

令和4年度 DXによる旅行事業者 レベルアップ応援事業 事例紹介

- 事例1 ホテル料金・空室確認比較サイトの新規開発 . . . P1
- 事例2 旅行システム導入による業務の効率化 . . . P2
- 事例3 自社サイト上の見積システム構築による業務の効率化 . . . P3
- 事例4 動画コンテンツ導入によるプロモーション強化 . . . P4

事例① A社（従業員数13名）：ホテル料金・空室確認比較サイトの新規開発

- 【課題】**
- ・ホテル予約サイトとの競合、ホテル代金の価格変動制への対応が出来ていない
 - ・人手不足のため、予約・手配業務など業務の効率化が必要



- 【取組】** 主要ホテル予約サイトの情報を**単一のプラットフォームに表示・予約できるシステム**を開発



- 【成果】**
- ・システム開発により、ホテルの**最安値**での仕入れや**空室確認**、**条件検索**などが可能に
 - ・手配回答時間が**大幅に短縮**したことにより、従業員1人当たりの**生産性が向上**



- 【今後の展開】**
- ・さらなる主要予約サイトとの**連携拡充**
 - ・将来的に**商品化**し、他旅行会社に**サブスクリプション方式**での販売を検討

事例② B社（従業員数19名）：旅行システム導入による業務の効率化

【課題】 スポーツ合宿などの予約・手配業務を紙で管理、経費管理をシステムで管理しており、煩雑で人為的ミスが起きやすい仕組みになっている



【取組】 予約業務や顧客情報を一元管理できる旅行システムを導入



【成果】

- ・顧客データの蓄積を活かした新規企画や情報提供により、売上アップ
- ・業務の効率化による時間外労働時間の削減（人件費削減）



【今後の展開】

- ・業務のDXにより、さらに業務効率化を図り、好循環収益構造を実現
- ・ブランド力を強化し、持続的なスポーツ専門ツーリズムを実現

事例③ C社（従業員数8名）：自社サイト上の見積システム構築による業務の効率化

【課題】 顧客からの見積り依頼がメール・ワード・PDF等様々な形式で届くため、見積り作成用のエクセルに落とし込む**作業に膨大な時間**がかかっている



【取組】 自社HP上で見積り依頼の受付から見積り作成・提案ができる**システムを構築**



【成果】 ・見積り作成に係る**業務の効率化**を図るとともに、顧客への**スピーディーな対応**が可能に
・**業務負担の軽減**により創出できた時間で**新たな営業活動**や**集客への考案**が可能に



【今後の展開】 ・顧客の**マーケティング機能追加**により**営業戦略構築**を実現
・見積りシステムと予約システムを連携し、**受注から予約までの一元管理**を目指す

事例④ D社（従業員数5名）：動画コンテンツ導入によるプロモーション強化

【課題】 対面営業やDM配布などの営業方法をとっているため、**宣伝効果を可視化**できず、**効果的・効率的な販売促進**が出来ていない



【取組】 商品説明や観光施設紹介の**動画コンテンツ**を作成し、**YouTube**や**TikTok**に配信



【成果】

- ・ **デジタルコンテンツの配信**により、**多くのお客様に効果的な販売促進**を実現
- ・ 動画再生数などにより、どの程度**宣伝効果**が表れているのか**可視化**することが**可能**に



【今後の展開】

- ・ 既存顧客（教育機関）以外の**一般顧客**に向けた**動画コンテンツ**を**拡充**
- ・ 紹介動画を**多言語化**して、**インバウンド顧客**の**取り込み**を図る