

実践報告

地域活性を目指したホテル商品の企画運営の試み 2019 年度埼玉県プロジェクト推進型インターンシップにおける実践報告

Attempting to project management of Service Industry by Musashigaoka College student Practical report of 2019 Saitama Pref. Project Propulsion type Internship

植松大介 太田あや子
Daisuke Uematsu Ayako Ota

Abstract

平成 29 年度より武蔵丘短期大学（以下本学）は埼玉県の委託事業である「プロジェクト推進型インターンシップ」（以下実習）に参加しており、今回で 3 年目の参加となる。この事業は県内の企業が抱える課題に対し、学生達の課題解決力及び就業意識を高めることを目的とした事業である。本学と親交の深いホテルと連携し、地域活性化と集客・売上増を目的としたホテルの宿泊プランの独自開発から実売まで行ったものの実践報告である。

キーワード：プロジェクト推進型インターンシップ、商品開発、地域活性、コンセプト、実売

I はじめに

本学における地域連携・産官学連携事業の一環として、埼玉県の委託事業である「埼玉県プロジェクト推進型インターンシップ事業」に参加している。これは県内大学の学生が実習を行うことにより、学生の課題解決力及び就業意識を高め、県内企業への理解を深めるとともに、県内企業が抱える業務運営上の課題の解決に資することを目的とした事業である。今回は本学より健康栄養専攻 5 名、健康スポーツ専攻 1 名、健康マネジメント専攻 3 名、計 9 名の学生が参加し、吉見町の委託事業である「フレンドシップハイツ吉見」と東京に本社を構え、東松山市内にある事業者「ガーデンホテル紫雲閣東松山」（以下ホテル）の 2 事業所に分かれ実習を行った。本内容は「ガーデンホテル紫雲閣」にて実施した「認知度向上を目的とした商品開発とイベントの実施」をテーマに掲げ、健康スポーツ専攻と健康マネジメント専攻の学生計 4 名が参加した実習の成果を含めた実践報告をする。

II 埼玉県プロジェクト推進型インターンシップ

【事業概要】

事業名：埼玉県課題解決型インターンシップ
幹事団体：一般社団法人 埼玉県経営者協会

幹事大学：国立大学法人 埼玉大学

対象校：埼玉県内大学に在学する大学生、大学院生、短期大学生、留学生

募集人数：30 名（うち 9 名が本学学生）

募集類型：①企業プロジェクト推進型 ②大学・企業提携型 今回は②大学・企業提携型で応募

実施期間：令和元年 8 月～令和元年 12 月

概ね 3 ヶ月、最大 15 回の実習を実施
令和 2 年 3 月に参加校による成果発表会を実施

経費：埼玉県より助成金として支給

【受入先企業】

企業名：株式会社ミドルウッド「ガーデンホテル紫雲閣東松山」

職種：サービス業

業務内容：宿泊業

【実施方法】

回数：週 1 回（期間内に 13 回以上、最大 15 回）

実施時間：1 日あたり 3 時間以上 6 時間以内

日当発生：有（1 日¥2,000）

【本実習のテーマ】

「認知度向上を目的とした商品開発とイベントの実施」

【実習内容】

「認知度向上を目的としたイベント企画の実施」であったが、諸事情によりテーマを「集客数向上を目的とした宿泊プランの作成」に変更して実施した

Ⅲ 実施内容および結果

1. 実施内容の変更

当初本実習で行う予定だったのは「第 43 回日本スリーデーマーチ前夜祭の企画運営」であった。しかし、9月に猛威を振るった「台風 19 号」により東松山市は甚大な被害を受け、国から被災地として認定された。その復興作業とイベント自粛の煽りをうけ、「日本スリーデーマーチ」そのものの開催が中止となった。また開催中止の発表がされたのが 10 月の初旬の為、実習の実施内容を全て白紙に戻し再考した結果、「集客数向上を目的とした宿泊プランの作成」へテーマを変更し、実施内容も大幅に変更した。

2. HP・SNS による配信

情報配信ツールとして元々実習先にて使用していたツールはホームページのみであった。非常に簡素な作りで情報更新の頻度が低く、理解しにくいものであった。そこで、施設内外の情報と魅力をより視覚で伝達できるよう、SNS を活用することとした。幅広い年代をターゲットにすべく普及率と利便性の両方の側面を考慮し「Instagram」を利用し、スタッフ目線で様々な魅力を配信するよう参加学生が持ち回りで配信をはじめた。施設内の季節情緒をはじめ、イベント情報、実習生らの活動の様子も報告という形で配信を開始した。その結果、台風 19 号での被災による地域経済活動の停滞も重なり、近隣商業施設 2 店舗より「共同事業としてお手伝いを」という共同事業の依頼があった。最終的に「3 店舗共同事業」としての宿泊プランを作成することになった。

3. 宿泊商品「東松山よくばりプラン」の作成

今回新しい試みとしてそれぞれが異なる業種 3 店舗共同事業としての宿泊プランを作成することとなった。宿泊施設としての「ガーデンホテル紫雲閣東松山」、食事処としての「やきとりひびき庵東松山店」、温浴施設としての「蔵の湯東松山店」である。3 施設とも東松山駅近辺で事業を展開している。宿泊客は「蔵の湯」で温泉を楽しみ、「焼き鳥ひびき」で東松山名物の焼き鳥を堪能し、「ガーデンホテル紫雲閣東松山」にてくつろぐ「東松山満喫プランを」打ち出した。

