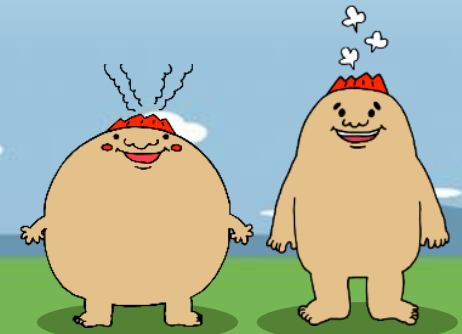
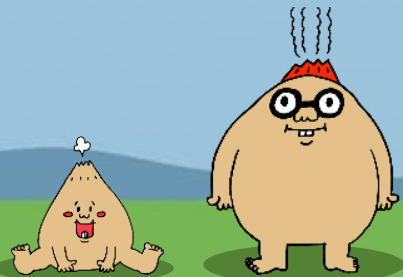


# 令和4年度 かがしま観光未来塾 実績報告書



## 1 事業概要

マーケティング・マネジメント等を担う高度な観光人材の育成に取り組むもの。

## 2 受講者の要件

全4回の受講に参加意欲があり、次に該当する者。

- ・市内で営業する観光関連事業者及びその従業員等
- ・市内の学校に通学し、観光関連産業への就業を志している18歳以上の学生
- ・その他、市長が必要と認める者

## 3 受講者数

31名（令和4年4月27日～5月31日の間で公募したもの）

## 4 講義日程等

日程	時間	場所	内容
6月22日	13:30 ～ 17:00	マークメイザン	・開講式（市長あいさつあり） ・ガイダンス テーマ：選ばれ続ける地域となるために
7月8日		マークメイザン	・マネジメント・マーケティング ・グループワーク・講評
10月28日		センテラス天文館	・マネジメント・マーケティング ・グループワーク・講評
1月12日		ソーホーかごしま	・受講生によるプレゼンテーション ・修了証書授与、総括



## 5 豪華講師陣



- ① : (株)LOCAL ROOTS  
代表取締役社長 檜垣 敏  
(元観光庁広域連携推進室長)
- ② : 和歌山大学観光学部観光学科  
教授 出口 竜也
- ③ : 鹿児島市観光未来戦略アドバイザー  
山田 桂一郎[塾長]  
(国から「観光カリスマ」に認定)
- ④ : (株)インアウトバウンド仙台・松島  
代表取締役 西谷 雷佐
- ⑤ : 和歌山大学観光学部観光学科  
准教授 竹林 浩志



## ■ 第1回（6月22日）の様子（開講式、ガイダンス）

○ 市長から、参加者への激励の言葉で、「かごしま観光未来塾」開講。

○ 開講式後、山田観光未来戦略アドバイザーからのガイダンス

テーマ：選ばれ続ける地域となるために～マネジメント・マーケティング～

- 内 容：
- ・顧客生涯価値（CLTV）を得ることが大事では。
  - ・商品・サービスとしては、地域の「らしさ」と「ならでは」の追求をすること。「今だけ！ここだけ！あなただけ！」
  - ・ロイヤルティの高い顧客を増やすことが重要。利益の8割は、顧客の2割の「上客」から来る。  
※パレートの法則とおおり

など

○ 開講の様子は地元紙でも取り上げられました！



## ■ 第2回（7月8日）の様子（マネジメント・マーケティング、グループワーク・講評）

- 第2回目は、山田観光未来戦略アドバイザーからの強い推薦があり、(株)インアウトバウンド仙台・松島 代表取締役 西谷 雷佐氏から、事例を交えながら、地域資源を活用した観光商品造成についての講義をいただきました。
- 鹿児島島の共通課題をテーマにグループワークも実施しました。事業者が日頃思っていることを発表し、講師陣からの講評を熱心に聞いている様子が見受けられました。また、事業者同士が横のつながりを広げる機会にもなり、新たなビジネスマッチングが成功したグループもありました。
- 翌日以降は、西谷氏と実際に桜島・錦江湾等の更なる活用に向けた現地研修を実施しました。錦江湾のクルージング、桜島ジオサルク、奄美の里など、今後の更なる活用に向けた貴重なアドバイスをいただきました。



