンス力
・全国規模のネットワーク
・教育旅行のノウハウ

＜目標、実現したいこと＞
・サステナブルな旅の発信も含めた、国立公園を含む自然環境を保護する好循環モデル（地域還元モデル）への貢献

・旅行者（特に次世代を担う子どもたち）が旅を通じて環境問題や地域課題を「自分事」として捉え、行動変容を起こすきっかけを作る

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞

国立公園エリアでの自然体験・環境教育の実施
小中学生向け会員制クラブ「トムソーヤクラブ」において、世界自然遺産・国立公園である沖縄県やんばる地区での自然体験ツアー「沖縄・やんばる奇跡の森を体感する3泊4日」を実施。希少種（ヤンバルクイナ等）の保護や自然文化に関する学習機会の提供。

GREEN JOURNEY」の展開と拡大
「熊本・阿蘇」「伊勢志摩」に加え、本年度は滋賀県と連携し「GREEN JOURNEY びわ湖」を開始。EVレンタカーやLINEスタンプラリー等を活用し、環境保全や地域文化を楽しみながら学ぶ旅を提供しました。今後もエリアを順次拡大し、旅行者と地域が深くつながる機会を創出します。

教育旅行を通じた探究学習の推進
新事業「GREEN JOURNEY for SCHOOL」を開始し、地域課題解決やカーボンニュートラルをテーマとした探究学習プログラムを学校へ提供。

カーボンクレジットを活用した地域還元モデルの推進
長野県において「わがまちカーボンクレジット NAGANO プロジェクト」に参画。県由来のJ-クレジットをデジタル化して地域内で循環させ、脱炭素への貢献を可視化するとともに地域経済へ還元するモデルを構築しました。

一般社団法人日本旅行業協会

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）

担当者（問合せ先）：国内旅行推進部　　連絡先：kokunai@jata-net.or.jp　03-3592-1276

日本旅行業協会（JATA）は日本国内の約１，２００の旅行会社にて構成されている、協会です。
旅行需要拡大のための各種施策の立案・実施、旅行業界が抱える課題の解決に向けて会員会社と連携・協力をし取り組んでおります。
旅行には「人流」を生み、経済発展・地方創成に貢献できる「力」があります。この「力」を国立公園の発展の為に活用できればと考えております。

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＞
・国立公園の観光素材としての開発
・国立公園の魅力・価値向上の活動
・国立公園を有する地域の地域（地方）創造
・国立公園保全活動と観光の結びつけ

＜企業等の強み等＞
・大手旅行会社を含む約1200の旅行会社を傘下に持つ。
・国立公園への送客
　会員企業による団体送客・企画商品の造成
・地方創成・地方活性化事業のノウハウ保持
・会員企業のネットワークを活用した国立公園の魅力発信

＜目標、実現したいこと＞
・国立公園への送客拡大による、国立公園の維持・発展への寄与
・国立公園エリアの地域活性化への貢献

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・主要旅行会社による国立公園の旅行商品（団体・企画商品）の造成による送客の実施
・やんばる国立公園において、旅行会社の経営者を集めて、現地関係者との「観光促進意見交換会」「懇親会」「現地視察」を実施。
　当該国立公園への理解を深め、各地方自治体首長との関係構築に貢献した。

＜次年度取組予定、構想＞
・会員旅行会社による国立公園の旅行商品（団体・企画商品）の造成による送客の実施
・会員旅行会社に対する国立公園の魅力発信
・主要旅行会社経営者を対象とした現地国立公園において「観光促進意見交換会」「懇親会」「現地視察」の実施。

濃飛乗合自動車株式会社

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）

岐阜県高山市を中心に新穂高ロープウェイ、上高地、乗鞍など中部山岳国立公園へのアクセスを担う路線バス・バスツアーを運行しております。
貸切バスのご依頼は山岳道路の運行に精通した弊社にご用命ください。

担当者（問合せ先）：営業部　有路　秀彦　　連絡先：0577-32-0045

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＞
・バスドライバーの人材不足
・クマ出没増加によるクマスプレーの取り扱い方法

＜企業等の強み等＞
・中部山岳国立公園へアクセスするバスを運行しております。
・路線バスを活用した、体験や昼食をセットにした商品を販売しております。

＜目標、実現したいこと＞
・中部山岳国立公園のインバウンド誘致の推進

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・岐阜県高山市を起点に中部山岳国立公園、白山国立公園を目的地としたツアーの実施、企画乗車券の販売。
　①上高地・新穂高1Day定期観光バス　38名
　②中部山岳国立公園へのツアー　352名
・当社Webサイトにおいて、国立公園へ誘客するプラン（ネイチャーツアー）を掲載した。
・デジタルサイネージを高山バスセンターに2カ所設置し、
中部国立公園のライブカメラをリアルタイムで表示し、誘客を行った。

＜次年度取組予定、構想＞
・岐阜県高山市を起点に中部山岳国立公園、白山国立公園を目的地としたツアーの実施、企画乗車券の販売。

株式会社パシュート

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）

環境省が推進する「国立公園満喫プロジェクト」の趣旨に賛同し、弊社が持つアウトドアメディアの「発信力」と、キャンプ場運営等で培った「現場力」を活かして、国立公園の認知拡大と利用促進に貢献します。「Local Well-being」をテーマに、地域住民と来訪者が共に豊かさを感じられる持続可能な観光地づくり（地域活性化）を目指します。

担当者（問合せ先）：GP事業部　　連絡先：0120−106−803

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＞
・国立公園・国定公園周辺を活用した、新たな滞在体験（キャンプ、ワーケーション等）の創出
・アウトドア専門メディアを通じた、国立公園の多角的な魅力発信（自然、文化、食など）
・自然災害リスク等（BADSTORY）を想定した、持続可能で安全なフィールド管理体制の構築
・地域住民の理解と参画を促進する「Local Well-being」型観光モデルの実践

＜企業等の強み等＞
・メディア発信力: 月間多くのユーザーが閲覧する「LANTERN」等の自社メディアを有し、ターゲット層（アウトドアファン）へ直接アプローチが可能
・施設運営ノウハウ: 施設運営を通じ、自然環境に配慮した施設管理と接客サービスの知見を保有。
・企画・調整力: 行政・地域住民・民間企業の間に立ち、地域の課題解決と事業性を両立させるプロジェクトマネジメント実績。

＜目標、実現したいこと＞
・メディアとリアル（イベント・施設）を連動させ、国立公園への送客から定着までを一貫してサポートする仕組みの構築
・小谷村等でのモデルケースを確立し、他の国立公園エリアへも「地域活性化×魅力発信」のノウハウを展開する

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・自社メディアにおける国立公園周辺のアウトドア情報・地域情報の継続的な発信
・夏休み（7月1回、8月1回）に3泊4日の小学3年生～中学3年生を対象としたキッズサマーキャンプを妙高戸隠連山国立公園内雨飾高原キャンプ場（長野県小谷村）を企画
・同キャンプキャンプ場利用者および雨飾山登山者に向けた環境保全を目的とした啓蒙活動の実施
・雨飾山登山道の整備（修景伐採等）を実施

＜次年度取組予定、構想＞
・地域と連携したワークショップの開催（豊かな自然環境だけに頼らない付加価値の創造）
・雨飾高原キャンプ場30周年事業への参画
・キッズサマーキャンプの開催

株式会社阪急交通社

心に届く旅
阪急交通社
Direct to your heart

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）

素晴らしい全国の国立公園への送客だけでなく、国立公園内及び近辺での、新しい観光コンテンツの発掘や磨き上げ実施し、国立公園への送客やPR活動を実施いたします

担当者（問合せ先）：㈱　阪急交通社　営業統括本部　地域振興部　地域振興1課　川口譲司
東京都港区新橋3-3-9KNDビル5階　TEL：03-6745-7344

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＞
・各国立公園の魅力の発掘と磨き上げ
・PRを兼ねた募集型企画旅行の実行
・地域側と連携し、環境保全と送客の両面からのバランスと新しいルールづくり

＜企業等の強み等＞
・欧州を中心とした外国からの誘客
・国内全国から各国立公園へ送客。(募集型企画旅行)

＜目標、実現したいこと＞
・海外、国内全国からの各国立公園への送客
・募集時での様々な媒体での各国立公園のPR
・域外からの送客と環境保全とのバランスを考慮した各地でのルールづくり
・各地域にお金が落ちる仕組みづくり

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・令和6年度日高山脈襟裳十勝国立公園及び周辺地域におけるストーリー等検討業務を受託(昨年度報告書提出後に採択)
・「4つの国立国定公園で魅せる　壮麗・美麗　深奥の信州・越後3日間」
『上信越高原国立公園』『中部山岳国立公園』『妙高戸隠連山国立公園』
約500名集客済
・国立公園内を中心とした長期滞在ツアー(同じ宿泊先に5日～14日滞在)結果

	人数
釧路	568
八幡平	455
磐梯朝日	101
富士箱根伊豆	297
中部山岳白馬	1095
上信越高原	195
大山隠岐	20
瀬戸内海	43
霧島錦江湾	64
やんばる	24
西表石垣	108

