

さいたま市M I C E誘致戦略（素案）について

平成29年11月28日（火）
都市経営戦略会議資料
経済局商工観光部観光国際課

さいたま市MICE誘致戦略について、素案のとおり進めてよろしいか伺います。

1. MICEとは
2. MICE誘致を促進する意義
3. MICE誘致戦略策定の目的
4. 国内における国際会議の動向
5. 市内MICEの開催状況
6. 市内MICE施設の状況
7. 市内宿泊施設の状況
8. 現状分析
9. 計画期間
10. 取組の方向性
11. 重点ターゲット
12. 成果指標
13. ソフト施策
14. ハード施策

1. MICEとは

(1) MICEの定義

ミーティング(M)	企業等のミーティング等
インセンティブトラベル(I)	企業等が行う報奨・研修旅行
コンベンション(C)	国際団体、学会、協会等が主催する総会、学術会議等
エキシビジョン/イベント(E)	文化・スポーツイベント、展示会・見本市

出展:観光庁

(2) MICE推進の国の取組

平成25年 「グローバルMICE戦略・強化都市」を選定

平成26年 「観光立国実現に向けたアクション・プログラム」においてMICEを主要な柱の一つとして位置づけ

平成27年 「グローバルMICE強化都市」を選定

平成28年 MICE推進関係府省連絡会議を設置

平成29年 「観光立国推進基本計画」を改訂し、平成32年度までにアジア主要国における国際会議の開催件数に占める割合を3割以上とすることを目標に設定

2. MICE誘致を促進する意義

高い 経済効果

- ・経済、消費活動の裾野が広く、**一般的な観光客以上**に周辺地域に経済効果をもたらす。
- ・平成27年に国内で開催された国際会議による経済波及効果 ⇒ **約5,905億円**

ビジネス 機会の創造

- ・MICE開催を通じて、企業や学会の主要メンバーが集うことで、**関係者間のネットワーク構築**につながる。
- ・市内企業等の参加者が先進技術等に触れることにより、**新しいビジネスやイノベーション**を生み出す機会となる。

都市 プレゼンスの向上

- ・多くの訪問者に、**都市の魅力**を伝える絶好の機会。
- ・ビジネス機会の創出や、成長分野における産業振興等を通して、**開催都市の認知度やプレゼンスの向上**に寄与。

3. MICE誘致戦略策定の目的

<戦略策定の目的>

本市は、国土形成計画、首都圏広域地方計画においても、東日本の玄関口として、多種多様な人・モノ・情報が集結する対流拠点としての役割が位置づけられ、MICE分野でも発展が期待される。

一方、多くの都市がMICE開催がもたらす効果に着目し、都市間競争が活発になっている。

このような中、本市におけるMICE開催件数を増加させ、地域経済の活性化、都市プレゼンスの向上につなげるためには、積極的に誘致を進める重点分野を明確にするなど、効率的、効果的な誘致活動を展開する必要がある。

本戦略は、MICE分野における**本市の目指すべき将来像**の実現に向け、取り組むべき施策の方向性を示すものである。

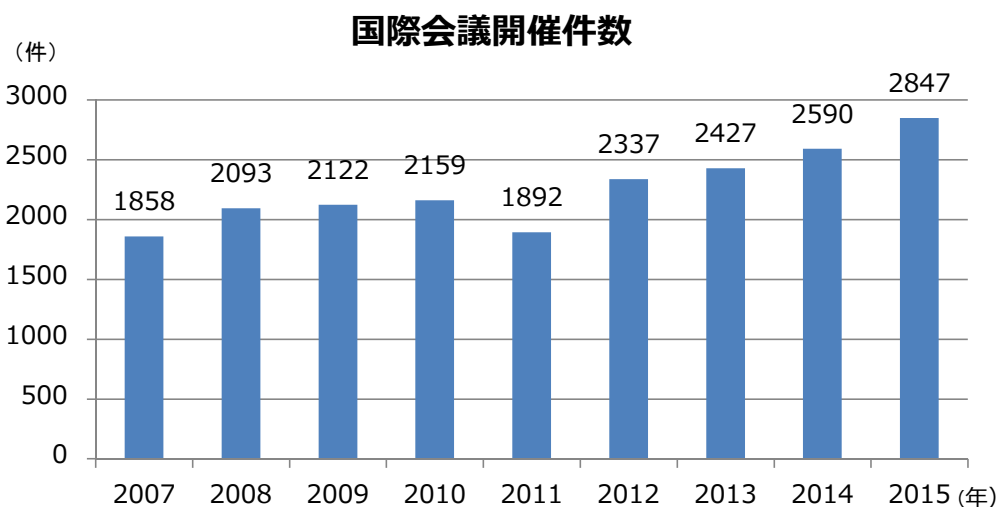
<目指すべき将来像>

東日本の中核都市にふさわしいMICE都市さいたまの確立

都市間競争を勝ち抜くため、環境に対する先駆的な取組、スポーツイベントの開催などの施策や、盆栽、人形、鉄道などの観光資源を生かした「さいたま市らしいMICE」を確立し、MICE開催都市としての国際的知名度の向上を目指す。

