

宿泊業界から徹底的に業績アップにコミット・地方創生を実現する経営者のための研究会

宿泊ビジネス経営研究会 ご案内



サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。
業種・テーマ別に「**月次支援**」「**経営研究会**」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、
「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX（デジタルトランスフォーメーション）
支援」を通じて、社会的価値の高い**サステナブルグロースカンパニー**を多く創造することを目指している。
その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から
高い評価を得ている。



船井総研グループ東京本社
サステナブルグローススクエア TOKYO(八重洲)

〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1
東京ミッドタウン八重洲
八重洲セントラルタワー35F

株式会社船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10

1970.3.6

株式会社日本マーケティングセンター
（現・株式会社船井総研ホールディングス）を設立
企業経営の総合診断を主業務とする

1988

大阪証券取引所第2部市場特別指定銘柄（新2部）上場

2005

東京・大阪両証券取引所第1部市場に指定替え

2020

創業50周年を迎える

2022

東京証券取引所の市場区分再編に伴い、プライム市場へ移行



代表取締役社長 社長執行役員
真貝 大介

宿泊ビジネス経営研究会は株式会社船井総合研究所（以下、船井総研）が主催する宿泊事業経営者向けの継続的な会員制勉強会です。

下記のような企業がご参加されています。

- 全国の業績アップに意欲的な
ホテル・旅館・グランピング・ヴィラなど
幅広い業態の経営者が参加
- 年商8,000万～60億円と
幅広い事業規模の企業が参加
- 稼働率80%超、メディア掲載多数など
全国でも注目の施設が参加



VISION

現代/未来をけん引する宿泊施設をサポートし、 “事業者主体”で地域を「観光」の力で活性化する

地域活性化に成功した地域の主体者はどこも「地域に根差した企業」であることから、未来の地域を守り、活性化に導く企業様の成功をサポートする組織でありたい

MISSION

① 思い実現に向けた「情報共有、意見交換ができる」師と友づくりの場を提供

- ・ 貴社の思いを実現するにあたり、遭遇する「壁」や「悩み」について、すでに乗り越えた経験のある「師」や、同じ界限にいる「友」と **気軽に相談できる**”場”
- ・ 現代、中長期的に発生すると想定される「**共通の課題**」に対して、**共に課題解決の糸口を探る**”場”
- ・ 研究会に加入している「**友**」の**掲げる想いを学ぶ**”場”

② “今”取り組むべき全国の時流を把握できる

- ・ **全国**の旅館・ホテルをサポートしている船井総研が、“今”取り組むべき売上向上、人財育成/採用、財務、宿泊業の経費動向についての**時流**を各会に分けて解説
- ・ **直近のリニューアル/開発動向**を各会にて解説

宿泊業界の
最新事例や情報

持続的な経営にチャレンジした先進戦略の最新事例を知り、さらに解説講座で得る情報を貴社の取組みに活かしていただけます。

全国の宿泊事業
経営者と
互いに情報交換
しあえる環境

普段、なかなか接点を持ちにくい企業や、話しづらい経営の悩みやアイデアを互いに気軽に情報交換できる環境をご提供いたします。

船井総研作成
ツールデータや
過去研究会資料

船井総研がこれまで提供してきたツールデータや過去開催された研究会資料を研究会データベースにてご提供いたします。

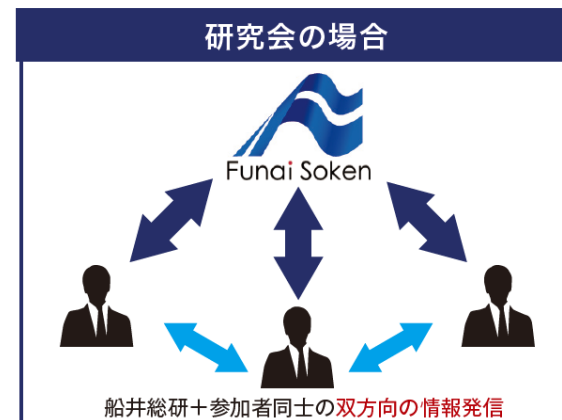
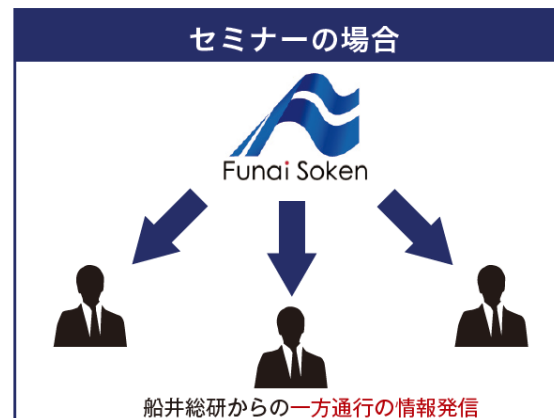
単発型のセミナーでは、

