

ヤドエク
宿屋EXPO

宿屋同志をつなぐ「共存共栄」ネットワーク

2019年11月25日(月)
城崎温泉但馬屋代表取締役社長
柴田良馬

- ・ 旅館・ホテル経営における問題点
- ・ 宿屋EXPOの全体像
- ・ 特徴 1. リソース交換機能
- ・ 特徴 2. ビジネスマッチング機能
- ・ 宿泊施設側のメリット
- ・ 成功事例のご紹介
- ・ サービス提供者側のメリット
- ・ ご登録の仕方

旅館・ホテル経営における問題点

単独の努力だけでは解決できない問題が山積

食材 Food



「食材」の問題

- 購買力が無いと、地元のスーパーから仕入れざるを得ない。
- 平日は稼働が低いため、食材ロスが多い。

備品 Equipment



「備品」の問題

- 食器・テーブル等の備品が繁忙期に足りなくなる。
- 不要になった備品を有効に活用できない。
- アメニティ等の購入は数が纏まらなると高くなる

労働力 Labor



「労働力」の問題

- 季節的な集客の波あり
- 繁忙期には手が足りず、閑散期には経営を圧迫
- 即戦力をすぐ雇えない
- 良い人材の確保が難しい

部屋 / 集客 Room

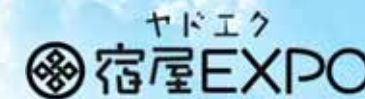


「部屋/集客」の問題

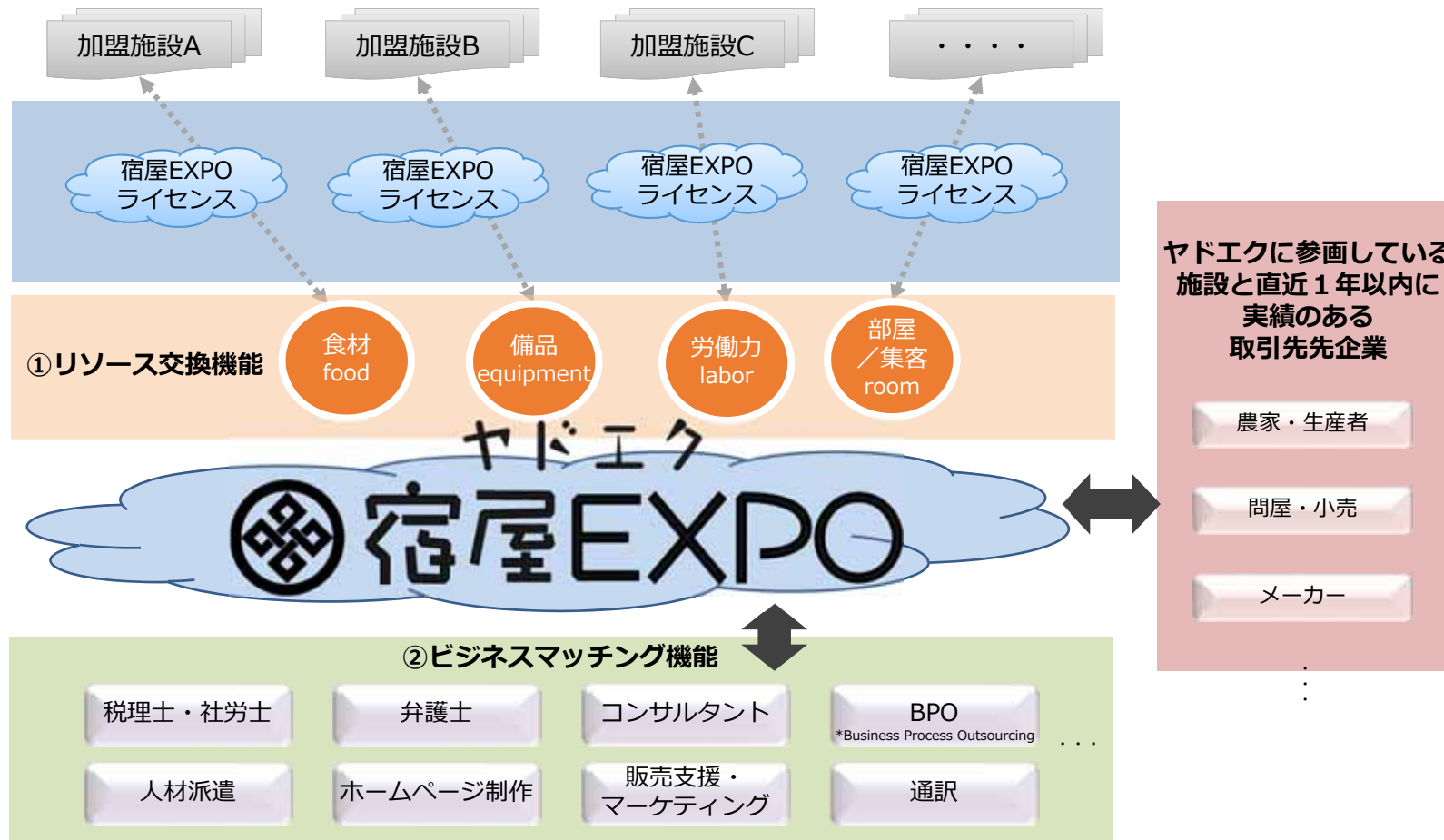
- エージェント頼みの集客 (旅行代理店・ネット代理店)
- プロモーション費用や手数料が大きな負担
- 海外からの宿泊客等への「周遊ニーズ」への有効な提案が難しい

