



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ームプラン

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.地域の現状・課題・目指す姿



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

数千人規模のスポーツツーリズムが
年間60回以上発生する

- ・プロスポーツクラブ
- ・スポーツスクール/部活動（大会、合宿等）
- ・社会人・シニアスポーツ（大会、合宿等）

⇒ 年間約1万泊



「する」



「見る」

- ・プロスポーツ観戦
- ・スクール/部活動参加生徒の親御さん
- ・部活動の応援団（学校、吹奏楽部、チア等）

⇒ 年間約15万人



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



個別施策

プロスポーツ観戦 宿泊助成制度

→ 1泊あたり2,000円助成
(1,000円宿泊助成、1,000円地域クーポン)

試合と連動した消費喚起 「商店街藤色プロジェクト」



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 (プロスポーツ宿泊助成制度利者)



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。

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？

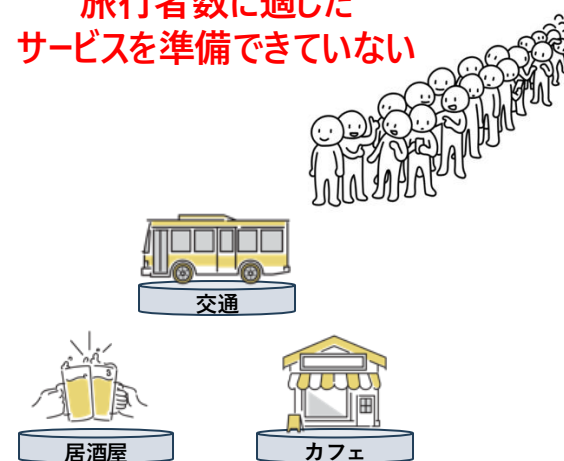
① 旅行者に情報が届いていない



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

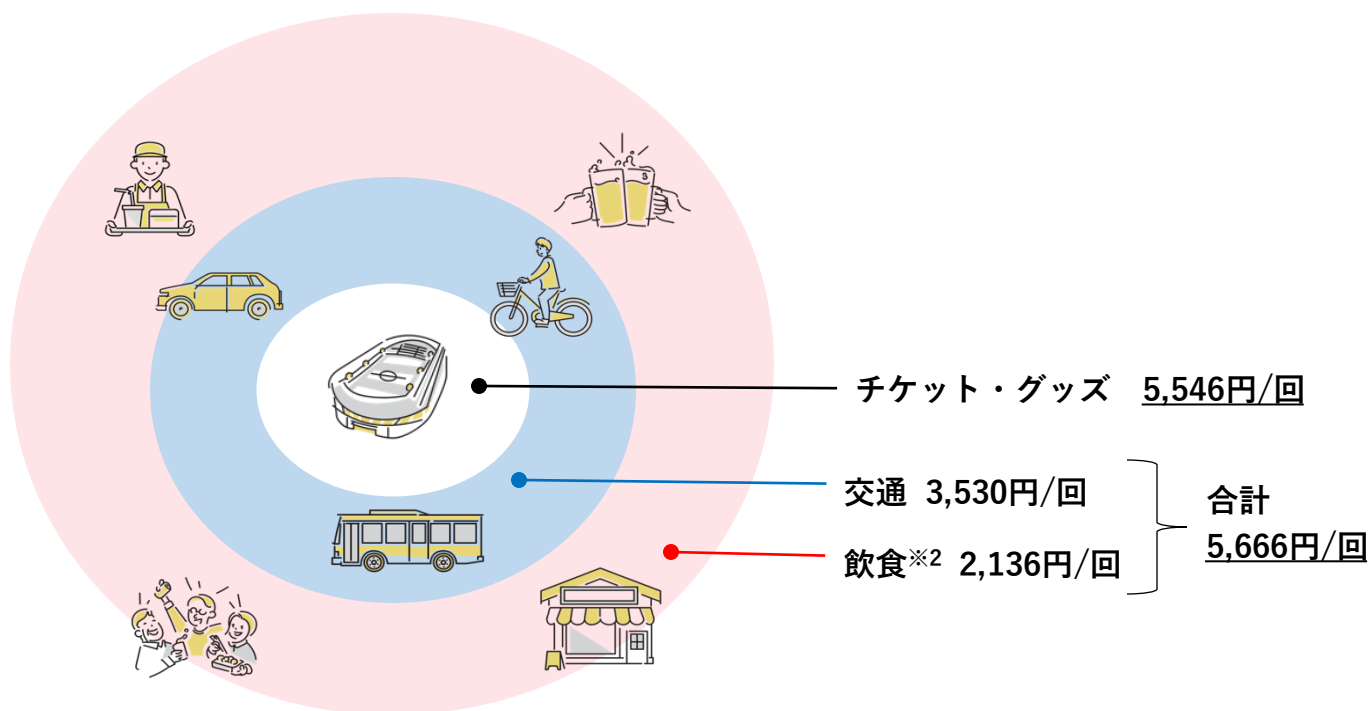
実証事業の目的

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

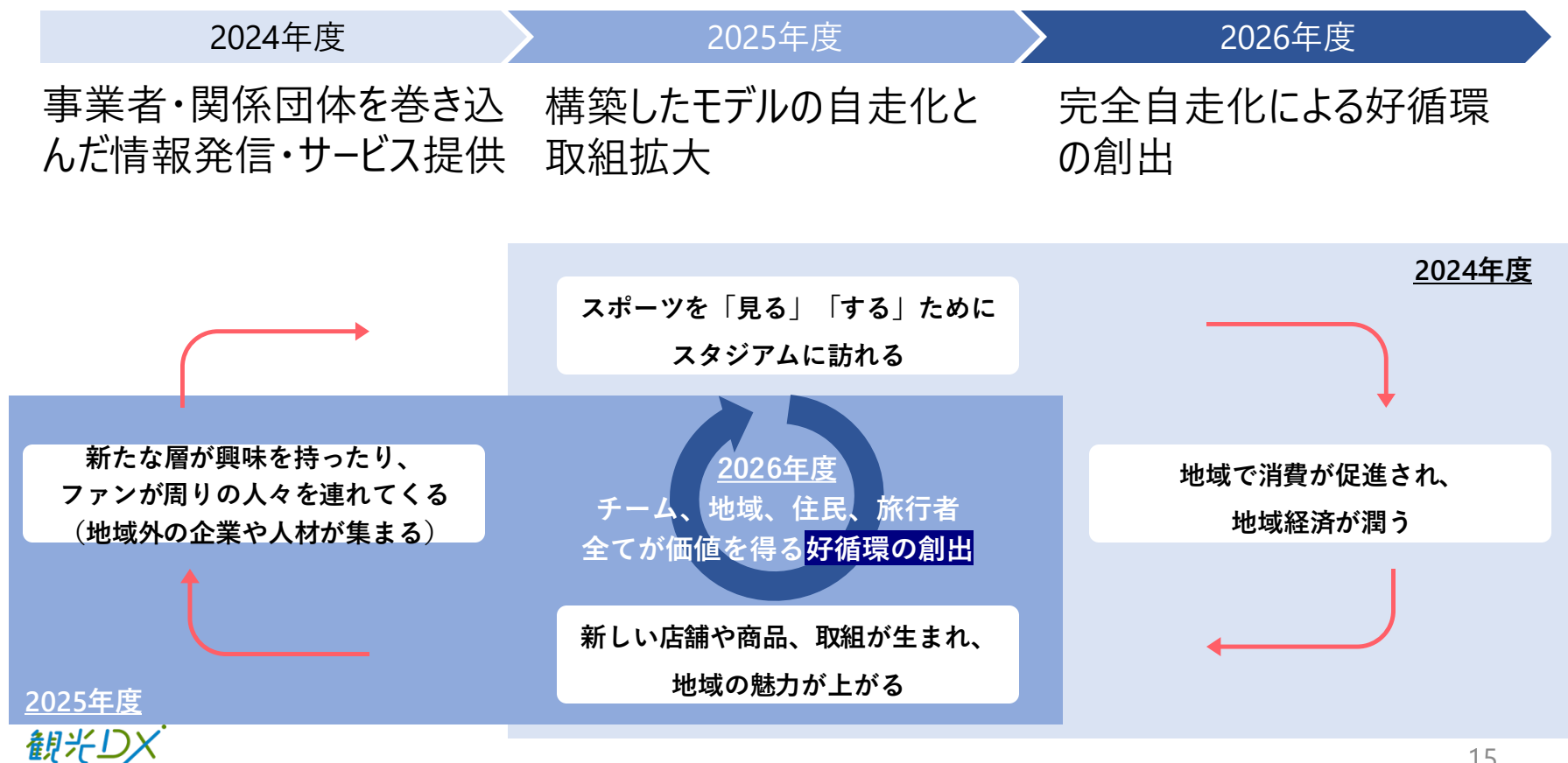
○利便性向上・周遊促進、観光産業の生産性向上及び観光地経営の高度化に取り組み、「スポーツツーリズムによる稼ぐ観光スタイル」の確立。



