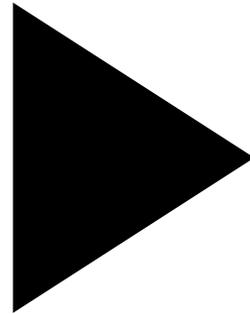




# OYO Hotels Japan

# OYO Hotels サービス概要 動画（約6分）

貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください



<https://www.youtube.com/watch?v=2LP4H39yRfI>

# OYOとは

## 急成長中のホテルグループ

創業6年で客室数世界第2位（110万室）

ミッション：「クオリティの保たれた生活空間を作る」

設立  
業種  
代表  
主要株主

2012年2月21日（インド）

ホスピタリティー事業

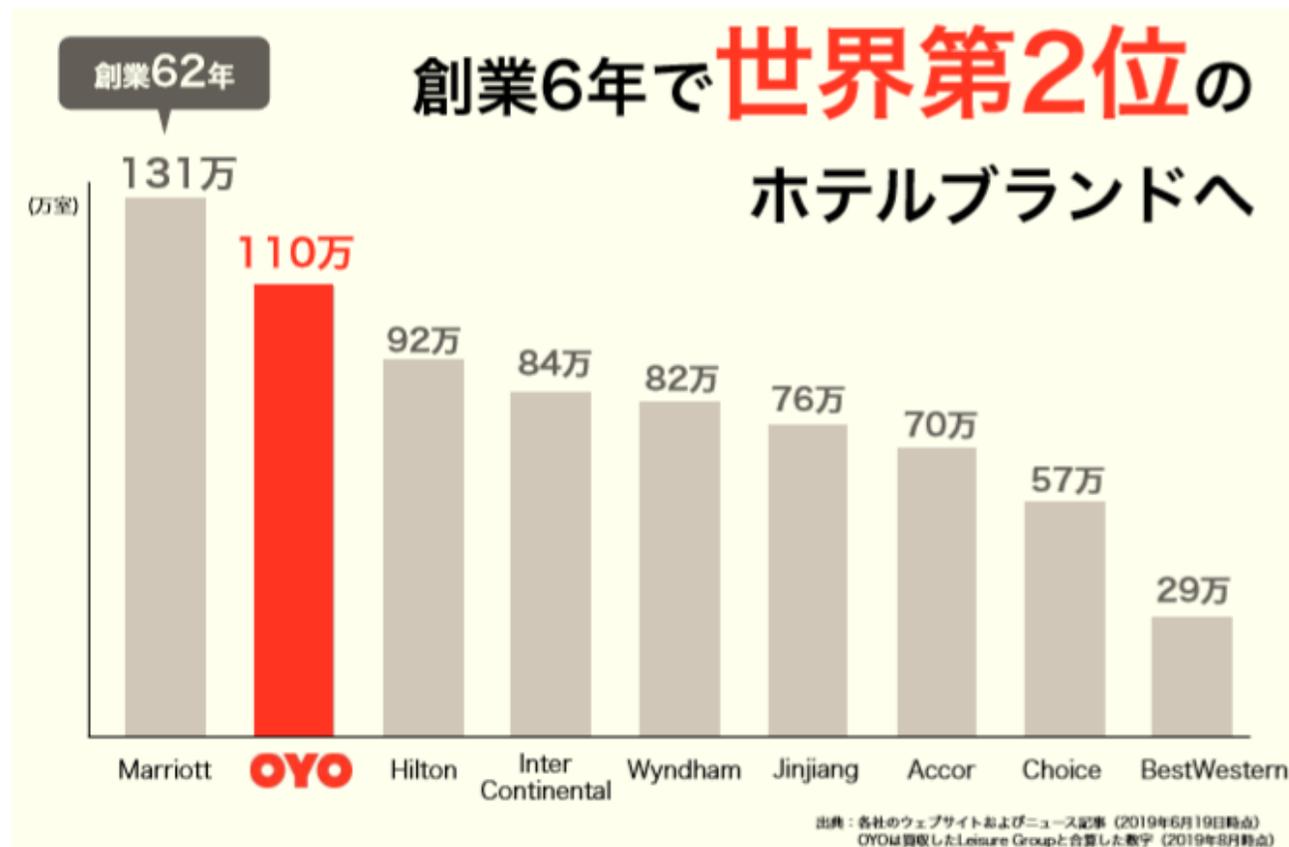
Ritesh Agarwal(CEO)

- ・ソフトバンク・ビジョン・ファンド 42%
- ・グリーンオークスキャピタル
- ・セコイア・キャピタル

# 世界で急成長を遂げるOYO

貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください

2019年9月現在、世界で客室数110万  
創業6年で世界第2位のホテルブランドへ



## ソフトバンク・ビジョン・ファンド様より出資を受け2019年2月 日本進出

### 沿革 OYO Hotels & Homes



- 2013年 インド グルグラムで創業（10部屋）
- 2014年 インド最大のホテルチェーンへ成長（1万2千部屋）
- 2018年 中国へ展開
- 2018年12月 南アジア最大のホテルチェーンへ成長（45万部屋）
- 2019年 日本へ展開

### 会社概要 OYO Hotels Japan



会社名	OYO Hotels Japan
設立	2019年2月
所在地	東京都千代田区内幸町二丁目1番1号 飯野ビルディング 13F
代表者	Prasun Choudhary（プラスン・チョードリー）
旅行業登録番号	東京都知事登録旅行業第3-7768号



現在、日本全国で約80棟/3,000室のOYOホテルを展開



<https://www.oyohotels.co.jp>

OYO HOTEL 世界最大級のグローバルホテルチェーン

CREATING QUALITY LIVING SPACES

## クオリティリビングスペースの創造

OYOスタンダード  
OYOホテルのスタンダード

- 快適な空調
- 清潔なリネン
- 無料Wi-Fi
- TV

### 全国のOYOホテル

35都市  
24都道府県

OYO Hotelの所在地

北海道	三重
岩手	京都
宮城	大阪
山形	奈良
群馬	山口
東京	福岡
神奈川	佐賀
新潟	長崎
富山	熊本
岐阜	大分
静岡	宮崎
愛知	鹿児島

OYOホテルに登録する

OYOと共に  
世界一のホテルブランドを  
目指しませんか?

- 稼働率と利益率を最新のAIを用いて最大化
- グローバルブランドの圧倒的な集客力の提供
- 上質な空間を提供するための改修提案・サポート

成長率No.1  
最大級のグローバルホテルチェーン

800+ 都道府県以上  
23,000+ 以上のホテル  
890,000+ 以上の客室

インド 中国 マレーシア  
メキシコ インドネシア アラブ首長国連邦

パートナーシップ  
お問い合わせ

OYO Hotels Japan 株式会社  
代表取締役 佐藤 正 1 階 1115号  
partner.support@oyohotels.co.jp  
東京都中央区新富1-7-1009

© 2018 OYO & all affiliates. All rights reserved.

OYO HOTEL PARTNER PAGE

お問い合わせフォームはこちら

## OYO HOTEL

お問い合わせフォームはこちら

ソフトバンクとの合弁会社

### 「革新的なビジネスモデル」と「テクノロジー」で パートナーとなるホテル経営者のビジネスを拡大

OYOホテルが「ビジネス」業界への参入からスタートし、従来のホテル経営者とは異なる「デジタル」による「革新」を実現し、パートナーとなるホテル経営者のビジネスを拡大。OYOホテルが「テクノロジー」を活用し、ホテル経営者のビジネスを拡大。OYOホテルが「テクノロジー」を活用し、ホテル経営者のビジネスを拡大。

安定した宿泊売上  
を手にしたい

宿泊施設の運営を  
楽に管理したい

効率的な集客  
サポートがほしい

### 3つのメリット

稼働対策  
稼働率の向上、空室の削減、収益の最大化を実現。OYOホテルが「テクノロジー」を活用し、ホテル経営者のビジネスを拡大。

運営管理  
OYOホテルが「テクノロジー」を活用し、ホテル経営者のビジネスを拡大。OYOホテルが「テクノロジー」を活用し、ホテル経営者のビジネスを拡大。

売上向上  
OYOホテルが「テクノロジー」を活用し、ホテル経営者のビジネスを拡大。OYOホテルが「テクノロジー」を活用し、ホテル経営者のビジネスを拡大。

お問い合わせフォームはこちら

稼働対策  
運営管理  
売上向上

お問い合わせフォームはこちら

### OYO HOTEL イメージ

OYOホテルが「テクノロジー」を活用し、ホテル経営者のビジネスを拡大。OYOホテルが「テクノロジー」を活用し、ホテル経営者のビジネスを拡大。

OYO HOTEL JAPANの実績  
(2018年8月現在)

