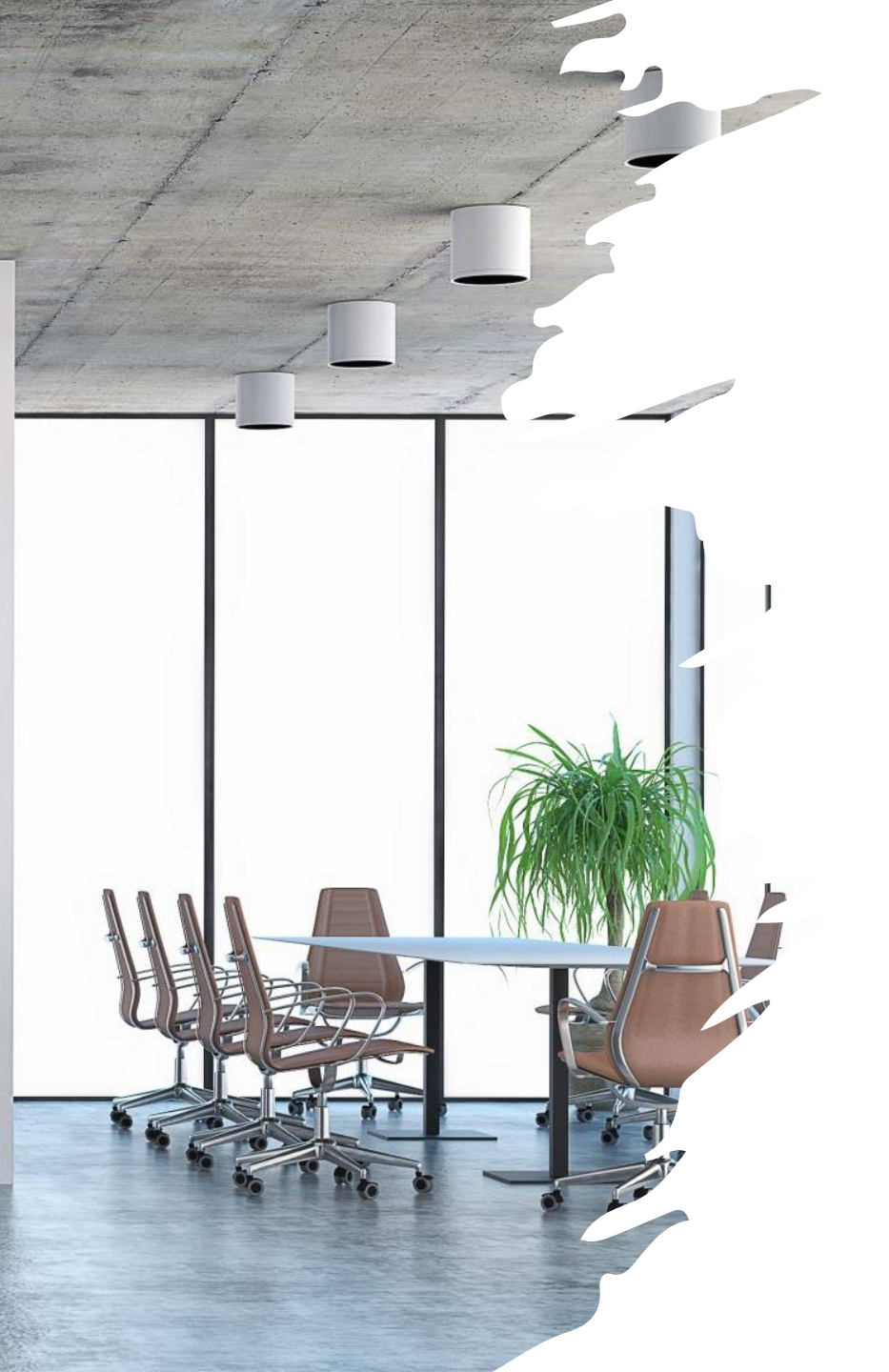


旅館経営者の方へ

リモートによる 人材育成のご提案

廉価、いつでも、手軽、一人から
双方向での質疑応答がいっぱい



人財育成が急務です

コロナ以降は ハードへの投資から人への投資へ

**定期採用ができない業界 中途採用の付け焼刃
定着率の低さは財務に直結します**

コロナ以降、人材確保の千載一遇のチャンスです

如何に人材育成するか(人手⇒人材⇒人財)

**単館でできない人材育成を助けるリモート実践研修をお試ください
一人でも大丈夫、お望みの時間に開催できます
実践的で、双方向でのリモート研修になります**

コロナ前から旅館業界は人手不足でした

業態別労働力確保競争で飲食に次いで下から2番目の競争力

コロナ禍 生き残るために業界は究極の要員コントロールをしました

観光は復活します

お客様のニーズは大きく変わりますが

人手の確保が困難に

お客さまはいるのに指をくわえて

日本は大失業時代になります

コロナ禍、コロナ言い訳構造リストラ、AI進展による業態ぐるみの雇用喪失

それでも 旅館業界は 人が来ない可能性が強いです

ブラックなイメージが定着しています

確保した人手の人材(財)育成

=生産性向上 労務改善 定着率改善

⇒ 悪しき業界イメージの払しょく



リモート研修イメージ

wifi環境さえあれば大丈夫



リモート研修 催行イメージ

研修経費
1名
@10000円

5名
@40000円
10名
@70000円

×設定数



ZOOM等 活用のオンライン研修

各研修講師 1名
お勧め 75分 (集中力、持続力から鑑み)
招待メール起動
開講30分前より受付：動作確認
60分+質疑応答
打ち合わせ 1回 (ご希望に合わせて)
東京よりリモートスタイル
(臨機応変な対応が可能)
予め確定受講者にテキストファイル送付

