

# 老舗旅館の地元大学とのコラボレーションによる新たな顧客開拓

株式会社旅館江泉（奈良県）

古都・奈良の歴史に包まれ、猿沢池の畔にたたずむ情緒あるおもてなしの宿を運営する事業者。

## 1. 相談のきっかけ

- 相談者は、売上拡大に向けて、新しい取組みとして、若年者のアイデアを積極的に取り入れた対策を打ちたいとの意向があった。
- 県の産業・雇用振興部/企業立地推進課の紹介により、同旅館の活性化策に関して相談に至った。

## 2. 課題整理・分析

- 修学旅行客への依存度高く、季節的な繁閑が大きいので、繁閑差を解消し、平準化を図ること。
- 修学旅行客以外の顧客層を新たに開拓する必要がある。
- そうした顧客層への情報発信の手法に関するアイデアの入手。

## 3. 解決策の提案

- 事業アイデア取り込みに向け、産学連携を提案。同社支配人をはじめとする旅館スタッフと奈良女子大学学生との宿泊客増加策に関するディスカッションの場を設定。
  - ディスカッションを踏まえ以下の提案を実施。
    - ① ホームページ改訂とフェイスブックを活用した「旅館の日常」の情報発信。
    - ② 同大学食物栄養学科との「食育」に関する共同取組み
- ⇒以上の取組により新規顧客の開拓と需要の平準化を推進。

## 4. 成果

- 新たな顧客開拓に関する地元大学生からの斬新なアイデアを吸収することができ、IT活用(SNS)による発信、食育をテーマとした食事メニューの提供のアイデアなど、今までの慣習には無かった取組みが芽生えつつある。
- 同社支配人や従業員からも様々なアイデアが創出されることとなり、従業員のモチベーション向上にも繋がった。
- 地元大学生との情報交換を通じて、支配人あるいは従業員の視点で、老舗旅館の現状について改めて認識することができた。
- 2015年冬を目途に、継続的に大学生とのディスカッションの場を設定することが実現。現在萌芽しつつある取組を加速させるための具体策へと議論が一段階進歩し、旅館活性化に向けた事業連携体制が確立。今後売上拡大が見込まれる。



2015年3月奈良新聞掲載

