

新規事業に おすすめ！ 国も認めた！「宿泊・観光業」 “超”成長産業

【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【地域トップクラスレベル】であり、さまざまなメディアや関係会社に注目されている。

講座	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 ・後発でも成功する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 レジャー&スポーツ支援部 宿泊・レジャービジネスグループ 宿泊ビジネスチーム リーダー 三浦 雅裕
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	【2種の成功事例を踏まえたグランピング】の事業計画と開業の流れ ・船井総合研究所が手掛けた2種の成功事例を踏まえ、事業化に向けた事業内容を解説いたします。 成功事例をもとにした必須の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 レジャー&スポーツ支援部 宿泊・レジャービジネスグループ 宿泊ビジネスチーム 臼井 大地
第4講座	【成功事例を踏まえたグランピング開発】みなさまにしていきたいこと ・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 ・グランピング新規参入に必要な事業パートナーのご紹介 株式会社船井総合研究所 レジャー&スポーツ支援部 宿泊・レジャービジネスグループ 宿泊ビジネスチーム リーダー 片山 聡仁

開催要項

オンライン 開催	2024年 4月10日(水)	2024年 4月23日(火)	2024年 5月13日(月)	2024年 5月28日(火)
	13:00~15:00[ログイン開始 12:30~] お申込み期限 4月6日(土)	10:00~12:00[ログイン開始 9:30~] お申込み期限 4月19日(金)	13:00~15:00[ログイン開始 12:30~] お申込み期限 5月9日(木)	10:00~12:00[ログイン開始 9:30~] お申込み期限 5月24日(金)

※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。

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。

受講料	一般価格 税抜 15,000円 (税込 16,500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。	会員価格 税抜 12,000円 (税込 13,200円) / 一名様
-----	---	------------------------------------

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/111007	 【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。

今“超”成長産業「宿泊・観光業」への参入がおすすめ

補助金最大1.0億円 活用可能！

ブームではなかった！持続的成長を続ける

グランピングリゾート

後発参入だからうまくいくモデルをご紹介します！

初期投資

1億円~

売上

7,000万円

営業利益(CF)

4,000万円

投資回収

2.5年

※この数字を保証するものではありません。お客様の状況やご希望により変化します。

【ゲスト講座】競合過熱の千葉県で地域トップクラスの成功事例

このような事業者の皆様におすすめ

成長ビジネスである
「観光事業」に参入したい
事業者の方

「新規事業(第二本業)」を
探されている事業者の方

観光事業を通して
地域のためになる事業を
始めたい事業者の方

成長性のある新規事業に
参画したい事業者の方

『地域活性化』事業で、
超高収益な事業にご興味を
お持ちの事業者の方

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方

圧巻のビジネスモデルの詳細は中面へ▶▶▶

オンライン
開催

2024年 4月10日(水)	2024年 4月23日(火)	2024年 5月13日(月)	2024年 5月28日(火)
13:00~15:00[ログイン開始 12:30~] お申込み期限 4月6日(土)	10:00~12:00[ログイン開始 9:30~] お申込み期限 4月19日(金)	13:00~15:00[ログイン開始 12:30~] お申込み期限 5月9日(木)	10:00~12:00[ログイン開始 9:30~] お申込み期限 5月24日(金)

※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



サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

【後発でも参入可能】2種の成功事例から学ぶグランピング

お問い合わせNo. S111007

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。) → 111007

補助金も活用して、リスク最低限で始められる“超”成長ビジネス！
今の参入がチャンス！

初期投資1億円以下から始められ、営業利益率50%越えの優良新規事業

※この数字を保証するものではありません。お客様の状況やご希望により変化します。

【スペシャルゲスト講師】のご紹介

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、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 後発参入でも勝てる！スモールスタート可能！
『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否かで決まる。
・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

7,000万円

営業利益(CF)

4,000万円

投資回収

2.5年

※この数字を保証するものではありません。お客様の状況やご希望により変化します。

パターン② 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もしくはそれ以上にする。
・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

営業利益(CF)

1億円

投資回収

6年

※この数字を保証するものではありません。お客様の状況やご希望により変化します。

後発参入なのに
勝ち続ける
船井モデルの特徴

その1 創業50年以上の実績&800社以上の宿泊施設のコンサルティング実績

その2 初期投資を抑えながらもオペレーションがしやすく競争力の高い施設を提案

その3 運営時の肝になる集客力の高いWebマーケティングノウハウを駆使し、稼働率80%の施設を生み出す。