

デジタル田園都市国家構想推進交付金「デジタル実装タイプ」TYPE3採択事業
三島市・熱海市・函南町による広域連携事業

伊豆ファン倶楽部事業について



令和6年2月7日
静岡県三島市

魅力いっぱいの伊豆

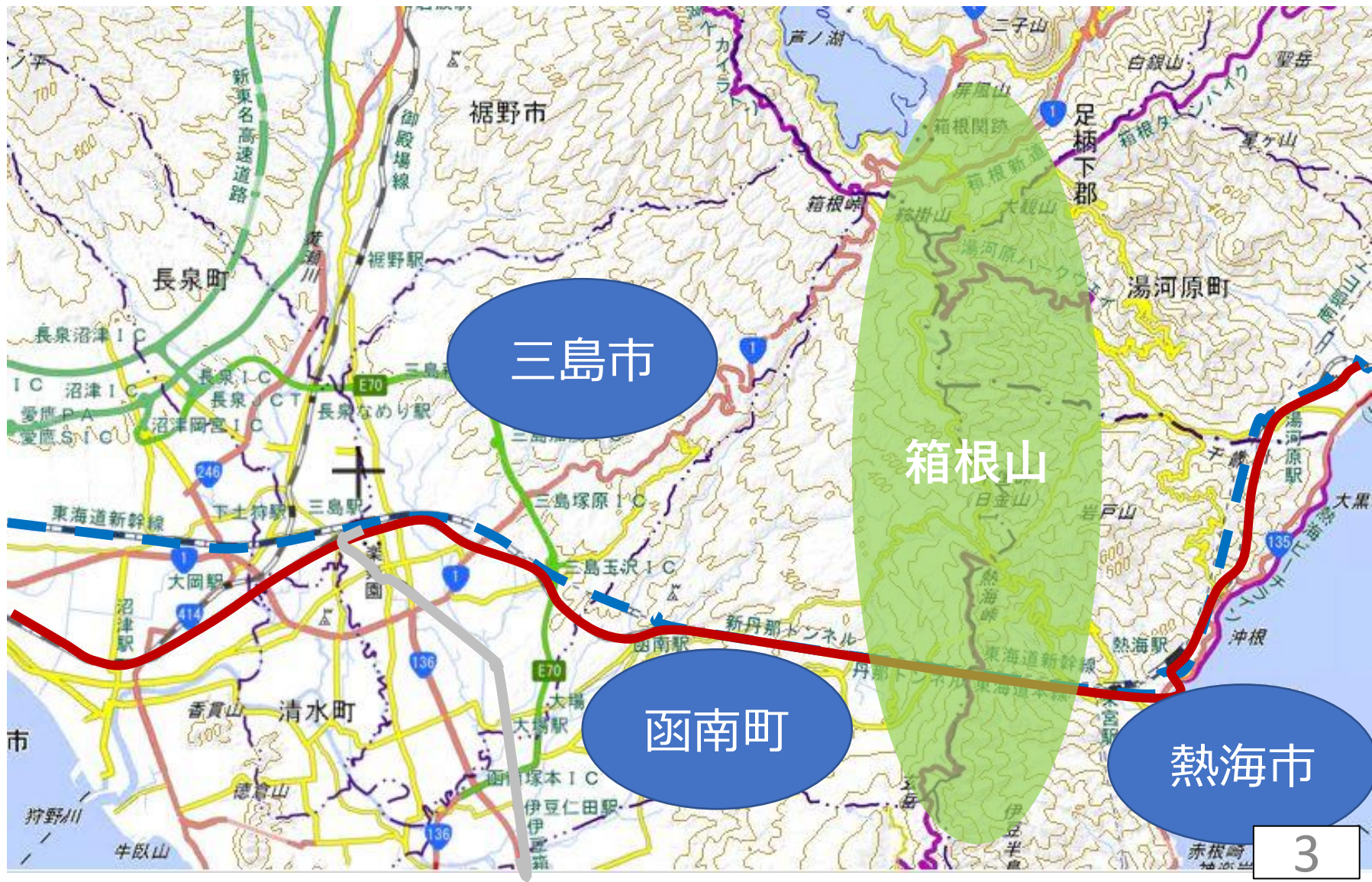


【伊豆半島を構成する市町】

三島市、熱海市、函南町、沼津市、伊豆の国市、伊豆市、伊東市、東伊豆町、河津町、下田市、南伊豆町、松崎町、西伊豆町

伊豆は、7市6町で構成された海や山など自然が豊富で、地域全体がジオパークとなった魅力ポテンシャルの高い地域

三島市・熱海市・函南町エリア



取組背景と事業の目的

伊豆全域を巻き込んだ広域の取組みを見据え、今年度は伊豆の玄関口である三島市・熱海市・函南町からスタートし、伊豆ファン拡大、観光振興、産業活性化を目指します

取組の背景

1. 伊豆エリアの各事業者ごとに保有している顧客やデータを、**伊豆全域での観光振興やのか観光客獲得に資する戦略的な施策の検討が必要**
2. マイナンバーカードやデータ連携基盤などを活用して、**伊豆エリア全域でのデータマネジメントの実現方法の検討が必要**

