

## 令和2年度 事業計画

昨年の訪日外客数は、過去最高を記録した市場が多く、ラグビーワールドカップ 2019 の影響等もあり前年比 2.2%増の 3.188 万 2 千人となりましたが、韓国市場の減速により 2020 年 1 月は前年同月比 1.1%減の 266 万 1 千人となり 4 か月連続で前年同月を下回りました。また、1 月に入り新型コロナウイルスの感染拡大の影響が静岡県内でもみられ、1~3 月の宿泊予約キャンセルが 9 万人を上回るなど、訪日外客への影響が懸念されておりますので、早期の収束を願うところです。

このような中、当財団では組織の目指すビジョンに向け、次のような事業を実施し、消費の拡大、地域の活性化を図っていきます。

DMO 事業では、Tea、Learn、Sea にフォーカスし 2 つの事業を実施します。デスティネーションブランディング事業におきましては、コミュニケーション、プロモーション、パブリックリレーションを発地、着地の観点で立体的に組み合わせ、ノイズアップと認識転換、来訪促進を図る等の事業を行い、新規価値開発・収益化事業におきましては、デスティネーションの新規価値開発及び収益化を地域事業者及び開発パートナーをマネジメントし推進していきます。

MICE 事業につきましては、関係機関から積極的に情報収集を行い、国内外の見本市や商談会へ積極的に出展し、継続的な営業活動を展開するとともに、海外における旅行会社の訪日旅行責任者や、海外メディアの旅行ライター、ブロガー、YouTuber など、来静に繋がりそうなキーパーソンやインフルエンサーを当地域に招聘し、外国人の視点から観光資源や受け入れ態勢に関する評価を受け、旅行商品の造成に結びつけるファムトリップ（視察旅行）を積極的に実施します。

着地型観光事業につきましては、来訪者の周遊・滞在の向上を目指し、情報発信の一層の強化を図るとともに外国人観光客への案内も強化していきます。

また、2020 年度は、関係機関と連携し効果的な PR を戦略的に実施していく他、デスティネーションキャンペーンアフターキャンペーンでは地域資源の商品化を進め定着化を目指します。

以上のことを踏まえ、2020 年度は中部横断自動車道開通も予定されていることから、国内外から誘客を促進する最大の機会と捉え、情報発信及び連携を強化し、充実した事業を年間通して積極的に取り組んでまいります。

## 公益目的事業

### 【DMO 事業】

#### 1. 地域連携 DMO 事業

##### (1) デスティネーションブランディング事業

- ・Tea、Learn、Sea にフォーカスし、コミュニケーション、プロモーション、パブリックリレーションを発地、着地の観点で立体的に組み合わせ、ノイズアップと認識転換、来訪促進を図る。個別のキャンペーンごとに、目的と KPI を設定し、PDCA を回しながら、費用対効果の高い施策の把握と知見蓄積を図るとともに、業務の仕組み化を実現する。

##### (2) 新規価値開発・収益化事業

- ・Tea、Learn、Sea にフォーカスし、デスティネーションの新規価値開発及び収益化を地域事業者及び開発パートナーをマネジメントし、推進する。

Teaについては、コンテンツ（茶事変、茶水等）の参画者の拡大と県外に向けた情報流通施策に投資を強化し、デスティネーションとしての認知、浸透をはかる。Learnについては、子どもの学びに繋がる体験を集約した予約販売サイトを運営し、商品拡充と情報流通を推進する。

Seaについては、地域の素材、製品を使ったグルメの開発及びブランド構築を進める。

目標	29年度(実績)	30年度(実績)	令和1年度	令和2年度	令和3年度
目的地想起率	0.050%	0.040%	0.055%	0.061%	0.070%
宿泊客数	1,980千人	2,009千人	1,980千人	2,178千人	2,504千人
宿泊消費単価	30,643円	30,802円	23,000円	24,000円	27,000円
宿泊観光経済	60,684百万円	61,886百万円	45,540百万円	52,272百万円	67,627百万円

