

地域版OTA・GBPデータを活用した観光産業収益向上事業

現状及び課題、解決策と目指す姿

- ・ 隠岐エリアはユネスコ世界ジオパークに認定された自然、文化資源を有し、年間約5.3万人の旅行者が訪れる観光地である。
- ・ 宿泊や体験等の予約、決済が可能な地域OTAを整備しているが、事業者が地域OTA上で収集された予約等のデータを十分に活用できておらず、収益向上の余地がある。また、需要予測に必要なデータが不足している。
- ・ 本事業では、地域OTAの予約やGoogleビジネスプロフィール、アンケート等のデータを収集、分析し、需要予測を行う。需要予測のデータを可視化して事業者に共有することで、レベニューマネジメント等の支援を行う。
- ・ 需要予測のデータに基づいて事業者が価格戦略に取り組む体制を整備し、消費額増加と生産性向上を実現するモデル事例の創出を目指す。

事業概要

地域OTAの予約やGoogleビジネスプロフィール、アンケート等のデータをDMPに集約し、可視化、分析して需要を予測する。また、集約したデータ及び需要予測データをオープン化し、事業者が仕入や人員配置等の最適化に活用できる環境を整備する。さらに、事業者が自ら保有するデータとオープンデータを組み合わせてレベニューマネジメントに取り組むことで、収益の最大化を図る。

取組地域： 島根県隠岐郡

コンソーシアム名： 隠岐観光DX推進共同事業体

代表事業者： 一般社団法人隠岐ジオパーク推進機構

実証内容

1. 地域OTAの予約データ、Googleビジネスプロフィールのデータ等を用いた需要の予測
2. 収集、分析したデータのオープン化
3. オープンデータに基づいた事業者のレベニューマネジメント支援

目標値

KGI レベニューマネジメント実施事業者の地域版OTAでの総売上額（7,150,000円）

KPI レベニューマネジメント支援を実施した事業者数（10事業者）

