

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

市場・競合 データ分析

2026年8月版

宿泊・飲食業の悩み。

「うちの価格は、高いのか安いのか」

「この場所で、事業は成り立つのか」

その判断を、データで。

新規開業、リニューアル、価格戦略の見直しを目的に、近隣市場・競合施設・販売価格・需要動向などを調査、分析します。表示価格は消費税込です。

〒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>

3 P L A N S

- ① 競合価格調査
- ② 市場・競合動向分析
- ③ 新規開業前
事業可能性調査

宿泊・飲食の現場を200件以上
見てきた立場から、その数字が
何を意味するのかまでお伝えします。

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。

調 査

市場・競合データ分析 プラン一覧

新規開業、リニューアル、価格戦略の見直しを、データで判断するためのプランです

	① 競合価格調査	② 市場・競合動向分析	③ 新規開業前 事業可能性調査
料金（税込） ※ A：年商3億円未満 B：年商3億円以上	A：165,000円 B：220,000円	A：275,000円 B：363,000円	A：385,000円 B：495,000円 ※投資額による別基準あり ※現地3日間の訪問調査を含みます。
既存お取引先 20%OFF ※ 弊社の月額プランを ご契約中の場合	A：132,000円 B：176,000円	A：220,000円 B：290,400円	A：308,000円 B：396,000円 ※投資額による別基準あり
調査の範囲	近隣・同クラス施設の販売価格を比較し、 貴社の価格の位置づけを明らかにします。	価格に加え、競合の販売状況、口コミ評価、 強み・弱み、商圏の需要要因まで総合的に 分析します。	商圏、需要、競合、想定単価、施設規模、 ポジショニング、事業上のリスクまで 整理します。
こんな方に	「うちの価格は高いのか、安いのか」を 確かめたい既存の施設。	リニューアルや価格戦略の見直しを 検討中の施設。	新規開業を検討中で、投資判断の材料が 必要な方。
納品まで ※ 調査条件により 変動します	通常 2～3週間	通常 3～4週間	通常 4～6週間

調 査

競合価格調査

貴社の価格が、近隣や同クラスと比べて適正かを分析します

料金

A **165,000** 円（税込）

B **220,000** 円（税込）

既存お取引先 20%OFF

A **132,000円** B **176,000円**

※ 弊社の月額プランをご契約中の場合

※ 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）

※ 調査対象の施設数、期間により変動します。事前にお見積もりいたします。

※ 費用は着手前にお振り込みください。

このプランについて

現地訪問による目視チェック（見える化プラン）に対し、
こちらは公開データの収集・照合・分析を行うデスクリサーチです。

調査・分析内容

- 近隣競合5～10施設の販売価格を、ご指定の期間で比較します。
- 曜日、季節、催事日などによる価格変動のパターンを整理します。
- 各施設の主要プラン構成と、価格設定の傾向を整理します。
- 価格帯の中での貴社の位置づけを明らかにします。
- 分析コメントを添えてご報告します。

競合価格調査 成果物とご注意

納品物、進め方、ご注意いただきたい点をまとめています

成果物・進め方

- 比較データ（Excel）とレポートを納品します。
- 納品後、オンラインで報告と質疑応答を行います。
- 納品から1か月間、内容に関するご質問は無料でお受けします。
- 通常、ご発注から2～3週間で納品します。

主に使うデータ

- ・各予約サイトの公開販売価格
- ・各施設の公式サイトの情報
- ・公開されている統計・観光データ

こんな判断に使えます

- ・価格改定の可否と、その幅
- ・プラン構成の見直し
- ・競合との差別化の方向性

ご注意

- 公開情報および取得可能なデータに基づく分析です。
競合施設への直接の聞き取りは行いません。
- 現地訪問は含みません。
- 調査基準日は、ご発注日から2週間以内に設定します。
レポート内の価格・販売状況は、その基準日時点の公開情報に基づきます。
- 本調査は判断材料をご提供するものです。実施後の売上・稼働を保証するものではなく、最終的なご判断はお客様にてお願いいたします。

