

【ご注意：本資料の転載・複製での利用について】

- 本資料は、株式会社リクルート（じゃらんリサーチセンター）の著作物であり、著作権法に基づき保護されています。
 - 本資料の全文または一部を転載・複製する際は著作権者の許諾が必要です。
- 事前に当社までご連絡ください。使用用途によって転載・複製をご遠慮頂く場合もございます、予めご了承ください。

※問い合わせ先

[メディア・報道機関の皆様]株式会社リクルート 広報担当 <https://www.recruit.co.jp/support/form/>

[その他企業・自治体・一般の皆様]じゃらんリサーチセンター事務局 E-mail : jalan_rc@r.recruit.co.jp

- 本資料は当社が信頼できると判断した各種データに基づき作成されておりますが、その正確性、確実性を保証するものではありません。本資料を利用する場合にはお客様の判断で利用してください。
- また、資料に記載された内容は予告なしに変更されることもあります。

街道観光「実践オンラインセミナー」 第2回 旅行商品の作り方

令和5年1月27日



株式会社リクルート
じゃらんリサーチセンター
グループマネジャー

高橋 佑司 (たかはし ゆうじ)

2006年 株式会社リクルート入社 飲食店支援事業
贅沢を楽しむコンシェルジュマガジン創刊・商業施設活性等を担当

2011年 一般社団法人墨田区観光協会にて観光開発を担当

2013年 じゃらんリサーチセンターにて首都圏・関西のエリアプロデューサー
として地域活性に携わる。

2017年4月より現職

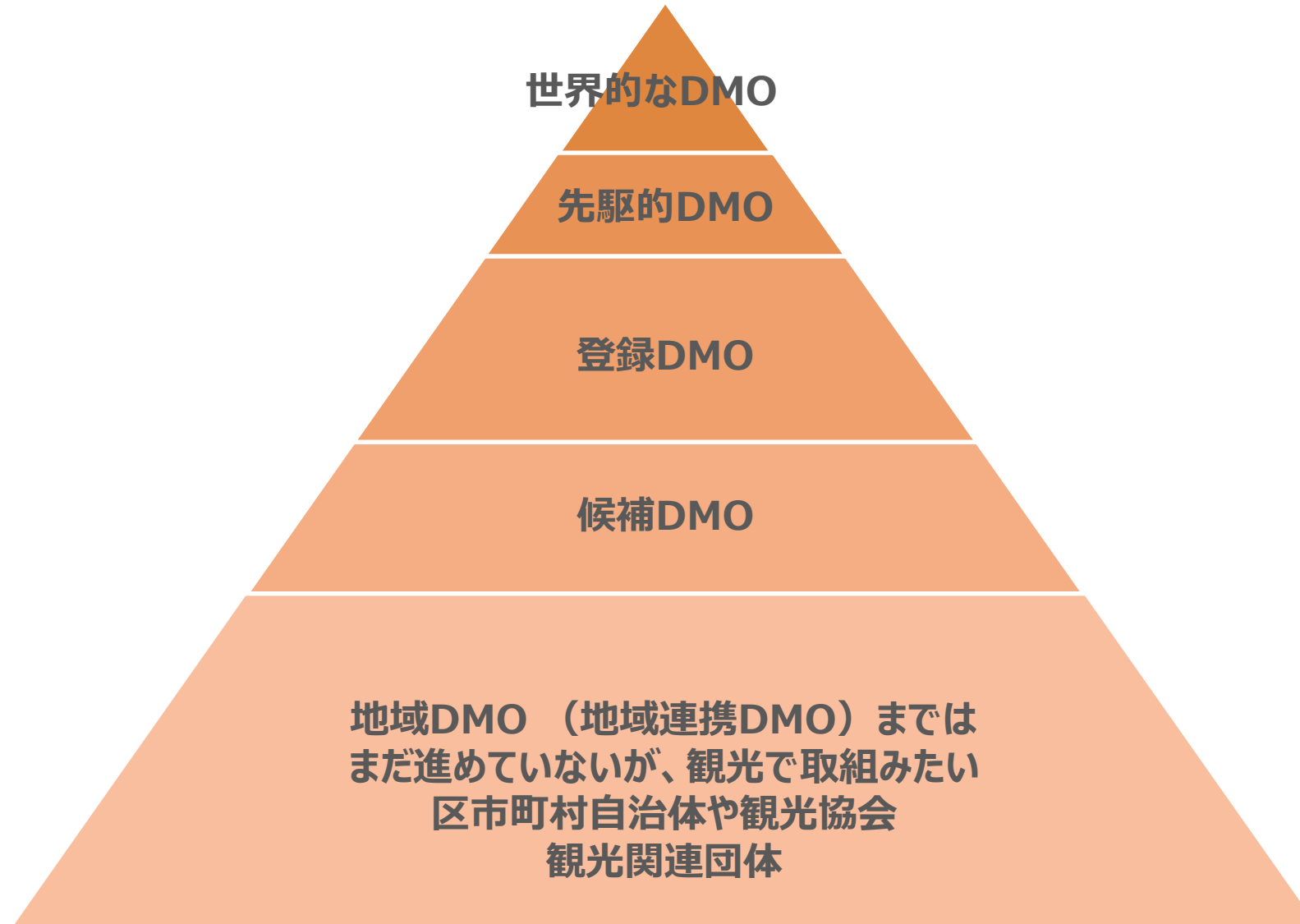
観光に関する基本的な内容から地域における組織づくりと運営、
必要な資金の確保・運用という専門的な内容について実践型で学ぶことにより、
「街道観光」を推進する一助にしていく。

- ① 各地域にある魅力的なコンテンツを見つけ、磨き、
- ② その魅力を繋げ、販路にのせ、情報発信を行うことで、
観光客が各地域に滞在し、周遊することができる。
- ③ それを改善し続け、持続的にやっていく



- ・まずは、「街道」に囚われすぎず、地域の価値を見つけ・磨く
- ・地域の価値を考える中で、地域の枠を超えた魅力を訴求するために「街道」というテーマをうまく活用していく

	開催日	開催セミナー(仮題)	講師
第1回	1/11(水) 15:30~	地域資源のを見つけ方	高橋 佑司 氏 (株)リクルート じゃらんリサーチセンター グループマネージャー
第2回	1/27(金) 15:30~	旅行商品の作り方	
第3回	2/8(水) 15:30~	組織づくりと運営 (基礎編)	宮崎 俊哉 氏 (株)三菱総合研究所 地域創生事業本部観光立国実 現支援チームリーダー 主席研究員
第4回	2/22(水) 15:30~	組織づくりと運営 (応用編)	
第5回	3/8(水) 15:30~	効果的な情報発信とは(仮)	山崎 まゆみ氏 跡見学園女子大学 兼任講師
第6回	3/17(金) 15:30~	財源の確保と運用について(仮)	桐明 幸弘 氏 (株)インテグリティサポート 代表取締役社長





・本日のセミナーの内容
基礎編 + α

・主な対象者
観光に従事しはじめたが、何から始めたらよいかわからない方向け

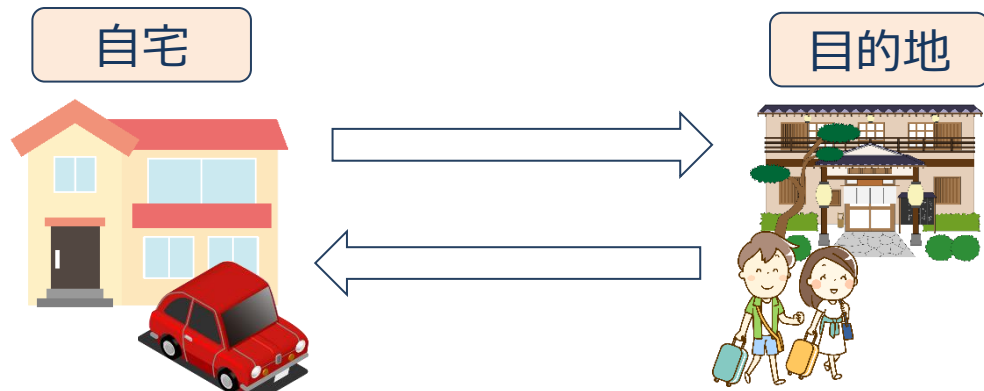
・湯上り感
自分たちが何かしら始めるきっかけを1つでも持ち帰っていただくこと

第2回を通してお伝えすること

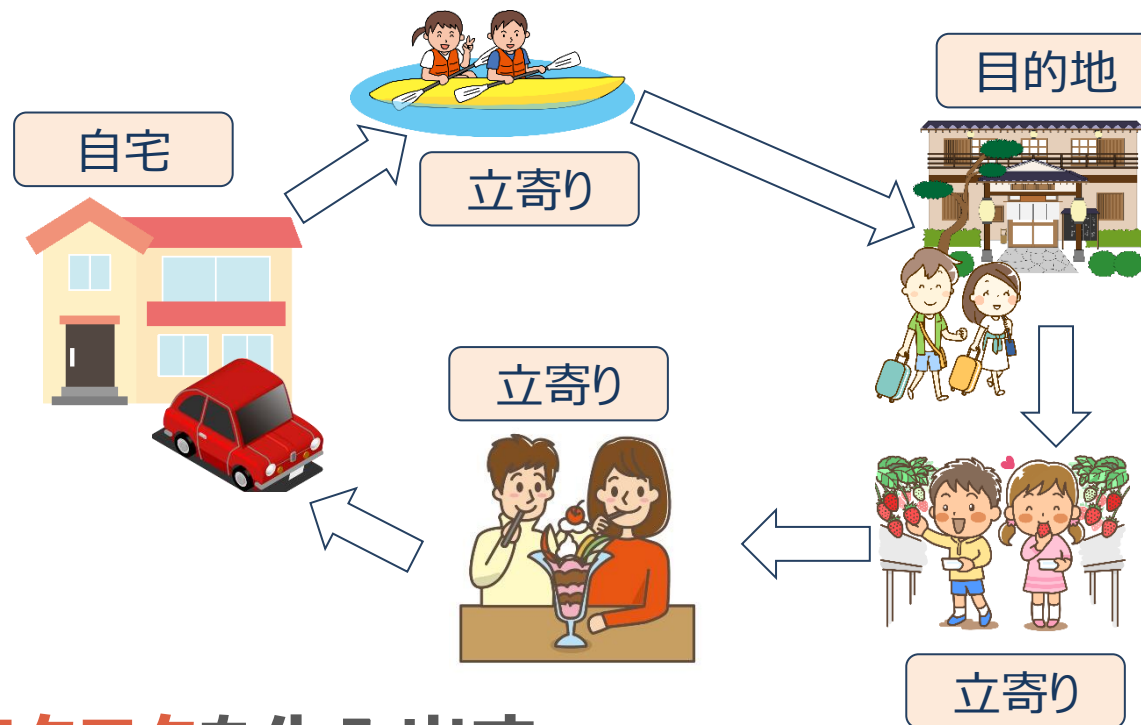


	開催日	開催セミナー(仮題)	講師
第1回	1/11(水) 15:30~	地域資源のを見つけ方	高橋 佑司 氏 (株)リクルート じゃらんリサーチセンター グループマネージャー
第2回	1/27(金) 15:30~	旅行商品の作り方	
第3回	2/8(水) 15:30~	組織づくりと運営 (基礎編)	宮崎 俊哉 氏 (株)三菱総合研究所 地域創生事業本部観光立国実 現支援チームリーダー 主席研究員
第4回	2/22(水) 15:30~	組織づくりと運営 (応用編)	
第5回	3/8(水) 15:30~	効果的な情報発信とは(仮)	山崎 まゆみ氏 跡見学園女子大学 兼任講師
第6回	3/17(金) 15:30~	財源の確保と運用について(仮)	桐明 幸弘 氏 (株)インテグリティサポート 代表取締役社長

いままで



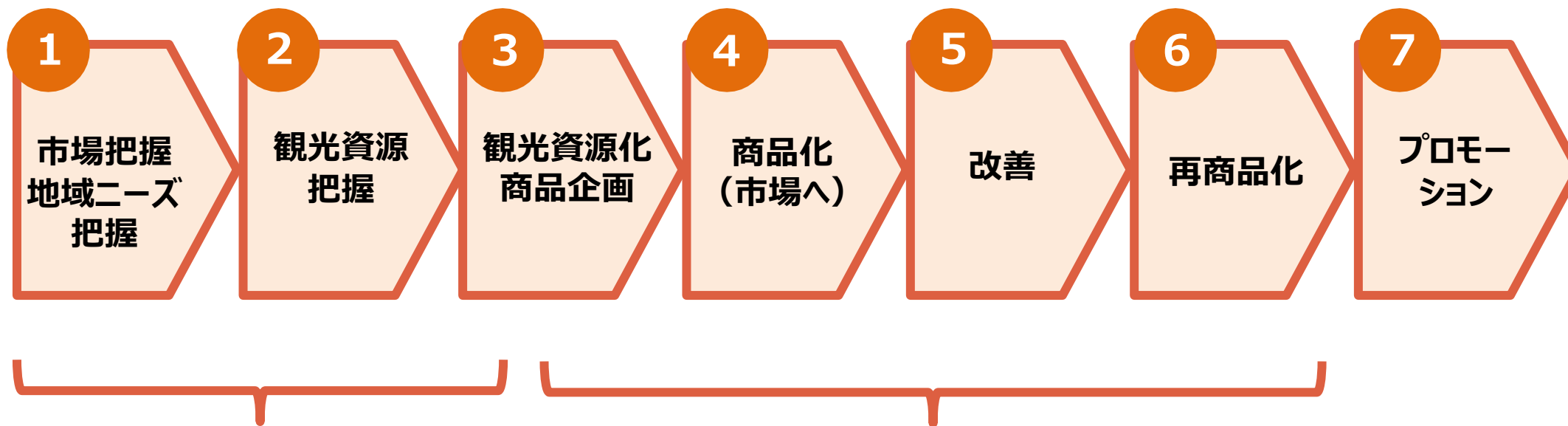
これから



旅の楽しみ・ワクワクを生み出す

結果的に、地域消費が上がる





前回（第1回セミナー）

今回（第2回セミナー）

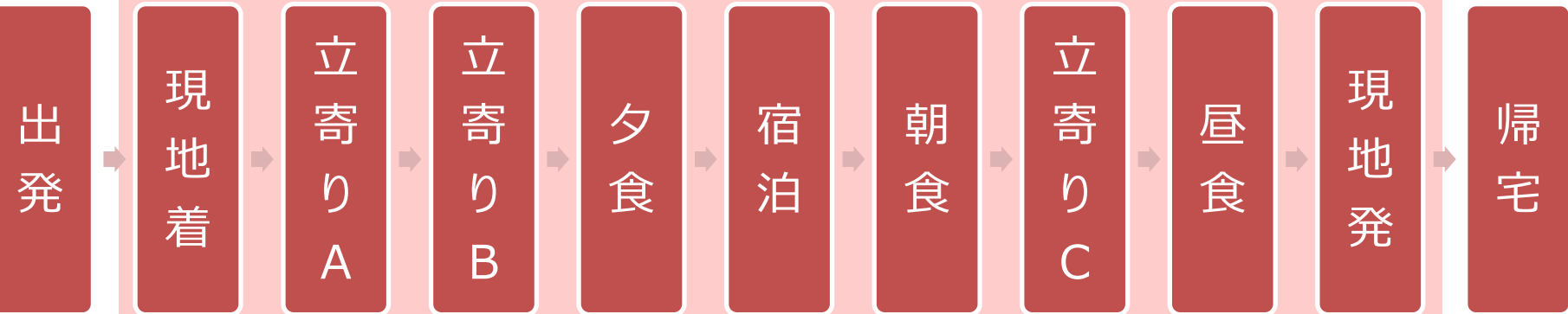
自地域において何をすればよいのかわからない

何の為に(目的)	計画・合意形成	1	地域を訪れる観光客の実態を把握していない
		2	地域において、観光により実現するビジョン、ありたい姿がない
		3	ビジョンやありたい姿を実現する、計画・事業がない
		4	ビジョン・ありたい姿・戦略の地域の合意形成ができていない
何をするのか(手段)	戦略・戦術	5	地域資源が活かされていない
		6	消費者ニーズが掴めていない・新しい市場が獲得できていない
		7	ターゲットやシーンが明確化されていない
		8	観光資源と消費者ニーズをマッチングできていない
	基盤	9	地域連携が創られていない
		10	地域内の各組織のやるべきことが整理できていない。PDCAが回っていない。
		11	組織づくり、人づくりの基盤が整っていない

