

宿泊業界『経営者』特化型! 成長するための次世代の幹部・支配人育成

“200の宿泊施設の幹部事例”から導き出した
「幹部(主任・支配人・部長)の**最適解**」

【宿泊業経営者向け】 幹部育成実践研修

「経営幹部が育たない!」は役職定義と教育方法が問題!

講座&ワーク&シェアを通じてあり方からやり方まで
“1日で習得できる『幹部育成のための実践型研修』”

来場型で開催

このような方におすすめ

- 未来を見据え、宿泊業界を次のステージへ進化させたい方
- 幹部に必要なスキルと教育方法を学びたい方
- 幹部候補に経営スキルを身につけさせたい方

※当セミナーの中で、事務所における幹部の業務の要件定義までお決めいただくため、幹部のみでの参加はいただけません。幹部の方がご参加いただく場合は代表とご一緒にご参加くださいませ。

2025年

10月9日(木)

株式会社船井総合研究所 大阪本社

10:00~16:00

(受付開始:開始時間30分前~)

2025年

10月29日(水)

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO

10:00~16:00

(受付開始:開始時間30分前~)

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

お問い合わせNo. S132525



当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 132525

幹部・支配人に求められるスキル

主任(リーダー)スキル	KGI・KPI管理	月間のADR・OCCの認知・管理	
	KGI・KPI管理	KGI(売上=ADR×OCC)の数値認識と達成に向けての行動	
	KGI・KPI管理	設定KPIの数値管理と達成に向けて行動	
	KPI管理		
	KPI管理		
	PDCA管理		
	PDCA管理		
	PDCA管理		
	PDCA管理		
	ルール順守		
支配人スキル	育成		
	育成		
	採用・人事		
	経営計画	部門の中期計画・3か年計画(売上・利益)	
	経営計画	部門の単年度売上計画策定	
	経営計画	部門の単年度アクションプラン策定・実行(四半期ごとにアクションプランを微修正)	
	経営計画	部門に必要な人材採用計画を考案(単年度・3か年)	
	経営計画		
	業務設計		
	KGI・KPI管理		
	KGI・KPI管理		
	KGI・KPI管理		
	KGI・KPI管理		
	KGI・KPI管理		
	KGI・KPI管理		
	KGI・KPI管理		
	KGI・KPI管理		
	営業		
	営業		
	営業		
	営業		
	採用		
	評価		
	評価		
	評価		
	育成		
	育成		
	会議運営		
	会議運営		
	業務・品質管理		
	業務・品質管理		
	業務・品質管理		
	業務・品質管理		
	業務・品質管理		
	業務効率化		
	業務効率化		
	業務効率化		
	ルール順守		
部長スキル	経営管理		
	経営計画	全社の中期計画(売上・利益・人員)	
	経営計画	全社の単年度売上計画策定(売上・利益・人員)	
	経営計画	全社の単年度アクションプラン策定・実行	
	経営計画	外部環境情報収集+周知+活用(交流会・社外セミナー・勉強会など)	
	経営計画	全社・部門縦目標値(KGI)の決定(目標管理)	
	経営計画	年度別グループ別目標管理項目(KPI・KFS)の決定	
	経営計画	全社PMVVの策定	
	育成		
	評価		
	採用・人事		
	採用・人事		
	採用・人事		
	採用・人事		
	採用・人事		
	採用・人事		
	採用・人事		
	会議運営		
	会議運営		
	会議運営		
	会議運営		
	業務管理・品質管理		
	ルール順守		
	標準化		
	業務効率化		
	業務効率化		
	業務効率化		
	利益管理		
	営業		
	営業		
	営業		
	営業		
	営業		
	R&D		

研修では主任・支配人・部長に
求められる113項目のスキルマップを全て公開します!