24都道府県 35都市

### OYO HOTELへの加盟について

加盟中のエリア  
日本全国  
全エリアが対象

加盟条件

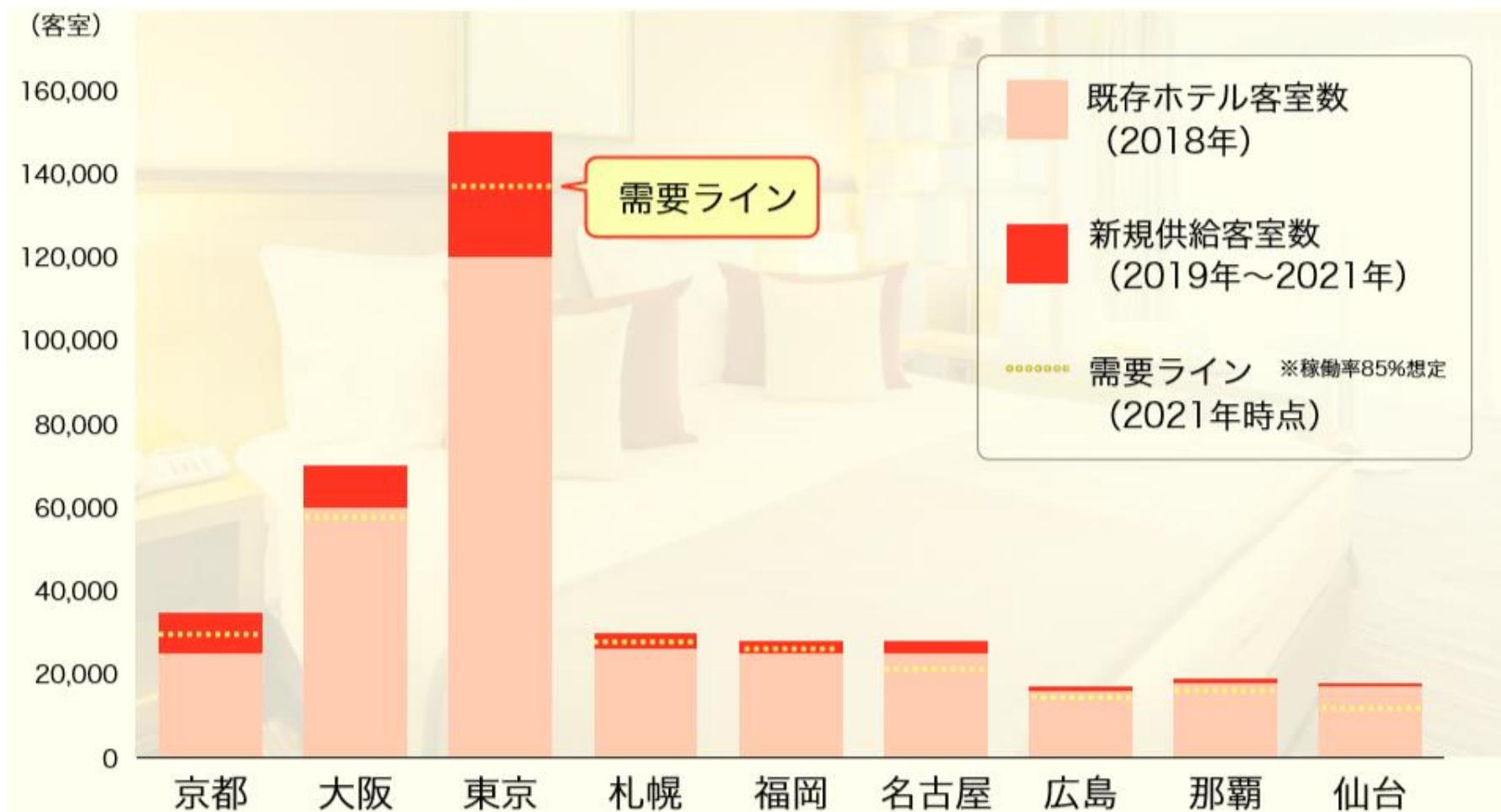
ホテル 20室以上  
旅館 15室以上

ブランドオーナーが加盟に際しては、7段階の審査プロセスがあり、加盟が承認されます。

OYOブランドを運営するOYOホテル、旅館の加盟条件は、加盟申請書の提出により、加盟が承認されます。

お問い合わせフォームはこちら

## 主要都市の新規客室数はわずか3年で1.24倍に ホテル客室数が需要を上回る状態へ



# ※事例※1998年長野オリンピック後の状況

貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください

地元ホテル/旅館の稼働率が大幅に低下  
一方で大手ホテルチェーンは稼働を維持

## 地元ホテル

稼働率 70% → 稼働率 50%



## 地元旅館

稼働率 70% → 稼働率 30%



## 大手ホテルチェーン

稼働率 70% → 稼働率 70%



## 施設の老朽化/収益面の課題が顕在化



# 【競合分析】 浜松町、田町エリアのホテル

貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください

都内の一等地の抜群のロケーション。ビジネスからレジャー、  
受験生やその親御さんを含む世代の利用が多いエリア



# 競合分析サマリ（半径500メートルの範囲）

※10月7日現在11時時点の評価

貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください

**【立地】** これらのエリアにおいては全てのホテルにおいて立地の優位性はほとんどない  
**【設備】** ホテルによっては設備などの評価が低い → 古くなってきている可能性あり

	ホテルA	ホテルB	ホテルC	ホテルD	ホテルE	ホテルF
総合	3.40	3.83	<b>4.44</b>	<b>4.03</b>	<b>4.17</b>	<b>4.35</b>
サービス	3.30	3.74	<b>4.38</b>	3.93	3.98	<b>4.15</b>
立地	3.98	3.76	<b>4.01</b>	<b>4.23</b>	<b>4.28</b>	<b>4.40</b>
部屋	3.36	3.76	<b>4.35</b>	3.98	<b>4.11</b>	<b>4.33</b>
設備・ アメニティ	3.38	3.53	<b>4.21</b>	3.73	3.80	<b>4.24</b>
風呂	3.00	3.56	<b>4.46</b>	3.45	3.70	<b>4.28</b>
食事	2.68	3.54	<b>4.41</b>	3.86	<b>4.31</b>	<b>4.11</b>

# 【市場分析】 宿泊予約の傾向

貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください

- 1) オンラインで宿泊を伴う旅行の予約の割合は64.7%
- 2) 各オンライン旅行サイトで地区割を経て予約に至る

## 【1】宿泊を伴う旅行の予約方法（複数回答可）

・20歳以上のユーザー

### 【国内旅行】

- ・店頭 17.5%
- ・電話、FAX 17.5%
- ・**オンライン（PC） 64.7%**
- ・**オンライン（スマホ） 23.3%**
- ・オンライン（その他） 2.6%

※2016年9月30日

三菱UFリサーチ&コンサルティング株式会社調査結果

## 【2】地区割

■ 楽天トラベル

品川・大井町・蒲田・羽田空港

■ じゃらん

お台場・汐留・新橋・品川

■ expedia

東京エリア



149軒



101軒



不明  
東京全体  
での勝負

その利便性から益々オンライン  
上での予約が増えていく状況

オンライン旅行会社上では、競合他社がお隣さんだけではなく、  
他のエリアを含めた多くのホテルが競合他社となる

**下記の3点を重点的に強化し、お得意様のみならず新規顧客も獲得していく**

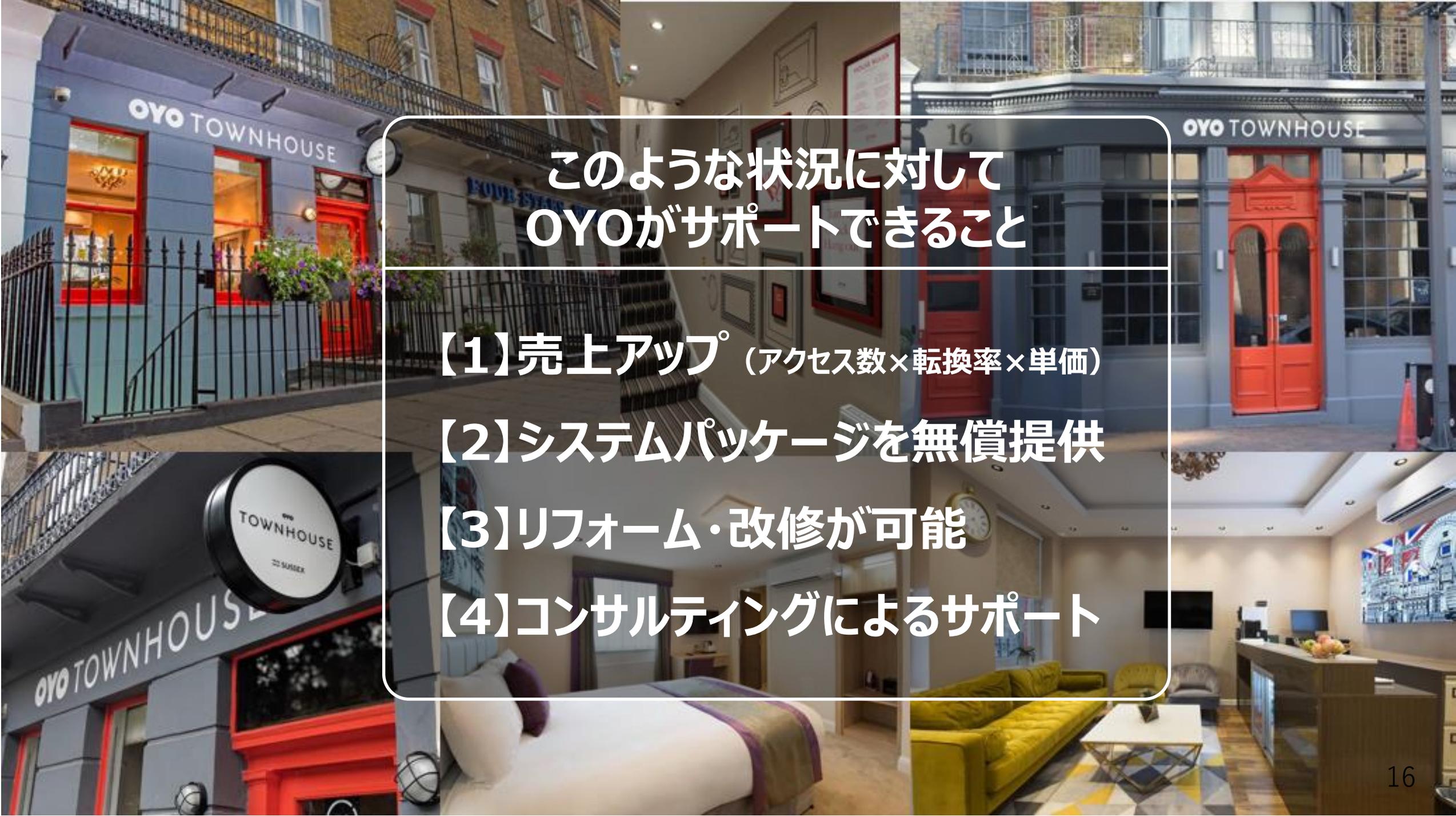
- 1) オンライン旅行サイト予約の強化（各社のアルゴリズムを理解し自社上位表示を実現）**
  - ・各オンライン旅行サイトからのアクセス数の向上

**実際は一等に構えながら、オンライン上では一等地で営業を展開できていない**

- 2) 競合他社との差を埋める（まずはコントロール可能な側面からのアプローチ）**
  - ・ホスピタリティ業務の充実を図り、サービス面の評価を向上
- 3) 競合他社との差を付けるための方向性を確立**
  - ・ホテルにおけるサービス、施設、仕組みやテクノロジーなど駆使して他社と差別化
  - ・獲得していく顧客を絞る。そのために必要な差別化は何かを肉付け

**全て自分でやらなければならない**

**「Know How」と「時間」が  
不足しているケースが多い**



このような状況に対して  
OYOがサポートできること

【1】売上アップ<sup>o</sup> (アクセス数×転換率×単価)

【2】システムパッケージを無償提供

【3】リフォーム・改修が可能

【4】コンサルティングによるサポート

# 【1】売上アップ（アクセス数の強化）

貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください

1) オンライン旅行サイト予約の強化（各社のアルゴリズムを理解し上位表示の実現）  
弊社OTA専属チームが業務を巻き取らせていただき、各OTAからのアクセス数を向上させます