【商品概要】

プラン名：「東松山よくばりプラン」

目的：地域活性化、集客数向上

予約開始：2020 年 1 月 18 日～無期限

販売開始：2020 年 1 月 25 日～無期限

販売室数：1 室限定

除外日：基本的になし（ホテル事情により売り止め）

販売タイプ①：デラックスダブルルーム（31 m²）

料金：2 名利用の場合：1 人 ¥6,000（税込）

1 名利用の場合：1 人 ¥9,800（税込）

販売タイプ②：コンフォートツインルーム（40 m²）

料金：大人 1 人 ¥9,000（税込）（2 名利用のみ販売）

【プラン内容】

チェックイン：15:00

チェックアウト：12:00（通常 10:00）

朝食付き（ビュッフェ）

「蔵の湯」無料入浴券人数分×2 日分

「やきとりひびき庵」選べるお食事券（自作）

① 焼き鳥 5 本+ワンドリンク

② 2,000 円お食事券

【客室内アメニティ】

・特製レディースセット（女性限定）

（メイク落とし、洗顔料、化粧水、乳液）

・アメニティセット（MACHERIE）

（シャンプー、コンディショナー、シャワーソープ）

・入浴剤（2 種類）

・ホットアイマスク（人数分×宿泊数）

・ティーセット（ネスカフェ Dolce Gusto）

・マイナスイオンドライヤー

・ヘアアイロン

・折りたたみ鏡台

・アンケート用紙



【東松山よくばりプラン】東松山名物「やきとり」サービス券&スーパー銭湯入浴券付の朝食バイキング
WEB決済可能

東松山よくばりプラン♪
東松山を満喫！特典盛りだくさんでオトクなプランです♪

◆プラン特典◆
・東松山の名店「やきとりひびき庵」で使えるお食事券
（①やきとり5本+ドリンク1杯券、もしくは②2000円分のお食事券 いずれかお選びいただけます）
・スーパー銭湯「野天風呂足湯の湯」東松山店の入浴チケット入数分
（ホテルより車で約15分）
・ホットアイマスク、...

ホテル HP に掲載された企画商品（現在は販売停止）

東松山よくばりプラン
クーポン券 2000円分

ひびき庵 別録

GARDEN HOTEL 紫雲閣
HIGASHIMATSUYAMA

学校法人後藤学園
武蔵丘短期大学

作成したクーポン①（2,000円券）

東松山よくばりプラン
焼き鳥5本、ドリンク1杯
サービス券

ひびき庵 別録

GARDEN HOTEL 紫雲閣
HIGASHIMATSUYAMA

学校法人後藤学園
武蔵丘短期大学

作成したクーポン②（サービス券）

ひびき庵2号店
16:00 - 22:00
(L.O.21:30)

席情報の確認は、
下記の電話番号よりお問合せください
(tel:0493-24-7665)

ひびき庵3号店
月・金 15:45 - 23:00
(L.O. フード22:00, ドリンク22:30)
※12月は24時まで
土日 11:45 - 24:00
(L.O. フード22:00, ドリンク22:30)

日付
当日のみ有効

クーポン裏面（①・②共通）

Ⅳ まとめ

今回の宿泊プランは1月中旬からの予約開始と下旬からの販売で発売日から3月下旬までの先予約を含め、11件の予約あった。しかし、2019年2月から世界中で流行している「新型コロナウイルス」の影響を受け、全ての予約がキャンセル、実売室数は「0」という非常に残念な結果に終わってしまった。

しかし、今回の実習は非常に有意義な実習であったと考える。学生達にとっては常に「思考」と「試行」の連続であり苦痛に感じたというコメントも伺えた。

特にホテルとの交渉、他店舗との折衝では相当苦労している様子が多く見受けた。併せて実習参加に伴い実習担当教員として多くの意識付けを継続的に行った。特に「売れるものを作る。既存の真似では意味がない。」「学生考案商品だから売れる」という慢心の除去、「購買意欲を上げる為の広告戦略とそれに見合った商品価値があること」「コスト意識」「仕入と売上」「他事業者とのチームワークと渉外」「自身の利益だけでなく、協力事業者の利益、お客様の利益と満足度を意識した商品の開発」「サービスとホスピタリティ」など、マネジメントに関する意識を多く指導した。また受入先企業の方は業務の合間を縫って今回の実習に立ち会って下さっているのであり、「指導・教育」が本業ではない為、常に感謝の気持ちを持って実習に参加することを徹底した。その結果、ほぼ無の状態からスタートした実習生達の中に経営・管理としてのマネジメントの基礎知識や実務を通して見えた次の課題へのアプローチの考察と検証、「より良いものを提供するための向上心」が芽生えた様子が伺えた。また仲間、お客様など「人・

相手」を思いやるコミュニケーション、チームワーク、ホスピタリティマインドの育成にも本実習は大いに有効であったと考える。本実習は今年度で終了となるが、違う形で次年度も今回に近い形で実習が実施できるようホテルとの関係構築を強化したい。またその際は、より高いハードルを設け、実施したいと考える。



V 謝辞

今年度も埼玉県の委託事業であるプロジェクト推進型インターンシップに参加し、教育現場において様々な指導法を実践・共有することができた。また本実習の基幹校である埼玉大学様をはじめ、受入先企業であるガーデンホテル紫雲閣東松山様、そして多くの先生方にアドバイスやアイデアを頂き、有効かつ効果的な実習運営方法を日々研鑽する機会を頂けたことに厚く御礼申し上げます。