

Hotelier Staff (Greeters) / Welcome those who love Hawaii!

国籍不問、英語＋日本語で働ける国際ホテル/年間休日120日、賞与あり、寮あり

募集職種

採用企業名
リゾートトラスト株式会社

支社・支店
ザ・カハラ・ホテル＆リゾート横浜

求人ID
1327562

部署名
宿泊部　ゲストリレーションズ

業種
ホテル

会社の種類
大手企業 (300名を超える従業員数)

雇用形態
正社員

勤務地
神奈川県, 横浜市西区

最寄駅
みなとみらい線、　新高島駅

給与
250万円 ~ 450万円

勤務時間
7：00 ~ 23：00の間で8時間、残業10 ~ 20時間 ※季節により変動あり

休日・休暇
●年間休 120 ●年次有給休暇（当社規程による）●慶弔休暇　●産前産後休暇　●育児休業　●介護休業

更新日
2026年11月11日 06:00

応募必要条件

職務経験
1年以上

キャリアレベル
新卒・未経験者レベル

英語レベル
流暢レベル (英語使用比率: 50%程度)

日本語レベル
ビジネス会話レベル

最終学歴
専門学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- ハワイの老舗ラグジュアリーホテルブランド「The Kahala Hotel & Resort」を継承
- 国内最大級のメンバーシップ事業を手掛ける上場グループで安定基盤
- ホスピタリティを重視した接客 / 技術より “おもてなし” を大切にする文化
- 外国籍歓迎 / 英語を日常的に使いながら活躍できる国際的な環境
- 未経験OK / 研修・OJT・キャリアパスが明確（2年キャプテン / 4年チーフ実績）
- 年間休日120日 / 寮あり / WLBも重視できる
- みなとみらい勤務 / 横浜好き・ハワイ好きの方歓迎

▼企業について

当社は全国で会員制リゾートホテルを展開する東証プライム上場企業グループです。
2020年9月、日本初となる「ザ・カハラ・ホテル＆リゾート横浜」を開業。
ハワイ・オアフ島の名門ホテルが持つ世界的なホスピタリティ精神を継承しながら、日本市場に適したサービスを展開しています。

▼仕事内容

- ホテル玄関・ロビーにてゲストのご案内
- お出迎え / 荷物の運搬 / 客室までのエスコート
- チェックイン・チェックアウト補助
- 宿泊部門・ゲストリレーションズとの連携

※「Greeterスタッフ」として、ホテルの“顔”となる接客中心の業務です

▼活かせる経験 / 向いているタイプ

- 英語を活かした接客をしたい方
- ラグジュアリーホスピタリティに興味がある方
- 海外文化・ハワイ文化に触れたい方
- 外国籍の方も安心してチャレンジできる環境
- 横浜や国際観光が好きな方

▼キャリアパス

OJTで基礎を学び、実務を通して成長いただきます。
活躍次第で短期間での昇格チャンスも多く、キャリアパスは明確です。

（サービス・ホスピタリティ領域で市場価値の高いキャリア形成が可能）

▼外国籍の方の応募歓迎について

当社では、多様な国籍・文化背景を持つスタッフが活躍しています。
日本語での業務コミュニケーションが可能であれば、国籍を問いません。
ハワイブランドの特性上、英語を使う場面が多く、海外出身者も馴染みやすい環境です。

