



30周年特別企画

独自のPMSで宿泊業の経営をサポート

タップ30年の軌跡と 未来へのソリューション

ホテルにおけるIT経営をサポートする(株)タップが今年創業30周年を迎えた。いまやホテル運営に必要不可欠となったホテルシステムの開発にいち早く取り組み、ホテル・旅館に必要なさまざまな機能をタップホテル情報システムとして商品化。現在のユーザー数は800施設以上と業界トップクラスへと上り詰めた。ホテル・旅館業界をITでサポートするタップの30年の歴史と40周年へ向けてのさらなる飛躍を目指すソリューションを紹介する。

Contents

代表取締役会長 林悦男氏インタビュー P12

「マーケットの変化を敏感にとらえる先見性でホテル業界との信頼を構築。未来に向けて将来のビジョンを語る。」

代表取締役社長 清水吉輝氏が語る P16

「コストから投資へ」ホテルシステムはホテル経営の財産

ユーザーからのメッセージ P18

(株)ケン・コーポレーション / ケン不動産リース(株)(プレミアムホテルグループ) 代表取締役社長 佐藤繁氏

(株)ホテル、ニューグランド 代表取締役社長 濱田賢治氏

(株)ホテルオークラ東京ベイ 代表取締役社長 総支配人 山岡孝次氏

(株)ホテル銀水荘 代表取締役社長 加藤昌利氏

マーケットの変化を敏感にとらえる 先見性でホテル業界との信頼を構築。 未来に向けて将来のビジョンを語る。

株式会社タップ 代表取締役会長 林悦男氏

聞き手/村上実 文/アクセント 撮影/林正



目まぐるしく変化し続けるホテル経営におけるIT環境。その中で常にホテル業界に寄り添いサポートし続けてきた(株)タップ。その創業者であり現在会長として同社を率いる林悦男氏に同社のこれまでの軌跡と将来のビジョンを伺った。

マーケットの変化に いち早く気づき 対応できる態勢づくりを推進

——創業30周年おめでとうございます。創業時からこれまでの軌跡について教えてください。

林 創業から10周年(1997年)までは、自分が始めたビジネスが正しいかどうか模索する時代でした。10周年以降はタップがあるべき姿を実現できるよう注力し、2000年にユーザー会の開催、2002年にはカスタマーサポートセンターの開設などに取り組んでまいりました。沖縄に移設する前のカスタマーサポートセンターは、社員の犠牲の上に成り立っているような状況でした。そこで沖縄に移設することで24時間拘束されないカスタマーサポートセンターを実現したのです。沖縄は車

社会なので深夜でも車で帰宅でき三交代制を取り入れやすい環境です。

その後、20周年（2007年）を迎えたときは社長を現在の清水社長に譲って、私は沖縄へと移住し、30周年以降に向けてのビジョンづくりを始めています。

——社名のタップの由来とどのような企業理念を掲げて来られたのでしょうか。

林 タップ（Tap）という言葉には、“新しい道を切り開く”、“きっかけをつくる”という意味があります。これを踏まえ社名のタップには「ニューアイデア」・「ニューメソッド」・「情熱」をもって夢を実現するという気持ちを込めました。

理念として掲げているのは“変化のきっかけを提案していきたい”です。しかし、その変化のきっかけ自体はタップがつくりだすものではありません。変化は常にマーケットで起きているのです。ですからわれわれはその変化にいち早く気づかなければならないと社員に言い続けています。いまや誰もがスマートフォンやSNSを普通に使っていますが、5年前はいかがでしたか。いつの間にか必要不可欠なものになっているのです。変化とは後になってみないと分からないものなのです。世の中に

定着して初めて時代の変化を意識するわけです。ですからそこからシステム構築を始めたのでは変化に遅れる会社になってしまうのです。

また、“タップはアカデミックな企業”というイメージを構築しようといろいろな取り組みを進めています。20周年から30周年にかけてこの取り組みを強化してきました。2008年には「第1回タップアワード」を開催し、今年で10回目を数えます。こうした取り組みには、タップとかわかりがあれば時代に遅れないと書いていただきたかったからです。

——タップの主力事業はホテルシステムの構築だと思えますが、その特徴はどこにあるのですか。

林 私どものホテルシステムには製造業の設計思想が入っているのが特徴です。装置産業的アプローチでつくりあげたシステムなのです。そのヒントは以前かかっていたプラントマネジメントにありました。

