

## ①誘客型ツアー商品の開発・販売企画

■目的/ 日本旅行とタイアップし、沖縄全域の酒造所(希望社)を対象とした酒蔵ツアーを企画・販売する事により泡盛のへの興味関心を高める。

県の平成28年度 戦略的課題解決型観光商品等支援事業において、大変好評であった「みんなでカリー！！泡盛ガールズプロジェクト」のノウハウを活用、メディアのモニターツアーを事前に実施する事により、商品力の強化とPR面の強化を図る。

■概要/ (1)モニターツアーの実施

- a.沖縄本島モニターツアー 10/20(金)～10/22(日) 4名
- b.石垣島モニターツアー 10/31(火)～11/2(木) 1名
- c.久米島モニターツアー 12/2(土)～12/3(日) 1名

(2)シティリビングプロモーション

- a.シティリビングWeb東京版記事掲載
- b.シティリビング公式Facebook
- c.シティリビング紙面パブリシティ

(3)日本旅行webサイトにて商品販売展開

- a.沖縄本島エリア 古都首里の伝統の酒造所で泡盛文化に触れる  
銘酒まさひろと伝統の忠孝 泡盛の神髄に触れる
- b.宮古島エリア 宮古・伊良部・下地・来間 4島スペシャル  
宮古・池間・伊良部・下地・来間 5島スペシャル
- c.石垣島エリア 伝統の八重泉酒造と亜熱帯石垣島の豊かな自然を満喫  
人気の請福酒造と亜熱帯石垣島の豊かな自然を満喫
- d.久米島エリア リゾートホテル(朝食・米島酒造琉球泡盛工場見学付き)

■成果/  
(課題化)

日本旅行タイアップにより、マスコミ招聘(モニターツアー)、webプロモーション(シティリビングタイアップ)を展開した結果、61組のツアー参加を得ることができた。(沖縄本島エリア9組、宮古島エリア37組、石垣島エリア2組、久米島エリア13組)

宮古島以外の、沖縄本島エリア、石垣島エリア、久米島エリアは、本企画とのタイアップによる新規取組み事業となっており参加数はやや少ないが、今後も日本旅行によって引き続き着地型商品として継続販売を行っていくことから、徐々に知名度を上げていき、更に多くの送客を期待することができる。

課題は、引き続き旅行商品そのものの知名度向上にあると考えられ、メディア活用を中心とした継続的なプロモーション支援を行う事や、参加特典の充実化支援など、販売向上を目的とした工夫の余地はまだ存在すると考えられる。

各酒造所との連携を強化し、旅行者にとって魅力があるサービスを開発するなど、商品としての成功事例をすこしづつ増やしていく取組みを今後も引き続き行っていくべきである。

## ②着地型ツアー商品の開発・販売企画

### ②着地型ツアー商品の開発・販売企画

■目的/ 沖縄県内の主要な酒蔵での工場見学および試飲、隣接する観光施設、飲食店等で幅広く使える、着地型観光商品(周遊エンジョイパス)として発行し、酒蔵への送客誘発、隣接地域での消費促進、特定テーマでの広域連携型周遊スキームを確立する。

■概要/ 時期 : 2017年6月～2018年2月  
場所 : 沖縄本島、久米島、宮古島、石垣島の酒蔵、および、その隣接する観光施設、飲食店、等  
対象 : FIT県外観光客  
流通 : レンタカー会社営業所での無料配布、主要観光協会での限定無料配布  
企画 : スタンプラリー方式を内包する型式(3箇所周遊したら特産品がもらえる)  
部数 : 3,000部

■成果/  
(課題化) 酒造所が所在する地域への観光送客と消費促進を目的に、酒造所の工場見学および試飲、隣接する観光施設、飲食店等で幅広く使えるスタンプラリー型クーポンブックを無料配布した。

クーポンブックの設置先は、各酒造所、レンタカー会社、観光協会、旅行社、観光施設等県内45拠点へ設置のご協力を頂いている。

今回21箇所の酒造所の協力を頂いており、観光客がクーポンブックを持参し、掲載店舗を周遊しながら土産商品の購入、スタンプラリーをお得にお楽しみ頂いている。

酒造所から「若い女性の利用が多い」「カップルでの利用が目立った」などの声が寄せられており「酒蔵見学のPR活動を実施しており、それで来店されたお客様へ配布して利用いただいている」という声もあった。

最終的にはトータルで305件の利用があり、配布に対して10%程度のリターンは非常に高い数値と考えることができる。利用者側の特典(割引率や、利便性など)をもっと魅力のあるものに工夫ができれば、今後更に利用率をあげる事も可能であり、参加された酒造所の皆様の更なる協力を期待したい。

展開期間が、非常に長期に渡っていることもあり、配布側の協力のモチベーションが徐々に低下した事情もあったことから、今後は期間を限定して、例えば夏・秋・冬など季節感を加味した商品開発や、エリア連携の強化など、様々な視点から切り口を設け、複数のシリーズ展開など、passのリリース方法の工夫などを引き続き検討したい。