

野沢温泉物語に対する新商品と 野沢温泉物語推進委員会設立の提案



野沢温泉村1班

情報コミュニケーション学部 3年... 近藤星矢
文学部 3年... 山内愛
農学部 2年...阿部花奈美
政治経済学部 2年... 西田朱里
野沢温泉村... 小林文哉
池田美帆

【目次】

1. はじめに
2. 新商品の提案
3. 野沢温泉物語推進委員会について
4. おわりに

1. はじめに

私たちが初めて現地視察に訪れた6月、野沢温泉村の自然や、伝統に根ざした郷土料理、そして何より「外湯」という日本の伝統的な温泉のスタイルに、とても魅力を感じた。学生派遣プログラムの目的である「地域活性」は必要なのだろうか、と感じるほどに、大湯通りはたくさんの人でにぎわっていた。しかしその盛り上がりは一年を通してあるわけではないようだ。というのも野沢温泉村は多くのスキー場を抱え、冬期は大いに盛り上がる。しかしそれ以外の時期、多くの場合は夏期に、いかに観光客を取りこむかということが課題であった。

「野沢温泉物語」もこの村の魅力の一つである。しかしこのプロジェクトは、いまひとつ村民に浸透していない。大湯通りのお土産屋には、温泉饅頭やおやき、野沢菜などが豊富に陳列されているが、「野沢温泉物語」の商品は店の奥の目立たないところにひっそりと置かれていた。POPや商品の紹介が書いてある店舗もあったが、それは少数であった。

このような「野沢温泉物語」の現状の中で、私たち明治大学の学生が、昨年に引き続き新商品の提案をしても、「野沢温泉物語」が村を代表するブランドとして発展していくことは難しいのではないかと考えた。「野沢温泉物語」のブランド力向上には、村民を巻き込んで盛り上がっていくプロジェクトにしていく必要があると考える。

そこで私たちは、新商品の提案に加え、昨年から引き続き「野沢温泉物語推進委員会」の提案をさせていただく。

2. 新商品の提案

野沢温泉村を視察する中で、まず感じたのは、普段の自分たちが感じている時間の流れとの違いである。普段の私たちは、慌ただしく常に時間に追われている。それに対して、野沢温泉村の時間の流れはゆったりとしていて、時間と共存できるような空間だと感じた。このように感じることはできたのは、村民の方々のあたたかさや、自然の豊かさなど、野沢温泉村に多くの魅力があるからである。

そして私たちは、野沢温泉村の魅力を自然体の形で味わってほしいと考えた。自分たちの考えた商品によって、観光客がまた村を訪れたいと思える「機会」となるような商品の提案を心掛けた。

そこで私たちは、以下の2つのテーマに基づいた商品を提案する。

テーマ1：野沢温泉村を五感で感じることでできる商品

【母ちゃんのおごっつお弁当】

● 商品提案の経緯

野沢温泉村を視察して感じたことの一つに、村には、昼食を食べるところが少ないということが挙げられる。また、昼食を食べられるお店が点々としているため、1つのお店が混んでいた場合、別のお店に行くのにさらに時間がかかる。お腹が空いているのにもかか

ならず、さらに歩いて移動しなければならないのである。また、観光協会の方のお話によると、観光客が多くなるスキーシーズンでは、どこのお店も混み合っていて、お昼を食べることのできない“昼食難民”が生じるそうである。

これらの問題点から、私たちは、すぐにお金がなくて、昼食として食べられるものはないかと考えた。その結果として、どこでも食べることのできる「お弁当」を思いついた。「おごつつお」とは、野沢温泉村の方言で「ご馳走」の意味である。「母ちゃんのおごつつお弁当」には、お母さんが作ってくれるご馳走の詰まった、どこかあたたかくて懐かしさを感じられるお弁当にしたいという思いを込めた。

● 商品の説明

郷土料理や、野沢温泉村の食材をおかずにしたお弁当である。ご飯には、根曲がり竹と山菜のおこわを入れる。このおこわの素は、朝市で売っているお店があったため、そのお店のものを使わせていただきたいと考えた。主なおかずとして、塩煮いも、カレーいも、野沢菜漬けを考えている。また、季節によって旬の食材が異なるため、季節によってメインのおかずを変える。このおかずの案は、村民の方のお家でよく作られるものや、宿の方のアイデアをいただきたいと考えた。村民の方にとってのご馳走をお弁当の中に詰め込みたいと考えている。