＜次年度取組予定、構想＞
・長期滞在ツアーシリーズの推進
・国立公園をターゲットにした新しいツアーの造成

株式会社阪急阪神百貨店

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）

百貨店が培ってきた リアルなマーケティング知見による
「自然共生」をテーマとした 地方創生の伴走支援

担当者（問合せ先）：前田陽一郎　　連絡先：yoichiro.maeda@hankyu-hanshin-dept.jp

株式会社 阪急阪神百貨店

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＞
「自然共生」をテーマとした
地域資源の再価値化
- 地域ブランディング
- 商品開発、体験コンテンツ開発
- プロモーション支援
- 地域人材育成

＜企業等の強み等＞
- 座学だけではない、市場での実戦経験＆知見
- 観光業、宿泊業と同じ顧客商売＝多共通項
- 衣・食・住・健・美など多様な領域の専門人材

＜目標、実現したいこと＞
（特に西日本の）国立公園所在自治体との
新規パートナーシップ締結→活性化への寄与

具体的な取組内容

GREENable

＜本年度の取組＞
- 大山隠岐国立公園 蒜山高原の地域ブランディング 伴走支援（R2～継続中）
- 大阪関西万博における 大山隠岐・阿蘇くじゅう国立公園、琵琶湖国定公園の「茅・葦 / 草原・湖」を通して 環境や地域文化を伝えるイベントの企画運営
- 東海自然歩道 基本計画 検討業務のワークショップ型意見交換会参加
- 明治の森箕面国定公園 みのお山麓保全委員会との連携
- 瀬戸内海国立公園（六甲地域）東お多福山 草原再生活動 参加

＜次年度取組予定、構想＞
- （特に西日本の）国立公園所在自治体との新規パートナーシップ締結
- 東海自然歩道　大阪エリアにおける関与～参画（検討中）

阪神高速道路株式会社

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）

地域との連携を行うことで、地域活性化につなげるとともに、阪神高速道路をご利用されるお客さまのサービス向上や利用促進にも資することを目的としています。

担当者（問合せ先）：髙木　　連絡先：080-2090-5284

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＞
・地域活性化に向けた地域との連携
・国立公園めぐりスタンプラリー企画や周遊促進キャンペーンの継続実施

＜企業等の強み等＞
・高速道路・PAを利用したキャンペーン施策等の展開など

＜目標、実現したいこと＞
・地域外からの来訪者を増やし、賑わい創出と地域全体の活性化取り戻し

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・阪神高速の有人パーキングエリアにて「日本の国立公園めぐりスタンプラリー」チラシを配架
・阪神高速HPドライバーズサイト各ページ内において、観光スポットの一つとして国立公園内（六甲地域）施設を紹介し、広く利用を促進
  ・「観光・キャンペーンページ」観光スポット
    https://www.hanshin-exp.co.jp/drivers/hiwayguide/
  ・「阪神高速行き先ご案内マップページ」観光地情報
  ・「阪神高速おでかけパス」周遊提携施設
・阪神高速HP企業情報サイト「地域との連携ページ」において、オフィシャルパートナーである旨の明示及び国立公園オフィシャルパートナーロゴマークを掲載
「環境省 国立公園満喫プロジェクト」リンクURLを掲載
  https://www.hanshin-exp.co.jp/company/torikumi/kouken/post_4.html

＜次年度取組予定、構想＞
・阪神高速管内の有人パーキングエリアにおいて、引き続き国立公園に係る広報実施
・阪神高速HPにおいて、国立公園に係る施設を広く掲載案内するとともに、オフィシャルパートナーである旨の明示、国立公園オフィシャルパートナーロゴマーク及び関連情報URLを掲載

BOJ株式会社

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）

弊社は欧米豪富裕層に特化した旅行事業（DMC）およびコンサルティング事業を展開しております。
ハイキングや各種アクティビティ、自然景観を楽しみたいという需要もあり、多くの訪日旅行者に対して国立公園に送客しております。コンサルティング事業においては、欧米人目線での商品開発支援も得意としております。

担当者（問合せ先）：　井上早紀　　連絡先：admin@bojinc.com

BEAUTY OF JAPAN

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＞
・欧米旅行者受け入れのための各種支援（素材発掘、ツアーパッケージ造成、販路開拓支援、各種アドバイザリー等）

＜企業等の強み等＞
・欧米豪富裕層旅行会社とのネットワーク
・DMC機能を活用した送客支援
・コンサルティングスタッフによる商品開発、海外プロモーション等

＜目標、実現したいこと＞
・認知度向上
・各国立公園でのコアバリューの明確化、およびコアバリューを軸としたターゲット毎の商品開発

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・複数の国立公園の視察、および商品開発のサポート
・インスタグラムを活用した情報発信
・複数の国立公園への送客

＜次年度取組予定、構想＞
・欧米豪の富裕層旅行会社への国立公園の販促活動
・インスタグラムを活用した情報発信

vivit株式会社

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）

キャンプ・アウトドアWebマガジン「hinata」および 動画チャンネル「hinata TV」にて、キャンプ・アウトドアアクティビティ関心層に、国立公園の魅力を発信しています。

担当者（問合せ先）：hinata編集部 亀井君典　　連絡先：03-6416-5872

もっとそとが好きになる
hinata

パートナー参加に関する基本的な姿勢、考え方

＜関心のある課題、取組＞
・国立公園の美しい自然との共生
・心身ともに健全な青少年の育成
・国立公園利用者の拡大

＜企業等の強み等＞
・Webマガジン、動画チャンネル、オンラインストア、キャンプ場検索サービスによるメディアミックス

＜目標、実現したいこと＞
・キャンプやフィールドワークを文化の一部に

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
○Webメディア「hinata」にて、「東海自然歩道」でのハイキングイベントをレポート。富士山周辺エリアでのアクティビティ関心層に、国立公園の魅力発信と認知拡大をはかった。

イベント「GO OUT SUPER HIKING JAPAN」に見る“新しいそと遊び” https://hinata.me/article/1985888958265116649

○キャンプ場予約・検索サービス「hinata　spot」内に国立公園の特集ページを作成。「国立公園」全体の存在意義や、各公園内・近隣にあるキャンプ場を紹介し、キャンプ関心層に向けて国立公園の魅力を発信した。

個性溢れる美しい自然を満喫！国立公園にあるキャンプ場特集
https://hinata-spot.me/special/national_park

＜次年度取組予定、構想＞
○web メディア「hinata」やhinata のインスタグラムムアカウント、会員向けメールマガジンにて、全国の国立公園におけるアウトドアアクティビティやアウトドアを体験できる施設の紹介コンテンツを公開。国立公園の魅力発信、認知向上につなげる。

株式会社ビーエスシー・インターナショナル

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）

我々は日本最大の湖である琵琶湖を拠点に、自然体験学習施設BSCウォータースポーツセンターを運営しております。全国の学校さまの遠足、校外学習の受け入れを行い、年間10,000名以上の生徒さまに、琵琶湖の魅力を存分に楽しんでいただくプログラムをご提供しております。
また、年間約1,200名の小学生を受け入れる自然体験キャンプも主催しており、若年層に、自然の中でおもいっきり遊んでもらうことをモットーに、日々活動しております。
担当者（問合せ先）：井上達也　　連絡先：tatsuya@bsc-int.co.jp

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＞
・子供達と自然の接点の減少
・活用されていない自然環境資源について

＜企業等の強み等＞
・主催する小学生向け自然体験キャンプは関西最大規模
・自然体験施設を運営

＜目標、実現したいこと＞
・子供達にとって、自然の中での活動、遊びを身近なものにする
・学びの場というイメージ以上に遊びの場というイメージを持ってもらう

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞

・主催の小学生キャンプにおいて広報物、参加者向け冊子に、国立公園の紹介記事を掲載。2025年は、年間延べ約1,200名の参加者があり、それに加え、過去の参加者（約4,000名）に対してDMを送付。
DMにて国立公園パートナーシップについての説明と、国立公園の魅力についてご紹介。
・当社施設BSCウォータースポーツセンターのクラブハウスにオフィシャルパートナーについて掲示。年間約12,000名の小学生、中学生、高校生、大学生が訪れる施設の、見えやすい場所に掲示し、認知度向上を図りました。

＜次年度取組予定、構想＞
・小学生向けのキャンプを、国立公園内で開催

東日本旅客鉄道株式会社

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）

JR東日本は、グループ理念がめざす「すべての人の心豊かな生活の実現」に向け、
サステナビリティをグループ経営の重要な方針と位置付け事業活動を進めています。
私たちは、地域に密着した事業運営とマテリアリティの解決に取り組みます。これにより、
「ライフスタイル・トランスフォーメーション（LX）」という新たな価値を創造することで、
「安心」と「感動」をお届けし、社会的価値・経済的価値の創出をめざします。

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＞
・東日本エリアにおける関係人口の拡大
・地域経済の活性化の推進

＜企業等の強み等＞
・新幹線・在来線（BRTを含む）のご利用
約1,600万人/日
・交通系電子マネーのご利用
約1,000万人/日　※加盟店での利用件数
→地域に根差した路線網等ＪＲ東日本グループがお客さまにお届けする商品・サービスは、リアル・デジタルあわせて毎日のべ3,500万人のお客さまにご利用いただいています。

＜目標、実現したいこと＞
・すべての人の心豊かな生活の実現に向けて、便利で快適な質の高いサービスの提供と地域との協働により鉄道と一体となった活気と魅力のあるまちをつくりたい。

