



旅館・ホテルについて。どの
ような存在と捉えているか。
き姿や、今後、どのような姿
勢で向き合っていくべきかな
とお聞きしたい。

当社の場合はTBT
協定旅館ホテル連盟になるべ
が、極めて重要なパートナー
だと考へている。

かつては旅行会社が送客を
するという関係だったが、戦
略的パートナーシップ協定を
結び、さまざまな地域の課題
と一緒になって取り組んでい
る。旅行会社に期待すること
は多くの送客だと想うが、こ
れらの活動を通じて、お互い
がパートナーだという意識が
だいぶ定着してきたと感じて
いる。

旅運の会員の方々は地域
の中でもキーストーンとなるポジシ
ョンにいらっしゃる方が多く、
また地域づくりをする上で旅
館・ホテルが非常に重要な役
割を果たすことは間違いない。
共に地域の未来を考えることを
これからも進めてまいりたい。

当社は宿泊に加えて、
の皆さまも会員
のKNT-CT
パートナーズ会
という組織の
ご、昨年のこの
度談会でもお話し
した通り、切
つても切れないと本当に重要な
パートナーだ。
ただ、今の経営者の皆さん
は、われわれリアルエージェ
ントが良い時代からお付き合
いをいたいでいる方々だ。OT
Aがない時代で、われわ
れが主なチャネルとして使
っていた今、経営者の皆さま
とは過去の財産をお引き合
をさせていたいたいでいるが、
次の若い世代とどうお付き合
いをするか。昔ながらのお付
け合いかないで、「うちはO
TAがあるからいいです」
「直販があるからいいです」
と言われかねない。

インバウンドの地域誘致や
地域共創などの部分で、次の
世代の人たちとタックを組
み、今後、どのような姿
勢で向き合っていくべきかな
とお聞きしたい。

吉田 全国の各地域における
最も重要なパートナーだ
と認識している。私も日々日
本の旅館・ホテル連盟の会員
である、最も重要なパートナーだ
と認識している。

吉田 未来志向の関係構築を図ら
ずとも、旅館・ホテル連盟の
旅運(日本旅行協定旅館ホテ
ル連盟)という組織で、これ
まではさまざまな形で連携して
きた。究極の目的はいかに送
客に結び付けるかで、それを
どう実現するかを日々考えな
がらわれわれも取り組んでい
る。旅館・ホテルの方面からす
れば、連盟に入っている意味
がどこにあるのか、という疑
問をお持ちになるかもしれません
が、それがいいだけないということ
であれば、そそのか連携のあ
り方 자체、考えなければならない
設さんが望む姿で、われわれ
が考える姿が一部乖離してい
るのではないかという懸念も
あるではないかといふ懸念も

吉田 旅運の会員の方々からす
れば、連盟に入っている意味
がどこにあるのか、という疑
問をお持ちになるかもしれません
が、それがいいだけないということ
であれば、そそのか連携のあ
り方 자체、考えなければならない
設さんが望む姿で、われわれ
が考える姿が一部乖離してい
るのではないかといふ懸念も
あるではないかといふ懸念も

吉田 旅運の会員の方々からす
れば、連盟が共に作り上げるよ
うな10年をどうするかを考え
る検討会を立ち上げた。皆さ
んおっしゃるように、会社と
事業や顧客を作っていく「共
創・創客」の関係になってい
かねばならない。

吉田 旅運の会員の方々からす
れば、連盟が共に作り上げるよ
うな10年をどうするかを考え
る検討会を立ち上げた。皆さ
んおっしゃるように、会社と
事業や顧客を作っていく「共
創・創客」の関係になってい
かねばならない。

吉田 旅運の会員の方々からす
れば、連盟が共に作り上げるよ
うな10年をどうするかを考え
る検討会を立ち上げた。皆さ
んおっしゃるように、会社と
事業や顧客を作っていく「共
創・創客」の関係になってい
かねばならない。

吉田 旅運の会員の方々からす
れば、連盟が共に作り上げるよ
うな10年をどうするかを考え
る検討会を立ち上げた。皆さ
んおっしゃるように、会社と
事業や顧客を作っていく「共
創・創客」の関係になってい
かねばならない。

吉田 旅運の会員の方々からす
れば、連盟が共に作り上げるよ
うな10年をどうするかを考え
る検討会を立ち上げた。皆さ
んおっしゃるように、会社と
事業や顧客を作っていく「共
創・創客」の関係になってい
かねばならない。

旅館・ホテルとの関係

未来志向の関係を追求 吉田

「質」と「数字」で検証

顧客支持第一主義

「角(ツノ)」をつくる

高付加価値化による高収益化の実現

リ・ポジショニング

新たな視点、新たな可能性

リ・ポジショニングとは

座標軸そのものを変えて「勝てる軸」を選ぶ意味を含む

そこから新たな可能性を見つけ出し 「仮説」を立て

その実現を目指していただくことを提言するもの

文字通りポジショニングし直すこと

高質+独自価値

1975年(昭和50年)から毎年発刊の書

令和8年 旅館の経営指針

「リ・ポジショニング~新たな視点、新たな可能性~」

書籍版・電子版(Kindle) 販売価格3,850円(税込)



リョケンと宿泊業界をつなぐ架け橋に

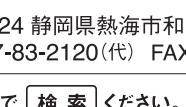
RYOKEN CLUB

2026年1月より新会員組織「RYOKEN CLUB」がスタート。
リョケンがお手伝いした旅館・ホテルの取り組み紹介、
アンケート調査、研究員執筆のコラムなどをWEBサイトや
会員向けメルマガで発信します。※無料会員登録制



株式会社リョケン

リョケン



新しい観光・レジャーを創造する 〒413-0024 静岡県熱海市和田16番1号
TEL 0557-83-2120(代) FAX 0557-81-6246

イエイビーグループ
株式会社エイエイピー



054(284)6333(代)

株式会社プロフィックス
054(284)3300(代)