

① 青少年の家リニューアル事業(生涯学習推進室)

資料 2

評価	11 / 12 点 (有効)	事業評価シートの「今後の取組」 及び答申を踏まえた対応方針(案) (今後の事業実施方針や取組を出来るだけ具体的に記載してください。)
意見・アドバイス	○リニューアル周知・認知度向上 令和9年4月のリニューアルオープンに向けて、認知度向上を図るための具体的なマーケティング・コミュニケーション戦略を策定していきたい。	・愛称公募による市民への周知を図ります。 ・町会、自治会へ施設利用体験券を配布し、施設をご利用いただくとともに、リピートしていただけるように魅力的な利用プランを作成します。
	○継続的な集客確保 リピーターの獲得と安定した利用率の維持が重要となるため、平日・閑散期の利用促進策を継続的にブラッシュアップしていきたい。	・企業研修や大学ゼミ活動にてご利用いただけるように、指定管理者による誘致活動を積極的に行います。 ・自然の中のサウナ施設の特徴を活かした、サウナ飯の提供や焚き火体験など、他の施設では味わえない魅力を盛り込んだ利用プランを作成します。
	○周辺施設との連携の実効性向上 連携施策が形式的にならないよう、売上や来訪者数に実際に寄与する仕組みづくり(共同商品の開発、定期イベントの定着化など)を検討されたい。	・周辺施設から飲料や食材を購入することによる、周辺施設の売り上げ向上に寄与します。 ・近隣企業とのイベント(テントサウナイベント)を検討していきます。
	○周辺施設との連携の実効性向上 近隣施設との回遊を促進するための計画を着実に推進していきたい。	・近隣の物販施設等との連携を深め、南部地域への来訪促進に繋がります。 ・こもれびの森の一体管理を行うため、駐車場不足の解消を図ります。
	○周辺施設との連携の実効性向上 企業利用を促進するため、誘致計画を策定し、着実に推進していきたい。	・指定管理者の提案による青少年育成・人間関係トレーニングプログラムを企業研修で取り入れてもらえるように誘致を行っていきます。
	○ターゲットの明確化とマーケティング強化 サウナ利用層、ファミリー層、企業・大学など多様な利用者層ごとに戦略を細分化し、効果的な情報発信・商品設計を行われたい。	・ピザ作り体験やキャンプ飯体験などをSNS投稿し、ファミリー層や初心者キャンパーの獲得に繋がります。 ・サウナ施設でのロウリュなどを動画撮影し、SNS等で発信することでサウナ利用者層の獲得に繋がります。