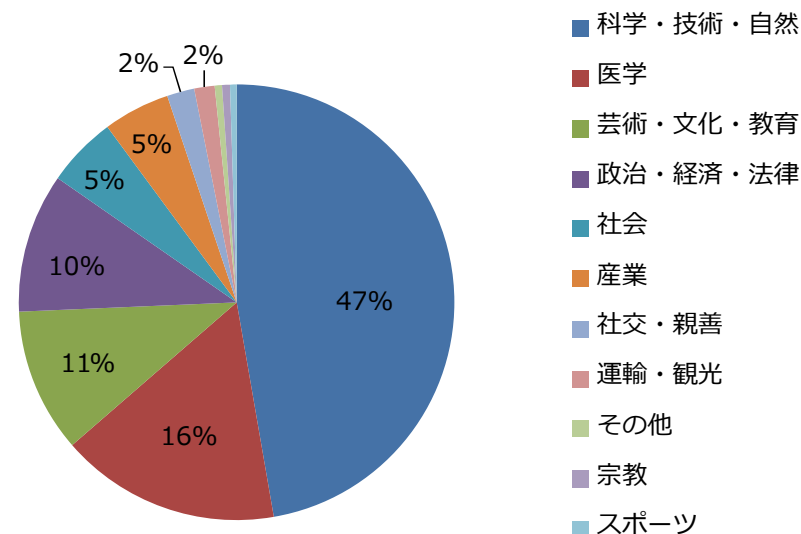
4. 国内における国際会議の動向

- ・国内での国際会議（日本政府観光局※JNTO基準）の開催件数は、年々増加。（東日本大震災の影響を受けた2011年を除く）
- ・平成27年（2015年）の開催件数は2,847件で過去最多。
- ・分野別では、科学・技術・自然系が47%、医学系が16%
- ・医療系会議はそれ以外の会議に比べて参加者1人あたりの消費額は多い。



※ J N T O基準の国際会議 ①から④をすべて満たす国際会議
 ①主催者：「国際機関・国際団体」又は「国家機関・国内団体」 出展:観光庁
 ②参加者総数：50名以上 ③参加国：日本を含む3カ国以上
 ④開催期間：1日以上

分野別開催件数（2007～2015年）



出展:JNTO国際会議統計

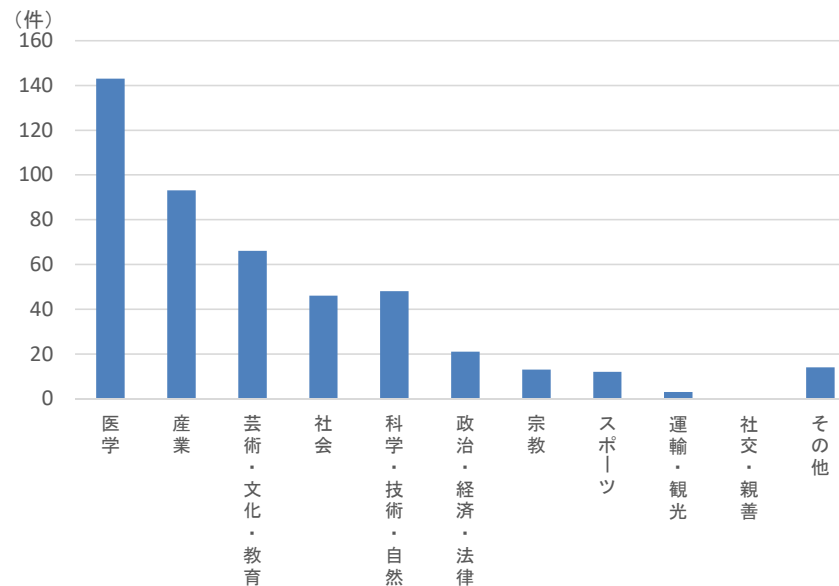
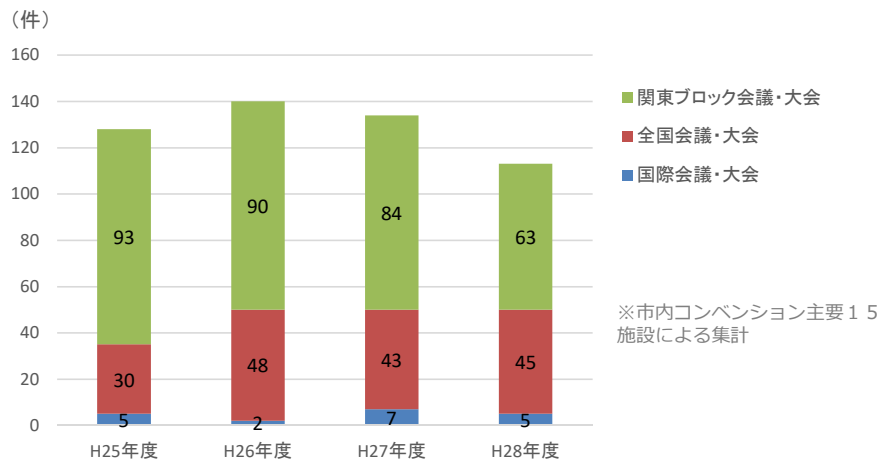
国際会議参加者（日本人）の1人あたりの消費額（JNTO基準）

