

ファン Factory

宿泊業界の未来をもっと楽しく！
みんなで繋がる、盛り上がる！

NBS GROUP PROFILE 2025



NBSグループの“ファンFactory”って？



fan

好きになる

fun

楽しむ・笑顔になる



旅の魅力を最大化する、Knowledge × Creative

旅は単なる移動ではなく、心を満たし、人生を彩る大切な時間。
私たちは、宿泊施設の魅力を最大化し、
旅に関わるすべての人々の体験をより豊かで楽しいものにします。

旅には人それぞれのいろいろな目的がある。
それは、

疲れた身体や心を癒すこと。
大切な人と特別な時間を過ごすこと。
自分と向き合い、世界と出会うこと。
など。



たとえば——

彼女と初めて訪れたこの宿で、プロポーズをした。
やがて、出産前の最後の二人旅にも、またここを選んだ。
「次は子どもが大きくなったら、また来ますね。」

そんな人生の大切な瞬間に立ち会える私たちは、なんて幸せなのだろう。

お客様の「ありがとう」の言葉に込められた想い、
そのひとつひとつが、私たちの誇りです。

宿泊業界を通じて、多くの物語を紡ぎ、
旅をもっと楽しく、心に残るものにするために——

人生に寄り添う宿で、特別なひとときを。
旅に関わる全ての人を笑顔あふれるファンに。



TOP MESSAGE

より幅広く、より多くのBest Solutionを届けたい

社会人の出発点からホテルという世界に飛び込み、出会いや経験を重ねていく中で、宿泊業界とのより深い関わりや貢献といった意識が芽生え、独立。前職をともにした仲間とのWEBサポートから始め、個性ある人財に出会い、仲間が増えてゆき、運営改善や人材育成といったコンサルティング業務、受託運営、WEB制作やシステム開発へと事業を展開して参りました。またこの仕事を通じて、経験豊富な先輩ホテルマン、老舗旅館の女将さんやペンションのオーナー、同業でも経営や投資専門のコンサルタントの方々…新たな出会いからも視野が広がり、業界初のグループウェア「ANDPLUS」の開発にもつながったと考えます。ゆえに、弊社スタッフとともに、常に学びの気持ちを持ち続けたいと思うのです。多角的な視点を持って、自ら学ぶ、お客様から学ぶ。スタッフ各々が個人指名されるようなプロフェッショナルを目指して。経営者としては変わり者といわれるかもしれませんが、私はこれまで、契約社数を目標に置いたことはありません。こだわりたいのは、それぞれのお客様に応じた「Best Solution」の数なのです。

代表取締役
中島 秀雄

ONE STOP SOLUTION

NBSグループは宿泊業に関わる
すべての領域を“ワンストップ”で提供いたします



宿泊施設運営



レベニューマネジメント支援ツール



集客コンサルティング
WEB集客管理代行



ホテル、区分マンション、民泊の売買仲介



DX推進、WEBアプリ&RPA開発、WEBサイト制作

Vision of Fan/Fan

街中のみんなが“ファン”になる世界

“ホテル”を好きになる、“街”を好きになる、“人”を好きになる。

働くことも遊ぶことも楽しんで、お客様もスタッフも自分も笑顔になる。



地域の魅力を発信

宿泊施設の魅力を最大化



NBSグループができること

01

ホテル・旅館 コンサルティング事業

集客・販売戦略
レベニューマネジメント構築・担当者育成
SNS活用・ブランディング構築
経費・利益率改善
業務オペレーション改善
スタッフ育成
DX推進・RPA業務効率化
WEB集客・宿泊予約サイト管理代行
開発・開業支援
チームビルディング・各種セミナー開催
グラフィックデザイン請負

02

宿泊施設運営事業

ホテル・旅館・リゾートの運営
運営受託・賃貸借
サービス開発・施設改修・地域資源活用
口コミ改善
省人化（無人）運営
経営改善・事業拡大
一棟貸しプライベートVilla運営受託
民泊運営代行