施設の枠を越えて「助け合い」を行う仕組みが求められている

宿屋EXPOの全体像



食材や備品、労働力などのリソースを、
施設の枠を超えて「交換」「連携」「助け合い」を行えるしくみが**“宿屋EXPO”**です。



相互に連携・交換・助け合いできる仕組みをIT化

- 小規模旅館でも手軽に使えるしくみで、日本中の旅館・ホテルの**共通基盤**として普及できる
- 全旅連加盟施設同士の緩やかな連携で、独立資本の小規模旅館でも大手チェーンに対抗できる仕組み

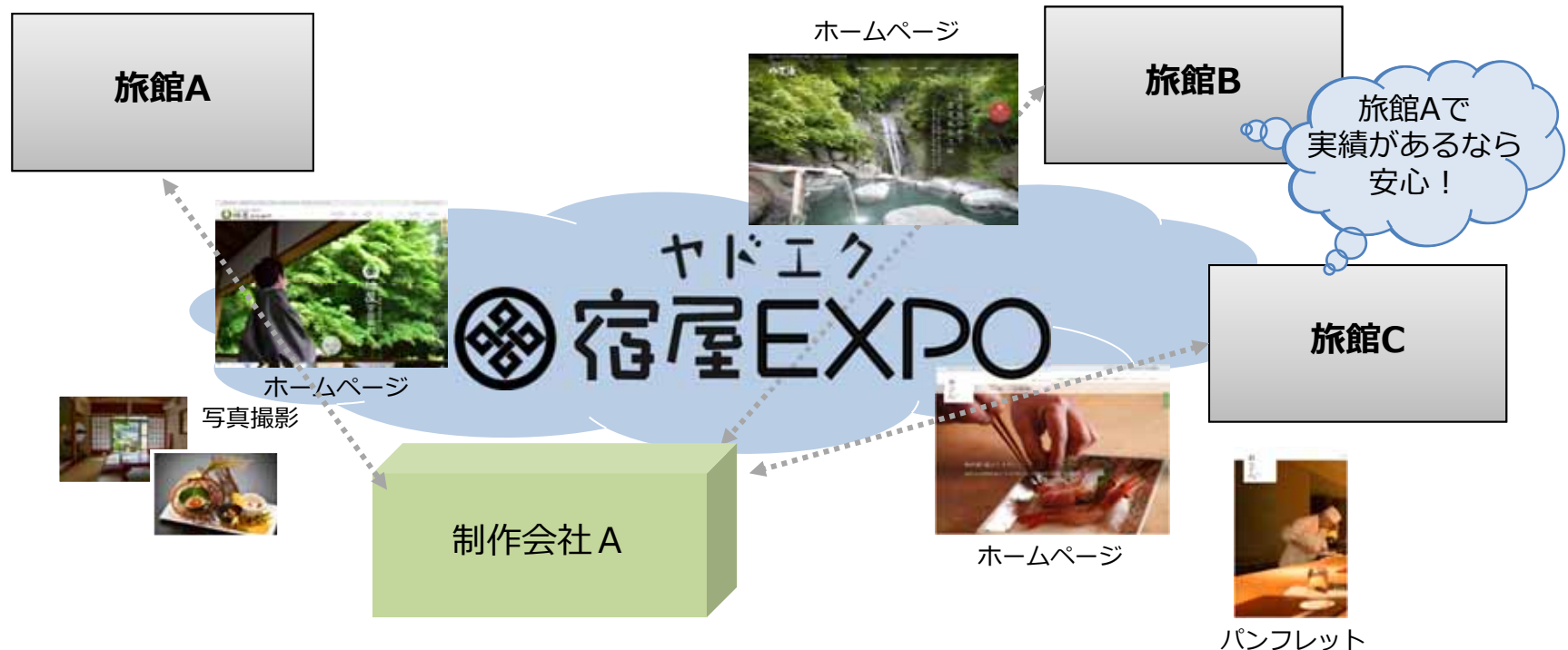
特徴 1 : ①リソース交換機能



- 旅館が他の旅館の調理業務を受託したり、名物商品の販売をしたり、中古の備品を販売したりが可能に
→ 宿泊施設向け Amazon や メルカリ のイメージ。
- 人材育成という意味での人の交流（研修）を活性化させると共に、人手不足の問題解決を支援
→ 各旅館で人材派遣業を取るのにはハードルが高いため、無料の研修（ギブアンドテイクのレベル）から始める。
※ 人手不足の問題を解決するためには更に踏み込み、雇用契約を副業OKに変更して、シフトに入っていない日や休日に他の旅館でスポットで働けるような仕組みを提供する。施設同士で出向契約を結べば人材派遣法の問題は発生しない。

特徴 2 : ② ビジネスマッチング機能

宿泊施設に関連するサービス提供業者とのビジネスマッチング機能を提供
(図はデザイン制作会社のマッチング例)



➤ 宿泊施設のメリット

- ・ 全旅連加盟施設と取引実績がある、信頼できる業者を選べる

➤ サービス提供業者のメリット

- ・ 全旅連加盟施設への販路拡大（約15,000施設）→宿泊業に関わるあらゆる業者が参入可能
コンサルタント、税理士、会計士、HP制作、OTAプラン運用支援、パンフレット印刷、施設メンテナンス、工事、害虫駆除、・・・

日本全国「共存共栄」のネットワーク



宿泊施設とその取引先業者との間で、大きなネットワークが形成

宿泊施設側のメリット①



- メリットその1. 他の宿泊施設の調理業務を受託(発注)することができる
- メリットその2. 名物商品の販売ができるので売上拡大につながる
- メリットその3. 場所を取っていた不要の中古備品が販売できる

