



次代に即した賃貸住宅事業のNEW収益事業モデルの潮流 サブスクリプション型サービス徹底研究 OYO LIFEに学ぶ 賃貸住宅事業研究

不動産NEWビジネスを学び、新事業開発へ活かすための特別講座

- ◆ 不動産サブスクリプションの事業化・収益構造：ADDReC(株)
- ◆ 事業研究：OYO LIFE
OYO TECHNOLOGY&HOSPITALITY JAPAN(株) CEO 勝瀬 博則氏
- ◆ 特別視察：OYO LIFE モデルルーム(大崎)

ご あ ん な い

次代に即した賃貸住宅事業のNEW収益事業モデルをいかに事業化するかが大きな課題となるなかで、OYO LIFE(オヨ ライフ)は大きな話題を集めています。OYO LIFEは、インド最大級・世界第6位のホテルチェーンである「OYO(オヨ)」のブランドやサービスシステムなどのビジネスモデルを、日本の賃貸住宅事業に相応しくアレンジして「旅するように暮らす」をコンセプトにしたNEWビジネス展開で、昨今の消費形態の一つの変革である「サブスクリプション型サービス」です。日本に新しい賃貸不動産の流れを持ち込み、わが国の課題である空き家・空室対策に、また民泊の収益を拡大させる仕組みとして、国内では事業拡大の可能性、賃貸事業の大変革を導こうとしています。

本セミナーは、世界展開を進めるOYOのブランド力を日本の賃貸不動産ビジネスの環境に適合するモデルにアレンジし、事業推進を図るOYO TECHNOLOGY & HOSPITALITY JAPAN(株)勝瀬博則氏に登壇いただき、住宅事業の新規サービスの事業創造・構築の仕組みづくりについて情報提供いただきます。また第一講座では、昨今のサブスクリプション型サービスの事業創造に向けて、収益構造や重要事項を押さえるものとして開催してまいります。

日 時 2019年7月12日(金)

視 察 10:30~11:30(希望者対象)
OYO LIFE モデルルーム
東京都品川区大崎3-14-14

セミナー会場 13:30~16:45
スタンダード会議室 五反田
東京都品川区東五反田2-3-5 五反田中央ビル
※詳しい行程、会場案内は、参加証でお知らせいたします。

参 加 費 45,360円(1名様につき)
(消費税及び地方消費税3,360円を含む)
●同一申込書にて2名様以上参加の場合
41,040円(1名様につき)
(消費税及び地方消費税3,040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 め利彦ビル南館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>

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)

参加申込書

OYO LIFEに学ぶ賃貸住宅事業研究

●会社名(フリガナ)		●貴社業種	
●所在地(〒)		●振込予定日(月 日)	
TEL. () FAX. ()		●当日現金支払い希望... ☐	
●出席者名①(フリガナ)		●ご担当者名()	
●E-MAIL			
●出席者名②(フリガナ)		●所属部署・役職名	
●E-MAIL			

- 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「代理者のお名前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。

OYO LIFEに学ぶ賃貸住宅事業研究

セミナープログラム&タイムスケジュール

10:30～11:30 (ご希望の方対象)

特別視察

「OYO LIFE モデルルーム」見学(大崎)

※視察後いったん解散し、セミナー会場へ再集合いただきます

13:00 セミナー会場受付開始

13:30～14:45

I. 不動産価値の向上にどう活かすか

—— サブスクリプション型サービス事業の本質と事業創造法

- サブスクリプション型(定額制)サービスとは何か
- サブスクリプションを不動産事業にどう活かせるか
- サービス設計・コンセプト構築の図り方
- 収益構造をどう読むか
- 最新モデル研究

講師: 福島 大我 ADDReC株式会社 代表取締役社長

15:00～16:45

II. OYO LIFEのビジネスモデル研究

—— 賃貸住宅市場に変革を呼ぶ

- インドのホテル事業最大手「OYO」と、日本進出の経緯
- 日本の住宅市場になぜ「OYO」か
…「旅するように暮らす」人の変化、『所有』から『利用』へと不動産が変化
- 具体的なビジネスモデル
敷金・礼金なし、スマホで入退居の手続き完了、家具家電つき、Wi-Fi完備
- 物件獲得: 立地、部屋タイプ、オーナーとの契約形態、
ブランドスタンダードに伴う室内への投資有無
- ターゲット層、マーケティング、利用促進の取組み、賃料形態
- 現在の物件数、利用者動向
- 今後のビジネス拡大に向けた事業展開: OYO PASSPORTなど
サービス拡充、OYOホテルとの連携など

OYO LIFE (オヨ ライフ)

世界最速で成長するホテルチェーンを展開するOYO(オヨ)(創業者CEO: リテシュ・アガルワル、本社: インド)と、ヤフー株式会社との資本提携により誕生した、賃貸住宅サービス事業「OYO LIFE(オヨ ライフ)」。

スマホで契約できるので最短30分で入居手続き完了、敷金・礼金は発生しない。部屋は家具家電付き、賃料にネット通信・水道光熱費も含まれる。現在登録物件は1,000室を超え、今後も物件数を増やしていく。

講師プロフィール



福島 大我 (ふくしま たいが)

ADDReC株式会社 代表取締役社長

大手デベロッパーにて、戸建住宅や商業施設を含む住宅・医療・福祉分野における設計、不動産開発事業のコンサルティング、およびマーケティングを担当。同時に、東京エリアにおける賃貸住宅の販売戦略立案、ブランディング、新規商品のプロトタイプ開発等を手掛ける。その後、広告業界にて空間プロデューサーを務め、セールスプロモーション領域でのブランドデザインとプロデュースを経験する。2016年、ADDReC株式会社を設立。建築や不動産等のリアルな空間領域からの思想・技術に基づく「生活者」のためのデザインファームとして、行政、鉄道、住宅、観光、広告宣伝事業等の業界をまたぎながら、これまでにない新しい仕組みのデザインを目的に活動している。



勝瀬 博則 (かつせ ひろのり)

OYO TECHNOLOGY&HOSPITALITY JAPAN 株式会社 CEO

米国ミシシッピ州立大学 MBA 取得後、ボストンの通信ベンチャーUNIFI Communicationに入社。以後17年間、米国でIT、サーチエンジン、ベンチャーキャピタル、ヘルスケア領域のクロスボーダー事業のインキュベーション、事業立ち上げに携わる。2009年に帰国。米国ヘルスケア企業2社の立ち上げ後、13年秋田県秋田市に居を移しセミリタイア。14年に復帰し、ブッキングドットコム日本、韓国統括に就任。TVCMをスタートし同社を大きく成長させる。

17年、香港TinkLab社、Sharp株式会社とホテル向け無料携帯端末handyをスタート。10か月でホテル業界向けシステムとして24万客室と最速の導入実績を残す。18年12月より現職。

上記の他、米国Aichi Beverage Company取締役、株式会社里の館取締役、神奈川県観光政策統括アドバイザー、スタートアップ企業数社の顧問を務める。