



 やまところ

インバウンド戦略構築支援 のご紹介

agenda

01 会社概要

02 サービス概要

03 料金プラン

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。



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

兵庫県神戸市出身。米国ウィスコンシン大学マディソン校卒。

大学卒業後、アクセンチュア（戦略グループ）に入社。地域活性化プロジェクト、グローバルマーケティング戦略等の様々プロジェクトに従事。2006年同社を退社。

2007年にインバウンド観光に特化したBtoBサイト「やまところ.jp」を立ち上げ、観光事業者・自治体向けに情報発信、教育・研修、コンサルティングサービスなどを提供。

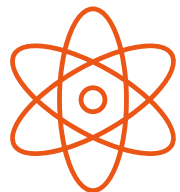
インバウンドビジネスの専門家として、ワールドビジネスサテライト、NHKワールドをはじめ、国内外各種メディアへ出演多数。

- 内閣府「観光戦略実行推進 有識者会議」メンバー
- 経済産業省「JAPANブランド等プロデュース支援事業」シニアプロデューサー
- 観光庁 最先端観光コンテンツインキュベーター モデル事業選定委員

ほか、数多くのアドバイザー・協会委員を務める。

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

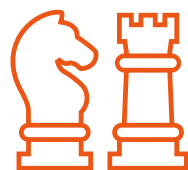


Information Service 情報サービス

- 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

03 料金プラン

コンサルティングサービスの特徴

インバウンドビジネスを知り尽くした「やまところ」だからこそできる質の高いサービスを提供します

01 インバウンド専門家としての長年の経験と実績

2007年からインバウンド市場に特化したコンサルティング支援を提供しており、豊富な成功事例と貴重な失敗事例の両方を把握しています

02 幅広い業界ネットワーク

インバウンド業界における広範なネットワークを持ち、深い専門知識を活用してクライアントの事業展開をサポートします

03 事業開発の全面サポート

事業モデル創出から市場環境と競合分析、目標とKPIの策定まで、事業計画の策定を総合的にサポートします

04 継続的な伴走とサポート体制

営業支援や集客、人材確保、教育、研修から事業が軌道に乗るまで、行政やビジネスパートナーの紹介など多角的なサポートを提供します

インバウンド戦略構築支援（主にBtoC）

各国市場ニーズを踏まえた商品造成や 情報発信・体制構築をご支援

各国市場のニーズを的確に把握し、それに基づいた商品造成や情報発信、体制構築等を総合的にご支援します。



約 **3** か月

現状調査

1. 現地調査
2. パネル調査
3. ネット調査
4. 有識者ヒアリング

市場動向トレンドの整理

- ・オープンデータによる市場、トレンド情報収集
- ・弊社知見による整理

戦略策定

1. 目標・方針設定
2. ターゲット市場別方針策定
3. アクションプラン策定

インバウンド戦略構築支援（主にBtoC）～現状調査

現状把握として、次の4つの調査を行うことで戦略立案のインプットとすることを想定

調査概要

狙い



現地調査

顧客に直接アンケートを実施。商品・サービスを知ったきっかけや購入理由、満足/不満な点など**訪日観光客の生の声**を収集。

顧客から選ばれた理由や満足度の把握
また客観的な施設・観光スポット評価



パネル調査

訪日経験のある外国人を対象に、商品・サービスや施設等の**認知度**、**利用時のニーズ**を調査。調査はインバウンドで実績のある調査会社に依頼。

見込客となる外国人観光客の趣向性を把握し、戦略や商品造成、発信手法に活かす



ネット調査

口コミサイトや**SNS**での商品・サービスの露出状況や口コミ内容の分析評価等を調査。また、**競合・類似商品・サービス**について**比較調査**を実施。

ネットを活用し、より広く過去の顧客の声を収集・活用すると共に類似施設の施策を参考にする



有識者 ヒアリング

* 競合含む

弊社の知見に加え、該当分野に詳しい有識者にヒアリングを実施。インバウンド**受入環境**、**販売方法**、**情報発信**などについて調査を実施。

今後とるべき戦略や商品造成、発信手法に関して有益なインプットを得る

インバウンド戦略構築支援（主にBtoC）～戦略策定

戦略立案フェーズでは、3つのステップで具体的にアウトプットをまとめます

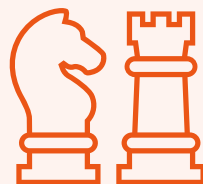
Step1



目標・ 方針設定

現状把握における各種調査及び今後の市場動向を踏まえ、改めて本プロジェクトの目標・方針を再検討

Step2



ターゲット市場別 方針策定

ターゲット市場のニーズを踏まえ、商品造成、情報発信、営業活動、受入環境整備の観点で方針を策定

Step3



アクションプラン 策定

方針に沿って具体的なアクションプラン、メディアや事業者選定、実行可能なスケジュールに落とし込む

ご支援実績

2007年から通算100社以上に対して、次のようなコンサルティングを実施

インバウンド戦略立案支援

国、観光庁等の動向や訪日観光客数の予測と
各国動向、競合・業界の情報アップデートを
踏まえたインバウンド施策の立案

- 大手電鉄会社
- 大手商業施設
- 地方自治体・DMO ほか

agenda

01 会社概要

02 サービス概要

03 料金プラン

料金プラン

インバウンド戦略構築支援

200万円～

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>