



灯台×地域資源「ミッション型灯台キャンプ」構想事業

実施団体名：さど探究プロジェクト

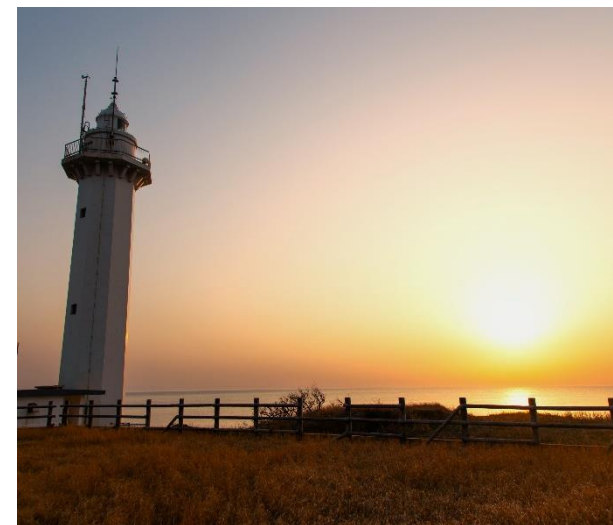
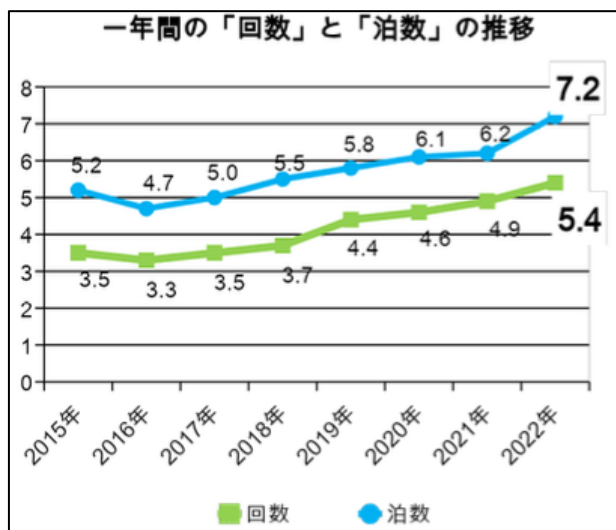
対象灯台：沢崎鼻灯台（新潟県佐渡市）

企画概要

集落や行政と連携し、「灯台という特別な場所でキャンプをしながら、地域のお手伝いをする」という「ミッション型灯台キャンプ」を行う。

灯台が人と人を結ぶ結節点として地域と都会の縁をつなぎ、地域資源を楽しむ体験を掛け合わせた「ミッション型灯台キャンプ」を企画・運営することで、灯台のふもとで継続的に集落との接点を維持し、関係人口を創出する。

参考情報



キャンプ人口の増加

1年間の平均泊数7.2泊、平均回数5.4回と過去最高の数値となっている。
また、キャンプ人口は増え続けているが、アウトドアのターゲットやシーンは細分化し、キャンプ先でのシーン提案が重要となっている。

沢崎まつり

毎年9月に行われ、「集落内を巨大獅子が練り歩き、最終的に海に落ちる」という歴史ある祭り。海とともに歩んできた集落の伝統文化として大切にされている。

沢崎鼻灯台

佐渡島で一番背が高い灯台。直江津・小木航路へと向かう船が第一目標として視認する重要な灯台。夕暮れの景色の景色は佐渡一とも言われる。



集落の外部から見た魅力をカタチにできる。

「灯台という特別な場所にキャンプする」×「地域のお手伝い」という「ミッション型灯台キャンプ」は、集落住民では気付くことのできない集落が持つ価値と、地域の担い手不足というニーズを満たし、都会の人には、地域との縁を生み出す観光コンテンツになる可能性があると考えた。



22年度の調査・実証実験を通して、集落住民との関係値を構築し、行政各所・DMO・地元企業などをつなぐネットワークを構築できている。



達成目標

「ミッション型灯台キャンプ」が集落の恒例行事となり、2025年以降、集落・行政が主体となって取組みを継続できる体制を確立し、収益面の仕組化を図る。2023年度は、そのための基盤整備とプログラム開発を主体に収支計画を組み立てる。