● お弁当箱・パッケージ

野沢温泉村にゆかりのあるわっぱのお弁当箱を使用する。お弁当をすべて食べ終わった後でも、お弁当箱を再利用できるため、お土産としてお弁当箱を持ち帰ることができる。

● お弁当を食べる場所の提案

①見晴台

野沢温泉村全体を見渡すことができる。ただ、車でないと行くことができないため、無料送迎バスなどを設置することを考えた。

②スキー博物館の近くの芝生

この場所は、遊ロードを用いれば、徒歩で行くこともできる。ベンチも設置しており、レジャーシートがあれば、芝生の上でお弁当を食べることもできる。たくさんの花も植えられているため、景色がとても華やかである。

③スパリーナの近くの駐車場横にある芝生

この場所でバーベキューをする村民の方もいる程の広々とした芝生である。ただ、ベンチがないため、レジャーシートが必要である。大湯通りからは歩いて数分の距離にある。

④足湯の近く

足湯の近くで温泉たまごを作ることができるため、そこで温泉たまごを作り、お弁当とともに食べることができたらと考え、この場所を提案した。この場所では、足湯の近くにベンチを置けたらと考えた。

以下の写真1から4は、それぞれ①から④の提案場所を示している。



写真1 見晴台



写真2 スキー博物館近くの芝生



写真3 スパリーナ近くの芝生



写真4 足湯の近く

● 商品のメリット

① 五感で野沢温泉村の魅力を感じることができるお弁当

野沢温泉村の景色を視覚で楽しみ、風や水の音を耳で聞き、花・木々、また温泉特有の香りを嗅ぎ、自然に触れながら、野沢温泉村の食材を用いたお弁当を食べる。このように、視覚・聴覚・嗅覚・触覚・味覚すべてで、野沢温泉村の魅力を感じることができる。

② 季節ごとに食べたくなるお弁当

季節ごとにお弁当のメインのおかずを変えることで、観光客に「次の季節もまた食べたいから、村を訪れよう」と思ってもらえるのではないかと考えた。また、おかずが変わるだけでなく、季節に伴い、野沢温泉村の景色も変化する。

③ 食べたい時に好きな場所で食べられるお弁当

お弁当があることで、自分の食べたい時に昼食を食べることができる。それによって、昼食難民の問題点を解決できると考えた。昼食だけでなく、帰りの新幹線で食べる、スキー場まで持って行き、山の上から景色を見ながら食べる、等のように、観光客や村民の方それぞれによって、自由にお弁当を楽しむことができる。

- **商品の物語**

「野沢温泉村の景色を視覚で楽しみ、風や水の音を耳で聞き、花・木々、また温泉特有の香りを嗅ぎ、自然に触れながら、野沢温泉村の食材を用いたお弁当を味わう。五感で村の大自然による恩恵を感じ取ることができる。古くから村に伝わる伝統料理や、大自然の中で育てられた作物を用いたおごっつお(ご馳走)の詰まったお弁当を旅のお供にどうぞ。」

- **テーマ2：帰宅後も村を思い出せる商品（お土産）**

- **【いもチップス】**

- **商品提案の経緯**

商品提案のために、大湯通りなどにあるお土産屋さんを視察した際に感じたことは、どのお土産屋さんでも長野県を代表するようなリンゴを用いたお菓子などは豊富にあるのに、野沢温泉村を代表するようなお菓子のお土産がほとんどなかったことである。また、「野沢温泉物語」の商品の中には、家族や友達に配れるようなお土産が存在しないことに気づいた。お土産には、2つの意義があると考えた。まず1つは、観光客が、村から帰ってきた後も、お土産を見ることで、村での体験を思い出せることである。2つめは、観光客が、家族や友達に、村のどこに行き、どのようなところに魅力を感じたのかを伝えるための手段の1つだと考えた。このように、私たちの考えるお土産の意義を意識した上で、今回の商品を提案した。