03

システム開発・Webデザイン事業

Webアプリケーション開発（ANDPLUS）
RPAでの業務自動化
UI/UX・Webデザイン
DX推進・DX研究

04

ホテル不動産事業

ホテル、区分マンション、民泊の売買仲介

宿泊施設の魅力を伝える
宿泊施設を支える

伴走する ホテルコンサルティング

◆ STORY

単なる作業代行ではない、集客改善のコンサルティング

ホテルや旅館の現場で10年以上の実務経験を積んだコンサルタントが、これまでの豊富な実績とノウハウを活かし、施設様の売上アップと集客改善をサポートいたします。私たちは、施設様から指示を待つだけの作業代行屋ではありません。また、単なるWEB作業の代行や、提案するだけで後は施設任せのコンサルタントとは異なります。私たちは、施設様の一員となって、一緒に考え、一緒に悩んで課題を見つけ、解決策を提案します。また、人手不足の宿泊業界にあって、アイデアはあるものの、それを実現する余裕やスタッフがいない施設様の声を数多く聞きます。私たちは施設様に代わって実際に手を動かして、改善を形にします。

NBSの”伴走するコンサルティング”とは

私たちは、施設様の売上を改善させるのは当然と考えています。しかし、売上アップ以上に私たちが大切にしていることは、施設様と伴走することにあります。

「満室にできなかった、と最近スタッフが悔しがっているよ」

サポート開始当初は、忙しいからと言って在庫を止めて、稼働率60%がやっとだったホテルの社長。

「スタッフが提案してくるようになったんです」

指示待ちだったフロントスタッフが成長したと、目を細めて話してくださる旅館の支配人。

「足赤エビを食べに来た」と言ってくれるお客様が増えたよ、嬉しいわあ！」

地元でしか食べられない天然海老への愛情があふれる民宿の女将さん。

これらは、施設様からいただいた嬉しいお言葉です。

伴走する中で、施設様の変化や成長を実感できる言葉の数々です。

最初から最後まで施設様に寄り添うこと。施設様と共に考え、共に成長すること。

一緒になって改善を実現し、施設様から『ありがとう』のお言葉をいただき、一緒になって喜び合うこと。

これこそが、私たちの活力であり、やりがい、そして『伴走するコンサルティング』の原動力です。



集客コンサルティング

WEB集客管理代行はもちろん

新規開業やレベニューマネジメントなど

トータルでサポートいたします。



NBSホテルマネジメント
株式会社
公式サイト

新たなウリを発見し、ターゲットを拡大!

抱えていた課題

- ✔ 稼働率月間30%
- ✔ 築40年・駅から少し歩く立地
- ✔ 競合他社に合わせて販売プランを安売りしていた
- ✔ 自社の強みがわかっていない

改善策

01

口コミを分析し "ウリ"を発見!

従来の値下げ競争に陥り、売上が低迷していたホテル様に対し、私たちは、密に連携し議論を重ねると同時に、お客様の声を深く掘り下げる口コミ分析を実施。ホテルの隠れた魅力を発見し、新たな強みを明確化しました。

口コミ分析

- ✔ 主要観光地への路線も豊富なホテル前にある巨大バスターミナルが便利
- ✔ 周辺のホテルにあまりない平面駐車場を完備

ターゲットを観光客へと広げ文言や写真を刷新!
ビジネスだけでなく
"ファミリーにも優しい"ホテルに!



宿泊プランを整理

- ✔ 観光客向けにイベント専用のプランや小さなお土産物付きプランを作成
- ✔ 独自ブッキングエンジンを導入し、自社サイト限定プランを作成

楽天トラベル内での
表示順位UP!

売上が

3倍以上に!

改善策

02

多すぎる 宿泊プランを整理

プラン構成の見直しを行い、新たなターゲット層に響くプランを新しく設定。同時に、魅力を最大限に引き出す写真やプラン名に変更することで、ホテルのイメージを転換しました。その結果、客層が変化し、特に観光客の増加を牽引し、売上が3倍以上に伸ばすことに成功しました。

改善策

03

レベニュー マネジメントの導入

売上向上にはレベニューマネジメントが欠かせません。弊社が開発した「ANDPLUS」を活用し、ホテルの予約データを分析しながら、需要に応じた最適な価格設定や販売戦略を実施しました。定期的な打ち合わせや日々のダッシュボード確認を行い、柔軟な料金調整を進めることで、競合価格に左右されることなく、安定した収益向上を実現しました。

レベニューマネジメント

- ✔ 客室の売り止めを改善、需要に合わせて「制限」する
- ✔ 施設様側で日々の数値管理および料金をコントロールするところまでサポート

稼働率60%~70%が

90%超に!



