



八幡平エリア及び周辺地域
高付加価値なインバウンド観光地づくり
マスタープラン〈令和7年度改訂〉

八幡平市観光協議会

セールス視点での地域課題

現状の整理と来年度の取組み方針案

現状（令和7年度）

- コンテンツの複合化
ウインターシーズンは「スノーリゾート」としてコンテンツがスノー市場において十分成立するという評価を得た。グリーンシーズンのコンテンツを開発し、ウェルネス&ネイチャー市場を狙う。
- 受入環境整備（ヒト、アシの高付加価値化）
基礎的なスキルを得たガイドは存在するものの、高付加価値コンテンツを顧客ニーズにマッチさせ、正しく語れるガイドが不足している。2次交通を含め、地域DMCには地域課題の事業化が期待されている。
- 国内ナショナルDMCとの連携
特にグリーンシーズンのコンテンツは個々の取組となっており、マーケットインの視点で複合化させた磨き上げが必要である。
- 海外高付加価値層向けの認知向上
ウインターシーズンの目的地としての認知をきっかけに、東北全体でグリーンシーズンでの再訪を促す取組が必要である。

令和8年度の取組み方針案

- コンテンツの複合化
既存コンテンツの磨き上げ+グリーンシーズンの追加コンテンツ開発によるセールスを強化する。
- 受入環境整備（ヒト、アシの高付加価値化）
高付加価値ガイド育成のためのプログラムの検証と2次交通の導入検証を通じて地域課題の事業化策を立ち上げる。
- 国内ナショナルDMCとの連携
グリーンシーズンを中心に、国内ナショナルDMCと連携してセールス体制を強化する。
- 海外高付加価値層向けの認知向上
海外展示会及び商談会を通じて、高付加価値層向けのプロモーション活動を展開する（直販の強化）。ウインターシーズンを契機に、既存市場の豪州及びアジア、戦略的市場である欧米での認知を高めて、グリーンシーズンを含め販路を拡大する。

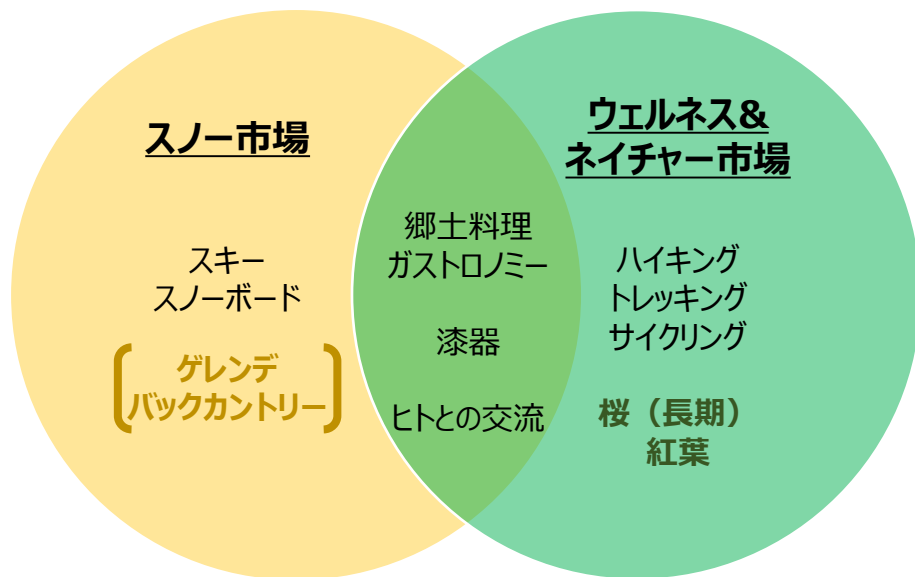
コンテンツの開発と精査について、フェーズ毎に取り組むべき方向性

	コンテンツ複合化	受入環境整備	国内ナショナルDMC連携	海外認知	具体的に取組むべきこと
Lv1	×	×	×	×	八幡平エリア及び周辺地域の独自的な高付加価値コンテンツの造成
Lv2	×	×	×	○	海外DMCへの営業/高付加価値層の受入れ環境整備（ヒト、アシ）
Lv3	○	×	×	○	国内ナショナルDMCとの連携による営業/海外展示会・商談会への参加（直販強化）
Lv4	○	○	○	○	コンテンツの磨き上げ（FAMなどを通じ）
Lv5	○	○	○	○	受入れ環境やコンテンツ磨き上げが自発的に行われる環境の整備（自治体主導の脱却=地域DMC設立）

