

# コロナに Vol.2 負けない京都企業

新型コロナウイルスの感染が収束する見通しが立たず、多くの事業所の皆さんが厳しい経営環境に置かれています。ライフスタイルの変化や、対面販売などが制約される中、消費者のニーズに対応したビジネスに変えていくことが求められています。

「落ち込んでばかりでなく、先を見据えて動かなければならない」。さまざまな支援メニューを活用しながら、新たな一步を踏み出す会員企業の方々を紹介します。



刻々と変化する顧客ニーズに細やか・スピーディーに  
応える6次産業農家ならではの販売戦略

★つつみ農園



量を増やした。「飲食店さんが無理されないよう、ナス1個でも販売を続けるし、休止しても大丈夫。再開後も以前と同じように取引します」と伝えました」と内海彰雄さん。アフターコロナを見据えた顧客サポートに余念がない。

観光農園は早めに休園を決定し、その代わり「イチゴのパック売りを増やすので買いに来て」とSNSを活用して周知。結果的に観光農園として営業するよりも、売上は増加した。

さらに食の多様化で米を食べる機会が減った世帯の声にこたえるべく、米の真空パック機を導入し、1合単位の販売も始めた。他社のカレーとのコラボギフトも発売。デザイン性の高い包装を採用し、徐々に売れ行きを伸ばしている。

また京都商工会議所の支援で、市内大手企業での職域販売も開始。百貨店での販売実績というブランド力と、新鮮な野菜が社内で購入できるとあって、若い単身者からも喜ばれている。

「次の目標は、農園に来て旬の野菜を買ってもらうこと。野菜の豆知識も伝えたい」と6次産業農家のさらなる挑戦は続く。

山科区の住宅地に隣接する地で、3代にわたり農園を営む。四季折々の野菜をスーパーマーケットや飲食店などへ直接販売するほか、イベント出店やキッチンカーでの移動販売も行う。缶詰メーカーとのコラボで、農園の野菜を原材料に用いた缶詰を自販機で販売するなど、様々な手法で販路開拓を続けてきた。サツマイモ掘りや野菜収穫など観光農園としても有名で、福祉施設等に出向いての「出張イチゴ狩り」も斬新な取り組みだ。

コロナ禍で変化したのは、取引量ではなく取引先の割合。飲食店需要が減った分、スーパーマーケットへの販売

つつみ農園

代表／内海彰雄

住所／京都市山科区上山講田町4

電話／075-581-2916

<https://www.utsuminonen.kyoto/>

★東儀画塾 OWL美術研究所

開校60年の歴史ある絵画教室がオンライン絵画教室をスタート！WEB広告の活用で生徒数はV字回復



伏見区にある築120年の京町家で絵画教室を営む。現代代表である東儀光則さんの父が社会人を対象に60年ほど前に始めた教室だったが、今では芸大・美大受験対策教室、子ども絵画教室など年齢層を広げ、大きな町家の中には生徒の作品が数多く飾られている。

コロナの流行が本格化していた時期でも東儀さんは過度に焦りや恐怖を感じることにはなかったという。しかし、教室へ来ることに抵抗を感じる生徒が増え、生徒数が減少しはじめたため、オンライン絵画教室を始めることを決意。他のオンライン講座を自ら受講してビデオ通話アプリを勉強し、試行錯誤しながら

からオンライン絵画教室を開始したところ、生徒の約1/4がオンラインで受講するようになり、実際の教室での受講を希望する生徒の密集も避けられた。当初、SNSを使いオンライン絵画教室をPRしていたが、生徒はあまり増えなかった。そのため、京都商工会議所のサポートで持続化補助金やマル経融資を受け、検索エンジンに表示されるWEB広告を活用してみることに。その頃、WEB広告の効果も運良くTVの口番組で取りあげられたこともあり、じわじわと反響が出はじめた。WEB経由での問い合わせ数が増え、生徒数も増加。見事に業績もV字回復し、今では生徒用の机が足りなくなるほど。

「TVの放映後、そんな塾あるんや！」という反応がありました。大人が趣味として美術を楽しむこともできるし、美術の高校・大学、美術力が必要な仕事もある。これまで絵を画く機会がなかった人も含め、絵画教室からはそういった道が広がっているということをもっと沢山の人が知ってもらいたい」と東儀さん。美術が多くの人の「人生の選択肢」になることが今後の目標だ。

東儀画塾 OWL美術研究所  
代表／東儀光則  
住所／京都市伏見区京町1-24-9  
電話／075-601-4423  
https://www.owl-art.com/

★麵好坊 蓮

麵類の店内提供からテイクアウト、そして多ブランドのデリバリーへ柔軟な発想で新たなニーズを得る



京阪伏見稲荷駅の改札から徒歩数歩、JR稲荷駅も近い京の『つけ麺、らーめん店』。自家製麺にこだわり、英語・中国語が堪能なスタッフが接客するなど、インバウンド客に絶大な人気を誇っていた。以前はツアーコンダクターが観光客を連れて年に何度も訪れるほど好評だったという。しかし、コロナ禍で売上は約1/3に。2020年3月には休業を余儀なくされた。