企画運営パートナー

1

沢崎集落

沢崎鼻灯台をはじめ、「沢崎まつり」や「たらい舟漁」などの観光資源を有する。近年、少子高齢化等の影響で集落の担い手不足が課題となっている。

（地域活性化、関係人口の増加）

2

佐渡市、地域おこし協力隊

集落住民と関係を構築し、集落の活動支援を行っている。

（過疎化・高齢化が進む沢崎集落の活性化、
他地域へと横展開できるモデルケースの獲得）

3

新潟海上保安部

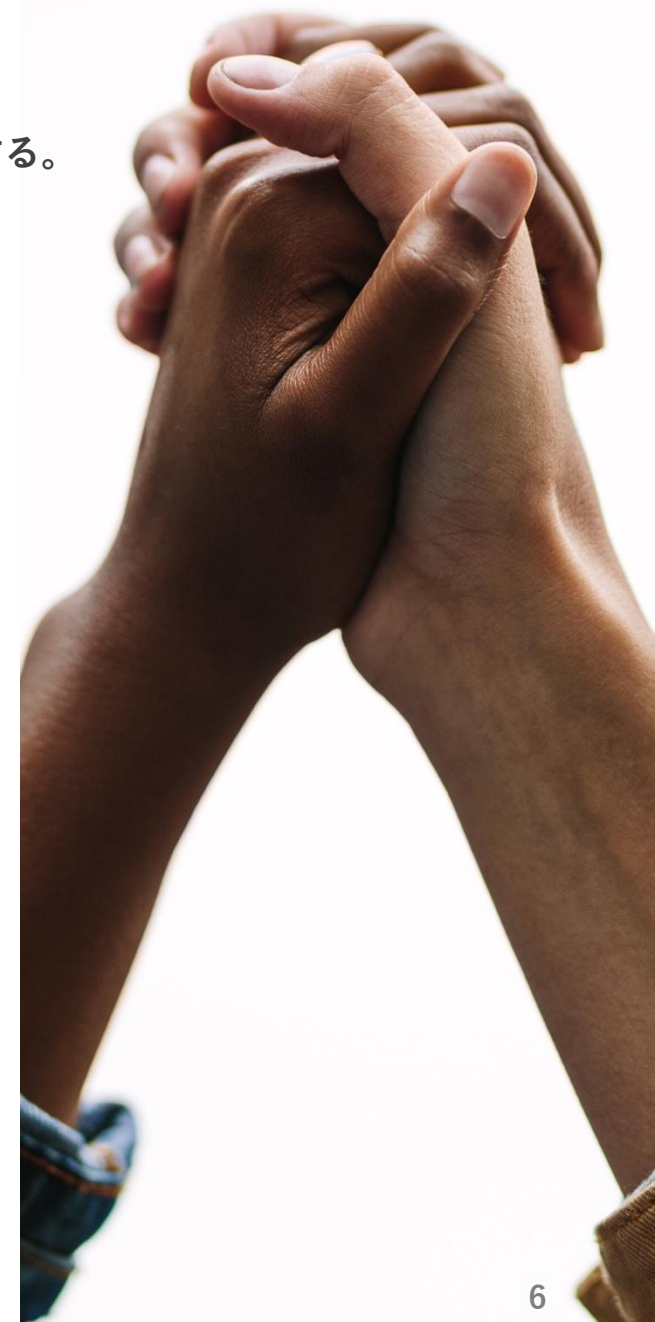
佐渡島内の灯台を保全管理を行っている。

（灯台の活用、航路標識協力団体許可の推進）

4

サンフロンティア佐渡 株式会社

佐渡島内でホテル運営、アウトドア事業を展開している。



多くのパートナーを巻き込み、事業を推進することができた

1

沢崎集落 >>> 実施主体として擁立

地域が抱える課題の解決に向き合うことで、
関係を構築し、閉鎖的であった集落を巻き込むことができた。

2

佐渡市、地域おこし協力隊 >>> 他地域への横展開が可能に

地域を巻き込んだ観光コンテンツの開発・運営体制の確立のモデルケースを獲得。

3

新潟海上保安部 >>> 協力関係を構築

22年度からの活動実績により信頼関係を構築することができた。
次年度以降、航路標識協力団体への申請予定。



4

サンフロンティア佐渡 株式会社 >>> 集落と観光客を繋ぐ存在に

佐渡島内でイベントが話題になったことをきっかけに、連携。
現地コーディネートとして集落と協力し、観光客に体験を提供できる体制を確立。

