

2026年に実施すべき【単価アップ】&【AI×CRM活用】
利益最大化と生産性向上のための「時流対策」セミナー

商品開発

CRM

AI

ホテル・旅館
業界向け

オンライン開催

2026年、自施設がさらに進化する
ためにすべきことを整理しましょう

講座	講座内容
第1講座	<p>2025年の振り返りと2026年に取り組むべきこと 2025年に宿泊業界に起こった事項を振り返り、2026年に実施すべき取組をご提案いたします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 観光ウェルネス支援部 宿泊チーム チームリーダー 片山 聡仁</p>
第2講座	<p>利益率アップのための単価アップ手法事例</p> <p>■【半年で単価20%アップ!】利益率向上を目的としたベースの単価を向上した事例をご紹介 ■大きな投資をせずとも単価を上げることができた事例をご紹介</p> <p>株式会社船井総合研究所 観光ウェルネス支援部 宿泊チーム 小原 拓実</p>
第3講座	<p>中長期的なHPアクセス数を獲得するための「CRM(顧客名簿)」活用手法</p> <p>■人口減少に伴い「HPアクセス数」は減少に進みます。 中長期的にアクセス数を安定、向上させるためのマーケティング手法をご紹介 ■リピート獲得に向けて、過去の宿泊者名簿を活用し、リピート宿泊に誘導する手法をご紹介</p> <p>株式会社船井総合研究所 観光ウェルネス支援部 宿泊チーム 小原 拓実</p>
第4講座	<p>2026年に勝つためにしていただきたいこと ホテル・旅館経営者が業績を上げるために、まず取り組んでいただきたいこと</p> <p>株式会社船井総合研究所 観光ウェルネス支援部 宿泊チーム チームリーダー 片山 聡仁</p>

開催要項

開催日時	2026年 3月30日(月)	開催方法	オンライン開催
	2026年 3月31日(火)		※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	お申込み期日	銀行振込み：開催日6日前まで
	会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様		クレジットカード：開催日4日前まで

13:00~15:00 (ログイン開始：開始時間30分前~)

※祝日や連休により変動する場合がございます。

●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



【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。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/138230>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の右上検索マークから
「138230」をご入力し検索ください。



【お問合せ】 船井総研セミナー事務局 E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000(平日9:30~17:30)
※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。

2026年時流に乗り、 業績を伸ばすための 経営対策セミナー

商品開発

単価のベースを上げるための
コンテンツ企画の秘訣とは??

CRM

未来の顧客名簿をためて、
人口減少による集客減を対策

AI

集客/分析/オペレーション/
人材育成と幅広い領域で活躍

オンライン開催

2026年 **3月30日**・**3月31日** **13:00~15:00**
(ログイン開始:開始時間30分前~)

主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒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

2026年に実施すべき【単価アップ】&【AI×CRM活用】 お問い合わせNo.S138230

お申込みは
こちらから



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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **138230**

2026年に勝つための3つの大原則

AIで売上・生産性向上

CRMで人口減に対応

コンテンツ開発で単価UP

このような皆様におすすめ!!

持続的な経営のためにも、まず稼働率を最大化し選ばれる宿にしたい

適正価格の設定方法と稼働を下げずに単価を上げたい

ゲストとの関係構築(CRM)に興味のある

生産性向上や付加価値づくりにAIを活用したいと考えている

新規顧客やリピーターの獲得に課題を感じている

AI活用

販促・集客

- 生成AIによる多言語コンテンツ・SNS投稿の作成
- 24時間対応のAIコンシェルジュ
- 静止画からの「PRショート動画」自動生成
- ターゲティング広告の自動最適化

オペレーション

- ボイスボットによる電話予約・外線対応の自動化
- 顔認証技術を用いたスマートチェックイン・キーレス入室
- 客室タブレット/スマートスピーカーによる御用聞き
- 清掃・配膳ロボットとの連携
- AIシフト・勤怠管理の自動化
- 設備・ボイラー等の「予知保全」

