



志賀高原観光DX推進による 域内経済の活性化実証事業の現状と展望

志賀高原観光DX推進コンソーシアム

代表企業 一般財団法人長野経済研究所

主任研究員 大沼田 久暁

長野経済研究所について



八十二銀行（長野県の第一地銀）



長野経済研究所（八十二銀行のシンクタンク）

調査部

- ◆ 調査活動の実施
各種業界動向に加え、少子高齢化、環境問題など社会の枠組みの変化についての調査研究
- ◆ 国、地方自治体からの受託調査
産業振興ビジョンやまちづくり、地域開発に関する調査研究

経営相談部

- ◆ コンサルティング活動
品質ISO、環境ISO、人事制度の構築と導入など、企業の課題解決を支援
- ◆ 人材育成事業
新入社員研修やマナー研修など社会人向け各種研修のほか、著名講師によるセミナー

一般財団法人 長野経済研究所 公共ソリューションG
主任研究員 大沼田 久暁（おおぬまた ひさとし）

【略歴】 出身地 長野県塩尻市

2009年 株式会社八十二銀行 入行
リテール営業、法人担当など幅広い銀行業務に従事

2018年 公益財団法人日本生産性本部へ研修出向
中小企業診断士登録、日本生産性本部認定コンサルタント

2021年 一般財団法人長野経済研究所 ～現在
調査部 公共ソリューショングループ 主任研究員

直近の業務実績等

- 長野県スキー場調査
→長野経済研究所の独自調査
- 観光庁「国際競争力の高いスノーリゾート形成促進事業」
→志賀高原のアドバイザーとして地域の伴走支援に従事
- **令和4年度DXの推進による観光・地域経済活性化実証事業**
※コンソーシアムの代表



2. 地域紹介 <長野県 山ノ内町 志賀高原エリア>



地獄谷野猿公苑(スノーモンキー)



渋温泉



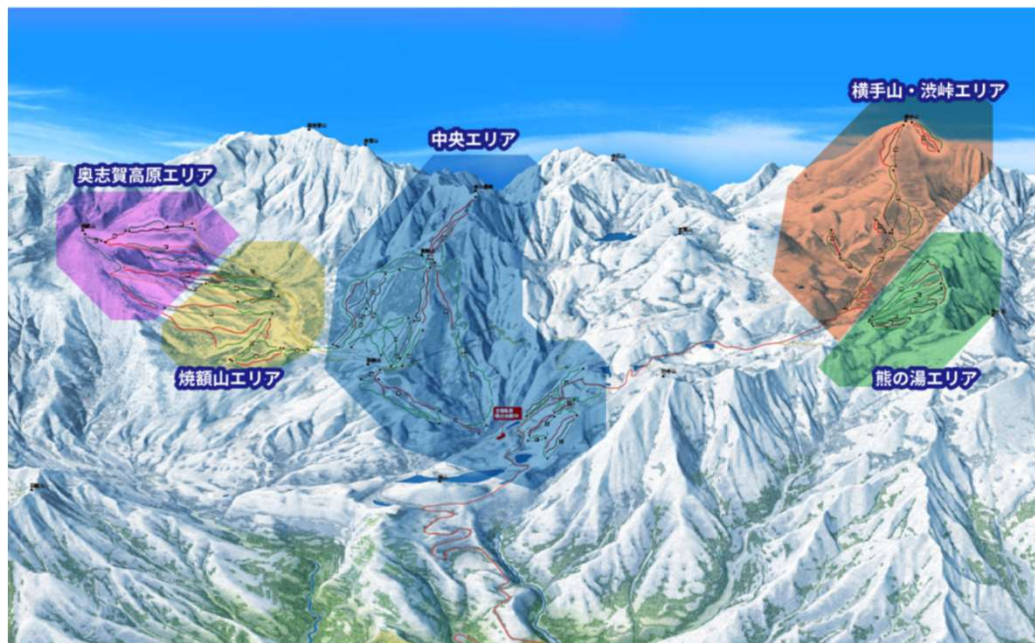
魅力あふれる5つのスキーエリア

👉 バリエーティブ豊かな大小18のスキー場、総滑走距離79km、標高差900m超！

【中央エリア】

志賀高原の中央に位置し、ファミリーからコア層まで、幅広いニーズに対応したゲレンデが魅力

- ・ サンバレスキー場
- ・ 丸池スキー場
- ・ 蓮池スキー場
- ・ ジャイアントスキー場
- ・ 発咄ブナ平スキー場
- ・ 東館山スキー場
- ・ 西館山スキー場
- ・ 寺小屋スキー場
- ・ 高天ヶ原マンモススキー場
- ・ タンネの森オコジョスキー場
- ・ 一の瀬ファミリースキー場
- ・ 一の瀬ダイヤモンドスキー場
- ・ 一の瀬山の神スキー場



【奥志賀高原エリア】

歴史と趣きがあり、天然雪100%でGWまでの営業が魅力

- ・ 奥志賀高原スキー場

【焼額山エリア】

プリンスホテル東・西・南館を有し、林間コースも魅力

- ・ 焼額山スキー場

【横手山・渋峠エリア】

日本一の標高2,307mのスキー場

- ・ 横手山スキー場
- ・ 渋峠スキー場

【熊の湯エリア】

扇型のコースが特徴的、温泉も魅力

- ・ 熊の湯スキー場

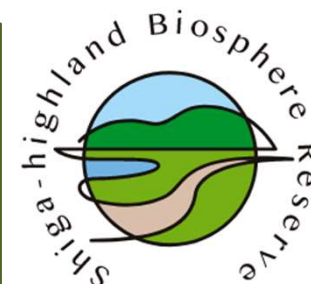
- ◆ 約80の宿泊施設があり、そのほとんどがスキー場に隣接(スキーイン・アウトに対応)
- ◆ 拠点にしたいエリアや滑りたいゲレンデ、楽しみたいアクティビティ、宿の特徴や周辺観光情報などから幅広く選択することも可能
- ◆ 圧倒的な規模、極上のパウダースノーと多彩なコンテンツが魅力のスキーリゾート



志賀高原ユネスコエコパーク

【ユネスコエコパーク(生物圏保存地域)】

- 豊かな生態系を有し、地域の自然資源を活用した持続可能な経済活動を進めるモデル地域
- 認定地域数は134か国738地域で、うち国内は10地域(2022年6月現在)
- 世界遺産が手つかずの自然を守ることを原則とする一方、ユネスコエコパークは生態系の保全と持続可能な利活用の調和(自然と人間社会の共生)を目的とする取り組み



- ◆ 志賀高原は、1980年(昭和55年)に登録
- ◆ 今も原始的な自然環境や貴重な動植物の生態系が保全され、人間社会と自然の調和のとれた持続可能な地域づくりを目指した取り組みが行われている

グリーンシーズンコンテンツ

- ◆ 主なコンテンツはトレッキングであるが、豊かな自然を活かした環境学習や山頂テラスから望む風景、サマーキャンプなどがある。
- ◆ 国立公園内にあり、自然保全のため大規模な開発などによるコンテンツ拡充には課題がある。





補助事業の概要

- 採択事業: 令和4年度「DXの推進による観光・地域経済活性化実証事業」(観光庁)
志賀高原観光DX推進による域内経済の活性化実証事業
～観光プラットフォームを活用したCRM実証プロジェクト～
- 実施期間: 2022年7月～2023年1月31日

◆ 目的

- デジタル技術を活用した、地域内、地域間、事業者間のデータやシステムの連携
- オンライン配信技術等を活用した新たなコミュニケーション戦略による来訪需要の創出
- 好循環な収益構造を実現する観光地経営のモデルを構築、観光地経営を改善するための取組

志賀高原観光協会の公式サイト上で宿泊予約とアクティビティ予約、会員制度のデータ・システム連携と、CRM施策による来訪需要の創出により観光地経営の改善を実施

※CRMとは: Customer Relationship Managementの略称。顧客との関係性を管理することで「顧客と良好な関係性を築き、継続していくための施策」により利益の最大化などを目指します。

◆ 2022年度の主なスケジュール

- 7月～9月: システムやデータベースの構築、プロジェクトのスケジュール調整 など
- 10月1日: 志賀高原観光協会公式サイト リニューアルオープン
- 12月1日: 「CLUB SHIGA KOGEN」(会員制度) 申込開始
- 1月30日: 観光庁向け成果報告会実施
- 2月17日: 有識者向け成果報告会実施
- 3月8日 : 一般向け成果報告会実施 (Next Tourism Summit 2023)

