

～独自予約システムの導入によって DX 化～ インバウンド集客強化と収益構造の改善計画

仲介サイトへの依存から脱却し、自社独自の集客ルートを確認、収益性の向上を目指すと共に外国人観光客への販路開拓に取り組みます。



■世界に誇る竹富町周辺の青い海



■インバウンド客にも大好評な 1 日ツアー

沖縄県石垣市及び竹富町黒島でシュノーケル専門店を経営している株式会社うんどや（代表：運道将太）と申します。当店は石垣市・竹富町を中心に八重山が誇る世界一の美しい海を舞台に、シュノーケル事業を展開しております。

この度、新たな「経営方針として多言語予約システムの導入」及び「OTA に依存しない自社独自の集客ルートの確立」によって収益構造を改善させる経営革新計画に承認されました。

本計画の特徴は「インバウンドの強化と DX 化による経営効率化」です。

石垣市の観光客数は年間 149 万人を超え、マリンレジャーの需要は極めて高い状態にあり、200 件以上の同業者がひしめく中で、多くの事業者が依然として OTA に集客を依存しています。

当社は既に SNS での発信により外国人顧客の獲得実績があるため、新たに導入する独自の予約システムで利便性を高めることは、手数料を削減しつつ競合との差別化を図る上で極めて有効な戦略であると分析しています。

つきましては、ぜひ、貴番組・貴紙にて取材の程、宜しくお願いします。

【顧客ターゲット】

世界中から八重山を訪れる外国人観光客

【コンセプト】

翻訳機能と予約手続きを一体化させた「新予約システム」を導入、受付業務の DX 化を推進し、世界中の顧客へ最高のサービスをお届けする。

【強み】

多言語翻訳機能と予約手続きを一体化させた新予約システムの稼働による DX 化によって煩わしい事務手続きを省略化・効率化し生産性の向上と販路開拓を一気に推し進めていく。

【リリースのポイント】

DX 化によって空いた時間は海域ポイント調査や人材育成、集客戦略構築に充て、持続的に経営力向上に取り組むことで「最高のサービス」をさらに磨き続けていく。

<以下、参考資料>

■代表者プロフィール



- 代表取締役 運道将太（41 歳）
- 1984 年 7 月 19 日生まれ
- 保有資格：PADI
ダイブマスター
小型船舶操縦士
- そ の 他：竹富町商工会 理事
竹富町商工会青年部 部長

<資料に関してのお問合せ先>

株式会社 株式会社うんどうや 広報担当：運道将太・運道美紀
電話：090-3012-4308
HP アドレス：<https://undoya.com/index.html>
住所 〒907-1311 沖縄県八重山郡竹富町黒島 1552