

第3弾7515キャンペーン 事業者説明会

名護市観光客誘致プロモーション事業

2023年9月1日

公益財団法人 名護市観光協会

名護市観光客誘致プロモーション事業 事業概要	P3
名護市観光客誘致プロモーション事業	P5
(1) セミナー・ワークショップの開催	P9
(2) 産官学連携	P18
(3) 7515キャンペーン（秋期プロモーション）	
①旅ナカクーポン	P21
②参加店舗の募集・選定	P33
③精算	P36
④スタンプラリーイベントの実施	P41
⑤事業の広報	P44
(4) Q&A	P48
お問合せ先	P60

事業目的

名護市の観光事業者及び市内事業者が新たに連携し、統一コンセプト・ブランディング計画の下、観光客を誘引し、滞在・周遊促進を実現する。広報活動、独自商品・宿泊商品の販売促進を具体化させ、秋期プロモーション強化期間の誘客を促進させることを目的として、第3弾 7515 キャンペーンを実施する。

■名護市観光客誘致プロモーション事業

1) 企業間連携による独自商品の企画・造成

ワークショップの開催：アフターコロナにおける観光の在り方、観光マーケティングの基本、商品造成セミナー

2) 産官学連携

本事業の産官学連携を通して「観光」に関わるデータの分析力や情報発信力を身に付けていただく。

- ・ Instagramから名護市の魅力を発信
- ・ キャンペーンを通じて得られる様々なデータを観光協会と連携し分析

3) 7515キャンペーン（秋期プロモーション）

- ① ワークショップで造成した商品の販売
- ② 協力企業による広報活動（ポスター掲示、SNS投稿等）
- ③ 旅ナカクーポン
- ④ スタンプラリーイベント

全体スケジュール

9月

10月

11月

12月

全体

観光客誘致プロモーション事業

事業者説明会 (9月1日)

7515キャンペーン (秋期プロモーション)
(10月2日～12月10日)

セミナー

セミナーは、
3回で1講演
となります。
(同内容を2セット
行います)

セミナー1-1
(9月20日)

セミナー2-1
(9月27日予定)

セミナー1-2
(10月10日)

セミナー2-2
(10月11日)

セミナー1-3
(10月20日)

セミナー2-3
(10月25日)

造成した商品から順次販売

旅ナカクーポン・スタンプラリー

事業者登録期間
(9月1日～9月15日)

デモ期間

スターターキット発送
(9月26日～9月30日)

お振込み①
11月15日

(利用期間：10月2日～10月31日分)

お振込み②
12月28日

(利用期間：11月1日～12月10日分)

旅ナカクーポン利用可能期間：10月2日～12月10日

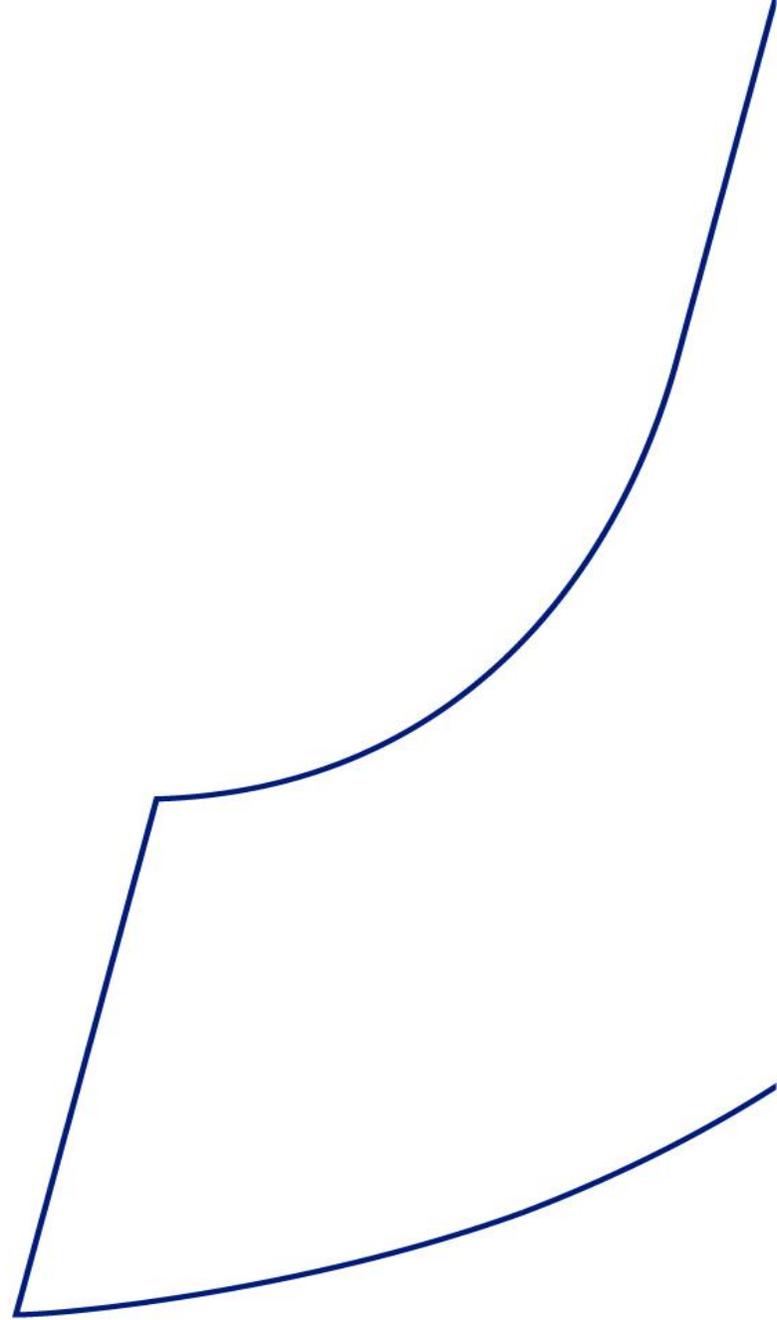
購入カード配布
10月2日～12月5日

購入カード配布対象宿泊期間：10月2日～12月5日チェックイン分まで

スタンプラリー：10月2日～12月10日

※事業者登録期間について、事業開始後も受付を継続し、10月2日以降についても、希望があれば随時対応いたします

名護市観光客誘致プロモーション事業 3ヵ年計画・令和5年実施内容



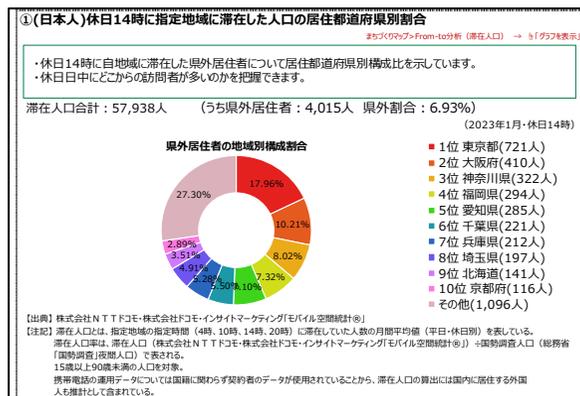
■背景・目的

新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、観光産業を取り巻く内外の環境は大きく変化しました。こうした背景を踏まえて、市場の潮流・変化を考慮しながら、名護市観光産業の回復・発展を実現することを目指し、名護市の観光客誘致プロモーションを実施する。名護市内の事業者間の繋がり強化、既存コンテンツの見直し、新規コンテンツ開発など、事業者が観光客誘致に向けて自主的且つ継続的に自走できる土台作りが必要と推察。市内観光事業者が連携し、統一コンセプト・ブランディング計画の下、観光客を誘引し、滞在・周遊促進を実現する広報活動、独自商品・宿泊商品の販売促進を具体化させることを目的に、3ヵ年計画で実施する。

■現状と課題

参考データ①

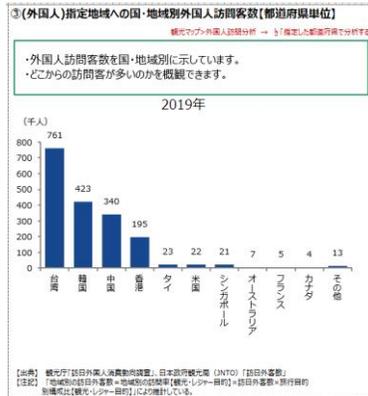
「名護市の休日の滞在人口 都道府県別」



※出典：RESAS

参考データ②

「名護市の外国人訪問客数」



※出典：RESAS

参考データ③

「地元の人へのホスピタリティを感じた都道府県」

■ 地元の人へのホスピタリティを感じた

1位：沖縄県、2位：鹿児島県、3位：北海道、富山県
沖縄県は18回目の1位。地方のゆったりとした雰囲気や地元の人との交流が印象に残る。

1位の沖縄県は18回連続で1位を獲得。「歓迎ムード」を感じたというコメントも。2位の鹿児島県は国外よりランクインし、2018年度の3位以来、4年ぶりのベスト3入り。お店や宿がよい、「ゆったりとした雰囲気」などの意見が。人懐っこさなど人柄に加えて、果物ももったり、ただ地元の人との交流を通してホスピタリティが多かった。

2022年度 順位		2021年度 順位	
順位	都道府県	順位	都道府県
1位	沖縄県	1位	沖縄県
2位	鹿児島県	2位	愛媛県
3位	北海道	3位	北海道
4位	富山県	4位	山形県
5位	秋田県	5位	石川県
6位	大分県	6位	徳島県
7位	群馬県	7位	青森県
8位	山形県	8位	大分県
9位	岩手県	9位	島根県
10位	福島県	10位	秋田県

※「じゃらん宿泊旅行調査 2023 2023/7/13」から抜粋

名護市には、国内からは東京都や大阪府など都市部からの来訪が多いことがわかる(参考データ①)
外国人訪問客数では、台湾、韓国、中国、香港の順で訪問客が多いことがわかる(参考データ②)
また、地元の人へのホスピタリティを感じた都道府県ランキングでは、沖縄県がトップであった(参考データ③)

■現状と課題

参考データ④ 「ご当地ならではの体験・アクティビティが楽しめた都道府県」

■ ご当地ならではの体験・アクティビティが楽しめた

1位：沖縄県、2位：群馬県、3位：大分県

沖縄県が3回連続1位で2位に10ポイント超の差。
観光資源や景勝地を活用したアクティビティが人気。

沖縄県が3年連続1位。マリンスポーツやイルカなどの動物とのふれあい体験など海にちなんだ体験が多い。ヨガやジョギングを挙げる人も。2位の群馬県は温泉やスノーアクティビティ、景勝地の散策やパラグライダーなどのアクティビティも人気。3位の大分県は温泉や「地獄めぐり」など。5位の鹿児島県、7位の栃木県・千葉県、9位の長崎県が圏外よりランクイン。温泉や海などの観光資源、景勝地を活用したアクティビティなどが主流だ。

2022年度 順位		2021年度 順位	
全体平均	35.3	全体平均	35.3
1位 沖縄県	56.8	1位 沖縄県	53.8
2位 群馬県	46.3	2位 徳島県	45.5
3位 大分県	45.1	3位 大分県	45.2
4位 北海道	44.7	4位 長野県	44.3
5位 鹿児島県	43.2	5位 北海道	43.1
6位 和歌山県	40.5	6位 山形県	42.2
7位 栃木県	40.4	7位 和歌山県	42.1
7位 千葉県	40.4	8位 群馬県	40.8
9位 長崎県	39.9	9位 青森県	40.7
10位 山梨県	39.8	10位 岐阜県	40.2

※ 2020年度からの追加調査項目

※「じゃらん宿泊旅行調査 2023 2023/7/13」から抜粋

アドベンチャーツーリズムは地域産業にとって「救世主」となりうる取組

ATの取組は自然や文化や地域を大事にしながらも、経済的成り立ちの重要性を理解しており、地域資産を観光を通じて経済価値に結びつける取組であると言えます。



地方だからこそ
3要素が揃う

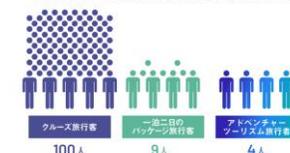
資源活用と持続
の両立を支持

ローカル経済を
重視している

サステナビリティに貢献するAT顧客の消費形態

1万米ドルの経済効果を生み出すためには、マストーツリズム（クルーズ等）では100人が必要ですが、ATでは4人の乗客で達成できます。つまり、ATではより環境へのインパクトを減らすことができます。さらに、マストーツリズムでは消費額のうち、地域に残るの割合が14%に留まるのに対し、ATの場合には実に65%が地域に残るといって調査結果がでています。加えて雇用創出効果もATの方が、1.7倍大きいことも確認されています。

10,000米ドルを地域経済にもたらすために必要な旅行客数



ご当地ならではの体験・アクティビティが楽しめた都道府県ランキングでは、沖縄県がトップであった（参考データ④）
また、世界的に急拡大しこの9月には北海道でサミットも開催されるアドベンチャーツーリズム（アクティビティ、自然、文化体験の③要素のうち、2つ以上で構成される旅行）。地域の魅力そのものはもちろん、旅行者がアドベンチャーツーリズムを通じて、地域の自然・社会環境のサステナビリティ、地域住民の雇用・所得向上に貢献できるかといった視点が重視されるなど、従来の旅行とは違った視点で構築された質の高い旅行プログラムが求められている。

