

### 1. 策定の趣旨

当財団では、名古屋市が策定した「外郭団体のあり方」と団体の存在意義に基づき、中長期的な観点から戦略性を持った団体経営を実践するため、平成23(2011)年3月より経営戦略計画を策定し、戦略目標の設定とPDCAサイクルによる財団運営を進めてきました。

前計画(令和2~5年度)終了に伴い、財団を取巻く現状・課題等を明らかにし、当地域の観光・MICE誘致による経済波及効果の拡大をめざし、第4期経営戦略計画を策定するものです。

### 2. 計画期間

令和6(2024)年度~令和10(2028)年度(5年間)

### 3. 前計画の総括

#### (1) 主な取組みの評価

- 前計画では、「公共サービスの充実」、「財務内容の改善・向上」、「効率性の発揮と成果」、「人材力・現場力の強化」という、4つの柱を掲げ、賛助会員、行政機関等との連携を深め、観光・MICEの推進による経済波及効果拡大への取組みを進めてきました。
- コロナ禍により事業環境が大きく変化中、賛助会費の免除やコロナ禍に対応したMICE開催助成の創設、観光コンテンツの造成支援や、デジタルマップの運用開始などにより、当地域の観光・MICE事業者を下支えする役割を一定果たすことが出来ました。
- 一方で、各種データの収集・分析によるマーケティングやPDCAサイクルの確立、より効果的な事業者、地域間の連携のほか、回復が遅れているインバウンド誘致、事業成果の見える化については、一定の課題が残りました。

#### (2) 成果指標について

- 前計画における成果指標はコロナ禍の影響により、令和4年度、5年度の決算収支差額を除いて目標値は未達成となりました。
- ウェブサイト総ページビュー数は、令和5年度はコロナ禍前の実績を上回っています。

区分	国際会議開催件数(件)	入込観光客数(万人)	外国人延べ宿泊者数(万人)	ウェブサイト総ページビュー数(万件)	観光案内所への外国人来訪者数(万人)	決算収支差額(千円)	賛助会員数(会員)
R5目標値	253	7,000	370	2,570	14	0円以上	600
R5実績	62	3,522	183	1,639	7.7	14,783	577

### 4. SWOT分析

経営方針策定のため、SWOT分析により財団を取巻く外部環境と財団の有する、内部資源の整理を行いました。

	機会	脅威
外部環境	<ul style="list-style-type: none"> <li>政府による観光立国の方針</li> <li>ゴールデンルート上にある地理的特徴</li> <li>リニア中央幹線開業と名古屋駅地区、栄地区の再開発</li> <li>2025年大阪・関西万博、2026年アジア・アジアパラ競技大会の開催</li> <li>名古屋国際会議場の大規模改修、名古屋市国際展示場第2展示館の改築</li> <li>ビッグデータ、AI技術等による旅行者動態把握精度向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>生産年齢人口減少に伴う観光分野の担い手不足</li> <li>消費者にとってのエンタメ・レジャーの多様化</li> <li>リモート文化の普及、定着</li> <li>観光地「名古屋」の認知度が十分に高まっていない(主にインバウンド)</li> <li>国内外の観光・MICE都市との競争</li> </ul>
内部資源	<ul style="list-style-type: none"> <li>市外郭団体としての信頼性</li> <li>行政と民間のパイプ役であり公的な事業実施</li> <li>基盤となる570超の賛助会員とネットワーク</li> <li>観光案内所、名古屋国際会議場、名古屋市国際展示場等の現場機能</li> <li>各種統計データの集積</li> <li>自社媒体(公式ウェブサイト等)を活用した発信</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>市補助金、委託料への依存</li> <li>顧客志向(対市役所・市民)の不足</li> <li>マーケティングやICT化の遅れによる、データやエビデンスに基づく事業立案が不足</li> <li>PDCAサイクルによる事業振り返りが不十分</li> <li>ネットワークや情報が属人的な傾向がある</li> </ul>
	強み	弱み

