



観光DXによる地域経済活性化に関する 先進的な観光地の創出に向けた実証事業

「蹴球都市」藤枝のDXによる生産性向上事業

藤枝ICTコンソーシアム



1.はじめに

1.はじめに

コンソーシアム名

藤枝ICTコンソーシアム

実施主体

■ 代表団体／企業

一般社団法人藤枝市観光協会

■ 活動地域

静岡県藤枝市

■ 活動概要・経歴

1972年の設立以降、藤枝市の観光推進を担う中心組織として、行政・事業者と連携し誘客促進や商品企画等、多岐にわたる事業を展開してきました。設立以降、毎年市を代表する4つの市民まつり（桜まつり、藤まつり、花火大会、もみじまつり）と、朝比奈大龍勢、藤枝大祭りの2つ伝統行事を企画、運営するほか、地域資源を活用した体験アクティビティ型商品の企画に取り組んでいます。稼ぐ観光、戦略的観光まちづくりを進めるため、令和6年4月1日に法人化しました。

2.地域の魅力・特徴

2.地域の魅力・特徴

取組地域

静岡県藤枝市

- 東京と名古屋のほぼ中央、静岡県の中でもほぼ中央に位置する
- 人口は、14万1千人余り
- 豊かな自然あふれる
- 「ほどよく都会、ほどよく田舎」地方都市



魅力・特徴

- 旧東海道に関連した「日本遺産」や徳川家康が頻繁に訪れた「田中城」などの歴史や文化
- 江戸時代から盛んな茶業、玉露の日本三大産地（朝比奈玉露）
- 藤枝市独自の食文化「朝ラーメン」
- 100年にわたるサッカー文化～蹴球都市～

2.地域の魅力・特徴

サッカーのまち藤枝ドリムプラン

サッカーを核としたまちづくり



R5スポーツのまちづくり表彰

3.地域が目指す姿

現 状

60回超 /年の試合や大会開催
16万人 /年のスポーツ目的来訪者
1,500泊 (宿泊助成制度利用者)



その日帰りちょっと待って!!

プロスポーツの試合を観て!楽しんで!大会に参加して!

藤枝に泊まろう!



その一方、
宿泊客のうち、**5割が周遊しない。**
日帰り客の平均消費額 1,800円。

2022シーズン J2昇格！



県内外からのアウェイサポーターが多数来藤



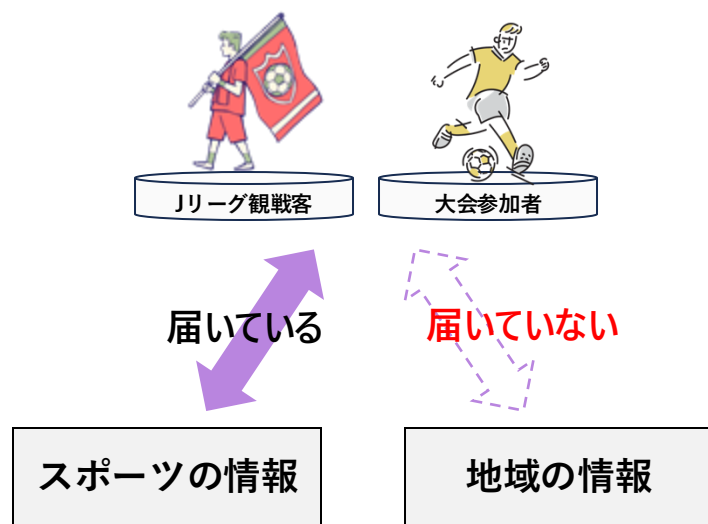
課題

いいもの、資源はある！個別の施策は成果が出ている！

しかし“観光消費”に繋がっていない！

スポーツの「する」「見る」を目的に、スタジアムに1回あたり数百～1万人が訪れているが、なぜ、地域で消費が促進されないのか？

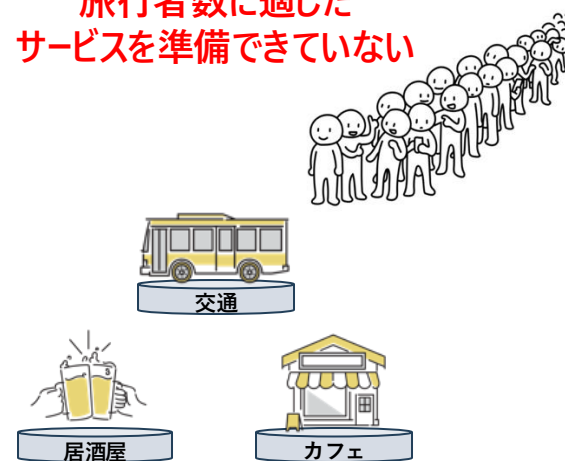
① 旅行者に情報が届いていない



セットで情報発信できていないのでは？

② 受入体制が整っていない

旅行者数に適した
サービスを準備できていない



旅行者数を予測できていないのでは？

3.地域が目指す姿

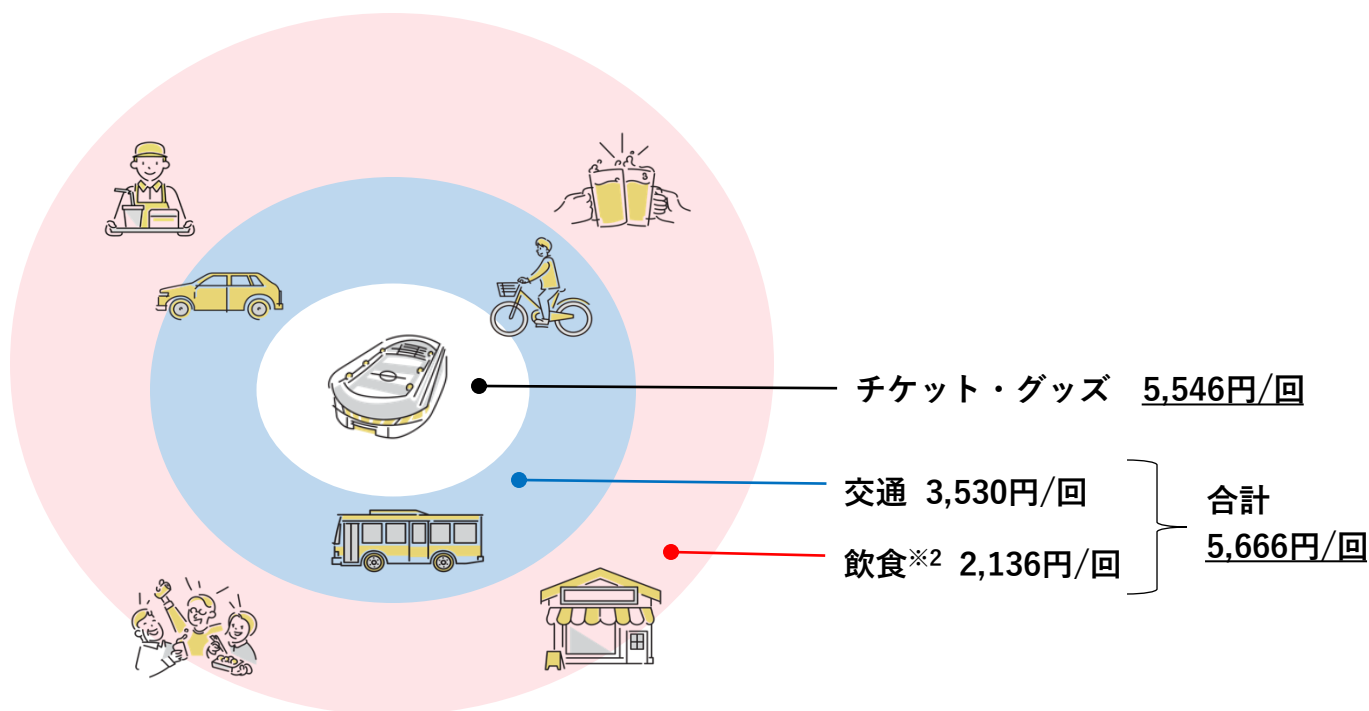
実証事業の目的

これまで感覚的に行なっていたスポーツツーリズム客への情報提供・サービス提供の見直し

○実績値やデータ予測等に基づいた精度の高い情報提供・サービス提供・交通手段提供

スポーツツーリズム客に適する媒体で、ニーズに合致した情報や消費に直結・寄与する魅力的な情報を配信

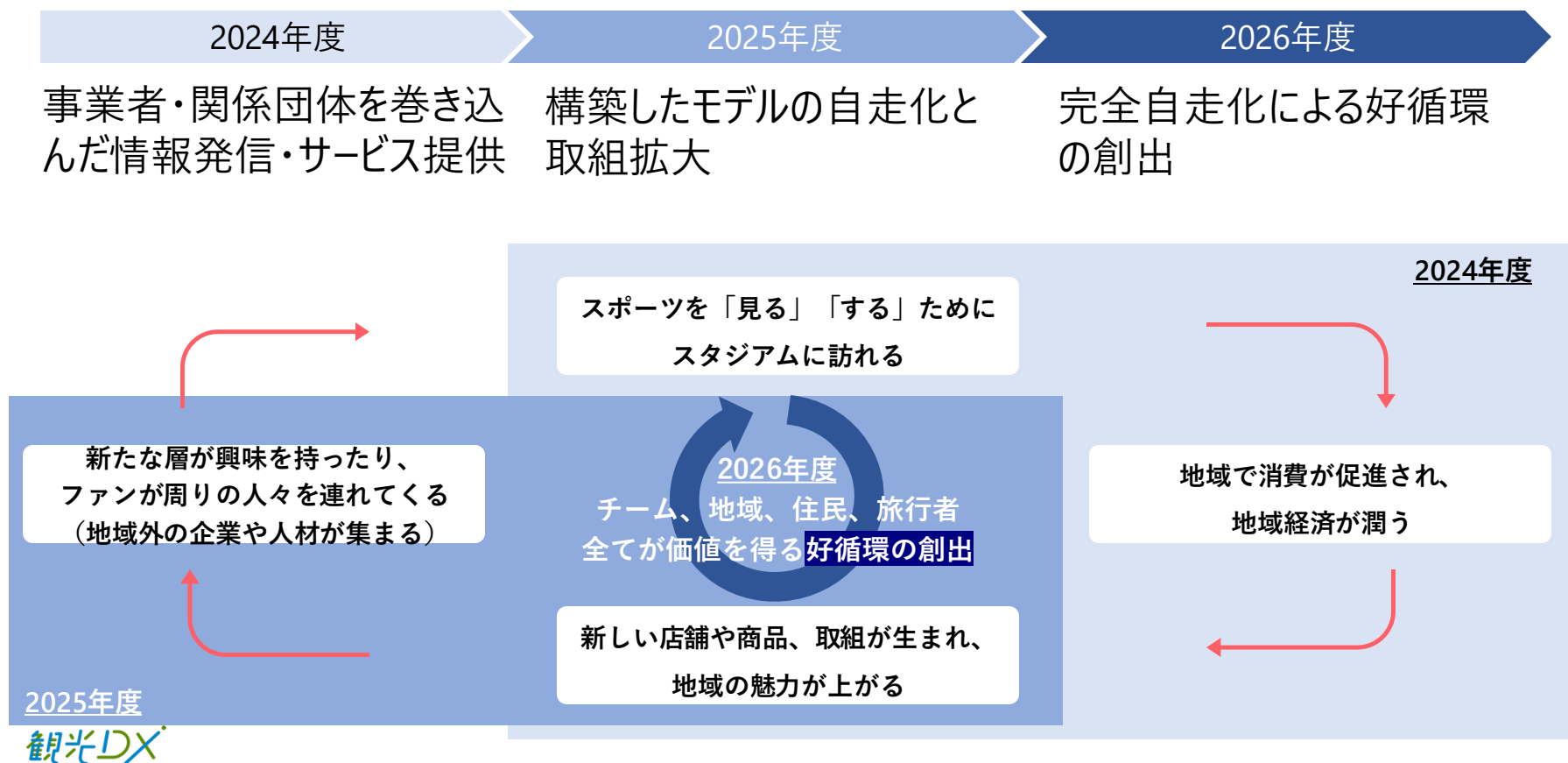
○利便性向上・周遊促進、観光産業の生産性向上及び観光地経営の高度化に取り組み、「スポーツツーリズムによる稼ぐ観光スタイル」の確立。



