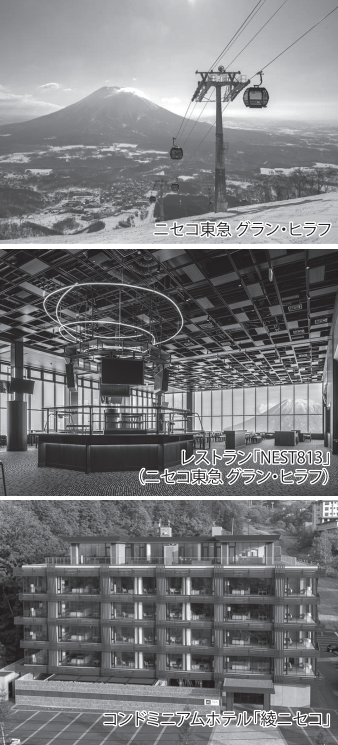




ニセコ東急 グラン・ヒラフ

レストラン「NEST013」
(ニセコ東急 グラン・ヒラフ)

コンドミニアムホテル「ニセコ」

総合ユニコム「スキー場&リゾート事業研究セミナー」のご案内

2/13(金)
13:00~17:00

都市センターホテル
(東京・永田町)

海外富裕層を獲得する「国際スノーリゾート」&
「通年型総合リゾート」開発のポイントを事例解説!!

「スノーリゾート」開発研究



コリアーズ・インターナショナル・ジャパン(株) シニアディレクター&ヘッド 住吉敬氏
東急不動産(株) ホテル・リゾート事業本部 ニセコ事業グループ 課長 野末貴史氏



▶海外富裕層に向けた「国際スノーリゾート」「通年型総合リゾート」開発の条件

- 国内スキー場の概況・投資状況 ●海外スノーリゾートとの比較 ●既存スキー場の事業性評価・分析手法
- 海外富裕層が求めるハード&ソフト ●スノーリゾートの富裕層マーケティング・集客戦略(エージェンツ営業)

▶ニセコ事業から学ぶ「富裕層獲得」と「通年型総合リゾート」への成長戦略

- 東急不動産の「スノーリゾート事業」の展開状況 ●海外富裕層獲得と通年型総合リゾート化へ向けた取組み
- 地域連携DMOによるエリア開発 ●顧客拡大&価値向上へ向けた取組み(インバウンド客・ファミリー客)

ご案内

国内のスキー場が「国際スノーリゾート」や「通年型総合リゾート」への転換を図り、海外富裕層など新たな顧客を取り込む動きに注目が集まっています。

スキー場が国際化や通年型化により集客増や収益向上を果たすためには、自施設のポテンシャルを分析し、自施設が目指すべきスノーリゾート像を見極めたうえで、海外富裕層の獲得やエリア全体の価値向上に効果的な開発計画と集客戦略を実施することが求められています。

本セミナーは、第Ⅰ講座で、数多くのスノーリゾート開発・投資に携わってきたコリアーズ・インターナショナル・ジャパン(株)の住吉敬氏に、国内スキー場の概況や海外スノーリゾートとの比較、スノーリゾートにおける富裕層マーケティング、スキー場の事業性評価手法について解説することで、開発にあたって求められるハード&ソフトの要件や、通年型化に向けたグリーンシーズンの強化手法など、国内で実現できる「国際スノーリゾート」「通年型総合リゾート」のモデルを詳解。第Ⅱ講座では、「国際スノーリゾート」の先進事例として東急不動産(株)でニセコ事業を担当する野末貴史氏から、ニセコ事業におけるリゾート開発や海外富裕層獲得のポイントについて解説。さらに、現在進行している「通年型総合リゾート化」に向けた行政とDMO(観光地域づくり法人)との連携によるエリア開発手法や、さらなる顧客拡大を狙ったCX(顧客体験価値)向上戦略など、今後の成長戦略についても解説いただきます。

開催概要

開催日時 2026年2月13日(金) 13:00~17:00

会場 都市センターホテル

東京都千代田区平河町2-4-1 ☎03-3265-8211(代)

