HOSPITALITY MANAGEMENT INC.

ホスピタリティ マネジメント 株式会社
HOSPITALITY MANAGEMENT INC.

〒103-0023
東京都中央区日本橋本町 1-3-5
日本橋本町ビルディング 8F
TEL：03-5205-3622
FAX：03-5205-3623
URL:http://www.homa.jp
E-mail:info@homa.co.jp

ホスピタリティ マネジメントについて

ホスピタリティマネジメント株式会社は、ホテルやレストランの現場を長年経験したホテルマネジメントのエキスパート集団です。今までのコンサルティング会社との大きな違いは、現場と経営者の双方の視点から経営を見ることができることです。私たちはコンサルティング会社というよりも、ホテル・レストランの運営改善のための会社です。

サービスのご案内

ホスピタリティマネジメント株式会社は、「すべて顧客の視点に立って物事を分析し、現場スタッフと一緒に改善すること」をコンセプトとして、業務をおこなっております。

主な業務内容

経営改善	ホテル旅館事業評価（デューデリジェンス）
マーケット調査	ミステリーショッパー（覆面調査）
フィージビリティスタディ（事業収支計画）	運営受託
新規開業サポート	研修

mast int'l
MANAGEMENT STRATEGY INTERNATIONAL

Mast International Co.LTd

お客様も「ひと」、サービスするのも「ひと」、経営者も「ひと」
「ひと」を第一に「人ごとではない」「コンサルではない」
現場に入り込んだ運営業務、運営支援業務
・・それが私たちのモットーです。

マスト・インターナショナル株式会社

〒650-0024 兵庫県神戸市中央区海岸通3丁目1-1 KCCビル4F
TEL 078-392-0202 FAX 078-392-2137
E-mail:info@mastinternational.co.jp
URL:http://www.mastinternational.jp

マスト・インターナショナルはホテル、旅館、リゾートの総合運営、運営支援会社です。

Management Strategy International

代表プロフィール

▶湯浅 太 Futoshi Yuasa

1968年10月生まれ（神奈川県横浜市）

大阪学院大学 経営学部ホスピタリティ経営学科 講師
厚生労働省・ホテル産業職能評価制度 審査員
ホスピタリティインダストリー客員研究員

アメリカペンシルバニア州立大学経営学部卒業後、東京のシティホテルで現場を経験したのちベトナム、ミャンマーでホテル開発、運営に携わる。

29歳でHMIグループ、ホテルパールシティ神戸（380室）の総支配人に就任。また北九州（ホテルパールシティ黒崎、平安の森京都の総支配人を兼任。

33歳でホテルチェーン運営会社の取締役に就任。全国規模であらゆるタイプのホテル、旅館の再生に関わり数多くの実績を残す。

その後ベンチャーホテル運営会社の取締役運営統括本部長（COO)に就任し6施設の統括を行う。また若い総支配人を育てるべくマネージメントスクール（GMスクール）などを行う。

2009年10月にMast International株式会社を設立、代表取締役に就任

弊社代表湯浅太の著書がホテル業界の経営専門誌『週刊HOTERES』のオータパブリケイションズより出版されました！
Professional Hotel Manager
ホテルを黒字化に導く８つの実践術
湯浅太 著　2012年３月発売　定価3,990円（本体3,800円）

特集

旅館・ホテル向けコンサルタント

ホスピタリティマネジメント

菅野潔社長

ホテルマネジメント　現場スタッフと一緒に改善

ホスピタリティマネジメントは、ホテルやレストランの現場を長年経験したホテルマネジメントのエキスパート集団。

都ホテル東京（現シェラトン都ホテル）・ホテル西洋銀座出身の菅野潔社長をはじめ13人のコンサルタント全員がホスピタリティ業界の現場経験者だ。ヨコハマグランドインターコンチネンタルホテル、ヒルトンインターナショナル、インターコンチネンタル東京ベイ、全日空ホテル（現ANAインターコンチネンタルホテル東京）、パークハイアット東京、名古屋マリオットアソシアホテル、ホテルオークラ東京、海外のホテル勤務など豊富な経験者がそろう。