自分の地域について、誰にどの程度オススメできますか？



現地（地域）における旅ナカ行程



主な観光客の
居住地は？

どこ

いつの時期に人が来
ているのか？

いつ

地域の中で
最も満足度が高い
同行者・シーンは？

だれ

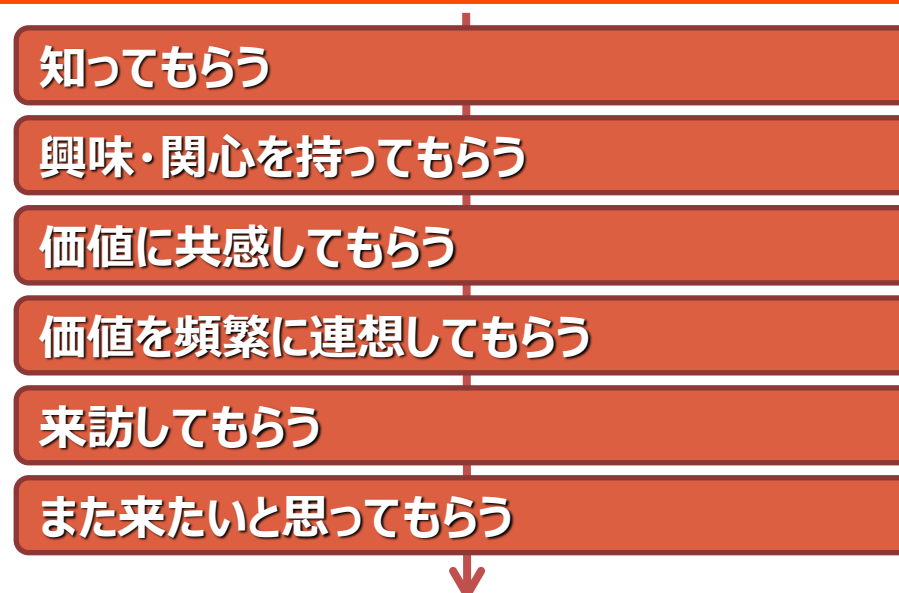
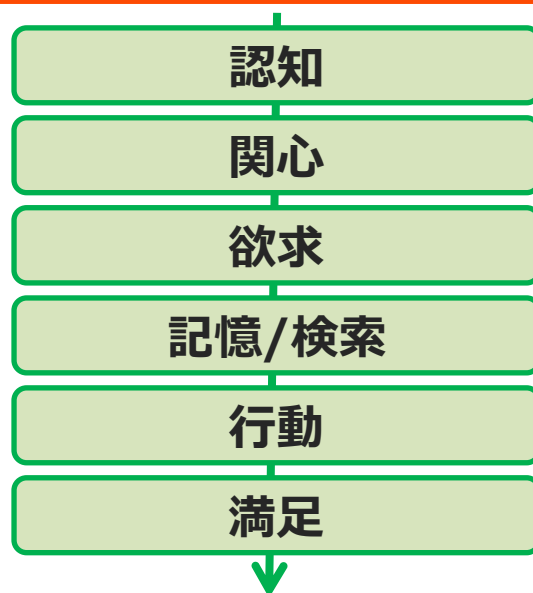
地域の中で
最も多くの人が
来ている場所は？

目玉資源

カスタマー視点

地域側の視点

地域資源の魅力化（観光資源）



①

・地域資源の棚卸／発掘／再発見

②

・ターゲティング（ターゲットの絞り込み）

③

・ターゲットを意識した「目玉資源＋周辺資源」組み合わせ

④

・観光資源化＝地域資源＋行動ソフト

⑤

・ターゲットを意識した「ストーリー構築」



「旅行商品」のつくり方

=地域の魅力的な資源（素材）に付加価値を与え、価格を設定し、顧客に販売可能な状態にするための一連のプロセス

「旅行商品」のつくり方

= 地域自ら、「地域資源」→「観光資源」→「商品化」する方法

1泊2日のストーリーで考える

1泊2日（日帰り）のストーリーで考える



タイトル

発地(どこ)

属性(だれ)

季節(いつ)

1日目

13時

14時

15時

16時

17時

18時

19時

20時

21時

22時

2日目

7時

8時

9時

10時

11時

12時

13時

14時

1泊2日（日帰り）のストーリーで考える



タイトル

発地(どこ)

属性(だれ)

季節(いつ)

1日目

13時

14時

15時

16時

17時

18時

19時

20時

21時

22時

立寄り
観光資源

スイーツ

目玉資源

宿泊施設
チェックイン

夕食

夜の
観光資源

2日目

7時

8時

9時

10時

11時

12時

13時

14時

朝の
観光資源

朝食

立寄り
観光資源(体験)

昼食

立寄り観光資源

1泊2日（日帰り）のストーリーで考える



タイトル

性(だれ)

季節(いつ)

1日目

13時

14時

15時

16時

19時

20時

21時

22時

立寄り
観光資源

スイーツ

体験



チェックイン

夕食

夜の
観光資源

2日目

7時

8時

9時

10時

11時

12時

13時

14時

朝の
観光資源

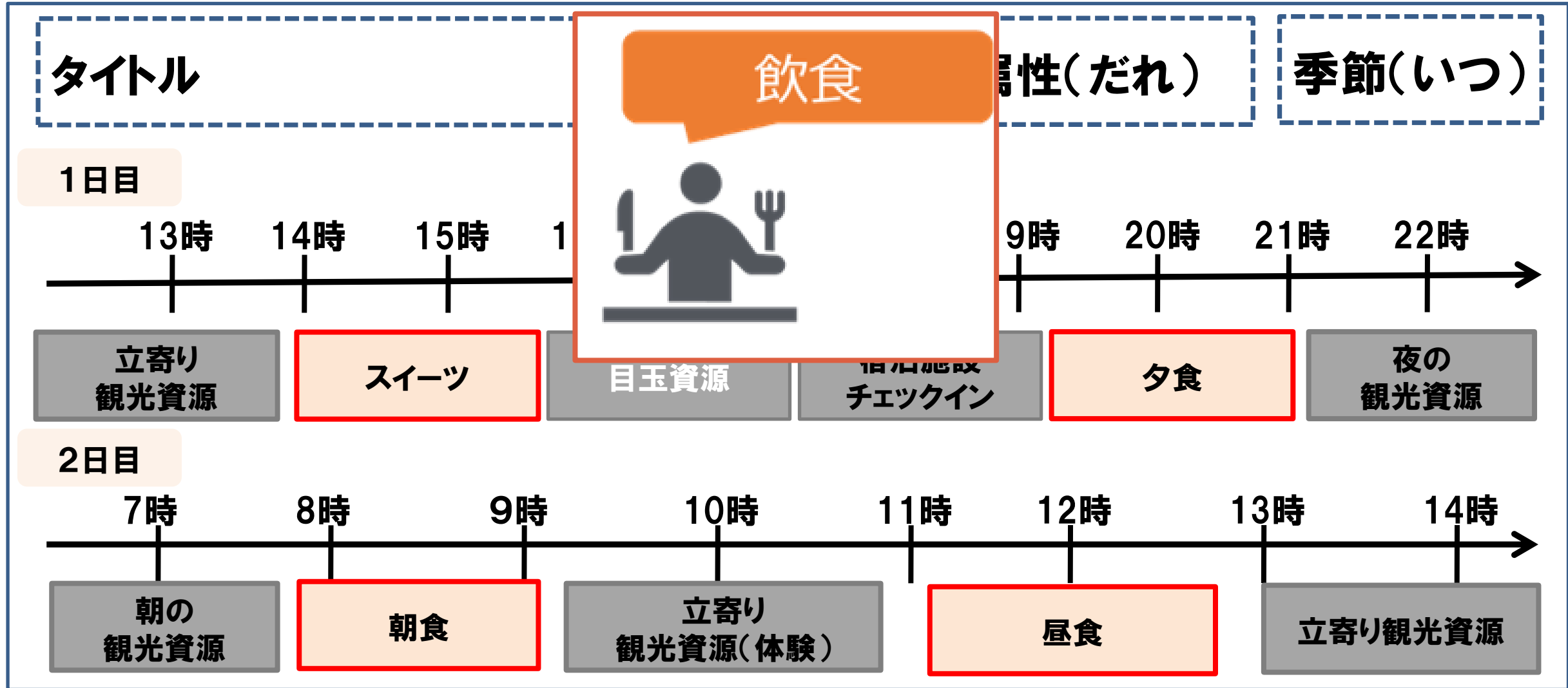
朝食

立寄り
観光資源(体験)

昼食

立寄り観光資源

1泊2日（日帰り）のストーリーで考える



地域内の
選択肢の増

飲食



体験



買い物



体験・アクティビティの単価は？

5,180 円

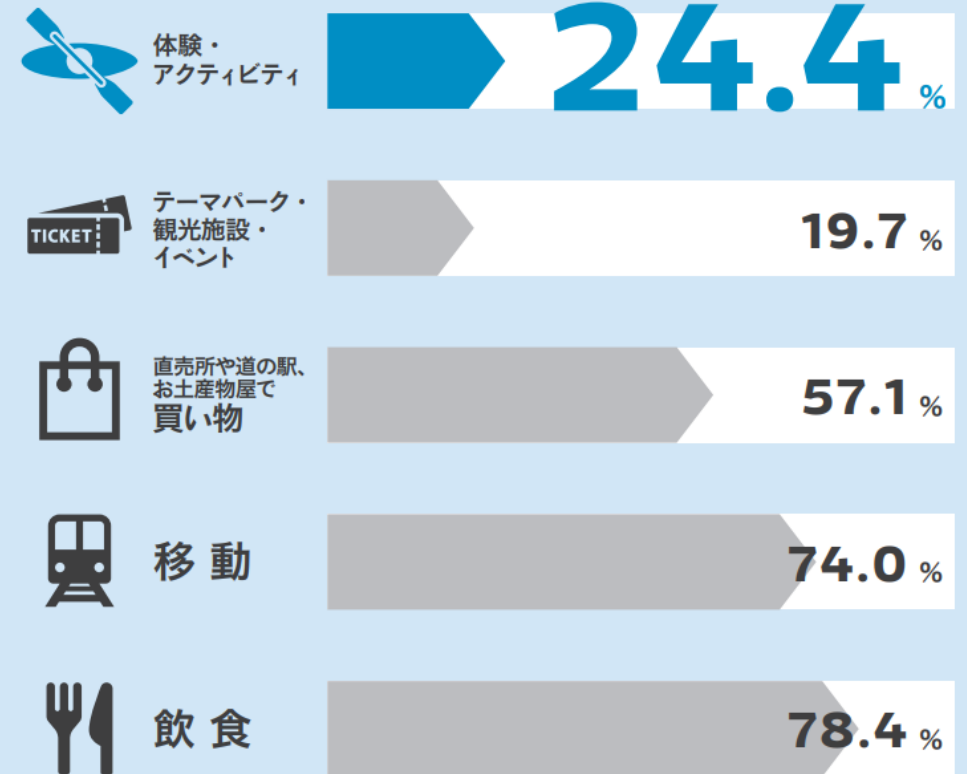
前年度 4,280 円 ※1 旅行大人 1 人あたりの平均金額

〔種類別〕

	ウィンター スポーツ・ ゴルフ等 前年度 7,060 円		マリン スポーツ・ 川遊び等 前年度 5,630 円
	スカイ スポーツ・ 山遊び等 前年度 3,230 円		BBQ・ 果物狩り等 前年度 2,960 円
	動物・ 乗り物 体験等 前年度 3,280 円		ものづくり・ 料理体験等 前年度 2,970 円
	歴史・ 文化・ 観光ツアー 前年度 2,330 円		日帰り 温泉・ 美容 前年度 2,000 円

