



# 本物のローカルと本当の地元体験を Magical Trip からの提言



ライブラ株式会社 / Magical Trip 代表 鈴木 康裕

**事例**

**Magical Tripガイド  
が促進する  
新たな消費**

旅行客で溢れる「観光地」ではない、「隠れた地元のスポット」に旅行客を案内し、現地の文化・習慣・生活に触れる体験を提供  
「日本人にとっては当たり前」のものを、観光体験に変換し消費を促進。その秘訣は後述する「独自のガイド層」にある

## MagicalTripのツアー

地元の人々が愛する商店街や横丁、ガイドブックに載っていないトレッキングコース、カラオケなど、いわゆる「観光地」以外のスポットをツアー化。ガイド自身が企画したツアーも販売



## 代表例 = 居酒屋巡りツアー

『Magical Trip Bar Hopping Tour』  
(東京・京都・大阪・広島 など)

- 観光客ではなく、地元の人々で賑わうローカルの人気店や横丁を巡るツアー
- 毎日複数のツアーが平行開催される状況
- 地域のお店や横丁とは独自に協力体制を構築



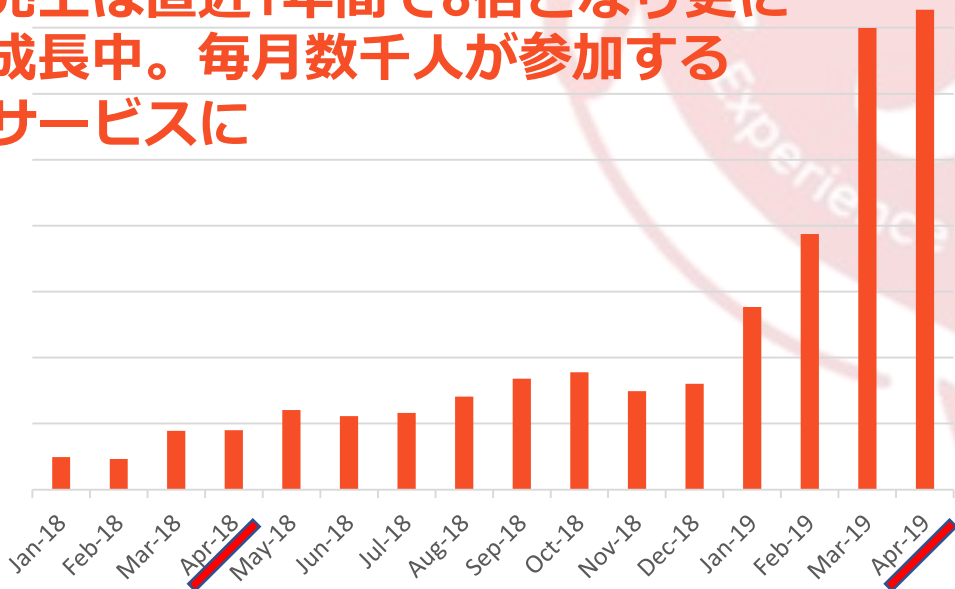
開始1年半程度の新興サービスだが、訪日外国人旅行者向けのガイドツアーサービスで、欧米圏からの旅行者のニーズを掴んで急成長中

## MagicalTripの概要

- 「オリジナルのガイド付きツアー」の企画販売サービス
- 2017年10月にテスト開始
- 全国6都市で展開 (近々10都市へ)
- ツアー数は35ツアーで将来的に100ツアー以上へ

## ツアー参加者数(=売上)

売上は直近1年間で8倍となり更に成長中。毎月数千人が参加するサービスに



## 顧客層

旅慣れた欧米豪の旅行者が  
主要な顧客層

## 参加者満足度

1,500件超\* のレビューのうち  
ほとんどが ★4-5\*\* と高い満足度  
有名評価サイトでカテゴリ1位も経験

\* MagicalTrip自社サイトと外部評価サイトに寄せられたレビューの合計数

\*\* 5段階評価中

## 販路

業界では非常に珍しく売上の大半が自社サイトでの直販

## メディア露出

CNNなど有名メディア, 50以上の海外の旅行サイト, 日本の民放各局の情報番組など露出多数

- ・特徴はサービスの主役でもある、MagicalTrip独自の「ガイド」層
- ・通訳案内士法改正を最大限活用し、意欲あるガイド未経験の地元の人々を「MagicalTripガイド」として全国的に独自に発掘・育成
- ・本物のローカルだからこそ、観光地以外の場所を観光コンテンツに変えることができ、新たな消費を生み出すことができている
- ・社会人・学生の空き時間を活用したシェアリングエコノミー

## 従来型ガイド

団体旅行向け

大半が40代以上

観光地における  
引率者・解説者

専業ガイドの仕事

## MagicalTripガイド

個人旅行向け

大半が30代以下

文化・生活を紹介し  
旅を共に楽しむ友人

社会人 or 学生の  
空き時間有効活用

## MagicalTripガイド その他の特徴

- 口コミを中心に1,500名を超える応募
- そのほとんどがガイド関連業務未経験で通訳案内士資格を保有していない
- 応募から採用までの選考プロセス及びツアーガイド教育プロセス完備
- MagicalTripガイドコミュニティ支援、学習支援システム
- ガイド業務を効率化し助けるMagicalTripガイド専用モバイルアプリも提供開始

**ガイドであって  
従来型のガイドではない  
新たなガイドだからこそ生み出せる  
新たな観光消費**

**様々な地域に水平展開可能な  
この取り組みの拡大には  
彼らのように「旅行者を案内する友人」  
のような存在がより多く・より広範に必要**

**しかし現在は弊社が自前投資のみで  
新たなガイドの発掘や育成を行っている状況**

- **この社会に「新しい仕事・機会」を創り出すという気概で観光立国日本として新たなガイド業務への啓蒙・育成支援を**
- **新たなガイド層を開拓する意欲のあるプレイヤーの大都市圏以外の地域への進出支援を**
- **新たなガイド層や地域資源の発掘についてはDMOなど地域の組織の活用推進を**