

令和7年度

かごしま観光未来塾 報告書



鹿児島市観光戦略推進課



全体概要



全体概要

概要

趣 旨	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。
塾 長	観光未来戦略アドバイザー 山田 桂一郎 氏
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（募集期間：令和7年5月1日～6月11日） ・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 等
受講者数	<p>41名（うち29名は新規受講）</p> <p>宿泊事業者 10名 ガイド 8名 飲食事業者 5名 宿泊・体験 2名 交通事業者 2名 土産 1名 その他 10名 旅行会社 2名 体験事業者 1名</p>
補 足	令和4年度より実施

開催

回	日程	時間	場所	参加	テーマ	内容
第1回	6月24日		ソーホー 鹿児島	34名	稼ぐ観光の実現	<ul style="list-style-type: none"> ・開講式 ・講義
第2回	7月14日	13:30-16:30		25名	魅力づくり	<ul style="list-style-type: none"> ・講義 ・講師陣によるパネルディスカッション
第3回	11月7日			20名	プロモーション	<ul style="list-style-type: none"> ・講義 ・和歌山大学教授による講話
第4回	1月15日	14:00-17:15		17名	受入環境整備	<ul style="list-style-type: none"> ・講義 ・受講生による発表、講師講評 ・総括、修了証書授与

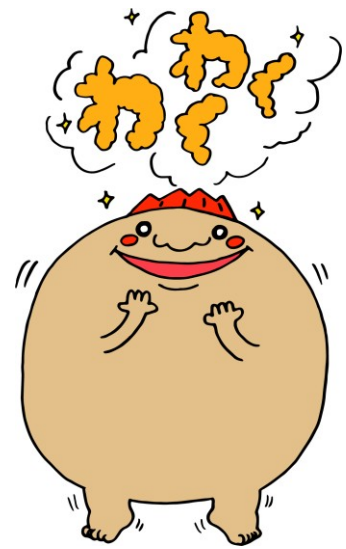
各回の概要



第1回

概要

日 時	令和7年6月24日 13:30-16:30
場 所	ソーホー鹿児島
講 師	●観光未来戦略アドバイザー 山田 桂一郎 氏
参 加	34名
テ ー マ	稼ぐ観光の実現
次 第	●開講式 ●講演 「持続可能な観光地づくりに向けて 稼ぐ観光の実現」
内 容	[講演要旨] ・人口減少といった現状をふまえての観光の考え方 ・地域内経済の循環を高めること、地消地産の重要性 ・高付加価値化・経済波及効果を高めるには ・地域活性化の5段階の解説 ・セグメンテーション・ターゲティング、ポジショニングの視点を持つことの重要性 ・“稼ぐ観光”の実現に向けた事業連携等（DMO） など



第2回

概要

日 時	令和7年7月14日 13:30-16:30
場 所	ソーホー鹿児島
講 師	●観光未来戦略アドバイザー 山田 桂一郎 氏 ●株式会社美ら地球 代表取締役 山田 拓 氏 ●和歌山大学観光学部 教授 出口 竜也 氏
参 加	25名
テ ー マ	魅力づくり
次 第	●講演（山田 拓氏） ●講師陣によるパネルディスカッション 「観光資源を活かしたオンリーワンの魅力づくり ～全国の取組事例に学ぶ～」
内 容	[講演要旨] ・自社で手掛けるアクティビティ事業や宿泊事業の概要、運営手法、集客手法等 ・持続可能なツーリズムの推進、域内調達の重視、環境負荷の抑制 ・ツアーによって生まれる4つのHAPPY ・高い満足度を維持するためにやるべきこと ・相手の階層や求めている内容に応じた対応が必要 など



第3回

概要

日 時	令和7年11月7日 13:30-16:30
場 所	ソーホー鹿児島
講 師	●観光未来戦略アドバイザー 山田 桂一郎 氏 ●コムサポートオフィス 代表 今井 ひろこ 氏 ●和歌山大学観光学部 教授 竹林 浩志 氏
参 加	20名
テ ー マ	プロモーション
次 第	●講演 「観光客に「見つけてもらい」「紹介される」仕組みづくり」(今井氏) ●講話(竹林氏)
内 容	[講演/講話要旨] ・プロモーションの本質 (目的、情報の接点を知る、Googleマップ活用) ・Googleマップで見つけてもらうには ・Googleビジネスプロフィールで観光客を呼ぶポイント ・AIの活用手法 ・効果的なプロモーションの優先順位 ・届いてほしい人に、届く形で伝えることが大切

