業界発展に寄与する優良カンパニー

プロップ・システム企画

平井社長

宿泊施設向け基幹システム

宿泊業務の効率化を支援

プロップ・システム企画は、旅館・ホテルにフロント会計・顧客管理システムなどの基幹系システム（ＰＭＳ）「イン・チャージ」シリーズを販売。また、ＰＭＳに加え、シーナッツ社製品である予約通知受信端末「ＴＬ」シリーズなどのサポートサービスを手掛け、宿泊施設の業務効率化を支援している。

その同社では来年の３月頃、新しい旅館・ホテル向けのＰＭＳの発売を計画している。新たに開発を進めるＰＭＳは、インチャージシリーズのノウハウを最大限に生かし、宿泊施設の業務スタイルやニーズに合わせて機能を選択できるパッケージ型製品。システムの操作性向上と業務効率化を図れる経営革新ツールと位置付けている。

「機能の詳細については、準備が整い次第、担当からご案内していく。従来からインチャージシリーズを愛用されている宿泊施設の皆様にも、ぜひ入れ替えをご検討いただきたい」と平井一男社長。

また、サポートサービスを手掛ける「佐世保コールセンター」は現在、旅館・ホテルが円滑に業務を進められるようにサポート体制の強化を図っている。ＴＬとインチャージシリーズを中心に、長年培ってきた経験・ノウハウを生かして更なるサービスレベルの向上を進める意向だ。

平井社長は、「ＪＴＢグループの一員として、宿泊業界を支えるシステムプラットフォームの構築を目指し、宿泊施設、旅行代理店、宿泊者の各皆様と『Ｗｉｎ－Ｗｉｎ－Ｗｉｎ』の関係を築いていけるよう努力しますので、皆様のご指導、ご鞭撻の程よろしくお願いいたします」と話す。

■会社概要

本社	東京都新宿区西新宿7–5–25西新宿木村屋ビル９階
創立	2007年６月１日
事業内容	宿泊施設向け基幹システムの開発・販売事業、システム保守事業、ＩＴソリューション事業
資本金	１億円
従業員数	約70人

新年あけましておめでとうございます。

プロップ・システム企画は、次期ＰＭＳ（Property Management System=宿泊施設様向け基幹システム）を2009年3月頃発売する予定です。

次期ＰＭＳは、インチャージシリーズのノウハウを最大限に活かし、宿泊施設様の業務スタイルやニーズにあわせて機能を選択できるパッケージ型製品で、システムの操作性向上と業務効率化を図れる経営革新ツールとなるよう、開発を進めております。

本年も、旅館・ホテルの皆様のご愛顧を賜ります様お願い致します。

株式会社プロップ・システム企画
〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-5-25 西新宿木村屋ビル9階
TEL. 03-5338-7791
FAX. 03-5338-8376
http://www.propsystem.jp

NECディスプレイソリューションズ

鈴木部長

映像表示ソリューション

宿泊施設にＩＴ化提案し サービス向上をお手伝い

映像表示機器を駆使したソリューション事業を展開するＮＥＣディスプレイソリューションズ。鈴木文一朗・国内販売本部長にホテル・旅館に向けた営業方針を聞いた。

――プロジェクターやディスプレイモニタを手がけているが、その商品の特長は。

鈴木　ホテルの施設内といえども、部屋の中でなければすべて外と言える。モニタを外で使用する時のポイントは、ほこり対策と温度対策が挙げられる。当社のモニタには、内部の温度が上がると自動的にファンが回って、パネルが一定の温度以上にならないようにする機能がある。

長寿命も当社商品の大きな売り。一般のテレビをモニタとして使っているところもあるが、テレビは一日連続８時間使用程度の、家庭での使用を想定した設計となっている。当社のモニタは３６５日24時間使用に耐えられる設計であり、高品質だ。プロジェクターは液晶方式より長時間連続使用に適した「ＤＬＰ方式」の商品も開発しており、当社では業務用途にこだわった製品開発をしている。

――ホテル・旅館業界をどう見ている。

鈴木　ホテル・旅館は、その日、その日のサービスが受け入れられて初めて成り立つ企業。我々メーカーは一度受注が取れなくても、次の機会に挽回することができるが、ホテル・旅館はそうはいかない。稼働率１２０％なんてことは有り得ないから、稼働率が50％しかない日があったらそれまで。常に稼働率１００％を狙うためには、マーケティング用語で「経験価値」と呼ばれるもの、つまり、来る人に価格を超えた価値を売ることが重要だと思う。期待以上の経験ができたとお客さまに思わせることができたら、その人はリピーターとなってまた利用してくれるだろう。

――そんなホテル・旅館に対して、何を売り込むのか。

鈴木　経験価値を売るホテル業界では、これから映像を使ったサービスを展開することが大事だと考えている。例えば、今まで案内表示板は手書きが当たり前だったが、電子掲示板に代えれば瞬時に表示の書き換えができるし、いちいち紙を張り替える手間も不要になる。達筆な人がどんどん少なくなっていることもあり、案内のサービスレベルを落とさないようにするにはＩＴを活用するべきだと考えている。

また、プロジェクターやモニタを活用したホテル空間の演出の提案もしている。

ホテル・旅館に向けて映像によるＩＴ化の提案を行うことで、顧客へのサービス向上とコスト削減のお手伝いをしていきたいと考えている。

――これからの新しい提案はあるか。

鈴木　ホテル・旅館は周辺観光の拠点にもなることから、観光案内も重要なサービスと言える。今まではフロント周辺などにパンフレットを置いて、従業員が宿泊客に説明するのが一般的なケースだが、観光情報を熟知している従業員ばかりではないだろう。

そこで今、大型液晶モニタにタッチパネルを装備して、「情報掲示」と「インタラクティブな情報検索」を提供する新しい形のパブリックディスプレイ「タッチパネル付パブリックディスプレイ」をＮＥＣ長野と協力して、開発している。これは、「館内施設」「イベント」「お土産」や「周辺観光地」といった表示に触れるだけで、その情報を入手できる商品だ。

現在、この商品を長野県・上諏訪温泉の「ホテル紅や」様に試験的に設置してもらっているが、来館者の方々には楽しんで使っていただいており、また、ホテル紅や様にも従業員の接客省力化につながっていると大変好評をいただいている。

さらに、この商品で副収入を得ることも可能と考えている。例えば、旅館の部屋にお菓子が置いてあるのは、宿泊客に食べてもらい、土産として買って帰ることを期待しているからだが、興味を持った宿泊客は、これでお菓子の特徴や値段、売店などを調べるだろう。こういう購入意欲を高めるツールがあれば、旅館の売り上げも伸びるだろう。

――年頭にあたりホテル・旅館業界に何かメッセージを。

鈴木　公共用途での映像ディスプレイによる表示は「デジタルサイネージ」（Ｄｉｇｉｔａｌ Ｓｉｇｎａｇｅ）と呼ばれている。ＮＥＣは、デジタルサイネージの進んでいるアメリカやドイツではトップシェア。今年は、ホテル・旅館業界も含め、日本での「デジタルサイネージ元年」にしたい。

■会社概要

本社	東京都港区４丁目13–23　ＭＳ芝浦ビル
創立	2000年１月18日
事業内容	映像表示装置と映像表示ソリューションの開発、製造、販売
資本金	30億円
従業員	約580人

結婚披露宴やパーティーで華やかな演出を
多くの人が集まる広いイベント会場に大画面を
来館者に効果的な催事・館内案内を

結婚披露宴やイベント会場で、迫力ある大画面を映すなら・・・
設置場所に応じて選べる5つのオプションレンズで、さまざまな空間に対応する高輝度プロジェクター
ViewLight® NP4000 オープン価格（レンズ別売）
5200ルーメン｜XGAリアル対応｜16.5kg

フロントや小会議室のわずかなスペースで映すなら・・・
わずか26cmの距離から60型の大画面を投映可能な超短焦点プロジェクター
ViewLight® WT610J オープン価格
3500アウトプットルーメン｜2000ルーメン｜XGAリアル対応｜約6.4kg

エントランスやロビーで、インフォメーションを映すなら・・・
さまざまな映像を色鮮やかに再現する高精細液晶ディスプレイ
MultiSync® LCD4620 オープン価格
電子掲示板システムAdWindowでリアルタイムに情報表示が可能
輝度 500cd/m²｜コントラスト比 1200:1｜最大表示画素数 1366×768
縦置き設置も可能

