

平成30年度 地域発 元気づくり支援金事業総括書

事業名	鬼無里フットパスによるまちづくり事業
事業主体 (連絡先)	鬼無里観光振興会 長野市鬼無里日影 2750-1
事業区分	(6) 産業振興、雇用拡大 ア 特色ある観光地づくり
事業タイプ	ソフト・ハード
総事業費	1, 737, 765円 (うち支援金: 1, 330, 000円)

事業内容

身近な地域資源を活用した新たな観光ツールとして、フットパスを導入し、ワークショップでの検討を経て、白髭神社を中心とした「しらひげの杜コース」を開設。併せてH29開設の「谷の都コース」を活用してのウォークイベントを開催。

- コースづくりワークショップ (参加延べ74人)
6~8月に計3回開催、9/23 モニターウォーク実施
- フットパスウォーキングイベント (参加延べ60人)
7/11、10/2 開催、住民のおもてなし企画等実施
- 研修会 (参加31人)
- 案内マップ作成、案内板・標柱の設置



【活動の様子】

事業効果

※地域活性化のための目標・ねらいに対してどのような効果があったか、項目毎に記載すること。

- ①参加者からはコースづくりやイベント参加で地域の文化や自然、生活を知り、愛着が深まったという意見が寄せられた。住民もイベント時のおもてなし企画などへの参加をはじめ、除草など集落の維持管理作業などまちづくり実践者が増加した (約222人)。
- ②ワークショップ、イベント、おもてなし企画、NPOとの連携交流企画などへの参加者や観光客など、関係人口が増加した (延べ約207人)。
- ③集落の除草・清掃など環境美化、休耕地での作物栽培再開など里山景観保全が進んだ (総延長 L=8.0km)。

- ①まちづくり実践者の増加
- ②交流人口の増加
- ③里山景観の保全

【目標・ねらい】

今後の取り組み

※今後、事業効果をどうつなげていくか記載すること。

身近な地域資源を活用し鬼無里地区の課題解決につながる取組みとして、フットパス事業を活用していく方針。ここまで整備したコースの有効活用を図り、多くの人に鬼無里をPRし、訪れていただく。また、H31年度は松巖寺周辺で3つ目のコースづくりに取り組む。将来的には地区内にくつものフットパスコースをつくり、地域づくりにつなげていきたい。

※自己評価 【 A 】

【理由】
住民は自らの地域の良さを再認識する機会となり、地区外者は里山を体感でき、双方の交流も深まる効果的な事業となった。

※ 自己評価欄は、地域活性化に及ぼす事業効果について、以下から選択のこと。
「A」: 予定を上回る効果が得られた 「B」: 予定していた効果が得られた
「C」: 一定の事業効果はあったが事業実施方法や今後の活用等について、工夫や改善を要する点がある

平成30年度 地域発 元気づくり支援金事業総括書

事業名	「着物で巡る～信州三都ものがたり」の実施
事業主体 (連絡先)	特定非営利活動法人 長野都市経営研究所 実行委員長 鈴木隆治 事務局 田中和弘 TEL 026-235-7911
事業区分	6 産業振興、雇用拡大に関する事業 ア 特色ある観光地づくり
事業タイプ	ソフト
総事業費	1,111,880円 (うち支援金: 889,000円)

事業内容

○「着物で巡る～信州三都ものがたり」を、東京にてまちの概要、着物文化との関わり等の講演(9月6日・9月28日・10月4日)を行い、延べ99名(33名×3回)の皆様が信州について学んでいただいた。

○「花遊歩—牛に引かれて善光寺参り」は10月21日に60名(一般参加者41名、来賓・会員19名)の参加で、TOiGO広場から善光寺まで着物姿で行進し、お上人様より法話を聞き、赤沼真知子さんによるワークショップを開催した。

事業効果

○花遊歩では、牛と共に着物姿の女性が賑わう表参道を歩くことで、門前町「ながの」の伝統・文化・歴史を再認識し、誇りと愛着、おもてなしの気持ちの醸成ができました。

○地元商店街の「表参道もんぜんマルシェ」と共同で行うことで、中心市街地の活性化に大きく貢献しました。

○東京での講座のアンケート実施により、「長野を訪れた」という声が多くあり、今後の観光推進、地域活性化に大いに活用していきます。

○JR 東日本とタイアップしたことにより、「大人の休日倶楽部」会員に対し、長野の観光推進に大きな宣伝効果がありました。

今後の取り組み

※今後、事業効果をどうつなげていくか記載すること。

今後も行政や地元商店街と連携を深めて、表参道を着物姿の女性が華やかに彩り、観光推進・地域活性化に貢献していきたい。

(活動写真)



【花遊歩】

詳細は、別紙の「わいがやサロン通信(号外号)」をご参照下さい

【目標・ねらい】

- ① 着物伝統文化の継承
- ② 講演による信州の魅力の再発見と観光推進・地域活性化

※自己評価【 A 】

【理由】

「大人の休日倶楽部」の会員への宣伝、東京での講演会により、長野の魅力を発信できました。花遊歩では多くの参加者により、着物の魅力を再発見し、地元の活性化に大きく貢献しました。

