
令和2年度ナイトタイムエコノミー推進に
係るコンテンツ造成事業
「夜の城下町 彦根探訪事業」
報告書

令和3年3月26日

株式会社近畿日本ツーリスト関西
滋賀支店
大津市末広1-1
日本生命大津ビル3階
TEL 077-522-7518
FAX 077-526-4503

1. 事業概要	3
2. 事業内容	4
(1) プラン企画	
(2) 意識啓発セミナー及びスキルアップセミナーの開催	
(3) 店舗開発	
(4) マップデザイン製作	
(5) 啓発動画制作	
(6) モニターツアーの実施	
3. 本事業を通じた課題と改善点	16

1. 事業概要

【事業名】

ナイトタイムエコノミー推進に係るコンテンツ造成事業
夜の城下町 彦根探訪事業

【事業の目的】

本事業は、ナイトタイムエコノミー推進に係るコンテンツ造成事業の一環として、近畿運輸局と（一社）近江ツーリズムボード（以下、「連携先」という）が連携して実施するものである。

「明日の日本を支える観光ビジョン」に掲げる2020年消費額8兆円といった目標達成に向けて、非消費時間とされているナイトタイムでのツアー造成を行い旅行消費額拡充が求められている。

滋賀県彦根市においても入込観光客数は年々増加傾向にあるが、日帰り客が多く滞在時間が短いため、観光消費額が低迷している。

本事業では、コロナウイルス回復後のインバウンド需要回復に向けて、「遊郭」として栄えた「彦根・袋町遊郭」を含む彦根の城下町一帯（以下、「城下町」）の飲食店やスナックを活用した魅力あるナイトプランを造成するとともに、受入環境を整備することで更なる滞在を促し、訪日外国人の観光消費拡大を図ることを目的とする。

【連携先】

一般社団法人近江ツーリズムボード

【再委託先事業者名】

マップデザイン製作：アインズ株式会社
啓発動画制作：株式会社いろあわせ

【事業概要】

城下町のうち、彦根駅周辺及び袋町（彦根市河原2丁目付近）周辺エリアの飲食店・スナックより2～3店舗を周遊するプランを2本（価格設定①10,000円、②15,000円程度）以上造成するために、以下の事業を実施すること。

なお、造成したプランは連携先サイト「Visit Omi」(URL : <https://visit-omi.com/>)、他社販売サイトで掲載・販売するものとする。

- (1) プラン企画
- (2) 意識啓発セミナー及びスキルアップセミナーの開催
- (3) 参加店舗開拓
- (4) マップデザイン製作
- (5) 啓発動画制作
- (6) モニターヒアリングの実施

【事業内容】

- (1) プラン企画
欧米豪からの旅行者が気軽に楽しく体験できるようFIT向けのOTAを意識したプランを作成、訪日外国人の夜のお店に対する心理的ハードルを下げる商品として夜の城下町彦根探訪「はしご酒クーポン」を計3種類開発した。
- (2) 意識啓発セミナー及びスキルアップセミナーの開催
上記プランの持続可能な受入環境づくりの支援、料金価格設定手法、訪日外国人接遇手法、ホスピタリティ向上を学ぶセミナーを計2回実施した。
- (3) 参加店舗開拓
コロナウイルス感染症対策を行う、インバウンド向けサービスが可能という条件のもと、上記セミナー参加者から当該エリアより参加店舗20店舗を開拓。
- (4) マップデザイン製作
プラン情報を掲載した城下町散策に寄与するマップデザインを製作、またモニターヒアリングを実施、改善点をヒアリングの上、ブラッシュアップを行った。

1. 事業概要

- (5) 啓発動画制作
料金体系や店内マナー等、日本独自の食文化への理解を深める、安心・気軽に飲食店を訪れたいくなるような情報提供ツールとして啓発動画を計3本制作。
- (6) モニターヒアリングの実施
上記(4)で造成したプランについて、対象者にヒアリングを実施、改善点の洗い出しを行い、商品化に向けて検証した。

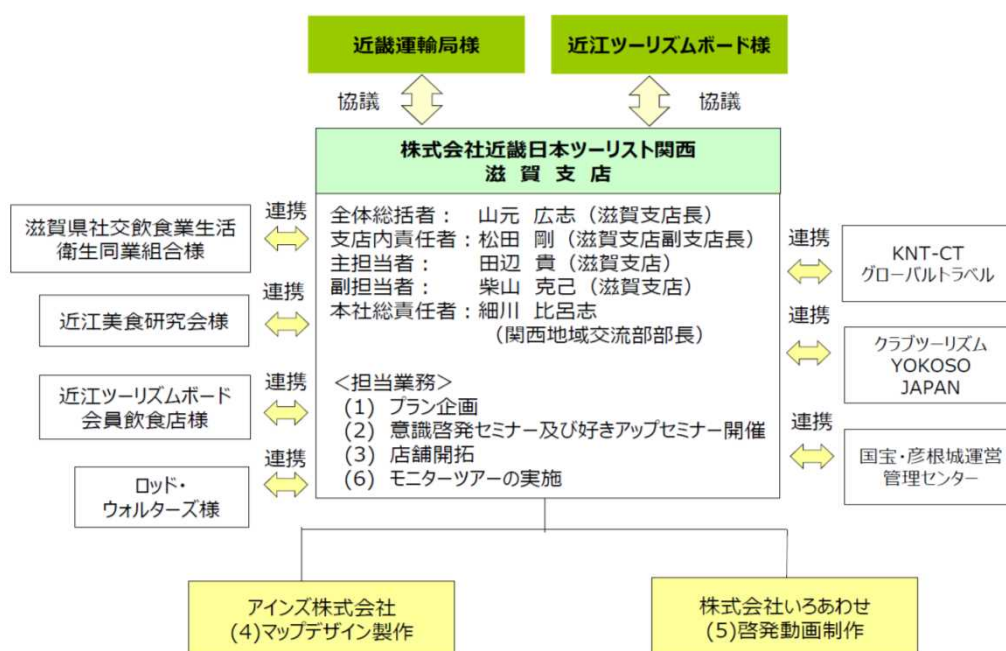
【事業工程】

本事業の工程を以下に示す。

	11月	12月	1月	2月	3月
プラン企画	プラン企画調整		プラン企画決定		
セミナー開催	参加者 11/24 募集 第1回	参加者 12/9 募集 第2回			
店舗開拓	近所の名物ママへの店舗取材		彦根エリアの店舗取材		
マップデザイン制作 (アインズ(株))		候補店舗決定	参加店舗決定		エビデンスチェック 紙マップ: 3月10日、3月24日納品予定
啓発動画制作(2本以上) ((株)いろあわせ)	スケジュール等調整		1/12	1/26	2/16 エビデンスチェック 飲食/スナック: 3月12日、3月19日納品予定
モニターツアー実施		招聘者選定 ホテル等手配①	1月16日~18日 モニターツアー → 緊急事態宣言発出により延期	招聘者選定 ホテル等手配②	3月12日~13日 3月17日~18日 モニターツアー実施

【体制図】

体制図を以下に示す。



1. 事業概要

【費用】

本事業にかかった経費を以下に示す。

項目	費目	単価	数量	単位	小計
①プラン企画	委託費	300千円	1	式	300千円
②意識啓発セミナー及びスキルアップ セミナーの開催	委託費	510千円	1	式	510千円
③店舗開発	委託費	200千円	1	式	200千円
④マップデザイン製作	委託費	2,000千円	1	式	2,000千円
⑤啓発動画制作	委託費	2,800千円	1	式	2,800千円
⑥モニターヒアリングの実施	委託費	217千円	1	式	217千円
全体運営管理費	人件費	190千円	1	式	190千円
合計					6,217千円

2. 事業内容

(1) プラン企画

1) 実施概要

城下町のうち、彦根駅周辺及び袋町の飲食店及びスナックにて欧米豪からの旅行者が気軽に楽しく体験できるようにFIT向けの、OTAを意識したプランを2本以上作成する。
また上記以外にも本事業の趣旨に合致するプランがあれば独自で企画する。