※目標の達成にあたっては、投資（予算）の連動が必須であり、予算に応じて目標は修正されるものである。

## 【MICE 事業】

### 1 MICE 情報収集・情報発信事業

- (1) 観光庁・日本政府観光局（JNTO）及びJCCB主催の会議、静岡県コンベンション推進協議会をはじめ、MICEを中心とした各協議会に積極的に参加することにより情報収集しアプローチをすることで、圏域内での開催可能性を探る。
- (2) 圏域内で開催したMICEの経済波及効果を調査し、年間支援MICEの経済効果を測定・発表し、誘致・開催意義を広く紹介する。
- (3) 行政やコンベンション施設担当者等で組織する「MICE連絡会」を定期的で開催し、誘致状況や開催情報を共有することにより、オール静岡でMICE誘致に取り組む。
- (4) WEBサイト等を通じ、MICE開催情報をタイムリーに提供することにより広報宣伝活動に努める。また、インバウンド誘致のため、海外商談パートナーネットワークを拡大するとともに、定期的にメールを配信し、誘客に繋げる。

### 2 MICE 誘致事業

- (1) 国内外の見本市出展及びMICE商談会等への参加
  - ・国内唯一の国際MICE見本市である「国際MICEエキスポ」をはじめ、ビジットジャパントラベルマート&MICEマート（VJTM&MM）やJNTO、静岡県などが主催する国内外の見本市及び商談会に賛助会員や関係者とともに出展し、誘致セールス及びデスティネーションマーケティングを行う。また、商談会の開催に合わせ、アジア、欧米諸国等の旅行社等を訪問し、誘致セールス及びネットワーキングを行う。
- (2) 首都圏等における大会事務局への戸別訪問及び大会調査
  - ・首都圏等の大会事務局を積極的に戸別訪問し、誘致活動を強化する。
  - ・金沢市・高松市・熊本市・盛岡市と連携し（5都市会議）、効率的な大会誘致を行う。
- (3) 主催者招請事業
  - ・会議やインセンティブ旅行などの開催に影響力を有するキーパーソンを招請し、視察等を実施する。
- (4) ファムトリップ事業
  - ・「静岡ツーリズムビューロー（Tourism Shizuoka Japan／通称TSJ）」と連携し、国内

外で実施するプロモーション事業及びデスティネーションマーケティング、海外メディア・雑誌・ブロガー等を対象としたファムトリップを実施する。

### 3 MICE 受入支援事業

#### (1) コンベンション等誘致助成金交付事業

##### ア 国際会議誘致助成金交付事業

国際会議の誘致を促進するため、主催者に対し助成金を交付する。

##### イ シャトルバス運行助成金交付事業

コンベンション参加者を最寄りの駅から大会会場などに移送するためのシャトルバスの運行に要する経費の一部を助成し、誘致を促進させる。

#### (2) コンベンション開催準備資金貸付事業

貸付要件を満たす主催者に対し、開催準備資金の無償貸付を行う。

#### (3) その他支援事業

##### ア 歓迎モニュメント設置

- ・大会名入りのモニュメント設置により、大会参加者に歓迎の意を表す。

##### イ 観光インフォメーションデスクの設置

- ・大会開催時に賛助会員企業の協力を得ながら、観光名所や土産品の案内など参加者の利便性を図るため、案内・販売ブースを設置する。

##### ウ 観光パンフレット等の作成及び提供

- ・圏域内の観光施設などの優待割引券付きおもてなしクーポンおよびグルメ&ナイトマップなどを作成・提供する。また、グルメ&ナイトマップについては WEB 版を新規作成し、利便性の向上を図る。
- ・オリジナルコンベンションバッグ、名札を作成し提供する。

