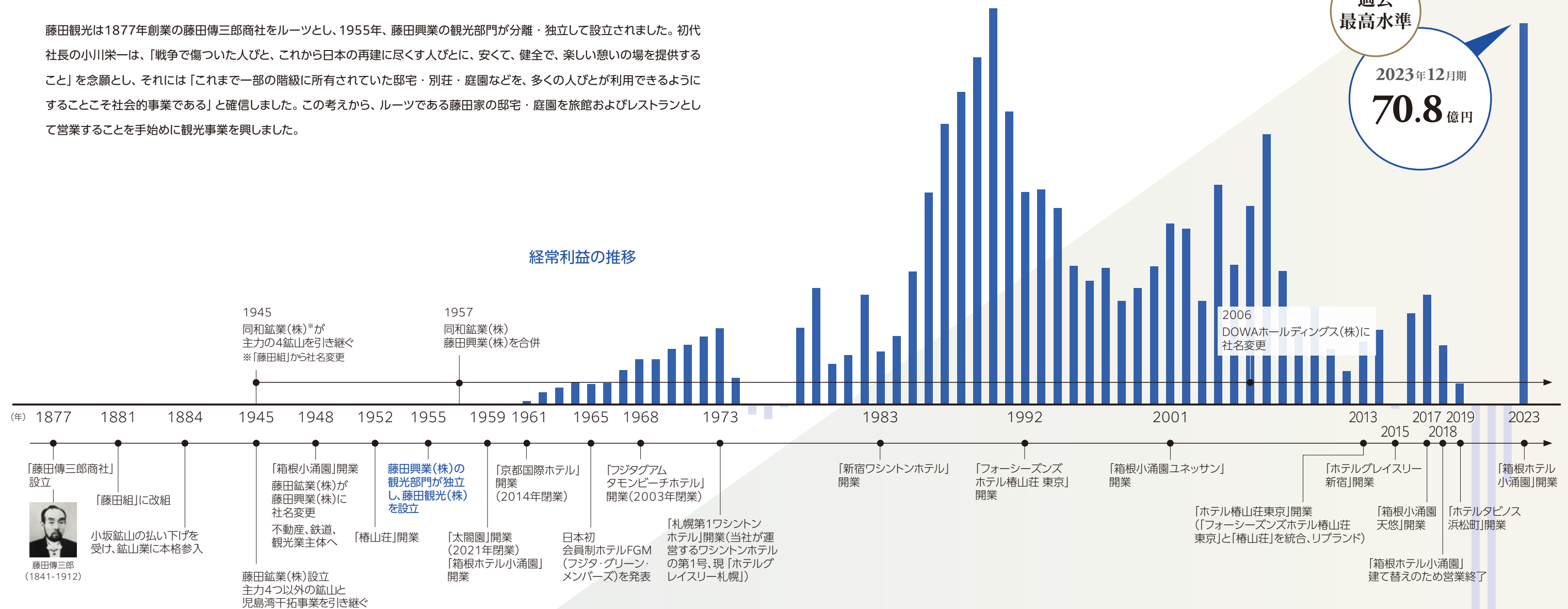


藤田観光のあゆみ

藤田観光は1877年創業の藤田傳三郎商社をルーツとし、1955年、藤田興業の観光部門が分離・独立して設立されました。初代社長の小川栄一は、「戦争で傷ついた人びと、これから日本の再建に尽くす人びとに、安くて、健全で、楽しい憩いの場を提供すること」を念願とし、それには「これまで一部の階級に所有されていた邸宅・別荘・庭園などを、多くの人びとが利用できるようにすることこそ社会的事業である」と確信しました。この考えから、ルーツである藤田家の邸宅・庭園を旅館およびレストランとして営業することを手始めに観光事業を興しました。



ビジネスホテルの基盤確立

初代社長・小川栄一は1人で宿泊するビジネスパーソンが多いことに着目し、ワシントンホテルを開業。出張費用内で宿泊できるよう客室面積を抑え、ユニットバスをコンパクトに改良しました。