宿泊施設側のメリット②

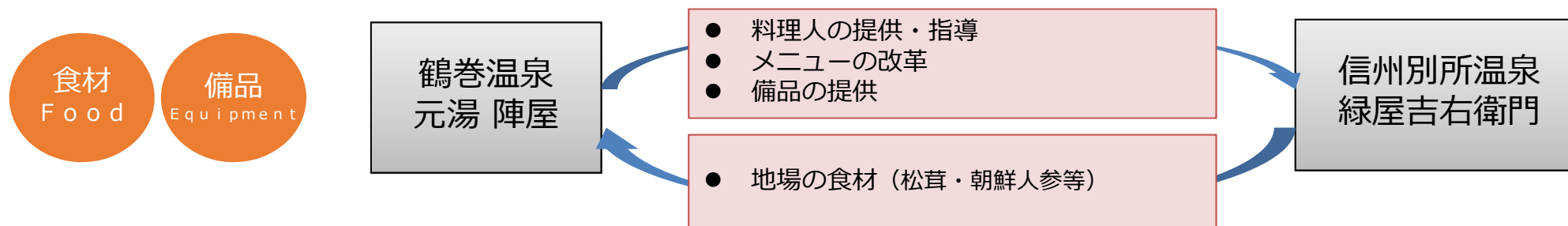


メリットその4. 人手不足の問題解決を支援できる

メリットその5. 人材育成という意味での人の交流（副業・研修）ができる

メリットその6. 即戦力を採用できるので、教育に時間が掛からない

事例 1) 食材・備品の助け合い



Before



