

観光コンテンツ事業者の 収益性改善モデル構築事業

-地域公募説明会-



これまで観光庁では、
地方誘客の促進や観光消費額の向上のために、
観光コンテンツ（体験商品）の造成を支援し、
その供給の増加に取り組んで参りました。

一方で、
「造成したが、予約が入らない」
「予約はあるが、収益にならない」
といった声にも多く接しています。

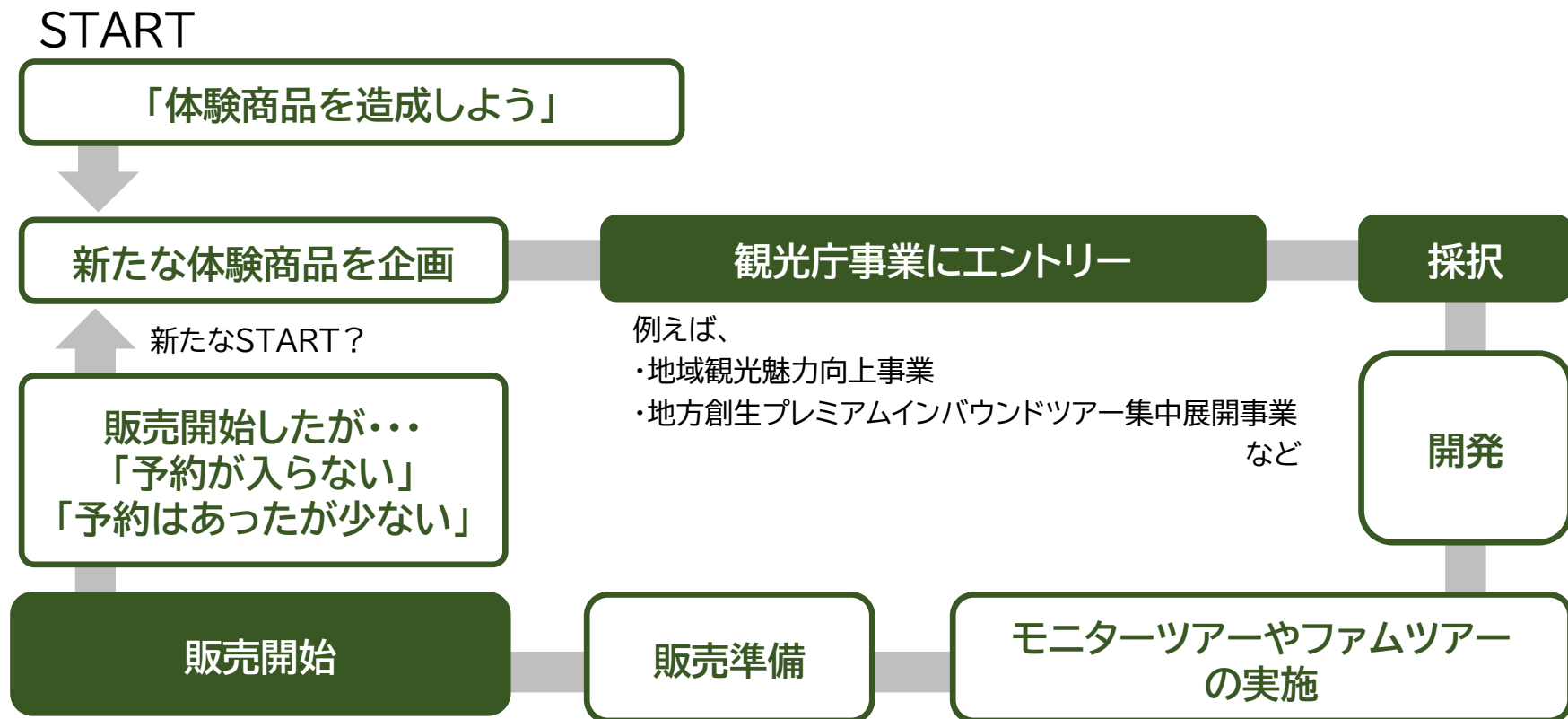
本事業では、
体験商品を既に造成済みの観光コンテンツ事業者を対象に、
販売中の体験商品の内容や価格設定、販売戦略等について見直しを行い、
観光コンテンツ事業者の収益性改善モデルの構築に取り組みます。



