

マルシェの開催場所のイメージ

②定期的な音楽イベントの開催

音楽イベントについては大会等による利用が少ない時期に、貴県や藤沢市と協議のうえ、港湾管理事務所2階等のスペースや臨時バース、駐車場等を開放し、年に2～3回程度実施します。



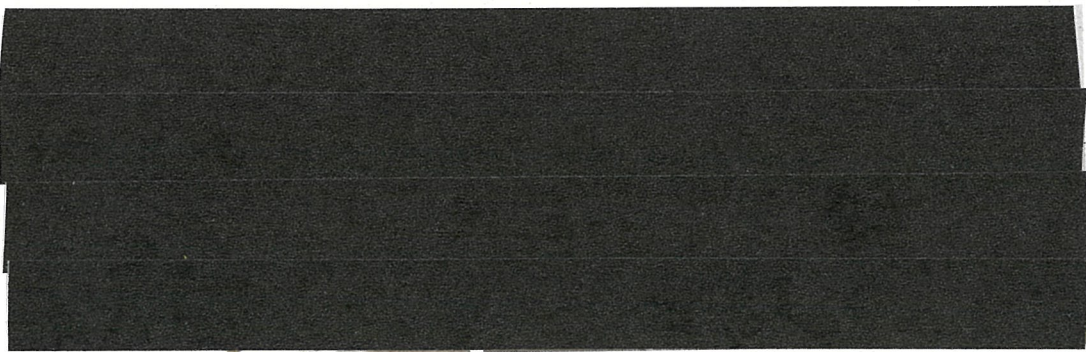
マルシェ開催時のヤード利用イメージ

音楽イベント

(2)食の支援とキッチンカー誘致

湘南港周辺には飲食店も多く存在するため、港湾事務所にて店舗マップ等の提供を行い、練習終了後やセーリング関係者の休憩所として利用してもらうことで地元振興に貢献します。これらに加え、日中に飲食店に行く時間がなく、軽食を目的とした利用者に対しては、貴県と協議のうえキッチンカーを誘致し、食への支援を行います。

大会当日以外のイベントウィークにおいては、大会関係者だけではなく、観光客や地域の方もキッチンカーを利用できるような位置に配置し、イベント性を持たせ、地域活性化に供します。出店店舗については、地元店舗を中心に選考を行うこととし、複数店舗が日替わりで利用できるようにします。



キッチンカーの誘致(過去の当社イベントにて)

4. バリアフリーの推進(ノーマライゼーションを前提とした施設作り)【提案】

湘南港では、スロープ設置などのバリアフリー化は概ね完了していますが、身体に障害のある方に対して、お困り事や施設案内等に関する情報提供を積極的に行えるよう、スタッフへの研修・指導を行うこととします。盲導犬、聴導犬などの身体障がい者補助犬についても、彼らとの接し方を学んだうえで積極的に受け入れ、レストランや更衣室等に十分なスペースを確保するように調整します。

ホームページの施設案内には、車椅子が利用できる旨を記載する他、トイレ以外にもバリアフリー施設の写真を掲載することにより、安心して訪問してもらえるようにします。

また、湘南港においてオストメイト対応トイレは設置されていません。よりノーマライゼーションを前提とした公共施設であるために、設置のご提案をいたします。

5. 積極的な国際交流の実施【提案】

(1) 海外要人の招待による国際交流

外務省や貴県・藤沢市と協議のうえ、国際レース開催時などに在日大使館や領事館、海外要人を招待し、湘南港やセーリングのPR及び国際交流に努めます。

藤沢市の姉妹都市であるマイアミ・ビーチ市(アメリカ)、ウインザー市(カナダ)、保寧市(韓国)、昆明市(中国)等と友好都市提携を結んでおり、藤沢市民にとっても異文化交流をできる場を提供していきます。