2) プラン企画時の考察と得られた成果

- 上記の通り、当初は①10,000円ではしご酒店3店舗プラン②15,000円で夕食のお店+はしご酒店2店舗プランの2プランを想定して企画を進めていた。
- 飲食店店主や社交組合の方々へのヒアリングで「はしご酒のお店は1店舗3,000円、夕食のお店は5~6,000円くらいが妥当ではないか」また「3軒以上が条件だが、実際には2店舗のはしご酒で良いというお客様が多いのでは？」との意見をいただき、結果下記3プランとすることとした。
 - はしご酒店2店舗プラン 6,000円
 - はしご酒店3店舗プラン 9,000円
 - 夕食+はしご酒2店舗プラン 11,000円
- 当初は紙クーポンを2プラン作成する想定だったが、現場で当日追加購入したいと思った時に、
 - どこで購入するのか？
(今回の事業企画に賛同いただく店舗に事前に置いておくが基本ではあるが)
 - 現場での販売時、決済はどうするのか？
カード決済できるお店がほとんどない、外貨の現金払いに対応できない。
などの理由により、電子クーポンの方が良いのでは？ということになり、下記対応とした。
 - ①②は電子クーポン対応
 - ③は紙クーポン対応

尚、夕食付プランは夕食のお店で紙クーポンを渡すことが可能と判断したため、③を紙クーポン対応とした。

また食材の問題で当日予約では今回のプランに対応できないと判断したため、3日前までの予約とした。

①②のはしご酒の店舗は予約なしで来店が可能である。

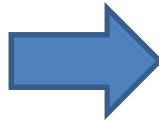
- ①②の電子クーポンはYahoo!系のPass Marketを利用予定。
スマートホンで、購入とカード決済の両方に対応している。
 - ①②とも予約はスマホでOTBのページにて行い、決済は①②はPass Marketにて、③はアソビユーのシステムを利用する。
- クーポンの有効期限は「最初にご利用いただいた日から1ヶ月以内」とした。
外国人は滞在日数が長く、一旦他の地域に行つて2週間後に戻ってくるというパターンが考えられるため。

プラン名	金額	予約サイト	決済方法・クーポン種別
彦根はしご酒 クーポン はしご酒2店舗プラン	6,000円	OTB HP内 (スマホ/PCのいずれも可)	Pass Marketにてクレジットカード 決済 電子クーポン、利用当日まで利用可
彦根はしご酒 クーポン はしご酒3店舗プラン	9,000円	OTB HP内 (スマホ/PCのいずれも可)	Pass Marketにてクレジットカード 決済 電子クーポン、利用当日まで利用可
彦根はしご酒 夕食+はしご酒2店舗 プラン	11,000円	OTB HP内 (スマホ/PCのいずれも可)	夕食の予約はOTBが行い、決済は アソビユーにてクレジットカード 紙クーポン、購入は夕食利用日の 3日前まで

2. 事業内容

3) 予約からご利用までのチャート

1. ①はしご酒2店舗クーポン、②はしご酒3店舗クーポン利用時は「電子クーポン」対応



★訪日外国人
母国/現地でOTBのHPで
スマホで簡単予約！

★Pass Market
電子クーポンのURLを
送信！



★お店のスタッフ
認証画面から電子
クーポンの内容を
確認！
その後もぎり！



★訪日外国人
もぎり完了確認！
この後はゆっくり
お酒を堪能！



★訪日外国人
袋町などのお店で
電子クーポンの画面を
見せる！



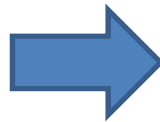
はしご酒電子クーポン利用方法日本語版/英語版 (イメージ)

2. 事業内容

2. ③夕食+はしご酒2店舗クーポン利用時は「紙クーポン」対応



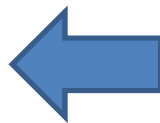
★訪日外国人
母国/現地でOTBのHPで
スマホで簡単予約！



★近江ツーリズムボード
夕食レストランを予約！



★お店のスタッフ
紙クーポンの夕食
部分をもぎり、残
りのクーポンをお
渡し！



★夕食レストラン
近江ツーリズムボードから
紙クーポンを受け取る



★訪日外国人
残りの紙クーポンを
持ってLet'sはしご酒！



お食事券とのセットでクーポンを購入された方(紫色の店舗、黄色の店舗で利用可能)

- ① お食事されるお店の店員に、予約メールをスマホ画面上、もしくは出かけた紙で提示。
- ② その場で紙クーポンを受け取り、お使いください。
- ③ お食事後にはしごするお店では、入店ごとに、この紙クーポンを提示し、店員がクーポンをもぎると受付完了です。

For people who have bought Drink & Meal Tickets,
(ticket accepting locations marked in purple & yellow)

- ① Show your confirmation email to the meal location staff, either on your mobile screen or a printed paper copy.
- ② You will be given equivalent paper tickets to use for the night.
- ③ Give these paper tickets to each location.

はしご酒紙クーポン日本語版/英語版 (イメージ)

2. 事業内容

はしご酒クーポンの利用方法

はしご酒のみの電子クーポンを購入された方 (● 紫色の店舗のみ利用可能)

- ① お持ちのスマホで電子クーポンを表示し、店員に提示。
- ② 店員がお伝えする認証コードを入力の上、画面をスワイプし、再度店員に提示すると受付完了です。
- ③ 上記の手順で、訪問店舗ごとに受付を完了させ、クーポンの限度枠数分をお使いください。



お食事券とのセットでクーポンを購入された方 (● 紫色の店舗、● 黄色の店舗で利用可能)

- ① お食事されるお店の店員に、予約メールをスマホ画面上、もしくは出力した紙で提示。
- ② その場で紙クーポンを受け取り、お使いください。
- ③ お食事後にはしごするお店では、入店ごとに、この紙クーポンを提示し、店員がクーポンをもぎると受付完了です。



How to Enjoy Hashigo Bar Hopping with Tickets

For people who have bought Drink-only Tickets, (ticket accepting locations marked in purple ●)

- ① Show your electronic ticket at a location via mobile device.
- ② You will be given an authentication code; enter the code and swipe the screen.
- ③ Repeat the same process above until you've used all your tickets.



For people who have bought Drink & Meal Tickets, (ticket accepting locations marked in purple ● & yellow ●)

- ① Show your confirmation email to the meal location staff, either on your mobile screen or a printed paper copy.
- ② You will be given equivalent paper tickets to use for the night.
- ③ Give these paper tickets to each location.



はしご酒クーポン日本語版/英語版 (イメージ)

認証コードもぎりにつきまして

今回の案件では「認証コードもぎり」という機能をご提供致します。

PassMarket

利用の流れ (サンプル)



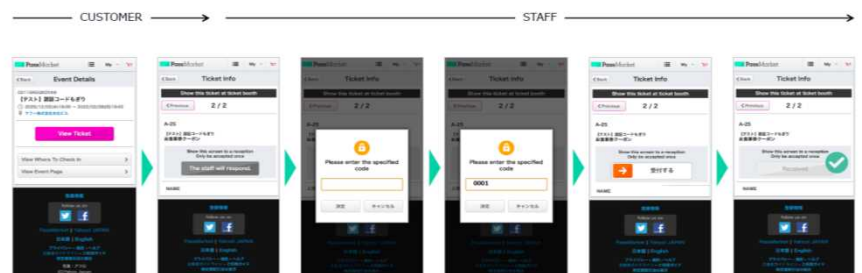
④の部分で、加盟店ごとに割り振られた認証コードを入力することで、どの加盟店で使用されたかクーポンであるかというデータ記録を行う仕組みです。

※上記はレジヤ施設の例です。

About Specified Code

PassMarket

How to use the Ticket with specified code.



