

新しい金沢が始まる

金沢市MICE推進協議会



金沢市MICE推進協議会はインセンティブツアーの誘致を促進して行くため、9月9日(月)～10日(火)、官民の実務担当者を対象としたインセンティブ体験を取り入れたセミナーを東京で実施した。
 (株)イベントサービスの企画・運営により1泊2日の日程で開催されたセミナーは、MICEビジネスを生業として活躍する講師陣の直接指導により、ビジネスとしてのMICEへの理解を深め、「金沢オリジナル」MICE商品の開発ヒントを得ると共に、チームビルディングを通じて「オール金沢」のチーム力アップをめざすもの。
 インセンティブのプロ集団 (株)イベントサービスが仕掛けた2日間は、さまざまなサプライズの中に気付きと感動、そして「新しい金沢」へのエールが込められていた。MICEをもじってネズミたち(マイス)をデザインした4色のTシャツを着用した参加者たち

インセンティブの真髄は 「喜」、「楽」、「感動」

東京に到着したメンバーは、まずシェラトン・グランデ・トーキョーベイ・ホテルにチェックイン。鍵を手渡される時に、「よく手を洗うように」と最初の指示が出る。客室に入ると洗面台に張られた水に試験管が浮いており、その中に指令が記されていた。いよいよ、ミッションの始まりだ。

第1講座：インセンティブ入門

参加者たちは、「指示」通りの服装(Tシャツ)に着替えてセミナー会場へ。会場からは、なにやらボンゴや太鼓の音色が聞こえてくる。

森本氏が提唱するアイスブレイク



森本講師

だ。ぎこちなかった参加者たちがインストラクターの指導で楽器と一緒に演奏する。5分もすると、即興のオリジナルセッションが実現し、一体感を持ったサークルになる。マジックのような15分を体験した参加者は、「笑顔」へと変わっていた。

こうして始まった最初の講座は、(株)イベントサービスの森本 福夫 代表取締役が、自ら語りかける貴重な講座だ。同社が手掛けてきた国内外での事例を

もとに、インセンティブとは何か？を理解する。どうしたら喜んでもらえるか？感動してもらえるか？インセンティブの成功は、「いつものように」では決して見いだせない。自分がどうされたら「嬉しいか」、「感動するか」と、自分に置き換えて「心に残る驚き」を捉える事が出発点。「心を通わせる」コミュニケーションがポイントとなる。

第2講座：肌で感じるテーマパーティ

イベントサービス社が所有するショールームで、同社の川田 恵里子氏が実際に活用されている商材を示しながら、その使い方や具体的なプログラムなどを解説。

入り口では出張歌舞伎イベントを手掛ける雅屋の二村 幸雅 氏と、忍者に扮したMPI Japan Chapterの浅井 新介 名誉会長が参加者を出迎える。嬉しいサプライズの連続だ。

第3講座：ユニークMICEプログラム

テーマパーティに続いて、デスクティネーションの素材を活用した魅力的なプログラムづくり、その手法を体験。東京ならではの素材としての屋形船、夜景などを組み合わせ、ユニークなMICEプログラムの具体例を学ぶ。

こうして初日のプログラムは終了。一日の最後、部屋のドアノブにかけられた心のこもったメッセージが、参加者たちをやさしく出迎える。

第4講座：「効く」インセンティブ

トラベルイベントを考える

MICE Service EVENの浅香 雅司

代表が、プランナーとしての経験事例をもとに「インセンティブで差をつけろ！」とし、



浅香講師

①「満足」ではなく「感動」をめざす、②クライアントのストレスを減らす、③楽しませる工夫、④前例は自ら作る、⑤常にヒアリング、⑥インセンティブの場合は「おめでとうございます」が基本であることを解説。

また使いたい施設として、①クイックレスポンス、②終了後のヒアリング、③宿泊・宴会の一体化を挙げた。

さらに①クレームの65%は「ソフト」に起因、②記憶に残る演出の必要性、③男女・年齢構成を考慮した食事プラン、④定番メニューの提供にも一工夫など、インセンティブのポイントを説いた。

第5講座：DMCが見た「海外バイヤーが求めるサービスと日本の改善点」

Japan DMCを手掛けるTHE J TEAM(株)の代表取締役 Geraint Holt (ゲライントホルト)氏が、外



ホルト講師



宝探しの始まり



Tシャツは金庫に!?