など



第4回

概要

日 時	令和8年1月15日 14:00-17:15
場 所	ソーホー鹿児島
講 師	●観光未来戦略アドバイザー 山田 桂一郎 氏 ●株式会社インアウトバウンド東北 代表取締役 西谷 雷佐 氏 ●和歌山大学観光学部 教授 竹林 浩志 氏 ●和歌山大学観光学部 教授 出口 竜也 氏
参 加	17名
テ ー マ	受入環境整備
次 第	●講演（西谷氏） ●受講者の発表（2名）、講師講評 未来塾を通して学んだこと、業務への反映状況、今後の展望等 ●第1回～第4回総括、修了証書授与（山田氏）
内 容	[講演要旨] ・素材をそのまま提供するのではなく、独自の魅力を引き出し、すでに地域に“あるもの”を生かす「観光編集力」 ・ガイドの価値、求められる能力 ・サステナブルな取組の意義（参加者の「納得」が重要、「できる人が、できる時に、できる事を、できる分だけ」） ・「Leave No Trace」の考え方
	など

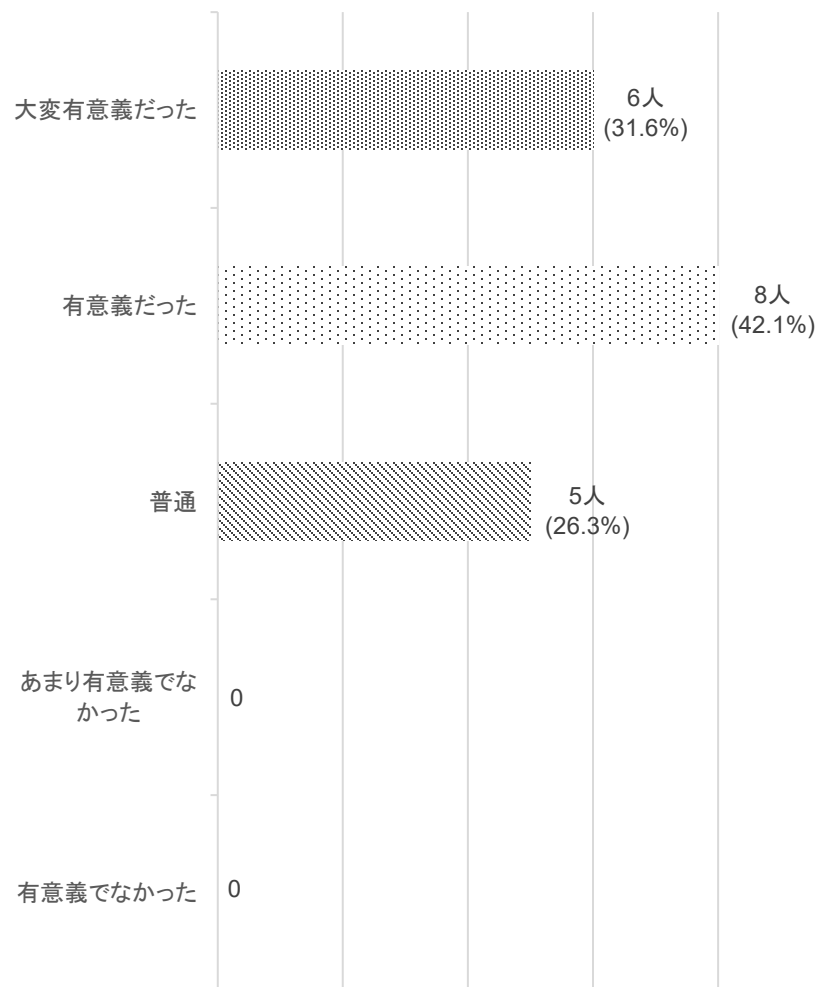


受講者アンケート(N=19名)



