

地方航空路線活性化プログラムに係る 取組の効果検証に関する報告

平成28年度取組及び総括報告

平成29年3月13日

山形空港利用拡大推進協議会（事務局：山形県）
山形～名古屋小牧路線（フジドリームエアラインズ）
プロジェクト名 発着両側の分野別連携体制の構築による
山形名古屋便の活性化

I 山形＝名古屋小牧路線に係る取組実績概要

1. 平成28年度の目標及び課題

<目標>

平成28年3月27日に山形～名古屋(小牧)便の2便化が実現したため、運航ダイヤの改善効果も加味し、これまでの年間実績37,000人の2倍超となる年間75,000人を目標に利用拡大に取り組む。

(目標設定) 年間 **75,000人(搭乗率68%)**
 ※当初目標35,000人+40,000人
 H28夏 46,500人(搭乗率72%)
 H28冬 28,500人(搭乗率63%)
 (※搭乗率は提案時想定の76人乗り機材で換算)

(設定方法) 利用者数は、運航するFDAと協議のうえ目標値として設定

<課題>

○全体

・現在の利用状況を見ると、**中京圏在住者の利用が7割近く**となっており、**2便化により順便、逆便が生じる**ことから、名古屋側からの更なる利用拡大に加えて、現在利用が少ない山形側からの搭乗者数も延ばし、**双方向からのバランス良い需要創出、利用拡大**を図る必要がある。

○観光関係

・**2便に見合う需要を確保**するには、**中京圏において、本路線はもちろん「山形県」自体の知名度が不足**している。
 ・活性化プログラムの終了後も「西の伊勢参り、東の出羽三山参り」のプロジェクトを継続していくため、関係市町村や、地元観光協会等と連携し、**継続可能な運営体制を構築**する必要がある。

○ビジネス関係

・これまで、ダイヤの不便さからビジネス利用が伸びなかったが、**増便によりダイヤが改善される**ことから、**利便性の向上をPR**し、ビジネス利用の拡大を強力に進める必要がある。

2. 平成28年度の実績概要及び目標の達成状況

<実績概要>

○2便化当初の4月・5月は利用者数が伸びなかったものの、その後、
 ・旅行会社向け説明会の開催、旅行商品の造成・広告に対する支援等による商品造成数の増加
 ・ターゲットを絞ったPRによる潜在的なビジネス需要の掘り起こし
 等により、**観光利用・ビジネス利用がいずれも対前年同期比で200%超の増加**となっており、**2便に見合う安定的な需要を創出**できている。**搭乗率についても、10月まで右肩上がり**の状況。

○また、2便化による順便・逆便への対応については、冬期の山形発中京圏方面への観光商品の造成・催行が順調に推移し、12月以降は**山形順便の利用者が名古屋順便を上回る**など、**双方向からのバランスの良い需要創出に成功**している。

<目標の達成状況>

H28夏 42,736人(搭乗率65.7%) [目標に対する比率(達成率) **91.9%**]
 (※搭乗率は提案時想定の76人乗り機材で換算)

■目的別利用者数の変化

目的別	H27夏		H28夏		増減 (人)	前年 同期比
	比率	利用者数(人)	比率	利用者数(人)		
観光	36.6%	8,345	49.8%	21,269	12,924	254.9%
ビジネス	31.9%	7,283	34.3%	14,642	7,359	201.0%
私用	31.5%	7,182	16.0%	6,825	▲ 357	95.0%
計		22,810		42,736		187.4%

※比率は毎年9月実施の搭乗者アンケートに基づく

■順便・逆便の月別利用者数の変化

月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月
利用者数(人)	3,567	5,066	6,304	6,480	6,885	6,809	7,625	5,747	5,168	4,263
うち山形順便	1,855	2,152	2,482	2,660	3,152	3,335	3,595	2,858	2,951	2,340
うち名古屋順便	1,712	2,914	3,822	3,820	3,733	3,474	4,030	2,889	2,217	1,923
搭乗率(%)	45.1	53.8	69.1	69.9	74.3	75.3	80.9	63.0	55.7	45.6

