

「次世代」ホテル・旅館経営者フォーラム

2019年
5/29 水

会 場

株船井総合研究所
五反田オフィス

設備投資に頼らず、「ホテル・旅館」を繁盛させる時代に！

「次世代」ホテル 旅館 経営者フォーラム

「顧客満足」という名の下に、ハードに多額のお金をかける経営
「おもてなし」という名の下に、必要以上に多くの人を抱える経営から**脱却しよう！**



集客コスト0で
閑散期に旅館が満室？！
コンテンツメーカー
株式会社ヴィジョナリーズ
代表取締役社長 鶴田 宏和氏



ホテルを設備投資0で
1年で4,000万増益！
現役東大生ホテルオーナー
株式会社L&Gグローバルビジネス
取締役/ホテルプロデューサー 龍崎 翔子氏

ホテル・旅館の稼働率アップに革新が起きる1日を見逃すな！

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

「次世代」ホテル・旅館経営者フォーラム

お問い合わせNo. S042160

TEL.0120-964-000 平日9:30
~17:30

FAX.0120-964-111 24時間
対応

お申し込みに関するお問い合わせ:天野 内容に関するお問い合わせ:新井

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 042160



設備投資「ゼロ」で営業利益4,000万円増！ 地域の魅力にフォーカスした リブランディング手法とは？

- ◆ 地域のビハインドをメリットに変えた
「THE RYOKAN TOKYO YUGAWARA」の活性化手法の全貌とは？
- ◆ 1年で高収益体質に大変革。
商品、オペレーション、販促、何をどのように変えたのか？
- ◆ 料理以外で実現した「付加価値」による単価アップ。
なぜ「原稿執筆パック」は売れるのか？
- ◆ 街の空気感を施設に取り入れる、
L&Gグローバルビジネス独自のリブランディングの考え方
- ◆ インスタ、ツイッター、じゃらん、楽天、、、
ターゲット客層に合わせたWEB・SNSの活用術
- ◆ 全てのホテルで90%近くの稼働率を叩き出す
ソーシャルホテル「SHE,」は、どのようにして創られたのか？
- ◆ リニューアルし生まれ変わった「HOTEL KUMOI」。
そのコンセプトはどのようにして創られ、どのようにして反映されたのか？

Profile プロフィール

株式会社L&Gグローバルビジネス

取締役/ホテルプロデューサー

龍崎 翔子氏

1996年2月9日生まれ。水瓶座。レベゼン京都。東京大学出身(在学中)。8歳の頃にアメリカでの家族旅行で感じた原体験に、10歳のとき、ある本との出会いでホテルを経営することを志す。大学1年の終わり、縁あって富良野のとあるペンションに巡り会い、母とL&G GLOBAL BUSINESS, Inc.というホテルベンチャーを設立し、小さな宿「petit-hotel #MELON 富良野」をオープン。2016年4月、「ソーシャルホテル」をコンセプトに京都・東九条に「HOTEL SHE, KYOTO」をオープン。2017年9月、「アナログカルチャー」にフィーチャリングした「HOTEL SHE, OSAKA」を大阪・弁天町にオープン。2017年12月には湯河原の温泉旅館「THE RYOKAN TOKYO YUGAWARA」のオーナー・千葉氏と事業提携しその運営を引き継ぎ、ブランドをリニューアル。「CHILLな温泉旅館」としてリブランディングしました。2018年GWには、北海道・層雲峡の温泉旅館「HOTEL KUMOI」をリニューアルオープン。2019年3月21日には「HOTEL SHE, KYOTO」をリニューアルオープン予定。「ホテル」という既存概念に囚われず、ホテルの新しい価値を提案し、地域の魅力を広め、業界構造を動かし、ホテルシーンに新しい風を吹かせている。

株式会社L&Gグローバルビジネス [運営ホテル]



