



2025年度 活動報告書

2025年3月1日～2026年3月31日

焼津市地域おこし協力隊
岩崎美沙



2025年3月15日



01

概要と報告

協力隊としての担当領域

- ✓ 観光情報発信の強化
- ✓ 新規観光コンテンツの企画・実装
- ✓ 体験型観光モデルの実証

全体成果サマリー

今年度の成果

01 情報発信の拡大

———— SNS基盤の拡大（前年比大幅増）

02 茶器レンタルの企画・実装

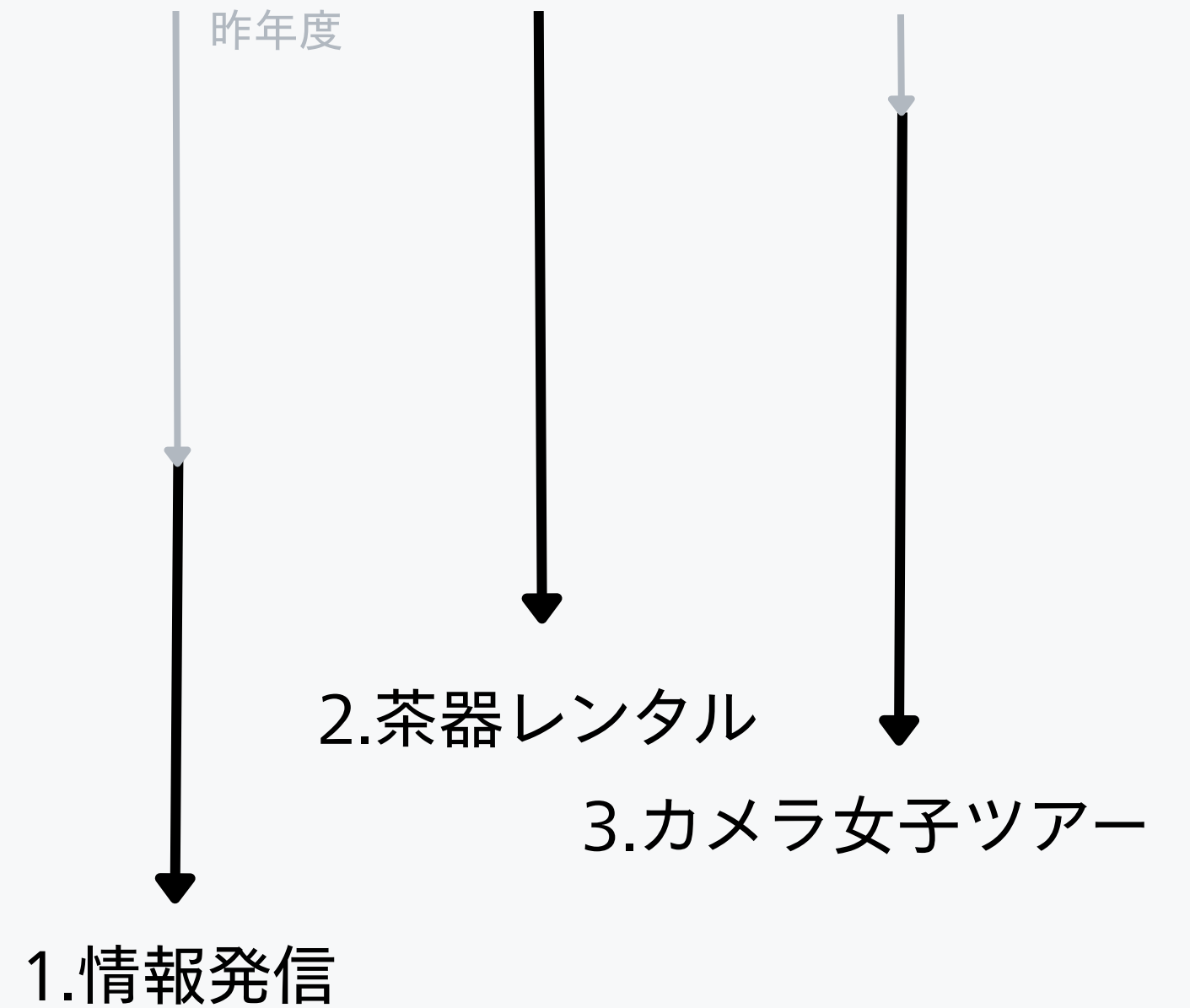
———— 新規観光商品（茶器レンタル）実装完了

03 カメラ女子フォトツアー実証

———— フォトツアーによる交流人口創出実証

本年度は「構築と実証」の一年でした。

フェーズ整理 ゼロ→実装→拡張準備に取り組んだ1年





02

情報発信とネットワーク拡大



観光協会情報発信

- ① 情報発信数：194件
ブログ・Instagram・Facebook含む
(内Instagramアカウント：フィード投稿は7割が岩崎作成対応)
- ② Instagram
フォロワー：13,000台 → 16,054人
年間増加数：年間増加：+2,918人 ★目標600人 / 達成率486%
平均リーチ数：1.8万人 ★前年の平均は8,000人 / 約2.2倍
最大リーチ数：12万人

発信力向上による波及効果

観光協会の会員店舗PR力向上 / 会員メリットの可視化強化 /
地域募集案件の拡散力向上 (例：マリンレディ募集)



観光協会情報発信

Instagramフォロワーの推移



工夫した点

- 体験者目線のコメントを必ず記載
- 季節性を意識した投稿（母の日・バレンタイン等）
- イベントと連動したタイムリー発信
- ハッシュタグ・投稿時間の最適化
- 地域事業者のタグ付け連携
