

株式会社 リロホテルソリューションズ

たった3ヶ月で赤字から黒字へ！！

ホテル・旅館再生の 利益を伸ばす宿経営術

施設に寄り添い、無理なく始められる伴走支援

目次

1. 宿泊施設が抱える3大課題	03	8. 支援後のお客様の声	10
2. なぜ改善が進まないのか？3つのボトルネック	04	9. 支援内容	11
3. 解決のヒントは「伴走支援」という選択	05	10. 進め方	12
4. 実績1：年間1億円の赤字を「90日で黒字化」	06	11. よくある質問	13
5. 実績2：「北海道/中規模旅館タイプ」のご支援実績	07		
6. 実績3：「甲信越地方/中規模旅館タイプ」ご支援実績	08		
7. どこから始めればいいのか？	09		

宿泊施設が抱える3大課題

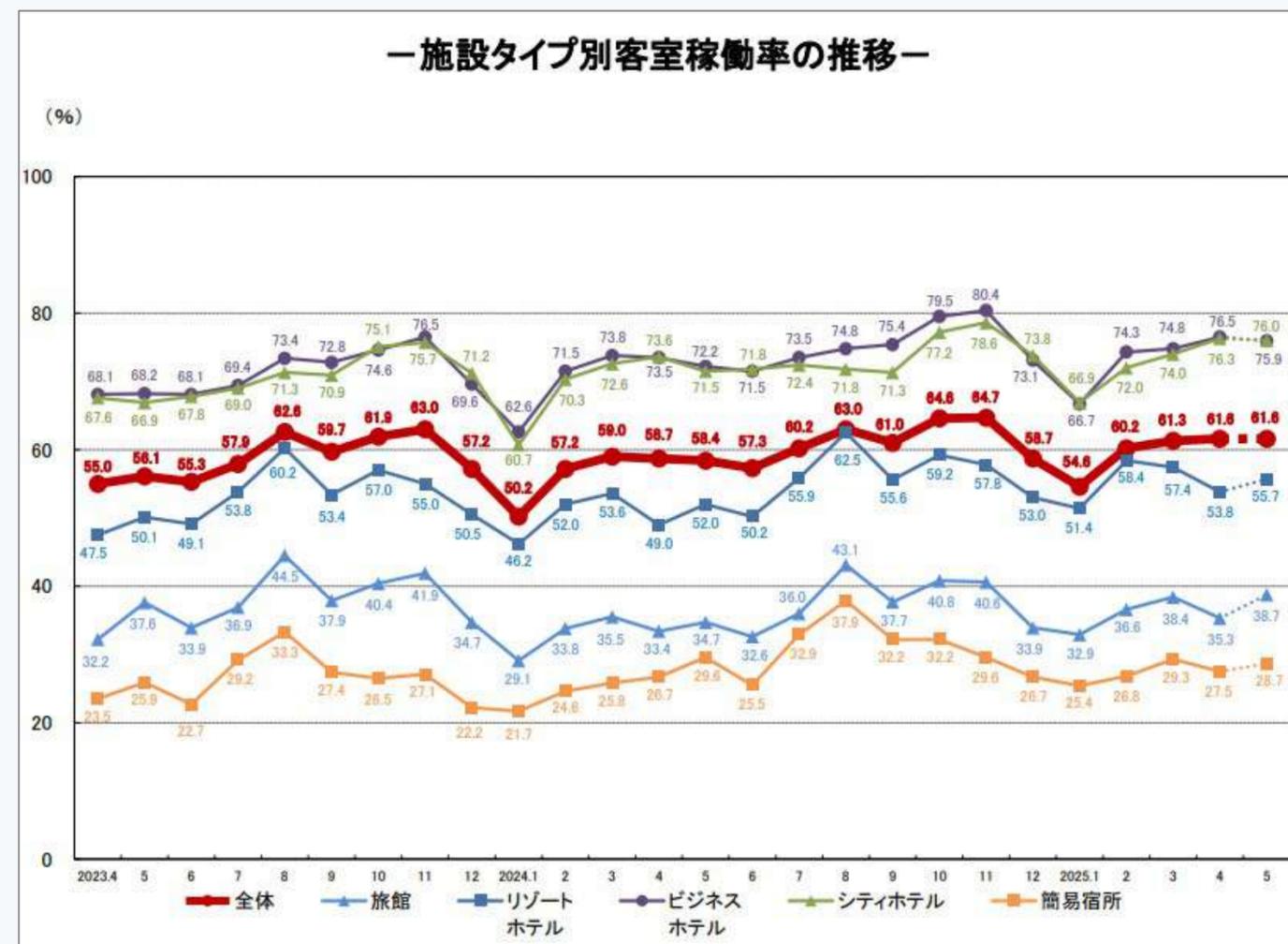
多くのホテル・旅館では以下の3つの課題が顕在化しています。

- 1 支配人・中間管理職の人材不足**
 現場を回すリーダー不在で業務属人化
- 2 集客の頭打ち**
 OTAへの依存度が高く、自社サイトやSNSでの集客が難航
- 3 売上の伸び悩み**
 予約数は維持しているものの、単価や利益率が低迷

実際の声

**売上が増えないまま業務だけが忙しくなる。
手が回らないのが現実。**

業界全体の統計



【参考資料】

国土交通省観光庁『2025年（令和7年）4月分（第2次速報値）報道発表資料』

—施設タイプ別客室稼働率の推移—（2023）

<https://www.mlit.go.jp/kankocho/content/001897188.pdf>

なぜ改善が進まないのか？3つのボトルネック

改善が進まない理由は「能力の問題」ではなく、構造的な障壁にあります。

01

現場と経営の“意識のズレ”

経営層と現場の情報共有不足により提案が実行されにくい

02

実行人材の不足

「こうすれば良くなる」というアイデアはあるが、やる人がいない

03

外注に頼りすぎて内製化できない

広告代理店や制作会社に任せても継続できない



「何をすればいいか」よりも「誰がやるか」がボトルネックになりがちです。

解決のヒントは「伴走支援」という選択

「コンサル＝指示を出す人」というイメージが強いかもしれませんが。
しかし私たちは、現場と一緒に**課題を言語化**し、一緒に実行する「**伴走型支援**」を重視しています。

サービス例

- 支配人不在の現場には、必要に応じて**リーダー派遣**
- 集客戦略は、施設特性を理解したうえで**一緒に設計**
- Webサイト、SNS、OTAなどの**連携もサポート**

