

## 第4回 仙台市交流人口ビジネス活性化懇話会 議事概要

■日 時：平成30年8月2日（木）18：15～20：15

■会 場：仙台市役所本庁舎2階 第二委員会室

■テーマ：コンベンション推進

■参加者（敬称略）：

仙台市長 郡 和子（座長）  
東北大学 理事・副学長 青木 孝文  
青葉山コンソーシアム 国際センター長 伊藤 均  
日本政府観光局(JNTO)MICE プロモーション部 部長 川崎 悦子  
ウェスティンホテル仙台 総支配人 佐藤 巨輔  
株式会社東北地域環境研究室 代表 志賀 秀一  
株式会社コングレ 専務取締役コンベンション事業本部長 紫富田 薫  
株式会社藤崎 執行役員本店長 勢田 誠一  
（進行役：仙台市文化観光局長 天野 元）

■次 第：1. 市長挨拶  
2. 参加者自己紹介  
3. 話題提供  
4. 意見交換

■主なご意見

### 【コンベンション誘致に向けての関係機関や地域との連携】

- ・行政、コンベンションビューロー、大学などが一体となって誘致しなければ競合都市に勝てない。
- ・国際会議誘致に係る視察においては、①会場等の条件が整っていること、②地域全体で歓迎をする準備が出来ていること、③視察者の方が求めていることを聞き出すために国際会議関係団体と良好なコミュニケーションを築けていること、④サプライズを行うことが成功のカギを握る。
- ・学会誘致の主体となる教授は仕事量が多いため、コンベンションビューロー等のステークホルダーがサポートして助けることが大切。
- ・宿泊施設、商店街、タクシー業界など、地域をあげた歓迎ムードが重要。
- ・最初は大変だが地域を巻き込んだ成功例をパッケージ化、ロールモデル化することで、次のコンベンション誘致につながる。
- ・仙台市と東北大学とがコラボレーションすることで、双方にとってメリットが生み出せる。

### 【「仙台で開催する意義」を感じさせる魅力】

- ・アジアの競争が激化しており、日本や仙台市ならではの強みで差別化していかなければならない。
- ・他都市との競争に勝つためには、他都市にはない「とがったコンテンツ」が必要。

- ・東北大学は学会を誘致する上で、キラーコンテンツとなりうる。会議開催の候補地選定の際、会議関係者の教授がいるところが有力となる。また、有名な教授の研究所訪問はサイトビジットとして活用できる。
- ・魅力的なユニークベニューの開発も必要（例：広瀬川沿いでカクテルパーティー）。
- ・国際センター周辺は学術、文化、歴史が集積するエリアであり、市民が歴史や魅力を学んで発信することでコンテンツとなりうる。
- ・「なぜ仙台で会議を開催する必要があるのか」について定めるべき。
- ・会議参加者が開催地で体験でき、SNSでも発信しやすい楽しいコンテンツなどの提供や情報発信も効果がある（例：踊りなどの体験型コンテンツ）。

#### 【開催会議を地元の消費につなげる工夫】

- ・仙台駅や空港と会議場の往復だけでなく、市内周遊を促進する方策も検討するべき。
- ・会議場に地場産品を展示するなど、地元企業を応援する取り組みも重要。会議参加者に対する情報発信として有効であり、コンベンションと地元企業の連携が生まれる機会となり得る。

#### 【コンベンションを受け入れる環境づくりや地域の意識醸成】

- ・コンベンションは経済効果が高いという意識を地域で共有し、仙台市が東北の玄関口になることで、東北各地にも効果を波及させていくべき。
- ・宿泊施設や空港から会議場までの交通アクセスなどの受入環境も重要。

#### 【その他のご意見】

- ・国際会議は国際本部の自己財源を増やすためのビジネスの場になっている。参加者を増やすほか、開催地の地元企業の方々と新しいビジネスチャンスを見出すことが大事。そのため、国際会議の誘致には開催地域が学会の発展に寄与できるという見せ方が必要である。
- ・リピーター率が高い都市は学生時代に訪問した街が多いとの話があり、時間はかかるが教育旅行を誘致することで仙台の潜在的なファンを増やせるのではないかと。