参加直後はやる気が出るものの、その後、日常業務に忙殺されて取り組めなかったり、忘れてしまうことがありますか？

継続型の研究会では、

定期的なインプット・アウトプットにより、高いモチベーションの維持が可能です。同業の経営者やコンサルタントとのディスカッションやアドバイスがあるため、自社だけで取り組みを進める場合と比べ、短期間で確実に業績アップすることが可能です。

また研究会は師と友づくりの場としてご活用いただけます。



月次支援で学びを実践し、PDCAを推進しつつ、研究会に向けた棚卸とアウトプットを行います。
研究会と月次支援が両輪となった補完関係をもち、業績アップ実現に貢献します。





受講型の講座

第1講座

モデル企業によるゲスト講演

宿泊業界で業績を上げているモデル企業や、周辺業界のモデル企業をお招きして、成功の肝をご講演いただきます。

第2講座

船井総研による成功事例共有

伸びている会社が実践している最新の業績アップ事例をピックアップ
船井総研のコンサルタントが分かりやすくお伝えします。



出席者さま 参加型の講座

第3講座

情報交換会

コンサルタントがコーディネーターを務め、
研究会にご参加いただいている会員同士で情報交換をします。
個別の課題にもアドバイスします。

集客・視察ツアー

視察先：有限会社コロン（吹上浜フィールドホテル）

鹿児島県いちき串木野市に位置。『Yahoo!検索大賞3位・稼働率90%越え』

IT企業が一から宿泊事業に参入。もともと、国民宿舎だった場所を買い取り
グランピング・ホテル施設へリニューアル。代表の生まれ故郷である
いちき串木野市を活性化することを一番の目的としてスタート。
会社理念でもある「**See Think Do Follow**」を宿泊施設でも掲げており、
新しいスタイルの「アウトドアホテル」として展開している。



DX・人的資本経営

講師：株式会社クレドインターナショナル 代表取締役 白井 浩一 氏

1974年広島市生まれ。22歳で広島市において起業し、26歳で東京に進出する。
30歳でホテルSPA事業の株式会社クレドインターナショナルを設立。
国内展開と並行して2012年より台北、ニューヨーク、上海、スリランカなど海外にも進出。

豊富な実績とネットワークで、最高級から地域密着型までのプロデュースやプロダクト開発を展開。
①温浴・宿泊×○○の複合業態の推進 ②既存業務のDXによる営業力強化 ③社員の採用～定着～育成 といった取り組みにより、**総合ホスピタリティ×テクノロジー企業**として成長。





会員企業からの「お声」をご紹介します

お客様の声①

初めて参加させていただきましたが、大変有意義な時間を過ごすことができました。特に**皆様の売上が落ちるこれからの季節への不安は同じ**で、そんな時期だからこそ積極的に行動されていることが良く分かり、刺激になりました。現場も参考になる話が多かったので、事例を持ち帰って早速社内で共有しました。

お客様の声②

船井総研やゲストの講座はもちろん素晴らしかったです。参加者の方々がとても意識の高い方でとても勉強になりました。先進的な施設さんの成功・失敗事例や業況感なども聞けるので、大変参考になりました。さらに研究会データベースに資料をあげて下さるので、講座の復習ができるのも良かったです。

お客様の声③

船井総研さんのWeb集客のセミナーをきっかけに参加しました。自社の課題が研究会を通じてすぐに解消されました。特にWebの集客に関しては早く効果が出ました。概念論だけでなくどのようにHPを改善し、Web広告を出していくべきかという事例ベースの内容が多く、非常に参考になりました。研究会の場では船井総研さんがファシリテーターとなって、会員同士で情報交換をしました。販促費や宿泊料金の決め方などお互い参考になるような意見を隠さず話せるという場で、とても良いと思いました。

1 専門コンサルタントによる 30分Zoomコンサルティング

勉強会にご参加いただいて学んだことを試す際、ちょっとしたアドバイスが欲しいといったケースは多いものです。そこで、毎月1回 30分お電話でどんな内容でも自由に相談できる日を設定させていただきます。（完全予約制）