3.地域が目指す姿

中長期的に目指す姿

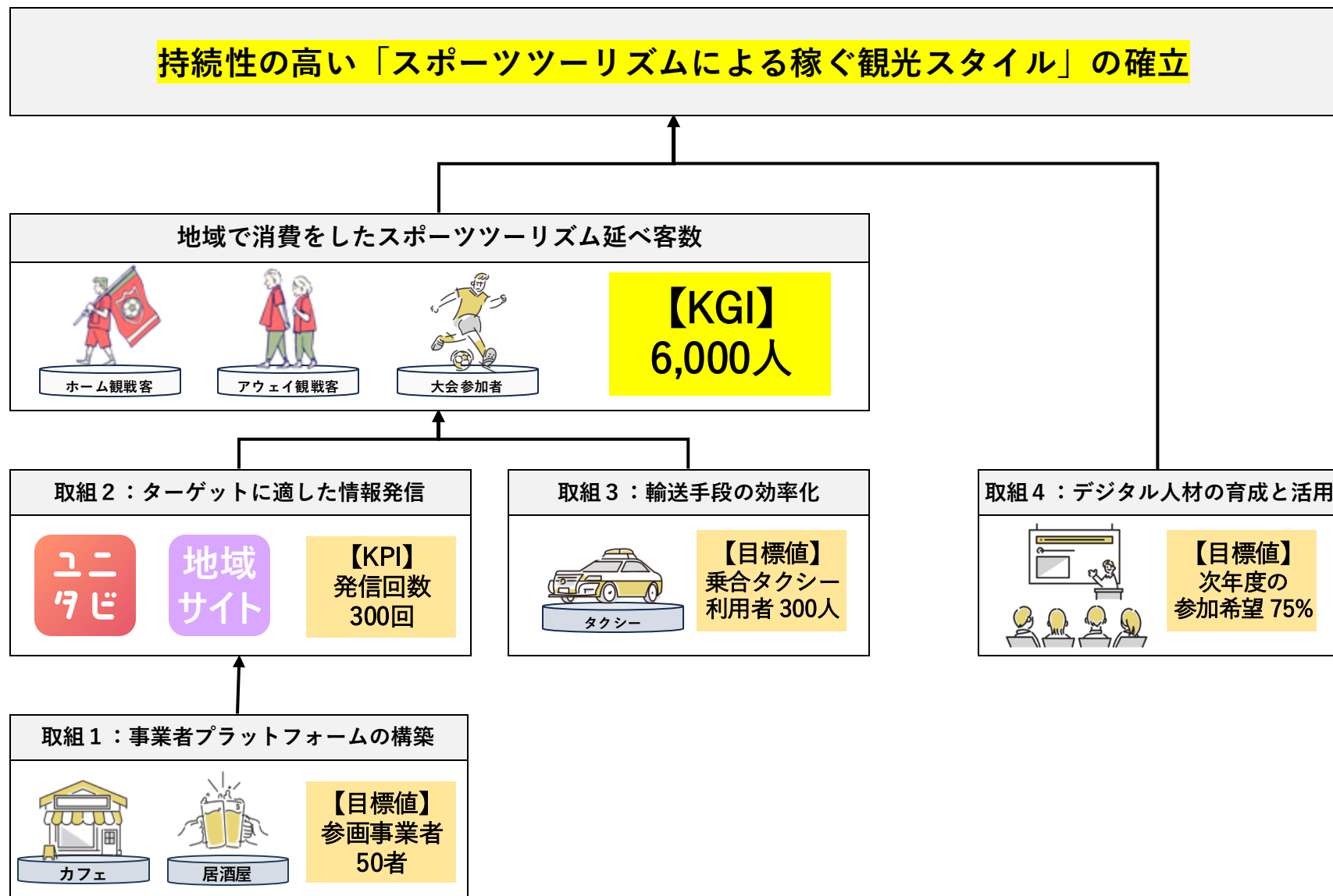
「スポーツツーリズムによる稼ぐ観光スタイル」を確立し、経済効果創出を目指す。
なお、単にお金を生み出すことが目的ではなく、スポーツチーム・スポーツ団体、事業者、住民、旅行者すべての方々に恩恵をもたらし、カネ・価値が循環している状態となっていることが重要。



4 .取り組んだ実証内容



4.実証事業内容



取組 1：事業者プラットフォームの構築

【試合情報配信】

クラブから、チケット販売枚数等をいただき、文章生成可能



【営業状況登録】

1～2タップで登録



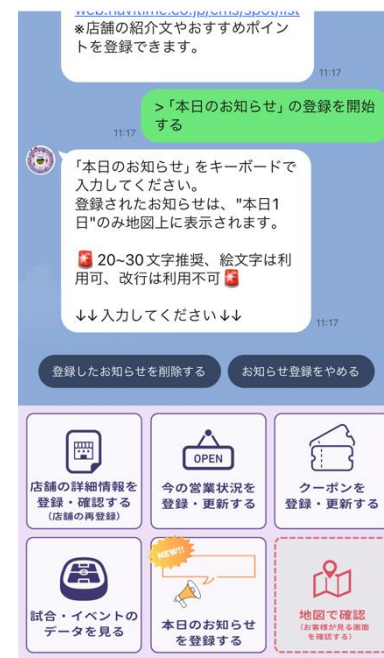
【クーポン登録】

メニューから選択 or 試合日に合わせて自動配信し、専用ページから登録



【お知らせ登録】

LINE上でフリーワードで登録
入力日のみ地図上に表示



取組 2：ターゲットに適した情報発信

① ユニタビ



② 藤枝市観光協会サイト & 特別サイト(LP)立ち上げ



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

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

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

- ・タクシー乗場の混雑状況をリアルタイムで閲覧可能
 - ・市内タクシー 4 事業者がリアルタイムで閲覧可能
 - ・Jリーグ等のイベント時だけでなく、日常から活用
- ※効率的な輸送に繋がっている。

② 営業区域外車両の活用

○ 他営業圏からタクシー車両を融通・運行

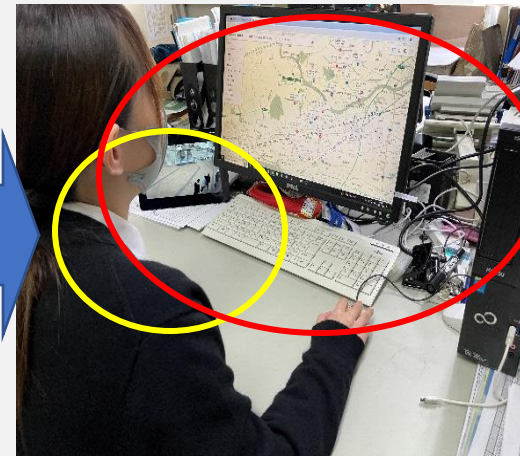
- ・運行効率や供給力の向上



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

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～

- ・リスキ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：藤枝市産業官連携推進センター
藤枝市前題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



5 - 1 考え方



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!

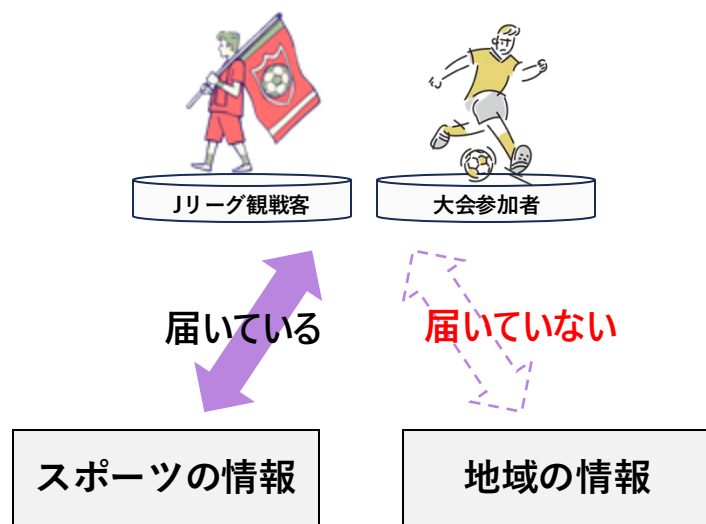
藤枝に泊まろう!