## OTAマネージメント

### ■ マーケティングによる掲載順位の上昇

- 各社の価格/在庫/写真の管理
- 口コミ/レビューの返信
- コンテンツの管理（写真等）
- レビュー管理（評価アップ）

専属チームで  
OTA管理を丁寧に  
マネジメント  
させていただきます



# 【1】売上アップ（アクセス数の強化）

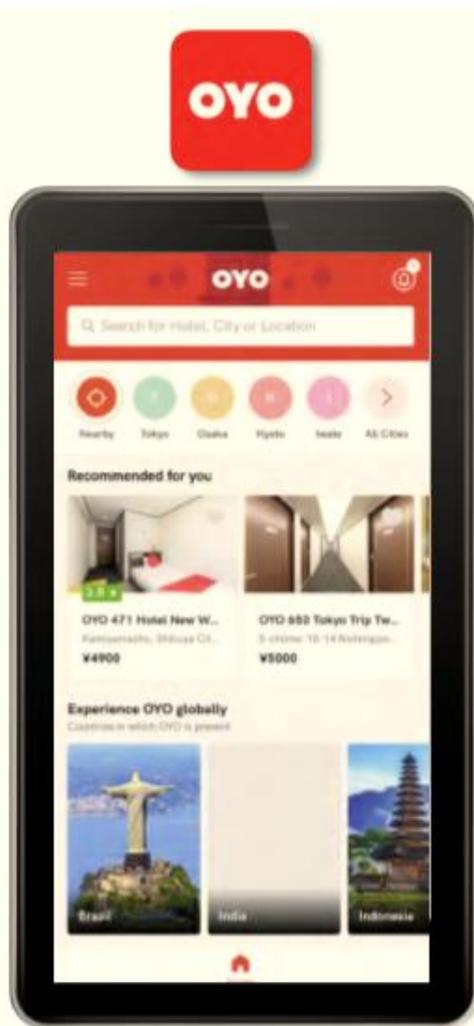
貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください

## 新しい販売チャネル（WEBサイト、App経由の予約）によるアクセス数の向上



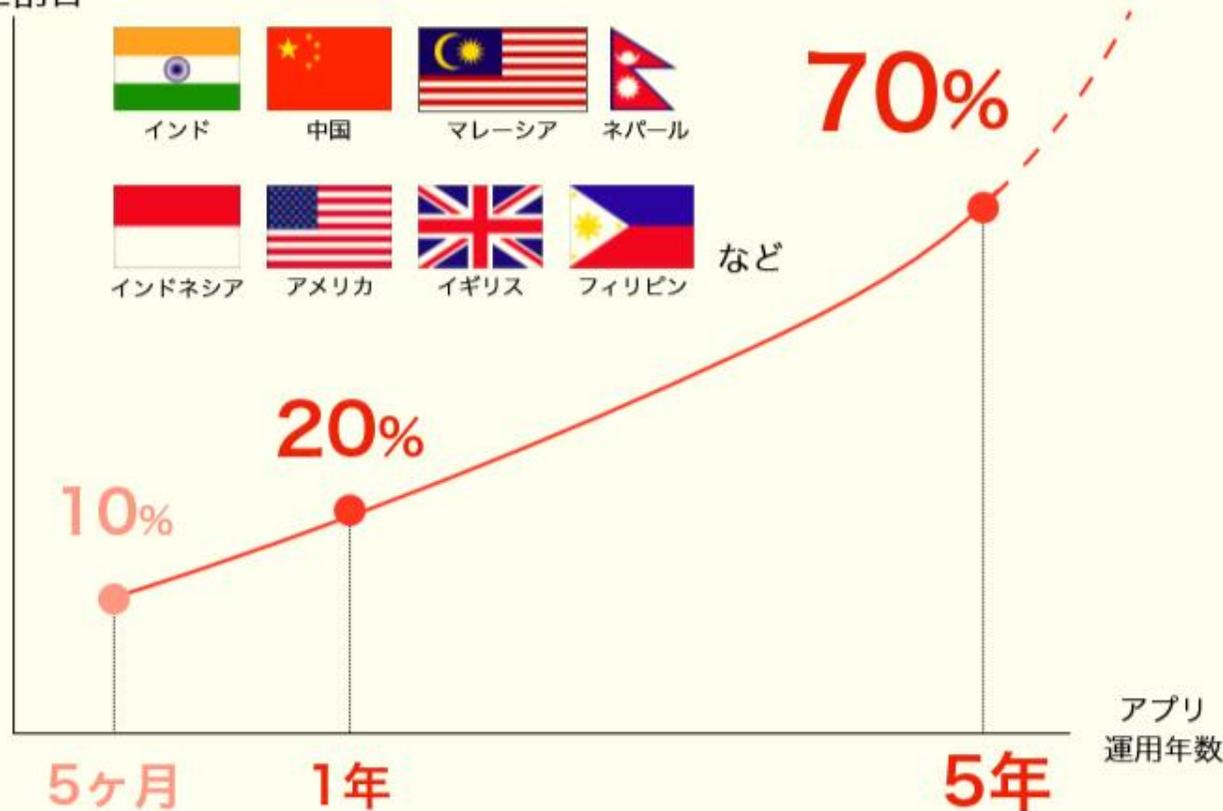
日本国内においては2019年内に  
アプリ（WEBを含める）をリリース予定

## アプリのリリースし数年内に予約が増加する傾向



アプリ経由での売上割合（総売上との比較）

売上割合



今後OYO認知度向上のためユーザーにユーザー向けに大々的なプロモーションを予定

## TVCM



## 駅の広告



## Webプロモーション



## イベント、記者会見



# 【1】売上アップ（転換率の強化）

貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください

プロの写真家による撮影を行い、写真の印象評価を高め予約の転換率を高めます

カメラマンが撮影



修繕チームが判定

明るさやアングルなどの評価から  
掲載可否を判断



印象評価  
13点



印象評価  
70点

# 【1】売上アップ（転換率の強化）

貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください

プロの写真家による撮影を行い、写真の印象評価を高め予約の転換率を高めます



# 【1】売上アップ（単価（ADR）UP）

貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください

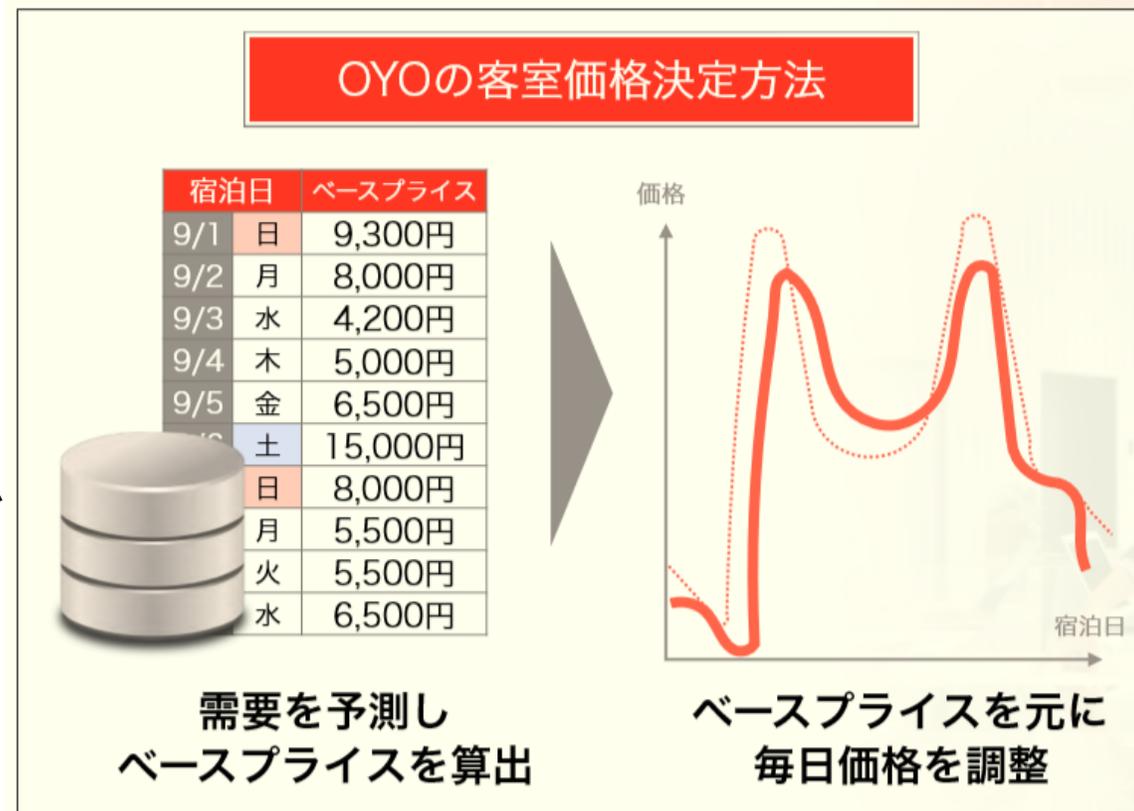
## データに基づく価格設定（ダイナミックプライシング）でADRを最大化させます

### 【これまでの価格設定】

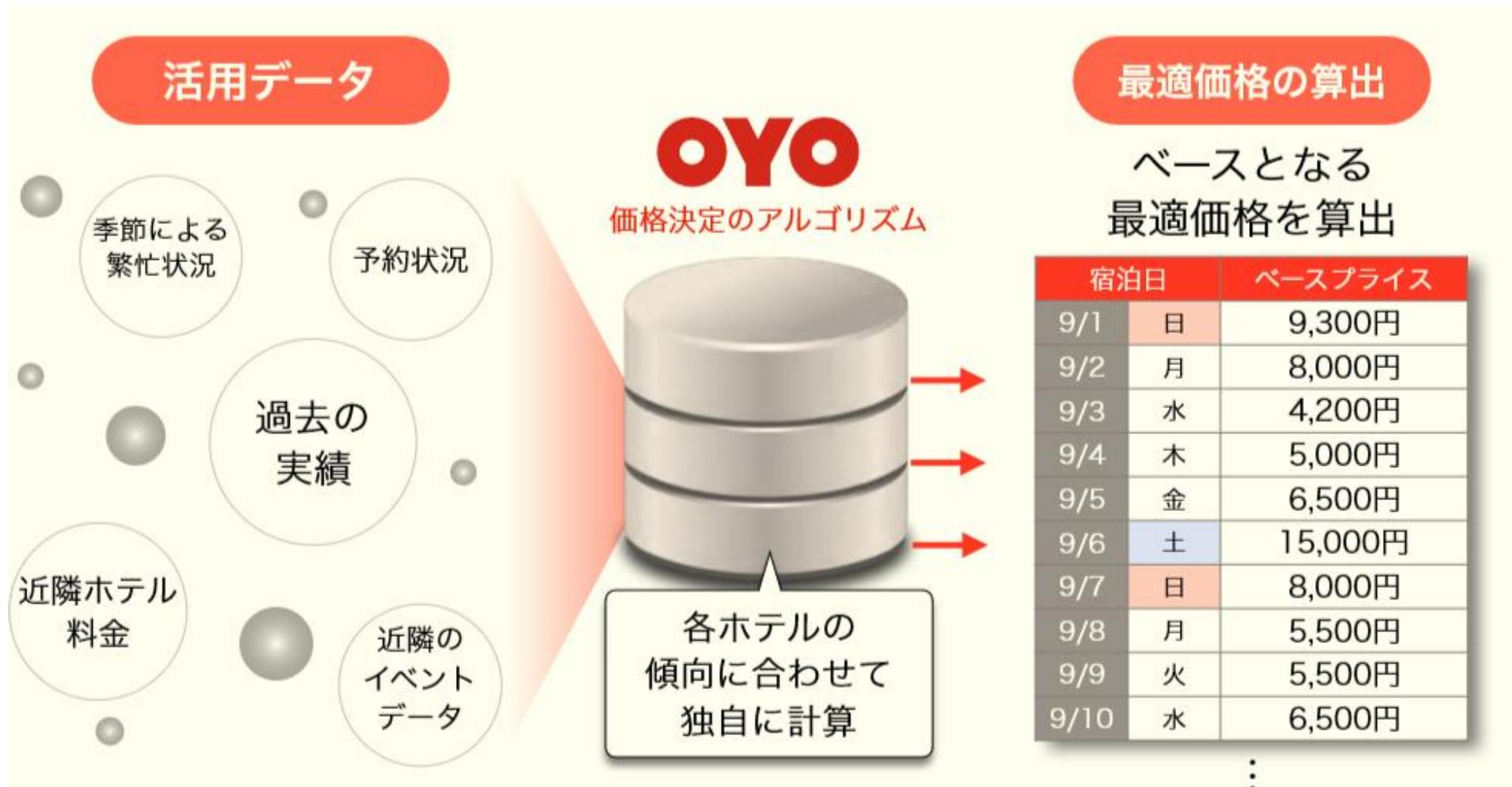
- ・俗人的で感や経験に頼った価格設定
- ・市場動向の急激な変化に対応できない
- ・販売価格の機会損失
- ・再現性が低い

