

共動実践型® コンサルティングファーム 株式会社ディライティングオール

費用・料金表

コンサルティング

2026年8月版

外資や大手に買収され、没個性化していく
日本の素敵なおもてなしを守りたい。
いまそこにいる皆さんで、
そのおもてなしを守り続けていただきたい。

日本各地の「（自称）うまくいかない宿泊施設・飲食店・観光地」のお力になるため、
「安売り」ではなく「負担の少ない」価格設定にしています。表示価格は消費税込です。
特に記載がなければ、1館・1店舗でご相談1名様の想定金額です。

〒818-0061 福岡県筑紫野市紫1-2-1-511
TEL 050-1001-0102 / info@delighting.co.jp / <https://delighting.co.jp>

OUR MISSION

お客様の
「人生に銘す思い出®」
を創造する

ホテル・旅館及び飲食店の
事業再生、経営改善、サービス改善
ホテル・旅館及び飲食店の運営受託
地方創生・地域再生及び
ブランディング戦略

料金区分（表内）

A タイプ：年商3億円未満

B タイプ：年商3億円以上

（またはスタッフ30人以上）



会社HP

弊社Webより、お気軽に
お問い合わせください。
お電話はまずAIが応答します。

CONTENTS

コンサルティング プラン一覧

最低金額の目安（Aタイプ／税込）

※ Aタイプ＝年商3億円未満

基本的なコンサルティング・プラン		P03
P04	【法人】単発相談プラン	必要な時に、1回1時間ご相談いただけます。 23,100円
P06	【法人】相談し放題プラン	1か月間、いつでも・なんでも・何回でも。 46,200円
P08	【法人】ともに考えるプラン	弊社が気づいた問題点も共有し、ともに改善。 79,200円
P10	【新規／大型】Directorとしてのサポートプラン	新規開業や大規模プロジェクトに全面協力。 118,800円
P12	【比較表】主要3プラン 内容比較表	上記3プランの違いを一覧で比較できます。 —
P14	【改善】見慣れて見えなくなっていることを見える化プラン	慣れて気づかなくなったことを見える化。 79,200円
本格的なコンサルティングやプロジェクトサポート		P16
P17	【再生・改善】社外副総支配人プラン（訪問）	月2回訪問。一番人気のプランです。 198,000円
P19	【再生・改善】社外副総支配人プラン（オンライン）	全スタッフの相談を受け、経営と現場を改善。 145,200円
P21	【再生・改善】社外総支配人プラン（訪問）	後継者不足のつなぎと後継者育成が目的。 302,500円
覆面調査や、飲食店でのその場アドバイス		P23
P24	【調査】サービスや料理などのシークレット調査	一般客として利用し、覆面調査・評価します。 46,200～円
P25	【チェック】飲食店：その場アドバイス	出張でお近くに伺った際の簡易チェック。 19,800円
個人ホテリエ・スタッフの皆さんへ		P27
P28	【個人】個人ホテリエ・接客スタッフ：相談し放題	自己成長や問題解決、専門的な学びに。 19,800円
P29	【個人】ご利用にあたって	ご利用条件と対応の範囲。 —
備考・会社案内		
P30	各プラン共通：交通費および移動時間費に関して	現地を訪問する場合にのみ必要です。 —
P31	交通費に関する補足	連続出張に関する交通費ルール。 —
P32	各プラン共通：値引きや割引に関して	年間・半年一括払いの割引制度。 —
P34	弊社概要	会社概要と、現在進行中の案件。 —
P35	これまでの実績・具体的な成果例	創業後の実績と、過去の対応・成果例。 —
P36	代表者プロフィール	主な経歴と学歴／学習歴。 —

※ 市場・競合データ分析プラン（競合価格調査／市場・競合動向分析／新規開業前 事業可能性調査）は、別冊「市場・競合データ分析 26年8月」をご用意しています。

01

SECTION

基本的な コンサルティング・プラン

単発のご相談から、1か月間の相談し放題、
新規プロジェクトのDirectorとしての支援まで。

P04	単発相談プラン
P06	相談し放題プラン
P08	ともに考えるプラン
P10	Directorとしてのサポートプラン
P12	主要3プラン 内容比較表
P14	見える化プラン

法人

宿泊施設・飲食店：単発相談プラン

必要な時に、1回1時間ご相談いただけるプランです

料金

1名／館・店 1回1時間あたり

A **23,100** 円（税込）

B **34,100** 円（税込）

※ A：年商3億円未満 B：年商3億円以上（またはスタッフ30人以上）

このプランについて

必要な時にだけ、1回1時間ご相談いただけるプランです。

ご相談内容を事前にお送りいただき、
弊社が内容を把握したうえで当日を迎えます。

ご利用条件

- | | |
|------|---------------------------------------|
| 実施日時 | ご都合に合わせてスケジュールを組みます。 |
| 再度利用 | 可能。終了後も、必要な時だけ再度お申し込みいただけます。 |
| 利用内容 | 1名／館・店。
グループ館や複数名でのご利用は別途お見積もりします。 |
| 支払方法 | 実施日の前日までにお振り込みください。 |

