

令和6年度事業計画

I ツーリズムの創造・発展	
(1) ツーリズム企画推進事業	
<p>① 戦略的なツーリズム企画の推進 (担当：経営) (担当：観企)</p>	<p>○事業企画委員会や戦略会議等のもと、会員相互の連携により事業企画・推進を図るとともに、県や市町村等への事業企画等の提案を行う。</p> <p>○中期経営計画（2022年～2024年）の実現を目指し、着実に事業を遂行するとともに、大分県が進める「日本一のおんせん県おおいたツーリズム戦略」を踏まえ、次期計画（2025年～2027年）の策定を行う。</p>
<p>② 各種協議会 (担当：観企) (担当：誘致) (担当：MICE センター)</p>	<p>○ツーリズムおおいたが事務局として協議会の運営にあたり、総会等の開催及び各協議会における事業企画の提案、推進を図る。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大分県ふるさとガイド連絡協議会（6/27） ・大分県教育旅行誘致協議会（7/3） ・大分県MICE誘致推進協議会 ・大分県アウトドアガイド事業推進協議会（6/6）
(2) 地域連携事業	
<p>① 県内市町村DMO、候補法人・地域観光協会等との連携 (担当：経営) (担当：観企)</p>	<p>○県内のDMO組織、地域観光協会との連携を一層強化し、相互が役割分担・連携して共同事業等に取り組む。</p> <p>○県域DMOとしての体制強化を図るとともに、各地域に必要なサポートやデータに基づいたマネジメントの推進など地域との協働推進に取り組む。</p> <p>○市町村観光担当課、観光協会・DMOに対し定期的なヒアリングを行い、意見交換や地域の課題解決に向けた対応を行う。</p> <p>○県内各地域の観光協会等が造成した旅行商品を当社のWEB販売システム「テッパン！おおいた」に掲載するなど、販路拡大の支援をする。</p>

II 地域マネジメントの推進	
<p>予算 75,269千円</p> <p>大分県観光のプラットフォームとして県域版DMOの機能を効果的に発現するため、効果的な商品企画や販売、マーケティング機能の充実を図るとともに、市町村、域内DMO組織や観光協会、関係団体等との連携を強化し、県内観光の発展をサポートする。</p>	
(1) ツーリズム推進基盤強化事業 (57,885千円)	
<p>① 商品企画・販売機能の強化</p>	<p>○個人旅行者や訪日外国人観光客の増加に対応できる大分県内の魅力ある観光素材の発掘し、商品づくりを促進することにより、地域活性化を図る。</p>

