

1 事業概要

1:1 事業計画

~~XXXXXX~~は新潟県南魚沼郡湯沢町に於いて隣接する2軒の民泊施設を開業し、一軒あたり最大10名まで宿泊可能な短期滞在型宿泊施設を提供します。民泊営業許可は2軒の民泊施設に於いて個別に取得し、営業開始はコロナウイルス収束後を予定しています。

私共は既存のホテルや民宿が湯沢町の宿泊市場で取りこぼしている独立型宿泊施設を提供することで、現在対応できていない需要を取り込み他の宿泊施設との差別化を図ります。各々の民泊施設は4LDK（寝室4部屋、バスルームと設備の整ったキッチン付き）で、宿泊客はプライバシーや安全性を気にせず自分達だけで家全体を自由にご利用頂けます。10-20名の団体の場合でも数件の民宿に分泊する必要は無く、一か所に全員宿泊頂けます。

この民泊事業の主なターゲットは1軒につき10人以下の大人数グループで、一か所の宿泊施設に全員滞在できることが求められます。この様な民泊施設は友人同士や家族での旅行に適しており、アレルギー、宗教上または単に経済的な理由から自炊をしたいと言う宿泊客の需要にも応え、幼い子供連れのご家族も安心してまるでご自宅に居るかの様な暖かい快適な環境、広い住環境とプライバシーを楽しんで頂けます。

最初の2軒の民泊施設の開業から3年以内に、~~XXXXXX~~は更に湯沢町に2軒独立型住宅を購入し営業する予定です。

私共の目標は誠実で親密できめの細かいサービスと安全性を提供する事により、プライバシーを求めて独立型宿泊施設を選択する短期滞在型の友人同士や家族旅行客の第一選択肢になる事です。

私共の使命は地元湯沢町コミュニティに貢献する事の出来る、信頼に足る誠実な会社を運営することです。また宿泊客にも高く評価、信頼、支持される民泊事業を運営したいと考えます。信頼ときめ細かい卓越したサービスの提供が、ゲストに休暇を楽しんで頂くために私共が取り入れる価値です。また宿泊客に美しい住環境を提供する事で、地域社会にも手入れの行き届いた美しい環境と言う利益をもたらします。

また高いビジネスモラルと顧客満足度同様、地元湯沢町コミュニティの地域精神と誇りに貢献する様、地元企業と協力し信頼関係を築く事も私共の使命です。私共は情熱と強い意志と熱い意欲を持って地元企業と協力し、湯沢町を将来的に多くの観光客を引き付ける柔軟で人気のある町にしたいと考えます。地元湯沢町コミュニティの為出来る限りのサポートをさせていただきます。既に日本語が読めない観光客の負担軽減と外国人観光客の取り込みのために、地元レストランの英語メニュー作成をボランティアでお手伝いしています。地元湯沢町コミュニティに貢献する事は私共にとっても重要であり、スキー場で館内放送の英語録音にもご協力しました。同様のボランティア活動を地域の他のスキー場にも広げていこうと考えております。

この山沿いの小さな町湯沢町の真価を海外でも知らしめる為の広報活動が、地元企業が今後も成功、繁栄していく為にまた湯沢町が未来に向かって前進する為に最重要だと考えます。湯沢町とその見どころへの認知度を高めるために ~~XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX~~ というウェブサイトを開設し、海外からの旅行者に対し湯沢町を宣伝し地元コミュニティに貢献しています。このウェブサイトにて地元企業は無料で広告掲載できます。人口8千人のこの山沿いの町で年間を通じて観光客が体験できる様々な事や交通情報などを海外からの観光客に知って頂く事で、地元企業への貢献にもなります。

私共に民泊事業の成功を確信させる幾つかの重要な要素は以下の通りです。

私共に事業成功を確信させる幾つかの要素とは、

- 25年間に渡る接客業界での広範なマネジメント経験
- 12年間の個人事業経営経験とその成功
- 人事、顧客満足、積極的なクレーム処理法、経理、投資、キャッシュフロー管理、営業に伴う法規則等、企業経営に関する広範な知識
- 2軒の民泊施設のロケーション。地元で一番有名なガラスノーリゾートやレストラン、最高級の温泉、スーパーマーケットその他多数の施設への徒歩や無料シャトルバスを利用した便利なアクセス