1. あなたにとって塾は有意義なものでしたか。

2. その理由を教えてください

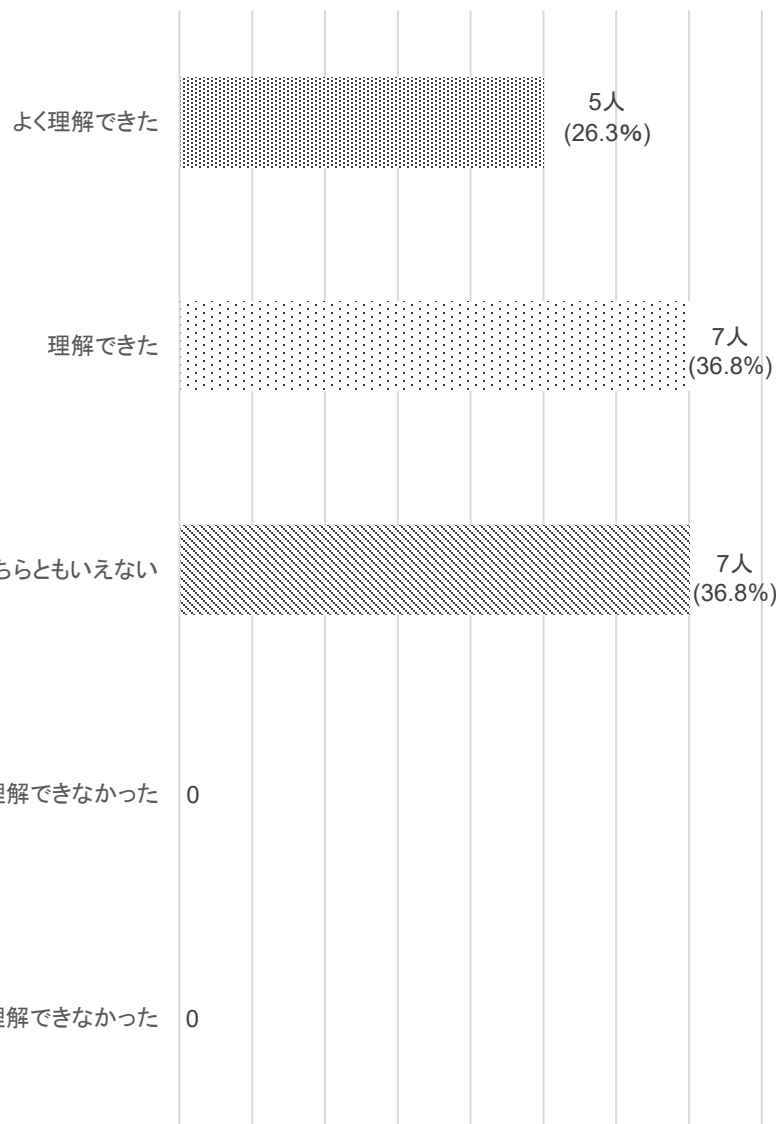


- ✓ 講師陣の豊かな知識や経験に触れ、実体験に基づく体験談を聴く機会をいただいた
- ✓ 理論だけでなく、現場で実際に起こり得る課題や判断の考え方が示され、自身の業務に置き換えて考える良い機会になった
- ✓ 他者目線での経営経済循環などを知ることができた
- ✓ 世界・日本を取り巻く最新状況を観光に立脚して明示していただける。マーケティング、値決め、マネジメント、プロモーションと必要となる考え方の軸を明示していただける
- ✓ 質疑応答から受講者の状況や課題等も知ることができた
- ✓ 異業種の活動を知ることができた

- ✓ お互いの意見交換の時間が少ないように感じた
- ✓ 全く違うジャンル、違う方向性の方の話も聞きたい
- ✓ 出席回数が少なかったため

3. あなたにとって塾の理解度はどうでしたか。

4. その理由を教えてください



- ✓ 知識もあまり無い状況だったが、全体的に分かりやすく教えていただいた
- ✓ 投影用資料が理解しやすかった
- ✓ 抽象的な理論にとどまらず、具体的な事例や背景説明を交えて進めていただき、自分の業務と重ねて理解することができた
- ✓ 考え方を学ぶことができたが、実際に実績を出せていない現状がある。具体的にこれから自分たちで模索し続けることが大事と考える
- ✓ 年間4回は少ない気がする

