

主な取組	①レベニューマネジメント	②デジタルマーケティング
	③予約システム	④新たな技術開発
参画事業者	宿泊施設：15軒 その他：7者 総数：22者	
取組の背景 課題の特定 ありたい姿	<p>[応募の背景・課題の特定] DXやPMS等に対しては「余計な仕事が増える」という印象を持つ経営者が大半を占めているが、営業専門職員や企画・集客等のマーケティング要員を持たない小規模な施設ほどPMSの活用によって経営基盤が整う可能性がある。</p> <p>[ありたい姿] 顧客データを効率的に収集し、地域事業者の顧客データを活用した施策手法が広がることを狙うとともに、地域の稼働状況を把握したレベニューマネジメントを行うことを目指す。</p>	

今年度事業の目標・成果
<p>[今年度事業の目標]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ PMS導入による業務効率化、PMS有効利用による経営基盤強化 ・ 地域一体となったレベニューマネジメント実施 <p>[目標に対する成果]</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. PMSの導入：8軒の宿泊施設へ新たにPMSを導入し、システムの操作感や、業務の中でのPMS運用方法について実際に試してみることで予約管理や在庫管理などの容易さを実感、通常業務と組み合わせることで全体業務の効率化が図れた 2. PMS等を活用したデータ収集：各宿泊施設から予約データ等を収集・分析し、カレンダーの形で可視化し共有 3. レベニューマネジメント：宿泊事業者等へ稼働率アンケートの実施等により、日ごとの地域の稼働状況や単価、満足度などが一元的に可視化され、今後、地域全体でレベニューマネジメントを行っていく上で有用なデータを収集する基盤が整った 4. その他：PMSとサイトコントローラとの連携や宿泊予約サイトの価格情報等の収集（WEBスクレイピング）、地域DMO保有データの可視化等を実施

今年度事業で構築したシステムイメージ

飯坂温泉稼働状況（1月10日現在）

◀稼働率▶ 赤：7割以上 オレンジ：5割以上 緑：3割以上 青：3割以下

日	月	火	水	木	金	土
						01/07 稼働率 0 3割~5割 2 5割~7割 4 7割以上 4
01/08	01/09	01/10	01/11	01/12	01/13	01/14
稼働率 0 3割~5割 4 5割~7割 4 7割以上 4	稼働率 0 3割~5割 5 5割~7割 1 7割以上 0	稼働率 0 3割~5割 2 5割~7割 0 7割以上 0	稼働率 0 3割~5割 3 5割~7割 1 7割以上 0	稼働率 0 3割~5割 2 5割~7割 1 7割以上 0	稼働率 0 3割~5割 2 5割~7割 1 7割以上 0	稼働率 0 3割~5割 2 5割~7割 1 7割以上 0
01/15	01/16	01/17	01/18	01/19	01/20	01/21
稼働率 0 3割~5割 2 5割~7割 1 7割以上 1	稼働率 0 3割~5割 2 5割~7割 0 7割以上 0	稼働率 0 3割~5割 2 5割~7割 0 7割以上 0	稼働率 0 3割~5割 2 5割~7割 0 7割以上 0	稼働率 0 3割~5割 2 5割~7割 1 7割以上 0	稼働率 0 3割~5割 2 5割~7割 1 7割以上 0	稼働率 0 3割~5割 2 5割~7割 1 7割以上 0
01/22	01/23	01/24	01/25	01/26	01/27	01/28
稼働率 0 3割~5割 2 5割~7割 1 7割以上 0	稼働率 0 3割~5割 1 5割~7割 1 7割以上 0	稼働率 0 3割~5割 0 5割~7割 0 7割以上 0	稼働率 0 3割~5割 1 5割~7割 1 7割以上 0	稼働率 0 3割~5割 1 5割~7割 0 7割以上 0	稼働率 0 3割~5割 3 5割~7割 4 7割以上 0	稼働率 0 3割~5割 2 5割~7割 4 7割以上 0
01/29	01/30	01/31	02/01	02/02	02/03	02/04
稼働率 0 3割~5割 4 5割~7割 1 7割以上 0	稼働率 0 3割~5割 6 5割~7割 1 7割以上 0	稼働率 0 3割~5割 4 5割~7割 1 7割以上 0	稼働率 0 3割~5割 4 5割~7割 0 7割以上 0	稼働率 0 3割~5割 4 5割~7割 0 7割以上 0	稼働率 0 3割~5割 3 5割~7割 1 7割以上 0	稼働率 0 3割~5割 3 5割~7割 1 7割以上 0
02/05	02/06	02/07	02/08	02/09	02/10	
稼働率 0 3割~5割 3 5割~7割 1 7割以上 0	稼働率 0 3割~5割 0 5割~7割 1 7割以上 0	稼働率 0 3割~5割 1 5割~7割 1 7割以上 0	稼働率 0 3割~5割 1 5割~7割 0 7割以上 0	稼働率 0 3割~5割 1 5割~7割 0 7割以上 0	稼働率 0 3割~5割 1 5割~7割 1 7割以上 0	

