

A photograph showing three people (two men and one woman) sitting in a row on a red mat on a wooden veranda, practicing meditation. They are in a traditional Japanese building with a view of a garden and trees in the background. The scene is peaceful and serene.

インバウンドコンテンツ 提供サービスのご紹介

会社概要

会社名	株式会社やまところ (Yamatogokoro Inc.)
所在地	東京都新宿区新宿2-9-22 多摩川新宿ビル3階
創業	2007年3月15日
設立	2012年11月15日
資本金	3860万円
代表取締役	村山慶輔
事業内容	インバウンド（訪日観光）市場において以下の事業を展開 情報サービス事業 コンサルティング事業 教育研修事業
関連会社	株式会社やまところキャリア 株式会社とさごころ

“インバウンドツーリズムを通じて 日本を元気にする”

株式会社やまところは、インバウンドビジネスに関する専門知識を活用し、情報サービス事業、コンサルティング事業、教育研修事業、人材事業を提供しています。これにより、日本全国の魅力を世界のツーリストに効果的にプロモーションし、訪日観光客の満足度を高めるとともに、地域経済の活性化に貢献しています。

agenda

01 コンセプト

02 サービス概要

03 事例紹介

04 料金体系

こんなお悩みありませんか？

01

テナントオーナー様

取引先/支援先の売上
アップに貢献したい



02

商材をお持ちのメーカー様

自社のコア商品の魅力を
向上させたい



03

会員組織をお持ちの事業者様

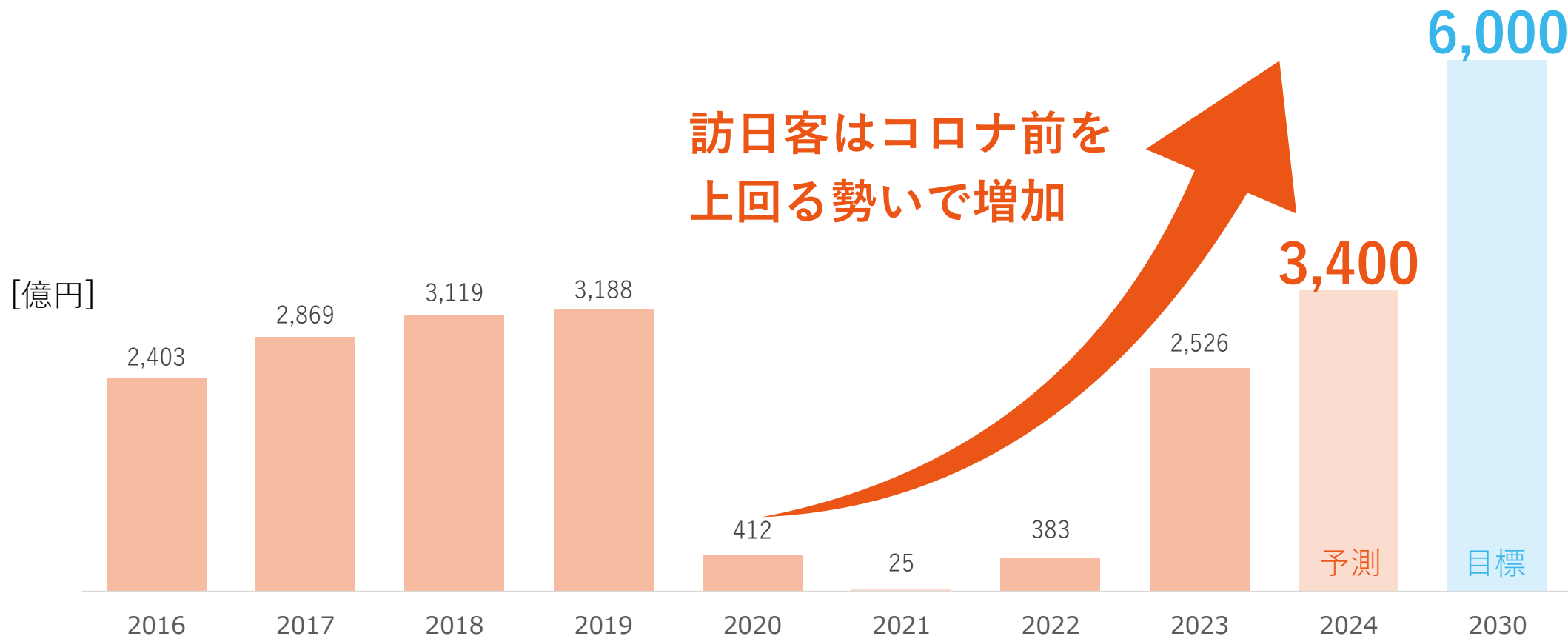
会費に見合うような
サービスを充実させたい



課題解決には**インバウンド攻略**がカギです

インバウンド需要はコロナ禍を経て史上最高へ

コロナ禍を経て、円安も相まってインバウンド需要が急回復しており、事業者にとってまたとない収益向上の機会が訪れています



訪日客数の推移と今後の予測

インバウンド対応で検討すべきことは多岐にわたります

インバウンド対応は各国の文化・イベント理解や商品開発、プロモーションまで多岐にわたるため、事業者様が独自の対応には限界があります



事業者様のインバウンド攻略の課題解決をご支援します

情報提供からサポートまでインバウンド攻略に有用なサービスをご提供します

インバウンドに関する

情報がない

事業者様が抱える

インバウンド対応の課題

インバウンド対応の

経験がない

当社の提供価値

インバウンド最新情報の提供

