観光立国の実現は、地方（地域）から

時代の流れにどう対応する いま求められる旅館・ホテル経営は

MICEと日帰り注目 学びかつ行う者が成功

（19面から続く）

斉須　うちはおかげさまでスノーモンキーを見ようと、海外のお客さま、特に欧米の方が多くおいでになる。この冬の時期、オーストラリアやイギリス、ヨーロッパ、アメリカなどからも多くお見えになる。その人たちに日本文化、旅館、温泉を一生懸命売り込んでいるところだ。

湯田中渋温泉の冬は、地元の忘年会で結構潤っていたが、ここ数年はビタッとなくなってしまった。それを海外の方が埋めている。料金も非常にいいし、リピーターも増えている。

観光立国と言われる中で、インバウンドは当然狙っていかねばならない。今の日本の若い人たちがこれから旅館に泊まってくれるかと考えた時に、かなり不安になってくる。私は、スキーと同じ道をたどるのではないかと心配をしている。実際、今のウイークデーを見ても、だいたいが60代以上の方だ。若い人は土曜日や連休だけ。

まず、欧米の人に来てもらい、徐々にアジアの人たちにも注目してもらえればいい。

食については、基本的に日本料理。海外でも結構ブームだし、非常に喜ばれる。富裕層の方は自国でも日本食を食べている。

日本の文化は旅館にある。旅館にいれば日本の文化を全部味わえるのだと、そういうアピールをしている。

スキー場も子どもたちがスキーをやらなくなったので、何で穴埋めするかといえば、海外のお客さまだ。志賀高原は5月に8校ぐらい、台湾からスキーの修学旅行が来ている。中国からもお見えになっている。中国のスキー場を見たが、リフト券は高いし、食事も日本円に換算して1200円ぐらいの物を出している。富裕層が多いという感じがした。日本でも誘致すれば、そういう富裕層を狙っていけるのではないか。

木下　淡路はまだ、海外の方は少ない。神戸はベイシェラトンの名前を掲げているので、自国で癒やしをなかなか求めづらいという方々にとって、魅力的ではないか。

香港へ神戸ビーフの輸出が始まる。実は、神戸ビーフの65%が淡路島産だ。その神戸ビーフのふるさと淡路ということでもアプローチできる。

いきなり大きい数字にはならないだろうが、海外のお客さまを迎えることが、社内で日本旅館や日本文化を見つめ直すきっかけになると思っている。

ここ3年で新卒の採用をだいぶ強化した。今、新卒の約6割のお客さまが非常に伸びていて、県としても台湾での宣伝活動は年々盛り上がっている。アルペンルートは台湾の人の中では一生に一度は行ってみたい観光地だと言われているようだ。

私どもの宿にはほとんど個人旅行、FITでいらっしゃる。海外のお客さま用のレートは特に設けていない。日本人と同じ価格だ。いろいろなお客さまがいらっしゃるが、マナーが非常にいいし、日本人以上に日本文化を理解している人も多い。

そのほか県で力を入れているのはタイだ。富山には自動車の部品や電子部品の企業が多く、これらがタイに進出している。そういった経済交流に加えて、観光面での交流も考えている。

宇奈月温泉にはスキー場もあるが、台湾やタイのお客さまはスキーよりも雪遊びを楽しむので、スノーパークという名前で宣伝をしている。

シンガポールやマレーシアからもお客さまが来ている。華僑の方が中心だが、中にはイスラム教の方がいらっしゃるので、食事内容には注意をしなければならない。インドの方も日本の企業が招待する形で来ている。完璧なベジタリアンがいて、根菜もダメという人がいる。こちらも食事メニューに気を付ける必要がある。

◇　◇

――今後求められる旅館像、経営者像とは。

菅野　償却前営業利益をいかに出すか。これが旅館にとっての最大のテーマだ。たとえ売り上げが横ばいでも、償却前営業利益を上げていけば、旅館経営は絶対回ってくる。

今、私が注目しているのはMICE市場。コンベンション関係のお客さまをいかに取り込むか。特に大都市近郊の温泉地は有望だ。郡山にも大規模のコンベンションホールがある。アフターコンベンションとして、温泉地と結び付ける取り組みをしていけば、多くのお客さまが見込める。

日帰りのお客さまも今後かなり伸びるだろう。旅館にとって日帰りは今まで付録みたいなものだったが、回転率を上げれば、宿泊よりも逆にもうかるのではないか。日帰りで成功している旅館をあまり見ないが、それは付録として考えていたからだろう。発想を変えてみれば、成功するのではないか。

旅館経営については、まだまだ私たちが想像もできないようなことが起きてくるだろう。とにかく、今の弱いところをしっかり直して、いい旅館にしたい、というふうに思っている。

