

ひろしまモビリティワールド

事業実施計画について

2025/2/14

株式会社ひろしまモビリティワールド

前回からの変更点

1. 投資前提について

変更目的：不動産事業者の正式な参画意向表明に伴い、投資区分の変更を実施

- A地区:バイカーズ&モビリティエリア、B地区：マリーナエリア（ホテル&レストラン）、C地区：エンタメエリアに関してそれぞれ不動産事業者が不動産投資を行う事で事業体としての初期投資削減を実現しつつ、それぞれの専門領域の知見を活かした施設づくりを推進
- 街としてのコンセプト統制を目的に、施設全体のデザインや世界観について(株)ひろしまモビリティワールドが責任を持って実施
- 初期投資を抑え、開業後は事業による収益を原資に設備やコンテンツによる追加投資を行い、施設のアップデートを継続し、顧客満足度維持を実現

2. コンテンツについて

変更目的：来場者の満足度向上と持続可能な経営観点で、事業コンセプトに沿って提供コンテンツを追加

- モビリティ低関心層にも継続的に来場いただけるレストランや温浴施設を追加
- モビリティ高関心層およびインバウンド含む富裕層をターゲットとしたホテルを施設内に計画
- モビリティ関心層の満足度向上のため、サーキット場を拡大
⇒滞在時間および消費額の増加及びリピートを促進

3. 配置計画について

変更目的：上記「1.」「2.」の変更に伴い配置計画の最適化を実施

- 施設内各エリア間での行き来のしやすさを考え、中央にHUBとなる広場を設置
- BIGTERRACE横に広場を設置することでイベント規模によるスペース拡張の自由度を確保
- マリーナの景観が一望できるエリアに、ホテル、レストラン、スパを設置しこの施設でしか味わえない特別感を提供

目次

- 1. 事業コンセプト P4～P6
- 2. 施設計画書
 - ー施設情報 P7～P25
 - ー不動産投資に係る全体統制 P26
 - ー交通アクセス P27
 - ー環境への配慮 P28
- 3. テナント導入計画 P29
- 4. 事業実施体制 P30～P32
- 5. 施設管理運営計画 P33
- 6. 事業スケジュール P34
- 7. 資金計画 P35
- 8. 投資計画 P36
- 9. 来場者の集客戦略 P37～P38

1. 事業コンセプト

－事業コンセプト 1/3－

ターゲット顧客 ～ 年間200万人超の集客 ～

A：海外インバウンド（アジア圏+欧米）	約35万人
B：国内観光	約120万人
C：県内ファミリー層	約45万人

概算事業費

概算総事業費85～100億円を想定
（不動産事業者投資除き事業体としては30億円を想定）



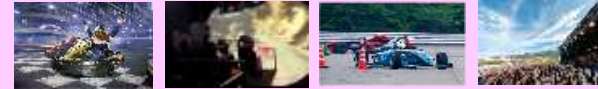
コンセプト ～ アジア圏随一の“モビリティ・エンターテインメントの聖地” ～

- a：各顧客層に向けた“ここでしかできない体験”を用意し、**エンタメの聖地**を作る
- b：立地を活かし観光名所化し、国内外から観光客を呼び込み、**地元経済に寄与**する
- c：観光客、地元住民、同好の士が集い、**新たなコミュニティ創出**の場とする
- d：モビリティ、地域社会のあるべき姿を模索する、**未来の実験場**とする

《 ここでしかできない体験 》

豊富な体験型コンテンツ：見る、乗る、選ぶ、買う、食べるなど、実体験を凝縮
好立地を活かしたエンタメ：広場を活用し、市街地では難しい野外イベントの実施

EVカート、VR、フォーミュラ体験、野外イベントなど



エンタメの聖地

《 観光名所化し、国内外から人流を呼び込み 》

新たな観光名所化：瀬戸内海を一望できるBIG TERRACEを設置し普遍的な魅力を提供
VRで県内各所と連携：巨大球体スクリーンを使ったバーチャル観光と観光地への誘導
観光名所とのハブ化：原爆ドームや厳島神社と陸海空の交通インフラと連携することで
観光客の回遊性強化
教育旅行受入：モビリティのSDG s を学ぶ体験コンテンツの提供

BIG TERRACE、VRによるバーチャル観光&誘導など



地元経済に貢献

《 地域住民や同好の士が集う、新たな拠り所 》

地域住民の集いの場：家族、友人、恋人が集い、豊富なコンテンツ、アトラクションを満喫
新たなコミュニティ形成の場：同好の士が日常的に集い、仲間と豊かな時間をシェア

飲食、ホテル、温浴施設、キッズパーク、イベント、バイクーズコミュニティ、シーサイドウォークなど



コミュニティ創出

《 最先端の技術開発、実証実験 》 → 開業後に随時機能追加

モビリティの最先端：産官学によるEV、自動運転、空飛ぶ車、MaaSなどの最先端研究
MaaSの実証・実装：交通公共機関との連動、統合型サービスの実証の場

ドローン物流、モビリティに関する最先端研究や実証実験など



未来の実験場

1. (旧) 全体レイアウト

ー事業コンセプト 2/3ー

有料エリア

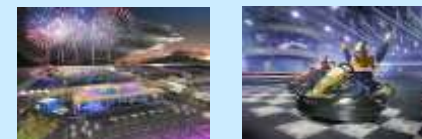
屋外多目的サーキット広場
(フォーミュラ体験、野外イベント)



