

報道関係者各位

平素より格別のご高配を賜り、誠にありがとうございます。

株式会社 NextGens(ネクストジェンズ)は、このたび訪日インバウンド市場の最新動向を踏まえ、AI・SNS・ロコミ・地図・媒体・旅行サイト等を横断的に活用した「[インバウンド集客マーケティングパッケージ](#)」を開始いたしました。

本資料では、日本のインバウンド市場の最新トレンドと、企業が抱える課題・当社サービスの概要をハイライトとしてまとめております。取材・掲載のご参考としてぜひご覧ください。

<市場最新動向・トレンド>

- **訪日客数・消費額が史上最高:** 日本政府観光局(JNTO)発表によると、2024 年の訪日外国人数は 3,686 万 9900 人(前年比+47.1%)となり、過去最高だった 2019 年(3,188 万人)を約 500 万人上回った。訪日外国人旅行消費額も 2024 年に 8.14 兆円と初めて 8 兆円台に達し、2019 年比で約+69%増と大幅拡大。
- **欧米豪マーケットの高付加価値化:** 欧米やオセアニアからの旅行者一人当たり支出が突出して高く、英国人旅行者の平均消費額は約 38 万円(訪日客平均の約 1.7 倍)に達するなど、富裕層を中心に高額消費が増加。欧米豪からの訪日客は平均 30 万円以上を使う計算となり、長期滞在・贅沢志向の旅行者がコロナ前より増えている。
- **“コト消費”へのシフト:** 旅行消費の内訳では宿泊費が 33.6%で最大項目となり、買い物代(29.5%)を逆転。2019 年は買い物代が最も大きかったが、2024 年は宿泊・飲食・娯楽といった体験型消費の比重が拡大。娯楽サービス費は 2019 年比約 1.9 倍に増加し、訪日客の興味が「モノからコトへ」シフトしている。
- **旅行者の情報収集手段の変化:** 生成 AI(ChatGPT 等)の普及により、旅行計画に AI を活用する人が増加傾向。JTB 総研の調査では週 1 以上 AI 使用者の 77.8%が旅行情報収集に生成 AI を使った経験があると報告。加えて Google 検索を経由しない「ゼロクリック検索」の台頭や、Instagram・TikTok など動画 SNS から旅行先を見つけるケースも増えており、従来とは異なる経路で訪日情報が消費されている。

<日本企業側の課題>

- **AI 検索・海外 SNS への非対応:** 多くの日本の観光事業者は、ChatGPT のような生成 AI に自社情報を表示させる対策(構造化データ整備等)や、Pinterest・Reddit といった海外主要 SNS での発信に十分取り組めていない。結果として、訪日客の目に留まる機会を逃している可能性がある。
- **人手不足と供給制約:** 観光関連産業での人材不足により、宿泊施設の客室稼働制限や航空便の減便など供給側の制約が発生。需要があっても受け入れ切れず、インバウンド消費の機会損失につながる懸念が指摘されている。
- **マーケティングの属人化:** インバウンド集客施策が特定の担当者の経験頼みになっている企業も多い。担当者不在時に継続できない、ノウハウが社内蓄積されないといった問題があり、再現性ある仕組み作りが課題。

<NextGens 新サービス概要>

- 名称: 「[インバウンド集客マーケティングパッケージ](#)」
- 目的: 訪日前の情報収集段階から滞在中の現地紹介まで、一貫した導線を構築しインバウンド需要を取りこぼさないこと。検索エンジンや SNS、ホテル・旅行会社経由のあらゆる接点で自社施設・サービスが「見つけられ・薦められる」状態を作る。
- 主な内容:
 - 生成 AI 検索最適化(LLMO 対応): ChatGPT 等の回答に自社公式情報が引用されるようコンテンツ最適化。多言語 FAQ 整備や構造化データによる AI 時代の SEO 対策を実施。
 - 海外 SNS／口コミ対策: Reddit・Pinterest・Tripadvisor など海外主要 SNS/コミュニティでの発信力強化。英語コンテンツの定期投稿・ファン獲得、口コミへの返信対応。YouTube/TikTok 等の短尺動画による PR も展開。
 - 現地パートナー連携: ホテルや観光案内所、旅行代理店との提携ネットワークを構築し、コンシェルジュ経由の送客やパンフ設置を推進。提携先ごとにクーポン等で効果測定し、オフラインでの紹介導線を強化。
 - その他: インフルエンサー起用による話題拡散、SNS 広告運用、WhatsApp 等での問い合わせ対応テンプレ提供など、ニーズに応じ柔軟にカスタマイズ可能。
- 料金: 月額 10 万円～(税別)より。基本プランに上記支援をパッケージ化。オプション追加や成果報酬型プランにも対応し、予算規模や目標に合わせて導入しやすい。
- 導入メリット: 専門知識がなくても効果を創出。マーケ担当者への属人依存を解消しつつ、最新のデジタル施策を短期間で実装可能。人手不足でもアウトソースで隙間を埋め、インバウンド需要を逃さない。

<会社情報>

- 社名: 株式会社 NextGens(ネクストジェンズ) – 海外ブランドの日本進出支援およびインバウンド領域に特化したマーケティング会社。
- 所在地/代表者: 東京都 / 里吉夏帆

以上がメディア向けハイライトとなります。詳細なデータや個別事例については、別途プレスリリース本文や[当社サイト](#)をご参照ください。本件に関するお問い合わせは、hello@fornextgens.com までお願いいたします。