当社はSDGsの取組においてフィンランド大使館やノルウェー大使館との親交もあり、海外交流について積極的な対応が可能です。



2013年ブラインドセーリング世界選手権大会

日本文化に深い催し物

(2)情報通信関連の提供

国際レース開催時などは、諸外国の方が気軽に情報発信・収集できるよう、湘南港でのスマートフォン・タブレットの貸出などを、積極的に検討します。また、管理棟では無料 Wi-Fi を常設し、利便性の向上を図ります。

(3)スーパーヨットの受け入れ

スーパーヨットの訪日を代理店と協働のうえ、積極的にサポートします。

富士山の眺望や江の島、海産物など、湘南港は海外富裕層にとっても魅力的なコンテンツを擁しています。

当社は全長 80 フィート（約 24m）以上のスーパーヨットの販売事業及び貸し切りチャーター事業も開始しており、スーパーヨットに関する留意事項や訪日に関する各種手続きの煩雑さも理解しています。着岸岸壁の調整や必要に応じたテンダーの手配などを含め、スーパーヨットを適切にお迎えすることが可能です。

また、気象海象状況により湘南港への入港が適さない場合には、良好な協力関係を築いている三浦市や逗子市と調整し、当社の近郊マリーナで受け入れるなど、冗長性のある対応を行います。

※当社は三浦市スーパーヨット誘致委員会（令和元年設立）の発起人のひとりであり、
とも協働しています。

イ 利用促進状況を把握するため、各年度、各年度上半期・下半期ごとの数値目標を設定し、設定の考え方も併せて記載してください。

ヨットの出艇数（出艇届受付件数）

項目	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
年度目標	艇	艇	艇	艇	艇
上半期目標	艇	艇	艇	艇	艇
下半期目標	艇	艇	艇	艇	艇

<設定の考え方>

湘南港については、直近5ヵ年での出艇最高値が2017年の24,894艇(上期：16,512艇、下期：8,382艇)であり、最大定員艇数に対して低い傾向にあります。出艇手続きの周知による適切な出艇数の管理とビジター件数の増加させることで、出艇数の底上げを図ります。

新型コロナウイルス感染症による影響が落ち着くものと想定して、過去の実績より、令和5年度の年度目標を 艇 と設定、 艇 の増加を目標とします。増加に資する海洋普及活動として、自主事業にて定期的なヨットレースイベントを企画するほか、レンタルボートやボート免許取得事業による釣り客等の誘致を行い、これまで湘南港を利用したことがない客層の誘致による出艇数の促進を行います。

その他、営業を年中無休にすることで出艇数の増加を見込みます。

ウ より多くの利用を図るための広報・PR活動の取組みについて記載してください。

【要約】より多くの利用を図るための広報・PR活動やマーケティング活動の内容等

- ✓ イベントカレンダーの作成により、湘南港のトピックや周辺観光を分かりやすく多面的にPR
- ✓ ホームページ・SNSの充実による日常的かつ積極的な広報の積み重ねを実施
- ✓ メディアへの情報提供を積極的に実施
- ✓ 当社グループ全体のマーケティングと連携し、幅広いプロモーション活動を展開
- ✓ ジャパンインターナショナルボートショーへの出展で、BtoCのみならず BtoB を意識したプロモーションも展開。将来的にはインターナショナルボートショーへの出展も検討。
- ✓ 自主事業にてコラボレーションする企業・事業者と連携した、より広い対象者に向けた広報の実施

(1) SNS の活用、ホームページの充実の発信による日常的かつ積極的な広報の積み重ね

広報におけるホームページとマーケティングにおける SNS の利用は、いまや必須のツールとなりました。

詳細な情報や企業としての信頼性はホームページで展開するとともに、鮮度の高い情報は現在も運用中の SNS (Facebook、twitter、インスタグラム) を中心に活用し、利用者にとって有効な情報を提供し続けることで、PR に努めます。

