

※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。※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。

老舗旅館が昨対売上**147%成長**を続けるには「理由」がある！

高稼働高単価化・採用・新規事業で経営改革に成功！

このような方に
おすすめ!!

成長率が鈍化・減少し、
歯止めをかけ、成長したい

売上・稼働を伸ばし、
利益を残すサイクルに入りたい

採用に困っている、
人が採れない

宿泊施設以外に宿泊業と
相性のよい新規事業を知りたい

旅館経営の経営戦略そのものを
見直し、好循環のサイクルに戻したい

難しいことをせずとも**売上・利益とも成長が可能**！旅館の**革新的経営手法**を徹底解剖！明日から動けること満載！



株式会社和銅鉦泉旅館 代表取締役 **町田 啓介** 氏

埼玉県秩父市の「ゆの宿和どう」を運営している。当施設は、4年連続楽天トラベルゴールドアワード受賞しており、利用者から高い評価を受けている。老舗旅館ではあるが、Web集客やSNS活用、レベニューマネジメントシステム導入や新業態・新規事業（古民家宿泊・スイーツ・飲食事業）と革新的な経営戦術を取り入れ、成熟業種に関わらず成長率147%を達成している。

1 売上**147%**成長を続ける「集客・単価アップ」の成功ポイント

Point 1 “OTAへの依存からの脱却へ” 自社予約数を168%へ

OTAの選択と集中。全媒体を伸ばすのではなく予約数が多い媒体を長所伸展で伸ばしきる！また自社予約比率と予約数向上のための**自社ホームページの大規模リニューアル**より予約数が毎月増加中！
1万円近く単価を上げても集客が伸びる**Webマーケティング・集客**を包み隠さずに完全公開！



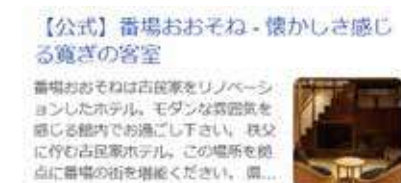
Point 2 “自動ロボット”によるレベニューマネジメント

人間の代わりにロボットが稼働率に応じて自動で単価をUP！
生産性向上×機会ロスの回避を実現。
価格を上げても顧客が離れない船井総合研究所流価格理論を導入し、
ADR40,000円台から50,000円台へ単価アップへ成功。
全56パターン×客室&プラン別で単価を設定できるため、より効果的なレベニューマネジメントが可能に！



Point 3 “OTA手数料の1/2以下の費用で予約を獲得” 費用対効果バツグンのGoogle広告

大手でもまだ実践していないGoogle広告をいち早く実践。
1件当たり2,000円台でも予約を獲得でき、OTA手数料のわずか1/2を実現！
実施施設の少ないマーケティング手法で地域シェア獲得に成功！



2 売上**147%**成長を続ける「人財獲得・採用」の成功ポイント

Point 1 採用単価5万円時代にたった1万円以下で採用した実績を大公開！

採用対策ほぼ未着手の状態から、費用をかけながら効果的な運用を実施して年間応募数114件へ！採用単価5万円時代の中で安定して1万円以下で人財を獲得することに成功！キーは「マーケティング力」。採用をマーケティングとして捉え基本をやり切れば成果が出る！

項目	結果
コスト	37,781円
応募数	10件
採用数	5件
応募獲得単価	4,103円
採用獲得単価	8,274円



Point 2 重要なのは時給ではない！求職者へのマッチングが成功のカギ

ズバリ、求職者ニーズの徹底理解！同じ内容でも書き方次第で結果が全然違う！
講座では募集要項の良い例・悪い例を徹底解説！明日からすぐ使えるノウハウを完全解説！

〈募集要項 例1〉
(×) ○○の事務スタッフ
(○) 【作業が好きな方向け】接客無し！
○○スタッフ

〈募集要項 例2〉
(×) シフト制・休日休暇はご相談下さい！
(○) 生活スタイルに合わせた働き方が可能！
働きやすさにこだわっています。

Point 3 いま求職者がよく見る無料媒体・有料媒体をご紹介

・いまや当たり前！無料媒体のフル活用。今求職者が指示する無料媒体と費用対効果の高い有料媒体をご紹介！明日からすぐ使えば、応募数も増加間違いなし！
・採用はガムシャラにやっても成果は出ない！応募・採用数を増やすための「求職者導線設計」が重要！どの会社でも適応できる導線設計をプレゼント！



3 売上**147%**成長を続ける「新規事業・多角化」の成功ポイント

Point 1 新業態“セルフスタイル型古民家ホテル”にチャレンジし大成功

古民家を活用しセルフスタイルのホテルとして再生・活用にチャレンジ。軽朝食は提供しながらも省人化運営に成功。また集客面でもWebマーケティングを強化し、稼働率も安定し売上を伸ばし続けている。



Point 2 少し古びた観光地に新規事業として“スイーツ専門店”をオープン

お芋のスイーツ専門店「芋うらら」をオープン。日々の売上は順調なうえに採用ブランディングとしても好影響を受け、応募多数発生！さらには飲食店や和菓子などを次々とオープン・リニューアルを実施。



Point 3 旅館・古民家・スイーツ・飲食と回遊を行う観光特化型多角化経営を実現

観光地を面で押さえ、エリアで観光客の集客を行う！さらに、自社の施設を回遊してもらうように施設も多数展開。観光業に特化させた多角化経営を実現し、売上を見事147%アップさせている！旅館の革新的経営手法を徹底解剖。



ベテラン・若手経営者必見！歴史のある旅館でも、ちょっとした**チャレンジ**と経営者の**やる気**のみで成長する！