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。

再掲 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？？

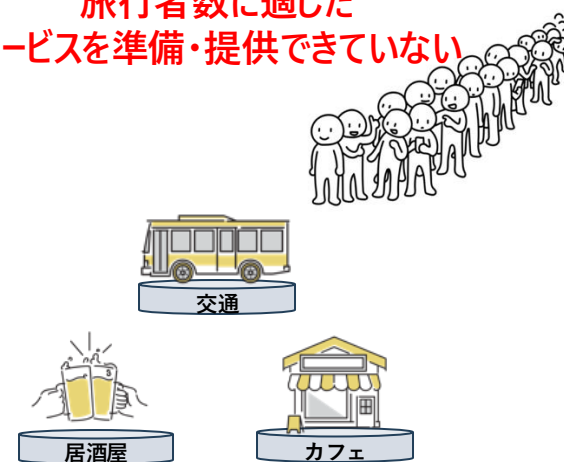
① 旅行者に情報が届いていない



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

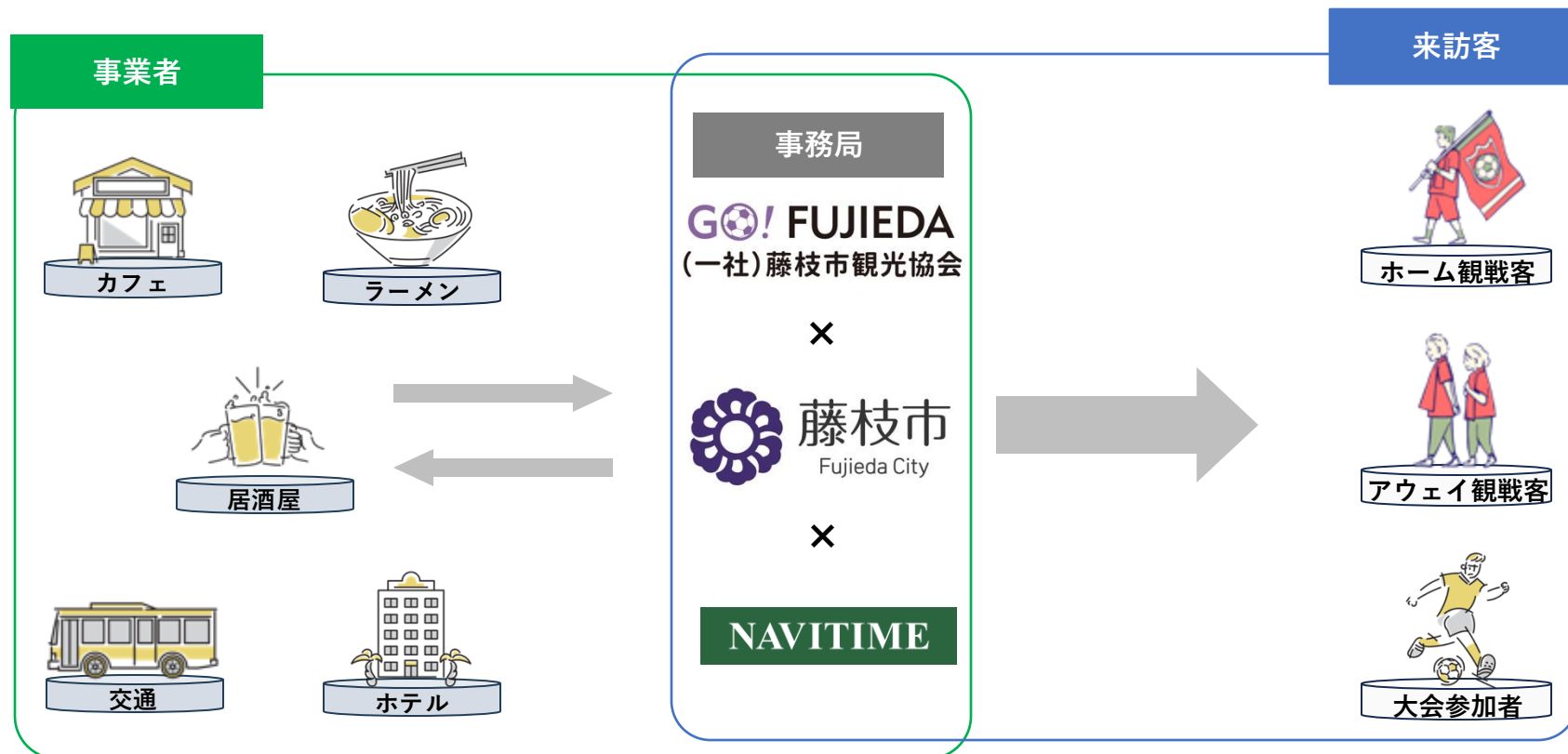
平均観客数約4,000人の藤枝MYFCであるが、

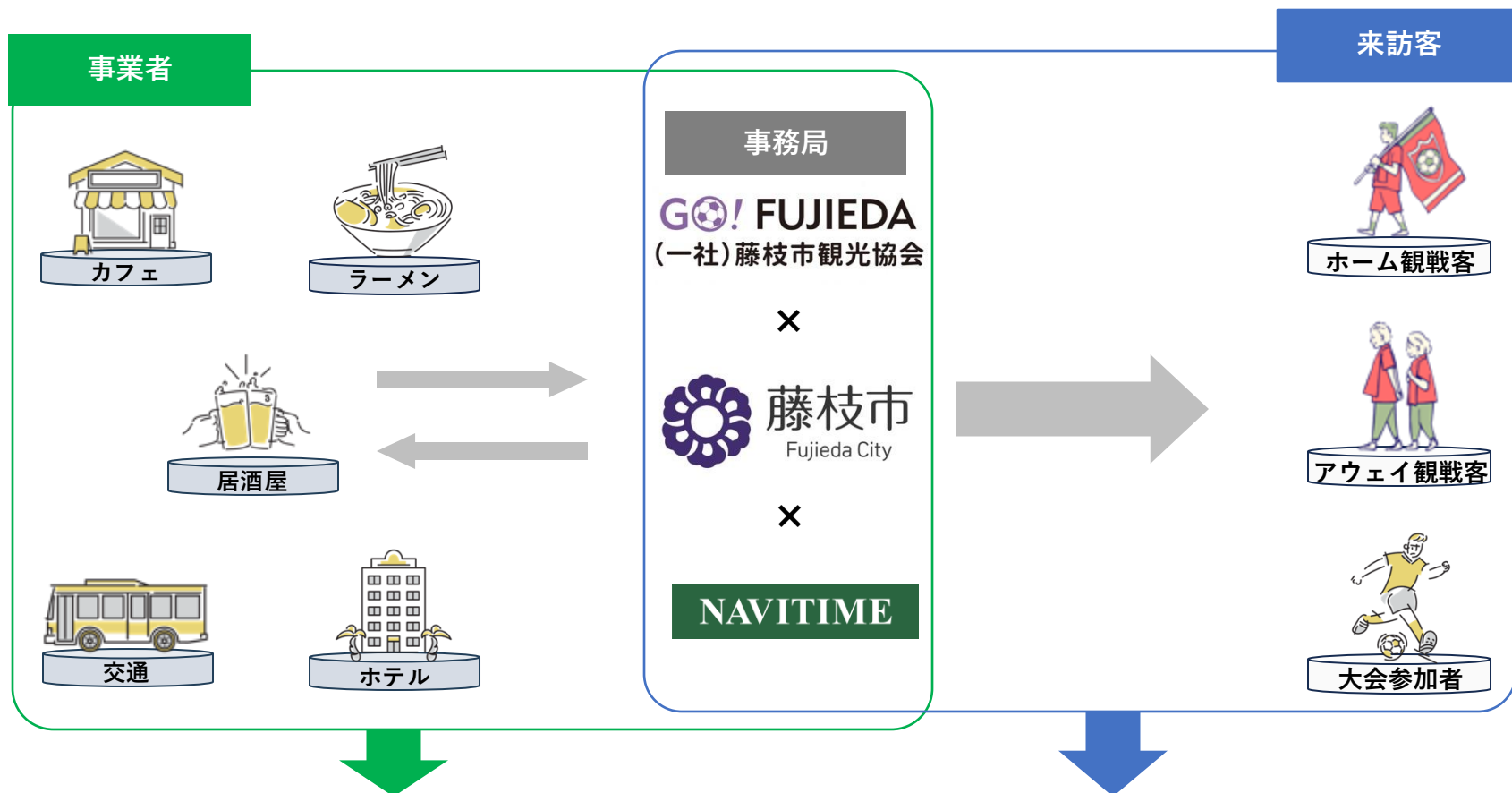
年に数回、7,000～10,000人を集客する試合がある

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

藤枝市役所・観光協会に、地域外企業のナビタイムが加わる事で、
対 事業者、対 来訪客の2つのシーンを改善





地域事業者の利便性はどうか？

事業者が求める情報を共有できているか？
 事業者からの情報発信はしやすいか？
 事業者の稼働状況や実施した施策、保有するノウハウなどの収集や分析はできているか？

来訪客の利便性向上は、

世の中に、事例や手法が豊富に存在。
 適切なマーケティングと
 運用を考慮したサービス構築、
 的確なプロモーションを行えば、
 成果は出ると考えた

目指す姿



情報共有が希薄になると...
仕組みがないと...

月1回の会合でしか情報を得られない

積極的に参加したいが、仕組みがない

GO! FUJIEDA
(一社) 藤枝市観光協会



事務局の立ち位置の団体が
頑張って情報発信や取組を行う



リソースにも限りがあるため、
徐々に頑張れなくなってくる...



情報共有の頻度が上がり、
仕組みが構築できると...

