The background features several overlapping circles in shades of green, orange, yellow, and cyan, connected by thin, curved lines in purple and pink. The overall aesthetic is clean and modern.

稲充多摩らん！ツアー

元樋笠ゼミ

中央大学 法学部 4年 佐藤舞佳 小林歩実

企画の概要

【地域の魅力再発見！カスタマイズツアー】

*コンセプト

身近な地域のお店や体験施設を手軽に訪れるきっかけをつくり、
「地域のリピーター」を獲得する

マイクロツーリズム＝

地域の魅力再発見と地域経済への貢献
を念頭に置いた旅行形態

企画の概要

稲城市・多摩市：自然豊かで住宅街が多い地域 ⇒ けっして観光地ではない

観光地化するのではなく、

地元野菜など地域資源を活かした店や地域に根付いたお店・施設を訪れてもらい、

地域の今ある魅力に触れる体験を提供する

かつ

地元で旅行の醍醐味である食べる・体験する全てが完結するため、

地域経済循環に好影響をもたらす

12 RESPONSIBLE
CONSUMPTION
AND PRODUCTION



8 DECENT WORK AND
ECONOMIC GROWTH



企画の概要

* ターゲット

エリア：稲城市、多摩市在住の人が中心

その他に、両市から移動時間が30分圏内の地域に住む人も含む

年代・性別：30～50代女性

* 形式

・ 個人旅行向け

・ 事前にWebチケットを購入

⇒ 各スポットでサービスが受けられる

コロナ禍でも
安心

<ウェブ上の機能>



チケット選択・購入

チケットが使える
スポット



加盟をお願いしたいお店 / 施設

※順次下記以外のお店/施設にも加盟していただくことを想定している

OLTRANA	稲城市	イタリアン	訪問・挨拶済
Green World Cafe	稲城市	カフェ	訪問済
あかりや弧仙	稲城市	蕎麦屋	訪問済
ウリカフェ	稲城市	カフェ	訪問・挨拶済
いな暮らし	稲城市	カフェ	訪問済
地下ダイニング&カフェ つどい	稲城市	ダイニング	訪問済
imacoco coffee	稲城市	カフェ	訪問・挨拶済
多摩養蜂園	稲城市	養蜂園	訪問・挨拶済
tak beans	多摩市	コーヒー店	訪問済
HUGSY DOUGHNUT	多摩市	ドーナツ店	訪問・挨拶済
青木農園 農家料理	多摩市	カフェ	訪問・挨拶済
HANA*BIYORI	稲城市	植物園	訪問済
アトリエいく陶工房	稲城市	陶芸体験	未訪問

