



事業名 佐田岬灯台利活用促進プロジェクト（最終成果報告書）

コンソーシアム名：佐田岬灯台利活用推進コンソーシアム

対象灯台：佐田岬灯台（愛媛県西宇和郡伊方町）

企画概要

事業名：佐田岬灯台利活用推進プロジェクト

◎新たな灯台利活用モデル事業3か年目の集大成として、ハード事業では佐田岬灯台官舎跡地（本館）とその手前の中継拠点施設（アネックス）の2拠点を、灯台と地域の海を学ぶ複合的な学習施設として整備する事業計画の策定。また、ソフト事業では灯台関係人材である「燈人」（あかりびと）を認定する検定と具体的な活動機会を創出する。さらに、ハード×ソフトの相乗効果による新たな賑わい創出イベントとして、灯台官舎跡地を含む佐田岬灯台周辺が会場とする「渚のエメラルドマルシェ」を開催。

◎灯台関係人材の持続的な育成として、今年度新たに発足した三崎高校の放課後活動「未咲輝ゼミ」のゼミ生と連携したユース世代の継続的な取り組みをスタート。灯台官舎跡地を借用し、「絶景カフェ」事業で全国的な人気のある県内事業者が監修する「高校生×最果て灯台カフェ」の開催や、灯台キャラクターグッズの販売拡大など。



2拠点のハード整備構想と事業計画の策定

灯台官舎跡地は僻地ゆえにアクセス面と活用方法が限られ、単体施設での自走化は困難。その手前の中継拠点施設（アネックス）の2拠点をセットにして灯台と地域の海を学ぶ学習施設として再整備する。

ユース年代の燈人育成「三崎高校×せんたん珈琲」

灯台に関わる人材「燈人」のユース世代の育成事業として、地元三崎高校のゼミと連携し佐田岬灯台で絶景カフェを運営する。高校生の発案で、屋号はせんたん珈琲に決定。

灯台に関わる人材「燈人」の育成「佐田岬燈人検定」

佐田岬灯台や佐田岬半島の歴史、自然、観光振興などに関する知識習得を目的とした「佐田岬灯台 燈人検定」の実施、その後の活動機会創出



環境変化（なぜこの事業なのか）

◎佐田岬灯台への観光客は一定数いるものの、県庁所在地の松山市から車で約2時間30分、更に駐車場から片道約20分の遊歩道を歩かなければ灯台に辿り着けず、アクセスの不便さが最大の課題。

◎その反面、佐田岬灯台は最果て感溢れる特別な時空間を有している。過去2か年の事業において、かつて灯台守が住んでいた灯台官舎跡地の利活用実現に向けて着実に前進しているが、僻地ゆえにアクセス面と活用方法が限られることが大きな障壁となり単体施設での自走化は困難である。そこで、特別な土地である佐田岬灯台官舎跡地（本館）とその手前の中継拠点施設（アネックス）の2拠点をセットにして灯台と地域の海を学ぶ複合的な学習施設として再整備したい。

◎同時に、昨年度から立ち上げた伊方町内で灯台に携わる人材＝燈人（あかりびと）育成を並行して進める。具体的には、「燈人検定」の実施と活動機会の創出、また、今年度新たに発足した三崎高校の放課後活動「未咲輝ゼミ」のゼミ生と連携したユース世代の継続的な取り組みなど。



事業機会（なぜ今か）

◎今年度事業を過去2か年に渡り取り組んできた灯台官舎跡地を中心としたハード整備実現のための最終ステップとしたい。



意味（私たちが取り組む理由）

◎過去2か年において積み上げてきた実績を今年度事業に生かし、最大の成果を生みたい。コンソーシアムに参画している伊方町については本プロジェクトに積極的に携わっており、昨年度は補正予算を組んで事業費の一部を負担するなど本気度が現れている。また、松山海上保安部の熱量も高く、官舎跡地の活用においては全国の事例を収集しながら密な意見交換を継続的に行っている。過去2か年の取り組みを経て、地域一体となりプロジェクトを最終ステップに進める体制が整っている。



目標

Plan / 計画時点

- ・2025年2月末までに灯台官舎跡地を中心としたハード整備について、具体的な事業計画の策定を完了すること。
- ・「燈人検定」や三崎高校ゼミと連携した燈人育成取り組みについては、次年度以降自走化できるように実施スキームを構築すること。



Do 実行 / 2025年2月時点の達成状況

- ・灯台官舎跡地を中心としたハード整備について、具体的な事業計画の策定したが助成制度を受けるまでに新たな課題が見つかった。地元主体の体制構築と事業費をどう捻出するか引き続き議論の深化が必要。
- ・三崎高校と連携した燈人育成プログラムとして実施した高校生による灯台絶景カフェ「せんたん珈琲」について、次年度以降はゼミ主体で自走化する見込み。

企画運営パートナー

1

佐田岬灯台官舎跡地（本館）とその手前の中継拠点施設の2拠点を灯台と地域の海を学ぶ複合的な学習施設としてハード整備を行う事業者 ※現時点では佐田岬Sプロジェクトを想定