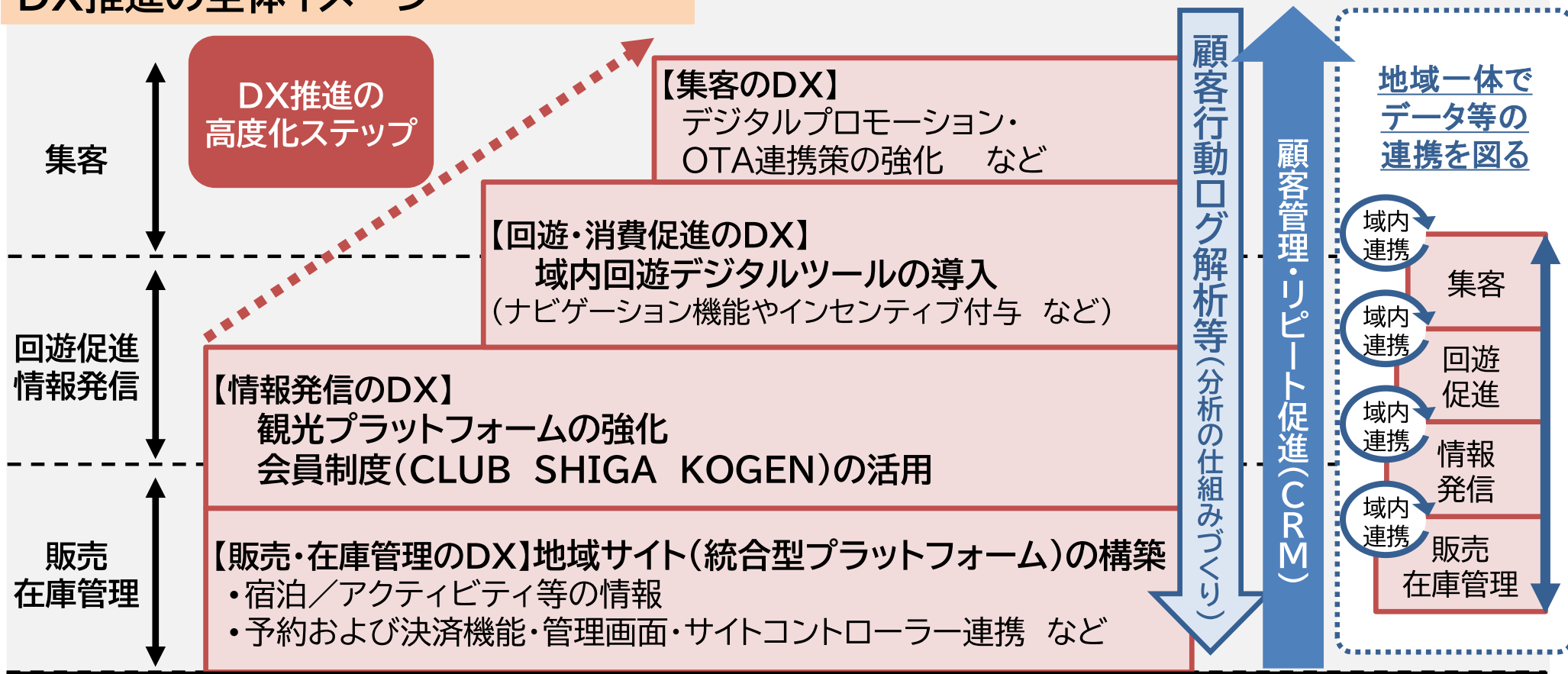
3. 志賀高原における観光DX推進②

取り組みの方向性

※令和4年度当時のものです。

- ◆ 観光情報の集約と宿泊予約等の販売などをワンストップ対応できる仕組み
- ◆ 集約したデータを活用した再来訪と顧客単価を向上させるCRM施策の実現
- ◆ 地域一体となった効果的なプロモーションとブランドの醸成 など

DX推進の全体イメージ

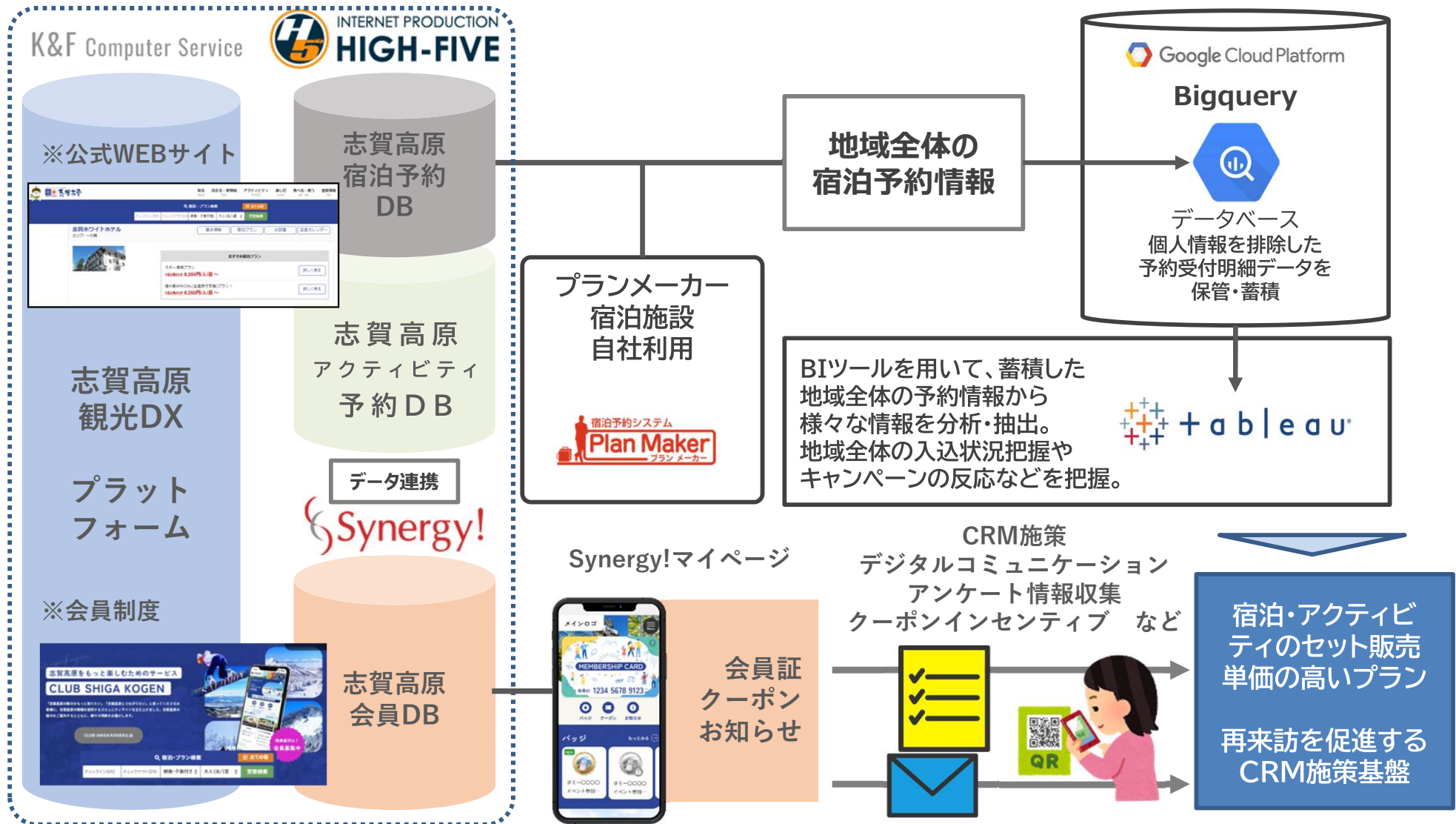


➡ 旅行者がオンライン上で情報収集や予約等をシームレスに実施できる観光プラットフォーム(地域サイト)を構築

4. 構築したプラットフォーム <令和4年度当時>

- ◆ オンライン上で情報収集・予約・決済が完結できるプラットフォーム
 - ・ シームレスな地域サイトを構築することで顧客へのワンストップ対応が可能に
 - ・ 地域のブランドに適した一体感のあるサイトで利便性向上と消費拡大を推進
- ◆ システムおよびDB連携の概要(全体像)
 - ・ 志賀高原観光協会公式サイトをベースに、宿泊予約やCRM施策を展開できるプラットフォームを構築。

