

【次世代の旅館】スモールラグジュアリーとは

10年後を見据え小規模でも成功している旅館の
成功条件を整理したビジネスモデル



【市場】20××年より始まる人口減少による宿泊者数の減少に伴い、市場が悪化するまえに**現在運営する旅館の適正規模を見直す**必要がある。

【施設概要】**10～15部屋前後の旅館**になる。既存旅館にある大浴場、大型食事会場、宴会場などは採用せずに、**その分の投資を客室にあて**、室単価を高める。既存旅館にあるような「集客要素」を排除し、客室規模を縮小する。過重設備を見直し、「**10名前後**」のオペレーションを実現し**利益率を重視**する。

スモールラグジュアリー3種の開業方法

オススメ

①既存施設に併設して開業

開業のポイント

チェックイン／アウト、食事提供は本館で提供することで、追加で必要な人件費は0とする。（清掃外注はその費用に計上）

本館との距離に関しては、隣接していることが望ましい。
離れている場合は本事業でもフロント（人の配置）が必用となる場合がある。

既存事業と本事業のサービスのギャップ（食事グレードや価格など）がある場合は、既存／本事業の顧客にとってストレスとなる場合があるため、区切るなどの工夫が必用。

部屋数	10 部屋
売上	2 億円
売上総利益	1.89 億円
販管費	7200 万円
人件費	0 円
水道光熱費	1,200 万円
支払い手数料	2,000 万円
消耗品費	800 万円
リネン費用	280 万円
設備保守	700 万円
広告宣伝費	300 万円
租税公課	500 万円
保険料	300 万円
その他費用	1,060 万円
償却前利益	1.1 億円
減価償却費	1,500 万円
営業利益	9,500 万円
キャッシュフロー	8,000 万円

※この数字を保証するものではなく、あくまでもシミュレーションとなり、お客様の状況により変動します。

オススメ

②新規開業／宿を購入しリニューアル ③現在運営する宿をリニューアル

開業のポイント

新規開業が増加している 10 部屋～ 15 部屋規模の旅館。
今までは共用部（大浴場やレストランなど）に投資をすることが多かったが、共用部はなくし、その分**客室に投資することで客単価を高める**。

不慣れな清掃やリネンの洗濯などは外注し、**食事提供、現地でのサービス対応に注力する**。

「人件費をいかにして削減できるか」が利益率を高めるポイントであり、業務を縦割りにしない。

③の場合はハード面、改修時の収入獲得を注意

部屋数	10 部屋
売上	2 億円
売上総利益	1.89 億円
販管費	1.2 億円
人件費	4,800 万円
水道光熱費	1,200 万円
支払い手数料	2,000 万円
消耗品費	800 万円
リネン費用	280 万円
設備保守	700 万円
広告宣伝費	300 万円
租税公課	500 万円
保険料	300 万円
その他費用	1,060 万円
償却前利益	6,500 万円
減価償却費	1,500 万円
営業利益	4,500 万円
キャッシュフロー	5,000 万円

※この数字を保証するものではなく、あくまでもシミュレーションとなり、お客様の状況により変動します。

「宿泊施設」運営会社向け

経費高騰・人手不足により
利益が残らず悩む事業者の皆様

宿泊業の最新モデル

たった 10 部屋 売上 2 億円 営業利益 4,500 万円



スモールラグジュアリー 次世代の旅館 SMALL LUXURY 新規・リニューアルセミナー

オンライン開催

2024年
1月18日（木）・25日（木）
2月15日（木）・28日（水）
各日10:00～12:00（ログイン開始 9:30～）

ビジネスモデルの詳細は内面へ

施設仕様	スモールラグジュアリー	一般的な旅館
部屋数	10 室～15 室	50 室
売上	2 億～	5 億～
1 室あたりの売上	2,000 万円～	1,000 万円～
労働生産性	1,000 万円～	700 万円～
営業利益	4,500 万円～	1,500 万円～
率	23%～	3%～
キャッシュフロー	5,000 万円～	2,000 万円～
率	25%～	5%～
投資回収	4 年～	10 年以上

※この数字を保証するものではなく、あくまでもシミュレーションとなり、お客様の状況により変動します。

主催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 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。）→ 107610

