

浜田市美肌観光について

1. 観光振興・産業振興を図る上での課題

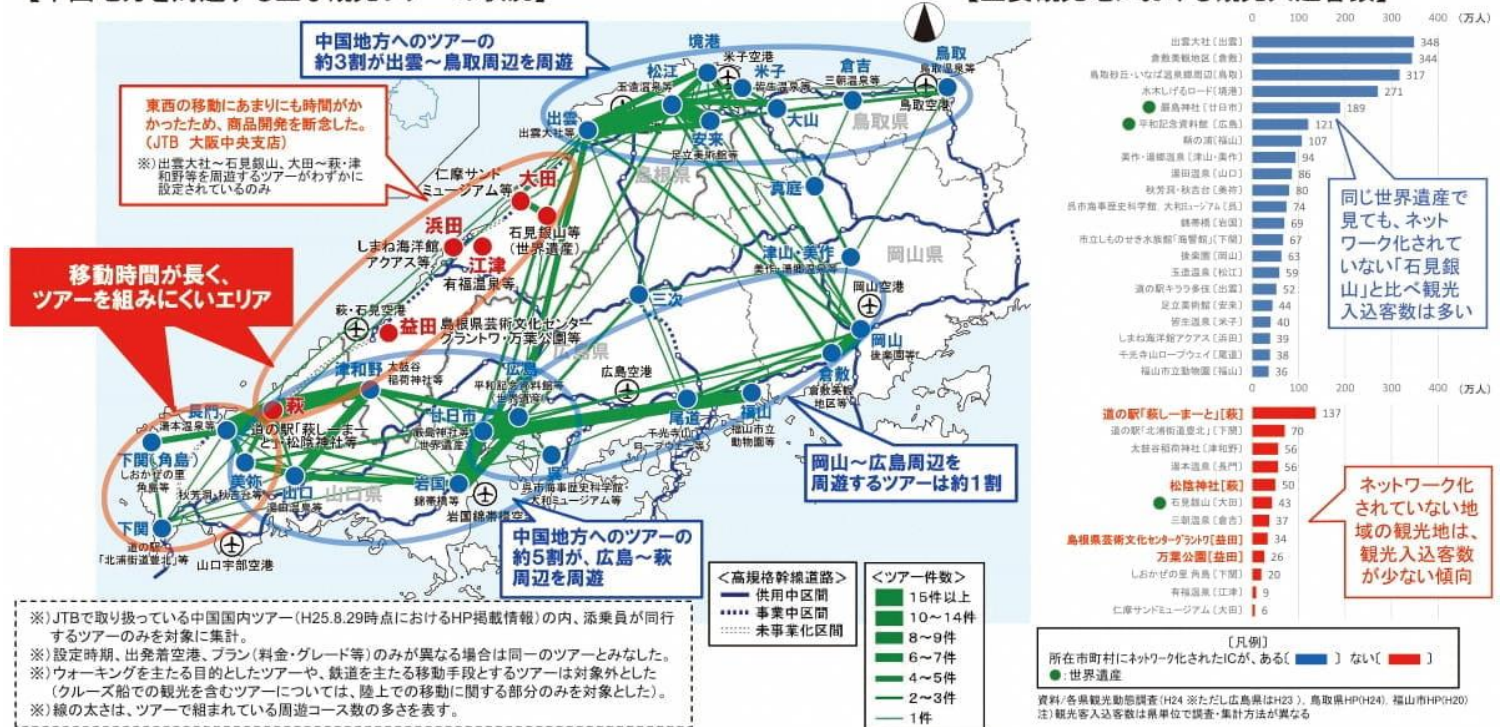
浜田市は、地政学的に見たときに大きな観光地と隣接していないため、周辺観光としての誘客は難しく、浜田市が目的となりうる観光誘客を行う必要があります。