本事業の目的

伊豆ファンの創出

- ✓ 域外から観光で訪れる交流人口を地域を支える関係人口へと拡大
- ✓ 地域住民のシビックプライドの醸成

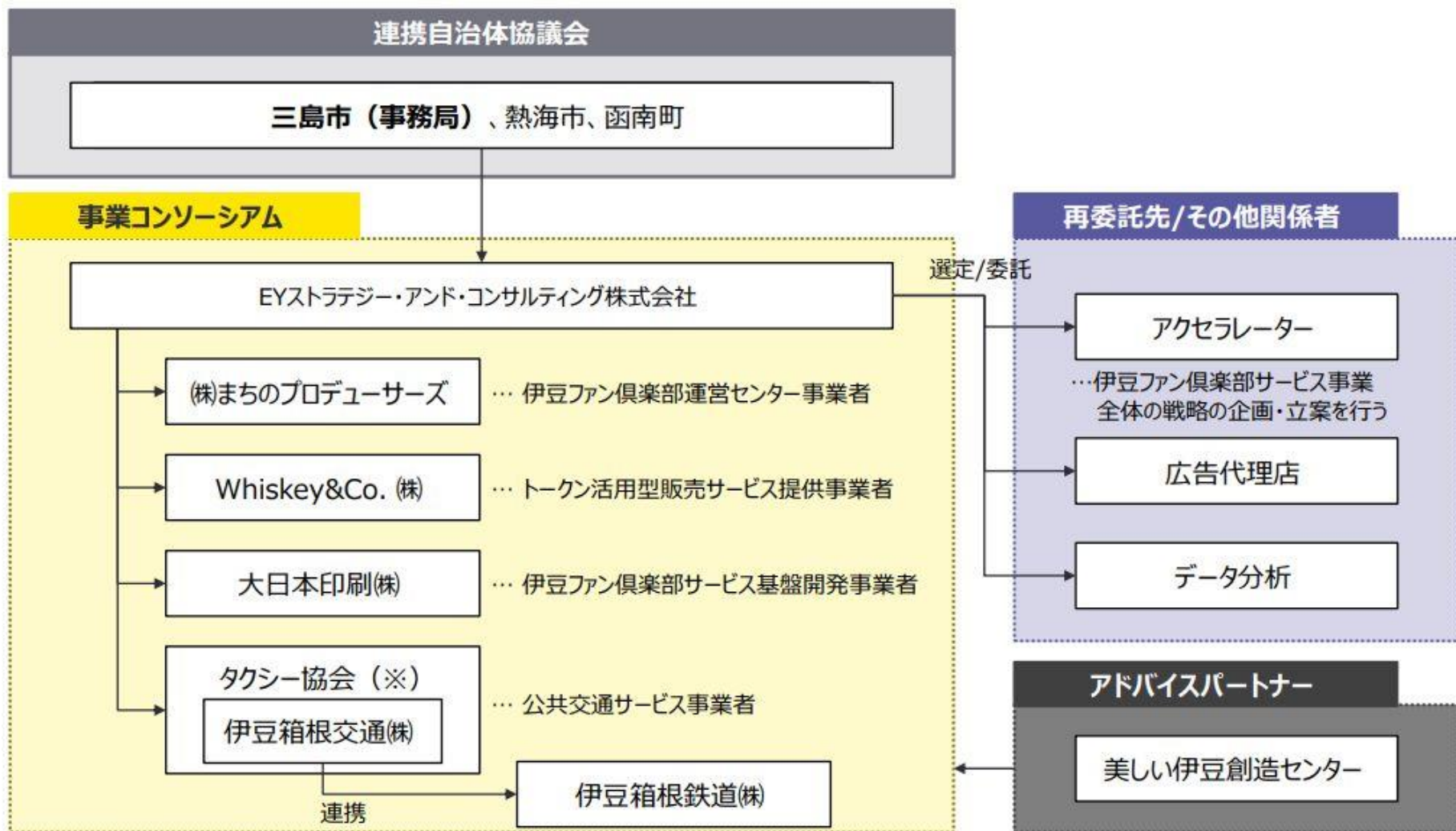
観光の振興

- ✓ 地域の魅力を広く情報発信
- ✓ 新たな地域の観光資源の発掘

産業の活性化

- ✓ 「関係人口」から出資を行う「オーナー人口」へ昇華
- ✓ 伊豆エリアの新たな商材・サービスへ域外からの投資の呼び込み
- ✓ 伊豆エリアでの事業開発/起業機会の作り出し

