



事業名：神威岬灯台カレッジプロジェクト

コンソーシアム名：積丹町地域活性化協議会

対象灯台：神威岬灯台（北海道積丹町）

企画概要

事業名：神威岬灯台カレッジプロジェクト

本事業では、神威岬灯台を取り巻く環境を限りなく活用し、灯台を「教材」として設定し、「学び」のコンテンツとして普及啓発していく事業です。

ア) 「KAMUIMISAKI灯台カレッジ」の目的

積丹町の歴史を語る上で重要な位置づけにある神威岬灯台。灯台を起点に、深く残る歴史文化の理解を深めることを目的に実施します。また、この取組は神威岬灯台の第一等不動レンズ里帰り構想における灯台の利活用に寄与するものです。町の誇りである神威岬の存在と灯台への人々の想いと期待を絶やさず、**現在、地域一丸となって推進している「海業」の先進的地域として、海洋文化のコンテンツを更に進化させていくための取り組み**です。

イ) 「KAMUIMISAKI灯台カレッジ」で達成できること

- ・ 灯台の価値と地域の歴史を未来に向けて伝承する
- ・ 灯台守と地域住民の深い絆について今を生きる人達に共感できるよう伝える
- ・ 神威岬灯台固有の立地を活用して自然環境を体感し、次世代に向けて豊かな資源を繋げていく

事業内容(全4つ)

1

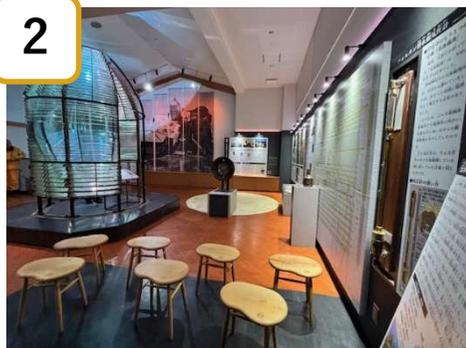


■神威岬灯台

プレミアムナイトツアー

積丹半島の秋の魅力開発のとして「夜」に焦点を当て、通常は夜間閉門をしている神威岬自然公園内ゲートを特別開放し実施しました。

2



■第一等不動レンズ

展示室の改修工事

2022年8月に里帰りした、国内で唯一現存する「第一等不動レンズ」と灯台守の残した歴史に理解を深めていただくことを目的に展示内容に改装しました。

3



■神威岬灯台

「教科書」の作成

神威岬灯台を取り巻く環境や灯台守の歩み、残された遺構、海上保安庁の役割などをまとめた全14ページ、A5サイズの教科書を作成しました。

4



■神威岬灯台

「探索MAP」の作成

神威岬灯台は、灯台まで1.2kmの道のりにこそ魅力があります。訪れた人々が、自ら関心を持ち、散策することを促すポケットサイズのマップを作成しました。

〜〜〜積丹町が抱える課題と私たちの挑戦〜〜〜

【現状】

北海道積丹町は、人口1,700人の小さな漁村です。30年後の2050年には、人口が720人にまで減少することが想定されている地域です。

【抱える課題】

神威岬灯台を含む、地域の歴史文化を伝える語り部や観光資源を維持管理する担い手の減少など、町の事業継承や歴史文化の継承が危機的状況にある最中で、「地域産業」「地域活力」の衰退が深刻な課題となっています。

【これらに対する取り組み】

2022年より、地域おこし協力隊の受入れや官民連携を意識した組織づくりを進めています。その中の一つに、地域の歴史文化を将来へ継承していくために、神威岬灯台を活用した地域活性化に挑戦しています。



神威岬灯台に着目した理由

神威岬灯台が設置される神威岬自然公園は、年間約90万人の観光客が訪れる北海道で唯一の海域公園に指定される国定公園です。美しい海の景観が一望できる場所として人気の観光スポットになっています。一方で、私たちは、灯台に関する歴史を体験できる場所としても注目しています。今日では、アドベンチャーツーリズム推進から高い注目を受けているものの、未利用に近い状態の資源であるため、観光開発に着手いたしました。



私たちが取り組む理由

神威岬灯台は、積丹町にとってシンボリックな存在です。神威岬と灯台への想い、そして地域住民の期待を未来に絶やさないため、本事業を町の新しい海洋文化のコンテンツへと進化させることを目的にしています。また、本事業は、持続可能な地域社会の実現に向けて、新たな資金循環が生まれるまちづくりのきっかけと捉えています。



目標

Plan / 計画時点

(ア)灯台への関心づくり

灯台展示室の改修・教科書の作成により、神威岬灯台や地域の歴史に興味を持っていただく入り口を創出します。

(イ)関心を持つ(持った)層を離さない仕組みづくり

関心層を、神威岬灯台または地域のファンに引き上げる仕組みづくりとして、「神威岬灯台プレミアムナイトツアー」を実施します。目標としては、ふるさと納税の体験型返礼品になることを目指し、次年度以降も続くよう自走化を検討します。



Do 実行 / 2025年2月時点の達成状況

(ア)灯台への関心づくり

現在、雪の影響で冬季休業中のため、造成したものの運用は、4月以降となる状況です。しかし、町内外問わず、多方面から関心を寄せて頂いており、お披露目時は北海道新聞などメディアにも広く告知を行い関心層を高めていきます。

(イ)関心を持つ(持った)層を離さない仕組みづくり

関心層を顧客へと繋げるツアーを確立しました。一方で、ふるさと納税返礼品とするには磨き上げが必要と判断しています。新たに開校する「株式会社SHAKOTAN海森学校」に造成したツアーの管理を引き継ぎ、継続していきます。

企画運営パートナー

実施主体：積丹町地域活性化協議会

本協議会は、積丹町内で必要とされる人材の育成などを通じた雇用拡大や豊かな資源を活用した産業の振興を目的に、積丹町と地域の企業・産業経済団体が2012年に設立しました。積丹町の地域の産業経済団体が全て加盟しており、構成員である以下団体と体制づくりを行いながら活動を遂行していきます。



積丹町
商工観光課
：地域活性化協議会事務局

(一社)積丹やん集小道協議会

(株)ペニンシュラ

実のなる杜推進協議会

(株)積丹観光振興公社

積丹町商工会

新おたる農業協同組合

東しゃこたん漁業協同組合

(一社)積丹観光協会

構成団体の一員・任意団体「SHAKOTAN海森学校」が、事業終了後に法人化予定。灯台事業の後継組織候補。

- ・神威岬灯台航路標識協力団体指定組織
- ・SHAKOTAN海森計画(主に告知等の広報)



連携

小樽海上保安部



事業実施による「観光客の満足度」「観光客・宿泊客の増加」「地場産品・お土産等の売上増」などの経済的波及効果及び地域活性化の利益は、その団体（会員含む）全てに恩恵があります。

本事業では、利益の追求はもちろんですが、「(ア)取り組みの見える化」「(イ)連携体制の基盤づくり」「(ウ)取り組みに対する意識づけ」を関係団体とともに遂行していき、神威岬灯台事業を軸に行う官民連携の体制は、まち・民間事業所にとって大きなアピールポイントにもなります。



▲積丹町地域活性化協議会は、地域代表として様々な事業の主体となる。(写真は本事業着手前に実施した協議会の実績例)



▲町内の経済団体が横の繋がりをもって催しを実行していく様子。(写真は本事業着手前に実施した取組の実績例)



▲実のなる杜推進協議会の航路標識協力団体指定証交付の様子。(2023年小樽海上保安部で行われた様子)