ホテル業界は特殊な業務形態と思われている方が多く、また、ホテルビジネスには教科書がないという声も聞きます。しかし、私はホテル業界を見通して、このビジネスにも教科書はあるのではないかと確信しました。そう思ったヒントは以前携わっていたプラントマネジメントで

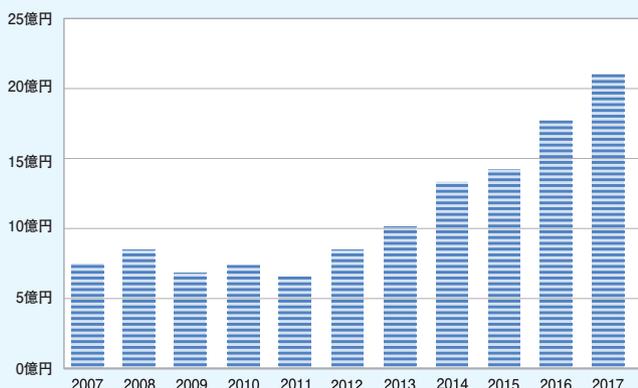
す。石油プラントは過去20年のマーケットを分析し、生産性を算出して施設の規模を決めます。そして景気の動向に合わせて最適な需給バランスをとって生産していくのです。この手法をホテル運営にも応用できると考えました。

ホテルは販売可能な客室数が決まっていますから、需給バランスを見て販売価格を決めるレベニューマネジメントが、石油のプラントビジネスと同様に重要になってきます。ちなみに石油業界では一時シェールガスの開発によって、需要が低下し石油価格が暴落したことがありました。ホテル業界で言えば、民泊がこのシェールガスに当たりますね。

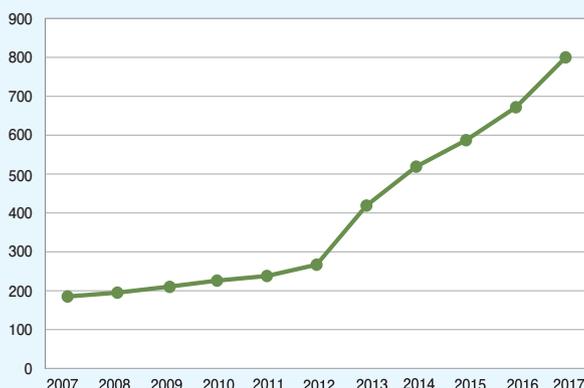
そして景気が傾いて客室稼働が落ちたときは、固定費を抑えて変動比率を高めるようなマネジメントロジックが有効になります。当社のホテルシステムを活用すれば、イールドマネジメントが実行でき、営業状況、会計状況などを把握することができるので素早く経営判断をくだすことができるのです。

——プラントビジネスが、ホテル業と似ているというのは意外でした。どちらも設備投資をベースにしたビジネスですからROI（リターン・オブ・イクイップメント）が重要というわけですね。

【図1】売上高の推移



【図2】ユーザー施設数の推移



タップのシステムが多くのホテルで支持される理由とは

—現在 800 施設以上にタップのシステムが導入されているそうですが、ここまで規模を拡大できた要因はどのようなところになるとお考えですか。

林 一つのホテル企業向けにシステムを開発しようとしたら、それこそ 10 億円を超える開発費用が必要になります。例えばカスタマイズでも 1000 万円近くかかります。こうしたシステムを複数のホテル企業でシェアすれば、開発にかかったコストを皆で分けて謳歌することができるのです。チェーンホテルのみならず、インDEPENDENT のホテルでもホテルシステムの導入を可能にすることも、われわれの役割の一つだと心しています。当社ではこの考え方をベースに開発を進めてきたことが、多くのクライアントを獲得できた要因ではないでしょうか。

—タップのシステムはホテル運営にどのような影響を与えたとお考えですか。

林 当社のホテルシステムの功績の一つは、ホテル内の業務態勢を縦社会から横社会にしたことではないでしょうか。例えば従来の宿泊部門と宴会部門は、それぞれ個別に業務を

進めていることが多かったと思いますが、ホテルシステムを導入することで、両方の予約を同時に取ったり、顧客データの統合なども可能になります。その結果、ユニオンシップ制の業務からマルチジョブの概念が生まれたのではないかと考えています。