経営戦略の柱	DMO認定登録・科学的経営の推進	アジア・アジアパラ競技大会等を契機としたインバウンド・MICE誘致の強化	事業者連携・広域連携の強化	経営改革の推進
経営戦略の柱	DMO認定登録を推進し、観光・MICEに関するデータ収集・分析と、エビデンスに基づく論理的な事業立案、PDCAサイクルの定着による事業見直しを通じた科学的経営、観光DXを実現する。	2025年大阪・関西万博や2026年アジア・アジアパラ競技大会等の好機を捉え、データ等に基づくインバウンド誘致を強化。併せて、来訪する観光客の多様性について、市民や事業者の理解、環境整備に向けた持続可能な観光・MICE誘致を実施。	地域ブランディングやプロモーションの中核として、観光・MICE事業者との連携、周辺地域とのより効果的な広域連携を強化することで、地域一体となった観光・MICE誘致の強化を図る。併せて、名古屋の観光魅力に対する市民の理解を促進。	費用対効果の高い事業へのシフト、収益性の高い事業の開拓により、自主財源の拡充を図る。また専門的な人材育成と登用により、経営基盤の強化を図る。



人材育成	観光・MICE誘致における本質的な課題解決、事業見直し、新規施策に取り組む意欲、企画・実行力を向上させるため、適正な人事評価を行い、組織体制の改革等による人材育成を目指す。
ICTの活用	ICTインフラの強化により、業務の生産性と組織内コミュニケーションの向上を図るとともに、データ分析等による科学的経営や観光DX等を推進する経営基盤の強化を目指す。

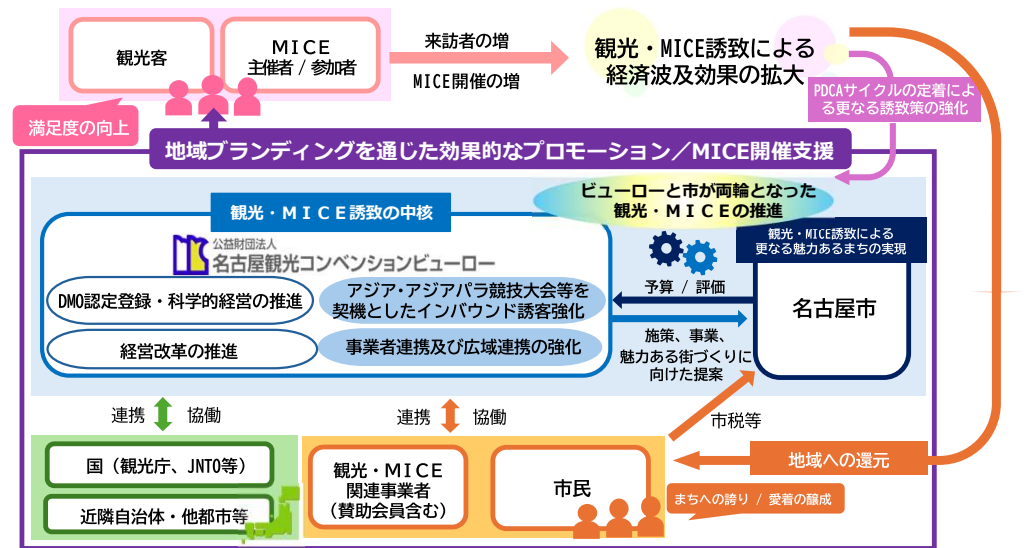
### 令和10(2028)年の名古屋観光コンベンションビューローの目指すべき姿(ビジョン)

観光・MICE誘致に関するデータ、公益財団としてのネットワークの融合による科学的経営を推進し、地域一体となった観光・MICE誘致の要として、名古屋市と両輪となり、経済波及効果の最大化と魅力あるまちづくりを実現し、市民とステークホルダーから真に必要とされる財団を目指す。

#### 本計画のKGI(重要目標達成指標)

令和10年:観光総消費額8,000億円(現状値 令和5年:4,887億円)

### 6. 経営方針のイメージ図



## 7. 経営戦略の柱に基づく主な取り組み

### **New**

#### (1) DM0認定登録及び推進体制の強化

- ・DM0認定登録を推進し、データの収集・分析、エビデンスに基づく科学的経営と多様な関係者と地域一体となった観光地域づくりを進める
- ・戦略的な事業立案、マーケティング、プロモーション等に必要な専門人材の登用や、職員のスキル向上による体制強化
- ・官、民双方の視点を持ったより効果的な事業者連携の創出