ストライダー、キックボード



BIG TERRACE、屋内EVカート



ひろしまバイクーズ
コミュニティ



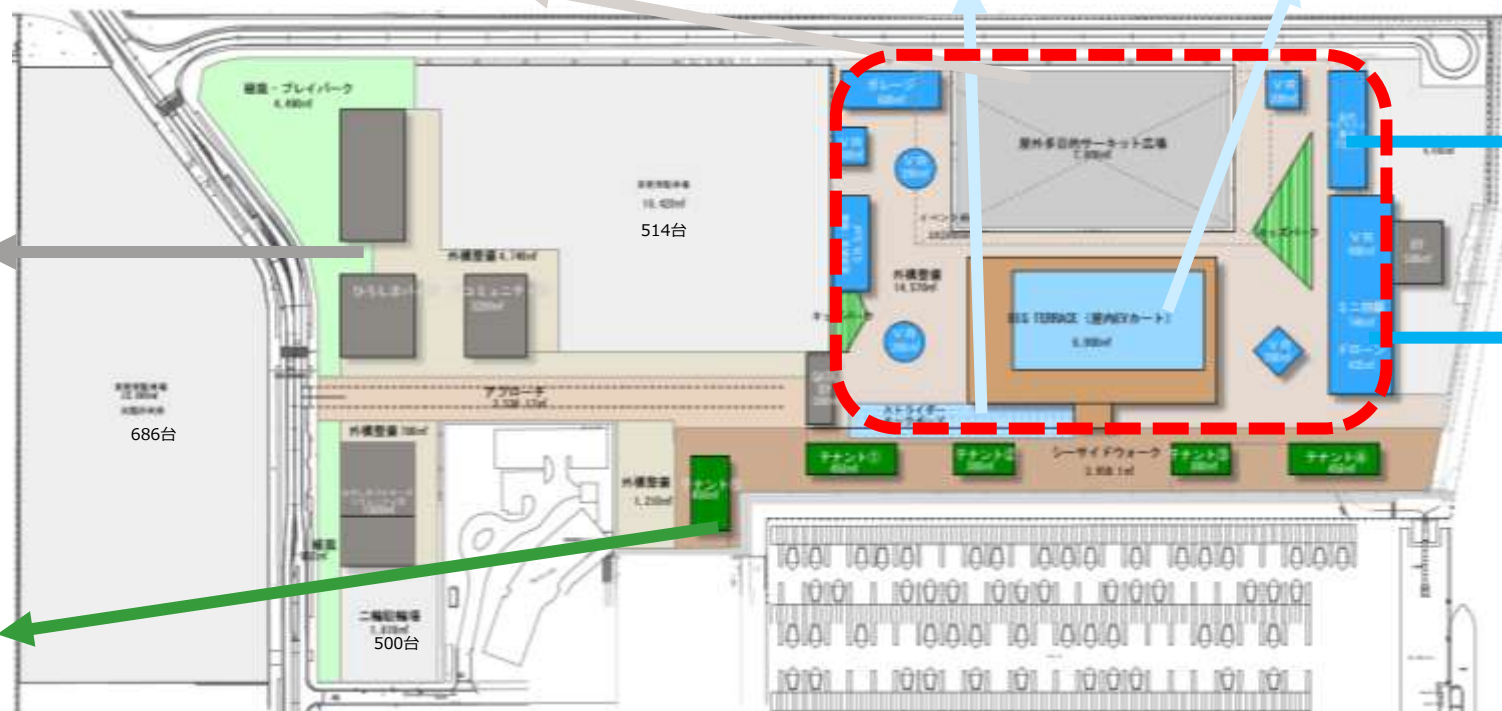
テナント
(飲食・物販)



近未来モビリティ
展示



VR、ミニ四駆、
ドローン



1. (新) 全体レイアウト

—事業コンセプト 3/3—



- 多くの集客を取込むため、従来想定のエリアを区切った有料の考え方を取りやめ、全てのエリアを基本入場無料とし、持続的かつ安定的な集客を図り、時間消費型滞在施設を目指す。ただしコンテンツは有料サービスとして提供。
- コンセプトの中心である「モビリティ」はブレることなく、モビリティ低関心層にも継続的に来場いただけるレストランや温浴施設を配置。来場により「モビリティ」の魅力を感じ、リピートいただく。

