



2021年12月1日

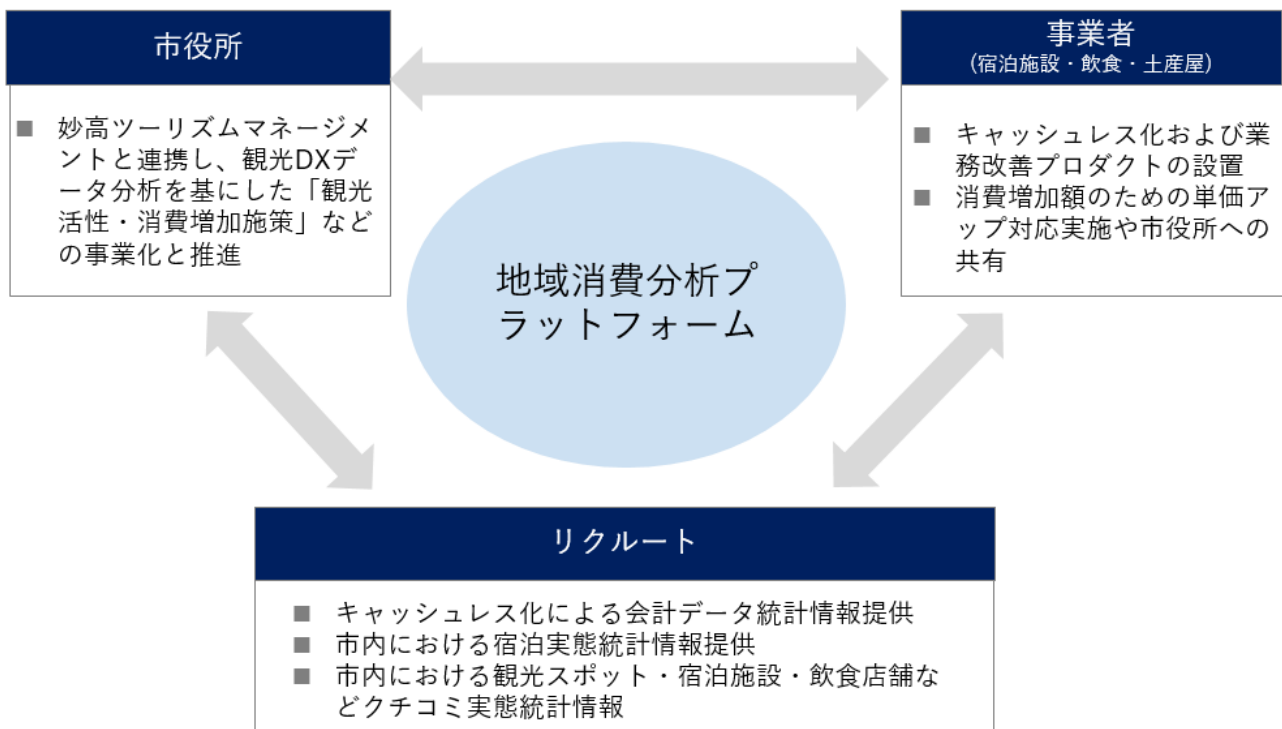
リクルート、新潟県妙高市と 観光DXのための包括連携協定を締結 ～地域消費増加モデルの協働実験を実施～

株式会社リクルート（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：北村 吉弘、以下リクルート）は、新潟県妙高市と観光DXを目的とした包括連携協定を締結しました。本協定に基づき、リクルートは妙高市と協働で、各地域の観光DXモデルとなる「地域消費分析プラットフォーム構築」のための実証実験を行います。まず、妙高市側は整備のためにリクルートの有する「Air ビジネスツールズ」を地域事業者に設置するための事業化を行い、その後リクルート側は自社が保有している宿泊実態統計データなどを提供し、「地域消費分析プラットフォーム構築」を目指します。

リクルートの旅行事業が特定地域に対して、その地域に関する会計データや宿泊実態統計に関する情報などを提供するの、2021年11月の山梨県富士吉田市に続いて、今回が2例目となります。

