

成長産業である「観光事業」と「第二本業」を組み合わせたビジネスモデル！
会社も地域も同時に儲かる『グランピングリゾート』

【スペシャルゲスト講師】のご紹介

株式会社大日商事『いすみグランピングリゾート SOLAS』



千葉県にてアミューズメント、飲食店、インターネット事業などを運営する企業が『グランピング、プライベートヴィラ、温浴など複数事業を組み合わせたグランピングヴィレッジ』を開発。地域の観光資源である「星」に注目し、自治体や地域事業者と連携し、お客様にサービスを提供している。【稼働率】【販売価格】ともに【地域No.1レベル】であり、さまざまなメディアや関係会社注目されている。

講座内容	内 容
第1講座	過熱するグランピング施設開業のなかでも成功している施設の特徴 ・事業再構築補助金などの活用により、施設数が2倍以上に ・今後グランピング施設を開業する場合に必須の3要素 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 観光・宿泊チーム リーダー 片山 聡仁
特別 ゲスト 講座 第2講座	2022年8月に開業した【最新成功事例】千葉県いすみ市のSOLASの成功ストーリー ・宿泊業未経験な中でグランピング事業参入に至った経緯 ・業界最前線の【地域資源活用&複合型グランピング】開業の流れ ・グランピング施設開業により得られた定量的/定性的効果と今後の展望 ・SOLASの成功要因は「包み込み」「地域資源の「星」を活用したコンテンツ開発で一点突破」「ホテル/旅館ライクな快適性」 株式会社大日商事 執行役員 管理部長 平林 幸一氏
第3講座	売上5億を実現する【地域資源活用&複合型グランピング】の事業計画と開業の流れ ・なぜ、【複合型グランピング】なのか・SOLASの実績を踏まえ、本事業で得られる効果 ・SOLAS開発で意識した売上5億円実現に必須の3要素・施設計画とそれぞれのポイント ・概算事業費、収入計画、収益計画、投資回収計画・開業までのスケジュール ・本事業に必要な事業パートナー 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 観光・宿泊チーム リーダー 片山 聡仁
第4講座	【複合型グランピング】開業のステップと課題の整理 ・施設オープンまでのスケジュールの解説 ・各ステップごとに発生する課題と解決策を解説 ・グランピング事業の新規参入に必要な事業パートナーの解説 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 食品観光グループ マネージャー 中野 一平

開催要項

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

Web
開催

2023年

11月6日

お申込期限
11月1日(水)

7日

お申込期限
11月3日(金)

13:00~15:00
(ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。セミナー参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

受講料

一般価格 税抜 15,000円(税込16,500円)/一名様 会員価格 税抜 12,000円(税込13,200円)/一名様
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法



【PCからのお申込み】

下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/103187>



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードから
お申込みください。



船井総研セミナー事務局〈seminar271@funaisoken.co.jp〉TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。
お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

成長産業である【観光業】×新規事業(第二本業)をお探しの事業者の皆様へ

売上

5億円

キャッシュフロー

1億円~

投資回収

~6年

【会社】も【地域】も同時に儲かる

グランピングリゾート

【ゲスト講座】競合過多の千葉県で地域トップクラスの成功事例

このような企業におすすめ

市場が回復傾向にある
「観光事業」に参入したい
事業者の皆様

「新規事業(第二本業)」を
探されている事業者の皆様

観光事業を通して
地域のためになる事業を
始めたい事業者の皆様

成長性のある新規事業に
参画したい事業者の皆様

『地域活性化』事業であり、
5億円儲かる事業にご興味を
お持ちの事業者の皆様

グランピング事業に参画したいが、
成功することができる施設のポイント
を把握したい事業者の皆様

圧巻のビジネスモデルの詳細は中面へ▶▶▶

Web開催 2023年11月6日・7日 13:00~15:00
(ログイン開始12:30より)

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

【2023年成功事例】地域資源活用による複合型グランピング お問い合わせNo.S103187

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

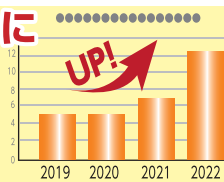
株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

当社ホームページからお申込みいただけます。(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。→ 103187

成長産業である『観光事業』と『第二本業』を組み合わせたビジネスモデル! 【会社】も【地域】も同時に儲かるグランピングリゾート

このような方に
おすすめ!!