3.地域が目指す姿

中長期的に目指す姿

「スポーツツーリズムによる稼ぐ観光スタイル」を確立し、経済効果創出を目指す。
なお、単にお金を生み出すことが目的ではなく、スポーツチーム・スポーツ団体、事業者、住民、旅行者すべての方々に恩恵をもたらし、カネ・価値が循環している状態となっていることが重要。



4.実証事業の体制と目標

4.実施体制

(代表団体)

一般社団法人 藤枝市観光協会

業務全体の統括・企画・進捗管理
実証事業の次年度継続方法検討
地域事業者・事業者プラットフォームの
統括、効果測定・検証 等



伴走コンサルタント

・他地域の事例紹介、事業全体の
進捗管理、事業遂行時の助言 等

事務局

・事業全体の進捗管理、定例会議開
催や報告書作成等の全面的な支援
・観光庁との調整 等

地域内関係者

地域外関係者

株式会社 藤枝MYFC

チケット販売状況、着券情報の共有 等

(公財) するが 企画観光局

藤枝市を含む周辺地域の旅行者数等のデータ提供
効果測定・検証 等

静鉄タクシー 株式会社

バス・タクシーの運行相乗りマッチングの企画 等

静岡産業大学

藤枝市民大学との連携による、デジタル人材や街づくり人材の育
成 等

株式会社JTB 静岡支店

シームレスな体験予約システム「JTBBOKUN」導入

株式会社 中央防犯

藤枝駅北口監視カメラ設置および人流解析

株式会社藤枝 江崎新聞店

地域の機運醸成や事業者プラットフォーム等の構築システム利活
用促進番組の制作・放送

株式会社 サンロフト

地域サイトリニューアルおよびデジタル観光パンフレット制作

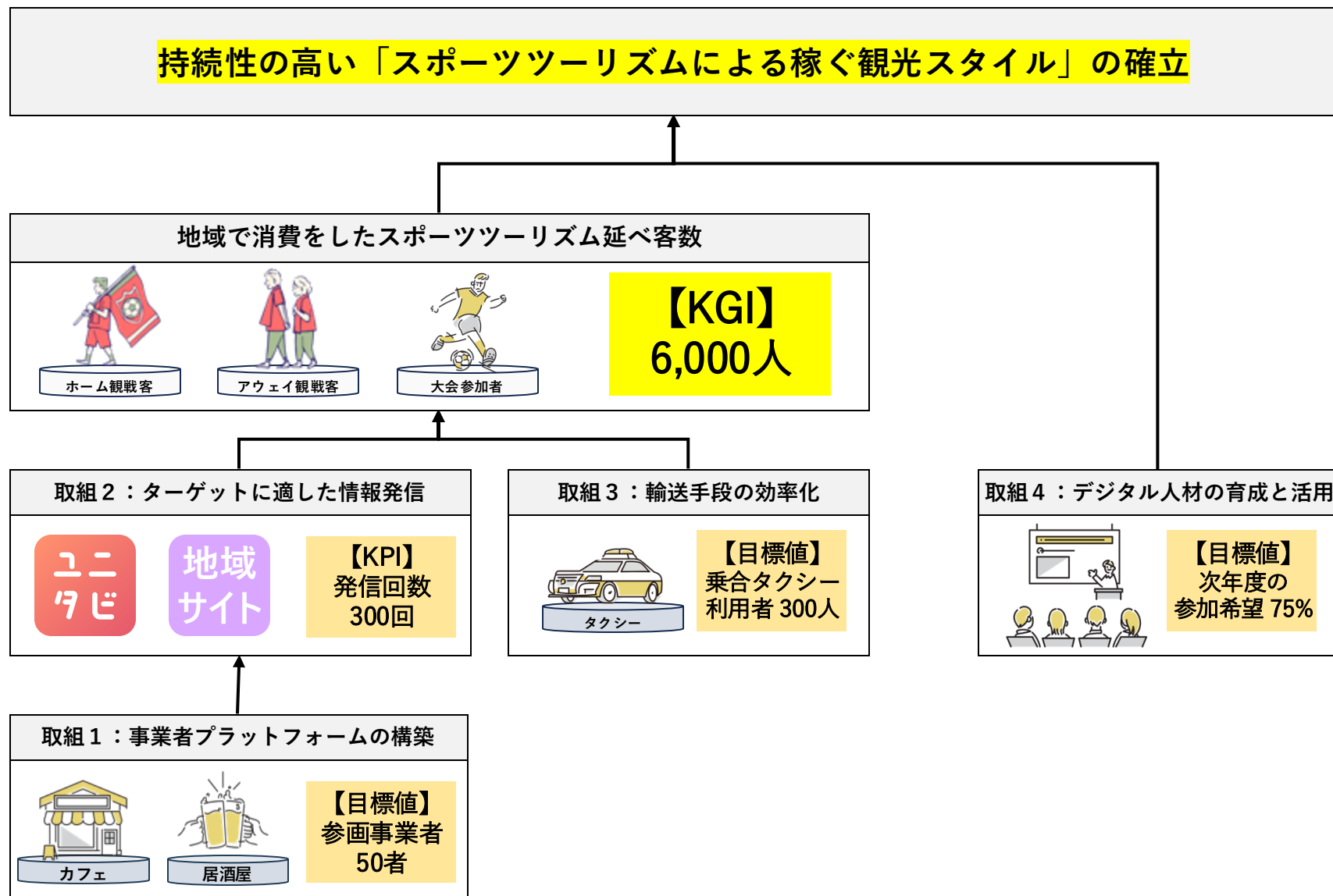
藤枝市

業務全体の支援、関係者への声がけ
事業者・事業者プラットフォームの統括支援 等

株式会社 ナビタイムジャパン

ユニタビの運用とCMSの提供
事業者プラットフォームの構築および提供、プロモーション 等

4.実証事業

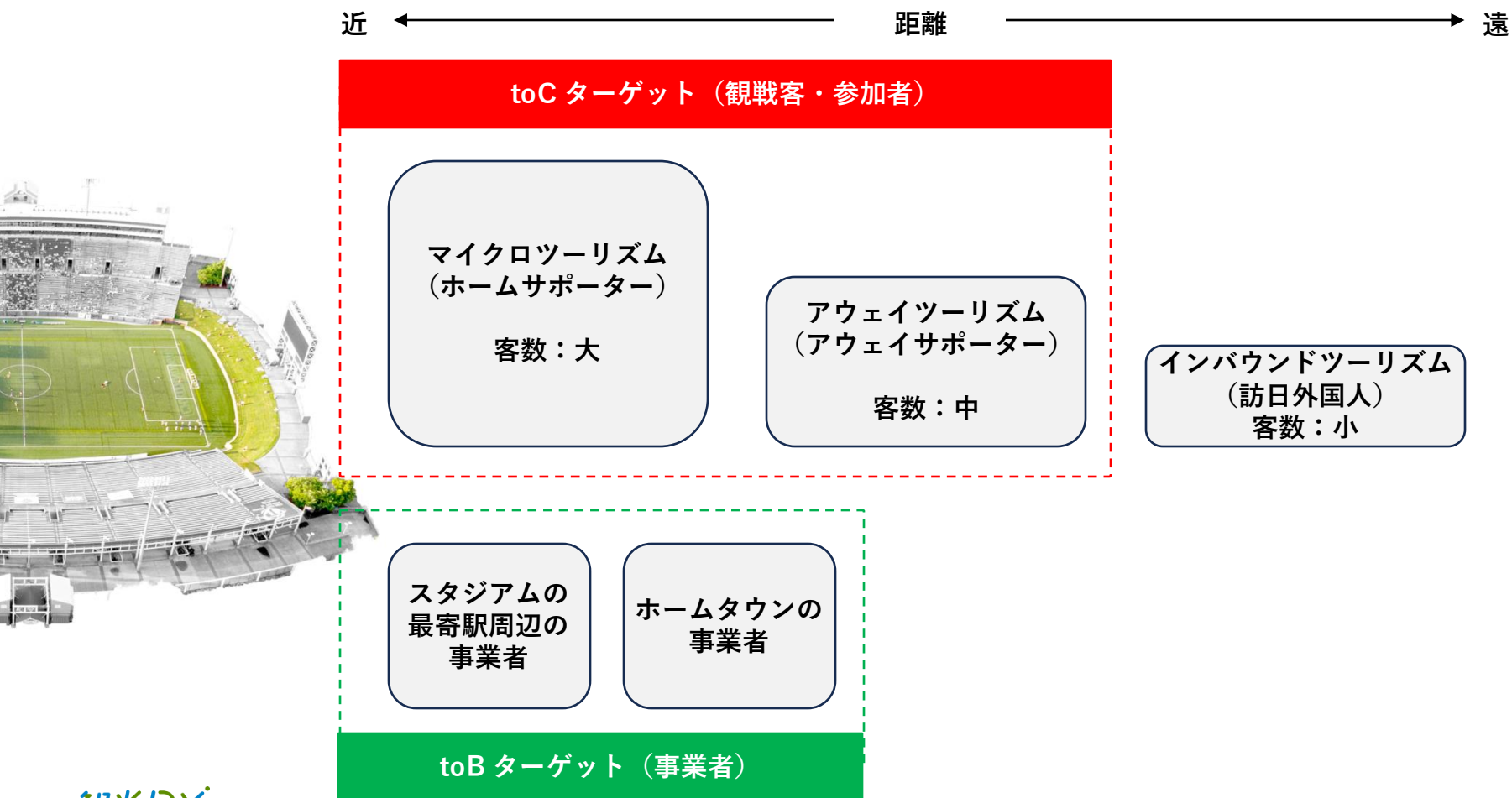


5.具体的な実証内容

5-1.デジタル面

ターゲットとなる市場

本事業は「スポーツツーリズム」がテーマとなる
広義な概念になるため、ターゲットを明示すると、本事業では、
ホームサポーターとその地域・最寄駅を拠点に営業されている事業者をメインターゲットとした



2.藤枝市全体の現状

60回超 /年の試合や大会開催
16万人 /年のスポーツ目的来訪者
1,500泊 (宿泊助成制度利用者)



その日帰りちょっと待って!!

