

旅行商品造成を通じた地域課題の発掘と地域資源の活用

団体名●石川ゼミナール2年／代表者名●石川美澄（経済学部経営学科・准教授）

はじめに(背景・目的・目標)

2023年度の基礎専門ゼミナールⅡ(後期科目)では、石川県中小企業家同友会の会員である株式会社ヴァケーション(旅行業、以下連携企業と記す)と連携しながら、旅行商品造成を通じた地域課題の発掘と地域資源の活用について取り組んだ。また、旅行業そのものの魅力や石川県を中心に旅行業を展開することの価値・可能性についても知る機会として、企業訪問やフィールドワークを実施した。

活動内容

まず、学生と企業との顔合わせ後に連携企業側から課題が提示された。具体的には、「敦賀までの北陸新幹線延伸によって注目されている南加賀エリアを対象にした1泊2日の旅行商品造成」という課題となり、それに「金沢駅または小松空港を利用すること」という条件が設定された。その上で、参考となる自社商品の例を複数紹介していただき、学生は旅行商品を通じた社会貢献や地域課題の改善が可能であることを学んだ。

成果、結果の考察

旅行商品造成(ツアープランづくり)と聞いて、当初学生は「結構簡単そう」「楽勝だ」という意識でいたように思える。しかし授業が進むにつれて、一定のエリアに点在する観光資源(点)を単純に結んでいくだけの思考・作業ではなく、1つのテーマや問題意識を持ったうえでそれらをつないだり、新たな楽しみ方を加えたりする編集作業的な活動は思いのほか難しいということに気づくこととなった。顧客・消費者視点から価値を提供する側の視点を多少なりとも経験できたのではないだろうか。

参加学生からは、次のような意見があった。例えば、「小松空港が抱える課題について調べていくうちに、自分の住んでいる小松市についてもよく考えるようになった。」「企業訪問では、リアルな旅行会社の業務を見学できた。」「完璧だと思ってつくったツアー企画だが、意外と〈穴〉があることを指摘され、ツ

アー企画は簡単そうにみえて難しいことだと実感した。」「楽しいと思うことをただ詰め込んでも良質なツアープランにはならず、それよりも顧客にいかに対応してもらえるかを考えるべきだと思った。」等である。

今後の課題、展望

今回の提案内容は、一般的・大衆的な観光客対象とした旅行商品となった。しかしながら、よりターゲットを明確にした旅行商品を造成するほうが、地域貢献や地域課題の改善につながると思われる。これらについては課題としたい。

表1：スケジュール

時期	主な活動内容
10月	学生と企業の顔合わせ／企業から課題が提示される
11月	企業訪問／商品造成に関する質疑応答とフィードバック
1月	南加賀エリアでのフィールドワーク／最終プレゼンテーション
2月	報告会開催

表2：学生による旅行商品タイトル一覧

[1班]	南加賀のいいとこいっぱい旅(伊藤・伊東・高島・中村・北條)
[2班]	自然にふれあい 温泉でのんびり 子どもと思いつくりの旅(川本・山内・倉林・小澤・中谷)
[3班]	骨の髄まで蟹スキー(河南・佐和・中村・藤原)
[4班]	金沢だけじゃない金沢・加賀周遊プラン～新幹線に乗って～(表谷・喜作・宮川・小西・中川)



写真：移動中に連携企業の社員から旅行業の魅力を伺う