事業運営体制

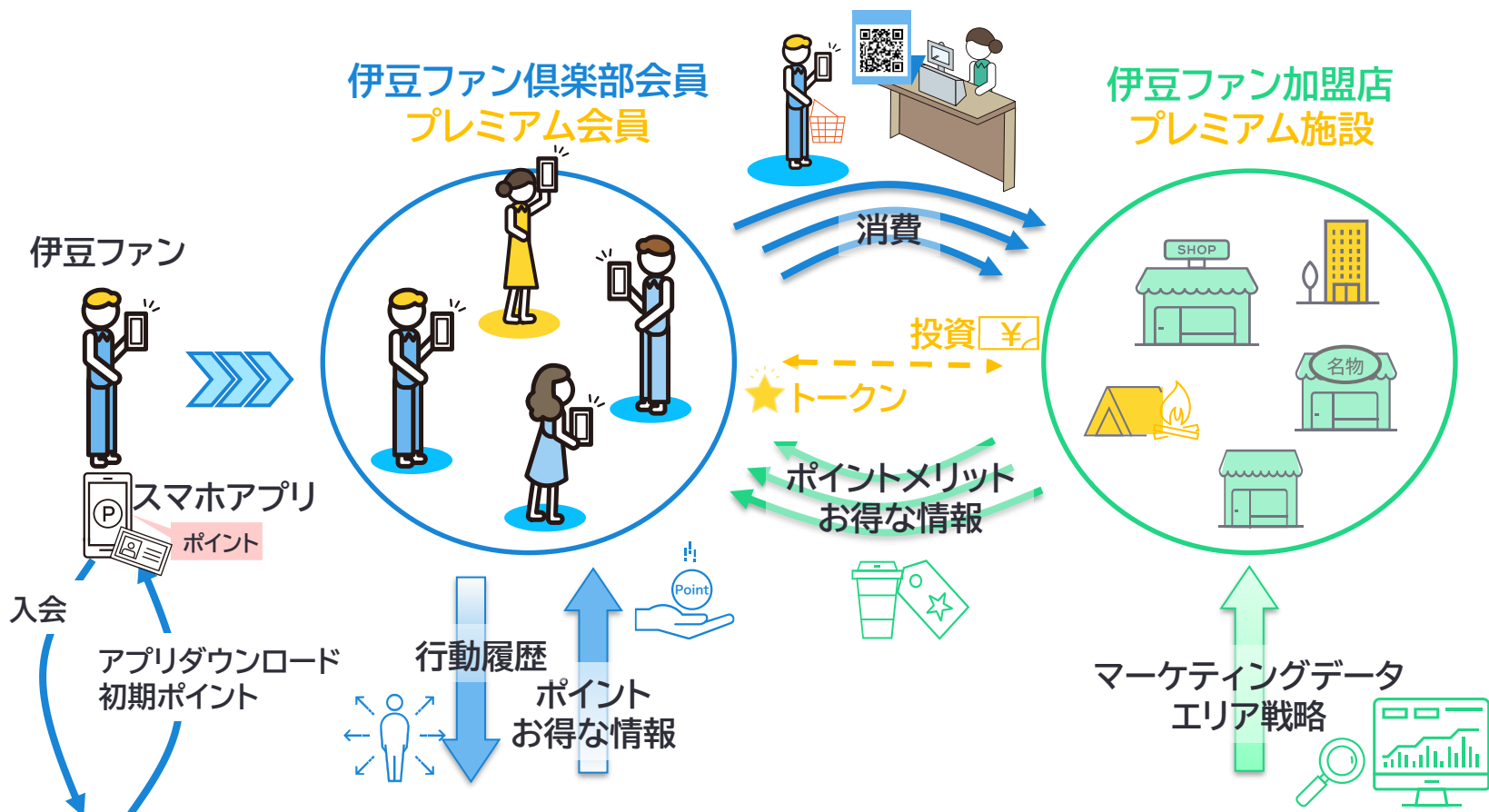


様々な知見を持つアクセラレーターチーム

全国の地方創生に先駆的に活躍されている方をアクセラレーター（事業の立ち上げをサポートする組織や人）として事業全体の戦略企画・立案を行う。

No	所属	氏名	専門分野
1	umari Capital	代表取締役社長 古田 秘馬	地方創生
2	加和太建設株式会社	代表取締役社長 河田 亮一	まちづくり
3	Villege Inc.	代表 橋村 和徳	キャンプ事業
4	Team Lab	椎谷 ハレオ	地方創生
5	アテナソリューション	代表取締役 立石 裕明	中小企業診断士
6	国際社会問題研究所	理事長 藤沢 久美	金融関係
7	武蔵野大学	教授 佐藤 大吾	WEB3.0関係
8	NPO法人グリーンバード	前代表 横尾 俊成	社会起業家
9	デジタル庁	デジタル統括官 村上 敬亮	デジ田豆エリア担当

伊豆ファン倶楽部は、加盟店相互の共助による誘客強化の仕組みです。
 また、収集する顧客の行動履歴等を基に次の戦略を立案し、商業振興を
 目指すための取組みです



IZU FAN CLUB

伊豆ファン倶楽部 (データ連携基盤)



伊豆ファン倶楽部サービスの流れ

加盟店の皆さまの知恵・プチチャレンジの持ち寄りを、伊豆ファン倶楽部が全国の伊豆ファンに宣伝し、集めたデータから次なるプチチャレンジの企画を支援します

伊豆ファン倶楽部会員サービス

ステップ1

