

## 平成20年度 地方の元気再生事業 事業実施調書

(1) 取組名	「神楽」と「どぶろく」「荒廃耕地」など中山間地ならではの地域資源を活用し 北広島町に元気な世代(アクティブシニア)が集まる集客交流サービス事業の創出		
(2) 実施団体名	北広島コミュニティ・ツーリズム・エージェンツ協議会	(3) 対象地域	北広島町を中心とした中山間地域
(4) 代表団体名	代表 株式会社 ジール	(5) 推薦団体名	

(6) 実施した取組の内容	<b>取組①</b>	広島に隣接する立地を活かし、定住、二地域居住を視野に入れ、広島市内のアクティブシニアをターゲットとした集客交流ビジネスの実証実験等	
	<b>実施主体</b>	(主担当)株式会社 ジールを核に田原地区、都志見地区は北広島町(1-1)、八幡地区は苅尾山麓活性化協議会(1-2)が連携して実施。	
	<b>実施内容、実施結果</b>	当初提案により予定していた計画	実際の取組内容及びその結果
		<b>1-1.ウイークエンドファームプロジェクト</b> 内容:①北広島型クラインガルデンの事業可能性調査と定住の潜在意識調査及び見込み客の囲い込み ②計画地の調査および地主の意識調査 ③基本構想及び基本計画書の作成及び都市住民の需要調査 場所:北広島町内及び広島市内 対象:都市部に住むアクティブシニアとその三世代家族 目的:広島に隣接する立地を活かした定住、二地域居住を目的に、都市と山村の交流を切り口に、地域資源を活かした 集客交流ビジネスモデル構築のための実証実験  <b>1-2.葦北レッジ「里山セラピー」プロジェクト</b> 内容:①地域住民、関係者の合意の形成 ②基本計画書の作成及びプロト商品の開発ならびに実証実験 場所:北広島町 対象:上記1-1と同じ 目的:上記1-1と同じ	<b>1-1.ウイークエンドファームプロジェクト</b> 内容:①北広島町産業課による田原温泉を核としたウイークエンドファーム予定地計画図作成と住民説明会(9月25日32名参加)の開催 ②苅尾山麓活性化協議会に対する説明会(9月29日12名参加)および会員制ファーム参加地計画図の作成(10月30日) ③基本計画書作成(1月末) ④広島市民向け説明会を開催(1月28日)、参加者に定住、二地域居住に関する意識調査を実施 場所:①～③北広島町田原地区、都志見地区、八幡地区、④広島市 対象:都市部に住むアクティブシニアとその三世代家族 結果:①北広島町内の3地区の特性を活かした会員制ファームを商品化 ②説明会参加者に対するアンケートにより見込み客の確保と潜在的定住希望者を発掘  <b>1-2.葦北レッジ「里山セラピー」プロジェクト</b> 内容:①苅尾山麓活性化協議会による住民説明会の実施(9月25日) ②基本計画書の作成(1月末) ③冬のセラピープログラムを開発して参加者募集(1月12日～) ④2月14日～15日に冬季プログラムの実証実験にて、参加者に顧客満足度調査を実施。 場所:北広島町八幡地区 対象:上記1-1と同じ 結果:ツアー参加者30名へのアンケートにより、リピーター確保に向けた改善や潜在的ニーズを発掘及び会員制ファームの紹介(囲い込み)
<b>取組②</b>	広域地域からの観光客をターゲットとした集客交流ビジネスの実証実験等		
<b>実施主体</b>	NPO法人 広島神楽芸術研究所(2-1) 壬生交通株式会社を中心として(株)ジールと連携して実施(2-2)		
<b>実施内容、実施結果</b>	当初提案により予定していた計画	実際の取組内容及びその結果	
	<b>2-1.神楽殿プロジェクト</b> 内容:①市内に滞在する外国人観光客を集客するシステムの構築 ②劇場型飲食施設「神楽殿」の運営システムの実証実験 ③神楽やメニュー、立地を含めたプロトタイプ商品の開発と顧客満足度調査 場所:北広島町、広島市 対象:広島市内に滞在する海外からの観光客 目的:神楽等中山間地域の資源を活用し、海外からの観光客に対して北広島町ならではの食材などを提供することにより、地域の国際化と活性化を図る。  <b>2-2.インバウンド誘致(東アジア)と商品開発</b> 内容:①スキー体験、神楽交流、世界遺産を組み入れた商品開発 ②関係者の合意の形成とコース設定(現地調査)とTV商品等企画書の作成 ③日本対象手配コーディネーターへのツアー誘致調査(事業可能性調査) 場所:北広島、太田市、宮島、広島市など 目的:海外からの観光客の誘致により、地域の国際化及び活性化を図る。	<b>2-1.神楽殿プロジェクト</b> (※急激な円高により訪日(広島)観光客の減少により、当初の計画から変更を強いられた。) 内容:①広島市内在住の外国人(留学生、研修生)及び旅行者の集客システムの実証実験(12月5日) ②「神楽殿」の運営実証実験及び伝統芸能に対するニーズの把握による顧客満足要因の取得 場所:北広島町 対象:広島市内に滞在する研修生、留学生、及び観光客 結果:80名の外国人の参加者による5段階評価で全て4以上を獲得  <b>2-2.東アジアからの誘致プロジェクト</b> (※急激な円高による旅行環境の変化から「誘致」→「関心の喚起」へ戦略変更を強いられた。) 内容:①日本ツアーのコーディネーター(関西広域連携協議会顧問)へのプレゼン(大阪:9月18日) ②台湾旅行代理店へ「台湾資本での葦北スキー場再整備」の情報発信(10月10日～13日) ③韓国(政府観光局主催商談会)でのプレゼンテーション(神楽に対する関心の喚起)(12月3日) 場所:①大阪、②台湾、③ソウル 対象:台北及びソウルの日本向け旅行代理店、メディア関係者 結果:①台北の旅行代理店へのスキー商品の意識を醸成したとともに、1社からのオフア獲得 ②韓国業界メディア(交通・観光新聞)への掲載と教育テレビドキュメントのオフア獲得(計2社)	