なお、本日、妙高市と包括連携協定の締結式を執り行いました。

『新潟県妙高市版観光DXプロジェクト』連携体制図



本件に関する
お問い合わせ先

<https://www.recruit.co.jp/support/form/>

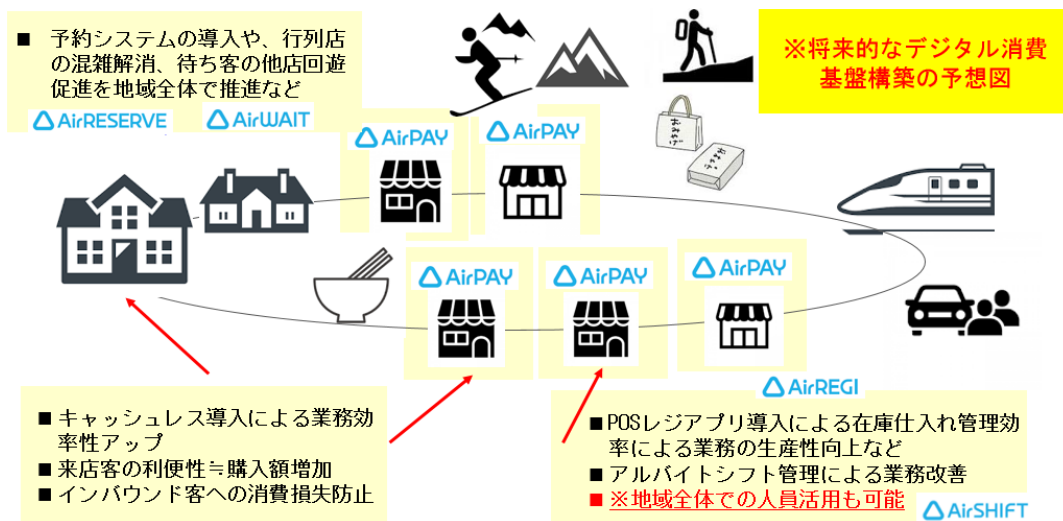
取り組みの背景・概要

リクルートでは、地方創生に関してもさまざまな取り組みを行っており、『じゃらんリサーチセンター』では、日本全国の自治体のサポートを行っております。中でも国内の地方部における「地域観光消費額増加」は重要な課題と考えておりました。また、スノーエリアとして有名な妙高市では、スキー・スノーボード客でにぎわうスノーシーズンと、グリーンシーズンの繁忙の差に課題を抱えていました。そこで、リクルートは、グリーンシーズンにおける市内の観光消費額増加を目指す妙高市と今回の協定を締結するに至りました。

こうした状況を踏まえ、今回、両者は前例にとらわれない新たな観光コンテンツ・価値を生み出すべく、デジタル技術を複合的に活用しながら、観光サービスの変革と新たな観光需要の創出を実現するために、包括連携協定を結び、『妙高市版観光 DX プロジェクト』を開始します。本プロジェクトは、リクルートと妙高市、そして市内の事業者様と連携をしながら地域消費分析プラットフォーム構築の実現を目指します。

【具体的な取り組み内容】

①リクルートが提供する業務・経営支援サービス「Air ビジネスツールズ」により、地域内事業者のキャッシュレス化の促進を中心としたデジタル消費基盤の構築を図る。



②リクルート保有の各種データを提供し、エリア内の来場観光客数/宿泊/決済などのデータをできる限り可視化。消費促進のための打ち手につなげていくための基礎分析を行う。

※妙高市には、利用者個人が特定できないような形式でデータを提供いたします。

■市内における宿泊実態統計情報 ■市内における観光スポット・宿泊施設・飲食店舗などクチコミ実態統計情報

- ・ 予約者属性（性別年代）
- ・ グループサイズ
- ・ 人泊数推移
- ・ 人泊等年度変化
- ・ 宿泊単価
- ・ シングル率（ビジネス）
- ・ 平均部屋単価
- ・ 予約リードタイム など
- ・ 性別年代
- ・ クチコミ評価別の統計
- ・ クチコミ内容

株式会社リクルート 旅行 Division Division 長 宮本 賢一郎のメッセージ

リクルートの旅行 Division では、コロナ禍前の 2018 年より、変わらず総旅行回数の増加、つまり日本中に旅行者を増やしていくことを目指しております。総旅行回数が増えれば、地域の交流人口が増えます。それに備え、ご当地グルメや体験プログラム、特産品など、地域におけるタビナカ消費の選択肢を増やすことが大切です。加えて、多様化する決済手段に対応することも、消費環境を整える意味でも不可欠だと考えます。このように旅行者の新たな旅行体験を実現していくために「観光 DX プロジェクト」は大変重要な役割を担っていると捉えております。