電子クーポン「Pass Market」利用の流れ日本語/英語版 (イメージ)

令和2年度ナイトタイムエコノミー推進に係るコンテンツ造成事業
「夜の城下町 彦根探訪事業」報告書

2. 事業内容

(2) 意識啓発セミナー及びスキルアップセミナーの開催

1) 実施概要

訪日外国人に慣れていない彦根駅周辺、袋町の飲食店、スナックの店主に対し、造成プランの持続可能な受入環境づくりの支援、料金価格設定手法、訪日外国人接客手法、ホスピタリティ向上の観点から意識啓発、スキルアップセミナーを2回開催した。

2) 具体的な実施内容

<1回目>

日時： 令和2年11月24日（火）13:00～16:00

場所： 彦根商工会議所4FAホール

参加人員：会場参加13名、オンライン参加8名

概要： 「『うちでもできる！』訪日外国人へのおもてなしセミナー」と称して、外国人向け接客マナーとホスピタリティ向上にフォーカスしたオープンセミナー

講義1：講師 刀根浩志氏 「観光カリスマが話す、外国人が感じる日本の魅力」

コロナショックから観光産業全てに見直しが必要となったこと、旅は目的から手段になっていくこと、「おもてなし」を過大評価するのではなく友人を招く時をイメージしながら接するようにして欲しい、外国人が驚く日本の良いところ、地域効果と顧客満足を狙っていこうということ学ぶ。

講義2：講師 千葉美香氏 「まち歩きコーディネーターが伝える 外国人をもてなす基本と接客方法」
「外国人に喜ばれる料理とお酒」

外国人客接客の基本として「宿泊施設の利用案内」「スタッフの語学力」「施設周辺の案内」「食事の選択肢の充実」「予約金とキャンセルの扱い」があること、日本で外国人に人気のある料理はいわゆる日本料理、寿司だけでなく、焼肉やすき焼き、ラーメンやうどん、カレーライスなど多岐にわたる反面、アレルギー、ベジタリアンやハラールなど宗教や民族によって食べられないものがあること、お酒は日本酒はもちろん焼酎やジャパニーズウィスキーも人気があることを学ぶ。

講義3：講師 稲見みずえ氏 「ランドオペレーターが語る、外国人が喜ぶおもてなしと旅行行程」

外国人向けの旅行会社を経営する立場から、過去ご自身が企画したツアーを基に「観光総合」「IT」「おもてなし」「ひとつづくり」「プロモーション」「イメージ」の着地型観光6つの戦略について学ぶ。

<2回目>

日時： 令和2年12月9日（水）13:00～16:00

場所： 彦根商工会議所4FAホール

参加人員：会場参加13名、オンライン参加14名

概要： 「『うちでもできる！』訪日外国人へのおもてなしセミナー」と称して、訪日外国人が求めるサービスとは何か？にフォーカスしたオープンセミナーとお互いの意見を出し合うワークショップ、Withコロナ、Afterコロナ時代のコロナウィルス対策についてのオープンセミナー

講義1：講師 松本真智子氏 「訪日外国人が求めるサービスとは？」

和食の普及を目的とした訪日外国人対象の和食・家庭料理教室を、また日本ムスリム支援協会を設立し、「Halalセミナー・Halal料理教室」を主宰されている立場から、外国人に求められる和食、外国人に求められるハラール対応について学ぶ。

ワークショップ：「訪日客をもてなそう」「クーポンに適したサービス内容とは」というタイトルで参加者からの様々な意見、悩み、講師への質問が出た。

講義2：講師 原田浩之氏 「Withコロナ、Afterコロナ時代のコロナウィルス対策」

長年滋賀県庁生活衛生課および保健所で生活衛生、食品衛生業務に従事、現在は滋賀県生活衛生営業指導センターで経営指導員されておられる立場から、飲食店に特化したコロナウィルス対策、厚生労働省より提示されている指針に基づいた対応をすれば、決してコロナウィルスは怖いものではなく、これからは共存していくことを考えるべき、ということ学ぶ。

2. 事業内容

3) 講師紹介 講師を以下の通り示す。

講師名	所属先	経歴・選定理由
刀根浩志 	株式会社観光ビジネス総研 代表取締役	地方の自然や文化、仕事、暮らし、そして人を体験交流型観光の主役として最大限に生かした地域オリジナルのツーリズム創造を数多く手がけ、近年ではインバウンドの拡大と稼ぐDMOの創造と経営、人材育成など持続可能な地方観光の形成に定評がある。
千葉深香 	株式会社観光ビジネス総研 研究員兼アドバイザー 株式会社インプリージョン 観光まちづくりプロデューサー	過去JTBグループに在籍し、長年MICE事業や地域振興等に携わり、観光まちづくりやまち歩き整備、各地のインバウンド支援、企画、調査などを多く手掛けて来られている。
稲見みずえ 	株式会社観光ビジネス総研 研究員兼アドバイザー 株式会社エミリアトラベル 代表	自らがインバウンド向け旅行会社を運営され、更に観光ビジネス総研のアドバイザーとして全国の観光地や観光地候補へのアドバイスをさせて頂かれる。
松本真智子 	株式会社観光ビジネス総研 研究員兼アドバイザー Washoku Home Cooking -Machiko- (和食ホーム クッキング) 代表	和食の普及を目的とした訪日外国人対象の和食・家庭料理教室（現在27ヶ国）を主催し、延べ2,000人の参加者に和食の魅力を伝えておられるだけでなく一般社団法人日本ムスリム支援協会を設立し「Halalセミナー・Halal料理教室」も開催されておられる。
原田浩之 	公益財団法人滋賀県生活衛生 営業指導センター 経営指導員	長年、滋賀県県庁生活衛生課および保健所で生活衛生、食品衛生業務に従事され、現在は滋賀県生活衛生営業指導センター経営指導員として主に飲食店向けのコロナウィルス対策についての講義を行っておられる。

2. 事業内容

4) 開催通知 セミナー開催に際し作成した書面を示す。

令和2年度ナイトタイムエコノミー推進に係るコンテンツ造成事業
「夜の城下町 彦根探訪事業」

**「うちでもできる！」
訪日外国人へのおもてなしセミナー**

受講料 無料!

訪日外国人、ましてや「夜の街に來られる訪日外国人の方々へのおもてなし」と言われても、何から始めれば良いかわからない方がほとんどではないでしょうか？さらには、今後のWithコロナ・Afterコロナという環境での受入に不安を持たれていらっしゃるいませんか？
この度、そういった不安をお持ちの夜の街の店舗経営者、スタッフの方々を対象に「訪日外国人へのおもてなしセミナー」を2回に分けて開催することいたしました。

第1回目は主に「ホスピタリティ向上」「外国人向け接遇マナー」についての講義、第2回目は「訪日外国人が求めるサービスとは？」そして「Withコロナ、Afterコロナ時代のコロナウイルス対策」について学んでいただき、正にこれから訪日外国人の方々を店舗にお迎えしようとする経営者やスタッフの方々のため、Withコロナ・Afterコロナを見据えたセミナーです。これを機会に「彦根の夜の街活性化」を本気で考えてみませんか？

【第1回目】

日時 令和2年11月24日（火）
13:00～16:00

場所 彦根商工会議所4FAホール

定員 30名（定員を超えた場合、後日オンラインでの配信をご案内させていただきます）

★注意事項

- ・マスクを着用いただき、会場に設置する消毒液等をご利用の上、受講下さい。
- ・当日に発熱や体調不良の場合はご来場をお控え下さい。
- ・新型コロナウイルスの感染状況によってオンライン開催になる場合がございます。

★主催 国土交通省 近畿運輸局

★お申込先 一般社団法人近江ツーリズムボード
Email info@oh-mi.org
FAX 0749-22-5580

★お申込方法
下記に必要事項をご記入の上メール又はFAXにてお申込下さい。

プログラム

13:00～ 挨拶 国土交通省 近畿運輸局
13:05～ 挨拶 一般社団法人近江ツーリズムボード 近江美食研究会 部長 上川悟史様

13:10～ 講義1 **観光カリスマが語る、外国人が感じる日本の魅力**
講師 観光ビジネス総研株式会社 代表取締役 刀根浩志氏

14:00～ 講義2 **まち歩きコーディネーターが伝える外国人をもてなす基本と接客方法「外国人に喜ばれる料理とお酒」**
講師 観光ビジネス総研株式会社 研究員兼アドバイザー 千葉深香氏

14:55～ 講義3 **ランドオペレーターが語る外国人が喜ぶおもてなし旅行行程**
講師 観光ビジネス総研株式会社 研究員兼アドバイザー 稲見みずえ氏

メイン講師

観光ビジネス総研株式会社 代表取締役 刀根 浩志氏

(独)中小企業基盤整備機構 チーフアドバイザー 観光ビジョン推進 関西ブロック会議 アドバイザー
沖縄県「戦略的課題解決型観光商品等支援事業」アドバイザー
島根県出雲市特別顧問、観光誘客担当
地球の歩き方総合研究所 研究員

フリガナ	フリガナ		
事業者名	受講者名		役職名
事業内容			
住所 〒			
電話	FAX	メール	

※ご記入いただいた情報は近江ツーリズムボードからの各種連絡・情報提供のために利用させていただきます。参加者の実態調査・分析のために利用いたします。

令和2年度ナイトタイムエコノミー推進に係るコンテンツ造成事業
「夜の城下町 彦根探訪事業」

**「うちでもできる！」
訪日外国人へのおもてなしセミナー**

受講料 無料!

