

HOTELRES

週刊 ホテルレストラン

2023 11 | 3

本誌独自調査 総売上高から見た 日本のベスト100ホテル

特別企画

ホテル ラ・スイート神戸ハーバーランド 開業15周年

TOP INTERVIEW

(株)ラスイート

代表取締役社長

関 寛之氏

特別企画 ホテル ラ・スイート神戸ハーバーランド開業 15 周年

(株)ラスイート、これまでの歴史で あたためてきたものを礎に さらなる価値の高みに向かって、次なる挑戦へ

2023 年 11 月、(株)ラスイートが運営する
「ホテル ラ・スイート神戸ハーバーランド」が開業 15 周年を迎えた。
神戸市が推進するウォーターフロント事業の中核として、
阪神・淡路大震災復興と地域活性というミッションを果たしてきたこのホテルは、
日本の宿文化に息づくおもてなしとヨーロッパのホテルの快適さを融合させることで個性的な魅力を表現。
そのホテルづくりによって、地元・神戸を中心に日本全国の多くの人々から愛されてきた。
15 年間の歩みの中で変わらずにあたためてきたものを礎にしながら、
お客さまに届ける価値を一層の高みへと引き上げるために、
次なる挑戦へと一歩踏み出した(株)ラスイートの新たなステージをお伝える。

企画：松沢良治
ライター：高澤豊希
写真：前田博史
(表紙、7-8-9-11P、12-13P スタッフ)



「ラ・スイート」は「組曲」を意味するフランス語が語源。さまざまな旋律によって人々を楽しませる意味が込められている。「花、香、音、食、そして美」をテーマに、五感を癒すおもてなしを追求するスタッフたちが、神戸港の中突堤中央ターミナル「かもめりあ」横に位置するホテル南側のエントランスに集まった

DATA

(株)ラスイート 企業データ

所在地：大阪市天王寺区上汐 3-3-2 TEL06・6776・9880 / 設立：2005 年 11 月 / 事業内容：ホテル ラ・スイート神戸ハーバーランド、神戸みなと温泉 蓮、ラ・スイート神戸オーシャンズガーデン、ル・バン神戸北野 本店、ル・バン神戸北野 伊丹空港店、ラウンジ&バー グラン・ブルー 伊丹空港店、ラスイート大丸神戸店、ラスイート大丸梅田店の経営

ホテル ラ・スイート神戸ハーバーランド
所在地：神戸市中央区波止場町 7-2 TEL078・371・1111 (代表) / 開業：2008 年 11 月 1 日 / 敷地面積：4420㎡ / 建物規模：延べ床面積 1 万 736㎡、地上 11 階建て SRC 構造 / 客室：70 室 (100㎡以上 3 室、約 70㎡ 67 室) / 料飲施設：レストラン「ル・クール神戸」、鉄板焼「心」、ラウンジ&バー「グラン・ブルー」 / 付帯施設：スパ&エステティック「ラ・シェール」、バンケットホール 2 室、駐車場 57 台 / URL：https://www.l-s.jp

TOP INTERVIEW

開業 15 周年を迎えた今、 将来にわたりヨーロッパ風の スモールラグジュアリーと 日本の宿文化のおもてなしを融合し続ける



神戸港を望む好立地に立つ、ホテルラ・スイート神戸ハーバーランド

2008年11月1日の開業から15年という歴史を積み重ねてきたホテルラ・スイート神戸ハーバーランドは、70室すべての客室がオーシャンビューテラス付きのスモールラグジュアリーホテルとして、神戸の町と神戸港エリアに賑わいを創出する役割を途切れることなく、今もなお着実に果たし続けている。地元とのつながりを重要視しながら、宿泊、婚礼、宴会、料飲、エステティックのシーンにおいてサービスのプロフェッショナルたちが提供する「日本の宿文化」をベースとした独自のおもてなしだ。開業15周年を迎えたホテルラ・スイート神戸ハーバーランドを経営する㈱ラスイート代表取締役社長の関寛之氏に、これまでの歩みと未来に向けての思いについてインタビューした。



㈱ラスイート 代表取締役社長
関寛之氏
Hiroyuki Seki
1973年生まれ。早稲田大学理工学部建築学科卒業後、大成建設㈱に入社。99年に独立し、一級建築士事務所を開業。2005年に神戸市公募のウォーターフロント開発事業コンペに当選し、㈱ラスイートを設立、同社代表取締役社長に就任。一級建築士、一級建築施工管理技士、ビル管理士、宅地建物取引士。