受講要領、テキスト配布、受講動作設定、催行
まで JTB 総研事務局 (CSL) で行います

Eラーニング系の講師でない、地域の観光を熟知した旅館業界関連専門講師



シリーズ講習の場合、前回の
講義60分
質疑応答15分

募集

受講者確定
情報提供 (暗号化)
氏名
連絡先 (電話、アドレス)
使用機器スペック

弊社事務局

研修実施要領 web送付
テキストファイル送付
動作相談随時
招待メール送付

招待メール起動
研修開始30分前より
動作確認、相談
研修中も随時 動作指導

研修実施 (単一)
原則60分講義
15分質疑応答

特徴

- ・ 単調、一方通行ではない、双方向性を重視
- ・ 複数回設定で、“試す”を挟み、実践的
- ・ 振り返り、質疑応答での双方向性を重視
- ・ ポイントは配布テキストに
- ・ 疑問、悩みに対し、臨機応変な対応

リモート研修 メニュー

ご要望に合わせてカスタマイズした研修も



新入社員基礎教育 (定着率を上げるため 最初が肝心)

@ 1時間15分×3回

- ① コロナ以降の観光マーケットと旅館業界を知る
業界の悪しきイメージの払しょく、解説
観光サービス業の基本を学ぶ
コミュニケーションの原理原則で考える
楽しく働くための知恵を学ぶ
宿題：コミュニケーションスキルを試す

振り返り、質疑応答

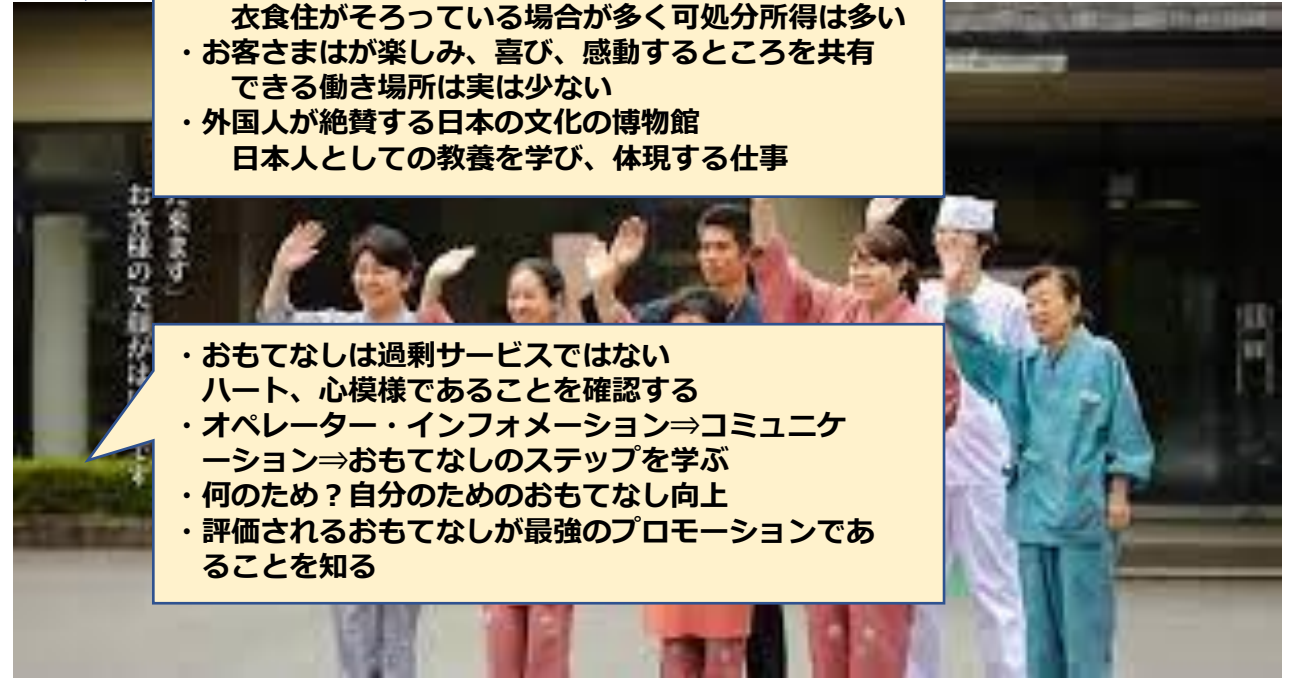
- ② おもてなしを考える
お客さまは鏡、すべて自分に返ってくる
楽しむための知恵を学ぶ
宿題：自館の気づきをメモ

振り返り、質疑応答

- ③ おもてなし向上のポイントを知る
お客様目線（第一主義）が基本
気づきが実践を呼ぶ やらされる仕事からの脱却
前味、中味、後味、好きであることの強み
働き様（働いているときの心模様）を変える考え方の整理
まとめ：質疑応答