- UGC投稿の促進 例) カメラ女子など



2026年2月中旬時点



03

茶器レンタル事業の実装・運営基盤整備

サービス概要

achicochi yaizu - 茶器レンタルサービス

昨年度提案した事業を今年度実装。焼津の自然景観と茶文化を掛け合わせた体験型観光コンテンツを開発。

サービス目的：

- 地域の観光資源を活かした「持続可能な」観光促進
- 前日・当日予約も可能な観光コンテンツ作成
- 観光客及び、地元住民も使えるサービス設計

実装内容

- ✓ 茶商2店舗と連携体制構築
- ✓ 予約サイト導線整備（新規ページ立ち上げ・事業者自ら更新ができるようサポート）
- ✓ 専用Webサイト・Instagram立ち上げ / 宣材写真対応 / パンフレット作成
- ✓ Googleアナリティクス導入（流入経路を可視化し、持続的にデータ取得できる仕組みを構築）
- ✓ モニター依頼・アンケート作成

資料作成の効率と品質を向上

Before

取り組みの背景

- 観光コンテンツを属人化させず、持続可能な仕組みにする必要があった
- 事業者は本業があるため、何度も足を運び対話を重ね協働体制を構築

Action

実施したこと

- 前日・当日予約可能な茶器レンタルサービスを設計・実装
- パンフレット・SNS・サイト・予約導線を整備し販売可能な形へ構築
- モニター実施・アンケート設計により改善体制を整備

Tips

工夫した点

- モニター活用でSNS発信のみならず体験内容を都度改善（茶葉調整・予約更新・新茶器導入）
- GA導入により流入経路を可視化し、持続的にデータ取得できる仕組みを構築

After

得られた成果

- 事業者が主体的にスケジュール更新・資料作成・取り扱い動画撮影を行う体制へ変化
- 実証を通じ改善点を可視化し、運営基盤を構築
- 今後は広告運用・仕組み強化により収益化フェーズへ移行予定