実績1：「神奈川県/箱根エリア」年間1億円の赤字を90日で黒字化

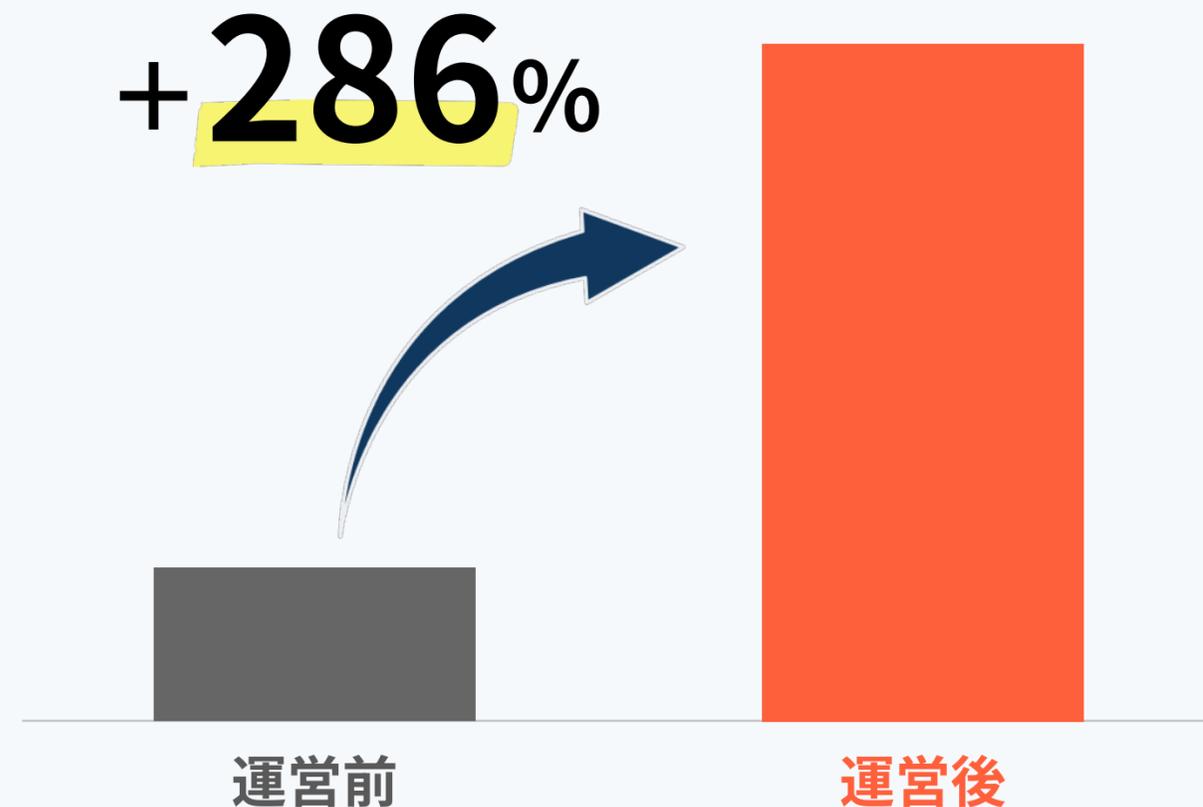
ストーリー

運営開始前は年間1億円の赤字だった施設を運営開始90日で黒字化に成功。その後、5年目には年間利益1億円を突破。ターゲットを明確にし、食材、飲材の仕入見直し施策により収益改善効果が得られました。またグループ企業の会員顧客組織からの安定送客により特に課題となっていた平日稼働率を大幅改善できたことが黒字化の最も大きな要因となっています。2022年にはオールインクルーシブホテルへ改修するなど、更なる集客・CS向上に取り組み、激戦区箱根エリアにおいても健全なホテル営業を継続しています。

成果

- 年間1億円の赤字を「90日で黒字化」
- 楽天トラベルアワード
- 2019/2021/2022 ゴールドアワード受賞

ターゲット・集客販促の見直しにより
年間1億円の赤字を“90日で黒字化”



