

# 続・奇跡はある

(14)

題字・林田八郎

徳永 耕一

## 長崎ホテル

「ジスコさん、長崎市上西山町の土地を買いませんか」  
二〇二〇年三月、みずほ不動産販売の小林さんから電話があり、諏訪神社近くの土地の購入を強く勧められた。  
お勧めの理由は、その土地が当社の所有しているビルの隣りの土地だったからだ。

「隣りの土地は倍出しても買え」という不動産の俗諺があるが、確かに道理である。相乗効果が見込めたり、より大きな計画も可能になるからだ。

私は、即座に「検討します」と前向きな返事をして、翌日、現地を見に行った。

そこには、洋風の古い家が建っていたが、電車通りから遠目で眺めているうちに、私にはそこにビジネスホテルが建っている光景が浮かんできた。

「隣りには、駐車場数六十台収容の当社ビルがある。『駐車場無料』をうたえば、きっと集客力のあるビジネスホテルになるに違いない」、そう思った。

当社は、ビジネスホテルを県内外に10棟（現在13棟）所有しているが、また長崎市内にはひとつもなく、かねてから「長崎市進出」は念願だった。

さっそく、三井住友銀行にホテル建設という目的を伝えて融資を打診したところ、「ホテルへの融資は初めてだが、検討しましょう」と前向きな返事をいただいた。



ステーションホテル長崎諏訪のはがき絵  
(作者・西村英昭氏)

## Jisco Group

ジスコ不動産株式会社  
ジスコホテル株式会社  
ジスコ子ども支援株式会社

長崎県諫早市永昌町4-26

TEL | 0957-27-1112 | FAX | 0957-26-1777

その後、コロナの真っ只中ではあったが、ひるまず、計画をどんどん前に進めた。

プラン立案には島あゆみ常務と株式会社サンユニオンの四ヶ所秀憲所長や松下勝栄所長が当たり、検討の結果、観光客もターゲットにしながら、基本はビジネスホテルスタイルにすることとした。

観光客は魅力的なターゲットではあるが、当社はあまりノウハウがなく、結局、利幅は少ないがリピート率が高い、いつものビジネスホテルに落ち着いた。

ちなみに、株式会社サンユニオンは、当社のホテルと分譲マンションの設計を継続的に手がけてくれる福岡の設計会社で、信頼のおけるビジネスパートナーだ。

工事中の施工管理には工務部長補佐の大橋圭吾が当たり、基礎工事のハプニングで多少工期は延びたが、二〇二二年三月完成し、準備期間を経て五月にオープンした。

名称を「ステーションホテル長崎諏訪」とした。  
オープンに花を添えるように、元ソニー長崎総務部長の西村英昭さんが、各客室に自作のはがき絵を提供してくれたのは、嬉しかった。

オープン3カ月間は「オープン記念特価」でもあり、ある程度集客できたが、真価が問われるのは通常料金になった七月からだ。

期待していたおくんちは三年目も見送られて、当てが外れた一方で、長崎市には新幹線開通を前にして大手シティホテルのオープンや進出計画が相次いでおり、百室程度の当社の中規模ビジネスホテルがどこまで存在を發揮できるか、これからが正念場である。

〈次回11月6日掲載予定〉