調 査

市場・競合動向分析

競合の動きと市場での立ち位置を把握し、次の一手を判断する材料にします

料金

A **275,000** 円（税込）

B **363,000** 円（税込）

既存お取引先 20%OFF

A **220,000円** B **290,400円**

※ 弊社の月額プランをご契約中の場合

※ 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）

※ 調査対象の施設数、期間、調査項目により変動します。事前にお見積もりいたします。

※ 費用は着手前にお振り込みください。

調査・分析内容

- 「競合価格調査」の内容をすべて含みます。
- 標準の調査規模は、近隣競合10施設以内です。
- 競合施設の販売状況から、稼働の傾向を推察します。
- 各予約サイトやGoogleの口コミ評価を、推移と内容の両面から分析します。
- 各施設の強み・弱み、想定客層を整理します。
- 商圈の需要要因（交通、催事、季節性など）を確認します。
- 市場内での貴社の立ち位置と、取るべき方向性をご提示します。

市場・競合動向分析 成果物とご注意

納品物、進め方、ご注意いただきたい点をまとめています

成果物・進め方

- 分析データ（Excel）とレポートを納品します。
- 納品後、オンラインで報告と質疑応答を行います。
- 納品から1か月間、内容に関するご質問は無料でお受けします。
- 通常、ご発注から3～4週間で納品します。

主に使うデータ

- ・各予約サイトの販売価格と口コミ
- ・Googleマップ、各種口コミサイト
- ・公開統計、観光統計、交通データ

こんな判断に使えます

- ・価格戦略の見直し
- ・リニューアルの方向性と優先順位
- ・販促や集客チャネルの見直し

ご注意

- 公開情報および取得可能なデータに基づく分析です。
競合施設への直接の聞き取りや、非公開情報の取得は行いません。
- 現地訪問が必要な場合は、別途ご相談ください。
- 調査基準日は、ご発注日から2週間以内に設定します。
レポート内の価格・販売状況は、その基準日時点の公開情報に基づきます。
- 本分析は判断材料をご提供するものです。実施後の売上・稼働を保証するものではなく、最終的なご判断はお客様にてお願いいたします。

調 査

新規開業前 事業可能性調査

やるか、やらないか。その判断に必要な材料を整理します

料金

A **385,000** 円（税込）

B **495,000** 円（税込）

既存お取引先 20%OFF

A **308,000円** B **396,000円**

※ 弊社の月額プランをご契約中の場合

※ 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）

※ 年商実績がない場合は、総投資額を基準に区分します（8ページ）。

※ 調査対象エリアの広さ、施設数、調査項目により変動します。

※ 収支計画や投資回収シミュレーションまで含む本格的な事業計画書作成は、別途お見積もりいたします。

調査・分析内容

- 「市場・競合動向分析」の内容をすべて含みます。
- 標準の調査規模は、開業予定地周辺の競合10施設以内です。
- 原則として現地を3日間訪問し、開業予定地の商圈を把握／分析します。
- 想定される競合と、その価格帯・客層を整理します。
- 需要の規模と、季節による変動を把握します。
- 想定客室単価・客単価のレンジをご提示します。
- 適切な施設規模や客室数の考え方を整理します。
- ポジショニング案をご提案します。
- 事業上のリスクと留意点をお伝えします。

※ 現地訪問（調査）3日分を含みます（往復の旅程も日程に含む）。
交通費・移動時間費・宿泊費は別途ご負担ください。

※ ご要望により現地訪問が必要ない場合でも、減額はありません。

新規開業前 事業可能性調査 成果物とご注意

納品物、進め方、ご注意いただきたい点をまとめています

成果物・進め方

- 分析データ（Excel）とレポートを納品します。
- 納品後、オンラインで報告と質疑応答を行います。
- 納品から1か月間、内容に関するご質問は無料でお受けします。
- 通常、ご発注から4～6週間で納品します。