コンサルタントには各自得意分野があるが、全員の知識と経験、ノウハウ、人脈を合わせると、宿泊施設が求めるほぼ全てのコンサルティング要求に応えることができる。

同社のコンセプトは「すべて顧客の視点に立って物事を分析、現場スタッフと一緒に改善すること」。現場出身のプロフェッショナル集団だけに説得力がある。菅野社長は「私たちの仕事はホテル旅館・レストランの運営改善のお手伝い」と話す。

ホテル・旅館の再生案件は多くの金融機関や自治体の中小企業再生支援協議会などから依頼されるケースが多い。また新規開業やリニューアルのサポート、各種研修、事業評価、事業収支計画、マーケットリサーチ、ミステリーショッパーなどその業務範囲は多岐にわたっている。最近ではホテル・旅館業界以外の一般企業からもホスピタリティ研修などの依頼も多く、13人のスタッフが全国各地をフル稼働で動き回っている。

マスト・インターナショナル

湯浅太社長

再生支援　現場に入り込み、現場目線で

マスト・インターナショナルの湯浅太社長は、シティホテル、ビジネスホテル、旅館の現場・経営経験を持つ宿泊施設運営のプロ。一方で大阪学院大学経営学部ホスピタリティ経営学科講師、厚生労働省・ホテル産業職能評価制度審査員、ホスピタリティインダストリー客員研究員といったアカデミックな顔も持つ。

同社の業務内容は、運営委託、経営改善支援、教育・研修・講演、新規開発・開業サポート、ホテル旅館事業評価、フィジビリティスタディ、アセスメント調査（覆面調査）など多岐にわたる。そして、いま最も注力しているのが「旅館・ホテル再生支援」だ。現場に入り込み、あくまで現場目線で再生を行う。

湯浅社長は「中小旅館・ホテルは、現場利益（GOP）さえ確保できない中で、バブル期に行った設備投資の返済が経営を圧迫しているケースが多い」と現状を憂慮。「どんな状況においても短期的でなく中期的な利益、資産価値を維持、確保できる経営体質にすることが急務」と話す。

だが成功している旅館・ホテルの経営・運営方法を学んでも必ずしも改善はしないという。同社では①その地域、マーケット、ハード、コンセプトなどさまざまな要素を分析②その上で最適な手法を見つける③その宿に合った運営方法（売り上げ確保、原価管理、人事制度など）を確立、構築し、再生（再盛）の支援をする―というステップを踏む。

「財務的な改善をせずに、お金をかけてリニューアルをして表面的な再生をしても、結局また自分の首を絞めるだけ。現状の中で再生していくことが、本当の再生と考えている」（湯浅社長）。

リョケン

佐野洋一社長

総合　旅館の繁栄に奉仕する

リョケン（静岡県熱海市）は、旅館・ホテル業界に特化した国内随一の総合コンサルティング会社だ。経営理念として「『旅館の繁栄に奉仕する』ことを最大の使命とする」を掲げている。

佐野洋一社長は「旅館経営の形は経営者の数だけある。リョケンは経営者の考え方を尊重し、豊富な経験と実績により、ともに歩む心強いパートナーとして評価されている」と力強く語る。依頼者の立場に立った提案が同社の持ち味だ。

設備投資協力だけでなく、財務・収益改善、営業・販促支援、旅館の商品づくり全般、組織運営・人材育成のサポートまで、旅館経営をトータルに手伝っている。旅館それぞれが持つ課題や経営者の悩みに確実に応える。

全国の旅館を集める会員組織「旅研くらぶ」では、リョケンからの情報提供と会員旅館同士の活発なコミュニケーションづくりを行っている。

旅館経営者たちが知識と交流を深める「旅館大学セミナー」も開催。通算150回、参加者総数3万人を超える。毎回、〝勝ち組旅館〟を会場として、その旅館の社長をはじめとする経営トップから講演やパネルディスカッションを通じて経営ノウハウを学ぶ。リョケン研究員が提言する、さまざまな業績向上への具体策も注目だ。