平成30年度 地域発 元気づくり支援金事業総括書

事業名	NAGANO善光寺よさこい
事業主体 (連絡先)	NAGANO善光寺よさこい実行委員会 (228-0294、090-8326-0180)
事業区分	(6)ア 特色ある観光地づくり
事業タイプ	ソフト・ハード
総事業費	2,974,412円 (うち支援金: 1,485,000円)

事業内容

よさこいを通じて、長野の新たな魅力の発信と、全国各地のよさこい愛好者との交流を図る。

- 日時：平成30年5月4日(金・祝) 10時から16時まで(歩行者天国は9時から17時まで)
- 会場：善光寺表参道(中央通り)、長野駅前広場
- 参加チーム：一般20チーム、ジュニア2チーム 計22チーム374名
- 演舞数：チームごと78回、総踊り7回 各地の総踊り12回 計97回
- 善光寺奉納演舞：一般上位3チーム、ジュニア1チーム
- 運営スタッフ：103名
- 他イベントとの協力：善光寺花回廊、表参道芸術音楽祭(長野市)、14丁目広場
- 他のよさこいイベントへの参加・交流
6/9能登よさこい、8/4安曇野よさこい

【目標・ねらい】

- ①長野の魅力の発信
- ②新たな観光イベントの定着

事業効果

地元商店会や高校生、地元住民などから昨年を大幅に上回る103名のスタッフが参加していただき、GWの一大イベントとして定着してきた。

参加チームも昨年の19チームから22チームに増え、地元山王小学校にはよさこいクラブが結成された。

他のよさこいイベントにも積極的に参加し、交流の輪が広がりつつある。

今後の取り組み

参加チームも3チーム増え、よさこいチームとの交流も深まってきた。6/9には能登よさこい、8/5には安曇野よさこいに参加させていただき、善光寺よさこい「切り火」を披露したほか、善光寺よさこいのPRを行うことができた。今後も積極的に他のよさこいイベントとの連携・協力を行っていく。



【写真コンテスト 最優秀賞】
「観衆の声援を受けて」 江口文夫



【写真コンテスト 優秀賞】
「クライマックス」 青木美幸

※自己評価【A】

【理由】

参加チームも年々増え、来年も参加するといった声も多くあるため、今後の広がり期待が持てる。よさこいを楽しみに観に来てくれる人も多く、イベントとしての定着も感じている。

「A」：予定を上回る効果が得られた 「B」：予定していた効果が得られた

「C」：一定の事業効果はあったが事業実施方法や今後の活用等について、工夫や改善を要する点がある

平成30年度 地域発 元気づくり支援金事業総括書

事業名	信州ワイントレイン運行事業
事業主体 (連絡先)	信州ワイントレイン実行委員会 TEL : 026-234-0238
事業区分	特色ある観光地づくり
事業タイプ	ソフト
総事業費	7,187,018円 (うち支援金: 3,882,000円)

事業内容

桔梗ヶ原ワインなどは一定の知名度があるものの、その他の地域のワインはそれほど知られていない状況にあるため、地域において長野県産のワインのブランド化を目指す取組を盛り上げようという機運が高まっています。

信州アフターDC企画として北信五岳の山々を眺めながら地元産ワインについて「NAGANO WINE コーディネーター」による講演を行う、学びの「信州ワイントレイン」を運行します。これをきっかけとして地域が一体となってブランド化に資する取組を進めていきます。



【サンクゼール昼食時】

事業効果

※地域活性化のための目標・ねらいに対してどのような効果があったか、項目毎に記載すること。

長野県産ワインを素晴らしい景色を楽しみながら学び、味わい、また作り手との距離を縮める事により、より長野県産ワインに親しみを持ってもらった。長野県産ワインファン、信州ワイントレインファンを創出し、リピーター化を図り、ソムリエールとのワインや観光情報等の楽しい会話は良い信州の思い出となり、信州らしいおもてなしをSNSでの拡散による参加者以外からもワイントレインに乗車してみたいという声をいただいた。集客178名。



【ワイントレイン内】

【目標・ねらい】

- ①長野県産ワインファンの創出
- ②ワイントレインのリピーター化
- ③長野県を代表する観光素材の情報発信と定着
- ④長野県の生産者やソムリエとの交流による更なる長野県への来県者拡大

※自己評価【B】

【理由】

出発を重ねるごとに県外からの参加者が多くなりほぼ完売となった。また生産者やソムリエとの地域との交流により長野県産ワインへのお問合せも多く頂きリピーターへの確証も得る事ができた。



今後の取り組み

※今後、事業効果をどうつなげていくか記載すること。

アンケートにも多く記載されていたが今後、長野県産ワインの購入の機会と場所を設ける必要がある程、お問合せをいただいた。暑さを鑑み、収穫の時期に合わせた秋口のみ運行、外国人旅行者の参加や情報発信を来年は視野にいれ検討を進めていきたい。

(別記様式第12号) (第3の8関係)

平成30年度 地域発 元気づくり支援金事業総括書

事業名	外国人旅行客向けの冬のイベント誘客事業
事業主体 (連絡先)	善光寺表参道イルミネーション実行委員会 長野市大字鶴賀緑町 1613 番地 (長野市役所観光振興課内)
事業区分	(6)産業振興、雇用拡大に関する事業 ア特色ある観光地づくり
事業タイプ	ソフト
総事業費	4,520,134 円 (うち支援金: 3,592,000 円)