プロスポーツの試合を観て!楽しんで!大会に参加して!

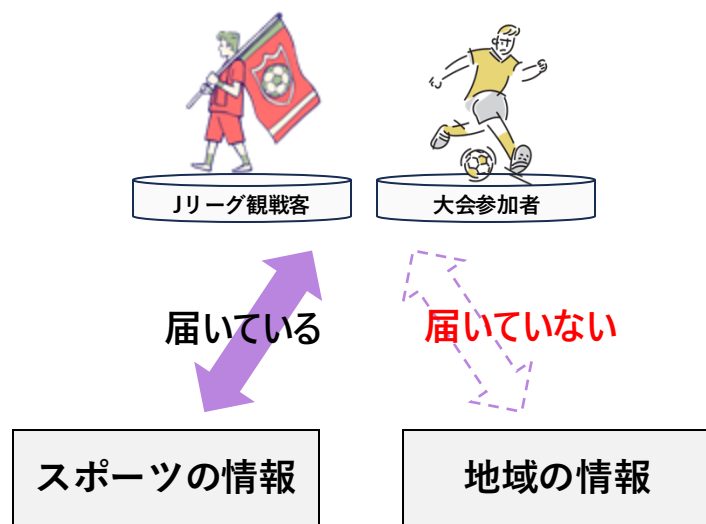
藤枝に泊まろう!

その一方、
宿泊客のうち、**5割が周遊しない。**
日帰り客の平均消費額 1,800円。

2.課題を引き起こしている要因は？

スポーツの「見る」「する」を目的に、スタジアムに1回あたり数百～1万人が訪れているが、
なぜ、地域で消費が促進されないのか？？

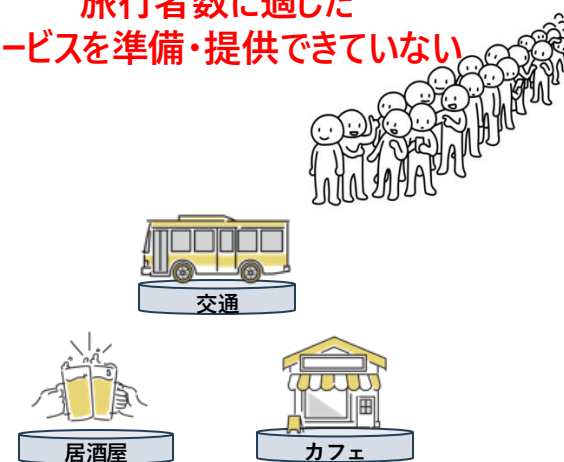
① 旅行者に情報が届いていない



セットで情報発信できていないのでは？

② 受入体制が整っていない

旅行者数に適した
サービスを準備・提供できていない



旅行者数を知らないのでは？

事象の紹介

① 空白の時間

14:00キックオフの試合があり、16:00に試合終了

17:00前には最寄り駅に観戦客が帰って来ていた

しかし、飲食店は18:00オープンで、**空白の1時間**が生まれていた

② 大量来店によるパンク

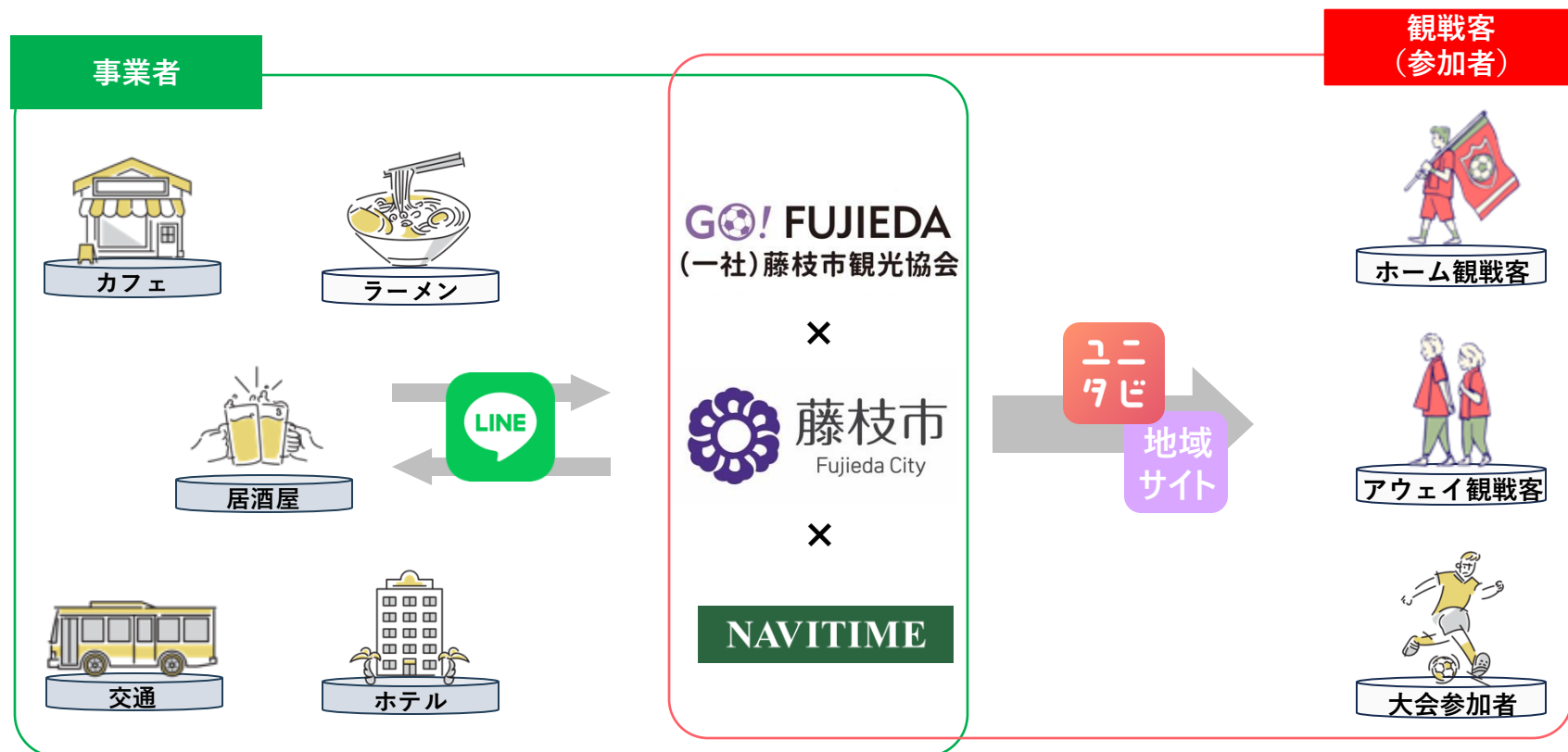
平均観客数約4,000人の藤枝MYFCであるが、

年に数回、7,000～10,000人を集客する試合がある

しかし、飲食店は、いつも通りの人員・仕入をしており、

試合後の大量来店により、パンク状態となっていた

対 事業者、対 観戦客の 2 つの施策で、地域の課題を解決！



対 観戦客には、2つのサービスで情報提供



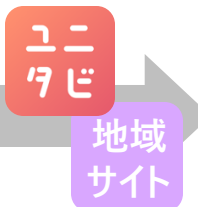
GO! FUJIEDA
(一社) 藤枝市観光協会

×



×

NAVITIME



観戦客
(参加者)