- **商品の説明**

いもチップスとは、野沢温泉村の郷土料理である「カレーいも」と「塩煮いも」をモチーフにしたお菓子である。「カレーいも」とは、薄切りにしたじゃがいもをカレー粉で味付けしたものであり、子供から大人にまで好まれる、比較的新しい郷土料理である。一方、「塩煮いも」とは、小粒のじゃがいもを塩ゆでして、砂糖と醤油で煮込んだものであり、小さいを生かした知恵料理である。

そして、今回私たちが考えた「いもチップス」とは、薄くスライスしたじゃがいもを揚げて、それに「カレーいも」と「塩煮いも」の味付けをしたものである。

- **商品のパッケージ**

約30gほどの「カレーいも味」と「塩煮いも味」のいもチップスをそれぞれ小袋に分けて、その2種類の小袋が4つずつ（合計8袋）入った包装を考えた。そして、このお土産のパッケージに村の魅力を詰めるために、一つ一つの小袋に、野沢温泉村の観光名所や伝統行事のイラストを掲載することを考えた。小袋に載せるイラストは①見晴台②スキー場③温泉④大湯通り⑤つる細工⑥山菜・竹の子狩り⑦火祭り⑧野沢菜収穫の8つを考えている。そして、8つの小袋を大袋に詰める。

- **売るお店**

主に「いもチップス」を売るお店としては、大湯通りにあるお土産屋さんを考えている。「野沢温泉物語」の商品と共に陳列することを提案する。

● 商品のメリット

① 村の郷土料理に触れられる

野沢温泉村の郷土料理である「カレーいも」と「塩煮いも」のお菓子をきっかけとして、普段味わう機会の少ない郷土料理に興味を持ってもらえる。

② 知らなかった村の魅力を新たに知る術となる

上述のとおり、お土産のパッケージに野沢温泉村の観光名所と伝統行事のイラストを掲載することで、観光客が知らなかった観光名所や伝統行事を新たに知る機会となり、今度はこの行事が行われる時期に来ようという気持ちになると考えられる。

③ お土産と思い出をシェアできる

このお土産は8つの小袋に分かれているために、家族や友達に配りやすい。また、パッケージのイラストを見ながら野沢温泉村での思い出を話すことで、野沢温泉村を訪れたことがない人たちにも魅力を伝えられる。

● 商品の物語

「昔、村民が子供のお菓子にと思って作り、今では子供から大人にまで好まれるカレーいも。畑で収穫したじゃがいもの中で、普通は捨ててしまうような小粒のものを生かし、甘く味付けされた塩煮いも。どちらも昔の村民が考えた知恵料理であり、今では多くの村民に愛される郷土料理となっています。そんな2つの郷土料理を、あえて揚げてお菓子にしました。」

3. 野沢温泉物語推進委員会について

ここからは「野沢温泉物語」をより発展的なものにするための提案をさせていただく。それは、昨年度のC班が提案した「野沢温泉物語推進委員会の設置」である。

私たちは昨年度より深めたものを提案させていただく。なぜこの組織が必要なのか。理由は2つある。

① 「野沢温泉物語」全体について考える場がない

現状、「野沢温泉物語」は村長が主導して動いているプロジェクトであり、その認定方針や検討体制について、村民に共有される機会は少ないと考えている。

また個々の商品の販売元が異なっているため、商品ブランドとしての統一性がないという現状があるからである。

これらの商品にブランドとしての価値を維持するために販売元的意思統一を行うべきであると私たちは思う。

「野沢温泉物語」としての宣伝がほとんどされていないという現状があるため、「野沢温泉物語」としての具体的な宣伝方法や今後の方針・戦略あるいは新商品の提案を考える場が必要であると私たちは考えた。

②村民参加の仕組みづくり

私たちは村民を巻き込んでこのプロジェクトを盛り上げるべきだと考えている。

「野沢温泉物語」は村のありのままの魅力を感じ伝えるというものである。そのためにはその魅力を知っている、感じている野沢温泉村の人々に「野沢温泉物語」に対して興味・関心を持ってもらう必要がある。

村民の方々を組織に取り込み、巻き込む仕組みづくりを推進することで、村民と一緒に「野沢温泉物語」の価値を守り築き上げていく必要があると私たちは考えた。

● 組織構成

この組織をどこに所属させるかと考えた時、私たちは村役場に置くべきではないかと考えた。村役場の諮問組織として機能させることを考えている。村役場は地域の中核であるため、様々なつながりを持っており、中心で仕切っていく方が、指示系統がうまく伝わりやすいと思ったからである。村が主導となり地域組織や住民の方々を中心とした組織構成をするべきと考える。

