

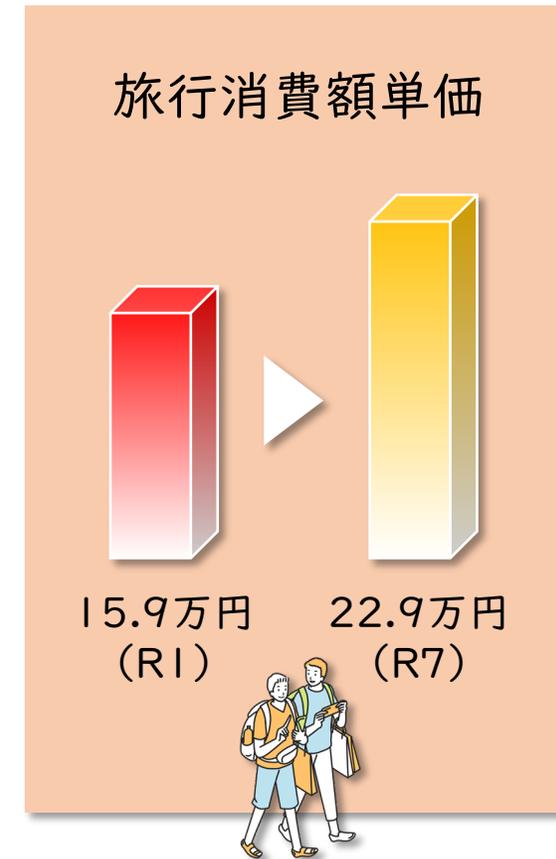
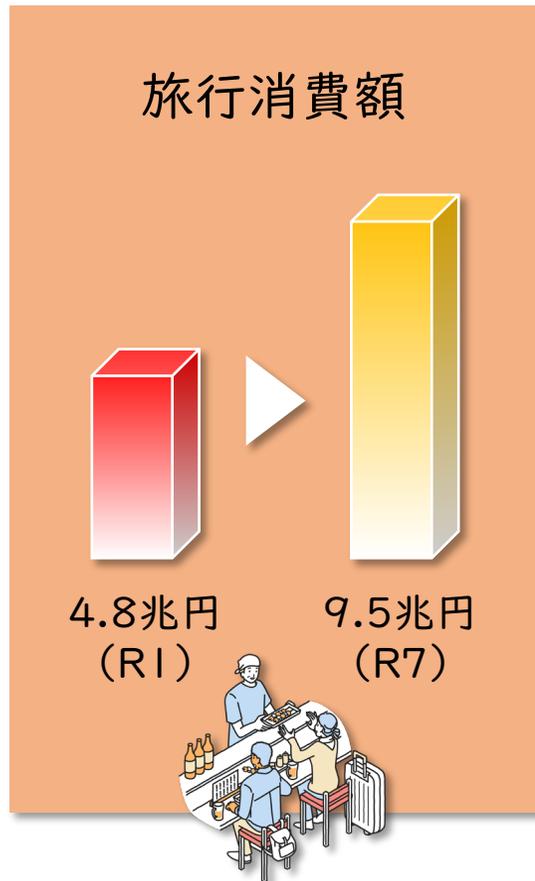
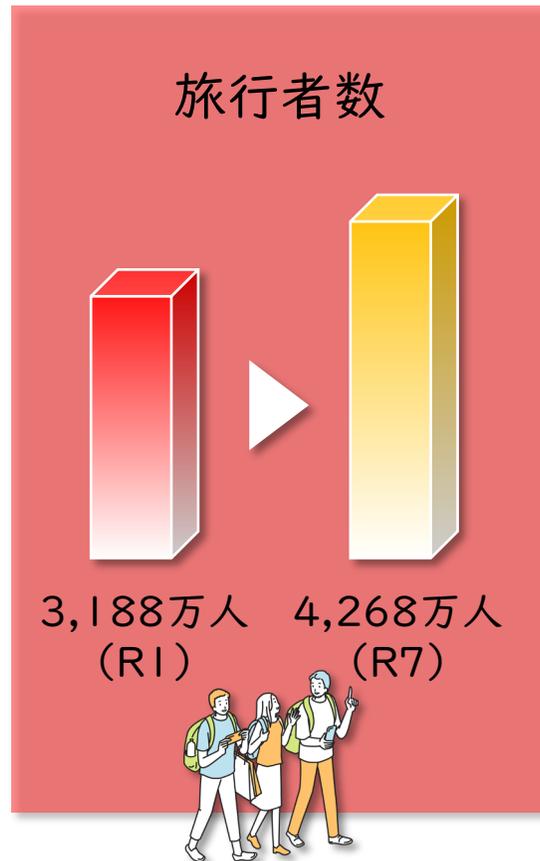


