

BCM:Business Chance Meeting

「インバウンド観光の課題を技術で解決する
ビジネスチャンスミーティング」
のご案内

インバウンド観光の専門家による目標、課題設定とビジネスにつながる解決策の
オープン会議

2024年12月

株式会社リーディング・イノベーション

本ミーティングの目的

2003年に政府は「観光立国」を掲げ、インバウンド拡大に力を注いできました。インバウンド数は、2003年までは500万人を下回っていましたが、2019年には3,188万人を記録しました。翌年以降はコロナ禍で減少したものの2023年から回復し、今年(2024年)は2019年を10%程度上回る過去最高になることが確実な状況となっています。

このように、2003年以降のインバウンド数は急激に増加しており、観光立国という目標に対して良い方向に進んでいます。しかし、大幅な増加により新たな問題も発生してきています。たとえば、次のようなものです。

- ・インバウンドと日本人旅行者とのバランス(国内における旅行消費額の約8割は日本人旅行者)
- ・オーバーツーリズム
- ・交通アクセスの不便さや渋滞による混乱
- ・迷惑行為、マナー問題
- ・ゴミのポイ捨て、ゴミ箱の少なさ
- ・多様な業種の関わりによるマネジメントの難しさ など

政府は、2030年にはインバウンド数を6,000万人に増やす目標を立てていますが、市場が成長する経済効果の一方で解決すべき課題はさらに多くなっていくことが予想されます。これは、社会課題と言えるものです。ただし、この社会課題の解決がビジネスとして成り立てば、より健全なインバウンド観光の成長につながります。すなわち、課題解決がビジネスとして成り立てば、インバウンド観光を下支えする土台のようなものが整うことになります。

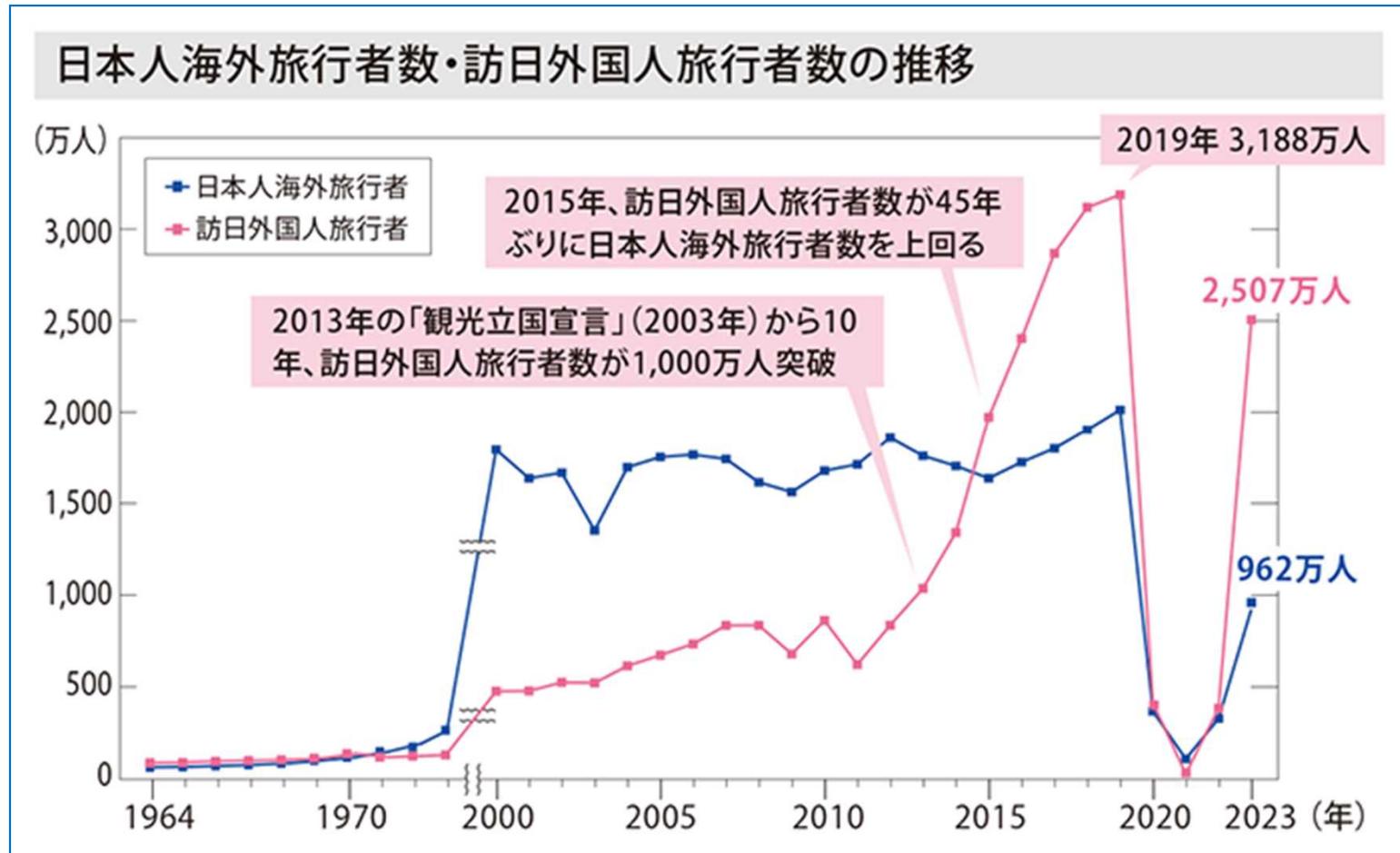
本ビジネスチャンスミーティングは、インバウンド観光を持続可能な産業にするために必要な課題に対して、技術を用いた解決策を専門家を交えて検討していくオープンな会議です。