※山形順便・・・山形発午前、名古屋発午後便の合計値
 ※名古屋順便・・・名古屋発午前、山形発午後便の合計値

Ⅱ 山形＝名古屋小牧路線に係る取組の効果検証

1. 平成28年度 各取組の効果検証(実効性)

(1) 「西の伊勢参り・東の出羽三山参り」相互交流の展開 (いせでわプロジェクト) 【取組費用 3,563万円】

1. 取組の実施概要

(1) 中京圏、山形県の双方向のPR展開

テレビCM、FDA機内誌、山伏ジェット第4弾(モニターツアー)(H28.6.10～13)、三重県・伊勢市観光キャラバンin山形(H28.10.28)等

(2) 山形～名古屋便旅行商品の造成・販売支援

旅行商品の造成・広告への支援、両地域での旅行会社向け説明会の開催、両参りツアー販売実証等

(3) 「おいしい山形空港旅くらぶ」の創設

会員限定特典等による潜在需要の掘り起こし(アクティブシニア等)

(4) 伊勢神宮、出羽三山双方をお参りする動機付けとなる仕組みの構築

いせでわ両参り御朱印帳の制作、両参りツアー販売実証での配布等

(5) 二次交通の充実

「山伏クーポン」の配布によるレンタカーでの出羽三山への誘導等



山伏ジェット第4弾(H28.6.10～13)



旅行商品説明会(H28.9.12)



両参り御朱印帳

2. 実施・連携体制 連携推進及び事業内容検証のため、山形側と三重・伊勢側の行政、観光関係者等からなるプロジェクトチーム会議を開催(H28.10.28)

3. 取組の成果・効果及び結果の要因分析

<消費者向けPRの展開>

○山伏ジェット等の注目度の高いPRイベント、FDAと連携したテレビCMや機内誌掲載等により、双方向で効果的なPRを実施できたことがメディア露出回数やホームページアクセス数の増加に結びつき、認知度向上につながった。

<観光需要の創出>

○2便化により1泊2日の行程が組みやすくなったことや、旅行会社に対するセールスや商品造成支援等により、伊勢参り又は出羽三山参りが行程に含まれる旅行商品など同便を利用する旅行商品が増加し、観光利用者の大幅な増加につながった。

○28年度から新たに立ち上げた「おいしい山形空港旅くらぶ」は、会員限定の助成や格安な伊勢参りツアーの販売等により会員数が増加し、旅行需要の創出につながった。

○県内市町村が企画する「市町村応援ツアー」による団体旅行に対する支援制度の実施により、これまで利用が少なかった県北・県南地域の市町村においても路線の認知度が向上し、全体の利用拡大につながった。

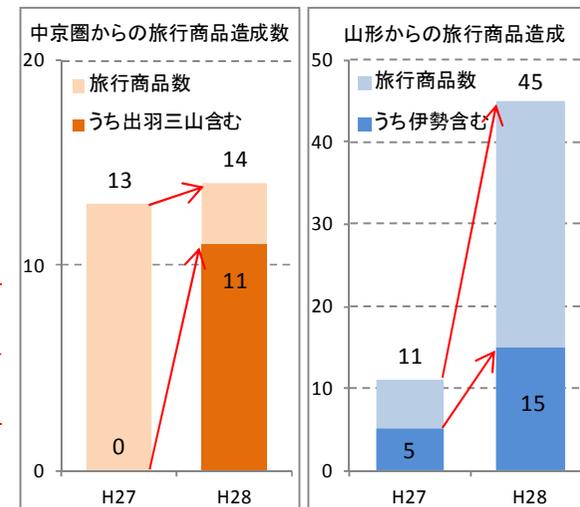
【主な評価指標】

[メディア露出回数/目標24回(月2回)→実績46回] [愛知・三重からのHPアクセス数/月目標2,000回→月平均2,558回(10月末)]

[旅くらぶ会員数/目標600名→実績640名(10月末)] [旅くらぶ限定ツアー催行数/目標6ツアー→実績7ツアー]

[市町村応援ツアーの実施数/目標36ツアー→実績14ツアー(10月末)、予定9ツアー(11月～)]