※オープン価格の商品は希望小売価格を定めておりません。価格は取扱販売店にお問い合わせください。
■DLP、DLPロゴはテキサス・インスツルメンツの登録商標です。■ViewLight、MultiSyncはNECディスプレイソリューションズ株式会社の登録商標です。■配送・設置・操作指導等に関する費用は製品の価格に含まれておりません。■WT610Jの輝度に関しては、当社独自のアウトプットルーメンという表現を並記しております。詳細に関しては弊社Websiteをご覧ください。■プロジェクターの輝度は、出荷時における本製品全体の平均的な値を示しており、JIS X6911:2003データプロジェクターの仕様書様式に則って記載しています。測定方法、測定条件については、附属書2に基づいています。■正しく安全にお使いいただくために、ご使用の前に必ず「取扱説明書」をよくお読みください。

映像ソリューションならNEC

詳しくはホームページをご覧ください。
http://www.nec-display.com

■NP4000・WT610Jのお問い合わせは
NECプロジェクター・カスタマサポートセンター
0120-610-161
受付時間 9:00～18:00（定休日/土・日・祝日）
※携帯電話／PHSからでもご利用いただけます。

■LCD4620のお問い合わせは
NECモニター・インフォメーションセンター
0120-975-380
受付時間 9:00～18:00（定休日/土・日・祝日）
※携帯電話／PHSからでもご利用いただけます。

NECディスプレイソリューションズ

業界発展に寄与する優良カンパニー

ユニデン

片岡取締役

デジタルテレビなど

ホテル向け機能を充実

それまで北米向けのコードレス固定電話を営業の軸にしていたユニデンは05年、日本市場でのデジタル家電に参入した。家電量販店など流通の関係が切れていたため、インターネットによる直販の道を選んだ。まずはテレビを手がけ、翌年には地上デジタルチューナーを発売した。

機能を絞って買いやすい値段を商品の特徴に打ち出す。だが、BS・CS内蔵のデジタルテレビには、従来省いていたデータ放送や電子番組表などの搭載機も07年から商品ラインナップに追加した。直接対話できるネット通販の利点を生かし、ユーザーの意見を反映させた結果だ。

直販と併せて法人営業も強化。旅館・ホテル市場も重要視する。片岡憲保・取締役デジタル家電事業本部長は「宿泊者にユニデンのテレビはこんな使い勝手なのかと分かってもらえ、一般への知名度と信頼感が高まる」とそのメリットを語る。

特に旅館・ホテルにアピールするのが「ホテルモード」。これは「音量があまり上がらないようにしたい」「電源の入力時はこの状態に」といった想定される要望をテンプレート化し、設置後すぐに好みの設定にできる機能だ。「他社より、選べる種類が多く、設定も簡単」と片岡取締役。

デザインも特徴的で、シンプルな外観に落ち着いた感じの黒と女性受けする白の2色を用意。電子番組表を活用すれば、新聞のテレビ欄を毎朝コピーして各客室に配布する手間を解消できる。

片岡取締役は「今後もカスタマイズ機能や使い勝手などの要望を聞きながら、旅館・ホテル向け製品の開発に力を入れていく」と声を大にする。

■会社概要

本　社	東京都中央区八丁堀2-12-7
創　立	1966年２月７日
事業内容	各種無線通信・応用機器、コードレス電話、VoＩＰ電話、デジタルＡＶ機器の開発、製造、販売
資本金	359億9900万円
従業員	286人（単体）、１万913人（連結）

Uniden

価格も、性能の一部だと考える。

デジタルハイビジョン液晶ワイドテレビ（ブラック/ホワイト）
FULL HD 42V型 199,800円（税数）

デジタルハイビジョン液晶ワイドテレビ（ブラック/ホワイト）
FULL HD 37V型 159,800円（税数）

32V型 99,800円（税数）　20V型 79,800円（税数）

HDMI*端子（2系統）搭載　地上・BS・110度CS デジタルチューナー内蔵

ハイビジョン対応 地上デジタルチューナー（ブラック/ホワイト） 19,800円（税数）

地上デジタル放送対応	CATV対応（パススルー方式）
HDMI*端子搭載	バンスキャン機能搭載

ユニデンのデジタル家電はハイスペック。しかもメーカー直販だからこの低価格。

商品のご注文 お問い合わせ
ユニデンダイレクト お客様センター（09:30～18:00） 0120-012-123
ユニデンダイレクト ホームページ www.uniden-direct.jp
法人様向けお問い合わせ：03-5543-2813　ユニデン株式会社　〒104-8512 東京都中央区八丁堀 2-12-7

Swallows Official Partner Uniden Official Partner

【デジタルハイビジョン液晶ワイドテレビに関して】●地上・BS・110度CSデジタル放送をお楽しみいただくためには、それぞれの放送に対応したアンテナや設備が必要になります。【地上デジタルチューナーに関して】●地上デジタルチューナー（DTT00-HDMI）には、地上アナログチューナー、BSデジタルチューナー、110度CSデジタルチューナー、BSアナログチューナーを搭載しておりません。●地上デジタル放送をお楽しみいただくためには、対応したアンテナや設備が必要になります。●接続するテレビにビデオ入力端子が必要になります。【ご注文に関して】●お届け地域は日本国内のみとなります。お届け地域により、配送サービスについて別途追加料金の発生する場合やご利用いただけない場合があります。ご注文時にご確認ください。●らくらく設置サービス（液晶テレビ・地上デジタルチューナー）は別途料金にてご利用いただけます。お届けの地域により、別途追加料金の発生する場合やご利用いただけない場合があります。●お支払は、①現金代引き、②クレジットカード（分割可）、③コンビニ払いのいずれかお好きな方法からお選びいただけます。●商品のお届けは、ご注文後4～8日前後が目安となります。●ご返品に関しては、お客様の商品のお受け取り後8日以内にご連絡をお願いいたします。（お客様の責任によりキズや破損が生じた場合、一度ご使用になられた場合、らくらく設置サービスで設置された商品、付属品の同梱物を紛失された場合、商品到着後9日以上経過した場合は返品の対象外となります。あらかじめご了承ください。）●商品到着後のお客様のご都合による返品・キャンセルの際は、送料・配送手配料等の実費をご負担いただきます。商品到着後に、破損、お申込商品と異なるなどの不備がある場合6日以内に速やかに右記までご連絡ください。＜返品・キャンセルに関するお問い合わせ　0120-20-20-70＞●製品の仕様およびデザインは予告なく変更する場合があります。●製品写真は出荷時のものと異なる場合があります。＊HDMI、HDMIロゴおよびHigh-Definition Multimedia Interface はHDMI Licensing LLCの商標または登録商標です。

新日本コンピュータサービス

小森谷社長

コンピューター機器

お客さまに喜ばれるシステムを30年間提供

新日本コンピュータサービスは、旅館ホテル専用のコンピューターシステム開発に取り組み、30年以上の歴史を誇る。今年、会社創業30周年の節目を迎えた。顧客の生の声をシステム開発に生かし、「使い勝手のいいシステム」と多くのユーザーから好評を得ている。同社の小森谷昭夫社長に商品の特徴や今年の経営方針を聞いた。

◇

――今年、会社が創業30周年を迎えた。

小森谷　当社は30年間、ほとんど旅館・ホテル一本でシステム開発と営業、サポートを行ってきた。いまは旅館・ホテルが非常に厳しい時期。だから、よりよいアフターフォローの体制を整えるとともに、お客さまに少しでも還元しようと、価格を抑えた「フロントシステムスマート」を開発した。当社にとって赤字覚悟の商品だが、旅館・ホテルと同様、当社も耐え忍んでいこうということだ。

――30年間やってこられた秘訣は。

小森谷　お客さまに喜ばれるシステムを速やかにリリースしてきたことだ。それと、アフターフォロー。何かあったらすぐに駆けつける。現在はオンラインサポートでも対応できるが、お客さまの安心感、利便性を追求したからこそ、ここまでやってこられたのではないか、という気がする。

いまはパソコンだが、昔はオフコン。オーダーをいただき、1軒1軒、オーダーメードで対応してきた。現場に行き、お客さまの話をじっくり聞いて、手作りでシステムを開発してきた。当社のシステムは使い勝手のよさに好評をいただいているが、現場の人の意見をよく聞いて開発していることが、使いやすさの理由だと思う。せっかくいいシステムを導入されても、使われなければ何の意味もない。そのあたりを追求したところが支持された理由だろう。