- ✓ 観光や地域活性化（地域づくり）など専門的な分野の要素が多く、基本的な情報や知識が必要だった
- ✓ 自分の実践度合いが浅く、理解しきれない部分が多い
- ✓ 業種の違いなどで、理解が難しい点があった
- ✓ レジユメなどがあるとありがたかった

5. 塾で最も印象的だったことは何ですか。

- ✓ 稼いでこそ！の観光という視点
- ✓ より多く深く情報を収集することで分析し、将来の展望や戦略等をつくることができると感じたこと
- ✓ 観光の高付加価値化、とことん地元こだわること
- ✓ 届いて欲しい人に届く形で届けること。ただ発信するのではなく、ターゲット層を明確化して内容の練度を挙げること
- ✓ プロモーションとは（地域に/自分たちに）共感してくれる人を見つけ、ファンにすること
- ✓ おもてなしは特別な施策ではなく、日常の些細な配慮から始まるということ
- ✓ 禁止表現ではなくポジティブなメッセージにすること
- ✓ 旅をすることの重要性
- ✓ 塾生の質問に対する講師陣の的確なアドバイス

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。

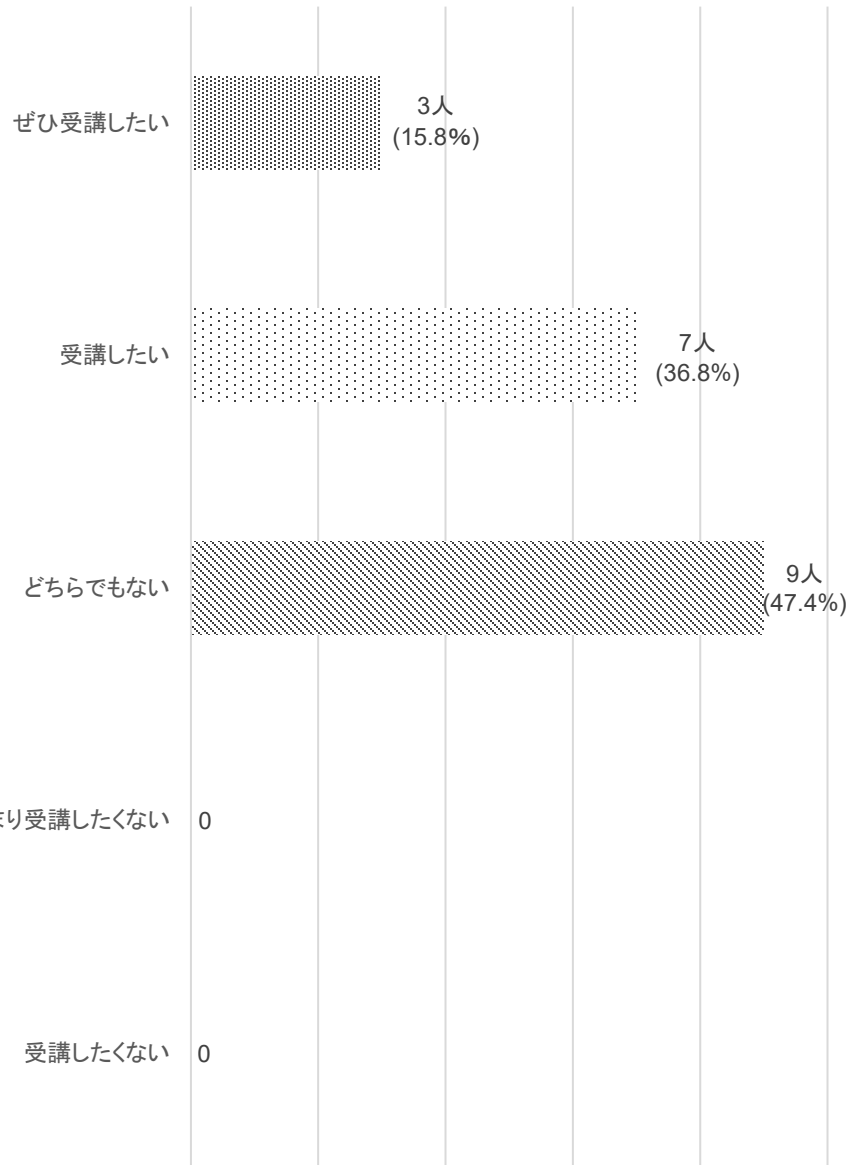
- ✓ 松竹梅コースの設定、メニューの見直し
- ✓ 観光庁などのデータ読み取りや現況把握
- ✓ 「100試して10残ればよい」というトライ&エラーの考え方。実行→改善を繰り返す姿勢を意識しています
- ✓ インバウンド向けの取組（英語対応（タブレットの活用）、体験型やパフォーマンス型のプレゼンテーション）
- ✓ “お金を払ってでも、もっと楽しみたい人”からお金をもらえるシステムを作ること
- ✓ 地域内経済循環を意識すること
- ✓ 付加価値を付けること
- ✓ Googleマップの情報整理、活用法、クチコミ返信
- ✓ AIの普及に伴い、公式サイト等の情報発信を最新かつ正確に一貫させること
- ✓ 共感してくれる人につながろうとする努力、共感してくれる人をファンにする努力、ファンを大切にしていりピーターになっ
てもらおう努力