幅広く支援 オペレーション 構築まで コンセプト設計から

他業種からホテル運営をされる方でも安心



差別化できるコンセプト策定支援

ホテルの効果的な販売の為には他ホテルと差別できるコンセプト策定がかかせません。地域やホテルの特色にちなんだコンセプト策定から施設デザイン等、マーケティング視点も踏まえ支援します。

開業準備/販売戦略策定支援

リネンサプライや清掃委託等の業者選定から、ホテル備品やアメニティ等の選定、販売戦略から価格戦略までホテル開業に必要な事項全てを幅広く支援します。



オペレーション構築支援

基本のオペレーション構築から省人化対応まで、ホテル規模に合わせた適切なオペレーション構築を支援します。





様々なテーマで 勉強会や セミナーを開催

スタッフ育成から社内制度構築まで

Hotel Consulting

各種スタッフ向け勉強会の開催

OTA販売戦略勉強会

魅力的なプラン作成やフォトギャラリーの見せ方の基本や、応用的な販売テクニックまで様々な勉強会を開催しています。

ホテルの魅力発見ワークショップ

SWOT分析等の活用で施設や地域の魅力を発掘しサービスや販売にどのように活かすか等、適切なファシリテーションでスタッフの持つアイデアを形にしていきます。

SNSマーケティング勉強会

各SNSのアルゴリズムに合わせたアカウント作成から日々の運用戦略の考え方、投稿内容を編集するアプリケーションの使い方など、現場で自走できるようにレクチャーします。

レベニューマネジメントセミナー開催

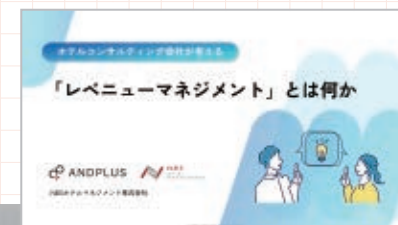
社内制度構築支援

レベニューマネジメントセミナー

今の時代では当たり前になったレベニューマネジメントについて、概要から具体的な実践方法までレクチャーします。

レベニューマネージャー育成制度構築支援

チェーンホテル様向けに、自分たちでレベニューマネージャーを育成する社内制度の構築等を支援します。



宿と地域が元気になれば、旅はもっと素敵になる！

◆ STORY

「宿泊業はサービス業の最高峰」

そんなふう言われているホテルは、宿泊や食事の提供だけでなく、スタッフ一人ひとりのお客様を想い行動するホスピタリティが旅の体験を豊かにし、感動を通じて特別な思い出を生む。「ここに来てよかった」「あなたに会えてよかった」「ありがとう」。そんな言葉が、私たち宿泊業スタッフの活力であり、やりがいです。

マーケティング、チームビルディング、DX促進で収益と満足度を向上

一方、多くの現場では原材料費高騰、利益率低下が続き、人材確保も困難です。「営業継続が難しい」との声も少なくありません。スタッフも長時間労働や、日々の忙しさに“やりがい”を忘れてしまい、離職率も高くなっています。この現状を打開するため、以下のような課題解決が求められています。

1. 時代に即したマーケティングとレベニューマネジメント
2. お客様体験の向上と業務効率化による利益率の最大化
3. DXとチームビルディングによる安心できる組織体制の構築

「お客様を笑顔に！」が“ホスピタリティ”の原点

私たちが運営している施設で一人の女性が入社をしてくれました。「関わるお客様に笑顔になって欲しい」まっすぐに目を輝かせながら接客をする姿は、“スタッフが幸せに働ける施設づくり”がより良い施設をつくり、お客様の感動につながる。そう信じさせてくれました。

マーケティングを適切に行えば売り上げは必ず向上します。DX推進による省人化や業務効率化は利益率改善に大きく寄与します。でもお客様が旅に求めるものは“効率”ではなく、“思い出”です。スタッフの想いやホスピタリティが、そんな“特別な思い出”をつくる。ホテルが“サービス業の最高峰”と言われる由縁を、私たちはこの一人のスタッフから改めて学ばせてもらったのです。

宿泊業界に係る全ての人を笑顔にする最適解の提供

私たちNBSグループが培ってきた経験や技術は、そんなスタッフ一人ひとりの幸せをつくり、施設や街の持つ価値・魅力の最大化のためのものです。宿泊業のプロとして結果を出すことは当たり前。