また、公共交通機関のアクセスやネットワークも弱い面があるほか、過疎高齢化によるマンパワー不足や飲食店や小売店の廃業などの課題も有しています。

国土交通省中国地方整備局資料より

【中国地方を周遊する主な観光ツアーの状況】

【主要観光地における観光入込客数】



2. 全国に誇る地域資源「美又温泉」

学術的・医学的エビデンスを得ている美又温泉は、泉質の良さから全国温泉総選挙美肌部門で2年連続1位を獲得するなど、日本屈指の美肌の湯として知られています。

浜田市美肌観光推進事業、美又温泉旅館組合による美肌宿泊プランの開発、観光庁事業を活用した旅館等の改装、美肌県しまねの取り組みと連動したPR活動などによって、入込客数は増加傾向にあります。

3. 浜田市が目的となりうる観光誘客に向けて

温泉を含めたウェルネスツーリズムは、新型コロナ関連による落ち込みも少なく、2020年の市場規模は2.6兆円に達しており、14%の成長率が見込まれるとされています。また、国内旅行に占める温泉の割合は63%にのぼり、「疲れた肌」と「疲れた心」を同時に癒したいといったビューティーツーリズム（美容目的の旅行）も増加しています。

このように、「温泉＋〇〇」といったウェルネスツーリズムに加え、「肌本来の力を引き出す」「美肌のまち浜田」のブランド化によってビューティーツーリズムを組み合わせた「美肌観光」の推進が浜田市を目的地に選んでいただける取り組みではないかと考えます。

4. 美肌観光について

「美肌観光」とは、肌の美しさや健康の向上を目的とした観光活動を指します。これは、温泉・スパ・自然環境・食・美容体験などを通じて「美肌になりたい」という願望に応える新しい観光ジャンルの一つで、ウェルネスツーリズムの一部と位置づけられます。

「美肌のまち浜田」の取り組みを通じて、肌の保湿・再生・リフレッシュ・アンチエイジングなどを目的に、温泉入浴や美容体験、地産食材の摂取などを通じて、肌と心を整える旅のスタイルを提案するものです。

5. 明確なターゲットの設定

女性の美容志向の高まり、SNSによる体験共有の加速、エビデンスを有した美肌資源、コロナ後の「癒し＋自己ケア」への注目増を踏まえ、新たに整備する日帰り入浴施設のターゲットは以下のとおり設定しています。

(1) 30代から50代女性で美容等に関心がある方

美又温泉の泉質は全国屈指の美肌の湯であることから、お肌に対する悩みを抱える30代から50代の女性には最適です。また、30代から50代の女性はお肌悩みだけでなく、普段仕事や家事に追われていることからゆっくりした入浴や入念なスキンケアが行えていない人が多い傾向にあります。



(2) アトピー性皮膚炎などの肌トラブルに悩んでいる方

美又の湯はアトピー性皮膚炎などのお肌にトラブルを持つ方に対して、効果効能があることが科学的・医学的に立証されており、エビデンスを得ていることから、湯治などに最適です。（アトピー性皮膚炎などの皮膚疾患に悩む人の中には肌を人に見られたくない等の理由から温泉や銭湯を利用しない人もいます）



