

産業建設委員会

令和 8 年 1 月 27 日 (火)

9 時 30 分 ～ 時 分

全 員 協 議 会 室

【委 員】村木委員長、西田一平副委員長、

今田委員、大谷委員、川上委員、小川委員、笹田委員

【議長・委員外議員】

【執行部】

(産業経済部) 佐々木産業経済部長、久佐産業経済部参事、佐々木農林振興課長、
永見水産振興課長

(都市建設部) 倉本都市建設部長、松井建設企画課長、渡邊建設整備課長、
佐古建築住宅課長

(金 城 支 所) 市原金城支所長、河内産業建設課長

(旭 支 所) 西川旭支所長、官澤産業建設課長

【事務局】小寺書記

議題

1 自由討議

(1) 道の駅ゆうひパーク浜田について

2 執行部報告事項

(1) 道の駅ゆうひパーク浜田の今後について 【商工労働課】

(2) はまだお米クーポン券の利用状況等について 【農林振興課】

(3) 令和 7 年 浜田漁港水揚げ実績について 【水産振興課】

(4) 山陰道「三隅・益田道路」の開通について 【建設企画課】

(5) 周布橋の供用開始日及び事業期間延伸、総事業費について 【建設整備課】

(6) 浜田橋の仮設歩道橋について 【建設整備課】

(7) 浜田市公営住宅の管理代行に関わる住民訴訟について 【建築住宅課】

(8) 旭温泉水有効活用起業支援事業補助金に係る損害賠償請求事件の控訴について
【旭支所産業建設課】

(9) その他

(配布物)

・漁業別水揚げについて 【水産振興課】

3 所管事務調査

(1) 沖合底びき網漁業の状況について 【水産振興課】

(2) 美又温泉外湯施設と周辺エリア活性化について 【金城支所産業建設課】

4 その他

道の駅「ゆうひパーク浜田」

整備運営事業 事業計画書(案)

浜田まちおこし共同企業体

目次

- ▶ 分析
- ▶ 基本方針
- ▶ 施設の役割
- ▶ 施設概要
- ▶ 施設回遊性について
- ▶ コンビニ誘致に関する説明
- ▶ 地域貢献について
- ▶ 夕日を活かした集客
- ▶ 実施イベント
- ▶ 地域住民に利用していただく取組み
- ▶ ゆうひ公園との連携について
- ▶ 防災機能としての役割
- ▶ 収支計画・集客目標
- ▶ 浜田市への還元について
- ▶ 組織図
- ▶ 整備スケジュール



■ ゆうひパーク浜田 分析①

	プラス要因	マイナス要因
内部環境	<p>【強み】 ～事業の“資産” ～</p> <ul style="list-style-type: none">▶夕日を活かした景観(P27～P29)▶国道9号沿いの好立地(P16)▶ゆうひ公園との一体的活用(P24)▶市街地から近い	<p>【弱み】 ～事業の“課題” ～</p> <ul style="list-style-type: none">▶施設の老朽化(P34)▶集客・売上の長期低迷(P32～P33)▶日中～夕方以降の集客(P20～P24、P29)
外部環境	<p>【機会】 ～事業の“追い風” ～</p> <ul style="list-style-type: none">▶観光需要の回復傾向(P22)▶魅力的な広域観光・地域資源(P30) (石見神楽・石州和紙・海の幸等)▶車社会との親和性▶防災機能としての役割(P31)	<p>【脅威】 ～事業の“逆風” ～</p> <ul style="list-style-type: none">▶競合施設や他産地観光資源との競争▶採用難(P20)▶運営に係る各種費用の高騰

■ ゆうひパーク浜田 分析②

		機会(Opportunity)	脅威(Threat)
強み(Strength) 弱み(Weakness)	強み(Strength)	<p>SO戦略:積極的攻勢戦略</p> <p>「唯一無二の“夕日”ゲートウェイの創造」</p> <p>夕日のロケーションとゆうひ公園との連携を強化し、イベントとコンテンツの打ち出しを行い、単なる休憩所ではない滞在価値を創出する。</p>	<p>ST戦略:差別化と地域連携戦略</p> <p>「地域連携による強固な事業基盤の構築」</p> <p>地場産品の振興や伝統文化との融合した、ゆうひパーク浜田ならではの魅力を発信する。また、地域雇用の創出に貢献し、地域にとって、不可欠な存在となる。</p>
	弱み(Weakness)	<p>WO戦略:改善・強化戦略</p> <p>「地域住民のインフラ、日常使いの強化」</p> <p>観光客以外に、9号線を利用する長距離ドライバーやビジネスマンの立寄り強化。また、地域住民が日常的に利用する目的を創出する。</p>	<p>WT戦略:リスク管理戦略</p> <p>「徹底した収益管理の実行」</p> <p>運営に必要なスタッフの確保、その他光熱費変動リスクや物価変動リスクに対応できる安定的な基盤を構築し、収支計画に基づいた長期的な事業を推進する。</p>

■基本方針

ゆうひパーク浜田ならではの、『特色・魅力・強み』を活かし、地元住民・地元事業者にとっては

『市民生活に必要な施設』『地域活性化拠点』として、そして市外からの観光客にとっては

『夕日が美しい施設』『浜田市に行ったら必ず立ち寄る施設』として再出発する。

日々、利用者のニーズの把握に努め、改善点については逐次対応。施設運営をアップデートしていくことで、より多くの市内外の方々に利用していただける施設を目指す。

目指す施設の姿

ゆうひパーク浜田＝景観×文化×食×体験の融合型施設

■施設の役割①



浜田の魅力を伝える 地域発信拠点

浜田市の特産品、食を全国に発信できる施設を目指します。

コンセプトを具体化する戦略

夕日が映えるロケーションを活かした市内外から多くの人を訪れる施設運営、浜田市内の施設や飲食店、生産者との連携による、商品・コンテンツの充実、マーケットの創出



- 石見地域の観光ゲートウェイとして国道9号線を利用する観光客を浜田市内に誘導する地域の魅力発信拠点とします。

■施設の役割②



浜田の魅力を伝える 地域発信拠点

浜田市の特産品、食を全国に発信できる施設を目指します。

コンセプトを具体化する戦略

夕日が映えるロケーションを活かした市内外から多くの人を訪れる施設運営、浜田市内の施設や飲食店、生産者との連携による、商品・コンテンツの充実、マーケットの創出

≡ 直売所

- 直売所は直営とし、代表企業が指定管理で運営している山陰浜田港公設市場で構築した仕入ルートを活かし、さらに石見地区の事業者を開拓して浜田市に貢献する施設を整備します。
- 特産品だけでなく野菜の販売にも取り組みます。
 - **地元農産品・加工食品の充実**： 野菜・果物・郷土料理セットなど
 - **観光客向け**： 浜田市限定おみやげ（例）「赤天×チーズのコラボ商品」
 - **体験型販売**： 地元生産者が定期的に出店
 - **青空市場**： 地域住民にも喜ばれる朝市



≡ 飲食

- 1階のフードコート（地元）、2階の東西2か所のレストランはテナントを誘致して営業します。
- 1階フードコート内、2階東側レストランでは浜田市内の事業者とも連携し、海の幸などを使った和食店、2階西側レストランでは、大手チェーン店等の誘致を検討してまいります。
- 若者にも人気があるモスバーガーは、引き続きフードコート内で、営業を継続していただく予定です。
- その他、マルシェや食イベント等を実施し、多くの市内事業と連携してまいります。



■施設概要(1階～その①～)



男子更衣室 湯沸 倉庫 倉庫 HCP WCプラットフォーム 倉庫

廊下 廊下

午前10時～午後8時30分

フードコート

UP DW 物入

プロムナード

24時間

コンビニ

1階コンビニ



ゆうひ公園へ

A photograph of a MOS BURGER restaurant. The sign above the entrance features the MOS BURGER logo (three white ovals) and the text "MOS BURGER" in bold, black, sans-serif capital letters. Below the sign, the interior of the restaurant is visible, showing a counter, a menu board, and a person working behind the counter.



■施設概要(1階～その②～)

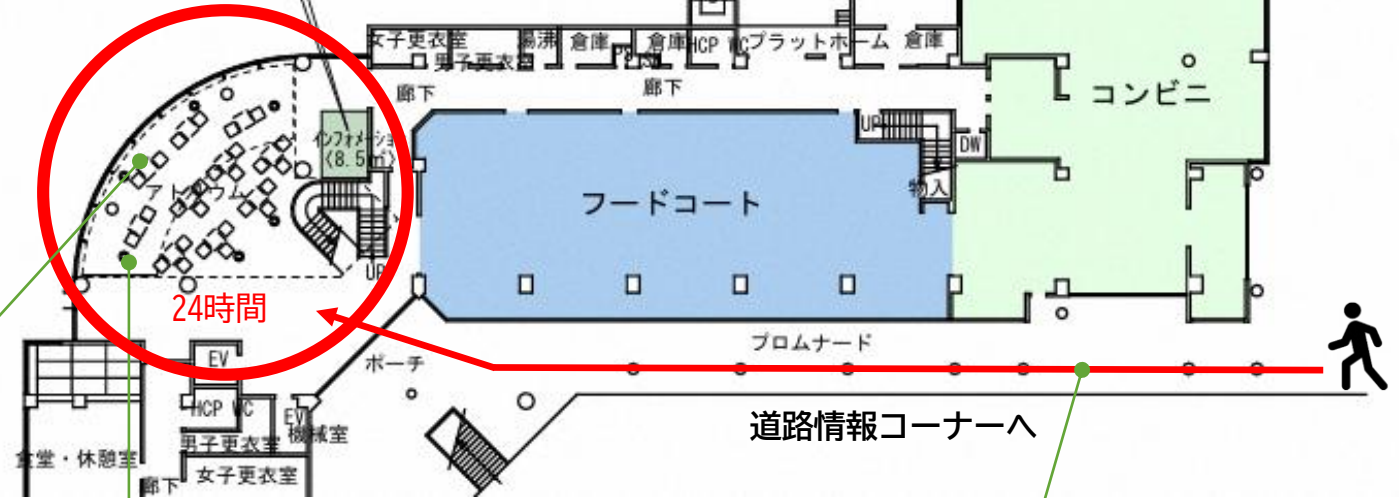


浜田市および周辺の主要施設やスポットの案内。また、浜田市の文化や名品、石見神楽の歴史や見どころなど、すべての情報を集約し、発信を行います。



夕日を見ながらくつろぐことができる空間の構築します。
それ以外の時間帯も、人々が集う場所として機能いたします。

インフォメーション移動(改修)部分



キッズスペースを設け、子育て世代に優しい道の駅とします。



道の駅の重要な機能である情報発信機能を活かすため、案内所までの導線をしっかり明示しながら情報提供するように努めます。

■施設概要(1階～その③～)



浜田市の魅力を凝縮した売り場づくりを行い、ワクワクする買い物体験を提供します。

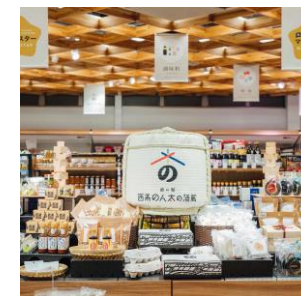
- ・浜田から発信する、海の幸、山の幸、浜田の海産物だけでなく、浜田の農産物も取扱います。
- ・農産物は『規格外品』などを積極的に仕入れ、安価な価格設定にすることで地産地消を推進します。
- ・生産者や事業の顔がわかりやすい、POPやポスターを掲出します。
- ・売り場は定期的に手を加え、いつきても新鮮なイメージを創出します。
- ・売り場の動線はゆったりした幅を確保し、高齢者やお体が不自由な方でも、買い物しやすい環境を構築します。



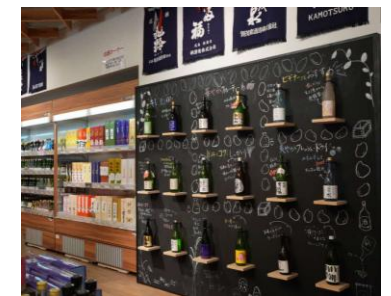
見やすい什器配置



新鮮な浜田の食材



インパクトのある売り場



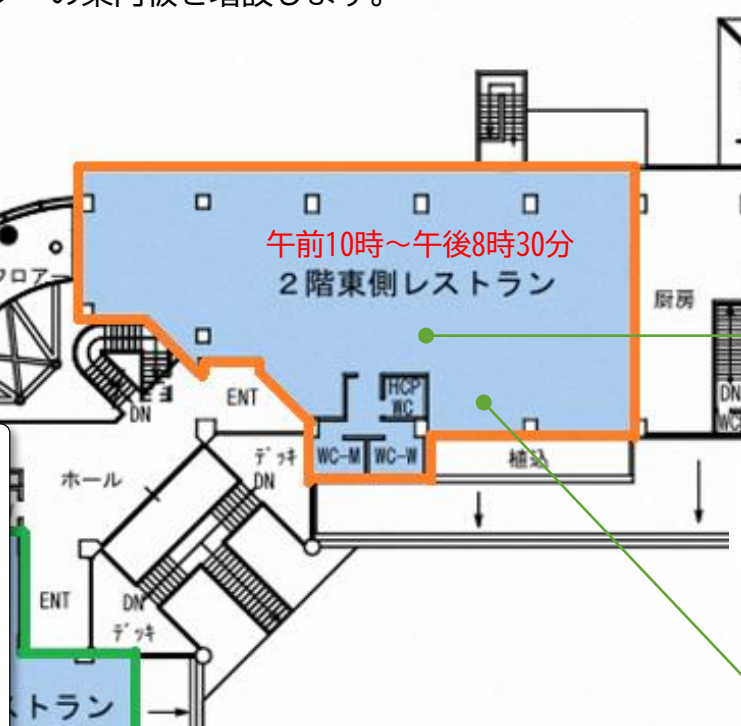
工夫を凝らした商品展開

■施設概要(2階～その①～)

施設内の案内には外国語表記も併設します。
子どもや高齢者、障がい者が安心して利用できるよう
床の段差解消や、エレベーターの案内板を増設します。



テイクアウトコーナー、
および休憩コーナーとし、
夕日を鑑賞しながら過
ごせる環境を構築しま
す。



2階の東側のレストランは地元テナントを基本に誘致して営業します。

- ・ファミリー層（子育て中の家庭）の集客
- ・子育て世代だけでなく、孫を持つ高齢者を取り込める施設
- ・子どもの心をつかむ、加えて、大人も安心できるメニュー開発



- ・海鮮丼：メニューを充実させ、新鮮魚介類を観光客にアピール
- ・のどぐろの一夜干し等：地元の加工会社より仕入れを行い、地域に貢献
- ・うどん：魚貝や玉ねぎ、人参などを混ぜて揚げた特大かき揚げを使用



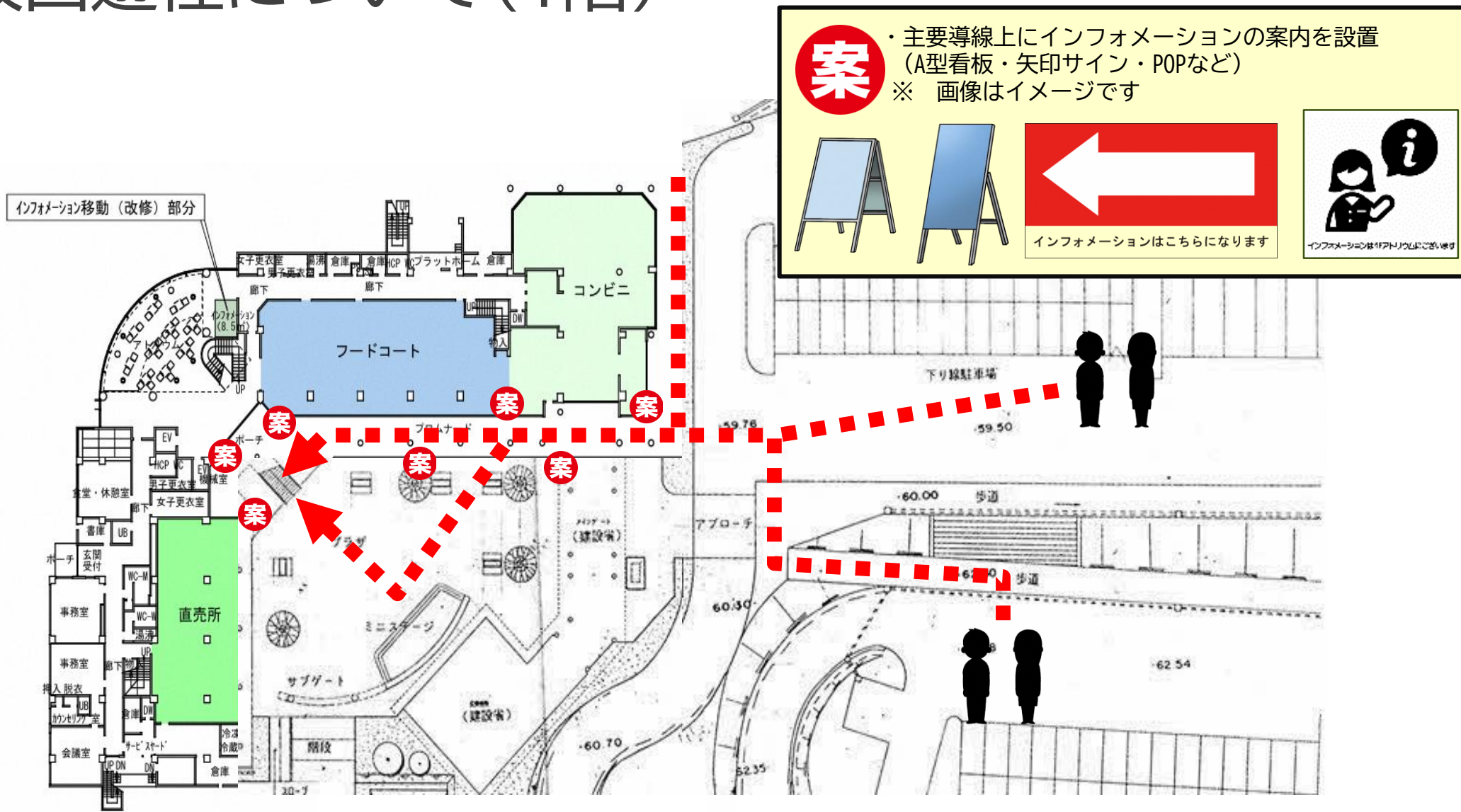
■施設概要(2階～その②～)



2階の西側のレストランは、市民の多くの方が行きたいと思う場所の提供として、地元企業にこだわらず幅広くチェーン展開している飲食店の誘致を目指します。



■施設回遊性について(1階)



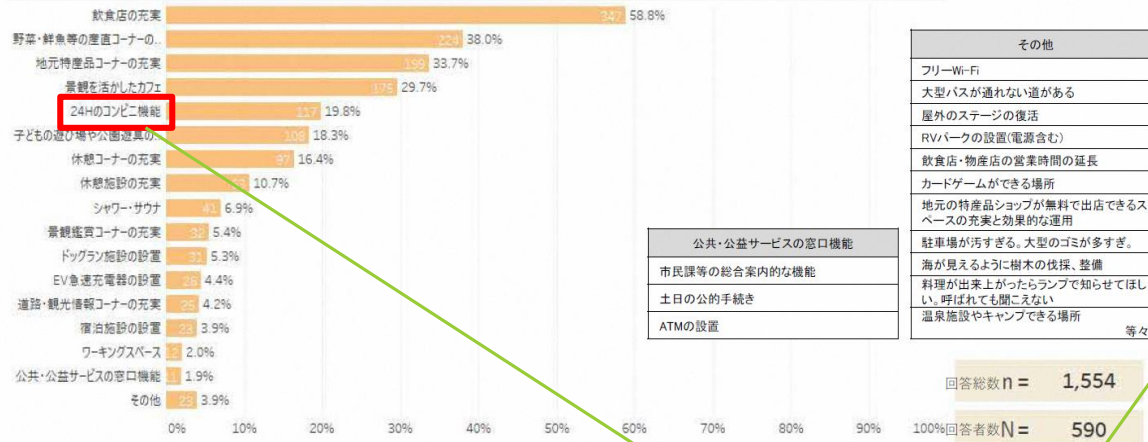
■施設回遊性について(2階)



■コンビニ誘致に関する説明

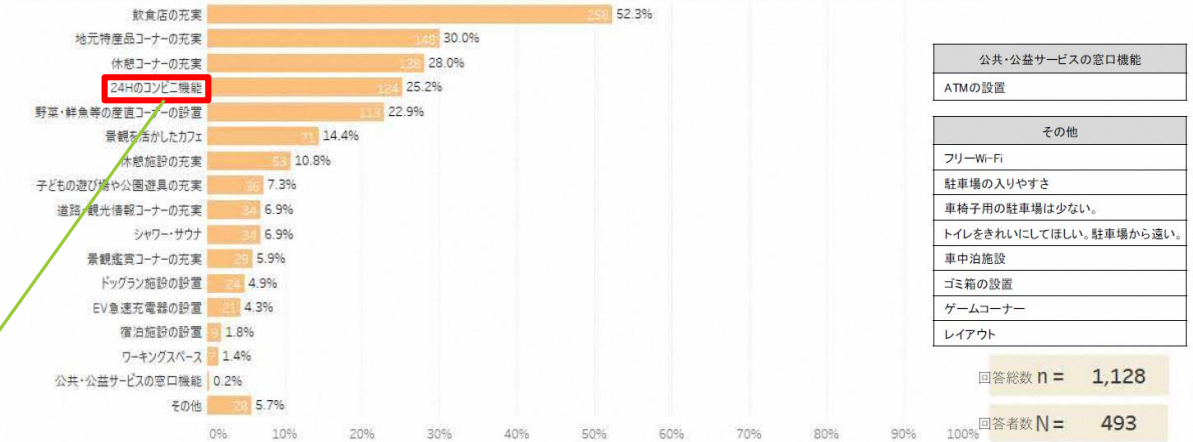
「道の駅」ゆうひパーク浜田に関するアンケート調査結果【浜田市内】（5/5）

Q8-1.「道の駅ゆうひパーク浜田」・「ゆうひ公園」の運営・サービスに関することで期待する、または、改善してほしいことは？（3つまで選択）



「道の駅」ゆうひパーク浜田に関するアンケート調査結果【浜田市外】（5/5）

Q8-1.「道の駅ゆうひパーク浜田」・「ゆうひ公園」の運営・サービスに関することで期待する、または、改善してほしいことは？（3つまで選択）



市民及び道の駅利用者へのアンケート調査の結果で、「道の駅」ゆうひパーク浜田に期待する、または改善してほしいこととして【24Hのコンビニ機能】が上位となっており、コンビニは必要と判断しました。24H営業のコンビニが入り口側にあることで、公園利用者や夜間を含めた道路利用者の方への利便性向上が見込まれますので、コンビニは入り口側に必要であると考えます。