また、ホテルシステムはリアルエージェントから独立するためにも一役買っています。ホテルが販売をエージェントに頼ることなく、自らが主導することへの手助けもさせていただいていると自負しています。

—タップは常に先進的な技術に取り組んでいるというイメージがありますが、どうしてそのようなことができたのですか。

林 クライアントの中には先進的なことにチャレンジしていただける企業も多く、そうした企業と一緒にシステムを開発・導入させていただけたことが、今日の成長へとつながっています。こうしたホテルの皆さまのお力添えに大変感謝しております。

一例をあげるとクライアントのご要望を元に 2000 年に開発した ASP(アプリケーション・システム・プロバイダー)があります。これはホテルがホストコンピューターを持たずに、通信と PC だけでホテルシステムを動かすクラウドシステムです。現在は約 7 割のクライアント企業がこのシステムを

導入されています。

—そうした新機軸を一般的にはイノベーションと言いますが、タップは自らをイノベーターとは言いませんね。それはなぜですか。

林 以前、タップはホテルマーケットを誘導しているのですか？ と尋ねられたことがあります。マーケットは IT 業者がつくれるものでもなく、ホテルがつくるものでもありません。ホテルを利用する顧客と社会がつくっているのです。そのマーケットの変化に、いち早く気がつくことが重要ですが、ホテルの基幹システムは、ブームを先取りしすぎてはいけないと考えています。というのはクライアントを間違った方向に導いてしまう危険性もはらんでいるからです。もちろん先進的なことは常に議論していますが、それを基幹システムの中に入れるのは、冷静に状況を見て、タイミングを計るのが好ましいと思っています。

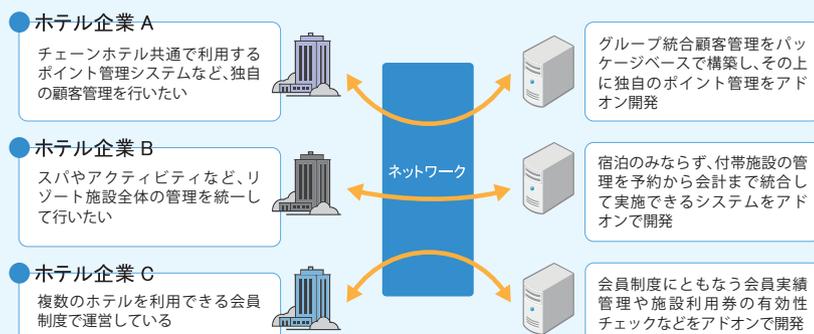
グローバル時代に向けた新たなビジョンを提案

—これから 40 周年に向けての取り組みについてお聞かせください。

林 沖縄では研究所を開設してビッグデータのサイエンティスト、AI やロボットの開発を進めています。まず社内の AI 化を進め着実化したいと思っています。

そのほか今後のホテルマーケットに向けて「マイホテル・マイオペレーション」と「マイホテル・マイリクエスト」を進めています。「マイホテル・マイオペレーション」とは、利用者がスマートフォンでホテル予約し、チェックイン、レストラン予約、チェックアウトする時代を見据えこうしたニーズに対するシステムの構築です。近い将来、これまでのようなホテルマンのためではなく、ホテルの利用

【図 3】 タップクラウドサービス



客のためのシステムをつくるという転換が起こると考えています。

当社の理念であるホテルに寄り添うということは、その先の利用者に寄り添うということと同義になってくのではないのでしょうか。今後ホテルのうち90%以上は「マイホテル・マイオペレーション」のホテルになる時代が来ると予想しています。

一方、「マイホテル・マイリクエスト」は、数%のラグジュアリーホテルが追求すべき概念です。顧客のリクエストにすべて応える代わりに、それに見合った料金を対価としてお支払いいただくという考えです。