目標	29 年度(実績)	30 年度(実績)	令和元年度	令和 2 年度	令和 3 年度
セールス件数	191 件	268 件	200 件	200 件	200 件
新規 MICE 開催件数	91 件	98 件	90 件	80 件	80 件
MICE 支援件数	173 件	176 件	180 件	170 件	170 件
外国人宿泊者数	89,950 人	89,520 人	65,000 人	70,000 人	75,000 人

※客船は含めず

## 【着地型観光事業】

### 1 観光宣伝事業

#### (1) 観光パンフレット等作成・配布事業

着地型多言語パンフレットについては、外国客船の乗船客等、外国人観光客への案内に適した内容を掲載する。

#### (2) 広告宣伝事業

「中部横断自動車道」開通を踏まえ、沿線エリアの地方紙等に主要観光地や旬な情報等を掲載する。また、オクシズのイベント情報の発信を地域と連携し行う。

#### (3) 情報発信事業

静岡市の観光情報等を広域的に PR し誘客促進を図る。また関係各所と協力し WEB サイトの更新頻度を高め内容を充実させ、PV（閲覧数）を上げ、直帰率を下げる。

## 2 観光客誘致事業

### (1) 修学旅行等教育旅行誘致事業

静岡市及びしずおか体験教育旅行と連携し、中部横断自動車道沿線の市町や関東圏の小中学校へ体験学習メニューを紹介する等の誘致活動を実施する。

### (2) 国内観光客誘致事業

#### ア 観光キャラバン隊派遣事業

静岡へのアクセス環境の変化等に対応し、中部横断自動車道開通により利便性が向上する交流都市や旅行会社への訪問等効果的なキャラバンを行い、旅行客誘致及び旅行商品造成を要請する。

#### イ 観光展出展事業

大都市圏や交流都市などで開催される各種観光展やスポーツイベント等に出展し、グルメや特産品等静岡市内各地域の魅力を PR し、観光客を誘致する。

### (3) 旅行商品企画販売事業

第3種旅行業の資格を活かし、静岡デスティネーションキャンペーンアフターキャンペーンのプログラム、今川史跡関連商品（臨濟寺坐禅体験）の造成、販売を行う。また、職員に国内旅程管理資格のほか「国内旅行業務取扱管理者」の取得に努める。

## 3 観光客等受入事業

### (1) 観光案内所運営事業

- ・静岡市総合観光案内所、静岡駅観光案内所及び清水駅前観光案内所を運営し、静岡市の観光案内や旬な情報を発信することで、市内及び周辺地域へ観光客その他利用者の利便性と回遊性を高める。また、公衆無線 LAN の整備を継続して行い、インバウンド旅行者に対応する。
- ・世界遺産構成資産三保松原に設置された「三保松原文化創造センター」において、三保松原の魅力とともに静岡市内及び周辺地域他の観光資源を積極的に PR することで、観光客の回遊性を高める。

### (2) 船宿「末廣」運営事業

- ・清水港及びその周辺地域の歴史に関する資料展示を行うとともに、「まち歩き観光」の拠点及び観光案内機能を充実させ、静岡市を訪れた観光客の満足度を向上させ、回遊性を高める。
- ・外国客船の入港が増え、館内表示に英語を併記する他、入港時には日本の文化を体験する機会を積極的に提供する。
- ・周辺施設や関連団体と連携し様々な事業を展開し、集客を増やす。

### (3) 観光ボランティア活動支援事業

観光客の受入整備として、静岡市の歴史や文化、観光などをよりの確にガイドできるよう、ボランティア団体の活動を支援する。

### (4) 「しずおか茶巡りデスク」受託運営事業

- ・お茶ツーリズム体験希望者と受け入れ可能な茶農家を繋ぐ窓口機能を持った「しずおか茶巡りデスク」の運營業務を受託し、相談・受入調整をワンストップで行うとともに、お茶に関する体験希望者及び来訪者数を増やすため、国内外へ広く情報発信を行う。