関係団体の中で、「役割分担」が明確になった。

積丹町商工観光課

神威岬灯台活用に関する取り組みの**統括役割**として、本協議会及び各事業所の意見・意向を集約し、調整を行うなど、灯台事業が円滑に遂行するよう欠かせない立ち位置と判断しました。

(株)ペニンシュラ

神威岬自然公園内でお土産・物産・レストハウスを運営する組織です。神威岬灯台の夜間利用に向けて、公園管理者とも仕組みの理解が浸透してきました。

施設2階の第一等不動レンズ展示室においては、灯台利活用の常設室として観光を支える大きな存在になることが期待できます。**観光客来訪を迎える現場において、今後も欠かせない存在**です。

積丹町地域活性化協議会



商工観光課
：地域活性化協議会事務局

(一社)積丹やん集小道協議会

(株)ペニンシュラ

実のなる杜推進協議会

(株)積丹観光振興公社

積丹町商工会

新おたる農業協同組合

東しゃこたん漁業協同組合

(一社)積丹観光協会

(一社)積丹やん集小道協議会

積丹町の歴史文化の保全を行う組織です。神威岬灯台の歴史を継承していくにあたり、同協議会が所有運営する資料館「ヤマシメ番屋・石蔵」と連携した展開が可能となりました。

実のなる杜推進協議会

神威岬灯台航路標識協力団として、灯台の管理・海上保安部との連携を行う立場です。本事業を通し各団体との交流機会が増えてことで、本団体の認知・役割が徐々に浸透してきました。

特に、灯台の活用において**遵守しなければならない規則・許認可の申請を行う立場**となりました。

- 本事業においては異業種になる組織でしたが、本事業で活躍した上記4つの組織を、異業種からの知見でサポートする立場でした。
- 特に、神威岬灯台プレミアムナイトツアーの告知協力、ガイド内容・知識など、長く積丹町内で活動する団体ならではの情報を有する立場でした。
- (一社)観光振興公社及び(一社)積丹観光協会は、団体客の誘致に適任。積丹商工会は、地元住民や地域飲食店など地域に根差した人の誘致に適任。東しゃこたん漁業協同組合は、漁業に関するツアーとのタイアップが期待。その他新おたる農業協同組合においては、灯台事業への介入が難しいことも明確になりました。

いずれも、今後も取り組みを遂行していくにあたって重要な情報となりました。

本協議会を主体に事業を実施して良かったこと

（ア）コア組織の明確

本協議会において、観光を目的とした事業は今回が初の試みでしたが、これからの観光分野を盛り上げていく主団体が実践を通して明確になったほか、**人材の適材適所を発掘するきっかけ**となりました。

（イ）学び拠点として、人材や団体を積極的に活用

神威岬灯台プレミアムナイトツアーにおいて、当日人員として委託先（一社）積丹やん集小道協議会で募った学生ボランティアが、ツアー成功をサポートしてくれました。**地方創生を学びたい学生にとって、神威岬灯台の取り組みを活用し、卒業研究のフィールドとして選定**していただくメリットを感じられました。

そのほか、本協議会構成組織「実のなる杜推進協議会」内構成員「SHAKOTAN海森学校」が、学び専門の株式会社として法人化できる運びとなりました。（2025年2月26日設立日）



▲本協議会のメンバーと関係者、学生ボランティアが合同で、神威岬灯台プレミアムナイトツアーの進行を確認している様子。



反省点・改善案



【反省点】 業種によっては灯台事業に関わりづらい構成員も明らかになりました。

【改善案】 **取り組みに関する意思決定など、機動力高く事業を遂行していくために**、灯台に限定したグループをつくる必要性を感じています。



【反省点】 本協議会では、広報業務を得意とする人材が不在のため、全体的に宣伝不足が目立ってしまった。

【改善点】 **広報も重要な役割と再認識**し、協議会内で人材を選出するもしくは、迎え入れることを検討したい。

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

事業活動その1

「灯台×夜の時間」で学ぶ観光開発
神威岬灯台プレミアムナイトツアー

事業活動その1：体験プログラム「神威岬灯台プレミアムナイトツアー」の造成

POINT.1

積丹町初！ 夜の神威岬灯台を特別参観！

通常は夜間閉門をしている神威岬を特別開放し実施するものです。

神威岬から眺望できる暮れる夕日や漁火の眺め、暗闇と静けさに癒される等、漂う夜の雰囲気と満天の星空を貸し切りで味わいます。



POINT.2

神威岬灯台を学ぶ！ 知的好奇心を刺激するプラン！

本ツアーは、ガイドによるレクチャーとフィールドワークによって、神威岬灯台の歴史や灯台守の暮らし、現在の灯台の役割などに触れ合う体験を提供します。

ロマンチックな夜を味わいながら、学ぶ楽しさを感じる旅をつくります。



町の新しい海洋コンテンツ「学ぶ観光」

積丹町は、過疎化による影響で灯台を含む地域の歴史文化の継承が困難である状況です。また、自然景観や観光地の維持をする担い手が不足しています。特に深刻なのは、これらにより「語り部」がいなくなってしまうことです。

そこで、我々は灯台を中心に展開されている歴史文化や自然環境を次世代に繋げていくために学びの場を展開し、子供たちや町内外の多くの人々、神威岬灯台の歩みを継承していくことを目的に実施しています。

これまでの「見て」楽しむ観光から、
「学び・考える」ことを楽しみとする観光展開に適していると確信。

1 価値の高い体験

- 灯台守と地域の歴史や、断崖絶壁の立地が生んだ絶景と夜間の秘境性が話題を生み、未開の地・価値の高い体験として観光客の特別感に繋げることができました。
- 参加者は、「**知られざる灯台の学び**」と「**神威岬の秘境感**」など。神威岬灯台のとりこになる人が多数でした。

2 地域課題への理解に繋がる

- ガイドによるレクチャーによって、灯台を起点とする学びを体感することで、**地域の課題や灯台の歴史的価値に直面し、参加者に対して取り組みの理解をと繋げる**きっかけとなりました。
- 町内事業所(旅館や飲食店など)が感じている観光課題について本事業に向き合う我々の姿をみた地域住民の一部が、**取り組みの理解者**となりました。

3 新たな観光のアプローチへ。

- **町のエコツアーリズム推進の先駆け**として灯台事業を行い、資源を活用するだけでなく保全・普及啓発していくことを忘れない観光の在り方を模索できました。これらは、町にとって新たな観光や資源保全に関するアプローチ方法であると確信しました。





👍 良かったこと

（ア）遠方からも来訪。関係人口の創出へ。

夜間の神威岬灯台を特別参観できるとして、道内外から観光客や参加者が集まることで、**灯台をテーマとした新たな交流人口の促進**につながりました。遠方から来訪する参加者の中には、「カメラ好き」「星が好き」など様々なきっかけがあり、**灯台を起点に展開できる新しいニーズの気づき**にもなりました。

（イ）ガイドの存在がツアーの質を左右する重要要素であると判明。

ガイドの語り部によって展開される灯台と地域の歴史文化に関する話は、参加者にとって**唯一無二の体験**であったことがアンケート結果で明らかとなりました。

学びをアテンドする観光が、現在の観光スタイルに求められることが検証できました。



反省点・改善案

【反省点①】

夜間開放は特別許可を必要とするが、**一般観光客が退館時間を守らない事案**が発生しました。

【改善点①】

安全管理の面から、**一般観光客とツアー参加者を明確に分ける整理**を、来年度に向けて仕組み化していく必要があります。

【反省点②】

神威岬灯台の利用規則上、必要な最低人員は2～3名です。**継続的に実施するための人材が不足**しています。

【改善点②】

「SHAKOTAN海森学校」が法人化した暁には、**適任な人材の雇用を前向きに検討**します。



02

事業活動その2

第一等不動レンズ展示室の改修

事業活動その2：第一等不動レンズ展示室の改修

- POINT.1 第一等不動レンズを活用し、神威岬灯台の景観を光で演出
- POINT.2 灯台守が当時使用していた「気圧計」の展示追加
- POINT.3 灯台守の苦難を伝える新たなパネル展示の追加