### 【OYO Hotels AIによる価格設定】

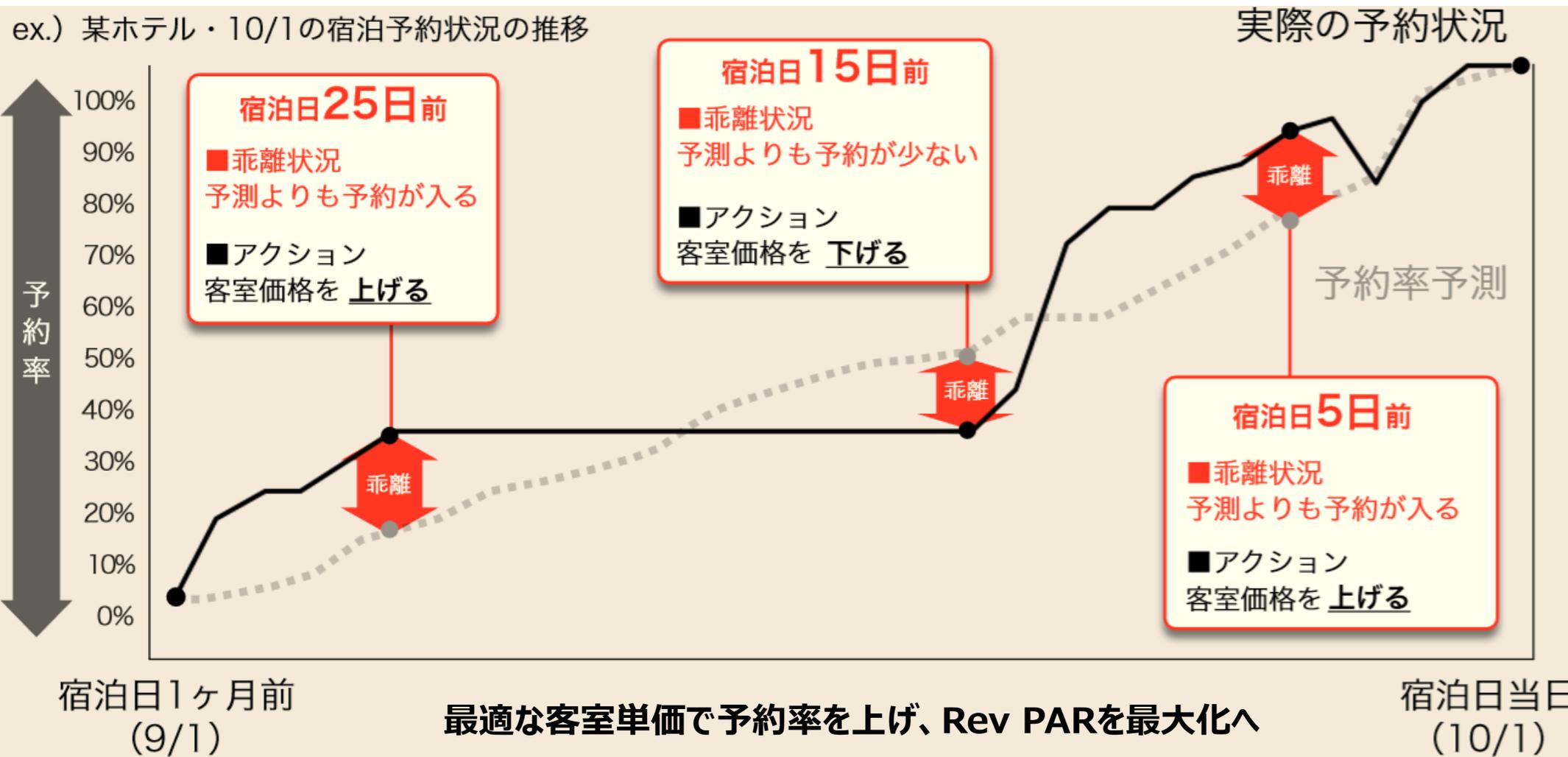
- ・データや理論、エリア情報を収集し、部屋タイプなど  
利用人数によって常に最適価格を設定
- ・理想のブッキングカーブを実現
- ・1時間毎の価格調整が可能
- ・再現性が高い



あらゆるデータを元に需要を予測し、宿泊日ごとに最適価格を算出



## 「予約率予測」と「実際の予約状況」の乖離に応じて 宿泊当日の数か月前から客室価格を毎日調整



## 手作業による 価格設定が不要



(実際の声)

## 人にはできない 大胆な価格設定



10月連休は  
1.8万円!

経験則では  
最大1.2万円設定でしたが  
1.8万円でも満室に!



(実際の声)

## 蓄積データで さらに精度が向上

2019年9月  
宿泊データ

2019年  
11月

2019年  
10月

2019年  
12月



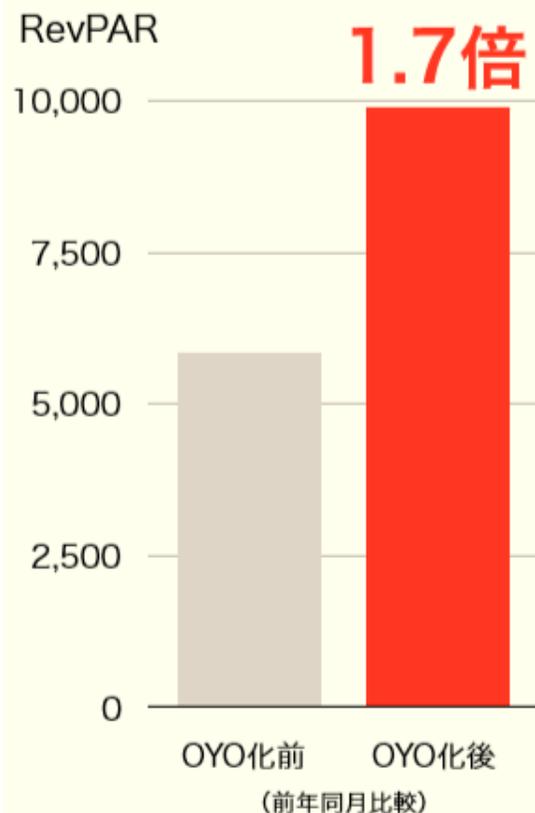
<学習>

予測 ⇄ 結果

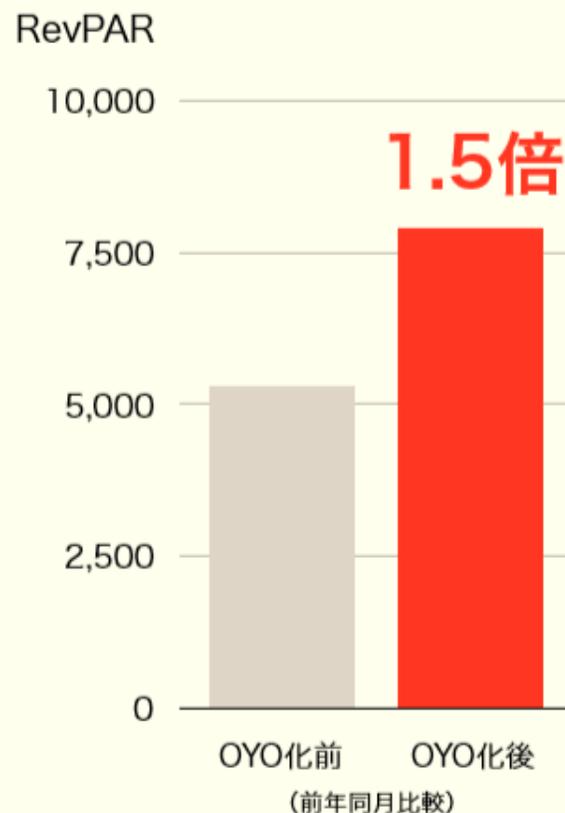
# ※事例※OYOがサポートした多数のホテルでRev PARが向上

貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください

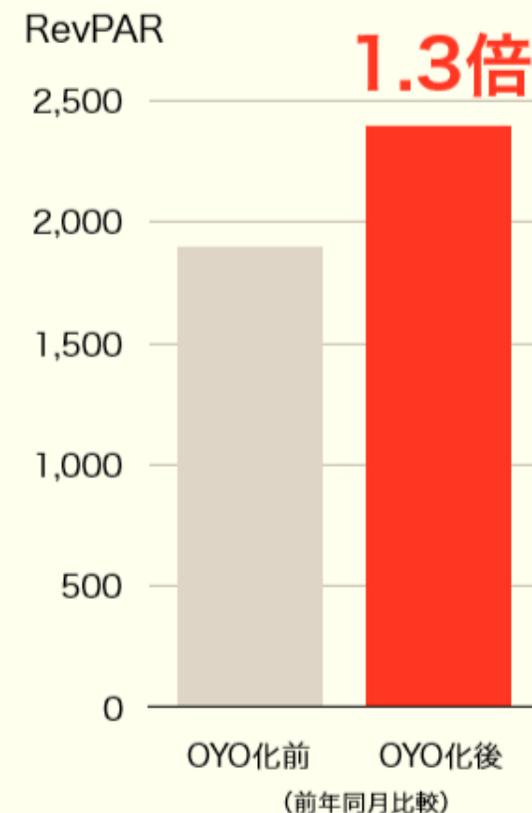
神奈川県 小田原  
某ホテル  
(20室)