事業内容

1 冬の誘客イベント事業

訴求力の高い日本の伝統芸能を織り交ぜたイベントを開催することにより、善光寺界隈の強みである歴史と伝統の深いまちであることをPRするとともに、外国人旅行客の満足度を高め、再来訪やSNSでの拡散を促す。

2 広域でのルート開拓事業

白馬村から善光寺・松代地区を複合的に巡るモニターバスツアーを開催する。それぞれの資源の相乗効果により魅力や訴求力の高いツアーにするとともに、これまでに抽出された課題等をフィードバックした企画とすることで、参加者の満足度を高め、リピーターや口コミ・SNSでの拡散を促す。



【上: 誘客イベントの様子、下: ツアーの様子】

事業効果

冬の誘客イベント事業では、「麻衣と舞」に加え大本願雅楽会の演奏等歴史や伝統を感じさせる企画を実施し、目的としていた外国客のほか県内外の観光客や地域の方に向けてもブランドイメージの向上に寄与した。また、狙いとしていたSNS等への投稿が多く確認できた。更に学生のまちづくりへの参画のきっかけ作りができた。

広域でのルート開拓事業では、参加者は目標に届かなかったものの満足度が高く口コミやSNSでの拡散が期待できると共に再来訪に繋がることが期待される。

今後の取り組み

※今後、事業効果をどうつなげていくか記載すること。

引き続き、善光寺のブランドイメージの向上に寄与する企画を実施することで、ブランドイメージの定着を図る。また、今回構築した学生参画の枠組みを積極的に活用し、学生の提案やアイデアを反映した企画を実施する。

モニターバスツアーについては、満足度が高いものの参加者数の伸び悩みがあるため、白馬村からの発着にこだわらず、軽井沢町や野沢温泉村発着も検討する。

※ 自己評価欄は、地域活性化に及ぼす事業効果について、以下から選択のこと。
 「A」: 予定を上回る効果が得られた 「B」: 予定していた効果が得られた
 「C」: 一定の事業効果はあったが事業実施方法や今後の活用等について、工夫や改善を要する点がある

【目標・ねらい】

- ①観光のブランドイメージの向上
- ②情報の拡散
- ③学生のまちづくりの参画
- ④バスツアー参加者の増加

※自己評価【 B 】

【理由】

モニターバスツアーの参加者は、目標に達しなかったものの、ねらいとしていたブランドイメージの向上や情報の拡散が達成できた。また、学生のまちづくりへの参画の枠組みも構築できた。

平成30年度 地域発 元気づくり支援金事業総括書

事業名	釣りリズム信州推進事業@千曲市(戸倉上山田地区)
事業主体 (連絡先)	「釣りリズム信州」千曲市戸倉上山田地域協議会 千曲市経済部農林課農業振興係 Tel026-273-1111 中村 章則
事業区分	⑥産業振興、雇用拡大に関する事業
事業タイプ	ソフト
総事業費	1,134,131円(うち支援金:734,000円)

事業内容

1 冬期ニジマス釣り場の開設

- ・場所: 戸倉上山田地域の万葉橋と大正橋間の千曲川
- ・期間: 平成30年10月1日～平成31年2月15日
- ・看板の作成・設置:
事業案内看板 5箇所
釣り場入口案内看板 3箇所
- ・ニジマス放流: 約94kg×9回(各回600～700匹)
10/6(土)～12/1(土)全9回

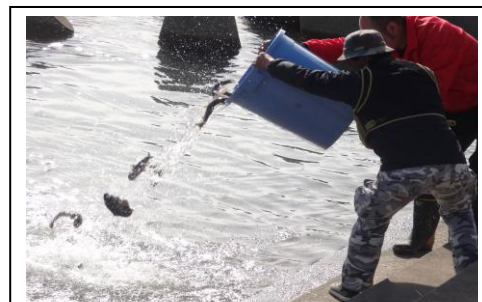


【ニジマス釣り教室】

2 オープニング式の開催

10/1(月)からの冬期ニジマス釣り場開設に伴うセレモニーを開催。

- ・日時: 平成30年10月6日(土)8:45～9:30
- ・場所: 戸倉千曲川緑地公園(万葉橋下流左岸)
- ・主催者あいさつ(協議会会長)
- ・来賓あいさつ(戸倉上山田温泉旅館組合連合会会長)
- ・事業内容説明
- ・来賓、役員、モニターによるニジマス放流式



【ニジマス放流】

【目標・ねらい】

- ①釣り人口の増大
- ②漁協の遊漁券販売数の増
- ③釣りによる観光客の増加

3 「小中学生ニジマス釣り教室」の開催

- ・日時: 平成30年10月13日(土)8:30～12:00
- ・場所: 戸倉千曲川緑地公園(万葉橋下流左岸)
- ・内容
長野県釣りインストラクター連絡機構の指導のもと、キャスティング練習の後、川で釣りにチャレンジ。
29名の小中学生が参加。
参加者に豚汁振る舞い。
持ち帰り用ニジマスの配布。