©Hassen/ATTA

本事業は、体験商品を地域で持続的に販売していくために、
体験商品を扱う観光コンテンツ事業者の持続可能な経営モデルの構築を目指します。

あなたの地域は、このようなサイクルに陥っていませんか？



大切なことはコンテンツの数を闇雲に揃えることではありません

この世に生み出した体験商品を、

経営の観点から質の高い「売れる」「稼げる」鉄板商品に育てていくことが重要です

本事業では、そのための取組を支援します

本事業は、正式販売が開始されている商品を有する観光コンテンツ事業者を対象に、販売後の状況を課題を踏まえ、収益性向上のための措置を講じることを目的にしています

体験商品の造成に関するプロセス

事前マーケティング

- DMO等によるマーケティング
- ターゲットとなりうる層の特定
- ターゲット層が地域に求める体験の精査
- ターゲット層に訴求する歴史文化・自然環境・伝統工芸・地域人材等の観光資源の深掘り
 - ・他の類似地域における先進事例や海外におけるトレンド等の整理
 - ・地域の強みの深掘り
- 地域関係者との認識の共有・地域戦略への反映

造成する体験商品の企画

企画・造成・実証

- マーケティング結果を踏まえたコンテンツ案の企画
- 企画案に基づく関係事業者との調整
 - ・仕入れ先事業者等との調整
- モニターツアーの実施
 - ・一般旅行者の無料招待による実証
 - ・正式販売を見据えた課題の抽出
- ファムツアーの実施
 - ・旅行会社・業界関係者等による実証
 - ・プロ目線による評価・チェック
 - ・プロモーション効果も期待
- 販売戦略の策定
 - ・中長期的視点からの事業プラン(黒字化までの道のり)
 - ・販売経路の確保
- プレ販売
 - ・正式ローンチ前の期間限定の販売

販売開始後

正式販売開始

- <共通>
 - 収益性向上のための取組
- <売れ行きが好調の場合>
 - 更なる消費拡大に向けた供給力の確保
 - ・仕入れ量の増加
 - ・販売のための人材確保(賃上げを含む)
 - 更なる消費拡大に向けた新規投資
 - ・高付加価値商品の造成等による商品の多角化
- <売れ行きが低調の場合>
 - コンテンツ内容の見直し
 - 経常コスト・価格設定の見直し
 - 販売戦略の見直し
 - (プロモーション方法、販売経路等の見直し)

これまで主に観光庁で支援してきた領域

本事業の対象となる領域

本事業は、個々の体験商品の内容ではなく、

体験商品を販売する観光コンテンツ事業者の収益性に着目しています

そのため、当該観光コンテンツ事業者が取り扱う全ての体験商品が収益性改善の対象となります

これまでのコンテンツ造成関係事業

サイクリングなどのアクティビティ



個々の体験商品の内容に注目

● 申請のあった体験商品のみが対象

申請対象の体験商品に関して、事業終了後の自立可能性は、選定の際や伴走支援する上での重要項目ではあるが、当該体験商品を提供する事業者の経営状況や他の商品の販売状況等を踏まえた支援まで行うものではない。

● 商品の内容重視のためダウングレード化は不可

体験商品の内容がより優れたものを採択するものであるため、当該事業者の収益性の向上に資するものであっても、体験商品の内容がダウングレードするものは対象外。

● 正式販売開始前までを支援

特にモニターツアーの実施を支援する事業の場合、正式販売開始の前段階までを支援対象とするものであることから、ローンチ後に重要となる販売戦略や経常コスト・価格設定の合理化等の取組は対象外。

本事業

観光コンテンツ事業者が取り扱う全ての観光コンテンツ



観光コンテンツ事業者

観光コンテンツ事業者の収益性に注目

● 当該観光コンテンツ事業者が取り扱うすべてのコンテンツが対象

当該観光コンテンツ事業者の経営状況にフォーカスを当て収益性向上のための取組を行うものであるため、当該事業者が提供する全てのコンテンツが対象とし、観光コンテンツ事業者の経営改革を行う。