achicochi yaizu (サイト・Instagram) 動画

Overview & Objective ■ ■ ■ ■



焼津は、海と山がすぐ側にあるまち。

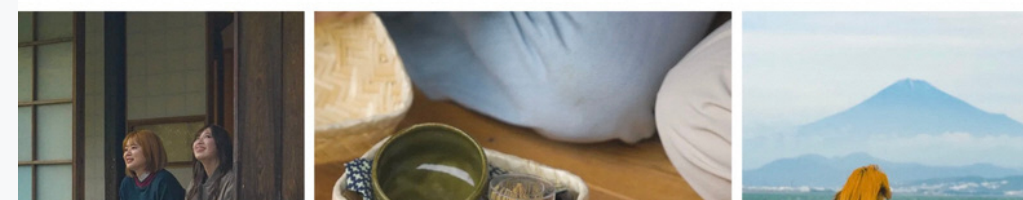
その景色の中でお茶を淹れると、
ふだんの時間とはすこし違う流れが生まれます。

旅の途中に、“静岡らしいひと息”を挟みたいとき。
気の合う人と、ゆっくり話せる理由がほしいとき。
天気の良い日に、どこかへ出かけるきっかけが見つからない日にも。

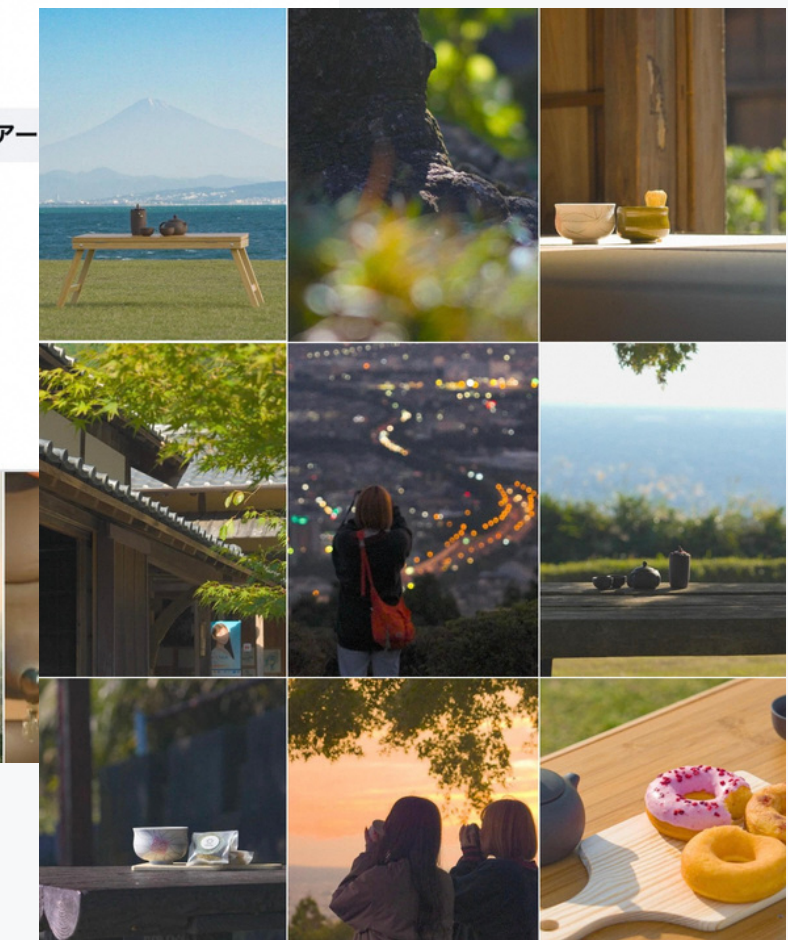
手ぶらのまま、海でも、茶畑でも、好きな景色のそばへ。
ただ、お湯を注いで、湯気の向こうの景色を眺めるだけ。

そのとき生まれるのは、「どこへ行ったか」より
「誰とどんな時間を過ごしたか」という記憶です。

静岡のお茶と焼津の景色が、
あなたの1日に、やわらかい余白をそっと添えることを願っています。



Webサイト



Instagram

achicochi yaizu (meets!ヤイツ / パンフレット)

Overview & Objective



茶器レンタル体験 (抹茶): achicochi yaizu by丸玉園

提供事業者: 一般社団法人 焼津市観光協会

茶器レンタル体験 (抹茶) | 1日1組限定

6時間

最低価格 ¥2,500



茶器レンタル体験 (煎茶): achicochi yaizu by茶郷山いち

提供事業者: 一般社団法人 焼津市観光協会

茶器レンタル体験 (煎茶) | 1日1組限定

6時間

最低価格



茶器レンタル体験 (抹茶): achicochi yaizu by丸玉園

6時間 とても簡単

茶器レンタル体験 (抹茶) | 1日1組限定

説明

旅程

集合場所

焼津のお茶屋さん「丸玉園」で抹茶と茶器セットを受け取り、焼津の好きな場所でお茶を楽しむ体験です。
 焼津は、海と山が隣り合うまち。
 花沢の里や笛吹段公園、石津浜海岸など、自然に包まれたロケーションで、落ち着いたお茶時間をお過ごしください。

