

地域：静岡県下田市 下田温泉

申請者：株式会社伊豆急コミュニティー ホテル伊豆急

Nature Dive Resort、 下田

目次

	ページ
1.地域一体となった高付加価値化事業の類型・要件充足性の確認	1
2.補助対象事業一覧	1
3.地域概要	2 - 3
4.地域特性・事業環境	4 - 6
5.コロナによる影響及びポストコロナの展望	7
6.地域計画に向けた思い	8
7.地域活性化に向けたこれまでの取組み	9 - 11
8. SWOT分析（強み・弱み・機会・脅威）	12
9.地域ビジョン・コンセプト	13
10.ビジョン達成までの課題と解決方針	14
11.ターゲット	15
12.地域計画の具体的施策	16
13.地域回遊性	17 - 18

	ページ
14.目標及び収益計画	19
15.実施体制	20
16.スケジュール	21
17.審査項目・採択基準	22

1.地域一体となった高付加価値化事業の類型・要件充足性の確認

当地域の応募申請する枠は、「地域一体型」です。
また、類型としては「1. 宿泊施設の高付加価値化改修」および「2. 観光施設の改修」を選択します。

【重点審査項目・要件】

【Ⅰ. 同一地域での面的な取組の推進】

「伊豆深部の魅力を最大限楽しめるDive体験 ～Nature Dive Resort、下田」のコンセプトに基づき、下田市に所在する宿泊施設および観光施設の賛同施設が一体となり本プロジェクトをスタートさせた。本来であれば、市または観光協会が主体となり取り組みを進めたい意向ではあったが、最終的に(株)伊豆急コミュニティー ホテル伊豆急を取りまとめ役として、**10事業者・11施設**(宿泊事業者・観光施設を含む)による、地域一体となった面的な取組を形成。また、伊豆ワーケーション協会（下田・東伊豆連携）・東伊豆町観光協会とも連携し、計画の効果を最大化させる。

【Ⅱ. 全体計画を実現するための個別事業の設定】

全参加事業者及び金融機関の合意形成を得られており、種々の協議を経て、現状課題・ビジョン・コンセプト・事業内容等に関して、**地域計画と個別事業計画の一貫性**を得ている。

【Ⅲ. 個別事業の事業性】

個別事業者の設備投資による収益改善計画は、下田温泉及び三島信用金庫により内容精査を行い、**付加価値額及び地域裨益性の上昇が見込まれる計画**となっている。また、地域一体として取り組むことで、実現可能性、継続可能性が高まる座組が形成されている。

【Ⅳ. 賃金待遇の改善】

単なる施設投資にとどまらず、**宿泊単価ならびに収益の向上により、その収支改善分の1／3程度を、従業員の処遇改善に充てる取組みが含まれている。**

【Ⅴ. 地域への裨益効果の提示】

下田市に点在する施設が集結し、地域の中でも比較的規模の大きい施設が外観改修等を行う予定であることから、**5割程度の地域への裨益効果が見込まれる。**

【Ⅵ. 自治体による計画に連動する取組】

第2次下田市観光まちづくり推進計画に連動した自治体独自の取組になっている。

2.補助対象事業一覧

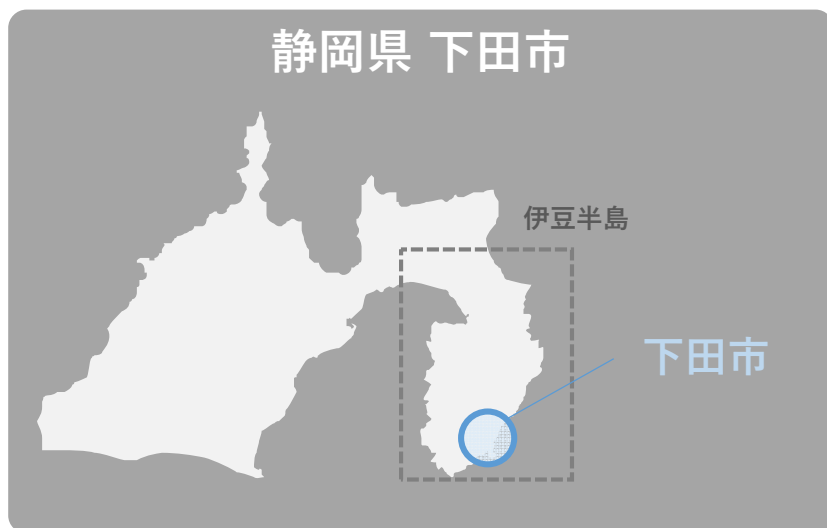
No	補助対象事業	補助対象事業者	補助対象施設	補助対象経費 (千円)	補助率	補助申請額 (千円)	従業員1名あたりの付加価値額増加率	外部裨益効果	大規模改修フラグ
1	宿泊施設の高付加価値化改修	株式会社伊豆急コミュニティー	ホテル伊豆急	133,000	1/2.	66,500	6.3%	D	○
2	宿泊施設の高付加価値化改修	株式会社黒船ホテル	黒船ホテル	180,304	1/2.	90,152	-	B	○
3	宿泊施設の高付加価値化改修	下田薫風温泉ホテル株式会社	浜辺の宿 濤亭	269,300	1/2.	100,000	18.4%	C	○
4	宿泊施設の高付加価値化改修	丸山商事株式会社	別邸 洛邑	59,596	2/3.	39,730	58.5%	B	○
5	宿泊施設の高付加価値化改修	丸山商事株式会社	下田ビューホテル	216,417	2/3.	100,000	163.4%	B	○
6	宿泊施設の高付加価値化改修	丸山商事株式会社	AMMOS	136,189	2/3.	90,792	211.2%	C	○
7	宿泊施設の高付加価値化改修	株式会社下田大和館	下田大和館	190,000	2/3.	100,000	21.5%	D	○
8	宿泊施設の高付加価値化改修	有限会社ガーデンヴィラ白浜	ガーデンヴィラ白浜	60,497	2/3.	40,331	22.0%	B	○
9	宿泊施設の高付加価値化改修	有限会社白浜マリーナ	浜辺の湯 下田荘	13,800	1/2.	6,900	31.3%	B	○
10	宿泊施設の高付加価値化改修	株式会社喜久多	大地の彩花月亭	0	-	0	-	-	○
11	観光施設の改修	有限会社白浜マリーナ	白浜マリーナ	6,500	1/2.	3,250	46.4%	A	
合計				1,265,603	-	637,655	-	-	-

3.地域概要（特徴）

- ✓ 下田市はユネスコ世界ジオパークに認定されている伊豆半島南部に位置し、市民や来訪客に豊かな自然をもたらしている。また、伊豆半島でも特徴的である水質の高い「9つの海水浴場」は下田を象徴する観光資源であり、毎年多くの海水浴客が訪れる

「伊豆半島ジオパーク」に属する下田市

下田市は**伊豆半島南部に位置**し、天城山系の南端から太平洋に至る豊かな自然環境に恵まれる。**天城山系から続く急峻な山々と約47kmに及ぶ海岸線**は、下田市を特徴づける美しい景観を形成している。その景観を生んだ伊豆半島は、その特異な成り立ちと地学的な現状から、2012年に日本ジオパークに、2018年にユネスコ世界ジオパークに認定され、「**伊豆半島ジオパーク**」として知られ、市民・来訪客に豊かな自然をもたらしている



「9つ」の海水浴場

市内には**9つの海水浴場**があり、環境省が定める水質基準において**最高ランクの水質**を誇る。毎年**多くの海水浴客**が市内外から訪れている



お子様連れファミリーや
女性に人気



透き通る海で落ち着いた
ビーチ



南国ムードが
大人心を通わせる



透明度の高い美しく
小さなビーチ



年中サーファーが訪れ、
透明度抜群



伊豆半島最大の
美しい海



磯遊びも楽しめる
小さなビーチ



外国人観光客に
人気のビーチ



サンドスキーや
ジオスポットも楽しめる

3.地域概要（観光資源）

- ✓ 観光資源は9つの海その他、四季折々の自然・灯台や奥下田の満天の星空がある。また水揚げ量日本一の「金目鯛」や歴史情緒あふれる街並みなどを求めて観光客がやってくる

自然環境

四季折々の自然

春には伊豆急下田駅付近のソメイヨシノ並木、夏には見事に咲き誇る300万輪の紫陽花、秋には潮風に揺られるキャンドルのようなキダチアロエ、甘い香りを漂わせる300万本もの野水仙と四季折々の自然がある



稲生沢川桜並木



下田公園あじさい



アロエの里



爪木崎水仙

満天の星空

街灯の少なく澄んだ空気的环境下では、満天の星空を鑑賞ができる。爪木崎灯台からは灯台と星空のコントラストが絶景で、奥伊豆の自然の中からは吸い込まれそうになる星空を全身で感じられる



爪木崎灯台からの星空



奥下田から見る冬の星空

食と歴史文化

土地の味覚「金目鯛」

金目鯛の水揚げ量が日本一を誇る「下田港」を有しており、「金目鯛」を旅の目的とする宿泊客も多い



下田港で水揚げされる金目鯛



歴史情緒あふれる町並み

港町下田の花柳界の面影が残るペリーロードや、約200年前に建造された雑忠（さいちゅう）家のなまこ壁などにより時が止まったような町並みを感じられる



ペリーロード



市街地にあるなまこ壁

4.地域特性・事業環境（アクセス）

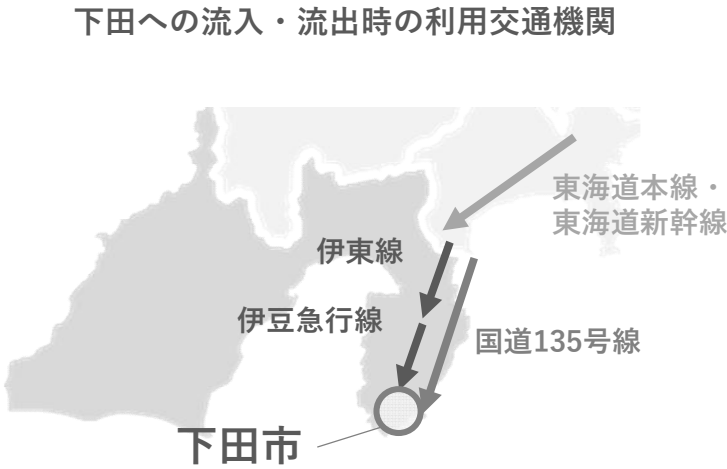
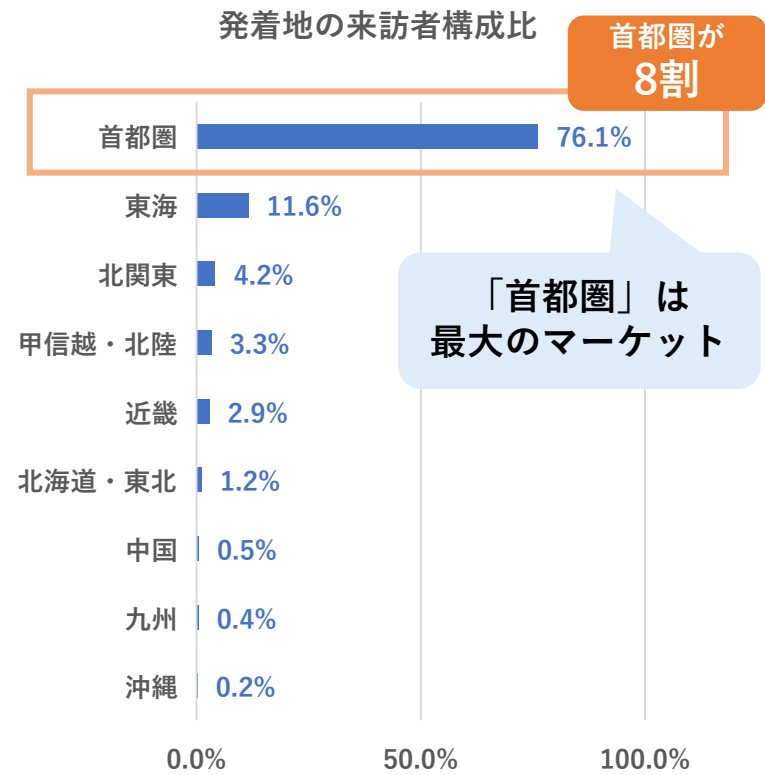
✓ 来訪者層は「首都圏」からが8割を占め下田にとって最大のマーケットである。利用交通としては車で訪問する割合が6割、電車の利用が4割となっている。市内移動はバスが充実しており電車来訪者も市内観光がしやすい環境整備がされている

車・電車を利用して首都圏から来訪する観光客が8割。「首都圏」は最大のマーケット

市内移動は「自家用車・バス」

下田市へのアクセスとして国道135号線・東海道新幹線～伊豆急行線の利便性が高いこともあり、**首都圏からの来訪者が8割**を占める

市内の移動は「車」「バス」を使用して観光を楽しむ観光客が多い



下田市に入る際には、国道135号線からの**車からの流入が6割**、電車（伊豆急行線）からの流入が**4割**である。特に自家用車で下田に訪れる観光客が多い

市内の移動手段

自家用車

国道135線を利用して下田市に訪れる観光客が多いため、市内の移動も自家用車が最多

バス（東海バス）

二次交通が発達している

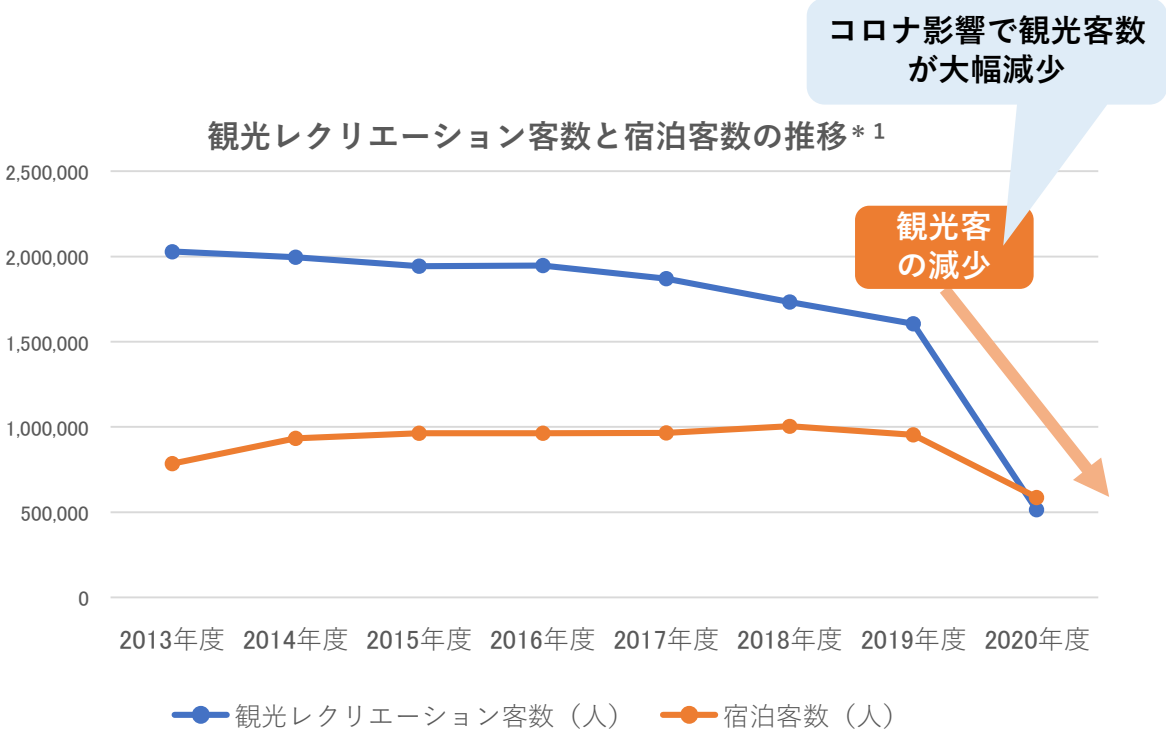
伊豆急行線を利用して下田市に訪れる観光客は、市内を回遊可能な公共交通機関である東海バスを利用する方が多い

