

リゾートホテル内売店の短期・中長期的な改善案

鹿児島大学法文学部3年・貝江亜美

受入先企業名：岩崎産業株式会社指宿いわさきホテル
 グループの事業内容：ホテル業・交通事業・商品開発事業・生活関連事業・焼酎事業など
 与えられた課題：リゾートホテルの雰囲気を壊すことなくホテル内売店の売上を上げること

1st Step インターンシップで考えた改善案；短期的視点

①コントロールできない問題点

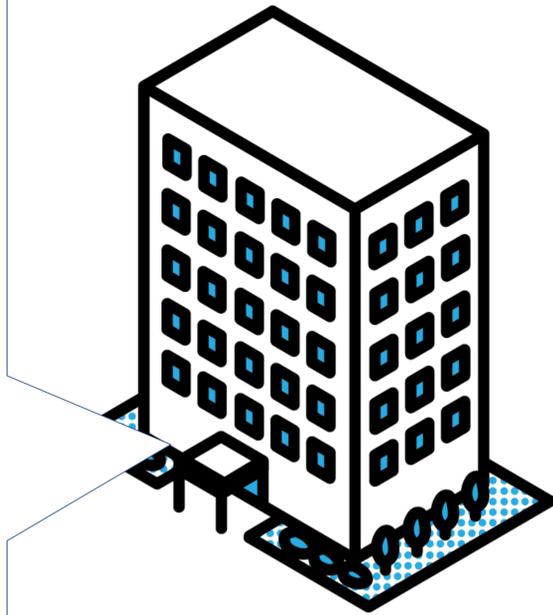
新型コロナウイルスによる県外宿泊客数の激減
 宿泊客(=県内客)限定の営業方針

②コントロールできる問題点

売店の存在が目立たない
 宿泊客(=県内客)のお土産を買う意思の弱さ

③提案；宿泊客(=県内客)がお土産を買うきっかけづくり

1. 人通りの多い場所での売店PR
大浴場への通路や中央エレベーター前に設置
2. ショーウィンドウの活用によるレストランと売店の連携
レストランで提供された焼酎や指宿の特産品等を陳列
3. 手に取りやすいホテルオリジナル商品セットの開発
低価格・ミニサイズにすることによる買いやすさ



2nd Step インターンシップ後に追加で考えた改善案；中長期的視点

①予測すべき社会変化

県外客とインバウンドの回復

②いわさきグループゆえの強み

- ・交通事業を有していること
- ・指宿・屋久島・種子島に立地するホテルの存在

③提案；観光ホールビジネスモデル

1. いわさきグループの交通事業を活用した誘客
空港からホテルまでの移動でバス・フェリーを利用した宿泊客に特典
2. ホテル周辺の資源を活かした特典
指宿の特産品の収穫体験・隣接ビーチでの釣り体験
紅さつまいもやオクラ、マンゴーなどの特産品の収穫体験および
いわさきホテルに隣接するビーチでの釣り体験
その後実際に収穫した野菜・魚を食事で提供
3. 鹿児島市および屋久島、種子島への移動手段の提供
売店で買い物をした宿泊客に鹿児島市内へのバスもしくは屋久島、種子島へのフェリーの提供
指宿で宿泊後に鹿児島市内や屋久島、種子島での観光を想定

観光ホールビジネスモデル：移動から宿泊そして観光までを網羅するモデル

県外または海外からくる宿泊客を空港からホテルまで自社グループのバスで輸送
 指宿で体験・観光・宿泊後、移動手段の提供により鹿児島市内や屋久島、種子島への観光機会の増加
 →交通事業、ホテル事業を持っているからこそ鹿児島全体を観光資源として活用が可能



空港からホテルまでのバスがあるから移動のことを考える必要がなくて楽だね。しかもいわさきグループのバスやフェリーを使ったら特典がもらえるんだ。移動から宿泊そして体験までできるのか。



指宿に加えて鹿児島市や屋久島、種子島も楽しめる観光ビジネスモデルだね。幅広い事業展開をしているグループ企業の強みを生かしているわね。

最終提案

	ターゲット	改善案	活用事業
1st	県内	売店内の販売方法の改善	ホテル事業
2nd	県外・海外	観光ホールビジネスモデルの提案	ホテル事業・交通事業・商品開発事業 etc...

1stと2ndの二つの提案を組み合わせることにより、県内外問わず今後増加が予想されるインバウンドに対応できるホテル事業の売店の売上拡大・交通事業の利用促進・商品開発事業の岩崎屋への誘客が可能

全体の振り返り

インターンシップを振り返り、改善案を見直すことでいわさきグループという強みを見つけることができた。1stでは限定的な効果をもたらす提案であったが、2ndでは起こりうる社会変化を予測し、それに対応できる効果的な提案を作ることができた。観光ホールビジネスモデルは現段階ではホテル事業・交通事業・商品開発事業の連携を想定しているが、さらなるビジネスモデルの展開によりほかの事業との連携の可能性は無限大である。