

令和 7年 3月14日

新潟市巻はたるの里公園 令和7年度事業計画

新潟市長 中原 八一 様

指定管理者
株式会社 福井開発
代表取締役 小川 明彦

令和7年度事業計画

1. 運営

目標値
集客計画
営業時間
休館日
年末年始

2. 管理

組織・人員体制

3. その他

自己評価の手法

4. 収支予算

1. 運営

■目標値

年度	目標値（人）	年間入館者数（人）	前年対比
平成 26 年度	-	130,436	94.6%
平成 27 年度	-	129,094	99%
平成 28 年度	-	130,714	101.3%
平成 29 年度	-	119,592	91.5%
平成 30 年度	-	124,888	104.4%
平成 31 年度	132,000	123,465	98.8%
令和 2 年度	116,600	89,024	72.1%
令和 3 年度	100,744	79,669	89.4%
令和 4 年度	148,200	164,801	206.9%
令和 5 年度	170,000	140,479	85.2%
令和 6 年度	154,500	158,454（見込み）	112.8%
令和 7 年度	163,000	-	-

令和 6 年度の年間入館者数の目標を 154,500 人に設定しておりましたが、それを上回る 158,454 人となる見込みです。前年対比で 112.8%です。この結果は、地域活性化および顧客満足度の向上を目指し、試行錯誤を重ねながら取り組んできた施策の一端が形になったものと受け止めております。

■前年を大きく上回った要因

1. 地域連携の取り組みを活かした集客イベントの実施

◎地域と繋がる「日本酒風呂」

地元西蒲地域の四つの酒蔵と連携し、各酒蔵の日本酒と酒粕を使用した「日本酒風呂」を実施いたしました。地域ならではの日本酒を湯船に加える試みを通じ、酒蔵の魅力を発信するとともに、地域のお客様はもちろん、県外から訪れる方々にも西蒲地域の豊かさを感じていただく機会となりました。また、週ごとに異なる酒蔵の日本酒を使用することで、お客様に新たな発見や楽しみを提供できたものと考えております。

お客様からもご好評をいただき、地域とお客様をつなぐ取り組みとしての手応えを感じております。

◎有名熱波師による「ゲスト熱波イベント」

世界でも活躍する著名な熱波師の方々を特別にお招きし、至高の「ゲスト熱波イベント」を開催いたしました。普段は県外でしか体験できない熱波師の方々のパフォーマンスを地元新潟で体験し、新潟のサウナーの皆様から心から喜んでいただきたいという想いで本イベントを催しました。常連のお客様からは「まさか地元で〇〇さんの熱波を受けられるなんて！」といった喜びの声が多数寄せられました。熱波師の方々による巧みな技術とパフォーマンスは、参加された皆様に新たな体験として大変喜ばれました。このイベントの様子は SNS でも共有され、サウナ愛好家の間で話題となりました。本イベントを通じ、当館のサウナ体験の価値をさらに高めることができましたと感じております。

◎お客様参加型「お客様熱波師検の生誕祭イベント」

当館では、お客様が熱波師としてサウナ室にて熱波イベントを実施しており、多くの利用者から高い支持を得ています。年に一度開催される「生誕祭イベント」は、そのお客様熱波師の誕生日を祝う特別なイベントであり、県外からも多くのお客様が駆けつけるほどの人気を博しております。お客様と一体となって創り上げるこのイベントは、単なる集客イベントを超え、地域コミュニティの活性化にも寄与しております。お客様の熱意と創意工夫によって生み出される熱波イベントは、当館ならではの魅力として、多くのお客様に感動と喜びを提供しております。

2. 戦略的な WEB 広告の展開

当館の強みである「サウナ」と「熱波イベント」の魅力を、データ分析に基づき特定したターゲット層への確に発信するため、WEB 広告を戦略的に展開いたしました。具体的には、顧客属性、興味関心、オンライン行動履歴などのデータを活用し、広告配信の最適化を図りました。これにより、広告費用対効果を大幅に向上し、昨年度を 12.8% 上回る入館者数の増加に寄与しました。