頻度高く連絡が来て、協力する意欲が湧く

GO! FUJIEDA
(一社) 藤枝市観光協会



NAVITIME



事務局の立ち位置の団体が
まずは、頑張って情報発信や取組を行う

地域事業者も参加できる仕組みがあり、
自分事化し、積極的に参加し続ける

どちらかが頑張れない時は、補完し合える関係となり、
どちらも頑張れる時には、何倍ものパワーとなる。

最重要視したのは、地域事業者とのチームアップ & チームビルド

令和6年度

1. リーダー役として事業先導
2. ビジョンの明確化と共有
3. コミュニケーション機会の創出
4. 適切なタイミングでの参加呼びかけ
5. 情報共有の高頻度化
6. 参加できる場と仕組みの提供
7. 自走可能なビジネスモデルの実現

事務局も地域事業者も、
常時頑張る続けることは難しい。
頑張るタイミング・シーンを決め、
地域事業者にその旨を呼びかけ

事務局・地域事業者のチームビルド
を図るにあたり、価値の高い情報を
頻度高く共有することで、チームに
参画することの必要性を高める

参加・チャレンジできる場、そして、
簡易に参加・チャレンジできる仕組み
を設けることで、
「物は試しでやってみよう」から、
「次は、こう工夫してみよう」と
徐々に自分事化させていく