▼勤務地

横浜市西区みなとみらい1-1-3
最寄駅：新高島駅 / みなとみらい駅

▼給与

・年収：300〜450万
（月給20〜30万円×12ヶ月 + 賞与年2回）
※経験・能力により決定

▼勤務時間

7:00〜23:00の間でシフト制（実働8時間）
残業：約10〜20時間/月（季節変動あり）

▼休日・休暇

・年間休日120日
・有給休暇（規定あり）
・産休育休 / 介護休暇
・慶弔休暇

▼福利厚生

・社会保険完備
・昇給年1回
・賞与年2回

・社員寮あり
・社員食堂あり
・交通費支給
・時間外 / 深夜手当

スキル・資格

【必須要件】

- 英語：ビジネス会話レベル
- 日本語：ビジネス会話レベル以上（スムーズな接客対応が可能なレベル）
- 社会人経験1年以上（サービス経験歓迎）

【歓迎】

- ホテル経験
- 航空 / 旅行 / 百貨店 / 接客業経験
- 外国籍の方、留学経験者、ハワイ好きな方も歓迎

※ご応募にあたりましては、**日本語の履歴書（写真付き）と職務経歴書**をご準備くださいませ。

会社説明

1973年の創業以来、リゾートトラストグループは、会員権事業を核に、幅広い領域で事業を展開する“総合リゾート企業グループ”へと発展してまいりました。「ハイセンス・ハイクオリティ」「エクセレントホスピタリティ」を追求する当グループは、ホテルレストラン事業、ゴルフ事業、メディカル事業、シニアライフ事業など多岐にわたり、会員数は18万6千人を超えました。おかげさまで、このコロナ禍においても安心安全なホテル運営を評価いただき、会員数も順調に増加しております。

これからもわたしたちは、お客様の人生に寄り添い、一生涯を通じてお付き合いただける企業グループの実現に向け、事業の一層の強化に努めてまいります。

- **会員権事業 ~ エクシブシリーズを中心とする会員権販売を通じて、高い信頼をいただいています。**
  当社のコアビジネスである会員権販売。その主力商品「エクシブ」シリーズでは、最上の立地とハイグレードな施設に加え、日本ではじめての完全利用保証を実現した「リゾート・タイムシェアリング・システム」を導入。会員の皆様から高い評価と信頼をいただいています。
  また、そのノウハウを生かした会員制事業の集大成である日本初の都市型リゾート「東京ベイコート倶楽部ホテル＆スパリゾート」も加わり、当社の宿泊会員数は、2021年3月末日現在で約186,000人。これは全国の会員制リゾートクラブでナンバーワンの実績を誇り、その後も着実に増え続けています。

- **ホテルレストラン事業**
  サービス品質とお客様の満足度を追求、独創的でホスピタリティあふれるホテル運営を目指しています。

- **ゴルフ事業**
  総合リゾート事業の一環として、ハイクオリティなゴルフ事業を展開しています。

- **メディカル事業**
  私たちは、健康こそが人生の充実にとって、最も重要なことだと考えております。

Since its founding in 1973, the Resorttrust Group has continued to grow, through its core luxury membership resort business based on its management philosophy of blazing new trails, earning trust, taking on challenges, and offering sophistication, high quality and excellent hospitality. In the course of striving to honestly meet the expectations of each one of our approximately 186,000 members, we have maintained the leading market share in the domestic membership-based resort club industry for 29 years running.* We have also achieved signifi cant growth in our Medical and Senior Lifestyle operations.

In the fiscal year under review, our operations were put under pressure in the middle of a situation we have never before experienced - the global upheaval of social and economic activities caused by the spread of the COVID-19 coronavirus. During the issuance of state of emergency declarations, many facilities were forced to temporarily close or shorten their business hours. Measures to prevent the spread of infections are still being implemented at the direction of the government today, but while economic activity has normalized in many industries, the tourism, restaurant and entertainment service industries continue to grapple with a severe environment. It is at a time like this that the Group must do its utmost to continue engaging with members and other customers, going back to the basics of membership systems and maintaining relationships of trust. At the same time, we have made active efforts to solve the healthrelated issues our customers face by providing the expertise and information we have accumulated through prevention and early diagnosis activities in our Medical Operations. As a result, despite facing headwinds I believe we have made steady progress towards our goal of become a "Group that offers customers peace of mind throughout their lives.

" With the Group's strength in membership-like qualities and the tailor-made high added-value services that utilize our ties with customers, we will continue to pool our accumulated wisdom to seize favorable business opportunities in the expanding leisure and healthcare markets to create further added value. Meanwhile, we will continue focusing on the management of facilities that everyone can use with peace of mind, strive to protect the oneand-only brand we have built, and demonstrate the full potential of the Group's combined strength as we strive to become a "Group that offers customers peace of mind throughout their lives." We sincerely appreciate your continued support and encouragement going forward.

*Source: Market share is calculated based on category sales of all eight companies in the "Membership Resort Club" category from the ranking in the 38th Service Industry Survey published by Nikkei MJ on November 11, 2020.