

01. 事業名：最勝院五重塔を活用した「金剛山最勝院」境内魅力度向上事業

事業背景 伝えたい文化的価値

国指定史跡に所在し、青森県第一号の国指定重要文化財に指定されている「最勝院五重塔」を有する当寺院は、初詣、夏の例大祭は津軽地方随一の人があり、さくら祭りねぶた祭り期間は有料拝観の実施、寺泊受入れの取組を進めているが、インバウンド対応や混雑期への対応が不充分。五重塔の照明設備や境内放送設備の整備や情報発信体制を確立することで参拝者の満足度向上やさらなる誘客をはかり、その収益を境内の整備に活用するなどし、持続可能な取組を行う。

重要文化財の指定説明に「奥二東北地方第一ノ美塔ナリ」と言われた「最勝院五重塔」が津軽一円を見渡せるような高台に建っていることもあり、街中からでもひととき大きな存在感として放っていて、現在においては弘前のランドマークとして市民から愛され続けていること。

1. 事業概要

事業主体	宗教法人最勝院
連携先	弘前市観光課
核となる国指定等文化財	国指定重要文化財「最勝院五重塔」 国指定史跡「津軽氏城跡 弘前城跡 新寺構」
事業実施エリア	青森県弘前市
実施・企画の 具体的内容	「最勝院五重塔」の相輪部分を照らすLED照明を3灯新設することで、五重塔全体のライトアップが可能となり、初詣や夏の例大祭の参拝者や寺泊利用者の満足度を向上させ、併せて史跡「津軽氏城跡 弘前城跡 新寺構」の夜間の周辺景観整備も行う。 また、「境内」の放送設備を改修、ワイヤレスアンテナとスピーカーを増設することでインバウンド団体拝観時の案内に活用することや人出の多い初詣や夏の例大祭などの特別行事や弘前さくらまつりと弘前ねぶたまつりの有料拝観時に特別展示に活用することでより一層のインバウンド個人客の誘客をはかるもの。併せて「本堂、護摩堂」の放送設備を改修(スピーカーは既存のものを使用)、寺泊利用者の寺院体験「月輪観(瞑想体験)」「護摩祈禱」の満足度向上はかる。 インスタグラムを開設して動画や画像を専門家と共に最勝院の魅力を発信する。
高付加価値化の 具体的内容(ポイント)	・寺泊利用者は、夜間の境内、五重塔の景観を独り占めできること。一般公開していない五重塔内部を住職の案内で特別拝観出来る。オプションで利用者限定での「月輪観(瞑想)」「護摩祈禱」の寺院体験。 ・弘前さくら祭り、弘前ねぶた祭りの有料拝観期間の特別展示をすることで観光客の他、市民の誘客もはかる。 ・初詣松の内(例年人出10万人)での特別祈禱の実施。 ・夏の例大祭「祇園会」(例年人出3万人)での多数の僧侶による「境内諸堂参拝と大護摩供法要」の実施。
収益を文化財に還元させる ポイント(文化財の活用 に当たっての調整を含む)	・寺泊と寺院体験の収益と有料拝観期間の収益と初詣や例大祭他の参拝者の養費を、五重塔周囲の老朽化した木柵の改修とフォトスポット案内板の設置に活用する。以後継続して五重塔周辺の植栽景観整備と旧仁王門の崩れている石段の整備に活用するなど持続可能な取組を行う。
コーチングを経ての 改善点・成果	情報発信はホームページだけでは不充分というコーチングあり、 インスタグラムを新規で開設することになり、開設から運用まで継続的に、アドバイスをいただいております、11月開設後、運用を続けている。
事業結果	・LED照明を新設したことにより夜間の五重塔の景観が格段にアップした。 ・境内にワイヤレスアンテナとスピーカーを増設したことで、初詣混雑時の参拝者誘導が容易になったこと、通訳案内の説明が聞きやすくなった。 ・インスタグラムの開設が遅れ、現在目標よりフォロワー獲得が少ない、7年10月を目途に目標を目指して投稿を進める。 ・寺泊の販売開始が登記簿作成が遅れたことにより、半年ほどずれ込み7年2月から販売開始、4月から受入れ開始となった。
事業継続に向けての 考察・課題	ワイヤレスシステムの改修新設事業は、宗教行事、混雑の誘導、団体拝観時の説明等かなり有効に活用出来そうである 寺泊の受入れは遅れているが、宿泊者特典については相当な特別感があるとの意見が多いのでそこを強調して販売に向けて インバウンド参拝者が想定よりも多く、今後英語以外の多言語化対応を検討が必要

2. 事業内容(画像)

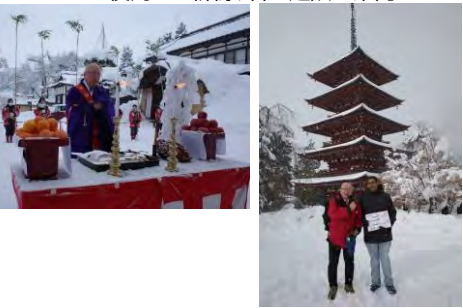
①LED照明新設



③インスタグラム開設



②放送設備改修(左右画像は、新設ワイヤレスシステムを使用した祈禱、右は通訳が案内)



④寺泊販売受入(部屋からの最勝院)



3. 事業継続への取組

今後は、寺泊特典として五重塔1層2層特別拝観の際、お客様の負担を軽減するための階段設置や、内部照明の設置のアップデートを検討。令和7年度より有料拝観を桜まつり期間、ねぶたまつり期間の他、紅葉時期にも設定し、長期での展開を図る。拝観料金を上げることも検討している。

4. 今後の情報

・Instagram
https://www.instagram.com/saiyoin_hirasaki/

02. 事業名：明治期のモダン建築で「宮沢賢治」を五感で体験するナイトプログラムコンテンツの造成

事業背景 伝えたい文化的価値

もりおか啄木・賢治青春館は、1999(平成11)年に盛岡市が「盛岡快適観光空間整備事業」の対象とし保存活用策を探り、改修工事を経て、観光の中心である盛岡市街に重要な偉人である宮沢賢治と石川啄木を顕彰する施設として活用が始まった。過去20年は、宮沢賢治・石川啄木をテーマにする展示や企画などが行われる機会が減少し、市民の美術展に使われるなど、観光資源である建物と、宮沢賢治・石川啄木という文化資源に眼が向けられにくい運営状態であった。近年はニューヨーク・タイムズ紙「2023年に行くべき52カ所」に「盛岡市」が選ばれるなど、インバウンド需要が増加し、より一層文化観光の拠点としての強化したい。

1. 事業概要

事業主体	特定非営利活動法人いわてアートサポートセンター
連携先	盛岡市、岩手県北自動車、ウサギボタニカ、mine
核となる国指定等文化財	もりおか啄木・賢治青春館(重要文化財 建造物)
事業実施エリア	岩手県盛岡市
実施・企画の具体的内容	<p>①宮沢賢治の世界観に没入！イマーシブディナー「注文の多い料理店」 「注文の多い料理店」を音楽・演劇・建築の解説などを用いた没入体験型のディナーコンテンツとして造成。地域の食材を用い、作品の世界観を活かしたフレンチディナーを、文化財の中で楽しめる体験をデザインした。</p> <p>②青春館ナイトコンサートシリーズ／宮沢賢治と音楽 閉館後の施設を活用し、宮沢賢治の愛した音楽や作品に登場するクラシック音楽コンサートを実施し、観光客等へのPRを図る。</p> <p>③岩手の酒とコンサート／啄木・賢治の食と酒 啄木と賢治が好んだ食と酒に焦点を当てた企画展の実施、及び施設の見学ツアー、啄木と賢治につながるのある酒を楽しむナイトプログラムの造成。</p>
高付加価値化の具体的内容(ポイント)	重要文化財の活用に当たり、建造時期である明治の盛岡市に生きた偉人である「宮沢賢治」、「石川啄木」、そして盛岡での暮らし文化にフォーカスをあてる。特に宮沢賢治の生きた文脈、作品を紐解き、今までとは異なる「イマーシブディナー」「ナイトプログラムの創出」「賢治と食文化」に変換することで、新たな体験型観光コンテンツとして磨き上げる。
収益を文化財に還元させるポイント(文化財の活用に応じた調整を含む)	造成したコンテンツは、継続的なプログラムとして実施する。イベントの入場料収入を増加させ、次なるコンテンツを生み出す。また、継続的な上演の場が担保されることで地元のアーティストやスタッフをサポートし持続可能なエコシステムの一部として機能する。
コーチングを経ての改善点・成果	イマーシブディナーの際に思い出として持ち帰れるアイテムの開発が必要では？とコーチングいただき、メニュー表、コースター、地元企業が岩手のコメ由来エキスで作ったハンドクリーム(試供)等を制作し、お土産とした。結果、メニューやコースターを写真に撮ったり、ハンドクリームを持ち帰っていたことで顧客満足度が上がった。また、今後のバズ要素として必要な開発・気づきであった。
事業結果	館内ツアー用の原稿制作などを通して、改めて伝えるべき本館の価値を言語化し、シナリオ化することができた。宮沢賢治にフォーカスした没入型の文化財活用を「イマーシブディナー」という展示以外の新しい体験として伝えることができた。また、インバウンドモニターからの評価も上々で、没入体験化することで、言葉を越えて伝わるコンテンツであることも分かった。コンサートや、トークイベント、演劇など、本館が文化観光拠点として、ナイトプログラムを実施することが長期的に見たブランド化に資することが確認できた。
事業継続に向けての考察・課題	今後、販売に当たって2つの大きな課題がある ①販路拡大→高価格帯の体験コンテンツを、旅行の中はどう組み込むか、またインバウンド向けにどうブラッシュアップし、販路につなげるか ②広報・周知→コンテンツづくり以上に、広報、周知をし、PRしていくかに課題感が残る

2. 事業内容(画像)

①宮沢賢治の世界観に没入！イマーシブディナー「注文の多い料理店」



②青春館ナイトコンサートシリーズ／宮沢賢治と音楽



③岩手の酒とコンサート／啄木・賢治の食と酒



3. 事業継続への取組

今年度造成した大きく3つの事業(コンテンツ)は、下記ポイントでアップデートを図り、継続していきます。

- ①宮沢賢治の世界観に没入！イマーシブディナー「注文の多い料理店」
 - ・多言語展開・通訳スタッフ育成、販売用プランの展開・検証
- ②青春館ナイトコンサートシリーズ／宮沢賢治と音楽
 - ・PR戦略の改善
- ③岩手の酒とコンサート／啄木・賢治の食と酒
 - ・トークイベントのブラッシュアップ、フード、演目のブラッシュアップ

03. 事業名：国登録有形文化財「森長旅館」を活用した「なまはげ」文化振興プロジェクト

事業背景 伝えたい文化的価値

今回活用を予定している森長旅館本館はかつて男鹿市船川港のにぎわいの拠点となった歴史ある建造物であり、平成17年に国の有形文化財として登録された。現在、本事業の申請主体である榊See Visionsが主体となり森長旅館本館のリノベーションを行っており、2024年秋のオープンを予定している。男鹿市は人口減少に起因する地域産業の縮小や伝統文化「なまはげ」の継承問題など多くの課題を抱えており、本事業を活用して森長旅館で体験できるコンテンツを整備し、観光収益の拡大を見込む。森長旅館（ハード）に文化的希少性が極めて高いなまはげ（ソフト）を組み合わせた展開で得た収益を、文化の保存継承に再活用する。

1. 事業概要

事業主体	株式会社See Visions
連携先	男鹿市、男鹿なまはげ保存会
核となる国指定等文化財	国登録有形文化財「森長旅館本館・土蔵」 重要無形民俗文化財「男鹿のなまはげ」
事業実施エリア	秋田県男鹿市
実施・企画の 具体的内容	①森長旅館でのなまはげ実演鑑賞・体験 柴灯まつりの時期に合わせて森長旅館本館にて宿泊者向けになまはげの実演を鑑賞・体験できるプログラムを整備。なまはげの解説付き（起源やストーリー）で本格的な実演を鑑賞、実際に衣装や面を着用した体験を提供。 ②なまはげクラフト体験 なまはげの面を制作するプログラムを造成。インバウンド客が持ち帰りやすい段ボール素材を活用し、色付けを行い、なまはげの解説付き（起源やストーリー）も学ぶ。 ③なもみサウナの整備 森長旅館の土蔵を改装したサウナをなまはげと組み合わせた「なもみサウナ」として造成。なまはげの世界観を模した装飾を施したサウナを整備。
高付加価値化の 具体的内容(ポイント)	森長旅館は2024年秋に再オープンするが、宿泊客や日帰り客の滞在を留めておくような体験コンテンツは現状では未整備である。宿泊料+αとして、船川港芦沢地区の「なまはげ」を体験コンテンツとし、一人当たりの売上単価を上げる。森長を男鹿の文化観光の拠点と位置付け、立寄客に対しても体験を提供する環境を整備し、お金が落ちる仕組みを構築していく。
収益を文化財に還元させる ポイント(文化財の活用 に当たっての調整を含む)	森長旅館自体の建築年数は古く、継続的な外観・内装の修繕が必要となる。得た収益を森長旅館の保全に充当するサイクルと、なまはげ保存会にも一部収益を還元し、伝統文化の存続に繋げるサイクルの2つを創出する。 文化財の調整に関しては、男鹿市の文化財担当者、文化財所有者である中央建築と建物の利活用について調整を実施。男鹿市経由で文化庁に修繕の届出を提出。専門家招聘、専門的な修繕のためのアドバイスなどもいただく。建築士には文化財の修繕の実績がある人を使うというアドバイスがあり、工事を引き受けた清水組がその指示を受けて建築士を選定し進化した。 今回はモニターツアーのため無料としたが、高価格帯のツアー開発により生まれる利益を施設の補修等に充てていく。
コーチングを経ての 改善点・成果	●各コンテンツについてタリフ作成を行い、不明瞭な点をつぶしていった。→タリフ作成を行ったことでツアーの骨子やターゲット層が明確化された。●クラフト面ツアーはただ面を作るだけではなく、ティータイム時間等を使い文化財についての理解を深める時間を設けた。→新しい学びを提供できた。●当初予定より、価格設定を高めに設定。→文化財内でのアクティビティであることも考慮し、汚染対策にお金を投入しトラブルの無いツアーを遂行できた。●ウェブサイトに積極的に文化財であることを記載し建造物の価値を伝達。→「建物の価値」を理解できるコンテンツ、ウェブサイト作りができた。
事業結果	①森長旅館でのなまはげ実演鑑賞・体験 ●大晦日は地域の町内会との連携がうまくいった。●本来のなまはげ行事に近い形式の体験を提供することができた。 ②なまはげクラフト体験 ●オリジナルのお面づくりにより、なまはげの多様性という大きな特徴のひとつにしっかり光を当てることができた。●外国人客からはなまはげは男鹿独特の文化であり、自国に紹介したいというリアクションを得た。アンケート評価も高かった。 ③なもみサウナの整備 ●男鹿ならではのユニークかつSNS映えるコンテンツ開発になった。●幅広く人気コンテンツであるサウナに、なまはげをリンクさせることで、カジュアルに文化財の背景を紹介する間口の広いコンテンツとなった。
事業継続に向けての 考察・課題	①森長旅館でのなまはげ実演鑑賞・体験 ●なまはげの担い手は年々高齢化しており、担い手不足が浮き彫りになる結果となった。 ②なまはげクラフト体験 ●多言語対応を進めることでインバウンド需要に対応した満足度の高いツアーになる可能性がある。●人件費と提供価格のバランスに課題。 ③なもみサウナの整備 ●サウナの使い方について、より多言語対応が求められる可能性がある。

2. 事業内容(画像)

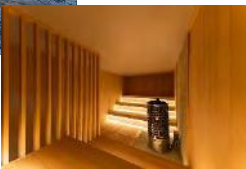
①森長旅館でのなまはげ実演鑑賞・体験



②なまはげクラフト体験



③なもみサウナの整備



3. 事業継続への取組

- ①森長旅館でのなまはげ実演鑑賞・体験 | ●地元の人材を探すほかに、外注ではなく、人材育成などで自社でコンテンツ提供できる体制を整える。
- ②なまはげクラフト体験 | ●人件費と提供価格のバランスに配慮し、色付けだけ／組み立てだけなど簡素化したバージョンのツアーも開発が必要。またなまはげ館と連携するツールとしてもお面を活用していく。
- ③なもみサウナの整備 | ●サウナの使い方、なもみサウナの説明など多言語化を進めてさらにインバウンド対応を進める。

04. 事業名：上野東照宮ライトアップ計画

事業背景 伝えたい文化的価値

江戸時代は、世界でも稀な長く続いた平和な時代として、その歴史と文化は海外からも広く注目を集めている。その江戸時代を開いた徳川家康公を奉った上野東照宮は、江戸末期の彰義隊と官軍の戦い、関東大震災の被害、そして太平洋戦争の戦火をも免れたことで強運の象徴としても人々の信仰の対象となっている。また、日光東照宮にも負けない見事な建造物と、金色を多用した精緻な装飾物は、文化的価値がきわめて高いものである。現在、海外からの観光客も訪れることが多い東京の数少ない江戸期の文化財を夜間に美しく照らし出し、上野の杜に新たな夜の名所を出現させる。上野東照宮の存在をより高め、安全にも寄与するライトアップを企画する。

1. 事業概要

事業主体	東照宮
連携先	石井幹子デザイン事務所、JR東海
核となる国指定等文化財	東照宮社殿
事業実施エリア	東京都台東区上野公園
実施・企画の 具体的内容	①石井幹子氏の照明デザインにより照明器具を新設し、ライトアップを実施。金色殿の金色や鮮やかな彫刻をより美しく見せ、伝統文化の美しさを伝えると共に、新たな夜に楽しめるスポットとして人出を狙う。 公開ライトアップは秋は16日間、年末年始に5日程度、春(お花見時期とゴールデンウィーク)10日間程度など、年30日程度開催したいと考えている。ライトアップ時間は秋/冬16:30~18:30 春/夏18:00~20:00 を想定。ライトアップ時間中に、1日平日300人、休日500人ほどの来客を目標とする。 ②①以外の時期に文化財解説ツアーをライトアップした境内で貸切で実施。 ③①以外の時期に、富裕層訪日外国人や要人、団体ツアー向けに、1日1グループ限定、夜間ライトアップ境内1時間貸切を実施。
高付加価値化の 具体的内容(ポイント)	ライトアップは建造物を全く傷つけることなく神社の魅力を引き出す事ができ、夜間の集客も見込める。ライトアップの第一人者 石井幹子氏監修の元、金色と社殿や塀の鮮やかな彫刻を美しく照らし出し、長い参道には柔らかな多色のライトを配し灯籠の陰を幻想的に演出する計画。新しい参拝体験で感動を誘い、貴重な文化財の保存や未来への継承の理解につながることを期待している。
収益を文化財に還元させる ポイント(文化財の活用 に当たっての調整を含む)	社殿や塀には金箔がふんだんに使われており、修繕には多額の費用がかかる。石井幹子氏デザインのライトアップを行うことをアピールすることで、ライトアップの見学を目的とする参拝客の増加を狙うと共に、日中とは違う客層にもアプローチしていく。拝観料などの初穂料は文化財の修繕、保護に充当。 文化財の活用にあたっての調整については、所有者と事業者が同一のため、特に不要。
コーチングを経ての 改善点・成果	入場料について、参道と拝観の二カ所で徴収するのではなく、一度で合計額をいただくほうが良い。→入場一カ所で徴収することで、来場者が拝観内部まで進み文化財の知識を深めていただくことに寄与できた。
事業結果	全体的にとっても好評を得られたと考えている。①は今回は予想より来場者数が少なかったが、日本人、外国人共に大変満足度が高かった。②は外国人、日本人とも昼間とは違う境内の中で詳しい文化財の説明を聞いたことに感動していた。文化財への理解を深められたと考える。予約枠もすぐに埋まり、想定通りの収入を得られた。③は境内の写真撮影、外国人富裕層へ茶道家元からのお茶の振る舞い、神職による社殿の見学を行った。ライトアップされた境内の貸し切り拝観はそれだけで感動的であり、普段は行えない三脚を使ったりの撮影をじっくり行ったり、夜間のライトアップの中で日本らしい幻想的な風景を楽しんでいただけた。想定通りの収入を得られた。
事業継続に向けての 考察・課題	①は寒い時期であったこと、また初めての取り組みで認知が不十分であったことが大きな原因で予想より来場者数が少なかった。しかし満足度は高かったことから、口コミ、SNSなどで来場者数の増加が見込める。今回はゴールデンウィークの開催であり、過ごしやすい時期であるので、集客を狙い宣伝も力を入れていきたい。②はすぐに予約枠が売り切れ満足度が高かったため、次回も同じように行う予定である。今回は日本語でのサイト販売であったので外国人の参加者がわずかであったが、JR東海が外国人観光客向けのホームページやプランを現在作成中であり、外国人向けのツアーについてすでに実行に向け検討を進めている。③は写真撮影と外国人セレブの茶道体験・社殿見学という全く違うプランを行い、好評だった。今後様々なニーズに対応していきたい。また、こちらからも信頼できる旅行会社に提案を行っていくことも考えている。

2. 事業内容(画像)



照明デザイン：石井幹子デザイン事務所



照明デザイン：石井幹子デザイン事務所



照明デザイン：石井幹子デザイン事務所



3. 事業継続への取組

今後①②③共に、さらにブラッシュアップして継続していく。
旅行会社とも、継続的に販売協力・連携を続けて、実施日・期間を増やすことも検討していく。

05. 事業名：日本遺産‘小松石文化’活用体験創出事業

事業背景 伝えたい文化的価値

小松の日本遺産(『珠玉と歩む物語』小松～時の流れの中で磨き上げた石の文化～)構成要素の中核となっている小松市滝ヶ原に宿る石文化を、“見る”だけの観光からより多面的に楽しめる‘体験する’観光へと拡大していく必要がある。滝ヶ原の石文化の歴史を知り魅力を感じていただくためには、石についての歴史だけではなく、当然“石”も含まれる地域の自然＝里山＝の魅力や古くから集落に伝わる伝統文化や農的なライフスタイルなどを一体的に理解いただくことが必要となる。

1. 事業概要

事業主体	株式会社滝ヶ原クラフトアンドステイ
連携先	小松市、(一社)こまつ観光物産ネットワーク、里山自然学校こまつ滝ヶ原、石材 荒谷商店、公立小松大學
核となる国指定等文化財	小松市滝ヶ原の石文化 『珠玉と歩む物語』小松～時の流れの中で磨き上げた石の文化～(日本遺産) 「滝ヶ原石切場」「滝ヶ原アーチ石橋群」(小松市指定文化財)
事業実施エリア	石川県小松市
実施・企画の具体的内容	小松の日本遺産(『珠玉と歩む物語』小松～時の流れの中で磨き上げた石の文化～)構成要素の中核となっている小松市滝ヶ原に宿る石文化を“見る”だけの観光ではなく、五感に訴える複数の体験プログラムを立体的に確立し、宿泊滞在を前提とした旅行商品を構築する。具体的には、「滝ヶ原石切場」「滝ヶ原アーチ石橋群」ガイド見学および滝ヶ原地区の農的ライフスタイルを感じられる集落内案内の後に展開する以下の3つの“石体験”を確立する。 ①滝ヶ原の石を活用して展開する野外ディナー体験 ②滝ヶ原石を活用したアロマストーン制作体験 ③滝ヶ原石を交えた材料による陶芸作品制作(新ブランド「滝ヶ原焼」構築)
高付加価値化の具体的内容(ポイント)	●滝ヶ原の石文化について、“見るだけ”でなく、実際に産出された石を使っでの体験で深く味わい、知ることができる。●それらの体験を、地域のその分野の専門家が指導することで、見学プログラムだけでは得られない、地域の方とのコミュニケーションの機会が得られる。
収益を文化財に還元させるポイント(文化財の活用に応じた調整を含む)	複数の体験プログラムを含む宿泊滞在を前提とした旅行商品を展開することで地域内消費を向上させ、収益の一部を当該文化財の環境整備に係る費用として充当する。文化財の活用に応じた調整については、最終的に確立した各コンテンツは文化財保護法の手続きが必要なものではないため、特に調整は不要であった。
コーチングを経ての改善点・成果	●滝ヶ原エリアにおける「石」への想い等が伝わると良い。→地元の方へのインタビューを実施。石との関わりを歴史的、日常的に捉え直し整理し、わかりやすく伝える方法(冊子など)を検討中。●料理に関してはシェフからの説明があると理解が深まる。→食事の際にメニューのお品書きにビジュアルやイラスト、コメントなどを添えて、人の温度感なども伝える方法を実施する。●「滝ヶ原焼き」を生活者が共通でイメージできるビジュアル作成。→プロカメラマンが撮影し高いクオリティを表現。配布する冊子やウェブサイトでの表現方法を検討中。
事業結果	●3つの石文化コンテンツを造成するとともに、それらを組み込んだ1泊2日の旅行商品のプロトタイプの行程を確立することができた。●外国人を招聘したモニターツアーを実施し、本ツアー確立のための貴重な意見をいただくことができた。●その他、PR動画の制作やWEBサイトの構築など、来期以降の販売促進のためのツールを整備することができた。
事業継続に向けての考察・課題	今回確立したコンテンツを組み込んだ旅行商品を来期以降、安定的に販売していくためには、宿泊におけるきめ細かいサービスの確立や、提供サービスの平準化などが課題となる。

2. 事業内容(画像)

①滝ヶ原の石を活用して展開する野外ディナー体験



②滝ヶ原石を活用したアロマストーン制作体験



③滝ヶ原石を交えた材料による陶芸作品制作(新ブランド「滝ヶ原焼」構築)



3. 事業継続への取組

- 現在、季節ごとの年4回のタイミングにて、確立した石文化コンテンツを含むツアーを催行すべく販売を開始する。
- 体制については、周辺の温泉地の旅館などとも提携し、こちらはコンテンツプログラムの実施のみを受けるパターンでの成立も模索する。

06. 事業名：重要文化財「丸岡城天守」及び名勝・天然記念物「東尋坊、雄島」活用推進事業

事業背景 伝えたい文化的価値

福井県坂井市には、地震による完全倒壊から僅か7年足らずで奇跡的に修復された国指定重要文化財「丸岡城天守」が地域のシンボルとして親しまれ、初代丸岡藩主にまつわる「日本一短い手紙のコンクール(一筆啓上賞)」が30年以上続いている。節理三大絶勝とされる名勝・天然記念物「東尋坊」を有し、その一角にある「雄島」は、島全体が大湊神社の境内を成しており“神の島”とも呼ばれ、大自然が作り上げた太古の神秘がパワースポットとして、特にコロナ収束後から人気を集めている。本エリアでは、多くの資源を有する文化の宝庫でありながらも、文化資源の継承を目的とした情報発信や人的な整備が出来ておらず、その魅力を十分に伝えきれていない。一筆啓上体験はじめ、東尋坊及び雄島を体験できるコンテンツの造成など、文化資源に対する付加価値付けを行い、観光客による利活用を促し、保存への再投資を図る。