単位：円/人	三大都市圏	三大都市圏以外	テーマ別消費額
医療系	55,027	80,040	61,796
医療系以外	34,166	74,642	49,204
立地別消費額	45,020	76,832	55,292

出展:観光庁
 平成28年度MICEの経済波及効果及び市場調査事業報告書

5. 市内MICEの開催状況

(1) コンベンション(C)の開催状況

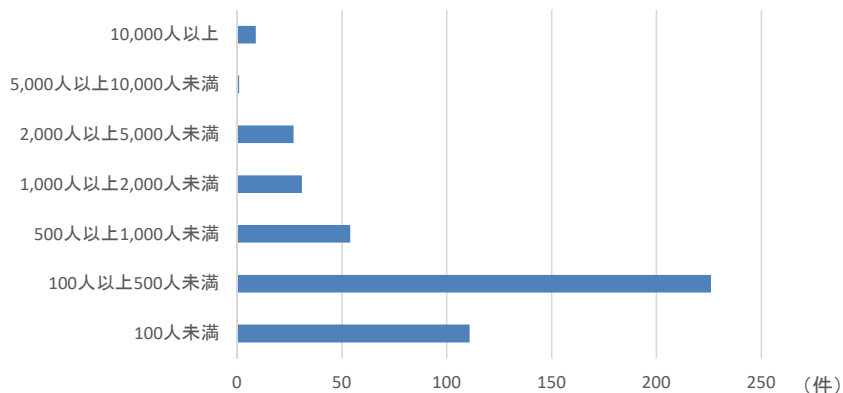


①ブロック別開催件数（H25～H28年度）

- ・開催件数は約110件～140件の間で推移
- ・関東ブロック会議・大会が最も多い。
- ・開催日数は、単日開催が最も多い。（平均1.6日）

②部門別開催件数（H25～H28年度）

- ・部門別では、医学系会議が最も多く、約3割
- ・医学系会議は、複数日開催も多く、平均開催日数は2.1日



③参加者人数別（H25～H28年度）

- ・500人未満の会議が最も多い。
- ・1,000人以上の会議は1割強
- ・1,000人以上の会議は、複数日開催も多く、平均開催日数は2.7日
- ・国際会議の平均参加人数は1,200人

5. 市内MICEの開催状況

（2）エキシビジョン/イベント(E)の開催状況

エキシビジョン・イベントの種類は多岐にわたっているため、全体の把握は困難であるが、市内の主要MICE施設であるソニックシティ、さいたまスーパーアリーナのイベントの開催状況は以下のとおり。

ソニックシティ

- ・大ホールでは、約50%がコンサートでの利用。
- ・展示場では、展示会・就職、進学セミナーの開催が多く、特定企業の個別展示や即売会より、主催者が小間売りをして複数の出展者が出展する形態のイベントが多い。
- ・展示場とイベント広場の同時利用により、飲食・物販やワークショップなどの集客イベントが開催されている。