当初の企画（概略）

* アプリケーションを活用した次世代型ツアー企画の提案

* オンライン上で一括予約・一括決済を可能に

* マップ上でカスタマイズツアールートの表示

* 地域活動に参加できるツアーできっかけづくり

⇒観光をきっかけとした関係人口の創出に寄与する企画に

* ターゲット：地域に関心のある20代女性、定年退職前後の高齢者

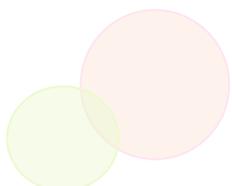
* ツアーの独自性をオリジナル商品を用意してもらい実現

* 収益は広告費などで賄う...？



<当初のアプリケーション想定図>

計画変更箇所



* アプリケーションの活用 ⇨ ブラウザ上のWEBページの作成

- ・アプリケーションは制作費用が莫大
- ・作成・維持・管理費用が重荷になってしまう

* 一括予約 ⇨ リクエスト方式

- ・今ある予約システムの移行/ツアー用予約枠の設置は難しい（加盟店意見）
- ・予約が必要な場合、リクエストを受け付け、運営が予約確保するしかない

* 地域活動へ参加するツアー ⇨ 地域を知ってもらう・繰り返し訪れてもらうきっかけツアー

- ・地域活動に参加したいという人は少なく、集客が難しい（モニター意見）
- ・「手軽に地域のこと、地域のお店を知ることができる」をコンセプトに

* ターゲット：20代女性、定年退職前後の高齢者 ⇨ 30～50代女性（、カップル）

- ・地域の特性が、20代女性や足腰の弱くなった高齢者には不向き（現地調査結果）
- ・ママ友会・女子会、のんびりしたいカップルの方が向いている

実証実験 1

○土曜日、日中（20代男2名、女1名）

12:00 京王よみうりランド駅

〈徒歩移動〉

Green World Cafe（昼食）

〈電車移動〉

13:00 稲城駅

〈徒歩移動〉

カフェ ロスアード

（営業時間外で飲食できず）

〈電車移動〉

14:00 聖蹟桜ヶ丘駅

HUGSY DOUHNUT（おやつ購入）

14:30 解散



@Green World Cafe



@Green World Cafe

実証実験 1 モニターの意見

* ターゲット層について

- ・ てっきり時間を持て余している主婦世代がターゲットだと思った
- ・ 地域に関心のある人は少数派だし、若い女性がわざわざ来ようと思わないのでは
⇒ 主婦層向けプランのほうが良い

* 価格設定について

- ・ 3000円は高すぎる
- ・ そもそも個別でお店に行くよりお得でなければ誰も買ってくれないのでは（お得感が欲しい）
- ・ 「お昼とおやつ」の場合、2000円がいいところ
- ・ 2, 3回目以降の利用で割引すればリピーター狙えるのでは
⇒ お店の選択肢があるということなので周回プレイが可能だと思う

* プランについて

- ・ ごはんとおやつの間（食事の間）にすることが何もない
- ・ 乗換えもあり駅からお店が遠いことも多かったので電車で移動は不便に感じた
⇒ 自転車での移動を基本にしたらよい
- ・ お店の場所が住宅街なので、タクシーで行っても帰りはどうするのかという問題
+ 値段が高いため使いたいとは思わなそう
- ・ 企画の軸を明確化してほしい

実証実験 2

○日曜日、夕方～（30代女2名）

15:00 京王よみうりランド駅

〈無料シャトルバス〉

HANA✳️BIYORI

（ワークショップには参加せず）

〈徒歩移動〉

18:30 矢野口駅

〈徒歩移動〉

あかりや弧仙（夕食）

19:30 解散



@HANA✳️BIYORI



@HANA✳️BIYORI



@あかりや弧仙

実証実験 2 モニターの意見

* ターゲットについて

- ・ HANA*BIYORIでのワークショップなどアクティビティがあればプランを利用する若者もいそう
- ・ 地元でゆっくり休日を過ごしたい30代（世帯持ち）向けがいいのではないか

* 価格設定について

- ・ 2000円が基本で、選択するお店や施設/アクティビティによって+〇〇円の形良い
- ・ このプランを利用することでのアクティビティにかかる費用の割引が欲しい

* プランについて

- ・ HANA*BIYORIは食事の間の時間に訪れるのにちょうど良さそう
- ・ レンタサイクルが設置されていない駅間の移動が（タクシーを除き）徒歩しかないのは、不便
- ・ 坂が多いから、電動アシストがついていても自転車を移動手段にするのを敬遠する人はいるかも
- ・ 今回はお蕎麦屋さんを訪れたが、他にも意外と多様な飲食店があって、巡ってみたいと思った

実証実験 3

○金曜日、昼～（50代、20代女2名）

11:30 府中本町駅

〈徒歩移動〉

府中卸売市場

〈徒歩移動〉

13:00 ORTOLANA

〈電車移動〉

15:00 いな暮らし

16:00 解散



@オルトラーナ



@いな暮らし

実証実験 3 モニターの意見

* ターゲットについて

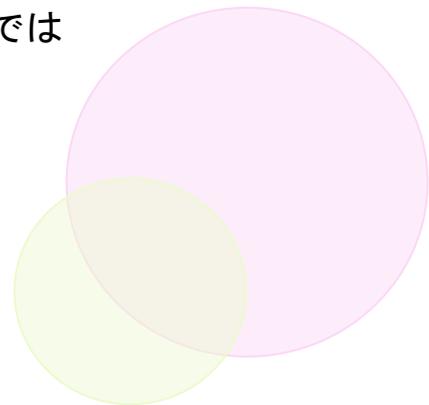
- ・ 若者向けにすると、回れるところが少なく物足りない、つまらないと感じてしまうのでは
- ・ 40代、50代向けといったところか

* 価格設定について

- ・ 飲食店のみだと、1日で回れる数には限界があるため、2000円くらいが払える限度
- ・ 交通手段をつけるのであれば、採算上の観点からも3000円程度がいいのでは