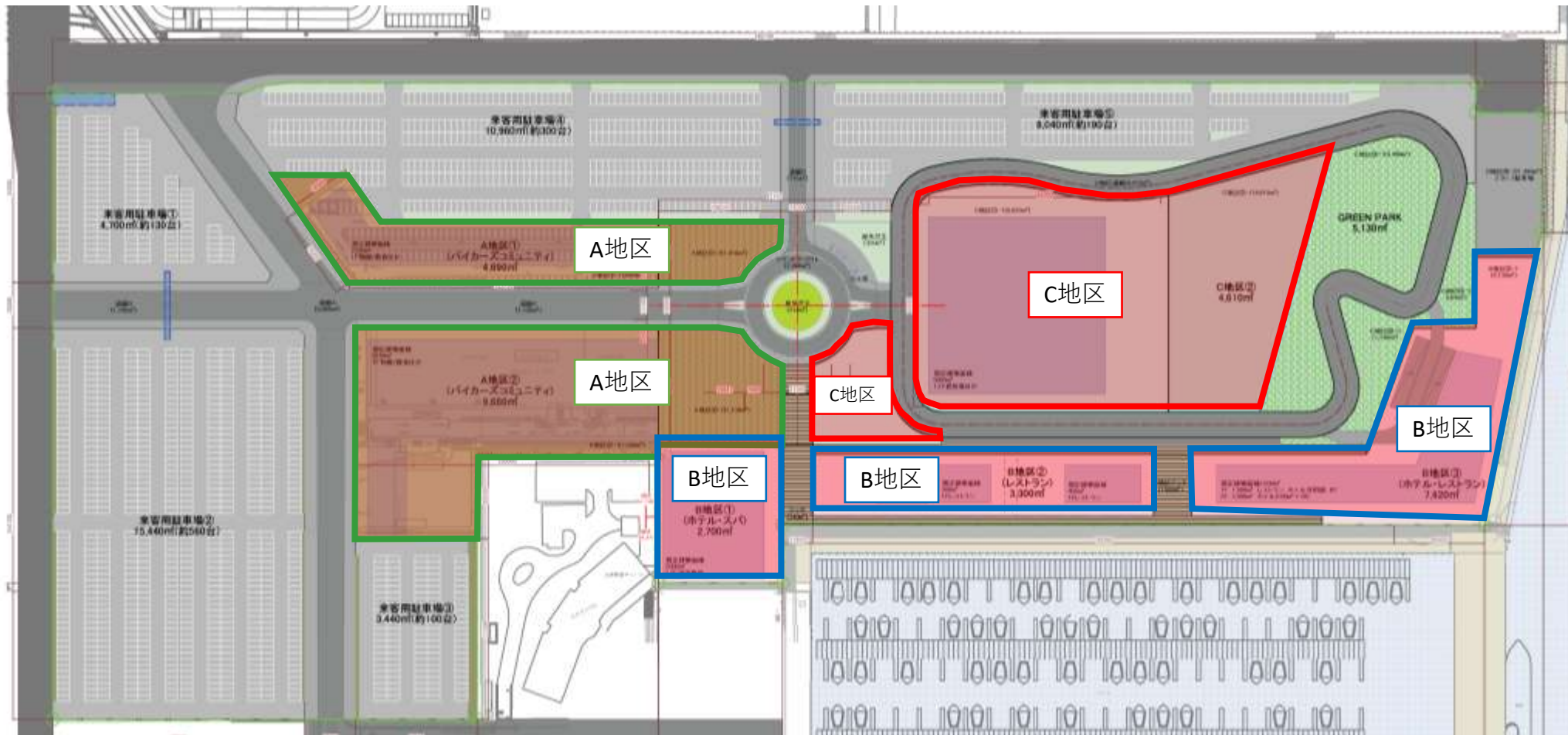
2. 施設計画書 ー施設情報ー

ー施設計画書 1/22ー

不動産投資区分の構成

株式会社ひろしまモビリティワールド：共用部、インフラ整備への投資がメイン

不動産事業者：各事業エリアにおける建物投資を実施（下図枠内【A地区、B地区、C地区】）



2. 施設計画書 ー施設情報ー

ー施設計画書 2/22ー

BIG TERRACE イメージ図（全体図）



南側に不変の観光資源である多島美景観を存分に楽しむことのできるビッグテラスを設置。宮島を含めた瀬戸内海の眺望に加え、眼下には美しいマリーナとシーサイドウォークを見ながらゆったりとくつろげる空間。夏の風物詩として計画している花火フェスにおいては、最高の観覧場所に変身。