また、「野沢温泉物語」は村長、村役場の発案であり、「野沢温泉物語」というブランドの意味を一番理解しており、村から組織づくりをするという方が村民の方々も納得して参加しやすいのではないだろうか。

また、定款のようなルールを設定し、重要な議決をする際のルール作りも必要であると私たちは考えている。

● 構成員について

構成員例は村長、村役場職員、観光協会、製造元、販売元、販売業者、村民、外部の方とする。ここでいう外部の方とは基本的には野沢温泉村関係者、野沢温泉村に住んだことがある人やふるさと納税者等のことを指す。また地域振興に興味のある学生インターンも含んでよいものとする。

村民や外部の方は公募制にし、面接等で委員会が彼らを委員として任命するという形を取り参加をしていくという仕組みを提案する。

また、村長、村役場職員、観光協会、製造元、販売元等はそれぞれ定員制で常任体制であるのに対して、村民の方や外部の方は自由参加とすべきと考えている。

このような組織構成にした理由は、外部の声を聞きやすい点や、村民の方や外部の方は比較的負担なく参加が可能であることが挙げられ、凝り固まらず比較的自由的な視点で「野沢温泉物語」の発展性を議論することが出来ると私たちは考えている。

● 活動内容

「野沢温泉物語推進委員会」の仕事は、「野沢温泉物語」が現在持っている問題点を改善していくことだ。

私たちが最も重要視した点は、「村民間での認知度が低いこと」である。

9月の本調査で村を訪れた際に、私たちは、出会った村の方々に『野沢温泉物語』を知

っているか」という質問をすることができた。大湯通りで商店を営む方、朝市に出店していた方、外湯で出会った方など、背景はそれぞれだが、いただいた答えは、だいたい同じだった。「『野沢温泉物語』というブランド名も商品も知らない。」「『野沢温泉物語』に登録されているいくつかの商品は知っているが、それらが『野沢温泉物語』というブランド品であることは知らなかった。」「野沢温泉物語」の名称を知っているという回答は、私たちがインタビューをすることができた方々の中では得られなかった。

これほど村民に知られていない現状を考えると、「野沢温泉物語」が村のブランドであるとは言いがたい。

9月の本調査の際に、富井村長からお話を伺う機会をつくっていただいた。「野沢温泉物語」を考案した経緯についてお話していただいた時、「野沢温泉村には、りんごやぶどうなど、お土産の原料となりそうな資源はなかった。そのため、『野沢温泉物語』というブランド名を資源にしようということが始まったプロジェクトである。」ということをお伺いした。「野沢温泉物語」を村のブランドとして成立させるには、まず、村の方々が「野沢温泉物語」について知り、理解していなければならない。

そこで私たちは、「野沢温泉物語推進委員会」のもっとも重視すべき目標を、「**村民間の認知度を上げる**こと」に設定した。そして、それを達成するため、以下の三つの項目で、「村民参加型」の活動内容を考えた。

- ① ブランド力の向上
- ② 新商品の認定
- ③ 「野沢温泉物語」のPR

以下の文章に、それぞれの具体的な説明を記していく。

(1) ブランド力の向上

「野沢温泉物語」が広まっていない原因は、「商品のパッケージが、『野沢温泉物語』を伝えられていない」からであると、私たちは考えた。

現在の商品を見ると、商品名の近くに、「野沢温泉物語」のロゴマークがある。赤い縦長の四角に、「野沢温泉物語」と白い文字で書かれている。しかし、ブランドのロゴマークとしては、インパクトが弱い印象を受ける。「野沢温泉物語」のマークよりも、商品名に目が行き、そのマークに何が書いてあるのかということを読み飛ばしてしまう。または、ブランド名ではなく、商品名の一部のように受け取ってしまう。現状のマークでは、「野沢温泉物語」のブランド名と、その商品が「野沢温泉物語」の登録を受けていることを、うまく伝え切れていない印象を受けた。

そこで私たちが提案することは、「イラストと文字をいれた、『野沢温泉物語』の新しいロゴマークをつくること」である。イラストを新しく加え、以前よりも目立つマークにすることで、ブランド名と商品名を差別化することができる。そして、このロゴマークを「野沢温泉物語」の全商品に共通して付けることにより、シリーズとしての一体感が生まれる。