#### (2) MICEの推進

- New**・MI、C、Eの各分野の市場別データリサーチ、ニーズ把握・分析を通じた、適正なターゲット設定とセールス実施によるMICE誘致力の強化
- ・多様なニーズに応える開催助成金、高付加価値のMICEコンテンツ、ユニークメニュー等、開催支援メニューの充実
- ・国際会議場及び名古屋市国際展示場の指定管理参画による、誘致促進と地域一体での観光周遊の促進
- ・展示会・見本市及びコンベンション開催時における産学連携の促進
- ・地元ステークホルダーとの連携による誘致活動、MICE人材育成による受入環境整備

#### (3) 観光資源の宣伝

- New**・アクセス状況等の分析による、ウェブサイト、SNSでのより効果的な情報発信、インバウンド向け情報発信の強化
- ・観光デジタルマップの利用促進による観光周遊促進と滞在時間の延長
- ・「なごやめし普及促進協議会」における効果的なプロモーション、2026年アジア・アジアパラ競技大会に向けた、なごやめしのインバウンド対応可能店舗の拡大
- ・「ウェルネススタイルなごや」における、幅広い事業者間の連携による新たな観光コンテンツの創出等と効果的なプロモーションを通じたブランディングの推進

#### (4) 国内観光

- New**・客観的なデータ分析等と事業者連携による「歴史観光」、「都市観光」、「産業観光」等の観光資源を活かしたプロモーションの推進
- ・名古屋の特色を活かした観光コンテンツの造成支援、旅行商品の造成の働きかけ(高付加価値化含む)と、造成セールスの実施
- New**・2026年アジア・アジアパラ競技大会や大河ドラマ「豊臣兄弟！」等を契機とした観光客誘致強化
- ・将来の訪名リピーター育成を図る教育旅行の誘致強化とスポーツリズムの推進

#### (5) 国際観光

- New**・セールス成果及び客観的なデータの分析等を踏まえた、的確なターゲット設定による、より効果的なプロモーションと情報発信
- ・OTAとの連携と観光施設のDX化推進の働きかけによるFIT（個人旅行者）の誘客強化
- New**・事業者連携や国等の助成金活用によるコンテンツや高付加価値商品の造成支援
- New**・ゴールデンルート上の特性を活かした、名古屋近郊及び首都圏・関西圏のとの広域連携による誘客強化、教育旅行誘致の推進
- New**・オーバーツーリズムへの備えも含めたインバウンド受入環境の整備・充実

#### (6) 観光案内所の管理運営、観光客のおもてなし

- ・全ての来訪者の立場に寄り添ったユニバーサル対応の強化と、案内スキルの向上による的確な案内の実施
- ・事業者連携による情報発信、おもてなし充実と、都市間連携による広域観光の魅力発信
- New**・観光案内所の運営を通じて得られるデータや来訪者ニーズの分析等のマーケティング強化によるサービス向上と誘客施策への活用

#### (7) フィルムコミッション

- New**・名古屋のPRに繋がる、訴求力の高い映像作品等の誘致活動の強化と、誘致・PRにかかる助成金制度創設の検討
- ・撮影支援のノウハウ蓄積、スキル向上による的確かつ迅速な支援
- New**・作品プロデューサー、広報、メディアとの連携強化による、より効果的な地域PRの実施

#### (8) イベント事業

- ・イベント主催者等との連携強化による、より早期のイベント情報の発信
- New**・イベント主催者や宿泊施設等の事業者と連携した効果的な観光情報の提供

#### (9) 会員サービス事業

- ・新規会員獲得の推進と会員ニーズの的確な把握による新たな交流機会の創出
- New**・既存会員へのフォローアップによる事業者連携の促進、顧客システムの導入検討

#### (10) 自主財源の拡充

- New**・既存事業の収益向上と収益性の高い自主事業の開発、販売の検討、効果的な使途の検討
- ・観光庁補助事業など外部資金の活用促進
- ・名古屋国際会議場及び名古屋市国際展示場の指定管理への参画の継続