- ・ 給与が安い、拘束時間が長い、遊興絡みのサービス等悪しきイメージを払拭
漠然たる不安を持たせない紐解き、免疫づくり
団体、宴会の時代ではなくなっている
アイドリングタイム（待機時間）が多い仕事
衣食住がそろっている場合が多く可処分所得は多い
- ・ お客さまはが楽しみ、喜び、感動するところを共有できる働き場所は実は少ない
- ・ 外国人が絶賛する日本の文化の博物館
日本人としての教養を学び、体現する仕事

- ・ おもてなしは過剰サービスではない
ハート、心模様であることを確認する
- ・ オペレーター・インフォメーション⇒コミュニケーション⇒おもてなしのステップを学ぶ
- ・ 何のため？自分のためのおもてなし向上
- ・ 評価されるおもてなしが最強のプロモーションであることを知る



インバウンドのお客様へのおもてなし向上 (語学が苦手でも満足いただけるおもてなしはできる)

@ 1時間15分×2回

① インバウンドマーケットと旅館業界を知る

関わるのが必然となる時代を知る

そのニーズを把握する

コミュニケーションでの言葉の影響力は1割

ノンバーバル (非言語) コミュニケーションとは何か

それを補完する資材とはどのようなものか

宿題：インバウンドのお客様に聞かれそうなことをメモする

振り返り、質疑応答

② 具体的なそのスキルを確認する

いかに見せるか、感じさせるか

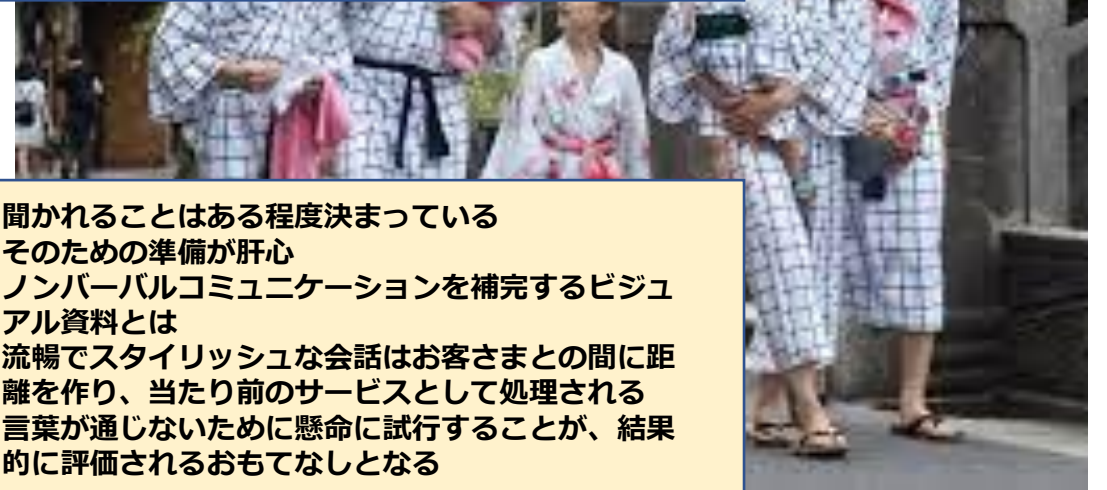
表情、ビジュアルハンド、書く、描く・・・

言葉が通じないからこそ伝わる心

わかるとできるは天と地の差 勇気を奮って試す

まとめ、質疑応答

- ・ コロナが一定の形で収まった時、インバウンドは激増する
- ・ コアリピーターで日本ファン
- ・ 特異な日本の文化が創り出した社会と暮らし、そして人との触れ合いを求めて、他人が経験していない穴場探しで津々浦々に出没
- ・ スローツーリズムと目的型旅行がそのニーズ
- ・ おもてなしの心、フランク、親切、優しさが大切
- ・ 単語英語とノンバーバルコミュニケーションで通じる



- ・ 聞かれることはある程度決まっている
- ・ そのための準備が肝心
- ・ ノンバーバルコミュニケーションを補完するビジュアル資料とは
- ・ 流暢でスタイリッシュな会話はお客さまとの間に距離を作り、当たり前前のサービスとして処理される
- ・ 言葉が通じないために懸命に試行することが、結果的に評価されるおもてなしとなる

旅館のおもてなし向上 (過剰サービスではない最強のプロモーション、評価されるおもてなしとは)

@ 1時間15分×2回

- ① コロナ以降のマーケットと旅館業界を知る
最強のプロモーションはおもてなし向上である
オペレーション、インフォメーション⇒コミュニケーション⇒おもてなしのステップを知る
コミュニケーションの原理原則でおもてなしを科学する
コミュニケーションの領域を確保する手法を知る

宿題：オペレーション業務以外でお客様に仕掛ける

振り返り、質疑応答

- ② 評価されるおもてなしを確認する
期待と実際のギャップ、弱小観光地の強み
おもてなしの+aの実際
お客様の視線で科学する
付加価値商品“do”の大切さ
最大の評価は人との触れ合いで生まれる

まとめ：質疑応答

- ・ コロナ以降、旅館が求められることを知る
- ・ コミュニケーションの領域を確保して、+aのおもてなしの領域に入る事こそ最強のプロモーションとなる
- ・ 口コミ構造とSNSの情報拡散の構造を知る
- ・ ビジネスの領域から、まずコミュニケーションの領域を確保する手法を知る
- ・ オペレーション、インフォメーション業務以外での館内ですれ違うところでの会釈から始まるその仕掛け