HOTEL SHE, OSAKA



HOTEL SHE, KYOTO



THE RYOKAN TOKYO
YUGAWARA



HOTEL KUMOI



petit-hotel #MELON



広告宣伝費「ゼロ」で12月閑散期3日間が満室に！ 地域に新たな価値を創造し、 次なる成長エンジンを自ら生み出そう



Profile プロフィール

株式会社ヴィジナリーズ

代表取締役社長 鶴田 宏和氏

1977年福岡市生まれ、早大進学を機に上京、卒業後は音楽業界へ。音楽配信系ITベンチャーに転職後、30歳で独立しコンテンツ制作会社を設立。

2009年より温泉旅館を舞台とした温泉音楽フェスティバル「音泉温泉」を主宰以降全国の温泉地の価値を高めるクリエイティブプロジェクトを多く手がける。

2013年に別府温泉・北浜の老舗ホテル「ホテルニューツルタ」へ婿入り結婚を機に東京より移住、豊かな別府をベースに東京と2拠点で事業を並行して行っている。

- ◆ 12月1週目という閑散期に400名を集客し満室に！
しかも旅館が持ち出す広告宣伝費は0円！というイベント「音泉温泉」とは！？
- ◆ 老舗旅館だからこそ実践すべき「新たな価値観の創造」とは？
「音泉温泉」によって、旅館は、街はどうか変わったのか？
- ◆ なぜ老舗旅館「金具屋」は音泉温泉に取り組んだのか？
その取り組みのきっかけと乗り越えてきた課題、そして達成した成果を具体的に解説
- ◆ 地域の実行委員会で臨んだ「加賀温泉フェスティバル」には1,500人も集客が！？施設規模、取組規模によって得られる効果とは？
- ◆ ハードではなく「コンテンツ」で勝負をする時代へ。

地域に生み出すメリットは

1. 収益効果、経済効果
2. 地域コミュニティの強化
3. 地域の異業種交流の創出

など、3方よしの取組が継続性を生み出す！

音泉温泉 [温泉音楽フェスティバル]



実際の音泉温泉、フェス風景の写真

新しい元号を迎える2019年、経営スタイルも次世代へ。 永続する“強い”ホテル・旅館作りを目指しませんか？

1つでも当てはまる方は、ぜひセミナーにご参加ください。

- ✓ 30室～50室の**中規模旅館、ホテルの経営**をされている方
- ✓ 2020年以降、景気に左右されることなく**安定して伸びる強いホテル・旅館**を作りたい方
- ✓ ハードへの投資を中心とした経営から**脱却したいとお考えの方**
- ✓ 何か変えなければと思いながら、**何を変えたらよいかお悩みの方**
- ✓ 次世代のホテル・旅館経営に向けて、**新たなチャレンジをこの機会に始めたいとお考えの方**

講座	セミナー内容
第1講座 13:00 } 13:20	本日のセミナーでお伝えしたいこと  株式会社船井総合研究所 ライフスタイル支援部 部長 前田 亮 2004年慶應義塾大学経済学部卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。 入社後は、ホテル、宝石、眼鏡、住宅リフォーム、美容業界を経て、2010年にエンディングビジネスのチームを立ち上げる。 2015年にグルーブマネージャーに昇格。2017年にBtoCサービス業全般をサポートする部署の部長に昇格。 現在に主にエンディング、ビューティ、ファッション、宿泊業向けのコンサルティングを行うライフスタイル支援部の部長を務める。
ゲスト講師 第2講座 13:20 } 14:10	設備投資「ゼロ」で営業利益4,000万円増！ 地域の魅力にフォーカスしたリブランディング手法とは？  株式会社L&Gグローバルビジネス 取締役/ホテルプロデューサー 龍崎 翔子氏 1996年2月9日生まれ。水瓶座。レベゼン京都。東京大学出身(在学中)。 8歳の頃にアメリカでの家族旅行で感じた原体験に、10歳のとき、ある本との出会いでホテルを経営することを志す。 現在5つのホテルの運営・経営に携わる。「ホテル」という既存概念に囚われず、ホテルの新しい価値を提案し、地域の魅力を広め、業界構造を動かし、ホテルシーンに新しい風を吹かせている。
ゲスト講師 第3講座 14:25 } 15:15	広告宣伝費「ゼロ」で12月閑散期3日間が満室に！ 地域に新たな価値を創造し、次なる成長エンジンを自ら生み出そう  株式会社ヴィジョナリーズ 代表取締役社長 鶴田 宏和氏 1977年福岡市生まれ、早大進学を機に上京、卒業後は音楽業界へ。 音楽配信系ITベンチャーに転職後、30歳で独立しコンテンツ制作会社を設立。2009年より温泉旅館を舞台とした温泉音楽フェスティバル「音楽温泉」を主宰し全国的な温泉地の価値を高めるクリエイティブプロジェクトを多く手がける。2013年に別府温泉・北浜の老舗ホテル「ホテルニュートルタ」へ嫁入り結婚を機に東京より移住、豊かな別府をベースに東京と2拠点で事業を並行して行っている。
第4講座 15:30 } 16:30	これからのホテル・旅館経営で大切にしたいこと&本日のまとめ 株式会社船井総合研究所 ライフスタイル支援部 部長 前田 亮

お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

24時間対応
担当：天野



0120-964-111

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



OPEN!