○…現在の当エリアのポジション

■ テストマーケティングによって明らかになった課題と対応

ターゲットとする市場特性と課題



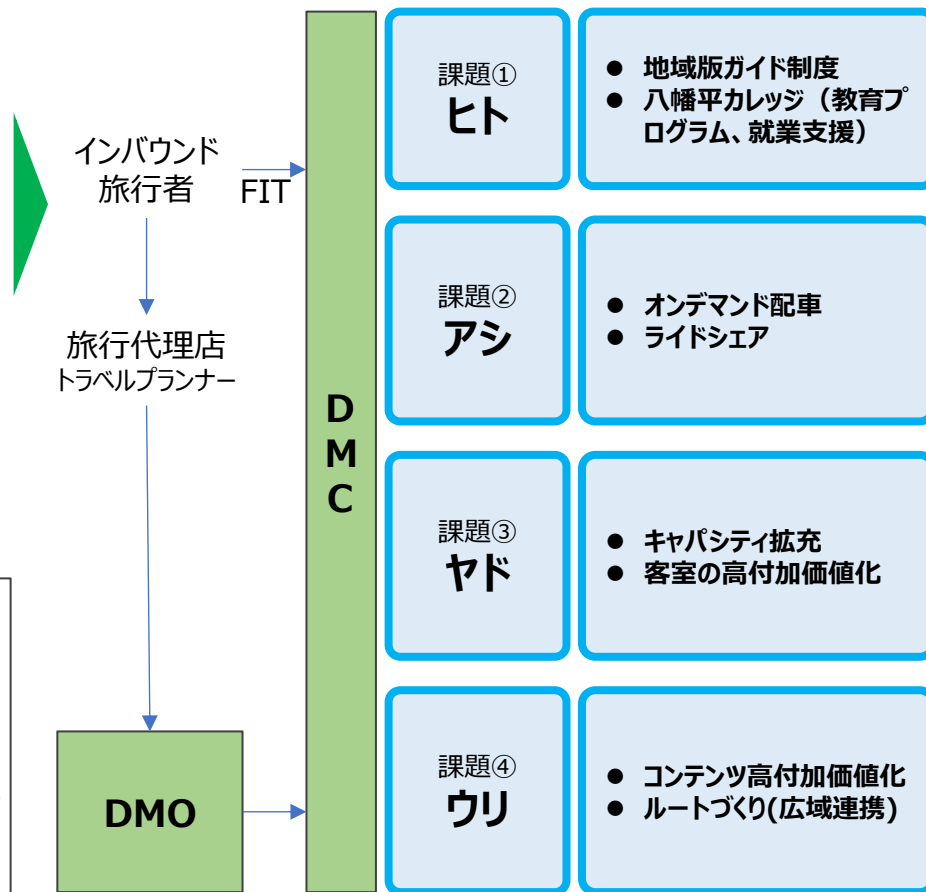
課題

- セールス課題
- ✓ その他の課題

- 商談会(B2B、B2C)
 - * 欧州イースター需要（都市+桜+雪）
 - 海外旅行代理店の招聘と現地でのPR（本気度）
 - 国内ナショナルDMCとの連携強化（複合化、ルートづくり）
-
- ✓ 施設・設備の充実
 - ✓ メディア露出による知名度向上
 - ✓ ヤドの充実（客室規模）
 - ✓ 誘客イベント
 - ✓ 地域内アシの確保