1. 事業概要

事業主体	一般社団法人 DMOさかい観光局
連携先	(公財)丸岡文化財団、坂井市、(一社)丸岡城天守を国宝にする市民の会、大湊神社、IIOプロデュース(株)、(株)サニーサイドアップ
核となる国指定等文化財	重要文化財「丸岡城天守」 名勝・天然記念物「東尋坊、雄島」
事業実施エリア	福井県坂井市
実施・企画の 具体的内容	(1)一筆啓上という手紙文化を丸岡城天守で体験してもらう。また、地元食材を使った料理や丸岡城プロジェクションマッピングを加えたツアー商品として造成し、恒常的に販売していく。 (2)世界三大絶勝「東尋坊」と神の島「雄島」をセットにした初のツアー造成と販売。 ①世界的にも珍しい奇岩についての説明など、歴史と文化が体感できるガイドツアーに、雄島から一番近い宿をあわせた宿泊プランの造成と販売。 ②ガイド用英訳マニュアルや外国語パンフレットの制作など、インバウンドに対応できるガイド体制の構築。 ③スピリチュアルを意識した高付加価値なお守り等を開発。 ④今まで無人販売していた手付かずの神社に巫女を配備し、お守り等の販売体制を構築。
高付加価値化の 具体的内容(ポイント)	(1)通常解放されていない夜間に重要文化財である丸岡城天守を貸し切り、手紙を書くという体験を通じ、一筆啓上という独特な手紙文化を深く理解してもらうことができる。 (2)世界三大絶勝「東尋坊」と神の島「雄島」を英語でガイドすることにより、ここでしか見ることができない自然の成り立ちの貴重さや巫女の配置とお守りを通して神の島「雄島」への信仰心などを深く理解することができる。
収益を文化財に還元させる ポイント(文化財の活用 に当たっての調整を含む)	(1)夜間の丸岡城利用料を丸岡城の管理を行う丸岡文化財団に支払い (2)開発したお守りの販売利益は、雄島の所有者である大湊神社に還元 ※15%程度で検討中。
コーチングを経ての 改善点・成果	OTA掲載内容について、もっとわかりやすい表現を使い、体験自体を具体的に詳しく載せることが大事と、コーチングあり、キャッチーな言葉、表現を検討し採用、また、体験のスケジュールに基づき、どんなことを行うのかより具体的に掲載できるようにした
事業結果	・「丸岡城天守」を活用した文化体験のコンテンツのモニターツアーを行い、課題の洗い出しとブラッシュアップができた。 ・丸岡城の天守を活用した一筆啓上体験をインバウンド向けOTAで販売できる体制づくりを構築することができた。 ・丸岡城近くの料理屋で、地元で作られた器や食材をつかった和食の提供メニューをつくることができた。 ・雄島のガイドするためのガイドマニュアルや外国語のパンフレットを作成することができた。 ・雄島のお土産として、販売のための巫女の配置と、お土産の商品開発を行うことができた。
事業継続に向けての 考察・課題	・丸岡城や雄島、東尋坊など、文化財を活用したインバウンドの受け入れコンテンツの開発や販売までの体制づくりは整ってきたが、このような体験コンテンツを販売しているということを知ってもらえるようなプロモーションが必要。 ・文化財としての価値を理解し、伝えることができるガイドの確保や、育成が必要。

2. 事業内容(画像)

①丸岡城 一筆啓上体験ツアー(菩提寺めぐりにもあり)



②-1東尋坊・雄島 大自然が作り上げた太古の神秘 神の島ツアー



②-2“神の島”スピリチュアル商品の開発



3. 事業継続への取組

- ・「丸岡城天守」を活用した文化体験については、今春より海外向けOTAで販売を行い、春から秋にかけて継続的な実施を予定。
- ・海外向けの商談会などにおいて、造成したコンテンツの紹介を行っていく。
- ・東尋坊、雄島のガイドについても海外向けOTAでの販売ができるような体制づくりを行う。

07. 事業名：世界文化遺産「富士山」400年続く富士山信仰「富士講」体験コンテンツ造成事業

事業背景 伝えたい文化的価値

富士山は「日本人の信仰の対象と芸術の源泉」として2013年世界文化遺産に登録され、現在、国内外から観光客が押し寄せ、麓の街ではオーバーツーリズムが発生するが、多くは写真撮影やスポーツとしての登山が目的で、そもそも富士山が文化遺産という認知が無く、文化的価値への理解が無い。
その要因として、富士山信仰(文化価値)を体験できるコンテンツがないことが挙げられ、これら観光客に対し、かつて全国から集まり登拝した「富士講」を、当時のやり方を現代風にアレンジし「令和版・富士講」として復活させ、富士山信仰とその文化価値を伝える。ガイドについても、本事業にて富士山ガイドの公式ライセンスを作り、正しい知識を持ち高品質なガイドを組織化する。また本事業では、令和版・富士講に関連するスポット整備と、今後の活用に向けた調査を実施、今後のコンテンツ磨き上げの指針を定める。

1. 事業概要

事業主体	一般財団法人ふじよしだ観光振興サービス
連携先	富士吉田市富士山課、一般社団法人カノエサル、一般社団法人マウントフジトレイルクラブ、WAmazing株式会社、fugakuxhitsu(※御師の家・大雁丸)
核となる国指定等文化財	世界文化遺産「富士山」、吉田口登山道
事業実施エリア	山梨県富士吉田市
実施・企画の具体的内容	富士山は「日本人の信仰の対象と芸術の源泉」として2013年世界文化遺産に登録され、アフターコロナ現在、国内外から観光客が押し寄せ(2023年富士山登山客約16万人)麓の街ではオーバーツーリズムが発生するが、その多くは写真撮影やスポーツとしての登山が目的で、そもそも富士山が文化遺産という認知が無く、文化的価値への理解が無い。 その要因として、富士山信仰(文化価値)を体験できるコンテンツがないことが挙げられ、これら観光客に対し、かつて全国から集まり登拝(とはいは)富士山の御神徳を拝しながら登山することした富士講を、世界文化遺産構成資産「富士登山道」「御師住宅」や有形文化財の特別公開等を辿りながら、当時のやり方を現代風にアレンジし「令和版・富士講」として復活させ、富士山信仰とその文化価値を伝える。
高付加価値化の具体的内容(ポイント)	<ul style="list-style-type: none"> ・令和版・富士講の魅力と歴史を伝える専属スルーガイドによる案内 ・プライベート特別空間での※遙拝(よはい)体験と地元食材を活用した御師が作る料理を堪能できる ※遙拝:遠く隔たったところから富士山を拝むこと ・御師との語りプログラム(御師登拝の経緯など) ・学芸員による富士山の歴史を正しく理解できる講座を受けられる
収益を文化財に還元させるポイント(文化財の活用に応じた調整を含む)	「令和版・富士講」参加により発生する売上金を「富士登山道」や「躑躅原レンゲツツジ及びフジザクラ群落」、富士講の宿泊施設となる「御師の家」の整備等に充て、利用者満足度・再来訪意向度を高めリピーター化を目指す。 「地域の事業者」が「ヒアリング」というスタンスで、これまでの状況や今後の展望を細かに聞き出し、事業として今後の将来イメージを伝え、意見交換を重ね、当該エリア内の「当地資源を活用したインバウンド需要の取り込み」に対する機運醸成や地域ステークホルダーの合意を得ることができた。
コーチングを経ての改善点・成果	コンテンツ内容については、祈禱は別の場所でもできるため、富士山らしさをどう演出するかを考えるべきとのアドバイスをいただいた。インバウンドが富士山に期待するのは「歩く」が「見る」のため、プランとしては、まず「見る」、ずっとそこに富士山があるということ、そこで特別体験できるといところまでをツアー造成する。
事業結果	本事業では、これまで御師や地元住民が個々で活動し継承してきた富士講文化を「富士吉田ならではの資源」と捉え、訪日外国人富裕層向けの新たなコンテンツとして磨き上げ、3つのツアーを造成することができた。ガイドについても、個々の運営に任せていたが、本事業で改めて公認の組織を構築し、認定制度の基盤を築いた。 また、富士登山で必ず通る富士吉田登山道のツツジについても、これまでステークホルダーの多さと複雑さから着手できていなかった保全問題について、関係各所へヒアリングを行い、現状課題の洗い出しをすることができた。
事業継続に向けての考察・課題	富士吉田の街は現存する御師の家などの文化財が多く点在するものの、新旧の建物が混ざり合っているため、1つのストーリーとしてツアーを組んだ際に、世界観の維持の難しさがあるということモニターツアーを実施してみて気づくことができた。 また、御師の家での祈禱等は訪日外国人にとっても非常に興味深いコンテンツになりそうなのも分かったが、富裕層というターゲットを迎え入れるにあたり、セキュリティや寒さ対策など、ハード面での改善も必要であり、その対応は中長期を見据えて進めていく必要があると感じている。

2. 事業内容(画像)

①富士講調査



②コンテンツ造成用磨き上げモニターツアー



③公認ガイド組織化



④ツツジフィールドワーク調査



3. 事業継続への取組

本事業で造成したコンテンツは、引き続きブラッシュアップを重ねながら継続して取り組んでいく意向である。その中で、引き続きロングのツアーを目指していくのが、コンテンツをブレイクダウンして小さなプランの販売からPDCAを回し、徐々に認知拡大と共にロングツアーに成長させていくかは要検討。また、販売の開始と共に、認定ガイドの運営は進めていく。ツツジ整備については、次年度以降は最終的なゴール設定と、それに向かって1つずつ実施していきたいと考えている。

08. 事業名：松代真田家400年の歴史体験コンテンツ造成

事業背景 伝えたい文化的価値

長野市の松代地区は江戸時代に真田家が治めた10万石の城下町であり、真田家の居城であった松代城跡をはじめ、武家文化を伝える大名道具や建造物が数多く残っており、歴史的な町並みを感じることができる。松代地区には2024年の4月に外資系のホテルが進出し、知的好奇心の高い外国人観光客がますます増加しているが、真田邸、文武学校など国指定の史跡では、その歴史的・文化的価値を十分に伝える事が出来ておらず、収益面も入館料のみとなっている。このため、文化財の本質的価値を伝える寄付金付きのガイドツアーを外国人や国内観光客向けに造成し、松代真田家400年の歴史と魅力をより深く理解してもらうとともに、寄付金による収益を文化財保存に活用することで一層の価値向上を目指す。

1. 事業概要

事業主体	松代真田の文化財活用推進協議会
連携先	株式会社まちノバイト、メルキール長野松代リゾート&スパ
核となる国指定等文化財	旧文武学校、松代城跡 附 新御殿跡(真田邸)
事業実施エリア	長野県長野市松代
実施・企画の 具体的内容	真田家400年の歴史を体感できるツアーを造成する。 文武学校での「甲冑着付け」「古武道」などの江戸時代の武家体験を盛り込み、「真田邸」でのプレミアムディナーを提供する。メニューは、江戸時代の文献史料「真田家文書」等に記された、藩主のハレの日の献立をレジン化して開発し、当時の雰囲気を感じられる器等で提供する。
高付加価値化の 具体的内容(ポイント)	・文化財の本質的価値を伝える学芸員レベルの英語ガイドの養成 ・通常は開放していない夜の真田邸でのディナー体験 ・ディナーでは当時の文献にある献立を再現したメニューを開発し、当時の雰囲気を感じられる器等で提供。 ・歴史価値の高い文武学校での甲冑着付けや古武道体験
収益を文化財に還元させる ポイント(文化財の活用 に当たっての調整を含む)	本事業で造成するツアーの売り上げの10パーセントを真田邸をはじめとする文化財の保存のために寄付して還元する。 メルキールホテルに食品営業許可(飲食店業)を取っていただいた。これにより、今後も真田邸での料理提供を継続的にできる体制が整った。 事前の企画・準備段階から、モニターツアー・お披露目会ともに、文化財管理事務所担当者が立ち合い、現場のオペレーションに際して文化財が保全されるよう配慮し、細かい注意事項もオペレーション側に伝えることができた。
コーチングを経ての 改善点・成果	殿様御膳を提供する真田邸の設えや照明を、企画コンセプトに合わせることの重要性をコーチングいただき、空間コーディネーターのアドバイスをともに、備品や照明を購入し、毛氈の取り替えなどを行った。 結果、全体的に統一感のある真田邸の趣を引き立たせる設えとなり、モニターツアー参加者からも高評価を得た。 夜の殿様御膳の提供だけでなく、真田邸の美しい庭園を活かし、ランチ、弁当バージョンや、軽食の提供などの展開を目指すべきとコーチングいただき、モニターツアーに協力いただいたメルキールホテルと今後も連携し、今後、夜だけでなく、昼間の食事提供も行う予定。
事業結果	・2つのコンテンツを造成するとともに、英語ガイドシナリオの作成及び殿様御膳のレシピ開発をすることができた。 ・地元ホテル及び旅行会社との連携により事業を進めることができ、LP作成ほかについても主に長野市の事業者との連携により実施できた。 ・真田邸内で食事を提供するため保健所の許可が必要だったが、今回の事業によりシンクの設置や防水工事など必要な設備を整えることができた。また、食事提供エリアの空間演出のための備品設置やコーディネートノウハウを得ることができた。 ・来年度からの販売に向けLPを整備することができた。
事業継続に向けての 考察・課題	今年度は事業実施のための環境整備と英語ガイドシナリオ、レシピ開発をし、モニターツアー等を実施するところまで進めることができたが、販売までには至っていない。 このため、来年度に向け販売をするための価格調整や販路の設定・開拓と旅行者に届くプロモーションをしていく必要がある。

2. 事業内容(画像)

①モニターツアー：殿様御膳お披露目会



①モニターツアー：殿様御膳お披露目会



④夜の境内ツアー



3. 事業継続への取組

- ・造成したコンテンツをツアーに組み込み催行する。コンテンツについては、全てのコンテンツを実施することにこだわらず、時間帯や実施方法を柔軟に検討し、実施できるものから順次催行していく。
- ・文化財を活用して実施することから、利用時間帯や利用のルールなどを再検討する。
- ・ツアー料金の一部を寄付金とし、文化財活用までにつなげる仕組みを作る。

09. 事業名：インバウンド対象「尾張徳川ゆかりの寺泊」体験コンテンツ造成事業

事業背景 伝えたい文化的価値

尾張徳川の貴重な文化財である「相応寺」の魅力と現状を広く国内外の方々に知って頂きたいと考える。寛永20年(1643)創建の当時の建物3棟と美術品など8点の尾張徳川の貴重な文化財は、2024年に名古屋市指定有形文化財に登録された。名古屋城本丸御殿・徳川美術館もスタディツアーで訪問する。

1. 事業概要

事業主体	一般社団法人地域まちもり
連携先	宝亀山 相応寺(相応院・お亀の方菩提寺)・徳川美術館
核となる国指定等文化財	徳川美術館:国宝9件・重要文化財59件・重要美術品50件 (名古屋市指定有形文化財、相応寺:建造物(本堂・総門・山門)3棟、美術品(8点))
事業実施エリア	愛知県名古屋市
実施・企画の 具体的内容	インバウンド客を対象にした「寺泊」を観光コンテンツとして造成、尾張徳川の歴史文化の魅力を中心に紹介し、相応寺を修復するプロジェクト。(目的:認知度を高め、価値ある史跡を次世代に残す) コンテンツは、1泊2日の「寺泊体験ツアー」とし、初日は「尾張徳川ゆかりの地」スタディツアーで「名古屋城」「徳川美術館、徳川園」を見学。夕方、相応寺に入寺後、境内見学。作務衣に着替え、華道体験。夕食は書院で精進料理を堪能して頂き、本堂で宿泊。2日目は、朝食後、本堂でのおつとめ、写経・鐘楼で鐘撞きなどを体験。抹茶とお菓子のおもてなし。
高付加価値化の 具体的内容(ポイント)	名古屋発祥の歴史に大きく貢献した「お亀の方」。その功績を紹介し、江戸中期の歴史文化を体験して頂く。菩提寺での体験を中心に、地域の食文化も味わって頂き、特別なおもてなしを提供する。 ○昼食:老舗の和食(料亭河文) ○夕食:オリジナル精進料理(鮎叶う) ○朝食:一汁三菜精進料理
収益を文化財に還元させる ポイント(文化財の活用 に当たっての調整を含む)	売上の一部(利益分)を相応寺(本堂・総門・山門)修復に充当。建造物が名古屋市指定文化財に登録されたことで修復費用の7割が助成され、残りの3割が自己負担。修復費用は約3億円で、3年間で年1億円の修復費に対し、年3千万円(3年)が自己負担額となる。収益はその費用に還元し、早期修復を支援する。 文化財の活用にあたっての調整については、●文化財保有者である相応寺ご住職と綿密な打ち合わせにより、共通の目標を持つことで、協力関係がスムーズに進展。相応寺(本堂宿坊・厨房・脱衣室・風呂・茶室)の改修費は多額になるが、当機会に改修を決断され、前向きに進める事となった。●2024年8月に本堂が「名古屋市指定有形文化財」に登録されたことで、本堂の宿坊の改修について、名古屋市文化財担当への届出が都度必要となり、時間を要することとなった。さらに民泊の登録に様々な手続きが必要であり、想定外の費用と時間がかかることが判明。民泊の許可が2025年4~6月に見込まれることから、本番(販売)を民泊の許可に合わせる事とした。●徳川美術館では、趣旨に賛同いただき、学芸員レクチャーとインカムによる館内見学につなげた。
コーチングを経ての 改善点・成果	●ストーリーの重要性把握と再検討。→ストーリー・ターゲット・ペルソナを設定し、目標を共有・明確化することができた。●専門家へディレクションを依頼したほうが良い。→インテリアディレクターや動画ディレクターにより、問題点が集約されスムーズにプランが集約できるように改善された。●販売価格は1棟貸しで安く提供。→一部をオプションとするなど特別体験を精査。モニターを検証し無駄を削減。当初想定の販売価格よりリーズナブルな価格設定につなげた。
事業結果	①第1回モニターツアー 12月14日(土)・15日(日) 参加者: 宿泊ゲスト3名、スタッフ12名 ②第2回モニターツアー 2月14日(金)・15日(土) 参加者: 宿泊ゲスト3名、当日ゲスト4名、スタッフ11名
事業継続に向けての 考察・課題	第1回モニターツアーを経て、課題を整理し検証。スケジュール、体験イベントの内容を精査し、第2回モニターツアーを開催。課題: 販売価格の見合う内容の決定。ストーリーの充実。

2. 事業内容(画像)



3. 事業継続への取組

寺泊(民泊)の許可申請に時間がかかり、2025年4月以降になることから、許可後の販売となる。2025年度(許可承認後)に、ツアーを実施。2024年度は、その準備に万全を期すこととした。

10. 事業名：徳川将軍家菩提寺・成道山大樹寺を活用したラグジュアリー・プライベートナイトプラン造成事業

事業背景 伝えたい文化的価値

大河ドラマ「どうする家康」放送による宣伝効果と観光客受入環境整備によって徳川家康生誕の地・岡崎市の観光客がインバウンドを含め激増したが、文化財を活用した継続的な観光プランの乏しさによる観光客維持の課題が表面化。大樹寺は非公開の重要文化財の襖絵含む文化財の活用が十分でなく、文化観光資源としての価値を存分に発揮できていない。大河ドラマで知名度が一気に拡大したが、文化財を含む価値は知られていないのが現状の課題。大樹寺の経済効果を継続・発展させ文化を継承させるため、文化財の多彩な活用プランで国内、インバウンドに訴求するコンテンツを造成。通常公開していない重要文化財を数十年ぶりに公開することで話題性を持たせる。

1. 事業概要

事業主体	岡崎市ナイトタイムエコノミー推進協議会
連携先	大樹寺、岡崎市、テレビ愛知、岡崎市観光協会、名鉄観光サービス、岡崎市キャラバン隊
核となる国指定等文化財	大樹寺大方丈障壁画、大樹寺多宝塔(国指定重要文化財)、大樹寺山門(愛知県指定有形文化財)
事業実施エリア	愛知県岡崎市
実施・企画の具体的内容	<p>時期:2025年1月17日(金)~1月19日(日)</p> <p>①成道山大樹寺 夜間限定特別拝観&ツアー 家康公再起の場として歴史的にも大きな役割を果たしたお寺である大樹寺の通常非公開の重要文化財・大方丈障壁画(宝物庫に収蔵されている本物またはレプリカ)の特別拝観を実施。ナイトタイムとデイトタイム両方にツアーコンテンツを造成し、今後も実施できる体制を構築。プレミアム感のあるコンテンツを造成。</p> <p>②徳川将軍家菩提寺・成道山大樹寺 デジタルライトアップ 愛知県指定有形文化財・三門と重要文化財・多宝塔の夜間時間帯を活用し三門へのプロジェクションマッピング投影とライトアップを融合させたデジタルライトアップを行う。また、屋内では当時の灯りを再現する時間、宝物庫のみでしか見られない絵のプロジェクションマッピング、室内音声ガイドなど体験価値の高いコンテンツ造成。通常日中に観光する文化財であるが、ナイトタイムへの観光コンテンツとしても活用することで誘客効果が期待。</p> <p>③大樹寺内で味わう将軍・家康公体験ディナー(飲食スペース) 幻想的な大樹寺の空間での八丁味噌や地元の食材や地元のデザートなどが楽しめる飲食スペースを設置して全体的な満足度を上げる。</p> <p>④大樹寺文化価値を向上する施策</p>
高付加価値化の具体的内容(ポイント)	夜間特別拝観では、デイトタイムでは体験することができない「当時の灯り」を再現したプレミアムな夜間拝観提供とともに、解説音声で完全パッケージ化した文化価値を向上するプログラムを造成。また、通常公開していない宝物庫をツアーで特別公開とともに、宝物庫の中に入っても見ることができない重要文化財である「杉戸絵」をプロジェクションマッピングで数十年ぶりに公開。また、集客力のある屋外の徳川家康をモチーフとした山門のプロジェクションマッピング、多宝塔のライトアップを実施。大樹寺のエリアを最大限活用した高付加価値プログラム。
収益を文化財に還元させるポイント(文化財の活用に応じた調整を含む)	今回最大に力を入れる「夜間特別拝観」の拝観料は通常より高く設定している。この拝観料を全て大樹寺に還元。また、今後活用や再現性を持たせるためのマニュアル化、音声完全パッケージ解説データも大樹寺の財産として還元。また、具体的内容④で行う文化価値を向上させるための解説パネルで拝観ルートに統一感を出し、全体的な拝観ルートの満足度を向上させることで長期的に大樹寺拝観料を底上げしていく。
コーチングを経ての改善点・成果	夜間拝観の演出において、プロジェクションマッピングのコンテンツを改善した主なポイントは、意味のある映像表現を採用した点である。具体的には、パーティクル素材の抽象的な演出を排し、浮世絵や徳川家康ゆかりの葵の御門など、歴史的・文化的な意義を持つ映像を投影することで、訪問者に大樹寺の文化的価値を直感的に伝えることに成功した。また、映像の質を高めることでエンターテインメント性と教育性の両立を図り、体験価値を向上させた。ポイントとしては、「再現性」が最重要とコーチングいただいた。
事業結果	岡崎市の徳川家康ゆかりの地・大樹寺を活用した本事業は「魅力的な文化財活用推進」という観点において、大きな意義を持って終えることができたといえる。最大の効果が望めたのは、実施内容①における夜間限定拝観と実施内容③の家康公のグルメである。夜間拝観に関しては、来場者の約半数が有料の拝観で1日の売上が大樹寺史上最大になるなど、地元の拝観したことがない方や小学生などの学生を中心に大樹寺の魅力を広めることが出来たといえる。また、誘客促進したコンテンツとして「グルメ」があったことが非常に効果的であった。グルメ他プロジェクションマッピングや重要文化財・多宝塔などで魅力的なコンテンツを実施して、内と外の囲い込みによって、事業効果が最大化したと考えられる。
事業継続に向けての考察・課題	参加者満足度は満足と答えた方が全体の93.6%であった。満足度が高い反面一定数の不満もあり、アンケート結果から不満と答えた方の理由として「夜間拝観の人が多すぎて、ゆっくり見れなかった」「夜間拝観の待ち時間が非常に長かった」の声を寄せられていた。この声を受けた課題として、体験価値を一定にそして、最大化させること、またスタッフの整備対応などが挙げられる。

2. 事業内容(画像)

①成道山大樹寺 夜間限定特別拝観&ツアー



②徳川将軍家菩提寺・成道山大樹寺 デジタルライトアップ



③大樹寺内で味わう将軍・家康公体験ディナー(飲食スペース)



3. 事業継続への取組

本事業で得た再現性のある資産として、夜間拝観のこれまで実施したことがない演出を行なったことによる夜間拝観の継続可能性が得られたとともに、家康公グルメでは今回のメニュー開発により、今後の岡崎イベントで活用できる資産となった。総合してプロジェクションマッピングや大掛かりのものは今後も時期を考慮し、実施したいと考える。下記③メニューは継続予定。
①夜間拝観、②家康公グルメ、③大樹寺文化価値を向上する施策(解説パネルなど)

11. 事業名：半田・亀崎 間瀬家住宅(作右衛門屋敷)に関わる、山車祭り、山車彫刻、地域の歴史探訪などで日本文化を国内外へ発信する事業

事業背景 伝えたい文化的価値

間瀬家は、江戸中期から廻船業・材木業、そして醸造業を営み、亀崎地域の産業繁栄に貢献してきた。「間瀬家住宅(作右衛門屋敷)主屋・土蔵」は、明治前期の建物で、仏間を建物中心に配置、僧侶は南庭から出入りする形態で、この地域文化を伝える民家の好例である。土蔵は江戸時代の重厚な蔵造を遺しており、旧家の屋敷構えを現代に伝えていく。また、愛知県半田市亀崎地区は、国指定重要無形文化財である「亀崎潮干祭」が行われる地でもあり、夏には、地域の「亀崎コミュニティ夏祭り」が開催され、ここでも華やかな提灯でかざられた夏山車が5台、町内を練り歩く。300年もの間受け継がれてきた亀崎の祭について知ること、日本文化への理解を深めることができる。

1. 事業概要

事業主体	株式会社朝倉堂
連携先	一般社団法人愛知インバウンド協会
核となる国指定等文化財	間瀬家住宅(作右衛門屋敷)主屋・土蔵
事業実施エリア	愛知県半田市
実施・企画の具体的内容	①亀崎の歴史散策街歩き ②彫刻体験と山車乗車体験 ③亀崎潮干祭(5月)・亀崎コミュニティ夏祭り(7月) の3コンテンツを造成。亀崎の地域の成り立ちや祭の歴史、民俗文化などを深く知ることができる観光ツアーを実施。
高付加価値化の具体的内容(ポイント)	当社は、祭の山車彫刻をはじめとする、彫刻装飾の補修・修繕や新造などの依頼を全国各地から受注。「立川流彫刻研究所」には、作家や技術者が所属しており、当社の事業にも多く関わっている。今回の事業では、地域の歴史における間瀬家住宅の役割や亀崎潮干祭への関わりなどを知ること、文化財である間瀬家住宅の価値や魅力への理解を深めてもらうことができる。
収益を文化財に還元させるポイント(文化財の活用に応じた調整を含む)	間瀬家住宅の修繕を行う。2階の部屋を宿泊施設にできるよう、改装費用に充当する。モニターツアーの後日に行った「亀崎盆梅展」(入館料:大人500円、小中学生200円)では、屋敷の畳・襖・蔵・照明を修繕したことで、より魅力的な展示を行うことができた。盆梅(盆栽)は日本の文化であることから、今回造成したツアーを、既存の企画展や展示と合わせることで、さらに充実した屋敷での時間をすごしてもらえようになると考えられる。
コーチングを経ての改善点・成果	●「現存しないもの観光することは難しい」との指摘を受け、現物が残っているものを中心にコンテンツを造成。→今現存するものをいかに活用するのか、という視点を考えることができた。現存しないものについては、復元や、それに変わるもの、歴史を伝えていくための方法を模索することができた。●サイト制作において、一般的に調べればわかる内容ではなく、亀崎の歴史や当社運営ならではの情報掲載を充実させた。→間瀬家住宅が地域へ与えた影響などを含めた独自のページにできた。●ここへ来て何ができるのか？が分かるキャッチコピーやテーマを考察。→「亀崎のハレとケ」という言葉を採用。「ハレ」は亀崎の祭文化。「ケ」はそれ以外の日に当たるが、いつ来ても発見や見どころがあるようなテーマでサイトをまとめることができ、モニターツアーや今後の活動にも展開できるようになった。●SNS運用においてはフォロー獲得の動きが重要とのことで、関係の深いアカウントに対し相互フォローのDMを送信。→発信力のあるアカウントのフォローもあり、事業期間内にフォロー100人を超えることができた。●同じようなまちあるきや体験を行っている地域の価格や、土地のネームバリューなどを鑑みて、適正価格を検討。→販売はこれからのため、価格設定が完了したわけではないが、ガイドの委託費などもふまえて、採算がとれ、事業として継続できる具体性のある価格設定ができた。
事業結果	①ツアーコンテンツの造成、②モニターツアーの実施、③観光ガイドの養成を行った。ツアーコンテンツは、対象文化財である間瀬家住宅の成り立ちに着目し、まちあるきや、併設する立川美術館での彫刻体験などをコースに入れた。昼食提供は、郷土料理である箱寿司や、串あさり・いわしはんぺんを焼いて食べる体験を盛り込み、亀崎でしかできない体験と、その中でハレとケを感じてもらえる内容とした。3つのコンテンツの要所をまとめたモニターツアーでは、外国人観光客6名を含む、合計8名にツアーを体験してもらった。観光ガイド養成では、通訳案内士の資格をもつ方に興味をもってもらえることができた。
事業継続に向けての考察・課題	観光事業を軌道に乗せるためには、観光ガイドの養成が急務であると感じた。養成講座を引き続き開催していくことで、様々なツアーに対応できる力をつけていきたい。モニターツアーを通して感じた課題としては、現時点では祭当日に料理の提供を行うことは、人員不足などもあり難しいように感じた。関係団体やガイド養成などを通じて、継続していける方法を模索したい。作右衛門屋敷の魅力や外国人向けに解説する際、建物の造りや歴史は専門用語が多くなりがちであるため、通訳も大変そうであった。簡単な日本語への言い換えも含めて、解説台本を用意していきたい。