訪日外国人、ましてや「夜の街に來られる訪日外国人の方々へのおもてなし」と言われても、何から始めれば良いかわからない方がほとんどではないでしょうか？さらには、今後のWithコロナ・Afterコロナという環境での受入に不安を持たれていらっしゃるいませんか？
この度、そういった不安をお持ちの夜の街の店舗経営者、スタッフの方々を対象に「訪日外国人へのおもてなしセミナー」を2回に分けて開催することいたしました。

第1回目は主に「ホスピタリティ向上」「外国人向け接遇マナー」についての講義、第2回目は「訪日外国人が求めるサービスとは？」そして「Withコロナ、Afterコロナ時代のコロナウイルス対策」について学んでいただき、正にこれから訪日外国人の方々を店舗にお迎えしようとする経営者やスタッフの方々のため、Withコロナ・Afterコロナを見据えたセミナーです。これを機会に「彦根の夜の街活性化」を本気で考えてみませんか？

【第2回目】

日時 令和2年12月9日（水）
13:00～16:00

場所 彦根商工会議所4FAホール

定員 30名（定員を超えた場合、後日オンラインでの配信をご案内させていただきます）

★注意事項

- ・マスクを着用いただき、会場に設置する消毒液等をご利用の上、受講下さい。
- ・当日に発熱や体調不良の場合はご来場をお控え下さい。
- ・新型コロナウイルスの感染状況によってオンライン開催になる場合がございます。

★主催 国土交通省 近畿運輸局

★お申込先 一般社団法人近江ツーリズムボード
Email info@oh-mi.org
FAX 0749-22-5580

★お申込方法
下記に必要事項をご記入の上メール又はFAXにてお申込下さい。

プログラム

13:00～ 挨拶 一般社団法人近江ツーリズムボード 会長 上田健一郎氏

13:10～ 前段 前回の振り返りと今回の進め方
講師 観光ビジネス総研株式会社 代表取締役 刀根浩志氏

13:20～ 講義1 **訪日外国人が求めるサービスとは？**
講師 Washoku Home Cooking 代表 松本真智子氏

13:50～ ワークショップ
①訪日客をもてなそう
②クーポンに適したサービス内容とは
講師 観光ビジネス総研株式会社 代表取締役 刀根浩志氏

15:00～ 講義2 **飲食店舗向け新型コロナ対策とは**
講師 (公財) 滋賀県生活衛生営業支援センター 原田 浩之氏

講師紹介

Washoku Home Cooking 代表 松本 真智子氏 (公財) 滋賀県生活衛生営業支援センター 原田 浩之氏
昭和57年 滋賀県立大卒 薬剤師として
-県学生産衛生課および保健所で生活衛生、食品衛生業務に従事
-県衛生監視員、食品衛生監視員として関係部署の許可、監視業務に従事
-県衛生研究所 (現 衛生科学センター) において理学士部門の講義研究に従事
平成30年 滋賀県庁を定年退職、現在に至る。

フリガナ	フリガナ		
事業者名	受講者名		役職名
事業内容			
住所 〒			
電話	FAX	メール	

※ご記入いただいた情報は近江ツーリズムボードからの各種連絡・情報提供のために利用させていただきます。参加者の実態調査・分析のために利用いたします。

2. 事業内容

5) 配布資料

セミナー開催時に配布したアンケート用紙を示す。

第2回 「うちでもできる！」訪日外国人へのおもてなしセミナー

今回は、彦根を訪れた訪日外国人観光客に対して、「まちを上げてもてなそう。」という意思表示をするためにまずは個店それぞれが「うちのお店はこんな店！」という各店の魅力を伝えるため、お客様の立場に立って「今だけ・ここだけ・あなただけ」のサービスとメッセージを創造してみましよう。

店名： _____

記入者： _____

- 1. お店の PR** うちの店を選んでいただくためにお店の特徴をまとめましよう。
(※お客様目線：安心感、安全性、サービス理念やオーナーのこだわり、アクセスなど)

- 2. 飲食・サービスについて** 料理、飲み物、設え、雰囲気などサービス内容について
(※お客様目線：料理・飲み物のメニュー、調理法、提供方法、お店の広さ、座席スタイル)

- 3. 料金、会計システム** チケット購入、支払方法、キャッシュレスサービスについて
(※お客様目線：ひとりの予算とその内容「〇〇分〇〇放題」など、カードは使える?)

- 4. おもてなしスタッフについて**
(※お客様目線：どんな人に出逢えるのかな? 英語はどの程度通じるのかな? 指差しメニューや簡単な会話シート、電子パッドはあるのかな?)

- 5. その他、訪日客をお迎えするための工夫**
(※サイン看板、チラシ、HP など「出逢いやひと気を感じる広告」を心がける)

2. 事業内容

5) セミナー参加者

今回の事業に大変興味をお持ちいただいた主に袋町の飲食店主に数多くご参加いただいた。
また当日体調不要等でどうしてもご参加いただけなかった方には、セミナー動画を後日視聴いただくこ
とでセミナー参加とした。
参加者一覧は下記参照（順不同、敬称略）。

事業内容	地域	事業者名	受講者名	参加方法
クラブ	袋町	クラブ サンローラン	大橋 外美	会場参加
飲食店	袋町	粹兆	水長 秀行	会場参加
クラブ	袋町	くらぶ浜	松原 富子	会場参加
スナック	袋町	サー ウィンザー	中川 香代子	会場参加
スナック	袋町	スナックローガン	茂森 博美	会場参加
バー	袋町	BAR貴園	戸田 守建	会場参加
飲食店	県内各地	一休庵	上川 悟史	会場参加
飲食店	彦根駅周辺	銀水	樋口 雅都	会場参加
スナック	袋町	和風すなっせつこ	河原崎 勢津子	会場参加
スナック	袋町	姫	シン チェブン	会場参加
バー	袋町	Leader's Bar	橋本 泰幸	会場参加
飲食店	彦根城周辺	献上伊吹そば つる亀庵	重富 小百合	会場参加/ オンライン
飲食店	キャッスルロード 周辺	比内地鶏 ほっこりや	重富 小百合	会場参加/ オンライン
バー	彦根駅周辺	Salon Bar Thistle	宮下 純	オンライン
飲食店	キャッスルロード 周辺	株式会社千成亭風土	上田 美佳	会場参加
飲食店	琵琶湖岸	eight hills delicatessen	西村 武士郎	オンライン
旅館	琵琶湖岸	双葉荘	片岡 純一郎	オンライン
スナック	袋町	EAT PUB 摩天楼	磯寄 博	オンライン
居酒屋	袋町	猿（えん）	楠目 純之	オンライン/ 会場参加
飲食店	キャッスルロード 周辺	Girasole	小島 匠一	オンライン
飲食店	彦根駅周辺	やきとり鶏丸	中川	オンライン
飲食店	彦根駅周辺	魚丸	中川	オンライン
飲食店	彦根駅周辺	カレー食堂 ジャンゴ	杉本 純平	オンライン
酒屋	彦根駅周辺	さざなみ酒店	安齋 和真	オンライン
バー	袋町周辺	Booze Bar	日向 英夫	オンライン