#### 4 イベント等支援事業

地域振興への貢献と情報発信及び相当程度の集客力が見込まれるイベントに対して支援し、他県からの来静者を増やす。

目標	29年度(実績)	30年度(実績)	令和元年度	令和2年度	令和3年度
教育旅行誘致件数	39校	40校	40校	40校	40校
WEBサイト閲覧数	998千PV	858千PV	1,400千PV	1,600千PV	1,500千PV
観光案内所利用者数	125,874人	141,378人	129,500人	131,500人	130,000人
船宿「末廣」来館者数	13,159人	13,031人	21,000人	21,000人	21,000人

### 組織経営

#### 1 ステークホルダーからの支持獲得

観光まちづくりに関わる多様なステークホルダー（顧客）からの信頼を獲得し、組織の存在意義を確固たるものとするため、実施する事業のゴール（KGI）とKPIを明確にし、事業の成果と進捗を管理するとともに、成果と得られた知見を適時適切に情報発信する。

目標	29年度(実績)	30年度(実績)	令和元年度	令和2年度	令和3年度
支援引き合い件数	5件	8件	20件	40件	40件

#### 2 財務的継続性 —収益体質の強化—

ルーティン業務と紐づく補助金の「運営」体質から、主体的な企画提案からの業務委託料や共同事業収益を獲得する「経営」体質に転換し、役割規模、成長に応じた、公益性を伴う収益モデルの構築を実現することにより、収益を担保し、財務的継続性を高める。

また、新規賛助会員の獲得と並行して、事業連携先とのパートナーシップ制度の立上げについても、引続き検討する。

目標	29年度(実績)	30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度
当期一般正味財産 増減額	555千円	12,660千円	△600千円	400千円	400千円

#### 3 人材育成

観光分野における中長期的な成長と組織の継続的な成長を担うデスティネーションマーケティング、経営のプロフェッショナル人材を育成する。

加えて、新規若手プロパー職員の採用育成により、長期的な事業の継承、ノウハウの構築を図る。

また、令和3年度本格施行予定の人事評価制度については、昨年の試行結果をもとに、課題の抽出、具体的な評価基準の策定及び評価者研修等を実施し、職員がその能力を十分発揮できる環境の整備、仕事に対するモチベーションを高める仕組みの制度化を目指す。

目標	29年度(実績)	30年度(実績)	令和元年度	令和2年度	令和3年度
プロパー人材採用数	0人	0人	0人	3人	0人

## 収益事業

### 1 駐車場管理運営事業

観光施設に隣接する静岡市登呂駐車場、静岡市駿府城跡観光バス駐車場（受託）の管理・運営を行う。静岡市登呂駐車場については、収益増を図るため夜間利用に関するチラシを作成しPRする他、Web サイトにて周知する。

目標	29年度(実績)	30年度(実績)	令和元年度	令和2年度	令和3年度
登呂駐車場収益	10,804千円	9,732千円	11,000千円	11,000千円	9,400千円
駿府城跡観光バス 駐車場実績	3,768台	3,402台	2,700台	2,700台	2,700台

### 2 静岡駅前地下道ショーケース貸付事業

収益を伸ばすため、空きショーケースを利用するなど様々な方法で募集を行う。空きケースの利用では、募集の案内に加え、富士山の画像を使用したフィルムの掲示、イベント等の情報発信を行うなど利用増に向け動機づけとなるよう誘引策を施す。

目標	29年度(実績)	30年度(実績)	令和元年度	令和2年度	令和3年度
ショーケース収益	7,537千円	4,973千円	5,000千円	5,000千円	5,000千円

### 3 観光施設等での土産品等販売事業

土産品等販売の収益増を図るため、オリジナル商品の考案など販売商品の見直しを行う。また、外国人観光客への対応として、英語のポップを作成し商品を分かり易く紹介する他、キャッシュレス決済の導入により、来訪者の利便性を高め、売上げ向上につなげる。

目標	29年度(実績)	30年度(実績)	令和元年度	令和2年度	令和3年度
土産品等販売収益	1,032千円	689千円	1,100千円	1,100千円	1,100千円