* プランについて

- ・ 飲食店以外の回れる場所がもっとあるとよい
- ・ 移動に関しては、多少距離があっても徒歩で動けるため、問題ない



実証実験 4

○月曜日、昼～（20代男1名、女1名）

14:00 京王よみうりランド駅

〈徒歩移動〉

地下ダイニング&カフェ つどい

弁天洞窟（臨時休業中）

穴澤天神社

〈電車移動〉

16:00 聖蹟桜ヶ丘駅

〈徒歩移動〉

せせらぎ農園

MARUMARU FARM



@地下ダイニング&カフェ つどい



@地下ダイニング&カフェ つどい

実証実験 4 モニターの意見

* ターゲットについて

- ・ 30代、40代以上向けと感じた

* 価格設定について

- ・ 先払いの形なら、通常かかる総額の80%くらいの値段だったら払うと思う

* プランについて

- ・ 神社好きな人などであれば、小さな神社がたくさんあるため、ふらっと回れるところはあるかも
- ・ 店的には、男性が行きづらいといったようなこともなく、ボリューム等も満足だった

価格設定

利用者が個別にお店を訪問したり、体験施設を訪れたりするよりもお得でなければならない

しかし

ツアーの価格を一律にすると、「お得感」が失われる/大きな赤字になってしまう



基本料金を設定し、
個々のカスタマイズによってツアーにかかる総費用が変動する仕組みにする



**「お得感」が失われることなく、
ツアー企画継続に必要な収益を確保できる**

価格パターン

基本プラン	2店舗以内での食事	¥2,000 (3回目以降の利用は ¥1,800)
体験付半日満喫プラン	2店舗以内での食事 + 体験 (陶芸やHANA*BIYORI等)	¥3,500~ (3回目以降¥3,300~)
体験付一日満喫プラン	3店舗以内での食事 + 体験	¥4,500~ (3回目以降¥4,300~)
店舗オプション	基本プランで選択できるお店より 高い価格帯のお店を選ぶ場合	+ ¥200~
交通手段オプション	レンタサイクル	+ ¥50 (15分毎)
	区間限定電車1日乗車券	+ ¥600

価格パターン

基本プラン	2店舗以内での食事	¥2,000 (3回目以降の利用は ¥1,800)
体験付 半日満喫プラン	2店舗以内での食事 +体験 (陶芸やHANA✳️BIYORI等)	¥3,500~ (3回目以降¥3,300~)
体験付 一日満喫プラン	3店舗以内での食事+体験	¥4,500~ (3回目以降¥4,300~)
店舗オプション	基本プランで選択できるお店より 高い価格帯のお店を選ぶ場合	+ ¥200~
交通手段オプション	レンタサイクル	+ ¥50 (15分毎)
	区間限定電車1日乗車券	+ ¥600

3回目利用以降の基本プラン料金を割り引くことでリピートしやすくする

体験施設の利用はこのツアープランを利用することでお得に! (※1)

交通手段はオプションかつ割引価格にすることで利用者がより自由にツアー行程を組めるように (※2)

※1、※2 このツアー企画に賛同し採用してくださる企業があった場合に、価格交渉を行う想定

<ウェブ上の機能>

Home



日頃の疲れを
癒しに
行きませんか

more→

あなたの地元こんな所があるの
ご存じでしたか？

ホーム画面

チケット選択画面

My Page



予約中のチケット

基本プラン

2名様分

基本プラン

¥2,000

体験付
半日満喫プラン

¥3,500

<ウェブ上の機能>

My Page



基本プラン

人数を選択

名様分

スポット

交通手段

食べる

観る

体験する

imacoco coffee

サイフォン式コーヒーがイチオシの
くつろげる大人空間なカフェ

お好きな1品と交換

ORTOLANA

地元の野菜を使った
おしゃれなイタリアンのお店

+ ¥200で お好きな1品と交換

チケットが利用できるスポットの確認
オプションの購入検討画面

※観る・体験するスポットにおいて
公園などの無料施設は
紹介として掲載する

スポット

交通手段

食べる

観る

体験する

徒歩

¥0

レンタサイクル

+ ¥50 (15分毎)