私たちはこれからも「knowledge×creative」で日本の宿泊業を楽しく、元気に続けられるよう挑戦し続けます。



ホテルや旅館など

宿泊施設の運営全般を受託。

収益改善と施設や地域の価値の最大化を

目指します。



NBSホテルズ&リゾート
株式会社
公式サイト

CASE 大阪府 宿泊特化型ホテル100~150室

コンセプトデザインと時代にあったマーケティング手法の活用



その街のもつ歴史や文化を現代風にデザイン

ホテルのある地域の歴史や文化を元にコンセプトをつくり、ロビーを現代風にデザインしました。入った瞬間に笑顔になる！思わず写真を撮りたくなる！ただ寝泊りするだけでなく、文化を感じられるホテルをつくることで、街をより深く知ってもらい、お客様の旅の思い出づくりに貢献します。

従来型マーケティングとSNSマーケティングの融合 長年培った集客ノウハウを活用し 開業すぐに高稼働を実現

コンセプトとデザインされたロビーの持つ強みを最大限に活用。新聞やテレビなどの従来型メディアだけでなく、ネット媒体やSNSを活用したインフルエンサーマーケティングなど、NBSグループだからこその集客ノウハウで開業初月に稼働率89%超を達成！それ以降すべての月で稼働率90%超でたくさんのお客様にお越しいただいております。

各ネットニュース



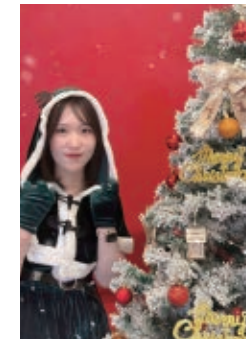
インフルエンサーマーケティング



Instagramも積極的に更新

スタッフが考案・実施する季節のイベント

スタッフが季節ごとに企画するイベントも、多くのお客様に好評をいただいています。



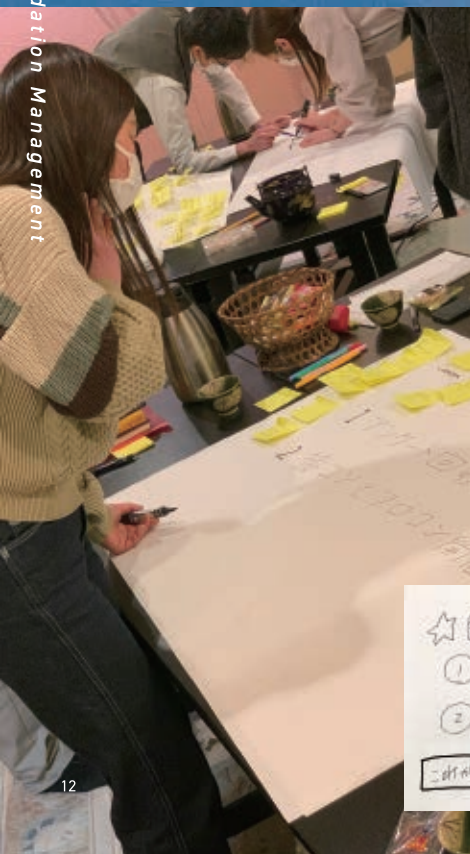
TV・新聞



チームビルディングによる サービス力向上と 10年後も負けない 旅館づくり

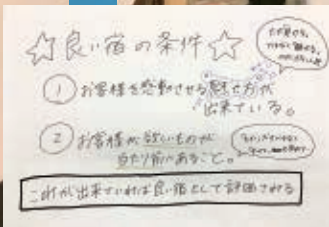


Accommodation Management



ビジョンミーティングの開催と コーチングによる モチベーションの向上

若手からベテランまで集まってビジョンミーティングを開催。 対話を通じて目指すべき姿やビジョンを自分たち自身で創り上げていきます。またコーチングの資格を持ったコーチがスタッフ一人ひとりの目標設定を行うことでモチベーションを向上させることができました。



地域の魅力を活かしたサービス開発

若いスタッフを中心に出来たアイデアを、ベテランのスタッフが高級旅館に相応しいサービスへと昇華し実現していきました。地域の魅力をどう活かすか、お客様に感動してもらえるサービスとは何か。自分たちで考え実行することで自分たちが宿を創っているという実感を持つことができ、サービス評価の向上につながりました。

