

令和5年度 全国観光情報振興事業

関西観光DX研修 第二部

地域の稼ぐスキームづくりに向けた 地域商品の直売ツールの紹介

NECソリューションイノベータ株式会社
イノベーション推進本部 シニアプロフェッショナル
川村 武人

会社紹介

NEC

NECソリューションイノベータ

設立

1975年

従業員

1.2万人

本社所在地

新木場

資本金

86.7億円

売上高 ※2021年度未決算

3250億円

主な事業拠点

35箇所

特許取得

707個

商材数

230個



親会社

NEC



※本社社屋(東京都港区)

設立

1899年

従業員

11.8万人

時価総額

※2023年11月

2.2兆円

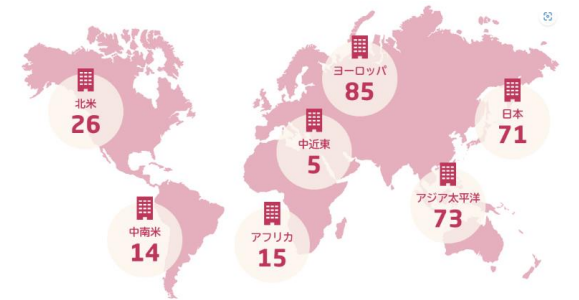
連結子会社

284社

売上高

※2022年度末

3.3兆円



自己紹介



地域観光が好き、人と繋がる事が大好きなシステムエンジニアです。

ビジョン: \日本の魅力を世界中(日本人、外国人問わず)に繋げること/

- 2013 地域観光×デジタルをテーマに新事業開発に挑戦
- 2014 社外活動で、NPO通訳ガイド団体 TOKYO FREE GUIDEに参画
- 2015 観光業務支援クラウド「NECツアーガイドマッチング支援」のリリース
- 2017 国土交通省観光庁と一緒に「通訳案内士登録情報検索サービス」のリリース
- 2020 体験型商品の予約・直販システム「NECガイド予約支援サービス」のリリース
- 2023 日本観光振興協会様と持続可能な観光地づくりの実現に関する包括協定を締結

NECソリューションイノベータ(株)

イノベーション推進本部
シニアプロフェSSIONナル

川村 武人

Kawamura Taketo



1. 取り組み背景

観光DXの今後の方向性

観光庁の27年度末までの目標値

27年度末までに全ての登録DMOが、**地域全体を包括する情報発信・予約・決済機能をシームレスに提供するサイトを設置すること**をKPIとして掲げた。

I. 旅行者の利便性向上・周遊促進



課題1. オンライン上で旅行者が求める情報の入手が困難

【解決の方向性：適切なウェブサイトへの情報掲載】

・地域・観光関係事業者において、旅行者が頻繁に利用するウェブサイト（Googleビジネスプロフィール・OTA）等への情報掲載を徹底する取組の推進

【主な施策】

・地域・観光関係事業者やDMOに対する情報掲載や地域サイトの運営体制等の構築に向けた研修を通じた普及啓発



Googleビジネスプロフィール掲載例
(出典：ホテルryugon)



情報掲載に向けた研修

課題2. オンライン上で情報収集・予約・決済に関する手続きの完結が困難

【解決の方向性：シームレスな情報発信・予約・決済が可能な地域サイトの構築】

・情報発信や予約・決済機能の提供をシームレスに行うとともに、地域のブランドに適した一体感のあるサイトの整備を通じて利便性向上・消費拡大に資する取組を推進

【主な施策】

・最新技術を活用した先進事例の創出とノウハウの展開
・情報発信・予約・決済機能をシームレスに提供する地域サイトの構築に対する補助事業での積極的な支援
・情報更新を一元的に管理・更新・配信できる仕組みの検討



シームレスな情報発信・予約・決済が可能な地域サイト事例
(出典：志賀高原観光協会)

(観光庁：令和5年3月
観光DX推進のあり方に関する検討会
最終とりまとめ及び参考資料より抜粋)

旅行者の利便性向上・周遊促進のために

独自の商品を地域サイト内で情報発信、直接販売する稼ぐ力が必要となる

掲載して欲しいコンテンツ		地域サイトが情報発信・予約・決済を提供するパターン		
		① 地域サイト内で情報収集・予約・決済が完結できる	② 予約・決済の際に、地域サイトから他サイトの予約ページに遷移する	③ 予約・決済の際に、地域サイトから他サイトのトップページに遷移する
A: 宿泊 76%		1-A~B スムーズ回答: 83% 操作迷わない: 60% 操作少ない: 40%	2-A~B スムーズ回答: 61-68% 操作迷わない: 32-52% 操作少ない: 31-34%	3-A~B スムーズ回答: 51-54% 操作迷わない: 34-36% 操作少ない: 22-27%
B: 体験・アクティビティ 71%		1-C スムーズ回答: N/A 操作迷わない: N/A 操作少ない: N/A	2-C スムーズ回答: N/A 操作迷わない: N/A 操作少ない: N/A	3-C スムーズ回答: N/A 操作迷わない: N/A 操作少ない: N/A
C: 交通機関 53%		1-D 1-C: 同上	2-D 2-C: 同上	3-D 3-C: 同上
D: 地域産品 35%				

観光客の声
地域サイト内で決済まで完結できることが一番のニーズである。

最低限掲載するべきコンテンツは、宿泊に次いで、体験・アクティビティである。

(観光庁:令和5年3月 観光DX推進のあり方に関する検討会最終とりまとめ及び参考資料より抜粋)