■ 山形＝名古屋便を利用した旅行商品造成数の変化



(※旅行商品数は協議会助成を申請した数のみをカウント)

4. 取組実績・内容に対する自己評価(継続性・モデル性)

○発着地双方に共通するテーマに着目した観光素材の共同PRや旅行商品の造成等により、**双方向の観光需要の創出に成果**がみられ、また、**両地域の強固な連携体制も構築**できている。**今後もこの連携体制をベースとして**、観光資源としてのさらなる磨き上げやマーケティング調査の実施など、**さらに高いレベルで取組を継続・発展**させていく。

○他地域・他路線でも有効な取組と考えられるが、**観光資源として魅力のあるテーマの発掘・検討と、発着地双方での連携体制の構築が前提**。

Ⅱ 山形＝名古屋小牧路線に係る取組の効果検証

1. 平成28年度 各取組の効果検証(実効性)

(2) 自動車関連産業を中心とした経済交流の拡大【取組費用640万円】

1. 取組の実施概要

(1) 2便化によるダイヤ改善・利便性向上のPR

① 愛知県内企業へのPR

- ・名古屋・小牧・春日井商工会議所の協力により、各商工会議所会員企業に山形＝名古屋便やサポーターズクラブ等をPR
- ・名古屋・小牧・春日井商工会議所主催のイベントでのPR
- ・愛知県内発行の経済新聞、経済誌へのサポーターズクラブ等の広告掲載

② 山形県内企業へのPR

- ・協議会事務局(県、周辺6市町等)で分担して企業訪問し、利用状況の聞き取り調査やPR等を実施(H28.6月、計44社訪問)

(2) 山形・中京圏双方向の経済交流

- ・県商工労働観光部を中心に名古屋市の商工会議所、経済新聞社などを訪問してPRを行う「山形空港PRキャラバンin愛知」を実施(H28.11.28～29)
- ・愛知県豊山町長が山形県内自治体や経済団体等を訪問する「山形県キャラバン」を実施(H29.2.16)

(3) 山形空港サポーターズクラブ会員に対する運賃助成、利用回数に応じたトライアル助成

(4) 企業や団体等の研修等に利用可能な「市町村応援ツアー」助成

2. 実施・連携体制

県営名古屋空港協議会、周辺自治体、名古屋・小牧・春日井商工会議所 等

3. 取組の成果・効果及び結果の要因分析

○2便化により、特に中京圏からは日帰り出張も可能となるなど、ビジネス利用での利便性が大幅に向上することから、**経済団体会報誌や商談会等の経済交流イベントなどを活用してビジネス向けに重点的にPRを実施したほか、企業アンケートに基づいて山形＝名古屋便の利用実績がある企業や潜在需要が見込める企業を抽出して個別訪問**を行うなど、効果的にPRを行い、ビジネス利用拡大につなげることができた。(前年同期比201%)

○こうしたPRが奏功し、**10月までに増加したサポーターズクラブの企業会員72社のうち愛知県企業が26社**と増加した。また、**全体のサポーターズクラブの企業会員数も大きく伸び**、結果、ビジネス利用の拡大が図られた。

【評価指標】 [おいしい山形空港サポーターズクラブ企業会員数/目標24会員増(月2会員増)→実績72会員増]

[おいしい山形空港サポーターズクラブ会員限定割引運賃予約者数/目標2,000席→実績1,409席(10月末)]

4. 取組実績・内容に対する自己評価(継続性・モデル性)

○安定した利用者の確保のためには、ビジネス利用者の維持・拡大が必須であることから、**上記取組は引き続き実施**していく予定。

○経済交流や航空路線のPRキャラバンの派遣やビジネス利用者の確保のための会員制サポーター制度は**他の路線・地域でも有効**と考えられる。



とうほく北海道自動車関連技術展示商談会
(H29.2.2～3 愛知県刈谷市)

Ⅱ 山形＝名古屋小牧路線に係る取組の効果検証

1. 平成28年度 各取組の効果検証(実効性)

