観光元年　観光立国実現への挑戦

宿泊マーケットの今後と地域一体の需要喚起策

全旅連とリクルートじゃらんの地域活性化座談会

国内の有力な宿泊予約サイト、じゃらんnetを運営するリクルートを行う同社じゃらんリサーチセンターの沢登次彦センター長が、全国旅館生活衛生同業組合連合会（全旅連）の佐藤信幸会長（山形県かみのやま温泉・日本の宿古窯）、全旅連青年部の永山久徳部長（岡山県湯郷温泉・ゆのごう美春閣）と座談会を行った。テーマは「宿泊マーケットの今後と、地域一体型需要喚起と集客施策」。進行は沢登氏。

リクルート執行役員
旅行カンパニー長
冨塚　優氏

全旅連会長
（日本の宿古窯社長）
佐藤　信幸氏

リクルート旅行カンパニー
じゃらんリサーチセンター長
沢登　次彦氏

宿の〝売り〟を作ること　プラン作りを楽しもう

沢登　2つのテーマで話を進めたい。ひとつは、地域一体となった需要喚起と集客の取り組みを今後どのように進めていくか。もうひとつは、宿泊マーケットの今後の展望。

まずは、地域一体となった取り組みについてだが、佐藤さんの地元のかみのやま温泉では浴衣のイベント「ゆかたまつり」が行われている。実施に至った背景をお聞かせいただきたい。

佐藤　かみのやま温泉には、葉山と上山という2つの地区にそれぞれ旅館組合があり、私の旅館は葉山にあるのだが、その、葉山温泉が50周年を迎えて、組合で記念の企画を考えていた。その時に、たまたまある旅館から若い女性が2人、浴衣を着て外に出てくるのを目にした。着物を着て楽しそうに、わくわくした感じで町の中を歩いていた。そこで、これは何か企画できないかと思い、考えたのが、浴衣で町を歩くイベントだった。

葉山温泉が作ったイベントなのだが、後に上山温泉も一緒にやろうということになった。今では市役所の職員や銀行の行員、ＪＲの駅員など、かみのやま温泉全体で、浴衣で歩く町づくりに取り組んでいる。

沢登　地域一体で取り組むまでには苦労したのでは。

佐藤　地域の皆さまが努力した結果だ。

沢登　永山さんの湯郷温泉はどうか。

永山　私は地元の湯が「ホタルは財産だ」と、地域の売りの柱に据えている。

ホタルを資源にしている温泉地は日本にたくさんあるが、それぞれの地域がどう工夫しているかという情報を持ち帰るのが地域に対する私の役目であると自覚している。これは地元に長年漬かっていては分からない感覚なのかもしれない。

沢登　宝はそばに眠っているが、地元の人たちは意外と気付かない。

冨塚　「うちの地域には売り物がない」「競争力がない」という人がいる。そういう地域にお客さまをどう呼び込むか。

一般的には自然や食、イベントをどう生かすかが考えられるが、極論を言えば、今流行しているゲームの大会を地域ぐるみで行うことでも売りにできるのではないか。お宿ごとに予選を行い、それぞれの優勝者で決勝戦を行うとか。コンテンツはいろいろ考えられる。

沢登　熱海温泉につい て考えたことがある。熱海で何ができるかを一つひとつ棚卸しして、ピックアップしてみた。すると、面白いことに気付いた。例えば熱海のサンビーチは人口のビーチだから、地元の人たちは少し恥ずかしい思いをしていたようだが、川の水が流れてこないので水質がきれいで、ダブルAという素晴らしい評価だ。さらに、禁煙だったり、ベビーカー対応、サーフィン禁止にしている。

私はもともと湯郷で育ったわけではなく、他地域の人間だ。だから、はじめは自分の旅館から歩いて行けるほど近所でホタルが乱舞しているのにびっくりした。しかし地元の人はそれを当然と思っていたのでもっとびっくりした（笑い）。逆にお客さまに、「ホタルが見られると聞いたのですが」と質問されても、従業員が「なぜホタルなの」だから外からの目をうまく取り入れよう、と。

永山　我々、旅館組合員は、全国の同業者と交流する機会がある。全国の仲間を訪ねることができるわけだから、よそという話をよそ者として呼び込んでよし、訪れてよし、と言われるが、住んでいる人たちが楽しんでいるものを、もっと広い目で見るべきではないか。

