

成長戦略⑦海外富裕層の取り込みに向けて

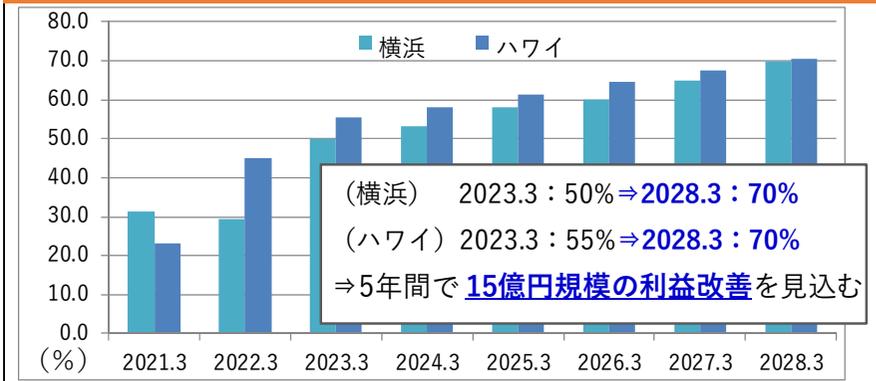
■ アフターコロナ（リオープニング）の考え方

当計画における前提

- ・ 2023年度の半ば以降、徐々に日本から海外への渡航者が増加（⇒ザ・カハラハワイ稼働にプラス）
⇒**会員権販売への影響は軽微、国内施設稼働へ若干のマイナス影響があるとしても、消費全体の活性化による国内需要増が上回ると想定**
- ・ 同様に外国人の渡航者が徐々に増加
⇒**横浜カハラを中心に、一般向け施設で富裕層の利用者増加による稼働・単価UPを見込む**

参考：ザ・カハラホテル&リゾートの稼働の改善

本中計5カ年の稼働率の想定（ハワイ/横浜）



■ 会員制での海外需要の取り込みは3段階のフェーズを想定し、長期的な戦略を遂行

1. 本中計期間より、提携による相互利用をスタート（提携先を順次追加し、徐々にブランド認知）。
2. 海外富裕層向けの会員権を組成し販売。平日を中心としたインバウンドを想定（単価、稼働向上）。
3. 海外富裕層に向けて現地での施設展開やサービス展開を実施。

◆海外富裕層倶楽部との提携

<立地> 東南アジア地域等、行き来がしやすい国を優先

<条件> 当社会員の渡航時に「会員制」としてのメリットを享受できる施設やアクティビティを持った、大規模でない、クローズドな倶楽部組織

<狙い> 会員の付加価値、国内施設への収益貢献、海外へのブランド認知、マーケティング

相互利用のイメージ案