※ 大規模館・新規・本格プロジェクトは別のプランをご検討ください。

※ 月に2回以上ご相談される場合は、月額プランをお勧めいたします。

法 人

単発相談プラン ご利用方法

事前に内容を把握し、適切な回答を準備・検討することまで含んだ料金です

お申し込みから当日まで

- 実施日時の3日前までに、メールにてご相談内容をお送りください。
- 弊社が事前に内容を把握し、適切な回答を準備・検討することまで含んだ料金とお考えください。
- 料金は前日までにお振り込みください。

当日の進め方

- 当日は、オンラインまたは電話にて対応します。
- 相談項目の優先順に回答し、1時間分で打ち切りとなります。
- 多少の時間の前後は、お互いに了承済みということでお願いします。

※ 各種プロジェクトに関しては、前後関係がわからないと適切な回答ができない場合がございます。継続的なご相談は、月額プランをお勧めいたします。

法人

宿泊施設・飲食店：相談し放題プラン

1か月間「いつでも、なんでも、何回でも」ご相談いただけるプランです

料金

1名／館・店 月額

A **46,200** 円（税込）

B **66,000** 円（税込）

※ A：年商3億円未満 B：年商3億円以上（またはスタッフ30人以上）

このプランについて

宿泊や飲食に関することを「いつでも、なんでも、何回でも」
ご相談いただけます。

1か月まるまる利用できる「宿泊・飲食業界の顧問・相談役」
とお考えください。

ご利用条件

開始時期 希望日から1か月間。管理の都合上、月間28～31日関係なく
翌月の開始日付の前日までです。

自動更新 なし。1か月間のご利用でも可。
期間内に翌月分のお振り込みがなければ終了です。

再度利用 可能。終了後も、必要な時だけ再度お申し込みいただけます。

支払方法 開始希望日の前日までにお振り込みください。

利用内容 1名／館・店。
グループ館や複数名でのご利用は別途お見積もりします。

※ 訪問が必要な場合、7,700円×最低5時間＋交通費＋移動時間費をご負担ください。

※ 交通費・移動時間費は、30ページをご参照ください。

相談し放題プラン ご利用にあたって

ご利用条件と、対応の範囲についてまとめています

ご利用条件

- 基本的に1館・1店舗の内容、またご連絡は1名に限ります。複数館・店舗を含めてご相談の場合や、複数人でのご相談は別途お見積もりいたします。
- ご相談は、オンライン／電話／各種ツール／LINE／メール／SNS DMなど、様々な方法でお受けします。
- 土日祝日問わず8:00～20:00で受け付けます。メールやSNS DMはいつでも構いません。緊急相談時は、時間外でも電話／LINEでお受けします。
- 通常24時間以内に回答します。ただし、取引先にいる場合などは、お時間をいただく場合がございます。その際は、返信予定日時をお知らせします。

対応の範囲

- 電話が必要な場合、ご本人が「かけ放題」「LINE電話」などご利用でなければこちらから電話します。
- お客様トラブルやクレームなど、瞬間的なサポートもいたします。ただし、代理交渉などは行いません。
- 基本的に、他に費用は必要ありません。ご要望により書籍購入などの必要があれば実費をご負担ください。
- 基本的に「現在の問題や疑問などのご質問にアドバイスする」スタンスです。弊社からの提案ではなく、皆様からいただいたご質問にお答えします。

※ 弊社から問題点を指摘したり、新たな提案などをご希望の場合は、8ページの「ともに考えるプラン」をご検討ください。

※ 新規事業立ち上げや大規模なプロジェクトに関しては、10ページの「Directorとしてのサポートプラン」をご検討ください。

法人

宿泊施設・飲食店：ともに考えるプラン

相談し放題だけでなく、弊社からも気づいた問題を共有し、ともに取り組みます

料金

1名／館・店 月額

A **79,200** 円（税込）

B **118,800** 円（税込）

※ A：年商3億円未満 B：年商3億円以上（またはスタッフ30人以上）

このプランについて

お取引先からのご質問だけでなく、
弊社が気づいた問題点や改善点もお伝えします。
その点も一緒に考え、改善に取り組んでいくプランです。

ご利用条件

- | | |
|------|--|
| 開始時期 | 希望日から1か月間。管理の都合上、月間28～31日関係なく翌月の開始日付の前日までです。 |
| 自動更新 | なし。1か月間のご利用でも可。
期間内に翌月分のお振り込みがなければ終了です。 |
| 再度利用 | 可能。終了後も、必要な時だけ再度お申し込みいただけます。 |
| 支払方法 | 開始希望日の前日までにお振り込みください。 |
| 利用内容 | 1名／館・店。
グループ館や複数名でのご利用は別途お見積もりします。 |