日本の宿文化のおもてなしの心で お客さまに合わせたサービスを提供

——開業 15 周年を迎えたホテル ラ・スイート神戸ハーバーランド（以下ラ・スイート）の歴史を教えてください。

ラ・スイートが立つ土地は、もともと神戸市の駐車場でした。1995年1月に阪神・淡路大震災が発生しましたが、それから10年経った2005年に神戸市の人口は150万人に戻り、マイナスからゼロに戻ってきた震災復興の次のステージでは、賑わいを創っていく機運が高まりました。それがウォーターフロントエリアの再開発事業です。

そしてその1つの取り組みとして、駐車場だったハーバーランドの一角に集客施設を誘致するためのコンペティションが行われたのです。当社はオールスイートタイプのホテルを提案させていただき、幸運にも選ばれたことでラ・スイートを出店することになりました。

ラ・スイートは地元兵庫・神戸のよさを知っていただくために、開業時から食事のコンセプトに「地産地消＝テロワール・キュイジーヌ」を掲げています。兵庫県中の生産者をシェフ、購買や広報のスタッフが巡り、兵庫県を形成する摂津・播磨・但馬・丹波・淡路の5つの国割のフェアを1年間、順番に展開しました。さらに日本一の生産量を誇る酒どころである灘五郷の日本酒を客室のミニバーに入れて、兵庫の地酒を楽しんでいただいています。

終戦後、日本にはアメリカンスタイルのホテルビジネスが広がりましたが、一方で古い歴史を持つ日本の宿文化も息づいています。ラ・スイートでは日本の宿文化に根付くおもてなしの心を、接客サービスに取り入れる形を重視しています。

おもてなしのポイントは「お客さまに合わせる」です。大型のホテルチェーンのようにスタンダードを守るやり方ではなく、個々のお客さまが求めるものに合わせていく柔軟なサービスの提供がラ・スイートをラ・スイートたらしめています。

お客さまに合わせたサービスを続けていくと、融通が利く、機転が利く、目配りが利くという高評価につながります。ラ・スイートには作業する人間は要らない、サービスができる人間が必要なのです。作業員だらけのホテルはサービス業とは言えません。目の前のお客さまの心を察して、お客さまに合わせたサービスを実行すること。それがラ・スイートの接客のコンセプトであり、その原点には日本の宿文化があります。

日本のおもてなしの心を持ちながら、ヨーロッパのホテルのよさを取り入れることで、ラ・スイート独自の雰囲気を生み出しています。

小規模ホテルゆえにコロナ禍でも 宿泊の落ち込みは見られなかった

——開業 10 周年の 2018 年から 2023 年までの 5 年間で、どのような変化がありましたか。

この5年間の内3年間はコロナ禍の影響が確かにあり、2020年4月から6月にかけて非常に大きなダメージを受けました。ただありがたいことにその後はすぐに宿泊の稼働は上がり、80%から90%の水準まで回復できました。ですから宿泊に関しては大きな落ち込みは見られませんでした。

理由の1つとして、ラ・スイートがスモールラグジュアリーホテルであることが挙げられます。大型のホテルは常に多くの集客が求められますが、ラ・スイートは70室という

限られた客室数で展開しているため、宿泊においてはコロナ禍においても稼働を維持し、安定した収益を確保できたのです。

2つめの理由として、インバウンドが増えていた時期にも基本的に国内のお客さまに軸足を置き、宿泊の9割前後をドメスティックで構成していた点が挙げられます。コロナ禍で一気に蒸発したインバウンドの影響をほとんど受けずに済んだのです。加えてテレワークの台頭による出張需要の激減によるダメージも、もともとビジネスマンをターゲットにしてこなかったラ・スイートが受けることはありませんでした。

ただし婚礼と宴会に関しては3年間、かなり大きくコロナ禍の影響を受けることになりました。そうは言っても婚礼と宴会の売り上げ構成比は15%程度と比較的小さかったことから、全体的な金額ベースの業績はなんとか持ち堪えることができました。

周辺人口と交通アクセスに恵まれ “記念日ホテル”として地元で愛された

——開業当初から、国内をメインターゲットにしようと考えていたのでしょうか。

ホテルにとって重要なのは、周辺人口だと私は考えています。たとえばリゾートホテルでは季節変動が大きいことがネックになりますから、オフシーズンに季節変動によるマイナスをカバーしてくれる地元の人口がポイントとなります。

