



 やまところ

代表村山への講演・研修の 依頼について



agenda

01 会社概要

02 サービス概要

会社概要

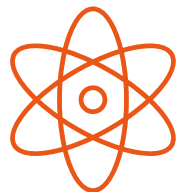
会社名	株式会社やまところ (Yamatogokoro Inc.)
所在地	東京都新宿区新宿2-9-22 多摩川新宿ビル3階
創業	2007年3月15日
設立	2012年11月15日
資本金	3860万円
代表取締役	村山慶輔
事業内容	インバウンド（訪日観光）市場において以下の事業を展開 情報サービス事業 コンサルティング事業 教育研修事業
関連会社	株式会社やまところキャリア 株式会社とさごころ

“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。

やまところの展開事業

インバウンド（訪日観光）市場において以下の事業を展開しています

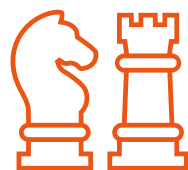


Information Service 情報サービス

- やまところ.jp
- 広告
- コンテンツ配信
- やまところBooks
- 入札navi

Training 教育研修

- 人材育成（受託）
- 講座提供（自社主催）



Business Consulting コンサルティング

- インバウンドビジネス
- 自治体ビジネス

やまところ

Human Resource 人材

- 求人広告
- 人材紹介



当社実績

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



観光庁
Japan Tourism Agency



MORI

NARA PREFECTURE
奈良県



Osaka University of Tourism



群馬県



agenda

01 会社概要

02 サービス概要

講演

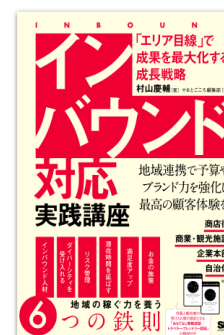
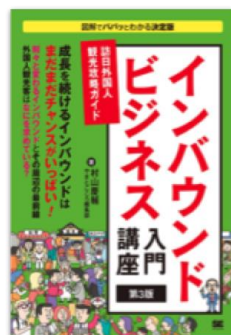


代表者プロフィール

代表取締役 インバウンド戦略アドバイザー

村山 慶輔 Keisuke Murayama

- ・ 神戸出身
- ・ 米国ウィスコンシン大学マディソン校卒
- ・ 経営コンサル（アクセンチュア株式会社）
- ・ 2007年より観光業界ウェブメディア「やまところ.jp」を運営
- ・ 観光・インバウンドに特化し、100社以上にコンサルティング
- ・ 国や地域の委員やプロデューサーを歴任
- ・ 自治体国際化協会プロモーションアドバイザー
- ・ 観光・インバウンド関連書籍累計10冊を出版
- ・ 東京都立大学非常勤講師



国の観光関連委員・アドバイザー実績

令和6年度 観光庁 有識者委員・アドバイザー



観光DX

全国の観光地・観光産業における観光DX推進に関するマーケティング強化モデル実証事業 等



高付加価値ツアー商品造成

ストーリーで繋ぐ地域のコンテンツの連携促進に向けた実証調査
(ロングストーリー)



ガイド

地方部におけるローカルガイド人材の持続的な確保・育成に向けた有識者会議



文化観光

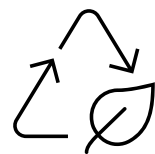
歴史的資源を活用した観光まちづくり推進事業



オーバーツーリズム

オーバーツーリズムの未然防止・抑制による持続可能な観光推進事業

歴任 委員・アドバイザー



サステナブル

観光庁「サステナブルな観光コンテンツ強化モデル事業」等



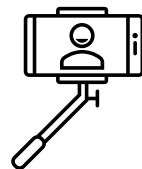
ガストロノミー

観光庁「地域一体型ガストロノミーツーリズムの推進事業」等



スポーツ

スポーツ庁「武道ツーリズム認知度向上のための検討会議」等



観光DX

観光DX推進のあり方に関する検討会
経済産業省 トラベルテックの導入に関する調査等事業 等



高付加価値ツアー商品造成

経済産業省「クールジャパンプロデュース支援事業」
経済産業省「JAPANブランド等プロデュース支援事業」等

関連する観光関連諸団体

現任

地域



- 一般財団法人自治体国際化協会
プロモーションアドバイザー
- 一般社団法人VISITはちのへ
インバウンド戦略アドバイザー
- 一般社団法人宮城創生DMO 理事
- 中部圏インバウンドセールス
プロジェクトアドバイザー

業種



- 一般社団法人宿泊施設関連協会 理事
- 一般財団法人宿泊施設活性化機構 理事
- 一般社団法人アジアインバウンド観光
振興会 常任理事

テーマ



- 一般社団法人観光立国プラットフォーム
副理事長
- 一般社団法人日本ゴルフツーリズム推進
協会 理事
- 一般社団法人日中ツーリズムビジネス
協会 顧問
- NPO法人 日本文化体験交流塾 理事