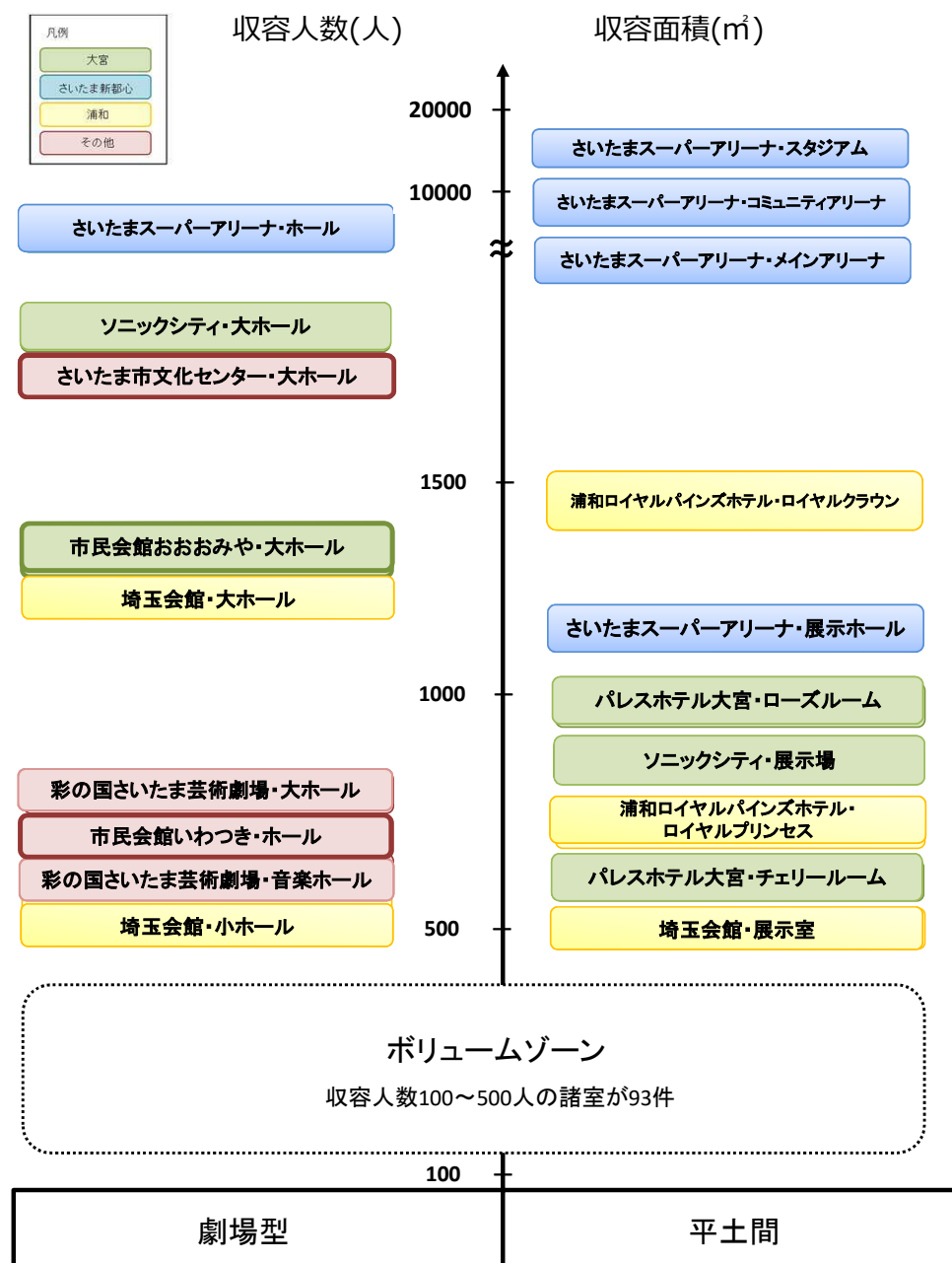
さいたまスーパーアリーナ

- ・スタジアム・メインアリーナでは7～8割がコンサートなどの興行での利用。
- ・コミュニティアリーナ、展示ホール、TOIROでは、一般来場者を対象とした飲食・物販や、企業運動会、展示会など多種多様なイベントが開催されている。

※WEB上の「イベントカレンダー」により開催予定、過去の開催状況を確認（ただし主催者発表のもののみ。その他一般非公開のものも多数開催されている）

※ミーティング(M)、インセンティブトラベル(I)については、企業活動の一環であるため、統計データに乏しく、実態の把握が難しい。

6. 市内MICE施設の状況



(1) 受入可能施設の状況

- ・ ボリュームゾーンとなっている諸室の規模は、収容人数100人～500人。
- ・ 大規模（1,000人以上収容可能）施設は、6施設。
- ・ 規模別・施設別にみると、以下のゾーンに位置する施設がない。

