

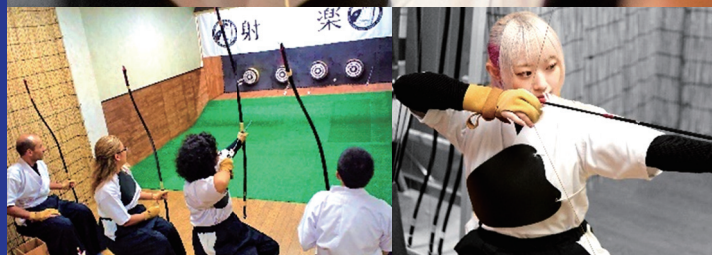
弓道体験道場 射 楽 SHA-RAKU

所在地

広島県広島市中区大手町1丁目5-12
にしむらビル3階
TEL.080-6469-0220

ホームページ

sharaku.website/



広島で唯一の
弓道体験・和弓の射的が
できる体験型店舗

体験可能な武道

弓 道

施設概要

- ・伝統的な矢場の様式に弓道要素を取入れ、和弓で遊べる体験型店舗
- ・未経験者でも気軽に弓道体験、和弓の射的ができる
- ・通常の弓道よりも的までの距離が近く、未経験者でも扱える弓矢を使用するが本格的な体験ができる。
- ・弓道は未経験者には安全性と指導が難しいため、本来なら独りで射れるまでに時間を要するが、5分程度の説明の後、体験が可能
- ・平和記念公園、原爆ドームが至近にあり、観光にも適した立地

受入開始時期ときっかけ

- ・2019年5月の開業以降
- ・開業10年ほど前から弓道をより多くの方に知ってもらいたい思いがあり、気軽に楽しめる現在の事業を着想していた。
- ・開業5年ほど前から広島へのインバウンドも増加している背景から、地元民、日本人観光客だけではなくインバウンドも取り込むことで事業が成立できると考えた。

受入実績 このような人たちが来ました

- ・2019年5月の開業からコロナが広がる2020年3月までの10カ月間で約3,000人ほどが来店。満員で断ることもあったため、利用者数は約2,400人ほど。
- ・2022年10月の訪日個人旅行解禁後から2023年3月の6か月間でFAT客が約300組、約600人が来店
- ・インバウンドと日本人の比率はおおよそ50:50。
- ・インバウンドは、アメリカ、オーストラリア、ドイツ、フランス、イギリスの順が多い。広島の来訪者は欧米豪が多いため、当店への来店もそれに準じる。
- ・事前予約だけではなく、ウォークインもある。インバウンドも日本人も旅行中の隙間時間で観光先を探した際や店先看板を見つけて来店というケースも多い。
- ・5歳から受入れ。家族・カップル・グループで来店がある。

受け入れてここが良かった！

- ・利用後に正式な弓道を始めたいというお話から利用者の住まい周辺の弓道場、弓道教室、弓道部のある学校の紹介をするケースもある。外国人の場合は出身国の弓道連盟も紹介を行う。
- ・未経験者だけではなく経験者も遊びに来店し楽しんでいただけている
- ・観光コンテンツとして純粋に楽しみ、訪広の楽しい思い出としていただいている

だから選ばれる！

- ・当店は弓道体験だけではなく遊べる店のため、気軽さ、手軽さ、楽しさが選ばれている。
- ・利用時間が15分から1時間と短い時間で利用でき観光の隙間時間で利用ができる。
- ・当日予約（直前予約）ができウォークインでりようができる

これが喜ばれます

- ・利用者は、純粋に矢が的に命中すること
- ・的中の成績を競い合い勝負ごとになすること
- ・写真、動画撮影
- ・周辺観光情報などの提供
- ・子どもの利用

体験プログラムの内容

- ・下記4種類の体験プランを用意
 - ①射ち放題60分 4,000円(60～80本程度)
 - ②射ち放題30分 2,000円(30～40本程度)
 - ③おためし12本 1,300円(所要時間15本程度)
- ※オプションで弓道胴着と袴のレンタル 1,000円

今後の課題

- ・認知度を高めること。インバウンド客が来日する前に知ってもらうこと、また来日後の来広前に知ってもらうことの取り組み拡大が必要。
- ・単独でのPR、事業拡大には限界があり、他事業者や行政等の連携をしてきたい。