地域課題の事業化による対応

ヒト、アシ、ヤド、ウリそれぞれの地域課題をDMCが中心となって事業化し対応していく



対策①：高付加価値化に求められる人材の確保

八幡平市版ガイド育成・認定制度

知識・経験量に応じてグレード分け（ガイドランク）を行いつつ、志望者がステップアップして行ける環境をつくる。

1. 制度導入の目的

八幡平及び周辺地域における自然・文化・暮らしを深く理解し、**特にインバウンド旅行者を対象に安全かつ高付加価値な体験を提供できるガイド人材を体系的に育成・認定する。**地域資源を「案内できる人」が増えることで、地域全体の観光価値向上、滞在型・通年型観光の推進、**サステナブル（持続可能）な地域産業の基盤形成を図る。**基礎スキルと専門（フィールド）スキルに応じてガイド資格を認定する。

2. 制度骨子（案）

ステージ	登録ガイド	認定ガイド	マスターガイド**			
グレードの定義	八幡平地域の理解 ガイド基礎知識の習得 →インバウンドガイドに必須の基礎知識を有する	各分類ごとの専門性と実務	八幡平ガイドのロールモデル 登録・認定ガイドの育成を担う			
対象	八幡平でのインバウンドガイドに興味がある者 居住エリア・国籍・ガイド経験不問	登録ガイドおよびこれに相当する知識を有する者 居住エリア・国籍・ガイド経験不問	認定ガイド3分野の知識及び 数年間ガイド経験を有する者			
分類	分類横断で広く八幡平の知識の習得	<table border="1"> <tr> <td>ネイチャー＆トレッキング</td> <td>カルチャー＆ヒストリー</td> <td>ファーム＆サステナブル</td> </tr> </table> ※認定後、認定分類から実務への従事を想定	ネイチャー＆トレッキング	カルチャー＆ヒストリー	ファーム＆サステナブル	なし ※3分類横断的な八幡平とガイドに関する知識・経験を前提
ネイチャー＆トレッキング	カルチャー＆ヒストリー	ファーム＆サステナブル				
研修実施方法*	座学（オンラインE-learningを積極的に導入）	オフライン（フィールドワーク、ワークショップ）	検討中			
認定基準*	講座受講後の筆記試験実施による 八幡平地域性の理解、ガイド基礎知識の習得が 確認できた者	フィールドワーク、ワークショップ含む 全カリキュラム終了後、 筆記試験およびガイド実技試験に合格した者	検討中			

