

レジャーホテルマネジメントセミナー2016

[収益最大化]への絶対的条件

■ 募集要項

開催日時 11月29日(火) 10:10~16:40
11月30日(水) 10:30~14:50

会場 セミナー会場

東京ビッグサイト 西4ホール内 特設セミナー会場
東京都江東区有明3-11-1 TEL 03-5530-1111(代表)

懇親パーティ会場

東京ベイ有明ワシントンホテル「アイリス」
東京都江東区有明3-7-11 TEL 03-5564-0111(代表)

受講料 ●レジャーホテルマネジメントセミナー2016

各講座 5,000円(1講座1名様につき・消費税込み)

※ただし、LH-1講座は無料公開講座
各講座150名の定員になり次第申込を締切ります。あしからずご了承下さい。

●レジャーホテルマネジメントセミナー2016懇親パーティ
10,000円(1名様につき・消費税込み)

お問い合わせ先 総合ユニコム株式会社 企画事業部
〒104-0031 東京都中央区京橋2-10-2 ぬ利彦ビル南館
TEL 03(3563)0050(直通)

お申込み先 FAX番号 フリーダイヤルFAX番号
0120-05-2560
(上記のFAXが通じない場合は、03-3564-2560におかけ直し下さい。)

■ お申込み方法

■ FAX・郵送によるお申込み

下記参加申込書に、申込代表者(お支払ご担当)の氏名、会社名、部署・役職名、受講証送付先住所、電話番号、FAX番号および選択された講座の受講人数をご記入いただき、FAXまたは郵送にてお送りください。 **FAX 03-3564-2560**

■ インターネットからのお申込み[10月17日(月)開設予定]

総合ユニコムのホームページからお申込みいただけます。
<http://www.sogo-unicom.co.jp/>

申し込み受付は先着順で、定員になり次第締切らせていただきます。
※同時開催「レジャー&サービス産業展2016」・「未来創造ビジネスミーティング」フォーラム講座(全講座無料)のお申込みは、総合ユニコムの展示会Webサイトにて承ります。
(<http://www.sogo-unicom.co.jp/lsi/>)

■ 受講料のお支払いについて

- 受講申込書(メール)の到着後、事務局より申込代表者様あてに(1)お申込み分の講座受講証、(2)請求書、(3)振込依頼書をご送付いたします。
- 請求書が届き次第、下記指定銀行にお振込み願います。お支払いは、11月25日(金)までお願いいたします。

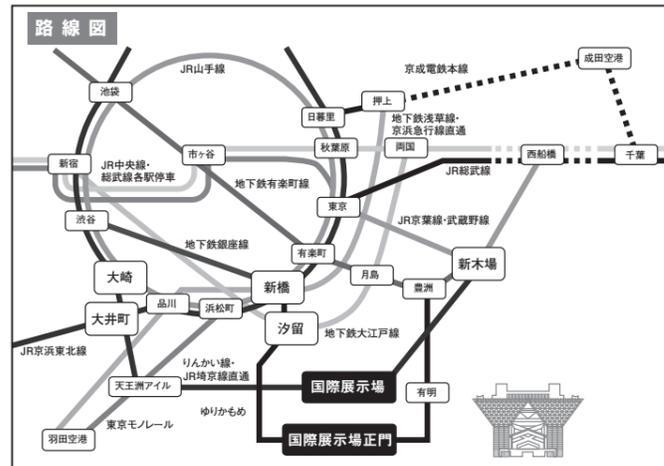
振込先 **みずほ銀行 銀座支店 普通預金 No.2360120**
口座名 **総合ユニコム株式会社**

- ※振り込み手数料は貴社にてご負担願います。
- ※お支払いは請求書ごとにとまとめてお願いいたします。
- 受講証および請求書の発送は10月下旬からとなります。
- お申込み後のキャンセルおよび払い戻しはいたしかねます。
- 当日は、各講座の受講証を忘れずにお持ちください。
- ご記入いただきました個人情報、当社の商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。

- 請求書発行について
お支払いは請求書ごと一括のお振込みをお願いいたします。受講者ごとのお支払いをご希望の場合は、必ずお一人様ずつ受講申込書をご送付ください。それぞれに請求書を発行させていただきます。