■事業推進ポイント

POINT1

沖縄旅行における名護市の認知拡大を目的とした、「名護市ならではの」ストーリーの発掘と情報発信

POINT1

多様な旅行ニーズに応え、名護市内での旅行消費額の拡大に繋がる、おもてなし・観光コンテンツのアップデート

POINT1

アドベンチャーツーリズムやサステナブルツーリズムを軸としたツーリズムの潮流を踏まえたコンテンツの拡充

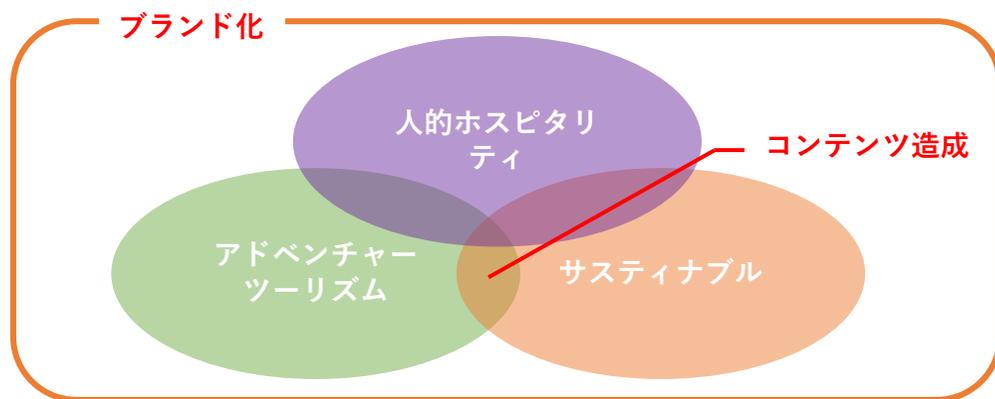
POINT1

地域の稼ぐ力の強化を目的とした、事業者間の連携強化・自走化

日本最高のおもてなしと、日本最高の冒険を楽しめる場所、名護

の確立を目指し、3ヵ年計画でブランド推進を行う。

■推進イメージ



国内外ともに注目を集めるアドベンチャーツーリズムの定義に則った商品開発を中心に、サスティナブルの要素も加味することで、旅行者が地域の本質を味わいながら、地域への貢献を実感できる観光コンテンツを造成する。

また、人的ホスピタリティの高さも積極的にPRに活かしていく。

●本事業（3ヵ年）のゴール

- ・事業の支援がなくても、コンテンツが自主的に生み出される状態（事業者の自走化）
- ・ブランドが地域で認知されている状態

●本事業（3ヵ年）のゴール

- ・国内：首都圏、関西、九州、ファミリーまたは女性（情報感度が高い）層
- ・海外：台湾、韓国、中国、香港を中心とした東アジア

右記の3ヵ年計画については、今年度の取組を検証し、ニーズに沿って修正予定です。

1年目「地域の魅力を発掘」

- ・セミナー&ワークショップの実施
- ・事務局による推進支援
- ・ブランドコンセプト設計
- ・既存商品を活用した商品造成
- ・JTB BOKUNでの販売
- ・ネット調査による現状把握
- ・アンケート実施による商品及び広報活動の評価

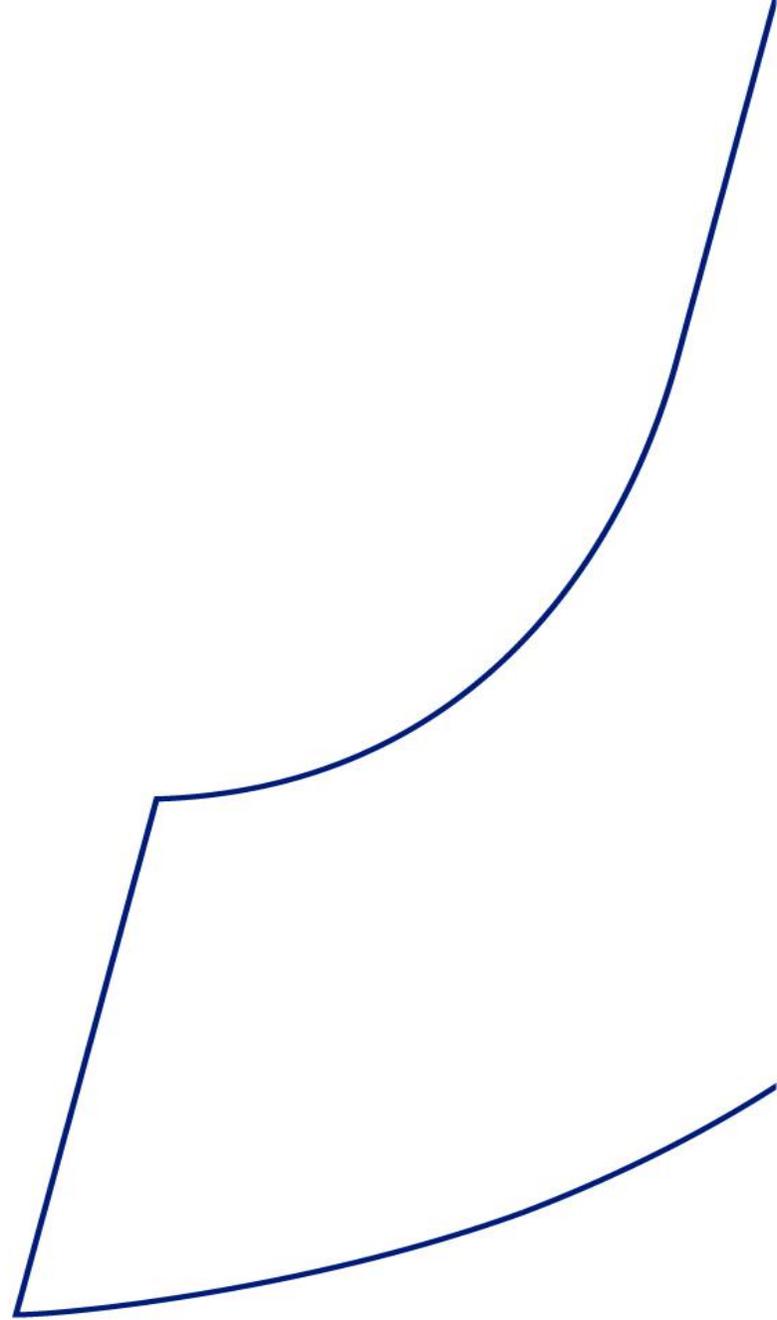
2年目「国内へのブランド推進」

- ・セミナー&ワークショップの実施
- ・事務局による支援（半自走型）
- ・商品造成・ブラッシュアップ（インバウンド向け含む）
- ・ブランドコンセプトの認知獲得
- ・商品の拡充、販売強化
- ・アンケート実施による商品及び広報活動の評価

3年目「インバウンドも含めたブランド推進」

- ・セミナー&ワークショップの実施
- ・事務局による推進支援（自走型）
- ・商品造成・商品のブラッシュアップ
- ・インバウンドプロモーション
- ・商品の拡充、販売強化
- ・ネット調査による効果検証
- ・アンケート実施による商品及び広報活動の評価

(1) セミナー・ワークショップの開催



セミナー&ワークショップ概要

■セミナー&ワークショップ 概要・カリキュラム

セミナー&ワークショップ実施回数1クラス3回、2クラス体制、1クラス13~14名程度を想定
※セミナーのみの参加も募集を予定し、人数の最大化を図る。

・開催会場： 名護市内会議施設

回数	時期	時間	内容	目的
第1回	9月 中旬~下旬	10:00-16:30	・アフターコロナのトレンド (消費者マインドの変化、地域の現状、観光の現状、SDGsと持続可能な観光等) ・商品造成ワークショップ①	・観光や地域の現状を把握し、アフターコロナにおける観光の在り方を理解する ・参加者(事業者)間で課題共有、ゴールの認識合わせ、連携事業者間でグループワークを行い、造成コンテンツのターゲットや商品開発のイメージを確認する
第2回	10月上旬	10:00-16:30	・商品造成ワークショップ② ・観光マーケティングの基本 (売れる観光コンテンツとは)	・連携事業者間でのグループワークを行い、開発するコンテンツの磨き上げを実施する ・観光コンテンツの作り方をマーケティング視点で学習する
第3回	10月 中旬~下旬	10:00-16:30	・商品造成ワークショップ③ ・発表	・連携事業者間でのグループワークを行い、開発コンテンツの最終磨き上げを実施する ・各グループ毎に発表

■事前説明会の実施

セミナー&ワークショップの開催に先駆け、「事前説明会」を実施。事業概要及び効果、今後のスケジュール等を伝達し、参加意向を集約する。

- ・実施時期： 9月上旬
- ・実施場所： 名護市産業支援センター



■セミナー&ワークショップ カリキュラム内容・時間割

【第1回】	
9/20：株式会社ビズユナイテッド 代表取締役 宮口直人講師 9/27予定：帝京平成大学 人文社会学部観光経営学科 教授 富澤 美津男講師	
時間割	カリキュラム内容
1 10時～12時	事前課題シートの発表
2 13時～14時	講義 アフターコロナのトレンド
3 14時～16時	グループワーク 連携したい事業の特定、自社商品のブラッシュアップのポイントを考える
宿題：連携したい事業者の特定、ブラッシュアップポイントを考える	

【第2回】	
10/10：株式会社ビズユナイテッド 代表取締役 宮口直人講師 10/11：帝京平成大学 人文社会学部観光経営学科 教授 富澤 美津男講師	
時間割	カリキュラム内容
1 10時～12時	宿題の発表 (連携したい事業者の特定、ブラッシュアップポイントを考える)
2 13時～14時	講義 観光マーケティングの基本
3 14時～16時	グループワーク ターゲットの再設定、顧客価値、価格、販路、プロモーション方法、連携先事業者のブラッシュアップ
宿題：自社商品のブラッシュアップ、発表準備	

【第3回】	
10/20：株式会社ビズユナイテッド 代表取締役 宮口直人講師 10/25：帝京平成大学 人文社会学部観光経営学科 教授 富澤 美津男講師	
時間割	カリキュラム内容
1 10時～12時	発表資料のブラッシュアップ
2 13時～16時	個別発表、講評
以上で終了です。3日間お疲れさまでした。	

商品・コンテンツ確認シート（第1回事前課題用）

事業者名：

担当者名：

1. 販売している商品・コンテンツの概要を教えてください。

2. 活用した地域資源について教えてください。また、その地域資源を選んだ理由、他の地域資源と比較してのその資源の優位性・特異性についてもご記入ください。

3. 設定しているターゲットと設定理由を教えてください。

4. 大人1名当たりの販売金額を教えてください。

5. 販売場所（オンライン販売であればどのサイトで販売しているかなど）、販売において実施しているプロモーション方法を教えてください。

6. 過去1年間の販売実績（金額、人数）を教えてください。

7. 商品・コンテンツを造成・販売しているうえでの課題を教えてください。

8. 本セミナーに期待することを教えてください。

■セミナー&ワークショップ 担当講師 プロフィール



株式会社ビズユナイテッド
代表取締役
宮口 直人（みやぐち なおと）

大学卒業後、株式会社ジェイティービーに入社し、法人営業・顧客企業のセールスプロモーション活動に従事。その後、日本精工株式会社にて、外資系自動車会社の営業担当として、担当部品のコストダウン、生産地移管などの業務に携わる。2009年より経営コンサルタント、講師職に従事。コンサルタントとして、宿泊施設の再生、地域活性化プロジェクト、観光人材育成等の領域で豊富な経験を有する。

【略歴】

- ◆ 和歌山大学 国際観光学研究センター 客員特別研究員
- ◆ 東京国際大学 客員講師（観光学、観光インバウンド担当）
- ◆ 経営学修士（MBA）会計学専攻

【専門となる領域】

- ◆ 企業財務分析、事業計画づくり
- ◆ 観光人材育成
- ◆ 宿泊施設の経営

【実績（一部）】

- ◆ 観光庁 観光産業を担う中核人材育成講座
- ◆ 日本政府観光局（JNTO） インバウンドセミナー
- ◆ 福井県 福井県観光アカデミー



帝京平成大学
人文社会学部観光経営学科 教授
富澤 美津男（とみざわ みつお）

KNT-CTホールディングス株式会社において地域交流事業担当部長、全国の地域交流事業に関わる。2008年に近畿日本ツーリストと角川グループとの連携事業として設立された株式会社ティー・ゲートの立ち上げを担当し、同社が運営する地域コンテンツ販売サイト「旅の発見」を活用し、地域資源の発掘・磨き上げやコンテンツ開発に関わる人材育成事業により各地の地域コンテンツ創出をサポートする。2023年4月より現職。

