

—第三回宿泊部会 パネルディスカッション—

「過当競争下(?)のホテル経営」

《パネリスト》

芝パークホテル
 ホテルメトロポリタン
 フォーシーズンズホテル椿山荘東京
 ホテルグランパシフィックメリアン
 ステップ

石原直氏(昭41管)
 荒井詔二郎氏(昭42経)
 塩島賢次氏(昭45経)
 玉井和博氏(昭46管)
 小田正人氏(昭42管)

《コーディネーター》

ステップ

石原・過当競争かどうかというのは難しいところですが、たしかに過当競争になっているカテゴリーもあります。以前、ホテル客室の増加率はGDPの伸び率とリンクしており、客室が増加しても、その分お客様が増えている状況でした。しかし、その後GDPが頭打ちになってもホテルの客室数は伸び続けていますね。

ホテル業界は本当に過当競争下にあるのか

二〇〇四年四月十九日、ストリングスホテル東京にて第三回宿泊部会が開催され、ホテル見学会、パネルディスカッションおよび懇親会が開催されました。当日の参加者数は四一名にのぼり、若手の新規会員も交えて和やかなムードで終了しました。ここにパネルディスカッションのご報告を致します。

小田・これから高級外資ホテルが増えますが、その影響はどうかでしょうか。
 塩島・たしかに高級外資ホテルが増えるという点では、過当競争下にありますね。しかしラグジュアリーのカテゴリーの中でもそれぞれの特徴によって状況は違うように思います。われわれはロケーションでは離れたところにあります。離れているからこそ庭があり、環境がよいなどの強みがあります。都市の真ん中には人的サービスによる思いやりは必要です。

荒井・ホテルメトロポリタンにあると思いますが、その影響はどうかでしょうか。
 小田・これからは常に競争下にあると思います。ホテルの主要部門は、客室、料飲、宴会ですが、例えば、婚礼についてみると、ホテル以外のところと競合しています。婚礼は正に過当競争の状態です。宿泊についてみると、メトロポリタンは単価が高くありませんので、池袋エリアでは、比較的近くに立地する宿泊特化型ホテルとの競合も無視できません。レストランをみると、昔はうまいものはホテルで食べるものでしたが、最近では回転現象がみられ、外食産業との競争も無視出来ません。

池袋のホテルメトロポリタンは城北エリアでの最大のブランドホテルです。宿泊も宴会もレストランも物販もそれぞれ大きな比重を占めています。都心の他のホテルは、各方面からお客様がやってきますが、メトロポリタンは、地

というのがよいのではないのでしょうか。ホテルは必ず経年劣化します。それをどのように古くなくように保てるか、これまでは壊れてから直すというメンテナンスのしかたでしたが、これからは常にパブリックに保つかどうか勝負の分かれ目となりそうです。
 荒井・ホテルメトロポリタンでも、基本的には過当競争下にあると思います。ホテルの主要部門は、客室、料飲、宴会ですが、例えば、婚礼についてみると、ホテル以外のところと競合しています。婚礼は正に過当競争の状態です。宿泊についてみると、メトロポリタンは単価が高くありませんので、池袋エリアでは、比較的近くに立地する宿泊特化型ホテルとの競合も無視できません。レストランをみると、昔はうまいものはホテルで食べるものでしたが、最近では回転現象がみられ、外食産業との競争も無視出来ません。

元豊島をはじめ練馬、板橋その先の埼玉などからのお客様が多く、都内でホテルが増加していても直撃は受けていません。あとはお客様のニーズにだけ打ち出せるかという課題を考えなければなりません。
 小田・グランパシフィックメリアンではいかがですか。都会のリゾートというイメージでのんびりしているように感じますが、もつとにぎわってないと採算取れないのではないのでしょうか。

