

31H 西 未来    32H 道下 真優    33H 松本 愛佑子  
 34H 武曾 稜    35H 山口 舞    36H 林脇 宗一郎

■課題

能登の既存施設にうまく人を呼び込むには？

■解決策

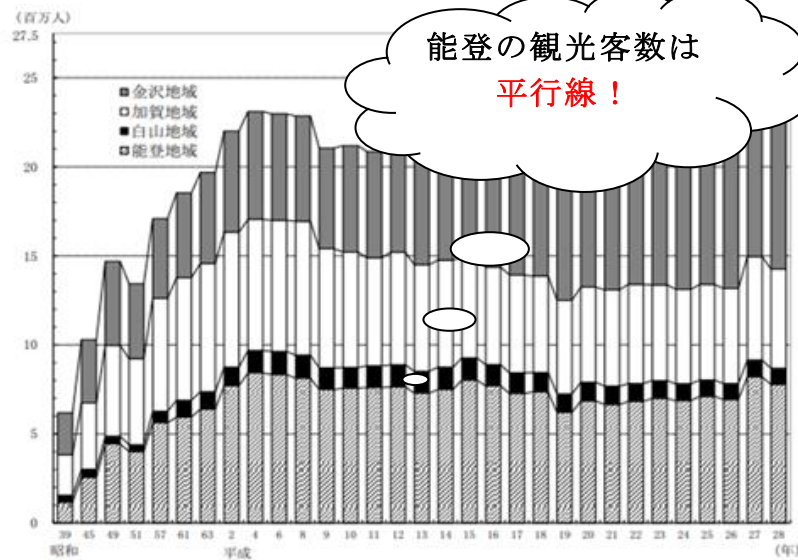
既存施設を活用した着地型観光ツアーの作成

■現状（課題の背景）

■現状にあるツアー

- ☞ 現行のツアーを調べたところ、富山や加賀も含んだツアー構成のものばかりで能登にフォーカスされたツアーは存在しなかった。
- ☞ 能登に効果的に観光客をよびこめていないのでは？  
 加賀や富山は近江町市場などのメジャーな観光地が含まれているため能登が目立たない
- ☞ 能登はメインではなく半日程度の滞在

（図1）観光入り込み客数の推移



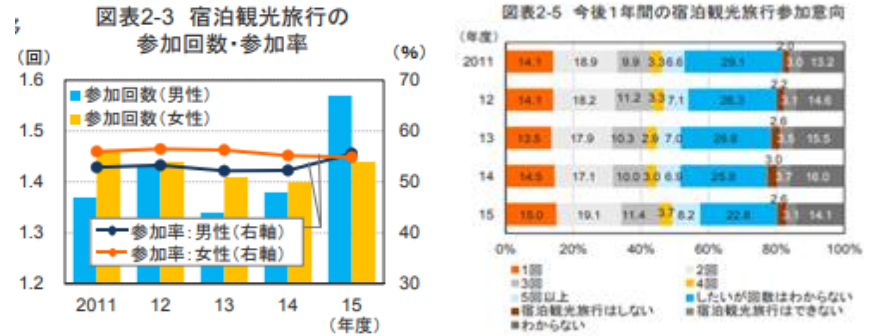
<http://toukei.pref.ishikawa.jp/dl/1746/kankoutoukei19.pdf>

■着地型観光成功例

「冬の美人林スノーシューと囲炉裏端体験・プラン」

案内人とともにかんじきやスノーシューを履いて、冬の美人林を楽しむツアーである。冬のキノコや、小動物との遭遇も期待させる内容で、歩いた後には囲炉裏端での甘酒のふるまいもある。  
 積雪期間の毎日、午前中に催行。所要 2 時間程度。温泉街から美人林までは旅館が送迎。参加費は一人 2,200 円、最少催行人数は 2 名の設定である。

■グラフから読み取れること



図表 2-3 からは女性の参加率の高さが読み取れる  
 図表 2-5 から 80%以上の方が今後一年間に宿泊観光旅行をしたいと回答

[https://www.dbj.jp/ja/topics/report/2018/files/0000030176\\_file3.df](https://www.dbj.jp/ja/topics/report/2018/files/0000030176_file3.df)

■観光ツアーのメリット（個人旅行との比較）

- ・航空券とホテルを別々に取るより安い
  - ・添乗員や現地係員がいて安心感がある
  - ・空港～ホテル間の送迎などサービスが手厚い
  - ・レンタカーや食事などのオプションもまとめて予約できる
  - ・観光付きのプランにすると交通費も込み、お土産や食事代以外の余分な費用が掛からない
- （参考：http://ta-bi.net/posts/tour-or-kojin/）

■なぜ今体験型なのか

GfK の調査によると、日本では「所有」より「体験」を重視する人が多いという結果が出ている。これは世界的にも同じ調査結果となっており、全体的な流行として、コト消費が広がりつつあることを示している。

■着地型観光とは

政府が進める観光立国への道のりで重要になってくるのがこの着地型観光。ありていな観光地のみならず、**地域の方々が知る「地元密着の他、地方ではない面白いもの、人（観光資源）」**を掘り起こしていくことで観光活性化を狙ったものとなっている。  
 言い換えれば、**旅行者を受け入れる地域（着地）の事業者による、その地域の観光資源を活用した旅行商品の開発を促進すること。**

■具体的内容

- ・着地型観光ツアーを作成する（体験型かつ女性向け）
- のとじま水族館
- 水族館裏側探検隊
- ガラス美術館
- 和倉スイーツ巡り
- 輪島塗体験（はし作り 1500 円）
- ➡ **能登に一日滞在する**

観光ツアーに参加するのは前述のとおり女性が多い  
 また、夫婦やカップルの参加も見込める

■効果

- ・ルートが決まっているため効率的に人を呼び込める
- ・細かい手続きが不必要なため外国人客を呼び込める
- ・団体だと割引
- ・ガイドさんがいて細かい情報
- ・地域の活性化を促す
- ・効率よく観光できる
- ・いろいろな地域に呼び込める
- ・施設利用に偏りがなくなる