体験・アクティビティの実施率は？

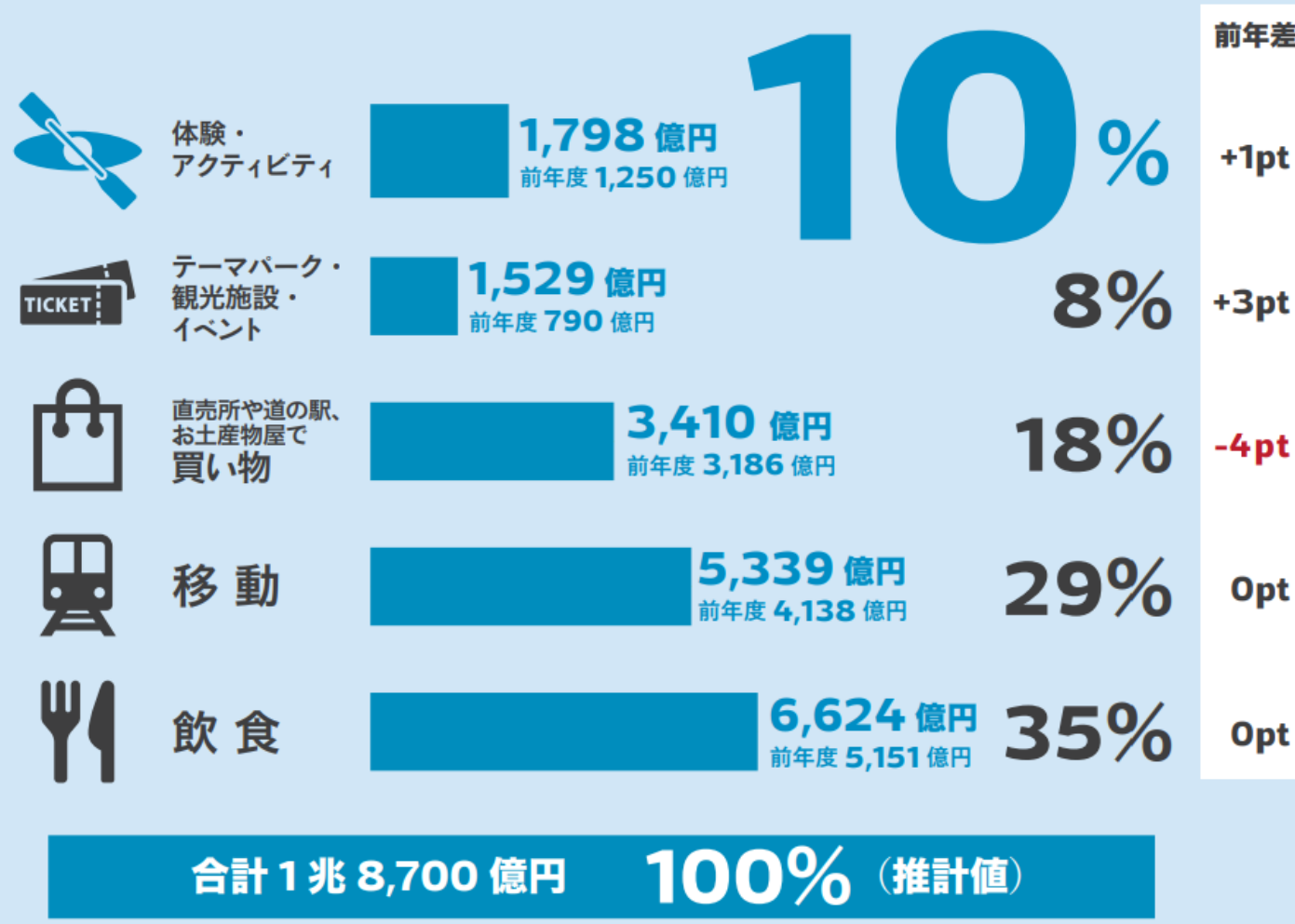
(国内宿泊旅行中の追加消費行動)



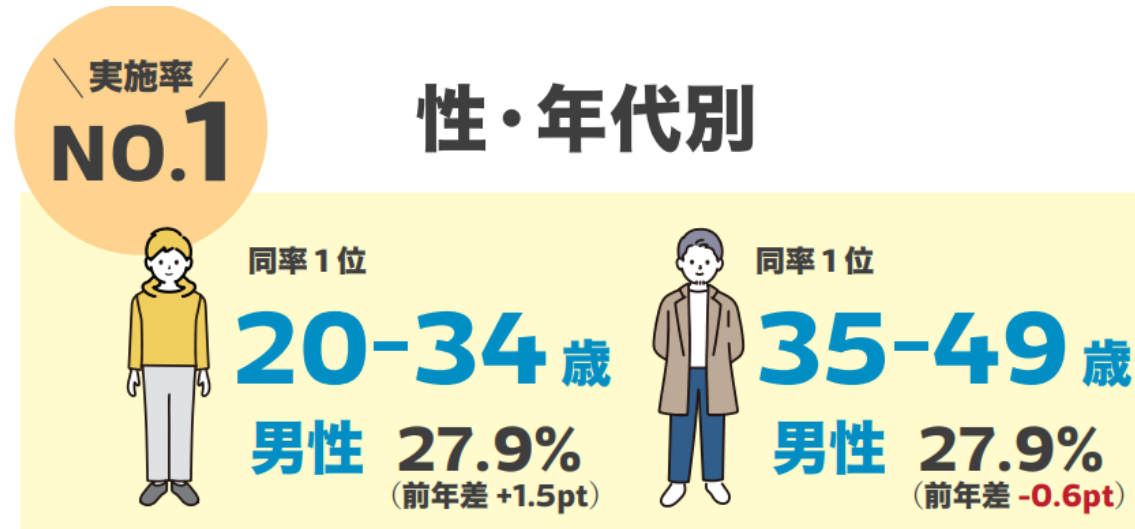
※宿泊プラン・ツアー以外で行った消費行動

旅行中にどれくらいお金を使っている？

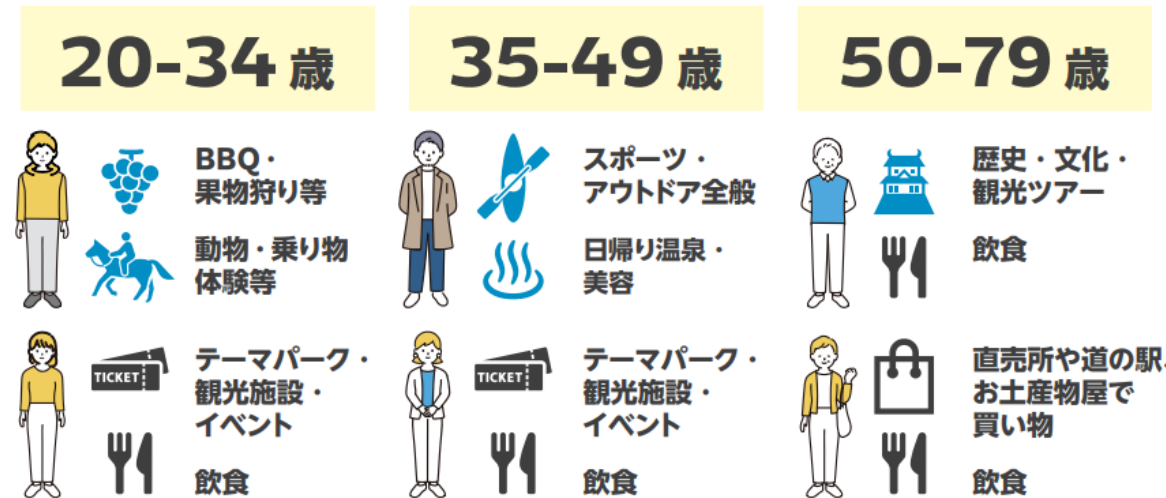
(国内宿泊旅行中の追加消費総額) ※年間



体験・アクティビティの実施状況は？



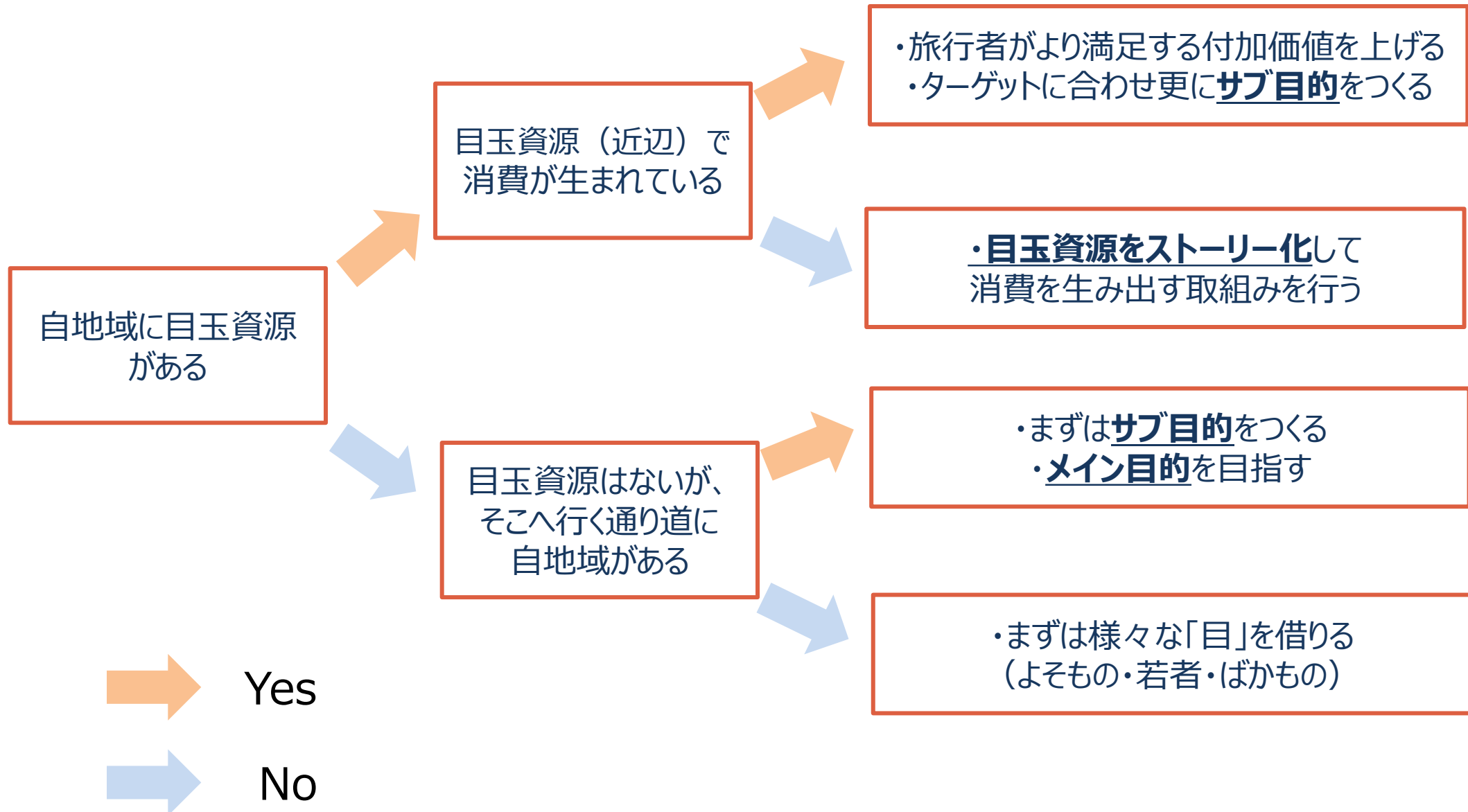
旅ナカ消費 好みの傾向は？





旅ナカ消費 好みの傾向は？

ひとり旅	恋人旅行	友人旅行	夫婦旅行	小学生以下連れ 家族旅行	中学生以上連れ 家族旅行
 日帰り温泉・美容	 ものづくり・料理体験等	 BBQ・果物狩り等	 歴史・文化・観光ツアー	 BBQ・果物狩り等	 ものづくり・料理体験等
 移動が多い	 日帰り温泉・美容	 マリンスポーツ・川遊び等	 カテゴリーに属さないその他の体験・観光	 動物・乗り物体験等	 歴史・文化・観光ツアー
	 移動が多い	 ウィンタースポーツ・ゴルフ等	 直売所や道の駅、お土産物屋で買い物	 マリンスポーツ・川遊び等	 日帰り温泉・美容
	 飲食	 日帰り温泉・美容		 テーマパーク・観光施設・イベント	 テーマパーク・観光施設・イベント

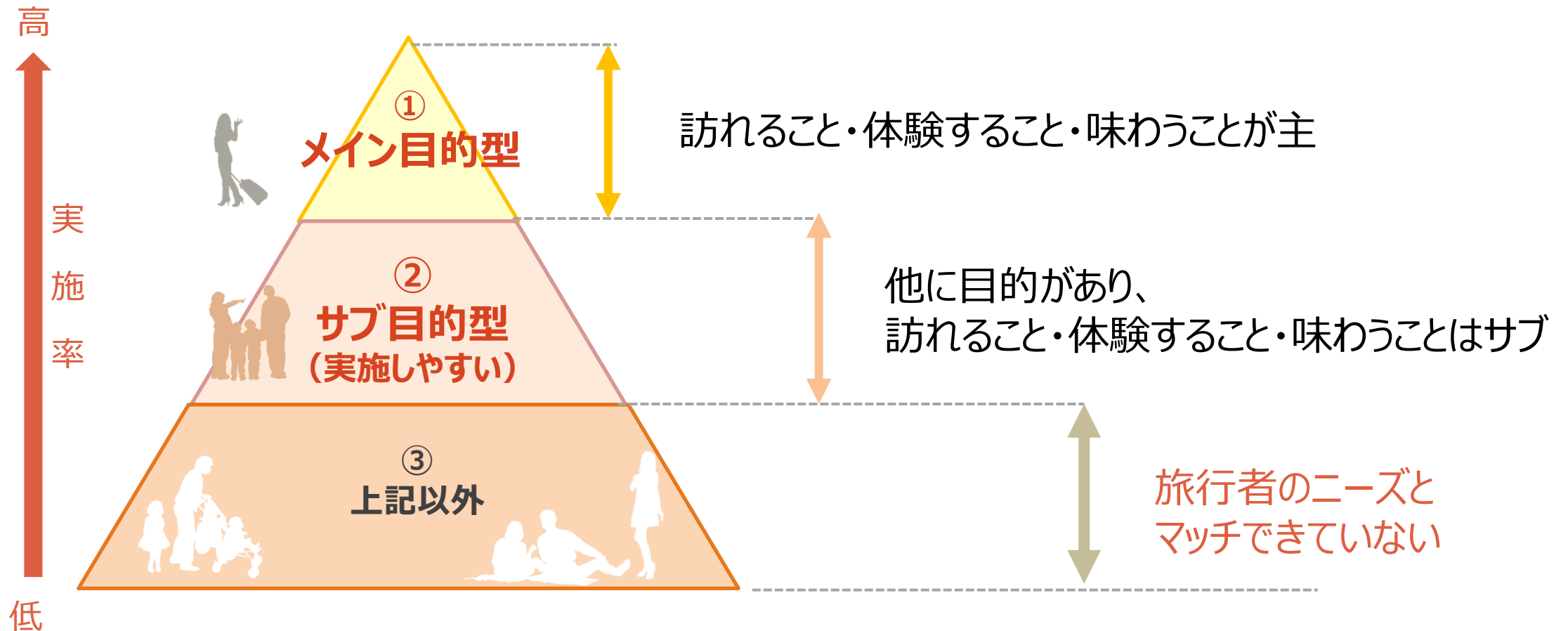


体験・アクティビティ（着地型旅行商品）を主にした取組み事例



・観光資源は大きく

①メイン目的型 ②サブ目的型 ③上記以外 3分類できる



①

・新たな楽しみ方の発掘&創作

②

・地域資源の掛け合わせ

③

・ヒト資源の魅力化

④

・名所・旧跡の活用

⑤

・エリア一体となった取組み

体験・アクティビティを 選んだ理由は？(全体)