この「音(和音)を人」に置き換えてみますと「社会・地域社会・他」においても「何となく雑音(不協和音)」に感ずる場面が少なからずあるものです。が、この「不協和音」こそが生かし方によっては夫々の場面で新しい魅力を生み出す可能性を秘めているのです。



異端である不協和音を排除し、心地よく使い易い「主要三和音」だけでは、味も素っ気もない音楽になってしまう。
 この「不協和音をどう生かすか!」が、組織をマネジメントする指導者に必要とされる能力・才能なのではないでしょうか。

是非一度、「ヴィラ・ロボス」をお聴きあれ! (K・T)

「不協和音」
 私は「ヴィラ・ロボス」と言うブラジル出身の作曲家が好きです。彼の音楽の特徴は正に「不協和音の魅力」と言えます。
 「一和音だけだ」と「何だこの和音は」と言う音も、曲全体となると「えも言えぬ魅力的な音楽」へと昇華されるのです。(曲の好き嫌いとは別に)。
 一見「雑音」としか聞こえぬ不協和音を駆使し、人々を感動させる音楽へ。これこそ卓越した作曲家の才能の成せる技でしょう。

「不協和音」
 私は「ヴィラ・ロボス」と言うブラジル出身の作曲家が好きです。彼の音楽の特徴は正に「不協和音の魅力」と言えます。
 「一和音だけだ」と「何だこの和音は」と言う音も、曲全体となると「えも言えぬ魅力的な音楽」へと昇華されるのです。(曲の好き嫌いとは別に)。
 一見「雑音」としか聞こえぬ不協和音を駆使し、人々を感動させる音楽へ。これこそ卓越した作曲家の才能の成せる技でしょう。

立教観光クラブ

第 87 号
 平成 16 年 6 月 10 日

発行人 清水 誠
 編集人 杉本 美樹枝
 印刷 株式会社 北斗社
 発行所 埼玉県新座市北野1丁目
 〒352-8558 立教大学観光学部
 橋本研究室内
 TEL.048(471)7452

観光事業にたづさわる立教大
 学校友相互の親睦をはかり、
 わが国の観光事業発展のため
 いささかなりとも寄与したい。

藤棚
 私の提案

カプセルホテル
 ビジネスイン新橋
Business Inn Shinbashi
 本館 / 〒 105-0004 港区新橋 4-12-11 TEL.03-3431-1391
 annex / 〒 105-0004 港区新橋 4-12-10 TEL.03-3431-1020
<http://www.rikkyo.com/bis/>

上野のれん会加盟店
 全日本シティホテル連盟

〒 110-0015
 東京都台東区東上野 3-17-5
 TEL.03-3834-1601
 FAX03-3832-5424

金子 浩一 36 年英卒

東京の
 小さな
 ホテル

た不動産・建設業界が「ディベロップ・ハウスメーカー・不動産流通専門業・ハウジングサービス業」等さまざまな分野に変化し、「カテゴリー分化」が進んでいった時代でした。カテゴリー分化が進む」という点では現在のホテル業界と非常に似た状況だったと思います。

現状のホテルについて、ホテルという一つのカテゴリーで議論しようとするのは不可能です。それぞれ、自分の属するカテゴリーで、どのようなマネジメントやオペレーションをしなければならぬか、ホテルの立地条件なども加味して考えなければなりません。

私は、過当競争が起こっている分野と起こっていない分野は、はっきりと分かれていると思います。また、競争の中身を見ますと同じカテゴリーのホテル同士でも一対一ではなく、各事業分野(宿泊・宴会・婚礼・料飲)が微妙にクロスしながら競争が起こっているように感じています。

また、「日本の観光事業」と言う視点から見ますと、特にリゾートにおいては競争というより「地域全体としての計画・目標」を明確にする必要があります。これは一私企業のレベルの問題では解決できませんが……。

