



観光・地域活性化 収益モデル研究会

テーマ

観光・地域活性化の持続的成長は「収益モデル」で決まる！

POINT 01

地域活性化の
収益モデルを学ぶ

POINT 02

観光業の収益モデル4高
(高単価・高付加価値・
高収益・高賃金)を実現する

POINT 03

人・地域を動かす
リーダーシップを体感する

観光業界の課題と成功例

Problem and Success case

人口減少と高齢化が地域経済を縮小させる

CASE

1



地域の課題

- ・労働力不足（人口減少と高齢化）
- ・経営者の後継者不足
- ・地域経済、社会の持続可能性の低下

CASE

2



インバウンド急回復と人手不足

訪日外国人は7ヶ月連続で過去最高水準を記録し、深刻な人手不足で宿泊施設は客室稼働率を下げて営業しているが、求職者の宿泊業への転職回帰の動きはみられない。

CASE

3



消滅可能性都市が全国の約4割に

東北エリアでは、全体の77%にものぼる。ポイントは20～30代の女性の流入（子育て支援等）と、住民から選ばれる街づくりが必要となっていることである。

山形県庄内地方で創業10年で150名採用した企業例

CASE

1



人が集うVISION

「山形庄内を拠点に、地方の可能性を世界経済とつなぐ街づくり会社」をビジョンに掲げ、採用基準は住民票を省内に移すことに設定したことで、圧倒的な当事者意識を持つ人材が集まった。

CASE

2



街づくりメンバー募集

地域活性化に挑む会社として、採用サイトには「正解のない課題に挑戦する仲間募集」と記載した。ホテルのフロント業務は「庄内の魅力発信担当」と表現し、提供価値を伝えている。

CASE

3



地域活性化ビジョン

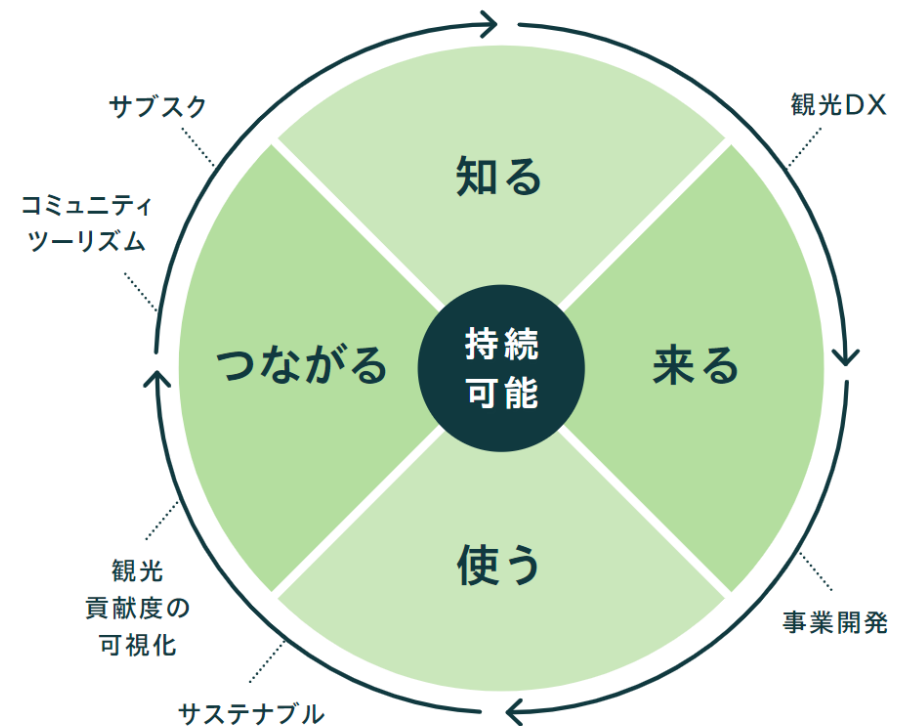
「山形県庄内地方に住む約27万人全員を株主にする」という地域活性化ビジョンを掲げ、「観光・農業・人材」事業を展開。地元金融機関、企業とも連携し地域を巻き込み進めている。