対 観戦客

① ユニタビ



ナビタイムとぴあが共同運営している
「ユニフォームを着て、街を旅する」を
コンセプトにしたリーグ観戦用アプリ

② 藤枝市観光協会サイト & 特別サイト(LP)立ち上げ



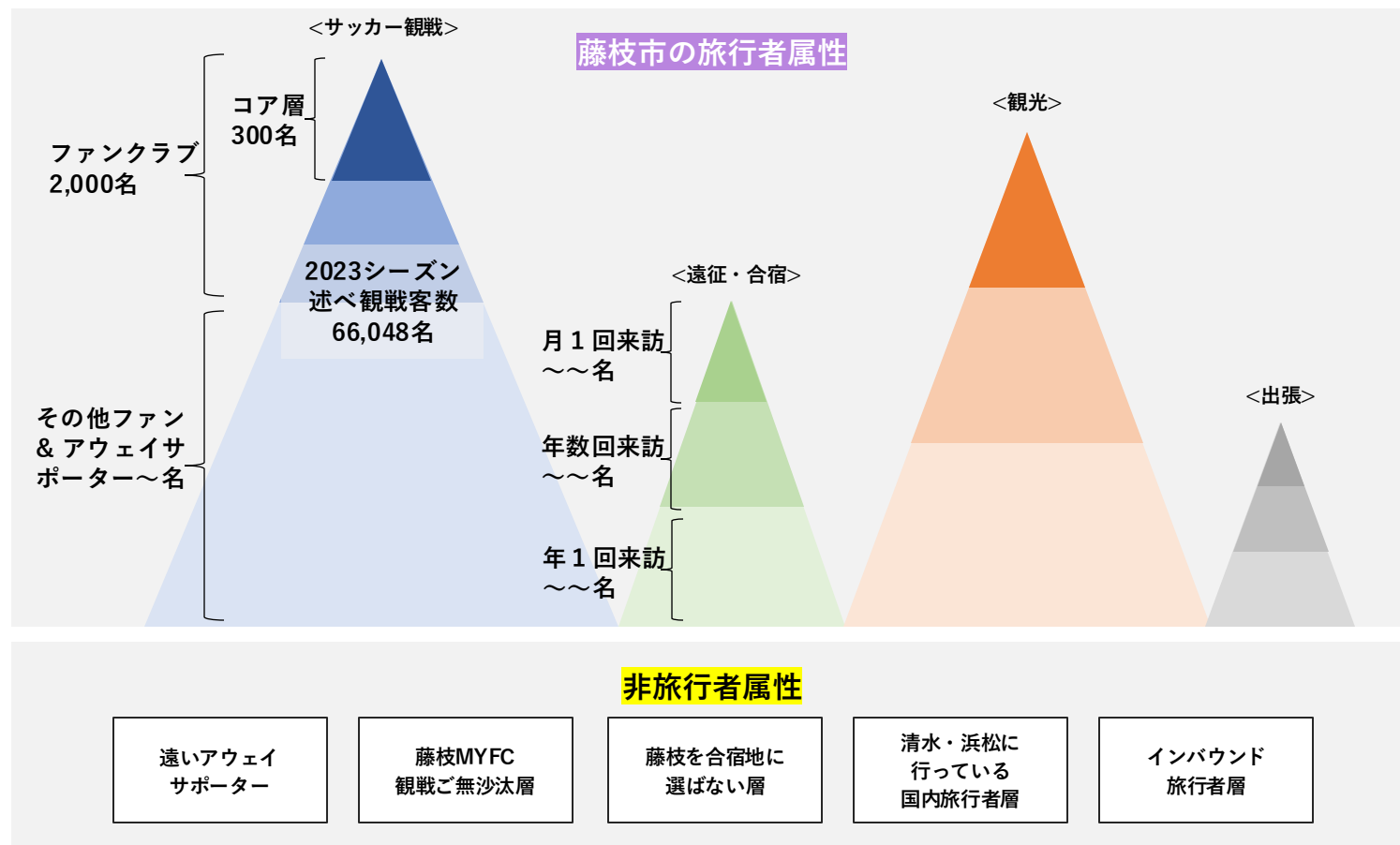
藤枝市観光協会のサイトをリニューアル



サッカー大会特別サイト

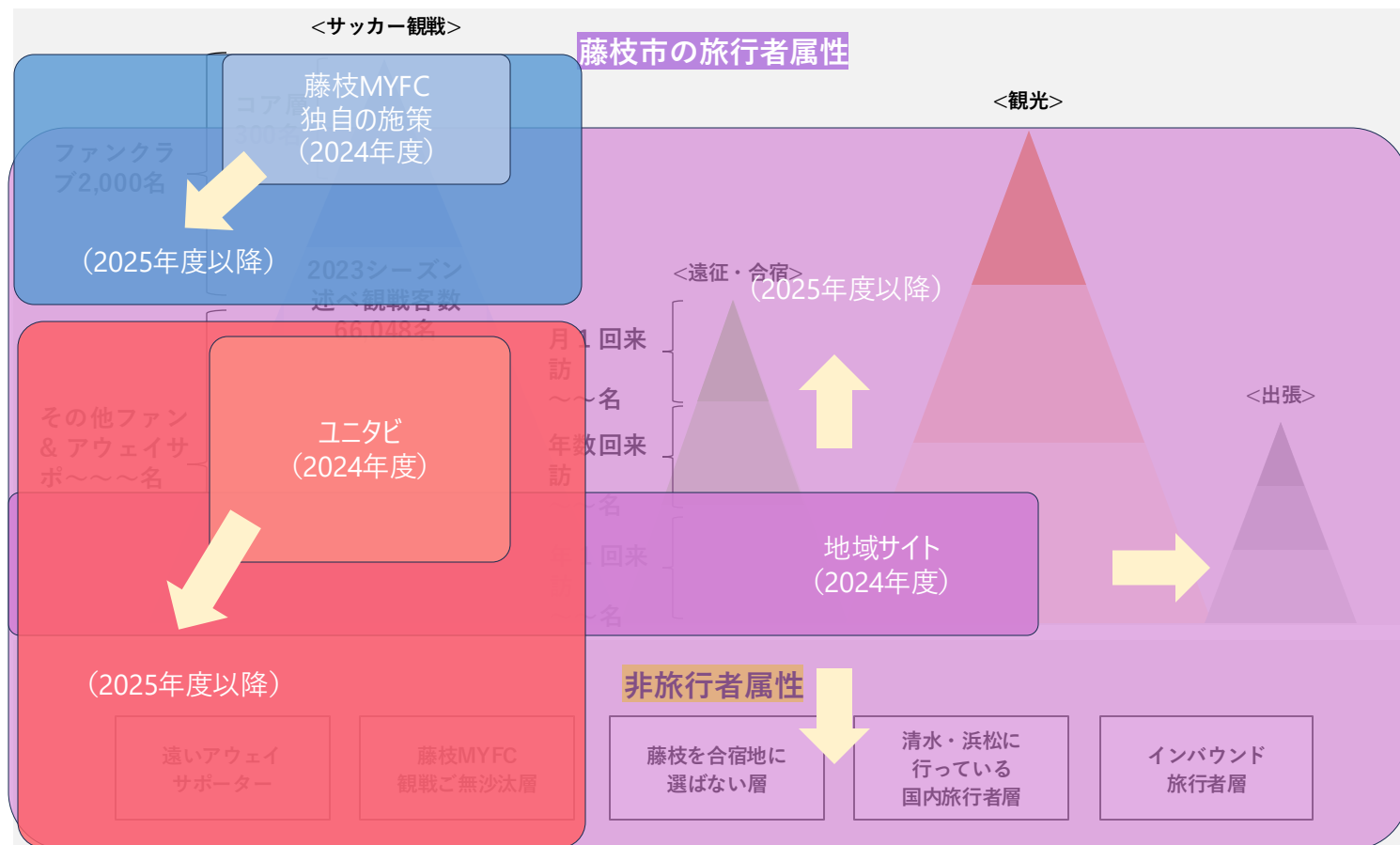
対 観戦客

藤枝市の旅行者をセグメント分けし、それぞれのターゲットに適する情報発信媒体を検討しました。

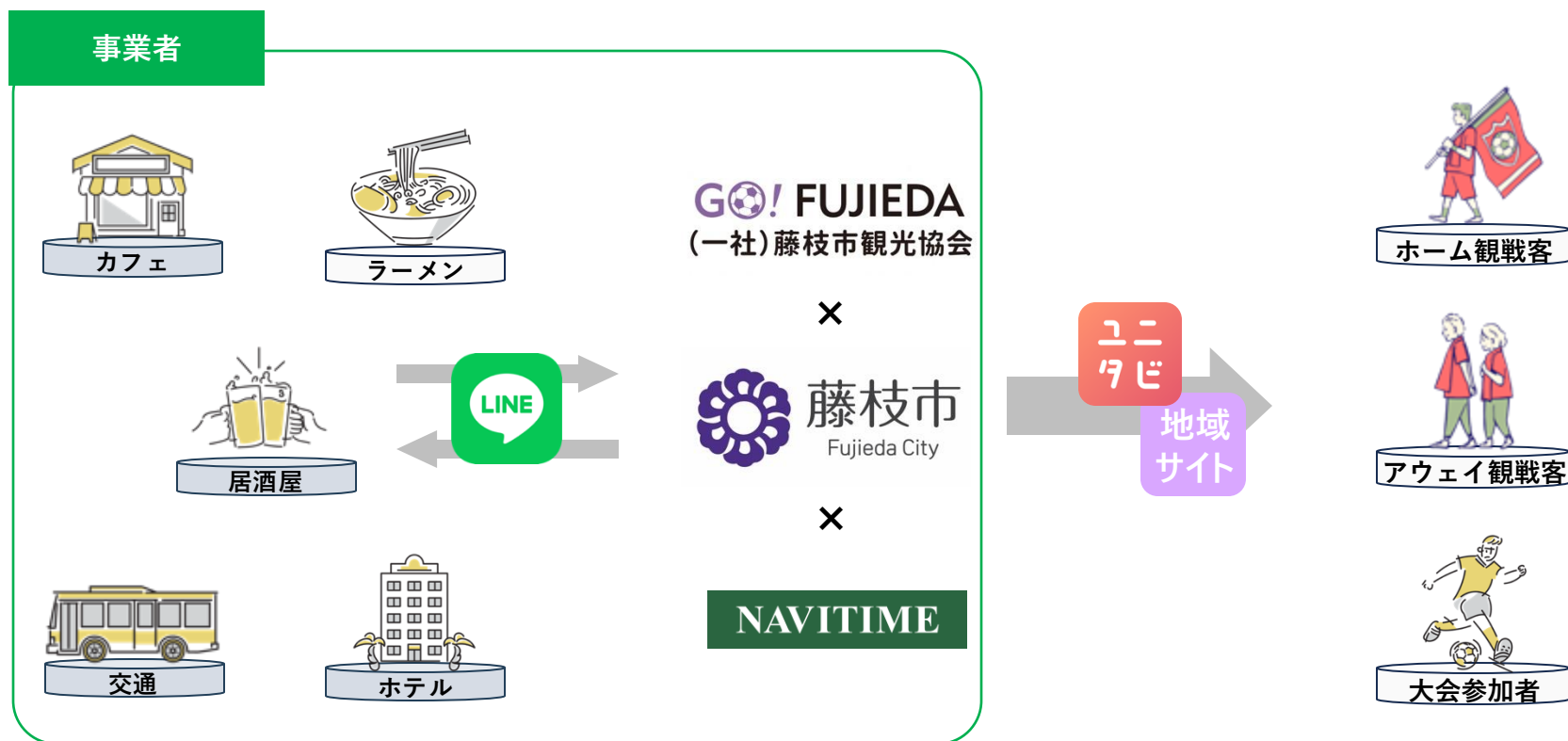


対 観戦客

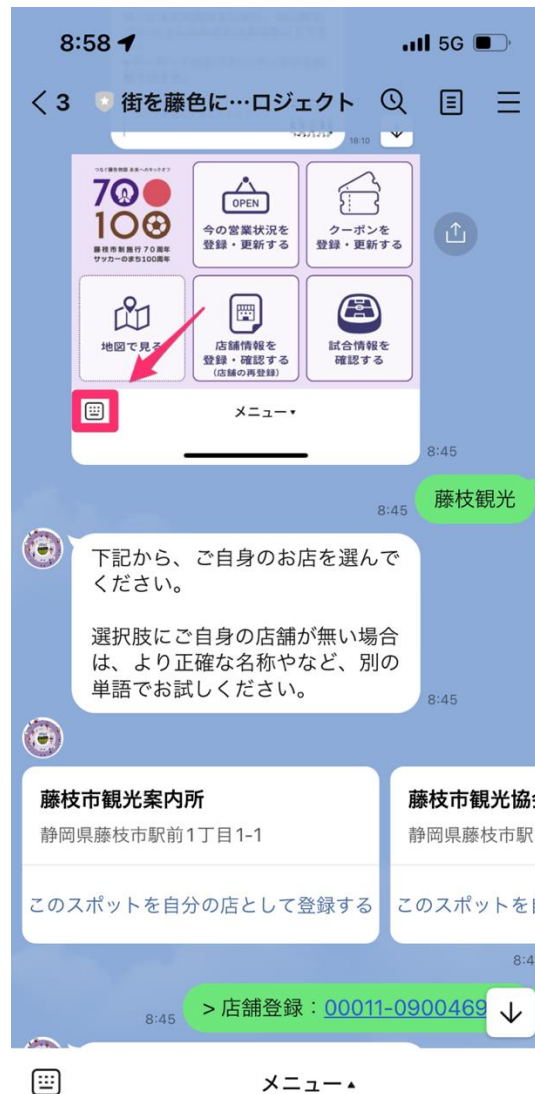
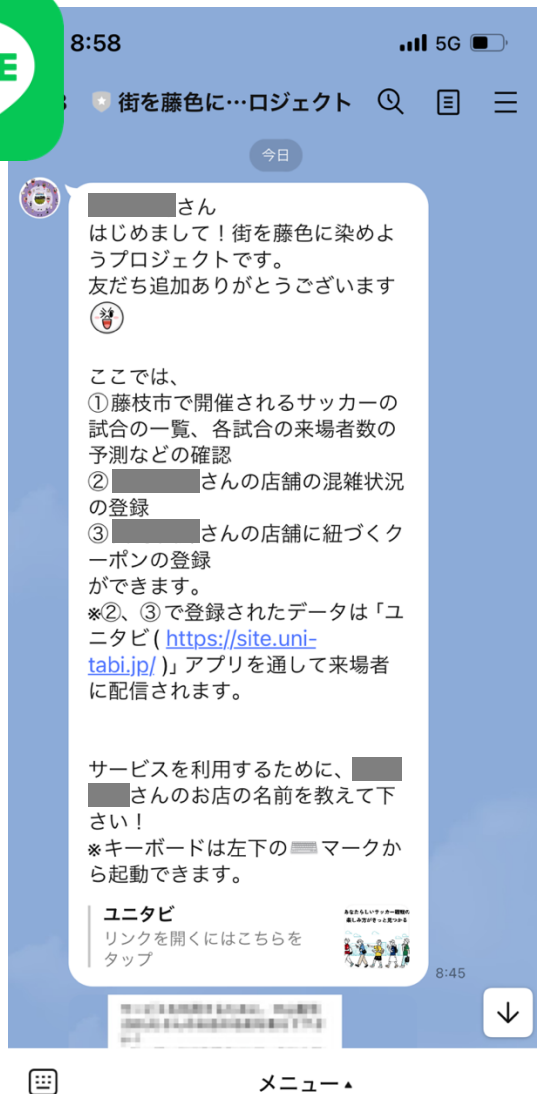
サッカー観戦のコア層には、藤枝MYFC独自の施策（事業対象外）を提供し、それ以外のサッカー観戦層には「ユニタビ」を提供しました。また、サッカー観戦以外の遠征・合宿、観光、出張等には「地域サイト」を提供することとしました。