2. 事業内容(画像)

①亀崎潮干祭の歴史を辿る街歩きツアー(今年度はモニターツアーのみ)



②山車乗車もできる！彫刻師に学ぶ立川流彫刻体験(今年度はモニターツアーのみ)



③地元ガイドと巡る亀崎の祭ツアー(今年度はモニターツアーのみ)



3. 事業継続への取組

アンケート結果から、当文化財を始め、亀崎に魅力を感じてもらえることが分かった。継続してツアーを行い、常時観光できるまちにしていくことで、当文化財以外への波及効果も期待したい。

12. 事業名：半田HAKKOU(発酵×発光)文化遺産活用プロジェクト

事業背景 伝えたい文化的価値

半田市は、酢・酒・たまり・みそなど日本の中でも多彩なバリエーションの醸造メーカーを有するうまみの首都とも言われ、発酵食文化の発信拠点として歴史を紡いできた。そして今なお続く文化拠点として半田運河エリアには国指定重要文化財小栗家住宅や国登録有形文化財中荳半六郎住宅が、亀崎エリアには国登録有形文化財旧伊東合資会社がある。両エリアは、市の観光重点エリアとしても位置付けられており、半田運河は、今年このエリアのマネジメントをおこなうまちづくり団体が発足。旧伊東合資会社は、歴史的複合施設を2024年1月にオープンし、エリアの価値向上に向けて動き出している。

1. 事業概要

事業主体	特定非営利活動法人半田市観光協会
連携先	小栗家、特定非営利活動法人半六コラボ、株式会社亀崎Kamosu、半田市
核となる国指定等文化財	国指定重要文化財小栗家住宅、国登録有形文化財旧中荳半六郎主屋、国登録有形文化財旧伊東合資会社
事業実施エリア	愛知県半田市
実施・企画の具体的内容	醸造を生業として今もなお残る歴史的価値の高い建造物での特別な体験を求めるインバウンドに向けて、食を切り口にこのエリアの醸造の歴史や発酵食文化を体験できるコンテンツを造成し、定期的な販売にむけて実証実験を行う。コンテンツは、文化遺産である小栗家住宅、旧中荳半六郎、旧伊東合資会社の歴史的背景や文脈を紐解き、特有のストーリーを編集する。プロジェクションマッピング等を活用したエンタテインメント性の高い光の演出とともに、半田市特有の食文化である「発酵」をテーマにした特別な食の体験を提供する。トレーニングを受けた地域文化や発酵食の知識を有するガイドが案内することで、顧客のニーズである食に関する知的好奇心を満たす深い体験を創出する。
高付加価値化の具体的内容(ポイント)	点として散らばっていた文化財を、発酵食文化の歴史で繋ぎ、外国人でもわかりやすく、かつ魅力あるストーリーとして再編集する。プロジェクションマッピング等、最新技術を駆使した参加型のインタラクティブな演出を用い、ナイトタイムでの文化財の活用・魅力の再発見につながるコンテンツ化を図ると共に、文化財での特別な体験を提供する。
収益を文化財に還元させるポイント(文化財の活用に応じた調整を含む)	今回のプロジェクトを通じて、文化財所有者と支援団体が協力するパートナーシップを構築し、収益を文化財保護に還元する仕組みを整備。具体的には、会場使用料の一部を文化財の修繕や維持管理に充てる仕組みを導入するとともに、各文化財に対するファン層の拡大を図るための仕組みを構築。文化財の活用調整については、●小栗家住宅 所有者が居住中であり、一般販売は慎重に検討し、限定的販売で調整。所有者のプライバシーに配慮した運営方法を検討。●旧中荳半六郎 かまど活用について所有者と共に使用実験を実施し、炊飯体験の運用方法を検討・確認。●伊東合資 広い敷地のため、公開部分と動線設計について所有者と協議、体験の流れを明確化。
コーチングを経ての改善点・成果	●小栗家住宅 歴史的背景を整理し、分かりやすいストーリーを再構築。地域の発展や文化的側面に焦点を当てる説明。映像・ビジュアル資料を活用し視覚的な理解しやすさ。→モニターイベントの意見をもとに、ストーリーの整理と視覚的補足資料の準備を進行中。●旧中荳半六郎 かまど炊飯体験と建物の歴史的価値を結びつける説明を強化すると共に地産地消のストーリーを明確化。専門的な情報を盛り込んだガイド内容を用意。→食材や建物のストーリーを整理し、より伝わりやすいプレゼンテーション方法を模索中。●伊東合資 伊東家の歴史と酒造りの挑戦を軸にしたストーリーを再構成。酒造りの映像コンテンツの多言語解説を充実させるための勉強会を実施し、ガイドの質を向上。酒と料理のペアリングの演出を強化し、銘柄ごとの説明やボトルの見せ方を工夫。→酒造りの映像制作と多言語対応の準備を進めており、次年度以降の販売に向けてブラッシュアップ中。
事業結果	本事業では、文化財を活用したインバウンド向けの体験型コンテンツを造成し、3つのイベントを実施した。伊東合資では酒蔵の歴史と発酵文化を体験できるガストロノミーツアーを、小栗家住宅では明治時代の歴史と食文化を再現するイベントを、旧中荳半六郎では伝統的な炊飯体験と発酵食品を取り入れた食事を提供した。いずれも参加者の満足度は高く、地域資源を活かした新たな観光コンテンツとしての可能性が示された。
事業継続に向けての考察・課題	本事業では、文化財を活用した体験型観光の可能性を示すことができたが、今後の展開に向けた課題も明らかになった。特に、外国人観光客の受け入れ体制を強化するため、運営側が経験を積むことが重要である。また、ターゲット層をより明確にし、それに適したストーリーの精査と効果的なプロモーションを行う必要がある。加えて、地域文化の魅力を適切に伝えられる通訳ガイドの育成が求められる。これらの取り組みにより、持続可能な観光コンテンツとしての発展が期待される。

2. 事業内容(画像)

●小栗家住宅 | 明治の光と歴史を感じる夜 ~明治維新の立役者達が歩いた道~



国指定重要文化財小栗家住宅



会場で障子プロジェクションマッピングによる演出



文化財の象徴でもある牛梁

●旧中荳半六郎 | 半田の発酵文化と米の魅力 ~歴史を感じる炊飯体験と特別な食事を楽しむ夜~



旧中荳半六郎



復刻した明治時代の7連竈門を活かした炊飯体験



ライトアップされた半六庭園

●伊東合資 | 敷島の記憶と未来 ~酒蔵が紡ぐ物語と味わうガストロノミー~



歴史的複合施設伊東合資



伊東家9代目ご当主による特別なガイドツアー



地域の発酵食文化が感じられる特別な食事体験

3. 事業継続への取組

本事業の継続に向けて、半田運河エリア(小栗家住宅・旧中荳半六郎)と亀崎エリア(伊東合資)に加え、令和7年度から半田赤レンガ建物を活用し、3エリア連携の観光モデルを確立する。短期的には、半田市観光協会を主体とした販売・運営体制の整備、通訳ガイドの育成、名古屋圏との連携による滞在時間の延長を図る。中長期的には、宿泊施設の誘致、高付加価値ツアーの開発、文化財の維持管理を目的とした収益モデルの確立を目指す。

13. 事業名：高田本山専修寺 国宝御影堂・国宝如来堂 デジタルアートナイト 2024

事業背景 伝えたい文化的価値

専修寺は全国に600余ヶ寺ある真宗高田派の本山寺院として2017年に御影堂と如来堂が国宝に指定。中部国際空港から伊勢神宮へ向かう中間地点、三重県の県庁所在地・津市に位置しているものの立地のポテンシャルをいかせておらず、インバウンドの獲得に課題がある。国宝木造建築物で全国5位の大きさを誇る国宝御影堂と国宝如来堂の圧倒的なスケールと建築美をいかし、夜間に集客力・話題性のあるデジタルアートコンテンツを仕掛けるとともに特別拝観や特別見学ツアーなど、地域振興と経済循環型のモデルを創出する。御影堂と如来堂の両方を活用した史上初の試み。あわせて、秘宝を含む文化財のARを造成。広い敷地をいかした回遊型体験コンテンツにより滞在時間の延長・ストーリーの理解促進を図る。

1. 事業概要

事業主体	高田本山専修寺 国宝御影堂・国宝如来堂 デジタルアートナイト 2024
連携先	真宗高田本山専修寺、三重県観光連盟、株式会社クリエイティブ寿づか
核となる国指定等文化財	専修寺御影堂(国宝) 専修寺如来堂(国宝) 通天橋(重要文化財) 西方指南抄 親鸞筆(国宝) 三帖和讃 親鸞筆(国宝) 親鸞聖人像(重要文化財)
事業実施エリア	三重県津市
実施・企画の 具体的内容	①国宝御影堂・国宝如来堂 プロジェクションマッピング 国宝木造建築物で全国5位の大きさを誇る国宝御影堂と国宝如来堂、2つの国宝に浄土や蓮などストーリー性のあるデジタルアート映像や国宝の書物のアニメーション映像などのプロジェクションマッピングコンテンツを造成する。御影堂と如来堂の両方を活用した史上初の試み。 ②国宝御影堂・国宝如来堂 夜間特別拝観 ①の集客力をいかして、通常夜間は閉門している専修寺を特別に活用し、ツアーを企画。国宝御影堂から重要文化財の通天橋を通り国宝如来堂内で解説を多言語翻訳再生。 ③宝物館 燈炬殿(とうこでん)VRシアター・国宝御影堂 プレミアム拝観ツアー 宝物館 燈炬殿(とうこでん)内にある360度映像空間のVRシアター体験と特別なエリア・国宝御影堂中陣の見学を含む僧侶によるガイド付きツアー。 ④ナイトマルシェ:専修寺前道路を歩行者天国にして屋台などによるナイトマルシェを開催。 ⑤文化財AR:専修寺の貴重な文化財の高精細な3Dモデルを
高付加価値化の 具体的内容(ポイント)	巨大な国宝御影堂と国宝如来堂、双壁をなす2つの国宝を史上初めて同時に活用したプロジェクションマッピングで大きなパブリシティ効果を創出。専修寺の広大な敷地と夜間時間帯をいかにすることで高い集客効果と収益性、地域全体に波及効果を創出することを目指す。専修寺ならではの非公開を含む貴重な文化財を3Dスキャンによりデジタルアーカイブ化。
収益を文化財に還元させる ポイント(文化財の活用に 当たっての調整を含む)	デジタルアートナイト拝観は高い集客力をいかして駐車場の有料化や通常非公開のエリアを含む特別見学ツアー収益、物販収益、ナイトマルシェによる出店料収益・売上フィー・特別メニュー収益を高田本山専修寺に還元。文化財のデジタルアーカイブ化も進めることで、付加価値の高い経済循環モデルを創出し文化財の保存・活用に資する。
コーチングを経ての 改善点・成果	専修寺のストーリーや文化財としての価値を確実に来場者に伝える工夫が必要とコーチングあり、プロジェクションマッピングの合間のアナウンスに専修寺の文化財としての価値を伝えるコメントを導入し、結果、全ての来場者に“音”として専修寺のストーリーを伝えることができた。専修寺の文化財の魅力や余すところなく伝えるようにコーチングあり、プロジェクションマッピングのコンテンツは専修寺の文化財のデジタルデータを活用することにこだわり、特に御影堂はほぼ全編専修寺の文化財の場面で構成。夜間特別拝観やプレミアムツアーで実際にモチーフとなった文化財を鑑賞することで、より文化財への興味関心が高められるコンテンツになった。
事業結果	・国宝御影堂・国宝如来堂の両方を活用したプロジェクションマッピングを史上初めて実施し、専修寺の文化財の数々をデジタルアニメーションとして投影、イベント来場者数15日:2705人、16日:2516人、17日:6924人 ・有料ツアーでは合計808人が1500円のツアーに参加し1,033,500円の売り上げ、合計620人が500円ツアーに参加、267,000円の売り上げ(ともに小学生以下無料) ・集客力のあるプロジェクションマッピングと夜間特別拝観、プレミアム拝観ツアー、ナイトマルシェ、ARを複合的に組み合わせエリア最大級の集客力のある事業モデルを構築することができた
事業継続に向けての 考察・課題	・天気の影響で集客が期待された土曜日の来場者数が少なかった ・1500円のプレミアムツアーの参加率が予想以上に高く特別感のある体験にニーズがあることがわかった一方で夜間特別拝観の参加者が全体の来場者数の割に伸びず、来場者の導線設計、近隣住民の割合が多く遠方やインバウンドへのプロモーション、夜間特別拝観そのもののコンテンツ充実によるさらなる魅力向上が課題となった ・プロジェクションマッピングは集客に効果があった一方で開催期間が短くSNSでの広がりが十分でなかったため、継続による認知度向上が課題

2. 事業内容(画像)

①国宝御影堂・国宝如来堂 夜間特別拝観ツアー



②国宝御影堂・国宝如来堂 プロジェクションマッピング



③文化財AR



3. 事業継続への取組

国宝御影堂・国宝如来堂の両方を活用したプロジェクションマッピングという話題性もあり、圧倒的な集客力を発揮できた一方で、さらなる集客と夜間特別拝観の参加者増加による収益性向上に向けて、コンテンツの内容充実や夜間特別拝観の魅力向上、来場者の導線設計見直し、インバウンドを含むプロモーションの見直しなど大いに改善できる点があり、次年度もぜひ継続したい。継続することで認知度が向上し、エリア最大級の集客力のある事業として、まだ子どもや外国人にも文化財の魅力や価値を直観的に伝えることができる事業として、さらなる発展が期待できる。

14. 事業名：齋宮物語～時空を超えて巡る、祈りと美の物語～

事業背景 伝えたい文化的価値

地元の人々によって神聖な土地として守り続けられてきた齋宮跡一帯は、日本で齋宮が存在した唯一の場所として、皇女の祈りの精神を今日に伝えている。本事業は、国史跡齋宮跡の魅力、国史跡齋宮跡日本遺産「祈る皇女齋王のみやこ齋宮」と明和町の豊かな文化財群とを繋ぎ、国内外に発信することで、明和町への観光客誘致と地域活性化を促進することを目的とする。特に、齋宮の歴史と文化を深く理解できる多層的な体験型コンテンツを提供することで、観光客の満足度向上と滞在時間の増加を目指す。具体的な取り組みとして、齋宮跡地でのVR/AR体験、齋宮平安体験コンテンツ、齋宮夜空の物語などを企画し、多様な角度から齋宮の魅力を発信していく。

1. 事業概要

事業主体	一般社団法人明和観光商社
連携先	明和町齋宮跡・文化観光課、齋宮歴史博物館、合同会社アドバンスカンパニー
核となる国指定等文化財	国史跡齋宮跡
事業実施エリア	三重県明和町
実施・企画の 具体的内容	<p>①齋宮タイムドリップVR VRヘッドセットを装着し、平安時代の齋宮の街並みを360度自由に散策できる体験。当時の建物、人々の暮らし、儀式の様子などをリアルに再現。音声解説やインタラクティブ要素を追加することで、より没入感を高めることができる。</p> <p>②齋宮で過ごす時空を超える一夜 齋宮の歴史と文化に浸り、特別な夜を過ごす宿泊体験プラン。齋宮跡地に再現された「さいくう平安の杜」の建物やいつきのみや歴史体験館などに宿泊し、古代の息吹を感じながら、平安時代の衣裳を着て写真撮影をしたり、齋宮の歴史を学んだり、伝統芸能を鑑賞したり、特別な夕食を味わったりと、忘れられない一夜を過ごせる。</p> <p>③齋宮夜空の物語 齋宮跡、齋宮平安の杜、そして旧竹神社の竹林などを幻想的な光で包み込み、月と竹をテーマにした夜間イベントを開催。プロジェクションマッピング、照明演出、音楽、音響演出を組み合わせ、齋宮の歴史と文化、そして自然の美しさを表現する。</p>
高付加価値化の 具体的内容(ポイント)	<p>●AR技術を用いたデジタルコンテンツにより、これまで体験できなかった時代への没入感を実現。●現代の技術と伝統文化を融合することで、今までにない魅力的な観光体験を提供。●地元の伝統工芸士や歴史研究者、地元住民を積極的に巻き込むことで、より深い理解と共感を促す体験を創出。●夜間や、通常利用できない場所での特別な体験プログラムを造成。</p>
収益を文化財に還元させる ポイント(文化財の活用 に当たっての調整を含む)	<p>●コンテンツ関連の収益の一部を、齋宮跡地の保存・活用、周辺環境整備などに充当。●収益の一部を、地域住民による伝統文化の継承活動支援に役立てる。●地域住民の雇用創出、地域経済の活性化にも繋げ、持続可能な事業モデルを構築。</p> <p>文化財の活用にあたっての調整については、●文化財の現状変更許可申請 イベント機材設置、施設整備など、齋宮跡の現状を変更する場合の申請手続きを行った。申請にあたっては、文化財への影響を最小限に抑えるための対策を検討、関係機関と協議を重ねた。●文化財の保有者・管理者との調整 齋宮跡の保有者である明和町教育委員会、管理者である齋宮歴史博物館と、事業内容やスケジュール、安全対策などについて、綿密な調整を行った。●地域住民への周知 説明会を開催し地域住民からの意見や要望を収集すると共に、事業進捗状況を随時報告し信頼関係を構築した。これらの調整は、事業を円滑に進める上で非常に重要であり、関係機関や地域住民の協力が不可欠であった。</p>
コーチングを経ての 改善点・成果	<p>●各コンテンツのテーマ性やストーリー性を強化し、より効果的に文化的価値を伝えることを意識。→各コンテンツの満足度が向上し、来場者からも「齋宮の歴史や文化を深く理解することができた」「感動的な体験だった」といった声が多数寄せられた。●多言語対応を進め、外国人観光客にも齋宮の魅力を十分に伝えられるようにする。→ウェブサイトやパンフレットなどの多言語化を進めたことで、外国人観光客の満足度が向上し再訪意欲も高まった。●事業の収益性を高めるため、顧客単価向上や経費削減などを工夫。→事業の収益性向上に関する検討を重ね、文化財への還元や地域活性化に繋げるプランをブラッシュアップできた。</p>
事業結果	<p>本事業では、齋宮跡の新たな魅力を創造し、国内外への発信を強化することで、地域活性化に貢献することを目指し、体験型コンテンツの造成に取り組んだ。これらのコンテンツを通じて、齋宮の歴史と文化を、より深く、多角的に体験できる機会を提供した。事業検証の結果、各コンテンツとも顧客満足度は高く、齋宮跡の新たな魅力を創出し、発信するという目標を達成することができた。特に、VR体験コンテンツは、国内外から高い評価を受け、多くのメディアにも取り上げられた。また、本事業を通じて、地域住民の雇用創出や地域経済の活性化にも貢献することができた。</p>
事業継続に向けての 考察・課題	<p>本事業では、概ね当初の目標を達成することができた一方で、いくつかの課題も明らかになった。●外国人観光客誘致 外国人観光客の誘致は、目標値には達しなかった。多言語対応や海外プロモーションの強化など、更なる取り組みが必要である。●収益確保 収益は、目標値には達しなかった。更なる収益増加のための工夫や、費用削減の取り組みが必要である。●コンテンツの充実 VR体験コンテンツは好評であったものの、宿泊体験プランは、施設整備の遅れにより、販売開始に至らなかった。既存コンテンツの改善や、新規コンテンツの開発など、更なるコンテンツの充実が必要である。●地域連携 地域住民や観光事業者との連携は、十分に図ることができた。しかし、より一層の連携強化を図ることで、更なる相乗効果が期待できる。</p>

2. 事業内容(画像)

齋宮夜空の物語(造成コンテンツモニターテスト)



平安体験フォトスポット



3. 事業継続への取組

本事業で得られた成果や教訓を活かし、今後も齋宮跡の更なる魅力向上と地域活性化に貢献していく。具体的には、以下の取り組みを継続していく。

- 各コンテンツの運営、改善 | 顧客満足度向上のため、各コンテンツの運営、改善を継続する。
- 広報活動・販売促進 | 更なる誘客を図るため、広報活動や販売促進を強化する。
- 外国人観光客誘致 | 多言語対応の強化など、外国人観光客の誘致に向けた環境整備を進める。
- 収益確保 | 収益増加のための工夫や費用削減の取り組みを継続することで、事業の安定的な運営を図る。
- 文化財への還元 | 事業の収益を文化財の保存・活用に還元することで、持続可能な事業モデルを構築する。
- 地域連携 | 地域住民や観光事業者との連携強化を図り、地域活性化に貢献する。

15. 事業名：東本願寺での“京都の歴史”と“文化財建築”を堪能する高付加価値コンテンツ造成事業

事業背景 伝えたい文化的価値

御影堂・阿弥陀堂・御影堂門など全23棟が重要文化財となっている真宗大谷派(東本願寺)。750年以上前に廟堂が建てられたのを起りに、数々の歴史の舞台となった東本願寺。時に大火に逢い、時に戦火に巻き込まれるなどし、4度におよび焼失。日本古来の伝統的な寺院建築に見えるが、内事に洋館を配置するなど、重層的に近代建築の構造や要素を持つという他にはない建築でもある。歴史と建築の両方をより深く知り、理解してもらうため通常非公開となっている重要文化財内部を詳しく解説案内するシークレットツアーを行うなど、庭園や境内を含め、東本願寺を構成する魅力ある建築物を舞台に、高付加価値で特別な体験コンテンツを提供する。

1. 事業概要

事業主体	ヘリタビ推進協議会
連携先	真宗大谷派(東本願寺)、京都市、京都モダン建築祭実行委員会、株式会社クリーク・アンド・リバー社
核となる国指定等文化財	東本願寺のもつ重要文化財23棟
事業実施エリア	京都府京都市
実施・企画の具体的内容	①「菊門」前から特別ツアースタート。重要文化財シークレットツアー。通常非公開ゾーンを僧侶と巡る。文化財として指定された理由ともなっている、伝統的な外観と近代建築が重なりあって構成されている様子や東本願寺を守り続けてきた人々の想いや工夫について解説していきながら、巡っていく。 ②東本願寺の飛地境内地の渉成園(しょうせいえん)へ徒歩で移動。「渉成園十三景詠」の内容とも照らし合わせ、実際にそれぞれの景色を堪能する。当時の庭を解説してもらいながら心を落ち着かせる庭あそびを復元する。 ③渉成園閨風亭にて能舞台鑑賞。渉成園は光源氏のモデルと言われる源融の旧邸であったということから、源氏物語にちなんだ演出である融(とる)を観世流 能楽師 河村晴久様上演いただく。 ④オプショナルツアーとして日没後、普段見ることのできない夜の境内ツアーを行う。通常非公開な場所、普段入ることができない場所を含めて、ランタンを持ち、夜の境内ツアーをする。
高付加価値化の具体的内容(ポイント)	高付加価値化というと、富裕層にリーチし、高い単価金額を提示することが思い浮かぶが、提供するサービスや体験のレベルを上げて満足させるため、ターゲット層を“文化探究心の高い方”を中心とする。学会や大学、またアートイベントや博物館などでプロモーションし参加者を募ることで、金額だけではなく価値を付加させる。本当の意味で高付加価値提供する事業へとしたい。
収益を文化財に還元させるポイント(文化財の活用に応じた調整を含む)	今回、ツアーの中で組み込もうと思っている文化財の中に「菊門」がある。現在は開門することも困難な状態になってしまっている。少し修復をし、門が開くところを特別にみせることで、この修復費用への寄付を募っていく。このように、実際に体験してもらい、そのまま修繕・維持へと結びつくような内容を盛り込む。 ロケハン時で、一部文化財調査・使用許可・修理の確認ができていたので、早めに京都府文化財保護課へ相談することにより、柔軟に対応することができた。
コーチングを経ての改善点・成果	ツアー工程・コンテンツの最適化:外国人参加者を考慮して当初の時間より短く、休憩もしっかり取ることにより、参加者への全工程への参加と、東本願寺の宮御殿での休憩時の、煎茶の振る舞いは好評であった。外国人目線の、ツアー造成が重要。
事業結果	・ツアー実施と参加者の満足度 25年ぶりに開門した「菊門」からのツアー開始は特別感のある体験となった。参加者の満足度は10段階評価で平均8.9を記録し、「非公開エリアの拝観」や「能舞台鑑賞」への評価が特に高かった。 ・モニターツアーの内容 モニターツアーには外国人を含む21名が参加。旅行代理店やメディア関係者も集まり、今後の販売に向けた有益なフィードバックを得ることができた。 ・販売とプロモーションの取組 海外向けOTA(KKday)での販売を試みたが、販売期間が短く実販売には至らなかった。一方、文化財の新たな活用方法を実証し、将来的な展開の可能性を探ることができた。
事業継続に向けての考察・課題	・販売価格とターゲット層の検討 参加者からは「少人数のプライベートツアーなら30万円程度が妥当」との意見もあり、高付加価値ツアーの適正価格設定が次の課題。今後は完全プライベートツアーとしての展開を検討していく。 ・プロモーション戦略の強化 当事業では海外OTAでの販売促進が十分に行えなかったが、今後は、海外メディアや旅行代理店との連携を強化し、認知度を向上を図る。 ・運営体制の見直し 今後は、地元観光人材の育成や、スポンサー企業との連携により、安定した運営体制を確立する必要がある。

2. 事業内容(画像)

①重要文化財シークレットツアー



②庭あそびを復元



③渉成園閨風亭にて能舞台鑑賞



④夜の境内ツアー



3. 事業継続への取組

次年度以降は、少人数向けの完全プライベートツアーとして販売し、継続的な実施を目指す。収益の一部を文化財の維持管理に還元し、将来的には年間10組の受け入れを目標とする。また、海外OTAの活用やメディア戦略を強化し、認知度を高めていく。

16. 事業名：幻の都「史跡恭仁宮跡」を舞台としたイマーシブコンテンツ創出事業

事業背景 伝えたい文化的価値

史跡恭仁宮跡は、天平12年(740年)に聖武天皇によって造営された都で、「国分寺建立の詔」「墾田永年私財法」が定められるなど、歴史上の重要な舞台となった、府内重要遺跡の一つ。この、幻の都の記憶を、音楽劇を主体としたイマーシブコンテンツを通じて国内外へ発信。令和7年度の特別史跡への昇格へむけた取組と連動した社会的認知度向上に加え、約50年の発掘調査や研究成果の蓄積や周辺地域資源との連携によるコンテンツ開発により、国内居住者・インバウンドによる経済効果を目指す。本実行委員会では、コンテンツファーストの社会実験による恭仁宮跡の活用・整備のあり方を検証する協議会とも連携して実施する。