<p><b>取組③</b></p> <p><b>実施主体</b></p>	<p>地産地消を具現化する北広島町エリア・フードシステムの創出(産業基盤整備の研究)</p> <p>北広島町、道の駅舞ロード出荷協議会</p> <p>当初提案により予定していた計画</p> <p><b>3.「地産地消」を具現化する『北広島町エリア・フード・システム』プロジェクト</b></p> <p>内容:①北広島町産の農林水産物の栽培・加工・提供と一貫した企画・管理システムを研究するエリアフードシステム基本計画書を作成し、システム構築を持続的な事業とする。</p> <p>②関係者の総意の形成を目的にシンポジウムを開催する。</p> <p>③一次産業では、直売所での販売を意識した農業を推進する。</p> <p>④二次産業では、農産加工特産品開発と名物メニューの開発を実施する。</p> <p>⑤三次産業では、直売所や飲食施設の「業態」の研究及び既存施設の改善。</p> <p>場所:北広島町</p> <p>対象:北広島町農業従事者、商工業者</p> <p>目的:北広島町内における町内産資源(食材)の活用率を上げることにより、地域内産業を活性化させる。</p>	<p>実際の取組内容及びその結果</p> <p><b>3.「地産地消」を具現化する『北広島町エリア・フード・システム』プロジェクト</b></p> <p>内容:①道の駅「舞ロード」出荷者対象のセミナーの開催(出荷者への作付け、加工に対する意識改革)</p> <p>12月8日第1回セミナー 講師:二階堂宗雄(広島県西部農業指導所)伊勢田博志出席者 35名</p> <p>1月16日第2回セミナー 講師:伊勢田博志(フードコーディネーター)出席者25名</p> <p>2月16日第3回セミナー 講師:茂手木 章(中華点心の鉄人)による加工品指導</p> <p>②マーケティング(セグメントされたターゲットへの販売)の実証実験</p> <p>11月5日より毎水曜日市内ホテルで朝市を開催。(35万円〜72万円/回の販売)</p> <p>③地域別の特産品開発プロジェクトの発足と「農商工連携事業」への展開</p> <p>・積雪期以外採取可能な八幡高原の「わらび」→東洋観光G真空調理による「山菜ご飯の素」</p> <p>・芸北地区の「りんご」→ドイツマイスター職人田頭シェフによる「アップルパイ」の商品化</p> <p>④北広島町エリア・フード・システム基本計画書の策定(2月20日)</p> <p>場所:①③④北広島町、②広島市</p> <p>対象:北広島町農業従事者、商工業者(食品加工、食品販売、飲食、宿泊)</p> <p>結果:①農家自身に直売、加工に対する意欲が醸成(積極的な事業展開への環境整備)</p> <p>②農商工連携事業への展開が可能なプロジェクトが創出</p>
<p>(7)実施体制</p>	<p>平成20年度の取組実施における体制・役割分担</p> <p>北広島コミュニティ・ツーリズム・エージェント協議会(下記7団体で構成)</p>	<p>取組の実施を踏まえた反省点</p> <p>・スケジュール管理・予算管理・品質管理とリスクマネジメントを管理するプロデューサー機能を事務局</p>
<p>(8)取組により得られた成果</p>	<p>○成果1→ 山村資源を活用した集客交流ビジネスモデルを構築することを目的に実証実験を実施する。また定住や二地域居住を促進する契機を創出する。</p> <p>平成19年</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>北広島町産業支援政策</li> <li>地域資源企業化研究会での検討</li> <li>直売所での町内生産比率60%</li> </ul> <p>H20(実際に得られた成果)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>取組1-1については、1月28日開催の説明会参加者に対し、関心度や意欲調査を実施する。また、新聞での告知や毎水曜日に開催する朝市の利用者の反応は、急転した社会情勢にもかかわらず、「田舎暮らし」への根強い関心を示している。</li> <li>取組1-2については、協議会参加者を中心に価値観を共有する兆しは見えるものの、閑散期である春～秋の集客プログラムが提示されていないため地元住民の盛り上がり欠け、全住民の合意形成にはいたっていないものの、2月14日～15日に開催する実証実験には強い関心を示している。この実証実験で、参加者から顧客満足度やニーズ調査を行うとともに課題を抽出する。</li> <li>取組2-1については、(6)に記したように、回答した外国人全員が5段階評価で4以上であり、非常に高い満足度を示したものと判断する。しかし、急激な円高による訪日旅行の環境変化から、ターゲットに「ズレ」が生じた分、差し引いて評価したい。