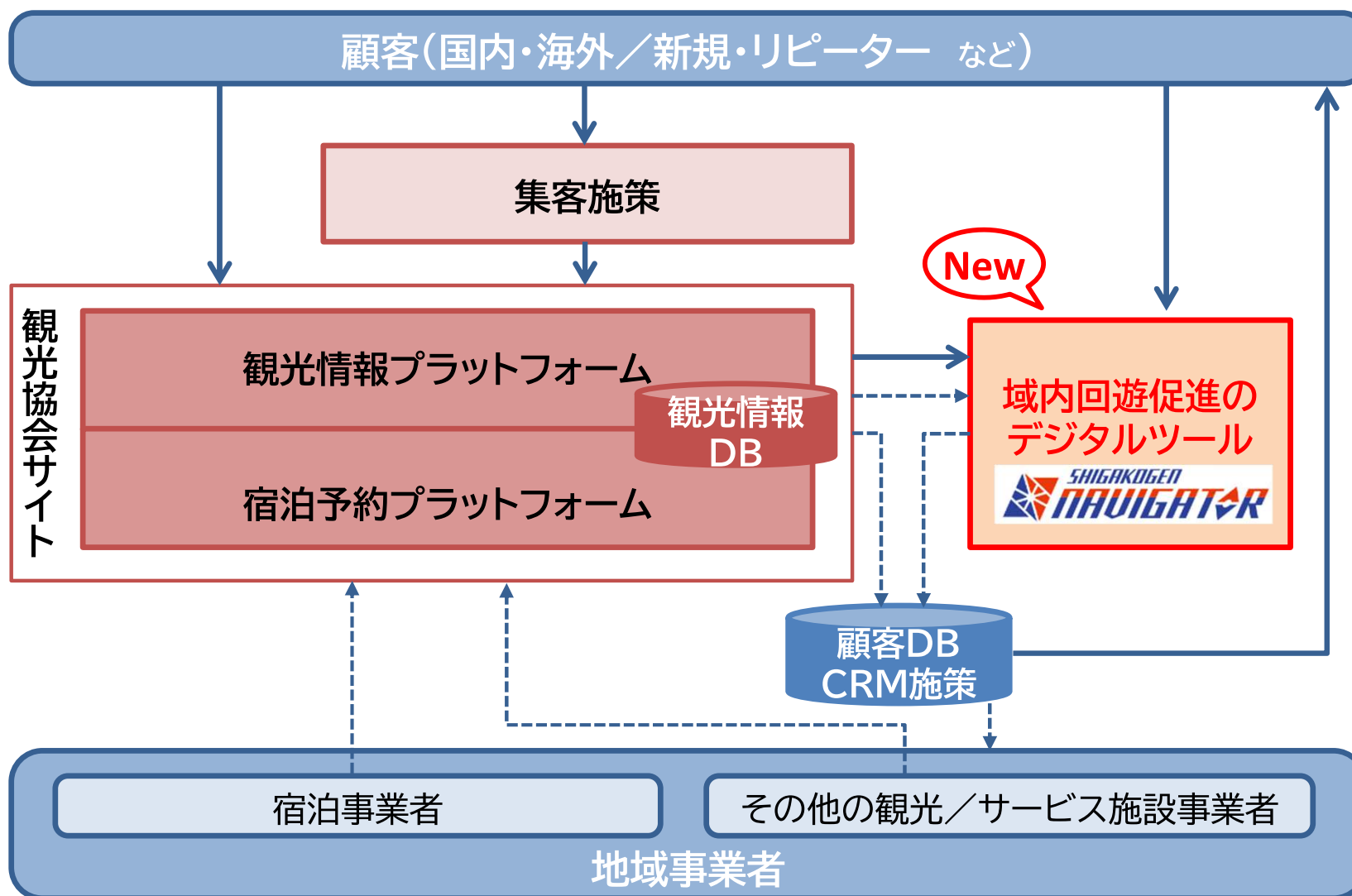
※令和4年度の内容です。

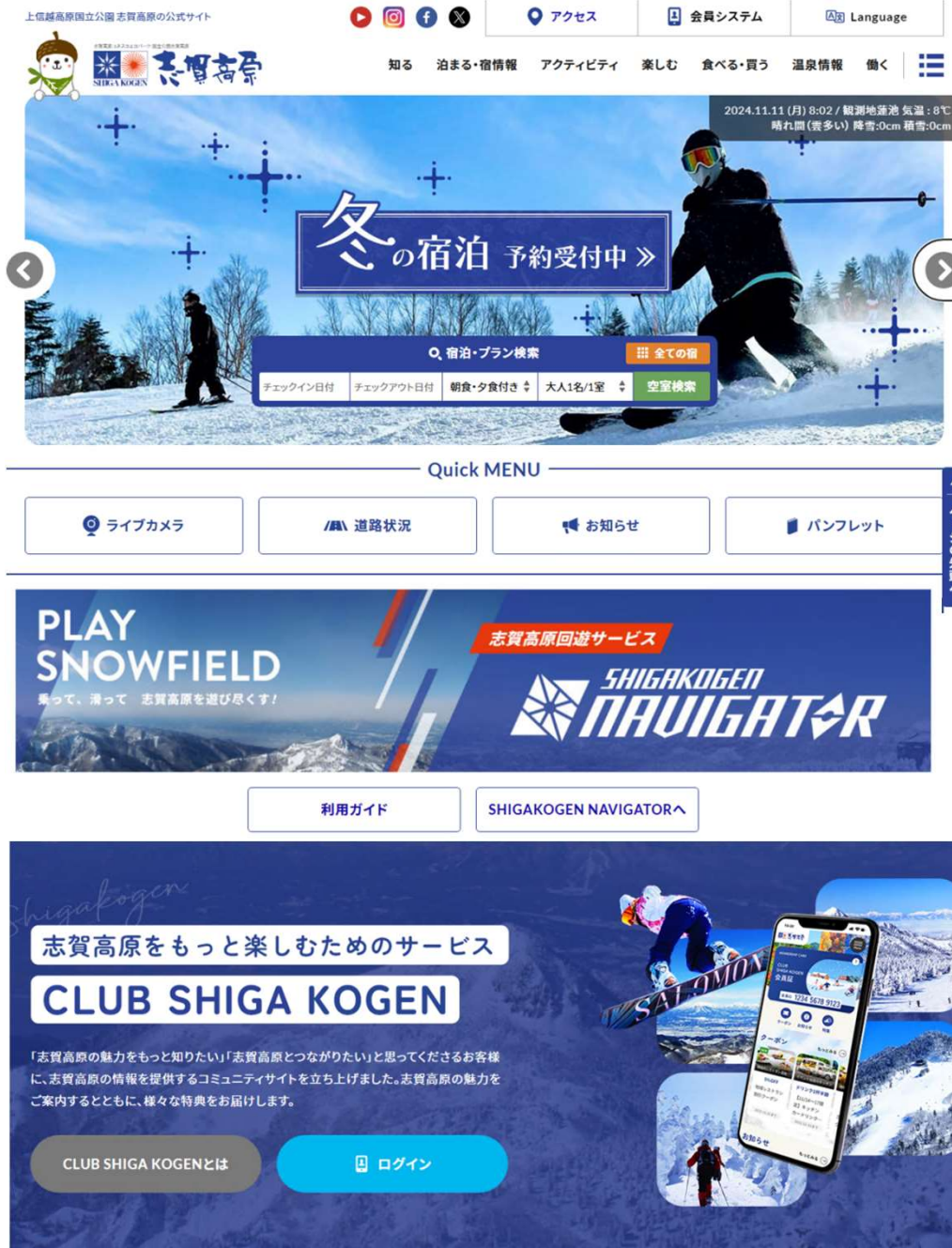


現在進めている取り組み

- 構築したプラットフォームと収集したデータ等を活用し域内回遊の促進や利便性向上に向けたデジタルツールを開発
- インバウンド向けには決済部分の拡充が今後の課題

-----> : 情報の流れ
-> : 集客・顧客誘導の流れ





<地域統合プラットフォーム>

宿泊予約

- 宿泊／アクティビティ等の予約
- 決済機能・管理画面・サイトコントローラー連携 など

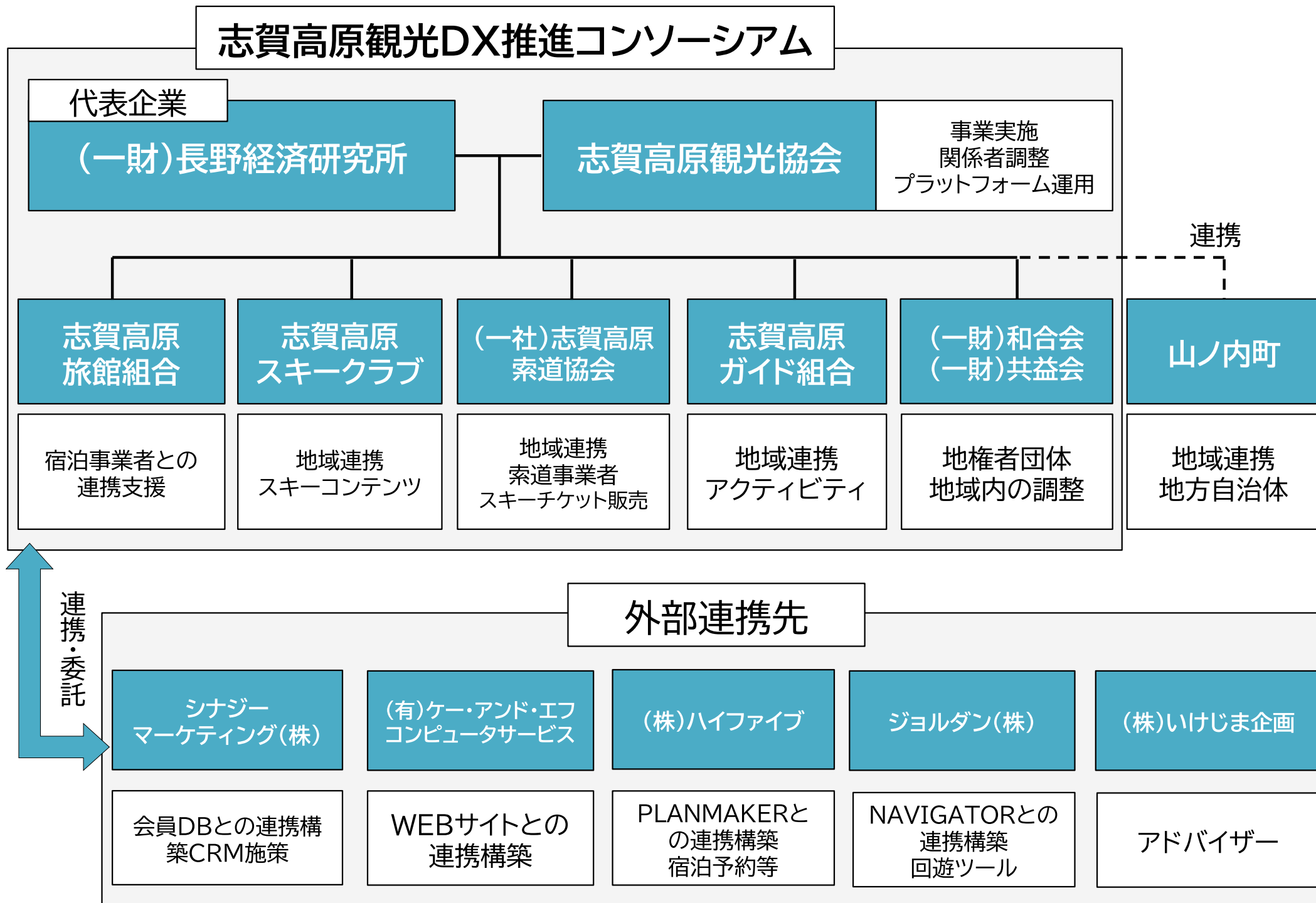
回遊促進

- ナビゲーション機能
- 施設情報やリフトの運行情報 など

会員制度

- マイページ機能
- 施設情報やリフトの運行情報 など

ワンストップ対応



事業ロードマップ（2022年～2024年の3カ年計画）

2022年
Step 1

- 【価値設計に基づくシステム基盤の整備】 ※令和4年度観光庁DX事業
- 地域統合型の宿泊ブッキングプラットフォーム構築
 - 宿泊予約／体験施設・メニュー情報／管理機能／サイトコントローラーの連携
 - 会員制度構築検討／集客強化等CRM施策

2023年
Step 2

- 【情報分析による本格的な価値向上】
- 回遊デジタルツールの要件定義／開発 ※自己資金を投じてツールのβ版開発を実施
 - SNS等情報発信の本格化／リピート顧客の定着化
 - 情報分析による改善活動 ※2022年事業成果等を踏まえた方向性検討

2024年
Step 3

- 【自走化・収益化に向けたDX推進】 ※ナビゲーションシステムの運用を開始
- 顧客ロイヤリティ・客単価・リピート率の向上および販売コストの削減
 - 回遊とCRMのシステム連携／分析ダッシュボードによる高度なデータ活用
 - 志賀高原の観光消費額増加／新システムの活用と推進体制強化による自走化

現在

2025年～
Step 4

- 【地域経済の活性化／観光DX推進の自走化】
- 新たな地域経営目標(KPI)の設定
 - 更なる、売上アップ／稼働アップ／コスト削減 ※参加事業の利益＝地域の利益
 - 志賀高原の観光消費額増加 →全体成果(KGI)の達成

▶ 主要なKPI指標の直近実績

- 売上高 : 約5,000万円 → 約1億1,000万円(※ピーク前、予約ベース)
- SNSフォロワー数 : 約4.9万人 → 約7.1万人
- 平均PV数 : 約35万件 → 約54万件 (※2023年度期の数値)