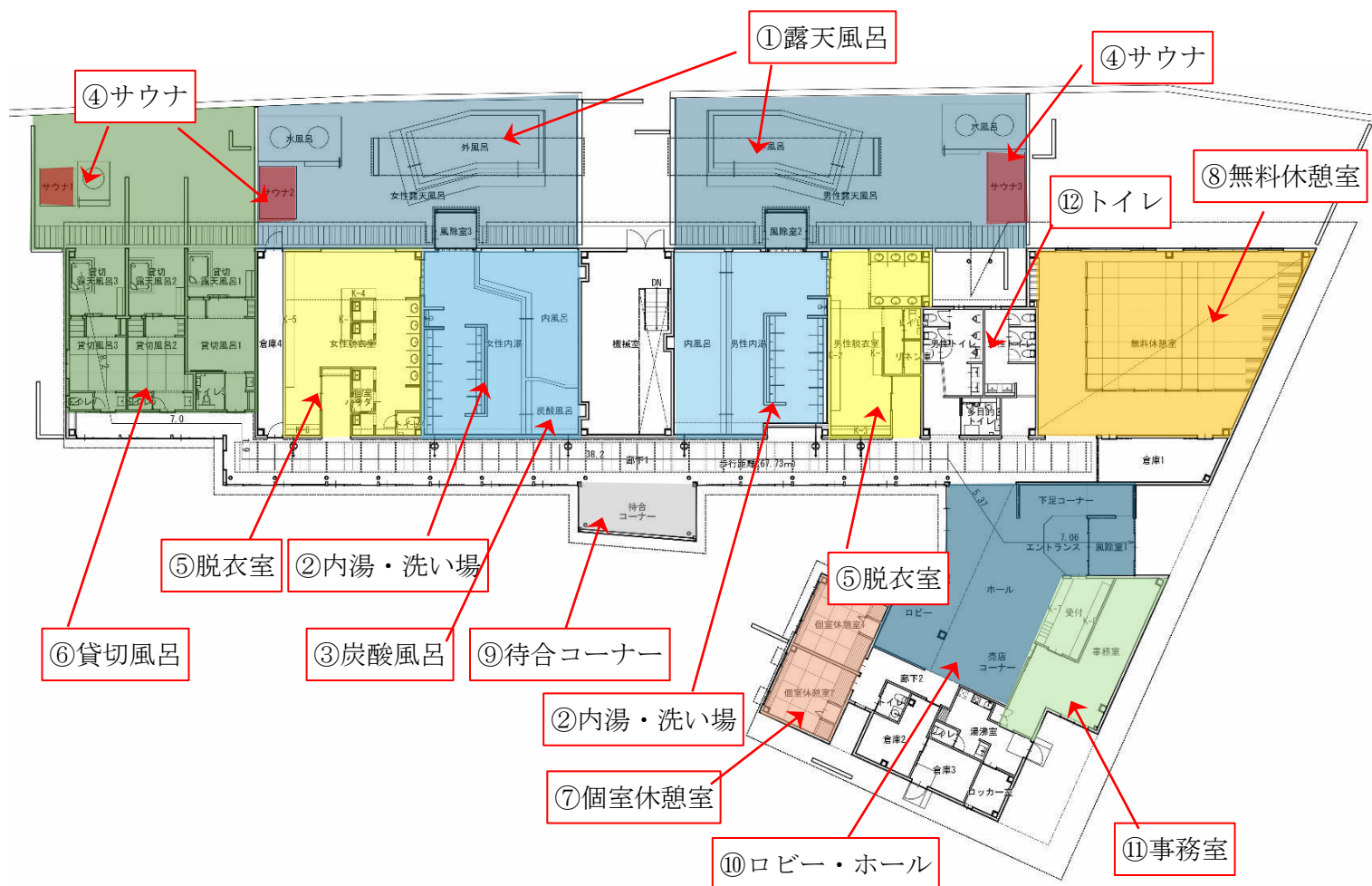
(3) 日常的にスマホなどを利用している方

近年 SNS の普及により、旅先や宿泊施設の事前調査はあたりまえの時代といえます。情報拡散による誘客効果は計り知れず今後さらに普及することを鑑みても SNS 対策が重要になります。利用者が SNS 映えする珍しい設備がある等の理由で施設にいつてみたいと感じ共有したくなる仕組みづくりを行います。