NECソリューションイノベータの地域観光DXの取り組み

地域事業者と観光客を繋ぐ**自社の直接販売ウェブサイト**を構築
地域が主役になれる体験型観光商品のオンライン販売管理サービスを提供

インターネット予約・決済

商品・在庫・予約管理

観光事業者

手作業で管理していた
予約や在庫情報も
オンライン上で管理！



商品登録・在庫設定

予約・在庫確認

地域事業者と観光客の
接点をデジタルで強化



商品・予約サイト

商品予約・販売

観光客

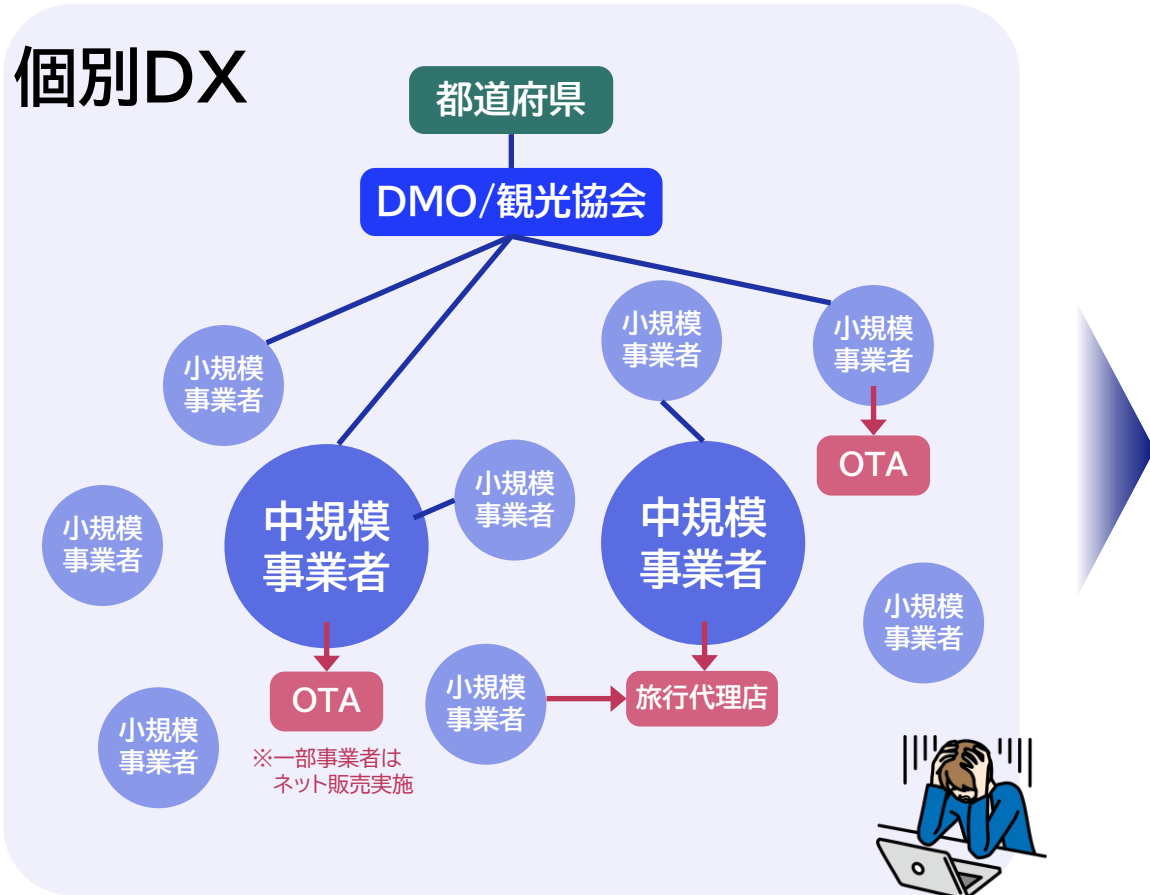
好きなタイミングで
予約可能！
今まで知らなかった
魅力に気付ける！



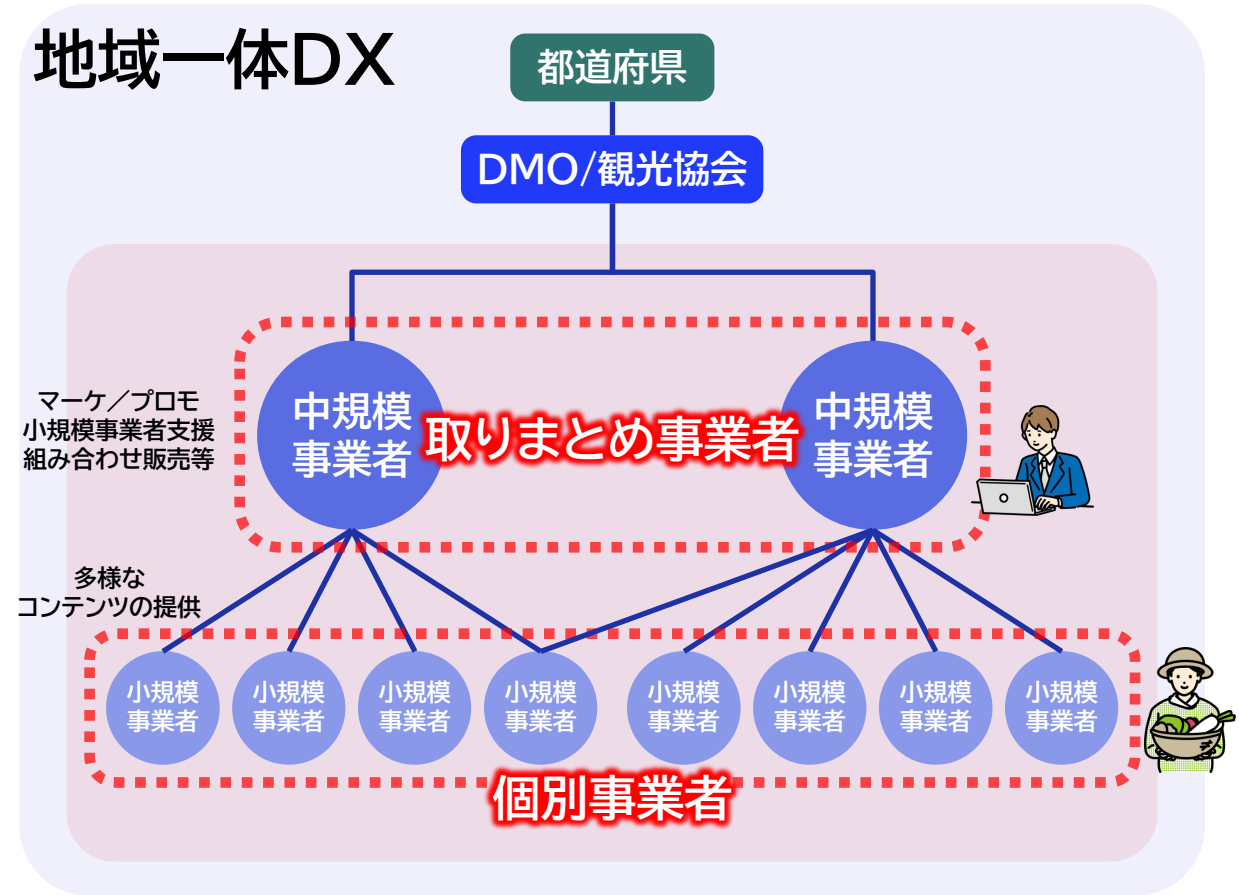
地域で観光DXを進める上での課題

散在している事業者を取りまとめ**観光地全体で収益性を向上させることが課題**
地域一体となり**緩やかに繋がるビジネススキームと仕組み作り**に挑戦

個別DX



地域一体DX



ソリューション

面で繋がる新たな産業スキームを実現する**新観光プラットフォーム**を展開
地域一体で緩やかに成長していく観光まちづくりバリューチェーンを構築

域内循環経済



2. 地域観光DXの取り組み加速

日本観光振興協会様との包括連携協定締結

2023/10/20 包括連携協定の調印式



持続可能な観光地づくりの実現 に関する包括連携協定を締結

公益社団法人 日本観光振興協会とNECソリューションイノベータ株式会社は、相互に連携を図り、持続可能な活力ある地域社会の発展に向け、包括連携協定を締結しました。

【協定内容】

1. 持続可能な観光地づくりの実現に向けたデジタル技術・データ利活用の普及と定着
2. 地域の観光関連組織との連携・強化
3. 人材育成・地域間交流
4. 地域資源の保全と活用に関すること

全国各地域に観光DXを広げる共通基盤

データ利活用による観光地経営の高度化には**共通の仕組みでの展開**が有効
 日観振・観光庁DX事業と連携、**マルチチャンネル販売プラットフォーム**を構築

日本観光振興デジタルプラットフォーム構築事業

全国観光情報と連動させた仕組み(今年度リリース予定)



3. 地域観光DXの先行事例

先行事例① ひがし北海道観光DXプロジェクト

交通事業者が中心となり観光事業者を繋げることで、**地域消費を最大化**ととりまとめ事業者が体験予約システムを運営、地域内経済循環を活性化、収益性向上

阿寒バス様、釧路市コンベンション協会様、弊社



まとめサイトの運営やPR

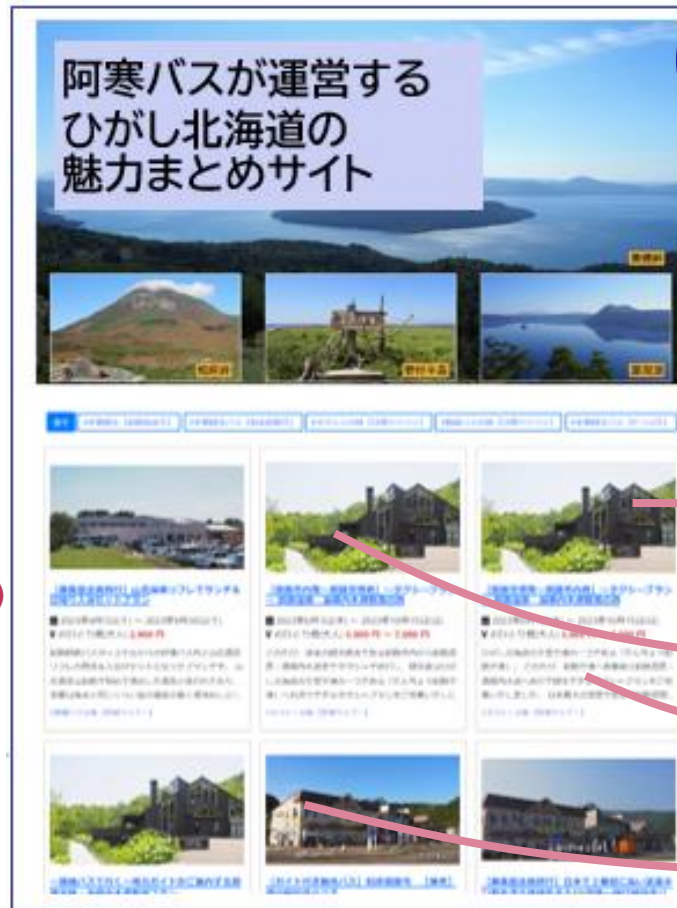
- ・業者の発掘
- ・サービス利用促進

各地域事業者様



観光商品の登録
(予約販売システムの利用)

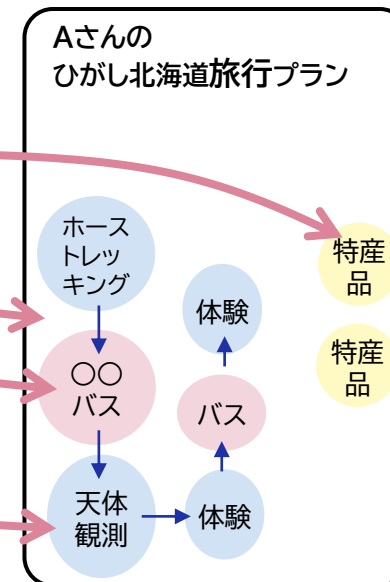
予約の対応



東北道道のバス会社6社に、共通の仕組みを導入し交互送客



予約 ※イメージ



観光客



地域事業者の意識・行動変容への取組

・釧路市、釧路観光コンベンション協会後援での
観光DXセミナー(現地)を実施

・メディア掲載(2023/11/7 北海道新聞朝刊)