*研修講師・認定試験担当者については、それぞれの内容に鑑みて適した人材を選び、八幡平エリアおよび周辺地域外からも招聘する想定（詳細来年度検討）

**マスターガイドの制度詳細については来年度以降検討を深化。

※研修・認定プログラムの提供は制度立ち上げ時は日本語での実施を想定。中期的には外国籍履修生のために、外国語での実施についても視野に入れる。

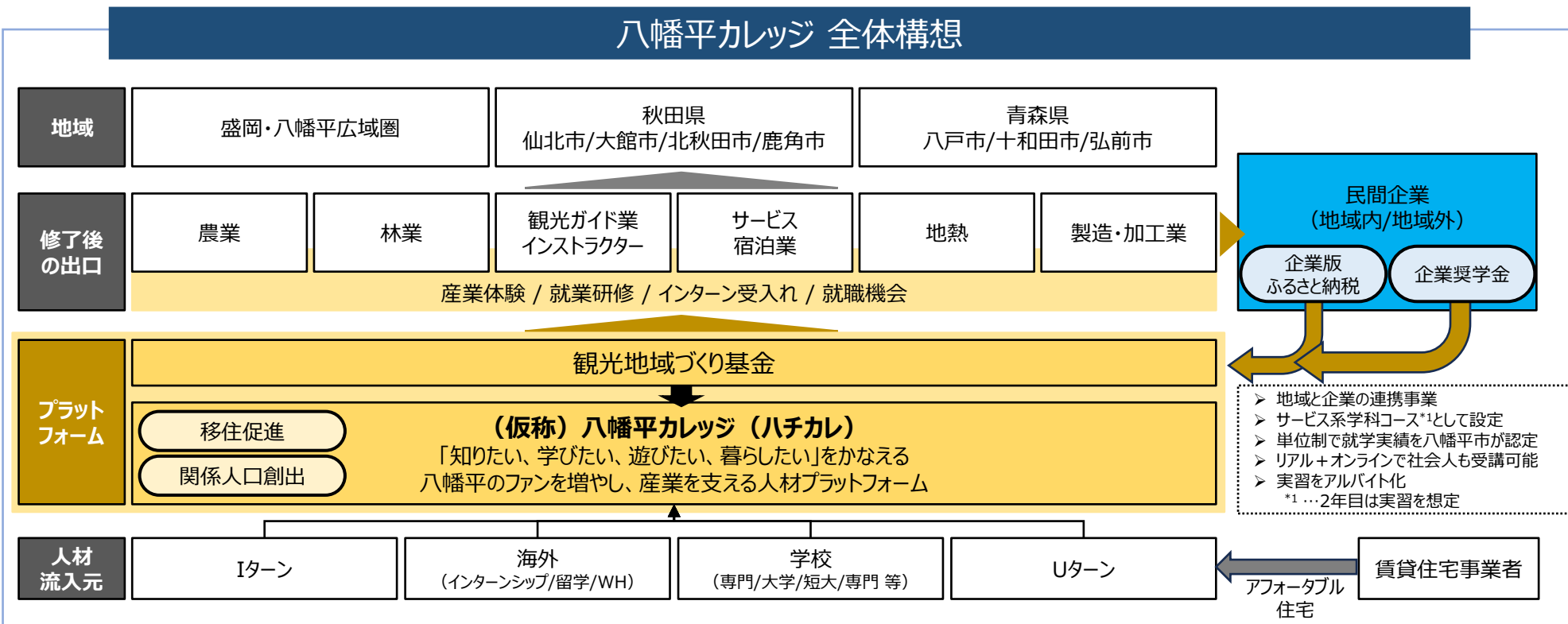
対策②：関連産業における人材の確保

人材育成エコシステムプラットフォーム構想「ハチカレ（八幡平カレッジ）」

八幡平での人材確保と活躍機会の創出を両輪で行うプラットフォーム構想

～八幡平で暮らしたい、働きたい人が必要な情報・知識を届ける学校～
 人材の受け皿となる産業が、カレッジの出口（就業機会）を用意
 産学官が協働で人材を育成し、産業としての成長を支援する。