1. 事業概要

事業主体	史跡「恭仁宮跡」活用事業実行委員会
連携先	京都府、木津川市
核となる国指定等文化財	史跡恭仁宮跡(山城国分寺跡)
事業実施エリア	京都府木津川市
実施・企画の具体的内容	<ul style="list-style-type: none"> ①恭仁宮イマーシブ天平体験 現存する奈良時代の遺構を活かした天平体験 XR技術やアートとの連携による恭仁宮体感 関西文化学術研究都市に関わる企業と連携した多言語化 ②幻の都説明プロセスへ参加！発掘調査体験 専門職員のレクチャー、MRグラスによる天平体験を通じた文化財学習 ③天平おみやげワークショッププロジェクト 地域住民や企業と連携した天平お土産や飲食の提供
高付加価値化の具体的内容(ポイント)	次年度実施事業のコンテンツ造成の中で、高付加価値化について検討中。
収益を文化財に還元させるポイント(文化財の活用に向けた調整を含む)	<p>史跡の維持管理を兼ねて、地元組織が実施しているコスモス栽培を事業に組み込むことで、史跡の美化や地元の人々の愛着を増進し、イベント収益や企業からの寄付を維持管理費へ還元させる。</p> <p>文化財の活用に向けた調整については、発掘体験ツアーにおいて、史跡を活用するにあたっての文化財保護法に基づく現状変更の手続きなどが必要となった。京都府と木津川市の文化財部局が主体となっていることから、問題なく進行できた。また、発掘調査現場への経路の所有者については、木津川市が調整を行い、社寺への訪問も建造物の専門職員を通じて円滑に進められるよう調整を行った。また、木津川市の観光部局の協力を得られ、その他の調整も進行することができた。</p>
コーチングを経ての改善点・成果	<ul style="list-style-type: none"> ●京都市で演劇公演を主催し、インバウンドの誘客にも実績があるアートコンプレックス統括プロデューサーである小原氏を事業プロデューサーに招き、事業計画全体を見直し。→文化財とアートの複合を軸としたコンテンツ造成が進んだだけでなく、地元でのこれまでの取り組みとも連携した、地域融合型の事業計画となった。 ●広報先について、地域のインバウンドを受け入れているホスピタリティの高い宿泊施設へのヒアリングや、小原氏により宿泊施設運用者との連携の可能性について面会期間を設定。→次年度以降も協力関係の構築について継続的に相談。
事業結果	<ul style="list-style-type: none"> ●発掘体験は、非常に満足度が高く、今後の事業継続という意味においても将来性を実感できる結果。 ●発掘調査の現地説明会にあわせ、専門職員が恭仁宮を案内する「恭仁宮を探検しよう！」も実施。通常の現地説明会と比べ3倍の集客があり、これもコンテンツ化を見込める結果。
事業継続に向けての考察・課題	<ul style="list-style-type: none"> ●発掘体験においては、インバウンド集客の方法が課題。次年度実施においては、抜本的に見直す必要がある。 ●発掘体験も、探検しよう！イベントも、専門職員が案内するツアーという点が、取り組みのセールスポイントだったが、通訳を介して専門用語を伝えるということの難しさについても改善しないと満足度が上がらない。

2. 事業内容(画像)

●幻の都説明プロセスへ参加！発掘調査体験事業
事前学習、作業着を着て発掘体験、発掘技師による調査レクチャー、レプリカ出土瓦製作体験、建造物技師による寺院解説を体験旅行プログラム化。



●恭仁宮を探検しよう！イベント
発掘調査の現地説明会にあわせ、専門職員が恭仁宮を案内。



●天平おみやげワークショッププロジェクト
今年度は、専門職員による恭仁宮ユニークおみやげ造成を実施。ワークショップは次年度実施。



3. 事業継続への取組

今年度に造成したコンテンツを、恭仁宮イマーシブ天平体験として、次年度に実施する。それ以降も持続可能なものとできるよう取り組みを継続する。

17. 事業名：京都西山竹あかり ～幻想夜2024～

事業背景

伝えたい文化的価値

京都西山エリアは古くから日本有数の巡礼の地であり、特に「西山三山」と称される西国三十三所の札所・善峯寺、西山浄土宗の総本山・光明寺、眼病平癒に靈驗あらたかな柳谷観音楊谷寺は、近在の村々だけでなく、日本各地で参拝のための講が結成されるなど、全国からの憧れを集め、人々が集い、交流する地として存在していた。しかしながら、人々の行動が変容し、価値観が多様化する現代では、当該エリアには魅力的な文化財が多数存在するものの、訪問先として選択される機会が少なくなっている。一方で、訪日観光客やアート思考を重視する世界のクリエイティブ層においては、日本人の精神性や生活文化、その背景にある宗教的寛容が注目を集めており、寺社での文化体験は人々を呼び込み、新たな価値創造に繋がる有力なコンテンツとなる可能性を秘めている。そこで「京都西山」エリアを周遊したくなるきっかけを提供することで、日本有数の巡礼の地であった歴史性を再認識してもらい、寺社や文化財が存在する意義やその歴史的・文化的な価値、後世に残していく必要性和重要性を一人でも多くの人に感じてもらいたいと考えている。

1. 事業概要

事業主体	文化庁連携プラットフォーム
連携先	㈱ちかけんプロダクツ、京都発・竹・流域環境ネット、京都西山・大原野保勝会
核となる国指定等文化財	善峯寺 多宝塔(重要文化財) 遊龍の松(天然記念物)
事業実施エリア	京都府京都市・長岡京市(京都西山エリア)
実施・企画の具体的内容	京都西山エリアにある寺社において、日本の伝統文化と現代アートを融合させた新たな文化体験イベント「京都西山竹あかり～幻想夜2024～」を初開催し、国内外の多くの方々が当該エリアの寺社が有する歴史的・文化的価値を深く理解する機会を提供するとともに、「竹あかり」を京都西山エリアの新たな観光コンテンツとしてPRすることで、新たな京都ファンの獲得を目指す。
高付加価値化の具体的内容(ポイント)	<p><京都の寺院の魅力と「竹あかり」の融合(京都西山三山初開催)>寺院での文化財のライトアップに加え、柔らかな光を放つ「竹あかり」と京都市内の夜景を組み合わせた夜間イベントを初開催。竹あかりの設置によって、寺院の魅力が一層引き立ち、来訪者に忘れられない景観を提供。</p> <p><地域資源の有効活用>全国的な課題である放置竹林の竹を活用し、観光客やボランティアに竹あかりを製作するワークショップに参加いただくことで、当該エリアへの愛着につながる「サステナブルツーリズム」のモデル事例として全国に発信。</p> <p><特別感のあるプランとして造成>ツアー参加者限定の貸切日を設定し、京都の寺院を貸し切るという優越感や特別感を感じていただけるプランとして造成することも目指す。</p>
収益を文化財に還元させるポイント(文化財の活用に当たっての調整を含む)	<p>●本事業に伴う拝観料や旅行商品の単価設定においては、連携先の旅行会社等と社寺が協議を行い、収益が着実に寺院等に還元されるよう取り組む。</p> <p>●旅行会社と連携の下、確実に集客を図るとともに、会場運営等にスタッフを派遣してもらうことで、社寺の負担軽減や運営ノウハウの共有を図る。</p> <p>●地元ボランティアや観光客が参加するワークショップ等を通じて社社との交流促進等を図り、地域全体で文化財を適切かつ積極的に活用していくことが文化財の保護につながるというメッセージを発信。</p> <p>文化財の活用に当たっての調整については、●善峯寺の事業参画が必須 ライトアップが初の試みでもあり懸念事項が多く賛同を得るまでに2ヶ月を要した。●関係各所との合意形成 善峯寺との調整と同時並行で、その他寺社やNPO、企業に対して事業説明を行い、関係者の合意形成を図っていった。</p>
コーチングを経ての改善点・成果	●犬を連れた参加も可能であることをPR。→報道発表資料やリーフレット等において、犬を連れた参拝ができる旨、犬の足跡スタンプと文章を用いて、わかりやすく明記。20名以上程度は犬同伴の参拝も見受けられた。
事業結果	<p>●西山三山及び大歳神社で竹あかりを実施し、計約2,300名の方に来場いただいた。</p> <p>●各寺社において、ライトアップにあわせて住職による法話、神社に縁のある「栢」を用いた御神灯の点灯等を実施するなど、寺社や文化財の歴史的・文化的な価値を発信することができた。</p> <p>●京都府及び京都市の連携事業として実施している、京都観光の定番を外した様々な魅力ある観光地を組み合わせた「まるっと京都」ツアーの一環として実施したことで、観光客の分散化(時間・場所)を推進することができた。</p> <p>●地元のボランティアを中心に竹あかりを製作するワークショップを開催することで、地元西山への愛着を深め、地域全体で文化財を適切かつ積極的に活用していくことが文化財の保護につながるという、文化観光コンテンツの意義を広く発信することができた。</p>
事業継続に向けての考察・課題	来年度以降の開催においては、来場者が単にライトアップや紅葉を見に来るだけではなく、放置竹林という地域課題や寺社の歴史的・文化的価値など、本事業を実施する意義や背景をより一層理解していただくための仕組みづくりを検討したいと考えている。

2. 事業内容(画像)

竹あかりの製作



善峯寺におけるライトアップ



大歳神社におけるライトアップ



光明寺における竹オブジェの設置



柳谷観音楊谷寺におけるライトアップ



3. 事業継続への取組

令和6年度の反省を踏まえ、以下の周知、広報施策に注力予定。令和7年度も継続開催を予定。

- 京都市観光協会主催、京都DCキャンペーンにブース出展(国内主要旅行会社への竹あかり事業の紹介とツアー造成依頼)
- 京都市内にあるローソン約50店舗でのチラシ配架
- 市民しんぶん区版(10月15日号)の一面への記事掲載
- 国際交流会館、京都市内ホテルへのチラシ配架(英語版)

18. 事業名：京都西陣の町家を舞台に“ホンモノ”にこだわったプレミアム体験コンテンツ造成事業

事業背景 伝えたい文化的価値

藤田家住宅は、主屋棟と土蔵は江戸末期から明治初期頃の築、主屋西棟及び茶室は棟札から昭和10年の建築(大工高源次郎)。「山名町」の地名のあるこの一帯は、室町時代中期の「応仁の乱」において、「西軍」を率いた山名宗全の邸があった場所で、「西陣」の由来ともなり、以来、西陣織の産地として栄えてきた。藤田家住宅は、往時の生活様式をそのままに伝え、今は“泊まれる文化財”として、文化的価値を楽しんでいただける方に利用されている。この藤田家住宅での京友禅の着付け、茶道、仕出し、そして西陣地域での専門家が案内する街歩きツアーなど、“ホンモノの文化”に触れる機会を提供、プレミアムな体験コンテンツを造成していく。

1. 事業概要

事業主体	アスプレス株式会社
連携先	京都モダン建築実行委員会、ふじたアート、クリーク・アンド・リバー社
核となる国指定等文化財	国登録有形文化財 藤田家住宅
事業実施エリア	京都府 京都市 上京区
実施・企画の 具体的内容	①“ホンモノ”の京都の仕出し料理を堪能 様々な部屋がある藤田家住宅。季節を感じる庭を眺めながら京料理を楽しんでもらう。「京料理萬重」の特別メニューをご用意。 ②藤田家・西陣の“ホンモノ”解説特別ツアー 藤田家住宅の所有者である辻本氏による藤田家住宅と西陣の解説。町の歴史と文化財の魅力をさらに引き出してもらう。 ③“ホンモノ”の西陣織の着付け 藤田家は西陣織の帯屋を営んだ商家。当時顧客をもてなした場所でお好みの柄を選んで着付け。 ④通常非公開の茶室にて“ホンモノ”のお点前 改装したばかりの茶室を使い、裏千家による茶道体験をする。 ⑤京都の伝統的な花街文化を実際に体験してもらうことで京文化への理解を深める。 ⑥文化財での宿泊は、全てが“ホンモノ”の世界の中で。登録有形文化財の藤田家住宅の一部を宿泊施設「西陣藤田」として活用しており、ゆったりした時間を堪能。 ⑦朝食では京都の精進料理を提供。
高付加価値化の 具体的内容(ポイント)	観光分散が課題となる京都。多くの人を集めるのではなく、本当に日本文化・京文化を知りたい知的好奇心の高い人に向けてのコンテンツ造成が求められる。ただ高額商品にするだけでなく、“ホンモノ”を理解したいターゲット層へ向けてPRすることで、価格だけではなく志向性による高付加価値化を目指す。
収益を文化財に還元させる ポイント(文化財の活用 に当たっての調整を含む)	藤田家住宅は東棟を上質な宿泊施設とし、「文化財に泊まる宿」として活用。今回は、通常の宿泊に西陣での特別な体験をプラスしたパッケージとすることで収益力のアップを狙っている。その収益は、そのまま藤田家住宅の維持継承に還元され、西陣地域の町並み保全に役立ち、持続的な活動リソースとなる。文化財の活用にあたっての調整については、まずは8月に、藤田家住宅の修繕についての調査を実施。茶室、和室の修繕を行う。同時にツアー実施に向けての各所(茶道・着付け・食など各プログラムの運営会社)との調整を滞りなく進め、12月にツアー本番を実施している。
コーチングを経ての 改善点・成果	●既にお茶に理解がある方、初めての方など色々な方がいる前提でプランを組んでいく必要あり。→初めての方にも茶体験の面白さ、魅力を感じていただけるようなお話や内容として茶体験の経験有無にかかわらず高い満足度を得た。●販売側目線の旅行会社、お客様目線の日本旅に慣れた方の両方でコメントいただくとブラッシュアップにつながる。→ツアー前にOTA会社と旅行会社からご意見をいただく場を設け、貴重な意見を入手できた。●西陣藤田だからこそできること、特別な体験の組み込みが重要。→花街文化体験をコンテンツの一つとして追加し、なかなか自分たちでは予約などができないホンモノの京都の花街文化体験ができたこと等の高評価コメントをいただいた。
事業結果	本事業では、藤田家住宅を活用したプレミアムツアーを4回実施し、合計16名が参加した。西陣織の着付け、茶道体験、精進料理の提供、京都の伝統的な花街文化体験、西陣の歴史解説など、京都ならではの文化体験を提供し、参加者の満足度は9.4(10段階評価)と非常に高かった。特に、宿泊型の文化財活用という点が評価され、「ホテルとは異なる特別な体験ができた」「プライベートな茶道体験が貴重だった」などの声が寄せられた。また、地元事業者との連携も進み、京料理萬重やプライダルハウス・オエなど、地域の伝統産業と協力することで、文化継承の基盤が強化された。さらに、茶室、濡れ縁、和室の修繕を行い、文化財の保存にも貢献した。
事業継続に向けての 考察・課題	「本物の京都文化」に触れるプログラムは、インバウンドはもちろん、国内からの参加者からも非常に好評で、文化財を活用した新たな観光資源の可能性を示した。さらに、地域活性化にも貢献できた点は大きな成果である。大きな課題としては、運営の人員不足が挙げられる。現在は少人数のスタッフのみで対応しているため、今後の事業拡大には、食事の配膳や清掃を担う人材の確保が必要である。さまざまな国からの観光客が来ることも想定されるため、通訳ガイド付き、お別れメニューなどの導入も検討する。また、プロモーション戦略の強化も課題。京文化への興味がある層への効果的な情報発信が必要と考える。次年度以降、高単価旅行を扱うメディアや予約サイトを活用し、販売戦略を最適化していく。

2. 事業内容(画像)

ホンモノにこだわった「京都西陣の町屋を舞台としたプレミアムツアー」

- ①京料理特別メニューの昼食
- ②京都西陣の歴史・文化を解説
- ③西陣織着付け体験
- ④茶道体験
- ⑤西陣藤田にて宿泊
- ⑥花街文化体験
- ⑦精進料理の朝食



京都ならではの精進料理・京料理体験



京都西陣の歴史・文化を解説



西陣織着付け体験



裏千家師範による本物の茶道体験



花街文化体験

3. 事業継続への取組

販売戦略の強化として、高付加価値旅行を扱う予約サイトを活用し、国内外の富裕層をターゲットに販売を拡大する。通訳ガイド付きプランの導入を進め、海外顧客の受け入れ体制を整える。人員不足の解消に向けて、宿泊対応やガイド業務を担うスタッフを増やし、運営体制を強化する。地域事業者との連携を深め、京都ならではの体験コンテンツを充実させることで、リピート率の向上を図る。今後は、文化財の維持管理費を確保しながら、持続可能な事業モデルを確立していく。

19. 事業名：神戸モダン建築祭

事業背景

伝えたい文化的価値

昨年秋に神戸で初開催された「神戸モダン建築祭」は、参加建築31件、延べ来場者数2.5万人を記録し、神戸の歴史的建築物の魅力を再発見する大きな機会となった。神戸のモダン建築群は、明治から昭和初期にかけて建てられ、国際貿易港としての繁栄を象徴するだけでなく、第二次世界大戦や阪神淡路大震災を乗り越えてきた都市の記録でもある。しかし、これらの建物は歴史の証人でありながら、現代の用途に合わせるための保存修復が求められているものも少なくない。このプロジェクトでは、神戸の街に残る文化財建築を一斉に公開することで、地域全体の歴史や文化を次世代に伝え、観光資源としての新たな価値を最大限に引き出すことを狙う。歴史的建築物は、単なる観光地としての役割を超え、過去の出来事や人々の暮らしを伝える貴重な文化財である。国際都市としての歴史を体現しつつ、自然災害に対する都市の強靱さを示しているこの建築群を通じて、地域の記憶や文化を未来に継承する重要性を参加者に感じてもらうことが、このイベントの大きな使命と考える。

1. 事業概要

事業主体	神戸モダン建築祭実行委員会
連携先	神戸市、スタチオ・カタリスト、J-heritage、クリーク・アンド・リバー社
核となる国指定等文化財	神戸ポートタワー、松尾ビル、新港貿易会館など神戸市内にある文化財建築
事業実施エリア	兵庫県神戸市
実施・企画の具体的内容	「神戸モダン建築祭」として以下の6つのプログラムを実施する。 ①非公開建築や未公開エリアの限定公開 ②専門家による建築ガイドツアー ③インバウンド向けガイドツアー ④建築パネル展示 ⑤建築映画祭 ⑥専門家による講演会の開催
高付加価値化の具体的内容(ポイント)	通常一般公開されていない限定エリアや非公開の建築を期間内に限定公開し、参加者に街と文化について触れる特別な機会を提供する。街全体を事業のフィールドとすることによって、街に文化観光の視点から新たな価値を付与することができる。この中心となってくるのが、街の発展に大きく関わってきた痕跡そのものとなる「文化財」。それらを有機的につなぐことで、点から面へトータルとして高付加価値化につなげていく。
収益を文化財に還元させるポイント(文化財の活用に応じた調整を含む)	建物公開チケット(パスポート)の販売、限定ツアーの参加収益、クラウドファンディング、スポンサーシップ、イベントチケットなどでの売上の一部(5%)を文化財の建築保全・改修のために寄付する。また、当事業は、今年度だけでなく、来年度以降も継続して続けていくことで、協力いただく各建築への毎年の保全・修復の予算として見込めるようにすることを目指す。文化財の活用に応じた調整については、6月にモダン建築祭の開催に向けて事前調査・建築のリスアップ、9月に開催期間確定後、建築祭参加を各建築へお願いを実施。10月には当日運用方法について各建築と協議を行った。
コーチングを経ての改善点・成果	●グッズなどを制作してチケット以外でのマネタイズポイント創出。→オリジナル建築カードを制作、3箇所の建築で@1,000円で販売。合計377枚を販売。●昨年より広がった神戸市内の範囲を十分にまわるためにタクシーやバスなどイベント独自の交通手段を設ける。→バスは、許認可の関係で間に合わなかったものの、貸し切りタクシー「神戸モダン建築祭ぐるっとタクシー」を近畿タクシーとともに企画し改善を図った。●地域だけでなく、全国の建築ファンにもっと知ってもらうため、PR会社の専門スタッフをチーム投入。→事前(11月16日)にプレスデー(事前内覧会)を設定し、テレビ・ラジオを含め、16媒体の取材を受けることができた。●Instagramをもっと活用し、ショート動画やインフルエンサーのSNS発信の強化。→インフルエンサーのクリエイター目線からの神戸モダン建築祭の撮影・投稿を促した。
事業結果	昨年(2023年)に引き続き、2回目の開催として、のべ見学者は23,287人となった。前回よりもパスポート公開建築数で11件増え23件に、ツアー数も約2倍の63回の実施と大きく拡大。エリアも中央区から灘区や東灘区、さらには阪神間まで広がり、11月22日から24日の開催期間中、北野や山手、三宮・元町・港湾の街々は青いパンフレットを持った人々が多く見受けられた。また、関連イベントも講演会、ワークショップ、映像祭など様々なバリエーションで実施し、建築ファンを取り込むことができた。
事業継続に向けての考察・課題	今後の運営資金の確保やさらなる参加者の増加が課題として残った。宿泊・交通手段と一体化させた高単価のツアー造成や、有料会員コミュニティの形成、グッズの販売などといったマネタイズポイントを増やすことが必要と考える。また、PR施策についても、関西だけでなく、全国、そして海外にまで届くことができるようなプロモーションも行っていきたい。次回以降、より多くの方々にモダン建築の魅力を伝えていき、神戸の秋の風物詩として定着させるための広報活動やプログラムの充実を行っていく。

2. 事業内容(画像)

①非公開建築や未公開エリアの限定公開



②専門家による建築ガイドツアー



③インバウンド向けガイドツアー



④建築パネル展示



⑤建築映画祭



⑥専門家による講演会の開催



3. 事業継続への取組

- ・次年度に向けた実行委員会の体制を整備する。
- ・今年参加してくれた参加者へのリピーター化を目指し、コミュニティ化を進める。
- ・新たな参加建築や賛同スポンサーを獲得するべく、地域営業を進める。

20. 事業名：TAMBASASAYAMA:THE SPLENDID CULTURAL HERITAGE OF JAPAN

事業背景 伝えたい文化的価値

篠山城(“国指定史跡”)は日本百名城の一つに数えられており、丹波篠山市民から愛され続ける篠山のシンボルである。中核をなすのは築城と同時に建てられた豪華な書院建築の「大書院」(2000年木造復元)。篠山城では、夏に、“日本遺産”の構成文化財である無形文化財「デカンショ節」を中心とした「デカンショ祭」が開催されている。市内では丹波焼など「日本六古窯」も“日本遺産”に認定されている。篠山城を含む篠山城内下町には、建造物の保存や民俗文化財等もよく伝承されており、市民の心の拠り所となっている。こうした有形無形の文化財を後世に伝承するために、当該文化財の活用価値を高め、持続可能な保存・活用の好循環を創出する事業への取組を始める。丹波篠山市では、2025年の「大阪・関西万博」にあわせて「丹波篠山国際博 日本の美しい農村、未来へ」を開催する予定であり、本事業との相乗効果の創出を考えている。

1. 事業概要

事業主体	丹波篠山市
連携先	丹波篠山国際博実行委員会
核となる国指定等文化財	篠山城(国指定史跡・重要伝統的建造物群保存地区)
事業実施エリア	兵庫県丹波篠山市
実施・企画の 具体的内容	日本遺産に認定される歴史、文化、祭礼催事、景観など文化的価値を継承、発展するために、2025年「丹波篠山国際博 日本の美しい農村、未来へ」開催を機に新たなナイトコンテンツが丹波篠山に誕生。国内外からの来訪者に「伝統と未来」「地域と世界」「人と人」をつなぐ能と現代アートが織りなす複合型プロジェクト「マッピング」により「丹波篠山ならでは」のひとときを提供。2月はプレビューを関係者に披露。 ①篠山城におけるプロジェクションマッピングイベントの開催 ②篠山城大書院において、篠山城と縁の深い「能楽」の上演 ③篠山城におけるライトアップ(期間内常設) ④集客企画：サンライズツアーでの募集型企画旅行の実施 ⑤篠山城(三の丸南広場に設置・運営される)飲食エリア「うまいもんお城横丁」 (④⑤はイベント期間:2025年4/1-5/6(丹波篠山国際博オープニング期)に実施)
高付加価値化の 具体的内容(ポイント)	●夜間時間の新規活用と価値開発。『ライトアップ』と、デジタルアートとの融合による丹波篠山独自の『プロジェクションマッピング』鑑賞イベントを開催。●『能』:篠山城主・青山忠良公が能舞台を寄進するなどの歴史を踏まえて、丹波篠山市が長年にわたって維持保存してきた「春日能」。能楽師シテ方・上田家の上田宜照氏が構築する能楽を篠山城・大書院にて披露。●うまいもんお城横丁「陶の郷」の丹波焼の器で、地元の飲食を味わえる食事エリアを設置。
収益を文化財に還元させる ポイント(文化財の活用 に当たっての調整を含む)	令和7年(2025年)4月から入場料(文化財保存整備のための有料パッケージ)を設定。 ・入場料パッケージA(文化財保存整備事業活動寄付金を含む料金設定) ・入場料パッケージS(文化財保存整備事業活動寄付金に加え、交通・シート予約・飲食予約などの高付加価値サービスを含むパッケージ)を設定予定。 文化財の活用にあたっての調整については、●お披露目事業実施に当たり、篠山城大書院の撮影について社会教育部 社会教育課・文化財課に事前許可を取得。●篠山城跡埋門の安全対策や南堀広場の上下水道仮設工事など社会教育部 社会教育課・文化財課と共に確認を行った。
コーチングを経ての 改善点・成果	●篠山城跡安全対策 夜間実施を想定した城内の安全な歩行路の確保について指摘・アドバイス。→夜間の現場確認などを行い篠山城跡埋門周辺の歩行について安全面の補強が必要と判断、篠山城跡 木製階段・落下防止柵設置工事を行った。●広報宣伝活動の対策 事業をマネタイズするための告知宣伝策について不足感の指摘、新たなナイトタイムコンテンツ開発の広報宣伝が必要。→広報宣伝業務を外部に委託し、①全国メディア(放送局、新聞社、雑誌社など)に取材依頼②プレスリリースなど案内資料配布③テレビ局番組枠確保、取材④雑誌、SNSなど情報配信、を行った。
事業結果	文化庁及び専門家のサポート・補助のもと国指定文化財篠山城を舞台に光と能の演出をお披露目。文化財の閉館時間(ナイトタイム)を利用して高付加価値化に取組み、令和7年2月19日にお披露目を実施した。 ●視察したyoutuberの動画撮影は1日で1.6万回の再生 ●視察招待者以外のギャラリーが城外に溢れて見学 ●視察した通訳案内士「4月の一般公開時にはインバウンドが好む『お城』『能』『桜』の3拍子が揃う新たなナイトタイムコンテンツとして今から楽しみ」の声 ●観光事業者からは「能とプロジェクションマッピング＆ライトアップを『見る』に加えて、『お城横丁』で味覚も楽しめるので観光誘客しやすい」など高評価 ●お披露目を視察した方々の推奨度は80%、「文化観光推進による持続的な文化財価値向上」事業として手応えを得る。
事業継続に向けての 考察・課題	●伝統文化の丹波篠山所縁の演能とプロジェクションマッピングやライトアップの現代アートの融合を楽しんでいただく企画だったが、降雪により演能が特設舞台から大書院屋内へ急遽の変更となり、能、照明、プロジェクションマッピングの調和が一部欠く。本番に向けてあらゆる天候や状況に応じた準備を照ら。 ●夜間安全対策 篠山城跡ではじめてのナイトタイムコンテンツとして企画しているが、足元が暗く安全対策を施す。 ●インバウンド対応 コンテンツ紹介や会場案内など英語併記や言語対応ガイド配置を検討する。

2. 事業内容(画像)

篠山城プロジェクションマッピングイベント



篠山城ライトアップ



大書院での「能「石橋(しゃっきょう)」上演



「酒造り唄」披露 丹波篠山酒造り唄保存会
(ユネスコ無形文化遺産登録 伝統的「酒造り」)



3. 事業継続への取組

- 令和7年4月～5月に本事業を一般公開。
- 一般公開後、実績を踏まえて令和8年度以降の事業主体や実施計画(時期、内容、場所など)再検討、協議。
- 文化観光推進による文化財の価値を高める取組を継続する。

