

北陸新幹線(長野経由)金沢延伸に向けての観光戦略について

観光部観光誘客課

目指すもの

北陸新幹線(長野経由)の金沢延伸開業のチャンスを最大限に生かし、新幹線を利用した観光客を増加させるとともに、延伸効果を全県下に波及させる。

実現するために

マーケットに応じた誘客策を展開

首都圏

最大のマーケット

一定の認知度があるが、北陸が攻勢をかける中、長野県の特徴を顕在化させる必要がある。

→ 長野県の強みや新たな魅力を発信(他地域との差別化)

北陸地帯

新たなマーケット

北陸地域においては、「軽井沢」など長野県のイメージは限定的である。

→ 長野県観光地の認知度向上、時間距離短縮のPR

関西圏

マーケット拡大

金沢への旅行客が多いため、長野県まで足を延ばすための優位性のアピールが必要。

→ スキー・学習旅行の取込、金沢経由での移動時間短縮PR

長野県で降車、周遊・滞在いただくための取組

降車: 東京ー金沢間での途中下車につながる停車駅からの「4時間・8時間パッケージ」づくり

周遊: 停車駅と中南信地域との連携による周遊商品づくり

宿泊: 県内宿泊に結びつける「食」や「夜・朝」の魅力づくり

山岳: 北陸とは異なる「信州の山岳高原」の魅力発信

再訪: 再び来たくなる「日本一のおもてなし」

目標

開業翌年度(H27年度)における各駅の新幹線利用者数の増加目標

飯山駅 新設開業	長野駅 6,380→	上田駅 2,699→	佐久平駅 2,454→	軽井沢駅 2,917→
1,300人/日	7,100人/日	3,000人/日	2,700人/日	3,300人/日

※各駅の増加目標は、佐久・上小・長野の各地域観光戦略会議と信越9市町村広域観光連携会議で検討して設定(表の見方)例)長野駅: 現行(H24)の新幹線利用者数6,380人/日→開業翌年度(H27)に7,100人/日にする

増加目標を達成するための総力を結集した取組

機運の醸成と
信州ブランドの発信

新幹線を利用した観光客を増加

北陸・隣接各県
との連携・協力

年間各駅利用者数の計

現行(H24)

530万人/年

目標(H27)

610万人/年

15%up

*飯山駅は観光目的利用者を推計し換算

【増客目標】80万人/年

“それからもっと” 首都圏から

20万人/年

“つながる” 北陸から

40万人/年

“ひろがる” 西日本から

20万人/年



北陸新幹線延伸に係る観光部戦略プロジェクト

北陸地域向け 37,329千円

- 信州の認知度を上げるために
メディア等を活用したキャンペーン
- 相互送客の連携

<事業>

- ・ラジオ番組(石川・富山・長野県で週1回)
- ・テレビCM(石川・富山県で月15本)
- ・北陸最大の旅フェア(MRO旅フェスタ)への出展(7月5,6日)
- ・旅行・物産商談会、観光物産展の開催

首都圏向け 8,666千円

- 沿線県との共同プロモーション
- 新たな信州の魅力の発信
- 信州首都圏総合活動拠点からの発信

<事業>

- ・石川・富山県との共同観光物産展の開催
- ・「山」をテーマにした体験交流型イベントの開催
- ・新幹線誘客推進員(MICE誘致推進員と兼務)の設置
- ・農村ツーリズムセミナー・商談会の開催

全国向け 14,384千円

- 旅行商品の造成を促進する現地説明会議の開催
- 善光寺御開帳奉賛会との連携
- 美しい星空を活用した誘客促進

<事業>

- ・全国販売促進会議とエキスカーションの開催(6月17~19日)
- ・善光寺御開帳奉賛会との連携キャラバンの実施(秋)
- ・美しい星空をテーマにしたモニターツアーの実施やシンポジウムの開催

関西圏向け 1,046千円

- 北陸回りの誘客を想定したセールス
- 沿線県との共同PRの実施

<事業>

- ・新潟県との共同イベントの開催
- ・旅行会社へのスキー関連キャラバン
- ・教育旅行の誘致

新・新幹線時代

日本の屋根と日本の海が結ばれる 2015 信州

新潟県連携・相互交流

全県に効果

地域連携・相互交流

二次交通・周遊

◆北陸での旅行商品造成商談会の開催

石川・富山県内の旅行会社を対象に、長野県向けの旅行商品造成を促進するため、県内市町村等が実施し、商談を実施(H25.11.11金沢×物産商談会も同時実施、11.12富山)