※出店に際し、現在の場所がコンビニ側の出店要件となっていること、また①利便性の向上、②夜間の防犯強化、③明るい施設のイメージ等のメリットも踏まえ、ベストな判断だと考えております。

成功の鍵は相反する2つの顧客ニーズを同時に満たすこと

1.道の駅『ゆうひパーク浜田』の収益を最大化するには、性質の全く異なる2つの顧客層それぞれの要求に同時に応える戦略的設計が不可欠です。

目的型レジャー顧客



- ▶ 利用者:観光客、家族連れ、地元の買い物客
- ▶ 来店動機:デスティネーション(目的地)としての体験
- ▶ 求めるニーズ:
 - ・浜田の「地域性」「非日常性」
 - ・産直売り場での買い物、レストランでの食事
 - ・美しい景観
- ▶ 行動特性:滞在時間が長く、施設内を回遊する

通過型機能顧客



- ▶ 利用者:長距離ドライバー、営業、配送担当者
(国道9号線の主要な日常的利用者)
- ▶ 来店動機:ピットストップ(通過点)としての利用
- ▶ 求めるニーズ:
 - ・速度(短時間での用事)
 - ・予測可能性(いつもの商品がある安心感)
 - ・インフラ機能(ATM、飲料、日用品)
- ▶ 行動特性:滞在時間が極めて短く、目的成後すぐに本線へ戻る

2つの顧客層のニーズは「時間をかけて楽しみたい」と「時間をかけずに利用したい」という相反するものだが、この両者を取り込むことが事業の成功への必須条件。
(デュアル・アンカー戦略)

1. 2つの「集客の核」で全ての客を掴む (デュアル・アンカー戦略)

道の駅には目的が全く違う
「2つの客層」が存在する

目的型
レジャー顧客



通過型
機能顧客



産直売り場
お土産・地元食材



コンビニ
ATM・飲食品・日用品・支払い

コンビニと産直売り場、2つの集客装置で
異なるニーズを持つ顧客をそれぞれ引き寄せる。

「コンビニ手前」配置が生み出す「シャワー効果」が施設全体の収益を最大化

2.
コンビニを「機能的アンカー」として入口に配置することで、これまで取り込めなかった顧客層(通過型機能顧客)を産直売り場へと誘導し、「ついで買い」を誘発。シャワー効果により施設全体の売上向上を実現します。

3.
ATM、行政機能、郵便機能、決済機能等「生活必需」のインフラを施設の最もアクセス性の高い場所＝「手前(入口)」に配置することが、公共施設としての設計思想の鉄則です。
コンビニを手前に置くことは、単なる商業的目的ではなく、浜田市民の生活の利便性を向上させる行政的な責務を果たす目的も含まれます。

2. 「シャワー効果」で産直の売上を伸ばす(動線設計)



本来立ち寄らなかったドライバーや業務用車両が来店するきっかけを作る。

②コンビニ利用者が、意識せずとも産直売り場の前を通るように設計する。



③産直に寄るつもりがなかった客層の購買意欲を刺激し、新たな売上機会を創出する。

3. 「地域インフラ」として市民の暮らしを支える

コンビニは、単なる小売店ではなく「地域社会のインフラ」である。公共性の高い道の駅に不可欠な、市民生活を支える機能を提供する。



さらに

「道の駅」の入口にコンビニを置く3つのメリット



① 利便性の向上

夜間ドライバーや国道9号線利用者が、24時間いつでも安心して立ち寄れます。



② 夜間の防犯強化

入口が常に明るいため、施設利用者の安心と安全を確保できます。



③ 明るい施設のイメージ

24時間営業のコンビニが、夜間でも施設全体を明るく活気ある印象にします。

戦略的レイアウトが導く、収益と市民サービス双方の最大化

「コンビニ手前」配置は、産直売り場の売上を最大化し、かつ浜田市民の生活利便性をも向上させる、地域経済と市民生活の両方に貢献する最良の計画。

評価項目	コンビニ手前/産直奥	産直手前/コンビニ奥
通過型顧客の獲得	◎獲得可能(入口が機能的)	×機会損失(「自分のための施設ではない」と判断)
目的型顧客の獲得	◎獲得可能(産直が目的地のため奥でも来訪)	◎獲得可能(産直が目的地)
産直の「ついで買い」	◎最大化(コンビニ客をシャワー効果で誘導)	△限定的(通過型顧客を失うため)
市民のインフラ利用	◎利便性 良(アクセス容易)	×利便性 難(手短に済ませたい…)
総合評価	全ての顧客層を獲得し、売上を最大化	一部の顧客を失い、市民サービスも低下

「産直売り場」は、道の駅にとっても最大の魅力だが、施設全体の集客を考えた場合、産直売り場を「単独の主演」にするのではなく、集客装置＝コンビニと戦略的に連携させ、施設全体で「稼ぐ」仕組みを構築する戦略が最適と判断しました。

■地域貢献について

■地域活性化への取組(雇用)



地元居住者の雇用創出

- ・業務に従事する職員は、テナントを含め、原則浜田市在住者を優先して採用し、市の雇用創出に貢献します。
- ・地元雇用は、緊急事態発生時などの対応においても大きな影響を及ぼします。当グループは地域に根ざした管理をモットーとし、常に迅速な対応を心がけてきたことで、地元雇用の重要性を深く理解しております。
- ・地元を優先した雇用を通じて安定した業務体制の構築に努めてまいります。



既存事業者従業員の継続雇用

- ・ゆうひパーク浜田株式会社様とは、現在、引き続きテナントとして残っていただくかどうかについて協議を進めております。
- ・テナントとして継続される場合には、従業員の方についても継続雇用となると考えております。
- ・一方で、撤退される場合であっても、新店舗への就業を希望される従業員の方には、ゆうひパーク浜田様を通じて、就職のご案内をさせていただく予定です。

■地域貢献について

■地域活性化への取組(地元事業者との連携)



地元企業の活用

- ・直売所で取り扱う商材は、地元特産品やお土産を中心に取り揃え、この場所だけで浜田市ならではの商材を一堂に堪能できる売り場づくりを行います。
- ・野菜の仕入れは地元の農業組合とも連携を進め、「売れ残り品」や「規格外品」の仕入れも取り扱います。
- ・マルシェや朝市などを開催し、直売所取引業者や飲食店以外の事業者や個人事業主の方にも、活用の機会を創出します。
- ・修繕業務の実施に際しては再委託を原則とし、市内業者（浜田市内に本店・支店・営業所を有する業者）を最大限に活用するよう努めます。



地元事業者とゆうひパーク浜田との連携を強化！

※本事業にともない、建設業、飲食業、製造業等、市内20社以上の事業者より関心表明書をいただいております

■地域貢献について

■地域活性化への取組(ブランディング・観光)

【浜田市の認知拡大・満足度の向上】

- ①ゆうひパーク浜田から、地域の特産品や観光スポットを発信することで浜田市全体の認知拡大を行うとともに、地元の食材や特産品を紹介することで、浜田市のストーリーやバックボーンを知っていただく。結果として、「浜田市に行ってみたい」というニーズを醸成し、浜田市全体の経済の活性化に寄与する。
- ②浜田市の魅力的なスポットや観光ルートに『ゆうひパーク浜田』を必須ルートとすることで、市内滞在時間や回遊性を向上させ、浜田市全体の満足度の向上に貢献する。
- ③地元住民や事業者が主体となった、イベントやワークショップを開催。体験型や参加型の取組を強化することで『浜田市のブランドステーション』としての機能を担う。また、その中で地元の人々の交流機会を創出し、地元の人々や事業者の参画意欲向上やイノベーションのきっかけ作りを行う。
→浜田市・地域住民にとって、本施設が“地域資産”として感じられるよう価値を高める。



■地域貢献について

■地域活性化への取組(文化・創作活動への貢献 ※インフォメーションの活用)

【石見神楽発祥の地としてのPR活動】

『石見神楽発祥の地』である浜田市を全面的に訴求します。
インフォメーション横に石見神楽のコーナーを設け、石見神楽の歴史や魅力を紹介します。
その他に、周辺で行われる神楽イベントの情報などをポスターやチラシで訴求します。



【創作や制作品の発表】

夕暮れの写真、石見神楽の写真、また絵画など、個人で創作活動をしている方々にインフォメーションの一面を貸出し、発表の場とすることで、地元の事業者だけでなく、地元で創作活動をしている方々にも、貢献をしてみたいです。



■地域貢献について

■地域活性化への取組(子育て・教育)

子どもたちは、生き生きとした地域づくり及び、未来の浜田市にとって貴重な存在です。ゆうひパーク浜田は、子どもたちやその親にとって、コミュニティ形成や体験の場として地域に根差してまいります。

【地域の子育て拠点としての取組】

ゆうひ公園との一体的な活用により、子育て中の大人（特に若い母親層）に対し『生活の中のサードプレイス』として認知を図り、日常的に利用していただく拠点構築を行ってまいります。

<想定される相互利用の例>

- ・ゆうひ公園で遊んだ後は、ゆうひパーク浜田のレストランで食事
- ・コンビニでおにぎり等を買って、ゆうひ公園でピクニック



【教育機関との連携】

①地元大学との連携を推進し、若い世代にも、ゆうひパーク浜田を通して地域の活性化に取りんでいただけるスキーム作りを目指します。

<例>

島根県立大学では演習科目で「地域共生演習」があり、フィールドワークを取り入れ、地域課題について専門的に研究する取り組みが行われております。

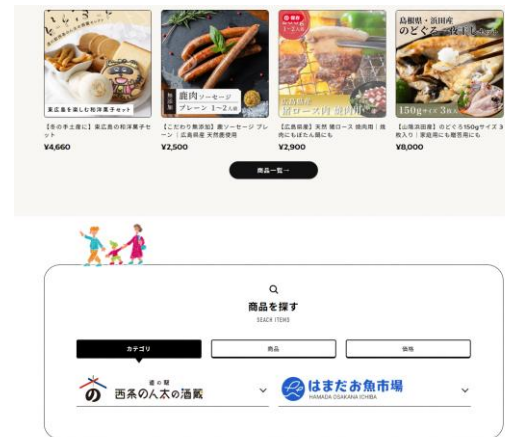
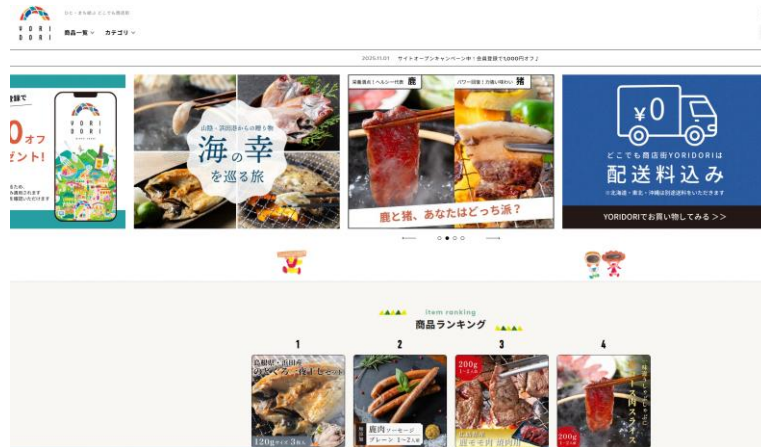


※島根県立大学ホームページより抜粋

■地域貢献について

■地域活性化への取組(地域経済への貢献①)

弊社は自社でECサイトを運営しており、運営管理を行っている観光拠点の特産品を販売しております。運営開始後は、直売所で地元商品を展開するだけでなく、ECサイトに浜田市の特産品を掲載し、地元の事業者の売上に貢献するとともに、認知拡大に寄与します。



※施設運営会社が運営する自社ECサイト『どこでも商店街 YORIDORI』

■地域貢献について

■地域活性化への取組(地域経済への貢献②)

施設運営会社の関連イベントや事業にて浜田市のPRを行い、地元事業者に貢献するとともに、観光客増加に寄与することで地域の活性化に貢献してまいります。



浜田市の食文化の啓蒙活動



全国的なイベントで浜田市の食材を紹介



各種媒体の活用

■夕日を活かした集客①

【夕日神楽の開催】

年間を通じて、定期的に神楽イベントを開催。

季節によっては、夕日をバックにした『夕日神楽』を実施し、ゆうひパークならではの集客イベントとします。

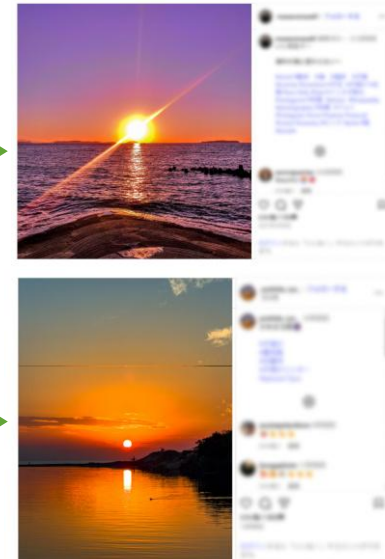
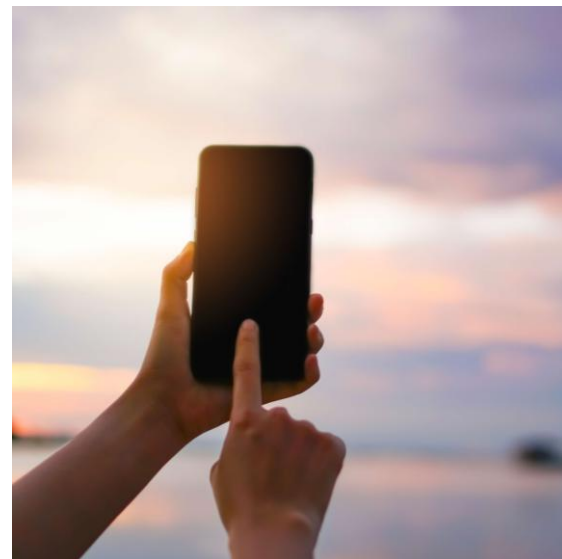


■夕日を活かした集客②

【夕日を見ながらくつろげる空間の提供】

1階インフォメーション前や2階展望スペースはテーブルと椅子を設置し、テイクアウトコーナー兼休憩スペースとして施設利用者に開放いたします。

『夕日をバックに、くつろぐことができる』特別な空間とすることで、SNSによる拡散効果にも期待ができます。



SNSの拡散により認知拡大と観光目的を強化

■夕日を活かした集客③

【夕日の時間帯を活かしたイベントの実施】

夕日が綺麗な時期に、市民向けに夕日を楽しむ企画を実施します。
(七夕イベント、サンセットフェスタなど)



■実施イベント

浜田市の伝統芸能「石見神楽」や伝統的工芸「石州和紙」、地域住民が多く利用する「ゆうひ公園」を活用して、各種イベントを実施することで、公園も含めて施設全体を活性化させていきます。 ※記載しているイベント案は一例となります

<文化イベント>

石見神楽



浜田市観光協会と連携して、石見神楽を活かしたイベントを定期的開催。

ワークショップ



石州和紙のワークショップ等、地元の文化と連動した企画を開催。

<体験・参加イベント>

防災イベント



『道の駅＝防災拠点』として、市民の防災意識を高めるイベントを開催。

夕暮れ写真教室



カメラマンによる写真の撮り方教室を開催。**展望デッキ**など活用して実施。

お花見イベント



ゆうひ公園と連携したお花見イベントを開催。地域住民との交流を促進。

<食イベント>

マルシェ



地元事業者に協力いただき、マルシェを開催。浜田市の食文化を発信する。

お魚市場コラボ企画



お魚市場と連携し、新鮮な魚を使った食イベントを開催。漁業の活性化とPRを行う。

<物販イベント>

朝市



地元の方々に協力いただき、朝市を開催。道の駅ならではの新鮮な野菜を提供。

フリーマーケット



フリーマーケットを開催し、地元の方々の交流機会を創出。SDGsにも貢献していく。

■防災機能としての役割

災害時には周辺住民や道路利用者の避難場所、また緊急車両の拠点としての機能を果たします。

- ①災害発生時に、旅行者・地域住民が一時的に避難できるスペースを提供
- ②施設駐車場にて車中避難の受け入れ
- ③道路情報、災害情報、気象情報などの提供
- ④施設スタッフによる周辺地域情報の提供
- ⑤救援物資の集積・配送拠点として活用
- ⑥自衛隊・消防・警察などの応急対応部隊の拠点として利用
- ⑦トイレの提供
- ⑧地域のハブとして復旧・復興情報を提供



■収支計画・集客目標

【事業収支計画】

※ 個々のテナントの売上は含まれていません。

単位：千円

	<1年目> 令和8年度	<2年目> 令和9年度	<5年目> 令和12年度	<10年目> 令和17年度	<15年目> 令和22年度
売上高	50,954	101,907	101,907	105,859	109,811
売上総利益	23,276	46,552	46,552	47,736	48,920
販売管理費	19,045	38,089	38,089	38,545	39,000
営業利益	4,232	8,463	8,463	9,192	9,920

- コンビニ、フードコート、レストランの賃料は、浜田市の相場を勘案した固定家賃として考えております。ただし、入居者によっては、歩合家賃を希望される場合も想定していますので、柔軟な対応を心掛けてまいります。
- 修繕費用は、修繕が必要となるか不明な点が多いため、3,000,000円/年にて設定しています。
- 事業期間内の外壁塗装や照明の切り替え、空調機器は都度、修繕での対応を徹底し、快適な施設環境を維持します。

■収支計画・集客目標



【集客目標】

期間	レジ通過者の合計
1 年目～5 年目 (令和8 年度～令和1 2 年度)	4 9 0 , 0 0 0 人 / 年
6 年目～1 0 年目 (令和1 3 年度～令和1 7 年度)	5 1 4 , 5 0 0 人 / 年
1 1 年目～1 5 年目 (令和1 8 年度～令和2 2 年度)	5 3 9 , 0 0 0 人 / 年

- ・募集要項に示されている前面道路交通量より、立寄り率10%、乗車人数1.3人とし、各店舗のレジ通過率を乗じた人数合計値です。
- ・コンビニについては、聞き取り記入しています。なお、集客については、公園利用者や夜間の道路利用者を想定しており、SNSによる夕日のアピールや情報発信、イベントの実施により、施設内への来客増加を目指します。
- ・5年毎に5%集客を増やす目標としています。
- ・マルシェや季節毎の各種イベントを開催するなど、まずは市民に来ていただけるような集客を図ることで、各テナントの来客増にも貢献します。

■浜田市への還元について

期間	浜田市へ納付する金額
1 年目 (令和8年度)	100,000円/年
2 年目以降 (令和9年度～令和22年度)	1,000,000円/年

- ・リニューアル工事では老朽化したエレベーターなど設備等を含め、**約17,776,000円**（エレベーター部品交換、什器・備品、インフォメーション移設等）の修繕費を予定。
- ・施設は築30年以上が経過しており、計画しております**年間3,000,000円よりも多額の費用が発生する可能性**を見込んでおく必要あり。
- ・空調設備については前回の整備から約20年が経過。今後、全面改修を行う必要があると思われる。その場合、**約1億円以上の修繕費が必要**。

修繕費用が収益を圧迫する可能性もありますが、浜田市への納付金については、**定額で必ず納付**させていただきます。
また、**これまでの道の駅を越えた『価値』と『機能』を提供**してまいります。

＜納付金以外の市への還元＞

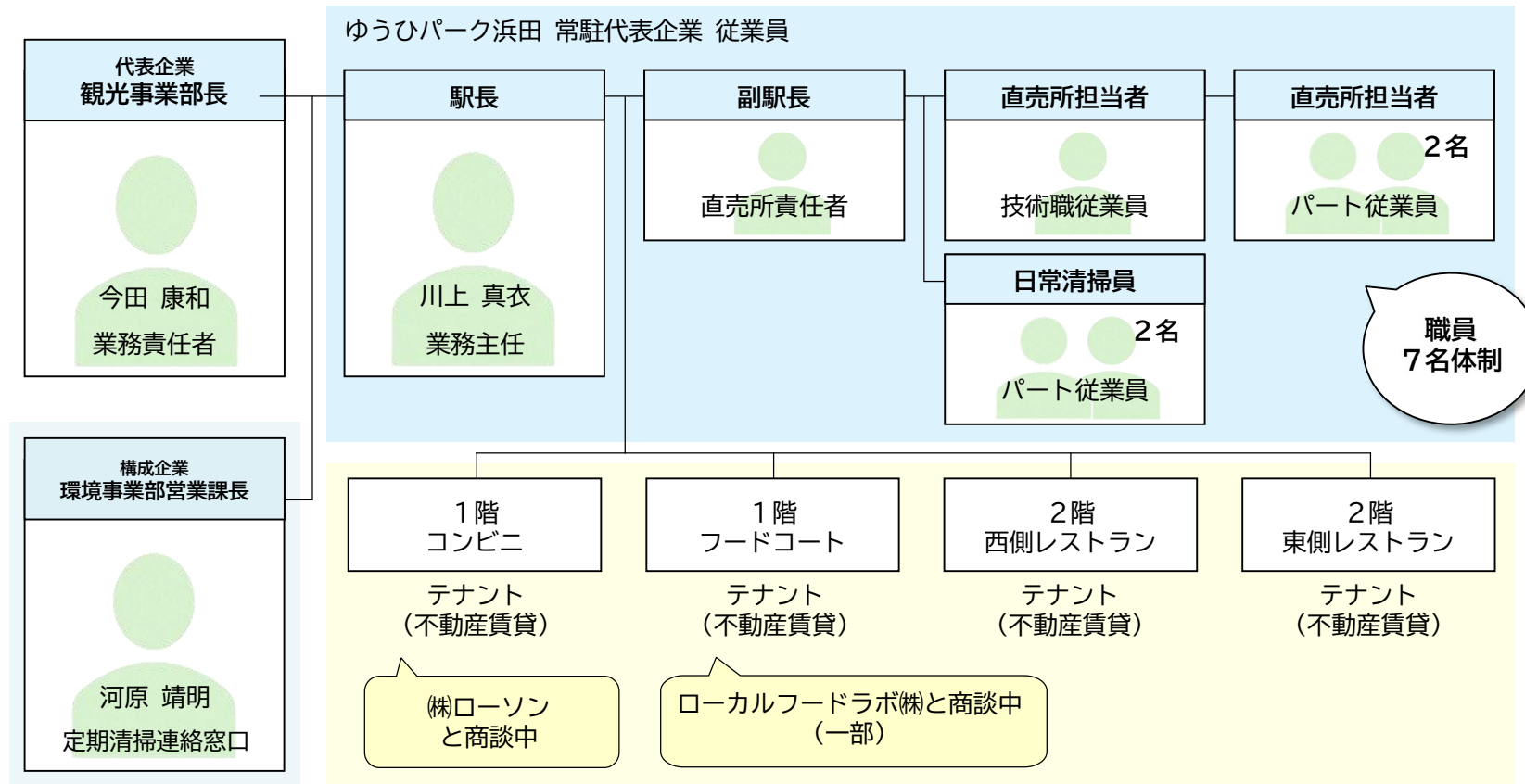
- ①直売所、テナントの仕入れでは浜田市の事業者を積極的に活用。また、施設の修繕についても、積極的に市内業者への発注し、地元と業者の事業拡大に貢献してまいります。
- ②弊社制作する会社案内、広報物に本施設の情報を掲載し、県外からの誘客に努め、観光ニーズによる市内消費活動の活性化に努めます。
- ③市内の情報や地域のために活動している方々にとっての情報発信基地として、イベント実施やPR活動の場所を積極的に提供してまいります。