この実証実験から、提供する里山メニューの開発とサービスの方法・演出、雪などの天候による遅れなどのリスク等運営における課題も抽出した。</li> <li>取組2-2については、急激な円高で年度内の集客事業は、難しいと判断し、「関心」を喚起する戦略に変更した結果、当初の数値目標とは変わるものの、韓国教育テレビ局からドキュメント制作のオファーを獲得した。また台湾資本による芸北スキー場の再生の情報を提供することで、来期商品に反映されるものと期待する。</li> </ul> <p>○成果2→ 北広島町内の農林水産物を地域内で加工・販売・消費する北広島型エリアフードシステム(六次産業)の基盤整備を展開する。</p> <p>H19</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>北広島町産業支援政策</li> <li>地域資源企業化研究会での検討</li> <li>直売所での町内生産比率60%</li> </ul> <p>H20(実際に得られた成果)</p> <p>直売所の出荷者を中心に11月5日から始めた広島市内での朝市より、アクティブシニアのニーズを実感できたことと、セミナーなどから地元産に対する意識は芽生えている。道の駅舞ロードに関して、地域産品比率70%は確保できる。一方、フードビジネス関係者全体への啓発や開発された特産品関係産業における採用条件整備等、北広島町内の「食」の生産・流通・消費に関する課題が抽出された。</p>	<p>H20(当初予定していた目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1-1. ターゲット属性100名に対する潜在意識調査</li> <li>1-2. 地域住民70%以上の総意形成とモニター10組からのウォンツの取得</li> <li>2-1. 実証実験において顧客満足度「良」以上が75%とウォンツの取得</li> <li>2-2. 現地代理店から5校以上の提案確約とテレビ企画のオファー獲得</li> </ul> <p>H20(当初予定していた目標)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>直売所での町内生産比率80%</li> <li>シンポジウムにおいて関係者70%以上の総意の獲得と基本計画書の作成</li> <li>NPO北広島コミュニティ・ツーリズム・エージェントの設立による基盤整備</li> </ul>
<p>(9)今年度の取組成果や活動を踏まえた反省点、改善点</p>	<p>【成果】 事業を持続的に推進させることを可能とする環境(行政関連部署、商工業者、農業従事者を始めとした地域住民との連携)が整備されたことと事業を推進する核となるNPO中山間地域まちづくり研究所について、平成21年1月29日に広島県の認証を受け、設立できることが、最大の成果である。</p> <p>【反省及び改善点】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>各事業における実質的な業務を行う人件費を、協議会参加者の意思により計上しなかったため、急激なビジネス環境の変化により、各企業の人員を投入できなく、一部の特定の者に業務が集中するという業務量の偏りなどが発生した感がある。次年度は、設立したNPO中山間地域まちづくり研究所の実務者を配置・育成し、目標に向け大きく展開したい。</li> <li>「神楽殿」の実証実験において、訪日旅行環境の急転から対象が広島市に滞在する観光客から留学生、研修生などにシフトせざるをえなかった。実際の事業においては、円高などの環境の変化に対するリスクヘッジを考慮しなければならない。滞在する日本人観光客も視野に入れ、再検討が必要であろう。</li> <li>運営上の課題としては、北広島ならではの山里メニューの開発とサービスの方法・演出を挙げられる。また悪天候・事故等による交通の遅れなどのリスクに対する対応も研究しなければならない。</li> <li>急激な円高により、東アジアからの集客という実証実験が難しい状況となり、伝統芸能である「神楽」への関心の喚起や台湾資本による芸北スキー場の再生に対する関心の喚起を促す戦略に変更せざるを得なかったが、今後も持続的かつ実質的な「誘致」活動を行わなければならない。</li> <li>ウィークエンドファームの日常における育成管理が基本計画書(シミュレーション)において抽出されたたほか、管理業務の事業性の検討も必要である。</li> <li>里山セラピープログラムのメンタルヘルスケアとの整合性が要求されることから、メンタルヘルスケア専門家と連携する必要がある。</li> <li>北広島町内全体のエリア・フードシステムの確立が必要であることから、フードビジネス関係者全体への啓発と、開発された特産品、メニューなど、関係産業において採用の条件整備が急がれる。</li> </ul>	