<p>(担当：経営) (担当：観企) (担当：誘致)</p>	<p>○WEB販売システム「テッパン！おおいた」を最大限に活用し、ニーズとマッチした着地型旅行商品の販売を行うとともに、旅行商品の販路拡大を目的に首都圏、関西圏等の都市圏への営業活動を行う。また、海外マーケットにおいても、商談会等で旅行会社や一般旅行者へ向けた告知を行う。</p> <p>○県内外観光関係者等と連携して、県内及び隣県の主要観光地等を結ぶ周遊商品の企画・造成や地域の支援を行う。</p> <p>○各種マーケティング情報を的確に捉え、データに基づいたより効果的な商品販売方法等を検討することで販売強化に繋げる。</p> <p>○これまでに商品化した高付加価値旅行商品のセールスや販売に加え、新たな商品の洗い出し・開発を行う。</p> <p>○高付加価値旅行商品のセールスツール（パンフレット等）を制作し、販売を強化する。</p>
<p>② マーケティング機能の強化</p> <p>(担当：経営) (担当：観企) (担当：誘致)</p>	<p>○「観光マーケティング会議」等を継続開催し、市町村や地域観光協会、旅館組合や商工関係団体等との連携を推進する。同時に、より必要とされる情報の提供や共同事業の実施に向けた地域の合意形成を支援する。</p> <p>○客観的な観光関連データの集約・分析、誘客に結びつく戦略立案に必要なマーケティングを行うため、各種オープンデータの解析、WEB調査や観光客の動態調査等を実施する。</p> <p>○全市町村を対象に、データに基づいたイベントの来訪者の属性などの分析情報や事業企画を市町村へ無償で提案する。また、広域での共同事業の必要性やマーケティング情報の有効な活用策等の意識醸成を図るとともに、各地域の誘客対策の支援を行う。</p>
<p>(2) おもてなし人材育成事業 (1,362千円)</p>	
<p>① おもてなし体制の強化</p> <p>(担当：観企)</p>	<p>○観光案内所担当者の情報交換の場を設定して案内所間の連携を強化し、観光客の県内周遊を促進する。</p>
<p>② ガイド等ツーリズム人材の育成</p> <p>(担当：経営) (担当：観企)</p>	<p>○大分県ふるさとガイド連絡協議会の交流研修会を開催し、ガイドの資質向上を図るとともに、ガイド同士の情報やノウハウの交換を促進する。</p> <p>○県内アウトドアガイド事業者の安全管理、自然環境保全意識を高めるための協議会を運営し、セミナー実施やガイド同士の情報交換の促進を行う。</p>
<p>(3) 情報収集・発信事業 (16,022千円)</p>	
<p>① HP・情報発信誌等発行</p> <p>(担当：観企)</p>	<p>○「おんせん県おおいた観光情報公式サイト」（ツーリズムおおいたホームページ）における日本語サイトの更新充実を図り、旬な情報、季節を先取りしたタイムリーかつ効果的な情報発信を行う。</p> <p>○観光情報誌「Gururitto〜ぐるり〜」を季刊発行し、県内及び九州内や中国地方などの高速道路サービスエリアや道の駅、公共</p>

	<p>交通機関のターミナルなどに配布する。各刊それぞれ数百件のアンケートが寄せられるため、必要な内容については、市町村などに情報提供するとともに、今後の誘客の取組に向けて改善を図っていく。</p> <p>○旅行会社やメディアに対して、商品の造成や販売に向けた観光素材、施設情報をメルマガ方式で配信し、旅行商品造成や誘客促進を図る。</p> <p>また、メール配信システムを利用し、開封率だけでなく、リンククリック数等フロー解析を行う。</p> <p>○会員企業（正会員）が運営している県内観光施設（宿泊、飲食、観覧等）と県内温泉情報を記載したパンフレットを制作する。</p> <p>○災害等の発生時、公式HPのトップページに県が運営する「おおいた防災情報ポータル」へのリンクを設置するなど旅行者に正確な情報提供を行う。</p> <p>また、災害復旧の状況等を正確かつ迅速に発信し、旅行者や事業者に適切な行動を促すとともに風評被害対策を図る。</p> <p>○急速に回復してきたインバウンド客への情報発信に適時対応するため、最新のシステムを備えた外国語HPを構築する。</p>
<p>② デジタル技術等を活用した将来のリピーター確保対策 (担当：観企)</p>	<p>○SNSを活用し、顧客ニーズに沿った情報発信の強化に取り組む。</p> <p>○「テッパン！おおいた」において、商品販路拡大や周遊観光につながるような商品の情報発信をデジタルマーケティング手法を用いて効果的に行い、リピーター確保を図る。</p> <p>○各種事業におけるランディングページを作成し、効果測定を行う。</p>

<p>Ⅲ 国内観光客の誘致促進 予算 82,883千円</p>	
<p>デジタルマーケティングを活用した誘客対策を推進するとともに、商談会や展示会への出展、また、MICEや教育旅行などの団体誘致に向けて 旅行会社や交通事業者等と連携し、ターゲット毎に効果的な誘客促進策を実施する。</p>	
<p>(1) デジタルマーケティングを活用した誘客対策 (25,800千円)</p>	
<p>(担当：観企) (担当：誘致)</p>	<p>○ターゲットを設定した広告配信と来訪計測</p> <p>・昨年度実施の本事業や観光マーケティング事業などで実施したデータ分析結果を基にターゲットを設定し、SNS等を活用したターゲティング広告を実施し、来訪結果を計測する。</p> <p><ターゲット①>九州エリア20～70代</p> <p><ターゲット②>関西エリア20～35歳</p>
<p>(2) 主要圏域別の誘客対策 (4,665千円)</p>	