小田…とらえ方によつては過当競争にあるということですね。私自身、人的サービスは昔に比べて質が落ちたように

人的サービスの課題



小田氏 玉井氏

感じています。今後の人的なところでの競争、優秀な人材の奪い合いになるのではないかと思います。いかがでしょうか。

玉井…この問題は、個々の従業員の質と言うより、ホテルサイド(オーナー会社・オペレーション会社)の考え方に大きく左右されると思います。それぞれのホテルが「どのようなサービスを提供すべきか」カテゴリーなのか「サービスの在り方として、場合によっては「サービスしない事もサービスの一つだ」と言う概念を持つ事も必要なのではないでしょうか。そこからすべてが組み立てられるでしょう。どのようなスタッフを採用し教育するかは、オペレーションサイドだけではできません。

「オーナーの意向に沿った」と言う視点が微妙に食い違つた時、サービスのあり方、ひいてはスタッフのあり方まで変わってきます。大先輩を前に大変生意気な言い方も見ませんが、業界全体で見ると専門知識(英語ができるとか専門知識があるとか)の集団だけではオペレーションマ

ネージメントが難しくなってきた事は確かです。ホテル業界全体のレベルアップのためにも、求める人材のあり方をしっかりと意思表示する必要があります。

石原…競争についても一言、競争というものは、消費者にとつてはありがたいことです。しかし、今の競争は必ずしも「フェアではない」と感じます。最近、新規開業している都市型ホテルのほとんどはすべて再開発地域に付随したもので、ホテルの役割は広告塔のように思っています。ですから、ホテル事業者が赤字であっても、ホテルのオペレーションが成功して、その地域全体で採算が取ればよく、ホテルは地域のイメージアップに貢献し、集客につながればよいと考えられているように見受けられます。新宿の事例をみても、ホテルを所有する企業は一生赤字ですが、ホテルのオペレーターは良い評価を得ています。このような競争は望ましいのでしょうか。

サービスについても適切なコストパフォーマンスを実現しなければなりません。サービスは厚ければ厚いほど良いというわけではありません。価格など与えられた条件の中で、いかに満足を与えられるかが問題になります。サービスや人材の良し悪しは、トップがいかに関心を示すかによって変化します。ホテルで最も良し悪しをわかりやすく表現できるのは建物です。料理やサービスの良し悪しは利用経験者でないと評価できない

からです。しかし、やはり最後は人間であり、どうやって育てるか、そういうところにトップが関心を示すホテルには良い人材が集まるのではないのでしょうか。

塩島…ホテルはもろもろ人間集約産業です。ホテル産業への社会的評価は低く、給料も低いのが現状です。海外ではピラミッド型給与体系(上は高く、下は安い)ができていますが、日本では、外資系ホテルが進出してきて、日本型の給与体系を導入してしまつたため、人件費が高くなつています。上司を見て人材は育つものですが、下に優秀な人材が入つても、上層部が年功序列のように自動的に昇進した中途半端な人材ですと困つたことになってしまいます。また、ホテル業と無関係のオーナー会社の人材がトップに来て経営すると、部下の気持ちにあきらめが生じてしまいます。これまで、専門職にポジションを与えられてこなかったのも問題でしょう。

荒井…私が第一ホテル東京ベリーの開業を担当したとき、当時は新入社員の比率が五割を超えていました。四、五〇代の社員を五〇人採用しました。力を入れれば良い評価がもらえるものです。当時、GOP(営業粗利益)が二五%で、隣のホテル(シエラトン)と同じレベルでした。反対の隣のホテル(ヒルトン)はもっとと厳しくて三〇%でした。どうやら人材は三年くらいで変わ

っていたようです。中途半端な人材がたくさんいるより、新人を多く採用して、ホスピタリティの教育とサービス技術の訓練ができればよいと考えられています。リーダーが社長でも総支配人でも、現場主義であることが大事で、現場に足を運ぶことが最大の教育だと思います。