4 宣伝・広報活動及びアンケート調査の実施

- ・チラシ・ポスターの作成
冬期ニジマス釣り場開設チラシ 1,500枚
〃 ポスター 70枚
小中学生ニジマス釣り教室チラシ 400枚
〃 ポスター 45枚
- ・全国誌「月刊つり人」への掲載
- ・釣り具店、コンビニ、旅館、市内公共施設、駅に配布
- ・漁協、市、観光局、県、地域振興局、信毎、週刊長野HPによる宣伝・広報活動
- ・釣り人モニター(4名)を委嘱し情報を漁協HPに掲載

※自己評価【B】

【理由】

- ・チラシ、ポスター、各種HP、新聞等の広報・宣伝活動により遊漁券の販売枚数が前年度より増加した。
- ・ニジマス釣り教室の募集範囲を広げ釣り方をえさ、ルアーの選択制にしたことで早期に募集定員に達した。

(別記様式第12号) (第3の8関係)

事業効果

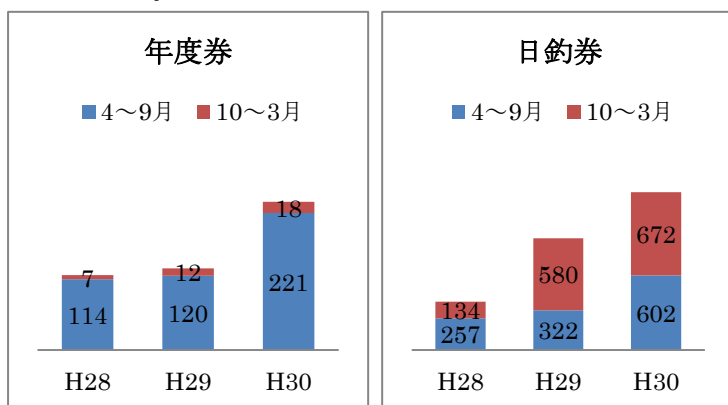
※地域活性化のための目標・ねらいに対してどのような効果があったか、項目毎に記載すること。

1 千曲市に訪れた釣り人の増加

チラシ、ポスターを釣り具店、コンビニ、旅館、市内公共施設、駅に配布し宣伝活動を実施したことやHP等の広報活動による効果もあり、放流日、放流日後には千曲川で釣りをする人が増加しました。

2 遊漁券販売数の増

事業実施前(H28年度)から販売枚数は下記のとおり増加しました。



今後の取り組み

※今後、事業効果をどうつなげていくか記載すること。

H31年度は元気づくり支援金を活用した計画最終年度となる3年目になります。

事業実施後、遊漁券の販売枚数は上記のとおり確実に増加しています。収入が増えることで今後の更埴漁業協同組合の活動の幅を広げることができます。

今年度、昨年実施に至らなかった釣り人へのアンケート調査を実施し30名程回答を得ることができました。その回答から判断すると、単に釣りをするだけの為に千曲市を訪れる釣り人が大半であり、事業の最終目標である地域の観光資源である温泉、食を活用した地域の活性化に繋がっているとは言えない結果でした。

来年度も禁漁期間中のニジマス放流、釣り教室の実施、宣伝・広報活動を継続し実施します。

今年度は温泉PRのため実施している外湯めぐりスタンプラリーを印刷しましたが次年度も観光資源をPRするものを宣伝したいと考えています。

戸倉上山田温泉旅館組合に働きかけ、宿泊施設でも遊漁券が購入できるよう協力を呼び掛けたいと考えています。

※ 自己評価欄は、地域活性化に及ぼす事業効果について、以下から選択のこと。

「A」: 予定を上回る効果が得られた 「B」: 予定していた効果が得られた

「C」: 一定の事業効果はあったが事業実施方法や今後の活用等について、工夫や改善を要する点がある

平成30年度 地域発 元気づくり支援金事業総括書

事業名	そば文化による信州千曲「さらしなの里」魅力発信事業
事業主体 (連絡先)	信州千曲「さらしなの里」そば祭り実行委員会 千曲市上山田温泉 2-12-10 千曲市観光交流課内 026-275-1753
事業区分	⑥産業振興、雇用拡大に関する事業
事業タイプ	ソフト
総事業費	5,825,106 円 (うち支援金：4,170,000 円)

事業内容

観光誘客・宿泊促進対策として、そばを食べに千曲市に来てもらう。その核となる「さらしなの里そば祭り」と「首都圏での観光誘客宣伝」を実施し、市民を中心とした「さらしな」「そば」に焦点を当てた事業の継続を図る。

- ・「さらしなの里そば祭り」
10月20日 千曲市 白鳥園南イベント広場
来場者数約4,000人 売上額 1,402,000円
- ・「さらしなの里そば祭り(そば文化の講演・実演会)」
10月20日 来場者約30名
- ・そば消費キャンペーン
10月12日～12月11日市内開催
- ・銀座 NAGANO での PR イベント
6月29日 延べ60名参加



【 そばまつりの様子 】

【目標・ねらい】

- ①観光誘客・宿泊促進対策
- ②千曲市の新たな魅力創造
- ③魅力発信による認知拡大

事業効果

- ①そばまつり(そばブース出店)
悪天候の中での開催ではあったが、昨年よりも来場者数は1,000人増となっており、リピート率も向上した。
また、イベント開始前の平成27年同月の観光客数と比べて観光課客数は1.15倍となった。
- ②銀座 NAGANO
そばを使用した郷土料理体験を開催。特産品である「あんず」の試食体験・販売、エージェントとの商談会、観光 PR、料理体験事業等を併せて行い、「そば」に興味がある来訪者を千曲ブランドの新規顧客として取り込みを図った。

