

変わる野沢

～今がその時～

野沢温泉村A班
チームマウンテン

政治経済学部	3年	内藤駿貴
農学部	2年	平林由莉
国際日本学部	2年	平林歩
文学部	1年	河野桃子

目次

I はじめに	p 2
II 政策提言	p 3
1 持続可能なもの	p 3
2 イベント事業	p 7
3 宣伝活用法	p 11
III おわりに	p 14

I はじめに

今回は、長野県野沢温泉村において、学生と地域住民との交流・連携及び現地調査・取材を通じて「地域活性化への提言」を行う課題解決型の学生派遣プログラム

1・現地事前調査

事前調査においては、まず野沢温泉村とはどういったところであるのか？

私たち自身が直接体感しなければならぬと感じ、まずは観光客という素直な目線で村を視察しました。

実際に行ってみると、自然が豊かでとてもリフレッシュできました。その反面、地元の方々は見かけるのですが、肝心の観光客が視察に行った6月にはほとんど見受けられませんでした。

視察を行った際には、多くの場所で使われていない土地が数多く見受けられました。またそれらの土地は手つかずのまま、放置されていたのです。

そこで、私たちはこの土地を利用してできるイベントなどを計画しようと思いました。

2・現地調査

事前調査を経て、イベントを企画する案は着実に形を帯びていきました。

しかしそれだけでは単発になってしまい、結果的には観光誘客には発展しないという指摘を受けました。たしかに、イベントでその時は盛り上がるかもしれませんが、終わればそれまでであります。A班は今一度イベントと同時並行して何か村に定着できるものはないか考えました。そこで1つの案が浮かびました。それは浴衣です。村のパンフレットの表紙にも浴衣が堂々と写っていました。「温泉＝浴衣」、一般的かもしれませんが、温泉街を彩るにはやはり浴衣の存在が欠かせない。野沢温泉村のシンボルには野沢菜があります。しかし私たちは新たなシンボルを生み出し、再度村を活性化させようと浴衣の定着を1つの柱に位置付けました。ここで新たに問題が発生しました。それは「宣伝」です。現在ではネットが盛んに活用されており、私たちもここから様々な情報を得ています。いくら良いものを提案したところで、相手に伝わなければ何も始まりません。村にもう1つ欠かせないものが宣伝であると考えました。改めてこの分野にも手を加えて、一新した村の姿を見せられるようにA班は熟議しました。

Ⅱ 政策提言

1 持続可能なものの提案

I、浴衣の定着

まず持続可能なものに関するの一つ目の提案が、浴衣を野沢温泉村に定着させ、観光のシンボルにすることです。

元来浴衣は湯上がりに着用する着物であったことから、「温泉といえば浴衣」というイメージが我々若い世代にも深く根付いています。

現地調査を経て、温泉街であり落ち着いた雰囲気を持つグリーンシーズンの野沢温泉村は、普段はあまり着ることのない浴衣を着てみやすい環境にあると感じました。そこで外着としても利用可能な浴衣を着用していただくことで、村内で浴衣着用者自身が温泉街の街並みに溶け込めるとともに、野沢温泉村自体もまた他の観光地との差別化を図ることができ、「浴衣で彩る温泉街」は新たな観光のシンボルとなり得ると考えました。

また、浴衣を着て歩くだけでも風情を感じられる上、写真を撮影する際には浴衣を着用しているだけでも絵になるため、観光客の方の旅をより思い出深いものにできるのではないか、と推測しました。

現状

旅館組合において調査を行ったところ、実際におしゃれ浴衣を扱っている旅館、民宿は少ないことが判明しました。

おしゃれ浴衣の普及に既に前向きな旅館組合は、各旅館には旅館組合が用意したおしゃれ浴衣を各旅館に貸し出す案内をしているとのことでありました。しかし実際におしゃれ浴衣を旅館組合から借りている旅館は3軒のみ、その上、おしゃれ浴衣として宿泊客へ積極的に有料で貸し出しているのは3軒中1軒のみであったのが現状です。

民宿は数が200軒と膨大であり、返却されるか否かをはじめとする状況把握の困難さのために、旅館組合からはおしゃれ浴衣の貸出は行っていないそうです。浴衣に関しては、各民宿が業者に委託しており宿泊客に着て頂けるようにしているが、街を歩けるような外着要素はないものを提供しているため、現状では浴衣の寝衣以外での利用は期待できない状況であると分かりました。

