

株式会社庄交コーポレーションでは、17年4月1日より庄内空港から羽黒山、最上川舟下り、映画「たそがれ清兵衛」ロケ地などの観光地へ直行する相乗りタクシー「私のまっすぐタクシー」の運行を開始した。

この商品は、庄内空港ビル株式会社と私ども庄内交通グループの共同企画によるもので、ご利用にあたっては、(1)庄内空港を利用した方のみが対象となる(乗車時に搭乗日より3日以内のご利用航空券控えが必要)(2)復路のみの利用はできない(往路のみは可)(3)事前予約制で2名様からの催行となる、という条件はあるものの、かなり割安な料金設定(例えば、庄内空港から羽黒山までのコースがお一人様片道2,000円)としている。

そもそも、地方の旅行会社は、地元のお客さまを地元以外へご案内する「ツアー」の販売、交通手配や宿泊手配等を主な業務としている。弊社も設立以来このような庄内から他県への送り出し等の「アウトバウンド業務」で経営を続けてきた会社である。他県からのお客さまを取り扱うことも多少はあったものの、そのほとんどが団体形態であった。しかし、旅行形態は団体旅行から個人旅行へと変化してきており、他県からの団体以外のお客さまに照準を合わせ、「地元」を販売するにはどうすればよいかが課題



となっていた。

一方、今は「時間を買う」世の中になり、観光産業へはこれまで以上の「利便性」が求められている。平成3年に庄内空港が開港し、首都圏及び関西圏からの1次アクセスは格段に向上したものの、庄内空港から観光目的地までの2次アクセスについては不十分であり、例えば、最上川舟下りや羽黒山に向かうには一度、鶴岡や酒田に出て、それから定期バスやJRへの乗り換えを強いられているのが現状である。庄内には、全国に誇れる観光資源が数多く点在するが、それらをいかに効率よく巡っていただくか

バリューサイト VALUE SIGHT

庄内空港2次アクセス 「私のまっすぐタクシー」

旅行形態が団体旅行から個人旅行へと変化しているなかで、交通基点から観光地への旅行者の足を確保することは観光活性化のためには重要なポイントである。空港・観光地の活性化の役目を担う新しい「観光の足」構築までの取り組みを紹介する。

も課題であった。鶴岡市内や酒田市内を見ていると、地図を片手に歩いたり、レンタサイクルを利用して観光各施設を訪れている観光客の方を多く見かけるが、どのような交通手段で来庄されたのか、気になっていた。

そこで、平成16年4月にインバウンド(誘客)事業の初会合を開き、以後毎週木曜日に会議を継続し現在45回を数えている。そこで、われわれには「何ができるか」を考え、試行錯誤を繰り返しているうちに誕生したのがこの商品である。ネーミングについても、出席者から何気なくでた一言が、「ぴったり」と全員の共感呼び、決定した次第である。

商品化にあたっては、地元の主婦、ホテルウーマン、金融機関、文学愛好者、NPO関係者等の方々か

らもご参加をいただき、旅行者からだけの視点ではなく旅行者の立場を理解した上で検討を加えた。

また、具体的な商品開発の過程では、庄内空港ビルからさまざまな情報やアドバイスをいただき、空港ビルのホームページへのアクセス数やその反響の大きさ、能代空港の相乗りタクシー（能代 玉川温泉）の実例を紹介いただくなどご指導いただいた。

利用料金についても、幾つかの条件はあるものの地元では考えられないインパクトのある設定ができた。これも、庄内空港ビルをはじめ、国土交通省、県、市町村の行政機関、観光関係施設のご理解とご

するところである。加えて、映画「隠し剣 鬼の爪」上映館へパンフレットの配布を打診した。今年10月から全国ロードショーが決定している「蝉しぐれ」上映館にも配布をお願いする予定である。

実際に運行するタクシーの乗務員にも、商品の主旨、運行にあたっての気遣い、リピーターになっていただくための運行注意点等を徹底している。できることはすべて行い、お客さまをお迎えする万全の体制でお待ちしている。

コース設定やパンフレット等作成のための取材活動も本来の業務の合間に時間を作り、情報を求めて各人視察取材、体験を行った。取材を通じ改めて庄内の素晴らしさを実感した。活動をはじめようやく1年になるうとしているが、庄内の四季をまだ完全には取材できていない。写真1枚をとっても、選定が実に難しい。しかし、こうした経験の積み重ねが、今後の商品開発に役立って行くものと期待している。現在、7コースの商品設定をしているが、今後は庄内の「旬」をテーマにした「体験コース」の商品化を検討している。中でも、「食」への関心はどの世代でも強く、庄内のいろいろな「旬・食」をご案内できる観光商品を造成していく予定である。現在でも、コース変更などお客さまからの要望がある。今後改善を図りながらできる限りの対応を行いたい。

本商品は、関係各位からのご協力により、皆さまに喜ばれる商品と自信を持って発売に至っている。採算的には当面かなりの負担が予想されるが、じわりじわりと定着させ、将来は必ず軌道に乗せていきたい。この商品を通じて一人でも多くの山形ファンをつくり、それが山形県の観光振興の一助になれば幸いである。

庄内



株式会社庄交コーポレーション
庄交トラベル事業部
営業促進部部长

伊東 洋

協力、庄内交通グループ各社の全面支援を仰ぎ、先ず「成功させよう」の意気で出来た商品であるからである。

商品は開発したものの、この商品をより多くの方に知っていただくか、そして、利用していただく方にいかに満足していただくかも課題であった。具体的な宣伝活動としては、マスコミはもちろん、首都圏の県人会や、行政出先窓口など関係機関への営業活動を展開した。また、庄内空港ビルはもちろん、各施設・行政機関のホームページとのリンクをお願いした。とりわけインターネット媒体の効果は絶大である。庄内空港ビルへのアクセスは1日当たり平均500件で多いときは1,000件を超えるとのことだ。これだけ全国から見ていることになり、今後に期待

伊東 洋（いとう・ひろし）

株式会社庄交コーポレーション 庄交トラベル事業部
営業促進部部长。

昭和29年鶴岡市生まれ。東北学院大学経済学部卒業。
昭和53年株式会社庄内交通観光入社。東京案内所、仙台案内所、昭和63年株式会社庄交トラベルサービス、平成15年より現職。

株式会社庄交コーポレーション 庄交トラベル事業部
〒997-0031 山形県鶴岡市錦町2-60

TEL 0235-23-1100・FAX 0235-23-5792

URL <http://www.net.sfsi.co.jp/shoko-travel/>