

平成30年 7月 6日

# 雲 仙 市

担当課	産業部 観光物産課
担当者	係長 宮本 大輔
電話	0957-38-3111
FAX	0957-38-3205
メール	suishin@city.unzen.lg.jp

## 雲仙市・株式会社フリープラス

### 雲仙市インバウンド対策支援に関するアドバイザー協定調印式について

長崎県雲仙市と株式会社フリープラスは、雲仙市のインバウンド対策に対し、雲仙市と株式会社フリープラスが相互に協力し、外国人観光客の増加と雲仙市の観光振興の発展に寄与することを目的に、下記により調印式を開催しますので、お知らせします。

## 記

【期 日】 平成30年 7月11日（水）

【時 間】 18時～18時30分

【場 所】 株式会社フリープラス本社 大会議室  
（大阪市北区大深町4番20号 グランフロント大阪タワーA 29F）

【参加者】 雲仙市 市長 金澤秀三郎  
観光物産課 課長 富永 修一

株式会社フリープラス 代表取締役社長 須田 健太郎  
地方創生本部本部長 三澤 茂毅

【内 容】 1. 挨拶 雲仙市長 金澤 秀三郎  
株式会社フリープラス  
代表取締役社長 須田 健太郎  
2. 雲仙市インバウンド対策支援に関するアドバイザー協定  
経緯報告  
3. アドバイザーによる支援概要  
4. 協定書署名  
5. 記念撮影  
6. 質疑応答

雲仙市・株式会社フリープラス  
雲仙市インバウンド対策支援に関するアドバイザー協定について

1. 背景

- 雲仙市では、国内旅行者の減少が著しく、その影響で全体の観光客数は減り続けている中、堅調な伸びが続くインバウンド需要でカバーし地域の活性化を図る必要がある。
- インバウンド需要での活性化が必要ではあるが、その対応には市職員のスキルアップとともに、観光事業に対する専門性が求められる。
- インバウンド対策を合理的かつ効率的に行うためには、観光（インバウンド）の専門業者の助言や指導が必要である。

2. 協定の目的

雲仙市のインバウンド対策に対し、雲仙市と株式会社フリープラスが相互に協力し、外国人観光客の増加と雲仙市の観光振興の発展に寄与することを目的とする。

3. 協定におけるアドバイザーによる支援内容

- (1) 外国人観光客増加に向けた、PR方法及び誘客対策に関する助言・指導
- (2) 中長期的な誘客に向けた観光部署職員への助言・指導
- (3) 雲仙市内の宿泊施設を含む観光関係施設への受入環境整備に関する助言・指導
- (4) 各国の現地の観光客動向等の情報提供
- (5) その他必要と認めるもの

4. 協定締結日及び協定期間

- (1) 協定締結日 平成30年7月11日
- (2) 協定期間 平成30年7月11日から平成31年3月31日まで

※ただし、有効期間満了日の1ヶ月前までに両者のいずれからの特段の申し出がない場合は、さらに1年間延長するものとし、以後も同様とする。

5. 今後の取組み計画

- (1) 中長期的な雲仙市インバウンド誘客プランを作成する。
- (2) 誘客プランに基づいた業務展開を行うと共に市内の観光関係者に対し、誘客プランに基づいた事業展開を行うよう、助言・指導を行う。
- (3) 株式会社フリープラスは、年に数回雲仙市を訪問のうえ、雲仙市の現状を把握し、分析、指導・助言を行う。※訪問期間等は双方協議にて調整する。



地方自治体向けインバウンド支援資料

## 会社概要

社名	株式会社フリープラス
所在地	大阪市北区大深町4-20 グランフロント大阪タワーA29F
設立	2007年6月8日(12月決算)
役員構成	代表取締役社長 須田 健太郎 取締役 小西 宏明 取締役 神田 英富 取締役 三田 浩騎 監査役 松本 佳之
資本金	7億1,502万円(資本準備金等含む)
従業員数	161名(※2018年4月1日時点)
営業拠点	大阪本社, 北海道支社
事業内容	訪日関連事業, ホテルマネジメント事業, 観光立国推進事業
主要株主	須田 健太郎 Peach・Aviation株式会社