八幡平カレッジ 全体構想



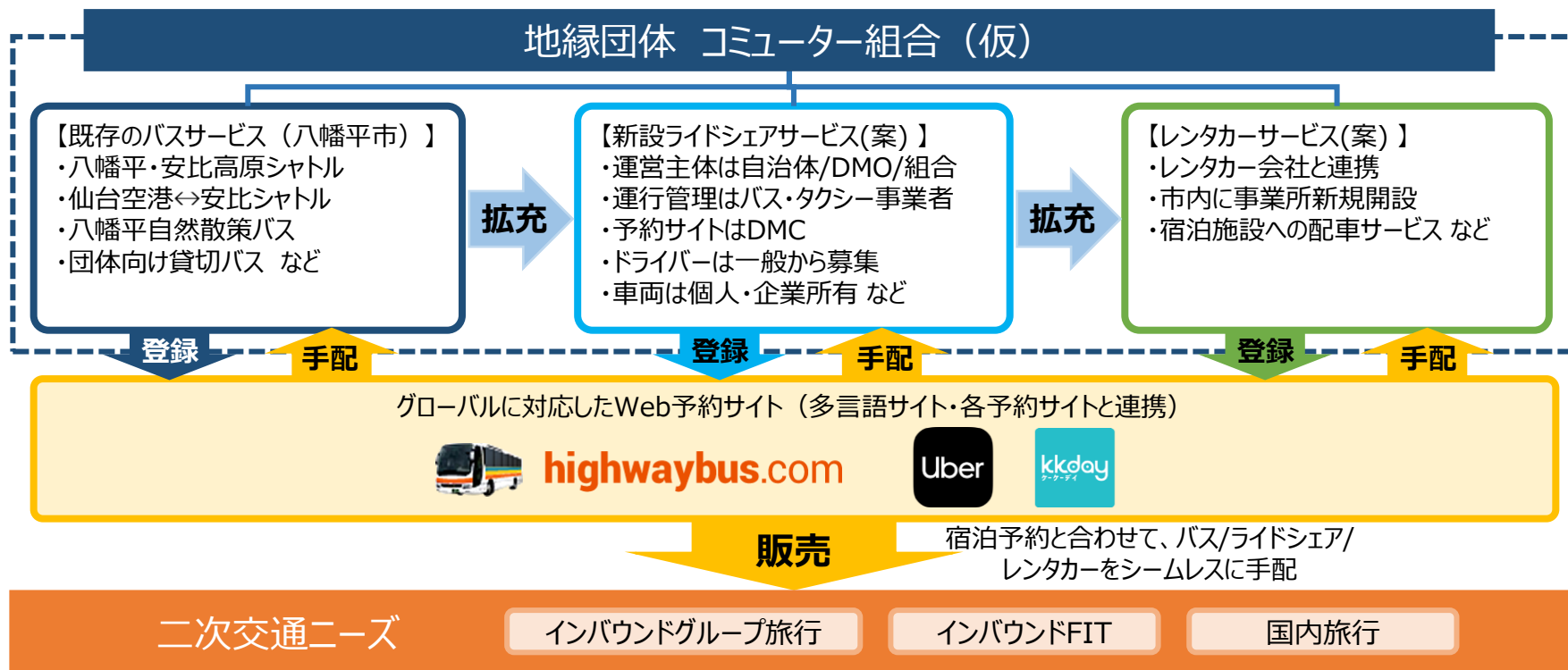
課題／対策：二次交通事業者の組成

【現状】盛岡駅・各空港からのアクセスがボトルネック。

- 既存の公共交通だけでは、インバウンド富裕層やFITのニーズに十分応えられていない。
- 特に大きな荷物を持った新幹線移動の負担や、主要駅からエリア内への移動手段の不足が訪問の大きな障害となっている。
- 現状の送迎サービスには効率性の面で改善の余地があり、高付加価値層からは、高級車両と多言語対応ドライバーを組み合わせた専用送迎の要請が強く出されている。
- 東北新幹線の荷物スペース不足や空港からのアクセス改善が、延べ宿泊者数の増加に直結する重要な課題として指摘されている。

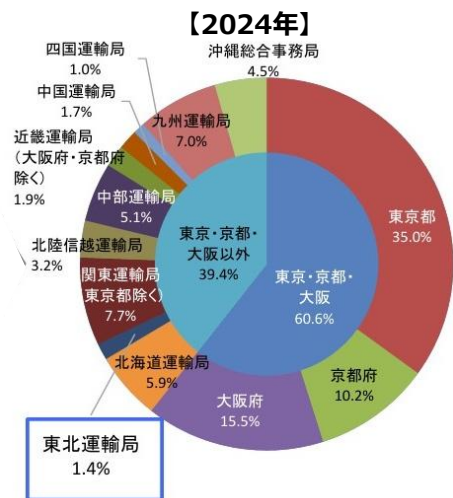
【対策】「通勤者組合」の設立とライドシェア活用。

- 宿泊施設や交通事業者が連携して「通勤者組合」を設立し、日本版ライドシェア事業を展開する案を推進。
- ガイドが運転を兼ねることでプログラムとして販売し、移動中も地域情報を伝えて付加価値を提供する。
- 多言語Web予約サイトを活用してシームレスな手配を可能にし、公共交通との結節点として機能させる。
- 10席以内の車両を活用することで公共交通と重複しない柔軟な運行を実現し、移動の課題を「地域の魅力を伝える体験価値」へと転換することを目指す。



