

## FSレイクサイドホテルみなとや・グリーンハウス

- プログラム概要 : ふくしまの農業、観光業、ホテル業を営んでいる現地の方へのインタビューを通して地域のよさや魅力を理解し、学生の目線から課題や改善策を検討する
- 実習先 : グリーンハウス・会津若松観光ビューロー・レイクサイドホテルみなとや(福島県)
- 参加人数 : 22名
- 実習期間 : 令和3年7月26日～9月10日(オンラインFS)
- 本学担当教員 : 中村 駿(教育学部教育学科)

## ▶グリーンハウス代表の深谷知広さん



私たちはグリーンハウス深谷さんの下で農業について学びました。

深谷さんに多くのお話を伺うことができました。深谷さんは震災のあった2011年に農業をはじめました。また農業を始めたきっかけが農業を実家でやろうと思い実際に出荷したが思うような金額で売れず、お義母さんがトルコ桔梗を育てておりそれを手伝い始め、その後お義母さんの後を継ぐことで今農業をやっているそうです。深谷さんの農家で一番売りにしているのは雪下キャベツだそうで、雪下で育てると青臭さや雑味が消えて甘味が引き立つそうで、なんと糖度は10だそうです。深谷さんは雪してキャベツを初めて食べた時に美味しく感動したそうです。また販売単価も高く人気があるそうです。

次に農業を始めたきっかけについて伺いました。実家でやろうと思い実際に出荷したが思うような金額で売れず、お義母さんがトルコ桔梗を育てておりそれを手伝い始め、その後お義母さんのあとを継いだ。とのことでした。また当時とはとても大変だったそうで、そこで農業をやっている方々の信用を勝ち取ること、他の農家の人から近づいては来ないので自分から聞きに行くこと。また決まった休みがないことなどがとても大変だったそうです。

これらを通し、農業の大変さ、育て方の工夫、きっかけなど多くのことを学ぶことができました。また深谷さんのように自分から積極的に学びに行く精神はとても大事だと感じました。私たちも普段から説教的に学びに行く精神を持ち、勉学に励むことが重要だと感じました。

## ▶会津若松観光ビューロー課長の渡部健志さん



会津若松の観光名所としてあげられる鶴ヶ城は、7月より「城姫クエスト」とのコラボイベントを開催しており、実際の城をめぐることでクリアファイルやトートバッグなどの景品がもらえるというリアルイベントです。コラボの目的は**新しい年齢層を取り込むこと**。そのために日夜アンテナを広げている、とお話をいただきました。**会津まつり**をはじめとした多数の祭りも、会津若松の魅力です。どの季節に訪れても違った魅力がありますが、中でも来場者数が最も多くなるのは**春、桜の季節**だそうです。一週間でおよそ3万人の人が押しかけます。

こういった活動を、FacebookやTwitterの活動に転じることで、知っている人には忘れられないように、知らない人にはそこから興味を持ってもらえるようにといった構造の宣伝をしているとのこと。

これら多くの活動によって会津若松の観光業は形となっていますが、それでもコロナ禍の影響によってイベント中止の判断をしたり、来場者数が半分ほどになってしまう事態に見舞われたりしています。それでもまた今後、鶴ヶ城や会津若松に関する流行りものが見つかったりすれば**積極的にコラボを持ち掛けたいと、まだまだ気合十分**の様子でした。

渡部さんのお話からは、**創意工夫の大切さ**を感じました。私自身も昔、家族で城巡りをしていたことがありました。当時は「ゆるキャラ」につられる形だったので、先述の「城姫クエスト」コラボによって観光に訪れる人とさして変わりません。つまり関連するコンテンツで客を誘導するのは確実で、かつ新たな客層を掴む手段としては最適解といえます。

**頭を柔らかく使い、適宜正しい手段を選択できる**。私の苦手分野をまざまざと見る形ですが、将来に繋がるいい学びになったと思います。

## ▶レイクサイドホテルみなとや社長の渡部英一さん



このホテルはその名の通り猪苗代湖が目の前に広がる**自然豊かなホテル**になっています。

今回の授業では社長の渡部英一さんのお話を聞くことができました。レイクサイドホテルみなとやは東日本大震災やコロナでの影響がある中、物事を前向きに考えて来ました。**テントサウナやグランピング、BBQ**などの取り組みを新しく始めてみたり、お客さんが来ないのなら自分から行こうという発想により**食事のデリバリー**を始めることで新たなお客さんを獲得することができました。また、学生が夜でも騒ぐことができるようにほぼ貸し切りの状態での提供の合宿のプランなど他のホテルにはないプランもしています。最近話題のSDGsでの取り組みもしており環境保全や清掃活動、地産地消により持続可能な観光業のため取り組んでいます。

渡部さんのお話を聞いてレイクサイドホテルみなとやでは様々なことに挑戦しておりそれが功を奏しています。今後の活動として**湖を利用した事業やマリンスポーツを重点的に取り組む、遊覧船での食事**などたくさんの考えを持っていました。SNSでの活動を活発にしたりPRしたりすることでさらに多くのお客さんを獲得できるのではないかと考えてます。

今回の授業を通して、自然豊かというホテルの強みを生かした取り組みなどをしており、**とりあえず挑戦してみるということが大切だ**ということが分かりました。挑戦することでレイクサイドホテルみなとやでは新たなお客さんを獲得することができたり、東日本大震災も乗り越えています。これからは渡部さんのように**前向きに考え挑戦していこう**と思いました。

作成: 杉田悠豪、宮川琴美、遠藤令惟、山崎結