## ●るり渓少年自然の家

前回検証結果	継 続
的四次此州不	・施設の統廃合後の利用者動向やニーズを分析し、利用手続きも含め更なる利用者拡大の取組を検討すること。
対応・改善策実施状況	<ul> <li>・毎年、教育局毎の校園長会議で、利用促進について説明を行うとともに、利用団体毎の希望に応じた対応を心がけ、顧客満足度を上げる努力を行い、予約校が増加。</li> <li>・地元の体育施設と連携することができ、大学等の部活動・スポーツ団体の予約が増加。</li> <li>・合宿利用の促進のため、合宿用のチラシを作成し、京都府内の大学を中心に継続して配布した結果、大学オリエンテーション合宿の新規予約が増加。</li> <li>・閑散期の利用促進のため、予約の空き状況に応じて、自主事業を実施し、団体だけでなく家族連れへの利用機会を提供(地元食材や森林資源の有効活用に関する体験プログラムを実施)。</li> <li>・ホームページ上に予約方法や自主事業の告知、キャンセル等で出た空き情報などを掲載するとともに、新たに利用案内の動画を作成するなど情報提供を実施。</li> <li>・料金の支払方法にキャッシュレス決済を加え、府民利用の利便性を向上。</li> <li>・キッズコーナーを設置し、未就学児も利用するファミリー層の利用を促進。</li> </ul>
取組の結果	◇宿泊室の利用率は、依然として40%前後で推移。
なお残る課題・ 問題点	◆老朽化した建物・設備への計画的な対応。 ◆宿泊室の利用率の更なる改善。
府民サービス等 改革検討委員会 による改善意見 等	□例えば、兵庫県の丹波少年自然の家では事務組合から一部脱退する等の見直し時期にあり、利用率の向上のためには、近隣府県の小学校に対するPRも有効ではないか。 □小学校限定の施設のような印象を与えているので、関西一円のボーイスカウト等との連携・営業等を含めた広報戦略を検討されたい。 □施設の整備状況や料金設定から、利用者へのアピールポイントが曖昧になっているのではないか。利用者の負担は軽いが、利用者満足度の吟味が必要である。 □学校や学童・保護者会など、口コミも含め引率する大人の評価が利用選定には重要なポイントとなる。施設の強みを利用者・利用団体に訴求する営業活動とともに、必要な利用料金体系の見直しや施設整備を検討されたい。

## 京都府の検証結 果及び対応方向

## 継続

- ◎施設のアピールポイントを明確化し、利用者満足度を意識した施設の魅力づくりに取り組むこと。
- ◎施設の特徴を生かした営業戦略により、更なる効果的な利活用を 図ること。

## <今後の対応>

- ○るり渓の豊かな自然を活かした体験活動や地元団体等と連携した 取組など、利用者ニーズを踏まえた魅力あるプログラムの充実を 図る。
- ○近隣府県の学校や青少年団体、ファミリー層など幅広い利用層による利活用を図るため、ホームページやSNS等での情報発信による広報活動の強化に努める。