

● 前回の「おおつ割」に参加された事業者の方も、参加申請が必要です ●



大津市観光キャラクター
おおつ光くん

今度は **抽選式!**

LINEを
使って

第**2**弾

最大
割引率
3割

※最大1,500円割引

カンタンに
ご登録いただけます!

参加店募集

登録料・換金手数料 **無料!**

初期投資・機器設備 **不要!**

換金・集計作業 **不要!**

今回は、飲食店の皆様もご参加いただけます

募集期間

令和7年 **4月14日** (月) ~ 令和7年 **5月18日** (日)

※上記募集期間を過ぎても随時申請を受け付けますが、登録完了がキャンペーン開始に間に合わない場合がございます。
そのため、できる限り5月18日(日)までに申請してください。

大津市内の小売・サービス・飲食業の店舗を応援するため、電子割引券を発行します! ぜひご登録ください!

割引利用期間 令和7年 6月2日(月) ~ 令和7年 8月12日(火)

	抽選申込期間	抽選結果発表	利用期間	割引券発行計画数
第1回	5月12日(月) ~ 5月25日(日)	5月28日(水)	6月2日(月) ~ 6月22日(日)	約13万セット
第2回	6月3日(火) ~ 6月17日(火)	6月23日(月)	6月24日(火) ~ 7月13日(日)	約13万セット
第3回	7月14日(月) ~ 7月20日(日)	7月23日(水)	7月24日(木) ~ 8月12日(火)	約2万4000セット+第1・2回の利用残

割引券の種類 事前抽選申込が必要・分割利用可能

- 割引券は1利用期間で1,500円です。300円単位で5枚つづりになっており、300円毎に分割利用が可能です。
- 1,000円以上のお買い物にご利用でき、右表に基づき購入金額に応じて割引額が自動適用されます。

※各回毎に割引券の抽選申込を行います。

※他の割引券、クーポンとの併用は可能です。(おおつ割は、他の割引やクーポンの適用後の利用となります。)

※利用可能期間を過ぎた電子割引券は無効となります。

利用額	割引額
1,000円~1,999円	300円
2,000円~2,999円	600円
3,000円~3,999円	900円
4,000円~4,999円	1,200円
5,000円以上	1,500円

エン
トリ
ー
方法



オンライン

パソコンやスマートフォンから「おおつ割」
ホームページへアクセスください。

おおつ割



<https://otsu-wari.com/>



FAX

下記FAX番号に、
指定の用紙をお送りください。

077-562-6060

※指定の用紙は、「おおつ割」ホームページに掲載して
おりますので、ダウンロードの上、印刷してください。



大津市
OTSU



「おおつ割」キャンペーンとは

エネルギー・食料品価格等の物価高騰の影響を受けている生活者及び市内の中小・小規模企業者を応援するため、大津市内の対象店舗で利用できる、食料品、日用品、生活サービス、飲食サービス等を対象とした電子割引券「おおつ割」を再び発行します！

参加資格

- 中小企業基本法に定める中小企業者等であること
 - 大津市内に店舗を営んでいること（大津市内の店舗に限り参加可能）
- ※参加資格要件を満たす一般社団・財団法人、特定非営利活動法人、農事組合法人、社会福祉法人等も対象
※いわゆる「みなし大企業」は対象外
※詳細は募集要項をご確認ください

対象業種

※市内の小売業・サービス業・飲食業の店舗が対象となります。

小売業

菓子・デザート・パン/飲食料品（デリバリー専門店を含む）/酒類/精肉/生花/スーパーマーケット・ショッピングセンター/衣料・身の回り品/生活雑貨/家具・家電/ホームセンター/書籍・文房具/おもちゃ・ベビー・子ども用品/自動車・自転車/化粧品・医薬品/工芸品/楽器/時計・眼鏡・補聴器/ガソリンスタンド/コンビニエンスストア/その他小売業

サービス業

銭湯・温浴施設/娯楽施設・スポーツ施設/理容・美容/マッサージ・リラクゼーション/クリーニング/体験教室/タクシー・自動車運転代行/その他サービス業

飲食業

日本料理/寿司/西洋料理/ステーキ/ピザ/パスタ/中華料理/焼肉/ラーメン/カレー/牛丼/アイス/ファミリーレストラン/ファストフード/居酒屋/カフェ・喫茶店/多国籍料理/持ち帰り弁当/その他飲食業

