

小谷村観光地域づくり審議会（第5回）

令和2年2月26日（水）

**【観光振興課長（関）】** 皆さん、大変ご苦労さまです。本日は雨の中、お集まりをいただきましてありがとうございます。

今月は2回目ということで、委員の皆様には大変面倒をおかけかと思えます。

本日、武者委員さんをご都合でご欠席となっております。

また、本日は地元観光関係者からのヒアリングと意見交換ということでございまして、栗田優さんと山田誠司さんをご出席いただいております。

それではただいまから、第5回になります小谷村観光地域づくり審議会を開始させていただきます。よろしくお願いいたします。

初めに、今日は村長が出張のため不在でございますので、平尾委員長様からご挨拶をお願いいたします。

**【平尾会長】** 皆さん、どうもこんにちは。

いよいよ小谷村観光地域づくり審議会も5回目を迎えました。我々委員からの報告、それから地元委員さんの報告と、4回目までに皆さん非常に密度の濃いお話をいただきました。

今日は、先ほど司会の関課長からありましたように、栗田さん、それから山田さんにおいでいただいて、地元の方々にさらにヒアリングをお願いして、意見交換したいということでございます。今日、このお二方のお話を聞いて、全体的なお話はここで一区切りということで、後はまとめに入っていきたい、そのように考えております。

進め方については、お二方にまず30分ぐらいずつお話をいただいたところで、後は意見交換すると考えておりますので、よろしくお願いいたします。

それでは、栗田さんからまずお話をお願いいたします。

**【栗田】** どうも皆さん、こんにちは。

私は、梅池観光開発のリフトの会社の責任者ということでやっております、栗田といいます。出身は千国というところですよ。

私のほうは索道協議会の会長ということで、索道協議会の会長になった経緯も年齢的になったもので、僕の会社が一番小さいのに、ほんとうは白馬観光開発さんとかコルチナさ

んとか、そんな方たちがお話ししていただければもっと違う切り口になるかもしれないんですけども、逆に私は地元なので、地元からの切り口でお話をさせていただきます。

座って失礼させていただきます。

私ども索道関係って今は3つのスキー場があるんですけども、地元の関係の方はみんな十分ご承知だと思うんですけども、奥白馬高原開発、グリーンプラザさんですね。それから、白馬乗鞍の温泉スキー場さん、それから梅池ということで3つのスキー場がありますが、それぞれ全部生い立ちも経営方針も今の現状も違いますので、総花的に捉えてお話しして、スキー場関係の部分、スキー場のことを中心に現状を知っていただきたいなと思います。

スキーに関しては、今日ここに山田さんがいらっしゃいますけど、山田寛さんっておじいちゃんが小谷温泉に東京の学生時代にお友達を連れてきたのが多分初めじゃないかと思うんですけども、そんな時代から小谷はスキーということで、ずっとスキー場関係の文化はあったと思います。

その後、小谷村はカヤ屋根があったのでカヤ場が幾つかあって、カヤ場を開発して今のコルチナの前身のところに池の田スキー場というのがありました。その下にシヨクというカヤ場が、小さいスキー場があったんですけど、そんなところ。

それから、蕨平、今、コルチナの一部になっていますけど、銀嶺さんのところですね。それから、若栗のところがスキー場でしたね。それから、梅池は前山のところにカヤ場があって小さいスキー場、それから、今の川内のところに、鐘つき堂というんですか、あそここのところがスキー場だったようです。

それをもとに、戦中というんですか、そのころから少しあって、戦後、大きく伸びたと思うんですけども、民宿が増えてきて、大がかりなスキー場が開発されたのは昭和38年ですが、東急電鉄さんが梅池に山を切り開いてスキー場をつくりました。最初はそんな形が出て、その後、三菱信託さんが白馬乗鞍にホテルを建てて、これはリゾートマンションだったんですけども、リゾートマンションを建ててスキー場をつくりました。

