

# 「野沢温泉物語」の新商品提案とブランド力向上に向けた 環境づくりへの提案

## 野沢温泉村3班

政治経済学部	3年	秦	丈留
経営学部	2年	高井	ありさ
国際日本学部	1年	内藤	響
国際日本学部	1年	堀田	栞奈
野沢温泉村		富井	育美
		富井	拓弥

## 目次

### 1、はじめに

### 2、現状と課題

### 3、野沢温泉物語への新商品提案

### 4、野沢温泉村のブランド力向上の環境づくりへの提案

- ・観光マーケティングセミナー開催
- ・商業における村内勉強会
- ・二路線戦略
- ・「のざわ学校」の開設

### 5、まとめ

## 1、はじめに

私たちは「野沢温泉物語」の新しい商品を考えてるとともに地域のブランド力の向上に向けた環境づくりについて熟考、議論を行った。「本物」とは何か、このひとつの問いに合うような「野沢温泉物語」の商品、そしてブランド力向上の環境づくりは、やはり地域資源を活用した何かであること、そして、それが地域住民にも良いと思ってもらえるような提案をしたいという結論に至った。

今回、私たちが考えた商品は、野沢温泉村の温泉、さらに温泉玉子を観光客向けに観光の一環として楽しんでもらいたいという思いから湯籠、温泉玉子づくりを兼ねた「ぐらぐらセット」、観光地にある食事処を生かした「夜の食事処パスポート」、またブランド力向上の環境づくりについては、観光地の発展を促す「観光マーケティングセミナー開催」・「商業における村内勉強会」、観光地の質を考え、高齢・若者の二つで観光の形を作る「二路線戦略」、都心部に暮らす小中学生を対象に、野沢温泉村にある自然を体験してもらう「のざわ学校の開設」についてこの後述べていく。

## 2、現状と課題

今回の事前調査からわかったことは、前年のプロジェクトのときにも指摘していた「野沢温泉物語」の知名度の低さである。観光地に「野沢温泉物語」のポスターが貼られてはいたが、ほかのポスターがその上に貼られており、PRとして成り立っていなかった。また、売店では物語にある商品が客の目を引く場所にはおいていないなど、売り手側、つまり住民にもあまり知られていないとともに、そこまで重要視されていないのが現状としてあった。

課題としては、「野沢温泉物語」の魅力の向上、そして、住民の意識の向上であると私たちは考えた。「野沢温泉物語」の魅力を向上させるためには、新商品と実際に住民が観光客向けに商品の提供をすることで知名度を上げていくことに魅力向上と意識向上の可能性を感じた。また、商品提供促進のスキルを地域全体で行うことで底上げが可能になると思う。

## 3、新商品の提案

### 提案①

私たち3班は新商品の提案をする際に村の魅力を直接体験できるような商品提案をテーマとした。

それにあたって現地調査では実際に、村の中を歩き回り、村の食材を食べ、村民の方々に直接お話を聞き、村の魅力を理解しようとした。その結果私たちは、野沢温泉村の魅力は温泉が近くにあり、豊富な水と自然に恵まれている事で生まれる、都会にはない村の独

特な景観にあると考え、村の景観を楽しめるような商品がよいと考えた。

また、私たちは「野沢温泉物語」について問題点を発見し、その課題を解決できるような商品提案も必要だとも考えた。その課題とは「野沢温泉物語」全体の認知度についての課題である。現在、「野沢温泉物語」の商品を販売している店はあるが、シリーズ全体としては「野沢温泉物語」のコーナーを設けて売っておらず、特定の商品だけが売られているのが現状である。商品一つ一つが独立して売られていて、「野沢温泉物語」としての統一感がなく、全体の認知度が低くなってしまっている。