この組織で検討し、倍の大きさにしたところ、今、大変喜ばれています。社員から提案させて、よいものについては実施しています。

CSにはカスタマーズ・サービスファクションとコスト・セービングの二つあるというのが私の持論です。両方そろわなければならず、費用対効果についても考えるように、いつも強調して社員に言っています。カスタマーズ・サービスファクションは、ホテルでは当たり前のことですから。

また、これはどのホテルも同じようにしていると思いますが、客室にお客様アンケートがありまして、このアンケートはすべて総支配人が読んでいます。これらについてすべて返事を出すようにしています。クレームを総支配人まで届ける人を褒め、どこかで滞ることのないようにしたいと考えています。

塩島…顧客満足を獲得するために、コメントカードやお客様の意見に対して返事を出すなどはみなさんやっていることでしょうか。これを徹底してやるのが重要ですね。お客様の意見を全部見て、全部答えを出すことが重要なことです。クレームに対するフォローアップを現場から意見させ、それをアクションにつなげるのです。私どもはラグジュアリーといいますが顧客層は幅広いので、様々な意見が寄せられます。これらのご意見を点数化して言い訳を許さないシステムにしています。具体的に

顧客満足(CS)

小田…人材教育は経営層がやらなければならぬと思います。お客様からの支持を得なければ、企業として成り立ちません。顧客満足は、ハードもソフトも、ヒューマンウェアも関係し、どれがかけてもだめだと思えます。顧客満足を上げるためにどのような課題があるとお考えか聞かせてください。

荒井…私どものホテルでは毎年カスタマーズ・サティスファクション・コミッティーを組織しています。部門別に、例えば総務人事部では「パトロールバイトの更なる活用」などの目標を掲げて一年かけて達成させるといった取り組みを行いました。過去には、一階の女性用トイレがいつも混み合っていることについて、

この組織で検討し、倍の大きさにしたところ、今、大変喜ばれています。社員から提案させて、よいものについては実施しています。



荒井氏

生活情報企業グループ
コミュニケーション・ネットワーク
毎日コムネット
代表取締役社長 伊藤 守 (昭49観卒)
片山久子 (昭54史卒) 半田哲司 (平7営卒)
武田行幸 (昭57史卒) 八巻美奈子 (平10営卒)
永井康晴 (平7営卒)
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-1
丸の内トラストタワーノース13F TEL 03-5218-8908

ホームページ活用してますか?
立教観光クラブ・オフィシャルサイト
kankoclub.net
http://www.kankoclub.net
メルマガ会員募集中!
ウェブ・プランニング
オフィス風太 http://www.foota.co.jp
tel.04-2960-1586
〒359-1143 埼玉県所沢市宮本町2-18-8
代表取締役社長 木村雅史 (昭62卒) info@foota.co.jp



石原氏

は、期待以上ならば一〇〇点期待通りならば七五点、期待以下は〇点としていて、それを平均して八五点以上となることを目指しています。現実には数字が八〇点以下ならば、会議体の中でその理由をしつこく問います。お客様の千差万別の要望に本当にこたえられていくかどうかを点数にし、フォローアップし、担当者が必ずお電話するのです。その連絡の際に、期待以下の項目について必ず質問しています。このように決して妥協を許さずに、重箱の隅をつつくようなことをやるのが、多分フォールシーズンズ・スタイルだと思えます。

石原・私が前にいたホテルは、客室数が八七〇室、レストランは十二カ所、宴会場が三四、五箇所という大規模のホテルでした。トップが関心を持つのは大事ですが、この規模になると、トップの考えが下まで届くように確実な仕組みづくりが必要となります。そのためISO9001を導入しました。これによってサービスを確保したと考えています。サービスで重要なことは、サービスが一定であるということです。そのためにはどうして

も仕掛けがあるのです。

梅カーでは、お客様の声を直接聞けないので、お客様の声を聞く仕組みが実によくできています。しかし、ホテルでは、普段お客様と直接接しているのに、声を聞いていないように錯覚してしまっています。仕組みを作ることが必要なのです。また、コストの考え方も必要ですね。

