



## グループ プラン詳細レポート

萌え観光で地域産業を活性化 諏訪の力を生かしたニスおみやげをプロデュースせよ



私たち B2 グループでは諏訪地域の活性化のために諏訪地域にゆかりのある特産品を使った PR、それにとまなう諏訪地域の知名度の向上をコンセプトにして進めていった。はじめに、どのようにしたら「諏訪」というものが広がって行くのだろうかと考えたところ、どのようにたら、「諏訪」に人が来るのだろうかというところが挙がった。現在はネット社会という時代に入し、現地に直接足を運ばずにネットで買い物が出来たり、好きな物を自由に購入したり出来る時代である。そのため、実際の風景や街並みを自分の目で確認しなくても物が購入できる。そのようなことを考えた結果、では現地に行かないと買えないものを売るのはどうだろうか?という考えに至った。まず、諏訪地域を活性化するために私たちは他県の方にも知られている諏訪湖の花火大会というイベントを利用し、諏訪地域の活性化を考えていた。しかし、これだけでは一時的にしか他県の方がこの「諏訪」に来てもらえないということが現状である。まず、諏訪を活性化させるために、諏訪地域にあるものを生かして活性化させようと考えたところ、「水」というのはどうだろうか?という考えにたどり着いた。諏訪地域の「水」というのは、黒曜石で濾過されており非常にきれいであるため、飲料水として販売されているほか、お酒など、「水」に関係する商品に使用されている。また、諏訪圏の企業の工場などで使用されている。また、諏訪湖の花火大会では毎年観客数も多く、温泉施設やホテルなどの宿泊施設に宿泊するお客様が多いことから、そこに狙いを定めた。「水」を使用した商品は数多く存在しているが、グループ内で何が良いのか考え、複数あった「水」を使用した商品の案の中からグループで検討した結果、「お酒」と「化粧品」という2つの案に絞った。また、この2つの案は、この諏訪地域の「水」を使用した商品を製造している企業があったため、それぞれのグループに分かれて進めていった。

私たちのグループがなぜお酒を決めたかという、花火大会などのイベントでブースとして出展を行い、温泉施設やホテルなどの宿泊施設で取り扱ってもらうことにより、その場所を利用するお客様を対象として、実際に取り扱いをしてもらったり、お土産売り場にて置いてもらったりして販売してもらうことにより自

宅でも飲んでもらうことにより、諏訪地域で造酒しているお酒の良さを知ってもらえるからである。諏訪のサービスエリアで観光の際お土産として販売することにより地域限定というイメージを与え、集客効果が見込まれる。また、この時代背景を利用してインターネット上のコミュニティーサイトでお酒に対する感想や評判を書き込みされることにより一時的な期間ではあるが他県の方がこの諏訪地域に訪れる。これらのことにより、諏訪地域への観光客が一定期間ではなく一年を通して増え、「諏訪」の活性化につながるのではないかと考えた。

お酒のグループでは、企業と提携するにあたって会社側のメリットは何か、提携する理由、具体的な案について考えて、企業に問い合わせることとした。企業側のメリットは、提携企業を多くの人に知ってもらえることです。提供の理由は、諏訪東京理科大学が授業の一環として行っている融合教育でどのようなことをしているのかを知ってもらえる。また、融合教育というものを知られれば、ほかの企業の方にも、諏訪東京理科大学という大学を知ってもらえる。具体的な企画は、諏訪湖の花火大会などのイベントでのブースとして出展してもらう。企業に連絡を取ったところ、諏訪東京理科大学から提携企業をアピールすることにはいい反応をもらったが、イベントでブース出展という案は、あまりいい反応ではなかった。

化粧水に決めたかということ、諏訪湖の花火大会などのイベントでは、集客性が見込まれ、多くの観光客の方々が温泉施設やホテルなどの宿泊施設を利用しているため、温泉施設やホテルなどの宿泊施設に宿泊しているお客様がよく利用している場所や目立つ場所に置くことにより、興味を示すほか、印象に残りやすく、宣伝がしやすいのではないかと考えた。化粧水を選んだ。化粧水の種類は日本でも数多く存在しますが、諏訪地域の特産品として化粧水を販売することで新たなブームを起し、この諏訪地域に人を呼び込み、活性化させようと考えた。化粧水の企画案は、大きく分けて3つある。まず、化粧水を諏訪地域の特産品として販売する。次に温泉で有名な諏訪地域の公共浴場で試してもらい知名度を上げる。最後にお土産売り場などで置いてもらい販売する。また、諏訪のサービスエリアで観光の際お土産として販売することを考え、実際に自宅などで使用してもらうことを考えていた。さらに、売上を伸ばすことにより諏訪地域の水の良さを知ってもらえるほか、化粧水を取扱ってもらえる店舗数が増えるということも考えた。