観光事業者向け デジタル活用セミナー& お悩み相談会 in 釧路

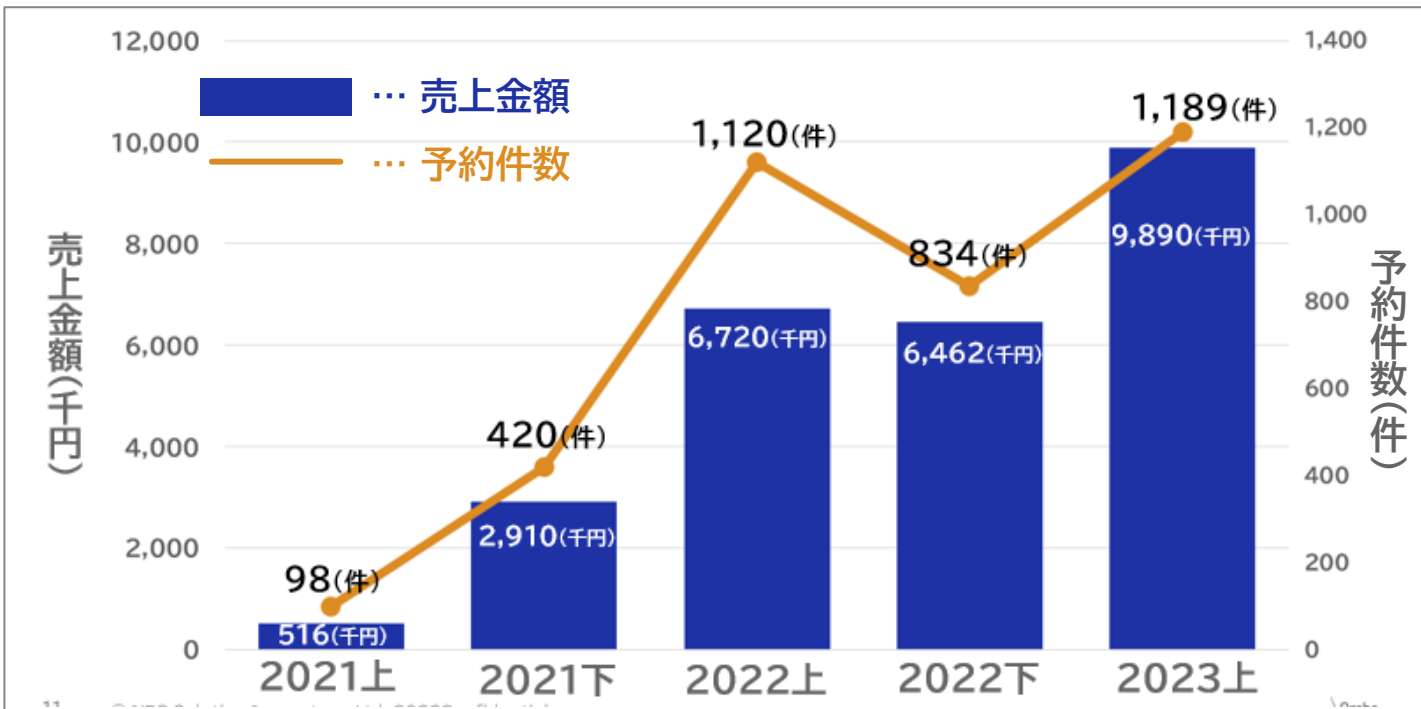
2023/11/6(月)~8(水) 14:00~15:30

主催：阿寒バス株式会社、NECソリューションイノバータ株式会社
後援：釧路市
一般社団法人 釧路観光コンベンション協会

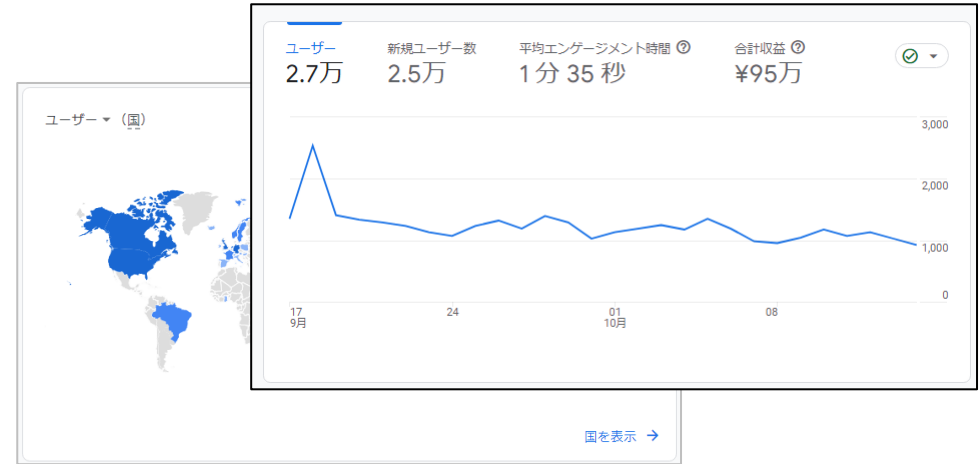


先行事例① 阿寒バス様の観光DX導入効果

地域商品の直販PFでの売上と予約件数の推移



阿寒バス様の直販サイトのアクセス状況

