

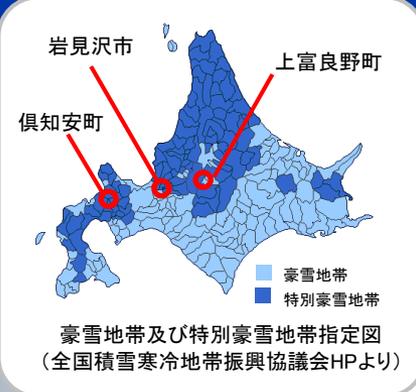
ニセコ・羊蹄山麓における 雪と農の体験型ツーリズムを活用した 新たな着地型観光のコンテンツ開発に対する 中間支援活動事業

ニセコ羊蹄山麓体験型ツーリズム推進協議会

事務局 中前 千佳

(一般社団法人北海道開発技術センター)

北海道内の豪雪地帯の積雪状況



岩見沢市美流渡 (H24.02.23)



倶知安町 (H25.03.10)



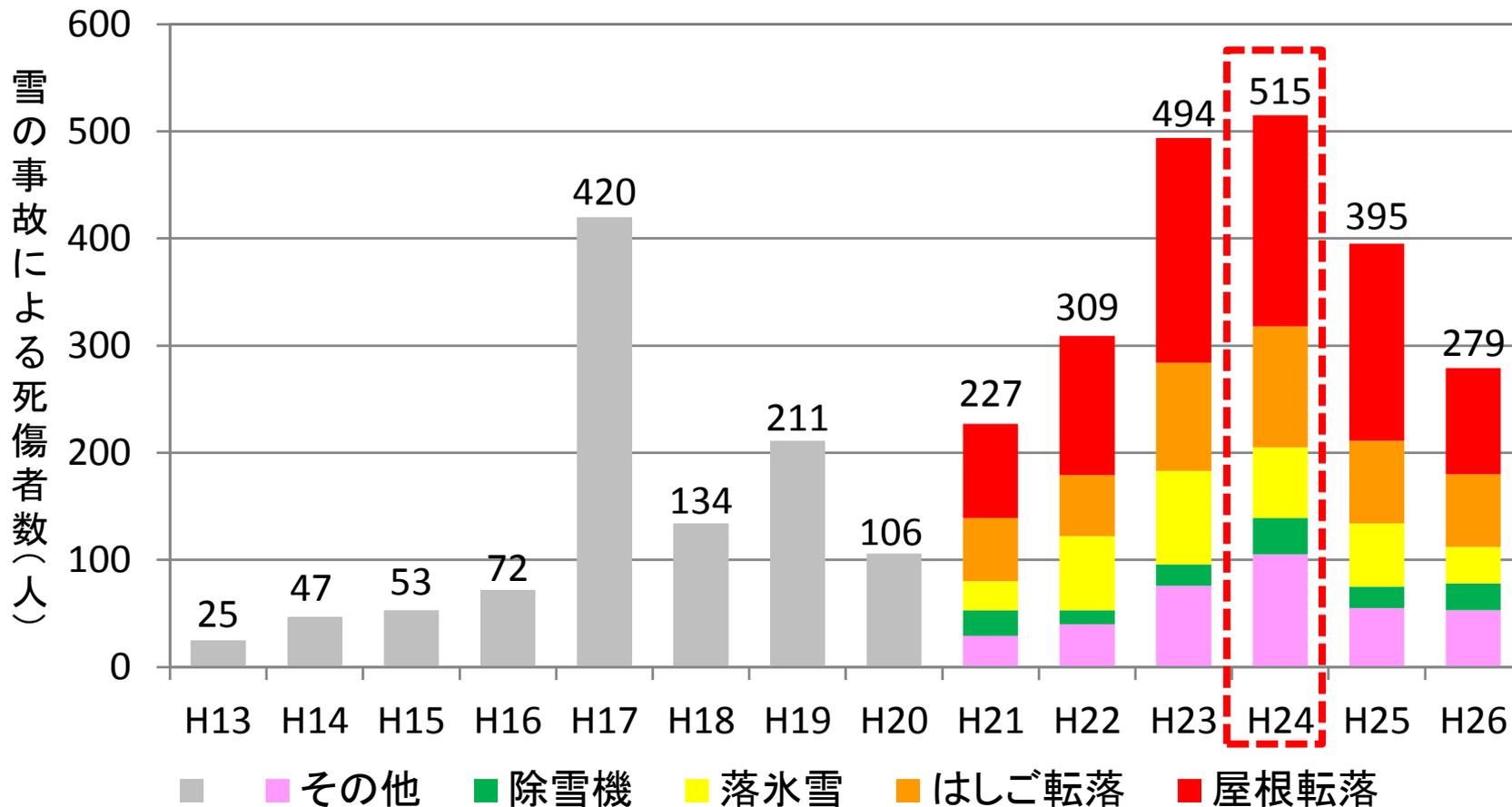
岩見沢市美流渡 (H24.02.02)



上富良野町 (H25.02.10)

北海道の雪の事故による死傷者数

北海道では近年雪害事故が増加傾向にあり、平成24年度冬期には雪の事故による死傷者数が500人を超えるほどであった。



- ・各年度の期間：H13～H16は12月～3月、H17以降は11月～3月
- ・H13～H20年度は、死傷事故原因の記録なし

(データ：北海道調べ 統計期間：H17～H26年冬期)

平成24年豪雪による被害

特に岩見沢では、積雪が例年の4倍となり、除排雪が追いつかず、国道やJR等の交通網が寸断され、食糧が届かない非常事態となり、自衛隊に災害派遣要請がなされるほどであった。



平成24年1月の北海道新聞の記事

初年度は、地域の人と一緒に除雪作業のみ

地元町内会が実施している「**ちょぼら除雪隊**」にお願いして、札幌からの参加者も混ぜてもらおう形で一緒に除雪作業。作業後、町内会の婦人会の人たちが作ってくれた鍋を一緒に食べて交流。