当社は営業部門と製作部門を併せ持った「製販一体体制」だ。営業マンやインストラクターが現場で聞いた「こんな問題がある」「こんな機能があれば助かる」という声をリアルに聞き、システムに取り入れている。とにかくお客さまの望んでいることにすぐ対応できるカスタマイズ体制を整えている。お客さまが望むものに、われわれが持っているノウハウを加えて、よりよいシステムを作り上げている。

「スマート」はかなり評判がよく、「この価格でこれだけのことができるのか」と非常に高い評価をいただいている。当社としては本当に採算度外視。お客さまもいい時ならば、この価格帯の商品は見向きもしなかっただろうが、いまは経費をいかに切り詰めねばならないかを考える時。安いシステムで本当に大丈夫かという不安もあっただろうが、実際使ってみると想像以上のことができると高い評価をいただく。

――ウェブ予約システムと連動した「フロントシステムWeB+（プラス）」の引き合いは。

小森谷　こちらも好調だ。メールまたはFAXで送られてくるインターネットからの予約データをコンピューターに手入力するシステムもあるが、当社のシステムは常時完全自動。予約の登録や在庫部屋数の更新が自動処理され、作業の省力化が図れるし、入力ミスによるトラブルもなくなる。

景気のいい時代はともかく、いまは一人ひとりのお客さまを本当に大切にして、リピーターにつなげなければならない。何か間違いがあって、お客さまにいやな思いをさせてしまっては、リピーターにつながらない。

――主力商品の「フロントシステムV」は。

小森谷　フロント会計、予約管理、顧客管理の各システムを網羅している。顧客管理システムは備考欄を無制限に設けている。住所や誰の紹介で来たかなど、宿泊客ごとの基本的な項目の備考欄と、来訪した都度の備考欄の2つがある。食事で残したものとか、細かいところまでルームさんから情報を仕入れて入力しておけば、顧客管理をほぼ完ぺきにできる。

――08年の目玉は。

小森谷　柱となる商品はほぼそろった。08年はシステムのさらなる改良に取り組むとともに、さらに安価にシステムを提供できるよう努力したい。

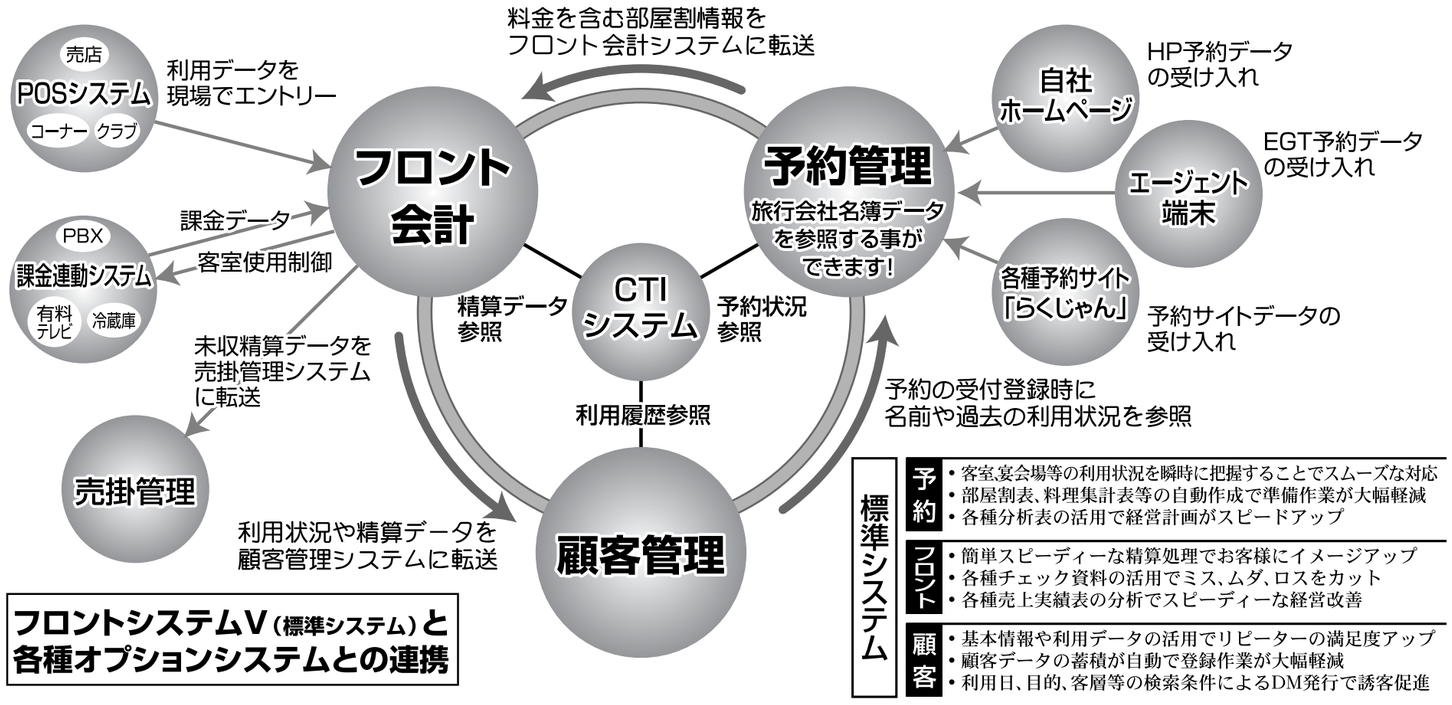
――年初に当たり旅館ホテルにメッセージを。

小森谷　当社が30年間営業してこられたのは旅館・ホテルの皆さまのおかげだ。改めて感謝したい。今年はシステムを一つひとつ見直して、より使いやすく、より安くして、皆さまに恩返しをしなければならない。ぜひご期待いただきたい。

■会社概要

本　社	栃木県宇都宮市泉が丘5-7-11
創　業	1978年
事業内容	コンピューターと関連機器の販売、運用指導、保守管理、ソフトウエアの開発・販売・保守
資本金	2000万円

多様化するお客様のニーズにフィットする
フロントシステムV



フロントシステムV（標準システム）と各種オプションシステムとの連携

標準システム
予約
・客室,宴会場等の利用状況を瞬時に把握することでスムーズな対応
・部屋割表、料理集計表等の自動作成で準備作業が大幅軽減
・各種分析表の活用で経営計画がスピードアップ
フロント
・簡単スピーディーな精算処理でお客様にイメージアップ
・各種チェック資料の活用でミス、ムダ、ロスをカット
・各種売上実績表の分析でスピーディーな経営改善
顧客
・基本情報や利用データの活用でリピーターの満足度アップ
・顧客データの蓄積が自動で登録作業が大幅軽減
・利用日、目的、客層等の検索条件によるDM発行で誘客促進

information
「旅行業者名簿データ」参照システム
発売開始!!
「ホームページ予約」連動システム
「らくじゃん・らく通」連動システム
好評発売中!!
詳細はお問合せください

姉妹システム
フロントシステム WeB+
HP予約連動システム
自動更新機能付!
25,000円～

フロントシステム スマート
充実したシステム内容で、
操作は簡単、価格は安く!
5,900円～

開発・販売・アフターフォローまで、一貫した安心サービス
ソフト販売・開発元
NJC 新日本コンピュータサービス株式会社
〒321-0952 宇都宮市泉が丘5－7－11
TEL.028-660-1160㈹ FAX.028-660-1161
URL　http://www.njcs.co.jp/

あすの時代を創るパートナーです

檜創建

小栗社長

木製浴槽の製造、販売

素材、手作りにこだわる

「日本の入浴文化の発信、発展に貢献したい」木製浴槽の製造、販売と浴室の設計を行う檜創建では、素材と手作りにこだわった製品造りに従事している。大浴場や貸切風呂にさまざまな浴槽を提案するほか、最近ではユニットタイプの浴室づくりにも積極的に取り組んでいる。

旅館・ホテルには、業務用和風ユニットバス「離宮」を用意した。フリーサイズ、フリープランに対応できる点が特徴で、施工が簡易な防水パンを使い、客室、露天風呂のリニューアルを中心に提案している。浴槽のらり」と足湯「湯快（ゆかい）」が加わった。

さらりは取り外し可能な回転台を設けた点が特徴。入浴者はこの回転台に乗っての方向転換が可能で、浴槽への出入りがスムーズに行える。一方の湯快は、腰を掛ける部分に畳を使った和風を意識した足湯セットだ。

同社では3月に、東京で開かれる「ホテレス・ショー」に合わせて、新製品を投入する計画。「旅館・ホテルの皆様に喜んでいただける製品を紹介する。本年もご愛顧の程、よろしくお願い申し上げます」と小栗社長。