結婚式場・宴会場のビジネスモデルを構築

1953年、「椿山荘」本館が完成し、本格的に営業を開始。「太閤園」とともに、それまで自宅で行うのが一般的だった婚礼の新たなニーズに応え、婚礼・宴会施設の事業モデルを構築しました。

箱根小涌園を一大リゾート地へ

小川栄一は、箱根屈指の別荘地だった小涌園一帯をリーズナブルな料金で利用できる日帰り施設として提供。観光・レジャーの大衆化とともに、箱根小涌園を全国ブランドへと成長させました。

新ビジネスモデルで地方都市へ出店加速

1980年代、ワシントンホテルの全国展開を加速。1983年に開業した「新宿ワシントンホテル」では、世界初の自動フロントシステムを導入、同ホテルの成功がその後の事業展開に大きく寄与しました。

高品質な施設・サービスの拡充

東京での高級ホテル開業を目指し、フォーシーズンズホテルズ&リゾーツ社と業務提携契約を締結。1992年、都内有数の庭園を有する「フォーシーズンズホテル椿山荘 東京」をオープンしました。その後、ノウハウの蓄積を経て提携を終了、「椿山荘」と統合し「ホテル椿山荘 東京」として2013年にリブランドオープンしました。

新たなスタイルのテーマパーク開業

国内旅行が団体から家族などの小グループへと転換するなか、箱根小涌園の再開発に着手。新しいスタイルの複合型温泉テーマパークとして、2001年に「箱根小涌園ユネッサン」が誕生しました。

インバウンド需要や国内の観光・レジャー需要の拡大に伴い、新ブランドを立ち上げ

需要の拡大に伴い、長年のインバウンド受け入れ実績を強みとしてFIT*の誘客を強化。「ワシントンホテル」に加え、2013年にはより上質な「ホテルグレイスリー」、2019年には宿泊特化型ホテルの「HOTEL TAVINOS」を立ち上げました。

*FIT(Foreign Individual Travelers):インバウンドの個人客

オリジナルウェディングのプロデュースノウハウを取り入れ、婚礼事業を強化

2015年、ゲストハウス運営とオリジナルウェディングのプロデュース事業を展開する株式会社かわの(現 株式会社Share Clapping)を子会社とし、相互の経験とノウハウを共有することで、婚礼事業の競争力強化を進めました。

新しい宿泊の形を提案する「箱根小涌園 天悠」の誕生

インバウンドのコト消費志向や個人旅行における高級旅館需要の高まりなどのニーズの転換を受け、箱根小涌園再開発に着手。2017年には全客室に温泉露天風呂を備えた湯宿「箱根小涌園 天悠」を開業しました。

コロナ禍を経て、新しいニーズに対応

コロナ禍で国内外の観光需要が減退するなか、構造改革の推進と同時に自動チェックイン機やセルフクロックなどを設置することで、お客さまの利便性向上を進めました。需要が回復した現在においては、フロント手続きの機械化を促進し、その分のマンパワーをお客さまに寄り添った接客に振り向けることで、サービスの充実を図っています。

70周年を迎え、「ホテル椿山荘東京」の庭園の魅力を最大限に生かし、より高品質なホテルへ

2022年の開業70周年に合わせ、「ホテル椿山荘東京」の庭園において「東京雲海と7つの季節」などの新しい演出を開始。最大の魅力である庭園を生かして宿泊、婚礼、宴会、レストランそれぞれの商品力を高めることで「椿山荘」ブランドを磨き上げ、高品質なサービスを提供しています。

箱根小涌園を再び誰もが楽しめるエリアへ

箱根小涌園の原点に立ち返り、幅広い顧客層のニーズに対応すべく、コロナ禍においても再開業を推進してきました。2023年7月に「箱根ホテル小涌園」を開業、同時に「箱根小涌園ユネッサン」も開業以来最大のリニューアルを行い、エリア全体で様々なお客さまにお楽しみいただける施設へと進化しました。