1:2 導入

新潟県南魚沼郡湯沢町（または越後湯沢）は、東京から新幹線のアクセスも良く（約70分）長いスキーシーズンと豪雪で日本で最も有名なスキーリゾートの一つです。日本アルプスの中心部に位置し湯沢町は冬季のみならず年間を通じて、素晴らしい景色や田舎の情景、天然温泉、マウンテンアクティビティ、歴史、高級酒でも有名です。勿論日本一有名な高級ブランド米「コシヒカリ」の産地でもあります。

2軒の民泊施設は訪れる観光客にとっては理想的なロケーション、湯沢町内にあります。2軒とも無料シャトルバス乗り場までわずか40m、湯沢町で最も有名な温泉施設まで60m、知名度高いガラスノーリゾートまで400m、大型スーパーマーケットやレストラン、越後湯沢駅も徒歩圏内です。

私共の民泊施設は湯沢町では現在提供されていない新しいタイプの宿泊施設を提供します。どちらも大きな独立型4LDKの家でバスルームや設備の整ったキッチンもあり、宿泊客がゆったりと楽しめるプライベートな宿泊施設としてご予約頂けます。

私共は広範な接客業界での顧客サービス経験と、以前の個人事業経営で学んだ優れた管理能力を発揮して、最高レベルのサービスを提供します。これだけ親密できめ細かく宿泊客の為に一歩踏み込んだサービスは、現在の湯沢町では類を見ないものになるでしょう。

私共の目標は2軒の民泊施設が湯沢町の他の宿泊施設を凌駕し、暖かく快適で家庭的で安全な環境とプライバシーを求めてホリデーに一軒家を予約する宿泊客の第一選択肢になる事です。

現在の湯沢町の宿泊市場では短期滞在用一軒家が不足している為競争は限定的であり、このマーケットにおいて有利な立場を確立する自信があります。インターネットマーケティングの活用とこの山沿いの楽園を初めて知った宿泊客を湯沢町に誘導する事により、ピーク時約75%の稼働率を維持することができると考えます。

1：3 市場の可能性

スキー、温泉、そして自然を楽しめる日本でも有数のリゾート地として、湯沢町には年間を通して国内外から観光客が訪れます。日本アルプスの新潟県側に位置し新幹線で80分と東京から最もアクセスしやすい(200 km) スキーリゾートとして、雪遊びやその他年中可能なアクティビティをする為に訪れる多くのスキー客や観光客に人気です。グリーンシーズンのアクティビティにはハイキング、水泳、釣り、サイクリング、ジップライン、絶景散策があり、周辺地区にも絶景の滝や寺院など日帰りスポットがあります。湯沢町はまた毎年7月開催され最大15万人もの集客のある3日間の音楽祭“フジロックフェスティバル”の開催地としても有名です。2軒の民泊施設はどちらも4部屋の寝室を持つ独立型住居で、本来の日本的な雰囲気を残しながら西洋的快適さを備えた現代風で快適な住居に改装されています。設備の整ったキッチンでは自炊が可能で、オープンプランの居間は宿泊客がゆったりと楽しむのに最適です。2軒の民泊施設は隣通して日本で最も有名なスキー場の1つであるガーラ湯沢スノーリゾートからわずか400 mの距離にあり、安全でプライベートな袋小路に位置します。

私共の民泊施設を宿泊客にご予約に頂く利点は以下の通りです。

- ・ 民泊施設からわずか60 mの場所に無料シャトルバス乗り場があり、越後湯沢地区14か所のスキー場全てにアクセス可能
- ・ 越後湯沢駅行き無料シャトルバスまで60 m
- ・ 湯沢町で最も有名な“山の湯”温泉までわずか60 m
- ・ 大型スーパーマーケットまで800 m
- ・ 1.4 km圏内に各種レストラン
- ・ 越後湯沢駅まで1.4 km