また、民宿での調査により、自前で浴衣を用意するとコストがかかってしまうことも足枷になっていることが判明しました。

以上を踏まえ、より浴衣の定着を体系的に具現化できるよう以下三点の案を考案致します。

具体案

① 浴衣 WEEK

浴衣 WEEK とは、村にいる人が浴衣を着て街を彩り、観光客だけでなく村民も一体となり温泉街の景色を演出する期間を意味しており、野沢温泉村の新たな観光のシンボルになると考えている。

涼しい恰好での村散策はグリーンシーズンに相応しく、7月中旬に開催された浴衣祭りは盛況であったということで、実施する価値は十分にあるはずであります。

対象は、観光客のみならず、宿泊施設や商業施設の方、役場の方や住民の皆さんといった地元の方にも広げていくことで、より観光客に抵抗なく浴衣を着て街を散策していただくとともに、村民の方の持つ温かいコミュニティに触れていただいて野沢温泉村への愛着をより深めてもらうことを狙っています。

秋祭りに参加した際、浴衣を着ている方が多く見受けられたため、秋祭りと同時期に開催すればより全員で浴衣を着やすく風情も味わいやすいと考えました。

現地調査で旅館を訪問して浴衣を見せていただいたところ、各旅館は各々趣向を凝らしたデザインの浴衣を宿泊客に提供しており、旅館が独自で用意している浴衣はどれも外着として成り立つものであります。このことを踏まえ、観光客に対しては宿泊施設での呼びかけを通じて、旅館独自の浴衣を着ていただくか、おしゃれ浴衣の有料レンタル（具体案③参照）を着ていただくかのアプローチをとることで、好みの浴衣を心地よく着ていただくと考えています。マスメディアに掲載することで、当イベントの定着度・知名度の向上も図れるだろう。

② デザインコンテストの開催

我々が考えた当デザインコンテストは、インターネットや店頭チラシで募集をかけ、村のロゴを入れる等の条件を設定して野沢温泉村だけの浴衣デザインを公募し、優秀作品を選出して現物化するものです。このコンテストによって作られた浴衣は、商品として活用するほか、浴衣普及に既に肯定的である旅館組合と連携して具体案③で提案する村での貸出用に活用することもできます。

当コンテストの開催により、美術大学生等の志願者は自らがデザインしたオリジナル浴衣を世に出せる絶好の機会となり、採用されれば自らがデザインした浴衣を着られる至上の喜びを味わえるはずであります。また、村側としても、村のホームページに募集リンクを貼付したり美術大学に募集要項を掲示したりと、募集における経費削減は可能であるため、依頼費をかけずにより良いデザインを得られるとともに、野沢温泉村と外部に接点を

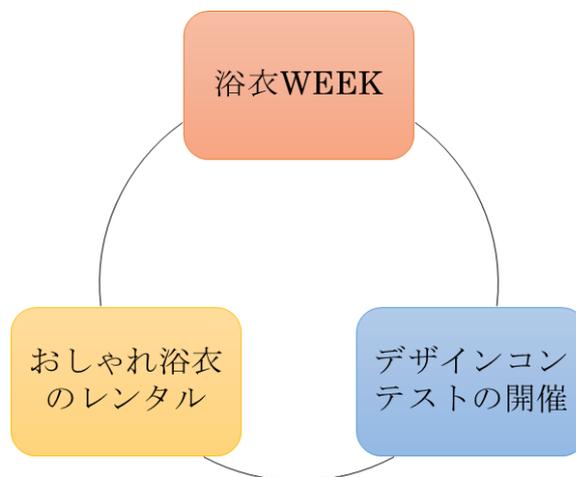
持たせ、野沢温泉村の知名度の向上を図ることが出来るだろう。

③ おしゃれ浴衣のレンタル

このおしゃれ浴衣のレンタルは、浴衣の定着には不可欠の方策であります。旅館組合にも協力を依頼していただき、旅館、民宿すべての宿泊施設でおしゃれ浴衣の有料レンタルをすることで、観光客の旅の思い出づくりや質の向上に貢献するとともに、具体案①で提案した浴衣 WEEK に観光客が楽しく参加できる環境を整えることができると考えました。