(3) 「技能五輪2014in愛知」から「技能五輪2016 n山形」へ 【取組費用107万円】

1. 取組の実施概要

(1) 「やまがた技能五輪・アビリンピック2016」参加者への支援

○平成28年度に山形県で開催された「やまがた技能五輪・アビリンピック2016」において、大会事務局と連携し、中京圏からの出場者の航空機利用を促進するためのPRキャンペーンを実施。

(「やまがた技能五輪・アビリンピック2016」概要)

- ・第54回技能五輪全国大会 H28.10.21～24
- ・第36回全国障害者技能競技大会(全国アビリンピック)H28.10.28～30

(キャンペーン内容)

- ・山形新聞の大会特集記事(計3回)での名古屋便の広告掲載
- ・民放テレビ4局計20本、民放ラジオ2局計6本のCM(H28.10.9～23)
- ・大会公式ホームページでのバナー掲載
- ・大会総合案内ガイドブック、大会記録誌への広告掲載



「やまがた技能五輪」会場の様子

(2) その他の大規模な大会、コンベンションへの横展開

○「第69回新聞大会in山形」(H28.10.18)等の大規模イベントでの事前広報、会場でのポスター掲示等のPRを実施

2. 実施・連携体制 やまがた技能五輪・アビリンピック2016推進協議会、県営名古屋空港協議会、周辺自治体、名古屋・小牧・春日井商工会議所

3. 取組の成果・効果及び結果の要因分析

○技能五輪の事務局と連携し、参加者・関係企業にピンポイントで山形＝名古屋便の利用をPRできた。企業から参加するという大会の性質上、1人の参加者に対し4～5人の随行があったことから、大会期間中は満席の日が多く発生し、10月は2便運航後最高の利用者数(7,625人、搭乗率80.9%)人となった。

○年度当初に全国規模の大会・イベントなどを県関係機関等に照会して情報把握に努め、「第69回新聞大会in山形」(H28.10.18)や「国民文化祭・愛知」(H28.10.29～12/3)において、関係団体や所管部署と調整のうえPRを実施。

【評価指標】 [やまがた技能五輪・アビリンピック2016ホームページからのバナークリック率(CTR)／0.3%→実績0.06%]
[PRを実施する全国的なイベント・大会等の回数／目標2イベント → 実績2イベント]

4. 取組実績・内容に対する自己評価(継続性・モデル性)

○事務局となる関係団体等と準備段階から調整してPR方法を検討するなど、技能五輪の経験から得られたノウハウを今後の他の大規模イベントでも実施。

II 山形～名古屋小牧路線に係る取組の効果検証

2. 実施・連携体制(継続性)

(1)体制の全体図

※プロジェクト採択により新たに構築した体制

【山形空港利用拡大推進協議会】

協議会事務局:山形県(実施責任者)

【担当内容】

- ・交通政策課:全体の進行管理
- ・商工労働観光部 観光立県推進課:西の伊勢参り、東の出羽三山参り
- 雇用対策課:技能五輪関連
- 工業戦略技術振興課:自動車産業交流
- ・山形県名古屋事務所:中京圏側との連絡・調整

- ・「やまがた広域観光協議会」(県村山総合支庁)
- ・「庄内観光コンベンション協会」(県庄内総合支庁)
- ・「鶴岡市観光物産課・羽黒町観光協会」

【担当内容】「いせ、でわ」共通PR、着地型旅行商品の造成協力

会員:山形県観光物産協会

【担当内容】山形及び中京地区での観光PR・物産展等開催

会員:山形市など県内市町村

【担当内容】「いせ、でわ」共通PR、自動車産業交流、サポーターズクラブPR

会員:山形県商工会議所連合会、山形県企業振興公社

【担当内容】自動車産業交流、技能五輪関係

会員:㈱FDA

【担当内容】割引助成運賃の実施
機内誌での特集記事掲載

会員:山形空港ビル㈱

【担当内容】サポーターズクラブ運営、旅くらぶ
運営、旅くらぶ会員限定ツアー企画など

【協力実施機関】

1. 全般:

県営名古屋空港協議会(事務局:名古屋商工会議所)