● 収益性向上のためならコンテンツのダウングレード化も可

当該観光コンテンツ事業者の収益性の向上が目的であるため、収益性向上に資するコンテンツのダウングレード化も対象。

● 正式販売開始後の販売状況を踏まえた取組が対象

本事業は、体験商品の内容のみならず、販売開始後の状況を踏まえた販売戦略や経常コスト・価格設定の合理化等の取組も対象としており、改善措置を講じた体験商品のプレ販売に至るまで支援可能。

事業内容



① 現在販売中の体験商品に関する分析

事務局より各地域に伴走支援者を派遣予定

- ✓ 当該事業者において、現在、販売中もしくは販売を検討している体験商品の棚卸しを実施。
- ✓ 個々の体験商品の視点と、当該事業者の事業全体の視点の双方から、現状を整理。



② 分析結果に基づく収益性改善アクションプランの作成

- ✓ 商品内容の見直し、販売戦略の適正化、コストの整理やリスク要素も踏まえた価格設定の合理化等、収益性改善のために必要となる施策を整理し、単年度の「収益性改善アクションプラン」を作成。



③ 実行・効果検証

- ✓ 収益性改善アクションプランに記載された取組を実施した上で、『収益性の観点』『持続可能性の観点』『顧客満足度の観点』から、取組効果を総合的に検証。
- ✓ 事業期間の許す限り、『仮説の再設定』→『実施』→『効果検証』→『仮説の再設定』のPDCAサイクルを回す。



④ 中長期経営戦略の策定

- ✓ 効果検証の結果を踏まえ、中長期経営戦略を策定。

実証事業費・採択件数

<1事業あたり上限額> 1300万円/年

<採択件数> 6件程度

現在販売中の体験商品の全てについて、一度棚卸しを行いましょう
そして、個々の体験商品のミクロの視点と
当該事業者が行う事業全体のマクロの視点の双方向から、現状を整理しましょう
現在の状況について、詳細な分析があることが収益性の改善に重要となります

販売中の体験商品について整理すべき事項



個別の体験商品に着目したミクロの視点

- ✓ 売上の詳細分析(販売経路別、ターゲット層別など)
- ✓ 成約状況の整理(予約が入りやすいタイミングなど)
- ✓ 他社の類似商品と比べた場合の商品の質の分析
- ✓ 当該商品の実施に必要なオペレーション工数や人工、費用の整理
- ✓ リスク要素の整理

など



当該事業者が行う事業全体のマクロの視点

- ✓ 当該事業者の「稼ぎ頭」となる商品等、各商品の役割の整理
- ✓ 事業者全体での共通コストや損益分岐点の把握
- ✓ 中長期目線で計上しておくべき費用の整理(マーケティングコストなど)

など

本事業は、収益性改善に資する取組として事業期間中に実施するものを「収益性改善アクションプラン」にまとめ、戦略的に実証を行っていくものです。収益性改善のためには、売上高を構成する「販売単価」と「購入者数」、支出を構成する「コスト(経費)」の3つ要素について、それぞれ改善が重要となります。

収益性改善のために必要と想定される取組例



『販売単価の向上』に資する取組例

- ✓ 商品の高付加価値化
- ✓ ガイディングの質の品質管理・向上
- ✓ 経常経費などを踏まえた販売価格の合理化 など



『購入者数の拡大』に資する取組例

- ✓ 口コミやレビューの獲得
- ✓ プロモーション用素材の見直し
- ✓ 予約可能日数の拡大(即時予約への対応強化など)
- ✓ 販売経路の合理化
- ✓ 宿泊施設などの関連施設との連携強化 など



『コスト(経費)の合理化』に資する取組例

- ✓ 地域一体で共有できるコストの合理化
- ✓ (経費が過少となっている場合)本来計上すべき費用の洗い出し

本事業では、「販売単価の向上」「購入者数の拡大」「コスト(経費)の合理化」について投資マインドをもって、戦略的に実証する取組を求めます。

商品の価格設定は、事業の収益化のために極めて重要なポイントです

本事業では、当該体験商品に要するコストを整理した上で、

天候やキャンセル等のリスク要素も踏まえた合理的な価格設定へと見直していくことを求めます

価格設定の見直しのプロセス(イメージ)