- 事業者の参画率 : 65.5% → 77.9%
- 会員登録者数 : 新規 → 6,347人

事業ロードマップに紐づいたKPI設定 (2023年~2025年の3カ年)

	FY2023	FY2024	FY2025 ~
販売力 収益性	【KPI】 志賀高原観光協会サイト 直売上高 1.3億円 △未達	【KPI】 志賀高原観光協会サイト 直売上高 1.5億円	DX施策の自走化／発展 【自走化の方向性】 観光プラットフォームを独立採算で 継続運用できる水準の収益を確保 売上伸長（宿泊予約単価・泊数の増加） コスト削減 など 組織体制強化（法人化、人材育成等）
回遊・消費 促進	SHIGA KOGEN NAVIGATOR ※ベータ版の開発 ◎実施済み	SHIGA KOGEN NAVIGATOR ODデータの取得数 1,000件	
情報発信	SNSフォロワー数 45,000人 WEBサイト 平均アクセス数 350,000件 ○ともに達成	SNSフォロワー数 60,000人 WEBサイト 平均アクセス数 500,000件	
販売・在庫 管理	参画・連携先 参画事業者 94先 ○達成 ※プラットフォーム参画事業者・施設	参画・連携先 参画事業者 95先 ※プラットフォーム参画事業者・施設	
会員 CRM	会員登録数 4,000件 ◎達成 ※2024年3月時点で4,800件 再来訪率：20% ○達成済	会員登録数 7,000件 顧客ロイヤルティ化：+10% ※一般会員からのランクアップの割合	
			【発展の方向性】 ・データを「見える化」し高度活用 ・回遊ツールを拡張した観光MaaS ・二次交通ほか、広域展開 ・SNSフォロワー数／サイトアクセス数 参画事業者数／会員登録数 の伸長 ・ロイヤルカスタマーの増加 ・地域内の観光消費額増加 など

▼売上高の推移と前年比較（※赤字部分は11月末時点の予約ベース）

上期	4月	5月	6月	7月	8月	9月	小計
2023年	367.5万円	266.0万円	58.6万円	1,111.6万円	218.0万円	444.9万円	2,736.6万円
2024年	860.2万円	263.1万円	10.3万円	1,296.6万円	244.4万円	322.2万円	2,996.8万円

下期	10月	11月	12月	1月	2月	3月	合計
2023年	118.9万円	44.3万円	1684.3万円	2327.7万円	3161.3万円	1455.3万円	11,528.4万円
2024年	373.6万円	25.5万円	1,848.1万円	2,768.4万円	1,964.9万円	474.8万円	10,452.1万円