はじめて訪れた人々が、灯台への関心と学びを深められる展示室へと進化。

1 誰もが灯台と地域を学ぶことができる資料館へ。

■ 「第一等不動レンズ」を活用し、神威岬灯台周辺の景観を5段階の光で演出することで、調光の変化を体感でき、はじめて訪れた人でも展示物に関心を持ちやすい機能を備えることが出来ました。

2 「灯台守の苦難の歴史等を伝えるパネル」

■ 本事業において、継承したい話題として最も重要視しているのは、「灯台守」に関することです。パネル展示や「灯台守」が実際に使用していた「気圧計」を追加することによって、当時の暮らしや過酷な環境がよりリアルに表現できるようになりました。

3 常設展示のほか、ツアーでの学びの場としても活用。

■ 神威岬灯台プレミアムナイトツアーの導入として、展示室の活用を行っていますが、夕焼けの光の演出が盛り込まれたことによって、参加者の「ワクワク感」を高める演出が可能となりました。
■ ツアーの他にも、視察や企業研修、学校教育の場でも積極的に展示室を活用していく予定です。





👍 良かったこと

□歴史文化の継承拠点として欠かせない場所に。

積丹町には、調べると深い歴史文化や当時の暮らしぶりの記録が残されているものの、これらを学び体感する施設が神威岬灯台一帯のエリアにはありませんでした。

展示室が今回改修されたことをきっかけに、**新たな話題性を生み出す「灯台守の歴史が残る神威岬」のイメージ改新の機会となりました。**

令和7年度4月以降の一般お披露目時には、第一等不動レンズ展示室改修を広く告知するとともに、灯台内部の参観日や神威岬灯台プレミアムナイトツアーなどの活動も合わせて周知していく予定です。



反省点・改善案



【反省点①】

今後、ツアー等を実施するにあたり展示室の**ガイドの人材が不足**しています。今回は、神威岬灯台プレミアムナイトツアーで第一等不動レンズの展示室案内を行ったものの、ツアーに限定しない場面でも館内案内が必要だと感じました。

【改善案①】

地域活性化協議会構成員等やボランティアなどにより**ガイドを養成**していくことを検討します。

03

事業活動その3

神威岬灯台教科書の作成

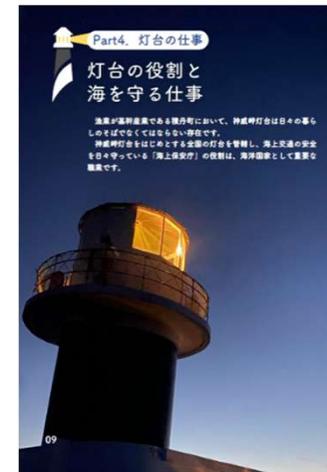
事業活動その3：灯台を普及啓発する「神威岬灯台教科書」の作成

POINT

灯台をいつまでも忘れない教科書づくり

神威岬灯台が歩んできた歴史、灯台守の暮らし、航路標識としての灯台の役割など、北海道の開拓と共に進められてきた灯台設置と、ニシン漁で栄えてきた積丹町の歴史文化を1冊の本にまとめます。

神威岬自然公園一帯の取り組みについてもまとめた紙媒体として、事業終了後も、地域・企業・観光客・教育の現場で使用できる普及用教科書を作成します。



※図は入稿データの一部です。

「学ぶ観光」の取り組みを「見える化」することで、 対外的に活動を共有することが可能になった。

※実際の実地運用は、2025年4月下旬以降です。本頁では、現状で得られた結果を記載しています。

1 灯台の存在・重要性を 再認識

■ 地域住民にとって当たり前存在であった神威岬灯台ですが、作成した教科書を読むことで、改めて灯台の存在意義を見直すきっかけとして働きかけることが可能でした。

2 活動の理解者を募る手段

- 神威岬灯台利活用事業を始めて1年目ですが、教科書のように説明する資料や成果物があることで、取り組みに対する信頼と賛同者が得られやすいと実感しています。
- 教科書作成時点から、現在までで3件のお問い合わせをいただいています。

神威岬灯台冬季休業後(2025年4月下旬以降)は、以下の現場で活用していきます。

- ① 神威岬灯台プレミアムナイトツアー
- ② 神威岬灯台探求ツアー
- ③ 学校教育・学習支援の場
- ④ 企業研修の場

👍 良かったこと



(ア) まちと灯台を次世代に向けて継承していく重要な成果物が完成

これまで積丹町内には、歴史文化や神威岬灯台について明記した単体のパンフレットが存在していなかったが、本事業で始めて灯台に関するパンフレットが成果物として出来上がりました。

ガイドの案内がある場合は補足資料として活用し、そうでない場合でも、**お客様を逃さず神威岬灯台を知って頂ける人口を増やせる手段だ**と感じています。

(イ) 海上保安部とやり取りが増えたことで、神威岬灯台事業のアピールになった

これまでは、航路標識協力団体を通じて主に規約や申請、管理面でのやり取りなど、事務連絡が中心だったものの、教科書の作成を通して本事業の理解にもつながりました。

今後も、展開を続けていくことによって、神威岬灯台を盛り上げていく相互関係を続けていきたいと考えています。

反省点・改善案



教科書作成にあたって、内容の情報収集と作成にかかる時間が十分でなかったと感じています。パンフレットの作成は、本事業が初めての試みでしたが、以降にこのような機会がある際には、金額面とスケジュールを事業開始後に現実性のある計画で立てることが重要と分かりました。

04

事業活動その4

神威岬灯台探索MAPの作成

事業活動その4：灯台を自ら学ぶ「神威岬灯台探索MAP」の作成

POINT

灯台への興味を自ら高める手段のマップを造成！

灯台という特別な場所をゴールに片道30分の遊歩道を歩く中で、自然、地形、歴史を探究していく学習型プログラム「神威岬灯台探求ツアー」で活用できる探索マップを作成します。本活動は、10月に遊歩道工事の事情で中止となった「神威岬灯台探求ツアー」の変更版です。次年度の独自に行うツアーで有効的に活用できるアイテムを整えておくべく作成をします。また、「燈の守り人」キャラクターの認知を広める仕組みも導入します。



※図は入稿データです。

参加者自身の価値観・自分のペースで灯台を探求できる学び体験

※実際の実地運用は、2025年4月下旬以降です。本頁では、現状で得られた結果を記載しています。

1 町全体で灯台観光を推奨していく手段に。

■ 本マップは、町内外の飲食店や観光立ち寄り所などに設置・配布を行います。読んだ側が、神威岬灯台に「行く」感覚から「行くことで価値が得られる観光」への意識づけに変化することを期待し、活用していきます。

