

事業実施の背景

- 1 観光できる場所としての宿泊施設が少ない
- ② 横須賀市内において1日で満足できるコンテンツを 主に提供しているため、宿泊者数の増加が見込めない
- ③ 三浦・葉山と比べ、観光コンテンツがニッチであるため、 あくまで『通過点』になりやすい

ミッションを達成しながら 横須賀の魅力に触れる

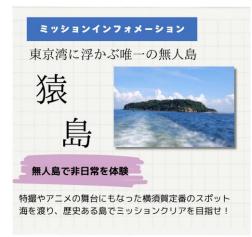
- 〇横須賀市内の新規コミュニティ形成
- 〇メジャーな横須賀だけではない、奥深い横須賀を発信
- 〇横須賀市への新規観光客・宿泊客の獲得

■実施ミッション例









- ・レンタサイクルでツーリング
- ・外国人へインタビュー
- ・戦艦三笠のマストの高さを測る
- ・ポートマーケットでお土産を買うetc…

■実績報告

- 事業コンセプト
- 〇横須賀市内の新規コミュニティ形成
- 〇メジャーな横須賀だけではない、奥深い横須賀を発信
- 〇横須賀市への新規観光客・宿泊客の獲得
- ■報告内容
- ・参加者満足度
- ・参加者活動エリア
- ・一人当たり消費単価額
- ・関心度の高いコンテンツ



■満足度

4.8/5.0(参加者:22名)

■参加者の声

- ・初めて訪れる横須賀でもまんべんなく観光地に行くことが出来た
- ・初めて会う人と観光をして、新しいつながりを作ることが出来た
- ・一回行ったことがあるところでも新しい発見があった
- なんかむちゃくちゃ楽しかった!



- ■参加者の主な行動エリア
- ●西海岸エリア ソレイユの丘・すかなごっそ・荒崎海岸・立石公園
- ●中央エリア 横須賀駅・横須賀中央駅-県立大学駅付近のエリア
- ●市内南部エリア 馬堀海岸・浦賀・久里浜

- ■一人当たりの消費単価
- ●12,656円/人 → 事前調査よりも+8,000円
- ・宿泊先を参加者に選択させたため、節約のため費用を掛けないよ うに計画建てをしているチームがあった
- ・空き家事業をしている団体に借りることが出来たため、宿泊料を 抑えて宿を確保することが出来た
- ・横須賀市内で宿泊施設を増やすことが出来ればさらに消費単価を 上げることが出来る



- ■参加者の関心度の高いコンテンツ
- ●興味関心の高いコンテンツ (参加者訪問済)
- ソレイユの丘:アスレチック・アトラクション・キャンプ
- ・猿島:猿島の夜景(センスアイランドに参加)
- ・ドブ板通り:知らない人と交流できる場所
- 叶神社
- ●興味関心の高いコンテンツ(参加者未訪問)
- ・高取山:磨崖仏
- ・久里浜花の国
- ・走水神社
- ・たたら浜



- ■まとめ
- ●観光コンテンツへの誘導
 - →ミッションの得点配分により、観光地への誘導に成功
- ●日帰り観光から宿泊での観光へ
 - →1泊2日での時間で行きたい場所へ行けなかった
 - →得点は取れたけど、周り足りない
 - →貸別荘・空き家を利用して宿泊する選択も生まれた
- ●交通手段
 - →西エリアの交通手段が限られており、 訪問できる場所が限られてしまったという意見が多数



EoF