会場(東京ビッグサイト)までの交通案内

- 都営バス(JR東京駅から東京ビッグサイトへ)
東京駅八重洲口 → 東京ビッグサイトまで約40分 **東16系統**
- 空港バス(羽田空港から東京ビッグサイトへ)
羽田空港 → 東京ビッグサイトまで約30分(リムジンバス・京浜急行バス)
成田空港 → 東京ベイ有明ワシントンホテル下車、約70分(リムジンバス)
- りんかい線
新木場駅 → 国際展示場駅まで5分・下車徒歩約7分
大崎駅 → 国際展示場駅まで13分・下車徒歩約7分
- ゆりかもめ(JR東京駅から新橋経由ゆりかもめ)
新橋駅 → 国際展示場正門駅まで22分・下車徒歩約3分
豊洲駅 → 国際展示場正門駅まで8分・下車徒歩約3分
- 東京ビッグサイト●
東京都江東区有明3-11-1 TEL.03-5530-1111(代表)
<http://www.bigsight.jp/>
※東京ビッグサイトのホームページで、詳細な交通案内をご覧いただけます。また、周辺ホテルもご案内しておりますのでご覧ください。



キリトリ線

レジャーホテルマネジメントセミナー2016 受講申込書

いますぐお申込み下さい
フリーダイヤルFAX番号 **0120-05-2560**

貴社名(フリガナ)	貴社業種	所属・役職名	お申込代表者氏名(フリガナ)
(ホテル名))		
住所(※郵便番号は7ケタでご記入下さい。)		TEL	FAX
〒□□□□-□□□□		-	-
E-mail アドレス			

第1日目 11/29 (火)	LH-1 Web集客&リニューアル(無料公開)	LH-2 ホテルクオリティ追求(5,000円)	LH-3 「地域一番店」の戦略に学ぶ(5,000円)	LH-4 レジャーホテル「業態転換」研究懇親パーティ(10,000円)	第2日目 11/30 (水)	LH-5 ホテル空間ブラッシュアップ(5,000円)	LH-6 マーケット活性化(5,000円)	LH-7 マネジメント・イノベーション(5,000円)	お願い 同時開催「レジャー&サービス産業展2016」・「未来創造ビジネスミーティング」の各フォーラム講座へ参加をご希望の方は、展示会Webサイトよりお申込みください。
名	名	名	名	名	名	名	名	名	

©0320161199-16



レジャーホテル マネジメントセミナー2016

LEISURE HOTEL MANAGEMENT SEMINAR 2016

[収益最大化]への絶対的条件



[変化対応]

お客様が変わった。経営環境も変わった。
レジャーホテルをどう[進化]させればいいのか。

インバウンド需要を“追い風”として、ホテルマーケットは急拡大している。ホテル開発に拍車がかかり、その空間・サービスは進化・多様化を続けている。それに対してレジャーホテル業界は、マーケット縮小と資金調達の困難という2つのマイナス要素によって売上げを低下させているホテルが多い。一般的な傾向として、限られた予算でいかにホテル空間のブラッシュアップを図るかという“予算ありき”のリニューアルが中心となり、空間としての訴求力、商品力の劣化が指摘できる。その一方で、融資環境に恵まれたホテル企業や、新規参入企業を中心に積極的な物件取得や大規模リニューアルが行なわれ、大きな成果を実現している。今、レジャーホテル経営者に求められているのは、激変した経営環境とマーケットへの「変化対応」力である。ホテル事業として「収益最大化」に向けてどのような取組みが求められるのか。リニューアル、オペレーション力、さらには、スマホ時代のマーケティングをどう進化させるのか。既存客の囲い込み、新規客層の開拓のための新たなシステムの構築と、スマホを中心としたWeb集客対策など、新時代のレジャーホテルづくりの最前線を探ってまいります。

11月29日(火) 10:10~16:40 **・30日(水)** 10:30~14:50
セミナー会場 **東京ビッグサイト** 西4ホール 特設セミナー会場

●主催 **総合ユニコム株式会社** **レジャーホテル** <http://www.sogo-unicom.co.jp>
●同時開催 **未来創造ビジネスミーティング** **レジャー&サービス産業展2016**