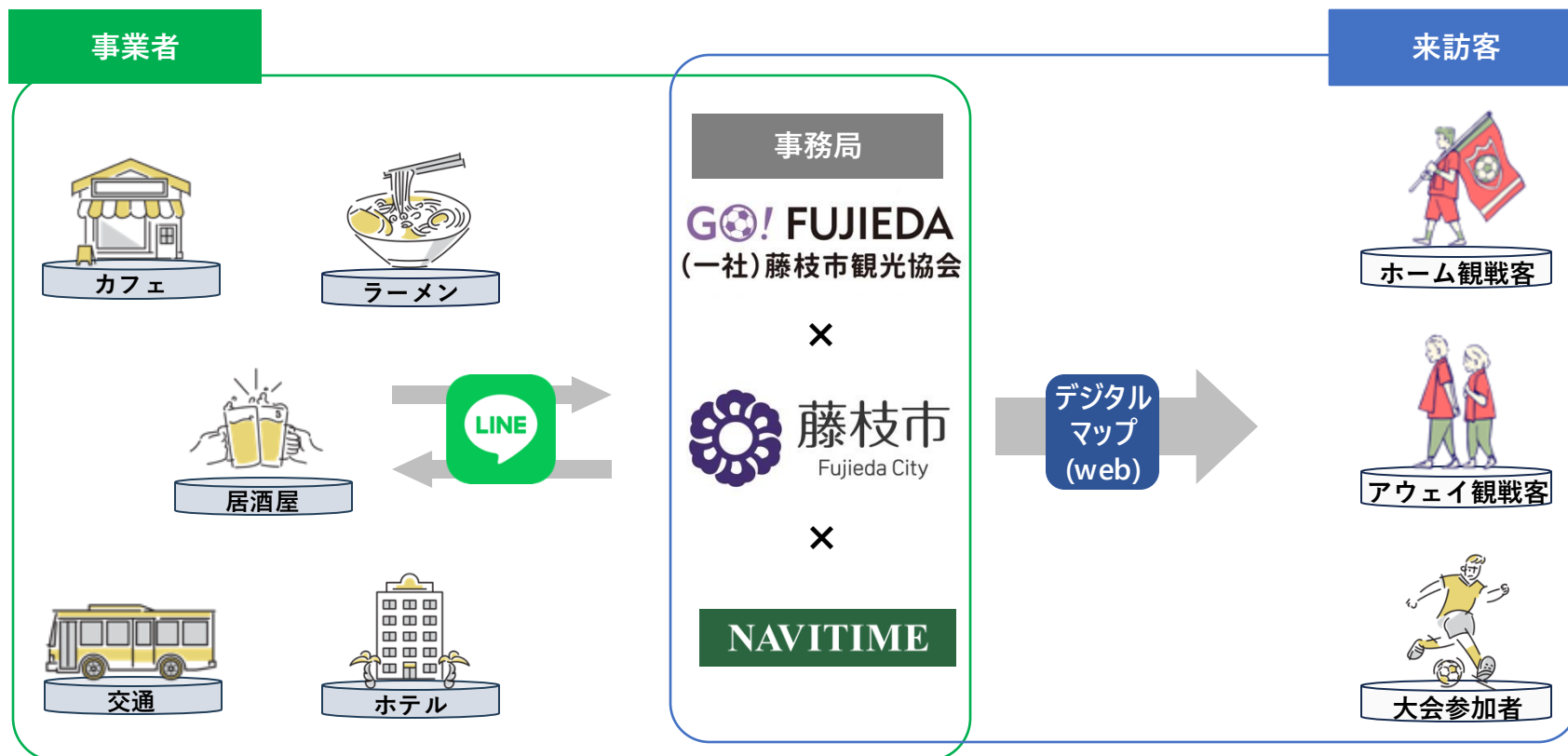
令和7年度以降（後述）

8. チームメンバーの実績可視化
9. 役割分担
10. 成長し続けるための支援

5 -2デジタル面



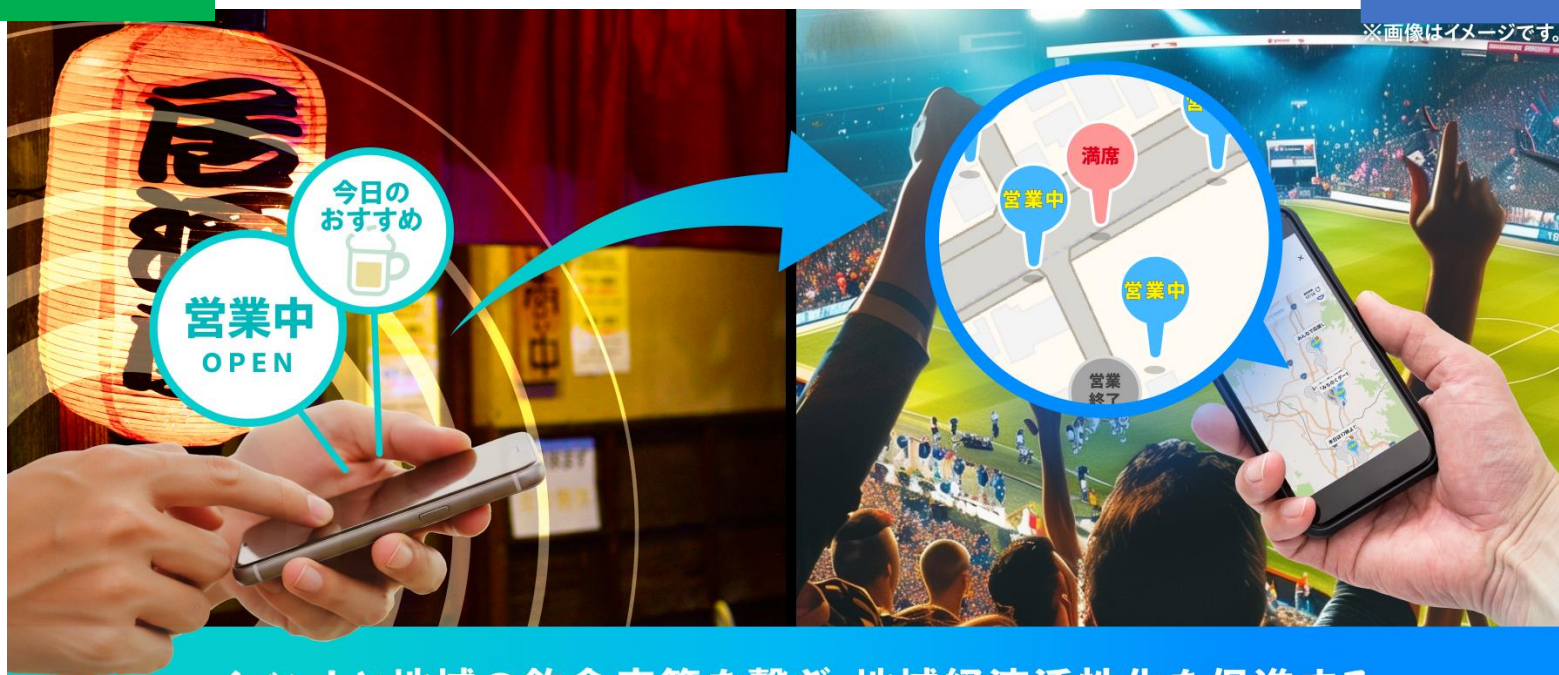
対 事業者、対 来訪客に価値を創出し、地域の課題を解決！



「ローカルコミュニティマップ」を開発し、対 事業者、対 来訪客にサービスを提供

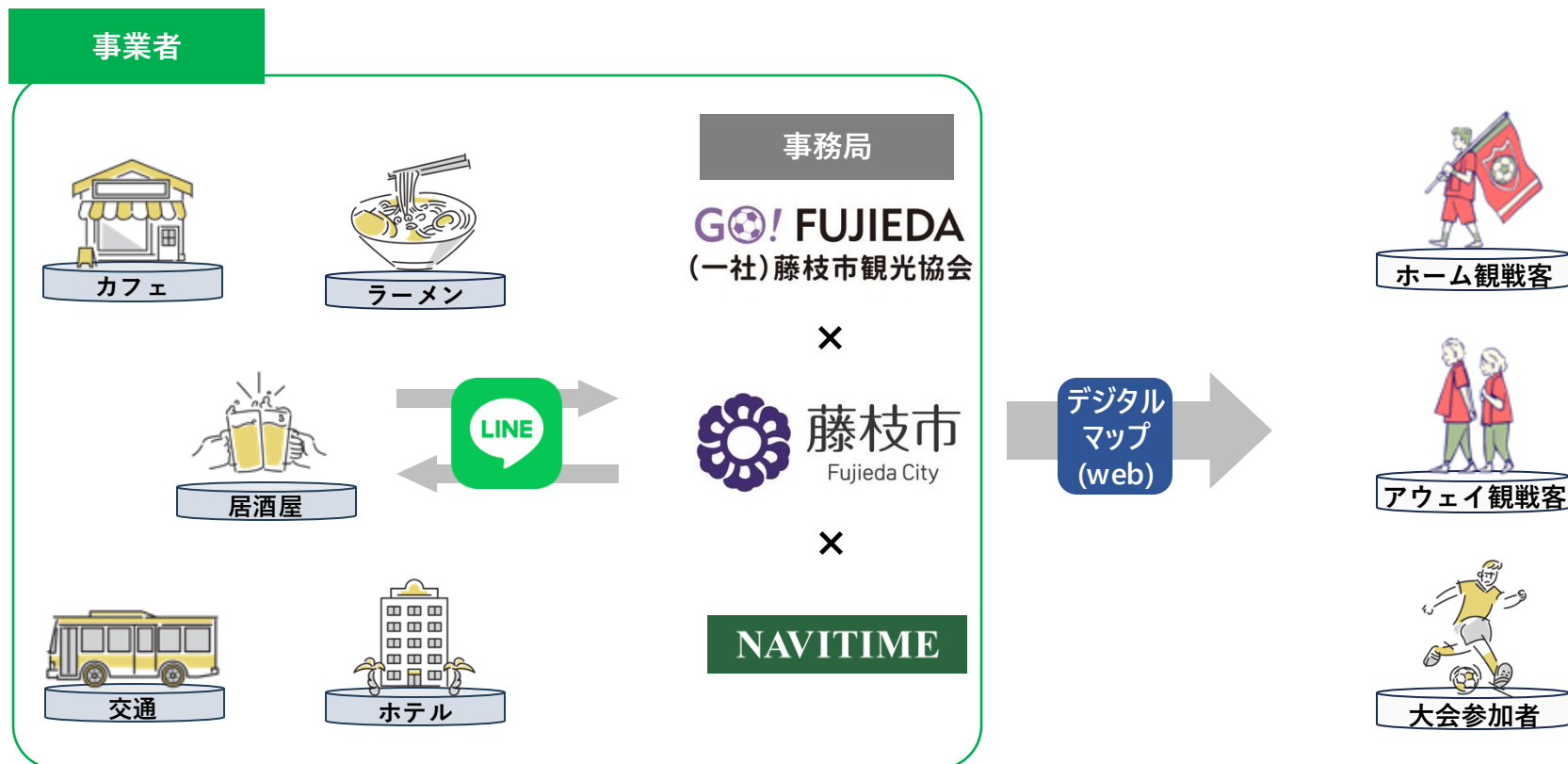
事業者

来訪客



イベントと地域の飲食店等を繋ぎ、地域経済活性化を促進する
『ローカルコミュニティマップ』

対 事業者には、LINE公式アカウントを提供

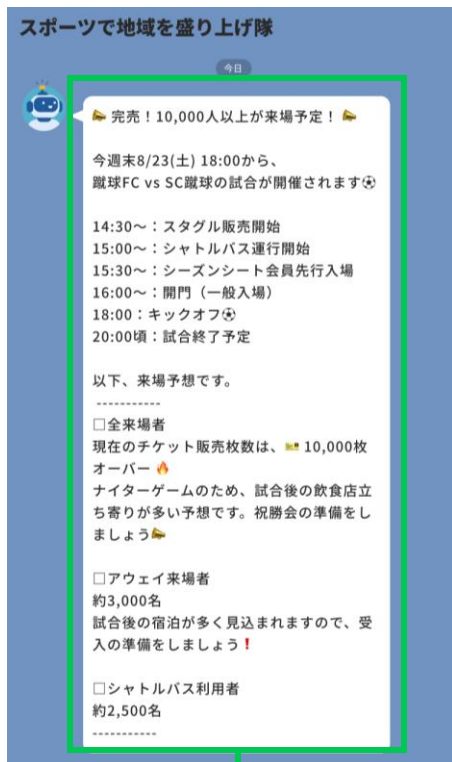


事務局⇔地域事業者のコミュニティプラットフォーム（LINE公式アカウント）

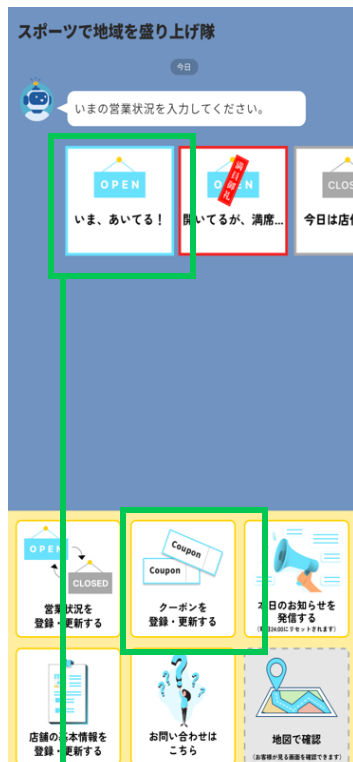
① 連絡機能

② 情報入力機能

③ 管理機能



LINEのメッセージで、
需要予測等の情報が届く



営業状況などを
1タップで入力するだけ



いつも通りに
メッセージを入力するだけ

地域事業者の
web入会申込

加盟店料の
オンライン決済
(請求書支払いも自動更新も可)

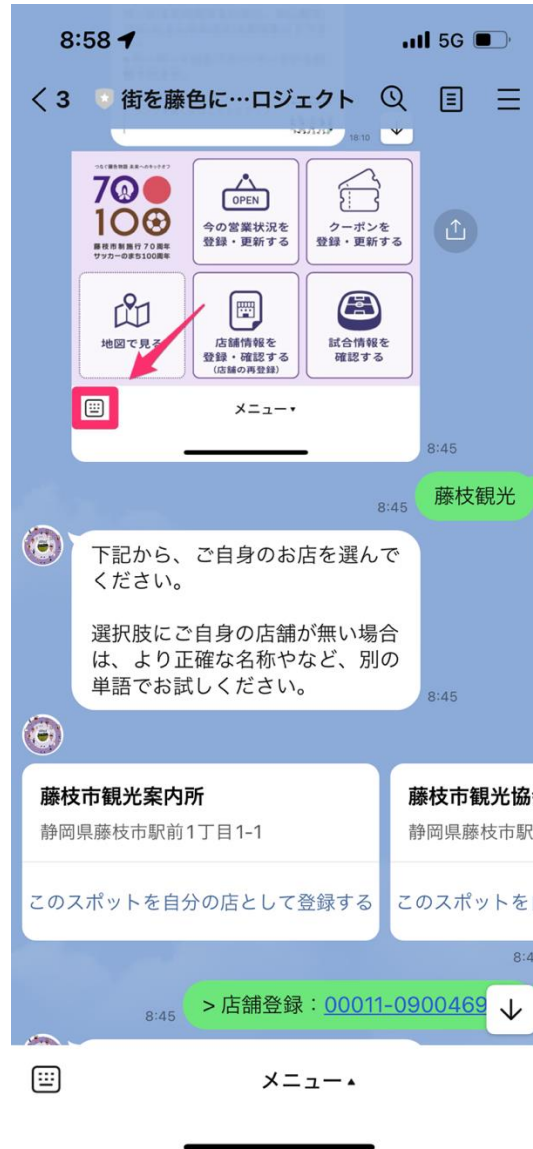
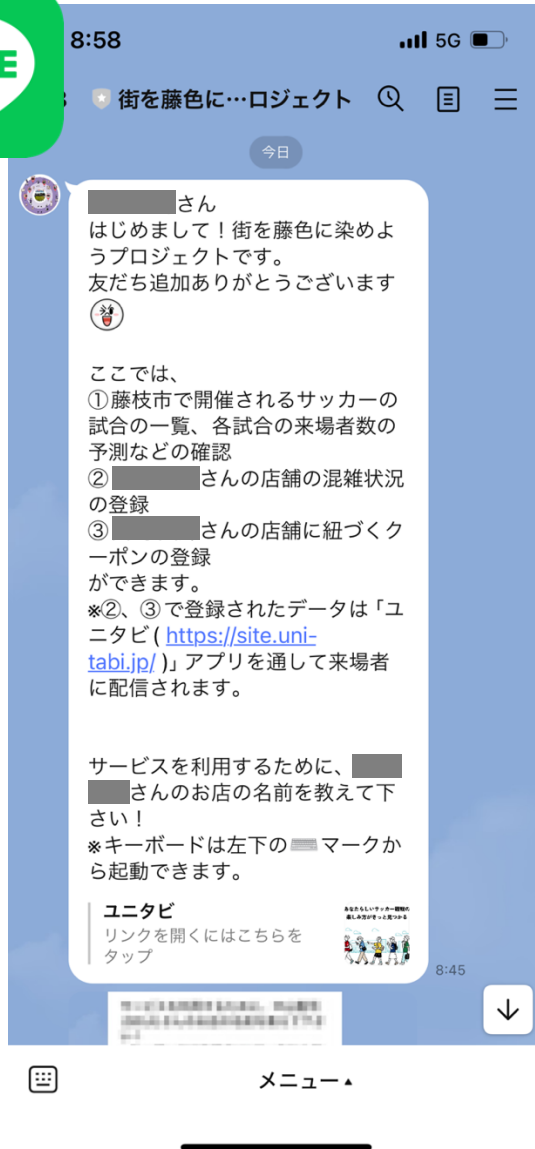
地域事業者ごとの
店舗情報や紹介文等
のデータ管理

