

鉄道事業

インバウンド需要の更なる上積みに向けた鉄道利用促進の取り組み

海外からのお客様に『鉄道の旅』を選んでもらうために

当社では、これまで海外からのお客様（インバウンド）が気軽に鉄道の旅を楽しめるよう道内全線をご利用いただける「北海道レールパス」のほか、近年では、札幌圏を中心に特に人気の高いエリアに限定した「札幌-富良野エリアパス」や「札幌-登別エリアパス」を設定するなど年々多様化するインバウンド需要を見据えた取り組みを行ってきました。そのほか、北海道・東北新幹線も乗車いただける「JR East-South Hokkaido Rail Pass」や「JR Tohoku-South Hokkaido Rail Pass」等の本州方面をまたいで移動できる周遊パスも発売しています。

北海道レールパス（エリアパス含む）は、2024年度には、コロナ禍前の実績を上回り過去最高の販売枚数を記録した2023年度をさらに上回る結果となりました。今後は、多言語化やオーバーツーリズムの対策を進めながら、海外からのお客様に北海道の鉄道の旅を選んでもいただけるように自治体や地域の方々と連携しながら、SNS等のデジタルツールによる情報発信の強化や、伸びしろが見込まれる東南アジア、AT（アドベンチャートラベル）等の高付加価値が期待される欧米豪での市場開拓に取り組めます。

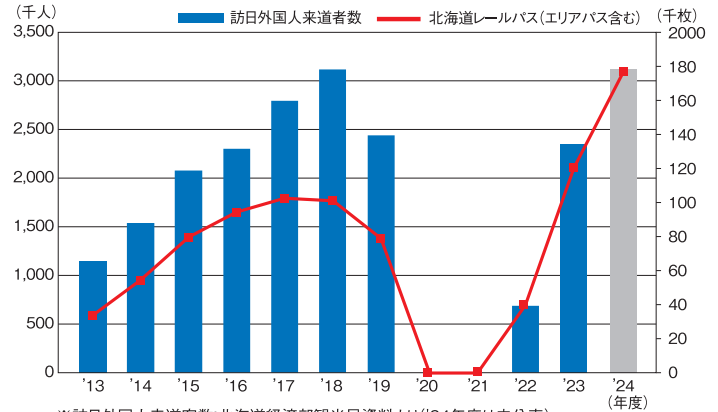


北海道レールパス

札幌-富良野エリアパス

札幌-登別エリアパス

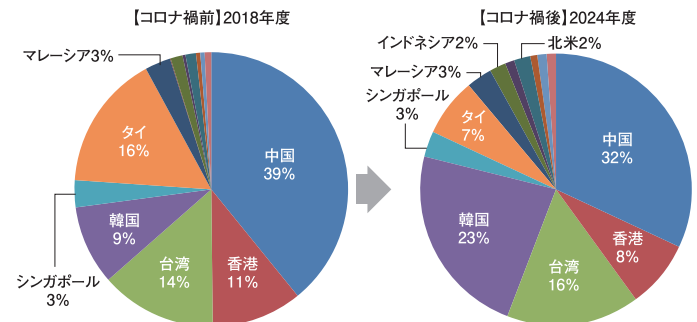
北海道レールパス（エリアパス含む）の販売枚数と訪日外国人来道者数



※訪日外国人来道客数:北海道経済部観光局資料より('24年度は未公表)

※販売枚数は、2019年度は1月以降の新型コロナウイルス感染症の影響により大幅減、2020、2021年度はほぼ皆無

北海道レールパス国別割合（枚数）（2024年度はエリアパス含む）



2025年度の主な取り組み【プロモーション、情報発信】

市場毎の特性を踏まえたプロモーションの実施

- OTA（オンライン販売専用旅行会社）と連携したデジタルプロモーションの実施
- 海外旅行博出展、海外インフルエンサー招請事業などリアルプロモーションの取り組み
- 今後の伸びしろが見込まれる東南アジア新興市場や欧米豪市場へのアプローチ
- 自治体や他事業者と幅広く連携した取り組み（共同プロモーション・招請事業など）



旅行博へ出展の様子:シンガポール・台北



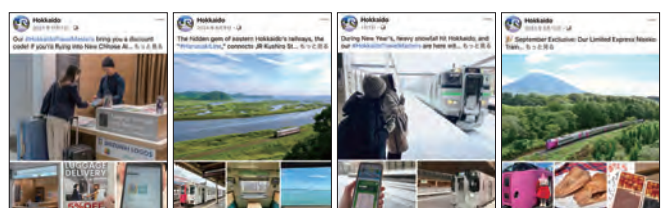
イーストジャパン・ゴールデンルート

自社ホームページ・自社SNSを活用した情報発信

- グローバルサイト（英・簡・繁・韓国語）の情報充実
きっぷに関する各種案内、ICカードエリア情報、全車指定席列車の利用方法など
- 自社SNS※での「北海道の今、鉄道旅の魅力」を発信
※フォロワー数約36万人:フェイスブック（英・繁体字・タイ）・微博（簡体字）



グローバルサイト TOPページ



SNS（フェイスブック）投稿記事