***First
Japan***

**地域インバウンド誘客事業 提案書
2026**

インバウンドの潮流

訪日外国人コロナ前後の状況



新型コロナの大流行前に始まった日本へのインバウンドブームは、社会の変容や円安の影響から増加の一途をたどり、日本への経済効果も輸出産業として考えると、自動車の17.5兆円に続く9.5兆円の大産業と成長しており、今後も更なる成長を遂げるポテンシャルを秘めている。

インバウンド部門①

団体ツアー



台湾・シンガポールを中心に団体ツアーを誘致し、南九州を中心に大阪、京都、東京、仙台など日本中に様々な場所で団体ツアーを実施しております。これまでは、中小企業の役員クラスのお客様を顧客としておりましたが、今後は1人100万円以上の富裕層のお客様をターゲット強化し、事業の拡大を図ります。

※道路運送法における許可又は登録を要しない運送に関するガイドラインは令和6年3月に施行され、専門的なガイドは車両を運転してガイドサービスを行うことが可能になりました。

個人ツアー



国籍を問わず、英語、中国語を話すお客様をターゲットにワンデーの個人ツアーを実施します。主に、日本特有の体験をツアー商品として販売しております。宮崎、鹿児島、福岡にて通訳が17人が所属しており、専門、副業、年齢、性別を問わず、様々な通訳ガイドが海外からのお客様をおもてなしします。「※道路運送法における許可又は登録を要しない運送に関するガイドライン」を活用し、これまで公共交通が乏しく、インバウンド誘客が難しかった地域にも光を当てていきます。現在は、月間30組～40組のお客様にご利用いただいております。拡大傾向にあります。

インバウンド部門②

民泊事業(空き家利活用型)



空き家を活用し、訪日外国人が宿泊する民泊を経営しております。
地域問題となっている空き家を資源ととらえ、インバウンド客が好む部屋に低コストでリメイクし、滞在型のツアーの誘客の一助とします。

訪日外国人公共施設宿泊促進事業



自治体が所有するキャンプ場のバンガロー等の宿泊施設に訪日外国人が宿泊するようにOTA（オンライントラベルエージェント）を構築し、併せてSNSにて誘客することによって、施設の収益UPを図ります。インバウンド客は、平日、休日、祝日を問わず宿泊する傾向にあり、平日に空きがちな施設への誘客が促進されます。
英語対応が不可能な施設にも、必要な言語のレクチャーや従業員が慣れるまでのフォローも併せて行います。

国内部門

団体、少人数旅行



日本人を対象に、各種団体や家族や友人単位のお客様に対し、ツアーを企画します。最近の傾向としては、団体ツアーが減少し、少人数旅行が増加傾向にあります。主に会社周辺の地元客にご利用いただいております。

手配



航空券やホテル予約など、様々な旅行に関わる手配を行います。ご出張や、スマートフォンの利用が難しい高齢者などに主にご利用いただいております。

地域インバウンド誘客事業



地方自治体等と連携し、地方にインバウンドを誘客する仕組みを作り、プレイヤーとして責任をもって地域と協力して、地域の経済の新たなる商流を生み出します。豊富な行政経験で培った計画策定力と、インバウンドの現場で培った実行力を掛け合わせて力強く地域に貢献していきます。

ファーストジャパンの会社概要

▶ 企業理念

地域の宝を観光業で磨き輝かせる

▶ 資本金

900万円

▶ 旅行業登録番号

宮崎県知事登録旅行業第2-182号

▶ 会社名

ファーストジャパン株式会社

▶ 電話番号

0984-47-0340

▶ 会社ホームページ

<https://firstjapan.co.jp/>

▶ 代表者名

中武 利仁

▶ FAX番号

0984-47-5139

▶ 所在地

宮崎県西諸県郡高原町大字蒲牟田788-2

▶ 設立年月日

2024年4月15日

▶ E-mail

info@firstjapan.co.jp

▶ 旅行業登録

第2種旅行業

ファーストジャパンの会社メンバー

▶ 代表取締役
兼旅行業取扱管理者



中武 利仁

▶ 取締役
兼マーケティング部長



田口 優太

▶ 現地契約通訳ガイド

福岡県 9名

宮崎県 7名

鹿児島県 1名

▶ ガイドリーダー兼総務担当
中国語対応

田中 琳

▶ ガイド兼マーケティング担当
英語対応

日高 エミリー ローレン

地域インバウンド誘客事業について

地方自治体等と連携し、地方にインバウンドを誘客する仕組みを作り、プレイヤーとして責任をもって地域と協力して、地域の経済の新たな商流を生み出します。豊富な行政経験で培った計画策定力と、インバウンドの現場で培った実行力を掛け合わせて力強く地域に貢献していきます。



