

旅館・ホテル・宿泊業界向け 時流戦略・提言セミナー

2026年の宿泊業の戦略が見える!

「日本のおもてなしを世界中の人々へ」
株式会社Plan・Do・See三原直氏が2026年宿泊業界の
戦略と宿泊業の未来を読み解く



講座	セミナー内容
第1講座	2026年宿泊業時流予測と営業・集客戦略 ①宿泊業に新規参入した会社、既存のホテル・旅館事業社が2026年抑えるべき宿泊業経営のポイント ②日本経済急降下!?経済が悪くても2026年売上・稼働・利益率を上げる旅館・ホテルの営業ノウハウ大公開! 2026年に当たる集客チャネルとレベニューマネジメント術 ③競争が激化しているOTA!施設に合わせて選ぶべきOTA、実施するべき戦略を徹底解説 株式会社船井総合研究所 レジャー・スポーツ支援部リーダー 三浦 雅裕
第2講座	2026年宿泊業新規出店とリニューアル戦略とは!? ①2025年新規ホテル・旅館の100施設の成功と失敗の業態徹底解説! ②2026年に新規出店・リニューアルする際に抑えるべきハード面とソフト面を一挙公開! ③船井がおすすめる宿泊業態を大公開! 株式会社船井総合研究所 レジャー・スポーツ支援部 江渡 英嘉
第3講座	2026年宿泊業が実施すべき人財・組織戦略と業務改善・生産性アップとは ①2026年に宿泊業経営者が取り組むべき人財戦略・組織戦略 ②経営者が本当に気づかない現場の落とし穴!つい現場がやっしょう”無駄”を徹底解決し、今の人員だけで売上を1.5倍にする業務効率手法 ③旅館・ホテルに取り組んでほしい採用・定着・育成事例公開 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
特別ゲスト講師 第4講座	特別ゲスト講座 国内外で宿泊施設を数多く運営するPlan Do See が提言する2026年の時流予測 出店戦略から再生戦略・ブランディング・集客・人財採用育成と宿泊経営に欠かせない内容を盛りだくさん! 株式会社 Plan・Do・See 三原 直 氏
まとめ 講座	まとめ講座 2026年、飛躍するために経営者がおさえるべき3つのこと 株式会社船井総合研究所 レジャー・スポーツ支援部 マネージング・ディレクター 成田 優紀

開催日時 2025年12月8日(月) 14:00~17:00 〈受付開始:開始時間30分前〉

会場 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

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。

受講料 一般価格 税抜 20,000円(税込22,000円)/一名様 会員価格 税抜 16,000円(税込17,600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ご利用となります。

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。

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/134832>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「134832」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。

毎年恒例

2026年宿泊業界向け 時流予測・戦略提言セミナー

宿泊施設50施設以上運営・あの「おちあいう」を運営する

株式会社 Plan・Do・See 2026年 宿泊経営戦略を語る!



株式会社Plan・Do・See
三原 直 氏

特別
ゲスト
講師

株式会社Plan・Do・See前COO
現日本企業成長ファンド担当

株式会社Plan・Do・Seeの新卒1期生。
人事部門、グループ会社、神戸オリエンタルホテルの立上げ
などを経て2012年から12年に渡ってCOOを務める。
現在は株式会社PROSPERと共同運営の
日本企業成長ファンドの株式会社Plan・Do・See側責任者。

その① 事業戦略・出店戦略

老舗旅館の再生ストーリーから見える

2026年事業戦略・出店戦略

その② 営業戦略・リニューアル戦略

「顧客の期待を超える感動体験」を体現化する
営業戦略・リニューアル戦略とは!?

その③ 人財戦略

脅威の離職率6%!
採用戦略と社員育成

2025年12月8日(月) 14:00~17:00 〈受付開始:開始時間30分前〉

宿泊業 2026年時流予測セミナー

お問い合わせNo. S134832

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



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。)→ 134832

2026年宿泊業・観光業はどうなる!?

宿泊業・経営戦略を決める3時間!!

宿泊業・観光業・時流解説

- 時流① 地方でも大当たりする**出店戦略・リニューアル戦略**
- 時流② 2026年にすべき**ブランド戦略 / 営業・集客戦略**
- 時流③ 宿泊需要予測! インバウンド・国内需要はどこまで伸びるのか!? それとも・・・
- 時流④ 成長戦略を描くための財務戦略と組織戦略
採用よりも社員定着が重要!? **最新補助金情報**と**バンクフォーメーション**とは!?
- 時流⑤ 「AI」がイチ社員に!? 最新デジタル戦略
宿泊DX戦略は**“CRM” × “AI”**がカギを握る!

成長戦略・業績アップ

- 戦略① **当たる業界・外れる業界!**
さらに加速する利用者の**パーソナライズ化**に対応できる業態とは!?
- 戦略② お客様満足度・クチコミを上げるために単価を上げる!?
2026年に取るべき**価格戦略と商品開発**
- 戦略③ 経営者が抑えるべき**集客戦略**
もうほったらかし禁止!**OTA・Webマーケティング**の最新ノウハウ
- 戦略④ 商品開発のポイントのキーワードは〇〇
販促をせずとも顧客を引き寄せる**商品開発の極意**
- 戦略⑤ 集客するための**レベニューマネジメント**
価格の自動コントロールで稼働率が上昇するシステム
- 戦略⑥ **インフレ経済**ですべきことを一挙整理
コストを見直すためのポイント解説・攻めの投資戦略
- 戦略⑦ **「おもてなし」は「商品戦略」で決まる**
誰でもできる接客・おもてなし力を上げる仕組みづくり

株式会社Plan・Do・See のご紹介



株式会社Plan・Do・See

1993年創業。東京、神戸、京都、名古屋、福岡などの老舗料亭や個人邸宅などのリノベーションをしたホテルや結婚式場の経営を行う。近年では任天堂旧本社丸福樓や伊豆の老舗旅館おちあいう、青山ベルコモンズ跡地青山グランドホテルなど。白馬やニセコなどのスキーリゾートの開発にも携わる。採用人気企業としても有名。現在従業員数 2000 名。2023 年に元楽天イーグルス球団社長立花陽三氏と地域中小企業の活性化を目的としたファンドを設立。

ポイント 1

ゲスト企業成功の裏側

Plan・Do・See が考える宿泊業の再生ストーリー
～創業 149 年の旅館の再生秘話とは!?～

ポイント 2

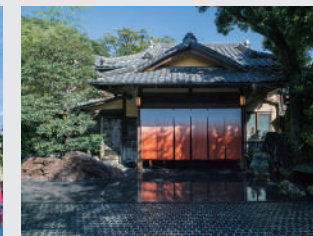
ゲスト企業成功の裏側

洗練された「空間」と卓越した「おもてなし」、
「地域とのつながり」という三位一体を具現化した
ホテルの作り方

ポイント 3

ゲスト企業成功の裏側

離職率「脅威の 6%」!
「優秀なスキルや経験豊富な人財はいらない」
文化や価値観への共感に徹底した採用戦略



Webからお申込いただけます



QRコードを読み取りWebページのお申込フォームよりお申込みくださいませ
セミナー情報をWebページからもご覧いただけます <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/134832>