村内で唯一、旅館組合と連携しておしゃれ浴衣のレンタルを積極的にしている旅館の方の話を伺ったところ、自家製の着付けマニュアルを作成していて、観光客自らだけでも浴衣を着られるようにしているとのことでした。そこで、おしゃれ浴衣のレンタルのみならず、着付けのサービスや着付けマニュアルの配布といった着付けのサポートもレンタルと同時に行う二重構造をとることで、どの宿泊施設でも観光客におしゃれ浴衣を着ていただける体系が組めるはずです。

以上三点の策で、恒常的に浴衣を普及させるだけでなく、みんなで浴衣の演出を楽しむ期間を設け浴衣の定着を図ることで、より計画的に浴衣の似合う温泉地としての注目度が高まり、多くの方に愛される村となる、と考えました。



II、梅並木の植栽

そしてもう一つの持続可能なものの提案が、上ノ平高原へ登る際に通る山に沿った道に、梅の木を植樹することです。

夕日百選に選出された見晴台のある道は、夕日を臨む方角は村が見渡せるため景観は非常に魅力的であったが、山側は華やかさに欠けていたことが現地調査では見受けられました。そこで、梅の並木道を植栽することで野沢温泉村の絶景スポットに新たな彩りを添え、より魅力的な観光スポットにできると考えました。

① 梅栽培の有意性

梅の木を植える理由として第一に、梅の木は同じ観賞用の桜の木ほど毛虫の害は少ないため観光客への被害が比較的に少なく、維持・管理することも十分に可能であることが挙げられます。梅には様々な樹種があり、東北・北陸地方で栽培される大実で耐寒性のある梅もあるため、寒冷地での栽培は可能である。また、植樹を考えている場所は標高差が大きいため、梅の花をグリーンシーズンになっても見ることが期待できる上、非常に幅広い時期に渡って梅の花の彩りを楽しむことが出来ると推測しました。

② 五感で楽しむ

第二の理由には、梅の木は五感すべてに訴えかけることが可能なことがあります。

まず、梅並木をつくることで景観の美化となり、花や実、そして木々に誘引される生物

を見て楽しむことができます。また、梅は香りがとても良いため嗅覚は満たされ、ウメに鳥が誘引されれば聴覚でも楽しむことができるでしょう。

そして梅の実が生れば、食料資源としても利用することが出来ます。野沢温泉物語から販売されている「雪山清水」に梅の味をつけたフレーバーウォーターをはじめ、砂糖漬けからリキュール、梅茶漬けと、加工法は様々にあるため、子どもから大人まで幅広い年代の方に風味や味わいを楽しんでいただける特産品に幅を持たせることが期待できます。また、梅採り体験を実施すれば触覚にも訴えることができだろう。

長期計画になるが、利益が得られれば梅栽培を職にすることも可能であり、実現されれば観光客と村の双方に利益が得られることになるはずです。

以上が持続可能なものについての具体案です。

2 イベント事業

利益と効果

イベント事業を行うことを一つの観光客誘致の柱として提案することにより、以下の三点の利益と効果が見込めると考えました。

- | | |
|---|-------------------------|
| ① | 四季折々の魅力の紹介 |
| ② | 新規の観光客の開拓とリピーターの呼び込みの継続 |
| ③ | 住民と観光客との触れ合いによる村の活性化 |

① 四季折々の魅力の紹介

イベントを通じて、野沢温泉村の資源そのものを有効活用し、観光客に四季の魅力をあますことなく紹介できます。

② 新規の観光客の開拓とリピーターの呼び込みの継続

イベントを新規の観光客誘致のひとつのきっかけとして利用する。また、それだけではなく、ある季節限定などといった単発のイベントではなく、年間を通して様々なイベントを行い、リピーターの観光客の継続的な誘致を行えます。

③ 住民と観光客との触れ合いによる村の活性化

現地調査期間中に、実際に秋祭りに参加し、祭りがこの村にとって貴重な文化的財産として継承されていることを実感しました。祭りといったイベントによって村が活気づく様子や、祭りが行われる場での村民の方々と観光客との自然な触れ合いが多々見られました。村民にとっての財産である祭りをイベントといった形で新たに展開していき、観光客との触れ合いによって村自体もより活気づくと考えました。