21. 事業名：藤間家住宅・価値ある滞在プログラム創出事業

事業背景 伝えたい文化的価値

藤間家住宅は奈良市高畑町に残る歴史建築である。空き家化し倒壊の危機に瀕していた本建築を保全し継承するため、2017年に法人を立ち上げた。建築を改修するだけでなく、文化的に価値のある発信をするため、改修上の歴史建築をアトスペースとして活用している。建築内で行われるアーティストインレジデンスプログラムでは、海外からの参加者が滞在し、その参加費が歴史建築の維持費に還元される。本事業においては、藤間家住宅の保全を続けてきた経験を活かし、文化財の修復に着想を得たレジデンスプログラムを作成する。東洋絵画の修復技術と金継ぎという陶磁器の修復技術の指導を通じ、日本で長い年月をかけて発達してきた優れた修復技術と、文化財を未来に継承することの意義を伝える。

1. 事業概要

事業主体	一般社団法人高畑トラスト
連携先	株式会社文化財保存、株式会社清華堂
核となる国指定等文化財	藤間家住宅
事業実施エリア	奈良県奈良市高畑町
実施・企画の 具体的内容	奈良市に残る18世紀の歴史建築である藤間家住宅で「修復」をテーマに、「東洋絵画の修復」と「金継ぎ」を学べる2つのプログラムの実施準備を行う。 実施内容の検討では、国宝等の修復を行う美術品修理の専門家や表装技術者、金継ぎの専門家と協働し、来年度以降彼らがインストラクターとして指導できるよう準備。 プログラムは、学芸員やアーティスト向けのアーティストインレジデンスに加え、ツアー客や一般参加者も参加可能なワークショップを企画。また、藤間家住宅の所蔵品である18世紀の襖絵を実際に修復する課程の字幕付きのドキュメンタリー映像を制作し、広報宣伝に公開・活用。修復された襖絵は現地で鑑賞が可能とする。
高付加価値化の 具体的内容(ポイント)	●奈良市の中心部にある歴史建築である藤間家住宅に滞在し研修を受けることができる。●国内で重要文化財や国宝などの修理を多く行う株式会社文化財保存のインストラクターから専門的な修復技術が学べる。●海外でも人気の高い金継ぎを漆発祥の地である奈良で学べる。●優れた映像コンテンツを制作しプログラムの価値と魅力を伝える。●プログラムが英語・中国語対応である。
収益を文化財に還元させる ポイント(文化財の活用 に当たっての調整を含む)	プログラムの参加費は全て歴史建築の維持管理費に還元。 文化財の活用に当たっての調整については、●本事業を行う登録有形文化財建築の藤間家住宅は、事業実施者である我々の一般社団法人高畑トラストの所有物件であることから、プログラムのスケジュール設定や、屋内の活用方法の決定などについてはスムーズに進行した。●藤間家住宅では、滞在プログラムに加えて定期的に行っているアート展などのイベントもあるため、来年度のスケジュール全体を確認しながら、応募者が余裕を持って申請等も行えるよう、10か月程度前に滞在プログラムの募集を開始。●東洋絵画の修復プログラム指導内容に関して、国の選定保存修理技術である装潢修理技術においては、本来国宝修理装潢師連盟の技術指導無しには本格的な技術習得が難しい事情もあり、加盟団体の(株)文化財保存によるアドバイスの下、可能な範囲での指導内容を慎重に決定し、プログラム内容に反映させた。
コーチングを経ての 改善点・成果	●プレスリリースの内容を、文化面だけでなく社会面、経済面などで訴求力のあるものにした方がよいとの指摘。→インバウンド、オーバーツーリズム対策、高単価プログラムなどのキーワードを含めて、異なる視点から取材できるような文案を作成。複数のウェブメディアによるプレスリリースの掲載、朝日新聞によるトライアルワークショップの現地取材、NHK奈良支局から来年度のレジデンスプログラム実施時の取材希望など、メディアの反響を得られた。●広報宣伝面で、各プログラムに適した国内外の潜在的なコンタクト先のアドバイス。→コンタクト先をリスト化し、それを基に更なる候補の洗い出しやリサーチを行った。ローカルなホテルやゲストハウス/関係機関など、直接プログラムを宣伝できる候補先と、プレスリリースやOTAウェブページ、オンラインプラットフォームなどで不特定多数の潜在顧客にPRできる体制が整った。●行政関係各所に、プログラムについてお知らせしておくべきとのアドバイス。→奈良市と県の文化財課及び観光戦略課にプログラムについて通知。プレスリリース配信前に各課と情報を共有し、将来的に問い合わせなどがあつた場合の対応をお願いした。
事業結果	●外国人が1ヶ月間、藤間家住宅に滞在して学べるプログラムを2つ作成。●金継ぎと掛軸修理の滞在プログラムを指導する外部インストラクターと協力体制を構築。●プレスリリースを通じて複数のメディアから情報拡散。●ウェブサイト、ハンドブックなど事業実施に必要な主要ツールを作成。●インバウンド観光客を対象とした金継ぎ1DAYワークショップメニューを開発し、トライアルワークショップを実施し、参加者の反応を検証。●宣伝用に藤間家住宅備品の襖絵修復を取り扱ったドキュメンタリー映像を制作。●プログラムの広報宣伝に有益なコンタクト先をリスト化。
事業継続に向けての 考察・課題	●今年度、プログラム実施準備やインストラクターとの関係構築などの点では、ゼロからスタートし大きな成果を得られたが、広報宣伝面ではまだ今後、より多くの機関へのアプローチや、メディアへの露出を増やしていく必要がある。●今回準備したウェブサイトやドキュメンタリー映像を効果的に発信し、来年度以降は実際の参加者のフィードバックも参考にしながら、プログラムのファンを増やしていくことを目指す。

2. 事業内容(画像)



ワークショップスケジュール	
10:00-10:30	<ul style="list-style-type: none"> ● イントロダクション、注意事項(漆の取り扱い)、金継ぎの歴史について ● 道具、材料確認、修復する器について、器の破損状態の説明
10:30-11:45	<ul style="list-style-type: none"> ● エポキシ樹脂を使った最初の修理、貼り付け、成形 ● 表面を調査し、テープで接合箇所を保護する。 ● エポキシ樹脂を塗り、6分間混ぜる(時間を計る)。欠損部分を埋め、形を整える。 ● 暖かい場所で乾燥させる。

11:50-13:15	ランチ(修理箇所が乾くまで)
13:15-14:00	<ul style="list-style-type: none"> ● 形を整え、やすりかけ、修理の表面を滑らかにする。 ● デモンストレーションの後、実践。赤漆で塗装、漆風呂に入れ30分待つ。
14:30-15:00	お茶と金継ぎのお話
15:00-16:00	<ul style="list-style-type: none"> ● 実演後、金粉をまぶし、漆風呂に入れ30分待つ。その後、各参加者が持ち帰りができるよう専用の箱に入れる。金に触れないことが重要。 ● 参加者は陶器を持ち帰らず翌日以降に藤間家から回収することもできる。 ● 乾燥後の最終クリーニングのみ、前日に予め準備していた器を使い講師がデモンストレーションを行う(乾燥させるため、前日までに準備が必要)。

3. 事業継続への取組

- 滞在制作プログラムを2025年9月以降実施し、初年度においては計8名の参加者を募る。
- 1DAYワークショップを2025年4月以降実施し、一般の参加者に金継ぎを体験してもらう。
- 準備した事業について、より効果的な広報宣伝によって認知度を高める。
- 地域内の伝統産業に携わる工房(墨や和紙)の見学や体験など、プログラム期間中の実技指導以外にも、魅力的なコンテンツをアップデートしていく。

22. 事業名：史跡元興寺塔跡および寺域活用による高付加価値食文化体験造成事業

事業背景

伝えたい文化的価値

元興寺は、東大寺、興福寺よりも古い飛鳥時代の仏教布教の発端となった偉大な寺院であったが、国家保護が途絶えたため衰退。当寺院は、複数の部分的寺域が現在奈良町とよばれるエリアに点在し、1300年を超えて今も残る遺跡に思いを馳せることができるポテンシャルがある。昨年の管理者退去で閉門となったことをきっかけにボランティア支援によって再整備の取り組みが始まった。しかし、常時開門ができず、檀家収入もない中、文化財鑑賞機会と維持活動を持続可能とするための抜本的施策の必要性を認識。創建当時から伽藍とそのシンボルであった五重塔と現存する貴重な当時から残る礎石等の遺物に残る史実や逸話を中心にストーリー仕立てで楽しくわかりやすく伝え、内外の来訪者の当寺院への認識を深めていただきたいと考える。

1. 事業概要

事業主体	宗教法人 華厳宗 元興寺
連携先	奈良市奈良町にぎわい課、(社)ウェルネスインバウンド協会、(社)奈良のうまいもの会、地域自治会、(公財)元興寺文化財研究所、byfood.com、奈良町地域宿泊施設、奈良県ビジターズビューロー
核となる国指定等文化財	国指定史跡 元興寺塔跡
事業実施エリア	奈良県奈良市
実施・企画の具体的内容	<p>①史跡塔跡エリア活用夜間ツーリズムの実施 塔跡およびとりまく桜や庭園をフルに活用し、イルミネーション、邦楽、僧侶や料理人の語り、そして精進料理や酒テイスティングでの夜会にて古代からの当寺院の歴史文化認知を深めていただく。</p> <p>②歴史や伝説をフォトスライドショーで楽しくわかりやすく語る 往時の伽藍や江戸時代の塔焼失時の様子、そして他の伝説記録をなじみやすいフォトスライドと、日英両方でのストーリー語りで僧侶や地元の体験観光特化ガイドが演じる。</p> <p>③伽藍歴史をオマージュにした地元演奏家のパフォーマンス 塔基壇上などで、地元邦楽演奏家による楽曲を披露。</p> <p>④奈良食材、非公開の僧侶食、地酒の食文化ディナー 奈良のFarm to Table食材での同華厳宗東大寺のお水取り僧侶食をベースにした精進料理を地酒とともに提供。</p>
高付加価値化の具体的内容(ポイント)	<p>●史跡塔跡の基壇に特別なアクセスをゲストに認めて、17個の礎石や庭園にある遺物、灯笼、季節の花、塔跡の桜・紫陽花など各スポットへのライトアップで奥行きと落ち着いた荘厳さをだす。伽藍歴史をオマージュした楽曲を披露し、場の幽玄さをさらに増幅。これらの日没時の情景を地酒テイスティングとともに縁台で楽しんでいただく。●スクリーンへのありし伽藍や塔の様子がわかる絵図や、諸仏などのフォト投影を行い、住職が自ら語りを行う。●庫裏和室にて、お水取り僧侶食をベースにした精進料理と日本酒、果実酒、ノンアルを提供し(奈良食材や赤膚焼の一部使用)、僧侶や料理人のトークも加え、レアな食事体験をプロデュースする。●特別御朱印や伝説の八雷神面の墨を制作し提供する。→以上を、ストーリーで語る地元通訳ガイド活用で没入感ある体験とする。</p>
収益を文化財に還元させるポイント(文化財の活用に応じた調整を含む)	<p>地域の食材や人財を優先的に活用して経済循環に資するコンテンツとするともに、3つの課題解決によって文化財鑑賞の機会を増やし、かつ持続可能なものへと段階的に進めていく。①礎石周りの桜維持や、傾斜場所の整地、階段の整備などのメンテナンス費用への還元。②ITや仕組の導入による常時有料拝観・鑑賞を可能とするための投資への還元。③より充実したイルミネーションや、鑑賞・休憩スペース、デジタル・デジタル由緒情報の提供などの新たな付加価値の具備のための資金確保への還元 など。文化財の活用に応じた調整については、奈良市文化財課に、本事業・プログラム活用などを説明。史跡地域、遺跡地域ともに、地面に支柱を刺すなどは避けること、また、備品等を地上に置くだけでも、どのいちに何を置くかの見取り図などの提出が必要である旨を聞く。11月月初、実施観光コンテンツが明確化、史跡に何をどのように配置することが最終決定、下図配置図、現況写真を作成し、「現状変更等許可申請書」に添付して提出、許可を得た。</p>
コーチングを経ての改善点・成果	<p>●元興寺の他の文化資産なども見せる、お坊さんからお話を聞けるなどの価値を追求。→本堂諸仏、飛鳥からの棟原石も見せていただき、住職がストーリーを語るように企画。●国内向けとインバウンドでは、伝えるストーリーが異なる。→日本人と外国人で伝えるストーリーを変える方向で調整。●テストツアーで食事される方の、アレルギー有無を事前確認。→テスト参加者全員にアレルギー確認を行った(問題なし)。</p>
事業結果	<p>●9月末までは、基本構想・ターゲット客層などについてアドバイジングを受けながら検討、たたき台を作成。●10月初の元興寺文化財研究所との議論を経て、活用すべき歴史資産やコンテンツを決定し、12月のテストツアー(内部検証)に向けたストーリー作りと写真スライドショー、料理メニュー、イルミネーション備品等を準備。●11月度の確認・アンケート作成を経て、招待ゲストを決定、12月17日にテストツアーを予定通り実施。その後、アンケート回収、課題を抽出。●1月中旬以降、まとめた課題についてホスト、スタッフと議論、方向性をまとめる。</p>
事業継続に向けての考察・課題	<p>●外国人向け、日本人向けコンテンツは完全に別物とし、モニターツアーも別立てとする。いずれにおいても椅子への着座を前提とし、長時間着座りはさせない。●時間をしっかりコントロールし、本来の祈りの時間もとるようにする。●東大寺料理人等お水取り料理スタッフでは、年間10回以上頻度実施かつ、数か月前募集での日程確保が困難なため、料理は精進に限定しないオプションとする。●庫裏和室での食事にはトイレ拡張工事は早急に必須。費用資金繰りが課題。●音楽演奏は雅楽と仏教儀式の親和性を強調した演出を検討。●図形墨の説明では、奈良が墨生産のメッカであることの説明を実施。●外国人にはわらび餅づくりをやめ、代わりに墨のストーリーと併せた短時間の書道体験を組み込む方向で検討。</p>

2. 事業内容(画像)

●史跡元興寺塔跡および寺域活用による高付加価値食文化体験造成



●テストツアー



3. 事業継続への取組

- 次年度は、資金繰りの課題も解決しながら設備の改善実施。それらに併せて、左記課題の解決を進める。
- わらび餅づくりを地元の取り扱い和菓子店に相談、書道体験も地元書道家へ相談する。
- 音楽については、住職との法要形式でのコラボのリハーサルが必要であり、遅くとも3月下旬までに実施する。
- 外国人、日本人向けコンテンツがそれぞれ固まれば、モニターツアーを企画実施、並行して、byfood、宿泊施設、フランス・ドイツ旅行社、OTAなどへ紹介を開始する。
- 4月に計画している元興寺の飛鳥時代礎石の公表や復活行事に併せたPRを検討する。

23. 事業名：「智頭の林業景観 守る・繋ぐ・活かすプロジェクト」文化景観リジェラティブツアー

事業背景 伝えたい文化的価値

国選定重要文化的景観「智頭の林業景観」の本質的価値を最大限に引き出し、その魅力を多面的に体感できる3つのコンテンツを造成する。本事業が伝えたいのは、智頭の林業とそれを育んだ豊かな自然と人々の暮らし、それらが織りなす景観の持続可能な在り方である。山村集落を取り巻く人工林は、先人の林業の知恵と工夫の賜物である。「赤挿し」に代表される独自の育苗技術と、100年を超える長伐期施業は、循環型の森林管理の思想を体現している。そして、それらの恩恵を受けて栄えた智頭宿。石谷家や平野邸に代表される商家の佇まいは、林業が地域の暮らしと文化を豊かにしてきた証左でもある。本プロジェクトを通して、その精神性とサステナブルな在り方を、体感を通じて学び継承する場を創出する。

1. 事業概要

事業主体	智頭の林業景観保存活用推進協議会
連携先	智頭町役場、智頭町観光協会、石谷家住宅(一般財団法人因幡街道ふるさと振興財団)など
核となる国指定等文化財	重要文化的景観「智頭の林業景観」
事業実施エリア	鳥取県智頭町
実施・企画の具体的内容	智頭の林業景観を保存・活用するため下記のコンテンツを造成する。 ●文化景観に指定された智頭町の歴史ある建物の補修に実際に参加できるプログラム。参加者は、地域の職人から焼杉や土壁の伝統的な技術を学び、実際に修復作業に参加が可能。修復に携わった部分が智頭町の文化景観として未来に残り、自身の手で地域の歴史を守り、未来へと繋げるこの価値を感じることができる特別な体験。 ●修復体験に加えて、智頭町の歴史や文化を学ぶツアーも実施。地元ガイドが地域の歴史や文化、林業の伝統について案内する。
高付加価値化の具体的内容(ポイント)	●重要文化財に実際に触れ、改修などに関わることができる希少な体験づくり。 ●智頭らしい森の中にツアー参加者だけが利用できる体験スペースを制作。
収益を文化財に還元させるポイント(文化財の活用に応じた調整を含む)	収益の一部を天然林の保護整備や治山事業、重伝建の修理や景観整備の財源とし、景観の魅力アップに活用する。また、地域の林業や観光を担う人材育成にも投入することで次世代の智頭林業を支える若者を増やすとともに、観光ガイドの技能向上を促し、真の価値を伝える高品質なツアー提供につなげる。 文化財の活用に応じた調整については、●文化財所有者・管理者との調整 文化財としての価値を維持しながら、修復作業の範囲や方法決定のため、智頭町教育委員会や文化庁との調整を行った。●文化財保護法に基づく手続きの実施 旧平野邸や石谷家住宅などの歴史的建築物は文化財として保護されているため、修復作業前に適切な手続きを実施。文化財としての適正な管理を確保するため、修復計画の詳細について智頭町教育委員会や地元住民と意見交換を実施。 ●修復作業の実施に向けた準備と調整 智頭杉の伝統技法を活かした修復作業を行うため、地元の職人や林業関係者と連携し、文化景観の維持につながる技術を導入。●スケジュール調整 事業開始の半年以上前から、智頭町教育委員会、文化庁、地元住民、職人との協議を開始し計画を策定。修復作業の進捗に応じて、智頭町の歴史的建築物の維持管理に関する現状ガイドラインを遵守しながら柔軟に対応。
コーチングを経ての改善点・成果	●智頭と他の林業地域の違いを明確にし、宿場町の名残や民泊文化を活かした差別化戦略を検討することが重要。→文化財修復・林業・民泊を横断的に結びつけた滞在型プログラムの骨子を整理し、体験の流れを統一。方向性が明確化され、観光客が文化景観の維持に関与しやすい仕組みが整備されつつある。●DMOとの連携を強化し、広域的な観光プロモーションを展開。→DMOとの連携を進め、広域観光戦略の中で智頭町の文化的価値を明確に位置付ける方向性を検討中。●わかりやすい共通コンテンツの造成が必要。→文化財修復・林業・宿場町の歴史を結びつけた、体系的なコンテンツ設計(まずは神社でお参りする等)を行い、観光客が理解しやすい形で検討中。
事業結果	智頭の林業景観を活かしたリジェナティブツーリズムを実施し、歴史的建築の修復体験や林業体験を通じて、地域の文化・産業の価値を体感できるプログラムを提供した。しかし、R6年度の参加者数は、目標の50名に対し10%の達成率にとどまった。未達要因として、広報活動の遅れやターゲット層への認知不足、体験プログラムの専門性の高さが挙げられる。一方で、参加者の満足度は高く、地元住民との交流を生み、文化的景観の価値を再認識する機会を提供できた。
事業継続に向けての考察・課題	現状、認知度向上とターゲット層の拡大が必要である。従来の歴史・林業関心層に加え、企業研修や教育機関と連携し、新たな市場開拓を進める。また、短時間の体験プログラムや、より親しみやすい観光コンテンツと組み合わせた誘客策も求められる。加えて、既存の観光資源(みたき園・石谷家住宅等)を活用した導線づくりを強化し、林業や文化体験の入り口を広げることで、持続的な事業展開につなげる必要がある。

2. 事業内容(画像)

旧平野邸での見学、案内 / 智頭の森での林業体験



修復、陶芸体験

藍染体験



3. 事業継続への取組

コンテンツ自体への反応は非常に良かった。本事業を持続可能な形で発展させるために、広報強化、プログラムの多様化、地域資源との連携を重点的に進めていく。まず、認知度向上のために、SNS 広告や観光メディアへの掲載を強化し、ターゲット層への情報発信を拡大する。また、旅行会社や企業研修向けプログラムとの連携を進め、参加者の獲得につなげる。

24. 事業名：史跡「大御堂」から県立美術館へ 時間を超える特別な体験創出事業

事業背景 伝えたい文化的価値

鳥取県倉吉市にある国指定史跡「大御堂廃寺跡」は、金堂、塔、講堂、僧房などを配置する7世紀頃に建立された山陰地方の最古級の古代寺院の跡。現在、その跡地に建設が進んでいるのが「鳥取県立美術館」。これまで県立の美術館がなかった鳥取県に2025年3月にオープン。合わせて、史跡大御堂廃寺跡のガイダンス施設も稼働がはじまり、ここから、当時の様子や歴史背景などの情報を発信していくこととなる。かつて、多くの人や情報、文化交流があったであろう「大御堂」の跡地で、これからは「アート」を文脈に国内外からさらに多くの人や情報が集まっていく場となることが想定される。さらに、倉吉市や鳥取県内の文化財、歴史や産業遺産、芸術・文化拠点をネットワーク化し、未来へ向けて「文化財」と「アート」をミックスさせた特別な体験を提供していく。

1. 事業概要

事業主体	鳥取県立美術館アートツーリズム実行委員会
連携先	鳥取県立美術館活用推進協議会、倉吉博物館、鳥取中部観光推進機構、ブリッジアート、J-heritage、クリーク・アンド・リバー社
核となる国指定等文化財 事業実施エリア	史跡「大御堂廃寺跡」 鳥取県倉吉市
実施・企画の 具体的内容	『よみがえる大御堂』 大御堂廃寺跡の本質的価値を保存・継承し、多くの人々に知ってもらうための公開、活用を目的に3つのコンテンツをもったイベントを造成する。 ①トークイベント「OH!御堂、すごすぎる！」 発掘調査の発表とともに、ファン目線から古代歴史の面白さを紐解く。 ②総本山長谷谷の声明 特別演奏会 荘厳な宗教音楽「声明(しょうみょう)」の特別演奏会。 ③映像と光のスペクトル「よみがえる大御堂」 大きなお堂があった当時の雰囲気やCG映像と光で再現。光のインスタレーションで大御堂を蘇らせる。 ④上記イベントを含め、鳥取県内の古代を巡るモニターツアー
高付加価値化の 具体的内容(ポイント)	倉吉博物館館長をはじめ、発掘や調査に実際に関わった人の話を聞くことができ、CG映像などでイメージを喚起することで、インバウンド観光客や歴史知識のない人たちに理解してもらおう。また、オープン前の美術館に入ることができるなど、今しかできない特別な、高付加価値化を狙う。
収益を文化財に還元させる ポイント(文化財の活用) 当たった調整を含む)	今年度は、県立美術館のオープンと合わせて、大御堂廃寺のことを知ってもらう人を増やす。この場所の魅力を感じてもらえた人にファンになってもらうことで、次年度以降、ファンコミュニティ化を確立することで、恒常的に文化財へ収益を還元させていく。 文化財の活用にあたっての調整については、9月、イベント実施について史跡大御堂廃寺跡をどこまで使えるのか調査。10月、倉吉市・鳥取県入建造物の許可申請についてのヒアリング。イベントでの映像創出・音響・照明機材についての具体的な計画作成。11月、照明・映像演出が鳥取県星空保全条例に抵触しないか確認。12月、史跡上での建造物についての許可取得。2025年1月、設置方法などについて文化財課と調整。2月、イベント用に機材設置、イベント本番開催。
コーチングを経ての 改善点・成果	●市の文化財課との連携強化 今年度の事業だけでなく、将来的なビジョンも含めて連携を図っていくことが重要。→第一部のトークイベント登壇者を、外部識者ではなく、倉吉市の文化財課の現場で働く主任学芸員と、倉吉博物館の若手学芸員とした。実際に発掘をおこなった学芸員と、大御堂をテーマにした展示会のキュレーションを行った学芸員とのトークセッションは、史跡をより身近に感じてもらえることとなった。●ナイトイベントで伝えること すでに「遺構」として何も残っていないものを知ってもらうことを目指したプロジェクション。単にイメージを映すのではなく、「現地で見せる意義」を考へてCGを制作。より当時の雰囲気やわかるような映像構成とした。●ツアー行程 大御堂廃寺跡を核にしたツアー造成。組み合わせるツアーコンテンツの選択、ストーリーを考へる必要がある。→今回のテーマにあわせて「古代」にフォーカスをあて、大御堂を含めた周辺理解につなげた。●若者層への告知 持続していくために若い人たちの興味関心をひき、知ってもらうことが必要。→関西圏の仏教系や歴史系に強い大学、および日本への留学生を受け入れている専門学校へのプロモーションを強化。19の学校でポスター掲示、チラシ配布などを行い、大阪・京都・滋賀からの20代の参加者を獲得。
事業結果	鳥取県倉吉市の国指定史跡「大御堂廃寺跡」と2025年3月開館予定の「鳥取県立美術館」を活用し、時代を超える文化観光の新たな形を提示した。「よみがえる大御堂」の映像演出や声明演奏会、トークイベント、文化ツアーを実施し、合計587名が来場。特に、専門家や声優・著名人を招いたトークイベントは好評を博し、歴史に詳しくない層にも文化財の魅力や伝えることができた。また、SNSやチラシなどを活用した広報活動が奏功し、地域住民の関心を高めることに成功した。さらに、文化ツーリズムの一環として実施したモニターツアーでは、参加者が複数の文化施設を巡ることで、歴史や地域のつながりを実感する機会を提供できた。
事業継続に向けての 考察・課題	古代の史跡に対しての多角的なアプローチにより、歴史に馴染みのない層も訴求できた点は大きな成果である。しかしながら、事業の持続性にはいくつかの課題がある。収益面においては、イベントの一部有料化は一定の成果を上げたが、さらなる安定収益の確保が必要である。今後は、ツアーの本格販売や寄付付きチケットの導入、企業スポンサーの獲得など、多様な資金調達手段を検討していく。また、外国人観光客の誘致についても、海外向けプロモーションの強化、インバウンド向け旅行社との連携が必要と考へる。今後は、これらの課題を踏まえ、史跡・大御堂の価値をより広範な層に伝えられる持続可能な事業を地域とともに構築していく。

2. 事業内容(画像)

①トークイベント「OH!御堂、すごすぎる！」




②総本山長谷谷の声明 特別演奏会




③映像と光のスペクトル「よみがえる大御堂」




④鳥取県内の古代を巡るモニターツアー




3. 事業継続への取組

次年度以降、収益基盤の強化・広報戦略の拡充・地域連携の深化を進めていく。収益面では、イベントの有料化を拡大し、ガイド付きツアーや寄付付きチケットの導入、企業スポンサーの獲得を図る。広報戦略では、多言語対応を強化し、SNSや海外プロモーションを活用して外国人観光客の誘致を推進する。さらに、オープンする鳥取県立美術館や地域の他の観光事業者と連携し、文化財を中心としたツーリズムの発展を目指す。

25. 事業名：【世界レベルの価値を持つ浜田石見神楽】高付加価値ツアーの販路開拓・誘客拡大事業

事業背景 伝えたい文化的価値

浜田市が誇る伝統芸能・石見神楽は、2025年の大阪・関西万博への出演が決定しているなど、世界レベルのポテンシャルを持つ文化資源である。当事業では、昨年作成した石見神楽を軸とした「高付加価値ツアー」の販路拡大に向けた内容磨き上げ・プロモーションを行い、浜田市への誘客促進および観光消費額の拡大を目指す。昨年作成したツアーは、神楽産業の職人との交流体験や地元食材を使った「おろち弁当」を楽しみながら、貸切した神社で神楽鑑賞をするもので、特別性・希少性を持ち合わせているものの、十分な集客には至っていない。その背景には販路開拓が不十分で、適切なアプローチができていない点が考えられる。これらの課題を解決するために、ツアーの魅せ方をアップデートするたためりブランディングと、それに基づいた販路開拓を旅行会社と連携して実施する。当事業により、石見神楽の価値を向上させ、さらに魅力的な石見神楽へと進化させていく。