次回は12月17～18日に兵庫県の「ホテル金波楼」で開く。恒例のリョケンの「旅館の経営指針」も発表する。

創業60年を迎え、今年1月には佐野新社長のもと新体制で新たな一歩を踏み出した。「進化を続ける、これからのリョケンに期待してほしい」と佐野社長。

飯島綜研

飯島賢二社長

経営　現場第一主義の実務指導

飯島綜研（飯島賢二社長＝税理士、中小企業診断士、行政書士、FP技能士）は、旧社名・飯島ビジネスコンサルタントの時代を含め、ホテル旅館・観光専門の経営コンサルティング企業として42年間の経験と実績を誇っている。現在でも展開中の「旅館業後継者講座」の修了者は全国で300人を超え、旅館業界に多くの人材を輩出してきた。その内の何人もが業界内の指導者として活躍している。

同社のコンサルティングの特徴は「実務指導」にある。定型・定例的評論指導は同社のモットーではないようだ。旅館の経営者や幹部スタッフと一緒に、現場第一主義の改善個別指導が得意だ。その裏付けとして「経営革新等支援機関」として国の認定を受けている。

最近の旅館業を取り巻く経営環境が大変厳しい状況にある中、他産業からの参入も含め、旅館マーケットは変容しつつあるというのが、今だ。

しかし、旅館である以上、日本人本来の気配り、いたわり、優しさの心、伝統文化に根付いた和食、和室の室礼など日本文化の継承は、旅館業の社会的、文化的使命というのが飯島社長の信条。

その伝統を後世に伝えるために、元気な旅館が1軒でも多く増えてほしい。その元気な旅館業が世界に向けて日本の宝「お・も・て・な・し」を伝えてもらいたいと飯島社長は強く願う。

そんな願いを込めて旅館経営をサポートする。これが同社全スタッフの強い思いだ。

「地域経済振興の核となる旅館の問題点を一緒に考え、旅館の繁栄を通じて観光地の活性化に一役を担っていきたい」と飯島社長は強調する。

リョケンは旅館・ホテルに特化した総合コンサルタント会社です。
創業60年を迎える経験と実績をもとに、さらなる進化を目指します。

■旅館大学セミナー開催！　～「平成26年 旅館の経営指針」を発表
2013年12月17日(火)～18日(水)　会場：兵庫県/城崎日和山温泉「ホテル金波楼」

■第14回「サービス技能向上講座」開催決定！
2014年2月 開催予定　会場：静岡県/舘山寺温泉「ホテル九重」

新しい観光・レジャーを創造する
株式会社 リョケン

◆お申込み・お問い合せはリョケン事務局まで（担当：松村）
〒413-0024 静岡県熱海市和田町16番1号 FAX.0557-81-6246 e-mail:info@ryoken-jp.com TEL.0557-83-2120

リョケンで検索　http://www.ryoken-jp.com　リョケン「元気ブログ」 http://ameblo.jp/ryoken-club/

株式会社 飯島綜研
IKG ～飯島経営グループ～

IKGの旅館経営再生塾 第425回
観光経済新聞で好評連載中

飯島綜研　コンサルティングミッション～当社の使命と存在価値について

●旅館経営に特化した専門家集団がコンサルティングサポートを実施致します。
●財務・法務だけでは真の旅館再生はできません。それぞれの旅館に最適な新しい事業再生モデルと業務オペレーションをご提供致します。
●顧客から支持されるための、個性ある旅館づくりを総合プロデュースします。
●結果の見えないコンサルは価値がありません。あくまでも経営者納得の上で目標設定を行い、これを達成させるための具体的なアクションを、共に実践していきます。
●クライアントの短所を補完し、長所を最大限に引き出すコンサルティングを実施いたします。