そのスキー場部分については、ホテルさんも大手さんですけども、小谷高原という私どもの地区でやっていたリフト会社が半分ぐらいやっていました。それから、現在の蕨平も、今、上部のところ、そのところの正面は蕨平地区の人たちがリフト会社をやっています。これは全部吸収されて、今現在、温泉スキー場さんの部分になっています。

その右に銀嶺さんというのがあるって、コルチナさんのもとには池の田から、その後、県の

第三セクター方式の開発が入って、白馬観光さんだとか、松電さんだとか、県が入って大がかりな開発をしたんですけれども、途中で経営形態を変えて、今の安達グループさんに移って今の状況になっています。

ですから、全部それぞれ生い立ちが違いますし、特に柵池の場合は、私どもの柵池観光と、それから白馬館さんと、それから、白馬観光さんと地元でつくった第三セクターの柵池ゴンドラリフトと旧東急系から今スキー場開発さんにかわった駐車場開発、白馬観光開発のような形に変わってきておりますが、一くくりで言ってしまうと、それぞれのスキー場さんにご迷惑をかけますので、ここは皆さんのお立場で聞き分けてお話を聞いていただきたいと思います。

私どもの柵池観光とか、それから今消えてしまった小谷高原というのは、東急さんが入ってきたときに一番大きな引き金であったわけですが、それまでは小さい、どこも多分そうだったと思うんですけれども、長野県中にいっぱいカヤ場があって、その地区の人たちがスキー場を営業していたわけですが、それが大きく花を開いたのは、東急電鉄さんが大資本を入れて、いわゆるリゾートとして開発してきたからだと思うんです。地元とすれば、私どももこの開発に入っていくときにかかわったものですからあれですが、小谷村というのは、もともと冬という酒づくりに行く方が大半だったんですね。例えば冬に結構火事があるんですけれども、火が発生しても、じいちゃん、ばあちゃん、母ちゃん、子供ぐらいが可搬を引っ張って飛んでいくというような状態で、家族が一緒にいないという、非常に苦しい時代。そんなことがあって、地元でもやろうじゃないかという事で、地元がつくった会社があります。

それから、あとは、土建関係とか、林業関係ですけど、こちらのほうは作業形態が変わってしまって、全く今はその分がないわけですから、時代とともに消えていってしまった冬の労働というものがスキー産業に置きかわったのかなと思っています。

たまたまその部分をつないでいきますと、平成4年ですか、ちょうどオリンピックから5年前ぐらいが観光のピークで、私もそのころJRにいましたので非常に輸送のニーズが高かったことは覚えていますが、日本の国全体ではそこがピークでしたね。

ただ、長野県の場合あるいは白馬の場合には冬季オリンピックがありましたので、冬季オリンピックまではいろんな部分で引っ張りました。これは見に来る人、もちろん大会運営の絡み等々がありまして、あるいは建築関係もあって、非常に見えない部分で豊かだった。それがオリンピックが終わってしまって、よくオリンピック不景気というんですけど、

もともとはもう5年前にピークは越えていた。これは数字を見ている人は大体わかっていると思うんですけど。

そんなところで、私どももみんな経営方針を変えなきゃならないような時代になってしまいました。一番大きなのは、好景気だったもんですから、非常に最新型のリフトに設備を変えておるわけですね。これは、逆に言えば索道業界で事故が起きなかった1つの要因、要するに新しいものを使っていたので、ほかのスキー場で事故があってもそんなに大きな事故はなかったんですけれども。

逆に一番最初の、単純リフトというんですけれども、単純にワイヤーだけが回っていて、そこにお客さんが乗られる搬器が回っていて乗っていくリフトであれば維持管理費も安いですし、メンテナンスも楽なんですけど、それが高速のリフト化をしました。ですから、今、小谷村にあるスキー場の大半はそういうリフトだと思ってください。