2拠点の施設整備以降の持続可能な運用と収益化

2

伊方町内の飲食店、道の駅、宿泊施設など

観光客の町内滞在時間が増えることによる顧客増、売上げ増

3

佐田岬半島ミュージアム

灯台関連の展示、イベント実施、グッズ販売など
灯台文化の発信拠点化による来館者増

4

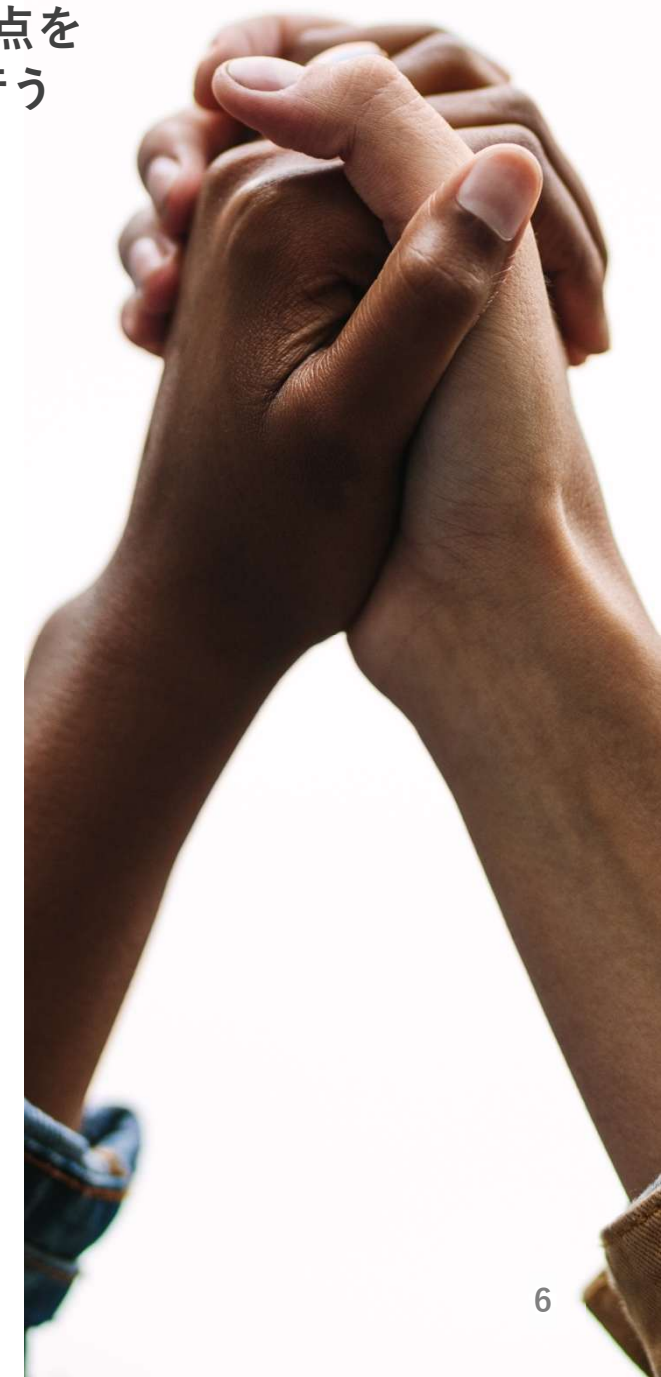
愛媛県立三崎高等学校

地域学習としての佐田岬灯台に関する教育機会の享受、灯台関連人材の育成

5

伊方町

佐田岬灯台を活用した観光プロモーション、地域活性化



地元高校生など、今後の自走化を見据えた連携が出来た

1

佐田岬灯台官舎跡地（本館）とその手前の中継拠点施設の
2拠点を灯台と地域の海を学ぶ複合的な学習施設として

ハード整備を行う事業者

※現時点では佐田岬Sプロジェクトを想定

2拠点の施設整備以降の持続可能な運用と収益化

》》 事業計画を策定したが想定していた
助成制度を受けることが困難となり
今後の実現性について再考が必要

2

伊方町内の飲食店、道の駅、宿泊施設など

観光客の町内滞在時間が増えることによる顧客増、売上げ増

》》 道の駅で新たに灯台グッズの販売開始、
運営者による「佐田岬燈人検定」受験
など、灯台利活用の機運は更に高まった。

3

佐田岬半島ミュージアム

灯台関連の展示、イベント実施、グッズ販売など
灯台文化の発信拠点化による来館者増

》》 コンソーシアムへの参画団体として
「佐田岬燈人検定」の試験問題作成など。
今後はミュージアム主体で運営する想定。

4

愛媛県立三崎高等学校

地域学習としての佐田岬灯台に関する
教育機会の享受、灯台関連人材の育成

》》 今年度発足のゼミ活動（未咲輝ゼミ）と連携し
灯台カフェ「せんたん珈琲」の運営、燈人の育成など。


5


伊方町 》》 高門町長をはじめ、観光商工課などと連携してプロジェクトを推進

佐田岬灯台を活用した観光プロモーション、地域活性化



良かったこと

 地元、三崎高等学校との連携においては、今年度から新たに始まった課外活動「未咲輝ゼミ」の時間を活用して、灯台カフェ事業である「せんたん珈琲」を企画・運営。また、「佐田岬燈人検定」では、全体合格者18名のうち、13名が三崎高校生。ユース世代の燈人育成を継続的に行える土台を作った。

 「佐田岬燈人検定」の企画・運営については地元の博物館施設でありコンソーシアムに参画してる佐田岬半島ミュージアムが試験問題作成などの面で連携。次年度以降の自走化も視野に入っている。



反省点・改善案



町内で実施したイベントや佐田岬燈人検定について、終了後に「知っていれば参加したのに」という意見がいくつか寄せられた。町内広報が不十分であったことは反省点。



燈人の育成について、「佐田岬燈人検定」にて検定試験の合格者が18名誕生したが、具体的な活動機会を創出するフェーズまで進めることが出来なかった。

事業活動として 何をするのか

～価値を提供する源泉となる活動～

01

【ハード事業】

佐田岬灯台官舎跡地（本館）とその手前の中継
拠点施設（アネックス）の2拠点整備に向けた
具体的な事業計画の策定

【ハード事業】佐田岬灯台官舎跡地（本館）とその手前の中継拠点施設（アネックス）の2拠点整備に向けた具体的な事業計画の策定

具体的な事業計画の策定

提供するサービス、ビジネスモデル、整備計画、主体となる事業体の決定、収支計画等

追加の調査、検証

- ・官舎跡地の払下げにかかる土地費用について、想定価格の算出
- ・灯台やその周辺施設を訪れる来訪者数や地元住民の顕在的な需要の追加調査、検証



将来の自走化を見据え、ハード整備は2拠点で想定

- ◇ アクセスやライフライン、過酷な自然条件下の灯台官舎跡地の活用は単体では困難
- ◇ 佐田岬灯台と既存観光施設の間にある施設をアネックスとして再整備することで自走化

