



D3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ナイスおみやげをプロデュースせよ

諏訪の活性化、諏訪にある技術でお土産を作る

私たちが考えたものは諏訪観光で諏訪の活性化、諏訪の力を活かしたお土産を作り、この中に諏訪姫を取り入れて活性化につなげようと考えた。

運営方針は観光会社として諏訪に観光客を呼ぶために、諏訪にしかない場所や諏訪でしか作れないものを企画し諏訪の活性化を図ることを目的とし活動した。諏訪観光のプラングループと制作グループに分かれプランを考えた。

観光プランでは諏訪の特色を活かしたプランや諏訪姫にまつわるプランを考えた。

諏訪観光のプランでプランの一例を挙げると

一日目

高島城→昼食(うなぎ、そば)→諏訪大社→イチゴ狩り(季節限定)→

諏訪湖を遊覧船で横断→温泉(ホテル)

二日目

ガラス加工体験

オルゴールの外枠のガラスを加工できる体験



高島城では花見、ステージイベント、ライトアップ、アイスキャンドルなどのイベントがあり城内見学もできる。諏訪大社下社春宮・秋宮、諏訪大社上社本宮・前宮のいずれか参拝する。イチゴ狩りについては季節限定なので、ほかに、夏は諏訪湖祭湖上花火大会

諏訪湖新作花火大会、秋は紅葉、冬は寒天を考えている。温泉は諏訪湖温泉、片倉館などを考えている。

プラン2として、

諏訪姫の経緯を含め高島城観光

ピーエムオフィスエーの工場見学など

諏訪姫に関してもっとマニアックなものを考えている。

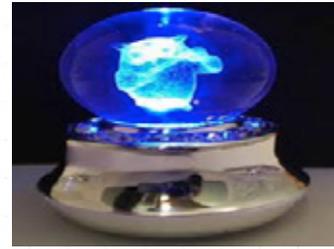
制作グループではオルゴールのLED搭載、ブレンド化粧水に分かれお土産となるものを考えた。

プランの二日目にあつた通りオルゴールの外枠をSUWAガラスの里で好きなデザインや諏訪姫のデザインに観光者に加工してもらい、オルゴールは諏訪湖オルゴール博物館奏鳴館のオルゴールを使用する。SUWAガラスでは他にも吹きガラスやリユーター体験、トンボ玉、虹のガラス遊印など体験できる。右の図が表面加工したものでこのようにデザインしていく。



オルゴールにLED搭載をし、視覚的にも聴覚的にも癒しを得て、インテリアなどにも利用してもらいたいと考えている。LEDを光らせるものとして太陽光パネルを使い光らせたいと考えている。これからの課題としてLED

や太陽光パネルをどのように貼り付けるなど詳細を掘り下げていくことを考えている。イメージは下の図のように光らせる。



ブレンド化粧水は自分で化粧水やパックなどを作ることが流行していること、肌質(乾燥肌、オイリー肌、敏感肌、混合肌など)にあつた化粧水が欲しいことから制作案に移った。ブレンド化粧水のシステムとしては業務用サイズで材料を仕入れ、個人で使う量に小分けにして、コラーゲン、ヒアルロン酸などの成分を自分の肌質に合わせて選び配合できるシステム。バイキング形式で自分に合った成分を選び、配合するもの考えた。

ブレンド化粧水システム(利点)

-香りを選ぶ-



ブレンド化粧水システム(利点)

パッケージ選択
パッケージを選択できる
自分でデザインも
化粧水瓶に合わせた寒天パックも



利点としては香りを選ぶ、パッケージやデザインの選択、化粧水を染み込ませた寒天パックも出来ることがあげられる。ブレンド化粧水の売りとして、自分で配合するためクレームが減ることやエンターテインメント性、複数人で購入すると比較しやすいことから話題も生まれると考える。また業務用の仕入れて単価が安いことや防腐剤が不必要なため成分は天然のものを利用できることがあげられる。

デメリットとしては、田舎は交通不便のため週1での購入は難しく継続購入ができない、車のない人は購入しづらい、天然のもので日持ちがしないことがあげられる。

解決策として買ったことのある人に対して継続してネット販売する、立地は駅に近いところ、未開封はお土産もできることで解決する。

私たちは諏訪の活性化、諏訪姫の認知度を高めるということを目標に活動してきた。当初は諏訪観光プラングループと制作グループの掛け合わせをして新しいプランを作ろうと考えたがそこまで突き詰められず内容が薄いものとなってしまった。内容を一つに絞れず多く取り入れてしまったこともあげられる。今後活動するにあたっては、プランについて内容を濃くし制作グループのオルゴール制作やLED搭載についても突き詰めていく必要がある。