▼SNSフォロワー数の推移

	2023年 1月	2024年 3月	2024年 11月
フォロワー数	48,817人	67,060人	70,846人

<詳細内訳>

- ・2023年1月 Twitter 15,793/Facebook 18,812/Instagram 13,542/YouTube 670
- ・2024年3月 Twitter 19,794/Facebook 27,214/Instagram 19,210/YouTube 842
- ・2024年11月 Twitter 20,781/Facebook 28,491/Instagram 20,716/YouTube 858

▼直近のPV数とUU数

2024年	6月	7月	8月	9月	10月	11月	参考：前年12月
PV数（単月）	192,683件	194,858件	234,887件	235,958件	377,247件	611,915件	1,402,311件
UU数（単月）	34,714人	39,111人	47,267人	43,823人	65,794人	72,718人	287,170人

▼事業者の参画状況

	2022年 当時	2024年 現在	カバー率 (参考)
①連携事業者	80	95	77.9%
②SC連携	27	35	43.2%

<参考>

- ①志賀高原観光協会会員数:102(準協会員 20) 合計122
※保養所等も含まれるため実態は100%に近い水準
- ②志賀高原旅館組合員数:81
※SC連携の難しい大手や山小屋登録の施設もあるため実態は60%ほどと史料

▼会員登録数と再来訪率（※2022年12月よりスタート）

	2023年 3月	2024年 3月	2024年 11月
①会員登録者数	480人	4,871人	6,347人
②再来訪率	—	24.4%	18.1%

<再来訪率>

2024年3月期は2022年12月～2023年3月までに志賀高原へ来訪された会員480名のうち、2023年10月～2024年3月末までに117名が再来訪率した、という形で算出しています。

直近の数値は2023年4月～2024年3月来訪者が、2024年4月～2024年11月までに来訪された率となっており、今後のピーク期で上方修正される見込み。

「CLUB SHIGA KOGEN」の3つの魅力

志賀高原をご利用されるお客様に役立つ様々な情報をご案内します。

魅力1

会員限定のクーポンでお得に！

会員特典として、志賀高原内の施設でご利用いただけるクーポンを不定期で発行いたします。特典内容やご利用期間は、キャンペーンによって異なります。

Coupon

魅力2

デジタルバッジを集めよう！

宿泊やイベント・アクティビティの参加で、バッジをゲット！獲得したバッジに応じたCLUB SHIGA KOGEN会員限定の特典も。

Badge

魅力3

会員限定イベント・アクティビティに参加しよう！

CLUB SHIGA KOGEN 会員限定のイベントやアクティビティに参加できます。

Information

新規会員登録はこちら！

CLUB SHIGA KOGEN 新規会員登録フォーム

ご入力いただいたメールアドレスに本登録メールを送信します。以下の項目を入力の上、「メールを送信する」ボタンをクリックしてください。

メールアドレス

郵送する

もどる

この機会にご登録を！

今年の冬、志賀高原でお過ごしのかた必見！

志賀高原を遊びつくせ！

デジタルバッジラリーキャンペーン

2024 12/21 (SAT) ▶ 2025 3/23 (SUN)

志賀高原の対象店舗を利用してデジタルバッジを2個以上集めよう！

抽選で50名様に CLUB SHIGA KOGEN オリジナルTシャツ (非売品) をプレゼント!!

※Tシャツを5個以上集めるとさらに抽選当選率UP!

対象店舗はこちらで検索！

デジタルバッジのサンプル

キャンペーン参加方法

- 1 CLUB SHIGA KOGEN の会員登録する
- 2 対象店舗を探す
- 3 店舗を利用する
- 4 QRコードを読み取る
- 5 バッジを2個以上集める
- 6 キャンペーン参加完了!

※キャンペーン期間：2024年12月21日(土)から2025年3月22日(日)まで

※参加店舗：対象店舗は4月10日までメールでご連絡します。

※本キャンペーンは、賞品抽選のみで抽選の結果は、お知らせできません。抽選結果は抽選後、抽選結果発表ページにてお知らせいたします。抽選結果発表ページは、抽選結果発表後、抽選結果発表ページにてお知らせいたします。

お問い合わせ：志賀高原観光協会 TEL: 0269-34-2404 URL: <http://www.shigakogen.jp/>

お問い合わせ先：志賀高原観光協会

〒381-0401 長野県下諏訪町山ノ内大字東郷7146(電話) 志賀高原観光協会内
TEL: 0269-34-2404 URL: <http://www.shigakogen.jp/>

お問い合わせ先：志賀高原観光協会

〒381-0401 長野県下諏訪町山ノ内大字東郷7146(電話) 志賀高原観光協会内
TEL: 0269-34-2404 URL: <http://www.shigakogen.jp/>



Q.どのくらいのランニングコストがかかっているのか？

- A. ■宿泊・アクティビティ予約システム(PLANMAKER) 1,200,000円/年
■CRMシステム(Synergy!) 600,000円/年
■ナビゲーションシステム 1,800,000円/年
※オプション等により変動がございます。

Q.決済手数料はどうしているのか？

- A. プラットフォーム利用料や販売手数料などは徴収していません。

Q.運用経費はどうしているのか？

- A. 現状は、観光協会や旅館組合などの会員から徴収する年会費で賄われています。

Q.ナビゲーションシステムの開発費用は補助金等を使っているのか？

- A. 開発にあたっては補助金等を利用していません。
志賀高原観光協会で予算編成し、開発を行いました。





Q.DX推進やシステム運用の人材・担い手はいるのか？

→ 元々、デジタル人材がいたわけではなく、また、専担者も配置しておりません。観光協会の事務局員が本事業の中でDXのスキル・ノウハウを習得し、限られた人員の中で効率的に運用しております。