3. ヤド確保

課題・対策：宿泊体制、高速輸送能力の強化



- インバウンド流動分析から、既存の観光集積地を主たる拠点として想定する（青森県弘前市、八戸市・久慈市・宮古市（みちのく潮風トレイル基点地）、十和田湖（環境省ホテル誘致計画）、大館市（AT拠点）、盛岡市及び八幡平市（既存集積の高度化）。

- * 新規施設：Azuma Farm Koiwai（24室+レストラン棟、雫石町2026年春開業予定）、寺泊最勝院（青森県弘前市、1室（4~5名））、Canteen&Micro Hotel"Uqui"（青森県十和田市、3室）

新規開業プロジェクトや、スモールラグジュアリーな宿泊施設の動きを加速させ、既存の温泉旅館や中級ホテルのリノベーション&リブランド、ペンションの1棟貸し等の選択肢を維持・拡充し、エリア全体の収容力を高める。

【ヤド課題】 2030年、エリア内で約7,300人泊の供給不足。

国内外人宿泊者数の目標値をもとに、東北運輸局管区の現在の比率からエリアの受け持ち数を試算。（八幡平エリア及び周辺地域におけるヤドに係る重回帰分析）

	現状	2030年
（参考）国内全体 外国人延べ宿泊者数	3,600万人日	6,000万人日
八幡平エリア 供給可能人泊	9,542人泊	16,898人泊
		7,356人泊

現状からの不足分

客室稼働率 60~70%で試算するとおおよそ60~120室増加が必要。

施設換算：おおよそ2~4施設

【アシ課題】 既存広域高速交通体系の輸送余力がひっ迫。

<現状1.4%の場合>

6000万人×1.4%=84万人（36万人↑） 東京→東北への移動（16%） **5.8万人**

<3%増の場合>

6000万人×3%=180万人（132万人↑） 東京→東北への移動（16%） **21万人**

- 新幹線利用が主流である東北観光において、**新幹線の輸送余力がない**ことから、地方空港の活用促進が必要である。
- 仙台を高付加価値旅行の拠点として育て、**仙台からの2次的周遊を高める**ことで北東北での滞在性を促す。

■ 北東北でインバウンド受入を拡大するための方策

- 人手不足への対策（オーバーツーリズム対策、外国人雇用の促進（短期ビザの要件緩和））
- 広域高速交通網の拡充：地方空港への直行便、東京羽田・成田空港及び東京駅の枠拡大（1次交通の利便性向上（地方空港への直行便の拡大））
- ヤド（客室の高付加価値化：面積、内風呂、コンパクトな動線）、ガイド、アシの拡充