以上のことより、私たち3班は村の独特な景観を楽しみつつ、先に述べた課題を解決できるような商品提案を目指した。

### 〇ぐらぐらセット

私たちの新商品案はぐらぐらセットである。ぐらぐらとは、温泉玉子が茹でられているときにぐらぐらしている様子と温泉の湯がぐらぐらしている様子から名づけた。

どのような商品かという、あけび細工で作った籠に岡本太郎氏による「湯」マークがついたタオルと温泉玉子用のネット、みゆせっけんと、みゆみすとの2つの野沢温泉物語をいれ、籠の外に温泉玉子を入れられる外付けの容器をつけた外湯巡りセットである。

この商品の狙いは観光客にぐらぐらセットをもって外湯と足湯を回ってもらい、村の景観を楽しみつつまた籠の外に温泉玉子を入れられる外付けの容器をつけることによって温泉玉子づくりを楽しんでもらうことだ。また、「野沢温泉物語」の商品をセットに入れることで「野沢温泉物語」全体の認知度向上も狙える。

販売方法としては、レンタルと販売に分けて行う。値段はレンタルで700円、販売は2500円に設定する。レンタルで使う籠はあけび細工、販売の籠は竹細工で作る。

レンタルと販売の籠の素材を分ける理由は、販売の籠にあけび細工を使うとあけび細工自体の値段が高価なため単価が高くなり購入意欲が生まれにくいと考えたためである。

販売場所は、外湯巡りのスタート地点になる宿が最適であるため、宿で販売してもらう。

ぐらぐらセットの外見は次のようにイメージする。



## 提案②

### ○夜の食事処と連動したパスポートの制作

#### 1, 現状と課題

現在、野沢温泉村には夜の食事処や飲み屋を体系的にまとめたマップやパンフレットが少ない。私たちが調査した中では外国人によって発行されている、飯山、野沢の複合版パンフレットが一番わかりやすいと感じたが、英語で書かれているために、日本人観光客にとっては読みづらいものである。

#### 2-1, 提案内容(1)

村では、すでに野沢温泉村地域おこし協力隊が作成したランチスポットのマップが存在する。(下図参照) この冬には夜の食事処や飲み屋をまとめたマップを刊行すると聞いたので、それと連動したスタンプラリー形式の食事パスポートの発行が有効だと考える。



#### 一食事パスポートの仕組み

食事パスポートでは、村にある夜の食事処や飲み屋をマップ付きで紹介し、掲載店舗には何らかのクーポンをパスポートに掲載してもらう。(クーポンは飲み放題の時間延長や特定のメニューの価格割引など、クーポンの設定は店舗に一任する。) 行政が主体となってそのパスポートを有料で販売し、観光客だけでなく村民にも購入してもらって、より村の食事処を利用してもらうようにする。また、掲載店舗を利用するごとにスタンプを集める仕組みにして、一定数のスタンプを集めた人には、村で使える商品券を交付することで、村の経済の循環をより加速させることができると考える。

#### 一食事パスポートがもたらす利益

1つは、掲載店に気軽に入りやすくなる点あげられる。村の居酒屋の中には村民による村民のための交流場になっているところがあり、そのようなところは観光客が入りにくい雰囲気がある。そのような村民が憩う場所では、モノだけでは伝わりにくい野沢の人々の温かみを感じることができるので、より観光客が足を運べるようにするためにも、食事パスポートがあることで立ち寄りやすくなるのではないかと考える。

もう1つは、新たな顧客の呼び込みが期待できる点である。パスポートには協賛店の割引クーポンが載っているので、パスポートを買い求めた人は、パスポート代を無駄にしな

いようにできるだけ多くの店舗に立ち寄ろうとする。そのことによって、普段の顔なじみの客が多かった店でも新規の客を取り込むチャンスとなり、村全体の食事処、飲み屋の広報活動を行うことができる。

## 2-2, 提案内容(2)

現在、野沢温泉村には種類豊富な食事処が立ち並んでいる。しかし、夜の食事処や飲み屋を体系的にまとめたマップやパンフレットが少ない。私たちが調査した中では外国人によって発行されている、飯山、野沢の複合版パンフレットが一番わかりやすい。そこで、今回、日本人観光客にも読んでもらえるようなパンフレットとそれにお得な食事パスポートを付けた商品を提案する。