東京都 渋谷  
某ホテル  
(40室)



北海道 旭川  
某ホテル  
(45室)



※全てのホテルにおいてRev PARを保証するものではありません

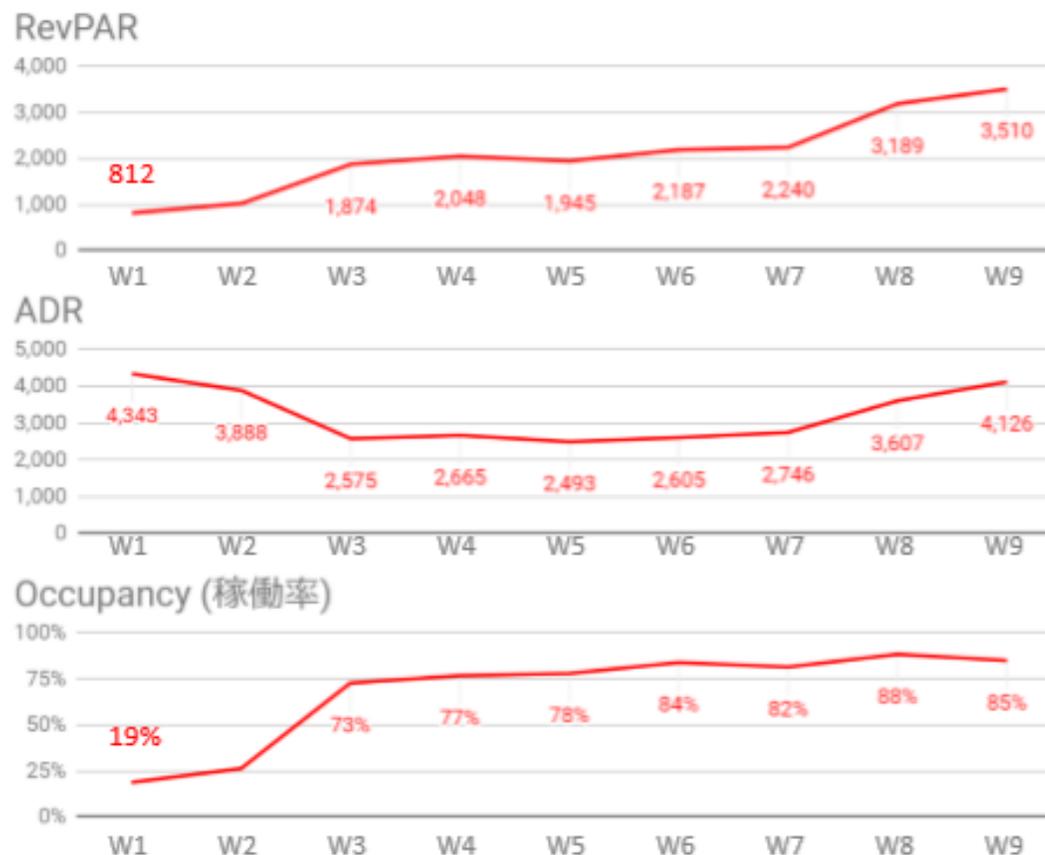
## この半年の間で日本市場を理解、今後更に効果的にプライシングが実現

北海道ビジネスホテル(40室強) – 稼働率とRevPARがOYO加盟後に4倍に増加

### STORY

OYO加盟以前は、最寄りの主要駅から離れた立地と内外装の老朽化により、20%程度の非常に低い稼働率で運営をされていました。

OYO加盟後はリノベーションを施したうえで客室単価を約半額にしたところ、即座に客室の稼働が70%超の水準まで上昇しました。稼働率が向上したことを確認し、その後は徐々に客室単価を上げていき、直近では安定的にとOYO加盟以前の客室単価で80%超の稼働を続けています。



※Revenue Per Available Roomの略語で、販売可能な客室1室あたりの売上(OCC (客室稼働率) × ADR (平均客室単価) )

## 【アクセス数】×【転換率】×【単価】が向上し稼働率・売上が拡大

(ある宿泊施設様の加入後の実績)

	加盟前 2018年5月
稼働率	40%
平均客室単価	6,100円
宿泊予約サイト ホテルランキング	500位
口コミスコア	6



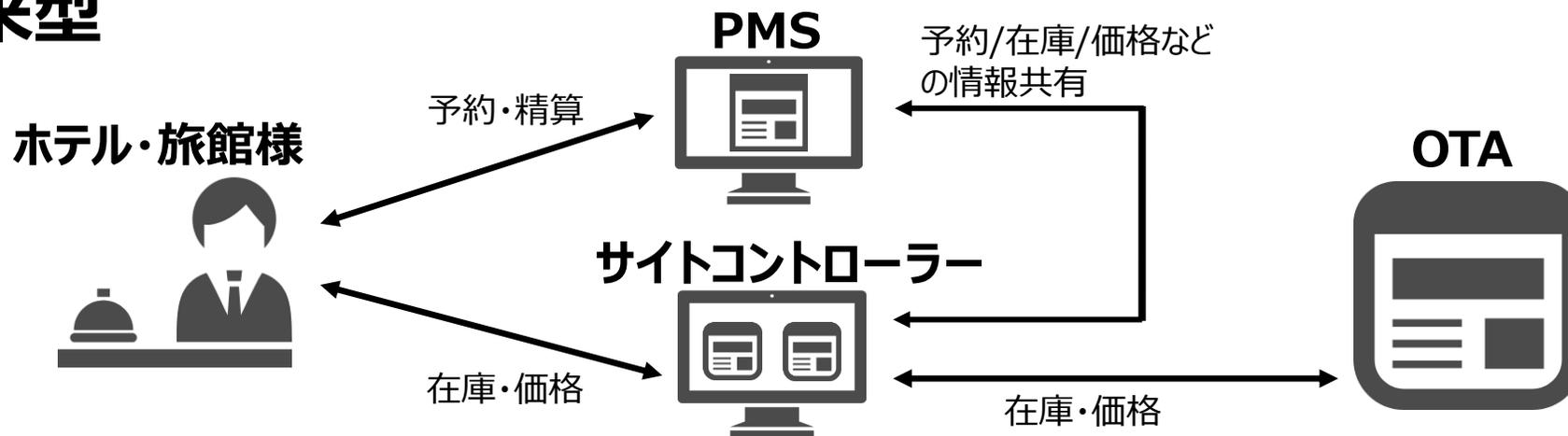
加盟後 2018年8月
90%
7,930円
315位
8.2

## ②システムパッケージを無償提供

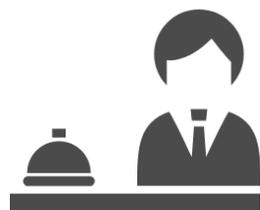
貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください

# オールインワンのシステムを「無償」で提供

### 従来型



ホテル・旅館様



予約・精算



## ② システムパッケージを無償提供 (OYO OSデモ画面)

貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください

# 運営管理を一元化できるシステム

### 売上管理

January Earnings

24 issues raised

Earnings: ₹ 8,43,936 (From 1 Jan to 15 Jan, 320 URN's)

Net Payble: ₹ 4,30,778 (Calculated till 15 Jan)

View Bookings

Earnings Details	
Balances from last month	₹ 1,61,114
Receivable to Hotel (Earnings)	₹ 8,43,936
Received from OYO	- ₹ 1,28,657
Payable to OYO	- ₹ 89,976

### 予約・在庫管理

Bookings From 1 Jan to 15 Jan

Booking id	Checkin-Checkout	Booking Amt
OKPY0285	05 Mar-10 Mar	₹ 6,897

Guest Name: Kalu mama  
Nights & Rooms: 4 N & 2 S 3 D 6 T  
Hotel Collected: ₹ 15,028  
Earnings: ₹ 15,745

View Bookings

Booking id	Checkin-Checkout	Booking Amt
OKPY0285	05 Mar-10 Mar	₹ 6,897
OKPY0285	05 Mar-10 Mar	₹ 6,897
OKPY0285	05 Mar-10 Mar	₹ 6,897

### ホテル評価確認

Performance & Reviews

13 Your 3C Score (Calculated based on last 60 days)

LEVEL 4: 20  
LEVEL 3: 15  
LEVEL 2: 13  
LEVEL 1: 10  
LEVEL 0: 5

LEVEL 2 details:  
• Your payout cycle will be increased to 2 weeks  
• We will also deprioritize you in our platforms

CONSTANT AVAILABILITY Total Score: 5

### 問い合わせ管理

Issues

Category	Pending	Resolved
Bookings	24	45
Payments	24	45
Operational	24	45
OYO Guest	24	45
Property	24	45
Training	24	45
Technology	24	45
Property update	24	45
Others	24	45

### アカウント管理

Hotel Grand Gopi Nath (OYO1023)  
LBS Academy, Harim Singh Road, Mussoorie

Your Bank Accounts: ICICI BANK (Salman Khan, 1234567891234567)

Your Details: Salman Khan (salman.khan@oyorooms.com, +91 8834384359)



パソコンでもスマホでもタブレットでも利用可能

# ②システムパッケージを無償提供（OYO OSデモ画面）

貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください

OYO OS 検索: お名前, 予約ID, OTA IDで検索

新規予約作成 ヘルプ 2 こんにちは, OYO471様

### ダッシュボード

今日の状況

チェックイン残	14 / 14
チェックアウト残	0 / 21
稼働中	14 / 42
本日の稼働率	43.28% 残り42部屋

価格 1名

Single Room	¥ 11,300
シングルルーム喫煙	¥ 11,300
Twin Room	¥ 13,100

その他のカテゴリ

### 稼働状況

稼働率 (当月100%)

稼働客室数263 (過去7日間) 詳細

12%	87.90%
OTA	OTA

16.57%	36.69%	34.91%	11.83%
¥ 6,298.92	¥ 9,267.89	¥ 12,256.85	¥ 19,500

平均客室単価 ¥ 9,267.89

### 客室統計

客室統計レポート

予約期間: 2019年7月1日

8 総日数	42 総販売可能室数	274 総客室稼働室	0 総販売停止室数	¥ 2,578,094.30 総客室収益	81.55% 稼働率	9,409.10 平均客室単価	256 総宿泊者数	10 各単
-------	------------	------------	-----------	----------------------	------------	-----------------	-----------	-------

