

ダイナミックな実践を通して、
システマティックな手法を身につけ、マネジメント能力を高める。

ホテル経営シミュレーション

H M S

HOTEL MANAGEMENT SIMULATION

経営概念

ホテル経営の実際を、知識だけでなく体験的に会得。

計数管理

利益の得失の本質を理解し、有益なマネジメント能力を開発。

システムの経営手法

計数や情報を元に、科学的な仕事の進め方や見方、考え方を強化。問題解決の手順を実践的に把握。

マーケティング

常に市場との関係を考慮し、戦略的に行動するための基礎を習得。

自己啓発

現在の仕事内容を総合的に再チェック。成長のための手がかりを得て、業務の効率化を促進。

能力評価

現有のメンバーの能力を多面的に評価し、能力開発の方向性を明確化。

財団法人 日本ホテル教育センター



新時代のホテル経営を疑似体験。

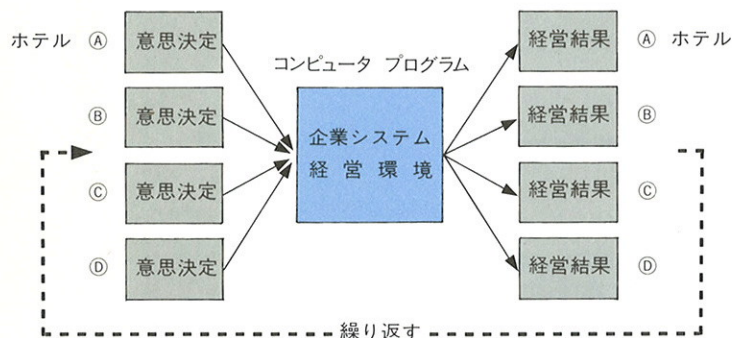
コンピュータの活用とグループディスカッションによるホテル経営のシミュレーションを体験。

実務に即したノウハウを体得する経営研修プログラムです。

ホテル経営シミュレーション(HMS)

HMSとは、架空のホテル(モデル)の経営演習であり、モデルを使って現実を再現し、ホテル経営に関する有効な手段や考え方、行動のしかたを見出すことを目的とします。つまり、ホテル経営の模擬的な実践を行い、そこから得られた結果を直接・間接に実際の仕事に反映させることを意図した教育プログラムです。実際の場合では、きわめてむづかしい幹部のマネジメント体験を実験室的に得ることができます。架空のホテル・レストランを舞台に、学習者は経営者の立場になって現実と同じように、問題と取り組み、経営の結果を受けとめることになります。

学習者は4~7人で1チームをつくり、架空のホテル・レストランを経営することになります。現実の場合と同じように実績数字や外部データを分析し、経営上の問題を話し合い意思決定します。



マネジメント能力の開発

単なる知識としてではなく、ホテル経営の擬似的な体験を通じて、実践的に、肌で体得できるのが特徴です。

●**効率化**◆ホテルの利益は、どこから生まれ、どこから失われるかを理解します。◆貸借対照表(B/S)、損益計算書(P/L)、資金繰り表などを有効に使えるようになります。◆限られた資源をどのように配分するか、科学的な仕事のすすめ方や問題解決の手順を実践的に把握します。◆体系的な物の見方、考え方が身につきます。

●**戦略**◆企業と外部環境、とくに市場との関係を理解し、環境に適応して行くための考え方や技術を学びます。◆全天候型経営を目指すために、商品づくりなどによる戦略展開を学びます。

●**集团活動**◆集团活動の効果を高めるために、チームワークやコミュニケーションの考え方、技術を体験的に学びます。

●**自己啓発**◆ホテル従業員あるいは経営者・管理者として必要な基本的な観察力や思考力を養います。◆業務を効果的に遂行できるようにします。◆自己啓発の意欲を高め、方向をつかめます。

学習方法と特色

学習者の決定や行動が相互に関連し、しかもそれは時間とともに変化していく。このようにHMSは、経営モデルを使って経営の意思決定をダイナミックに経験していく学習プログラムなので、その学習方法と特色は下記の通りとなります。

