別紙３（第１-２号様式に添付）

令和　　年　　月　　日

**経営アドバイザー・DXナビゲーター支援証明書**

公益財団法人東京観光財団　御中

**【経営アドバイザー・DXナビゲーター概要】**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 氏名 |  | |
| 所属（会社名、部署名等） |  | |
| 東京都中小企業診断士協会  所属支部 | ○○支部 | |
| 連絡先 | 電話番号： |  |
| メールアドレス： |  |

**【補助金申請者概要】**

|  |  |
| --- | --- |
| 会社名・屋号 |  |
| 業種 |  |
| 住所 |  |
| 代表者名 |  |
| 担当者名 |  |

**【支援内容】**※行を追加したり、枠を広げたりしていただいて構いません。

1. **これまでのアドバイジング履歴**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 回数 | 実施日 | | | | | | |
| １回目 | 令和 |  | 年 |  | 月 |  | 日 |
| ２回目 | 令和 |  | 年 |  | 月 |  | 日 |
| ３回目 | 令和 |  | 年 |  | 月 |  | 日 |
| ４回目 | 令和 |  | 年 |  | 月 |  | 日 |
| ５回目 | 令和 |  | 年 |  | 月 |  | 日 |

* 実際に実施いただいた実績についてのみ記載してください。
* 枠が足りない場合は、追加して記載してください。

1. **申請者が取り組むべき課題と、それを優先して解決すべき理由・背景**

* デジタル化・DXに関わる内容については、DXナビゲーターのみ助言可能。

|  |
| --- |
| 取り組むべき課題： |
| 優先して解決すべき理由・背景： |

1. **上記(2)の課題解決のために、申請者が本補助金で取り組むべきと助言した具体的な取組内容**

* デジタル化・DXに関わる内容については、DXナビゲーターのみ助言可能。

|  |
| --- |
| 具体的な取組内容： |

1. **上記(3)の取組内容について、該当するものにチェック。**

|  |  |
| --- | --- |
| □ | 申請者の課題を解決するための助言内容となっている  （申請者の希望・要望や、商品・サービス提供者（ベンダー等）の商品ありきの助言となっていない） |
| □ | 申請者の経営規模や財務状況を踏まえた助言内容となっている  （申請者にとって、取組の規模が過大な助言となっていない） |
| □ | 申請者のスキルやリテラシーを踏まえた助言内容となっている  （申請者が運用・管理を行い難い、十分使いこなせない様な取組の助言となっていない） |
| □ | 申請者が本証明書に記載の取組を実施するにあたり業務等を発注・委託する個人・企業が、アドバイザーと利害関係の無い第三者となっている  （アドバイザー自身や、アドバイザーが所属・運営する企業・団体、またその親会社、子会社、グループ企業等関連会社が発注・委託先となっておらず、また見積先や委託先等の斡旋も行っていない） |

上記のとおり、申請者の経営課題を抽出し、経営課題解決に向けた支援を行ったことを証明致します。

アドバイザー氏名　　　　　 　　　　　　　　　印

法人印、個人印、いずれも可

（こちらのメモは作成時に削除してください）

**＜記入例＞**

様式第〇号

令和７年X月X日

**経営アドバイザー・DXナビゲーター支援証明書**

公益財団法人東京観光財団　御中

**【経営アドバイザー・DXナビゲーター概要】**

|  |  |
| --- | --- |
| 氏名 | 東京　太郎 |
| 所属（会社名、部署名等） | 株式会社ABCカンパニー  中央、城東、城西、城南、  城北、三多摩のいずれかを記入 |
| 東京都中小企業診断士協会  所属支部 | ○○支部 |
| 連絡先 | 電話番号：080-1234-5678 |
| メールアドレス：kinyu\_rei@tcvb.or.jp |

**【補助金申請者概要】**

|  |  |
| --- | --- |
| 会社名・屋号 | 株式会社XYZホテル |
| 業種 | 旅館業 |
| 住所 | 〒123-XXXX  東京都○○区○○１－２－３ |
| 代表者名 | 観光　花子 |
| 担当者名 | 財団　太郎 |

**【支援内容】**※行を追加したり、枠を広げたりしていただいて構いません。

1. **これまでのアドバイジング履歴**

事業者とのヒアリングや業界動向を基に、

事業者が抱える課題や何を改善すべきなのかを

明確に把握できるよう具体的に記載してください。

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 回数 | 実施日 | | | | | | |
| １回目 | 令和 | ７ | 年 | ４ | 月 | 15 | 日 |
| ２回目 | 令和 | ７ | 年 | ５ | 月 | 10 | 日 |
| ３回目 | 令和 | ７ | 年 | ５ | 月 | 28 | 日 |
| ４回目 | 令和 | ７ | 年 | ６ | 月 | 23 | 日 |
| ５回目 | 令和 | ７ | 年 | 7 | 月 | 5 | 日 |