予約サイト (meets!ヤイツ)



パンフレット



地域発の実証モデルを、国内外へ広げる収益型コンテンツにしたい

POINT 01 認知拡大の本格強化 (国内外展開)

- 観光案内所・宿泊施設でのパンフレット配布、SNS・検索広告運用、海外向け広告を段階的に開始
- モニター招致等により体験価値を可視化し、訪日観光客層へ拡張

POINT 02 TOB対応による販路拡張

- 旅行会社・宿泊事業者向け法人プラン整備、団体受入れ仕様・英語版資料を構築
- 企業研修・インバウンド向け和 문화体験として商品組み込みを推進

POINT 03 収益化モデルの高度化と 持続運営体制の確立

- 広告運用とデータ分析（GA活用）で集客効率を最適化し、安定収益モデルへ移行
- 予約・在庫・運営マニュアルを標準化し、事業者主体で継続可能な体制を確立
- 市内全域のお茶屋さんの展開を図る



04

カメラ女子ツアーの実証・改善

フォトツアー概要と成果

Before

取り組みの背景

- 前年度「写真の街づくり」事業の発展施策として、外部コミュニティcamellと連携
- 13,000人規模の撮影コミュニティを活用し、広域からの誘客可能性を検証



Action

実施したこと

- ツアー設計から事業者調整まで一貫して実施（複数回MTGを重ね初の共同開催を実現）
- 12月：5名参加（関東圏中心）／2月：8名参加（東京・大阪・静岡と広域化）



Tips

工夫した点

- 事前連絡・当日導線を丁寧に設計し、安心感と満足度を向上
- アンケートを基に改善を実施（開始時間調整・車両同行による荷物課題の解消）



After

得られた成果

- 地域事業者との接点を創出し、ランチ利用や土産購入など具体的な消費行動へ波及
- 参加者と事業者をつなぐことで、継続来訪や口コミ拡大が期待できる関係性を構築
- 実証を通じて課題と改善点を明確化し、次回以降の質向上につなげる基盤を整備

フォトツアー概要

12/6

第1回目

- 参加人数：5名 / 参加費：3000円
- コース内容：
 - 12:00 焼津駅南口 足湯前集合
 - 13:00 ポーターズ（昼食）
 - 14:00 海沿い通り散策（ツナラボさん、市役所足湯など）～浜通り
 - 15:00 川直さん薫焼き体験・丸八さん・ぬかやさん工場見学（参加費：500円）
 - 17:00 駅前イルミネーション撮影～焼津駅へ（解散予定）