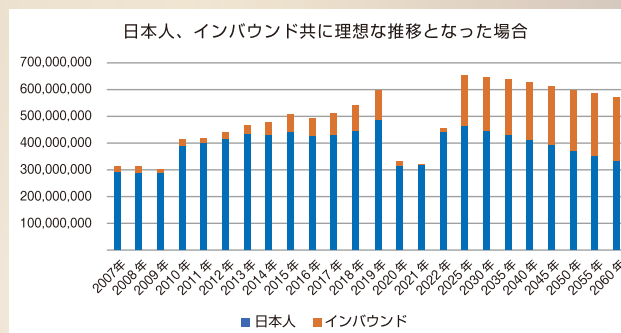
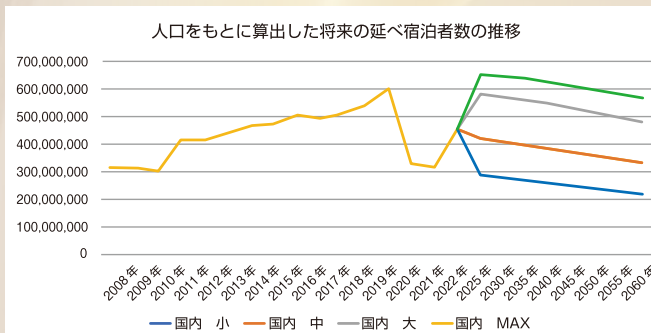
中長期的な視点で観光市場を考察する中でたどり着いた

次世代の旅館像

①人口減⇒市場衰退 ②上がり続ける経費 ③疫病や戦争⇒不安定時代でも安定経営

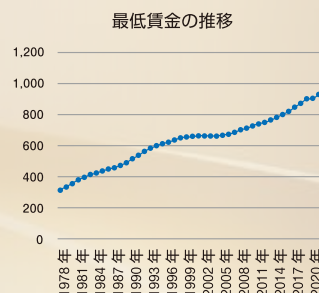
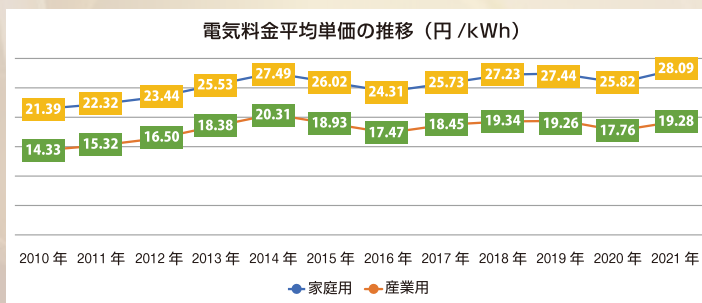
スモールラグジュアリーが成功する理由

理由1 2030年以降の市場衰退を見据えた利益重視のビジネス



人口減少による経済の影響はすぐそこまで来ており、2030年以降は観光市場はゆっくりと衰退していく計算となりました。
インバウンド誘致が政府の目標通りとなるかが観光市場を左右する見込みです。
出典:観光庁 宿泊統計調査、総務省 人口推計、総務省/World Population Prospects
世界人口の推移延べ宿泊者数÷人口=1人当たりの延べ宿泊者数【A】、【A】×人口予測=延べ宿泊者数の予測

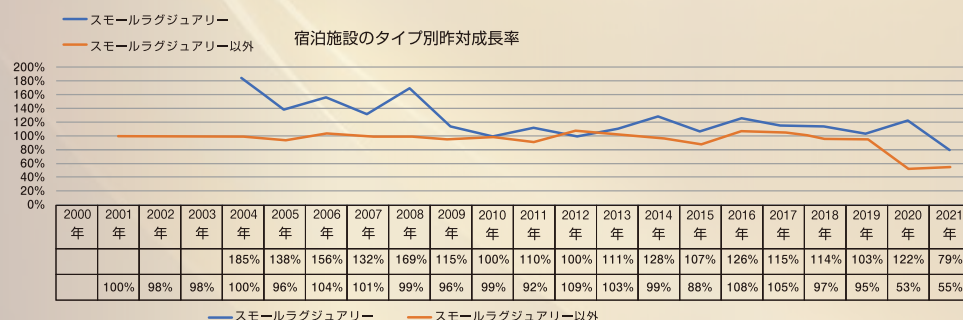
理由2 上がり続ける人件費・水光熱費に適応した宿泊ビジネス



人件費、水道光熱費は年々増加傾向にあります。一方で経済成長は鈍化していることから、日本全体が利益率の低い状態となっています。売上最大化ではなく、【利益最大化】の時代に突入しています。

出典:資源エネルギー庁 エネルギーコストの推移 厚生労働省 最低賃金の推移

理由3 不安定な時代でも安定して成長しているビジネス



・スモールラグジュアリーは一般的な旅館よりも昨対成長率は安定しており、平均123%成長しております。
・コロナウィルスが発生した2020年に関しては影響を受けず122%成長する結果となりました。

出典:オンライン旅行会社に登録されているスモールラグジュアリーの統計を船井総合研究所にて独自調査

開催要項

オンライン開催
2024年 1月18日(木)・25日(木) 2月15日(木)・28日(水) 各日10:00~12:00 [ログイン開始 9:30~]
お申込み期限 1月14日(日) 1月21日(日) 2月11日(日) 2月24日(土)
PC・スマホがあればどこでも受講可能!