◆富山県での信州長野物産展の開催

富山市内百貨店(富山大和)において県内13社が出展し、信州の特産品を販売した(ほか、観光PR・案内を実施(H25.9.12~17)

◆市町村等の取組

【長野市】富山県と「集客プロモーションパートナー都市協定」を締結(H24.10)

【松本市】松本山雅FC、カーター富山、FC岐阜の3チームによる合同企画「TOP OF 北アルプス」を実施し、アウエイチームの特産品を販売するなど地域交流を促進(H21.シーズンから)

【飯山市】「いいやま雪まつり」に富山・魚津市が出演し、特産品の販売や観光PRを実施(H26.2.8,9)

【軽井沢町】軽井沢町と富山市のウェディング関連事業者による軽井沢町内の結婚式場等を見学するバスツアーの実施(H25.1.6)

◆県内市町村の連携

【信越自然郷】(H24.1設立)

・新幹線飯山駅を中心とした20km圏域の9市町村が一体となりブランド観光圏の創出を実施

・エリア内22スキーヤー場の共通リフトカード券の発売
・信越自然郷ニユーリズム発表会(H26.4.25.26)

【長野・松本市の連携強化】

・職員の人事交流(エルカルム長野2015・SKF松本実行委員会)
・国内外の旅行に関する展示会での共同ブースの検討

◆富山県内商工会との連携

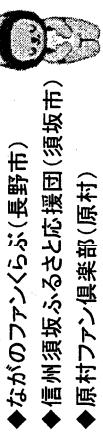
「白馬商工会」×「朝日町商工会」
「東御市商工会」×「富山市八尾山田商工会」

「坂城町商工会」×「南砺市商工会」
「長野市商工会」×「高岡市商工会」

魅力を高める事業

◆楽園信州ファンクラブ

信州・長野県が大好きな人たちの会員制のファンクラブ対象に、県北部でバスや鉄道が定額で乗り放題になる冬季限定の「長野スノーリゾートバス」を試験発売(H26.1~3 実績1日券:1,760、2日券:43、3日券:20)



◆ながのファンくらぶ(長野市)

【安曇野タクシー運営協議会】安曇野市内4カ所の停留所と長野新幹線上田駅を結ぶ「予約制乗り合いタクシー」を運行
【信州銀バス】別所・鹿教湯温泉と松本駅を結ぶ「まつかほか号」を運行
【信州温泉エアサポート】JR茅野駅⇒信州温泉直通バス結ぶ、直通のシャトルバス「茅野駅⇒信州温泉」直通バスを運行

【JR東日本】松本市から金沢市や岐阜県高山市などを周遊する自社バスツアーや運行を検討
◆地域観光資源のプラスアップ

現地に足を運ばなければできない体験や食の魅力を知りたいだけための特別企画の実施
◆大型催事(善光寺御帳開帳等)を活用した全県周遊企画の実施

◆新幹線停車駅ハブ化事業による駅を中心とするミニ観光圏づくり(4km・4時間、10~20km・8時間)
◆立山黒部アルペンルート・上高地を起点とする広域観光ルートづくり

◆隣県周遊

【富山県】立山黒部アルペンルートの活用、首都圏からの誘客、富山空港を活かしたインバウンド
【石川県】相互送客連携、広域観光ルートづくり、小松空港を活かしたインバウンド

【新潟県】関西圏からの誘客、上越駅・糸魚川駅を活用した広域観光ルートづくり、大糸線の活用
◆開業後の適切な時期におけるデステイネーションキャンペーンの実施

◆ラジオ番組及びCMを活用した石川・富山県への魅力発信



◆長野県觀光PRキャラクター「アルクマ」の著作権の県有化

◆JR長野駅 新駅ビル

◆情報発信

◆信州首都圏総合発言拠点(H26夏オープニング)

◆信州そばの研修を受けた乗務員のおすすめのそば屋と県内の観光地を回るタクシーを運行(長野県タクシーアーク)

◆佐久市移住体験ツアー

◆JR東日本とタイアップした体験ツアーの開催

しあわせ信州