4.地域特性・事業環境（観光客数の動向）

✓ 観光客数は2016年以降減少傾向にあり、特にコロナ影響で大きく減少。年間を通じた観光客数は夏だけで4割を占めており、閑散の差が激しいため、平日を含めた観光客の平準化が大きな課題

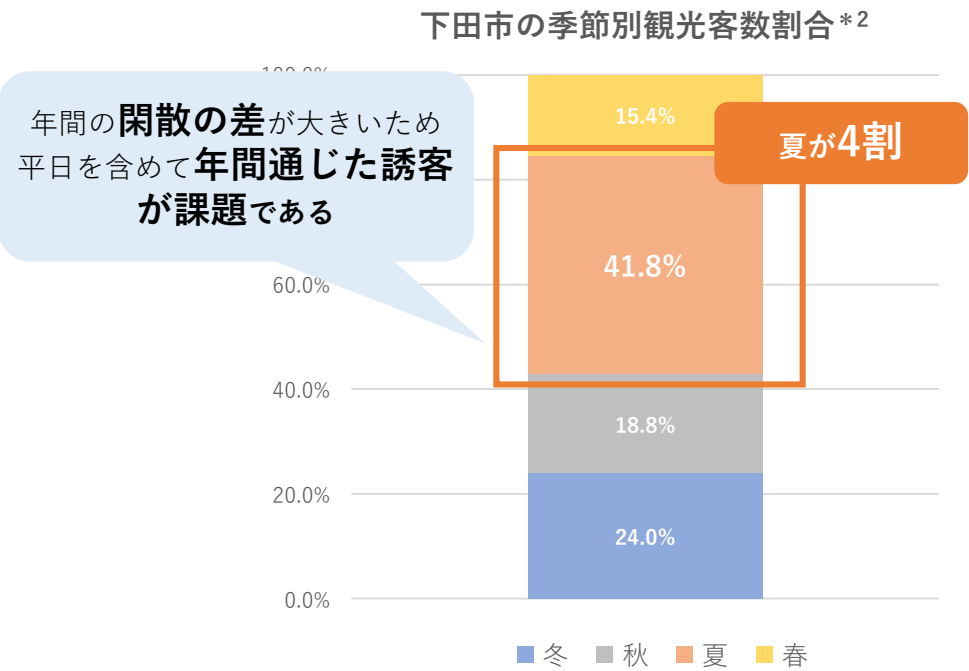
観光客数の減少

宿泊客数はコロナ影響で大きく減少。2018年度には100万人を上回ったものの、2021年度は58万人まで減少。観光レクリエーション客数は、2016年頃から減少傾向にある。2018年度の170万人から、2021年度は58万人まで減少している



年間の繁閑の差が激しい

夏の期間が年間の4割の観光客が来訪するトップシーズンであり、そのほかGW・年末年始、隣町の河津桜が開花する2月、10月・11月のバス旅行の時期にも比較的多くの観光客が訪れるが地域特性として繁閑の差が非常に激しい。このため、平日含めて年間を通じた観光客の誘致が課題と言える



出典：*1第2次下田市観光まちづくり推進計画（令和3年3月） *2じゃらんリサーチセンター「ビッグデータ活用による観光客動線調査業務報告書（2017）」

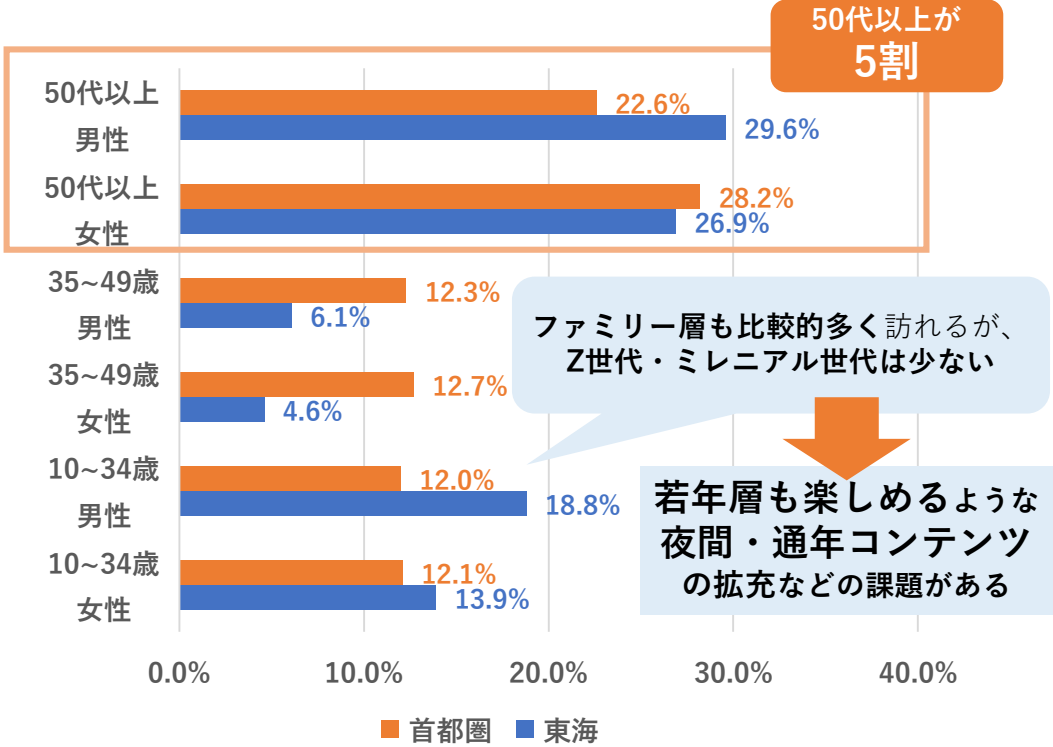
4.地域特性・事業環境（来訪者層・旅程）

✓ 年代別では50代以上のシニア層が半数を占める。また、2泊以上の利用者が4割と多く「連泊需要」の高い地域であるが、Z世代・ミレニアル世代は少ない誘致に課題があり若年層も楽しめるような夜間・通年コンテンツの拡充が必要

50代以上のシニア層が半数、Z世代・ミレニアル世代は少ない

来訪者の半数が50代のシニア層である。ファミリー層も比較的多いがZ世代・ミレニアル世代の来訪は少ない。今後は若年層の受け入れも強化するために、夜間・通年とも楽しめるコンテンツ拡充などが課題として挙げられる

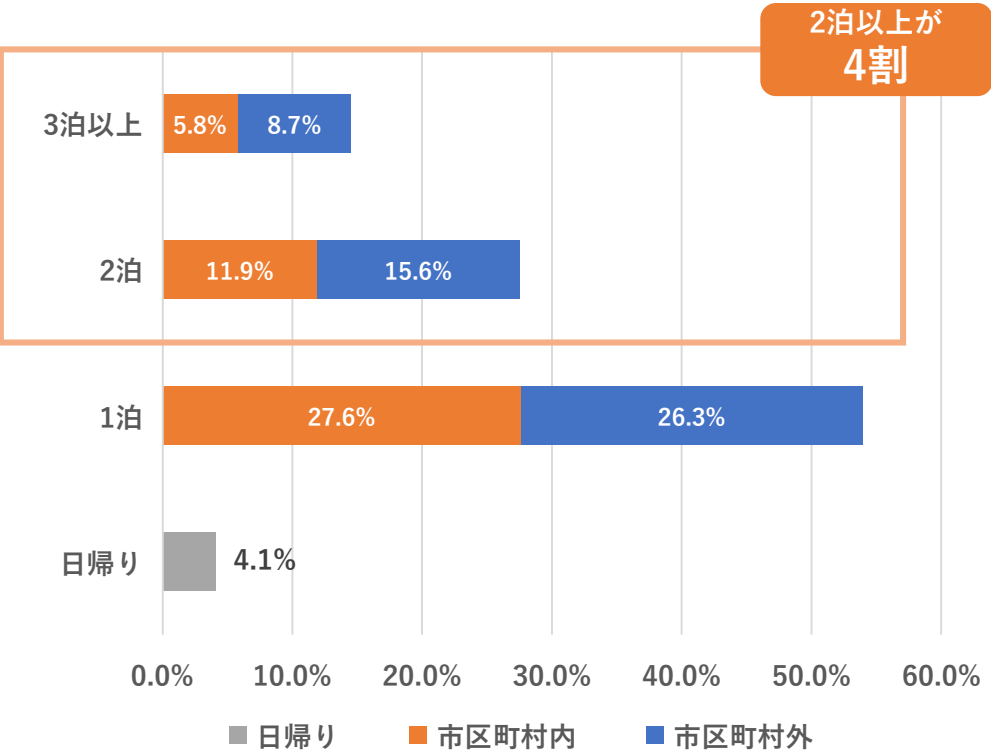
首都圏・東海からの来訪者（性別・年代別構成比）



2泊以上する「連泊需要」が高い

下田への来訪者の4割が市区町村内外含めて2泊以上の宿泊をしており、下田への来訪者は「連泊需要」が高いと言える

来訪者の旅程



出典：じゃらんリサーチセンター「ビッグデータ活用による観光客動線調査業務 報告書（2017）」

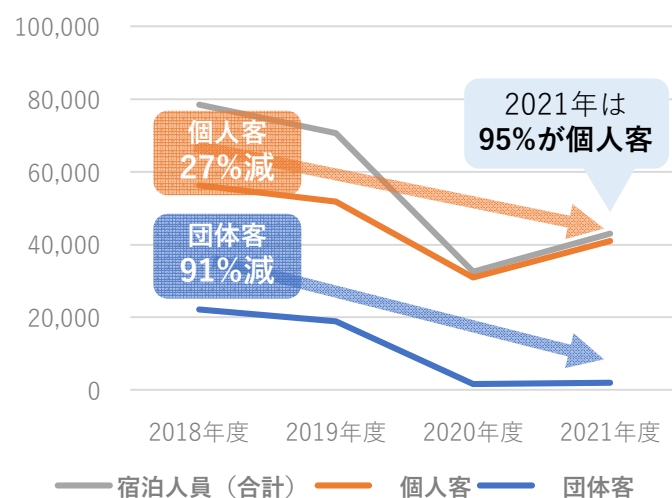
5.コロナによる影響及びポストコロナの展望

- ✓ コロナ影響により団体客の落ち込みが大きい一方、比較的個人客の回復が早く、個人客の利用が想定される露天付き客室の稼働の落ち込みは小さい。観光トレンドも「団体旅行から個人旅行へ」という傾向があるため、ポストコロナでは個人客の受け入れを強化したい

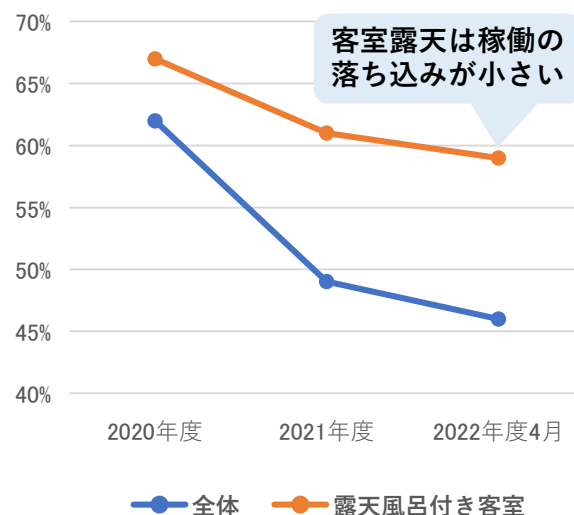
コロナによる影響

下記の左のグラフは、対象1事業所の宿泊客数の推移である。宿泊人数はコロナ前の2018年度と比較すると2021年度では45%減で、うち個人客は27%減と回復の兆候は見られるものの、団体客（バス旅行など）については91%減となっており、未だ回復の兆しが見えない状況にある。また、別の事業所のデータとして、全体の客室の稼働率と露天風呂付き客室との稼働率を比較すると、明らかに露天風呂付き客室は、コロナ禍においても稼働の落ち込みは小さいことがわかる。団体客の回復が未だ見込めず、団塊の世代を代表する旅行需要をけん引してきた高年齢層は、今後も減少していくことが想定されるなか、今、下田市の観光は変化を余儀なくされている

下田市の1事業所における宿泊客数推移データ*1



客室タイプ稼働率*1



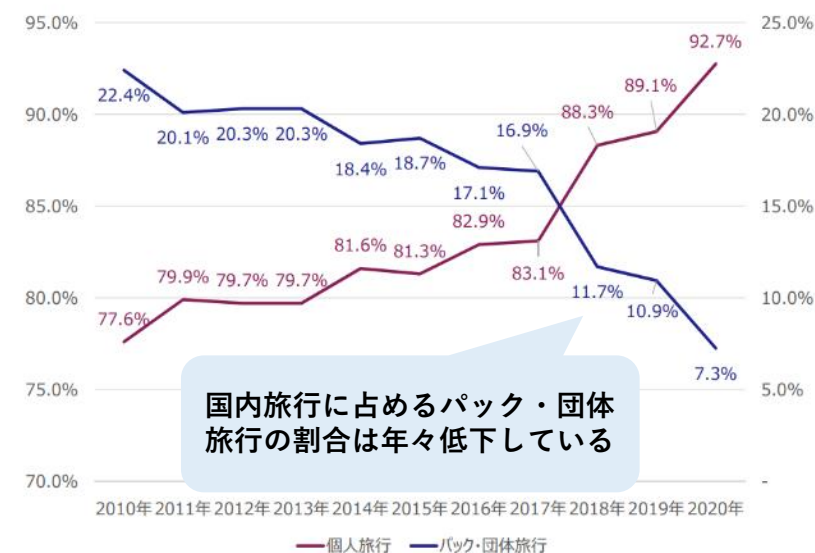
ポストコロナの展望

国内旅行の観光トレンドとしても、団体旅行から個人旅行へとニーズがシフトしている。コロナ禍における下田市の宿泊需要を鑑みても個人客の受け入れを強化し、下田市の観光客数増加につなげていきたい

