令和8年度 ふくしまならではのストーリーツアー強化事業

参加無料　要事前登録

奥会津の原風景を、世界の感動体験へ

インバウンド高付加価値化 特別オンラインセミナー



「良い地域」だけでは、選ばれない。
「語学力」だけでは、感動は生まれない。

造成した体験を確実に届ける「流通の仕組み」と、
旅を唯一無二の物語に変える「ガイドスキル」を学ぶ実践の120分。

当事業は、本県を欧米豪市場からデスティネーション先として選ばれる観光地とするために、福島ならではのストーリーを含んだコンテンツやモデルコースを創出し、本事業により福島ならではの コンテンツの磨き上げ、モデルコースの造成、収益改善等の販売力強化、情報発信等の支援する事業です。今年度は、「雪がつくった奥会津の暮らし。自然とともに生きる知恵と、手仕事をめぐる旅」をテーマに事業を推進しています。
当セミナーでは、その事業の一環として、流通構造・ガイド向け研修を行います。

開催概要

日　時　2026年11月5日（木） 10:00 ～ 12:00

形　式　オンライン（Zoom配信/アーカイブあり）

対　象　自治体・観光協会・DMO・観光事業者・通訳ガイド

申　込　下記Googleフォームよりお申込みください。
当日不参加・アーカイブ希望の場合も
下記よりお申込みください。
https://forms.gle/NhpYv5byMQXPEJRX8
申込締切：11月3日（火） 17:00まで

主　催　福島県観光交流課

受講申込フォーム
所要約1分・PC/スマホ対応

講師プロフィール



株式会社iコミュニケート 代表取締役

岩下 智之 氏

週刊トラベルジャーナルの欧州駐在員として1990年代にパリを拠点に欧州の主要観光立国の取材・広告営業活動に従事。2009年から訪日観光の新規ビジネス開発、観光庁・日本政府観光局等のリサーチ事業、プロモーション事業等について大手シンクタンク及び大手広告代理店等と連携。2016年に株式会社 i コミュニケート創業。観光庁の高付加価値化事業およびMICE事業のアドバイザリー、地方におけるインバウンド向けコンテンツ造成事業、外資系ラグジュアリーホテルのブランディング事業等に従事。

▶詳しい講義カリキュラム構成は【裏面】をご覧ください

特別オンラインセミナー プログラム詳細

造成体験を確実に届ける「流通の仕組み」と感動を生む「ガイドの真髄」を体系的に学ぶ120分

第一部 | 10:00〜11:00（60分）

インバウンド旅行商品の販路・流通構造を理解する

「魅力的な体験を作ったのに、なぜ海外からの予約につながらないのか？」

外国人旅行者、特に海外富裕層や訪日リピーターを地方へ誘客するためには、魅力的な観光資源や体験商品を造成するだけでは十分ではありません。旅行者が地域を知り、興味を持ち、比較検討し、実際に予約・来訪するまでには、海外旅行会社、専門旅行会社、Travel Advisor、DMC、国内旅行会社、OTA、自社Webサイト、SNS等、多様な販路・情報流通経路が関与します。本研修では、近年の訪日旅行市場の変化とインバウンド旅行商品の流通構造を理解し、福島県・奥会津が高付加価値旅行市場へアプローチするために、地域側が何を準備し、誰とつながり、どのように販売へ結び付けるべきかを考えます。

◆ 市場を知る

・第1章
「良い観光地」だけでは
外国人旅行者は来ない

・第2章
訪日旅行市場は
どう変わったのか

・第3章
「外国人旅行者」を
一括りにしてはいけない

◆ 流通を知る

・第4章
海外旅行者は「日本旅行」を
どこで買うか

・第5章
なぜ高付加価値旅行で
専門家が重要か

・第6章
自分で旅を作る旅行者の急増

・第7章
地方旅行で起きる「最後の壁」

◆ 奥会津で実践する

・第8章
奥会津は
どの販路を狙うべきか

・第9章
「商談したら売れる」わけで
はない実務

・第10章
私たちは明日から何をすれば
よいか

第二部 | 11:00〜12:00（60分）

造成テーマを中心としたガイド研修 ― 富裕層が求めるもの

「説明する人から、感動をデザインする人へ。彼らが買っている真の価値とは？

海外の高付加価値旅行者を受け入れるうえで、ガイドは単に外国語で観光情報を説明する存在ではありません。旅行者一人ひとりの興味、価値観、知的好奇心を理解し、その人にとって意味のある地域の物語、人、文化、自然、食、暮らしをつなぎ合わせ、期待を超える体験を生み出す役割を担います。本研修では、「海外富裕層」を消費額だけで捉えず、彼らが旅に何を求めているのかを理解したうえで、奥会津ならではのナラティブをどのように言語化し、旅行者との接点（タッチポイント）を通じて感動体験へ転換するかを考え、ガイドを「説明する人」から「地域の価値を翻訳し、感動をデザインする人」へと再定義することを目的とします。

◆ お客様を理解する

・第1章 「海外富裕層」とは誰なのか
・第2章 買うのは「高額」でなく価値
・第3章 量産型と高付加価値の違い

◆ 役割を再定義する

・第4章 地方を支える宿泊・移動・ガイド
・第5章 「外国語が上手」≠「良いガイド」

◆ 感動をデザインする

・第6章 「説明」から「物語の伝達」へ
・第7章　ガイドは感動のデザイン役
・第8章 「あなたにだけ」の演出法

◆ 自身が価値をつくる

・第9章 100%満足から超える感動へ
・第10章 地域の価値を自ら創る仕事