

第7期（2025年度）

経営計画書

2025年2月1日～2026年1月31日

株式会社禾恵

代表取締役 中村 剛



使命感 (ミッション)

人を愛し、人の成長を！目的は人づくり

地域の観光産業の発展を担う

お客様と一緒に

悩み・苦しみ・喜び・笑い
そして、共に成長していく

- 旅館は、日本の衣食住文化を象徴しております。この伝統文化を残し、その時代のお客様の居心地良さを追求する宿を目指して、おもてなし文化を守りたいという思いを念頭にしております。
- 旅館(ホテル)の成長が地域の観光産業の発展に強く結びついていることを使命とし、地域の皆さんとまちの価値を高めて、地域活性に貢献してまいりたいと思います。
- お客様の立場に立ち、思考のスタート地点をお客様におく。心根のやさしい仲間(チーム)をつくります。
自分に何ができるかを常に考えて行動していきます。

経営理念<志>

お客様のために尽力する

- 利他の心を養う
相手をたてる、思いやる、感謝する気持ちを忘れない
- 感謝と謙虚
決して奢ることなく、常に謙虚な姿勢でいる
- 思いは必ず実現する
常に学びを忘れずに前進する

人間性を高める

- 常に考え方行動する
改良改善を絶え間なく続ける、創意工夫を重ねる
- [やりがい][生きがい]のある人生を
価値観を共有し皆でサポートしあう
- 良い習慣を身につける
先ずは健康であること、周囲との協調を重視する

お客様満足度を向上すべく、常に誠実さと信頼性を大切にし、
施設様とのパートナーシップを築いてまいります

経営方針

1. 経営の基本方針

【実るほど頭を垂れる稲穂かな】常に謙虚な姿勢
お互い支え合い、尊敬しあい、明るい元気な社風
凡事徹底

2. 尊徳の経営

大事を成し遂げようと思うものは、まず小言を務める
人と生まれたからには他人のために押す道がある
社会貢献しつつ利益を出して人を大切にすること

3. 環境整備

仕事をする環境を整え、備えること
例を正し、場を清め、時を守る
鍛錬、積み上げることにより習慣として身につける

行動指針

1. 志を高くもつ

会社は人間性を高める場所、目標をもって生きる
強い信念をもち、自己基盤を強化する

2. 利他之心

よい行いや利益になることをほどこして救う
思いやりの心で笑顔で接する

3. 報連相

コミュニケーションを円滑にし風通しの良い職場をつくる
人と人をつなぐ信頼の架け橋を構築する
自身が抱えているタスクや業務の進捗状況を共有する

創業の精神

私の学生時代はスキーとアルバイトに明け暮れました。

長期休暇を利用し、スキー場に隣接するペンションをお手伝いすることにより観光業に興味をもち、添乗員という職務を担う旅行会社にてスタート。

一ヶ月15日以上日本各地を飛び回り4年が経過、その後金融業界へ転職、仕事に没頭し過労の末、体調を崩し半年入院。

改めて自身の道を見つめ直したのが27歳、宿泊業界への第一歩を踏み出しました。

学生時代からの夢であったペンション経営、その思いのもと湯河原の老舗宿に就職し、その後、未熟な経験のままに支配人という肩書を仰せつかり、15年を超える管理職として経営者様のサポートをさせて頂く方向となりました。

2013年の41歳、奥湯河原<<結唯>>の旅館運営会社『株式会社奥邑』を設立、某大手上場企業様の旅館やホテル、クリエイターハウス等の開業準備（オープニング）含め、バケーションレンタル（高価格帯別荘）事業の運営も経験させて頂きました。

