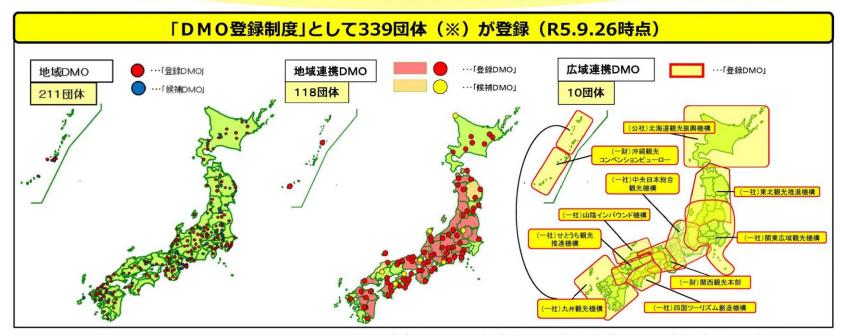
## 観光地域づくり法人(DMO)登録制度



「観光地域づくり法 人 (DMO)」 登録の5要件

- (1) DMOを中心として観光地域づくりを行うことについての多様な関係者の合意形成
- 【(2)データの継続的な収集、戦略の策定、KPIの設定・PDCAサイクルの確立
- (3) 関係者が実施する観光関連事業と戦略の整合性に関する調整・仕組み作り、プロモーションの実施
- (4) 法人格の取得、最終的な責任者の明確化、СМО・С F Oの確保
- (5) 安定的な運営資金の確保

<u>すでに該当している = 「登録DMO(登録観光地域づくり法人)」</u> 今後該当する予定 = 「候補DMO(観光地域づくり候補法人)」



- ■観光地域づくりを成功に導くためには、以下の5つの要素が重要。

(○:重要な要素、×:誤った認識)

### 旅行者目線

- ×地域側の押し売り (観光客が喜ぶに違いない)
- ○<u>地域の気候、風土、文化に</u> 根差したストーリー
- ○データに基づくマーケットインの発想

## マーケティング

- ×長年の勘に頼った経営判断
- ○デジタル技術を活用したCRM

(CRM: Customer Relationship Management)

- ○旅行者の出発地、年齢、満足度等
  - → 的確なターゲティング

**DMO**を中心とした 観光地域づくり

### 関係者の合意形成

- ×一部の関係者のみでの合意形成
- ○多様な関係者の参画
- ○合意形成のあり方、仕組み
- ○誘客/観光消費戦略の策定
- ○地域住民の理解

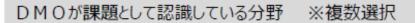
### 消費を促す工夫

- ×自治体から委託されたイベント事業など収益性の 低い事業のみに特化
- ○民間視点の積極的活用 ○マネタイズ化(収益化)

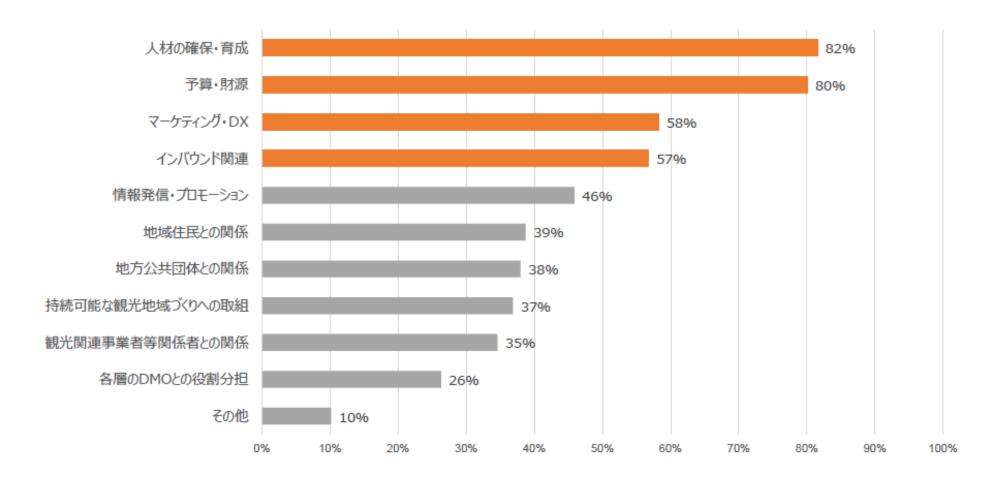
### メリットの地域還流

- ×特定事業者に過度に利益が集中する構造
- ○地域産品等の仕入れ ○地域住民のメリット享受
- ○地域内周遊
- ○観光関係者の労働環境の改善

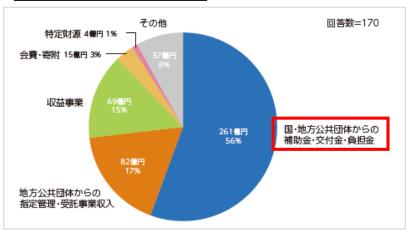
- ■登録DMOの現状の課題を調査したところ、全体の約8割が「人材の確保・育成」、「予算・財源」と回答。
- ■また、約6割が「マーケティング・DX」、「インバウンド関連」について課題と回答。



N = 266



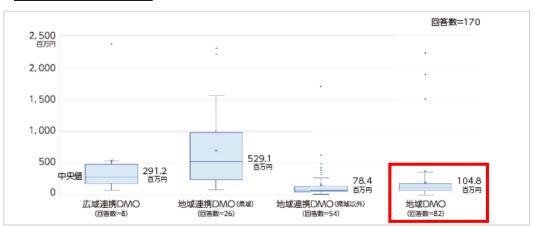
### 登録DMOの収入の内訳



収入の56%が公的資金に依存。

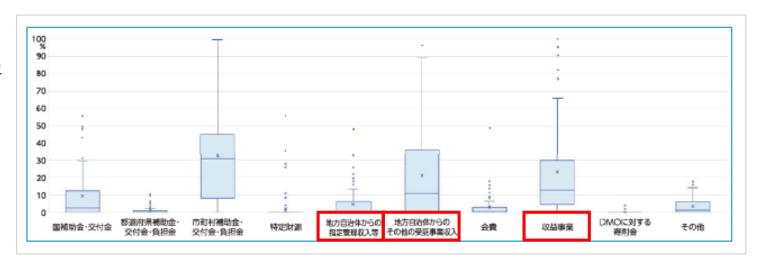
⇒運営資金の安定化には複数の財源を組み合わせることが重要。

### DMOの財政規模



観光地域づくり法人(DMO)の財政規模はばらつきがあるものの、 地域DMOの中央値はおよそ1億円。

## <u>財源の構成</u> <u>(地域DMOの場合)</u>



- ・市町村の補助金・交付金等の割合が大きい。
- ・地方自治体からの指定管理、受託事業、収益事業の割合は、他の登録区分の中で最も高い。

出典:観光庁「観光地域づくり法人(DMO)における自主財源開発手法ガイドブッグ」

## 他地域の観光地域づくり法人(DMO)の取組事例

#### 国の補助制度を活用した外部人材登用

### 大雪山ツアーズ(株)…北海道上川町の地域DMO

観光地域づくり法人(DMO)のメリットでもある

- ・補助金支援メニューが豊富
- ・採択率が高い

といった点を活用し、JTB、クラブツーリズムなどの民間大手旅行会社からの専門人材を登用し、地域の実情に合わせてオリジナルツアープログラムをスピード感を持って造成。

同時に、その**専門的なノウハウを還元**し、地域のキーマンの育成にも取り組む。





### 地域商社事業(ふるさと納税事業)、施設管理による財源確保

### (株)かまいしDMC…岩手県釜石市の地域DMO

- ・地域の観光の市場規模を考慮し、財源の1つとして「ふるさと納税」事業を受託(数%の手数料を収受)。
- ⇒観光と物産の相乗効果により寄付額も6千万円から7億円に。
- ・事務局としてのみならず自らも出品事業者となり、複数事業者を組み合わせた商品や担い手がいなかった商品を開発。
- ・かまいし地域における"地域商社"として観光拠点の指定管理事業を受託することで、旅行者・消費者との接点を増やし、観光と物産による経済効果を最大化させる。



## 他地域の観光地域づくり法人(DMO)の取組事例

### マネジメント&マーケティングの仕組みづくり

#### (一社) 気仙沼地域戦略···宮城県気仙沼市の地域DMO

- ・主要団体(市、商工会議所、観光協会、DMO法人、商工会)の代表で構成される「幹事会」を最高意思決定の会議として位置づけ、年間予算を含むほぼすべての方向性を決定している。
- ・<u>幹事会 = 2か月に1回、具体の検討を行う担当者会議 = 2週間に1回といった高頻度で会議を開催</u>しており、常に関係者間における「ダブり」、「モレ」を確認しながら観光施策を推進している。
- ・ポイントカード事業「クルーカード」を活用し、収集されたデータやアプリ経由のアンケート結果等の**観光客目線の情報をもとに商品づくり、体験プランの開発を実施**。





#### 着地型旅行業&インバウンド

## (一社)田辺市熊野ツーリズムビューロー …和歌山県田辺市の地域DMO

- ・持続可能な質の高い観光地を目指して、欧米豪のFITをター ゲットにした観光地域づくりを実施。
- ・2010年11月より、「紀伊山地の霊場と参詣道(熊野古 道)」を軸としたインターネット旅行予約システムによる着地型旅行商品の販売を開始。現在では収入の柱に成長している。 ※コロナ前2019年度の旅行業売上は5億円強。
- ・観光資源を繋ぎ、実際に旅行商品として販売するとともに、お客様を現地まで運んでくる仕組みとして、旅の予約(宿、交通、体験、食事)をワンストップかつ英語で予約可能。

#### 統一化・多言語化された案内看板





#### 体験型コンテンツの開発