主に使うデータ

- ・ 商圈の人口・世帯・観光統計
- ・ 交通アクセスと来訪者のデータ
- ・ 競合施設の価格、販売状況、口コミ

A・B区分の判断基準

年商実績がある場合 A：年商3億円未満 B：年商3億円以上
年商実績がない場合 A：総投資額3億円未満 B：総投資額3億円以上

※ 総投資額は土地・建物・設備の合計。10億円以上は別途お見積もりいたします。

こんな判断に使えます

- ・ 開業の可否と、適切な規模
- ・ 社内会議や金融機関への説明
- ・ コンセプトと価格帯の方向性

ご注意

- 本調査は判断材料をご提供するものです。将来の売上や稼働を保証するものではなく、最終的なご判断はお客様にてお願いいたします。
- 公開情報および取得可能なデータに基づく分析です。
- 現地調査の内容および日程は、事前に協議のうえ決定します。
- 調査基準日は、ご発注日から2週間以内に設定します。
レポート内の価格・販売状況は、その基準日時点の公開情報に基づきます。

市場・競合データ分析 共通事項

ご利用の流れ、既存お取引先割引、ご注意いただきたい点をまとめています

ご利用の流れ

- ① お問い合わせ・ご相談内容の共有
- ② 調査条件のすり合わせ（対象施設、期間、調査項目）
- ③ お見積もりのご提示
- ④ ご発注・お振り込み（着手前）
- ⑤ 調査・分析・レポート作成
- ⑥ 納品・オンラインでのご報告

※ 調査条件が固まった時点で、正式なお見積もりをご提示します。

※ お急ぎの場合はご相談ください。日程によっては対応いたします。

納品物

- ・分析データ（Excel）
- ・レポート（PDFまたはPowerPoint）
- ・オンラインでのご報告と質疑応答

既存お取引先 20%OFF

下記プランをご契約中の場合、20%OFFでご利用いただけます。

- 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
- 社外副総支配人プラン
- 社外総支配人プラン

調査結果を今後の当該企業への支援にも活用できるため、その効果を料金に還元しています。調査結果を他社への支援に使用することはありません。

※ 各プランの詳細は、別冊「コンサルティング 26年8月」をご参照ください。

※ 契約終了後のご依頼は、通常価格となります。

※ 表示価格は消費税込です。費用は着手前にお振り込みください。

※ 現地訪問が必要な場合は、7,700円×最低5時間＋交通費＋移動時間費をご負担ください。
「新規開業前 事業可能性調査」に含まれる標準3日間の現地調査には、7,700円×最低5時間の現地訪問費はかかりません。現地調査が4日以上となる場合は、4日目以降の現地訪問費を別途ご負担ください。

※ 交通費・移動時間費の詳細は、11ページをご参照ください。

分析担当者（弊社代表）について

現場の実務経験と、データ分析の専門知識の両方から数字を読み解きます

現場と数字の、両方から

数字を読める方も、現場を知る方も、それぞれ多くいらっしゃいます。ただ、その両方を一人で行える例は多くありません。

- ・ MBA（経営修士／九州大学）※データ分析も含む
- ・ Google Advanced Data Analytics 修了
- ・ 宿泊や飲食業界経験 20年以上

弊社の調査は、データを集めて並べるだけではありません。
宿泊・飲食の経営や現場を熟知している立場から、その数値が何を意味するのかまでお伝えします。

実績

宿泊施設・飲食店の事業再生・経営改善に200件以上従事
お取引件数実績 合計211社（宿泊施設・飲食店・自治体）

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）
- ・ University of Illinois at Urbana-Champaign / Gies（Online）
- ・ University of Michigan（Online）
- ・ Google Project Management / Google Advanced Data Analytics

Google 修了証明



※ 分析担当者（弊社代表）の詳しい経歴は15ページをご参照ください。

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。

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)