今後の取り組み

一連の事業を通し、千曲市を知る契機としてのそば祭りは地域への定着が一定程度得られたと言える。引き続きそば祭りを通し、地域住民にさらしなそばの歴史・文化に触れ、「さらしなの里」であるこの地域のよさを再認識していただくべく、地域の団体と協働で取り組む。

※自己評価 【 B 】

【理由】

- ・年度当初の事業目標に達していないため。
- ・そばまつり来場者が昨年より1,000人増加し、リピート率も増加。地域への一定の定着が見られている。
- ・銀座 NAGANO における取り組みでは、千曲市の名産・観光等の魅力について PR し非常に高い評価が

※ 自己評価欄は、地域活性化に及ぼす事業効果について、以下から選択のこと。
「A」：予定を上回る効果が得られた 「B」：予定していた効果が得られた
「C」：一定の事業効果はあったが事業実施方法や今後の活用等について、工夫や改善を要する点がある

平成30年度 地域発 元気づくり支援金事業総括書

事業名	小布施町における英語観光ボランティアガイドの育成事業
事業主体 (連絡先)	一般社団法人小布施まちイノベーションHUB (090-9029-5404)
事業区分	(6) 産業振興、雇用拡大 (ア) 特色ある観光地づくり
事業タイプ	ソフト
総事業費	450,000円 (うち支援金: 337,500円)

事業内容

- 2018年6月から同年12月までの6ヶ月間で10回の「英語ガイドボランティア育成講座」を上高井郡小布施町にあるコミュニティスペース「トボス」で開催。
- 今後、急速な増加が予想されるインバウンド観光客への対応強化を目指し、「小布施英会話帖」の活用した研修を実施。英語ガイドボランティアとして必要になる①自己表現②地域の知識③トラブルへの対応、の3つのコンテンツを中心に、双方向的な形式DE実施。
- 「英語でのガイドは難しい」というイメージを取り払い「自分の使える表現でできるガイド」を提案し、住民の英語話者に対してのアレルギーなどを軽減すること。



【目標・狙い】

- ①講座開催による英語ガイドへのアレルギー軽減
- ②英語ガイドボランティアの増加
- ③長野県の文化・風習などへの理解促進

※自己評価【A】

【理由】参加者が100名を超え、各参加者から高い満足度が得られた。またそれが、ガイドボランティアの増加に繋がったため。

事業効果

- ①本講座には延べ112名が参加し、英会話に対しての否定的な感情を緩和し、海外からの旅行者に対して積極的に声をかけをするという意識に改善。
- ②参加者の中から、8名が英語ガイドボランティアとして今後活動していきたい、もしくは活動に興味があると答えたので、英語ガイドボランティアの増加に寄与。
- ③町内の様々な人が参加し、観光についての学びを含めたので、町民の町に対しての愛着や誇りの醸成が図られた。

今後の取り組み

100名を超える参加者が来たことは、主催者側の期待を超えるものであった。今後は、小布施町文化観光協会や地域のコミュニティスペースなどと連携を図りながら、さらなる英語ガイドの育成を図っていきたく考えている。また、扱うテーマに関しても基礎的なものから、専門性が高いものまでをクラス分けして行うなどより、参加者のニーズに合わせたクラス編成なども今後は検討したい。

※ 自己評価欄は、地域活性化に及ぼす事業効果について、以下から選択のこと。

「A」：予定を上回る効果が得られた 「B」：予定していた効果が得られた

「C」：一定の事業効果はあったが事業実施方法や今後の活用等について、工夫や改善を要する点がある

【目標・狙い】

- ①講座開催による英語ガイドへのアレルギー軽減
- ②英語ガイドボランティアの増加
- ③長野県の文化・風習などへの理解促進

※自己評価【A】

【理由】参加者が100名を超え、各参加者から高い満足度が得られた。またそれが、ガイドボランティアの増加に繋がったため。

平成30年度 地域発 元気づくり支援金事業総括書

事業名	観光振興に向けた新たな魅力発見・発信事業
事業主体 (連絡先)	小布施町文化観光協会 上高井郡小布施町大字小布施1491-2
事業区分	(6) 産業振興、雇用拡大に関する事業
事業タイプ	ソフト
総事業費	1,225,497円 (うち支援金: 604,000円)

事業内容

- ・町に賦存する魅力発見・発信事業
ホテルコンシェルジュ「レ・クレドールジャパン」と連携し、外国人観光客視点で町の保有する資源・資産を分析し、コンシェルジュと地域関係者と意見交換会を開催し、インバウンドに向けた取り組みを進める。
- ・地域の魅力発見シンポジウム
国内最高レベルのコンシェルジュを講師に、国内外の多様な観光ニーズや動向、地域資源の情報発信のあり方、地域一体となって取り組むための方策などについて講演。
- ・パネルディスカッション
町におけるこれから先の時代に見合う観光振興のあり方を探る。
- ・町内外国人定住者とのインバウンド対策についての意見交換会