良かったこと



-  地域の事業者を巻き込むことで来年度以降、地域を主体として継続して年に数回イベントを観光客に提供できるような体制を確立することができた。
-  集落を中心とした実施体制が確立したことで、メンバーそれぞれが自分の役割を把握し、行動することができた。



反省点・改善案



地域事業者・団体との連携

今年度は、新たに「サンフロンティア佐渡株式会社」と連携することができた。より安定的に継続して活動できるように今後、連携先の事業者や団体を増やすことを検討したい。

事業活動として 何をするのか

～価値を提供する源泉となる活動～

01

キャンプ地の整備

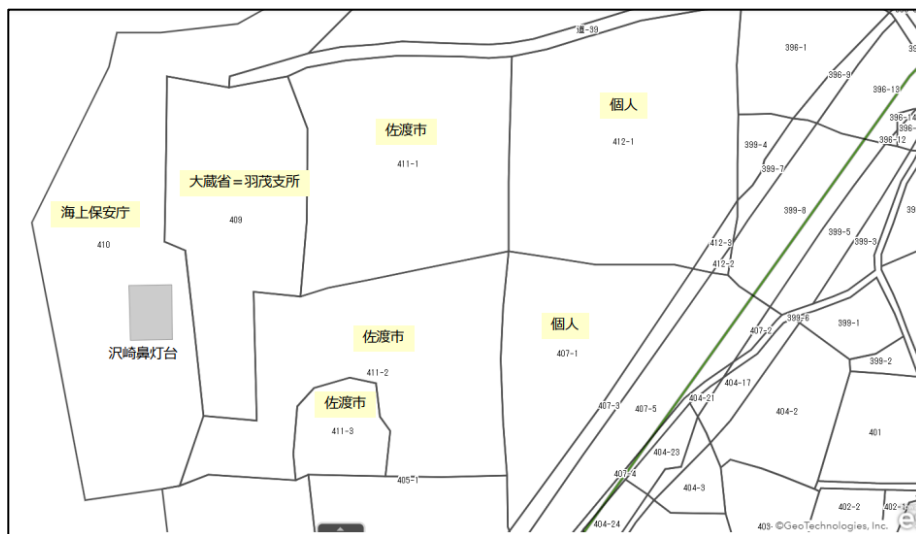
事業活動① キャンプ地の整備

史跡・ジオパーク上での設置であることから各種行政機関との調整、
キャンプ地としての利用に向けた周辺環境の整備を行う。



事業活動① キャンプ地の整備

1 地権者との調整



史跡・ジオパーク上での設置であることから各種行政機関との調整をもって順次整備を進行。
(財務省、新潟県海上保安部、佐渡市 埋蔵文化財など)


2 周辺環境の整備



キャンプ地として利用するため木の伐採/草刈り/上下水道の確認/水道設備の設置/安全柵の手入れなどを実施。

良かったこと



-  キャンプ地を整備し、実際に利用することで、宿泊・飲食などの観光インフラのない地域でのキャンプ地の可能性を感じた。キャンプ地は、宿泊施設代わりとしての役割だけでなく、地域住民と観光客の交流の場として活用できることを認識できた。