具体的な取組内容

＜本年度の取組（一部）＞
・那須平成の森フィールドセンターや那須高原ビジターセンターと日光国立公園の魅力を体験できるイベントを現地や首都圏で開催。

・地域・観光型 MaaS「NASU－Ways」にて観光電子チケットを設定。
例：那須高原ビジターセンター「ENJOYクラフト」、那須平成の森フィールド
センター「ちょこっと森ガイド」ほか

・ＪＲ東日本びゅうツーリズム&セールスにより、国立公園紹介WEBページを継続掲出。リンク

＜次年度取組予定、構想＞
・国立公園と企業価値を相互に高めあう活動の推進を予定。

株式会社肥後銀行

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）

中・南九州の地域循環共生圏の構築に資するため、環境省、鹿児島銀行、環境省、大分銀行、宮崎銀行と「中・南九州の地域循環共生圏に関する連携協定」を締結（2020年1月18日）し、国立公園満喫プロジェクトでの連携、SDGsの普及啓発活動、ESG融資の推進等を通して、地域の持続可能な発展を目指してまいります。

担当者（問合せ先）：地域振興部 地方創生室（金田）　　連絡先：096-326-8609

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＞
・地下水保全、草原保全
・観光誘客

＜目標、実現したいこと＞
・地下水保全、草原保全活動の推進
・「中・南九州の地域循環共生圏に関する連携協定」に関する取組の推進
・SDGsパークと連動した国立公園の誘客拡大

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・環境・水質・草原保全に向けた棚田耕作、森林植樹、野焼ﾎﾞﾗﾝﾃｨｱ
・SDGsパークと連動した誘客促進
・SDGsパークの一部ショップ売上の寄付

＜次年度取組予定、構想＞
・環境・水質・草原保全に向けた棚田耕作、森林植樹、野焼ﾎﾞﾗﾝﾃｨｱ
・くまもとDMCと連携したインバウンド向け周遊ルート企画のための現状調査
・SDGsパークと連動した施策の実行（誘客促進、売上金寄付）

一般財団法人VISITはちのへ

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）

種差海岸の魅力を国内外へ発信し、地域ブランドの確立を図り、新たなビジネスの創出と雇用の拡大・定住人口の増大につなげ、持続可能な地域づくりを目指します。

担当者（問合せ先）：観光推進課　永田　　連絡先：0178 - 70－1110

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＞
・エコツーリズムの推進
・三陸復興国立公園種差海岸の保全
・アドベンチャーツーリズムの推進
・種差海岸を活用した観光振興
＜企業等の強み等＞
・データに基づいた分析を行い、DMOとして戦略的な観光・地域振興ができる。
・地域による散発的な観光振興ではなく、戦略的・継続的にデスティネーションブランドの構築と観光誘客に取り組む点
・交流人口拡大と地域産品振興の両輪戦略
・国内外への継続的な魅力発信や広域連携によるPRが可能（八戸圏域8市町村と連携することにより、地域一体となって地域課題に取り組むことができる。）
＜目標、実現したいこと＞
・地域経済の縮小・人口減少という構造的課題に対し、地域ブランドを確立し、地元事業者への支援、MICE誘致や人材育成といった幅広い施策を組み合わせて、持続可能な地域の未来づくりを目指す。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・当団体HP・SNSにて、同国立公園の魅力、民間事業者が実施する体験メニュー等商品・サービスを紹介。また、パートナーシップロゴを掲載
・種差海岸レンタサイクル事業の実施
・種差海岸ガイドプログラムの実施
・メディアリレーション
（女性向け雑誌「Hanako」とタイアップし、「八戸は朝が楽しい！」をテーマに、朝活に絞ったグルメやアクティビティ、スポット等をHanako ウェブページにて紹介。その中で、種差天然芝生地で行う「種差朝ヨガ」やみちのく潮風トレイル等の観光コンテンツをフィーチャーする等して、種差海岸の魅力を全国に発信）
・台湾市場への三陸復興国立公園種差海岸のPR
・アニメキャラクターを活用した八戸エリアの観光周遊企画（デジタルスタンプラリー）に協力
＜次年度取組予定、構想＞
種差海岸地域の事業者と連携し、インバウンドの更なる誘客やアドベンチャーツーリズムの推進を図る。
・種差海岸レンタサイクル事業の実施
・種差海岸ガイドプログラムの実施
・メディアリレーション
・インバウンド誘客促進のためのPR

広島国際空港株式会社

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）

瀬戸内海国立公園の特徴は多島海景観です。
広島空港はその景色がご覧いただける三原市にあり、晴れた日の広島空港発着時にはその多島美を機上からご覧いただけます。
空からの瀬戸内海国立公園の美しさを、より多くの方に知っていただきたい。そう願って活動しております。

担当者（問合せ先）：桝野　連絡先：0848－86－8162

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＞
・国立公園と広島空港利用促進につながる施策の実施

＜企業等の強み等＞
・国内外就航先の潜在旅客に向けての情報発信

＜目標、実現したいこと＞
・継続的な情報発信
・飛行機内からしか見ることができない国立公園の多島美の認知
・広島空港で申し込み可能なオプショナルツアー
例：空港案内所にて「うさぎ島（大久野島）半日ツアー」の販売/実施委託

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・訪日情報サイト「ジャパンガイド」に記事・動画掲載
モデルルートに瀬戸内海国立公園を組込み、海外インバウンドに向けてPRを実施
・広島空港館内にてパンフレット配架

＜次年度取組予定、構想＞
・広島空港館内のパンフレット配架の継続
・本年度取組のモデルコースの旅行商品造成等委託事業
・就航先商談会における「瀬戸内海国立公園」等の情報提供

Vpon JAPAN株式会社

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）

Vpon JAPAN株式会社は、台湾・香港を中心とした東アジア最大級のモバイルデータを保有し、観光分野におけるデータドリブンなマーケティング支援を行っています。自治体、DMO、観光関連事業者に対して、勘や経験に依存しないデータ分析に基づく現状把握、ターゲット設定、プロモーション設計を支援してきました。インバウンド市場、とりわけ東アジア圏に強みを持ち、国立公園における訪日旅行者の行動データや嗜好データを活用した情報発信・施策立案を行っています。

担当者（問合せ先）：山田/木ノ内/鮎澤　　連絡先：mkt.jp@vpon.com

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＞

「保護」と「利用」の好循環を生み出すこと

自然環境の保全国立公園が持つ美しい景観や滞在価値を、正確かつ過度にならない形で国内外に伝えることが必要であると考えています。

＜企業等の強み等＞

当社は、データとデジタルマーケティングの知見を活用し、国立公園の魅力が適切な旅行者に届く仕組みづくりを支援するとともに、利用者の理解促進や持続可能な観光につながる情報発信に取り組みます。

＜目標、実現したいこと＞

データを活用した的確な情報発信により、国立公園の価値が正しく理解され、自然環境への配慮と観光利用が両立する状態を目指します。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞

・弊社のSaaSサービス訪日旅行者マップを活用して、香港・台湾市場を中心とした国立公園訪問者データの分析、自治体・DMO・各国立公園連絡協議会に対して無償で情報提供を行います。

・スマートフォン広告を活用する自治体やDMOに対し、国立公園訪問者データをもとにした広告配信の最適化に関する助言・無料相談を行います。

・自社ウェブサイトおよびSNSを通じて、国立公園に関する魅力や取組内容の発信を行い、国立公園公式情報の拡散に協力致します。

＜次年度取組予定、構想＞

・国立公園来訪者セグメントの高度化を図り、より適切なターゲットへの情報発信・プロモーション設計に貢献します。

・各国立公園連絡協議会や関係自治体との連携を深め、デジタルマーケティングやデータ活用に関する勉強会の実施を検討します。

株式会社PAPERSKY

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）

2002年にトラベルライフスタイル誌『PAPERSKY』を創刊。以来、メディア制作やイベント等の企画を通じて、人と自然、文化の調和を育む、生き方としての旅を発信しています。

担当者（問合せ先）：堀内　明　　連絡先：hori@papersky.jp／090-5209-8660

PAPERSKY

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＞
日本各地の国立公園の自然とそこに根付いている歴史・文化、そこに生きる人々の暮らしのストーリーを複合的に伝えていくことで、日本の国立公園に対する新しい認知とリスペクトを創出していきます。

＜企業等の強み等＞
2002年、世界への扉を開き、読者を旅へと誘うためのメディアとしてスタートした「PAPERSKY」。創刊から現在に至るまで、世界各地、日本の津々浦々の魅力的なストーリーを『雑誌』というかたちで表現してきました。そんな「PAPERSKY」の世界観に共感する人々は、クリエイティブで、文化度が高く、自然へのリスペクトがある、意識の高い人々。『宇宙船地球号』に暮らす住人として、この星で生きる喜びを堪能する人々が読者です。取材した土地の情報だけでなく、その土地に根付くスピリットを記録する「PAPERSKY」は、アイデアやインスピレーションの宝庫。『旅するように生きる』という思想のもと、日本在住30年のアメリカ人編集長 ルーカス B.B.によるユニークな視点で、地域を見つめ、人と自然、文化の調和を育む『生き方としての旅』を発信しています。

＜目標、実現したいこと＞
自社メディア（雑誌・WEB）や、自治体・企業との取り組み（コンテンツ制作）を通して、より幅広い情報発信を行なっていきたい。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・雑誌「PAPERSKY」の発行（年2回）