### レポート詳細

客室番号	客室タイプ	日数	稼働日数	販売停止日数	稼働率	平均客室単価 (ARR)	総客室レンタル数	総宿泊者数
311	Twin Room Sm...	8	8	0	100%	7,747.75	¥ 61,982	8
312	Single Room S...	8	5	0	62.50%	8,016.20	¥ 40,081	4
313	Single Room S...	8	7	0	87.50%	7,843.36	¥ 54,903.50	7
315	Single Room S...	8	7	0	87.50%	7,943.29	¥ 55,603	4
316	Single Room S...	8	7	0	87.50%	9,136.29	¥ 63,954	6
317	Single Room S...	8	8	0	100%	7,909.25	¥ 63,274.00	6
318	Single Room	8	6	0	75%	8,923	¥ 53,538	2
319	Single Room	8	8	0	100%	7,747.38	¥ 61,979	7

### ③ リフォーム・改修 (老朽化した外装、内装の改修をサポート)

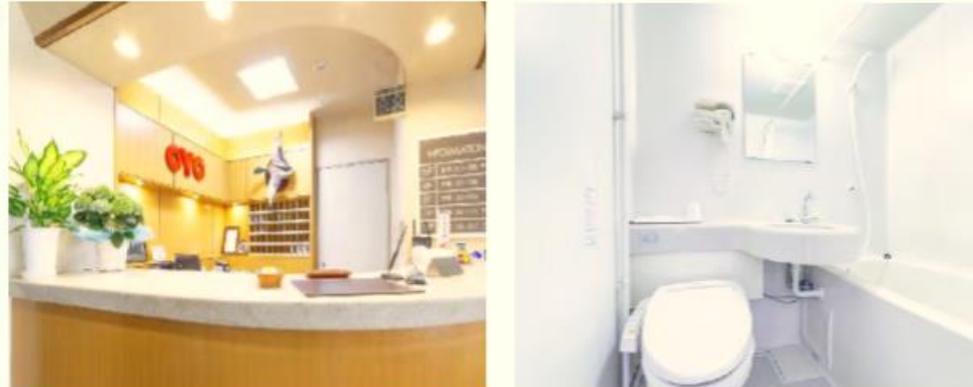
貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください

独自のデザインチームを保有。洗練されたデザインの施設へ

改修前



改修後



※施工チームが宿泊施設様へ伺い、OYO基準に基づき現地チェック/改修内容のご提案をさせていただきます。  
(改修基準は看板の設置/ベッドのサイズ/部屋単位の浴室設置/トイレのウォシュレット設置など)

### ③ リフォーム・改修

貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください

独自のデザインチームを保有。洗練されたデザインの施設へ

**OYO HOTEL 516 Hotel U-nus**

Before



After



**OYO HOTEL 647 Iwata City Hotel**

Before



After



**OYO HOTEL 610 Villa Court Karasuma**

Before



After



**OYO HOTEL 643 Shimizu Plaza Hotel**

Before



After



### ③ リフォーム・改修

貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください

御社名は残し最小限のブランド統一を実施いたします



※看板に対して自治体における独自のルールがある場合、別途ご相談となります 35

# 終了

## 改修を一部負担

### 1部屋当たり5万円をご提供



- ・壁紙の補修
- ・テレビ購入費
- ・エアコン購入費
- ・ウォシュレット購入費

※本キャンペーンは事前告知なしに終了することがございます。予めご了承ください。

## 運営開始前から弊社社員がトータル的にサポート（限定的）



システムや  
その他の研修



OYO OS  
使い方研修



定期訪問  
施設コンサル



お客様対応  
口コミ管理

# OYOホテルの全体図～On Your Own(自分自身で)～

貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください

これまで積み上げてきた独自性や強みを最大に活かせるエンパワーメント方式

下記4つのサポートを活用し、御社独自の経営、運営

独自性、強み  
(御社)



- 経営の方針
- 人材育成
- 接客の対応方法
- 制服
- 冷蔵庫の中身
- 清掃方法

平準化  
(OYO)

宿泊施設様独自の強みを活かすためのサポート

サポート①  
稼働率・売上アップ

- OYOブランド
- AI・IT活用予約・稼働率向上
- 転換率UP
- 新しい販売チャネル (App)

サポート②  
システムパッケージ  
無償提供

- 管理運営を一元管理  
OYO OS  
(ホテル管理システム)

サポート③  
リフォーム・改修

- 最速15日  
施設価値の向上

サポート④  
コンサルティング

- システム利用研修や  
OYOとのパートナーシップ  
で売上を伸ばすノウハウ

# 競合分析サマリ（半径500メートルの範囲）

※10月7日現在11時時点の評価

貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください

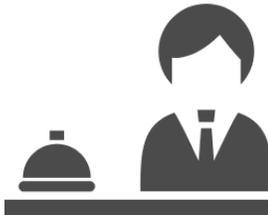
特に【3】のサポートでお部屋やその他設備の評価が上がる（可能性）

	ホテルA	ホテルB	ホテルC	ホテルD	ホテルE	ホテルF
部屋数						120
総合	3.40	3.83	<b>4.44</b>	<b>4.03</b>	<b>4.17</b>	<b>4.35</b>
サービス	3.30	3.74	<b>4.38</b>	3.93	3.98	<b>4.15</b>
立地	3.98	3.76	<b>4.01</b>	<b>4.23</b>	<b>4.28</b>	<b>4.40</b>
部屋	3.36	3.76	<b>4.35</b>	3.98	<b>4.11</b>	<b>4.33</b>
設備・ アメニティ	3.38	3.53	<b>4.21</b>	3.73	3.80	<b>4.24</b>
風呂	3.00	3.56	<b>4.46</b>	3.45	3.70	<b>4.28</b>
食事	2.68	3.54	<b>4.41</b>	3.86	4.31	<b>4.11</b>

売上拡大に対する支援をOYOが担うことで、人材育成などに時間を割くことが可能

## 中小宿泊施設が考える経営課題

1位	施設・設備の老朽化	68.2%
2位	従業員の確保・育成	65.8%
3位	売上の減少	37.8%
4位	客数の減少	37.1%



・OYOスタンダードに基づきスタイリッシュなデザインに施工が可能。今ならOYOの支援あり。

・OTAを含めた集客など煩雑な仕事はOYOが巻き取り。このような時間を捻出し、従業員の育成の時間を。  
・ホスピタリティ業務に専念できる環境づくり。

・OTA（7社）+ OYOアプリからの集客をバランスよく行う。時間をかけてOYOアプリからの流入の割合を増やす。昨年比に対する売上保証（5年間）あり。それ以外にも自社AIによる売上増を押し進めていく。

# 「サービス」の強化

※10月7日現在11時時点の評価

貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください

## 人材育成を始めとしたホスピタリティ業務の強化、改善の時間に充てられる

	ホテルA	ホテルB	ホテルC	ホテルD	ホテルE	ホテルF
部屋数						120
総合	3.40	3.83	<b>4.44</b>	<b>4.03</b>	<b>4.17</b>	<b>4.35</b>
サービス	3.30	3.74	<b>4.38</b>	3.93	3.98	<b>4.15</b>
立地	3.98	3.76	<b>4.01</b>	<b>4.23</b>	<b>4.28</b>	<b>4.40</b>
部屋	3.36	3.76	<b>4.35</b>	3.98	<b>4.11</b>	<b>4.33</b>
設備・ アメニティ	3.38	3.53	<b>4.21</b>	3.73	3.80	<b>4.24</b>
風呂	3.00	3.56	<b>4.46</b>	3.45	3.70	<b>4.28</b>
食事	2.68	3.54	<b>4.41</b>	3.86	4.31	<b>4.11</b>

# 最終的には総合評価の向上

※10月7日現在11時時点の評価

貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください

## ハード面、ソフト面をの両面を強化して総合力を高める

	ホテルA	ホテルB	ホテルC	ホテルD	ホテルE	ホテルF
部屋数						120
総合	3.40	3.83	<b>4.44</b>	<b>4.03</b>	<b>4.17</b>	<b>4.35</b>
サービス	3.30	3.74	<b>4.38</b>	3.93	3.98	<b>4.15</b>
立地	3.98	3.76	<b>4.01</b>	<b>4.23</b>	<b>4.28</b>	<b>4.40</b>
部屋	3.36	3.76	<b>4.35</b>	3.98	<b>4.11</b>	<b>4.33</b>
設備・ アメニティ	3.38	3.53	<b>4.21</b>	3.73	3.80	<b>4.24</b>
風呂	3.00	3.56	<b>4.46</b>	3.45	3.70	<b>4.28</b>
食事	2.68	3.54	<b>4.41</b>	3.86	4.31	<b>4.11</b>

**お互いの強みや独自性を活かせる仕組み**

**一緒によりよいサービス提供を目指す**

アップルやTOYOTA自動車などにかかわらず、  
今やラーメン業界でも分業が進み、クオリティの高い商品をユーザーに提供している

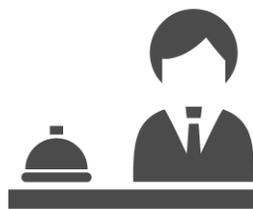


株式会社 三河屋製麺  
MIKAWAYA SEIMEN

## これまで積み上げてきた独自性や強みを最大に活かせるエンパワーメント方式

下記4つのサポートを活用し、御社独自の経営、運営

### 独自性、強み (御社)



- 経営の方針
- 人材育成
- 接客の対応方法
- 制服
- 冷蔵庫の中身
- 清掃方法

### 平準化 (OYO)

宿泊施設様独自の強みを活かすためのサポート

#### サポート① 稼働率・売上アップ

- OYOブランド
- AI・IT活用予約・稼働率向上
- 転換率UP
- 新しい販売チャネル (App)

#### サポート② システムパッケージ 無償提供

- 管理運営を一元管理  
OYO OS  
(ホテル管理システム)

