

宿泊者向け お土産事前注文 受け取りサービス

既存の土産販売網に、
ホテル客室QRという注文入口を追加する。
商品・在庫・精算を持つ事業者と連携し、
移動導線上で受け取れる予約注文チャネルへ。

QR ORDER

QRコードオーダー

PICKUP

ピックアップ

LOCAL GIFT

ローカルギフト

CUSTOMER PAIN

出張者のお土産購入は、最後の移動時間にしわ寄せが来る

商談・会食・移動で時間が読めない中、帰社用のお土産だけが出発直前のタスクとして残りやすい。

01

時間がない

駅・空港で急いで選び
定番品に偏る

02

買い忘れる

夜に思い出しても
店舗が閉店している

03

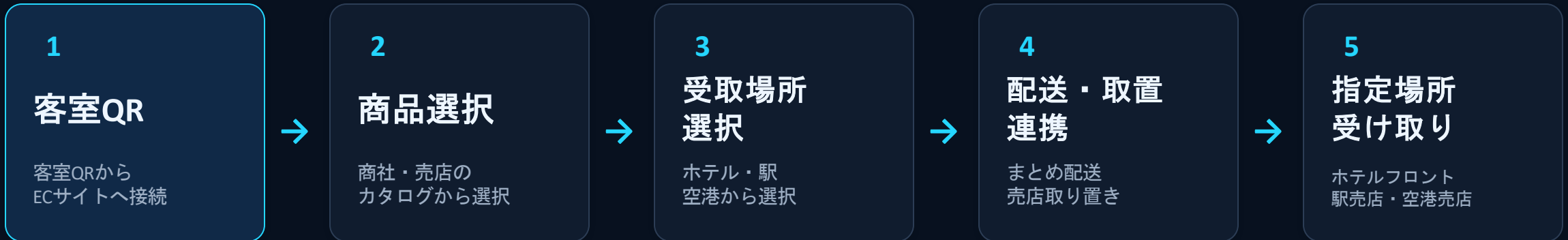
荷物になる

商談前後の持ち歩き
負担が増える

解決の鍵：宿泊中の“夜の空き時間”を購入タイミングに変える

客室QRから注文し、翌朝または移動導線上で受け取る

宿泊中のスマホ注文から受け取りまでを、出張者の自然な行動に沿って設計する。



駅・空港は既存売店受取で配送不要。
ホテル受取はまとめ配送・外部配送・既存納品便で成立性を検証する。

既存の土産販売網に、新しい注文入口を追加する

商品・在庫・精算を持つ事業者を軸に、ホテル滞在と地域消費をつなぐ予約注文チャネルとして設計する。



既存売店・商社の予約注文売上を増やす

MIYAGEは土産を仕入れるのではなく、商品供給パートナーの売上を増やす予約注文チャンネルとして機能する。

収益の柱

予約注文手数料

予約注文売上に対する成果報酬



おすすめ枠

特集・優先表示の掲載料



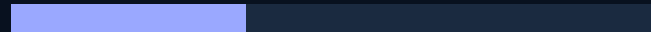
配送費実費回収

まとめ配送・外部配送を比較



法人・地域展開

出張支援・地域連携への拡張



検証KPI

QR流入率 / 購入率 / 客単価

運用KPI

配送費 / 受取成功率

MVP展開

土産商社または売店運営会社1社の商品20点を掲載。
駅・空港受取を優先し、ホテル受取は配送費を実証で検証する。

商品供給を1社に絞り、運用をシンプルに検証する

メーカー個別提携ではなく、商品供給パートナー1社のカタログで需要・運用・収益性を検証する。

実証スコープ

実施期間

1か月

商品供給

商社・売店運営会社
1社

商品点数

商品カタログ
20点

受取拠点

ホテル1-3施設
既存売店

支援機関への相談テーマ

- ・ 協力ホテルの紹介
- ・ 商社・売店運営会社の紹介
- ・ 外部配送・既存納品便の相談
- ・ 実証費用・自治体連携の相談

検証KPI

需要

QR読取率 / 購入率 /
受取場所別比率

運用

配送費 / 受取方法別
受取成功率

収益

予約注文手数料 /
運用負荷

REVENUE STRUCTURE

通常は駅・空港受取、フロント受取は追加料金にする

駅・空港は運営店舗で受け取るため協力金なし。ホテル受取のみ配送・対応費を追加料金で回収する。

推奨モデル

予約注文手数料 **12-15%**

商社・売店運営会社から

通常受取 **追加費なし**

駅・空港の運営売店で受取

ホテル受取手数料 **150-300円/件**

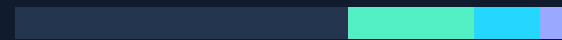
フロント預かり・受け渡し協力費
配送費は実費または別途オプション

通常は駅・空港受取。
ホテル受取は手数料+配送実費。

定価3,000円の配分例

駅・空港売店受取

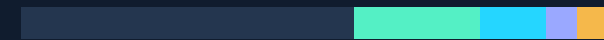
運営売店のため協力金なし



■ 商品原価	60.0%	1,800円
■ 店舗側利益	22.5%	675円
■ 予約手数料	12.0%	360円
■ 決済・運用	5.5%	165円

フロント受取

定価3,000円 + ホテル受取手数料150円 + 配送実費



■ 商品原価	60.0%	1,800円
■ 店舗側利益	22.5%	675円
■ 予約手数料	12.0%	360円
■ 決済・運用	5.5%	165円
■ ホテル受取手数料	+5.0%	+150円

通常導線は駅・空港売店受取。
フロント受取はホテル受取手数料と配送実費を追加する。

試算前提：商品原価60%、決済・運用5.5%。