FUJINOMIYA QUEST TOUR

富士宮ヒトめぐり

集めるのは、スタンプだけじゃない。

「モノ」から「ヒト」へ。富士宮でつながる日帰り体験

東洋大学国際観光学部　佐野ゼミ　Bチーム

「モノ」から「ヒト」へ

ツアーを売るだけでなく、**また会いたくなる関係**をつくる

きっかけ

クエスト・スタンプ



会話

地域の人と交流



再訪

顔なじみから仲間へ



「またあの人に会いたい」が、次の富士宮訪問の**理由**になる

ターゲットは、体験を楽しみたい若者

選ぶ楽しさ・ゲーム感覚・地域との交流を組み合わせる

こんな人に届けたい

●大学生・若い社会人／友人同士

●初めて富士宮を訪れる人

●地域の人と話すきっかけがほしい人

若者ならではの楽しみ方

●好きなコースを選ぶ

●クイズを解いてスタンプを集める

●完成デザインを写真に残す

※酒蔵の試飲は20歳以上限定。飲酒しない人向けの代替体験も検討。

選べる2つの日帰りコース①

①と②は別行程。興味に合わせて好きなコースを選べる

B｜食文化・牧場クエスト

やきそば作り
↓
牧場体験
↓
ご当地クイズ
↓
スタンプ 完成(お土産も✨)





どちらも「体験 → 会話 → スタンプ」を楽しむ日帰り企画

選べる2つの日帰りコース②

B｜酒蔵クエスト

酒造へ
↓
会話・クイズ
↓
ラベルデザイン
↓
スタンプ完成

（クエストクリアごとにスタンプ）





どちらも「体験 → 会話 → スタンプ」を楽しむ日帰り企画

重ね捺しスタンプが、周遊のきっかけに

各スポットのスタンプを重ねて、1つのデザインを完成



遊び方はシンプル



① **クエスト台紙**を受け取る



② **各スポット**で**会話・体験**



③ **スタンプを重ねる**



④ 完成したら記念に持ち帰る

巡る楽しさが、ひとつの絵になる。

スタンプラリーのデザイン例

例1



例2







「ひと図鑑」で会話のきっかけをつくる

カードは少数の協力店舗から試作。



人物紹介カード（見本）

MISSION 01

店主に聞いてみよう！

いちばんおすすめの
飲み方は何ですか？



達成スタンプ

クエストミッションの(見本)

「全部集めたい」が、地域を巡る動機へ

「出会い」が、次の訪問につながる

再来訪の動機は、**特典**だけでなく**人とのつながり**

初回｜出会い

3回目｜地域の仲間季節の催しなどで継続的に関わる



2回目｜顔なじみ

前回の話を報告

「また来たよ！」



3回目｜地域の仲間

季節の催しなどで

継続的に関わる



観光客 → 顔なじみ → 地域に関わる仲間

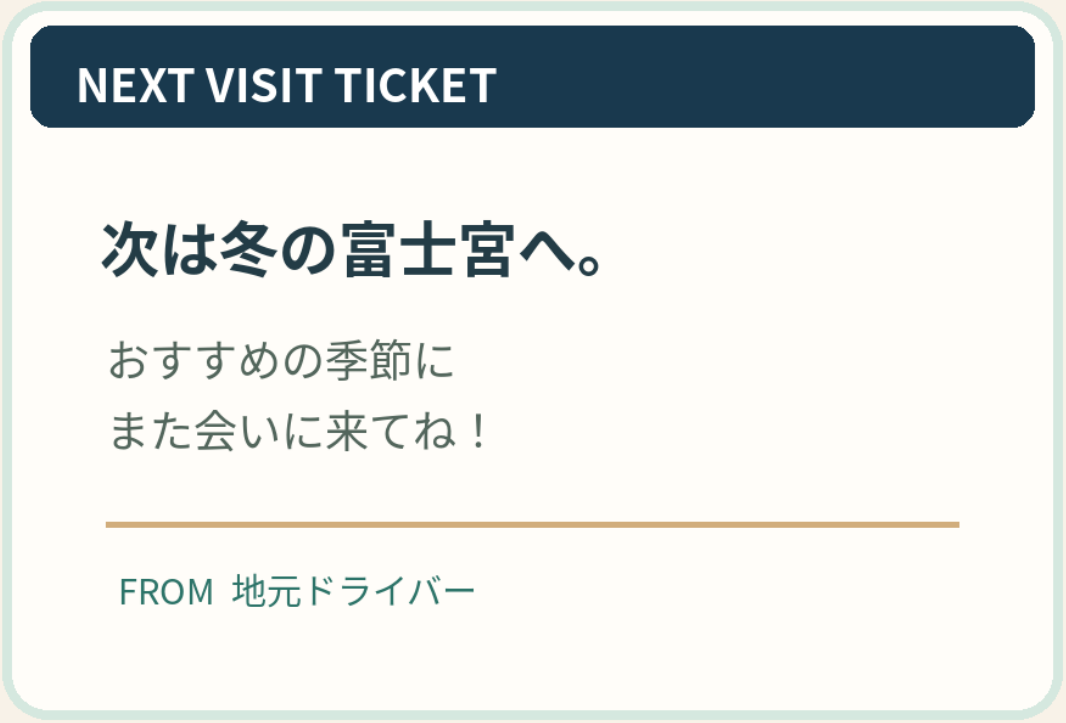
09 RETURN TICKET

次回への招待は、シンプルな1枚に

複雑なカード制度は整理し、**再訪のきっかけ**を残す



再訪カードの見本



次回おすすめの見本

まずは小さな実証イベントから

既存の宮タク制度の変更を前提としない

実施のステップ

① 協力店舗・体験施設に相談
② クエスト台紙とスタンプを試作
③ 日帰り・少人数で試験実施
④ 費用・店舗負担・満足度を検証

移動と費用の考え方

公共交通や通常のタクシーを基本に検討
宮タク活用は市・事業者と協議
参加費・協賛・制作費を試算
宿泊は基本的に想定しない

※移動条件・協力先・参加費は未確定。実証前の確認事項として扱う。

集めるのは、スタンプだけじゃない。

4つの審査基準に応える、関係人口を育む観光の仕組み

ターゲット

若者が気軽に参加

若者の視点

選べるコースとクエスト

再訪の動機

顔なじみから地域の仲間へ

実現性

少人数・日帰りで試行

「*またあの人に会いたい*」が、富士宮を訪れる理由になる