サービス力向上によるクチコミ改善

2023年総合評価4.7だったクチコミが2025年1月には総合評価4.9に上昇。サービス評価は5.0の満点をいただきました。

総合	4.9	★★★★★	(前年-2024) 2.0ポイント向上	2025年1月時点でのじゃらんnetの評価	
接客	4.9	★★★★★	満足	4.7	★★★★★
料率(予定)	4.8	★★★★★	満足	4.5	★★★★★
清潔	4.8	★★★★★	満足	4.5	★★★★★
設備	4.8	★★★★★	満足	4.5	★★★★★
食事	4.8	★★★★★	満足	4.5	★★★★★
その他	4.8	★★★★★	満足	4.5	★★★★★

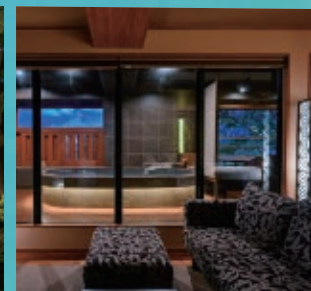
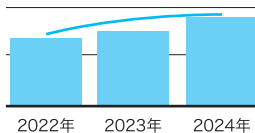
※2025年1月10日時点でのじゃらんnetの評価

補助金活用による施設の高付加価値化

宿の魅力を高めるためには施設改修も必要になります。補助金等を活用し、時代に合った客室など、よりよい滞在が可能になる施設改修により、上述のサービス開発と合わせてADRの向上を実現しました。

高付加価値化による単価向上

2022年から2023年にかけて、ADRが約4,000円向上。
2023年から2024年は約15,000円向上しました。



CASE 北海道 リゾートホテル30~50室

繁閑の差が大きい リゾートエリアで 安定稼働を可能にする 販売戦略の実践



魅力的な朝食開発

周辺の地場の野菜など、その地域ならではの食材に、ホテルのデザインコンセプトである北欧を掛け合わせた、お客様が完成させるオリジナルダッチベイビーなど、目でも舌でも楽しめるメニュー開発を行いました。



地域ならではの滞在サービス

ホテル周辺でも有名なラベンダーティーをはじめとした数種類のハーブティーをはじめ、ラウンジや囲炉裏など設備に合わせた滞在サービスでお客様の満足度を高めます。



シーズンに合わせたターゲット変更

夏は日本人中心、冬はインバウンド中心で集客するために、販売チャネルの選定や広報・価格戦略など、メリハリをつけた販売手法で安定した稼働を実現しました。



新世代の売上アップツール ホテル・旅館向けグループウェア

レベニューマネジメント 支援ツール



アンドプラス



◆ STORY

目指すのは宿泊業界におけるスタンダードシステム！

レベニューマネジメントの実行が当たり前になった宿泊業界において、今まさに分析の重要性が問われています。業界を問わず人材不足の解消や業務効率を上げるためのDXが進む中、宿泊業界においても例に漏れずDXが進んでいます。しかしながら表向きはDXが進んでいるように見えても、実際にはまだ手作業に頼る部分が多く、データ収集や分析資料の作成に多くの時間を費やしている傾向があります。

「ANDPLUS」を活用することでデータ収集や煩雑な分析資料作成が不要になり、より正確で見やすいデータが自動で生成され、宿泊業の本質であるホスピタリティの追求や売上・利益最大化のための正しいデータを基にしたレベニューマネジメントを実行する時間を作ってほしい、そんな想いが「ANDPLUS」には込められています。今やデータ収集や分析を人力で行う時代は終わり、これからはシステムに任せる時代へと移り変わっています。レベニューマネジメントにおいてもAIによるダイナミックプライシングを取り入れつつも、独自のロジックで適正価格を提示できる「ANDPLUS」には価格競争に巻き込まれるリスクを軽減し、適正単価で安定した収益を確保する仕組みを実現できる未来があります。

～ANDPLUSが無ければレベニューマネジメントができない～

「ANDPLUS」が宿泊業界でのスタンダードシステムとなり、業界全体の持続可能な発展を支える存在を目指したいと考えています。宿泊業界の新しい可能性を「ANDPLUS」と共に歩んでいきましょう。