下田市には、団体利用を想定した客室・宴会場が多い



国内旅行における個人旅行・団体旅行比率*2



6.地域計画に向けた想い

- ✓ 本事業をきっかけとして、地域観光を「面」で捉えることの重要性を地域内で共有。下田ファンを増やし、下田市の生活レベルの向上に繋げ、生産年齢人口の確保や関係人口の増加に繋げて行く

地域計画に向けた想い

下田市は、豊かな自然や開国の歴史があるまちとして、これまで観光を基幹産業とし発展してきた。

本格的な少子高齢化社会を迎える中で、今後も下田市が持続的に発展していくためには、観光・余暇のあり方の変化に的確に対応し、**交流人口と市内消費の拡大を図っていくことが不可欠**である。

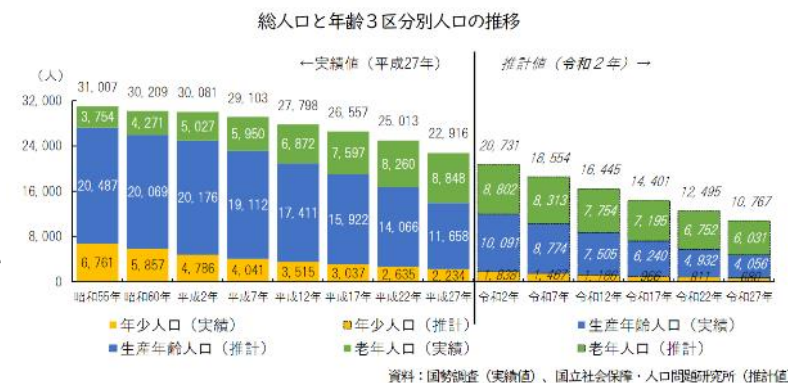
このような背景のもと、地域の「稼ぐ力」を引き出すためには、多様な関係団体や近隣市町等との連携を強固にし、地域一体となった誘客を推進することで、地域全体の周遊性を高め、伊豆の経済活性化に取り組んでいかなければならない。しかしながら、現状では依然として個々の取り組みを重要視する傾向が継続しており、**街全体としても成功体験が少なく、消極的**になっている。

そのため、本事業では、**地域観光を「面」で捉えることの重要性を地域内で共有する「きっかけ」と**することはもちろんのこと、今後の広域連携を戦略的に進めていくため、グループ会社に交通インフラ（鉄道）を有する**民間企業が主導**となり、**行政・地元観光団体やソリューションを持つ団体に横串をさすことで相乗効果**を高め、下田温泉全体の活気に繋げていくものとした。

また、本高付加価値化事業においては、事業効果の一部を、参加事業者全体が従業員に還元するものとし、その結果、下田市全体の賃金水準の向上、ひいては生活レベルの向上に繋げていくことを目的としている。

これと同時に、下田市の生産年齢人口減少に歯止めをかける一助として、本計画では、閑散期における**若年層（Z世代・ミレニアル世代）を誘致**することにより、下田ファンを創出し、関係人口の増加に繋げていくことを目指している。これを実現するため、「新たな旅・仕事のスタイル」である「**ワーケーション**」の普及促進も同時に**進めていく必要がある**。市が展開する取り組みは個人、団体（企業）の双方をターゲットとしているが、とりわけ規模の大きい企業単位でのワーケーションを誘致し、より多くの「旅行機会の創出」と「旅行需要の平準化」を目指すため、今般、**伊豆ワーケーション協会・東伊豆町観光協会と連携**し、多様化する旅行ニーズへ対応していくこととした。

下田市は人口減少に歯止めがかからない



生産年齢人口・関係人口の増加を目指したい

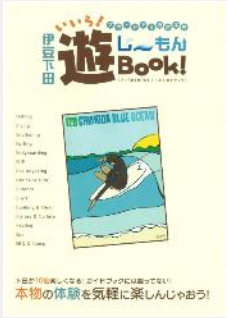
「下田deワーケーション」の取り組み



下田市の取り組むワーケーション推進

7.地域活性化に向けたこれまでの取組み

取組名	下田への旅の誘い～「TR!P SHIMODA」 （下田ブランド）
参加者	下田商工会議所・下田ブランド策定委員会 下田市内飲食店・販売店・土産物店等
取組内容	「TR!P SHIMODA」は、下田の歴史と風土とひとが育んできたもののなかから、地元民が自信をもっておすすめできる逸品を「下田ブランド」として認証し、全国に紹介するプロジェクト！下田っ子の心意気と真心が伝わるものを集め、創造性にあふれたブランドが、下田への旅の誘いとなることを願い、その思いからブランド名には「TR!P」という言葉を入れている。 2015年度にスタートし、現在は、「飲食の部」17アイテム、「商品の部」43アイテムの計60アイテムが認証されている。
工夫した点	下田商工会議所が中心となり、下田ブランド策定委員会を立ち上げ、様々な飲食施設や生産者および土産物施設などへの声掛けを行い、参加施設を集め、ブランド策定委員会の審査を通過した質の高いアイテムを徐々に増やしてきた。また、マップやホームページの作成などを行い、周知に努めている。
取組を通じて明らかとなった課題	各地域にて行われているブランド事業との差別化が難しく、知名度向上を図るには、ネームバリューのある方を招へいすることも一つではあるが、現状では対応が難しい。
今後目指す姿	下田ブランドは旅の動機付けとしているが、現在は、ネット通販が主流となっており、ブランド品を目指して下田に来る方は、ごくわずかであろうが、今後もアイテム数やアイテムの質の向上を続け、着地型の事業として、下田に訪れた方が、宿泊施設や観光施設で、マップ付パンフレット等を手に取り認知してもらい、各店舗の来客数を増やしていきたい。
取組の様子など	 TR!P SHIMODA ブランドロゴ  下田ブランド商品一例

取組名	地域一体となった誘客キャラバンの実施
参加者	下田市内宿泊施設・南伊豆町宿泊施設・観光施設・下田市観光協会・南伊豆観光協会・下田市観光交流課・下田芸妓
取組内容	下田市のお祭り（水仙まつり・あじさい祭等）や夏期海水浴場を首都圏を中心に旅行エージェントへ訪問し、下田温泉およびお祭りをアピールする。 東京・神奈川・千葉・埼玉・群馬方面へ1日または2日かけ、参加者を4班に分け旅行エージェント本社・支店へ計25社から55社を訪問。
工夫した点	訪問先面談者へ下田市の総合パンフレットを活かし、専門知識のある観光協会参加者より下田の良さを詳しく説明し、芸妓による伝統芸能である芸者踊りの説明や各宿泊施設の金目鯛等名物料理を説明し、その分野ごとに下田の素晴らしさ・歴史・伝統をアピール。
取組を通じて明らかとなった課題	日帰り圏内ではあるものの、車での来訪の場合、伊豆縦貫道が延伸したものの、伊豆の南端である下田までは所要時間がかかりかかり、また電車の場合も時間がかかるため、首都圏からの所要時間が問題。
今後目指す姿	下田のブランドとして金目鯛があるが、さらに下田ならではのブランドを増やし、下田に行かなければ味わえない食材や体験を全国へアピールする。 また、インバウンド客が増えてきているため、街中や観光施設での英語表示や観光場所への交通の利便性や手段の案内を充実させる。
取組の様子など	 下田市総合パンフレット 「伊豆下田 遊しーもんBOOK」  赤いか

7.地域活性化に向けたこれまでの取組み

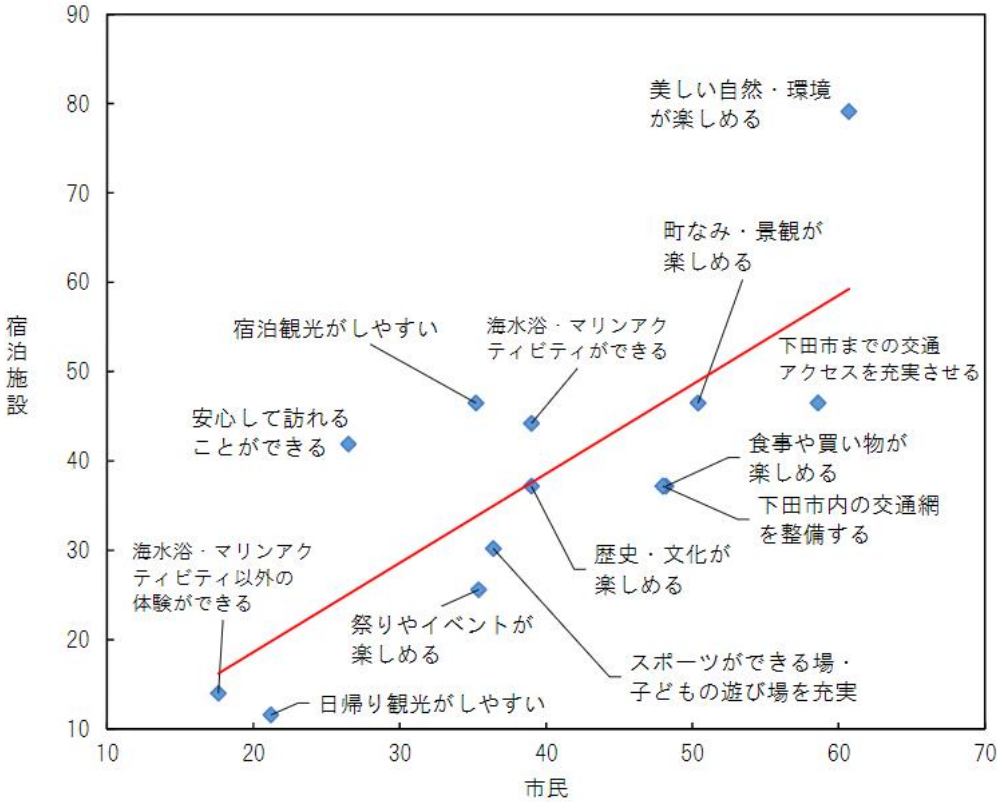
取組名	赤いかキャンペーン
参加者	J R東日本小田原地区センター、下田市観光協会、下田温泉旅館協同組合、下田料理飲食組合、伊豆漁協共同組合、伊豆急行(株)、下田市観光交流課、下田市産業振興課
取組内容	J R東日本小田原地区センター担当者からの提案で、下田市での「赤いかキャンペーン」を実施した。下田の住民を始め、観光客にも「赤いか」が下田市で獲れることが知られていなかった。また、初夏限定というプレミア感も相まって、メディアに取り上げられたり、J R東日本小田原地区センターの職員が一丸となって首都圏での宣伝活動に尽力し、それを求めて下田市に訪れるお客様が現在進行形であり、下田市内でも周知されつつある。また、下田の特産、金目鯛・伊勢海老と「赤いか」が続くことで、下田の「3赤」をP Rしている。
工夫した点	下田市を「赤いか」で盛り上げるため、宿泊施設だけでなく、飲食店にもキャンペーン参画を呼び掛けた。横浜駅で首都圏に向けたプロモーション活動を行い、伊豆急下田駅で地元に向けたプロモーション活動を行った。
取組を通じて明らかとなった課題	始めたばかりの取組みであり、まだまだ知名度は低いことから、下田の「3赤」として、下田の初夏の名物として継続的にP Rしていく必要がある。
今後目指す姿	日本一の水揚げ量を誇る下田市の金目鯛に並ぶ下田のブランドとして売り込む。また、塩辛や一夜干し等の加工品の開発を、事業所に呼びかけ、5～6月の下田の味覚として全国へアピールする。
取組の様子など	 J R東日本 赤いかキャンペーンポスター  提供例 赤いか刺身

取組名	下田温泉 あじさい祭り
参加者	下田市観光協会、下田市商工会議所、下田温泉旅館協同組合、下田料理飲食組合、下田市商店会連盟、伊豆急行(株)、東海バス、タクシー会社、下田市観光交流課、下田市総務課
取組内容	2022年で、第51回を迎えているあじさい祭。あじさい祭は、山肌を覆いつくすようなあじさい園が大変美しく、インシタ映えを狙うお客様で、年々話題になり、下田市の一大イベントになっているため駐車場がキャパオーバーとなる。そこで、例年、各団体に協力を依頼し、駐車場の誘導およびバスの誘導等を行い、地域一丸となった取組みをしている。
工夫した点	会場である下田公園は、小高い山になっているため、歩行の困難な方にとって、通行が不便であることから、カートの運行を実施した。カートはしない宿泊施設から借りている。数年前からカメラマンによる撮影を行い、次年度の広報に役立てている。
取組を通じて明らかとなった課題	首都圏からのお客様には箱根や鎌倉のあじさいがあるため、下田市まで足を延ばしてもらえるよう誘客活動を続ける。
今後目指す姿	規模のみでなく周知度も日本一のあじさい祭りを目指す。
取組の様子など	 2022年あじさい祭りパンフレット  あじさいの咲き誇る下田公園

7.地域活性化に向けたこれまでの取組み

取組名	下田ガイドマップ発行
参加者	下田市観光協会、観光施設、飲食店、みやげ店、体験施設、日帰り入浴施設
取組内容	約18年間続く下田観光の必須アイテムの特典付きのマップ。市内の観光施設をはじめ、体験施設、飲食店、みやげ店等、立ち寄りたいスポットが網羅されている。元々、年3回の発行をしていたが、現在では、年1回（4月切り替え）としている。
工夫した点	年々参加店が増え、地図と紹介枠がリンクしにくくなったため、右面の地図を3エリア色分けし、左面の紹介枠も同色に色分けをし、よりお店が探しやすいよう工夫し、お客様が周遊しやすくした。
取組を通じて明らかとなった課題	アプリやウェブ版を作成し、より利便性を向上させる。
今後目指す姿	下田ガイドマップ発行
取組の様子など	 下田ガイドマップ表紙  下田ガイドマップ見開き 地図および飲食店等一覧

今後注力すべき課題
(市民・宿泊施設へのアンケート結果)