手前味噌になるが、うちの旅館では地元の歌や踊り、三味線や太鼓愛好会の人たちにお願いをして、８時半から地元のショーとして上演している。非常に好評だ。

自分たちが中心ではなく、もっと地域の人たちの力を借りることが必要ではないか。

沢登　地元の人たちも入っている。なぜこうなったかというと、地域の魅力を同業者だけが考えても解答が導き出せないからだ。

例えば湯郷温泉では、６月にホタルのイベントを始めた。他地域のお客さまにホタルを見ていただこう、というものだ。

東京のフォーシーズンズホテル丸の内で

外の目から地域を見る　地域一体で魅力を向上

冨塚　宿選びも昔はエリアから入っていったものだが、最近変化をしてきて、まず、何をしに行くのか、そのためにはどこがいいのか、というように順序が変わってきた。じゃらんnetで宿を予約する場合も、昔は地図でエリアから探して、という人が多かったが、今は特集の欄の、「ここで、誰もが楽しめるように工夫されている。

冨塚　宿の人に「こういう楽しみがありますよ」というところから探す人が増えている。

永山　これまでは、宿泊料金主体で宿が選ばれることが多かった。今は切り口が変わっている。誰と行くか、何をしに行くかによって異なる宿が選ばれる。だから、旅館は地域の中で役割分担がしやすくなったと思う。

佐藤　お客さまを幅広く呼ぼうという旅館もあるが、客層をきちんと決めて呼ぼうという旅館もある。

今、全旅連では、ビジネスモデル研究部会という組織で、これから旅館でどんなビジネスモデルが考えられるかを研究している。様々な成功事例を研究しているが、じゃらんさんから送客を受けている旅館で、これは大変成功している、という事例があれば教えていただきたい。

沢登　具体的な名前を挙げるのは難しいが、プランを作ることを楽しんでいる旅館さんは伸びているようだ。例えば「ラーメンをとことん食べるならこの宿だ」とか、マーケット的な発想でプランを出している。お客さまが動くか動かないかが直に見えるわけだが、動いた時はすごく幸せを感じるだろうし、動かなかったとしてもすぐ引っ込めればいい。イチローでも打率は3割ぐらい（笑い）。そのぐらい寛容な感じで、とりあえずプランをたくさん出してみることだ。

冨塚　インターネットの特徴は出し入れ自由のところ。売れなかったらすぐ、引っ込められる。

佐藤　以前なら、料理の献立を作って、写真を撮って、チラシを作ってと、企画商品を作るのにも時間がかかっていた。だから、そんなに失敗する企画をたくさん作られたのではたまったものではないと（笑い）。その点、インターネットの世界はリアルと違うので面白い。

全旅連青年部長
（ゆのごう美春閣社長）
永山　久徳氏

ニッポンを楽しむ！旬のお出かけ　得するマガジン♪

日本全国を7つの版元と
インターネットで
完全カバーします。

北海道エリア
発行地域
北海道・青森県
発売日　毎月20日

東北エリア
発行地域
東北6県・新潟の一部地域
発売日　毎月1日

首都圏エリア
発行地域
首都圏（1都6県）・福島
山梨・長野・新潟・静岡
発売日　毎月1日

首都圏エリア
発行地域
首都圏（1都6県）・福島
山梨・長野・新潟・静岡
発売日　毎月15日

関西エリア
発行地域
近畿・岡山・徳島
香川・福井・三重の一部
発売日　毎月1日

中部エリア
発行地域
愛知・三重・岐阜・静岡
石川・富山
発売日　毎月1日

中国・四国エリア
発行地域
中国・四国
発売日　毎月2日

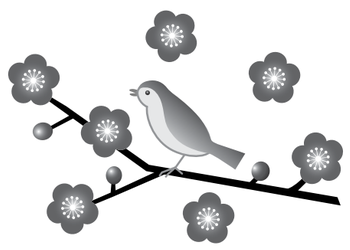
九州エリア
発行地域
九州・山口
発売日　毎月1日

www.jalan.net
上半期（08年4月～08年9月）1,500万人泊予約受付突破！
大好評！インターネットを利用した集客システム
「じゃらんネット」宿泊予約サービス
●登録宿泊施設数 18,699軒（2008年11月）
●掲載宿泊プラン数 412,793プラン（2008年11月）
●月間アクセス 413.7万人（2008年8月）（ビデオリサーチインタラクティブ調べ）
●予約総人泊数（年間）2,899万人泊（2007年10月～2008年9月実績）

広告のお申し込み・お問い合わせ
東　京 TEL.03-6835-6270　名古屋 TEL.052-203-3768　北海道 TEL.011-219-2513　中四国 TEL.082-567-6520　大　阪 TEL.06-6455-5598　九　州 TEL.092-733-3821　東　北 TEL.022-224-6121

迎春

旅は、自然、文化、人との出会い。
本年も、さらに楽しく♪
新しい出会いを提案して参ります。
尚一層のお引き立てとご交誼のほどお願い申し上げます。



株式会社リクルート
旅行カンパニー

また、ここにない、出会い。
RECRUIT