

課題

一般論として、日帰り圏ではない宿泊型の観光地において、「一番館の法則」というものが成り立つと思う。その地域における最級ホテルの質が、その地域に訪れる顧客の質の上限を決定するという考え方だ。要は、良いホテルのない地域に、良い顧客はやってこないということだ。二番手以下のホテルが開業しても、既存の顧客を取り合う競争が増えるだけで、市場規模が縮小傾向にある不況期には特に、地域の利益率を下げ、人件費が切られ、原価が下げられ、デフレのスパイラルが加速する。同じ一軒の開業でも、新たな「一番館」が更新されると、今まで沖縄を訪問対象とできていなかった顧客が沖縄を訪れるようになり、顧客の質が上がり、それに対応するサービスの質が向上し、地域に及ぼすプラスの波及効果が生じる。すなわち、同じ一軒のホテルを開発するのであれば、地域の「一番館」を更新する質の高い一軒と、ありきたりの二番手以下の一軒では、地域に及ぼす意味合いが全く異なるのだ。

- ・ あなたが沖縄本島で現在「一番館」だと考えるホテルを特定し、そのホテルを訪問し、あなたが「一番館」だと考える理由をまとめよ。できれば宿泊する事が好ましいが、必須ではない。レストラン、喫茶の利用、または、ロビー等で一定時間滞在するだけでも可能である。
- ・ あなたが事業家になったつもりで、沖縄の将来が、このプロジェクトの構想いかにかかっているという想定で、そのホテルの質を(できれば)飛躍的に超える、世界にオンリーワンの、沖縄「新・一番館」構想をまとめよ。
- ・ 分量は任意であるが、情熱に見合った量であるべき。
- ・ レポートの細かい内容は自由であるが：
 - 構想はどれだけ破天荒なものであっても全く構わない、一見現実味がなくても構わない、場合に拠ってはホテルの概念を超えても構わないが、実現可能性が僅かでも存在するものに限る。沖縄の将来を担う構想が「おとぎ話」ではいけないのだ。
 - 日本や世界の事例をいくら参考にしても構わないが、そのコピーではなく、あなた独自の新たな価値を生み出すように。人からインスピレーションを受ける事は大いにすべき。しかし、あなたが独自に付け加えた価値が最も重要だ。
 - 制約を解き放って考えよ。何ができるかよりも、レポートで何が求められているかよりも、あなたが何をしたいかを考えよ。自分がホテルのオーナーだったら、無尽蔵にお金が使えたら、どのようなホテルを創るだろう？そして、それはなぜだろう？
 - あなたの構想が実現したら、沖縄「一番館」のサービスはどのように改善されるだろう？顧客はどのような変化を感じるだろう？従業員の働き方は、生活は、どのように変わるだろう？そして、どのような社会が実現するだろう？
- ・ レポートの評価は、内容そのものよりもむしろ、①どれだけ真剣に取り組んだか、②どれだけ個性的・独創的なものを生み出したか、を最も重視する。
- ・ **レポート未提出者は、本単位の取得は不可となる。**
- ・ 提出日は6月28日木曜日。樋口研究室のポスト、またはメール送付のこと。

2012 年 5 月 29 日 掲示