👑 1位 同行者と一緒に楽しみたいから
 41.5%

2位 自分の趣味に合っているから
 33.8%

3位 ご当地ならではの体験だから
 28.7%

4位 限定感・特別感があるから
 25.0%

5位 同行者が体験したいと言ったから
 24.9%

➡ お客様のニーズを満たしているのか？

➡ ご当地・限定感・特別感

事例①：長野県阿智村 「天空の楽園 日本一の星空ナイトツアー」



■料金 大人・高校生 2,000円から
小・中学生 1,000円から 幼児無料



①一貫したコンセプト

②地域一体になり売り出し

宿泊プラン →この施設の [基本情報・アクセス](#) | [料金・宿泊プラン一覧](#) | [クチコミ](#)

【とっておきの星空をあなたに☆シ】ナイトツアーチケット付プラン ※会場までの送迎(18:30発)手配付 石苔亭しした

食事: [朝・夕](#) チェックイン 15:00〜 チェックアウト 〜12:00

宿泊プラン →この施設の [基本情報・アクセス](#) | [料金・宿泊プラン一覧](#) | [クチコミ](#)

【天空の楽園】×【2022星空ナイトツアーチケット付】《2食付》☆シ阿智村で星空と美肌の湯を楽しむ♪ あとぎ亭 光風

食事: [朝・夕](#) チェックイン 14:00〜 チェックアウト 〜10:00

ナイトツアー2022

星空☆シ

■宿泊会場の一例

煌めく星空に思わずうっとり。満点の星を眺めよう

出典：じゅらんnetサイト

事例②：長野県飯山市 「のんびり田舎のかまくら物語 かまくらで食べるのろし鍋」



- 料金 1泊2日 15,500円（土曜日以外）
小人11,600円、未就学児2,500円（施設利用料として）



- ①資源を有効活用
- ②地域一体になり売り出し
- ③宿泊施設と連携

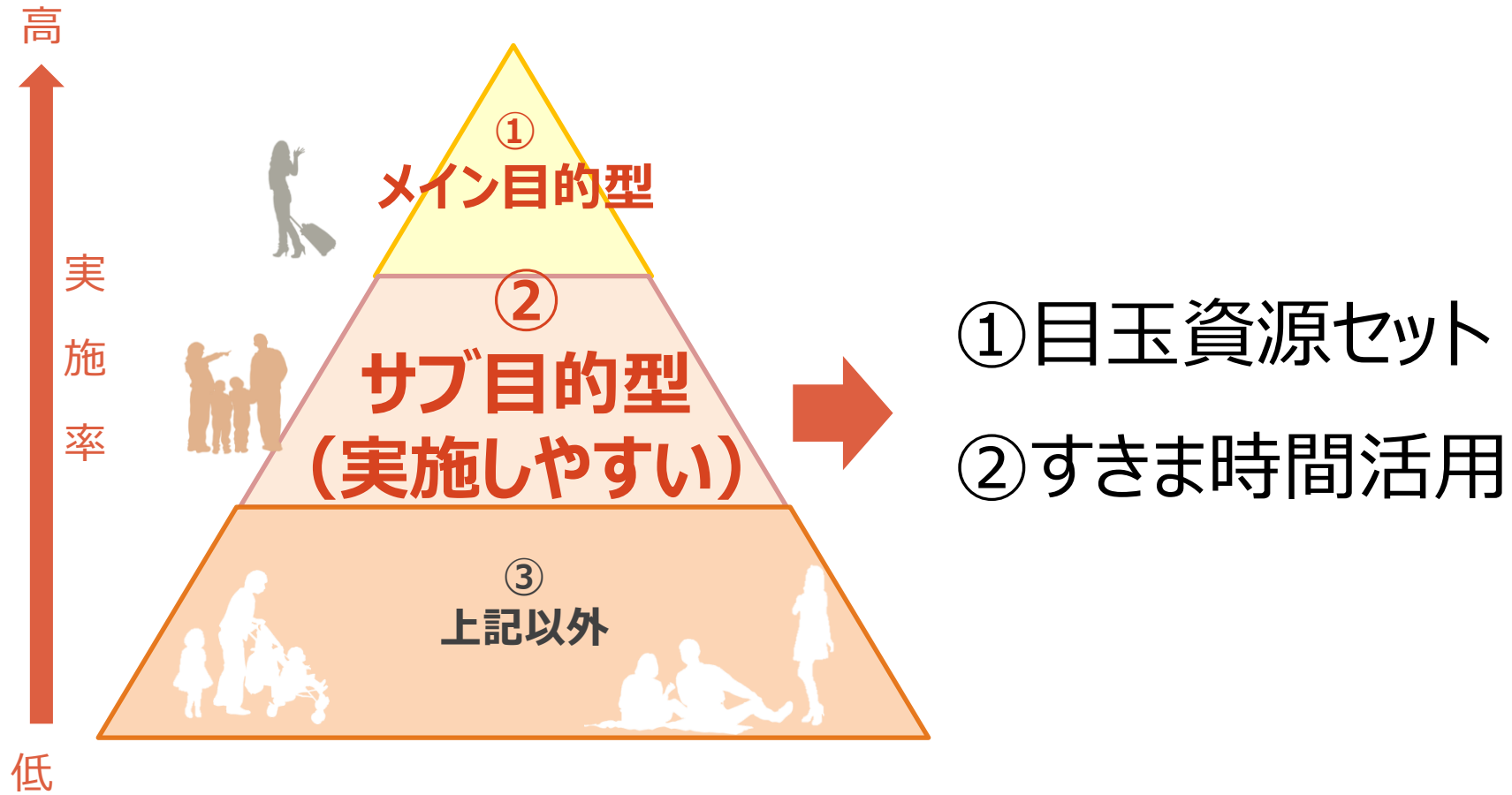
事例③：群馬県みなかみ町 「キャニオンズ」「アウトドア体験」



- 料金 内容により様々
半日プライベートツアー 4名 60,000円



- ① 様々なプランを用意
- ② リピートしたくなる仕組み
- ③ ターゲット特化



①

・新たな楽しみ方の発掘&創作

②

・地域資源の掛け合わせ

③

・ヒト資源の魅力化

④

・名所・旧跡の活用

⑤

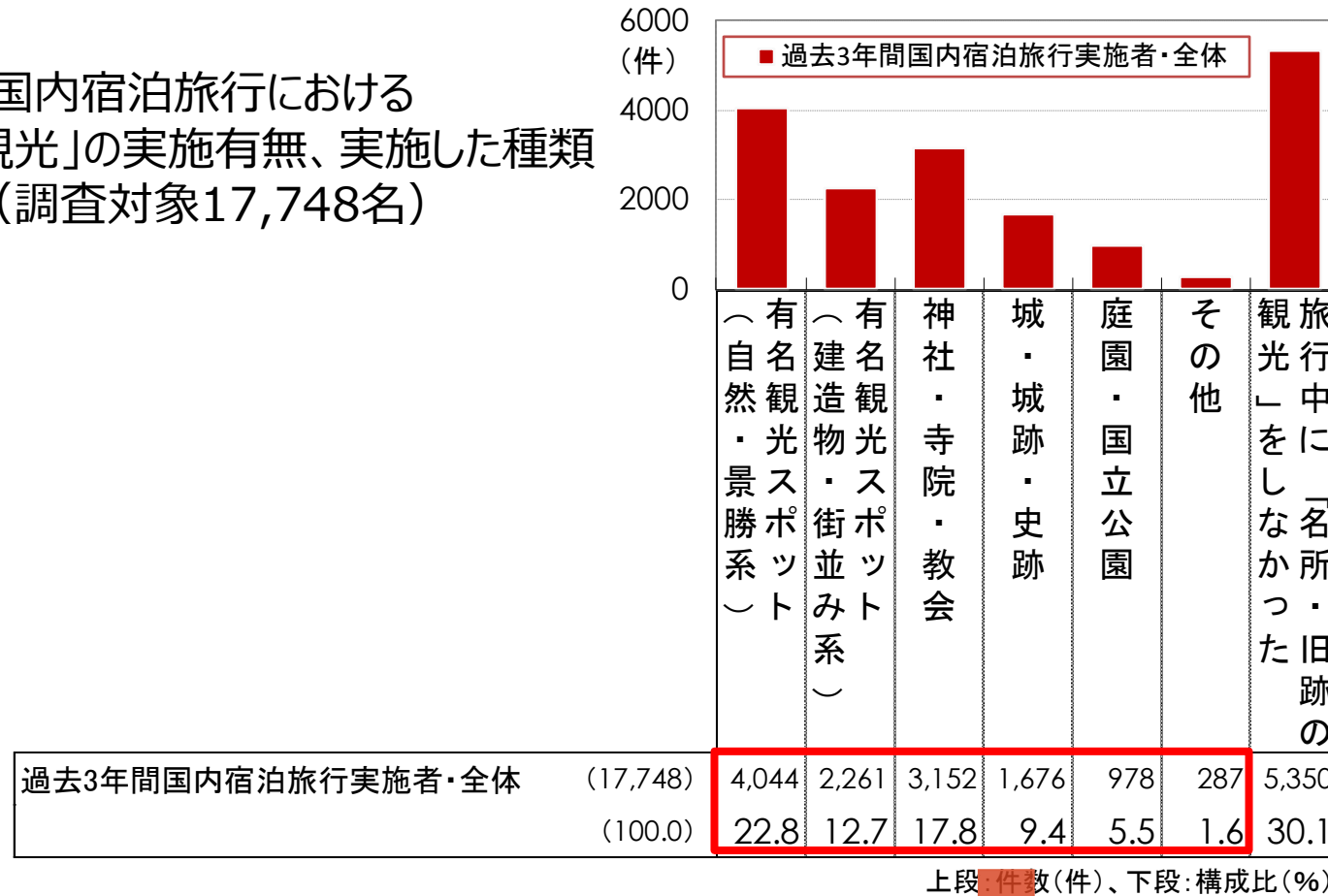
・エリア一体となった取組み

サブ目的型事例 ①目玉資源セット

参考：名所・旧跡観光について



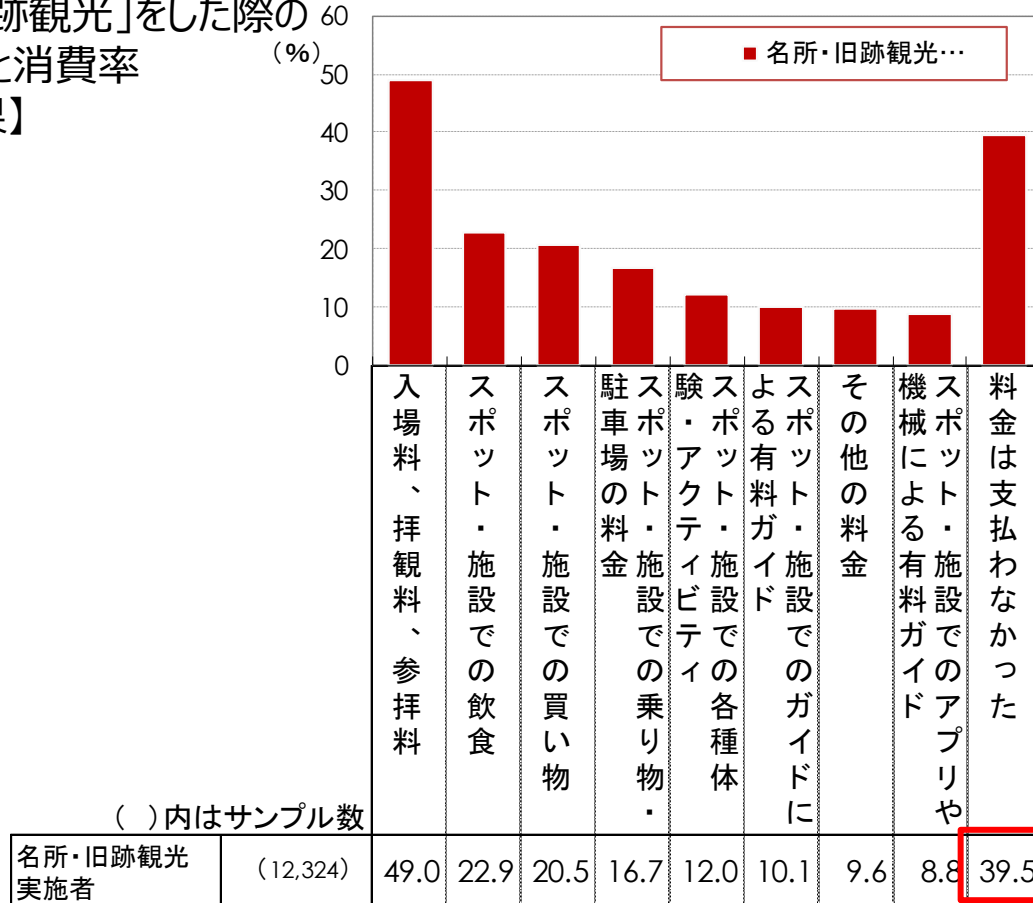
過去3年間の国内宿泊旅行における
「名所・旧跡観光」の実施有無、実施した種類
【全体結果】（調査対象17,748名）



過去3年間の国内宿泊旅行実施者のうち、「名所・旧跡観光」実施者 **69.9%**

国内宿泊旅行をしている人の**約7割**が名所・旧跡の観光を実施している

「名所・旧跡観光」をした際の
消費内容と消費率
【全体結果】



名所・旧跡の観光を行っている人は**約4割**が全く消費していない

その他、名所・旧跡観光に関する調査結果

- ①名所・旧跡を訪れた理由は旅行のメイン目的型に位置付けられる割合が高く、地域らしさを感じている人が多い。
- ②滞在時間の増加と満足度の向上に相関性があった。



旅行目的になりやすい**名所・旧跡を活用**することで地域ならではの**目的型の体験**になる可能性が高い

事例①：三重県伊勢市二見町 「夫婦岩・二見興玉神社」

夫婦岩・二見興玉(ふたみおきたま)神社・・・

三重県伊勢市二見町江にある。伊勢神宮参拝前の禊の地であり、境内にある「夫婦岩」で有名。夫婦岩は2つの岩が夫婦が寄り添うように見えることから名付けられる。入込客数：年間246万人



