

僕は八月二十四日から二十六日まで「メイプルイン」の方にインターシップにいかせていただきました。日頃体験できないことを体験することが出来た三日間でした。

一日目は、オリエンテーションを受けました。ホテルの色々な話を聞かせていただきました。そこで一番印象に残ったお話しは、「売上」を上げるのではなく、「利益」を上げると言う発想に関心を持ちました。それはとても難しいということも知ることが出来ました。

二日目は、フロント業務とベットメイキングを体験させていただきました。フロント業務で印象に残ったことは指導してくれた方が夕方五時から次の日の朝十時まで働いていることを聞きました。休憩を含めて十六時間働き続けることが出来るというのはその仕事に誇りを持っているのだと思いました。次にベットメイキングはとても難しく最初上手くできませんでしたが、数多くやってるうちに上手く出来るようになりました。教えてくれた方が丁寧で分かりやすく教えてくれました。客室整備という仕事がいかに短時間で丁寧に客室一つ一つを作り上げていくのは、そこで働く方の丁寧さがあらわれるのだと思いました。

三日目はレストラン業務を体験させていただきました。僕はバイトで接客などの体験があります。なので比較的緊張せずに接客できるのだと思いますが、普段とは違うお客様、また料理だったのでミスをしたいかとても緊張しました。その時の担当してくれた方は緊張を見せることなく、早く正確に料理をお客様のもとに運んでいてプロ意識を感じました。

僕はこれからホテル関係の専門学校に進学する予定です。そしていずれはホテルで働きたいと考えています。今回のインターシップによってただ漠然とホテルで働きたいと思っていた僕は実際の仕事に触れていかにホテルの業務が大変だという事を知りました。また一方で、お客様のために客室を過ごしやすい環境を整えることの喜びもまた学ぶ事ができました。充実した時間を過ごすことが出来ました。本当に有難うございました。「メイプルイン」の皆様、大変お世話になりました。

#### <アイデア>

- ・ホテルの利用率を上げるためには、土日のプランの変更やメイプルインの近くの地域に人が来るようなイベントを行ったりすれば良いと思います。
- ・以前利用したお客様に、ダイレクトメールなどを出して、繰り返して利用してもらえるようにすれば良いと思います。
- ・「このホテルに泊まればこれが出来る！」というような「メイプルイン」にしかない独自性を持ったプランがあれば良いと思います。
- ・レストランの利用率は、ホテルと同様のイベントを開くなど、ホテルと連動して土日限定の料理を出したり、土日限定のプランがあれば利用率が上がると思いました。
- ・ホテル同様、「ここに来たらこれがおいしい！」などの看板メニューがあると嬉しいです。レストランだけど、例えばテイクアウトでホテルの中で食べられるとか融通があると良いと思います。