

宿泊施設の魅力向上、付加価値向上を支援します！！

～令和3年度 宿泊施設魅力向上対策事業～

青森県観光連盟と青森銀行では、共同事業として宿泊施設の魅力や付加価値向上に向けた専門家派遣事業を行っております。

積極的なお申込みをお待ちしております。どうぞお気軽にご相談ください。

□事業内容

青森県の主要産業である観光産業の中でも、特に産業全体への経済波及効果の大きい宿泊事業について体質強化を目的として、マネジメント力の強化や魅力向上、付加価値向上に向けて専門家派遣事業を実施します。

(1) 事前資料調査

・経営計画、決算書等の資料を基に専門家が分析いたします。

(2) 現地調査による現状把握及び改善提案

・専門家が宿泊し、現状を確認します。
・その後、面談を行い、現状認識を共有します。

(3) 現地調査を踏まえた専門家指導

・専門家が宿泊し課題を抽出し、魅力や付加価値の向上へ向け指導を行います。

□お申込み

参加申込書に必要事項をご記入の上、下記まで提出してください。

様式につきましては、(公社)青森県観光連盟ホームページへ掲載しております。

□参加費用

原則として無料です。ただし、専門家の宿泊及び食事に係る費用は、お申込企業の負担となりますので、ご了承ください。

事業の流れ

ステップ1 事前資料調査

【予定：2021年4月】

・経営計画、決算書等の資料を基に、専門家が分析

ステップ2 現地調査による現状把握 及び改善提案

【予定：2021年5月】

・専門家が施設へ宿泊し、現状を確認
・その後、面談を行い現状認識を共有 → 「本来あるべき姿」と「現実」とのギャップを認識

ステップ3 現地調査を踏まえた 助言・指導

【予定：2021年6月～】

・専門家が宿泊し課題を抽出し、魅力・付加価値向上へ向け指導実践
・仮説と検証の徹底により、随時その真因を把握し、軌道修正しながら「本来あるべき姿」を目指す

ステップ4 事業報告会

【予定：2023年3月】

・今後の本事業の普及及び県内宿泊施設の全体的なレベルアップを目的とし、本事業に関する実績について報告会を開催

【お問い合わせ・お申込み】

公益社団法人青森県観光連盟 観光振興グループ 担当：夏堀

TEL：017-722-5080 / FAX：017-735-2067 / Eメール：kakeru_natsubori@aomori-kanko.or.jp

ホームページ：公益社団法人 青森県観光連盟 (www.aomori-kanko.or.jp)

～ こんなお悩みはありませんか？ ～

- ⑧ 売上を上げろと言われても、実際にどうすればいいのかわからない…
- ⑧ 経費を下げろと言われても、実際にどうすればいいのかわからない…
- ⑧ 集客力を上げたいけれど、実際にどうすればいいのかわからない…
- ⑧ 従業員がみんな違う方向を向いている…
- ⑧ 口コミ評価が上がらない…
- ⑧ 宿のブランディングに行き詰っている…
- ⑧ 財務系のコンサルタントは入っているが、具体的にどう動けばいいのかわからない…
- ⑧ 労働環境を整えて、スタッフが働き甲斐のある宿に行きたい…



～ 成果事例(参加事業様の声) ～

A ホテル様

この事業に応募した理由は、少子化やインバウンド伸長と環境が変化するなかで、今一度このホテルの経営戦略やポリシーを再検討し、設備更新計画や実際に働いている人が将来に希望を持てるような環境を創りたいと考え応募しました。

この事業ではまず「現状把握」、「問題点の抽出」、そしてその「対策」について話し合ってきましたが、組織体制等の内部要因やコロナ等の外部要因により、中々思うように問題点の解決が出来ませんでした。

しかし、現在は新体制が構築され、徐々に原点であるお客様への質の高いサービスの提供と、従業員の成長のための仕組み作りに取りかかる事が出来ています。また、少しずつではありますが、課題だった幹部を含めたスタッフの意識改革に注力できる環境が整い、今はスタッフがこのホテルで働くことによって、将来に希望を持てるようなホテルへと進化する、今まさに過渡期であると考えています。

基礎ができた今、更なる進化を遂げるべく、この方向性で邁進していきたいと考えています。

B 旅館様

私は2年前に宿の責任者に就任しましたが、その際、宿としての宣伝不足を感じました。温泉も良いし、料理も良いのに、お客様にはなかなか認知されていませんでした。

就任後にまずSNSを始め、施設の掲示物やスタッフの意識も少しずつ改善してはいったものの、まだまだ足りないと感じておりました。今後この宿をどう進めていけば良いかを悩んでいたところ、「宿泊施設魅力向上対策事業」の参加申込が届き、このチャンスをものにしたいと思い参加しました。

この事業ではまず、土台づくりとして顧客管理の方法やミーティングの重要性、厨房の在庫管理や原価管理の徹底、年間事業計画など、宿泊施設としての基本的問題点を改善する事ができました。

その中でも、お客様のニーズに合わせた魅力あるプラン作成を行う為に、改めて「どういったお客様が利用しているのか」といったお客様の層を見直し、SWOT分析などにより「自分たちにはどんな魅力があるのか」といった部分を改めて考える事ができました。結果、今後の宿の柱になるような、重要なコンセプトへの道筋も示していただき、全てそのコンセプトに基づいた運営へ向けて活動することが出来るようになりました。

今後はスタッフ一丸となり、とにかくお客様に対して、メッセージ（言葉）やストーリー（物語）やビジュアル（写真や絵）やインテリジェンス（価値ある情報）の提供を徹底し、お客様とのコミュニケーションを大事にしながら、一人でも多くのお客様が、宿のファンやスタッフのファンになってもらえるように努力していきたいと思っています。