2 セミナー特別価格

船井総研では1年間に約90件の宿泊事業関連セミナーを開催しており、これらのセミナーに会員価格で受講いただけます。
業界の最新情報や今後の展望を収集し、貴社の業績アップのお役に立ててください！
入会期間中、ご入会者ご本人のお申し込みに適用となります。研究会会員限定で開催するセミナーにもご参加いただけます。

3 会員同士が繋がる コミュニケーションツール

会員限定のコミュニケーションツールでは、例会がない時も会員同士だけが閲覧できるページで様々な情報が行き来しています。
「こんな時はどうしていますか？」など、聞きたいときに聞きたい情報を聞くことができます。

4 動画プラットフォームサービス 社長ゼミ

例会動画をライブラリ化した動画プラットフォームサービスです。下記のような時にご活用ください。
・例会講座の再確認として
・例会欠席時の別日受講として
・経営課題別、シーン別の課題解決ノウハウとして
パソコン、スマートフォン、タブレットからご視聴可能です。お忙しい方でもより視聴しやすくなっております。

7

40,000社以上のデータをもとに、組織・財務の課題を解決！

経営品質向上クラウド！CEO SANBŌ

①財務診断（CASHFLOW SANBŌ）

全82項目の診断項目にお答えいただくことで、
**組織の財務を強化する（≡お金が貯まり続ける）ための
アクションプラン**を導き出す、財務戦略立案のための財務診断
です。

<こんなお悩みがある方！>

- ・利益がでていのに現金が貯まらない
- ・投資したいときに資金が用意できない
- ・自社の財務戦略が正しいか分からない

<診断済企業さまの声！>

- ・自社の財務状況で改善点が把握できる
- ・船井総研コンサルタントの無料財務相談サポートがあり、相談できる
- ・研究会に入会していれば何回診断しても無料なので、長期間の財務改善ツールとして利用できる

※入会期間中は何度でも受診無料

※研究会退会後はCEO SANBŌ利用契約の更新月より有料となります。

※診断後にご希望に応じて専門コンサルタントからの改善提案を受けることができます。

※入会期間中であればいつでもお申込み・診断無料です。

⌋ 当社提供サービスにつき別途のお申込みが必要となります。

②組織力診断（組織SANBŌ）

経営者と従業員の観点で組織の現状を見える化し、
業績アップを加速させる「組織イノベーション」の診断です。

<こんなお悩みがある方！>

- ・最近、離職率が高い傾向にある
- ・組織に対する不平・不満を言う社員が多い
- ・採用で求職者に訴求するポイントがない
- ・生産性を上げたい

<診断済企業さまの声！>

- ・従業員の組織に対する声を可視化できる
- ・船井総研から診断データを元にしたより詳しい支援をしてもらえる
- ・本来15万円（税抜き）を無料で利用できるからお得

※入会期間（更新後を含む）のうち**1年間は受診無料**

※1回でも診断を実施した場合、実施した翌年の更新月より有料となります。

※複数研究会に入会いただき企業単位で過去「組織SANBŌ」診断済の場合は、本特典の対象外

モデル企業視察ツアー

1年に1回モデル企業視察ツアーとしてご提供しております。

「モデル企業視察ツアー」とは、船井総研の勉強法のひとつで、モデル企業を訪問し、そのビジネスモデルや業態運営体制などを直接「見て」「触れて」「感じて」経営のヒントを発見する視察ツアーです。

実際に成功している企業を見て、成功のポイントを経営者から直接聞き、モデル企業の雰囲気を感じ、コンサルタントから実践のポイントを聞くことができます。経営者にアッと驚いていただけるような視察を予定しております。

経営戦略セミナー

経営戦略セミナーは、船井総研を代表する伝統的なセミナーで

2024年には97回目を迎えました。「より良い未来に向けた戦略立案」

「経営トップとしての経営観の醸成」「師と友づくり」の場としてご活用していただく経営者の方に主眼を置いたセミナーとなっております。

毎年6,000社以上のお客様が参加され、人脈の拡大や知見の深化に貢献する機会として多くの会員の皆様に経営について考える充実と刺激のあるお時間をお届けしています。



開催約1ヶ月前にryokanken@funaisoken.co.jpより詳細をご案内いたします。
会員サイトより出欠の有無をご回答ください。
日程・会場・開催形式は変更となる場合がございます。予めご了承ください。

