

## 経営改善につながるデータ活用

～KPI・レベニューマネジメント・CRMの“再定義”から始めよう～

観光業界は、インバウンドの急激な回復やDXによる業務改善への対応等、大きな変化の真ただ中にあります。こうした状況を踏まえ、東京都及び（公財）東京観光財団では、観光事業者の皆様の経営改善等の取組や新たな挑戦のヒントとなるような、セミナー及び東京観光産業ワンストップ支援センターの事業説明会を開催します。今回は、「**陥りやすいKPI設定の間違ひについて**」や「**価格競争に巻き込まれないカギとは**」を切り口に、データ活用の要となる「KPI・レベニューマネジメント・CRM」を紐解きます。



| KPI：組織やプロジェクトの現状を表す指標

| レベニューマネジメント：

需要と供給を考慮し、最適な価格や販売戦略を策定する手法

| CRM：企業が顧客との関係を構築し、強化するための戦略



中尾 隆一郎 氏

(株)中尾マネジメント研究所  
代表取締役社長



小林 武嗣 氏

C&RM (株)  
代表取締役

日程

2024年1月23日 (火)

14:00～18:00

(13:40開場・受付)

会場

神田明神文化交流館

EDOCCO STUDIO

●最寄駅：御茶ノ水駅・新御茶ノ水駅  
秋葉原駅・末広町駅

定員

来場参加 100名、オンライン100名  
(事前申込・来場参加の場合優先項目あり)

対象

東京都内の観光事業者  
観光産業に関わっている方

※宿泊業、旅行業、飲食業、小売業、観光施設等が対象です。

セミナー予告編はコチラ→

[https://youtu.be/lsh6k\\_pX-x4](https://youtu.be/lsh6k_pX-x4)


## スケジュール

1部 セミナー 14:00～16:00 ※オンライン同時開催

講演テーマ：経営改善につながるデータ活用

～KPI・レベニューマネジメント・CRMの“再定義”から始めよう～

Part 1 KPIマネジメントを活用して、「やること」を絞る 中尾氏

Part 2 安定と成長を両立させる価格戦略と顧客戦略の融合 小林氏

2部 東京観光産業ワンストップ支援センター  
事業説明会 16:10～16:40 ※オンライン同時開催

観光関連事業者支援メニューをわかりやすくご紹介  
東京都や（公財）東京観光財団が提供する観光事業者の皆様への  
支援メニューをご案内します。

つながる。うまれる。

3部 観光事業者交流会 16:50～18:00

新しいビジネスが生まれる場を提供

展示会形式の事業者交流会。データ活用等につながるサービスを提供している企業等、皆様と一緒に東京の観光産業を盛り上げたいと考えている企業がブース出展します。

参加者の皆様同士の交流の場としてご活用ください！



■参加登録はコチラから！申込締切：1月16日 (火)

<https://forms.gle/msBa84aWEAShgxtVA>


東京都

TCVB  
公益財団法人 東京観光財団

# 1部 セミナー講師紹介

## 株式会社中尾マネジメント研究所 代表取締役社長 中尾 隆一郎 氏

### KPIマネジメントを活用して、「やること」を絞る

経営を改善していくためにはデータの活用は必須事項です。データの活用といっても、あまりにも多くの事に手を出してしまっていることが多いように感じています。やることを絞っていくことが大事なのではないでしょうか。本セミナーでは目標数値の言い換えのように使われているKPIの意味をもう一度問い直し、経営改善につなげるための方法を一緒に学んでいきましょう。

#### <経歴>

リクルートに29年間勤務。住宅領域の新規事業であるスーモカウンター推進室長として同事業を6年間で売上30倍、店舗数12倍、従業員数を5倍にした立役者。メディアの学校（リクルート社内大学）の「KPIマネジメント」「数字の読み方・活用の仕方」の講師として11年間、受講者1,000名超を担当。2019年株式会社中尾マネジメント研究所（NMI）を設立。専門は事業執行、事業開発、マーケティング、人材採用、組織創り、KPIマネジメント、管理会計など。

## C&RM 株式会社 代表取締役 小林 武嗣 氏

### 安定と成長を両立させる価格戦略と顧客戦略の融合

今後、観光業は国内観光とインバウンド観光の両立が求められます。インバウンドも通年では波があり国内需要の波と被ることで激化していくでしょう。インバウンドで高い収益を上げつつリピーターを獲得・維持することが安定と成長をもたらします。今後はシーズンあるいは曜日単位でメインターゲットを変える必要があります。目まぐるしく変わる環境下で最適解を得るにはデータ活用は不可欠となることは間違いありません。その手法を丁寧に解説していきます。

#### <経歴>

NEC ソフトに入社後、大型汎用機を主体としたシティホテル向けPMS に携わる。現株式会社サイグナスを起業し、代表取締役に就任。日本初のパソコンシステムによる大型シティホテルの成功事例を作る。2002年、マイクロ・フィデリオジャパンとの協業を開始し、日本初のCRM システムをリリース。その後、ホテル業に対するCRM の普及をめざし活動。12年には、CRM とRM の融合の実現を念頭にC&RM 株式会社を設立。

## 2部 東京観光産業ワンストップ支援センターについて

観光産業の支援に特化した総合相談窓口です。

▼センターサイト

観光関連事業者の経営課題に対し、相談から解決に向けた取組への支援にワンストップで対応します。



WEBサイト



### ■会場アクセス

#### 神田明神文化交流館 EDOCCO STUDIO

〒101-0021 東京都千代田区外神田2-16-2

神田明神文化交流館 B1F

JR中央線・総武線・東京メトロ丸ノ内線 御茶ノ水駅より徒歩5分

東京メトロ 千代田線 新御茶ノ水駅より徒歩5分

JR京浜東北線・山手線・東京メトロ日比谷線 秋葉原駅より徒歩7分

東京メトロ銀座線 末広町駅より徒歩5分

### ■問い合わせ先

観光経営力強化セミナー事務局

担当：加藤、柏 E-mail：[info\\_seminar@tobutoptours.co.jp](mailto:info_seminar@tobutoptours.co.jp)

TEL：050-9000-5887

