

5	来訪者受入体制の強化 高度人材活用による情報発信強化	(株)さんどうへ業務委託。 国内外の観光客に向けて、大山観光の魅力届け、周遊を促すための仕組みを、カード型宣伝ツール(新たな視点・発想)をもって企画・構築・運用を行った。	•カードによる情報発信は外国語やQRコードの記載によって充実した。しかし、スマートフォンを使用しない観光客にはただのカード。大山観光全体としてつながりが欲しい。
6	地域の魅力向上 文化歴史資産の活用	①大山ツーリズム協議会へ補助金交付。 大山寺エリアの歴史的資産の商業活用として「地蔵フォトロゲイニング in 大山寺」を開催。「地蔵」活用と雨天時の新たな体験コンテンツとして、「にぎり地蔵づくり」の実演を行った。 ②門脇家住宅等保存協会へ補助金交付。 大山寺周辺に加え、所子重要伝統的建造物群保存地区・門脇家住宅といった歴史資産の活用に取り組んだ。 平野部の趣の異なる歴史的建造物も含め「大山全体がフォトジェニック」というイメージづくりを行った。	•大山寺周辺のみではなく、所子地区も加わり新たな事業が計画され人が集まってきたことは、観光に新しい分野ができたことで意義があった。 •さらに資産の掘り起こしを図り、ストーリーをつなげられれば更なる活性化につながる。
7	来訪者満足度の向上 高度人材活用	(一社)大山観光局へ業務委託。 企画能力・ガイド実地経験のある高度人材のお力を借り、既存旅行商品の調査・分析、マーケティング、ガイドとして活躍できる人材の育成を行った。	•高度人材の技術を生かし、人材育成から活用までの事業を継続し、ツアーメニューの開発・実施を実現してほしい。 •ガイド養成の充実にも取り組んでいただきたい。
8	商品力強化 (株)さんどうの活動強化・高度人材活用	(株)さんどうへ業務委託。 ◎新商品開発 •ジビエメニュー ◎来訪客満足度向上の仕掛け作り •キッズスペースの企画 ◎大山観光の賑わい創出を目的とする戦略・戦術の企画 •「大山参道ホテル」事業の企画	•大山寺エリアの町づくりとしてよい方向と思われる。構想は納得できるので、実施につなげてほしい。

【全般的な意見】

- ◆各事業に対する取組費用に対しての実績を明確な数字で具体的に分析すべき。
- ◆事業者へ業務委託して事業に取り組んでいるが、計画に対する内容がアンマッチの事業もある。
- ◆目標の内容が、当初計画段階で抽象的なため、具体的な取り組み方針になってない事業もある。
- ◆今後は、目標を達成するために具体的な取り組み内容を示し、費用対効果が分かりやすく、判断できる目標を設定すべき。
- ◆事業とKPI(狙い)の紐付けを明確にし、KPI設定の根拠を示すべき。
- ◆雇用的人数を精査すべき。



▲売り上げ向上を(大山グルメ食道)



▲にぎわいのスポットに(大山参道市場)



▲空き施設を多機能施設へ(YSSだいでん)