素材には主に青森ヒバを採用し高級感を演出。「本物の素材にこだわった和風旅館に最適」と小栗幹大社長。

浴槽底部には陶板を採用し、メンテナンス性を向上させた。木製浴槽の弱点の1つであるヌメリに対応している。

ひのき介護浴槽「ヘルパーアシスト」に代表されるユニバーサルデザインを採り入れた商品づくりも同社の特徴だ。浴槽内に手すりや踏み台を付けて車いすでも簡単に入浴ができるヘルパーアシストに昨年、新製品の「さ

■会社概要

本　　社	岐阜県中津川市坂下305-15
創　　業	1994年２月
事業内容	主に木曽産の内地材を使用した浴槽・浴室などの設計、施工、管理、その他付帯する業務全般
資 本 金	3600万円
従 業 員	20人

皆さんが思い描くお風呂は、どんなお風呂ですか？

イメージをカタチに…それが檜創建の浴場づくりです。

ホテルや旅館に宿泊するお客様が必ず話題にするのは、「お風呂どうだった？」ではないでしょうか？
浴場はお客様にとって、それほど重要な宿選びの要素です。
皆さまがイメージするお風呂をカタチにし、お客様をお迎えください。
檜創建がお手伝いします。

ホテル・旅館のお風呂のことはお任せ下さい。

Hinoki Soken 檜浴槽・浴室総合プランナー
檜創建株式会社
本　社●〒509-9232 岐阜県中津川市坂下305-15
TEL0573-75-5400（代）FAX0573-75-4771
営業所●〒135-0016 東京都江東区東陽1-16-12
TEL03-3646-4126　FAX03-3646-4179
http://www.hinokisoken.jp/

ホスピタリティ ツーリズム専門学校

森谷理事長

専門学校

「ホスピタリティ」ある人材を継続的に輩出

「トラベルジャーナル旅行専門学校」から校名を変更し、新たなチャレンジに踏み出した「ホスピタリティ ツーリズム専門学校」。森谷博新理事長にこの1年間の学校経営を振り返っての感想と、今後の抱負を聞いた。

◇

――校名変更の手ごたえは。

森谷　1973年に開校した当学園は、これまで旅行業界の発展と共に成長し、多くの業界人を輩出してきた。この間、日本人の海外渡航が増加し、また、外資系ホテル、レストランに代表される外国の文化が流入して多くの外国企業が日本に上陸したことから、国際的な考え方が日本国内でも定着するようになった。開校当時、「ホスピタリティ」という言葉は馴染みの薄いものだったが、1993年の開校20周年の折に私達が生活する上での規範でもある「相手の立場に立って考え行動する」を教育理念に据え、以来、「ホスピタリティある人材育成」を柱とする教育を展開してきた。

そして、2007年4月にホスピタリティ ツーリズム専門学校へと校名を変更。理念を校名にする試みは、今までの専門学校ではあまり例がなく、多くの反響を呼んだ。観光業界からの共感の声の多さに、今、自信と責任の重さをますます感じている。

――ホスピタリティある人材育成の教育とは具体的にどんな内容か。

森谷　専門学校は専門知識や技術を教えることに主眼を置く傾向がある。当学園も例外ではなく、専門性を大切な教育の柱としており、旅行業やホテル業、運輸業などのさまざまな分野で活躍するための専門知識を学生に授けている。しかしながら、私達が輩出する卒業生の働くステージは、専門知識以上に人間力が問われる業界だ。ゆえに基本的なビジネスマナーはもちろんのこと、共感力、創造力を高めるための教科や、情報リテラシーに強い人材育成に腐心したカリキュラムも展開している。また、課外活動やクラブ活動に積極的なサポートを行って学生のコミュニケーション力を高めるほか、近隣社会との交流会や学習会など学生自治による行事を催して社会貢献にも一役買っている。

――大学全入時代が予測されるなか、専門学校として勝ち残るための戦略を聞かせてほしい。

森谷　冒頭でも述べたように、私達は常に先進な教育を考え実行してきた。これからもそうありたいと願っている。校名変更はまさにその一連の考え方に基づいたものと言える。

私達の学園の強みは観光業界に情報を提供する週刊トラベルジャーナル誌をグループ内に持っていること。現状の業界知識ももちろん大事だが、卒業生が活躍する近未来の情報をいち早くキャッチできる機能は大学も他の専門校も持ち合わせていない。このメリットを最大限に生かした教育を通じてホスピタリティマインド豊かな学生を輩出することが、当学園に課せられた使命だ。業界と〝二人三脚〟できる当学園は、十分に大学教育とは一線を画す存在だ。

「業界による、業界のための学校」は言い過ぎかもしれないが、これからも業界が求める優秀な人材を輩出し続けることが我々の存在意義だと固く信じている。

――年頭にあたり観光業界へメッセージを。

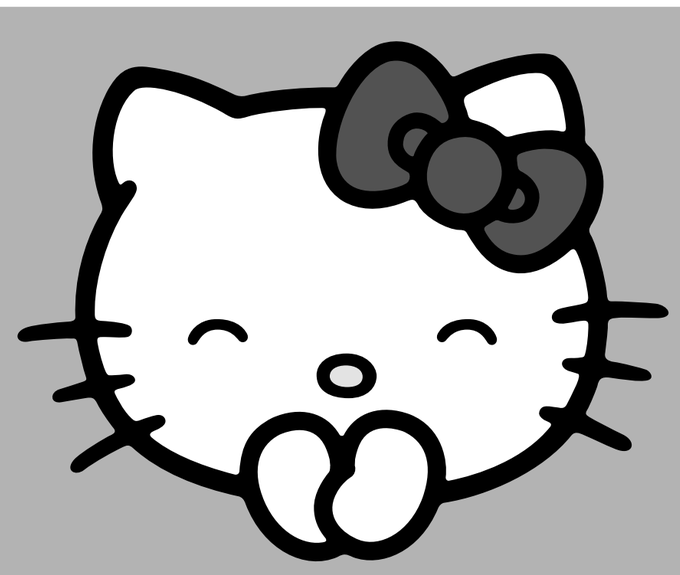
森谷　新年にふさわしくないかもしれないが、昨年、トラベルジャーナルグループのリーダーであった父・森谷哲也を亡くし、私が新しく理事長に就任したわけだが、父は常に「業界のために」を口にしていた。その光景は今も思い出す。森谷学園からトラベルジャーナル学園へと法人名を変更したのも父の意志であり、父は公共性、中立性を常々説いていた。この先代の考え方を大切に守っていきたい。

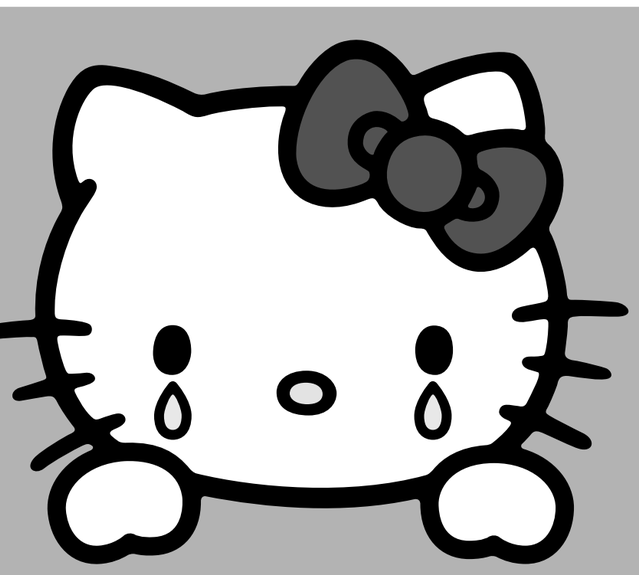
仕事の都合で海外に出張する機会が多いが、空港やホテルで声を掛けてくれた人が当学園の卒業生だったことが何度かあった。これは驚きと共にとてもうれしいことだ。幸い東京と大阪に2校のホスピタリティ教育の学校があり、海外は米国・シアトルと豪州・メルボルンに教育機関を有している。今、この教育財産を有機的に結合させ、グローバルな教育展開を図る青写真を描きつつある。アジア地域の観光をリードする人材を積極的に受け入れるのは元より、日本の学生を世界で学ばせるための環境についても整えていくつもりだ。