劇場形式 収容人数1,000人前後、1,500人前後

平土間形式 収容面積1,500～7,000m²

(2) 受入可能施設の稼働状況等

- ・ 平成25年度から平成28年度の市内でのコンベンション開催状況を見ると、約3割がソニックシティで開催。
- ・ 1,000人以上及び1,000m²以上の収容可能施設は、稼働率が高い状況。

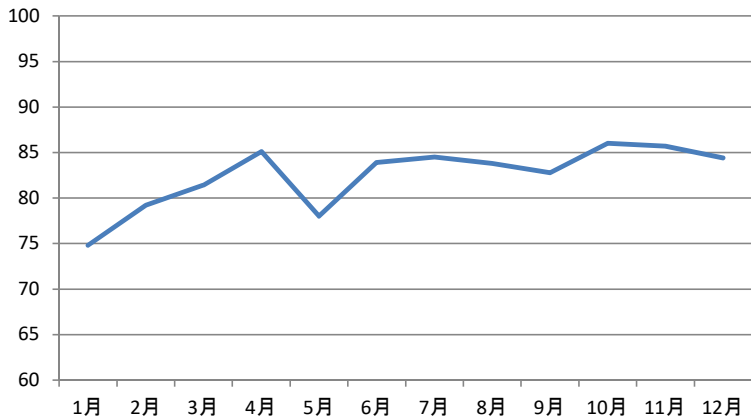
※太枠で囲まれているものは、市が設置する施設を示す。

7. 市内宿泊施設の状況

(1) 市内宿泊施設の稼働状況等

- 平成28年の市内宿泊施設の客室稼働率は82.5%であり、月ごとの稼働率に大きな変動は見られない。
- 大規模なバンケットを有する施設は、浦和ロイヤルパインズとパレスホテル大宮の2施設。
(パインズホテルロイヤルクラウン1,500人、パレスホテルローズルーム1,200人)
- 現在、宿泊施設の誘致活動を行っており、ホテルの開業が見られるが、依然として客室稼働率は高く、特に大規模催事開催日前後は更に客室稼働率が高く宿泊が難しい状況であるため、引き続き誘致活動を行っていく必要がある。

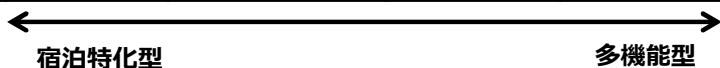
平成28年市内宿泊施設月別稼働率の推移



出典：観光庁「宿泊旅行統計調査」客室稼働率（従業員10名以上）

機能別・地域別ホテル数（20施設）

機能 エリア	バンケット及び 会議室なし	バンケットまたは 会議室あり (最大人数100名以下)	バンケット +会議室あり (最大500名以下)	500名以上収容 バンケット +会議室 +レストラン
大宮	3	2	—	1
さいたま 新都心	2	1	2	—
浦和	1	—	1	1
その他	2	4	—	—