Q.地域の事業者を巻き込むにあたり重要なポイントは？

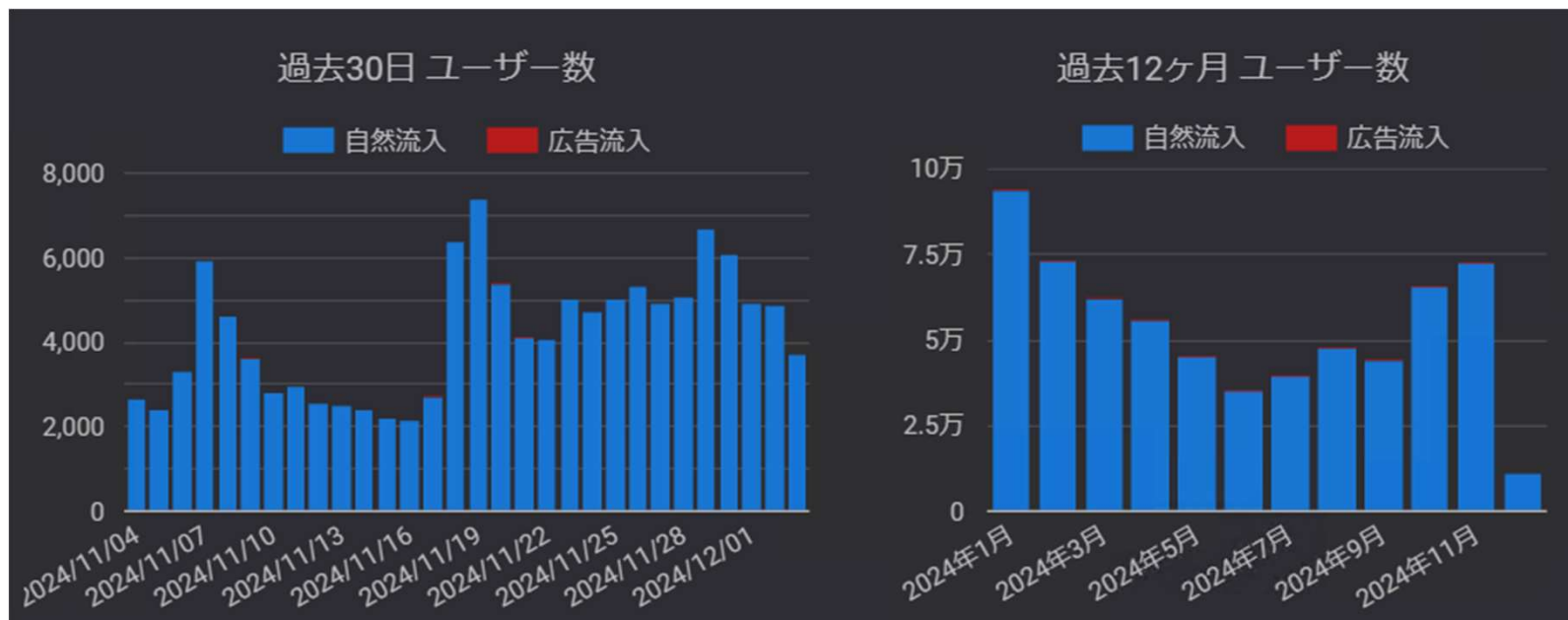
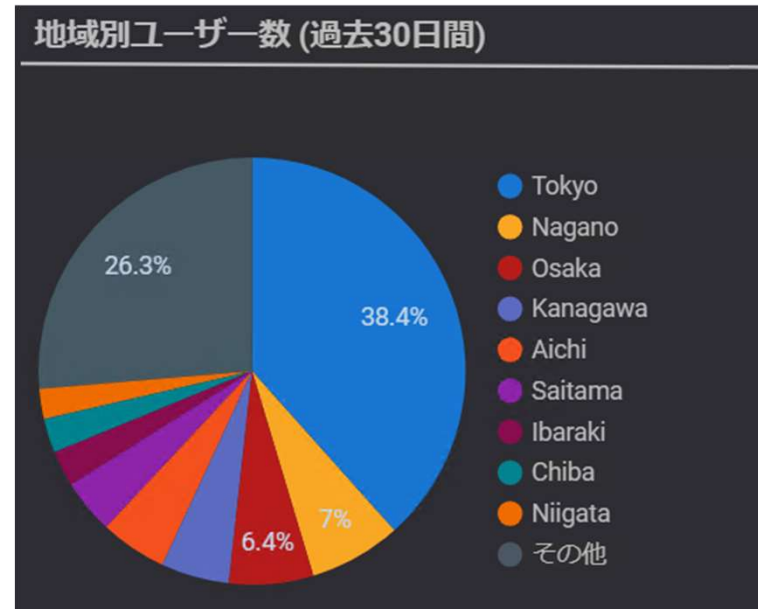
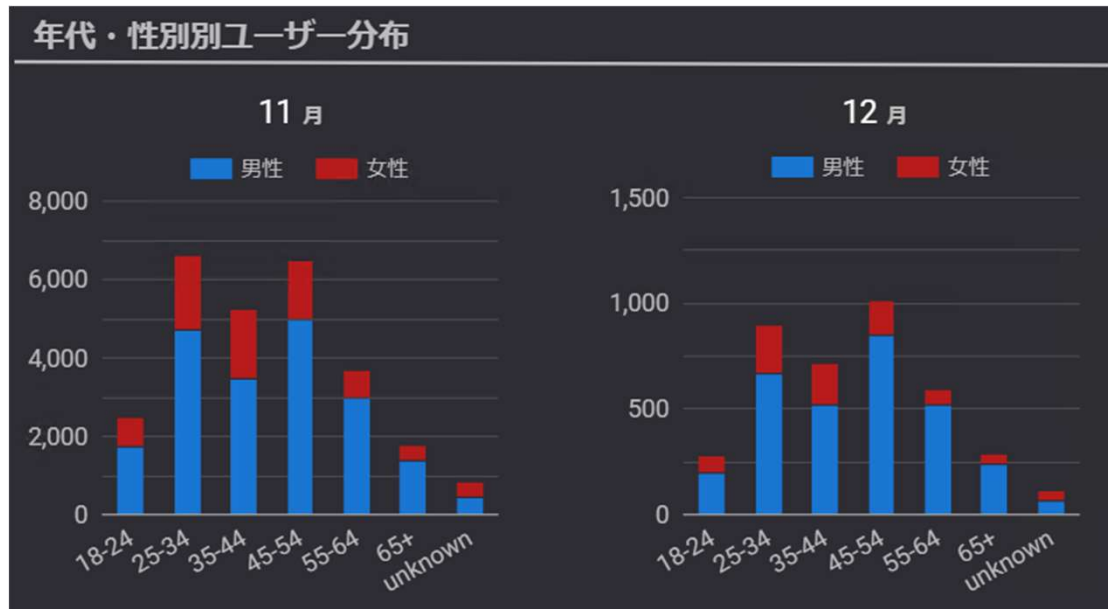
→ 説明会や個別訪問・個別相談など、事務局でサポートを行い、事業を実施してまいりました。DX化に取り組む意義や具体的な内容の説明、事業者と意見交換をしながら課題を共有、システム導入の前後で個別訪問・個別相談など、きめ細やかな対応を行ったので多くの地域関係者にご参加いただけたものと思っています。
※この後のスライドでお話します。

Q.どのようにデータを活用しているのか？

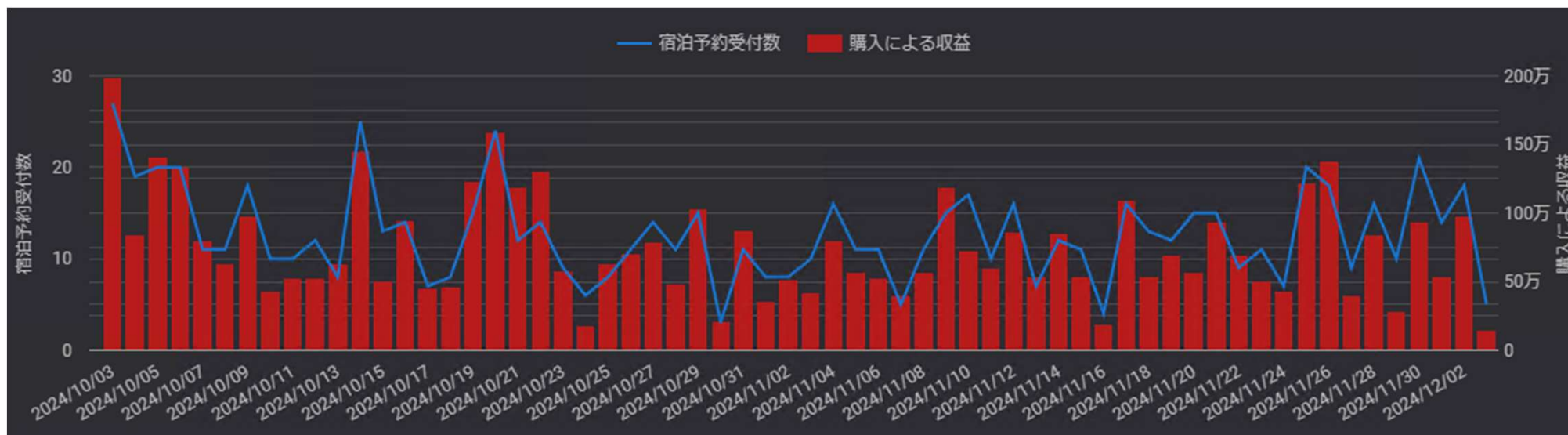
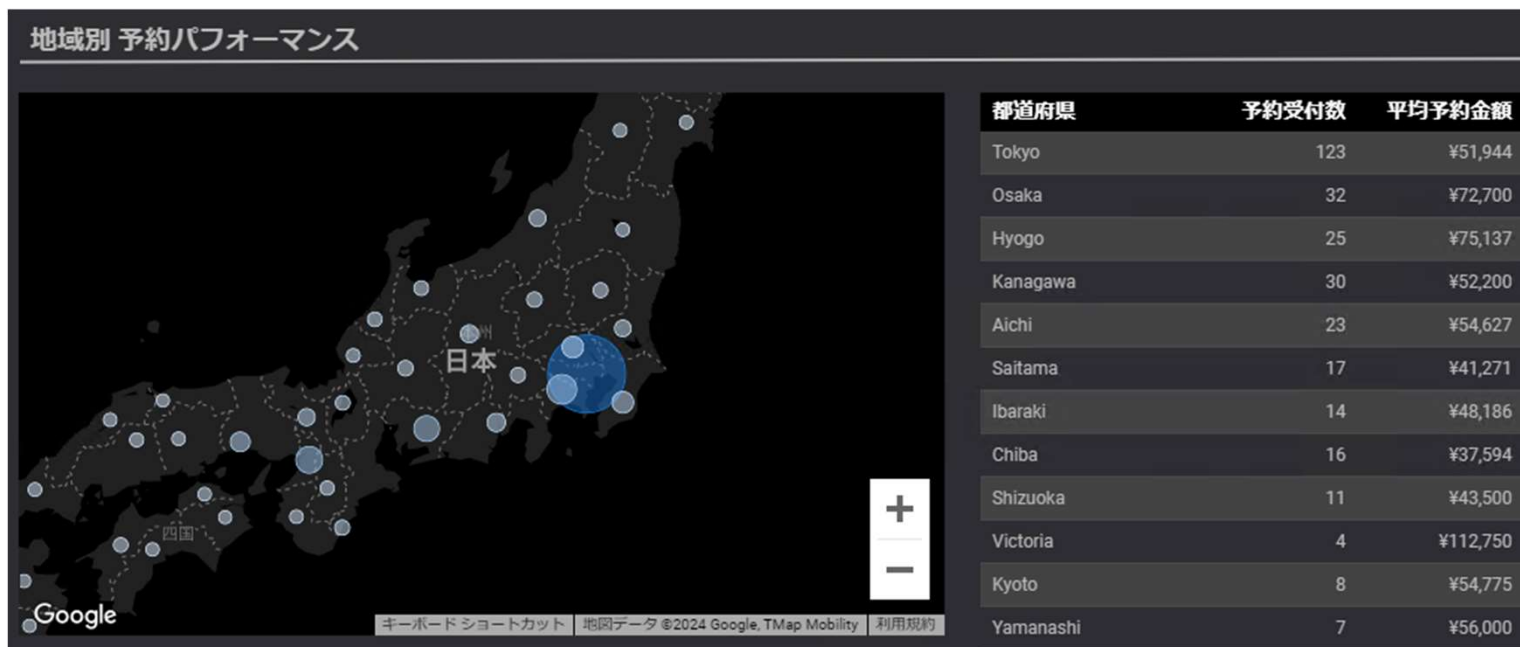
→ 現状では志賀高原観光協会が主体となって活用しています。次年度に事業者がデータを活用できる仕組みを構築する予定です。
※概要はこの後ご紹介します。