#### サポート③ リフォーム・改修

- 最速15日  
施設価値の向上

#### サポート④ コンサルティング

- システム利用研修や  
OYOとのパートナーシップ  
で売上を伸ばすノウハウ

- ホスピタリティ業界の醍醐味の「接客」への注力が可能になった
- 分業することで注力することが明確になり、従業員が生き生きと働ける環境になった

## 実績への効果

稼働率が向上



## 顧客への効果

注力することが明確になり、  
ホスピタリティ業務に集中

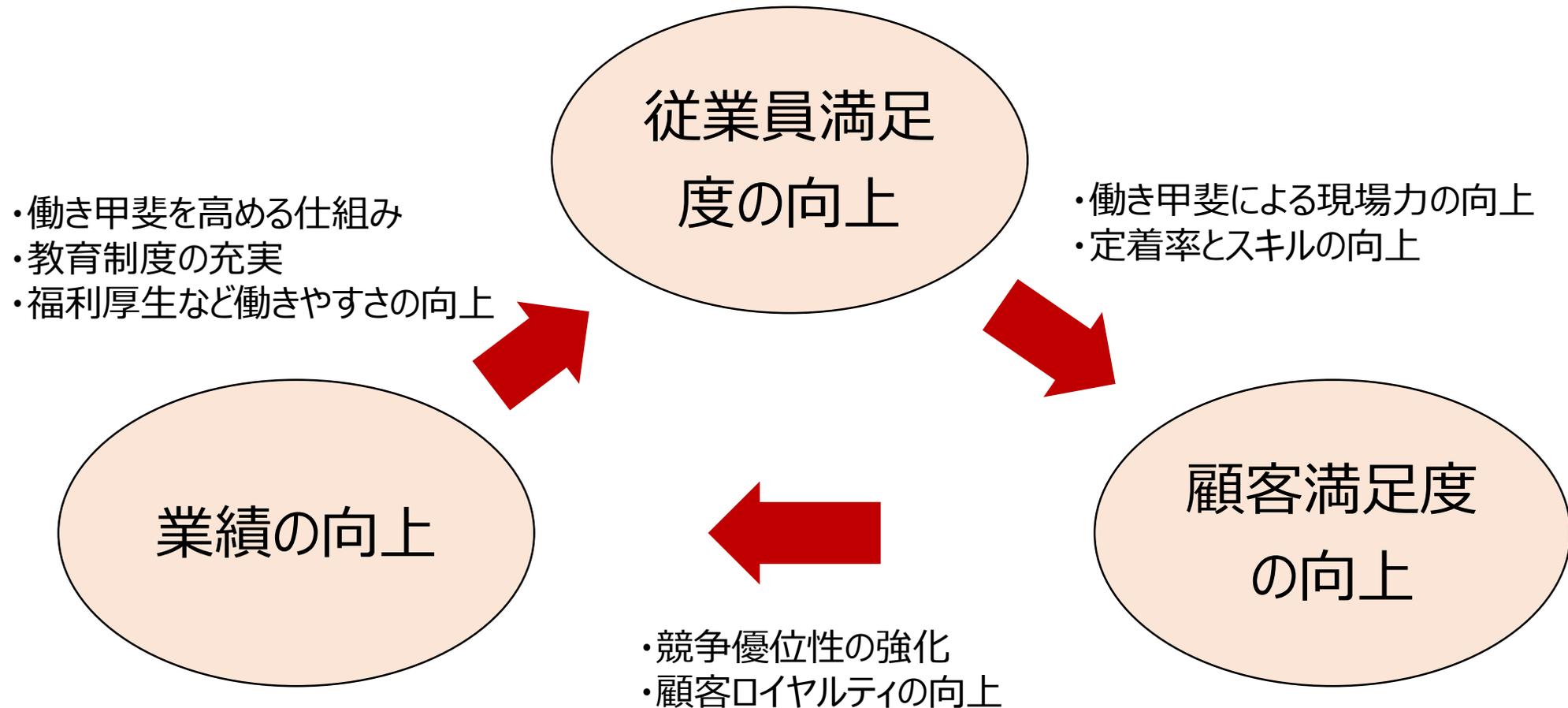


## 従業員への効果

従業員のモチベーションが  
上がった



ホスピタリティ業務に携わる方たちの従業員満足度を高め、  
顧客満足度を高め業績を高める循環モデルを提供する



# OYO Hotel ツアー（例） ～OYOをもっと知るチャンスです～

貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください

現在、OYO Hotelツアーの実施を企画中。直接オーナー様にお話を聞くことができる機会を提案しています。  
担当者へお気軽にお問い合わせください。

	時間	内容	場所
社内ツアー	10:00～10:30	OYO Hotels Japanのご紹介	飯野ビル13階（霞ヶ関）
移動	10:30～11:00	OYO Hotelの見学のため移動	
OYO Hotel 見学	11:00～13:00	ホテル内見学 オーナー様との昼食 オーナー様との意見交換会	OYO Hotelのいずれか
移動	13:00～13:30	OYO Hotelの見学のため移動	
商談	14:00～16:00	OYO Hotels Japanとの商談会	飯野ビル13階（霞ヶ関）

## ■ 今後のOYO Hotels Japanの展開（5分）

# ① サービス提供モデルの拡充

貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください

今後、OYO旅館やTOWNHOUSEブランドを展開していく予定  
サービス提供モデルの拡充

OYO



パートナー方式

スタンダード

一部標準化の  
ホテルブランド

OYO 旅館\*1



パートナー方式

スタンダード

和室タイプの新ブランド

OYO  
TOWNHOUSE



パートナー方式

ハイエンド

建物丸ごと標準化  
什器やアメニティのブランドを統一

運営形態

価格

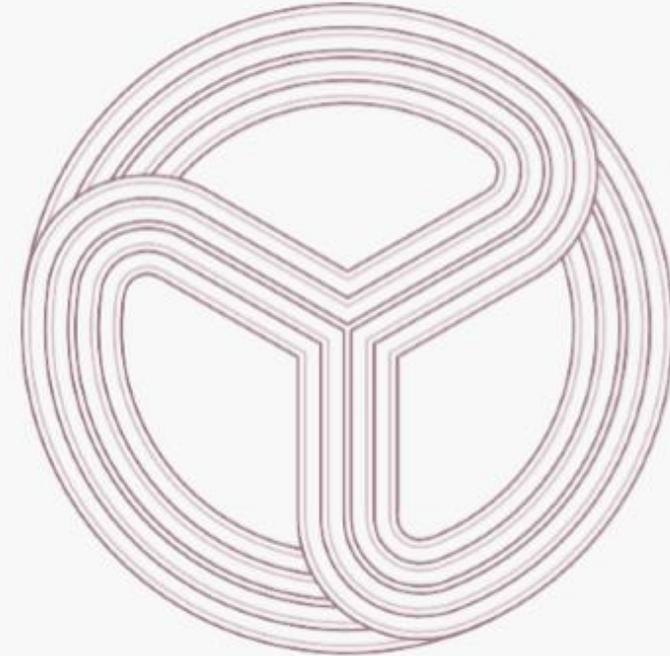
特徴

## OYO旅館の象徴とカラーコンセプト

象徴



旅館のロゴは「水引」をモチーフにしています。日本の伝統的な装飾で、3つの紐は人、地域、文化の絆を表しています。アルファベットのOとYの形をイメージした紐の構成にしています。



