

モデル事業名	町並み景観修景整備事業と一体となった伝統文化「越中おわら風の盆」が映えるまちづくり事業
活動団体名	一般社団法人越中八尾観光協会（旧有限責任中間法人越中八尾観光協会）
ホームページ	http://www.yatsuo.net/kankou/
所属／担当者名	副会長 杉山峰夫
連絡先	076-454-5138、 kankou02@cty8.com
活動地域	富山市八尾町地域

● 活動地域の概要

富山県の中央部の山懐に位置し、生糸、蚕種、木炭、薬種などの集散地として「富山藩の御納戸」として栄えた。旧市街地（旧町）には、江戸の町人文化の息づく風情ある町並みと伝統芸能が残るも、過疎と高齢化が進む。現在は富山市の修景補助事業により、旧町の商店や住宅の景観整備が進む。世帯数や人口等は下表の通り。

【富山市八尾町位置図】



【修景整備が進む旧市街地】



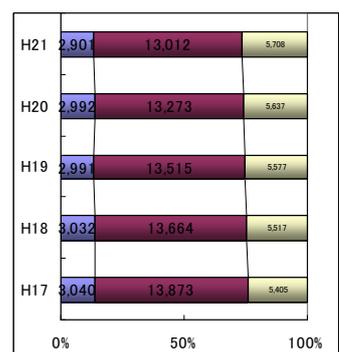
【全国的人気のある伝統芸能】



【富山市全域・八尾町全域・旧市街地のH17～H21 統計データ】

	世帯数			人口		
	富山市	八尾町	旧町	富山市	八尾町	旧町
H17	152,641	6,828	974	418,563	22,318	2,829
H18	154,830	6,892	970	418,528	22,213	2,785
H19	156,358	6,937	967	418,091	22,083	2,752
H20	158,279	6,988	961	417,949	21,902	2,685
H21	159,839	6,980	929	417,724	21,621	2,580

【八尾町年齢別人口推移】



	富山市年齢別人口			八尾町年齢別人口			旧町年齢別人口		
	0～14歳	15～64歳	65歳以上	0～14歳	15～64歳	65歳以上	0～14歳	15～64歳	65歳以上
H17	57,808	271,518	89,238	3,040	13,873	5,405	266	1,707	856
H18	57,646	269,039	91,843	3,032	13,664	5,517	273	1,640	872
H19	57,337	265,968	94,786	2,991	13,515	5,577	274	1,598	880
H20	57,124	263,617	97,208	2,992	13,273	5,637	278	1,527	880
H21	56,794	260,882	100,048	2,901	13,012	5,708	275	1,424	881

● 活動地域の課題

- ・ 旧町部と山間部の過疎化、少子高齢化 → 定住人口の増加、若者の働く場（商店や事業所など）の再生
- ・ 農家や商店の減少と空き店舗化 → 交流人口の増加、新たな商品・サービスの開発、空き店舗の利活用
- ・ 農業や伝統芸能の後継者の不足 → 農業や伝統芸能の保存育成
- ・ 年間観光客数の減少 → 周辺の観光資源と連携した新たな観光ルートの設定

● 活動の内容

（全体）

- ・ おわら鑑賞プログラムと体験プログラムを合わせたビジター交流の促進ツアー及び情報発信
- ・ 顧客ターゲットを定めた観光客の誘致
- ・ 土産品の開発・販売、モデル飲食店の展開
- ・ 町屋の魅力を伝えるための町屋体験（モデル事業）
- ・ 温泉宿泊滞在型の観光を実現し、八尾の魅力を増強するため、温泉バスの試験運行

（直近1年間の進捗など）

- ・ ビジター交流の促進ツアーの実施（町屋でのライブ形式のおわら鑑賞とコンシェルジュ付きガイドツアー）
- ・ 中山間地域の体験プログラム情報を発信する八尾まるわかりマップの発行、配布
- ・ 携帯サイト「やつおファン.com」の開設と会員制携帯メールマガジンによる情報発信
- ・ 中山間地の特産品と旧町のおわら風の盆商品を販売するサテライトショップ「越中八尾観光案内所」の開設
- ・ お買い物促進対策の「エコバッグ」の開発、販売
- ・ 大都市圏への観光客誘致活動

● 活動の成果

・全体

モデル事業としては20年度のみの実施である。

- ・ 住民が当地域の課題を認識し、克服に向けた取り組みをスタートした。
- ・ 新たな鑑賞や体験プログラムの検証。
- ・ 中山間地域と旧町の連携を高め、交流人口の拡大させるツールの検証。
- ・ エージェントと連携によるツアーの誘客実績。
- ・ 町屋の活用についての方向性の検証。
- ・ 事業の実施により新たな課題を発見した。

⇒交流人口の拡大に向けて小グループの旅行ツアーの開発、商品化に！

⇒空き店舗の利活用でまちなかの活性に！



【空き店舗を活用した町屋での
伝統芸能鑑賞プログラムの様子】

・直近1年間の成果など

21年度及び22年度は自主事業として実施している。

- ・ 町屋を活用した鑑賞や体験ツアーの開催。ツアー回数8回。利用者数80名。

(効果)

→町内の料亭などにおいても、町屋スタイルの鑑賞プランが実施される。

→ツアーでのコンシェルジュ体験を積むことで、散策ガイド組織の「核」メンバーが固まる。

- ・ 花街の歴史をテーマにした新たなまちなか散策コースの確立。

(効果)

→町内の旅館では、花街の語り部とお座敷料理を楽しむプランが本格化。

- ・ 携帯サイトの開設とメールマガジンの配信。登録者90人。配信回数9回。

- ・ サテライトショップでの中山間地の特産品の仕入販売体制の確立。

(効果)

→商品の陳列により、中山間地の特産品のPRになる。

→現地での摘み取り体験利用者が増加。



【町なか観光案内所兼サテライト
ショップの様子】

⇒前年度の課題に対処することで、プログラムの充実と実績に！

⇒新たな課題への対処により、コミュニティ範囲と波及効果が拡大！

● 今後の課題及び展望

・課題

- ・ 中山間地にある山の食材（そば、きのこや山菜、果物など）の活用。
→安定して供給できる食材であることから、町内での消費量を増やし産業を促進する必要がある。
- ・ 中山間地域のイベントへの誘客仕掛け
→中山間地の交流人口の増加をイベントなどの機会を利用して実施。

・展望

- ・ 鑑賞や体験プログラムのさらなる充実化。
→従来のおわら鑑賞を超えた誘客プログラムとしての整備
- ・ 中山間地域の資源を活用した現地体験型ツールの確立
→イベント依存ではない、現地の魅力を体感できる工夫
- ・ 地産地消の食事メニューの立案と商品化。
→産地ならではのメニューの開発と産地で味わう仕掛けづくり

● その他（自由記述）