観光・地域活性化収益モデル研究会のテーマ

Theme

観光・地域活性化の持続的成長は「収益モデル」で決まる！

マーケットの成長要因であるインバウンドをいかに取り込むか、そして安定収益モデルの実現が「持続可能な地域づくり」に不可欠です。観光産業は直接的な交通、ホテル、土産、レストランから、間接的な一次産業、出版、情報、物流、地域団体まで、幅広い経済効果があり、持続可能な地域づくりのインパクトとなります。当研究会では、地域の中核企業が地域ブランディングをけん引する先進事例を研究していきます。



観光・地域活性化収益モデル研究会 最終アウトプット

Output

全6回を通して、持続可能な自律型ビジネスモデルを創造する

地域活性化は個別事案です。地域の特性や強みが同じ場所が存在しないため、それぞれの地域の価値を活かす取り組みが必要となります。

自主財源確保(宿泊税、ふるさと納税、旅先税等)で、交付金に頼らない自律型ビジネスモデルと一緒に考えていきましょう。

当研究会では、全6回の学びを通し

「観光・地域活性の収益モデル × 地域活性化を担う企業・リーダー」で
高付加価値化、持続可能な観光地経営、観光DX・生産性向上といった
収益モデルを研究します。

1. 地域活性化と利益創造の両輪を実現します。
2. 観光・地域活性化の事例を戦略モデルに展開し、
ビジネスモデルを創造します。

目指すべきビジネスモデル										
1. 地域の強みと弱み		2. 戦略モデル検討		3. 戦略の基本方向 (目指すべきビジネスモデル)		4. ビジネスモデル展開案 (点を割り、点を育成する)		5. 事業計画 (2024)		
外部環境	強み (O) 自地域にとって強い点となる要素は何か?	弱み (W) 自地域にとって弱い点となる要素は何か?	地域振興モデル (高付加価値)	人口6万人の街に「世界のガラス工芸地 道真・長良」を創り、年間10万人来客。地域創生、交流人口増加、地域に人を呼ぶ「街づくり」の成功モデル。	高付加価値産業モデル (岡山十帖)	高付加価値産業の立ち上がりである新業で、地域に人を呼ぶ「コトマーケティング」を実施し、開業わずか3か月で稼働率90%!	観光資源連携モデル (井ノ田製菓)	秋保温泉という温泉街のブランド価値向上のため、地域特産品×必要とされる企業を連携し、「秋保ワッペン」を展開。	ブランド特化価値モデル (サンセバスチャン)	「パル」の聖地として、100軒以上のパルがあり、パルをめぐるために滞在日数が倍増。
内部環境	強み (S) 自地域で積極的に活用できる強みは何か?	弱み (W) 自地域で改善を必要とする弱みは何か?								