①2025年5月号：
・企画「National Park Poster Trip」：日光国立公園
・企画「Japan Long Trail Walker」：倉敷（瀬戸内海国立公園）

②2026年11月号：
・企画「National Park Poster Trip」：中部山岳国立公園
・企画「Japan Long Trail Walker」：和歌山（吉野熊野国立公園）
・企画「Bike Packing Weekend」：和歌山（吉野熊野国立公園）

＜次年度取組予定、構想＞
・雑誌「PAPERSKY」の発行（年2回）

①2026年5月号：
・特集：和歌山（吉野熊野国立公園）
・企画「National Park Poster Trip」：西表石垣国立公園
・企画「Japan Long Trail Walker」：安達太良（磐梯朝日国立公園）

②2026年11月号：
西表石垣国立公園

ベルトラ株式会社

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）

ベルトラは、2022年に環境省と「国立公園オフィシャルパートナーシップ」を締結しました。現地体験予約プラットフォームとして、35すべての国立公園を網羅するアクティビティの拡充と、その魅力を世界へ発信することを目指しています。
自然を守りながらその価値を最大化する「体験」を通じ、地域活性化と環境保護の両立に貢献しています。

担当者（問合せ先）：武部 光子　　連絡先： brand.planning@veltra.com

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＞
・ネイチャーポジティブツーリズムに特化した体験ツアーの企画・実施

＜企業等の強み等＞
・国内発の「体験型」プラットフォームと発信力
すべての国立公園を網羅するアクティビティの拡充を目指し商品掲載を進めると共に、250万人超の会員へのダイレクトな情報発信
・インバウンド特化型マーケティング
「欧米豪・アジア諸国それぞれの感性に響く」コンテンツ制作を実践。自然だけでなく、背後の歴史・文化・精神性を、世界基準の文脈で言語化し発信
・OTA事業からの知見を活かした商品造成
旅行者の予約行動や嗜好を分析し「膨大な知見」を、国立公園の魅力開拓に反映

＜目標、実現したいこと＞
・ネイチャーポジティブツーリズムの促進
訪れることで自然が守られる」仕組みを根幹に据えた国立公園での商品開発

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・戸隠鏡池にて水草除去の体験モニターツアー　企画・実施
ネイチャーポジティブツーリズムをテーマに、景観保全のための水草除去作業を組み込んだモニターツアー
https://corp.veltra.com/press/news_jp/7166/
・やんばる国立公園　体験ツアーの販売、プロモーション
https://www.veltra.com/jp/japan/okinawa/okinawa_main_island/ctg/183986:Yanbaru/
・日本を紐とく旅　特集サイト
国立公園をテーマにした体験アクティビティの記事化、プロモーション
十和田八幡平国立公園 / 西海国立公園
・多言語ポータルサイト「Vivid Japan」の運営
日本博 2.0 事業「国立公園の文化資源を発信する官民連携プロジェクト」
国立公園の「自然×文化」に焦点を当てた高付加価値な情報を英語で発信。
https://vividjapan.travel/ja/

＜次年度取組予定、構想＞
・戸隠鏡池での水草除去体験ツアー　一般向け企画・実施
・産学連携プロジェクトの国立公園での展開
・国立公園の保全団体支援に繋がるプロジェクトの企画・実施

ヘループ株式会社

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）

国立公園の自然や文化の魅力、さらにはそれらの持続的な保護について国内・海外に普及することに意義を感じ、参加させていただいております。弊社の主力事業である海外に向けた映像制作業務や、メディアを通じた記事等のコンテンツ発信によって、微力ながら貢献いたします。

担当者（問合せ先）：荒井・山田　　連絡先：03-6824-1154

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＞
・国立公園の自然や文化といった魅力の海外への映像を通した発信
・国立公園でのマナー (主に自然保護の視点) の普及

＜企業等の強み等＞
・海外市場に向けた映像制作
・全国各地の地域に根ざしたオンサイト撮影

＜目標、実現したいこと＞
・国立公園の美しさや価値を認識する個人や団体が増え、マナーやルールの周知が促進されることで、自然や文化が永続的に保護されることを目指します。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・2026年に開設する観光プロモーション動画関連のメディア向けに、国立公園での撮影に関する記事を3本制作。
「国立公園内で撮影を行うための事前準備や許諾申請について」
「国立公園内で企業や団体がプロモーション動画撮影を実施する際の注意点」
「撮影対象としての国立公園と映像演出時に心がけていること」

＜次年度取組予定、構想＞
・ 2026年に開設する観光プロモーション動画関連のメディアにおいて、国立公園での撮影に関する記事を最低5本公開
・前項ウェブサイトとは別途開設するウェブサイトにて、国立公園の特集ページを開設し、動画等のコンテンツを紹介

北陸鉄道株式会社

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）

安全・安心の移動を通じて国立公園の誘客促進と魅力発信に努めます。

担当者（問合せ先）：企画開発部　下　貴則　　連絡先：076-204-9603

北陸鉄道

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＞
・国立公園への誘客を通じた地域活性化。

＜企業等の強み等＞
・石川県内全域における安全・安心の移動を通じて、当該国立公園への誘客および国立公園の魅力を発信することができます。

＜目標、実現したいこと＞
・より多くのお客さまに、白山登山バス、ツアーバスを利用していただく
[令和8年度目標利用人数]
白山登山バス2,400人
ツアーバス　2,600人

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・白山登山バスの運行（金沢～市ノ瀬間）
令和7年7月5日～10月14日　往路：58便　復路：59便
・立山周辺ツアーバスの運行
立山雪の大谷ウォークを含む6コースを設定。
・石川線の愛称を"白山ジオパークライン"に決定。
ロゴマークの使用実績
・当社ホームページ白山登山バス時刻表に掲出
・定期観光バス白山めぐりパンフレットに掲出
・白山登山バスにロゴ入りバスマスクの掲出
・立山周辺ツアーバスの募集チラシに掲出

＜次年度取組予定、構想＞
・白山登山バスの運行を通じた白山国立公園の誘客促進および、バス車内や駅等拠点施設における当該国立公園の魅力発信
・グループ旅行会社による立山周辺へのツアーバスの設定を通じた中部山岳国立公園への誘客促進およびバス車内や駅等拠点施設における当該国立公園の魅力発信
・情報発信媒体における国立公園に関する情報発信および国立公園オフィシャルパートナーである旨の明示並びに国立公園オフィシャルパートナーロゴマークの掲載

一般財団法人ポケモン・ウィズ・ユー財団

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）

こどもたちの今と未来を豊かにするために、ポケモンができることを考えて取り組む団体です。
後述の環境に対して考えるきっかけをつくる取り組みのほか、
災害対応支援、こども食堂支援、ＩＣＴ教育支援などに力をいれています。
一般財団法人ポケモン・ウィズ・ユー財団ホームページ
https://www.pokemon-foundation.or.jp/

POKÉMON with YOU
一般財団法人ポケモン・ウィズ・ユー財団

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＞
・環境問題について、ひとりひとりが考えるきっかけをつくることどのように行っていくかという点に関心がございます。
・また国立公園の豊かな自然に触れることで、より多くのこどもたちが自然に親しみ、自然の大切さを知る機会を作れればと考えています。

＜企業等の強み等＞
・ポケモンを通じて、なかなか手をつけづらい活動や、意義あることでも近寄りがたい取り組みなどに参加するきっかけをつくることができると考えております。
・同様に国立公園への興味・関心・来場意欲を向上させることができると考えます。

＜目標、実現したいこと＞
・一人でも多くの方が自然に関心を持ち、環境について考えるきっかけを作ることができればと考えております。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・ごみひろいイベント「ポケモンピカピカ団」の実施。
　2025年6月北海道知床国立公園（斜里町）
　イベントの実施・運営、キットの貸し出し、プライズご提供
　弊財団HPへの活動報告の記載など

・表開き表紙の冊子「自然を守れ！ポケモンレンジャー／レンジャーと学ぼう！伊勢志摩国立公園」の製作・発行・無償ご提供
・同冊子の知床国立公園バージョンを年度内にご提供予定

＜次年度取組予定、構想＞
・ポケモンピカピカ団、継続実施　（5月に瀬戸内海国立公園を予定）
・同瀬戸内海国立公園バージョンの冊子を製作、ご提供予定
・別途、自然に関心を持ちお子様が楽しめる企画を継続検討予定

本州四国連絡高速道路株式会社

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）

当社は、瀬戸内地域の魅力発信に強い関心を持ち、国立公園のオフィシャルパートナーとして継続的な取組を行っております。高速道路やサービスエリア等の社会インフラ、広報媒体を活用した情報発信を強みとし、瀬戸内海国立公園の認知度向上と持続可能な地域活性化に貢献することを目指しています。