- ・愛知県、名古屋市等の周辺自治体
- ・地元商工会議所等の各種団体

2. 取組別

①観光:「西の伊勢参り」、「東の出羽三山参り」関連
連携先:三重県、伊勢市

②ビジネス:「自動車産業等の経済交流」、
「技能五輪・アビリンピック」
連携先:県営名古屋空港協議会、周辺自治体、
名古屋・小牧・春日井商工会議所

国土交通省(東北運輸局観光部、中部運輸局観光部):
観光分野における助言

双方向交流推進
PT・WG

※分野(観光/ビジネス)により、連携に必要な相手方は異なる。山空利拡協議会では、会員が持つネットワークを活用し、分野ごとに必要な連携先を選定・打診し、協力の承諾を得た。

(2)自己評価

- 観光面において、三重県・伊勢市側とプロジェクトチームを構築し、相互交流・相互PRができたことが事業の円滑な実施と利用者の増加につながった。**本プログラム終了後も取組を継続**できる連携体制が構築できている。
- 経済交流においては、山形県・愛知県双方の経済団体間等の連携体制を構築し、**プログラム終了後も、広報媒体や商談会等におけるPR等で連携事業を継続**して実施していく。
- 山形空港利用拡大推進協議会内部においても、**周辺6市町(コア6)を中心とした市町村の協力体制が強化**されたほか、**FDAとの定期的(1～2か月に1度)な会議を開催**し、連携して広報事業を行うなど、プログラム前より連携体制の強化が図られた。

Ⅲ 山形＝名古屋小牧路線に係る本プロジェクトの成果・評価

1. 3年間の取組実績概要

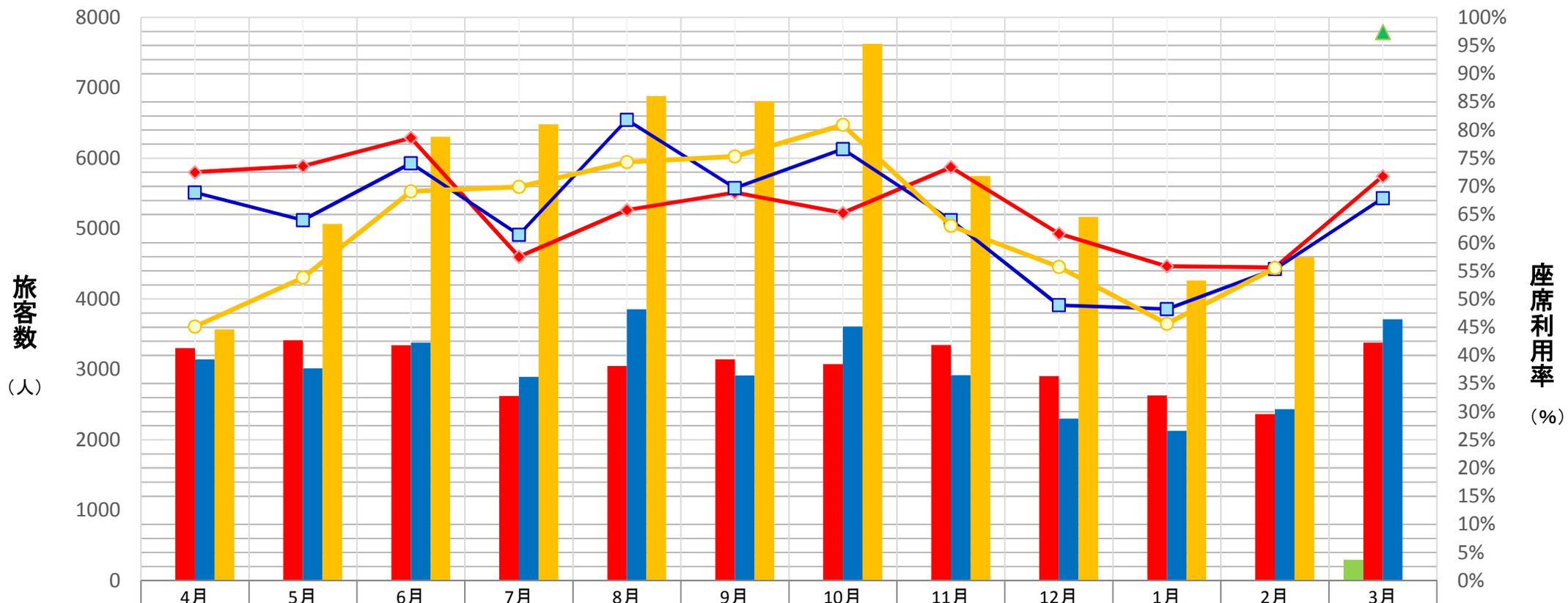
- 当初、平成28年度の達成目標としていた「年間利用者数35,000人」を初年度の平成26年度で達成し、2年目の平成27年度も達成した。こうした利用実績の積み上げにより、3年目の平成28年度から2便運航が実現した。
- 平成28年度は、観光利用、ビジネス利用がともに大きく増加し、対前年比で2倍近い利用者数(平成29年2月末現在)となっている。

