



令和4年度「観光実践」
～みんなで考える松江の観光～
島根大学 観光実践履修生



令和4年度「観光実践」 ～みんなで考える松江の観光～

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。今年度は、松江市とその周辺で実際に観光事業を体験し、観光について考える。

今回は若武者隊をテーマに、松江の現在の観光の在り方について学び、学生の視点で何ができるか模索した。

○参加者

- ・ 中村 駿大 (生物資源科学部,環境共生科学科)(武者係)
- ・ 矢田 菜恵 (法文学部,言語文化学科)(武者係)
- ・ 和田 直樹 (法文学部,社会文化学科)(足軽係)
- ・ 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)
- ・ 江角智也,鹿住大助,村野美里,増永二之(教師)

2. 今回のワークショップの流れ

①事前学習会(2022年6月9日木曜日)

「まつえ若武者隊」の運営に携わっていらっしゃる「まつえ観光創造研究所」の森脇良和様にお越しいただき、現在の「まつえ若武者隊」の成立経緯をうかがった。また、体験当日のスケジュールの確認も行った。

②城山にて武者体験、おもてなし体験(6月18日土曜日)

実際に松江城でのおもてなしを体験した。参加者のうち3人は武者の衣装を身にまとい、お客様と接した。

③振り返り、報告書作成会(6月23日木曜日)

これまで得たことをもとに本報告書を作成。

3. 事前学習会

事前学習会は6月9日(木)に島根大学構内で開催された。この学習会では、松江観光創造研究所の森脇良和様にお越しいただき、2時間ほど話を伺うことができた。

○感想・意見

ここでは、「まつえ若武者隊」の成立経緯を伺ったが、心得として活用できそうな言葉がいくつかあった。

特に、「絶対に絶対はない」という言葉である。これは、「これをすれば必ず人が集まる」「これをすれば必ず儲かる」などといった保証はない、いつ何が起こるかわからないということである。コロナウィルスの拡大により、これまで計画・実施していたことができなくなり、全国各地で観光客が激減した。観光に限らず日常生活でも心得にできる言葉だと考えられる。



事前学習の様子

4. 現地体験

1) 着付け

体験当日は、松江歴史館長屋に集合し衣装の着付けを行った。甲冑の総重量は20kg近くにも及び、ずっしりとした重さに驚いた。衣装の中でも特に目立つのが、大きな兜である。兜は眉が隠れるまで深く被ると、カッコよく見せることができる。しかし、実際に兜を頭にのせると、その重さで後ろに下がってしまった。衣装を着た人同士で、その都度身だしなみをチェックしながら移動した。

また、不安要素であった地下足袋は、想像していたよりも歩きやすかった。靴底が歩きやすいよう工夫しており、不安定な敷地内でもスムーズに移動することができた。



武者衣装を着た様子



学生が着替え中の様子

4. 現地体験

2) 移動・説明



着付け終了後、松江本丸天守前まで移動。その間、まつえ若武者隊隊長本間亀二郎様から、観光案内の説明やおもてなしのノウハウなどをお聞きした。

その中で印象的であったのは、武者衣装の一部である「刀」の取り扱いについてのお話しである。小さな子どもから大人まで、刀を触ろうとされる方が少なからずいるとのことであった。もちろん本物の刃物ではないが、先端が尖っており大変危険である。そのため、お客様が触れないよう、危険がないようなお声がけする必要がある。

この時に、「刀に触れるのは無礼である」と説明しているとのことのお話しがあった。この言葉の中には様々な思いが込められていることが分かった。最も大きいのは、若武者として・武士としての立場からのお願いである。もちろん、お客様には危険がないようにするための注意であることを伝えなければならない。一方で、お客様の視点に立ったとき、目の前にいるのは「武者」なのである。その空間を損ねないようにしながら、意図を確実に伝えているのが、この言葉だといえる。