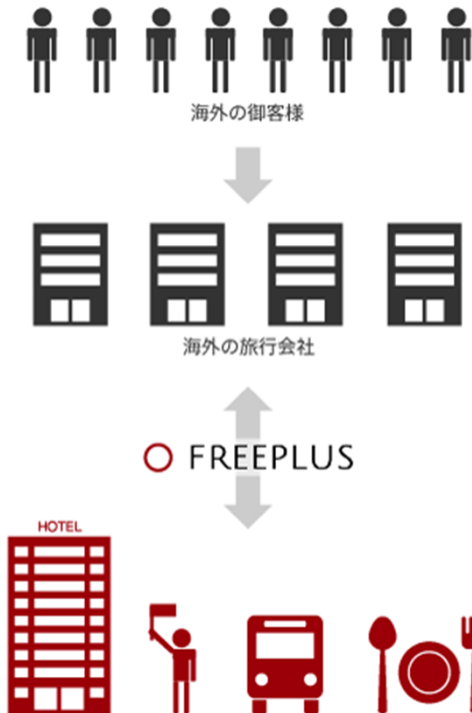
## FREEPLUSについて

### 私達の理念

世界でもっとも素敵なメンバーが、世界中の素敵なお客様に、  
人生に残る思い出をプレゼントする

### 私達の使命

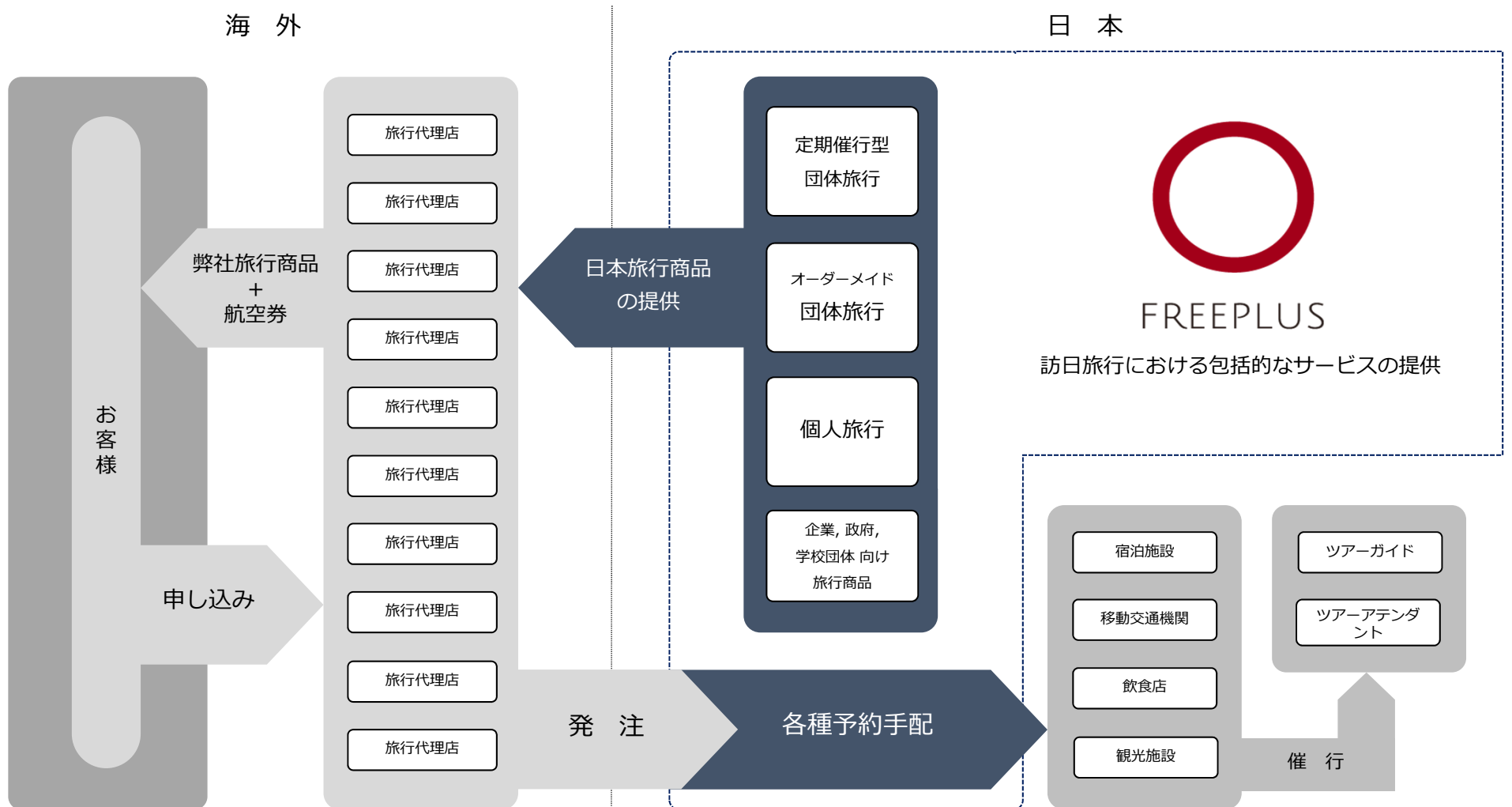
日本の観光立国を成し遂げ、日本のファンを世界に広げ、  
日本の元気の原動力となる