イルミネーションが好評でした！
また店内撮影OKのステッカーに
興味深々でした。



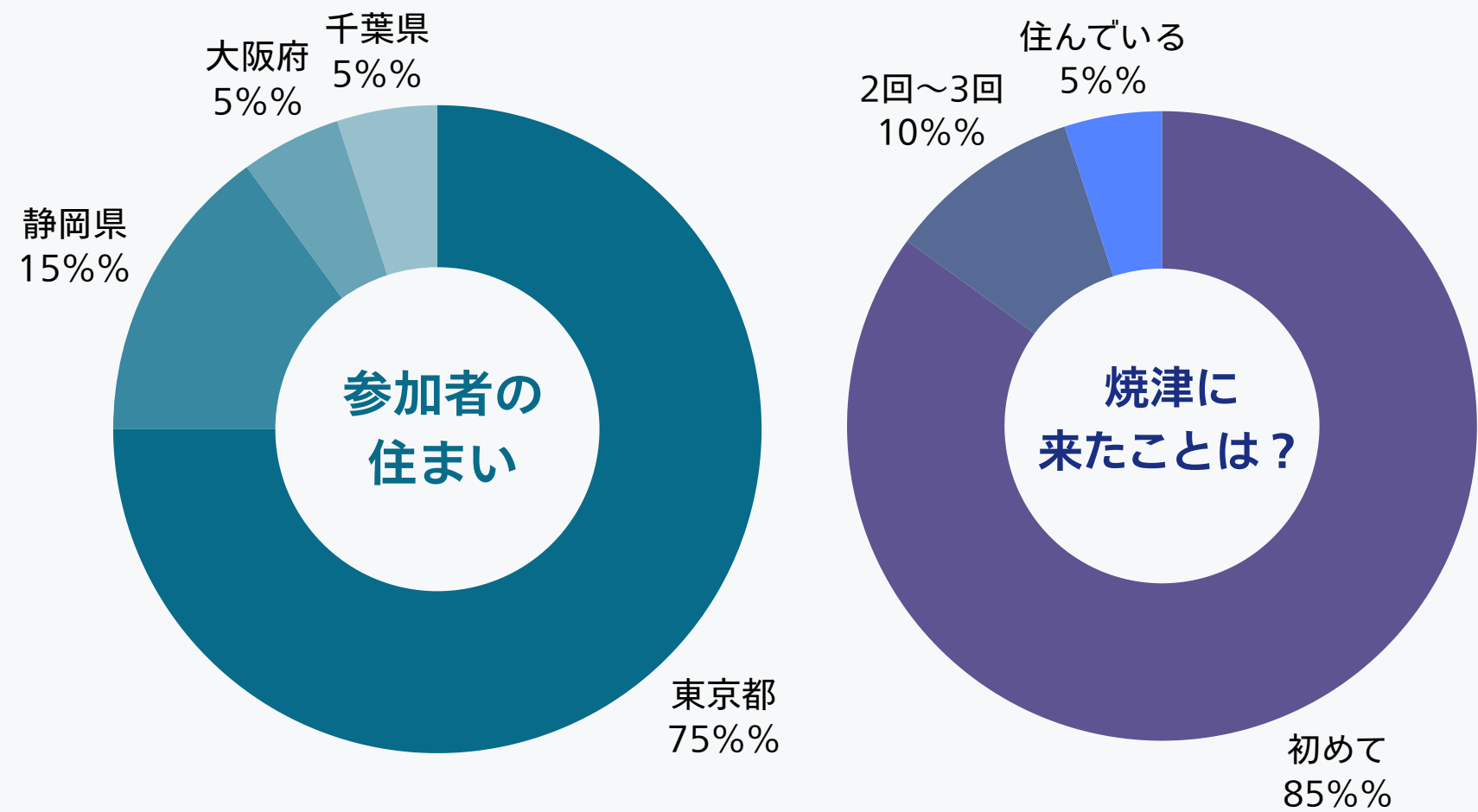
2/28

第2回目

- 参加人数：8名 / 参加費：500円
- コース内容：
 - 11:30 焼津駅南口 足湯前集合／商店街散策
 - 12:30 ポーターズ（昼食）
 - 14:00 海沿い通り散策（ツナラボさん、市役所足湯など）～浜通り
 - 15:30 丸八さん・角屋さん・足兵さんなど立ち寄り
 - 16:30 ぬかやさん工場見学（参加費：500円）
 - 17:00～17:30ごろ 焼津駅へ（解散予定）

前回早めの開始もありとの声を聞いて
少しスタートを早め、商店街を往復。

フォトツアーアンケート結果（一部抜選）



県外参加者多数 / 初来訪者比率高い
満足度ほぼ最高評価 / 商品購入発生
再訪意向あり

初めての場所だと特に、訪問先の店主さんの話や岩崎さんはじめガイドがないと、ただ撮影するだけで記憶に残りにくいので、お話混じりより楽しさが増えました！

観光しながらの撮影は荷物問題があります..「この商品購入したいのに荷物になるから買えない」という場面がよくあったので、車にのせてもらってありがたかったです（泣

事前に資料を送っていただき、当日は臨機応変にご対応いただけたのがありがたかったです。岩崎さんの明るいお人柄も素晴らしく、楽しい時間を過ごせました。次回は家族で行こうと思います。ありがとうございました