※ 訪問が必要な場合、7,700円×最低5時間＋交通費＋移動時間費をご負担ください。

※ 交通費・移動時間費は、30ページをご参照ください。

ともに考えるプラン ご利用にあたって

ご利用条件と、対応の範囲についてまとめています

ご利用条件

- ご相談は、オンライン／電話／各種ツール／LINE／メール／SNS DM など、様々な方法でお受けします。
- 土日祝日問わず8:00～20:00で受け付けます。メールやSNS DMはいつでも構いません。
緊急相談時は、時間外でも電話／LINEでお受けします。
- 通常24時間以内に回答します。ただし、取引先にいる場合などは、お時間をいただく場合がございます。その際は、返信予定日時をお知らせします。

対応の範囲

- お客様トラブルやクレームなど、瞬間的なサポートもいたします。
ただし、代理交渉などはいりません。
- 基本的に、他に費用は必要ありません。
ご要望により書籍購入などの必要があれば実費をご負担ください。
- 電話が必要な場合、ご本人が「かけ放題」「LINE電話」など
ご利用でなければ弊社からお電話いたします。
- 1か月単位のご利用で、短期でも構いません。自動更新もありません。
次の更新日までにお振込みがあれば継続、なければ終了です。

新規 / 大型プロジェクト

Directorとしてのサポートプラン

新規開業や大規模プロジェクトに、Directorとして全面的にアドバイスします

料金

最大3名／館・店 月額

A **118,800** 円（税込）

B **171,600** 円（税込）

※ A：年商3億円未満 B：年商3億円以上（またはスタッフ30人以上）

このプランについて

準備段階から外部アドバイスを取り入れ、
より良い施設やプロジェクトにしませんか。
新規開店や施設オープン、また様々なプロジェクトに
Directorとして関わります。

ご利用条件

- | | |
|------|--|
| 開始時期 | 希望日から1か月間。管理の都合上、月間28～31日関係なく翌月の開始日付の前日までです。 |
| 自動更新 | なし。1か月間のご利用でも可。
期間内に翌月分のお振り込みがなければ終了です。 |
| 再度利用 | 可能。終了後も、必要な時だけ再度お申し込みいただけます。 |
| 支払方法 | 開始希望日の前日までにお振り込みください。 |
| 利用内容 | チームメンバー3名までのアドバイスです。
4名以上の場合は別途ご相談ください。 |

※ 訪問が必要な場合、7,700円×最低5時間＋交通費＋移動時間費をご負担ください。

※ 交通費・移動時間費は、30ページをご参照ください。

※ 大規模館・大規模プロジェクトは別途お見積もりいたします。

Directorとしてのサポート内容

決定済のプロジェクトに対し、様々なアドバイスをする Director です

1 チームに関わり、アドバイスをを行います

- 進め方や進捗状況など、チーム運営全般
(具体的な金策サポートは除く)
 - プロジェクト上の各種問題解決や、各リーダーの知識・スキルサポート
 - 図面の動線・配置チェックや、備品類・使用機器などの選定
- プロジェクト全体への外部アドバイザーとお考えください。