玉井・私は、開業準備室にいたころ、「フー」と言えるホテル」という新しいキーワードを提案して、当時のトップや総支配人などから怒られたことがあります。これは逆説的な言い方であって「カテゴリーによつては、できるサービスの質・量とも限度があり、全てのお客様への要求にイエスと言うのは無理がある。また何故ノーと言わなければならなかったかを明らかにして行く過程こそが重要だ」という意味でした。これは現在でもまだ否定されています。ノーと言うこと自体があり得ないという訳ですが、私は必ずしもそうだとは思いません。また、CSは推進すればするほど第一線の社員へ負荷がかかります。理想はともかく、コスト削減・人員削減を進めねばならないホテルにとってCSは正にES(従業員満足)に懸かっていると思います。

石原・コメントカードを書いてくださるのはめずらしいことで、多くの方はクレームを言わずに黙っています。これが怖いことだと私は思います。ですから、できるだけお客様のところに行つてご意見を聞くようにしています。声の大き

な方の意見ばかり聞いているようではだめだと思ふのです。

小田・今後の展開としてメトロポリタンホテルではハードを改装するそうですね。ソフトの面でも結構ですが、皆さんから課題や今後のとらえ方について聞かせてください。

荒井・ホテルメトロポリタンは、今年の六月で十九歳になります。来年二十歳となります。去年から、リポジショニング委員会を立ち上げ、総支配人が主導して、各部署から人を集めてハードを含めた見直しを検討しています。早ければ今期中に実行に移し始めたかと考えています。それから、飲食関係や宴会、チャペルもそうですし、バリアフリーについても最大の課題と考えています。また、JR東日本のホテルグループは、メトロポリタン、メッツ、弥生会館、フォルクロロ、ファミリアといったブランドを有しており、チェーンとしての今後の方向性を打ち出すことが課題となっています。池袋のメトロポリタンはその四三ホテルのフラッグシップです。JR東日本では、業績の悪いホテルはスクラップして、その一方で新たにビルドし、全体で見るとホテルを拡大する方向で考えています。

塩島・われわれは過当競争の真っ只中にいるということですが、フォールシーズンズは現在、世界で六〇を超えるホテルネットワークになっており、

今後の展開

建設中のものが二〇軒ほどあり、二〇一〇年までには一〇〇軒のネットワークになることが見込まれています。その中でアジアの拠点は東京で、われわれとしては二〇〇七、八年戦争を生きぬかなければならないと意気込んでおります。そのために、昨年からの三年計画で今後何をすべきかを考え始めています。このカテゴリーで生き残るためには、ブランドハイアット、ペニンシュラ、コンラッドなどの競合するホテルとの差別化を考え、内容をチェックしているところで、最先端を行きたいと思っております。現在の私どもの特徴はアーバンリゾートだと思っております。スパやトリートメントをもつと充実させたいと考えております。

石原・ホテルの戦略は一回しか立てられないと思います。立地に対してどのようなホテルを建設するかということですが、あとは、どうするかを考えていく必要があります。私は現在勤務しているホテルで、五五年経ったホテルを壊して建て直す事に立ち会うことができます。これは私にとつて初めての経験で、一度やりたいたと思つていました。

立教大学では観光学部ができて六年経ち、私自身は社会学部観光学科の頃から十二年間、宿泊産業界を教えるの授業を担当しました。これは、これからあらゆる意味で日本経済の重要な位置を占めるであろう観光事業を担う人材を育てたいという気持ちからやってきたことです。このままいくと、日本は世界から取り残されてしまいます。言葉の問題だけでなく、異なる言葉の人と付き合うことを含め、様々な問題があり、今に成田空港は素通りされてソウルなどを經由しないと日本にこられない時代になるかもしれないと。現在七億人が海外旅行をしていますが、二〇一〇年には一億人になるといわれています。ただし、これは平和であればという前提のもとでのことです。観光事業は平和産業ですから。そのなかで、ホテルは観光事業の重要な部分を担うことになるでしょう。私自身は、教育からは退いてしまいましたが、是非後輩を育てる方に出てきてもらいたいと願っています。

