宿泊&バスツアー 道後プリンスホテルの新たな挑戦!

宿の駅発 道後温泉×しまなみ周遊 プレミアムバスツアー誕生

JALふるさと応援隊がおもてなし

参加者のニーズでフレキシブルに対応

1月は5・6・8・15・16・22・23日実施

観光庁の「新たなビジネス手法の導入による宿泊業を核とした旅行サービスの提供促進に向けた実証調査」における採択事業で、9事業者が採択。四国では、道後プリンスホテル（愛媛県松山市）が「宿自らが地域のDMCに挑戦！『道後×しまなみ周遊滞在促進誘客ビジネスモデル』」で唯一選ばれた。今回のビジネスモデルは特筆する点が多い。大きな柱はプレミアムバスツアー、「宿の駅・道プリまるしぇ」、日本酒と柑橘ジュースと会席料理のペアリング。愛媛県内の生産者と同ホテルを結び触れ合いを提供する。11月に観光関係者を招いてモニターツアーを実施、12月と2023年1月には宿泊とバスツアーがセットになった宿泊プランを販売する。

バスツアー「宿の駅発 プレミアムバスで行く 冬の愛媛満喫 道後温泉×しまなみものがたり」

松山と道後温泉を拠点とした観光は、1泊2日となるケースが多い。愛媛県内の人気観光地のしまなみエリアと瀬戸内の島々の生産者と結びつけるツアーを用意することで2泊3日やそれ以上の長期滞在を目指す。まず移動については、緑ナンバーを取得したプレミアムバス（大王製紙セルロースナノファイバーバンパー搭載）を利用。定員も10名程度でVIPやラグジュアリーにも対応できる。ツアーに同行する観光ガイドには、JALふるさと応援隊（客室乗務員）が務める。まるで飛行機に乗った空間の演出を提供する。今後はインバウンドや富裕層に対しても豊富な経験と高いスキルが発揮されることが期待されている。

緑ナンバーを取得したプレミアムバス

行程や内容については、モニターツアーの参加者からも既存の観光商品、新規開発の観光商品ともに、1カ所や2カ所での立ち寄りでも十分に魅力的だと、コンテンツの評価も高い。さらには、参加者のニーズや天候などに合わせて、立ち寄り処や滞在時間などをフレキシブルに対応することにも挑戦している。

今回は観光庁の事業採択による支援を受けて、宿泊（1泊2食付）にこのプレミアムなバスツアーがついて4名1室利用で1万8850円～。2名1室利用でも2万2150円～。かなりお値打ちだ。バスツアーの貸切も可能。

ツアーの立ち寄りスポット

亀老山展望台

しまなみ海道随一の展望と呼ばれる絶景スポット。建築家の隈研吾氏設計の展望台は建物自体を地中に配し、その上に樹木を植えるなど自然景観を守るために外からは見えない造り。絶景だけでなくデザインや建築も楽しめる。トリップアドバイザー日本の展望台ランキングトップ5。

世界が認めた絶景！亀老山展望台からの眺め

来島海峡急流観潮船

日本三大急潮流のひとつ「来島海峡」の急流を間近に体験できる観潮船。同ツアーではオプションとして設定することが可能。

近くにある同じ運営会社による「道の駅 よしうみいきいき館」では、買い物や休憩も行える。アレンジによって、村上水軍をイメージする豪快な海鮮料理やバーベキューなども楽しめる。

お食事処 大漁

昼時には長蛇の列となる地元の人気店。様々なメディアにも取り上げられる。人気の海鮮丼をはじめ、カウンターに並ぶ新鮮な魚の煮つけや自慢の鯛めしなど、好きなものを自由にチョイスできる。同ツアーでは、特別に並ばずに奥の座敷が利用できる。新規観光商品として話題も集めている。

大漁の特別な座敷で海鮮丼

大山祇神社の特別正式参拝

日本総鎮守と呼ばれ、全国に一万社あまりの分社を持つ神社。境内中央には樹齢約2600年の神木である大楠が鎮座。神社内の楠群は日本最古の原始林社叢の楠群として、昭和26年に国の天然記念物に指定。村上水軍の武将たちの信仰も集め、大山祇神社の神紋「折敷に三文字」を河野氏や来島村上氏が家紋にしている。同ツアーでは、国の重要文化財に指定されている大山祇神社の本殿での特別正式参拝を用意。神職による境内散策もある。同ツアーのために開発された新規観光商品。