訪日旅行に特化したランドオペレーター事業を展開  
訪日観光関連事業を通じて、理念と使命を追求します。

## ■ 主要事業

外国人向け訪日旅行の **企画・旅行手配に特化** した旅行事業（通称：ランドオペレーター）。  
世界29ヶ国との旅行会社との取引実績があり、80%が団体旅行、15%が個人旅行となっております。



## 私達の強み

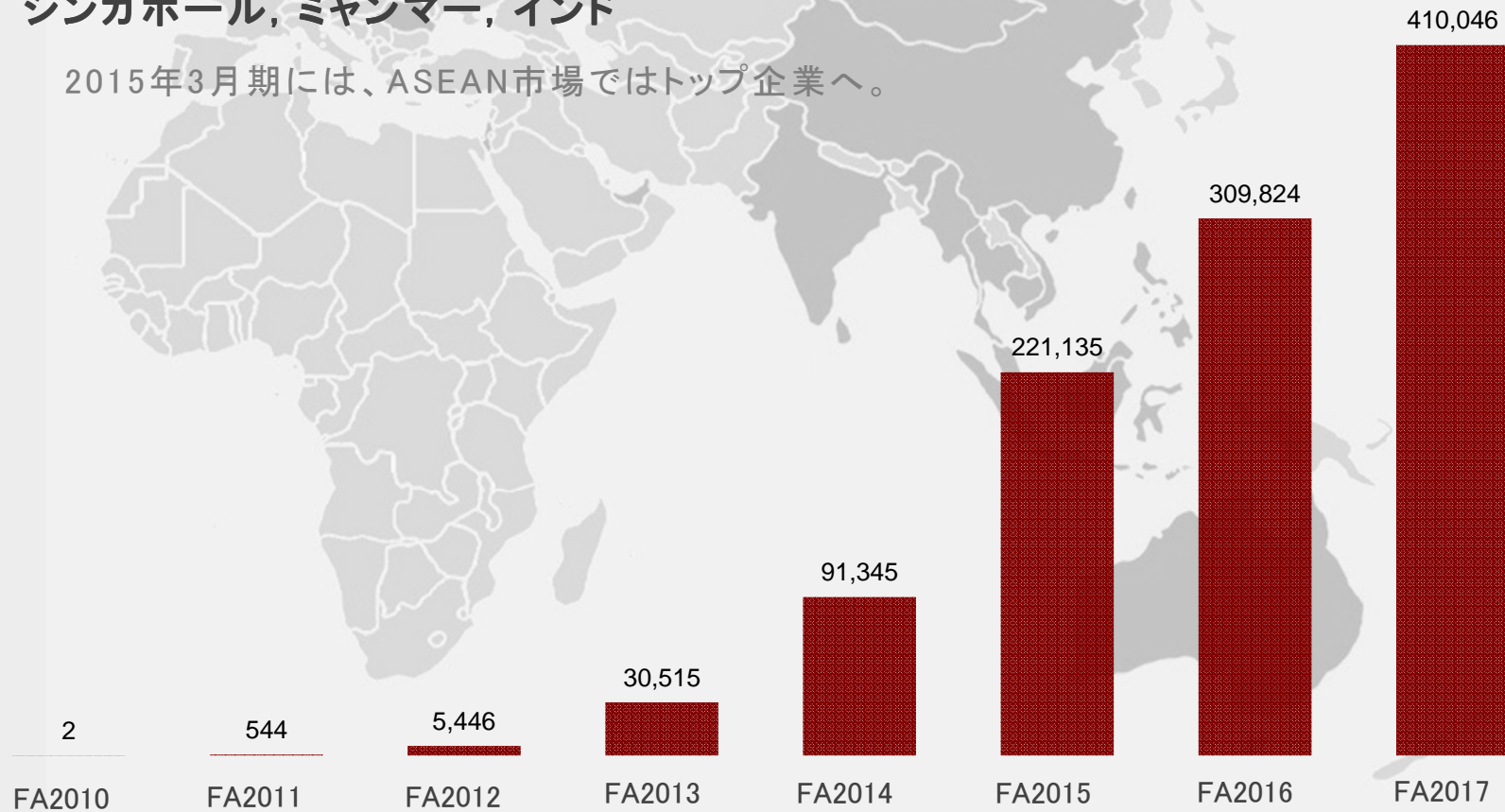
圧倒的な営業力で、訪日旅行事業参入8年目で33カ国約550社との取引に成功。

訪日客取扱人数(累計:人)