## 4、環境づくり

私たち 3 班は、「野沢温泉物語」の新商品提案に加えて、「野沢温泉物語」のブランド力向上のための環境整備が必要であると考えている。

「野沢温泉物語」は観光客向けの商品であり、村の美しい自然を観光客にも楽しんでもらうための地元産ブランドであるが、その知名度は低いままである。残念ながら、村にきて初めて「野沢温泉物語」について知る人が多いのが事実であり、物語自体のブランド力を向上させるためにはまず野沢温泉村にきて、村の自然を体感してもらい、その手土産に「野沢温泉物語」を買うという一連の流れが必要である。そこで 3 班は、新商品開発で「野沢温泉物語」自体に革新の風を吹き込むと同時に、観光客が村にきて、村の自然の豊かさや、古き良き慣習等を楽しめるような環境づくりについて提案させていただきたいと思う。

具体的には 2 通りのアプローチを展開することができると考えている。1 つは、村を訪れた観光客に対する外向きのアプローチである。村外からやってきた私たちが感じた、よりよい観光客向けのサービスについて言及していきたいと考える。もう 1 つは、村の商業を活性化させるという内向きのアプローチである。現在の村の商業に関して、商工会の望月会長や役場の方々に伺った話をもとに、商業をより活性化させて観光客がショッピングや食事を楽しめるような環境の基盤づくりについて考察していく。

### ① 観光マーケティングセミナー開催

現地での調査を重ねるにつれ、私たちは、野沢温泉村の旅館、土産屋、飲食店といった商店の数が、決して少ないわけではないことに気付いた。さらに、既存の商店は昔ながらの雰囲気を保ち、野沢温泉村に趣深さを与えている。しかし、世間の流行は移ろいやすく、ひとびとが求めるものは時代によって次第に変化するものである。そのニーズに対応するためには、野沢温泉村の商業がより活性化し、お互いに柔軟性をもち、刺激しあえるよう

な環境をつくることが必要不可欠である。今日、観光客が旅行で求める癒しは、どのような提供方法があるのか？観光客が求めるサービスとはなにか？そういった「観光客目線」「消費者目線」を細かく分析していくことで、野沢温泉村全体が、本来持っている素晴らしさを保ちつつ、「観光地」としてのブランドを村外の人々にはもちろんのこと、村内の人々にも改めて強くアピールできるのではないだろうか。

では、そういった外部からの目線をどうやって知りえるのか。私たちが提案するのは、村内の商店経営者に向け、専門家を呼び、マーケティングセミナーを行う、というものだ。今日、地方創生のためのコンサルタント会社は多く、プロフェッショナルな視点で自治体を観察してくれる。グリーンシーズンの観光業活性化が課題となっている現状の分析、現代のニーズに合った様々な経営手法など、野沢温泉村のブランド力向上につながるセミナーを増やすことで、観光地としての頑丈な基盤ができると考える。しかし、コンサルタントに任せておけば、村が活性化するわけではない。大事なのは、「野沢温泉村をグリーンシーズンも観光客が多く訪ねる村にしたい」と考え、行動する現地の方々の思いである。私たちが、「コンサルタントに一任する」という提言ではなく、「セミナーを行う」と提案しているのは、そういった意図があるからである。セミナーの開催が村にとって、ひとつの良い刺激になれば、と考えている。村民が興味を持てるよう、主体がサイトや情報網を使って効果的な宣伝を行うことも求められるだろう。