このビッグテラス下部はEVカート場兼イベントスペースとして運用。東側イベント広場と合わせ、本格的音楽フェス、食フェス等様々なイベントを毎週末実施予定。

※現計画とイメージ図は一致しておりません

2. 施設計画書 ー施設情報ー

ー施設計画書 3/22ー

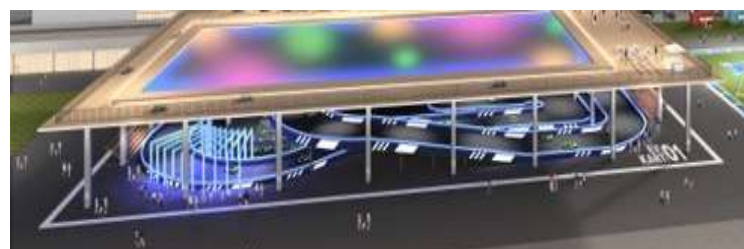
BIG TERRACE 1階 屋内EVカート イメージ図



キッズカートエリアにおいては、プロジェクションマッピングによる「光の演出」を実施。「走る楽しみ」に加えて、「見る楽しみ」を提供。

全長約400mの日本最大規模の全天候型カート場。キッズカートからタンデムカート、大人用カートまで全てEVを動力とすることで静音と電子制御による安全対策を実現。

併設のシミュレーターには実際のコースの3Dデータを設定することで、走行前練習やシミュレーターによるタイムアタックが楽しめる。



シミュレーター

2. 施設計画書 ー施設情報ー

ー施設計画書 4/22ー

BIG TERRACE 1階 屋内EVカート ～コンテンツイメージ写真～

子どもから大人まで誰もが楽しめる



JAF公認コースの取得を予定
全日本カート選手権大会を誘致するなど、
「思い切り競う、極める」も提供



2. 施設計画書 ー施設情報ー

ー施設計画書 5/22ー

BIG TERRACE 1階 イベント広場 ～コンテンツイメージ写真～

屋内音楽イベント



食フェス



クラフトフェア



2. 施設計画書 —施設情報—

—施設計画書 6/22—

屋外イベント広場 ～コンテンツイメージ写真～

屋外音楽イベント



映画イベント



2. 施設計画書 —施設情報—

—施設計画書 7/22—

屋外多目的サーキット広場 ～コンテンツイメージ写真～

初心者でも安心、お手軽に
フォーミュラカーの走行体験



クルマの試乗会・展示会
ユーザー会



2. 施設計画書 ー施設情報ー

ー施設計画書 8/22ー

ひろしまバイカーズコミュニティ 建物イメージ写真



倉庫をオシャレに改装したようなイメージの建物。緑化と連動させることで、バイクが似合う景観を創出。

エリア内に、バイク用駐輪場・世界のバイク・レンタルバイク・バイク用品・飲食・コミュニティスペースなどを準備。



2. 施設計画書 ー施設情報ー

ー施設計画書 9/22ー

ひろしまバイカーズコミュニティ ～コンテンツイメージ写真～

バイカーが集い、話をし、情報を得る、そんなコミュニティの場を提供



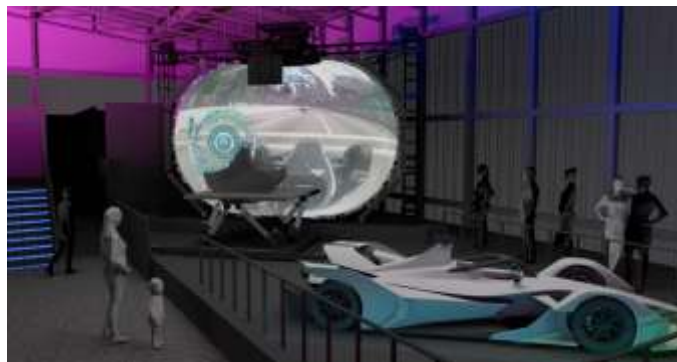
2. 施設計画書 ー施設情報ー

ー施設計画書 10/22ー

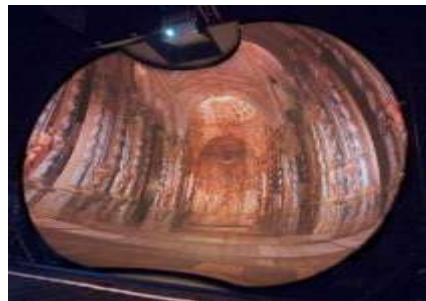
VR 建物・コンテンツイメージ写真

設定したテーマに応じたVRコンテンツを準備

パビリオンイメージ例



Formula E東京大会を体験できる「Formula E館」



世界遺産巡り



旅行者向け名所巡り

2. 施設計画書 ー施設情報ー

ー施設計画書 11/22ー

教育旅行 建物イメージ

教育旅行を地域で支える「SDGs×モビリティ」をテーマに、教育旅行を地域で支える施設



企業ブースイメージ

様々な企業、団体の協力を仰ぎ、テーマに応じた教育コンテンツを準備



ワークショップイメージ



2. 施設計画書 ー施設情報ー

ー施設計画書 12/22ー

ホテル イメージ写真



ホテル建物は、マリーナの景観に合わせた外観を想定。



2. 施設計画書 —施設情報—

—施設計画書 13/22—

温浴施設 イメージ写真



2. 施設計画書 —施設情報—

—施設計画書 14/22—

テナント（飲食・物販） イメージ写真



シーサイドウォークに設置予定のテナント建物は、マリーナの景観に合わせた外観を想定。



2. 施設計画書 ー施設情報ー

ー施設計画書 15/22ー

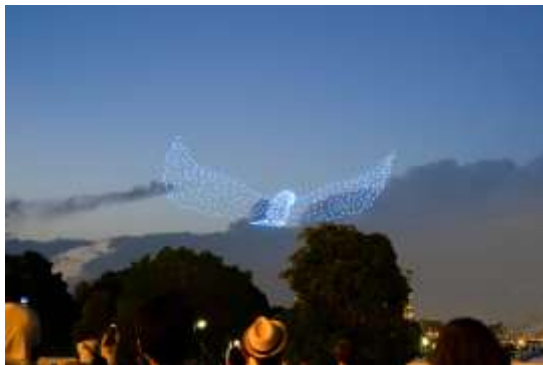
ドローン、ミニ四駆、近未来モビリティ ～コンテンツイメージ写真～

ドローン

ゲーム感覚で楽しめる操縦体験 飛行経路や速度のプログラム体験



音楽と連動したイルミネーションショー
(スポットで開催予定)