今後の課題

地域活性化に向けたこれまでの取組みを推進してきたものの、市民・宿泊施設としては、「美しい自然・環境が楽しめる」「町並み・景観が楽しめる」「食事や買い物が楽しめる」ことに取り組むべきという声が上がっており、今後はより自然と町並みの景観向上や泊食分離に取り組む必要がある

出典：第2次下田市観光まちづくり推進計画（令和3年3月）

8.SWOT分析（強み・弱み・機会・脅威）

✓ 自然景観や歴史資源が強みである一方、「繁閑の差の解決」「夜間コンテンツの充実」「関係人口の向上」が課題である

強み

- ◆ 美しい海・白い砂浜に代表される四季折々の豊かな自然がある
- ◆ 「開国の地」と称されるように、歴史的資源が豊か
- ◆ 金目鯛の水揚げ量日本一を誇る「下田港」を有している

自然景観・歴史資源・食
（金目鯛）が大きな強み

機会

- ◆ コロナ影響により、ワーケーションといった新しい旅・仕事の形態が浸透しており、連泊需要のある下田の特徴を生かせる機会である
- ◆ コロナ禍で遠方に旅行することが難しい中では、首都圏からほど近く適度な距離感を感じられる観光地として需要が高い
- ◆ 個人旅行者が増える中、下田の食を活かした泊食分離の推進が期待できる

アフターコロナにおいて連泊需要のある下田の強みを活かせる

弱み

- ◆ 観光来訪者数の繁閑の差が大きく、季節変動の平準化に向けた新たな観光コンテンツを定着させる必要があるが、現状ではこれを解決することは困難
- ◆ あじさい祭りなど日中を中心とした催事は多いものの夜間の観光コンテンツが少なく、夜間の人の移動が極めて少ない
- ◆ 個人旅行者層への対応ができておらず、多くの宿泊施設が団体利用を想定した宴会場や和室メインの施設
- ◆ 若年層（Z世代・ミレニアル世代）の流動が少ない

「通年・夜間」の
観光コンテンツの充実
が課題

脅威

- ◆ 少子高齢化の進行による生産年齢人口の減少が加速していくことにより、マンパワーの不足が懸念される
- ◆ 従来のように個々の事業者の取り組みを重要視することが継続し、観光地として衰退していくこと

関係人口の向上が課題

9.地域ビジョン・コンセプト

地域ビジョン



観光客×観光事業者×地域住民で紡ぐ 持続可能な観光シティ



そこでは、日常を忘れ、自然にどっぷりつかりたい、SNS映えするスポットを巡りたいという人が、伊豆深部だからこそその四季折々の自然、奥下田の満天の星空、最高ランクの水質をほこる9つの海、伊豆ならではの豊かな食、時が止まったような歴史情緒あふれる街並みという特別な体験を楽しんでいる

本計画のコンセプト



伊豆深部の魅力を最大限楽しめるDive体験 ～Nature Dive Resort、下田



ビジョンを実現するために、この地域が持つ「伊豆深部ならではの自然」「開国情緒の街」「交通の利便性」という独自性を活かせる。さらに私たちは、これから新たに「中長期滞在・日帰り客向けの体験アクティビティの拡充」「通年・夜間の観光コンテンツの拡大」「宿泊事業者と飲食店の連携」に取り組むことで、他の地域にはない「伊豆深部の魅力を最大限楽しめるDive体験」ができるようになり「Nature Dive Resort下田」という魅力が生まれる

中長期滞在・日帰り客向けの
体験アクティビティの拡充

- ・ 宿泊施設の改修により、日帰り客の受け入れも一層強化
- ・ 連泊需要を獲得するために、宿泊施設として連泊を楽しめる体験アクティビティを用意

夜間・通年の観光コンテンツの拡大

- ・ ナイトプールやぬるま湯プールなど若年層も楽しめる夜間・通年の観光コンテンツを拡充
- ・ 閑散期に若年層向け割引プランを提供

宿泊事業者と飲食店の連携

- ・ 泊食分離を推進すべく、本計画参画事業者において「下田ガイドマップ」を展開

10.ビジョン達成までの課題と解決方針

✓ 一番の想いとして、地域課題への取り組みを経て得られる成功体験を基に下田地域として新たな面的な取組へ繋げていきたい

地域の課題

- ◆ 個人旅行者層への対応が遅れており、多くの宿泊施設が団体利用を想定した宴会場や和室メインの施設である
- ◆ 夜間の観光コンテンツが少なく、夜間の人の移動も極めて少ない
- ◆ 少子高齢化の進行による生産年齢人口の減少が加速し、マンパワー（後継者）不足が懸念される
- ◆ 個々の事業者の取り組みを重要視することが継続しており、観光地として衰退傾向になっており、何事にも消極的になりやすい

解決方針

- ◆ 露天風呂付客室への改装などにより、個人客に対応する（宿泊単価の向上、季節変動の平準化、経営の質の改善を促進）
- ◆ 観光施設も同様に個人顧客向けへの改修を進め、昭和的暗いイメージを払拭
- ◆ 夜間の人流を生み出して市内を活性化するため、展望テラス改修、ナイトプール改修、泊食分離プランの拡充を実施
- ◆ 昨今の情報発信はSNS等により若年層が主体となっているため、その情報発信力を最大限に活用すべく、「魅力ある景観、客室づくり」「閑散期の若年層向けの割引プラン」を実施する。これにより若年層が下田を訪れる機会を創出し下田ファンを増やす。ひいては関係人口の増加に繋げたい
- ◆ 本事業の成功事例をきっかけに成功体験による地域活性化の新たなきっかけとなり面的取り組み重視へと変化させることで、各事業の相乗効果を高め、下田温泉全体の活気に繋げて行く

11.ターゲット

✓ 本計画におけるターゲットは、観光客の出発地としては従来通り「首都圏」からの誘致を目指す。新規ターゲットとする年代は「若年層（Z世代・ミレニアル世代）」であり、既存ターゲットは「シニア層」「ファミリー層」である

地域

従来どおり、首都圏が最大のマーケット

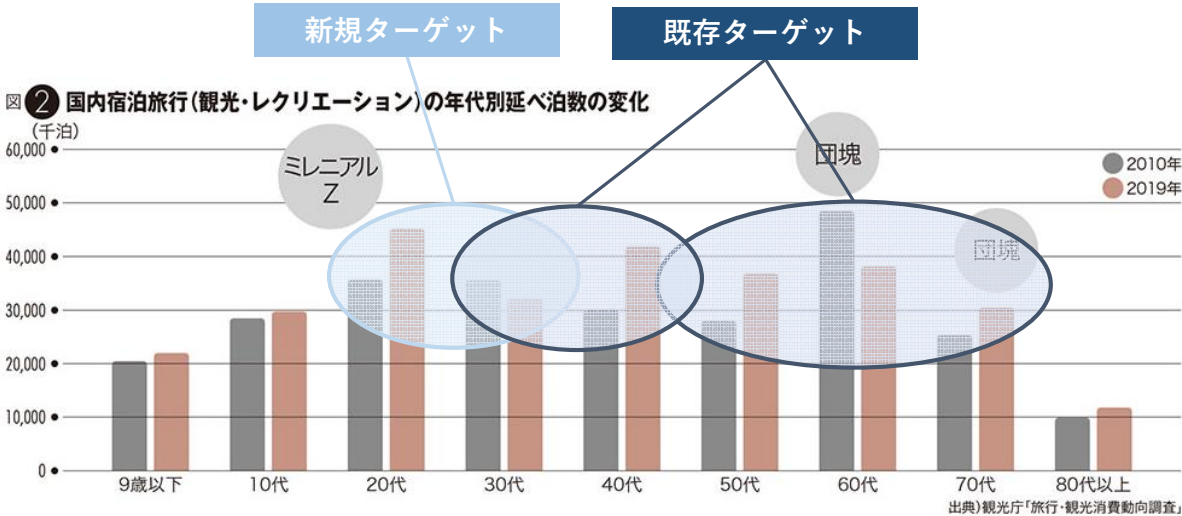
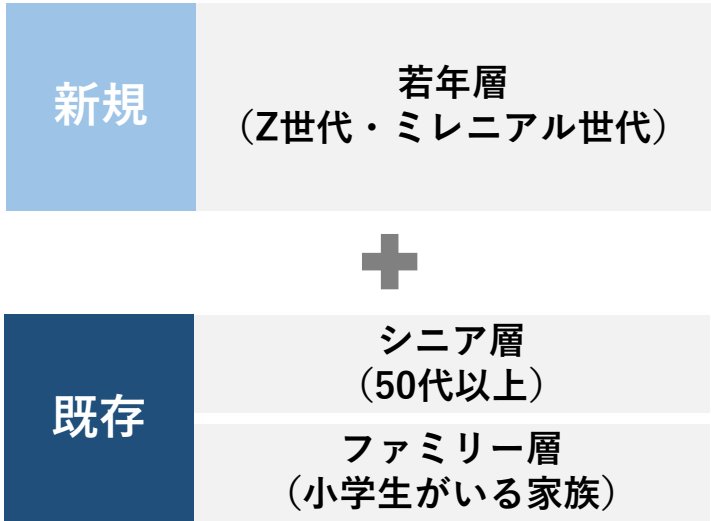
- 現状は首都圏からの訪問が8割を占めており、今後も首都圏からの観光客誘致を目指す

年代

転換期を迎えている旅行需要への対応

新規：新たなターゲットとしてSNS等による情報発信力を持ち、旅行頻度の高い若年層をターゲットとする。下田の自然を体感し満喫し、地域と接していただくことで、新たな下田ファンを創出し、ひいては関係人口の増加を目指す

既存：シニア層の旅行需要は減少傾向にあるものの、リピート率が高いため、中長期滞在が期待できるシニア層のアプローチは継続する



12.地域計画の具体的施策

「伊豆深部の魅力を最大限楽しめるDive体験」を提供すべく、宿泊施設・観光施設の改修を実施する

伊豆深部の魅力を最大限楽しめるDive体験
～Nature Dive Resort、下田

中長期滞在・日帰り客向けの
体験アクティビティの拡充

一般開放する展望テラスの改修や日帰り温泉の改修により、連泊・日帰り客が地域を回遊できる日帰りコンテンツを拡充

夜間・通年の観光コンテンツの拡大

ぬるま湯プール・ナイトプールなどの改修により若年層も楽しめる夜間・通年の観光コンテンツを拡充。閑散期には若年層向け割引プランを提供

改修計画と連動し、「若年層向け割引プラン」を本計画の事業者を巻き込み展開

宿泊事業者と飲食店の連携

本計画参画事業者において、「下田観光マップ」を活用して観光客に市内の飲食店を紹介し泊食分離を推進

改修計画と連動し、泊食分離を促進



分類	施設名称	具体的施策
宿泊施設	ホテル伊豆急	◆ 和室から窓側に浴槽を設けた洋室仕様への改修（10室） ◆ 露天風呂庭園の平坦化し、海を楽しむ施設に改修。同時に、日帰り温泉の受け入れ実施 ◆ 国道沿い看板を、白浜海岸に相応しい、フォトスポットとなるような外観の看板に改修
	黒船ホテル	◆ 宴会場レストランを拡大、食事付き客室販売数を増加。 ◆ スイートルーム32室の内装スペックの向上（サウナ併設） ◆ 外観・外構の修理・改修、外部看板の改修
	浜辺の宿 濤亭	◆ 全客室を露天風呂付客室の改修（13室） ◆ 外観改修 ◆ 4階余剰スペースの展墓テラス化（展望テラスは一般開放）
	別邸 洛邑	◆ 外壁、ガラス改修 ◆ 客室サウナ設立 ◆ ぬるま湯プールへの改修
	下田ビューホテル	◆ 露天風呂付客室の改修 ◆ 外壁改修
	AMMOS	◆ 客室改修（ペットホテル化） ◆ 外観改修
	下田大和館	◆ 露天風呂付き客室増設（8室） ◆ 和室を和風ベッドルームに改装（14室） ◆ 夏期売店・プール周辺の外観改修
	ガーデンヴィラ白浜	◆ 小さな2名部屋を広い部屋に改修 ◆ プール改修および温水化 ◆ バーベキューデッキを海側に移動、一角を完全屋内化
	浜辺の湯 下田荘	◆ 客室改修（6室）和室を和洋室等 ◆ 看板、垣根、庭園、ボードロッカーの改修等
観光施設	白浜マリーナ	◆ テラスの改修 ◆ マリンスポーツ用品置き場の改修

13.地域回遊性

- ✓ エリア内の改修は主に海岸沿いであり、下田の海とともに
宿泊施設・観光施設の展開するコンテンツを楽しめる



13.地域回遊性

✓ 本エリアの主要な事業者には本事業への取り組みを周知しており、今年度の実施は工期や財務面で参画ができないが来年度以降参画したい意向の事業者が多数である

本事業参画事業者
本事業不参加事業者

No.	事業者名	施設名	主要な事業者	地域計画への合意形成	来年度改修意向	不参加理由（任意）
1	株式会社伊豆急コミュニティー	ホテル伊豆急	○	-	-	-
2	株式会社黒船ホテル	黒船ホテル	○	-	-	-
3	下田薫風温泉ホテル株式会社	浜辺の宿 濤亭	○	-	-	-
4	丸山商事株式会社	別邸 洛邑	○	-	-	-
5	丸山商事株式会社	下田ビューホテル	○	-	-	-
6	株式会社丸山企画	AMMOS	○	-	-	-
7	株式会社下田大和館	下田大和館	○	-	-	-
8	有限会社ガーデンヴィラ白浜	ガーデンヴィラ白浜	○	-	-	-
9	有限会社白浜マリーナ	浜辺の湯 下田荘	○	-	-	-
10	有限会社白浜マリーナ	白浜マリーナ	○	-	-	-
11	株式会社喜久多	大地の彩 花月亭	○	-	-	（計画採択後、施工期限までに工事を完了させることが困難なため辞退）
12	株式会社コレダコーポレーション	下田ベイクロシオ	○	○	○	本年度はコロナ禍による財務体力的要因や準備が間に合わないことから見送ったが、地域計画には賛同しており、来年度以降は参画を検討していきたい。
13	株式会社下田セントラル	下田セントラルホテル	○	○	○	地域計画には賛同しており、本年度は計画準備が間に合わず見送ったが、来期以降は参画したい。
14	株式会社下田東急ホテル	下田東急ホテル	○	○	○	近年全館改装を行ったため、今回は見送ったが、地域計画には賛同しており、来年度以降は参画を検討していきたい。
15	株式会社ホテル山田屋	ホテル山田屋	○	○	○	本年度はコロナ禍による財務体力的要因や準備が間に合わないことから見送ったが、地域計画には賛同しており、来年度以降は参画を検討していきたい。
16	株式会社川口聚楽	下田聚楽ホテル	○	○	○	地域計画には賛同しており、本年度は計画準備が間に合わず見送ったが、来期以降は参画したい。
17	滝野川自動車株式会社	ホテル観音温泉	○	○	○	地域計画には賛同しており、本年度は計画準備が間に合わず見送ったが、来期以降は参画したい。
18	FJリゾートマネジメント株式会社	清流荘	○	○	○	地域計画には賛同しており、本年度は計画準備が間に合わず見送ったが、来期以降は参画を検討していきたい。
19	三和観光株式会社	下田時計台フロント	○	○	○	本年度はコロナ禍による財務体力的要因や準備が間に合わないことから見送ったが、地域計画には賛同しており、来年度以降は参画を検討していきたい。
20	株式会社伊豆クルーズ	伊豆クルーズ	○	○	○	地域計画には賛同しており、本年度は計画準備が間に合わず見送ったが、来期以降は参画したい。
21	株式会社伊豆急コミュニティー	豆州やまきち下田店	○	○	○	地域計画には賛同しており、本年度は計画準備が間に合わず見送ったが、来期以降は参画したい。
22	下田ロープウェイ株式会社	下田ロープウェイ	○	○	○	地域計画には賛同しており、本年度は計画準備が間に合わず見送ったが、来期以降は参画したい。