当該体験商品の販売に本来必要な工数や人工等の整理

当該体験商品の販売に要する費用の整理

マーケティングコストなど、
中長期目線で必要となる費用の整理

天候やキャンセル等のリスク要素の勘案

新たな価格の決定

新たな価格に基づく売れ行きやレビュー等を踏まえ、
PDCAサイクルを回す

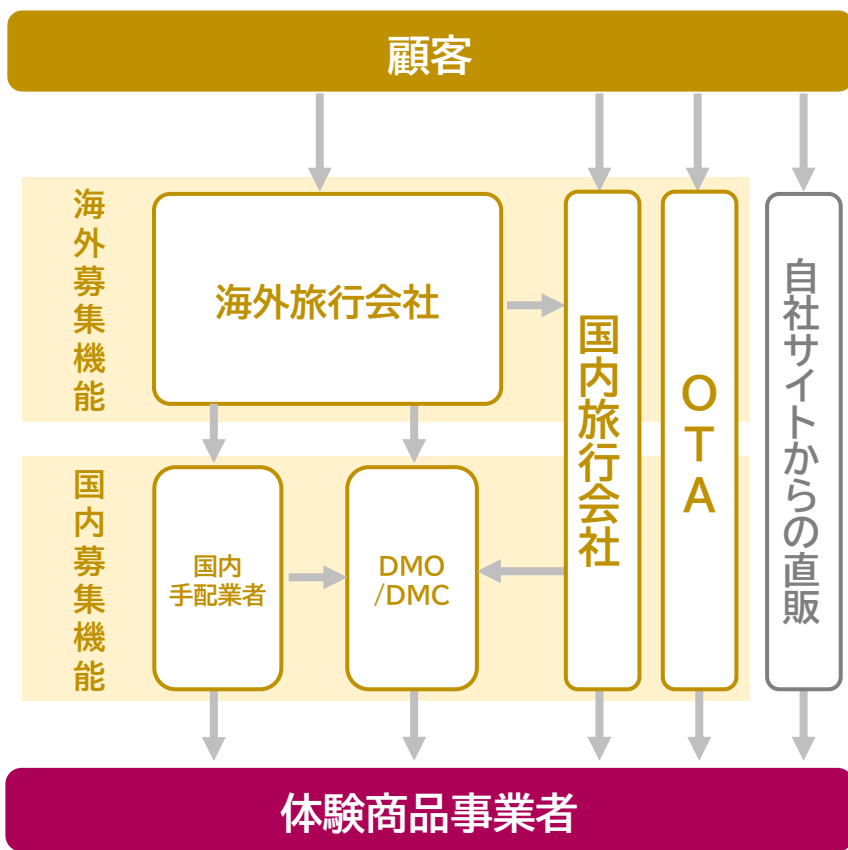


同一の観光コンテンツ事業者が販売する体験商品においても、

商品の内容、価格、利益率などの商品特性に応じて、最適な販売経路は異なります

本事業では、採択事業者が販売する個々の体験商品にとって最適な販売経路の構築を目指します

体験商品を販売する場合の主な商流



想定される取組の一例

- ✓ 従来はオーダーメイド型のみが発注を受けていたが、商品の露出を増やすために、一部の体験をショートツアー化してOTAで販売する
- ✓ これまでOTAで販売してきた複数の体験をパッケージ化や高付加価値化することで、利益率の高いエージェント商流でも販売できるようにする
- ✓ これまでエージェント商流を中心に依頼を受けてきたが、旅ナカ需要を取り込むため、これまでの商品の一部を活用し、即時予約にも対応可能な新たな商品を造成する
- ✓ これまでOTAで販売してきたが、売れ行きが伸び悩んだ。商品構成を見直した上でOTAに再登録するが、この際、モニターツアーの集客をOTA上でを行い、プロモーション価格で販売することで、レビュー数を確保する
- ✓ これまで富裕層向けの商品のみを取り扱ってきたが、催行日数が限られるため、現場の経験や雇用の確保が難しい。富裕層向けの商品の一部を改良し、アップーマス層向けの商品として新たに販売を開始する

本事業は、予算の範囲内において、複数のモニターツアーを実施することが可能です。
 例えば、同一の体験商品において、価格差やサービス差を設けたモニターツアーを複数実施し、
 消費者の購入意欲や満足度の違いを調査するなど、
 収益性改善に向けた実践的かつ戦略的なモニターツアーを求めます

