

# 大阪 開催

## 総合ユニコム「不動産&宿泊ビジネス研究セミナー」のご案内

遊休ビル・遊休スペースのコンバージョンで収益事業に定着した簡易宿所事業。事業化の基本条件、収支計画、事業化に必要な許認可・法務、ハード上のスペックに加え競争激化のなかで勝てる宿泊施設づくり、収益維持・向上の運営要件を徹底研究

# 「簡易宿所」事業計画とADRを高める運営徹底研究講座

(平均客室単価)

## 遊休ビルを簡易宿所へ「クラフトホテル&バー心齋橋」見学

- ◆低稼働や、空きスペースが課題のビルの、収益向上策に注目される「簡易宿所」とは
- ◆不動産有効活用として宿泊ビジネスをどう導入していくか
- ◆事業化にあたって、事業の構造、収支計画の立て方、マーケティングの手法とは
- ◆既存用途の変更による宿泊施設コンバージョンの実践法を学ぶ

### ご あ ん な い

遊休ビル・不動産のスペース活用として、旅行ニーズ増大やインバウンド4000万人時代の到来に備えた「宿泊ビジネス」への事業化が注目を集めています。宿泊施設の不足、バリエーションの広がりが大きく叫ばれるなか、それらビル・不動産の収益改善には、宿泊事業のなかでも「簡易宿所事業」が開発も進めやすく、多様化する旅のなかニーズも高まっています。しかし、近年、開発のしやすさから、多くの簡易宿所が開業、また宿泊主体型ホテルから民泊まで多彩な施設の開業が進み、競争は激化する一方で、不動産事業者としては、市場にあるビジネスチャンスを逃すことのないように、適正な開発のための収支計画、用途変換、施設計画を学ぶとともに、また、施設のターゲット、コンセプト、運営手法も見直していく時期にあるといえます。

そこで本セミナーは、不動産収益を高める「簡易宿所事業」を見直し、開発・リノベーション・コンバージョンの具体手法について、講師より開示いただきます。また今後は、ADR(平均客室単価)を維持・向上させるための開発段階のマーケティング、コンセプトワーク、それに見合う運営面の構築が必須です。事業計画のあり方から学び直していくセミナーとして開催いたします。ご参加をお待ちいたします。

日 時 2018年1月26日(金)  
 視 察 10:30~11:30「クラフトホテル&バー心齋橋」  
 大阪府大阪市中央区南船場2-6-16  
 セミナー 13:30~17:00  
 セミナー会場 ナレッジキャピタル カンファレンスルーム  
 大阪府大阪市北区大深町3-1  
 グランフロント大阪北館タワーC8階  
 参加費 43,200円(1名様につき)  
 (消費税及び地方消費税3,200円を含む)  
 ●同一申込書にて2名様以上参加の場合  
 38,880円(1名様につき)  
 (消費税及び地方消費税2,880円を含む)  
 ※テキスト・コーヒー代を含む  
 主 催 総合ユニコム株式会社  
 月刊レジャー産業資料 Property  
 management  
 〒104-0031  
 東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館6階  
 TEL. 03-3563-0025(代表)

ダイレクトメールの送付先変更・中止をご希望者は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部(FAX.03-3564-2560)迄ご連絡ください。

※弊社ホームページからも、本セミナーはお申込みいただけます!  
<http://www.sogo-unicom.co.jp>

お申込み先 ▶ FAXフリーダイヤル ☎ 0120-05-2560  
 ※FAXフリーダイヤル不通時はFAX.03-3564-2560迄おかけ直しください。  
 お問い合わせ先 ▶ 総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

- お申込み方法
  - ・左記「参加申込書」にご記入後、上記FAXにてお申込みください。参加者宛に「参加証」/請求書/銀行振込用紙をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名刺1枚」と共にお渡し願います。
  - ・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。
- 参加費のお支払について
  - ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
  - ・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
  - ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
  - ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に印をご記入願います。
- お申込者が参加できない場合について
  - ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。
- キャンセルについて
  - ・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(振込済みの場合)」を明記の上、FAX(03-3564-2560)にて必ずご連絡ください。
  - ・返金手数料として2,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。
- その他ご連絡事項
  - ・お座席は受付順を基本に当りて指定させていただきます。
  - ・会場内は禁煙です。講演中の録音・録画、PC・携帯電話等の使用はお断りいたします。
  - ・ご記入いただいた個人情報、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
  - ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。なお、その際の交通費の払い戻しやキャンセル料の負担はいたしかねますので、予めご了承ください。

### 参加申込書

#### 「簡易宿所」事業計画とADRを高める運営徹底研究講座

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒 )	●振込予定日( 月 日 )
	●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>
	●ご担当者名( )
TEL. ( )	FAX. ( )
●出席者名①(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	

0-0320180107-050

ビルの有効活用・リノベーションに注目される「宿泊事業」。不動産事業者のための宿泊ビジネス事業化手法検証  
**「簡易宿所」事業計画とADRを高める運営徹底研究講座**