【略歴】

- ◆ 帝京平成大学人文社会学部観光経営学科 教授
- ◆ 観光庁「広域周遊観光促進専門人材派遣事業」登録専門家

【専門となる領域】

- ◆ 地域交流事業
- ◆ 観光コンテンツ開発
- ◆ 観光人材育成

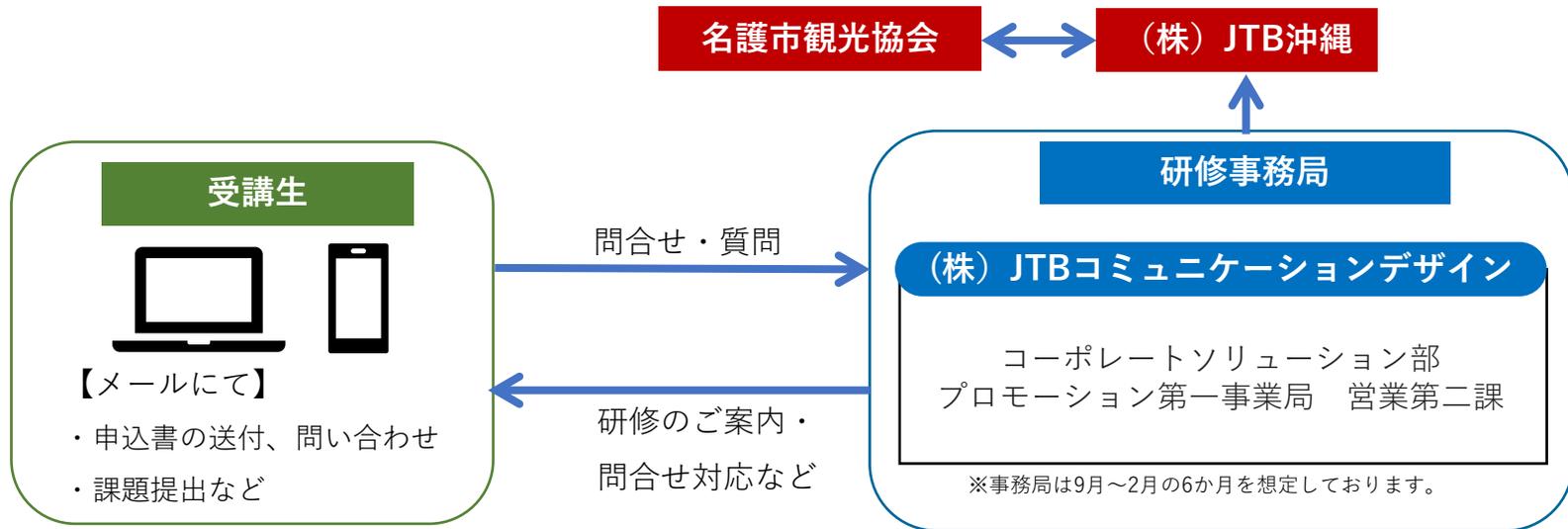
【実績（一部）】

- ◆ 株式会社ティー・ゲートの立ち上げ（近畿日本ツーリストと角川グループとの連携事業）
- ◆ Go to トラベル事務局

■事務局業務

参加者（事業者）からのコンタクトを引き受ける事務局の設置

事務局メールアドレスを作成し、申込の受付・セミナー&ワークショップに関する連絡・問合せ窓口等の事務連絡発信を行う。事務手続きのみならず、受講生の理解度に応じて適宜フォローを行い、講師とも密に状況共有など連携をすることで、セミナー&ワークショップに対する理解度・満足度の向上に寄与、コンテンツの造成の伴走をする。



●推進スケジュール案 ※3回のセミナー&ワークショップの途中で完成したプログラムについては、適宜BOKUNへ掲載し販売開始する想定です。

	7月			8月			9月			10月			11月			12月			1月			2月		
	上旬	中旬	下旬	上旬	中旬	下旬	上旬	中旬	下旬	上旬	中旬	下旬	上旬	中旬	下旬	上旬	中旬	下旬	上旬	中旬	下旬	上旬	中旬	下旬
プログラム開発・販促	企画・調整			募集・受付			第1回開催	第2回開催	第3回開催										報告書作成・提出 報告会実施					
事前調査・アンケート等				事前調査 調査設計・画面作成			事前調査 調査実査			事前調査 報告書速報版 作成・提出			事前調査 報告書詳細版 作成・提出			開発プログラム 掲載準備			開発プログラム JTB BOKUN 販売期間			開発プログラム アンケート実施		

■体験事業者向けシステム（JTB BOKUN）を活用した独自商品の販売

ワークショップで企画・作成された独自商品の販売を名護市観光協会のホームページで販売することで、名護市に関する情報収集ページを集約する。
 ※初年度はLPを製作し、名護市観光協会のホームページからアクセスできる仕様を検討中。

7515 旅行者向けサイト
お知らせ
キャンペーン概要
観光情報
宿泊
地域観光券
体験
Q&A
お問い合わせ
事業者はこちら



施設名 ●●●●
 商品名 ●●●●
 商品価格 ￥●●●●～

予約はこちら



施設名 ●●●●
 商品名 ●●●●
 商品価格 ￥●●●●～

予約はこちら





このページで
JTB BOKUNのシステムを
活用します

ラフティング（2時間コース）

◎ 2 時間 ◎ 団体
※1名最低1名自然歩遊歴1

船からのアクティクスが便利です！船から気軽に楽しめる環境で、大自然を満喫できるコースです。コースを自由に楽しんでいただくためにリーダーガイドが最後の船の作業をアシストしサポートする事で、お客様の手を助けます。また、船乗船の安心はJTB BOKUNの専用艇を使用しております。船乗艇は付下げり来船しることが出来ます。手洗いで水質を安心化が出来ます。流れが穏やかなところで足取りの自然を楽しんだり、遊び方は尽きません。思いっきり楽しむ時間を過ごしましょう。

（集合時間）
 開始時刻の15分前までに受付をお願いします。

（開始時間）
 ◎10:30 ◎13:00 ◎15:00

（受付日）月曜日・火曜日

含まれるもの **含まれないもの**

食料料、楽器料、船酔い防止料、保険料、ガイド料、濡れてもいい服装、シューズは除く

注意事項

※予約は1ヶ月前に必要となります。
 申し込み後キャンセル料が発生する場合があります。
 なお、中止の場合は当日前までこちらからの連絡でご連絡ください。

必要なもの

●準備していただくもの（服装・持ち物等の点）＜確認＞
 「備えておきたい」でご確認ください。

体験のタイプ **カテゴリ**

自然体験・アウトドア 自然体験 アウトドア

1. 利用人数

参加者 (10名以内) 2

2. 日付を選択してください

2022年11月

月	火	水	木	金	土	日
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

3. 予約内容

チケット（参加料金）

参加者 (10名以内) : 2 x ￥6,000

日付

2022年11月18日(金) 10:30

¥12,000

予約申し込み

独自商品利用者を対象にしたアンケートの実施

■アンケートシステム概要

観光事業者様向けマーケティングプラットフォーム「Taview（タビュー）」を活用し、選択式アンケート調査の実施から、利用者の満足度・顧客データを集約・分析。情報の入手経路を設問に取り入れ、広報活動の効果についても検証する。

■アンケート調査機能

スマートフォンから回答するアンケート調査
QRコードを読み取ると、アンケート内容が表示
設問項目、回答方法など、管理画面から設定し、回答集計
はリアルタイムにレポート画面やCSVダウンロードで確認可能



アンケート機能一例

- 設問内容の登録（30問まで）
- 回答欄の設定
プルダウン/ラジオボタン/フリー入力/複数選択チェックボックス
- 回答任意/必須の設定
- 背景色・ボタン色・ヘッダー画像などは自由に変更
- スタンプラリー/抽選機能との連携
- 日・英の2言語対応
- 回答集計、CSVダウンロード

※個人情報取得不可

※回答内容による分岐設定不可

独自商品の販売・提供

体験終了後、施設内でQRコードを読取
利用者はアンケートに回答

株式会社JTB沖縄がデータ分析を実施

リアルタイム集約で素早いデータ収集・分析を実現

デモ用アンケート 抽選



■事業者様導入方法

体験コンテンツ提供が終了した後、QRコードの提示（又は見える位置へ掲示）をしていただくだけで、利用者様アンケートを実施可能。

アンケート集計や、全体のデータ集約及び分析、その場での振り返りも可能。

※利用者様の詳細な個人情報（名前や住所等）は回収は無し。

■利用者様の参加方法

スマートフォンでQRコードを読み取り、参加。

すべてブラウザ操作となっており、アプリのインストール等も不要。

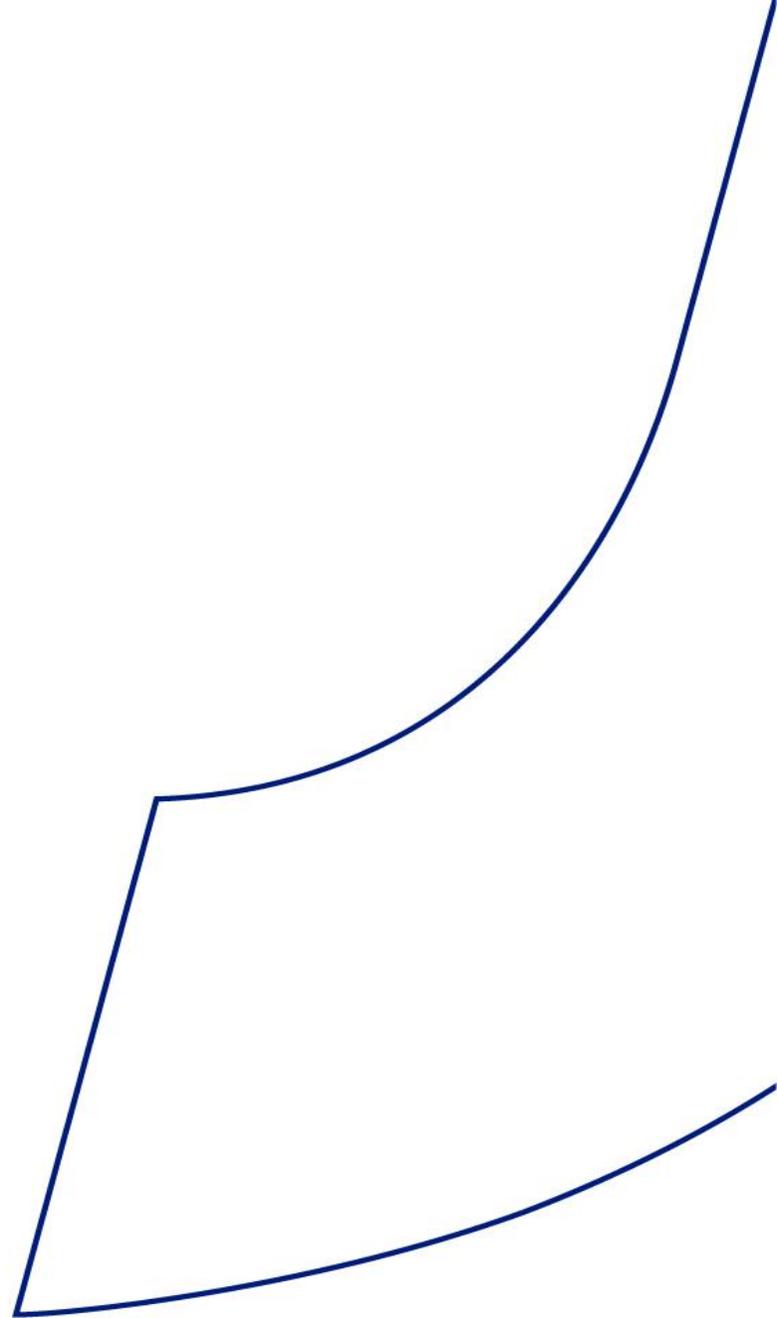


■主な調査項目

- ・何を見てこの体験コンテンツを知りましたか？
- ・会場までの交通手段は？
- ・名護市のことは以前から知っていましたか？
- ・ご旅行前の名護市にどのようなイメージをお持ちでしたか？
- ・実際に宿泊・観光体験等をして、名護市のイメージは変化しましたか？
- ・本日の体験はいかがでしたか？
- ・店舗の印象はいかがでしたか？
- ・また、同様のキャンペーンがあれば利用したいと思いますか？
- ・また名護市に来たい！と思いますか？
- ・フェイス（生別・年齢 等）

集約・分析を行った結果をもとに、2、3年目のワークショップ運営や独自商品の企画・造成に利活用

(2)産官学連携



目的

新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行に伴い、名護市観光産業の回復・発展を目指すため、市内観光事業者様が連携し、「統一コンセプト・ブランディング計画」の下、観光客を誘引し、滞在・周遊促進を実現する広報活動、独自商品・宿泊商品の販売促進を具体化させることを目的とする。

商品開発を中心に、3ヶ年計画として展開し、名護市の観光業自走化・ブランド確立を推進していく。

1年目「地域の魅力を発掘」

- ・ セミナー＆ワークショップの実施
- ・ 事務局による推進支援
- ・ ブランドコンセプト設計
- ・ 既存商品を活用した商品造成
- ・ JTB BOKUNでの販売
- ・ ネット調査による現状把握
- ・ アンケート実施による商品及び広報活動の評価

2年目「国内へのブランド推進」

- ・ セミナー＆ワークショップの実施
- ・ 事務局による支援（半自走型）
- ・ 商品造成・ブラッシュアップ（インバウンド向け含む）
- ・ ブランドコンセプトの認知獲得
- ・ 商品の拡充、販売強化
- ・ アンケート実施による商品及び広報活動の評価

3年目「インバウンドも含めたブランド推進」

- ・ セミナー＆ワークショップの実施
- ・ 事務局による推進支援（自走型）
- ・ 商品造成・商品のブラッシュアップ
- ・ インバウンドプロモーション
- ・ 商品の拡充、販売強化
- ・ ネット調査による効果検証
- ・ アンケート実施による商品及び広報活動の評価

