

HOSOYA DINING 設立趣意書

2025 年 3 月 25 日

細谷 錬 森田 謙

私たちが創業するに至った HOSOYA DINING とは、食を通じて日本の誇るおもてなしの精神を体現し、今後の日本の観光産業における発展を最前線で進めていくことを目的とする企業です。

細谷、森田という二人の共同創業者の出会いは中学時代に遡ります。クラスで偶然にも後の席に座っていたことが出会いのきっかけです。当初から価値観、将来感について近いものを持っており、それについて語り合える初めての友人でありました。中学時代を通しては、舞台は違えど、各々がそれぞれの場で意欲的に活動する中で、私たちは次第に自らの手で価値を生み出し、提供することに関心を持つようになりました。既存の枠組みにとらわれず、独自の視点で新たな価値を生み出し世界の発展を加速させたい——その思いが、私たちの起業家的精神の原点となりました。

中学を卒業後、二人は別々の進路に進むことになりましたが、その後の大学生活の中で、細谷は旅行で偶然宿泊した外資系ホテルのホスピタリティと空間の優美さに衝撃と感銘を受けたことをきっかけにホテルに対する並々ならぬ興味を持ち、数多くのホテルに宿泊してきました。その中で、ホテルを分析するにつれ、ますます魅力を感じていくと同時に、日本のホテル業界に対する課題感というものが芽生えてきました。すなわち、日本のホテル業界では、外国から黒船の如くやってきたホテルブランドが存在感で圧倒している現状があるのです。そのような海外巨大資本の陰で、日本の小さなホテルは独自の価値を見出していかなければなりません。

宿という観点で考えたとき、日本独自の文化に旅館の部屋食というものがあります。これは外資ホテルではインルームダイニングとしてマイナー、あるいは特別なこととして扱われていますが、旅館ではごく一般的な文化です。この旅館の部屋食文化は、日本古来のもてなしの心や食を愉しむ空間の価値を際立たせるものがあります。細谷は、この精神を日本のホテルと共に体現していくことで、単なるホテル宿泊を海外巨大資本に負けない日本独自の価値のあるホテル滞在にアップグレードできると考えるに至りました。ホテルで気軽に部屋食を愉しむというコンセプトの原型です。

一方の森田は大学で日本のモノづくりの企業の経営について研究をしてきました。日本の経済を支えてきた高い技術力の正体は、長年の経験で培った類まれなる技術を持つ職人たちの存在に他なりません。その職人が織りなす細部に宿る美しさやクラフトマンシップとも呼べる精神に魅了され、研究に明け暮れる日々の中で、未だ数多くの優れた職人を有することは日本にとって今なお大きな強みであると感じました。一方で、職人を有する企業を研究していく中で、そうした企業ゆえに抱える弱点が見えてきたのも事実です。それは高い

技術の継承・発展にとらわれてしまい、外部のニーズを見失ってしまうということです。言い換えれば、どれほど優れた商品を作っていても市場にうまく伝えることができず、ないし、うまく伝える場がなく、十分に存在感を発揮できない事例が数多く存在するという事です。しかしながら、素晴らしい職人の技と魂のポテンシャルをこのまま潜在的にとどめておくのは大変惜しいことだと思います。そこで、日本が誇るこの職人魂の理解に努め、尊重したうえで、伝統を踏襲だけではなく現代的に再解釈し、新たな提供価値を生み出す方法について考えていたところ、行き着いたのが日本の食の可能性でした。なかでも日本が誇る食の文化を彩る料理人に焦点を当て、職人の技術と精神が詰め込まれた食事という作品をより多くの人に提供する機会を作り上げるためにはどうすれば良いか考えていたとき、細谷と再会することになったのです。

こうして、細谷の考えたコンセプトは森田の触れてきた精神性によって色をつけ、鮮やかな HOSOYA DINING としての事業構想が誕生しました。HOSOYA DINING は、国内産業において今後ますます重要な存在になるであろう観光産業の発展を加速させることがミッションです。私たちは日本のホテルをアップグレードし、ホテル滞在にさらなる付加価値を創出します。いつか私たちの提供するサービスが日本の新しいホテル文化となり、日本の観光新時代を切り開いていくことを目指しています。

会社創立の目的

- 一、旅館の心遣いで、ホテル文化をより豊かにする
- 一、日本の四季と職人の技が織りなす至高の味わいを世界中へ届ける
- 一、観光産業の持続的発展を促進し、世界に冠たる観光立国としての日本を確立する

経営方針

- 一、日本の文化と伝統を敬い、理解に努めよ
- 一、古来、日本人の心であったおもてなしを重んじよ
- 一、品格のある商いをせよ

事業概要

第一弾：「旅館の部屋食をホテルでー日本中のホテルをアップグレードするー」

飲食店と共同しホテルに部屋食を提供するというビジネスモデルを確立させます。それまで飲食の提供が十分にできなかったホテルに対してアプローチし、素泊りプランのみの販売から食事付きプランの販売を可能にします。これによって、飲食店、ホテル双方にとって、収益性向上、集客力向上、ブランド力向上の3つの向上を実現します。

第二弾：「プラン多様化、全国展開」

確立された HOSOYA DINING のビジネスモデルをさらに発展させ、様々なジャンルの食事の提供体制を整え、さらにベジタリアン、ハラルといった制限ある食事にも対応した

プランのラインナップを揃えます。さらには、名店のシェフとのコラボによる高い付加価値のある食事も提供し、単なる一食にとどまらない特別な旅のひとつをお届けします。

第三弾：「俯瞰的な業態の多様化」

飲食のホテル提供というモデルを追求してきた HOSOYA DINING ですが、将来的にはこの業務範囲に拘らず、日本を観光立国に築き上げるため必要な事業に幅広く参画していきます。具体的には、後継者問題や経営問題を抱えたホテルの再生によるホテル事業進出などがあります。長期的に HOSOYA DINING は DINING に縛られない事業体として、日本の観光産業を牽引するリーディングカンパニーとして成長していきます。