市内ホテル（20施設）の稼働状況（旅館業法の種別により市内ホテルを整理）

大型催事開催日	大宮駅周辺					さいたま新都心駅周辺					浦和駅周辺					その他				
	7/31 (月)	8/1 (火)	8/2 (水)	8/3 (木)	8/4 (金)	8/10 (木)	8/11 (金)	8/12 (土)	8/13 (日)	8/14 (月)	8/23 (水)	8/24 (木)	8/25 (金)	8/26 (土)	8/27 (日)	8/23 (水)	8/24 (木)	8/25 (金)	8/26 (土)	8/27 (日)
1	多数あり	多数あり	残り1室	残り0室	残り0室	多数あり	多数あり	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り1室
2	多数あり	多数あり	残り1室	残り1室	多数あり	多数あり	残り3室	残り0室	残り1室	残り1室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	多数あり	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	多数あり
3	残り5室	残り4室	残り0室	残り0室	残り2室	残り4室	残り2室	残り0室	残り3室	残り3室	残り1室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り6室
4	残り2室	残り2室	残り0室	残り0室	残り2室	残り2室	多数あり	残り0室	残り5室	残り2室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り2室
5	残り2室	残り2室	残り0室	残り0室	残り0室	残り1室	残り0室	残り0室	残り1室	残り2室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室
6	情報なし					情報なし					情報なし									
7	多数あり	多数あり	残り0室	残り0室	多数あり	残り9室	残り1室	残り0室	残り0室	残り0室	残り1室	残り0室	残り0室	残り0室	残り3室	残り1室	残り0室	残り0室	残り0室	残り3室
8	多数あり	多数あり	残り0室	残り0室	多数あり	多数あり	多数あり	残り0室	残り0室	残り8室	残り4室	残り0室	残り0室	残り0室	多数あり	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	多数あり
9	多数あり	残り3室	残り0室	残り0室	残り0室	多数あり	残り2室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り6室
10	多数あり	残り9室	残り0室	残り0室	残り3室	残り4室	多数あり	残り0室	残り0室	残り0室	残り1室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り1室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室
11	残り1室	残り3室	残り0室	残り0室	残り2室	残り0室	残り2室	残り0室	残り1室	残り1室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り2室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り2室
12	多数あり	残り5室	残り0室	残り3室	残り7室	残り5室	多数あり	残り0室	残り0室	残り0室	残り6室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室
13	残り5室	残り8室	残り0室	残り0室	残り0室	多数あり	残り5室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り1室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り1室
14	残り3室	残り2室	残り1室	残り1室	残り2室	残り5室	残り4室	残り0室	残り1室	残り1室	残り0室	残り0室	残り1室	残り3室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り0室	残り3室
15	残り2室	残り1室	残り1室	残り6室	多数あり	残り1室	多数あり	残り1室	多数あり	多数あり	多数あり	多数あり	残り7室	残り1室	多数あり	多数あり	多数あり	残り7室	残り0室	残り1室
16	多数あり	多数あり	残り0室	残り0室	多数あり	多数あり	残り0室	残り0室	多数あり	多数あり	多数あり	残り0室	残り0室	多数あり	多数あり	多数あり	多数あり	残り0室	残り0室	多数あり
17	残り6室	残り6室	残り0室	残り3室	残り9室	多数あり	残り5室	残り0室	多数あり	多数あり	残り1室	残り0室	残り0室	残り0室	残り9室	残り1室	残り0室	残り0室	残り0室	残り9室
18	多数あり	多数あり	残り0室	残り1室	残り3室	多数あり	残り1室	残り0室	残り1室	残り1室	残り3室	残り0室	残り0室	残り0室	残り1室	残り3室	残り0室	残り0室	残り0室	残り1室
19	多数あり	多数あり	残り6室	残り4室	残り2室	残り9室	残り3室	残り0室	残り5室	多数あり	残り8室	残り4室	残り2室	残り0室	残り1室	残り8室	残り4室	残り2室	残り0室	残り1室
20	残り6室	残り6室	残り5室	残り5室	残り0室	残り7室	残り0室	残り0室	残り7室	残り7室	残り7室	残り7室	残り1室	残り0室	残り6室	残り7室	残り7室	残り1室	残り0室	残り6室

宿泊予約サイトで、市内ホテルの残室状況を確認。

8. 現状分析

本市のMICEを取り巻く状況は、都心から近く、主要MICE施設が駅に隣接しているなど交通のアクセスの良さや市内及び近隣市に医学・理工学を中心とした大学・研究所等が集積していることが主な強みとなっているが、主要MICE施設や宿泊施設の高稼働等が弱みとしてあげられる。

強み

- ・ 鉄道や道路網の発達（M,I,C,E）
- ・ 首都圏広域地方計画での対流拠点としての位置づけ（M,I,C,E）
- ・ 東日本連携による、（仮称）東日本連携支援センター開設や、広域周遊ルート策定の取組（M,E）
- ・ キーパーソンを有する大学、医療施設、研究所等の存在（C）
- ・ 「次世代自動車・スマートエネルギー特区」の活用をはじめとする環境に対する先駆的な取組（C,E）
- ・ 盆栽、人形、鉄道、自転車等独自性の強いテーマを有する（E）
- ・ さいたまスーパーアリーナや埼玉スタジアム2002があり、自転車、スポーツ、コンサートといった集客効果の高いイベント開催の基盤がある。（E）

弱み

- ・ 年間を通して宿泊施設が高稼働。特に大規模催事開催時は宿泊施設が逼迫している状況（M,I,C,E）
- ・ 宿泊施設の誘致には、容積率緩和制度の活用が有効だが、用地不足や面積基準等の課題があり、有効活用できていない。（M,I,C,E）
- ・ ユニークベニューやアフターコンベンションに活用できる観光資源の不足（C）
- ・ 単日開催のコンベンションが多く、宿泊需要が生まれにくい（C）
- ・ 催事の誘致に係る人員が不足（C）
- ・ 主要MICE施設が高稼働（C,E）
- ・ 平土間形式の会場が限定的（E）