伯方塩業大三島工場

「はっかったっのっ塩っ！」でおなじみの「伯方の塩」の製造工場。コロナ禍で中止している工場見学を特別に今回のツアーでは受け入れてくれる（11月24日時点の情報）。

工場の入口には、伯方の塩チャイムがあり、リズム良く叩くと、聞き覚えのあるCMジングルを奏でる。

旬のみかん狩り

「おみやげナガノ」はみかんをはじめ今治市の特産品を販売するほか、みかん狩りの体験も行っている土産物店。同ツアーのみかん狩りは、車いすや足の悪い人でも利用できる平坦な農園を利用。低いみかんの季木で手軽にみかん狩りを楽しめる。

「食事処 大漁」や大山祇神社は同店舗から徒歩圏。買い物やスイーツを楽しめる。旬のみかんは、「宿の駅・道プリまるしぇ」でも販売。

神社の見える農園で旬のみかん狩り

大山祇神社の特別正式参拝

「生産者に会いに行く」を体験できる。

プレミアムないちご狩り

島のいちご園として、カジュアルな観光農園を運営する井上苺園。愛媛のブランドいちご「紅い雫」など高級いちごもあるプレミアムないちご狩りを展開。ジェラートなど様々ないちごのスイーツをも販売する。商品は道後プリンスホテル「宿の駅・道プリまるしぇ」でも販売。「生産者に会いに行く」を体験できる。

大人気のいちご狩り ブランド苺もOK

四国味覚めぐり会席をペアリングで提供

四国味覚めぐり会席は、じゃらんアワード2021編集長が選ぶベストプランニング大賞を受賞した四国4県の食材や郷土料理などを一度に楽しめる会席料理。全国初といわれる愛媛県の生産者こだわりの高級柑橘ジュースとあう料理を用意。ペアリングとしてワインのように会席料理を楽しめる。地元の日本酒ともあうようにペアリングされている。

四国味覚めぐり会席

ペアリングは生産者とのつながりを重視しており、バスツアーの前泊や当日泊りの宿泊客の利用を想定している。

3種の厳選柑橘ジュースペアリングは、造りなら甘みとともに酸味を感じる清見。兜煮や煮付は、温州みかんペアリングは生産者とのつながりを重視しており、バスツアーの前泊や当日泊りの宿泊客の利用を想定している。

3種の厳選柑橘ジュースペアリングは、造りなら甘みとともに酸味を感じる清見。兜煮や煮付は、温州みかん。デザートには最高級ブランドみかん「紅まどんな」。

3種の地酒ペアリングは愛媛の地酒3銘柄を用意。造りは雪雀酒造の純米超辛口。肉料理は宇都宮酒造の千鳥。兜煮は石鎚酒造の無濾過純米槽搾り。

柑橘ジュースまたは愛媛の地酒のどちらか選ぶ。

愛媛の高級柑橘ジュースとペアリング

「宿の駅・道プリまるしぇ」

宿の駅・道プリまるしぇ

ネーミングのイメージでリニューアルされた道後プリンスホテルの売店。愛媛県内産に拘った品ぞろえや、生産者や地元の企業の思いをパネルで紹介。商品の陳列も観光物産展のようにデザイン性も重視した。同ホテルの食事で利用した食材を販売するだけでなく、生産者が商品の補充に訪れた際には宿泊客とコミュニケーションを取れるようにした。宿泊客の満足度も上がり、商品の購入にもつながるのに加え、実際に作られている現地に訪れたいという旅の需要を喚起させる効果を狙う。バスツアーへの参加を誘導する。

「宿の駅・道プリまるしぇ」での販売商品例

愛媛県西予市の宇都宮酒造

明治43年（1910年）創業し、110年以上の歴史の酒蔵。千鳥とピンク色の酒である花神の二種類の銘柄がある。2種類とも「宿の駅・道プリまるしぇ」でも販売。千鳥は同ホテルの飲み比べ商品や、日本酒のペアリングにも採用されている。花神は、蔵のある宇和町卯之町が、司馬遼太郎氏の同名小説のゆかりの地であることから、使用許可を受けて名付けられた。