2 最大3名まで、随時ご相談いただけます

- 訪問時は、プロジェクトの全スタッフにアドバイスをを行います。

3 立案する Producer ではありません

- 決定済のプロジェクトに対し、様々なアドバイスをする Director です。
- ゼロからの全体構想や新規立案が必要な場合は、別途お見積もりします。

※ 資料作成について

- 各種資料作成が必要な場合は、都度お見積もりします。
- ただし、社内会議に必要な書類を弊社で準備する場合には、費用は発生しません。

比較表

主要3プラン 内容比較表 ①

相談し放題プラン / ともに考えるプラン / Directorとしてのサポートプラン

	相談し放題プラン	ともに考えるプラン	Directorとしてのサポートプラン
窓口の人数 ※ 弊社に連絡を取る方	1名／1館・店 ※ 貴社会議に弊社が参加する場合などは、複数名でのご参加も問題ありません。	1名／1館・店 ※ 貴社会議に弊社が参加する場合などは、複数名でのご参加も問題ありません。	最大3名／1館・店 ※ 貴社会議に弊社が参加する場合などは、これ以上のご参加も問題ありません。
料金目安（税込） ※ A：年商3億円未満 B：年商3億円以上 またはスタッフ30人以上	A：46,200円 / B：66,000円	A：79,200円 / B：118,800円	A：118,800円 / B：171,600円
相談内容	既存の課題・困りごとをご相談ください。 ご質問いただいた内容に、詳しく アドバイスします。	既存の課題・困りごとのご相談に加え、 弊社が気づいた問題点をお伝えし、 一緒に解決していきます。	新規開業はもちろん、経営やサービス、 組織改善などの大規模プロジェクト全体に、 Directorとして全面協力いたします。
弊社の対応	ご質問へのアドバイス（回答） ※ いただいたご質問に対し、 詳しくアドバイスします。	ご質問に加えて、弊社からの気づきも 共有（回答＋提案） ※ 新たな改善点なども、一緒に 取り組んでいきます。	プロジェクト全体の構築・提案・伴走 （回答＋提案＋新規） ※ 公的資料作成などは、別途お見積もりいたします。

比較表

主要3プラン 内容比較表 ②

相談し放題プラン / ともに考えるプラン / Directorとしてのサポートプラン

	相談し放題プラン	ともに考えるプラン	Directorとしてのサポートプラン
新規事業支援	対象外	一部対象 ※ 新規事業の壁打ち段階まで（本格始動前まで）	全面的に対応
適した用途	運営中の施設の課題解決 自分たちで問題点がわかっている場合など。	運営中の施設の課題解決 既存の問題点だけでなく新たな課題も外部視点で洗い出し、併せて解決に取り組みたい場合など。	新規開業・リニューアル および各種大型プロジェクト
主な提供方法	オンライン ※ 現地訪問はご要望いただいた場合のみ。 その場合は日当および交通費が別途必要です。	オンライン ※ 現地訪問はご要望いただいた場合のみ。 その場合は日当および交通費が別途必要です。	オンライン ※ 現地訪問はご要望いただいた場合のみ。 その場合は日当および交通費が別途必要です。
契約期間	1か月単位 ※ 必要な際に必要な期間だけ、再契約できます。	1か月単位 ※ 必要な際に必要な期間だけ、再契約できます。	1か月単位 ※ 必要な際に必要な期間だけ、再契約できます。

改 善

見慣れて見えなくなっていることを見える化プラン

見慣れておかしさを感じなくなったり気づかなくなっていること・ものを見える化します

訪問での「見える化」

A **145,200** 円（税込）

B **184,800** 円（税込）

※ A：年商3億円未満 B：年商3億円以上（またはスタッフ30人以上）

※ 規模、調査範囲により変動します。

※ 交通費・移動時間費は、30ページをご参照ください。

- ソフト・ハードで改善点を1泊2日で洗い出し、リストに集約します。
- 初日14時頃～翌日12時頃の滞在です。
- 館の規模により、2泊3日～の場合があります。
その場合は別途お見積もりいたします。

オンラインでの「見える化」

A・B **79,200** 円（税込）

※ A：年商3億円未満 B：年商3億円以上（またはスタッフ30人以上）

※ 約3時間までの料金です。

- Zoom／LINEなどで館内をご案内ください。
その都度その場でアドバイスします。
- 口頭のみで、リストの提供はありません。
- 約3時間。超過時間分は1,925円／15分の計算を基に、
15分単位で単純加算します。
- 規模的に3時間以内に終了した場合でも、返金はありません。

改 善

見える化プランの内容

このリストを元に、ご自身で改善や改良を行うことができる企業に最適です

共通

このプランは弊社がサービスやハード改善の際、最初に行う「改善点見える化」チェックを単体で提供するものです。

普段から気になっている点はもちろん、慣れでおかしさを感じなくなったり気づかなくなったことも見える化します。

調査範囲について

- 似たような部屋がいくつもある場合など、チェックすべきエリアを絞られても構いません。

訪問での「見える化」について

- 弊社目線で必要を感じる改善点をまとめ上げ、チェックリストを作成します。
- 貴社の改善点が一覧として「見える化」できます。
- このリストを元に、ご自身で改善や改良を行うことができる企業に最適です。

※ 公開データの収集・照合・分析を行うデスクリサーチは、別冊「市場・競合データ分析 26年8月」をご参照ください。

02 SECTION

本格的なコンサルティングや プロジェクトサポートを ご検討の皆様へ

社外の副総支配人・総支配人として現場に入り、共に動きながら継続的に改善します。

P17	社外副総支配人プラン（訪問）
P19	社外副総支配人プラン（オンライン）
P21	社外総支配人プラン（訪問）

再 生 ・ 改 善

社外副総支配人プラン（訪問）

社外副総支配人（AGM）として月2回訪問し、経営と現場を改善します

料金

月2日訪問型

月2回 各6～8時間／日 or 月1回 2日連続 or 2か月に1回 4日連続

月額費用

A **198,000** 円（税込）

B **264,000** 円（税込）

初期費用 A：46,200円 ／ B：66,000円（税込）

※ A：年商3億円未満 B：年商3億円以上（またはスタッフ30人以上）

訪問時の費用

- 1泊2日～での訪問の場合、宿泊費をご負担ください。
貴館内、または近隣のビジネスホテルや寮の手配をお願いします。
その際、夕朝食は必要ありません。
- 交通費・移動時間費などご負担ください。
詳しくは30ページをご参照ください。
- 基本的にその他の費用は発生しませんが、必要な場合は事前に相談します。