セミナー情報を
WEBページからも
ご覧いただけます！



<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/042160>

Wed, May 29 2019 in TOKYO 【お問い合わせNo.S042160】

- ①30室〜50室の中規模旅館、ホテルの経営をされている方 ②2020年以降、景気に左右されることなく安定的に伸びる強いホテル・旅館を作りたい方
③ハートへの投資を中心とした経営から脱却したいとお考えの方 ④何か変えなければと思いつながら、何を变えたらよいかわからない方
⑤次世代のホテル・旅館経営に向けて、新たなチャレンジをこの機会に始めたいとお考えの方 のいずれかに該当するホテル・旅館様が対象です。
- “永続”戦略を描く**
- 設備投資に頼らず、「ホテル・旅館」を繁盛させる時代に！
次世代ホテル・旅館経営者フォーラムのご案内

INFORMATION



株式会社 船井総合研究所

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ている。

2020年以降にも「永続的」に成長を続けたいと真剣に考えているホテル・旅館様が対象です。

当セミナーは、①今までのやり方では、「成長の行き詰まり」を感じる
②2020年以降の景気変動に耐えうる企業体質にしたい
③大きな投資をすることなく、選ばれる施設になりたいと思っているホテル・旅館の次世代経営者様”のみを対象にしたセミナーです。

大手資本の参入やオンラインビジネス需要に向けた建設ラッシュも続いています。そんな中で中小ホテル・旅館が売上を伸ばし、成長を続けるためには、これまではやり方を大きく変革する必要があります。

本セミナーでは、そんな意識を大きく変えるために、これまでの常識にとらわれない経営を行い、成功に導いている2人の経営者にご登壇いただく予定です。貴社の現状が対象条件に該当するようであれば、この機会にぜひ、参加をご検討ください。貴社の成長のキッカケを掴んでいただけるはずです。

株式会社船井総合研究所
ライフスタイル支援部 部長

敬具
前田 亮

設備投資なし！で利益4000万増！の秘密？
販促ゼロで閑散期満室のイベントとは？

本セミナーでは、

「設備投資を行わないリブランディングにより営業利益を大幅に改善させたTHE RYOKAN TOKYO YUGAWARA」
「集客コストをかけずに閑散期の稼働を満室にした驚異のコンテンツ」音楽温泉」といった事例をはじめ、これからの時代のホテル・旅館経営に必要なポイントをお伝えいたします。

当セミナーの対象企業

2020年以降も「永続的」な成長を実現したいホテル・旅館経営者様が対象です。

- ①30室～50室の中規模旅館、ホテルの経営をされている ②2020年以降、景気に左右されることなく安定して伸びる強いホテル・旅館を作りたい方
③ハードへの投資を中心とした経営から脱却したいとお考えの方 ④何か変えなければと思いながら、何を変えたらよいかわかぬ方
⑤次世代のホテル・旅館経営に向けて、新たなチャレンジをこの機会に始めたいとお考えの方 のいずれかに該当するホテル・旅館様が対象です。

各講座は、下記のテーマにて開催いたします。この機会には是非ご出席頂ければと存じます。

第1講座 13:00～13:20

本日のセミナーでお伝えしたいこと

株式会社 船井総合研究所
ライフスタイル支援部 部長

前田 亮

2004年慶應義塾大学経済学部卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。
入社後は、ホテル、宝石、眼鏡、住宅リフォーム、美容業界を経て、2010年にエンディングビジネスのチームを立ち上げる。
2015年にグループマネージャーに昇格。2017年にBtoCサービス業全般をサポートする部署の部長に昇格。
現在は主にエンディング、ビューティ、ファッション、宿泊業向けのコンサルティングを行うライフスタイル支援部の部長を務める。

第2講座 13:20～14:10

設備投資「ゼロ」で営業利益4,000万円増！
地域の魅力にフォーカスしたリブランディング手法とは？

ゲスト講師①

株式会社L&Gグローバルビジネス
取締役/ホテルプロデューサー

龍崎 翔子氏

1996年2月9日生まれ。水瓶座。レベゼン京都。東京大学出身(在学中)。
8歳の頃にアメリカでの家族旅行で感じた原体験に、10歳のとき、ある本との出会いでホテルを経営することを志す。
現在5つのホテルの運営・経営に携わる。
「ホテル」という既成概念に囚われず、ホテルの新しい価値を提案し、地域の魅力を広め、業界構造を動かし、ホテルシーンに新しい風を吹かせている。