専門家の先生として、東京都立大学 都市環境学部観光科学科/大学院都市環境科学研究科観光科学域 清水哲夫教授にご協力いただきます。

本ミーティングがきっかけとなって新たな企業間のコラボレーションが生まれ、これまでにないユニークな事業が創出されること願うものです。様々な業種やビジネスレイヤーの企業のご参加をお待ちします。

よろしく、ご参加のほどお願い致します。

資料) 旅行者数の推移



出典: 法務省「出入国管理統計統計表」および日本政府観光局(JNTO)「年別訪日外客数、出国日本人数の推移」

前提仮説

一般的に、社会課題の解決策をビジネスにしようとすると、お金を支払っていただける顧客を見つけることが難しいという問題に直面します。すなわち、ビジネスとして成立しにくいことが社会課題の特徴のひとつです。

2019年の初頭より、国際観光旅行税が徴収されるようになりました。これは、国籍を問わず、日本から出国する人に対して税金として一律1,000円を徴収し、その税金を国内の観光整備に充てていこうとするものです。本年は、約500億円の財源が生まれ、それが各種観光整備のための費用に使われています。

年間6,000万人のインバウンドが訪れれば、日本人出国者と合わせ800億円の財源が生まれることとなります。なお、一律1,000をもう少し引き上げても良いのではないかと考えも出ています(たとえば、2,000円)。

