

観光地経営／モニタリングについて

エリアをひとつの経営体とみてる

エリアの定期的な健康診断(モニタリング)、現状を把握

シーズナリティの平準化企画など、次の動きにつなげる

エリアの価値を上げるための目標を定義する

①旅館総売上

エリア全体の売上を上げる（数ではなくサービスの質・単価を重視）

Revpar→販売可能客室 1 部屋当たりの平均単価

②新規事業創出

既存 & 新規事業者による新たなそぞろ歩きコンテンツ増加

③生産年齢人口

雇用を生む、働く世代が住む

④従業員満足度

日本一働きたい温泉地になる

⑤地域主体経営状況

エリアに再投資し持続的に魅力向上を図る体制と財源

※それぞれの目標値設定は、今後データ収集後に設定

※留意点

データ収集にコストをかけない

行政 & 事業者 & 地域で協力して収集

左記目標を3者の満足度やデータで測る

モニタリングデータを具体的な改善の動きに活用する

