令和4年度「観光実践」

みんなで考える鉄道会社の観光戦略

～　一畑電車の体験運転に学ぶ新たな観光商品づくり　～

島根大学 観光実践 履修生

2022年8月25日
観光実践履修生

令和4年度「観光実践」
～みんなで考える鉄道会社の観光戦略～

１．授業概要

本授業「観光実践」は「観光副専攻教育プログラム」の構成科目の一つであり、同プログラムのまとめと位置づけられている。今回は、地域の鉄道交通の観光への関わりや観光商品づくりについて考える。 一畑電車の体験運転をはじめとした事業戦略について学び、学生の視点での新たなアイディアを一畑電車に提案する。

○参加者

・中村 駿大 (生物資源科学部,環境共生科学科)
・矢田 菜恵 (法文学部,言語文化学科)
・和田 直樹 (法文学部,社会文化学科)
・陰山 鈴華 (法文学部,法経学科)
・平松 大紀 (生物資源科学部,農林生産学科)
・柳川 美空 (法文学部,社会文化学科)
・吉岡 可偉 (法文学部,社会文化学科)
・NAM SEUNGHEE (法文学部,社会文化学科)
・島根大学鐵道研究会

２．今回のワークショップの流れ

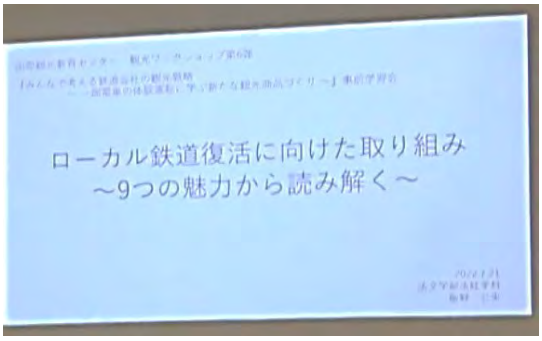
①事前学習会(2022年7月21日)
　・法文学部 飯野公央先生から情報提供
　・島根大学 鐵道研究会から情報提供
②現地体験学習(8月11日)
　・ 一畑電車の観光商品である運転体験を実際に体験
　・ 一畑電車総務部 野津昌巳 様から会社の取り組み説明
　・観光商品づくりのグループワーク
③振り返り、提案書作成会(8月25日)
　・グループワークを仕上げて提案書完成
　・本報告書を作成

３．①事前学習会

事前学習会は7月21日(木)に島根大学構内で開催された。まず、法文学部の飯野公央先生から全国各地のローカル鉄道の取り組みに関する講演をいただいた。次に、島根大学鐵道研究会から一畑電車の歴史や車両の特徴などについて紹介いただいた。

感想・意見

ローカル鉄道の様々な取り組みの話を聞く中で、「ここでした体験や経験を話したくて仕方なくなるのが重要」、「費用負担を惜しまないファンの獲得」といった言葉が印象的だった。口コミによる人気の広がりや戦略的に人を取り込む仕掛けを上手く行うことや、大人が真剣にふざけるという感覚も大切だと感じた。鐵道研究会の一畑電車に関する説明では、客観的な視点で鉄道会社の活動や工夫を知ることができ、乗り物としての魅力のアピールが試みられていることや、お客さんが感動されるような風景を作るために、道路より電車が走るレールの方が高くしてあることの紹介が印象的だった。



４．②現地体験学習

１）電車の体験運転

雲州平田駅において、デハニ50形電車の体験運転を参加者全員が行い、一畑電車の観光商品を体験した。体験運転の企画や取り組みにおける課題などについて学んだ。

参加者の感想や意見

電車がどのように進み、止まるのかという原理まで丁寧に説明していただき、楽しく、多くの学びもある体験になっていた。昔使われていた古い車両が体験運転に用いられており、電車の内装など見ても楽しい体験になっていた。ほとんどの参加者は初めての電車の運転であり、新鮮な体験で楽しかったという感想が多数あった。複数回体験したらネームプレートを掲示してもらえる企画もあり、電車好きの人へのリピート意欲を掻き立てる工夫も施されていた。

４．②現地体験学習

２）一畑電車株式会社株式会社の事業説明と観光商品づくり

一畑電車株式会社総務部の野津昌巳様から、電車の整備場や新型車両について紹介してもらい、一畑電車の経営の仕組みや地域における役割について学んだ。さらに会場を木綿街道交流館に移し、一畑電車の観光商品の企画の経緯や課題ついて説明を受け、鉄道会社の観光商品づくりのポイントを学んだ。

参加者の感想や意見

一畑電車の利用者は定期券利用者が６割、観光客を中心としたそれ以外の人が４割で日常利用者が多いが、収入面では逆転ているとのこと。地元の人と観光客どちらも大切にした取り組みが求められるという部分が印象に残った。電車内でプロレスやライブなど「電車だから」という先入観に囚われない企画も観光客を惹きつける上で重要。また有名企業などとのコラボ企画よりも、「えっ？これが？」と思うような企画の方がお客さんが集まる。観光客はどこでもできることより、そこでしかできない体験を求めている。一畑電車だからこそできること、一畑電車にしかできないこと、が見つかれば強みになる。

４．②現地体験学習
３）観光商品づくり　グループワーク

４つのグループに分かれ、一畑電車の魅力や推しの部分、伸ばしたいところについて気づいたことを挙げ、新たな観光商品開発や既存商品の改良案や改善案を出し合い、講師からアドバイスをもらいながら新たな観光商品の提案を練った。

参加者の感想や意見

観光商品の企画を通して、良い企画を作るためには、まず現状における課題を把握することが大切だと感じた。終電の時間が早まった状況を利用して「深夜の怪談電車」との企画を作り出し、みんなで悩んで考えた企画がもし実現すれば嬉しい。「バター電車」が盛り上がると思ってなかったので嬉しかった。野津さんに指摘して頂いたことで、より具体的に観光商品として売り出していく過程を体験することができ、貴重な経験になった。他の班の発表も聞き、自分にはなかった視点を知ることができ、多くの気づきを得ることができた。観光企画の制作の流れを知り、観光を作る側の視点を学ぶことができた。