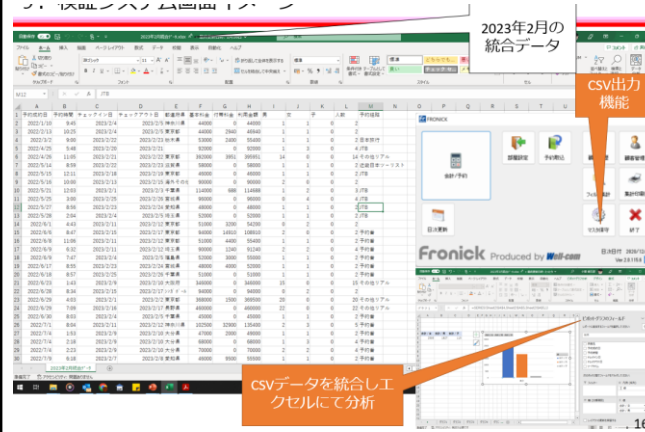
- ・ PMS等を活用して各宿泊施設の予約データを収集
- ・ 地域全体の稼働率を色分けして可視化したカレンダーを作成
- ・ 各施設のレベニューマネジメントに活用

次年度以降の事業継続におけるビジネスモデル案
<ol style="list-style-type: none"> 1. 事業運営にあたり一部の担当者に負荷がかかっている状態を改善するために、エリアDMOに協力を仰ぎ、地域内関係者へデータ連携・活用に関するスキルアップを促す 2. データ連携コストを削減するために、各施設の業務内容に適したPMSの導入支援を実施するとともに、地域で極力同じPMSを導入していく 3. 自走可能な運営を実現するために、事業主体を中心としたコンソーシアムを立ち上げ、今回参画した事業者からの資金調達等の調整を行う

主な取組	①レベニューマネジメント	②デジタルマーケティング
	③予約システム	④新たな技術開発
参画事業者	宿泊施設：13軒 その他：2者 総数：15者	
取組の背景 課題の特定 ありたい姿	<p>[応募の背景・課題の特定] 银山温泉の宿泊施設は年間平均稼働率が90%程あり、高稼働な地域ではあるが、全体的に小規模な宿泊施設が多く、重要な顧客像を設定できていない。そのため、主要顧客が求める観光地の在り方など、地域として顧客管理ができていなかった。PMS連携を通じて顧客情報を分析し、最適な方法でお客様に価値を訴求していくことが今後の観光地としての生き残りに不可欠であると認識している。</p>	
	<p>[ありたい姿] 顧客データベースを構築し、地域一体となった顧客管理、顧客満足度向上などを行うことができる体制を作る。顧客データベースを活用し、地域一体となった方向性とゴールを決め発展のPDCAサイクルを回していく。</p>	

<p>今年度事業の目標・成果</p> <p>[今年度事業の目標]</p> <ul style="list-style-type: none"> • PMS未導入施設にはPMSを導入し、各宿泊施設の予約データを集約する基盤の構築 • 地域内で統合データを共有し、顧客データから主要顧客属性の検討 <p>[目標に対する成果]</p> <p>PMS未導入の宿泊施設7軒にPMSを導入し、地域一体となってPMS連携による顧客データを抽出・統合することで、地域全体の予約状況、予約経路、宿泊者属性を可視化した。また、地域一体となった顧客属性分析（宿泊予約日・予約時間・宿泊日・チェックアウト日・住所・性別・料金・予約経路）が可能となった。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. PMSからのデータ抽出：予約データ等各種データが漏れなく抽出できるかを検証し、個人情報に絡まないデータを抽出することに成功 2. 各宿泊施設へのPMS導入：全旅館向けの説明会と現地調査を実施し、全旅館導入完了 3. 統合データの検証：各宿からのデータ統合が完了し、統合データを基にした検討会を実施。地域一体となった顧客属性に基づくマーケティング施策の実施など地域の課題や今後の方向性を見いだすことができた
--

今年度事業で構築したシステムイメージ



- 各宿泊施設のPMSから予約データ等を集約
- 地域全体の予約状況、予約経路、宿泊者属性を可視化
- 地域一体となったデータに基づくマーケティング施策に活用

次年度以降の事業継続におけるビジネスモデル案

1. 地域一体となったデータに基づく検証を実施するために、今後は银山温泉組合が主体として進めていく
2. 地域一体となった顧客満足度向上を目指していくために、個人情報に絡まない一部のデータ統合から、個人情報以外のすべてのデータ統合及びデータ活用可能な環境の構築を目指す
3. 自走可能な運営を実現するために、地域プラットフォームからの販売手数料による維持、危機管理対策費からの捻出を検討する

PMSの周辺システム接続における汎用フォーマットの検証事業【宮城県】

主な取組	①レベニューマネジメント	②デジタルマーケティング
	③予約システム	④新たな技術開発
参画事業者	宿泊施設：10軒 その他：7者 総数：17者	
取組の背景 課題の特定 ありたい姿	<p>[応募の背景・課題の特定] PMSは標準仕様が存在せず、メーカーごとに独自の仕様で開発しているため、PMSと他システムを連携させることが困難であり、それにより宿泊業のDX化が阻害されている。</p> <p>[ありたい姿] 汎用的なインターフェース・フォーマットによる設計、製造を促すことにより、より自由度の高いデータ活用、システム連携が可能となる仕組みを検討し、業界全体でDX化が起こりやすい環境を目指す。</p>	

