

2019年7月31日

綜合ユニコム株式会社
月刊レジャー産業資料

拡大するボタニカル空間の集客力・収益性をレポート！ 『月刊レジャー産業資料』8月号(NO.635)発刊

綜合ユニコム株式会社（本社：東京都中央区）は、集客ビジネスの経営戦略誌『月刊レジャー産業資料』の最新号となる2019年8月号（NO.635）を、8月1日に発刊いたします。

本号の特集「魅せる、集める、華やぐ レジャーシーンのボタニカルスタイル」では、庭園（ガーデン）をはじめとした花と緑の空間＝“ボタニカル空間”がレジャー・集客施設にもたらす集客力、収益性、付加価値を、“緑の魔術師”石原和幸氏のインタビューや全国各地の事例をもとに検証。農業体験を中心とするアグリレジャーや自然を駆け巡るアウトドアレジャーなどの体験型とは一線を画す、“体感型”ともいえる、自然×レジャーの新潮流のポテンシャルを探ります。ガーデンや植物園、フラワーパークの事業者はもちろん、新たな付帯コンテンツを模索するホテル・旅館、温浴施設、遊園地などさまざまな分野の事業者にオススメの一冊となっております。

詳細&試し読みはこちらから↓

<https://www.sogo-unicom.co.jp/leisure/mag/201908.html>

【特集 概要】

特集 魅せる、集める、華やぐ レジャーシーンのボタニカルスタイル

[OVERVIEW | 市場活性の方向性]

- ボタニカル空間の“体感”で価値創造
空間創出後の仕掛けと情報発信がポイントに

[INTERVIEW | “緑の魔術師”に聞く]

石原和幸氏 [ランドスケープアーティスト／株石原和幸デザイン研究所 代表取締役]

- 施設価値を高める「+ガーデン」の重要性に気づくことで
高集客・高収益の仕組みが生まれる

[CASE STUDY | レジャー×ボタニカルの戦略集]

【都市に根づく庭園】横浜イングリッシュガーデン

- 住宅展示場付帯施設から
地域を代表する本格的英国式庭園へ

【複合化による訴求】ENGLISH GARDEN ローザンベリー多和田

- 物販、飲食、世界的アニメ施設などの併設で、
幅広い集客と収益性確保を図る

温浴施設への導入 足湯庭園～おもてなしの庭～（東京お台場 大江戸温泉物語）

■足湯×日本庭園でエリアの来場動機を創出

四季の変遷を表現し、一年を通じて魅力を追求

新たな切り口による顧客創造 グリナリウム淡路島

■イチゴを「見上げる」視覚的な魅力を訴求

ファンづくりを通じ農業の醍醐味を発信へ

[ANOTHERVIEW] 「花」で集客するテーマパークの狙い】

「花の王国」 ハウステンボス

■中世ヨーロッパの統一された街並みにマッチする

旬のイベント展開で女性客、シニア・ファミリー層に強く訴求

[TOPIC | 国土交通省に聞く】

■「ジャパン・ガーデンツーリズム」始動

官民の壁を越えた連携で、業界全体の活性化を図る

[関連レポート]

北海道ガーデン街道

■庭園を拠点に約250kmの観光ルートを構築

ブランディングに注力し、集客強化

『月刊レジャー産業資料』8月号(NO.635)

2019年8月1日発刊

A4判／縦型／126頁／定価 6,300円+税

[特集]

魅せる、集める、華やぐ レジャーシーンの ボタニカルスタイル

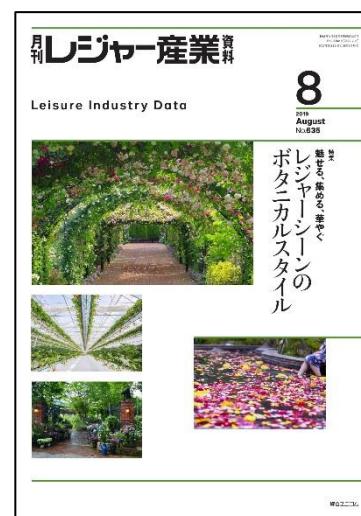
[施設グラビア]

ハイアット プレイス 東京ベイ

コトノハコ神戸

阿寒の森ナイトウォーク KAMUY LUMINA

アニメとゲームに入る場所 MAZARIA



『月刊レジャー産業資料』最新号詳細とバックナンバーはこちらから↓

<https://www.sogo-unicom.co.jp/leisure>

【本件に関するお問い合わせ先】

総合ユニコム株式会社 『月刊レジャー産業資料』編集部 Tel.03-3563-0039