# ■ 第3回（10月28日）の様子（マネジメント・マーケティング、グループワーク・講評）

○ 第3回目は、第1回、第2回を振り返り、改めて、自社のコンセプトやターゲットとする層などを事前に振り返ってきていただき、グループワークを実施し、改善点等について議論しました。

## 第3回「かごしま観光未来塾」に向けた課題

### 【本課題の狙い】

下記事項について改めて整理し、残り2回の未来塾をより有意義なものにする。

- ・ 自社の優良顧客をどこまで把握していますか？
- ・ 顧客のニーズを踏まえた商品開発（マーケットインの発想）をしていますか？
- ・ 既存商品のさらなる高付加価値化や松竹梅の価格設定 など

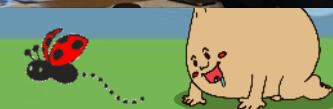
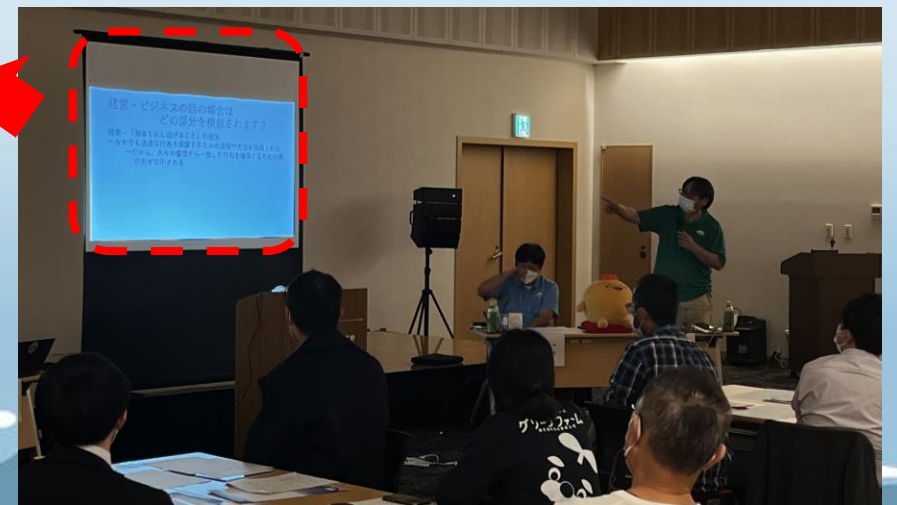
① 所属/氏名			
② 自社のコンセプト (顧客に提供する価値)			
③ 自社のターゲットとする層			
④ 自社のオススメ商品（観光客向け）とその単価（3つまで）			円
			円
			円
⑤ (コロナ前) 令和元年度で消費額の高い層と購入された商品、その金額（ベスト3まで）			円
			円
			円
(コロナ禍) 令和3年度で消費額の高い層と購入された商品、その金額（ベスト3まで）			円
			円
			円
⑥ ④で記載した商品をさらに高付加価値化するためにしていること/これからしようとしていること			
⑦ 顧客満足度向上・リピーター拡大を図るためにしていること/これからしようとしていること			
⑧ ロイヤルティ（愛着度）を高めるためにしていること/これからしようとしていること			

