

経営支援員と二人三脚



55人の経営支援員は地域の小規模・中小企業の経営改善と持続的発展に向け、支援を行っています。経営者とのコミュニケーションをしっかりと取りながら、課題の解決とさらなる発展に向けた支援活動を展開中。

補助金を活用して 効果的に自社をPR

今後は、新たな販路開拓につながるサービスの提供に力を注いでいきたいですね。お客様から「銭湯を紹介してほしい」というニーズが多いので、例えば近くの銭湯や飲食店とタイアップして回数券や割引券を取り扱うなど、地域全体で潤っていく仕組みが作れたらと考えています。

少ない負担で大きな宣伝効果

実家を建て替えるにあたり、地域の観光産業の活性化に貢献できるビジネスを始められないかと考え、昨年3月末にカプセルホテルをオープンしました。

当初は入口が周りのビルに紛れて目立ちにくく、ホテルと気づかず通り過ぎていく人も多かったため、ホテルの知名度をどのように高めていくのが課題でした。昨年秋、京商の支援で補助金を活用し、広告入りの販促用ポケットティッシュやショップカードを作成して駅前で配ったほか、入口に和の趣きのある提灯を掲げてホテルの存在をアピール。地道な取り組みを続けたところ、観光客だけでなく、ウォークインで訪れるビジネスマンのお客様も増加しました。

小規模事業者にとって、宣伝広報に大きなコストをかけることは容易ではありませんが、京商の支援メニューをうまく使うことで、少ない負担で大きな効果を得ることができたと思います。

お客様が発信したくなるような魅力づくり

私たちの次の課題は、観光閑散期にいかに関客率を高めていくかということです。京商の専門家派遣事業では、フェイスブックやツイッターなどSNSを活用した広報の取り組みについてアドバイスを受け、口コミによる情報発信の大切さに改めて気づかされました。今後はお客様自身が思わず写真を投稿したり呟きたくなるようなプラスαの価値を提供し、集客力アップを目指したいと考えています。

私自身、会社の創業もホテルの経営も初めての経験で分からないことばかりでしたが、京商の洛西支部とは場所が近く、何かあればすぐに相談していました。最近では市内に宿泊施設が増え、市場競争が激しくなっていますので、ステージに応じて新たな支援メニューを活用し、成長・発展していきたいです。



代表の齋藤 具子さん

企業概要



2017年3月、交通至便な西院にオープンしたカプセルホテル。リーズナブルでありながら、全室ゆったりサイズのベッドと羽毛布団を用意。心地良い“眠り”にこだわっている。5階のレディース専用フロアにはシャワールームやパウダールームを完備するなど、女性の一人旅でも安心して利用可能で、時間単位で利用できるデユースにも対応。経験豊富なスタッフの丁寧なおもてなしで、心地よい京都ステイを提供している。

合同会社西東エステート (Caphotel KYOTO)

代表者／齋藤 具子

住 所／京都市右京区西院巽町4

T E L / 075-314-6300 U R L / <http://www.caphotel.co.jp/>