私が考える業界のためには、業界を牽引できる人材を継続的に輩出し続けること。今年もご指導、ご鞭撻を引き続き賜りたくお願い申し上げます。

■会社概要

学校所在地	〒164-8550 東京都中野区東中野3-18-11
創 立 年	1973年
主な学課	ツーリズム学科、エアライン学科、ホテル学科、ブライダル学科、鉄道学科、テーマパーク学科、エアポート・カーゴ学科、
学 生 数	1063人





相手の立場に立って行動出来る、おもてなしの心、
今、必要とされているのは、このホスピタリティという考え方です。
時や場所、相手によって変わるコミュニケーション、
そこには、マニュアルどおりではなく、真心のこもったおもてなしがあります。
あなただけの「やさしさ」や「思いやり」をもっと伸ばしませんか？
誰かから〝ありがとう！〟と言われたその時、あなたはきっと輝くでしょう。
「ありがとう！」と言われる仕事をしよう

Webでズバリ！ 思いやり診断！！
質問に答えるだけで、あなたの思いやり度がすぐわかる。
結果次第で驚きの結末に…さぁ、みんなで盛り上げよう！
www.hospitest.net

おもてなしのトラジャル！

学校法人 トラベルジャーナル学園
ホスピタリティ ツーリズム専門学校
（旧校名　トラベルジャーナル旅行専門学校）

●ツーリズム学科　●エアライン学科　●ホテル学科
●ブライダル学科　●鉄道学科　●テーマパーク学科
●エアポート・カーゴ学科

〒164-8550 東京都中野区東中野3-18-11
0120-115-784　http://www.trajal.ac.jp

ケータイからアクセス！

©1976,2006 SANRIO CO.,LTD. APPROVAL NO.S7112720

業界発展に寄与する優良カンパニー

スパライズ

中澤社長

温泉コンサルタント

温泉掘削から浴場施設の運営管理までのトータルコンサルティングを手掛けるスパライズでは、温泉を核とした「旅館再生」の取り組みを本格化させている。

景気は拡大傾向だが、旅館経営は依然苦しい。「銀行からの新規融資が厳しいうえに集客も落ち込んだまま」と中澤克之社長は指摘する。同社が提案する旅館再生事業は、目玉となる温浴施設を蘇らせること。資金調達の支援も行う。「旅館が再生しないことには、その地域の再生もおぼつかない。現状の見直しと将来の再生計画を立案したうえで、各方面と提携し、旅館と地域を再生させる」と意欲を見せる。

同社は、安全で清潔な浴槽づくりを総合的に提案する。その一つに、レジオネラ属菌をはじめとする各種感染菌を殺す「BSシステム」がある。

温泉を地域活性化の核に

このシステムは、温泉水中に泉質に応じた滅菌剤を注入することで滅菌するもの。厚生労働省が発表したレジオネラ症防止指針に完全に対応し、万全な効果を発揮する。温泉はそれぞれ泉質が異なり、運営している設備によって対応が違う。システム導入にあたり、まず浴場の水質を検査。それぞれの施設に対応したシステムを構築し、適切な殺菌効果が得られるようにすることが特徴だ。

また、温泉スケール防止装置や防止剤、循環ろ過器内部の洗浄剤なども販売。BSシステムと併せて、安全で清潔な浴槽づくりを総合的に提案している。また、旅館・ホテルに、みやげ品としてオリジナルぬいぐるみを企画、販売するほか、鎌倉市に温泉のアンテナショップ「温泉や」をオープンさせるなど、さまざまな活動を行っている。

■会社概要

本　社	神奈川県鎌倉市雪の下1-9-30　田中屋ビル２階
創　立	1999年９月
事業内容	温泉コンサルタント、温泉掘削から温泉・浴場施設の運営管理までのトータル提案、みやげ品の企画、販売
資本金	1000万円
従業員	10人

温泉総合コンサルタント

スパライズでは温泉掘削から浴場施設の運営管理までをトータルコンサルティングいたします。感染菌滅菌システム「BSシステム」やスケール対策システム、各種設備維持管理薬剤なども販売。安全で清潔な浴槽づくりを総合的に提案するほか、温泉地・温泉旅館のオリジナルグッズなども開発。地域の核である温泉旅館を再生し、地域活性化策をご提案します。

旅館再生事業開始

主な事業内容

①掘削　②温泉設備設計・施工　③温泉衛生管理　④温泉スケール対策　⑤オリジナルグッズ開発　⑥温泉施設運営　⑦旅館再生　⑧地域活性化　⑨温泉アンテナショップ「温泉や」運営　⑩特定非営利活動法人（NPO法人）「いい温泉を考える会」主催

泉質に対応した、温泉設備設計・施工

温泉泉質・水質に対応したシステムを提案し、温泉スケール対策、レジオネラ属菌をはじめとする各種感染菌対策を実現しています。

温泉アンテナショップ「温泉や」（写真左）

04年4月オープン。各温泉地で販売している入浴剤など約500アイテムを販売。

安全な温泉　あぶない温泉（写真右）

スパライズ社長・中澤克之が書き下ろした著書。発行元＝草思社

オリジナルグッズ開発

温泉施設のオリジナルグッズとして、ぬいぐるみ等の販売を提案。完全オリジナル品でも200～300個という小ロットにも対応できます。

東京・台場「船の科学館」にもスパライズのぬいぐるみが採用されています。右の写真は、同館オリジナルキャラクター「ヒゲ船長」。

温泉や　スパライズ株式会社
〒248-0005　神奈川県鎌倉市雪の下1-9-30　田中屋ビル2F
TEL.0467-61-0305（代）FAX.0467-61-0308
URL　http://www.sparise.co.jp

特定非営利活動法人（NPO法人）「いい温泉を考える会」
〒248-0005　神奈川県鎌倉市雪の下1-9-30　田中屋ビル2F
TEL.0467-23-9250（代）FAX.0467-23-9251

山田ビジネスコンサルタント

増田社長

事業再生コンサルティング

温泉・観光地の旅館・ホテルは好況が続くなかでも、なおバブル経済時の投資負債に耐えられず、キャッシュフローに行き詰まって倒産、民事再生法申請を余儀なくされているところが後を絶たない。金融問題が大きな課題になっているなか、山田ビジネスコンサルティングの増田慶作社長に、事業再生のポイントなどを聞いた。

◇

――中小企業を対象とした事業再生コンサルティングの実績が豊富だというがその基本理念は。

増田　基本理念は①健全な価値観②社会貢献③個と組織の成長――の3つだ。旅館業界だけでなく、企業の再生に力を入れたいと10数年前から再生事業を始めた。中小企業には、銀行の融資条件に見合う事業計画を作る能力がないので、その肩代わりをしようと。

――手がけている企業の業種は。

増田　旅館・ホテルだけでなくメーカー、商社などさまざまで、銀行からの紹介が多い。年間200社以上の企業をお手伝いしている。

――セールスポイントは何か。

増田　一言で言うと金融に強いことだ。財務、いわゆる数字周りに強さを発揮している。銀行の考え方、背景を熟知しているつもりだ。銀行と言っても、メガバンクと地方銀行、信用金庫とでは体力が違う。不良債権に取り組む姿勢も全く異なる。政府系の金融機関ならまた違った発想をする。そこをしっかり踏まえたうえで対応していかないと見誤ってしまう。

我々の強みはその金融の背景を見ながら、加えて銀行との交渉を含めて、彼らの納得を得ながらどういう形で再生をしていくのかという絵を描きながらやっていけると

金融の背景を見ながら銀行側納得のもと再生

いうことにある。

――宿泊施設での再生実績はあるのか。

増田　数は多くないが昨年実績で5軒ほどある。今手がけているのは、最も大きな案件で、客室規模が170室のシティホテルだ。

――再生できる旅館・ホテルは再生しなければ地域の一体感、旅館の伝統文化、サービス、ノウハウが消滅してしまう。

増田　今、旅館がつぶれる時はキャッシュフローで行き詰まる。旅館に言わせれば、払わないということではなく、債務カットとか、元利金返済期間を延ばしてくれさえすれば再生できる。それが銀行や金融庁がなかなかOKしないというところが問題だ。

債権カットの場合、大義名分がちゃんと立つのかどうかが重要になってくる。例えば、RCC（整理回収機構）からの紹介を受け、栃木県で1社の再生に当たっているが、RCCは、基本的にきちんと返済できる物は返済するというスタンスでやっているところについて厳しく経営責任を問わない。ところが一切払わないとなるとRCCは強硬な動きをしてくる。

