

雪秩父周辺の観光開発に係る星野リゾート社長との打合せ概要について

- 1 打合せ日時 平成25年4月8日(月)
午前10時00分から11時30分まで
- 2 打合せ場所 2階応接室
- 3 打合せ者 ㈱星野リゾート社長、[] マネージャー、[] 秘書
[] 営業部長
町長、金副町長、山内総務課長、谷口総務課参事、田縁主幹

4 概 要
(副町長)

星野リゾートさんが計画していただけることは光栄に思っております。

本件については、[]さんにお話しした経過がありますが、これまでいくつもの会社が開発したいという、特に日本を代表する大手の会社に来ていただいて計画をするという話がありましたが、結局計画を断念し開発できないという本町にとって苦い経験があります。

星野リゾートさんが計画したいというお話しがあると、[]さんからお聞きしましたが、老朽化による建て替えをする方向で、町としても独自に検討委員会を開いて町民に説明しています。このように、町が町営で行うことで進めてきた経過があり、町民にも今年の冬に話しをしております。星野リゾートさんのお話しもいただきましたが、まだ、公表する訳にはなかったというのが経過です。

今後、町としてどのような方向で民間活力を活用するのが良いのか、町民にどのような説明と今までの経過を納得していただくかを含めて来ていただいた訳でございます。

(星野社長)

私達の興味というのは、日本全国29カ所担ってまして、北海道ではトマムという大きなリゾートの再生を手がけ、経営を担って9年目になりますが、ようやく安心できるようになり、施設面の投資も少し進んでいくような段階になり同時に、この9年間何故こちらに来たかというリゾート全体で30カ所になりますので、お客様の行き来といえますか、同じ場所に何回もいくのではなくていろんな場所に行って見たいというお客様が多く、そういう方々の要望や海外からいらっしゃるお客様が、日本の中で行って見たい要望を聞くと北海道の温泉というのがテーマになっています。

この場所に限らず、北海道の温泉施設を星野リゾートとして運営するというのが、課題となっています。トマムは温泉ではなく大型リゾートでして、家族連れスキー客には向いていますが、北海道に期待している温泉とは違う場所のため、この部分に関しては違う場所で計画しようとしてここ数年課題となっていました。

[]さんの紹介で場所を見る機会があり、昨年現地を視察させていただきましたが、すごく潜在力の高い場所だというのが実感で、私達は決してゴルフ場を造ったり会員券を売ったりとか、大型の開発をするということは考えていない。

通常、温泉というと日本の旅館で50室程度の施設をとし、いかに単価を高く維持し、年間を通して稼働していきたい。これが一番手堅い開発の仕方だと思っており、沖縄竹富島に昨年オープンしたところは48室で、ゴルフ場やスキー場もなければ大型の施設もなく、食事とプールと滞在という沖縄の文化をテーマとしている。そういうパターンが一番投資にしても年間を通し海外からいらっしゃるお客にしても安定する。

先ほど断念されてお話しをされていましたが、どうしてもゴルフ場という投機な訳です。造ってすぐ債券を売却しそこで儲けようとするパターンだと思う。私達が行うのは規模も小さく長年運営していく中で収益を上げていく方法で、これも家業でやってきた星野リゾートとして110年代の会社ですが、今まで売却した物件は一つもないですし続けることで収益を上げる。こういう事業です。

場所を見せていただいたときにインフラも整備されていますし、国民宿舎として十分に利用価値があれば問題ないですが、私が見た感じではあの施設をあのまま残しておくよりも、改修・改築して新しいお客様にいらしていただけるチャンスが増える、そういう潜在力を持っている場所だと思っています。もし、私達にお手伝いさせていただけることがあれば、改築し新しくオープンしていく形が一番いいのではと思ってまして、[REDACTED]を通してご提案させていただきました。今でも、その気持ちは変わらず持っていて、ニセコというと世界に有名なスキーリゾートですけど、冬だけのリゾートでは収益は上がらない。結果的にニセコのリゾート施設を見ていただいても造ってオーナーに売却する案件が多いのは、年間を通して稼働させることが大変だからです。

