

**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 かいけんばん	所在エリア	鶴居村
	事業者名	有限会社 甲斐建販		
	業種	小田桐 守	従業員規模	1名
	事業概要	阿寒郡鶴居村において、「鶴の里キャンプフィールド」を運営。 コロナ禍において増加したキャンプ需要をターゲットに、広大で美しい 景観の敷地において、優れたキャンプ環境を整備し、提供を行っている。		
	活用施策	事業再構築補助金	担当専門家	西部 一晃

事例タイトル	<b>土木事業者による、新たなスタイルの【バケーションキャンプ】事業</b>
取組の概要	<p>新規事業として、3万5千平米に及び広大な自社敷地をキャンプ場として整備し、オートキャンプ場として運営すると共に、新たに「簡易宿所」の許可を得て、ハイグレードな常設型テントを設置し、手ぶらのままでもキャンプを楽しむ事ができる宿泊パッケージを提供する。</p> <p>主なターゲットはコロナ禍によって増加したキャンプ需要者であり、その中でも環境面にこだわりを持つミドル層である。当該キャンプ場は、釧路湿原国立公園に隣接しており、タンチョウやシマエナガ等の野鳥も飛来する優れた環境である事から、その魅力は高いものであると想定し、商圈としては野心的に全道・全国を狙う事とした。</p> <p>同社の既往事業は芝生の施工であり、近年はコロナ禍の影響もあって売上が大幅に減少していた。そこで、本事業を通して事業の収益構造を改革し、新たな収入源を確保する事によって、経営のV字回復を狙う取り組みである。</p>

取組事例	
<b>■取組の経緯・背景</b>	
<p>同社は、阿寒郡鶴居村を拠点として、芝生の生産・施工を行う土木事業である。創業後、地域の芝生施工や管理などを中心に、堅調に経営を続けて来たものの、コロナ禍による人流減少の影響によって、芝生の施工・管理の需要までもが激減し、業績が大幅に悪化。今後の事業継続も危ぶまれる事態となった。そこで同社は、自社の有する経営資源を見直し、再活用する事によって、新たな事業を興し、収益構造の改善と経営の回復・安定化を模索するに至った。</p> <p>同社は自社所有の敷地として3万8千平米にも及び広大な敷地を有しており、パークゴルフ場として活用していた。地域住民を中心に一定の需要はあったものの、利用者の高齢化及びコロナ禍による利用者減少で、同パークゴルフ場の稼働率も悪くなってしまった為、思い切ってパークゴルフ場を閉鎖し、近年需要が高まっているキャンプ利用者に向けて、試験的に敷地を開放した。その結果、多数のキャンパーが訪れ、同敷地の優れた環境を高く評価された事により、同敷地の潜在的な価値を再発見すると共に、芝生の施工・管理の技術が活かされる事業である事を認識した。</p> <p>以上の経緯により、同敷地をキャンプ場として整備する事によって、既往事業とは全く異なる需要を取り込み、事業の多角化と新たな収益源の獲得が見込めると判断し、本事業に取り組む事となった。</p>	

## ■取組内容（特徴・工夫・進捗など）

新規事業における同社の取り組みは以下の通りである。

### ◆新たなスタイルの【 バケーションキャンプ 】

#### ①鶴の里キャンプフィールドのポテンシャル、及びキャンプ需要の調査、事業性の分析

同社は、パークゴルフ場として活用していた敷地を試験的にキャンプ場として開放した際に、多数のキャンパーが利用し高い評価を得た事から、キャンプ事業の事業性を計る為、令和4年4月16日～5月7日の間に利用者アンケートを実施した。

アンケート結果を分析すると共に、市場調査を行い、相互に分析する事によって事業性を確認した上で、商圏やターゲット層の選定を行った。

上記の過程を経て、キャンプ事業の概ねのイメージが固まったが、リスクの分析が充分では無い可能性を考慮し、外部の客観的な意見や専門的な知見を求めるべく、広尾町商工会へと相談した所、北海道の専門家派遣制度の活用を推奨され、経営の専門家を招聘。商工会の経営指導員と派遣専門家から助言を得つつ、事業計画の精査と修正を実施した。

#### ②設備投資に向けた補助金制度の活用

本事業の成果を最大化させる上で、一定以上の設備投資が必要とされた為、商工会の経営指導員と派遣専門家から事業再構築補助金へのチャレンジを推奨された。

そこで、経営指導員・派遣専門家の支援を得つつ、補助事業計画書の策定を行い、同補助金への申請を行った。（採択済）

#### ③事業の内容

- ・パークゴルフ場として利用していた広大な敷地の一部に、ハイグレードな常設型テントと調度品、ワーケーション設備を設営し、宿泊機能を提供する。（最大張数 5 張、最大 20 名まで対応可）
- ・釧路空港や鶴居温泉への無料送迎サービスや、朝食・夕食 提供のサービスを付帯する。 夕食には鶴居ジンギスカン、鹿肉、阿寒ポーク等の地元の食材を使ったバーベキューセットの提供を行う。
- ・一般観光プランの他に、企業研修プラン、福利厚生プラン 等を提供する。
- ・鶴居村の観光関連事業者との連携サービスの提供を行う。

#### ④価格設定（当初予定）

- ・大人1名一泊 15,000円 人数・泊数が増える毎 10,000円
- ・地域厳選食材の提供プラン 3,000円・5,000円・10,000円コース（要予約）
- ・企業研修プラン及び福利厚生プラン 10名以上で10～2%割引（付帯サービスは要見積）

#### ⑤成果目標

初年度は、1ヶ月平均89名、年間105名程度の利用者数を目標とし、5年目までに1ヶ月平均1718名、年間210名程度の利用者数の達成を目指す。

#### ⑥具体的なターゲット層の設定

- ・釧路湿原国立公園観光を目的としたアウトドア志向の顧客層
- ・鶴居村サイクリングロードでのサイクリングを目的とした顧客層
- ・釧路空港を利用して来道する観光顧客層

#### ⑦イベントの企画・運営

- ・キャンプ型フリーマーケットイベントの企画・運営（実施済み・継続予定）
- ・キャンプ型音楽イベントの企画・運営（実施済み・継続予定）

## ■ 今後に向けて

同社の運営するキャンプ場は道東最大級であり、環境としても優れている。この点を活かし、単なるキャンプ場では無く、環境と地域のポテンシャルを最大限に活かす事ができる企画を定期的を実施し、継続的に新たな需要を掘り起こし、全国的にも注目されるキャンプ場となる事を目指す予定である。

具体的には、継続的な投資を通じて、設備・機能の向上を図ると共に、様々な文化イベントを織り込む事によって、キャンプ+αの魅力を構築して行く。(音楽・フリーマーケット・スターライトビュー・野鳥観察等)

新たなスタイルの【バケーションキャンプ】の取組を通じて、計画5年目には年間約ナイトガーデンの事業や、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10,603千円の売上高を見込み、新事業の割合を全体の24%まで高める事を目指している。

写真・イラスト等