事業効果

※地域活性化のための目標・ねらいに対してどのような効果があったか、項目毎に記載すること。

- ・町に賦存する魅力発見・発信事業
レ・クレドールジャパンメンバーと町内関係者との意見交換会では、外国人観光客の多様なニーズと受け入れ側のギャップ等の紹介や当町への的確な利点欠点を講評され、今後の観光振興策への取り組みのきっかけとなった。
- ・地域の魅力発見シンポジウム
国内最高レベル講師からの提言や的確な講評は、今後の観光振興策に大きな影響をあたえると考える。
- ・パネルディスカッション
農商工等あらゆる産業が連携し、この町ならではの取り組みが今後重要と考える。

今後の取り組み

※今後、事業効果をどうつなげていくか記載すること。

- ・ホテルコンシェルジュのネットワーク組織「レ・クレドールジャパン」と、連携・情報共有できる取り組みを進めたい。
- ・講演会での提言や指摘、地域資源の的確な情報発信のあり方等々、今後町内観光関係者と検討や議論する場を継続的に開催し、地域一体となって取り組む仕組みづくりを構築したい。
- ・町定住外国人とインバウンド対策に向けた意見交換会開催。(現状の課題や今後の進め方についての話し合いの場づくり。)

※ 自己評価欄は、地域活性化に及ぼす事業効果について、以下から選択のこと。

- 「A」: 予定を上回る効果が得られた 「B」: 予定していた効果が得られた
- 「C」: 一定の事業効果はあったが事業実施方法や今後の活用等について、工夫や改善を要する点がある



【目標・ねらい】

- ・国内有数観光分野のプロフェッショナルの視点から町内観光関係者と共に観光振興に向けた課題や問題点を洗い出す。
- ・町内観光関係者全員が、現状や課題を認識し、新たな町の魅力づくりの目指す方向性等について、関係者間の意思統一を図り、町民一丸となって取り組む環境づくりにつなげる。

※自己評価【A】

(理由)

この事業は、3つの事業(魅力発見～パネルディスカッション)を連動させ開催したことに意義がある。第三者の視点から新たな方向性を投げかけ、町民や観光関係者と共に議論し意見交換。提言や問題点を参加者全員で広報性や背策を探る場を開催したとこにある。

平成30年度 地域発 元気づくり支援金事業総括書

事業名	日本で最も美しい村での散走体験を通じた体験型観光×交流×地域連携プロジェクト	
事業主体 (連絡先)	特定非営利活動法人散走が楽しい地域を拓く会 sanso.hiraku@gmail.com	
事業区分	(6)産業振興、雇用拡大 (ア 特色ある観光地づくり)	
事業タイプ	ハード・ソフト	
総事業費	522,197 円 (うち支援金 :	396,000 円)

事業内容

1. 散走(自転車散策)体験会コースづくり／試走会
5月から7月にかけて、地域関係者を交え、観光資源の調査、自転車とのマッチング検討、コース案の設定を実施した。コース案は随時下見(試走)を実施し、実現性を検証した。
2. PR 活動
体験会募集を兼ね当地 PR を実施。チラシを作成し長野地域の自転車ショップ等の協力を得て配布。更に、美しい村連合や自転車関係企業の WEB サイトを通じ全国に発信。
3. 散走体験会の開催 (9月2日)
自転車で村内をゆっくり巡る「散走」ツアー体験会を開催。地域外含め14名が参加。ワイナリー見学など地域との交流の場も設けて実施した。e-bike(電動スポーツ自転車)も活用し、中山間地の自転車散策観光の可能性を検証した。



【9月2日体験会の様子】

事業効果

※地域活性化のための目標・ねらいに対してどのような効果があったか、項目毎に記載すること。

1. 全国的なチャリティー企画(サイクリングフォーチャリティー)と連携し、かつ発信力のある自転車関連企業の協力も得たことで、都心でのイベントや複数 WEB サイトで当地が紹介され、広く認知される結果となった。
2. 体験会実施の様子は、須高エリアの新聞に記載され、また地元 CATV では番組として放映されたことにより、同地域への話題づくりと興味喚起に繋がった。
3. 地域の観光関連組織および地元のワイナリーや農場等の協力を得て体験会を企画し、イベント当日はそれらをルートに入れ、参加者と交流する場を設けたことで、地域内関係者の自転車観光への理解と強調関係の基礎が得られた。

今後の取り組み

※今後、事業効果をどうつなげていくか記載すること。

- ・今年度の実施で協力を得た地域内関係者を起点に、交流機会の拡大を検討していく。
- ・9月に実施した体験会の結果を活かして、春(桜)および秋(収穫、紅葉)など季節に応じた企画を検討していく。

【目標・ねらい】

中山間地での自転車活用体験型観光の可能性検討

- ①域外への広報・PR
- ②地域内の機運醸成
- ③地域内関係者との連携

※自己評価 【C】

【理由】

e-bike 活用で中山間地でも実現可能であることを確認した。企画段階から地域関係者の協力が得られ、今後に繋がる情報提供等が図れた。但し、観光としての確立には課題が過多。

