

事例 事例2-2-5：大瀬株式会社

「支援機関のサポートのもとITを活用し、付加価値を向上した企業」

和歌山県和歌山市の大瀬株式会社（従業員3名、資本金1,000万円）は、旅館「新和歌ロッジ」を約50年運営している小規模事業者である。

同社が立地する和歌浦は、以前は景勝地としてにぎわっていたが、近年は観光客が減少し、15件ほどあった旅館は半減した。同社は、旅館設備の老朽化も影響し、徐々に客足が遠のいていった。経費削減や、DM発送等の取組を行ってきたが、経営は苦しく赤字状態が続いた。ついには、これまで板場を切り盛りしてきた従業員まで解雇せざるを得ない状況になり、2代目の大瀬盛正社長が自ら包丁を握り、どうか営業を継続させていた。

そのような状況を打破したいと考えていた大瀬社長と女将は、和歌山のタウン誌を見たことをきっかけに、和歌山県よろず支援拠点の開設記念セミナーに参加した。セミナー終了後に、チーフコーディネーターの井上禎氏に声をかけたことが契機となり、同よろず支援拠点のサポートのもとでの、経営改善の取組が始まった。

大瀬社長は、同社の担当となったコーディネーターの矢笠幸男氏と共に、経営の立て直し策を検討した。資金調達力が乏しいため大規模な設備投資をせず、宿泊客を増やす取組を行い、売上を伸ばすことを目

指した。自社の強みと弱みを分析し、同社の弱みは、IT化が進んでおらずWEB予約が少ないこと、他方で強みは、クエ料理等の地元の新鮮な食材を使った料理を安価で提供していることであると整理した。

強みを活かし、弱みを補う取組を実行するため、矢笠氏はミラサポの専門家派遣制度の活用を同社に提案した。大瀬社長は、宿泊業支援の専門家から、予約システム・サポート会社の紹介を受け、効果的な集客や管理が可能なシステムを導入した。これを機に、国内外10以上の予約サイトに登録し、自社HPも大幅刷新した。自慢のクエ料理をメインとしたプランや、和歌浦での釣り体験をセットにしたプラン等、魅力的なプランを充実させWEB上でPRした。

これらの取組により、同社のWEB予約は、導入前の約6倍に増加した月もあるほど集客力を高めた。同よろず支援拠点の支援を受け始めてから2年間で売上は約2倍に増加し、利益も黒字化した。売上高の増加額の65%が、WEB経由の予約が占めている。

「苦しい状況で、身近に相談できるコーディネーターの存在は、何をすれば良いか考える上でとても頼りになりました。息子も加わり、これからは将来を見据え、和歌浦地域の活性化につながる取組にも挑戦したいです。」と大瀬社長は語る。



旅館「新和歌ロッジ」の料理



大瀬社長夫妻