訪日客の最新情報と
ノウハウ・事例をご提供



実践における各種相談サポート

商品開発からオペレーション
整備まであらゆるお悩みを
サポート

インバウンドビジネスに関する多数の実績を積み重ねています

当社のサービスは、過去15年以上にわたり数多くの実績・成功を積み重ねています

01 コンテンツ編集力

日本最大級のインバウンドBtoBメディア運営や関連書籍を執筆



02 幅広いネットワーク

戦略立案から受入まで50分野、200名以上の専門家・企業との接点を保有



03 高い信用力

多くの観光関連研修開催を通じて自治体・事業者様と深い関係を構築



agenda

01 コンセプト

02 サービス概要

03 事例紹介

04 料金体系

観光・インバウンド商品・サービスの付加価値向上を実現

当社サービスを活用いただくことで事業者様の商品・サービスの付加価値拡大をご支援します



主な提供サービス

主にインバウンドビジネスに重要な2つの情報を定期的にご提供します

01 インバウンド ニュースレター

(毎月/隔月)

- インバウンドの最新動向
- ニュース/トピックス
- 業種別の事例
- 集客・受入ノウハウ
- コラム
- 補助金・助成金情報 など

02 インバウンド カレンダー

(毎年1回)

- 各国の祝祭日・大型連休
- 各国の時事イベント
- 国別訪日客数の推移 など

インバウンドニュースレター 1/2

貴社のインバウンドビジネスに役立つ様々な情報をお届けします

マンスリーニュース



今月のインバウンド Topics

2024年のアドベンチャータラベル展望、「持続可能性」「オーバーツーリズム」「オフシーズン旅行」がキーワードに

アドベンチャータラベル・アドベンチャー・エッセイ(ATA)が2024年の業界を展望するレポートを発表した。

2023年10月の時点では観光業の回復が見られた一方、観光客数の増加によるオーバーツーリズムのリスクも指摘された。また、気候変動や地産地消による影響も多岐にわたりに、決して良いことばかりではないと感じる声も届いている。

その中で今年のアドベンチャータラベルにも影響を及ぼすと考えられるのは、持続可能性・オフシーズン旅行の増加が期待されている。

同じく、2024年のアドベンチャータラベルに大きな影響を及ぼすと考えられるのは何かという質問も届いた。

ニュースダイジェスト

危険管理の専門家へ聞く「地震」発生時に観光事業者が取るべき対応、事前の備え
2024.02.28 中国・中国語

訪日外国人増加でキャッシュレス導入店舗84%が「クレジットカード決済が増えた」と回答 - JCBとアメックスが共同調査
2024.02.28 中国・中国語

2024年JAPAN TRAVEL AWARDS発表、10地域、企業が受賞、タクシーはリアフリーな体験を提供するゼログラヴィティ
2024.02.27 中国・中国語