令和5年度の展開（※一部抜粋）

10月～12月初旬を「7515キャンペーン（秋期プロモーション）」に設定

1 既存商品を活用した商品の造成・販売

2 旅ナカクーポン事業



3 その他プロモーション施策の実施

今年度実施する施策・事業内でアンケートを実施。その他得られたデータと併せて評価・分析を行い、次年度以降の事業展開へ利活用していく。

POINT

学生の皆様へは、本事業の産官学連携を通して「観光」に関わるデータの分析力や情報発信力を身に着ける機会としていただくことを検討。



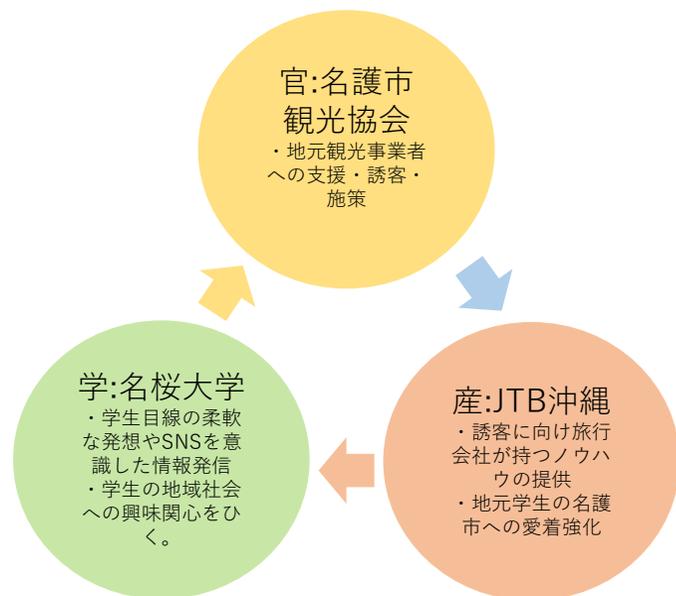
■SNS運用によるユーザーアプローチ

運用目的

名護市観光客誘致プロモーション事業に関する情報発信に加え、県外観光客が名護市へ訪れる動機づくりを目的とする。
名護市観光協会様のInstagramアカウントを活用し、学生目線で名護市の魅力を掘り起こし、発信することで、ユーザーへの関心を持たせることを目標とする。

■SNS運用に向けた連携の在り方

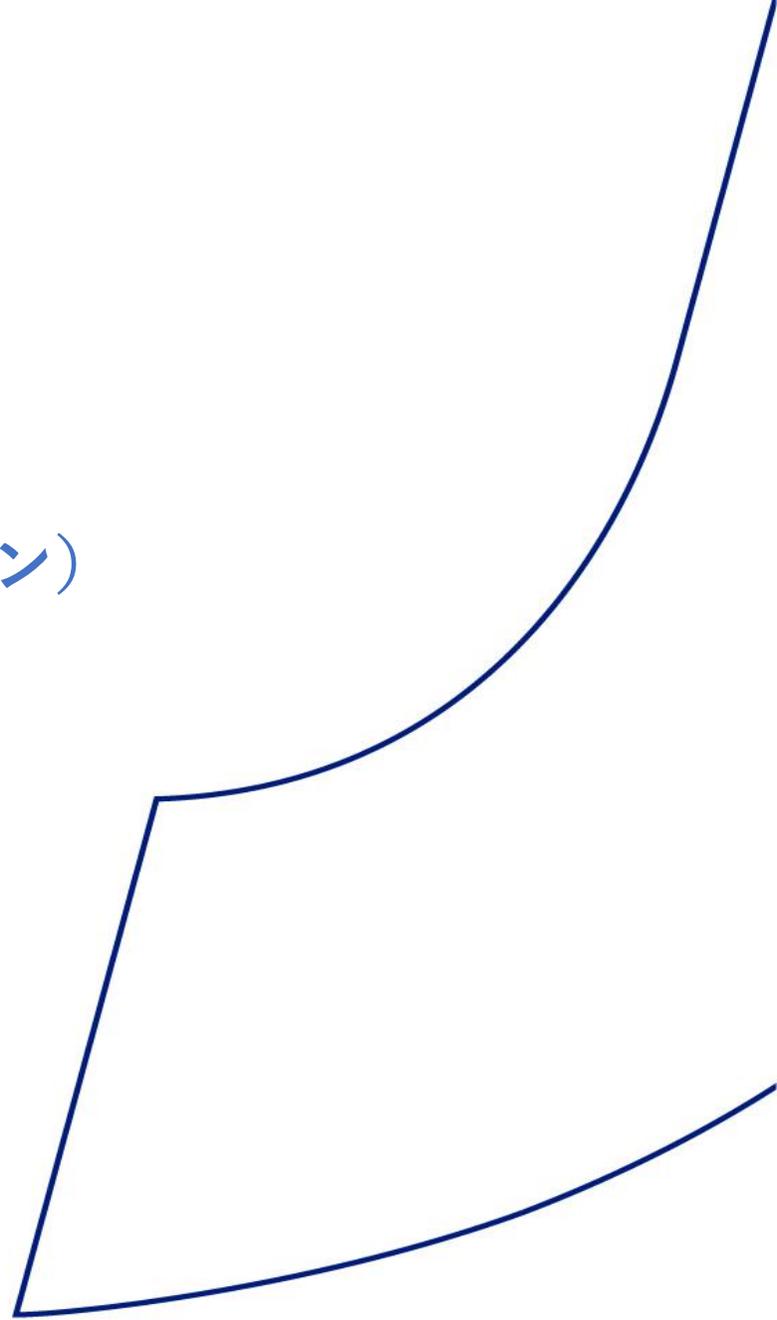
産官学の連携事業として、学生の興味関心をバックアップし、SNSの円滑かつ安全な運用をサポート



	概要
アカウント	 名護市観光協会 なごむん @nago_tourist_association フォロワー：1776名（令和5年7月26日 現在）
実施時期	令和5年10月～令和5年12月ごろ
目標	<ul style="list-style-type: none"> ・期間中の投稿数：5投稿～ ・フォロワー及びエンゲージメント率の増加
実施事項（案）	<p>(1)取材 学生自らが名護市内の事業者様・店舗様とコンタクトを取り、Instagram投稿の軸となる取材を実施する</p> <p>(2)体験 今回、「観光客誘致プロモーション事業」内で、新しく造成される独自商品（コンテンツ等）を実際に体験し、事業自体にも触れていただく</p> <p>(3)原稿作成 取材・体験をもとに、投稿へ向けて原稿作成</p> <p>(4)発信 投稿後、どのような効用があるか振り返り</p>

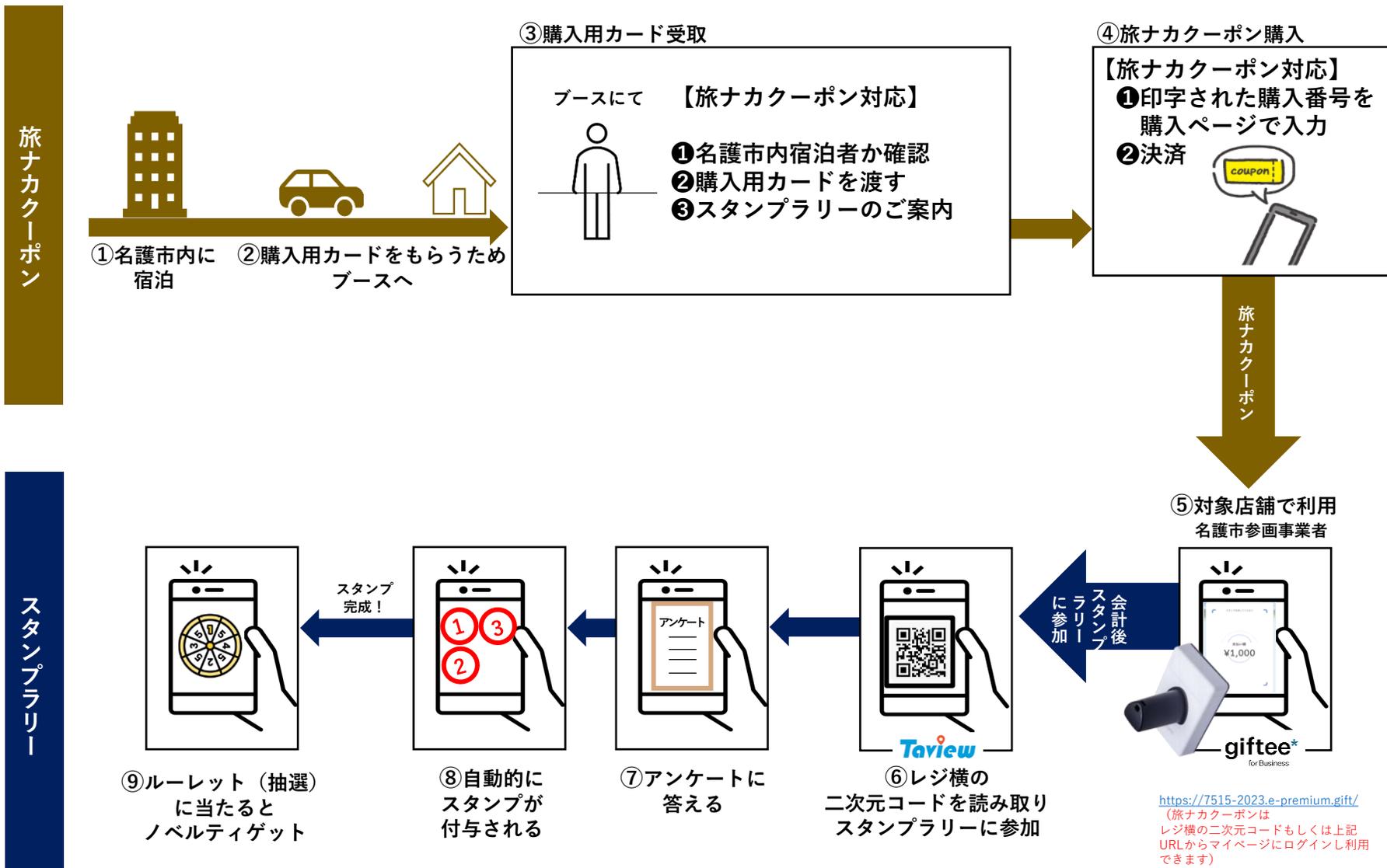
(3) 7515キャンペーン（秋期プロモーション）

①旅ナカクーポン



旅ナクーポンとスタンプラリーの流れ

名護市内に宿泊した方を対象に、旅ナクーポンおよび旅ナクーポンを利用したスタンプラリーを実施。



※画像はイメージです。実際の画面と異なる場合があります。

旅ナカクーポン詳細

旅ナカクーポン詳細

商品券名称	旅ナカクーポン
発行数	総発行数：50,000枚予定
発行金額	合計75,000,000円予定 ※販売予算額に達し次第終了
購入可能者	名護市内の観光客誘致プロモーション事業参画施設の宿泊者 ※大人、小人を問わず購入する権利がある（添い寝は除く）
券面額／発行単位	券面額1,500円（うち1,000円がプレミアム額）※販売額500円／（1円単位で利用可能） （1泊あたり1名様1枚購入可能）
対象宿泊期間	令和5年10月2日（月）チェックイン分 ～ 令和5年12月5日（火）チェックイン分
購入用カード配布時期	令和5年10月2日（月） ～ 令和5年12月5日（火）まで
利用可能期間	令和5年10月2日（月） ～ 令和5年12月10日（日）まで
コールセンター	専用コールセンター設置なし ※利用者・事業者用問い合わせ窓口あり
諸条件・登録可能事業者	【加盟店参画条件】※詳細は別紙参照 体験事業者・観光事業者・飲食事業者・交通事業者・土産品販売事業者・宿泊事業者で、以下のすべてを満たすもの ①名護市内に登録又は事務所を構える中小規模および個人店舗 ②風俗営業等の規則及び業務適正化等に関する法律第2条に該当する施設以外の店舗 ③特定の宗教・政治団体とかかわる場合や業務の内容が公序良俗に反する営業を行う施設以外の店舗 ④暴力団による不当な行為の防止等に関する法律（平成3年法律第77号）第2条第6号に規定する暴力団員が役員又は代表者として、もしくは実質的に経営に関与している団体や、その他暴力団員と社会的に非難されるべき関係を有している団体以外の店舗 ⑤その他観光協会が指定する業種及び不相当と認める店舗以外の店舗

- ・購入後は、対象施設にて1円単位で利用が可能。不足分は現金等、各店舗で収受可能な方法で収受。
- ・購入は購入用カードを受け取った日を含め3日間のみ有効で、4日目に購入用カード内の購入用コードを無効化するため、購入用カードを持っている方でも4日目以降は購入できない。
- ・旅ナカクーポンは、偽造防止加工を施した印刷物とする。
- ・旅ナカクーポンは現金交換・譲渡・返金はできないものとする。

中面

通し番号

第3弾 7515 キャンペーン

A00001

ご購入はこちら



購入用コード

abcdef

ご購入の流れ

- 1 左のQRコードを読み取る
- 2 購入サイト内で会員登録をする
- 3 登録完了後、ログインし購入する商品を選択
- 4 左の購入用コードを入力し購入手続きに進む
- 5 クレジットカード情報を入力
- 6 購入内容を確認し確定
- 7 支払い、購入完了