■「おおつ割」の対象とならないもの (1)土地・家屋購入、家賃・地代・駐車料等の不動産に関わる支払 (2)公共料金(利用料金)・各種手数料(振込手数料・電気・ガス・水道料金、保育料等) (3)国税、地方税等の公租公課 (4)有価証券、商品券、ビール券、おこめ券、図書券、切手、印紙、プリペイドカード、旅行券、乗車券、チケット類(テーマパークやコンサート等)等の換金性の高いものの購入 (5)プレミアム分が加算されている回数券 (6)現金への換金、金融機関への預け入れ、宝くじ、公共ギャンブル、パチンコ等への支払 (7)買掛金、未払金等の支払 ※割引利用期間外の商品・サービスの提供に対する支払い(前払い・後払い等)への割引は対象外となります。 ※事業に伴って使用する原材料、機器類や仕入れ商品の購入等、買掛金、未払金等の支払は対象外となります。 (8)たばこ(電子たばこを含む) (9)スポーツジム、文化教室等の月謝 (10)宿泊を伴う旅行代金 (11)保険診療 (12)インターネット販売等、対面以外での決済 ※ネット通販で購入した商品をコンビニ決済する場合も対象外となります。 (13)大津市外における販売 ※例えば、移動販売を行っている場合で、大津市外での販売は対象外となります。 ※タクシー利用で、発着地のどちらも大津市外の場合は対象外となります。 (14)風俗営業等の規制及び業務の適正化に関する法律(昭和23年法律第122号)第2条第5項に規定する性風俗関連特殊営業において提供される役務への支払 (15)特定の宗教・政治団体と関わるものや公序良俗に反するものその他、前各号に類するもの、又は、社会通念上、割引券利用対象として大津市が適当と認めないもの

お客様の使い方

- 「LINE」アプリから気軽に参加できます。
- 割引券の利用は、QRを読み取るだけなので、とても簡単です。

1 LINE公式アカウントを友だち追加 2 利用登録 3 抽選申込 4 抽選結果発表 5 割引券利用



ご自身のスマホ等から「おおつ割」LINE公式アカウントを友だち追加します。

※「おおつ割」LINE公式アカウントは第1弾と同じアカウントです。万が一、LINE公式アカウントをブロックしている場合は、解除してください。



「おおつ割」LINE公式アカウントから、「おおつ割」専用ページに入り、利用登録を行います。



抽選申込期間内に、「おおつ割」専用ページから抽選申込を行います。
※先着順ではありません。



LINEメッセージで抽選結果の連絡が届きます。当選した場合には、割引券が取得されています。



利用期間内に、参加店舗で会計時にレジ付近に設置されたQRを読み取り、割引券を利用します。

参加店側の使い方

1 店舗QR提示 2 購入金額確認 3 利用実績確認 4 指定口座へ入金

- お店側でご準備いただくものは特にありません。
- 割引券利用データは自動で集計されるので、換金・集計作業は不要です。
- 利用者の割引利用実績は、登録後にお渡しするID・パスワードを用いて、管理画面から確認可能です。
- 決済手数料、換金手数料等は一切発生しません。



お客様から「おおつ割」利用の申し出があり、スマホ画面を提示されたら、専用QRを提示します。



お客様がスマホに入力された「おおつ割」使用前の購入合計金額に相違がないことを目視で確認し、値引きした金額をお支払いいただきます。



管理画面で常に利用実績をチェックできます。売上と照らし合わせることができます。



後日、指定の銀行口座に「おおつ割」利用分(割引額)が振り込まれます。
※各回終了後に振り込み予定

お問い合わせ

おおつ割 事務局コールセンター（令和7年4月14日開設）

TEL. 0570-017-002

受付時間／9:30～17:30（土日祝日は休業）

6月2日（月）～6月15日（日）は9:30～20:00まで

※但し、5月12日（月）～8月12日（火）の期間は無休となります。



おおつ割ホームページ
(令和7年4月7日開設)

おおつ割

<https://otsu-wari.com/>





おおつ割－第2弾－ 参加店舗の皆様へ

販売促進 のチャンスです！

おおつ割－第2弾－が令和7年6月からスタートします。
この機会を活かし、新規顧客獲得やリピーター定着を目指しましょう！
積極的な集客活動が売上アップに繋がります！

※おおつ割－第1弾－では、売上が増加した店舗の多くが積極的に集客活動を行っているという結果がでました。

💡 集客活動のアイデア 💡

① SNSやHPでの情報発信

- ✓ Instagram・X・HPでおおつ割参加店舗であることをPR
- ✓ 継続的な発信が効果的！



② 店舗における周知広報

- ✓ 独自のチラシ・ポスター・POPの作成
- ✓ 割引開始以前から周知することでさらに効果的に！



③ イベント等の開催

- ✓ 特売等のフェア開催（例：季節商品の売り出し等）
- ✓ おおつ割の割引区分に応じたメニューの開発
（1,000円分のパンの詰合せセット等）
- ✓ おおつ割に合わせた新商品・サービスの発売



割引期間前からの集客活動で売上アップへ！

おおつ割でお店のファンを増やしましょう！