シニアジブ、インバウンド対応のシニア管理人材紹介を強化へ RINDA HRと提携
2024.02.27 中国・中国語

2023年日本酒輸出、中国と米国の消費減速で前年割れの410億円、韓国、台湾でも需要増、高級日本酒への注目高まる
2024.02.27 中国・中国語

飲食業子文化楽しむホテル、大阪・南久宝寺に20日開業 7割をインバウンドで集客へ
2024.02.26 中国・中国語

事例紹介

事例
ハラル・ヴィーガン会席で伝統に付加価値を生み出した 京都・高級料亭「本家天然熊本店」の取り組み

京都西条の鴨川沿いに店を構える老舗料亭「本家天然熊本店」は、約100年の歴史を持つ名店です。メニューやサービスにハラル・ヴィーガン対応を取り入れることで、国内外からの観光客のニーズにしっかりと対応しています。

- ムスリムへの恩返しの想いからスタートしたハラル会席**
 - 2014年にスタートしたハラル会席は、京会席の概念そのままに、熟練の技術で通常の会席と変わりぬ味を提供しています。
 - 京都ハラル評議会からハラル認証を取得し、日本ハラル協会から「ハラル調剤師」の認定も受けています。
 - 売上効果、開始当初からムスリムのお客から好評を博しており、現在では外国人客全体の4割がハラル会席を注文しています。
- 料亭としてのこだわりで作上げたヴィーガン会席**
 - 2016年にスタートしたヴィーガン会席は、卵や乳製品を含む動物性食品と一切使用せず、1品ずつ丁寧に作り上げています。
 - ベジタリアンやヴィーガンの方の期待に応えるため、毎月新たなメニューを生み出している。
 - 売上効果、ヴィーガン会席も開始当初から予約が殺到しており、現在では外国人客全体の2割がヴィーガン会席を注文しています。
- 外国人客のニーズに合わせた柔軟な対応**
 - 公式サイトは日本語、英語、繁体字、アラビア語の 4言語に対応し、予約からメニュー閲覧までワンストップで完了できます。
 - ハラル会席やヴィーガン会席は、予約時に通常のメニューと同様に選択可能です。
 - 高級ホテルからの来客も多く、コンシェルジュからの信頼も厚い。
 - 売上効果、外国人客の割合がコロナ前 8割から現在 7割以上に増加し、外国人客の売上はコロナ前と比べて2倍以上に成長しています。

取り組みの効果

- 外国人客の売上 コロナ前と比べて2倍以上に成長
- 外国人客の割合 8割から7割に増加
- ハラル会席・ヴィーガン会席注文率 外国人客全体の 4割~2割

売上向上のヒント

コラム
やまこころ 村山慶輔
付加価値アップ実践指南
Vol.016 2024.04

今月のテーマ
お客様の声を取ることは、一石三鳥

こんにちは、やまこころの村山です。

あなたは、お客様の声を取っていますか？
すでに取っているよ、という方も、過去にまとめて取ったものの、その後は放置状態になっていないでしょうか。まずは現状がどうなのかを確認してください。

お客様の声を取ることは、一石三鳥です。では、三鳥とは何か、についてお話しします。

まず一つ目は、成約率を上げるのに役立つ、ということ。お客様が商品サービスを買わない理由は、「値段できない」というのが大きな原因です。これを打開するためには、お客様の声で取らなければいけません。例えば、食べログ、評価が3.5以上など、客観的な評価値が、お客様の声で高まると、口コミの多さや内容で自動的に上がります。

宿泊や体験施設の場合は、お泊りの際にお聞きするほか、後日、メールや郵便で依頼する方法もあります。その際、回答を促すアンケートも付けられると、より回答率アップが望めます。某体験施設では、スタッフが実施した体験中の写真を送ってからも返信が促されていました。

二つ目は、顧客の悩みを和らげることができる、ということ。実際にお客様の声を取るには、まずアンケートが手かかるといいますが、インタビューを動画撮影するところまでで、さらに信頼感が上がります。「何をどうしたらいいか分からない」とか、「この商品を選んだ理由は何かですか?」というところから、「実際に使った感想が良かったか?」など、インタビューなら多くの情報を得られます。購入前、購入直前、購入後、一連の流れを細かく尋ねることによって、お客様の悩みやニーズが把握できます。それらの声は、成約率を上げるのに役立つほか、今後のサービスや営業トーク、また新規開発にも活かすことができるのです。