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。
セミナー参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。※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。

受講料 一般価格 税抜 10,000円 (税込11,000円)/一名様 会員価格 税抜 8,000円 (税込8,800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。

セミナーのお申込みはこちら!

【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/107610>

【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。

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。
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。
【年末年始のお知らせ】※2023年12月28日(木)正午~2024年1月8日(月)までは電話がつながなくなっております。
※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。
※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

講座	講座の内容																																				
第1講座	人口減少、人手不足、光熱費高騰時代の中でも成功できる旅館の在り方 人件費、水道光熱費は高騰し続け、人口が減少することで今まで通りの宿は運営が厳しくなることが予測されます。手遅れになる前に今後の時代でも事業として成功できる旅館が「スモールラグジュアリー」です。これまでに手掛けた事例を徹底解説いたします。 株式会社船井総合研究所 レジャー&スポーツ支援部 リーダー 三浦雅裕																																				
第2講座	【次世代の旅館】スモールラグジュアリー事業開業方法を解説 スモールラグジュアリーを開業するための事業計画を解説いたします。具体的には、建物設計、食事、オペレーション、システム、収支計画、開業のスケジュールと実施するべきことをお伝えいたします。 ●開業に必要な商品・オペレーション 【A】スモールラグジュアリーに必要な商品(客室、食事、その他コンテンツ)、 【B】オペレーション計画(システム、人のサービス)、 【C】設計(行政協議も兼ねた)のポイントを解説いたします!2時間のセミナーでスモールラグジュアリーの全体をご理解いただけます! ●収支計画 概算事業費、収入計画、収益計画をご説明いたします!銀行への協議にもご活用いただくフォーマットをもとに詳細ご説明いたします! <table><tr><td>客室費</td><td>10 部屋</td></tr><tr><td>食上料</td><td>2 席分</td></tr><tr><td>売上総利益</td><td>1,280 万円</td></tr><tr><td>総費用</td><td>2,200 万円</td></tr><tr><td>人件費</td><td>0 円</td></tr><tr><td>水道光熱費</td><td>1,200 万円</td></tr><tr><td>食料・半量料</td><td>2,000 万円</td></tr><tr><td>設備費</td><td>200 万円</td></tr><tr><td>リネン・備品</td><td>280 万円</td></tr><tr><td>設備保守</td><td>700 万円</td></tr><tr><td>広告宣伝費</td><td>300 万円</td></tr><tr><td>配給公費</td><td>500 万円</td></tr><tr><td>保険料</td><td>300 万円</td></tr><tr><td>その他費用</td><td>1,000 万円</td></tr><tr><td>設備維持費</td><td>1.1 億円</td></tr><tr><td>設備更新費</td><td>1,500 万円</td></tr><tr><td>設備維持費</td><td>8,000 万円</td></tr><tr><td>運営スタッフ</td><td>8,000 万円</td></tr></table>	客室費	10 部屋	食上料	2 席分	売上総利益	1,280 万円	総費用	2,200 万円	人件費	0 円	水道光熱費	1,200 万円	食料・半量料	2,000 万円	設備費	200 万円	リネン・備品	280 万円	設備保守	700 万円	広告宣伝費	300 万円	配給公費	500 万円	保険料	300 万円	その他費用	1,000 万円	設備維持費	1.1 億円	設備更新費	1,500 万円	設備維持費	8,000 万円	運営スタッフ	8,000 万円
客室費	10 部屋																																				
食上料	2 席分																																				
売上総利益	1,280 万円																																				
総費用	2,200 万円																																				
人件費	0 円																																				
水道光熱費	1,200 万円																																				
食料・半量料	2,000 万円																																				
設備費	200 万円																																				
リネン・備品	280 万円																																				
設備保守	700 万円																																				
広告宣伝費	300 万円																																				
配給公費	500 万円																																				
保険料	300 万円																																				
その他費用	1,000 万円																																				
設備維持費	1.1 億円																																				
設備更新費	1,500 万円																																				
設備維持費	8,000 万円																																				
運営スタッフ	8,000 万円																																				