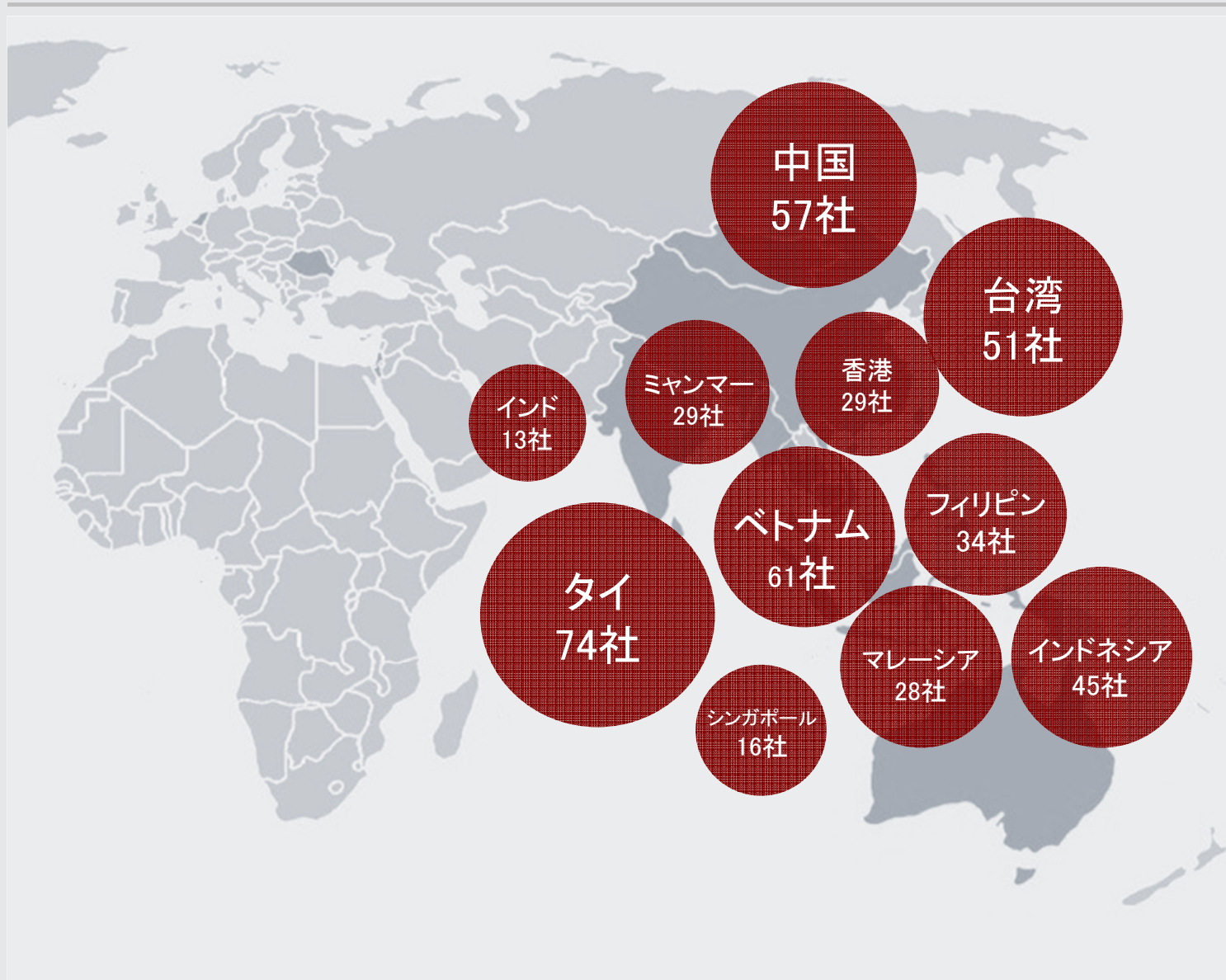
主要取引国(10カ国)