- ・ コミュニケーションの領域から評価されるおもてなしへの昇華のための+aを知る
- ・ 期待とその実際のギャップが大きいほど満足度は高い
- ・ 大型観光地は期待のバーが高い
- ・ 人が介在することが評価されるおもてなしになり易い
- ・ おもてなしの心からの気づきが財産、気づきは実践を呼ぶ
- ・ おもてなしの心で、お客様の違和感を払しょくさせる工夫
- ・ 自館の価値提供を上げる、商品企画とコンシェルジュ機能強化
- ・ 最良のおもてなしは人“私”であることを自覚する



旅館の生産性向上 (生産性向上はおもてなし向上になる)

@ 1時間15分×2回

- ① コロナ以降のマーケットと旅館業界を知る
生産性向上と和のおもてなしは対立軸ではない
和のおもてなしに影響を与えない生産性向上とは
生産性を向上させないと業界の労務改善はできない
アイドリングタイムが作る余計な仕事
宿題：館内の仕事のやり方で無駄と思うことをメモする

- ・生産性が低ければ、低い給与になることは当たり前
- ・和の文化は、生産性、効率性の対極にある、無駄の塊
- ・生産性向上と和の文化は対立軸ではない
- ・無駄の塊だからこそ、その効果は大きいです
- ・小さなことの積み重ねが年間では大きなものになるという考え方が基本になります

- 振り返り、質疑応答
- ② 旅館の生産性向上の考え方
仕事のやり方を変えることで一人何分短縮できるか
×何人×年間何日 = 人件費見合いで何人分？
おもてなし向上のためにカットできないもの
事例に学ぶそのポイント
改善運動をモチベーション向上の手段とする

- ・十年一日の仕事のやり方、当たり前のものに疑問を持ちましょう
- ・仕事のやり方を変えて、無理、無駄をなくすことに傾注します
- ・ミス無くすることも大き化生産性向上です
- ・食材の残滓率、器の破損率、動線改善、アイドリングタイム改善、多能工化すべて生産性向上に結び付きます
- ・お客さまへのおもてなしに関わることは手を付けません。

まとめ、質疑応答

観光庁の
eラーニング
講習2017
旅館の人材
確保、育成、
生産性向上
の講師をして
いました

旅館の人材確保 (人財⇒人材⇒人手⇒人罪)

- ① コロナ以降のマーケットと旅館業界を知る
何故、人材確保に苦労しているのか客観的に整理する
失業者が溢れていても人材確保ができない現実を知る
どのような人材が市場に放出されていくかを知る
そのアプローチを考える
宿題：ターゲットとアプローチを考える

振り返り、質疑応答

- ② 定着率向上のための労務改善を考える
定着率劣化は 品質の劣化、財務を直撃
モチベーション管理のマネジメントを考える
労務改善のポイントを確認する
生産性向上とおもてなし向上の連動する仕組みを考える

まとめ、質疑応答

@ 1時間15分×2回

- ・人材確保のターゲットを整理する
- ・コロナ以前から業界が人手不足になっている原因と課題を理解する
- ・大失業時代、コロナ禍、コロナ言い訳構造改、革リストラ、AI進展による業態ぐるみのリストラ、その構造を理解する
- ・コロナ禍以降、ワークライフバランス、働く価値観を大きく変えた労働者の構造を知る
- ・吐き出された单身、孤立の寄り辺なき民とそのシェルター機能とそのニーズとしての人材確保を考える
- ・従来手法、知人紹介とハローワーク等では手当てできないことを知る
- ・どの層のどのような人にアプローチするかを考える

- ・人材確保するための受け皿としての労務改善のポイントを知る
- ・人材育成の重要性を知る
- ・モチベーション管理の参加型マネジメントを学ぶ
- ・生産性向上の方向性での労務改善の手法を学ぶ
- ・定着率の劣化が財務を直撃することを知る
- ・変動人件費の組み合わせで賄う仕事のやり方考える

観光庁の
eラーニング
講習2017
旅館の人材
確保、育成、
生産性向上
の講師
兵庫県旅館
人材確保調
査コンサル
ティング担
当しており
ました

旅館の人材育成

(人材育成は 労務改善、定着率とソフト資産を向上させる) @1時間15分×2回

① コロナ以降のマーケットと旅館業界を知る 人材育成と生産性向上、定着率改善はリンクする これからの業界は“人”が資産

(知識+経験) ×モチベーション = 仕事の成果
主体的働き様に導くマネジメント

人材育成無き職場は 補給路の途絶えた軍隊
宿題：自館での人材育成の仕組みを整理する

振り返り、質疑応答

② 参加型のマネジメントで人材育成を図る 精神的報酬の増やし方

モチベーション向上の仕組みづくり
OJTの仕組みを再構築する
ハードからソフトの投資にシフトする

まとめ、質疑応答

- ・ 定着率向上は最初が肝心、教育研修が鍵を握る
- ・ 手間暇かけることが結果的に生産性、効率性を産む
- ・ やらされている仕事から自らの仕事とする構造
- ・ モチベーション管理の仕組みを理解する
- ・ 働き様（働いている時の心模様）がおもてなし向上へ