## かごしま観光未来塾 ひろしの時間

10月28日

和歌山大学 観光学部  
竹林 浩志

和歌山大学観光学部竹林准教授による、かごしま観光未来塾での初の「ひろしの時間※」でした。  
※最後の締めくくりで、一日の総括をしてくださいました。



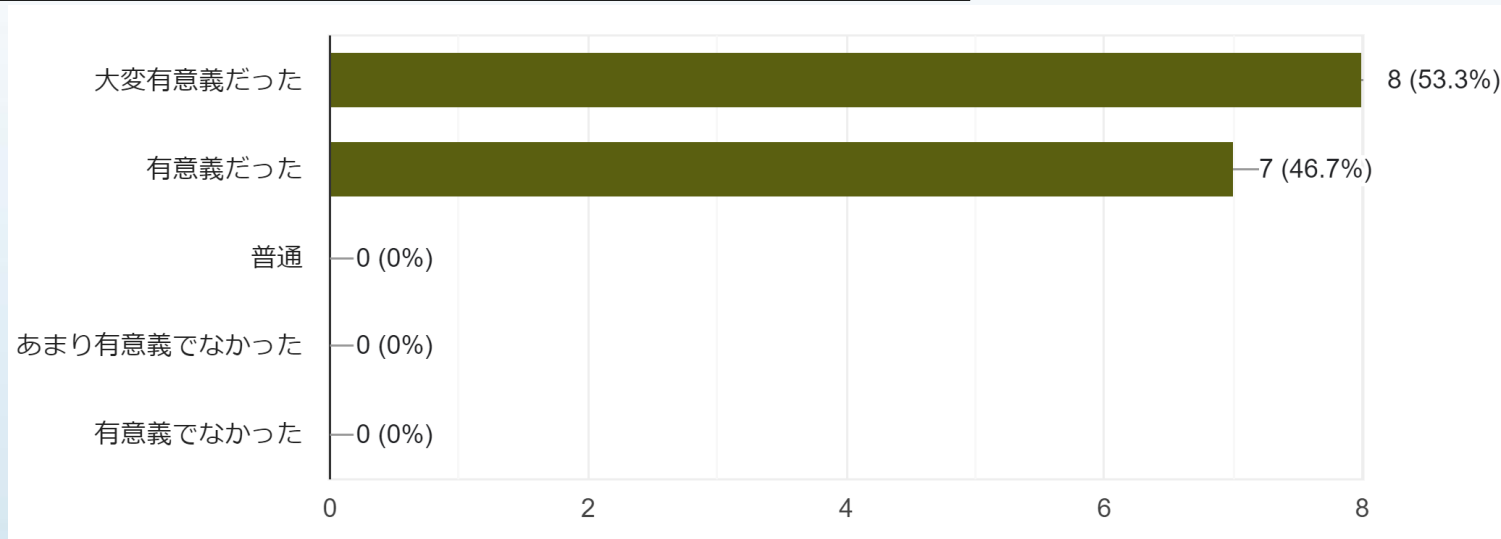
## ■ 第4回（1月12日）の様子（受講生によるプレゼンテーション、修了証書授与、総括）

- 第4回目は、事業者の一部の方（7名）から1年間を通じて学んだことについて、熱いプレゼンしていただきました。
- プレゼンの結果、講師陣より、最優秀賞も選定いただきました！最優秀賞の事業者は、既存の商品を高付加価値化・高単価化し販売するなど、当塾で学んだことを活かしていました。
- 最後は、修了証書授与、記念写真撮影を行い、令和4年度の「かごしま観光未来塾」は無事修了しました。