●**学習方法**◆自ら積極的に参加する/HMSでは、学習者が主体的な試みを行うことで学習が進展します。ひとつひとつの問題の発生が学習者の意思や行動に起因しているため、その問題発見が次の学習を導きます。そのため、講義やテキストから何かを得るという受け身の学習ではなく、自ら積極的に参加し行動するという学習方法をとります。

●**特色**◆体験的に学ぶ/現実の企業経営の場合は失敗による損失が大きいために、そこに実践訓練の場を提供することはとても難しいこととなります。これに対して、HMSでは現実とよく似た架空の会社を経営するという模擬体験を通して、経営者、管理者の役割、機能およびものの考え方などを体験的に学びます。

◆パソコンの活用方法を学ぶ/HMSの経営結果に対し、パソコンを用いて各種の多様な分析を行うことにより、日常の、または長期的な企画立案のためのパソコン活用方法を学びます。

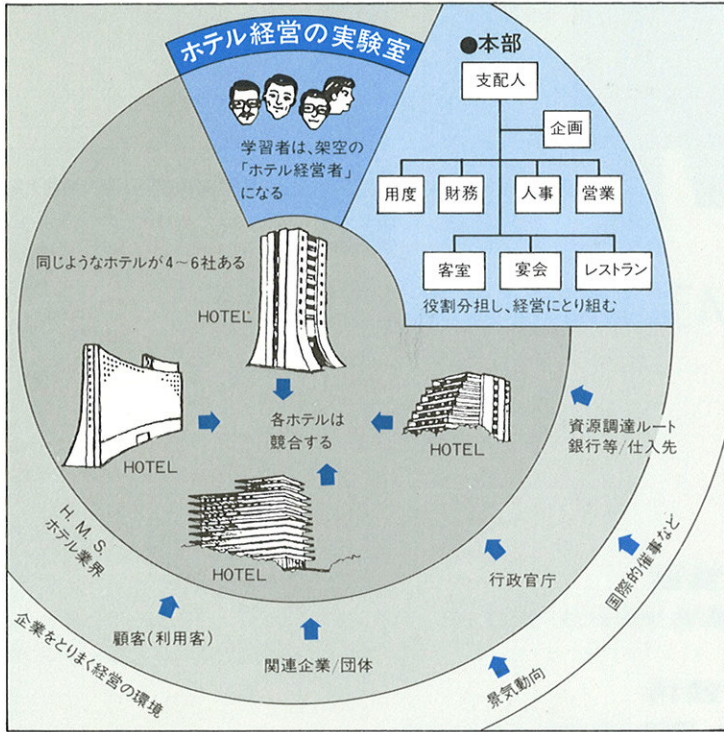
HMS研修対象者

- 経営や管理に責任のある方
 - ◆支配人、副支配人/◆経営スタッフ/◆部門マネジャー
- ホテル経営のシステムを理解したい方
 - ◆新入社員/◆ホテル関連企業の関係者/◆リゾート開発担当者

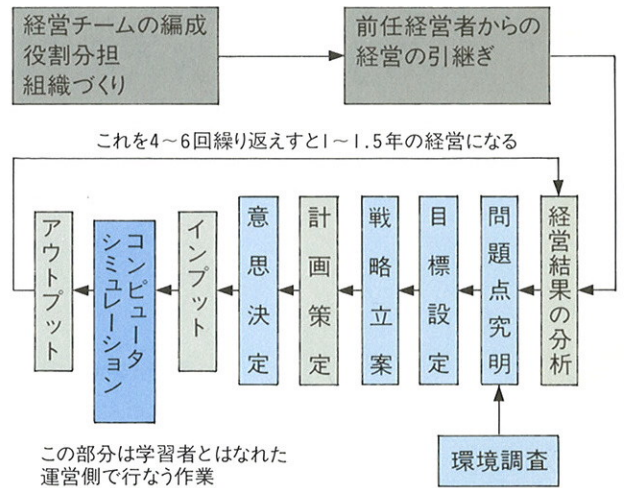


ホテル経営シミュレーション

ホテル経営シミュレーション学習のあらまし



学習者は経営チームを編成し、経営の引き継ぎを受け、過去の経営実績と経営環境を分析し、目標・戦略・計画を立案、次期の経営意思決定のうえパソコン処理、といったマネジメントサイクルを繰り返しながら、経営を経験。市場環境や競争状況が変化中、学習者は極めてダイナミックで迫真性の強い経営の場を体験していきます。