また、SNS については、どのような投稿に反応が多かったか適宜分析し、今後の投稿とマーケティングに活用します。

(2) イベントカレンダーの作成による湘南港の効果的な PR

一般利用者の利用促進を狙い、セーリングレース情報を中心にセーリング利用者の増加を目指す他、マルシェや文化イベント等の開催情報をホームページや SNS に掲載し、スポーツの複合施設を実現します。観光客が湘南港ホームページを訪れる機会を増やすためにも、江の島周辺観光地のシーズン情報、釣り情報などを含めた、魅力ある年間イベントカレンダーを作成し、掲載します。

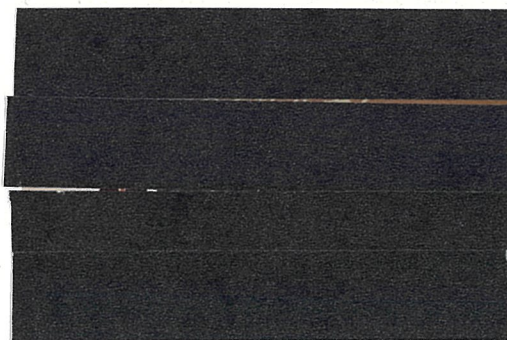
(3) メディアへの情報提供 (TV、専門誌や一般誌、インターネット情報誌等)

テレビや新聞、ヨット・ボート・釣りの専門誌やイベント情報誌のほか、若年層に向けてネットメディアへの情報提供を積極的に行い、強化します。

(4)グループで連携したマーケティングと広告の展開

当社は「第3回ロケツーリズムアワード」にて企業大賞を受賞しました（2020年度）。これは、組織として戦略的にロケ地をブランディングに活用し、集客UPにより交流人口の拡大と新たな雇用の創出につながっている企業を表彰したものです。具体的には、リビエラ東京とリビエラ逗子マリーナの2店舗で、その直積的収益とロケ実績を活用した店舗への誘客やSDGs「住み続けられるまちづくり」への取り組みを評価頂きました。

湘南港においても、これらのまちづくりのノウハウを活かします。



ロケツーリズムアワード受賞式の様子

(5)ジャパンインターナショナルボートショーへの出展

当社は毎年開催されるジャパンインターナショナルボートショーへ出展しており、一般利用者（BtoC）のみならず、BtoBも意識したプロモーションを展開しています。他の当社マリーナとともに湘南港を効果的にPRし、新たな利用者の開拓を行います。また、当社も他の出展者様と繋がりを積極的に持ち、新たな利用展開を模索していきます。将来的にはインターナショナルボートショーへの出展も検討します。

(6)コラボレーション先と連携した広報の実施

次ページ以降の「自主事業」で示すように、当社は数多くの企業・事業者とコラボレーションし、自主事業を展開する予定です。これらの企業・事業者の中には異業種も多く含まれるため、コラボレーション先が広告を行うことで、より広い対象者へ向けた広報が可能となります。

③ 周辺の港との連携やイベントの開催など施設の特性をより効果的に活かすために行う自主事業の内容等

※ 自主事業の具体的な実施計画及び収支計画（人員配置や料金設定等の計画を含む。）は別に作成して提出してください。

ア クルージングツアーによる周辺の港との連携など、定期航路化等にもつながる海上交通の取組に関する自主事業があれば、その内容等を記載してください。

（本船泊地に今後整備予定の係留施設を利用することも可能とします。）

【要約】定期航路化等にもつながる海上交通の取組に関する自主事業の内容等

- ✓ 実装に向けて、湘南港⇄県内各港における海上輸送実証試験の協力、及び「かながわ海洋ツーリズム～Feel SHONAN～」認知度アップのための広報・PRの実施
- ✓ 実証試験における利用実態アンケートの協力

1.海上タクシーの実現に向けた社会実験の共催

船を活用した海と陸の新たな楽しみを組み合わせた周遊観光が注目されています。

このことから、相模湾におけるクルージングツアーの更なる造成やチャーター・ボート事業の活性化、及び新規航路開設の構想について「かながわ海洋ツーリズム」として貴県で推進しています。過去にも SHONAN クルーズツアー（湘南港～葉山港）や海上タクシー実証実験などが開催され、実装に向けた様々な可能性が検討されていますが、種々の課題があり事業化には至っていません。

