

A3 グループ プラン詳細レポート

「冬の諏訪湖をプロデュース。諏訪湖畔・湖上をキャンバスとした体感型の"諏訪湖イルミネーション"を企画・開発せよ」



A3グループは、テーマが「諏訪湖の愛」、依頼の内容は「冬の諏訪湖をプロデュース。諏訪湖畔・湖上をキャンバスとした体感型の"諏訪湖イルミネーション"を企画・開発せよ」という諏訪商工会議所からの依頼のもとで活動を行ってきた。

諏訪はイベントが開催された年、例えば御柱祭りやビーナスラインの無料化などには観光客は増加するものの、それ以外の年では観光客は年々減少傾向にある。また、湖上ワカサギ釣りやお神渡りなどの冬ならではの観光資源もあるが、やはり冬は観光の閑散期となっている。そこで依頼内容に合わせて私たちが企画したものは、レーザーライトを使用した新しいイルミネーション、また簡単にシンプルな体験型イルミネーション、キャンドル作り、そしてPR方法を含めた4つの企画を提案した。この企画で観光客が増加することを目標とする。

最初にレーザーライトを使用したイルミネーションの内容は、このイルミネーションに使用できる予算は100万円で、この額は他のイベントで行われているイルミネーションと比べて、とても少ない額である。そのため、LEDの球数の多さや規模で勝負すると負けてしまう。よって「量」より「質」を重視したイルミネーションを提案する必要がある。ここで

レーザーライトが登場する。なぜ、レーザーライトを導入するかと言うと、LEDよりダイナミックな演出ができ、なおかつ少ない台数で広範囲をカバーできるからである。また私たちの使おうとしているレーザーライトは一筋の大きな光を一度に何本も照射でき光も強いので、一台でかなり広い範囲をカバーできることが可能である。このレーザーライトを設置する場所は、図1に示すように以前のイルミネーションで使用した御柱のオブジェの上に設置する。これを4つ用意し図2のように湖面上に設置する。レーザーライトの価格は業務用のもので3万円台からなのでとても安価に購入できるため予算をあまり使わずに済む。



図1



図2

次に体験型イルミネーションの内容である。イルミネーションと言えば「見るもの」という固定概念があるが、今回はそんな概念を打ち破る「遊べる」イルミネーションを提案する。来場者のどなたでも楽しめるような簡単にシンプルなゲーム感覚の体験型イルミネーションにし、他のイルミネーションとの差別化を図り集客をする考えである。今回提案するゲームは、音楽に合わせて流れてくるLEDの光の波を見て、丁度いいタイミングでボタンを押すという、いわゆる音楽ゲームのルールを踏襲したものである。ボタンを押すという簡単な動作で楽しめるため誰にでもできてしまうゲーム内容である。そして、ゲームの成績により記念品や割引券、引換券を配り、積極的にゲームをやっていたらこうと思っている。

3つ目として、キャンドル作り体験をあげている。私たちはイルミネーションの光だけでなくロウソクの暖かい光を活用できないかと考えた。キャンドルを使い、体験型イルミネーションとしてカップル向けに企画し、七夕の短冊のような「夢札」という願い事を書いて飾る案を去年から踏襲し、合体させた。

この企画を実現させるために製品として成立するかを実験に実践し、最も効率の良い形は、大きさにして高さ4.5cm、直径7cmの円柱形、重量は100gが最適であると導き出した。完成したものが図3（右写真）である。



また、諏訪の冬は北西より3.5～3.8m/sの風が吹いておりこの風からキャンドルを保護しなければならない。そこで防風装置を考案した。材質はアクリルで高さ21cm、直径10cmの四角柱状の筒が最も効率的だと実験から得ることができた。コストはキャンドルが原価で47円、防風装置は250円であり、防風装置がやや高めではあるが、繰り返しの使用が可能である。当日の演出はカップルから100円ずつ、計200円出いただきキャンドルを3つ提供する。2つはお互いにプレゼントし合いお土産にし、残った1つを夢札と共にイルミネーションの一部として会場に飾る。防風装置に夢札を貼り付けることで夢の内容がロウソクの光に映し出されとても綺麗に見えると思われる。この体験型イルミネーションは夫婦やカップル向けの提案の一つとして紹介するが、汎用性は高く多くの企画を期待できる。私たちが提案するキャンドル作り体験が愛や絆を深めるキッカケになれば良いと思っている。

最後にPR方法についてである。

我々は、知名度がかなり低いということに注目した。そこで、ターゲット層をいきなり大きくするのではなく、予算が限られているためにターゲット層を将来性が期待できるということで、まずは地元の学生に絞ることにした。

具体的な方法として、我々は学生が多く利用する校内にある購買に注目した。商品を購入した際に付属する割り箸やレジ袋に引換券や割引券を付けることによって、まずは行くきっかけを与え、そこから学生間・家族間で広がっていきだろうと考えた。また、学生はいずれ就職や進学などで、いったん諏訪の土地を離れる可能性があるが、思い出があることによって彼氏・彼女や家族を連れて戻ってくると考えた。そのため、自然と地方にも広がり、将来性も期待できると考える。最近では学生間でも多く利用されているツイッターなどのSNSによる口コミカも期待したいと考えた。

以上が私たちA3グループの提案の詳細である。