㈱飯島綜研 代表取締役 飯島　賢二

飯島経営グループ本部

コンサルティングサービス Consulting Service

インテリジェントネット	旅館再生支援（デューデリ）	講演・セミナー
旅館にとって本当に価値ある情報をお届けいたします。	従来の財務DDのみならず、再生に必要不可欠なオペレーション分野を重視したDDを実施いたします。	各県単位・旅館組合・観光協会・商工会等の講演・研修を実施しております。
オーダーメイドコンサルティング	**資金調達支援コンサルティング**	**各種診断**
「結果」が第一の「オーダーメイド型実践コンサルティング」を、経営のパートナーとして活用ください。	融資の可能性をアップさせる融資支援をいたします。	観光地・公的宿泊施設等、各種診断を行っております。

〒360-0024　埼玉県熊谷市問屋町２丁目４番18号　ソシオ熊谷情報センター
TEL 048-528-2191 FAX 048-528-2193　URL http://www.ik-g.jp　E-mail info@ik-g.jp

人と組織の継続的成長を実現

Create your value
BIZ UNITED

株式会社ビズユナイテッド
〒170-0013
東京都豊島区東池袋5-7-4マーブル東池袋6階
TEL03-5928-1588 FAX 03-5957-1799
URL http://bizunited.jp 平日 9:30～18：30

観光コンサルティング
旅館・ホテルの事業再生、M&Aサポート、地域活性化

グローバル化支援
翻訳、海外進出サポート

人材育成
企業研修、キャリア教育、グローバル人材育成

観光コンサルティングの実績

旅館・ホテル再生事業観光コンサルティング

[旅館・ホテル再生事業・観光コンサルティング]
・箱根旅館　再生事業（経営コンサルティング）
・東京ビジネスホテル　再生事業（事業委託）
・北海道ホテル　再生事業（事業デューデリジェンス）
・福島旅館　再生事業（事業デューデリジェンス）
・群馬県リゾートホテル　再生事業（事業デューデリジェンス）
・群馬県　観光施設集客コンサルティング（経営コンサルティング・調査事業）
・国内・海外MICE調査事業
・福岡MICE先進事例調査事業

地域活性化事業
・長野県　地域の魅力発見セミナー
・大手旅行会社 地域プロデューサー育成研修
・群馬県　地域再生のための観光業支援事業
・栃木市　地域再生のための観光業支援事業
・日光市　地域再生のための観光業支援事業
・日光市　地域ブランディング事業
・大田区　外客受入事業　おもてなしセミナー
・松江市　外客受入事業　おもてなしセミナー

優良企業

旅行者志向の変化やネット販売の浸透などもあり、旅館・ホテルの経営は難しさが増している。そこで頼りになるのが専門家によるアドバイスだ。旅館・ホテル向けコンサルタントは数多く存在するが、その中でも評価の高い優良企業を紹介する。

特集

ビズユナイテッド

宮口直人社長

再生事業　中小ホテル・旅館に注力

ビズユナイテッド（宮口直人社長）は、旅館・ホテル・観光施設の再生事業を多く手がけている。「財務分析」と「人財育成」が得意分野の宮口社長はJTBなどを経て豪州でMBAを取得。神田外語大学講師、ビジネスホテル運営会社の社長も兼務している。外資ホテル出身の桂氏は「事業計画・販売計画の策定～実施～効果測定」までのプロセス管理を得意とする。

所属コンサルタント5人全員が、海外ビジネスの経験を持ち、インバウンドへの取り組みサポート、ホームページ（HP）の英語化、インバウンド顧客受け入れ整備の分野でも多くの実績がある。

再生事業で今後力を入れていくのが、「中小規模のビジネスホテル・旅館の請負再生」。再生事業をコンサルタントという立場ではなく、経営管理面に関して業務委託契約で全面的に対応する手法を採用。他にも支配人派遣でのトップ機能の受託など、より深く入り込む形でホテル・旅館の事業再生を手がけている。

