

# 旅館の事業再生支援

宿泊業C社

(和歌山県)

海岸を望む風光明媚と料理で売っている旅館。築40年で老朽化している。

## 1. 相談のきっかけ

- ・「よろず支援拠点開設セミナー」チラシを見てセミナーに参加、相談があった。
- ・4年連続で営業赤字であり、資金繰りも大変厳しい状況である。現在稼働率は20%台と低いので、宿泊客を大きく増やし利益の出る経営体質に改善したい。

## 2. 課題整理・分析

- ・観光地自体が疲弊している。
- ・築40年以上で宿泊施設が老朽化している。
- ・学生の合宿客が主、単価安。
- ・平日は宿泊客が少なく、稼働率は20%台。
- ・今まで集客のための営業・販売促進活動がほぼなし。
- ・日本政策金融公庫へ200万円の融資を申し込んだが、「4年連続の営業赤字」を理由に融資を受けられなかった。

## 3. 解決策の提案

- ・実際に宿泊し、料理と海岸風景を押し出して抜本的な改革が必要であることを認識してもらった。
- ・ミラサポで宿泊に強い専門家を見つけ、よろず支援拠点を通じた専門家派遣を提案。
- ・信用保証協会の専門家派遣制度を利用し、しっかりとした実現可能性の高い事業計画を策定することを提案。
- ・ネットでの宿泊予約に大きな影響を与えるホームページのブラッシュアップを提案。



## 4. 成果

・宿泊に強い専門家からの提案で「じゃらん」、「楽天」など集客サイトの代行業者と面談を行う。信頼にたる業者であると判断し、10月から契約し、活用することになっている。10月以降サイト代行業者のサポートを得て以下の活動に取り組む計画である。

- －新しい宿泊プラン、食事メニューの開発
- －「じゃらん」など集客サイト以外にも自社のホームページをブラッシュアップ
- －食事作り、配膳作業など業務改善の実施

・稼働率の目標は「20%台から60%台」である。

・稼働率が上がってきた時点で信用保証協会の専門家派遣制度を利用し、しっかりとした事業計画を作成していく計画である。

・金を掛けられないという難しい再建案件であるので、よろず支援拠点 全員、及び信用保証協会の協力を借りてサポートしてきた。

・現在経営改革を始めたばかりであり、集客活動の結果は年末に現れることを期待している。年末までは定期的な連絡を取り、集客活動の現状をチェックし、出来る限りのハンズオン支援を行っていきたいと考えている。

目標  
稼働率  
60%

- ・宿泊プラン・食事メニュー開発
- ・魅力のある集客サイト・デザイン
- ・ホームページのブラッシュアップ
- ・業務プロセスの改善

稼働率  
20%台