

会社概要

社 名	鳥居観光株式会社【飯能市】		
代 表 者	平沼 庸生	業 種	その他の宿泊業・飲食業・製造業
従業員数	55人	U R L	https://www.toriikankou.com/
事業内容	・キャンプ場の運営(ケニーズ・ファミリー・ビレッジ/オートキャンプ場ほか) ・飲食店やジェラートショップの運営(古民家ひらぬま、じえらてり屋ひらぬま) ・アイスクリームの製造販売		
沿 革	・ 昭和32年 創業(娯楽施設の運営) ・ 平成6年 オートキャンプ場を開設 ・ 平成28年 2店舗目のキャンプ場を開設 ・ 令和4年 カフェ&レストラン「古民家ひらぬま」を開業 ・ 令和7年 西武所沢S.C.にジェラートショップを出店		 事業所の外観

「経営革新計画」に取り組んだきっかけ

<当時の課題>

- キャンプ事業の季節変動や自然災害(特に令和元年東日本台風)による売上の不安定さ
- 復旧にかかる多大なコストや営業機会の損失が経営に影響

<解決への道筋>

- リスク分散のため、地域に根差した新たな収益チャネルを創出すべきと考えた
- 120年以上の歴史を持つ文化財の古民家を活用したレストラン事業を開始する
- 地域農産物の活用や歴史・文化の継承を軸に、地域貢献と経営の安定化を図る
- キャンプ場の既存顧客に「田舎の楽しさ」を提供し、シナジー効果と新たな集客をする

「経営革新計画」のテーマと概要

テ ー マ	築120年の古民家を活用し地元素材を提供する、古民家レストラン事業の開始
計 画 期 間	令和2年4月～令和6年3月(4年計画)【令和3年3月承認】



自家製ジェラート

ジェラートショップと製造室を併設。カップジェラートは卸売での販売もしております。

飯能ブランドDAINE認定品



レストラン&カフェ

石窯ピッツァや創作の Pasta にも地場のものをふんだんに使用。地域経済にも貢献します。



当時の様相残る客席

建築当時のまま、生活感もそのままの客席。職人の思いや当主のこだわりを感じる。



全席タブレットオーダーを導入



地場の野菜やフルーツなどをふんだんに使用。規格外品も積極的に活用しフードロスの低減も実現。



景観重要建造物の古民家と里山景観がマッチした「レストラン&ジェラート店」という組み合わせは、滞在店舗としては類がなく、観光拠点として貴重な施設である。



経営指標

売上高 117.0%増加
経常利益140.1%増加
給与支給総額 89.0%増加
付加価値額 102.1%増加
※計画前と計画後の比較



私たちは本新規事業を通して豊かな人づくり・地域づくりを行い郷土の文化を承継していきます

「経営革新計画」の実践

1. カフェ・レストラン「古民家ひらぬま」の開業

- 飯能市指定の景観重要建造物である築120年の古民家を活用
- 明治末期の武家屋敷様式を残し、法令遵守の飲食店舗として改修

2. ジェラート製造・販売の開始

- 地域産の果物・野菜・牛乳を使用したジェラートの製造販売・卸売りを開始
- ジェラートが商工会議所の認定する飯能ブランド品『DÄINE』に登録、ふるさと納税の返礼品に登録

3. メニュー開発と提供

- 差別化のため、ペレット燃料を使用した石窯ピッツアや創作パスタを開発
- 地域産食材を多く活用したメニュー開発

4. BBQハウスの増設

- 古民家横の空き地を活用してBBQハウスを建設
- キャンプ場の機会ロスを解消し、売上・利益の拡大に貢献

5. 広報・販促活動

- リアル販促(チラシ、周辺事業者との提携割引)とデジタルプロモーションを実施
- ウェブサイト、SNS、グルメサイト、地域情報サイトへの登録を行い、集客を増加

6. DX(デジタルトランスフォーメーション)の活用

- セルフオーダーシステムでオペレーション効率を改善
- POSレジシステム導入、キャッシュレス決済や販売データ分析をが可能に
- 予約・顧客台帳システムと電子スタンプカードの導入で、再来店促進と顧客情報の可視化を実現



従業員も15名増加



製造室の様子

「経営革新計画」の成果

- 計画期間において付加価値額約102.1%増、給与支給総額約89.0%増と大幅に実績を伸ばすことができた。

成功の秘訣

① 協力者との関わりとコミュニケーション

- 農家や生産者と良好な関係を築き、コスト削減とフードロス低減を実現できた
- 商工会議所・中小企業診断士の支援により具体的なアクションプランを策定できた
- 行政機関との密な連携をとり、建築課、消防署、保健所との調整を重ね、古民家という難しい物件を法令に準拠した飲食店舗の開設を実現できた
- 金融機関から、古民家改修に適した建設会社を紹介してもらい、計画を円滑に進めることができた

② DX(デジタルトランスフォーメーション)の活用

- タブレットオーダーシステムの導入でオペレーション効率を改善し、スタッフが「おもてなし」に集中できる環境を作った
- POSレジシステムを活用し、販売データの収集・分析を行い、経営改善や新メニュー開発役立てた
- 予約管理システムと電子スタンプカードによって顧客情報を一元管理し、リピーター創出に繋がる顧客管理ときめ細かいメッセージ配信を実現した
- SNSやデジタルプロモーションを積極活用し、リアルタイムでの情報発信やプロモーションを行った

③ 他人を巻き込む仕組みづくり

- 地域を巻き込んだメニュー開発:「◎◎農園の○○」など、生産者の名前を出すことで、地域全体のブランディングにも貢献できた
- 共同イベントの実施: 茶道体験や飯能雛飾り展など、地域イベントにも積極参加し、古民家滞在を通じて再来店に繋げた
- 周辺事業者とのコラボレーション: キャンプ場や観光施設との割引特典やイベントを実施し、地域全体の滞在時間を増加させた

「経営革新計画」に取り組んでよかったこと

- 「経営革新計画」に取り組んだことで、売上・利益の拡大と経営基盤の強化に大きく成功した
- 西武所沢S.C.にジェラートショップを新規出店することができた
- 計画終了後も事業の拡大が続き、計画前と比べ現在では従業員が30名増加し、地域創生と観光振興に大きく寄与することができた
- 今後は、製造能力の強化や新規出店、インバウンド対応の強化を通じて、さらなる成長と地域への貢献を目指していきたい

これから「経営革新計画」に取り組む皆様へメッセージ

私たちが挑戦した「古民家ひらぬま」は、築120年、明治時代の古民家を活用し、地域資源を活かした事業を展開しましたが、成功の鍵は「人を巻き込む力」でした。

地域の農家さんや行政、商工会の支援を得て、郷土愛を共有しながら進めることで、思わぬ助けや新たなビジネスチャンスが生まれました。DXの活用で業務効率も向上し、地域経済にも貢献できました。

皆様も、周囲の力を信じ、地域と共に歩むことで、計画の実現を掴んでください。



古民家リノベーション・改修の様子



飯能市名栗の山々



経営革新モデル企業
指定式の様子