ハード整備に着手するための最終ステップとして 具体的な事業計画の策定

1 ハード整備における 事業計画の策定

- ・佐田岬灯台官舎跡地（本館）とその手前の中継拠点施設（アネックス）の2拠点を、灯台と地域の海を学ぶ複合的な学習施設として整備する構想の実現に向けた具体的な事業計画を策定
- 提供するサービス 共通コンセプト：灯台と地域の海を学ぶ複合施設
- ・灯台官舎跡地（本館）
- 国立公園内付帯施設としての休憩所、灯台カフェ、参観灯台化実現後の管理施設
- ・中間拠点施設（アネックス）
- 海を学ぶラボ、海をととのえるサウナ、海を味わうレストラン
- 主体となる事業体 コンソーシアムの幹事社である（一社）佐田岬Sプロジェクトを中心に新たな事業体を結成。
- 収支計画 別紙の通り

2 官舎跡地の払い下げにかかる 土地費用の予備調査

- ・官舎跡地の払下げにかかる土地費用について複数の鑑定士による予備調査を実施し想定価格の算出
- 官舎跡地の土地鑑定結果 A社：1,015,000円 B社：1,510,000円
- 今回のケースでは、官舎跡地の活用に向けて伊方町が取得要望を上げる必要があるため調査結果を伊方町担当課に報告。金銭面のハードルはクリアできる目途が立ちつつあるが、あとは伊方町が”町の事業”として官舎跡地の取得要望を上げる筋道と、その後の民間団体活用に向けた流れを整理する必要がある。

3 追加の調査・検証

- ・官舎跡地でのハード整備について、国立公園内付帯施設である休憩所に適合しているか確認。
- ・中間拠点施設（アネックス）としてリノベーションして活用する既存施設の建物状況について追加調査
- 建物本体に関して建築確認を受けており、鉄筋コンクリート造の躯体自体は利用可能だが劣化が激しい。また、付帯施設の浄化槽は再使用が難しく新たに新設する必要がある。
- ・灯台やその周辺施設を訪れる来訪者数や地元住民の顕在的な需要の追加調査、検証
- 統計データ分析の結果、佐田岬灯台の手前15キロにある三崎港と観光施設「佐田岬はなはな」で客足が止まっているが、九州、佐賀関との航路である三崎港の年間利用者数は31万人とポテンシャルは秘めている。町内の温浴施設「亀ヶ池温泉」の利用者数は年間約5.5万人。

👍 良かったこと



👍 佐田岬灯台官舎跡地（本館）とその手前の中継拠点施設（アネックス）の2拠点を、灯台と地域の海を学ぶ複合的な学習施設として整備する構想の実現に向けた具体的な事業計画を策定した。

👍 官舎跡地でのハード整備について、現時点の構想で国立公園内の付帯施設である休憩所としての要件に適合しているか確認を進めることが出来た。



反省点・改善案



・ 佐田岬灯台官舎跡地（本館）とその手前の中継拠点施設（アネックス）の2拠点ハード整備構想について具体的な事業計画を策定したが、助成制度を受けるまでに新たな課題が見つかった。地元主体の体制構築と事業費をどう捻出するか、引き続き議論の深化が必要。

02

【ソフト事業】

三崎高校の課外活動「未咲輝ゼミ」と連携した
灯台絶景カフェ「せんたん珈琲」と
「佐田岬燈人検定」の実施

【ソフト事業】

三崎高校の課外活動「未咲輝ゼミ」と連携した 灯台絶景カフェ「せんたん珈琲」と「佐田岬燈人検定」の実施

佐田岬灯台に関わる人材（燈人）のうち、今年度はユース世代との取り組みを強化。
次年度以降の自走化を見据え、三崎高校で新たな課外活動ゼミグループを新設。



【ソフト事業】

三崎高校の課外活動「未咲輝ゼミ」と連携した
灯台絶景カフェ「せんたん珈琲」と「佐田岬燈人検定」の実施1 三崎高校の課外活動「未咲輝
ゼミ」と連携した灯台絶景カ
フェ「せんたん珈琲」の開催

・7/11(木)初回講習

下灘珈琲、カルスト珈琲など県内外の”絶景カフェ”を運営する有限会社アルテフィーチェの戸田英清さんを講師に迎え「高校生×絶景灯台カフェ」の構想がスタート。生徒の発案で屋号を「せんたん珈琲」に決定。

イベントレポート <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000002743.000077920.html>

・9/21(土) モニター営業

・5時間の営業で96,200円の売上げ、メニューの多くは完売

・オペレーション面での課題があり原因を把握。本番までにオペレーションを改善

イベントレポート <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000002931.000077920.html>

・11/4(月・祝) 「せんたん珈琲」の本番営業

販売数ホットコーヒー14、アイスコーヒー46、柑橘ジュース35、灯台パフェ30、しおかせクッキー52

※灯台グッズ、灯台カレーなどのブースを含む一日の売上は142,040円

イベントレポート <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000003076.000077920.html>