1：4 企業理念、経営理念

企業理念

10名以下のグループ旅行カテゴリで私共の民泊施設を湯沢町の独立型宿泊施設の第一選択肢として確立する事。

誠実さ、親密さ、きめ細かいサービスと安全性と言う弊社の企業理念を事業に反映させる事。

経営理念

他社よりも信頼できる誠実できめ細かい卓越したサービスを提供すると同時に、家庭的で魅力的で快適な住環境とプライバシーを提供し、ピーク時稼働率75%を目指す。

私共の経営理念は単なる顧客満足度やビジネスモラルに留まらず、商品情報の英語翻訳サポート等可能な限り様々な方法で地元企業を支援し湯沢町のコミュニティー精神を受け入れる事です。湯沢町の地域社会に貢献することは私共にとっても重要であり、信頼関係を築き共に協力し合い、湯沢町が未来に向かって前進し繁栄し続ける事が私どもの経営理念の優先事項でもあります。

1:5 問題点と解決法

問題点	解決法
<p>海外旅行者（家族旅行者）は、英語の顧客サービスの有る宿泊施設を好んで予約する。現在の所湯沢町のホテル、民宿、旅館で英語の顧客サービスを提供できる宿泊施設は殆どない。</p>	<p>私共の民泊施設では英語の情報を提供できる為、宿泊客はストレス無く滞在に必要な全ての情報を入手できる。これは私共の民泊施設の長所です。</p>
<p>地元湯沢町のホテル、民宿や旅館は冬季日本人宿泊客が主である為、週末はスキー場が非常に混みあうのに平日は殆ど人が居ない。</p>	<p>私共は湯沢町を海外からの観光客向けに宣伝する為、平日の予約が増え地元のスキー場、レストラン、その他のビジネスにも貢献できる。</p>
<p>広報</p>	<p>私自身の観光客としての経験を生かして、商工会議所のボランティアとして英語翻訳など広報活動のお手伝いをしたいと考えています。湯沢町では英語での広報活動が十分ではない為、私を迎え入れる事で海外での広報活動に役立ちます。</p> <p>オーストラリアとニュージーランドの旅行代理店とも連絡を取り、現在広報契約の交渉中です。</p>
<p>日本人観光客は主に土曜日の夜1泊しか滞在しない為、平日は閑散としており地元企業も潤っていない。</p>	<p>海外からの旅行者、特にオーストラリアとニュージーランド対象に広報活動を行う。オーストラリア人、ニュージーランド人はしばしば14泊以上の予約をする為、平日も湯沢町のスキー場、レストラン、バー、ツアー会社、レンタル会社、その他のビジネスの利用者が増える。</p>

<p>湯沢町では通りの名前や建物の番地表示が無い為、宿泊客が私共の民泊施設やその他のサービスを見つけるのが難しい。</p>	<p>宿泊客に正確な位置情報を提供する What3Words というアプリをご紹介します。またこのアプリを利用してレストラン、スキーレンタル、地元のアトラクション、スキー場、レンタカー、バー等を見つけるためのリストが含まれた湯沢ビジネスガイドを提供します。</p>
<p>設備共用の民宿や旅館滞在のお客様は衛生面の心配があるかも知れない。</p>	<p>私共の民泊施設は独立型で宿泊客が一軒全部予約できるため、見知らぬ宿泊客と設備を共用する必要は無い。また民泊施設は商業グレードの洗浄剤で高水準の清潔さを保つように清掃するので安心して宿泊頂けます。</p>
<p>子供連れで幾つものスーツケースを持ってくる宿泊客にとっては、湯沢駅到着時に宿泊施設を見つけるのが難しくストレスになる。</p>	<p>私共はチェックイン、チェックアウト時に越後湯沢駅から往復の無料送迎サービスご提供します。</p>
<p>日本語でのサービス提供が難しい。</p>	<p>英語を学びたい地元のバイリンガルスタッフをパートタイムで雇用し、交換レッスンをする事で互いにバイリンガルサービスのレベル向上を目指す。</p>

