

外国人観光客に 人気の旅館です！

株式会社ホテル西山

代表者／西山 武宏
住 所／中京区御幸町二条下ル山本町433
TEL／075-222-1166
URL／<http://www.kyoto-nishiyama.com>
事業内容／旅館業

玄関前で記念撮影しました
※右から西山会長・西山社長・立石会頭・西山取締役



京都の人形を海外発信

株式会社木村桜土堂

代表者／木村 安輝
住 所／東山区清水1丁目263
TEL／075-541-7321
URL／<http://www.kimura-ohshido.co.jp>
事業内容／京陶人形・京人形・趣味人形・土産品(小)(卸)

外国人観光客で賑わう店内をご案内いただきました
※左から木村社長・木村専務・木村常務・立石会頭

おじやまします！

立石会頭の会員訪問レポート 41

立石義雄会頭も、会員の皆さまを訪問し、ご活躍の現場を拝見しています。その様子をご報告します。

訪日外国人が年々増加し、観光業界は「インバウンド」が活況となっています。国内消費が先細る日本において、海外の旺盛な消費を内需同様に取り込んでいくことが、これからの企業経営に求められています。

株式会社ホテル西山は、昭和28年創業の旅館で、永年にわたり修学旅行を中心に利用されてきました。15年前に西山社長が入社し、まず手を付けたのが、対象顧客の見直しでした。「修学旅行一辺倒では今後の経営が厳しかった」と当時を振り返ります。需要の平準化を図るため、当時としては珍しかったウェブ予約にいち早く取り組み、個人顧客の取り込みを図りました。更にウェブ予約による集客が激化すると、価格競争を避けて他社に先駆け、外国人観光客の取り込みを図りました。ホームページの多言語化や海外向けの口コミサイトでの評判により認知度が高まり、いまや個人顧客の9割が海外からのお客様となり、売上の柱に成長しています。「社長を引き継いで3年。インバウンドのおかげで宿泊予約は好調ですが、目下の課題は人材育成。パートから新卒社員に雇用をシフトしています。サービス向上で顧客満足度を高めていきたい」と西山社長から今後のビジョンをお話いただきました。

株式会社木村桜土堂は、明治20年、清水寺の門前町で清水焼小売として創業。現在は、人形をはじめとした和雑貨小売や卸売をされています。訪日外国人で賑わう清水寺界隈ですが、木村常務は「門前町は歴史の長い店舗が多く、一過性のブームに流されない気風があります。店舗でキャッチする観光客の嗜好を卸売の営業に活かし、経営の安定を図っています」と冷静に現状を分析します。特に近年は海外への輸出が伸びており、「海外展示会への出展を通して、伝統工芸品への関心の高さを知り、海外輸出の足掛かりとなりました」と木村常務。現在では欧米や中国など、20ヶ国に販路を広げています。フランスでは、本所と友好協定を結ぶパリ商工会議所からの紹介でお世話をした留学生在が、その後本国に戻って代理店を務めています。このような展開のきっかけとなったのは異業種交流会。木村常務は「意欲的な事業所から刺激を受けています。支援機関の伴走支援も頼もしい」と会員交流への思いも語っていただきました。

会頭の ひとこと

インバウンドはさまざまな業界に好景気をもたらしていますが、今回訪問した2社は、“特需”に甘んじることなく、外国人の嗜好を分析しながら自社の商品・サービス、売り方、見せ方を工夫し、将来を見据えた堅実な取り組みに、知恵を活かされています。