イベントの具体案

年間を通じての様々なイベントを提案する。イベント毎に、シーズン、ターゲットをイメージし、そのうえで村と観光客の双方の利益となるようなイベントを提案します。

どのイベントも、まずは野沢温泉村の元からある資源を活用することを前提にして行えるようにと考えました。

- **芝刈り機アート**

季節：春(ゴールデンウィーク)。雪も解けて青草が茂る季節。

ターゲット：村民が行い、観光客が見て楽しむといった構図もあり。または、観光客も参加できる参加体験型イベントとして行うといった構図もありだと考えました。

概要：雪が解け、整備ができていない草が生い茂っている春から夏にかけてのスキー場を利用する。そして芝刈り機を使って、大規模な芸術作品をスキー場でつくりあげる。夜には刈った部分をライトアップさせ、一日中イベントを味わうことができます。

利点：スキー場という広大な敷地を、冬場以外で最大限利用できるということ。また、イベントを行うことで草の整備も並行して行えます。そして、夜のライトアップを行うことで観光客の連泊を見込めます。

- **源泉水かけ&雪合戦**

季節：夏休み。

ターゲット：普段雪に触れることが少ない都会の人。特に家族向け。

概要：冬に降って、保存してある雪を利用する。雪合戦を行うと同時に、温泉の湯を利用し、相手側のシールド(雪の盾)を溶かす。

利点：夏に涼を感じられるということ。温暖化が進む中で、都会の子供たちにとっては貴重な経験となるだろう。またここから雪に興味を示し、冬場の再訪を見込むこともできます。そして、雪だけではなく、垂れ流しになっている温泉の湯も有効活用できます。

- **米俵転がし&郷土料理の体験**

季節：夏休み

ターゲット：年男。だが、子供から大人の男女と、幅広く焦点を当てています。概要：スキー場の坂を利用する。坂の高い地点から米俵を転がし、年男

がそれを追いかけて、最初にゴールラインを超えた者が米俵を手に入れます。そして、米俵転がしの後には、米やその他の野沢の特産品を使い、星空の元で郷土料理を味わい、連泊していただく。

利点：祭りと共に食も味わってもらうことができます。そして、このイベントも観光客の連泊が見込めるだろう。

● 特産品マラソン

季節：秋

ターゲット：老若男女。マラソン経験者から初心者まで幅広く。

概要：コースの中継地点で野沢菜や、お酒をふるまう。コースをランニングとウォーキングコースに分けます。特産品を味わい、そして体も動かすという五感をフルに使った秋にふさわしいイベント。

利点：健康志向が流行りの世の中で、野沢の特産品を効率的に味わってもらえます。なおかつ、他地域との差別化が図れ、そしてコースを多数設置することにより、ターゲットを広く設定でき、一度に多くの集客が見込めます。

● 参加型写真ツアー

季節：通年開催可能。

ターゲット：老若男女。

概要：夕陽百選や星空など、野沢温泉村の知られざる景色を紹介し、観光客の方にその景色をカメラにおさめてもらうツアーを用意します。スマートフォンも普及し、どれだけきれいな写真をとることができるかが、若者の間では一種の流行となっている。カメラを愛用する高齢者にもふさわしいイベントであります。

利点：参加者がとった写真を SNS などに広め、野沢温泉村の宣伝となります。または村が積極的に働きかけ、村の宣伝材料として採用します。さらに、ツアーの中で、村内の出会いの場も提供するプランを入れることにより、村内の少子化対策にもつながるだろう。

以上5点が、私たちA班が提案するイベントの中でも、より具体的なものとなりました。その他にも以下のようなイベント案が提案されました。

芝刈り機レース、凧揚げ、グラススキー、自由研究におけるブナ林の活用、音楽イベント、天体観測、外湯清掃ツアー、調理体験、創作活動、村コンパ

イベントを考えるにあたり、他国のイベントからヒントを得ることもありました。また、類似のイベントがすでに他地域で開催されているという声もきこえました。新たなイベントを一から作り出すことも可能ではあるが、中々至難の業であります。既存のイベントであっても、それに少しでも工夫を加えれば、新たなアイデアと呼べるのではないのでしょうか。また、イベントはやってみないと分からないことが多いです。回数を重ねていく毎に、その土地ならではのイベントとなっていくこともあるのです。まずはイベントを実行するか、しないかで、新たなアイデアが生まれるか否か、野沢温泉村が活気づくか否か決まるでしょう。

