

JHRCA

日本ホテルレストランコンサルタント協会 関西支部

6月例会報告

2008年7月1日

JHRCA正会員：ゲスト会員各位

1. 6月例会報告

今月の講師は正会員の掛川理事により、来年春を目指して建設がスタートした「キッザニア関西」の事業計画について、以下の概要のとおり説明がありました。なお、掛川さんはキッザニア関西開業プロジェクトのアドバイザーとして活躍されている方です。

- 1) キッザニアはすでに東京で営業しているが、関西も東京と同程度の規模と内容(6千㎡、110種の仕事を体験できるパビリオン)で開業し、年間90万人の来場者を迎える予定である。
- 2) キッザニアのコンセプトは職業や社会の仕組みを、体験を通して楽しく学ぶ。親子で来場して、親と別れた子供が、各パビリオンでいろいろな仕事を疑似体験することによって以下のような効果を期待している。

仕事の体験によって仕事の本質、責任、難しさ、楽しさ、喜びを知る。
仕事を体験すると施設内で通用する通貨を報酬として得られ、これにより購買、預金、利殖などの経済システムも学び体験できる。
仕事を通じ、生活費をもたらす親の苦労や責任を理解し、親子間の会話も増える。
- 3) 入場料は2～4歳は1575円、4～15歳(メイン ターゲット)3150円、付き添う大人2100円である。大人は各パビリオンへ入れずガラス越しに、またはモニターを通して子供の活動状況を観察することができる。
- 4) 体験する職業は施設、器材のサイズを子供用に実物の3分の2のサイズにしただけで実際のものでできるだけ近いクオリティーで作られている。
- 5) 東京ではオフィシャルスポンサーが49社、シアターサポーターが7社、協賛会社5社が事業をバックアップしてくれている。関西も同種、同規模で開業する予定であるが地域特性を生かして東京にはない町並みなど(たこ焼、お好み焼きなど)も考えている。
- 6) 顧客のリピートを経営の基本として、綿密な顧客動向の調査をしている。現在はリピート回数、満足度、不満な事項など全てで前年度より良い結果を示し、来場者の95%にリピート意向が伺える。
- 7) キッザニアは京都の「しごと館」のようにハードに金をかけず、ソフトを充実させ

ることにより顧客を増やす手法で展開し、現在メキシコ、東京、関西のほか世界8ヶ国にキッザニアの開設予定がある。

以上

2. その他の報告

- 1) 正会員の片岡 万枝さんは関西支部に在籍のまま昨秋東京の事務所に転勤されました。これは関西方面への出張が多いためでしたが、最近では関西方面の出張が少なくなり関東支部の例会に出席されるようになりましたのでこの際関東支部へ転籍されることになりました。
- 2) この秋に予定している「マカオ、香港視察旅行」は、近畿日本ツーリストへ旅行企画をお願いしておりましたが間もなく出来上がる予定です。事務局では関東支部と種々打ち合わせの上決まり次第皆様にご連絡いたします。お誘い合わせの上多数のご参加をお待ちします。
- 3) 7月の例会はご案内どおりアサヒビール新美会員のご配慮により、前回よりアップグレードした内容でお楽しみいただく予定です。ゲストをご同伴の上奮ってご参加ください。
- 4) 来月8月の例会は夏休みとなりますが、9月以降の例会の充実を検討しております。
皆さまから「勉強会はこうして欲しい」というご要望がありましたら事務局までご連絡ください。
また、8月から後期の後半に入り正会員の皆様から年会費を頂戴しますので、事務局より請求次第お振込みくださるようお願いいたします。
- 5) 6月例会より出席者全員の名札を用意しました。吊り下げ式ですので例会中出席者相互でお互いを意識して交流してください。とくに初めてゲスト参加の方は名札に記載してあるとおり、積極的に名刺交換をして知的交流を深めてください。

以上 JHRCA関西支部事務局 山田 寛