玉井・ホテルGPMメディアの特徴は、八八四室として都内ナンパーワンの宴会場を持つ巨大ホテルと言う事です。大きな宴会場と言うのは、利点にも弱点にもなります。高稼働であれば、m当りの投資効率は客室より宴会場の方が高いのですが、反面、調理部門・サービス部門の人員を多量に必要とします。従つて、この様なホテルではど

うしても宴会・婚礼部門の効率化が非常に重要となります。また、宿泊のマーケットはお台場と言う立地特性上、都内のシティーホテルほどコアポイントのウエイトが高くない、メインは個人・団体となります。この様な状況に対応するため、この四月より宿泊・宴会のトータルセールスを目指すべくセールス体制を変更いたしました。

最後に、リゾートホテルは社で何かを仕掛けようとしてもなかなか難しいものがあります。地域全体を考えねばなりません。その点、お台場というのは非常に恵まれた場所だと思えます。私はお台場を「ウェディングのメッカ」と考えていますが、宿泊にしろ婚礼にしろ、先ず地域全体での集客の仕掛けが重要であり、そこから新たなマーケットが創造できるものと思っております。そのためには、個々のホテルの切磋琢磨は勿論ですが、情報開示・資材共同購入等ホテル同士での対応策をもっと進めねばと考えております。



塩島氏

たいと思つていました。

立教大学では観光学部ができて六年経ち、私自身は社会学部観光学科の頃から十二年間、宿泊産業界を教えるの授業を担当しました。これは、これからあらゆる意味で日本経済の重要な位置を占めるであろう観光事業を担う人材を育てたいという気持ちからやってきたことです。このままいくと、日本は世界から取り残されてしまいます。言葉の問題だけでなく、異なる言葉の人と付き合うことを含め、様々な問題があり、今に成田空港は素通りされてソウルなどを經由しないと日本にこられない時代になるかもしれないと。現在七億人が海外旅行をしていますが、二〇一〇年には一億人になるといわれています。ただし、これは平和であればという前提のもとでのことです。観光事業は平和産業ですから。そのなかで、ホテルは観光事業の重要な部分を担うことになるでしょう。私自身は、教育からは退いてしまいましたが、是非後輩を育てる方に出てきてもらいたいと願っています。

玉井・ホテルGPMメディアの特徴は、八八四室として都内ナンパーワンの宴会場を持つ巨大ホテルと言う事です。大きな宴会場と言うのは、利点にも弱点にもなります。高稼働であれば、m当りの投資効率は客室より宴会場の方が高いのですが、反面、調理部門・サービス部門の人員を多量に必要とします。従つて、この様なホテルではど

うしても宴会・婚礼部門の効率化が非常に重要となります。また、宿泊のマーケットはお台場と言う立地特性上、都内のシティーホテルほどコアポイントのウエイトが高くない、メインは個人・団体となります。この様な状況に対応するため、この四月より宿泊・宴会のトータルセールスを目指すべくセールス体制を変更いたしました。

最後に、リゾートホテルは社で何かを仕掛けようとしてもなかなか難しいものがあります。地域全体を考えねばなりません。その点、お台場というのは非常に恵まれた場所だと思えます。私はお台場を「ウェディングのメッカ」と考えていますが、宿泊にしろ婚礼にしろ、先ず地域全体での集客の仕掛けが重要であり、そこから新たなマーケットが創造できるものと思っております。そのためには、個々のホテルの切磋琢磨は勿論ですが、情報開示・資材共同購入等ホテル同士での対応策をもっと進めねばと考えております。