その点、事業計画を立てる時点で神戸市の人口は約150万人、兵庫県は約550万人。さらにすぐ隣の大阪府は約880万人。当時ラ・スイートが立地する神戸港は、1時間圏内に約1500万人という大きな商圏人口を抱えていたのです。

もう1つのポイントはアクセスのよさです。陸路は高速道路の湾岸線と神戸線があり、海路については神戸港という国内有数の拠点があります。さらに空路については、開業準備を進めていた段階で2006年の神戸空港の開港が予定されていたこ

とから、将来的な利便性向上が期待できました。神戸は陸・海・空のアクセスの利便性が非常に高い場所と言えます。

こうした立地上のメリットを背景にしながら、開業からの15年を通じてラ・スイートは新しい時代のニーズに応える魅力を伝えてきました。今の時代、ホカンスやメディテーション的な宿泊が求められています。

そうした流れに乗ることで、価格が高くて大切な日や特別なタイミングに泊まりたい場所として、ラ・スイートは地元の皆さまに認知していただけたのです。よく利用されるのはプロポーズや記念日で、中でも結婚記念日が最も多くなっています。

——ラ・スイートの未来像を、どのように描いていますか。

将来に向けての経営方針においても、私は売り上げ規模や出店軒数に一切興味がありません。数値目標を追い求めるよりも大切にすべきなのは、お客さまの評価です。高く評価されるクオリティーを維持することで、お客さまと長いお付き合いをすることがこれからも経営の軸となります。

㈱ラスイートはオーナー企業ですから、今この瞬間に投資をすればお客さまの満足度を長期的に向上させることができると思えば即座に実行できます。

ラ・スイートが参考にしているヨーロッパのラグジュアリーホテルは、昔から単体で長い歴史を刻みつつ、高いクオリティーを維持しています。日本の老舗旅館も同様で、チェーン化することなくそこにあり続けることで価値を保っています。ラ・スイートもそうしたあり方をベースにしながら、これからも歴史を刻んでいきたいと思っています。



The Next Challenge

注目の新規3事業

3

March 2025

2025年3月開業予定

うめきた温泉 蓮



うめきた2期地区開発事業の完成予想図
(提供：グラングリーン大阪開発事業者)

左 うめきた温泉 蓮が開業を予定する南街区の完成予想図
右 インフィニティプールのイメージ



上 フィットネスジムのイメージ
下 温浴施設のイメージ



(株)ラスイートはJR大阪駅北側の再開発を進める「うめきた2期地区開発事業(仮称、以下うめきた2期)」において、関西最大級となる都市型スパを出店。神戸みなと温泉 蓮は厚生労働省認定の温泉利用型健康増進施設だが、その次世代バージョン「うめきた温泉 蓮」が2025年3月に誕生する。

うめきた温泉 蓮では、最先端のウェルネス、ウェルビーイングの拠点としての展開を図るため、温泉利用型健康増進施設と運動利用型健康増進施設のダブル取得を目指す。ダブル

認証されている施設は今のところ全国に3カ所しかないが、大阪駅前という都市部で展開する施設は日本初となる。

うめきた2期の敷地の一角に出店する温浴療法、運動療法、食事療法という3つの軸を持つ1800坪の新施設によって、体だけでなくメンタル面の健康づくりにもアプローチするとともに医療との連携も図り、治療が必要な場合はうめきた温泉 蓮から病院へと案内できる仕組みも構築しようとしている。人生100年時代に入った今、日本の財政面から見ても非常

に有意義な施設として価値を生み出すことができるだろう。

さらに、うめきた2期の敷地に広がる4.5haの公園を一望できるインフィニティプール、25mの屋内プール、水中運動機器を備えたプールでレジャー性も訴求する。

うめきた温泉 蓮

場所：うめきた2期地区開発事業南街区東棟3階、4階
商業ゾーン/面積：約1800坪(約6000㎡)/施設概要：
3階 健康増進サロン、大浴場、サウナ、岩盤浴・溶岩浴、
フィットネスジム、プール(屋外、屋内)等、4階 レストラン、
リラクゼーションラウンジ、各種マッサージ他
/公式HP：<https://ren-spa.jp/>