

新規参入は
早い者勝ち!

このDMを受け取られた方限定!
「観光地でもない地方で成功する宿泊施設」をこっそり教えます!

【スペシャルゲスト講師】のご紹介

株式会社ハウスインフォ 『KONA RESORT AWAJI KAI』



海が一望できるプライベートプール付き高級貸別荘リゾート「KONA RESORT AWAJI KAI」を2023年4月29日(土)、淡路市にオープンし、デザイン受賞の建築家・庄司圭介氏が手掛けている。テラスには本格的BBQサングリルを設置し、プライバシーが確保されたBBQも楽しめる。またプライベートプールやロウリュ可能な本格的サウナ、ジャグジーもあるリゾート施設となっており、さまざまなメディア関係者から注目されている。

講座	内容
第1講座	<p>【経費高騰時代に直面した宿泊施設の新モデル】現場0人で運営できる高級プライベートヴィラの解説</p> <ul style="list-style-type: none"> ・グランピングブームの影に隠れ、急速に施設数と市場が伸びている宿泊施設 ・全国の宿泊施設で起こっている「人手不足」「水光熱の高騰」「仕入れコストの高騰」による利益率の悪化をどのようにして乗り越えるか ・全国の宿泊施設の課題である「人」「エネルギーコスト」の問題が発生しない経費高騰時代に生き残れる宿泊形態 <p>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</p>
特別 ゲスト 講座 第2講座	<p>ゲスト講座</p> <p>【メディア取材殺到! SNSでも注目される!】素人が立ち上げて成功させる繁盛高級ヴィラ施設の立ち上げ秘話</p> <ol style="list-style-type: none"> ①高収益な高級プライベートヴィラ立ち上げ方法を解説 ②少人数運営を実現する手法を解説 ③未経験でも成功できた秘訣を特別に解説 <p>株式会社ハウスインフォ 代表取締役 福永 義正氏</p>
第3講座	<p>【1室売上2,000万円~3,000万円】【営業利益率50%超】を実現する高級プライベートヴィラのつくり方</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全国400室ある高級プライベートヴィラに共通する成功する条件の解説 ・船井総合研究所が提唱する【より儲かる】施設にするための0人オペレーションのからくりを解説 ・概算事業費、収入計画、収益計画、投資回収計画の解説 <p>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</p>
第4講座	<p>プライベートヴィラ事業の新規参入に向けたステップと課題の整理</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 ・高級プライベートヴィラ事業の新規参入に必要な事業パートナーの解説 <p>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</p>

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。

<p>2024年 6月17日(金)・7月12日(金)</p> <p>大阪会場 13:00~15:00 (受付12:30より) 10:00~12:00 (受付9:30より)</p> <p>お申込み期限 6月13日(木) お申込み期限 7月8日(日)</p> <p>株式会社船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分</p>	<p>2024年 6月27日(木)・7月24日(水)</p> <p>東京会場 10:00~12:00 (受付9:30より) 14:30~16:30 (受付14:00より)</p> <p>お申込み期限 6月23日(日) お申込み期限 7月20日(土)</p> <p>船井総研グループ 東京本社サステナグローススクエア TOKYO (八重洲) 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 JR[東京]駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線[東京]駅 地下直結(八重洲地下街経由) ※[2024年4月1日]より八重洲に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。</p>
---	--

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、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。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 一般価格 税抜 20,000円(税込 22,000円) / 一名様 会員価格 税抜 16,000円(税込 17,600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メンバース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! [6月開催] [7月開催]

<p>【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。 [6月開催] https://www.funaisoken.co.jp/seminar/114923 [7月開催] https://www.funaisoken.co.jp/seminar/114918</p>	<p>【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。</p>		
---	--	--	--

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。

20兆円産業である宿泊・観光業に知識ゼロでも簡単に参入可能!

投資回収3年の宿泊業ははじめませんか?

人のストレス“ゼロ”、
新たな宿泊形態

新規事業におススメ

投資回収2年
の宿泊業

0人オペ

※清掃・リネン代行が必要

高級プライベートヴィラホテル 新規立ち上げ セミナー



事業数値モデル

初期投資	売上	営業利益
1億円	1億円	50%

※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であり、お客様の状況により変化します
※既存事業に併設するなどして人件費が発生しない場合

リゾートヴィラの
立ち上げで
大成功!

