

【慧眼】けいがん——物事を見抜く洞察力。鋭い眼力。

# 慧眼 複眼

爆買い 下

道頓堀ホテルの客室稼働率は毎月9割を超えています。来年4月までほぼ予約で埋まっている状態です。大阪のホテルはどこも絶好調です。

逆に、海外の旅行会社からは「大阪行きの団体のツアーは作りたくない」と敬遠されている。「どうせホテルがとれないから困るだけだ」と。海外の旅行会社は今、地方を探しています。山陰とか、四国とか。香港では和歌山が圧倒的に売れていますよ。

大阪のホテルは今後、どんどん増えます。うちも来年、心齋橋に新店しますし、再来年以降も計画している。そうなると、必ず競争が激しくなる時が来る。今から差別化に取り組む必要があるのです。道頓堀ホテルは宿泊客の9割超が外国人です。お客さん

## 道頓堀ホテル専務 橋本 明元さん 40



はしもと・みんげん 大阪府豊中市出身。同志社大を卒業後、サラリーマンを経て、祖父が開業した道頓堀ホテルで2001年から勤務。02年に中国へ留学し、高級ホテルのシャングリラなどで勤めた。07年に帰国、12年から現職。

# 「あつたらいいいな」を提案

「あつたらいいいな」というサービスを提案し続けていきます。好調の今こそ油断してはならないと思っています。

に日本の「おもてなし」を徹底しています。例えば、平日は日替わりでイベントをしています。日本食文化体験として串カツを振る舞ったり、着物の着付けを体験してもらったり。着付けは写真を撮ってポストカードにしてプレゼントしています。

毎晩午後10時半からは移動式の屋台をロビーに置き、ラーメンや生ビール、ワインを

無料で提供しています。びっくりするくらいお客さんが来ますよ。行列ができます。国際電話や自転車の貸し出しサービスも無料で行っています。そういうことは他社はしない。面倒くさいし、手間がかかるから。だから、意図的にやっています。旅先でその国の良さを伝えるには人とふれあうのが一番。イベントをしたら「どこから来たの?」って

自然と会話になりますよね。海外の旅行社との信頼関係も大切。今では多くのホテルが行っていますが、道頓堀ホテルは08年からいち早くアジア各国の旅行社へ出向き、直接営業を続けています。ホテルには、宿泊客の思い出作りに徹して日本を好きになってもう使命がある。そうしなければ、リピーターにはなってくれません。これか

### 社員にも心をつくす

道頓堀ホテルの社員は、ホテルの運営に必要なと思う物は20万円まで自由に経費で買ってよいという。社員や家族らの医療費の自己負担額は最大50万円まで補助し、社員と配偶者の誕生日にはプレゼントを贈る。

社員に決裁権限を与え、手厚い福利厚生を用意するのは、仕事への意欲を保つためだ。宿泊客に対するサービスに細かくこだわるほど、社員にかかる負担は大きくなるはず。だが、橋本さんは「ここ数年辞めた社員はいない」と胸を張る。もてなす側にも心を尽くす。これもまたおもてなしの極意かもしれない。(都築建)

人には認知できない速さで点滅させ、信号を送ることでできる技術だ。スマホのカメラで信号を

資産運用に  
これまで  
上場株式・株  
信託などの  
税率20%  
1月から  
一体化、2  
通算も可能

様に、20%の税率で課税される(復興特別所得税は考慮していない)。また、これまでは株式と

の投資額の上限が、これまでの100万円から120万円に引き上げられる。NISAは日本に住む20