三つ目は、スタッフのモチベーションアップに繋がります。お客様に喜んでもらう、担当スタッフはもちろん嬉しいですし、それを会社全体で共有すると、間接的にサポートしている他のメンバーも含めて、みんなが喜び、モチベーションアップが期待できます。社内メールやチャットで共有する、あるいはオフィスに掲示するなど、全体のモチベーションを上げる仕組みを作りましょう。

改めてあなたの会社で、現在はインタビューでお客様の声を取っているのを確認してください。アンケートだけで終わっているなら非常に勿体ないです。今後さらに一歩進めていくには、まず、このお客様の声を取るを考えます。ターゲットが決まったらアポを取って、録音や音速でのインタビューを実施しましょう。

執筆アドバイザー 村山 慶輔 株式会社 やまこころ 代表取締役
創業中企業家、経営・マネジメント専門家。2009年アメリカ留学経験者。2007年より経営者向けのイベント「成功者インタビュー」をはじめ、「成功者インタビュー」を開催。2011年に「成功者インタビュー」を全国展開し、現在は全国各地でイベントを開催中。経営・成功者のインタビューは、経営者向けのイベント「成功者インタビュー」を開催中。経営・成功者のインタビューは、経営者向けのイベント「成功者インタビュー」を開催中。

訪日客数や消費動向などの基本情報を図版で解説。今後3か月の各国祝日がわかるインバウンドカレンダーも掲載。

飲食・小売に関連したインバウンド関連のニュースにタイトル・要約・リンクを掲載。

飲食・小売を中心に、テナントに参考になる他社事例を分かりやすく1ページでまとめて解説。

現場マネージャー向けに、インバウンド売上アップのヒントを毎回1トピック紹介。

インバウンドニュースレター 2/2

最新情報を専門家の視点から分かりやすく整理して役立つ示唆をご提供

日本を訪れる国際観光客の動向や市場データを専門家が解析し、観光業界の最新トレンドや主要都市の訪日客数データ、インバウンド関連ニュースなどを分かりやすく整理した月刊ニュースレターです。このニュースレターは、業界関係者が直接業務に活用できる具体的な示唆を提供しています。

飲食業

運輸業

小売業

旅行代理業

宿泊業

1. 基礎知識

- 各国文化トピックス (宗教、マナー等)
- インバウンドの情報収集源

2. 最新動向・トレンド

- 関連ニュース
- 観光トレンド
- 法改正・新制度
- 各種統計
- 各種ランキング
- 事例 (業種別)

3. ノウハウ

インバウンド戦略

- 現状把握・調査方法
- 消費者理解
- 競合分析
- 業界構造分析 (商流)