特別講演

株式会社ハウスインフォ
代表取締役 福永 義正氏

圧巻の事業収支の詳細は中面へ!

主催 Funai Soken サステナグロースカンパニーをもっと。
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。

現場0人で[売上1億~]稼ぐ高級プライベートヴィラ お問い合わせNo.[6月開催]S114923 [7月開催]S114918
船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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。) → [6月開催] 114923 [7月開催] 114918

投資回収3年可能 成長事業を組み込んで、さらに成長しませんか？

このような方におすすめ!!

供給過多となったグランピング、その次に伸びる宿泊業態を知りたい方

土地はあるが有効活用できていない方

成長性のある新規ビジネスに参入したい方

既存事業に付加し集客力の向上・新たな収益源を獲得したい方

第二本業として宿泊業を経営されたい方

本セミナーでは【高級プライベートヴィラ事業の全貌】を大公開!

【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!
リゾートヴィラの立ち上げで大成功した手法を大公開!



KONA RESORT AWAJI KAI
 2023年コロナ禍からのスタートにも関わらず、昨年は**12,000人も**の宿泊者が利用した「KONA RESORT AWAJI KAI」。元々はゴルフ場周辺で寂れていた別荘地を再開発し、新築やリノベーションした**20棟・120名も**収容する宿泊施設群に成長。

KONA RESORT AWAJI KAI大成功に向けて 事業計画、開発段階で意識したこと

- ポイント1 無人営業ができています**
 システムの積極的な活用や適材適所による外注により**省人運営に成功**しており、当日はそれらの活用ポイントについてご講演いただきます。
- ポイント2 単価6万円、高収益を実現できる理由**
 高いデザイン性とリゾート感の演出などにより、唯一無二の客室を造像。当日は**高単価・高収益実現のポイント**に関してその秘訣を大公開いただきます。
- ポイント3 非日常を空間で演出し、顧客満足が上がるように設計**
 集客に成功するための**客室デザインの考え方**や空間の豊かさ、景色の見せ方などといった単なる豪華な装飾品の使用ではない工夫についてご講演いただきます。

0人オペレーションによる清掃アウトソーシングによる実現

※清掃・リネン代行が必要

投資**1億円** 売上**1億円** 営業利益**50%**
 を実現する事業計画 **すべて公開!!**
※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であり、お客様の状況により変化します

成功要因①
デザイン性×豪華客室
 ①必要な建物面積
 ②必要な建物機能
 ③デザインポイントを解説

成功要因②
外注して食事提供
 ①パートナーの選び方
 ②食事構成
 ③オペレーションを解説

成功要因③
予約獲得に向けた販促
 ①販売チャンネル
 ②販促/広告チャンネル
 ③HP制作のポイント解説

成功要因 加点要素
0人オペレーションの実現
 ①0人オペ実現の条件
 ②0人オペレーション設計
 ③0人オペが難しい場合のオペレーションを解説

モデルPL

	1年目	2年目	3年目
売上	103,560,000	103,560,000	103,560,000
原価	13,406,400	13,406,400	13,406,400
売上総利益	90,153,600	90,153,600	90,153,600
販売費・及び一般管理費	35,865,480	35,865,480	35,865,480
人件費	3,600,000	3,600,000	3,600,000
清掃代行	4,618,000	4,618,000	4,618,000
その他経費	27,647,480	27,647,480	27,647,480
営業利益	54,288,120	54,288,120	54,288,120
事業キャッシュフロー	31,286,703	31,086,232	30,942,831
投資回収 残高	-74,173,029	-31,369,029	11,291,569

※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であり、お客様の状況により変化します

事業化までのスケジュール 最短10カ月で開業可能

	1カ月	2カ月	3カ月	4カ月	5カ月	6カ月	7カ月	8カ月	9カ月	10カ月
事業計画の策定	→									
事業計画の更新		→								
事業方針の決定			→							
事業パートナーの選定				→						
基本設計					→					
概算事業費算定						→				
実施設計							→			
建築会社選定								→		
工事請負契約									→	
建築確認申請										→
造成・建築工事										→
検査										→
販売準備										→
採用										→
備品搬入										→
研修										→
営業開始										★

※このスケジュールを保証するものではなく、あくまでもシミュレーションであり、お客様の状況により変化します

- セミナーにて具体的な**事業内容、収益計画、投資回収計画**を発表
- 事業パートナーは船井総合研究所にて手配も可能