対 事業者には、LINEアカウントを提供



対 事業者



友達追加し、
自分のお店を登録

対 事業者

LINE

9/27(金)

来週末10/5(土)は、藤枝MYFC vs
いわきFCが開催されます🔥

キックオフ時間は、17:00🏆
シャトルバスは、13:30から10分
間隔で運行🚌
現在のチケット販売枚数は、
🎫 2,553枚

いわきFCサポーターは、宿泊者
が多い予想です！
試合日の夜、翌日の朝・昼に使える
クーポンを設定してみても良い
ですね！！

以下、全体予想です。

□全来場者
約3,500名
当日の天気は雨🌧️ 予報です...

□アウェイ来場者
約250名

□シャトルバス利用者
約700名

18:30

試合に関する詳細な情報が届く

- キックオフ時間
- シャトルバス運行時間
- アウェイサポーターの傾向
- チケットの販売枚数（配信時点）
- 最終的な全来場者数・アウェイ来場者数の予想



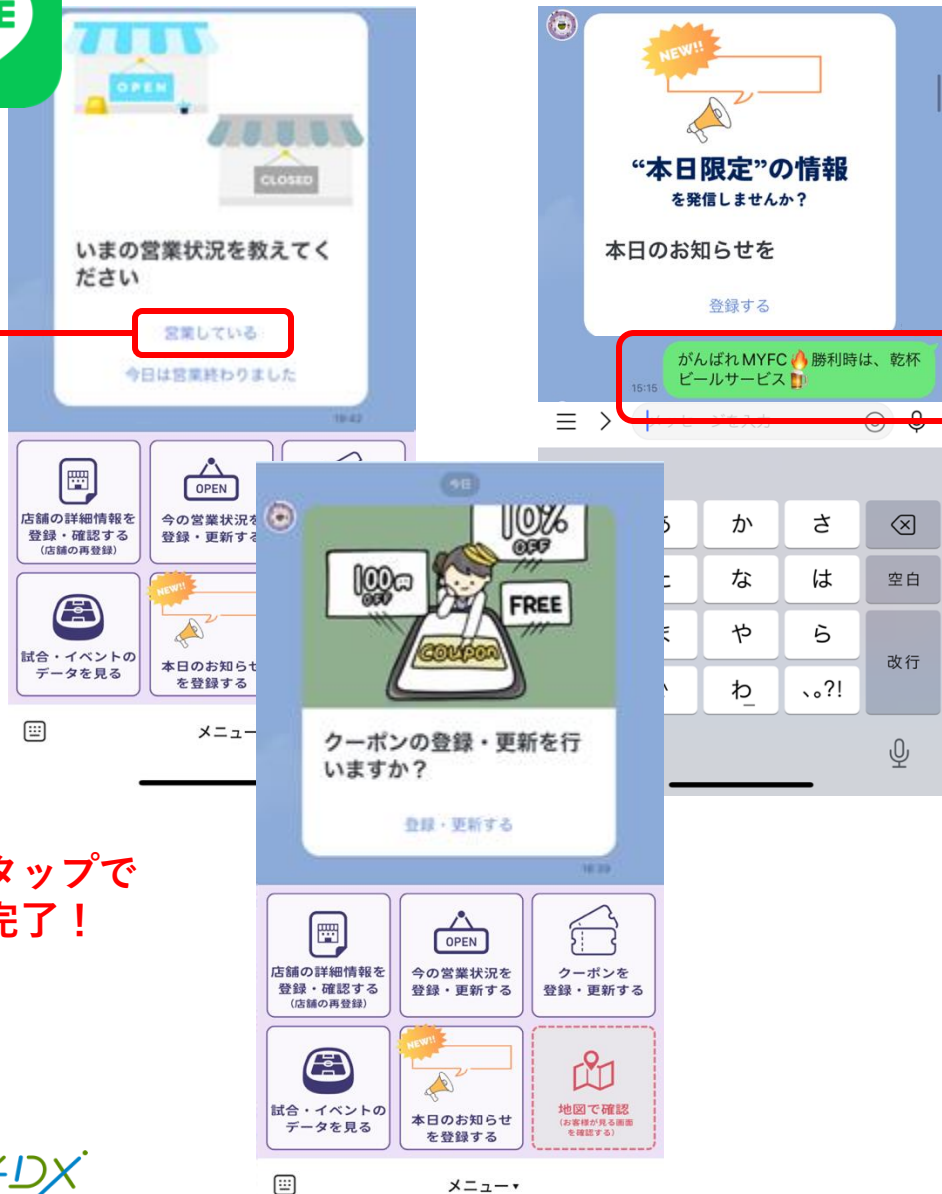
通知が来るので、見逃さない！
詳細な情報、予測情報をゲット！

- 具体的なアクションのレコメンド



「データを見て、考える」ができ
ずとも、アクションを起こせる！

対 事業者



キーボードで文字を入力するだけ！

多様な情報が発信できる

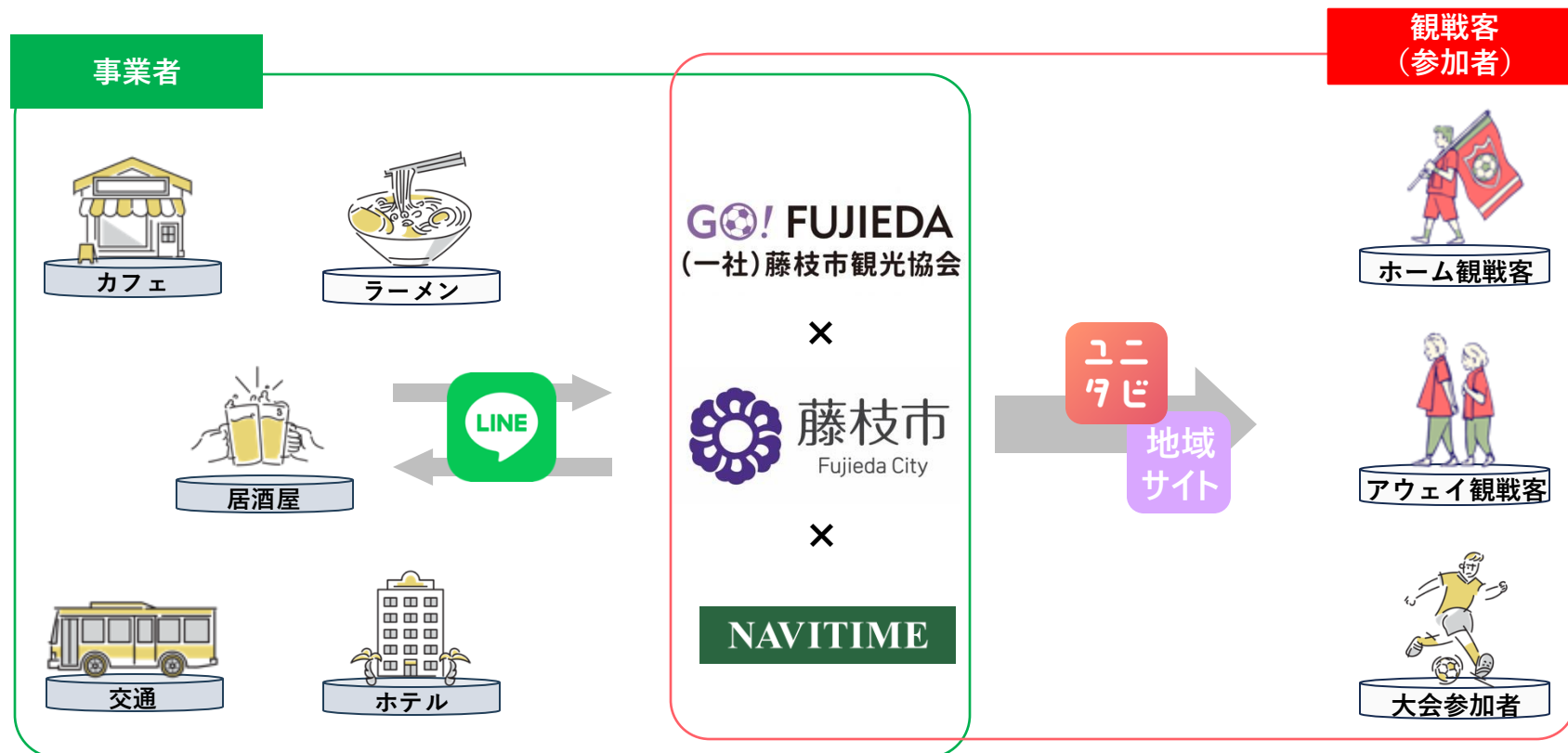
- 店舗の営業状況
- クーポン
- おすすめ情報
- 店舗写真
- など

ワンタップで
操作完了！



簡単な操作や、使い慣れた
LINEの操作で情報入力！

LINEで登録した内容が、即時反映



対 観戦客

LINEで登録した内容が、即時反映



パッと一目で「いま空いてるお店」
「おすすめのお店」がわかる！



周辺の混雑状況
(定点でデータ入力)



クーポン
(LINEから即時反映)

ユニ
タビ

地域
サイト



5-2. アナログ面

産学官金で連携したオール藤枝体制を構築

～蹴球都市藤枝 Next 100 スポーツツーリズム共創会議 キックオフカンファレンスの開催～

- ・次の100年に向け、持続可能な稼ぐ観光スタイル確立を目指し、藤枝市、藤枝市観光協会、藤枝商工会議所、藤枝MYFCなど、産学官金11事業者による「キックオフカンファレンス」を開催。

地域一体となり取り組んでいくことの発信および機運醸成を図る。



～個別訪問による店舗開拓～

参画目標50社を目指し、
地域内事業者を
個別訪問により声掛け



合計35事業者が参画

参画事業者一覧

- 飲食 ……15
- 小売 ……8
- 交通 ……4
- 宿泊 ……3
- 旅行 ……1
- その他 ……4



実証事業をきっかけに
地域一体で盛り上げていきたい



LINEで友達追加・操作登録するだけで良いの？ 操作簡単だね



通知が来るのがありがたい

目標数値に届かせることも可能であったが、次年度以降の展開を見据えた際に、優良事業者の創出と多くの事業者との関係性構築を図る方が得策だと考え、35社の事業者との対話、フォロー等を重視するよう方針転換を図った。