「(C)伊勢市観光協会」

夫婦岩・二見興玉神社の

メイン目的 になる 唯一無二 の強み

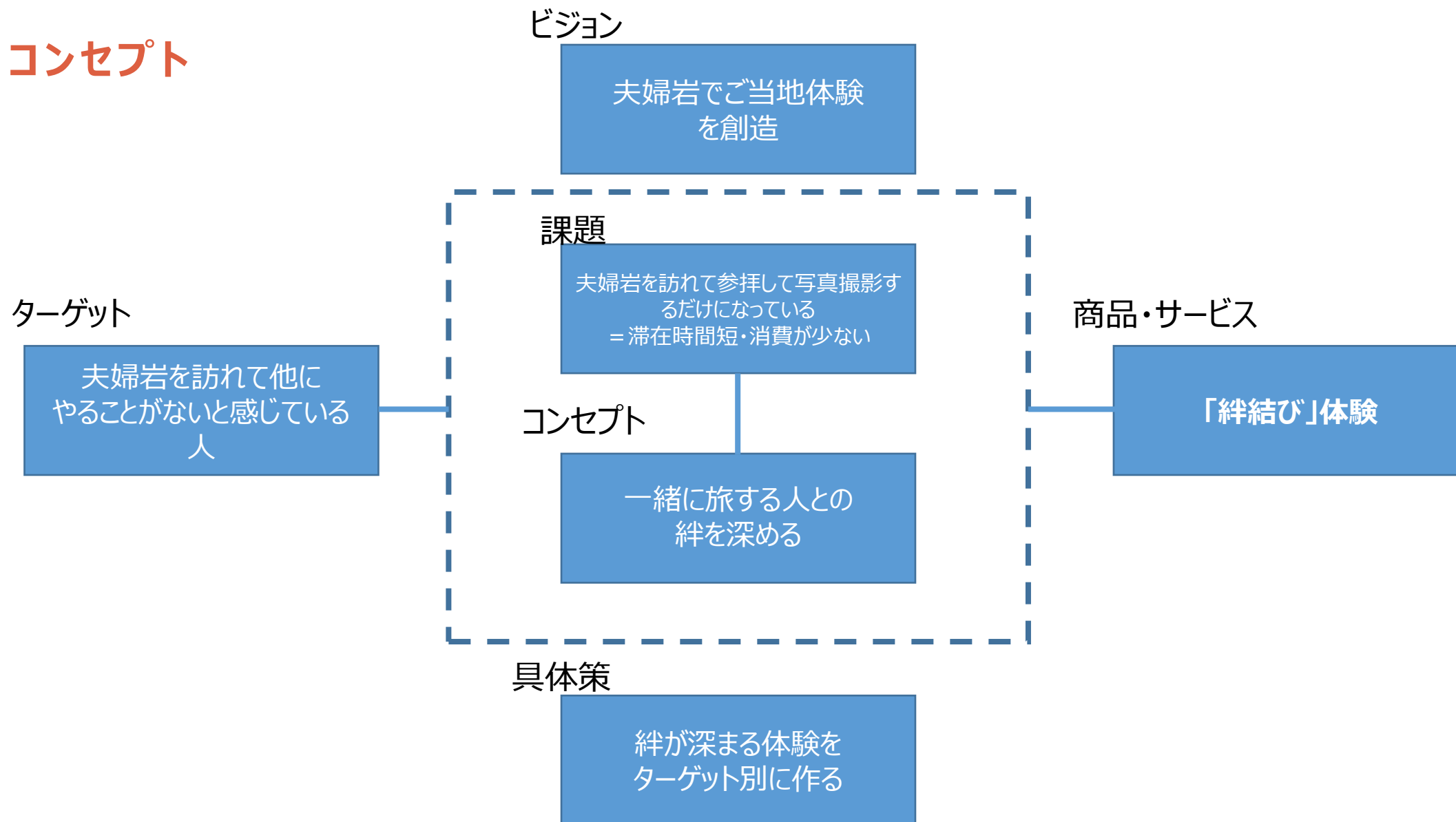
「夫婦岩」 = 視覚的にストーリー展開



「(C)伊勢市観光協会」

夫婦岩は「縁結び」のシンボルとしても既に有名なことから
縁がつながっている人 = 一緒に旅行に来ている人との
絆をより強固にする場所として位置付け、
それに基づくコンセプトで造成し差別化を図る。

コンセプト



コンセプト

一緒に旅する人との絆を深める

「絆結び」

をテーマに体験プログラムを開発

既存のイメージ

男女の縁結び
夫婦円満

プラス



新たに追加するイメージ

パートナー・家族・仲間など、
一緒に旅行をしている人との絆を深める

- ・ 2つ合わせると一つになる
 - ・ 同行者と一緒に作る
 - ・ お互いにプレゼントできる
 - ・ 複数人で協力する など
- それぞれの絆を深めるような体験

各事業者の具体的造成例



①特別願掛け「絆絵馬」ご祈祷コース



夫婦岩・二見興玉神社内で開発したプラン

大きな特別「絆絵馬」に、夫婦岩のように絆が深まるようお互いの願い事を書き、御神前に奉納してもらえる貴重な体験。

②アコヤ真珠取り出し＆絆結びブレスレット作り

03 夫婦岩から徒歩10分
◆◆◆
三重県真珠
アコヤ真珠取り出し体験×
絆結びブレスレット作り



アコヤ貝から真珠を取り出し、好きな天然石と組み合わせてオリジナルブレスレット作り。大切な人とおそろいのデザインで絆を結んで。

1人 ¥4,950

詳細・予約はコチラ →



メインターゲット：友人

伊勢志摩は真珠の名産地。本物のアコヤ貝から真珠を自分で取り出して、おそろいのデザインでブレスレット作り。

③2人で一緒に作る、夫婦岩の苔玉作り体験

09

夫婦岩から徒歩5分
伊勢夫婦岩めもと横丁
2人の絆結び・
伊勢苔玉作り体験

絆を大切にしたいパートナーと一緒に、夫婦岩をモチーフにした苔玉作品を作ろう。大小セットの苔玉に、しめ縄の飾りを付けて。

1組 ￥3,300

詳細・予約はコチラ →



メインターゲット：恋人・夫婦

夫婦岩をモチーフにした大小セットの苔玉を作り、しめ縄の飾りを付ける体験。

④絆結び【願掛け蛙×絵付け】体験 カエルみくじ付き

07

夫婦岩から徒歩5分
大洋堂
絆結び【願掛け蛙★絵付け体験】素敵な
プレゼントが当たるカエルみくじ付き！

信楽焼作家にオーダーした素焼きのカエルに色付け。願い事を書いて中に入れ、家族が“無事カエル”縁起ものに。体験記念のカエルみくじ付き。

1人 ￥2,000

詳細・予約はコチラ →



メインターゲット：ファミリー

神使が「カエル」とされている。二見興玉神社の境内へ奉納する陶器蛙を製作している作家さんが作った「蛙」に絵付けをし、オリジナルの「二見カエル」が作れる。

「絆結び」という共通コンセプトを設定し、地域内事業者の**意思統一**を図る。

二見興玉神社 + 11事業者がコンセプトに賛同し、計13プランの体験プログラムを開発 & 販売



成果：「絆結び」体験は受け入れ開始半年で**5,300人以上**が体験
(2021年12月～2022年5月)

開発&定着までの3カ年計画



2022年度取り組み例



メディア関係者を招集して、「絆結び」事業者の相互体験会を実施

第1部：「絆絵馬」ご祈祷＆集合写真 事業者同士の絆強化と本プロジェクト成功を祈願



ポイント：①名所・旧跡を活用とした体験
②エリア一体となった取り組み

新聞やテレビなど
多くのメディアでも
取り組みが紹介された

第2部：「絆結び」体験の事業者同士の相互体験会



「絆結び」体験プロジェクト参画事業者を集めたワークショップ開催

- 今までの取組振り返り
- **事業者さん同士から学ぶ**
(うまくいっている事業者さんのナレッジ紹介)
- 今後、絆結び体験をどう成長させていきたいかワーク&発表



ナレッジ①体験受入れ初挑戦！！
既に100人近くの方が体験！！PRや体験し
てもらう工夫のポイントは？

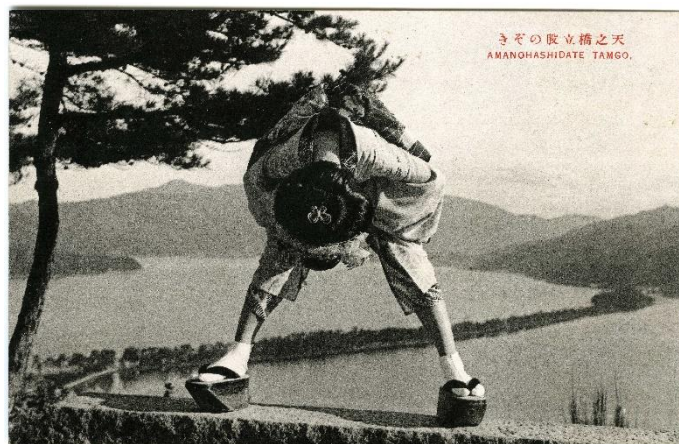
- ポイント
店頭に通った方がすぐに体験できるような体制作りを構築
体験してみたい！！と思わせるようなPOPや体験スペース