従来 of 観光庁事業の流れ



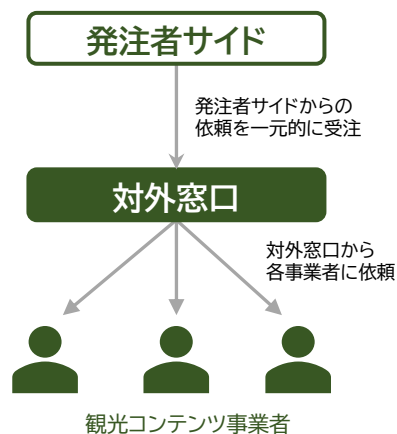
本事業の流れ(イメージ)

※実際の事業スケジュールは申請内容によって異なります

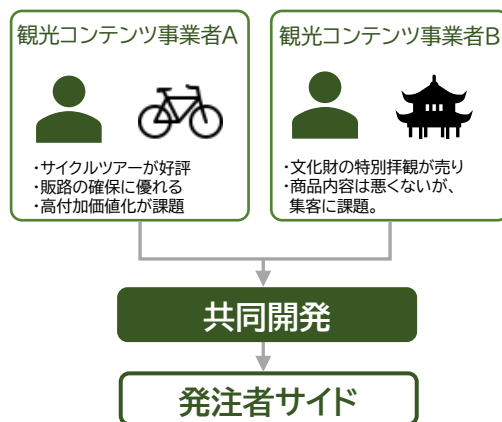


本事業は、体験商品を販売する観光コンテンツ事業者の収益性改善を目的としたものですが、
 地域内の複数の観光コンテンツ事業者の収益性を改善するため、
 地域一体となったスケールメリットを活かした取組を推奨します

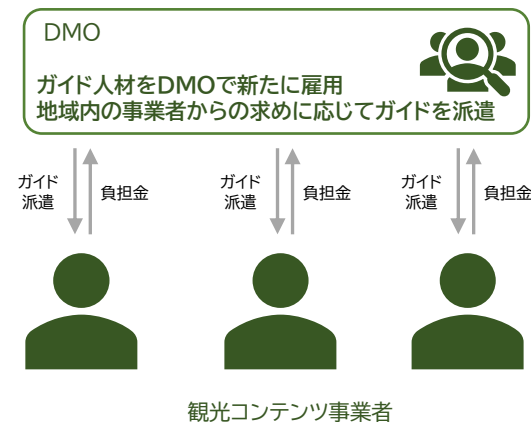
想定される地域一体となった取組(イメージ)



交渉力の向上のための
対外窓口の一元化



それぞれの強みを生かした
体験商品の共同開発



体験商品の販売に
必要な人材の共有化

※上記は一例であり、本事業の対象をこれらの取組に限るものではありません。

本事業における申請主体に係る要件は以下のとおりです

申請主体に関する要件

申請主体は、以下のいずれかに該当する必要があります。

- **体験商品を造成・販売する観光コンテンツ事業者**
- **観光コンテンツ事業者を構成員や連携先事業者とする組織や団体、協議会等**

※なお、観光庁又はその他の官公庁からの補助金交付等停止措置又は指名停止措置が講じられている者ではない場合、過去3年以内に情報管理の不備を理由に観光庁、その他の官公庁等との契約を解除されている者ではない場合、体制に暴力団又は暴力団員の統制の下にある団体が含まれていない場合に限りします。

申請主体に関する留意点

申請主体について、次の条件を満たすものとします。

- ✓ 本事業により収益性改善の対象となる観光コンテンツ事業者(既に体験商品の造成に取り組んでいる者に限る。)が申請主体もしくは申請体制の中に含まれていること
- ✓ 収益性改善の対象となる観光コンテンツ事業者が明確であること
- ✓ 当該観光コンテンツ事業者で取り扱う体験商品について、継続的に販売を続けていくことを目指すものであること

本事業は、アドベンチャーツーリズムを始めとする『自然環境を観光資源として活用する体験型観光コンテンツ(ネイチャーアクティビティ)』を取り扱う観光コンテンツ事業者を中心に支援するものです