2. 市場分析

2 : 1 市場

湯沢町にとって短期滞在宿泊者は、町の経済活動の大きな部分を占めます。短期滞在宿泊者の80%以上がホテル、旅館、民宿を利用し、そのマーケットの2本柱は海外と日本国内からの観光客です。これらの観光客は冬はスノースポーツ、夏はアウトドアアクティビティや15万人もの集客のある有名なフジロックフェスティバル等のイベントの為に湯沢町を訪れます。

現在湯沢町には10名以下のグループが一軒屋全部利用して一緒に宿泊でき、必要に応じて自炊もできる独立型宿泊施設の需要と供給にズレがあります。

湯沢町の主要な宿泊施設は浴室とラウンジエリアを共有し宿泊客が調理設備は利用できない日本式の民宿で、私どもの様な自炊もできプライバシーの心配もない民泊施設に比べて利便性に劣ります。これらの民宿の多くは老朽化の為に新規宿泊客の呼び込みが難しい状況です。多くの宿泊客は友人同士や家族旅行でプライバシーを確保でき、見知らぬ宿泊客と施設を共有する必要のない宿泊施設を求めています。湯沢町宿泊施設の大きな割合を占めるホテルや旅館も一人旅やカップル向けで、友人同士や家族旅行などの大きなグループ向けではありません。

現在10名以上の大きなグループの場合、一か所で一緒に滞在できる理想的な宿泊施設が湯沢町では予約できなかったと言う話を聞きます。湯沢町では大きなグループ向けの宿泊施設が不足している為です。そこで10名以上のグループは幾つかのホテルや民宿に分泊する事になりますが、これは彼らにとって理想的ではありません。

湯沢町は海外からの観光客の間でも人気が高まりつつあり、しばしば大人数のグループで旅行するこれらの観光客の宿泊需要はこれからも高まると思われれます。そういった宿泊客にとって私どもの民泊施設は、湯沢町の従来の民宿やその他の既存の宿泊施設に代わる代替え案として歓迎されると思われれます。

2 : 2 ターゲット市場

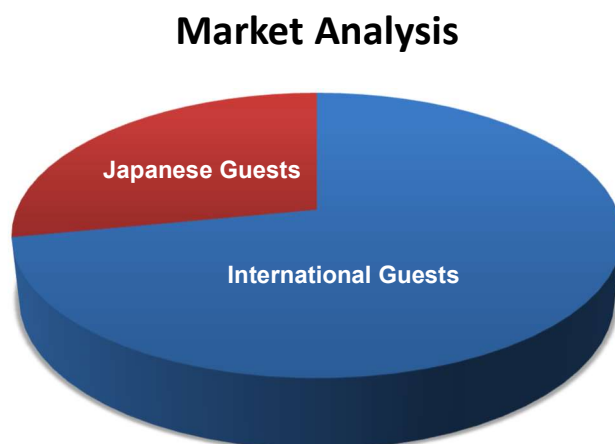
私共の民泊施設の主なターゲット顧客層は、スキー・スノーボード客、初めての雪遊び、忙しい都会の生活を逃れゆったりした自然の中で年中様々なアクティビティを楽しむ人々、伝統的な日本の生活体験を求める人々などです。

更に具体的なターゲットは自由に安全に一軒家全体を自分達だけで利用しプライバシーを確保したい、友人同士や家族旅行の大きなグループです。これらのグループはアレルギー、宗教上の理由や食べなれた食事を作るのに自炊を好む為、設備の整ったキッチン付きの宿泊施設を求めています。私共の民泊施設は子供たちの為に安全な環境と、雪遊びをしたり夏の間も家の外で遊ぶことが出来るスペースを求める家族連れに最適です。

現状湯沢町の宿泊施設の大部分は、友人同士や家族旅行の大きなグループには適さないホテルや旅館で構成されています。湯沢町ではこの様なタイプの旅行者や観光客に適した宿泊施設の選択肢は非常に限られています。