高付加価値インバウンド広域連携のあり方

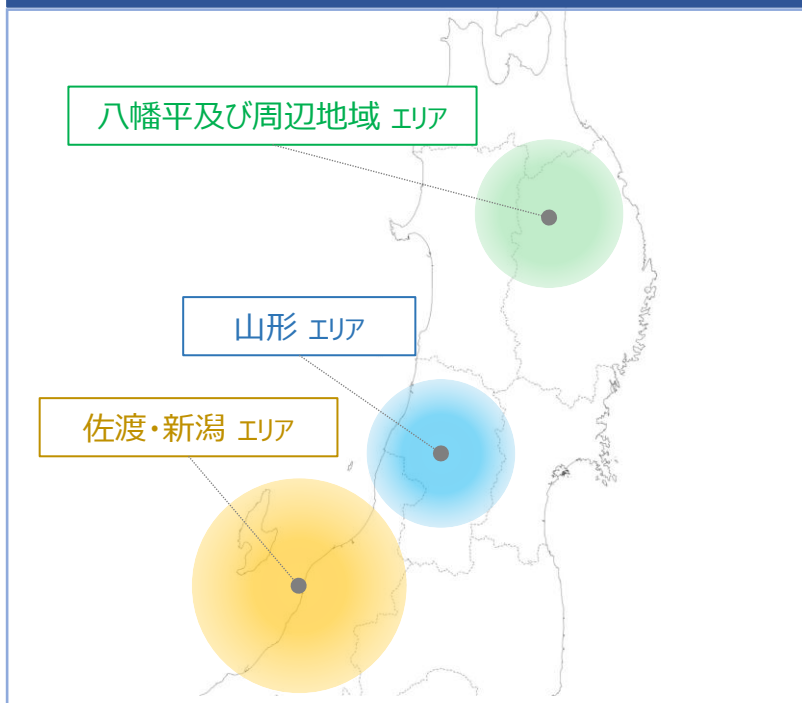
実効性ある広域連携に向けた2つのアプローチ <提案>

広域連携の実効性を上げるためには、「地域ブロック」または「モデル観光地」などの小単位で進めることが有効

- (一社) 東北観光推進機構のマネジメントエリアは7県約81,000km²におよび、広域連携DMOの中でも最大級
- エリア全域を対象として一斉に進める手法は、多くのステークホルダーの合意形成と事業スピードの観点から困難

- ① 「地域ブロック」などの小単位へ分割する手法 → 「地域ブロック型」
- ② 「高付加価値インバウンド観光地づくり事業のモデル観光地」が先行的に連携を開始する手法 → 「モデル地域連携型」
のいずれかが現実的なアプローチになる

広域連携（東北6県+新潟県）とモデル地域



地域ブロック型とモデル地域連携方式の比較

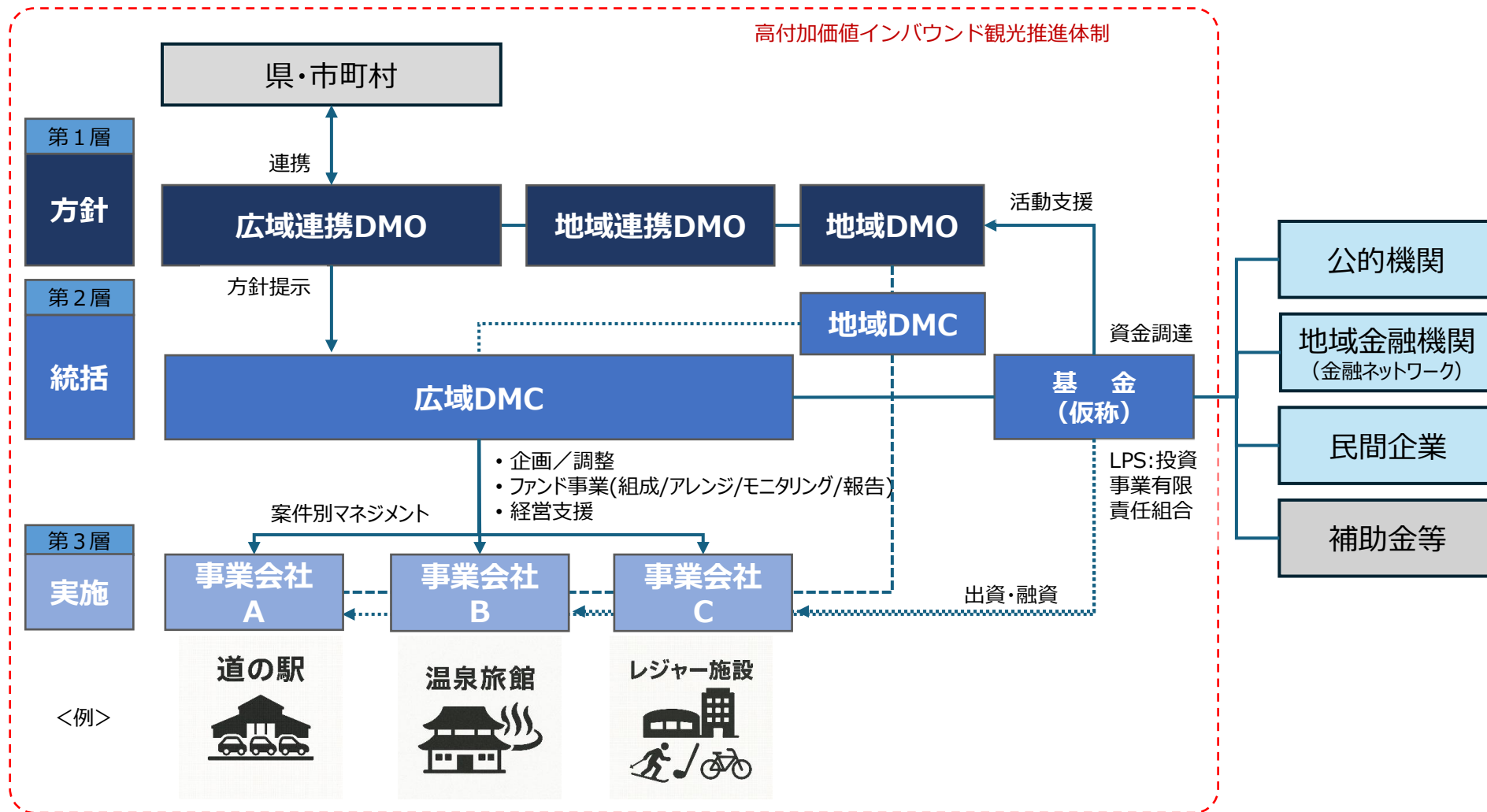
アプローチ	メリット	デメリット
地域ブロック型	<ul style="list-style-type: none"> ・ 近県のためルート設計が容易 ・ 県単位であるため行政との調整が行いやすい 	<ul style="list-style-type: none"> ・ インバウンドの動線は、県境とは無関係（文化や体験など「関心」を軸に移動） ・ 各県の方針の違いなど調整に時間がかかる可能性
モデル地域連携型	<ul style="list-style-type: none"> ・ 観光庁の施策 = モデル地域と一致している ・ 高付加価値市場への取り組みを先行して開始している ・ モデル地域から周辺への横展開が狙える 	<ul style="list-style-type: none"> ・ モデル地域以外の県やエリアとの不公平感、負担感の調整が必要

