

実家を「人が集う場所にしたい」という思いで宿経営にチャレンジ

エールあい介護サービス有限公司「ようこそ月の宿へ」

〒824-0022 福岡県行橋市稲童3741
TEL 090-3349-0127業 種 訪問介護事業
(簡易宿所)
従業員数 24(3)名
資本金 300万円事業
内容

空家となった実家を一棟貸しの宿として事業展開

千葉県松戸市に在住し訪問介護事業「エールあい訪問介護サービス」を長年営んでいる経営者が、行橋にある一戸建ての実家が空き家となったことをきっかけに、2024年に簡易宿泊所として経営を開始。大好きな故郷の行橋の魅力を最大限活かした「一棟貸しの宿」として、国内外のお客様からも評価をいただいている。



改善成果のポイント

訪問支援回数 | 8回(支援期間:10カ月)

- OTAの活用による集客強化と魅力発信
- 現地サポートと遠隔操作による運営体制の構築



Q どんな困りごと(課題)がありましたか？

空き家となってしまった実家をこの先人が集まる場所にしたいという思いだけで、簡易宿泊所の運営をスタートさせました。しかし、宿泊のノウハウが全くないことやプロモーションの仕方がわからず、集客できないままコストだけが発生する状態でした。一番の心配は駅から徒歩30分、バスも1日2本と交通の便が悪く、歩いていける範囲に飲食店やコンビニ等店がないという立地状況でそもそも予約が入るのかということでした。当初ターゲットは観光客より若い家族の里帰りをイメージし、考えばかりが先行してしまいました。無人の運営で、宿のサービス内容をどう伝えていくのかも手探り状態で、OTA掲載の表現も試行錯誤が続き大きな課題でした。とにかく「自由に実家で過ごすかのような時間を過ごせることをウリとしたい!」ということだけはブレずに考えていて、アイデアは浮かぶのですが、それをプランにしたり人数による料金の考え方や満足度を上げる打ち手など、一つ一つの課題に対して解決策がわかりませんでした。

課題 3 4



改修前の施設玄関回り



改修後の施設玄関回り(番号キー導入)

Q 改善の取組み内容を教えてください

素人で宿運営をスタートしたものの、観光の専門的な知識がない中で、売上を作り、リモートで運用ができるようになるまで支援センターにお願いしました。まずは広報にお金をかけずに「OTAへの掲載」で予約がとれる状態にすることから始めました。「宿のコンセプト」「宿泊プランと料金設定」「顧客満足度を上げるサービス」等をアドバイザーの方とすり合わせし試行錯誤で登録していきました。また、無人でのチェックイン・アウトとなるので、可能な限りサイトに情報を掲載し、メール等でのやり取りでお客様の不安の解消を心がけてきました。現場で必要な清掃や買い出しの対応をお願いできる方と委託契約し、遠隔で清掃の確認ができるようにLINEを活用しながら画像やコメントでコミュニケーションを確立しました。現在、食事の提供はできませんが、キッチンで朝ごはんを作る「コト」も外国の方には文化体験になっているようで、土鍋でご飯を炊いたりパンを焼いたり楽しんでいただいています。



改修後の洋室



改修後の和室

Q 取組んで良くなった点を教えてください

メインの
効果
(改善点)

今回の取組みによりOTAからの予約が改善され、去年は予約件数がゼロだった8月ですが今年は稼働率も5割を超え目標を達成できました。遠隔での対応だからこそ、宿の過ごし方提案の1つである調理動画の作成やメールおよび電話でのコミュニケーションを重視し、お客様の要望に可能な限り寄り添ってきました。その成果か、お礼の口コミも増えてきました。それによりモチベーションが上がりますし、宿のブラッシュアップにつながっています。少しずつですが宿経営の醍醐味を感じられています。

副次効果

近隣のお店やゴルフ場等との連携で地域にも喜んでもらえることができ、地域に対する思いを形にすることができました。空き家が地方の社会課題といわれる中、実家を宿泊施設として転換する事で、大好きな故郷「行橋」の魅力をアピールできたと思います。

今後の目標

地域コミュニティとしても活用できる場所にするため、宿を使ったイベント等を企画し「人が集うプラン」を実行したいと思っています。また、訪れる方が増えれば消費や雇用にも繋がると感じるので、自治体との連携で昭和の街並みを残していければ嬉しいです。



焼きたてパンの朝食付きプラン

総合評価 5★

公開レビュー

レンタルを利用して大人4人でよく泊まりました。古い家ですが、よく管理してくれて清潔でした。用意していただいた朝食メニュー、特にパンが美味しくてよく食べました。次回も予約します👍

お客様からの口コミ評価の例

企業様の声

思いを現実化するために根気よくこちらの話を聞いて頂き、素人のアイデアを決して否定せず、プランの作り方やOTAでの表現・見せ方、成功例などを交えながら的確にアドバイスしていただきました。今、自分で考えていく力や決断する力を養う事が出来たことは、感謝しかありません。不安しかなかった経営自体がここまでたどり着けたのはアドバイザーのお蔭だと思っています。

エールあい介護サービス有限公司
取締役

月野 愛子 様

生産性アドバイザーから一言

オーナーとのコンタクトを重視し、オンラインやLINEで他の宿の事例を示しながらプランニングや口コミ返信、OTAの掲載文言など、細かく都度アドバイスをさせていただきました。優先順位をお示しすることで前向きに対応、実行して下さった事で予約も順調に入っており、昨対予約ゼロから今年の夏は稼働54%までになりました。今後は売上拡大を目指したいと思っています。

生産性アドバイザー

外山 由恵