<p>(担当：誘致)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○九州・中国四国対策 <ul style="list-style-type: none"> ・九州最大の旅行博である九州旅行博覧会への出展により、誘客プロモーションを実施する。 ○関西対策 <ul style="list-style-type: none"> ・大阪事務所と連携した関西の旅行会社を対象とした商談会の開催や大型商業施設を活用したイベントを実施する。 ○首都圏対策 <ul style="list-style-type: none"> ・毎年数万人が訪れる東京タワーで実施の地獄蒸し祭りでプロモーションを実施する。 ○民間事業者や県外事務所等と連携した共同セールスやキャラバン、メディアを活用したパブリシティによる露出拡大を行うなど、効果的なプロモーションを実施する。
<p>(3) 商談会等による誘客促進 (6,458千円)</p>	
<p>(担当：誘致)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○県内外の旅行会社を招聘し、大分県独自のツーリズム商談会を開催する。(10/22～23) ○県外事務所や市町村、関係団体等と連携したツーリズムEXPOジャパン等の大型イベントへの出展、旅行業界向け商談会の開催などを通じて、大分県観光素材の訴求、販路拡大を図る。 ○ツーリズムEXPOジャパン2024出展 (9月26日～29日@東京ビッグサイト)
<p>(4) 団体誘客対策事業 (14,820千円)</p>	
<p>① MICE誘致の推進 (担当：誘致) (担当：MICEセンター)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○大分県MICE誘致推進協議会及び九州・沖縄地区コンベンション推進団体連絡会の構成団体と連携し、MICEの誘致に取り組む。大学等の学会案件保持者に対する誘致活動や団体・企業等のMICE情報の収集に努める。 ○インバウンド誘致事業と連携して、海外からのインセンティブツアーの誘致を強化する。
<p>②教育旅行誘致の推進 (担当：誘致)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○修学旅行における「中学校」誘致は大阪、京都、兵庫等の関西エリアをターゲットに、「高等学校」誘致は東京、神奈川、千葉等の関東エリアをターゲットに、学校関係者へは商談会を通じて、旅行会社へは直接セールスを通じて、誘致への課題抽出と解決策を検討し、誘致活動を推進する。 ○商談会を通じて構築した人脈から学校関係者を大分県へ招請し、大分県ならではの教育プログラムを紹介し、商品造成に繋げる。 ○教育旅行と親和性の高い大分県の教育プログラム(2023年度に制作した大分県教育旅行ガイドブック)を活用して、隣県との連携も視野に誘致活動を推進する。

(5) 空港利用促進事業 (9,060 千円)	
①航空事業者との連携促進 (担当：誘致)	○大分空港就航の航空会社と連携し、各社の持つ特性を活かした効果的な情報発信や県内周遊型の旅行商品の造成・販売を促進する。
(6) メディア対策事業 (10,000 千円)	
(担当：誘致)	○広報広聴課及び各県外事務所と連携した情報発信支援、取材支援により、県外メディアでの大分県観光情報の露出と認知度の向上を図る。

