

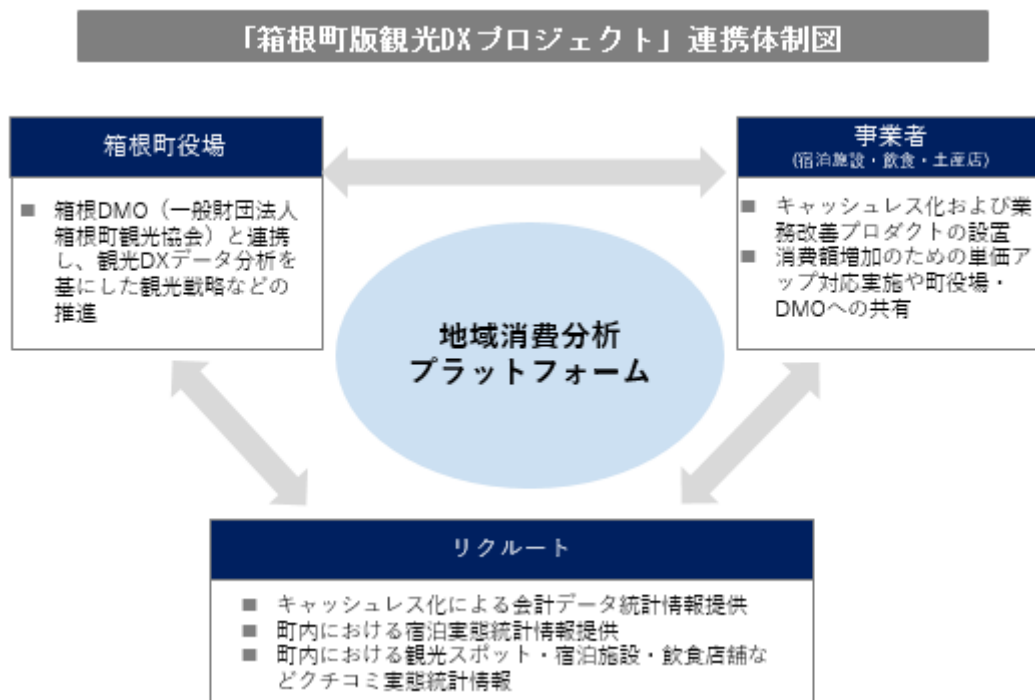
## リクルート、神奈川県箱根町と 観光 DX のための包括連携協定を締結 ～地域消費増加モデルの協働実験を実施～

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、神奈川県箱根町と観光 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、リクルートは箱根町と協働で、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。箱根町は全国でも有数の温泉観光地・観光立町であり、繁忙期における観光客の集中化・混雑などの課題を抱えています。そのような課題の解決に向けて、まず箱根町は整備のために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」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、12月の新潟県妙高市に続いて、今回が3例目となります。

なお、本日、箱根町と包括連携協定の締結式を執り行いました。

### 『神奈川県箱根町版観光 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。

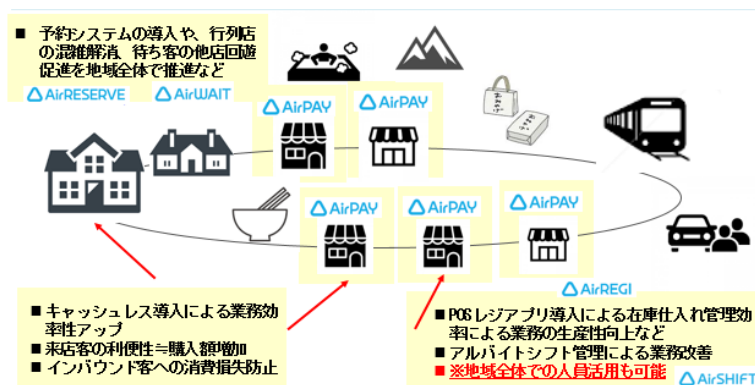
箱根町では、繁忙期における観光客の集中化や渋滞が長年の課題となっています。近年では新型コロナウイルス感染症拡大など刻々と生じる変化に、いち早くフィットした行政支援を実施することの難しさに直面しています。そこで、リクルートはキャッシュレス化の促進と、保有するデータの活用によって金流や人流を把握し、地域内の観光消費額増加策や有効な行政支援立案などを推進できるよう箱根町と今回の協定を締結するに至りました。

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、『箱根町版観光 DX プロジェクト』を開始します。本プロジェクトでは、リクルートと箱根町、そして町内の事業者さま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。

《将来的なデジタル消費基盤構築の予想図》



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。消費促進につながる打ち手につなげていくための基礎分析を行う。

※箱根町には、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。

### ■町内における宿泊実態統計情報 ■町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
- ・ 人泊など年度変化
- ・ 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。



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

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、チラシ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、箱根町とともに、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。箱根に来る観光客の皆さまや観光事業者の皆さまの不満を解消し、宿泊業を中心とした観光客のマッチングに加えて、箱根町行政、飲食土産物業などの観光事業者の皆様へ新たな価値提供をさせていただき、観光立町箱根の発展に寄与できれば幸いです。

## 箱根町よりリクルートに期待すること（勝俣 浩行町長のメッセージ）

箱根町は年間約 2000 万人のお客様を国内外からお迎えしている、日本有数の温泉観光地です。現在、箱根町第 2 次 HOT21 観光プラン実施計画に基づいて、町と箱根 DMO とが一体となり、各種データを活用した観光戦略の策定と推進を行っております。令和 4 年度においては、箱根 DMO が中心となって新たに観光 DX による飲食土産物業のマーケティング向上の推進に係る調査研究が始められることから、町も積極的に財政支援を行い、コロナ収束後の的確な観光戦略を推進していきたいと考えているところです。



勝俣 浩行 箱根町長

今回、これらの取り組みに加えて旅行・観光に関する知見のあるリクルートと「観光 DX のための包括連携協定」を締結し、箱根 DMO が地域消費増加モデルの共同実験を実施することで、観光地としての箱根町のブランド力向上及び町の観光産業の振興・発展、そして町内経済の更なる拡大につながることを大いに期待しております。

## 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 61.7 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/>