一斉メッセージ配信
(地域事業者ごとのDM配信や
絞り込み配信も可能)

アンケート調査なども
可能

事業者とのコミュニケーション（情報共有も情報取得も）と、管理業務・請求業務の改善

対 事業者



オンライン申込後、
LINE公式アカウントと
友達になり、
自分のお店を登録



事業者のLINEアカウントと
事業者の店舗を紐づける

対 事業者



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！
(事務局側は既読・未読管理もできる)

これまでオープンになっていなかった
データを共有することで、高付加価値



- 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



ボタンを
タップするだけ

いつもの操作同様、
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



簡単な操作や、使い慣れた
LINEの操作で情報入力！

対 来訪客には、デジタルマップを提供



事務局
GO! FUJIEDA
(一社)藤枝市観光協会

×



×

NAVITIME

デジタル
マップ
(web)

来訪客



対 来訪客

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！



OPEN

いま、あいてる！



クーポンの登録・更新を行いますか？

登録・更新する

NEW!!

"本日限定"の情報を発信し
ませんか？

登録情報は毎日24:00にリセットされます。

情報を発信する

デジタル
マップ
(web)



その他機能

経路検索

スポット詳細閲覧

広告掲載

スタンプラリー

5言語対応



老若男女問わず、**LINEができればだれでも利用可能**

リアルタイム情報を一元集約したデジタルマップ

加盟店の
web入会申込

加盟店料の
オンライン決済
(請求書支払も自動更新も可)

加盟店ごとの
店舗情報や紹介文等
のデータ管理

一斉メッセージ配信
(事業者ごとのDM配信や
絞り込み配信も可能)

アンケート調査なども
可能



**LINEのメッセージ
で、需要予測等の
情報が届く**

**現状に適した
ボタンを1タップ**

**通常のLINE同様、
文字入力するだけ**



経路検索 スポット検索
広告掲載 PV等計測
5言語対応
モデルコース掲載
スタンプラリー

簡単な操作で情報発信ができる + 眼に見える + 修正・変更・工夫もできる = 自分事化

ローカルコミュニティマップ (LINE×デジタルマップ) があることで、試合日（頑張るタイミング） に向け、
事業者は何をしてほしいか、を明確に伝えることができた

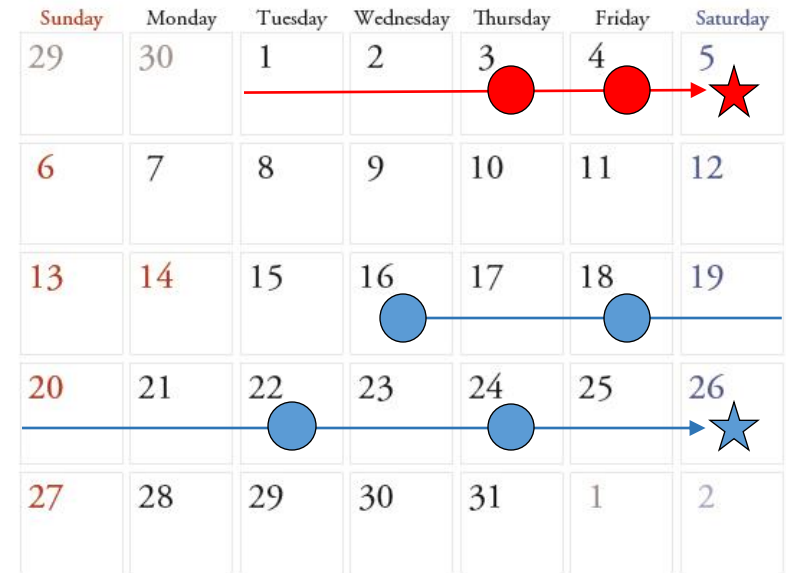
2024

9



2024

10



	日程	対象試合	地域事業者の LINE入力回数 (デジタルマップ反映回数)	デジタルマップの 利用者数	試合来場客数と マップ利用者数割合
★	9/22 (日)	清水エスパルス	94	606	6%
★	10/5 (土)	いわきFC	105	356	9%
★	10/26 (土)	ジェフ千葉	85	517	7%

令和6年度

	デジタル面	アナログ面
1. リーダー役として事業先導		
2. ビジョンの明確化と共有		
3. コミュニケーション機会の創出		
4. 適切なタイミングでの参加呼びかけ	試合日（頑張るタイミング） を明確に共有	
5. 情報共有の高頻度化	LINEを通じて、地域内で保有 するデータや動態予測等の <u>情報をこまめに共有</u>	
6. 参加できる場と仕組みの提供	LINE×デジタルマップの簡易 な操作で <u>誰でも参加可能な仕 組み</u> の提供	
7. 自走可能なビジネスモデルの実現	オンライン申込機能と、 Web決済機能を構築	

令和7年度以降

8. チームメンバーの実績可視化		
9. 役割分担		
10. 成長し続けるための支援		

5 -3 アナログ面（地域事業者の巻き込み）



地域事業者の巻き込み方

関係構築

多様な事業者と
意見交換・課題及びビジョンの共有

機運醸成

地域一体となる推進体制の構築

個別開拓

対面訪問による事業者開拓

報告会開催

新シーズンに向け地域の一体感醸成

フットボールツーリズムプロジェクト始動(R5)



来訪者の域内消費拡大と滞在時間増加に繋ぐための施策に取り組む

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団体・事業者が発起人となり「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

試合日は、スタジアムでのPRではなく
あえて参画店舗を周り声かけを行い、
利用促進を促した



居酒屋

実証事業をきっかけに
地域一体で盛り上げていきたい



ラーメン

LINEで友達追加・操作登録するだけで良いの？ 操作簡単だね



カフェ

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。

・令和7年度は50社の事業者が参画、目標参画70社を目指し個別訪問継続中。

■ 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

・藤枝MYFCホームゲームでのアンケート調査による来訪者データの共有→今後取組むべき施策の共有

○2025シーズンに向けた参画事業者募集説明会

・今後の取り組み等の紹介と地域としての一体感醸成

【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)するが企画観光局
- 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



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

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

■ 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

・藤枝MYFCホームゲームでのアンケート調査による来訪者データの共有→今後取組むべき施策の共有

○2025シーズンに向けた参画事業者募集説明会

・今後の取り組み等の紹介と地域としての一体感醸成

【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)するが企画観光局
- 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



5.総括

1.2025シーズンの取り組み

<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。

■ 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

2.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7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

中部電力

5.総括

2.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！！

		デジタル面	アナログ面
令和6年度	1. リーダー役として事業先導		市役所・協会が主体となった体制構築
	2. ビジョンの明確化と共有		キックオフカンファレンスを通じて、ビジョン表明
	3. コミュニケーション機会の創出		事業者説明会や事業者座談会などを開催
	4. 適切なタイミングでの参加呼びかけ	試合日（頑張るタイミング）を明確に共有	試合日・前日に事業者を個別訪問し、利用促進
	5. 情報共有の高頻度化	LINEを通じて、地域内で保有するデータや動態予測等の 情報をこまめに共有	
	6. 参加できる場と仕組みの提供	LINE×デジタルマップの簡易な操作で 誰でも参加可能な仕組み の提供	藤色Tシャツで一体感醸成
	7. 自走可能なビジネスモデルの実現	オンライン申込機能と、Web決済機能を構築	地域事業者からマネタイズ
令和7年度以降	8. チームメンバーの実績可視化		
	9. 役割分担		
	10. 成長し続けるための支援		

6.令和 7 年度の取り組み



6.令和7年度の取り組み

<①：受け入れ施策の継続>

JR藤枝駅前ウェルカムボード、商店街へののぼり設置



6.令和7年度の取り組み

<①：受け入れ施策の継続>

駅前商店街振興組合、藤枝MYFCと連携した「おもてなしプロジェクト」実施

藤枝MYFC RB大宮アルディージャ 両チームサポーター様歓迎

藤枝駅前商店街振興組合 おもてなしプロジェクト

2025年
5.17(土)
10:00~19:00

14:00 キックオフ
藤枝MYFC VS RB大宮アルディージャ
サッカー観戦前後に、
駅前の“うまい・楽しい”を体感しよう!

対象店舗のレシート持参で絶対オトク!
対象店舗は裏面をチェック!