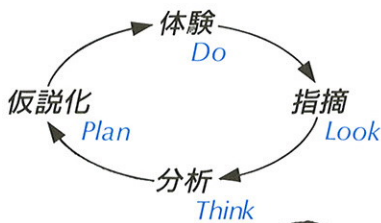


● 経営意思決定

<input type="checkbox"/> 財務関係 売上目標 短期借入金・返済 配当率 長期借入金・返済	<input type="checkbox"/> 用度関係 食器・備品仕入 消耗品仕入 雑品仕入 リネン類仕入 修繕維持	<input type="checkbox"/> 客室関係 売上目標 客室料金(3) 稼働率目標(3)	<input type="checkbox"/> レストラン関係 ● グリル(料理・飲料) 売上目標(2) メニュー単価(2) 材料原価率(2) 仕入金額(2) ● コーヒーショップ(料理・飲料) 売上目標(2) メニュー単価(2) 材料原価率(2) 仕入金額(2)
<input type="checkbox"/> 販売関係 広告 マス メディア 看板・ちらし ダイレクトメール 販売促進(4) 調査研究	<input type="checkbox"/> 人事・採用関係 ベース・アップ 採用・配置(5) 福利厚生 教育(4) 初任給 ヘルプ採用 ヘルプ時給 賞与(4)	<input type="checkbox"/> 宴会関係 売上目標 会場料金(3) 催事料金・回数	

()内数字は意思決定の種類を示す

● 経営結果報告書



<input type="checkbox"/> 貸借対照表 (B/S) 流動資産 流動負債 固定資産 固定負債 減価償却 資本 資産合計 当期利益	<input type="checkbox"/> 損益計算書 (P/L) 売上高 売上原価 売上総利益 直接経費 営業収益 間接経費 営業利益 営業外差引 減価償却費 引当金 経常利益 税金 当期利益	<input type="checkbox"/> レストラン部門、営業報告書(グリル/コーヒーショップ) <input type="checkbox"/> 宴会部門、営業報告書 <input type="checkbox"/> 客室部門、営業報告書 売上高 客室収容率 顧客リスト数 目標達成率 ベッド利用率 1人当り売上高 客室タイプ別売上高 予約客数 ルームサービス 客室料金 宿泊人数 売上
<input type="checkbox"/> 在庫・原価報告書 料理材料 期首在庫 食器・備品 期中仕入 リネン類 使用(原価) 消耗品 期末在庫	<input type="checkbox"/> 従業員の状態 間接部門 期首人員 客室部門 採用人員 宴会部門 退職人員 レストラン部門 期末人員 ヘルプ(パート)	<input type="checkbox"/> レストラン部門、損益計算書(グリル/コーヒーショップ) <input type="checkbox"/> 宴会部門、損益計算書 <input type="checkbox"/> 客室部門、損益計算書 売上高 販売費 消耗品費 直接経費 販売促進費 その他経費 人件費 管理費 部門営業利益 給料 洗濯費 賞与 リネン類費
<input type="checkbox"/> 剰余金処分計算書 配当金		



●HMSタイムスケジュール例 2泊3日コース

	9	12	15	18	21
第1日	オリエンテーション ①研修のねらい ②シミュレーション ③学び方	前任経営者からの 経営引き継ぎ	引き継ぎデータの分析と第1期の経営 (意思決定) (実習)	目標と計画	第2期の経営
第2日	第2期の経営	差異分析	計画の見直しと第3期の経営	財務諸表 損益と資金繰り	第4期の経営
第3日	第4期の経営	経営指標 計数のつくり方	第5期の経営	全体の ふりかえり	

■内は経営実習、他は、講義・討議・演習等の組み合わせで展開する。

財団法人 **日本ホテル教育センター**
〒164 東京都中野区東中野3-10-12 TEL 03-360-8231(代)

協力 株式会社 **サム研究所**
〒107 東京都港区北青山2-12-4 坂本ビル2F Phone 03-5474-2551