ただし、以下の体験商品を取り扱う観光コンテンツ業者については例外的に支援対象とします。

- 天候リスクが高い体験商品
- 来訪者の安全管理に対するコストが高い体験商品
- 地域特性等により、需要の繁閑の差が激しい体験商品

※なお、ネイチャーアクティビティや上記に該当する体験商品を取り扱う事業者が、当該体験商品に加え、上記に該当しない体験商品を取り扱う場合であっても、当該事業者が取り扱う全ての体験商品を本事業の対象とします

本事業では、本事業の事業内容について、
単年度ではなく、最大2年間の複数年で取り組むこととする申請も認めます
ただし、2年間の採択を約束するものではありません

複数年で行き組むこととする場合のイメージ



ただし、本事業を含む国際観光旅客税を財源とする事業については、下記の基本方針に従い、毎年度洗い替えを行うことを前提とするものであることから、2年間の複数年度での採択はもとより、本事業の令和8年度における予算継続についても約束するものではありません。

● 国際観光旅客税の用途に関する基本方針について【抜粋】(令和3年12月24日観光立国推進閣僚会議決定、令和6年12月27日一部変更)

3. 国際観光旅客税の用途に関する予算編成の考え方

旅客税財源を充当する具体的な施策・事業については、硬直的な予算配分とならず、常に上記1.(2)の考え方を満たすものとなるべく、毎年度洗い替えが行えるよう、民間有識者の意見も踏まえつつ検討を行い、予算を編成する。

※2か年で取り組むこととして採択された場合であっても、令和8年度予算の際に改めて公募・採択を行います

申請案件の審査は、以下の審査基準に従い、有識者による選定委員会において審査致します

審査における必須項目

<p>事業趣旨の理解度</p>	<ul style="list-style-type: none"> ① 事業趣旨について深く理解した提案となっているか。 ② 提案する事業計画が、事業趣旨に照らし的確なものとなっているか。 ③ 提案する事業計画に新規性・独創性があるものとなっているか。
<p>取組内容の的確性</p>	<ul style="list-style-type: none"> ① 体験商品の現状に対する分析が具体的かつ的確なものとなっているか。 ② 収益性改善の取組として実施する内容が、体験商品の現状に対する分析を踏まえた的確なものであり、中長期的視点に立った持続可能な内容となっているか。 ③ 効果検証の方法やPDCAサイクルを効果的に回していくための工夫について、取組内容に応じた適切なものとなっているか。 ④ 収益性改善の取組として実施する内容や効果検証の方法等について、先駆的な内容となっているか。 ⑤ 事業期間中のスケジュールについて、戦略的な内容となっているか。 ⑥ 実証事業に対して適切な事業目標(KPI)となっているか。 ⑦ 国の調査事業として、他地域への横展開へ寄与する内容が含まれているか。
<p>事業遂行の確実性</p>	<ul style="list-style-type: none"> ① 実施体制について、事業の目的達成及び円滑な事業計画の遂行に必要な組織・人員等を、質・量双方の観点で十分に備えているか。 ② 事業目標を達するために適切な人材や組織によって構成され、かつその役割分担が適切で明確なものとなっているか。 ③ 実証事業実施の工程が確実性の高いものになっているか。 ④ 実施に必要な使用形態に応じた許認可、使用許諾、関係者との調整が取れている、またはその見込みがあるか。
<p>事業実施の必要性</p>	<ul style="list-style-type: none"> ① 本事業で収益性を改善する観光コンテンツ事業者の収益性を改善することが地域の観光進行を進める上で重要な役割を担うものといえるか。 ② 提案する事業計画の内容を実施することにより、地域経済の活性化に繋がるものとなっているか。

審査における加点項目

- ① 先駆的DMOなど、観光庁が登録した「登録観光地域づくり法人（DMO）」が実施体制に参画している場合
- ② 収益性改善の取組として実施する内容として、地域一体となったスケールメリットを活かした取組を実施する場合
- ③ 観光庁等の他の施策と相乗効果が見込める計画となっている場合
- ④ 地域において既に実施している他の取組や、今後予定している取組と本事業との相乗効果が大きいと認められる場合

