

事業概要	佐久鯉は、江戸時代中期に千曲川の清流を利用して養殖が始まり、参勤交代や善光寺参りで中山道を行き交う武家や旅人、商人から愛され、宿場とともに独自の食文化として発展しました。シナノユキマスは長野県が10年の歳月をかけ現代のニーズに合う高級魚として開発。「信州サーモン」のようにブランド化が期待されている。本事業では、伝統と革新を体現するツインフィッシュを通じて、地域の文化・自然を知る高付加価値化された美食・体験ツアーを開発し、将来的には「観光×養殖業」の持続可能な地域活性化モデルを目指します。		
事業を実施する地域の課題	養殖業の労働生産性の低下、高齢化から後継者不足が深刻化しており、養殖業の担い手不足、ひいては400年続いた鯉食文化が存続の危機に陥っている。	地域の課題の解決に向けた本事業の貢献	・コンテンツ化による付加価値の向上新たな販路開拓 ・養殖業の収益・生産性の向上 ・雇用創出と後継者問題の解決
地域の課題に 対する これまでの取組	・佐久鯉まつりの開催：35万人来訪のバルーンフェスとの共催も飲食店での鯉食提供までの導線構築が課題 ・地元飲食店・道の駅での料理提供：軽井沢目的の来訪客への旅マエ・ナカでのPR、料理のモダン化が課題		
造成する 観光コンテンツ の具体的内容 及び本事業の 取組方針	造成 コン テン ツ	①、②、③を主体に④を組み合わせた体験をパッケージ化 ① ツインフィッシュ養殖場ツアー：養殖場・熟成現場を見学し、「ブランド」の秘密に迫る ② ツインフィッシュ料理教室：地元シェフによる佐久鯉とシナノユキマスを使った料理教室を開催 ③ ガストロツアー：地元の食材、日本酒と佐久鯉、シナノユキマスを使った特別ディナーコースの提供 ④ 千曲川クリーンアップ：河川環境保全活動と生態系学習を組み合わせたエコツーリズムプログラム	
	方針	① 養殖×飲食店×宿泊事業者の相互理解・推進体制の確立とツインフィッシュの新メニューの開発 ② 軽井沢に来る「食」に興味がある首都圏在住ミドル富裕層・台湾在住インバウンド層の誘客強化	
アピール ポイント (独自性・新規性等)	・低温熟成により、刺身(あらい)やカルパッチョ・中華料理への幅広いが可能な鯉は全国的に極めて珍しい ・養殖・調理・ガストロ・環境保全まで一貫したサステナブル型体験プログラムの提供は珍しい ・養殖業者、飲食店、観光事業者が一体となって400年来の鯉食の文化継承と域内循環型の地域活性化モデルの構築に挑戦		
実施体制	主体：佐久市観光協会 連携：佐久市、佐久市旅館組合、佐久養殖漁業協同組合、吉澤淡水魚（鯉熟成）SAKU13(地元酒蔵13蔵)含む宿泊・飲食・体験、タクシー事業者8社	スケジュール	コンテンツ開発、関係者調整（～R7/9月） ニーズにあった料理の開発（～R7/11月） モニターツアー実施（～R8/1月） 第1弾商品化・販売開始（～R8/2月）
販路開拓計画 及び 情報発信計画	・首都圏旅行会社・OTA台湾旅行会社へのプロモート ・オンライン決済可能なOTA構築 ・SNS・動画を活用した「軽井沢検討層」への情報発信、旅ナカでの情報発信	事業の目標 (KGI・KPI) ※販売単価、集客数等、収益性を定量的に記載	【KGI（単価・集客数＝売上）】 R8：単価15万円×120＝1,800万円 R9：単価15万円×180＝2,700万円 【KPI】 もう1回食べたい率⇒80%以上
事業の将来性 (令和8年度以降の取組、持続可能な観光地域づくりへの寄与)	・地域観光資源との連携：滋養や美容に良い鯉・ユキマス×サイクリングや温泉を組み合わせた誘客強化 ・新規飲食店・宿泊施設へのサポート支援：魚だけでなく地域食材の活用方法・仕入れ先の紹介等を支援 ・後継者育成支援：養殖技術の継承と新規就業者への育成プログラムの開発		

事業の種類

販売型

新創出型

○

1次公募での応募の有無

○



千曲川を利用した養殖で「くさみ」がない



鯉は地域の心のよりどころ



熟成によりカルパッチョや中華まで展開可



タンパク質が豊富で美容効果もありマス