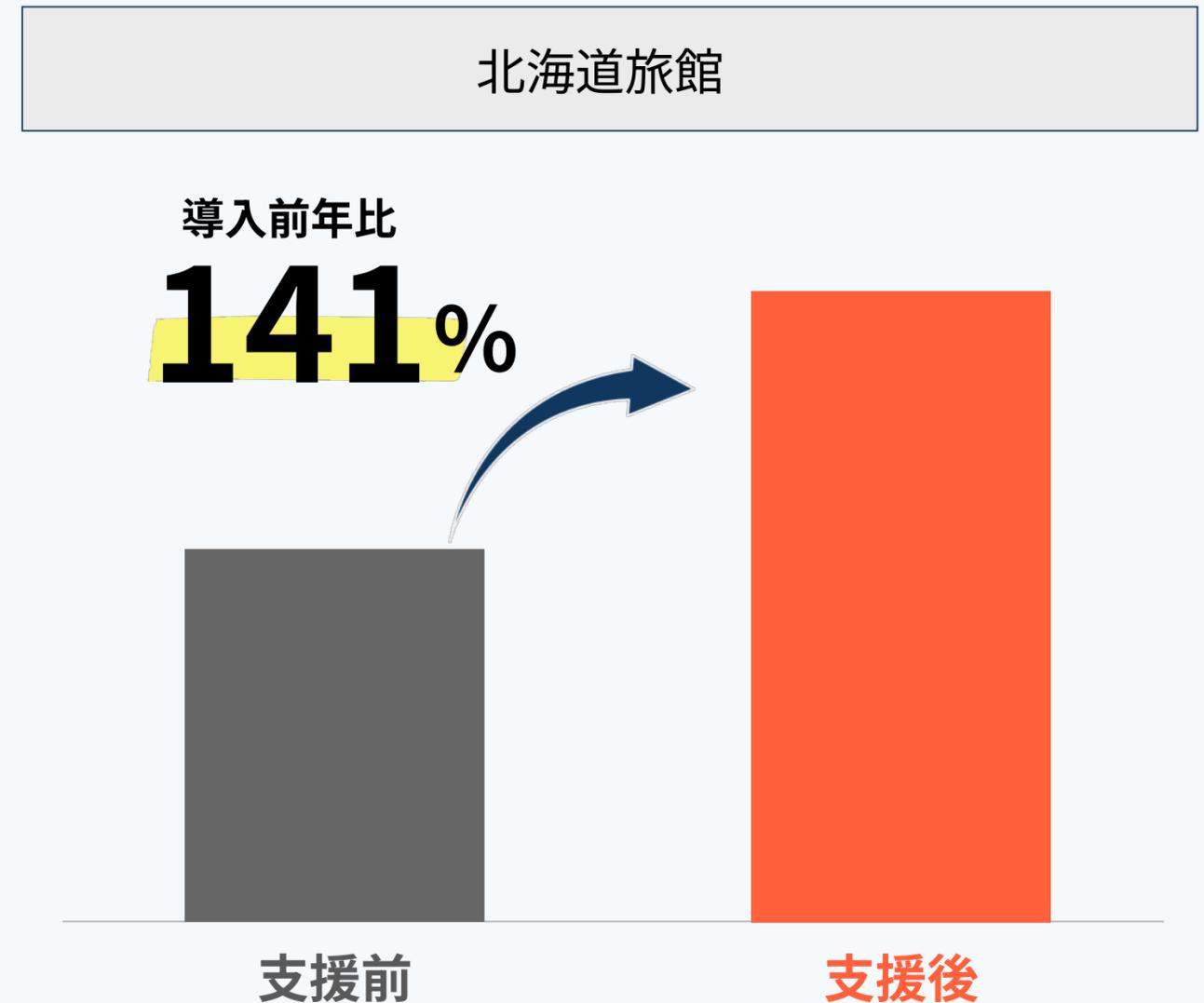
実績2：「北海道/中規模旅館タイプ」ご支援実績

ストーリー

インバウンド好況エリアに所在している中規模旅館様。
販売対応者が他業務との兼務のため、国内外のチャネルコントロールを含め、販売操作の効率的運用ができず、喫食率や売上を棄損してしまっているご状況でした。
販売設計を見直し、売上最大化に向けた集客管理の徹底を図ったところ、稼働前年比157%、売上前年比141%の増加率を達成。経路の均衡も取れ、リスクが分散された販売体制を構築できました。

成果

- 導入前売上比 「**141%**」 UP!!
- 導入前稼働率 「**157%**」 UP!!