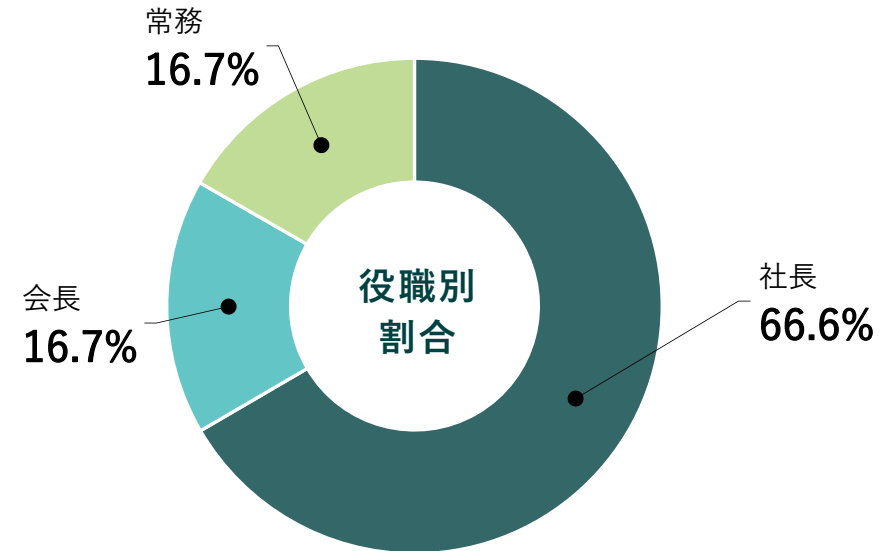
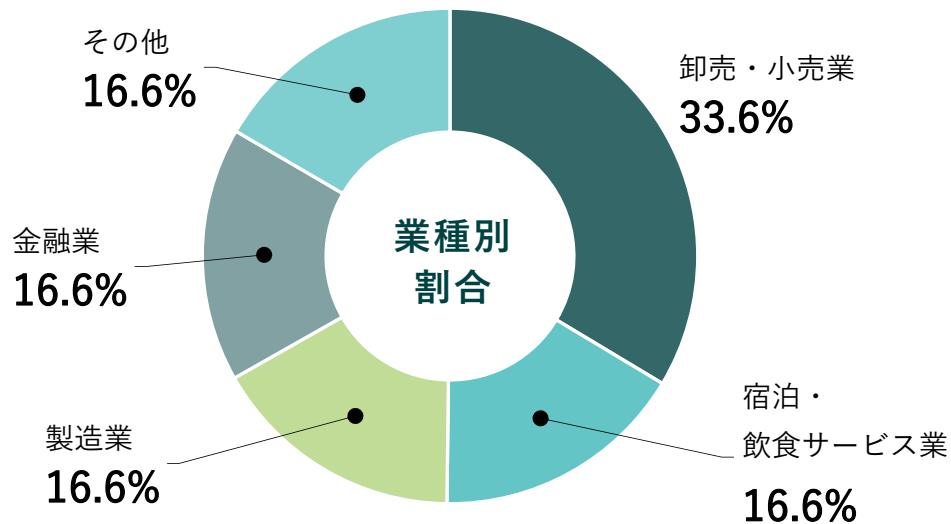
目指すべき数値目標									
1. 数値目標		2. 数値目標		3. 数値目標		4. 数値目標		5. 数値目標	
NO	項目	単位	平成28年	平成29年	平成30年	NO	項目	単位	平成28年
1	観光客数	人				1	観光客数	人	
2	観光客数	人				2	観光客数	人	
3	観光客数	人				3	観光客数	人	
4	観光客数	人				4	観光客数	人	
5	観光客数	人				5	観光客数	人	
6	観光客数	人				6	観光客数	人	
7	観光客数	人				7	観光客数	人	
8	観光客数	人				8	観光客数	人	
9	観光客数	人				9	観光客数	人	
10	観光客数	人				10	観光客数	人	
11	観光客数	人				11	観光客数	人	
12	観光客数	人				12	観光客数	人	
13	観光客数	人				13	観光客数	人	
14	観光客数	人				14	観光客数	人	
15	観光客数	人				15	観光客数	人	

観光・地域活性化収益モデル研究会 参加者属性

Participant Attributes

同志と繋がる人脈形成

当研究会は、業種に関係なくご参加いただいております。同じ志を持つ「同志」として、ゲスト企業をはじめ、研究会に参加している他の企業との交流の場を設けています。研究会を通して繋がった他企業との情報・意見交換が知的好奇心を刺激し、ビジネスへのチャレンジ精神をかきたてます。そして自社の課題解決の糸口や新たなアプローチの発見のきっかけになります。



観光・地域活性化収益モデル研究会 リーダー紹介

Leader Introduction

観光・地域活性化収益モデル研究会リーダー 日下部 聡

当研究会は、前期の名称「観光・地域活性化研究会」に「収益モデル」を追加しました。人口減少の国内マーケットで持続可能な地域づくりを実現するには、収益を安定させるビジネスモデルの確立が不可欠です。「観光高収益ビジネスモデル×地域ブランディングを担う地域の中核企業」で高収益モデル、持続可能な地域づくり、観光DXなどの切り口で地域の先進事例を研究していきます。地元地域を活性化させたい思いは、みなさまお持ちです。足りないのは「事例」。当研究会で事例と一緒に研究していきましょう！

