


 都市と農山漁村の共生・対流推進会議（オーライ！ニッポン会議）主催
 「ようこそ！農村へ」キャンペーン「グリーン・ツーリズム商品コンテスト2010」

大人の楽校 いちのせきで
タイムスリップ！

～ 過去から現在・未来へ、
 つなぐ・伝える食体験 ～

今回のタイムスリップ

江戸 入来式会場（村上家） もち本題作法 郷土料理（はつと料理）	明治 旧佐藤家住宅 卒業式会場（歓楽嬢）	大正 旧佐藤家住宅	昭和 南部神楽	平成 いちご狩り 館ヶ森アーク牧場 館ヶ森高原ホテル
--	-----------------------------------	---------------------	-------------------	--

たびれっじ推進協議会 × JTB東北奥州支店


きっかけ（GT商品コンテストエントリー）

何か自分たちで楽しみながら
 企画して実行してみよう
 ⇒大人の楽校へ

みんなで何か
 を企画したい

地域の元気
 につなげたい





大人の楽校とは

地域の資源(自然・観光・人)を一つ一つ授業のように楽しく体験や学ぶツアー。入学式から始まり、時限ごとに体験を行い、最終的には卒業式を行います。

※今までの大人の楽校は、地域住民とエージェント向けに行ってきました。
今回で4回目



ツアーの集客方法

1、ちらし作成・配布

- ・ 観光協会、会員会社、店舗、公共施設への配置
- ・ 配布先は、栗原市、登米市、仙台市、盛岡市、東京
(東京は、岩手県のアンテナショップとふるさと回帰センター様)
- ・ DM発送(200通)

2、ホームページでの告知

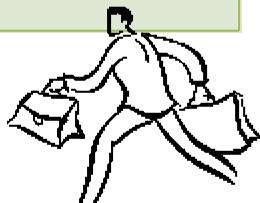
- ・ 自社サイト(たびれっじ推進協議会、JTB)
- ・ オーライ！ニッポン！のホームページからのリンク
- ・ 電子メールでのお知らせ(235通)
- ・ コミュニティサイトへの書き込み

3、新聞記事掲載

- ・ 岩手日日新聞社 2回掲載

4、口コミ

			ツアー日程	
日程	2月19日(土)、20日(日)			
コース	・大人の楽校 (2日間)	11名		
	・体験入学コース (日帰り)	9名		
	・授業参観コース (好きな時間に参加)	15名		



			時間割	
時限	2月19日(1日目)	2月20日(2日目)		
1時間目	入楽式	パン作り		
2時間目	おいとこ観賞・体験	卒業式		
給食	もち本膳	はっと料理		
3時間目	酒の蔵・地域散策	修楽旅行 (買い物体験)		
4時間目	イチゴ狩り体験			
5時間目	南部神楽鑑賞			