東京・品川区のビジネスホテル再生案件では赤字倒産状態のホテルを半年でV字回復させた。オーナーから経営管理面での全権を受け、トップダウンで経営を改革した。

再生の手順は①キャッシュフローの正常化②販売戦略見直し・再構築③売り上げ増加④中長期の組織改革（→人財育成）―というステップが多い。

「机上の空論、数字重視の単なるコンサルティングではない、経営責任の一役を担う業務委託方式で、真の企業再生を果たす力になるのが当社のやり方」（宮口社長）。

11月下旬に旅館・ホテル経営者向けセミナーを開催予定。詳しくは10月末にHPで発表する。

コレリィアンドアトラクト

松本慶大社長

ウェブマーケティング　独自の〝売れる仕組み〟構築

「売れない時代にウェブで売る」。旅行の調達方法が変化した今、インターネット上に存在する客を囲い込むことが重要だ。コレリィアンドアトラクトは旅館・ホテル専門にホームページ（HP）を活用して宿泊予約を増やすためのウェブマーケティングコンサルティングサービスを提供する。

元JTBの松本慶大社長が09年5月に設立。これまでの顧客は北海道から沖縄まで170社を超え、コンサルティング施設の宿泊予約は最高で前年比455％アップを実現したという。昨年10月にオープンした東京ステーションホテルのウェブマーケティング戦略、HP制作も手掛けた。

同社のコンサルティングは、まず旅館・ホテルの独自の強み（USP）を発掘。「消費者のニーズが多様化する現代、お客さまから選んでもらえるポイントを明確にすることが必須」と松本社長。次に、USPに反応する客層（カップル、夫婦、シニア、一人旅、外国人）を絞り込む。旅館・ホテルのUSPをHPで表現し、絞り込んだターゲットにアプローチする。

宿泊予約を増やすため四つの営業プロセスを設定し、独自の売れる仕組みを構築していく。①集客＝SEM、SEOとソーシャルメディアを攻略し、客をHPに呼び込む。②見込み客フォロー＝HPに来た人にUSPを伝える。③販売見極め＝HP限定の宿泊プランなど付加価値を提供する。④ファン化＝満足してもらった客のクチコミを広げる施策を実行する。

「旅行会社からの送客減、OTAの手数料改定が進む中、自社で客室を売っていく努力が必要。ウェブの活用で、直販を増やせる」と松本社長。

“宿泊予約”を増やしたい。ホテル・旅館経営者の皆様へ

新規獲得　集客強化　売上倍増　利益UP

ホームページを活用して宿泊予約を増やすホテル・旅館が増えてます。
24時間365日休まずお客様を集客するホームページ営業のすすめ

インターネット集客時代に、勝つための新サービスを紹介

01 スマートフォン経由の宿泊予約を増やす
国内のスマートフォン普及率が30％を超え、
スマートフォンを使って宿泊予約を行う人が増えています。
スマートフォン対応で宿泊予約（直販）を伸ばす。
iPhone経由の平均CVR 2.2％（当社調べ）
この数値はWEBマーケティングの基準値1％より格段に高い。

スマートフォン対応サイトとは、現在のホームページの情報をベースにスマートフォン用にカスタマイズします。スマートフォンを使って検索された場合は、専用のページが表示できます。
【制作費用】
1サイト20万円から

02 予約につながる“儲かるキーワード”で集客する
複雑化、高度化していくリスティング広告は
運用スキル次第で大きな成果を得ることができます。
【リスティング広告運営代行】
月額5万円～
ホテル・旅館に専門特化したリスティング広告キーワード管理から掴んだ
「宿泊予約を増やす出稿ノウハウ」でリスティング広告の運用代行を行います。

Web Marketing Consulting
Collely & Attract Inc. 株式会社コレリィアンドアトラクト
http://www.collely-at.com　E-mail: info@collely-at.com
■本社　〒104-0045　東京都中央区築地 1-5-11 AS ONE GINZA EAST 5階
TEL：03-6264-2098　FAX：03-6264-2099

宿泊予約を増やしたい経営者様へ
お問合せ先
e-mail：info@collely-at.com
TEL：03-6264-2098
（受付時間:平日9:30～18:00）
北海道から石垣島まで顧客数178社（2013年9月末現在）