※1回目と2回目で参加方式が違う方は「オンライン/会場参加」または「会場参加/オンライン」と記載した。

2. 事業内容

5) セミナー参加者と講師の質疑応答

講師の一方的な講義に終始せず、様々な課題や悩みを抱えておられる店主から下記の質問があり、その回答を一覧にした。

外国人向けの料金設定の感覚がわからない？ (第2回目 ワークショップ)	はしご酒クーポンは1枚3,000円と決めているので、その範囲で自分のお店をどうアピールするか？という観点で考えて欲しいと伝える。 3,000円で「〇〇が〇杯+おつまみ〇〇」「1時間飲み放題」など各自で考えて欲しい。
クーポンだと各店舗が同じ内容にしないといけない？ (第2回目 ワークショップ)	日本独自のスナック文化を広めるという観点で、全店舗が同じ内容に統一するよりも各店舗で独自に設定した方が面白いと思う。 参加店舗の統一感は一感はロゴマーク作成などで図っていければ。
店主、従業員とも英会話ができなくて大丈夫か？ (第1回目 講義2)	英会話ができない人々のためのはしご酒クーポンであること、ある程度聞かれることは決まっているので、事業参加者共同で想定問答集を作成すれば心配には及ばない。 英語メニューの作成のアドバイスはOTBが行う。
現金払いのみの対応は外国人には受けが悪い？ (第1回目 講義3)	治安、安全対策の観点からも外国人はあまり現金を持ち歩かない。 すぐには言わないが近い将来、クレジットカードや電子マネー決済に対応できるようにしておいた方がよい。
ベジタリアン対応と言われてもどう対応すれば良い？ (第2回目 講義1)	訪日外国人、特に欧米圏をターゲットするならばベジタリアンやハラール対応は必須課題になってくる。 事業参加者で勉強会等をすべき、OTBも積極的に参加する。
日本のスナック文化が外国人に理解できるか？ (第1回目 講義2)	確かに外国には日本のスナックのような文化はないが、逆に日本独特の文化として今後売り出していくべき。 まずははしご酒クーポン事業から始めて、日本のスナック文化を彦根からアピールしていくのが良いのでは？

6) 得られた成果

1. 料金設定や外国人への接遇に不安を持っていた店主たちも2回のセミナーを通じて自分たちが何をすべきか、またそれほど難しいことをするわけではなく、日々改善していくことで道が開けることを理解いただけた。
2. 何から始めれば良いかわからないと言っていた店主も英語メニューを作る、現金よりカード決済を好む外国人向けにカード対応を進める、ベジタリアンやハラール対応について勉強、メニュー開発に生かすなど具体的な方向性が見えたことで不安が払しょくできた。

7) 成果をどう反映するか

1. 参加店舗に対し、当初は料金、提供内容とも同一のものにした方が統一感を出せるのではと考えていたが、日本独自のスナック文化をアピールするためには無理に統一せず、それぞれのオリジナリティを出す方向性でいく。
2. 現金決済しかできない店舗が多い、外国人のカード決済主義のギャップを埋めるべく、また現地でクーポンを追加購入したいというニーズに応えるためには電子クーポン対応も必要である。

2. 事業内容

- 8) セミナー時の風景
第1回目、第2回目に分けて写真を掲載する。



講義中の講師と参加者の一コマ
第1回目 11月24日 (火)



講義とワークショップの一コマ
第2回目 12月9日 (火)

2. 事業内容

(3) 店舗開拓

1) 実施概要

1. 上記のセミナー参加者の中から彦根駅周辺及び袋町エリアより参加店舗20店舗程度（袋町より最低5店舗以上）を開拓する。
2. はしご酒をするスナック、バーを10～15店舗程度、夕食を取ることができる飲食の店舗を5～10店舗程度のイメージで開拓する。
3. 「コロナウイルス感染症対策を行う」「インバウンド向けサービスが可能」を加盟店の条件とする。

2) 具体的な店舗開拓手法

1. 上記のセミナー参加者からスナック、バーで参加の意思がある店主にはクーポン1枚の販売価格が、3,000円であること、旅行会社等への販売手数料のことも考慮した上でセットメニューを考案いただけるかを提示、具体的なメニューを考案いただいた方にご参加いただく旨を伝える。夕食を提供いただく店舗には同様に5,000円が販売価格であることを提示する。
2. 約1ヶ月後、クーポン用のメニューを考案いただいた方の店舗を回り、「コロナウイルス感染症対策を行う」「インバウンド向けサービスが可能」という条件をクリアできるかを改めてヒアリングした上で問題ないと判断した場合、参加店舗と認定する。

3) 開拓店舗の選定理由

1. セミナー前であれば「うちは基本料金が〇〇円で飲み放題」しか設定がないと仰っていた店主もセミナー後は「3,000円であればどの程度の内容にすれば外国人が喜ぶ？または価値感があるのか？」と言った質問が出るようになるなど、前向きな店主がいること。
2. 来年度以降に店主、従業員とも簡単な英会話のレッスンを受ける方向性を持っている、積極的に英語メニューを作成するなど、インバウンドのお客様のストレスが少しでも解消できるような動きをしていただけること。
3. 今は現金決済のみの店舗でも、インバウンドのお客様を取り込むためにクレジットカードや電子マネー決済の導入を考えていただけること。
4. ベジタリアン対応や禁煙対応など、日本人はあまり求めないが、インバウンドのお客様が求めそうなサービスを取り入れようと努力いただけること。

4) 参加店舗一覧

左記の手法、選定理由に則り、参加店舗として登録いただいた店舗とクーポンに対しての提供内容一覧を掲載する（順不同）。

No.	店種類	店名	クーポン内容
1	はしご酒店	和風すなっせつこ	1時間3杯まで飲み放題（焼酎、ウイスキー）+ おつまみ1品
2	はしご酒店	貴園	好きなドリンク3杯 + おつまみ1品
3	はしご酒店	スナック ローガン	1時間飲み放題 + おつまみ2品（手料理&乾きもの）
4	はしご酒店	Café & Bar ウルワシ	好きなドリンク2杯（ビール除く）+ おつまみ1品 ※1時間
5	はしご酒店	Leader's Bar	①1時間飲み放題 or ②シミュレーションゴルフ1時間+ドリンク2杯
6	はしご酒店	スナック&バー Luna	1時間飲み放題 + おつまみ1品
7	はしご酒店	大衆酒場 猿	好きな料理2品 + お好きなドリンク2杯
8	食事処	魚と酒菜 粋兆	先附+お造り+焼き物+揚げ物+お寿司のセット
9	食事処	鮪松	四季を感じる御膳（お寿司3貫、茶碗蒸し、デザート付き）+ 食前酒1杯
10	食事処	伊勢幾	たちばな弁当 + 鯉こく + 滋賀の地酒1合 のセット
11	食事処	献上伊吹そば つる亀庵	伊吹蕎麦御膳 + 地酒3種飲み比べセット
12	食事処	ほっこりや	季節の比内地鶏御膳 + ファーストドリンク ※季節の比内地鶏御膳は四季折々で内容を変更いたします
13	食事処	銀水	お寿司 + 天ぷら + 近江牛すき焼き + 滋賀の地酒1合 or ソフトドリンク
14	食事処	せんなり亭 伽羅	すきやき鍋御膳（上）+ 近江牛握り寿司二種
15	食事処	千成亭別館 華見	近江牛のすき焼き（小鍋）+ 八寸 + 近江牛肉の握り寿司2貫 + ミノの辛子酢味噌和え + ごはん・赤出汁・漬物 + デザート
16	はしご酒店	スナック サンローラン	好きな飲み物3杯（ウイスキー or 焼酎）+ おつまみ1品（乾きもの）
17	はしご酒店	EAT PUB 摩天楼	ビール2本 + おつまみ
18	はしご酒店	Ripea リベア	1時間飲み放題
19	はしご酒店	スナック サーウィンザー	50分飲み放題（ウイスキー or 焼酎）+ おつまみ1品（乾きもの）
20	はしご酒店	すなっく さくらんぼ	1時間飲み放題（ウイスキー、焼酎、ブランデー）+ チャーム1品 + 付きだし3品

2. 事業内容

(4) マップデザイン製作

1) 実施概要

1. はしご酒クーポンの利用方法、はしご酒クーポンの特典を記載したマップを連携先と協議の上、製作していく。
2. 外国人目線で「見やすい」「心理的ハードルを下げる」「明朗会計で利用しやすいお店が多数ある」ことをアピールする。
3. 店舗開発の結果、参加店舗となっていたはしご酒のお店12店、夕食のお店8店の計20店舗を掲載、できる限り各店舗の場所、駅やタクシーでの距離感がわかっているようなマップとする。
4. 彦根のスナック文化を作り、守ってきたママ、マスターの店を取材、かつて遊郭だった袋町の昭和、平成、令和と時が流れる中での変遷を語っていただく。

2) マップデザインデータ (イメージ)

Let's go Bar-Hopping in the Castle Town
Hikone Bar-Hopping
Drink Tickets Usage & Locations

The traditional snack bar, or snacku, is a popular nightlife destination in Japan. Snack bars are believed to have originated at the time of the Tokyo Olympic Games in 1964, beginning as late-night restaurants that served light meals (snacks) in addition to alcohol. Normally the snack bar customers sit at the counter, and are served by a barkeep called either mama (female) or master (male). With many bars to choose from, you're sure to find whatever you're looking for, whether it's a quiet place to unwind, a chance to enjoy mama's cooking, or a night to show off your talent with karaoke!