**OYO**

R Y O K A N

旅館ブランドを世界へ

# OYO TOWNHOUSE イメージ

貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください



## ②コンサルティングサービスの拡充

貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください

運営開始前から弊社社員がトータル的にサポート



システムや  
その他の研修



OYO OS  
使い方研修



定期訪問  
施設コンサル



お客様対応  
口コミ管理

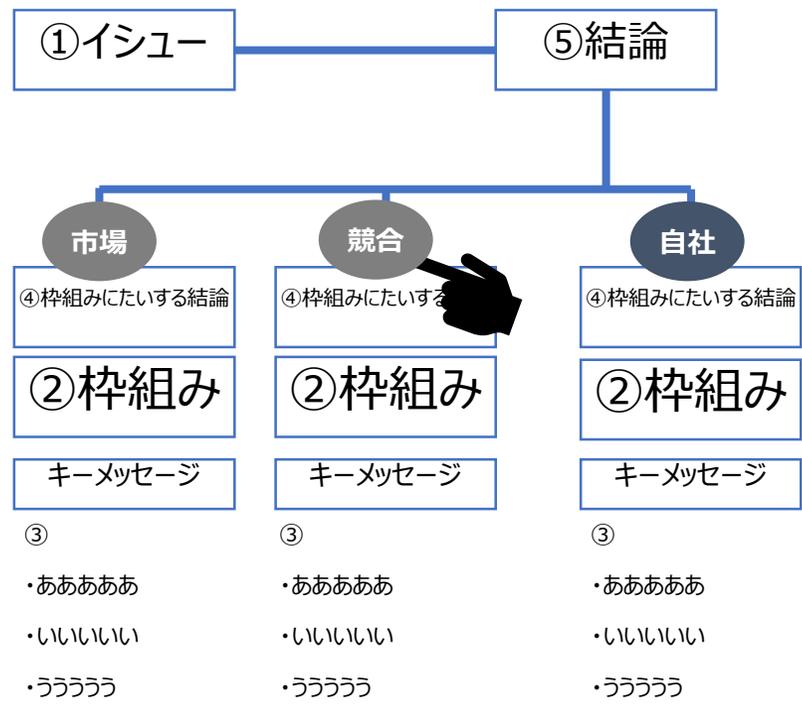
※実際の社員はサングラスをかけておりません

# コンサルティングによるサポート

貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください

## 総合的にコンサルティングを展開。特に人材育成の部分に関するコンサルティング

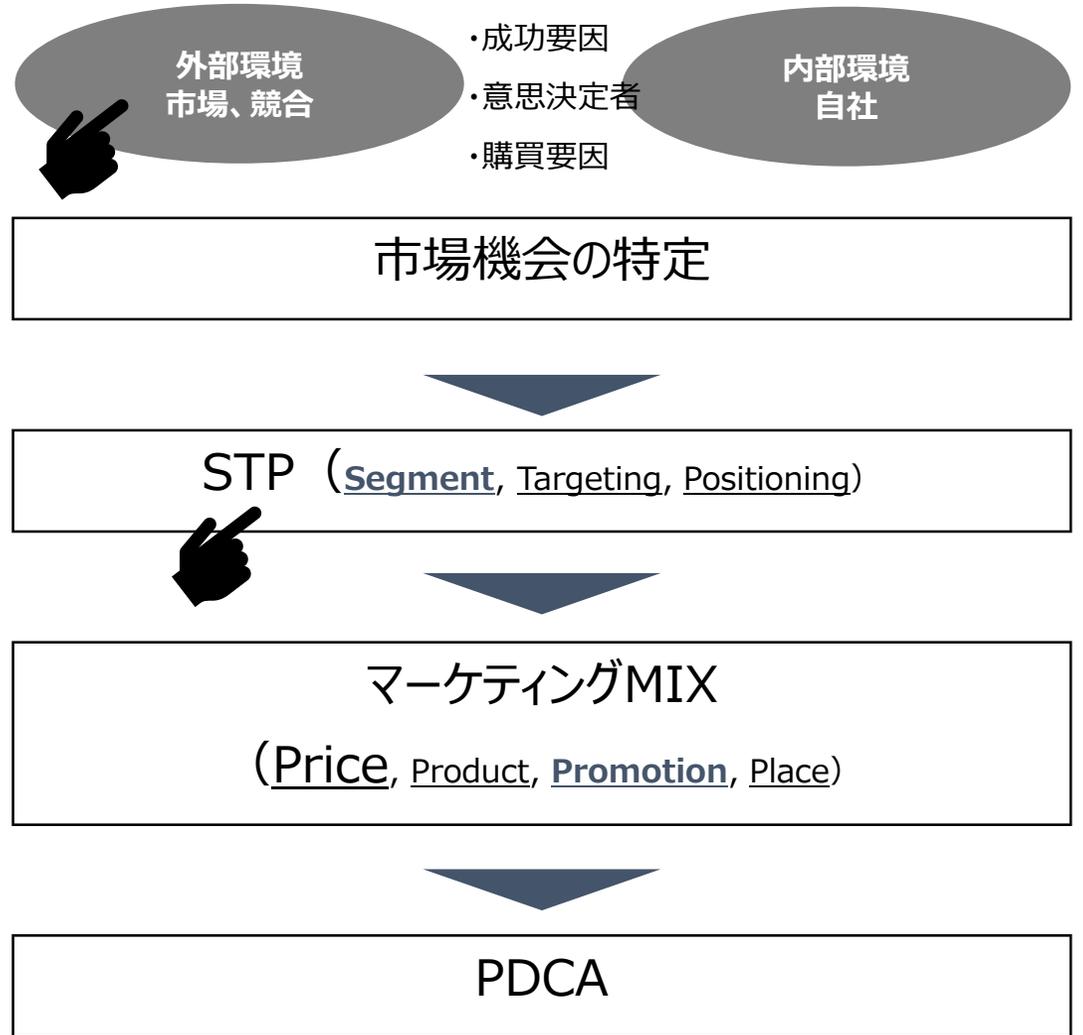
### ■ クリティカルシンキング思考のステップ



### ■ 問題解決のステップ



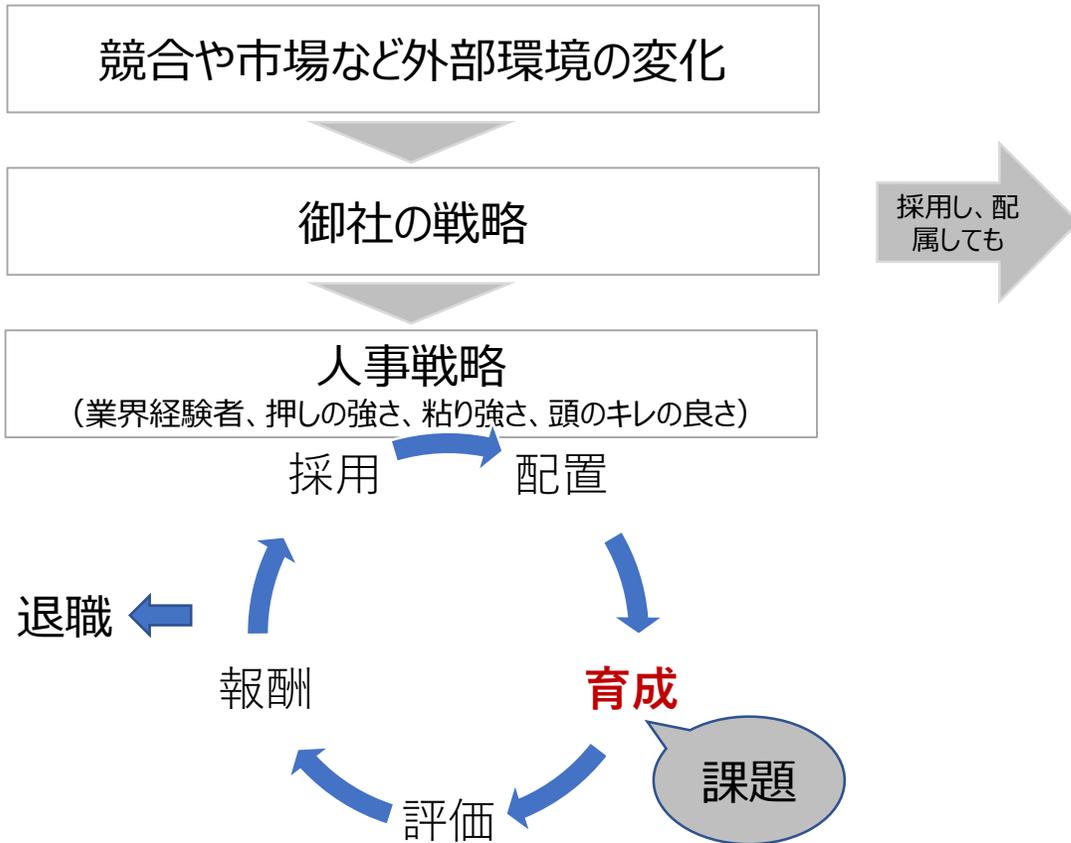
### ■ マーケティングプロセス



# ※事例※ 多くの組織で見られる課題（育成）

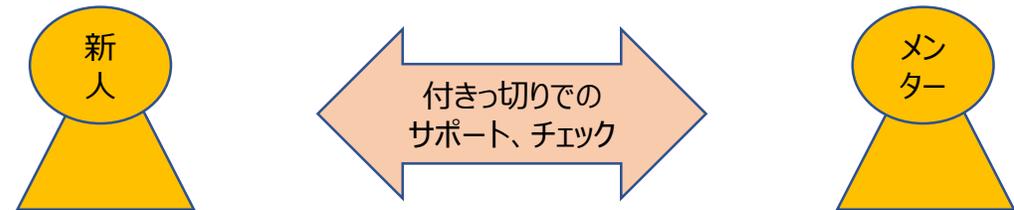
貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください

■ 御社が掲げるミッション、ビジョン、戦略に共感し入社するも、配置後新人を教育できるメンターが限られてしまい育成に時間がかかる。または育成中、メンターの負担が増え、メンター自身の時間が確保できなくなる。その結果、新人は新しい環境への不安と放置されていることに対する不安が重なり途中で退職するケースも。



## ■ 育成における課題

1. メンターが付きっきりで教育している事によるメンターへの負荷増大
2. メンターによって、新人育成のバラツキがあり（Aさん、Bさんが言っていることが違う）、パフォーマンスにもバラツキあり
3. 話を聞くだけの新人にもバラツキが出てしまう（ポイントが人によって異なる）
4. メンターが多忙時（不在時）に新人が放置される
5. 新しい環境への不安、放置されることへの不安、知らないこと、分からないことが多く、目標数字などのプレッシャーから新人が早期で退職



それぞれに負荷がかかっている

## 多くの問題を顕在化、なぜ起きているのか、それに対してどんな解決策がより妥当なのかをチーム内で考えていく

### What

- ・売上が伸びない
- ・アクセス数が伸びない
- ・転換率が悪い
- ・単価が伸びない

### Where

- ・売上が伸びない（稼働率が低い）
  - ↳ 日曜日、月曜日、平日、週末
  - ↳ 国内予約、海外予約
  - ↳ アジア、US、EURO
  - ↳ OTA、ホールセール、代理店シェア
  - ↳ 料金、提供部屋数

### WHY

- ・OTAのノウハウなし
  - ↳ 結果的に検索結果上位表示できずアクセス数が上がらない
- ・従業員の不足、人材が育たず、現場対応力やスキルが不足している
  - ↳

### HOW

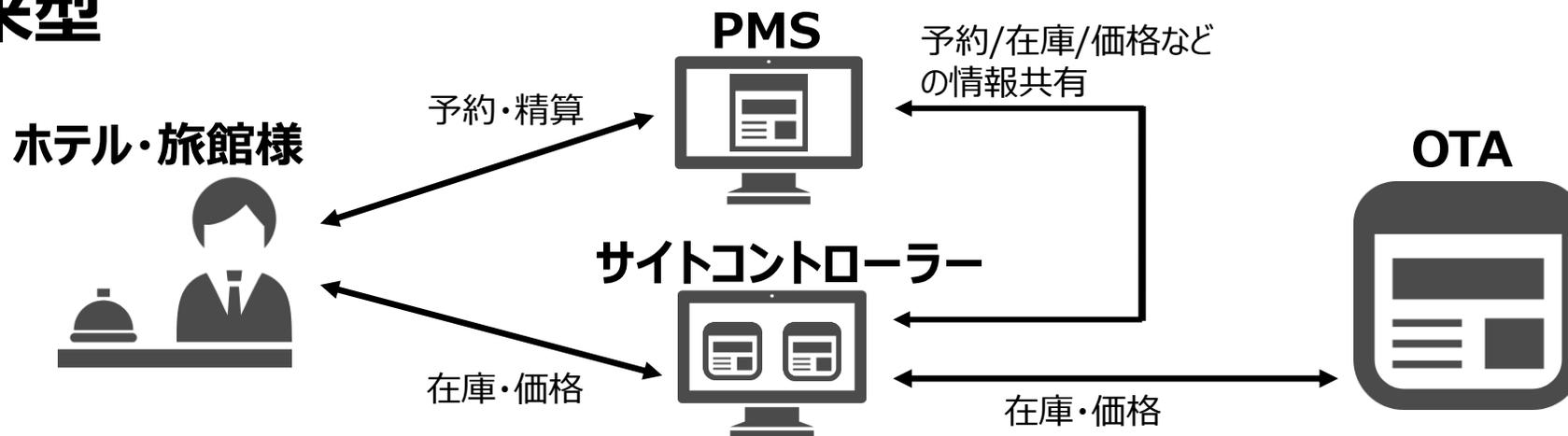
- ・OYOとパートナーシップを組み合わせることで
  - アクセス数×転換率×単価を総合的に高める
    - ↳ AI（ダイナミックプライシング）による価格の最適化を実現
    - ↳ プロのカメラマンによる印象度の向上
    - ↳ 弊社OTA専属チームによるOTA運用。これによる検索結果上位表示を実現
  - リノベーションチームによる全ての人に好まれるデザインへ変更
  - 老若男女、国籍問わずOYO OSを簡単に利用
    - ↳ 運用コストの削減の実現

### ③ OYOOSの機能拡充

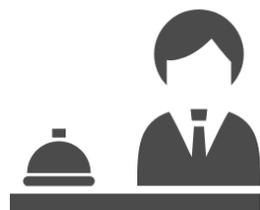
貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください

## 日本マーケットに合わせた機能拡充を目指す

### 従来型



ホテル・旅館様



予約・精算



OYO

PMS+サイトコントローラー



OTA Manager



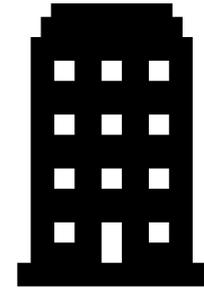
OTA



在庫・価格

宿泊施設様のご要望に応じてホスピタリティ業務に特化した人材を派遣

OYO HOTEL



## ⑤直営ホテルの展開

貴社内での閲覧のみ  
ご利用ください

## 直営ホテルの展開





Let's Partnership with OYO