首都圏誘客・高評価・再訪意欲を兼ね備えた持続可能な観光モデルを実証成功

実証から事業化へ

POINT
01 商品化・標準化による
持続可能モデル構築

- 実証結果を基に正式商品化し、運営ナレッジを蓄積・標準化
- 観光協会主導にて定期的な開催、今後も一定品質で提供可能な体制へ移行

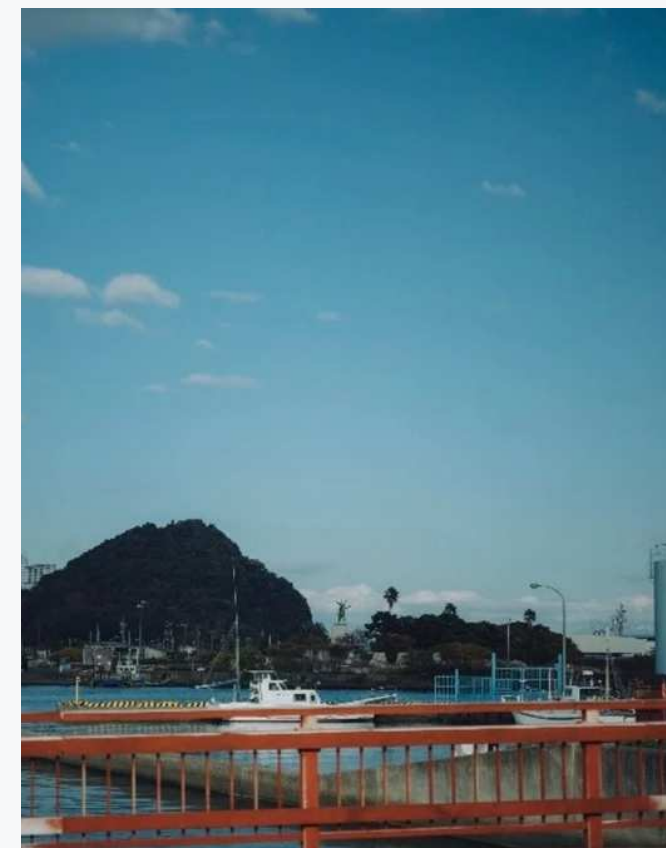
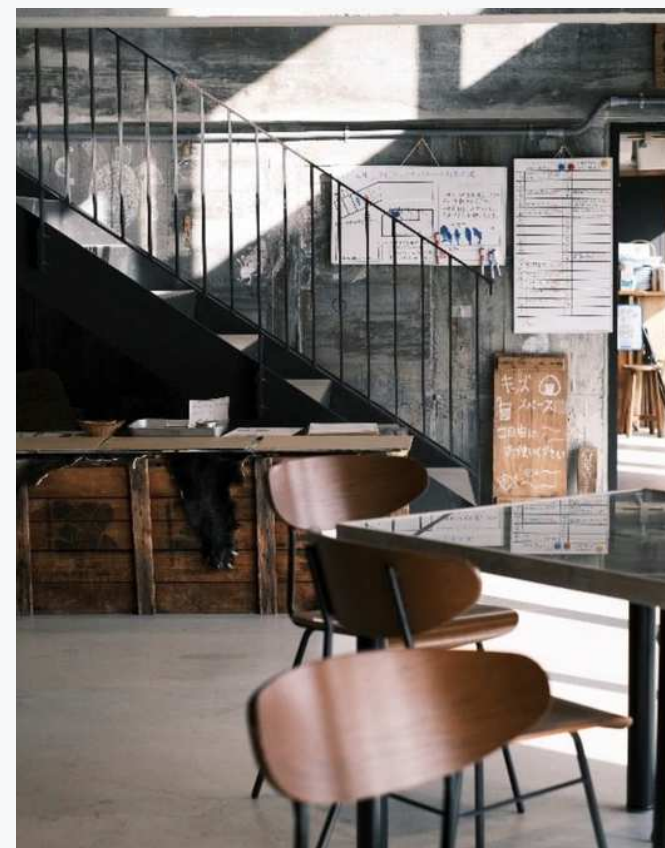
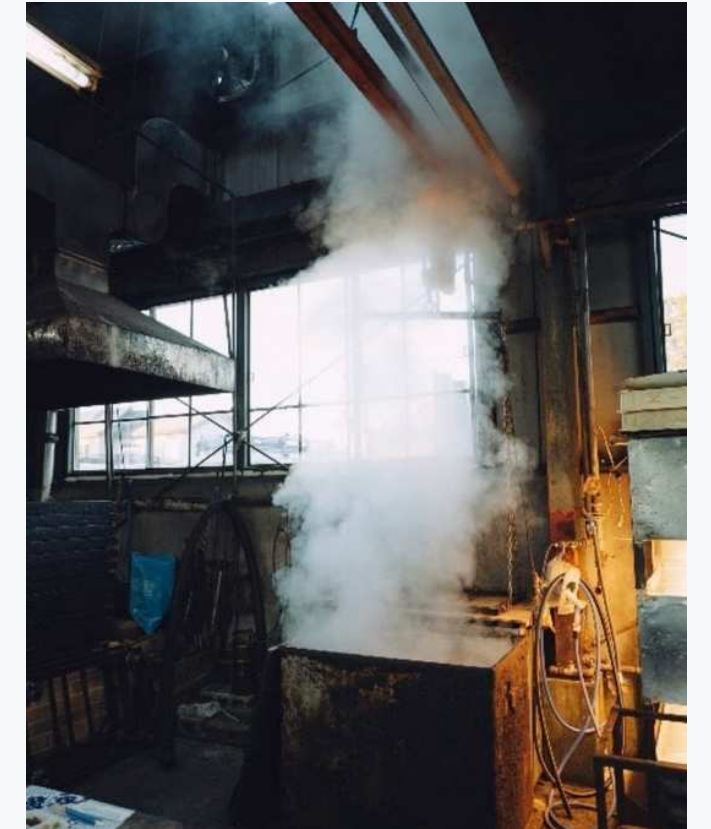
POINT
02 撮影観光の高度化と市場拡張

