



INFORMATION



コロナで失った売上を取り戻したい 宿泊業の経営者様へ

コロナショックによって、私たちの生活は大きく変わりました。企業は昨対割れが当たり前の状況です。このような状況下で重要なキーワードは「**デジタル戦略**」です。今、デジタル化が一気に加速し、イノベーションを起こす企業が増えています。実際に、**デジタル投資した額の10倍以上の成果**が出ている企業も少なくありません。

ウィズコロナ時代の経営は、システムやロボットを含む「デジタル戦略」を組み込むことができるか否かで、**未来の成長と収益性が決まる**と言っても過言ではない、と取り組む企業をサポートして感じてます。

しかし、経営者の皆様からは「**デジタルと言われても、何から始めていいかわからない**」というお声をよく聞きます。船井総研では、宿泊業界様向けのコンサルティングを通じてわかってきた、「**デジタルテクノロジーを活用してRevPARを向上させる方法**」を解説するセミナーを開催します。宿泊業界向けに特化したセミナーのため、ホテル・旅館経営におけるデジタル活用の具体的な実践事例をご紹介します。貴社がコロナで失った売上を取り戻すためのヒントをつかんでいただけます。

デジタル戦略は、単なるITツールの導入ではありません。デジタル戦略は経営戦略そのものであり、業績向上に直結するものです。そのため、経営者目線で取り組むことが成功の鍵です。経営者の方々がご参加いただくことで、実りあるセミナーになります。デジタルテクノロジーの活用で会社を新たな成長軌道に乗せたいとお考えの経営者様はぜひご参加ください。

株式会社船井総合研究所
事業開発室 ディレクター

斎藤芳宜

宿泊業のためのデジタル戦略レポート

船井総研がデジタルを活用した宿泊業経営の事例やノウハウをご紹介します。

ご案内をさせていただいたセミナーでは、より詳しい“次世代宿泊業経営のコツ”についてご紹介いたします。



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

事業開発室 ディレクター 斉藤 芳宜



神戸大学経営学部卒業後、大手通信会社に入社。IT関連の新規事業立ち上げのチームリーダーを経て、2004年に船井総研に入社。現在、テクノロジーを活用して企業に変革をもたらすデジタルイノベーション部隊の責任者であり、ダイナミックプライシングの原理を活用した売上向上のコンサルティングに定評がある。著書に、「中堅・中小企業のための『DX』実践講座」（日本実業出版社）、「図解 よくわかるこれからのデジタルマーケティング」（同文館出版）がある。

1 2022年の宿泊業界の時流を考える

宿泊業界を取り巻く経営環境を考えた時、無視できないのは、様々な「**原材料費のアップ**」です。

コロナはまだ収束には至っておりませんが、経済活動は回復しつつあります。それにより、原油の需要が増加し、原油から作られる加工品や運送コストなどが上がってきます。しかも、世の中は脱炭素の流れで、原油をバンバン増産する流れになりにくいのです。**しばらくの間は、各種原材料費のアップは覚悟しておく必要があります。**

一方で、経済活動が回復し、人流が増加してくると、飲食業や宿泊業などで**人手の獲得競争が激化**してきます。これまででは、コロナの影響で最小の人員まで絞っていましたが、人員を増やさないと業務がまわらなくなります。まさに、「**人手不足対策**」を本気で考える必要があります。

これらの課題解決のために重要なのは、「**デジタル活用**」です。

2 2022年に重要な2つの経営テーマ

1) 原材料費アップへの対策

原材料が上がってくると、**値上げして利益を確保するか、利益を減らしてコストを吸収するか**の選択を迫られます。皆さんはどちらを望みますか？

もちろん、利益を減らしたい人はいませんから、**値上げを選びたいはず**です。
しかし、**値上げはそう簡単にはできない**と思いませんか？ **そんなことはありません。**

実は、デジタルテクノロジーを活用すれば、無理なく値上げを実現し、ADR・RevPARアップが可能となります。それを実現するのが、弊社の**レベニューマネジメント自動化ツール「ジャッジプライス」**です。

2) 人手不足対策

コロナ前の2019年の状態に戻すのでは、意味がありません。これからの経営においては、なるべく少ない人員で最大の成果を出す体制を構築することが求められます。そのためには、**デジタル活用**、具体的には以下のような**システムやロボットの導入が効果的**です。

- 受付無人化システム（セルフチェックインシステム）
- レベニューマネジメント自動化ツール
- 客室インフォメーションシステム
- 清掃ロボット／配膳ロボット
- 自動精算機システム

2022年も**デジタル化の推進を後押しする補助金**は、かなりの額が計上されそうです。補助金などもうまく活用して、**少ない人員で最大の成果を出す体制を整え**ましょう。

3 RevPARこそ最重要指標

少ない人員で最大の成果を出すために、押さえておきたい経営指標は「**RevPAR**」です。
RevPARは、**ADR（平均客室単価）×稼働率**で算出できる指標です。本当の意味での**企業の稼ぐ力**を表す指標と言えます。

RevPARを上げるためには、**ADRと稼働率のバランスが重要**になります。ADRが上がっても、稼働率が下がってしまえばダメですし、逆にADRを下げて稼働率を上げても、RevPARが上がらなければ意味がありません。また、稼働率を上げ過ぎると、対応するスタッフがおらず、現場がまわしきれない事態になるかもしれません。では、**RevPARを最大化するための料金設定や適切な稼働率の考え方**はどうすればいいのでしょうか？