社外副総支配人プランの内容（訪問）

社外副総支配人（AGM）として月2回訪問し、経営と現場を改善します

立場と役割

- 社外副総支配人として、全体の改善・新規取組をサポートします。形式上の話であり、社会保険や福利厚生などは発生しません。
- 全部署の全スタッフへ、「ともに考えるプラン」と同内容の対応をいたします。派遣やパート、アルバイトのスタッフさんも含みます。
- 訪問時は現場で共に動きながら、全スタッフにその場でアドバイスをを行います。
- 現在、副総支配人がいらっしゃる場合もそのまま大丈夫です。あくまで「時々訪問する社外の副総支配人」という立場です。

契約と対応の範囲

- ご要望があれば、プライシングやブランディングもスタッフと一緒に取り組みます。契約期間中であれば、追加費用など必要ありません。弊社が単独で行う場合は、別途お見積もりいたします。
- 宿泊や宴会プランの造成、社員教育も行います。また、訪問時の空き時間には現場のお手伝いも行います。
- PMSなどのシステム系は、セキュリティの関係で直接操作はしません。内容のアドバイスは行います。
- 最低半年の契約、その後は1か月ごとの更新となります。

再 生 ・ 改 善

社外副総支配人プラン（オンライン）

社外副総支配人（AGM）として全スタッフの相談を受け、経営と現場を改善します

料金

オンライン型

月額費用

A **145,200** 円（税込）

B **198,000** 円（税込）

初期費用 A：46,200円 / B：66,000円（税込）

※ A：年商3億円未満 B：年商3億円以上（またはスタッフ30人以上）

オンライン型の特徴

- Zoom、Google Meet や Workspace、Slack、Teams など、貴社のご都合にあわせてオンラインでアドバイスをを行います。全スタッフ対象です。
- お電話の場合は、弊社携帯（かけ放題）から連絡いたします。
- 基本的にその他の費用は発生しませんが、必要な場合は事前に相談します。

※ 臨時訪問が必要な場合、7,700円×最低5時間＋交通費＋移動時間費をご負担ください。

※ 交通費・移動時間費は、30ページをご参照ください。

社外副総支配人プランの内容（オンライン）

社外副総支配人（AGM）として全スタッフの相談を受け、経営と現場を改善します

立場と役割

- 社外副総支配人として、貴館・店全体の改善・新規取組をサポートします。形式上の話であり、社会保険や福利厚生などは発生しません。
- 全部署の全スタッフへ、「ともに考えるプラン」と同内容の対応をいたします。派遣やパート、アルバイトのスタッフさんも含みます。
- 現在、副総支配人がいらっしゃる場合もそのまま大丈夫です。あくまで「社外の臨時副総支配人」という立場です。

契約と対応の範囲

- ご要望があれば、プライシングやブランディングもスタッフと一緒に取り組みます。契約期間中であれば、追加費用など必要ありません。弊社が単独で行う場合は、別途お見積もりいたします。
- 宿泊や宴会プランの造成、社員教育も行います。
- 基本的にオンライン完結型ですが、可能であれば一度訪問させていただくとより効果的なアドバイスを行うことができます。
- 最低半年の契約、その後は1か月ごとの更新となります。

再 生 ・ 改 善

社外総支配人プラン（訪問）

後継者不足のつなぎ的な役割 および 後継者育成 を目的とします

料金

月4日訪問型

月4回 各6～8時間／日 or 月2回 2日連続 or 月1回 4日連続

月額費用

A **302,500** 円（税込）

B **379,500** 円（税込）

初期費用 A：46,200円 ／ B：66,000円（税込）

※ A：年商3億円未満 B：年商3億円以上（またはスタッフ30人以上）

訪問時の費用

- 1泊2日～での訪問の場合、宿泊費をご負担ください。
貴館内、または近隣のビジネスホテルや寮の手配をお願いします。
その際、夕朝食は必要ありません。
- 交通費・移動時間費などご負担ください。
詳しくは30ページをご参照ください。
- 基本的にその他の費用は発生しませんが、必要な場合は事前に相談します。

