

令和5年度

# かごしま観光未来塾 報告書

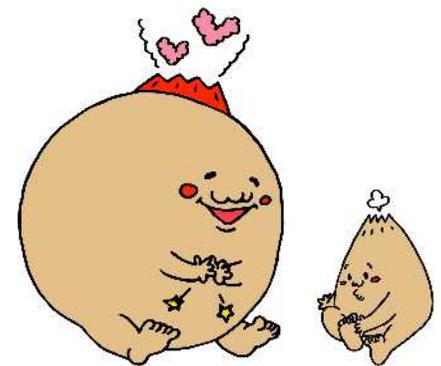


鹿児島市観光プロモーション課



# 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5年5月2日～5月31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	21名（うち7名は前年度も受講） <table border="1"><thead><tr><th>業種</th><th>人数</th></tr></thead><tbody><tr><td>宿泊事業者</td><td>5名</td></tr><tr><td>旅行会社</td><td>4名</td></tr><tr><td>宿泊・体験</td><td>3名</td></tr><tr><td>飲食事業者</td><td>2名</td></tr><tr><td>金融</td><td>2名</td></tr><tr><td>体験事業者</td><td>1名</td></tr><tr><td>その他</td><td>4名</td></tr></tbody></table>	業種	人数	宿泊事業者	5名	旅行会社	4名	宿泊・体験	3名	飲食事業者	2名	金融	2名	体験事業者	1名	その他	4名
業種	人数																
宿泊事業者	5名																
旅行会社	4名																
宿泊・体験	3名																
飲食事業者	2名																
金融	2名																
体験事業者	1名																
その他	4名																
補 足	令和4年度より実施																

## 開催

回	日 程	時 間	場 所	参加	内 容
第1回	7月14日			18名	・開講式 ・ガイダンス
第2回	10月27日	13:30-17:00	ソーホー鹿児島	14名	・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	11月13日			18名	・マネジメント・マーケティング ・トークセッション
第4回	3月19日	9:30-12:30	国際交流センター	12名	・受講生によるプレゼンテーション ・修了証書授与、総括

## 各回の概要

---



# 第1回

## 概要

日 時	令和5年7月14日 13:30-17:00
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	18名
次 第	●ガイダンス 「選ばれ続ける地域となるために」
内 容	<p>[ガイダンス要旨]</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・顧客生涯価値（CLTV）を得ることが大事では。</li><li>・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！」</li><li>・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</li></ul> <p>[受講者からの質問]</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・新店舗（飲食）を出店し、売り上げも良い状態であるが、当該店舗で高単価化を狙うべきか、もう1店舗出店するか、どのように考えたらよいか。 など</li></ul>



# 第2回

## 概要

日 時	令和5年10月27日 13:30-17:00
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 ●和歌山大学観光学部 教授 出口 竜也 氏 ●和歌山大学観光学部 教授 竹林 浩志 氏
参 加	14名
次 第	●講演 「観光における戦略的優位とは」(出口氏) 「観光地経営のあり方」(竹林氏) ●グループワーク/講評
内 容	[講演要旨] ・鹿児島県の観光の未来を考えたとき、 住む人の幸せと地域の生活文化に関心を持つ人の 満足度が両立できるまちづくりを目指すことが重要 ・価格と品質はマトリックスで考えてみては など [グループワークでの発表] ・やりたいことのビジネス化の手法を検討したい ・組織での新たな取組のためのポイントを学びたい など



# 第3回

## 概要

日 時	令和5年11月13日 13:30-17:00
場 所	ソーホー鹿児島
講 師	<ul style="list-style-type: none"><li>●観光未来戦略アドバイザー 山田 桂一郎 氏</li><li>●和歌山大学観光学部 教授 出口竜也 氏</li><li>●田辺市熊野ツーリズムビューロー 会長 多田 稔子 氏 事業部長 ブラッド・トウル 氏 (オンライン)</li><li>●(株)インアウトバウンド仙台・松島 代表取締役 西谷 雷佐 氏</li></ul>
参 加	18名
次 第	<ul style="list-style-type: none"><li>●講演 「DMOの取組」(多田氏・ブラッド氏) 「「売れる」観光商品造成の考え方」(西谷氏)</li><li>●トークセッション 「“稼ぐ観光”の実現に向けて取り組むべきこと」</li></ul>
内 容	<p>[講演/トークセッション要旨]</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・DMOにおける地域の多様な関係者との連携が大切</li><li>・ゲストの納得度を向上させるために取り組む優先順位 アンケート&lt;ヒアリング&lt;観察 など</li></ul>