反省点・改善案

継続して管理する体制づくり



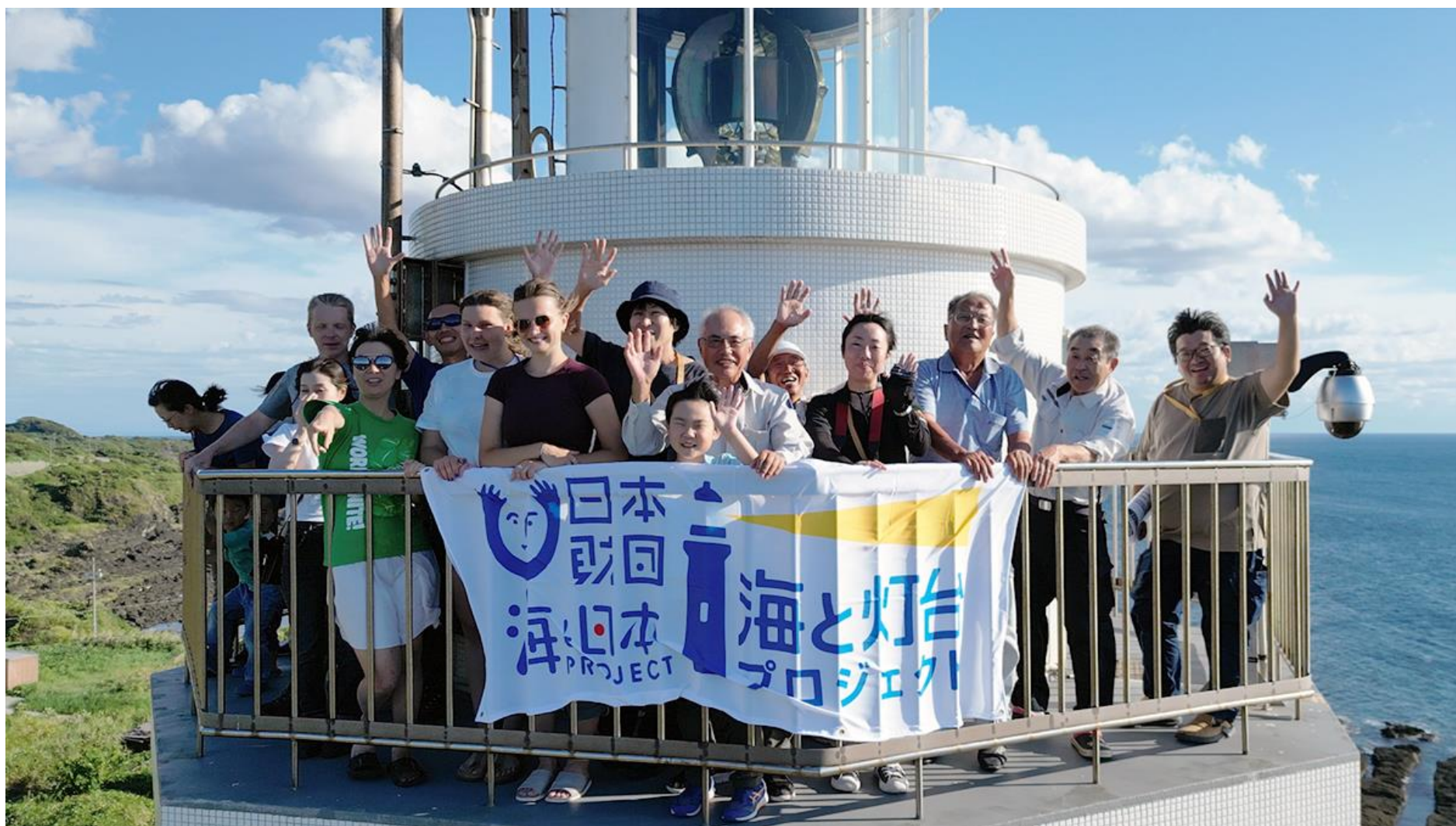
以前までは、集落外の人員で担っていたキャンプ地の草刈りや設備など日々の保全管理を今後は集落住民でもできるように体制を整備する。