➤ 分析ダッシュボード (サイトアクセス管理)



➤ 分析ダッシュボード (宿泊予約管理)



- 志賀高原内で開催される各イベントにおいて、その都度イベント専用のプランを作成し域内宿泊へ誘導。
 - その中でも、7月に開催された「志賀高原100」(トレイルラン)と9月に開催された「志賀高原ヒルクライム」は定員募集数が約1,000人と同程度の規模のイベントだが、宿泊予約の状況には大きな差が出ている。
 - 客層としてはファミリー(子連れ)が少なく、客単価が1万円程度である点は同じ。
- 仮説に基づいたプラン造成、分析と効果検証

大会名 志賀高原100

開催日 2024年7月5日(金)、6日(土)、7日(日)
(金曜日:100km受付)(土曜日:レーススタート)(日曜日:表彰式)

開催場所 長野県下高井郡山ノ内町

コース 100km/累積標高 約4650m/制限時間26時間
55km/累積標高 約2000m/制限時間11時間
21km/累積標高 約650m/制限時間6時間

ITRAポイント 100km/4ポイント
55km/3ポイント
21km/1ポイント
※ポイント数はレース終了後に確定となります。

募集定員 100km/700名、55km/400名、21km/200名

統計情報 宿泊統計

システム設定

管理者設定[日本語]
管理者設定[英語]
定型文管理[日本語]
定型文管理[英語]
企画管理[日本語]
企画管理[英語]

統計情報

宿泊統計

ポータル管理
施設管理
会員管理
新規予約参照
予約履歴参照
全予約参照
予約口グ抽出

HOME

Copyright:(C) 2020 Internet Production HIGH-FIVE. All Rights Reserved. ページTOPへ

2024年7月

日	月	火	水	木	金	土
1	2	3	4	5	6	7
大人人数 1人 子供人数 0人 予約金額 12,100円	大人人数 1人 子供人数 0人 予約金額 12,100円	大人人数 1人 子供人数 0人 予約金額 12,100円	大人人数 1人 子供人数 0人 予約金額 12,100円	大人人数 2人 子供人数 0人 予約金額 31,000円	大人人数 733人 子供人数 4人 予約金額 8,457,840円	大人人数 357人 子供人数 3人 予約金額 3,544,740円
7	8	9	10	11	12	13
大人人数 8人 子供人数 0人 予約金額 90,000円	大人人数 0人 子供人数 0人 予約金額 0円	大人人数 0人 子供人数 0人 予約金額 0円	大人人数 0人 子供人数 0人 予約金額 0円	大人人数 2人 子供人数 0人 予約金額 18,800円	大人人数 2人 子供人数 0人 予約金額 19,200円	大人人数 13人 子供人数 0人 予約金額 166,300円
14	15 海の日	16	17	18	19	20
大人人数 7人 子供人数 0人 予約金額 71,900円	大人人数 0人 子供人数 0人 予約金額 0円	大人人数 2人 子供人数 0人 予約金額 31,000円	大人人数 0人 子供人数 0人 予約金額 0円	大人人数 6人 子供人数 0人 予約金額 77,670円	大人人数 6人 子供人数 0人 予約金額 73,400円	大人人数 2人 子供人数 1人 予約金額 32,373円
21	22	23	24	25	26	27
大人人数 1人 子供人数 0人 予約金額 21,500円	大人人数 0人 子供人数 0人 予約金額 0円	大人人数 2人 子供人数 0人 予約金額 31,000円	大人人数 0人 子供人数 0人 予約金額 0円	大人人数 6人 子供人数 0人 予約金額 77,670円	大人人数 4人 子供人数 0人 予約金額 63,600円	大人人数 4人 子供人数 0人 予約金額 59,300円
28	29	30	31			
大人人数 3人 子供人数 0人 予約金額 40,150円	大人人数 3人 子供人数 0人 予約金額 40,150円	大人人数 5人 子供人数 0人 予約金額 70,950円	大人人数 4人 子供人数 0人 予約金額 37,600円			
大人人数 19人 子供人数 0人 予約金額 223,550円	大人人数 4人 子供人数 0人 予約金額 52,250円	大人人数 8人 子供人数 0人 予約金額 114,050円	大人人数 4人 子供人数 0人 予約金額 37,600円	大人人数 8人 子供人数 0人 予約金額 96,470円	大人人数 745人 子供人数 4人 予約金額 8,614,040円	大人人数 376人 子供人数 4人 予約金額 3,802,733円
合計	大人人数 1,164人 / 子供人数 8人 / 予約金額 12,940,673円					

人数:約1,100人
金額:約1,200万円

大会要項

大会名 志賀高原ヒルクライム2024

種目 ヒルクライムレース

開催日 2024年9月8日(日) 6:45~12:00

参加定員 1,000名
※申し込み先着順とさせていただきます
※期日前でも定員に達し次第締め切ります

受付 日時: 2024年9月7日(土) 12:00~18:00
志賀高原総合会館98 長野県下高井郡山ノ内町大字平程7148-203

統計情報 宿泊統計

システム設定

管理者設定[日本語]
管理者設定[英語]
定型文管理[日本語]
定型文管理[英語]
企画管理[日本語]
企画管理[英語]