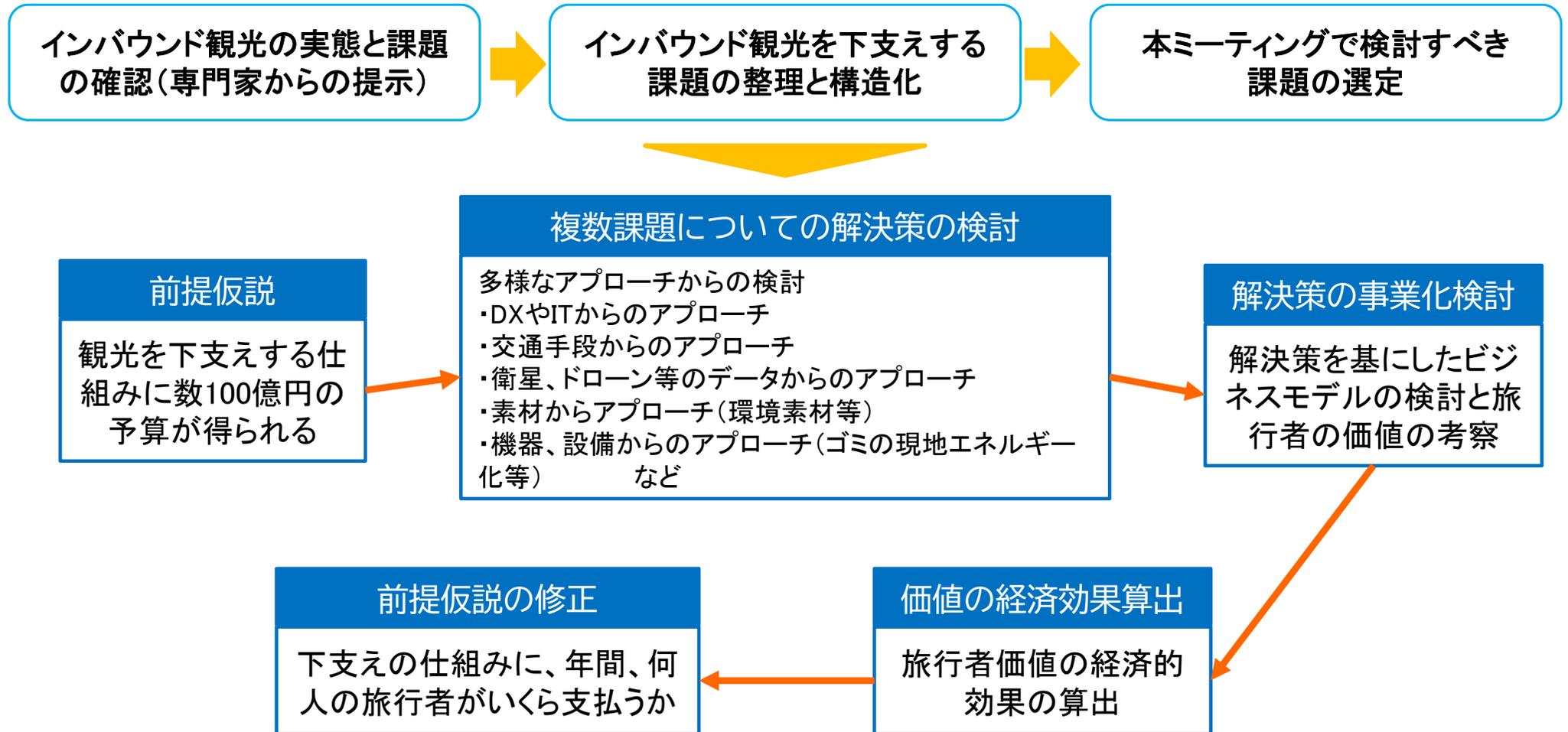
また、地方では独自に、温泉への入湯税や宿泊税などを徴収している所もあります。

このように、ある程度の金額の予算が生まれる可能性は高いと言えます。そのため、本ミーティングでは、ひとつの仮説を前提にして検討したいと考えています。それは、次のようです。

「何らかの名目で、旅行者から費用を徴収することで、課題解決のための予算が生まれる」というものです。

予算が得られるという前提仮説のもとで解決策を考え、検討後に解決策の価値に対して旅行者が費用を支払うかどうかを検証するという進め方をします。

本ミーティングの進め方の全体像



一般的に、社会課題の解決策をビジネスにしようとする、お金を支払っていただける顧客を見つけることが難しいという問題に直面します。そのため、本ミーティングでは、旅行者から徴収することで予算が得られるという前提仮説のもとで解決策を考えます。すなわち、予算が得られるという前提で解決策を考え、検討後に価値に対して旅行者が費用を支払うかどうかを検証するという進め方をします。

日本人旅行者も含め、8,000万人の旅行者が年間2,000円を価値に支払えば、年間1,600億円の予算が生まれることとなります。この一部の活用を想定します。

開催要領について

● 本ミーティングの進め方

1日目

(1月30日)

- ◆スピーチ: 東京都立大学 都市環境学部観光科学科/
大学院都市環境科学研究科観光科学域 清水哲夫教授
テーマ: インバウンド観光の実態と今後の成長に向けた課題
 - ・質疑
- ◆課題の確認
 - ・課題の確認と次回に向けた事務局の宿題(課題の構造化)

2日目

(2月13日)

- ◆課題の説明(事務局)
 - ・宿題とした課題の構造化についての説明
 - ・質疑
- ◆検討すべき課題の選定と解決策の検討
 - ・課題の構造化結果から検討すべき課題の選定の議論
 - ・検討課題の確認と解決策の検討
- ◆宿題の確認
 - ・検討課題の役割分担と解決策検討の宿題

3日目

(3月6日)

- ◆宿題の説明(参加者)
 - ・宿題とした課題に対する解決策の説明
 - ・質疑
- ◆ビジネスモデル案の検討
 - ・解決策についてのビジネスモデル案の検討
- ◆宿題の確認(事務局)
 - ・ビジネスモデル案のリファインと経済的価値の試算、報告書の作成

4日目

(3月27日)

- ◆宿題の説明(事務局)
 - ・報告書の説明(複数のビジネスモデル経済的価値の試算結果等)
 - ・質疑
- ◆現実感の検証
 - ・旅行者からお金をいただけるかの現実感の検証ともらい方の検討

● 開催要領

◆ 開催日程

1日目 : 2025年1月30日 (木) 13:30~16:30
2日目 : 2月13日 (木) 13:30~16:30
3日目 : 3月6日 (木) 13:30~16:30
4日目 : 3月27日 (木) 13:00~16:30