中国, 台湾, タイ, ベトナム, インドネシア, フィリピン, マレーシア,  
シンガポール, ミャンマー, インド

2015年3月期には、ASEAN市場ではトップ企業へ。



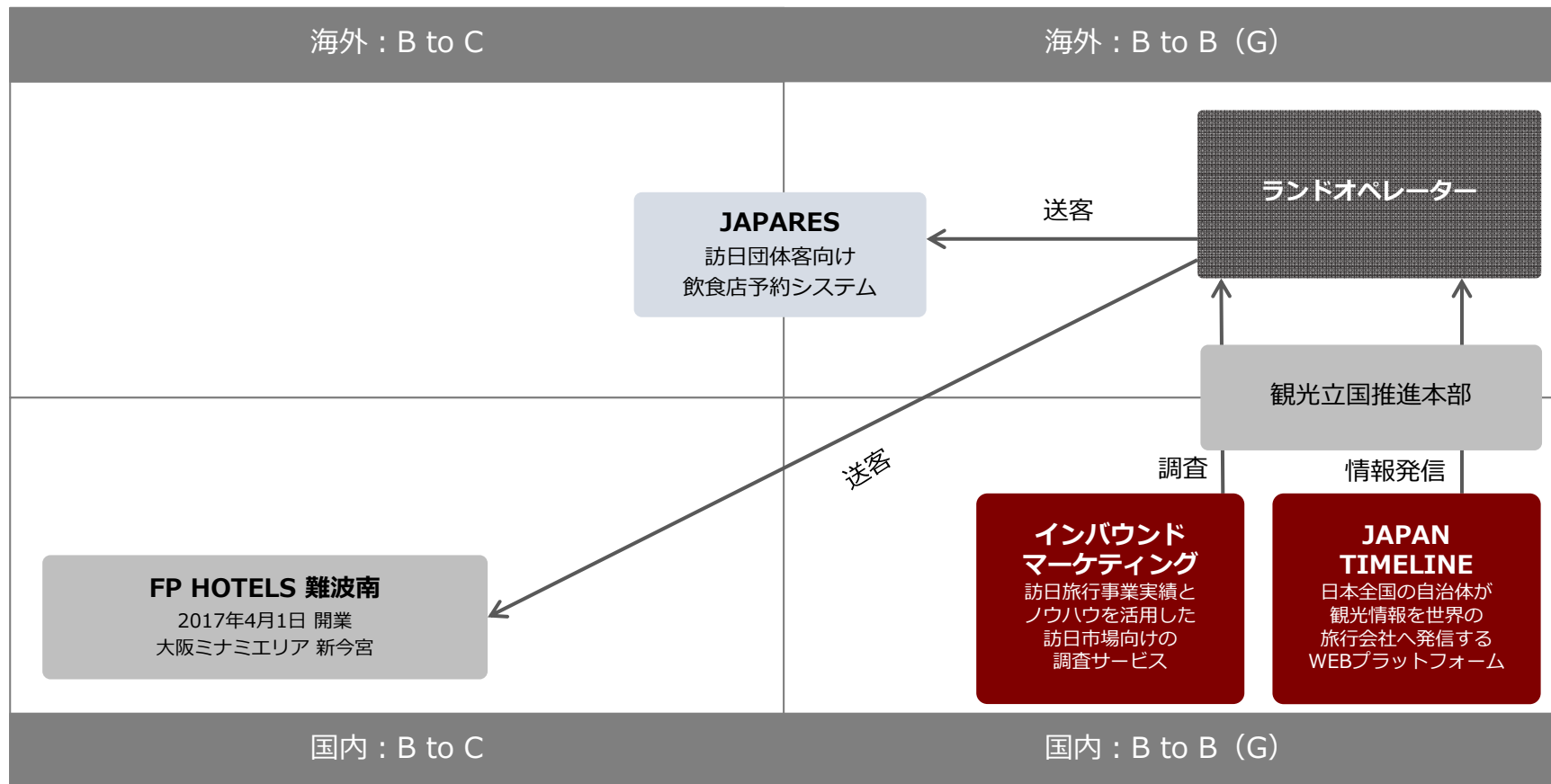
## 主要取引旅行会社分布





## ■ FREEPLUS の訪日関連事業

国内, 海外の BtoB, BtoC を一挙に展開することで、訪日旅行の **垂直統合型モデル** を構築。  
 新規事業としてインバウンド特化型のホテルや、訪日観光客向けのWEBサービスを展開しております。



## ■ 地方自治体向けインバウンド支援メニュー

	概要	ポイント
マーケティング リサーチ	訪日外国人への調査、インバウンドガイドへのインタビュー、 海外旅行会社へのインタビュー、モニターツアー。 何を、どこに販売すべきかの方針決定のためのリサーチを実施。	各国旅行会社との ネットワークを フル活用し、 最終的な送客の 効果を測定する ことが可能。
JAPAN TIMELINE	入力頂いた各地の観光情報を7言語に翻訳し、 弊社メディア JAPAN TIMELINE 上で発信。 1,000社以上のアジアの旅行会社への追加DMサービスも用意。	
インフルエンサー招請 /SNS運用代行	対象国に合わせたSNSでの情報発信運用を代行。 ファンを増加させた上でキャンペーン企画の実施、 旅行会社とのコラボレーションも可能。	
旅行会社 プロモーション	現地旅行会社の視察招請、現地セールスの開催だけでなく、 商材化の企画、集客・送客までのPDCAサイクルのフォロー を一貫して活用いただくことで誘客数の増加促進を支援。	