【日時/場所/参加人数】

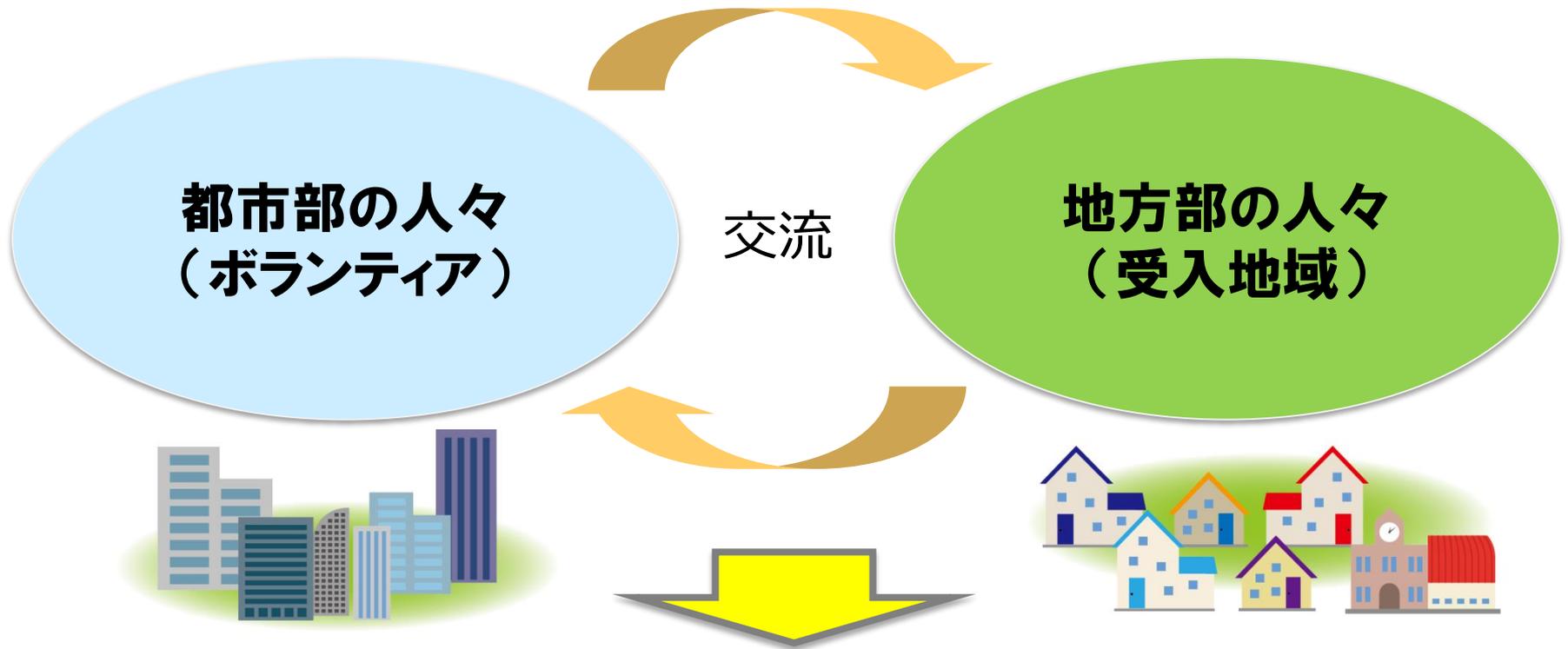
①2013年3月10日（日） / 琴和町内会 / ツアー参加者 34名



倶知安雪はねボランティアツアー2013の様子

雪かきボランティアツアーから都市農村交流へ

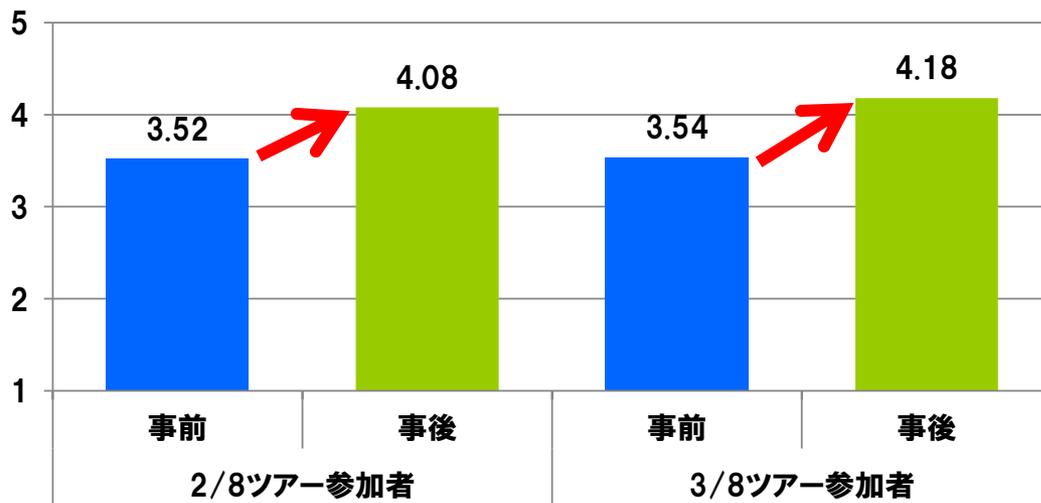
継続して雪かきボランティアツアーをしていく中で、都市部の人々と地方部の人々の交流が生まれ、都市農村交流へと発展。様々な変化が生まれ始めた。



都市と地方の交流によって、様々な変化が起こる

雪はねツアーの効果 <その1>

◆ 倶知安に対する愛着感(参加者へのアンケート調査の結果より)



事前より事後の方が
倶知安に対する愛着
感がぐぐっと増加

- 1: まったく愛着を感じない
- 2: あまり愛着を感じない
- 3: どちらともいえない
- 4: 少し愛着を感じる
- 5: 非常に愛着を感じる

◆ 参加者の声



いい取り組みだと思う。観光コンテンツを持たない市町村(土地)が交流人口を増やす考え方としてあのような歓迎をしていただけるとまた行きたいと感じた。(男性・50代)

都市の人たち(ボランティアツアー参加者)の声を聞き、
地域の人たちは、改めて自分たちの地域の魅力を再発見

雪はねツアーの効果 <その2>

【受入地域側の変化】

札幌からの若い女性らも雪はねツアーに参加

誰よりも
張り切る
地元の男性陣

雪かき
美女登場



受入地域の人たちは、また来て欲しいと心からのおもてなし。
冬だけでなく、夏にも来て欲しい！ ⇒ モチベーションアップ

雪はねツアーの効果 <その3>

【受入地域側の変化】

せっかく外から人が来てくれるんだから、地域のもをもっと知ってもらいたい、食べてもらいたい、買ってもらいたい



もっと地域に来てもらい、地域のもを買ってもらうためには、魅力ある地域づくりと地域ならではの商品が欠かせない

1. 事業実施地域の課題

● 倶知安町の概要

位置・気候

- 倶知安町は二セコ町に隣接
- 道内でも有数の豪雪地帯
(特別豪雪地帯に指定)

