

株式会社プレミアム北海道

北海道札幌市

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

海外富裕層をターゲットに、地域企業と共に新たな価値創造に挑む「コ・クリエーション経営」の実践

- 外国人目線、海外富裕層に対する深い理解を強みに、地域資源の新たな魅力を発掘、海外富裕層向けのプレミアム旅行商品へ昇華
- 地域の異業種と連携し、海外富裕層の需要獲得に挑む、全国初の観光ビジネスモデル
- パートナーや地域と共に新たな価値創造に挑む「コ・クリエーション経営」の実践

企業基本情報

所在地	北海道札幌市中央区北2条西3丁目1番地敷島ビル6F
電話/FAX	011-241-1022/011-242-3868
URL	www.premium-hokkaido.co.jp/
代表者	代表取締役 張 相律
設立	2015年
資本金	3,300万円
従業員数	6人



会社概要

同社は、社長が17年にわたり北海道で取り組んできた(株)北海道チャイナワークでの中国を中心とした旅行ビジネスで培った豊富な経験を背景に、世界の富裕層をターゲットに、ワンストップでの高品質な観光サービスを提供。世界の富裕層向けビジネスの確立を目指す地域のサービス事業者と連携し、北海道のプレミアムサービスの共同ブランディング・パッケージ化に取り組む同社のビジネスモデルは、国内でも初の試みであり、北海道を訪れるラグジュアリー観光客の増加、消費額向上や対日投資の増加に大きく貢献。



会社ロゴ

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 外国人目線で地域の新たな魅力を発掘、富裕層向け旅行商品へ昇華

同社では、スタッフの半数が外国人である強みを活かし、地元の間人だけでは気付かずに見過ごしてしまう「地域資源の新たな魅力」を外国人目線で発掘。富裕層向けゴルフやスキー、フォトウェディング、グランピング旅行等の「プレミアム旅行」という新たな価値へと昇華させている。

地域に外貨が循環する新たな仕組みを作り上げる同社の活動は、地域経済の活性化に大きく貢献するものである。



北海道の新しい観光アイシステムの提案

▶▶▶ 異業種との共同ブランディングにより海外富裕層への訴求力を向上

同社の張社長は、長年のインバウンドビジネスにより培った海外富裕層とのネットワークやニーズ情報を活用し、北海道内のハイエンドクラスの宿泊・飲食・観光サービス等の異業種と連携の上、海外富裕層向けのサービスと情報発信をパッケージ化、ワンストップサービスを展開する新たなプロジェクト＝「PREMIUM HOKKAIDO COLLECTION」を展開。海外富裕層への訴求力を高める、全国初のビジネスモデルを確立した。



「PREMIUM HOKKAIDO COLLECTION」プロシャー

▶▶▶ 経営思想や戦略が異なる地域の経営者同士の連携を実現

同社が、経営思想や戦略が異なる地域の経営者同士の連携を実現した背景には、パートナーや地域の利益を常に大切にしている張社長の経営姿勢がある。経営者の卓越性・人間性が同社のコアコンピタンスであり、同社ビジネスモデルの模倣困難性の源泉である。パートナーや地域と共に、海外富裕層ビジネスという未踏のフロンティアでの新たな価値創造に挑む同氏の「コ・クリエーション経営」は、新たな経営者像を示している。



北海道の主要銀行である「北洋銀行」「北海道銀行」との連携