02

灯台キャンプ×沢崎まつり

事業活動② 「灯台キャンプ×沢崎まつり」の実施

灯台でのキャンプを楽しむとともに人口減少により存続が危ぶまれる「沢崎まつり」の担い手として祭りを成功に導くことをミッションとしたプログラムを実施。



事業活動② 「灯台キャンプ×沢崎まつり」の実施

1 灯台キャンプ



佐渡島外内からキャンパーを集め、灯台のふもとでのキャンプを実施。灯台を囲む自然やキャンプ地での集落住民や地域の小学生との交流を楽しむ。

2 灯台見学&ガイド



新潟海上保安部の協力のもと、灯台見学&ガイドを実施。灯台からの絶景を楽しむとともに、かつて灯台にいた灯台守との思い出話を集落住民から聞いた。

3 「沢崎まつり」のお手伝い



沢崎集落の伝統文化である「沢崎まつり」のお手伝いとして、大獅子の組み立てや幣束づくりを体験。祭り当日も大獅子や幣束振りとして祭りの運営を体験。

👍 良かったこと



👍 祭りの準備から手伝うことで、キャンパーと集落住民が関係を築き、沢崎まつりを盛り上げることができた。

👍 集落から近い灯台のふもとをキャンプ地にすることで、多くの人々が集まり交流を生み出すことができた。



反省点・改善案

地域/神事 特有の文化の見直し



祭りという神事だったこともあり、過度な飲酒や女性が表立って参加できない雰囲気だった。今後、祭りを観光コンテンツとして、利用していくには地域や祭り独特の文化を見直す必要がある。

03

「灯台キャンプ×地域資源」
コンテンツ開発・実証実験

事業活動③ 「灯台キャンプ×地域資源」コンテンツ開発・実証実験

次年度以降の「灯台キャンプ×地域資源」実施に向けて
イベント内容の検討、実施体制の確立、実証実験の実施を行う。



事業活動③ 「灯台キャンプ×地域資源」コンテンツ開発・実証実験

1 新規コンテンツ開発



地域特有の産業や文化などの
観光資源に着目したコンテンツを開発。

- ・サザエの網外し
- ・たらい舟漁/岩のり
- ・農作業 など

2 実証実験



新規コンテンツの実証実験を実施。

- ・体験内容の検討
- ・運営体制の確立
- ・参加者の声を元にブラッシュアップ

👍 良かったこと



- 👍 地域資源を活かし、次年度以降も活用することのできる新規コンテンツを開発することができた。
- 👍 実証実験を行ったことで、実際の参加者・集落の方の声を聞く事ができたと同時に今後の課題を把握することができた。



反省点・改善案

ツアー実施時期の検討



「灯台デイキャンプ×のりづくり」は2月に実施したため、冬の寒さからキャンプの実施時間を長く確保することができなかった。今後、島外からの参加者も視野に入れ実施時期を検討したい。

顧客ターゲットと 提供するベネフィット

メインターゲット

1 都会のキャンパー

灯台下絶景でのキャンプができる。
自然に囲まれ、リフレッシュ気分が味わえる。
かつ、特別な場所でのキャンプ体験を望んでいる層
(佐渡にキャンプをしに訪れる人たち)

2 地域活性化や自然体験に興味がある旅行ファン

集落の担い手として、集落住民と交流しながら、
「沢崎まつり」や「たらい舟漁」などの伝統ある集落文化を楽しめる

サブターゲット

3 観光学や民俗学を学ぶ大学生

地域活性化事業のフィールドワークとして研究することができる

4 ファミリー

親子で一緒に学びや体験ができ、楽しく有意義な時間を過ごせる



顧客ターゲットと提供するベネフィット

1 都会のキャンパー

◎特別感のあるキャンプを提供することができた

灯台は僻地にあり、だからこそ夕日や星空などの絶景を楽しむことができるキャンプ地となった。また、キャンプ地が集落との距離も近く、多くの人々との交流の場を提供することができた。

2 地域活性化や自然体験に興味がある旅行ファン

◎インバウンド観光客もターゲットになることが明らかになった

集落の中に入り込み、地域特有の文化を体験するというツアーは、日本人観光客だけではなく、インバウンド観光客にも人気があることが分かった。今後、佐渡を訪れるインバウンド観光客もターゲットとしていきたい。