2 佐田岬燈人検定の実施

・伊方町のシンボルであり、四国最西端に立つ佐田岬灯台をはじめとし、佐田岬半島の歴史、文化、自然、観光に関する知識習得を通して、わが町の魅力や価値に改めて触れ、ふるさとへの愛着や共感などのシビックプライドを醸成するとともに、おもてなしの心を持ってふるさとの魅力を発信出来る人材”佐田岬の燈人（あかりびと）”を育成することを目的として企画。

試験問題作成協力：佐田岬半島ミュージアム、佐田岬観光公社

出題形式：択一式 70問

合格ライン：正答率60%以上（全70問中42問以上正答）

受験者/合格者：26名中18名合格 ※合格者のうち三崎高校生が12名

👍 良かったこと



三崎高校と連携して取り組んだ灯台カフェ「せんたん珈琲」について、県内外で人気カフェを運営する事業者の協力を得て事前準備～モニター営業～本番営業まで一歩ずつ進めることが出来、目標を上回る売り上げを達成することが出来た。



佐田岬燈台検定について、試験問題の作成には町内の博物館施設である佐田岬半島ミュージアムや佐田岬観光公社の協力を得られ、今後の自走化を見据えた連携のもと進めることが出来た。



反省点・改善案



佐田岬燈台検定について、受験者の目標を50名に設定していたが、結果26名と伸び悩んだ。町内施設でのチラシ配布やホームページでの告知など施策は行ったが、町内広報が十分ではなかったことが要因と考えている。また、検定試験の合格者が18名誕生したが、具体的な活動機会を創出するフェーズまで進めることが出来なかった。

03

【ハード×ソフト】

灯台官舎跡地を含む佐田岬灯台周辺の

賑わい創出イベント

「渚のエメラルドマルシェ」

【ハード×ソフト】灯台官舎跡地を含む佐田岬灯台周辺の 賑わい創出イベント「渚のエメラルドマルシェ」

佐田岬灯台と官舎跡地を活用したマルシェ。

本イベントの企画、実施をきっかけにして（かつてのように）「官舎跡地＝人が集う場所」として理解を深め、活用に向けた機運を高めることを目的とする。



【ハード×ソフト】灯台官舎跡地を含む佐田岬灯台周辺の 賑わい創出イベント「渚のエメラルドマルシェ」

1 三崎高校生による灯台カフェ 事業「せんたん珈琲」の 本番営業

- ・三崎高校生を中心として7月からスタートした「せんたん珈琲」の本番営業
 - ・販売数はホットコーヒー14、アイスコーヒー46、柑橘ジュース35、灯台パフェ30、しおかぜクッキー52
- ※灯台グッズ、灯台カレーなどのブースを含む一日の売上は目標を上回る142,040円
イベントレポート <https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000003076.000077920.html>

2 松山海上保安部による 佐田岬灯台の開放

- ・佐田岬灯台一般開放時の灯台入場者数（例年、海と灯台ウィーク内に開催）
- | | |
|--------|----------|
| 2022年度 | 86名 |
| 2023年度 | 76名 |
| 2024年度 | 189名 ※今回 |
- 例年の倍以上の集客を記録し、官舎跡地活用イベントとの相乗効果を実感

3 灯台バルコニーでの ヴィオラ演奏会

- ・町内在住のヴィオラ奏者尾崎志穂美さんによる灯台バルコニーでの特別演奏会を開催





👍 良かったこと



イベント参加者数は300人、開始1時間で駐車場が満車になるなどイベントを通して官舎跡地の活用に向けた機運を高めることが出来た。また松山海上保安部による灯台開放は、例年の倍以上の198名が入場。マルシェとの相乗効果を実感した。



官舎跡地でのカフェ、飲食提供、灯台バルコニーでのヴィオラ演奏会などこれまでになかった展開を実現した。参加者からも「ここで飲食が出来るとは感慨深い」「飲み物がほしかったので助かる」など、好意的な意見が多く聞けた。



反省点・改善案



取灯台駐車場（40台）はイベントスタート後約1時間で満車に。大きな混乱はなかったが、駐車場～灯台の遊歩道の移動だけで往復40分かかるため回転率が上がらず、結果として売上に限りがあるのが課題。



今回は海路を使って運営備品を輸送を行った。幸運にも、天候に恵まれ運航できたが、船着き場から官舎跡地までの運び上げは非常に重労働だった。官舎跡地にテントなどを収納できる倉庫が必須だと痛感した。

顧客ターゲットと 提供するベネフィット

【ハード事業】
佐田岬灯台官舎跡地とその手前の中継拠点施設の
2拠点整備

<メインターゲット>

松山市、宇和島市、大分市など片道3時間以内の近隣都市圏に
居住する小学生の子どもがいるファミリー層

学校教育における課外学習施設としての利用も想定

→最果て空間への小旅行、かつ地元の歴史や海について楽しく学習ができる

※条件

- ・マイカーの所有者
- ・松山市内から片道2時間半のドライブを楽しみたい方

【ソフト事業】
燈人の育成と活動機会の創出

<メインターゲット>

三崎高校の生徒、伊方町内の観光業従事者を中心とした伊方町
地元住民、隣接する市町の住民

→地域のシンボルである佐田岬灯台の燈人としての活動機会の創出



顧客ターゲットと提供するベネフィット

1 【ハード事業】 佐田岬灯台官舎跡地とその手 前の中継拠点施設の2拠点整備

<メインターゲット>

松山市、宇和島市、大分市など片道3時間以内の近隣都市圏に
居住する小学生の子どもがいるファミリー層

学校教育における課外学習施設としての利用も想定

→最果て空間への小旅行、かつ地元の歴史や海について楽しく学習ができる

※条件：マイカーの所有者、かつ松山市内から片道2時間半のドライブを楽しみたい方

→ハード整備の構想と上記の顧客ターゲットは合致していたが、想定していた助成制度を受けることが困難であることが判明し、事業費をどう捻出するかを再考と、それに合わせてターゲットの再設定が必要となった。