ミニ四駆

走行体験やレース



組立体験



近未来モビリティ

次世代に向けた自動車などの展示



2. 施設計画書 ー施設情報ー

ー施設計画書 16/22ー

キックボード ～コンテンツイメージ写真～

大人も楽しめるキックボード



2. 施設計画書 ー施設情報ー

ー施設計画書 17/22ー

キッズパーク イメージ図

キッズパーク内には小さな子供が遊べるスペースをデッキ型休憩スペースが取り囲み、親は休憩スペースにて子供を見ながらくつろげる空間を提供。



全体図



休憩スペース



キッズ向けのカートやキックボード広場



2. 施設計画書 ー施設情報ー

ー施設計画書 18/22ー

植栽 イメージ写真

シーサイドウォークやバイカーズエリアを含め、施設全体で統一感を持たせた植栽を配置。



2. 施設計画書 ー施設情報ー

ー施設計画書 19/22ー

最先端の技術開発、実証実験

モビリティに関する最先端の技術開発と実証実験を積極的に実施
開業後も共創パートナーを始めとする各社と協力し、実証実験を行えるフェーズになったものから順次導入予定

開業より順次導入予定

デジタルツインを用いたアクティビティ



操作するドローン搭載カメラの映像をVRにてリアルタイムで体感

ドローン物流



専用アプリを使って飲食を注文すると、ドローンがお客様の元に直接配達

フォーミュラカーの電動化



電気を動力とするフォーミュラカーの開発/実験を行い、屋外多目的サーキット広場にて試乗できるサービスを将来的に提供予定

自動運転



自動運転の実証実験を行い、実装段階になったものから施設内移動手段として導入予定

2. 施設計画書 ー不動産投資に係る全体統制ー

ー施設計画書 20/22ー

不動産事業会社が不動産投資を行い、一部建物を所有することを想定。
次のとおり、建築面及び運営面での統制を図る。

1. 建築面における統制

- ①不動産事業者との契約の際に、建設条件としてデザインコードを指定
- ②施設全体の工事管理者を配置し、デザインコード遵守のフォローを実施

2. 運営面における統制

- ①テナントの誘致方針の明確化
- ②入居テナントは、運営事業者の事前承諾を得ることを不動産事業者との契約条項に盛り込む
- ③不動産事業者を含めた協議会を設置し、イベント等を連携して実施

2. 施設計画書 ―交通アクセス―

―施設計画書 21/22―

施設内想定駐車台数について（※今後最適台数を継続検討）

- ・自動車用駐車場 1 2 0 0 台
- ・バイク用駐輪場 5 0 0 台

交通手段の確保

1. 交通インフラとの連携（バスロータリー、バス停、バス車庫、観光バス停留所）について

- ・ 年間の来場者数200万人達成のためにも公共交通インフラとの連携は必須であり、事業用地内に必要機能（バスロータリー等）を配置予定。特に市内からの移動については、定期運行バスが主要移動手段の一つとなるため、広島電鉄株式会社と協議中
- ・ 詳細位置においても、今後広島電鉄株式会社と詳細調整
- ・ イベント開催時などの臨時バス運行や下記臨時駐車場からの輸送等についても、広島電鉄株式会社と協議中

2. 臨時駐車場について

- ・ イベント開催時など敷地内の駐車場不足が想定される場合は、近隣施設の駐車場を臨時借用する事で、駐車場スペースを確保。臨時駐車場から施設まではシャトルバスによる輸送を計画
* 詳細の場所や規模については今後交渉

2. 施設計画書 ー環境への配慮ー

ー施設計画書 22/22ー

SDG s を意識した施設とすべく、次のとおり環境に配慮した施設づくりを行う。

- ①建設時において、環境負荷の低減を行うため、省エネ設備を積極的に導入
- ②施設内における十分な緑地配置やマリーナや多島美景観を望める施設配置を行うことで、自然環境への配慮を行う
- ③開業後には、モビリティに関してEVカートだけではなくクリーンエネルギーを動力とするモビリティ開発における試験場所の提供などの支援を行う

