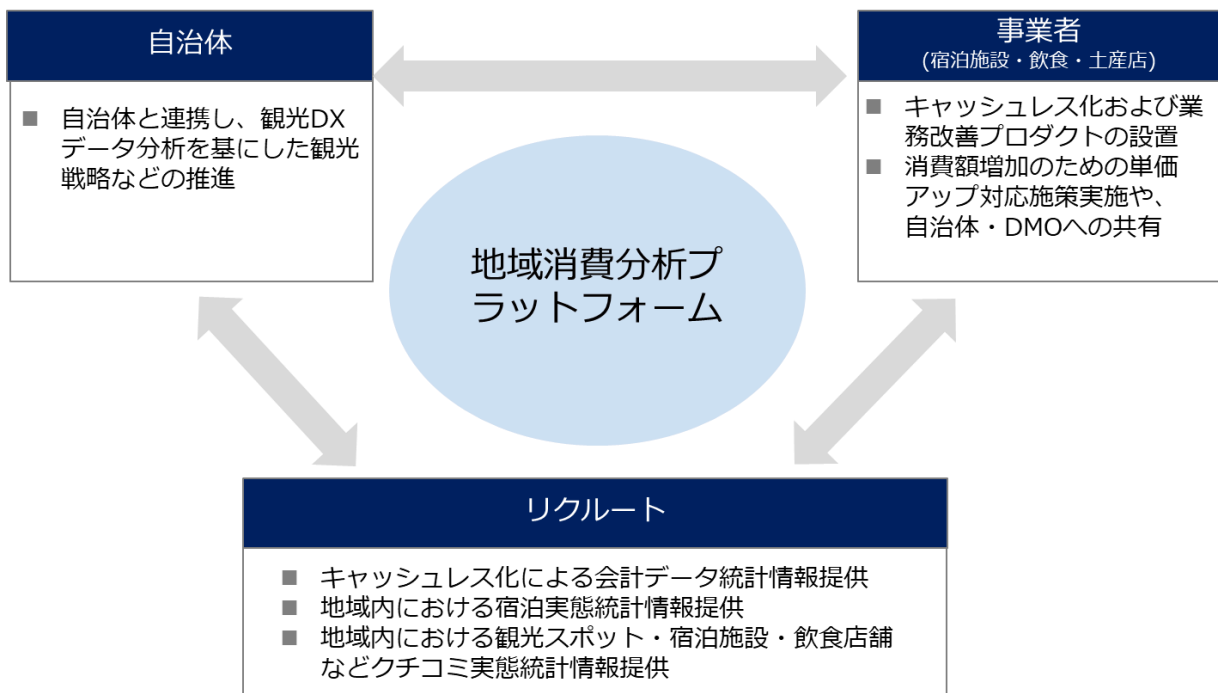


## リクルート、一般社団法人 広島県観光連盟（HIT）と 広島県の観光振興の推進に関する包括連携協定を締結

観光DXによるデータを活用した観光施策推進を通じて、  
広島県域における「リピータブルな観光」で地域経済の発展を目指す

株式会社リクルート（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：北村 吉弘、以下リクルート）は、一般社団法人 広島県観光連盟（以下 HIT）と広島県の観光振興の推進を目的として、2024年2月8日に包括連携協定を締結しました。リクルートでは、地方創生に関してさまざまな取り組みを行っており、リクルートの観光に関する調査・研究、地域振興機関『じゃらんリサーチセンター』では、日本全国の自治体のサポートを行ってきました。中でも国内の地方部における「地域観光消費額増加」は地域社会を活性化するための重要な課題であり、リクルートの旅行事業領域としても目指すミッションであると捉えております。

### リクルート旅行領域と自治体の観光振興に関する包括連携の仕組み



本件に関する  
お問い合わせ先

<https://www.recruit.co.jp/support/form/>

## 協定締結の背景・概要

広島県では『観光』を県経済の成長を支える産業の一つとする」ことを目指しており、その実現に向けて HIT では「何度も訪れたいくなるリピータブルな観光地づくり」を最重要ミッションとしています。その中で観光客の実態を知ることは、あらゆる施策実施において、取り組みのベースとなるものです。HIT ではこれまで、地域における観光統計やアンケートなどを通じて、その把握に努めてまいりましたが、顧客起点での観光地づくりを目指す上で、より迅速に地域の状況を把握する必要性を感じておりました。

そこで、リクルートと HIT は相互協力のもと、広島県域の観光資源の魅力を最大限に生かす施策を進め、「宿泊客の増加」、「来訪者満足度の向上」、「ブランド力の向上」および「観光消費額の増加」を実現していくことを目的に協定を締結することといたしました。リクルートが提供する「Air ビジネスツールズ」などの SaaS を活用し、地域内におけるキャッシュレス化を促進すると同時に、保有するデータの活用によって金流や人流などを把握し、地域内の観光消費額増加策や有効な施策立案などを推進してまいります。持続可能な地域経営を実現し、観光による広島県経済の発展に寄与することを目指します。

## 協定内容と具体的な取り組み

包括連携協定の内容は、観光マーケティング、キャッシュレス促進、観光 DX、データを活用した地域経営推進、観光商品開発と情報発信、人材育成など多岐に渡ります。まず決定している取り組みとして、リクルートが提供する業務・経営支援サービス「Air ビジネスツールズ」を活用した、地域消費分析プラットフォームの構築を実施してまいります。

