

有明産竹崎カニの 隠れた魅力発信による売上向上



会社概要

会社名 ◆ 旅館 豊洋荘
 代表者名 ◆ 川島 眞悟
 住所 ◆ 〒849-1613 佐賀県藤津郡太良町大浦丙1099-5
 電話番号 ◆ (0954) 68-3545

平成2年に創業された、7つの客室を有する有明海に面したアットホームな旅館。「星降る露天とかにまぶし」をキャッチフレーズとし、有明海の竹崎カニ料理が名物。



豊洋荘外観

I 相談のきっかけ

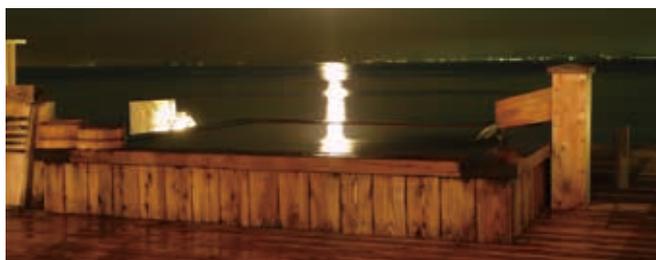
1867組と多くのリピーターを有しているものの、ほぼ冬の宿泊客であることもあり、冬は平日でも満室になるが、夏はお盆や土日以外は閑古鳥状態が続いていた。そこで、状況を改善するために相談した観光協会から当拠点の紹介を受け、来訪された。

II 課題整理・分析

竹崎カニは夏に多く獲れる雄が美味であり、地元の漁師・町民の間では「竹崎カニは雄がうまい。特にカニ味噌が絶品。」と言われている。しかし、一般的にカニ（ずわい・タラバ・毛蟹）は冬の料理という固定概念があるため、本旅館のリピーターである冬の宿泊客にも夏の竹崎カニ（雄）の旨さがほとんど知られていないことが課題であった。

III 解決策の提案と実施

Coによる現地訪問等により、顧客が本旅館に宿泊する動機は温泉露天風呂もあるが、なんといても質の高い竹崎カニ料理がメインであると確信した。そのため、本旅館のリピーターは竹崎カニ料理のリピーターであり、そのリピーターに対して夏の竹崎カニ（雄）の旨さを訴求できれば高確率で夏にも宿泊すると考えた。課題解決のポイントは、夏の竹崎カニ（雄）の旨さを確実に・効果的に伝えることができるDMを如何にして作成するかであった。そこで、まず、カニ身とカニ味噌の旨さを端的に表現するためには視覚に



豊洋荘：露天風呂

訴えることができる写真の活用が効果的だと考え、よろず支援拠点を通じた専門家派遣制度を活用してカメラマンと連携し、川島社長の写真撮影スキルの向上を図った。加えて、地元の漁師が第三者



竹崎カニコース料理

的に旨さをアピールする内容を新聞記事風に作成することで文章の訴求力を増した。また、SCoの発案で、開封する手間のかかる封書ではなく、一目で写真が見える大判ハガキ（定形郵便）を採用することとした。さらに、DMに貸切露天風呂無料の特典を付けることで、DMの効果を測定した。

IV 支援の成果

7月に発送したDMの効果により平成26年8月の1ヶ月間で17組、約70万円の売上を達成し、例年の平均売上に比べて約100万円の増加に成功した。さらに、DMを見た顧客からの問い合わせが9月以降も続いており、売上の増加は続いている。こうしたリピーターに対するDMの発送と合わせて、本企業の取引先企業などを通じた約2,500枚の配布等の取組も行った結果、夏直前からの取組であったにも関わらず対前年比15%増の年間売上を達成できた。



今金 Co

相談者の声

同じ目的で情報発信は実施してきていたが、やはり各プロフェッショナルがチームを組んで支援することで訴求力が違うDMが完成し、驚きと感謝の気持ちでいっぱいです。

支援者の声

情報発信はポイントを絞れば絞るほど研ぎ澄まされて顧客に届くと考えます。今回は竹崎カニ（雄）の旨さを訴求する一点に絞ったことが成功要因と考えます。