人口・高齢化率

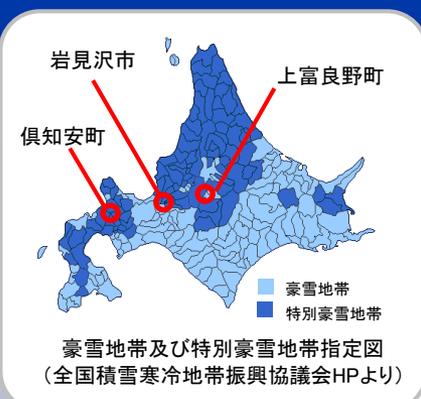
- 人口 15,259 人
- 高齢化率 22.3%
(道内で下から7番目)
※平成24年10月1日現在

降雪量・積雪深

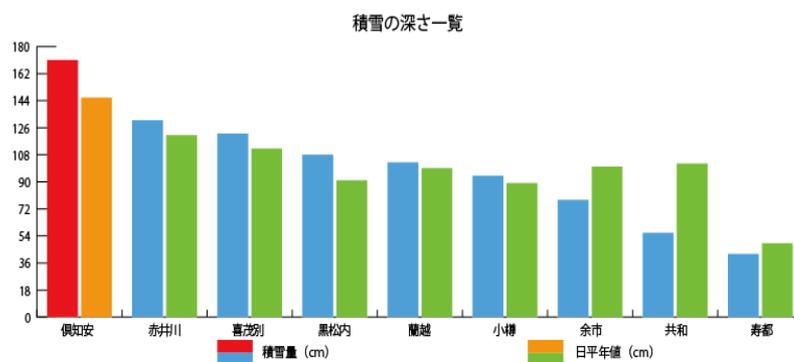
年間降雪量は10mを超え、
毎年の最深積雪は2m前後



倶知安町の積雪の様子 (H25.03.10)



倶知安の積雪量



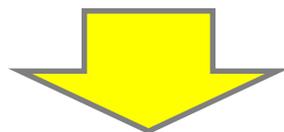
出典: 気象庁 積雪の深さ一覧表積雪量(2月3日)18時00分現在降雪量

札幌市と比較した年間の降雪量はおよそ2.5倍、近隣市町村でも最も雪の多い地域

1. 事業実施地域の課題

（地域の現状と課題）

- ・ニセコ・羊蹄山麓エリアでは、有数の農業地帯・豪雪地帯であることを活かして都市部からの体験型ツアー（農作業体験、酒蔵見学、除雪ボランティア体験等）を開催している
- 体験型ツーリズムで訪れる人々に、より地域のことを知ってもらい、訪れてもらうための**魅力ある特産品&場づくり**が求められている
- 地域資源である**日本酒や雪野菜を活用した通年型の体験型ツアー**を開催することで、ニセコ・倶知安ファンを増やしていく



（事業内容）

- ・日本酒や雪をテーマにした**倶知安らしい魅力ある体験型ツアー**（一年を通した通年型の倶知安応援ツアー）の**開催** etc.酒米づくりツアー、雪野菜掘り体験ツアー
- ・アンテナショップを運営するくっちゃんマルシェゆきだるまによる、**地域資源の日本酒や雪野菜を活用した新商品開発・販売**

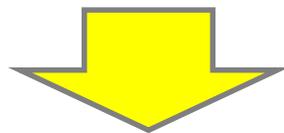
1. 事業実施地域の課題

（多役多業型の説明）

・担い手のNPO法人は、主に、エキノコックスの駆除活動や地域での清掃活動等のイベント企画を行っているが、本業の傍ら、雪はねボランティアツアーや農作業体験ツアー等の企画・受け入れを行っている。

・地元の生産者が生産した農産物を販売しているアンテナショップは、売り上げが少なく、専属の販売員がいないため、生産者やNPOの職員が本業の傍ら販売を担当している。

・都市部に住んでいる住民や企業の人達は、普段の仕事とは別に、除雪ボランティアツアーや農作業ツアーに参加することで、他地域での地域づくり活動の担い手となる可能性がある。



（目指す姿）

・本事業において、魅力的なツアー商品や、地域特産品を開発することにより、体験型ツアーでの売り上げやアンテナショップの売り上げが増加し、確実に収益を上げることにより、地域で新たな雇用を確保していくことが可能になるものと考えられる。

2. 事業概要

(1) 事業の実施体制

① 協議会メンバーと役割分担

構成主体	役割（中間支援の内容）
(一社) 北海道開発技術センター	地域づくり活動を継続的に支援し、地域が自立して活動を実施できるよう、事業の立ち上げから、自立した事業運営を行うまでのサポートを行う。
(株)北洋銀行	地域活動の事業に対する融資の相談に加え、地方の意欲的な取り組みを積極的に支援し、地域の成長支援を加速させるための地域産業振興のアドバイスを実施。
倶知安町役場	倶知安町内の地域づくり活動に関する情報収集や、周辺自治体への働きかけと町内の観光拠点との調整を行う。
北海道後志総合振興局	後志の特産品のブランド力向上・販路拡大に向け、特産品の磨き上げ・道内外の販路拡大を図るとともに、海外市場への販路開拓を目指す事業を推進している。
北海道コカ・コーラボトリング(株)	CSR活動の一環として除雪ボランティアツアーに企画・運営段階から関わって地域活動を支援。
(株)山ト小笠原商店	新千歳空港内総合土産店「スカイショップ小笠原」とネットショップ「北海道お土産探検隊」を運営。六花亭との限定コラボスイーツ、各種オリジナル商品も展開しており、商品開発支援等を行う。