私共の民泊施設は友人同士や家族旅行を楽しむために独立型宿泊施設を求める旅行者の、需要と供給のギャップを埋める事になるでしょう。私共の様な新しいタイプの独立型宿泊施設の提供により、これから更に多くの観光客を湯沢町に呼び込むことが出来ます。

市場調査によると宿泊市場の2本柱は、海外からの観光客と日本国内の観光客からなります。以下のグラフは私共のターゲットである海外からの観光客の市場における優位性を示しています。



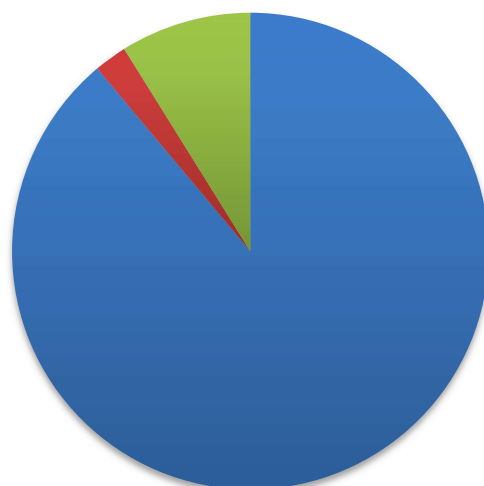
2 : 3 市場競争

湯沢町で現在提供されている短期宿泊施設の約80%はホテル、旅館、民宿で、18%はバックパッカーホステルやアパートとなり独立型宿泊施設は市場の2%未満です。そのため現在この地域の独立型宿泊施設に関しては、競争率は非常に低くなっています。大多数の宿泊客がガラスノーリゾートをご利用されますが、私共の2件の民泊施設はこの有名なスキー場からわずか400mの距離で、近隣に同様の短期滞在型宿泊施設は在りません。2軒の民泊施設は隣通しなので、最大20名のグループ客を誘致する事も可能です。

私が初めて湯沢を訪れた時、英語メニューのあるレストランや、英語を話すスタッフの居るホテルを見つけることはできませんでした。

-大人数のグループ用の宿泊施設が無いために10名以上の大きなグループの場合何件にも分泊する事になると何度も聞いたことがあります。

Market Competition



■ Hotels, Ryokans & Lodges ■ Free-standing Houses ■ Backpackers, Apartments

2 : 4 市場競争分析

現在湯沢町のホテル、旅館、民泊は国内市場のみをターゲットにしており日本人宿泊客は土曜日の夜1泊のみの滞在が多い為、平日は静かで予約が埋まらず空室が多い状況になっています。

これらの宿泊施設運営者は、英語力や国際市場におけるマーケティング知識が無い為、稼働率も低く平日の予約を増やす可能性を見逃しています。個人的に私が初めて湯沢を訪れた時も、民宿やホテルに英語を話すスタッフが居なくて困ったという体験をしました。英語で湯沢町に関する情報を見つけるのが非常に困難で宿泊施設に英語を話すスタッフが居なかったため、湯沢町の魅力を十分体験できなかったのでは無いかという気がしました。

湯沢町の多くの民宿は無料シャトルバス乗り場、駅、スーパーマーケットや温泉の近くでは無く離れた場所にあり、古びて修理が必要な様に感じられます。古びた施設は清潔感が無く宿泊客が予約しようという気になりません。

要するにターゲット市場に於いて、競合他社の脅威は最小限であると思われれます。

2 : 5 競争上の優位性

もっとも重要な競争上の優位性は、民泊施設の経営者が非常に成功した事業運営の経験を有し接客業でマネジメントと顧客サービスの幅広い経験がある事です。xxxxxxは、12年以上xxxxxx社の社長を務めました。合計25年以上の接客業と会社

経営の経験から、~~xxxxxxxxxxxx~~はこの民泊事業を成功させるための十分な知識を持っています。

接客業界に対する深い理解と高い英語力で、海外に於いても宣伝活動を行う事が可能です。また海外旅行客の休暇の過ごし方や需要に対する理解もあるので、最長2週間以上の長期休暇を取る国からの旅行者に対する宣伝活動を行い民泊施設の平日稼働率を向上します。宿泊客への優れたサービスの提供と2軒の民泊施設の便利な立地も、湯沢町における競争上の優位性になります。2軒の民泊施設はガラスノーリゾートから400m以内に立地し他のスキー場や駅、レストランにも徒歩や無料シャトルバスで容易にアクセスできる、周辺で唯一の独立型地元宿泊施設になります。

