

# 令和4年度 ひやま観光推進キャンペーン実行委員会 事業

## R3年度 キャンペーン第1弾

### 「ひやまに泊まろうキャンペーン」実施結果

対象の宿泊施設に泊まったお客様がアンケートに回答すると、檜山管内の宿泊券(2万円相当)や特産品(5千円相当)が当たるキャンペーンを実施。

- ・実施期間 R3.11.20～R4.2.28
- ・参加施設数 27宿泊施設
- ・応募者数 1,420名



### <応募者の傾向>

- ◆ 来訪目的No.1は「温泉・保養」
- ◆ 40代以上が8割/道央4.5割、渡島3.2割、道外1.1割
- ◆ 半数がハードリピーター(来訪経験8回以上)
  - 来訪きっかけは口コミ&ネット・SNSが半数
  - 賞品人気は1位 宿泊券、2位 海鮮、3位 地酒
  - 宿泊施設に「満足」8割
- ◆ 旅行予算5万円以下の旅行者が8割
- ◆ 参加施設の主体性により応募者数を伸ばすことが出来た

## R4年度

### 【仮説】「ひやまファン」＝「温泉好き」!!

- ・道央、道南～リピーターに温泉以外の檜山の魅力を伝えて、立ち寄り箇所を増やす→消費単価を上げる
- ・全国の温泉ファン
  - ～檜山の温泉に入ったら、檜山をきっと好きになる
  - 檜山の温泉の魅力について、新しい伝え方を発見する

### 【事業1】ひやま湯めぐりスタンプラリー(仮)

- ◆ 実施期間 7月～10月
- ◆ スタンプ設置箇所 檜山管内の温泉・飲食店・宿泊施設  
お食事利用で1ランクアップ  
宿泊利用で2ランクアップ
- ◆ ポイント
  - ・スタンプ台紙&インターネット・SNS・アプリ等と併用
  - ・全国の温泉ファンへの周知方法や、期間中に誘客促進する仕掛け等、専門性の高いノウハウが必要となることから、公募型プロポーザルにより実施内容を決定

### 【事業2】札幌での誘客イベント実施

- ◆ 実施期間 12月または3月の3日間(金・土・日曜日)
- ◆ 実施場所 札幌地下歩行空間 北大通交差点広場(東&西)  
(別紙参照)
- ◆ 内容 物販・体験アリのお祭りイベントにより認知度向上・観光誘客・販売促進
- ◆ ポイント
  - ・12月ならどさんこプラザ札幌店「冬の檜山フェア」の代わりに
  - ・3月なら春のドライブ需要に向けて道の駅フェアに

### 【事業3】ひやまドローンチャレンジ(仮)

- ◆ 実施期間 スタンプラリー実施期間中
- ◆ 実施場所 管内全域
- ◆ 内容 檜山の過疎の強みと自然・景観を活かした新たな魅力を探るため、北海道ドローン協会やドローンスクール等と連携し、ドローンユーザーを集めた小規模イベントを開催。

※ 事業内容については、随時協議しながら決定し、柔軟に運営していく。

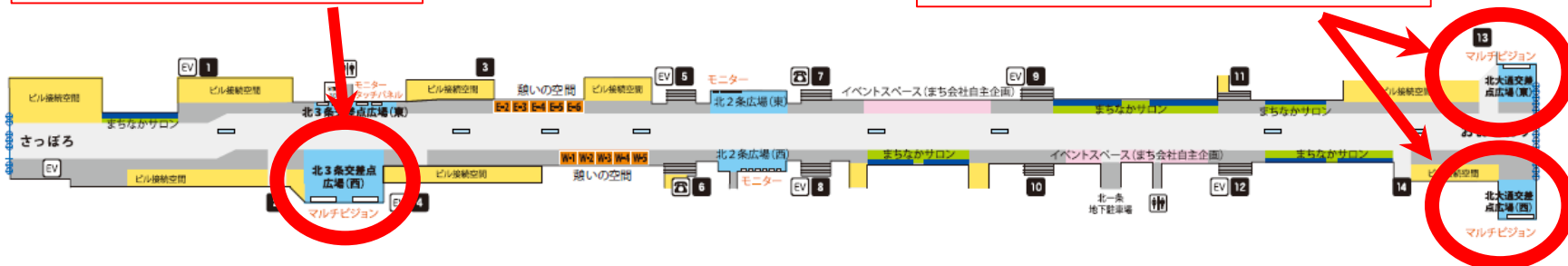
# 札幌地下歩行空間 地図

←札幌駅（北）

大通駅（南）→

**第2候補**  
北3条交差点広場【西】

**第1候補**  
北大通交差点広場【東】【西】



**A**

北3条交差点広場【西】

Kita 3-jo Square【West】

大型イベントや  
ミニコンサートなどの  
音楽イベントも開催可能です

面積

300㎡

使用料

平日 150,000円（税込）

土日祝 180,000円（税込）



—コンサート—

—アートイベント—

**D**

北大通交差点広場【西】

Kita Odori Square【West】

一番小さな交差点広場で  
観光プロモーションや  
小規模イベントに

面積

100㎡

使用料

平日 50,000円（税込）

土日祝 60,000円（税込）



—講演会—

—ワークショップ—

**C**

北大通交差点広場【東】

Kita Odori Square【East】

中規模のイベントや  
講演会などに利用できます

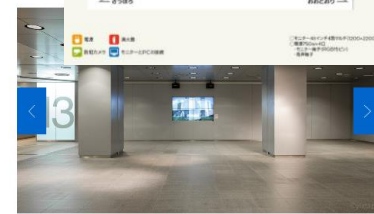
面積

130㎡

使用料

平日 65,000円（税込）

土日祝 78,000円（税込）



—写真展—

—企業プロモーション—

- 1 出入口
- EV エレベーター
- トイレ
- 公共電話
- 交差点広場
- イベントスペース(まち会社自主企画)
- 聴いの空間
- ビル接続空間
- まちなかサロン(休憩スペース)
- 壁面広告