# 第4回

## 概要

日 時	令和6年3月19日 9:30-12:30
場 所	鹿児島市国際交流センター
講 師	●観光未来戦略アドバイザー 山田 桂一郎 氏 ●和歌山大学観光学部 教授 出口 竜也 氏 (オンライン) ●和歌山大学観光学部 教授 竹林 浩志 氏 (オンライン)
参 加	12名 (オンライン含む)
次 第	●受講者のプレゼン (3名) / 講評 (山田氏・出口氏) 未来塾を踏まえて取り組んだこと これからチャレンジしたいこと ●総括 (山田氏・出口氏・竹林氏)
内 容	[概要] ・プレゼンテーションのうち、最優秀賞の該当はなし。 次年度のより具体的な取組成果に期待。 [講評要旨] ・取組の矢印が自分からと相手からと双方向になることが 大切であり、その関係を築けるように。 ・事業者間の連携を中長期的に有意義なものとするため には、相手が連携に求めるものをよく考えて。 ・持続可能な地域の発展のために、観光と教育の連携は、 益々重要となる など



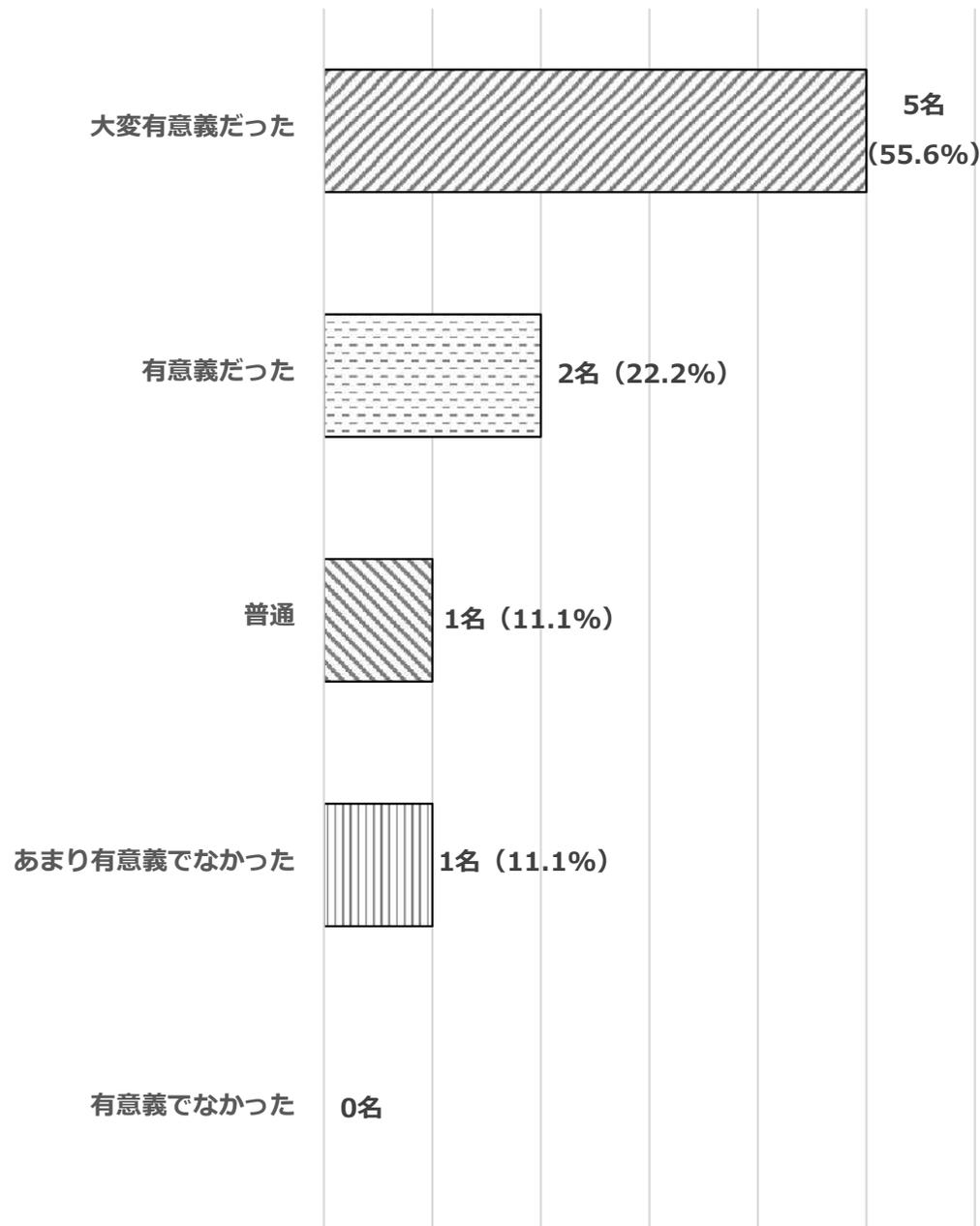
## 受講者アンケート(N=9名)