宿泊業の成長に不可欠な「幹部」が育つための絶対条件

「経営幹部が育たない」というホテル・旅館企業を分析すると

「幹部が育つために仕組みがない」もしくは「そもそも幹部のスキル基準」が

決まっていないという事務所がほとんどです。つまりゴールが明確になっていない中で、「早く幹部として成長して欲しい」という願望や、「どうして幹部になってもらえないのか」というお悩みが生じている状態の宿泊企業が多いです。まずは幹部を育てる上での最初の一步となる幹部に求められる業務と責任(下記表)を定め、経営者と幹部の中で、認識のすり合わせを行うことが重要です。その上でそれらの項目の定義を更に細かく分解し、**求められる“業務”に対して、それを実行するために求められる“スキル”(右ページ)まで定義付けることが重要**です。

こうすることで、幹部側も何が求められ、幹部として成長するためのロードマップを明確に理解することができます。

宿泊業界における役職毎に求められる業務と責任

役職名	一般	主任(リーダー)	支配人	部長
ステージ	リーダー候補	幹部候補生	幹部	幹部
対象人数	-	3人～10人	8人～15人	20名～
職務	実務	担当業務の統括	施設統括	複数施設全体の取りまとめ
役割	実務	現場管理・予約管理などの責任業務のPDCA	数値管理・売上責任 人材育成 営業	中期経営計画の実行責任 採用・人事
役割の詳細	円滑・正確な業務処理を進めスキルを向上する	円滑に業務処理が進むように管理する	施設に必要な情報をもとに部門目標・KPIを達成する	経営者と同等幹部として経営者に必要な情報提供し、実行&成果を残す
PMVV	部門のビジョンへの賛同	部門のビジョンへの賛同	部門のビジョンを創る	全社のワクワクするPMVVを創り、浸透させることを体言
数字責任(売上)	個人	数字責任(件数)を持つ	部門数字(業績)の責任を持つ(投資判断を含む)	事務所成長に責任を持つ
人材マネジメント	しない	しない	部門内の必要な人材把握・起案(工数・必要人工)	人材の配置や採用 給与・評価の決定とFB
評価	なし	メンバー評価	主任(リーダー)評価	支配人评价
育成責任	なし	プレイヤーの育成	主任(リーダー)の育成	支配人の育成
判断軸	個人(部門最適)	チーム(部門最適)	部門(全体最適)	全社

セミナー当日のお伝えする内容

セミナー当日はここまでのリーダー・幹部に必要なスキルを身に付けていただくために約300ページのテキストを使用し、1日かけて研修を実施します。

大枠の目次としては

- ①経営視点で未来を描く!組織構造と事業戦略の再構築
- ②適材適所を実現!「人財」配置とキャリア開発計画
- ③幹部が自走する!目標設定・会議運営・アクション推進術
- ④強いチームを築く!幹部のためのリーダーシップとコミュニケーション術
- ⑤未来を創る!イノベーション思考と振り返り・アクションプラン策定



となっております。上記の通り、座学のみで聞いて終わりではなく、**全国から志の高い宿泊施設の経営者が参加されます。ワークの時間では、交流しながら経営幹部のためのスキルを磨きあっていただきます。**

セミナーテキストを一部抜粋

幹部とは？

幹部に必要な

「4つのスキル」と「3つの責任」

- ①経営スキル（数字に対する責任）
- ②PDCAスキル（施策に対する責任）
- ③メンバースキル（人材に対する責任）
- ④ビジネススキル

Copyright© 2023 Fure Consulting Incorporated. All rights reserved.

14

幹部とは？

幹部とは一言で言えば、「**経営者の代行業**」

具体的に言えば

- ①法人の経営方針・目標を理解し、
 - ②幹部に求められる役割を理解し、
 - ③スタッフを率いて達成に向かう
- 役割（≡人財）**

Copyright© 2023 Fure Consulting Incorporated. All rights reserved.

15

Chapter.02 人材責任とは

導くこと（導く力）とは？

動機付けを行い、
「自己決定の度合い」を高めること

自己決定の6段階

動機付け	無動機付け		外発的動機付け			内発的動機付け	
	自己調整	なし	外的調整	取り入れ的調整	同一化的調整	総合的調整	内発的調整
行動の理由	やりたいと思わない	報酬や罰則のため	義務感のため	必要性があるから			

低い ← 自己決定の度合い → 高い

Copyright© 2023 Fure Consulting Incorporated. All rights reserved.

22

Q. 経営数値は収集したけど
どう分析したらいいの？

Answer

フレームワークを使って分析を行う

既に世の中には便利な
「考え方（≡フレームワーク）」が存在します
料理で言うところの「調理方法」にあたります

Copyright© 2023 Fure Consulting Incorporated. All rights reserved.