今年度の計画には参画できないが、
地域計画への合意形成ができており、
来年度の改修意向もある

14.目標及び収益計画

✓ 目標達成のきっかけとして、本高付加価値化事業における目標は以下のとおりとする

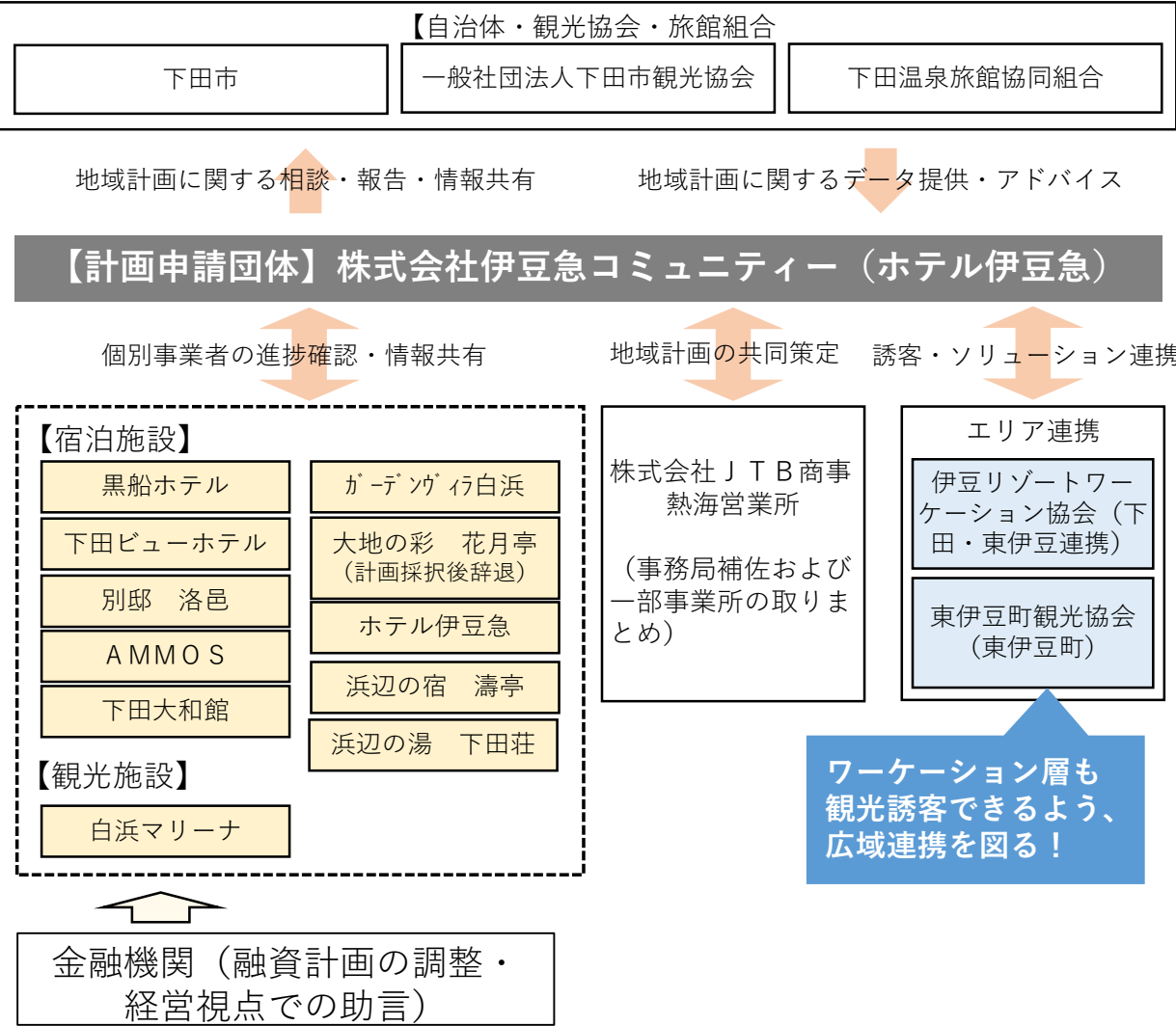
下田市観光目標地（2025年度）

項目	基準値（2018年度）	目標値（2025年度）	増減値	増減割合
観光交流客数	2,738,342人	2,900,000人	+161,658人	+5.9%
宿泊客数	1,004,110人	1,080,000人	+75,890人	+7.5%
外国人宿泊数	7,921人	10,000人	+2,079人	+26.2%
観光消費額	13,100百万円	15,000百万円	+1,900百万円	+14.5%

* 計画の目標は「第2次下田市観光まちづくり推進計画」より

15.実施体制

体制図



参加者の役割

参加者	役割
株式会社伊豆急コミュニティー 施設名：ホテル伊豆急	事務局、伴走支援チームとの窓口および本事業参加事業所の窓口。会員事業者（宿泊施設・観光施設）の取りまとめ、個人事業計画の依頼・進捗管理。下田市および下田市観光協会等本事業に関する相談・報告。
株式会社 J T B 商事 熱海営業所	事務局補佐、一部参加事業所の取りまとめ。
下田市 一般社団法人下田市観光協会 下田温泉旅館協同組合	地域計画の策定に際し、市が取り組む計画との整合性を導く役割やアドバイザーとしての役割。
宿泊事業者・観光施設事業者	個別計画の策定・事業（宿泊事業者10施設・観光事業者1施設）
金融機関：三島信用金庫・スルガ銀行・静岡銀行・静岡中央銀行	各施設への融資関係の助言、融資計画の策定
関連：伊豆リゾートワーケーション協会（東伊豆・下田連携）	本計画における3申請連携に参画し、ワーケーション層を東伊豆町・下田市へ誘致
関連：東伊豆町観光協会（東伊豆町）	本計画における3申請連携に参画し、ワーケーション層の東伊豆町での業務・休暇環境を整備

16.スケジュール

大項目 補助対象事業	小項目	細目	2023年				2023年	
			9月	10月	11月	12月	1月	2月
宿泊施設の 高付加価値化改修	ホテル伊豆急	外装・内装改修						
	黒船ホテル	外観・内装改修						
	浜辺の宿 濤亭	内外装客室改修 露天風呂追加・温泉供給						
	別邸 洛邑	外観改修・サウナの新設等						
	下田ビューホテル	外観・内装改修等						
	A M M O S	外観改修・サウナの新設等						
	下田大和館	客室改装（露天）等						
	ガーデンヴィラ白浜	客室改装・プール改修等						
	浜辺の湯 下田荘	客室・看板改修等						
	大地の彩 花月亭（計画採択後辞退）	客室改修						
観光施設の改修	白浜マリーナ	テラス改修・マリンスポーツ用品置き場の新設						

17.審査項目・採択基準

審査項目	参照箇所	記載内容の抜粋
Ⅰ 同一地域での面的な取組の継続的な推進（様式1）		
同一地域での面的な取組み	13章	・面的な取組であるか ・宿泊客が滞在期間中に回遊するような一定範囲のエリアであるか
地域を取り巻く状況・動向	6章	・地域を取り巻く状況や観光の動向など、現状を把握しているか ・観光やその領域にとられない地域の課題・特色を把握しているか
地域の課題の網羅性	12章	・現状を踏まえた地域全体の課題・目標を設定できているか ・単なる施設の改修など、一事業者の課題・目標となっていないか
ビジョン・コンセプトの策定	9章	・施設単体の高付加価値化にとどまらない地域全体のビジョンが策定できているか ・ビジョンの達成に向けたコンセプトは設定できているか
地域一体となった取組への熱意	6章	・地域活性化に向けた熱意・創意工夫を感じられるか ・将来の担い手である若手が積極的に参加しているか
一貫性・実現性・継続性	10,12章	・全体計画と個別計画の整合性が取れているか ・計画内容・推進体制は、実現性・継続性・ニーズ等を踏まえた内容になっているか
ターゲット	11章	・コアターゲットおよびターゲットに提供する体験価値は明確か
ステークホルダーの巻き込み	20章	・目標を達成するために必要十分なステークホルダーが参加しているか（自治体・DMO、地域事業者、金融機関など） ・面的な取組に向けてリードしていくことができる主体や人材はいるか
Ⅱ 地域計画を実現するための個別事業の設定（様式2・3）		
合意形成状況		・地域計画および個別計画の内容は域内で議論され、合意形成されたものか
金融機関の確認状況		・金融機関の計画内容に関して相談済みであり、事業性に問題ないことの確認を得ているか
妥当性		・行政等への確認は実施しているか
実施主体		・実施主体は域内事業者か域外事業者か明確になっているか（域外事業者の割合が高い場合、地域課題の理解度、事業の継続性、地域への経済効果などを確認）
計画内容		・地域全体の課題を解決し、目標を達成できる個別計画となっているか ・ターゲットへのリーチ手法を想定できているか
他事業との連携		・他の事業や地域との連携が記載されている等、相乗効果が見込めるか

審査項目	参照箇所	記載内容の抜粋
Ⅲ 個別事業の内容及び事業性（様式2・3）		
付加価値		・観光客や顧客のニーズを捉えた付加価値の高い事業となっているか ・個別事業（ハード整備）に合わせた観光コンテンツ開発などソフト整備の計画があるか
個別事業の推進体制		・個別事業単位での実施体制が明確になっているか ・自治体/DMOによる各事業の管理体制が明確になっているか
個別事業の実施スケジュール		・個別事業単位での工程（全体スケジュール）は明確か ・2023年2月までに工事完了なスケジュールか
Ⅳ 賃金・待遇の改善（様式2・3）		
設備投資による収益改善計画の策定		・付加価値額増加率が上がっているか ・宿泊単価の向上、客室稼働率等の計画は妥当か ※ケースバイケースであるため、伴走支援にて適正性を判断
賃金待遇の改善要素の充足性		・従業員の賃金改善等の賃金の改善点が計画に含まれているか ・労務環境の改善内容が含まれているか
Ⅴ 個別宿泊施設改修に関する地域への裨益効果（様式2・3）		
外部裨益要件の充足性		地域全体で概ね2割程度の地域裨益が含まれているか。（地域への効果が示されている事業/総事業費）
		・宿泊客に限らず、外観改修等により、地域への裨益効果が一定程度得られるか
Ⅵ 計画に連動した立地自治体による取組（様式4）		
自治体作成の計画との整合性		・自治体・DMOの計画との連動性や相乗効果はあるか

事業名 ホテル伊豆急の外装・内装改修		事業者名	(株)伊豆急コミュニティー	ホテル伊豆急	住所	静岡県下田市白浜2732番地の7
1	補助対象事業	①宿泊施設の高付加価値化改修				
2	工事発注先 もしくは 工事受注者	株式会社伊豆急ハウジング 静岡県伊東市八幡野 1 1 0 3 - 2 6 6				
3	実施内容	①5階客室改修（10室） ホテル伊豆急 5階客室伊東側10室について、特に閑散期における宿泊客の平準化および客室単価向上のため、個人客のニーズに合わせ、和室客室から窓側に浴槽を設けた洋室仕様に改修し、目の前に広がる白浜海岸を堪能していただく。また、フロアを区分し、付加価値を向上させるため、廊下についても、仕切りを設け、壁・床・ドアについても改修する。 ②国道入口看板改修 国立公園内の国道沿いにある看板は、看板自体が大きく、白浜海岸の景観を阻害していることから、白浜海岸のイメージに相応しく、一回りコンパクトで、かつフォトスポットになるような外観の看板に改修する。 ③露天風呂前庭園改修 現在の露天風呂からは目の前に広がる海が、盛土状となっており一段高くなっているため、はっきりと望むことが出来ないことから、お客様からは海が見えず残念という声を多くいただいている。よって、一部庭木の撤去および平坦化することにより、浴場でも海の景色を楽しむ施設とする。				
4	ターゲット	①5階客室改修（10室） 個人客（中長期宿泊の高年齢層、閑散期においては若年層応援プランにて若年層の誘客を推進） ②国道入口看板改修 下田温泉来訪客や通年で白浜海岸にてマリンスポーツをされる方 ③露天風呂前庭園改修 宿泊されたお客様の満足度の向上および現在は日帰り入浴を行っていないが、通年で白浜海岸にてマリンスポーツをされる方も多いため、繁忙期以外は日帰り入浴を受け入れることにより今後の宿泊へと繋げていく。				
5	ニーズ等を踏まえた高付加価値化のポイント	①5階客室改修（10室） 当館は和室メインの客室であり、特に高年齢層からはベッドの要望や、より眺望を楽しみたい要望が多い。窓からは、目の前に広がる白い砂浜の白浜大浜海水浴場、伊豆大島、一面に広がる太平洋を望むことができ、まるで絵画のような眺望となっている。その眺望を活かすため、窓側に、浴室を配置し、洋室化することにより、他客室との区分を強調する。廊下についてもグレードアップさせ、特別感を演出する。 ②国道入口看板改修 国立公園内の国道沿いにある看板を改修することにより、下田温泉の景観向上を図る。また、日帰り温泉等のイベントを告知できるスペースを設け、収入確保に結び付ける。 ③露天風呂庭園改修 お客様アンケートでは頻りに露天風呂で海が見えず残念というお声をいただいている。旅の目的の一つに、「温泉」を挙げられいるお客様が多いことから、より一層の顧客満足度の向上を図る。また、この改装を機に、現在行っていない日帰り入浴を繁忙期を除き受け入れることにより、通年の利用が見込まれるマリンスポーツをされるお客様など、新たな宿泊客の獲得に繋がっていく。				