---



## 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



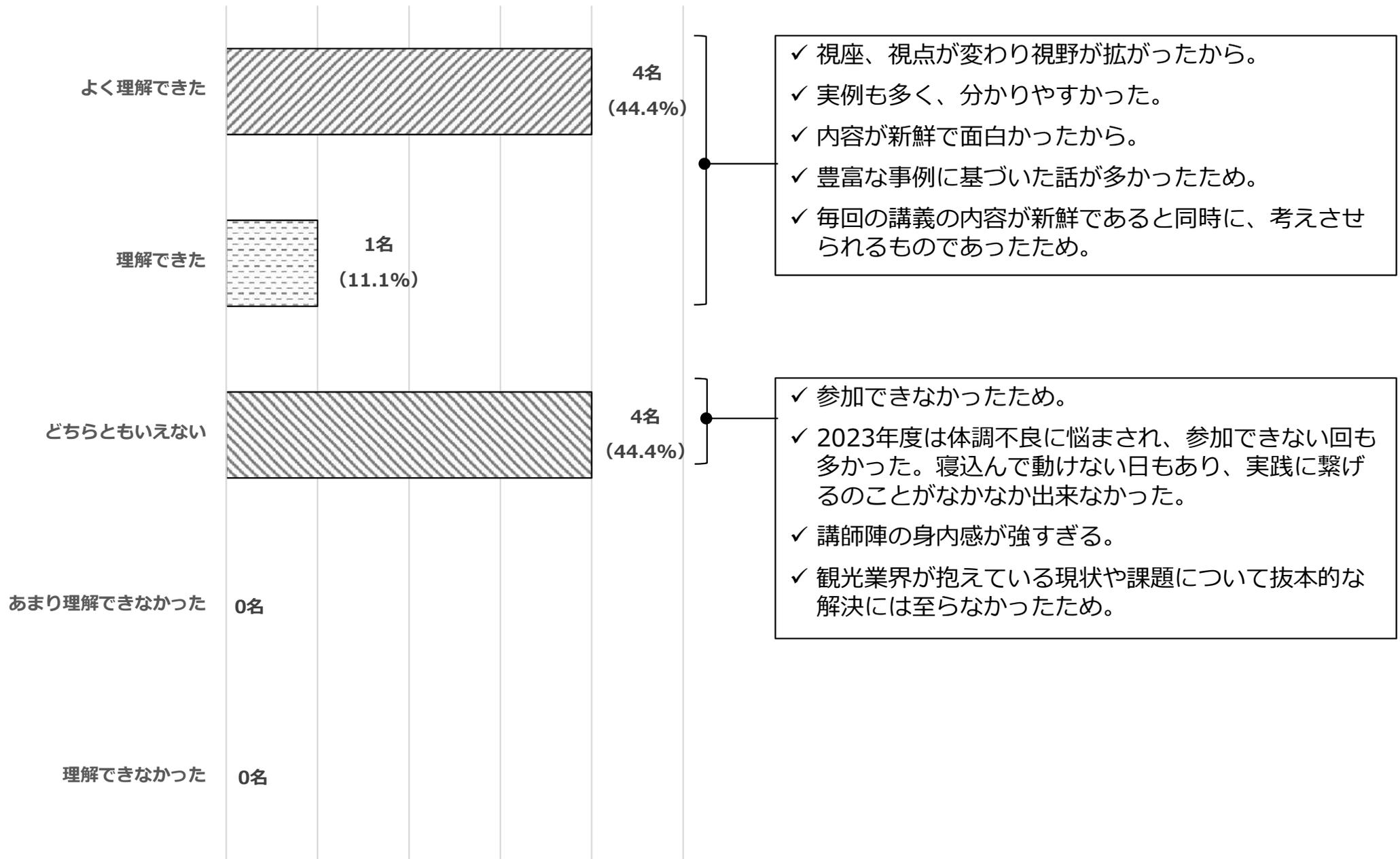
- ✓ 未来を切り拓くパワーをいただいたから。
- ✓ 今後DMOの立ち上げに役に立つ情報が満載だった。他業種の方々との繋がりも出来た。
- ✓ 観光に関係する人と交流できたこと。
- ✓ 先駆的DMOの取組を学べたため。また、浩志の時間で、人を含めた鹿児島の観光資源について再考できたため。
- ✓ 鹿児島に移住したてで、ガイドになってみたものの観光の課題や展望がわからなかったなので知る機会になった。
- ✓ 山田アドバイザーはじめ経験豊富な講師の方々や、観光業界で意欲的に取り組んでいらっしゃる事業者の方々との交流で刺激を得られたから。
- ✓ 繁忙期、閑散期のメリハリと戦略を立てる視点を得られた。また、商売のアイデアをいくつか得られた。

