
千曲市戸倉上山田地区 河川利活用 企画提案書

～ スポーツ・温泉・地域をつなぐ「関係人口」創出プロジェクト～

(有)ONSPO

代表 林 孝彦

現状と課題

- 1. 戸倉上山田地区のポテンシャル
 - 豊富な地域資源: 戸倉上山田温泉を核に、野球場、サッカー場、テニスコート、マレットゴルフ場など、多様なスポーツ施設が集中。
 - 資源間の高い親和性: スポーツ後の温泉利用、宿泊という一連の流れを構築する潜在力がある。
 - 2. 解決すべき課題
 - 資源連携の弱さ: 温泉とスポーツ施設が近接しているにもかかわらず、有機的な連携が不十分。
 - 交流人口の減少: 温泉宿泊者数が漸減傾向にあり、関係人口・定住人口の増加が急務。
 - インフラの遊休化: 大規模イベント時以外、駐車場や河川敷が十分に活用されていない。
 - 新しい顧客層の獲得: 従来の観光客に加え、若者や外国人など新たな層へのアプローチが必要。
-

プロジェクトの目的

- 「つながる」コミュニティスポーツパークの創出
 - **温泉×スポーツの有機的連携**: 地域の魅力を最大限に引き出し、交流人口（関係人口）を拡大。
 - **多機能な拠点づくり**: 既存インフラ（河川敷、駐車場）を多目的に活用し、継続的な賑わいと収益を生み出す。
 - **企業・学生との連携**: 地域外の多様なステークホルダーを巻き込み、持続可能な地域活性化モデルを構築する。
-

提案施策の全体像

- 地域資源を最大限に活かす3つの施策
- 施策の柱 具体的な取り組み
- 1. 体験型コンテンツの創出 「泳げる千曲川」プロジェクト / リバーアクティビティ / e-Bikeレンタル
- 2. 駐車場の多目的活用 週末マルシェ / キッチンカー拠点 / RVパーク
- 3. 新規関係人口の獲得 ANAイノ旅（企業研修） / スポーツ×企業研修プログラム

①ANAイノ旅 <https://www.anahd.co.jp/group/pr/202310/20231010.html>

②スポーツ×企業研修プログラム（参考） <https://www.sportsone.co.jp/teamone.html>

施策詳細（1）体験型コンテンツの創出

- ～遊び、学び、健康を千曲川で～
 - 「泳げる千曲川」プロジェクト
 - 概要: 高温化する夏場の合宿に対応するため、河川の一部を流れの緩やかな「リバープール」として整備。
 - ターゲット: 地域の子供たち、スポーツ合宿団体、ファミリー層。
 - リバーアクティビティゾーン
 - 概要: SUPやカヌーなどの体験プログラムを企画。
 - ターゲット: アウトドア愛好家、若年層。
 - e-Bikeレンタルステーション
 - 概要: 駐車場を拠点に、周辺観光地を巡るe-Bikeの貸し出しサービス。
 - ターゲット: サイクリング初心者、観光客。
-

施策詳細（2）駐車場の多目的活用

- ～ 不使用时を収益機会に変えるインフラ転換 ～
 - 週末マルシェ / フリーマーケット
 - 概要: 地域の農産物や手作り品を販売する市場を定期開催。
 - 収益モデル: 出店料を徴収。
 - キッチンカー・フードトラックの誘致
 - 概要: 日替わりで多様なグルメを提供し、ランチ需要や休憩需要を創出。
 - 収益モデル: 出店料、売上に応じた手数料を徴収。
 - RVパーク・車中泊スポット
 - 概要: キャンピングカー専用の駐車スペースを整備。電源・給排水設備も完備。
 - 収益モデル: 利用料（駐車料＋サービス料）を徴収。温泉とのセットプランも提供。
-

施策詳細（3）新規関係人口の獲得

- ・ ～外部パートナーとの連携によるイノベーション創出～
 - ・ ANAイノ旅（企業研修プログラム）
 - ・ 概要: ANAグループの若手社員や学生が、戸倉上山田をフィールドに地域課題解決プロジェクトを実施。
 - ・ 期待効果: 企業・学生の継続的な訪問、地域への新しい視点の導入。
 - ・ 連携先候補: ANAイノベーション・デザイン社、千葉工業大学（長尾先生）。
 - ・ スポーツ×企業研修プログラム
 - ・ 概要: バレーボールなどのチームスポーツのエッセンスを活用したチームビルディング、リーダーシップ研修を企画・誘致。
 - ・ 期待効果: 新しい企業研修の市場開拓、スポーツ施設利用の閑散期対策。
 - ・ 連携先候補: 企業の人材育成部門、筑波大学、早稲田大学などの専門家。
-

事業体制と収益モデル

- 民間事業者との協業体制
 - 事業主体: 千曲市（計画策定・インフラ整備）、観光関連団体、商工団体。
 - 民間事業者の役割: 各サービスの専門的な運営。
 - レンタルサービス: 地域のスポーツ店、自転車店。
 - マルシェ: 企画・運営会社、NPO法人。
 - RVパーク: RVパーク運営会社。
 - 収益モデル:
 - 直接収益: 各サービスからの利用料・出店料。
 - 間接収益: 交流人口増加による宿泊・飲食・交通消費の拡大。
 - 企画・イベントパートナーの拡大
-

目標値と今後の展望

- 持続的な成長を目指す
 - 目標値:
 - 温泉利用者数: 76万人 → 97万人
 - 施設利用者数: 年間 3,000人
 - イベント実施回数: 左右岸各 年間6回
 - 今後の展望:
 - 国体開催に向けた体制整備。
 - 温泉を活用したリハビリビジネスなど、新たな事業領域の開拓。
 - 関係人口拡大のための条例・ルールの整備。
 - 「源泉新会社」設立など、民間主導の事業推進体制の強化。
-

The logo for ONSPPO features a dark blue circle on the left containing a smaller white circle with an orange dot in the center. To the right of this icon, the letters "ONSPPO" are written in a bold, dark blue, sans-serif font.

ONSPPO

<https://onspo.co.jp>

ご質問・ご意見をお待ちしております。
