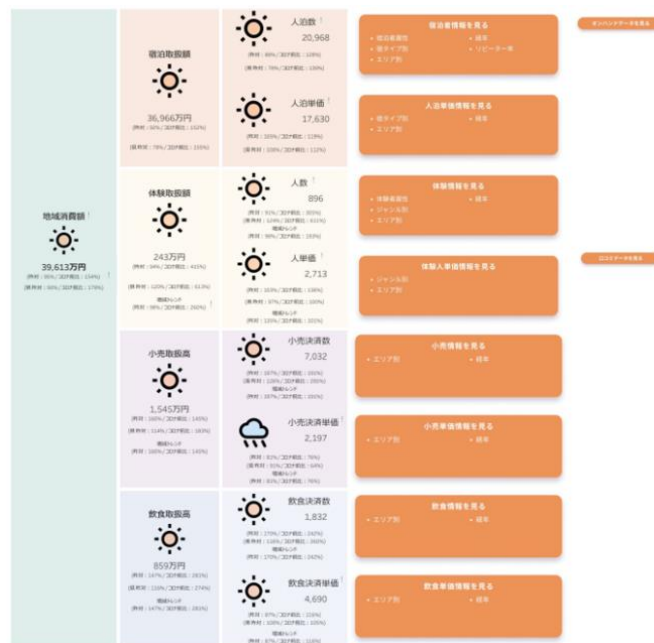




地域の観光課題を可視化する、地方自治体・DMO 向けサービス「じゃらんエリアダッシュボード」の提供開始

『じゃらん net』、『Air ペイ』、『Air ペイ QR』が保有する統計データを一元化、タビマエからタビアトまで一貫したデータドリブンな観光施策の設計をサポート

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、地方自治体や DMO を対象に、旅行情報サービス『じゃらん net』の「宿泊」、「遊び・体験」、「口コミ」の統計データと、お店の決済サービス『Air ペイ』、『Air ペイ QR』の決済統計データを可視化し、閲覧できるサービス「じゃらんエリアダッシュボード」の提供を 2024 年 4 月より順次開始します。「じゃらんエリアダッシュボード」は、地方自治体や DMO が観光施策の立案や効果検証を行うための支援サービスです。観光におけるタビマエ、タビナカ、タビアトの統計データを活用することで、旅行者のニーズや動向に即した施策を検討・実施することが可能になります。リクルートは、「じゃらんエリアダッシュボード」の提供を通じて、地方自治体や DMO がデータに基づいた課題把握と、観光消費額最大化に向けた施策実施の好循環なサイクルの実現を目指します。



「じゃらんエリアダッシュボード」サンプル画像

「じゃらんエリアダッシュボード」の概要

「じゃらんエリアダッシュボード」は、リクルートが所有する『じゃらん net』の「宿泊」、「遊び・体験」、「口コミ」に関する統計データと、地域の事業者に設置されている『Air ペイ』、『Air ペイ QR』の決済統計データを統合し、それぞれの統計データを一目で把握できるよう可視化（ダッシュボード化）しました。自治体や DMO は自地域に関するタビマエ、タビナカ、タビアトの情報をお手元のパソコンで確認できます。

本件に関する
お問い合わせ先

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

- ・対象：地方自治体（市区町村）、観光協会、観光連盟、DMO（観光地域づくり法人）
- ・提供開始時期：2024年4月より順次
- ・提供データ（※）：

タビマエ	タビナカ	タビアト
『じゃらん net』に掲載されている宿泊施設、遊び体験施設における、宿泊・利用実態統計データ	『Air ペイ』、『Air ペイ QR』が保有する、キャッシュレス決済統計データ	『じゃらん net』の「観光ガイド」に掲載されている観光スポット、ご当地グルメ、イベント、お土産などの口コミ件数や評価などの実態統計データ