※ご購入にはクレジットカードが必要です

会員登録と
ログイン



購入用コードを
入力



クレジットカード
情報入力



購入を確定



※画像はイメージです、
実際と異なる場合があります。

外面

7515 デジタル商品券 購入用カード



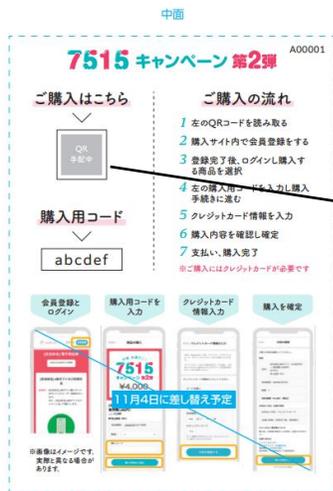
7515デジタル商品券を
使える施設はこちら

QR
メイン
手配中

※使いがちな場合でも再発行はいたしません。

通し番号が見えるよう半折リ（中面糊付け）になっております。

購入者登録時画面操作方法（購入申し込み・購入番号入力および決済時の流れ）



二次元コード読み取り

会員登録

商品選択



クレジットカード
情報入力

購入コード入力



二次元コードを読み取ったあとの画面（会員登録画面）をお気に入り登録、もしくはブックマークすると、購入後のログインが簡単にできるようになる。

giftee*
for Business

※画像はイメージです。
実際の画面と異なる場合があります。

旅ナクーポン販売概要

ログイン画面からログイン後
チケット画面を表示

商品券の表示

①チケット画面を開き、
利用したいチケットの
「利用する」ボタンを
タップ

②利用方法に応じて
「スタンプ利用」または
「コード読み取り」を
タップ



スタンプ決済の場合

③使用金額を入力



④スタンプを押印



⑤店名/金額を確認



⑥支払完了



二次元コード決済の場合（タクシー等交通事業者向け）

③コード読み取り



⑤金額を入力



⑥支払完了



giftee*
for Business

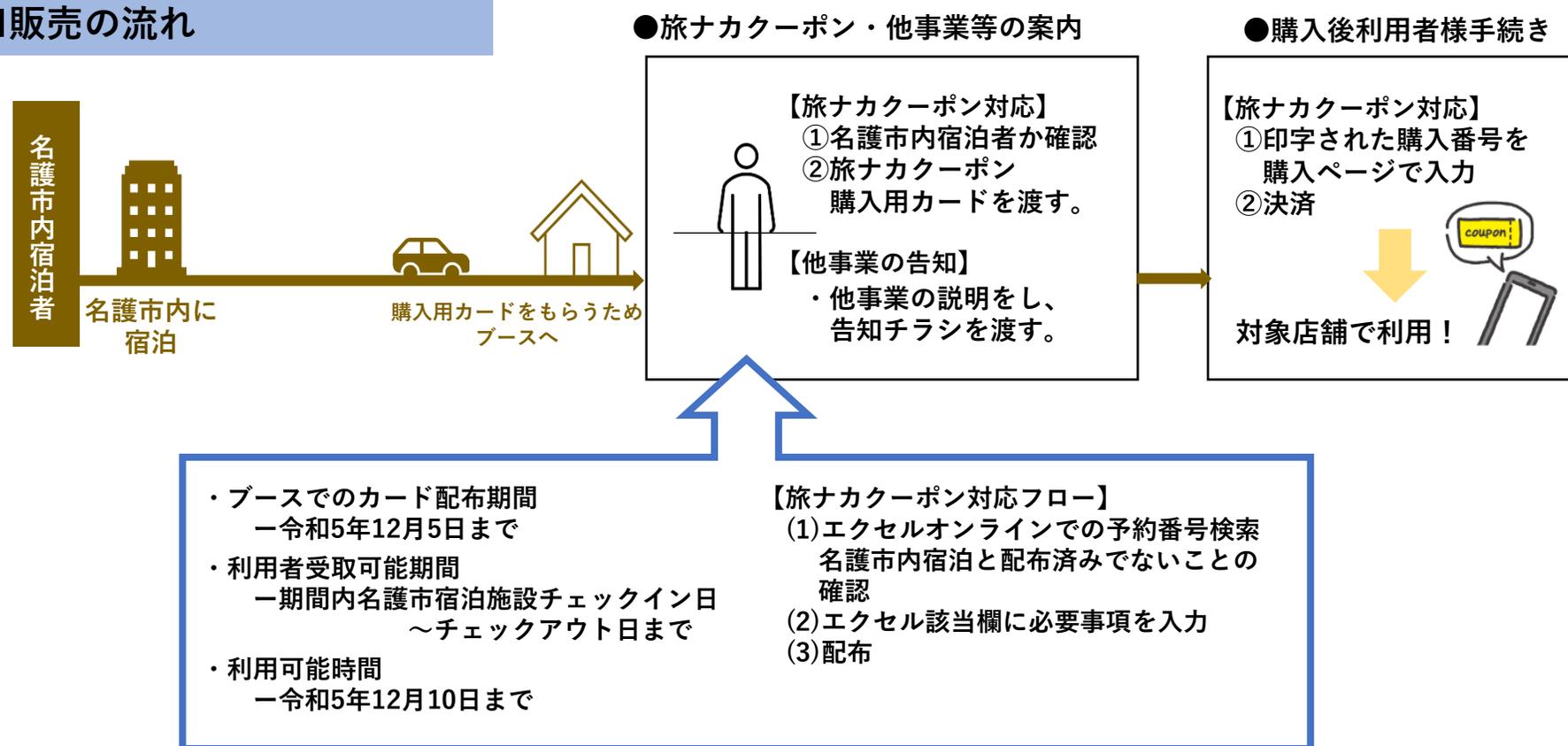
※画像はイメージです。
実際の画面と異なる場合があります。

■販売方法の考え方

観光客誘致プロモーション事業、その他の事業および、名護市全体のプロモーションを併せて実施できるように、引換ブースを設け、旅ナカクーポン購入用カードの配布とその他事業のプロモーションを実施。配布ブースはオープンスペースを予定するため、現地での金銭のやりとりはせず、旅ナカクーポンの購入手続きは、利用者様のスマートフォン上で行う。

購入用カードの配布ブースを市内に点在させることにより、周遊促進を目標とし、また、沖縄観光の玄関口である那覇空港に配布ブースを設けることで、到着日から旅ナカクーポンを購入することができるようになり、利用者の利便性向上を図る。

■販売の流れ



■ブース設置について

【設置時期】 令和5年度10月2日(火)～12月5日(火)

■ブース設置施設（以下4施設にブースを設置いたします）

	エリア	施設名	
1	那覇市	JTB沖縄 那覇空港営業所	那覇空港国内線1階到着ロビー(ANA側)
2	許田	道の駅許田様 道路情報ターミナル	施設内一部スペース
3	羽地	羽地の駅様	入口(食堂前・階段横)スペース
4	市街地	調整中	調整中

①JTB沖縄 那覇空港営業所

観光客へのPRを兼ね、市外施設として1ブース設置いたします。

1階到着ロビー (ANA側)



②道の駅許田様 道路情報ターミナル

施設内の一部スペースに設置いたします。



③羽地の駅様

入り口（食堂前・階段横）スペースに設置（赤い□部分をお借りいたします。）



■ 宿泊施設様へのご依頼

- ・ **外部予約番号、泊数、有料宿泊人数情報、予約経路**をご提供
→各宿泊施設様独自のフォーマットでOK。データベースから出力したデータをそのままご提供いただく。
- ・ 宿泊施設様から情報提供いただくタイミング（案）
→ **毎週月曜日**に火曜日から翌月曜日の1週間分（昨年度は毎日ご提供）

	令和4年度	令和5年度
	7515キャンペーン第2弾	第3弾7515キャンペーン
報告頻度	毎日	週1回 (毎週月曜日に火曜日から翌月曜日迄の1週間分)
報告フォーマット	指定あり	指定なし
報告内容	①購入用カードナンバー ②予約OTA名 ③OTA予約番号 ④C/IN日 ⑤泊数 ⑥購入用カード配布日 (計.6点)	①外部予約番号 ②泊数 ③有料宿泊人数 ④予約経路 (計.4点)
お客様対応	・ 7515キャンペーン対象予約か否か確認 ・ 7515キャンペーン概要説明	なし
購入用カード対応	・ カードの在庫管理 ・ 該当者に配布 ・ 事務局へ配布報告	なし

■宿泊予約番号の一覧化について

各宿泊施設様からご提供いただいた予約データは、事務局側で統一の管理台帳に集約。

- ・予約番号を統一フォーマットに一覧化し管理することで、一目で分かりやすく、ブース内での突合時間を軽減。スタッフへの負担が大幅軽減する。
- ・利用者様からの「宿泊予約確認書」との突合が容易になり、不正カードの取得を最小限にするよう取り組む。
- ・事前に配布可能枚数を可視化することが可能となる。

名護市内宿泊施設様

各宿泊施設様より予約データご提供

※独自フォーマットで問題ありません。
加工の必要はありません。

事務局

Excelオンライン管理台帳の制作

事務局側で
統一フォーマットに
集約

“CSV出力”ボタンを押していただくだけで
予約データファイルへの出力が可能です。

宿泊施設名	予約番号	予約経路	泊数	人数	配布可能枚数	配布日 1	配布数 1
〇〇ホテル	123456	JTB		2	2	4	
〇〇ホテル	a5s6d7	るるぶ		3	1	3	
〇〇ホテル	98765	●●		3	2	6	
■■ホテル	ABCDE	●■		2	2	4	
■■ホテル	330000819	◀▽		1	2	2	
ホテル▼▲	kej389	JTB		1	3	3	
ホテル▼▲	POIUY	■		1	4	4	
ホテル▼▲	456789	△△		1	1	1	
ホテル△△	RYa97425	◎◎		2	3	6	
ホテル△△	05A2074X	■△		1	3	3	
ホテル△△	TREMOP	○△		1	1	1	

カード引渡し前に予約番号を検索し、すでに入力されている場合は配布しないようにすることで、配布の重複を最小限にいたします。

配布可能枚数を可視化することで、4ブースでの配布数や在庫管理を一括して行います。在庫数が少なくなる前に利用者向けに適切に周知し、在庫切れによる苦言につながらないよう実施いたします。

■ブースオペレーションの流れ



宿泊予約確認書
ご提示
(利用者様)

予約番号・人数・泊数
確認

Excelオンライン
に
配布日・配布数を入
力

購入用カード
お渡し

●利用者様

・宿泊予約確認書
・本人確認書類
(顔写真付きのもの)
提示

予約番号
ABCDE
泊数: 2
人数: 2

●ブース対応

①予約番号を入力し、人数・泊数を確認

検索と置換

検索(D) **予約番号入力**

検索する文字列(N): 123456

オプション(I) >>

すべて検索(I) 次を検索(E) 閉じる

検索機能 (**ctrl** + **F**) に予約番号を入力すると、
台帳内にある該当予約に飛びます。

②配布日・配布数を入力

人数	配布日1	配布数1	配布可能枚数
2	4	10/1	4

配布日・配布数を入力することで、
配布の重複を未然に防ぎます。

③購入用カード配布



台帳に記載されている
“配布可能枚数”分を配布。

完了

エクセルオンライン管理台帳イメージ

宿泊施設名	予約番号	泊数	人数	配布日1	配布数1	配布可能枚数
〇〇ホテル	123456	2	2			4
■ ■ホテル	ABCDE	2	2			4
ホテル△△	RYa97425	2	3			6
ホテル×●	05A2074X	1	3			3
ホテル▲	TREMOP	1	1			1

【検索結果】
該当の予約番号に飛びます。

【前提条件】

- オープンスペースでの運営のため、個人情報を取り扱いません。
- 配布対象者の確認の精度と利用者の利便性の最大公約数となること。

■不正防止対策

■想定される不正とその対策

- ①予約キャンセルをした宿泊予約確認書を提示し、購入用カードを受領する。

【対策】

宿泊施設様から宿泊予約情報をご提供いただくことで、宿泊施設様からの情報と利用者様の情報を突合することが可能となり、キャンセルした予約の予約確認書を提示された場合、リストに記載がないため、配布スタッフはキャンセルに気づくことが可能。



予約成立日が直近の宿泊施設からの情報提供前
→キャンセルしている予約
必要に応じ、宿泊施設に予約記録を確認

予約成立日が直近の宿泊施設からの情報提供後
→新規予約のため、購入用カードを渡す
予約情報を管理台帳に追記

※宿泊施設様からの情報提供を1週間単位にすることで、直前でのキャンセルはキャンセル料が発生することも多く、宿泊施設様からのリスト受領後のキャンセル率が大きくないと予想される。

- ②一度購入用カードを受領された方が、別日・別場所等で再度受領する。

【対策】

購入用カードの引き渡し記録をエクセルオンラインで共有することで、複数あるブースでリアルタイムで引き渡し情報を確認することが可能。各ブースの情報をリアルタイムで共有し、記録を確認することで、二重で配布するリスクを減らすことが可能。