講習会主催の主体は、今のところ民間会社である観光協会を想定しての提案とさせていただいている。

## ② 商業における村内勉強会の開催

前項目でも述べたように、野沢温泉村に昔から続いている商店は多くあり、今でも村に古き良き空気をつくりだしている。一方で、近年、若い世代の村民や外国人が野沢温泉村で飲食店を開き、今まで村になかったような新しい風を送り込んでいる。しかし、こうした傾向は、次第に村のイメージの軸にブレが生じる可能性があるのではないだろうか。どちらが良い悪いというのではなく、お互いが連携しあい、相乗効果で村全体が活性化することを私たちは目標としている。役場や観光協会会長の話によると、新規参入者（特に外国出身者）と既存業者が連携をとれているかということ、実は必ずしもそうではない。むしろ、既存のほとんどが加盟している観光協会に、新規参入者が入会する傾向が少ないことで、距離を感じている村民もいるようである。私たちは、新鮮なマインドをもつ新規参入者と、今までの野沢温泉村をつくりあげてきた既存業者が連携しないことは、非常にもったいないことであると考えた。新規参入者は、村民が目指している村の方向性を意識する機会をもつこと、そして既存業者は、村が外部からどう見られているのかを知り、また新しいビジネススタイルをより身近に感じることでできる機会をもつことを目指し、私たちは両者の意見交換を行える村内勉強会を提案したいと思う。

既に述べたように、観光協会には村の多くの商店が加盟しているため、意見交換会の主体は観光協会を想定している。そしてさらに、私たちは意見交換会を、単なる二者間の情報共有だけでなく、観光協会加盟に対する価値をより効果的に宣伝する場としても捉えたい。観光協会のウェブサイトには、加盟店の紹介がされている。加盟店、非加盟店の間で、露出量に差があることは、非加盟店にとっては勿論、情報収集をする側である観光客にとっても、いいことであるとはいえない。

新規参入者、既存業者、観光協会、そして観光客という多角的な視点で考えたとき、私たちは意見交換会の場を設けることが、野沢温泉村商業活性化の一助になるのではないだろうか考えた。

村内勉強会の企画、進行の主体として、1班が提案した推進委員会を考えている。

### ③ 二路線戦略

1980年代から2000年にかけては、大部屋や共同トイレが備え付けられてある民宿が大多数であり、野沢温泉村の民宿もそうした形態が今でも多い。しかし、現代の核家族化やプライベート空間を重視する傾向にある現代では、個室や専用トイレが好まれる。実際、野沢温泉村の課題のひとつとして、收容能力の低さがあげられており、観光客に十分な部屋数を確保できるかは難しい問題となっている。

また、老朽化した設備の改修や、現代スタイルに合わせて専用トイレを増築するための補助金が行政から下りているが、民宿後継者が不足しているために、補助金を利用せず設備改修を行わないまま、当代で閉業することを考えている経営者も多い。

そこで、私たちのチームでは、「高級路線」そして「低価格路線」、ふたつの路線を同時並行的に行うことで、観光客をより多く呼び込む、という提案をしたい。野沢温泉村は、昔から雪質の素晴らしいスキー場、外湯めぐりを楽しめる温泉街として栄えてきており、長い年月をかけて高級感が自然と醸成された村である。村の雰囲気は落ち着いていて、癒しを求めにやってくる観光客にとって最適な場所であるといえる。「高級路線」においては、洗練された空気、景観をそのまま活かし、高い客単価が期待できる50～80代の年齢層に焦点をあて、質の高い客層を呼び込む。補助金を利用し、部屋数増築や、バリアフリー化などの設備改修を行うことで、今まで以上に現代のニーズに合った空間を提供できるのではないだろうか。

もうひとつの「低価格路線」とは、リピート率が期待できる、若年層をターゲットとした戦略である。今の野沢温泉村の後継者不足の問題を鑑みると、設備改修に積極的でない経営者もやはり多いと思う。そこで、大部屋や共同トイレといった現在の形態を活かし、学生～30代前後に向けた戦略を考えるのはどうだろうか。例えばTwitter、InstagramといったSNSを利用した広報は、学生層からの反応が非常に期待できる。近年、素泊まりプランなど、価格を抑えたパックにすることで人気を集めている旅館や民宿は多い。野沢温泉

