

インバウンド・ビジネスへの取り組み

POINT 「うちでしか味わえない特別な体験」を発信して、インバウンドのビジネスチャンスをつかもう！

年間2500万人とも言われているインバウンド訪日外客数ですが、ビジネスチャンスをつかむには何から取り組めばいいですか？

今年の訪日外客数は昨年比1.3倍

日本政府観光局（JNTO）によると、2016年1月～7月の訪日外客数合計は約1400万人。昨年比で約1.3倍のペースです。国別では中国、台湾、韓国がランキング上位ですが、インドからの客数も伸びています。

訪日外客数が比較的多くなるのは秋冬なので、まだまだビジネスチャンスは多く残っています。

平均で6泊する旅行者一人あたりの支出は約18万円（平成27年）。内訳は宿泊費が約5万円、飲食費が約3万円、交通費が約2万円、娯楽サービス費が約5000円、買い物代が約7万5000円です。全体として宿泊費と飲食費は抑えつつ、娯楽サービス費と買い物代に多く費やす傾向です。

地域ならではの特別な体験の発信を

なかでも私が注目しているのは娯楽サービス費です。特に訪日経験が多いリピーターや富裕層、欧米豪カナダからの客層の娯楽サービス費の比率が増加しています。

日本の中でも『この地域でしか体験できない特別なこと』が求められています。このような体験価値はネットや個人のSNSを通して短時間で世界中へ拡散していく特徴があります。知名度が低かったり、十分な資金や販促費が準備できなかったり、人員がいなくても、まずは自社が有する特別な商品・サービスを積極的に情報発信することから始めてください。

「何が外国人観光客に喜ばれるかわからない」という方は、身近な外国人の方に聞いてみましょう。スタッフとして留

学生を雇用している方は、そこから情報を入手する方法もあります。

発信方法としてツイッターやフェイスブック、インスタグラムなどのSNSを活用すれば、新鮮で面白い衝撃的な情報であるほど口コミでどんどん広がります。写真付きで投稿してください。動画も効果あります。

下田にある吉佐美大浜海水浴場は、まるで南国ビーチのような美しさがネットですべて話題となり、外国人が押し寄せる穴場スポットとして密かに人気です。周辺にカフェができるなど地域にも相乗効果もたらされています。

静岡県よろず支援拠点には、インバウンドに特化したツアーを企画販売する企業も相談にいらつしゃいます。「他では体験できない素敵なこと」を持つマツチング先を探していますので、「我こそは」という方はよろず支援拠点へお越しください。

多言語の指差しパネルの準備を

集客できた後の課題は「おもてなし」です。言語の問題が一番ですが、訪日外

国人の方はスマホの翻訳アプリなどを駆使して歩み寄ってくれることが多いので、必要以上に心配しなくて大丈夫です。

事前に多言語の指差しパネルを準備しておくのも有効です。翻訳が難しい飲食店メニューの多言語翻訳サービスを提供する企業も静岡にあります。相談が多いハラルについてもよろず支援拠点で定期的に勉強できる機会を提供しています。

平成27年に静岡県で宿泊した訪日外客数は約176万人。素通りされないよう、あなたの商品を売り込みましょう。まずはお気軽に静岡県よろず支援拠点（電話05422535117）に来てください。一緒に考えましょう。

回答



静岡県よろず支援拠点
コーディネーター

山堀圭太郎 さん