



リクルート、栃木県那須町と 観光振興の推進に関する包括連携協定を締結

『Air ビジネスツールズ』などを活用した観光 DX の推進による地域経済の発展を目指す

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、栃木県那須町と観光振興の推進を目的として、2023年3月28日（火）に包括連携協定を締結しました。

リクルートでは、地方創生に関してさまざまな取り組みを行っており、リクルートの観光に関する調査・研究、地域振興機関『じゃらんリサーチセンター』（以下 JRC）では、日本全国の自治体のサポートを行ってきました。中でも国内の地方部における「地域観光消費額増加」は地域社会を活性化するための重要な課題でありリクルートの旅行事業領域としても目指すミッションであると捉えております。

協定締結の背景・概要

那須町では 2030 年には現在よりも約 4,000 人人口減少する見込みです。一方で、那須町のメイン産業は「観光」であり、那須エリアは年間の観光入り込み客数のうち、約 30%（※）が宿泊客で占めるものとなっています。那須地域の経済を維持・発展するためには那須町の強みである「観光」による「地域消費額の増加」が必要になると考えられます。（※）令和 3 年の那須町観光客入り込み数および宿泊数より

そこで、リクルートと那須町は相互協力のもと、町の観光資源の魅力を最大限に生かす施策を進め、「宿泊客の増加」、「来訪者満足度の向上」、「ブランド力の向上」および「観光消費額の増加」を実現していくことを目的に協定を締結することと致しました。

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』などの SaaS を活用し、地域内における 100%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などを把握し、地域内の観光消費額増加策や有効な支援立案などを推進してまいります。持続可能な地域経営を実現し、観光による地域経済の発展に寄与することを目指します。

協定内容と具体的な取り組み

包括連携協定の内容は、観光マーケティング、キャッシュレス促進、観光 DX、データを活用した地域経営推進、観光商品開発と情報発信、人材育成など多岐に渡ります。まず決定している取り組みとして、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』を活用した、地域消費分析プラットフォーム構築を実施してまいります。

【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ります。
- 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。消費促進の打ち手につなげていくための基礎分析を行います。

※那須町には、利用者個人が特定できないような形式でデータを提供致します。

本件に関する
お問い合わせ先

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

■町内における宿泊実態統計情報

- ・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
- ・平均部屋単価
- ・予約リードタイム など

■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

- ・性別年代
- ・クチコミ評価別の統計
- ・クチコミ内容

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、ミッションを「総旅行回数増加」から「総地域消費額増加」へと進化させ地域社会の活性化に向けて取り組んでいます。その取り組みの一つとして、観光消費全般のデジタルデータの蓄積・分析をする「観光DX」の推進に注力しており、2021年から特定地域に対し会計データや宿泊実態統計情報やクチコミ実態統計情報などの提供を行ってまいりました。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』を活用し、お店の決済サービス『Air ペイ』などの導入により、キャッシュレス決済対応といった観光にまつわるデジタル化を促進しています。デジタル化するだけでなく、そこで得られたデータを分析し新たな観光サービスや需要の創出を実現していきたいと考えています。また、当社では宿泊業界における人手不足の問題に対し、業務の効率化・業務の属人化解消を目指し、業務支援サービスも展開しております。こういった決済・業務支援 SaaS を活用しながら、10年来、宿泊データ提供や勉強会などを通じ地域課題解決に共に歩んできた那須町との協定締結により、観光を軸としたさらなる地域の総消費額の増加を目指していけるものと考えております。



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

那須町よりリクルートに期待すること（町長のメッセージ）

本町は、雄大な那須連山や1390年以上の歴史を持つ那須温泉郷を有する温泉地であり、また、さまざまなレクリエーション施設、別荘・保養所などのリゾート資源も有する観光地であります。さらに皇室の方々が訪れる御用邸もあることから「ロイヤルリゾート那須」としても知られております。

現在、第4次那須町観光振興基本計画に基づいた基本戦略を展開し、人々の需要の変化に対応した観光を見据え、地域が主体となった観光地づくりを積極的に支援しております。

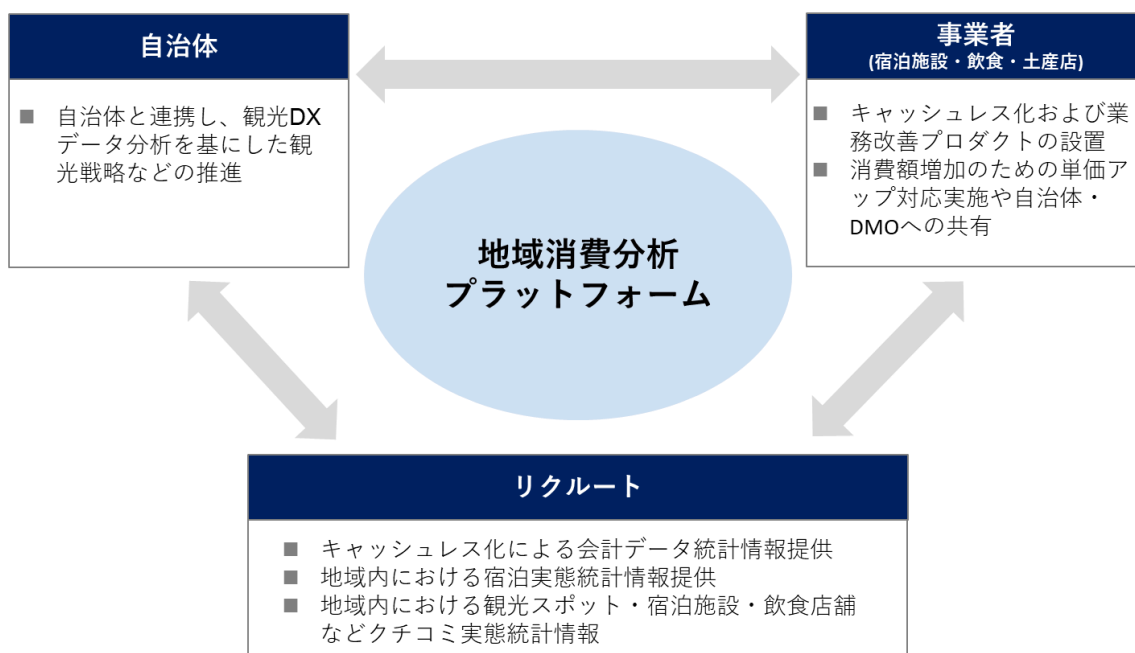
今回、これらの取り組みに加えて旅行・観光に関する知見のあるリクルートと協定を締結し、キャッシュレス化の促進や地域内の観光消費額増加策などを実施することで、本町の観光資源を生かした新しい生活様式の向上および町の観光産業の振興・発展、さらには何度も行きたくなる観光地・那須が実現できることを大いに期待しております。



平山 幸宏
那須町長

【参考】リクルート旅行領域と自治体の観光振興に関する包括連携の仕組み

リクルート旅行領域と自治体の観光振興に関する包括連携の仕組み



『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、資金調達や請求書管理まで、事業運営のアナログな業務に係る、手間、時間、コストを軽減できます。『Air レジ』は68.6万アカウント(※1)で利用店舗数 No.1(※2)のPOS レジアプリ、『Air ペイ』は55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、文化祭で使う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』一つ(※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、まるで一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、事業を営む皆さまの「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（2022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

※3：2022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、一人ひとり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、マッチング&ソリューション、人材派遣の3事業を軸に、60を超える国・地域で事業を展開しています。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、一人ひとり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/>