小田・本日はみなさんありがとうございました。



感謝と真心でご奉仕。Ⓜ 東洋観光グループ

ひろしま国際ホテル 730-0032 広島市中区立町3-13 ☎(082) 248-2323

ホテルセンター21広島 732-0824 広島市南区約町1-1-25 ☎(082) 263-3111

http://www.toyokanko-g.co.jp/E-mail:general@toyokanko-g.co.jp

◎印刷部門 (Printing) オフセット印刷。書籍・名簿・チラシ等、低価格・高品質・小ロット承ります。

◎プリプレス部門 (Pre-press) パンフレット・書籍・雑誌のデザイン版下制作

◎Macintosh・Windows DTP入出力
入力から編集・出力までOK! HTMLファイルの作成、既存データの加工、スキャン、画像の修正等承ります。

スポーツライフ社 〒332-0012川口市本町4-14-8 TEL. 048-224-7556

社長 本間良雄 S.52年観光卒 090-3220-9765

近畿連合支部総会報告

去る四月九日(金)一九〇〇より東洋ホテルにおきまして、平成十六年度近畿支部総会および懇親会を開催いたしました。

年度はじめの金曜日であったが、欠席者が多く、出席者は二四名でした。東洋ホテルの瀧井氏の司会進行で、中台支部長の挨拶、そして遠路はるばるお越しくださいました清水会長のご挨拶と続き、懇親会へ移りました。いつものメンバーですので、いつも通りなごやかなムードの中で二二〇〇閉会いたしました。

懇親会の折り集めました寄付金(一人一〇〇〇円)二四、〇〇〇円をお送りします。(須賀博記)

中四国支部総会報告

中四国支部では毎年、春の総会、秋の懇親会と二回の集まりを開催しています。

今年度は東洋観光グループ地ビールレストラン平和工房にて開催しました。今回は清水会長のご参加を頂き楽しい会を持つことが出来ました。昼間はゴルフコンペ、夕方から総会、懇親会を開催し今井支部長の挨拶の後清水会長から立教観光クラブの近況報告を頂き、その後、地ビールで乾杯、新会員の挨拶、その他会員の近況報告、楽しい懇親会と学生時代を思い出しながら盛況のうちに終わることが出来ました。参加会員今井支部長以下一五名、清水会長、計一六名、中四国支部は参加者が支部長一人になっても絶対に総会懇親会は開催すると言う今井支部

長の強い決意により開催されております。参加員の協力により毎年少しずつ参加会員数も増えます。秋も十日前後に開催予定です。支部の会員数は四〇名前後で推移しています。



立教トピックス

「学食改革プロジェクト」進行中

大学生協が全国の四〇〇大学の大学生を対象として昨秋に実施した調査によれば、親元を離れて生活する大学生の食費は月平均二万五千円と、ほぼ四半世紀前(一九七七年)の水準近くにまで減少している。こんな時代であるからこそ、学生食堂が学生の食生活の拠り所として重要な役割を果たさなければならない。本学も他大学同様近年、学食の利用が伸び悩んでいます。理由はいくつか考えられます。まず、学生の生活の変化です。就職活動の厳しさから、三年生までになるべく多くの単位を取得しようとする学生が増える傾向にあります。そのため、学食は利用が極端に集中し、昼休みはなかなか座れないので敬遠され、その反面、授業時間中はほとんど利用者がみられないという状況になっています。