- ③受領した購入用カードの転売

【対策】

購入用カードは受領した日を含めて3日間のみ購入できるよう有効期限を設定し、転売されるリスクを減少させる。また、購入用カードは偽造防止加工を施すとともに、再貼付ができない粘着加工を施すことで不正の発生リスクを減少させる。

(3) 7515キャンペーン（秋期プロモーション）

②参加店舗の募集・選定

令和5年9月1日(金)から令和5年9月15日(金)までの期間を「**事業者登録期間**」とし、加盟店を募集いたします。

※事業者登録期間について、事業開始後も受付を継続し、10月2日以降についても、希望があれば随時対応いたします。

○事業者説明会時に申込用紙をお渡しします。

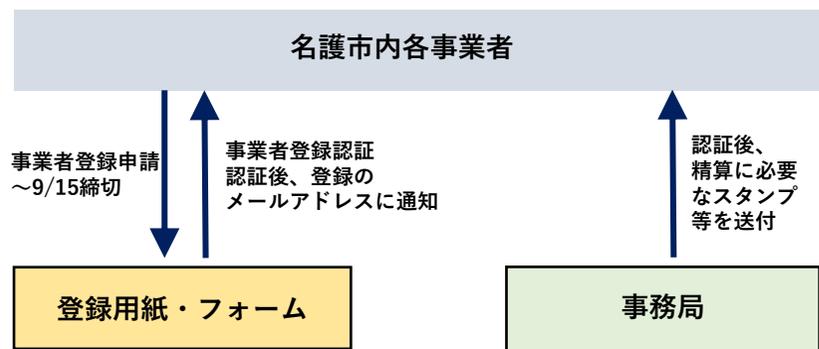
郵送にて事務局へお送りいただく。または、説明会終了後、参加者向けに申込用紙のデータをメールにて送信するため、そちらのメールに返信いただく。

■本事業における利用可能店舗

○対象事業者：※一部抜粋

- ・名護市内に登記又は事務所を構える体験事業者・観光事業者・飲食事業者・交通事業者・土産品販売事業者・宿泊事業者等

○加盟店登録・管理フロー（利用開始前）



■加盟店登録フォーム

加盟店登録申請書

以下の通り、名護市デジタルプレミアム商品券事業加盟店登録を申請します。

（加盟店情報）

業 設 名			
業 設 住 所			
業 設 通 信 先	TEL		Mail
提 出 者 名	フリガナ		
提 出 者 通 信 先	TEL		Mail

（本社情報）※業設が名護市外にある事業者のみ記入

法 人 名			
代 表 者 名			
本 社 住 所			
本 社 通 信 先	TEL		Mail

（資料送付先）

加盟店情報と同じ 本社情報と同じ

上記以外の住所への送付

送付先:

（口座情報）

金融機関コード			支店コード		
金融機関名			支店名		
口座種別	<input type="checkbox"/> 普通 <input type="checkbox"/> 当座				
口座番号					
口座名義人カナ					
口座名義人					

■スターターキット

加盟店認証後、各事業者様にはスターターキットを発送する。

スターターキットには、旅ナカクーポンの利用方法等の使い方案内を含め、スムーズな運用ができるように準備する。
また、精算システムはデモ期間を設けることや、実際に事業者様を訪問するなど、事業者様のフォロー体制を構築する。

旅ナカクーポン事業の広報を各事業者様にもご協力いただけるよう、事業者様自身で広報活動をするためのツールを共有する。

○メールにて送付

事業ロゴデータ、WEB広告取扱事業者の斡旋等

○郵送にて送付

スターターキット同梱物

二次元コードもしくは電子スタンプ、取扱店ステッカー・ポスター、使い方マニュアル など



二次元コード、スタンプ



ステッカー・ポスターイメージ



使い方マニュアル



(3) 7515キャンペーン（秋期プロモーション）

③旅ナカクーポンの精算

（旅ナカクーポン利用額に応じた参加店舗に対する支払い）

精算額の考え方

- 登録店舗での換金手続きは不要
- 10月分と11・12月分の2回に分けて集計し、ご登録の指定口座に売上金をお振込み（「株式会社JTB沖縄」からお振込み）
- 決済手数料、振込手数料など事業者様の負担金はありません。

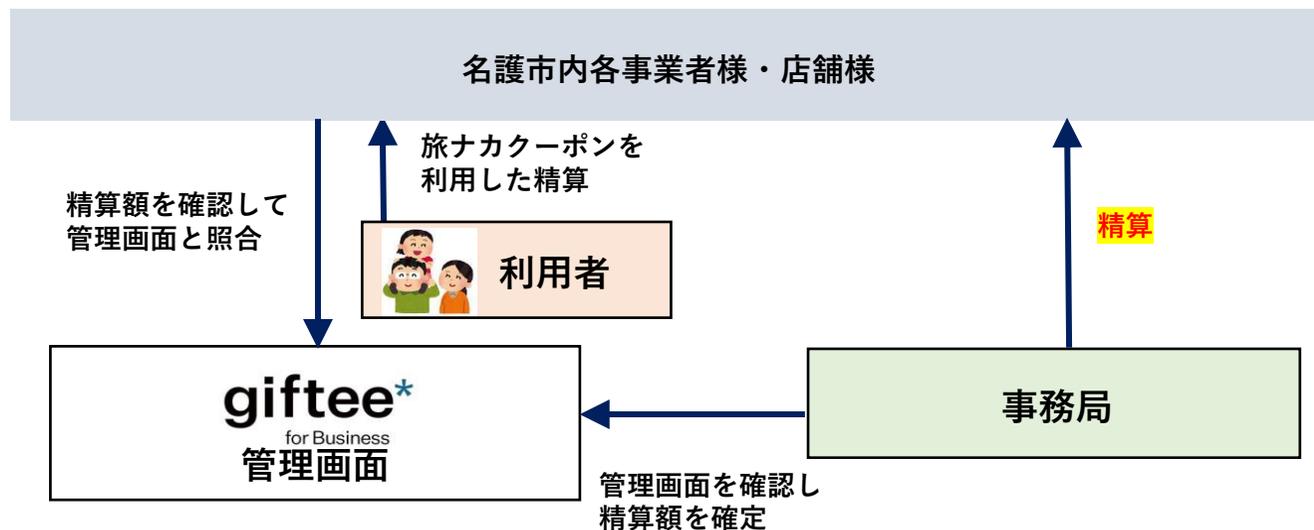
■精算方法

旅ナカクーポンの売上額総額を、期間内の各店舗ごと売上の割合に応じて分配予定

$$(\text{支払額}) = (\text{各事業者・店舗の旅ナカクーポン利用総額}) \times (\text{精算率})_{\ast}$$

※（精算率）＝（旅ナカクーポンの販売収入）÷（事業者・店舗の旅ナカクーポン利用総額）

■旅ナカクーポン事業開始後（10月2日（月）～）



名護市・名護市観光協会・事務局の求めに応じてご提出いただく可能性があるため、取引明細は令和11年3月31日まで保管いただきます。

■精算・換金方法シミュレーション

$$(\text{支払額}) = (\text{各事業者・店舗旅ナカクーポン利用総額}) \times \frac{(\text{精算率})}{100} \quad ※$$

※ (精算率) = (旅ナカクーポンの販売収入) ÷ (事業者・店舗の旅ナカクーポン利用総額)

	販売額	利用額	精算率
10月	1500万	5000万	30%
11月	900万	2800万	32.1%

■シミュレーション設定

・15事業者様、店舗様の参画、旅ナカクーポンの販売収入（販売額）、旅ナカクーポン利用額、精算率は表の通りとします。

両月	2400万	7800万	30.8%
----	-------	-------	-------

10月分は10月の精算率に基づき精算額を確定し、11月分（12月分含）については期間通しての精算率に基づく精算額から、10月に支払った金額を引いて求められた金額を換金する方法

両月合算

	利用総額	精算率	パターン②精算額
A店	11,700,000	30.8%	3600000
B店	5,560,000	30.8%	1710769
C店	17,000,000	30.8%	5230769
D店	810,000	30.8%	249231
E店	1,640,000	30.8%	504615
F店	1,810,000	30.8%	556923
G店	1,230,000	30.8%	378462
H店	7,250,000	30.8%	2230769
I店	5,600,000	30.8%	1723077
J店	2,100,000	30.8%	646154
K店	2,690,000	30.8%	827692
L店	10,600,000	30.8%	3261538
M店	8,100,000	30.8%	2492308
N店	940,000	30.8%	289231
O店	970,000	30.8%	298462
集計	78,000,000		24000000

精算額合計 (イ)

10月精算額

	利用総額	精算率	精算額
A店	10,000,000	30%	3000000
B店	5,000,000	30%	1500000
C店	8,000,000	30%	2400000
D店	600,000	30%	180000
E店	1,100,000	30%	330000
F店	710,000	30%	213000
G店	800,000	30%	240000
H店	6,500,000	30%	1950000
I店	5,000,000	30%	1500000
J店	300,000	30%	90000
K店	1,000,000	30%	300000
L店	10,000,000	30%	3000000
M店	100,000	30%	30000
N店	590,000	30%	177000
O店	300,000	30%	90000
集計	50000000		15,000,000

11月精算額

精算額
600000
210769
2830769
69231
174615
343923
138462
280769
223077
556154
527692
261538
2462308
112231
208462
9000000

換金スケジュール

2回に分けてお振込みいたします。

お振込み①：11月15日予定（10月2日～10月31日利用分）

お振込み②：12月28日予定（11月1日～12月10日利用分）

10月	月	火	水	木	金	土	日		月	火	水	木	金	土	日	
							1									
	2	3	4	5	6	7	8									
	9	10	11	12	13	14	15									
	16	17	18	19	20	21	22									
	23	24	25	26	27				月	火	水	木	金	土	日	
	30	額確定日	31								1	2	3	4	5	
					11月				6	7	8	9	10	11	12	
									13	14	振込日	15	16	17	18	19
									20	21	22	23	24	25	26	
											29	30				
12月	月	火	水	木	金	土	日									
					1	2	3									
	4	5	6	7	8	9	額確定日	10								
	11	12	13	14	15	16	17									
	18	19	20	21	22	23	24									
	25	26	27	振込日	28	29	30	31								

→ 10月分（お振込み①）振込対象期間

→ 11・12月分（お振込み②）振込対象期間

■利用実績の確認

加盟店様向けの管理画面にて当日の利用実績を確認できる他、期間を指定した実績の確認や、月単位・日単位での集計結果も確認可能。

・支払い単位の利用実績確認

当日以外の実績を確認する際は
期間を指定して検索

利用日時	店舗コード	店舗名	種別名	決済番号	利用金額	商品
2022年10月2日 12:28:56	●●●	●▲■	▲▲▲	■▲●▼×	1,120円	旅ナカクーポン

・月(日)単位の集計結果確認

集計期間を選択

利用年月	商品	利用件数	利用金額
2023年10月	旅ナカクーポン	5件	303,650円
	合計	5件	303,650円
2023年11月	旅ナカクーポン	34件	57,289円
	合計	34件	57,289円

■入金される金額の確認

入金されるスケジュールと金額を確認することが可能。

入金されるスケジュールと金額を確認することが可能

対象期間	支払予定日	支払金額
2021/12/15~2021/12/31	2022/01/15	214,200円
2022/01/01~2022/01/15	2022/01/29	214,560円
2022/01/16~2022/01/31	2022/02/04	200,120円
2022/02/01~2022/02/15	2022/02/26	190,450円
2022/02/16~2022/02/31	2022/03/04	200,120円
2022/03/01~2022/03/05	2022/03/16	21,490円

- ・入金額の内訳については、利用実績ページにて対象期間で検索して確認可能。
- ・実績確認用ページのURL、ログインID等については事業者登録および、旅ナカクーポン購入サイトの設定が完了次第、事務局より各事業者様にご連絡。