アフターコロナを見据えた指定管理者期間において、当社は貴県が行う各種実証実験に協力することはもとより、まずは「かながわ海洋ツーリズム～Feel SHONAN～」のPRに努め、海上タクシー等の魅力発信とともに、海上交通という新たな手段について、県民の認知度アップを図ります。また、貴県と関東運輸局、当社で協働し、新型コロナウイルス感染拡大防止により停滞せざるを得なかった実証実験を積極的に行います。

実証実験では、ビジターバスを利用して湘南港と各港（葉山港、リビエラ逗子マリーナ、大磯港、リビエラシーボニア等）を結ぶクルーズツアーやチャーター便を運航します。なお、陸側では地域の特色を生かした「また来たくなる湘南港」をコンセプトに、マルシェ（本計画書 p. 42～43 で詳述）などの各種催し物を開催して盛り上げます。また、レンタサイクルや既存の交通機関との連携を行うことで、周遊観光の魅力を発信していきます。

実証実験を実施する際は、当社の自主事業として湘南港利用者に対し、利用実態アンケートを行います。乗船後に行うアンケートにて、利用した感想や支払意思額などについて意見を伺い、最新のニーズやコロナ前後における意識の変化等を取りまとめます。

なお、実施するアンケート内容は事前に貴県と協議のうえ決定します。

神奈川県海上タクシー実証実験 | リビエラリゾート (riviera.co.jp)



海上タクシー・定期航路化実証試験



2.当社を世話人とする 5 者会談の開催【提案】

現在の湘南港においては、少子高齢化に伴うディンギーヨット利用者の減少という課題があります。一方、上述の通り、湘南港をハブ港とした相模湾一帯での周遊観光が期待されていますが、湘南港においては、クルーザーや定期航路化に対応する船舶の利用スペースがないのが実情です。