今年度事業の目標・成果

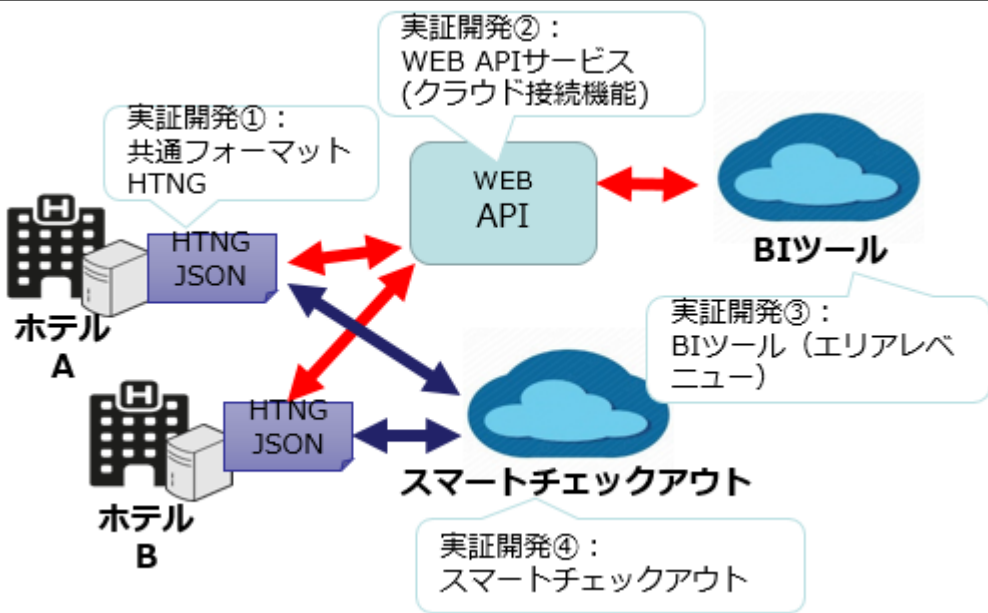
[今年度事業の目標]

- HTNG (Hotel Technology Next Generation) の調査・解析
- HTNGを活用した標準化仕様のベータ版を作成
- 2宿泊施設のオンプレPMSとチェックイン・アウト端末をHTNG仕様で連携・検証、及び同仕様でレベニューを共有する仕組みの検証

[目標に対する成果]

1. PMSにアドオンできる仕様の標準化を進め、公開することで周辺サービスもつながりやすくなることが分かった
2. 標準化仕様経由で接続検証を行ったことで、日本版HTNGの作成・普及に向けた一歩を踏み出した
3. HTNG実装：HTNGを調査し、レベニューとチェックイン・アウトの仕様を解析し実装、異なるPMSから共通仕様で出力できる仕組みを開発
4. WEBAPIサービス：オンプレミスのサーバーにクラウドから共通の接続が可能となることを目的として開発
5. BI (ビジネスインテリジェンス) ツール：地域レベルでの使用を想定し、2つの施設から出力された、共通化された予約データを元に開発
6. スマートチェックアウト：オンラインチェックアウト等ができる仕組みを共通フォーマットで接続できる仕様で開発

今年度事業で構築したシステムイメージ



次年度以降の事業継続におけるビジネスモデル案

1. 日本版HTNG仕様の維持・管理をするために、宿泊業界団体やPMSベンダー等にも声をかけ、非営利組織等の設立を検討する
2. 日本版HTNG仕様の実用性を高めるために、今回検証していない (カードキーシステムとの連携等) 他のHTNG仕様の検証と日本版HTNG仕様の作成・公開を検討する
3. 日本版HTNG仕様を普及させるために、官民連携による働きかけを行う

主な取組	①レベニューマネジメント	②デジタルマーケティング
	③予約システム	④新たな技術開発
参画事業者	宿泊施設：4軒 その他：3者 総数：7者	
取組の背景 課題の特定 ありたい姿	<p>[応募の背景・課題の特定] 高千穂町では高千穂峡遊覧貸しボートが最大の集客力を誇る観光コンテンツである一方、そこだけに旅行者が集中し他エリアへ周遊しないことによる滞在時間・観光消費の伸び悩み、通過型観光地からの脱却が課題。</p> <p>[ありたい姿] 宿泊者限定で体験コンテンツを優先予約できる仕組みを作り、宿泊予約の増加・リードタイム早期化を図る。またコンテンツと宿泊の予約データを紐づけ、分散した観光データを可視化・分析することで、滞在時間の拡大と消費単価の向上、将来に向けた来訪者の満足度向上に繋げる。</p>	

今年度事業で構築したシステムイメージ



- 観光協会サイトトップページに本事業のランディングページへ遷移するバナーを設置
- ランディングページ掲載のリンクより、参画宿泊施設サイトへ遷移
- 宿泊予約を実施すると、体験コンテンツの優先予約が可能