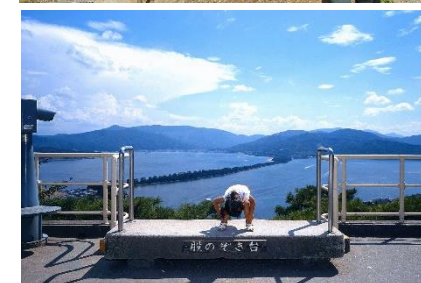
事例②：京都府宮津市 天橋立で最強開運体験「股のぞき」

天橋立・・・

京都府北部、日本海の宮津湾にある「天橋立」は、日本三景の一つ。国内初名勝指定後100年を迎えた。



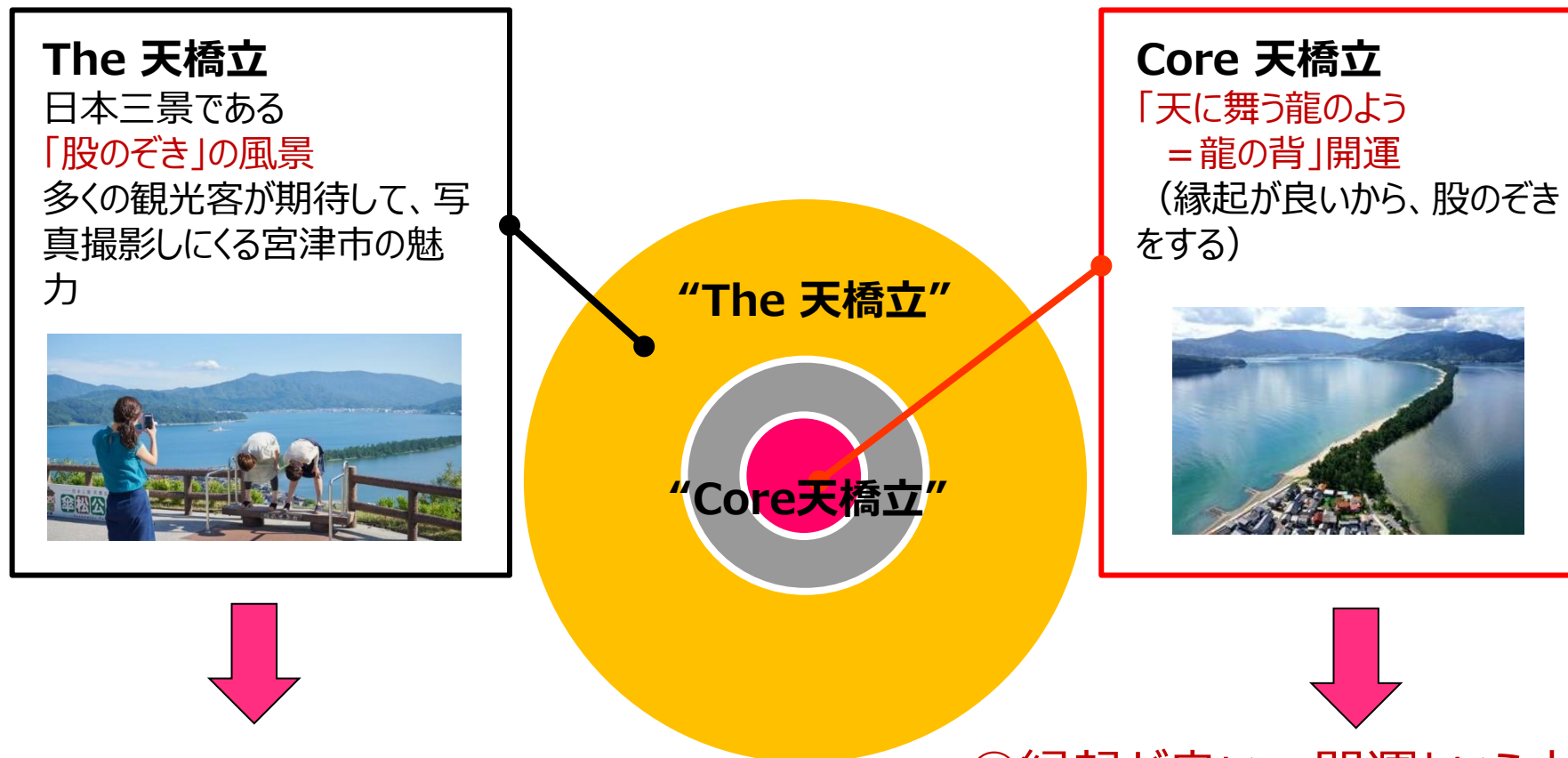
「(C)京都府立丹後郷土資料館」



「(C)天橋立観光協会」



「天橋立」を活用したご当地体験を地域で協働開発



- ①なぜ「股のぞき」をするのか？
理解していない人も多い
- ②「股のぞき」をして写真撮影して終わり

- ①縁起が良い＝開運という本質が抜けてしまっている
- ②コンテンツ型消費行動が起きていない
＝消費が少ない

天橋立のご当地体験コンセプト

龍のストーリーで開運を実感

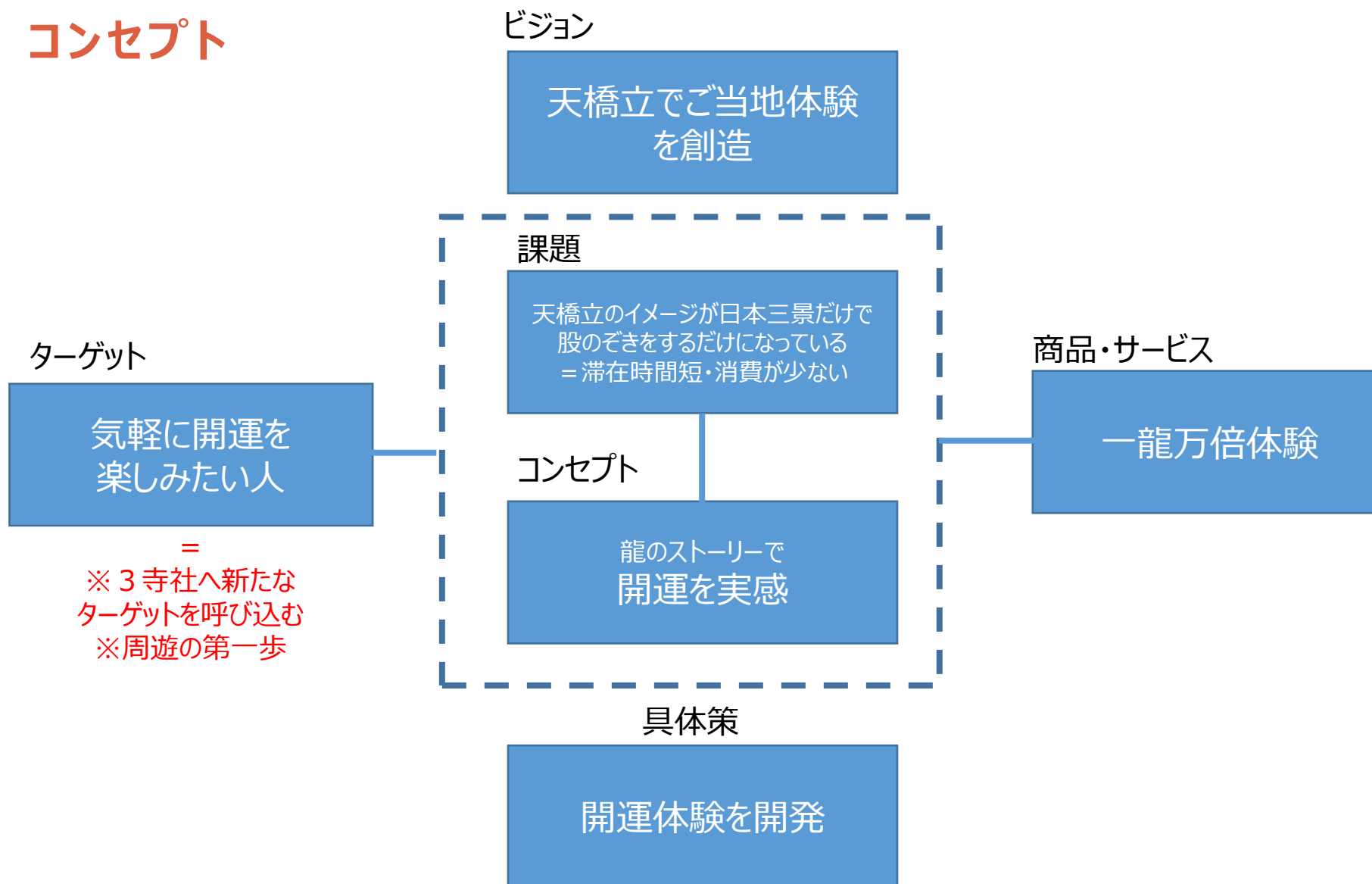
体験のネーミング

股のぞき★一龍万倍体験

(股のぞき)で龍を一目見た後に、開運体験をすることで、
運が万倍にもなる

※開運日を表す「一粒万倍日」とかけて、ひと目で“開運”とわかるキーワードを造成

コンセプト



昇龍・降龍にちなんだ 股のぞき☆一龍万倍 体験の流れ

上に昇ってパワーをもらう

龍の願い玉を
求めて昇る



昇 龍

龍の願い玉を授かる(購入)
股のぞきをし、龍が空を
舞っているかのような景色を見て
パワーを込める



降 龍

龍の願い玉を
手にして降りる



龍の願い玉を
三寺社に奉納する



下に降りてパワーを成就させる

※掲載内容は2023年1月の情報です。変更になる場合がありますので最新情報をご確認ください。 お問合せ／ 天橋立観光協会 ☎ 0772-22-8030

サブ目的型事例 – 目玉資源セット事例



「股のぞき☆一龍万倍」体験は、天橋立ビューランド、天橋立傘松公園へGO!!



1個 1,000円(税込)
体験の手引き付き



【天橋立ビューランド】



【天橋立傘松公園】

「龍の願い玉」は、天橋立ビューランドのグッズ売り場と
天橋立傘松公園の売店で購入できます。



願い事に合わせて紐の色を選んで



智恵増長 青色	商売繁昌 黄色	は	智恩寺 ^{ちおんじ}	へ奉納
良縁祈願 赤色	心願成就 橙色	は	元伊勢籠神社 ^{もと い せ この じん じゃ}	へ奉納
美人祈願 桃色	必勝祈願 白色	は	成相寺 ^{なり あ い じ}	へ奉納

智恵増長(=青色)／能力アップや知識・技能の習熟、才能が開花すること

商売繁昌(=黄色)／商いがうまくいき、大いに利益が出て栄えること

良縁祈願(=赤色)／良いご縁に恵まれるよう祈願すること

心願成就(=橙色)／願いの種類を問わず、心から祈ると叶うということ

美人祈願(=桃色)／外見だけではなく心の美しさを祈願すること

必勝祈願(=白色)／諸事において勝つことができるよう祈願すること

事例③：香川県「うどんタクシーで讃岐うどん巡り！！」



- 料金 7,200円(90分) ※食事代は含まれず
- ・香川県へうどん目的に来た人が楽しめるコンテンツに特化
- ・うどん専任乗務員は資格保持者のみ
 - ①筆記試験 ②実地試験(案内) ③手打ち試験

うどんに関する知識と香川県の知識が多く必要となる。
なにより讃岐うどん愛が強い事で満足度が高い



- ①メインコンテンツを活用
- ②プレミアム感を造成
- ③地元と連携し盛り上げる

サブ目的型事例 ②すきま時間活用

事例①：三重県鳥羽市「夜光虫・海ほたる見学ツアー」



写真はイメージ

■料金 宿泊施設と連携 1名700円～各施設による 約1時間

・夏の時期にしか見れない！大変貴重な体験。

■時間：夜8時出発で（所要時間約 1 時間）

・各宿泊施設それぞれ送迎をして現地(イカダ)集合＆解散し、
現地の案内はガイドさんが一人で担当している。

・ガイドさんに各施設手数料 1 名あたり約300円を支払う。

・体験は宿泊予約やチェックイン時に可能

・夜 8 時～コンテンツの為、部屋食の片づけがスムーズになった

事例②：石川県加賀市「加賀温泉郷クーポン帖 まち歩き体験」



■料金 900円(90分)

- ・山中温泉・山代温泉・片山津温泉の3エリア合同企画
- ・全44施設参画(総湯・日帰り温泉施設・食べ歩き・お土産・体験)
3枚つづりのチケットで1枚利用することに特典が受けられる。
- ・加賀市へ温泉目的に来た人が楽しめる&前後で活用できるよう作成
※参画施設は総湯を起点に徒歩圏内の施設に限定させる



事例②：石川県加賀市「加賀温泉郷クーポン帖 まち歩き体験」

・利用店舗は毎月、利用順位別に一覧にして、利用がない店舗はブラッシュアップを実施

御菓子処 しもつね MAP 4 クーポン1枚 選べる和菓子3つ (大福・まんじゅう・焼き菓子など) ショーケースより好きなもの (上生菓子除く)  創業120年の和菓子店。添加物を使わない手作り和菓子は、創業当時から製法の変わらない大福やおはぎなど十数種揃う。 ☎0761-76-1176 西山代温泉温泉通り13 営業8:00～19:00 既火	Play MAP 2 クーポン1枚 選べるアイスクリーム (5種から1つ) 5種類より好きなもの1つ  おしゃれなボトルドリンクやスイーツドリンクが人気のテイクアウト専門店。いちごやチョコミントアイスなど好みのアイスを♡ ☎090-2127-7755 西山代温泉ヨ94 Instagram・facebookでご確認ください	レンタル着物 加賀結衣 MAP 5 クーポン1枚 山代温泉ふえいすますく1つ  お肌に滑らかな潤いとハリを与える「美肌泉質」といわれる山代温泉の、美肌成分と美容成分をしみこませたマスク。 ☎090-3297-2323 西山代温泉温泉通り12 営業10:00～17:00 既火・第3日	魯山人寓居跡 いろは草庵 MAP 8 クーポン1枚 入館無料  芸術家・北大路魯山人が1915年秋から数カ月滞在した寓居跡。刻字看板を彫っていた仕事場見学や魯山人の作品も展示。 ☎0761-77-7111 西山代温泉18-5 営業9:00～17:00 既水	愛染寺 MAP 38 クーポン1枚 御朱印&おみくじ1回 (恋みくじor言葉おみくじ)  SNSでも話題のハートの絵馬があるお寺。御朱印とおみくじはそれぞれ2種類から選べる。愛染明王の御朱印にはハートの印が♡ ☎0761-74-0169 西片山津温泉11-3-5 営業6:30～17:00※季節や都合により変更あり 既なし
総湯 MAP 42 クーポン1枚 日帰り入浴無料 タオル別途販売  柴山湯と一体になったような「湯の湯」と、緑を望む「森の湯」が男女日替わり。モダンなガラス張りの外観が目印。 ☎0761-74-0550 西片山津温泉乙65-2 営業6:00～22:00 毎メンテナンス休あり	南川刺繍工芸 MAP 29 クーポン1枚 オリジナル刺繍入りバッジ or ヘアゴム製作体験 要予約(電話orじゃらんnet遊び体験)・刺繍代金は別途  本格的な機械が並ぶ刺繍工房で体験。生地や糸の色を選んだら先生が可愛い刺繍を入れてくれるよ。(所要時間約40分) ☎0761-78-2322 西山中温泉塚谷町1-128 営業9:00～17:00 毎土日祝	Point ①メインコンテンツを活用 ②前後で活用したくなる内容に ③観光客目線で作成 ④常にブラッシュアップ		

飲食 を主にした取り組み事例

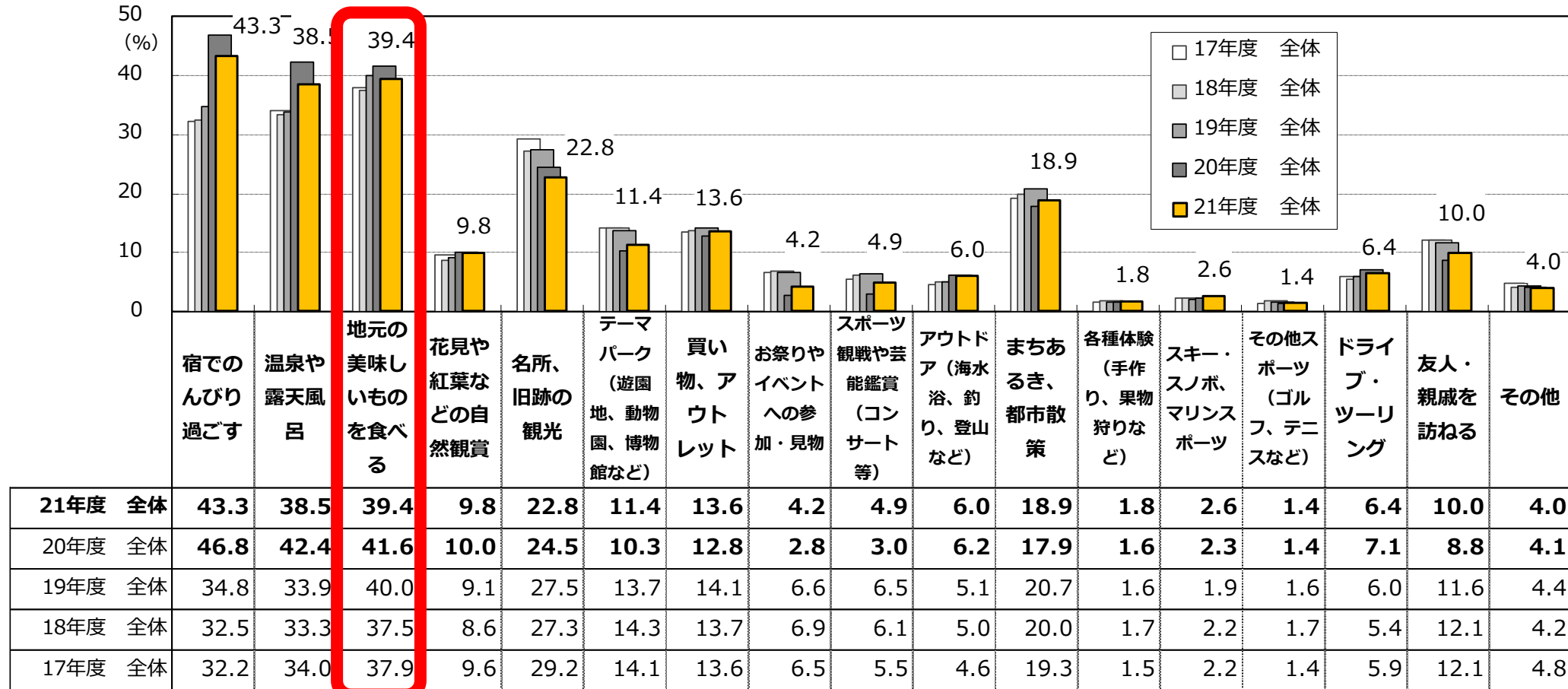


宿泊旅行の目的 5年連続ベスト3「食」



- 「地元の美味しいものを食べる」が宿泊旅行の目的 39.4% **5年連続ベスト3入り**

■ 宿泊旅行の目的（複数回答／延べ宿泊旅行件数ベース）



1日5回もチャンスあり！朝・昼・おやつ・夕・夜（飲み）

「食」で商品化するための大切なポイント



他の地域（素材）と
の違いは何か？
＝差別化

素材



他の地域（生産者・
漁師・接客）より
得意なことは？
＝優位化

人間



他の地域では
マネできない
環境的企画は？
＝独自化

環境





5年前には淡路島に存在していない“サクラマス”という

地域資源を使いこなし**観光資源**に

2016年 川生まれ・海育ちの養殖モノ
名前はまだない状態からのスタート。



たった3年で、春3～5月の観光資源に。
3ヶ月間の売上

3年で合計 5万2863食
2億3186万円売り上げた



ご当地食材としての“サクラマス”を消費者にどのようにアピールするのか・・・？

淡路島
サーモン

サーモンで
一番美味

安心・安全
(養殖)

競合少ない
(新規性)

サクラマス
差別化ポイント

生食OK
(養殖)

3年とらふぐ
(実績)

旬がある
(5月上旬まで)

通年使える
(養殖)



ご当地食材としての“サクラマス”を活用したご当地“鍋”とはどんな料理・・・？

ネーミング

主に
宿泊客

メイン食材
▼
(サクラマス)

淡路島産
野菜 3 種

鍋

オリジナル
出汁・タレ

提供店舗
自由設定

しゃぶしゃぶ
スタイル

発売期間
3月～5月

ご当地食材としての“サクラマス”を活用したご当地“丼”とはどんな料理・・・？

ネーミング

主に
日帰客

メイン食材
▼
(サクラマス)