■組織図(事業実施体系図)



運営方針

施設を清潔に保ち、お客様に最良のサービスをお届けします。



■整備スケジュール

取り組み項目	立上げ期間(令和8～9年)					
	12月	1月	2月	3月	4月	5月
既存事業者の営業期間	6					
情報発信コーナーの移設	10	31			★	
直売所備品入替工事			20	31	★ ★	
コンビニ内装工事(テナト)		16		31	★ ★	
1階フードコート内装工事(テナト)			20	10	★	
2階西側レストラン内装工事(テナト)			20	10	★	
2階東側レストラン内装工事(テナト)			20	10	★	
道の駅ゆうひパーク浜田開業					20	

※1階フードコートの一部には、ゆうひパーク浜田(株)が出店を検討中

※スケジュールは予定です。

※★は準備期間

はまだお米クーポン券の利用状況等について

1 クーポン券配布及び利用状況（12/19 確定）

	金額等	備 考
クーポン券配布金額 (A)	47,432,000 円	23,716 枚配布 (うち申請分 1,220 枚)
クーポン券換金額 (B)	34,976,000 円	
うち米以外利用	18,956,000 円	米以外利用率 : 54.2%
換金率 (B/A)	73.7%	

2 配布申請の受付状況について

- (1) 申請受付期間 令和 7 年 8 月 1 日（金）～8 月 29 日（金）
- (2) 申請受付件数 1,220 件

3 クーポン券の利用について

- (1) 利用期間 令和 7 年 8 月 1 日（金）～11 月 28 日（金）
- (2) 利用可能店舗 41 店舗

4 クーポン券換金日

8 月 20 日（水）、9 月 3 日（水）、9 月 24 日（水）、10 月 15 日（水）、
10 月 29 日（水）、11 月 19 日（水）、12 月 3 日（水）、12 月 17 日（水）

5 参考 令和 7 年 7 月末世帯数 24,864 世帯

令和 7 年 浜田漁港水揚げ実績について

令和 7 年 1 月から令和 7 年 12 月の水揚げは、数量が前年比 13.2%減の 9,177 トン、金額が前年比 9.7%減の 32 億 9,790 万円で、数量、金額ともに前年を下回る実績となった。

令和 7 年 浜田漁港水揚げ		数量 (kg)	前年比	金額 (円)	前年比
全漁業種	R7 年	9,177,017.3	86.8%	3,297,903,946	90.3%
	R6 年	10,571,035.5		3,653,816,318	

地元沖合底びき網漁業の水揚量は、前年比 11.7%増の 2,283 トン、水揚金額は、前年比 2.7%増の 18 億円であった。また、事業者の撤退に伴い、令和 7 年 8 月の漁期より船団数が 4 ケ統から 3 ケ統へ減少した。

地元中型まき網漁業（1 ケ統）の水揚量は、前年比 14.3%増の 1,669 トン、水揚金額は、前年比 0.5%減の 2 億 8,216 万円であった。

主な漁業種		数量 (kg)	前年比	金額 (円)	前年比
地元沖合底びき網漁業 (漁期別内訳)	R7 年	2,282,651.1	111.7%	1,800,745,012	102.7%
	1 月～ 5 月	1,378,428.1	132.5%	1,052,568,092	117.0%
	8 月～12 月	904,223.0	90.2%	748,176,920	87.7%
	R6 年	2,043,130.9		1,752,878,515	
	1 月～ 5 月	1,040,430.6		899,680,170	
	8 月～12 月	1,002,700.3		853,198,345	
地元中型まき網漁業	R7 年	1,669,477.5	114.3%	282,161,515	99.5%
	R6 年	1,460,133.5		283,643,137	
地元外中型まき網漁業	R7 年	559,994.0	30.7%	93,789,841	20.3%
	R6 年	1,823,416.0		461,392,658	
大中型まき網漁業	R7 年	3,435,112.5	77.6%	533,727,420	81.6%
	R6 年	4,427,086.0		654,247,050	
定置網漁業	R7 年	929,460.9	249.8%	172,814,933	193.0%
	R6 年	372,089.1		89,521,809	
小型いか釣漁業 (5 トン以上)	R7 年	76,644.0	99.3%	116,110,072	119.9%
	R6 年	77,163.5		96,828,185	
一本釣漁業 (採貝藻含む)	R7 年	126,160.8	79.0%	142,759,759	93.5%
	R6 年	159,789.5		152,624,322	

[主な出来事]

- ・マアジの水揚量及び金額は減少したものの、どんちっちアジの水揚量が 152,133kg、金額が 7,339 万円となり、直近 5 年間で最も少ない水揚となった令和 6 年（水揚量：13,966kg、金額：1,852 万円）から大幅に増加した。
- ・地元外中型まき網漁業については、漁場形成の影響で隠岐船団の入港回数が減ったことで水揚も大幅に減少した。

山陰道「三隅・益田道路」の開通について

国土交通省から、三隅・益田道路（石見三隅 IC～遠田 IC、延長 15.2km）の開通日等が公表されました。

1 開通日

令和 8 年 3 月 28 日（土）

※開通式及び開通時刻については調整中

2 新設するインターチェンジ

(1) 岡見 IC（浜田市三隅町岡見）

(2) 鎌手 IC（益田市西平原町） ※鎌手 IC は令和 8 年夏に完成予定

3 その他

遠田 IC（益田市遠田町）は、当面暫定的な供用形態となります。

【参考】開通記念イベントについて（予定）

- 1 主催 山陰道 三隅・益田道路記念事業実行委員会
（委員は浜田市・益田市・津和野町・吉賀町の首長、議長、商工団体代表）
- 2 開催日 令和 8 年 3 月 8 日（日）
- 3 会場 三隅中央公園周辺、三隅・益田道路本線
- 4 内容 賑わいイベント、本線イベント

※詳細は 1 月 27 日（火）の実行委員会で決定し、2 月 2 日（月）に報道発表

E9 ^{みすみ}山陰道 ^{ますだ}三隅・益田道路【延長 15.2km】
(石見三隅 IC～遠田 IC 間)

令和8年3月28日（土）に開通します

○山陰道 ^{いわみ}三隅・^{みすみ}益田道路 (石見三隅IC～遠田IC) (延長15.2km) は、**令和8年3月28日（土）に開通**することになりましたので、お知らせいたします。

○なお、^{かまて}鎌手IC周辺において、想定を上回る量の硬い岩盤が出現し、掘削に時間を要したこと
から、本路線の整備による周辺地域への効果を早期に発現させるため、本線部のみ先行して
開通する形態に見直すこととし、鎌手ICの完成は「令和8年夏」の予定となりました。遠田
IC付近の完成時期については、進捗状況を踏まえ改めてお知らせします。

○また、今回新たに設けるインターチェンジ（IC）の名称が正式に決定しましたのでお知らせ
します。

■開通により期待される効果

- ①浜田市役所～益田市役所間が山陰道を利用することで約10分短縮！
- ②速達性・定時性・走行安定性が向上し、地域産業が活性化！
- ③空港や港から観光地へのアクセスが向上し、観光周遊を促進！
- ④安定した走行により CO2の排出量を削減！
- ⑤信号交差点や急カーブ・急勾配を回避し、死傷事故の減少に期待！
- ⑥災害や異常気象発生時の代替路が確保され、安全性・信頼性の向上！
- ⑦救急搬送の時間短縮・揺れの減少により、患者への負担軽減に期待！

■インターチェンジ（IC）名称

決定したインターチェンジ（IC）名称	所在地	これまで使用していた インターチェンジ（IC）名称（仮称）
^{おかみ} 岡見	^{しまね} ^{はまだ} ^{みすみちよう} 島根県浜田市三隅町	^{おかみ} 岡見
^{かまて} 鎌手	^{しまね} ^{ますだ} ^{にしひらばらちよう} 島根県益田市西平原町	^{かまて} 鎌手

※開通式及び通行可能時間については、詳細が決まり次第あらためてお知らせします。

＜お問い合わせ先＞ 国土交通省 中国地方整備局 浜田河川国道事務所
副所長（道路） 庄司 彰（しょうじ あきら）
（ 担 当 ） 工 務 課 長 守川 倫（もりかわ おさむ）
調査設計課長 難波 誠（なんば まこと）

TEL 0855-22-3129（調査設計課 直通）

URL <https://www.cgr.ml.it.go.jp/hamada/>

浜田河川国道事務所では、X（エックス）による情報発信を行っています。

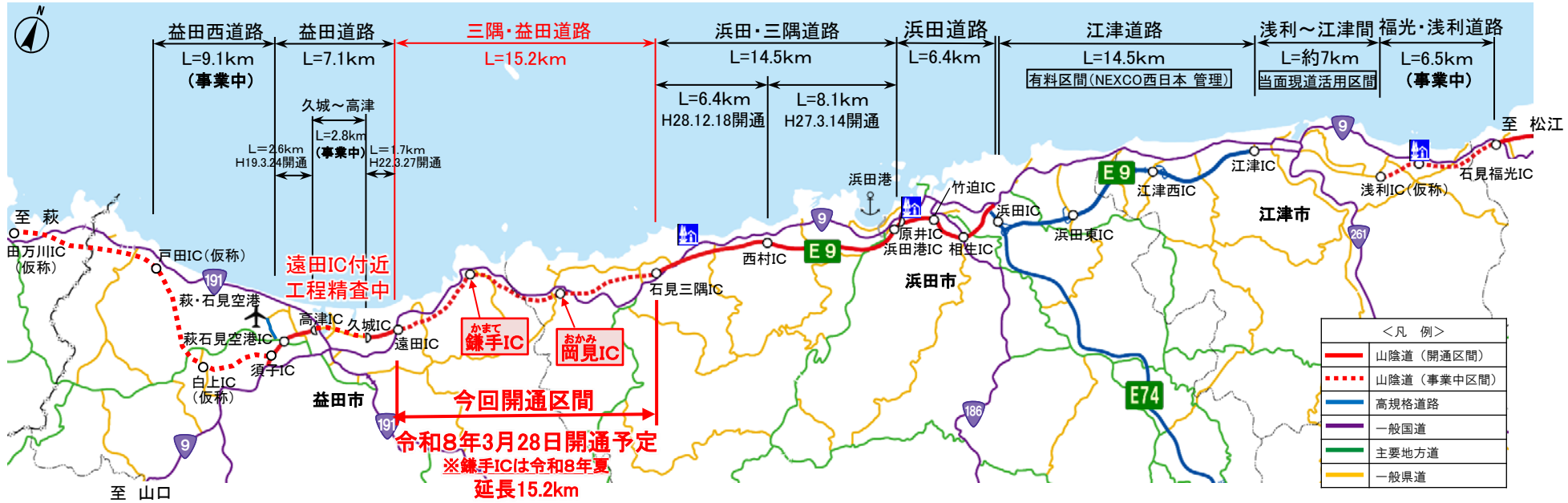
浜田河川国道事務所 X : https://x.com/mlit_hamada



山陰道 三隅・益田道路の概要

○山陰道 三隅・益田道路は、緊急輸送道路の確保、第三次救急医療機関へのアクセス向上、広域観光ルート形成を目的とした延長15.2kmの事業であり、**令和8年3月28日(土)**に開通します。

計画概要図



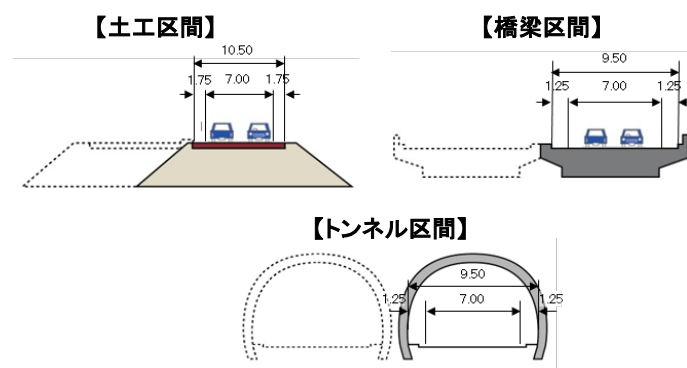
事業概要

起 終 点	起点：島根県浜田市三隅町 終点：島根県益田市遠田町
計 画 延 長	15.2km
道 路 規 格	第1種第3級
設 計 速 度	80km/h
車 線 数	暫定2車線

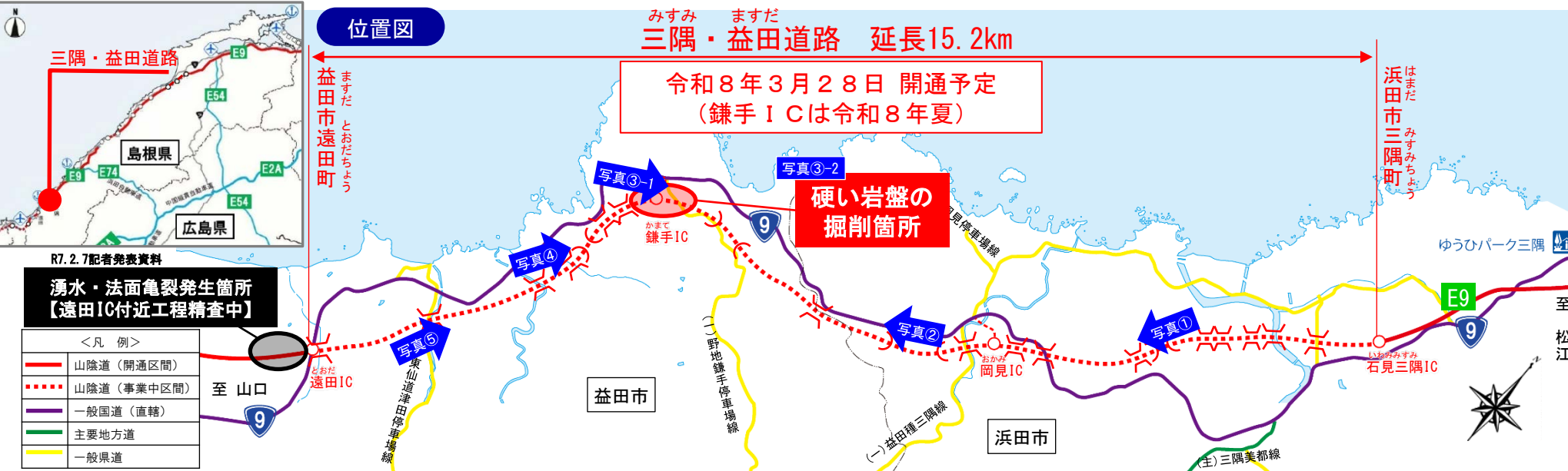
【インターチェンジ(IC)名称]	
決定名称	所在地
おかみ岡見IC	はまだみすみちよう浜田市三隅町
かまて鎌手IC	ますだにしひらばちよう益田市西平原町



標準断面図

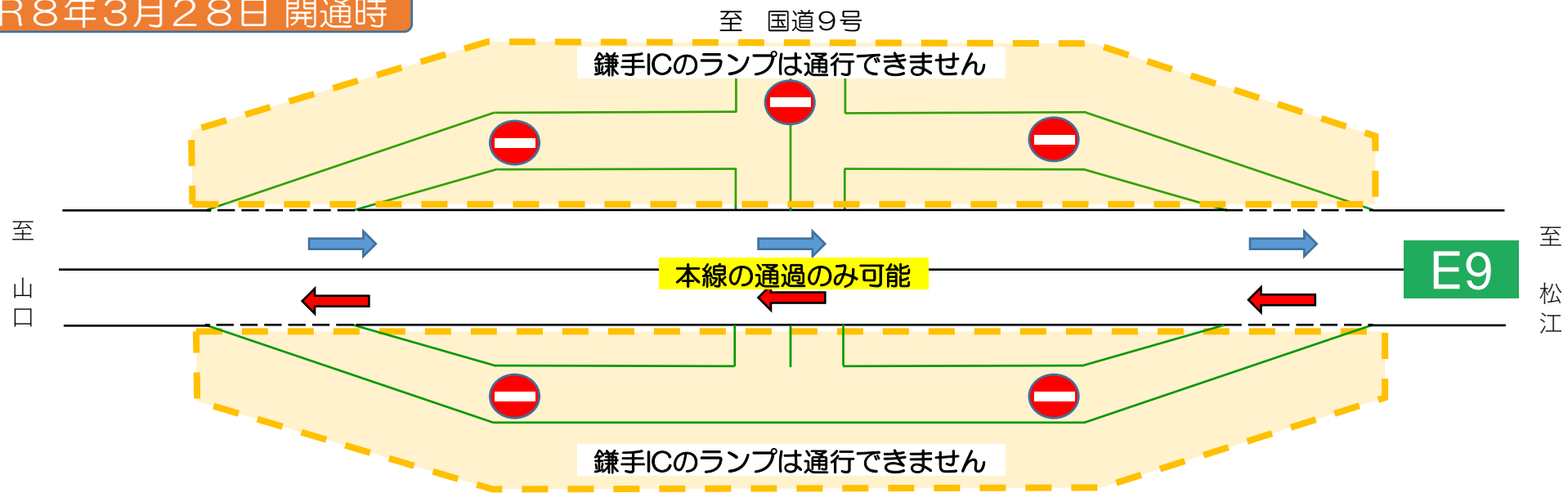


山陰道 三隅・益田道路の概要

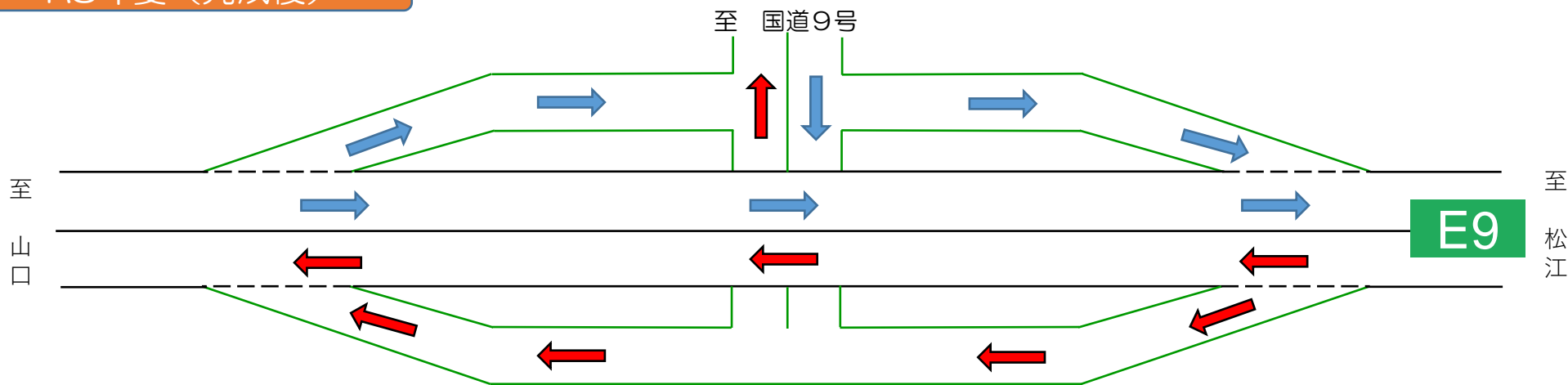


かまて
鎌手ICの供用形態について

R8年3月28日 開通時

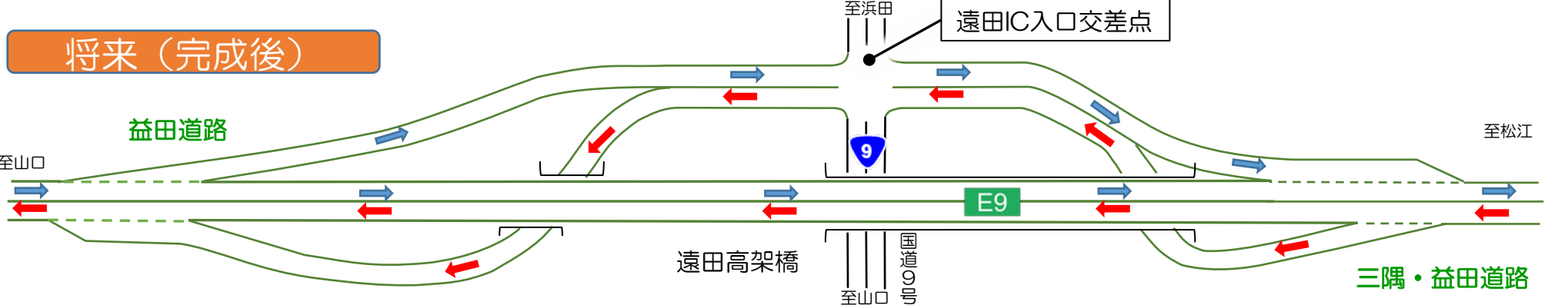
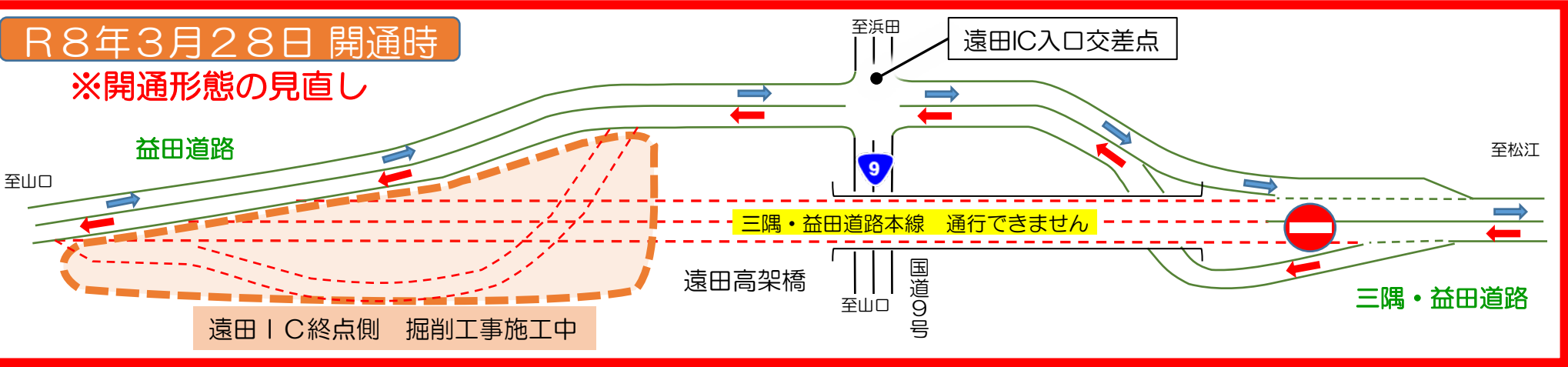
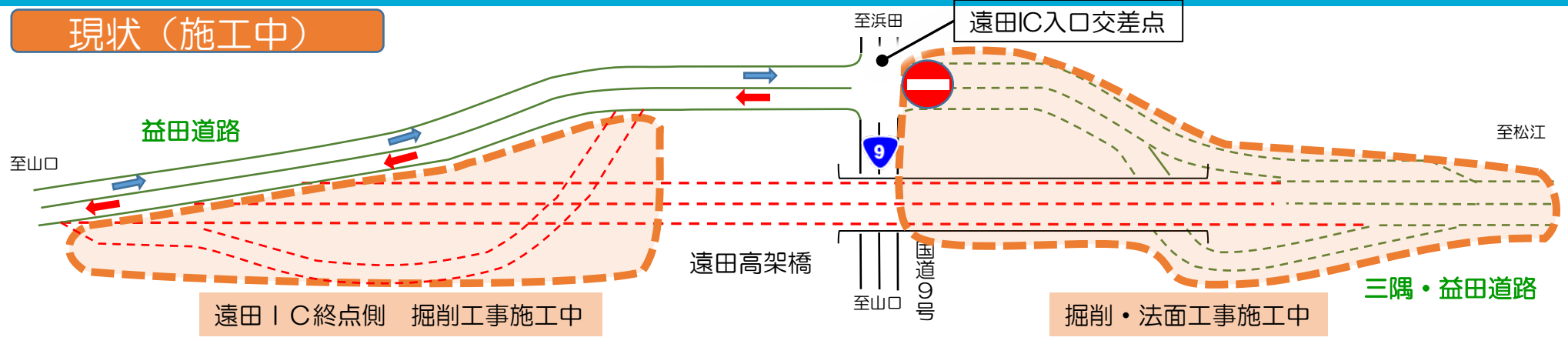


