

平成30年度

事業計画書



Nara Visitors Bureau

一般財団法人 奈良県ビジターズビューロー

目 次

事業の内容

I インバウンド向け旅行商品の販売	1
1. オーダーメイドサイトによる旅行商品販売	
(1) 奈良を中心とした関西広域周遊ルート造成・サイト掲載	
(2) コンシェルジュによるオーダーメイド販売	
(3) 海外商談会での販売促進	
2. 予約サイトによる旅行商品・体験プログラムの販売	
(1) 旅行者が直接かつ容易に予約できる予約サイトの構築	
(2) オーダーメイドツアーとの相互補完	
II 地域連携DMO推進事業	2
1. デジタルマーケティングの実施	
(1) サイト運営を通じたマーケティングと地域との共有	
(2) 事業効果の検証可能なPDCAサイクルの確立	
(3) パラダイムシフトへの対応	
2. 着地型観光素材の発掘・商品造成・サイト掲載	
(1) 社寺・地域観光資源を活用した体験プログラム造成	
(2) 「KANSAI NARA Treasure Travel」 ・「奈良体験.com」サイトへの掲載	
3. 地域関係者とのプラットフォームづくり	
(1) 観光人材の育成	
(2) MICE人材の育成	
(3) 旅行商品づくりセミナーの開催	
(4) 旅行商品づくり及び受入環境整備に関する情報提供	
III 連携事業	3
1. 主要交通事業者と連携した国内外向け旅行商品の販売	
(1) 「うまし奈良めぐり実行委員会」事務局運営	
(2) JR東海キャンペーンと連動した販売促進	
(3) 奈良県観光キャンペーンと連動した着地型旅行商品の造成	
(4) 関西圏・九州圏の交通事業者と連携した販売促進	
2. 奈良ファン誘客事業	
3. 「あをによしなら旅ネット」の運営	
4. 観光インフォメーションセンターの運営	
5. 猿沢イン旅行カウンター	
6. 観光事業功労者表彰	
7. 東大寺二月堂修二会（お水取り）セミナー	
8. オフ期のスポーツイベントを活用した宿泊誘致の制作販売	
IV コンベンション誘致及び支援事業	6
1. 誘致方針	
2. 誘致活動	
(1) 県内大学へのプロモーション活動	
(2) 県外大学へのプロモーション活動	
(3) 国際コンベンションへのプロモーション活動	
(4) 大学以外へのプロモーション活動	
(5) 開催支援「おもてなし」活動	
(6) 開催支援「おもてなし」内容の充実	
3. 企画提案力及び情報収集・発進力の強化	
(1) ユニークベニューの開発と充実	
(2) おもてなしの強化	
(3) 他県のコンベンションビューローとの連携強化	

I インバウンド向け旅行商品の販売

1. オーダーメイドサイトによる旅行商品販売

オーダーメイドサイト名：「KANSAI NARA Treasure Travel」

◆平成 30 年度目標 販売額：3225 万円

(1) 奈良を中心とした関西等広域周遊ルート造成・サイト掲載

奈良県への誘客を促進し広域周遊に結び付けるため、奈良県内の各地域における訪日外国人向けの体験プログラムおよび関西圏の観光プランを 1 週間前後の滞在に適したモデルコースとして造成、サイトに掲載・販売していきます。

(2) コンシェルジュによるオーダーメイド販売

顧客と密なコミュニケーションができる「コンシェルジュ」を配置し、顧客ごとのニーズに合わせてアレンジしたオーダーメイド型の旅行を提案・販売します。

(3) 海外商談会での販売促進

海外における旅行会社との商談会に参加、オーダーメイド型旅行の魅力を PR し、WEB サイトを紹介、海外の旅行会社や購買意欲の高い層へのアプローチを図ります。

2. 予約サイトによる旅行商品・体験プログラムの販売

予約サイト名：「Nara Experience.com」(「奈良体験.com」)