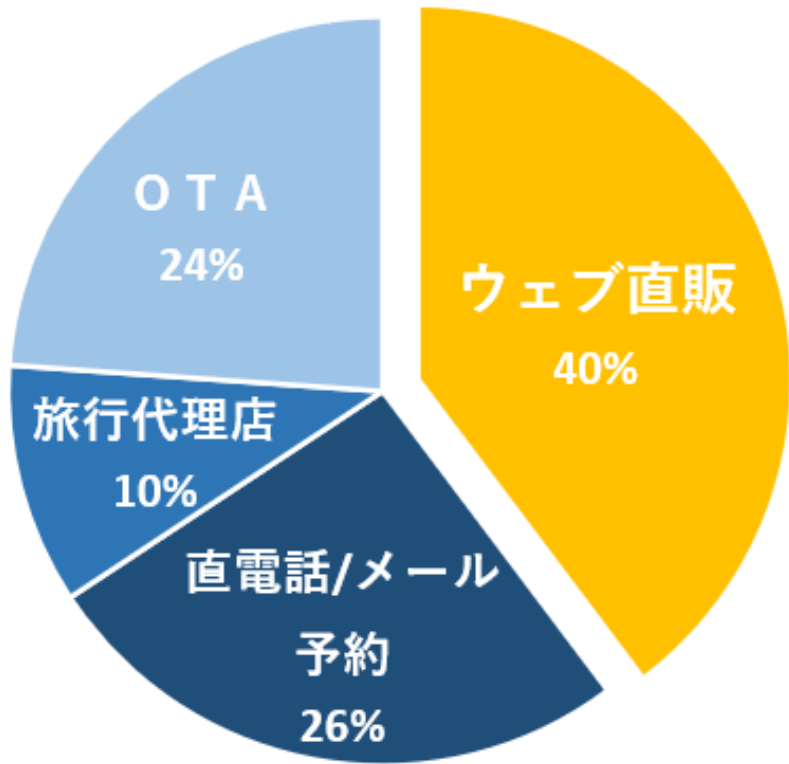


バス中チラシにQRコード SNSから直販サイトへ



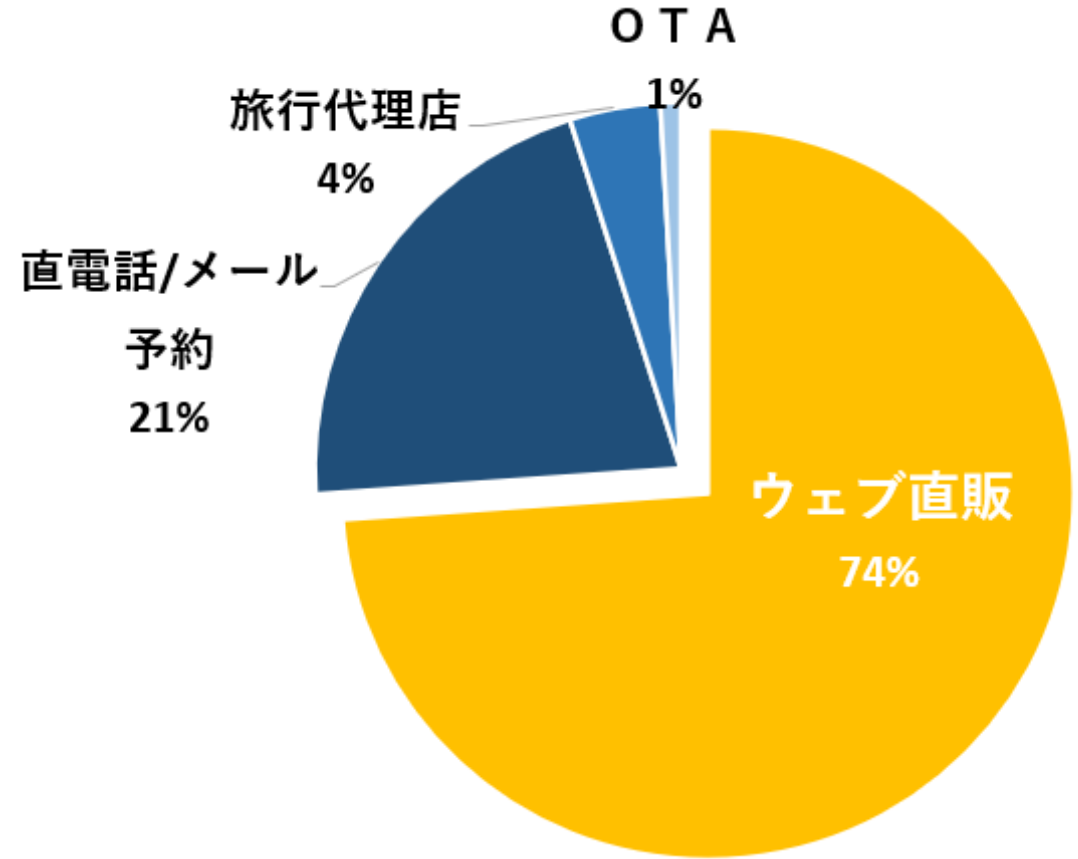
先行事例① 直販プラットフォーム導入後のウェブ直販比率

定番商品(ピリカ号)の販売チャネル比率



8月の予約販売人数 (N=808人)

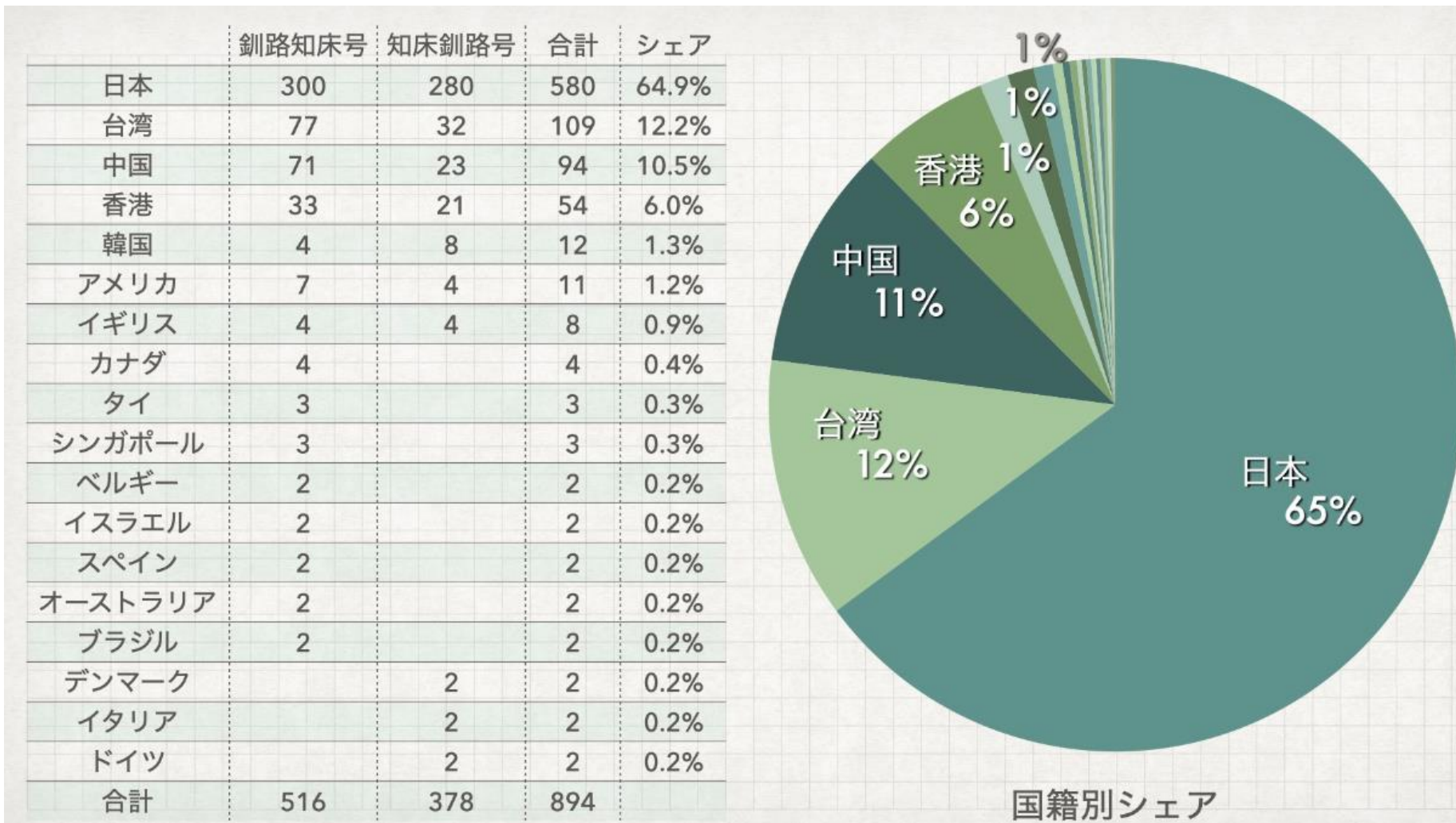
新商品(釧路・知床号)の販売チャネル比率



7月~9月の予約販売人数 (N=999人)