2. 事業概要

(1) 事業の実施体制

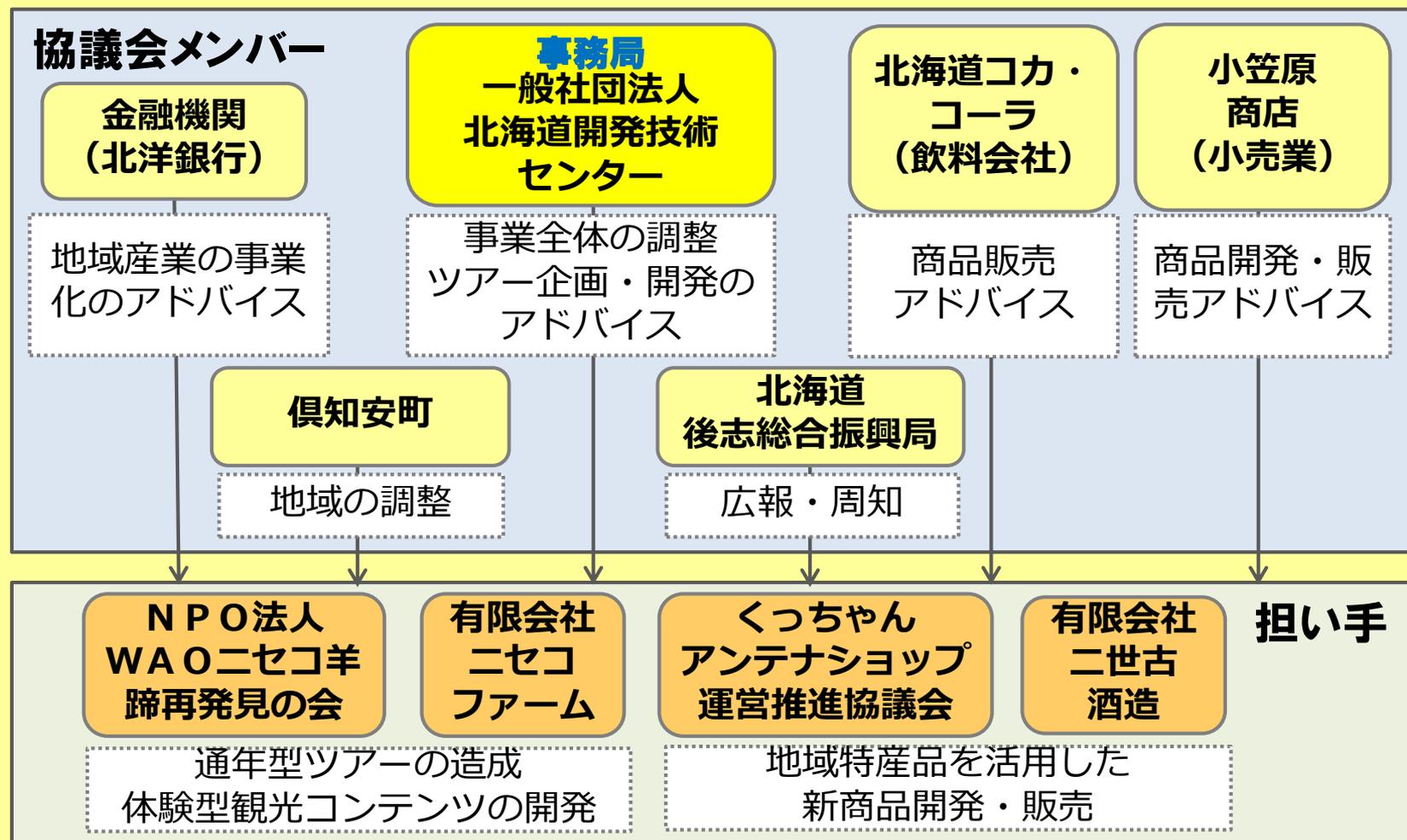
② 担い手の概要及び取組内容

担い手	これまでの活動内容	本事業で新たに取り組む内容
NPO法人WAO ニセコ羊蹄再発見の会	雪はねボランティアツアーや農作業体験ツアー等の企画・受け入れを行い、地域と一体となった活動を展開している。	雪や農を活用した通年の体験型ツーリズムのメニュー造成や地域のブランド化を図る。
くっちゃんアンテナショップ運営推進協議会	地元食材を利用した加工品の研究開発を目指している。	「ニセコ倶知安ブランド」としてのお土産品や農産品等の開発、販売を展開。
株式会社 ニセコファーム	低農薬の農産物を生産・販売しており、近年、農作業体験ツアーの受け入れを始めている。	体験型ツアーの企画・造成、ツアー参加者の受入や新商品開発に取り組む。
有限会社二世古酒造	道産米の吟風や彗星等を使用したお酒も造っている。近年、体験型ツアーの一環として酒造見学の受け入れを行っている。	体験型ツアーの企画・造成、ツアー参加者の受入の実施。日本酒タンクオーナー制度の創設を契機とした新商品開発に取り組む。

2. 事業概要

(2) 事業のスキーム

ニセコ羊蹄山麓体験型ツーリズム推進協議会



地域特産品を活用した新商品開発・販売



- どんな商品だったら、売れるのか？
- 商品にどんな付加価値をつけるべきなのか？
- 売るための広報・PR手法をどうするか？



地域や商品のイメージ
戦略(ブランディング)や
販売手法を
協議会のメンバーが
一緒になって検討



3. 各取組の概要

①取組1：ニセコ・羊蹄山麓らしい魅力ある体験型ツアーの企画・造成のためのマーケティング調査

(取組内容) 都市部の人を対象にしたマーケティング調査を行い、ツアー内容に関するアドバイスを実施する。それを受けて、地域の担い手は、魅力ある体験型ツアーを年4回、企画・造成し、札幌等の都市圏に向けて、参加者の募集をかける。

◎構成主体・役割(中間支援の内容)

構成主体	役割(中間支援の内容)
北海道開発技術センター	ツアーに関するマーケティング調査の実施、アドバイスの実施
北洋銀行	ツアーの事業計画に関するアドバイス
後志総合振興局	ツアー企画の内容や募集方法に関するアドバイス
倶知安町役場	ツアー受入地域における関係機関の調整

◎成果目標

成果目標	現状	目標
体験型ツアー参加者数	年間100名	年間200名
体験型ツアーの参加費	年間250,000円	年間600,000円

3. 各取組の概要

①取組2:アンテナショップの売り上げを伸ばすための新商品開発・販売支援

(取組内容) アンテナショップ等に対して新規の商品開発や販売に関するノウハウを伝える等の支援を行う。さらに、倶知安の日本酒や雪野菜を活用した新商品開発・販売支援を行う。担い手は開発された新商品の売り上げを伸ばすための販売を実施する。

◎構成主体・役割(中間支援の内容)

構成主体	役割(中間支援の内容)
北海道開発技術センター	新商品企画のWSの開催、研修会の開催
小笠原商店	商品開発に関するアドバイス
北洋銀行	事業計画及び商品開発に関するアドバイス
後志総合振興局	テスト販売支援、商品の広報・PR

◎成果目標

成果目標	現状	目標	成果目標	現状	目標
アンテナショップでの雪野菜の新商品の販売個数	0ヶ	200ヶ	アンテナショップの利用者数	年間4,000人	年間4,300人
酒造での新商品の販売本数	0本	200本	アンテナショップの売り上げ	年間14,000,000円	年間15,000,000円

3. 各取組の概要

①取組3:体験型ツアーや販売商品について道内外の観光客に対する情報発信支援

(取組内容) 本取組で実施する体験型ツアーや販売商品の効果的な周知・方法については、マーケティング会社と旅行会社から効果的な周知・広報についてアドバイスをもらい、倶知安町や北海道後志総合振興局の協力を得ながら、体験型ツアーや販売商品の広報・PRを実施する。

◎構成主体・役割(中間支援の内容)