2 【ソフト事業】 燈人の育成と活動機会の創出

<メインターゲット>

三崎高校の生徒、伊方町内の観光業従事者を中心とした伊方町
地元住民、隣接する市町の住民

地域のシンボルである佐田岬灯台の燈人としての活動機会の創出

→三崎高校生と連携した「せんたん珈琲」では、生徒約30名が主体的に関わりこれまで前例のない佐田岬灯台の官舎跡地を活用したイベントを運営、目標を超える売上を作ることが出来た。また、「佐田岬燈人検定」では、三崎高校生16名を含む合計26名が受験。結果、18名が合格し、「佐田岬の燈人」に認定された。

良かったこと



町内の灯台に関わる人材＝燈人の育成は2年目の取組みになり、三崎高校生や佐田岬半島ミュージアム、観光系事業者などプロジェクトに関わる関係者自身による理解が浸透したことで、「せんたん珈琲」と「佐田岬燈人検定」については今後の自走化に向けた道筋をつけることが出来た。



反省点・改善案



佐田岬燈人検定について、受験者の目標を50名に設定していたが、結果26名と伸び悩んだ。町内施設でのチラシ配布やホームページでの告知など施策は行ったが、町内広報が十分ではなかったことが要因と考えている。また、検定試験の合格者が18名誕生したが、具体的な活動機会を創出するフェーズまで進めることが出来なかった。

チャネル

～顧客に事業の価値を届ける
経路、確認する経路～

認知の獲得、申込みの獲得、リピーターの獲得

プレスリリースのうち、イベントレポートの発信に注力した。
一方で、リピーターの獲得に繋がる施策については十分な取り組みが出来なかった。

1 イベントレポートの作成

- ・三崎高校と連携した「せんたん珈琲」の取組みについて、計3回のイベントレポートを発信し、事業の継続性と高校生連携の成果を広く発信した。

2 認知、申込み、リピーターの獲得

- ・ **認知の獲得**…チラシ、Instagram、マスコミへのプレスリリースの配信、町内での掲示など
- ・ **申込みの獲得**…灯台およびイベントの情報や魅力をウェブやSNS動画等で発信しイベント申込みは南海放送ホームページを窓口とした。
- ・ **リピーターの獲得**…リピーターの獲得に繋がる施策が実施できなかった。

👍 良かったこと



三崎高校と連携した「せんたん珈琲」の取組みについて、計3回のイベントレポートを発信し、事業の継続性と高校生連携の成果を広く発信した。



反省点・改善案



リピーターの獲得に繋がる施策が実施できなかった。

顧客との長期的な
関係構築のために
実行できる施策

①佐田岬半島ミュージアム での情報発信

灯台文化の発信拠点として、プロジェクトに関連する展示を行ったり、双方向のコミュニケーションツールを設置

②イベントレポート、 テレビ番組発信

事業の進捗やイベントの様子など灯台に関する情報をイベントレポートやテレビ番組で積極的に発信する

③SNSでの情報発信

四季の変化や季節の話題などを高校生と連携してSNSで情報発信。
佐田岬灯台の新たな取り組みを紹介し、「また来たい」と思ってもらえるように魅力的な情報を発信



1 佐田岬半島ミュージアムでの情報発信

灯台に関する展示、灯台グッズ販売、イベント告知

佐田岬半島内に10ある灯台に関する展示や「燈の守り人」など灯台に関するグッズ販売、「渚のエメラルドマルシェ」や「佐田岬燈人検定」など灯台に関するイベントの告知を行った。

2 イベントレポート、テレビ番組発信

佐田岬灯台に関する情報をイベントレポートやテレビ番組で積極的に発信

イベントレポート3本、南海放送テレビ（報道ニュース、番組）での発信が計5回取り上げと積極的に発信。

3 SNSでの情報発信

イベント情報や灯台に関する話題などを高校生と連携してSNSで情報発信

三崎高校生による主体的な取り組みとして「佐田岬灯台お兄さん」のインスタグラムアカウントがスタート。

👍 良かったこと



11月の海と灯台サミットでのオンライン発表をきっかけに、石狩灯台お兄さんとの交流が生まれ、三崎高校生による主体的な取り組みとして「佐田岬灯台お兄さん」のInstagramアカウントがスタート。



反省点・改善案



SNSでの情報発信については、フォロワーが計8000を超える「海と日本プロジェクトinえひめ」でのアカウントに集約したが（X、Instagram、ニュースサイト）他の海関連情報に埋もれてしまった感は否めず、再考の余地がある。

事業に必要なリソース ～人、物、情報、許認可～

01

人、物、情報

人

事業企画プロデューサー、事業進行ディレクター、建築設計専門ディレクター、会計士、イベント運営スタッフ、広報スタッフ、経理スタッフ、ガイド、サポート企業・団体、自治体（伊方町）、松山海上保安部

物

ポスター・パンフなど広報物、調査、イベントにかかる備品、グッズなどのPRツール、灯台の魅力を伝えるコンテンツ

情報

調査事業で得られた佐田岬灯台の歴史や役割、物語



1 人

地域で活躍する人材を巻き込み事業を推進できた

- ・事業企画プロデューサー 宇都宮圭（コンソーシアム代表：佐田岬Sプロジェクト）
- ・事業進行ディレクター 田中拓希（コンソーシアム：南海放送）
- ・イベント運営スタッフ 友澤公志（ミライオン株式会社）
- ・建築設計専門ディレクター 合同会社ポールアーキテクチャ
- ・広報スタッフ 池田奈菜子（ミライオン株式会社）
- ・経理スタッフ 山本英利（コンソーシアム：南海放送）
- ・有識者 佐田岬半島ミュージアム高嶋賢二学芸員、（コンソーシアム）
- ・高校生 愛媛県立三崎高等学校（コンソーシアム）
- ・企業・団体 さだみさき海援隊（コンソーシアム）、道の駅 伊方・きらら館など
- ・伊方町 高門町長、濱松副町長、観光商工課（コンソーシアム）
- ・松山海上保安部 交通課 副島課長（連携団体）