統計情報

宿泊統計

ポータル管理
施設管理
会員管理
新規予約参照
予約履歴参照
全予約参照
予約口グ抽出

HOME

Copyright:(C) 2020 Internet Production HIGH-FIVE. All Rights Reserved. ページTOPへ

2024年9月

日	月	火	水	木	金	土
1	2	3	4	5	6	7
大人人数 5人 子供人数 0人 予約金額 50,700円	大人人数 1人 子供人数 0人 予約金額 11,900円	大人人数 1人 子供人数 0人 予約金額 11,900円	大人人数 1人 子供人数 0人 予約金額 11,900円	大人人数 0人 子供人数 0人 予約金額 0円	大人人数 2人 子供人数 0人 予約金額 27,000円	大人人数 1人 子供人数 1人 予約金額 2,632,700円
8	9	10	11	12	13	14
大人人数 5人 子供人数 0人 予約金額 50,700円	大人人数 1人 子供人数 0人 予約金額 11,900円	大人人数 1人 子供人数 0人 予約金額 11,900円	大人人数 1人 子供人数 0人 予約金額 11,900円	大人人数 0人 子供人数 0人 予約金額 0円	大人人数 2人 子供人数 0人 予約金額 27,000円	大人人数 12人 子供人数 0人 予約金額 153,300円
15	16 敬老の日	17	18	19	20	21
大人人数 8人 子供人数 0人 予約金額 100,000円	大人人数 0人 子供人数 0人 予約金額 0円	大人人数 1人 子供人数 0人 予約金額 13,750円	大人人数 0人 子供人数 0人 予約金額 0円	大人人数 0人 子供人数 0人 予約金額 0円	大人人数 0人 子供人数 0人 予約金額 0円	大人人数 4人 子供人数 0人 予約金額 53,400円
22 秋分の日	23 秋分の日	24	25	26	27	28
大人人数 1人 子供人数 0人 予約金額 15,400円	大人人数 1人 子供人数 0人 予約金額 13,750円	大人人数 0人 子供人数 0人 予約金額 0円	大人人数 0人 子供人数 0人 予約金額 0円	大人人数 0人 子供人数 0人 予約金額 0円	大人人数 0人 子供人数 0人 予約金額 0円	大人人数 7人 子供人数 1人 予約金額 120,450円
29	30					
大人人数 2人 子供人数 0人 予約金額 19,400円	大人人数 0人 子供人数 0人 予約金額 0円					
大人人数 16人 子供人数 0人 予約金額 185,500円	大人人数 2人 子供人数 0人 予約金額 25,650円	大人人数 1人 子供人数 0人 予約金額 11,900円		大人人数 3人 子供人数 0人 予約金額 38,600円	大人人数 315人 子供人数 2人 予約金額 2,959,850円	
合計	大人人数 337人 / 子供人数 2人 / 予約金額 3,221,500円					

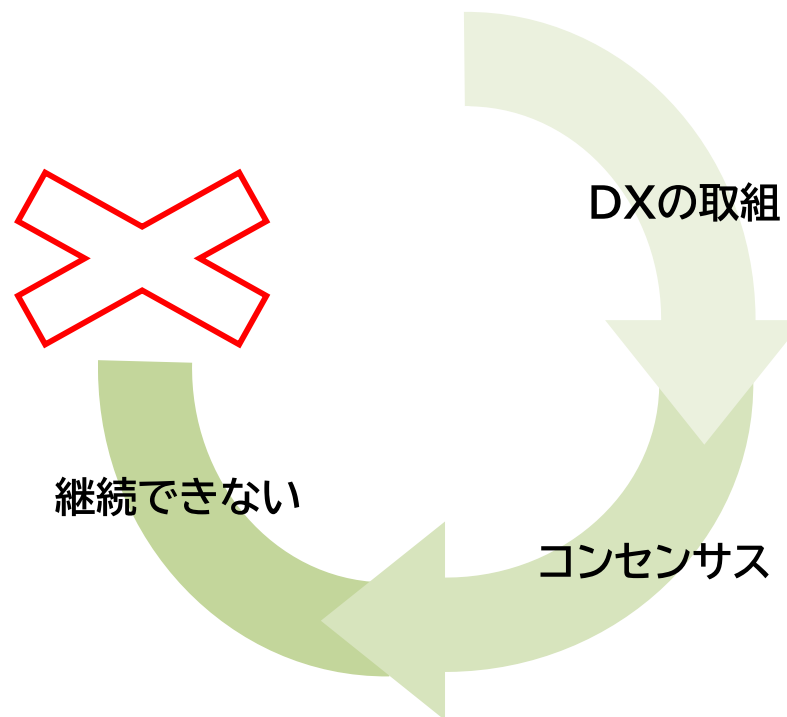
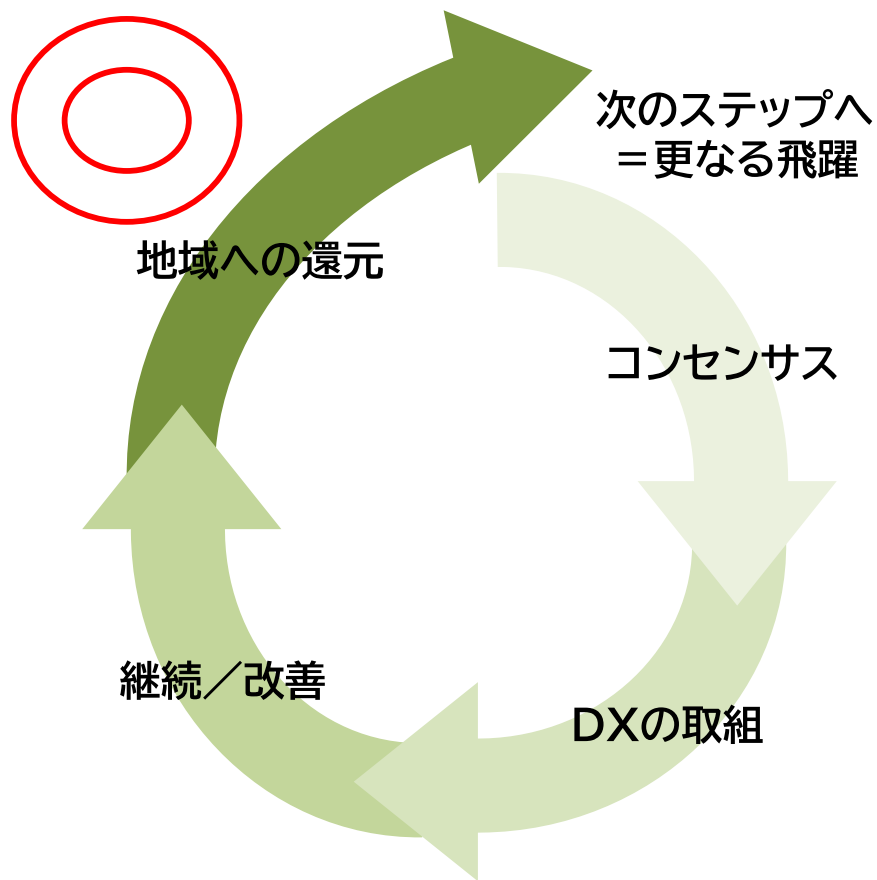
人数:約300人
金額:約300万円

<志賀高原の取組イメージ>

- 最終目的や何が還元されるかの認識を統一し、同じ方向を向いてからスタート(コンセンサス形成)
- その中で、DX化が必要な施策を具体的な施策に落とし込んで実行(DXの取組)
- 上手くいかななくても改善しながら継続

<上手くいっていない地域のイメージ>

- 具体的にどうやって進めれば良いかわからない
- 将来的にどうなるのかわからない
- 還元されるものなど、一部のメンバーだけの取組になってしまう(そう見られる)
- やり始めたけど、コンセンサスが得られない
- 結果、DX推進を試みたものの継続できない



どの地域でも当たり前のように事業計画を作成し、将来の展望や地域への還元、メリットなどを「伝えている」とは思いますが、それが地域に浸透してコンセンサスを形成できるまでには地道な努力が必要で、構築するシステムそのものと同様、あるいはそれ以上に重要かも知れません。

今後の展望

- 収集したデータの高度活用・地域還元による競争力強化
 - 地域への経済波及や収益還元など、仮説に基づいた施策の効果検証
 - 地域の事業者が主体的にデータを活用できる環境の整備
- CRM(会員制度)と回遊ツールの連携による利便性・付加価値向上
 - 会員制度(CLUB SHIGA KOGEN)と回遊ツール(SHIGAKOGEN NAVIGATER)のシステム連携を図り、更なる基盤強化
 - クーポン等のインセンティブ付与による消費拡大、デジタルスタンプラリーによる回遊促進など

情報の「収集」から「活用」へフェーズを移行し、DX推進を加速！

まとめ

- DX化は課題解決の手段であり、そのものが目的ではない。
→一過性でなく、設定した目標を達成すべく**継続**することが重要。
 - 地域におけるDX化の取り組みにおいては**コンセンサス**を得ることが必要。
→地域の関係者と連携を密にし、適切なフォローを行うことで円滑に進められる。
- 志賀高原では、地域一体となり継続運用と改善活動を行っている。地域事業者のコンセンサスも得られており、今後の更なる飛躍が期待できる。

志賀高原観光PRキャラクター

おこみん



ご清聴ありがとうございました。