

学生みなさまへ

# 地域企業共創 AIエージェント実践プログラム

インターネット集客サポート事業について



# 企業の概要・特色

## ■会社概要

北海道バリュースコープ(株)は北海道の持つ魅力・価値（バリュー）を、顧客視点に立って探求・創出（スコープ）し、それらを情報発信することによって北海道観光の発展に貢献したいと考えています。

設立：2008年11月11日

従業員数：13名（役員含む）

資本金：1億円

## ■当社の事業内容

- ・北海道専門の宿泊予約サイト「ぐうたび北海道」の運営
- ・地域活性コーディネート事業
- ・**インターネット集客サポート事業**（プロジェクト参画希望事業）

近年、宿泊施設の売上構成において重要度が増し続けているWEB販路。

そのWEB売上を最大化するためのサポート事業です。

WEB販売における戦略のご提案から、実際に販売するプランのWEB登録など

現場と経営、両方に寄り添う伴走型パートナーとして多くの宿泊施設様にご利用いただいております。

< ネット集客サポート事業の詳細 >

<https://www.v-scope.co.jp/servise1/web-support/>



# 本取組みで実現したいこと

## 宿泊施設のWEB販売の現状を分析し、 WEB売上を最大化するための提案ができる AIシステムの開発

私たちは日々の業務において、  
宿泊施設の公式サイトやOTA※の販売状況から  
WEB売上を上昇させるためのご提案をしています。

提案には様々なデータの分析や企画力、  
施設ご担当者様とのコミュニケーションが重要です。

この「**データの分析**」「**売上UPのための提案**」について  
AIを有効活用し、作業効率のUP、さらにAIの力による  
画期的なアイデアの発見がされることを期待しています。

※ 「じゃらんnet」や「楽天トラベル」などの宿泊予約サイトの総称



# 本取組みで実現したいこと（具体的な課題）

## ① データ分析・レポートニング（可視化・改善提案）

- ・OTAのデータ（予約情報・オンハンド・顧客属性・プラン情報など）をAIに読み込ませ、好不調の要因分析・改善提案を自動生成したい。
- ・年間実績から売れ筋・客層・居住地などを分析し、新規ターゲット抽出とプラン企画をAIで生成したい。
- ・WEB販売状況の診断基準を学習させ、URLを入力すると診断レポートを自動作成できるようにしたい。
- ・エリアごとの競合プラン、クチコミ推移をまとめているデータを宿泊施設への提案に使える実用的な資料として活用したい。
- ・上記を複数形式（CSV・Excel・PDF等）に対応し、セキュリティを確保した上で運用したい。

## ② 価格・販売戦略（プライシング／競合分析）

- ・在庫数・食事タイプ・季節性・競合価格・天気・イベントなど多角的データを統合し、最適価格をAIが自動算出する仕組みを構築したい。
- ・OTAのユーザー画面から、指定条件（例：1泊2食・2名）の最安値を自動取得し、競合施設との価格比較表を自動生成したい。



# 参加学生へのメッセージ

## AIとアイデアで、観光業界の未来をもっと面白く。

宿泊施設の売上の多くがWEB経由となり、AIの活用が求められる近年  
観光業界は大きな転換期を迎えています。

しかしその一方で、集客方法の変化やAIに対応できるネット担当者の育成など、  
多くの宿泊施設が新たな課題に直面しています。

私たちの「ネット集客サポート事業」は、そうした宿泊施設の課題に寄り添い、  
ともに成長しながら売上アップを目指す事業です。

そして今、このプロジェクトをきっかけにAIを本格的に活用し、  
これまで以上に宿泊施設の力になれる企業へと進化しようとしています。

そのために今、私たちと一緒に考え、動いてくれる  
学生の皆さんの力を求めています。  
皆さんの新鮮な視点・意見が何よりの武器になります。

**新しいことに挑戦したい人。**

**将来観光や地域に関わる仕事がしたい人。**

**AIなどの最新技術を活かして価値を生み出したい人。**

そんな皆様のたくさんのご参加をお待ちしております。



代表取締役  
三浦 重道