社外総支配人プランの内容（訪問）

後継者不足のつなぎ的な役割 および 後継者育成 を目的とします

立場と役割

- 主に「後継者不足のつなぎ的な役割」および「後継者育成」を目的としたプランです。その目的以外であれば、割安である「社外副総支配人プラン」をご検討ください。
- 社外総支配人として、後継者候補や能力のあるスタッフを育てます。それぞれのご事情にあわせて、プラン内容を決定します。
- また、全部署の全スタッフへ「ともに考えるプラン」と同対応をいたします。派遣やパート、アルバイトのスタッフさんも含みます。
- 訪問時は現場で共に動きながら、全スタッフにその場でアドバイスをを行います。

契約と対応の範囲

- ご要望があれば、プライシングやブランディングもスタッフと一緒に取り組みます。契約期間中であれば、追加費用など必要ありません。弊社が単独で行う場合は、別途お見積もりいたします。
- 宿泊や宴会プランの造成、社員教育も行います。また、訪問時の空き時間には現場のお手伝いも行います。
- PMSなどのシステム系は、セキュリティの関係で直接操作はしません。内容のアドバイスは行います。
- 最低半年以上の契約とし、その後は1か月ごとの更新となります。

03

SECTION

覆面調査や、飲食店での その場アドバイス

一般のお客様として利用し、サービスや料理を専門家の目でチェックします。

P24	サービスや 料理などのシークレット調査
P25	飲食店：その場アドバイス (各地出張時対応)

調 査

サービスや料理などのシークレット調査

サービスや料理などを一般客として利用し、覆面調査・評価します

調査費用

A **46,200～** 円（税込）

B **66,000～** 円（税込）

※ A：年商3億円未満 B：年商3億円以上（またはスタッフ30人以上）

※ 規模や調査範囲により異なります。ご相談ください。

調査内容

- 一般のお客様として貴社・貴店を訪問し、接客や料理内容などサービス全般の調査や評価を行います。
- サービスの専門家から見た改善点から気になる小さなことまで、様々な面をチェックしてお伝えします。

シークレット調査に関して

- 調査にかかる貴社での「飲食代」「宿泊代」等は弊社で一旦支払後、後日請求させていただきます。
- 交通費・移動時間費は、30ページをご参照ください。

チエック

飲食店：その場アドバイス（各地出張時対応）

出張でお近くにお伺いした際に、サービスや料理を簡易チェックいたします

費用

19,800 円（税込）

+ 交通費 + 食事代 をご負担ください。

- お店の規模に関係なく、1回19,800円税込を基準とします。
- 多少の時間オーバーも含み、基本的には2時間前後で完結します。
- その時間・範囲内で、見える部分でのチェックとなります。

調査内容

- 一般利用客として貴社・貴店を訪問します。
- 実際に、朝食・昼食・夕食などを取りながら、接客や清掃・清潔感、内装・外周りの改善点などサービス全般の簡易チェックを行います。
- サービスの専門家から見た改善点～小さな気になることまで、食事後に口頭でお伝えします。書類関係のお渡しはありません。

チ ャ ッ ク

その場アドバイス ご利用にあたって

「出張で近くに来るならうちの店も見してほしい」というご要望から造成したプランです

このプランについて

「出張で近くに来るならうちの店も見してほしい」というご要望を受けて造成した、飲食店の簡易チェックプランです。

一般客として食事しながら、貴社・貴店の改善点をチェックします。基本的に、食事時間+その後の簡易アドバイスで約2時間となります。

ご負担いただくもの

- 調査にかかる貴社での飲食代はご負担ください。一番人気のものをご提供ください。ただし、激辛などクセの強いものはご遠慮ください。
- 交通費は、出張先滞在宿の最寄駅からの往復分をご負担ください。
- アドバイス終了後、19,800円+交通費実費+食事代のご負担を、その場でお支払いをお願いいたします。

※ 基本的に出張先での食事時間でお伺いしますので、弊社Web／SNSで出張情報をご確認ください。

04

SECTION

個人ホテリエ・ スタッフの皆さんへ

自己成長や問題解決、専門的内容やマーケティングの学びに利用されています。

P28 個人ホテリエ・接客スタッフ：
相談し放題プラン

P29 ご利用にあたって

個人

個人ホテリエ・接客スタッフ：相談し放題プラン

自己成長や問題解決、専門的内容やマーケティングの学びに利用されています

相談し放題 月額

一般

39,600 円（税込）

30歳以下 U30 ①

19,800 円（税込）

新卒3年以内 or 他業種から転職3年以内の無役職（30歳以下。職歴は自己申告で可）

30歳以下 U30 ②

26,400 円（税込）

新卒4年目以降。新卒3年以内 or 転職3年以内でも、主任・リーダー以上の役職者はこの金額です。

※ いずれも 2か月目～/2回目再開～ は 20%OFF

単発の相談 ※1回のみご利用可能

一般

7,700 円（税込）/時間

相談し放題ご利用者

6,600 円（税込）/時間

- 年齢・役職に関係なく一律です。
前日までに相談内容を送信してください。
- 相談項目の優先順に回答し、1時間で終了です。
- 相談し放題ご利用者は、過去に相談し放題を利用された方が対象です。
こちらは回数制限なくご利用いただけます。