※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参加費 57,200円 (1名様/消費税及び地方消費税を含む)

●同一申込書にて2名様以上参加の場合、
49,500円 (1名様につき/消費税及び地方消費税を含む)

※テキスト代を含む。

主催 総合ユニコム株式会社

〒104-0031 東京都中央区京橋2-10-2 ぬり彦ビル南館6F

TEL 03-3563-0025(代表)

ダイレクトメールの送付先変更・中止のご希望者は、お手数ですが封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部(FAX.03-3564-2560)迄ご連絡ください。

お問合せ先/総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

ネットでお申込み 下記URLの弊社ホームページからもお申込みできます。
<https://www.sogo-unicom.co.jp>

FAXでお申込み 左下の申込用紙へ記入し、下記フリーダイヤルへFAX願います。
☎ 0120-05-2560 (不通時はFAX.03-3564-2560)

●お申込み方法

- ・【インターネットでのお申込み】 弊社HPの該当セミナーのページよりお申込みください。詳細は弊社HPをご覧ください。
- ・【FAXでのお申込み】 左記「参加申込書」にご記入後、上記FAX番号にてお申込みください。参加者宛に「参加証」/請求書/銀行振込用紙を郵送いたします。
- ・【開催直前や当日の申込受付】 開催直前や当日でも空きがあれば受け付けます。その場合は、メールまたはFAXにて「受講案内」と「支払方法」をご連絡いたしますので、必ずメールアドレスかFAX番号の明記をお願いいたします。
- ・当日は「参加証」をご持参いただき、受付に「お名刺1枚」と共にお渡しください。

●参加費のお支払について

- ・【インターネットでのお申込み】 弊社HP経由でのお申込みに限り、クレジットカード決済が銀行振込かの選択が可能です。なお、クレジットカード決済はお申込み時のみ承りますのでご注意ください。銀行振込の場合は、下記FAXでのお申込みの項目をご一読ください。
- ・当日現金でのお支払いも可能です。お申込フォーム備考欄にその旨をご記入願います。
- ・【FAXでのお申込み】
- ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
- ・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
- ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
- ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に「印」をご記入願います。

●お申込者が参加できない場合について

- ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。

●キャンセルについて

- ・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(お振込済みの場合)」を明記の上、FAX.03-3564-2560宛に必ずご連絡ください。返金手数料として3,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。

●その他ご連絡事項

- ・お座席は受付順を基本に当方にて指定させていただきます。
- ・講演中の録音・録画、携帯電話等での通話はお断りいたします。
- ・講演中のPCの使用は可能ですが、使用の際には周囲へのご配慮願います。
- ・ご記入いただいた個人情報は、弊社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。
- ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。
- ・開催中止の場合には受講料を返金いたしますが、それ以外の理由では返金できません。また、開催中止の際の交通費の払い戻し・キャンセル料の負担はいたしません。

参加申込書

海外富裕層を獲得する「スノーリゾート」開発研究

●会社名(フリガナ)

●貴社業種

●振込予定日()月()日

●当日現金支払い希望...☐

●ご担当者名()

●所在地(〒)

TEL. ()

FAX. ()

●出席者名①(フリガナ)

●所属部署・役職名

●E-MAIL

●出席者名②(フリガナ)

●所属部署・役職名

●E-MAIL

O-0320260206-050

海外富裕層を獲得する「スノーリゾート」開発研究

セミナープログラム (13:00~17:00)

13:00~15:30

I. 国内スキー場マーケットの最新動向と
「国際スノーリゾート」「通年型総合リゾート」
開発の条件

1. 国内スキー場の概況と投資の動き

- 国内スキー場の概況と投資状況、海外スノーリゾートとの比較
 - ・国内外のスキー場の概況と海外スノーリゾートとの比較
 - ・スキー場投資の動向(リフト・ゴンドラ等インフラ、ホテル、商業施設等の収益不動産)
- 国内で実現する「国際スノーリゾート」「通年型総合リゾート」のモデル