- 風景撮影に加え「ポートレート撮影もできる街」へ展開し、新たな需要層を開拓
- テーマ別企画を追加し、継続参加・リピーター創出型コンテンツへ進化

POINT
03 経済波及効果の可視化と
滞在型観光への展開

- 消費額データを取得・分析し、事業効果を数値で示す仕組みを構築
- 宿泊・温泉・周辺体験と連動させ、地域内消費の最大化を図る

カメラ女子ツアー参加者提供写真（掲載承認済）



TOPIC 01



情報発信基盤の強化と認知拡大

情報発信／SNS運用／認知拡大

INSTAGRAMを中心とした戦略的な情報発信を年間172件実施。フォロワー数は年間2,826人増加（目標600人／達成率471%）を達成しました。店舗・企業訪問97件を通じて地域事業者との連携体制を強化し、観光協会アカウントの認知拡大と若年層へのリーチ向上を実現しました。

TOPIC 02



茶器レンタル事業の実装・運営基盤整備

コンテンツ造成／事業設計／地域連携

前回審査会で提案した茶器レンタルキットを2件展開。HP制作、素材撮影、モニター実施、パンフレット作成、INSTAGRAM開設、GA導入まで一貫して設計し、販売可能な形へ実装しました。市内事業者と継続的に対話を重ね、信頼関係を構築しながら持続可能な運営体制の基盤を整備しました。

TOPIC 03



体験型観光プログラムの実証・改善プロセス構築

実証事業／観光商品開発／改善

カメラ女子フォトツアーを造成・実施し、実証事業を3回実施（目標4回／3月達成予定）。参加者18名（達成率90%）のアンケートを分析し、改善点を可視化しました。単発イベントで終わらせず、継続商品化に向けた改善サイクルを構築しました。



05

今後に向けて

今後取り組みたいこと3つー拡大フェーズに

VISION 01

継続した情報発信

情報発信と新規造成も継続

情報発信を継続しながら、学びを活かした小規模な新規コンテンツ開発にも挑戦。

VISION 02

インバウンド対応の基盤整備

海外展開に向けた、土台づくり

多言語対応や導線整備を進め、在日海外フォトグラファー向けモニター企画を実施。

VISION 03

フォトツアーの強化と多様化

定期開催で、選ばれ続ける撮影観光へ

ポートレートや季節型企画を加え、リピーター創出型のツアーモデルを確立。

次への一歩に向けて

本年度は、観光情報発信の強化と新規体験コンテンツの実装に取り組みました。

SNSによる観光接触人口の拡大、茶器レンタルのゼロからの構築、フォトツアーによる交流人口創出の実証など、企画にとどまらず実装まで完了させた一年です。

現在は、認知拡大と並行してサービス内容や導線のブラッシュアップを進める段階にあります。

本年度築いた基盤を活かし、

焼津の観光価値をさらに高めてまいります。

岩崎美沙