歴任

地域



- 一般社団法人東北インアウトバウンド
連合 アドバイザー

業種



- 一般社団法人ショッピングツーリズム
協会 理事

テーマ



- 一般社団法人アニメツーリズム協会

メディア掲載実績

NHK、ワールドビジネスサテライトはじめ、Yahoo!ニュース コメンテーターなど様々なメディアでインバウンドの専門家として幅広く活動



NHK「サタデーウォッチ9」

「ディープな体験が人気…戻ってきた外国人観光客」のコーナーに出演

その他掲載メディア（一部）



東洋経済
ONLINE

PRESIDENT Online



YAHOO! ニュース
JAPAN

NHK WORLD
JAPAN

この他にも

BS11「報道ライブ インサイドOUT」 / 不動産経済Focus & Research / 日本農業新聞 / ぐるなび通信 / 自治体国際化フォーラム / 月刊「石垣」 / OPEN HUB など多数実績あり

講演実績

首相官邸での有識者会議招聘プレゼンテーションから、各種業界団体総会での基調講演、個別企業の社内研修まで幅広く対応

講演実績（一部）

政府・自治体	公益・一般法人	企業	教育機関
内閣府	日本経済団体連合会	リシュモンジャパン	京都大学大学院
経済産業省	日本商工会議所	カーライル	立命館大学大学院
環境省	経済同友会	JR東日本	和歌山大学
観光庁	東京観光財団	JR九州	東京都立大学
スポーツ庁	自治体国際化協会	成田国際空港	大阪観光大学
北海道運輸局	神戸経団連	小田急電鉄	立教大学
東京都	関西空港調査会	大丸松坂屋百貨店	学習院大学
沖縄県	ツーリズムおおいた	森ビル	明海大学
大分県	中部生産性本部	JTB	東京経済大学

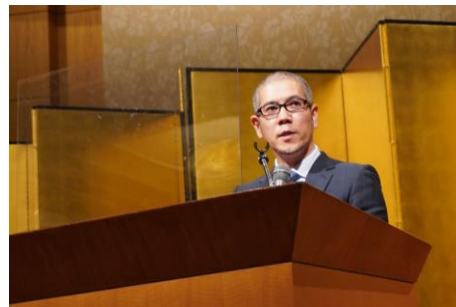
講演実績（事例）



経済産業省

TOTTEOKI PROJECT

JAPANブランド等プロデュース支援事業にシニアプロデューサーとして協力。発表会では世界の事例を紹介しクラフトツーリズムの可能性について講演。



横浜観光コンベンションビューロー

令和4年度総会

「今後の観光トレンドから、持続可能な横浜の観光戦略を考える」をテーマに、横浜の今後の観光戦略について、提言を盛り込みながらご説明。



リシュモンジャパン

Richemont Convention

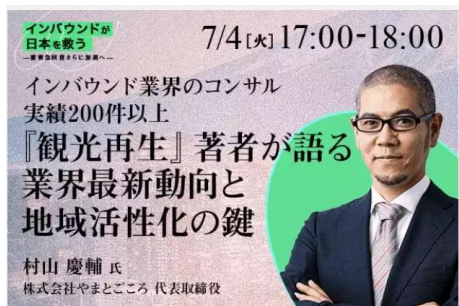
キーノートスピーチに登壇。インバウンドの最新動向や富裕層の動向について講演。



末松信介参議院議員

ガストロノミーツーリズム推進勉強会

議連への発展を念頭におくガストロノミーツーリズム推進に関する勉強会に有識者として招かれ、皆様からのご質問に回答。



THE OWNER

インバウンド業界カンファレンス

経営者向けメディア『THE OWNER』が主催するカンファレンス「～需要急回復さらに加速へ～インバウンドが日本を救う」に登壇。



日本商工会議所

観光・インバウンド専門委員会

地元企業役員の皆様に向けて「インバウンド観光の最新動向と地域活性化」のテーマで、地域が取り組むべき方策などについて講演。

モデレーター実績

with コロナ時代の新しい観光体験
オンラインコンテンツをどう活用するか



株式会社やまごころ
代表取締役 村山慶輔 氏



株式会社島ファクトリー
代表取締役 青山敦士 氏



東京トラベルパートナーズ株式会社
代表取締役 栗原 茂行 氏

東京観光財団

「令和2年度 第10回TCVBミーティング」

「生き残るオンラインコンテンツの傾向とポイント」と題して講演。
国内外の最新事例を紹介し、オンラインツアーの魅力や課題を述べるとともに、
生き残るオンラインツアーの条件について解説。

