

平成 29 年度 収益事業部門（レストハウス）事業報告

概況

今年度の営業実績は、昨年発生した台風 10 号による風評被害や夏季の長雨など、悪天候による一般客の大幅な減少等で、8 月の売上も約 1,480 万円と過去最低を記録し厳しい状況が続いたが、営業強化による旅行会社団体ツアー客の取り込みに力を入れた結果、団体受入客数約 34,000 名（対前年比約 3000 名増）となり、また、閑散期では、今までにない企画による収入源を確保し、売上が計画に掲げた 1 億 2 千万円に達し、最終的に税引後約 163 万円の当期利益を計上することができた。

その要因の一つとして、お盆期間中の悪天候時に雨の日企画と題し、桜鱒のぶっかけ丼やラーメン 3 種類の 100 円引き、特設販売によるファストフード商品を店内販売に切り替え、レストランへの動線確保を行い、その流れでお客様を売店へ導くなどして、お土産品の購入率を上げることができた。その結果、悪天候だった 2 年前の 8 月 14 日と対比しても、今年度は 142% 増となり、今後も悪天候時に対応できる一つの誘客策として実施を図ってまいりたい。

そのほかにも、冬の風物詩である新巻鮭の認知度を上げるため、年末の買い物時期に J R 盛岡支社と連携した新巻鮭特売「イベント列車」の運行や新聞社、県内テレビ局へのキャラバン隊を組み、P R 活動も行った。結果、販売本数は前年 400 本から 800 本へと倍増し、販売促進活動の強化が売上に繋がった。

また、年明けには初の試みとして、宮古の特産品、真鱈を使用した「鱈のぶっかけ丼」を開発して、郵便局と提携し、自社商品を組み込んだオリジナルゆうパックセットを販売した。

販売期間は、1 月 22 日～3 月 16 日までとし、その内容は鱈の切身、鱈のぶっかけ丼、たつと浜だれの 3 点セットを 3,000 円にて販売した。

郵便局の店頭販売は勿論の事、各イベント出店時には販売ブースを P R 活動の場に利用し、販売促進にも繋げた。

その結果、470 セットの受注があり、閑散期での新たな可能性を見出すことができた。

今後も、地域の素材を活用した特産品の開発にも力を入れ、収益事業に反映できるよう努めてまいります。