

二十四節気、7月7日は「小夏」。梅雨明けが近付き、本格的な暑さがやってくる季節です。旅行においては個人客の間際予約が発生する時期ですので、空室、空席情報を適時WEBを中心に発信してみてもいかがでしょうか？

株式会社 K B S 創研 営業支援部マネージャー 竹腰 幸司



KBS グループの活動報告その2 特定非営利活動法人ふるさと応援隊

本紙でも何度かご紹介させて頂きました京阪神の学生向け観光人材セミナー「ふるさと応援塾」。この春より後期日程がスタートしました。これまで地域活性化の概略を学んできた前期日程とは一転して、後期日程は学生が教室を飛び出し、グループ毎に分かれて実際にご当地ツアーの企画を行います。しかし、ただツアーを作るだけでは面白くない。企画したツアーを実際に旅行会社に紹介して販売を行います。またインターネットで「人気投票」を実施し、どのツアーが最も人気があるかコンテスト形式で競います！

かねてより当NPOをご支援いただいている、塩江温泉ホテルセカンドステージ蕨内氏の協力のもと実現！



ご当地ツアーのテーマは「香川県高松市」
「高松観光プランコンテスト」を開催します！

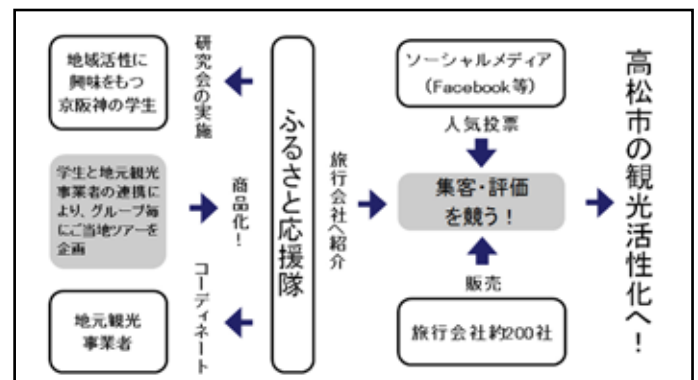
■高松観光プランコンテストとは？

ふるさと応援塾に参加する学生が高松をテーマとしたご当地ツアーを企画し、実際に旅行会社やインターネットで紹介して、企画の採用、販売、人気投票数をコンテスト形式で競います。

今回のテーマは香川県高松市。高松の魅力を活かした、これまでにないご当地ツアーを企画すべく、学生は3つのチームに分かれて、チームごとに高松の観光資源の調査を行います。8月末には実際に高松を訪れ地元の観光事業者や住民の方々へのヒアリング、視察合宿を行う予定です。

■ツアーの販売、人気投票とは？

企画したツアーは、ふるさと応援塾を通じて実際に旅行会社へ紹介させて頂きます。見事採用されれば実際に販売を行って頂き、採用されなければ「何がいけなかったのか」のフィードバックをもらいます。また、インターネットにて「人気投票」を行い、観光関連事業者、一般消費者それぞれからツアーを評価して頂きます。



後期に予定する3回の勉強会の他に、学生はツアー造成に向けてチームごとに作業を行います。①高松の観光資源の調査、②現地視察（高松合宿）、③ブラッシュアップという3ステップを通じて、9月下旬にツアーが完成する予定です。

4月～6月	7月～9月	10月～12月
応援塾より学生募集	高松の研究会	集客・人気投票を競う！
	ソーシャルメディアによるアンケート	
	現地視察	
	ご当地ツアーの企画	旅行者200社へ商品紹介
		WEBプロモーション



数内マネージャー（左）とKBS 創研 小泉代表が講師に

後期勉強会の様子

高松よりホテルセカンドステージ数内様にお越し頂きました！

■第4回勉強会 2012年5月28日（月）18:15～21:00

場 所：京都府庁NPOパートナーシップセンター会議室

講 師：NPO 法人しおのえ代表理事 ホテルセカンドステージ 数内 由佳 氏

テーマ：塩江温泉、高松の観光について

第4回勉強会では、高松市塩江温泉よりホテルセカンドステージのマネージャーである数内氏にお越し頂きました。ご自身が塩江を離れて初めて気がついた塩江の魅力や、ホテルセカンドステージにて成功した「虫取り体験プラン」のお話し、また体験プランの値付けの難しさ、リスク管理の難しさ、町歩きガイドを行ってよかった事などをお話し頂きました。学生からは「うどん県のキャンペーン以降は観光客は増えているか?」「農業体験を行う際のポイントは?」など様々な質問が出ました。