バス帰着所
居酒屋Go-Bow
まちづくり藤枝
魚時会館おさかな亭
喜久屋

バス出発所
藤枝駅北口

プログラム

A きずなベース
試飲・試食 16:00~19:00
・藤枝ハイボール
・藤枝ローボール(ノンアルコール)
・藤枝ジェラート

eスポーツ大会 10:00~19:00
・eFootball(P54)藤枝vs大宮
・太鼓の達人

B 麺屋なみ乃
猪骨らぁ麺 16:00~19:00

C cafe青いベンチ
藤枝茶 店頭無料試飲会
レシート持参でドリンク無料
振興組合員店のレシートをお持ちいただくと、なんとソフトドリンクが1杯無料!

お問合せ 藤枝駅前商店街振興組合
fujieda-ekimae@basil.ocn.ne.jp
〒426-0034 静岡県藤枝市駅前1丁目6-20

YouTube 公式HP X

藤枝MYFC × モンテディオ山形
両チーム サポーター大歓迎企画

藤枝駅前 おもてなしプロジェクト

～藤色プロジェクト駅前クーポン祭～

5.31(土)
10:00~18:00

藤枝MYFC VS モンテディオ山形
14:00キックオフ!! サッカー観戦前後に
駅前の“うまい・楽しい”を体感しよう!

B ご当地ラーメン
朝ラ・販売 10:00~18:00
※抽選会外れくじで50円引きサービスあり

A 試飲・試食・抽選会 16:00~18:00
・藤枝ジェラート試食
・藤枝茶 無料試飲会
・藤枝ローボール試飲(ノンアルコール)
・お楽しみ♪抽選会

C お得なサービス
組合店舗レシート持参でソフトドリンク1杯無料
※抽選会外れくじで100円引きサービスあり

おもてなしクーポン祭参加店
おもてなし藤枝市
イタリアンバル ALMO

イベント情報は こちらでチェック!

