



競争激化のなかで「勝てる」宿泊施設づくり、収益維持・向上の運営要件をどう整えるか  
**次代に選ばれる「宿泊事業」開発・運営**  
 不動産事業者のための**宿泊ビジネス事業化手法検証**

# 宿泊事業動向・インバウンド需要把握& ADRを高める開発・運営徹底研究

コンセプトワーク / インバウンド集客 / 効率運営アイデア / 具体事例



- ◆ 競争激化の宿泊事業のセグメント整理と今後の需要予測
- ◆ 不動産有効活用としての宿泊ビジネスで収益をどう高めていくか
- ◆ 収益確保が可能な宿泊施設のつくり方、運営の仕方とは
- ◆ 改めてインバウンドを呼び込むための集客手法とは

ごあんない

この数年で多様な形態の宿泊施設が開業したことで、施設間競争はますます激しくなり、新しいだけという理由では集客が難しくなっています。依然として既存の遊休ビル・空き家などのリノベーションによる宿泊施設計画が立ちあがるなかで、最新の市場動向や、インバウンドニーズを把握し、集客可能な宿泊施設とは何かを再検討する時期にあります。

本セミナーは、乱立する宿泊施設の事業化のなかでも「個性」「差別化」「収益性」のある宿泊事業のために必要な、開発・コンセプトワーク・オペレーション・サービス・仕掛けの具体手法について学びます。

現状課題となっている競争激化のなかで、勝てる宿泊施設を営むには、ADR(平均客室単価)を維持・向上・安定させ、顧客セグメントの考え方を見直し、今日的なマーケティング、コンセプトワーク、そして、これに見合う運営体制の構築が必須です。また顧客対象のなかでもインバウンドをどう呼び込むかも重要なテーマとなっています。

宿泊事業の最新動向を学び直し、宿泊施設開発、既存施設の見直しなどに活きる情報を発信するものとして開催いたします。

日時 **2019年3月27日(水) 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 TEL 03-3265-8211  
 ※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 **43,200円(1名様につき)**  
 (消費税及び地方消費税3,200円を含む)

● 同一申込書にて2名様以上参加の場合  
**38,880円(1名様につき)**  
 (消費税及び地方消費税2,880円を含む)  
 ※テキスト・コーヒー代を含む。

主催 **総合ユニコム株式会社**  
**月刊レジャー産業 資料**  
 〒104-0031  
 東京都中央区京橋2-10-2 む利彦ビル南館6階  
 TEL. 03-3563-0025(代表)

ダイレクトメールの送付先変更・中止をご希望者は、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。

※弊社ホームページからも、本セミナーはお申込みいただけます!  
<https://www.sogo-unicom.co.jp>

参加申込書

**宿泊事業動向・インバウンド需要把握&ADRを高める開発・運営徹底研究**

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒 )	●振込予定日( 月 日)
	●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>
	●ご担当者名( )
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	

0-0320190319-040

お申込み先 ▶ FAXフリーダイヤル ☎ **0120-05-2560**  
※FAXフリーダイヤル不通時はFAX.03-3564-2560迄おかけ直しください。  
 お問合せ先 ▶ **総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)**

- お申込み方法
  - ・左記「参加申込書」にご記入後、上記FAX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」をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名前1枚」と共にお渡し願います。
  - ・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。
- 参加費のお支払について
  - ・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(振込済みの場合)」を明記の上、FAX(03-3564-2560)にて必ずご連絡ください。
  - ・返金手数料として2,000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。
  - ・会場内は禁煙です。講演中の録音・録画、PC・携帯電話等の使用はお断りいたします。
  - ・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。なお、その際の交通費の払い戻しやキャンセル料の負担はいたしかねますので、予めご了承ください。