What's Fukuromachi?

Fukuromachi is a district around Hikone's Kawara area that includes about 100 snack bars, hostess bars, and izakaya restaurants. These are all clustered in fuku-ro-koji (lit. "blind alleys"), which is how the area became known as Fukuromachi. In the past, Fukuromachi was actually a red-light district, with brothels occupying much of the district, reaching a peak of 69 such establishments in the 1930s. But those businesses were ordered to shut down in 1956, and so the area began a transformation into the Fukuromachi of today. The new district thrived, becoming the largest nightlife district of Shiga's Koto region. Walking through the alleys, some of the buildings still retain elements of the former district such as Bengara-goshi (red lattice), offering a glimpse into the past.

Ticket Details

- 2 bars 6,000 yen (JPY)
- 3 bars 9,000 yen (JPY)
- 1 restaurant & 2 bars 11,000 yen (JPY)

How to Enjoy Hikone Bar-Hopping with Tickets

For people who have bought Drink-only Tickets, (ticket accepting locations marked in purple ●)

- 1) Show your electronic ticket at a location via mobile device.
- 2) You will be given an authentication code; enter the code and swipe the screen. Show them the displayed screen, and you're all done.
- 3) Repeat the same process above until you've used all your tickets.

For people who have bought Drink & Meal Tickets, (ticket accepting locations marked in purple ● & yellow ●)

- 1) Show your confirmation email to the meal location staff, either on your mobile screen or a printed paper copy.
- 2) You will be given equivalent paper tickets to use for the night.
- 3) Give these paper tickets to each location.

The image shows two maps: the Hikone Castle Area Map and the Fukuromachi Area Map. The Hikone Castle Area Map shows the castle, museum, and surrounding streets. The Fukuromachi Area Map shows the 'blind alleys' (fuku-ro-koji) and various bars and restaurants, each marked with a number and a color-coded dot (purple for drink-only, yellow for drink & meal). A QR code is provided for an interactive map.

No.	Name	Business Hours	Seating	Regular Holiday	Set Content	Image
1	Japanese Snack Setsuko	7:30 pm - 1 am	9	Sundays & Holidays (open by reservation)	1 hr for up to 3 drinks (shochu liquor / whiskey) & 1 appetizer	
2	Tavern Takazono	9 pm - 1 am	18	Sundays & Holidays	3 drinks of your choice & 1 appetizer	
3	Snack Logan	9 pm - 1 am	20	Sundays	1 hr unlimited drinks & 2 appetizers (homemade dishes & dry snacks)	
4	Café & Bar Uruwashii	7 pm - 12 am	40	Sundays & Holidays	1 hr includes 2 drinks of your choice (except beer) & 1 appetizer	
5	Leader's Bar	8 pm - 4 am	34	Sundays	Choice of either (1) 1 hr of unlimited drinks, or (2) 1 hr for 2 drinks plus golf simulator	
6	Snack & Bar Luna	7 pm - 2 am	10 counter seats / 20 booth seats / 40 karaoke room seats	Sundays (occasionally for holidays, noon and New Years)	1 hr for unlimited drinks & 1 appetizer	
7	Izakaya En	7 pm - 12 am (Fri & Sat) / 7 pm - 2 am (Fri & Sat)	15	Sun, Mon & Holidays	Choice of 2 dishes & 2 drinks	
8	Suicho	8 pm - 1 am	7	Sundays & Holidays	Set menu of appetizer, sashimi, grilled fish, fried food & sushi	
9	Sushimatsu	8 pm - 12 am	6 counter seats / 10 private rooms	Sundays (occasionally for holidays, noon and New Years)	Seasonal set meal (3 parts of sushi, chawanmushi, savory custard & a dessert) & 1 aperitif	
10	Iseiku	11 am - 2 pm / 4 - 8 pm	6 private rooms / 10 counter seats	Irregular	Tachibana Bento, miso soup with carp, & 1 glass of jizake (local sake)	
11	Tsurukian	11:30 am - 3:30 pm / 5 - 8 pm	60 seats (table / private rooms)	Wed (regular in spring & autumn seasons)	Ibuki soba set meal & tasting set of 3 jizake (local sake)	
12	Hokkoriya	11:30 am - 2:30 pm / 5:30 - 10:30 pm (last order 10)	1st floor: 40 seats (table / counter) / 2nd floor: 20 seats (last order 10)	Wed (regular in spring & autumn seasons)	Seasonal Hinaji Jidori set meal & 1 drink (set meal dishes vary by season)	
13	Ginsui	11:30 am - 2 pm / 4:30 - 11 pm	100	Irregular	Sushi, tempura, Omi Beef sukiyaki & 1 glass of jizake or soft drink	
14	Sennaritei Kyara	11:30 am - 3 pm (last order 2:30) / 5 - 10 pm (last order 8:30)	80	Tuesdays	Premium sukiyaki set meal & 2 types of Omi Beef sushi	
15	Sennaritei Hanami	11:30 am - 2:30 pm / 5 - 10 pm (last order 8:30)	15	Wednesdays	Small Omi Beef sukiyaki pot, appetizer, 2 pairs of Omi Beef sushi, marinated beef, rumen, rice, miso soup, pickles & dessert	
16	Snack Saint Laurent	8:30 pm - 1 am	15	Sundays & Holidays	3 drinks of your choice (shochu liquor / whiskey) & 1 appetizer (dry snack)	
17	Eat Pub Matenro	8:30 pm - Late	24	Sundays & Holidays	2 glasses of beers & appetizer	
18	Ripea	8 pm - 1 am	18	Sundays & Holidays	1 hr of unlimited drinks	
19	Snack Sir. Windsor	7:30 pm - 1 am	25	Sundays & Holidays	50 mins for unlimited drinks (whiskey / shochu liquor) & 1 appetizer (dry snack)	
20	Snack Sakuranbo	8 pm - Late	24	Sundays & Holidays	1 hr for unlimited drinks (Whisky / shochu liquor / brandy), 1 dry snack & 3 appetizers	

Meal tickets must be purchased at least 3 days in advance. *Please wear a mask and wash hands frequently to prevent COVID-19 during your stay. *Business hours or schedules may change due to pandemic conditions. Most snack bars don't accept credit cards. Please keep cash with you.

2. 事業内容

3) 取材店舗とコメント紹介

今回の事業に特に積極的、かつ是非参加いただきたい店舗のママ、マスターのコメントを掲載する。
(順不同、敬称略)

日時	取材店舗名	ママ、マスター氏名	コメント
令和3年 1月18日 (月)	魚と酒菜 粋兆	水長 秀行 	店主は彦根に生まれ、料理人として京都で修業を重ねた上、2014年に念願の袋町に出店。 伝統的な日本料理のスタイルを守りつつ、新しい物も積極的に取り入れながら料理の本質を追求しています。
令和3年 1月18日 (月)	BAR貴園	戸田 守建 	創業51年、音楽好きが集まるアメリカンバー。 アメリカを感じたい一心で入った横須賀のバーにカルチャーショックを受け、自分でもバーをやりたいと強く決めました。 お酒はショット売りでフード、ノンアルコールのカクテルも充実。アナログレコードが流れ、ライブステージでは生演奏やブルースジャムセッションも楽しめますよ。
令和3年 1月18日 (月)	Leader's Bar	橋本 泰幸 	ゴルフ、カラオケも楽しめる多彩なバー。 袋町で経験を積み、呼び名だった「リーダー」を店名にして2001年にオープン 気軽に足を運べるリーズナブルなバーとしてカラオケやシミュレーションゴルフも完備、若い人から年配層、お酒が飲めない人も楽しめるよう工夫しています。
令和3年 1月18日 (月)	EAT PUB 摩天楼	磯寄 博 	開店は1981年、中国料理のコックをしていた経験から屋号を命名。 以来40年の歴史を経て、世代を超えて家族で通う常連客も多くいます。 大切にしているのは、お客様に楽しんでもらい、自分も楽しむこと。
令和3年 1月18日 (月)	Café & Bar ウルワシ	中村 昭枝 	創業は1965年(昭和40年)、今も東京銀座にある老舗「クラブ ウルワシ」で働いていた中村さんの叔母が、この地で開業したのが始まり。 新聞、雑誌、テレビ、あらゆるものに触れ、得た知識を会話やおもてなしに活かし、観光案内の役割もできればと、店内の本棚にはガイドブックや歴史の本、雑誌など書籍も充実させるべく努力しています。