6. 戦術とビジョン

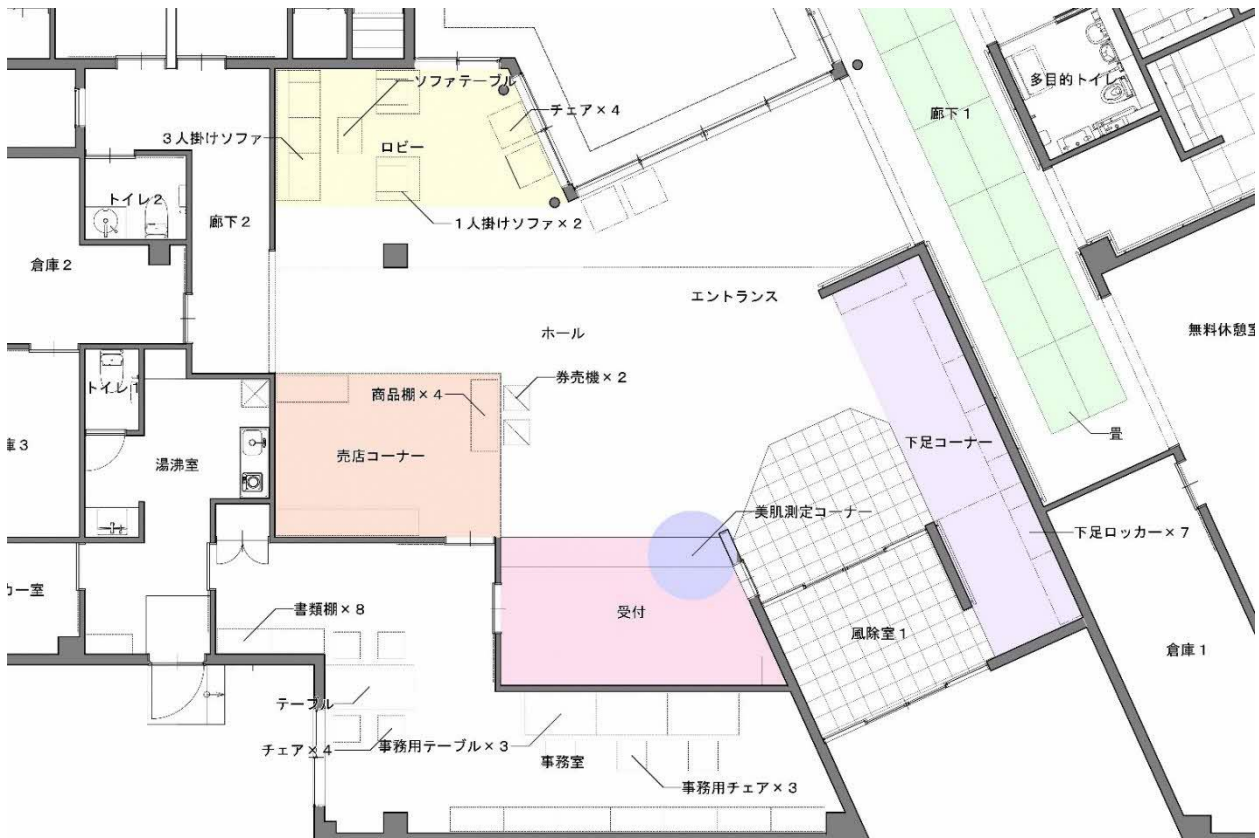
現在建設中の日帰り入浴施設は、鉄骨造で延床面積 1,118.70 m²、上記のターゲットを誘客するための仕掛けを施し、令和 8 年 12 月オープン予定、令和 10 年度の入込客数 70,800 人を目指しています。



- ・美肌の湯を活かした施設 露天風呂、サウナの水風呂、炭酸風呂
- ・女性脱衣室にはパウダールーム設置

令和8年3月31日をもって閉館した美又温泉国民保養センターは、美又温泉地域の振興が主な目的であり、来場者の属性も雰囲気ではかつかめておらず、市内周遊効果も把握できていませんでした。