42

幹部に必要なスキル・マインド・ノウハウを約300ページのテキストに盛り込み、
当日は1日掛けて「知る」から「活用できる」まで幹部を飛躍させます

社長 いくつ当てはまりますか？

幹部体制の現在地を確認できる

「幹部スキルチェックシート」

～当日学べるコンテンツから～

①前提条件

- ☐ 幹部や幹部候補(支配人)を創出したいですか？
- ☐ 実質、代表以外横並びの「鍋蓋型組織」から、育成が早く、新規部門も作りやすい「ピラミッド型組織」にしたいですか？

②幹部体制 (仕組み)

- ☐ 幹部の役割が明確ですか？
- ☐ 幹部に求められる責任とスキルが明確ですか？
- ☐ 幹部個人のスキルチェック体制がありますか？
- ☐ 幹部体制の理想モデルが明確ですか？

③幹部体制 (マーケティング)

- ☐ 幹部は、組織全体の現状と求められることを理解していますか？
- ☐ 幹部は、個人の業務の進捗と監督課題の抽出ができますか？
- ☐ 幹部は、自事務所の経営戦略と課題の抽出ができますか？
- ☐ 幹部は、課題の解決方法を考察・提言できますか？

④幹部体制 (マネジメント)

- ☐ 幹部は、スタッフとの正しい関わり方を理解して実践していますか？
(主観ではなく法則に沿っている)
- ☐ 幹部は、スタッフの定着活動する組織づくりに寄与していますか？
- ☐ 幹部は、スタッフのモチベーション向上をサポートできていますか？

※上記すべてを、1日で集中研修することで、
一気にご習得いただく研修です！

次世代の幹部・支配人の最適解

1日でこれだけ学べる研修トピックス一覧

講座内容	
第1講座	経営視点で未来を描く!組織構造と事業戦略の再構築 幹部育成の第一歩は、経営者自身が事業の未来を明確にし、そこに向けた組織のあり方をデザインすることです。この講座では、現状を分析し、貴社のビジョン実現に必要な組織と業務の全体像を明確にします。 株式会社船井総合研究所 レジャー・スポーツ支援部 マネージャー 徳増 ひかる
第2講座	適材適所を実現!「人財」配置とキャリア開発計画 持続的成長の鍵は、適切な人材を適切なポジションに配置し、従業員一人ひとりのキャリアを計画的に育てることです。この講座では、幹部候補のポテンシャルを見極め、貴社の未来を担う「人財」計画を具体的に策定します。 株式会社船井総合研究所 レジャー・スポーツ支援部 大友 一也
第3講座	幹部が自走する!目標設定・会議運営・アクション推進術 幹部が自律的に動き、最大の成果を出すためには、明確な目標設定、効率的な会議運営、そして確実なアクション推進が不可欠です。この講座では、幹部が「自分で考え、行動し、結果を出す」ための実践的なスキルを習得します。 株式会社船井総合研究所 レジャー・スポーツ支援部 大友 一也
第4講座	強いチームを築く!幹部のためのリーダーシップとコミュニケーション術 幹部が組織の力を最大限に引き出すためには、従業員を巻き込み、主体性を引き出すリーダーシップと円滑なコミュニケーション能力が不可欠です。この講座では、実践的なスキルを通じて、組織全体のエンゲージメントを高める方法を習得します。 株式会社船井総合研究所 レジャー・スポーツ支援部 色摩 美里
第5講座	未来を創る!イノベーション思考と振り返り・アクションプラン策定 この最終講座では、これまでの学びを統合し、イノベーション思考で未来を見据えたアイデア創出を行います。さらに、セミナーで得た学びを貴社の事業に落とし込み、継続的な成長を促す具体的なアクションプランを策定します。 株式会社船井総合研究所 レジャー・スポーツ支援部 マネージャー 徳増 ひかる

※途中でお昼休憩がございます。昼食は各自でご持参いただけますようお願いいたします。

開催日時
2025年10月9日(木) 大阪会場 株式会社船井総合研究所 大阪本社
2025年10月29日(水) 東京会場 船井総研グループ 東京本社
サステナブルスクエア TOKYO
10:00~16:00 (受付開始:開始時間30分前~)

お申込み期日

銀行振込み :開催日6日前まで
クレジットカード:開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合もございます。

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 50,000円 (税込 55,000円) / 一名様 会員価格 税抜 40,000円 (税込 44,000円) / 一名様
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/132525>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「132525」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ】

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。