本事業における実証事業は、補助金や交付金の類ではなく、
観光庁における調査事業の一環として実施するものです

対象経費①

実証事業等の費用	経費の項目	対象経費
	人件費・賃金	本事業を行うために必要な人件費(例:報告書等の作成、評価・検証、モデルケース構築等に従事する者の人件費)。実証事業等に係る事務を補助するために任用する臨時職員の賃金。
	旅費	実証事業等を行うために必要な出張等に係る経費。
	謝金	実証事業等を行うために必要な謝金(例:会議等に出席した外部専門家等に対する謝金)。貴団体の謝金規定等に基づき計上してください(ただし、国の支出基準は超えないこと。)
	広告宣伝費	実証事業内で行う、当該事業の魅力発信に向けた企画・開発・広報等に必要費用(例:ウェブサイト・パンフレット等の制作費、SNS運営費、メディア等へのリリースに要する費用)。
	借料及び損料	実証事業等を行うために必要な機械器具、会場、物品等のリース・レンタルに要する経費。(新築・改築や物品購入等のハード事業は対象外。)
	消耗品費	実証事業等を行うために必要な消耗品(例:紙、封筒、ファイル、文具用品類)の購入に要する経費。ただし、本事業等のみで使用されることが確認できるものに限る。
	その他諸経費	実証事業等を行うために必要な経費のうち、当該事業等のために使用されることが特定・確認できるものであって、i. ~ vi. のいずれの区分にも属さないもの。 例:通信運搬費(例:郵便料、運送代、通信・電話料)、光熱水料(例:電気、水道、ガスの料金)、損害保険料、振込等手数料、翻訳通訳、速記費用、印刷費

対象経費②

経費の項目	対象経費
再委託費	事業事務局との取決めにおいて、事業実施者が実証事業等の一部を当該事業者以外に行わせるために必要な経費。
一般管理費	実証事業等を行うために必要な経費であって、本事業等に要した経費としての抽出・特定が困難なものについて、Ⅰ.及びⅡ.の合計額の1割未満まで支払を認められた経費。(Ⅱ.に一般管理費が含まれる場合は、合計額からその額を除く。)

対象外の経費

- 国、都道府県、市町村等により別途、同一活動の経費に対して補助金、委託費等が支給されている活動に関する経費
- 建物等施設の建設・改修に関する経費
- 本事業が調査事業であることを考慮せず、営利のみを目的とした活動に係る経費
- コミュニティファンド等への初期投資(シードマネー)、出資金
- 事業実施者における経常的な経費(実証事業実施に係らない人件費及び旅費、事務所等に係る家賃、保証金、敷金、仲介手数料、光熱水費及び通信料等)
- 実証事業等の内容に照らし、事業実施者において当然備えているべき機器・備品等
- 実証事業等と無関係と思われる経費 等

応募から精算までの流れは以下のとおりです



(注) 採択通知を受けても、ただちに事業を開始できるわけではありません。採択通知後に、事業計画書を提出していただき、観光庁の承認を経て、事業承認通知後、事業開始となります（採択通知後であっても、事業承認通知日より前の発注・契約・支出行為は経費対象外となりますので、ご注意ください。）。

提出書類

- ・ 公募要領及び申請様式は、観光庁HPにて公開しております。
- ・ すべての提出書類を準備していただきます。
- ・ (1) については**Word形式とPDF形式**、(2) については**PowerPoint形式とPDF形式**のものをそれぞれ提出すること。

ファイル形式	様式	
(1) Word形式	様式 1 : 事業内容申請書	それぞれの形式で書類作成後、PDF形式に変換し元データと共に提出すること。
	様式 2 : 申請団体概要書	
	様式 3 : 事業の計画	
	様式 4 : 必要経費の内訳	
(2) PowerPoint形式	様式 5 : 事業概要説明書	

提出時の留意点

- ・ ファイル容量は合わせて10MB以内とすること。
- ・ 事業概要説明書は観光庁等が公表することを前提として作成すること。

提出方法

申請書類を添付し、**電子メールにて提出**すること。
大容量送受信ツール等を使用することは原則不可。

観光庁観光資源課

観光コンテンツ事業者の収益性改善モデル構築事業担当

電子メール hqt-syueki@ki.mlit.go.jp

※電子メールの件名の冒頭に、必ず「**【提出】**」と付記してください。

公募期間

令和7年4月7日（月）～5月2日（金）

※本期限までに受領したものを有効として取り扱います。
一度提出したものを差し替える場合も、本期限までに再提出してください。