セミナープログラム

10:30~11:30(ご希望の方対象。視察後、いったん解散し、セミナー会場へ再集合)

**最新簡易宿所視察「クラフトホテル&バー心齋橋」**  
 ——コンバージョン型・施設づくりのポイントを見学

13:30~15:15

**I. 簡易宿所の事業構造把握と、  
 事業化のための収支、コンセプトワークのすべて**  
 ——新規開発・コンバージョンの開発事例より

- 簡易宿所の事業構造(基本的なビジネスモデル)
- 投資・収入・支出項目からみる事業指標
- 法に基づく許認可の留意点
- ビジネスタイプからみた事業構造と事業化の要点
  - ・ 薄利多売で高収益を目指す「ドミトリー型」簡易宿所
  - ・ 高付加価値で差別化を図る「合法民泊型」簡易宿所
  - ・ カフェ付帯・交流促進型「ホステル型」簡易宿所
  - ・ カプセルホテル等システムポットホテル型
- コンバージョンの基本理解と実行における実務
- 事例から学ぶコンバージョンのポイント…ビルの見極め、マーケティング
  - ・ オフィスビルをユニークなホステルにコンバージョン
  - ・ 京都で人気! 戸建住宅を和風ゲストハウスにコンバージョン
  - ・ 規制緩和で可能となったマンションの簡易宿所コンバージョン
- 物件タイプ別 簡易宿所化の見極めのポイント
  - ・ 戸建住宅…物件規模により異なる簡易宿所の許可ハードルとは?
  - ・ オフィスビル…簡易宿所化に必要な主な工事内容は?
  - ・ 共同住宅…工事コストを最小化する簡易宿所化の範囲とは?

講師: 福島 大我 ADDReC株式会社 代表取締役社長 一級建築士

15:30~17:00

**II. 競争激化が必至な簡易宿所事業のなかで、  
 勝てる宿泊施設づくりとは**  
 ——ADRを高めるコンセプトワークと運営手法

- 宿泊ビジネスの現在と今後
  - ・ 宿泊ビジネス業態のポジショニング
  - ・ 国内宿泊ニーズに簡易宿所はどのように応えているか
- 宿泊事業のマーケティングとは
  - ・ ターゲティングの設定方法
  - ・ 顧客セグメントの見方
  - ・ インバウンドへの期待値をどうみていくか
- 競合激化のなかで勝てる簡易宿所事業のキーポイント
  - ・ 価格設定
  - ・ 特徴の作り方——簡易宿所市場のなかで勝てる施設とは
  - ・ サービスの盛り込み方(必要なサービス、不要なサービス)
- 新規開業におけるプロセスと実務知識
  - ・ 効率運営のための設備
  - ・ 人員配置
  - ・ 客室清掃のあり方と適正外注価格
  - ・ 開業・集客におけるエージェントの活用法
- ADRを落とさないための運営必須条件とは  
 ——民泊やビジネスホテルに勝つためには

講師: 原 康雄 株式会社オックスコンサルティング 代表取締役

講師プロフィール

**福島 大我** (ふくしま たいが)  
 ADDReC株式会社 代表取締役社長  
 一級建築士

日本大学生産工学部建築工学科卒業。積水ハウス(株)にて、集合住宅や医院、サ高住、商業施設の設計や不動産開発事業のコンサルティング、およびマーケティングを担当。東日本大震災復興PJ等にも設計者として関わる。その後、(株)電通テックにて空間プロデューサーとしてセールスプロモーション領域での経験を経て、ADDReC(株)を設立。企画型集合住宅やゲストハウス、店舗等を中心に設計。デザインファームとして「生活者」のために、事業や仕組みからデザインすることを役割としている。民泊サービスにおいては、ゲストハウスや簡易宿所、集合住宅のコンパトなどについて不動産コンサルタント、設計者の2つの側面から実務に取り組んでいる。

**原 康雄** (はら やすお)  
 株式会社オックスコンサルティング  
 代表取締役

京都府出身。同志社大学工学部卒業後、国内人材サービス最大手のリクルートキャリアに勤務し、主に人事制度設計・新卒採用、事業企画に従事。2015年に株式会社オックスコンサルティングを設立、代表取締役に就任。15年から民泊支援事業を開始。前職時代の経験を活かして顧客目線に立った細部に徹底的にこだわる民泊運用支援サービス「HOST LINK」「My Cleaners」を立ち上げる。法人オーナーからの高い評価を得て、サービス開始1年で物件運用実績は150件以上に到達。現在は旅館業許認可取得を前提としたマンションの企画・開発から、ホテルの集客・運用支援サービスまで多岐に渡って事業を展開。「民泊の法的リスク」と「具体的なリスクへの対応策」や「マンションの新たな収益化モデル」など、主に不動産関連の法人様向けに講演・セミナー実績多数。

◆クラフトホテル&バー心齋橋



築20年のビルをコンバージョンした簡易宿所のフロントとパースペース