◀ ANDPLUS 公式サイト

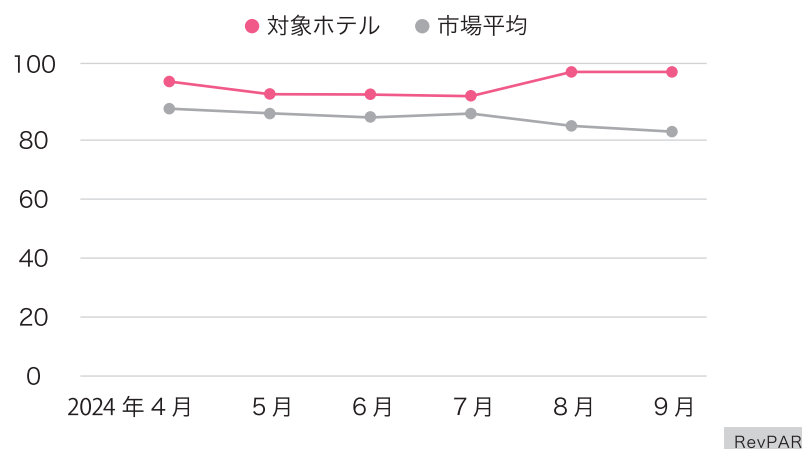
導入施設の声

全国展開ホテルチェーン (本部)

「全ホテルのオンハンド状況や売上動向がすぐにわかる。本部と現場双方での業務効率化が進む」

全国展開のホテルチェーンにて、『ANDPLUS』を導入した事例をご紹介します。同社では多様な形態の宿泊施設を展開しており、2019年10月から全施設に『ANDPLUS』を導入。以前のExcel作業による課題を解消し、予約状況や売上データが自動更新されることで、本部と現場双方の業務効率化を実現しました。日報も共有可能になり、関係者全員が同一のデータをリアルタイムで確認可能です。これにより、異常値の早期発見や戦略立案が可能となり、さらなる効率化を目指しています。

大阪府 宿泊特化型ホテル (100~150室)



「全自動で料金調整が可能」数ヶ月先の需要変化に即対応できるから、販売機会をロスすることなく、市場より優位に売上UP

ホテル業界では、急なイベント情報など変化する宿泊需要を把握することが重要です。

『ANDPLUS』の「オートパイロット機能」を活用することで、需要変化に自動対応し、スタッフが気づく前に最適な価格調整が可能になりました。他システムのような極端な料金調整の心配もなく、設定ルールとコンサルタントのサポートで安心して運用が可能です。その結果、稼働率と平均販売価格が向上し、競合が苦戦する中で売上を大きく伸ばしました。

下呂温泉 高級旅館 (10~20室)

クチコミ評価
大手 OTA サイト
総合 4.9

2024年11月1日時点
前年周時期 4.7より上昇

ADR
平均単価が
14,835円UP

前年平均単価 86,245円から
今年度平均単価 101,080円へ
前年比 17%増

「自動でデータ収集&分析、出勤後すぐに確認できる」レベニューマネジメントに必要な時間を1/10以下に。空いた時間でさらなるサービスの追求を

『ANDPLUS』を導入したことで、レベニューマネジメント業務が大幅に効率化されました。

従来は1~2時間かかっていたデータ収集・分析が、自動で行われるため約10分で完了。出勤後すぐに結果を確認できるようになり、空いた時間をお客様満足度向上へ活用可能になりました。その結果、大手旅行サイトで口コミ評価4.9を達成し、1室あたりの平均販売価格が1万円向上するなど、売上の大幅アップに成功しました。

Webアプリ&RPA開発・UI/UX・Webデザイン

あなたの時間を もっとクリエイティブに、 もっとハッピーに。

◆ STORY

モノづくりへの熱意

会社立ち上げの設立メンバーは3名で、NBSグループが手掛ける宿泊施設のサイト制作からスタートしました。日進月歩で成長するWebの世界では、手探りで技術習得はもちろんですが、モノづくりへの熱意もモチベーションを保つために重要です。今思えばモノづくりが大好きなメンバーが集まったからこそ、新しい技術をネット上で見つけては試行錯誤し、ANDPLUSのような大規模なWebアプリ開発も行えるように成長できたと考えています。