2:6 市場参入方法

事業に於いて私共は他の事業者と積極的に良好な関係を築き、維持することを希望します。したがって湯沢町の経済的繁栄の為に、他の事業者と競合では無く協力し合う事が重要で必要不可欠です。他の事業者と協力する事で深い関係を築き、湯沢町全体に良い結果をもたらすことになるでしょう。既に湯沢町の他の事業者と協力し合いお互いに宿泊客を紹介し合い紹介料を支払う事で、予約を増やしていくシステムの非公式交渉を始めています。また私自身が湯沢を初めて訪れた時英語の情報量が少なく、英語のメニューや地元のお祭り、交通機関、見どころに関する情報を見つけることが非常に困難で骨が折れる事に気づいたので、観光客がもっと英語情報を利用できる様地元の観光協会、ホテルや商工会議所にどのような形で協力させて頂けるかと言う交渉もしています。以下は観光協会と協力し、他の湯沢町事業者を支援する為の計画です。

- ・ハイシーズン中特定の宿泊施設が満室になった際には、宿泊客受け入れの為の互助協力をする事。
- ・民泊施設では食事の提供が無い為、地元湯沢町のレストランでの食事を推薦する事。
- ・夏季、冬季共にアクティビティ用の器具を地元のレンタル会社で手配する様勧める事。
- ・より自由に湯沢町を探索する為にレンタカーを希望される場合は、地元湯沢町のレンタカー会社を推薦する事。
- ・酒蔵や寺院などに行くツアーを地元の観光会社で予約する事。

- ・スキーやスノーボードレッスンをご希望の場合は、スクールにご案内しご予約のお手伝いをする事。
- ・冬季夏季通じてスノーシュー、スノーモービル、ハイキング、自転車ツアー、サマースキーなどのアクティビティを宿泊客に楽しんで頂くために、地元企業で予約をする事。
- ・日本文化を楽しみたい宿泊客には、地元のお茶会、熟練によるそば打ち体験、プロの着付け体験の予約をする事。
- ・地元の温泉施設の推薦
- ・地元湯沢町の事業者が外国人観光客との英会話で困っている時は、ボランティアで問題解決のお手伝いをする事。
- ・地元企業がメニュー、チラシ、サービス情報を英訳する際は、ボランティアで作成する事。
- ・観光協会が外国人観光客の為の英語情報提供が必要な場合には、ボランティアで協力する事。

3. マーケティング及び販売戦略

我々はテクノロジーの時代に生活しており、これは事業運営上重要な要素です。インターネットは人々の旅行知識を増やし消費者を助ける為に非常に大きな貢献をしています。旅行者はインターネットを主要な情報源として利用し、理想のホリデー実現の為に地理情報、どこで休暇を過ごしたいか、どんな宿泊施設に泊まりたいか、更には実際の宿泊者のレビューや旅行先目的地の特徴なども検索します。2軒の民泊施設のインターネット上での露出を最大化する為に、ソーシャルメディアや宿泊予約サイトの両方で十分な存在感を示すようにします。

また旅行代理店を通しての販売やスノーエクスポの参加等で潜在的宿泊客へのダイレクトマーケティングも行い、既存の宿泊客には予約特典も提供します。

2軒の民泊施設で行うマーケティング活動のアイデアと戦略は以下の通りです。

- ・旅行雑誌の広告
- ・YouTubeで有名なインフルエンサーを越後湯沢に招待し、認知度を高める
- ・利用可能なすべてのソーシャルメディアサイトで事業宣伝する
 - ・私どもの民泊ブランドを継続的に改善する
 - ・全ての宿泊客に一貫した顧客サービスを提供し、最高の第一印象を維持する。
- ・運用プロセスの効率を継続的に改善する
- ・旅行および宿泊業界内で強力なパートナーシップを構築する
 - ・リピート客の為にロイヤルティプランを作成する
 - ・素晴らしいサービスを提供する地元企業と強い協力関係を築く
 - ・この協力関係を利用して、お互い顧客を紹介し合うを相互補助関係を促進する