商品・サービス開発

- ニーズの把握
- 人気の商品・サービス
- 商品作りのステップ

営業・マーケティング

- 個人客を呼び込む集客ノウハウ
- 団体客獲得の効果的なアプローチ
- 販売・発信チャネル

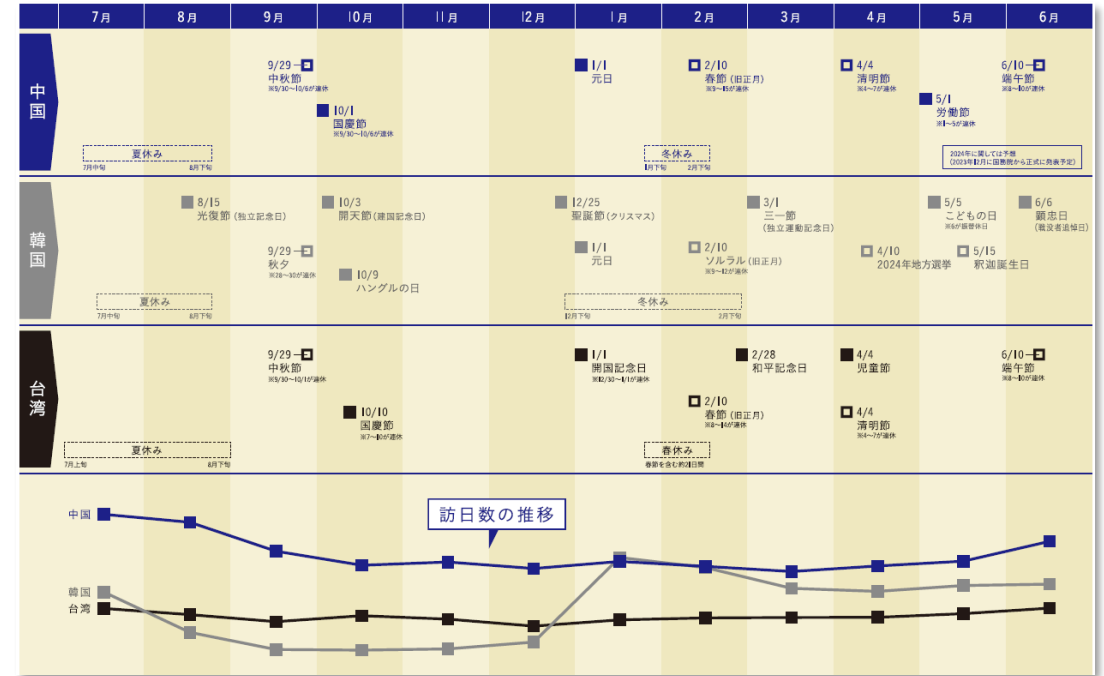
受入環境整備

- 食の多様性への対応
- サステナビリティ対応
- 多言語サイン・POP対応
- 接客ノウハウ

インバウンドカレンダー

訪日観光客のイベント、祭り、祝日 ハイライト等が一目で分かる

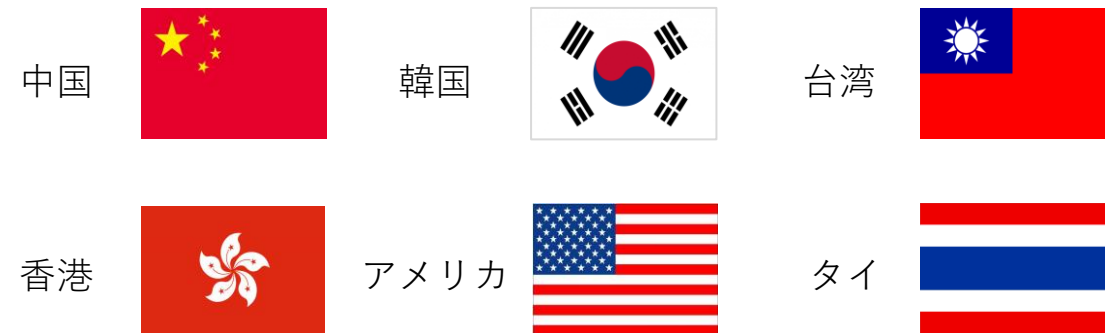
観光業界の関係者、例えばホテル、旅行代理店、観光情報センターの担当者様などが利用して、訪日観光客に対して適切な情報提供やプロモーション活動を行うための計画を立てる際に役立ちます。各国の祝祭日やイベント情報、来日者数をもとに観光のピークを把握しやすくすることにご利用いただけます。



ユースケース (例)

- ホテルの予約管理と料金設定
- 小売業の在庫最適化と販促タイミングの検討
- 観光地のイベントスケジュールリング
- レストランのメニュー計画と特別オファー
- 交通機関の運行計画とキャパシティ管理