2. 事業内容

日時	取材店舗名	ママ、マスター氏名	コメント
令和3年 1月20日 (水)	和風すなっく せつこ	河原崎 勢津子 	「日本の良さを感じられる和のおもてなし」「気楽なお店にしたい」をコンセプトにしています。良いお客様に巡り合っていることが自慢、袋町のネオンが消えないようにみんなで街を盛り上げたいです。
令和3年 1月20日 (水)	すなっく さくらんぼ	小池 まゆみ 	ネオン管の看板と平仮名の文字が、どこか懐かしさを感じさせる「すなっく さくらんぼ」。親しみやすい雰囲気にかけてドアを開けると、明るい笑顔の小池さんが出迎えてくれます。心掛けているのは、一人一人のお客様を大事にすること。特に初めて来店する人には心を寄せ、楽しく過ごせるように気を配ります。誰でも気兼ねなく入れるお店でありたいと思っています。
令和3年 1月20日 (水)	猿	楠目 純之 	「限りなくスナックに近い居酒屋です」をコンセプトにしたお店。彦根には友人も多く、袋町も馴染みの場所。その場所に自分の店を持てるということに魅力を感じ、2016年、申年に「猿（えん）」と名付けた店をオープン。料理が得意だったため袋町にはない、お好み焼きや博多直送の長浜ラーメンをメニューに揃え、気軽に通える大衆酒場としても営業しています。
令和3年 1月20日 (水)	スナック& バーLuna	松原 富子 	2021年に創業55年を迎える会員制の「くらぶ浜」の姉妹店。袋町の生き字引と言われるママの松原さんは「この商売は女として最高の職業」と話し、かつて「浜勇（はまゆう）」の名で芸妓をされておられました。「お客様はお店を選ぶ、お店もお客様を選ぶ」だからこそ自身を磨くことにも余念がなく、新しいもの、話題の場所があればどこへでも出かけていきます。

2. 事業内容

- 4) インタビュー時の様子
各インタビュー時の写真を掲載する。



令和3年1月18日（月） インタビュー時の様子

2. 事業内容



令和3年1月18日（月） インタビュー時の様子



令和3年1月20日（水） インタビュー時の様子

2. 事業内容

(5) 啓発動画制作

1) 実施概要

1. 料金体系や店内でのマナー等、日本独自の食文化に対する理解を深めるための啓発ツールとして、また安心・気軽に飲食店やスナックを訪れたくなるような分かりやすい情報提供ツールとして動画を制作する。
2. はしご酒とはどういったものか、また店内でのマナー等をストーリーに基づき制作する。

2) 撮影スケジュール

コロナ禍による緊急事態宣言の発出等により、臨時休業や賑やかな夜の街を演出できるほどの人の往来がなかったことで、本来想定撮影スケジュール、動画のコンセプトとは一部相違があるが、計3回の撮影を行った。

尚、撮影には彦根市在住の外国人男女2名に協力いただいた。

啓発動画撮影スケジュールと撮影内容			
時間	場所	コンセプト	撮影内容
令和3年1月12日(火)	彦根市	飲食編	彦根駅前の寿司店で撮影。 飲み物、食べ物の注文の仕方、お箸の使い方や、日本酒を頼んでみよう！など和食店で何を頼んで、何を食べるのがおススメかを表現した。 テーブルチャージの案内も含めた。
令和3年1月26日(火)	彦根市	スナックバー編	日本独自のスナックではカウンター、ボックス、カラオケが歌える席があり、お好みに応じたチョイスを楽しもう、もちろん海外にもあるキャッシュオンデリバリーのお店もいろいろなお楽しみいただけるお店がある、隣の席の日本人とも積極的に打ち解けようということを表現した。 お支払いは現状現金払いが多いので、お金を持ち歩いた方が良いとの情報も入れている。
令和3年2月16日(火)	彦根市	はしご酒編	当初の長回しは踏襲し、夕食用店舗1軒とはしご酒店4軒で撮影。 実際にクーポンで夕食とはしご酒をして貰いはしご酒の夜は楽しいよ！という演出にしている。 他の2本より早回しの部分も入れ、躍動感が出るようにも工夫している。

3) 出演者情報

啓発動画出演者	プロフィール
Ren Nelson	男性、31歳 アメリカ出身数年前より日本人の奥様と彦根市在住 音楽映像関係の仕事に従事
Chloe Bonnafe	女性、24歳。 フランス出身ワーキングビザにて2019年来日 2020年末より彦根東高校にてALT教師として勤務

2. 事業内容

- 4) 撮影協力店舗
今回撮影に協力いただいた店舗の一覧を掲載した。

	コンセプト	撮影店舗	コメント・選定理由
①	飲食編	銀水 (彦根駅周辺)	彦根駅前の寿司店、和食店。 カウンター、小上がり、宴会まで様々なニーズに対応可能な彦根でも有数の寿司店。 代々受け継ぐ暖簾を三代目店主がしっかり守っており、ネタの良さや繊細な料理も人気の一つ。 彦根の老舗寿司店でネタ、味が良いとされ、雰囲気は入りやすいが高級感もあり、バランスが良いとされるため。
②	スナックバー編	スナック&バー Luna (袋町)	袋町にある創業50年を超えるスナック「くらぶ浜」の姉妹店。 カウンター、ボックス、カラオケスペースの3つからなり、一つの店で様々な用途に対応できる袋町でもリーズナブルかつリーダー的存在のお店。 上記の通り袋町のリーダー的存在、かつ彦根のスナック文化の象徴のお店のため。
③	スナックバー編	BAR貴園 (袋町)	創業51年、音楽好きが集まるアメリカンバー。 お酒はショット売りでフード、ノンアルコールカクテルも充実。アナログレコードが流れ、ライブステージでは生演奏もあり。 スナックが多い袋町の中で数少ないショットバー、マスターの人柄の良さ、外国人対応力の高さのため。
④	はしご酒編	魚と酒菜 粹兆 (袋町)	店主は彦根に生まれ、料理人として京都で修業を重ねた上、2014年に念願の袋町に出店。 伝統的な日本料理のスタイルを守りつつ、新しい物も積極的に取り入れながら料理の本質を追求。 社交組合の理事長でもある店主とのカウンター越しの会話の楽しさが魅力、また今回の事業の旗振り役であるため。
⑤	はしご酒編	和風すなっく せつこ (袋町)	「日本の良さを感じられる和のおもてなし」「気楽なお店にしたい」をコンセプトにしたスナック。 毎日ご自身が用意するおつまみも人気。 彦根のスナック文化の原型ともいえるお店のため。
⑥	はしご酒編	Leader's Bar (袋町)	気軽に足を運べるリーズナブルなバーとしてカラオケや袋町ではここにしかないシミュレーションゴルフも完備、若い人から年配層、お酒が飲めない人も楽しめるよう工夫しているお店。 マスターの人当たりの良さ、飲み以外でも楽しんでいただける要素満載のお店のため。
⑦	はしご酒編	猿 (袋町)	「限りなくスナックに近い居酒屋です」をコンセプトにしたお店。 一人暮らしが長く、料理も得意だったオーナーが、袋町にはないお好み焼きや博多直送の長浜ラーメンをメニューに揃え、気軽に通える大衆酒場。 スナックのレベルを超えた逸品、料理を提供していただけるお店であるため。

