リウシス

メンテナンス管理アプリ開発・販売

清掃・在庫状況を瞬時に把握

旅館・ホテルに特化したメンテナンス管理アプリ"HoteKan（ホテカン）"シリーズの開発、販売を展開するリウシス(名古屋市熱田区)・刈谷治輝社長に2025年の抱負などを聞いた。

――アプリの特徴と、新機能のご紹介を。

刈谷　修繕の必要な設備についての履歴を管理する「設備管理」および、備品の在庫状況を把握する「備品管理」を用意した。

前者の設備管理は、現場の清掃スタッフ、設備管理者、フロントスタッフ、支配人、本社や、外部の修繕業者が故障事象ごとにやり取りができ、解決され次第、その内容がデータベースとして整理されることがポイント。

日々機能のバージョンアップを図り、直近では、数値記録をCSVデータで出力が可能になったほか、インシデント（故障）の前後の画像が載ったサマリー報告書もPDFデータで出力できるように施し、利便性を追求した。

もう一方の備品管理は、同じく清掃スタッフとフロント、発注管理者をつなぎ、リモートで各備品の在庫状況を瞬時に把握し、施設運営を円滑化。

――宿泊市場での採用事例については。

刈谷　ホテル椿館、道後hakuro、大和屋本店などの道後温泉エリアを中心に、全国の旅館や、一部ホテルチェーンで日々運用されている。

応用事例として、プロセスを見える化することで、設備管理者、清掃スタッフの人事評価にも活用され、HoteKanのデータを使って客室の状態をランク評価している施設もある。

――6月には設立から10周年を迎えるが、10年を振り返るとともに、今後の展望を。

刈谷　客室清掃・定期清掃・設備管理という現場に日々向き合って対応した10年。アナログのプロセスをデジタルの力をうまく融合し、施設・清掃管理の品質が最も問われる宿泊事業を起点に、国内外に知見やノウハウを展開したい。

HoteKanを最大限活用いただき、施設の売り上げ拡大と、ブランド力の向上に役立てられれば。

昨年2月のHCJの一コマ

■会社概要
【本社】愛知県名古屋市熱田区川並町４の７
【創立】2015年６月22日
【事業内容】ホテル、工場、オフィスビル、販売店、学校、商業施設、レジャー施設などの管理業務、清掃管理、設備機器の保守・運転、設備点検整備など
【資本金】300万円
【従業員数】254人（正社員、パートスタッフ含む）

宿泊観光産業の発展に

宿泊観光産業の日々の業務を陰で支える優良企業13社の事業内容、プロフィルをトップや担当者の声を交えて紹介する。

ＪＴＢ商事

ワンストップで多様な提案

環境に配慮、省力化・省人化も

工事請負・コンサルティング・装備品販売

ＪＴＢグループの専門商社として、旅館・ホテルに最適なソリューションを提案しているＪＴＢ商事。現在の社名に変更してから20周年という節目の年を迎える中、同社の加藤雄次社長に今後の事業展開について聞いた。

――旅館ホテル業界の現状は。

加藤　総じて言えば活況を呈している印象だ。ただ、地域差、施設の規模の違いなどによって状況は異なる。地域で言えば東京、愛知、大阪、福岡など海外からの玄関口となっている都市圏は好調だ。他は北海道、京都、沖縄などの有名観光地。やはりインバウンドの効果が大きい。

地域差があると話したが、地方の一部ではインバウンドの広がりが出ている。今まで数％だった比率が20％、30％に高まったという話を聞く。交通手段に慣れて、自ら運転して出掛けたり、飛行機や鉄道で行くにしても運行時間の正確性や、地方に荷物を送っても正確な時間に届くといった、日本の安全性や安心感が浸透している。日本を何度も訪れるリピーターは、そういった面を評価して、今まで行っていない地域に行ってみようという意識になっている。

――そのような状況の中、どのような販売戦略を考えているのか。

加藤　やはり当社の強みである全国ネットワークを生かし、そのマーケットに対応することと、ワンストップで多様なことができる商品をそろえていることだ。前述の温度差があるという話にもつながるが、やはり地域や、宿泊客の層、施設の規模の違い、また、経営者の考えの違いによって、本質的な課題、解決手法が微妙に異なる。そのため一律にこれが良いという提案ではなく、よく話し合った末に、一番価値が高いと思われる商品やサービスを提案するように徹底している。採用していただくまで時間がかかるが、より信頼関係が強まり、かつ、末長いお付き合いができるというメリットが大きい。