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。

- ✓ より楽しみたい人向けのサービスを考案していきたい
- ✓ より観光客向けにシフトし、満足度アップから稼げるカフェを目指します
- ✓ 質の良いレビューを得られるようにしていきたい
- ✓ Googleビジネスプロフィールを進めたい
- ✓ 体験型コンテンツの提供
- ✓ 手が届く範囲で観光案内所にチラシを置いてもらうなど、顧客動線を作る。またAirbnbの体験型コンテンツに登録する
- ✓ インバウンド対応について、これまでの受入方法とは異なる方法を知ることができたので今後の選択肢が増えたと思う
- ✓ セグメンテーション、ターゲティングについて考えたい
- ✓ あらゆる機会をとらえて情報発信する

8. 次年度以降、再度受講したいと思いませんか。

9. その理由を教えてください



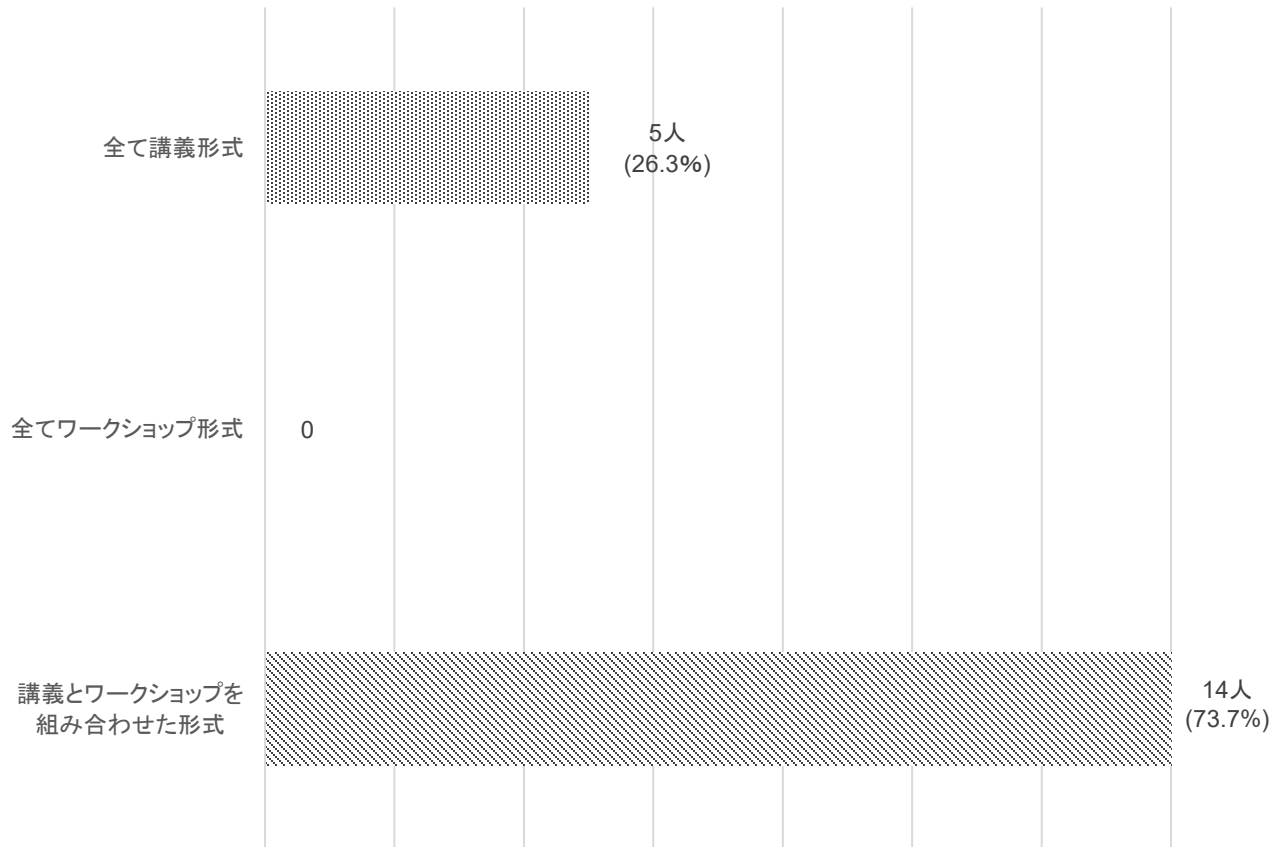
- ✓ 講師が魅力的だから
- ✓ 業務の状況や課題は年々変化するため、一度学んで終わりではなく、実践を踏まえて改めて学ぶことで理解が深まる塾だと感じています。継続して受講することで、自身の取組を客観的に見直す機会になると考えています
- ✓ 大変勉強になり、観光の事、接客の事、様々な要素を学ぶ事が出来たから
- ✓ 業務次第だが、また参加したい、もしくはスタッフを参加させたい
- ✓ 他の塾生と一緒に鹿児島の観光を盛り上げたい