淡路島産
野菜 1 種

丼

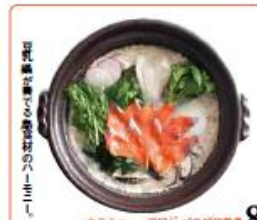
オリジナル
出汁・タレ

提供店舗
自由設定

淡路島産
おいしい米

発売期間
3月～5月

ご当地料理を商品化するためのポイント



淡路島サクラマスと春野菜の
マリージュ鍋

「淡路島サクラマスと春野菜のマリージュ鍋」の
100gあたり価格は16,200円〜
※送料別

地元産のサクラマスと春野菜のマリージュ鍋は、具材にゆ
っくり火が通る、持ち味が引き出される。サクラマスと野
菜を一鍋に味わえば甘みが一層増える。



サクラマスと春野菜の
マリージュ鍋

2,310円
※送料別

地産・産地直送の新鮮なサクラマスは、酒粕の香りを
出汁に添えて、持ち味が引き出される。サクラマスと野
菜を一鍋に味わえば甘みが一層増える。



あわじ島育ち春色らんまん
「さくら鍋」

100gあたり価格「淡路島サクラマス」を
調理したあわじ島育ち春色らんまん「さくら鍋」
17,200円 ※送料別 ※100gあたり価格
※あわじ島育ち春色らんまんは、コース料理にのみ使われます
※淡路島サクラマスを素材に、生ワカメ、レタス、キャベ
ツなどと一緒に、つけだれは玉ねぎ、しょうが、みそ、
と、味噌を加えた「みそだれ」の2種です。



淡路島サクラマスの美人鍋

5,600円
※送料別 ※100gあたり価格
※淡路島サクラマスの美人鍋は、コース料理にのみ使われます

香味野菜を煮込んで、じっくり出汁に、地産
の新鮮なサクラマスを、とろりと濃厚な出汁に身を
くぐらせると、地産の野菜の香りと風味が絶妙に合う。



淡路島産サクラマスと
サクラマス“大地の恵み鍋”

1人前5,500円
※送料別 ※100gあたり価格
※淡路島産サクラマスは、コース料理にのみ使われます

大豆の甘みが活かせる地元産の豆を、たっぷり
鍋、淡路島サクラマスのアツアツ汁を、とろりと濃厚な
ある仕上がり、身はしゃしゃり、お肉の2倍あり。



サクラマスと
新玉葱のおろし鍋

1人前6,000円
※送料別 ※100gあたり価格
※淡路島産サクラマスは、コース料理にのみ使われます

鍋出汁は淡路島産新玉葱の「輪子入りおろし玉」と、
鹿と鶏肉の出汁を合わせたさっぱり味。新玉葱の甘さと
少しの辛みが、サクラマスの味を引き立てる。



淡路島サクラマスみそ鍋

「淡路島サクラマスコース」3,020円
※淡路島サクラマスは、コース料理にのみ使われます

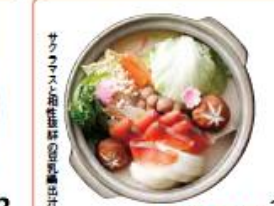
白味噌合わせ味噌を煮込んだ鍋出汁は、脂のりの
いい淡路島サクラマスと相性良好。具は新玉葱やレ
タス、新ワカメなどの具材がふんだんに入ります。



サクラマスすきしゃぶ鍋

100gあたり価格「淡路島サクラマス」を
調理した「サクラマスすきしゃぶ鍋」19,800円〜
※送料別 ※100gあたり価格
※「サクラマスすきしゃぶ鍋」は、コース料理にのみ使われます

鍋のアツアツ汁を、少ししゃぶしゃぶで、淡路島
サクラマスを味わう。鍋、そのサクラマスの旨みに、
鍋出汁をかけてお肉の旨み、その旨み。



淡路島サクラマスの
豆乳しゃぶしゃぶ

100gあたり価格「淡路島サクラマス」を
調理した「淡路島サクラマスの豆乳しゃぶしゃぶ」11,490円〜14,190円
※送料別 ※100gあたり価格 ※コース料理にのみ使われます

特伝の鍋出汁は、豆乳に味噌や中濃スープを加え、ま
るやかで美味しいコクが感じられる仕上がり。淡路島サ
クラマスの旨みをさらに引き出してくれる。



淡路島サクラマス うにしゃぶ

3,990円
※送料別

地元の産物生ウニを、鍋出汁にも具にも使う。ウニ
を、ウニを、ウニを、ウニを、ウニを、ウニを、ウニを、
にすると、まったりとした甘みが味わえる。

南あわじ市に誕生した
新ブランド食材「淡路島サクラマス」
3月〜5月の期間だけ味わえる、
生産者と料理人がタッグを組んだ
極上メニューを一挙ご紹介！

淡路島
ぜ〜

2017年
春
ついに解禁！

新メニュー
サクラマス
んぶ見せます

3-5月
限定



ご当地料理を商品化するためのポイント




玉ねぎと牛乳入りの甘めのタレ

淡路島産上ホタル 22

福良旬菜丼

2,590円
※お一人様1杯目迄
※大人2杯目の定食プラン 2,000円
※お一人様1杯目迄

淡路島サクラマスの刺身と、プリママグロなどが盛り込まれた美味しい丼。地元産新玉ねぎ入りの出汁醤油ダレは、隠し味に淡路島牛乳を入れてさらさらな味わいに。



あわじ酒産物 19

淡路島サクラマスの桜肴司

1800円(税別) 21,600円(税込)
※お一人様1杯目迄
※大人2杯目の定食プラン 2,000円
※お一人様1杯目迄

地元「都美」の酒類に合わせた酒肴。淡路島の風味豊かなサクラマスと、身が良く合う、酒肴を飾るのには、地元産の桜肴から取り寄せた美味しい野菜。



あわじ酒産物 16

淡路島サクラマスと淡路牛のローストビーフと淡路島産オニオンフライのトリプルラーズ丼

2,000円 12,500円
※お一人様1杯目迄
※大人2杯目の定食プラン 2,000円
※お一人様1杯目迄

とろける食感の淡路牛と淡路島サクラマスの刺身、旨みの濃い淡路牛、淡路島産新玉ねぎはシャキッと歯ごたえもよい、パンチのあるユッケ風のタレが味のまとめ役。



あわじ酒産物 13

淡路島サクラマス「あぶり」と昆布の二色丼

1,620円
※お一人様1杯目迄
※大人2杯目の定食プラン 2,000円
※お一人様1杯目迄

富山の醤油をヒントにできた丼は、淡路島サクラマスの塩ホバと表りが両方ある、塩ホバの風味とサクラマスの旨みがよく合っていて、絶妙な美味しさ！




松葉蟹 23

淡路島サクラマス山かけ丼

1,750円
※お一人様1杯目迄

鬆りが強い淡路島の自然産と、とろりとした甘さのサクラマスの刺身を合わせた一品。上品な味わいの特製の出汁醤油が、2つの食材の味を完璧に調和させる。



淡路島サクラマス 20

風薫る淡路島サクラマス天丼

1,160円
※お一人様1杯目迄
※大人2杯目の定食プラン 2,000円
※お一人様1杯目迄

真は淡路島サクラマス、淡路島産新玉ねぎ、由山のワカメ、香入事と生卵のかき揚げなどの5種、16時間以上かけて出汁をとった丼と一緒にご飯に味わって。



淡路島サクラマス 17

淡路島サクラマスの竜崎羽丼

1,000円(税込) 10,000円(税込)
※お一人様1杯目迄
※大人2杯目の定食プラン 2,000円
※お一人様1杯目迄

淡路島サクラマス1本分を丸ごと使用した6人前(目安)のビッグ丼は、シャキッと味わって、タレは醤油を効かせた特製タレとわさび醤油の2種。



松葉蟹 14

桜鱈片定食

2,160円
※お一人様1杯目迄
※大人2杯目の定食プラン 2,000円
※お一人様1杯目迄

新玉ねぎが入った特製醤油ダレで淡路島サクラマスの刺身を味わって、定食は丼のはかアウツ、マリネ、茶碗蒸しなどすべてにサクラマスを使った豪華バージョン！



ホテルアナガ 11

桜ちらし御膳

3,000円
※お一人様1杯目迄
※大人2杯目の定食プラン 2,000円
※お一人様1杯目迄

淡路島サクラマスに桜餅のダブルに、10種以上のネタが華やかに彩るちらし。サクラマスは刺身、表り、醤油ダレの漬けと3種の調理で堪能できる。



各メニューの詳細が載っている「淡路島サクラマス」のパンフレットを手にして、ぜひお楽しみください。

淡路島サクラマスについての問い合わせは
南あわじ市農林水産部
食の拠点推進課
☎0799-43-5224
※お問い合わせの際は必ずお名前をお知らせください。



ホテルニューアワジ 21

淡路島サクラマスのレアカツと新玉ねぎのリゾット

2,370円
※お一人様1杯目迄
※大人2杯目の定食プラン 2,000円
※お一人様1杯目迄

マリネして旨みを閉じこめた淡路島サクラマスのレアカツを、新玉ねぎのミルクリゾットにトッピング。焦がしバターが利いた優しいソースがよく合う。



淡路島サクラマス 18

淡路島サクラマスと淡路ビーフのローストビーフ 島産春色丼

1,500円
※お一人様1杯目迄
※大人2杯目の定食プラン 2,000円
※お一人様1杯目迄

富山産だからこそできる味の、淡路島サクラマスはトロツとした刺身と、表りの2種。さらにブランド・淡路ビーフのローストビーフと青葱葉までが勢揃い！



淡路島サクラマス 15

淡路島サクラマス あっさりレアカツ丼

1,650円
※お一人様1杯目迄
※大人2杯目の定食プラン 2,000円
※お一人様1杯目迄

ご飯の上に地元産ササギを敷き、その上に分厚いレアカツをのせて一品。新玉ねぎのすりおろしをふんだんに使った特製ソースはさっぱりとした味わいが、



キッチンユー 12

島サクラマス丼

1,480円
※お一人様1杯目迄
※大人2杯目の定食プラン 2,000円
※お一人様1杯目迄

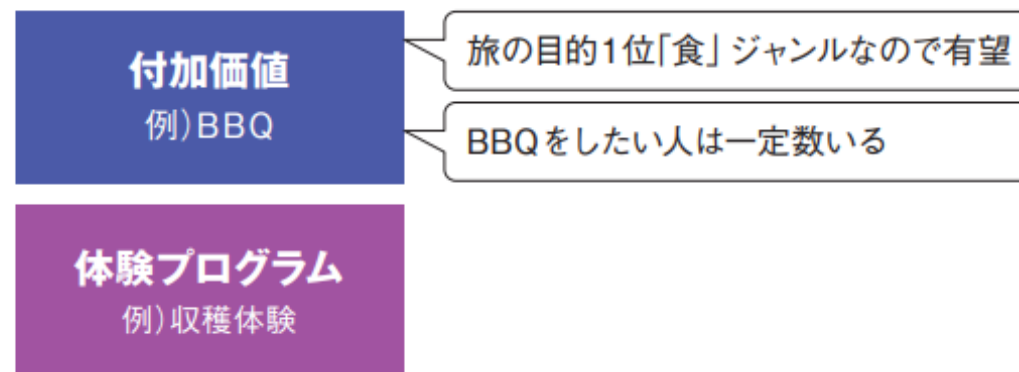
人気の自家製トマトソースで、淡路島サクラマスの刺身を和えてマリネ風。爽やかなトマトソースが、サクラマスの優しい旨みをいっそう引き立てる。

