

奈良市 初！ 人気上昇中のクライミングジム創業を支援

クライミングジム ノボリコ（奈良県）

これまで体験したことのない楽しさにハマリ、公務員からクライミングジム経営者へ転身

1. 相談のきっかけ

お試しで体験したクライミングジムでこれまで経験したことのない面白さを感じ、仕事の区切りがついたところで競合の少ない奈良での開業を決意。地元大阪には中小企業支援や融資相談窓口があったことから、「奈良にもあるはず」と調べたところ、奈良県よろず支援拠点に行き当たった。

2. 課題整理・分析

- ① 壁・ホールド・マットなどクライミングジムとしての設備が多数必要となるが、満足のいく設備にするには自己資金が不足していた。
- ② 相談者には経営の経験がなく、ターゲットとする顧客や価格帯の設定などをどのように進めればよいかかわからない。
- ③ 限られた費用で効果的な広告宣伝活動を行わなければならないが、そのノウハウがない。

3. 解決策の提案

- ① 集客に関する分析を精緻化することで事業計画書の内容を充実させるよう指導。相談者からの依頼に応じ、融資相談窓口として日本政策金融公庫へ取り次ぐ。
- ② 閑散時間帯への対応策や繁閑差の平準化のため、あえて平日昼間客を重点ターゲットとする戦略立案と展開を提案。
- ③ 集客効果が見込まれる高級ホテルや大企業、商工会議所等のほかクライミングのすそ野を広げる効果が期待できる大学や地域のミニコミ誌への記事掲載への働きかけを行うことを支援。



4. 成果

- ① アドバイスに対し相談者が真摯な姿勢で取り組まれたことから、思い描く事業を説得力のある計画書として完成させることができた。日本政策金融公庫からも様々な支援をいただきながら、最終的にはほぼ希望額の融資を受けることができた。
- ② 地域性を考慮しつつ初心者をターゲットとする基本方針のもと、課題である平日昼間の集客を念頭においた施策（割引料金や立地のPR）をブレることなく実行することができた。現在も土日の午後が込み合う状況が続いてはいるが、初心者やリピーターの数は着実に増加している。
- ③ オープン以降、見込み客への割引券配布や有料広告を効果的・計画的に実施できたほか、特にミニコミ誌や複数の新聞やローカル情報誌に取材記事が掲載された後は、予想を上回る反響を得ることができた。

