



ニュースリリース
報道関係各位



2018年7月19日
ブルームーン・マーケティング株式会社
Syno Japan 株式会社

目の前にいる訪日旅行者の声を聞く『訪日 My ゲストリサーチ』提供開始 リアルタイムにデータを分析、スピーディーなインバウンド施策を可能に

旅行およびIT関連分野のマーケティングを支援するブルームーン・マーケティング株式会社（本社：東京都港区、代表取締役：野田彩子、以下ブルームーン）は、世界各国の様々なデータ収集に特化したITソリューションを提供するSyno International（本社：リトアニア、CEO：Renata Sevcoviene）の日本支社、Syno Japan 株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役：長野草児、以下シノ・ジャパン）と協業し、2018年7月20日より、自社施設を訪れる訪日旅行者の声を多言語かつ簡単に収集し、データ・ドリブンなインバウンド施策を可能にする『訪日 My ゲストリサーチ』の提供を開始します。また、収集したデータをリアルタイムに可視化・分析できるダッシュボード『Inbound Real Time 360°View』も併せて提供します。



訪日 My ゲストリサーチ
Research for Japan Inbound Tourism

Image1: □ゴイメージ

ブルームーンは訪日旅行支援のための海外調査として、2015年2月より「訪日ゲストリサーチ®」、2017年3月より訪日未経験者を含む「インバウンド・オムニバス」を提供しています。一方で「すでに多くのお客様が来ているが、なぜ〇〇（国名）の方が多いのかわからない」「お客様はどんな経緯でウチを知ったのだろうか？」といった「自社施設に宿泊・利用されるゲストの意見を聞いてみたいが、手間がかかるので実行できない」というニーズが挙がっていました。

こうした状況を受け、ブルームーンはシノ・ジャパンと引き続き協業し、自社施設を訪れる訪日旅行者の声を多言語で簡単に収集できる『訪日 My ゲストリサーチ』を新たにメニューに加えました。2017年末より、指宿ロイヤルホテル（鹿児島県指宿市、代表取締役：細川ゆり）の協力を得て調査を実施しました。代表の細川氏は「これまで、予約サイト等の口コミから宿泊されたお客様のご意見を把握していましたが、このように簡単に自社のアンケートを実施でき、リアルなデータを収集することで、より明確な戦略を構築できるようになりました」と述べています。内容の改良を行った上で、2018年7月20日（金）に本格提供を開始します。

■「訪日 My ゲストリサーチ」の特徴

1. 自社施設を訪れる訪日旅行者が自身のスマートフォンで簡単に回答できる多言語アンケート（標準：日本語+英語・中国語（繁体字・簡体字）・韓国語の4言語、計5言語対応）
2. 国籍・年代・性別・訪日経験の属性質問をベースに合計10問程度、回答時間5分目安
3. 継続的に利用しやすい費用設定（初期費用10万円+25,000円×12ヶ月=40万円*税別）
*調査票サポートおよび翻訳、毎月の簡易レポート報告（集計表）、PRアドバイス含む
*自由回答を設定した場合の和訳費用は含みません
4. 既に顧客向けアンケート（日本人向けや紙ベース等）を実施している場合、それをベースに比較的簡単に本システムに移行することが可能
5. オプションの「インバウンド・ダッシュボード」を利用すると、収集したデータをリアルタイムで可視化でき、スピード感のあるマーケティング施策を展開可能（費用別途、個別見積り）

6. 本サービスを利用の場合、ブルームーンの「海外 PR パッケージプラン」の割引あり
* 設問入稿用の指定テンプレートあり、個別カスタマイズも可能

■ 「指宿ロイヤルホテル」様 調査概要と結果の一部

調査期間： 2017年11月1日～現在（継続実施中）
調査内容： 基本属性（国籍・性別・訪日経験・前後の宿泊地・九州/指宿を旅行先に選んだ理由、当ホテルを選んだ理由・満足/不満足ポイント、推奨度、予約サイト、よく見る旅行メディア、等）
回答者の国籍： 香港、韓国、シンガポール、フランス、ドイツ、その他



Image2: 指宿ロイヤルホテル

（アンケート結果の一部）

1. 今回の旅行先で、なぜ九州を選んだか？ トップ 3
 - 温泉が充実している
 - 大自然・自然景観が良い
 - 地元ならではの美味しい食べ物がある
2. 今回の旅行先で、なぜ指宿を選んだか？ トップ 3
 - 「砂風呂」を体験したい
 - 温泉が充実している
 - 大自然・自然景観が良い
3. 今回の旅行先で、なぜ当ホテルを選んだか？ トップ 3
 - ロケーションの良さ・部屋からの眺め
 - 温泉・入浴設備
 - 価格
4. 当ホテルについて、特に満足した点は？ トップ 3
 - ロケーションの良さ・部屋からの眺め
 - 温泉・入浴設備
 - 価格
5. 当ホテルについて、満足しなかった点は？ トップ 2
 - Wifi
 - 客室の内装や設備

（今後の施策への活用）

いずれの質問でも、複数の選択肢のうち上記回答は 4 位以下（満足しなかった点は 3 位以下）を大きく引き離し、特徴のある結果トップ 3 となりました。指宿ロイヤルホテルは、これまでの調査結果を踏まえ次の方向性を出しました。