1. 事業概要

事業主体	一般社団法人 浜田市観光協会
連携先	浜田市産業経済部観光交流課、一般社団法人おんげん、株式会社Scale
核となる国指定等文化財	石見神楽(日本遺産)
事業実施エリア	島根県浜田市
実施・企画の具体的内容	<p>①高付加価値ツアーのフロンティア戦略の策定</p> <ul style="list-style-type: none"> 「石見神楽高付加価値ツアーブランディング戦略」策定。 高付加価値ツアーのロゴや、ツアーの希少性を記載した特設LPサイトの作成。 <p>②高付加価値ツアーの内容の磨き上げ</p> <ul style="list-style-type: none"> 神楽産業やユネスコ無形文化遺産選出の「石州半紙」体験コンテンツを造成。 「宿泊付きプラン」販売により、観光消費額の拡大及び滞在時間の増加。 <p>③販路開拓及びFAMツアーの実施</p> <ul style="list-style-type: none"> FAMツアーを行い、旅行代理店の富裕層向け旅行商品に掲載を実施。 運用マニュアル策定し、地域側のオペレーション体制の構築の整理。 <p>④高付加価値ツアーの体験内容を表証するとともに石見神楽の認知度向上と浜田市への誘客を加速させるための関西公演の実施</p> <ul style="list-style-type: none"> 「触れて楽しめる」をテーマとした石見神楽体験ブースの設置。 大阪・関西万博の舞台となる関西エリアで石見神楽上演を実施。
高付加価値化の具体的内容(ポイント)	<ul style="list-style-type: none"> ユネスコ世界無形文化遺産「石州和紙」に関する体験コンテンツの追加。 石見神楽面の絵付け体験では、一般的な旅行地での簡易な体験とは違い、希少な職人が直々に教えてくれる特別性を創出。 宿泊とセットの鑑賞プランの販売により、参加単価の向上。 観客との双方向のコミュニケーションが取れる新しい鑑賞スタイルを追加。
収益を文化財に還元させるポイント(文化財の活用に応じた調整を含む)	<ul style="list-style-type: none"> 石見神楽社中(舞い手)、工房(職人)への謝金増加により、経済的支援の一助となることはもちろん、「石見神楽の価値が向上している」というモチベーションアップに繋げる。 ショート動画のSNSプラットフォームを活用したプロモーション費用。 石見神楽産業の課題である後継者問題の解決に向けた継承計画策定およびワークショップの開催費用に充当。 文化財の活用に応じた調整については、石見神楽団体は、市内に約50団体あり、それぞれに伝統を継承してきた経過がある。各団体の伝統を尊重しながらツアーの体験や上演を依頼する必要がある。観光協会や地元旅行会社など一定の知識を持ったオペレーション体制がなくてはならない。 神楽団体へのツアー趣旨等の説明、上演日決定後に演目、写真撮影、衣裳等の展示、シナリオの打ち合わせ、上演日に最終打ち合わせを実施。また、工房についても、ツアー趣旨等の説明、シナリオの打ち合わせ、直前最終打ち合わせを実施。 LPの作成においては、わかりやすくインパクトのある文面にしたがいが、一方で、文化財の歴史、技術など誤った記載にならないよう、神楽関係者とのすり合わせにも時間を要している。
コーチングを経ての改善点・成果	<ul style="list-style-type: none"> ツアー価格設定の検討。→地元旅行会社と連携して工房や神楽団体、ハイヤー手配などの現地オペレーション体制を構築し、ツアー費用に組み込み、JTBなどの大手旅行会社が販売しやすい環境を構築。結果、JTB、読売旅行において、販売が開始されている。 絵付け体験後の神楽面は、職人のサイン等を入れるなど付加価値を高めることはできないか。→絵付け体験後の神楽面は、焼杉板に繋げ、飾れるような仕様とすると共に、焼杉板の裏には、職人直筆で神楽歌の歌詞を記載し、工房のマークを張り付け付加価値を高めた。 和紙の紙すき体験は、和紙会館ではなく、職人の工房で行えないか。→職人の工房で体験ができるよう改善を図り、より深い体験コンテンツにできた。
事業結果	高付加価値化ツアーの磨き上げにより、石見神楽を深く知ることができるコンテンツにブラッシュアップできた。ブランディングとともに、ロゴ、ツアーLP、動画を作成し、伝えたい石見神楽の熱、文化的価値を情報発信を引き続き行う。旅行会社による商品化を狙い、販路開拓及びFAMツアーを実施し、認知度向上のため、大阪御堂筋FACIでの石見神楽公演等効果的なプロモーションを実施。本格販売は、次年度以降になるが、既に、大手旅行会社等による販売が開始されており、さらなる情報発信により、ツアーの集客を行う。
事業継続に向けての考察・課題	実施したブランディング、ロゴ、ツアーLP、動画を活かしたプロモーションが重要である。ツアーLPへの動線が課題。

2. 事業内容(画像)

神楽産業の中でも「神楽面」に特化した体験コンテンツ



「石州和紙(半紙)」の紙漉き体験コンテンツ



伝統芸能・石見神楽 特別公演



3. 事業継続への取組

コンテンツが大手旅行会社等で商品化されたことは大きな収穫である。首都圏からの交通費を含めると10万円を超える価格帯となり、今後は、本事業で実施したブランディング、ロゴ、ツアーLP、動画を活かしたプロモーションが重要である。ツアーLPへの動線として、SNSやショート動画の作成を検討する。

27. 事業名：世界遺産「神宿る島」宗像・沖ノ島と関連遺産群の魅力的な文化財活用推進事業

事業背景 伝えたい文化的価値

本遺産群の価値の中心は「沖ノ島」であるが、沖ノ島は宗像大社の神職を除き原則上陸禁止である。しかし、信仰や伝統的な暮らしに紐づいた郷土料理、信仰心の篤い地元漁師との交流の機会等は、「ここでしかできない体験」を求めるインバウンドの旺盛な知的好奇心を満たすコンテンツになり得る。本事業では本遺産群に関する外国人の認知度やニーズ調査を実施した上で、インバウンド向け体験コンテンツを造成する。併せて、コンテンツの再現性調査や一部収益の基金化等のための分析を行い、「ツアーの持続性を担保した上で収益を文化財に還元するための仕組みづくりを行う。

1. 事業概要

事業主体	「神宿る島」宗像・沖ノ島と関連遺産群保存活用協議会（福岡県、宗像市、福津市、宗像大社）
連携先	宗像観光協会(DMO)
核となる国指定等文化財	世界遺産「神宿る島」宗像・沖ノ島と関連遺産群
事業実施エリア	福岡県宗像市・福津市
実施・企画の具体的内容	<ul style="list-style-type: none"> ①外国人の本遺産群に対する認知度及びニーズ調査 <ul style="list-style-type: none"> ・WEBアンケート、対面ヒアリング等を通じて、外国人の認知度およびニーズ調査を実施。 ②新しい体験コンテンツの再現性を確保するための市場調査 <ul style="list-style-type: none"> ・地域の観光及び交通事業者に対するヒアリングを実施。 ・世界遺産へのアクセス等に係るサービス調査を実施。 ・地域の観光ガイド調査を実施。 ・DMOの組織運営に関する先進地(高千穂)調査を実施。 ③新しい体験コンテンツの造成・モニター実施 <ul style="list-style-type: none"> ・宗像版サステナブル・ツーリズムツアーを造成し、モニターツアーを実施。 ④持続型マネジメントの検討 <ul style="list-style-type: none"> ・収益を文化財に還元する運営体制モデルを検討。 ⑤広告戦略の策定 <ul style="list-style-type: none"> ・インバウンド向け広告調査を実施し、広告戦略を策定。
高付加価値化の具体的内容(ポイント)	<ul style="list-style-type: none"> ●在福外国人によるサポートチームを組織し、モニター体験をしてもらうことで、各国での感じ方の差異を把握し、コンテンツに反映させる。●信仰や伝統的な暮らしに紐づいた郷土料理、信仰心の篤い地元漁師との交流の機会等を提供し、高付加価値化を図る。
収益を文化財に還元させるポイント(文化財の活用に応じた調整を含む)	<p>参加費用を宗像大社や地元コミュニティに還元することにより、継続的な修理が必要な国宝(8万点の沖ノ島出土品)や高齢化に伴う担い手不足などにより存続が困難になりつつある伝統行事などの継続に寄与するための仕組みを作る。</p> <p>文化財の活用に応じた調整については、●文化財の所有者である宗像大社にヒアリングを行い、「文化を理解し大切にしたいという人に来てほしい」旨を把握した。(10月)●所有者の意向に沿ってコンテンツ(神道の考え方と実践を共有し、日本文化に根差したサステナブルツーリズム)を造成し、モニターツアーを実施した。(2025年2月)</p>
コーチングを経ての改善点・成果	<ul style="list-style-type: none"> ●没入感があるとよりストーリーに入り込める。例えば、神職さんの服装や作業衣を着て掃除をすると、修行しているような没入感も得られるのではないかと。→宗像大社に相談の上、モニターツアーで実践。共通の衣装をまとったことで一体感が湧くとともに、記念写真が絡み合う結果が得られた。●形の見えないもの、分かりにくいもの、各国により表現や解釈が変わってくるものをどう伝えていくか。インプターターの取り組み場所を参考とする。→高千穂を先進調査。ポートなどで得た収益の一部を景観の保存や神楽の保存会に寄付をし、地元で還元している事例が得られた。
事業結果	<ul style="list-style-type: none"> ①外国人の本遺産群に対する認知度及びニーズ調査 WEBアンケート(n=1193)等により、外国人の日本の印象、当地域を訪れた際の関心等に関する傾向を掴んだ。 ②新しい体験コンテンツの再現性を確保するための市場調査 自然やレジャーなどのポテンシャルの高さ、脆弱な2次交通の現状が分かった。 ③新しい体験コンテンツの造成・モニター実施 境内及び海岸の清掃、地元住民との交流が特に高評価を得た。 ④持続型マネジメントの検討 及び ⑤広告戦略の策定 今回は文化財等への直接還元を軸に、DMOによる運営体制を検討した。OTAの調査等を実施し、発信するためのモデルを準備した。
事業継続に向けての考察・課題	<ul style="list-style-type: none"> ●一番不安であった境内及び海岸清掃体験が、特に満足度の高いコンテンツとなったことは、大きな発見であった。●ただし、本ツアーは、世界遺産の価値と海の環境保全を紐づけたサステナブル・ツーリズムツアーだが、事前及び途中の説明が不十分であったことから、両者の連続性が参加者に伝わらなかった。●また、難解な世界遺産の価値、日本文化の底流にある神道や神話の解説などが必要であることから、ガイド及び通訳者の事前学習、スキルアップが重要であり、熟練したスルーガイドの存在が欠かせない。●次年度は、今回のツアーをブラッシュアップし、DMOと連携して、OTA及びホテル等での実地販売につなげたい。

2. 事業内容(画像)

在福外国人によるワークショップおよびモニターツアー開催風景

ワークショップ



モニターツアー



ツアービジュアルブック、レストランメニューブック(モニターツアーで使用)



3. 事業継続への取組

- 令和7年度は、以下を実施予定
- ①インバウンド用コンテンツマップの充実
 - ②R6年度ツアーのブラッシュアップと再構成
 - ③ガイド・通訳者の育成
 - ④ツアー用ブックレットの作成
 - ⑤販売のための広報、動画、WEBサイト制作
 - ⑥関係者研修会の実施
 - ⑦販売体制の構築、販売開始

28. 事業名：国指定史跡「鷹島神崎遺跡」を含む鷹島海底遺跡を活用した歴史文化体験13世紀の歴史遺物を探る旅造成事業

事業背景 伝えたい文化的価値

「鷹島神崎遺跡」は、水中遺跡として日本初となる国史跡指定を受けており、水中遺跡に対する国内外の関心を高めるためには欠かせない遺跡である。しかし、「元寇(蒙古襲来)」の歴史的背景や、国内で初めて発見した元軍沈没船について、その希少性や価値を適切に伝える方法を模索していく。同時に40年以上続けている水中考古学調査の研究過程も価値あるものだと自負しており、併せて情報発信していく。

1. 事業概要

事業主体	長崎県 松浦市
連携先	(一社)まつら党交流公社・(一社)まつら観光物産協会・松浦市歴史観光推進協議会・鷹島物産株式会社(R5連携団体)
核となる国指定等文化財	国指定史跡「鷹島神崎遺跡」
事業実施エリア	長崎県松浦市
実施・企画の具体的内容	R5年度の観光庁の補助金を活用しインバウンド向け体験コンテンツを造成。しかし、ガイド不足・多言語化未対応など不十分な部分も多い。そこで旅の導入部分に欠かせない「松浦市立埋蔵文化財センター」の音声多言語化を実施することでインバウンド体制を整える。 また、観光目線から企画を変更し、これまでの松浦市の取組みである水中考古学の研究に着目し、鷹島神崎遺跡を核としたコアファン向けの「水中考古学の学び」を軸とした高付加価値な文化観光コンテンツを造成。
高付加価値化の具体的内容(ポイント)	当初の一般的な観光計画から変更し、コアファン向けの本質的な文化価値を訴求する文化観光へ40年以上松浦市が実施してきた水中考古学の研究・学芸員の取組みに着目し、「水中考古学研究(略して水考研)」をメインとした研究施設や史跡がある松浦市でしか体験できないコンテンツの造成
収益を文化財に還元させるポイント(文化財の活用に応じた調整を含む)	ツアー参加者からの収入(松浦市立埋蔵文化財センターの入館料)の一部を文化財の保存活用に充てる。観光的分野と教育的分野の、異なる部署が連携・調整しながら事業に取り組んだ。 教育セッションでは、文化財の調査・研究、教育的な場面で文化財活用に主眼を置いており、観光セッションは観光振興による地域活性化(経済活動や経済効果の波及)を推進することを目標としておりそれぞれの分野が持つ立場や目標が異なるため、事業目標やプログラムのすり合わせが大変であった。しかし、互いの施策は地続きであり、歩み寄り連携することで新しいプログラムが作れるということを実感した。
コーチングを経ての改善点・成果	地域の歴史・文化への理解を軸にするようにアドバイスあり、 「元寇や鷹島神崎遺跡」を活用した観光施策から、「水中考古学」をメインとしたプログラムへ変更。通常、一般の方に伝えることができない、研究(の裏)の部分の理解を深めることができた。 また、ターゲット層を「コアファン」に絞ることコアファンへのプログラムの骨格をしっかりと作ることそれ以外のライト層に波及させていくことを狙い、 ライト層(一般)向きプログラムからコアファンが喜ぶような、プレミアムツアー(水考研ツアー)へ企画を変更し、ファンを育てる視点にも注力した。 結果、特定の層に取っては、学芸員やガイドとのコミュニケーションは十分、魅力的な素材であることが体験でき、知ることができた。
事業結果	インバウンド受入環境を整えるため、自動翻訳システムを用いた松浦市立埋蔵文化財センターおよび鷹島町内元寇関連史跡の音声多言語解説サービスを導入した。リーフレットについても4言語での多言語化に取り組みとともに、文化財カードを用いた多言語での情報発信を開始した。 鷹島神崎遺跡の文化的価値を伝える手法として、以前から本市の文化財保護に強い関心を寄せていただいているコアファン向けに、「水中考古学の学び」を軸としたコンテンツの検討を行い、国内向けモニターツアーを開催した。ツアー企画にあたっては、チラシ作成や情報発信方法について、コーチ陣の指導を受けながら、コアファンに情報を届けることにも尽力した。
事業継続に向けての考察・課題	松浦市立埋蔵文化財センターの多言語化等については、自動翻訳システムの利用促進のためサービス開始の周知を行う必要がある。また、今後は利用者の声を聞きながら、説明内容についても改善していきたい。鷹島神崎遺跡の魅力伝えるツールとしてVR・ARアプリも開発しているが、一部多言語化ができていないことも課題である。 高付加価値化した文化観光コンテンツとしては、コンテンツの検証としてまず国内向けにモニターツアーを行ったが、今後、インバウンド向けにガイディングの見直しとコンテンツの再構築が必要である。

2. 事業内容(画像)

コアファン向けの本質的な文化価値を訴求するモデルコース造成(モデルツアー)



コアファン向けの本質的な文化価値を訴求するモデルコース造成(モデルツアー)



3. 事業継続への取組

松浦市立埋蔵文化財センターでは、歴史にそれほど詳しくない方、ガイドナシでも楽しんで学んでいただけるように、自動翻訳システム設定済み貸出用タブレット(イヤホン付き)を準備したい。また、鷹島神崎遺跡の魅力伝えるAR・VRアプリを最新情報へバージョンアップし、多言語化に取り組みたい。
コアファン向け文化観光コンテンツ造成においては、モニターツアーのアンケート結果等を踏まえつつ、ガイディングの見直しとコンテンツの再構築を行い、インバウンド対応できるよう通訳案内士を交えたモニターツアーや外国語版ガイドブックの制作、宿泊客の受け入れ体制の構築に取り組みたい。

29. 事業名：インバウンド向け文化財が伝えるサステナブルな観点の体験プログラムと予約サイトの構築

事業背景

伝えたい文化的価値

明治建築は、地域の木、藁、土、海藻などの天然素材を利用して地域内循環によって建てられ、地域の風土にあった建築方法が用いられている。瓦や土壁、釘を使わない職人の技など、そのサステナブルな観点から文化財建築を紹介する。また鉄輪地区は古来から地熱を使った調理法や暖房設備、温泉の活用など、その生活文化はSDGsと呼ばれる前からサステナブルな生活をしているエリアで、その生活文化を、食文化、温泉文化、建築文化に分けてプログラムで提供する。明治建築がもつサステナブルな材料や工法の観点から文化財建築の価値を高める。鉄輪地区はその生活文化自体が重要文化的景観保存地区にもなっており、世界に注目してもらいた価値を有していると考えている。

1. 事業概要

事業主体	株式会社一也百(はなやもも)
連携先	-
核となる国指定等文化財	旧富士屋旅館
事業実施エリア	大分県別府市
実施・企画の具体的内容	明治建築は、地域の木、藁、土、改装などの天然素材を利用して地域内循環によって建てられ、地域の風土にあった建築方法が用いられている。瓦や土壁、釘を使わない職人の技など、そのサステナブルな観点から文化財建築を紹介する。また、鉄輪地区は古来から地熱を使った調理法や暖房設備、温泉の活用など、その生活文化は、SDGsと呼ばれる前からサステナブルな生活をしているエリアで、その生活文化、食文化、温泉文化、建築文化に分けてプログラムを提供する。
高付加価値化の具体的内容(ポイント)	現在、別府は外国人観光客が28万人(2023年)と急増するなか、予約サイトや言語の問題で外国人のプログラム参加が難しい現状にあり、多大な機会損失をしている。また、観光地の滞在時間が短い観光客がほとんどでエリアとしての経済効果が少なく、文化財を誘因としたコト消費を増やすことで、長期滞在を促すことができ経済効果につながる。
収益を文化財に還元させるポイント(文化財の活用に応じた調整を含む)	文化財所有者のために100%還元。鉄輪地域においては街歩きガイド費用を、鉄輪ツーリズムの予約手数料収入を景観の維持やまちのサイン整備などのまちづくりに還元している。 文化財の活用に応じた調整については、文化財所有者と実施者が同一のため特にハードルは無し。
コーチングを経ての改善点・成果	●登録文化財の建築の素晴らしさが伝わるターゲット設定が難しく、建築のガイドは体験すると面白いが、興味がある外国人に情報を届けることが重要。→SNS発信を工夫して活用していく。●体験コンテンツの見せ方については、文化財のストーリーを見せた上で、ワークショップを実施しより身近に感じてもらう方がよい。→文化財見学⇒手仕事ワーク⇒まちあるき⇒食体験の流れに改善を行った。●ターゲット設定とプログラム内容について、サステナブルに関心がある国や年代、わかりやすい体験のみに人気がある国や年代があるので、ターゲットを分けてプログラムをいくつか作る方がよい。→コンテンツのバリエーションを複数設定した。
事業結果	インバウンド向けの3つのコンテンツ造成と、インバウンドに文化財の魅力が伝わり誘引するWEBサイトやSNS発信を整備した。そのうち、コンテンツ②文化財建築体験ツアーでは伝統工芸の竹のツアーと、コンテンツ③地域資源を生かした食の提供では味噌づくりと地獄蒸しの食体験では、モニターツアーを実施した。全体的には満足度が高い評価を受けた一方、課題も見出せた。コンテンツ①の動画ツアーは制作を行い、次年度モニターを行う。
事業継続に向けての考察・課題	モニターツアーについては概ね満足度が高かったので継続して販売をするが、プログラム内容を工夫する必要あり。欧米の意識が高い国、職業、年齢に向けた高付加価値なプログラムと、観光旅行者への導入編のわかりやすい体験プログラムにわけて提供が必要。文化財建築や意匠そのものに関心があるか、どうやったら関心を持ってもらえるかリサーチが必要となった。

2. 事業内容(画像)

鉄輪温泉の地域資源のエコロジカルかつ日本古来の発酵食の体験プログラム(モニターツアー)



地獄で蒸し立ての大豆を軽量



地獄蒸し味噌づくり体験



地獄蒸し料理の試食

文化財サステナブルな観点の竹細工の体験ワークショップ(モニターツアー)



竹細工ワークショップの様子



伝統工芸士と通訳を介したコミュニケーション



鉄輪のガイド付き街歩き

3. 事業継続への取組

- ・コンテンツ①動画ツアーは、今年度実際に稼働、アンケート調査を実施する。
- ・コンテンツ②は、課題をふまえわかりやすい観光体験と伝統工芸士の付加価値が提供できる高付加価値なプランを造成し実施する。
- ・コンテンツ③も同じく、食のワークショップと鉄輪のサステナブルな魅力に付加価値をつけたツアーを造成、実施する。
- ・WEBサイトを実走させ、アクセス数を増やしコンテンツの参加申し込みに反映させる。

30. 事業名：時間を忘れて没頭する琉球工芸体験と沖縄芝居多言語ガイド鑑賞

事業背景 伝えたい文化的価値

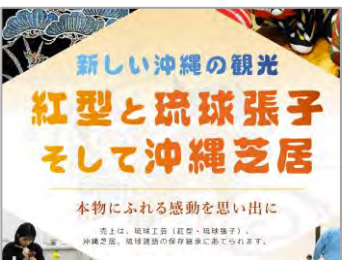
琉球工芸である紅型は重要文化財で県内に多くの紅型工芸家がいる一方で、琉球張子は芸能の登場人物を模した玩具として親しまれ、明治時代に庶民に広がった県内でも工芸家が3人しかいない希少な琉球工芸品。テレビや映画の普及前に庶民の最大の娯楽であった沖縄芝居は、消滅危機言語である沖縄語の話者の減少により沖縄県内でも認知度が低く、上演の集客が難しい状況。紅型・琉球張子・沖縄芝居ともに琉球沖縄から伝わる工芸品・芸能で、当時の琉球や沖縄の文化が深く反映されている。紅型が芸能公演の背景幕として用いられてきたことを活用して、紅型で背景幕を、琉球張子で沖縄芝居の登場人物を制作する工芸体験に、沖縄芝居の多言語ガイド鑑賞を組み合わせることで、紅型・琉球張子・沖縄芝居に反映された琉球沖縄の文化を深く味わっていただきたい。

1. 事業概要

事業主体	一般社団法人ウチナーグチスクール
連携先	加治工紅型工房・工房ニヤン山
核となる国指定等文化財	紅型・琉球張子・沖縄芝居(琉球古典音楽・琉球舞踊・沖縄語)
事業実施エリア	沖縄県那覇市・豊見城市
実施・企画の具体的内容	<ul style="list-style-type: none"> ・琉球工芸である紅型と琉球張子の2つの工芸品を午前1品、午後1品制作した後、沖縄芝居を多言語ガイド鑑賞でお楽しみいただく、琉球の工芸に没頭し、沖縄の娯楽を母国語で楽しめる体験価値の高い文化観光商品の開発。 ・沖縄芝居はテレビや映画といった娯楽が無い時代の庶民の最大の娯楽で、台詞の沖縄語を直行便就航地域(中国・台湾・香港・韓国・シンガポール・日本)の全言語でZoomアプリ経由で多言語ガイドを聴きながら鑑賞でき、沖縄話話者と同等水準の高い鑑賞体験で沖縄独自の娯楽を深く味わえる。
高付加価値化の具体的内容(ポイント)	<ul style="list-style-type: none"> ・県内在住の外国人スタッフ(中国人・台湾人・韓国人・シンガポール人・マレーシア人)と協働して商品開発を行い、外国人の視点を取り入れることで、外国人に各工芸の魅力がしっかりと伝わる商品内容に仕上がっている。 ・工芸体験では、職人が実際の作業をしていただくデモンストレーションを取り入れ、外国人の方でも一定水準以上のクオリティで工芸品が仕上がる体験内容になっている。
収益を文化財に還元させるポイント(文化財の活用に応じた調整を含む)	1工芸体験当たりの売価は税込11,000円で、半分の5,500円が工芸職人の収入となり、残りの半分は沖縄芝居および琉球言語保全継承にあてられるサステナブル観光商品として、工芸体験の冒頭で説明している。
コーチングを経ての改善点・成果	特になし
事業結果	<ul style="list-style-type: none"> ①工芸体験(紅型・琉球張子)+沖縄芝居 SNS告知・ウェブサイトにて販売したが、売上はなかった。 ②工芸体験単体 紅型、琉球張子それぞれの単体体験をSNS告知・ウェブサイトにて販売したが、売上はなかった。 ③沖縄芝居単体 ウェブサイトで6枚(23,280円)、人づつで30人(30,000円・チケット代1,000円で販売)の売上があった。招待客を含めて来場者数は計111名だった。
事業継続に向けての考察・課題	<ul style="list-style-type: none"> ①考察 SNS専従者のバングラデシュ人をオンラインで採用した結果、当初400名(日本語アカウント以外)だったフォロワー数が2,000名と約2か月で5倍になったことから、今後は外国人との協働を積極的に進めていく。 ②課題 ショート動画のSNS配信に取り組んだが、安定した集客が見込めるほどのフォロワー数が確保できず、集客販路の確立ができなかった。 ③その解決策:クルーズ客向けオプションツアーとしての販売

2. 事業内容(画像)

①新しい沖縄の観光 紅型と琉球張子そして沖縄芝居



②新しい沖縄の観光 紅型



③新しい沖縄の観光 琉球張子



3. 事業継続への取組

今後の事業継続に必要な売上をあげることができず、当面は事業継続は難しいが、他の補助事業の活用やクルーズ旅行会社へのオプションツアーとしての沖縄芝居鑑賞を打診するなど、販売経路確立に向けた取り組みを継続していく。

51. 事業名：(世界遺産)北東北の縄文遺跡群の連携・磨き上げと日本文化の発信

事業背景 伝えたい文化的価値

縄文遺跡群は、日本はもちろん各国の世界文化遺産の中でも最古に属するものであるとともに、日本文化としての独自性も高く、発掘物のデザインにも訴求力があります。しかしながら、世界遺産への登録時期がコロナと重なってしまう不運もあり、日本人の東北旅行者は仙台・盛岡、インバウンドは日光止まりであることが多く、縄文遺跡群に訪問する数限られた観光客の多くは、青森市内の三内丸山遺跡のみ訪問しており、縄文遺跡一体的な周遊や体験の提供が十分できていません。

本事業では、縄文遺跡群の歴史の古さ、日本文化の原点とも言える精神性や信仰、現代につながる生活文化(例:数字の概念、犬との共存関係、漆、発酵)、発掘物の優れたデザイン性といった文化的価値の魅力を文化観光コンテンツにて次世代に継承すると共に、東北各地の縄文遺跡群が連携して文化財を守り継ぐ仕組み作りを行います。