## ■ 塾生へのアンケート結果（n = 15）

### 1. あなたにとって塾は有意義なものでしたか。



### 2. 1. の理由を教えてください。

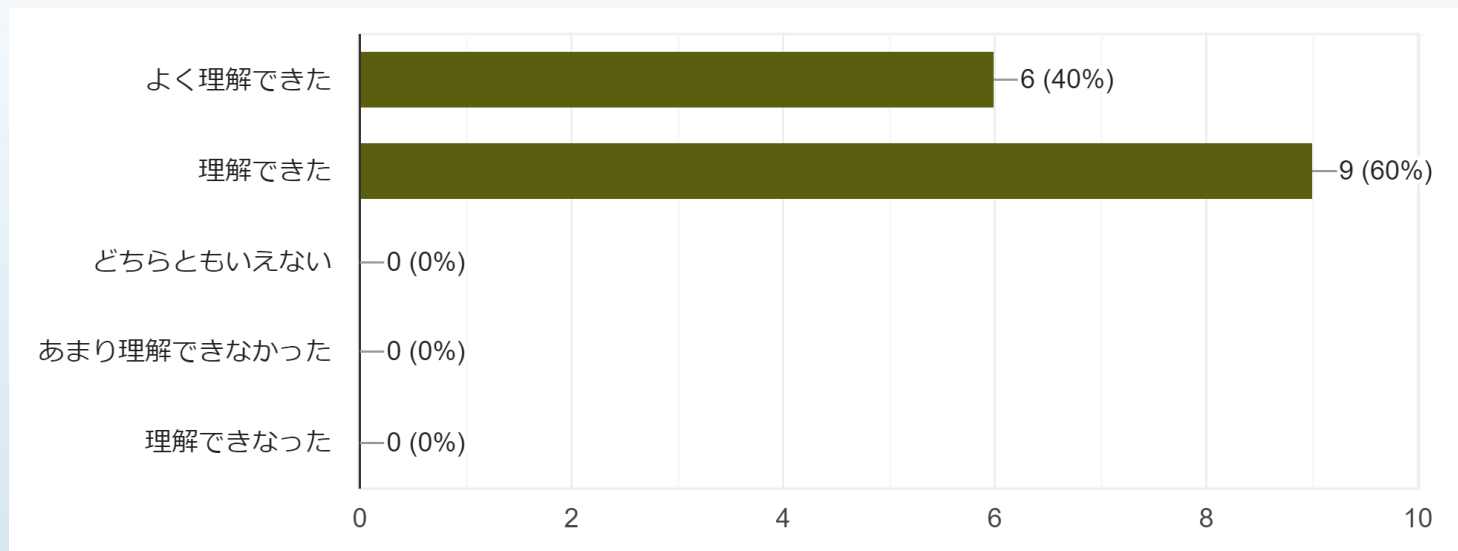
- ・ 今までの自分の考え方とは違った見方や考え方を勉強できた。
- ・ 考え方や手法が施設運営に非常に参考になった。他の事業者と繋がれた。
- ・ 知らないこともあったので勉強になりました。また、ほかの受講生と交流できた。
- ・ サービスや商品を提供する際の金額設定の考え方が180度変わった。また、その考え方を実際に当園のイベントに反映することができた。
- ・ 商品を開発・販売するにあたっての値付けやPR方法など“観光”に捉われず活用できそうな考え方を学ぶ事が出来た。 など





## ■ 塾生へのアンケート結果（n = 15）

### 3. あなたにとって塾の理解度はどうでしたか。



### 4. 3. の理由を教えてください。

- ・ 「鹿児島島の強み」と「自社の強み」と「いまだけ、ここだけ、あなただけ」を意識して、商品開発に繋げることができたから。  
また、各回の講座でメモした内容は、時々見直して、商品開発や商品説明（見せ方）を考えるのにとっても役立っています。
- ・ 山田アドバイザーが、地方で価格を上げる取り組みを具体的に説明くださったり、西谷さんの価格の付け方も具体的に説明されたりして、価値の捉え方が分かりやすかったため。
- ・ より具体的で当てはまる事が多く、痛みさえ感じました。
- ・ 知識としては増えたが、まだ実践できていないので、まだまだこれからだと思っています。 など



## ■ 塾生へのアンケート結果（n = 15）

### 5. 塾で最も印象的だったことは何ですか。

- ・ 西谷氏の観光商品と考え方。
- ・ まだまだ変われるところも、変わらなければならない場所も考えも多いという事。
- ・ 「理由付けが出来れば、単価はあげて良い」という言葉。
- ・ 参加者の方とコミュニケーションが図れて、仕事の面で新たなパイプができたこと。  
ターゲットをしっかりと絞って、そこに向けた商品造成が必要だという事を感じました。  
そのために、鹿児島だからこそ、なぜ鹿児島に来たのか、来るのかを意識する事を学びました。 など