伊豆の魅力・知恵の持寄り

飲食も、宿泊も、体験も、物販も、交通も。
新しい伊豆の実現に向け知恵を集めた、
ポイントメニューを作成



ステップ2

伊豆ファン倶楽部が 全国の伊豆ファンに宣伝

加盟店の皆さまとともに、
知恵を出し合い作成したポイントメニューを
伊豆ファン倶楽部が宣伝



ステップ4

データ分析の結果から 次のチャレンジをアドバイス

会員の行動データから顧客の反応を予測し、
新たな事業企画をアドバイス



ステップ3

ポイント付与・利用を通じ 行動データを収集・分析

ポイント付与・利用と引き換えに、
スマホアプリから行動データを収集



伊豆ファン倶楽部
IZU FAN CLUB

伊豆ファンにとっての、伊豆ファン倶楽部の魅力・できること



会員登録・
利用は**無料**

魅力その1.



貯まったポイントで
魅力的なサービス[♪]を体験できる

限定メニュー、
ドリンク一杯無料など



魅力その2.

お得なサービスが
受けられるお店の情報など

伊豆旅に取り入れたい、
伊豆の玄関口*エリアの
お得な情報[♪]が入手できる



魅力その3.



トークン保有で、
商品の優待購入・
イベント参加権など

伊豆のプレミアムな商品に
先行投資/予約[♪]できる

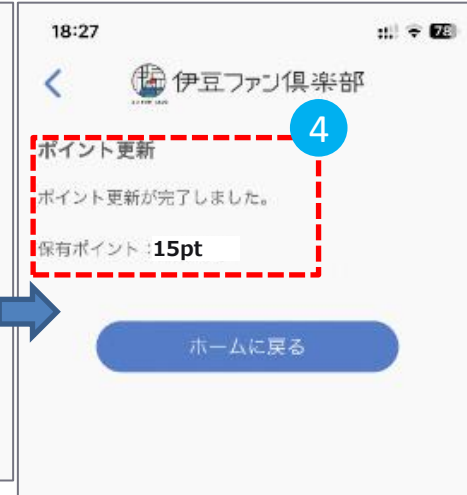
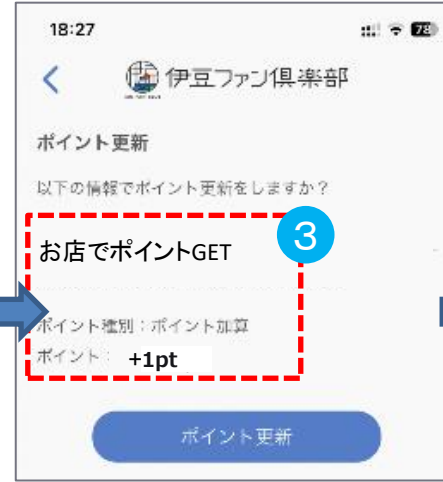
ポイントの付与・利用のイメージ