- ✓ 来年度は学んだことのアウトプットに注力したい（内容が大きく変わるのであれば受講したい）
- ✓ 次年度開催の講師・内容等を踏まえて検討したい
- ✓ 職場の方針や業務の都合次第
- ✓ 自分が求めている内容と違うと感じるから

10. 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。

- ✓ 鹿児島が取るべき観光施策の指針や、観光とDXの在り方など
- ✓ 鹿児島の現場に即した実践的な学び（具体的には、限られたリソースでも効果を最大化する工夫や、地域全体で統一感のある受入れを実現する方法、さらに限られた時間と予算の中で最大の成果を生み出す取り組み方など）
- ✓ 旅行者の行動特性、マーケティングの成功事例など
- ✓ 効果的なプロモーションやPR事例について
- ✓ 観光ガイドとしてより高い次元でのガイドができるよう多様な内容を学びたい
- ✓ 環境美化やもてなしの心などを学ぶ機会
- ✓ 業種やカテゴリーに合わせたワークショップ
- ✓ 参加者同士で、どうしたら鹿児島の観光をより良く出来るのかを考えたい
- ✓ 再開発地域等に類するような観光マネジメント
- ✓ 不動産売却やM&A

1 1. 望ましいと思われる塾の進め方を教えてください。



12. 最後に、山田アドバイザーを始め、講師の方に何かあれば記入ください。

- ✓ 常に鹿児島県の観光を充実していくための方策等多くのことを学ばせていただきました
- ✓ 今後も実践を重ねながら、塾で学んだ視点を業務に活かしていきたいと思えます
- ✓ 大変勉強になりました。皆さまの仕事に対する意識や、行動力が本当に凄いなと感銘いたしました
- ✓ 鹿児島ファンアプリがなかなか上手く行かないのはどこに問題があるのか聞いてみたいです
- ✓ 具体的な事例で、わかりやすく…外に向けて動いていきたいと思える内容でした。皆さんの講義はとてもワクワク拝聴させていただきました。観光客の方に向けて発信をして、この場所で継続していける方法を模索していきます
- ✓ 来期も刺激と活と知識、経験談、関係の皆さまをご紹介いただけたら嬉しいです
- ✓ 山田アドバイザー、何回もお越しいただきありがとうございました。他の講師の方々にもお礼申し上げます