4.実証事業

取組 3 .輸送手段の効率化

① 駅前タクシー乗場混雑状況の見える化

- ・藤枝駅前(北口)にカメラを設置し、タクシー乗場の混雑状況をリアルタイムで閲覧できる環境を整備しました。
- ・市内タクシー 4 事業者がリアルタイムで閲覧可能。
- ・Jリーグやイベント時だけでなく、日常から駅北設置のカメラ状況をみて駅南にいる車両を移動させており、効率的な輸送に繋がっています。
- ・事業終了後は、タクシー会社による自走化が決まり、次年度以降も継続して取り組んでいきます。

② 営業区域外車両の活用

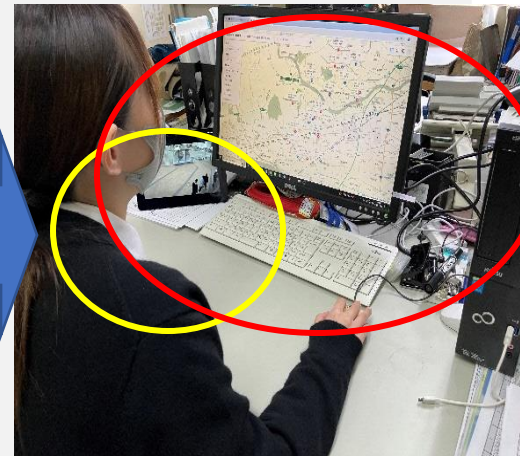
- ・藤枝市内タクシー事業者の通常タクシーの供給力に加え、他営業圏からタクシー車両を融通・運行することで、運行効率や供給力の向上につながりました。



監視カメラにより、混雑状況をリアルタイムで配信



タクシー乗場



配車センター

4.実証事業

取組 3 .輸送手段の効率化



試合前駅前タクシー乗場の乗車待機客



試合後の乗合タクシー状況（スタジアム）

4.実証事業

取組4.デジタル人材の育成と活用

～データを活用した観光・ビジネスを学ぶ～

- ・リスクリングやリカレント教育に力を入れる
藤枝市民大学及び静岡産業大学と
連携して実施
- ・観光事業における失敗を防ぐデータ活用術。
- ・旅行者の動向予測や需要分析。
- ・効果的なプロモーション手法について、
具体例とともに紹介。
- ・収益向上に繋がるデータ活用のコツを学び
すぐに実践できる知識を身につける。

藤枝MYFCホームゲームでの収集データ等、身近な事例を用い、すぐに実践に移せる講義内容とすることで、参加事業者の意識改革・行動変容に繋がる構成としました。

藤枝市民大学特別企画講座

藤枝市民大学
Fujieda Citizens College

GOOD DESIGN AWARD
2024年度受賞

観光事業における失敗を防ぐ データ活用術

2024

観光事業をはじめ、経営を成功に導くために
データをどのように活用するかをわかりやすく解説します。

12.10火
14:00-16:00

データを活用した観光・
ビジネスを身につけよう！

地域の商店、飲食店、中小企業経営者等を対象に、観光客の動向予測や需要分析、効果的なプロモーション手法を具体例とともに紹介し、収益向上に繋がるデータ活用のコツを学びます。120分の講義で、すぐに実践できる知識を身につけていただくことを目的としています。



講師 岩本武範

静岡産業大学経営学部准教授

博士（工学@京都大学）。GEグループでCRMアナリストとしてキャリアをスタートし、その後、インフラ系企業のマーケティング部門で責任者を務める。

現在は、データ分析や情報活用を通じて、地域社会の問題解決やウェルビーイング経営の研究に注力している。特に、企業経営におけるDX（デジタルトランスフォーメーション）の推進とデータドリブンな意思決定の重要性を講義や講演を通じて伝えている。

- ・会場：藤枝市産学官連携推進センター
藤枝市前庭1-7-10（B i V i 藤枝1階）
- ・日時：2024年12月10日（火） 14：00～16：00
- ・参加費：無料（事前申し込みが必要です）
- ・定員：80名（先着順）
- ・申し込み締切：12月6日（金）
＊定員になり次第、締め切りさせていただきます。
- ・申し込み方法：下記のウェブサイトもしくは裏面申込書をFAX
参加申し込みはこちら！



藤枝市観光DX人材育成講座

・主催：一般社団法人藤枝市観光協会
藤枝市

・実施担当：静岡産業大学総合研究所
054-639-7164



4.実証事業

取組4.デジタル人材の育成と活用



■ 2024シーズン成果報告会 兼 2025シーズン事業説明会の開催について

～ Next 100 スポーツツーリズム共創会議 2024シーズン成果報告会-Go To 2025-の開催～

- ・実施主体、連携事業者による本実証事業での成果報告会を実施しました。また藤枝MYFCホームゲームでのアンケート調査により見えてきた来訪者データの共有等を用い、今後取組むべき施策の共有をしました。
- ・また、2025シーズンに向けた参画事業者募集説明会もあわせて行い、地域としての一体感醸成にむけ、取り組み等を紹介しました。
- ・【報告会概要】

➤ 実施日時 1月29日(水) 10:30～12:00

➤ 参加人数 約60名（2024シーズン参画事業者、飲食店関係者、新規参画希望事業者等）

2025新シーズンに向け地域の一体感醸成を図り、地域全体での取り組みに向けたきっかけづくり

Next100 スポーツツーリズム共創会議 2024シーズン成果報告会 -Go To 2025-

【日時】令和7年1月29日(水) 10:30～12:00
【場所】藤枝市産業連携推進センター（B1F）藤枝

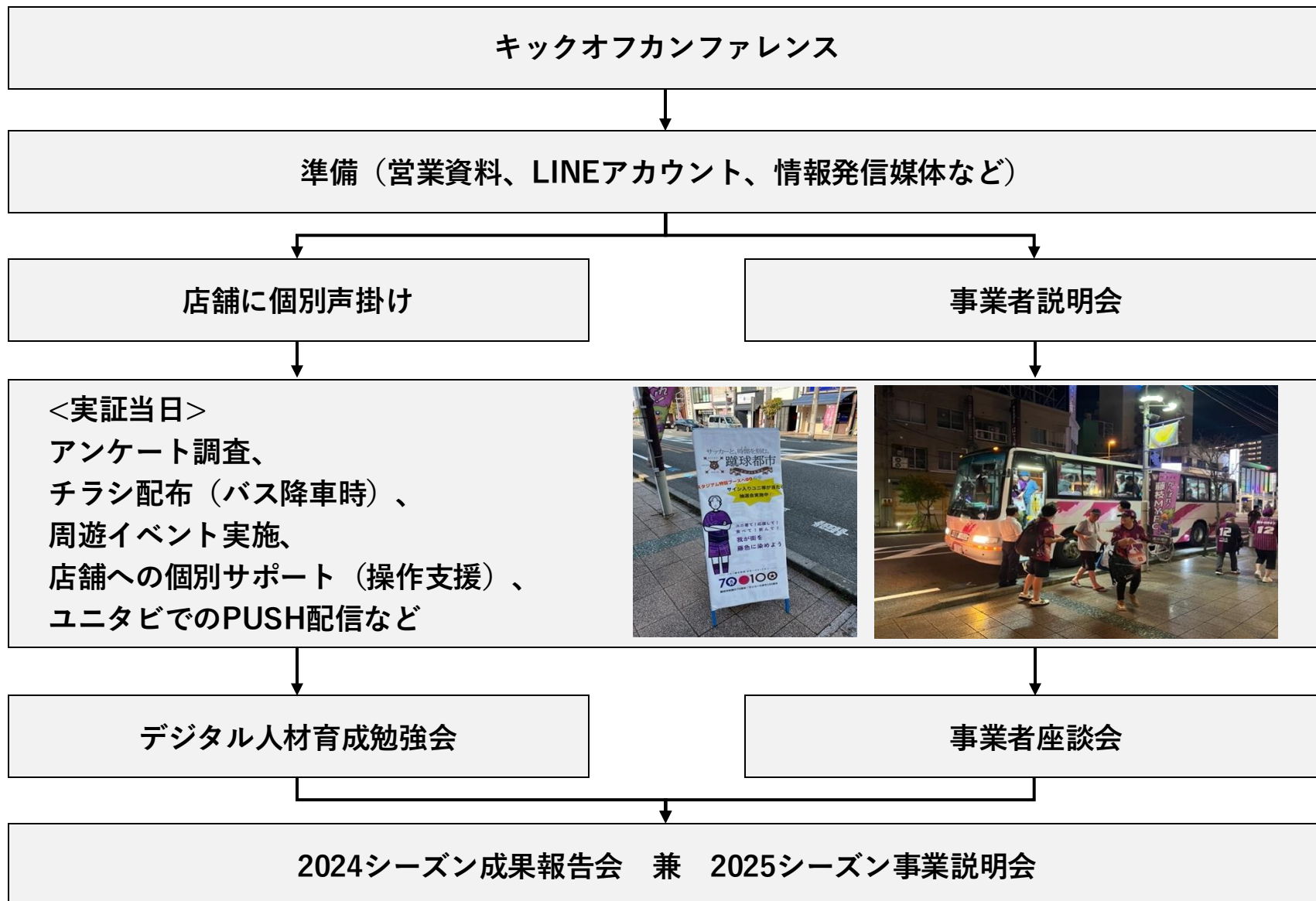
次 第

- 1.開 会 一般社団法人藤枝市観光協会 会長 江崎晴城
- 2.あいさつ 株式会社藤枝MYFC 代表取締役 徳田航介 様
- 3.事業報告 藤枝市・(一社)藤枝市観光協会
(株)ナビタイムジャパン
(公財)さが企画観光局
- 4.2025シーズンの取組、事業者募集について
(一社)藤枝市観光協会
- 5.質疑応答