アイスブレイク実体験



実際に体験してみる(テーマパーティーショールーム)



隠取を体験してみる(テーマパーティーショールーム)



貴重な機会に真剣な参加者

トーキョーフォトスカベンジャーハント
リーダーを中心とした作戦会議

トーキョーフォトスカベンジャーハントの1着ゴール

1日の終わりに
心のこもったメッセージ
どんな時でも
人を楽しませる森本社長

国人は「和」のサービスを求めるが、古典的な日本だけでなく、21世紀の日本を見せることも大切な要素だと解説。

またオンリーワンの価値をビジネスチャンスにつなげるユニークベニューの開発について説いた。

さらにMICEシティには、地域のネットワークを活かした「面」でのデスクティネーションづくりを求めた。加えてCSR (Corporate Social Responsibility) を重視する海外企業には、地域ならではの企業の社会貢献プログラム開発が重要とした。

第6講座：野外インセンティブ体験 「チームビルディング：トーキョー フォトスカベンジャーハント」

グループで、東京を巡るチームビルディング。チームビルディングの効果を実感するとともに、金沢に置き換えた「フォトスカベンジャーハント」の可能性を探った。

最後に…

今回のセミナーを手がけた㈱イベントサービスの森本社長は、「海外からのインセンティブ需要は高まっている。今回のセミナーでは、実際のインセンティブ体験と共に、私がインセンティブの全体像を解説し、浅香さんには、バイヤーの立場でそれを説明いただき、ホルトさんからは外国人から見

た日本のサービスと改善点について学んでいただきました」と、セミナー企画構成と狙いを話してくれた。

そして最後に「今後は、国内外で必要とされるインセンティブ『要素』の体

験を金沢風にアレンジし、独自のプログラムを開発していきたい。これからがスタート。チーム金沢の実行力に期待!!」と、笑顔でエールを送った。

まさに、「新しい金沢」のはじまりだ。

インタビュー

金沢市MICE推進協議会 浅田 久太 会長

—— 協議会設立の背景、またセミナーの目的は？

金沢は人口変動がなく、武家文化も根強いために、「焦っていない」と言うのが現状です。そこでまずは、「意識改革」が必要だと感じています。

金沢では、2015年の北陸新幹線開業に向けて、増加するであろう観光客を「リピート」につなげる仕組みが必要です。

しかし地方のMICEは、「発地にお金落ちる」ケースがしばしば見受けられ、着地にお金が残るビジネスへの転換が必要です。こうした考えで、金沢への入りから出までをご満足いただける、インセンティブ・プログラムを作ろうという構想を推し進めるためには、自らのカラダや心で感じるが必要だと感じていました。そのような中で、イベントサービスの森本社長と巡り会い、「チーム金沢」



自ら隠取に挑戦！

を作り、実際にインセンティブを体感しにきました。

—— これから、どのようなビジネスプロセスを考えていますか。

新幹線開通までに「あれも」、「これも」という思いが重かった時、森本社長が「仕事を楽しむ」ヒントをくれました。眉間にしわを寄せて考え込むのではなく、自らが楽しい、あるいは家族が喜んだ実体験を、お客様用プログラムに変換していく事が、今、我々にできる事です。

最終的には、「チーム金沢」を大きく成長させ、地域の皆さんとの連携により、「新しい金沢」を満喫いただけるMICEプログラムを提案し、ビジネスを拡大して行きたいと思います。