リクルートは創業以来約 60 年、社会に存在する不満や不便などの「不」に向き合い解決するべく、新たな価値の創造に取り組んできました。『じゃらん』の他にも、例えば、クーポンマガジン『HOT PEPPER』は、消費者の「お店の情報がまとまっていないので比較できない」という不満と、飲食店の「集客をするためには、ちらしを配るなど大変である」という不満を解消するために誕生しました。

今回は、妙高市と共に、本プロジェクトを通して、蓄積されたデータの分析などを行うことで、旅行形態の変化に対応するアクションプランの創出、観光戦略づくりのお手伝いになればと願っております。



宮本 賢一郎
株式会社リクルート
旅行 Division Division 長

妙高市よりリクルートに期待すること（入村 明市長のメッセージ）

昨今の急速なデジタル化の潮流を踏まえ、コロナ終息後の観光需要の回復に向けては、これまでどおりの観光戦略ではなく、DX の推進による観光サービスの変革と新たな観光需要の創出などが求められていると考えております。このたびの地域消費分析プラットフォームの構築は、その礎となるものであり、単なる業務の効率化にとどまらず、雇用の確保や持続可能な経営の実現など、新たな観光ビジネスモデルの構築や当市が目指す持続可能なまちづくりに大いに寄与するものと考えており、大変期待しているところであります。

今後、両者で緊密に連携し、協働しながら、先駆的な取り組みとなるよう事業を進めてまいります。



入村 明 妙高市長

研究成果発表について

今回のプロジェクトの研究成果は、2022 年度の「じゃらんリサーチセンター『観光振興セミナー』」で発表する計画となっております。また、今後もさまざまな地域と協働で観光 DX などの取り組みを検討し、地域の未来へ貢献してまいります。

「Air ビジネスツールズ」について

「Air ビジネスツールズ」とは、『Air レジ』『Air ペイ』『Air シフト』をはじめとしたリクルートの業務・経営支援サービスです。

「Air ビジネスツールズ」は、予約・受付管理、会計、決済から人材採用、シフト管理まで、事業運営のアナログな業務にかかる、手間、時間、コストを軽減できます。

『Air レジ』は 59.7 万アカウント(※1)で利用店舗数 No.1(※2)の POS レジアプリ、『Air ペイ』は 36 種

(※3)の決済ブランドに対応できる事業者向け決済サービス、その他のサービスも全国各地でアカウント数や加盟店数は拡大を続けており、飲食、小売、サービスなどの幅広い業種で、10 代の高校生から 80 代の青果店オーナーまで年齢問わずさまざまな方が使いこなしています。

「AirID」ひとつ(※4)で全ての「Air ビジネスツールズ」を使うことができ、別々のアプリや Web サービスが、まるでひとつのサービスのようにスムーズに使えます。「Air ビジネスツールズ」の複数のサービスを一緒に使うことで、日々の業務を飛躍的に効率化することができます。

私たちは、事業を営むみなさまが思い描く「事業運営や自分らしいお店づくり」をこれからも支援し続けます。

※1：自社調べ（2021 年 9 月末時点）

※2：①調査主体：株式会社リクルート ②調査実施機関：株式会社インテージ ③調査実施時期：2021 年 11 月 11 日（木）～2021 年 11 月 15 日（月）④対象者条件：店舗数 30 店舗以下の飲食業・小売業・サービス業で、勤務先の店舗や施設でレジを導入、または使用している男女 18～69 歳 ⑤サンプルサイズ：n=1,063

※3：2021 年 10 月時点

※4：一部未対応のサービスもございます

リクルートグループについて

1960 年の創業以来、リクルートグループは、就職・結婚・進学・住宅・自動車・旅行・飲食・美容などの領域において、一人一人のライフスタイルに応じたより最適な選択肢を提供してきました。現在、HR テクノロジー、メディア&ソリューション、人材派遣の 3 事業を軸に、4 万 6,000 人以上の従業員とともに、60 を超える国・地域で事業を展開しています。2020 年度の売上収益は 2 兆 2,693 億円、海外売上比率は約 45%になります。リクルートグループは、新しい価値の創造を通じ、社会からの期待に応え、一人一人が輝く豊かな世界の実現に向けて、より多くの『まだ、ここにはない、出会い。』を提供していきます。

詳しくはこちらをご覧ください。

リクルートグループ：<https://recruit-holdings.com/ja/>

リクルート：<https://www.recruit.co.jp/>