※ 自己評価欄は、地域活性化に及ぼす事業効果について、以下から選択のこと。

「A」: 予定を上回る効果が得られた 「B」: 予定していた効果が得られた

「C」: 一定の事業効果はあったが事業実施方法や今後の活用等について、工夫や改善を要する点がある

平成30年度 地域発 元気づくり支援金事業総括書

事業名	「今、モモを読む」エンデの名作を切り口とした信濃町活性化事業
事業主体 (連絡先)	物語から始まる信濃町活性化プロジェクト実行委員会 (事務局：信濃町役場総務課、電話 026-255-5920)
事業区分	⑥産業振興、雇用拡大に関する事業 / ③教育、文化の振興に関する事業
事業タイプ	ソフト事業
総事業費	2,353,791円 (うち支援金：1,653,000円)

事業内容

黒姫童話館は、世界中に多くのファンを持つドイツの児童文学者ミヒャエル・エンデに関する文学資料約2千点を保管し、世界で唯一常設展示している。近年は、ポスト資本主義社会について議論が盛んに行われ、エンデが描いた世界観や社会批評を学び直す動きも広がりつつあり、情報発信や観光誘客につながる地域資源として再定義する契機として、次の事業を実施した。

- 代表作「モモ」を愛読書とする著名人のインタビュー記事発信 (7～10月で順次公開)

増田喜昭氏 (子どもの本専門店経営)、西村佳哲氏 (リビングワールド代表)、佐渡島庸平氏 (株式会社コルク代表)、堀内美江氏 (ドイツ文学化)、山崎繭加氏 (華道家)、寺井暁子氏 (作家)

『配信サイト <https://momopj.jp/>』

- 「今、モモを読む」シンポジウムの開催 (11月)
前述の著名人をゲストに迎え、モモという物語をヒントに参加者が「じぶんの時間」を考えるイベント。県内外から112名の参加があった。

事業効果

- 著名人へのインタビュー記事を掲載したサイトにおいて開始から3か月で9,800PVを超えることができた。また、SNS (ツイッターやFacebook) 等により拡散されたため効果的にPRできた。
- 上記により、エンデ資料を収蔵する黒姫童話館に対する認知度も向上した。
- エンデ作品に影響を受けた各界の著名人を知る機会となり、「外部の視点」により、信濃町の地域資源としてのエンデを再認識できた。
- 作品のファン同士が集い語り合える「場づくり」を具現化でき、他の作家や作品への応用などで活用できる可能性を認識できた。

今後の取り組み

- 黒姫童話館周辺の自然環境に恵まれたロケーションを生かし、『モモ』のみならず、『果てしない物語』など、他のエンデ作品のファンが集う場としての価値を高めていく。
- 作成したウェブサイトのインタビュー記事は、黒姫童話館におけるエンデ資料の価値を高めるものであることから、黒姫童話館ウェブサイト連携するなどして、双方の情報発信力を高めていく。



【黒姫童話館・童話の森ホール
を会場にしたシンポジウム】

【目標・ねらい】

- ①日本中からエンデに関する知見を集め、人的ネットワークを構築
- ②エンデ作品『モモ』にならい、「自分と対話するまち」として全国に発信
- ③町内及び近隣住民が地域資源としてのエンデを再認識する契機

※自己評価【B】

【理由】

・来場者数、アクセス数は目標に達しなかったものの、SNS等も効果的に活用し、全国各地から来場者を得られ、今後の取組に対する可能性をみる事ができた。

平成30年度 地域発 元気づくり支援金事業総括書

事業名	黒姫・妙高山麓大学駅伝大会～妙高・黒姫・飯綱東高原 47km を襍でつなく～
事業主体 (連絡先)	黒姫・妙高山麓大学駅伝大会実行委員会 (026-255-2188)
事業区分	⑥産業振興、雇用拡大に関する事業
事業タイプ	ソフト事業
総事業費	8,052,600円 (うち支援金: 2,300,000円)

事業内容

信濃町と新潟県妙高市は、夏のスポーツ合宿の地として陸上競技関係者に長年愛されており、駅伝強豪チームの合宿地として有名です。その強みを活かし、広域連携の強化及び更なる合宿誘致を推進するため、地域の関係者とし、全国から14大学22チームが集まり第3回黒姫・妙高山連携麓大学駅伝大会を開催した。

第1回及び第2回大会の反省を活かし、平成27年度の事業構想時からの念願であった「飯綱町」が参加し、2区間増設した6区間の47kmにコース延長しての開催や地域の子もたちが出場選手と交流をする陸上教室を開催することができ、駅伝大会を軸にした更なる事業展開ができた。



【黒姫・妙高山麓大学駅伝大会】

【目標・ねらい】

- ① 合宿誘致の推進
- ② 広域連携の強化
- ③ 開催地のPR
- ④ 地域スポーツの振興

事業効果

※地域活性化のための目標・ねらいに対してどのような効果があったか、項目毎に記載すること。

- ① 3市町にまたがる47kmのコースができたことにより、更にスポーツ合宿でのニーズに応える幅が広がった。
- ② 3市町で連絡を取り合うことができ、多方面で連携して活動するきっかけづくりとなった。
- ③ 多くの報道機関に取り上げられたことにより、開催地のPRにつながった。
- ④ 陸上教室を開催したことにより、一流選手との交流の中で子どもたちへのスポーツ振興を図れた。