入楽式



餅つき

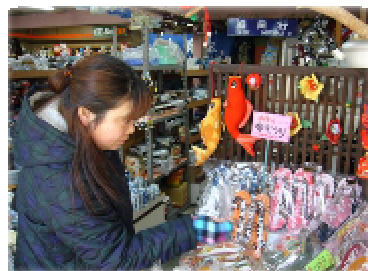




もち本膳

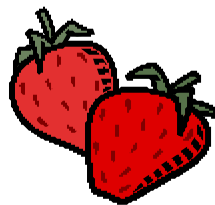


酒の蔵～町あるき





イチゴ狩り体験



南部神楽鑑賞





パン作り体験



昼食





卒業式

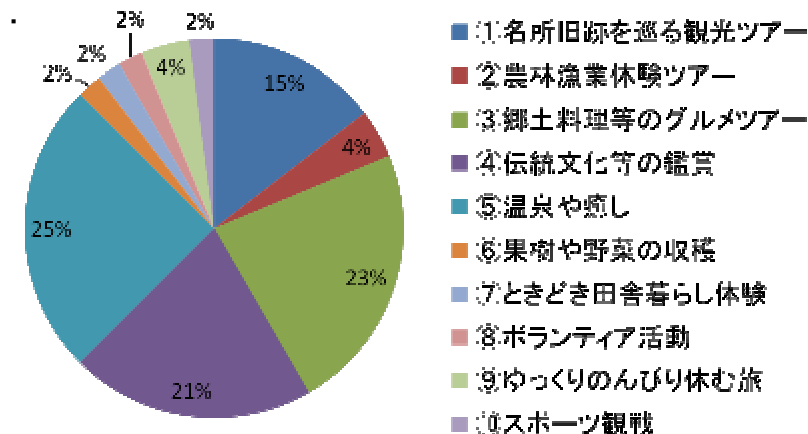


卒業写真



アンケート結果①

関心のある旅行形態



アンケート結果②

- 見て体験して食べて、時間が経つほどに初めての人達とも会話が增して、楽しい旅でした。
- 全体で大変良かった。体験することも、食事也大満足でした。
- どんなかな?と思う気持ちでの参加でしたが、とても有意義な二日間でした。
- 伝統文化を後世に伝えることの大切さ(村上家、もち本膳、南部神楽)がよくわかった。
- まち興しに頑張っていること(ひなまつり)がよくわかった。非常によかったと思います。
- 農家民宿のグリーン・ツーリズムもとても参考になった。古民家もすごいが、主人も夢と信念をもってやっておられる。
- 一般の人に喜ばれる企画で、料金以上に満足した。
- 卒業証書までもらえたのはサプライズであり、感動しました。



アンケート結果③

- ひとつひとつの体験を考えると高くはないのかもしれないが、パッと見1万4千～の値段設定を考えると参加をためらってしまう。
- ホテルの夕食、朝食は地元食材をアピールしてほしい。ウンチクを付加する。
- 入楽のしおり、時間割等があると楽校らしくなってよいのでは？
- 時期が春頃だったらもっとよかった。
- メニュー選択とターゲットの組み合わせを検討してほしい。一般の人に喜ばれる企画で、料金以上に満足した。



問題点と課題

- ◆集客がなかなかうまくいかず、商品の構成を変更した
⇒開催日程を2回⇒1回へ 日帰り、時間参加を追加した。
- ◆事前の打ち合わせの回数をもう少し増やした方がよい。
⇒お互いの役割の明確化
- ◆体験メニューは豊富だったが、時間的にタイトなスケジュールなので、時間の配分をもっと検証したほうがよい。
⇒食事の時間などをもう少し余裕が欲しかった。
- ◆食事や儀式の際のマナーを受入側で事前打ち合わせをする必要があった。
⇒受入側のマニュアルを用意したほうがよい。
- ◆適正価格だったかどうかの検証
⇒内容については評価をいただいているが、はたしてこの価格で今後も対応できるのか



今後の対応

- ◆テーマとターゲットをはっきりさせた商品づくり。
- ◆地域の文化や伝統を重んじたツアーは、ストーリー性を重要視し、受入側のマナーや歴史のスキルアップ。
- ◆お客様にお渡しするツールをもっと充実させられるような工夫(ストーリーに合ったツール)
- ◆地域の方々と密な打ち合わせをし、地域全体で受け入れるという意識の統一を図り、一緒に楽しむこと。
- ◆来ていただいたお客様の声を反映させ、商品の付加価値を高められるような取り組み。
- ◆地域の熱い思いを伝えられる商品を提供



最後に

<今回のツアーで得られたこと・スタッフが嬉しかったこと>

卒業式の時に、お客様から、「期待をいい意味で裏切られた、予想以上に楽しいツアーだった」
「内容が盛りだくさんで、おいしいものもたくさん食べることができて良かった」とお褒めをいただきました。
最後に、参加スタッフが地域のことについて熱い思いを話させていただきました。
自分たちで企画する旅行商品だからこそ、思いが強く、また自分たちも楽しもうと思いながら実施させていただきました。
今回のツアーをきっかけに、多くの仲間ができ、また新たに企画しようということになりました。