今後も情熱をもってDX研究に励み、よりよいデジタルツールを開発し提供します。

DX研究

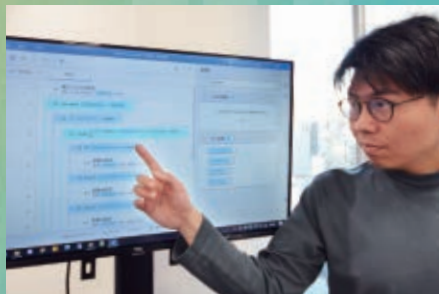
DXはデジタルトランスフォーメーションの略ですが、大雑把に言えば「デジタルの力で生まれ変わること」。ビジネスに当てはめれば、デジタルの力で会社を生まれ変わらせ競争優位性を高めることを目指す行為です。

RPA（ロボティックプロセスオートメーション）は、PC操作を自動化するロボットを開発し運用することですが、私たちはMicrosoftのPowerAutomateを活用し、月間で数千時間のPC作業の自動化に成功しました。

今後はAIやIoT分野の研究も積極的に行いDXを推進し、まだ見ぬ新しい未来を創造します。



アコモlab株式会社
公式サイト



RPA

まずは社内に目を向けてみましょう。
 納期が近いのに請求書などの書類作成に何時間もかかっていませんか？
 昔から使われている古い伝説のシステムが社内にありますか？
 ルーティン化されたPCの事務作業で時間を取られていませんか？
 これらは、RPA（ロボティックプロセスオートメーション）を導入することで
 時間のかかっていたPC作業を、自動化し簡単に終わらせることができます。

