



成長期を迎えた「グランピング」。新規参入のために必要な開発要件から、事業を長期的に継続させるためのノウハウを第一人者と先進事業者が開示! 宿泊施設の活性化、遊休地活用の要請に応える有望ビジネスを徹底解説!

「グランピング」の 事業計画&収益構造研究

- 低投資で高収益を生むグランピング事業参入のメリットと留意点を解説
- ブームで終わらせない、事業を長期継続させるための運営上のポイントを学ぶ
- ホテル/テーマパーク/郊外型SCなどの既存資源活用によるシナジーとは?
- キャンプ場大手PICAが展開する施設の事業収支を公開。収益構造を徹底研究

ご 案 内

高級ホテル並みのサービスとアウトドアを同時に楽しめる体験型宿泊施設として、「グランピング(グラマラス×キャンピング)」が注目を集めています。

グランピング事業は、低投資での開発が可能なおことから単独開発に加え、ホテル、郊外型SC、テーマパークなどの既存施設に導入できるとともに、非日常的な宿泊+飲食体験の提供により、新たな収益を生み出します。さらに収益力向上、集客増などの既存事業とのシナジー創出も期待できる有望ビジネスです。

ただ、継続的な事業成功のためには、明確なコンセプト設定、立地選定、サービス・ソフト面の充実など、一般的な宿泊ビジネスとは異なるポイントを理解して事業に取り組むことはもちろんのこと、安易に近年のブームに乗るのではなく、中長期的な視点で事業を捉えなければなりません。

本セミナーは、第Ⅰ講座にて国内グランピング事業の第一人者である加藤文人氏よりグランピングの基礎知識から、開発・運営における留意点、参入タイプ別の事業計画などについて解説いただきます。第Ⅱ講座ではキャンプ場最大手(株)ピカ 与茂雅之氏より、同社が手掛ける施設をケーススタディとして、事業収支をはじめとした運営の実態を開示していただきます。

日 時 2018年3月9日(金)13:00~17:00
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(代表)

※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)

参加申込書

「グランピング」の事業計画&収益構造研究

●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	

0-0320180319-050

●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。

「グランピング」の事業計画&収益構造研究

セミナープログラム&タイムスケジュール

※途中コーヒー休憩を挟んで進めてまいります。

13:00~15:15

I. グランピングの基礎知識と事業成功のための開発要件

1. グランピングの基礎と市場動向

- グランピングの発祥およびグランピング元年(2015年)から現在までの動向
- 全国の施設数、売上規模 ○「オルタナティブリゾート」とは?

2. 国内外事業者の事例

- イギリスのグランピング事例
 - ・ GLAMPOTEL SANCTUM ON THE GREEN Glamping Berkshire (ホテル併設型)
 - ・ HORSLEY READY CAMP Glamping Surrey (キャンプ場併設型)

○国内グランピング事例

- ・ INN THE PARK(都市公園利用型)

3. グランピング事業参入のメリットと収益性——グランピングは儲かるか?

- 低投資・高単価 ○相対的ローコストオペレーション
- フレキシブルな設備投資 ○収益構造(初期投資、収入内訳、支出)

4. 開発におけるポイント

- 立地選定 ○コンセプト設定 ○必要な施設・設備 ○施設・営業に関わる法令

5. 事業タイプ別にみる開発手法と事業計画の実際

- ホテル併設型
 - ・ 既存資源を活用し、低投資での開発が可能なタイプ
- キャンプ場進化型
 - ・ 自然対応型宿泊サービスのノウハウを活用。「伊勢志摩エバーグレイズ」「PICA RESORT」等
- スモールラグジュアリーリゾート型
 - ・ 異業種、または既存宿泊サービス業が保有する遊休地を活用
 - ・ 新規にグランピング適地を購入・賃借して事業化
- レジャー施設導入型
 - ・ テーマパーク、ゴルフ場、温浴施設、郊外型商業施設などに併設し、ベース事業とのシナジー(新たな収益源確保、雇用拡大など)を生むタイプ

6. 海外グランピング施設の最新事情

- グランピングショー(イギリス・17年9月開催)の様相からみる海外トレンド

7. 今後の業界展望

15:30~17:00

II. (株)ピカのキャンプ場&グランピング施設運営実績からみる実態と収益力研究

1. (株)ピカの会社概要と事業展開

- アウトドアリゾート事業の事業モデル、パターン、直営・委託・指定管理 他

2. これまでのアウトドアリゾート施設の運営実績

- 各施設のコンセプト、用地取得、客層、稼働率、事業収支、オペレーションの実際

3. ソフト・プログラム提供の実態と収益力

- 体験価値を重視したサービス提供の重要性
 - ・ 企業研修、初心者向けのキャンプレクチャー等
- 各ソフト・プログラムの収益構造

4. 安定的に運営を行なうためのポイント

- イベントとしてではなく、安定的な事業として展開するためには
 - ・ コンテンツ拡充の重要性と具体例
 - ・ ブラッシュアップサイクル
- モデル収支計画
 - ・ グラフでみる月別の事業収支と変動要因による影響

5. 今後の計画と展望

- 18年7月オープン予定の新施設の概要と新戦略の狙い

講師プロフィール

第I講座



加藤 文人 (かとう・ふみひと)

株式会社リゾートコミュニケーションデザイン 代表

1995年三井系企業の社内ベンチャーとしてアウトドアリゾート「PICA(ピカ)」を立ち上げる。「PICA山中湖ヴィレッジ」や「初島アイランドリゾート」のほかマレーシア、台湾など海外でも次世代のリゾートをプロデュース。オルタナティブリゾートプロデューサー、(一社)日本グランピング協会顧問。主な著書に「グランピング施設開発・運営実務資料集」(共著・総合ユニコム)、「[タイプ別]グランピング施設の事業化計画資料集」(総合ユニコム)がある。

第II講座



与茂 雅之 (よも・まさゆき)

株式会社ピカ 営業企画部 エグゼクティブディレクター

2004年まで三重県伊勢志摩エバーグレイズ支配人を務め、05年株式会社ピカ(富士急行株式会社100%子会社)に移り、親会社の遊休地の再開発として、オートキャンプ場・複合リゾートの立上げから運営マネージャーとしてかかわる。現在は同社のアウトドアリゾート事業部の統括責任者を経て、施設運営だけでなく、企画開発・販促・人材開発・外部コンサルタントなど、営業企画部として、自然との接点を様々なチャンネル・切り口での事業化を推進中。

株式会社ピカ

1995年よりアウトドアリゾート「PICAリゾート」を山梨・静岡・神奈川・埼玉に9か所に展開。事業開始から20数年、グランピングが流行する前から、「人と人、人と自然のインターフェイスになる」ことをミッションに、より気軽に、より身近に自然を感じられるアウトドアリゾートを目指して運営し続けている。

現在は、サービスエリア・道の駅・交通ターミナルでの土産物販売を中心とした飲食物販事業も合わせて約25事業所を抱え、年商50億円、従業員数120名の規模で展開中。