

# 海の京都データ交換所プロジェクト

## 事業概要

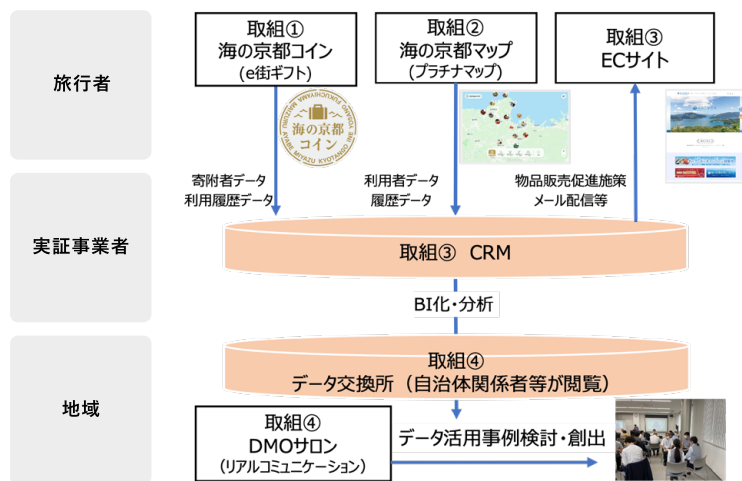
### 課題

海の京都エリア内における閑散期・繁忙期における観光消費額の乖離や、旅行者のエリア内での周遊が十分でない点、地域全体に共通する季節ごとのマーケティング課題、行政区ごとに異なる独自のマーケティング等の課題を抱えていた。

### 取組

本事業では、デジタルプロモーション、CRM、海の京都コイン（ふるさと納税を通じて発行する地域通貨）の活用により、来訪者の周遊促進や消費額を向上させる既存の仕組みを各地域・事業者が利活用出来るように展開することで、各行政区のマーケティング課題を、行政区を超えて解決するモニタリング・分析・活用の体制を構築した。

## 実証事業における取組イメージ



## 目標と成果

### 目標

ふるさと納税（海の京都コイン）を活用して、来訪者の周遊促進や消費意欲を向上させ地域全体の消費額向上につなげる。

### 成果

#### ふるさと納税（海の京都コイン）の活用による地域全体の消費額向上

旅マエ・旅ナカで海の京都コインを利用するメリットを、宿泊施設等を巻き込み335店舗の加盟店で告知強化したことで、来訪者への認知が広がった。また、特に高額寄附者となる候補顧客に強く訴求したことで、海の京都コインに利用できるふるさと納税額の増加に繋がり、地域全体のふるさと納税額が昨年度に比べて約8倍に増加した。

項目	目標項目	目標値	実績	
KGI	海の京都コインに変換できるふるさと納税額	1,700万円	2,232万円	
KPI	取組①店舗作り	海の京都コインに変換できるふるさと納税額10万円以上件数	100件	96件
	取組②「海の京都コイン」の利用促進	加盟店獲得数	270店舗	335店舗
	取組③CRMを活用した旅行者のECサイトへの誘導	CRM発出メッセージ開封率	40%	39.2%
		CRM発出メッセージURLクリック率	30%	6.5%
	取組④データ交換所による地域の合意形成	データ活用事例創出	7件	10件

取組エリア:海の京都エリア(5市2町) コンソーシアム名:海の京都観光DX推進協議会(代表事業者:海の京都DMO)