- ・ 物理的報酬に代わる精神的報酬の与え方
- ・ 並走するリーダーシップ、参加型マネジメントの効用
- ・ 改善のディスカッションで育むモチベーション
- ・ 仕事のやり方を変えることがおもてなし向上に
- ・ 人材育成は生産性を向上させ、モチベーション向上
おもてなし向上を図ることになる

観光庁の
eラーニング
講習2017
旅館の人材
確保、育成、
生産性向上
の講師をして
いました

afterコロナのマーケティング (お客様の価値観の激変に対応する) @ 1時間15分×2回

- ① コロナ以降のマーケットと旅館業界を知る
マイクロツーリズムが復興の口火
目的型旅行、スローツーリズム 日本人の旅の成熟化
インバウンドの激増とそのニーズ
旅館に求められるもの
事例研究 自館の対応していると思われる商品をメモ

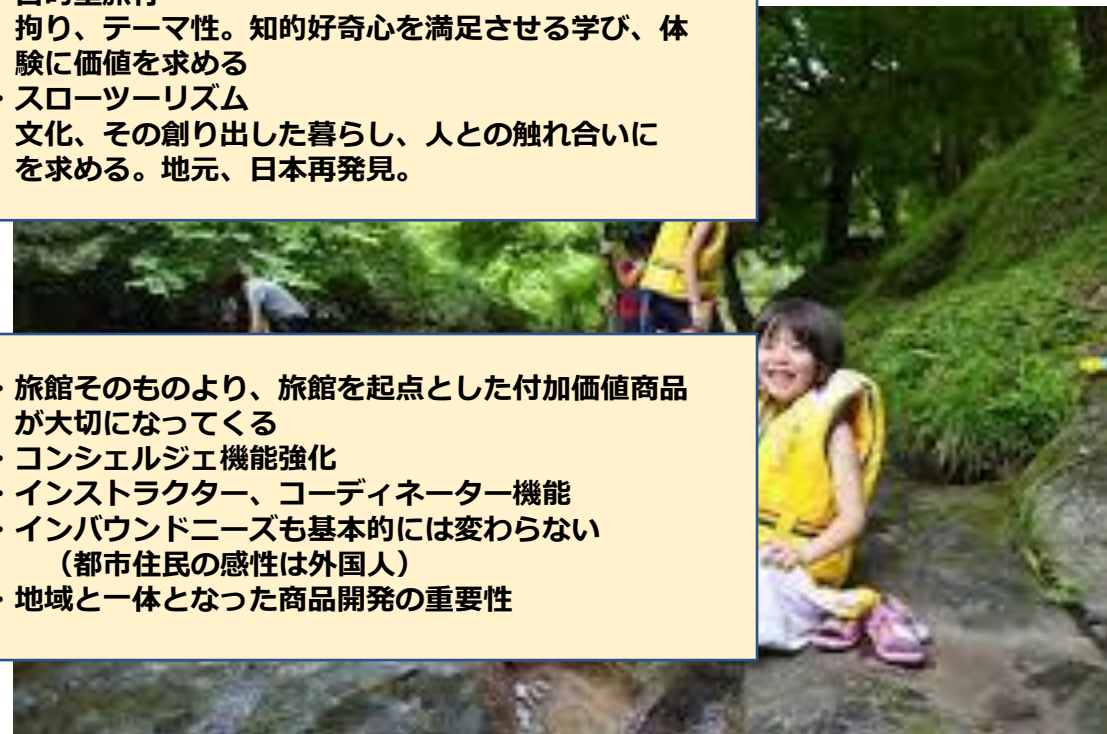
振り返り、質疑応答

- ② 競合する新たなビジネスモデルの伸長
旅館の付加価値商品の開発
泊まったら何ができるか?“do”
地域ぐるみでの開発、地域のストーリーの重要性

まとめ、質疑応答

- ・ マイクロツーリズム
復興の兆しは日帰り小旅行、地元再発見の旅から
- ・ 目的型旅行
拘り、テーマ性。知的好奇心を満足させる学び、体験に価値を求める
- ・ スローツーリズム
文化、その創り出した暮らし、人との触れ合いを求める。地元、日本再発見。

- ・ 旅館そのものより、旅館を起点とした付加価値商品が大切になってくる
- ・ コンシェルジェ機能強化
- ・ インストラクター、コーディネーター機能
- ・ インバウンドニーズも基本的には変わらない (都市住民の感性は外国人)
- ・ 地域と一体となった商品開発の重要性



旅館の付加価値商品の重要性とその商品企画 (旧来モデル、宿泊だけで勝負するのか) @1時間15分×2回

- ① コロナ以降のマーケットと旅館業界を知る
マーケットニーズの泊まりの付加価値を考える
滞在型宿泊観光、インバウンドの取り込み
“do”体験、出会いを基軸に考える
地元、日本再発見の視点
宿題：周辺で価値ある商品をメモする

- 振り返り、質疑応答
- ② 旅館商品を周辺で企画造成
地域のストーリーを確認する
インストラクター、コーディネーター、
インタープリター機能を意識する
新たな“道”への誘いを考える
webでの情報発信とそのコンテンツ作り
まとめ、質疑応答

- ・ 競合する新たな宿泊ビジネスモデルの台頭
- ・ コロナ禍以降のお客様の価値観の激変
- ・ 宿泊を手段として、価値ある目的を探す
- ・ 特別な体験、出会いのニーズ
- ・ 新たな“道”を探すニーズ
- ・ 初心者目線の重要性