小林　湯沢は人口が8千人ぐらいで、そのうち80%が3次産業の従事者。我々が地元の雇用を守っているのだと自負しているし、これからもやっていかねばならないと思っている。

コマのお客さまが増えている中で、これからは着地型の商品がさらに必要になると思っている。湯沢では新潟、長野、群馬と三つの県にまたがる7市町村で「雪国観光圏」という事業を行っている。地元の観光協会では旅行業の3種の免許を取り、着地型旅行商品を造成、販売している。先日、高知へ着地型商品の勉強に行ってきたが、非常に先進的で、1旅館でも素晴らしい取り組みをしていた。旅館単独でも考える必要がある。

旅館経営をしてずっと思っていたのは、経営者が旅館を好きにならないとダメだということ。そして、ある方に言われたのは、「学び、かつ行う者は必ず成功する」。ずっと頭の中に入れながら今までやってきたしこれからもやっていきたい。

東京の観光経済新聞社会議室で

世界各国から、特にアジアを中心に訪れている。ただ、室数は276室。シティホテルとしては中規模なので、海外のお客さまをどんどん伸ばすというよりも、国内でもっと支持されるようなことを考えていきたい。

淡路の方は、今、お客さまの8割が近畿圏で、7割が京都、大阪、兵庫。都会の方が癒やしを求めにくる場所だ。中国市場が注目されているが、逆に中国の人が淡路にどれだけ魅力を感じてくれるかと考えると、まだまだ先ではないかと思っている。

ただ、可能性は少しあると思う。例えば香港やシンガポール。

濱田　富山空港は地方の空港でありながら、デイリーの北京便があるし上海便もある。今は尖閣の問題でストップしており、経済交流も含めて不便になっている。ただ、県知事の苦労で台湾便が週2便から、夏の最盛期に週3便になった。台湾から

菅野　償却前営業利益をいかに出すか。これが旅館にとっての最大のテーマだ。たとえ売り上げが横ばいでも、償却前営業利益を上げていけば、旅館経営は絶対回ってくる。

今、私が注目しているのはMICE市場。コンベンション関係のお客さまをいかに取り込むか。特に大都市近郊の温泉地は有望だ。郡山にも大規模のコンベンションホールがある。アフターコンベンションとして、温泉地と結び付ける取り組みをしていけば、多くのお客さまが見込める。

日帰りのお客さまも今後かなり伸びるだろう。旅館にとって日帰りは今まで付録みたいなものだったが、回転率を上げれば、宿泊よりも逆にもうかるのではないか。日帰りで成功している旅館をあまり見ないが、それは付録として考えていたからだろう。発想を変えてみれば、成功するのではないか。

旅館経営については、まだまだ私たちが想像もできないようなことが起きてくるだろう。とにかく、今の弱いところをしっかり直して、いい旅館にしたい、というふうに思っている。

小林　湯沢は人口が8千人ぐらいで、そのうち80%が3次産業の従事者。我々が地元の雇用を守っているのだと自負しているし、これからもやっていかねばならないと思っている。

コマのお客さまが増えている中で、これからは着地型の商品がさらに必要になると思っている。湯沢では新潟、長野、群馬と三つの県にまたがる7市町村で「雪国観光圏」という事業を行っている。地元の観光協会では旅行業の3種の免許を取り、着地型旅行商品を造成、販売している。先日、高知へ着地型商品の勉強に行ってきたが、非常に先進的で、1旅館でも素晴らしい取り組みをしていた。旅館単独でも考える必要がある。

旅館経営をしてずっと思っていたのは、経営者が旅館を好きにならないとダメだということ。そして、ある方に言われたのは、「学び、かつ行う者は必ず成功する」。ずっと頭の中に入れながら今までやってきたしこれからもやっていきたい。

旅館は世界遺産の一つ 和の文化でホテル再生 これからは着地型観光

斉須　日本のこれからは観光立国。産業がどんどん外に出ていく中、我々が生きていくにはインバウンドに取り組んでいかねばならない。

旅館というのは、私は世界遺産の一つだと思う。ホテルは世界中にあるが、畳の生活、旅館文化というのは日本ならではのものだ。ホテルとは違う旅館文化。それを世界に行ってどんどんアピールしたい。それをすることによって、自分の旅館の生き残りにもなると思う。

今、大学でも観光学部が多くできている。それはこの国が観光に力を入れなければならないからだろう。日本の若い人たちに、これからは観光が日本の産業の柱になるのだと理解してもらい、日本の旅館文化、温泉文化というものを大事にして、継承してもらえるとありがたい。

木下　私が常々思っているのは、目の前のお客さまをいかに取り込むか、だけではなく、新しいファンをいかにつくるか。そして、旅館だけでなく、地域として、あるいは業界として取り組まなければ大変なことになる、ということ。