### 6. 塾で学んだことをご自身の事業に活かしたことがあれば教えてください。

- ・ 高付加価値商品の開発。
- ・ ストーリー性を生かしてより納得していただける商品作りと伝播を心がけています。
- ・ 本質は何かと言うことをより突き詰めて追求していくこと。
- ・ 鹿児島を意識した商品開発をしています。
- ・ 地域にある観光素材の磨き上げと付加価値のある商品の創造。
- ・ ビーガンなどに対する社内の意識を変えるための勉強会を開催。  
観光に関する内部の意識改革を理解してくれる仲間を増やす事を進めている。 など

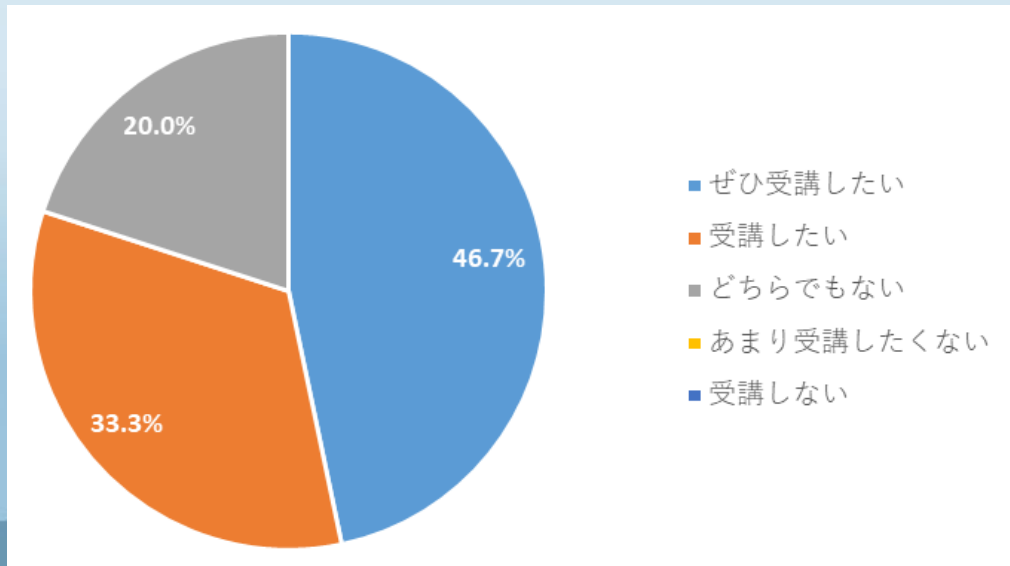


## ■ 塾生へのアンケート結果（n = 15）

### 7. 今後、塾で学んだことをどのようにご自身の事業に活かしていきたいと思えますか。

- ・ 「高付加価値商品を作り、高価格で売る。」この事を実践していきたい。
- ・ ターゲティングの再検討、自分の中のターゲットに間違いがないか、決めつけていないか等商品価値を高価する事で市場性は拡大させる事が出来ると認識しました。
- ・ 海外の顧客を対象としているので、ターゲット国の客層や嗜好をリサーチし、付加価値を高めていきたい。
- ・ 地域にある観光素材の磨き上げと付加価値のある商品の創造。
- ・ 価格の再考案に際して、経費だけでなく付加価値を足して、しっかりアピールしていきたい。  
人数ではなく、利益を追求する様に社内の意識改革を進めたい。など

### 8. 次年度以降、塾が開講した場合、再度、受講したいと思えますか。



9. 次年度以降、塾が開講した場合、どのようなことを学びたいですか。

- ・ほかの地域の成功例とそのポイント部分。
- ・次回は観光の一つの物販販売に対し購買意欲を掻き立てるような商品作りについて学びたい。又、展示販売などの具体例もお願いしたい。
- ・インバウンドに特化した方々との話し合い。
- ・他の地域の観光DMOがどのような取り組みをしていて、いかなる結果を出しているか。
- ・データの分析とマーケティング手法。  
マーケティングに関して、もっと深く学びたい。社会人になって、学びが足りておらず時代について行けているか不安もあるので、その辺りも学びたいと思います。 など