実績3：「甲信越地方/中規模旅館タイプ」ご支援実績

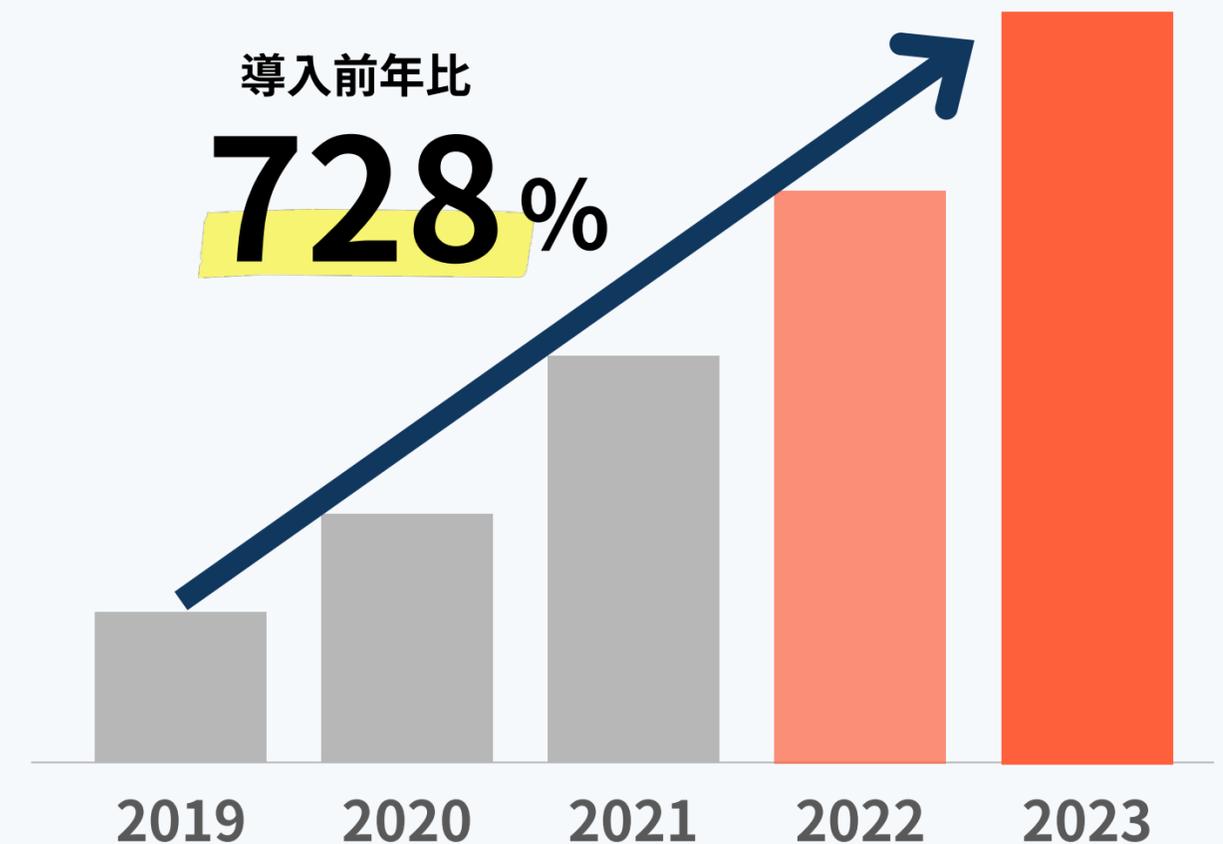
ストーリー

地元有力企業様が、ノンコア事業として旅館を取得したものの確固たるノウハウがなく、販売強化に関し弊社にご相談がありました。旧体制は遊興集客を主軸とした在庫配分になっており、WEBへの在庫提供が極めて少なく、多くの売り損じが発生。弊社委託を機に徐々に集客構造の改革に取り組み、翌年コロナ禍という状況も追い風に方針転換を加速。結果、収益性の高い遊興集客の売上収益をWEB経由の個人売上が補填し、赤字が黒字転換。従業員様への賞与支給も過去最高となりES向上にもつながったとご評価をいただきました。

成果

導入前売上比「**728%**」UP!!

甲信越地方旅館



どこから始めればいいのか？

まずは「**課題の可視化**」から始めましょう。

以下のようなチェックリストを活用し、課題の可視化から支援の第一歩が始まります。

このチェックリストに当てはまる数が多いほど、**改善余地は大きい=伸びしろ**です。

課題例

支配人が不在／役割分担が曖昧

SNSやWeb更新が止まっている

売上目標が曖昧／スタッフに共有されていない

OTAからの予約比率が高すぎる

今なら無料!宿診断で課題と解決策を可視化

[宿診断へ申し込む](#)



支援後のお客様の声



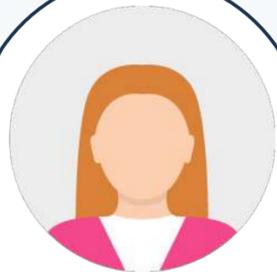
“ **過去最高の売上を達成** ”

宿診断から始めた結果、課題が明確になったため、コンサルタントの導入を決定しました。
導入後には赤字だったホテルが黒字化となり、決算賞与を従業員に分配することまでできました！



“ **お客様からの
口コミ評価も安定に** ”

現場の意見を丁寧に反映した改善案をご提案いただき、煩雑なプラン登録作業までお任せできるようになったおかげで、私たちは本来の業務であるサービス提供に集中できるようになりました。その結果、お客様からの口コミ評価も安定し、大変満足しています。



“ **現場の悩みにも
適切かつ迅速に対応** ”

実際にホテル運営の経験豊富なプロの方にご担当いただいているため、スタッフからの課題や相談にも適切かつ迅速に対応していただけています。



“ **売上だけでなく利益も
過去最高を記録** ”