今、淡路島では「食の島、淡路島」をPRしており、淡路島牛丼、淡路島バーガー、淡路島ヌードルなど、新しいご当地グルメを開発している。私も積極的に関わっている。それがきっかけで淡路を知ってもらい、次は観光、ということにつながると思うので、そういうことも大事にしていきたい。

先ほど菅野さんが話した日帰りは、私も非常に重要視している。3千円ぐらいからご利用いただけるが、宿の価格維持をする上でも重要だと思っている。日帰りで来ていただき、「これなら値打ちがあるよね」「じゃあ、今度は2万円、3万円払っても泊まりたい」ということにつながると思う。

私はこの仕事に誇りを持ってフよりも深々と頭を下げてお帰りになる方がいらっしゃる。そんな姿を見ると、我々ももっとがんばらなければと思ってしまう。

今、うちでは会社説明会を3回に分けて行っている。一昨年（2011年）は450人ほど集まったが、最終的に90人ぐらいを採用した。若い人たちに働きたいと思われるような企業、業界にもっとしていきたい。

神戸ベイシェラトンは、「淡路だけにしておけばよかったのに」と言われないように、旅館の底力というものをきっちりと、ホテルの再生で示していきたいと思う。和の文化、日本のおもてなしの心をもってホテルの再生にしっかりと取り組みたい。

濱田　私はきょうも露天風呂に入って、黒部峡谷の美しい景色を眺めてきた。「本当にいい所に住んでいるな」と思った。

私どもの宇奈月町は人口7千人ほどの小さな町だったが、平成の大合併によって黒部市と合併した。それを機に、宇奈月温泉観光協会が「黒部・宇奈月温泉観光局」という形になった。先ほど小林さんのお話にあったように、うちでも旅行業の2種の免許を取った。私もこれから着地型の観光が必要になると考えている。例えば宇奈月と高山をバスで結ぶなど、広域的な連携をして、さまざまな着地型の商品を作っていきたい。

今はなかなか大規模な設備投資ができない時代。問題点を一つひとつ洗い出して、お金をかけずにいろいろと工夫しながら解決していけば、将来に明るい光が見えてくるのではないか。

ほんもの体験は、人を高め・地域が輝き・日本を元気にする。

第9回全国 ほんもの 体験フォーラム in 徳島

2013年（平成25年）3月 16日（土） 17日（日） 18日（月）

ありのままの自然や生活、文化にふれ、ほんものの体験により住民との交流を深める体験型観光が、地域活性化の切り札として注目を集めています。

中・四国地域で初の開催となる「第9回全国ほんもの体験フォーラムin徳島」は、全国の体験型観光の実践者、旅行会社、教育行政の関係者、都市・農山漁村交流に関心がある人たちが一堂に集い、「ほんもの体験」の理念や地域振興手法、全国各地の取組事例や課題など、本音でその志とノウハウを語ります。

さらに、全国の情熱ある体験型観光の先駆者たちと広く交流し、互いに高まり合える絶好の機会となるでしょう。

感動と勇気を与えてくれるこのフォーラムへの、皆さんのご参加をお待ちしています。

開催日:平成25年3月16日（土）～18日（月）
■3月16日（土）全体フォーラム（会場／アスティとくしま）
第1部　事例発表（体験現場からの取組発表）
第2部　記念講演・三好和義氏（写真家）
第3部　公開パネルディスカッション
基調講演&コーディネーター・藤澤安良氏（体験教育企画代表）
第4部　情報交換会
■3月17日（日）課題別研究分科会（全5分科会）
牟岐町・美馬市・東みよし町・三好市
■3月17日（午後）～18日（午前）　体験ツアー（全7地域）
美波町・牟岐町・海陽町・美馬市・つるぎ町・東みよし町・三好市

問い合わせ先
全国ほんもの体験フォーラムin徳島実行委員会事務局
〒770-8570徳島市万代町1－1（徳島県観光政策課内）
TEL 088-621-2340　FAX 088-621-2851
kankouseisakuka@pref.tokushima.lg.jp

詳しくは 全国ほんもの体験フォーラム 検索
facebookでも情報発信中!!

主催：全国ほんもの体験フォーラム in 徳島実行委員会（徳島県／美馬市／三好市／美波町／牟岐町／海陽町／つるぎ町／東みよし町／財団法人徳島県観光協会／美波町観光協会／牟岐町観光協会／海陽町観光協会／美馬市観光協会／一般社団法人三好市観光協会／南阿波よくぼり体験推進協議会／一般社団法人そらの郷／体験教育企画）

共催：全国ほんもの体験ネットワーク