	当初提案に予定していた平成21年度以降の展開	今年度の取組状況を踏まえた平成21年度以降の活動の見込みと活用を希望する支援制度
(10)平成21年度以降の活動の見込み	<p>・設立したNPO法人北広島コミュニティ・ツーリズム・エージェンツにて、平成20年度に実施した5つのチームから提出された事業計画を具現化すべき事業展開に着手・展開する。</p>	<p>①NPO中山間地域まちづくり研究所設立による事業の展開【平成21年2月～】  <b>実施主体</b>:NPO中山間地域まちづくり研究所(以下②～⑤も同様)          ・協会の総意で申請し、町の各部署からの支援も確約された計画を具現化する言わば「小さな公」として、地域住民の期待する成果を早急に実現するための専任スタッフをNPO職員として確保し、将来において当地域をはじめ中山間地域のリーダーとして成長させるため支援を行う。          ・専任スタッフの業務としては、東アジアからの交流客誘致業務、ウィークエンドファーム及び里山セラピービレッジ事務局業務、特産品開発事務局業務、コンサルティングスタッフのマネージング業務等を予定している。  <b>専任スタッフの雇用【活用を希望する制度:新規雇用に対し厚生労働省のふるさと雇用再生特別交付金を希望】</b>          専任スタッフのスキルアップの実施(企画力・プロデュース力・コミュニケーション能力・リーダーシップ&amp;コーチングスキル)  <b>【活用を希望する制度:地方の元気再生事業の継続支援を希望(想定金額200万円)】</b></p>
	<p>1-1.ウィークエンド・ファームTeam          事業モデル推進事業して1箇所(公共温泉施設—荒廃耕作地域)で事業展開を行う。          ・運営上の課題の抽出と改善策の施行          ・顧客満足度調査による提供商品の質的な改善          ・地域への貢献、事業性が確認された後、町内他地域へ展開する。</p>	<p>②道の駅「舞いロード」における「神楽殿＝地域食材活用飲食施設」実現に向けた実施計画書及び基本設計の作成          【平成21年6月～平成22年3月】          ・神楽殿の運営の仕組みをまとめ、開業後は運営マニュアルとして活用。地域食材の活用においては、この事業で実施する「エリア・フードシステム」や「ウィークエンドファーム」プロジェクトと有機的に結び付ける。  <b>【活用を希望する制度:地方の元気再生事業の継続支援を希望(想定金額300万円)】</b></p>
	<p>1-2.スキービレッジTeam          ・平成22年度の開村を目指して、平成21年度は基盤整備を行う。          ・ビレッジ(村)のプレステージとして、意欲的な民宿で試験的営業を実施する。          ・顧客満足度調査による提供商品の質的な改善</p> <p>2-1.神楽殿Team          ・平成22年度「神楽殿」建設に向け、支援事業(古民家改装事業等)調査と応募を行うとともに、平成21年度は賞貸会場を使用し、ケータリングにて特定日に試験的営業を行う。          ・顧客満足度調査による提供商品の質的な改善  <small>・熱帯的な集客手段の開発</small></p>	<p>③ウィークエンドファーム及び里山セラピービレッジの運営【平成21年5月～】          ・定住促進、二地域居住推進及び計画地域の高齢者の「生きがい」「意欲の復活」を目的として(初年度会員50名及びセラピービレッジにおける集客500名目標)に展開する。          ・展開にあたり、地域住民および新規に採用したスタッフのホスピタリティマインドおよびインストラクタースキルの研修を実施する。また、里山セラピービレッジにおけるセラピープログラムは、広島大学などのメンタルヘルスケア部門と提携することにより、信頼度の高いプログラムとする。          ・運営スタッフの確保とスキル取得の研修(OJT研修) ※研修に対する支援を希望          ・運営に関するルーチン(日常業務:農地管理、育成等農作業等)及び大学など専門機関との連携によるプログラム開発          ・会員に対するコミュニケーション業務及び事務局業務  <b>【活用を希望する制度:地方の元気再生事業の継続支援を希望(想定金額300万円)】</b></p>
	<p>2-2.インバウンドTeam          ・平成20年度の調査結果より、事業可能との評価が得られれば、平成22年の誘致実現に向け、現地で代理店説明会を開催する。          ・国内添乗中のキーマンに積極的にコンタクトする。          ・可能性調査で「不可」との結論がでた場合は即刻中止とする。</p>	<p>④エリア・ツーリズム・エージェンツ業務の展開【平成21年5月～】          ・台湾資本により再整備される芸北スキー場への東アジアからのスキー客、地域の中学生などとの神楽交流による教育旅行の誘致など、地域に「交流客を呼び込み、地域資源を提供する」仕組みづくりとその実践を行う。(21年度1,000名を目標)          ・プログラム開発など地域との連携、企画書作成・誘致活動・手配業務・添乗業務・精算及び回収業務  <small>※エリア・ツーリズム・エージェンツ業務における地域との連携機能(コミュニティ機能)に対する支援を希望</small>  <b>【活用を希望する制度:地方の元気再生事業の継続支援を希望(想定金額200万円)】</b></p>
	<p>3.エリア・フードシステムプロジェクト          ・上記交流客に対する、フードサプライシステム(食の提供)を構築する。          ・また、道の駅など既存施設における町内産産物の「売れる仕組みづくり」を実践する。          ・名物メニュー、特産品は開発事業を継続する。</p>	<p>⑤北広島エリア・フードシステムの構築【平成21年5月～平成22年3月】          ・広島市内の朝市において取得しつつある都市に住むアクティブシニアのニーズに対応した北広島町ならではの特産品の開発を行うとともに、町内産の地域産物の消費拡大を可能とするシステムを構築する。          (主要施設での地域食材率 60%目標)          ・特産品開発において、現在進めている北広島産のりんごと広島市内で営業するドイツマイスターの称号を持つ、田頭シェフとの共同開発のように、ノウハウ・実績のある商工業者との取り組み率先する。          ・10種の特産品開発(神楽殿で提供する山里メニューを含む) ※この業務に関する支援を希望する。          ・関係する地域住民の意識改革及びスキル向上に対するセミナーの開催 ※この業務に関する支援を希望する。          ・加工所建設に向けた基本計画書の作成 ※この業務に関する支援を希望する。  <b>【活用を希望する制度:地方の元気再生事業の継続支援を希望(想定金額200万円)】</b></p>