◆平成 30 年度目標 年間ページビュー：100 万 PV

(1) 旅行者が直接かつ容易に予約できる予約サイトの構築

旅行者が、奈良の旅行商品・体験プログラムを、直接かつ簡易に予約できる予約サイトを構築します。サイトにて取り扱う旅行商品・体験プログラムは、県内の事業者が実施する下記のようなものとします。

- ・奈良らしい魅力・特色のあるもの（社寺・歴史・文化）
- ・これまでアピールされることが少なかった奈良の新しい魅力を発信するもの（アウトドアスポーツ、産業）
- ・奈良独自ではなくとも、着物・寿司・お茶・酒など一般的な日本体験として、訪日外国人の需要が認められるもの。

(2) オーダーメイドツアーとの相互補完

オーダーメイドツアーと予約サイトは、個別独立したサイトではなく、下記のような相互に補完する関係を持たせます。

- ・オーダーメイドツアーに、特色ある体験プログラムを提供します。
- ・オーダーメイドツアーが成約しない場合においても、旅行商品・体験プログラムを販売することによって、奈良への訪問・滞在・消費を確保します。

II 地域連携DMO推進事業

1. デジタルマーケティングの実施

(1) サイト運営を通じたマーケティングと地域との共有

サイトそのものをマーケティングツールとして活用し、ページビュー数、ユーザー数、セッション数などのデータを、Google Analytics を用いて収集し、売れる商品・売れない商品の分析を行います。分析結果を地域の関係者と共有するとともに、商品造成にフィードバックし、売れる旅行商品・体験プログラムの造成につなげます。

(2) 事業効果の検証可能なPDCAサイクルの確立

新に運用するサイトは、旅行者に直接販売を行うものであり、サイトのアクセスアップなどに投下した費用は、予約金額といった結果として現れます。このような費用対効果を明確に検証可能なPDCAサイクルを確立し、地域の関係者とともに取り組みを行います。

(3) パラダイムシフトへの対応

上記のような取り組みを通じ、地域の関係者とともに、売れるインバウンド商品の造成・販売を行うことによって、インバウンド市場の更なる拡大、国内市場や教育旅行市場の縮小などが予想される旅行・観光産業のパラダイムシフトに対応します。

2. 着地型観光素材の発掘・商品造成・サイト掲載

(1) 社寺・地域観光資源を活用した体験プログラム造成

奈良県の歴史・文化を育んできた社寺、及び県内各地域の魅力ある観光素材の情報を収集・発掘し、それぞれの特性を最大限に活用した奈良県でしか実現できない体験プログラムを造成し、国内外からの更なる誘客促進を図ります。

(2) 「KANSAI NARA Treasure Travel」・「奈良体験.com」へのサイト掲載

奈良県の魅力を最大限に活かして造成した体験プログラムは、当ビューローが構築する旅行商品販売サイトで掲載・販売することにより、奈良県への訪問・滞在・消費の更なる拡大に繋がります。

3. 地域関係者との連携プラットフォームづくり

(1) 観光人材の育成

地域の歴史や魅力を語り継ぐことが出来るガイド（語り部）、外国語を駆使して地域の魅力を伝えるガイド（通訳）、伝統工芸の継承者等、地域観光の核となる人材を発掘・育成することにより、奈良県の更なる“おもてなし”の向上、並びに魅力の発信に繋がります。

（２）MICE 人材の育成

国際会議をはじめとする MICE 誘致のできる新たな営業担当の育成を、OJT を通じて取り組みます。また、JCCB（一般社団法人日本コンgres・コンベンション・ビューロー）や JNTO（独立行政法人国際観光振興機構（通称：日本政府観光局））等が開催するセミナーへの積極的な参加及び意見交換等を行います。

（３）旅行商品づくりのセミナーの開催

県内の自治体並びに観光関連事業者等を対象とした旅行商品づくりのセミナーを開催し、旅行商品造成に関するノウハウや販促 PR の手法等を学ぶことにより、観光に携わる人材のスキルアップを図ります。