* 実際に実施いただいた実績についてのみ記載してください。
* 枠が足りない場合は、追加して記載してください。

1. **申請者が取り組むべき課題と、それを優先して解決すべき理由・背景**

* デジタル化・DXに関わる内容については、DXナビゲーターのみ助言可能。

|  |
| --- |
| 取り組むべき課題：  東アジア市場（中国、香港、台湾、韓国）からの訪日旅行客の獲得 |
| 優先して解決すべき理由・背景：   1. 東京都内の宿泊施設（ホテル、旅館など）では、訪日旅行客の増加を主な要因として客室稼働率が平均して９割以上と非常に高い施設が多い中で、当該ホテルの稼働率は平均して８割程度とやや低い状況。また、宿泊施設によっては全体の宿泊客の内、訪日旅行客が占める割合が７～８割と非常に高い施設も多い中で、当該ホテルでは５割程度とやや低いこともあり、稼働を高めるには訪日旅行客の更なる獲得が効果的と考えられる。 2. 当該ホテルを利用する訪日旅行客数の内、欧米からのロングホールの旅行者が８割と高い割合を占めている。欧米からの旅行者は、半年以上前からの予約が多い一方で、宿泊予定日が近づくとキャンセルも多く、このキャンセルが稼働率を高め切れない要因として大きい。一方で、東京を訪れる年間の外国人観光客数の半数以上を中国、香港、台湾、韓国といった東アジアからのショートホールの旅行客が占めているのに対し、当該ホテルを利用する訪日旅行客数の内、当該市場からの旅行客が占める割合は２割程度と低い。 3. 東アジア市場からの旅行客については大型連休期間中だけでなく、週末や連休を利用して短い期間で気軽に日本を訪れる旅行客の割合も高く、予約も滞在の数週間から数日前の直前での予約も多いことから、この需要を取り込むことが稼働率を高めることに繋がると期待できる。また、東アジア市場は、日本を何度も訪れるリピーターが多い市場特性があり、東京が好きで何度も訪れる旅行者に繰り返し選ばれる施設となることで、安定的な顧客獲得にも期待できる。 |

1. **上記(2)の課題解決のために、申請者が本補助金で取り組むべきと助言した具体的な取組内容**

* デジタル化・DXに関わる内容については、DXナビゲーターのみ助言可能。

|  |
| --- |
| 具体的な取組内容：   1. 東アジア市場の旅程分析ツールの構築・導入   観光業界において一般的に広く知られている各市場の大型連休だけでなく、当該市場から東京を訪問しやすい短い連休や週末等を把握するための情報収集・分析システムを構築・導入し、各市場に合わせた販促活動を可能とする。   1. 東アジア市場に特化した宿泊料金分析ツールの構築・導入   旅行者が支払いたいと感じる価格は東アジアの中でも国や地域によって異なるため、東京都内や近隣の競合他社だけでなく、各市場における国内外の人気の旅行先や、各市場の有力OTA等の販売状況ついても横断的に情報を収集・分析できるシステムを構築し、上記①と連動して精度の高い適正価格の算出を可能とする。   1. カスタマーエンゲージメント向上のための販促ツールの構築・導入   上記①と②等と連動し、より精度の高い適正価格での販売を促進することで客室の稼働を高めるために、リアルタイムで更新された価格やキャンペーンでの販売を実現する自社WEBサイトとそのシステムを構築・導入する。自社サイトの利用を強化することで、OTA等からの予約では得られないより細かい顧客情報を収集し分析することで、市場特性や顧客ごとの趣味・思考にあわせたサービスの提供（アメニティ、近隣の観光情報、クーポンの提供など）に繋げ、顧客満足度を高めてリピーターやロイヤルカスタマーの獲得に繋げる。   * 上記の課題を解決するためにアドバイジングした具体的な   手段・解決策（取組内容）を記載してください。  例）導入・構築するシステムや機械設備、それらに付随する機能、  新サービス・商品の開発内容、期待される効果等   * 市場のトレンドや競合他社の動向も考慮し、実現性のある取組を助言してください。 * ここに記載された取組内容をもとに事業者が事業計画書を作成し、   各補助金事業に申請できます。 |

1. **上記(3)の取組内容について、該当するものにチェック。**

|  |  |
| --- | --- |
| ☑ | 申請者の課題を解決するための助言内容となっている  （申請者の希望・要望や、商品・サービス提供者（ベンダー等）の商品ありきの助言となっていない） |
| ☑ | 申請者の経営規模や財務状況を踏まえた助言内容となっている  （申請者にとって、取組の規模が過大な助言となっていない） |
| ☑ | 申請者のスキルやリテラシーを踏まえた助言内容となっている  （申請者が運用・管理を行い難い、十分使いこなせない様な取組の助言となっていない） |
| ☑ | 申請者が本証明書に記載の取組を実施するにあたり業務等を発注・委託する個人・企業が、アドバイザーと利害関係の無い第三者となっている  （アドバイザー自身や、アドバイザーが所属・運営する企業・団体、またその親会社、子会社、グループ企業等関連会社が発注・委託先となっておらず、また見積先や委託先等の斡旋も行っていない） |

上記のとおり、申請者の経営課題を抽出し、経営課題解決に向けた支援を行ったことを証明致します。

東京

アドバイザー氏名　　　　　　　東京　太郎 　　　　　　印

法人印、個人印、いずれも可

（こちらのメモは作成時に削除してください）