- ・ 道への誘い、インストラクター機能
- ・ 特別な体験へのコーディネーター機能
- ・ 共通言語で語るインタープリター機能
- ・ コンシェルジュ機能強化で考える
- ・ 何ができるかへの拘り
- ・ 継続の仕組みづくり

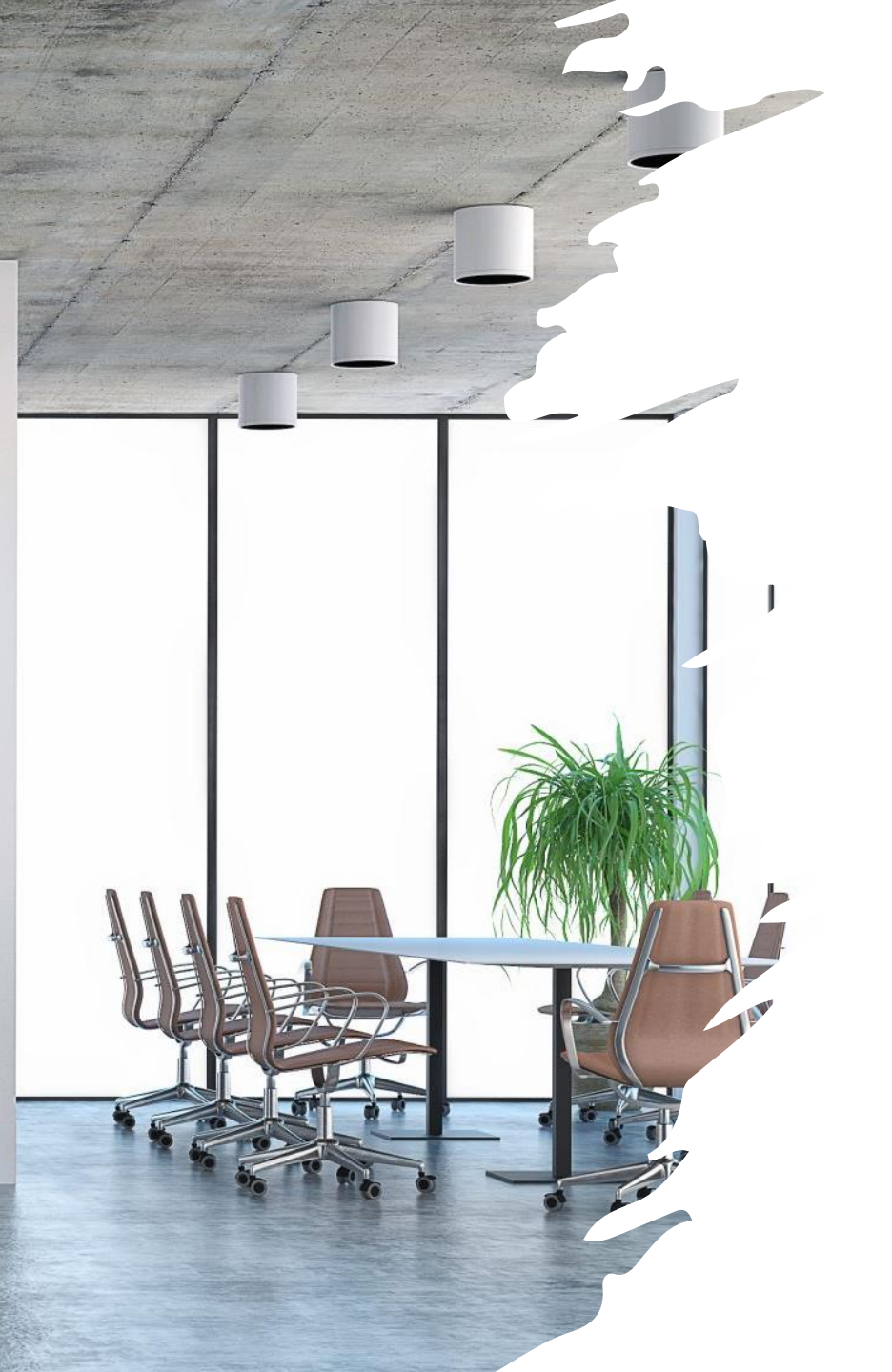


講師について

ストック（経験・知識）豊富

講師としての
旅館業界での

双方向での形式でお悩みを解決します



プロフィール



近 滋男(こん しげお) (株)JTB総合研究所 コンサルティング事業部
人材育成プロデューサー
(株)コンテンツストラテジー研究所
エグゼクティブフェロー

【職務履歴】

旅行業において、多様な団体、組織、法人等の営業に従事、添乗日数2000日以上。
その他、本社営業本部、情報開発・情報企画、教育研修、コンサルティング業務等歴任。
JTB教育研修部にて、系列200社の営業、販売の実務、マネジメント研修、企画実施15年。
全国各地の200以上の旅館取材、コンサルティング業務に従事。

現在、旅館ホテルのコンサル、教育プログラムを企画プロデュース、地域活性化プログラム、コンサルティングを主体に行っている。旅程管理JATA認定講師、観光庁オープン講座(web)講師等

【講師、コンサルティング経験年数】 25年

【専門分野】

戦略／マーケティング／コミュニケーション／プレゼンテーション／モチベーション
マネジメント／観光、旅館ホテル経営、マネジメント／地域活性／インバウンド／おもてなし向上／ガイドング／商品開発／webプロモーション等