分間

追加

区間限定電車1日乗車券

+ ¥600

戻る

チケット購入へ

<ウェブ上の機能>

基本プラン

1名様 ¥2,000

追加オプション

レンタサイクル (+ ¥50/15分) 60分
店舗ランクアップ (+ ¥300) 適用

2名様分

¥5,000

戻る

購入へ進む

チケット購入画面

支払いはクレジットカード等

チケット購入後

利用可能なスポット一覧が表示される

My Page

スポット

交通手段

食べる

観る

体験する

ORTOLANA

地元の野菜を使った
おしゃれなイタリアンのお店

お好きな1品と交換

green world café

緑のオムライスがオススメの
ツリーハウスのようなカフェ

お好きな1品と交換

青木農園 農家料理

自家栽培の減農薬野菜を使った
野菜が主役の料理のお店

お好きな1品と交換

imacoco coffee

サイフォン式コーヒーがイチオシの
くつろげる大人空間なカフェ

お好きな1品と交換

<ウェブ上の機能>

(店名)

チケットを使用する



レンタサイクル

チケットを使用する



ツアープランを利用するお店で、
店員さん監督のもと、お店のページの
「チケットを使用する」ボタンを押す

バーコードの読み取り形式にすることも検討

(店名)

チケット使用済

区間限定1日乗車券の場合は、
駅員さんに提示することで
切符と交換できる

レンタサイクル

チケット使用済

クーポン番号:〇〇〇〇

収益

* チケット収益

約50~200円/人の収益

(事前支払い額満額までサービスを利用する(=元を取る)と収益減)