体験希望の際はこれをお願いします

- ・当店の最大収容人数は最大8人まで。もし、それ以上の人数で来店希望の場合、分かれて時間をズラしていただく必要がある。半数が当店へ、半数が近くの平和記念公園や原爆ドームなどへ行ってもらい、その後に入れ替えるという形となる。また通常の営業時間中での対応となることから事前に相談をしていただきたい。



みんなで一斉に



集中して



今後の受入のためにこんなことやってます

- ・認知度を高めること。有料広告を使用し幅広くダイレクトにリーチさせている。SNS広告、観光マップ報告など
- ・当店の事業内容を正確に伝え為のPR。ホームページを整備。営業時間やプランだけでなく、楽しめるポイント、受けることの多い質問についてQ&A形式で紹介して来店前に疑問を解消するなど、当店を知ってもらう、来てみたいと思ってもらえるような情報を掲載している。



最後は記念撮影

有限会社 WAK JAPAN

所在地

京都府京都市中京区高倉通り二条上ル
天守町 761
TEL. 075-212-9993

ホームページ

wakjapan.com/jp/



日本文化体験サービスの 先駆け、豊富な武道体験 プログラムを提供

体験可能な武道

剣道・柔道・合気道など各種



施設概要

- ・日本の文化体験をサービスとして提供した最初の企業
- ・武道に限らず、お茶、華道、茶道、書道、料理教室など多様な文化体験サービスを提供
- ・各武道とも、京都府内を中心とした協力道場における本格的な体験サービスを提供
- ・各体験に独自の研修を重ねたアテンダーが帯同していることで、参加者の満足度を高めている

受入開始時期ときっかけ

- ・1997年頃より受入開始
- ・武道を含む伝統的な日本文化を世界の人たちに紹介したい思いから始めた。
- ・代表の家族に武道経験者が多かったこともあり、コンテンツのひとつとして武道体験も提供
- ・企業として初めたのは、文化体験がボランティアである必要はないという思いから。

受入実績 このような人たちが来ました

- ・インバウンド向けのサービスを提供している会社のため、これまでの参加者はすべて外国人客である。
- ・ホームページからの申し込みと、大企業の要望を受けた大手旅行会社からの依頼を受け、団体客に対して体験サービスを提供するケースとがあり、後者の比率が高い。
- ・いずれも武道レベルとしては初心者が大半。
- ・国については、武道全般でみるとフランスからの参加が多い。
- ・ただ、武道種別によって異なる。剣道はヨーロッパからが多く、合気道はアメリカからの参加が多い。
- ・近年は中国からの参加も増えている。

受け入れてここが良かった！

- ・インバウンド客に喜んでもらえることがとにかくうれしい。
- ・アテンダーなど、携わる人たちの能力を評価しての価格設定をしているが、そうした安くはない価格だからこそ、参加者自身も真剣になり、高い満足度につながっている。

だから選ばれる！

- ・知り合いのツテを頼り、各武道とも信頼できる指導者に協力をしてもらっていることが大きい。
- ・また、その協力先の道場で体験を行うことが多いのだが、そこでは通訳も兼ねたアテンダーが同行している。特有の言葉も多い武道の精神やマナー、世界観を丁寧に説明することにより、参加者の体験満足度が向上し、紹介してくれる旅行会社からの信頼につながっている。

これが喜ばれます

- どの武道も自分で身体を動かす実技を喜ぶ。
- そのうえで、最後に指導者による実演を見せるととても喜ばれる。例えば、剣道の場合は指導者2人に実演してもらうと、その迫力に感動する参加者は多い。
- ただ、そのためには指導者2人に協力してもらう必要があるため、その調整が難しい。

体験プログラムの内容

- 1回あたり90分程度。
- 大まかな要望を伝えるが、細かい内容は協力してくれる各施設の指導者に委ねている。
- 最初にマナー、参加者の実技、その後に指導者による実演という流れで進めている。
- 金額は武道種別によって異なる。
- また、非公開寺院など、特別な場所での体験の場合、場所代が大きく違うので、要相談。
- 2名以上から受付。