R8年夏（完成後）



【参考】遠田IC付近の供用形態について

R7.2.7記者発表を加工



周布橋の供用開始日及び事業期間延伸、総事業費について

令和 3 年 8 月豪雨により被災した周布橋について、供用開始日が決定しましたので報告します。なお、供用は開始しますが、以下の理由により事業期間延伸となるため報告します。

また、事業費につきましては、河川護岸復旧工事の仮設工再検討等に伴い、約 4 千万円の増額となります。

1. 【供用開始日】

令和 8 年 3 月 1 日（日）午前 11 時頃

※周布橋開通式（同日 10 時～）終了後の供用開始となります。

2. 【事業期間延伸】

仮設歩道橋に添架されている N T T 通信ケーブルの移転時期が、令和 9～10 年度見込みとなり、仮設歩道橋の撤去時期が令和 10 年度となるため、事業期間を延伸します。

事業完了年度：令和 10 年度

3. 【総事業費】

約 16.4 億円⇒約 16.8 億円

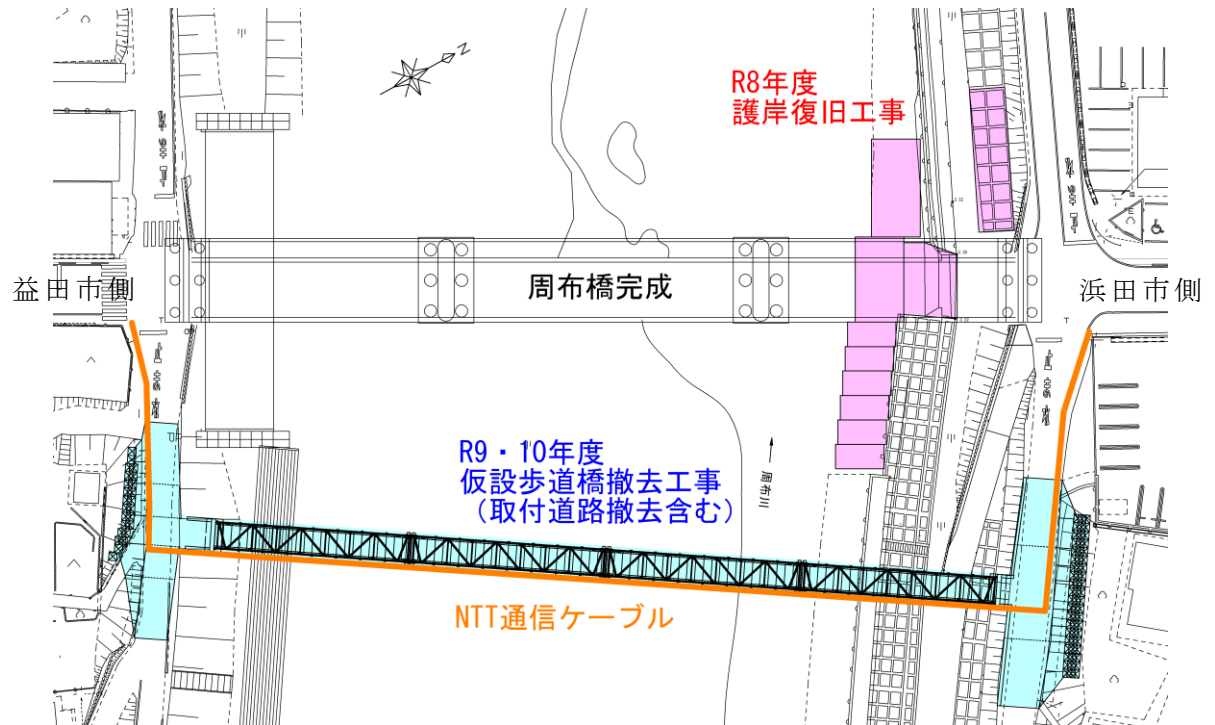
単位：百万円

項 目	変更前	変更後	差 額
事業費	1,637	1,677	40
市の実質負担額	205	209	4

増額理由：河川護岸復旧工事の仮設工（進入路、水替え）の見直し

4. 【今後の整備計画図】

平面図



浜田橋の仮設歩道橋について

令和 7 年 3 月から全面通行止めをしている浜田橋について、仮設歩道橋架設位置が決定しましたので報告します。

1. 【仮設歩道橋の概要】

現地地形・周辺影響・施工性等を考慮し、浜田橋の上流側へ仮設歩道橋を架設します。

[供用開始] 令和 8 年 5 月頃（予定）

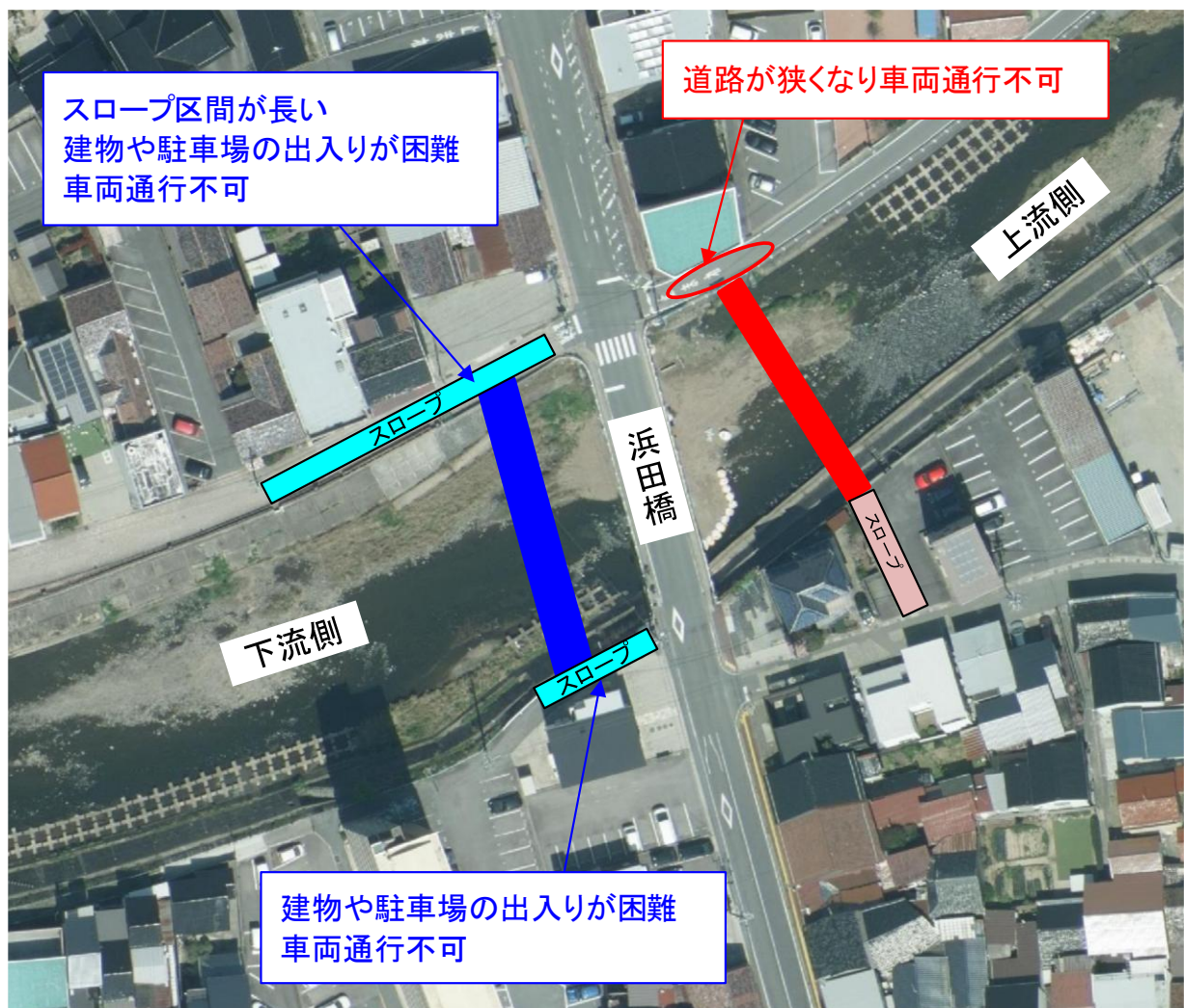
[歩道幅員] W=2m

[架設位置] 浜田橋上流側

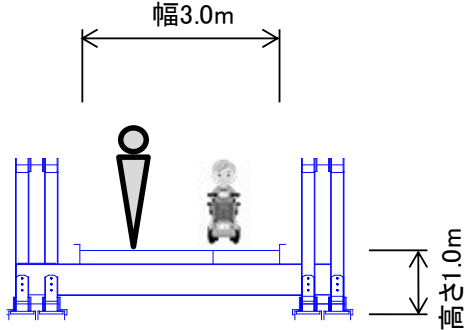
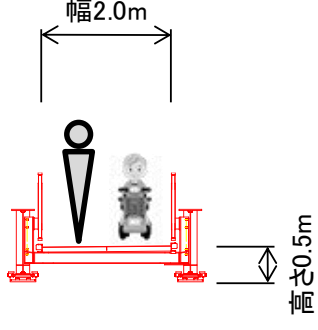
[対 象 者] 歩行者、車椅子、電動シニアカーが通行できます。

※バイク、自転車は降りて押す。

[架設位置検討比較]



【裏面へ続く】

仮設歩道橋 検討比較		
位置	下流側	上流側
構造		
仮橋の長さ	41m	34m
有効幅員	3m (橋が長くなり製品が大型化)	2m
通行距離	歩行者: 80m	歩行者: 93m
メリット	<ul style="list-style-type: none"> 有効幅員が広い(3m) 通行距離が短い(80m) 	<ul style="list-style-type: none"> 北側南側共に高低差が0.5m程度 →道路との高低差が低く、擦り付けが容易 →スロープの影響範囲が小さい 施工期間が短い
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> 南側は高低差が1m程度 →建物や駐車場の出入りが困難 →スロープ区間は車両通行不可 北側は高低差が1.7m程度 →道路との高低差が高く、スロープ区間が長い →スロープ区間は車両通行不可 施工期間が長い 	<ul style="list-style-type: none"> 北側は仮橋により道路が狭くなる →車両通行不可 有効幅員が狭い(2m) 通行距離が長い(93m)
採用	×	◎

浜田市公営住宅の管理代行に関わる住民訴訟について

標記における訴訟の概要等について下記のとおり報告します。

1. 訴状概要

浜田市が所管する公営住宅の管理代行者である、島根県住宅供給公社に対し、公営住宅の管理代行契約に基づき違法に支出された委託契約金を浜田市に返還させるための必要な措置を求めるもの。

2. 訴状の年月日

令和 7 年 11 月 21 日（市に訴状が届いた送達日：令和 8 年 1 月 13 日）

3. 今後の対応

浜田市の顧問弁護士へ委任する。

4. 弁護士費用の着手金

377,300 円（税込み）

全額、予備費を充用し、支払いを行う。

旭温泉水有効活用起業支援事業補助金に係る損害賠償請求事件の 控訴について

平成 28 年度「旭温泉水有効活用起業支援事業補助金」に対して、補助事業者の元代表者と元経理担当者の 2 名（原告）が債務不履行を理由に浜田市（被告）に対し、損害賠償請求の提起をされました。その一審の判決を不服として、原告側 1 名が控訴されましたので、概要及び今後の対応について報告します。

1 事案の概要

補助事業者の元代表者（控訴人）1 名が浜田市（被控訴人）に対し、債務不履行に基づく損害賠償請求として 300 万円及び遅延損害金の支払いを求めたものである。

2 控訴の趣旨

- (1) 原判決（第 1 審判決）を取り消す
- (2) 被控訴人は控訴人に対し、300 万円及びこれに対する平成 28 年 11 月 14 日から支払済みまで年 3 分の割合による金員を支払え
- (3) 訴訟費用は第 1 審、2 審とも被控訴人の負担とする

3 訴訟の経過

令和 5 年 10 月 26 日 原告 2 名が大阪地方裁判所堺支部に訴えの提起
令和 5 年 11 月 20 日 裁判所から浜田市へ訴状等の特別送達
令和 7 年 8 月 21 日 大阪地方裁判所堺支部で棄却判決の言渡し
令和 7 年 9 月 10 日 控訴人 1 名が大阪地方裁判所に控訴
令和 8 年 1 月 6 日 大阪地方裁判所から浜田市へ控訴状等の特別送達

4 今後の対応

弁護士と相談し、弁護士へ委任契約を行う。

また、令和 6 年 10 月別訴として、浜田市が補助事業者 2 名に対して提訴した訴訟が係争中であり、引き続き対応する。

5 弁護士費用の着手金

予備費充用し、対応する。

〈令和7年12月〉

漁業別水揚げについて（報告）

令和8年1月27日
産業建設委員会資料No.1
産業経済部水産振興課

◆全体状況◆ 水揚量：857トン（前年比：163%、+330トン） 水揚金額：3億9,575万円（前年比：138%、+1億789万円）

【地元沖合底びき網漁業】水揚量：245トン（前年比92%、▲21トン）
水揚金額：1億6,379万円（前年比86%、▲2,676万円）

魚種名	年度	数量(t)	金額(千円)	平均単価/kg
マダイ	R6.12	18.3	26,025	1,425円
	R7.12	5.5	9,306	1,692円
アンコウ	R6.12	13.1	12,279	938円
	R7.12	34.7	23,958	691円
エテカレイ	R6.12	23.2	16,741	722円
	R7.12	16.1	7,374	458円
ノドグロ (メッキン除く)	R6.12	1.4	9,005	6,478円
	R7.12	2.3	14,127	6,068円

◆マダイやエテカレイ等の水揚量が減少した。それにより全体の水揚量・金額ともに前年を下回った。

【地元中型まき網漁業】水揚量：107トン（前年比554%、+88トン）
水揚金額：3,082万円（前年比356%、+2,217万円）

魚種名	年度	数量(t)	金額(千円)	平均単価/kg
マサバ	R6.12	0.7	68	93円
	R7.12	49.5	14,687	297円
マアジ	R6.12	16.7	8,175	491円
	R7.12	52.8	15,000	284円
サワラ	R6.12	0.2	54	348円
	R7.12	1.4	571	411円

◆前年同月に比べ操業回数が増加（2回→5回）。また単価の良いマサバやマアジの水揚げが多かった。

【大中型まき網漁業】水揚量：488トン（前年比223%、+269トン）
水揚金額：1億6,350万円（前年比343%、+1億1,577万円）

魚種名	年度	数量(t)	金額(千円)	平均単価/kg
マサバ	R6.12	162.4	30,194	186円
	R7.12	388.0	129,495	334円
マアジ	R6.12	27.5	3,945	143円
	R7.12	58.5	23,711	405円
ブリ	R6.12	7.6	3,582	474円
	R7.12	0.6	71	123円

◆入港回数が増加（8回→11回）。水揚量、金額ともに前年を大きく上回った。またマサバの単価が前年より増加した。

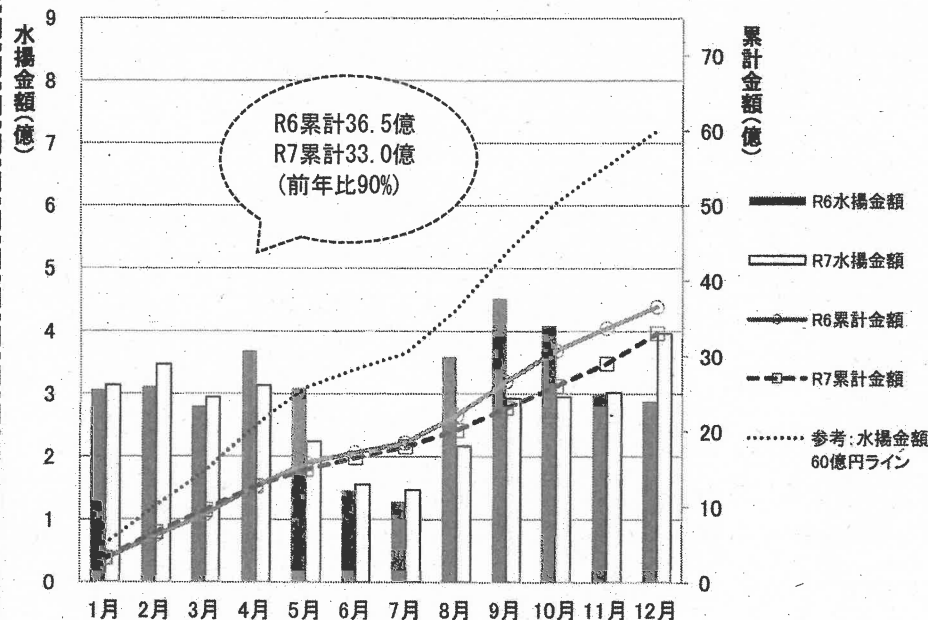
【大型定置網】水揚量：5トン（前年比46%、▲6トン）

水揚金額：355万円（前年比203%、+180万円）

魚種名	年度	数量(t)	金額(千円)	平均単価/kg
メンポウ	R6.12	0.3	363	1,189円
	R7.12	1.4	1,469	1,024円
マサバ	R6.12	5.5	329	60円
	R7.12	0.1	10	81円
マアジ	R6.12	3.3	314	95円
	R7.12	0.1	109	882円

