

# 気仙沼へ観光客を呼び込むためには ～地域通貨の特色を用いた解決策～



3402A班

## 背景一 気仙沼市では震災を境に産業の柱を水産業から観光業へ

東日本大震災の影響により気仙沼市の産業に占める割合が50%だったのに対し25%まで減少

【2017年4月】クルーカードの運用開始

→商売目的ではなく気仙沼を応援してくれる人を呼び込むために運用を開始

【現在】約4万人

→クルーカードをたくさんの人に知ってもらい気仙沼の活性化にも繋げるため、加盟店を増やし地域がひとつになるような取り組みをしている

資料1

- ✓ 一関からの来訪ニーズは「買い物」(40.5%)
- ✓ 仙台からの来訪ニーズは「自然、景観」(44.0%)
- ✓ 首都圏からの来訪ニーズは「震災復興」(50.4%)
- ✓ エリアに依らず、気仙沼への「グルメ」というニーズが高い。(全体では45.3%で最もニーズが高い)

## 仮説: 各地域の地域通貨の利点を加えれば観光客増加につながる

## 方法一 地域通貨成功自治体をピックアップしアンケート調査 (10自治体のうち3自治体が回答) 質問別でアンケート結果と気仙沼とで比較

### 気仙沼市

地域通貨が成功する要因

- ・一つの市町村単体で行っている
- 運営側と加盟店が連携しやすい

地域通貨の長所

- ・会員の動きをデータ化し、パンフを作成できる
- 紙媒体だと数値が取れない
- ・公的サービスを快適に利用できる点

どこからのどの年代の観光客が多いのか

県内、首都圏、隣接他県/50代,60代,30代(資料1)

地域通貨において反響の多い機能

- 運営側から情報を発信できる点
- 会員へのアンケートや、季節に応じた観光情報を発信

### 他地域

高知県土佐清水市、愛媛県新居浜市、群馬県沼田市

- ・発行主体にとって財政的、運営的に持続可能な点
- ・利用者・加盟店の意見を第一に運営
- ・ポイント流通量を多く保つ

- ・プレミアム等の受領によるお得感
- ・非接触、決済時間の短縮が図れる点
- ・行政の事業参加等で得られるメリットが一元化
- ・投資の市外流出を抑制できる

県内、首都圏、隣接他県/60代,50代,40代

- プレミアムポイントの導入
- 市内で買い物がしやすくなった
- ポイントで購入できる機能
- ポイント流通量の増加

## 結論・提案一クルーカードにたりないものはこれだ！

[クルーカードアプリはこちらから↓](#)

会員を増やすことを目的に ポイントを獲得できる条件をより簡易化  
資金市内循環を促すためにプレミアムポイントの導入  
両地域若年層の観光客が少ないため、高校生等の会員を増やす  
→クルーカードにおいて若年層を対象とした取り組みが広がることを期待できる



まとめ一 地域通貨の利用はコロナ禍に適しており、ポイントの機能工夫で会員 (観光客)の増加、資金市内循環が可能