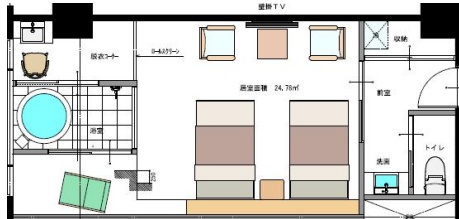
現状客室写真



客室からの眺め



改修図面



事業名 ホテル伊豆急の外装・内装改修		事業者名	(株)伊豆急コミュニティー	ホテル伊豆急	住所	静岡県下田市白浜2732番地の7
6	事業によって期待される効果	①5階客室改修（10室） 繁閑の差が激しい下田地区において、特に閑散期における個人客獲得が見込まれる。高年齢層やインバウンドについては中長期的宿泊、若年層を呼び込むため若年層向けの低価格プランを販売し、SNS等で発信してもらうことにより、宣伝効果が期待できる。 ②国道入口看板改修 国道沿いにあり、白浜海岸の景観を阻害している看板を、白浜海岸らしい写真を撮りたくなるような外観の看板に改修することにより、景観の向上が図られ、看板に「IZU SHIRAHAMA」と明記することにより、フォトスポットとなり、SNS等で拡散され下田温泉の宣伝効果が期待できる。 また、夜間でも分かりやすい看板とすることにより、外部客を受け入れている館内施設（板前料理「だいこん」）や事業計画の一部となる日帰り温泉の利用客増に繋げる。 ③露天風呂前庭園改修 お客様満足度の向上によって、オンライントラベルエージェントの評価UPが図られ、宿泊客増に直結する。 また、繁忙期以外であるが、日帰り入浴を受け入れることにより、新たな宿泊客の獲得に繋げることが出来る。 【地域への効果】 参画事業所が一体となり、個人客獲得に向けた取り組みや外装改修などを行うことにより、来訪客の平準化に繋がるとともに、下田温泉の美しい海岸線の景観がさらに向上し、来訪客の増加に繋げていく。また、相互に連携し、情報を共有していくことで、今後、下田温泉の面的取り組みを拡げていくためのきっかけとなることを期待している。				
7	事業の目標（定量・定性）	【定量目標】 ①5階客室改修（10室） 年間で、730室（1日平均2.5室）1.6%の稼働率UPを見込む。収入ベースでは、年間で、21,912千円の収入増を見込む。（730室×2名×@12,000円 ※主な稼働UPが閑散期を考慮） その他、改装部屋について、改装客室稼働率65%、1人単価4,000円増とし、年間で、18,980千円の収入増を見込む。 合計では、年間40,892千円 ②国道入口看板改修 板前料理「だいこん」利用客増。1日あたり1組 年間750千円（@2,500円×2名×150日） ③露天風呂前庭園改修 オンライントラベルエージェント評価（じゃらん・楽天）UP（0.03程度を目標）による宿泊客の増 宿泊客増による目標は、1日あたり1組 年間8,760千円（1組×2名×365日×@12000） 日帰り入浴受け入れによる目標は、1日あたり5名 年間1,500千円（@1000円×5名×300日） 年間合計 10,260千円 定量目標計 51,902千円 【定性目標】 それぞれの目標到達のため、ホームページ・楽天・じゃらんなどを通じ、魅力ある広告宣伝を行うとともに、当社関連会社となる「伊豆急行線車内」においても告知に努める。本事業の目的でもある面的取り組みを推進するため、参画事業所で簡易パンフレットを作成し、相互告知を進め、下田温泉の一体化および活性化を推進する。				

入口看板現状



改修イメージ（今後詳細を詰める）

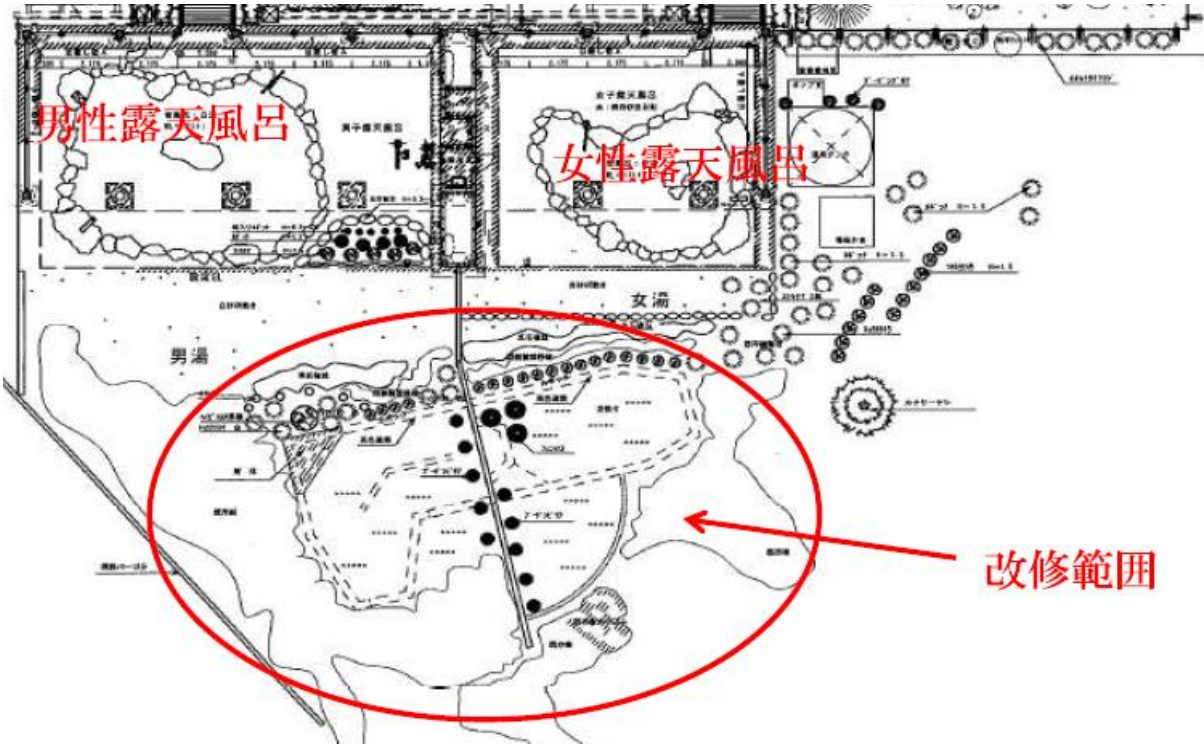


思わず写真と撮りたくなる目指したい姿イメージ
（ザンベチ茅ヶ崎海水浴場）



事業名		ホテル伊豆急の外装・内装改修				事業者名	(株)伊豆急コミュニティー		ホテル伊豆急	住所	静岡県下田市白浜2732番地の7	
8	従業員の労務環境の改善点等		収入増により、今後の設備投資の原資となるとともに、利益の1／3程度については従業員の賃金向上に繋げる。また、客室稼働が平準化することにより、安定的雇用確保に繋げていく。									
9	予定事業費（千円）		133,000千円（①客室・廊下 469.4㎡・②看板 6.4㎡・③露天前庭園 290㎡ 計765.8㎡）									
10	補助要求額（千円）		66,500千円									

露天風呂前庭園改修範囲図面



女性露天風呂現状



男性露天風呂現状



事業名：黒船ホテルの外観・内装改修 事業者名 株式会社黒船ホテル 住所 静岡県下田市柿崎3-8

1	補助対象事業	①宿泊施設の高付加価値化改修
2	工事発注先 もしくは 工事受注者	(有)ユナイテッド 静岡県賀茂郡東伊豆町稲取2924-1 東海建設(株) 静岡県賀茂郡河津町峰222
3	実施内容	①外壁・外観・外構工事 ：ちぐはぐな昭和感漂う外観や色合いを周辺環境の雰囲気にあったデザインを取り込んだリゾート感のある外観にする。 ②レストラン改装・拡張工事 ：団体客を受け入れてきた大型旅館にありがちな和風宴会場を下田の海と和の文化を取り入れ、個人客が寛ぎ楽しめるレストランに改装する。利用者は宿泊客に限らない受け入れ卓数も確保する。 ③客室改装・改修工事 ：内風呂・露天風呂を備えたスイート客室にサウナ加え、大幅な改装を施し更なる価値を加え、従来取り込めていなかった客層の取り込みを目指す。
4	ターゲット	・個室食需要 ・日帰り客並びに近隣地域住民の夕食需要 ・美しい海、下田の歴史や食、さらには日本文化に関心がある外国人や富裕層、高齢者層や若年層
5	ニーズ等を踏まえた高付加価値化のポイント	・外来客や素泊まり客からの食事提供の要望にこたえるため、宴会場の卓数28卓→38卓に増やすことにより宿泊客以外にも下田の海と和の文化を取り入れたレストランでお食事・空間を楽しんでいただく。 ・プライバシーと特別感を求める客からの要望に応えるため、露天風呂付スイート客室に個室サウナを設置し、温泉施設の利用をメインに据え、さらに室内の全面改装を実施し富裕層の要望に対応する。 ・雑然とした国道沿いの雰囲気を外観の改修・塗装等を実施し、開国港下田港としての表玄関にふさわしく、近隣環境との一体感を醸成できる整備された景観とする。
6	事業によって期待される効果	・宴会場レストランでの売上高の増加 ・急な食事要望に応えての顧客の満足感の獲得 ・サウナ付きスイートによるCSの向上と売上高と稼働率の上昇 ・下田温泉全体のイメージアップ ・外観、客室ともにSNS映えも意識し、国内客のみならず外国人客への訴求も狙う。

事業名：黒船ホテルの外観・内装改修		事業者名 株式会社黒船ホテル	住所 静岡県下田市柿崎3-8
7	事業の目標（定量・定性）	・ 非宿泊客への食事提供による売り上げ増加 ： 12,000千円/年間 ・ 素泊りから食事付きへの転換による単価上昇による売上増加 ： 11,000千円/年間 ・ 客室高付加価値化での売上増加と稼働率上昇 ： 2,900千円/年間、稼働率55%→60% ・ 外観の改修により、従来の旅館よりも進化した施設に宿泊しているという特別感を味わえる。	
8	従業員の労務環境の改善点等	・ 無理な転卓を避けゆとりある接客を行う事によるストレスからの解消と労働時間の管理が適う。 ・ 作業導線と収納スペースの確保による作業の効率化と備品破損の減少 ・ 全体的リニューアルによるCSの向上からくる帰属意識・愛社精神の向上 ・ 増加した営業利益の10%をスタッフの賃金向上に充てる。	
9	予定事業費（千円）	180,304千円 ・ 外観 ： 2100㎡ ・ 屋上 ： 216㎡ ・ 客室 ： 160㎡ ・ 宴会場 ： 500㎡ ・ 調理器具：シンク、コールドテーブル、温蔵庫、冷蔵庫、ショーケース ・ 備品 設備：コンセント、収納棚、エアコン、照明、室内サウナ	
10	補助要求額（千円）	90,152千円	

事業名 浜辺の宿 濤亭 内外装客室改修・貸切風呂追加・温泉供給工事

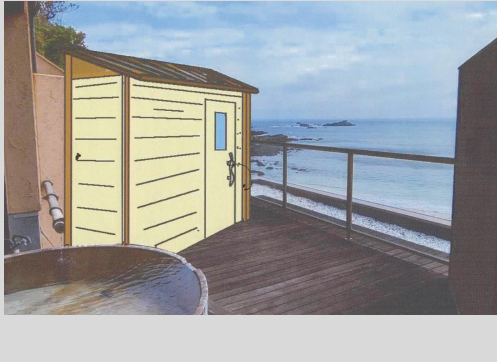
事業者名 下田薫風温泉ホテル株式会社

住所 静岡県下田市吉佐美348-7

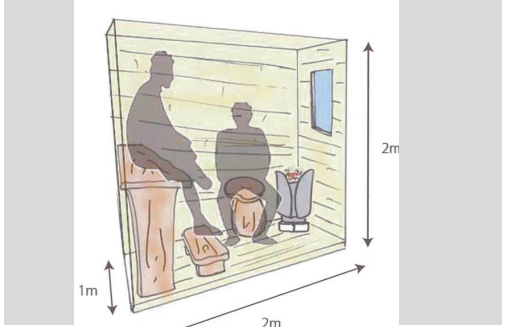
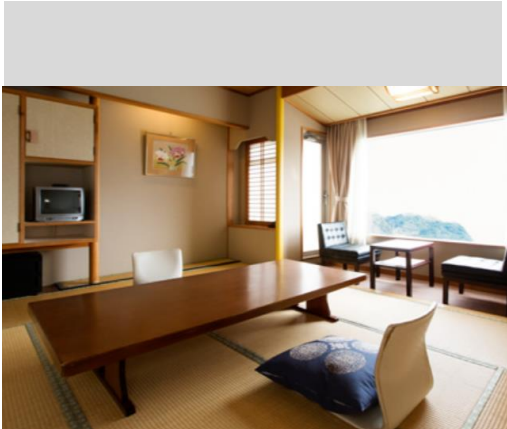
1	補助対象事業	宿泊施設の高付加価値化改修
2	工事発注先 もしくは 工事受注者	設計監理者：株式会社 A.K 東京都中野区上鷺宮2-13-3 402号 工事発注先：東海ヤジマ株式会社 静岡県下田市河内170-1
3	実施内容	外壁を海辺の景観に合わせて改修。全13客室を温泉露天風呂付に改修。貸切風呂追加。1～4階の内装(壁紙・廊下)の補修改修。食事処改修。玄関改修。多言語対応案内板設置。
4	ターゲット	下田エリア、太平洋側からの立地としての重要性から歴史も深く、国内有数の美しい海と砂浜は長く愛されてきた普遍的に魅力と雄大な時間、持続する未来の海を、浜辺の和モダン旅館で体験。 利便性は向上しつつ、年配の方には郷愁、若い方や来日旅行者には日本のリゾートの温故知新を提供。
5	ニーズ等を踏まえた高付加価値化のポイント	海辺の側の好立地ながら客室からは眺望は良いが、他に館内で滞在出来る魅力が無い事が課題。部屋付露天改修、高層貸切露天追加に眺望を楽しみ温泉に浸り長期滞在に向く施設となる。食事処は座敷からテーブル式にして個室化。バリアフリー対応にする。海外ゲスト用に多言語対応案内板設置。
6	事業によって期待される効果	下田の悠久なる海辺と調和する佇まいの旅館となり、和の方面による地元文化への新たなる寄与と地域へのリピーターの増加を見込める。本事業で追加される貸切風呂により他施設と共同にて日帰りゲストを受け入れる事により、多くのゲストに下田エリアを回遊して頂く事で協業による更なるエリアの持続する発展が見込める。
7	事業の目標（定量・定性）	安定した稼働数と高単価化による安定収支による従業員への還元、地元発展と還元。 3年後の目標値→平均宿泊単価30,000円、客室稼働率80%、年間宿泊人数8,917人、年間宿泊売上高267,498,830円、売上原価54,638,063円、人件費66,784,920円、減価償却費14,481,250円、その他支出124,999,627円、営業利益6,594,969円。
8	従業員の労務環境の改善点等	繁閑に影響されないライフワークバランスのとれた勤怠環境の提供。 月給及び時給の年齢別全国平均に即した給与体制。利益に正しく連動した報酬制度。 2019年に対して従業員の実質賃金2%増。
9	予定事業費（千円）	269,300千円（1,700平米）
10	補助要求額（千円）	100,000千円



