

小諸の活性化に向けて

1 5EG1 0 9 9

中村 飛翔

なぜ小諸市は歴史のある懐古園などの文化財があるのにもかかわらず観光客がすくないのか。これを疑問に思っている人は多くいるだろう。私もそう思っているひとりだ。しかし、隣に隣接している軽井沢町は年々観光客が増加している。では、どのような事をすれば小諸市は活性化し、観光客が増えていくのだろうか。そして、日本でも有名な観光地になるのか。

私が考えてみたことという、小諸市が観光客が少ない原因は、3つあげられる。

初めは、小諸市の住んでいる人々の年齢が高齢化しているということ。若者離れが増え小諸市を宣伝する人材が非常に少ないということだ。なぜ、若者の人材が必要かというと、多くの若者は SNS などを通してたくさんの人々とコミュニケーションをとることができる。それを活用することで小諸市をより一層 PR することができる。それができないということが小諸市の大きな悩みの種になっているだろう。

2つめは、海外の人に対しての英語の表記が少ないということだ。私が訪れた光岳寺や懐古園といった観光地には海外の人たちに対する英語の表記で示されている説明などはほとんどなかった。東京にある観光地などには必ずと言っていいほど英語の表記で説明が示されている。そのため、海外の人々もその建物がどんなものか理解することができる。だから、私は観光地と言える場所には必ず英語での説明は必須だと考える。そうすれば、海外の観光客も増えていくだろう。

最後は、周りの地域が発展しているというこだ。軽井沢町の 2012 年の観光客の総数は 8472 万人と毎年、観光客の総数は年々右肩上がりです昇している。それに比べて小諸市は右肩下がりです観光客が減少している。今回の研修旅行では両方の場所を訪れたが、小諸市

と軽井沢町は全く違う場所だと感じた。1日目の小諸散策では私たちぐらいしか観光客がいなかったのではないと思うぐらい人が少なかった。それに比べて軽井沢町には私たちのほかにも家族連れだったり多くの観光客がいたという印象を受けた。私は、多くの観光客は小諸市から軽井沢町に流出してると思った。それをすぐに改善しなければならないと考える。

小諸市は観光客が減少している。しかし、小諸市にはたくさんのよいところが存在している。歴史的なものをしっかりと残しながら観光客にPRしているところだったり、茶色い自動販売機を残して風情を残しているなどたくさんのいいところがある。そして、本論で述べた問題点を解決していけば小諸市はより一層いい町に発展していくだろう。

基礎演習レポート

小諸の活性化に向けて

齊藤茜 15EG1058

今回、私は小諸市を訪れ産業の面からこの市の現状とこれからの小諸市について考えた。はじめにイチゴ農家を訪れ現地の農家の方からお話を聞くことができた。その農家は計画生産を推し進めており、イチゴ狩りなどのイベントも行っている。イベントのPR方法は主にインターネットを通じて行っており、費用があまりかからないため経費の削減にもなっているという。しかし、その農家には年中と言っていいほど災害のリスクに晒されており私たちがお伺いした当初も災害により倒壊したハウスをいくつか見た。そして、ハウスを建設するのには約2億円がかかるという。

また、そのイチゴ農家のすぐ側にはあぐりの湯こもろという小諸農村資源活用交流施設がある。平日は高齢者の方の利用が多く見受けられるが、休日になると若者や家族連れも訪れ利用者は年間20万人に上るという。この施設の名物はサウナから一望できる山々の風景と、地元の白土馬鈴薯を使用した料理である。しかし、以前は画期的な施設であった高齢者のための福祉風呂が近郊の施設が発達したことにより廃止されることや、交通の便が悪いという声が高齢者の方から寄せられているという。

そこで私は小諸市の活性化のためにイチゴ狩りと温泉、そしてこれらの施設から比較的近郊に位置するブドウ園を合わせて訪問するツアーを企画することを提案する。このツアーにより参加者の方に小諸市の魅力を知ってもらうことができればリピートや口コミでイチゴ狩りの季節以外にも小諸市を多くの人が訪れるきっかけになると思う。

ブドウ園ではワインの工程を知ることはもちろんとして、ブドウジュースの試飲もできるなど家族連れの子どもの代も楽しめる内容があるように見受けた。また、ツアーの移動手段をバスにすることにより高齢者の身体的な負担も軽減できると考える。

PR方法はイチゴ農家の方が利用しているとおっしゃっていたインターネットを利用する方法や、今急速に利用者が増加しているSNSを利用することでビラを配布するのなどに比べて比較的低予算で若者の目にも触れる伝播性の高い宣伝が可能になると思う。

また、小諸市の近くには観光業で近年知名度を上げている軽井沢市がありその市とタッグを組んだ企画をするのも両市にとって有効であると考えます。成功している市を

ライバルとして見るのではなく、協力して小諸市の知名度を上昇させていくことも可能なのではないか。

そして、活性化という観点で物事を考えるとどうしても若者を呼び込み、活気を戻すという方向に行きがちであるが、比較的金銭を小諸市に落としてゆく高齢者の方や、リタイア後の大人の方をターゲットにしたプレミアム感のある企画を打ち出すのも戦略の一つだと考える。

これから小諸市が活性化していくためには現代のネット技術をより多く活用し、多角的に物事を見ていくことが重要になると私は考える。