主催 共催
(一社)藤枝市観光協会
藤枝市
藤枝駅前商店街振興組合

(一社)藤枝市観光協会
公式サイト X

藤枝駅前商店街振興組合
公式サイト X

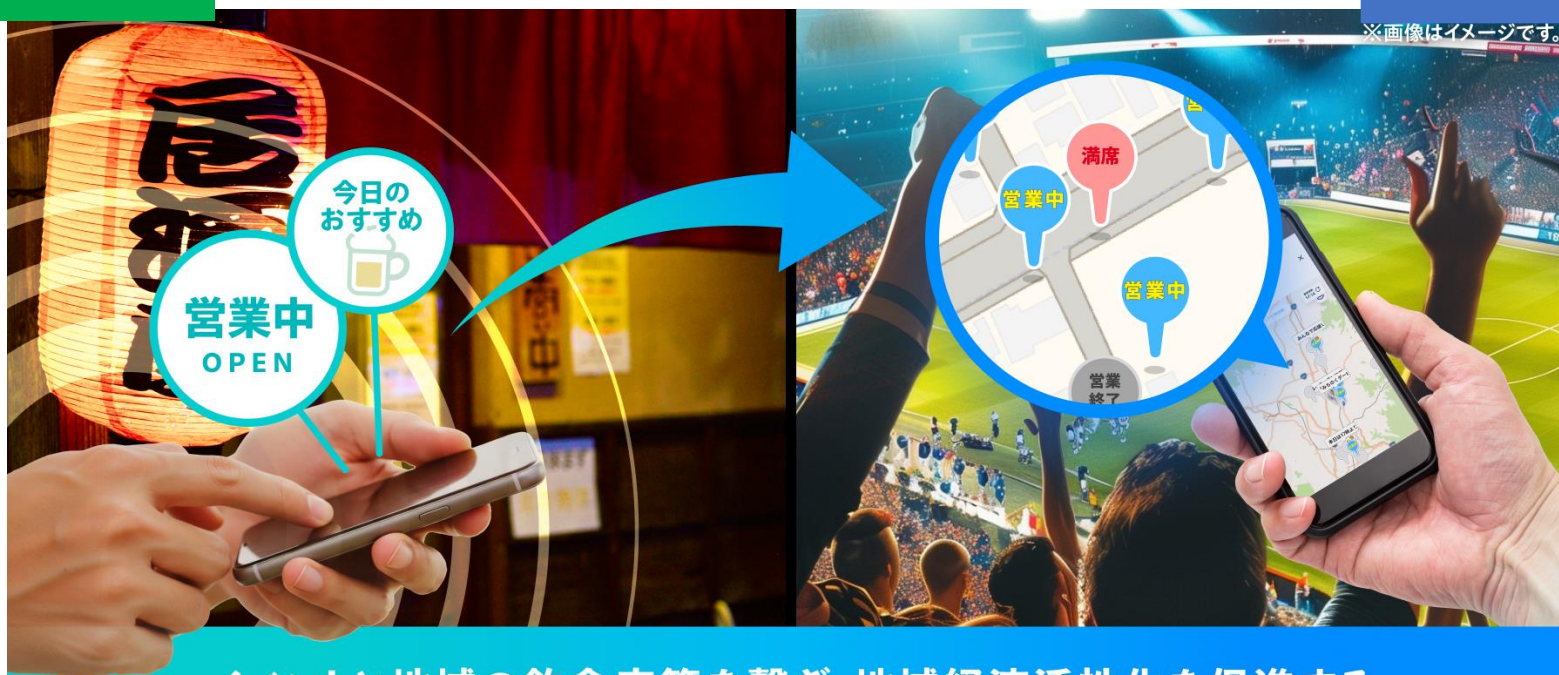
6.令和7年度の取り組み

<②：チーム力強化・役割分担>

「ローカルコミュニティマップ」を活用し、チーム力を強化

事業者

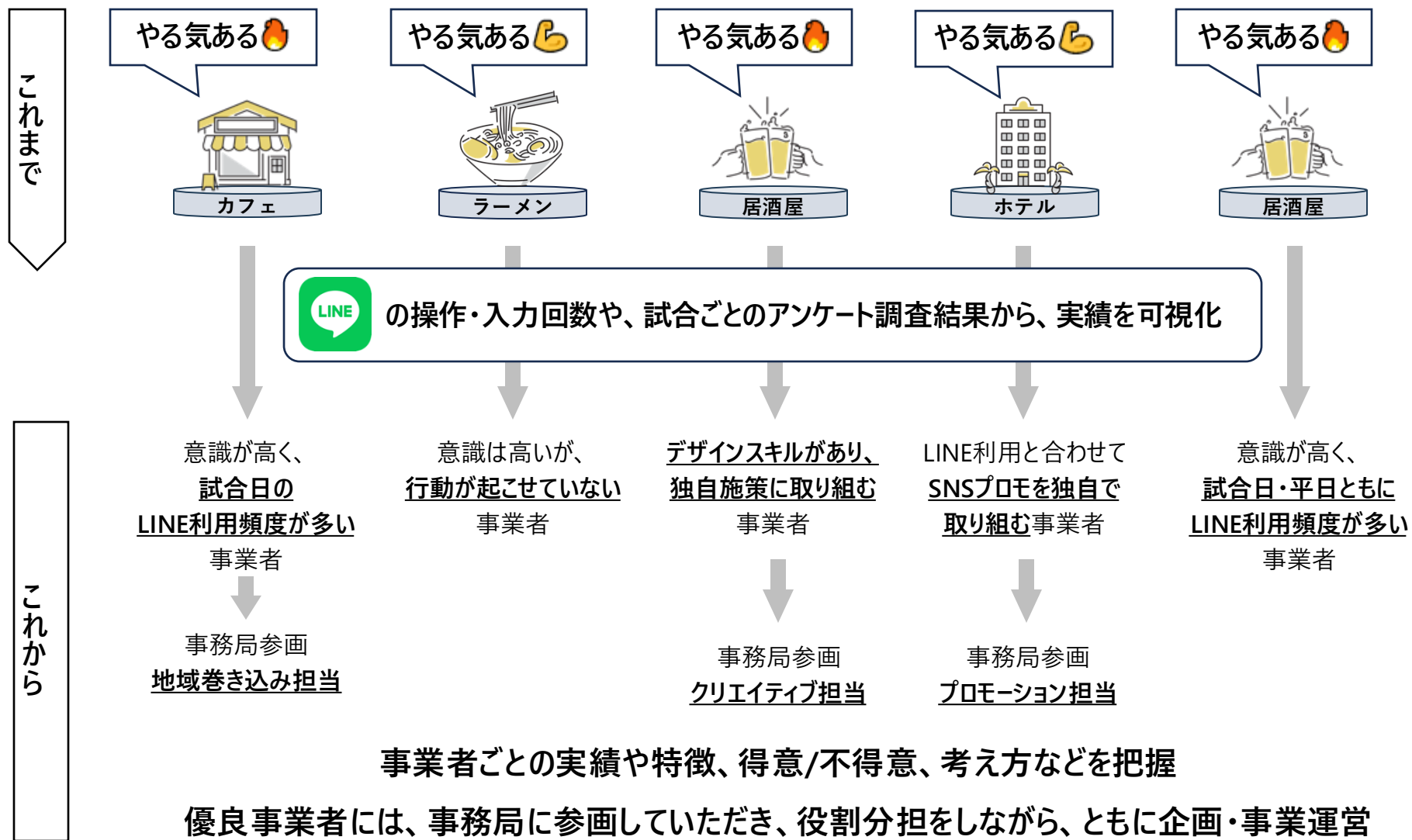
来訪客



イベントと地域の飲食店等を繋ぎ、地域経済活性化を促進する
『ローカルコミュニティマップ』

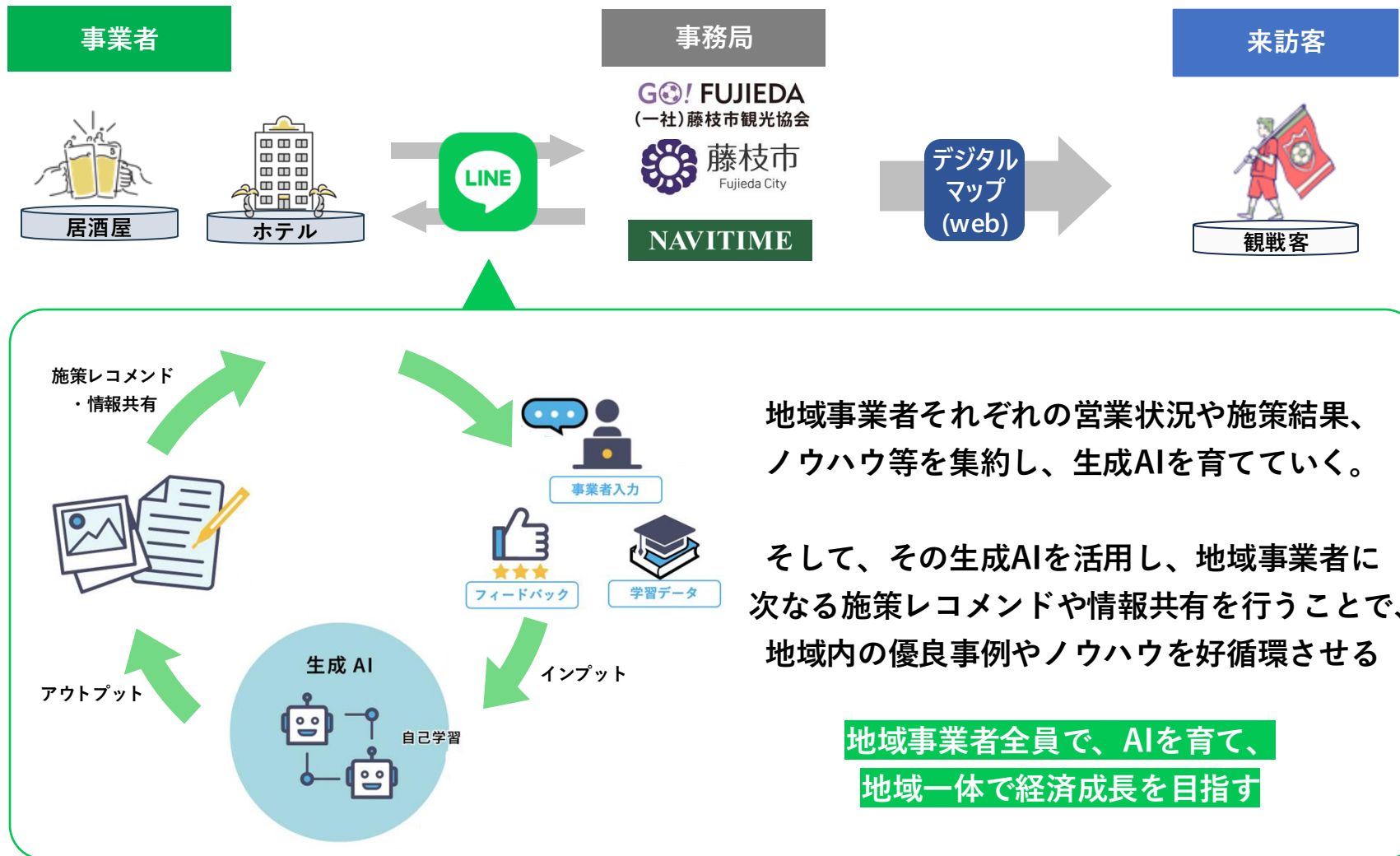
6.令和7年度の取り組み

<②：チーム力強化・役割分担>



6.令和7年度の取り組み

<③：施策レコメンドの強化 & ノウハウシェア> R7 観光DX実証事業（生成AIモデル）



令和6年度

	デジタル面	アナログ面
1. リーダー役として事業先導		市役所・協会が主体となった体制構築
2. ビジョンの明確化と共有		キックオフカンファレンスを通じて、ビジョン表明
3. コミュニケーション機会の創出		事業者説明会や事業者座談会などを開催
4. 適切なタイミングでの参加呼びかけ	試合日（頑張るタイミング）を明確に共有	試合日・前日に事業者を個別訪問し、利用促進
5. 情報共有の高頻度化	LINEを通じて、地域内で保有するデータや動態予測をこまめに共有	
6. 参加できる場と仕組みの提供	LINE×デジタルマップの簡易な操作で誰でも参加可能な仕組みの提供	藤色Tシャツで一体感醸成
7. 自走可能なビジネスモデルの実現	オンライン申込機能と、Web決済機能を構築	地域事業者からマネタイズ

令和7年度以降

8. チームメンバーの実績可視化	LINEの操作・入力回数や、LINEを通じたアンケート調査結果から、実績を可視化	
9. 役割分担		事業者の特徴・得意/不得意を把握し、事務局機能を強化
10. 成長し続けるための支援	生成AIを活用し、共有するメッセージをアップグレード	

<デジタル>

高頻度な情報共有と 誰もが使える・参加可能な仕組みを構築



<アナログ>

オフィシャルな会合から、座談会、
対面レクチャー、藤色Tシャツなど
巻き込み・一体感を醸成

蹴球都市藤枝
Next100
スポーツツーリズム
プロジェクト

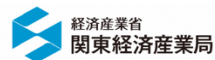


实施主体

GO! FUJIEDA
(一社)藤枝市観光協会



Supported by



SURUGA
Marketing &
Tourism Bureau



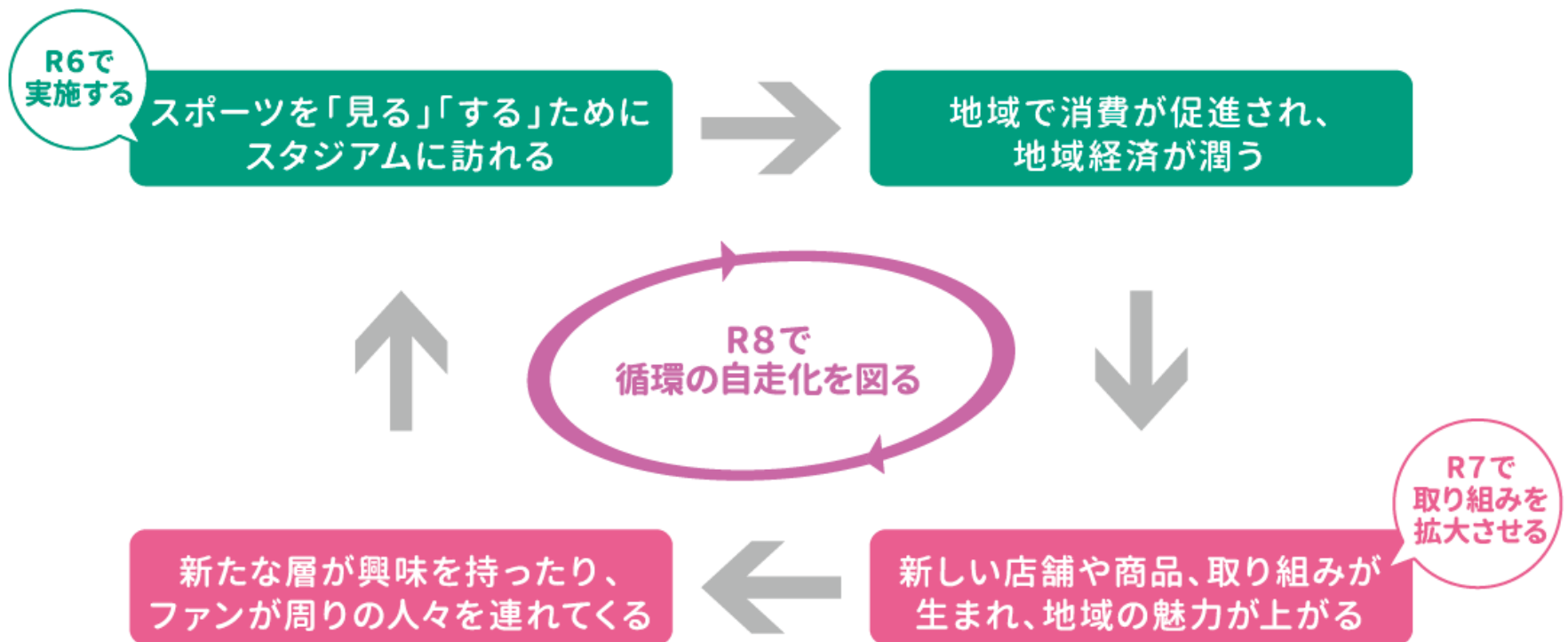
デジタルとアナログが相互に補い、持続性の高い取組に発展した

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としていること

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。