4. 事業運営

4:1 サービス

スキーやスノーボードに最適な質の良く大量の降雪に加え、四季折々の野外活動に最適なゆったりとした山間生活は、湯沢町に常に多くの観光客を集客しています。宿泊客に地元の見どころやアクティビティの情報を提供するだけでなく、地元や海外の旅行代理店と協力しパッケージ商品や特別料金を提供する事により、潜在的顧客やビジネス顧客に対し国際的な告知活動をしていく予定です。

和洋折衷の私共独特のスタイルでプライベートで広々とした快適な宿所を提供する2軒の民泊施設は、それぞれ10名の宿泊客（合計20名）を収容する事で友人同士や家族旅行の大きなグループの需要を満たすことになるでしょう。この民泊施設にはどちらも設備の整ったキッチンがあり自炊可能で、広々としたオープンプランの居間やダイニングでゆったりと楽しむことができます。

親切できめ細かく親密なサービスは宿泊体験の重要な部分であり、私共は宿泊客にまた泊まりたい、そして家族友人同僚にも勧めたいと思って頂ける様、忘れられない楽しい思い出作りのお手伝いをします。

心のこもったサービスの提供に誇りを持ち、主要なサービスの一環としてチェックイン、チェックアウト時に越後湯沢駅からの往復無料送迎サービスをご提供します。また宿泊客に対しレンタル、スキー、スノーボードレッスン、カーレンタル、割引リフト券、レストラン等地元企業のサービス情報を提供します。

4：2 組織

XXXXXXXXXX -創設者兼社長

XXXXXXXXXXの創設者兼社長をしていたXXXXXXXXXXは、12年間以上事業の凡ての側面を管理し、成功と戦略的成長を維持し続けていた豊富な実績を持ちます。

12年間でXXXXXXXXXXは事業を拡大し、急速にまつげエクステンション事業のナンバーワンとなり美容業界で高く評価されるようになりました。XXXXXXXXXXの強いリーダーシップによる急激な事業拡大と成功の為、最高5名の従業員を雇用し商業施設での店舗開店に至りました。XXXXXXXXXXはスタッフ全員を個人的に指導し、最適な顧客サービス訓練をしました。有名なゴールドコースト地区の美容業界の先駆者として、まつげエクステンションの高度な技術を他の技術者に教えたり、地元のみならず国内や海外でまつげエクステンショントレーナーを教育する事業も大変な人気になりました。XXXXXXXXXXは常に最高品質の製品のみを使用する事で評価され、“XXXXXXXXXX”と言うブランド名でまつげエクステンション輸入製品を他店に宣伝し販売する副業も運営しました。

美容業界におけるXXXXXXXXXXの輝かしい経歴に於いて、彼女は店舗リース交渉、スタッフ管理と教育や、会計士と協力し会計、給与計算、財務計画、税務コンプライアンスの監督をしながらも、顧客サービスの卓越性追求の為に多大な能力を発揮しました。XXXXXXXXXXは接客業界で10年以上の経験と深い理解を持つ、超部門的責任能力を発揮するリーダーとしての優れた実績があります。顧客サービスに力を入れ常に顧客の期待を上回るサービスを提供する事で、XXXXXXXXXXは美容業界で最も人気のある事業者になりました。

XXXXXXXXXXはこの美容業界に於ける事業経営、知識、顧客サービスの経験を、新事業に応用する事が出来ます。そして類まれなる倫理観、積極性、誠実さ、一貫した熱意と妥協のない向上への追及により2軒の民泊事業を成功に導く事が予想されます。

従業員

最初は地元の湯沢温泉旅館組合を通じて日本人パート従業員を1名雇用する予定ですが、事業拡大につれ今後3年間で徐々に日本人従業員数を3名に増やす予定です。