### 【具体的な取り組み内容】

- (1). HIT およびリクルートが保有する観光関連データやキャッシュレス決済などデータの共有
- (2). データを活用したマーケティングに基づいた観光客の志向に応える観光施策  
(観光プロダクト開発・受け入れ環境整備・生産性向上・プロモーションなど) の推進
- (3). 施策立案や効果検証に向けたマーケティングに関するノウハウの共有
- (4). その他、前条の目的を達成するために必要な事項に関すること

※一般社団法人 広島県観光連盟 (HIT) には、利用者個人が特定できないような形式でデータを提供致します。

### ■県内における宿泊実態統計情報

- 予約者属性 (性別年代)
- グループサイズ
- 人泊数推移
- 人泊など年度変化
- 宿泊単価
- 平均部屋単価
- 予約リードタイム

### ■県内における観光スポット・

- 遊び体験事業者・宿泊施設・
- 飲食店舗などのクチコミ実態統計情報
- 性別年代
- クチコミ評価別の統計
- クチコミ内容

### ■キャッシュレス化による

- 会計データ統計情報
- 決済数
- 決済金額
- 決済単価

## 株式会社リクルート 旅行 Division Division 長 宮本 賢一郎のメッセージ

リクルートの旅行 Division では、事業全体のミッションとして、「総地域消費額の増加」を掲げております。その取り組みの一つとして、観光消費全般のデジタルデータの蓄積・分析をする「観光 DX」の推進に注力しており、2021 年から特定地域に対し会計データや宿泊実態統計情報やクチコミ実態統計情報などの提供を行ってまいりました。当社が提供する業務・経営支援サービス「Air ビジネスツールズ」を活用し、お店の決済サービス『Air ペイ』などの導入により、キャッシュレス決済対応といった観光にまつわるデジタル化の促進や業務効率化と、得られたデータを分析し新たな観光サービスや需要の創出を通して観光消費を向上させ、地域に貢献していきたいと考えております。HIT が課題として持たれている、デジタルインフラやデータの戦略的活用は、私どもの考えとも合致するものであり、このたび包括連携協定を締結するに至りました。決済・業務支援・HRSaaS を活用しながら、観光を広島県経済を支える産業に発展させるための「観光消費額の増加」に向けて、共に取り組ませていただければと考えております。



## 一般社団法人 広島県観光連盟（HIT）よりリクルートに期待すること （山邊 昌太郎 様のメッセージ）

全国に多くのユーザーを抱える「Air ビジネスツールズ」や『じゃらん』には、観光客の旅前から旅中、旅後までさまざまな観光客に関する行動や消費データが蓄積されています。また、日本全国を俯瞰した観光地開発の知恵とノウハウがあります。一方で、われわれ HIT には、県内の観光事業者や自治体とのパイプと、まさに日々行われている観光施策の主体者としての経験があります。今回の提携が、双方の強みを生かし、HIT のみならず、広島県内の観光事業者および自治体の戦略へと浸透することで、広島県全体の観光振興につながるものと信じています。



## 「Air ビジネスツールズ」について

「Air ビジネスツールズ」とは、『Air レジ』『Air ペイ』『Air シフト』をはじめとしたリクルートの業務・経営支援サービスです。「Air ビジネスツールズ」は、予約・受付管理、会計、決済から人材採用、シフト管理、資金調達や請求書管理まで、事業運営のアナログな業務にかかる、手間、時間、コストを軽減できます。『Air レジ』は 78.9 万アカウント(※1)で利用店舗率 No.1(※2)の POS レジアプリ、『Air ペイ』は 68 種(※3)の決済ブランドに対応できる事業者向け決済サービス、その他のサービスも全国各地でアカウント数や加盟店数は拡大を続けており、飲食、小売、サービスなどの幅広い業種で、文化祭で使う 10 代の高校生から 80 代の青果店オーナーまで年齢問わずさまざまな方が使いこなしています。「AirID」一つ(※4)で全ての「Air ビジネスツールズ」を使うことができ、別々のアプリや Web サービスが、まるで一つのサービスのようにスムーズに使えます。「Air ビジネスツールズ」の複数のサービスを一緒に使うことで、日々の業務を飛躍的に効率化することができます。私たちは、事業を営む皆さまの「思い描く事業運営や自分らしいお店づくり」を、これからも支援し続けます。

※1：自社調べ（2023 年 9 月末時点）

※2：調査主体：株式会社リクルート / 調査委託先：株式会社マクロミル / 調査実施時期：2023年12月4日（月）～2023年12月11日（月） / 対象者条件：全国の飲食業・小売業・サービス業で、勤務先の店舗や施設でレジ導入決定権のある、または使用している男女18～69歳 / サンプルサイズ：n=1,023

※3：2023年10月時点 ※4：一部未対応のサービスもございます

### リクルートグループについて

1960年の創業以来、リクルートグループは、就職・結婚・進学・住宅・自動車・旅行・飲食・美容などの領域において、一人ひとりのライフスタイルに応じたより最適な選択肢を提供してきました。現在、HRテクノロジー、マッチング&ソリューション、人材派遣の3事業を軸に、60を超える国・地域で事業を展開しています。リクルートグループは、新しい価値の創造を通じ、社会からの期待に応え、一人ひとりが輝く豊かな世界の実現に向けて、より多くの『まだ、ここにはない、出会い。』を提供していきます。

詳しくはこちらをご覧ください。

リクルートグループ：<https://recruit-holdings.com/ja/> リクルート：<https://www.recruit.co.jp/>