担当者（問合せ先）：広報ＣＳ課　萬城、松本　　連絡先：０７８－２９１－１０２４

本四高速

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＞
・瀬戸内地域の観光振興、交流人口の増加

＜企業等の強み等＞
・本州と四国を結ぶインフラ企業としての強い発信力
・多くの人が利用する高速道路やサービスエリア等を通じて、幅広い利用者に情報を届けられる

＜目標、実現したいこと＞
・瀬戸内海国立公園の魅力をより多くの人に知ってもらい、訪れてもらうこと

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
①瀬戸内の魅力を紹介する情報誌「瀬戸マーレ」において、瀬戸内海国立公園を紹介（全４回）
②イベント情報等を発信する「せとうちアート通信」において、瀬戸内海国立公園を紹介（全４回）
③「せとうち美術館ネットワークパスポート」にロゴ掲載
④『本州四国連絡高速道路SAPAご案内（高速道路ガイド）』の路線地図面に国立公園区域を明示（2018年4月～）
⑤オフィシャルパートナーシップ締結更新

＜次年度取組予定、構想＞
本年度の取組①②③④と同様

（イメージ①）

株式会社マップル

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）

当社は、本パートナーシップを通じて、デジタル地図基盤を活用した情報の整備や、多言語対応による情報発信により認知拡大を推進します。国内外からの誘客と周遊を促進することで、国立公園とその周辺地域の経済活性化、および自然環境保全の好循環を生み出すことを目指します。

担当者（問合せ先）：根本　靜代　　連絡先：TEL 050-3649-5365 Mail y-nemoto@mapple.co.jp

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＞
・地図を活用した国立公園の認知拡大
・インバウンド旅行者に向けた情報発信

＜企業等の強み等＞
・正確な地図の制作
・デジタルマップによる国立公園内の地形に着目した表現力
・旅行メディアとしての記事制作力

＜目標、実現したいこと＞
・環境省国立公園内のサイトでデジタルマップによる各公園の視覚的な魅力を伝えること

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・弊社が執り行う「マップルのベクトルタイル地図」に国立公園の情報（名称・形状）を盛り込み、新たな地図表現として立体表現した表示デモを複数回の展示会でPRした。（7月：ジオ展2025、10月：CEATEC2025）
・弊社インバウンド旅行メディア「DiGJAPAN!」Facebookにて「瀬戸内国立公園」の魅力について、多言語による情報発信を行った。

■DiGJAPAN!（英語）
https://www.facebook.com/digjapan.en/posts/pfbid02Pvu5pufxjtuYEGtxBpDfk3EheVHT6Qiqx7nQu5AEyUKTsuLccCGzkXrseA9GQ7L8l
■ DiGJAPAN!（繁体字）
https://www.facebook.com/mapple.tw/posts/pfbid02aj12KGr6m97tpuHSHxtYdPNuEQpw63ZMJKkCLn5kQkbsN2666NMgexUwR3K2Ki8Ll?locale=ja_JP
■ DiGJAPAN!（日本語）
https://www.facebook.com/digjapan.jp/posts/pfbid02wANEQZThc2WfqA31egqy3pWZMV5FFUKLdnEo6hSG4xjCQLkAZ3ZinGhFxCa6nmm1l

＜次年度取組予定、構想＞
・引き続き、国立公園の情報を収録した弊社地図の表現の特長や、他の充実した観光要素の情報を生かし、弊社Webサイトや大規模な展示会を通じてORすることで、国立公園を中心とした観光促進を一層図っていく。
・弊社インバウンド旅行メディア「DiGJAPAN!」Facebookにて国立公園のひとつを取り上げ、多言語による情報発信を行う。

三井不動産株式会社

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）

三井不動産は「共生・共存・共創」を理念に、街づくりを通じた持続可能な価値創出に取り組んでいます。伊勢志摩の自然・文化と調和した観光・滞在の実現を通じ、地域とともに成長するエリアづくりに貢献します。

担当者（問合せ先）：三井不動産㈱　　連絡先：03-3246-5795

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＞
・伊勢志摩国立公園80周年を契機とした取り組み
・国内外ゲストに向けた高付加価値な滞在

＜企業等の強み等＞
・ホテル・リゾート（宿泊）事業の運営
・国内外ネットワークを活かした集客・プロモーション力

＜目標、実現したいこと＞
・伊勢志摩エリアへの国内外観光客の継続的な誘客

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・NEMU RESORTのリニューアル（4/18開業）
・NEMUを拠点とした体験型アクティビティ提供
・他施設・地域拠点への情報掲載検討

＜次年度取組予定、構想＞
・ブランド価値向上に資する新規取組の検討

名鉄観光サービス株式会社

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）

名鉄観光サービス株式会社
◆「名鉄のハイキング」「名鉄の登山・トレッキング」
気軽な街歩き、低山のハイキングから本格的な縦走ルートを歩くトレッキングツアーまで、添乗員がご案内するツアーを企画募集しています。
担当者（問合せ先）：人事総務部　平田真久
連絡先：メールアドレス：naohisa.hirata@mwt.co.jp　　TEL：052-582-2110

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＞
・WEB販売における関東地方や名古屋からの複数の国立公園を目的地とした募集型企画旅行の販売。
・中部地区の当社店舗において全国の国立公園地域のPR・情報提供および募集型企画旅行の販売と名鉄グループ各社の提供する乗車券類の販売による国立公園への誘客。

＜企業等の強み等＞
・中部山岳国立公園における名鉄グループ各施設を利用した誘客
・当社WEBサイト（名鉄グループ各社協力によるグローバルサイト含む）やInstagramなどの公式SNS媒体において国内外に国立公園に関する情報発信

＜目標、実現したいこと＞
・WEBほはじめ、全国に展開する当社店舗を中心に、日本国内各地のみならず、海外からのインバウンド誘客にも注力していきたい。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・全国各地の国立公園へ向けた募集型企画旅行の販売。および募集型企画旅行のパンフレットには国立公園オフィシャルパートナーシップロゴマークを掲示し市場への露出量を増加。
・弊社WEBサイト「はじめての登山・トレッキングガイド」「はじめてのハイキングガイド」において、国立公園に属する山を中心に紹介。またSNSによるツアーの様子などの情報発信を引き続き行い、国立公園の魅力を紹介。
・中部山岳国立公園地区におけるステークホルダーへの国立公園の魅力向上に向けた周知促進と教育機関と連携した国立公園地域の魅力発信

＜次年度取組予定、構想＞
・令和7年においては全国的な猛暑や秋から各地で発生した「熊騒動」により登山・ハイキングツアーのマーケットは打撃をうけました。令和8年においても同様の事象は起こり得るものと考え、引き続き登山・ハイキングの安全対策を第一に取り組みながら、令和7年度の上記取り組みを継続する。
・訪日外国人旅行客誘致に向け、英語、中国語などの多言語でのWEBサイトによる情報発信、および旅行博への出展等海外セールスを通じて国立公園の魅力を発信

株式会社モンベル

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）

1975年、冒険家辰野 勇が、数多くの登山経験をもとに「自分たちの欲しい山道具を作ろう」と設立。これまでの常識にとらわれないやり方で、新素材、新システムを次々と開発。「ライト&ファースト」「ファンクション・イズ・ビューティー（機能美）」をコンセプトに、モノ作りに取り組んでいます。

担当者（問合せ先）：広報部　設楽文昭　　連絡先：03-3445-5408　f-shidara@montbell.com

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＞
・エコツーリズムの促進
・国立公園エリアの自治体との連携
・登山道等の国立公園の環境整備
・レンジャー等の国立公園を案内・整備する方々へのサポート
・ユーザーが安心できる拠点の整備

＜企業等の強み等＞
・総合アウトドアブランドとしての商品知識
・約130の直営店
・125万人のモンベルクラブ会員との連携
・90を越える地域との連携（モンベルフレンドエリア）によるフィールド情報

＜目標、実現したいこと＞
・国立公園をきっかけにアウトドアに触れ、体験するユーザーを増やしていくこと。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・環境スポーツイベントSEA TO SUMMITを11か所で開催。うち4か所（阿寒摩周国立公園、大雪山国立公園、瀬戸内海国立公園、大山隠岐国立公園）が国立公園内での開催です。
・モンベル・アウトドア・チャレンジの名称でアウトドア体験イベントを実施。国立公園内では約250企画（延べ600日）を開催し、延べ2,500人を超える参加がありました。
・モンベルクラブ会員のためのイベント「モンベルクラブフレンドフェア」をパシフィコ横浜で開催。環境省国立公園ブースを設置しました。2日間で延べ16,500人の来場がありました。
・自然を人力で楽しむ旅の形、ジャパンエコトラックの該当ルートに国立公園のロゴを表示しました。

＜次年度取組予定、構想＞
・上記案件の継続
・その他随時取り組みを実施します。

株式会社ヤマップ

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）

参加目的：国立公園内に広がる自然環境に人々が接することで、日本における自然体験人口を最大化するため。
また、その自然体験を発展させ、人々の環境保全意識を高めることで、生活・ビジネスの基盤である山岳地の環境保全を推進するため。
商材：登山者向け スマートフォンアプリ「YAMAP」開発・運営。EC／保険／地域活性化等
担当者（問合せ先）：アウトドア事業開発部　鳥羽、小島
連絡先：電話番号 03-4500-2013　Mail toba.atsushi@yamap.co.jp, kojima.yuki@yamap.co.jp

地球とつながるよろこび。
YAMAP

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＞
・人と地球環境がともに豊かになる世界を目指し、「地球とつながるよろこび。」を事業を通じて提供。

＜企業等の強み等＞
・登山アプリ「YAMAP」を核に、EC、メディア、保険、地域活性化、商品・ブランドプロモーションなど複数の事業を展開。登山地図GPSアプリシェアNo,1のビックデータを強みとして、自治体との連携やアウトドア特化型マーケティングを推進している。