今年度事業の目標・成果

- [今年度事業の目標]**
- 高千穂町観光協会が販売する体験コンテンツの事前予約枠を設定し、高千穂町内の宿泊施設に直接予約した来訪者のみが、事前予約枠で体験コンテンツを予約できるように仕組みを変更
 - 宿泊データや体験データなど、高千穂町内に分散する観光データを統合し分析
- [目標に対する成果]**
- 本事業のランディングページを制作し、観光協会サイトトップページにバナーを設置し、宿泊予約者限定で体験コンテンツの優先予約販売ができることを周知
 - 「宿泊予約者限定体験予約サイト」を構築し、本事業に参画する宿泊施設に直接予約をすると「宿泊予約者限定体験予約サイト」で優先予約が出来る仕組みを構築
 - 収集した宿泊データ・体験データを分析し、ダッシュボード化によるデータの可視化を実現

次年度以降の事業継続におけるビジネスモデル案

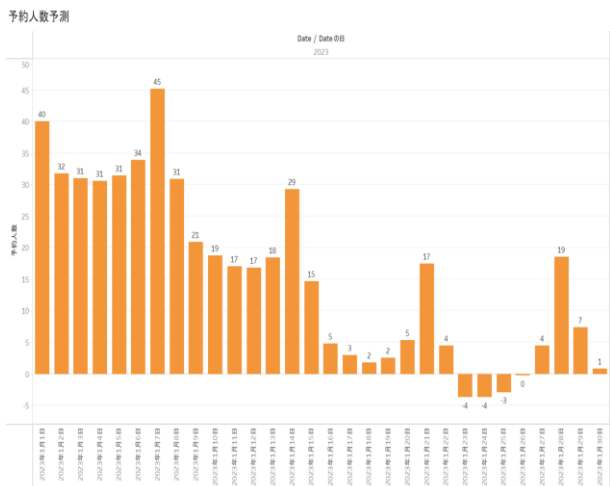
- データ分析に基づく施策を策定するために、関係者との合意形成によるデータ分析専門人材の育成を推進する
- 滞在時間と地域消費額拡大を促進するために、宿泊データ・体験データなど、高千穂町内に分散する観光データを統合し分析できる仕組みの構築を検討する
- DMP（データマネジメントプラットフォーム）構築によるCRM推進のために、観光協会次年度事業の予算化と各種事業（観光庁等）への申請を検討する

宮島中江町エリアにおける宿泊地を主とした観光DX【広島県】

主な取組	①レベニューマネジメント	②デジタルマーケティング
	③予約システム	④新たな技術開発
参画事業者	宿泊施設：3軒 その他：3者 総数：6者	
取組の背景 課題の特定 ありたい姿	<p>[応募の背景・課題の特定] 地域全体で売上拡大や生産性向上を目指すために、宿泊施設のデータ活用を検討しているが、関係者間の意識醸成が進まない。各種データを活用する意欲はあるが、活用のイメージを持っていない。</p> <p>[ありたい姿] 宿泊施設のデータ活用の目的を地域一体となって検討・合意し、取得したデータに基づく需要予測等により地域全体で売上げ拡大・生産性向上を図る。</p>	

今年度事業の目標・成果
<p>[今年度事業の目標]</p> <ul style="list-style-type: none"> 宿泊施設の予約データ連携基盤の構築 各宿泊施設のPMSとDX基盤への接続に向けた調査及びレベニューマネジメント可否の実証実験 <p>[目標に対する成果]</p> <ol style="list-style-type: none"> 各宿泊施設のPMSとDX基盤への接続に向けて、地域内の合意形成及び、事業者の情報リテラシー向上のためのDX勉強会を実施参加者 20名（宿泊事業者、関連事業者他） PMSデータをもとに需要予測をダッシュボードとして見える化し、レベニューマネジメントを実施。（年間、月間の宿泊者数と稼働率の傾向を予測） 需要予測を基に、事業者同士で休館日候補の効果検証を実施

今年度事業で構築したシステムイメージ



- 各宿泊施設の1ヶ月先の予約情報をPMSから収集し、ダッシュボードとして見える化
- 収集されたデータを基に、地域の需要予測を可視化し、レベニューマネジメント実施
- 需要予測を基に休館日設定等に活用

次年度以降の事業継続におけるビジネスモデル案

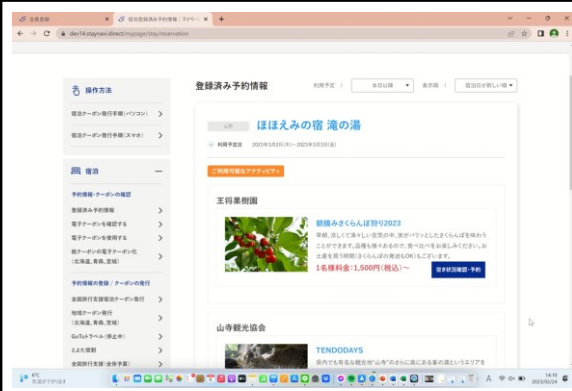
- データ基盤構築を進めるために、ステークホルダーを拡大しながら要件定義及びシステム構築を推進する。
- 地域の観光関係事業者間で様々なデータを共有するために、データ利活用に参画する事業者数を増やし、面的DX基盤の整備（観光DMP）を推進する。
- 稼げる観光地の成功モデルを目指して、情報リテラシーの向上を目的としたデータ活用トレーニングを実施し、宮島内にデータ活用人材を増加させ、データ活用文化を醸成し、データに基づく観光地経営を推進する。