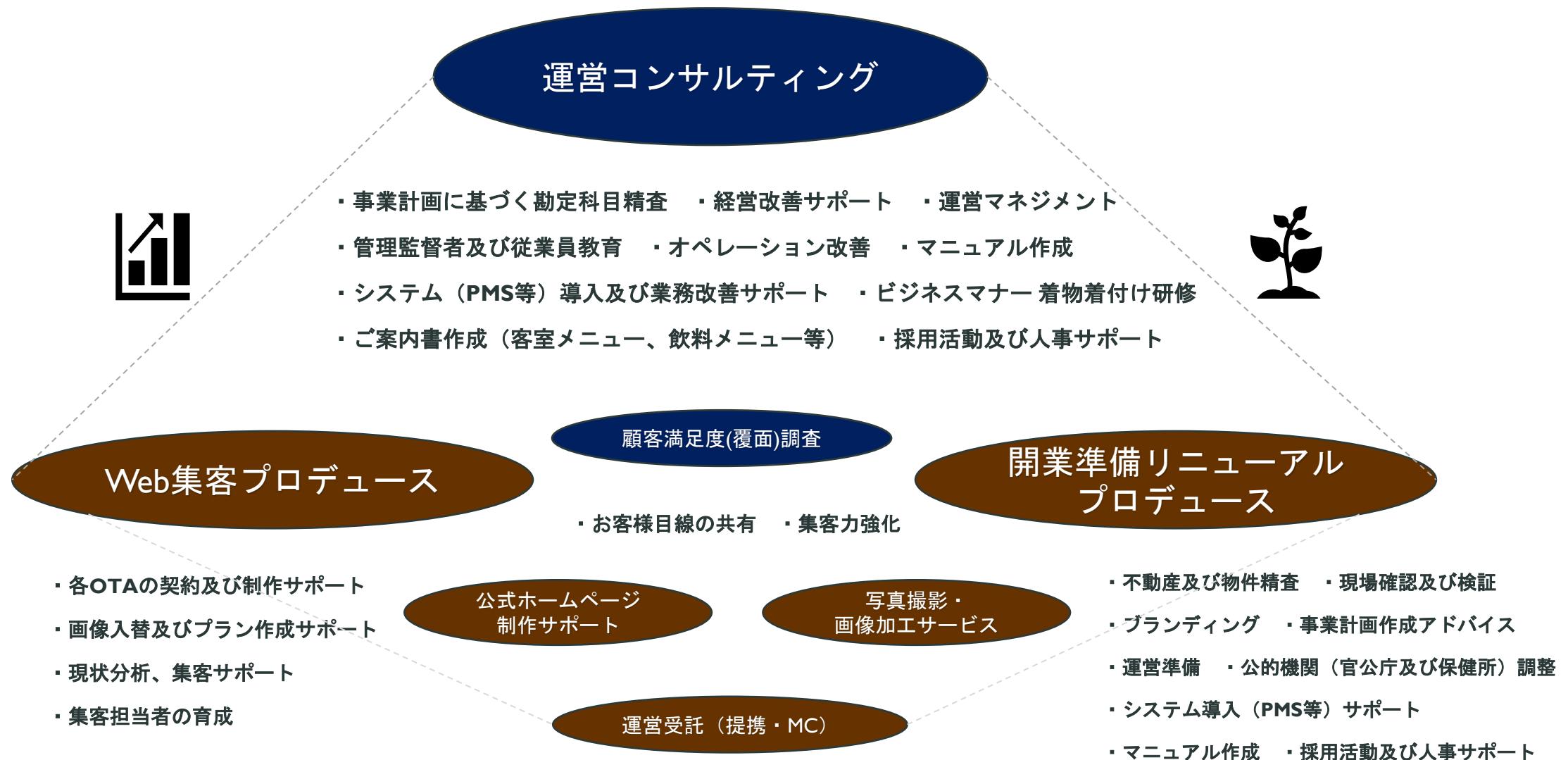
箱根から熱海という地より従業員側と経営者側の約20年間培ってきた経験を軸に、【オペレーションコンサルティング】という新たな運営マネジメントをご提案できたらと考えております。

日本のおもてなしを担う宿泊業は【人】です。つまり人材は人財であります。

従業員と経営者との橋渡しをすべく高い専門知識と豊富な経験をもつエキスパートを配置し、最適な解決策のご提供をお約束致します。

【心のこもったおもてなしを追求し背伸びすることなく自然体でお客様をお迎えしたい】その気持ちを共有共感できる仲間と共に歩んで参りたいと思います。

事業展開



未来像

日本の未来像

観光産業の中で宿泊業は高齢化が進み、若い方が思い悩む業界です。

経営者様へのコンサルティングだけでなく、宿泊業に携わる従業員教育を主軸とすることが、結果として業界発展と繋がります。

管理監督者の指導とともに若手の育成を責務と感じております。

日本のおもてなしは「目配り」「気配り」「心配り」であり・・・【詫び寂びのこころ】をもつことです。

事業の未来像

先ずは現場を見る！そして現場の声に耳を傾ける！その上で経過観察、最適な改善策を見出します。

お客様満足度を向上すべく常に誠実さと信頼性を大切にし、各施設様とパートナーシップを築き、お客様のニーズに寄り添うサービス、そして商品価値をしっかりとご提示できるよう尽力してまいります。

- ・現場に寄り添ったオペレーション改革を迅速に進める
- ・経営者のビジョンを実現します
- ・従業員と経営者との橋渡し役を担います

戦 略

オペレーションコンサルタントとして ビジネスモデルの差別化／可視化

- ・お客様満足度向上
- ・職場の環境改善
- ・業務の棚卸とタスク管理
- ・既存のお客様への高付加価値サービス
- ・チャネルの開拓
- ・ご紹介いただいたお客様への真摯にクロージング
- ・最新の情報を新規お客様へご案内をする

戦術的アプローチ

- ・経営実践
- ・組織運営
- ・マーケティング実践
- ・集客実践
- ・運営オペレーション実践

社長の仕事

お客様のニーズに寄り添い、お客様が求める要望に情報提供する。
現場に出て実践をする。
経営計画書（中期事業計画から短期事業計画）を作成し、時代の変化にあわせて未来を見据えていく。
環境を整備し働きやすい職場をつくる。

サービス内容の差別化

	株式会社 禾恵	一般的なコンサルタント
お客様満足度向上（覆面調査）	交通費実費のみ	交通費の他、約5万円より
経営者もしくは管理監督者とのお打合せ	原則月に1回以上（WebMTG含む）	契約内容による
OTA集客スタイル	日々OTA担当者様と連携及びご提案	依頼に応じての対応
オペレーション改善	最重要事項であり現場スタッフと共に改善	アドバイスのみ
マニュアル作成	お受け致します	アドバイスのみ
事業計画サポート	お受け致します	アドバイスのみ
幹部スタッフ含めての人材教育	お受け致します	アドバイスのみ
人材人事のご相談	面接含めて同席致します	アドバイスのみ
撮影サポート	カメラマンと共に制作	カメラマンの紹介
その他、お悩み相談	緊急を除く、36時間以内にお返事対応	土日祭日を除く平日のみ対応

* ご契約内容により異なりますのでお気軽にご相談下さい