かながわ海洋ツーリズムに関する船舶は、今後、本船泊地に整備予定の係留施設の使用も考えられますが、静穏度等の課題等から、常時利用には向かない可能性もあります。

その際は、指定管理者として当社が世話人となり、下記の団体との意見交換会を計画します。

5 者会談：①神奈川県

②湘南海上保安署

③江の島ヨットハーバーを利用するディンギーヨット団体

④かながわ海洋ツーリズム協賛事業者団体

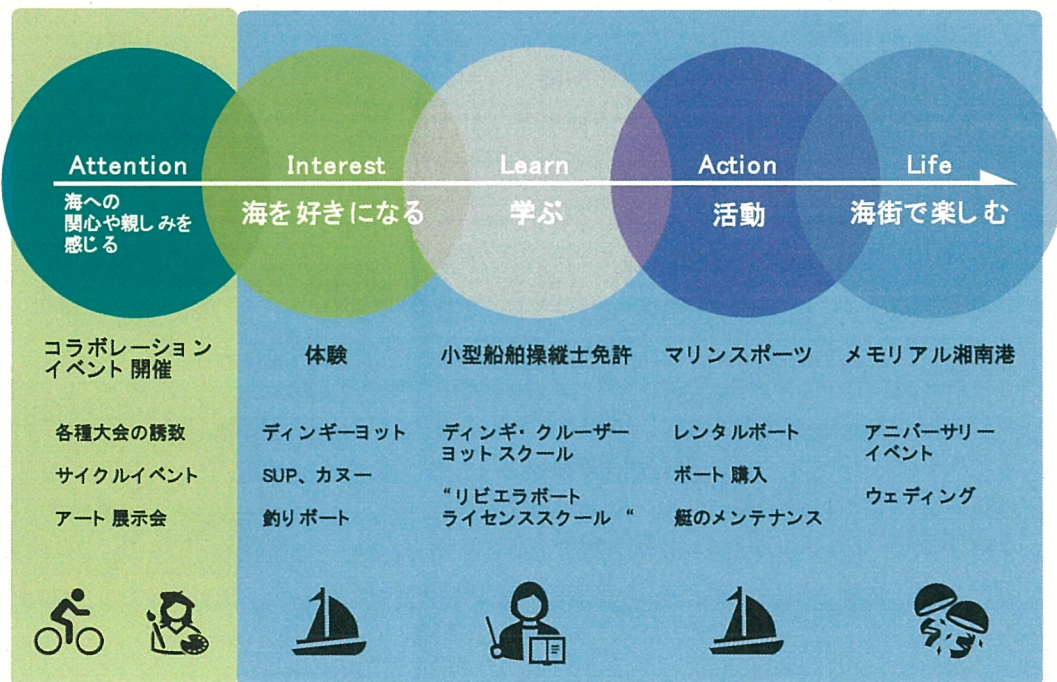
⑤指定管理者

イベントの開催など、施設の特徴をより効果的に活かすために行う自主事業があれば、その内容等を記載してください。

【要約】施設の特徴をより効果的に活かすために行うイベント等の自主事業の内容等

- ✓ ①艇や関連ギアの販売及び促販イベント、②ボート更新免許事業、③異業種とのイベント、④レンタルボート事業、⑤各種アニバーサリーパーティー事業 を実施
- ✓ 販売事業:葉山港で需要の高い新規・乗り換え艇やカートップ・トレーラブルボートを販売
- ✓ 販売促進:環境にやさしい電動船外機や電気船を販売促進
- ✓ 体験会や試乗会を行う際は、安全教室等も同時開催し、安全を啓発
- ✓ ボート免許事業:当社のリビエラ逗子マリーナ・シーボニアマリーナと連携して開催日を確保する他、湘南港の会議室を免許の更新失効講習会場として活用し、近隣関係者の利便性を図る
- ✓ ウォータースポーツ全般をターゲットに大会やイベントを誘致し、防波堤上での観戦など企画
- ✓ トライアスロンで海と親和性のあるバイクメーカーと連携し、サイクルイベントを誘致
- ✓ SUPやカヌー、釣り等の幅広いイベントを多数開催し、海洋振興の拡大と地域活性化を図る

マリンスポーツの楽しみ方は多様であり、より多くの利用者楽しんでいただけるマリンライフをお届けできるよう、当社が湘南港において提案する自主事業においては、各フェーズに合わせた自主事業を展開していきます。下記のフロー図に示す通り、マリンスポーツに関わったことのない利用者から、湘南港等を拠点として活動する利用者まで幅広い年代をターゲットに自主事業を行っていきます。自主事業の運営にあたり、公共施設の機能を活かしながらより良い海街づくりや海洋スポーツ普及に携わっていきます。



施設の特徴を生かした自主事業による地域発展

1. 異業種とのコラボレーションイベントの開催・集客

海に関わる様々なプログラムや商品とコラボレーションしたイベント・企画を実施します。湘南港のイベントへの集客により、周辺店舗への送客を促し、地域の活性化に貢献します。

(1) 各種大会の誘致

ヨットの大会をはじめ、SUP・ウエイクサーフィン・シーカヤック・カイトサーフィンなどの大会やイベントを誘致し、海上・陸上モニターや防波堤上の観覧席を設置することで、マリンスポーツへの親しみを感じてもらえる機会を提供します。

(2) サイクルイベントの誘致

自転車メーカーと連動し、湘南港を中継点とした試乗イベントを開催します。

バイクユーザーの中にはトライアスロンに取り組む方も多く、スイミングからボート・ヨット・SUPなどのマリンスポーツ・レジャーへ興味を持つ方も多く見受けられます。サイクリングをしながら湘南の風を楽しんでもらい、海での新たな発見や新しいコミュニティの創造を促進する場を提供します。