◆前年同月に比べ全体の水揚量は減少したが、高単価のメンポウ（カワハギ）の水揚げが増加したため、水揚金額は前年を上回った。

R6・R7水揚金額



令和6年 令和7年 漁業別水揚げ比較表

12月

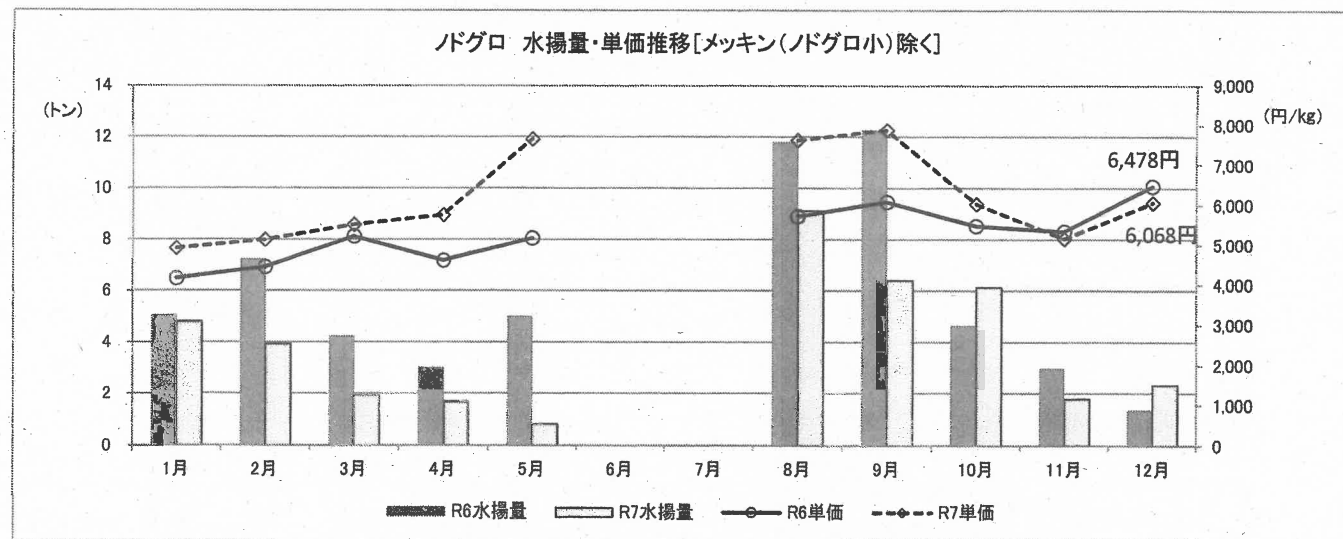
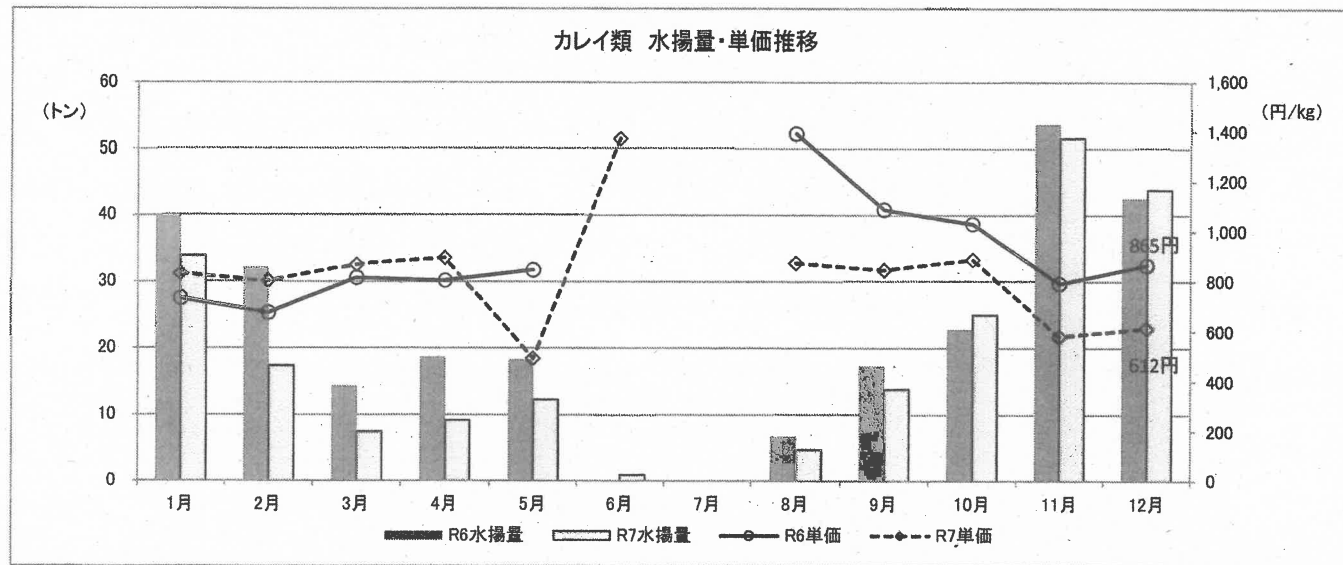
漁業種類	年	数量(kg)	比率(%)	金額(税抜)	比率(%)	金額(税込)
01 沖合底曳網(地元船)	6	265,739.4	92.1	176,433,820	86.0	190,548,525
	7	244,825.3		151,659,385		163,792,135
02 沖合底曳網(地元外)	6	0.0	-	0	-	0
	7	0.0		0		0
03 小型底曳網	6	0.0	-	0	-	0
	7	0.0		0		0
04 大中型旋網	6	219,357.0	222.7	44,192,376	342.6	47,727,767
	7	488,598.0		151,386,679		163,497,613
05 中型旋網(地元船)	6	19,370.0	554.1	8,011,977	356.2	8,652,935
	7	107,323.4		28,541,589		30,824,916
06 中型旋網(地元外)	6	0.0	-	0	-	0
	7	0.0		0		0
07 小型いか釣(5t以上)	6	8.0	200.0	36,800	144.0	39,744
	7	16.0		53,000		57,240
08 いか釣(5t未満)	6	4.0	-	15,600	-	16,848
	7	0.0		0		0
09 大型定置網	6	10,471.0	45.5	1,622,388	202.8	1,752,178
	7	4,768.3		3,289,670		3,552,846
10 小型定置網	6	0.0	-	0	-	0
	7	0.0		0		0
11 しいら網	6	0.0	-	0	-	0
	7	0.0		0		0
12 一本釣(浜田)	6	1,135.2	109.9	4,178,770	159.2	4,513,071
	7	1,247.5		6,652,446		7,184,643
13 一本釣(国府)	6	138.4	385.3	854,930	95.4	923,325
	7	533.2		815,660		880,914
14 一本釣(長浜)	6	739.5	120.6	1,493,920	108.0	1,613,434
	7	892.0		1,614,130		1,743,263
15 一本釣(津摩)	6	14.2	178.2	22,500	188.1	24,300
	7	25.3		42,320		45,706
16 一本釣(三隅)	6	193.8	97.8	370,100	93.3	399,708
	7	189.5		345,470		373,108
17 一本釣(江津)	6	1,087.1	99.2	906,040	183.1	978,522
	7	1,078.2		1,658,910		1,791,627
18 近隣支所	6	0.0	-	0	-	0
	7	53.4		217,100		234,468
19 その他	6	3.8	5,360.5	7,600	5,737.2	8,208
	7	203.7		436,030		470,912
20 陸送	6	8,949.5	78.3	28,385,650	69.5	30,656,502
	7	7,008.9		19,723,483		21,301,362
合計	6	527,210.9	162.5	266,532,471	137.5	287,855,067
	7	856,762.7		366,435,872		395,750,753
前年との増減		329,551.8		99,903,401		107,895,686

1月～12月累計

令和8年1月27日 産業建設委員会資料No.2 産業経済部水産振興課					数量(kg)	比率(%)	金額(税抜)	比率(%)	金額(税込)
					2,043,130.9	111.7	1,634,546,134	102.7	1,752,878,515
					2,282,651.1		1,667,356,476		1,800,745,012
					0.0	-	0	-	0
					0.0		0		0
					0.0	-	0	-	0
					805.0		993,350		1,072,817
					4,427,086.0	77.6	605,784,305	81.6	654,247,050
					3,435,112.5		494,192,056		533,727,420
					1,460,133.5	114.3	262,632,535	99.5	283,643,137
					1,669,477.5		261,260,658		282,161,515
					1,823,416.0	30.7	427,215,425	20.3	461,392,658
					559,994.0		86,902,452		93,789,841
					77,163.5	99.3	89,655,730	119.9	96,828,185
					76,644.0		107,509,330		116,110,072
					2,964.0	45.1	3,609,390	34.1	3,898,143
					1,336.0		1,230,740		1,329,199
					367,015.9	245.9	80,992,102	194.9	87,471,474
					902,490.9		157,890,996		170,522,278
					5,073.2	531.6	1,898,460	111.8	2,050,335
					26,970.0		2,122,830		2,292,655
					0.0	-	0	-	0
					0.0		0		0
					60,796.5	64.4	53,350,053	74.7	57,618,071
					39,137.0		39,828,018		43,014,271
					24,615.0	75.2	15,330,625	105.5	16,557,074
					18,503.6		16,178,664		17,472,966
					17,587.4	140.5	20,257,174	127.2	21,877,755
					24,709.8		25,769,743		27,831,337
					8,129.0	73.9	10,800,455	80.0	11,664,489
					6,009.3		8,636,482		9,327,409
					7,092.2	100.3	8,741,070	100.7	9,440,357
					7,111.2		8,806,060		9,510,548
					41,569.4	73.8	32,839,419	100.4	35,466,576
					30,689.9		32,965,935		35,603,228
					50,480.8	11.3	17,133,467	36.7	18,504,145
					5,715.1		6,281,911		6,784,462
					1,118.4	331.4	1,380,770	246.6	1,491,232
					3,706.0		3,404,295		3,676,639
					153,663.8	55.9	128,506,589	103.0	138,787,122
					85,954.4		132,344,699		142,932,277
					10,571,035.5	86.8	3,394,673,703	90.3	3,653,816,318
					9,177,017.3		3,053,674,695		3,297,903,946
					-1,394,018.2		-340,999,008		-355,912,372

地元沖合底びき網漁業 主要魚種水揚量・単価の推移

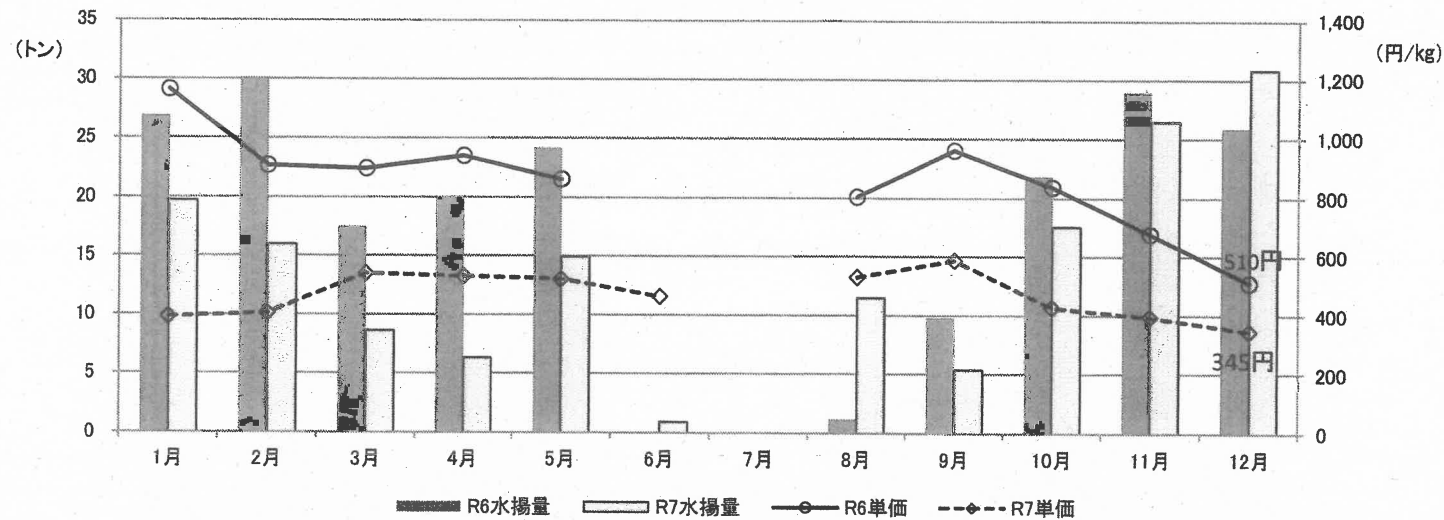
令和8年1月27日
産業建設委員会資料No.3
産業経済部水産振興課



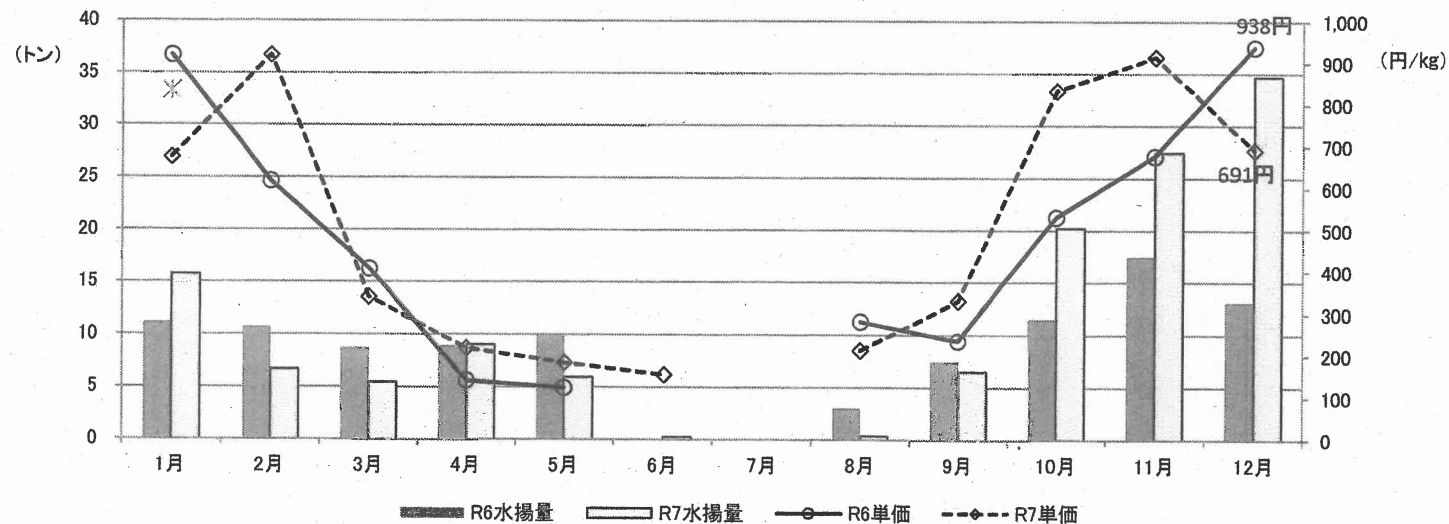
地元沖合底びき網漁業 主要魚種水揚量・単価の推移

令和8年1月27日
産業建設委員会資料No.4
産業経済部水産振興課

アナゴ 水揚量・単価推移

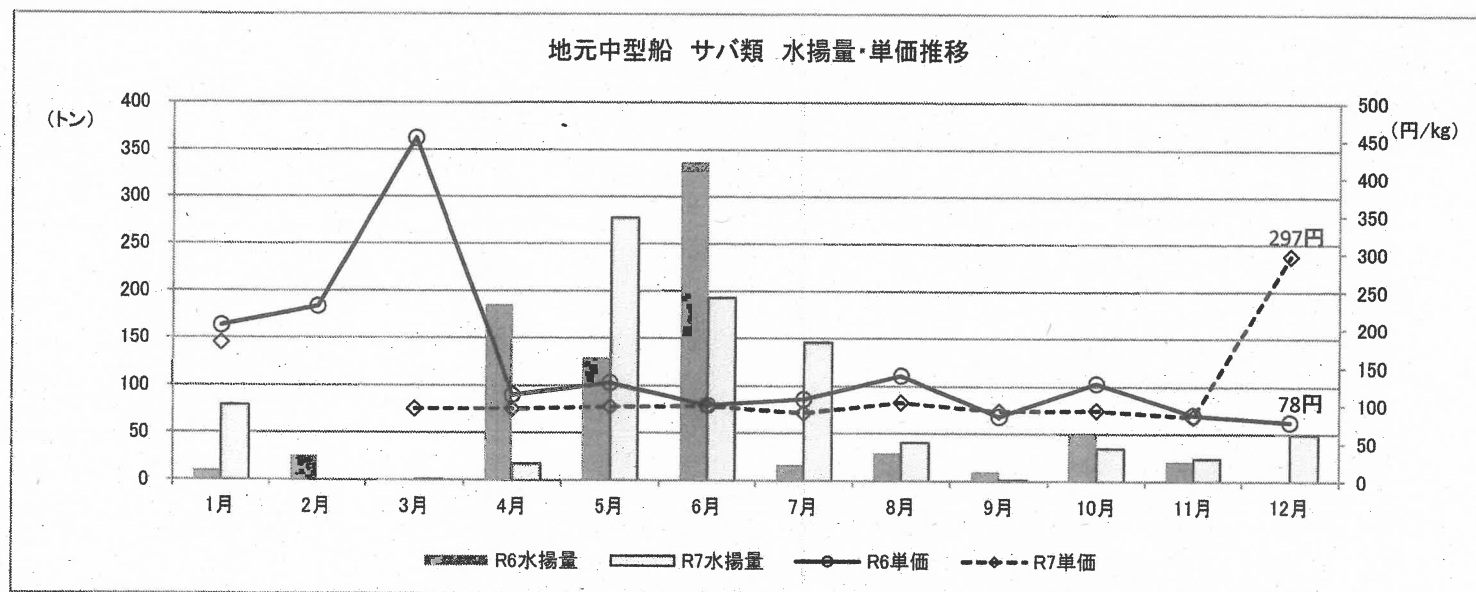
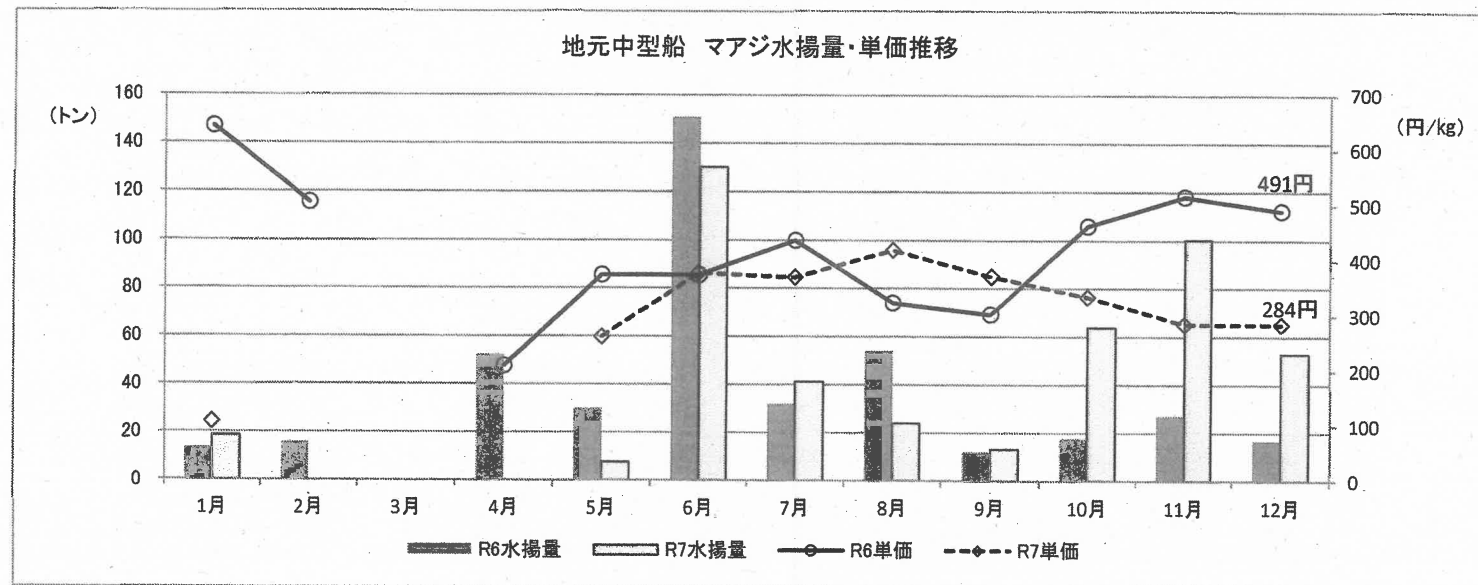