【実績】

東京都通訳観光案内ボランティア研修、シンポジウム進行、水戸市インバウンド誘致シンポジウム進行、千葉県インバウンドおもてなし向上シンポジウム進行、旅館ホテル経営人財育成アカデミー 教育プログラム 企画プロデュース、実施

病院マネジメント教育研修 電力会社営業研修 大学教師向けプレゼン研修 独立法人コミュニケーションスキルアップ研修 旅館ホテル支配人研修 パチンコチェーン店CS研修

緊急雇用観光人材育成、旅館施設評価コンサルティング、地域雇用創造研修、各種おもてなしセミナー
インバウンド誘致、おもてなし研修、ガイドスキル向上セミナー、ボランティアガイドおもてなし向上セミナー

.. など実績多数

経歴とノウハウ

旅行営業

添乗日数2000日以上、国内のみならず海外の“観光”を肌感覚で体感

セールスプロモーション営業

マーケティング、プロモーション、商品企画主体で営業
この時期、クライアントの関係で“旅館、ホテル”のコンサル業務にも携わる

情報企画業務

企画提案業務、営業マン教育、大型案件帯同セールス

教育研修部（社内講師）

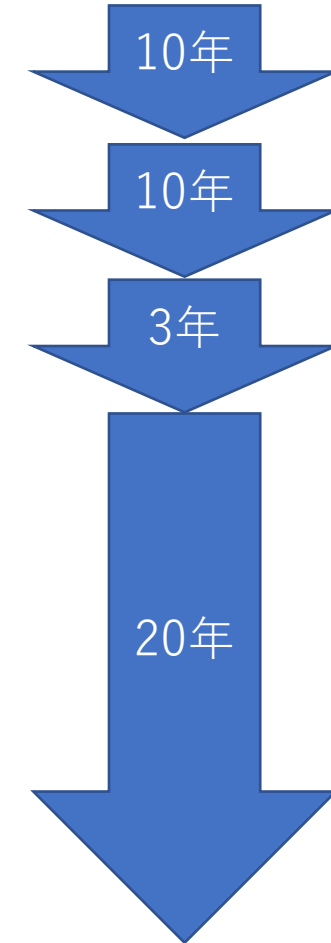
JTBグループ200社の 主に営業・販売の実務、マネジメント業務の研修に携わる

社外講師

蓄積したノウハウで、JTB関連事業者、観光関連事業、一般マーケットへと対象を広げる

コンサル業務

JTB総研移行に伴い、研修事業にプラスし、人材育成を主幹としたコンサル業務に携わる
時代の趨勢で、地域活性化に関わるコンサル業務の割合が増える
結果的に、切り口としての“おもてなし向上”
“インバウンド誘致、仕組みづくり、おもてなし向上”が主体となる
近年、旅館・観光業界人材不足に伴う調査事業が増加傾向



研修実績

調査コンサル業務

茨城県：宿泊事業者おもてなし向上調査（覆面調査）
タクシー事業者おもてなし向上調査（覆面調査）
新潟県：新潟空港インバウンド需要調査
新潟県：夏の雪旅プロモーション事業（3年）
城里常陸大宮地区：観光プロモーション事業
北陸信越運輸局：北信サイクリング客誘致事業
岩手県商工会連合会：旅館コンサル業務
福島県：教育旅行団体誘致アンケート調査事業
三条十日町：古民家活用によるインバウンド誘致事業
兵庫県：観光庁：旅館人材獲得・開発調査事業

観光人材育成研修

山形県：観光人材育成研修
神奈川県：観光人材育成研修
前橋市：観光人材育成研修
魚沼市：観光人材育成研修
二戸市：観光人材育成研修
越前大野：観光人材研修
気仙沼：観光人材育成研修

緊急雇用施策に対応した研修

* 求職者対象による就活研修

法人等 研修

法人 大型精神病院看護師長マネジメント教育
パチンコチェーン：おもてなし向上研修
東京瓦斯おもてなし向上研修
東京電力営業力向上研修
箱根パークスホテル：おもてなし向上研修
三条タクシー：おもてなし向上研修
四万山口館：新入社員研修
日観振宮城：観光事業者おもてなし向上研修
福山観光協会：m i c e 研修、おもてなし向上研修
サンバレー：おもてなし向上研修
JTB東京バスセンター：乗務員おもてなし向上研修
養父町：観光誘致研修
日観振：DMO人材観光マーケティング研修

国立公園協会：営業力向上研修
福島バス協会：おもてなし向上研修
東武、はとバス：国内旅程管理研修
栃木県全旅協：旅館若手社員おもてなし向上研修
東伊豆観光協会：旅館業界おもてなし向上研修
後楽園ホテル：食のおもてなし向上研修
阪南大学：観光業界就活研修
育英短大：観光人材育成研修
温海温泉：旅館おもてなし向上研修
磐梯熱海：旅館おもてなし向上研修
対馬：観光事業おもてなし向上研修
群馬県宅建事業者協会：民泊セミナー
JTB旅ホ連：旅館経営アカデミー運営、企画、研修実施