IV 広域観光連携の推進	予算 11,015千円
---------------------	--------------------

(1) 東九州軸・九州横断軸連携事業 (6,910 千円)	
① 東九州軸連携誘客 (担当：誘致)	○宮崎県との連携事業及びNEXCO西日本等と連携した誘客キャンペーンやメディアを活用したプロモーションの展開、旅行商品の造成など、九州各県や中国四国地方からの誘客を促進する。 ・NEXCO西日本との連携事業 お国じまんカードラリー2024、ドライブパス2024の実施。
② 九州横断軸連携誘客 (担当：誘致)	○九州横断3県（大分・熊本・長崎）と連携し、周遊ルート造成や情報発信等により広域周遊を促進し、かつて九州観光のゴールデンルートと称された九州横断軸観光の再興を図る。
③ せとうちエリア連携事業 (担当：誘致)	○マツダスタジアムでの広島カープの試合を活用した誘客プロモーションなどを実施する ○山口県内の大規模集客施設で誘客プロモーションを実施する。 ○愛媛県内でのイベントを活用し、誘客プロモーションを実施する。
④ やまなみ連携事業 (担当：誘致)	○やまなみハイウェイ開通60周年に合わせ、沿線自治体等と連携し、パンフレットの作成や誘客プロモーションなどを行う。
(2) 広域観光推進組織連携事業 (4,105 千円)	
(担当：誘致)	○九州観光機構と連携した全国主要都市（東京、大阪、福岡等）での商談会開催や誘客プロモーションを実施する。

V インバウンド誘致対策事業	予算 161,283千円
-----------------------	---------------------

滞在先の分散や滞在日数の延長、高付加価値旅行者の誘客を視野に、各市場毎に設置した戦略パートナーと連携し、戦略に基づく情報発信、旅行商品の造成を進め、消費額の拡大を促進する

(1) 各国（地域）別対策 (85,896 千円)	
① 韓国対策 (担当：誘致)	○戦略パートナーと連携し、中長期的な戦略の構築を行うとともに、現地情報収集やセールス活動、戦略に基づいた各種事業を実施する。 ・現地旅行会社やメディア等へのアプローチ（セールスコール） ・公式SNS（NEVERブログ）の新規開設・運用、等
② 台湾対策 (担当：誘致)	○戦略パートナーと連携し、中長期的な戦略の構築を行うとともに、現地情報収集やセールス活動、戦略に基づいた各種事業を実施する。 ・現地旅行会社やメディア等へのアプローチ（セールスコール） ・大分県独自の商談会の実施（8月予定）、等
③ 香港対策 (担当：誘致)	○戦略パートナーと連携し、中長期的な戦略の構築を行うとともに、現地情報収集やセールス活動、戦略に基づいた各種事業を実施する。 ・現地旅行会社やメディア等へのアプローチ（セールスコール） ・公式SNS（Facebook）の運用、等
④ 中国対策 (担当：誘致)	○戦略パートナーと連携し、中長期的な戦略の構築を行うとともに、現地情報収集やセールス活動、戦略に基づいた各種事業を実施する。 ・現地旅行会社やメディア等へのアプローチ（セールスコール）等
⑤ タイ対策 (担当：誘致)	○戦略パートナーと連携し、中長期的な戦略の構築を行うとともに、現地情報収集やセールス活動、戦略に基づいた各種事業を実施する。 ・現地旅行会社やメディア等へのアプローチ（セールスコール） ・大分県独自の商談会の実施（11月予定）、等
⑥ シンガポール対策 (担当：誘致)	○戦略パートナーと連携し、中長期的な戦略の構築を行うとともに、現地情報収集やセールス活動、戦略に基づいた各種事業を実施する。 ・現地旅行会社やメディア等へのアプローチ（セールスコール）等
(2) デジタルマーケティング事業 (50,206 千円)	
(担当：企画)	○市場ニーズを踏まえた大分県観光 PR 動画や、アドベンチャーツアーリズムの魅力を伝えるための動画を制作 ○公式ホームページ管理運営（英、仏、中繁、中簡、韓国語、タイ語） ○SNS を活用した情報発信（Facebook、Instagram、WeChat 等） ○大阪・関西万博、東京等の日本国内ゲートウェイからの来訪を見据えた広域周遊促進のための情報発信を行う。
(3) 広域連携・情報発信事業 (18,897 千円)	
(担当：誘致)	○外国人観光客の旅程は、複数県にわたるものが一般的であり複数県による連携事業が効果的であることから、九州各県と連携した広域ルート形成、旅行会社の招請や海外メディア招請を