新たな日帰り入浴施設は美又温泉の外湯機能として、また、美肌観光の拠点として施設整備を行います。その運用や美肌観光の推進にあたりデジタル技術を活用した温泉手形（美肌パスポート「MEGURU（めぐる）」）を導入します。



(1) 通常の施設利用方法

券売機で大人 1,000 円の入浴券を購入してフロントで下足入れのカギと脱衣ロッカーのカギと交換してもらう。

(2) 美肌パスポート「MEGURU（めぐる）」を使用する場合…市民割引も同じ制度を活用

券売機に個人バーコードをかざして大人 800 円の入浴券を購入してフロントで下足入れのカギと脱衣ロッカーのカギと交換してもらう。

割引以外の特典

- ・美肌測定器の利用サービスと専用サイトで記録管理ができる

- ・施設の混雑状況が専用サイトで分かる
- ・貸切風呂及び有料休憩室が専用サイトから予約できる
- ・専用サイトにて美肌観光情報や施設ごとの割引クーポンなどを取得できる

(3) 美肌パスポート「MEGURU（めぐる）」の発行

美肌のまち浜田推進委員会の会員（事業者）ごとに２次元バーコードを設置し、発行する。初回のみ性別、年代、居住地等の登録を行う。（以後は２次元バーコードを読み取るだけで OK）

(4) 美肌パスポート「MEGURU（めぐる）」の導入の狙いについて

まず美肌パスポート「MEGURU（めぐる）」の利用者を増やしていく

- ・施設利用料金の割引を受けられる
- ・広報はまでに２次元バーコードを掲載することで市民割引を導入できる
- ・美肌測定器が使用でき、履歴管理できるようになる…お肌の状況を数値化
- ・混雑状況を知ることができる
- ・貸切風呂や有料休憩室の予約ができる

美肌観光につなげていくツールである

- ・利用者情報、どこで入手したかなどビックデータを取得できる
- ・美肌のまち浜田の取り組みを紹介できる
- ・食事、泊まる、遊ぶなどの紹介ページで周遊を促す
- ・事業者ごとのページで PR が可能（クーポン発行機能も検討中）
- ・会員向けの DM を定期的に発行予定

	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
施設全体利用者数	21,112 人	67,950 人	70,800 人	72,760 人	74,650 人
温泉手形利用者数	5,887 人	22,311 人	25,015 人	29,177 人	31,007 人
温泉手形市民	3,147 人	11,340 人	12,060 人	12,691 人	13,338 人