——自分が支払った金額に比例したサービスを受けるということですね。これがサービスの本来のストラクチャーだと思います。しかし日本はそうではありませんね。

林 私自身も自身の目で世界を見るためにクイーンエリザベスに、3年前から毎年2回乗船していますが、そこで体験するのが“差別主義的サービス”です。

この姿勢こそがグローバルスタンダードなラグジュアリーホテルだと感じています。しかし、日本では議論されてきませんでした。お客さまに対してサービスの差別をする勇氣と精神を、どのように整理し解決していくかという、避けて通れない問題があるのも事実です。インターナショナルなラグジュアリーホテルが日本に次々開業してきたのと同様に、日本のホテル企業が海外に進出したときには、これらのホテルと戦わないとならないのです。

こうした状況下でも新たなホテルシステムを開発し、ラグジュアリーなホテルを利用する顧客のリクエストに対応することができれば、「マイホテル・マイリクエスト」の実現性も高まっていくでしょう。そのためシステムとしてPMSだけでな

い新たなインテリジェンスサポートシステムも計画しています。

——宿泊業の海外進出バックアップにも注力されているそうですね。

これまで日本のホテルは外国のホテルビジネスを手本に進んできました。しかし、これからは海外に進出していく時代です。その際に必要なことは、そこに文化があるかどうかです。掛け軸や花、もてなしの心など茶道の世界と同じだと感じます。つまりホテルは文化の総合表現なのです。1980年代に日本は経済力で世界席卷しましたが、エコノミックアニマルと揶揄されてしまいました。その理由は文化を輸出していなかったからだと思います。これからは外国をまねたホテルではなく、日本文化を総合的に表現したホテルを創出して、海外に進出していくことが必要なのではないでしょうか。その際、当社も海外に出しても恥ずかしくないホテルシステムを提供することで、ホテル業をサポートしたいと考えています。

——そのほか取り組まれていることはありますか。

これまでITの恩恵を受けていない民宿、ドミトリー、ペンションなど小規模施設用のホテルシステムの販売強化です。われわれは4年前より開発を始めており、すでに沖縄では商品を提供しています。近々皆さまにも商品を発表したいと考えています。タップはホテル業界があつてこそその企業です。今後も宿泊業には伸びしろがあると思います。日本のホテル企業もステップアップしていきます。次のステージにあがっていくホテル業界に、当社は寄り添いついていきます。そしてともに栄えるのが当社の願いなのです。

——本日はありがとうございました。

<タップ沿革>

1985年	3月	トーフエンタープライズ株式会社資本金500万円で設立
1987年	1月	前代表取締役社長 林悦男により、創業（ホテルシステム）
1989年	4月	本社を東京都千代田区へ移転
	6月	株式会社タップに社名変更
	12月	自社開発パッケージを斑尾東急リゾートホテルタングラムより導入開始
1990年	8月	資本金3000万円に増資
1993年	3月	本社を東京都江東区へ移転
	10月	駿台トラベル&ホテル専門学校へホテル、コンピュータの講師として人材を派遣
1996年	12月	資本金5000万円に増資
1997年	11月	創業10周年記念セミナー・パーティーをホテルオークラにて開催
2000年	3月	第1回タップユーザー会を浦和ロイヤルパインズホテルで開催
2001年	6月	ASP事業の開始
	11月	資本金8000万円に増資
2002年	9月	沖縄事業所を沖縄県浦添市に開設
2003年	8月	ASP・ホスティングデータセンターを沖縄県宜野座に開設
2005年	1月	ASP・ホスティングデータセンターを沖縄県浦添市に移転
	6月	最新パッケージJAVAシステムをホテルニューオウミより導入開始
	11月	沖縄県うるま市に沖縄事業所自社ビル完成移転
2006年	7月	プライバシーマーク使用許諾事業者認定
2007年	9月	創業20周年記念セミナー・パーティーをホテルオークラ東京ベイにて開催
	11月	ASP・ホスティングデータセンターを東京都新宿区に開設
2008年	5月	代表取締役会長就任 林悦男
	5月	代表取締役社長就任 清水吉輝
2008年	11月	第1回タップITアワード開催 東武ホテルバント東京にて第1回表彰式を行なう
	11月	楽トラベル新春カンファレンス2010に協賛
2010年	10月	沖縄県にホテル研究所を開設
2011年	11月	ASP・ホスティングデータセンターを東京都江東区に開設
2013年	11月	第6回開催より「タップITアワード」を「タップアワード」に名称変更
2014年	4月	戸塚にデータセンター開設
2017年	1月	創業30周年を迎える
2017年	1月	ホテル研究所を国立大学法人琉球大学内・地域連携推進機構・産学官連携棟へ移転