3 観光学や民俗学を学ぶ大学生

◎フィールドワークとして活用することができた

自治体でインターンをしている地域文化や観光に興味のある大学生が、ツアーの運営側スタッフとして参加。実際に現地で体験することで、運営側としての視点や集落住民の気持ちなどを学ぶ機会を提供することができた。


4 ファミリー


◎ミッション型キャンプと相性が良いことが明らかになった


当初、サブターゲットとして想定していたが、今回のツアー参加者から「次回は子どもを連れて、家族で来たい」という声があり、家族の第2のふるさとづくりになりえると感じた。

良かったこと



 一つのターゲットに絞り込まず複数のターゲットを設定したため、幅広い層に体験を提供することができた。そのことにより、「灯台キャンプ×地域資源」のより親和性の高いターゲットを知ることができた。

 幅広い層に参加してもらいアンケートを実施したことで、それぞれの立場から感じたコンテンツの良い点や改善点を把握することができた。



反省点・改善案

各ターゲットに周知する方法の模索



今回は協力メンバーによる声掛けなどでイベントを知り、応募した人が多かった。今後、どのような情報発信をすれば効果的に各ターゲットにイベント情報を届けることができるのか模索する。

チャネル

～顧客に事業の価値を届ける
経路、確認する経路～



認知の獲得

イベント情報のポスター、チラシ、主催者・協力者の口コミ、マスコミ（リリース配信）などを利用して発信。

事前予約の獲得

参加申込フォームを作成し、リリースから飛べるように設定、予約受付をする。同時に、主催者へのメール・口頭でも予約受付をする。

事業価値の提供状況確認

参加者・集落住民にアンケートを実施し、イベントの満足度や今後の課題を把握する。

再訪の獲得

新たなコンテンツの提供

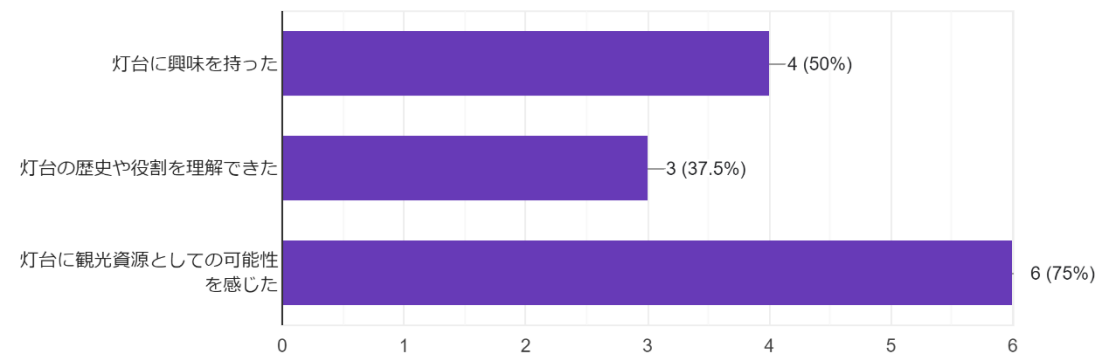
◎多くの認知を獲得

The image shows a promotional poster for the 'Izumi Matsuri Lighthouse Camp' event, featuring a lighthouse and festival activities. Next to it is a registration form titled 'Izumi Matsuri Lighthouse Camp Event Registration'. The form includes fields for name, email, phone number, and participant count, with a QR code for registration.