		平成26年度		平成27年度		平成28年度	
		夏ダイヤ (4月～9月)	冬ダイヤ (10月～3月)	夏ダイヤ (4月～9月)	冬ダイヤ (10月～3月)	夏ダイヤ (4月～9月)	冬ダイヤ (10月～3月)
旅客数(人)	目標	35,000人超		35,000人超		(2便化後変更)75,000人	
	成果	36,581人		36,309人		46,500人	28,500人
		21,954人	14,627人	22,810人	13,499人	42,736人	-
搭乗率(%)	目標	65%		65%		68%	
	成果	70%	60%	70%	60%	72%	65%
		66.3%		65.2%		-	
		68.2	63.7%	71.0%	57.3%	67.3%	-

※H28.4～H29.2の利用者合計：62,510人
(対前年同期間比 192%)

Ⅲ 山形＝名古屋小牧路線に係る本プロジェクトの成果・評価

2. 平成28年度の旅客数・座席利用率



旅客数 (H25)												296
旅客数 (H26)	3,304	3,414	3,345	2,623	3,049	3,142	3,077	3,346	2,904	2,630	2,365	3,382
旅客数 (H27)	3,143	3,016	3,381	2,894	3,853	2,915	3,608	2,920	2,302	2,126	2,437	3,714
旅客数 (H28)	3,567	5,066	6,304	6,480	6,885	6,809	7,625	5,747	5,168	4,263	4,596	
搭乗率 (H25)												97.4%
搭乗率 (H26)	72.5%	73.6%	78.6%	57.5%	65.8%	68.9%	65.3%	73.4%	61.6%	55.8%	55.6%	71.8%
搭乗率 (H27)	68.9%	64.0%	74.1%	61.4%	81.8%	69.7%	76.6%	64.0%	48.9%	48.2%	55.3%	67.9%
搭乗率 (H28)	45.1%	53.8%	69.1%	69.9%	74.3%	75.3%	80.9%	63.0%	55.7%	45.6%	55.5%	