2. 事業内容

- 5) 撮影時の様子
各撮影時の写真を掲載する。



令和3年1月12日（火） 啓発動画（飲食編）撮影時の様子



令和3年1月26日（火） 啓発動画（スナックバー編）撮影時の様子

2. 事業内容



令和3年2月26日（火） 啓発動画（はしご酒編）撮影時の様子

2. 事業内容

(6) モニターツアーの実施

1) 実施概要

彦根駅、袋町周辺を視察、その後マップデザイン、はしご酒クーポンの原案を見ていただき、外国人にとって使いやすいか、クーポンの内容や料金体系がわかりやすいかなどの改善策を検討する。

2) モニターヒアリングの開催

本来は企画した商品別にモニターツアーを実施する予定だったが、緊急事態宣言発出などの理由によりツアー形式ではなく、現地視察後会議室にてヒアリングを行うというモニターヒアリングを3月17日に開催した。

モニターヒアリングにはインバウンド事業者に参加いただき、専門的な観点より課題点を抽出した。

※当初は1月15日（金）、2月12日（金）にモニターツアー実施を想定していたが、いずれも緊急事態宣言発出によりツアー中止とした。

	モニターヒアリング日程			
	時間	場所	招請者氏名・経歴	人数
第1回	令和3年3月17日（水）	彦根市	株式会社エイチ・アイ・エス 訪日営業本部 インバウンド事業グループ 関西チーム チームリーダー 田中 美帆 藤田 千秋	2名

3) 招請者選定理由

お2人とも株式会社エイチ・アイ・エスのインバウンド事業グループに在籍、田中氏は約10年間、主にヨーロッパ人に向けたツアー造成とコンテンツの提供を、藤田氏は5年前まではタイなどの東南アジア向けのツアー造成、現在は主に北米向けのツアー造成を担当しつつ、日本の良さを伝えるオンラインツアー制作をされているため、関西圏において今回のモニターとして適任と考えたため。

また、お2人とも以前から彦根という街にポテンシャルを感じていたという情報を得、是非彦根を売り出すアイデアをいただきたいと思ったため。

2. 事業内容

- 4) モニターヒアリング行程表
下記にてモニターヒアリングの行程を示す。

行程表	
1	<p>★JR彦根駅にてお出迎え</p> <p>彦根駅 …… 袋町視察 …… 夢京橋キャスルロード視察 …… 14:50 15:20 17:00 17:10 18:20</p> <p style="text-align: right;">…… 近江ツリズムボード（ミーティング） === 彦根駅 18:30 20:00 20:20</p> <p>※紙マップ、啓発動画視聴 ※電子クーポンも含めて外国人にとって使いやすいか、 夜の城下町彦根をどう発信するかの見解交換 地元の人間からは見えにくい彦根の良さを検証 ※袋町とキャスルロードとの回遊性検証</p> <p>JR ————— 航空機 →→→→→→ 専用車 ===== 徒歩 …… ケーブルカー ++++++++ ロープウェイ ^^^^船 ~~~~~</p>

2. 事業内容

- 5) モニターヒアリング結果
モニターヒアリングより以下のような意見を収集し、各コンテンツの解決策を検討した。

コンテンツ名	モニター意見	解決策	改善実施有無 (2021年3月時点)
はしご酒クーポン (3種類共通)	マップやスマホで検索すればわかるとは言え、今回参加の事業者向けの看板や行灯、ネオンを作成できないか？	「はしご酒クーポンで利用できる店」という行灯、ロゴマークを制作する案は既に参加事業者から出ている。	未実施（2021年度中に実施予定）
はしご酒クーポン (3種類共通)	ほぼ全ての店でクレジットカードが利用できない、は厳しいのでは？	参加事業者に引き続きカード加盟店に登録するよう啓発を行う。 当面はカード使用不可、現金払いとマップに記載することで対応	加盟店登録の啓発は継続中（2022年4月をめどに加盟店登録を目指す） カード使用不可の文言は今回のマップに掲載済
はしご酒クーポン (夕食+はしご酒2店)	夕食店舗で紙クーポンを渡すとのことだが必ず1軒目に行くとは限らない、クーポンの渡し方に検討の余地あり？	夕食の予約を受ける際に紙クーポンが夕食店舗に置いてあるので引き取るように、との案内を行うことで対応。	新規予約を受ける際、左記案内を行う。
はしご酒クーポン (3種類共通)	マップにベジタリアンやハラール対応についての記載がないが対応は可能か？	現状対応可能な店舗はないが、まずは夕食店舗から対応できるよう啓発を行う。 日々紙マップを更新はできないが紙マップからQRコードで連動する各店舗の詳細情報ページを更新することで対応。	継続中（2021年度中に実施予定）
はしご酒クーポン (3種類共通)	クーポンの利用期限を設けるべきでは？	最初の利用日から1ヶ月間有効とする。 クーポンにその旨掲載。	実施済（今回制作のクーポンに対応）
はしご酒クーポン (3種類共通)	はしご酒クーポンと宿泊をセットにしたプランを作る予定はある？	リアルエージェントでセットプランを作っただけなら販売手数料も含めて相談に応じたい	今後の協議

2. 事業内容

6) モニターヒアリング時の様子

彦根駅、袋町周辺、夢京橋キャッスルロード周辺視察の写真を掲載する。



モニターヒアリング前の袋町周辺視察時の様子

2. 事業内容



モニターヒアリング前の夢京橋湯するロード周辺視察時の様子



モニターヒアリング時の様子

3. 本事業を通じた課題と改善点

【総評】

夜の城下町彦根を活性化するためには、彦根での宿泊を増やし、宿泊されたお客様がいかに夜の街に出て行くかにかかっている。

彦根で宿泊し、夜の街に出て行くようにするには、

- ①宿泊して行かないと彦根の街を見切れないと思うほど、街全体の魅力を高める。
その結果、彦根に泊まっているので、その流れで彦根の夜の街に出て行く。
- ②街全体はもちろんだが「彦根の夜の街はスナックが熱い！」という情報が外国人の間で広まり、「夜の街に出て行くこと」が目的そのものになるようにする。

のいずれかのアプローチだと考える。

①は行政も含めて街全体で考えていく話だが、②は夜の街が主体になって新たなアプローチをするという、正に今回の事業に当てはまるため、積極的に働きかけることで、当初は懐疑的な雰囲気だった飲食店店主たちもセミナーに参加、具体的なクーポン内容の精査の過程でどんどん前向きになっていき「袋町を復活させよう」という目標設定をするまでになったことは評価できる。

コンテンツ開発はもちろん大事だが、やはり店主たちの想いがあるからこそその夜の街活性化だと思うので、引き続き様々な形や事業で積極的に関わっていきたいと思わせる事業であった。

「我が街の活性化は夜の街の活性化から！」との掛け声で、日本各地の夜の街の店主が動き始めるものの、それぞれのお店のエゴがぶつかり合い、夜の街全体が空中分解するということが多いとの意見をモニターからいただいたが、今回の事業を通じて彦根の夜の街に一体感が出てきたことで将来が期待できると思う。

【課題と改善点】

しかしながら、課題や改善すべき点も見つかっている。

1. 全ての店が現金決済のみであること。
モニターの意見にもあったように、日本人と違いキャッシュレスが当たり前の外国人の受入にはカード決済や電子マネー決済を導入するよう働きかけていかねばならない。
2. 外国人の紙媒体への意識の希薄さ
今回の事業は紙マップの製作、紙クーポン対応だが、今後はペーパーレス化に向けてカード決済が基本の電子クーポンや各店舗への誘導も含めて、プラチナマップやGoogle My Mapsへの移行も検討する必要があるかもしれない。
3. アレルギー、ベジタリアン、ハラル対応への意識向上
現状、外国人のそういった需要に対応できる店はほとんどないが、セミナーでもお話があったように外国人の受入れには必ず必要になってくる対応のため、街全体で勉強会を催すなどしていく必要がある。
4. 英会話力向上
はしご酒クーポンがあるため、当面店内では英語メニューの設置対応が良いと思うが、リピート率を上げるためには英会話力は必要不可欠、街全体で勉強会を催すなどしていきたい。
5. 駆け込み寺の設置
夜の街での外国人とのトラブルが起きた際に、対応する窓口の設置を検討する必要がある。
6. プラン終了後の移動手段の確保
都会のように深夜にタクシーが営業していないため、宿泊ホテルへの移動が徒歩しかないが、今後タクシー事業者と調整し、対応を検討する。