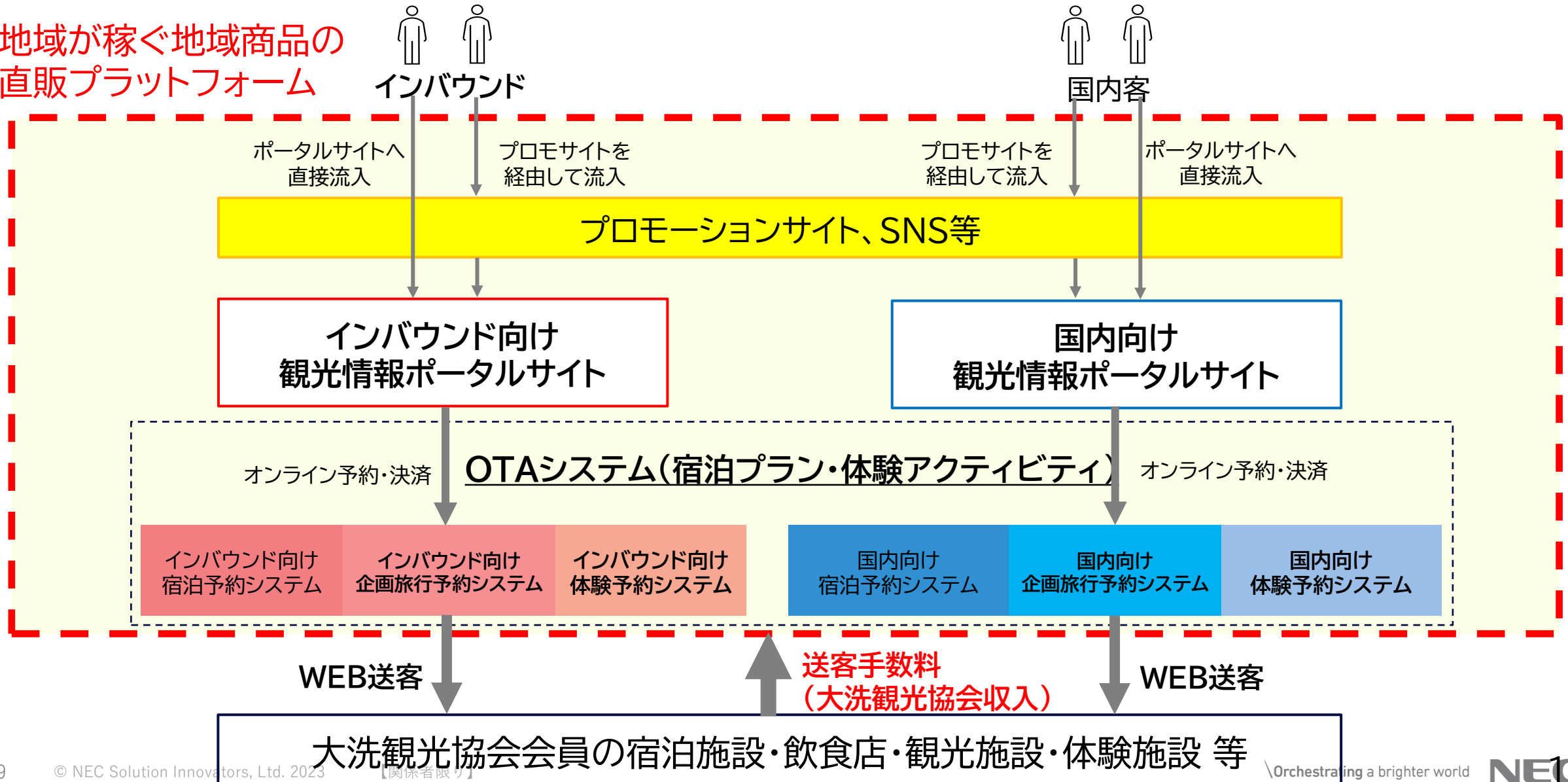
先行事例① 直販プラットフォーム導入後の訪日客販売比率

新商品(釧路・知床号)の国籍別販売比率



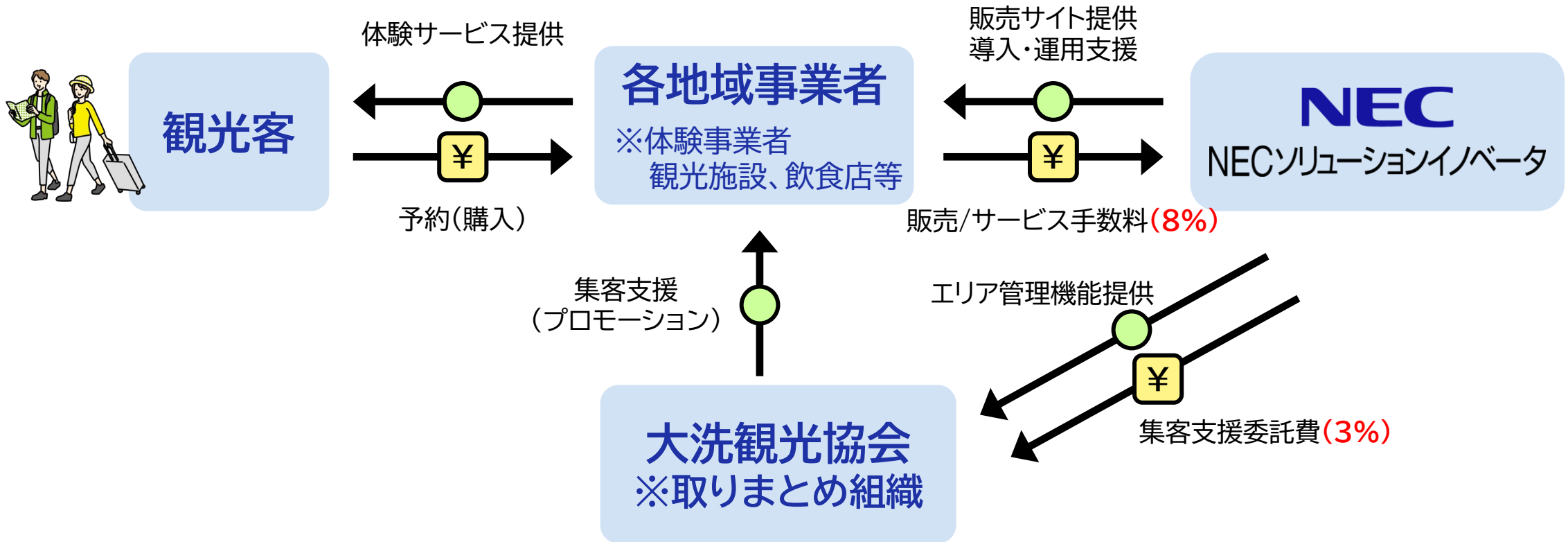
先行事例② 茨城県 大洗観光協会様

地域が稼ぐ地域商品の直販プラットフォーム



先行事例② 大洗町が稼ぐ事業スキーム構築

観光協会が中心となり地域事業者をまとめることで、**地域消費を最大化**
とりまとめ事業者が継続的に手数料収益を上げるスキームで、稼ぐ地域を目指す



地域事業者への現地サービス導入、説明会の取組

茨城県大洗町の農家(イチゴ狩り体験)



博物館所属の地元ガイドや学芸員へのPF説明会



先行事例③ 京都府 MKタクシー様

ドライバー不足の中、訪日客向け観光体験事業を新たに開始し、販売と業務のデジタル化に挑戦
170名の通訳ガイドや繋がりがあがる飲食店、地元組織を管理し、多様な高付加価値商品開発、展開



Our Guide Will Make Your Trip Wonderful!