4 デジタル活用でRevPARを最大化する方法

皆さんの施設では、**いくらまで料金を上げると稼働率が止まってしまうか**、ご存知ですか？

- あるビジネスホテルでは、ADR4,800円を超えると稼働率が止まる
- ある旅館では、ADR26,000円を超えると稼働率が止まる

施設にはそれぞれ、限界まで上げられる料金が存在します。そこまでは、それほど稼働率に影響を与えずに料金を上げることができますが、そこを超えてしまうと、急に予約が入らなくなる料金です。

このことを検証しようと思うと、複数の料金パターンを作り、予約の入り具合（稼働率）に応じて、価格を変動させてテストする必要がありました。しかし、これをやろうと思うと、大変な手間と時間がかかります。

しかし、それを実現するのが、弊社が提供する
自動ダイナミックプライシングツール（＝レベニューマネジメント自動化ツール）です。

いきなり、料金の正解を出すのは難しいですが、稼働率に応じて料金を変動させることで、いくらまで料金を上げることができるかが明確になり、稼働率を確保しながらADRを上げることができ、結果として、

RevPARを最大化することができます。

2022年は、デジタルをフル活用し、RevPARを最大化できる仕組みを導入し、少ない人員で最大の成果を出す体制を整えましょう。

株式会社 船井総合研究所について

中小・中堅企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。業種・テーマ別に、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX支援」を通じて、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する。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティングは様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

会社概要

会社名	株式会社船井総合研究所
代表取締役社長	真貝大介
資本金	3,000百万円（2020年12月末時点）
所在地	大阪本社：大阪府大阪市中央区北浜4丁目4-10 東京本社：東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階
従業員数	800名（2020年12月末時点）

オンライン開催

【宿泊業向け】 脱・勘と経験！RevPARアップ戦略セミナー

下記課題を感じる経営者様はぜひ当セミナーをご活用ください

- ① 需要増加のタイミングで業績アップの波に乗りたいと考えている
- ② レベニューマネジメント担当者の勘と経験に依存しない経営を目指したい
- ③ これから訪れる人手不足に備え、最少人数で最大の成果を上げる方法を知りたい
- ④ 意味のない安売りを防ぎ、稼働率だけでなくRevPARを上げていきたい
- ⑤ コロナ禍でもRevPARが上がった事例を知りたい

本セミナーで学べるポイント

日本の宿泊業の未来とは？ ▶ 多種多様なレベニューマネジメントの考え方が存在する中、コロナ禍で業績にも大きく差が広がり、淘汰が起きました。今後の宿泊業の未来はどうなっていくのか？

最新デジタルツールを導入するメリット・デメリット ▶ 稼働が戻ってくることによって、人手不足は喫緊の課題となってきます。多くのデジタルツールが登場する中、導入するメリット・デメリットは？またどういったツールは選んではいけないのか？

コロナ禍でも実証済み！RevPAR向上事例 ▶ 人が行うレベニューマネジメントよりも、自動化ツールを導入したホテルのほうが10%以上RevPARを向上できた実績が出ています。そのカラクリを公開いたします。

講 座 内 容

運命の分かれ道！これからの日本の宿泊業

第1講座

- これからの日本の宿泊業はどうなる？
- 稼働率重視はなぜ危ない？これからのレベニューマネジメントのあり方
- 脱・勘と経験に頼った宿泊業経営。人手不足を目前にどう対応すべきか

株式会社船井総合研究所 事業開発室 ディレクター 斉藤 芳宜



データで検証する！新しいRevPAR向上策

第2講座

- データからわかるレベニューマネジメント自動化ツールの威力
- RevPARが10%向上するカラクリとは？
- 誰でもレベニューマネジメントで成果が出せる時代へ

株式会社船井総合研究所 事業開発室 小寺 なな子



明日から実践していただきたいこと

第3講座

- ピンチをチャンスに変えるトップの考え方と行動
- 経済活動が回復する今、宿泊業の経営者に行動していただきたいこと

株式会社船井総合研究所 事業開発室 ディレクター 斉藤 芳宜



【宿泊業向け】脱・勘と経験！RevPARアップ戦略セミナー

日時	2022年 3/2 (水)	▶ 11:00～12:00 ログイン開始10:30～ ▶ 13:00～14:00 ログイン開始12:30～ ▶ 16:00～17:00 ログイン開始15:30～	申込期限 2/26(土)
	2022年 3/4 (金)	▶ 11:00～12:00 ログイン開始10:30～ ▶ 13:00～14:00 ログイン開始12:30～ ▶ 16:00～17:00 ログイン開始15:30～	申込期限 2/28(月)
	2022年 3/10 (木)	▶ 11:00～12:00 ログイン開始10:30～ ▶ 13:00～14:00 ログイン開始12:30～ ▶ 16:00～17:00 ログイン開始15:30～	申込期限 3/6(日)

※各回同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

開催 方法	オンライン にて開催 オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。 Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索	WEBからのお申込み 
受講料	一般価格 5,500 円 (税込) / 1名様 会員価格 4,400 円 (税込) / 1名様	お問合わせ NO.S081886

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/081886>

【宿泊業向け】脱・勘と経験！RevPARアップ戦略セミナー

主 催：株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 <E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp>

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様名」を明記のうえ、ご連絡ください

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください