

現状・課題	春夏秋季のイメージが形成されておらず、滞在型体験プログラムが少ない。
事業目的	温泉とその周辺エリアが通年型観光地となることを目指し、蔵王温泉の「温泉」の魅力を中心としつつ、地域の宿泊施設等が連携して、春夏秋の魅力を磨き上げ、蔵王温泉全体の生産性の向上を図る。
事業内容	温泉にかかわる宿泊・物販・飲食・索道・庶業事業者が連携しながら「温泉」と「自然」に焦点を当てた国内外観光客向けの滞在型体験プログラムを共同で企画・造成し、販売する。

CONTENT

滞在型体験プログラムの企画・造成・販売

- ①湯花づくり
- ②温泉まち歩き
- ③トレッキング
- ④自転車

SCHEDULE

4月	実施方針策定
5月	商品造成・磨き上げ モニター体験実施 プロモーション媒体作成
6月	
7月	
8月	
9月	試行販売実施
10月	
11月	
12月	効果検証
1月	
2月	
3月	次年度からの本格実施に向けた検討

VISION

私たちが幸せに生きていくために、温泉と自然の恵みを守り活かしながら、世界に誇れる蔵王温泉を目指します

CONCEPT

心かよわす、高湯のまち。

宿泊客数・入込客数

宿泊客数 282,940人 → 330,000人 (伸び率 14%)

※蔵王温泉観光協会調べ (入湯税ベース)

入込客数 1,202,700人 → 1,293,000人 (伸び率 7%)

※山形市調べ

につぼんの温泉100選

総合 → 15位

泉質 → 5位

見所・体験の充実 → 15位

↑観光経済新聞社
→じゃらんリサーチセンター

人気温泉地ランキング

もう一度行ってみたい → 10位

一度は行ってみたい → 10位

温泉の効能や泉質 → 70pt

自然 → 70pt

街の雰囲気 → 70pt







PROJECT

商品案	取組内容	実施施設	目標参加者
湯花づくり体験	湯花づくり体験 (源泉輸送配管清掃によって採取される湯花を商品化する工程を体験) 商品の企画・造成・販売	利久	30名
温泉まち歩き	温泉まち歩き及び酢川神社参拝を商品化するための企画・造成及び販売案内人の育成	五感の湯つるや 吉田屋旅館 高砂屋旅館	500名
トレッキング	既存のトレッキングツアーのマーケティング及びインストラクターの養成	山岳インストラクター協会 Forest inn SANGORO	150名
自転車	自転車を利用したアクティビティプランの企画・造成・販売	最上高湯善七乃湯 吉田屋旅館 Forest inn SANGORO	250名

※参加施設は追加の可能性有り ※プロモーションは基本的に事務局が中心となって実施する

SCHEME

協議会は、蔵王温泉観光協会DMO特別委員会及びおもてなし山形からなる事務局と、地域の宿泊事業者を中心としたワーキンググループによって組成される。各グループは各々のテーマで新規商品の開発や既存商品の改良を行い、本年度、試験的に販売して課題を明確化し、次年度より本格的に販売することで誘客につなげる。尚、造成した商品は、そのグループの施設のみならず、他の施設の宿泊客も利用できるような体制をとる。