――今RCCに回って、何の通知もされていない旅館も少なくないと聞いている。旅館もいつRCCが何か言ってくるのではないかとビクビクしているようだ。

増田　それは自分たちで能動的に動いた方が得策だ。実際に事業計画を自分たちで作って、これくらいだったら払えると提示した方がいい。

――RCCや他の金融機関にどの程度のどんな資料を持っていけばよいのかが分からないのではないか。

増田　まずは自助努力でどこまでキャッシュフローを引き上げられるかを把握することが重要だ。そのうえで第三者から見ても、「これが適正な事業計画です」と言えるものを提出する。当社では、RCCや他の金融機関の回収の目線と調達できる目線とをすりあわせながらリファイナンス先を探すこともお手伝いして、事業を再生していく。

――提案を依頼するとなると費用はどのくらいかかるのか。

増田　実費プラス成功報酬的な部分だ。先に示したように、今まで手がけた企業はメガバンクや地銀からの紹介がほとんどだ。そういった意味では、料金の適正さも含めて、今までやってきたことを評価してもらっていると考えている。

ともかく今の旅館・ホテルの現状は厳しい。年初からこの1年は正念場だと感じている。窮状にある宿は地域文化の担い手でもあるわけだから、魅力ある、感動する宿のノウハウを絶対に潰してはならない。再生の見込める旅館・ホテルに対しては、できる限りノウハウの提供に努めていきたい。今春から全国各地で旅館・ホテル経営者向けのセミナーを開くので、多くの方々の出席を期待している。

■会社概要

本　社	東京都新宿区西新宿1-23-7　新宿ファーストウエスト12階
設　立	1997年
事業内容	事業再生、リストラクチャリング、事業承継、M＆A、成長戦略構築・実行、人事にかかわる各コンサルティング、財務・法務・事業デューデリジェンス
資本金	１億円　　従業員　195人（2007年12月20日現在）

私たちが、日本の旅館・ホテルを元気にします。

日本の中堅中小企業を元気にしたい。
そのような熱い思いで集まった、200人の専門家が私たちの強みです。
旅館だから、ホテルだからといって特別な手法があるわけではありません。
現場主義、目に見える結果と経営者の喜び、
これが私たちのこだわりです。

こんなことで困っていませんか？
○ 銀行との付き合い方がわからない
○ 会社の跡継ぎがいない
○ 借入金の返済が重い
○ 毎年売り上げや利益が減っている
○ 事業計画が作れない

山田ビジネスコンサルティング株式会社
YAMADA Business Consulting Co.,Ltd.

08年、全国各地でセミナーを開催します。まずは無料相談を。専門家が親身になってお答えします。
お問い合わせ（email）：amanoyu@y-bc.co.jp（担当：天野）

〒160-0023
東京都新宿区西新宿1-23-7　新宿ファーストウェスト12階
Tel.03-5322-3266（代表）03-5322-3364（直通）
Fax.03-5325-1338　http://www.y-bc.co.jp

あすの時代を創るパートナーです

フェアトン

清掃管理、環境衛生管理

ホテルの空間環境も考慮

藤田観光グループのフェアトンは平成3年、フォーシーズンズホテル椿山荘東京の開業にともない、ハウスキーピングなどのメンテナンスサービスの専門会社として設立された。以来、ラグジュアリーホテルにおけるホスピタリティーマインドの高いメンテナンスサービスを基に、「きれい」というワンランク上の文化を提供することにこだわっている。

近年、バックヤード業務におけるアウトソーシングが重視されるなか、「一層、その品質が問われるようになった」と富田秋雄専務。同社では平成10年、ホテル業界では初めてISO9001の認証を取得した。施設のコンセプトに合わせた質の高いシステムを提供する。

さらに、同社では独自にホスピタリティーマインドの実践、モチベーション・チームビルディングなどのノウハウとプリベンティブメンテナンスとケミカルシステム、トレーニングプログラムを構築。これらのノウハウを生かし、現在では自社の運営受託業務のみならず各種契約（フランチャイズ契約、運営指導型契約、運営コンサルタント契約）によるホテル客室清掃業務のフランチャイズ事業も展開する。

また、ノロウイルスやO—157」などの食中毒や感染症の原因となる細菌・ウイルス・カビの胞子など多くの有害微生物に対する空間衛生管理が求められるなか、フェアトンでは、除菌・消臭のサニテーションをシステム化。

状況、場所により清掃方法、ケミカル（洗剤、薬剤）、道具をシステムに従い適切に使うことにより、除菌・消臭の管理を徹底できるように導く。

■会社概要

本　　社	東京都港区芝大門2-11-1　富士ビル３階
設　　立	1991年８月
事業内容	清掃管理、保安サービス、環境衛生管理、スチュワーディング業務
資 本 金	5000万円
従 業 員	3000人

進化を続ける ホテルハウスキーピング
今、気になる「ノロウイルス」「O-157」などの食中毒
新しい ホテル除菌・消臭システムで 環境革命 !!

今、ホテルではタバコ臭やカビ臭等の感じる空間臭等だけでなく、目に見えない「ノロウイルス」「O-157」等の食中毒や感染症の原因となる細菌・ウイルス・カビの胞子など多くの有害微生物に対する空間衛生管理が求められています。
フェアトンでは、除菌・消臭を一歩進んだホテルの安全性という観点から考え、除菌・消臭のサニテーションをシステム化しました。状況・場所により清掃方法、ケミカル（洗剤・薬剤）、道具をシステムに従い適切に使うことにより、除菌・消臭の管理が徹底できるようになります。

フェアトンのサニテーションシステム
ホテル共用部・トイレの除菌・消臭清掃システム　※フェアトン ケミカルシステムを取り入れ、組み合わせた新しいサニテーションのシステムです。

①トイレ（便器）、ベーシン等の除菌・消臭
【通常用】 洗剤名 NABC（ナバック）（中性除菌洗剤）
【ノロウイルス対策用】 洗剤名 TBサイドコート（アルカリ性除菌洗剤）
使用する場所
＋
②トイレ（便器）のニオイの除去・防汚
洗剤名 バイオボウル（酸性バイオ洗剤）
使用する場所
＋
③床・壁の除菌、消臭
洗剤名 エコライザー（中性バイオ除菌洗剤）
使用する場所　床・壁の除菌、消臭
＋
④排水管のニオイの除去
洗剤名 コンシューム（中性バイオ洗剤）
使用する場所
＋
⑤全ての空間除菌・消臭
薬剤名 エアフレッシュナーSTEP1
使用する場所　トイレ・客室・廊下等 ホテル内すべての空間に

厨房・宴会場の空間除菌にはサニコムシステム
サニコムシステムの除菌効果は、噴霧した場所（厨房・宴会場・客室など）の床、壁、天井の除菌はもちろん、空中に浮遊する菌や落下し什器に付着した菌までも効果があります。
サニコムフリーレントシステム
■サニコムシステム機器フリーレント…… 無料（販売価格309,750円）
初回設置料…… 31,500円（初回のみ）
■除菌剤「KX-1」…… 15,750円／月額
（除菌剤セーフクリーン「KX-1」納入10ℓ／毎月）
※フリーレントの場合は1施設2台までとさせていただきます。※通常リースの場合、月額6,300円／1台（5年契約）　製造発売元　株式会社ニッセンテクノ

詳しくは≫http://www.fairton.co.jp
株式会社フェアトン
■本　　社　〒105-0012 東京都港区芝大門2丁目11番1号 富士ビル3階　TEL 03-6403-4430　FAX 03-6403-4434
■西日本担当　〒534-0026 大阪府大阪市都島区網島町9-10（太閤園内）　TEL 06-4801-5827　FAX 06-4801-5832
●ホテル・ビル清掃業務　●スチュワード業務　●サービススタッフ紹介業務　●スタッフカフェテリア（社員食堂）　●警備業務（セキュリティ）　●ビル設備総合管理業務　●ケミカル・システム

布の力 久磨衣

和装ユニフォーム

顧客との意志疎通を重視

宿泊客に季節感や宿のイメージを感じてもらう演出着として作務衣（さむえ）や二部式着物などの従業員ユニフォームを提案する「布の力 久磨衣」。用途に応じた高品質の商品を取りそろえている。

「お客さまとの双方向のコミュニケーションを大切にしている」と話すのはマーケティング部の岸広美さん。旅館とのやり取りは手紙やハガキ、電話が中心の同社だが、昨年から地域ごとの営業担当を置き、要望があれば直接、旅館に出掛けられる態勢を整えた。「実際のサンプルを見ながら提案を受けたい」といった声にこたえている。