私達は、トマムのケースですけれどもトマムが良くなった理由は、冬が良くなったのではなく、実は夏が良くなったからで年間を通して人にいらしていただけるという形をいかに作るかが、大事かと思います。見せていただいた国民宿舎周辺の施設もあまりニセコと言い過ぎるのは良くないと思います。冬のリゾートというイメージがありますから、年間通していらしていただける場所として、いかに温泉、流行のスパだとか健康だとかをテーマとした地域の文化に根ざした宿を造っていくとか、ここに集中することが私は大事かなと思っています。

そういう形で、町の皆さんにもご協力いただきながら、私達は上物と運営と集客を担当させていただく事業が、いただけるのであれば相当大きなチャンスがあると思ってまして、~~恭~~ご意向をお聞きしに来た次第です。可能性があればもう少し具体的な収支も含めて検討させていただいて、どういうステップで進めるべきかご指示をいただき進めていきたいと思っています。

(町長)

今、副町長が申し上げましたとおり、私も町長になり7期25年になりますが、前町長のときからお話しがあったようにバブルの前でしたが、この町を開発したいと当時、北海道、日本でも大手の会社が何件かありましたが、全て途中で断念した経緯があります。

町政懇談会を開催していますが、人口の1割が集まってくれますし、この話しは正直言って具体化がしていなかったため、町でやります。ただし、宿泊施設は止めて日帰りの露天風呂も利用してやりましょうと、予算も今年20,000千円付けている。

そこで、どれ位の早さで進めれるのかということが気になりまして、つまり今でも5年位でやりますと言って計画書も見せられ、社長自ら来てやらせてくださいということがあったので、どれ位のスピードで行うのか。宿泊施設も中々収益を上げるには難しいと思うし、そういうことを見せてもらうとどの位の早さでやれるのかを聞いてからでない、議会にも説明ができない。前の町長の時から大変な思いをしている。

(星野社長)

ご心配の点は良くわかりました。おそらくそれはバブル経済のリゾート開発ですけれどもその時は、私の実家も長野県軽井沢で長く旅館を運営していたもんですから、バブル期の開発は非常に危機感をもったんですね。周りにすごく大きな大手が新しい施設をどんどん建てますし、老舗の私達の古い施設はどうやって生き残っていくか一番悩んでいた時期で、私が社長に就任したのが1991年なんです。バブルの競合がばんばん出てくるのがなければ、当時まだ若かった私が社長に就任することはなかった。こういう新しい施設が出てくる新しい時代に、どうやって立ち向かっていけばいいのかということで、急きょ呼び戻されまして、その後まさかバブルが崩壊するとは思わなかったですから、競合がうまくいかない物がでてきて、私達は軽井沢でそこそこ業績が良かったものですから、運営してくれということになり仕事がどんどんでてきた。

今、町長がおっしゃっていたことは良く経緯としてわかります。私が思うには、蘭越町の場合にはいろんな思い経緯があったと思うんですけど、変な物ができなくてむしろ良かった私は思います。

(町長)

私も、総務課長時代、昆布に町営温泉幽泉閣の支配人を7年間兼務したことがあります。当時は大変な時期もありましたが、温泉ブームなども重なり基金に9千万円積み立てるまでになった。現在は、新しく改築し特別会計で運営していますが、借入金の返済も終了し基金に1億8千万円を積み立てている。ほかにも山菜等の加工センターや道の駅2つを建設し、特別会計で運営していますが、何とか赤字をださないようにしています。これまで各会計とも約3千万円の積み立てを行っている。ただ、雪秩父だけがあと8百万円位の積み立てしかなくなり、今後どうするか検討している。

(星野社長)