村は、飲食店が並ぶ通りが複数あり、素泊まりでも十分楽しめる村である。こうした路線も、戦略のひとつとして考えることで、野沢温泉村の観光業、そして村全体のますますの発展が望めると思う。

#### ④ 「のざわ学校」の開設

「のざわ学校」とは、都心部に住む小中学生を対象に、野沢温泉村で実際に生活して自然の豊かさをはじめとする村の素晴らしさを体験してもらうプログラムである。このプログラムを短期と長期に分けることで、子供たちやその親の都合と目的にマッチしたある種の留学体験をすることができると思う。

短期プログラムは、野沢温泉村の学校が主体となって「のざわ学校」を開設する。夏休みや冬休みを利用した、2週間から1カ月くらいの期間で開催し、子供たちにはキャンプやスキー体験ができるようなプログラムを提供する。滞在方法は民宿などの協力を得て、村にある宿泊施設で過ごすことを考えている。夏の涼しさや冬に降り積もる雪、広大で壮大な自然を村で体験できるため、都市部ではできない体験を得ることができる。

長期プログラムでは、滞在方法をホームステイに限定し、村の慣習や人々とのつながりを感じながら1年間ほど村で過ごす。長期の最大のメリットは、野沢温泉村の四季を感じることができる点にある。野沢温泉村は冬にはスキー観光客でにぎわう一大スキー観光地であり、ゲレンデシーズンの観光地という認識が強い。しかし、グリーンシーズンにも野沢温泉村の魅力はたくさん詰まっている。工芸品づくりの体験や森の中のサイクリング、湖岸でのキャンピング、パドルサーフィンやジップラインなど“野沢温泉村でしかできないこと”が村にはたくさんある。それらを体験したり、また村で生活したりしながら、子供たちは野沢温泉村の魅力に触れることができると思う。

この「のざわ学校」の一番のメリットは、野沢温泉村に幼少期から慣れ親しむことで、帰京後に家族と再び訪れたり、大人になってからの旅先候補になったり、長期的なリピートが期待できる点にある。小中学生は将来的に「野沢温泉物語」の顧客や参加者にもなりうるので、物語自体にも新しい風を吹き込んでくれる存在としても期待できる。また、スキーシーズンに観光客が多く訪れ、グリーンシーズンとのギャップを埋めようと様々な取り組みが行われているが、村全体で人口減少が進む今、外部からのIターンにより注目すべきだと思う。「のざわ学校」を通じて、将来の村人候補にもなりうる若き人材に野沢の美しい自然と温かい人情を体感してもらうことは、長期的なリピート以上の定住という結果をもたらすことができると思う。一時的ではあるが、「のざわ学校」のような山村留学は学費や生活費などが支払われるため、村全体の安定的な財源にもなると予測される。

野沢温泉村はきれいな水や森など、豊かな自然に囲まれており、道祖神祭りや湯澤神社例祭などの伝統的な慣習が大切に受け継がれている、全国的に見ても貴重で魅力的な村である。村に住む人々の温かい人情に触れることも、子供たちの成長にとってかけがえのない

い経験になるのではないだろうか。「のざわ学校」という新しい試みに挑戦することは、村にとって大きな利益となると考える。

## 5、まとめ

今回、いくつかの提案をさせていただくにあたり、「野沢温泉村への愛」が関係していると思う。野沢温泉村に行ってみたい、もう一度行きたいなどは、その地に興味や愛着があるからである。そのように思ってもらうためには、既存の知識や行動も大切であるが、新しい取り組みを入れて実行することも大切であると私たちは考えている。私たちは調査をしているうちに、この野沢温泉村が持つ魅力に惹かれていった一員である。だからこそ、今抱えている課題を見つけ解決の足がかりになることを、村への愛情をもち、提案をさせていただいた。この提案が、野沢温泉村発展の一部になれることを期待するとともに、このような場にかかわることができたことを感謝したい。