カタログを使った販売に力を入れている点も特徴だ。同社では年に1回、通年カタログを発刊。このカタログでは詳細な商品情報の発信や作務衣の手入れの仕方などを詳しく紹介。季節感のある作務衣や新商品は季節カタログに掲載する。

さらに、作務衣の上下などをさまざまな形で組み合わせた提案型の「千紫万虹（せんしばんこう）」や自館に合ったオリジナルの暖簾を簡単に注文できる「お誂えのれん」にも、宿泊者が部屋着として使える「寛着（くつろぎ）」や半纏、座布団カバー、館内を移動する際の小物入れに最適な巾着なども豊富にそろえている。岸さんは「これからも旅館の皆様の声を真摯に受け止め、より良い商品を届けたい」と話す。

■会社概要

本　　社	埼玉県行田市持田1734-1
創　　立	1950年11月
事業内容	和装ユニフォーム、宿泊客用部屋着、暖簾のカタログ販売
資 本 金	2000万円

つい見落としがちなお客様の部屋着。
その快適性に着目し、
「寛着（くつろぎ）」を導入された旅館に
お話をうかがいました

浅間温泉　ホテル玉之湯
社長　山崎良弘さん

寛戯（くつろぎ）
旅館が提供できるのは何なのかと。カラオケスナックを全面改装してコンサートスペースに…お客様のための決断でした。
寛着（くつろぎ）
くつろぐために来ていただいたんですから、着衣など気にせずご宿泊いただかなければ、その時「理想の部屋着」として浮上したのが作務衣だったんです。
寛義（くつろぎ）
体のご不自由な方こそ、くつろぎを求めていけるのです。車椅子のお客様でも快適にご宿泊いただけるよう、館内をバリアフリー化しました。

「寛着（くつろぎ）」ってどんなもの?
サンプルをご用意してます
お問い合わせ下さい
布の力 久磨衣
〒361-0056 埼玉県行田市持田1734
株式会社　熊井商店
E-mailアドレス kumai@nunonochikara.com
フリーダイヤル 0120-431-901（ショーサイハクマイ）
フリーファックス 0120-097-901（オトクナクマイ）

玉之湯がみつけた「くつろぎ」のカタチです

また来ようと思っていただけるのは、いかにトータルで「寛げる」かどうかによって決まると思っています。

会社取引所

森川専務

事業承継支援サイト

3万円で会社売買を仲介

「事業承継がうまくいかずに廃業してしまう中小企業をなんとか助けたい」と森川義之専務。会社取引所は、こんな思いから昨年4月に開設されたWebサイト。

社内に後継者が育っていない。息子も戻ってくる気はなさそうだ。融資を受けている銀行にはもちろん話せない。どこに相談してよいか分からない。こんな旅館経営者には朗報だ。

仕組みは簡単。会社（旅館）を売りたいオーナーと会社（旅館）を買いたい企業をサイト上で結びつけてくれる。「お見合い」の場を提供してくれるわけだ。

会社取引所を使うメリットは2つある。1つ目は利用料が安いこと。かかる費用は登録料1万500円と6カ月間の利用料1万8900円のみ。同社は仲介報酬を一切とらない。また、6カ月間たっても取引が成立しない場合には6300円でさらに6カ月間の延長利用ができる。

2つ目のメリットは、大企業も含めた全国の企業が買い手として登録しているということ。決まった地域の中や個人的な人脈の中だけで相手を探すのは容易ではない。売り手として会社取引所に登録しておけば、こちらに興味をもった相手から自動的に連絡が来る。もちろん、こちら側から買い手にアプローチすることもできる。この間のやりとりはすべて匿名だ。

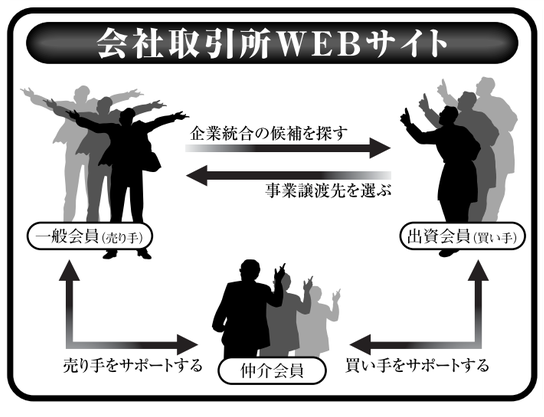
経営者が55歳以上の中小企業約100万社のうち実に49万社で後継者が決まっていない。「長年の伝統と努力によって築かれたのれん、ノウハウ、人材、顧客といった無形資産は次世代に残さなければならない」。森川専務の思いは熱い。

■会社概要

本　　社	〒105-0004 東京都港区新橋2-12-1 ランディック第３新橋ビル３F
創　　業	2006年２月
資 本 金	1000万円
事業内容	事業承継支援サイトの運営
従 業 員	６人

お宿の後継者はお決まりですか?
●お気軽にお問い合わせ下さい●

会社取引所WEBサイト



会社取引所は、会社を売りたいオーナーと会社を買いたい企業、そして売り手と買い手をサポートする仲介業者が参加する、
事業承継支援のための
「情報提供サイト」です。
●事業承継にお悩みのお宿のオーナー
●企業統合を成長戦略と位置付けて事業拡大を目指す企業
お気軽にお問い合わせください。
http://www.company-ex.jp
Email:info@company-ex.jp
tel.03-3580-0051
株式会社 会社取引所

企業紹介特集

企業紹介特集

業界発展に寄与する優良カンパニー

環境除菌剤などの製造、販売

濤和化学

菱田会長

濤和化学（とうわかがく）は、レジオネラ属菌やノロウイルス、鳥インフルエンザ、MRSA、SARSウイルスなどの感染対策をトータルサポート。信頼の技術で、旅館・ホテル、病院や学校、厨房などの感染対策に役立つ製品を製造、販売している。

同社では、創業（1952年）以来、製品をはじめ、その製造にかかわる技術は常に顧客と時代のニーズに対応し、〝同社だからこそ〟の製品を、ユーザーの「合理化」「コストダウン」を考慮し、提供してきた。

特に同社では、社会に必要なものづくりの実現と継続のために研究所を設けている。あえて生産現場と別の土地に施設を置くことで、研究員が新製品の開発に専念できるよう環境を整えており、その成果の表れとして多数の特許を保有している。

同社の菱田巌会長は「今後も観光業界をはじめとする社会全体からの確かな『信用』のもと、人と自然に優しく、かつ社会に必要な製品づくりを行ない、本物指向の製品を提供し、さらなる飛躍を目指して取り組んでいく」と抱負を語っている。

「脱・塩素」コンセプトに

近年のレジオネラ属菌汚染やノロウイルス食中毒の問題には特に力を入れて取り組んでいる。コンセプトは「脱・塩素」。塩素の人体や環境への影響を指摘しながら、有効性にも疑問を投げかけている。同社では安全で刺激臭がなく、高い除菌効果が発揮できる無塩素の衛生管理剤として、除菌剤「銅イオン」やノロウイルス対策除菌剤「リバルスシリーズ」を開発した。その効果は、大学などのテストでも確認されている。

■会社概要

本社	〒578-0935 大阪府東大阪市若江東町6丁目6-35
創立	1952年
事業内容	手指消毒剤、環境除菌剤、水浄化剤の製造・販売、合成樹脂用着色剤とその周辺製品の製造、販売
資本金	1000万円
従業員	150人

機械・人手不要

循環式風呂湯槽
足ろ過

●銅粒袋入り0.2〜0.5%
浴槽水に沈めておくだけ。
●3ヶ月で取替え

◎ノロウイルス対策
◎レジオネラ対策
（浴槽・洗い場・パイプ）
リバルス剤で

銅イオン
無毒

◎レジオネラ
◎一般細菌
◎バイオフィルム（ヌメリ）
◎水虫、悪臭防止

集毛る過装置
◎新発想
不織布で汚れ吸着
1週間で取替え

コストダウン
清潔　信用

無駄を省いたらこうなりました。

●脱塩素
●大気汚染防止法で規制の発ガン物質
●金属腐食、人体に刺激性

食中毒ノロウイルス▶対応
●ヒト由来のノロウイルスでテスト済み

手指消毒剤
ハイエスト（医薬部外品）　速乾性・擦式　手荒れ防止
●ノンタッチ足踏式吐出機

調理器具用除菌剤
ハイエストF　●食品添加物
調理器具・テーブルの除菌・清拭に

・殺菌データは揃っています。御申し付け下さい。

環境除菌・脱臭剤
リバルスET-200　清拭・噴霧・洗浄　水で200倍希釈して使用　脱・塩素　安い
ノロウイルス対応品　●7日以上持続
・出入口、作業台、配管具、配送車
・作業着洗浄ーホコリ髪付着防止
・浴室の洗浄
リバルスSP　エアゾールタイプ
・生ゴミ、トイレの瞬間脱臭・除菌に
ノロウイルス対応品
無香料　措置型脱臭剤　2.5ヶ月持続　シックハウス予防

