

物価高&最低賃金の継続的な上昇に伴う人件費高騰が続く中でも
【財務】×【集客】×【DX】戦略による
【自己資本比率70%】を実現する経営手法

講座	講座内容
第1講座	物価高、市場不安定な時代でも【キャッシュ最大化】を実現するための戦略 物価高、宿泊市場の成長が鈍化している中で、売上最大化から【キャッシュ最大化】へ意識を切り替える必要があると考えております。2025年の市場動向を振り返りながら、キャッシュ最大化に向けて取り組むべきことを解説いたします。 株式会社船井総合研究所 観光ウェルネス支援部 宿泊チーム リーダー 片山 聡仁
ゲスト講師 第2講座	キャッシュ最大化に向けた・財務、DX、マーケティング戦略大公開 2025年において延べ宿泊者数は横ばいで着地し、物価高、人口減少の影響が市場に影響し始めたと考えております。業績を維持・成長させていくことが困難になってくるなか、キャッシュ最大化を実現する企業にご登壇いただき、①高収益を実現する財務戦略、②業務効率化に向けたDX戦略、③業績を伸ばすためのマーケティング戦略を解説いたします。 道後プリンスホテル株式会社 代表取締役社長 佐渡 祐収氏
第3講座	施設の価値を高めて単価アップを実現する具体手法を解説 物価が高騰している中で、定期的な価格の【ベースアップ】が必要となります。単価を上げても顧客離れを起こさないための施設価値を高める手法・マーケティング手法を解説いたします。 株式会社船井総合研究所 観光ウェルネス支援部 宿泊チーム 小原 拓実
第4講座	まとめ講座 持続的に企業価値を高め成長していくために実施していただきたいこと 株式会社船井総合研究所 観光ウェルネス支援部 宿泊チーム リーダー 片山 聡仁

開催要項

開催日時	2026年 6月24日(水) 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~)
	2026年 6月25日(木) 13:00~15:00		
	※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。		お申込み期日
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/141355 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) の 右上検索マークから「141355」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。



【経費高騰に苦戦する宿泊業界向け】

- ・売上増も大事だが、利益を残したい皆様
- ・中長期的な投資に向けてキャッシュを貯めたい皆様
- ・自己資本比率70%の仕組みを知りたい皆様

創業50年の老舗旅館が

自己資本比率70%

キャッシュ最大化に向けた経営手法

【キャッシュリッチな財務戦略】
投資をしてもお金がたまる戦略

【社長が指揮する集客戦略】
施設ブランドづくり&稼働対策

【現場が率先して動くDX戦略】
小さな成功体験が大きなDX化へ

ゲスト
講師

道後プリンスホテル株式会社
代表取締役社長 佐渡 祐収 氏

主催



サステナブル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 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

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] 右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) →

141355

お問い合わせNo.S141355



物価高&最低賃金の継続的な上昇に伴う人件費高騰が続く中でも 【財務】×【集客】×【DX】戦略による【自己資本比率70%】を実現する経営手法

このような皆様に
おすすめ!!

キャッシュを増やすための予算設定の
考え、管理手法を知りたい皆様

低投資でもできるシステムを活用し、
少人数での運営を実現したい皆様

施設の魅力を高め、単価を上げても
顧客離れを起こさない事例を知りたい皆様

宿泊事業を取り巻く市場動向を
把握したい皆様

道後プリンスホテル株式会社 代表取締役社長 佐渡 祐収氏 ご紹介



公認会計士でのご経験を活かした、
【キャッシュ最大化を実現する経営戦略】の立役者

道後プリンスホテル株式会社

代表取締役社長 佐渡 祐収氏

- 大学卒業後、公認会計士の資格を取得し大手監査法人で約18年間、会計監査業務に従事
- 会計監査だけでなく、証券取引所上場準備会社への内部統制業務及び会計業務に対するコンサルティング業務にも従事
- 義理の父である前社長から事業承継が提案される。同じタイミングで当時所属していた監査法人からもパートナー（役員）への昇格を打診される。1年間、悩みに悩んだ末、コロナ禍前の2019年3月に道後プリンスホテル株式会社に入社する

社長が自ら指揮する集客戦略

POINT
01

最新のOTA・AJT対策

- 社長自ら実施するOTA・AJT担当者との月次MTGを実施
- エリアの入込状況を把握し、適切な広告・クーポンを活用

POINT
02

業績管理は6か月先のオンハンドをみる

- 6か月先まで売上、人数の状況を見て対策すべき月を把握
- 従業員に公開することで、数字の意識・危機感を醸成

自己資本比率70%を実現する財務戦略

POINT
01

自己資本比率70%!決算、キャッシュ管理の方法

- キャッシュフロー計算書を必ず、毎月確認して分析。各投資判断基準として活用
- リニューアルなどの未来を見据えた投資を踏まえたキャッシュ管理

POINT
02

予算設定の方法&数字の責任範囲の設定&フォロー手法

- 65歳の料理長でも実践できる!毎日管理する食材原価の管理
- 仕入れの原価率を毎月の幹部会で確認する時間があり、料理長などが日々の管理を細かくされている

現場が正しく活用するDX戦略

POINT
01

大規模投資をしなくてもできるDX化

- スプレッドシート等無料ツールでも十分に機能を発揮する
- システムで代行できる接客・作業は前向きに導入する

POINT
02

現場の反対意見にどのように向き合うか

- 現場の方が抵抗しない範囲でシステムを導入し、従業員に達成感を得てもらう。社員と伴走し、じわじわ導入を進める

詳しくはセミナーにて解説