アンコウ 水揚量・単価推移



地元中型まき網漁業 主要魚種水揚量・単価の推移

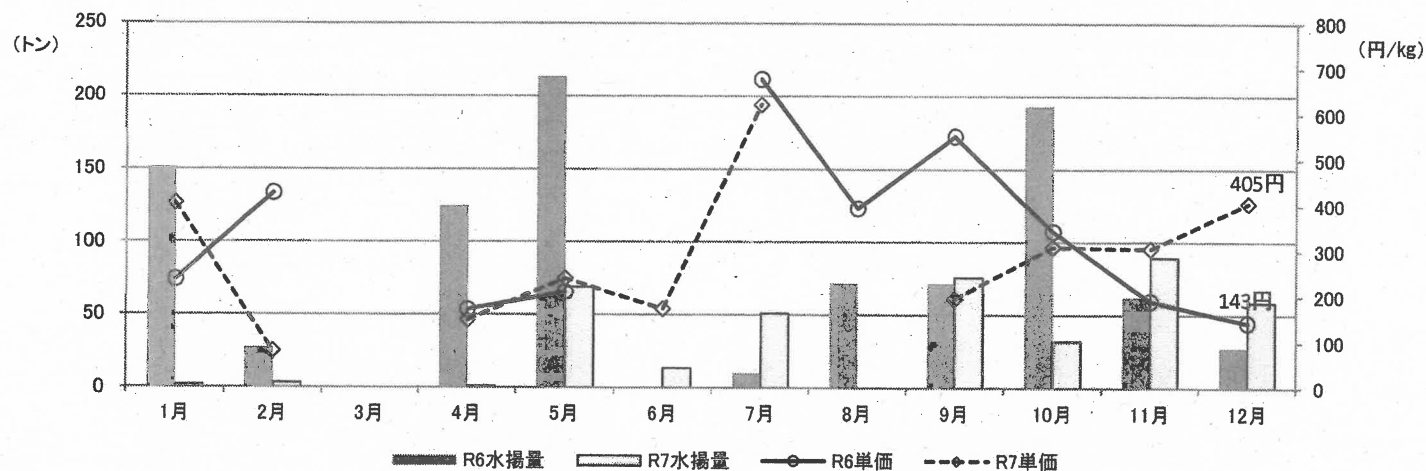
令和8年1月27日
産業建設委員会資料No.5
産業経済部水産振興課



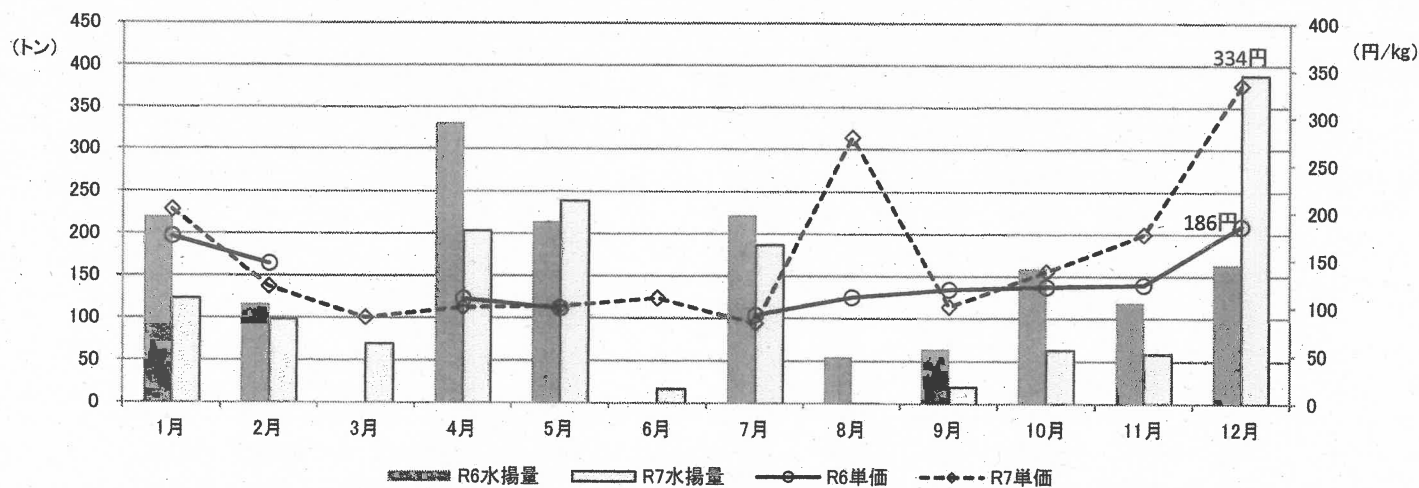
大中型まき網漁業 主要魚種水揚量・単価の推移

令和8年1月27日
産業建設委員会資料No.6
産業経済部水産振興課

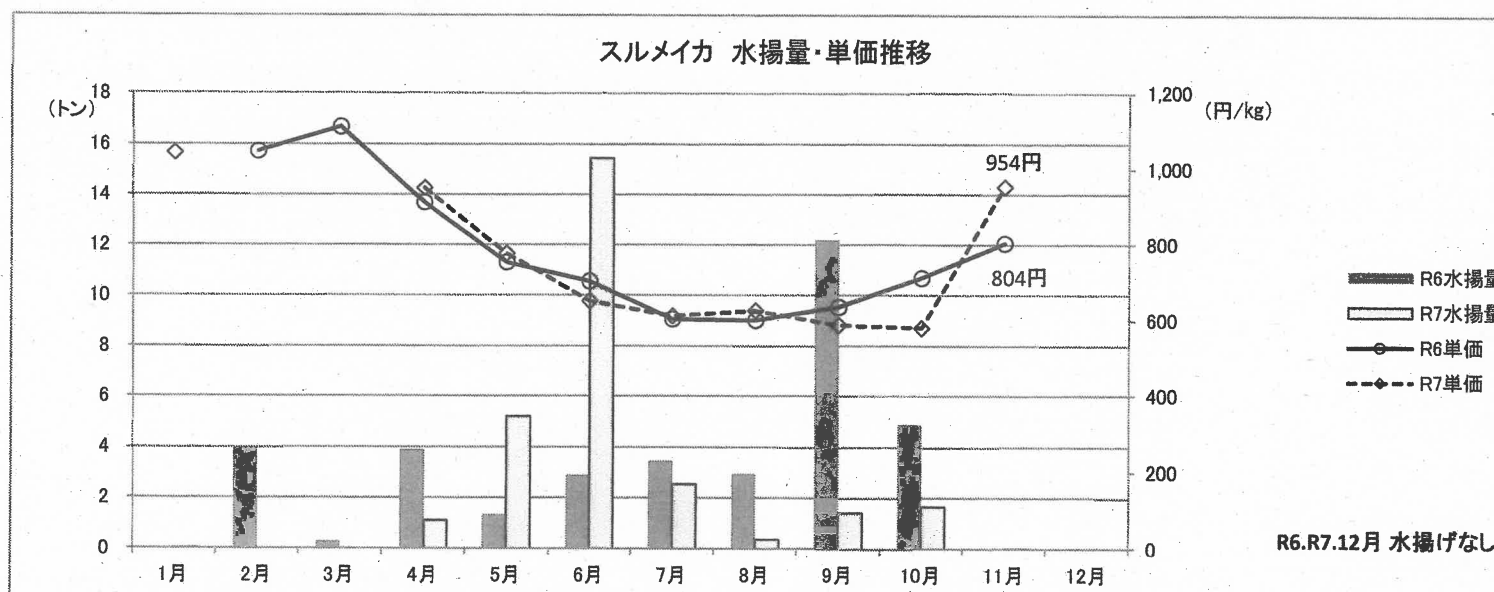
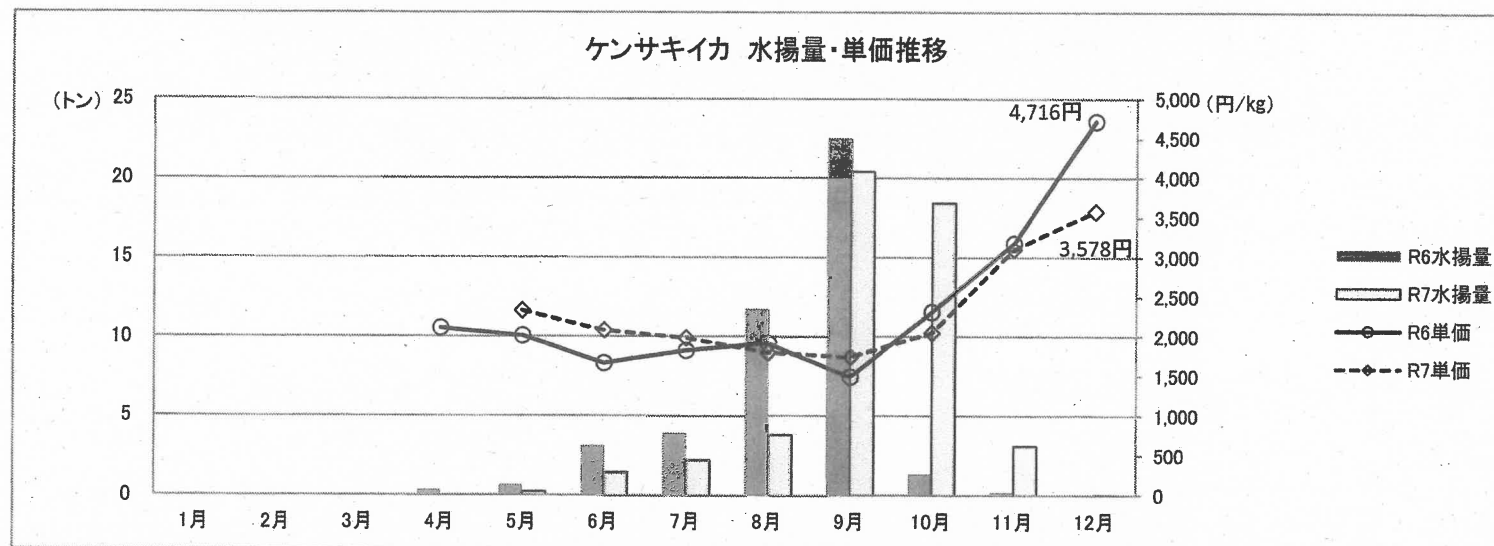
大中型船 マアジ水揚量・単価推移



大中型船 サバ類 水揚量・単価推移



いか釣漁業 (5t以上・5t未満) 主要魚種水揚量・単価の推移



沖合底びき網漁業の状況について

1 沖合底びき網漁業（2 艘びき）の水揚げ状況、船団数等

		H28	H29	H30	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7
数量（トン）		3,228	3,361	3,249	3,043	2,723	2,394	2,321	1,957	2,043	2,282
金額（億円）		18.2	19.0	16.3	15.5	14.7	15.0	15.7	16.2	17.5	18.0
船団数（ヶ統）		5	5	5	4	4	4	4	4	4	3
数量 （トン）	カレイ	715	756	694	605	502	337	302	200	266	220
	マダイ	71	100	125	101	74	85	126	132	154	120
	レンコダイ	339	308	338	425	261	339	470	421	305	199
	ノドグロ	323	343	293	322	208	229	226	169	148	171
	アナゴ	178	239	293	255	241	175	208	174	206	148
	アンコウ	174	247	191	192	141	125	106	77	101	134
	その他	1,428	1,368	1,315	1,143	1,296	1,104	883	784	863	1,290
金額 （億円）	カレイ	4.8	4.7	3.8	2.9	2.4	2.0	1.6	1.7	2.2	1.7
	マダイ	1.0	1.0	1.0	0.9	0.6	0.6	1.2	1.7	1.9	1.6
	レンコダイ	1.2	1.1	1.0	1.2	0.8	0.9	1.4	1.5	1.2	1.0
	ノドグロ	2.5	3.2	2.4	2.7	2.2	3.4	3.0	3.1	3.7	3.2
	アナゴ	1.8	1.8	1.9	1.7	1.5	1.3	1.9	2.0	1.8	0.6
	アンコウ	0.9	1.0	0.8	0.9	1.2	0.8	0.9	0.6	0.6	0.9
	その他	6.0	6.2	5.4	5.3	6.0	6.1	5.9	5.7	6.1	9.0

2 乗組員の構成（地元沖底 3 ヶ統合計）

(1) 年齢別

	A 船団	B 船団	C 船団
10代	0	0	0
20代	6	12	11
30代	9	3	3
40代	5	3	2
50代	0	0	1
60代以上	0	4	2
計	20	22	19

(2) 経験年数別

	A 船団	B 船団	C 船団
1年未満	3	8	3
1年以上3年未満	8	1	6
3年以上5年未満	2	2	5
5年以上10年未満	4	2	1
10年以上20年未満	5	7	4
20年以上	0	0	0
計	22	20	19

(3) 後継者の状況 3 船団（2 経営体）ともに未定

3 船団別漁船の状況

	A 船団	B 船団	C 船団
船齢	0年 (R7建造)	38年 (S62建造)	2年 (R5建造)
建造計画	無	有 (R9年)	無

4 沖底減船による影響

(1) 水揚量および水揚金額

		8月	9月	10月	11月	12月	計
数量 (トン)	R 6	84. 8	154. 3	247. 4	250. 3	265. 7	1, 002. 5
	R 7	84. 9	157. 0	177. 2	240. 3	244. 8	904. 2
	差異	0. 1	2. 7	▲ 70. 2	▲ 10. 0	▲ 20. 9	▲ 98. 3
金額 (千円)	R 6	124, 062	179, 081	184, 737	174, 767	190, 548	853, 195
	R 7	118, 582	149, 515	158, 873	157, 412	163, 792	748, 174
	差異	▲ 5, 480	▲ 29, 566	▲ 25, 864	▲ 17, 355	▲ 26, 756	▲ 105, 021

(2) 主要魚種の状況

		カレイ	マダイ	レンコ	ノドグロ	アナゴ	アンコウ
数量 (トン)	R 6	142. 9	78. 0	159. 3	79. 2	87. 8	52. 5
	R 7	138. 9	37. 5	87. 3	112. 6	81. 4	90. 7
	差異	▲ 4. 0	▲ 40. 5	▲ 72. 0	33. 4	▲ 6. 4	38. 2
金額 (千円)	R 6	130, 862	94, 172	52, 484	229, 678	61, 480	32, 857
	R 7	94, 596	52, 478	40, 811	232, 592	32, 325	68, 521
	差異	▲ 36, 266	▲ 41, 694	▲ 11, 673	2, 914	▲ 29, 155	35, 664
単価 (円)	R 6	933	1, 205	345	2, 586	755	533
	R 7	680	1, 376	477	2, 034	454	606
	差異	▲ 253	171	132	▲ 552	▲ 301	73

(3) 関連産業への影響

- ・入船日が減少し、安定供給は困難になったため、原魚確保に苦慮。
- ・翌日以降の販売に対応するため、高値を入れてでも原魚確保が必要。

5 仲買業者の状況（浜田魚商協同組合組合員）

(1) 組合員数の推移

	H28	H29	H30	R 1	R 2	R 3	R 4	R 5	R 6	R 7
組合員数	62	58	54	54	50	50	47	46	46	41

(2) 市場機能への影響

- ・短期的には、魚価の高騰により水揚1回あたりの取引金額は増加しているが、長期的には買受人の淘汰が進むことで、競争力が低下し、魚価の低下など市場機能にマイナスの影響が出ることが推測される。

美又温泉外湯施設と周辺エリア活性化について

1 美又温泉国民保養センターの過去 5 年間の利用実績（利用者数、宿泊数、日帰り入浴数、収支状況）

別紙 1 のとおり

2 新外湯施設の整備計画詳細（建設スケジュール、総事業費、施設概要、設備仕様が分かる資料）

(1) 建設スケジュール

別紙 2 のとおり

(2) 総事業費（令和 7 年及び 8 年度合計、概算） 1,027,483 千円

(3) 施設内容

別紙 3 のとおり

3 指定管理者募集の経緯と応募がなかった要因分析、現在の公募の状況

(1) 前回募集期間 令和 7 年 10 月 1 日から 11 月 10 日まで

応募が無かった要因

人材の確保、新施設であることなど

(2) 再公募期間 令和 7 年 12 月 22 日から令和 8 年 2 月 2 日まで

見直しした点

人件費や経費の一部見直し、指定管理期間を 5 年から 3 年に
変更、美肌観光についての説明を追加しました

4 美又地区の人口動態（過去 10 年間の推移）と高齢化率

(1) 人口動態（人）（過去 10 年間の推移）

H28	H29	H30	H31	R2	R3	R4	R5	R6	R7
326	311	293	281	281	278	270	266	256	244

※各年度とも 4 月 1 日現在の数値を記載

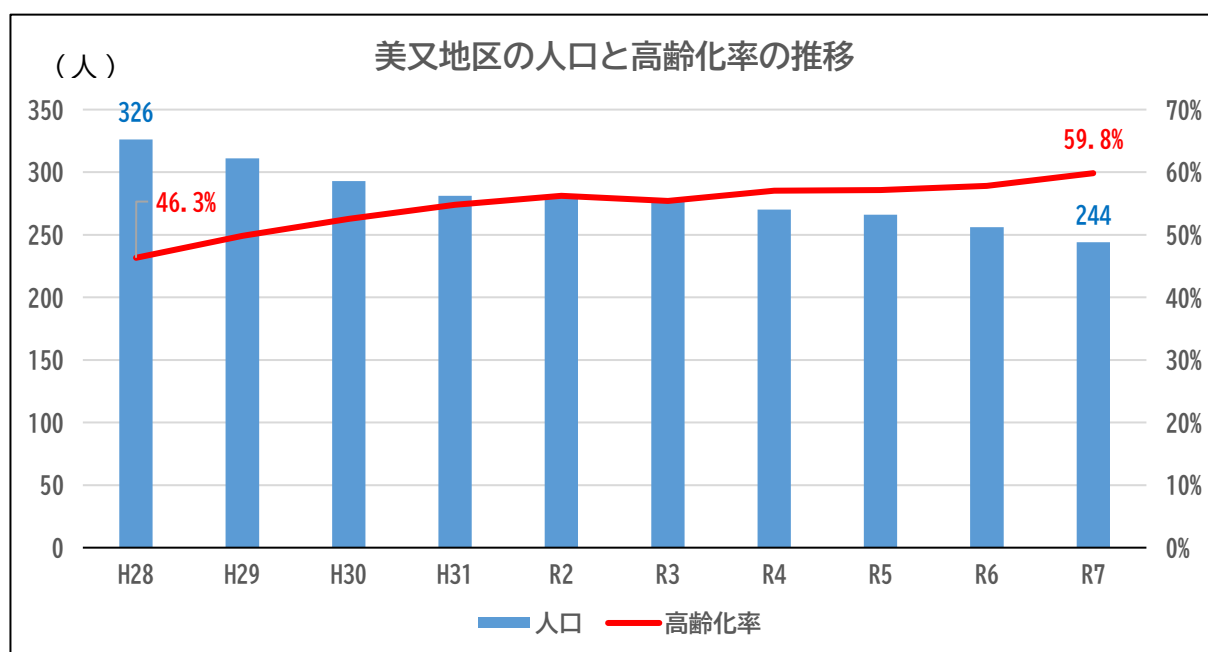
(2) 高齢化率（％）（65 歳以上）

H28	H29	H30	H31	R2	R3	R4	R5	R6	R7
46.3	49.8	52.6	54.8	56.2	55.4	57.0	57.1	57.8	59.8

※各年度とも 4 月 1 日現在の数値を記載

※小数点第 2 位を四捨五入

(3) 人口と高齢化率のグラフ



5 温泉総選挙での評価内容と「美肌の湯」のエビデンス詳細

(1) 温泉総選挙での評価について

3年連続美肌部門第1位を獲得したことにより、各種マスメディアに取り上げていただいたことや、冠を活かした誘客など大きなPR効果を得ることができました。

また、たくさんの方の応援投票による全国1位獲得は、美又温泉へお越しになる方が年々増加している現状とあわせ、関係事業者にとって大きな励みとなっており、おもてなし向上に努めなければならないという責任感も増しています。

(2) 美肌の湯のエビデンスについて

美又温泉は、学術的調査と医学的調査による2つのエビデンスを有しており、肌再生効果に優れた全国屈指の「美肌の湯」であることが実証されており、マスメディア等でのPRに活用しています。

○ 学術的調査（平成24年度：山口東京理科大学）

これまで多くの方が美肌になった、トロトロした温泉でお肌に良いという口コミ評価を得ていましたが、学術的調査によってその裏付けとなるエビデンスを取得し、美肌のメカニズムを解明しました。

☆ph効果（古い角質の除去）とメタケイ酸効果（肌の角質形成・保湿）の相乗効果が認められる。



○ 医学的調査（令和2年度：温泉療法専門医）

これまでアトピー性皮膚炎が改善した、お肌の調子が良くなったという口コミ評価を得ていましたが、医学的調査によってその裏付けとなるエビデンスを取得し、そのメカニズムを解明しました。

メタケイ酸は浴後に皮膚の表面を被い、出来た被膜は皮膚からの水分の蒸発を抑えることから、保湿効果が得られます。ま

た、皮膚からの水分の蒸発が抑えられることにより皮膚の乾燥が軽減され、冬季の皮膚の掻痒感が和らげられるとの評価を得るとともに、効果的な入浴法として「温泉療養指示書」を明示していただきました。

6 温泉スタンドの利用実績と維持管理上の課題の詳細

(1) 利用実績（回数）

年度	100 円	10 円	合計金額
R6 年度	11,411 回	12,524 回	1,257,930 円
R7 年度（4 月～1 月 16 日）	9,574 回	8,726 回	1,044,680 円

(2) 維持管理上の課題

施設の老朽化による不具合解消の修繕

コイン詰まりなどのトラブルが発生した時の対応

⇒新外湯施設敷地内へ移転して指定管理へ移行予定

7 その他

(1) デジタル温泉手形について

美肌観光推進及び施設の効率的な運営のため、新外湯施設にデジタル技術の活用（デジタルサイネージ及びデジタル温泉手形）を予定しています。

デジタル温泉手形（仮称：美肌パスポート）の詳細い内容については別紙 3 をご参照ください。

現在開発中のユーザー側イメージは、右記の 2 次元バーコードをご参照ください。



美又温泉国民保養センターの過去5年間の利用実績

項目	R2	R3	R4	R5	R6
開館日数(日)	235	268	311	310	310
のべ利用者数	40,154	43,561	55,673	65,100	69,367
入館者数	39,654	43,305	55,188	64,904	69,286
うち日帰り入浴者数	32,786	36,766	46,612	54,150	57,632
宿泊者数	500	256	485	196	81

収入

項目	R2	R3	R4	R5	R6
利用料金収入	37,912,157円	35,810,448円	51,587,183円	55,776,976円	55,007,554円
室料収入	4,630,585円	3,027,728円	3,269,900円	879,500円	218,700円
飲料収入	8,547,462円	7,945,952円	6,687,248円	10,776,670円	11,529,245円
入浴収入	14,580,790円	13,708,620円	25,788,650円	27,097,300円	28,448,450円
家族風呂収入	2,855,000円	3,509,090円	4,100,000円	4,417,500円	4,110,000円
有料休憩収入	534,165円	597,045円	1,181,340円	1,501,900円	1,328,457円
物販(手数料)収入	6,764,155円	7,022,013円	10,560,045円	11,104,106円	9,372,702円
その他収入	8,344,330円	3,050,687円	4,879,000円	0円	0円
指定管理料	0円	0円	3,004,000円	-	-
補助金等	5,639,146円	1,700,344円	1,875,000円	-	-
休業補償等	2,705,184円	1,350,343円	0円	-	-
収入計(A)	46,256,487円	38,861,135円	56,466,183円	55,776,976円	55,007,554円

支出

項目	R2	R3	R4	R5	R6
【人件費】	26,039,375円	11,805,364円	15,717,386円	16,091,648円	16,622,683円
【管理費】	34,182,194円	30,862,804円	37,478,487円	34,539,125円	35,247,343円
売上原価	11,414,961円	5,560,085円	9,181,632円	9,374,008円	9,452,733円
諸経費	1,738,540円	2,105,625円	2,737,314円	2,522,263円	2,488,808円
販売手数料	507,732円	14,526円	19,093円	15,520円	14,330円
公課費 入湯税	62,000円	91,600円	73,520円	27,750円	0円
公課費 消費税	2,822,383円	1,976,131円	2,821,381円	2,700,021円	2,772,255円
光熱水費	7,998,492円	9,647,054円	11,426,358円	8,572,751円	8,845,556円
燃料費	1,926,089円	3,463,186円	2,511,376円	2,557,621円	2,775,668円
使用料	148,203円	108,696円	47,404円	217,356円	536,917円
委託費	2,733,861円	2,934,330円	3,814,280円	4,002,145円	3,884,002円
修繕費	1,467,310円	2,534,735円	1,554,803円	1,571,255円	1,510,088円
需用費	1,302,383円	1,426,918円	2,213,400円	1,935,622円	1,882,002円
手数料	272,373円	224,108円	294,475円	277,525円	312,883円
情報通信料	1,787,867円	775,810円	783,451円	765,288円	772,101円
支出計(B)	60,221,569円	42,668,168円	53,195,873円	50,630,773円	51,870,026円

収支差引(A-B)	△13,965,082円	△3,807,033円	3,270,310円	5,146,203円	3,137,528円
-----------	--------------	-------------	------------	------------	------------

建設スケジュール

美又温泉外湯施設における概略工程表（スケジュール）は以下のとおりです。

	令和 7 年度												令和 8 年度													
	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	1 月	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月					
美又温泉国民保養センター	指定管理期間（令和 8 年 3 月末まで営業）																									外湯施設オープン
施工監理業務			施工監理業務																							
デジタル関連設備設計業務			デジタル関連設備設計業務																							
建築本体工事	入札・議会承認	建築本体工事																			外構工事追加					
機械設備工事	入札・議会承認	機械設備工事																								
電気設備工事	入札	電気設備工事																								
備品購入													入札	備品購入												
デジタル関連備品購入													入札	デジタル関連備品購入												
指定管理手続き						設置条例、債務負担、公募、指名議決							指定管理開始（開業準備）													
保養センター解体工事													入札	保養センター解体工事												
市道美又 9 号線改良工事										入札	市道美又 9 号線改良工事															
温泉管・水道管敷設工事										入札	温泉管・水道管敷設工事															
駐車場、公衆トイレ、温泉スタンド、にぎわい創出エリア用地整備													入札	駐車場・公衆トイレ・温泉スタンド にぎわい創出エリア用地整備												