第1回	2月12日(水)・13日(木)	視察ツアー @沖縄県
第2回	4月14日(月)	通常例会 @WEB
第3回	6月3日(火)	通常例会 @船井総合研究所 東京本社(八重洲)
第4回	8月21日(木)・22日(金)	経営戦略セミナー @東京都内
第5回	10月7日(火)	通常例会 @WEB
第6回	12月8日(月)	年末総会 @船井総合研究所 東京本社(八重洲)

モデル企業視察ツアー

2月

今話題の成長企業を1日かけてモデル企業を視察いたします。普段見ることのできない企業の裏側を目の当たりにすることができます。幹部の育成にも最適です。

通常例会

4月 6月 10月

船井流即時業績向上法を基に、最新の業績アップ事例を報告します。机上の空論ではなく、明日から実践できる具体的なノウハウ、手法が満載です。

経営戦略セミナー

8月

船井総研全社挙げての一大イベント、経営戦略セミナーに参加できます。豪華ゲスト陣を迎えて開催。

年末総会

12月

2025年の振り返りを行うとともに、今後の宿泊業界をどう行きぬくか、どのようなビジネスモデルが時流になるのか、大胆予測するとともに、来年に取り組むべき施策を提言します。

入会金

110,000円 (税込)

年会費

528,000円 (税込)

月会費 44,000円(税込) × 12ヶ月分

<2025年5月までのご入会>

入会金

55,000円 (税込)

年会費

330,000円 (税込)

月会費 27,500円(税込) × 12ヶ月分

※次回更新時より、年間費 528,000円(税込)
(月会費 44,000円(税込) × 12ヶ月分)となります

例会参加料
について

- ・ 1名様目…………… 会費充当にてご参加
- ・ 2名様目以降… 1名様あたり44,000円(税込)

※基本的には経営者の方が対象となります。経営者ではなく同等の役職の方の場合はご相談下さい。

※モデル企業視察ツアーのご参加には別途費用が必要になります。

Q. 参加できない例会日程があるのですが…

例会開催後に、テキスト・議事録・講演動画を配信するため、当日の内容をご確認いただけます。
また、コンサルタントによる無料経営相談を実施しておりますので、ご参加いただけなかった例会の詳細内容をお伝えすることが可能です。代理参加を立てることも可能でございます。

Q. 例会に2名以上で出席することは可能？

1名あたり27,500円（税込）の追加料金で参加人数を増やすことができます。

Q. 途中退会は可能ですか？

ご入会后1年間は原則として退会は不可となります。その後は規程に基づきご連絡いただければ退会可能です。
お申し出がない限り、継続は自動更新となります。

Q. 研究会と個別コンサルティングの違いは？

研究会ではビジネスモデルを現場で実践するためのノウハウや成功事例をお伝えしています。
個別コンサルティングでは、研究会でお伝えした内容の実行サポートを行っています。
スピード感を持って精度高くビジネスモデルを実践したい会員様は個別コンサルティングもご依頼いただいております。

Q. 情報交換会で事例を発表する事例が無いので聴くだけでもいいですか？

情報交換会とは話を聴くだけでなく、実践に繋げるのが目的の場です。次の3点を意識してご参加ください。

- ①発言することで自社の状況を客観的に整理する
- ②他社事例を自社に活かす方法を考える
- ③他社に向けてアウトプットすることで自分の未来の行動力を高める

その為、どんなに小さな事例（できたこと・できなかったこと）でもご提出をお願いいたします。

Q. 研究会参加のメリットを120%享受するには幾つかの条件があります。

その条件とは・・・？

A. 船井流「成功の3条件」を意識した参加姿勢

素直

- すべてをあるがままに受け容れること
- 自分の常識だけで否定せず、「そういうこともあるかもしれない」と受け止める態度
- 良いと思ったことはすぐに始めること（行動に移す素直さ）

プラス 発想

- 物事のプラスの面に目を向けること
- できない理由ではなく、できるやり方（実行するためにはどうしたらいいか）を思考すること

勉強 好き

- 知らないことを探求し、吸収する姿勢（知らないことを知ることが好きになること）
- 周りに起こる事象（出来事）を自分事として考えること
- 他人の経験から学べる人は成長できる

【お問い合わせ】

株式会社船井総合研究所
宿泊ビジネス経営研究会
ryokanken@funaisoken.co.jp