Our Guide Will Mak

<p>TASTES of TRADITION</p> <p>An evening to enjoy Kaiseki dinner with limousine service</p> <p>Tastes of tradition: An evening to enjoy Kaiseki dinner with limousine service</p> <p>Wed. Nov. 1, 2023 - Tue. Dec. 31, 2024 ¥30,000 per person</p> <p>This plan includes a limousine service to and from your hotel, adding comfort to your stay in Kyoto. We promise a precious and unforgettable evening through Japanese cuisine with 150 years of tradition.</p>	<p>Tuna Carving & Auction Experience</p> <p>~Osaka City Central Wholesale Market~</p> <p>Tuna Carving & Auction Experience</p> <p>Wed. Nov. 1, 2023 - Sun. Mar. 31, 2024 ¥ From ¥52,000 To ¥210,000 per person</p> <p>Under the guidance of a tuna master, you can enjoy unique and exciting experiences that cannot be experienced anywhere else. You can experience them for the first time in the world.</p>	<p>KIMONO RENTAL MIMOSA</p> <p>Kimono rental in Kyoto is available at Kimono Rental mimosa! If you are thinking of renting a kimono in Kyoto, please visit Kimono Rental mimosa. We offer the perfect kimono for sightseeing in Kyoto, and you can</p> <p>Thu. Nov. 9, 2023 - Tue. Dec. 31, 2024 ¥3,800 per adult</p>
<p>Welcome to Kyoto! Enjoy Kyoto City with a BMW i7</p> <p>Mon. Oct. 23, 2023 - Thu. Oct. 31, 2024 ¥ Basic price: ¥79,000 To ¥140,000 + (adult: ¥2,500 * Total participants)</p>	<p>Hop around Kyoto City Plan</p> <p>Fri. Oct. 13, 2023 - Sat. Aug. 31, 2024 ¥ Basic price: ¥64,000 To ¥117,000 + (adult: ¥2,500 * Total participants)</p>	<p>Beautiful Temple, Beautiful Kimonos!</p> <p>Wed. Jun. 14, 2023 - Sun. Dec. 31, 2023 ¥ Basic price: ¥20,000 To ¥35,000 + (adult: ¥6,000 To ¥12,500 * Total participants)</p>

導入前の課題

- ・ タクシー業界のドライバー不足への対応が深刻の課題となる中、収益増を目指す必要がある
- ・ 新事業の業務担当者が極めて少数で、マンパワー不足が常習化していた。
- ・ 新事業開始後、観光客向けに観光商品を販売する方法がわからなかった



導入後の成果

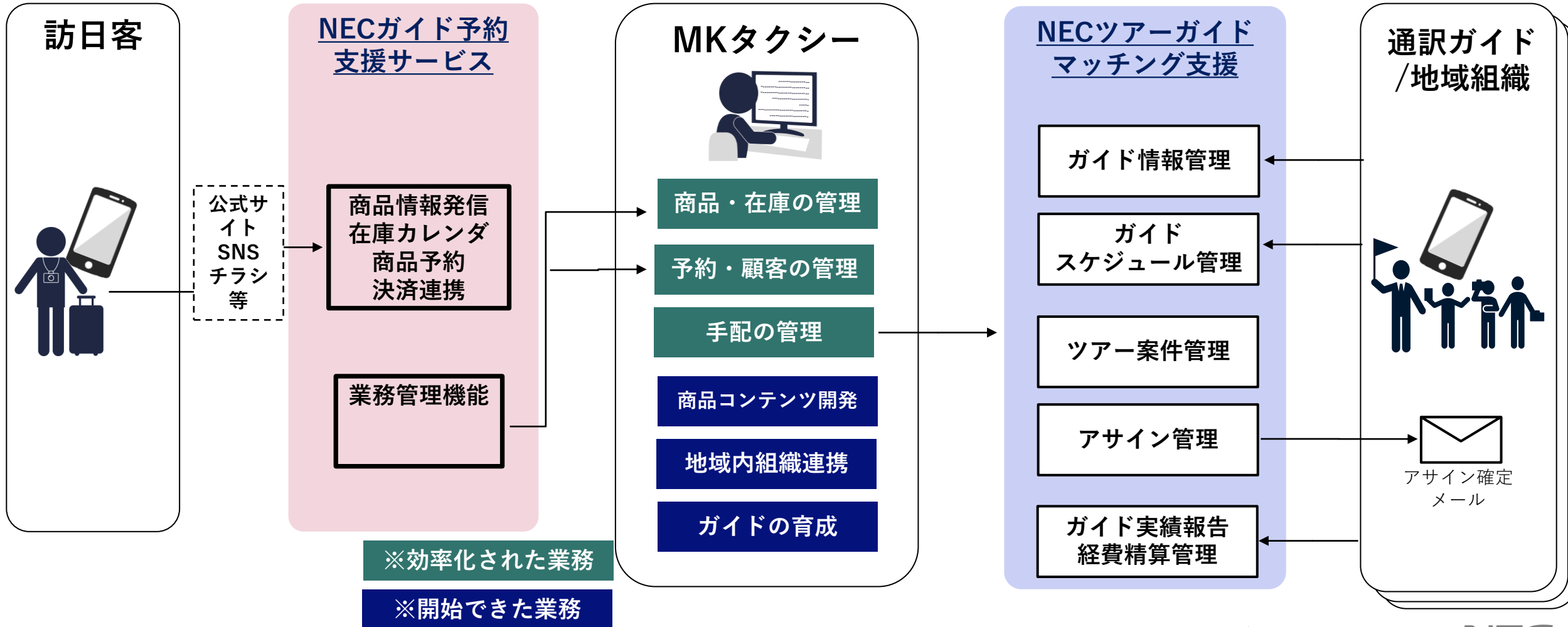
- ☑ 販売と管理業務を効率化するクラウドサービス導入するとともに、立ち上げ時に伴走することで、サービス契約後一か月以内に、ガイドツアー商品を造成し、販売開始まで実現。
- ☑ 繋がりの強い市内の料亭や飲食店と提携したフードツアーや、マグロのセリ体験、着物レンタル等、点在する京都ならではの体験をタクシーで繋げた高付加価値商品を造成、販売。