※Date 01に対する予約人数はForecasted ValueはDate 年 以下で分類されています。他は予約人数はForecasted Valueに属する数値を示します。またForecasted Valueの合計値はForecasted Valueにはなりません。この場合で168を示します。これは2023年推計値です。

主な取組	①レベニューマネジメント	②デジタルマーケティング
	③予約システム	④新たな技術開発
参画事業者	宿泊施設：10軒 その他：4者 総数：14者	
取組の背景 課題の特定 ありたい姿	<p>[応募の背景・課題の特定] 天童温泉協同組合参画の宿泊施設11軒のうち9軒が同一のPMSに移行しており、各宿泊施設から予約情報を踏まえて客室在庫情報等のデータを共有することは可能であるが、各宿泊施設が導入しているインターネット予約システムがバラバラなため、地域一体となった宿泊+アクティビティのセットプランを販売できる基盤がない。また、地域経営会社である株式会社DMC天童温泉は、地域全体を統括するためのプラットフォームシステムがなく、データ連携や分析ができないことが問題。</p> <p>[ありたい姿] 各宿泊施設のPMSを、新設する地域プラットフォームシステムと連結し、リアルタイムで客室在庫が連動した着地型旅行商品付宿泊プランを販売できるシステムの構築。</p>	

今年度事業の目標・成果
<p>[今年度事業の目標]</p> <ul style="list-style-type: none"> 5年前に天童温泉の宿泊施設で設立した株式会社DMC天童温泉が中心となり、地域のプラットフォームシステムを構築 10軒の宿泊施設の客室在庫が連動した着地型旅行商品付宿泊プランを販売できるシステム（宿+アクティビティ予約システム）を構築 <p>[目標に対する成果]</p> <ol style="list-style-type: none"> PMS連携：PMSの連携及び改修完了 プラットフォームシステムの構築：宿+アクティビティシステムが連動できるプラットフォームを構築し連動検証を実施 株式会社DMC天童温泉のサイトに、天童エリアの宿泊施設の予約機能を付加し、予約成立後、当該宿泊施設の周辺でできるアクティビティを自動表示するシステムを構築。宿泊とアクティビティの予約を自動化した。

今年度事業で構築したシステムイメージ



- 各宿泊施設の予約情報とアクティビティの在庫情報が連携できる基盤構築
- 宿泊施設とアクティビティの在庫が連動した予約システムサイトの構築
- 宿泊とアクティビティのセット販売の自動化

次年度以降の事業継続におけるビジネスモデル案
<ol style="list-style-type: none"> PMS連携によって可能となった各宿泊施設の属性データを集約し活用するために、ルール等を地域一体となって検討し合意形成をとる 利用者のサイト利便性向上を図るために、宿泊施設とアクティビティを予約した利用者側の決裁、予約後のオペレーション、収集した情報管理等に必要な機能等、追加機能の実装を検討する 構築したシステムを維持するために、株式会社DMC天童温泉が販売した商品の販売手数料を資金源とする

宿泊データ自動連携×地域の生産性向上 = 地域全体で消費額UP！【栃木県】

主な取組	①レベニューマネジメント	②デジタルマーケティング
	③予約システム	④新たな技術開発
参画事業者	宿泊施設：18軒 その他：7者 総数：25者	
取組の背景 課題の特定 ありたい姿	<p>[応募の背景・課題の特定]</p> <ul style="list-style-type: none"> 今後8年で約4,000人人口減少が見込まれ、那須地域の経済が維持発展するためには「宿泊単価UP+現地消費額UP」か「宿泊者数増加」の必要がある 宿泊者の旅ナカでの消費額は全国平均と比較すると5,000円以上安いと把握し、地域観光事業者との連携により地域消費を高めることが必要 <p>[ありたい姿]</p> <p>宿泊施設のPMSを連携させ、旅行者の需要予測を行うとともに、当該情報をエリア内の観光事業者と共有するシステムを開発し、課題を可視化し、持続可能な観光消費の増大を目指す。</p>	

今年度事業の目標・成果
<p>[今年度事業の目標]</p> <p>各宿泊施設で導入しているPMSとリクルートが提供する「レベニューマネジメントシステム」を連携させ、データの集約、エリア内での宿泊動向の可視化を実施する。</p> <p>[目標に対する成果]</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 宿泊施設との合意形成：全施設より参画意向を確認した 2. レベニューマネジメントシステムの導入：5軒の参画決定 3. エリア実績ダッシュボード項目の合意：稼働率、ADR、RevPARなど10項目程度 4. PMSデータ集約：宿泊動向等各項目の月次・日時で可視化 5. ダッシュボード提供先の拡大検討：共有範囲の想定案を作成 6. 地域観光事業者への提供先拡大を見据えたダッシュボード活用検討：ダッシュボードの活用イメージ想定案を作成しレベニューマネジメント等に活用することを提案