11月29日(火) 第1日目

LH-1 10:10~11:30 (80分) Web集客&リニューアル 無料公開

【第1部】レジャーホテル経営動向 2016~2017

- レジャーホテル経営者/利用者アンケートからみる[ホテル消費動向]
金江 広 『季刊レジャーホテル』編集長
- スマホ時代の集客戦略——ホテルが活用すべきアイテム・ツール
久保内 信行 デジタルジャーナリスト

【第2部】[収益最大化]を図るリニューアルと資金調達

——資金調達を可能にするリニューアル計画の立て方
新時代の儲かる高収益レジャーホテルづくり

- 古賀 志雄美 (株)KOGA設計 代表取締役
- 木村 弘 あすか信用組合 常勤理事
- 齋藤 智成 横浜中央信用組合 専務理事



LH-2 12:30~13:30 (60分) ホテルクオリティ追求 受講料金 5,000円

「カップル」「女性客」をつかむ進化するホテル空間・サービス

——「顧客目線」を追求したトレンド空間・サービスを学ぶ

- ニュートン・サンザグループのヒットする空間づくり・演出
- 「ヒューマン」を具現化する「お客さま目線」の捉え方
- スモールラグジュアリー・リゾートホテルの最新トレンド

- 松田 一宏 ニュートン・サンザグループ 広域事業部 部長
- 瀧澤 信秋 ホテル評論家



LH-3 13:50~14:50 (60分) 「地域一番店」の戦略に学ぶ 受講料金 5,000円

地方都市で勝ち残るマーケティングとリニューアル

——「有望物件」の見極め方・顧客の囲込み戦略

- 繁盛ホテル「HOTEL mesa」(岡山市)のリニューアル・運営戦略
- 地方マーケット 有望物件の“目利き力”
- “投資すべきホテル”の見極め方

- 竹田 泰進 (株)アドバンスゴールド 代表取締役



LH-4 15:10~16:40 (90分) レジャーホテル「業態転換」研究 受講料金 5,000円

先行事例に学ぶホテル「業態転換」

——新時代のマーケティング・事業計画・資金調達・集客戦略

【第1部】「ホテル奏」「奏別邸」(大阪市)

- 都市型ビジネスホテル
- 大阪・難波のオフィスビル + レジャーホテルの業態転換事例
金沢 孝晃 ビッググループ 会長

【第2部】「ホテルコンチェルト長崎」(長崎市)

- 地方観光ホテル
- 観光都市・長崎のレジャーホテルの業態転換事例
宮原 真 (株)Re-stay 代表取締役



11月30日(水) 第2日目

LH-5 10:30~11:30 (60分) ホテル空間ブラッシュアップ 受講料金 5,000円

女性に訴求するホテル空間ブラッシュアップ

「女性目線」の劇的空間ビフォー・アフター

——Re-stayホテルプロデュースワーク

- 女性客の心をつかむデザイン空間とは
- 「お客さま目線」で空間をブラッシュアップ
- エントランス、看板の訴求力アップのポイント
Re-stayホテルの空間プロデュースをする
人を集めるアイキャンディの最新プロデュースワーク

福森 加苗 アイキャンディ(株) 代表取締役

日本唯一の女性従業員比率100%の広告会社アイキャンディ(株)を統率する。ホテル業界をはじめ、自動車販売業、ウェディング業界など、女性の心理を活かした空間演出と、人材育成、マーケティングなどを展開。「女性を活かす経営」と「女性客の集客」に多くの実績を有する。



LH-6 12:30~13:30 (60分) マーケット活性化 受講料金 5,000円

[収益最大化]を図る「生き残るホテルの条件」

“直営主義”を標榜する「男塾グループ」ホテル25店舗の戦略

——リニューアル・運営戦略・スタッフ強化
勝ち続ける方程式とは

- 運営委託で成功するホテルの立地・商圏・ポジショニング
- 男塾グループが標榜する“直営主義”の考え方
- “割安感”から“お値打ち感”へ、売上げをつくる価格戦略
- 運営受託企業としての事業拡大に向けた成長戦略