		通じた情報発信等に取り組む。
VI ツーリズム推進態勢強化事業		
(1) 総会の開催		
(担当：経営)		<ul style="list-style-type: none"> ○会員総意に基づき、ツーリズムおおいたの事業を推進するため、通常総会を年1回開催する。通常総会においては、事業報告や決算承認を諮るとともに、新年度の事業計画案、収支予算案を諮り、その承認を求める。また、本県のツーリズム振興に特に功績のあった団体・個人の功績を称え、表彰を行う。 ○総会開催（6月25日予定）
(2) 理事会の開催		
(担当：経営)		<ul style="list-style-type: none"> ○通常理事会は、年3回（6月、10月、3月）開催する。各地の取組を理解してもらうための現地視察の実施や次期中期経営計画の素案を検討する。
(3) 運営会議及び事業企画委員会等の開催		
(担当：経営) (担当：観企)		<ul style="list-style-type: none"> ○運営会議や事業企画委員会において、おんせん県おおいたのツーリズムの舵取り役として中核的役割を担えるよう、マーケティングに基づく戦略的な事業企画提案を行い、大分県観光を牽引する。 ○事業企画委員会において、自主事業や次期中期経営計画の素案及び県への次年度予算の提案内容を検討する。（年4回）
(4) 財政基盤の強化		
(担当：経営) (担当：観企)		<ul style="list-style-type: none"> ○公益事業を推進するための財源を確保する観点から、県外でのプロモーションとあわせてグッズ販売の実施する。 ○テッパンおおいたによる着地型旅行商品の造成・販売の強化、業務の効率性向上、WEB販売システムの充実など、事業効果検証を行いながら事業を推進する。 ○広告媒体の提供、セミナーや企画事業への参加の一部有償化など、新たな収入増加を図るための手法を検討し、財政基盤の強化を図る。 ○DMOとしての経営自立に向けて、決算剰余金を特定費用準備資金に積み立てて、将来の取り組みたい事業のための財政基盤を整えていく。
(5) 会員との連携・ネットワーク強化		
(担当：経営) (担当：観企) (担当：誘致)		<ul style="list-style-type: none"> ○各地域の現場視察会を通じて、会員間の取組の理解や新たな連携促進を促す。 ○県内の観光案内所を対象とした各地の取組の情報共有や施設間のネットワーク強化を目的とした意見交換会や現地視察を実施する。 ○県単独の海外商談会時に、会員の参加団体が人的ネットワーク

	<p>を築けるよう現地参加事業者と商談会後に懇談会を実施する。</p> <p>○「ツーリズムおおいたNEWS」を発行し、各事業の実施予定や実施状況、観光動向など迅速かつきめ細かな情報提供を行う。</p>
(6) 会員向けスキルアップセミナー	
(担当：誘致)	<p>○インバウンド担当者を対象に、各市場ごとの最新トレンドや現地旅行会社が何を求めているのかを解説し、今後の各地域の取組につながるようなセミナーを開催する。</p>
(7) 会員施設の魅力をPRするパンフレット作成	
(担当：経営) (担当：観企)	<p>○会員（観光事業者関係）の施設等を対象としたパンフレットを新たに作成し、県外のイベントでの配布や県内に観光を計画している方に提供し、会員施設への誘客を図る。</p>
(8) 組織の機能強化と連携促進	
(担当：経営) (担当：観企) (担当：誘致)	<p>○県観光の中心的な役割を果たせるよう、職員のスキルアップを図るため、年間の研修計画に基づき学びの機会を設けるとともに講師役となり他の職員に学習した内容を披露する。</p> <p>○大分県観光の競争力を強化するため、組織の機能強化を継続的に推進する。</p> <p>○観光産業には多様な業態が関わっていることから、多様な業種との連携を強化し、効果的・効率的な事業執行を図る。</p>