構成主体	役割(中間支援の内容)
北海道開発技術センター	活動紹介ホームページの作成支援、運営支援
小笠原商店	活動紹介ホームページ等の作成に関するアドバイス
後志総合振興局	HP等を活用した体験型ツアーの広報・PR支援

3. 各取組の概要

①取組4:体験型モニターツアーの実施におけるアンケート調査

(取組内容) 本事業で開発した年4回(秋・冬)の体験型モニターツアーを、担い手のNPO法人WAOニセコ羊蹄再発見の会が中心となって実施する。その際に北海道開発技術センターがツアー参加者に対するアンケート・ヒアリング調査等を実施し、ツアー内容に関する評価や課題等を整理し、次年度へのツアー企画へのアドバイスを実施する。

◎構成主体・役割(中間支援の内容)

構成主体	役割(中間支援の内容)
北海道開発技術センター	ツアー運営支援、アンケート調査の実施、アドバイスの実施
北海道コカ・コーラボトリング	現地での設営・準備等ツアー運営支援
後志総合振興局	現地での設営・準備等ツアー運営支援
倶知安町役場	現地調整・ツアー運営支援

通年型ツアー・体験型観光コンテンツの開発

(取組における具体的な支援内容)

◎構成主体・役割(中間支援の内容)

取組①ニセコ・羊蹄山麓らしい魅力ある体験型ツアーの企画・造成のためのマーケティング調査

協議会

北海道開発技術センター

北洋銀行

後志総合振興局

倶知安町役場

体験型ツアーの企画・造成支援

ツアーの企画・開発に関する助言、協力

- ・ツアーの内容・チラシ作成に関するアドバイス(北海道開発技術センター)
- ・ツアーの価格設定のアドバイス(北洋銀行)
- ・募集方法に関するアドバイス(後志振興局)
- ・体験型観光コンテンツのアドバイス(役場)

NPO法人WAO

ニセコファーム

体験型ツアーの企画・開発

- ・体験型観光コンテンツについては、単なる観光的な体験よりも、雪野菜掘り体験や、日本酒の火入れ体験など、日常では体験できないメニューが人気となることをアドバイスした
 - ・ツアーを効果的に周知・広報するには、ターゲット層に届く広報が重要であるというアドバイスを行った
- ⇒農業体験ツアーは、野菜ソムリエ協会のメーリングリストで情報発信し、酒米刈取りツアーは、札幌のオータムフェストというイベント時に、日本酒専門店でもチラシを配布するなど、ターゲットを絞り込んだ広報を行った

通年型ツアー・体験型観光コンテンツの開発

（取組における具体的な支援内容）

◎構成主体・役割(中間支援の内容)

取組④体験型モニターツアーの実施におけるアンケート調査

協議会

北海道開発技術センター

コカコーラ

後志総合振興局

倶知安町役場

体験型ツアーの評価・アドバイス等の支援

ツアーの評価・内容に関する助言、協力等

- ・アンケート調査によるツアー評価・アドバイス等の支援（北海道開発技術センター）
- ・ツアー運営支援及び評価（コカ・コーラ）
- ・ツアー募集支援及び評価（後志総合振興局）
- ・ツアー開催時における地域調整の支援（役場）

NPO法人WAO

二世古酒造

体験型ツアーの企画・募集のスキル向上

- ・ツアー参加者に対するアンケート調査を行い、ツアー評価を行った
⇒いずれのツアーも地域のみなさんのおもてなしや心遣いに喜んでいたことが分かった（満足度 大）

No.	性別	年代	お住まい	自由記述
1	男性	60代	札幌市	昼食の“いも”は美味しかったです。“いも”が美味しいと感じるのは久しぶりでした。
2	女性	50代	札幌市	とても良いツアーでしたので満席でなくともったいないです。おいもとっても美味しい。待っていて下さった方々に感謝です。ありがとうございました。
3	女性	60代	札幌市	地元の方々の協力が素晴らしかった。おかげで楽しい一日が過ごせました。皆様お忙しい中ありがとうございました。
4	女性	50代	札幌市	ツアー開催を知ったのが1週間前でした。参加して良かったです。もっと広く告知をされたら参加者も多かったでしょうね。
5	女性	30代	札幌市	みなさんのあたたかい気持ちが伝わってまた来たいと思います。二世古酒蔵さんでは日本酒を購入したかったのですが、高いのかなあと迷ってしまいました。値段をもう少し分かりやすくしてほしいと思いました。

秋に農業体験(いも掘り)ツアーを開催

① 農業体験ツアー in 倶知安

【日時/参加人数】

9月12日(日) 参加者30人

札幌発 2015 親子での参加も大歓迎!

農業体験ツアー in 倶知安ニセコ

羊蹄山を眺めながら収穫作業をしてみませんか?

・実施日時・	・参加費・	じゃがいもで有名な倶知安ニセコの農場で、羊蹄山を見ながら、野菜の収穫体験を行います。お昼は、採れたての新鮮野菜を使った料理や、地元の名物料理を頂きます。午後は生産者の方から美味しい野菜の作り方や農業についてのお話を聞き、畑の野菜を「見て」「食べて」「学ぶ」ツアーです。
9月12日(土) 8:00~18:30	大人 3,000円 子ども 1,500円	
・募集人数・	・募集締切・	
限定40名 申込先着順	9月9日(水) 17:00迄	

・申込方法・

参加される方全員の氏名・年齢・性別・連絡先住所・電話番号をお電話でお申込みください。

※参加費は、昼食、入浴代、バス往復代、保険代、補修費用込みの価格です。
※当ツアーで排出されるCO₂を吸収してくれる樹木を「シーニックの森」へ植樹します。

ツアー参加者には、年に数回、新鮮野菜が届くお得なオーナー制度をご紹介します!

ご用意ください

雨具(上下)、軍手、長靴、着替え、保険証、タオル、風呂セットなど
※添乗員は同行しません。(事務局スタッフが同行します。)
(当日の活動の様子を写真等で撮影し、ホームページ等に掲載する場合がありますので、あらかじめご了承ください)

●旅行企画・実施 **コープトラベル TEL.011-851-7411**

主催/特定非営利法人WAOニセコ羊蹄山見学の会 協力/倶知安町、北海道後志総合振興局、北海道コカ・コーラボトリング㈱、北洋銀行、倶知安山小屋原商店、(一社)北海道開発技術センター、(一社)シーニックアイウェアセンター、(株)ニセコファーム、(有)ニセコ畜産、ニセコ羊蹄山農産物観光ツアーズム推進協議会 後援/国土交通省北海道開発局小樽開発建設部

国土交通省 平成27年度地域づくり活動支援体制整備事業



畑で芋掘り体験!!