2 アテンドが難しいシーンでも対応可能。

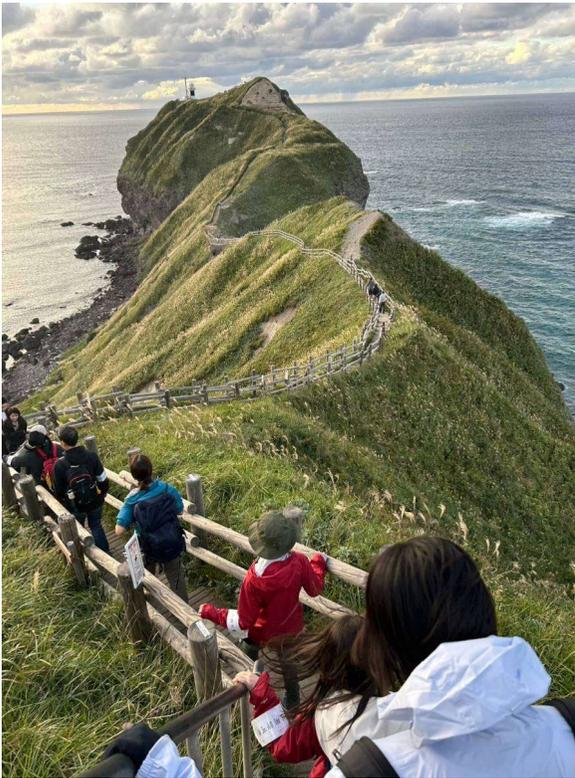
■ 神威岬灯台に向かい遊歩道の途中には、人ひとり分が限界な通り道があります。この場合、安全管理の面からガイドは控えています。見どころが多いのもポイントでした。その際の対処として、本マップを有効的に使いながらアテンドが無くても満足できる展開になることを期待しています。

神威岬灯台冬季休業後(2025年4月下旬以降)は、以下の現場で活用していきます。

- ①神威岬灯台プレミアムナイトツアー
- ②神威岬灯台探求ツアー
- ③学校教育・学習支援の場
- ④企業研修の場

【今後の本マップの配布先】

- ・ 神威岬自然公園内の施設
- ・ 第一等不動レンズ展示室
- ・ 町内の観光立ち寄り所
- ・ 町内外の飲食店
- ・ 町内外の学習施設など



👍 良かったこと

（ア）ポケットサイズの旅行に便利なパンフレット

探索マップはA3サイズの紙面ですが、はがきサイズにまでコンパクトに織り込むことが可能です。風の強い神威岬灯台において、手荷物が飛ばされてしまうという懸念点を考慮し、**探索及び旅行に最適なサイズ感**に仕上げました。

（イ）旅行会社へのアピール手段として期待

神威岬は、年間多くの観光バスが訪れます。これまで、観光バスツアーの参加者は、添乗員と共に神威岬灯台まで「歩く」ことが目的でした。しかし、2023年からは、団体向けガイドも担当する機会が増えています。今後は、その際に**本マップを配布し、神威岬灯台を学ぶツアーの基盤が出来上がっていることをアピールするとともに、さらなる参加者を誘致していく手段として活用**が期待できます。

※写真は、「探索マップ」使用時を想定した神威岬灯台探求ツアーのイメージです。
（神威岬灯台プレミアムナイトツアー開催時の様子を活用しています。）

反省点・改善案



マップには、定番の観光スポットから隠れた名所までを盛り込み、様々な学びが得られるような内容に仕上げました。一方で、同様の内容でインバウンド向けに対応したマップがまだありません。昨今の観光動向から、**インバウンド対策は急務**と感じています。次年度以降は、**インバウンド向けパンフレットを作るとともに、神威岬灯台観光のルールを告知していく仕組み**も整えて参ります。

顧客ターゲットと 提供するベネフィット

神威岬灯台の優位性を発揮できるポイントは、神威岬自然公園内に設置されていることです。

同公園を訪れる年間約30万人の観光客全てを顧客ターゲットにしています。

メインターゲット

(ア) 地域ならではの魅力を発掘・体験したい道内外の観光客

> ローカルだからこそ価値を感じる事の出来る特別感を味わえることが、神威岬灯台観光の最大の魅力です。限定付きの特別ツアーに参加することで、積丹での体験を特別なものとして他者に伝える、自慢が出来る魅力があります。

サブターゲット

(イ) 積丹出身者や灯台守時代の思い出を回想したいシニア層

> 懐かしい思い出を回想するとともに、これからの積丹町の進化を楽しみにすることが期待できます。

(ウ) 子供たちに地域の歴史文化や資源に愛着と誇りをもって欲しい地域の小中学生・親子

> 体験学習を通じて学んだ灯台の大切さや歴史文化伝承の重要性について、自分なりに理解しわかりやすく他者へ伝えることが出来る力が身につきます。

(エ) 日本の歴史文化を体験し交流を図りたい外国人

> 世界共通文化である灯台について日本の在り方を知り、海洋文化を通じた交流について考え楽しむきっかけとなります。



「神威岬灯台カレッジ」は、 ターゲット層に合わせたカスタマイズが可能と実証



▲様々な目的、所属・出身地の皆様が神威岬灯台に来訪されました。

道内外の
観光客

地域住民

団体関係

外国人

<p>神威岬灯台プレミアムナイトツアー</p>	<p>灯台マニアや写真家、秘境好き、歴時探求者など、「個人の趣味×灯台」の展開がありました。様々な要望に対応可能と実証できました。</p>	<p>昔懐かしい夜の灯台風景を「もう一度見てみたい」という地域のお年寄りから関心がありました。一方で、体力面をカバーする部分が課題です。</p>	<p>4件の旅行会社からお問い合わせがありました。北海道で進めているアドベンチャーリズムに最適なプランとして、注目を集めています。</p>	<p>参加者の中に、通訳付きの旅行者がいました。日本の秘境、更には日本人特有の丁寧な案内が好感度でした。言葉の壁という課題があります。</p>
<p>第一等不動レンズ展示室</p>	<p>国内に唯一現存する展示物として、その希少性に注目がありました。改修後の演出を予告しましたが、再来訪のきっかけとしても期待できます。</p>	<p>3年前に開館した展示室ですが、まだ訪れたことのない地域住民が多数いるなか、灯台への関心をつくるきっかけになりました。公開時は、優先告知などを検討しています。</p>	<p>光の演出で幻想的な雰囲気が演出できたことよって、コースタイムが決まっている団体ツアーにおいては、時間内で灯台の魅力をお伝えできる空間となりました。</p>	<p>世界共通の灯台文化ですが、第一等不動レンズ展示室のように、整備されている地域は少ないとのことです。パネル展示など、真実を学べる場として活用が期待できます。</p>
<p>神威岬灯教科書及び探索マップ</p>	<p>年間90万人訪れる観光客に対して、神威岬灯台に特化した資料は初の試みでした。関心を高める手段として、町内外から注目されています。</p>	<p>本協議会が灯台利活用を進めていく意義にご理解をいただく為の手段として、有効でした。各分野の地元説明会などでも活用する予定です。</p>	<p>学校教育や企業研修の場など、体験学習を通じて学んだ灯台の大切さや歴史文化伝承の重要性について、再認識する素材として有効的です。</p>	<p>実証は次年度以降となりますが、写真の活用が多いので言葉の壁が発生しても以前よりアテンドのしやすさが生まれることを期待しています。</p>

👍 良かったこと



▲参加者とスタッフが灯台のふもとで交流をする様子
(神威岬灯台プレミアムナイトツアー実施中)

(ア)関係人口が増えることにより、地域に明るさが生まれた。

人口1,700人の本町において、町外からの来訪があり、更には地域住民との交流が生まれることは、特別な機会です。神威岬灯台カレッジを遂行していくことによって、**多種多様な人のかかわりが地域に活力を生み出していく**ことが実体験をもって検証できました。

(イ)「学びの拠点」としての実績が、教育関係者を誘導するきっかけになった。

神威岬灯台事業を皮切りに、地元小中学生の保護者や教育委員会、教育旅行を添乗する旅行会社からお問い合わせがあります。**実際に行う場合には、クリアしなければならない許認可がありますが、実績を持って今後も信頼を高めていく**ことを意識する機会となりました。