朝食バイキングの人気メニューに採用

有限会社カネモは新鮮さを最優先に漁獲から加工、販売まで一貫した会社。愛媛県産釜揚げしらすは、同ホテルの朝食バイキングの人気メニューのつけ丼に採用。愛媛県産の瀬戸の夕陽干しちりめんは、そのまま食べてもおいしい商品。「宿の駅・道プリまるしぇ」でも販売。

↓↓↓ 宿の駅 道プリまるしぇ誕生(2022.11.11)

観光庁事業採択/全国のモデルへ
新たなビジネス手法による旅行サービス実証事業

新春スペシャル 初詣(特別正式参拝)&いちご狩り

プレミアムバスで行く♪ JALふるさと応援隊が皆様をおもてなし!!

冬の愛媛 道後温泉×しまなみ ものがたり

世界が認めた眺望、急流体験&物産館、大山祇神社特別正式参拝、行列のできる海鮮丼、伯方の塩工場、いちご狩りなど魅力満載!

お客様ニーズでフレキシブルにカスタマイズ!!

宿泊&バスツアーセット料金 お一人様 18,850円～

ツアー設定日(宿泊は前日 ※当日のご宿泊でも承ります)
1/5(木)・6(金)・8(日)・15(日)・16(月)・22(日)・23(月)

宿泊(1泊2食付)、バス料金、体験料すべて含めてこの価格!
※昼食代金、体験料のうちクルーズ(急流体験)料金は含まれておりません
※料金、コース、貸切等詳細はお問合せください

◆バスツアー行程例 (前日 松山市内観光、道後プリンスホテル宿泊)
8:35ホテル発
---亀老山展望台---よしうみいきいき館(クルーズ、物産館、昼食)
又は伯方の塩大三島工場、大漁(昼食)---大山祇神社特別正式参拝、周辺散策
---島のいちご農園で旬のいちご狩り(ブランド苺もOK)---
16:35 ホテル着 (ホテル到着後、空港、JR松山駅へお見送りOPあり)
◆昼食 なし(自由食) ◆催行人員 6～12名(6名様より貸切可)
※当日泊でもOK / 定員になり次第締め切らせていただきます

まつやまに泊まろうキャンペーン(5000円割引)と全国旅行支援を併用すると・・・
さらにお得!《1日12席限定》

《夕食(イメージ)》 四国味覚めぐり会席(ベストプランニング大賞受賞)

お問合せ・お申込み(10時～18時) 愛媛県松山市道後姫塚100
道後プリンスホテル ☎089-947-5111

ベトナム・ハノイで 外国人技能実習生の採用面接

雲仙温泉（長崎県）の2旅館が実施

長崎県雲仙温泉の2旅館は11月22日、ベトナム・ハノイで外国人技能実習生の採用面接を行った＝写真。日本の人口減少やインバウンド客のさらなる拡大で外国人材の重要性が高まっていることなどを受けて実施。4人の採用を決めた。今後半年間の研修の後、来日し、3年間の実習に入る予定だ。

面接を行ったのは、雲仙福田屋（福田努代表）と雲仙いわき旅館（石動隆祥代表）の2館。外国人技能実習生の監理団体である大地事業協同組合（大阪府茨木市、細田喜代司理事長）の仲介で、現地送り出し機関「LABCO」の学生8人と直接現地で面接するに至った。面接では雲仙の歴史や気候、地理的特徴のほか、日本旅館の勤務形態やもてなしについて日本側が説明。その後個人面接を経て、2館それぞれ2人の採用が決まった。

雲仙温泉では現在、雲仙観光局を中心に人材育成やエコ対応などの課題解決に向けたワークショップを継続的に実施。外国人材の雇用についても今回の面接実施を決めた。

同館では今後来日までに月1回程度、実習生とのリモート面談などを通して相互理解などを図っていく予定。福田代表は「10代の未来ある若者が関係機関から説明を受けるなど取り組みを始めているが、「他の温泉地に比べると取り組みは遅れている」と福田代表は話す。