2 物

事業実施に必要な備品やPRツールを揃えることができた

- ・「せんたん珈琲」ポロシャツ、前掛け
- ・「せんたん珈琲」のぼり旗など


3 情報

調査事業で得られた佐田岬灯台の歴史や役割、物語

整理した情報をイベントチラシやミュージアム展示用の動画作成に活用した。

良かったこと



 前年度と比較してより多くの関係者に積極的に活動に携わっていただくことができた

 備品やPRツールを揃えたことで次年度以降自走化できる準備が整った



反省点・改善案



伊方町に携わる多くの関係者を巻き込めた一方で、全ての地域団体にお声掛けをすることが出来なかったことは反省点として残る。

02

許認可

許認可

伊方町

町有地の使用許可

松山海上保安部

佐田岬灯台および官舎跡地の借用許可

保健所

飲食物提供の届出

環境省

国立公園内の開発・使用ルールの確認等

許認可関係

伊方町

< 町有地の使用許可 >

→ハード整備構想における中間拠点施設（アネックス）の既存建物調査に関する立ち入り許可

松山海上保安部

< 佐田岬灯台および官舎跡地の借用許可 >

→11/4官舎跡地の利用について、松山海上保安部と伊方町が締結している
航路標識協力団体制度届出における計画書記載内容の一部修正

保健所

< 飲食物提供の届出 >

→11/4「渚のエメラルドマルシェ」における臨時出店出展許可

環境省

< 国立公園内の開発・使用ルールの確認等 >

→官舎跡地でのハード整備について、現時点の構想で国立公園内の付帯施設である休憩所としての要件に適合しているか確認を進めた

收支報告

事業名：佐田岬灯台利活用推進プロジェクト

①初期投資（イニシャルコスト）	②運営費（ランニングコスト）	③収益
<p>【ハード整備における事業計画の策定】 建設費、設計費 1,300,000円</p> <p>【ハード・ソフト共通】</p> <p>委託費 4,430,000円 旅費交通費 525,000円 消耗什器備品費 820,000円 印刷製本費 330,000円 通信運搬費 135,000円 会議費 60,000円 諸謝金 190,000円 広告宣伝費 550,000円 雑費 480,000円</p>	<p>【事務局運営管理費】 事務局運営管理費 1,080,000円</p>	<p>「せんたん珈琲」モニター営業売上 96,200円 「灯台キャラ」グッズ売上 21,600円 「せんたん珈琲」本番営業売上 142,040円 伊方町負担金 990,000円</p>
<p>①8,820,000円</p>	<p>②1,080,000円</p>	<p>③1,249,840円</p>

③収益－②運営費

169,840円

メディア露出



佐田岬灯台でのコーヒー販売へ 地元高校生が美味しいコーヒーの淹れ方学ぶ

南海放送

7/12(金) 16:48 配信



佐田岬灯台に人を呼び込もうと、地元の高校生が灯台でのコーヒー販売に向け、プロから美味しいコーヒーの淹れ方などを学びました。

きのう三崎高校で行われたワークショップでは、下灘駅や四国カルストなど県内の絶景スポットでコーヒー店を運営する戸田英清さんが、生徒に咖啡豆の種類や抽出時間など、コーヒーを美味しく淹れるコツをレクチャーしました。

このワークショップは、佐田岬灯台に人を呼び込もうと日本財団の「海と灯台プロジェクト」の一環で行われ、生徒達は今後、灯台でのコーヒー販売を目指しています。

ある男子生徒は「もっともっとこの佐田岬を活性化させて賑わせて盛り上げていけたら」などと話していました。

生徒は今年の秋に佐田岬灯台でモニター営業を行い、11月に開かれるマルシェに出店する予定だということです。



メディア露出

- ・【南海放送テレビ】ニュース取材：7/11(木)灯台カフェに向けた講習会
- ・【八西CATV】ニュース取材：9/21(土)イロドリフェスモニター営業
- ・【南海放送テレビ】11/4(月)渚のエメラルドマルシェ&せんたん珈琲
- ・【南海放送テレビ】11/15(金)「海と日本プロジェクトinえひめ」せんたん珈琲本番営業に向けた準備(モニター営業、官舎跡地の整備)
- ・【南海放送テレビ】11/29(金) 11:25~11:30「海と日本プロジェクトinえひめ」佐田岬灯台「渚のエメラルドマルシェ」
- ・【あいテレビ】12/18(水)「Do You Know!?(ど~いうの)四国」3局ネット
- ・【南海放送テレビ】3/7(金) 11:25~11:30「海と日本プロジェクトinえひめ」佐田岬燈人検定・灯台利活用成果報告会
- ・【愛媛経済レポート】「渚のエメラルドマルシェ」掲載
- ・【PRTIMES】「せんたん珈琲」の取り組み 4件掲載 など

延べメディア数 5社
リリース転載数 計113

今後について

A. 事業について

課題

ハード整備構想の実現に向けて事業費の調達目途と各所との調整

佐田岬灯台官舎跡地（本館）とその手前の中継拠点施設（アネックス）の2拠点ハード整備構想について具体的な事業計画を策定したが、具体的な事業計画の策定したが助成制度を受けるまでに新たな課題が見つかった。地元主体の体制構築と事業費をどう捻出するか引き続き議論の深化が必要。