(3) アート展示会の誘致

江の島島内・片瀬海岸周辺では、江の島電鉄(株)により毎年『江の島国際芸術祭』が開催されており、景観アートや歴史文化企画等、様々なアート企画を楽しむことができます。海洋スポーツの拠点である湘南港においては、“海×人”や“海×スポーツ”といった人間活動と自然環境について表現し・考える場を提供できると考えます。具体的には、アート展示場やトークイベント会場の提供や海から江の島や富士山を展望するアート企画の立案等が可能です。湘南港は「みんなの湘南港」をポリシーとしており、アーティストや周辺団体と協力し、芸術で魅了する海街づくりに貢献していきます。

2. マリン体験会の開催

(1) イベント時のマリンスポーツ体験会の開催

イベント開催時には、既存の湘南港利用者だけでなく、藤沢や江の島を訪れる全ての方を対象にマリンスポーツ体験会を開催します。ボート、ヨット、ディンギー、SUP、PWC、釣りなど、海に関するレジャーに少しでも興味のある方に体験できる機会を提供します。

イベントは雑誌社、釣具店、インフレーターメーカー・カーパーツメーカーなどにも出展してもらうことにより、多様なマリンスポーツへの体験が実現できます。

～体験会・試乗会の例～

- ①ミニボートによる釣り教室・体験会
- ②免許不要インフレーターボート乗船会
- ③初めてミニボートを持つ人のHowto説明会
- ④SUP やシーカヤックなどの体験会



SUP・レガッタ体験

(2)ディンギー・クルーザーヨットスクールの開催

ディンギー・クルーザーヨットを本格的に経験してみたい方には、全6回程度（ディンギー3回、クルーザー3回）のヨットスクールを開催します。クルーザーを中心に活動を始めたいという方にもディンギーの艀装や座学を学んでもらうことは貴重な経験となると考えます。

マリンアクティビティ全体の普及活動を行う『UMI 協議会』や地元団体と協力して計画していき、将来的にはブラインドやハンディキャップの抱えた方にも入会して頂けるコースを作っていきたいと考えます。

上記(1)(2)のどちらもリビエラの所有するディンギーヨットやクルーザーヨットを使用して実施可能なため経費削減や参加しやすい受講料の提供を行います。

ベイサイドマリーナにおいては、既にボート免許を取得している方向けの『はじめよう海』という体験イベントを開催しており、ボートに乗れる機会がなかった人やこれから挑戦したいという方に好評をいただいています。

収支予測(ヨットスクール事業)

(単位：円)

年度	5年度	6年度	7年度	8年度	9年度

3. 小型船舶操縦士免許事業

マリンアクティビティの普及促進に貢献すべく、小型船舶操縦士免許の講習を行います。

講習は取得者数の伸びている国家試験免除形式で行います。リビエラ逗子マリーナやリビエラシーボニアマリーナと連動することで、豊富な開催日を用意し、希望者の利便性を高めることが可能です。

湘南港でディンギーヨットを始める学生も多いため、拠点とする港で免許を取得することで湘南港のルールや安全管理方法を学んでもらう機会も提供できると考えます。

また、免許所持者の更新失効講習会場として湘南港の会議室を活用し、地元漁業協同組合の方々にも利便性が高い講習を開催していきます。

収支予測(ボートライセンス)

(単位：円)

年度	5年度	6年度	7年度	8年度	9年度

4. レンタルボート事業

湘南港では、ヤマハシースタイルの3艇をレンタルボート事業で運営することを検討します。近年、フィッシングボートの需要は増加傾向にあり、湘南港においても投げ釣りを楽しむ利用者が多い傾向から、高い需要が見込まれます。また、ボートのレンタル事業は、利用用途の棲み分けを行うこともでき、ディンギーやクルーザーを中心として江の島ヨットハーバーの特徴を生かしつつ、マリンレジャーの普及が促進できると考えます。