※平成28年3月27日から2便運航

Ⅲ 山形＝名古屋小牧路線に係る本プロジェクトの成果・評価

3. 本プロジェクトによる路線維持活性化等に係る成果・効果

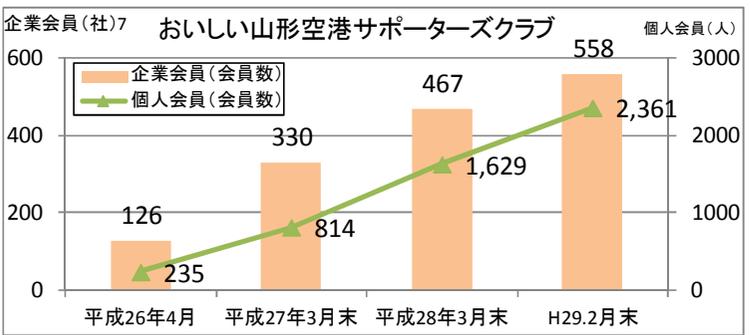
<路線維持活性化>

- 「西の伊勢参り・東の出羽三山参り」相互交流推進プロジェクト(以下「いせでわプロジェクト」)の取組により、出羽三山や両参りのストーリーに対する認知度が上がり、山形＝名古屋便を利用し、出羽三山／伊勢神宮を組み込んだ中京圏発／山形発の旅行商品が造成されるようになり、**同路線の観光需要が大幅に増加**した。
- 平成28年3月からの2便化によりダイヤが改善したことに合わせて、ビジネス向けにターゲットを絞ったPR事業を重点的に展開するとともに、「おいしい山形空港サポーターズクラブ」の特典拡充等により会員数も増加し、**ビジネス需要の大幅増加**につながった。
- アクティブシニア等の個人旅行利用の増加に向け、平成28年4月に創設した「おいしい山形空港旅くらぶ」については、会員限定の利用助成や旅行商品の企画・販売等により、会員数は大幅に増加し、**観光需要の掘り起こし**につながっている。
- こうした発着地が連携した利用拡大策の取組みによって利用実績を着実に積み上げたことで、航空会社との信頼関係が醸成され、**平成29年3月26日**から**山形＝札幌便が新規運航**することが決定した。

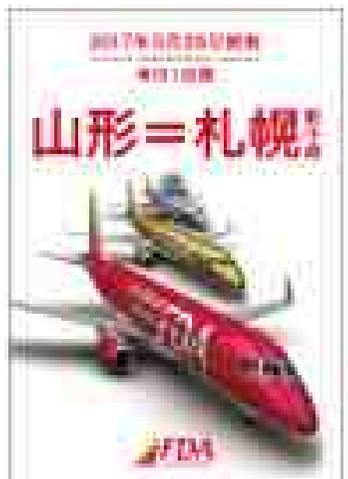
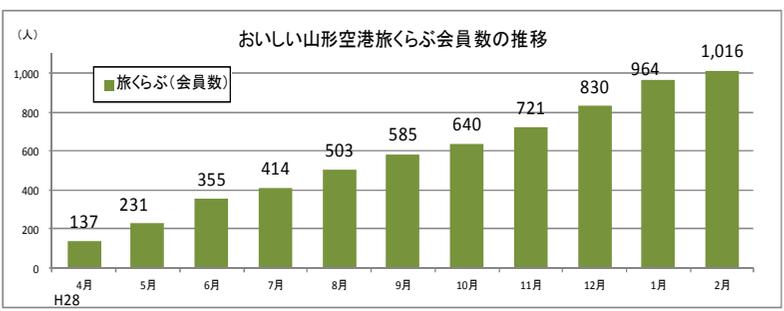
<地域活性化>

- 「いせでわプロジェクト」の実施後、**20～30歳代の女性を中心とした新たな観光客層が出羽三山を訪れるなどの動き**がみられるほか、出羽三山の地元・鶴岡市や県内温泉旅館等による名古屋方面への独自の観光セールスが行われるようになるなど、**山形＝名古屋便を活用した中京圏からの誘客意識が地元観光関係者に広がっている**。
- 山形＝名古屋便の就航、さらには2便化によりビジネス利用の利便性が高まったことで、**自動車関連企業等の本県への進出**など、**両地域間の経済交流が活発化**している。
 (例) ・H27.7月 住友理工(株)(小牧市) 米沢市に自動車用防振ゴム製造・販売の新会社設立を決定
 ・H28.9月 シャチハタ(株)(名古屋市) 山形市に研究施設と工場の建設を決定 等

<ビジネス向け>



<個人旅行者向け>



山形＝札幌便就航ポスター

Ⅲ 山形＝名古屋小牧路線に係る本プロジェクトの成果・評価

4. 3年間のプロジェクトに対する総括

<西の伊勢参り・東の出羽三山参り相互交流の展開>

- 山形＝名古屋便の就航に合わせ、中京圏での知名度が低い山形県を効果的にPRし、双方向の観光交流を定着させるため、それまでほとんど交流のなかった三重県や伊勢市とゼロから連携体制を構築し、江戸時代の風習「西の伊勢参り・東の奥参り」という本県と中京圏のつながりを活かしたストーリー作り等の独自性のある観光誘客に取り組んできた結果、認知度向上や商品造成数の増加等により同路線の観光利用が増加するなど、着実に成果は出ている。
- 一方、今後この「いせでわ」を定着させ、安定的な観光需要につなげていくためには、観光資源としてのさらなる磨き上げやブランド力の向上、旅行者ニーズの把握・分析に基づく魅力的な旅行商品の造成、現地ガイドの確保・育成等の受入体制の強化など、関係者が一体となって、さらに高いレベルで取組を推し進めていく必要がある。
- また、団体旅行は大幅に増加しているものの、個人旅行の需要取り込みは十分でないことから、空港から出羽三山までの二次交通の充実などの利便性向上に取り組む必要がある。