「コストから投資へ」ホテルシステムは ホテル経営の財産

株式会社タップ 代表取締役社長 清水吉輝氏

聞き手／村上実 文／アクセント 撮影／林正

ホテル旅館など宿泊業に専門特化したソリューションベンダーとしてシェアを拡大する(株)タップ。フロントシステムや婚礼宴会システム、POSはもとより、業種特性に対応した原価管理、管理会計、マネジメント支援システムなど、ホテルに必要な数々のシステムを商品化している。合理化、効率化のみならず、業務改善や経営効率の向上を実現する同社のITソリューションについて代表取締役社長 清水吉輝氏に伺った。

アプリケーションに 特化した商品に注力

当社のホテルシステムの最大の特徴は、ホテル・旅館業界に特化したアプリケーションフルパッケージを自社で独自に開発しているところです。

日本にホテルシステムが登場したのは1980年代初頭ごろですが、当時は大手メーカーが5000万円、1億円という高額なホストコンピュータの導入を条件に、基本のシステムをさまざまな業種向けにアレンジして提供している状況でした。ホテルシステムも同様で、あくまでも主目的はホストコンピュータの販売だったのです。

こうしたマーケット環境の中、当



社はホテルシステム専門の会社を日本にも作ろうとの思いで1987年に創業しました。ちょうど日本がバブル経済期に突入したところで、多くのホテルで会計機や予約台帳をコンピュータ化しようという動きが出てきた時代でした。

当社が従来のホテルシステムを提供する企業と違っていたのは、PCやサーバーなどのハードウェアは専門メーカーに任せて、純然たる宿泊

施設向けアプリケーションの開発を専業としたことです。現在もこの基本姿勢はゆるがず、ホテル旅館業界の特性を見据えた商品とサポート体制をご提供し続けております。

開発からメンテナンスまで 一貫通貫したサービスを提供

タップのホテルシステムはおかげさまで現在、約800施設のホテル・旅館さまに導入いただいております。

すが、特にシステム開発から導入、保守、メンテナンスを一貫通貫で手掛けていることを評価いただいているのではないかと自負しております。

従来、ホテルシステムの多くを手掛けてきたコンピューター業界は、建設業界に似ているところがあります。建設は大手ゼネコンが元請けとなり、下請けが施工を請け負い、さらに孫請けが実際の工事をします。ホテルシステムも大手メーカーが顧客から受注し、下請けがシステムを設計、実際のプログラムやシステムの導入は孫請け会社が担当するといった具合です。これではなにかトラブルが生じたとき、どこへ連絡したらよいのか、どこが責任を持つべきなのか不明確になりがちです。一方、ホテルは365日24時間稼働しているのです。

万が一、こうした責任の所在があきらかではないトラブルが生じた際も、すべてをワンストップで提供するという当社の強みが発揮されます。開発からメンテナンスまで社内でクロージングしますので、いかなる問題も迅速に対応可能です。サポート体制としては「タップカスタマーサポートセンター」を開設し、365日24時間にわたって専門スタッフが質問やシステムトラブルの対応に当たっています。

また、ワンストップで提供することは、多くの会社がかかわらないことになりやすから、余計なコストも上乘せされません。つまりリーズナブルに導入できるというメリットにもつながるのです。このメリットが大手ホテルのみならず、中規模、小規模ホテルにも導入いただけるようになった一因ではないかと考えております。

あらゆるカテゴリーのホテルをカバーする柔軟な対応力

現在の宿泊業界はシティホテル、

リゾートホテル、宿泊特化型ホテル、旅館などさまざまな施設形態があります。客室規模もさまざま、さらに独立系ホテル、チェーンホテル、グループホテルなど経営形態の違いもあります。また、鉄道会社や航空会社、不動産会社など異業種からの参入も多く、親会社とのシステム連携が求められる場合もあります。当社ではこのようなクライアントの多様性を理解し、個々の状況に応じた情報システムソリューションを柔軟に提案できるのも強みとしております。

こうした実績の一つとして、日本のリゾートホテルの黎明期に運営形態に寄り添った独自システムの提供などが挙げられます。それまでのホテルシステムはルーム単位で管理するシティホテルを対象としたものが多かったのですが、当社では人単位で管理するリゾートホテルや旅館のシステムも手掛けておりました。リゾートホテルはシティホテル以上に複雑な機能を求められることが多く、それに対応したシステムを開発したことが業界の潮流を変えたと自負しています。

