

事業概要：焼津型エコシステム構築による関係人口の増大事業

旧制度（推進）

申請者	静岡県焼津市	初回採択回	令和6年度第2回募集
事業計画期間	R6-R8年度	期間中の総事業費	91,282千円（40,600千円）
事業タイプ・類型	地方創生推進タイプ・横展開型	事業分野	地方への人の流れ
目的・効果	焼津に関わる関係人口が拡大し、その関りが深化していくことで、地域経済の活性化や移住定住者の増加、さらには焼津がより魅力的なまちへと生まれ変わることにつながり、それがさらなる関係人口の増加につながるといった、これまでにない新しいシステム「焼津型エコシステム（地域経済循環システム）」の構築を目指す。		
事業概要・主な経費	【事業概要】 ・「①データに基づくマーケティング」、「②地場製品の開発」、「③ファンクラブの運営」、「④移住イベント」といった取組を有機的に組み合わせ、焼津への関りを段階的に成長させることで、移住定住等に繋げていく。 ・また、その過程で、地域製品の販売等による地域経済の活性化を図るほか、ファンや移住者を積極的に巻き込むことで、人が人を呼び、人がまちを魅力的にし、それがまた新しい人を呼ぶ好循環をまきおこす。 【R8年度事業 経費内訳】 ①データに基づくマーケティング ・ターゲット設定に向けたデータ分析やデータ活用人材の育成（1,114千円） ・構築した地域ブランドについて潜在層等に向けた認知拡大（4,428千円） ②地場製品の開発（15,669千円） ・市内事業者が新商品の開発を行ったり、WEB物産展を開催する ③ファンクラブの運営、ファン交流（12,594千円） ・ファンクラブ制度を構築し関係性の強化を図る。 ・事業継続の牽引役となる活動の体制づくりを行う。 ④移住イベント（3,000千円） ・ファンを対象とした、交流・体験など移住イベントの開催 ふるさと納税寄附者 地域産品宿泊者 宿泊者 各分野における単体サービス利用者よりも、重複サービス利用者の方が、焼津市に対する興味・関心が高い。 ➡データ分析に基づくことで、興味・関心層（＝ファン潜在層）を把握し、アプローチを行っていく。 ファンクラブという興味を持つ者 同士の枠組を作ること、興味 のサイクルを加速化させ、一過 性の興味・関心層を、➡ファン ➡移住体験・二拠点居住 ➡移住へと段階的に上昇 移住 移住体験 二拠点居住 ふるさと納税 地域産品購入 宿泊予約者 ファンクラブ 焼津市に対する興味・関心層		
KPI ※カッコ内の数値は実施計画 における「KPI増加分の累計」 の目標値	①UIターン数（+810人） ②焼津ファンクラブ会員数（ファンクラブ登録人数）（+6,000人） ③年間関係人口数（+492,000人） ④年間関係人口消費額（+7,837,000千円）		URL https://www.city.yaizu.lg.jp/city-info/plan/category_city-info/mirai-soseisogo.html