生産者さんから話を伺う



お酒の造りの過程から参加するツアーも開催

②酒米刈取り&酒造見学ツアー

【日時/参加人数】

10月4日（日） 参加者30人



自分で刈り
取ったお米
がお酒に！



ここで
酒を仕込
みます！



札幌発 二世古酒造杜氏と行く！

酒米刈取り & 酒蔵見学ツアー

2015

● ツアー参加者には、本企画オリジナル限定日本酒の購入権などの特典をご紹介します！

タンクオーナーになって、日本酒を盛り上げよう！

大正5年創業、ニセコワイヌ山系の雪清水と羊蹄山からの「噴出し湧水」を使用する二世古酒造の酒造りを体験しませんか？

当日は、酒蔵見学をするだけではなく、今年度から本格始動する酒造好適米「北帝」の刈取りと生酒の火入れ体験ができます。

実施日時 **10月4日(日) 8:00～19:30**

参加費 おとな 一人 4,000円
(子ども 一人 1,500円)

募集締切 **9月25日(金) 17:00迄**

募集人数 **限定40名様 申込先着順**

申込方法 **参加される方全員の氏名・年齢・性別・連絡先住所・電話番号をお電話でお申込みください。**

ご注意ください

雨具（上下）、軍手、長靴、着替え、保険証、タオル、風呂セットなど
※添乗員は同行しません。（事務局スタッフが同行します。）

当日の活動の様子を写真等で撮影し、ホームページ等に掲載する場合がありますので、あらかじめご了承ください。

●旅行企画・実施 **コーポラブル** TEL. 011-851-7411

主催/特定非営利法人WAOニセコ羊蹄再見の会 協力/厚別支所、北海道後志総合振興局、北海道コカ・コーラボトリング(株)、北洋銀行、(株)山小笠原商店、(有)二世古酒造、(一社)友風、(有)小井商店、ニセコ羊蹄山 豊後製型シリーズ製造協働会、(一社)シーニックバウエー支店センター、(一社)北海道製法センター 監修/富士交通会北海道見学小笠原見学建設部

国土交通省 平成27年度 地域づくり活動支援体制整備事業

冬に雪はねボランティアツアーを2回開催

③雪はねボランティアツアー

【日時/場所/参加人数】

- ①1月24日（日）六郷親交会 参加者60人
- ②2月6日（日）琴和町内会 参加者60人

地元の中学生も大活躍！



全員で集合写真！



ちょっと大変。でも心も体も暖まる雪国のお手伝い、してみませんか？

雪はねボランティアツアー 大募集!

in 倶知安 札幌発 2016

羊蹄山のふもとにある豪雪地帯「倶知安町」で、雪はねボランティアツアーの参加者を募集します！ 地域の人と一緒に雪かきで汗を流したあとは、地域のお母さんが作った美味しい食事や温泉、交流会を楽しみましょう。午後は、雪の下に埋めて甘くなった雪野菜掘り体験、もしくは倶知安でこだわりの地酒を造っている二世古酒造の見学ツアーのどちらかをお楽しみ頂けます！

倶知安日帰りバスツアー in 六郷親交会 昼食 & 温泉付き

地域と一緒に雪はね & 雪野菜掘り体験① 出発日 1/24(日) 8:00~20:00
 & 二世古酒蔵見学② 旅行代金 1人 3,000円
 募集締切 1/15(金) 17:00迄

倶知安日帰りバスツアー in 琴和町内会 昼食 & 温泉付き

地域と一緒に雪はね & 雪野菜掘り体験① 出発日 2/7(日) 8:00~20:00
 & 二世古酒蔵見学② 旅行代金 1人 3,000円
 募集締切 1/29(金) 17:00迄

※旅行代金は、食事代、入浴、バス往復代、保険代、植樹用の苗木代込みの値段です。当ツアーでは排出されるCO2を吸収してくれる樹木の苗木を「シーニックの森」へ植樹します。

ご用意ください

- ・防寒具、手袋、長靴、帽子、保険証、飲み物、タオル、着替えなど。
- ・雪はね作業により暑かくなりますが、特に足元の雪・高さ対策は万全に!
- ・屋根の雪下り作業等、危険な作業は行いません。

※スコップなどの除雪用具をご用意しています。ご自身の用具をご持参したい方はお持ち頂いても構いません。

※原乗員は同行しません。事務局スタッフが同行します。

＜当日の活動の様子を写真等で撮影し、ホームページ等に掲載する場合がありますので、あらかじめご了承ください。＞

●旅行企画・実施 **コープトラベル** TEL.011-851-7411

主催/特定非営利法人WAOニセコ学園再発見の会 協賛/倶知安町、北海道後志総合振興局、北海道コカ・コーポラトリング業、北洋銀行、函山ト小笠原商店、(一社)北海道開発技術センター、(一社)シーニックバイウェイ実業、株式会社ニセコファーム、(有)二世古酒造、ボランティア活動による広域交流イノベーション推進研究会、くっちゃんアンテナショップ運営推進協議会、(一社)友誼、(株)エルアイズ、ニセコ羊蹄山遊覧体験ツアーーズ推進協議会 後援/国土交通省北海道開発局小樽開発建設部

国土交通省 平成27年度 地域づくり活動支援体制整備事業(多役多業型)

午後は「芋掘り」or「酒蔵見学」の体験ツアー

時間	プログラム
8:00	札幌出発 ~バス移動~
10:30	倶知安到着 身支度、挨拶、体操
10:50	地域の人と一緒に雪はね作業
12:30	食事 & 交流会(創作鍋や豚汁など)
14:00	酒蔵見学 or 雪野菜掘り体験
15:30	くっちゃんマルシェでお買い物
16:30	くっちゃん温泉で温泉入浴
17:30	倶知安出発 ~バス移動~
20:00	札幌到着



午前
は雪はね
作業!



午後
は酒蔵見
学!!



雪に埋
まった
芋掘り!