2004年度立教観光クラブ 総会・講演会・懇親会開催のご案内

恒例の立教観光クラブ会員総会(講演会・懇親会を含む)を下記の通り開催いたします。皆様お誘い合わせの上お参りください。

日時: 2004年7月8日(木)
総会: 17:00~17:45 (16:30分より受付開始)
講演会: 17:45~18:45
講師: 丸々 もとお氏(本名:丸田基雄)(平成元年観光学科卒)
夜景評論家/夜景プロデューサー/夜景コンサルタント
演題: 「素晴らしき夜景資源」~観光資源としての夜景の活用~
懇親会: 19:00~21:00
場所: ホテルニューオータニ http://www.newotani.co.jp
〒102-8578 東京都千代田区紀尾井町4-1
TEL 03-3265-1111(代) FAX 03-3221-2619
交通: ・地下鉄半蔵門線/南北線・永田町駅下車 徒歩3分
・地下鉄丸の内線/銀座線・赤坂見附駅下車 徒歩3分
・JR中央線/総武線・四ツ谷駅下車 徒歩8分

会場: 総会・講演会
宴会場階(5階) 翠鳳(すいほう)
懇親会
宴会場階(5階) 鳳凰(ほうおう)
ホテルニューオータニの会場
会費: 1960年(昭和35年)以前卒... 10,000円
1961年(昭和36年)~1996年(平成8年)卒... 13,000円
1997年(平成9年)以降卒... 10,000円
(いずれも会員名簿代を含む)

宿泊予約受付について: 宿泊営業一課 担当課長 財津達朗(昭和56年卒)
TEL 03-3221-2725 E-mail zaitsum@newotani.co.jpまで
※出欠連絡後の変更は必ずご連絡ください。ノーショウの方にはキャンセルフィ-を請求させていただく場合がございますことをご了承ください。
欠席連絡先 FAX 03-3431-4644 E-mail bis@rikkyo.com

また、池袋キャンパス周辺にはもともと飲食店は少なくありませんでしたが、ファストフード店やコンビニエンスストアなどが、かつてとは比較にならないほど数多く見られるようになりました。これらのお店があまり多くない武蔵野新座キャンパスでも、近くのスーパーの弁当や自炊弁当を学食で食べる学生が見られます。ファストフードやコンビニの増加は、私たちの生活を便利にした反面、必要などきに好きなだけ「食べられる環境は、「二日三食」と考えない、不規則な食生活を送る学生を生み

出す原因ともなっているようです。このような生活パターンの変化の中で、かつては数多く出していた学食の朝定食は、ほとんど商売にならなくなっています。現在、学食はそれぞれ業者委託の形で運営されています。もともと営業日数が限られているうえに、このような理由が重なり、なかなか利益があげられない状況が恒常的に続いております。学生のアンケートでも、「混雑」に対する不満とともに、メニュー構成や味、施設・設備などについても、厳しい意見が寄せられています。

このような学食をめぐる現状の中、今年に入って、学食のあり方と今後の方向性を考える学内プロジェクトチームがスタートしました。他大学でも同様の動きがいくつみられ、人気があがるファストフード店をテナン

トとして誘致したり、テラス風の施設としたりする例がみられますが、本学は、学生一人ひとりを大切にする大学として、知育・体育を支える「食」に対する関心を高め、飲食事業で活躍する校友のネットワークという、他大学では真似のできない強みを活かす方向で検討が進められています。
本プロジェクトは、学食の管轄部局が学生部ということ、たまたま学生部副部長の役職にある小生が座長をつとめさせていただいております。すでにプロジェクトの中で何かとアドバ-イスいただいております。感謝を申し上げます。また、今後も観光クラブの皆様には、いろいろとアドバ-イス・ご協力いただき、ことあるうらかと思っておりますが、ご理解・ご支援のほど、どうぞよろしくお願い申し上げます。
(観光学部教授 橋本俊哉)

運営基金 奨学金 寄付者リスト
平成16年1月~平成16年3月 計49名 ↓二二五、〇〇〇円

24時間風呂
伊勢志摩国立公園/鳥羽浦
政府登録国際観光旅館
TEL.(0599)25-2500(代) FAX.(0599)26-2552

古代のミネラル、太古のめぐみ。
城山観光ホテル
TEL099-224-2211
代表取締役社長 保 太生(昭和47年卒) http://www.shiroyama-g.co.jp