

企業研究

学生が聞く



2018

6

明石海峡大橋と淡路島を一望できるホテルセトレ神戸・舞子（神戸市垂水区）など関西を中心に四つの宿泊施設を運営する。気軽に利用できる地域密着のホテルとして、近隣に住む女性ファンを獲得。ランチから結婚式まで幅広く利用されている。兵庫県立大の西岡正教授のゼミ生が同ホテルに長田一郎社長を訪ねた。

「自指すホテル像は

「ブライダルやレストラン事業も行う中小型施設を人々の暮らしに近い地域で展開しています。自指すの

は、景色や景観を楽しんでもらい、地元の食材を活用した料理を提供するなど、地域資源を生かすホテル。

そんなホテル『セトレ』を

神戸や姫路市、滋賀県、長崎市で運営しています

「どんな利用者が多い」

ホロニック（神戸市東灘区）

長田一郎社長（50）



長田一郎社長（左）に話を聞く兵庫県立大3年の池田みづきさん（右）と工藤七海さん=いずれも神戸市垂水区海岸通、ホテルセトレ神戸・舞子



地元リピーター獲得狙う

メモ
1998年設立。11月に奈良に進出、2020年に京都にJR西日本とホテルを開業予定。従業員237人。18年3月期売上高21億円。19年春の採用予定は8人。神戸市東灘区向洋町中6の9。



ホテルセトレ神戸・舞子の外観

「売上高の比率は6～7割を占めます。挙式での利用は、神戸・三宮から姫路の方を中心に、年間150組ほど。身近なお客さんにリピーターになつてもらう好機で、生涯顧客をつくる重要な事業です」
—ブライダルの戦略は。「専門の結婚式場と違つて宿泊できるのが強み。記念日などに来てもらえるので、関係を継続できます。記念式した人を招待するパーティを半年に1回開き、当時の情感に浸つてもらうなど工夫を重ねています」
（まとめ・大島光貴）

「売上高の比率は。

6～7割を占めます。挙式での利用は、神戸・三宮から姫路の方を中心に、年間150組ほど。身近なお客

さんにリピーターになつてもらう好機で、生涯顧客をつくる重要な事業です

—ブライダルの戦略は。

「専門の結婚式場と違つて宿泊できるのが強み。記念日などに来てもらえるので、関係を継続できます。記

念式した人を招待するパーティを半年に1回開き、当時の情感に浸つてもらうなど工夫を重ねています」

（まとめ・大島光貴）