雲仙福田屋の場合、これまでに高度人材や留学生を数人雇用したことがあるが、技能実習生の採用は初めて。同館は「長崎県SDGs登録制度」の登録事業者としてダイバーシティ経営に取り組んでおり、また技能実習生の受け入れが同館の将来にプラスに働くとして3年間当館で実習することは、雲仙や旅館文化への理解を深めてもらうだけでなく、彼らが母国に帰ってからの将来設計に関わる技術の習得につながることであり、素晴らしい社会貢献になる。外国人が働くことはチーム作りの良いアクセントにもなるので非常に期待している」と語った。

お断り　今週の「人に優しい地域づくりをめざして」は休みました。

アキタパークHM 自己破産申請へ

帝国データバンクによると、アキタパークホテル・マネージメント（秋田市）は、11月30日までに事業を停止し、自己破産申請の準備に入った。

同ホテルは秋田市内に位置するシティホテルで、131の客室とレストランを備え、スポーツ少年団など団体利用に強みを有するほかビジネス客の利用も多く、17年6月期は年収入高約7億9千万円を計上していた。

しかし、コロナ禍の影響で宿泊客は激減し、22年6月期の年収入高は約2億7600万円にまで落ち込んだ。館内レストランの総菜の小売りを行うなど営業努力を重ね、新型コロナウイルス関連の融資を活用したが大幅な赤字決算が続き、資金繰りが急速に悪化したことから事業継続を断念、今回の事態となった。

負債は22年6月期末時点で約3億6千万円、その後変動の可能性あり。ホテル事業は別会社に事業譲渡したため、通常営業を続けている。

山崎まゆみの「ちょっと よろしいですか」 第101回

2022年を振り返り、2023年に向けて

12月9日にVISIT JAPAN大使の会合がありました。11名の大使の皆さまと現役の国交省の皆さまOBの皆さま10名がご参加されました。

コロナ禍においては、こうしたリアルに会う機会を持てずにおりましたが、ようやく再開しました。この会で最も印象的だった、成田空港インフォメーションセンターに勤務される辻村由佳大使の話を共有します。

「10月に新型コロナウイルスの水際対策が緩和され、外国からたくさんのお客さまがやってきて下さいましたが、皆さん必ず『待っていたよ。日本に来たかったよ』とおっしゃって下さいます」。

そういえば、最近は温泉の大浴場で外国からのお客さんと一緒になりますし、公共交通を利用した移動中や街中でも、日常的に外国語が聞こえてくるようになりました。インバウンドが戻ってきたことが肌で感じられてうれしいです。

さて本原稿は、2022年最後の連載執筆になりますので、今年の取材を振り返りつつ、私が思う来年から未来へとつながる課題を記します。

新型コロナウイルスが発生してから、温泉旅館・ホテルの現状を取材してきましたが、「コロナで困らなかった」という宿泊業オーナーに何人か出会いました。そうした方々の共通項は「時流に乗ろうとしない。新しい施設に頼らすぎない」ということでした。

ここ1カ月ほどでお会いした2人の旅館オーナーのお話は奇しくも共に、「『俺の世界を見てくれ』という気持ちで宿を作っている」という趣旨でした。「俺が作った世界」が嫌なら、来なくていい」という強気なお考えです。

さらに、そのお2人は、「コロナ禍では、うちを本当に好きなお客さんのみが来てくれた」とまでおっしゃっていました。

そうしたオーナーの宿に滞在すると、独自の世界観にひたる不思議な居心地。もちろん、くつろげることには変わりないのですが、これまで見たことのない空間なので、記憶に鮮明に刻まれ、癖になる。

それに加え、お客さんも趣味が近く、いわば同類ですから雰囲気が統一されて、なじみやすい心地良さを感じました。

お2人に共通しているのは「俺の世界」と言いながらも、自分の趣味の世界を作っているわけではなく、土地特有の歴史を自分なりに解釈し、それを自らの宿で具現化していることです。だから、その地域で浮かず、地域の空気にすっと溶け込める。サウナやグランピング、ワーケーションとは別次元。話題になっていることを追いかける発想が一切ないから、他が追随できない、唯一無二の宿となるのです。