2. スキー場の事業性評価・分析手法

- 投資方針の確認
 - ・目的(不動産投資、リゾート開発、地域再生等)、回収(短期・長期)等
- 「国際スノーリゾート」開発・投資における事業性評価・分析手法
 - ・財務の健全性、事業計画の妥当性、担保・保障の有無、CAPEX、経営者等
 - ・スノーリゾートの事業評価(リフト券の価格設定等、26項目・5段階評価)
 - ・国際スノーリゾート化のためのポテンシャル分析
 - ・避けられないSDGs対応

3. 海外富裕層に向けた「国際スノーリゾート」
「通年型総合リゾート」開発のポイント

- スノーリゾートにおける富裕層マーケティング
 - ・海外富裕層が求めるハード&ソフト(スキー場、ホテル、飲食、滞在時の各種サービス等)
 - ・集客戦略(エージェンツ営業等)
- 通年型総合リゾート化への成長プロセス
 - ・集客ターゲットの設定
 - ・グリーンシーズンの強化
 - ・滞在日数増加の仕掛け
- 今後の注目エリア

15:45~17:00

II. 東急不動産から学ぶ
「国際スノーリゾート」のづくり方

——「ニセコ事業」の海外富裕層獲得と通年型総合リゾートへの取り組み

1. 東急不動産「スノーリゾート事業」の経営方針

- 国内7か所に展開するスノーリゾートの状況

2. ニセコ事業に学ぶ「海外富裕層獲得」と
「通年型総合リゾート」への成長モデル

- ニセコ事業におけるエリア開発のプロセス
 - ・東急不動産によるニセコエリアの開発
 - ・エリア全体で海外富裕層を獲得する仕組みづくり
- 通年型総合リゾートへ向けたさらなる取り組み
 - ・CX(顧客体験価値)向上による顧客化手法
 - ・グリーンシーズンを強化するための具体策(NISEKO HIRAFU GREEN PARK等)
 - ・地域連携DMOによるエリア開発(倶知安観光協会)等
- 今後の展開予定
 - ・「Value up NISEKO road to 2030」プロジェクト
 - ・ニセコ事業で得たノウハウを他スキー場へ展開

講師プロフィール

[第I 講座]



住吉 敬

(すみよし けい)

コリアーズ・インターナショナル・ジャパン株式会社
ホテルズ&ホスピタリティ
シニアディレクター&ヘッド

住友信託銀行(株)(現・三井住友信託銀行(株))入行後、年金運用や法人融資、不動産仲介を経て、2005年からホテル取引、08年からM&Aアドバイザリー業務に従事する。18年よりジョーンズ ラング ラサール(株)にてM&Aや不動産仲介等のホテル取引に携わる。22年よりデロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザリー(同)(現・同)デロイト トーマツ)にて、主にホテル、観光関連施設の売買に関するアドバイザリー業務を担当。24年9月コリアーズ・インターナショナル・ジャパン(株)入社。ホテル・リゾート投資、M&Aアドバイザリー、戦略コンサルティングを専門とするホテル&ホスピタリティ部門を率いる。また一橋大学大学院経営管理研究科でホスピタリティマネジメントのMBAを取得、修士論文「日本のスノーリゾートにおける評価、成長、投資に関する考察」を執筆した。

[第II 講座]



野末 貴史

(のすえ たかし)

東急不動産株式会社
ウェルネス事業ユニット ホテル・リゾート事業本部
ニセコ事業グループ 課長

2010年東急不動産(株)入社。マンション用地的取得、計画に従事した後、14年より関連会社にて法人営業、産官学連携の新規事業創出を担当。16年より同社のリゾート事業およびヘルスケア事業を所管しているウェルネス事業ユニットに所属し、計数、人事、総務等のバックオフィスを担当。20年コロナ禍中に運営として新規ホテルブランドの立上げと開業、22年より沖縄エリアのホテル開発、既存ホテルのAM、ホテル会社経営を担当。24年より現職。ニセコエリアにおける全体戦略、ブランド構築、地域連携(行政、DMO)、ホテル開発(買収、計画、販売)、ハード投資(料飲施設、索道他)、コンテンツ投資(M&A、マウンテンバイク事業他)、運営を担当する。