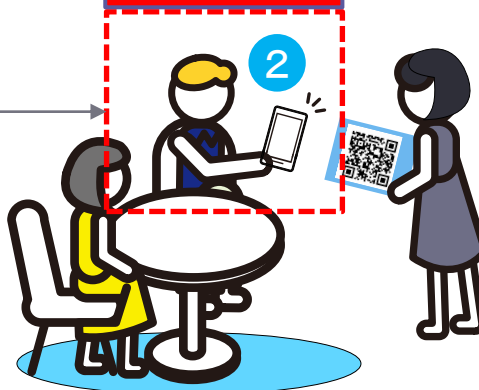
ポイント付与



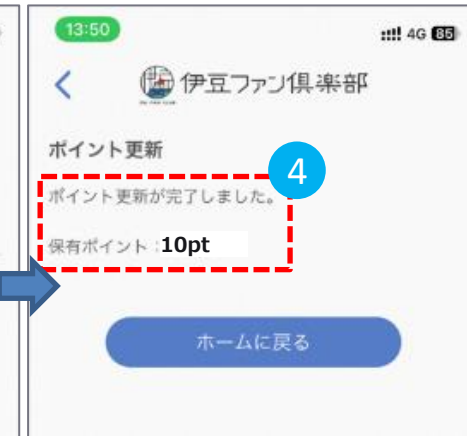
加盟店のレジ横や、タクシー車内にある、伊豆ファン倶楽部の二次元バーコードを読み取り



ポイント利用



加盟店で、お店の方へ「伊豆ファン倶楽部ポイントと特典を交換したい」とお伝えし、二次元バーコードを読み取り



※アプリ画面はイメージです

伊豆ファン倶楽部加盟店進捗状況



※加盟店シールイメージ

【開拓進捗】

評価基準：「高」「中」「低」「再」の四段階で事業者を部類

高：次回掲載情報のヒアリング

中：持ち帰り

低：PR、データ共に響かない／行政がやることに抵抗あり

再：オーナー不在、本社系

	高	中	低	再	訪問数
三島	32	11	10	21	72
熱海	28	10	5	7	50
函南	19	0	3	6	29
合計	79	21	18	34	151

【事業者開拓セグメントと傾向】

- 声かけに対して、約半数が前向きに回答（加盟の方向で検討）
- 三島、熱海、函南でバランスよく加盟店が散らばるように開拓した
- 初期段階では、デジタルツールに慣れている、比較的若手の店舗、SNS等で話題を集め、集客がある程度見込める店舗を中心に開拓した
- 結果的に、老舗よりも新規参入の店舗が多くなっている
- 今後は、多店舗展開の本社系の事業者や老舗の店舗などに徐々に拡大していく

会員メニューの開発 ポイント付与とポイント利用のシチュエーション例

ポイント付与例

● お店チェックイン

加盟店に設置しているQRを読み取る



今年度、まずは
ここからスタート

● 体験を行うとポイント付与

酪農体験や農業参加でポイント獲得！



● イベント参加でポイント付与

〇〇フェスタなど地域イベント参加で
ポイントを付与する



● まちに眠るQR探し旅

まち歩き（QR探し）をしながら目的地まで行こう！

※移動過密領域改善を目的



ポイント利用例

● 1ドリンク、小鉢交換！

一般的なクーポンブックの様な特典

一風変わった面白い利用案も開発中

● 大将が振るう裏メニューが食べれる権利と交換！

熱海市民ランチ：おさかな食堂（熱海）

自家製ハーブシロップドリンク：音鳴（三島）

● シェフの試作料理が食べれる権利と交換！

施策イタリアン：パステリア地中海（三島）

創作海鮮一品：創作居酒屋REN（熱海）

● 廃棄されていたものを活用

あら汁やスープサービス：五鉄（熱海）

マグロのなかおちサービス：こばやし（熱海）

まかない小鉢：風土（三島）

● 裏側見学

楽寿園や三島大社など普段は入ることができない場所の見学特典

地区別の事業者のニーズ

三島市

(まちの状況)

- 観光にはもともとそれほど力を入れてこなかったエリア
- まちづくり活動グループはいくつかあったが、バラバラで活動

(加盟事業者のニーズ)