今年度事業で構築したシステムイメージ
<div style="display: flex; align-items: flex-start;"> <div style="flex: 1;"> <p>日次実績ダッシュボード 2023/02/01(水)~2023/02/28(火)</p> <p>宿泊月 2023.02</p> <p>指標の切り替え 室料売上</p> <p>1(水) 2(木) 3(金) 4(土) 5(日) 6(月) 7(火) 8(水) 9(木) 10(金) 11(土) 12(日) 13(月) 14(火)</p> <p>日次実績詳細</p> </div> <div style="flex: 2; padding-left: 20px;"> <ul style="list-style-type: none"> • PMSで各宿泊施設のデータを収集 • 地域全体の室料売上などの先々の各種情報を集計したダッシュボードを作成 • 販売経路別、曜日別で各種指標を確認し、レベニューマネジメント等に活用 </div> </div>

次年度以降の事業継続におけるビジネスモデル案
<ol style="list-style-type: none"> 1. DXを活用した観光振興の推進のために、新たに設立する那須町DMOが主体となって事業を牽引するのに加え、那須町と包括連携協定を締結した株式会社リクルートが各団体・事業者調整、システム設計、実証実施と検証、システム開発、導入後の分析等の役割を担う 2. ビッグデータを活用した最適な宿泊価格の自動提示や、地域観光事業者への需要予測データ共有を実現するために、新たなデータ基盤の構築を検討する 3. 当該基盤等を運営するために、観光事業者からの会費徴収実施

主な取組	①レベニューマネジメント	②デジタルマーケティング
	③予約システム	④新たな技術開発
参画事業者	宿泊施設：16軒 その他：6者 総数：22者	
取組の背景 課題の特定 ありたい姿	<p>[応募の背景・課題の特定] 沼津市中心市街地地区の宿泊施設は、個人客の宿泊予約のリードタイムが短いため、先に低単価の団体予約を受けてしまうことによる機会損失が生じている。特に低単価のビジネスホテルについては、団体受入に係る調整時間の短縮、地域全体での正確な需要予測に基づく機会損失の防止等による生産性向上と「攻めの営業」に転換することが課題である。</p> <p>[ありたい姿] スポーツ目的で来訪する宿泊客を閑散期に誘導し、観光協会と地域の旅行会社が連携して受付機能の強化に取り組むことで、バスや体育館など、宿泊以外の手配を一か所の窓口で提供できる体制を築き、利用者の利便性を向上させるとともに、地域内での消費を促進する。</p>	

今年度事業の目標・成果
<p>[今年度事業の目標]</p> <ul style="list-style-type: none"> 観光協会が、1か所で各宿泊施設の予約状況をリアルタイムで把握できるシステムの開発 閑散期への誘導や、休前日の単価UP交渉を実施可能とするための宿泊施設の混雑状況が視覚的に判断できる仕組みの構築 <p>[目標に対する成果]</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. サイトコントローラーから出力された各宿泊施設の予約データを収集するシステムを開発 2. 地域全体で受入可能な宿泊者数を表示するシステムを構築 3. 客室タイプごとの空室数を抽出して、サイトコントローラー経由で団体予約者向けの空室状況の提示画面を作成 4. 直近の混雑状況を表示できるサイトを構築 5. 日ごとの空室状況を表示するサイトを構築し、価格帯等で絞り込み検索ができる機能を追加

今年度事業で構築したシステムイメージ

- 各宿泊施設から予約データを収集
- 地域全体での受け入れ可能な総人数を表示するシステムを構築
- スポーツ団体による宿泊施設の間合わせから予約までの円滑化

Additional callouts from the screenshots:
 - 条件を設定して検索 (Set conditions and search)
 - 該当する施設の空室状況を表示 (Display room availability for the selected facility)
 - 検索した条件が反映される (Search conditions are reflected)
 - 観光協会に問合せが送信される (Inquiry is sent to the tourism association)

次年度以降の事業継続におけるビジネスモデル案
<ol style="list-style-type: none"> 1. 地域の多くの事業者が参加したくなるような運営をするために、観光協会加盟施設の協力体制を強化する 2. スポーツ合宿の手配実績を伸ばすために、沼津市新総合体育館の利用状況サイトとの運用協力と情報共有化を目指す 3. 自走可能な運営を実現するために、観光協会での受入実績を増やすことで、システム利用料を宿泊施設等から徴収することも検討する

主な取組	①レベニューマネジメント	②デジタルマーケティング
	③予約システム	④新たな技術開発
参画事業者	宿泊施設：5軒 その他：1者 総数：6者	
取組の背景課題の特定ありたい姿	<p>【応募の背景・課題の特定】 現在、湯田中温泉地区の宿泊施設では、人手不足や事業承継が進まないこと、地域一体となったエリア分析（売上・マーケティングなど）ができていないこと等が問題である。</p> <p>【ありたい姿】 2025年までに地域全体で収集蓄積したデータを分析し、地域一体となって売上拡大・不要コストの削減を実現し、人手不足や事業承継といった問題に取り組む。</p>	