「西の伊勢参り・東の出羽三山参り」のポスター
◀『第64回日本観光ポスターコンクール』で入賞▶

<自動車関連産業を中心とした経済交流の拡大>

- 平成28年3月からの2便運航、ターゲットを絞った効果的なPR事業等の成果として、ビジネス利用が着実に増加している。
- また、2便運航による中京圏からの利便性の高さをセールスポイントとして、中京圏の大手企業の県内誘致に成功している。引き続き、本プロジェクトで構築した山形・中京圏双方の商工部局や経済団体等との連携体制を活かし、企業間取引の拡大や企業誘致等、両地域間の経済交流拡大につなげていく。

<「技能五輪2014in愛知」から「技能五輪2016in山形」へ>

- 「技能五輪in山形」を通じた名古屋便の利用拡大の効果は大きく、大会開催月(10月)は2便化以降最高の搭乗率となった。
- 山形＝名古屋便の利用につながる他の全国規模のイベント(例:南東北総体(H29.7.28～8.20))でも効果的なPRを実施できるよう、準備段階から大会事務局と連携するなど、「技能五輪in山形」でのPRのノウハウを活かして利用拡大につなげていく。

IV 山形＝名古屋小牧路線に係るプロジェクト終了後の展開方針

1. 結果・成果を踏まえた今後の路線維持・活性化に向けた方向性

- 山形県と中京圏の双方向の観光資源「西の伊勢参り、東の出羽三山参り」を活用した観光誘客について、本プロジェクトに参画した山形・三重両県の官民の関係者が連携して「いせでわDMO」(仮称)を設立し、地域が一体となって観光資源としての磨き上げや戦略的なプロモーション等に取り組み、稼げるコンテンツとして自立させることを目指す。
- 本プロジェクトで構築した両地域の商工部局や経済団体等との連携体制を活用し、引き続き山形＝名古屋便のビジネス需要の拡大に取り組む。特に、創設から3年が経過した「おいしい山形空港サポーターズクラブ」について、会員属性、利用実態等の分析やアンケート調査等を踏まえて会員特典の再整理を行うなど、利用促進につながる効果的なインセンティブとなるよう見直しを進める。
- 本プログラムを契機に設置した協議会とFDAとの連絡会議は今後も継続し、搭乗率の動きに合わせた機動的な利用促進策や広報等の連携事業を展開していく。

2. 路線維持・活性化に向けた取組目標

平成29年度目標(予定) 旅客数 75,000人 搭乗率 68%

3. 取組目標達成に向けた具体的な活動・展開(計画)案

○地方創生推進交付金(内閣府)を活用し、本プロジェクトで実施してきた「西の伊勢参り、東の出羽三山参り」の取組を継続・発展
【平成29年度予算:5千万円】

- (1)「いせでわDMO」(仮称)設立を通じた観光ビジネスの創出
マーケティング(データ収集・分析等)、現地体験プログラム等観光資源としての磨き込み、戦略的な広報・プロモーション 等
- (2)いせでわプロジェクトと連携した航空路線の利用拡大策の展開
 - ① 路線定着に向けた利用拡大策
 - ② 空港から出羽三山への2次交通の実証実験等

○路線の維持・拡大として、山形空港利用拡大推進協議会における利用拡大事業を引き続き展開
【平成29年度予算:3千3百万円】

- (1)サポーターズクラブ会員特典の見直し・拡充、企業向けPRの展開等によるビジネス利用促進
- (2)旅行会社への支援、旅くらぶ会員限定の旅行企画等による観光利用促進
- (3)名古屋便プロモーションや就航地キャラバンによるPR等