

収益の多角化に向けた異業種との連携モデル実証

- ・宿泊施設における収益の多角化に向け、**京都の旅館の空きスペースを活用し**、小中学生向けに伝統産業の体験教室を開催。
- ・**宿泊施設における新たなビジネススタイルのあり方を実証**すると共に、独自性・汎用性・再現性・収益性・顧客満足度などを検証。

- 実証主体：京の宿 綿善旅館（京都市）
- プログラム：「職人さんから京の技を学ぶ体験会」
- 対象：京都市内在住の小・中学生
- 実施期間：令和7年1月～3月上旬
- 参加人数：畳教室 4名、漆塗教室 30名

プログラムの概要

- 京都の伝統産業である「京たたみ」・「京漆器」の職人の指導により、半畳サイズの畳や、本漆塗りのお箸づくりを実施。
- 京たたみについては計3回、京漆器については計4回と、複数週・複数日にわたり、伝統工芸品の完成までの一連の作業を体験。
- 京漆器については、制作したお箸を使った昼食会も最終日に実施。



本漆塗りのお箸づくり教室の様子



畳教室の様子

収益の多角化に向けた異業種との連携モデル実証

- ・体験者全員がアンケートで「**子どもが伝統産業に触れる機会を持つことができた**」と回答したほか、当該教室を旅館で実施する意義などについても好意的な意見が見られた。
- ・一方、本事業は実証事業として、参加費が安価に設定されていたところ、当該参加費のまま実施する場合は収益性に課題。
- ・他地域・他宿泊施設で実施するうえでは、適切な対価を求めてもなお体験したいと思える、地場の産業を活かした取組を実施すべき。

参加者の声

- ・京都の伝統産業に小さいころから触れるのはとても大切。
- ・日本でうまれたものを職人さんに教えていただけただけは親子共々何事にも代えがたい経験となった。
- ・京都のおもてなしの心や文化・雰囲気を感じられた。
- ・（旅館の）対応もとても丁寧で、綿善旅館にも機会があれば**宿泊してみたい**と思った。
- ・体験料が1,000円にさせていただいたおかげで思い切っていくことができた。

職人・旅館の意見

- ・伝統工芸の工房では、体験スペースや体験教室用スタッフが不足。旅館等の空きスペースを活用し、伝統産業を広められるのは良い。
- ・本実証事業ではスケジュールの制約等により材料費等の調達にコストを要したが、**前持った計画があれば原価を抑え、収益化に繋げることも可能**。
- ・一方、畳教室は計12時間、漆教室は計6時間実施した中で、総体験料が1,000円では収益性に課題。

他地域・他宿泊施設で実施していくうえでの検討要素

- ・体験教室等を通じた地域との関わりにより、**宿泊業以外の稼ぎ方を広げるだけでなく本業の宿泊施設の利用にも繋がる**と期待。
- ・一方、伝統工芸の体験を実施する場合は、小学生等、体験のプロセスに意味がある層には、多少原価が低くても体験を重視してもらえるプログラムを用意しつつ、インバウンドなど高価な本物の購入に関心がある層に対しては素材からこだわったものを用意するなど、**需要に応じた価格設定が重要**。
- ・イベント企画・運営費やプロモーション費用を抑えるために、従業員やアルバイト員の活用も今後の検討要素となる。