（４）旅行商品づくり及び受入環境整備に関する情報提供

旅行商品造成に係る助言や提案、及び受入環境の改善・整備に係る情報提供を行うことにより、各地域の受入体制の強化を図り更なる誘客促進に繋がります。

Ⅲ 連携事業

1. 主要交通事業者と連携した国内外向け旅行商品の販売

（１）「うまし奈良めぐり実行委員会」事務局運営

奈良県でのオフ期の宿泊滞在を促進するため、夏季（うまし夏めぐり）と冬季（うまし冬めぐり）の２季に観光キャンペーンを展開します。当ビューローは「うまし奈良めぐり実行委員会」事務局を運営し、商品の企画・販売・オペレーション・精算業務を行い、販売代金の 10% を手数料として徴収します。◆平成 30 年度販売目標：7,000 名（※平成 29 年度実績見込：6,000 名）

（２）JR 東海キャンペーンと連動した販売促進

首都圏を中心として非常に PR 効果の高い JR 東海の「うましうわし奈良」キャンペーンと連動し、関連する県内主要社寺での旅行商品を造成・販売することにより、更なる誘客促進を図ります。また、関連する県内主要社寺を中心に、奈良の持つ魅力ある歴史・文化などのストーリーをしっかりと発信する観光ガイドブックを発行します。

（３）奈良県観光キャンペーンと連動した着地型旅行商品の造成

奈良県観光局を主体として実施する「奈良県観光キャンペーン」と連動し、中金堂落慶を迎える興福寺をはじめとした県内主要社寺及び各地域の魅力ある観光資源の販促 PR 等を展開すると

ともに、同キャンペーンによるマーケティング調査・分析結果を活用し、より販売効果の高い商品造成を図ります。

(4) 関西圏・九州圏の交通事業者と連携した販売促進

① J R 西日本キャンペーンとの連携事業

西日本圏内の交通を網羅する JR 西日本が実施するキャンペーンと連携し、大阪東線の新設等による公共交通整備を効果的に活用し、顧客のニーズに合致した旅行商品の造成・販売、並びに西日本広域での販促 PR 等を展開することにより、更なる誘客促進を図ります。

② 関西圏交通事業者との連携事業

関西圏と奈良県内を繋ぐ交通事業者(近鉄・奈良交通)と連携し、各利用者のマーケティング分析を踏まえた円滑な移動手段を伴う着地型旅行商品の造成を行うことにより、観光客の周遊性を高め更なる誘客促進に繋がります。

2. 奈良ファン誘客事業

奈良ファン倶楽部を運営し、会員向けの情報発信を行うとともに、テーマ性・ストーリー性のある会員限定の講座等の開催を企画します。

・解説付き特別拝観 ・奈良楽講座 ・解説付き歴史ウォーク ・奈良大和路再発見バスツアー
・大和路カレンダーの販売 等

3. 「あをによしなら旅ネット」の運営

県公式サイト「あをによしなら旅ネット」を管理運営し、県内の社寺・市町村・交通事業者等から収集した観光情報を発信します。

4. 観光インフォメーションセンターの運営

県観光インフォメーションセンターの外国人観光案内業務を管理運営し、県猿沢インとの連携を図りながら、情報発信の強化並びに利便性の向上に努めます。

5. 猿沢イン旅行カウンター

県猿沢イン旅行カウンターにおける旅行手配業務を管理運営し、外国人観光客に対して、旅行商品や体験プログラムの提案及び販売を行います。

6. 観光事業功労者表彰

観光地域経営の観点から、自身の事業への努力だけでなく、地域の経済発展への貢献度も評価して個人及び団体を表彰することにより、受賞自体が真に他の手本となり励みとなる制度へと見直します。

7. 東大寺二月堂修二会（お水取り）セミナー

奈良を代表する伝統行事の歴史・意義・行法を正しく伝えるセミナーを開催し、旅行会社及び地元宿泊施設の宿泊プラン等により販売します。また、当ビューローが「東大寺二月堂修二会（お水取り）セミナー実行委員会」の事務局を運営し、商品の企画・販売・オペレーション・精算業務を行います。