モデル地域を東北6県+新潟県におけるインバウンド誘客のエンジンとして位置づけ、周辺エリアに波及を促す仕組みづくりも必要。広域連携の基礎となるルート開発を行い、拠点育成に努める。

高付加価値インバウンド観光推進体制

ラグジュアリーマーケットへの販売・ランオペ体制を含む地域経営主体の構想

大きくは「方針」「統括」「実施」の3層構造で役割を分け、高付加価値インバウンド観光を推進していく



5. 高付加価値インバウンドが地域に及ぼす効果

■ 高付加価値インバウンドが地域にもたらす経済効果と雇用

1年間での総効果は63億円ほど。就業誘発は910人。

国内・海外からの観光流入のうち、高付加価値インバウンドが当モデルエリアにもたらす経済効果と雇用を推計算出。第一次波及効果は54億4500万円。総効果は63億1000万円と算出された。就業者誘発量は、第一次波及効果で839人。総効果では910人と算出された。

〔平成27年岩手県産業連関表（102部門）による試算〕

波及効果	第一次波及効果 計 (直接効果 + 間接効果)	総効果 (第一次 + 第二次波及効果)
生産誘発額	54億45百万円	63億10百万円
波及効果倍率*	0.9613	1.1140
雇用者所得誘発額	18億47百万円	20億53百万円
就業者誘発量	839人	910人

*... 波及効果倍率は、各項目の金額が必要増加額（A）に対してどれだけの倍率かを表しています。

八幡平市の高付加価値宿泊施設におけるインバウンド高付加価値旅行者の売上額より、経済波及効果を算出したもの。売上数値は2023-2024シーズンのものを参照した。

6. 八幡平エリア及び周辺地域 今後の取組

令和8年度のロードマップ°

