

成果を出せる支配人を育てるポイント一挙公開

講座	講座内容
第1講座	支配人を任命するときに押さえるべき3つのこと 「名ばかり支配人」を生み出す根本原因を解明し、経営者の行動パターンを分析。「任せること」と「放任」の違いを明確にし、幹部の役割と責任範囲を定義することで、主体性を持った幹部を育てるための第一歩を踏み出します。 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2講座	人を「人財」に変える!「成熟した組織」の作り方 自律的に行動する文化を醸成し、従業員のエンゲージメントを高めます。個人の強みと組織のビジョンを結びつけ、互いの「凹凸」を活かすことでチーム全体のパフォーマンスを最大化。権限委譲を起点に、組織に良い好循環サイクルを生み出す仕組みを解説します。 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3講座	組織を「進化」させつづける!成長を止めないための経営者と支配人の関わり方とは? 現状の課題を可視化し、現場と経営者の認識を一致させます。「なぜ」という問いかけで、部下の納得感と自律性を引き出す「任せるPDCA」を解説。さらに、経営者が本質的な業務に集中するための「4象限マネジメント」を紹介し、組織全体の成長を止めないための関わり方をお伝えします。 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	まとめ講座 経営者が今すぐ取り組むべきこと 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

開催日時

※全日程とも同じ内容です。ご都合の良い日程をお選びください。

2025年 **12月 15日(月)** 13:00~15:00

2025年 **12月 16日(火)** 13:00~15:00

2025年 **12月 18日(木)** 10:00~12:00

2025年 **12月 22日(月)** 13:00~15:00

開催方法

オンライン開催

(ログイン開始: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がございます。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 **11,000円**) / 一名様 **会員価格** 税抜 8,000円 (税込 **8,800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メンバーズ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/134826>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索マークから「**134826**」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】
船井総研セミナー事務局 **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。

「任せられない」を解決!
支配人が自ら動き、売上げを増やす組織へ

“**200**の宿泊施設の幹部事例”から導き出した
支配人(施設責任者)の最適解

【宿泊経営者向け】

売上前年**130%**目指す!

**支配人育成
セミナー**

**オンライン
開催**

2025年 **12月 15日**・**16日**・**18日**・**22日**
13:00~15:00 13:00~15:00 10:00~12:00 13:00~15:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)

主催



サステナブルな成長を促す。

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

【宿泊経営者向け】売上前年130%目指す!支配人育成セミナー

お問い合わせNo. **S134826**



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[\[www.funaisoken.co.jp\]](https://www.funaisoken.co.jp)右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **134826**

なぜ、できる支配人が育たないのか？

事業主の皆様からよく聞くお悩み

日々コンサルティングを実施する中で、事業主の方から最も多く相談をいただくのが「**支配人が育たない**」というお悩みについてです。
管理者に就任する、または就任して間もない時に、しっかりとした教育を実施しないと機能不全に陥るリスクが高まります。

御社ではいかがでしょうか？下記をチェックしてみてください。

Point
1



役割の認識不足

幹部社員の役割設定ができていなければ、管理職はパフォーマンスを発揮することが不可能です。

まずは**支配人に求められる役割を明確に**する必要があります。

Point
2



マネジメント教育不足

「部下が言うことを聞いてくれない…」幹部社員の悩みの1つです。

面談/1on1のやり方、**会議のコーディネート**など、**属人性を排除する仕組化を構築**する必要があります。

Point
3



マーケティング教育不足

売上が一向に改善しない・・・という場合、
そもそもの対策が間違っている可能性があります。
集客や単価の向上など**課題に沿った解決策を指示し、業績向上に貢献できるスキルを身に着け**させましょう。

本セミナーで学べるポイント

Point
01

「名ばかり支配人」を「稼ぐ経営者」に変える権限委譲の極意

なぜ任せられないのか、その根本原因を解明し、支配人に「権限と責任」を与えるための具体的なステップを学びます。これにより、経営者が現場から解放され、本当にやるべき仕事に集中できるようになります。

Point
02

従業員の主体性を引き出すチームビルディング

従業員一人ひとりの強み（凸）と弱み（凹）を理解し、お互いを補完しあう「凹凸力」を組織に実装する方法を学びます。これにより、監視や指示がなくても自律的に動く、最強のチームを作り上げます。

Point
03

「人が育つ」と「売上が伸びる」を両立させる仕組み

組織のエンゲージメントを高めながら、事業成長に直結する好循環サイクルを生み出す方法を解説します。従業員がやりがいを感じ、主体的に貢献することで、結果として売上が伸びる仕組みを構築します。

Point
04

現状と課題を共有する「見える化」マネジメント

KGIやKPIなどの客観的なデータを用いて、組織の現状と課題を可視化します。これにより、経営者と支配人、そして現場が同じ目線で課題を共有し、協力して解決策に取り組むことができます。

Point
05

組織を「進化」させ続けるためのコミュニケーション術

「なぜ？」という問いかけを通じて、支配人や部下の納得感と自律性を引き出すコミュニケーション方法を学びます。これにより、単発的な成果ではなく、組織全体が継続的に成長し続けるための関係性を築きます。

お客様の声

■「名ばかりだった支配人が、本当に『任せられる存在』になりました。」

（ホテル経営・客室数40室・経営者）

これまで、支配人に任せたい気持ちはあっても、どこまで任せていいかわからず、結局自分で動いてしまっていました。このセミナーで、任せることと「放任」の違い、そして具体的な権限委譲のステップを学んだことで、支配人との関係性が劇的に変わりました。今では、安心して現場を任せることができ、私自身の経営者としての仕事に集中できています。

■「具体的な『問いかけ』で、支配人の主体性を引き出せるようになりました。」

（リゾートホテル経営・客室数80室・経営者）

支配人とのコミュニケーションに悩んでいましたが、このセミナーで学んだ「なぜ」という問いかけの重要性を知りました。ただ指示するのではなく、その行動の背景や意図を共有することで、支配人の納得感と自律性を引き出せるようになったと実感しています。今後は、さらに従業員一人ひとりの「凹凸力」を活かせる組織づくりを目指していきます。