チラシ作成/配布、主催者・協力者の口コミ、マスコミなどを利用して発信することで多くの認知を獲得。また、予約受付フォームを設置することで興味を持った顧客を事前予約へ誘導することができた。

◎事業価値の提供状況を確認



灯台についてお答えください。
8件の回答



ツアー後、参加者/集落住民へアンケートやヒアリングを行い、ツアーに対する満足度/改善点の洗い出しを実施。次年度以降、より良いプログラムへとブラッシュアップする。

良かったこと



-  島という狭いコミュニティであり、都心部よりもチラシや口コミの影響力が大きいことを実感した。
-  参加者/集落住民へアンケートやヒアリングを行ったことで、実際の満足度や改善点を把握することができた。



反省点・改善案

SNSの活用



今回、チラシや口コミなどでの発信は実施したが、SNSを活用することができなかった。次年度以降、SNSなどを活用して情報発信を行うことでリピーターや新規顧客の獲得を狙う。

顧客との長期的な
関係構築のために
実行できる施策

新たなコンテンツの提供

本年度は、「灯台キャンプ×沢崎まつり」を実施するが、
今後新たな「灯台キャンプ×地域資源」コンテンツを開発する。
訪れた人々に異なる楽しみを提供し、
次も参加してみようという気持ちを喚起する。
→リピーターの確保



1 新規コンテンツ開発



地域特有の産業や文化などの
観光資源に着目したコンテンツを開発。

- ・サザエの網外し
- ・たらい舟漁/岩のり
- ・農作業 など

2 実証実験



新規コンテンツの実証実験を実施。

- ・体験内容の検討
- ・運営体制の確立
- ・参加者の声を元にブラッシュアップ

👍 良かったこと



- 👍 来年度以降も実施できる新規コンテンツを開発し、実際に参加者の反応を見ることができた。
- 👍 農作業なども体験コンテンツの一つになりえることが明らかになり、特有の文化が少ない地域でも横展開できる可能性を感じた。



反省点・改善案

過去参加者への情報発信



一度ツアーに参加してくれた方へ新規ツアー情報をメールで送るなどの直接的な誘致を実施できなかったため、来年度以降、積極的に実施してリピーター獲得へ繋げる。

事業に必要なリソース ～人、物、情報、許認可～

01

人、物、情報

人

事業企画プロデューサー
事業推進ディレクター
イベント運営スタッフ
広報スタッフ
経理スタッフ
協力者・企業・団体
佐渡市
新潟海上保安部

物

テント・机・椅子・発電機等の設備、
仮設トイレ、水道などのレンタル、
ポスター・チラシなど

情報

沢崎鼻灯台の役割や歴史
集落文化との繋がり



1 人

◎地域主体の運営体制を確立

沢崎集落の住民を中心に運営できる体制を確立。
佐渡島内で観光事業を展開している「サンフロンティア佐渡株式会社」が現地コーディネーター、広報として今後、観光客と集落をつなぐ役割を担う。また、佐渡市や小木行政サービスセンターなどの行政や新潟海上保安部とも関係を構築。

2 物

◎継続して使用できる必要備品を準備

- ・ テント・机・椅子・発電機等の設備
- ・ 仮説トイレ、水道などのレンタル
- ・ ポスター・チラシなど


3 情報

◎ツアープログラムに組み込めるような情報を収集

- ・ 沢崎鼻灯台との役割や歴史
- ・ 集落文化との繋がり

良かったこと



-  次年度以降、自走するために必要な
- ・ 運営体制
 - ・ キャンプ地の整備
 - ・ キャンプ用品などの備品
 - ・ 灯台や地域文化に関する情報
- を揃えることができた



反省点・改善案



次年度以降メンテナンスの負担

今年度はキャンプ地の整備や用品などの購入を行ったが、次年度以降のメンテナンス費用や役割などをどのように負担するのかを考える必要がある。

02

許認可

許認可

沢崎集落

イベント実施許可

新潟海上保安部

灯台及び周辺土地使用許可

佐渡市

市有地使用許可

財務省

国有地使用許可

◎沢崎集落

初年度は、集落の有志者と協力してモニターツアーを開催したが、今年度は集落のお祭りへの参加のため、集落全体での許可が必要であり、集落全員が集める会合の場でプロジェクトについての説明を実施。

◎新潟海上保安部

初年度から連携して、灯台見学の安全管理などを実施。今年度は、灯台に関するガイドなども担当してくれた。来年度以降、航路標識協力団体の申請も進める予定。

◎佐渡市/財務省

灯台周辺の土地は、台場跡の史跡である「岡ノ平遺跡」があることや複数の権利者が混在していることから、キャンプ地として利用できるように権利者の調査/調整/申請を実施。