今年度事業の目標・成果
<p>【今年度事業の目標】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ PMS未導入施設へPMSを導入し情報収集オペレーションの確立 ・ 地域一体となったレベニューマネジメントシステムの構築 ・ レベニューマネジメントオペレーションの検証 ・ PMSからオンハンドデータを収集し、ダッシュボードで可視化 <p>【目標に対する成果】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. PMSの導入：未導入の3施設へ導入後のイメージを共有し、データ取得が可能になった 2. 基盤構築の要件定義作成：エリアデータ取得、可視化するための基盤構築における要件定義を作成 3. オンハンドデータ共有：将来の予約を地域一体となって共有・可視化し、適切な料金設定をする素地とした 4. エリアデータ収集：各施設のデータを一元化・可視化

今年度事業で構築したシステムイメージ

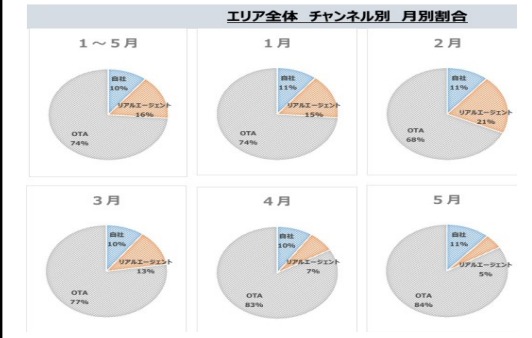
エリア全体 予約集計数

品	1月~5月計	1	2	3	4	5
予約件数	3,912	739	1,623	975	433	142
合計件数	4,435	938	1,825	1,063	540	148
合計人数	11,093	1,935	4,614	2,860	1,347	337
予約金額	¥ 189,330,002	¥31,384,712	¥73,651,523	¥40,785,823	¥25,058,811	¥8,449,133
1客あたりの予約金額 (円)	¥45,744	¥17,433	¥40,263	¥42,807	¥40,840	¥43,314
1客あたりの予約単価 (円)	¥16,606	¥16,598	¥16,600	¥16,440	¥17,274	¥20,208

品	1月~5月計	1	2	3	4	5
宿泊	413	79	179	98	41	16
カフェレストラン	658	115	324	121	31	7
OTA	2,875	544	1,102	752	369	117
その他	14	1	8	4	1	0
合計	3,910	739	1,623	975	433	140

品	1月~5月計	1	2	3	4	5
予約	1	0	0	0	0	0
宿泊	221	76	57	44	34	10
100円宿泊	1,344	283	622	297	120	22
100円飲食	281	42	97	81	58	3
100円旅行	1,827	348	781	465	188	44
その他	663	83	263	175	87	55
合計	42	5	24	7	3	2
合計	4,354	837	1,829	1,062	490	138

- ・ 宿泊施設のPMSから各種データを収集
- ・ 地域全体の稼働率等や、チャンネル別の販売割合等を可視化したダッシュボードを作成し、レベニューマネジメントやマーケティング等に活用



- 例：
- ・ 宿泊者情報：月別の国内海外比率及び県別データ
 - ・ 食事タイプ別情報：月別の食事有無についてのデータ
 - ・ チャンネル別：流入経路がデータとして可視化

次年度以降の事業継続におけるビジネスモデル案

1. 今年度の取組を維持していくために、湯田中温泉観光協会が事業主体となり地域を牽引するほか、本事業に参画した株式会社タップが伴走・システム担当として今後も参加する
2. 湯田中温泉地域のエリアレベニューマネジメントを行うために、データ基盤の構築を実施する
3. 構築したシステムを維持するために、協会員からの会費収入に加え、行政機関と連携して誘客促進に資する取組を軸に資金調達を検討する

主な取組	①レベニューマネジメント	②デジタルマーケティング
	③予約システム	④新たな技術開発
参画事業者	宿泊施設：7軒、その他：4者、総数：11者	
取組の背景 課題の特定 ありたい姿	<p>[応募の背景・課題の特定] 栗原市内の大半の施設ではPMSやサイトコントローラー等のシステムが未導入で、DX化という点で大幅に遅れている。そのため、観光関連事業者同士のデータ連携等には至っておらず、宿泊とアクティビティ等を組み合わせたセットプラン等の販売データ連携等もこれからのため、地域一体となったDX化推進が課題となっている。</p> <p>[ありたい姿] 2025年には市内全域的に観光DX化を推進し、域内の宿泊施設におけるPMSの導入及び連携が進み、飲食店、物販店ともデータ連携する等、データ経営手法が均一的に広がり、合理的かつ持続的な地域経営が栗原市内全域に広がっている状況を目指す。</p>	