美又温泉外湯整備及び美肌パスポート（仮称）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）



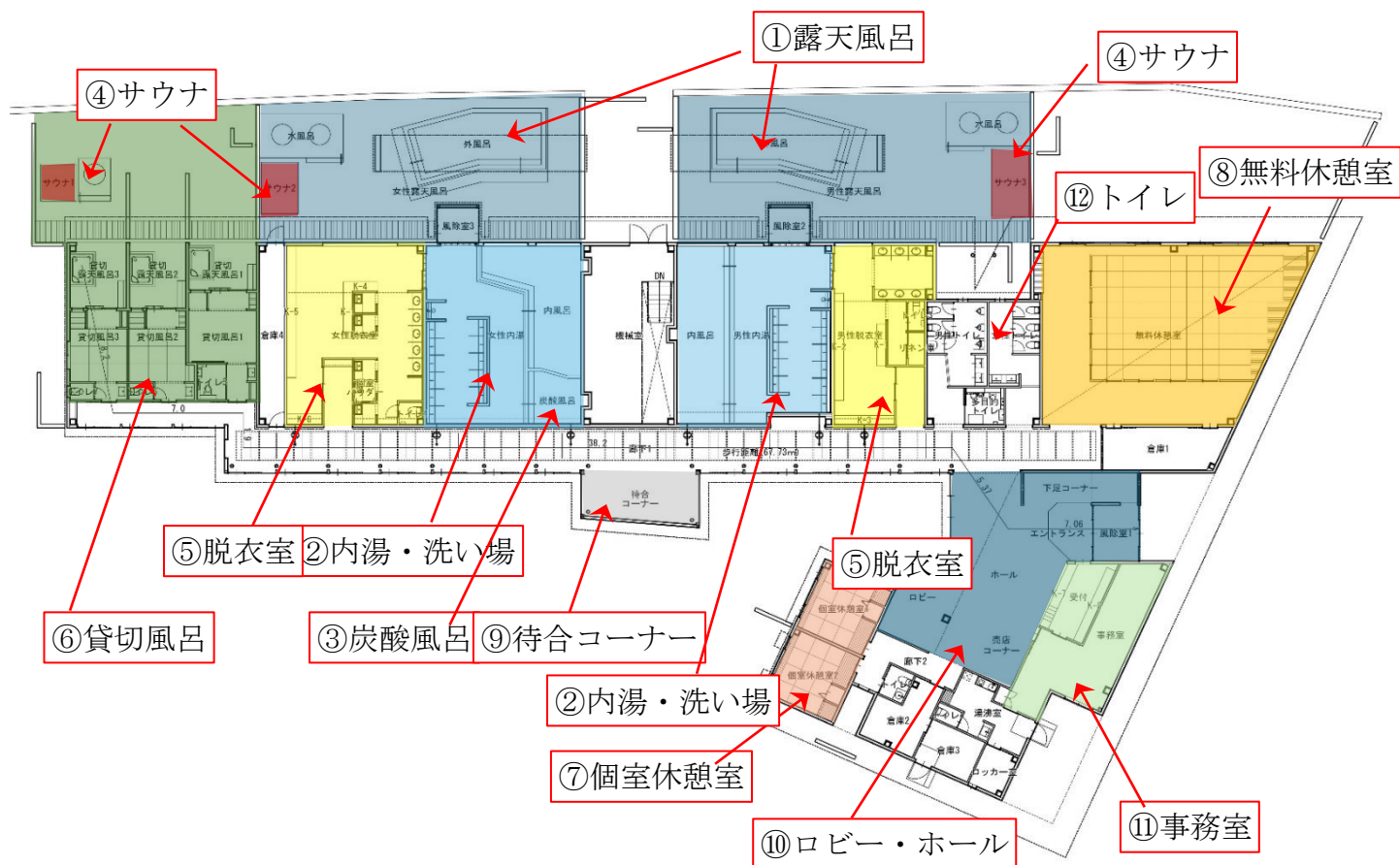
(3) 日常的にスマホなどを利用している方

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。

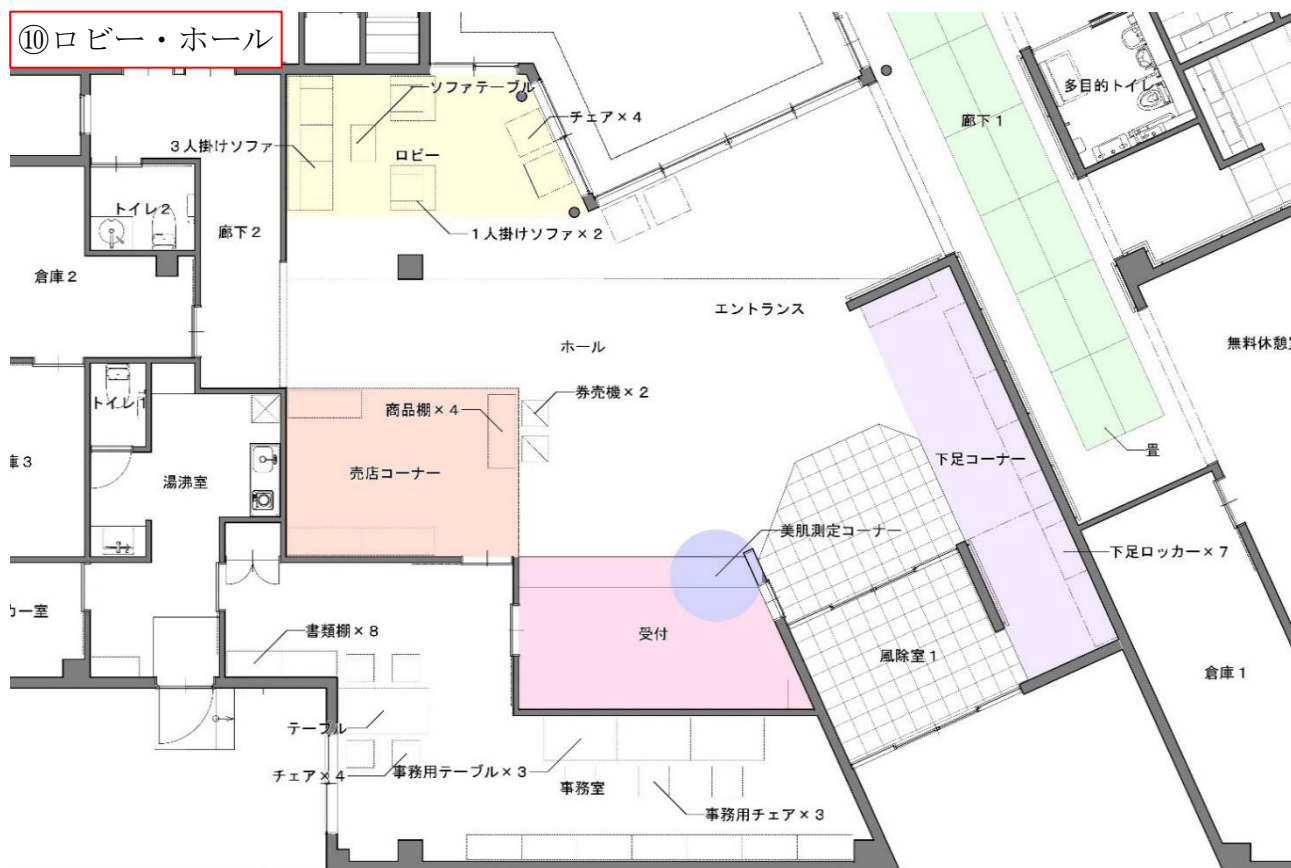


6. 戦術とビジョン

新たに整備される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、令和 10 年度の入込客数 70,800 人を目指しています。