・塩素剤は大気汚染防止法規制物質
・発ガン性・金属腐食・身体を刺激

代理店募集

濤和化学株式会社
http://www.towa-chemical.com/
●メディカル事業部　〒581-0823 八尾市桂町1丁目52-3　☎(072)995-3004　FAX(072)995-3504
関東工場　〒344-0001 埼玉県春日部市不動院野2649-1　☎(048)761-5311㈹　FAX(048)761-5369
春日井工場　〒486-0953 愛知県春日井市御幸町1丁目3-26　☎(0568)31-2628　FAX(0568)33-1336

宿泊券などの精算代行

Jファイナンス

神岡社長

98年4月創業のJファイナンスは、ジャスダックの上場会社、T−ZONEホールディングスの関連会社。同社の「業務代行&早期立替精算代行」は、通常クーポンや計算に手間の掛かるバウチャー、インターネット利用ノークーポン、送客確認書作成、入金確認や追加請求といった作業に加え、未入金になっている売掛金の回収の督促、バウチャー類の報告請求書作成などを行う。

バウチャーを含めた、フロント会計（売掛金）と入金明細のズレがなくなるほか、「任せるエージェントは旅館側が選べるため、自館主導でキャッシュフローが組めるメリットがある」と神岡武社長は語る。

特に、数カ月にまたがるシリーズ案件や、請負型の斡旋団体など、終了後発券の売掛や完全後請求、さらには大手エージェント支店扱いも旅館の希望日に入金するので好評を得ている。煩雑化する精算業務のアウトソーシングは、旅館・ホテルの経営効率化を図る意味で一考の余地がある。

一連のサービスに携わるスタッフは旅行業者、旅館・ホテル経験者がほとんど。「業界を知り尽くしたスタッフが、顧客旅館の立場でエージェントに対応できる。ぜひ一度、ご相談を」と神岡社長は強調する。

今後は早期立替精算代行だけでなく、買掛先への支払代行も視野に入れ商品開発を行っている。

全旅行業者の債権に対応

■会社概要

本社	東京都中央区日本橋室町3-2-15NBF室町センタービル
創業	1998年4月
事業内容	宿泊券、観光券などの早期立替精算代行業務
資本金	1000万円
従業員	25人
関連会社	T−ZONEホールディングス（JASDAQ：8073）

対エージェントの精算で困っていませんか？その悩みをすべてJファイナンスが解決します！

◆安心　創業10年、契約数200件の実績
◆便利　手間のかかる手続き業務を完全代行
◆多様　全てのエージェント売掛にも対応可能
◆スピード　即日現金振り込み
◆安い　手数料月利 クーポン1.2%・クーポン以外1.5%

エージェントの売掛は、すべてJファイナンスが立替精算代行します！
これにより、スムーズな月次決算が可能となります
お気軽にお問い合わせ下さい！

Jファイナンス株式会社
〒103-0022　東京都中央区日本橋室町3−2−15
NBF日本橋室町センタービル
TEL：03-3270-4175　FAX：03-5201-4698

浴室、浴槽の設計、施工

アステック

内山社長

浴室や浴槽の設計・施工や、ろ過システムの開発を行うアステック。旅館・ホテルには、ユニットタイプの浴槽「選美槽（えらびそう）」を販売している。貸切露天風呂の需要が高まるなか、「露天風呂を手軽に導入できないか」という多くの声にこたえ開発した。

選美槽は、従来のような石や木の工事、防水や断熱などの大掛かりな工事がいらず、導入費用が安価で、工期も短い。

浴槽デザインは、石と木を自由にコーディネートでどんな浴場にも柔軟に対応する。浴槽のベースはステンレスなので、水漏れの心配がない。

メンテナンスも簡単。傷んだパーツのみの交換が可能で経済的だ。

同社では昨年、この選美槽の基本構造をもとに一般の高級住宅を意識したユニットタイプの浴室「ワブロ　ミッド・ライン」を発表。今年は、このワブロで培ったノウハウを業務用の浴槽づくりに反映させる意向だ。

その集大成が今年の3月、東京で開かれる「国際ホテル・レストラン・ショー」で展示予定の「選美槽NEW」（仮称）だ。「ベランダや屋上で露天風呂を楽しむ」というイメージを追求した新製品で、当日は実際に湯を張り、客室空間を意識した提案を行う。

今回の同ショーでは、「初心に返り、改めて選美槽を紐解く。さまざまな角度から見てほしい」と内山繁社長。上部から見た浴槽や排水の構造、実際に浴槽を立ち上げての展示などを予定する。

内山社長は、「今年も、日本人特有の『湯につかる癒し』をコンセプトに浴場空間を提供したい」と意欲を見せている。

「湯につかる癒し」空間を

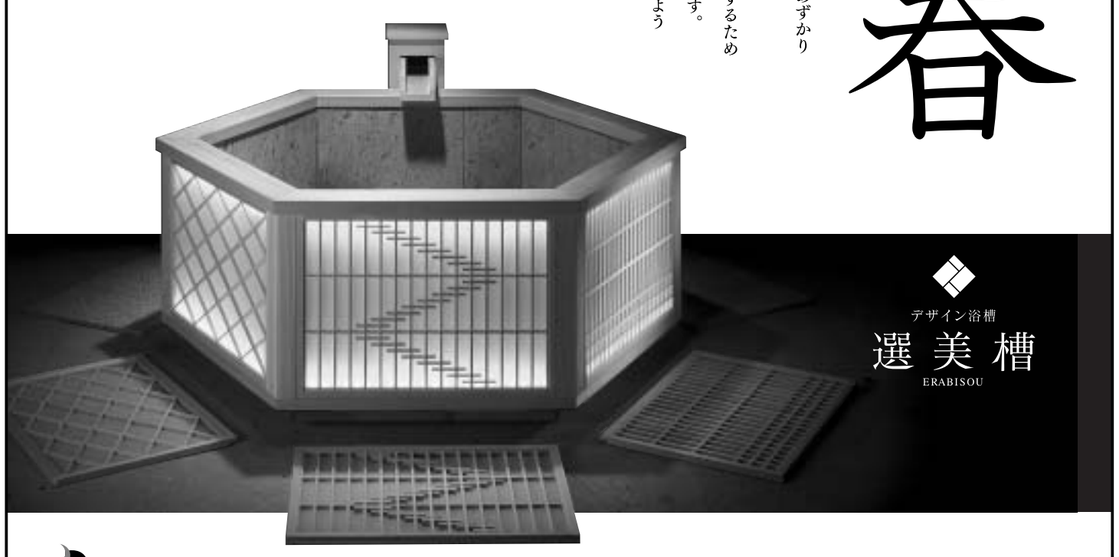
■会社概要

本社	神奈川県横浜市都筑区中川1-4-1
創業	1988年12月
事業内容	浴槽、ろ過装置をはじめとするハードウエアを核とし、企画・デザイン・施工までの「バス空間」のトータルプロデュース企業
資本金	1200万円
従業員	30人

http://www.ustech-jp.com

迎春

昨年中はひとかたならぬご愛顧にあずかり心より御礼申し上げます。
本年も皆様に癒しの空間をご提案するため社員一同さらなる努力をして参ります。
何卒、倍旧のお引き立てを賜りますようよろしくお願い申し上げます。
平成二十年元旦　代表取締役　内山　繁



株式会社 アステック
アステック本社　TEL.045-914-0026　FAX.045-914-0030　〒224-0001 神奈川県横浜市都筑区中川1-4-1ハウスクエア横浜情報館4F
伊東工場　TEL.0557-37-8818　FAX.0557-37-8921　〒414-0055 静岡県伊東市岡和泉15
横浜ショールーム　TEL.045-910-5030　FAX.045-910-5031　〒224-0001 神奈川県横浜市都筑区中川1-4-1ハウスクエア横浜情報館1F　10:00〜18:00（水曜定休）
アステックでは、さらなる高品質な製品とサービス提供のために本社および伊東工場において品質マネジメントシステムに関わる国際規格ISO9001の認証を取得いたしました。