外務省

「令和2年度 地方連携フォーラム」



フォーリン・プレスセンター

「令和5年度 FPCJ国際ウェビナー」



その他

大阪商工会議所

「大阪観光コンテンツ造成シンポジウム&
ネットワーキング交流会」

朝日放送グループ

「ABC地域創生オンラインフォーラム」～
2021年“コロナ後”を見据えた地域創生最前
線～ ほか多数

村山による講演の特徴

村山講演の強み

- 1 2007年からインバウンド専門家として活動
- 2 インバウンド関連書籍10冊の著者
市場動向から現場での対応までカバー
- 3 各分野の豊富な事例
- 4 観光の最新トレンドを把握（政府の有識者も歴任）

こんな講演目的にフィット

- ✔ 基調講演などでインバウンドの全体感や最新動向を押さえたい
- ✔ インバウンドに取り組む機運を醸成したい
- ✔ 機運を高めるだけでなく、具体的な進め方も理解したい
- ✔ 様々な業界事例から参加者の取り組みをあと押ししたい

特定業種向けに具体的なノウハウなど伝えるセミナーについては
村山より適任の専門家をコーディネートすることも可能です

村山の講演可能テーマ（例）

インバウンドにおける動向から、地域や企業現場における具体的なインバウンド対応まで幅広くカバーすることが可能

テーマ

概要

レジュメ

インバウンド 最新動向と対応

観光庁の推計では、2024年の訪日外国人旅行者数は3500万人、旅行消費額は8兆円に達すると予測されています。今後多様化する観光ニーズに対応するため、最新動向を学び、具体的な対応策を紹介します。

1. インバウンドの最新動向
2. インバウンドの基本
3. インバウンドの受入整備
4. 今後の取り組みに向けて

小さな会社のインバウンド 売上倍増計画

特別なスキルや大きな投資がなくても、小さな地域密着型の会社でも、外国人観光客を呼び込み、売上を伸ばすことは可能です。そのために必要となるインバウンドを集める秘訣をお伝えします。

1. インバウンドの現状
2. なぜインバウンドなのか？
3. インバウンド売上倍増計画

観光トレンドと 取るべき対策

コロナ禍を経て、国内外の観光市場は大いに盛り上がる一方で、オーバーツーリズムやなどの課題も顕在化してきました。そこで、観光の最新トレンドを読み解き、観光全体の活性化に向けて必要な対策を解説します。

1. 観光市場の現状
2. 観光トレンド
3. 取るべき対策

高付加価値で高収益な観光 を目指して

観光業は長年薄利多売に悩まされてきました。利益増加には事業を「高収益」な体質に変える必要があります。そこで、安定収益を確保し人手不足を解消した事例を紹介し、今日から実践できる高付加価値化の方法を解説します。

1. 高付加価値化とは？
2. なぜ今、高付加価値化が求められるのか？
3. 高付加価値で高収益な観光コンテンツのポイントとは？

料金プラン

講演料

対面 **50**万円

オンライン **30**万円

- ✓ 講演時間は60～90分（質疑含む）となります
- ✓ 対面の場合、旅費・交通費は別途実費が発生
- ✓ 対面での参加で懇親会がある場合は都合がつけば積極的に参加いたします
- ✓ 料金には事前打合せ1回、リクエストを踏まえた資料準備を含みます
- ✓ 原則、講演資料の配布はいたしておりません
- ✓ 公的な組織から依頼の場合、ご予算の相談をお受けいたします

パネル ディスカッション*2

パネリスト **15**万円～

モデレータ **20**万円～

- ✓ 対面の場合、旅費・交通費は別途実費が発生
- ✓ 対面での参加で懇親会がある場合は都合がつけば積極的に参加いたします
- ✓ 料金には事前打合せ1回を含みます（講演資料作成は含まれておりません）
- ✓ 公的な組織から依頼の場合、ご予算の相談をお受けいたします

導入までの流れ

STEP 1 お申込み

ご依頼の背景・目的や**講演会の概要**とともにお申し込みください。
(次ページ詳述)

STEP 2 調整～登壇決定

講演日時、**場所**、**講演テーマ**、**登壇者**、**講演料**などについてすり合わせを行います。

STEP 3 講演準備

講演の数か月～1か月前に、**事前打ち合わせ**を行います。**講演関連データのご共有**などの講演内容に関するものや、**会場入り時間**、**集合場所**、**参加者リスト**、**緊急連絡先**などのロジ回りの調整も行います。

STEP 4 講演当日

すり合わせた内容に従って講演を行います。

STEP 5 講演終了後

記録写真や**講演の感想・アンケート**についてご共有します。

お申し込み方法

＜お申し込み時に必要な記載項目＞

1. 依頼の背景・目的
2. 講演会の概要
 - 主催者
 - 対象
 - テーマ
 - 日時
 - 場所（リアル or オンライン）
 - 参加人数
 - 価格（有料 or 無料）
3. 希望の講演タイトル
4. 希望の講演概要
5. その他共有・相談事項

こちらのフォームの「お問い合わせ内容詳細」に左記の項目を入力し、ご連絡ください



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