■令和 7 年度の事業計画

令和 7 年度においては、以下の施策を実施することで、より多くの利用者の来館を促進し、地域への貢献および活性化を図ることを目指します。

◎顧客満足度向上施策

お客様アンケートの結果を詳細に分析し、お客様の声に耳を傾け、快適で満足度の高い施設づくりに努めます。

◎既存顧客のロイヤルティ向上

会員限定の特典やイベント、ポイントプログラムの導入など、既存顧客の皆様に特別な体験を提供し、継続的なご利用を促進します。

◎施設・サービスの差別化

競合施設との差別化を図るため、お客様にここでしか味わえない特別な体験を提供することで、当館ならではの魅力を創出します。

◎新規顧客獲得施策

SNS を活用した情報発信、インフルエンサーとのコラボレーション、地域イベントへの積極的な参加など、多角的な広報活動を展開し、新たな顧客層の開拓を目指します。

◎キャンペーンの実施

季節ごとのキャンペーンや、お得な割引プラン、体験型イベントの開催など、お客様に楽しんでいただける企画を積極的に実施し、集客力の向上を図ります。

◎地域連携の深化

地元企業や団体との連携を一層強化し、地域経済の活性化に貢献いたします。地域資源を活用したイベントの共同開催や、地域製品の積極的な導入により、地域全体の魅力を高めます。

令和 7 年度の目標入館者数は、163,000 人に設定いたします。これは、前年度比 102.9% の達成を目指すものであり、上記重点施策に加え、年間を通じた魅力的なイベントの開催により、4,546 人の集客増を見込んでおります。

<集客イベント>

- ・曜日ごとに異なるポイントアップイベント
- ・お楽しみパック（泥パック、酒粕パック など）
- ・お楽しみ風呂（良い予感風呂、ゆず風呂、ボイセンベリー風呂、日本酒風呂など）
- ・地元神楽倶楽部による『神楽練り歩き』
- ・甘酒ふるまい
- ・ワークショップ
- ・スタッフによるピアノコンサート
- ・土日家族の日（お子様入館料割引、ポイントアップ、カップポテト販売）
- ・サウナイベント（アウフグース、熱波、アロマロウリュ、地元の野草スチームサウナなど）
- ・風呂の日（回数券購入でポイント10個）
- ・ジョニー江口のマグロ解体ショー
- ・食堂スタッフななみんのピアノコンサート
- ・お客様熱波師の生誕祭イベント
- ・毎月 LINE クーポンの配信

＜割引関係＞

- ・新潟日報「日帰り温泉パラダイス」掲載
- ・新潟市勤労者福祉サービスセンター
- ・燕西蒲勤労者福祉サービスセンター
- ・三条市勤労者福祉共済割引
- ・日本教育公務員弘済会
- ・巻商工会
- ・障がい者割引
- ・学生割引 ※期間限定
- ・新成人応援企画 ※期間限定
- ・ニフティ温泉
- ・LINE 入館料割引 ※期間限定
- ・ヒルクライム参加者割引 ※期間限定

■営業時間

10：00～22：00

■休館日

毎月第1・3水曜日・12月31日

ただし、12月と1月は第1水曜日のみ休館とする。

休館日が祝日の場合は翌日を休館日とする。

休館日の作業内容

館内設備メンテナンス、部門ミーティング、全体ミーティング
イベント会議、スタッフ研修、営業会議

2. 管理

■組織・人員体制

本社のバックアップ体制のもと、利用状況に応じ適切な職員数を配置し、職員の教育、研修を行い、公共施設を運営するにふさわしい一定レベル以上の品質を確保できるよう努めてまいります。

人員

マネージャー	1名
サブマネージャー	1名
フロントスタッフ	8名
清掃・設備スタッフ	25名
食堂スタッフ	18名

3. その他

■自己評価の手法

- ・アンケート
- ・ISO9001を活用したPDCAサイクル
- ・スタッフミーティングによる「お客様からの声」の吸い上げ
- ・教育訓練書

4. 収支予算

令和7年度新潟市巻ほたるの里公園収支計画書

(指定管理会計)

収 入

(単位：千円)

項 目	金 額	内 容
入浴収入	128,278	利用料金、回数券販売
新潟市からの指定管理料	19,448	指定管理委託料
自動販売機収入からの 充当額	100	
その他収入	9,853	小部屋使用料、貸タオル、浴衣、出店料
収入合計	157,679	

支 出

(単位：千円)

項 目	金 額	内 容
人件費	48,190	
光熱水費	55,724	
施設設備保守点検費	9,594	
事務費	5,578	
使用料	95	
その他支出	35,203	
消費税納付額	4,899	
支出合計	159,284	

収入-支出	-1,605
-------	--------