	事業名 別邸洛邑 改修工事	事業者名 丸山商事株式会社	住所 下田市柿崎 1 1 1 6 - 8
1	補助対象事業	宿泊施設の高付加価値化改修	
2	工事発注先 もしくは 工事受注者	高真建設株式会社 東京都足立区千住緑町3-15-16	
3	実施内容	外観改修：美しい海岸の景観を良くするため、外壁、ガラスを改修 プールの温水化：冷水プールを温水化し、閑散期の観光客を獲得 サウナの新設：客室テラス部にサウナを設立し、集客力を向上 照明を現代化：15年前のままの館内の照明を現代のリゾートにふさわしいデザインに改修	
4	ターゲット	富裕層個人客、インバウンドではFIT	
5	ニーズ等を踏まえた高付加価値化のポイント	外浦海岸にほど近い場所に位置しており、海岸の景観の一部となっているため、外観改修を行い景観の良化を図る。 客室テラスに個室サウナを設置し、サウナブームのニーズに合わせ若年富裕層の取り込みを図る。 現在プールは夏季期間（7，8月）にしか営業していないが、比較的温暖な気候のため、温水化することでその前後も集客が見込める。また、ナイトプールを始めることで、若年層の取り込みを図る。 当施設はかなり高単価であるため、コンセプトに合わせた照明にすることで、富裕層の取り込みを図る。	
6	事業によって期待される効果	地域のイメージ力アップと自館のブランド力アップにより客室稼働率と単価アップを同時に見込む。 温水プール、ナイトプール化することで、閑散期における集客力upが見込める。 コンセプトに合わせた照明にすることで、満足度の向上に繋がり、リピーターの獲得につながる。 外観改修により景観が良化し、観光客、地元住民が回遊したくなるような景観の一助となることが期待できる。	
7	事業の目標（定量・定性）	定量：客室稼働率で10%アップを見込み、年約1億円の売り上げ増加を見込む。 定性：ハイクラスなリゾートにふさわしい満足度が得られるようになる。 外浦海岸を周遊するとリゾート気分になれると言ってもらえるようになる。	
8	従業員の労務環境の改善点等	今事業で得た収益を元に、従業員の賞与支給などあ賃金改善に努める	
9	予定事業費（千円）	59,596 千円 （200平米）（9室）（概算）	
10	補助要求額（千円）	39,730 千円	



事業名 下田ビューホテル 改修工事		事業者名 丸山商事株式会社	住所 下田市柿崎633
1	補助対象事業	宿泊施設の高付加価値化改修	
2	工事発注先 もしくは 工事受注者	高真建設株式会社 東京都足立区千住緑町3-15-16 ビーシー工房株式会社 東京都渋谷区神宮前3-1-25	
3	実施内容	外観改修：美しい海岸の景観を良くするため、外壁を改修 プールの温水化：冷水プールを温水化し、閑散期の観光客を獲得 客室サウナの新設：既存露天付き客室のテラスにサウナを設立し、集客力を向上 露天付き客室への改修：一般客室から露天付き客室への改修をし、客室単価の向上を図る 入口看板の刷新：施設へ案内する案内看板を、下田市の景観に合わせた雰囲気へ改修 植樹：駐車場内に植樹を行い、リゾート感を演出し、満足度UPを図る	
4	ターゲット	18~30歳の若年層、富裕層個人客、インバウンドではFIT	
5	ニーズ等を踏まえた高付加価値化のポイント	外浦海岸にほど近い場所に位置しており、海岸の景観の一部となっているため、外観改修を行い景観の良化を図る。また、現在露天付きの部屋の稼働率が好調であり、ニーズがあると考えられることから、さらに数を増やすことで、集客につなげる。サウナ新設も同様、日帰り客を受け入れることで、若者のサウナブームのニーズが見込め、集客につなげる。現在プールは夏季期間（7，8月）にしか営業していないが、比較的温暖な気候のため、温水化することでその前後も集客が見込める。また、ナイトプールを始めることで、若年層の取り込みを図る。下田市内のイメージアップを図るべく、看板を刷新、駐車場内に植樹を行うことで、リゾート感を演出する。	
6	事業によって期待される効果	地域のイメージ力アップと自館のブランド力アップにより客室稼働率と単価アップを同時に見込む。 既存で高単価層にニーズの高い露天付き客室の増設で富裕層を、サウナ新設や温水、ナイトプール改修などで、若年層の取り込みが期待できる。 外観を改修することで、海岸の景観が向上し、回遊したくなるような街づくりの一助となることが期待できる。	
7	事業の目標（定量・定性）	定量：客室稼働率で15%アップを見込み、年約1億円の売り上げ増加を見込む。 定性：外浦海岸を周遊するとリゾート気分になれると言われてもらえるようになる ディープリラックスができるホテルであると言われてもらえ、SNS等で話題になる	
8	従業員の労務環境の改善点等	今事業で得た収益を元に、従業員の賞与支給などの賃金改善に努める	
9	予定事業費（千円）	216,417千円 （1,000平米）（83室）	
10	補助要求額（千円）	100,000千円	



事業名 AMMOSの外観・客室等改修		事業者名 丸山商事株式会社	住所 下田市柿崎788
1	補助対象事業	宿泊施設の高付加価値化改修	
2	工事発注先 もしくは 工事受注者	株式会社エイエイピー 静岡県田方郡函南町上沢155 ラフレシア・アーキテクト 東京都西東京市富士町 6-7-5	
3	実施内容	外観改修：美しい海岸の景観を良くするため、外壁を改修 サウナの新設：既存客室にサウナを設立し、集客力を向上 照明の現代化：若年層を取り込むため、現代のリゾートに適した照明へと変更 客室改修：客室露天付きの部屋への改修、2つの部屋を1つにすることで、客室単価の向上を図る	
4	ターゲット	若年層、富裕層個人客、インバウンドではFIT	
5	ニーズ等を踏まえた高付加価値化のポイント	外浦海岸の目の前に位置しており、海岸の景観の一部となっているため、外観改修を行い景観の良化を図る。 客室に個室サウナを設置し、サウナブームのニーズに合わせ若年富裕層の取り込みを図る。 露天付きの客室にすることで、コロナ禍の密回避の需要や、若年層の取り込みを図る。 現代のリゾートにふさわしい照明にすることで、富裕層の取り込みを図る。	
6	事業によって期待される効果	地域のイメージ力アップと自館のブランド力アップにより客室稼働率と単価アップを同時に見込む。 若年層を取り込むことで、下田市の魅力の発信にもつながり、観光客の誘致につながる。 外観改修により景観が良化し、観光客、地元住民が回遊したくなるような景観の一助となることが期待できる。	
7	事業の目標（定量・定性）	定量：年間営業日数の増加と、単価向上で年約60,000千円の売上増を見込む。 客室単価を12,000円から15,000円に向上させる。 定性：外浦海岸を周遊するとリゾート気分になれると言ってもらえるようになる	
8	従業員の労務環境の改善点等	今事業で得た収益を元に、従業員の賞与支給など、賃金改善に努める	
9	予定事業費（千円）	136,189千円 （500平米） （17室）	
10	補助要求額（千円）	90,792 千円	



	事業名 下田大和館の客室改修	事業者名 株式会社下田大和館	住所 静岡県下田市吉佐美2048
1	補助対象事業	宿泊施設の高付加価値化改修	
2	工事発注先 もしくは 工事受注者	大藤建設 静岡県沼津市大岡1705-4	
3	実施内容	1. 多々戸浜を独り占め 下田の自然を満喫できる客室付き露天風呂8室改修 2. 和室の情緒を残しつつ機能性を高めるためのベッドルーム14室改修 3. 多々戸浜まで5メートル プール周辺及び夏期売店のグレード感UPのためのリニューアル改修	
4	ターゲット	従来通り中長期滞在も期待できる高齢層、及びSNS等による情報発信力を持ち、旅行頻度の高い若年層を中心に下田の美しい海・白い砂浜・煌めく星空を眺めリラックスや癒しを求める層	
5	ニーズ等を踏まえた高付加価値化のポイント	1. 既存露天風呂付き客室は高稼働であり、コロナ以前は毎土曜日・年末年始・GW・お盆など高稼働日は露天風呂付き客室の要望をお断りすることも多々あった。また、コロナ禍を経験したことで”よりプライベート”を求める層は増え露天風呂付き客室の要望もより増加することが予想される。これらをこの改修により緩和することができると共に、下田温泉全体としての露天風呂付き客室への更なるニーズに対応できる。 2. 現在は和室主体の客室構成であり、今後より高まる日本全体の高齢化を考えるとお客様に大きく不便を与える。当館の常連のお客様も年齢を重ね、脚腰の状態により和室布団での滞在が困難になり来館を諦めるケースも増えている。更にさらにコロナ後、以前にも増してインバウンドも大きく増加するであろう中、布団ではリラックス出来ない層もいると考えられ、ある程度の数のベッドルームは必要不可欠である。そこで全体の1/3のベッドルーム化で機能性向上を図り、お客様の不便を取り除く。 1. 多々戸浜に隣接したプール周辺のリニューアル、及び更に夏期のみ営業ではあるもの多々戸浜に直接面した売店のリニューアルを行い宿泊客のみならず多々戸浜への海水浴客へのより高い好印象あたえる。更には“美しい海・白い砂浜に代表される四季折々の豊かな自然が楽しめる”下田エリアをSNS等で情報発信してもらい下田エリアをアピールする機会を増せる。	

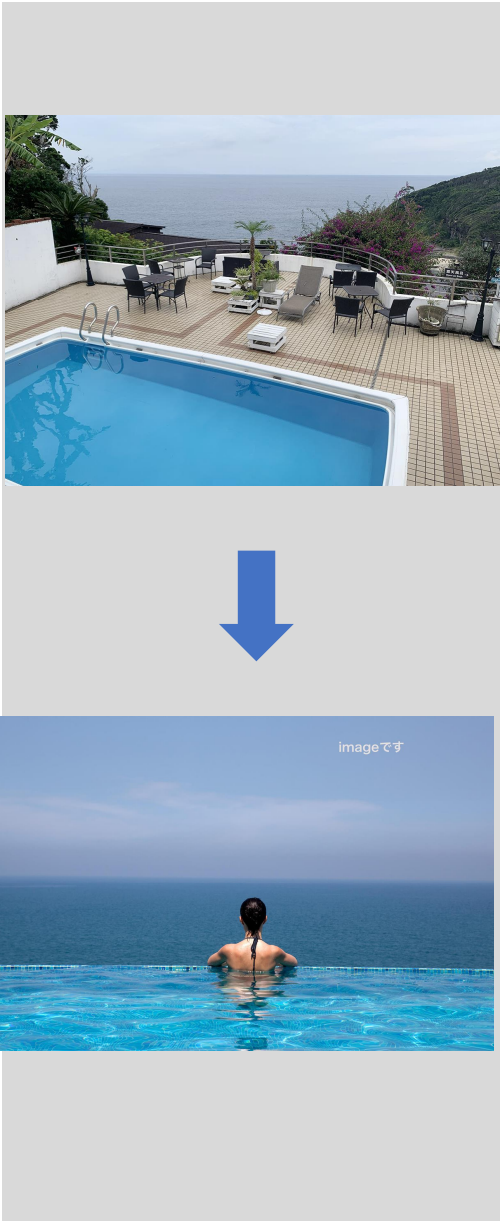
事業名	下田大和館 高付加価値化改修事業	事業者名	株式会社下田大和館	住所	静岡県下田市吉佐美2048
-----	------------------	------	-----------	----	---------------

6	事業によって期待される効果	露天風呂付き客室への改修は直接的には収益増・高単価化をもたらす。 間接的には本事業全体を通し下田温泉への来館数を増やし、そして、当館宿泊においての施設拡充（接遇・料理などを含めた全体からのものであるが）による満足感、下田温泉エリア自体の好印象・満足感に直結し再来の可能性を大きく膨らませる。 また、来館数の増加は宿泊前後の昼食・お土産・観光施設の利用が増え、地域経済の活性化につながる。																																																																																
7	事業の目標（定量・定性）	1.収益約45.000千円増加と顧客満足度の上昇を目標とする。 まず1泊2食の基本宿泊料をみると該当8室は最低稼働5%増が見込まれる。 露天風呂付き客室の稼働単価は55.000円とし 363日×5%×55.000円×8R＝7.986千円 さらに従来稼働分70%も稼働単価が16.000円増加するため 363日×70%×16.000円×8R＝32.525千円 計 40.511千円 ここに飲料・売店・マッサージなど付帯売上10%を加算 40.511×1.10＝44.562千円の収益増が見込める。 2.従来逃していたであろう脚腰の悪い方・高齢層・布団非対応のインバウンド客を逃さず集客出来るようにし、その層の顧客満足度の上昇を目標とする。また、上記のようにマイナスの縮小を目的とするため、収益面の定量化は難しいが、ベッドルーム化することにより寝具を用意するための人的サービスを圧縮が可能である。 平均稼働75%とし”お休みセット”時間短縮5分（布団2.0人分）担当者の時給1000円で319.000円の人件費を圧縮。 3.宿泊客の顧客満足度上昇、及び海水浴のみならず通年での多々戸浜への来訪者の満足度上昇を目標とする。 <table><tr><th colspan="2">客室稼働率</th><th>2018年度</th><th>2019年度</th><th>2020年度</th><th>2021年度</th><th>2022年度 (5月まで)</th><th>2025年度目標</th></tr><tr><td colspan="2">通常客室</td><td>75.6%</td><td>70.9%</td><td>69.2%</td><td>50.7%</td><td>44.4%</td><td>72.0%</td></tr><tr><td colspan="2">露天風呂付き客室</td><td>77.2%</td><td>72.0%</td><td>76.4%</td><td>68.6%</td><td>61.8%</td><td>80.0%</td></tr><tr><td colspan="2">差</td><td>1.6%</td><td>1.1%</td><td>7.2%</td><td>17.9%</td><td>17.4%</td><td>8.0%</td></tr><tr><td colspan="8">2018・2019年度改装のため長期休業有</td></tr><tr><th colspan="2">1部屋当りの宿泊売上</th><th>2018年度</th><th>2019年度</th><th>2020年度</th><th>2021年度</th><th>2022年度 (5月まで)</th><th>2025年度目標</th></tr><tr><td colspan="2">通常客室</td><td>37,025</td><td>36,381</td><td>36,479</td><td>39,375</td><td>35,778</td><td>36,000</td></tr><tr><td colspan="2">露天風呂付き客室</td><td>52,295</td><td>53,223</td><td>53,358</td><td>59,569</td><td>56,568</td><td>55,000</td></tr><tr><td colspan="2">差</td><td>15,270</td><td>16,842</td><td>16,879</td><td>20,194</td><td>20,790</td><td>19,000</td></tr><tr><td colspan="8">2018・2019年度改装のため長期休業有</td></tr></table>	客室稼働率		2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度 (5月まで)	2025年度目標	通常客室		75.6%	70.9%	69.2%	50.7%	44.4%	72.0%	露天風呂付き客室		77.2%	72.0%	76.4%	68.6%	61.8%	80.0%	差		1.6%	1.1%	7.2%	17.9%	17.4%	8.0%	2018・2019年度改装のため長期休業有								1部屋当りの宿泊売上		2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度 (5月まで)	2025年度目標	通常客室		37,025	36,381	36,479	39,375	35,778	36,000	露天風呂付き客室		52,295	53,223	53,358	59,569	56,568	55,000	差		15,270	16,842	16,879	20,194	20,790	19,000	2018・2019年度改装のため長期休業有							
客室稼働率		2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度 (5月まで)	2025年度目標																																																																											
通常客室		75.6%	70.9%	69.2%	50.7%	44.4%	72.0%																																																																											
露天風呂付き客室		77.2%	72.0%	76.4%	68.6%	61.8%	80.0%																																																																											
差		1.6%	1.1%	7.2%	17.9%	17.4%	8.0%																																																																											
2018・2019年度改装のため長期休業有																																																																																		
1部屋当りの宿泊売上		2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度 (5月まで)	2025年度目標																																																																											
通常客室		37,025	36,381	36,479	39,375	35,778	36,000																																																																											
露天風呂付き客室		52,295	53,223	53,358	59,569	56,568	55,000																																																																											
差		15,270	16,842	16,879	20,194	20,790	19,000																																																																											
2018・2019年度改装のため長期休業有																																																																																		