9. 計画期間

目指すべき将来像である「東日本の中核都市にふさわしいMICE都市さいたまの確立」に向けては、多くの課題を有するのが現状である。こうしたことから、本戦略の計画期間は、目標達成に向けた基盤を整備する期間と位置付け**平成30年度から平成32年度までの3年間**とし、次期総合振興計画の策定に合わせて計画の見直しを行う。取組内容は以下のとおりとする。

平成30年度から平成32年度
（基盤整備期間）

平成33年度以降
（成長促進期間）

ソフト
施策

- ◆重点ターゲットの設定
- ◆ターゲット誘致に向けた**5つの施策展開**
- (1)都市プロモーション、誘致営業の強化
- (2)受入可能施設の開拓
- (3)開催支援プログラム（助成金制度等）の充実
- (4)関係機関との連携強化
- (5)人材の登用、育成

- ◆5つの施策展開を生かした重点的な誘致活動
- ◆新規施設開業を見据えた誘致活動

ハード
施策

- <MICE施設>
- ◆新規施設（平土間形式ホール）の誘致活動
 - ・適地検討
 - ・財政支援制度検討・実施
- <宿泊施設>
- ◆宿泊特化型ホテルの誘致活動
 - ・容積率緩和制度の検討・実施
 - ◆多機能型ホテル誘致方策（支援制度等）の研究

- <MICE施設>
- ◆平土間形式ホールの誘致活動の継続
 - ◆上記以外の新規施設の必要性の検討
- <宿泊施設>
- ◆多機能型ホテルの誘致活動

MICE戦略の見直し

MICE都市さいたまの確立

10. 取組の方向性

本戦略の計画期間における、取組の方向性は以下のとおりとする。

（1）重点ターゲットの方向性

これまでの取組を生かし、確実なMICE開催件数の増加を図るとともに、本市が展開しているスポーツ、環境、東日本連携などの施策に対して相乗効果となるターゲット設定を行う。

（2）ソフト施策の方向性

既存のMICE施設や観光資源を最大限に活用してMICEの誘致を行い、新たなキーパーソンやステークホルダーの発掘、誘致体制の強化をすることにより開催件数の増加を図る。

（3）ハード施策の方向性

<MICE施設>

既存のMICE施設との規模や機能分担を考慮しながら、民間事業者のノウハウを活用しつつ、重点ターゲットを見据えた施設の誘致活動を行う。

<宿泊施設>

市内の宿泊施設は高稼働であることから、宿泊特化型ホテルの誘致を重点的に行い、宿泊施設の充実を図る。

なお、宿泊特化型ホテルについては、宿泊客の利便性や付加価値の向上などを考えると料飲施設の併設も望ましい。また、インバウンドを見据えた外資系ホテルの誘致にも取り組む。

1.1. 重点ターゲット

本戦略の計画期間に、積極的に誘致を進めるべき重点ターゲットは以下のとおりである。

重点ターゲット① 医学系、理工学系の会議・大会（C）

・キーパーソンを有する大学、医療施設、研究所等が存在すること、医療系会議は経済波及効果が高いことから、新たなキーパソン等を発掘し医学、理工学系の会議、大会の誘致の強化を図る。

重点ターゲット② スポーツ分野の会議・大会・イベント（C, E）

・「ツール・ド・フランスさいたまクリテリウム」「さいたま国際マラソン」などの全国的に知名度の高いスポーツイベントの開催、東京2020大会の開催都市であることなどから、「スポーツのまち さいたま」のブランド力をさらに向上させるため、スポーツ分野の会議、大会、イベントの誘致を積極的に行う。

重点ターゲット③ 環境分野の会議・大会・展示会（C, E）

・環境分野は「次世代自動車・スマートエネルギー特区」などを活用し先駆的な取組を行っており、これらの分野を生かした会議、大会などを誘致するため、キーパーソンやステークホルダーの発掘を行う。

重点ターゲット④ 東日本連携（M, I）

・「東日本連携」を推進するため、開設が予定されている（仮称）東日本連携支援センターでの企業間のビジネスマッチングや広域商談会を促進し、交流人口を増加させ地域の活性化を目指す。