#### (11) 観光DXの推進

- New**・デジタル技術の活用によるデータ分析等を通じた、より効果的な誘客事業等の立案と地域一体となったデータ活用の推進
- New**・バックオフィス業務等のDX化促進による業務フロー、働き方改革の推進

### **New**

## 8. 求められる職員像及び人材育成

名古屋市をはじめとした、行政機関と民間事業者の間に立ち、当地域の関係事業者と一体となった観光・MICE誘致による経済波及効果の拡大を図るためには、行政感覚と民間感覚の双方をあわせ持ち、観光・MICE誘致の専門集団としての能力や資質を絶え間なく向上していくことが不可欠です。

そこで、求められる職員像について定義するとともに、人材育成の実施により、組織体制の基盤強化を図ります。

#### (1) 求められる職員像

- ・ひとつひとつの仕事の意味、目的を深く考えた上で、スピード感を持ち行動に移す
- ・自ら学び、考え、行動する
- ・積極的かつ効率的なデータ取得、分析とそれを踏まえたPDCAサイクルの実践を図る
- ・多様な財源獲得方法の習得（国等の補助金申請、クラウドファンディング等）

#### (2) 人材育成

- ・組織人、専門集団としての能力を高める学習機会の提供
- ・自組織以外の多様な職場、多様な働き方を学ぶ機会の提供

## 9. 成果目標

目標値		令和6年度 (2024)	令和7年度 (2025)	令和8年度 (2026)	令和9年度 (2027)	令和10年度 (2028)
国際会議の開催件数 ※1 (JNTO国際会議統計基準)		132件	188件	244件	300件	327件
MICE 誘致件数 <b>New</b>	ミーティング・ インセンティブ旅行	2件	3件	4件	6件	6件 (累計21件)
	国際・国内会議	15件	22件	24件	26件	29件 (累計116件)
	見本市・展示会	2件	2件	2件	2件	2件 (累計10件)
ウェブサイト総ページビュー数		1,731万PV	1,829万PV	1,933万PV	2,043万PV	2,160万PV
└ 内、外国語総ページビュー数		231万PV	254万PV	279万PV	307万PV	337万PV
観光総消費額【KGI】 <b>New</b> ※2		5,510億円	6,132億円	6,755億円	7,377億円	8,000億円
観光入込客延べ人数 ※3		6,310万人	6,848万人	7,385万人	7,923万人	8,460万人
延べ宿泊客数 ※4		1,134万人	1,224万人	1,313万人	1,403万人	1,493万人
└ 内、外国人延べ宿泊客数 ※5		226万人	270万人	313万人	357万人	400万人
観光客の満足度 ※6 <b>New</b>		84.2%	85.6%	87.1%	88.5%	90.0%
観光案内所への来訪者数		56万人	60.7万人	65.5万人	70.3万人	75万人
└ 内、外国人来訪者数		10.8万人	12.9万人	14.5万人	16万人	17.5万人
フィルムコミッション受付件数 <b>New</b>		163件	166件	169件	172件	175件
賛助会員数		600会員	610会員	620会員	630会員	640会員
決算収支差額		0円以上	0円以上	0円以上	0円以上	0円以上

※1～6 暦年ベースによる目標数値

～ 100年先も輝く どれい名古屋。 ～



## 10. 進捗管理

### (1) 取り組み方針

経営戦略計画を実行するにあたり、各年度の事業計画・予算に基づいて、進捗状況や成果指標の達成状況等を定期的に確認するとともに、費用対効果についても点検し、組織全体でPDCAサイクルの実践を通じた計画の実行と目標達成に向けて取組んでまいります。

### (2) 具体の取り組み

#### ア 財団内での進捗管理

各年度四半期ごとに進捗状況を理事長、専務理事に報告し、成果指標の達成状況を確認の上、PDCAサイクルの実践による見直し、事業効果の最大化を図ります。

#### イ 理事会等への報告

理事会（5月、11月）及び評議員会（6月）において、各年度における事業と成果指標の達成状況を報告し、ご意見を踏まえたPDCAサイクルの実践による改善に取り組めます。