	事業名 下田大和館 高付加価値化改修事業	事業者名 株式会社下田大和館	住所 静岡県下田市吉佐美2048
--	----------------------	----------------	------------------

8	従業員の労務環境の改善点等	本事業の収益増経費軽減による増加した利益を従業員の給与に還元する。 事業完了後 3年後の決算2026年度には正社員パートタイマーの平均賃金の2021年度比2% おおよそ4,000～4,500千円増を目指す。
9	予定事業費（千円）	190,000千円 露天天風呂付き客室8室増設 約200平米・和室→和風ベッドルーム 約240平米・多々戸浜沿い夏期売店外観改修・プー ル周辺改修 約600平米)
10	補助要求額（千円）	100,000千円 2/3適用

ガーデンヴィラ白浜外構・内装工事		事業者名 有限会社ガーデンヴィラ白浜	住所 静岡県下田市白浜2644-1
1	補助対象事業	①宿泊施設の高付加価値化改修	
2	工事発注先 もしくは 工事受注者	コペルニクス建築設計事務所 静岡県下田市吉佐美2190-8 株式会社天城カントリイ工房 静岡県河津町浜390－1 (株)安東 静岡県南伊豆町加納1223-36	
3	実施内容	①【プールテラス外構工事】屋外プール及びテラスのデザインとサイズを改修、リゾート下田らしいフォトジェニックなプールにする。また温水化、サウナを設置し夏期中心の3ヶ月の営業期間を倍の6ヶ月に延長できるようにする。プールのサイズを大きくし、日帰り客も利用可能とする。 ②【客室内装工事】現在稼働率の低い小さな客室が2つある。リゾートホテルとしては部屋のサイズが小さいため、この隣合う2つの小さい部屋を合体して大きい1部屋にする。グループやファミリー利用の対応が可能になる。 ③【バーベキューテラス改修工事】バーベキューテラスは半屋外施設であり外気温や天候の影響が強く、営業期間が限定されている。一部箇所を室内化し、営業可能期間を延長する。またオフシーズンはバーベキュー以外の飲食営業も可能になるように改修をする。 ④【入口看板工事】施設の改修に伴い国道に面した入口の看板を2箇所改修する。木を活かしつつスタイリッシュなデザインにすることにより洗練された雰囲気の景観を作る。看板付近に植栽を施す。	
4	ターゲット	フォトスポットを求めて旅行する若者20代グループ層、手軽なリゾートを求めて旅行する子供の小さい若いファミリー層、プールを好むインバウンド旅行者、日帰りプール利用客	
5	ニーズ等を踏まえた高付加価値化のポイント	①下田には 海水浴、サーフィン、ダイビング、カヤック、釣りなどの多様なマリナクティビティがあるが、海水浴のように気軽に参加できるアクティビティが少ない。ガーデンヴィラ白浜の海を眺めながら楽しめるプールを日帰り客にも対応できるようにし、アクティビティのエリアを強化する。現在プールは7,8,9月に運転を限らせているが、お客様から春ごろからプールを開設して欲しいとの要望がある。この改修工事により営業期間を伸ばすことが可能となる。 ②現在のガーデンヴィラ白浜は2名部屋が8割である。下田のグループサイズの平均は3名（楽天トラベル調べ）であり、海水浴シーズンは家族で同室での宿泊を希望するお客様が多い。部屋の定員を2名から4名に増やすことにより、若者グループやファミリー層などのニーズに答える。 ③ガーデンヴィラ白浜の運営するバーベキューテラスは下田の海と自然を楽しめる環境にあるがメインのシーズンは夏である。室内部分があれば、海水浴が終わってしまった春や秋にも寒さを気にせず下田の自然に囲まれながら、快適に楽しみたいというお客様のニーズに答える。 ④国道沿いの景観が整っていることが求められている。看板は自然と調和するようなデザインにする。植栽を施し、自然の豊さを通行人にアピールする。	



ガーデンヴィラ白浜外構・内装工事		事業者名	有限会社ガーデンヴィラ白浜	住所	下田市白浜2644-1
6	事業によって期待される効果	下田の海景色を生かすようなプールに改築することや、海側にバーベキューテラスを移設することにより下田の風景に溶け込むような、また話題性のある景観が作られる。写真映えするスポットを作ることにより、SNSなどで拡散されるよう努め、若年層や若いファミリー、インバウンド観光客を下田に呼び込む。日帰りスポットを強化することで地域への裨益性が高まる。地域と協力し、下田をサービスの充実したリゾート地にしていく。プールを温水化し、バーベキューテラスの一部を室内化することにより春、秋の稼働が可能となり営業期間が延びるより多くの集客を図ることができる。			
7	事業の目標（定量・定性）	①プールテラスが利用しやすく、よりリゾート感のある雰囲気になることにより1,2,3,4, 11,12月の稼働率1%増 5,6,8,10月の稼働率5%増 7月,9月15%増を見込む。 ②バーベキューテラスの利用期間が延びることにより通年で稼働率1%増加。 ③客室改修により当該客室の稼働率は約20% 増を見込む。 アクティビティの充実により総合的にグレードが上がるため、客単価1000円アップさせる 下田ならではの海景色や自然を満喫できたというお客様が増えいく。日帰り施設を整備することにより地域との連携も強化される。			
8	従業員の労務環境の改善点等	稼働シーズンが延びることにより安定した雇用を確保することが可能 給料5%上げる			
9	予定事業費（千円）	60,497千円（339平米）			
10	補助要求額（千円）	40,331千円			



	事業名 浜辺の湯下田荘改修	事業者名 有限会社白浜マリーナ	住所 静岡県下田市柿崎650-1
1	補助対象事業	宿泊施設の高付加価値化改修	
2	工事発注先 もしくは 工事受注者	間橋建設 静岡県下田市中413	
3	実施内容	下田の海でマリンスポーツを楽しみたいを思っている方がスムーズに体験しやすくするために、客室改修（6室） 看板、垣根、庭園、ボードロッカーの改修をする。	
4	ターゲット	下田の綺麗な海でマリンスポーツを楽しみたいと思っている人がターゲットです。 マリンスポーツ愛好者（カップル、グループ、ファミリーなど）が過ごしやすい空間を作る。 サーフボードやカヌー、SUPなどのロッカーを作る事で、車だけでなく電車を使って下田に来てマリンスポーツを楽しめる。	
5	ニーズ等を踏まえた高付加価値化のポイント	近年増加する、個人客（ファミリー、カップル）での利用者からお父さんはマリンスポーツを楽しみお母さんは温泉、子供は砂遊びなどそれぞれの楽しみを可能にする宿泊施設が欲しいという声を聞きました。 レジャーが多様化した事で海水浴だけの楽しみから、マリンレジャー、釣り、サイクリング、ジョギング、ウォーキングなどを楽しみたい。お客様はいろいろな楽しみ方を提供できる宿泊施設を求めています。	
6	事業によって期待される効果	サーファー、サイリスト、ランナー、ハイカー、釣り人など海を楽しむ人達が利用する事で、年間を通しての利用を期待できます。 また、居心地を良くする事で滞在時間を延長します。海沿いだけでなく市内の観光スポットや商店など下田の街を回遊し町全体が活性化します。 また、ターゲットになる方たちのリピート率は非常に高いものがあります。 稼働率を上げる事が可能です。改修によって収益をあげることが出来ます。	
7	事業の目標（定量・定性）	改修後の施設利用料金を約20%UP。部屋の稼働率を14%UPを目標とする。	
8	従業員の労務環境の改善点等	客室やボードロッカー改修などにより清掃、メンテナンス作業が軽減。総売上90%アップの利益の30%を賃金に還元。	
9	予定事業費（千円）	13,800千円 （54平米）	
10	補助要求額（千円）	6,900千円	

事業名 大地の彩 花月亭 客室改修工事			事業者名 株式会社喜久多	住所 静岡県下田市蓮台寺 2 7 3 - 2
1	補助対象事業	宿泊施設の高付加価値化改修		
2	工事発注先 もしくは 工事受注者	有限会社UNITED 静岡県賀茂郡東伊豆町稲取 2 9 2 4 - 1		
3	実施内容	ターゲットである富裕層にとって満足感を得ていただけるよう、自社の庭を囲む建物の造り「数寄屋造」を活かし2F既存客室201、202、203、205、206、207、208号室の客室を露天風呂付客室へ改装。蓮台寺の「高級宿」、「静寂」、「緑」、元々の武家屋敷調のコンセプトを デザインに取り込む。お客様に「安らぎ」や「癒し」を与えるとともに旅にモダンで高貴な「非日常感」も与える客室改装を行う。		
4	ターゲット	国内富裕層、富裕層ファミリー層、カップル（20～30代高所得者年収700万以上）、海外富裕層（ビジネスクラスで来日、外資系ホテルなど宿泊するあたりの客層）		
5	ニーズ等を踏まえた高付加価値化のポイント	下田や蓮台寺の落ち着いた街並みにあった雰囲気の客室へ近年の個人旅行化、豊富な温泉を利用した客室露天風呂への改修		
6	事業によって期待される効果	高級旅館が存在する蓮台寺地域のブランドイメージ向上。下田は海辺の宿もあるが山間の宿は奥座敷伊豆の小京都のような地域へ。今後伊豆縦貫道の開通に伴いアクセスも良くなり、静かでゆっくり寛げる高級旅館街下田蓮台寺の位置付け。さらに高単価層のリピーターを獲得し、9月から12月、4月から6月の下田市の閑散期における集客につながる。		
7	事業の目標（定量・定性）	1名あたりの単価 25,000円→27,000円へ稼働率41%→45%にし、年間宿泊売上高19,253万円→22,351万円を目指すリピーター数の向上と、宿泊客の満足度が上がっている		
8	従業員の労務環境の改善点等	従業員が作業しやすい素材や器具などで客室清掃を効率化し清掃時間を5分短縮する。今回の改修で得た利益の一部を従業員の賃金向上に充てる		
9	予定事業費（千円）	0千円 （333.8㎡）【施工期限となる2023年2月28日までに工事を完了することが困難なため辞退】		
10	補助要求額（千円）	0千円		

改装前



改装後



事業名 白浜マリーナの改修事業		事業者名 有限会社白浜マリーナ	住所 静岡県下田市白浜2752-16
1	補助対象事業	観光施設の改修	
2	工事発注先 もしくは 工事受注者	間橋建設 静岡県下田市中413	
3	実施内容	白浜マリーナ テラス改修（海岸沿いの天候は変化しやすいので、日差し、かぜ、雨などを遮り、20代以上の女性、またマリンスポーツ初心者に対して快適な利用が出来る様に改修します。） マリンスポーツ用品置場の改修（利用者が利用しやすいよう、ボード等を綺麗に見やすく選びやすくします。）	
4	ターゲット	下田の海が好きな人、都会で生活する方が休みを自然の風景を見ながら過ごしてもらえる空間。（20代以上のOLさんで下田の海と自然が大好きな方達をターゲット）また、マリンスポーツ初心者、（マリンスポーツを初めてみたいけどチャンスがなかった方）	
5	ニーズ等を踏まえた高付加価値化のポイント	改修により天候に左右されない利用を促す。（お客様からリクエストのあった。天候によって利用が難しくなったり出来なくなったりを少しでも減らしたい）マリンスポーツ用具のお洒落な利用方法を提案する。（道具を貸すだけでなく、自然と戯れる事で得られる夢や幸せを感じてもらえるようにマリンスポーツ用品を見てもらいたい。）下田の海は国内でも一二を争う綺麗な海です。海だけでなく海岸沿い全体でマリニリゾートとしての魅力を伝えたい。	
6	事業によって期待される効果	利用者が増える事で下田の美しい海を多くの方に知ってもらい、下田のマリンスポーツを情報発信を促進する事ができる。通過や短時間の滞在ではなく、ここで何をしたいという目的がある事で滞在時間が増えます。滞在時間が増える事で周辺施設での利用は増え利用する費用も増える。長時間、人が来る事で海岸沿いだけでなく下田の街に回遊し街全体が活性化していく。	
7	事業の目標（定量・定性）	利用者数の18%UP、下田の海のファンを限りなく増加させる。	
8	従業員の労務環境の改善点等	やりがいのある職場づくりを進め、売り上げが上がる事で従業員の賃金改善につなげます。売り上げ増加分の30パーセントを賃金に反映する。	
9	予定事業費（千円）	6,500千円	
10	補助要求額（千円）	3,250千円	