1. 事業概要

事業主体	(一社)世界文化遺産地域連携会議 縄文PT
連携先	青森県弘前市・つがる市・七戸町、秋田県鹿角町、岩手県一戸町、DMO・Clan PEONY 津軽、DMO・かつの観光物産公社、旅行社
核となる国指定等文化財	大森勝山遺跡・田小屋野貝塚/亀ヶ岡石器時代遺跡・ニツ森貝塚・大湯環状列石・御所野遺跡(いずれも世界遺産、以下5拠点と呼びます)
事業実施エリア	青森県弘前市・つがる市・七戸町、秋田県鹿角町、岩手県一戸町(5市町)
実施・企画の具体的内容	1 モデルコースづくりとツアーコンテンツ造成 縄文遺跡群のうち5つの拠点(御所野遺跡・ニツ森貝塚・田小屋野遺跡・大森勝山遺跡・大湯環状列石)に焦点を当て、「北海道・北東北の縄文遺跡群」の魅力を次世代に継承するモデルコース(入門コース)と、同コースの魅力を体験できるプレミアムツアーを造成する。同時に、広域的な史跡担当者同士の連携体制やコミュニケーションの仕組みを構築します。 2 情報発信 既存の動画コンテンツを活かした情報発信のほか、国内外の世界遺産ファンを呼び込む仕掛けづくり(解説冊子の制作、スタンプラリー)に取り組みます。
高付加価値化の具体的内容(ポイント)	縄文遺跡群では、文化的価値が高いとしてもその歴史の古さゆえに史跡や発掘物が乏しいこともある。本事業では、縄文遺跡群が有する日本文化の原点とも言える精神性や信仰、現代につながる生活文化(例:数字の概念、ペットとの共存関係、発酵)、発掘物の優れたデザイン性といった文化的価値の魅力を、東北地方の神秘的な自然環境と共に体験できるコンテンツを造成します。
収益を文化財に還元させるポイント(文化財の活用)に当たっての調整を含む)	プレミアムツアーの収益の一部を文化財保存・継承に還元するほか、モデルコースにおいて縄文遺跡群のガイダンス施設や博物館において学芸員が行う有料体験や物販・飲食、特別イベントを積極的に紹介し、直接収益を獲得できる仕組みを構築します。
コーチングを経ての改善点・成果	ツアー工程・コンテンツの最適化:外国人参加者を考慮して当初の時間より短く、休憩もしっかり取ることにより、
事業結果	限られた期間内ではありましたが、5市町の担当者(学芸員など)の意欲を引き出すことには成功しました。①各拠点におけるコンテンツ充実、②拠点を結ぶコンテンツづくり、③情報発信 をバランスよく進めて行くことが重要だという認識も共有できたと思います。 ①に関しては、全国の世界遺産における成功事例などにも学びながら、各拠点においては「資金があればできること」だけでなく「資金がなくてもできること」も含め、年間1つずつ形にして行こうとする申し合わせを行いました。 ②に関してはまずは一定魅力的な「入門コース」の設定には成功したものと考えています。ツアー販売等は積雪地域でもあり次年度となりますが、「日本に関心を持つ欧米人に訴求する、ある程度高額の旅行商品」づくりを目指したい。また「世界遺産スタンプラリー」には1万人の来訪を見込んでいます。 ③本格的な情報発信も事業期間終了をまたいでの実施となるが、年度内に「縄文紹介動画と(今回制作した)ぐるり縄文HP」が少なくとも合計で20万人程度閲覧されるものと考えています。縄文時代を起点とした、「世界遺産で辿る日本史」冊子についても原稿が完成し、出版・販売への目途が立ちました。
事業継続に向けての考察・課題	基礎的なコンセプトづくり、意欲あるチームづくり、素材や情報の整理が進んだのは、縄文文化の検証や保全活用に向けた大きな一歩と考えています。 ①についてはこれから新たな整備(世界遺産ガイダンスセンターなど)に取り組む地域が2つ(亀ヶ岡・大森勝山)あるほか、例えば体験メニューが最も豊富なのは御所野、町おこしや地元学校との連携はニツ森、案内ガイドは大湯が先進的な取り組みをおこなっており、各拠点が相互のノウハウに学びあうだけでも、相当なレベルアップを想定できます。また②③については、本年度は国内中心にならざるを得ませんでした。ツアーを手始めに、今回制作したコンテンツを多言語発信するなど、インバウンドを意識した取り組みを行います

2. 事業内容(画像)

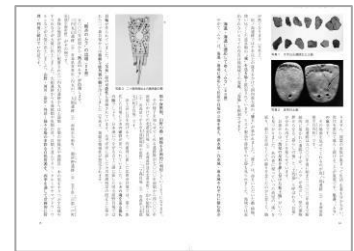
①モデルコースづくりとツアーコンテンツ造成



②情報発信:プロモーション用動画・HP・SNS広告制作



②情報発信:縄文遺跡群の魅力をわかりやすく伝えるガイダンス用冊子の制作



3. 事業継続への取組

①各拠点ごとの充実については考察・課題で述べた通り。②についてはまずはインバウンドツアーの収益化やスタンプラリーの継続が課題ですが、以外にも「縄文まつり」の連続開催(内容の充実・情報発信の強化→ブランド化)、周辺世界遺産(日光や平泉)とも連携したツアーづくり、JR東日本や各県との連携といったテーマがあります。③については今回制作した内容の多言語化が、当面の課題。

4. 今後の情報

リンク先
<https://jomon-japan.jp/>

52. 事業名：「世界遺産登録機運向上 日本文化の神髄彦根城と和太鼓の共演」～ the essence of Japanese culture

事業背景 伝えたい文化的価値

国宝彦根城を舞台にした文化イベント実施し、特別体験プログラムの造成を通じ、彦根城の普遍的価値を伝え、彦根城世界遺産登録の機運醸成と啓発を図る。本物のお城で、日本を代表する歴史文化財の「彦根城」で「和太鼓」のイベントを開催。日本らしさを感じ、日本ならではの文化の価値を伝える。非公開文化財を活用した日本の文化に触れる高付加価値特別体験プログラムを造成。文化財の本質的価値を伝え、彦根城での体験価値を高める。

1. 事業概要

事業主体	近畿日本ツーリスト株式会社 滋賀支店
連携先	彦根市、公益財団法人彦根観光協会、彦根商工会議所、一般社団法人近江ツーリズムボード、クラブツーリズム株式会社、(株)太鼓センター
核となる国指定等文化財	特別史跡彦根城跡(国宝彦根城天守、名勝玄宮楽々園)
事業実施エリア	滋賀県彦根市 特別史跡彦根城跡および周辺地域
実施・企画の具体的内容	<p>国宝・重要文化財を活用したイベント開催および特別体験プログラム造成</p> <ul style="list-style-type: none"> ●イベント ①夜間特別公開 和太鼓ライブIN彦根城 ●体験イベント ②彦根城 WADAIKO(和太鼓) EXPERIENCE ●特別体験 ③彦根城 SAMURAI EXPERIENCE(茶の湯体験) <p>・日時：①②2025年2月11日(火) ③2025年1月～2月 ・場所：特別史跡彦根城跡 - 国宝彦根城天守 名勝玄宮楽々園、彦根城下町</p>
高付加価値化の具体的内容(ポイント)	<ul style="list-style-type: none"> ●国宝彦根城での和太鼓演奏と夜間特別公開 ●日本文化和太鼓の体験 ●非公開施設、非公開時間の活用 ●現存する本物のお城
収益を文化財に還元させるポイント(文化財の活用に応じた調整を含む)	<p>本ツアーを通じて得た収入の一部を文化財の修復に還元。文化財の活用に応じた調整については、●文化財所有者(彦根市)に対し、事業計画書・マニュアルを提出。●使用許可、現状変更等の事前協議を実施。現状変更にあたるか、使用機材、史跡・遺構・建造物への影響等を協議。</p>
コーチングを経ての改善点・成果	<p>●四番町スクエアが文化財とは認められないとの指摘。→彦根市の意向もふまえ、四番町は彦根城下と位置付け、独自コンテンツではなく、「彦根城 WADAIKO EXPERIENCE」の一環として実施。3番目のコンテンツとして、彦根城内での特別体験コンテンツ造成を追加した。●お城の雰囲気にあった演出用の備品を用意したほうが良い。→時代劇の小道具等を扱う専門業者を通じて、床几、篝火ライトなどを用意。お城の雰囲気にあう演出は好評であった。●スケジュールの全体像を把握することが必要。→運営マニュアルを作成し、全スタッフで活用。スタッフ間の無駄な動きがなくなり効率的に運営を進めることができた。</p>
事業結果	<p>2025年2月11日(祝)実施。 寒波による積雪により集客面で芳しくなかったが予定通り実施できた。</p>
事業継続に向けての考察・課題	<p><考察></p> <ul style="list-style-type: none"> ●彦根城での日本文化体験として和太鼓は親和性が高く、参加者にも喜んでもらった。 ●文化財の活用で、新たなノウハウが関係者と共有できた。 <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ●実施時期による天候リスク ●適正受入人数 ●マネタイズ

2. 事業内容(画像)

①夜間特別公開 和太鼓ライブIN彦根城



②彦根城 WADAIKO(和太鼓) EXPERIENCE



③彦根城 SAMURAI EXPERIENCE(茶の湯体験)



3. 事業継続への取組

- ・滋賀県の推進する文化観光インバウンド事業との連携
- ・彦根市の推進する「侍認定制度」との連携

53. 事業名：世界遺産仁和寺国宝金堂3件 知る 残す 繋ぐ 事業

事業背景 伝えたい文化的価値

世界遺産仁和寺に伝わっている宗教遺産を通じて日本の建築技術・伝統芸能・庭園技術の価値を伝える。仁和寺の歴史的文化的資産である国宝金堂、重要文化財遼廓亭、国名勝庭園【仁和寺御所庭園】に於いて、これまで使用していないスペースからアプローチすることによって新たなコンテンツを創出し、文化的価値を体感していただく。

1. 事業概要

事業主体	宗教法人 仁和寺
連携先	ウエフトホスピタリティ、Get your guide、京都市観光協会、立命館大学、アートリサーチ、上宗建設、日本電気商会、京都市文化市民局、あかりデザイン工房、淡交社
核となる国指定等文化財	国宝金堂、重要文化財 遼廓亭、名勝庭園 仁和寺御所庭園
事業実施エリア	京都府京都市
実施・企画の具体的内容	世界遺産仁和寺の歴史的文化的資産である国宝金堂、重要文化財遼廓亭、国名勝庭園【仁和寺御所庭園】に於いて、これまで使用していないスペースからアプローチすることによって新たなコンテンツを創出する。 ①【知る】国指定 名勝庭園 仁和寺御所庭園の歴史意匠に関連する勉強会を実施。オーディオガイドを作成し、NFTをおみやげとして配布。 ②【残す】雲海と金堂を美しく残す写真の取り方を学び、映像を残す、フォトプランの実施。 ③【繋ぐ】仁和寺の歴史を学び、学びにちなんだ茶会を遼廓亭で行うことで、過去から学び、現代に繋ぐ。 この3つテーマで参拝者に特別な体験を複数用意する。各々のニーズを取り込み、需要の拡大を図り、文化財保護に寄与する。
高付加価値化の具体的内容(ポイント)	通常拝観(通常活用)とは異なる非公開部分を活用することによって得られる特別感。また文化財データを近年急成長している代替通貨NFT(トークン)を活用することでウェブ流通において需要を見込む。
収益を文化財に還元させるポイント(文化財の活用に応じた調整を含む)	新たな視点で活用した文化資産コンテンツを造成することで、より文化財保護への理解を深め、文化財価値を向上に寄与すると共に、一定の需要によって文化財保護の財源を見込める。文化財の活用に応じた調整については、事業実施者と文化財の保有者が同じであるため、特に調整は不要であった。
コーチングを経ての改善点・成果	●仁和寺を【知る】国指定 名勝庭園 今の時代に合わせたテクノロジーを文化財活用し、世界に文化をアプローチ。日本文化は世界的にも人気であり付加価値要素が高い。NFTを活用し権利・チケット機能を付与し再来を促す。→NFTに体験権利を付けて発行することを検討中。●遼廓亭における茶会ツアー お茶を通じて一日中教授と旅するwith professorツアー。茶道具・和菓子の職人をまわり繋がりを体験。→講義形式よりも教授と共に体験することに重きを置き、質疑応答の時間確保も念頭にツアーを検討中。 ●写真を残す プロカメラマンに撮影技法を指南いただく。→プロ仕様のカメラだけでなく、個人の携帯でも美しく撮れるスポットを設けることや、文化財を綺麗撮影できる指南書の作成を検討中。
事業結果	これまで活用頻度が低い歴史情報と文化財スペースの活用をテーマに掲げ、3つの異なる空間を活用し、利便性の高いアプリの導入、次世代通貨の導入、幻想的な空間での撮影プランを実施した。いずれも文化財空間にデジタルデータを用いている。これにより、今後、デジタル化が進む社会が想定されるなか、デジタルを用いた文化財の活用モデルが創出されたと考えられる。
事業継続に向けての考察・課題	本企画の前提として仁和寺が所有する文化財の公開・活用が原則であるが、文化財インフラは無限ではなく、活用を行うには文化財保存修理工事が必要となる。本プランは、今後のデジタル化が進む社会を想定し、一定の区画に定めてモデル化を行った。既存のアナログ環境からデジタル環境への移行を推進させるためには、デジタルデータの質、サーバー・編集機器などのインフラを整える必要性を感じた。インフラ環境が整い、SNS・ネットを通じて世界への発信に連動すると考える。

2. 事業内容(画像)

①【知る】国指定 名勝庭園 仁和寺御所庭園の歴史意匠に関連する勉強会の開催



②【残す】雲海と金堂を美しく残す写真の取り方を学び、映像を残す、フォトプランの実施



③【繋ぐ】仁和寺の歴史を学び、学びにちなんだ茶会を遼廓亭で行う



3. 事業継続への取組

- ガイドツアーについては、アプリをダウンロードする障壁を解消するため、貸し出し可能な端末を併用するなど、スムーズにオーディオガイドを楽しんで頂くように改善する。
- 茶会ツアーは、室内の明るさが課題となったため、文化財を守る観点、ツアーを楽しんで頂く観点、双方を考慮して明かりの配置を改善するなどして満足度向上に努める。
- フォトプランは、同じ閉門後でも季節や時間帯により撮れる写真が異なるため、事前に入念なシミュレーションをしておく。
- 大学教授等からの講座は満足度が高かったが、ターゲットに合わせた難易度の調整や、講義の時間を短くして質疑応答の時間を長くするなど、ブラッシュアップを行う。

54. 事業名：国指定重要文化財「舞鶴旧鎮守府倉庫施設」を含む日本遺産構成文化財を活用した日本近代化の躍動を体感する旅造成事業

事業背景 伝えたい文化的価値

本事業で活用を検討している日本遺産の構成文化財(舞鶴赤れんがパーク、海上自衛隊施設、旧松尾寺駅舎等の近代化遺産群および海軍の料理教科書)は、国の重要文化財に指定される等、学術的には高く評価される一方で、それぞれの価値や機能は分りにくく、旅行者のみならず市民に対しても十分に理解されておらず、素晴らしい文化的価値の周知と保存継承が課題となっている。軍港そして鎮守府が置かれたまちの歴史を共有し、その歴史を体感できるのは日本の中でこの四か所だけである。どこか懐かしさも嬉しい往時の姿を残しつつ、日本の近代化に向けて躍動した軍港都市は、訪れる人々を惹きつけてやまない。重要文化財および日本遺産の構成文化財含む近代化遺産群を通じて日本近代化の躍動を体感していただく。

1. 事業概要

事業主体	舞鶴市
連携先	海の京都DMO、舞鶴観光協会、WAmazing株式会社
核となる国指定等文化財	国指定重要文化財「舞鶴旧鎮守府倉庫施設」
事業実施エリア	京都府舞鶴市
実施・企画の 具体的内容	舞鶴の近代化を知り体験していただくため、ガイドによる地域歴史の説明、海上自衛隊による国旗の降納・艦艇を眺めるクルージング、晩餐会という流れを作り提供する。 ●赤れんが(4号棟)を夜間貸切にし、晩餐会を実施 ●近代化の象徴でもある「洋食」をフルコースで提供 ●海軍の料理教科書を参考にした夕食を提供(松米館提供) ●当時を想起させるため、メニュー表や備品に工夫を凝らす <当日の流れ> ガイドによる簡単な説明、サンセットクルージング、晩餐 【期間や時間】15:00~21:00頃 【単価】10,000円~15,000円/人
高付加価値化の 具体的内容(ポイント)	既に活用されている赤れんがパークで当時の食事を再現しながらユニークメニューとして活用。
収益を文化財に還元させる ポイント(文化財の活用 に当たっての調整を含む)	●今回造成する体験コンテンツの売り上げの一部(10-20%程度)を次年度以降、ガイド育成費や蛇島の観光コンテンツ造成費として活用し、文化財を活用したコンテンツ整備を継続的に進める。●すでに文化財建造物の施設使用料を建物の維持管理経費の財源として活用している。●ガイド育成では観光客の知的好奇心を満たす工夫を行い、さらなる地域消費を目指す。●引き続きインバウンドを見据えた多言語対応を実施する。 文化財の活用にあたっての調整については、すでに公開・活用されている範囲での事業実施であるため、特段の調整は必要なかった(計画申請段階で文化財所管課とは情報共有済み)。晩餐会では建物内で火が使えないことから、ガス調理器を使用できなかったが、これまでも同一のルールで運用しており、今回も電気調理器のみを使用した。
コーチングを経ての 改善点・成果	●給仕係の恰好や晩餐会前の演出など本物にこだわったコンテンツ造成を追求することが重要。→プロデュース担当として地域に精通した事業者を配置。給仕の衣装(海兵)の準備や地域の演劇サークルへの寸劇依頼を行った。海兵の衣装を着た給仕係は場の雰囲気を作り、モニターからも好評であった。また、寸劇を追加したことで、当時の雰囲気演出、場を和ませる効果、そしていよいよ晩餐会が始まるという期待感を演出することができた。
事業結果	通常、市内の「レストラン松栄館」で楽しむことができる海軍料理を、海軍が建設し実際に倉庫として使用し、かつ近代化遺産として日本を代表する価値ある重要文化財の「本物の空間」にて楽しむことができるという特別な体験を実現。また、寸劇パフォーマンスを交え非日常的な世界観を演出し、「海軍割烹術参考書」のメニューを通じて「当時の海軍食」を体験できる物語性があるため、「食」だけでなく「歴史・文化」を体感いただくことができた。対インバウンドとしては、日本文化・歴史を体験したいコア層に響くコンテンツを造成。また食事だけでなく、ストーリー性を持たせることで「歴史を楽しみながら学べる体験」となった。
事業継続に向けての 考察・課題	日本人に対しては、視覚的にれんが建造物のもつ雰囲気や建物の重厚感・時代性を伝えるとともに、ガイドの説明や解説・案内文等で補足的に訪来者の理解を助けることができるが、対インバウンドでは、多言語の解説や補足説明が必須となる。解説文やサインの他、コンテンツ説明において、インバウンドの受け入れ環境が不十分であることを、本事業を通じ改めて認識した。本事業においても、多言語案内サインや音声ガイドの整備に取り組んだが、今後も継続して多言語化を進める必要があり、引き続き訪来者に対し、本市の近代化遺産のもつ文化的価値の発信に努めたい。

2. 事業内容(画像)

赤れんがパークガイド案内



サンセットクルーズ



海兵の格好をしたスタッフがお出迎え、寸劇



海軍が属していたメニューを再現



3. 事業継続への取組

- 受入環境整備(案内サイン・音声ガイダンス等多言語化事業)の継続。
- 文化財の価値の理解を視覚的に促進し、また体験するコンテンツとしてVRアプリの開発、活用を図る。
- 引き続き、造成したコンテンツ(海軍レシピの晩餐会)の商品化の取り組み。

55. 事業名：神戸港と街の発展を支えた六甲の山と水～その歴史を物語る近代水道施設群を活用したコンテンツ造成事業

事業背景 伝えたい文化的価値

神戸の象徴・六甲山は、かつて神戸港に寄港した世界中の船乗りたちに「KOBЕ WATER」として愛された「赤道を越えても腐らない」名水を生み出した名山。その六甲山系にはKOBЕ WATERを支えた水道施設群が現存し、近代神戸の歴史を物語っている。弊社では、烏原貯水池の旧事務所棟を地域内外の人が交流する拠点にすべく、自治体や地域団体と連携し、現在整備を進めている。また、六甲山は近代登山の発祥地でもあり、明治時代に居留地に住む外国人が始めた「毎日登山」の文化を今でも習慣とする神戸市民も多い。当事業では烏原貯水池の主要構造物である「立ヶ畑堰堤」を核に、旧事務所棟や関連する水道施設を活用したバリアフリーのアドベンチャーツーリズムを造成。国籍・言語・年齢・健康状態を問わず、六甲山系の自然を散策しながら歴史を知ることができる独自の文化財活用で国内外に「Mt.Rokko」の存在感をアピールする。

1. 事業概要

事業主体	株式会社Happy
連携先	神戸市、ひょうごヘリテージ機構H2O、日本ダム協会、NPO法人J-heritage、Theo合同会社、一般社団法人DOR
核となる国指定等文化財	神戸市水道局烏原立ヶ畑堰堤(国登録有形文化財)と周辺の近代水道施設群、土木遺産、旧駒ヶ林公会堂
事業実施エリア	兵庫県神戸市
実施・企画の具体的内容	本事業のコアコンテンツとして、阪神・淡路大震災から30年を迎える2025年1月に、KOBЕ WATERと文化財のある地域の未来を考えるシンポジウム「30年後の情景-創りたい未来と遺したい文化を考える」を実施する。このシンポジウムでは、神戸で活動する自然環境、文化財活用、地域活性化に関わる人、自治体職員をゲストに迎え事業を継続していくためのネットワーク構築にもつなげる。さらに、文化財やKOBЕ WATERの魅力を発信する写真展、文化財の専門家によるインバウンド向けのガイドツアー、ユニバーサルアドベンチャーツアーなどを開催し、烏原立ヶ畑堰堤ダムの認知度向上や次年度につなげるための事業のプロトタイプングをすすめていく。
高付加価値化の具体的内容(ポイント)	通常非公開の旧事務所棟を特別公開。土木遺産やダムに精通する専門家のストーリーを聞けることで、文化的価値、そして周辺地域の魅力を特別体験できる機会とし、高付加価値化を目指す。また、医療・福祉などの事業を行っている弊社ならではのバリアフリーなアドベンチャーツーリズムを開発し、年齢や健康状態などに考慮したプランを作っていくことも高付加価値化につながる。
収益を文化財に還元させるポイント(文化財の活用に応じた調整を含む)	烏原貯水池は現役で稼働する施設であり、維持管理は自治体が行っている。しかし文化財としての価値・物語の理解に繋がる部分のメンテナンスは限定的である。ツアーやイベントなどでの収益を維持管理はもちろん、文化的価値の広報活動にも使っていくことで、六甲山系を訪れる登山客など多くの人に認知させていく。文化財の活用に応じた調整については、対象文化財である「烏原貯水池」は遊歩道を有しており、一般民間人がいつでも入れる状態であるため、複雑な調整は必要としない。一方、市の指定管理において、神戸市水道局や神戸市自体に交渉し文化財保存を含む本プロジェクトの説明をしたことで、シンポジウムへの神戸市長の来訪など調整を行った。
コーチングを経ての改善点・成果	●文化財だけにフォーカスするとコアターゲットに限定されてしまうため、幅広い層へのアプローチを意識したコンテンツを造成。→文化財という点ではなく、その文化財が地域の歴史に与えた影響を面でも伝えるような方針へとシフト。多世代の多様な人々から反響があった。●シンポジウムコンセプトについて、身内だけではなく他の地域から来た人にもわかるように、企画者本位ではないメインタイトル、サブタイトルを決めた方がいい。そして、毎年開催できる企画に育てる。→「30年後の情景project 創りたい未来と遺したい文化」という拡く抽象的なシンポジウムタイトルとした。参加予約が想定を大幅に上回り、会場に入れない方のためにパブリックビューイングを地域に2箇所増設、オンラインで遠隔地から参加していただく方もいた。●インバウンド客がどの国から、どんな動機で神戸を訪れているかを詳細に把握することで、事業が曖昧にならず、効果的なアプローチと予算運用が可能になる。→ユニバーサルツアー、インバウンドツアーともに家族単位の少人数制、写真展などの付随企画も少人数で文化財と周辺の町の文化が面でも楽しめるように特化した。●SNS素材へのアプローチについて、より身近な人々の視点を取り入れた映像の方が共感を得やすい。また今後のプロモーションや改善にも活用できるように制作したほうが良い。→地域で活動する若手クリエイターへ発注。SNSナチュラルな縦型での表示も含め、モデルツアーでの撮影を実施し、多様性の確保された映像や写真などSNS素材を制作することができた。
事業結果	シンポジウム、写真展、専門家によるツアーを通じて、文化財の歴史やその価値を多面的に伝えることができた。シンポジウムでは、神戸の水と文化財の関係を専門家とともに議論し、関係者や参加者が未来に向けて考える機会を提供。写真展では、文化財の歴史を視覚的に伝え、言語を超えた情報発信を実現し、インバウンド観光客からも好評を得た。インバウンド&ユニバーサルツアーでは、兵庫運河/兵庫津や湊川隧道、烏原貯水池といった文化財を訪れ、文化財の価値を伝えるだけでなく、ユニバーサルツーリズムの視点から介助が必要な方でも参加できる工夫に取り組んだ。本事業の目的である文化財の活用を通じた学びの場の創出がだけでなく、すべての人にとってアクセスしやすい観光コンテンツの提供という点においても一定の成果を上げたと考えられる。
事業継続に向けての考察・課題	本事業を通して、地域住民やモデルツアー参加者に文化財の価値や魅力を伝え、地域の歴史や生活文化を感じてもらうことができた。一方で、実施を通して多言語対応の不足、持続可能な事業モデルの確立といった課題も明らかになった。今後は、外国人観光客への対応強化、体験型プログラムの拡充、企業や地域との連携による収益モデルの確立を進め、より多様な人々が文化財を学び、体験し、未来へとつなげる仕組みを構築していきたいと考えている。

2. 事業内容(画像)

①KOBEWATERと文化財のある地域の未来を考えるシンポジウム
「30年後の情景-創りたい未来と遺したい文化を考える-」



②文化財の魅力を発信する写真展



③専門家と行くインバウンド&ユニバーサルツアー



3. 事業継続への取組

本事業を実施したことで得た知見を活かし、次年度から造成したツアーの販売を開始し。特に、次年度は烏原立ヶ畑堰堤の管理事務所や旧駒ヶ林保育所の整備など、ハード整備にも取り組みながら、ソフト面として文化財とユニバーサルインバウンドツアーを組み合わせた本事業を発展させていくことで収益も確保し、事業の継続性を高めていきたいと考えている。

56. 事業名：GIGAKU

事業背景 伝えたい文化的価値

世界遺産登録を目指す「飛鳥・藤原の宮都とその関連資産群」を舞台に人と人を繋ぐGIGAKUを創造する。
石舞台古墳は、外来文化、技術導入を率先して取組んだ蘇我馬子の墓とされる。
川原寺は、伝来した仏教文化が日本独自の氏寺へと変貌したことを象徴する寺院で、伎楽一団が活動をしていた。
古代から世界規模の文化交流があって、日本にも辿り着き、日本の文化や空間として熟成されたこと。
日本文化に底流する精神が、現代社会を生きる私たちの豊かさの源泉であること。世界平和の指針となること。

