

コルディオDX推進プロジェクト

～「沖縄のグループ旅行といえばコルディオ」の確立に向けた 自社メディア × 会員基盤構築DX～

事業者名:株式会社アイムホーム(北谷町／建設・不動産業)

総事業費:13,683,680(税込み)

1. 事業内容

(1)概要

①事業目的

OTA経由予約が約90%を占め、集客努力が自社の資産にならない構造を是正。
自社メディアと会員基盤を構築し、OTA依存からの脱却と「沖縄のグループ旅行といえ
ばコルディオ」の第一想起確立を目指す。

②事業概要 —『多言語情報メディア × CRM × AI』の三層を構築

- 第1層 **多言語情報メディア化**:SEO×AIO最適化の課題解決型多言語メディアを構築
第2層 **マルチチャネルCRM**:iPaaS×Klaviyoで顧客接点を統合(Email/SMSなど)
第3層 **AIパーソナライズ**:予測LTV・最適配信で生涯にわたる関係を構築

③連携ITベンダー: 株式会社 梶

(2)見込まれる効果

- ・OTA実質手数料(15～22%)を削減し、**自社予約比率を向上**
- ・会員基盤による継続接点で**リピート率・LTVを最大化**
- ・多言語・AIO対応で**インバウンド顧客の自社予約比率を向上**
- ・AI検索時代に「選ばれる」**一次情報の情報資産を蓄積**

(3)本事業終了後のビジネス展開や今後のDXに向けた取組

- 短期(～27年2月):**メディア月間10万PV／会員5,000名**／6言語対応
中期(27～28年):**自社予約比率15%→22%**、地域事業者との連携深化
長期(29年):**月間100万PV／会員10万人／自社予約比率30%・売上35億円**・
DXの成果を従業員の処遇改善・**賃金引上げ**へ再投資

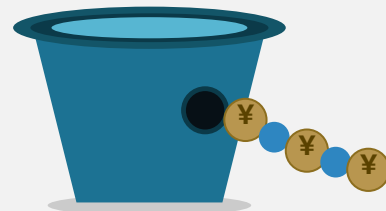
2. 事業効果イメージ

Before

OTA依存の構造(バケツの穴)

約 **90%**
OTA経由予約比率

利益・データが
外部へ流出し続ける
「積み上がらない」構造



After

自社メディア×CRM×AI のLTV最大化ループ



多言語
メディア



会員CRM



AIパー
ソナ
ライズ



3. 将来像

「沖縄のグループ旅行といえばコルディオ」の**圧倒的No.1ブランドを確立**。
データドリブン経営へ転換し、お客様の生涯に寄り添う「旅」を提案。地域事業者と連携
して旅行全体をトータルプロデュースし、**持続的成長と従業員の処遇改善**を実現する。