ツアー当日の様子① 除雪作業 & 昼食会



地元の
中学生
も参加



一致団結
して除雪
作業



豚汁でお
もてなし



全員でいた
だきます！

ツアー当日の様子② 芋掘り体験 & 酒造見学



通年型ツアー・体験型観光コンテンツの開発

(成果と課題)

◎各取組の成果・課題

- ・新しい体験型観光コンテンツの開発（酒米刈取り体験、雪室見学等）
- ・受入側のモチベーション向上
- ・体験型観光コンテンツに関わる担い手の増加
- ・生産者、製造者、販売者の関係の構築

◎活動の社会的意義・社会的成果

- ・地元の中学生在が雪はねボランティアに参加
⇒今後の雪処理の担い手の確保
- ・地域のNPOの会員数が増大（10人⇒30人へ）
⇒地域づくり活動やボランティア活動の活発化

◎地域ビジネスの達成状況・今後の見通し

- ・体験型ツアーの参加者数が増加
- ・オーナー制度等による担い手の囲い込みに成功
⇒一年を通じた継続的なツアーの開催を予定
（種付け⇒芋掘り⇒雪野菜掘りツアー、田植え⇒刈取り⇒酒造りツアー）

通年型ツアー・体験型観光コンテンツの開発

(成果と課題)

◎成果目標

成果目標	現状	目標	達成状況
体験型ツアー参加者数	年間100名	年間200名	年間180名
体験型ツアーの参加費	年間250,000円	年間600,000円	年間540,000円

目標の達成状況

- ・秋の体験型ツアー（農業体験ツアー＆酒米刈取りツアー）の募集・告知期間が予定よりも短かくなってしまったが、40人募集のバスに30人の参加があり、ツアーの参加費も60万円に対して54万円の達成となった。
- ・今回の経験を踏まえ、募集期間やPR方法等を見直すことで、今後は目標以上の達成が期待できる。

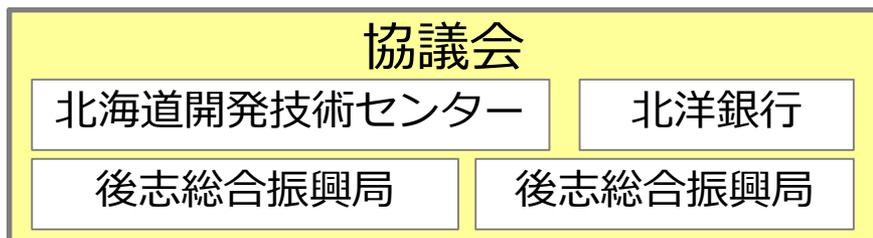
- ◎ツアー参加者数：
- ①農業体験ツアー 30名（不足10名）
 - ②酒米刈取りツアー 30名（不足10名）
 - ③六郷雪はねツアー 60名
 - ④琴和雪はねツアー 60名

地域特産品を活用した新商品開発・販売

(取組における具体的な支援内容)

◎構成主体・役割(中間支援の内容)

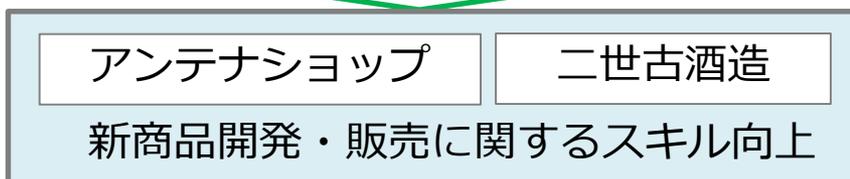
取組②アンテナショップの売り上げを伸ばすための新商品開発・販売支援



新商品開発・販売支援

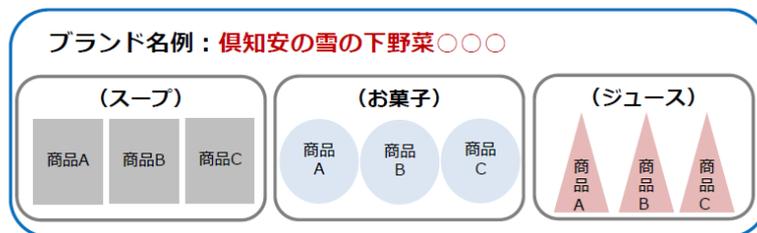
新商品に関する助言、協力等

- ・新商品のパッケージデザイン、販促用チラシ作成等の支援（北海道開発技術センター）
- ・新商品のコンセプト・味・販売対象・販売方法・価格帯に関するアドバイス（小笠原商店）
- ・事業計画・資金調達に関する助言（北洋銀行）
- ・テスト販売支援（後志総合振興局）

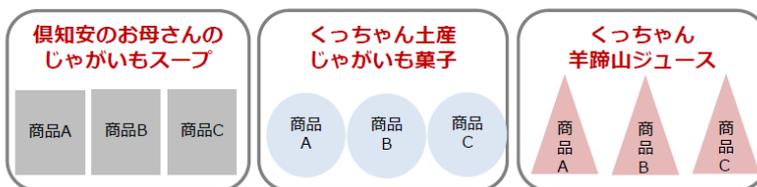


- ・新商品のブランド化を検討するにあたり、分類の考え方についてアドバイスを行った
- ⇒その結果、倶知安の雪の下野菜で作った「雪の下野菜のスープシリーズ」でブランディングすることとした

A 野菜利用お土産食品としてのブランディング



B カテゴリー別のブランディング



地域特産品を活用した新商品開発・販売

(取組における具体的な支援内容)

◎構成主体・役割(中間支援の内容)

取組③体験型ツアーや販売商品について道内外の観光客に対する情報発信支援

協議会

北海道開発技術センター

小笠原商店

後志総合振興局

情報発信支援

情報発信に関する助言、協力等

- ・情報発信ツールとしてのHP作成に関するアドバイス(北海道開発技術センター)
- ・HPを活用した広報・PR手法のアドバイス(小笠原商店)
- ・マスコミ・メディアへの広報・PR手法のアドバイス(後志総合振興局)

NPO法人WAO

二世古酒造

体験型ツアーの企画・開発

- ・本事業をPRするWebサイトの作成にあたり、俱知安に行きたくなるようなコンテンツを作成するようアドバイスを行った。
- ・具体的には、サイトの中で、新商品やツアーだけでなく、地域で頑張っているまちの人や取組の背景を紹介するようにした。



地域特産品を活用した新商品開発・販売

①雪の下じゃがいもの スープの開発・販売

<地域特産品のイメージの明確化>
・都市部でのマーケティング調査により、地域特産品のイメージが「じゃがいも」であることが判明
⇒「じゃがいも」を主体とした新商品を開発

<担い手の確保>
・秋のツアーで加者が掘った「じゃがいも」を藁で包んで雪の下に埋め、冬のツアーで参加者に掘り起こした「越冬じゃがいも」でスープを製造
⇒「スープ」の原料となる雪の下じゃがいもの製造に都市部からの担い手が参加