☹️ 反省点・改善案(参加者の声から【神威岬灯台プレミアムナイトツアー】)

【参加者A】

星空を撮影する時間が短くて、納得のいく写真が撮れなかった。

ナイトツアーでしか入れない夜の灯台と岬は、写真が趣味の私には非常に興味深い。あれ程夕日や星空の綺麗な場所はあまり無く、**星空撮影に特化したツアーを組んでくれたら面白い**。



【反省点】人の数だけ、来訪に目的があることに気づかされました。今回、星空に関心のある参加者に対して**十分に時間をセッティング**できていませんでした。

【改善点】全員のニーズに一度に対応することは難しいですが、「カメラ」「歴史」「灯台守」など、**テーマごとのプラン設定やプライベートツアーの提供を前向きに検討**していきます。

チャネル

～顧客に事業の価値を届ける
経路、確認する経路～



広報宣伝手法

- ポスター □パンフレット □チラシ □町内回覧
- 町内事業所・周辺地域への宣伝媒体の設置
- 関係企業のSNSからの発信
- 積丹町・海上保安庁など行政からの発信
- 関連団体からのHP宣伝
- 旅行会社へのメールによる営業 □新聞等での告知

プログラムの評価

- 参加者への事後アンケートの実施
- 展示施設・イベント開催時の意見箱の設置

リピーターの誘致

- 参加者を対象にメルマガを配信し、他プログラムへの誘致を促す。
- 海森会員へ入会頂き、イベント等の優先案内を行う。

告知・予約の方法

- SHAKOTAN海森計画HPでのイベントページの開設
- 上記HP内への予約システムの設置
- 地域企業、小中学校への開催案内の持ち込み



◀神威岬灯台プレミアムナイトツアーの宣伝ポスター

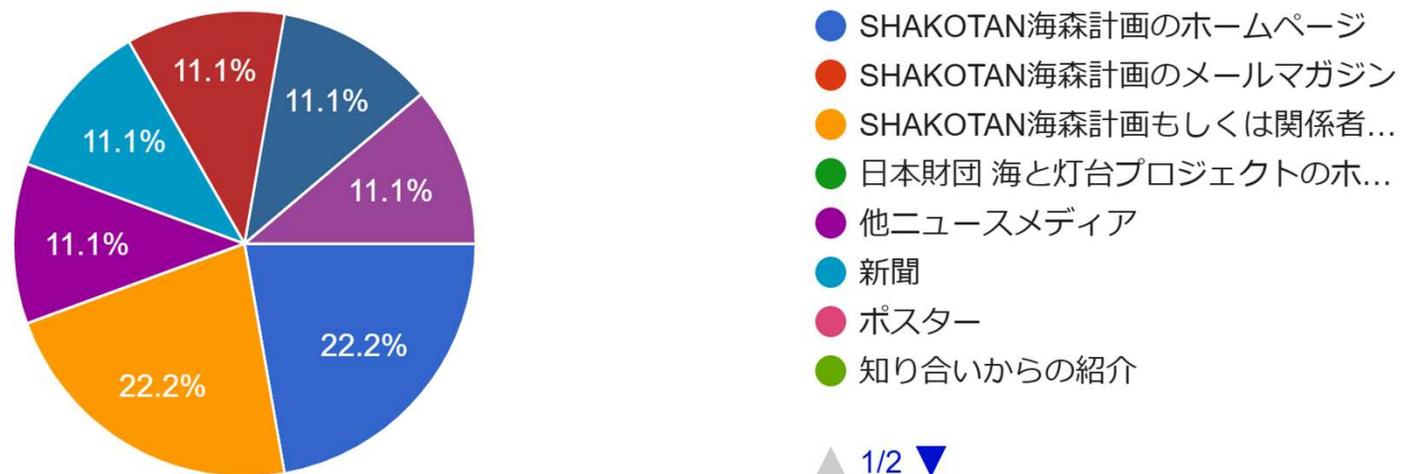
事業の価値を届ける広報努力が不足、
本来伝えたかった魅力や話題性を十分に発揮できない結果となりました。

▶▶▶ **新たな課題の発見、本協議会の弱点の発掘に繋がり、
改善の余地があると判断しています。**

▼神威岬灯台プレミアムナイトツアーにおける、イベントページ閲覧先

このイベントをどこで知りましたか？

9件の回答



想定 of 宣伝媒体は網羅されていますが、
アンケート母数が少ないためデータとしては不十分と判断しています。
告知>発見>参加>アンケートまでのフローを整える必要があります。

神威岬灯台プレミアムナイトツアー参加者の声 (ツアー内容：ナイトハイク、灯台参観、星空観察、第一等不動レンズ展示室見学)

【参加者A】気軽に参加するには少し勇気がいるかも。

【参加者B】所要時間、価格の最初の印象で、かなりハードルが高いと思います。

【参加者C】自分はツアー体験に興味があったので妥当な料金だと思いましたが、周りの人たちは「夜歩くだけで8,000円？」という感じでした。防寒具などの備品等も用意していますと記載があってもよかったと思います。持参した備品が使えず、お借りすることができてとても助かりました。

【参加者E】季節ごとに岬を彩る草花の変化を楽しめ、星空も変化していくので、四季ごとの魅力を発信できると思います。

【参加者F】ツアーはとても楽しめたが、まだまだ夏のイメージが強く認知を広げていく必要があると感じた。

【参加者G】許可取り等の都合もあったかと思いますが、もっと早くからSNS等で告知すれば、もっと参加者は増えたのではないかと思います



反省点・改善方法

(ア)告知内容の再検討

「行く」ことに対するハードルの高さを感じてしまう点について、積丹町に訪れる行程自体を見直し、最適なプランへと修正します。

(イ)装備品の貸出があるなど、ツアーの手厚さをアピール

手厚い準備をアピール点と捉えて、積極的におすすめしていきます。
将来的には、手ぶらでも参加できる体験に位置付けることを目標とします。

(ウ)SNSの活用不足

許認可などに準備がかかってしまい告知が遅れてしまう事態となっていました。
次年度からは優先案内として、日時を先行発信していきます。また、日々の活動も魅力の一つとし、定期的な発信を行います。

顧客との長期的な
関係構築のために
実行できる施策

SHAKOTAN海森計画への参加を誘導

「神威岬灯台航路標識協力団体」である、実のなる杜推進協議会の構成員が主催する、会員制の活動プラットフォーム「SHAKOTAN海森計画」は、イベントやツアー、地域の取り組みに参加したくなる仕組みや積丹ファンの集いとなる要素が詰まっています。これらを活用し、顧客との長期的な関係構築を図ります。



なぜ、SHAKOTAN海森計画を活用して関係構築を図るのか？

「SHAKOTAN海森計画」のプラットフォームには、灯台利活用における関連企業や、地元NPO、ガイド事業者、温泉会社など、地域企業や外部企業との繋がりが既に構築できる体制が整っており、多種多様な人材が灯台に限定しない町の取り組みに参加することが出来るようになります。

また、上記プラットフォーム内に灯台に関するクラブ活動を設定し、神威岬灯台を今後も応援したいという「神威岬灯台ファン」を集う交流の場を提供を検討します。



1 取り組みに関する メールマガジンの発信

SHAKOTAN海森計画会員に送るダイレクトメッセージ

本プラットフォームでは、イベント告知の優先案内や日々の取り組みに関するメールマガジンを定期的に配信しています。遠方からご来訪頂いた参加者でも、対外的に神威岬灯台と接点を持ち続ける仕組みがあります。

本事務局は毎年度末に配信している「年間報告書」に、令和6年度灯台事業の取り組みも記載します。

2 他ツアーへの再来訪

灯台をきっかけに、再来訪あり！

神威岬灯台プレミアムナイトツアー参加者に対して、9月を以降のイベント告知を優先案内しました。その結果、参加者全体のうち、1/3が再来訪となりました。

今後も積極的に案内を届けることで、顧客へと繋げていきます。





▲ツアー参加者に対して、第一等不動レンズ展示室改修や教科書作成、その他の催しを告知している様子。(神威岬灯台プレミアムナイトツアー実施中)

👍 良かったこと

(ア)灯台を通して積丹ファンを生みだすほか、地域へのメリットを発見!

