

**中小・小規模企業経営安定化対策専門家派遣事業委託業務
取組事例報告書**

事業者情報	よみがな	ゆうげんかいしゃ ゆめこうぼう	所在エリア	鶴居村
	事業者名	有限会社 夢工房		
	業種	宿泊業	従業員規模	1名
	事業概要	阿寒郡鶴居村において、「ウッディホテル&レストラン夢工房」を運営。観光客を主なターゲットとして、豊かな自然・洗練された食事・デザイン性に優れた宿泊空間を提供している。大窓から見える美しい景色が評判。		
	活用施策	中小・小規模企業新事業展開・販売促進支援補助金	担当専門家	西部 一晃

事例タイトル	美しい自然環境の中での【ナイトガーデンバル】事業
取組の概要	新規事業として、平日や観光オフシーズンの夜間（18：00～22：00）に、テラス席とガーデン席を設置、ライトアップして、お酒とおつまみを楽しめる【ナイトガーデンバル事業】を展開する。主なターゲットは地域住民や近隣都市の釧路市住民である。本事業を通して、豊かな自然環境や優れたデザイン性の強みを活かし、平日や観光オフシーズン等の集客が弱いタイミングの売上強化を狙うと共に、観光客依存の収益構造から脱し、地域住民との関係性強化による収益構造の強化を目指す。

取組事例	
■取組の経緯・背景	
<p>同社は、釧路湿原国立公園や鶴居村観光の拠点として、主に海外顧客の割合が多い事業構造である。しかし、新型コロナウイルス感染症の影響から売上の主力である海外顧客が大幅に減少し、経営に大きなダメージが生じた。未だコロナ禍は収まらず、観光市場がコロナ禍以前の水準まで戻る事は当面期待する事が出来ない為、新たな事業体制を構築する事によって、収益構造の立て直しを行う事を検討するに至った。こうした背景の中で、新事業のプラン構築や補助金活用などについて検討を行うべく、鶴居村商工会に相談した所、本派遣事業の活用を推奨され、経営指導員と派遣専門家の協力を得ながら、新たな事業の計画策定や、補助金申請の準備に取り組む事となった。</p>	
■取組内容（特徴・工夫・進捗など）	
<p>新規事業における同社の取り組みは以下の通りである。</p> <p>①ナイトガーデンバル事業</p> <p>・空間演出</p> <p>同社の運営する「ウッディホテル&レストラン夢工房」は、クラシックな北欧風の小規模ホテルであり、建物や内装の優れたデザイン性や、自然に恵まれた環境、整えられたガーデン等が強みとなっている。建物周辺の自然環境には多くの野鳥等が飛来する他、手を掛けたガーデンは季節毎に美しい景観を作り出す為、ホテル滞在時に周辺を散策されるお客様も多い。</p> <p>そこで、建物周辺の美しい環境を楽しみながら、ゆったりとした大人の時間を楽しめるサービスを開発・提供すべく、【ナイトガーデンバル】の事業プランを発案するに至った。</p>	

そこで、既存のテラス部分を改修し、テラス席を設置すると共に、テラス側からガーデン側へとアクセスできるステップ（階段）を構築し、ガーデン側にも席を設置した。更に、ナイトガーデンバルの営業時間には、テラス席とガーデン席を蝋燭や照明などでライトアップする事によって、幻想的な雰囲気空間演出を行った。

尚、テラス席・ガーデン席を構築する際には、相当規模の投資が必要となった為、北海道が令和4年に公募を行った【中小・小規模企業新事業展開・販売促進支援補助金】を活用する事とした。（採択済）

②サービス内容

・バル（Bar）の営業時間： 18：00～22：00

現在は、18時までレストラン営業を行っているが、夜間のバル営業を行う際にはレストランを17時で閉店し、18時からバル営業を開始する。尚、気温や日没時間等を考慮して、季節毎に営業時間を変動させる。（※降雨降雪の際には中止）

・バル(Bar)の営業期間： 主に観光オフシーズンの平日など

同社は少人数で経営を行っている為、ナイトガーデンバルは常時営業とはせず、集客力の弱い観光オフシーズンや平日の夜間に営業し、労務負担を抑えながら、観光オフシーズンの売上強化を狙っている。ナイトガーデンバルの年間営業日数は、104日～120日を想定している。

・バル（Bar）で提供するサービス内容： 高級志向の酒類、及び軽食

近々一般流通する予定である鶴居地ビールの他、高級志向の酒類（ワイン・日本酒・ウイスキー等）をメインに提供する。軽食は、鶴居特産のチーズや生ハム、カナッペなど、お酒に合う軽食や、同社で製造を行っているケーキ類を中心に提供する。

また、イベント形式でジャズバンドを呼ぶなどの企画も検討している。

・価格設定： 平均客単価 2,500円～3,000円を想定

豊かな空間と時間、高付加価値なサービスの提供を前提とし、やや高価な価格を設定。

（※メニュー表を参考画像として末尾に掲載）

・ターゲット顧客層： 地域住民や近隣市町村のグルメ層、及び鶴居村観光顧客層

同社の運営するホテルは、釧路湿原国立公園の近隣にある為、地域観光の拠点として利用される事が多く、特に海外からの観光客が70%以上を占めていた。しかし、新型コロナウイルス感染症の影響によって、海外からの環境客が大幅に減少した背景がある。そこで、新事業においては地域住民や近隣市町村のグルメ層、及び鶴居村観光客層（国内）をメインターゲットとする事によって、国内利用者割合の増加を計画している。

・目標とする一日平均の利用者数： 8名～12名程度

③宣伝・広告

同社は少人数体制で運営する規模の小さいホテルである他、【ナイトガーデンバル】のサービス提供についてノウハウがまだ十分に確立していない事を考慮し、サービススタート時における宣伝・広告を、やや抑制気味に実施する事とした。

主な宣伝活動は、地域に対する自作チラシの配布、自社ホームページでの告知などである。

今後、サービス提供のノウハウや体制が十分に確立した段階で、改めて広告・宣伝活動の強化を行う予定である。（※以下、計画している告知強化のタイミング）

◆冬季：スノーガーデンバル（試験的な企画 降雪が綺麗なタイミング）

◆春季：フラワーガーデンバル（ガーデンの花が綺麗に咲き揃ったタイミング）

◆夏季：ジャズガーデンバル（試験的な企画 周辺住民の理解が必要）

■今後に向けて

釧路湿原国立公園や鶴居村観光の宿泊拠点としての立ち位置から脱皮し、地域住民や観光客にとっての【魅力ある地域のスポット】としての地位を確立すべく、宿泊施設・レストラン・テラス・ガーデン・周辺環境全体の魅力的な演出を続けて行くと共に、地域の特産品を使った調理メニューの提供や、ガーデンでのイベント企画などに積極的に取り組んで行く予定である。

ナイトガーデンバルの事業や、その他の新たな取り組みを通じて、計画3年目には年間約12,423千円の売上高を見込み、計画当初との比較では6,000千円の増益を見込んでいる。

写真・イラスト等



ガーデン席・テラス席（営業時間中）



テラス席（営業時間中）



夜間の外観（営業時間外）