藤枝市 GO! FUJIEDA
Fujieda City (一社)藤枝市観光協会

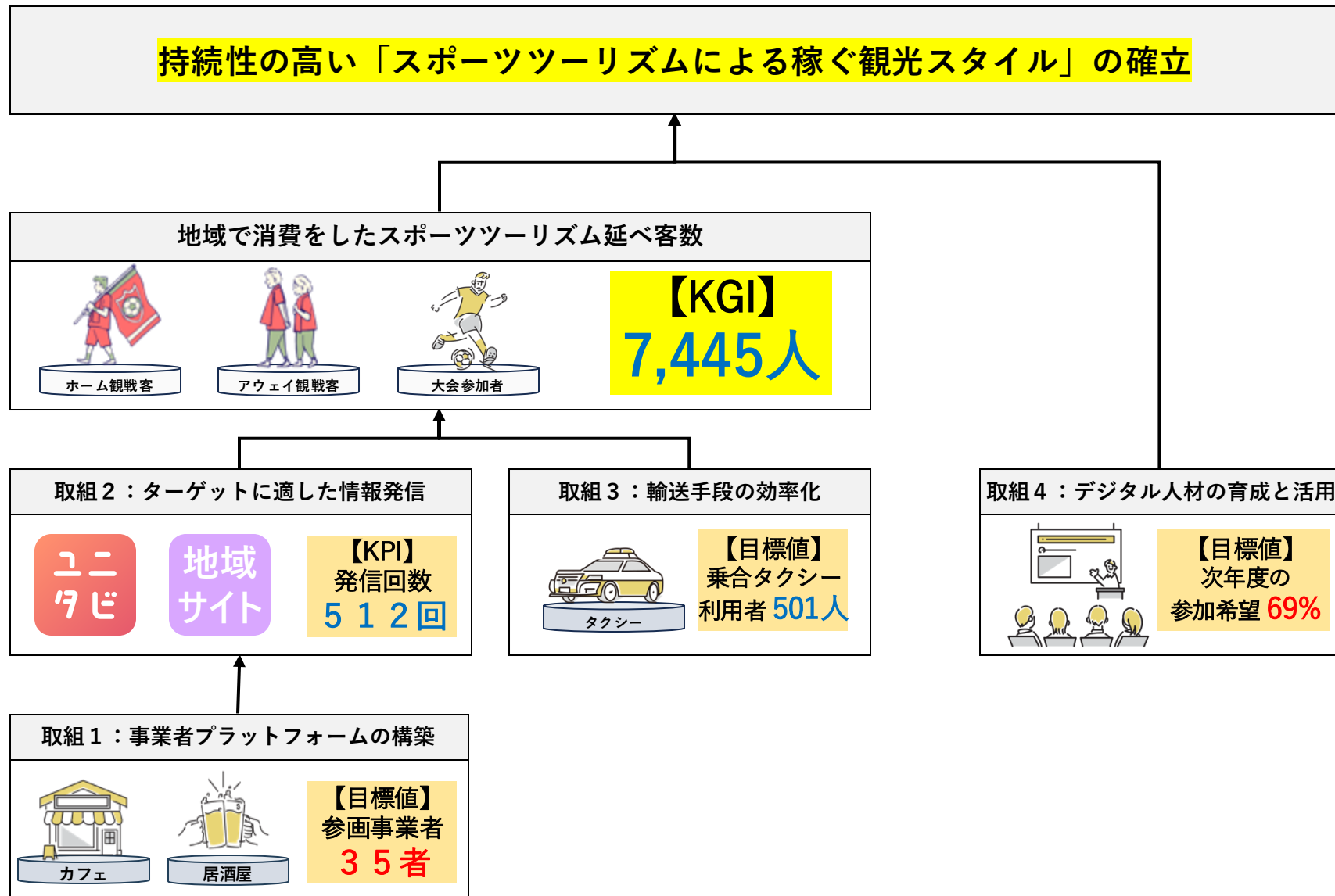


4.実証事業（まとめ）



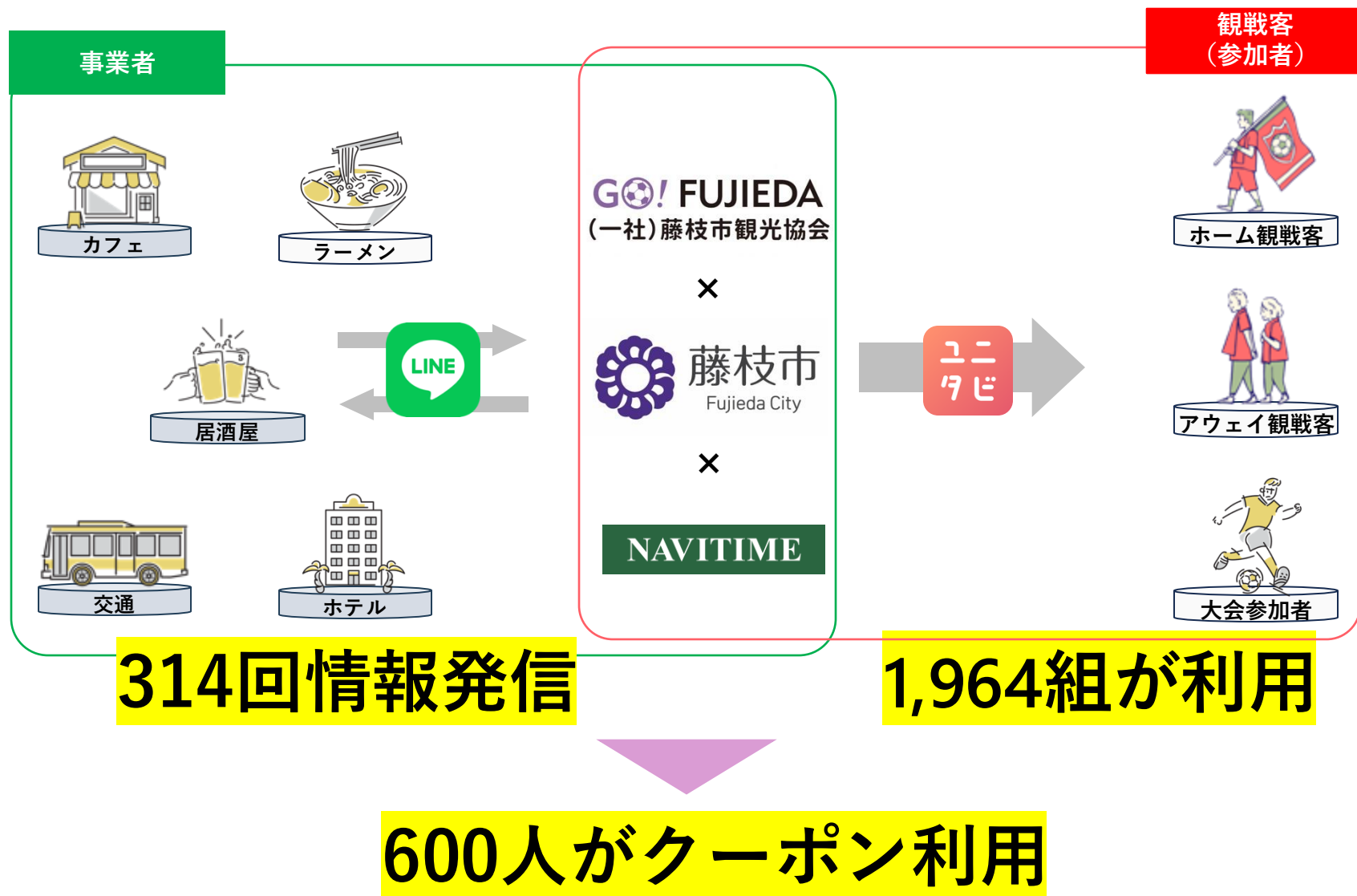
6.総括

5.総括（事業全体）



5.総括（取組1,2、かつ、Jリーグ試合に限る）

9/7（土）vs栃木SC、 9/22（日）vs清水エスパルス、 10/5（土）vsいわきFC、 10/26（土）vsジェフ千葉



5.総括

試合後の飲食店では、ホームサポーター、アウェイサポーター関係なく、サッカー観戦をとおして交流が生まれました。



試合後の飲食店の様子



5.総括（参画事業者や観戦客の生の声）



LINEで友達追加・操作登録するだけで良いの？ **操作简单だね**

予測データは、**仕入れやシフト等に活かせる**

LINEで通知が来て、その場で**情報入力できるのは、かなり楽**

デジタルだけでなく、**チラシ配布も効果が大きかったように感じる**



駅前のリアルタイム混雑がわかるので、**運行・待機がしやすくなった**

試合前に道の駅まで行って、
クーポン使ってきた。
試合以外の楽しみが見つかった！

試合後にお店に
立ち寄りたくなる情報が多かった



ホーム観戦客

藤枝のおもてなしは凄すぎる
自地域は、ここまで出来ていない



アウェイ観戦客

5.総括（参画事業者や観戦客の生の声）



駅から離れた立地にあり、
思ったほど集客はなかった

駅前以外にも
周遊させる仕組みが欲しい



予測データがあっても、
すぐに人員を補充できるわけではない

試合やイベントのない
平日の集客に繋がると良い

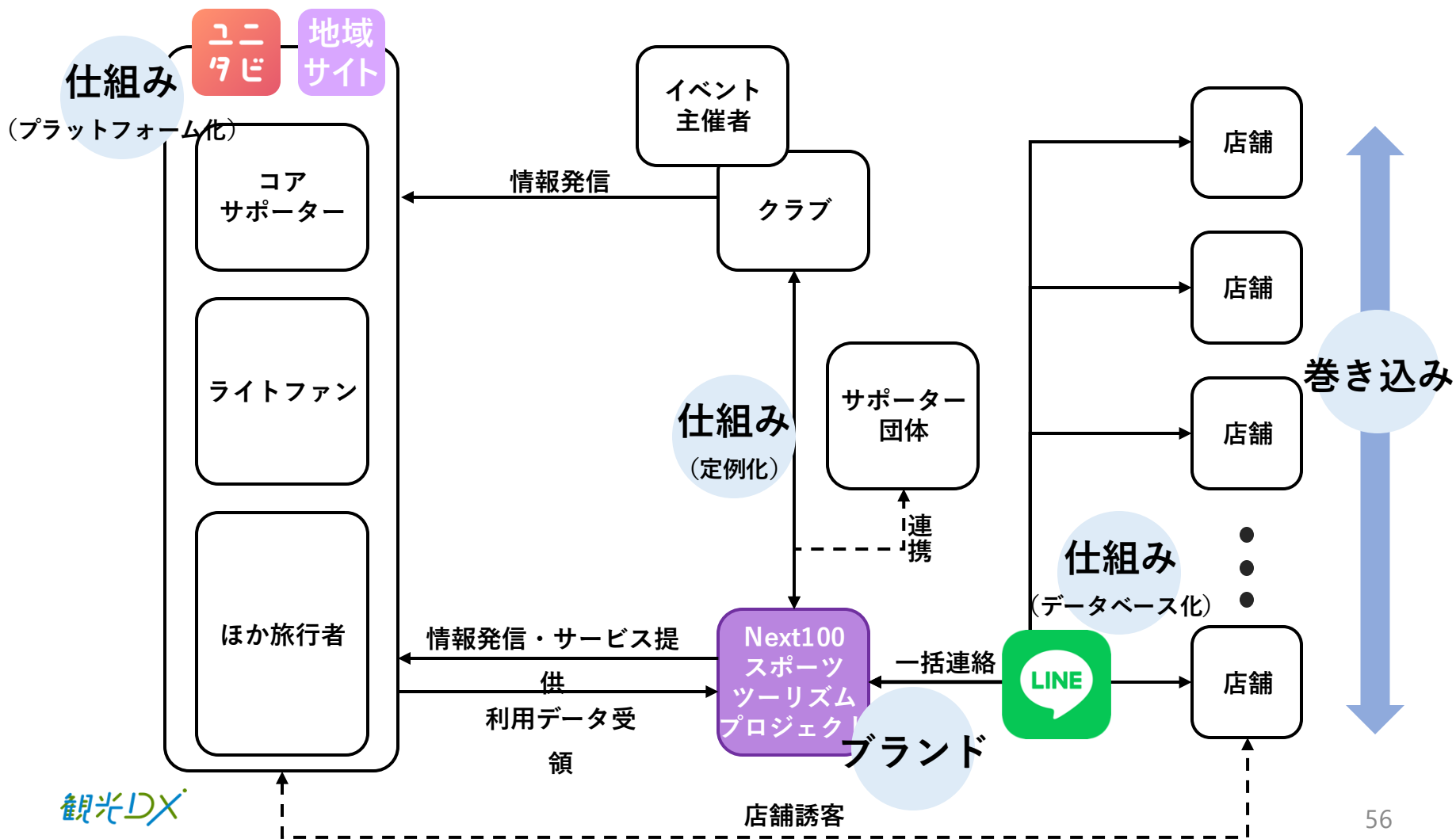
良い声もあるが、課題もまだまだある

こういった声があつまる関係性、そして、
施策を講じることができる仕組み・体制（デジタル・アナログ両面）を
構築できたことが、本事業の成果

5.総括

1.今後の展望

本事業は、主体事業者や一部の団体だけで進めていくのではなく、“地域一体で” “事業者と共創” しながら、各関係者がそれぞれ自分事化することが重要だと考えています。そこで、次年度以降は、今年度取り組んだことの「仕組み化」を図ることに加え、より効率良く事業者を巻き込むための「商材化」と「一体感醸成」、組織体制の「ブランド力」向上を図っていきます。