※ 対応人数は同時期に最大3名まで。自動更新はありません。

個人

相談し放題プラン ご利用にあたって

ご利用条件と、対応の範囲についてまとめています

このプランについて

ホテリエや接客スタッフとして自分を磨きたい方。役職者としてマネジメントやマーケティングを勉強したい方。相談する上司や先輩がおらず、日々の業務に困っている方。そんな皆さんから弊社にご要望をいただき、その声を基に造成したプランです。

自己成長や問題解決に、徹底して寄り添います。1か月まるまる利用できる「宿泊・飲食業界の家庭教師」とお考えください。

ご利用条件

- ご相談は、オンライン／電話／各種ツール／LINE／メール／SNS DMなど、様々な方法でお受けします。
- 土日祝日問わず8:00～20:00で受け付けます。緊急相談時は、時間外でも電話／LINEでお受けします。
- 通常24時間以内に回答します。ただし、取引先にいる場合などは、お時間をいただく場合がございます。
- 1か月単位のご利用で、短期でも構いません。終了後も、ご自身の都合に合わせてその期間だけの再利用も可能です。

※ あくまで個人成長・悩み解決のためにご利用ください。館や店全体の大きな改善・問題点には（個人で担当する部分を除き）お答えできません。
その場合は、通常の法人プランをご利用ください。

交通費および移動時間費に関して

現地を訪問する場合にのみ必要です。オンラインのみのプランには関係ありません

交通費

- 博多駅／福岡空港 から貴社までの往復交通費を実費ご負担ください。
- 車移動の場合、弊社（福岡県筑紫野市）から 20円／km + 高速代など実費（往復）で計算します。
- 距離の算出は、Google マップの推奨ルートを参考にします。
山道・狭い道などの最短ではなく、一般的に利用されるルートです。
- 弊社が関東・関西に出張している際のご依頼は、山手線各駅、新大阪駅など、その時の最寄り駅を起点に交通費算出します。

移動時間費

- 各プランとも、左記の基準点から 移動片道2時間までは無料 です。
- 2時間以上かかる場合、超過15分につき 550円×往復分 を追加でご負担ください。
- 車の場合は、Google マップの推奨ルートを参考に事前に算出し、渋滞など当日の増減はご負担に反映しません。
- 弊社が関東・関西に出張している際のご依頼は、山手線各駅、新大阪駅など、その時の最寄り駅を起点に交通費算出します。

交通費に関する補足

弊社拠点以外からの連続出張に関する交通費ルール

お取引先から次のお取引先へ 連続出張の場合

- 往路および復路とも、出張先 ⇄ 貴社・貴店までの実費半額をご負担ください。別のお取引先と半額折半となります。
- この場合は通常の福岡起点の場合と比較し、安い方をご負担いただきます。通常より余計なご負担は発生しないようにします。
- 往路または復路が福岡発着の場合は、上記は該当する片道のみ対象となり、福岡発着分は通常通りの計算となります。

車移動の場合

- 20円/km + 高速代など実費（往復）で計算します。
- 距離の算出は、Google マップの推奨ルートを参考にします。
山道・狭い道などの最短ではなく、一般的に利用されるルートです。

値引きや割引に関して（年間・半年一括払い）

全てのお取引先に平等に対応するため、割引はこの条件のみとなっております

弊社は全てのお取引先に対し、ご請求面で平等な立場を取っており、規模に合わせた料金設定や、回数による加算など公平に対応しております。

ただ、お客様から値引き・割引のご相談をいただくこともあり、次の割引制度のみ設けることといたしました。

年間一括払い割引

- ご契約中のプランを1年間分まとめて事前にお支払いいただく場合、1か月分を割引いたします。
- 基本料金×12か月分から、1か月分割引いたします。
（実質、年間11か月分）

※ 基本料金のみ割引とし、追加案件／随時対応や交通費などはこれまで同様、別途ご請求となります。

半年一括払い割引

- 基本的な考え方は年間一括払い割引と同様です。
- 半年分まとめて事前にお支払いいただく場合、0.3か月分を割引いたします。

参考例 相談し放題プランの場合

年間一括払い

1か月 46,200円（税込）× 11か月分 = 508,200円
1月～12月分では、最終月の12月が無料月となります。

半年一括払い

1か月 46,200円（税込）× 5.7か月分 = 263,340円

一括払いの解約について

途中解約をご希望の場合の取り扱いです

ご連絡のタイミング

- 途中解約をご希望の場合、1か月以上前までにご連絡ください。
例：3月末で解約の場合、2月末までにご連絡ください。

ご返金について

- 解約月までを請求の対象とし、経過月数を差し引いた分を解約翌月末日に返金いたします。
- 考え方としては、年間一括払いの対象最終月分が割引サービス（無料月）ということになります。

