

<講演内容骨子>

- ・観光客数が減少していく中で、稲取でしか体験できないことを強みに地域の魅力アップを目指した。
- ・ツアー販売のために旅行業免許を取得
- ・観光協会、旅館組合、有志が出資しあい、合同会社としてスタート
- ・社員 60 名には出資以外にも様々な役割を担っていただいている
- ・現状はほぼ 2 名で切り盛りしている
- ・グリーン・ツーリズムの人気商品は「ひっこくり」と呼ばれるカニ釣りや「クワガタウォッチング」など
- ・上記を含めオリジナル 10 種、提携販売 17 種を販売している
- ・提携販売については会社として適切にマージンを頂戴している
- ・オリジナル企画についてはグループワークなどで企画し、ガイド役の達人を確保することが重要ポイント
- ・旅館をチェックアウトしてから稲取を出るまでの 1-2 時間でできるメニューを考える
- ・web サイト、着地型ツアー販売サイト、旅行会社、宿パンフレットなど多様な方法で販売
- ・事前予約してくる人と当日予約は比率は 7:3 くらい
- ・事前予約は合同会社 web サイトを見てくる人がもっとも多くリピーターも多くなってきた
- ・当日予約は旅館からが多そう

<ポイント>

- ・利用人数の伸び悩みは観光客数の落ち込みによる影響が大きいが体験メニュー目的で毎年来てもらえるリピーターの確保などに成果が出ている
- ・合同会社というやり方で持続的に取り組める環境を整備
- ・合同会社という形で地域の多くの人を一定以上の責任感・使命感をもって着地型ツアー振興にかかわらせるやり方
- ・観光客が参加しやすい 1-2 時間の設定