今日来たのは、良くお話しをお聞きして皆さんのご懸念とか心配していることは良くわかりましたので、お伝えしたいことは、一つは旅館とか観光宿泊施設は町長おっしゃるとおり地道な努力の積み重ねが大事で、私達はその地道な努力の積み重ねを100年以上やってきた会社ですし、今29件やっていますけれども再生案件もたくさんあります。再生はオーナーさんがいて運営だけ担当しており、地道な努力の積み重ねを行っていくしかない。そういう会社だということを知っていただきたい。もう一つは私達が温泉地で担当させていただく理由は、今来ていない人達を狙っている。今来ていない人達を狙って行くと今ある温泉地、観光地と競争してしまう。競争しない新しいお客を連れてくるということで評価を受けています。一番の違いは、価格帯なんですね。私達で作る施設のお客様で、1泊2食で25,000円から33,000円位の間で価格を設定し、ターゲットを

絞り込んでいます。他に温泉地よりも高いもんですから競争しないので、喜んでいただいています。

最後の三つ目は、タイミングなんですね。今日のお話しを受けてスピード感があつた方がいいということであれば、私達も急に明日からという訳にはいかないですが、どういうスケジュールで進めることができますと進めたいと思つてますということ、少し準備させていただいて、私からご説明に伺いました。

まだ、我々の中でタイミングまではこういうふうなことを検討させていただいていいのか、というところに今ありまして、それがタイミング次第だということであれば、もしやらせていただく場合には、こういうスケジュールで行きますということをご提案させていただきます。

(町長)

正直いって自治体は、議会というものがあつて、町長、村長、市長というのは代表者なんだけれども団体意志の決定権というのは、地方自治法96条にあつて白紙委任状を渡しているわけではない。特に、議会の場合はそういうことが多くて担当から説明をして、どういうふうに進めるかということが、議会としてある。

今の時代、何回もそういう問題点があつたので、住民本位、住民主権、住民参加という中でやっていくと、ある程度のことをお話しできないと難しい。ただ、皆さんの法もやらしてくれるかどうかわからないで、計画は出来ないと思う。

(星野社長)

国民宿舎を将来どういう形にして行ったらいいんだらうなつてことないですか、私達に是非やらせていただくチャンス、まず検討させていただきたいんです。私達は、売ることが目的ではなく長い時間をかけて運営していくことが目的ですし、私の生まれ育つた長野県においても土地を売つたことはない。集客して収益を上げてそれを継続していくというのが私達の一番大きな使命です。昨年、箱根をオープンしました。昨年の6月には沖縄県の竹富島に旅館をオープンしました。私達は、出来ないことをやるとは言わないですけど、言つたことは必ずやるという会社だということを見ていただきたい。どこまでチャンスをいただけるかわからないですが、ご検討いただきたいと思つています。

(町長)

何代か前の町長が、その当時、町が温泉経営をするなんてと上の官庁からいわれ(昭和30年代)ましたが、今は自治法で制限ないくらいで、私も山菜加工場を何とかやってきている。そういう中で雪秩父のところには、前町長がどんな思いでやったかというのが一つとある。もう一つは、そこには大湯沼がありますが、個人の方から買い取り、その利用方法として露天風呂を造っています。そんな思いがあつて町民のために将来残していくか。町民がオーナーなんですよという思想で運営してきましたが、施設も古くなり、人件費もかかるなど大変です。

(星野社長)

国民宿舎を何にするか我々が今後チャンスをいただけるかどうかは別として、今やっている温泉と競合しない方が良くと思つています。違う客をいかにいらしていただいて収益を上げていけるかということを考えていく方法もあると思つています。そういう面でも少し我々の提案を聞いていただきたいなと思つています。次回は今日いただいたお話しを受けてスケジュール面と具体性、ご懸念にどうやって答えられる

か含めて、対応したいと思います。

(町長)

わざわざ来ていただいて、本当にありがとうございます。

(星野社長)

なかなか、町長の話はおもしろい話で、僕は日本全国で自治体の方々とリゾートの話をしてるんで、うまく行ってない所が多いんですけど、先ほどの温泉の地道な開業の話は参考になりました。宣伝しておきます。