⇒ 約1000円/10人の収益

* 利用者数

平日：1日につき5人程度

休日：1日につき15人程度

⇒ 1カ月（30日）で23,000円

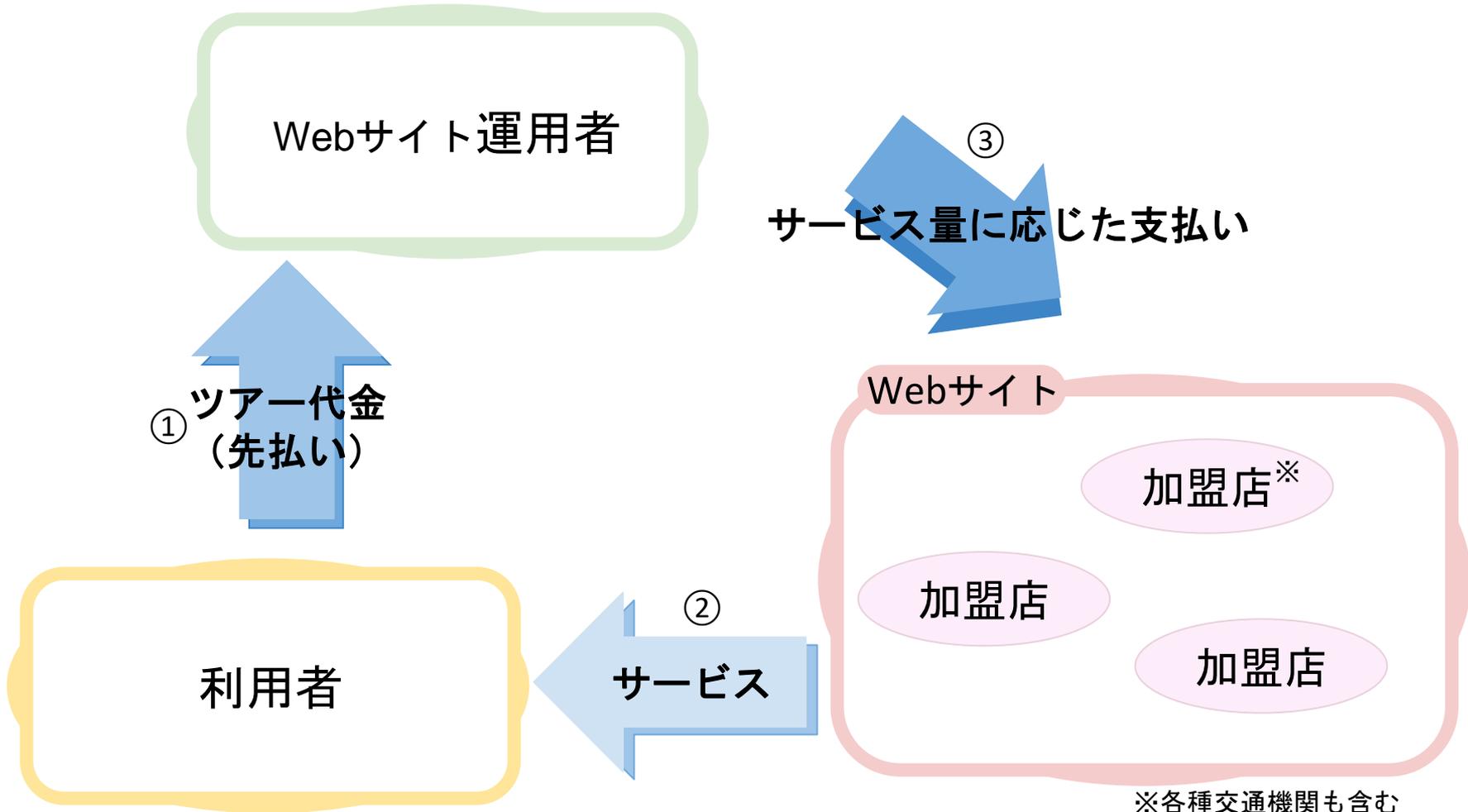
* 加盟店加盟料収益

加盟店の、地域での人流傾向・消費傾向等のデータ利用を可能にするための費用

1店舗当たり約3000円/月の収益



加盟店数が多くなるほど収益UP



本企画がもたらすメリット

地域経済循環活性化

コロナの影響を受けた事業者の方々への、心ばかりの支援になるとともに、コロナ後も、地域内での消費活動を促進し、地産地消の推進にもなる。地域の知名度向上により、訪れるだけでなく住む土地としても検討してもらうことができる。

地域への往来の増加

交通機関の利用量の増加など、スポットのみならず、その周辺施設や機関にも好影響をもたらす。

消費者データ収集

チケット購入者の情報や、チケットを利用したスポット・交通機関のデータを収集し、役立てることができる。
今後、地域の範囲を広げて展開することで、より多くのデータ収集が可能となる。

加盟店のメリット

様々な人にアプローチできる
多くの人を笑顔にできる

自分たちの地域を 自分たちの手で盛り上げる

自分たちがここから始めたことを、もっともっと多くの人に広めていく。皆の生活が少し豊かになるようなこと、自分たちも楽しめちゃうようなことを、どんどん発信していく。地域の人や訪れる人たちの日常に、ちょっとわくわくするような体験を届けませんか。

次の世代につないでいく

まずは、この地域のことを好きになってくれる、ファンをつくることから。住みよいまちをつくり、守り続けていくことへの共感の輪、共に地元を盛り上げる仲間の輪を、一緒に広げていきましょう。

こんなところがあったんだ！

今までアプローチできなかった人たちにも、知ってもらえるきっかけに！

利用者のメリット

地元のいいところを知れる
地元で楽しめる

ほんのちょっぴり、気分転換
だけで旅行ほど、気張らない

気分転換といえば、やっぱり温泉？
遠出の旅もいいけど、地元をぶらりと散策して
みるのはどうだろう。自然の空気をたっぷり吸っ
て、のんびり流れる時間を堪能する。きっと素敵
な気分転換になるに違いない。

あたらしい場所で、
"すきな時間"が見つかるかも

この旅のルールは一つだけ。それは、『マイペ
ースに、気の向くままに過ごすこと』。おもし
いものを食べて、心地よく体を動かして。カラ
ダにやさしいもので、自分の心と体を精一杯労
わる時間にして欲しい。

気になってるけど行けていなかった
ところに、行ってみようかな

意外と知らなかった地元の魅力を、人におすすめで
きるかも!!

企画の持続可能性

カスタマイズ＝複数ある選択肢から選ぶ ということ

プランへの加盟店・加盟企業が多ければ多いほど、
「今回とは別のお店・アクティビティを利用してみたい」となる



一般的なツアープランと比べて **リピーター獲得を狙いやすいツアー**

なので

一度きりのイベント等と異なり「一度訪れたら終わり」とはなりにくい

企画自体は小規模だが、リピーターを獲得し持続的な事業にする

企画の応用

* 周辺地域への拡大

初期：稲城市・多摩市を対象としたプラン

事業が上手く動き出したら...

府中市や八王子市などの周辺市まで対象に含めることも検討

その際、それぞれの市の特性を見極める必要有り
(稲城市・多摩市なら自然豊かな郊外都市。)

* 他地域への転用

稲城市・多摩市のような特性を持つ郊外都市は、東京都以外にも多く存在すると考えられる
(名古屋市に隣接しベットタウンとなっている春日井市など)

各エリアへ転用することは比較的容易