(3) 7515キャンペーン（秋期プロモーション）

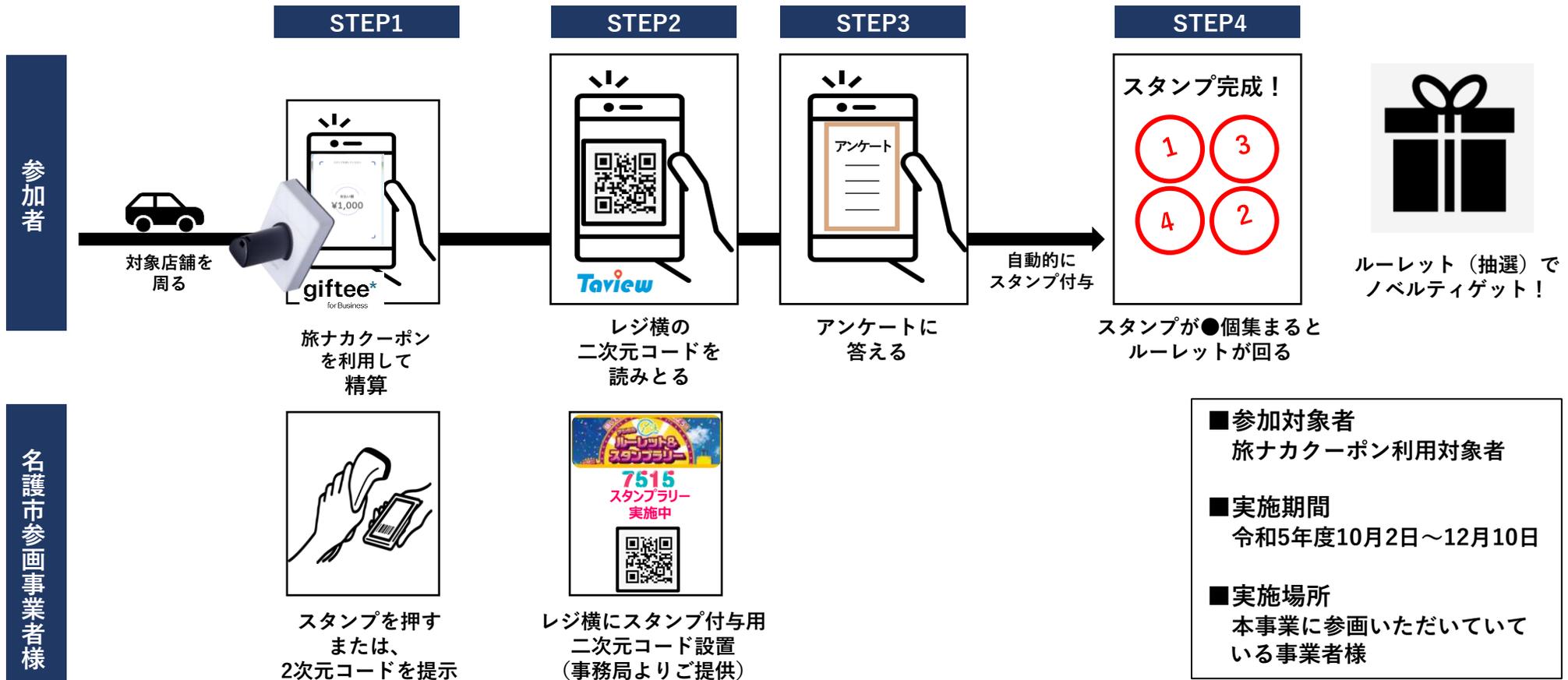
④スタンプラリーイベントの実施

（店舗周遊による利用促進）

周遊施策：スタンプラリーの実施

事業者様・店舗様にご協力いただき、スタンプラリーを実施。
旅ナカクーポンを利用し、スタンプラリーへの参加およびアンケート回答があった方に、抽選でノベルティを贈呈。

■スタンプラリー参加者の流れ

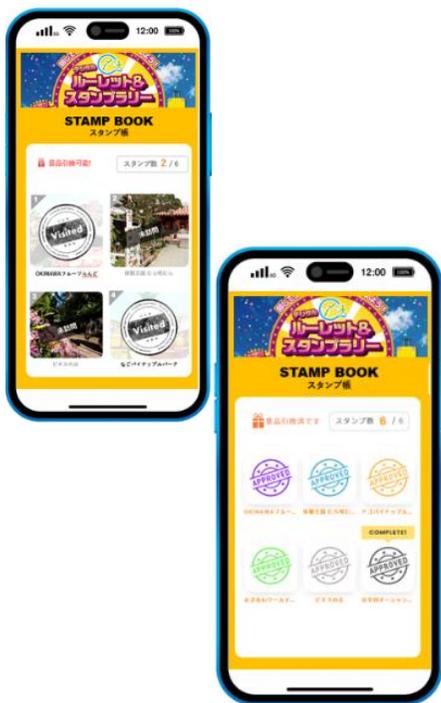


事業者登録については、事業者説明会でのお声掛け及び郵送・訪問による実施を検討しております。

■スタンプラリーシステム概要

本事業では、独自商品の評価・分析でも活用予定の、観光事業者様向けマーケティングプラットフォーム「Taview（タビュー）」を用いて実施。

周遊スタンプラリー機能



スタンプラリー機能一例

- QRコードスタンプ設定
- GPSスタンプ設定
- スポット毎アイコン設定
- 指定スタンプ数毎の景品設定
- 景品現地引き換え（消込可）
- 応募フォーム連携
※フォームは導入企業側で用意
- 2列/3列デザインから選択
- 背景色・ボタン色・ヘッダー画像などは自由に変更
- アンケート連携設定
- 日・英の2言語対応
- 実績集計、CSVダウンロード

スマートフォンで参加するデジタル周遊スタンプラリー。各スポットに設置されたQRコード又はGPSによりスタンプを貯めていき、スタンプコンプリートで景品交換（景品応募）
地域や会場の周遊促進につながる機能

■ノベルティ

オリジナルエコバッグ予定

■参加対象者

旅ナカクーポン利用対象者

■実施期間

令和5年度10月2日～12月10日

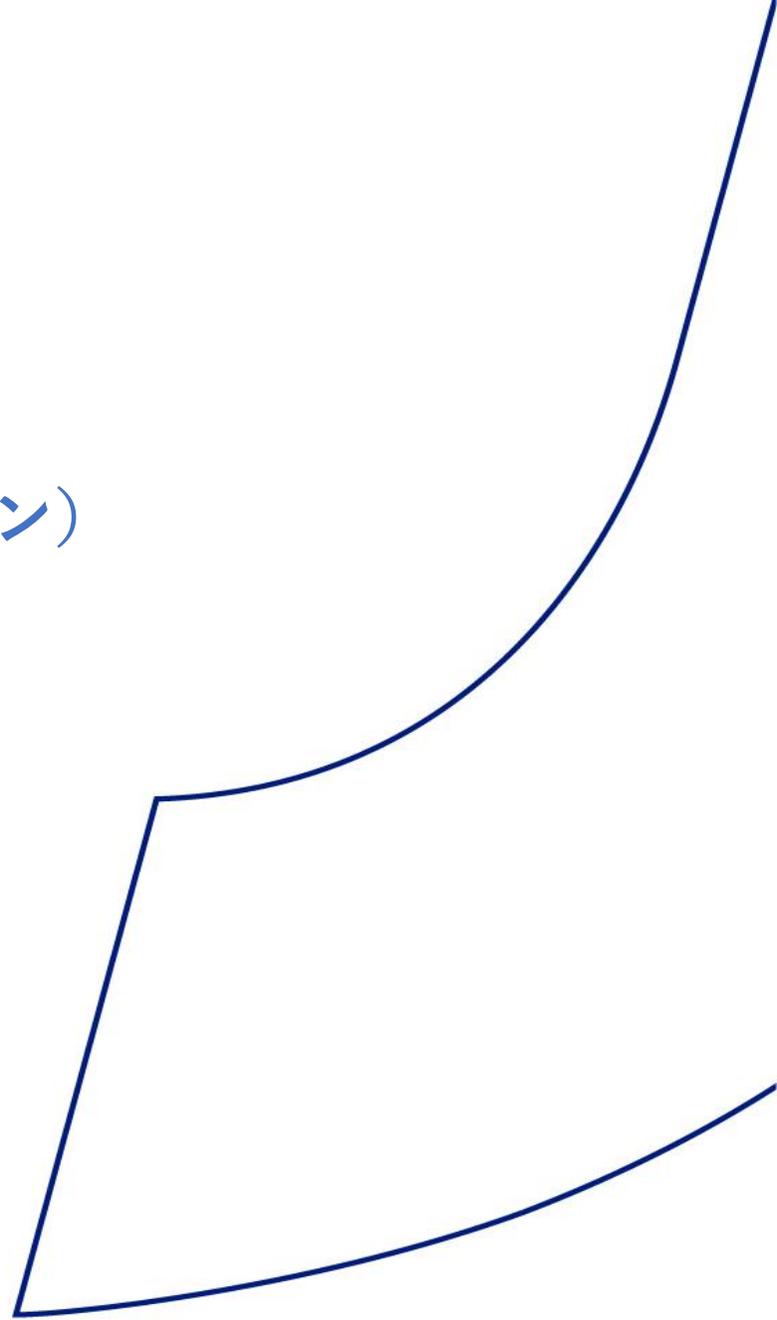
■実施場所

本事業に参画いただいている事業者様

**点在する店舗を巡ることによる利用の促進、
市内来訪者のデータ収集を実現いたします。**

(3) 7515キャンペーン（秋期プロモーション）

⑤事業の広報



①ポスターの掲示



参画事業者様・店舗様等に掲示いただく広報物となる。

○ポスターについては、観光客誘致プロモーション事業内「7515キャンペーン（秋期プロモーション）」ポスターへの情報掲載

○集約したポスターによる情報発信により、それぞれ単独で関心がある層へのプロモーションが可能になる。

※画像については昨年度制作物及びイメージ図

②旅ナカクーポン利用方法等をまとめたチラシの作成



○事業概要に加えて利用方法・利用可能店舗等(又はサイト案内)を掲載

○旅ナカクーポン購入用カード引換ブースにて、配布予定

※画像については昨年度制作物及びイメージ図

ポスター・チラシの作成

キャンペーン専用ページを作成し、利用者様・利用検討者様にわかりやすい内容を作成。

■昨年度キャンペーンページ

利用可能店舗一覧

キーワードで検索

7515デジタル商品券4,000円分、全額利用可能

7515デジタル商品券4,000円分の内、2,000円分が利用可能

グリーンリッチホテル沖縄名護	宿泊施設	沖縄県名護市城2丁目646	0980-51-0111
YANBARU STAY ちゅら宿	宿泊施設	沖縄県名護市宇茂佐268	0980-43-7855
① 道の駅許田	土産品店	沖縄県名護市許田17-1	0980-54-0880
② わんさか大浦パーク	体験	沖縄県名護市大浦465-7	0980-51-9446
③ プゼナ海中公園	体験	沖縄県名護市喜瀬1744-1	0980-52-3370
④ ネオパークオキナワ	観光施設	沖縄県名護市字名護4607番地41	0980-52-6348
⑤ OKINAWAフルーツランド	観光施設	沖縄県名護市為又1220-71	0980-52-1568
ナゴハイナップパーク	観光施設	沖縄県名護市為又1195	0980-53-3659
御菓子御殿名護店 DINO恐竜PARK やんばる亜熱帯の森	観光施設	沖縄県名護市中山1024-1	0980-54-8515
リーフリゾートかわゆし	体験	沖縄県名護市喜瀬1996	0980-52-4093
森のガラス館	体験	沖縄県名護市為又478	0980-54-2121
屋我地工コワーキング	体験	沖縄県名護市屋我219番地	090-1942-2882
STARGATE ENTERTAINMENT	体験	沖縄県名護市為又279-3 レジデンス ブラジード403	080-6492-8516

昨年度同様、旅ナカクーポン利用可能店舗一覧に加え、実際に利用する際に周遊ルートを組みやすいよう「利用可能店舗マップ」を作成し、一覧と連動させる。

①各事業者様・店舗様による情報発信

事業者様が自身のツールで広報を実施することができるよう、事業のロゴデータやポスター、チラシ等、広報に必要なツールを事務局にて準備し、事業者様へ必要に応じて共有する。