3 宣伝活用法に関して

野沢温泉村の魅力を発信するためには、コンテンツの充実だけでなく、どのようにその土地の良さをPRしていくのかといった、宣伝方法もまた非常に重要となってきます。そこで、まず宣伝の状況を調査しました。野沢温泉村の観光案内所を回らせていただいたり、インターネットを利用した宣伝媒体を拝見させていただいたりしたことで、宣伝活用の現状としては、情報が多角的に伝えられていないということと、観光客に有益な情報の提供が多くはないという2点があるのではないかと推測しました。まず、前者における多角的にというのは、マスメディア、クラスメディア、といった情報発信の媒体をフルに活用出来ていないのではないかとことです。したがって、一つ目の具体案としては不特定多数に向けた情報発信に用いるのにふさわしいマスメディアを新規の観光客獲得のために、特定者、すなわち、リピーターに向けた情報発信の糸口としては、クラスメディアを既に顧客となっている野沢温泉村のリピーターの方をつなぎとめる手段として活用していくこと、そして、ふるさと納税の改革を行う、という3つの観点から提案します。

- ① マスメディアにおいては、face book やブログなどの活用に着目しました。現在、このような媒体を介して、口コミとして情報が伝わるが多く、情報発信の媒体として果たす役割は大変大きなものとなってきています。したがって、まず現在の野沢温泉村の face book アカウントをより効果的に活用する工夫を加える必要性を指摘します。face book の特性を考慮すると、写真という視覚的情報が影響力を持っていることが見て取れます。ここで、face book においては、夕陽百選に選ばれた野沢温泉村にしかない風景に加えて、フィールドワークを通して発見した、都会では味わえない郷愁を感じる野沢温泉村ならではの景色を写真活用により積極的にPRしていくことが必要であると考えました。また、MATCHA というマスメディアの活用を提案します。この媒体は外国人観光客向けの日本の文化を紹介する比較的新しいサイトです。コンセプトが日本の価値ある文化の継承という点で、野沢温泉村の伝統を後世に残していくという考えと一致しているだけでなく、新規のものであるため、掲載費用がかからないなど、低コストで実現可能であると考えます。新規では利用者数が少なく宣伝として機能するのかという懸念が予想されますが、このサイトが公開されてから、閲覧数は右肩上がりに伸びてきていることを見ても今後の成長が期待されるため、その点は問題にはならないと判断しました。また、このサイトの特徴として、写真という視覚的な情報が多くを占めており、twitter など画像が注目されることで取り上げられて知名度を上げることが少なくない事実を踏まえると、これは多くの人々に野沢温泉村を印象づけるのに適していると考えます。そして、何か国語かで翻訳されているため、野沢温泉村に多い外国人観光客のさらなる呼び込み、そして、日本からのアクセスも多いことで国内の観光客の呼び込みにも繋がる、と推測しました。そして、

ブログに関して、これは親しみやすい文体で、野沢温泉村の職員の方の協力を得て、野沢温泉村の魅力を発信することです。こうすることで、消費者との「近さ」をアピールしていくことが可能であると考えます。

- ② クラスメディアですが、これは、お便り、好待遇のサービスなどがあげられます。既にここを訪れている特定数の観光客に対するアプローチとなるため、野沢温泉村の宿泊施設のご協力をいただきます。そして、満足度を測るアンケートなどの際に得た宿泊者の方々の住所などの情報を、管理していただき、その観光客の方々に野沢温泉村のお便りを定期的にお届けします。また、再び訪れていただく際に、そのお客様の管理した情報をもとにした、形として目に見える特産品のプレゼントといった好待遇のサービスでおもてなしを提供することで、特別感の演出が可能となります。このようにクラスメディアを活用して再び野沢温泉村に来たいと思っていただくことを狙いとし、リピーターの確保を図ります。

- ③ ふるさと納税の改革の提案では、広報紙や季節クーポンなどを用いて納税者との距離を縮めることを図ります。現在の野沢温泉村のふるさと納税の特典を拝見させていただいたところ、利用者の方は少なくないものの、もっと魅力を伝えられるような特典がないだろうかという観点で、より話題性を集める個性的な特典をプラスアルファすることができると考えました。そこで、ふるさと納税をより魅力的にし、多方面から話題を集められるように改革することを提案します。具体的に私たちが提案するのは、一日惣代さん体験、一日女将さん体験、などの特典です。実際に、長野県木島平のふるさと納税でも100万以上の寄付で、一日村長体験という特典があります。国内のいくつかの自治体ではこのようにユニークな内容のものがあ、話題を集めており、メディアで代替的に取り上げられることも少なくありません。ここで、野沢温泉村らしさを追求し、惣代さんというこの土地特有の文化にスポットライトをあてることで差別化を図ります。研究対象にもなっているこの文化をふるさと納税の特典に加えることで、他にはないこの文化を知ることのできるため、伝統の保存という側面も持つと考えます。