第3講座 14:25～15:15

広告宣伝費「ゼロ」で12月閑散期3日間が満室に！
地域に新たな価値を創造し、次なる成長エンジンを自ら生み出そう

ゲスト講師②

株式会社ヴィジョナリーズ
代表取締役社長

鶴田 宏和氏

1977年福岡市生まれ、早大進学を機に上京、卒業後は音楽業界へ。
音楽配信系ITベンチャーに転職後、30歳で独立しコンテンツ制作会社を設立。
2009年より温泉旅館を舞台とした温泉音楽フェスティバル「音楽温泉」を主宰以降全国の温泉地の価値を高めるクリエイティブプロジェクトを多く手がける。
2013年に別府温泉・北浜の老舗ホテル「ホテルニュートルタ」へ購入し結婚を機に東京より移住。豊かな別府をベースに東京と2拠点で事業を並行して行っている。

第4講座 15:30～16:30

これからのホテル・旅館経営で大切にしたいこと&本日のまとめ

株式会社 船井総合研究所
ライフスタイル支援部 部長

前田 亮

<お問い合わせ> TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30) 申込専用FAX:0120-964-111(24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:天野 ●内容に関するお問合せ:新井

無料メールマガジン 購読者募集！



**20年以上のコンサル実績！
国内最大級の宿泊業界向けコンサルティング会社
の業績アップのノウハウ公開中！**

**成功事例
多数配信中**

コンサルティング現場における成功事例や、
業界最新情報を配信いたします。
最短・最速で業績アップを目指す経営者様は
必読のメールマガジンです。

▼ご登録はこちら（無料）

サイトURL: <http://leisure-business.net/>



【1分で登録完了！今すぐご登録ください】

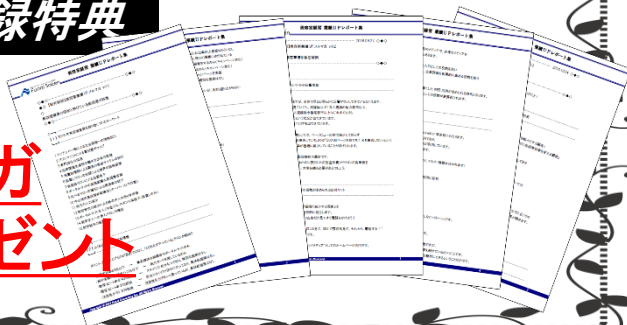
- ①お手持ちのスマートフォンでバーコードを読み取る
- ②HPにアクセスし、メールアドレスを入力する
- ③メルマガ登録後に3つの特典をプレゼント

※メールアドレス以外の個人情報は必要ありません※

さらに今だけ！メールマガジン登録特典

【宿泊業企業向け】

**宿泊業業績アップメルマガ
バックナンバー無料プレゼント**



【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。（ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります）法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご覧ください。

3.本申込み書にていただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発

送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報（会社名・氏名・電話番号）をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム（TEL06-6204-4666）までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課（TEL03-6212-2924）

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。

お問合せ：TEL:0120-958-270（直通）観光グループ 白石

開催要項

日時・会場

東京会場

2019年
5月29日(水)

(株)船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527
東京都品川区西五反田6-12-1

JR「五反田駅」西口より 徒歩15分

開催時間

開始 13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より)

終了

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止とさせていただきます。尚、中止の際、交通費の
払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般企業 税抜 40,000円(税込 43,200円)／一名様 会員企業 税抜 32,000円(税込 34,560円)／一名様

※ ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。
●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを
取消させていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。
それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究
会にご入会中の企業様です。

お申込方法

【WEBからのお申込み】下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込みいただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、
下記担当者までご連絡ください。

お振込み先

下記口座に直接お振込みください。

お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785020口座名義:カ)フナイソウゴウケンキュウシヨ セミナーグチ

お振込み口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

お申込専用 TEL 0120-964-000(平日9:30~17:30) FAX 0120-964-111(24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:天野 ●内容に関するお問合せ:新井

FAXは24時間受け付けております。
※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

次世代 ホテル・旅館経営フォーラム

FAX:0120-964-111

お問い合わせNo.S042160

担当:天野 宛

フリガナ		フリガナ		役職	年齢
貴社名		代表者名			
貴社住所	〒 ー	フリガナ		役職	
		ご連絡 担当者			
TEL	()	E-mail		@	
FAX	()	HP	http//		
ご参加者 氏名	1	フリガナ		役職	
			2		
	3	フリガナ		役職	
			4		

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、繁忙期における売上最大化や遊休地活用に真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのような悩みをお持ちでしょうか？

【現状の課題をできるだけ具体的に整理してください】

週休2日旅館経営研究会に無料でお試し参加できます。(どちらかに ☒ をつけてください) ※セミナーご参加企業様に限る

週休2日旅館経営研究会の無料お試し参加を希望する(8月20日@丸の内) ☐ 希望する ☐ 希望しない

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☒をつけてください)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。(先着3名)
☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があればチェックをお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各業種別研究会(研究会)

お申し込みはこちらから

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。
4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。

検