Profile

タナベコンサルティングにて「観光・ツーリズムビジネス成長戦略研究会」を立ち上げ、5年間リーダーを務める。その間の視察先は50社以上。研究会参加企業に対し、北海道から沖縄まで、全国各地のホテル、旅館、飲食、道の駅、街の再生、鉄道、バス、IT、商業施設の視察・事例研究を提供するとともに、ハワイ視察も実現した。

こんな方はぜひ
ご参加ください

- ✓ 地域の持続的成長を担う中堅企業
- ✓ 観光インバウンドを取り込み、
高単価、高付加価値、高収益、高賃金を実現したい観光事業者
- ✓ 人口減少、高齢化の中でも、地域の持続的成長の中心となる企業



観光・地域活性化収益モデル研究会 開催日程と申し込み要項

Event dates and application requirements

開催日時

第1回	2025年	02月 27日 (木) ・ 02月 28日 (金)
第2回	2025年	04月 24日 (木) ・ 04月 25日 (金)
第3回	2025年	07月 10日 (木) ・ 07月 11日 (金)
第4回	2025年	09月 11日 (木) ・ 09月 12日 (金)
第5回	2025年	10月 09日 (木) ・ 10月 10日 (金)
第6回	2025年	12月 11日 (木) ・ 12月 12日 (金)

開催時間／1日目 午後開始・2日目 午前終了

※日程・開催時間等は変更になる場合がございます。予めご了承ください。



ファーストコールカンパニーフォーラムの
視聴アカウント付き！

詳細は、弊社ホームページをご参照ください。

開催概要

受講対象 観光事業経営者、経営幹部、新規参入検討事業者、DMO等観光団体など

定員 30名様

会費 お1人様(全6回通し)
495,000円(税込)

同一企業内であれば
お申込みされた方以外の受講もOK！

1名様追加料金(同一企業様) 1回/66,000円(税込) 全6回通し/429,000円(税込)

【申込期限】 各研究会、開催日の1週間前までにお申込みください。

※事情により、お申込みをお受けできない場合がございます。予めご了承ください。

【受講取消】 1. お申込み期限日(第1回開催の1週間前、同一企業様からの追加お申込みの場合は

各回開催の1週間前)までの取消につきましては全額返金いたします。

2. お申込み期限日の翌日からの取消につきましては代理受講をお願いいたします。

代理受講が不可能の場合は以下の通り取消料を申し受けます。ご了承ください。

① お申込み期限日の翌日から第1回開催日の前日

(同一企業様からの追加お申込みの場合、各回開催日の前日)：会費の40%

② 第1回開催日以降(同一企業様からの追加お申込みの場合、各回開催日当日以降)：会費の全額

お申込み ホームページからお申込みください。詳細もこちらからご覧いただけます。

タナベ 観光・地域活性化収益モデル研究会



E-mail | soken-lab@tanabeconsulting.co.jp



※ 弊社ホームページの研究会参加要項に掲載されている研究会規約をお読みの上、お申込みください。研究会規約 <https://www.tanabeconsulting.co.jp/t/lab> ※研究会の会費には教材費、懇親会費を含みます。交通費・宿泊費は各自手配・ご負担いただけます。※お申込み受付後、ご請求書をお送りいたします。会費の前納をもってお申込みとさせていただきます。※状況により懇親会が実施できない場合がございます。予めご了承ください。※ご希望回のみ参加されるには、必ず他に1名さま以上の全回参加のお申込みが必要です。

【個人情報のお取り扱いについて】タナベコンサルティングでは個人情報の保護に努めております。詳細は弊社ホームページ上に記載の「プライバシーポリシー」(<https://www.tanabeconsulting.co.jp/t/policy.html>)をご覧ください。なお、ご記入いただいたお客様の個人情報は、上記のお申込みに関する確認・連絡、および弊社発行のメールマガジンや商品・サービスのご案内などをお送りする際に利用させていただきます。