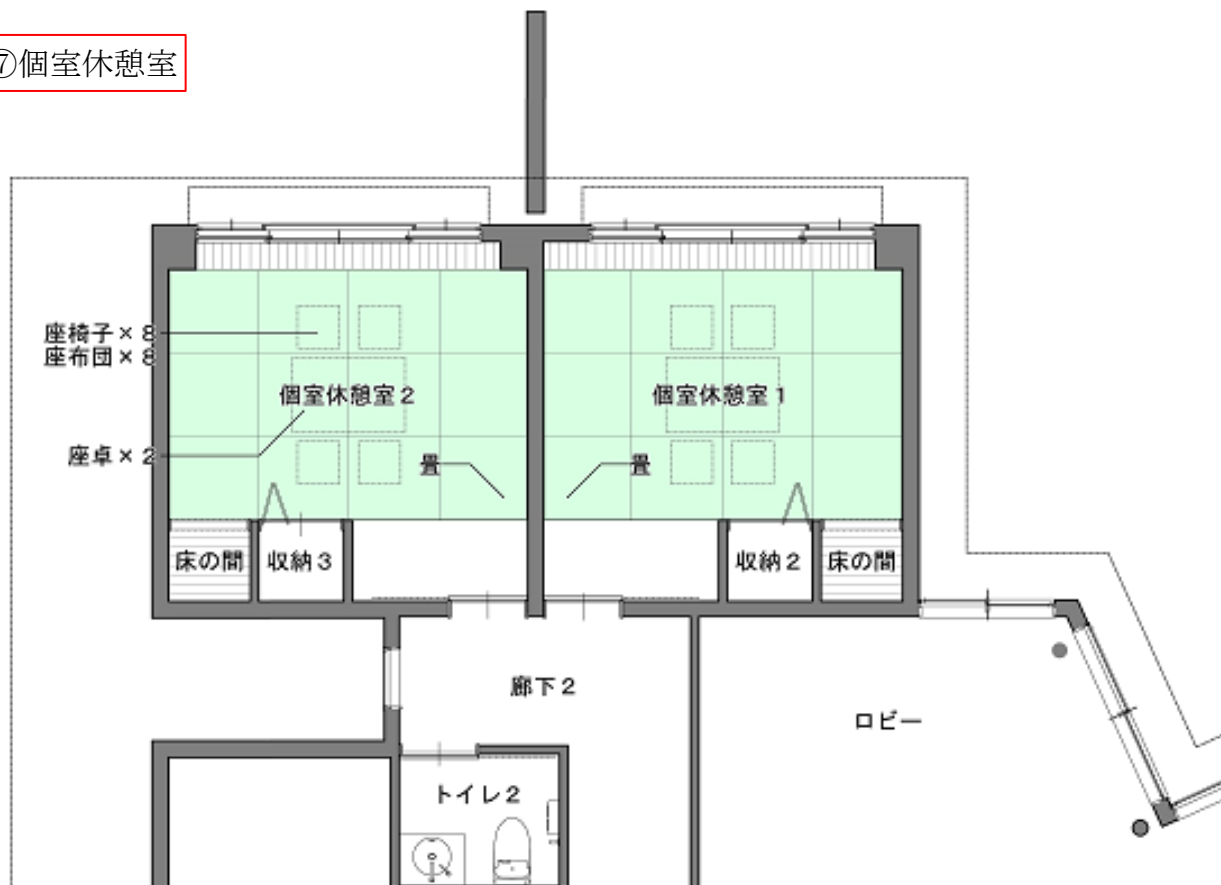


⑩ロビー・ホール

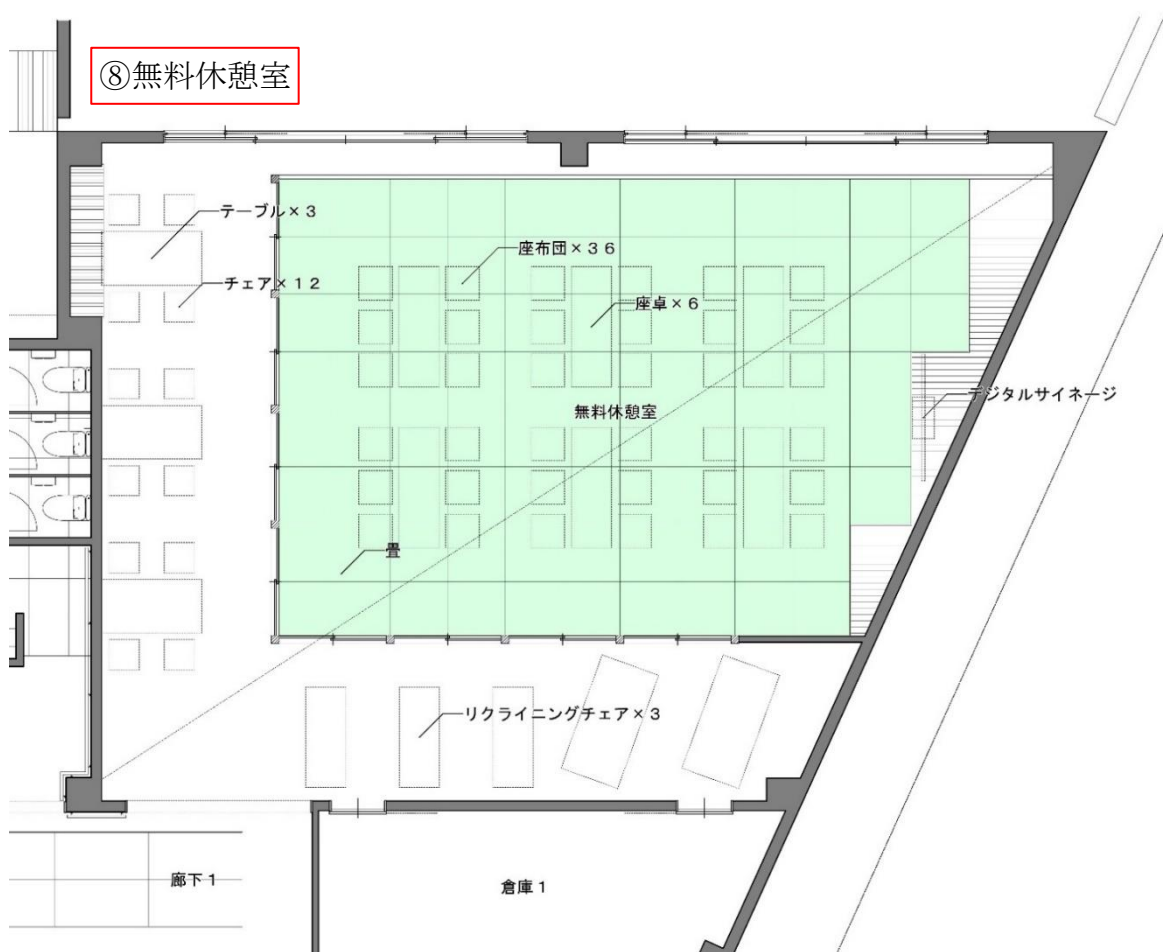


下足ロッカーのカギをもって券売機へ行き、入浴券を購入(温泉手形で割引、美肌測定サービスあり)し、フロントで脱衣ロッカーのカギと交換する。

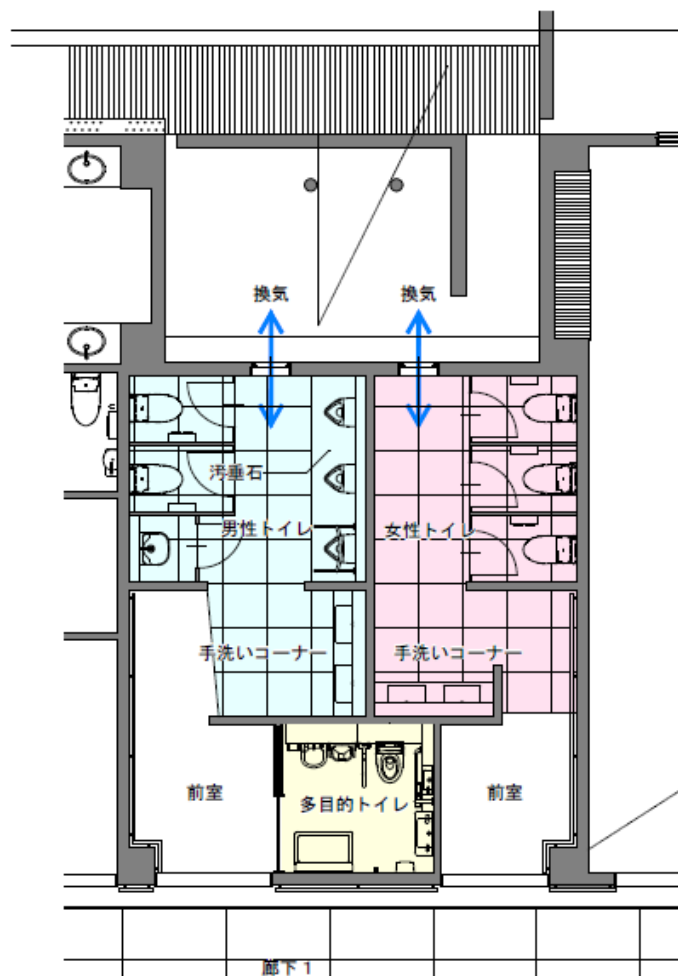
⑦個室休憩室



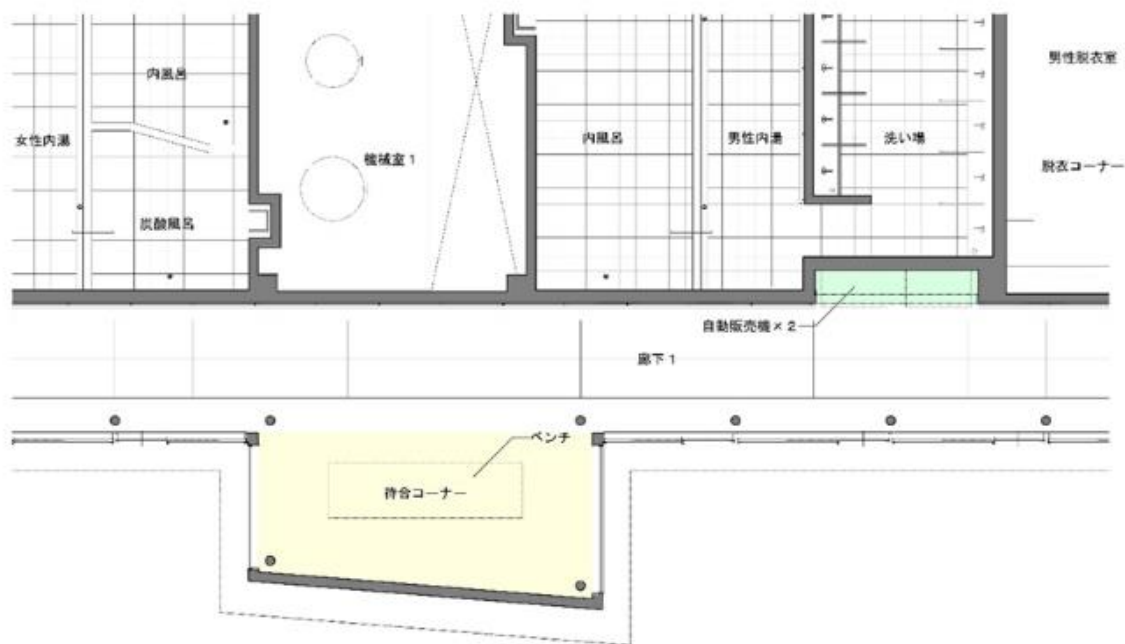
⑧無料休憩室



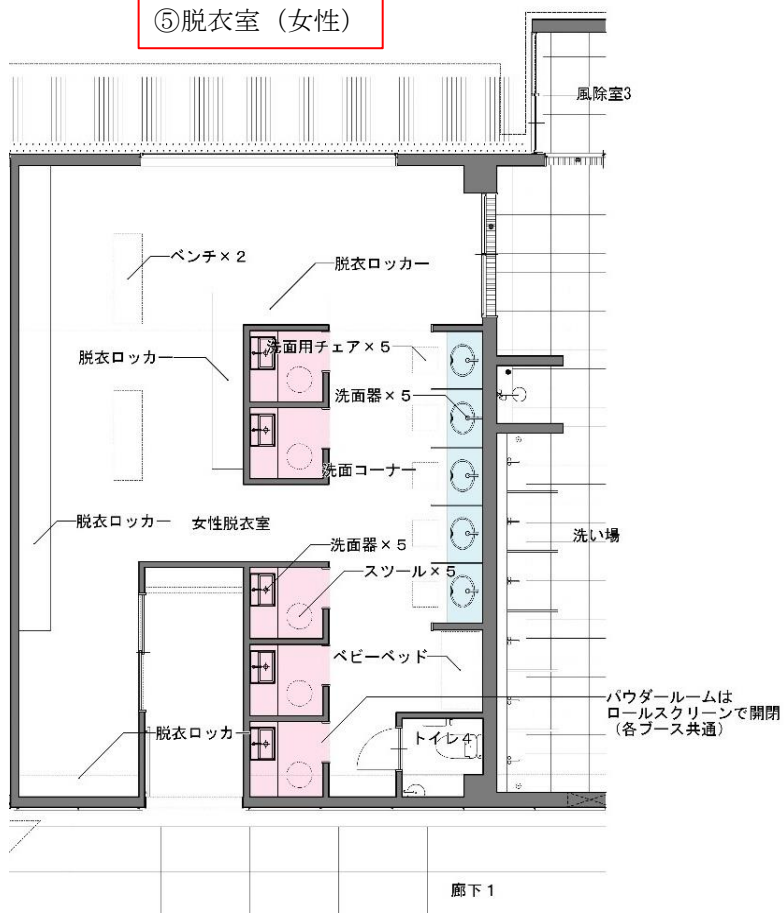
⑫トイレ



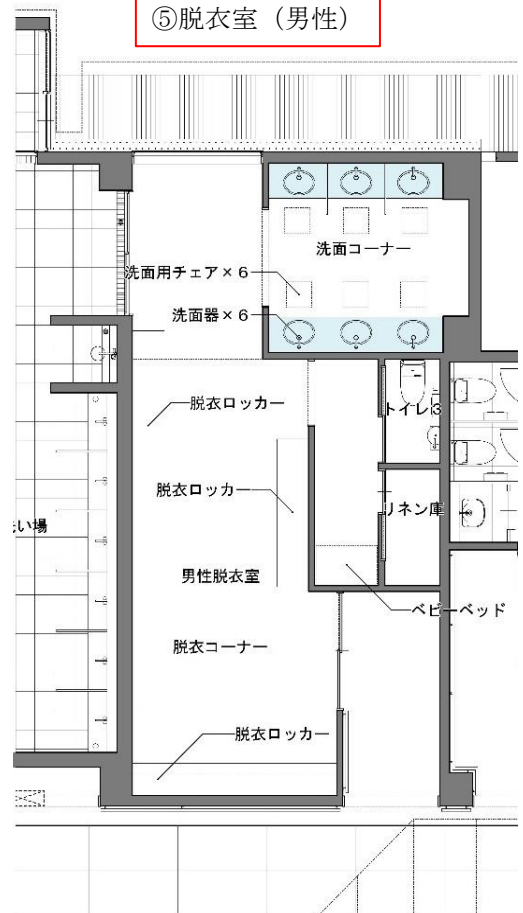
⑨待合コーナー

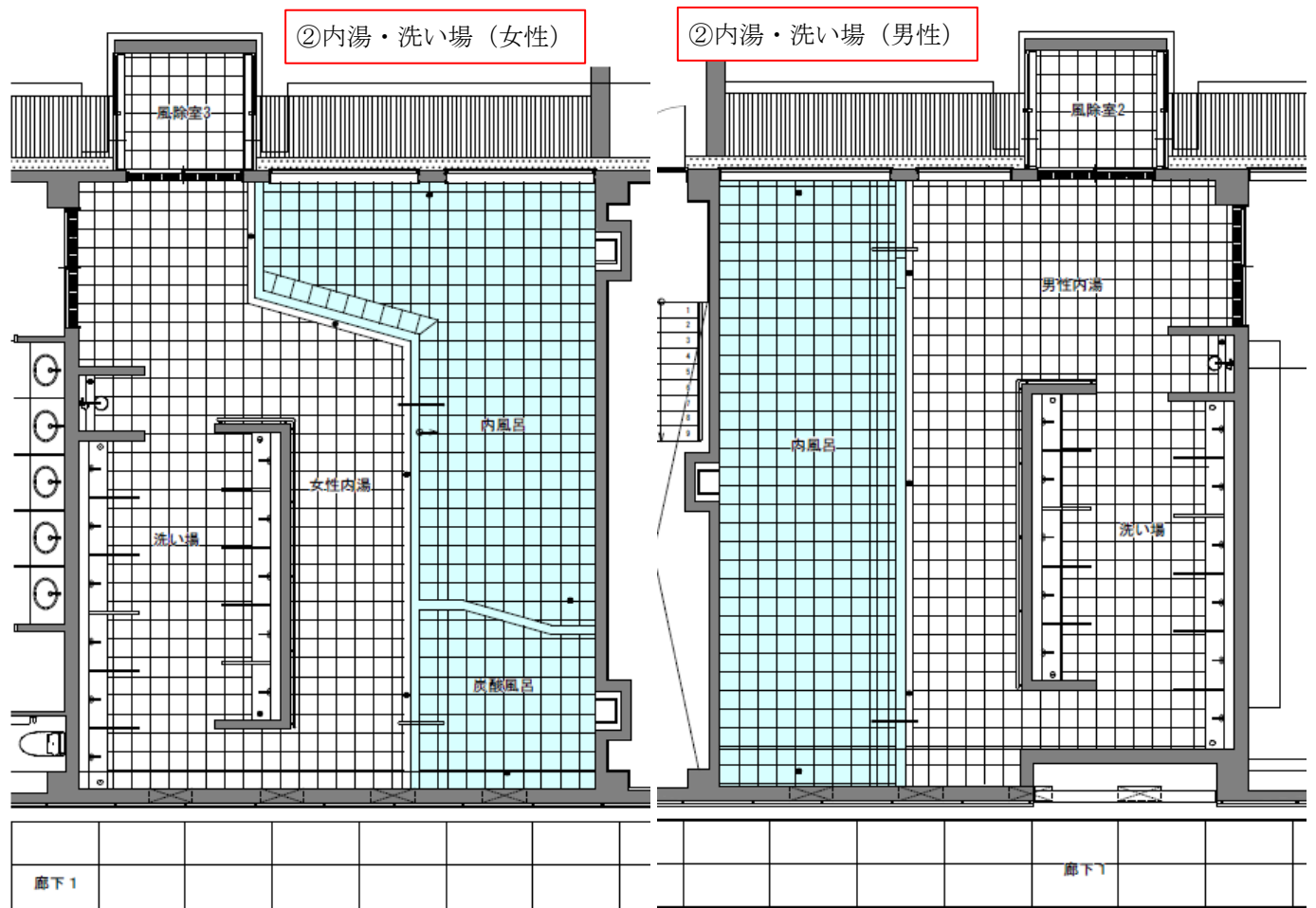


⑤脱衣室（女性）

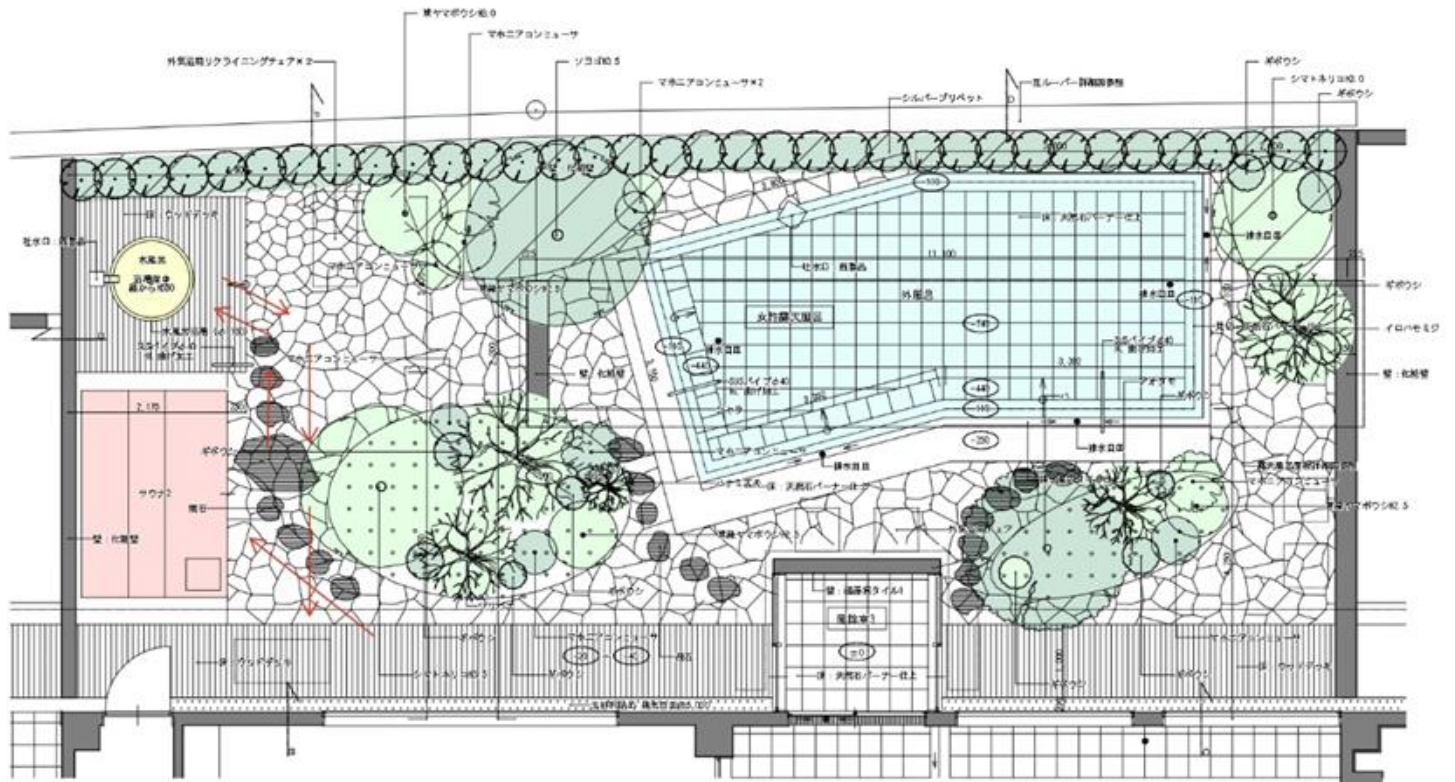


⑤脱衣室（男性）

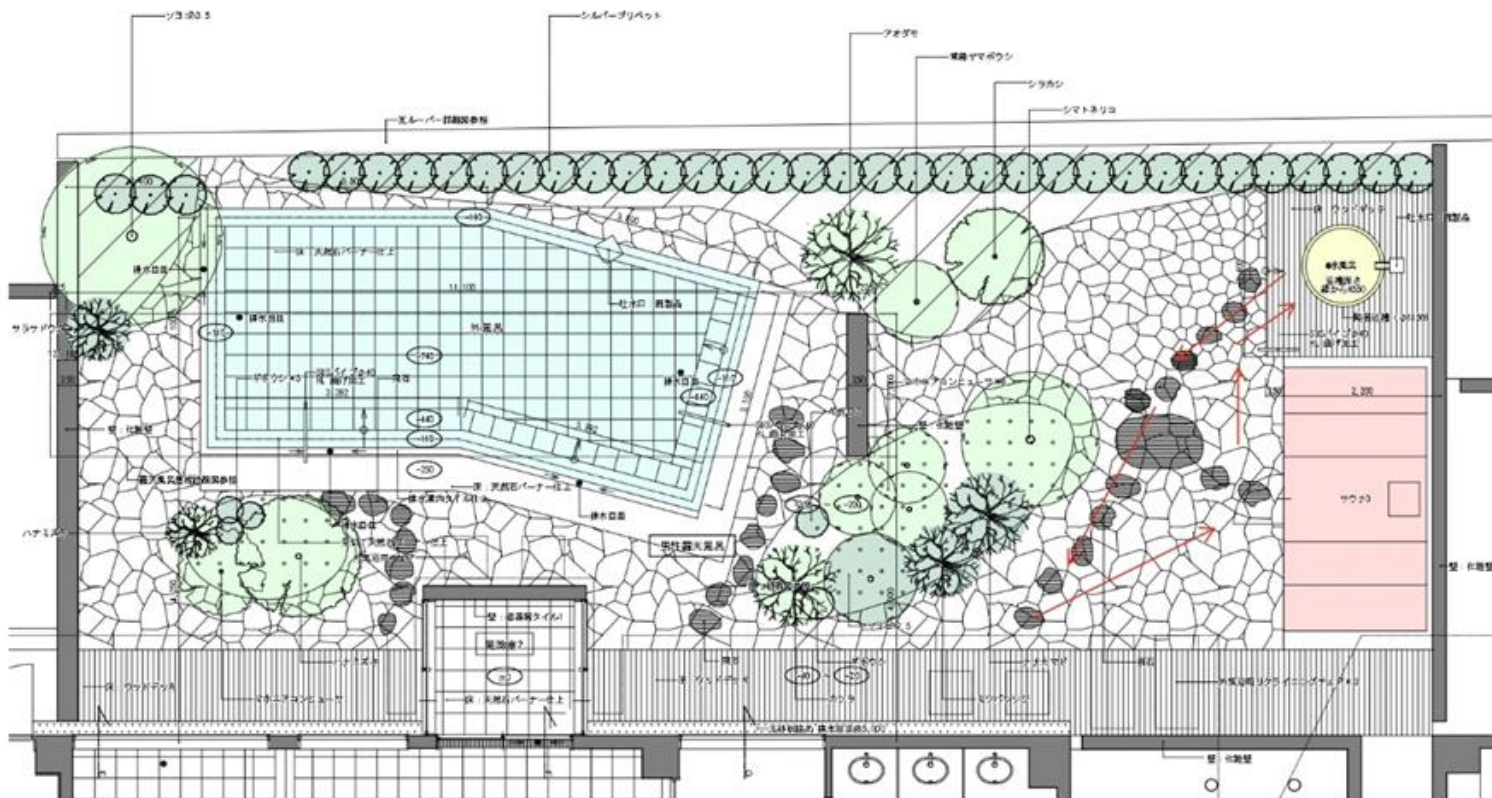




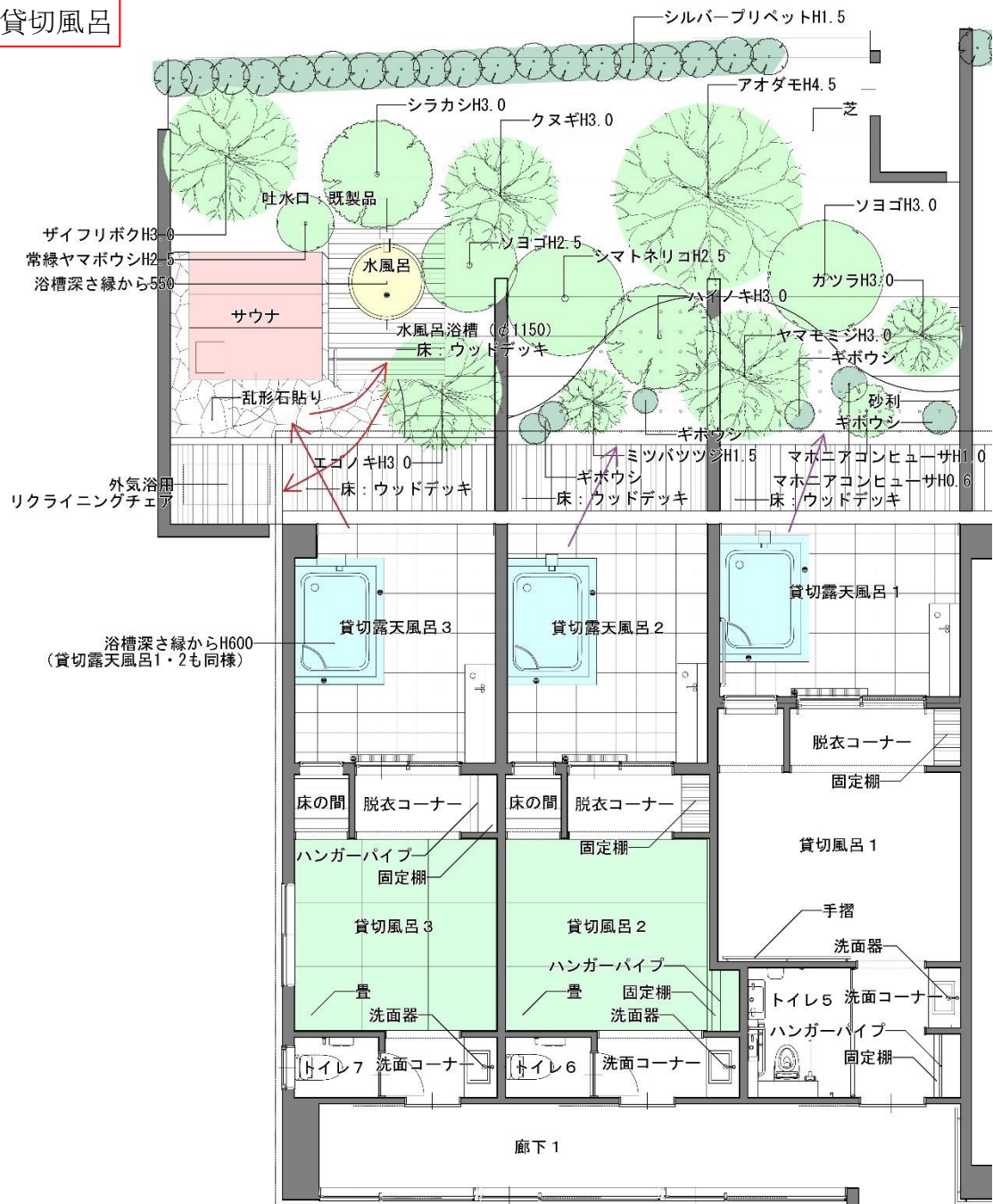
女性露天風呂



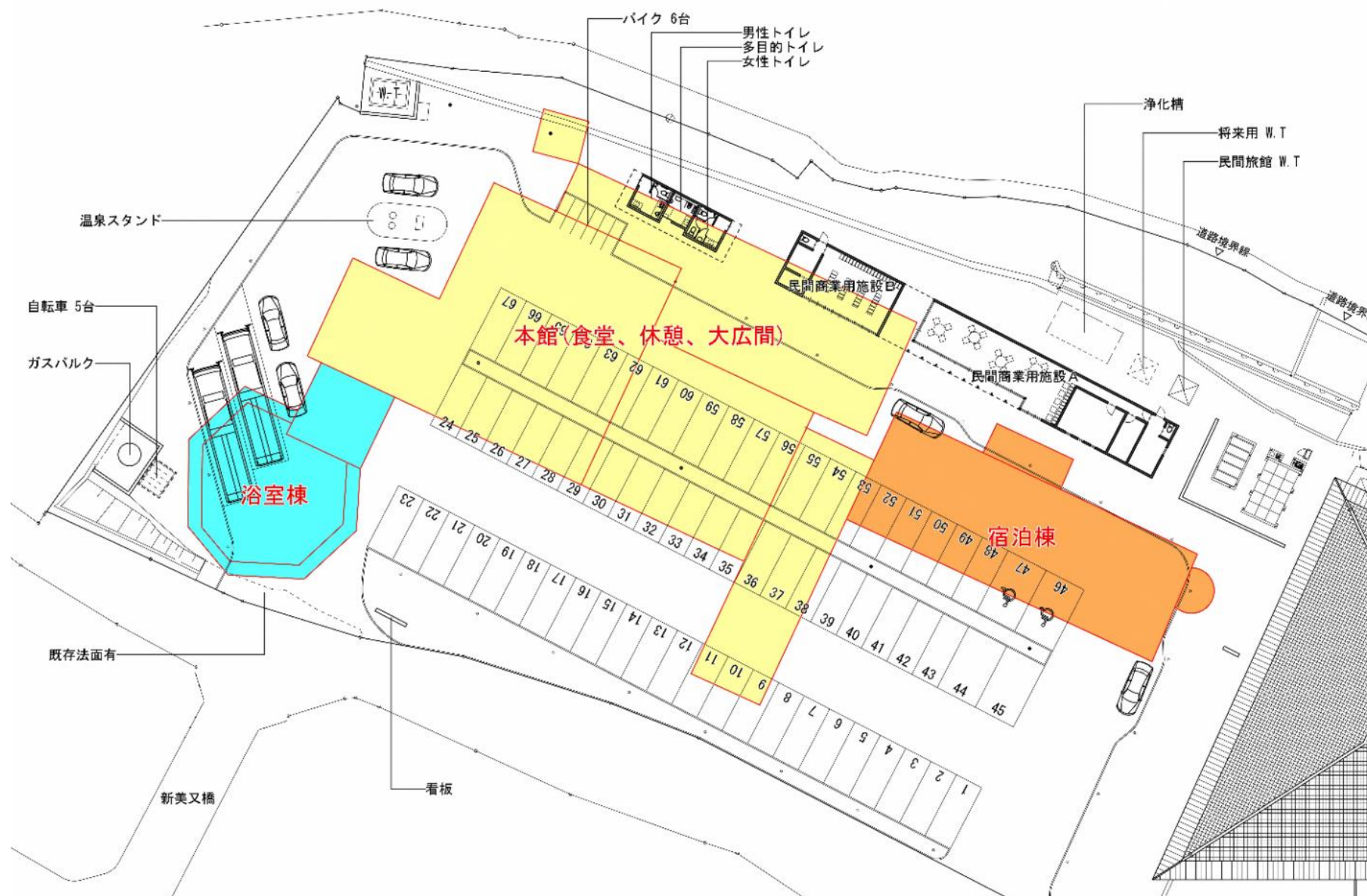
男性露天風呂



⑥貸切風呂



美又温泉サブコアエリア（仮）※詳細設計中



[illegible]

現在の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、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）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) 温泉手形（美肌パスポート）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) 温泉手形（美肌パスポート）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、温泉手形（美肌パスポート）を発行する。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) 温泉手形（美肌パスポート）の導入の狙いについて

まず温泉手形（美肌パスポート）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
- ・広報はまだに 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

利用者人数想定	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度	R12 年度
施設全体利用者数 A	21,112 人	67,950 人	70,800 人	72,760 人	74,650 人
A のうち温泉手形観光	5,887 人	22,311 人	25,015 人	29,177 人	31,007 人
A のうち温泉手形市民	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（仮称）

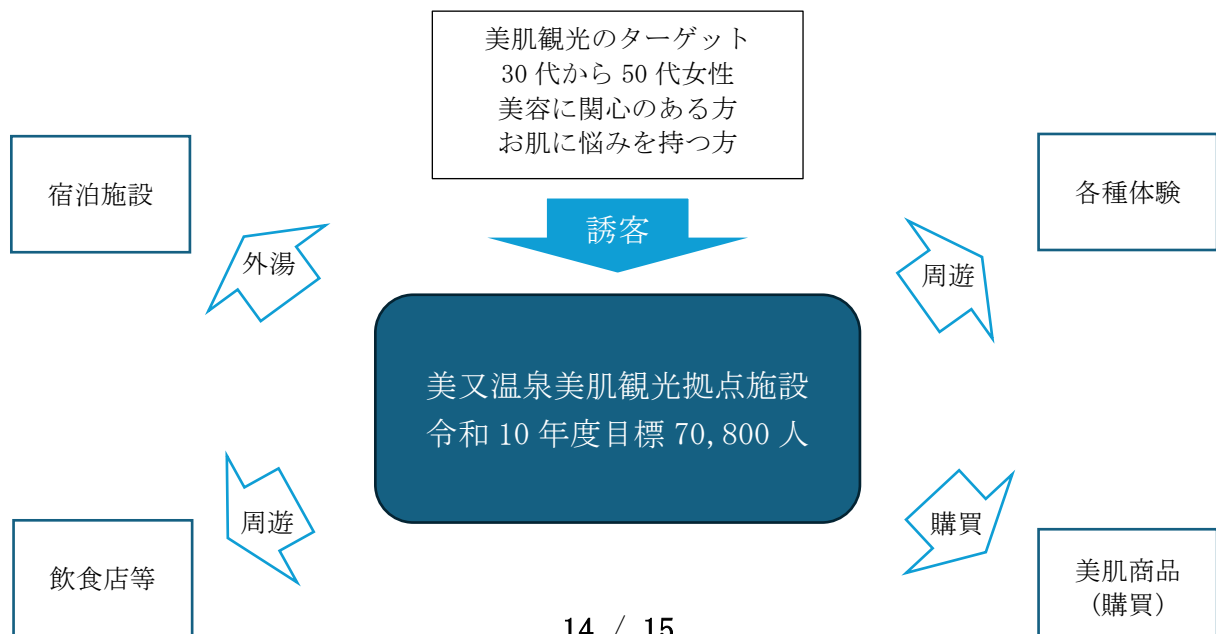
役割・目的

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) 日帰り入浴施設(外湯)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



デジタル温泉手形(仮称:美肌パスポート) スキーム

個別の2次元バーコードを発行・設置

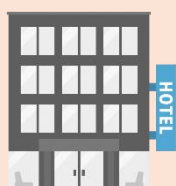
美又温泉外湯



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」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
- ・観光情報の取得、割引

美肌パスポートのメリット(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)
- ・会員サイトを使った情報発信 (連携事業者)