- スーパーで購入した食材で、ありきたりの献立
- 採算性の悪い原価率
- 料理人が一人のため、手間をかけられず多人数を受け入れられない



After



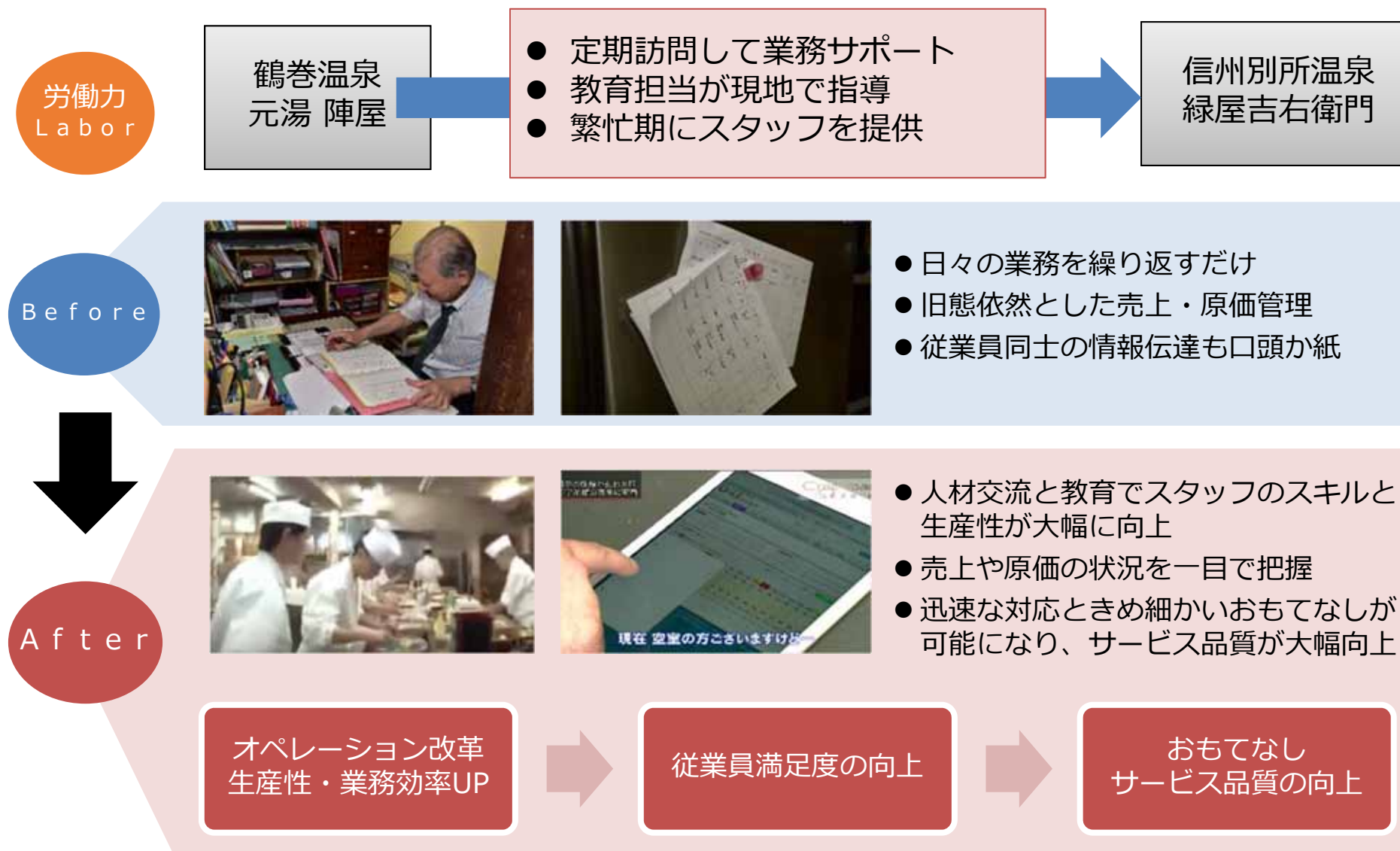
- 生産者から地場の食材を直接買付
- だしや刺身などは陣屋と共同で仕入れ・仕込みで品質UP&コストダウン
- 地場の素材をふんだんに使った季節の趣溢れるメニュー