施策

- ◎今年度整理した2拠点のハード整備構想をベースとしつつ、事業費の調達目途が立つ事業規模での計画を再度作成
- ◎伊方町、環境省、松山海上保安部など関係する各所との継続的かつ密なコミュニケーション

B. 実施体制について～熱量をもった主体となる団体や個人を巻き込むこと～

課題

ハード整備の構想実現とソフト事業「燈人育成」の自走化

コンソーシアムとしての取り組みは今年度で終了するため今後のハード整備の構想実現については熱量のあるメンバーに声をかけコアメンバーを再度結成する必要がある。また、ソフト事業「燈人育成」については、「せんたん珈琲」は三崎高校主体で、「佐田岬燈人検定」は佐田岬半島ミュージアムを中心に自走化する目途が立っている。



施策

- ◎ハード整備の構想実現に向けてコアメンバーの結成
- ◎「せんたん珈琲」は三崎高校主体、「佐田岬燈人検定」は佐田岬半島ミュージアムを中心に自走化を目指す

C. 収支について～運営費と収益を将来にわたって均衡させること～

課題

「せんたん珈琲」の収益化と自走化

「せんたん珈琲」については、目標以上の売上げを上げることが出来たが官舎跡地での運営は海路での備品搬入などにコストがかかり収益化事業として適しているとはいえない。今後も、三崎高校生が主体となりプロジェクトの象徴である「官舎跡地」での営業にチャレンジしつつも、それ以外の道の駅やイベント会場など集客が見込める、かつ設営が容易な場所でも運営する。



施策

- ◎三崎高校生による「せんたん珈琲」は官舎跡地以外での運営も視野に入れ、収益化を行う

新たな灯台利活用推進モデル事業としての取り組みは今年度で終了
3年間ありがとうございました

【今後の計画】ハード整備構想の実現、燈人育成の自走化

ソフト事業で育成した「燈人」が、ハード整備構想実現後の施設で活躍する姿に期待



【ハード事業】

- ・2拠点のハード整備構想をベースとしつつ、事業費の調達目途が立つ事業規模での計画を再考
- ・（上記を踏まえて）官舎跡地の払下げに向けた協議（伊方町、松山海上保安部、四国財務局など関係各所との連携が不可欠）
- ・（上記を踏まえて）官舎跡地のハード整備について、国立公園内の休憩所としての認可を得る（環境省の管轄）



【ソフト事業】

- ・三崎高校生と連携した継続的な取り組み、最低限自走できるレベルでの収益化
- ※「せんたん珈琲」はゼミで継続予定
- ・「佐田岬燈人検定」合格者18名の活動機会創出
- ※次年度以降は佐田岬半島ミュージアムや佐田岬観光公社主体で自走する目途が立っている



事業名：佐田岬灯台利活用推進プロジェクト

助成金終了後、本事業新たな灯台利活用モデル事業が定義する「自走化4分類」のうち、以下を目指します

本事業が 目指す型	分類	自走化の方法	中心となる事業者
 2拠点ハード整備	I ビジネス型	灯台および付属施設等をホテルなどに利活用する、 または 灯台および周辺地域の魅力をコンテンツとして利活用することで、 <u>ビジネスとしての収益化を達成し、自走する。</u>	民間事業者 (一部、自治体連携を視野に入れる)
 佐田岬燈人検定、 高校生による「せんたん珈琲」	II 非利 収支均衡型	灯台及び周辺施設等を活用し、 イベント開催や観光ガイド等を組織しながら、主として、 <u>収支均衡となるような小規模の地域活性化事業を行い、 非営利団体として、自走する。</u>	愛媛県立三崎高等学校、 佐田岬半島ミュージアム、 佐田岬観光公社
	III 自治体 補助金型	自治体が主体となり、 新たに地域課題や観光資源の一つとして 灯台及び周辺施設等を位置づけることにより、 <u>自治体の予算やリソースが投入され、自走する。</u>	自治体
	IV お祭り協賛型	灯台に係るイベントを開催することで、 灯台を含むエリアの新たな価値と集客・PR効果を創造し、 <u>地元自治体や地域企業からの協賛金や、出店料、 参加者から入場料などの イベント収益によって、自走する。</u>	イベント事業者、 放送局