浜田市美又温泉国民保養センター

役割・目的

市民の保養及び健康の増進、余暇の効果的な活用と健全なレクリエーション活動の推進を図り、住民福祉の向上及び地域産業経済の振興を目指す

事業内容

- (1) 温泉保養施設の提供
- (2) 宿泊施設及び休養施設の提供
- (3) 集会のための会場の提供



市民の保養及び健康増進を目的とした施設から交流人口拡大と地産業活性化のための施設へ

浜田市美又温泉美肌観光拠点施設「美又温泉うるる」

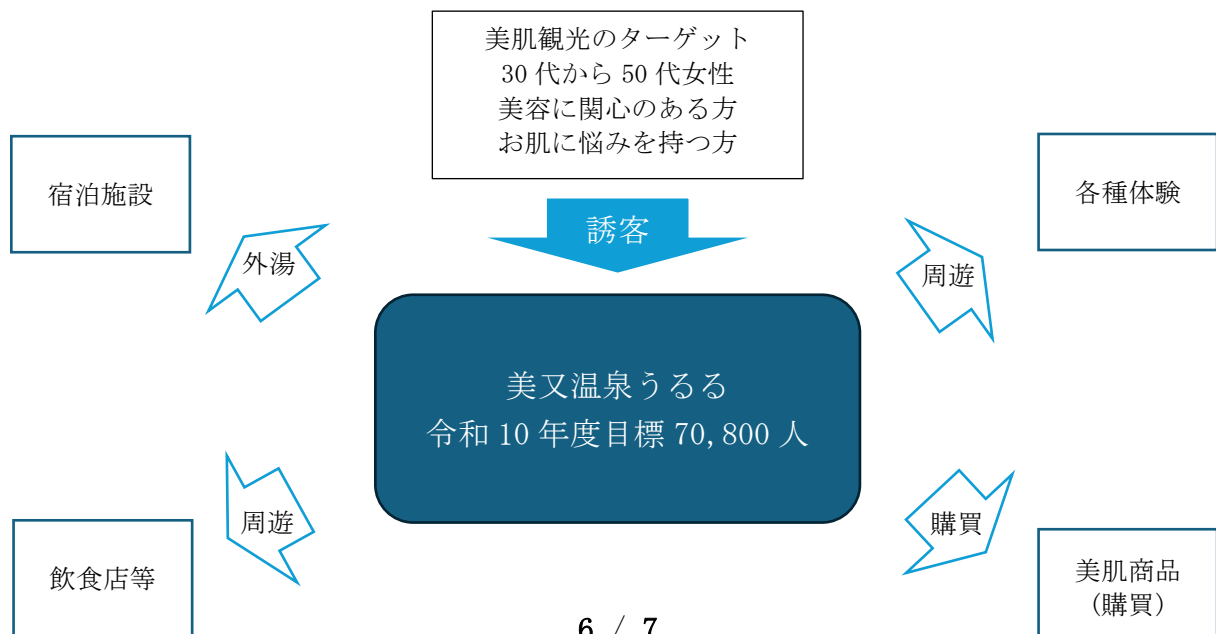
役割・目的

美又温泉をはじめとした美肌資源との連携による「美肌観光」の中核施設として交流人口の拡大を図り、地域産業の活性化など浜田創生を目指す

事業内容

- (1) 美又温泉うるるの運営
- (2) 美肌観光の推進及び観光・特産品等に関する情報発信
- (3) 民間商業施設の貸付け
- (4) 美又温泉スタンドの運営

拠点施設のイメージ



美肌パスポート「MEGURU（めぐる）」 スキーム

個別の2次元バーコードを発行・設置

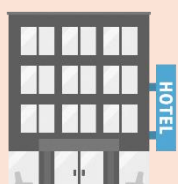
美又温泉うるる



美又温泉旅館



個別2次元
バーコード



ビジネスホテル



個別2次元
バーコード



飲食店



個別2次元
バーコード



観光施設



個別2次元
バーコード



各種ショップ



個別2次元
バーコード

市民割引制度



市報はまだ



個別2次元
バーコード

2次元バーコードから美肌観光手形取得
(観光客2~3日間、市民1か月有効)

初回のみ登録必要



- ・性別
- ・年代
- ・居住地
- ・ニックネーム
- ・メールアドレス



入手した美肌パスポート「MEGURU（めぐる）」を日帰り入浴施設(外湯)券売機にかざすことで割引された入浴券の発行とともに、**ビッグデータの取得**を行う。

日帰り入浴施設のターゲット

30代から50代女性で美容等に関心がある方
お肌に悩みのある方

日常的にスマホを使用する方

誘客目標(令和10年度)

70,800人(うち**美肌パスポート 37,075人**)

美肌パスポート「MEGURU（めぐる）」のメリット
(利用者側)



- ・入浴料200円引き
- ・混雑状況の提供
- ・貸切風呂の予約
- ・有料休憩室の予約
- ・美肌測定器の使用
- ・美肌測定履歴管理

美肌パスポート「MEGURU（めぐる）」のメリット
(事業者側)

- ・フロント業務の効率化 (外湯施設)
- ・市民割引制度の運用が容易 (外湯施設)
- ・予約システムなどの併用可能 (外湯施設)
- ・ビッグデータを活用した誘客 (連携事業者)
- ・ターゲットの可視化と商品開発 (連携事業者)