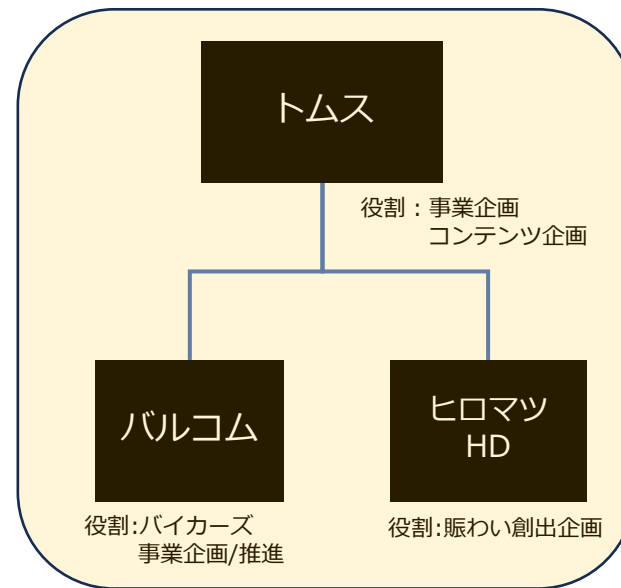
3. テナント導入計画

事業名（施設名）	導入するテナント候補	誘致方針	見通し
VR事業	・モビリティ関連事業者（自動車メーカー他） ・レースプロモーター ・飲料メーカー ・保険会社 ・広告代理店 ・有名IP（知的財産）保有者	VR事業においては、幅広いテーマに沿った体験を提供予定。 モビリティに関しては普段味わうことが出来ないラリー走行体験やドローン遊泳などの非日常体験を提供。それ以外にも広島県や日本の観光名所を遊覧する体験や、映画やアニメの世界を体験できるなどの幅広いラインナップを取りそろえることを想定。 テーマに関しても短期で入替を行い。常にコンテンツの新陳代謝を図る。そこで魅力あるコンテンツが提供できるよう、直営だけではなく、テナント方式やマーケティングパートナー方式など多岐にわたるプランを提示することで、テナント誘致を促進する予定。	トムスが取り組んでいるEVカート事業やVR事業に関して興味を持っている企業が既に多数存在するが、トムスが東京都江東区に2023年10月末に開業した「シティサーキット東京ベイ」にて、ひろしまモビリティワールドの世界観の一部を実現することで魅力をより多くの企業に訴求していく。 すでに多くの企業とのコラボコンテンツの制作実績あり。
テナント事業【飲食・物販】 投資：不動産事業者	[飲食エリア] ・カフェ・ファーストフード・ファミリーレストラン [物販エリア] ・モビリティ関連グッズ店 ・お土産店	各エリアの目玉となるような有名店や話題の店を優先的に誘致。 同時並行で一般公募を実施することで、核となる店舗を中心とした魅力ある飲食環境を構築。	[飲食エリア] 核となる店舗を先に固め、誘致しやすい環境を構築してから、テナントの誘致活動を展開する予定。 [物販エリア] モデルカー、ミニ四駆、ラジコンなど、モビリティ関連に特化したグッズの取り揃えを計画。モデルカーについては、先行して、トムスによる「シティサーキット東京ベイ」にて実施予定。またお土産店舗については、広島の名産を中心に地元企業ネットワークを活用した誘致を展開する予定。
テナント事業【ホテル・温泉】 投資：不動産事業者	[ホテルエリア] ・不動産事業者 [温泉エリア] ・不動産事業者	富裕層向けのラグジュアリーホテルを想定し、優越感を味わえ滞在満足度の高い施設運営の経験のある事業者を誘致。	ホテル運営経験のある不動産事業者の入居を前提に協議を推進。
テナント事業【バイクーズ】 投資：不動産事業者	・バイク施設運営事業者	バイクファンの方々が仲間と集い、出会える空間の提供を行える事業者を誘致。 飲食やグッズの提供だけではなく、コミュニティ形成やファンづくりにつながるイベント企画や運営ができ、レンタルバイクなど利用者にとっても魅力あるサービス提供が出来る事業者を誘致し、ライト層からコア層までバイクに興味のある層の集客力を強化する。 また、屋外多目的サーキット広場との連携により、実際にバイク走行ができる「場」の提供も施設全体として定期的に連携していく。	バイク乗りたちの情報交換やコミュニティ形成の場を提供し、イベント企画や飲食物販店の出店までトータルプロデュースを行っている事業者に出店いただくことについて内諾。 今後詳細の出店要件について協議中。
イベント事業（屋外多目的サーキット広場） 投資：不動産事業者	・イベント企画/運営会社 ・エンタメ事業会社	既存の音楽フェス、ライブエンターテイメント、ドローンイルミネーションなど人気のあるイベント開催に実績のある事業者を中心に本プロジェクトの魅力を伝え、多目的サーキット広場をメインに活用したイベントを定常的に実施してもらうスキームを構築する。	複数のイベント企画/運営会社、エンタメ事業会社とは以前より「クルマ×エンターテイメント」というテーマで新しいイベント企画の協議を行っており、本プロジェクト内施設を使用したイベント企画の協議を今後実施する。

4. 事業実施体制

－事業実施体制 1/3－

株式会社ひろしまモビリティワールド



共創パートナー（推進応援団）

etc.

4. 事業実施体制

【運営会社について】

会社名：株式会社ひろしまモビリティワールド（2024年5月設立）			出資者	：トムス、バルコム、ヒロマツが出資済 県内複数企業から、令和6年9月末時点で 出資の意思を表明する書面が提出されているほか、 追加で県内複数企業と出資に向けた交渉を継続中
役員	：代表取締役	谷本 勲	（トムス 代表取締役）	
	取締役	伊奈 和久	（トムス 取締役）	
	取締役	山坂 哲郎	（バルコム 代表取締役）	ガバナンス
	取締役	松田 哲也	（ヒロマツホールディングス 代表取締役）	：取締役会設置および会計監査法人選定、 内部監査機関設置を行いコーポレートガバナンス確保
	取締役	井坂 雄幸	（トムス 顧問）	

本事業は約30年間の長期かつ有期の事業となるため、長期間にわたり事業意欲を持続させる仕組みを以下の通り考えております。

- ① 時代や流行に合わせて、常に新しい魅力や体験を提供できるよう、定期的に顧客ニーズや市場調査を行い、施設やサービスの改善や新規サービス開発サイクルを導入
- ② 「アジア圏随一のモビリティエンターテインメントの聖地」というブランドイメージを確立することで、体験型テーマパークの地位確立と共に、スタッフの誇りを醸成
- ③ 契約が満了したとしても計画通りに賑わいの創出が広島の地で出来るのであれば、代替地を探すなどを行い、近隣でモビリティワールドを継続検討。同様に、ひろしまモビリティワールドとは規模が異なるが、トムスのシティサーキット事業を全国に普及させていく事により雇用創出

4. 事業実施体制

－事業実施体制 3/3－

共創パートナー（推進応援団）

共創パートナー（推進応援団）とは、
ひろしまモビリティワールドの推進にあたっては、企業、各種団体等と連携し、知恵を出し合いながら、
事業ビジョンの実現を目指したいと考えており、共に取り組む企業等を募集。
参画頂く企業等については事業ビジョンの実現に向けた事業検討や事業推進に係る実証実験、
共同研究などの企画協議を連携して行います。