また、2000年ごろからはホテル業界へファンド系企業が参入し、さまざまなカテゴリーのホテルを取得されるようになりました。シティホテルもあればリゾートホテルもある、さらに旅館もあるという状況です。するとこれらのホテルをすべて同じシステムで管理できないかとのリクエストが増えていきました。こうした個々の課題解決への対応が、当社のノウハウの蓄積にもつながり、現在の柔軟な対応力の源となったのです。

ホテルシステムは経営に必要不可欠なアイテムに

「ホテルシステムはマネジメントシステムになっていないとならない」これが当社がスタートしたときから

根本にある考え方です。

バブル景気が崩壊する1993年より前まではホテルに来館されたお客さまに満足していただくことが重要であり、ホテルシステムで業務を効率化し空いた時間を接客にあててよりよいサービスで顧客をもてなすという考え方が主流でした。

その後、景気の低迷が長引き来客数が減り、例え来客があっても利益が薄くなっていくと従来の経営方針を見直さざるを得ない状態になりました。そこでホテルシステムを、集客やマーケティング、コスト管理や原価管理に活用できないだろうかというニーズが高まったのです。そこで当社では、オンハンドフォーキャスト・マーケティング・CRM・原価管理・ユニフォーム（管理会計）・マネジメント支援など経営戦略立案に直結するシステムを開発しました。

こうした時代ごとにニーズに対応した新たなソリューションを提供することで業界の発展に寄与したいと考えてきました。

近年では予測分析の流れが広まり資料のカスタマイズが求められています。現在はAIが登場し次の転換期を迎えていると感じています。これまでの予測分析ではホテルシステムの中でフォーキャストすることが多かったのですが、AIの登場によりビッグデータが扱えるようになるからです。予測に基づいた営業戦略立案が今後の主流になるかもしれません。

インバウンドが急増してホテル業界が活況を呈するいま、今後に向けてのホテルシステムへのさらなる投資を考える企業が増えて来たように感じております。元気な時代だからこそできることがあると思います。2020年以降に向けた競争力アップのため、当社もITを通じて共に歩んでまいりたいと願っております。

ユーザーからのメッセージ



(株)ケン・コーポレーション
ケン不動産リース(株)
(プレミアムホテルグループ)
代表取締役社長 佐藤 繁氏

(株)ケン・コーポレーション
東京都港区西麻布 1-2-7



この度は、貴社創業 30 周年を迎えられ誠に喜ばしく心よりお祝い申し上げます。

ご創業以来厳しい経済状況の中にあっても今日のご繁栄を成し遂げられたのは貴社の優れたご指導によるものと社員の皆様の妥協なき開発精神によって成し遂げられたものと拝察致します。

当社は 5 年前から貴社のホテルシステムを導入させていただき、大変お力添えいただいたことを感謝しております。

当時は、弊社グループホテルにおいて、統一的なオペレーションによる効率的な運営と顧客満足度の向上を軸としたホテルオペレーションシステムを導入するという課題がありました。様々なオペレーションシステムを検討した結果、貴社のシステムが

弊社のマーケティング及びホテルオペレーションと合致し、且つシステム開発の“柔軟性”と“サポート力”を十分に備えられていると判断し導入を決断致しました。導入から 5 年、貴社のサポート力に支えられ TAP システムを導入してから、弊社はお蔭様で順調に成長し、新たな新規開発ホテルにも導入を予定しております。

引き続き貴社の開発力とホスピタリティに期待し、共にさらなる発展をして参りたいと思います。

最後に皆様のご健勝を祈念いたしましてお祝いの言葉とさせていただきます。



(株)ホテルオークラ東京ベイ
代表取締役社長 総支配人 山岡 孝次氏

ホテルオークラ東京ベイ
千葉県浦安市舞浜 1 番地 8 号



(株)タップの創業 30 周年を心よりお慶び申し上げます。

2007 年 9 月に当ホテルにて貴社の創業 20 周年記念セミナー・パーティを開催させていただいて以来、早いもので 10 年の月日が経ちました。その間、本業のホテル情報システム以外に、タップアワードの開催やホテル研究所の開設など、積極的に事業の裾野を拡大され、業界の発展に寄与されましたこと、ユーザー会の幹事会社として大変うれしく思っております。