※提供する全てのデータは、利用者個人が特定できないような形式で提供します。

「じゃらんエリアダッシュボード」の活用例

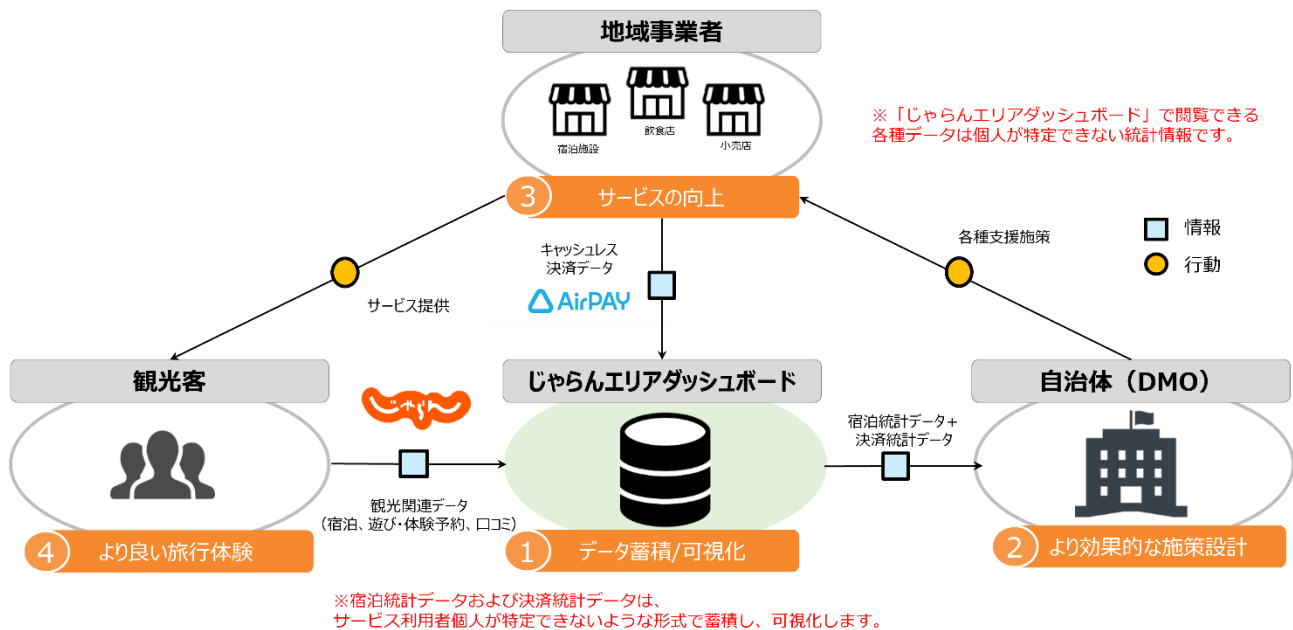
- ・ 宿泊施設への効果的な誘客プロモーション施策の設計
『じゃらん net』が持つ過去の予約実績データとオンハンドデータ（先々の宿泊予約データ）を分析することによって、誘客したいターゲット属性の特定や期間を絞ったプロモーション施策の設計に活用できます。
- ・ キャッシュレス決済の統計データを通じて、地域内消費の可視化と把握
地域内の『Air ペイ』もしくは『Air ペイ QR』導入店舗全体の購買履歴などの決済統計データが可視化されることにより、地域内で実施したイベントやキャンペーンが地域消費として還元しているかの傾向を把握することができます。
- ・ 観光プランや体験コンテンツなどの洗練化
『じゃらん net』の遊び体験施設の予約実績データや口コミ情報を通じて、観光地としての魅力がどこにあるのか、こういった属性の旅行者から評価されているのかを把握し、コンテンツをどのように洗練するかを検討できます。

「じゃらんエリアダッシュボード」提供の背景と目指す世界

少子高齢化による人口減少の中、地方経済を支える観光事業の消費額を最大化することが重要となっています。消費額を最大化するためには、定量的な現状把握と、旅行者の特性や実態に合わせた施策の実施が必要です。しかし、膨大なデータをどのように収集・活用するかを検討するのは容易なことではありません。そこで、リクルートが保有する統計データを提供することで、地方自治体や DMO が自地域の現状を定量的に把握・分析し、特定した課題から、適切な打ち手を検討いただけるよう「じゃらんエリアダッシュボード」の提供に至りました。

先行して、実証実験という形で特定の地域と観光 DX のための包括連携協定を締結し、業務・経営支援サービス「Air ビジネスツールズ」の導入による業務効率化とキャッシュレス化の促進や、地域における金流・人流データを活用した課題の特定と具体的な打ち手の策定に取り組んできました。実証実験で見えてきた成果も生かしつつ、将来的には、地域がデータに基づいた意思決定に一体となって取り組むことで、観光産業による地域の未来創りに貢献できればと思っております。

▼好循環サイクルのイメージ



『Air ペイ』について

『Air ペイ』は、カード・電子マネー・QR・ポイントも使えるお店の決済サービスです。iPad または iPhone と専用カードリーダー1台があれば、全68種の決済手段に対応できます。2015年10月にサービス提供を開始し、2023年12月末時点で加盟店舗数は45.0万(※1)を超え、導入率No.1(※2)のお店の決済サービスです。加盟店舗数は拡大を続けており、美容、飲食、小売、サービスなどの幅広い業種に加え、地方自治体と包括連携協定を結ぶなど、全国各地で導入が進んでいます。

※1：自社調べ

※2：調査主体：株式会社リクルート、調査機関：株式会社マクロミル、調査対象商品：モバイル型決済端末(mPOS)、調査対象者：mPOS導入店舗に勤める18～69歳の男女1,797名、調査機関：2023年12月7日(木)～12月20日(水)、調査手法：インターネット調査

『Air ペイ』について：<https://airregi.jp/payment/>

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/>