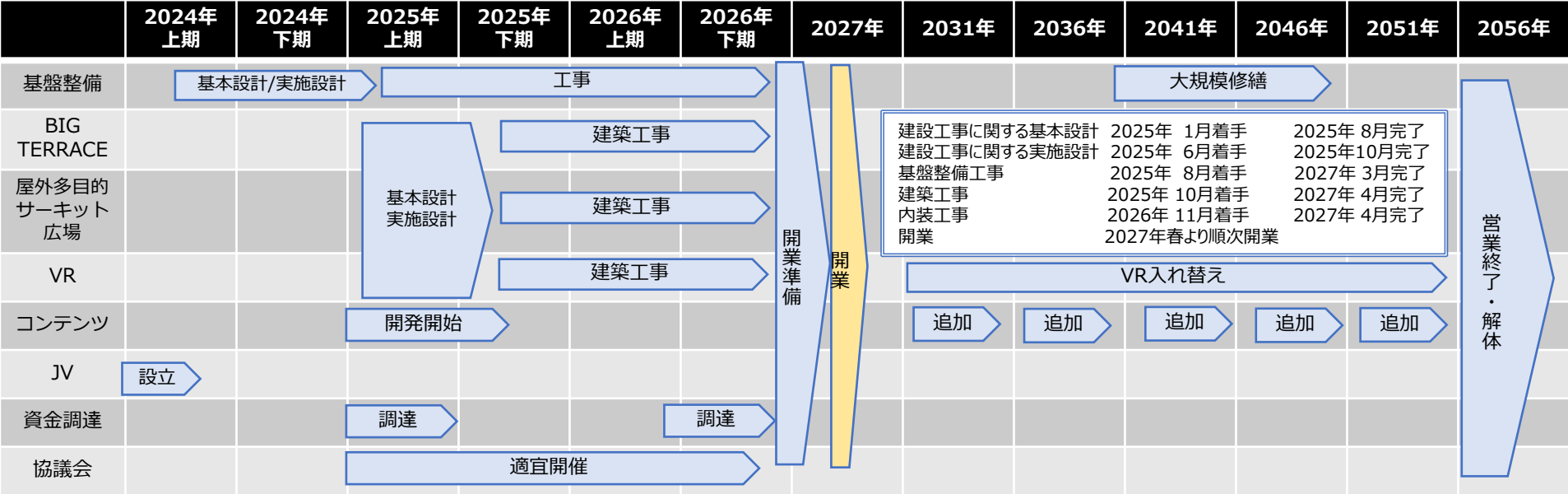
現時点での共創パートナー（推進応援団）の一例

- | | | |
|----|------------|-------------------|
| 1. | 広島電鉄株式会社 | ・・・交通インフラ全般 |
| 2. | 広島国際空港株式会社 | ・・・交通インフラ全般 |
| 3. | 瀬戸内海汽船株式会社 | ・・・交通インフラ全般 |
| 4. | 広島大学 | ・・・モビリティ関連技術の研究開発 |
| 5. | 中国電力株式会社 | ・・・電設関連支援 |
| 6. | 株式会社ひろぎんHD | ・・・金融面の支援 |
| 7. | マツダ株式会社 | ・・・イベント企画／集客支援 |
| 8. | 常石造船株式会社 | ・・・瀬戸内魅力向上支援 |
| 9. | 株式会社乃村工藝社 | ・・・施設デザイン全体統制 |

5. 施設管理運営計画

事業種類	エリア	運営方針	提供サービス	運営方法
ひろしまバイカーズコミュニティ	A	・バイカー達のための施設とし、コミュニティを形成する場を提供します。	カフェ 用品販売 レンタルバイク	テナント管理
飲食・物販	B	・広島県の名物をはじめとした日本の美味しいものを提供します。	飲食	テナント管理
		・当施設オリジナルグッズだけではなく、来場者のニーズにあった商品の販売します。	物販	テナント管理
ホテル・スパ	B	・ラグジュアリーホテルにて格別な空間の提供と地元の方にも立ち寄りやすい温浴施設を提供します。	ホテル、温浴	テナント管理
VR	C	・大型球体スクリーンを活かした最先端の体験型エンターテインメントを提供します。	大型球体スクリーンによる体験/アトラクション	直営
近未来モビリティ展示	C	・国内外さまざまな車を展示することで、来場者が世界中の車に触れることができる施設を目指します。 ・自動運転、空飛ぶ車、MaaSなどの最先端技術のモビリティ領域における「聖地」にしたいと考えております、これらの技術を活かしたモビリティも積極的に展示をするよう計画をしています。	展示	直営
ミニ四駆、ドローン	C	・ミニ四駆、ドローン、ラジコンの組み立て体験や操縦/走行体験ができる場所と致します。	製作体験 操縦/走行体験	委託管理
屋外多目的サーキット広場	C	・西日本で初となる、フォーミュラカーに乗ることができる場所として、国内・海外問わず観光客の方が訪れる、当施設の目玉コンテンツとなることを目指します。走行体験時間外にはガレージにて車両を展示いたします。	ドライビングレッスン	直営
		・お客様本人の車をサーキット内で運転することもでき、非日常的なドライビング体験ができる場所といたします。	運転体験	直営
		・定期的に音楽フェスや旧車愛好家のユーザー会などのイベントを開催し、様々な価値を提供していきます。	イベント開催	委託管理
BIG TERRACE、 屋内EVカート	C	・EVカートを用いて、体験型エンターテインメントを提供します。	EVカート体験	直営
		・全日本選手権も開催し観戦型エンターテインメントも提供します。		直営
		・BIG TERRACEでは、マリーナや宮島の景観を楽しんでいただくとともに、不定期にイベント開催を実施します。	展望デッキ イベント開催	直営