岡田 元 (株)スマイリーパートナーズ 代表取締役



LH-7 13:50~14:50 (60分) マネジメント・イノベーション 受講料金 5,000円

成長し続ける組織を経営トップと店長でつくりあげる

“超・採用難時代”を迎えるこれからのホテル人材活用術

——3か月で戦力化する「5つのステップ」

- 現有スタッフの能力・スキルを最大限に活かす
 - 作業から仕事へ 目的を明確にすることで生まれる創意工夫と成果
 - 同じ失敗を繰り返さない仕組みを作る
 - 「私なんてできない」から「私だってできる!!!」へのスタッフマネジメント術
 - 女性のスタッフの主体性を育む「改善ミーティング」
- ※明日から実践! ホテル管理者必見の講座です

中村 恵美 SPARKS NETWORK(株) 代表取締役

2011年4月、SPARKS NETWORK(株)を設立。「従業員の働き甲斐」と「顧客の感動・満足」を高め、業績向上を支援するサービスマネジメントに関する調査・会議・研修を提供。「営業マンスタッフ育成支援」「自立型経営社員育成」「女性スタッフの活躍推進」「顧客を創造するサービスマネジメント」をテーマとしたファシリテーターとして年間300を超える会議・研修をプロデュース。



11月29日(火) 17:45~19:30 [懇親パーティ]

参加料金 10,000円

レジャーホテルマネジメントセミナー2016 懇親パーティ

- 全国のレジャーホテルオーナー・マネジャーとセミナー講師陣をはじめ、業界関係者が一堂に会し、名刺交換・情報交換を行なう、交流・懇親パーティです。奮ってご参加下さい。

[会場] 東京ベイ有明ワシントンホテル「アイリス」(3階)



レジャーホテル[収益最大化]への絶対的条件

——時代が求める[変化対応]とは

■LH-1講座(11月29日 無料公開)

レジャーホテルが取り組むべき Web販促の最前線

久保内 信行
デジタルジャーナリスト

スマホの急速な普及により、利用客の情報収集に「検索」「発信」という2つの要素が加わり、集客の基本サイクルは大きく変化しています。現在の消費者は「興味を引くキーワードを検索し詳細なデータを入力する」という行動パターンをもっています。自ホテルの最新のデザイン空間をいかにアピールし、さらにそれを「拡散」してもらうか。SNS時代のレジャーホテルに求められる集客戦略と具体的なアイテム・ツールを詳解します。

■LH-3講座(11月29日 13:50~14:50)

地方マーケットで勝ち残るレジャーホテルの成長戦略とは

竹田 泰進
(株)アドバンスゴールド 代表取締役

マーケットの縮小傾向が顕著な地方都市であっても、まだまだ有望な立地は存在します。これまで、既存ホテルを取得しリニューアルオープンすることで事業拡大を行なってきました。もっとも重要なのは、物件取得の際の“目利き力”であり、さらに、長期的にお客さまにリピートしていただくための、“ホテル屋”としてのキメ細かな運営力です。レジャーホテルは収益性の高いビジネスであり、長期的な視点に立った投資計画が求められます。

■LH-7講座(11月30日 13:50~14:50)

待たなしの“超・採用難時代” 既存スタッフを短期間で戦力化する

中村 恵美
SPARKS NETWORK(株) 代表取締役

レジャー産業界は、厳しい採用難時代を迎えています。新規採用がむずかしいなかで、“現有スタッフのスキルアップ”が最大の鍵となります。スタッフ一人ひとりの仕事への“参加意識”を高めるためにはどのような取組みが求められるのでしょうか。本講座では、3か月間で現有スタッフを確実にスキルアップさせるシステムについて詳細に解説いたします。

■レジャーホテル[収益最大化]を図る課題とソリューション

- その1 **攻めの経営、投資の見極め**
 - エリアの潜在力と自ホテルのポジショニングを把握する
 - “予算ありき”ではなく目標達成に向けたリニューアル計画と実行
 - 売上げ向上と収益向上の両輪の維持(高収益モデルの追求)
- その2 **高品質なオペレーション力の再構築**
 - そのホテル独自の“ここちよさ”と“おもてなし”の創出
 - “超・採用難時代”の現有スタッフの戦力化と生産性アップ
- その3 **新たな顧客層の開拓&業態転換の可能性**
 - ビジネス、インバウンドなど新たな宿泊需要の可能性の分析と検証
 - 「高稼働率の追求」から「高客単価の追求」へ
 - スマホ・SNS時代に求められる新たな集客戦略の構築

*セミナーの内容、講師は予告なく変更になる場合があります。あらかじめご了承下さい。(9月30日現在)