いよいよチーム分けが完了。高松へ向けて動き出しました！

■第5回勉強会 2012年6月18日（月）18:15～21:00

場 所：京都府庁NPOパートナーシップセンター会議室

講 師：株式会社KBS 創研 代表取締役 小泉 寿宏 氏

テーマ：ツアー造成のポイント（秋冬の観光商品のキーワードは?）

第5回勉強会では、当社代表の小泉より旅行商品の造成におけるポイントをお話し頂きました。消費者の旅行気分を駆り立てるキーワードの紹介や、季節感の重要性、ターゲット戦略の重要性についてお話しを頂きました。その後、4人1組のグループに別れ「どんなターゲットに、どんなコンセプトの旅行を販売できるか」ディスカッションを行いました。



どんな旅行を販売できるかをディスカッション

チームリーダーより意気込み発表！

◎ A チームリーダー 中野 辰洋さん（立命館大学法学研究科税法専攻2回生）

情報化社会の中、私達は気がつけば手軽な価値を甘受し、自ら価値を見つけだすという行為を怠けていないでしょうか。私はそのような怠けを打破し身近な地域の「価値を発見する力」を得たいと考え応援塾に参加しました。これから私達は今までのセミナーで得た知識をもとに、実際に観光プランの作成を行います。地域の価値を生かしつつ、若者らしい目線で新たな価値を発見し、魅力的なプランを作成することで、地域に貢献できるよう頑張ります。

◎ B チームリーダー 衣川佳延さん（立命館大学経営学部経営学科4回生）

私は地域活性化に興味があり、ふるさと応援塾に参加しました。これまでの勉強会では、様々なテーマのもとで「観光」「地域活性化」について学び、それらについて基本的な知識や、新たな気付きを得ることができました。これからの観光プラン作りを通して、今まで学んだ知識をもとに考え、実践し、知識を今後使える知恵にできたら良いと思っています。チームメンバー皆で力を合わせ頑張って、良いプランを考えたいです。

◎ C チームリーダー 重久瑛理さん（京都女子大学現代社会学部現代社会学科4回生）

私は地元である福井が好きですが、魅力を十分に活かしきれていないため観光客に乏しい地元に観光客を呼び込むことで活性化したいという思いがありました。応援塾に参加させていただいた理由は、大学では学べないよりリアルな観光活性事例を多く学びたいと思ったためです。8月末の高松観光プランコンテストでは学生目線のアイデアを取り入れつつ、応援塾で学んだビジネスの目線も取り入れてグループでより良い観光プランを作っていきたいです。

実際にツアーを「つくる」「売る」というテーマのもとにスタートした後期の応援塾。実際にどのような企画が出てくるか、私自身も楽しみにしています。またツアー造成から販売・WEBプロモーションという一連の流れを通じて、観光活性化や地域活性化のヒントをつかみ、卒業後の進路で応援塾参加学生が活躍してくれる事を期待しています！

◎ホームページでも実況して参ります。ぜひご覧下さい。「ふるさと応援塾」で検索下さい。<http://furusato-ouen.com/jyuku>

編集 後記

学生向けの観光人材育成セミナー「ふるさと応援塾」がいよいよ動き出しました。地域活性化を学んだあとは、教室を飛び出し、ご当地ツアーを企画。考えるだけでなく企画したツアーを実際に旅行会社に販売するという取り組みもユニークですし、さらにツアーについてはネットで投票しコンテストを実施するのも面白い。自由な発想でのツアー企画。注目大ですね！（増田）

株式会社 KBS 創研

本社・西日本営業部：〒661-0003 兵庫県尼崎市富松町1-9-15-103 TEL:06-6423-5561/ FAX:06-6423-5571

東日本営業部：〒103-8246 東京都中央区日本橋2-6-5 日本橋2丁目ビル6階 TEL:03-3246-1314/ FAX:047-426-0913

<関連会社>ネクストサポート株式会社（事業再生コンサルティング）

〒541-0043 大阪市中央区高麗橋4-6-20 マスイビル6階 TEL:06-6282-7226/ FAX:06-4707-3855

特定非営利活動法人 ふるさと応援隊（着地型観光支援事業）

〒604-0044 京都市中京区小川通押小路下下古城町376-205 TEL:075-708-5741/FAX:075-708-5741

●代表取締役：小泉寿宏

●事業内容：観光・サービス業の経営支援

●設 立：2004年4月

●地域オフィス：関西・東京