1. 事業概要

事業主体	GIGAKUプロジェクト実行委員会
連携先	明日香村、飛鳥観光協会、明日香商工会
核となる国指定等文化財	(国指定特別史跡)石舞台古墳/(国指定史跡)川原寺跡
事業実施エリア	奈良県高市郡明日香村
実施・企画の 具体的内容	<p>外来文化を積極的に取り入れ、日本国の発展の象徴であった飛鳥宮の地域は、各地で伎楽が披露されていたとされる。色鮮やかな衣装、音楽と舞により仏教の道徳を普及し、また、渡来者との交流を深める役目を担い、その光景は未来への希望に溢れていたと推測できる。</p> <p>明日香法により守られ、日本の原風景が残る土地に佇む史跡群が持つ「場」の力を借りて、①地域住民や子どもたちが伎楽を再現して上演すること、②演劇のプロフェッショナルが現代に蘇らせた人と人を繋ぐGIGAKUを上演することで、鑑賞者は往時の飛鳥京の情景を偲び、世界との文化交流に想いを馳せ、自己認識を改める契機とし、文化的な伝統とその未来への継承を尊重する心を養っていく。</p> <p>※コンテンツ造成計画</p> <p>①伎楽の復元 ②GIGAKUの創造 ※本事業 ・各界のプロフェッショナルが集結し、GIGAKUを創造する。 ・これを石舞台古墳、川原寺跡で上演。 ③CIR(クリエイターインレジデンス)事業の展開 ④世界巡業 ※将来計画</p>
高付加価値化の 具体的内容(ポイント)	<p>・日本で最も古い芸能を、最も新しい芸能として復元すること。 →アーティストティックディレクターに、「伎楽は人と人を繋ぎ交流させる芸能である」と語る演出家・ダンサーの森山開次氏を招聘。 ・伎楽伝承の地「飛鳥」であること。伎楽にとって飛鳥は唯一無二の舞台。 ・伎楽がGIGAKUとして往還。仮面と衣装により、民族を超えて一緒に踊る</p>
収益を文化財に還元させる ポイント(文化財の活用 に当たっての調整を含む)	<p>・当該事業で得られた収益は、石舞台古墳/川原寺跡に再投資する。 ・チケット販売時に文化財保護向け寄付オプションを設けて史跡等の保全に還元する。 ・GIGAKUを核として開発する商品(仮面など)、ツアー(行道など)の価格に、史跡等の保全費用として1割を加算する。</p>
コーチングを経ての 改善点・成果	<p>予算と制作費用等などの計画をコーチング。 収益面では、収入源については、4つの収入源を想定して計画するようにアドバイスあり。 ①チケット収入、②グッズ(物販)収入、③協賛金・広告収入、④有料配信・映像化(二次利用)収入 そのほか、舞台興行の一般的な組み方として、チケット収入をベースに、舞台制作費+講演事業費=売上全体の約2/3に抑えるのが理想(残り1/3が利益)とアドバイスあり。 今後の計画策定で、非常に参考になり、そのポイントを考慮して、計画を立てている。</p>
事業結果	<p>石舞台古墳/川原寺跡を活用したGIGAKUの復元～公演に向けた、「森山開次の新GIGAKU」のプロデュースが完成した。 現地視察と繰り返した議論から、聖徳太子が伎楽に見出した無限の可能性を見つめ直し、伎楽の構成要素を持つ意味と役割を、現代社会に、意味付けを行った。人と人を繋ぐ伎楽から始まり、多様な芸能が示す寛容性、伎楽曼荼羅による、役割と関係性の表現。これらは現在の世界中の人々にとって必要としている要素であり、受け入れられる要素でもあると考え、仮面を介した教育的効果があると考え、GIGAKUの核とした。 今後の世界進出を目指し、自走と持続を意識し徐々に段階を踏む計画となった。R7年実施の「行道」実施、R8世界文化遺産登録後を見据え、構成資産を巡るスタート地点の万葉文化館から実施。伎楽と文化史跡の関わりPRも兼ねている。</p>
事業継続に向けての 考察・課題	<p>課題：訪日外国人と伎楽に馴染みのない人々へ、認知、興味を引き起こさせること。 解決策案：①世界文化遺産の登録後のPR連携強化 ②：世界観やストーリーの説明補助と認知活動のため、対談や絵本等の出版 ③：教育的要素を活かした、企業向けワークショップの開催 課題：オーバーツーリズム対策、そして利害関係者との調整のバランスが取れた継続収益の確保 解決策案：芸能伝承の地、飛鳥公演の価値を高め、収容人数を増やすため、明日香村外での活動</p>

2. 事業内容(画像)

①2024:企画構想の検討。森山開次氏をアーティストティックディレクターに、2025年の行道、2026年からGIGAKUを復元と公演の企画 ※各種計画は、未公開。下記画像はイメージです。



3. 事業継続への取組

令和7年度に森山開次氏とGIGAKUプロジェクト実行委員会が構想したGIGAKUを復元し「行道」を、プロのダンサーと住民と一緒に9月末に実施。飛鳥寺～飛鳥宮跡～飛鳥宮苑池跡～「川原寺跡」を目指し練り歩く。伎楽伝承の地で実施する意味と価値、そして訪日外国人を呼び込むためのPRを行う。
令和8年度、世界文化遺産登録予定に併せて、構成資産でもある、川原寺跡へ向け歩く行道と、GIGAKU公演を県立万葉文化館ステージからはじめ、令和9年度の石舞台古墳上の公演を目指し、許可に向けた調整を行う。

57. 事業名：特別天然記念物【秋芳洞】活用体験創出事業

事業背景 伝えたい文化的価値

秋芳洞来訪者のピーク時(1975年)は年間200万人であったが、現在は年間50万人弱に(コロナ禍の影響もあり)落ち込んでいる。入洞者を増やすことは収益の増加につながり、文化財保護の観点から重要であると考え。秋芳洞の最大の魅力の一つは、その自然によって作り出された芸術的な形状の鍾乳石や洞窟内の地形にある。数百万年にわたる地質学的プロセスを通じて形成されたこの洞窟は、自然が創り出す驚異の一例として、地球科学の重要な教材でもある。これらの自然形成物を通じて、地球の歴史と自然環境の保全の重要性を訪れる人々に伝えていきたいと考える。

1. 事業概要

事業主体	株式会社GAMEZ
連携先	美祿市、C.K.Lab、ニンバレー、NOREN、Bonds
核となる国指定等文化財	秋芳洞
事業実施エリア	山口県美祿市
実施・企画の 具体的内容	秋芳洞の豊かな歴史と自然環境を背景に、竹の灯りを通じて洞窟の新たな魅力を引き出す。竹灯りが神秘的な雰囲気演出し、訪問者に洞窟の古い物語や伝説を再発見させることを目指す。 【特別体験】 秋芳洞内の通常の明かりを消して、竹灯籠のみで入洞する企画を実施する。【暗闇】という本質を訴求できる形で通常とは違った体験ができ、竹灯りが生み出す柔らかな光が洞窟の特徴的な地形を際立たせ、訪れる人々にとって忘れがたい体験を提供する。
高付加価値化の 具体的内容(ポイント)	1. 専門ガイドによる詳細な解説 2. 竹を使ったワークショップ 3. ナイトタイム 4. 限定グループサイズ これらの高付加価値化のポイントは、ツアーの参加料を基本の倍以上の料金設定にすることで明確な差別化となる。参加者はただの観覧だけでなく、教育的な体験をすることができる。
収益を文化財に還元させる ポイント(文化財の活用) 当たった調整を含む)	本事業で得た収益の一部を老朽化した手すりなどの改修費に充当。 文化財の活用にあたっての調整については、秋芳洞のような特別天然記念物の場合、文化財を傷つけない、洞窟内の生態系を壊さない、などといった細かいルールを厳守することが大前提。●事業開始当初に、美祿市の観光課、文化財保護課の方々と全体会議を実施。全体会議においては、本事業のプロジェクトマネージャー、統括コーチも同席し、国(文化庁)として文化財を積極的に活用して文化観光コンテンツ化を図るといった大きな方針について説明を行い、本事業に取り組むことへの合意を得る。●また、本事業の秋芳洞の担当者アサインいただき、その担当者を通じて各責任者へのオーソライズを図るといった、事業を効率的に進めるための意思決定の体制を構築した。●その後は、個々の案件について、随時、秋芳洞の担当者と情報共有や協議をすると共に、本番ツアーなどのイベント時の帯同に加え、各事業者を含めた関係者会議にも同席いただくなど、事業主体の弊社ははじめとする各事業者とも信頼関係を構築し、事業を推進することができた。
コーチングを経ての 改善点・成果	●観光だけでなく文化観光的な概念の理解を深めたほうが良い。文化財の保全を念頭に置きつつ、文化財の本質的な価値を整理するべき。→秋芳洞の課題を美祿市に確認。照明照度の問題があり、そこから逆発的な発想で暗闇体験を取り入れた。暗闇という秋芳洞本来の姿を参加者に体験いただくことができた。●マーケティング・PRの知見も持ちつつ、収益性をきちんと担保し事業として成り立たせるべき。→価格設定、ガイドの料金を見直し、秋芳洞への還元も入れた実現可能な収支計画を考察することができた。
事業結果	●本事業の竹あかりナイトツアーの実施を通じて、秋芳洞ならではの新しい観光体験を提供することができた。●ガイドナリオを制作し、歴史・環境・文化財の価値を深く伝えるツアーを実現した。●暗闇体験により、観光資源としての秋芳洞の新たな魅力を発見できた。●5日間で計104名が参加し、アンケート調査を行った結果「幻想的な空間だった」「今まで秋芳洞に無かった体験」「文化財の学びが深まった」など好意的な意見を多数得ることができた。●基本ツアー料金の2倍の価格設定(高付加価値化)により、今後の事業モデルとして成立する可能性が検証できた。●来年度の販売に向けた、収益を文化財へ還元することを踏まえた収益計画まで考案することができた。●PR動画の制作やWEBサイトの構築など、来期以降の販売促進のためのツールを整備することができた。
事業継続に向けての 考察・課題	●①往路は暗闇、復路は明るく②往路は明るく、復路は暗闇③全て暗闇の3パターンでモニターツアーを実施したが、①と②は20分程度は照明がある状態だった為、照明照度の問題を解決することにはなっていなかった。→③の全て暗闇での実施とし、且つ営業時間を少しの時間だけ短縮し照明を落とす時間を増やす。●現地ガイドの質の低さが浮き彫りになった。→今回お試して芸人の「あみ」を起用したところ、参加者の満足度がかかり高かった。吉本興業の住みます芸人などと連携し、文化財の魅力を伝えつつ、参加者がわくわくするようなガイドの育成に取り組む。

2. 事業内容(画像)

秋芳洞幻想夜行 ～竹あかりが導く光の旅～
Nocturnal Akiyoshido Cave Fantasy ~guided by the bamboo lights~



3. 事業継続への取組

- 早ければ7月からのタイミングで造成した竹あかりナイトツアーを催行予定。
- 富裕層向けプランなど、更なる魅力的なコンテンツ(文化財体験の幅)を拡げるべく、バージョンアップを検討中。
- 体制については、地元業者のみで継続的な実行を可能とするチームを編成中。

58. 事業名：海をまたにかけ培ってきた「国境の島」の歴史を感じるコンテンツ造成事業

事業背景 伝えたい文化的価値

対馬は古代から交易と国防の重要拠点であり、大陸とのつながりを示す多くの文化財が存在する。しかし、少子高齢化や人口減少が全国に先んじて進む対馬市では、自治体規模に対し保全すべき文化財の数が多く、その管理が課題となっている。
本事業では、外国人や若年層が関心を持ちやすいコンテンツや、国境の島ならではの史跡の見方を紹介するコンテンツ、文化財を守る活動の裏側を紹介するコンテンツを造成し、観光客に「海を越え、国を越えて行われてきた交流」「大陸からもたらされてきたものと、大陸との関係によって造られたもの」「大陸と日本との間で紡ぎ出された歴史を守り続けてきた人々の矜持」を伝える。それにより、市民自らが対馬の文化財の価値を再認識し、保全の担い手や観光ガイドなど人材の養成と維持管理の財源確保につなげ、持続可能な文化財の保全を図る。

1. 事業概要

事業主体	合同会社ビーコンつしま
連携先	対馬市教育委員会、対馬市、長崎県歴史研究センター、(一社)対馬観光物産協会、(有)対馬エコツアー、あそふベイパークSUP、(特非)J-heritage、(株)クリーク・アンド・リバー社、ほか
核となる国指定等文化財	金田城跡
事業実施エリア	長崎県対馬市
実施・企画の具体的内容	持続可能な文化財の保全を図るため、以下の取り組みを実施する。 ①金田城跡の受入客数拡大を図る「歴史」×「アウトドア」コンテンツの造成とインバウンドや若年層の市場開拓 ②文化財行政に携わる専門家による、文化財保全の裏側の紹介と、市民を交え保全のあり方考えるコンテンツ ③市民による景観を守る取り組みを知る「まちあるき」コンテンツの造成 教育関係者やインフルエンサーを対象としたFAMツアーの実施、メディアを通じた発信により、教育旅行や史跡、文化財のマニアを誘客する。これらの取り組みを通じ、近年では自分ごととして意識しにくくなってしまった「海や国を越える」ことに対し、関心を高めてもらう機会とする。また、対馬には近代化遺産をはじめ国や自治体の指定等がされていない文化財も多いので、専門家からマニア、ファンを交えて、市民自らが文化財のあり方考えるきっかけとする。
高付加価値化の具体的内容(ポイント)	①「歴史」と「アウトドア」を一緒に楽しめるコンテンツの提供 ②普段目に触れる機会が少ない文化財保全の裏側を専門家の目線で紹介 ③地元のガイド、市民団体との交流など、市民と交流できる機会の設定
収益を文化財に還元させるポイント(文化財の活用に応じた調整を含む)	①登山道の整備や石垣の保全(草刈り、樹木伐採)などの維持管理に充て、損壊などによる機会損失を防止する。 ②文化財の調査や保全活動に充て、その成果を観光ガイドほか人材養成に還元し、コンテンツの付加価値向上とリピーター獲得の循環につなげる。 ③関係人口を創出し、ふるさと納税やプロボノ活動につなげる。
コーチングを経ての改善点・成果	松浦市鷹島の元冠船碇引き上げクラウドファンディングのように、コアファンができると、コアファンが発信者になる。文化観光はマスで発信ではなく、コアファンからファンが拡大していくものでもあるとのアドバイスあり。結果、自然と国境の島の歴史について、高い関心を寄せていただいた。今後、旅行会社とも連携し、現地集合型ツアーの企画を打診する予定。 各コンテンツのストーリーを構築する際に、文化財課の方と連携してほしい。文化財課の若い学芸員を育てることも本事業の1つの目的とするようにアドバイスあり、 「金田城跡登山道清掃×南門見学ツアー」では、参加可能な文化財課職員が全員が参加した。結果、文化財課の課内全体にも、文化観光の意義を周知する機会になった。
事業結果	①シーカヤックやトレッキングなど自然と歴史を融合し、「国境の島」を打ち出すコンテンツについて、国内ツアー会社、外国人、いずれからも興味深く魅力的という評価が得られた。 ②「文化財保全の裏側を知るツアー」や「歴史的景観を守る取り組みを知るまちあるき」をひとつのユニットとして確立する目途が立ち、教育旅行や研修旅行における提案の幅が広がった。 ③文化財行政職員からご理解と様々なご協力をいただき、連携強化につながった。
事業継続に向けての考察・課題	①外国人向けにコンテンツ造成をすることによって、日本人でも歴史への関心が高くない方が興味を持つきっかけを作れる手応えを感じた。 ②コロナ後はインバウンドを中心に観光客数が増加傾向にあるため、地元関係者との軋轢が起きないよう、対応策と調整が必要とある。 ③コンテンツの中に、学芸員など専門家による解説が加わると、参加者の満足度は上がる一方で、スケジュール調整が難しくなり催行日数が限られる。 ④観光客が得られる情報量が増えているので、体験内容のブラッシュアップとガイドの継続的な育成を行い、観光ガイドがいないと見いだせない価値を提供する必要がある。 ⑤対馬を訪れるインバウンド観光客は多いが、滞在日数が短いので、宿泊施設などと連携し、長期滞在を促進する施策の強化が必要とある。

2. 事業内容(画像)

①海からアプローチする金田城



③文化財保全の取り組みを知るツアー



②山城くらバトレッキングツアー



④市民による歴史的景観を守る取り組みを知るまちあるき



3. 事業継続への取組

- ・文献調査とガイディングスクリプト作成
- ・対馬博物館の見学とセットで楽しめるコンテンツの改良
- ・シーカヤックで上陸し山頂まで行く内容の再考、テスト実施
- ・城郭にも詳しい外国人インフルエンサーによる発信
- ・学芸員など専門家の負担を軽減するコンテンツの改良
- ・SNSによる対馬の街並みの発信
- ・教育旅行のコンテンツとして「ワンダーマッピング」の実施
- ・造成するコンテンツの組み合わせによる提供
- ・宿泊施設とタイアップした旅行プランの造成

59. 事業名：名城熊本城「先進技術XRを活用した見せる復興」アカデミックプログラム

事業背景 伝えたい文化的価値

熊本城は、「日本三名城」のひとつに数えられる天下の名城である。2016年4月に起きた熊本地震により、天守閣や石垣、重要文化財建造物などが深刻な被害を受けたが、城全体の再建を目指し復旧工事を進めるとともに、被災し復元された天守閣を中心に宇土櫓の復旧解体工事の様子等、復旧過程の積極的な公開と活用を図っている。重要文化財である宇土櫓をはじめ、深刻な被害にあった元太鼓櫓、西大手門をデジタル技術(XR)を用い、被災した櫓が実際に目の前にあるかのように文化財をよみがえらせ肉眼で被災状況と比較観覧できるコンテンツを開発。武将隊もしくは専門員が熊本城復旧状況及び公開状況を解説するガイド付きツアー(ツアー参加者のみ受け取れる限定グッズ付き)として観覧ツアーを造成し、販売を目指す。

1. 事業概要

事業主体	熊本市
連携先	近畿日本ツーリスト株式会社、株式会社ハシラス
核となる国指定等文化財	宇土櫓
事業実施エリア	熊本県熊本市
実施・企画の 具体的内容	熊本城の重要文化財である宇土櫓をはじめ、深刻な被害にあった元太鼓櫓、西大手門をデジタル技術(AR)と現実空間が見えるヘッドマウントディスプレイを用い、被災した櫓が実際に目の前にあるかのように文化財をよみがえらせ肉眼で被災状況と比較観覧できるコンテンツを開発する。ガイドは有人ガイドを基本とするが、ヘッドマウントディスプレイから音声ガイドが流れる仕様を補助機能として整備する。 【期間・時間】 2025年2月19日(水)、20日(木)、21日(金)、22日(土)、23日(日)、24日(月・祝)(予定) 10:00~/11:00~/13:00~/14:00~/15:00~/、体験時間は30分(1日5回転) 【対象人数】5~7名/回 【単価】 想定体験価格 今回はモニターツアーとして実施 【実施回数】5回
高付加価値化の 具体的内容(ポイント)	体験価値を上げる目的で、徒歩観覧ではなく近距離移動モビリティを活用する。ヘッドマウントディスプレイを装着すると足元等の視野が狭くなる不安感をカバーし、安全・快適に移動・見学を実現させる。新しい移動体験でゲストをもてなすことは、熊本城ならではの取り組みになり、ほかの城ではまだ体験できない。この新しい移動体験にXR体験を付加することで体験価値を上げ、多様な体験を融合することで次世代の熊本城ファン獲得に繋げる。
収益を文化財に還元させる ポイント(文化財の活用 に当たっての調整を含む)	熊本城公式WEBサイト上で販売するWEBチケットページに、体験コンテンツの申込口を設置する。体験希望者はWEBチケットページを通じて申し込みを行う。体験料の一部は、復興及び保全費に充当。例えば文化財の価値周知のための看板サイン設置に充てる。 文化財の活用にあたっての調整については、●熊本城のような大規模な文化財の場合、自治体の担当セクションや関係者も多く、最も発言力のある熊本城の担当者をアサインいただき、その担当者を通じて各責任者へのオーソライズを図るといった、事業を効率的に進めるための意思決定の体制を構築した。●事業開始当初に、本事業の取り組みを進めることについて、関係者における公式なオーソライズを得るため、主要関係者との全体会議を実施。文化庁担当者も同席し、国(文化庁)として、文化財を積極的に活用して文化観光コンテンツ化を図るといった大きな方針について説明、本事業に取り組みむことへの合意を得る。 ●その後は、個々の案件について、随時、熊本城の担当者と情報共有や協議をすることで、ツアーの準備から本番の帯同に加え、各事業者を含めた関係者会議にも同席いただくなど、各事業者とも信頼関係を構築して、事業を推進することができた。
コーチングを経ての 改善点・成果	●体験者の満足度を高めるためにノベルティを開発したほうが良い。→市から熊本国際観光コンベンション協会を紹介いただく。協会は、収益事業で得られた利益の一部を、「熊本城災害復旧支援金」へ寄付されることから、還流方法の1つとして制作を依頼した。
事業結果	●1つのXRコンテンツを造成すると共に、特別ノベルティも制作することができた。●モニターツアーについて、造成したコンテンツのルート上で空荷が確認され、安全が確認できるまでルートの一部が閉鎖となった。この不可抗力によりモニターツアーの実施は中止となった。●その他、参加申し込みフォームの構築など、来期以降の販売促進のためのツールを整備することができた。●文化財を保全し活用するための収入還流の仕組み化について討議はしたものの、モニターツアーの実施が中止となり、仕組化には至らなかった。
事業継続に向けての 考察・課題	今期は次年度の販売に向けた試走と販路創出も兼ねたモニターツアーを計画し、11月にはモニターツアーを実施、2月予定のモニターツアーに関しては試走を通じて市関係者によるモニター乗車を行い、基盤づくりと来期に向けた体制整備ができた。来期以降、モニターツアーを実施し、文化財を保全し活用するための収入還流の仕組みの構築の検討が必要。

2. 事業内容(画像)

11月の試走走行の記録



2月に予定したモニターツアーが不可抗力により中止となったため 室内でXRライドツアーを再現した画像



3. 事業継続への取組

- ・ 現在、季節ごとの年1回のタイミングにて造成した文化コンテンツのツアーを催行予定。
- ・ 市の協力を経て、更なるコンテンツ(文化財体験の幅)を拡げるべく、バージョンアップを検討。
- ・ 広報については、継続的な実行を可能とする広報計画を検討中。

60. 事業名：城下町臼杵の登録有形文化財活用事業(旧稲葉家別邸、旧山海荘主屋、斉藤家住宅)

事業背景 伝えたい文化的価値

臼杵市には現在17件の国登録有形文化財があるが、積極的な利活用がされているとはいえない状況にある。今回、武家住宅、商家の中から江戸後期から明治期の臼杵の歴史に重要な地位を占める旧稲葉家別邸、山海荘主屋、斉藤家住宅を選定。2件は旧藩主の別邸及び臼杵城の移築御殿であり、商家については多くの人が入り出す町屋であった。それぞれの文化財では「本物の場」が残されてきたが、それぞれ、船での出入り、正月行事など具体的な利用は失われてきた。今回、それらを再現し、かつての生活空間、賑わいを追体験できるようにしようとするものである。また、それぞれの活用の場面では臼杵市がユネスコ食文化想像都市であることに鑑み、これまで注目されてこなかった様々な郷土料理の提供を行う。

1. 事業概要

事業主体	臼杵のんき屋
連携先	NPO法人全国町並み保存連盟、町並みとまちづくりを考える大分県民の会、一般社団法人インバウンド全国推進協議会、臼杵市、臼杵市観光協会
核となる国指定等文化財	旧稲葉家別邸、山海荘主屋、斉藤家住宅
事業実施エリア	大分県臼杵市
実施・企画の具体的内容	<p>①シーカヤックで川遣遥～臼杵川河口の別荘建築群で楽しむ野弁当 臼杵河口域にある山海荘主屋(臼杵城本丸御殿の移築)、木辺邸(二の丸御殿の移築)、樹林寺(臼杵藩主の別荘)をシーカヤックで巡航し普段非公開の各邸内を見学。最後の山海荘で野弁当に盛られた料理の数々を食べる。野弁当は現代の名工が製作したレプリカを用いる。料理は臼杵市がユネスコ食文化創造都市に加盟していることに鑑み、臼杵の伝統的な料理を再現し提供する。</p> <p>②城下町臼杵の元旦～臼杵藩主別邸で味わう伝統5段重ねおせち料理 正月元旦に開催。臼杵藩総鎮守の八坂神社を参拝の後、臼杵藩主稲葉氏別邸の大書院で特別仕立ての五段重ねのおせち料理を食べる。おせち料理の内容は旧家に伝承されるもの、文献による復元など全43種類とする。</p> <p>③ベンガラ商家を丸ごと公開～座敷で味わう鯛・アジ・鰻料理と特別参拝 斉藤家住宅は、かつては店舗部分が公開されていたが、現在は主屋全体が公開されていない。今回、当該ツアー客のみに限定して公開。主屋の見学、屋敷地内の井戸、防空壕の見学の後、主屋2階の座敷で魚料理3種を食べる。提供する料理は齋藤家に伝えられている料理等を提供する。</p>
高付加価値化の具体的内容(ポイント)	<p>●山海荘 かつて行なわれていた船でのアプローチをシーカヤックにより再現する。昼食に用意する野弁当は現代の名工が製作したレプリカを用い、文献に残る明治時代のメニューを忠実に再現する。●旧稲葉家別邸 元日に大書院で5段重ね約43種類のおせち料理を味わう。その料理は、稲葉氏及び市内の旧家で実際に作られていたものとする。●斉藤家住宅 ①普段非公開の個人住宅の公開。②現在、市内飲食店では提供されていない臼杵独特の鯛、鰻、鰻料理を提供。</p>
収益を文化財に還元させるポイント(文化財の活用に応じた調整を含む)	<p>今回利用する文化財は、城泊事業での活用が検討されており、城泊事業がスタートした暁には重要なコンテンツになるものと考えられ、その利用料は所有者に還元される。文化財の活用に応じた調整については、●山海荘については、所有会社の創業者と付き合いがかねてよりあり、今回も創業者の了解を得たうえで所有会社の了解を得た。●稲葉氏別邸は臼杵市の所有。条例で火気の使用が禁止されており、かねてよりお茶会等でも調整が必要であった。また、暖房もなく冬期の使用には厳しいものがあった。今回は、入念な調整を行ない、ホットカーペットやIH調理器、電子レンジ等を持ち込み、暖房や温かい食事の提供を工夫した。</p>
コーチングを経ての改善点・成果	<p>●文化財建造物と食事の提供に関連性を持たせ、コンテンツの魅力さをさらに高めるために、地域性を踏まえた魅力的なストーリーの構築について再検討することが重要。→それぞれの設定条件に合わせた食のメニューとするとともに、対象とする文化財建造物単独ではなく、周辺の関連する文化遺産を取り込んだツアーを構築。●別事業との相乗効果を最大化するためにも、臼杵市をはじめとする関係者との連携をしっかりと図ることが必要。→臼杵市や周辺事業者との連携強化を念頭に事業を進行した。●今後の事業の持続的な発展に向けて、予算の割り当てや事業内容、コンテンツ制作などの体制について再検討することが必要。→持続的発展に向けて、コンテンツの作成を通じて運営スタッフの育成を図っていく。</p>
事業結果	3件のコンテンツそれぞれで施設等の整備を進め、モニターツアーを実施することができた。
事業継続に向けての考察・課題	<p>●モニターツアー実施にあたり、県内在住の外国人に声をかけてもらったが参加者は少なかった。旅費を手当てすれば参加があったかもしれないが、距離的な課題は大きいと感じられた。●モニターツアーの参加者からは高評価をいただいたので、どうそれをアピールしていくかが課題である。●それぞれで提供した料理については、今後も安定的な提供には、人的課題、設備的課題を解決していく必要があり、新たな設備の導入と料理の継承体制の構築が必要であることが明らかとなった。</p>

2. 事業内容(画像)

①シーカヤックで川遣遥～臼杵川河口の別荘建築群で楽しむ野弁当



②城下町臼杵の元旦～臼杵藩主別邸で味わう伝統5段重ねおせち料理



③ベンガラ商家を丸ごと公開～座敷で味わう鯛・アジ・鰻料理と特別参拝



3. 事業継続への取組

- 3つのコンテンツのうち、最低一つは2025年度も実施することとし、他のコンテンツについても実施の可能性を検討していく。
- 何らかの資金を導入し、新たな設備の整備と料理の継承体制の構築を進めていく。