6. 事業スケジュール



- 施設全体
 - 15年目から20年目にそれぞれ大規模修繕を見込む
 - 最終年度には営業終了の上、解体工事を実施し、広島県へ返却する。
- VR
 - 本施設のVRはパビリオン形式を導入しているため、数年ごとにコンテンツの入れ替えを計画
- コンテンツ
 - 開業後も順次追加変更することを計画（5年周期）

7. 資金計画

- ・概算事業費 85 ～ 100 億円を想定し、次の①～③の手法にて調達する。

① 不動産事業者による投資

② 運営会社への出資（自己資本）

③ 金融機関からの借入

- ・①については、令和6年9月末時点で、不動産事業者から投資エリアについて合意する書面が提出された。
- ・概算事業費のうち①を除いた(株)ひろしまモビリティワールドの投資額は約30億円を想定

(株)ひろしまモビリティワールドの初期投資（不動産投資スキームを活用することで初期投資額を大幅に削減）

投資総額： **約30億円**（建物/外構：約21億円、備品/ソフトウェア：約5.5億円、差入保証金：約3.5億円）

- ・②については、令和6年9月末時点で、8社から、
30億円のうち3割を超える出資の意思を表明する書面が提出された。
- ・③については、30億円の7割（最大21億円）の融資に向け、金融機関と令和6年11月以降複数回にわたり
具体的な交渉を継続中

8. 投資計画

1. 初期投資（再掲）

投資総額：**約30億円**（建物/外構：約21億円、備品/ソフトウェア：約5.5億円、差入保証金：約3.5億円）

⇒不動産投資スキームを活用することで、初期投資金額を削減

2. 追加投資

- ・既存事業におけるコンテンツ追加投資を毎年継続的に実施

ソフトウェアや季節イベント等への継続的な追加投資により、来場者満足度の向上、リピーター確保を図る
ーEVカート、VRコンテンツ、シミュレーター等

- ・付加価値創出のための新たな投資を5年毎に実施

5年毎に新たな魅力を提供するための事業投資を行い、新たな体験と多様な利用動機を創出し集客増を図る
ーEVフォーミュラ等、新アトラクション

- ・施設のインフラ機能維持のための追加投資を15～20年目の期間に実施（概算合計6億円）

インフラにおける配管や設備の大型修繕を実施

9. 来場者の集客戦略

－来場者の集客戦略1/2－

1. 来場者数想定：200万人

- 有料コンテンツ利用：100万人の集客ポテンシャル（国内：80万人、インバウンド20万人）
- イベント：60万人の集客ポテンシャル（音楽フェス、花火フェス、その他イベントを開催）
- その他：40万人の集客ポテンシャル

2. ターゲット別集客人数等

海外インバウンド35万人、国内観光客120万人、県内ファミリー層45万人

※新たに、鈴鹿サーキットパーク、長崎ハウステンボスなど、類似の特性をもつテーマパークをベンチマーク先として追加した上で、ターゲット別集客数や消費単価等を精査

9. 来場者の集客戦略

－来場者の集客戦略2/2－

年間来場者200万人達成に向けての施策

項目	内容
提供価値	○EVカートやVR体験については、常に新しい魅力や体験を提供できるよう、定期的に顧客ニーズや市場調査を行い、時流に合った新規サービス開発/導入を積極的に行うなど、ここでしか味わえないモビリティ体験を常に提供する
事業者との連携	○広島県観光連盟（HIT）との連携により、広島県の観光施策に沿った国内外への観光プロモーションを実施 ○共創パートナー候補である旅行代理店との連携を図り、積極的な国内外旅行客の取り込み施策を実施 ○交通事業者が社内で検討を進めているMaaSによるサービス提供について当施設としても積極的に取組み、広島駅到着時からひろしまモビリティワールドへの公共交通機関の決済から施設内のアクティビティ予約、決済まで一貫したサービス提供が出来るよう今後目指す ○ひろしまモビリティワールド独自の取組みとしては、施設内で施設アプリよりドローン物流や配膳ロボットを用いた飲食デリバリーの採用や、施設内私道を利用した実証実験を行っていく予定
チケットング	○当日お得に複数コンテンツを楽しめるセットチケットやリピーターユーザーを獲得するための年間パスについて販売予定 ○交通事業者とは乗車券とセットでの割引チケットを販売したり、施設への交通便数を増強してもらう事を計画し、交渉を進める
イベント	○大小さまざまなイベント機会創出により、リピート率を上げることでテーマパーク特有の来場者の経年減少をリカバー ○大型スポットイベントの魅力を上げることで、新規来場者数の増加を図る
施設建物等	○駐車場から共用エリア経て、有料コンテンツエリアへと繋がるアプローチにおいては、有料コンテンツエリアに近づくにしたがってワクワク感や期待感を醸成していける仕組みの導入や最適な配置計画の見直しに関する検討を今後進めていく予定 ○具体的には、アプローチ自体にモビリティワールドを感じられるような外構を施したり、左右を囲うように展示や簡易物販、キッチンカー配置などにより賑わいを創出し、デジタルサイネージや音楽なども用いて空間演出を行っていくことを検討
その他	○5年毎に新たな事業投資を行い、その時々の時流に合ったコンテンツを追加し集客促進