今年度事業の目標・成果
<p>[今年度事業の目標]</p> <ul style="list-style-type: none"> • 宿泊と地域の体験プログラム等のアクティビティとを組み合わせたセット商品の販売による、宿のADR向上、地域内の観光消費額の向上が可能か効果検証を実施 • 参画施設を中心に先行してDX化を図り、宿泊データ分析システムを通して予約データを集約、観光客の行動やニーズを、リアルタイムにとらえる仕組みの構築を行う。また、集約したデータを元に、栗原地域全域でデータ連携等の実現性の模索や、PMS導入等の更なるDX基盤整備に向けた将来像を構築 <p>[目標に対する成果]</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 宿泊と地域内のアクティビティを組み合わせたプランの内、4つのプランをWEB上に掲載。 2. 宿泊データ分析システムを通して予約データを集約し地域全体の顧客属性の見える化、観光客の行動やニーズを、リアルタイムに捉える仕組みを構築

今年度事業で構築したシステムイメージ

- 宿泊データ分析システムを導入し、予約データ情報を集約
- 宿泊者数や顧客の居住地など過去実績から未来予約情報まで地域全体の顧客属性の見える化
- 顧客属性を基にターゲットやリピータ等の情報活用

次年度以降の事業継続におけるビジネスモデル案

1. 本事業を継続するために、「観光DX化にむけた検討会」の継続開催により推進役の決定と運用方法を検討する。
2. 地域一体となった観光DX化を目指すために、PMS等の導入推進を継続する
3. 自走可能な運営を実現するために、宿泊データ分析システム等の運用コストの算出と資金調達方法を検討する

PMSを中心とした温泉宿泊施設を取りまとめる宿泊ミドルウェア導入を目指した実証実験【山形県】

主な取組	①レベニューマネジメント	②デジタルマーケティング
	③予約システム	④新たな技術開発

参画事業者 宿泊施設：22軒 その他：6者 総数：28者

取組の背景 課題の特定 ありたい姿

[応募の背景・課題の特定]

- データに基づくレベニューマネジメントやマーケティング等、面的な戦略策定のための基礎作りが進んでいない
- 宿泊者1名当たりの域内消費額や連泊率など、地域としてとらえるべきKPIを正確に測る仕組みの構築に関して遅れをとっており、適切なボリュームマネージメント、プロモーションに対するコストパフォーマンスの評価ができていない

[ありたい姿]

2025年には、PMSを連携させ、面としてのレベニューマネジメントができ、連泊率を上げるための外部との連携、マーケティング、プロモーションの仕組みができあがっている状況を目指す。

今年度事業の目標・成果

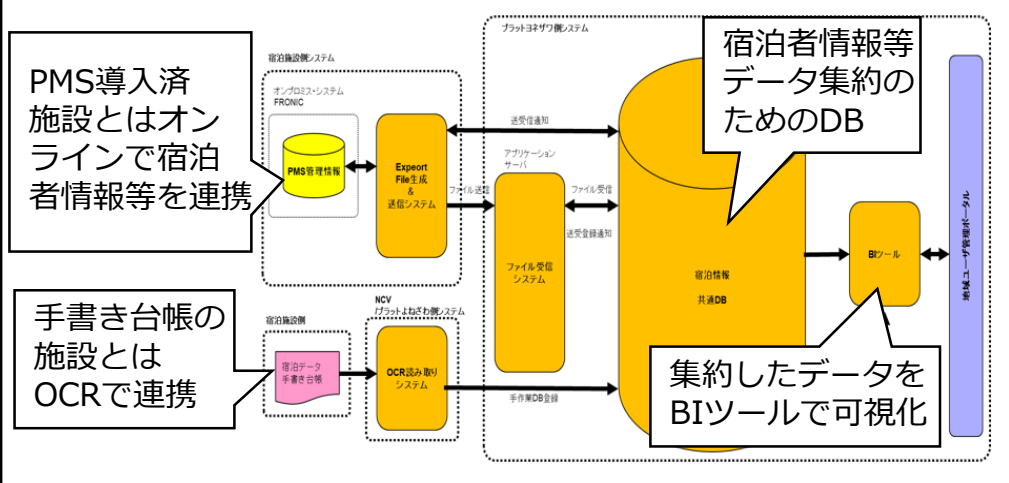
[今年度事業の目標]

- ・ PMS未導入施設への導入
- ・ 地域のデータ共有モデル構想作成

[目標に対する成果]

1. PMS等の導入・活用状況を把握、地域で共有化
2. 同じPMSを導入済の宿泊施設を対象にオンライン連携の仕組みを構築
3. 手書きで台帳管理を行っている施設から、OCR（オプティカルキャラクターリーダー）による読み取り実験を実施
4. 各施設から提供可能な宿泊者情報等のデータを収集し、BI（ビジネスインテリジェンス）ツールで可視化し、データ共有モデルのプロトタイピングを構築
5. 次年度以降のDX化計画への合意形成

今年度事業で構築したシステムイメージ



次年度以降の事業継続におけるビジネスモデル案

1. 地域全体のDX投資の方針に各宿泊施設がベクトルを合わせていくために、DMCのプラットヨネザワ株式会社为中心となり、自治体やコンベンション協会等にも協議会へ参画いただき、様々な方からの知見等も踏まえて事業を運営する
2. 宿泊施設及び観光事業者からの移動データ・購買データ等を収集するために、地域基盤システムを構築する
3. 構築したシステムを維持していくために、DMC事業のDX予算からの費用捻出、システム経由での送客からのマージン費用(各施設からの紹介手数料)活用等を検討する