加えて、「野沢温泉物語推進委員会」のもっとも重視すべき目標は、「村民間の認知度を上げること」である。村民の方々に「野沢温泉物語」を知ってもらうきっかけをつくるため、私たちは、「**村民参加型**」の企画を提案したい。それは、「ロゴマークを村民に考えてもらうこと」である。以下に、私たちが考えた一例を挙げる。

- **村民参加型ロゴマーク作り**（2016年度 C 班考案）

① 小学生や中学生に絵を描いてもらう。

（テーマは、「野沢温泉村といえば、思い浮かべるもの」や「私の好きな野沢温泉村」など、村に関連したイラストが得られるように、設定する。）

② 「野沢温泉物語推進委員会」が、いいと思う作品、ロゴマークにしやすそうな作品を5つ選ぶ。

③ 選出された5つから、村民の投票で決める。（投票方法は、できるだけたくさんの人に参加してもらうために、「野沢温泉物語推進委員会」のホームページを利用することを考えている。また、小学生と中学生にも参加してもらうために、学校に投票箱を設置する。）

この企画を行う一番の目的は、「野沢温泉物語」に愛着を持ってもらうことだ。自分たちが作り、決めたものなので、以前に比べると親近感を持ってもらうことができると考えている。

(2) **新商品の認定**

「野沢温泉物語」のラインナップを増やし、より魅力あるブランドにしていくために、新商品の考案や認定は、「野沢温泉物語推進委員会」の大切な仕事である。

私たちは、ここでも、村民参加型の観点から、二つの提案を考えた。それは、「村民から新商品を公募すること」と、「村民の投票によって新商品を定めること」である。

- **村民から新商品を公募**

①村にある既存の商品で「野沢温泉物語」に加えたいものがあるか、「野沢温泉物語」に認定したい新商品のアイデアを持っているか、村民に聞く。（材料、原料は野沢温泉村のものを使っていること、物語を持った商品であることなど、前もって基準を伝える。）

②集まった商品の中から、設定した基準を満たし、商品化できるものを「野沢温泉物語推進委員会」が選ぶ。

- **投票による新商品の認定**

新商品を認定する際に、「野沢温泉物語」にふさわしい商品であるか、村民による投票を行う。（村民に商品を認定してもらう。）

これらの提案は、「野沢温泉物語」を知らない村民に知ってもらい、「野沢温泉物語」について考えてもらう機会になる。村民から新商品を公募することで、新しいアイデアを発見すること。村民の意見を、商品開発に取り入れること。これらの試みは、今までの野沢温泉物語にはなかった革新的な取り組みである。また、村民に商品を認定してもらうとい

うステップを加えることで、「野沢温泉物語」に愛着を持ってもらうだけでなく、「野沢温泉村 村民承認」という新しい価値を、「野沢温泉物語」に付与することができる。

(3) 野沢温泉物語のPR

今まで、「野沢温泉物語推進委員会」の活動内容で述べてきた提案は、野沢温泉村の村民に焦点を当ててきた。「野沢温泉物語」を村内の方々に知ってもらった次のステップとして、村外の観光客にも知ってもらうためには、効果的な宣伝が必須である。具体的な提案は、去年の野沢温泉村学生派遣プログラムの報告書に詳しく書かれているため、ここでは省略させて頂く。

4. おわりに

今年の学生派遣プログラム参加者の多くはこれまで野沢温泉村に訪れたことがなかったがこの半年間でこの村が好きになり「野沢温泉物語」をもっと多くの人に知ってほしいと感じるようになったことであろう。

私たち1班はいち観光客としての視点と「野沢温泉物語推進委員会」という昨年からの提案を少しでも実現に近づけるべく継続的な視点を持って提案させていただいた。野沢温泉村のさらなる発展のための一つのプロセスになれば光栄である。

現地調査においては村役場の方、住民の方などさまざまな方のお世話になった。私たちが野沢温泉村の魅力的な多くの場所に案内して下さり、発表のアドバイスをくださった小林さん、池田さんには深く感謝申し上げます。私たちの提言が少しでも今後の野沢温泉村のお役に立てることを願い、ここに記させていただきます。