・東日本連携都市との観光資源をつなぐ周遊ルートやモデルコースの策定などを通して、インセンティブトラベルの誘致の土壌づくりを行う。

12. 成果指標

本戦略の計画期間における成果指標は以下のとおりである。なお、成果指標は次期総合振興計画の策定にあわせて見直しを行う。

	成果指標
コンベンション（C）	関東ブロック以上のコンベンション開催件数 H32年度目標 160件 ※目標数値は、「成長加速化戦略」の目標数値と同様にする。
イベント/エキシビジョン（E）	H32年度までに新たな展示会・見本市・スポーツ大会を誘致
ミーティング（M）	（仮称）東日本連携支援センターでの商談、打合せ件数 H32年度目標 200件 ※目標数値は、「成長加速化戦略」の目標数値と同様にする。

※インセンティブトラベル（I）については、本戦略の計画期間は成果指標の設定はせず、今後検討を行っていく。

13. ソフト施策

本戦略の計画期間については、MICEの誘致を推進するため、以下の5つの取組を展開していく。

（1）都市プロモーション・誘致営業の強化

- ・重点ターゲットの誘致に関するキーパーソン、ステークホルダーの発掘や集中的な営業展開
- ・主催者に対する情報発信の強化、新たな営業手法の確立

（2）受入可能施設の開拓

- ・市有施設の有効活用（期間前優先予約）
- ・本市の観光資源を生かしたユニークベニユーの新規開拓

（3）開催支援プログラムの充実

- ・開催助成金制度等の拡充

（4）関係機関との連携強化

- ・地元大学との連携、協定（大学施設でのコンベンションの開催等）
- ・東日本連携の中でのMICE誘致に関する広域的な取組（アフターコンベンションの提案等）

（5）人材の登用・育成

- ・MICE誘致のノウハウを有するMICEアンバサダー等の人材の登用
- ・（公社）さいたま観光国際協会などの誘致体制の強化、人材の育成

※計画期間以降は、上記の取組を生かした誘致活動の展開や、新規施設を見据えた誘致活動を行う。

14. ハード施策

MICE開催件数をさらに増加させるための計画期間中に以下の施設の誘致に取り組む。

(1) MICE施設

平土間形式のホール（C, E）

- ・既存施設の規模や機能分担、展示会・見本市やスポーツ・コンサートの開催などを見据えると平土間形式のホールが必要。
- ・コンベンションは、展示会との併催も多く、平土間形式のホールであれば分割利用することでメイン会場と展示スペースでの利用が可能。
- ・施設の規模は、市内に類似規模の施設が無く、大規模の展示会を併せた医学系学会などの開催やバスケットボール、バレーボールなどのスポーツ、コンサートの開催を考慮すると2,000～5,000㎡規模が妥当。
- ・既存施設の立地や連携を考慮すると、大宮駅、さいたま新都心駅周辺での整備が望ましい。

展開施策

- ・民間事業者などから情報収集を行い、重点ターゲットを見据えた施設の誘致活動を展開
- ・民間事業者での施設整備を想定して、財政支援制度を検討・実施

※上記の施設を誘致・整備した後に、MICE施設の整備状況や稼働状況及びMICE開催の需要動向を把握し、将来的には新たなMICE施設の検討も必要。

1 4. ハード施策

（2）宿泊施設

①宿泊特化型ホテル

・ M I C E 施設の活用によるイベントや、連日開催のコンベンションを誘致していくには、催事の参加者の多くが宿泊特化型ホテルを利用することが想定されることから、計画期間については、宿泊特化型ホテルの誘致を重点的に行い、市内の宿泊機能を強化。

②バンケット（M, C）

・バンケット事業者からは、運営を分けるなどの事業手法を用いれば、バンケットとホテルの事業両立は可能であるとの意見があり、バンケットはホテルとの相乗効果が期待できることから、宿泊施設の誘致活動に併せてバンケットの誘致も行う。

・既存の大規模バンケットとの機能分担を考慮し、ミーティングや小規模コンベンションの開催が可能である500㎡程度のバンケットの誘致が妥当。

展開施策

- ・金融機関や開発事業者などから情報収集を行い宿泊事業者等への土地情報の提供等、積極的な営業活動
- ・宿泊事業者の進出を促すため「宿泊施設の整備に着目した容積率の緩和制度」の面積基準の緩和等の検討・実施

※国際会議における要人などのVIP対応や本市のブランド力の向上などを見据え、将来的には国際的に知名度があり、スイートルームやバンケット等を有する多機能型ホテルの誘致も必要。このため、引き続き事業者の事業動向を把握しながら、他都市で実施されている支援制度等を研究するなど誘致方策を検討していく。