



宿泊施設開発の熱が依然として高いなか、不動産事業として収益を生み、滞在価値を提供する「カプセルホテル事業」に注目が集まる。新規開発、コンバージョン等による事業計画をどう立てていくか。

カプセルホテル事業の [収支計画]&[運営戦略]研究

新規出店／既存ビルのコンバージョン等
収益シミュレーションソフト付き(事前配信)

開発投資に対する回収率の高さが事業の特徴となるカプセルホテル
マーケティング、事業収支計画、運営計画まで徹底研究

ご あ ん な い

活況を呈する宿泊事業のなかでも、カプセルホテル事業への開発意欲が高まっています。宿泊すること自体に体験価値を備えるため利用ニーズが高く、既存ビルのコンバージョンや既存施設との複合導入などがしやすいことに加え、工期も短期間で、開発投資に対する回収率の高さ(3~5年)が事業の特徴となっています。

しかし、現在開発されているさまざまな宿泊施設との大競争時代への突入を控え、収益を確保できるハード、ソフトを備える開発を慎重に行なう必要があります。

本セミナーでは、カプセルホテル事業の本質を押さえながら、今後、事業化を検討するための基本情報として、業界動向から開発要件、市場予測、モデルプランまでを開示いたします。また、開業後に客室単価上昇を維持しながら、収益維持を実現するカプセルホテルの運営についても研究するものとして開催してまいります。

- ◆「収益シミュレーション」を開催5日前に事前配信し予習いただけます。
- ◆開催当日、会場内へのPC持込可とします(ただし電源はございません)。
- ◆PC持込みはなくても、事業を理解いただけるよう講師が解説いたします。

参加申込書

カプセルホテル事業の [収支計画] & [運営戦略] 研究

●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	

日時 2018年3月13日(火)13:30~17:00

会場 都市センターホテル

東京都千代田区平河町2-4-1

TEL 03-3265-8211

※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします

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

〒104-0031

東京都中央区京橋2-10-2 めり彦ビル南館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。

お問合せ先 ▶ 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方に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、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は、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。

カプセルホテル事業の「収支計画」&「運営戦略」研究

収益ソフト
事前配信
PC持込可

セミナープログラム

13:30～17:00 ※途中休憩を挟みながら進行してまいります。

I. カプセルホテルの市場動向

1. 宿泊産業の経営・投資を取り巻く事業環境
2. カプセルホテルの市場動向
3. カプセルホテル事業の本質は何か
— 高品質サービスを低コストで提供する／当たり前の利便性と快適性の追求
4. 最新事例からみる開発の動向
5. 他の宿泊事業業態(高級、シティ、ビジネス)と比較した事業特性

II. カプセルホテル開発における「事業収支計画」の立て方

1. 開発許可・旅館業法の基本
2. 開発の基礎的検討、市場予測、マーケティング分析
3. 事業化に際しての留意点
(1) 施設の魅力付け、集客力想定、適正投資額をどうみていくか
(2) マーケティング分析による結果を、どう開発に反映するか
(3) 付加価値のつけ方— 施設内容、デザイン、複合アイテム
4. 施設計画・設計計画と建築基準法上の留意点
5. コンバージョンでの留意点
6. 事業収支シミュレーションとそのポイント
7. 収益が上がる、投資効率のよいカプセルホテル開発・投資指標をどうみるか
— 規模、室(カプセル)数、単価、宿泊者単価、稼働率
8. モデルプランの実際(収益シミュレーションソフトを用いて)
(1) 新規開発型事業収支モデルプラン
(2) 改修型事業収支モデルプラン

III. 運営・集客のポイント

1. 運営中にトラブルとならないためのリスク回避の要点
2. 経営システム構築の重要性
3. 予算管理の重要性
4. スタッフ育成の重要性・サービス向上
5. WEB集客90%、インバウンド40%時代の営業戦略とその計画

IV. 次世代型「勝てるカプセルホテル」ケーススタディ

1. カプセルホテルとぼす仙台駅西口(温浴施設+フィットネスクラブ)
2. ザベッド&スパ所沢(駅前ビルの改修型+スパ複合施設)

V. 質疑応答

- 本セミナーは、カプセルホテルの「収益シミュレーション」を深くご理解いただくため、開催5日前にソフトを事前配信し予習いただけます。
- 開催当日、予習されたPCを会場内へに持込可能とします(ただし電源はございません)。
- 当日、PC持込みはなくても、事業を理解いただけるよう講師が解説いたします。
- 参加申込時に必ずメールアドレスをご記入ください。

講師プロフィール



五十嵐 修矢 (いがらししゅうや)

(有)NSPドクター 専務取締役

慶応義塾大学商学部卒業。大手パチンコホールチェーン入社。店長・エリアマネジャー・経理・人事・販促を担当後、営業本部長として新規出店店舗の企画・開発に携わる。その後、新規事業としてホテル・レストラン・パチンコ複合施設開発を担当し、ホテル総支配人を務める。2007年(有)NSPドクター。専務取締役としてカプセルホテル開発を含む新規事業開発のコンサルティング事業を展開する。

総合ユニコム資料集のご案内

本セミナー講師 五十嵐 修矢氏が執筆する経営資料集
カプセルホテル事業開発のすべてを網羅

カプセルホテルの 事業化・営業戦略実務資料集

[編集内容]

- 第1編 カプセルホテルの市場動向
- 第2編 カプセルホテルの事業化計画
- 第3編 カプセルホテルの設計計画
- 第4編 カプセルホテルの営業戦略
- 第5編 事例研究

- A4判／縦型／約100頁
- 定価70,000円+税 ●2018年2月下旬発刊予定
- 予約特価65,000円+税

※予約特価は2018年2月22日までに申込みいただいた方に限りです。