私は2020年から国のさまざまな補助事業に関わらせていただいていますが、地域の特色を生かしていない事業計画が多いことに驚かされます。そのような計画は地域名を変えたら、どこでも通用してしまうパターンでしかありません。話題になれば、それをまねる発想では、オリジナルには負けてしまいます。

「地域の磨き上げ」という言葉が、ここ数年よく使われてきましたが、実に奥の深い言葉です。きちんと地域を取材し、取材で得た情報を精査することはとても難しい。

情報発信も同様です。どの地域も似たような言葉で、同じような内容を発信しているから、区別が付きにくく、利用者に選んでもらうことが難しいのです。選んでもらう地域になるためには、他にはない地域づくりと発信が必要。

そうやって、まねたくなるような地域を目指しましょう。その試みを積み重ねていければ、観光立国は実現します、きっと!

（温泉エッセイスト）

※月2回掲載

旅館ホテル・施設・団体

旅館はもっと良くなるべきだ

旅館経営 タテ・ヨコ・ナナメ

佐野 洋一 〈179〉

引き続き、「人心の喚起」

↓そのための「意欲を生みだす方策」について考える。

③意欲を生みだす方策（続き）

大半の旅館で、給与はおおむね「能力（とみなされるもの）×労働（＝提供された労働時間）の対価）」として組み立てられている。あとは、職種によって付ける手当や役職手当といったもの、それに通勤手当や福利厚生の類―という形態が多いと思われるが、貴社ではいかがだろうか。ここに「意欲を生みだす方策」を盛り込む方法をいくつかご提案したい。

（ⅷ）貢献度の給与反映

給与体系の中に、従業員の貢献度や「頑張り」に報いる仕組みを導入することが考えられる。いわゆる給与査定とは切り離して、その時々の評価で付ける「メリハリ給与」だ。給与明細には、通常の賃金や諸手当とは別の枠を設けて、それと分かるようにして支給することがポイントである。

給与もしくは賞与支給総額のうちの何％かを、これの原資として割り当てるようにする。

（ⅸ）表彰制度

さらにこれを、より明確なかたちで、言い方を変えれば「もったいをつけて」行うのが、表彰制度である。これは毎月というよりも、1年ないし半年単位ぐらいが適当だろう。評価要素としては、業績への貢献、一定の成果に達した取り組み、社内のムードを良くしてくれる日ごろのふるまい、模範となる努力や尽力といったものが考えられる。

またあえてテーマを絞って、会社が推進したい方針にのっとった賞として設けるのも方法である。例えば「ベストホスピタリティ賞」というような…。

（ⅹ）格付け認証

主に職務技能面を評価し、社内的な称号をもって格付けする。「マイスター制度」などがその典型であろう。また何段階かの階級を設けて☆の数で表すようなやり方もある。組織管理系統との齟齬を来してはまずいので、組織上の職位（いわゆる「役職」）と直接にはリンクせず、「名誉的地位」として位置付けることがポイントである。ただし子供ではないから、給与面でもしかるべき処遇が求められる。前の二つと違って、こちらは半ば恒久的な昇給とセットになるので、それなりに厳正な「審査」の仕組みを整える必要がある。社内だけで整備できない場合は、公的な資格や認証制度をうまく併用しよう。

以上は、給与や賞与を意欲喚起に結び付ける方策だが、最後に肝心なことを付け加えたい。それは「認めてあげる」ということだ。

例えば、お客さまからアンケートでのお褒めの言葉とか、感謝の手紙をいただいたようなとき、それらをどう扱っているだろうか。プラス評価給や表彰の考課材料とするのはもちろん結構だが、その前にまず、朝礼などの場でその事実を発表して、「○○さんのおかげ」と称え、感謝の気持ちを表すことである。また表にこそ出ないが、日ごろ「縁の下の力持ち」としてやってくれている人の頑張りを認めてあげる…こういうことが、どれほど本人の励みになるかしれないのである。

（リョケン代表取締役社長）

※隔週連載

新型コロナウイルスへの経営対応(66) 原理原則⑤人心の喚起