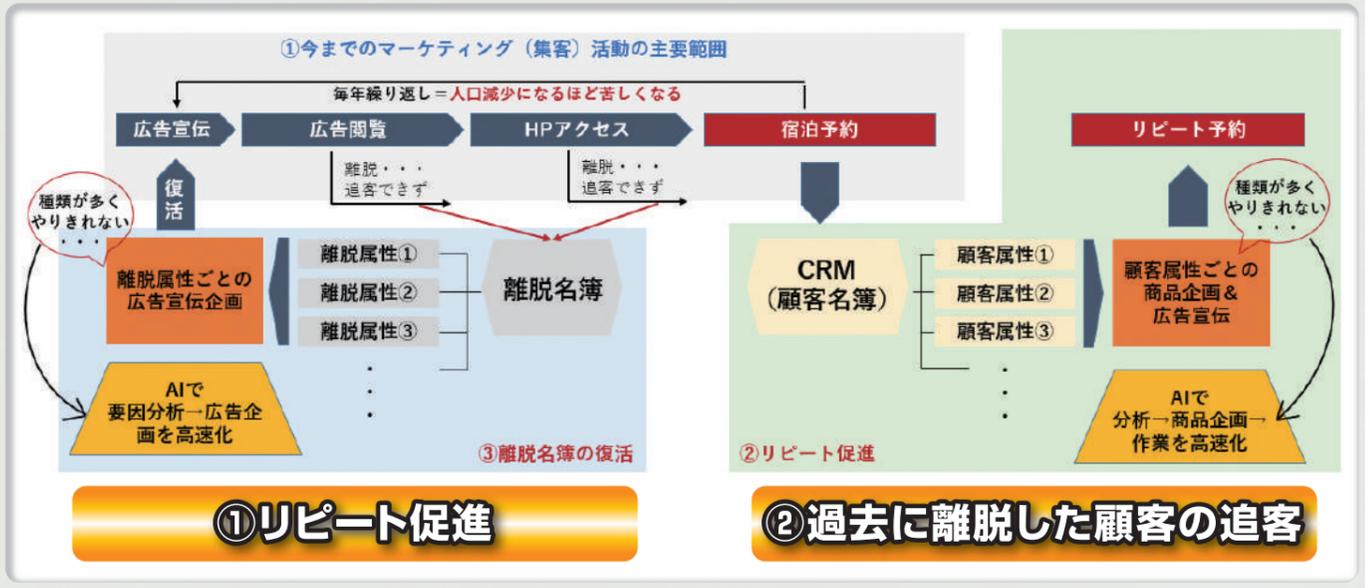
分析

- 口コミ・アンケートの感情分析
- 食品ロス削減のための需要予測
- 人流データのヒートマップ分析
- プランの利益と人気の分析
- エネルギー使用量の最適制御

人材育成

- AIロープレ(対話シミュレーション)
- 社内マニュアル検索AI
- 接客品質の数値化
- 従業員エンゲージメントの予測
- 個別での学習カリキュラムの提案

CRM&名簿再活用



CRM&名簿再活用

時流の商材

時流商材の一例

- ・ウェルネスツーリズム
- ・ワーケーション
- ・プライベートサウナ
- ・アメニティ
- ・オールインクルーシブ
- ・伝統工芸や地域連携でのワークショップ

自社の強み

自社の強みの一例

- ・絶景
- ・囲炉裏や建物の歴史
- ・地域連携でのアクティビティ
- ・客室露天風呂やサウナ付き客室
- ・クオリティの高いお料理

エリアの強み

エリアの強みの一例

- ・インバウンド需要
- ・雪や紅葉、星空
- ・地場の食材での食事
- ・温泉
- ・地域の祭りなどのイベント

事例①・関西エリア

修繕の設備投資でリニューアルを行い、単価120%を実現

事例②・関東エリア

オールインクルーシブ×システム活用で単価アップ&省力化運営

事例③・東北エリア

オーダービュッフェ形式に変更で差別化・省力オペレーション