資料

ハード整備：中間拠点施設 収支計画表

基本情報						②食事施設売上（見込み）※客単価：平日2500円、休日4000円									
①施設利用者数（見込み） 平日：50人×16日＝800人/月 9,600人/年 休日：100人×9日＝900人/月 10,800人/年 計20,400人/年 ※参考情報 周辺施設の年間来館者数データ（令和5年度） 亀ヶ池温泉：55,869人、佐田岬はなはな：150,815人、国道九四フェリー：310,047人 11/4開催「渚のエメラルドマルシェ」（佐田岬灯台＋官舎跡地を利用）300人/人						平日：25人×2500円＝62,500円/日×16日＝1,000,000円/月×12カ月＝12,000,000円/年 休日：100人×4000円＝400,000円/日×9日＝3,600,000円/月×12カ月＝43,200,000円/年 計55,200,000円									
						③サウナ施設売上（見込み）※客単価：平日2000円、休日2500円									
						平日：50人×2000円＝100,000円/日×16日＝1,600,000円/月×12カ月＝19,200,000円/年 休日：100人×2500円＝250,000円/日×9日＝2,250,000円/月×12カ月＝27,000,000円/年 計46,200,000円									
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	合計		
①売上高															
食事施設	¥4,600,000	¥4,600,000	¥4,600,000	¥4,600,000	¥4,600,000	¥4,600,000	¥4,600,000	¥4,600,000	¥4,600,000	¥4,600,000	¥4,600,000	¥4,600,000	¥55,200,000		
サウナ施設	¥3,850,000	¥3,850,000	¥3,850,000	¥3,850,000	¥3,850,000	¥3,850,000	¥3,850,000	¥3,850,000	¥3,850,000	¥3,850,000	¥3,850,000	¥3,850,000	¥46,200,000		
計	¥8,450,000	¥8,450,000	¥8,450,000	¥8,450,000	¥8,450,000	¥8,450,000	¥8,450,000	¥8,450,000	¥8,450,000	¥8,450,000	¥8,450,000	¥8,450,000	¥101,400,000		
※H20年度漁師物語	¥6,196,557	¥8,977,535	¥7,458,495	¥5,449,539	¥9,773,181	¥7,801,501	¥7,170,815	¥6,885,827	¥4,509,389	¥4,310,301	¥3,943,328	¥5,645,566	¥78,122,034		
※その他、物販とラボラトリー（研修室使用料）で収入を見込んでいる															
②売上原価															
食事施設	¥1,840,000	¥1,840,000	¥1,840,000	¥1,840,000	¥1,840,000	¥1,840,000	¥1,840,000	¥1,840,000	¥1,840,000	¥1,840,000	¥1,840,000	¥1,840,000	¥22,080,000		
サウナ施設 ※0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	¥0		
③売上総利益（粗利）	¥6,610,000	¥6,610,000	¥6,610,000	¥6,610,000	¥6,610,000	¥6,610,000	¥6,610,000	¥6,610,000	¥6,610,000	¥6,610,000	¥6,610,000	¥6,610,000	¥79,320,000		
※食事施設の売上原価は40%で計算															
④販売管理費（経費）															
租税公課	¥416,667	¥416,667	¥416,667	¥416,667	¥416,667	¥416,667	¥416,667	¥416,667	¥416,667	¥416,667	¥416,667	¥416,667	¥5,000,000		
水道光熱費	¥1,250,000	¥1,250,000	¥1,250,000	¥1,250,000	¥1,250,000	¥1,250,000	¥1,250,000	¥1,250,000	¥1,250,000	¥1,250,000	¥1,250,000	¥1,250,000	¥15,000,000		
旅費	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥300,000		
広告費	¥83,333	¥83,333	¥83,333	¥83,333	¥83,333	¥83,333	¥83,333	¥83,333	¥83,333	¥83,333	¥83,333	¥83,333	¥1,000,000		
接待交際費	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥300,000		
通信費	¥33,333	¥33,333	¥33,333	¥33,333	¥33,333	¥33,333	¥33,333	¥33,333	¥33,333	¥33,333	¥33,333	¥33,333	¥400,000		
損害保険	¥20,833	¥20,833	¥20,833	¥20,833	¥20,833	¥20,833	¥20,833	¥20,833	¥20,833	¥20,833	¥20,833	¥20,833	¥250,000		
修繕費	¥125,000	¥125,000	¥125,000	¥125,000	¥125,000	¥125,000	¥125,000	¥125,000	¥125,000	¥125,000	¥125,000	¥125,000	¥1,500,000		
消耗品	¥58,333	¥58,333	¥58,333	¥58,333	¥58,333	¥58,333	¥58,333	¥58,333	¥58,333	¥58,333	¥58,333	¥58,333	¥700,000		
利子割引	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥25,000	¥300,000		
リース料	¥100,000	¥100,000	¥100,000	¥100,000	¥100,000	¥100,000	¥100,000	¥100,000	¥100,000	¥100,000	¥100,000	¥100,000	¥1,200,000		
衛生費	¥170,000	¥170,000	¥170,000	¥170,000	¥170,000	¥170,000	¥170,000	¥170,000	¥170,000	¥170,000	¥170,000	¥170,000	¥2,040,000		
減価償却費	¥166,667	¥166,667	¥166,667	¥166,667	¥166,667	¥166,667	¥166,667	¥166,667	¥166,667	¥166,667	¥166,667	¥166,667	¥2,000,000		
給与賃金	¥3,333,333	¥3,333,333	¥3,333,333	¥3,333,333	¥3,333,333	¥3,333,333	¥3,333,333	¥3,333,333	¥3,333,333	¥3,333,333	¥3,333,333	¥3,333,333	¥40,000,000		
福利厚生費	¥125,000	¥125,000	¥125,000	¥125,000	¥125,000	¥125,000	¥125,000	¥125,000	¥125,000	¥125,000	¥125,000	¥125,000	¥1,500,000		
サービス費	¥48,333	¥48,333	¥48,333	¥48,333	¥48,333	¥48,333	¥48,333	¥48,333	¥48,333	¥48,333	¥48,333	¥48,333	¥580,000		
支払い手数料	¥41,667	¥41,667	¥41,667	¥41,667	¥41,667	¥41,667	¥41,667	¥41,667	¥41,667	¥41,667	¥41,667	¥41,667	¥500,000		
備品費	¥62,500	¥62,500	¥62,500	¥62,500	¥62,500	¥62,500	¥62,500	¥62,500	¥62,500	¥62,500	¥62,500	¥62,500	¥750,000		
雑費	¥500,000	¥500,000	¥500,000	¥500,000	¥500,000	¥500,000	¥500,000	¥500,000	¥500,000	¥500,000	¥500,000	¥500,000	¥6,000,000		
計	¥6,610,000	¥6,610,000	¥6,610,000	¥6,610,000	¥6,610,000	¥6,610,000	¥6,610,000	¥6,610,000	¥6,610,000	¥6,610,000	¥6,610,000	¥6,610,000	¥79,320,000		
営業利益（③－④）	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0		