**緊急開催**

**宿泊事業動向・インバウンド需要把握&ADRを高める開発・運営徹底研究**

セミナープログラム

13:00~14:15

**I. 宿泊需要動向と、提供付加価値の差別化の図り方**

——競争に勝てる宿泊事業をどう展開していくか

- **宿泊事業を取り巻く課題検討**
  - ・オリンピック後の日本の宿泊市場
  - ・ビジネスホテル供給の過熱感
  - ・「これから宿泊施設を開設する」[既に経営・運営中]の事業者の今後の課題
- **今後の宿泊需要は、インバウンドは堅調、一方で国内宿泊市場は緩やかに縮小へ**
  - ・訪日外国人の伸びは、日本単体の魅力増加だけでなく、アジア近隣諸国の経済成長に裏打ちされている
  - ・国内旅行市場は、人口減少とともに旅行者の減少も避けられない
  - ・余暇時間の多いシニア旅行が下支えするので市場の急減はない(?)
- **今後、多様な宿泊ニーズに対応する施設整備が求められる時代へ**
  - ・ビジネスホテルの一極集中から多様なセグメント、宿泊目的の分散
  - ・RevPARの一律安定を前提とした場合には、ビジネスホテルが投資効率高、しかし今後は…
- **宿泊市場で勝ち続けるためには、施設として持つべき要件が変化へ**
  - ・これまでは、「良い立地」「良い設備・ハード」「良いサービス」
  - ・これからは、「良い企画」「外部リソースの活用／協業」「滞在だけでないゲストリレーション」が重要
- **施設の強化の方向性、これからの施設のつくり方について、参考となる事例**
- **「良い企画」「外部リソースの活用／協業」「滞在だけでないゲストリレーション」の視点でRevPAR向上へ**

講師：芳賀 正輝 株式会社コーポレートディレクション 副査

14:30~15:30

**II. アジアインバウンドの宿泊選択の目線と、日本集客における重要事項**

——中国宿泊(民泊)運営会社が見るインバウンド集客の要点

- **アジア(主に中国)の日本に対する目線とは**
- **インバウンドの宿泊施設選択の基準**
  - …民泊・ホステル・シティホテル／立地など最新トレンド
- **日本に滞在するインバウンドのニーズ・トラブルの実際**
- **課題を踏まえた日本での展開サービス内容…ビジネスモデル**

講師：郭 潔琳 OSTAY グループ CEO  
 吳 曉岡 (株)OSTAY JAPAN 執行取締役

15:40~17:00

**III. 勝てる宿泊施設づくりをどう行なうか**

- **今、施設づくりに重要なこと…デザイン・コンセプト・地域文化・地域交流**
- **宿泊ビジネスの現状と今後をどう見ているか**
- **手掛けた事例から見る勝てる宿泊事業のキーポイント**
  - ・KUSHUKU KYOTO HOSTEL(民家リノベーション)
  - ・泊まれる時代劇(松竹・寺田倉庫との共同開発)
  - ・FOCUS 蔵前(カメラの部品製造工場を改装し、「写真」がコンセプト)
  - ・その他 進行中プロジェクト
- **開発投資・事業計画の実際——成功するビジネスモデルとは**
  - ・特徴の作り方——コンセプトワーク&デザインングの考え方
  - ・サービスの盛り込み方(必要なサービス、不要なサービス)
  - ・運営方法——チェックイン、予約、管理など
  - ・マーケティングに基づく宿泊ビジネスのなかでのポジショニング
  - ・開業後の稼働・収益の実際
- **現場運営上の対応**
- **今後展開する宿泊ビジネスモデル**

講師：松浦 拓平 株式会社SECAI 代表取締役社長

講師プロフィール



**芳賀 正輝**

(はが まさき)

株式会社コーポレートディレクション 副査

東京工業大学大学院修士課程修了、外資系世界最大手化学メーカー、株式会社星野リゾートを経て、戦略コンサルティングファームのコーポレートディレクションに参画。星野リゾートにおいては、各施設の開業担当、及びサービス支配人を歴任。現職においては、幅広い業界の経営課題解決の支援に携わりつつ、観光業界と異業種の間に偏在する視点の橋渡しに注力したコンサルティングを行なっている。( <https://www.cdi-japan.co.jp/> )



**郭 潔琳**

(カク ジェリン)

OSTAY グループ CEO

●郭 潔琳  
 東京大学卒業、(株)コーポレートディレクションを経て現職。OSTAYグループを創業。



**吳 曉岡**

(ゴ ギョウカ)

(株)OSTAY JAPAN 執行取締役

●吳 曉岡  
 南カリフォルニア大学卒業。Deloitte Tohmatsu Consulting、Ellendale(株)の経営を経て、現職。

〈OSTAYグループ〉  
 世界で物件の管理・運営を行なっている。日本法人として2016年に設立した(株)OSTAY JAPANは、インバウンドに対応したサービスとして、言語対応、各種OTA対応、インバウンド滞在中のトラブル対応、独自のクラウドソーシングシステムによる清掃管理等を行なっている。( <http://jp.ostay.cc/> )



**松浦 拓平**

(まつうら たくへい)

株式会社SECAI 代表取締役社長

1987年埼玉県生まれ。中央大学経済学部卒業。新卒で松竹(株)に入社。映画のマーケティング・宣伝、マーチャングイジング業務などを経験し、2016年4月に(株)SECAIを設立。ホテルの経営・プロデュース、文化事業企画など、数多くのプロジェクトに携わっている。地域の起業家大賞2017受賞、カンヌライオン2018 シルバー受賞、NY ADC ゴールド受賞など数多くの世界のデザイン・建築賞を受賞している。( <https://secai.jp/> )