もちろん本業におかれましては、顧客にとって安心なワンストップサービスをコンセプトに企業努力された結果、導入企業・事業所数が飛躍的に増加するとともに、サービスの提供内容も一層拡充されました。

当社のカードキーシステムへの対応やホスティングサービスへの移行、客室業務用ハンディターミナルやレストランへの最新 POS システム導入の際も、強力な支援を賜りましたこと深く感謝申し上げます。

社名の「TAP」には「新しい道を切り開く」、「きっかけをつくる」という意味があると伺っております。観光立国によってもたらされるインバウンドの増加は、ホテル業界に新たな需要を生み出していきます。当ホテルとしては今後も貴社との連携のもと、お客さまの多岐にわたるご要望に対し、オークラならではのオンリーワンリゾートをお届けすることができれば幸いです。お互いのビジネス拡大に向けて、引き続きご支援いただきますようお願い申し上げます。ますますのご発展をお祈り申し上げます。



(株)ホテル、ニューグランド
代表取締役社長 濱田 賢治氏

ホテルニューグランド
神奈川県横浜市中区山下町 10 番地



創業 30 周年おめでとうございます。貴社が長きに渡る歴史を刻まれ、そしていまなお発展を続けられていることは、ひとえに皆さまの並々ならぬ尽力の成果とお慶び申し上げます。そしてタップの常にユーザーとともにある姿勢に心から敬意を表します。このたびは、日ごろのお力添えに感謝し、ユーザー会の会長に就任させていただくことになりました。ユーザー会は、貴社の情報を得られるだけでなく、ユーザー同士の交流の場であり、勉強の場でもあります。このような取り組みを微力ながら支援していきたいと心しております。

今年の業界の大きなトピックスのひとつといえる、JR グループが 6 月からスタートした会員組織「JR ホテルメンバーズ」の一員に当社も加えていただい

ております。この全国的会員組織が成立するためには、複数のプロバイダーがシステム連携をしなければならなかったのですが、タップの尽力により実現しました。こうした企業の垣根を超えたシステム連携が、今後の日本の観光インフラ整備に一役買うと確信しております。

現在、国内のホテルマーケットは競争が激化し、外資系ホテルチェーンや民泊の攻勢にさらされています。そういう意味では、いまがまさに日本のホテル・旅館の踏ん張りどころだと感じています。貴社におかれましては、日本のホテル・旅館が我が国ならではの新しい魅力的なサービスを提供し、新たなチャレンジを実現するために、これからもわれわれのパートナーとしてご協力をお願いいたします。



(株)ホテル銀水荘
代表取締役社長 加藤 昌利氏

稲取銀水荘
静岡県賀茂郡東伊豆町稲取 1624-1



このたびは、(株)タップの創立 30 周年を迎えられたことを心よりお祝い申し上げます。創立からの御社の歩みを振り返りますと、社名の由来そのままに、新しい道を切り開き、われわれユーザーにきっかけを与え続けてきたことが、日本のホテル業界における IT 推進において多大な功績を残し、現在のご発展につながったことと感じております。

弊社がタップと知り合ったきっかけは、IT 革命が叫ばれ始めた 2000 年に、海外セミナーに参加した幹部が、林悦男会長と同席することとなり、そこでホテルシステムに対するすばらしい設計思想に触れ、私どものような和風旅館経営にも通ずる概念であると深く共感したことでありました。

その後、2年に渡るホテルシステムの旅館対応にご

尽力をいただき、弊社 PMS を立ち上げていただきました。以来 15 年以上にわたり、お付き合いをさせていただいております。それまで現場を運営するだけであった情報システムのあり方が変わり、経営のトレーサビリティが増すなど、弊社としても大変恩恵を受けておりますことを改めて感謝申し上げます。

激変する経営環境の中で AI 革命とロボティクスの発展など、今後は新たなフィールドに舞台を広げ、ホテル・旅館業界発展のためにますます“タップ”していくことを期待いたしております。

未筆ながら、(株)タップの一層のご発展と皆さま方のご活躍を祈念致しまして、お祝いの言葉とさせていただきます。