長期的な顧客づくりを検討していく中で、**リピーターとなった参加者が宿泊・飲食・温泉など、以前とは違う楽しみをまちで探す姿がみられました。**観光の楽しみを見出しやすい灯台を軸に、積丹町をまるごと楽しむ地域づくりが、様々な事業所にも派生して良い効果をもたらしていくのではないかと考えています。

(イ)大学生の力が大きい!若い世代の活力を地域に根付かせていく活動

神威岬灯台プレミアムナイトツアーにて、当日人員のボランティアを行ってくださった小樽商科大学の学生等が、同大学内で灯台事業に関する内容を広めたことをきっかけに、令和6年度を通して計9名の学生が継続的にこれらの取り組みをサポートしてくれました。

顧客とはまた変わりますが、「学生」という人材を根付かせていく必要性を実感しました。



反省点・改善案



灯台事業や航路標識協力団体の活動は多岐に渡り実施していたものの、情報発信が足りない面がありました。

参加者のなかには、**日々の灯台業務を楽しみとしているファンもいた**ので、このような内容も発信することで、**私たちの活動を純粹に応援したいという顧客様のご要望を大切に**し、**応えて参ります。**

事業に必要なリソース ～人、物、情報、許認可～

01

人、物、情報

人

- 事業主体者
- 活動ボランティアスタッフ
- 実行責任者
- 小樽海上保安部
- エコツアーガイド
- 改修建設事業者
- 運営スタッフ
- 改修建設事業者
- 宣伝広報担当者
- 設計士
- 経理担当者
- デザイナー
- 協力企業
- サイト運営者

物

- 教科書となる紙媒体
- 双眼鏡
- 展示パネル
- 安全管理用具
- 改修備品
- 救急セット
- 海森計画ホームページ
- AED設置
- 販促ツール
- 参加者用レインウェア
- ナイトツアー時に必要な備品
- 天体望遠鏡

情報

- 灯台守職員が知る暮らしぶりの話題
- 神威岬伝説や歴史信憑性の高い記録
- 地元漁師さんが知る神威岬灯台の歴史と周辺の海洋文化・海域の話題
- 神威岬灯台周辺の植生
- 灯台周辺の地質学の情報
- 積丹町と灯台の歩



1 人

連携団体・役割分担が明確になりました。

一方、委託者との調整は改善が必要です。

本協議会を中心に、各所との調整業務を行っていくなかで、**続けていくための連携体制を構築**してまいりました。

一方で、第一等不動レンズ展示室改修など、積丹町外の民間事業者への委託においては、スケジュール調整など、**意思疎通を十分に行うことが重要**であると再認識しました。

結果として、積丹町内では11事業所・積丹町外では、5事業所(ボランティア等含む)の協力を得ながら事業を遂行しました。

また、今後は、**各事業者の知見やノウハウを地域の残していくために、人材育成に力**を入れます。

2 物

神威岬の地形上必要な安全管理対策

神威岬灯台は、日本海の先端に突き出た地形上、強風と悪天候を招く確率が非常に高い地域であるほか、夜間の安全管理が肝心となります。以前より、**海上保安部と検討をしていた物品を本事業で購入**致しました。特に必需品となった3点について記載します。

□**AED**…救急隊の到着まで30分かかる立地上、**参加者の命を守る道具**となります。実施時の安心感につながることを期待できます。

□**レインウェア**…急な**天候の変化にも対応しながらツアーを楽しんでいただく**為に欠かせない備品となりました。

□**クマスプレー、クマ鈴**…夜間の野生動物の対策として、ガイドの必需品です。**主催側のリスク管理の高さを行動で示していく**ことが実践を通して実証できました。

3 情報

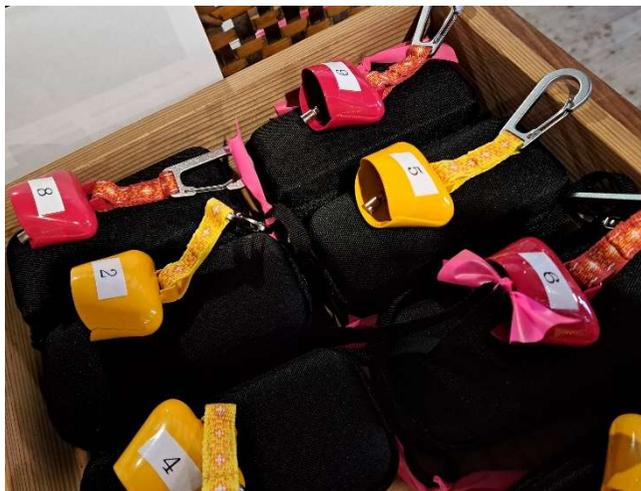
地域のおじいちゃん・おばあちゃんは重要な語り部

神威岬灯台プレミアムナイトツアーやパネル展示、教科書等の宣伝媒体を検討するにあたり、**長年地域で暮らしている方々の情報が価値のあるものだ**と認識しました。

特に、灯台守についての記録は知る人も少なく、**情報を成果物として残しておくことが歴史文化の継承には必須**であると検討できました。



▲本事業で購入した安全管理用品



▲番号で貸出記録を管理、蛍光テープで紛失防止



▲参加者に購入備品を貸出している様子

👍 良かったこと

□継続的・安全に灯台事業を行っていくための人・モノ・情報がそろった

「神威岬灯台カレッジ」を実施していくにあたり、未開の地であった場所を有効的に活用するための基盤が出来上がりました。展示室の改修、宣伝媒体の作成、体験ツアー造成の3つを整えることができたのは、本協議会にとって大きな一歩です。これらを余さず使うことで、実りのある取り組みへと磨き上げていきます。



反省点・改善案



今後は、本事業得た、人、モノ、情報を管理していく人材が必要です。人手不足が深刻化している現状で、計画的に資金を得て、人を雇用し、資源を管理していくかが本協議会及び関係団体に問われる課題と感じています。

次年度は、季節雇用を取り入れることで、作り上げた基盤の維持を行っていきたいと検討しています。

02

許認可

許認可

神威岬自然公園利用施設使用承認申請

管轄：積丹町

申請者：航路標識協力団体及び関係団体

神威岬灯台は、神威岬自然公園内の遊歩道を進み切った岬の先端に立地しているため、**灯台に行くまでの遊歩道及び駐車場の占有許可を取得**する必要があります。

特別許可を受けたものは、**腕章と駐車許可証が与えられ、着用の義務を遵守**したのち夜間参観が認められます。

神威岬灯台夜間利用申請

管轄：小樽海上保安部交通課

申請者：航路標識協力団体

イベント等による公開の場合など、**必要に応じ小樽海上保安部と協議**する必要があります。あらかじめ余裕をもって小樽海上保安部に連絡・承諾を得て行う段取りが必要です。

特に、**夜間一般公開を行う場合は、ガイドツアーのみとし、事前に積丹町役場商工観光課に「積丹町神威岬自然公園利用施設使用承認申請書」を提出する**必要があります。