收支報告

灯台×地域資源「ミッション型灯台キャンプ」構想事業

| ①初期投資（イニシャルコスト）7 | ②運営費（ランニングコスト） | ③収益 |
|--|--|---|
| <p>【備品購入費】 仮説トイレ・炊事場、安全柵等の設置費 1,600,000円 キャンプ機材・備品等の購入費 1,500,000円</p> <p>【企画制作費】 事業全体の企画・設計費 500,000円 企画開発調整費 1,800,000円 企業誘致に向けた調整費 350,000円</p> <p>【広告宣伝費】 プロモーション映像の撮影・作成 900,000円 LP制作 900,000円</p> | <p>【固定費】 事務局運営費 550,000円/月 × 12月 = 6,600,000円 倉庫 50,000円/月 × 2月 = 100,000円</p> <p>【変動費】 イベント運営人件費 100,000 × 3人 = 300,000円 ポスター・チラシ制作・製造 300,000 × 2回 = 600,000円 HP運用 50,000 × 2月 = 100,000円</p> | <p>【イベント参加費】 灯台デイキャンプ×岩のりづくり 4,000円/人 × 10組 = 40,000円</p> |
| <p>①7,550,000円</p> | <p>②7,700,000円</p> | <p>③40,000円</p> |

③収益－②運営費

マイナス 7,660,000円

あきらかになった課題と その解決のための施策案

A. 利活用事業（コンテンツ）について

佐渡島外からの参加者の獲得。

今回の活動は佐渡島内で大きな話題となり、認知度も拡大した。しかし、継続して活動していくためには佐渡島外からの参加者も集める必要がある。島外の人々に参加してもらうためには様々な課題の解決が求められる。

課題



施策

◎新規プランの作成

沢崎鼻灯台までは、移動時間がかかり参加までのハードルが高い。フェリー、レンタカーなどの交通手段とセットでお得なプランを作る。

◎周知方法

今年度実施し、ファミリーやインバウンド観光客、観光・民俗学を学ぶ大学生など幅広い層がターゲットになることが分かった。それぞれのターゲットに向けた適切な情報発信を行う。

B. 実施体制について～熱量をもった主体となる団体や個人を巻き込むこと～

集落中心の実施体制の維持。

閉鎖的だった集落住民を巻き込み、実施体制を確立することに成功したが、集落は少子高齢化や人口減少が進み、集落だけの力では実施体制を維持することは難しい状況。

課題



施策

◎地域事業・団体との連携

今年度、佐渡島内で観光事業を展開する「サンフロンティア佐渡」と連携に成功。今後、コーディネーターとして観光客と集落を繋ぐ役割を担い、継続的にイベントを実施できる体制を維持する。また今後、観光や文化関連の他事業者や団体を巻き込み、持続可能な仕組づくりを目指す。

C. 収支について～運営費と収益を将来にわたって均衡させること～

「灯台キャンプ×地域資源」イベント参加費だけでは赤字となってしまう。

収入としてはイベントの参加費が想定されるが、1回の参加者数も限られているため、支出を全て賄うことが難しい状況である。

課題



施策

◎「灯台キャンプ×地域資源」イベントでのキャンプ備品・器具などのレンタルや島外参加者へのレンタカーなどの交通手配、オリジナルグッズの販売など参加費以外の収益を生み出す仕組を構想中。

◎集落住民が中心となり、クラウドファンディングの実施を検討中。キャンプ場の定期的なメンテナンスなどの固定費を補い、支援者には特別イベントの招待や集落の名産品などの返戻を想定している。

【今後の計画】佐渡島内で「灯台キャンプ×地域資源」の横展開を目指す

佐渡島内には、今回活動を行った沢崎鼻灯台以外にも多くの灯台が存在する。
 そして、灯台の立つ地域にはそれぞれ魅力的な自然・文化・歴史などの観光資源が存在する。
 今年度培ったノウハウを活かし、他地域での灯台・人・文化を繋ぐ結節点づくりを目指していく。