- 宿泊者の人数が増えている国籍の中でも、FIT 旅行者が多い「香港」「韓国」を優先ターゲットに選定
- 「なぜ選ばれたか（九州・指宿・ホテル）」の結果をふまえ、「大自然・ロケーションの良さ・

部屋からの眺め」「ここでしか体験できない砂蒸し風呂」「温泉・入浴施設（リラクゼーション・アメニティ・サービス）」の3つの切り口で展開

- 「地元ならではの美味しい食材」を活かし、訪日旅行者が利用しやすい新メニューを加えた宿泊プランを開発
- 宿泊者から改善の声が多い Wifi サービス、客室内容・設備を最優先課題として改修

本プロジェクトは、指宿ロイヤルホテル、ブルームーン、シノ・ジャパンの3社の協業により推進していますが、細川氏の「すべての年代・国籍の女性に喜ばれるホテルづくり」という女性経営者ならではの目線、および今回取得したデータの結果を十分に活かしながら、2019年2月に館内改修計画に着工する他、まずは2018年秋に優先ターゲット国である香港・韓国に向けたプロモーション施策を展開してまいります。

■ 「Inbound Real Time 360°View」について

シノ・ジャパンが提供する包括的なデータ・プラットフォームのうち、『訪日 My ゲストリサーチ』で得たデータをリアルタイムに可視化できるダッシュボードです。高度なカスタマイズも可能で、自社データ（宿泊データ・稼働状況データ、等）との連携や、Eメールアラート機能、自由回答のテキスト検索機能、フィルタ機能等、お客様のニーズに応じて柔軟に対応可能です。（費用は個別見積もり、50万円～*税別）

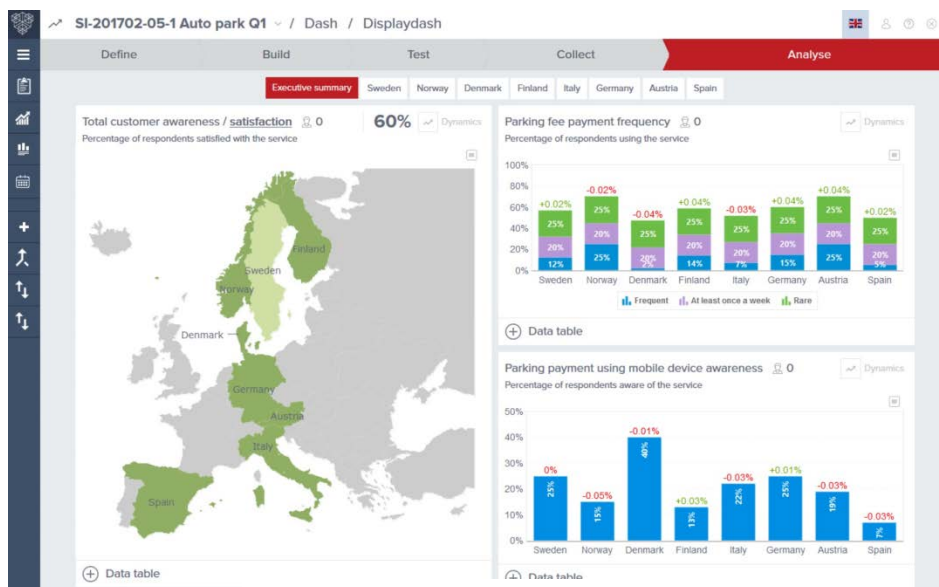


Image3: Inbound Real Time イメージ

以上

◆ ブルームーン・マーケティングについて

ブルームーン・マーケティングは、旅行関連業界における経験とネットワーク、および海外向けマーケティング支援の各サービスを用いて、2020年に向けてますます重要となる訪日外国人旅行（インバウンド）向けのマーケティング活動をご支援します。訪日ゲストに対する海外インターネット調査をはじめとした各種調査をベースにしたプランニングから、PR、ウェブマーケティングなどのプロモーションまで、特にITを活用したワンストップのインバウンド向けマーケティングをご支援します。



- ・会社名 ブルームーン・マーケティング株式会社
- ・代表者 代表取締役 野田 彩子 (のだ・あやこ)
- ・所在地 〒105-0012 東京都港区芝大門 1-10-11 芝大門センタービル 10F
- ・設立 2010年7月7日
- ・ウェブサイト <http://bluemoonmarketing.jp/>

◆ Syno Japan について

【Synopticom=未知を予測する】を語源とするリトアニア発の Syno International は、国、業種、会社規模を問わず、ボーダレスに日々のビジネスの課題を解決します。「未知を予測する」ために必要となる、あらゆるデータの簡単かつタイムリーな収集を目的とした、独自の IT ソリューションを提供することを企業理念とし、現在本社のリトアニア、および日本を拠点に展開しています。

【日本支社】

- 社名： Syno Japan 株式会社
- 代表者： 代表取締役 長野 草児/Soji Nagano
- 所在地： 〒150-0001 東京都東京都渋谷区神宮前 5-36-2 パンプアップ第二ビル 301 号
- 設立： 2016年1月

【本件に関するお問い合わせ先】

ブルームーン・マーケティング株式会社 (担当：柳澤)

TEL: 03-6754-6186

E-mail: press@bluemoonmarketing.jp