4. 現地体験

3) 松江城本丸・天守



ここでは、松江城本丸・天守にお越しのお客様を実際におもてなしする体験を行った。武者の恰好をしているメンバーは実際に武士になったつもりで対応を行った。（例：「ようこそいらっしゃいました」という所で「よう参られました」と言う。「どこから参られた」という問い

に対する「滋賀です」という回答に「近江国か」と返す。写真撮影の「はいチーズ」を「一～（ひ～）二～（ふ～）三～（み～）」と言う。）

ここで教わったテクニックとして、お客様を観察し、歩み寄る気持ちを持つこと、お客様に押し付けないということが挙げられる。お客様の中には、写真撮影したいが迷っていらっしゃる方、あまり話しかけてほしくない方、トイレを探していらっしゃる方など、それぞれ考えていらっしゃる事が異なる。しかし、お客様が考えていることを理解せずに行動に出してしまうと、押し付けになってしまう。そのため、お客様をしっかりと観察することで、適切な対応をとることができ、お客様に満足していただきやすい。



お客様の写真撮影対応

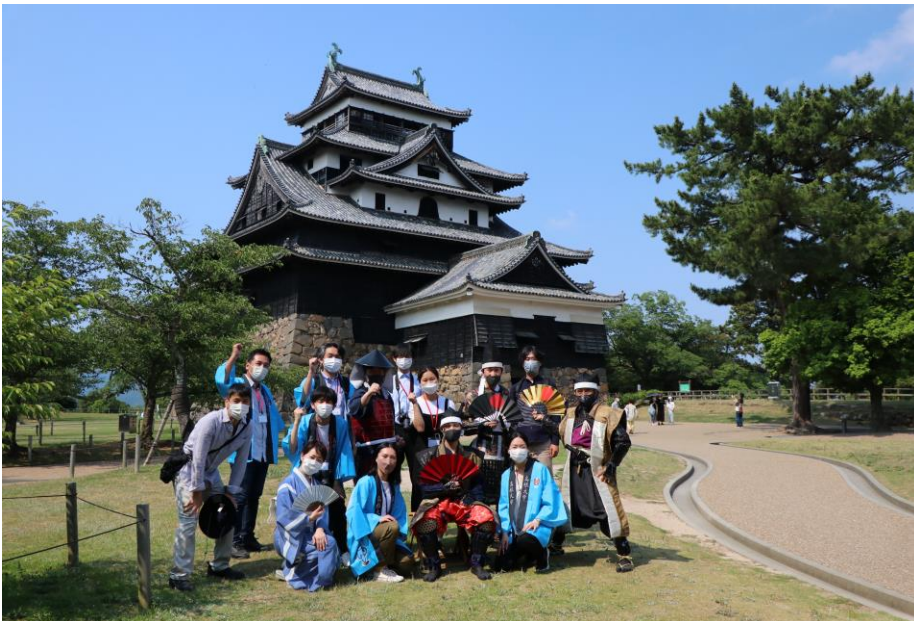
5. 振り返り

ワークショップ参加後、授業履修者が集まって振り返りと報告書作成を行った。それぞれが学んだことを共有した後、分担して報告書作成に取り掛かった。最終作成物は、本報告書と観光客等一般の方向けへの広報チラシの二点である。

6. 学んだこと

「おもてなししなければならない」とやみくもにお客様に接するよりも、よく観察して、お客様の心情を考えて積極的に動くことが重要。何事も作戦は大切だと感じた。また、「絶対に絶対はない」という精神で、常にアンテナを張っていきたいと感じた。(中村駿大)

体験当日、自分から声をかけることがはじめは困難であった。しかし、うまくいった、いい感じで話すことができたかも、といった「いい流れ」を一度体験したところから少し意識が変わった。自分から声をかけ、お客様の反応を見ることで、距離感や温度感が分かるのだと気が付いた。すれ違っただけ、目があっただけでは私たちもお客様も距離がつかめない。そのため、こちらから歩み寄る姿勢が重要である。この姿勢が「おもてなし」の一つだと考えた。(矢田菜恵)



「観光実践」メンバーと森脇様、本間様と記念撮影