以前は自社で分析していましたが、宿診断を通じてコンサルタントに分析から課題抽出、施策提案まで依頼し、大きな成果に繋がりました。エリア・季節ごとの需要や施設特性に合わせた施策をご提案いただけるので、導入して本当に良かったと感じています。

「リロの宿まるごと90日改善プラン」支援内容

01 売上の最大化

- 専門部署による戦略的販売
- フォーキャスト管理・予測の徹底
- 専任担当者配置、状況に応じた柔軟な価格設定
- 役割を明確にし現地はサービス集中
- 日時業務を自動化し、工数削減
- PDCA サイクルで現場と予測共有、対策の即実行

02 人材確保

- サービスのDX化を加速（タブレット導入）
- 若手の早期戦力化
- 新入社員育成による即戦力化
- フロント業務などサービスDX化推進
- 特定技能研修生制度等、新制度活用
- 本部機能、本社スタッフへの業務オフバランス

03 手数料削減

- オウンドメディアの強化
- 自社メンバーシップの確立
- ロイヤリティプログラムの設定
- 専門部署によるSNS運用、広報活動
- 高付加価値化による競争力増強
- 公式ホームページ分析と改善

04 売上の最大化

- 徹底したコスト管理による
- 利益改善・確保
- 新電力の活用と見直し
- 集中購買によるコスト削減
- 料飲部門のコスト管理指標明確化
- 週次/月次 収益予測管理

進め方

STEP

1

初回ヒアリング

診断書作成に必要な情報をいくつかお伺いいたします。

STEP

2

無料診断と課題整理

黒字化の経験豊富なプロが、客観的な貴宿の運営状況を診断いたします。

STEP

3

ご提案・お見積り

診断の結果を基に、貴宿が今取り組むべき対策についてご提案し、当社がご支援させていただく場合の費用感をご提示いたします。

STEP

4

ご契約・伴走スタート

ご提案・お見積りにご納得いただけましたら、伴走支援スタート。ご契約後も支援方針や具体業務については都度すり合わせを行いながら、貴宿に最適化したご支援を目指します。

よくある質問

Q. 対応地域は全国ですか？ホテル旅館以外の宿泊施設も対応できますか？

一部地域を除き、対応可能です。ファッションホテルは対象外となります。

Q. 業務単発ではなく複数の業務を依頼することはできますか？

対応可能です。複数業務を依頼の場合は、別途見積もりを提出します。

Q. 新規開業やリニューアル時のサポートは行っていますか？

対応可能です。弊社開業・リニューアル事例を元に施設様に則した提案を行います。

Q. 施設を所有しています。部分的な業務ではなく、施設の運営を全部おまかせすることはできますか？

対応可能です。

Q. 資料に記載されている以外に対応可能な業務について教えてください。

弊社支配人経験のある人材の派遣、公式ホームページ運用に関する支援も可能です。

Q. OTA集客業務は、販売経路の制限はありますか？

制限はございませんが、販路数によりお見積りとなる場合がございます。

お問い合わせ

まずは「お悩み」をお聞かせてください

貴社の宿泊施設の未来を、私たちと一緒に変えませんか？

まずは、現在の経営状況や抱えている具体的な課題について、私たちにお聞かせください。リロホテルソリューションズは、お客様に最適な「黒字化への道筋」を共に描き、実践へと導きます。

無料相談はこちら

<https://relohotel-solutions.com/diagnosis/form.html>



宿の改善シミュレーションのお申し込み（無料）

<https://relohotel-solutions.com/contact/>



会社概要

会社名

株式会社リロホテルソリューションズ

東京本社

〒160-0022 東京都新宿区新宿5丁目17番9号 新宿野村證券ビル 6階
TEL：03-5155-5846
FAX：03-6630-7971

大阪支社

〒530-0001 大阪市北区梅田2丁目4番37号 西梅田上島ビル3階
TEL：06-4796-8157
FAX：06-4796-8518

事業内容

地方宿泊施設を対象とした経営改善・収益向上を目指したBPO事業
(集客コンサルティング、支配人派遣、運営効率化支援、開業支援、人材派遣業、教育事業など)

Webサイト

<https://relohotel-solutions.com/>