銀雪のめぐみ
スープシリーズ
第1弾

化学調味料
保存料・着色料
無添加

北海道倶知安産
じゃがいも
100%使用

NEW RELEASE
北海道倶知安産のポテトスープ
2016年2月20日より販売

雪の下育ちの くっちゃんポテトスープ

HOKKAIDO POTATO SOUP

倶知安町マスコットキャラクター
じゃが太くん

雪の下で貯蔵し、糖度が高くなった北海道倶知安産のじゃがいも「男爵」を100%原材料※としたポテトポタージュスープが新発売！
素材本来の味わいにこだわり、保存料・着色料・化学調味料等を一切使用せず、ていねいに作りました。倶知安の自然が育んだの恵みの味を、ぜひご賞味ください。※一部に小麦・乳・鶏肉含む

製品名：雪の下育ちのくっちゃんポテトスープ
価格：¥302(税込)
販売場所：マルシェゆきだるま 倶知安町字高砂91-21 ホーマック倶知安店内
お取り寄せご希望の方は、裏面の商品注文書に必要事項をご記入後、FAXもしくはE-mailでご注文ください。

「銀雪のめぐみ」は、雪かきボランティアから生まれた都市農村交流のプロジェクトです。ニセコ羊蹄山麓の地元野菜を使った新商品の開発や農や食に関わる体験型ツアーを企画し、観光客や交流人口を増やしていく地域づくり活動に取り組んでいます。
詳しくはWEBで「銀雪のめぐみ 検索」をクリック！

商品に関する
お問い合わせ先

NPO法人WAOニセコ羊蹄再発見の会
北海道虻田郡倶知安町北3条西2丁目北3条ビル TEL 0136-22-6100

地域特産品を活用した新商品開発・販売

(成果と課題)

◎各取組の成果・課題

- ・担い手自らが新商品開発の手法を学び、製品化
⇒雪野菜を使ったスープのシリーズ化、日本酒のタンクオーナーを募集

◎活動の社会的意義・社会的成果

- ・地域づくり活動の担い手の増加、地域への熱心なファンの獲得

◎地域ビジネスの達成状況・今後の見通し

- ・地域特産品である雪の下じゃがいものスープや、日本酒の新商品を開発
⇒継続的な収益増加の見込み、新商品の開発機運の高まり



地域特産品を活用した新商品開発・販売

(成果と課題)

◎成果目標

成果目標	現状	目標	達成状況
アンテナショップでの雪野菜の新商品の販売個数	0ヶ	200ヶ	2/20販売開始 5,000ヶ (販売予定)
酒造での新商品の販売本数	0本	200本	100本 (予約済)

成果目標	現状	目標	達成状況
アンテナショップの利用者数	年間4,000人	年間4,300人	年間5,000人 (確認中)
アンテナショップの売り上げ	年間1,400万円	年間1,500万円	年間2,000万円 (確認中)

目標の達成状況

37

- ・雪野菜の新商品（ポテトスープ）の販売を2/20に開始。
倶知安町のふるさと納税で1,000ヶ、小笠原商店のWebショップで200ヶ、北海道開発技術センターで500ヶ販売予定。
- ・日本酒の新商品については、4月上旬に商品が完成予定で、合計600本の販売を予定している。
- ・アンテナショップは、ホームックに移転し、売り場面積が3倍になったことにより、利用者数も売上も倍増している。

3. 各取組の概要

② 広報に関する取組

(担い手・中間支援体制に関する広報)

- ・ 取組のWebサイトを作成 ⇒ 活動を広く一般に広報・PR



銀雪のめぐみプロジェクトHPのURL : www.ginsetsu-megumi.jp

4. 中間支援における課題と対応

◎中間支援の特徴、苦勞している点、工夫している点

<苦勞している点>

- ・元々、除雪のボランティア活動からスタートしており、ボランティア活動から、地域のビジネスの活動へと切り替わることに生じる地域側の気持ちの変化へのケア

<工夫している点>

- ・担い手とのこまめな連絡・コミュニケーション

◎体制として連携する上での苦勞、留意している点

<苦勞している点>

- ・地域との距離（札幌～倶知安間）が遠いこと

<工夫している点>

- ・打合せと会議をこまめに行い、顔を合わせた密な情報共有、意見交換

◎体制として行っている広報の状況

<工夫している点>

- ・取組の専用WebサイトやSNSの開設
- ・旅行会社のWebサイトやチラシ等の広報媒体の活用

4. 中間支援における課題と対応

◎体制として連携する上での苦勞、留意している点

<留意している点>

- ・こまめに連絡・情報共有を行うこと
- ・それぞれの得意分野についてはそれぞれの団体に任せて、事務局だけでやろうとしない

◎体制として連携することにより達成できたこと、メリット、効果

<達成できたこと>

- ・商品開発や体験型ツアー造成等の地域づくり活動の活発化
- ・地域づくり活動の担い手の増加
- ・効果的な広報・PR手法の取得

<メリット、効果>

- ・地域が自ら稼ぐ仕組みを構築

◎金融機関が加わったことによるメリット

<メリット>

- ・地域づくり活動を長期的に継続するうえでの的確な資金計画・事業計画等のアドバイス（新商品開発に活用できるファンドクラウドディングの紹介）

5. 事業終了後の予定

◎活動費の確保

- ・ 日本酒のタンクオーナー制度からの売上のうち、10%を今後の取り組みの活動費として計上予定
- ・ 雪野菜のスープの売上の一部を今後の取り組みの活動費として計上予定

◎体制の活動の継続に向けた事業展開

- ・ 雪と農に関わる新たな体験型ツアーや新商品の開発
(雪野菜スイーツや酒粕スイーツの開発、田植えツアーなどの実施)
- ・ 地域づくり活動の担い手（生産者、お菓子組合、観光協会等）を増やすために、Webサイトを活用して、本活動を広報・PR
- ・ 雪かきボランティア活動をはじめとした地元中学生と連携した活動を企画する

5. 事業終了後の予定

◎地域における新たな担い手

- ・地域づくり活動の新たな担い手として、倶知安町内のお米農家さん、お菓子組合、観光協会が加わる予定である。
- ・現在、お菓子組合では、雪の下じゃがいもを使ったスイートポテトの商品化を準備している。

◎新たな担い手に対する支援の事業計画

一年間の活動を通じて形成された連携・協力体制のもと、ツーリズム商品や地場製品のPR・販売をしていくとともに、継続的に観光に関する勉強会等を実施することで地域内外の交流活動の拡大を図っていく予定である。

<平成28年度>

- ・新たな担い手を育成するための地域資源の発掘・調査のための勉強会
- ・さらなる地域ブランドを確立し、地域特産品の販売を促進
- ・本事業で作られた新商品を全道や東京方面で販売する中間支援活動を実施する。

<平成29年度>

- ・農作業体験メニューの造成、宿泊施設の検討、イベントを中心とした地域交流事業の立ち上げ等
- ・地域への移住者を増やすための婚活ツアーや移住体験ツアーの実施