◆主な実施取組の内容◆

**取組①: 広島市内のアクティブシニアをターゲットとした  
集客交流ビジネスの実証実験等**

**1-1.ウイークエンドファームプロジェクト**

**内容:** 地域住民・地主との合意形成により、田原・都志見・芸北八幡地区の3箇所で開催制ファームを実施。

1月28日に広島市で説明会を開催。

**結果:** 潜在意識調査による見込客の確保と潜在的定住希望者を発掘。

**1-2.芸北ビレッジ「里山セラピー」プロジェクト**

**内容:** 2月14・15日に芸北八幡地区で「雪原セラピーと田舎料理 in 八幡高原」として30名を対象に開催。

**結果:** 顧客満足度調査により、リピーターの確保のための改善、潜在的ニーズを発掘。

平成21年1月12日中国新聞告知広告



説明会チラシ



**取組②: 広域地域からの観光客をターゲットとした  
集客交流ビジネスの実証実験等**

**2-1.神楽殿プロジェクト**

**内容:** 外国の方(広島市内宿泊・在住)を対象に12月5日に田原地区で神楽ディナーショーを開催。

**結果:** 参加者80名のアンケート結果では全員が5段階評価で4以上であったことから、今後の展開に大きく期待がもて、事業展開を加速。

**2-2.東アジアからのスキー体験(教育旅行等)誘致プロジェクト**

**内容:** 10月14日台湾、12月3日韓国でのプレゼン、商品開発ニーズ調査の実施。

**結果:** 台湾資本により再整備される町内のスキー場を台北の旅行代理店にいち早くプレゼン、1社からオファ獲得。韓国EBSの神楽ドキュメント制作が決定。

神楽ディナーショーの様子(12/5)



台北でのプレゼンの様子(10/14)



**取組③: 北広島町エリア・フードシステムの創出  
(産業基盤創出)研究**

**内容:** 道の駅舞いロードの出荷者を中心にセミナーを3回開催。最終回は、新しい特産品開発のための試作品の検証を実施。

**結果:** 広島市内ホテル(スポーツジム)での朝市では、1回の

販売額50万円平均を実現(毎週水曜日)。都市部のアクティブシニアのニーズ把握とウイークエンドファームの潜在顧客を開拓。出荷者の加工への意識の醸成により、特産品開発へ

出荷者セミナーの様子(12/8)・(1/19)



広島市内ホテルでの朝市風景



◆取組実施による成果・今後の展開◆

- ・平成20年度は、5つの項目を掲げ実証実験等に取り組み、それぞれの課題と方向性を検証。これにより、それぞれを有機的に結びつけ新たな町おこし事業の方向性が見いだせつつある。
- ・平成21年度以降は、協議会の組織をより強固なものにするため、地元商工業者・NPO・行政・商工会などを中心に平成21年1月29日に認証を受けたNPO法人中山間地域まちづくり研究所を核とし、計画を具現化する言わば「小さな公」として、NPOスタッフを当地域をはじめ中山間地域のリーダーとして育成するとともに、①道の駅舞いロードにおける「神楽殿＝地域食材活用飲食施設」実現に向けた取り組み、②ウイークエンドファーム及び里山セラピービレッジの運営、③エリア・ツーリズム・エージェンツ業務の展開、④北広島エリア・フードシステムの構築に取り組む。