・累計540万ダウンロード規模のユーザー基盤と、「日本サービス大賞」などの受賞実績による高い社会的な評価。

＜目標、実現したいこと＞
・登山や自然を愛する人々のライフスタイルに寄り添い、「地球とつながるよろこび。」を提供し続けること。自然観光と自然保護が両立され、利用と保護の好循環が実装された社会の実現。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・国立公園名：南アルプス国立公園
キャンペーン「「#わたしの南アルプス」写真投稿キャンペーン」
応募総数：235件
URL：https://yamap.com/campaigns/3312

・国立公園名：阿蘇くじゅう国立公園
キャンペーン「阿蘇デジタルバッジキャンペーン」
バッジ獲得訪問者数：4,588
URL：https://yamap.com/magazine/66872

・国立公園名：磐梯朝日国立公園
キャンペーン「やまがた百名山デジタルバッジキャンペーン」
バッジ獲得訪問者数：14,388
URL：https://yamap.com/magazine/66396

＜次年度取組予定、構想＞
1)登山にフォーカスした国立公園の楽しみ方の記事を作成し、YAMAPのオウンドメディア等で公開し、SNSやメルマガ等を活用して配信する。平均3～6万のPVを獲得想定。

2) 国立公園の誘客や関係人口創出に繋がるようなキャンペーン等を行う。数万人単位のユーザーにその情報を届け、数千人単位で地域への来訪を発生させることを想定。
※エリアは現在、各自治体と調整中

株式会社山と渓谷社

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）

弊社は1930年の創業以来、一貫して登山・アウトドアの魅力を発信してきた山岳専門メディアです。発行する雑誌、ウェブサイト、YouTube等の媒体を通じ、国立公園を含む山岳地の自然や文化、登山の安全、環境保全に関する情報を幅広く発信しています。

担当者（問合せ先）：　法人営業部 伊藤洋平　　連絡先：ito-yo@yamakei.co.jp

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＞
登山を目的に訪れる人々は、観光客が訪れない地域にも足を運びます。しかし、登山者の多くは早朝に登山口へ到着し、下山後すぐに帰路につく傾向があり、**地域経済への波及効果が限定的**です。その結果、登山者が地域にもたらす価値が充分に認識されず、**地域側が積極的な受け入れ体制を整えにくい**という課題があります。このような状況を踏まえ、弊社では、登山者が地域に滞在し、食事や宿泊、買い物を通じて地域とつながる**「トレッキングツーリズム」を提唱**しています。登山と地域振興を両立させるこの考え方をもとに、各自治体や企業と協働し、自然体験と地域経済の好循環を実現する取組を進めています。

＜企業等の強み等＞
専門性と信頼性に裏打ちされた編集力を強みとし、**登山者・地域・行政をつなぐハブ**として、国立公園の魅力発信から安全登山啓発、地域活性化まで一貫した発信・実践が可能です。

＜目標、実現したいこと＞
国立公園を中心とした地域で、登山者と地域がともに恩恵を受ける仕組みを構築することをめざします。具体的には「トレッキングツーリズム」を通じて、**登山者が地域に滞在し、自然体験や文化交流を楽しむことで、地域経済と環境保全が両立する**モデルケースを各地に広げていきたいと考えています。その成果として、登山文化の継承、安全登山の普及、地域の魅力再発見を通じて、**国立公園の価値を次世代へとつなぐ持続可能な登山観光の実現**を目標とします。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
（1）情報発信の強化
雑誌、ウェブ、YouTube、SNS等の媒体において、国立公園の魅力、登山の安全知識、自然環境保全に関するマナー・モラルなどを積極的に発信します。特集記事や映像コンテンツを通じて、幅広い層に国立公園の価値を訴求します。
（2）交流人口の創出（地域の活性化）
弊社が提唱する「トレッキングツーリズム」の理念のもと、登山をきっかけに地域に経済的効果をもたらす仕組みを推進します。地域事業者や自治体と連携し、登山＋地域体験のツアー企画や特集記事・動画配信を通じて、登山前後の消費を促進します。
（3）関係人口の創出（山麓での暮らしの促進）
山岳地域への移住・定住に関心をもつ登山者を対象に、地域と登山者をつなぐ移住促進事業を展開します。弊社のネットワークを活用し、山麓移住者による観光・地域振興事業の立ち上げ支援など、国立公園を核とした地域づくりに寄与します。

＜次年度取組予定、構想＞
R7年度では、次世代育成の観点から、大学山岳部・ワンゲル部にアンケートを取り、国立公園の山を歩く現役の学生が悩んでいる点などを聞き取り調査しました。
また、学生同士の交流が少ないというワンゲル部を中心に交流会を企画・開催したところ好評でしたので、R8年度以降も次世代育成に注力してまいります。
（参考）山と渓谷社Instagramアカウント

ヤマハ発動機株式会社

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）

国立公園の自然の魅力を楽しめる新しいアクティビティとして、マウンテンバイクを中心としたモビリティ活用の企画・実装・運用の提案を行なっております。インバウンド顧客も含めての誘客スキームも合わせての企画を進めております。

担当者（問合せ先）：杉村拓実　　連絡先：0538-37-4460

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＞
・国立公園における
　持続可能な活用と自然環境保全の両立
・森林資源を活かした
　新しいアウトドアアクティビティの創出
・地域コミュニティとの
　連携による観光・文化体験の価値向上

＜企業等の強み等＞
・電動モビリティ/MTB関連の製品・サービス開発力
・モビリティ分野で培った技術力と安全性への知見
・国内外でのツーリズム企画や
　地域共創型プロジェクトの実績

＜目標、実現したいこと＞
・国立公園内での
　MTBコース整備を通じた新規利用者層の獲得
・MTB文化の普及と
　自然体験を通じた環境意識の向上
・地域経済や観光振興に
　寄与する持続可能なモデルの構築

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞ MTB（マウンテンバイク）
・阿蘇くじゅう: MTBエリア活用協業依頼があり、MTBフィールド展開構想協議中
・瀬戸内海　：しまなみMTB拠点イベント検討、広島県と県有林活用に関する相談中
・富士箱根伊豆: 芦ノ湖サイクルツーリズム実証についてMTBレンタル支援を実施
・やんばる　：舗装路MTBツアー企画支援を行いつつ、車両レンタルをサポート
・西表石垣　：市役所・森林組合とMTB体験会を実施し、地域と連携構築を図った

＜次年度取組予定、構想＞
マウンテンバイクの走行環境構築並びに周辺サービスの設置に向けた整備を行いつつ
自社製品を組み合わせたツーリズムの企画を推進する
① 阿蘇くじゅう国立公園（南阿蘇、中岳）
　マウンテンバイクエリアの全体構想企画、コース設置に向けた候補地の視察、
　及びサービス内容の設計
② 雲仙天草国立公園（天草地域）
　コース及びツアーの試走にて利用する車両の貸与、簡易ツアー企画に向けた
　現地視察および定例Mtgの実施
③ 瀬戸内海国立公園（広島県全域）
　地域事業者とのマウンテンバイクエリア開発における全体構想企画、
　広島県と連携した国立公園内外のマウテンバイクエリア開発サポート
④ 西表石垣国立公園
　ガイドツアー検証に向けた車両の有償レンタルおよび企画支援
⑤ やんばる国立公園
　実装中のマウテンバイクツアーの改善サポート、ツアーの自走化・地域理解促進サポート
⑥ 弊社HPやSNS内（総フォロー数28万）にて国立公園での活動及び、
　国立公園の魅力発信に向けた情報の掲載

株式会社USPジャパン

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）

【参加にあったってのメッセージ】未来に続く企業、地域となるためには、地球規模・中長期の視点や、パートナーシップによる共創が必要です。“自由と創造の力で、暮らしと社会をしあわせに”することを目的に、あなたの個性やこだわりを永遠に持続可能なものとすべく、私たちも私たちらしく、楽しくお手伝いいたします。
【弊社のサービス】自治体・地域コミュニティ（事業者・住民）の活性化・社会課題解決を伴走支援、自社事業を通じて支援します
担当者(問い合わせ先)：有本（アリモト）、新津（ニイツ） 連絡先：unique@usp.co.jp 03-3235-0029

USP JAPAN
Unique & Inclusion

パートナー参加に関する基本的な姿勢、考え等

＜実現したいこととと当社の強み・考え方＞

①訪日インバウンド旅行者の利用促進

課題：ターゲット国設定などの戦略、多言語対応などの受入環境整備、誘客につなげる情報発信など対応ノウハウが足りません。

強み：10年以上、政府と連携し観光立国に取り組み、免税制度運用・オリパラ対応などを牽引した弊社のノウハウを活かします。

②関係者コミュニティの充実

課題：地域で活動する人も減少し、皆疲れてしまっています。関係者の意見が対立し、課題解決が進みません。

強み：官民連携、異業種連携による関係者コミュニティを創り、育てます。協業が新規取り組みや効率的な役割分担などを生み出します。

③楽しく参加したくなる循環の仕組みづくり

課題：保全のための原資確保がままなりません。協力金だけでは持続可能な循環のレベルには達しそうにありません。

強み：2兆円訪日市場創出実績を活かし、ショッピング、グルメ、体験などで、参加したくなるマーケティング視点の仕組みづくりに取り組みます。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞

・大型イベント、地域観光資源をフックとした国立公園への誘客促進
吉野熊野国立公園内でのロケット打上げや、世界遺産を目当てに来街する国内外観光客に対し、吉野熊野国立公園の見どころを組み込んだツアーを造成。
また、地域内の宿泊施設やロケット打上げ見学場、人気観光地において、PR動画などを用いて国立公園のPRを実施した。

・マーケティング基本計画の策定
吉野熊野国立公園とエリアが重複する南紀熊野ジオパークにおいて地域振興を目的とした観光誘客に関するマーケティング基本計画を県とともに策定。
本契約において、ガイド育成やストーリーの活用などを国立公園管理事務所や地域内事業者と連携することを記載することとなった。

・グッズの開発
吉野熊野国立公園内のサイトをピックアップしポストカードを作成した。
作成したポストカードは、上記南紀熊野ジオパークのマーケティング基本計画の確定に向けた顧客調査アンケートにおいて提供し、計画における顧客セグメンテーションの有効性の確認を行った。

＜次年度取組予定、構想＞

・90周年にちなんだイベントの開催
吉野熊野国立公園周年にちなんだ地域コミュニティ活性化のイベントを開催

・グッズを活用した国立公園の認知拡大と販売による保護循環への活用
本年度作成したグッズの国立公園コラボの実施

Uni-Voice事業企画株式会社

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）

弊社のスマートフォンアプリ「Uni-Voice」「Uni-Voice Blind」は、視覚障がい者への情報提供とインバウンド向け多言語情報提供を目的とした音声コードUni-Voiceのリーダーアプリです。非通信環境でも利用できるのが特長です。音声コードUni-Voiceは、多くの国立公園にて多言語解説ツールとして導入されています。
視覚障がい者対応とインバウンド対応の環境整備についてご検討の際は下記までご連絡ください。

連絡先：メール　info@uni-voice.co.jp　　Tel　03-6450-3180

All U Need is Uni-Voice

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＞
・視覚障がい者にも情報提供可能な環境整備事業
・インバウンド向け多言語解説整備事業

＜企業等の強み等＞
・視覚障がい者対応としての音声コードUni-Voiceは全47都道県で実績が有ります。
・多言語音声コードUni-Voiceは、12の国立公園にて導入されています。（2025年12月末時点）

＜目標、実現したいこと＞
・視覚障がい者対応としての音声コードUni-Voiceについては、全国立公園での導入を目指し、視覚障がい者も満喫できる国立公園の環境整備に貢献する。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・「Uni-Voice」「Uni-Voice Blind」アプリのメニュー「耳で聴くWebポータルサイト」に登録した「日本の国立公園」全35公園について、ビジターセンター等の公園内施設や観光スポットを位置情報とともにUni-Voice SPOTコードに格納し、「国立公園のSPOT情報」として掲載することにより、誘導案内できるようにします。まずは満喫プロジェクト8公園と8公園に準じる3公園の11公園に追加掲載しました。
・Uni-Voice公式Xにて国立公園に関する情報発信を行いました。
・弊社Webサイトにオフィシャルパートナーロゴを掲載しました。
・社員の名刺にオフィシャルパートナーロゴを掲載しました。
・各種案内資料にオフィシャルパートナーロゴを掲載しました。

＜次年度取組予定、構想＞
・「Uni-Voice」「Uni-Voice Blind」アプリのメニュー「耳で聴くWebポータルサイト」に登録した「日本の国立公園」全35公園について、ビジターセンター等の公園内施設や観光スポットを位置情報とともにUni-Voice SPOTコードに格納し、「国立公園のSPOT情報」として掲載することにより、誘導案内できるよう順次拡大していきます。次年度は、残り24公園のうち12公園に追加掲載します。
・Uni-Voice公式Xにて国立公園に関する情報発信を継続し行います。

有限会社euphoria factory

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）

TRANSITは、地球上に散らばる美しいモノ・コト・ヒトを求めて旅をするトラベルカルチャーメディアです。価値観や経験則を一度リセットして、ニュートラルな視点で世界を見つめ、その地に在る風景、生き物、人びと、暮らし、記憶を掬いとってきました。消えゆくもの、変わらないもの、独自のもの、普遍的なもの、この先も残していきたいものを探し求めて……。

担当者（問合せ先）：林　紗代香／越　晴海
連絡先：0357843801　info@euphoria-factory.com

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＞

「旅」というフィルターを通してその土地の自然風土や歴史、社会や文化を紹介してきたTRANSITならではの視点で、国立公園に興味をもつ人や実際に訪れる人が増えるような記事を制作します。「自然と人との共生」を軸に、世界の美しい自然や人々、その環境や暮らしを守っていくための啓発を続けます。

＜企業等の強み等＞

・自社で企画・発行するトラベル文化誌＜TRANSIT＞をはじめとする出版物制作と、企業ニーズに応じたコミュニケーションツール制作の、2つの事業を手がける会社です。雑誌制作で培われたコンテンツ企画制作力を強みに、WEBコンテンツやプロダクトの企画制作まで幅広く手がけています。
・TRANSITの発行部数は1号につき2万部～4万部、7割～8割の消化率のため、1万5000人～3万人ほどの読者の手元に届きます。また、上質なトラベル文化誌としての認知度があり、空港ラウンジやカフェ、美容院といった場所でも置かれるため、数字以上に多くの方の目にとまる機会を創出します。

＜目標、実現したいこと＞

・「NIPPONの国立公園全ガイド」1冊（200P想定）
上記連載をまとめた国立公園のガイドブックの作成。国立公園で体験できるアクティビティや、日本の自然環境を知るための動植物の基礎知識といった情報を加筆した、1冊まるごと日本の国立公園を知るための出版物。発売は2030年を想定しています。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞

・季刊誌TRANSIT（年4回発行）
日本の国立公園を紹介する連載企画（進行中）日本の国立公園の本質的な価値や魅力を紹介する記事を掲載。（2026年12月発売号までに、通算25の国立公園を取材・掲載予定）。
各国立公園では、歴史や成り立ちをふくめて現地取材し、“サステナブル”をキーワードに、その特異性を紹介する記事を作成。また、コラムとして、イラストを交えた図解でその国立公園の特徴を説明します。（屋久島：水の循環、知床：生態系の秘密など）
・公式WEBサイト(TRANSIT.jp)へ雑誌掲載記事を掲載し、SNS（X、Instagram、Threads）で発信することで幅広い層からの流入をはかります。

＜次年度取組予定、構想＞

・季刊誌TRANSIT（年4回発行）
日本の国立公園を紹介する連載企画（進行中）日本の国立公園の本質的な価値や魅力を紹介する記事を掲載。（2027年12月発売号までに、通算31の国立公園を取材・掲載予定）。
各国立公園では、歴史や成り立ちをふくめて現地取材し、“サステナブル”をキーワードに、その特異性を紹介する記事を作成。
また、コラムとして、イラストを交えた図解でその国立公園の特徴を説明します。（屋久島：水の循環、知床：生態系の秘密など）
・公式WEBサイト(TRANSIT.jp)へ雑誌掲載記事を掲載し、SNS（X、Instagram、Threads）で発信することで幅広い層からの流入をはかります。

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。

楽天グループ株式会社

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）

国内最大級のOTAである「楽天トラベル」や観光体験予約サイト「楽天トラベル観光体験」など、楽天グループの70を超えるグループサービスや1億以上の会員データを活用して、国立公園の魅力を発信することで、国内外からの国立公園認知及び利用者拡大に貢献いたします。

担当者（問合せ先）：中川 卓哉　　連絡先：takuya.nakagawa@rakuten.com

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＞

- 日本の国立公園のブランド力向上及び国内外からの誘客促進

＜企業等の強み等＞

- 国内最大級のECプラットフォーム「楽天市場」や国内最大級のOTAである「楽天トラベル」などの出口サービスを活用した国立公園の認知度向上及び誘客促進や国立公園を起点とした地域掲載の活性化。

＜目標、実現したいこと＞

- 楽天グループのアセットを活用した国立公園の国内外の認知度向上及び国立公園を起点とした地域経済の活性化

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞

- 観光体験予約サイト「楽天トラベル観光体験」で国立公園内の自然・文化等を活かした体験アクティビティ販売・プロモーションの実施。
  国立公園オフィシャルパートナーロゴマークの掲出。
  https://experiences.travel.rakuten.co.jp/pages/japan-national-parks/

- 国内最大級のOTAである楽天トラベル内の国立公園特集ページでの情報発信及び宿泊予約促進の実施。
  https://travel.rakuten.co.jp/movement/area/nationalpark/2021/

- 旅のきっかけから現地で役に立つ情報を発信しているメディア「楽天トラベルガイド」にて国立公園に関連する記事掲載（6本）による情報発信の実施。

＜次年度取組予定、構想＞

- 楽天トラベル観光体験での体験アクティビティ販売・プロモーション
- 楽天トラベル内の国立公園特集ページでの情報発信及び宿泊予約促進
- 旅のきっかけから現地で役に立つ情報を発信しているメディア「楽天トラベルガイド」にて国立公園に関連する記事掲載（6本）による情報発信