弊社概要

会社概要

本 社	福岡県筑紫野市紫1-2-1-511（〒818-0061）
連絡先	TEL 050-1001-0102 info@delighting.co.jp
創 業	2018年3月23日
資本金	999万円
社 員	1名
サポート	12名

- ※ お電話はAI対応です。まずはメッセージをお願いします。
- ※ サポートスタッフは代表者の元同僚・部下など、全員が宿泊・飲食・観光経験者および現役の人たちです。
- ※ プロジェクトごとに、その専門性に合わせて都度グループ化します。

現在進行中案件 26.08.01

社外総支配人・副支配人・部門長として現場に入っでの改善	宿泊施設14館
新規オープンプロジェクト	宿泊施設2館、飲食店2店
ブランディング	宿泊施設1館
再プライシング	宿泊施設1館
相談し放題プラン	宿泊施設6館、飲食店9店
地域観光再生	自治体3市町

創業後の実績 26.08.01

- お取引件数実績 合計211社（宿泊施設・飲食店・自治体）
- ※ 創業時より、長期・短期・単発を含め、ご依頼をいただいたお取引先数
- ※ 個人ホテリエ相談し放題プランは件数に含みません（これまでに計51名）

これまでの実績・具体的な成果例

評価・売上の改善

- 社内アンケート評価5点満点を、着手時3.4 → 16か月で4.6まで向上。
じゃらん口コミ評価5点満点を、着手時3.6 → 16か月で4.4まで向上。
- 着手後4か月目より、売上は前年度比120%以上。
- 着手後11か月目から2年後の終了時まで、過去5年間の売上同月比更新を継続。
- 6月より法人営業改善。7月までの約2か月で同年11月までの営業目標を達成。同年12月末までに年度末3月までの当年度予算も達成。
翌年1月は予算対比163.7%、2月は121%、3月は142%（以降、同様）、

経営判断・ブランディング

- グループのうち1館が極端に業績悪化。危険水域のため売却提案。
人的／経営資源を他館に集中させるため1館売却を実施。
売却後7か月で全社の営業黒字化（売却益は含まず）。
- コンサル着手前、コロナ前同月比75%程度の売上低迷。3月から経営改善を開始、
4月95%、5月98%、6月103%、7月104%、8月107.5%、9月には110%超まで回復。
- 低価格競争をやめ、適正価格への変更。稼働率は少し落ちるが利益率は大幅に改善。
- ブランディング全体を担当。
認知度と好感度が上がり、Webからの直予約増。利益改善。
- 新規館や店舗のネーミング、また既存店舗のリネーミングで認知度向上。
- 幹部から新人まで、経営面や接客に関する定期的な社内教育担当。
現場やオンラインでの採用面接への立ち会い。

※上記はいずれも、お取引先から許可をいただいた内容のみ公開

代表者プロフィール

代表者 かず 50代後半 男性

主な経歴 順不同

一部上場企業	(婚礼関係) ホテル部門 営業マネージャー／Marketing
一部上場企業	(事業再生) ホテル部門 副総支配人／オペレーション
一部上場企業	(docomo) 接客サービスインストラクター／新規事業
地場大手企業	観光地ホテル 複数館統轄マネージャー
地場大手企業	観光地ホテル 総支配人
お取引先	ホテル・旅館 数軒 社外副総支配人・社外マネージャー
コンサル	ホテル・旅館・飲食店専門の事業再生・経営改善を担う コンサルティングファーム 関西事業所 所長／北信越事業所 所長 兼務

※ これまでに200件以上の宿泊施設・飲食店の事業再生・経営改善に従事

※ シークレット調査なども担っているため、ネット上では本名非公開です。
当然ながら、お取引時には本名でお手伝いしております。

主な学歴／学習歴

【学歴】 九州大学大学院 経済学府 産業マネジメント専攻 (MBA／QBS21期)

【コース修了】

University of London / London Business School (Online)

- ・ Business and Marketing Strategies Specialization 他
- ・ Brand Management : Aligning Business, Brand and Behaviour

University of Illinois at Urbana-Champaign / Gies (Online)

- ・ Business Value and Project Management Specialization 他

University of Michigan (Online)

- ・ Leading People and Teams Specialization 他

Google Project Management / Google Advanced Data Analytics

【英語】 TOEIC 880 (2023.03)