✓ 観光業界が抱えている現状や課題について抜本的な解決には至らなかったため。

✓ 都合があわず参加できなかった。昨年度のように受講動画が欲しかった。

### 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



## 5. 塾で最も印象的だったことは何ですか。

---

- ✓ ドルで考える、松竹梅の価格設定。
- ✓ 講師皆さまのユーモアや掛け合い。
- ✓ 浩志の時間。
- ✓ 田辺市の熊野古道の事例。
- ✓ 外資を持ってきて地域で使うということ。
- ✓ 鹿児島素材にこだわる視点。
- ✓ 鹿児島のブランド化や選ばれる理由として、鹿児島素材（竹炭、サトウキビ、米ぬかなど）のポテンシャルを感じた。

## 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。

---

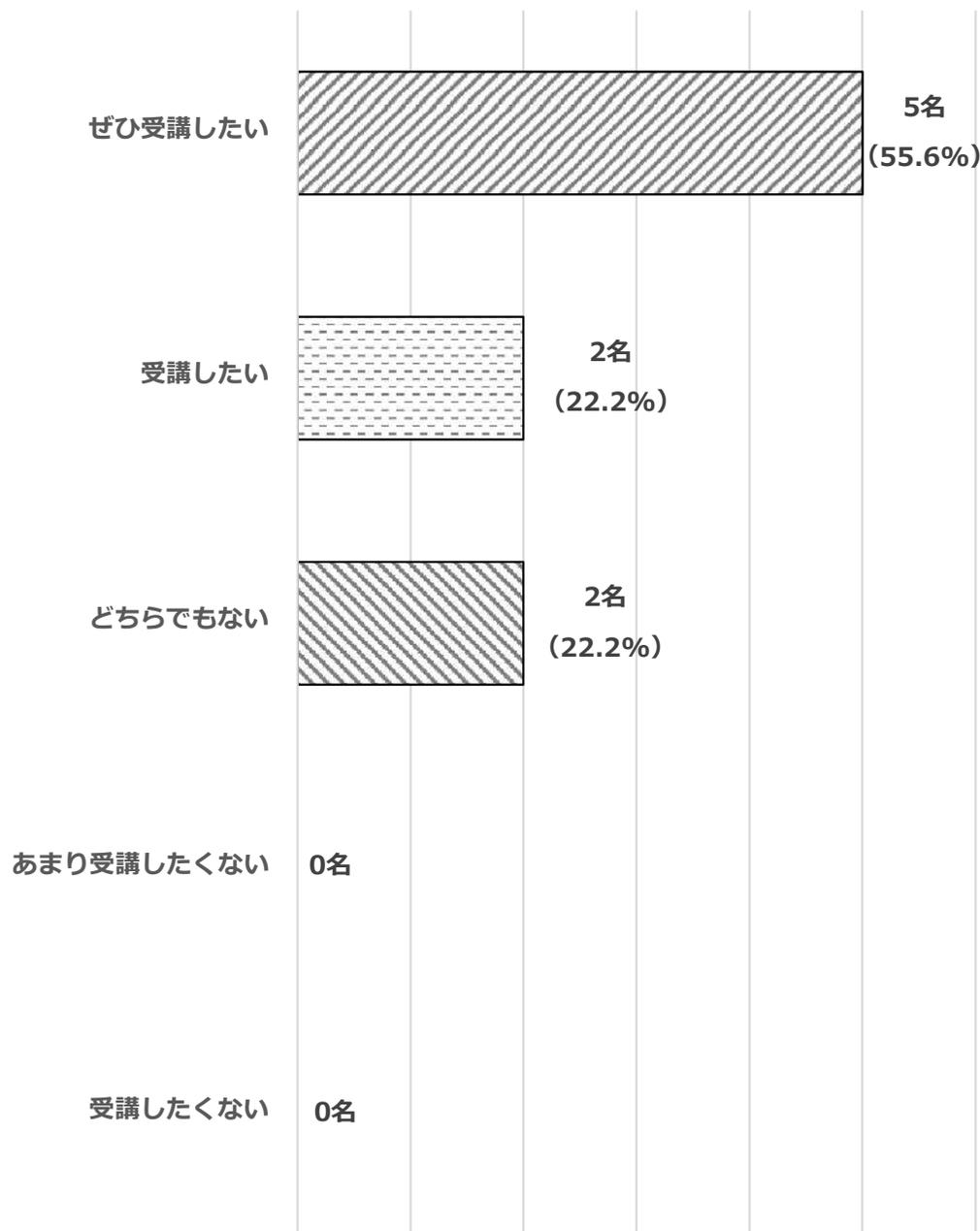
- ✓ 松竹梅の価格設定、Viator登録、SNSの活用、アドベンチャートラベルプランの造成、旅に出る、世界を観る。
- ✓ 地域のDMCの提案。
- ✓ イベントや観光商品の企画立案。
- ✓ 同じ業種の方と交流して、事業に活かしたい。
- ✓ DMOワーキンググループの開催、マーケティングレポートの整理。
- ✓ 熊野古道の話しをきっかけに、桜島の見方・行動が変わった。個人レベルでどう動くべきなのか、考えるヒントをもらったと思っている。
- ✓ 主催イベント（スポーツごみ拾い）の実施。
- ✓ 自身の具体的な事業に活かしている。