料理品質の大幅UP
顧客満足度UP

予約数・売上
前年の約2倍

原価率の低下
45%→35%

事例2) 労働力（人材）の助け合い



事例3) 集客の助け合い

部屋
／集客
Room

箱根
オーベルジュ
オー・ミラドー

※日本初のオーベルジュ
フレンチの名店

互いの顧客向けに、
高額所得層を対象とした
連泊プランを提供

鶴巻温泉
元湯 陣屋



オー・ミラドー×鶴巻温泉 元湯 陣屋
夢の「連泊で美食三昧」プラン



ロールスロイス
での送迎つき
箱根・秦野周辺
の観光案内



旅館同士が手を携えることで、より魅力ある滞在体験を提供

ひとつの旅館の枠を
越えた話題作り

リピート顧客を
飽きさせない企画

顧客満足度の向上
周辺観光の活性化

サービス提供者側のメリット①

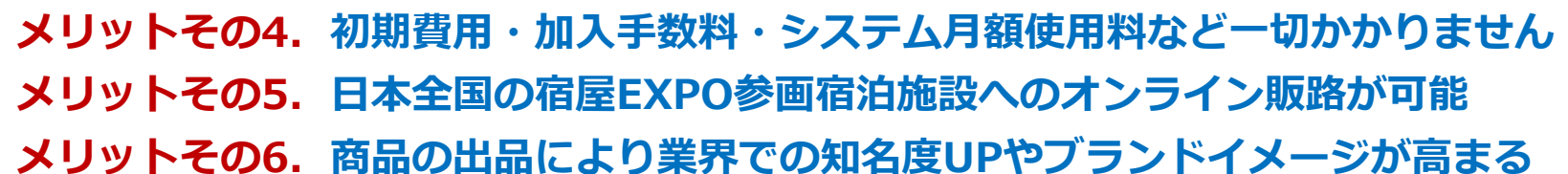
サービス提供者様へ

宿屋EXPOは、宿泊施設に関連するサービス提供者様とのビジネスマッチング機能を提供します。

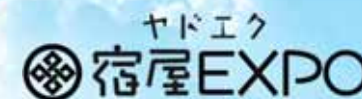


- メリットその1. 全旅連加盟施設(15,000施設)以外の宿泊施設も参画！
- メリットその2. 宿泊業界の抱える課題やニーズを把握でき、商品開発につながる
- メリットその3. 知名度や資本力がない生産者でも多くの人の目に触れられる