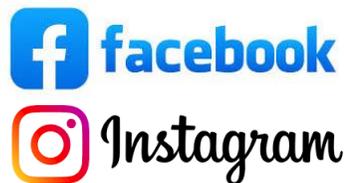
②WEB広告およびSNS広告

WEB広告やSNS広告を事業者様自身で実施を希望される場合には、事務局より広告会社等をご案内も可能です。

●リスティング広告やSNS広告例

ターゲット案

- ・20代～60代
- ・男女
- ・興味関心 旅行/沖縄



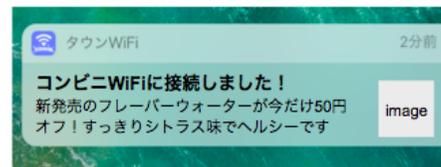
●プッシュ型POP広告例

観光地○km内にあるスポットでのPOP広告

地点設定

- ・名護市内
- ・名護市周辺地域

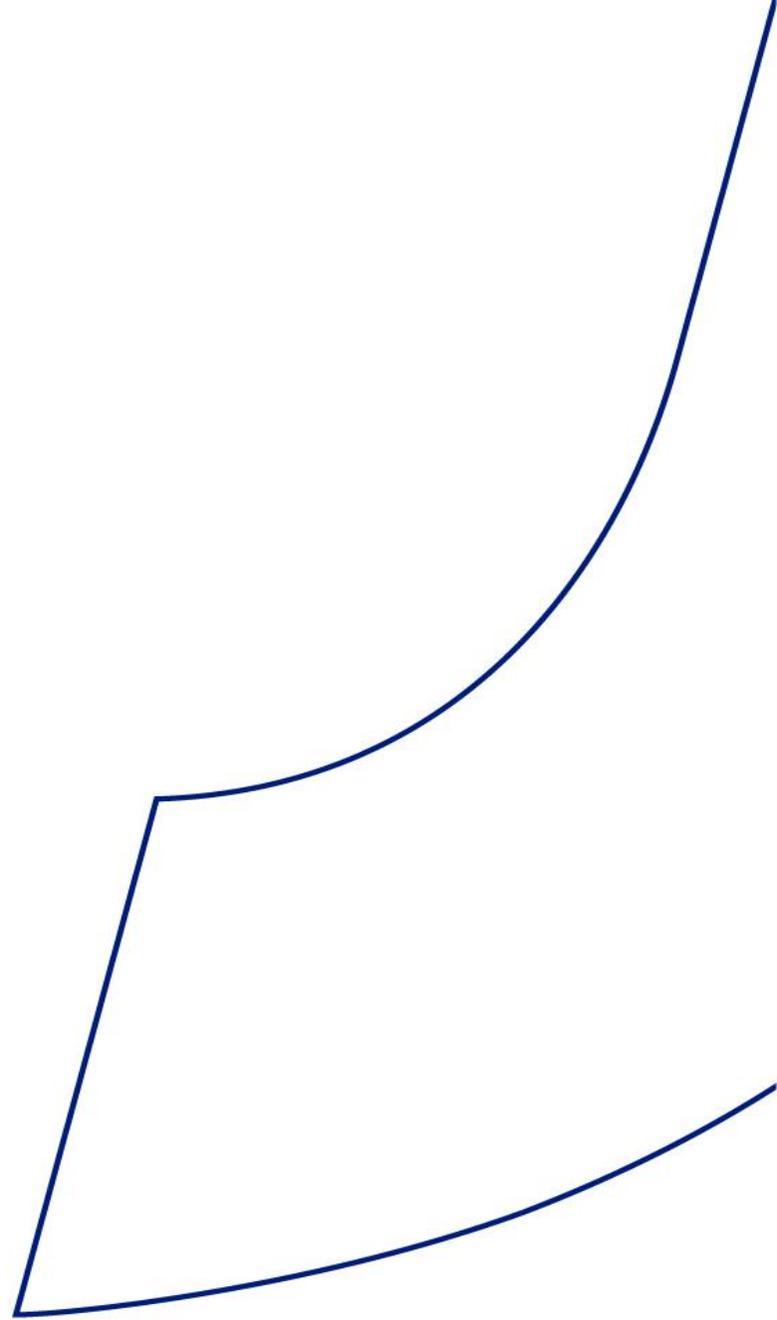
特定のエリアを訪れた
タイミング



任意のページへ
遷移



(4) Q&A



■購入用カードについて

Q.1 キャンペーン開始前に予約した宿泊予約についても対象になりますか？

A. キャンペーン開始前の宿泊予約でも問題ありませんが、
キャンペーン期間中に名護市内に宿泊されていることがキャンペーン対象となります。

Q.2 宿泊期間がキャンペーン期間をまたぐ場合はどのように取り扱いますか？

A. あくまでチェックインが10月2日（月）以降、12月5日（火）チェックイン分までの
宿泊が対象となり、宿泊期間がキャンペーン期間外の宿泊についてはキャンペーン対象外となります。

Q.3 第3弾7515キャンペーンはいつからですか？

A. 第3弾7515キャンペーンは、10月2日～12月10日までとなります。
旅ナカクーポンは、名護市内宿泊者を対象に、旅ナカクーポン購入用カードを配布いたします。
なお、旅ナカクーポン利用期間は、10月2日～12月10日まで利用可能となります。

Q.4 航空券付きプランでのキャンペーン利用はどのような取り扱いになりますか？

A. 名護市内の宿泊であれば問題ありません。

Q.5 宿泊施設に直接予約しても購入用カードは受け取れますか？

A. 受け取れます。予約方法や予約経路を問わず受け取れます。

Q.6 キャンペーン終盤に名護市の宿泊予約をした方が購入用カードを受け取れないことはありますか？

A.配布期間内にブースに来ていただければ受け取り可能です。ただし、予定配布数を配布し終わっている場合は、ブースにお越しいただいても受け取っていただけない場合があります。

ブースにて購入用カードを配布いたしますので、ブース開設期間内にブースへお越しいただき、「宿泊予約確認書」をブース担当者にご提示ください。

Q.7 利用者が購入用カードを紛失した場合はどのように対応しますか？

A.配布済の購入用カードを紛失した場合は再発行いたしません。

Q.8 予約人数と実際の宿泊人数が異なる場合はどのように対応しますか？

A.予約人数分のみ購入用カードをお渡しいたします。

宿泊施設様よりご提供いただいた宿泊データを基に、申し出の宿泊人数と齟齬がないか照合いたします。

Q.9 購入用カードはどこで受け取れますか？

A.4つのブースで配布しております。

1：那覇空港到着ロビーJTB窓口 2：道の駅許田 3：羽地の駅 4：調整中

以上のブースにて購入用カードを配布いたしますので、ブース開設期間内にブースへお越しいただき、「宿泊予約確認書」をブース担当者にご提示ください。

Q.10 予約確認表は印刷する必要がありますか？

A.印刷したものか、予約完了画面を提示できるようにご準備ください。

Q.11 購入用カードの期限はありますか？

A.配布日含め3日間ご購入いただけます。4日目以降は無効となりますのでご注意ください。なお、購入後は、12月10日までご利用いただけます。

Q.12 購入用カードの上限はありますか？

A.上限はありません。1泊あたり1名様1枚ご購入可能です。
なお、配布予定数が上限に達し次第配布終了となります。

Q.13 新型コロナウイルス感染症の感染が再拡大した場合はどうなりますか？

A.行政等から往来自粛要請等が発令された場合は、本キャンペーンを停止することもあります。停止以前に購入された旅ナカクーポンは利用期間内であれば利用できます。
また、本キャンペーンの停止により生じるキャンセル料等の補償はいたしません。

■旅ナカクーポンについて

Q.1 旅ナカクーポン利用時にスタンプが反応しない場合はどのように対応しますか？

A.お渡しするスタンプの側面に固有番号が記載されていますので、利用者のスタンプ画面から固有番号を入力していただくことで精算画面に進むことができます。利用者側のスマートフォンに通信環境ないとスタンプが反応しませんので、モバイルデータ通信かWi-FiをONにさせていただいてご利用ください。

Q.2 他の商品券と併用はできますか？

A.他の商品券とは併用可能ですが、利用予定の商品券側の規約については、利用者様ご自身でご確認ください。

Q.3 旅ナカクーポンは宿泊代の支払いに利用できますか？

A.できません。延長料金や客室のグレードアップ代等、宿泊代に準ずるものにはご利用いただけません。

Q.4 旅ナカクーポンが使えるお店はどこで確認できますか？

A.公式ホームページよりご確認ください。

Q.5 旅ナカクーポンを購入したが使わなかった旅ナカクーポンは返品できますか？

A.返品、返金はできません。

Q.6 旅ナカクーポンを購入している最中にエラーになりました。購入していないが、「すでに購入されています」「利用済」と出ます。どうしたら良いでしょうか？

A.購入中のエラー表示のため、決済は完了していません。

お手数ですが、左下の「家のマーク（ホームボタン）」もしくは、左上の「<戻る」ボタンを押して再度入力しなおしてください。

※スマートフォンのブラウザで戻るとエラーになるため、ホームページ画面内にある左下の「家のマーク（ホームボタン）」もしくは、左上の「<戻る」ボタンを押してください。

Q.7 旅ナカクーポンの購入金額に上限はありますか？

A.宿泊日数に対しておひとり様1枚旅ナカクーポンの購入用カードを配布しております。配布枚数分の購入が可能です。

Q.8 旅ナカクーポンの支払い手段は？

A.クレジットカード決済でのみ納税可能です。

（VISA、Mastercard、JCB、American Express、Diners Club）

また、購入時に本人認証番号（3Dセキュア）も必要となります。

Q.9 旅ナカクーポンはどのスマートフォンで利用できますか？

A.以下のスマートフォンでの利用を推奨しております。

【OS】

iPhone：iOS 10以降

Android：Android 7.0以降

【ブラウザ】

iPhone：Safari最新版

Android：Chrome 最新版

※古いAndroidでは、Chromeとは別に、地球のアイコンをした「ブラウザ」アプリが入っている場合がありますが、ブラウザはChromeを利用してください。

※タブレット、PC、フューチャーフォンではご利用いただけません。

Q.11 会員登録のメールが届きません。

A.メールが届かない原因として、以下が考えられます。30分以上メールが届かない場合は、以下の点を一度ご確認くださいませよう、お願いいたします。

・登録したメールアドレスが間違っている。

→登録したメールアドレスでログイン後、下部記載の方法でメールアドレスを変更してください。登録したメールアドレスがわからない場合は、最下部に記載の問い合わせ窓口に連絡をお願いいたします。

・迷惑メールフォルダに入っている。

→メールから会員登録を行ってください。

携帯電話会社が提供しているキャリアメールが、「@e-premium.gift」ドメインからのメールを受信できるように設定されていない。

→メール受信設定をしていただいた後、下部記載の方法でパスワードを変更してください。

それでもメールが届かない場合はキャリアメール以外のメールアドレスに変更をお願いいたします。

Q.12 パスワードを忘れました。パスワードの再発行はできますか？

A.パスワードの再発行ができます。

ログイン画面のボタンの下にある「パスワードを忘れた」リンクを押して、登録されているメールアドレスを入力すると、パスワードの再設定を行うメールが届きますので、メールの案内に沿ってパスワードを再設定してください。

Q.13 購入した旅ナカクーポンはどこで確認することができますか？

A.マイページへログイン後、「商品券を開く」ボタンを押すと旅ナカクーポンを確認することができます。

●マイページへのログイン方法

旅ナカクーポン利用可能店舗に貼られているステッカーに掲載されている二次元コードを読み取っていただくか、以下URLにアクセスいただくと、マイページにログインできます。

<https://7515-2023.e-premium.gift/>（URL確認中）

Q.14 購入した内容を確認したい

A.画面下部の「購入履歴」ボタンを押すと、購入した日時、金額等、購入に関する情報が表示されます。

購入できなかった（エラーになった）場合は、購入履歴には表示されません。

Q.15 旅ナカクーポンを2枚購入しました。

2枚の旅ナカクーポンを1枚に合算できますか？

A.商品券画面より合算することが可能です。

合算可能な商品券に表示される【残高を合算】ボタンを押すと合算金額が表示されますので、金額をご確認のうえ、【合算する】ボタンを押して合算を実施してください。

商品券画面の一番上に表示されている商品券に残高が合算されます。

Q.16 スマートフォンで旅ナカクーポンの押印画面を提示しましたが、スタンプが反応しません。

A.考えられる原因としましては以下の通りです。

① 有効期限が切れている。

② 非対応スマートフォンを利用されている。

2017年2月以前に発売されたらしくらくホン全機種ではご利用いただけないことが確認できております。（2020年10月1日現在）
また海外のスマートフォンは動作保証対象外とさせていただきます。

③ 画面キャプチャを表示している。

画面キャプチャではご利用できませんので、必ず実際の旅ナカクーポンを表示させたくてご利用ください。

④ 非推奨環境でスマートフォンをご利用されている。

以下の環境以外でご利用いただく場合は正常にご利用いただけない可能性があります。

Android 7以降／iOS 10以降

⑤ 非推奨設定でスマートフォンをご利用されている。

以下の設定がついている場合は、その設定をOFFにしたうえご利用ください。

手袋モード

機種特有のマルチタッチ機能（例：HTCジェスチャーなど）

⑥ スマートフォンの画面にヒビ、傷、割れがある。

スマートフォンの画面にヒビ、傷、割れがある場合はスタンプが反応しないことがあります。

⑦ 手袋をしている、手が濡れている。

人の静電気でスタンプが動くため、手袋を着用した手や濡れた手でスタンプを持つと反応しないことがあります。

※⑤⑥⑦についてはパスコードでの決済ができますので、加盟店スタッフの方にお問い合わせください。

Q.17 旅ナカクーポンは他の割引券やクーポン、食事券などの特典との重複利用はできますか？

A. 重複利用につきましては特に制限を設けていませんが、加盟店の判断で条件を設定している場合があります。

詳細は各加盟店にお問い合わせください。

Q.18 旅ナカクーポンで支払う際にお釣りはできますか？

A. 1円単位でご利用いただけますのでお釣りは出ません。残高は引き続きご利用いただけます。

Q.19 旅ナカクーポンの残高が商品金額に満たない場合はどうなりますか？

A. 全額を使いきり、差額を現金等の決済手段と併用して支払ってください。

Q.20 決済金額を間違えてしまったのですがどうすればよいですか？

A. 24時間以内であれば対応可能ですので、各加盟店にお問い合わせください。

Q.21 旅ナカクーポンを利用していたスマートフォンを買い替えました／紛失し（盗難され）ました。

A. 新しいスマートフォンから本サイトにアクセスしログインすれば、引き続き旅ナカクーポンをご利用いただけます。ただし、紛失した（盗難にあった）スマートフォンから第三者が未利用の旅ナカクーポンを利用する可能性はございます。

上記のようにスマートフォンの盗難・紛失などにより、旅ナカクーポンが失われた場合、一切の責任を負いかねます。また、いかなる場合であっても旅ナカクーポンは再発行することはできません。

■スタンプラリーについて

Q.1 スタンプラリーはスタンプを押す必要はありますか？

A.店舗にてお買い物の後、店舗の二次元コードをスマートフォンで読み込んでいただければ、スタンプが押印されます。

Q.2 スタンプラリーを利用したいのですが、だれでもできますか？

A.旅ナカクーポンを利用した方のみ利用できます。

Q.3 賞品の当選はその場で分かりますか？

A.必要個数のスタンプが貯まった段階で抽選が始まり、その場で抽選結果が表示されます。

Q.4 スタンプ何個で応募できますか？

A.スタンプ●個で応募できます。(検討中)

第3弾7515キャンペーン事務局
(株式会社JTB沖縄 交流営業部内)

担当：小金井 街 新垣

TEL:098-860-7704

営業時間 9:30-17:30 (土・日・祝日を除く)

※営業時間は予告なく変更になることがあります

メールアドレス：7515-2023@okw.jtb.jp