これらの具体案は冬の客層の囲い込みにつながるような仕組みにします。一定数の観光客を呼び込んでいる冬季の客層をオフシーズンに呼び込むことで、一年間を通してお客様に野沢温泉村に足を運んでもらうというサイクルを作ることを目的としているためです。特に、野沢温泉村にはスキーを中心としたウィンタースポーツをするために訪れる観光客の方が多いことを利用して、訪れた人々に夏の野沢温泉村の魅力を伝える、そして年内に再び訪れていただくというサイクルを定着させていくことが可能であると考えます。具体的には、上記でも述べたように野沢温泉村にあるすべての宿泊施設と連携を取りながら、

冬場にここを訪れた人の住所を、「野沢温泉村からのお便り」の宛先として管理し、広報紙や季節クーポン、好待遇のサービスなどを提供していく際に夏につながるキャンペーンの実施をしていくということをプロセスとします。

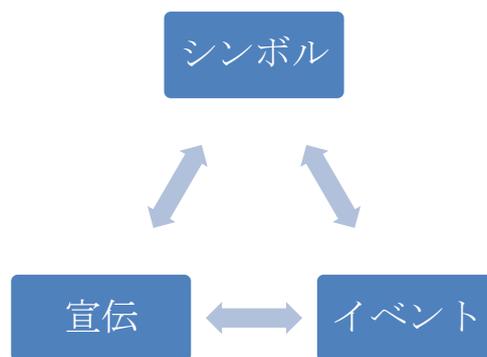
「ふるさと納税ポータルサイト ふるさとチョイス」

参考 URL <http://www.furusato-tax.jp/japan/prefecture/20562> (10月9日)

Ⅲおわりに

以上のように私たちは3つの視点から生み出す観光誘客をテーマに行ってきました。

- 1 「持続可能なもの」です。村の真新しいシンボルになってほしい「浴衣」に加え、「梅の並木道」も提案して、村＝浴衣・梅というテーマを提案しました。
- 2 「イベント事業」です。イベントを通じて地元と観光客の双方が関わって、村が一つのレジャー空間を演出したいと思っています。
- 3 「宣伝活用」です。Facebook は以前から活用されていましたが、再度これに加えてネットの活用を促したいと思っています。新規開拓だけでなく、継続して来て頂いているリピーターの方々にも積極的にアプローチを行い、冬からの観光客も再度誘う計画を行っていきたいと考えています。



上の図のようにA班は三位一体の形を提案します。

1つが欠けても観光誘客は成り立たない。この関係性を作ることで、新たな野沢温泉村の観光誘客が形成され则认为ます。

私たちA班は2回の現地視察において、野沢温泉村にはまだ知られていない良いものがたくさん詰まっている場所だと感じました。初めは抵抗があった外湯ですが、入ってみれば気持ちよく、また現地の方とお話できる機会もあり、社交の場にもなっていると感じました。村の方々はとても親切で気さくな方ばかりで、私たちが突然質問をしても、しっかりと答えてくれました。役場だけでなく、村の人びともまた町を今一度活性化していきたいという思いを私たちが肌で感じ、より一層頑張ることが出来ました。

A班の皆は誰一人手を抜かず、常に真剣に目の前にある問題に取り組めたことが今回の政策提言に繋がったのだと改めて感じます。また現地の際にも色々な角度から物事を見て感じ、チーム内で共有できたこともよかったですと思います。一人一人が野沢温泉村を心の底から好きになり、もっといろいろの方にも感じてもらいたい。この気持ちを忘れることなく、今日まで全力で議論し、たどり着いたと思っています。

・今回のプログラムに協力してくださった方々へ

今回のプログラムを通じて課題と真剣に向き合い、今現在において実際に起きている社会問題を直接関わる機会は少ないと思います。

色々な立場の方々のお話は、これから社会で生きていく私たちにとってとても貴重な体験でありました。

こうしたプログラムを用意してくださった明治大学、そして社会連携事務室、また野沢温泉村の役場の方々には大変感謝するとともに、まだ始まったばかりではありますが、今後とも継続的にこのプログラムを実施し、未来を切り開いていく若者の手助けをしてほしいと思います。