立命館アジア太平洋大学

Shape your world

APU

Ritsumeikan
Asia Pacific University

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）

立命館アジア太平洋大学（APU）は、大分県別府市にある私立大学です。学生数約6500名のうち、約半数が110以上の国・地域から集まる国際生で、世界でもまれにみる多国籍・多文化環境を実現しています。本パートナーシップの元、熊本県と大分県にまたがる阿蘇くじゅう国立公園を中心としたさまざまな取り組みを推進してまいります。

担当者（問合せ先）：学部研究科オフィス（大滝）　　連絡先：apust@apu.ac.jp

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＞

・外国人訪問客を含む観光客を対象とした阿蘇くじゅう国立公園に関する意識調査
・Wild Life観光やその他の観光政策やプログラムの提言と実施
・連携大学研究者との観光開発とデスティネーションマネジメントに関する阿蘇くじゅう国立公園をフィールドとした研究調査の実施と提言
・国立公園の理解と関心を深めるための人材開発プログラムの実施

＜企業等の強み等＞

・日本全国、世界各国から集まる学生、教員の多様性。海外とのネットワーク。
・日本語・英語はもちろんのこと、その他多言語の対応が可能であること。

＜目標、実現したいこと＞

・環境保全と地域開発が両立した学術的研究の深化と、それらを担う人材の育成。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞

・令和7年10月に本学正課科目の「公園と保護地域」にゲストレクチャーとして環境省阿蘇くじゅう国立公園管理事務所職員の方にご登壇いただいた。
・令和8年1月（令和7年度）にSTC（本学サステイナビリティ観光学部コミュニティ）シンポジウム・交流会を開催。阿蘇くじゅう国立公園管理事務所職員の方々にも出席いただき、情報交換と令和8年度取組を検討した。
・ここのえ町・くじゅう国立公園へ公共交通で行ってみよう！ST学生の成果発表会およびステークホルダーの意見交換会を12/4 の授業内にて実行した。来られたゲストは以下の国立公園の関係者である。
九重町役場 未来デザイン課(コミュニティバス担当課）、大分県 交通政策局 地域交通・物流対策室、公益社団法人ツーリズムおおいた 、環境省 阿蘇くじゅう国立公園管理事務所の所長やアクティブレンジャーなど。

＜次年度取組予定、構想＞

・上記STCやさらに協議の場を設けて、令和8年度の取組を進める。主には阿蘇くじゅう国立公園管理事務所と連携した取り組みとして、以下の内容を構想している。
・サステイナビリティ観光学部の正課科目「公園と保護地域」へのゲストレクチャー登壇。
・国内外の学部生および大学院生（修士課程学生）を国立公園へのゲートウェイである九重町と結びつけるモニターツアーを運営し、フィードバックを提供する。

両備ホールディングス株式会社

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）

瀬戸内、大山圏内に拠点が多数あり、瀬戸内海国立公園・大山隠岐国立公園が盛り上がることが、自社の繁栄にも繋がる為

担当者（問合せ先）：牧　　連絡先：090-9410 - 3679

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＞
・なお一層の国立公園の認知度向上

＜企業等の強み等＞
・国立公園内に多数の拠点あり
・創業から115年以上続く歴史
・蒜山で、「ひるぜん塩釜キャンピングヴィレッジ」を営業

＜目標、実現したいこと＞
・瀬戸内が世界から注目されること
・魅力度ランキング上昇

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・年2回フリー冊子「WONDERFUL　SETOUCHI」を発刊
　※1回あたり数万部発行、公共交通機関・地元金融機関等に設置
・自社ツアーで瀬戸内・大山周辺ツアーを催行
・蒜山地域でのグランピング営業

＜次年度取組予定、構想＞
・年2回フリー冊子「WONDERFUL　SETOUCHI」を発刊
・自社ツアーで瀬戸内・大山周辺ツアーを催行
・蒜山地域でのグランピング営業

株式会社Recamp

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）

現在全国１８か所キャンプ場を運営しております。そのうち６か所が国立公園内にあり
キャンプを通じて国立公園の自然体験を提供しております。

担当者（問合せ先）：國定康子　　連絡先：partners@recamp.co.jp

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＞
・質の高さや快適性・環境保全に配慮された体験利用の推進
・利用者受入のための基盤整備

＜企業等の強み等＞
・国立公園内キャンプ場の活用推進を通じて国立公園の魅力発信
・利用者の増加に貢献可能

＜目標、実現したいこと＞
・地域の魅力を活かした自然体験利用の促進
・滞在体験の魅力向上

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・新たな情報発信：キャンプ場に限った魅力発信ではなく、地域の魅力を発信することでキャンプ場の利用促進を図った
・ 新規顧客獲得に向けて：RECAMP砂湯において、 2025年9月 「自然の美しさの中で、心地よく滞在する」ことをコンセプトに、旅行者やアウトドア初心者の方でも、国立公園内の自然の中での滞在を可能にするサービス「グランピングテントキャビン」のサービスを販売開始した（無料招待のモニターツアーでは倍率18倍とニーズが伺えた）

＜次年度取組予定、構想＞
・上記好事例を他の施設でも横展開可能なように調整中です。
・日光国立公園 砥沢野営場「ハックの隠れ家」本格OPEN

レ･クレドール ジャパン Les Clefs d’Or Japan

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）

フランスにて1929年に発足したホテル・コンシェルジュの国際ネットワーク組織「レ・クレドール」の日本支部。メンバーは各ホテルにおいて、訪日されるラグジュアリー層のお客様をお迎えし、日本ならではの魅力を世界から集まるお客様に発信しながら、きめ細やかなご案内とサービスを提供しています。

担当者（問合せ先）：グランドハイアット東京　チーフコンシェルジュ　今泉愛子
連絡先： 03-4333-1234　（グランドハイアット東京代表）

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＞
･海外のラグジュアリー層の受け入れおよび体験できることの情報収集
･送客に際して連携できるキーパーソンとの関係構築

＜企業等の強み等＞
･世界80か国以上にわたる「レ･クレドール」のネットワークを使った情報発信
･日本各地にいるメンバーの連携を使った情報共有

＜目標、実現したいこと＞
･日本各地のメンバーが「日本でしかできない体験」として国立公園を含む地方の魅力を発信し、主要都市に限らない訪問地を増やす
･オーバーツーリズム対策としての新しい送客先の発掘
･送客に際して連携できるキーパーソンとの関係構築

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
･各会員が公私において全国の国立公園を訪問、月例会にてその報告等
･国立公園の資料を各ホテルにて保有し、ご興味のあるお客様へのご紹介および送客

＜次年度取組予定、構想＞
･CSR活動において国立公園との連携（訪問の機会創成）
･SNS（Facebook, Instagram）にて国立公園の紹介
･レ･クレドールジャパンの会報誌「Key News」にて国立公園の情報を発信

株式会社wondertrunk&co.

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）

欧米の富裕層インバウンドに特化したCreative × Luxury DMC（Destination Marketing/Management Company）.
外国人旅行者の誘致戦略、広告・PR、旅行商品等を統合的に企画・開発・実施するデスティネーションマーケティングビジネスと、欧米富裕層旅行者の訪日旅行をお客様の希望に応じて特別に企画・手配・実施するラグジュアリートラベルビジネスを展開している。

担当者（問合せ先）：代表取締役共同CEO　岡本岳大　　連絡先： take@wondertrunk.co

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＞
・高付加価値旅行・富裕層旅行
・地域ならではの自然体験、精神文化体験
・地域の持続可能性・リジェネラティブ

＜企業等の強み等＞
・欧米インバウンド特化のCreative × Luxury DMC
・1回の訪日旅行で3万USD以上の予算を消費するハイエンド層の日本滞在フルトリップを年間、数百組規模でを受入。日本の欧米富裕層旅行会社としては、最大規模を誇る。
・東京・京都に加えて、瀬戸内、北陸、伊勢志摩、など地域の高付加価値な旅を提供している。

＜目標、実現したいこと＞
・東京・京都以外でも高付加価値旅行層・富裕層を受入れることができるデスティネーションの開発
・持続可能な地域づくりへの貢献
・日本独自の自然や風土と精神文化とのつながりを独自の体験価値として提供し、世界における日本ブランドの確立に貢献していくこと。

具体的な取組内容

＜本年度の取組＞
・東京・京都以外の高付加価値なデスティネーション開発
・および欧米ハイエンド層のフルトリップでの送客
　瀬戸内（瀬戸内海国立公園エリア）
　伊勢志摩（伊勢志摩国立公園エリア）
　北陸（中部山岳国立公園エリア）など
・当社の富山における取り組み『富山を世界のデスティネーションへ：地域一体のモダンラグジュアリー戦略の推進～富山県が4年でNY Timesの行くべき52の場所に選出されるまで～』が、第9回「ジャパン・ツーリズム・アワード」で観光庁長官賞を受賞。

＜次年度取組予定、構想＞
・東京・京都以外の高付加価値なデスティネーション開発および送客
・観光庁「地方における高付加価値なインバウンド観光地づくり」と連携したデスティネーション開発とブランディング、持続可能な地域づくりの支援
　瀬戸内（瀬戸内海国立公園エリア）
　伊勢志摩（伊勢志摩国立公園エリア）
　北陸（中部山岳国立公園エリア）
　山形（磐梯朝日国立公園エリア）
　山陰（大山隠岐国立公園エリア）　など