1

神威岬自然公園利用施設承認申請

＜航路標識協力団体の構成員及び連携組織のみが申請可能＞

2022年からスタートした神威岬自然公園内の夜間利用ですが、これまでは安全性の観点から夜間の利用は認められないものでした。

しかし、新たな町の魅力創造を遂行するに重要な拠点になるとして、まずは神威岬灯台の航路標識協力団体構成員のみに自然公園の夜間利用を認める新たな規約が出来ました。

＜今後の許可枠の可能性＞

夜間の自然公園内の利用は、安全性も問われることから、現地を熟知したガイドの同行が必須であることが再認識できました。また、非常に厳しい規約を遵守した中での実施になるため、責任や信用のある団体に限定した許可承認は今後も必要と考えますが、灯台利活用の多様性を広げていくためにも、次年度以降は、ガイド及び管理者といった担い手の育成が急がれると考えています。

2

神威岬灯台夜間利用申請

＜航路標識協力団体が海上保安部への利用手続きを実施＞

神威岬灯台の航路標識協力団体が夜間利用に係る事務手続きを実施します。今年度の事業を進めていく中で、海上保安部とも様々な申請パターンを把握していくことが出来ました。

＜今後必要なこと＞

申請に関するマニュアル（申請期日や連絡先の統一、実施後の事務処理手順）等を整え、担い手を育成及び担当者が変更になった場合にも滞りなく手続きが進められるよう、取り決めを行っていくことも検討が必要と思われます。



收支報告

事業名：神威岬灯台カレッジプロジェクト(神威岬灯台プレミアムナイトツアー)

※収益の発生があったのは、「神威岬灯台プレミアムナイトツアー」です。本頁では、こちらについて報告いたします。

【参考資料】参加費8,000円の内訳 ※海上保安部に提出をした資料の一部を抜粋。

4. 収支内訳

(1) 収入

(単位：円)

収入の種類	参加料(1名)	内容説明
ナイトツアー参加費	8,000円	1名の参加料金 ※中学生以下は半額

(2) 内訳

(単位：円)

項目	概算金額(1名)	内容説明(概算内訳)
灯台参観協力金	300円	航路標識協力団体事務局(株)GB産業化設計)で管理 1名の参観協力金 ※中学生以下、障がい者は参観料をいただきません。
イベント保険料	200円	航路標識協力団体事務局(株)GB産業化設計)で管理
神威岬夜間駐車場占有料	2,000円	積丹町へのお支払い
海森スタジオ会場費	500円	海森スタジオの利用料
行動食・ハーブティー	500円	灯台まで行くトレッキング中の行動食
案内料	4,500円	当日スタッフ人件費
計	8,000円	

「今後について『あきらかになった課題とその解決のための施策案』」の「収支」欄に、上記内訳表から検討した今後の施策を具体的に記入しています。

メディア露出

神威岬灯台 夜にも魅力

21、28日 3回目体験型ツアー

点灯の瞬間、国内唯一のレンズ

【積丹】普段は立ち入れない夜間の神威岬や灯台を訪ねる「神威岬灯台プレミアムツアー」が21、28の両日に行われる。灯台のレンズが点灯する瞬間に立ち会えるほか、内部を特別に見学する。主催する積丹町地域活性化協議会は灯台を「積丹の貴重な文化的遺産」と位置づけており、新たな体験型観光の一つとして確立させたいという。

ツアーは、同岬自然公園内の「カムイ番屋」展示室で1923年から60年まで海の安全を守り続け、国内で唯一残るフランス製の灯台レンズを見学。その後、同岬先端へ移動し、積丹沖に沈む夕日を眺め、日没と同時に点灯する「エメラルドタイム」と呼ばれる灯台の光を見つめる。満天の輝きが楽しめる星夜観覧会

22年に行われた神威岬灯台のナイトツアー



ツアアーは、同行ガイドによる灯台にまつわる解説もある。神威岬灯台は1888年に建造された。1960年に無人化されるまで、岬の官舎に住む灯台守と家族が

支えた。12年（大正元年）には灯台守の妻ら3人が町に向かう途中に荒波に襲われなくなった。それを知った住民が「念仏トンネル」と呼ばれるトンネルを手掘りするなど「灯台守の苦難の歴史と地域のきずな」が残っている。2022年の仏製レンズ展示を機に、同協議会などが見学ツアーを企画。灯台を積丹の歴史と文化を伝える観光資源として活用を図っている。夜のツアーは22、23年に続く3回目。「夏の観光シーズン後の目玉としてアピールしたい」と開催日を増やして実施する。両日とも午後2時半〜7時半。参加料は1人8千円（保険料込み。中学生以下は半額）。各回の定員20人。神威岬灯台プレミアムツアーの専用ページに、21日のツアーは18日まで、28日は25日まで申し込む。

（伊藤圭三）

2024年9月17日 北海道新聞掲載

PR TIMES

カムイの光が照らす海と星空の聖域に足を踏み入れる「神威岬灯台プレミアムナイトツアー」を開催しました！

2024年9月21日(土)・28日(土) 北海道積丹町 神威岬灯台

海と日本プロジェクト広報事務局 2024年10月4日 12時00分



積丹町地域活性化協議会は、2024年9月21日(土)・28日(土)に、通常は立ち入りできない「夜の神威岬」を訪ねる特別企画「神威岬灯台プレミアムナイトツアー」を開催いたしました。

このイベントは、日本財団「海と日本プロジェクト」の一環として、灯台を中心に地域の海の記憶を掘り起こし、地域と地域、異分野と異業種、日本と世界をつなぎ、新たな海洋体験を創造していく「海と灯台プロジェクト」の助成を受けて実施したものです。



2024年10月4日 PRTIMES掲載



2024年8月29日 めざましメディア掲載

暮らしに“好き”を by PR TIMES

2024年08月29日 | 11:30

カムイの光が照らす海と星空の聖域に足を踏み入れる「神威岬灯台プレミアムナイトツアー」を開催！

●暮らしに“好き”を by PR TIMES

この記事シェア



海と日本プロジェクト広報事務局

2024年9月21日（土）・28日（土） <北海道積丹町 神威岬>

北海道積丹（しゃこたん）町の地域振興に取り組む積丹町地域活性化協議会は、2024年9月21日（土）と28日（土）に、普段は立ち入りできない夜の神威（かむい）岬を訪ね、神威岬灯台の見学や夜ならではの岬の絶景を楽しむ「神威岬灯台プレミアムナイトツアー」を開催します。このツアーは、日本財団「海と日本プロジェクト」の一環として、灯台を中心に地域の海の記憶を掘り起こし、地域と地域、異分野と異業種、日本と世界をつなぎ、新たな海洋体験を創造していく「海と灯台プロジェクト」の助成を受けて実施します。



「神威岬灯台プレミアムナイトツアー」は、普段は立ち入りできない「夜の神威岬」を訪ねる特別な企画です。岬の先端近くに立つ神威岬灯台のレンズが点灯する瞬間と灯台内部の特別見学、燃えるように沈む夕陽、暗闇に輝く灯台と漁り火、満点の星空などの絶景を堪能することができます。

ニコニコニュース



カムイの光が照らす海と星空の聖域に足を踏み入れる「神威岬灯台プレミアムナイトツアー」を開催しました！

2024/10/04 12:00 PR TIMES

0

2024年10月4日 ニコニコニュース掲載

【神威岬灯台プレミアムナイトツアー】

▶そのほか、56件のメディアに掲載

今後について

A. 事業について

課題

(ア)神威岬灯台プレミアムナイトツアーの持続性の向上

本事業を通して、オリジナルツアーとして企画開発を確立することができました。一方で、続けていくための担い手の確保と規約や安全リスクに対応できる人材の育成が急務です。