1. これを機に、ただ観光の経由地としてしか使われていなかった三島に人を呼び込みたい」
2. これを機に、若い人たちともつながって活動したい」
3. 継続的な取り組みができるような新しい街のプラットフォームが欲しい

熱海市

(まちの状況)

- インバウンド対策など、地域がまとまった取り組み必要
- データを活用したマーケティングの可能性を検討

(加盟事業者のニーズ)

1. しっかりデータを分析してマーケティングを行いたい
2. これを機に、今後のビジネス展開のあり方を考えたい
3. 他の店舗と繋がる一つのツールとして活用したい

函南町

(まちの状況)

- 集客施設はあるが、他地域や域内での連携不可
- 観光への取り組みが活発ではなかった

(加盟事業者のニーズ)

1. ターゲットを明確にして集客したい
2. 広域で連携して観光客を相互送客したい
3. これを機に、別荘族やその他広域からの観光客を呼び込む施策を考えたい

伊豆ファン倶楽部が想定している4つのターゲット・仮説

1

域外サラリーマン (15,000人以上)



- 伊豆の域外から来て日帰り、もしくは1泊だけするサラリーマン (東レなど)
- NTT東日本伊豆病院 (函南町) へ人間ドッグに来るNTTグループ社員 (15,000人強)
- 折角伊豆まで出張に来た上に疲れているため、滞在中の昼食・夕食は絶対に外したくない

- ✓ 美食・美酒の情報を集めて提供。「出張お疲れ様セット」「人間ドックお疲れ様セット」など、サラリーマンが喜ぶ限定メニューの提供
- ✓ 出張サラリーマンに足を延ばしてもらうための魅力を周知
 - 一泊目は三島の飲食店やスナック、二泊目は熱海などまで足をのびし、温泉、カフェなどで癒される

2

日本大学/順天堂大学の学生 (約3,500人)



- 三島には毎日通っているが (域外から通う学生も多い)、キャンパス周辺や駅前エリアしか歩いたことがない
- 特に授業が少なく、三島に来るが時間に余裕がある大学四年生など
- SNSに載る映えスポットがどこにあるかが分からない

- ✓ 三島を起点に、少し足を延ばせば行ける映えスポットやルートの提供
 - 三島スカイウォークに行った後に立ち寄れる周辺の観光スポットや体験を紹介
- ✓ 三島や熱海の比較的若年層が集まるスナックにも足を運んでもらう (cf. 昭和レトロブーム)

3

別荘族 (9,000世帯以上)



- 熱海、函南にある別荘所有者
- 一般的な観光客と比較し、滞在日数が長く、年間滞在回数も多いのが特徴
- 別荘を往復するだけでなく、伊豆の新たな魅力を発見して、体験したい

- ✓ 車で来ている方が多いので、別荘に行く前に市・町内を周遊できるスポットやルートの提供
- ✓ 健康意識も高いので、函南の美味しく・健康な食材を使った店舗の紹介や美をテーマとした旅の提案などを行う
- ✓ 家族で楽しめる体験スポットのルート提供 (体験×食)

4

高級/会員制宿泊施設利用者/ゴルフ客 (〇〇人)



- ラフォーレリゾート修善寺 (マリオット) など、一泊の料金が安い宿泊客
- ゴルフで三島・熱海・函南周辺に来ている日帰り客
- ホテルや、ゴルフなどの目的を持って来るが、周辺の観光スポットや穴場を知れたらもっと楽しめる

- ✓ 滞在スポットから魅力的な経由スポットを繋いだ動線を提案
 - 夕方新幹線で来訪する奥様を、三島・熱海駅までお迎えに行き旅館へ。ゴルフの疲れを温泉で癒してもらい、奥様と美味しい旅館料理を一品サービス (ゴルフお疲れ様セット) 付きで楽しむ。
- ✓ 宿泊スポットから直行でき、宿泊の翌朝に『ちょっとリッチ』なランチを食べられるお店の情報を提供

伊豆ファン倶楽部

伊豆ファン倶楽部アプリで伊豆を楽しんでください

2月15日からサービス開始
会員登録、利用は無料です！



IZU FAN CLUB

伊豆ファン倶楽部



オフィシャルサイトをご覧ください



【問合せ】

三島市企画戦略部デジタル戦略課

〒411-8666 静岡県三島市北田町4-47

電話 055-971-4322 FAX 055-975-9590

E-mail : jyouhou@city.mishima.shizuoka.jp