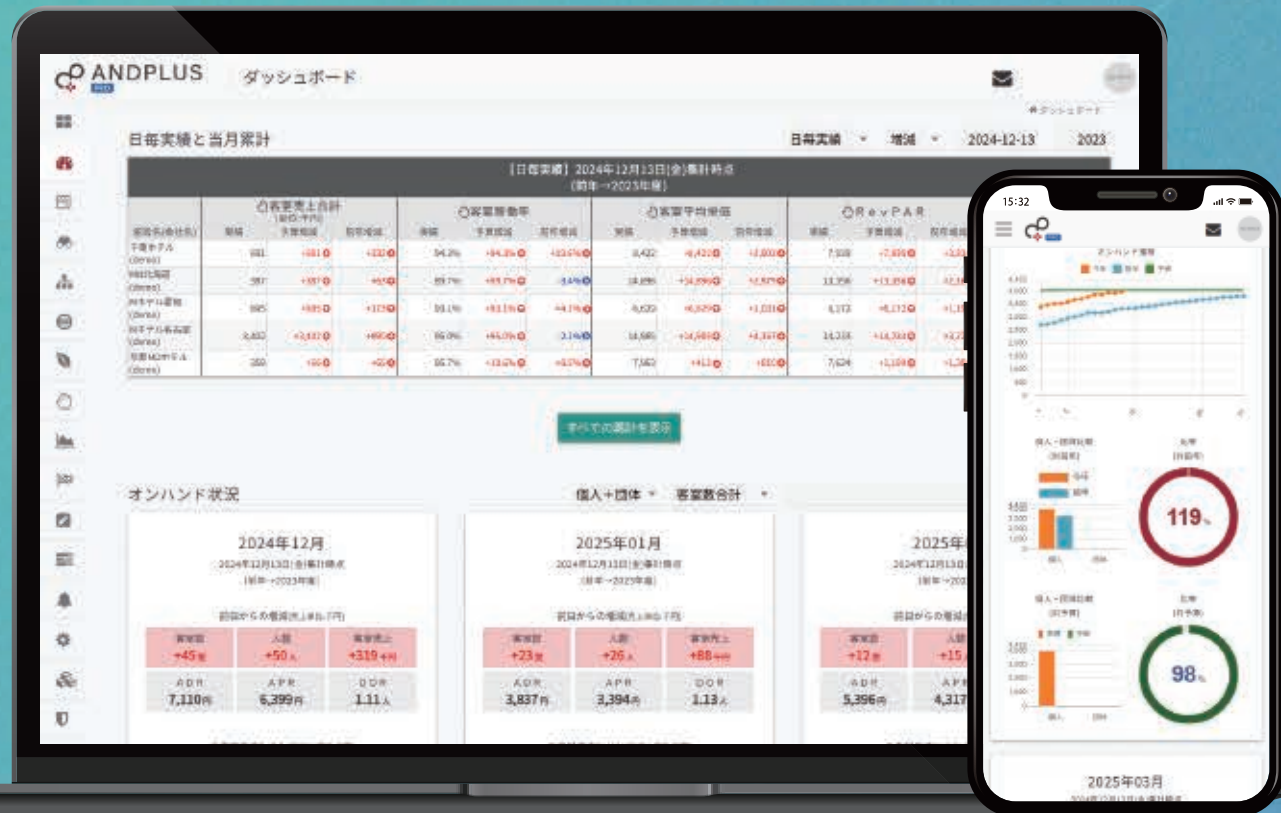


Webサイト制作

ANDPLUS

構想がはじまったのは2015年頃。
 開発当初は様々な課題や困難に何度もぶつかりましたが乗り越えてきました。
 なぜなら、私たちのグループの強みといえるコンサルチームや
 運営チームがそばにいることで、開発した機能を即座にテストし、足りないものを教えてもらったり更なる良いアイデアをもらえる素晴らしい環境があったからです。

詳しくは P14,15



NEW BEST SOLUTION

「自分たち、『お客様』、“宿泊業界”が、明るく楽しく、持続可能、課題解決」

RESULTS

[コンサルティング]

累計 **160** 件以上

[宿泊施設運営]

累計 **20** 件以上

[レベニューマネジメントツール導入数]

累計 **320** 件以上

[Webサイト制作]

累計 **300** 件以上

2025年2月時点



NBSホテルマネジメント株式会社

集客コンサルティング、WEB集客管理代行

大阪本社：〒530-0004 大阪府大阪市北区堂島浜1-4-19 マニユライフプレイス堂島11F
TEL：06-6676-8191 / FAX：06-6676-8194
東京オフィス：〒104-0061 東京都中央区銀座1-3-1 銀座富士屋ビル8F
TEL：03-6263-8217 / FAX：03-6263-8219
<https://www.nbsm.jp>



NBSホテルズ&リゾート株式会社
NBSホスピタリティ株式会社

宿泊施設運営

大阪本社：〒530-0004 大阪府大阪市北区堂島浜1-4-19 マニユライフプレイス堂島11F
TEL：06-6676-8192 / FAX：06-6676-8194
東京オフィス：〒104-0061 東京都中央区銀座1-3-1 銀座富士屋ビル8F
TEL：03-6263-8218 / FAX：03-6263-8219
<https://www.nbsh.jp>



ANDPLUS (アンドプラス)

レベニューマネジメント支援ツール

TEL：0120-22-5780
<https://www.andplus-rms.jp>



アコモlab株式会社

RPAで、もっと笑顔に。

DX推進、WEBアプリ&RPA開発、WEBサイト制作

〒530-0004 大阪府大阪市北区堂島浜1-4-19 マニユライフプレイス堂島11F
TEL：06-6676-8193 / FAX：06-6676-8194
<https://www.acmlab.jp>



Media Japan Realty

ホテル、区分マンション、民泊の売買仲介

〒104-0061 東京都中央区銀座1-3-1 銀座富士屋ビル8F
<https://www.mj-r.jp>

ホテルに関するお悩み事はなんでも私たちにお任せください！

06-6676-8191

(受付時間 平日：9:00～18:00)

<https://www.nbsm.jp>

NBSホテル

検索



公式サイトで宿泊業界のノウハウを発信中！

ノウハウブログ

無料お役立ち資料

NEW BEST SOLUTION



伴走する
ホテルコンサルティング



宿泊施設運営



レベニューマネジメント支援ツール
「ANDPLUS」



Webアプリ&RPA開発
UI/UX・Webデザイン

ホテルに関する
お悩みごとは
なんでも
お任せください



NBSホテルマネジメント株式会社

大阪本社：〒530-0004 大阪府大阪市北区堂島浜1-4-19 マニユライフプレース堂島11F

TEL: 06-6676-8191 / FAX: 06-6676-8194

東京オフィス：〒104-0061 東京都中央区銀座1-3-1 銀座富士屋ビル8F

TEL: 03-6263-8217 / FAX: 03-6263-8219



<https://www.nbsm.jp>

02-2502