▶ ファーストジャパンが地域の皆様とできること

- ①ガイド育成 地域在住の方をガイドとして採用し、コンテンツの特性に応じたスキルを習得させます。
- ②ツアー商品の造成 地域と連携し、諸課題と地域資源と向き合いながら、独自の体験ツアー商品を造成します。
- ③ツアーの継続販売 独自の販売ルートや、海外オンライントラベルエージェントとの直接的な関係性を持ち、ツアー造成後は継続販売いたします。1年間の事業が終われば、事業報告書を提出して終了する他のサービスとは異なり、継続性があります。
- ④公共宿泊施設のインバウンド利用拡大 地方自治体が所有するバンガローやコテージなどの宿泊施設の多くは、閑散期や平日の集客に問題を抱えています。弊社が海外OTAを運用代行し、一年中コンスタントにインバウンド集客します。
- ⑤観光関連アドバイザー 豊富な行政経験を有し、まちづくりの観点も考慮しながら、インバウンドの誘客戦略の知見を提供します。

①ガイドの育成について

地域住民を通訳ガイドとして採用し、育成を図ります。
地方には、潜在的に英語が話せるけれどもそのスキルを活かせず、一般の企業、団体に働いていたり、学生、主婦の方で、英語を使った仕事をやりたいけれども働く場所の無い方がいらっしゃいます。

通訳ガイドは、専門性が高く難しいというのは、全国津々浦々までお客様をお連れする場合です。

ガイドエリアを、自身が住まう地域に限定すれば、隙間時間や、副業等での対応は1～2回の現場研修で最低限度のスキルを学ぶことは十分に習得可能です。

弊社に所属するガイドの内、専門ガイドは2名で、他15名は、副業や、学業の隙間時間でガイドとして活躍いただいております。



②ツアー商品の造成

弊社社員が、現地に赴き、現状を把握や、地域の意向を伺いながらツアー商品を造成していきます。

特別なものでなくても、外国人の方々は日本の日常の生活を体験することを望んでいます。

ツアーを販売するにあたり、現地のキーマンとなる方とお繋ぎいただき、サービス提供体制を整え、販売コストを積算し、地域の了解を得ながら商品を造成します。

地域資源だけではなく、地域課題も把握することで、より地域への貢献度の高い商品の造成が可能です。



③ツアーの継続販売

自社でホームページで運営する独自オンラインエージェント（以下、OTA）や、海外大手OTA担当者と直接的なコネクションを持つと共に、海外の富裕層向け個人ツアーエージェントとも直接的な取引があります。

それらを駆使し、強力な販売体制から地域ツアーコンテンツを販売します。

出来上がったコンテンツは、地域のサービス提供者が、体制を維持できる限り、販売を継続することが可能です。

また、時々のトレンドに合わせてツアーの内容を見直し、安定して販売できるようにカスタマイズいたします。



④公共宿泊施設のインバウンド利用拡大

地方自治体が所有するバンガローやコテージなどの宿泊施設の多くはいずれも閑散期や平日の集客に問題を抱えています。

弊社が海外OTAを運用代行し、インバウンド客を集客します。

最近のインバウンドの傾向として、毎月300万人から400万人のお客様が安定して訪日している状況です。以前は閑散期と繁忙期がございましたが、国籍、旅行先が多様化し、なだらかな増減で推移しております。また、土日祝日に宿泊が偏る日本人とは異なり、インバウンド客は平準的に宿泊する傾向にあります。

また、宿泊施設が海外のお客様を受け入れるにあたっての多言語化や接遇のトレーニングについても弊社スタッフが行います。

稼働率が低く、維持費が問題となる公共施設の収益アップを図ります。



⑤観光関連アドバイザー

代表の中武は20年間宮崎県高原町役場に在籍し、まちづくり、農業、広報、地域商社の設立、ふるさと納税、事業承継などの業務を担当し、豊富な行政経験を有しております。また、独立起業後は、本格的な旅行事業者として第2種旅行業を取得し、日本中でツアーを造成できるライセンスを取得しました。インバウンドツアーを催行する旅行会社のほとんどは、海外の旅行代理店であるという状況の中、国内に同業他社がほとんど例のない地域型インバウンド対応のツアー事業に成功し、実績を重ねております。

大手の旅行代理店では難しい、地域からの目線でインバウンドを成功させるノウハウを有する数少ない事業者として、観光関連のアドバイスを各地方自治体や観光関連団体に知見を提供いたします。



地域の宝を、観光業で磨き輝かせる



**First
Japan**