◆平成 30 年度集客目標：1,000 名（※平成 29 年度実績：692 名）

8. オフ期のスポーツイベントを活用した宿泊誘致

全国高等学校ラグビーフットボール大会に出場する高校に対し、奈良県への宿泊誘致を行います。

◆平成 30 年度目標：県内宿泊 20 校（※平成 29 年度実績：県内宿泊 19 校）

IV コンベンション誘致及び支援事業

1. 誘致方針

奈良県の特性を活かし、経済効果の高い国際会議・医学系・スポーツ大会を中心に誘致・支援活動を展開します。

コンベンション開催の決定権を持つ大学及び学会のキーパーソン（有力教授等）との人脈拡大に努め、開催実績のある関係機関（大学、研究所、企業、学会）等との連携を強化し、新たなキーパーソンからの情報収集及び奈良県内での学会再開催に向けてそれぞれのニーズに応じたプロモーションを展開することにより、長期宿泊滞在を伴う MICE 誘致促進に繋がります。

また、円滑なコンベンション運営に欠かすことのできない県内の関連事業者との連携を密にし、地域への還元・活性化を図ります。

◆平成 30 年度誘致目標：250 件（国際コンベンション 43 件、医学系会議 51 件、スポーツ大会 53 件）

※平成 29 年度実績見込：260 件（国際コンベンション 40 件、医学系会議 50 件、スポーツ大会 52 件）

2. 誘致活動

奈良県と一体となって、2020 年春開業予定の「奈良県コンベンションセンター」や「奈良春日野フォーラム 麓」等への政府系国際会議や MICE 誘致を積極的に推進します。

（1）県内大学へのプロモーション活動

学術系の大型会議を誘致するため、奈良県内各大学の有力教授との接点強化及び学内訪問を積極的に行い、情報収集できるようプロモーション活動の強化に努めます。

（2）県外大学へのプロモーション活動

大阪大学・京都大学を中心に関西圏主要大学の有力教授へのプロモーション活動をより強化します。また、首都圏においては学会等ターゲット設定を行い、効果的なプロモーションを実施します。

（3）国際コンベンションへのプロモーション活動

県内外の有力教授へのプロモーション活動をより一層強化して行く。また、会議開催時における有力教授からの情報収集と関係の強化に努めるとともに、奈良県・UNWTO との情報交流を積極的に行います。

(4) 大学以外へのプロモーション活動

学会、協会、連盟、財団・社団、研究所等へのプロモーション活動を強化します。

(5) 開催支援「おもてなし」活動

奈良県内で開催されるコンベンション主催者に対し、各種助成金制度の活用を促すことで更なる誘致促進を図ります。また、開催準備に係る総合的な利便向上策の提案、開催会場への看板支援やコンベンションボランティアの派遣、地域情報の提供等、“おもてなし”の心をもったサポートを実施することにより、奈良県へのリピート効果向上に繋がります。

(6) 開催支援「おもてなし」内容の充実

コンベンション主催者に提供する支援ツールの充実を図るとともに、当ビューローに登録するコンベンションボランティアの資質向上並びに開催支援の充実に努め、更なる“おもてなし”の向上を目指します。また、「奈良県国際会議・国内会議誘致推進本部」及び「UNWTO（国連世界観光機関）アジア太平洋センター」と連携を図ることにより、コンベンション主催者に有効な提案及び情報提供に努めます。

3. 企画提案力及び情報収集・発信力の強化

(1) ユニークベニューの開発と充実

奈良県全域において、社寺を中心とした“奈良らしい”コンベンションが開催できるベニュー開発を行います。

(2) おもてなしの強化

主催者の満足度向上にむけて、コンベンション施設及び県内の関連事業者とより連携を密にし、きめ細かい情報交換を行い、おもてなしを強化します。

(3) 他県のコンベンションビューローとの連携強化

他県のコンベンションビューローとの連携を強化し、ターゲット設定のための情報収集やアトラクション等の「おもてなし」に活かせるような情報収集を強化していきます。