

## 御柱祭を活用したターゲット別誘客促進拡大事業

### 取組に至る背景・事業の目的

- 御柱祭による集客効果のみに依存することなく、御柱祭が終了した後も継続して残る誘客システムの開発を目指し、魅力ある企画を実施することで、観光客の増加と滞在時間の延長による観光消費額の拡大、新たな顧客の開拓を図った。
- また、平成22年の秋に実施された「信州デスティネーションキャンペーン」とも連携した取り組みを行うことで集客の拡大と地域活性化を図った。

### 事業内容

- 誘客のターゲットとする顧客層別に、各事業を展開した。
  - ・「おもてなしパスポート」  
地域の店舗（飲食、土産、観光施設等）の情報とサービスが掲載された冊子10万部を作成配布し、併せてスタンプラリーの実施
  - ・JR各駅での飲み歩き企画「ほろ酔い倶楽部」  
51店舗で1セット1,000円の飲み歩きコースを設定
  - ・御柱祭活用イベント「喜多郎 meets 御柱祭」  
平成22年6月30日（土）諏訪大社下社春宮境内
  - ・観光ガイドと巡る「おもてなしバスツアー」  
諏訪湖周エリア 9回、山麓エリア 9回
  - ・海外メディア等の招聘事業の実施  
台湾、シンガポール等から4回実施
  - ・外国人誘客用パンフレットの作成  
英語・中国語（簡体字）の2種類製作



【 おもてなしバスツアー 】

### 事業効果

- パスポートは、地域の店舗を訪れるきっかけとなり、スタンプラリーには910通の応募があり、観光消費額の向上に期待ができた。
- バスツアーは、着地型旅行商品としての扱いで、宿泊業との連携が出来、新たなビジネスモデルになることが期待できる。
- 外国人向けパンフレット作成に当たっては、当地域に在住する外国人の方に検討会議に加わっていただき、好みなどに合わせた効果的な製作ができた。

### 工夫・苦労した点、課題、今後の取組など

- バスツアーを取り組むにあたり、お客様の利便性を向上させるよう、駅と観光スポットを結ぶ「二次交通」としての要素を取り入れ、申し込み方法や精算方法などを工夫した。
- 諏訪地域にとって、何を行うことが観光振興に繋がるかという目線と、そこに地域住民や観光事業者をどのように絡ませるかという基本の部分に考慮した。
- 飲みあるき事業（ほろ酔い倶楽部）では、作成したマップが途中で不足してしまった。今年の事業実施については、更に多くの方に当事業を利用していただけよう、部数・掲載方法・配布の仕方等についても検討し、取組んでいきたい。

#### 【選定のポイント】

御柱祭・信州デスティネーションキャンペーンで地域を訪れた観光客に対して、地域を挙げたおもてなしと誘客活動が行われ、観光客の増加に寄与した。

団体名	諏訪地方観光連盟 (諏訪市経済部観光課内)	事業タイプ	ソフト事業
連絡先	電話 0266-52-4141	事業費	9,025,184円
		支援金額	8,578,084円