今後の課題

- 場所の確保。各武道とも、協力してくれる師範の道場で行っているが、特に弓道は京都府内で使用できる施設が非常に少ない。学校であれば弓道場を持っていることも多いが、そうした教育施設は営利目的の活動に対して場所を貸してもらいづらい。そのため、府外で施設を借りなければいけないこともある。
- 場所が確保できないための中止では参加希望者に申し訳ないため、確実に予定通り実施をするためにも各武道における場所の確保は重要な課題である。

体験希望の際はこれをお願いします

- インバウンド客の武道レベルを知りたい。それによって、初心者には初心者用を、経験者には経験者用のプログラムなど体験プログラムの内容を検討する必要があるため。
- 各武道の武具、道具を希望者に合わせて用意するため、はじめに身長など体格をお聞きする。
- 武道の先生のご都合もあるので、希望体験日はいくつか候補があると助かります。



先生の説明を真剣に聞く参加者



礼儀作法も武道体験の魅力



時には参加者も笑顔に

今後の受入のためにこんなことやってます

- 新型コロナウイルスの感染拡大後はほぼ参加者がいなかったためアテンダーの活躍の場もなかった。コインバウンド客が戻り始めているため、帯同するアテンダーの研修をして、受入体制を整備している。
- また、体験プログラムは当社で作っているが、今後は旅行会社と協力して、複数の武道を組み合わせたり、他の文化体験も組み合わせたパッケージプランを作れたら良いと考えている。
- 将来を見据えた話となるが、日本の子どもたちに文化を伝えたいという思いから、修学旅行も取り扱っている。今の子どもたちは日本のことについて知らないことが多い。子どもたち自身に、そのことに気付いてほしい。そうでないと、将来的に外国人に日本文化を伝えることのできる人が減ってしまう。当社だけでなく、今後はこのような日本全体としての根本的な受入態勢の整備が必要であると考えている。



剣道体験



合気道

株式会社 TABIKYO JAPAN

所在地

京都府京都市左京区下鴨宮崎町119-1
TEL. 090-6697-5977

ホームページ

www.tabikyo-japan.com/



熊野の文化に触れながら 合気道の神髄に迫る旅

体験可能な武道

合気道

施設概要

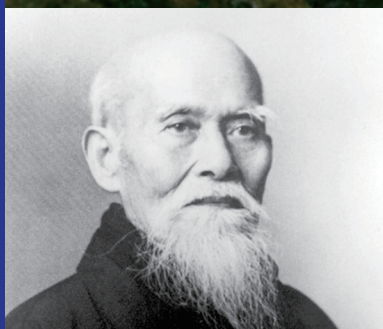
- ・熊野古道の魅力に大きく依存していた熊野エリアにおいて、エリアの魅力を活かしたコンテンツを造成、観光客の延泊、長期滞在につなげることを目的として、「合気道体験」と世界遺産「熊野古道」の魅力を活かした合気道ツーリズムに取り組む

取組(モデルツアー応募)のきっかけ

- ・合気道精通者以外の旅行者への訴求としてとツーリズム化をする必要性と、さらに「世界遺産の熊野古道という文化的魅力」の組み合わせには親和性があり、大きな可能性を秘めていると感じ、スポーツ庁のモデル事業の公募があったため応募。

TABIKYO JAPAN の役割

- ・事業推進に関わる全てのコーディネート。とりわけ合意形成に関わるところでは合気道関係者を中心に据えた現地事業者と市の関係者、販売元の田辺市熊野ツーリズムビューロー等への相互理解促進と新たなチャレンジの促進理解を推し進めた。
- ・コンテンツそのものの造成に関しては「現場視点」、「マーケット視点」を豊富な現場経験を踏まえて具体的にすべきことを整理し、関係者の役割を明確化して事業推進を実施。尚、すぐに対応できるガイドと未来のガイド、両輪の育成方針を実施し、持続性に厚みを持たせた。