## 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。

---

- ✓ 鹿児島ならではの国内外へ伝播する。
- ✓ 早急にDMCを立ち上げ、形にしたい。
- ✓ イベントや観光商品の企画立案。
- ✓ これからも様々な数値や知識を習得したい。
- ✓ DMO事業報告会・セミナーにおいて、市民（県民）に観光の意義・効果を説明する際に、塾で学んだことを活かしたい。
- ✓ ガイドとしてだけでなく、桜島の観光全体をとりまとめる人になっていきたいと思っている。
- ✓ 様々な事業者の方と連携したり、事業者同士をつなぐ上で、関係者との共通言語をもとに考えたり、伴走したりなどができたらと思う。
- ✓ より売上を立て、鹿児島の経済と自然環境に還元したい。

## 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

- ✓ 引き続きアドバイスを頂きながら、更に広がりを持った人脈を作っていきたい。
- ✓ 最新の観光動向や他の事例を知ることができる。
- ✓ 同じ業種の人と交流して学び合えるから。
- ✓ 初心に戻るため。
- ✓ できれば、全回あらかじめ日程が決まっていると予定を調整しやすい。
- ✓ 体調が良くなく、やりたいことが出来ていない。今年度の観光未来塾に参加できていなかったため、体調を見ながら参加するかどうかを判断したいと思っている。

- ✓ 行政が講師のスケジュールに振り回されすぎて、それに参加者が振り回されているということに気づいてほしかった。

## 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。

---

- ✓ より価値を高める方法。
- ✓ DMOや観光事業で成功されている方の事例を交えた話。
- ✓ 最新事例など。
- ✓ 今年学んだことをもっと深めていきたい。
- ✓ マーケティングデータの活用法、賃上げに向けた高付加価値化の事例。
- ✓ スタート時に、リアルな課題をとりあげてそれに向けて考えていく。そんな参加型で実践型のものがないと思う。
- ✓ 「鹿児島」の観光業が抱えているリアルな現状について解決策や方向性を示したうえで全員で解決策を考えて行くことを学びたい。
- ✓ 他地域での成功事例・現在進行形の事例などのほか、他の金融機関の取り組みなど。
- ✓ 参加者同士のコラボの模索、鹿児島を生かした付加価値の付け方と売り方。

## 11. 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。

---

- ✓ 昔から極度の塾アレルギーでしたがこの塾だけはいつも楽しみでした！いつもありがとうございます！また再会できる日を楽しみしています。
- ✓ 皆さんの時にはユーモアを交えたお話、大変判りやすく楽しませて頂きました。来年度も受講できればと思っておりますので、よろしくお願い致します！
- ✓ 参加できない日程が多く残念でした。
- ✓ ありがとうございました。とても勉強になりました。
- ✓ 今年度もお忙しい中、鹿児島のために、濃厚な講義をありがとうございました。6年度も引き続きよろしくお願い致します。
- ✓ 毎回貴重で新鮮な視点をいただき、ありがとうございました。引き続きよろしくお願い致します。
- ✓ 今年度も観光未来塾をありがとうございました。体調不良で参加できる回数は少なかったですが、観光未来塾でいただいたアドバイスや知識は私の血肉（売上）にもなって、鹿児島の観光や経済だけでなく、自然にも還元されています。今後、売上を大きくしていけるよう、体調に気をつけつつ励みます。ありがとうございました。