現在、当社が指定管理者である葉山港においては、ヤマハシースタイルのレンタルボート事業を提供しており、稼働率は全国1位の実績を持ち、葉山港の利用促進に寄与しています。

地元の漁業協同組合や遊漁事業者とも協議した上で、運営方法等を検討していきます。

下記に葉山港での事業を参考にした稼働予測と予測実績を示します。

年間収入(レンタルボート)

ラインナップ	外観	備考
①ベイフィッシャー20		年間稼働予測 年間収入
②YFR24		年間稼働実績 年間収入
④F.A.S.T 23		年間稼働実績 年間収入
	年間実績	合計年間稼働 合計年間収入

収支予測 (レンタルボート)

単位：円 (税別)

年度	5年度	6年度	7年度	8年度	9年度

5.ヨットレンタル事業

湘南港においては、上記のボートレンタルに加えてディンギーヨットとクルーザーヨットのレンタル事業を検討します。湘南港には、ヨット部に所属する学生も多くいますが、社会人になってヨットを所有することは金銭的な課題があることから、ヨット離れをする利用者も多いと感じています。それぞれの利用形態に合った、ディンギー・クルーザーヨットのレンタルを運営することにより、長期的に楽しめるヨットライフが提供できると考えます。ヨットレンタルを行う前には、経験有無の確認や利用ルール等についての説明を行い、安全安心なレンタルを提供します。

収支予測(ヨットレンタル)

(単位：円)

年度	5年度	6年度	7年度	8年度	9年度

6.販売事業

上記 1～5 の経験により、マリンレジャーへの関心が高まり、個人艇を所有したいと希望される利用者が増加することを期待します。当社の販売事業を活かし、クルーザーヨットやボートの販売により、マリンレジャーの普及に貢献します。

(1)湘南港係留艇の新規・乗り換え艇の販売

当社が行う艇販売は、購入・保管・上げ下ろし・乗船までを委細に渡りワンストップでフォローすることができ、艇購入者から好評を頂いています。

様々なニーズに対応するため、毎回異なるメーカーによる展示・試乗会を開催します（基本的に1回/月）。また、メーカーと契約し、常時展示艇も導入することで、現在の湘南港利用者だけではなく他港利用者も湘南港に来場するきっかけを作り、外部顧客を呼び込めるマリーナ作りに努めます。

(2)カートップ・トレーラブルボートの販売

過去の実務実績と利用顧客層の厚さに鑑みて、湘南港で需要が高いカートップ・トレーラーボートの販売促進に取り組みます。

(3) 電動船外機・電気船の販売促進【SDGs目標 7:エネルギーをみんなにそしてクリーンに】

オリンピックの開催地として湘南港では環境を意識したSDGsの取り組みを発信できる重要な港です。SDGsに関するイベントを積極的に開催し、メーカーと連動した販売活動により、次世代の技術についても認識を広げていきます。また、サステナブルで安全な航海を提供できるよう、保険や整備サービス等の特典について検討します。



電動船外機の例

① _____

② _____

収支予測(艇販売)

(単位：千円)

年度	5年度	6年度	7年度	8年度	9年度

7. 整備事業

湘南港利用者の艇に故障トラブル・メンテナンス依頼等があった際には、受付にて相談を受け付ける他、修理工場やセーリングセンター工場への案内を行い、適切な整備へ導きます。

当社には各拠点（リビエラ逗子マリーナ・リビエラシーボニアマリーナ等）に整備資格を有したスタッフが在中しており、整備に関する詳細な相談を受け付けることが可能です。また、湘南港の整備場で修理ができない艇やトラブル等については、必要に応じて当社拠点港等と連携することで、整備・メンテナンスサービスを充実させることができます。みんなの湘南港として、誰もが気軽に艇の状態等について相談できる環境を作る他、メンテナンス・整備頻度の向上による事故防止に貢献していきます。

収支予測(整備事業)

単位：円（税別）

年度	5年度	6年度	7年度	8年度	9年度