(イ)神威岬灯台展示室を活用した持続可能な観光地づくり

神威岬灯台展示室には、個人～団体客～インバウンドまで訪れますが、歴史や語り部記録などの、資料を保全と活用の両立が可能な観光のあり方を持ち全体で検討する必要があります。



施策

(ア)に対する施策

地域おこし協力隊の活用や今後管理を担う民間会社でガイドの育成を強化していくほか、神威岬灯台自然公園一帯をエコミュージアムと捉えて、ボランティアなど「友の会」のような仕組みを導入することを検討。



(イ)に対する施策

海業の先進的地域である積丹町の強みを活かし、連携することで強化していきます。

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～

課題

(ウ)コンソーシアム構成団体の一体的実施

実施主体が特定の団体とならないよう全体検討協議の場の増が必要と本事業を通して痛感しました。

(エ)灯台の取り組み全容を知る母体に関しては分散状態

航路標識協力団体やガイドツアー、許認可関係の申請管理など、それぞれの役割や必要な段取りが明確になったものの、窓口が不明確です。



施策

(ウ)に対する施策

本事業で役割分担が明確になり、意思疎通を図る連絡網がみえてきました。次年度は、実践を通しながら定例会議を開催するなど、各団体の担当者が意見交換を場の設定を検討します。



(エ)に対する施策

法人化する株式会社SHAKOTAN海森学校と連携をしていきます。エコツーリズムの概念を元に事業を行う海森学校は、灯台事業との親和性も高く、継続性が見込まれます。

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～

課題

(オ)参加料金の設定を見直す必要がある

参観料金と実際の人件費が釣り合っておらず、▲134,000円の結果となりました。適正な金額設定を行うとともに、ガイドの存在に価値を見出すことの出来るマーケティングの実施が必要と実感しました。

更に高価格に頼らず、募集人数の上限となる参加者数を集客する広報努力も欠かせません。



施策

(オ)に対する施策

神威岬灯台プレミアムナイトツアーでは最低3名のスタッフが必須であることが明らかとなりました。更に、時期に寄りますが適切なガイド時間も判明し、金額設定するための計算材料が集まりました。次年度の藻中に向けて、関係者間で再検討します。

集客に関しては、独自の展開方法を見直し、令和7年5月頃に優先告知を行うことを検討しています。

地域社会の未来を明るく照らす 「神威岬灯台カレッジ」プロジェクトへ進化！

【今後の計画】 「次世代へ豊かな資源を繋げていく」 人材の育成

本事業で整った基盤を有効的に活用していくために、人材育成に力を入れます。
将来的には、現地の灯台利活用業務管理者としての任を遂行できることを目指します。

 地域おこし協力隊の雇用

 北海道認定アウトドアガイド資格
(自然)の取得

 展示室館内ガイドの実践

 灯台ボランティア会の設置

 教育現場における学習支援



事業名：神威岬灯台カレッジプロジェクト

助成金終了後、本事業は新たな灯台利活用モデル事業が定義する「自走化4分類」のうち、以下を目指します

本事業が 目指す型	分類	自走化の方法	中心となる事業者
✓	I ビジネス型	灯台および付属施設等をホテルなどに利活用する、 または 灯台および周辺地域の魅力をコンテンツとして利活用することで、 ビジネスとしての収益化を達成し、自走する。	民間事業者
✓	II 非営利 収支均衡型	灯台及び周辺施設等を活用し、 イベント開催や観光ガイド等を組織しながら、主として、 収支均衡となるような小規模の地域活性化事業を行い、 非営利団体として、自走する。	非営利任意団体、 NPO等
	III 自治体 補助金型	自治体が主体となり、 新たに地域課題や観光資源の一つとして 灯台及び周辺施設等を位置づけることにより、 自治体の予算やリソースが投入され、自走する。	自治体
	IV お祭り協賛型	灯台に係るイベントを開催することで、 灯台を含むエリアの新たな価値と集客・PR効果を創造し、 地元自治体や地域企業からの協賛金や、出店料、 参加者から入場料などの イベント収益によって、自走する。	イベント事業者、 放送局

資料

(1)神威岬灯台プレミアムナイトツアー資料関連

成果物No	成果物内容	リンク	Drive保管No.
1	「神威岬灯台プレミアムナイトツアー」参加者募集に作成したイベントページ	神威岬灯台プレミアムナイトツアー	補足次ページにTOP画面掲載
2	「神威岬灯台プレミアムナイトツアー」参加者アンケート結果	別紙資料にてドライブに保管	資料1_
3	「神威岬灯台プレミアムナイトツアー」告知ポスター	別紙資料にてドライブに保管	資料2_
4	「神威岬灯台プレミアムナイトツアー」スタッフ行程表	別紙資料にてドライブに保管	資料3_
5	「神威岬灯台プレミアムナイトツアー」参加者持ち物リスト	別紙資料にてドライブに保管	資料4_
6	神威岬自然公園夜間利用依頼書 ※第三者公開と公開不可(要相談)	別紙資料にてドライブに保管	資料5_
7	積丹町自然公園利用施設承認申請書 ※第三者の公開不可(要相談)	別紙資料にてドライブに保管	資料6_
8	海上保安部提出実施概要書 ※第三者の公開不可(要相談)	別紙資料にてドライブに保管	資料7_
9	参加者用ポケットスケジュール	別紙資料にてドライブに保管	資料8_
10	ガイド説明台本マニュアル	別紙資料にてドライブに保管	資料9_
11	ガイド及びスタッフ用コース見どころ情報	別紙資料にてドライブに保管	資料10
12	イベント参加同意書フォーマット	別紙資料にてドライブに保管	資料11_

(2)神威岬灯台教科書及び探索MAP資料関連

成果物No	成果物内容	リンク	Drive保管No.
1	神威岬灯台教科書「神威岬灯台の歩み」原稿データ	別紙資料にてドライブに保管	資料12_
2	神威岬灯台【探索MAP(表)】最終版原稿データ	別紙資料にてドライブに保管	資料13_
3	神威岬灯台【探索MAP(裏)】最終版原稿データ	別紙資料にてドライブに保管	資料14_
4	実施内容の変更に関する概要書	別紙資料にてドライブに保管	資料15_

「神威岬灯台プレミアムナイトツアー」参加者募集に使用したイベントページ

📅 2024/9/28(土) 14:30 ~ 20:00  Googleカレンダー登録

申込締切

神威岬灯台プレミアムナイトツアー

ふだんは立ち入りできない「夜の神威岬」に、ツアー参加者を貸切でご案内！「神威岬灯台」のレンズが点灯する瞬間と灯台内部の特別見学や、燃えるように沈む夕陽・暗闇に輝く灯台と漁火・満点の星空などの絶景を堪能できる、まさにプレミアムなツアーです。参加費8000円（保険料込み、中学生以下は半額）。<オプション（希望者のみ）>①ツアー後の参加者交流会「積丹の幸まんぶく会」…積丹自慢の食材を生かした郷土料理が食べ放題・ソフトドリンク付き。4000円 ②交流会にて「積丹ジンのテイस्टینگ」…話題のクラフトジンをはじめ各種アルコール飲み放題。3000円 ※こちらは9月28日(土)参加者専用のお申込みフォームです。

神威岬灯台プレミアムナイトツアーのみ参加する：¥8,000(税込) 神威岬灯台プレミアムナイトツアー/交流会(積丹の幸まんぶく会)にも参加する(飲酒しない)：¥12,000(税込) 神威岬灯台プレミアムナイトツアー/交流会(積丹の幸まんぶく会)を楽しむ(飲酒する)：¥15,000(税込) 