5.総括

1.今後の展望

<注力ポイント①：商材化と一体感醸成>

	年額1万円コース	年額3万円コース	年額5万円コース
提供権利	➢ LINEアカウントへの参加 ➢ デジタルマップ（ユニタビ・地域サイト）への掲載	➢ LINEアカウントへの参加 ➢ デジタルマップ（ユニタビ・地域サイト）への掲載 ➢ 限定イベントの案内	➢ LINEアカウントへの参加 ➢ デジタルマップ（ユニタビ・地域サイト）への掲載 ➢ 限定イベントの案内 ➢ チラシ製作時等の優先掲載
LINE機能	➢ 試合・イベントの案内 ➢ 営業情報の更新 ➢ クーボンの登録	➢ 試合・イベントの案内 ➢ 営業情報の更新 ➢ クーボンの登録 ➢ 本日のおすすめ情報の発信	➢ 試合・イベントの案内 ➢ 営業情報の更新 ➢ クーボンの登録 ➢ 本日のおすすめ情報の発信 ➢ 詳細なデータ共有
デジタルマップ機能	➢ LINE上で登録された情報の表示	➢ LINE上で登録された情報の表示	➢ LINE上で登録された情報の表示 ➢ バナー掲載（回数制限あり） ➢ PUSH通知（回数制限あり）
送付物	➢ 藤色プロジェクトのタペストリーとのぼり ➢ 藤色Tシャツ1枚	➢ 藤色プロジェクトのタペストリーとのぼり ➢ 藤色Tシャツ3枚	➢ 藤色プロジェクトのタペストリーとのぼり ➢ 藤色Tシャツ5枚
MYFC特典	➢ 招待チケット2枚（開幕戦） ➢ カレンダー・ポスター等	➢ 招待チケット2枚（開幕戦） ➢ カレンダー・ポスター等	➢ 招待チケット2枚（開幕戦） ➢ カレンダー・ポスター等

藤色Tシャツ



「一体感の醸成」に加え、店舗来訪者が「皆同じTシャツを着ていることに興味を持つこと」による観戦客増加にも寄与すると考えている。

■ 2024シーズン成果報告会 兼 2025シーズン事業説明会の開催について

～ Next 100 スポーツツーリズム共創会議 2024シーズン成果報告会-Go To 2025-の開催～

- ・実施主体、連携事業者による本実証事業での成果報告会を実施しました。また藤枝MYFCホームゲームでのアンケート調査により見えてきた来訪者データの共有等を用い、今後取組むべき施策の共有をしました。
- ・また、2025シーズンに向けた参画事業者募集説明会もあわせて行い、地域としての一体感醸成にむけ、取り組み等を紹介しました。

・【報告会概要】

- 実施日時 1月29日(水) 10:30～12:00
- 参加人数 約60名（2024シーズン参画事業者、飲食店関係者、新規参画希望事業者等）

2025新シーズンに向け地域の一体感醸成を図り、地域全体での取り組みに向けたきっかけづくり

Next100 スポーツツーリズム共創会議 2024シーズン成果報告会 -Go To 2025-

【日時】令和7年1月29日(水) 10:30～12:00
【場所】藤枝市産業連携推進センター（B1F）藤枝

次 第

- 1.開 会 一般社団法人藤枝市観光協会 会長 江崎晴城
- 2.あいさつ 株式会社藤枝MYFC 代表取締役 徳田航介 様
- 3.事業報告 藤枝市・(一社)藤枝市観光協会
(株)ナビタイムジャパン
(公財)さが企画観光局
- 4.2025シーズンの取組、事業者募集について
(一社)藤枝市観光協会
- 5.質疑応答

藤枝市 GO! FUJIEDA
Fujieda City (一社)藤枝市観光協会



■ 2025シーズンからは藤色Tシャツを着用して地域の一体感を創出



藤枝市役所受付



参画事業者



藤枝市役所職員



参画事業者

5.総括

1.今後の展望

<注力ポイント②：組織体制の「ブランド力」向上>

事業の自走化・マネタイズを図る上で、組織体制の“ブランド・箔”は重要な要素だと考える。
そこで、省庁・自治体・大手企業・地元有力企業等との連携にも注力する。

2025年2月時点の体制

蹴球都市藤枝 Next100 スポーツツーリズム プロジェクト



実施主体

GO! FUJIEDA
(一社)藤枝市観光協会

藤枝市
Fujieda City

Supported by

経済産業省
関東経済産業局

SURUGA
Marketing &
Tourism Bureau

NAVITIME

FUJIEDA
MYFC

明治安田

5.総括

1.今後の展望

<注力ポイント③：周遊促進のための「コンテンツ造成」>

仕組みを作るだけでなく、「そこに行きたい！」と思わせる魅力も重要だと考え、藤枝が持つ地域資源を磨き上げ、コンテンツ造成にも取り組む。



第1弾として、「試合日に、駅前以外の1スポットに立ち寄ってもらう」ことを目標に、藤枝MYFCの選手・スタッフが毎年必勝祈願を行う飽波神社に巨大絵馬を設置し、ファンサポーターの必勝祈願を促す施策を講じた。



第2弾以降は、周遊スポットを増やす施策や、体験コンテンツの造成、さらには、「朝ラーメン」等の資源と連携した宿泊を伴うようなコンテンツ造成にも取り組む。

2/15(土) リーグ2025シーズンの藤枝MYFC開幕戦に合わせて「必勝祈願ラリー」を実施

企画・準備

巨大絵馬の設置



コアサポーターによる プレイベント



プロモーション

戦略的な広報展開 (NHK 静岡、 静岡新聞)



特設サイト構築 & ユニタビ掲載



成果

430人が

参加

(観戦客のうち約6%)

実証実験に引き続き、人流創出の可能性は見えた！次は、消費！！

5.総括

1.今後の展望

<注力ポイント④：周辺市町との「広域連携」>

観光誘客や周遊促進に周辺市町も含め、地域資源を最大限活用して取り組んでいきます。



サッカー：藤枝市



蓬莱橋：島田市



まぐろ：焼津市

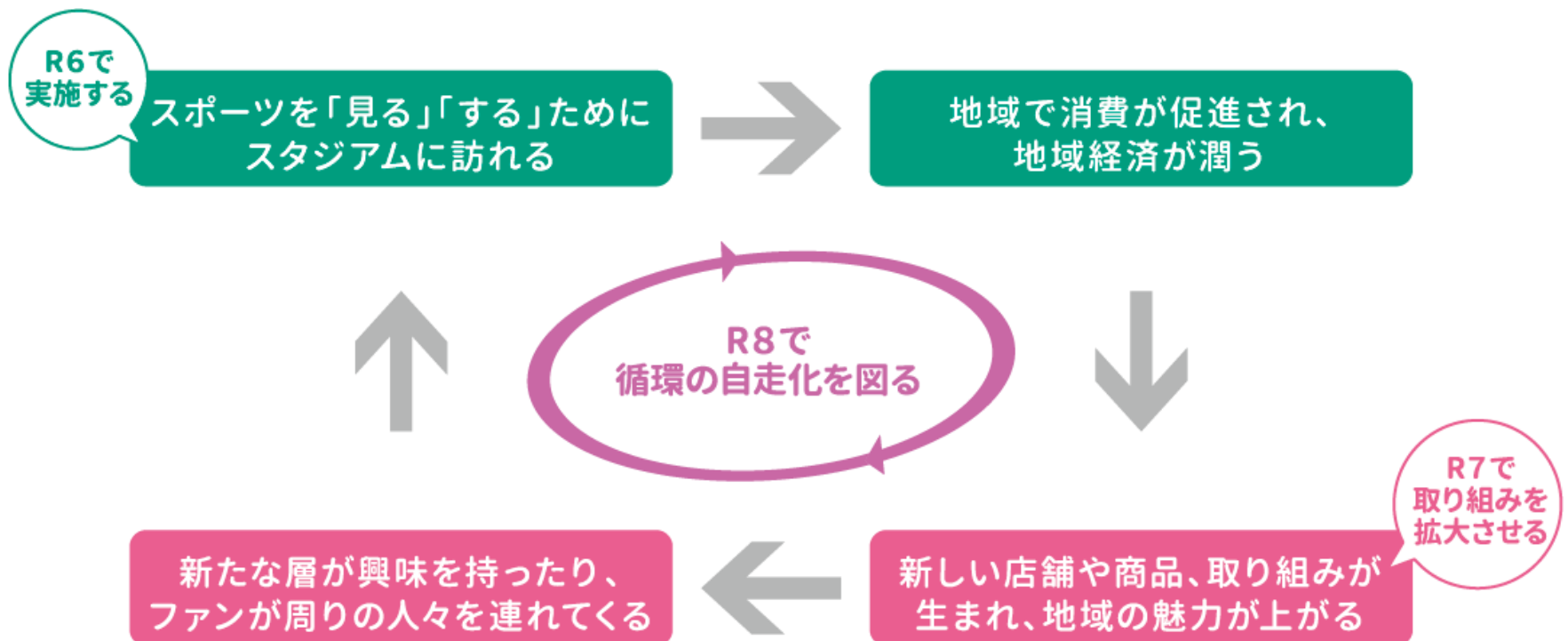


S L：川根本町

7.おわりに

7.おわりに

“地域一丸” “事業者と共創” しながら、
3カ年を掛けて、「スポーツツーリズムによる稼ぐ観光スタイル」の確立と、
本事業に関わる全ての方々への価値・好循環の創出を目指していきます。



7.おわりに

本事業で大切にしたこと

- 1.地域のコミュニティづくり
- 2.アナログ & デジタルの融合

本事業を参考に自地域で事業展開を検討する方々へ

- ・ 自走化・マネタイズを図るべく、実証時から、事業者「参画費」を支払っていただくことが大切です。
- ・ デジタル化・DXに取り組む際の「媒体」「システム」選定は、地域の皆が使いやすいものを選ぶことが大切です。
- ・ スポーツツーリズムは、通常観光以上に一極集中が起こりやすい観光形態となりますので、渋滞・混雑等の課題も出てきますが、優先度付けをして1つ1つ解決を図ることが大切です。