

Title	名門旅館の経営戦略
Sub Title	
Author	齋藤, 隆知(Saitou, Takatomo) 青井, 倫一
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	2005
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	修士学位論文. 2005年度経営学 第2050号 非公開
Genre	Thesis or Dissertation
URL	<a href="https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00002005-2050">https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00002005-2050</a>

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the Keio Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

所属ゼミ	青井 研究会	学籍番号	80430469	氏名	齋藤 隆知
(論文題名)					
<h2>名門旅館の経営戦略</h2>					
(内容の要旨)					
<p>永年に亘り、日本の伝統産業として又、観光産業の担い手として、それぞれの特色を発揮して、経営を続けてきた旅館業界が、今、新たな転換期を迎えている。</p> <p>バブル経済崩壊後、全国各地で旅館の倒産・廃業といったニュースが、テレビや新聞などのマスメディアを通して入ってくるようになった。これは、一体何が原因なのであろうか。</p> <p>私自身の実家が、神奈川県湯河原温泉に於いて、代々旅館業を営んでいる関係から、修士論文のテーマとして上記の考察を行うこととした。</p> <p>旅館業界の分析からその歴史、現状の課題、更には今後取り組むべき問題について、各種資料を基に、自分自身の実務経験から参考になると考えられるものを記載した。</p> <p>又、一方で旅館業と対比されるホテル業界についても調査対象として選んだ。理由としては、詳細には相違する部分は有るけれども、同じ宿泊産業、ホスピタリティ産業として導入できるものがあると考えたからである。それに、アメリカには大学・大学院レベルでホテル経営学なるものが存在し、世界中のホテル業界でその学問や知識が応用されているが、日本の旅館経営では特にそのような高等教育機関は見当たらない。しかし、ホテル経営学の中から学ぶべきものが必ずあると確信し、論文中には相当のページ数を割いた。</p> <p>更に検証方法として、日本国内の高名な旅館・ホテルへのインタビューを行い、業界の現状・課題・目標などについて現場へ出向いて、経営者・女将・幹部社員等に直接面談し、再確認を行った。</p> <p>以上のような、資料・インタビュー或いはセミナー等を通して得たことから、結論として、自社の経営する、山翠楼・海石榴という2つの旅館を今後経営していく上で重要であると考えたことは、時代のトレンドを見抜く先見性、マーケティング力を持った顧客ターゲットの明確化、更にはブランドの維持を守り抜くために飽くまでも差別化・個性化・高級化を追求していくことである。具体的には、山翠楼は聚楽第・常盤第・源氏別館・桃山第という4つの建物が混在し、それぞれの施設の特徴や利用する客層も違い、当然宿泊単価も区々である。海石榴は客層並びに宿泊単価の均一化は取れているが、迎賓館は1部屋が広く定員も最小3名から最大10名という部屋もあり、客層のセグメントが困難な状態にある。</p> <p>これらの問題に取り組むため、将来的には山翠楼・海石榴の縮小均衡を図り、1部屋当たりのスペースを拡大する代わりに、部屋数を縮小する。現在高級ホテルや名門旅館と言われている旅館も結局は、宿泊客が1番長く滞在する場所、即ち部屋にゆとりを持たせるべきだという方向で進んでいる。客層としては旅行形態の変化からも推察できるように団体客ではなく、高額の個人客をターゲットに展開を考える。そのため、団体客向施設であった聚楽第を10年後位には取り壊し、高額個人客向旅館としてリニューアルを計画し、間もなく設立30年を迎える海石榴も1部屋当たりのスペースを広くした旅館として改装も必要である。部屋数は減らす単価を上げることで、収益性の向上とコスト構造上最大の課題である人件費の削減も可能となる贅肉を取った経営のスリム化を目指す。</p> <p>施設・設備面では、近年の顧客ニーズの中で特に要望の多い個室露天風呂の設置や、泊食分離の方向で避けては通れない寝室と食事をする部屋を別々に設けるなどの対応も旅館経営の将来の旅館経営では必須課題であると思われる。</p> <p>総合的に判断して、物心両面で寛ぎと安らぎの時間と空間の提供を常に心がけていくことが、山翠楼・海石榴の経営指針になると考えられる。</p>					