

地元ホテルの活性化と、若手の育成、さらには“横浜”ブランドの認知度アップを

～ “横のつながりが深まれば、

仕事にもプラスになる”

若手育成に向けたメンター制度も実施～

神奈川県横浜市の若手ホテルマンを中心に総勢 400 名を超える会員が集うのがホテルセールスネットワーク会、通称 HSN 会だ。ホテル見学や講演、勉強会などを催し、若手ホテルマンのネットワークを築く絶好の機会として、その活動範囲を広げてきた。設立から 24 年目を迎え、大会も通算で 76 回の実績を誇る。活動を一旦休止していたが、今年度はまたさまざまな企画での交流を検討中だ。会長を務める鈴木均氏に概要と意をお話いただいた。



ホテルセールス
ネットワーク会
(HSN 会) 会長
鈴木均氏

(横浜ベイホテル東急 / 横浜東急 REI ホテル 販売促進マネージャー)

ホテル営業は人脈が生命線、 メンター制度導入

横浜に限らず、今日、総支配人や部長クラスによる地域の会合は定期的に行なわれていますが、現場レベルでの他ホテルとの交流は難しかったことから、当初 5～6 人で集まっていた横浜市内の若手ホテルマンが中心となり、人脈を広げ、情報交換の場をつくらせ、1999 年 4 月にこの会が設立され、参加しやすいよう、入会金はなく、毎回の参加費は 5000～6000 円で実施しています。

設立当初のこの会のコンセプトの一つに、人事教育プログラムとして外資系企業などでも取り入れられている「メンター制度」の導入があげられました。昔は、ホテルでも面倒見の良い上司が自然と相談相手になっていましたが、最近では人間関係も希薄になりつつあります。特に対人関係が直接の仕事になるホテルの営業では、一般のサラリーマン以上に個人の持つ人脈が大切

なポイントであるのとらえ、会ではメンバー同士の交流を第一に考えています。

施設見学、基調講演、 懇親交流会の3部制基本に

設立時の会長であり、当時はワークピア横浜の営業支配人、現在は相談役の南部仁氏は、「横のつながりが深まれば、仕事にもプラスになる。会を通じて仲間を増やすことで、良い意味での競合関係を築いていきたい。」と話していました。この会は 3～4 カ月に 1 回のペースで開催され、新規オープンホテルの施設見学やホテルの社長・総支配人や著名人による講演、参加者による懇親交流の 3 部制を基本スタイルとしています。

若手のホテルマン達が参加しやすいよう、自腹参加費の割引や、ホテルマンのみの参加と取引先・パートナー企業も参加ができる回を交互に実施するなど、独自の工夫により、来年で設立 25 周年を迎えます。また横浜中華街、人力車、クルーズ船、タクシー会社や横浜市、横浜観光コンベンションビューローなど、官民一体となって取り組みに力を貸してくださる参加者が多く、その情報を聞いて、東京の老舗ホテルや外資系ラグジュアリー、ディズニールゾート周辺のホテルなどからの参加者も増えつつあります。

オールヨコハマでの 取り組み視野に連携展開

これまでの取り組みには、会員のホテルから募ったさまざまなアメニティを地元の NPO 法人へ寄付したり、地元のサッカーチームである横浜 FC の奥寺康彦 GM に講演を依頼し、そのお礼も兼ねて会員たちで試合の応援に行き地域のスポーツの盛り上げを担ったり、当時の横浜市長であった現在は参議院議員の中田宏氏に講演を依頼し、懇親会では忌憚のない意見交換を行なうなど、地元横浜の活性化にも寄与してきました。20 周年記念の第 75 回大会では、前会長、現顧問の(株)ホスピタリティデザイン横浜石原健社長による「おもてなしの心を磨く」という記念講演も行ない、会員のホスピタリティ力アップの一端も担いました。

現在、25 周年大会を見据えて事務局長との擦り合わせを行なうとともに、2027 年に開催される国際園芸博覧会(通称 花博)に向け、ホテル連携も昨年からはスタートしました。これからも次々に開業するホテルとともに、オールヨコハマでの取り組みを視野に活動してまいります。

ホテルセールスネットワーク会 (HSN 会)
〒231-0011 神奈川県横浜市中区太田町 5-65
横浜平和プラザホテル内(事務局長 土橋 潤一氏)
URL: <https://www.hsn-kai.com/>