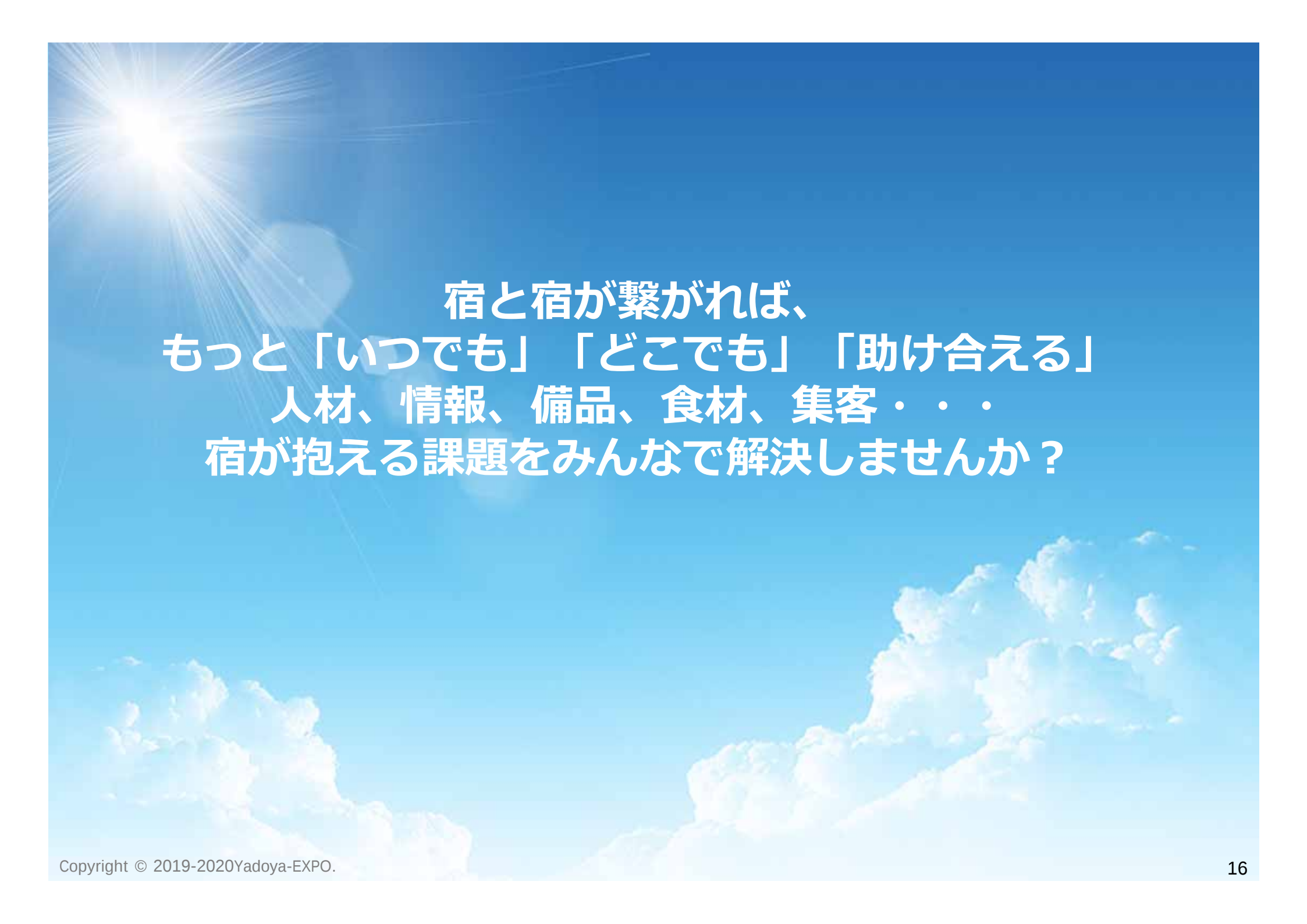
ヤドエウ
宿屋EXPO



ご登録は「宿屋EXPO」のウェブサイトから



「ご利用申込・問い合わせ」から 宿泊施設・サービス提供者ともに、
こちらからご登録申請できます。まずは『宿屋EXPO』とご検索ください！



宿と宿が繋がれば、
もっと「いつでも」「どこでも」「助け合える」
人材、情報、備品、食材、集客・・・
宿が抱える課題をみんなで解決しませんか？