※自己評価【 B 】

【理由】新聞やテレビで大会を取り上げていただくなど次年度以降につながる宣伝効果があった。しかし、昨年同数程度の観戦者に来ていただいたが、開催日変更等により参加チームは減少してしまった。

今後の取り組み

※今後、事業効果をどうつなげていくか記載すること。

次回大会に向けて準備を進めていきたい。その中で、大会日程の再調整による参加者増加、更なる大会開催の周知や交通規制周知などを徹底し、選手や観客、地域住民に理解していただける大会づくりをしていきたい。また、陸上教室や大会後のコース利用など大会を軸にした地域活動も充実させ、今後も継続していきたいと考えている。

※ 自己評価欄は、地域活性化に及ぼす事業効果について、以下から選択のこと。

「A」: 予定を上回る効果が得られた 「B」: 予定していた効果が得られた

「C」: 一定の事業効果はあったが事業実施方法や今後の活用等について、工夫や改善を要する点がある

平成30年度 地域発 元気づくり支援金事業総括書

事業名	ストライダーを通じた黒姫高原の魅力発信事業
事業主体 (連絡先)	黒姫高原ブランド倶楽部 090-1486-3460
事業区分	産業振興、雇用拡大 (ア 特色ある観光地づくり)
事業タイプ	ソフト
総事業費	2,335,904 円 (うち支援金: 1,255,000 円)

事業内容

① 国内 (ユーザー) 向けの情報発信

- ・ SNS (facebook) 発信 6月18日より日本語によるストライダータウン及びストライダーイベント情報掲載。黒姫高原で楽しめるストライダーの魅力発信。信濃町の魅力発信。町内の宿泊施設の紹介、ソフトクリームスタンド、ドックランなど細かな情報も提供した。合計: 33 回投稿

② 海外向けの情報発信 6月18日より

- ・ 英語版 (翻訳) SNS 発信 (facebook) ストライダータウン及びストライダーイベント情報掲載。黒姫高原で楽しめるストライダーの魅力発信。町内の宿泊施設の紹介、ソフトクリームスタンド、ドックランなど細かな情報も提供した。ほかにも冬の黒姫高原のゲレンデ紹介やイベントの開設なども行い、誘客につなげた。合計: 14 回投稿

③大会の開催

- ・ スノーストライダーカップ (くろひめ) の開催
黒姫高原スキー場特設コースにて、スノーストライダー大会イベントを開催。国内外の2歳から5歳までを対象に年齢別レースを行い表彰する。レース参加者と地元住民が交流するため、レース以外の雪遊びイベントや地域紹介、地元食のふるまいを実施し、雪を通じた黒姫高原の魅力を体験することができた。

開催時期: 平成31年1月26・27日

開催場所: 黒姫高原スノーパーク

参加人数: 241名 (うち海外参加16名)

総参加人数: 1200名 (*両親、祖父母、応援等含む)



【SNS 投稿】

事業効果

※地域活性化のための目標・ねらいに対してどのような効果があったか、項目毎に記載すること。

【魅力発信】

SNSメディア等を通じて「ストライダータウン」及び黒姫高原で行われるストライダーイベントや地域情報を日本語・英語で発信することで認知度を高め、国内外からの大会誘客を図ることができた。
国内：225人 海外：16人

【観光誘客】

エンジョイカップの参加者241人 1200名の交流人口を生み出した。

【魅力体験】

冬期間のスキー場を利用したスノーストライダーや雪遊びの魅力を経験してもらうことで、地域への期待値があがった。

【実際の声】

子どもの応援と一緒にやってきました。初めての雪の大会で非常に楽しかったです。周りでもストライダーが流行っています。SNS等での情報で黒姫を初めて知りました。来年も来てみたいです。中国から参加のK様家族(7名で参加)

【目標・ねらい】

- ① 交流人口の増加
- ② 地元住民との連携
- ③ インバウンド重要の創出
- ④ 次年度以降への課題抽出

※自己評価【 A 】

【理由】

交流人口の獲得(当初の予想数字に対して120%)、住民との連携、インバウンド需要の創出という部分では成果を出せたが、「ストライダーエンジョイタウン」とは何かという部分で、周辺地域に対しても認知が低く、広報が弱い

今後の取り組み

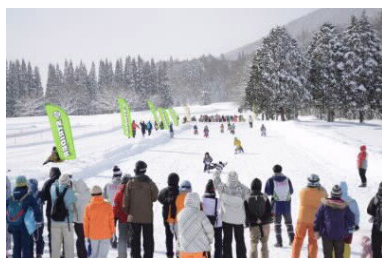
※今後、事業効果をどうつなげていくか記載すること。

町民との連携を図りながら、盛り上がりは継続。「ストライダーエンジョイタウン」を体験できる機会の確保、発信の継続、認知の拡大、安定化を図り、地元、周辺地域、国内をはじめ、海外にも目を向けた観光客増を図る。

※ 自己評価欄は、地域活性化に及ぼす事業効果について、以下から選択のこと。

「A」：予定を上回る効果が得られた 「B」：予定していた効果が得られた

「C」：一定の事業効果はあったが事業実施方法や今後の活用等について、工夫や改善を要する点がある



【大会の様子①】



【大会の様子②】



【海外からの参加者】