周辺の商店街もインバウンド需要に合わせた店舗は次々と閉店。そんな危機的な状況にありながら、大将の若下昌司さんは「いつかお客様は戻ってくる。ここで待とう」と店舗存続を決心。麵

類の店内提供はストップし、他の商機を探った。

まず始めたのが、コロナ直前に準備を始めていた麺類、揚げ物のテイクアウトだ。京都商工会議所のサポートで補助金やマル経融資を受け、テイクアウトの商品を作るため店内を改装。外国人向けの味つけだった麺類を、日本人用に再調整した。麺類、揚げ物のテイクアウトは周辺住民に好評を得ている。

次に挑戦したのが、若い女性層をターゲットにしたスイーツのデリバリーだ。大手デリバリーサービスに加入し、系列企業が運営するブランドと契約。タピオカドリンク、バナナジュース、韓国ワッフル、それぞれ別ブランドとして営業を開始した。保冷剤サービス、盛り付けを綺麗に整えるなど、細やかな気配りも功を奏し、リピート率は40%を超えるほど。

柔軟な発想で今のニーズを読み、フットワーク軽く新たな業態でも果敢にチャレンジを続ける若下さん。「コロナ禍前の1.5倍の売上を目指したい」と次の一步を踏み出そうとしている。

京都伏見稲荷 麵好坊 蓮  
代表／若下昌司  
住所／京都市伏見区深草一ノ坪町27-18  
電話／075-204-8461  
https://menkouhou-ten.com/

★salon Earth

客足が止まるも、安心できる非接触型のエステへ舵を切り 独自技術を伝授する教室開校も目指す



六地蔵駅から車で数分の隠れ家的サロンを13年前から営む。効果を実感できるフェイシャルエステ・ヘナヘッドスパ・岩盤浴ドームが人気。フェイシャルエステは、顧客自身も変化を見られるように、鏡の前で行われる。顔の片方ずつマッサージを行い、左右の顔の形の違いから変化を実感できるそう。また自宅でセルフケアができるよう、レッスンを受けることも可能。定期的に通うエステが多い中、セルフケアを勧める珍しいサロンと言えるだろう。

しかし、コロナ禍で状況が一変。エステティシャンが直接触れることもあり、客足はピタリと止まった。「コロナはいつか収束する、でも待っていろ

れなくて！」と樽井和子さんは逆境にも目を輝かせながら話す。触れずにできるエステを実現させるため、京都商工会議所のサポートで補助金を受けて高機能な美容マシンを導入。美容情報サイトやSNSも活用し、新規顧客獲得を進めている。緊急事態宣言解除後は、接触での施術を希望される顧客も戻りつつあり、美容マシンは思いがけず、二人組客がそれぞれの順番を待つ間に使ってもらうことに。結果、既存客が知人を連れてくるが増え始めているという。長らく別に仕事を持ちながらサロンを運営してきたが、来春、サロンに専念することを決めた。

目下進行中なのが、日本初となるであろうヘナヘッドスパの教室の開校だ。美容室でも毛染めのヘナは使われているが、樽井さんがこだわるのは本来の「薬草」としての効果。ヘナは頭皮、髪だけでなく、自律神経やホルモンバランスも整えてくれる。また、今まで培った知識や技術をまとめた本の出版も計画中だ。情熱を燃やしなが、樽井さんは全力で走り続ける。

salon Earth  
代表／樽井和子  
住所／京都市伏見区桃山町安芸山1-02-6  
電話／090-2199-5351-8  
https://beauty.hotpepper.jp/kr/slnH000468916/

支援メニュー(補助金)情報

新型コロナウイルスの影響を受けた環境の変化に対応するために活用できる補助金を紹介します。詳しくはホームページでご確認ください。

★小規模事業持続化補助金

一般型

小規模事業者等が経営計画を策定して取り組む販路開拓等の取組を支援

- 補助額：上限50万円
- 補助率：2/3
- 補助対象：店舗改装、チラシ作成、広告掲載など



低感染リスク型ビジネス枠

小規模事業者等がポストコロナ社会に対応したビジネスモデルへ転換する取組、感染防止対策費(消毒液購入費、換気設備導入費等)の一部を支援

- 補助額：上限100万円
- 補助率：3/4
- 補助対象：対人接触機会の減少を目的としたテイクアウト・デリバリーサービス導入、ECサイト構築など



★事業再構築補助金

新分野展開、業態転換、事業・業種転換、事業再編またはこれらの取組を通じた規模の拡大等、思い切った事業再構築に意欲を有する中小企業等の挑戦を支援