武道と伝統の真髄に触れる



土地を感じる食事



熊野の自然との融合

モデルツアーの概要

- ・合気道の魅力を伝えることをメインに地域の魅力も感じてもらえる2泊3日のコース
- ・ターゲットは合気道初心者層と熊野の精神性に魅力を感じているインバウンドツーリスト
- ・田辺市に来てまず合気道を感じてもらえるよう、1日目に合気道体験、2日目以降、熊野古道に入り、合気道の創始者が感じた自然からのインスピレーションを感じることができる流れ。
- ・1日目は地元の食材を楽しんでもらうことも交えた。植芝盛平氏が武農一如という言葉を残しているように”武道と農業とは一つ”という概念があったことに加えて地域の魅力としての発信もできるため。
- ・熊野エリアに来訪後、時間ができた際に合気道体験を組み込みやすいようにすることを狙い、ツアーではなく合気道だけを体験できるコンテンツも造成。

ツアー造成のポイント

①合気道に精通したガイド

- ・専門性や専門用語の多い武道や伝統に関わるガイドは単に語学ができるだけではガイドは難しい。
- ・そのため合気道実践者や合気道に精通した”即戦力”ガイド候補と、現在熊野古道ガイドをしている”未来”の合気道ガイド候補を集め、合同での研修を実施。ガイドの底上げを図った。

②ストーリー性

- ・植芝盛平翁自身の事を「熊野の子」と伝えていたように熊野との親和性は高い。植芝盛平翁が熊野の森を守る活動をしていた神社や、近年の国際合気道大会の演武が開催された熊野本宮大社等、熊野古道を歩く動線にも合気道のとの親和性、さらに精神性でもつながる部分が多々あるストーリーとなっている。

ツアーにおける武道体験の内容

実際に教える先生とも相談し、以下の内容とした

- ・植芝盛平氏についての説明(植芝盛平記念館を活用)
- ・合気道家同士の演武鑑賞にて本物の合気道に触れる
- ・礼儀・足捌き・投げ技・決め技・受け身・武器技
- ・合気道の先生とのQ & Aの時間
- ・体験のお土産として帰国後すぐに使える技が含まれている

参加者にはこれが喜ばれました！

- ・モニター参加者からは、先生の指導が良かったという評価が多い。特に武道の先生は「怖い」という印象が強いが非常に柔らかく穏やかで、それぞれのレベルに合わせた指導が非常に安心感を得られたそうです。
- ・先生の演武。道場生にも来てもらい先生との演武を見せたところ、参加者は黙って見入っていた。先生の目つきが変わり、本気で投げている様子など、最後に本物をみれたという喜びが大きかった模様。

武道ツーリズム推進のポイント

①合気道の先生の協力取り付け

- ・武道ツーリズムの根幹は本物を伝えることのできる指導者。
- ・地元でも合気道に携わる人であれば誰もが知る合気道田辺道場の五味田潤一先生の協力を得られたため、関係者が同じ方向を向くことができた。

②地域のことを知る外部のコーディネーターが中心となったこと

- ・地元民ではない人材が中心となったことで地元関係者の利害を客観的に調整でき、スムーズな事業推進につながった。
- ・マーケットに知見のある外部人材と、自走化の軸となる内部人材。両軸のバランスが噛み合い、これまで実現できなかった合気道のツーリズム化に成功。
- ・武道・合気道と熊野との親和性ツアーとして取り組む設計はエリアのブランディングを意識し、旅行者と受け入れる側双方にとって違和感のないものとした。また現場対応するガイドや販売元にとっても、旅行者へエリアの魅力を伝えるツールとして更なる効果を発揮するものになった。

今後に向けた課題

【モニターツアーを踏まえての課題】

- ・モニターツアー参加者のニーズも踏まえて、コンテンツのブラッシュアップと更なる現場経験も必要。

【地域特有の課題】

- ・予算に応じた様々な層を受け止められる宿の種類と数で来訪者にとって宿の選択肢が少ない。こうした宿に関する問題はどの観光地でも出ている問題でもある。

【武道ツーリズム特有の課題】

- ・先生のスケジュール次第という面があるため、急な予約に対応しづらいこと。その際に代替案を提案できることも重要である。

今後の方向性

- ・訪日前に知って興味を持たれるプロモーションもしたいが、ゴールデンルート上でない場所であるため、訪日してから知ってもらい、延泊してでも行ってみたいと思ってもらうためのプロモーションが重要となる
- ・長年続くツーリズムとしていくためには、団体客よりも個人ツーリストをメインターゲットとし、地域として無理のない形で受け入れていくことが重要と考えられる。
- ・そのためには高価格でも満足してもらえる付加価値の高い提案が必要