基本的にお客様との守秘義務がありますので、資料はこの企画書止まりに願います

研修実績

自治体研修

福島県：特例通訳案内士研修
語り部ガイド研修
茨城県：旅館おもてなし向上研修
和歌山県：熊野古道ボランティアガイド研修
観光事業者おもてなし向上研修
川崎市：ボランティアガイド研修
空知：タクシー乗務員ガイド研修
北九州市：ボランティアガイド研修
鶴川沙流川地区：ボランティアガイド研修
多摩区役所：ボランティアガイド研修
あきるの市：観光事業者おもてなし向上研修
北海道江別市：観光マーケティング研修
城里町、常陸大宮地区：観光マーケティング研修
高知県：土佐塾観光マーケティング研修
新潟県粟島：観光マーケティング研修
新潟県佐渡：宿泊事業社おもてなし向上研修
笛吹市：旅館おもてなし向上研修
江別市：観光マーケティング研修
高崎市：観光事業者おもてなし向上研修
福島県：特例通訳案内士研修
十日町市：観光事業者おもてなし向上研修
三条市：観光事業者おもてなし向上研修
安曇野市：観光事業者おもてなし向上研修
東京都：観光情報センターおもてなし向上研修
越前大野市：観光事業者おもてなし向上研修

シンポジウム司会運営

水戸市：インバウンドシンポジウム司会運営
東京都：ボランティア通訳案内士インバウンドおもてなし向上シンポジウム司会運営
千葉県：インバウンドシンポジウム司会運営

ワークショップ・ロールプレイ運営

御前山、那珂川地区：商品企画ワークショップ
空知：タクシー乗務員インバウンド対応ロールプレイ
神戸：インバウンド対応ロールプレイ
洲本：インバウンド対応ロールプレイ
安曇野：インバウンド対応ロールプレイ
江別市：商品企画ワークショップ
高知県：土佐塾、商品企画ワークショップ
福島県：特例通訳案内士ワークショップ
十日町：商品企画ワークショップ
三条市：おもてなし向上ワークショップ
越前大野市：商品企画ワークショップ
常陸大子：商品企画、おもてなし向上ワークショップ
名張市：インバウンド対応ロールプレイ
栃木県：かさましこ商品企画ワークショップ

研修実績（インバウンド系）

自治体

北海道庁：宿泊事業者インバウンドおもてなし研修
茨城県：宿泊事業者インバウンドおもてなし研修
岩手県：観光事業者インバウンドおもてなし向上研修
山形県：観光人材育成：インバウンドおもてなし研修
群馬県：観光人材育成：インバウンドおもてなし研修
新潟県：観光人材育成：インバウンドおもてなし研修
宮城県：観光事業者インバウンドおもてなし研修
気仙沼市：観光人材育成：インバウンドおもてなし研修
神奈川県：観光人材育成：インバウンドおもてなし研修
福山市：観光協会会員インバウンドおもてなし研修
魚沼市：観光事業者インバウンドおもてなし向上研修
三条市：観光事業者インバウンドおもてなし向上研修
安曇野市：観光事業者インバウンドおもてなし向上研修
十日町市：観光事業者インバウンドおもてなし向上研修
東京都：観光ボランティア通訳案内士インバウンドおもてなし向上研修
東京都：観光情報センターインバウンドおもてなし向上研修

越前大野雇用創造：インバウンドおもてなし研修
山形県旅ホ連インバウンドおもてなし向上研修
旅ホ連中部支部連合会：インバウンドおもてなし研修
潮来地区：観光事業者インバウンドおもてなし研修
あきる野市：インバウンドおもてなし研修
神奈川県厚木市：インバウンドおもてなし研修
旅行スタンプ関西支部：インバウンドおもてなし研修
中誘協：インバウンドおもてなし研修
北海道：インフォメーションセンターおもてなし研修
名張市：インバウンドおもてなし向上研修
神栖市：宿泊事業社おもてなし向上研修
新潟市：観光事業者おもてなし向上研修
越後湯沢：DMO人材育成研修
観光庁：宿泊事業労働力確保研修（リアル、web）

法人等

法人 アパレル（全国243店舗）中国人対応研修
東急リゾートホテル：インバウンドおもてなし研修
東武鉄道浅草地区：インバウンドおもてなし研修
福島バス協会：インバウンドおもてなし研修
観光協会、商工会、旅館組合、土産物組合等 単位のインバウンドおもてなし向上研修 多数
国 チュニジア観光系局長クラスの官僚 日本に学ぶインバウンドおもてなし向上研修：3年連続
JICA：タイ 観光系若手官僚（20人：20日間）日本に学ぶインバウンドおもてなし向上研修

研修実績（ガイドング系）

自治体

茨城県：常陸大宮城里地区ガイドング向上研修
フィールドワークロールプレイ、認定制度導入、認定試験

岐阜県：関ヶ原地区ガイドングスキル向上研修

岐阜県：下呂地区ガイドングスキル向上研修

岐阜県：木曽地区ガイドングスキル向上研修

北海道：鶴川地区ガイドングスキル向上研修

北海道：積丹地区ガイドングスキル向上研修

長崎県：壱岐ガイドングスキル向上研修
対馬ガイドングスキル向上研修

岐阜県：明智地区ガイドングスキル向上研修

福島県：特例通訳案内士語り部研修

茨城県：土浦サイクリストガイド研修

北海道：空知タクシードライバーワインガイド研修

神奈川県：多摩地区ガイドングスキル向上研修

熊本県：人吉地区ガイドングスキル向上研修

観光庁 eラーニング講師
JATA旅程管理講師
旅館経営人材育成アカデミー運営