市場が回復傾向にある
「観光事業」に
参入したい
事業者の皆様



「新規事業
(第二本業)」を
探されている
事業者の皆様



成長性のある
新規事業に
参画したい
事業者の皆様



『地域活性化』事業であり、
5億円儲かる事業に
ご興味をお持ちの
事業者の皆様



グランピング事業に
参画したいが、成功する
ことができる施設の
ポイントを把握したい方

第二本業としてグランピングに後発参入!
日本トップクラスの施設数である千葉県で大成功した手法を大公開!



いすみグランピングリゾート SOLAS
アミューズメント、飲食店など運営している企業が新規事業として『さまざまな機能を組み合わせた複合型グランピング施設』に新規参入。千葉県でもトップクラスの事例であり、さまざまなメディアや業界関係者から注目を集めている。稼働率は業界トップクラスの70%以上。現在はSOLAS含め『複合商業施設運営』に注力。

SOLAS大成功に向けて事業計画、開発の段階で意識したこと

- ポイント1**

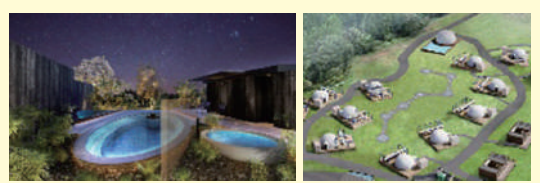
地域内に眠る観光資源を発掘し、磨き上げコンテンツとして提供し、自治体と連携

 - ・地域に眠る観光資源であった「星空」を活かし、星空ツアーを開催。星の解説ができるように星空案内人の資格を取得し、星のプロフェッショナルとしてご利用いただく方に星の魅力を配信している。
- ポイント2**

周りにあるグランピング施設のコンテンツ、価格を踏まえ、周りにある施設のコンテンツを包み込む

 - ・周辺施設の客室、食事など参考になるものは採用。
 - ・周辺施設の「サービスレベル」の基準は最低限満たしSOLASならではのサービス付加することで包み込む。
- ポイント3**

事業計画/設計段階において人件費や水道光熱費などの「経費」が発生しづらい施設になるよう計画

 - ・極力人手のかからないオペレーション/システム導入、水道光熱費の発生しづらい設計、細かな備品類の提供を極力少なくするアメニティーバーなどを検討。

まだまだ成長するグランピング市場の中で
成功する勝ちパターンは以下の2種!

パターン① SOLASモデル
『地域の観光資源』を開発した包み込み型グランピング

施設イメージ



成功条件と収支計画

成功条件1	エリア×自社×時流を組み合わせたコンテンツ開発 ・独自固有のコンテンツを開発するために、エリア内の観光資源を探し、自社の強みと時流商品を組み合わせたコンテンツを開発する。 ・模倣されにくい商品が理想であり、長期的にコンテンツを発展させる。
成功条件2	周辺施設のサービスレベルを包み込み ・周辺施設の客室、食事、コンテンツ、その他サービスを参考に、施設のサービスレベルを周りの施設の同等レベル以上にする。 ・自社ならではのサービスを提供し、周辺施設以上のサービスを提供する。
成功条件3	インフラ工事、人件費、水道光熱費を抑える 事業計画の段階でインフラ工事をなるべく発生させないような土地条件、インフラ工事の条件を設定。設計段階では人件費と水道光熱費を考慮する。

収支計画	売上 5億円	キャッシュフロー 1億円	投資回収 6年
------	------------------	------------------------	-------------------

パターン②
乱立するグランピング施設の中で際立つ『独自性コンテンツ』で一点突破型グランピング

施設イメージ



成功条件と収支計画

成功条件1	エリア×自社×時流を組み合わせたコンテンツ開発 ・独自固有のコンテンツを開発するために、エリア内の観光資源を探し、自社の強みと時流商品を組み合わせたコンテンツを開発する。 ・模倣されにくい商品が理想であり、長期的にコンテンツを発展させる。
成功条件2	インフラ工事の発生しづらい各コンテンツの配置 ・事業が成功するか否かは、投資額を抑え、目標通りの売上が達成できるかどうかで決まる。 ・投資額の割合が高いインフラ工事は事業企画の段階で考慮する必要あり。
成功条件3	オペ×インフラ考慮の設計で人件費と水道光熱費を抑える ・設計段階で水道光熱費とスタッフ配置に考慮した図面を作成する。 スタッフはマルチタスクを前提とし、部署別採用はしない。

収支計画	売上 3億円	キャッシュフロー 1億円	投資回収 5年
------	------------------	------------------------	-------------------

【先着10社限定】貴社が選択すべきグランピングモデルを議論し、事業成功に向けた作戦会議を無料で行います!詳細はセミナーにて解説!