対応国



オプションサービスのご提供

教育動画や販促セミナー、講師派遣を通じて貴社のインバウンドビジネス成功をご支援します

教育動画

訪日観光客をターゲットにした、インバウンド市場の最新動向から効果的な戦略まで、幅広いテーマをカバーしています



販促セミナー企画

貴社の商品・サービスセミナーの集客効果を上げるために魅力的なコンテンツを企画します



講師派遣

200名以上の講師から貴社のニーズに合わせて必要なテーマの講師をコーディネート可能です



agenda

- 01 コンセプト
- 02 サービス概要
- 03 事例紹介**
- 04 料金体系

情報の力でサービスに付加価値を

保険の高付加価値化・差別化を目的とした、情報サービスを提供。8年以上にわたって活用され続ける人気コンテンツに

依頼背景

- インバウンド向けの新しい保険商材の立ち上げたものの、差別化要素がなく、価格に見合ったサービス提供に課題を感じていました

弊社のご提案

- 保険サービスに加え、インバウンド事業者向けの専門情報を定期的に配信することで、特色ある付加価値を提供できるようになりました

結果

- 人気コンテンツへと成長、観光業界の保険加入を強力に推進し、8年以上にわたって売上の一翼を担うようになりました



01 | ニュースレター

インバウンドに纏わる最新情報を定期的に配信

02 | カレンダー

訪日客の多い出身国のインバウンドカレンダーを提供

03 | 教育コンテンツ

業種別のニュース・事例、基礎学習動画などを提供

04 | 講師派遣

全国のセミナーへ講師を派遣し各地域の営業を促進

05 | セミナー開催

訪日客の集客・受け入れ強化方法等をレクチャー

06 | 専門サポートデスク

集客・受入等のアドバイスや事業者紹介

事例紹介

インバウンド教育動画、販促セミナー、講師派遣まで、弊社の幅広いネットワークを活かして貴社のニーズに合わせた企画が可能です

教育動画



訪日観光客を引き寄せる戦略 (大手保険会社様)

訪日観光客を効果的に引き寄せる戦略を具体例を交えて解説。現状と将来の展望、市場変化への対応、個人客の取り込み方法、消費額を上げる受け入れ整備、「コト体験」を活用した観光客誘致について動画を配信しました。

販促セミナー企画

オンラインセミナー
観光DXの切り札！
技術と科学的アプローチで地域を活性化
Sier大手 TIS のテクノロジーは地域の課題解決にどう活かせるか？
2024 3.27 水 14:00-15:00 参加無料

清水 治慶 氏
株式会社 サービスマーケティング 代表取締役

山崎 晴貴 氏
TIS株式会社 デジタルマーケティング本部 インベーション本部 事業開発リーダー

科学的アプローチによる地域活性化 (TIS株式会社様)

Sier大手のTIS株式会社様の技術を地域課題解決に役立てるため、株式会社サービスマーケティングの清水様をお招きしたセミナーを企画。地域観光の課題解決からDMOの成果創出に向けたデータ活用方法や失敗事例を紹介し、観光ビジネスに紐づけてTIS様のサービスを魅力的にご紹介しました。

講師派遣

観光業界のトップランナーが直伝！
地域の核となる
観光人材育成プログラム

地域の観光リーダー人材育成研修 (奈良県様)

市町村、観光協会、DMO等との連携を強化し、観光リーダー育成を支援。第一線の講師陣を招き、受講者の知識と実践力を高め、協働機会を増やし、アイデアや商品の事業化に成功。これにより、奈良県の目標と意図が実現され、観光振興に大きく寄与しました。

agenda

- 01 コンセプト
- 02 サービス概要
- 03 事例紹介
- 04 料金体系**

料金プラン

年間契約で10万円/月からご提供します（オプションは別途ご相談ください）

インバウンドニュースレター
インバウンドカレンダー

月額 **10** (税別)
万円～

- ✓ 契約期間は1年間です（単月でのお申込みは承っておりません）。
- ✓ インバウンドカレンダーの発行は毎年1回です。
- ✓ インバウンドニュースレターの配信頻度は毎月（12回/年）もしくは隔月（6回/年）からお選びください。
- ✓ 納品形式はPDF（編集なし）、PPT（編集あり）からお選びいただけます。
- ✓ コンテンツ追加や貴社オリジナルデザインへの変更、オプションサービスは別途お見積いたします。

導入までの流れ

お申し込みから約2か月間でサービス提供を開始いたします



お申し込み

お打ち合わせ

納品体制の準備

サービス提供開始



01

電話やメールで課題や問題を気軽にご相談ください



02

お客様のニーズや課題を詳しく伺い、ご依頼の目的を明確にします



03

ヒアリングで得た情報をもとに、最適なサービスをご提案します



04

課題解決に向けて、高品質なサービスを提供します

お問い合わせ

こちらのフォームより
お問い合わせください



<https://corp.yamatogokoro.jp/contact>