先行事例③ MKタクシー様向けソリューション

提供ソリューション

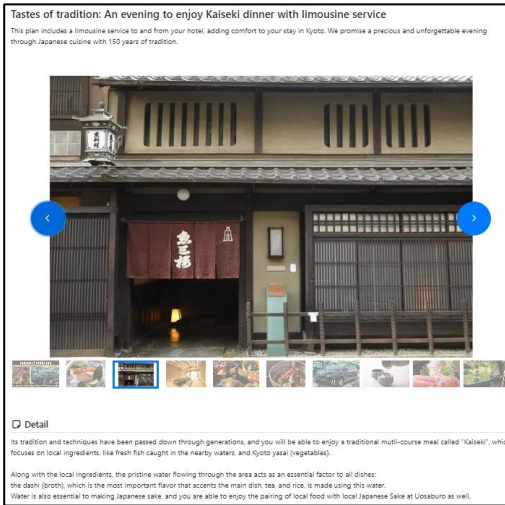
NECガイド予約支援サービス & NECツアーガイドマッチング支援を導入



先行事例③ MKタクシー様へのサービス運用支援

提供ソリューション

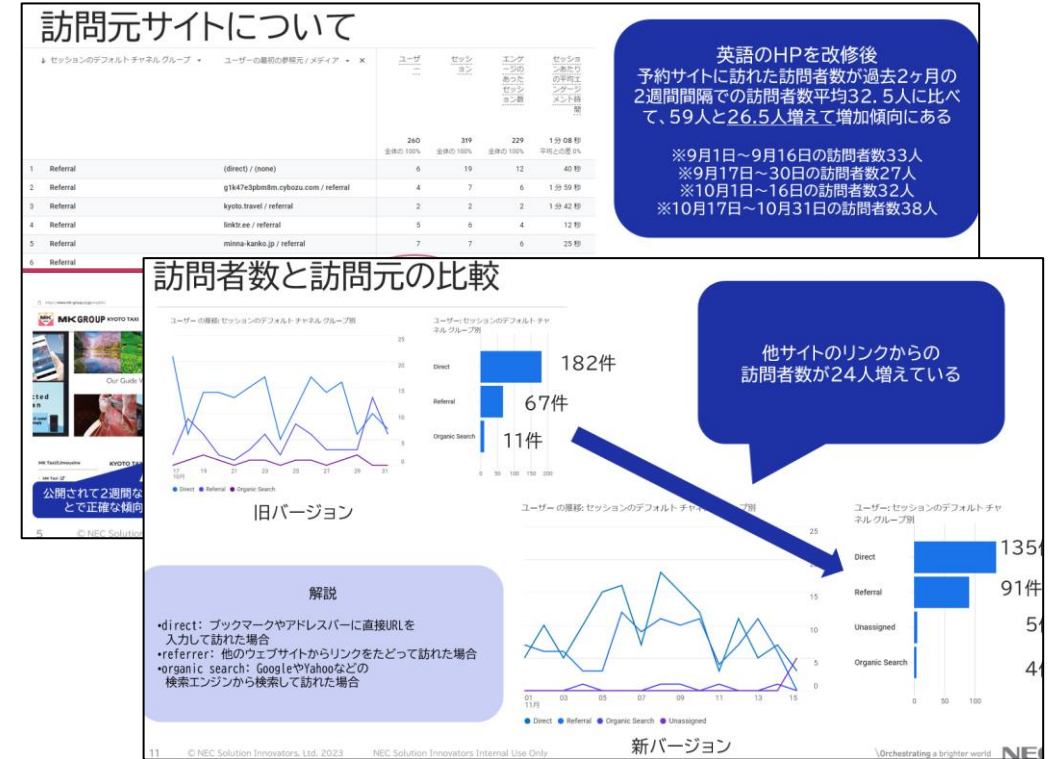
カスタマーサクセス支援（商品WEB販売支援 & WEBアクセス分析）



①
②
③

1. 修正ポイント①（プラントイトル）
プラントイトル
現状 Dinner Course w/ Limousine Service
修正（案） Tastes of tradition: An evening to enjoy Kaiseki dinner with limousine service
※歴史ある老舗店の伝統PR
※会席料理を堪能できると共に、日本的な建物の中で、あくまでもおもてなし等のサービスを総合的に体験することで人生の豊かさにつながることを想起させるテキストを意識
※リムジンサービスが付いていることで差別化

2. 修正ポイント②プラン内容（文章）
現状 原文
1 Traditional Kaiseki Cuisine -
2 Looking for a truly relaxing evening dining experience, after a hard day's sightseeing?
3 Leave it to us! How does this sound?



- WEB集客に繋がる商品登録方法、WEB集客のコツも、ITの専門家がレクチャーして、商品販売拡大に向けて伴走している。
- NECガイド予約支援サービスをGoogleアナリティクスと連動させて、公式サイトから商品販売、売上までのウェブアクセス分析

参考 国交省観光庁様 通訳案内士登録情報検索サービス



日本全国の通訳案内士及び地域通訳案内士と旅行会社等とのマッチングプラットフォーム
通訳案内士の就業機会創出と、観光事業者の観光サービス付加価値向上に繋がる。
さらに各都道府県、自治体における通訳案内士情報の一元管理サービスの役割も担う。



通訳案内士と観光事業者のマッチングサービス

サービス利用のメリット



- 就業を希望する通訳案内士を検索し、サービス上で連絡をとることができます!
- 通訳案内士からの応募連絡も受け取ることが可能です。通訳案内士が応募時に登録する意気込みコメントや通訳案内士が公開した情報を確認しながら依頼先の検討ができます!
- 特定の通訳案内士への就業依頼だけでなく、サービスを利用する通訳案内士全体に広く就業依頼を公開することもできます!

- 【閲覧対象者(旅行業者等、閲覧申請ができる方)】
- (1) 旅行業者(第1種・第2種・第3種・地域限定・旅行業者代理業)
 - (2) 旅行サービス手配業者(ランドオペレーター)
 - (3) 旅館業法に基づくホテル及び旅館
 - (4) 労働者派遣法・職業安定法に基づく通訳案内士派遣業者
 - (5) 日本版DMO登録団体
- ※各自治体に対しては、別途閲覧権限を付与

ご清聴ありがとうございました

ご質問ご相談等

NECソリューションイノベータ川村、星野まで

taketo-kawamura@nec.com

ha-hoshino@nec.com



サービス紹介
WEBサイト

\ Orchestrating a brighter world

NEC