

ビジネスアイデアコンテスト in Himi

◆テーマ

シーサイドマラソン 10 キロレース

◆ターゲット

マラソン愛好家

◆アイデアの概要

氷見市の海岸の景観のすばらしさをもっと世に知ってほしいことと氷見市の活性化を図ることを考え、自分の案を提出します。

これまでもシーサイドマラソンは開催されていますが、当初より規模が縮小され、4キロコースがメインで、児童や家族が対象となっているような感じですが、市内の人々のスポーツ愛好精神を育む活動として大きな意義を感じますが、他市からは興味をもってもらえているとは思えません。そこで、10キロレースのマラソン大会の開催を提案します。

スタートは氷見の江公園。海岸付近は公園の整備がすすみ、出場者が多くなっても工夫すれば、大勢の集客による混乱も回避できると思います。従来のシーサイドマラソンの4キロまでの大会はそのまま継続でもいいと思いますが、別の日にこの大会を設定し、マラソン愛好家一般の方を対象にしたレースをしたらどうかと考えます。

コースや給水のこと、支援役員の数などを考えても10キロが適当だと思います。出場者、その家族、観光客を呼び寄せることにつながると思います。

(コース案) スタートは氷見の江公園 (アップ場所有、トイレあり、仮設のトイレ設置スペースあり、近隣に駐車場多し) ⇒氷見の江大橋⇒松田江浜キャンプ場沿い (トイレ設置可能) ⇒右折⇒中山道⇒右折⇒多古爺前⇒氷見の江大橋⇒ゴールは氷見の江公園です。

◆セールスポイント

セールスポイントは①景観のよさの全国的宣伝

②集客による活性化（前泊者を期待でき、宿泊業界に
経済的効果）

③周辺の施設の宣伝と経済的効果（特典をつけるなど）
（案）

「海浜植物園」、「植物園」の割引券

「あいやまガーデン」の割引券

「観光船」の割引券

「お風呂」の割引券（1つでは混むので多数箇所
準備して抽選にする）

駐車場からの無料バス輸送

前泊の方に特典（会場までの送迎・入浴付き）

道の駅が隣接しているので、土産品の買い物の収益が見込める。

前泊の斡旋で、宿泊業界の収益も見込める。

応援の家族も多数来場する。観光客増が期待できる。観光リピーターを増やすことにつながる。