◆ 開催方法

原則、Zoomによるオンライン
ただし、状況とご希望によりリアル開催も検討。

◆ 定員 10社程度

● 参加費

1名様あたり 150,000円/4日間(消費税別)

- 1) 代理参加も可
- 2) お申し込み後に御請求書を送付します。指定の口座へお振り込みいただきます。

● お申し込み方法

下記メールアドレスに、必要事項(会社名、住所、部署名、役職、氏名、TEL、メールアドレス)を添えてお申し込みください。

株式会社リーディング・イノベーション
東京都千代田区丸の内2-2-1 岸本ビルディング6階
高橋 takahashi@lead-in.com

【お問い合わせ先】

芦澤 : ashizawa@lead-in.com

TEL 03-5953-8950 FAX 03-5953-8862

プロフィール

ゲストスピーカー

東京都立大学 都市環境学部観光科学科/大学院都市環境科学研究科観光科学域 教授 清水哲夫氏

他所属: 金沢大学 先端観光科学研究所 特任教授

: 公益社団法人日本観光振興協会 総合調査研究所 所長

1993年東京工業大学工学部土木工学科卒業。1995年東京工業大学大学院理工学研究科土木工学専攻修了。2002年に東京工業大学から博士(工学)授与。

1995年東京工業大学工学部助手, 2001年東京大学大学院工学系研究科助手, 2003年同助教授。

2007年同准教授を経て、2011年より首都大学東京(2020年に東京都立大学に名称変更)大学院都市環境科学研究科教授に就任。

2017年より公益社団法人日本観光振興協会総合調査研究所所長兼日本観光振興アカデミー学長, 2023年より金沢大学先端観光科学研究所特任教授(クロスアポイントメント)。その他慶應義塾大学理工学部, ローマ大学持続開発研究センターで客員研究員, 東京理科大学, 東京電機大学, 琉球大学で非常勤講師。

2022年より一般社団法人日本観光研究学会理事。研究分野は交通学および観光政策・計画学で, 特にIntelligent Transport System, 交通需要推計手法, アジアメガシティの交通問題, 観光統計, 観光・交通行動分析, 観光・交通ビッグデータを主要な研究課題としている。

2010年に「観光統計を活用した実証分析に関する論文表彰」で観光庁長官賞を受賞。国土審議会計画部会自立地域社会専門委員会委員をはじめ, 官公庁や自治体の多数の専門委員会委員等を務める。

全体コーディネーター

株式会社リーディング・イノベーション 代表取締役社長/新規事業開発上級職人 芦澤 誉三

1982年 早稲田大学理工学部卒業。石油開発のエンジニアリング会社を経て、日本能率協会コンサルティングに入社し、約13年間、新規事業開発、及びマーケティング関連のコンサルティングを行なう。その後、一部上場メーカーにて新規事業開発に携わり、別会社として独立し取締役に就任。現在、(株)リーディング・イノベーションの代表取締役/新規事業開発上級職人として、大手・中堅の新規事業開発、研究所発の新規事業開発、研究テーマ開発など、中小企業の新規事業プロデュースの支援を行なっている。

参考) これまでに研究会にご参加いただいた主な企業(順不同)

日立製作所、ブラザー工業、NEC、富士ゼロックス、大和ハウス、日本たばこ、石川播磨重工業、トピー工業、神戸製鋼所、リクルート、コクヨ、ナブテスコ、アステラス製薬、日立化成、リコー、パナソニック、ソニー、東京ガス、古河電工、三井不動産、松和印刷、理想科学工業、インタースペース、コニカ・ミノルタ、ヤンマー、アルプス電気、セガ、太平洋セメント、日本信号、竹中工務店、GAC、インクス、ダイセル化学工業、村田機械、トプコン、日立ソリューションズ、ブラザーエンタープライズ、三菱化学、NTTコミュニケーションズ、日東電工、日本信号、セイコーエプソン、日本曹達、東京プリント、セコム医療システム、ラムセル、味の素、住友化学、カルピス工業、リンテック、旭化成ケミカルズ、旭化成、横河ブリッジ、NECソリューション・イノベーターズ、佐藤工業、京王電鉄、デンソー、ニックス、都築電気、フジクラ、三菱化工機、スカパーJSAT、巴商会、OMデジタルソリューションズ、積水インテグレートリサーチ、トッパン・フォームズ、FCNT、全日空商事、小泉産業、両備システムズ、東京計器、ヒューマックス、クレハ、日本特殊陶業、東海理化、パナソニック インダストリー、ミツミ電機、トクヤマ、ナミックス、TOPPAN、長谷エアネシス、日清紡ホールディングス