――その中で、今一番のお勧めの商品・サービスは。

加藤　環境に配慮した商材は、大前提となる。歯ブラシなどアメニティだけでなく、スリッパ、ユニフォーム、シャンプーボトルなどこれまでリサイクルできなかったものへのリサイクルスキームへのチャレンジを進めていきたい。後は、施設スタッフのモチベーションにつながる省力化、省人化できる商品だ。アメニティのリサイクル新シリーズも今年早い段階で市場へ投入し、CO_2排出とプラスチック使用量の削減へより貢献をしたい。２０２４年の取り扱いは対前年比１１０％と好調だった。

――昨年10月、アメニティの新カタログを発刊した。

加藤　ＳＧＤｓに関するアメニティや、ご自宅で味わえないような高級感のある商品をそろえている。併せて、２年前から開始した、くし、歯ブラシ、カミソリをリサイクルして使用する「マテリアルリサイクル」のページも設けているが、ようやく参画施設が増えてきた。マテリアルリサイクルは、プラットフォームの提供が主要なため、差別化を図りたいという施設の要望にどこまで応えられるかという課題もある。そこをどうまとめていくかということで、実績づくりには苦労をしている面も正直ある。ただ、環境問題を考える上では、観光業界も避けては通れない課題だ。

――２月のホテレショーに出展する。

加藤　ホテレショーで新商品・サービスを披露する。目玉は、前述の働きやすいユニフォームや、お客さまの荷物の搬送を自動で行うオートメーションシステムだ。併せて、無人で運用でき、かつ、セキュリティがしっかりと確保された売店を提案する。

今回のテーマは昨年に引き続き、「ニューノーマル」となる。コロナのときのニューノーマルではなく、新しい価値とは何かを探すものだ。ＪＴＢグループのスローガンで「つなぐ」「つくる」「つなげる」があるが、ＪＴＢ商事では、お客さまに最良の製品・サービスを提供することをお約束する、つなぐ、つくる、つなげるを前面に出してアピールするつもりだ。

――年頭にあたり業界へのメッセージを。

加藤　毎年恒例だが繰り返し言いたいと思っている。やはり日本のおもてなしは世界に誇れるもので、そこを先導しているのは宿泊施設の皆さまだと思っている。そのお手伝いを当社も精一杯させていただき、共に交流事業、ツーリズムを盛り上げていきたい。

加藤社長

■会社概要
【本社】東京都中野区本町２の46の１　中野坂上サンブライトツイン13階
【創立】1971年２月
【事業内容】新築、改装の工事請負、コンサルティングから装備品、消耗品の提案・販売、カタログギフト、販促品の販売など
【資本金】１億円
【従業員数】527人（2024年４月現在）

JTB商事は、東京ビックサイトで開催される
第53回 国際ホテル・レストラン・ショーに出展いたします

JTB 株式会社 JTB商事

今年のテーマは
「New Normal JTB商事がお約束するつなぐ・つくる・つなげる」
宿泊業界が直面する課題解決のご提案をいたします。当社だからこそ、できる価値・未来・あるべき姿へのアプローチ「こうなったら 良いよね」をカタチにします。
ご来場の際は、ぜひ弊社ブースにお立ち寄りください。

出展期間
2025年2月4日(火)－7日(金)
10:00-17:00（最終日は16:30まで）
東京ビッグサイト 東展示棟 4ホール
りんかい線「国際展示場駅」徒歩 約7分
ゆりかもめ「東京ビッグサイト駅」徒歩 約3分

ブース番号 4-Z02　東４ホール入口から直進突き当りにございます。

来場事前登録はコチラ ▶
https://www.jma-tradeshow.com/hcj/jp/registration.php?exhibitor=EX000058

お問い合わせは JTB商事 営業企画部 まで Tel.03-6832-4710　E-mail:sales@jtbtrading.jp　HP: https://www.jtbtrading.co.jp