目指す方向性・・・**新しい旅行商品**

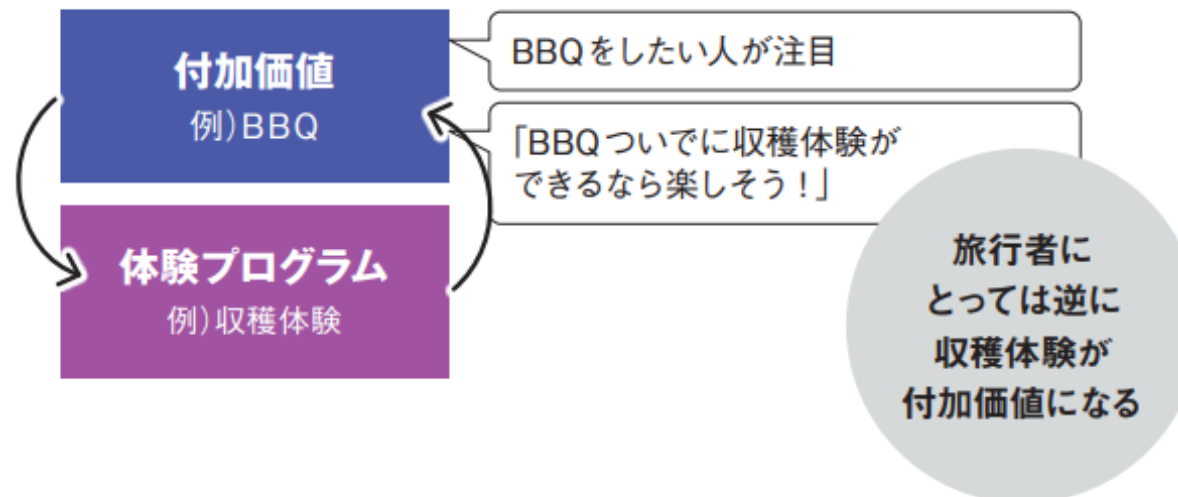
ご当地**グルメ**
×
ご当地**体験**

体験と付加価値の相乗効果

① 体験プログラムに付加価値を加える



② 付加価値が入り口となって体験者が増える



集客に困っている体験施設や遊休施設の活用

植物園などハコモノ施設の二次活用「**ご当地環境×ご当地グルメ**」

【テーマ】たじま高原植物園 体験×グルメまるごと活用
植エルカムスイーツ×自分だけの鉢植え体験 1800円



出典：とりまかしVol.70

ドライブスルー収穫体験＋BBQ

【テーマ】トクトック×神鍋高原で絶景BBQ

トクトックに乗ってドライブスルー農園 2名 1万9000円～の野菜収穫付
収穫場所の畑までEVトクトックー 各自野菜を収穫、収穫した野菜でBBQ



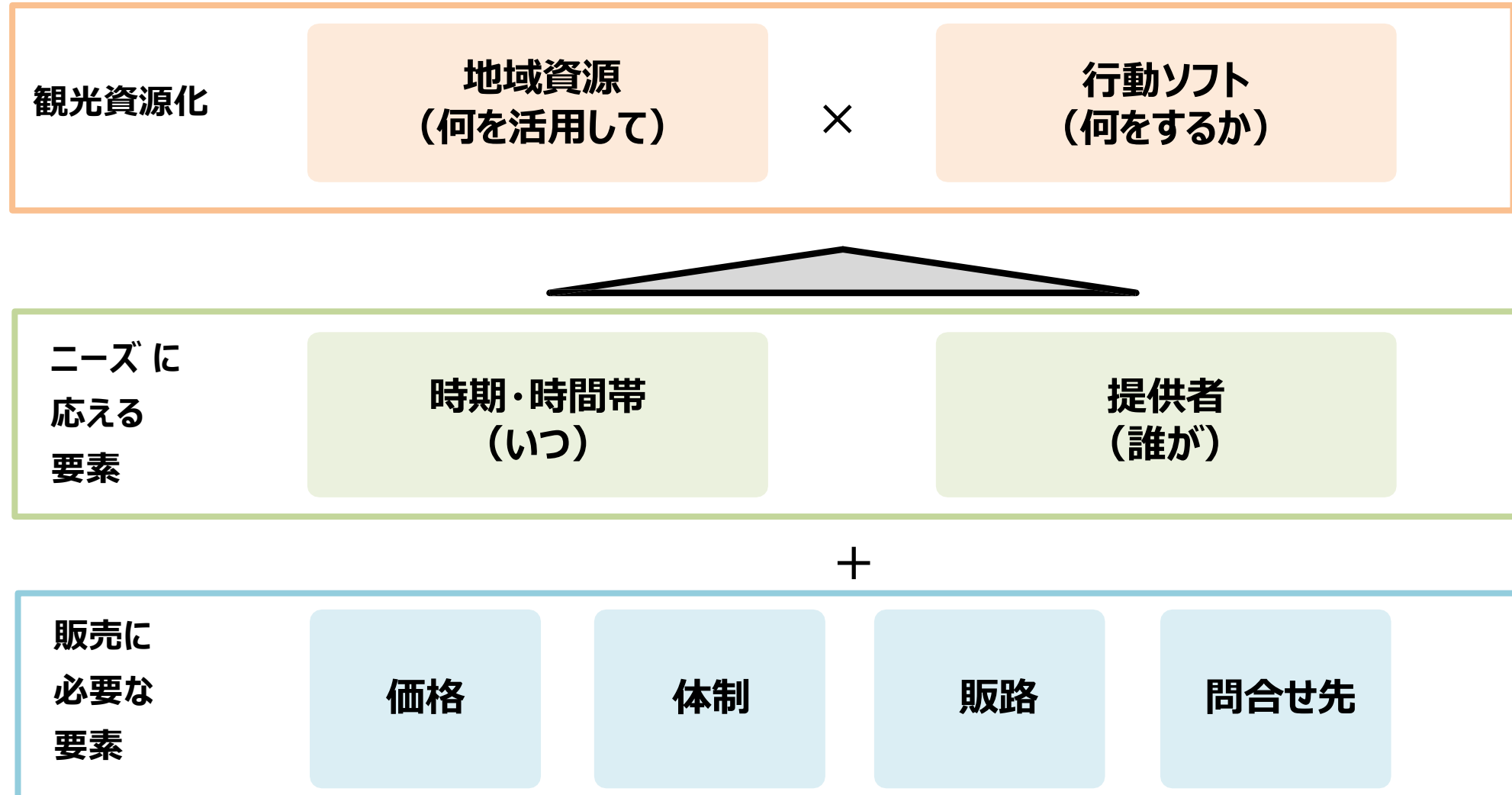
出典：とりまかしVol.70

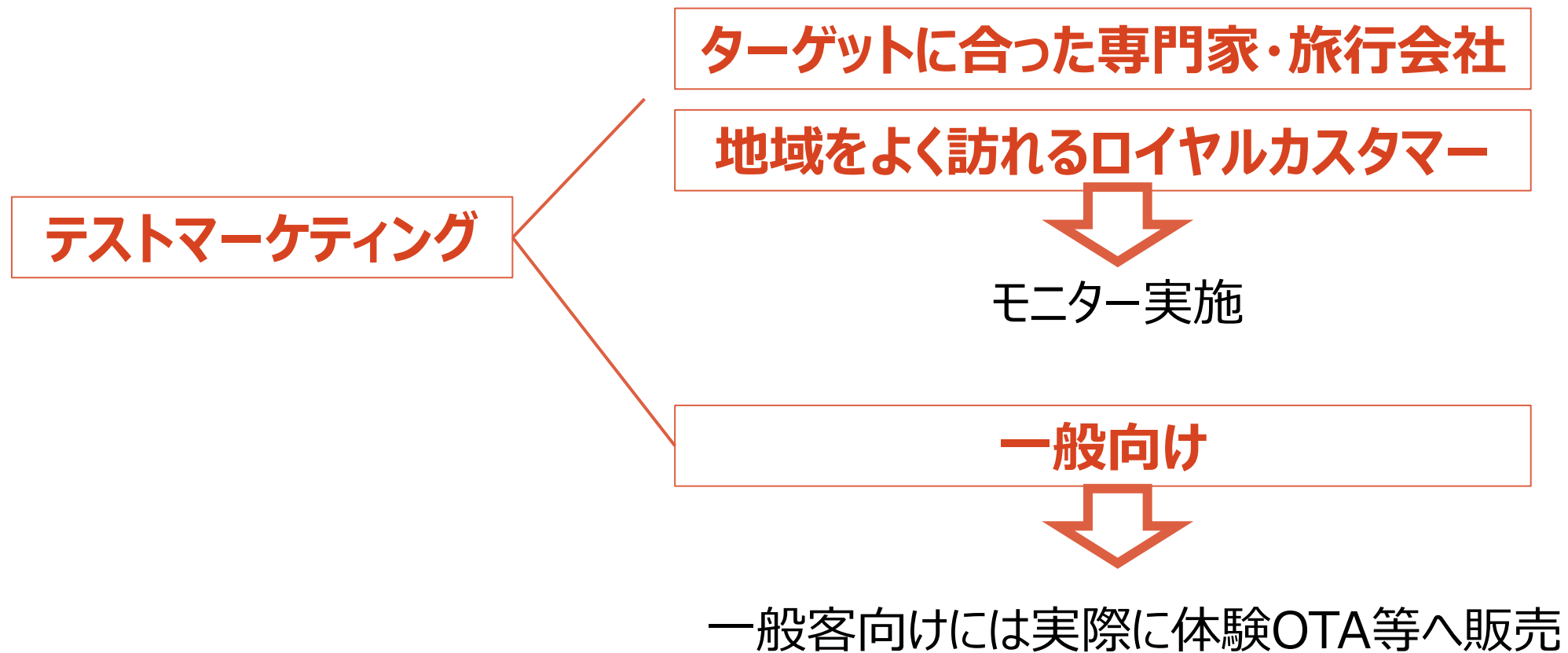


テストマーケティング



商品化のシンプルモデル





アンケートを通じてロイヤル顧客の要望をとり開発した商品のモニターツアー実施





必ず「ルート」の想定を

タイトル			
セールス ポイント (3つ)	①	分類	☐ 個人 ☐ 団体 ☐ MICE
		想定 ターゲット	
		外国語対応	☐ 可(言語:) ☐ 不可
概要	●	NET 価格	
		所要時間	
		最少～最多 催行人数	人～人
		受入れ期間	
		受入れ時間	
		オプション	
		決済方法	☐ 現金 ☐ クレジットカード ☐ 電 子マネー ☐ QR ☐ その他()
		Web サイト	
		集合場所	
		解散場所	
		備考	
施設概要		運営者	
		定休日	
		所在地・交通 アクセス	
		駐車場	☐ 有(台) ☐ 無
		トイレ	☐ 有() ☐ 無
		Wi-Fi	☐ 有 ☐ 無
		Web サイト	
本件のお 問合せ先		外国語対応	☐ 可(言語:) ☐ 不可



【植エルカムスイーツ】2種類のつけ食パン&アイス×植物園散策×ミニ寄せ植え体験！のプラン詳細

大人

1,800円～

ポイント2%

オンラインカード決済可

空き状況・予約へ



まずは美味しいデザートをお楽しみください。



所要時間

1時間30分

集合場所

〒667-1347
兵庫県美方郡香美町村岡区和池709
但馬高原植物園

体験場所

〒667-1347
兵庫県美方郡香美町村岡区和池709
但馬高原植物園

[プラン詳細を見る](#)

詳細情報

プラン情報

集合場所・体験場所

注意事項・その他

【植エルカムスイーツ】2種類のつけ食パン&アイス×植物園散策×ミニ寄せ植え体験！

「植エルカム（Welcome）スイーツ」2種類のつけ食パン&のつけアイスクリームセット

- *季節のフルーツたっぷり×味方大納言小豆のつけ食パン
- *千年水珈琲ゼリー×味方大納言小豆のつけ食パン
- *のつけアイスクリーム付き
- *たじま高原植物園入園500円込み
- *移植用スコップとミニバケツ込み
- *お持ち帰りOK寄せ植え体験込み

レストランで、スイーツを食べた後は、スイーツに付いていたガーデンバケツとスコップを持って、スタッフと一緒に、但馬植物園内へ♪

お気に入りの草花を見つけて、自分だけのオリジナル寄せ植え体験！

（※お持ち帰りできない草花もあります。詳しくは園内スタッフまで）

園内でインスタ映え写真を楽しみながら散策してください。

寄せ植えはお持ち帰りもできます。大切に育ててくださいね。

開催期間	2021年09月23日～2021年11月30日
所要時間	1時間30分
料金に含まれるもの	季節のフルーツたっぷり×味方大納言小豆のつけ食パンと千年水珈琲ゼリー×味方大納言小豆のつけ食パンとアイスクリーム付 植物園入園500円、移植用スコップとミニバケツ込み お持ち帰りOK寄せ植え体験込み
1予約あたりの予約可能人数	2人～10人

= 写真登録について =

	① 写真が複数枚掲載されている状態
	② 何の体験かが一目で分かる写真を登録する状態※1枚目
	③ カスタマー画面で見たときに粗い画像でない状態
	④ 特集プランに関してはターゲットと写真が一致している状態

= プラン名・キャッチコピーについて =

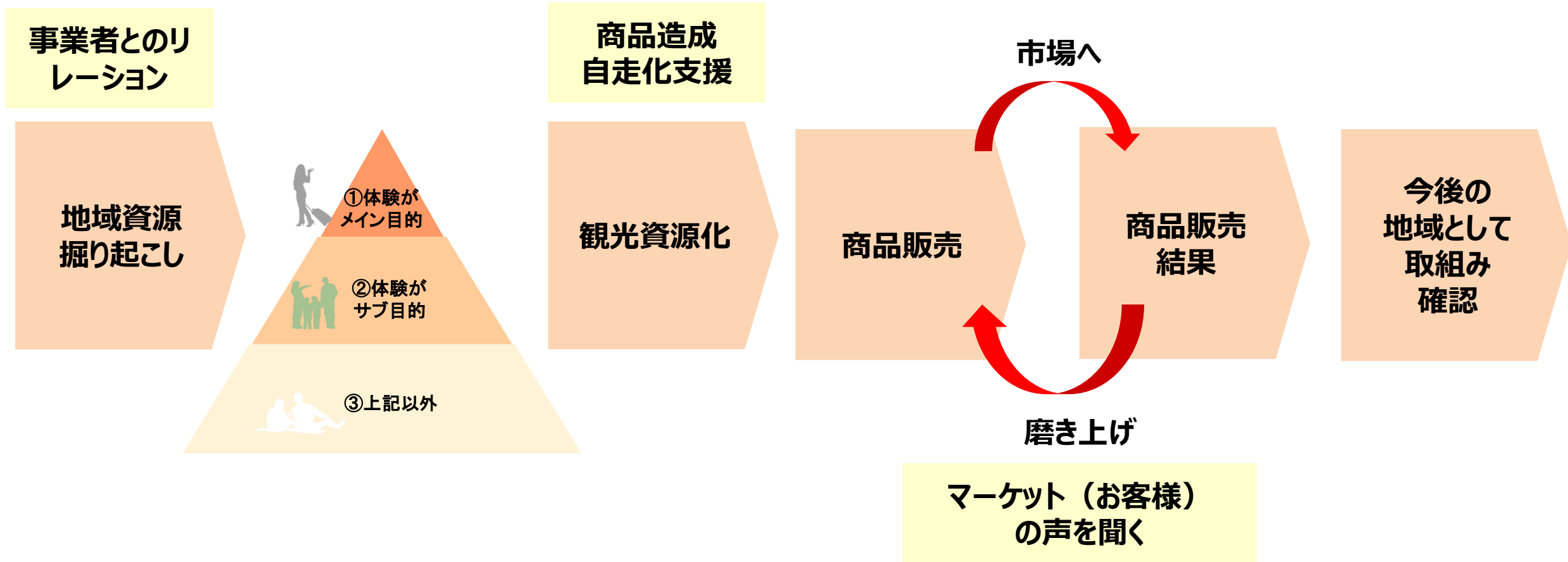
	① 体験内容が明記されている（「温泉」「陶芸」など）
	② 限定感が明記されている（「GW限定」「10名限定」など）
	③ 施設やプランのPRポイントが明記されている （「関東では希少な～」「駅から約5分」「早期割引」など）
	④ ターゲットが明記されている （「家族で楽しめる」「カップルで遊べる」「お一人様OK」など）

=プラン説明文のチェックポイント=

①	体験の流れが明記されている（受付→会計→体験内容→解散 施設内他サービス等）
②	料金・料金に含まれるものが明記されている
③	アクセスが明記されている（近隣観光地や最寄駅からの距離）
④	クチコミから、施設の客観的なPRポイントを拾って要約して明記されている （「品数が豊富」「トイレが綺麗」「設備が充実」など）

=予約の受付方法について=

①	1名から受付OKな状態
②	土日祝日の在庫が出ている状態
③	当日予約受付可能になっている状態
④	当日午後に受付可能なプランが販売されている状態
⑤	直前化（00時間前）までになっている状態
⑥	90日先の予約ができる状態
⑦	決済方法が併用設定になっている状態（現地とOC）
⑧	時間帯が細かく設定できている状態 （入館・入園系プラン9:00~17:00ではなく①9:00~②10:00~③11:00~等）



観光客がその地域の地域の価値に魅力を感じ、満足し、消費に繋がる上での重要なこと

- ①地域にとっての価値は何か（体験・食・お土産）を決める
- ②調査・企画・モニターで終わらせない。商品化→販売までをまず行う
- ③・販売まで行ったうえで、売れるもの
＝市場価値がある＝観光客にとってのその地域の価値
・売れないもの
＝何かしら価値を感じていない→改善が必要であり、磨き上げを行っていく



やりっぱなしにしない = 継続が重要



ご清聴 ありがとうございました

【お問い合わせ先】
株式会社リクルート
じゃらんリサーチセンター 高橋 佑司
yuji@r.recruit.co.jp