

(記載例 1：実証実験プロジェクト)

1. 提案タイトルと対象テーマ

提案タイトル：秋だけ走る「摩周・屈斜路ナイトエコツアー」実証実験プロジェクト

対象テーマ：季節格差の解消、地域格差の解消

対象地域：弟子屈町、川湯温泉、摩周湖第一展望台、屈斜路湖周辺

想定時期：10 月中旬～11 月中旬

2. 企画提案の内容

本提案は、観光需要が落ち込む 10 月中旬から 11 月中旬に、弟子屈町内の宿泊者を対象として、星空観察、早朝散策、周辺施設回遊を組み合わせた 1 泊 2 日の小規模ツアーを試行する実証実験である。秋の端境期に、夜間・早朝の自然体験と温泉街での消費を結び付けることで、実際に宿泊者の参加需要があるのかを検証する。

参加者には、ツアーの見どころ、周辺施設 MAP、協力店舗の情報を掲載した A6 判の小冊子と、町内で利用できる 1,000 円分の地域クーポンを配布する。小冊子とクーポンを組み合わせることで、ツアー参加後の飲食、買い物、立寄りを促し、埋もれた観光資源や周辺店舗への関心が実際の回遊行動につながるかを確認する。

発案者は、天文分野を専門とする博士学生と、自然環境分野を専門とする博士学生の 2 名によるチームである。ツアーでは、それぞれの専門性を活かし、研究者ならではのオリジナリティあふれるガイドを行う。実証期間中は SNS で星空、朝霧、温泉街、協力店舗、地域クーポン利用先等を発信し、どの要素に反応が集まるかを分析する。閲覧数、保存数、反応数、参加者アンケートをもとに、どの観光資源が魅力として受け止められるのか、まだ十分に知られていない観光資源を可視化できるのかを検証し、継続実施や商品化の判断材料とする。

3. 実現に向けて確認・解決が必要な事項

- ・雨天・運転時の代替プランの準備
- ・協力店舗・宿泊施設・移動手段・継続実施時のガイド人材の確保
- ・需要検証に必要なデータ取得方法の整理

4. 提案実施後に期待される効果・広がり

本実証実験により、秋の端境期に観光客が何に魅力を感じるのか、どの発信媒体や訴求内容が参加意欲につながるのか、ツアーに商品化の可能性があるのかを把握する。あわせて、星空・朝霧・温泉街・周辺施設・協力店舗など、これまで十分に注目されてこなかった観光資源への関心や回遊行動を可視化する。

検証は、参加者の体験評価、申込のきっかけ、SNS 反応、クーポン利用先、立寄り状況、満足度をもとに行い、秋季観光の新たな魅力・効果的な広報方法・周辺施設への波及効果を整理して、継続実施や他地域への展開を検討する基礎資料とする。

5. 補足資料

■ ターゲット層

- 札幌圏・首都圏から道東を訪れる 20～40 代の個人旅行者
- 写真撮影・自然観察・温泉を目的とする旅行者
- 道東リピーター

■ 弟子屈町の観光入込客数の推移（2025 年）

月	入込客数	傾向
8 月	約 7.8 万人	夏季ピーク
9 月	約 5.9 万人	紅葉期前
10 月	約 4.5 万人	紅葉期後に減少（実証対象期間）
11 月	約 2.0 万人	冬季観光前で底（実証対象期間）

紅葉期後から冬季観光前にかけて需要が落ち込み、10 月 15 日～11 月 15 日の来訪者は約 3 万～3.5 万人と見込まれる。

■ 実証規模

項目	内容
対象期間	2026 年 10 月 15 日～11 月 15 日
対象者	川湯温泉周辺に宿泊する個人旅行者
連携	川湯温泉の宿泊施設 3 軒
参加目標	1 回 12 名 × 全 6 回 = 計 72 名
規模感	想定来訪者の約 0.2%。実証事業として現実的な規模。

出典：弟子屈町公式ホームページ「観光データ」

(https://www.town.teshikaga.hokkaido.jp/kanko_bunka_sports/kankojoho/kankodata.htm) /

北海道庁「観光統計ポータルサイト」 (<https://www.pref.hokkaido.lg.jp/kz/kkd/irikomi.html>)

■ ツアーモデルプラン（1 泊 2 日）

時間	行程	内容・ねらい
1 日目 18:30	川湯温泉街の宿泊施設で受付	参加者確認、小冊子・地域クーポン配布、安全説明
1 日目 19:00	川湯温泉街を出発	登録事業者の車両で移動。夜間移動の安全管理を徹底
1 日目 20:00～21:00	摩周湖第一展望台周辺で星空観察	天文分野の学生が星空・惑星・夜空の見どころを解説

1 日目 21:30	川湯温泉街に帰着	翌日の早朝散策についてリマインド
2 日目 6:30～8:00	屈斜路湖畔で早朝散策	自然環境分野の学生が朝霧、湖沼環境、火山地形、野鳥等を解説。散策後は宿泊先へ戻る
2 日目 8:30～	朝食後は町内をフリーで回遊	小冊子と地域クーポンを活用し、温泉街・周辺施設・協力店舗を自由に巡る

■ 概算費用・収入計画（初年度実証）

区分	内訳	金額
収入	参加費：9,800 円×72 名	705,600 円
収入	協賛金または車両・印刷・宿泊等の現物支援	約 26,400 円相当
収入合計	参加費＋協賛・現物支援	732,000 円
支出	ガイド謝金：2 名×6 回×10,000 円	120,000 円
支出	発案者旅費・宿泊費	180,000 円
支出	現地交通費：貸切車両等 6 回分	240,000 円
支出	地域クーポン：1,000 円×72 名	72,000 円
支出	小冊子制作・印刷、保険料、備品、予備費	120,000 円
支出合計	初年度実証に必要な概算費用	732,000 円

本実証実験では、効果検証にあたり以下を当面の目安とする。初年度の実証結果を踏まえ、次年度以降に目標水準を見直す。

■ 効果検証で用いる目安指標（初年度実証）

区分	指標	目安水準
参加状況	参加者数（全 6 回累計）	72 名（1 回 12 名×6 回）
参加者評価	参加者満足度（5 段階評価）	4.3 以上
地域内消費	地域クーポン利用率	80%以上
地域内消費	参加者 1 人あたり追加消費額	1,500 円以上
周辺施設への波及	小冊子掲載店舗・周辺施設への立寄り率	60%以上
情報発信	SNS 投稿の閲覧数・保存数・反応数	投稿ごとに集計し、反応の高いテーマを抽出
参考	直接的な地域内消費額 （クーポン＋追加消費）	約 18 万円 （クーポン 7.2 万円＋追加消費 10.8 万円）
次年度展望	実施回数・参加者規模	20 回・240 名規模への拡大を想定