

## (戦略2)MICE産業育成戦略 MICE産業の市場

### ●MICEとは

「**M**」ミーティング(研修)・「**I**」インセンティブ(企業報奨旅行)・「**C**」コンベンション(各種大会)・「**E**」エキジビション(展示会)の略で一般の観光客の消費単価より比較的**消費単価の高い人の集合体を誘致**し、来訪者の大幅増加や様々な関連産業に大きな波及効果を与える市場を指します。**シンガポール・韓国等では国策として実施し**、近年日本でもMICE市場が注目されています。但し、誘致を成功させるには時間を要する市場でもあり、最初のアプローチから**最短で3年・平均5年**かかるとの分析報告もでています。

### ●観光消費分析

【大会等出席参加者】



第1回日中韓観光大臣会合  
(2006年7月)/サンプル

一人当たり消費額 : **33,942円**  
宿泊日数 : **1.65泊**

【消費額の差】

一人当消費額  
**12,015円**

【一般観光客】



SL冬の湿原号  
(2002年冬季)/サンプル

一人当たり消費額 : **21,927円**  
宿泊日数 : **1.22泊**

※ 2007年8月「釧路公立大学地域経済研究センター」分析

## (戦略2)MICE産業育成戦略 MICE産業育成戦略基本コンセプト

### ●釧路市観光振興ビジョンにおけるMICE産業育成戦略

釧路市観光振興ビジョンでは、MICE産業を9つの戦略の1つとして、過去の開催実績を活かし、さらなる**受入体制の整備**や**アフターコンベンションの充実**などに取り組み、新たな交流産業の活性化を図るよう位置付けしています。

平成17年10月に合併した新生釧路市において、各地区のMICE産業役割分担を、重点項目として以下に掲げています。

釧路地区  
【大会実施地区】

阿寒地区  
【連泊重点地区】

音別地区  
【ツール開発地区】



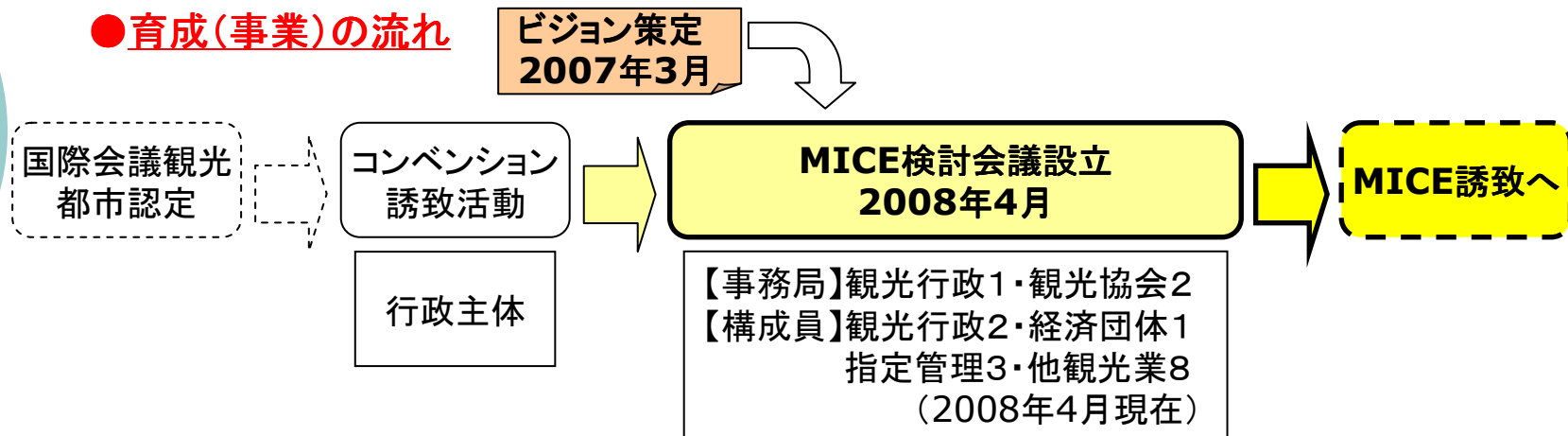
【釧路市観光振興ビジョン】

### ●戦略における基本コンセプト【選択と集中】

- ◎ 1日当たり消費額の高い大会等出席参加者にターゲットを絞り
- ◎ 限られた資源(財源・人材)を使い
- ◎ 定期的・効果的に誘致・支援活動を展開し
- ◎ 釧路市街地で大会等開催、阿寒湖温泉でアフターを楽しんでいただき
- ◎ ALL釧路市にて連泊することで
- ◎ 経済的効果及び社会的効果の底上げを図る

# (戦略2)MICE産業育成戦略 現在までの取り組み

## ●育成(事業)の流れ



## ●MICE検討会議における取組

### 【検討会議設立目的】

「MICE産業育成戦略(戦略2)」を具体化し、新たな視点で交流産業を育成し且つ活性化を図ることを目的としています。

### ○運営事業

- ◎ 検討会議開催
- ◎ 将来運営ビジョン検討

### ○誘致事業

- ◎ MICE誘致パンフレット制作
- ◎ コンベンション誘致(商談会等)

### ○調査事業

- ◎ 大会・イベント調査
- ◎ 実施大会毎の満足度調査

### ○支援事業

- ◎ 開催前からの支援調整
- ◎ 開催時における支援

## ●将来目標

5カ年平均大会等参加者数

【現状】  
(H14-H18)  
約19,000人

↓  
【目標値】  
(H25-H29)  
約20,000人

※年間平均1,000人増