私も会社に入ってよくわかったんですけれども、1本のリフトで大体小さいゴンドラ1本ぐらいの設備費と管理費がかかります。特に安全に対する部分は、今日はそこに田原さんがいらっしゃいますけれども、人がけがをしないということを前提に設備はつくっていますから、いろんなセンサーがついて、いろんなものがついていますね。ですから、何年に1遍かやる検査というのは、1,500万とか2,000万とかという検査が出てきます。それに使っている設備もゴンドラと同じようなものを使っているもんですから、例えば速度を落とす装置だとか、速度を変える装置だとか、あるいは全体をコントロール、何が違うかという、一遍真ん中を走っている運ぶワイヤーがあるんですけど、そのほかに乗りおりにするときに別のワイヤーに移るんですね。ですから、そういう部分があって、全然全く違うぐらいのお金がかかっているということが、今の索道の中では一番大変な部分です。

そんなことがあって、もともとは冬の賃稼ぎというか、お金を稼いで何とか生活していきましょうという部分から発展した部分が、現在、ここにつながっているわけなんですけれども、そのつながった要因も捨て切れません。たまたまうちの場合にはわりかし縛りがないんですけれども、スキー場って実は3種類の形態があります。

1つは、今ここでやっているように、地元の人たちが宿は自分で提供し、駐車場もそこらのところを提供し、お土産屋さんはお土産屋さんで自分で店を出し、食堂は食堂で店を出し、それで、リフトはリフトでというような、こういうのが一番最初のスキー場形態だと思うんですけれども、その後に出てきたのが、白馬観光さんはその体制をとりませんでしたけれども、西武系のプリンスさんはトータルでやる、いわゆるレジャーランド化した

スキー場というのが出てきました。駐車場もホテルもリフトも全部1つのところでやっていますから、その中で遊んでもらって運営経費が出ればいいよという、そういう経営形態です。ですから、経営からすると、頭から経営計画を立てれば全部下までつながるわけですね。今、我々のやっている部分は、それぞれの個人がやっぱり自分の収益を上げて生きていかなきゃなりませんから、そこがなかなか難しい部分になると思いますけれども、それが2番目です。

それから、3番目は、第三セクターが開発したスキー場、今これが一番困っています。僕らは、20年ぐらい前ですか、ここが一番勝ち組だと思っていたんですね。要するに行政、野沢温泉は野沢温泉村がやっていますけれども、何を狙ったかという、いわゆる荒地の固定資産税化を狙ったわけですね。いわゆる原野を宅地化して、きちんとした収入を得ようということで開発したスキー場が相当各地に残っています。

ただ、運営する経営体から見ると、そこで収入が上がればいいので、リフトだとかほかのものについては非常に好条件だったんだろうなと思ったんですけども、逆に今はそういうスキー場は、長野県にも幾つかありますけれども、入った人たちが結局それを条件に入っていますから、スキー場を潰すことができない。これは飯綱山を潰すと言って、冬はやめて夏のほうに力を入れるからと言ったんですけども、一部の方からはやっぱり苦情が出ていましたね。

そんなところで、そういう形態がある中で、今までずっと地元の人と共存しながら小谷村のスキー場をやってきていますし、宿もその中でお互いに連携を保ってきたんですけども、オリンピック前、オリンピック後の景気が変わってから、やっぱり各スキー場とも非常に索道部門の利益が出せなくなっています。

それはなぜかという、先ほど言ったように、非常に高度なリフトを使っているということと、もう一つは、サービス面で、圧雪、雪を踏んでグレンデをつくるんですけども、これはもともとあるはあったんですけど、好景気のときはそんなに問題にしていなかったのですが、やっぱり近年、今、あの圧雪車が1台大体4,500万ぐらいします。ちょっとしたスキー場でも3台ぐらい持っていますね。大体、耐用年数が8年と言われているんですけども、8年ではとても償還できないので、十二、三年ぐらいはもたせても、まだちょっとやばいなど。ですから、その間にそれだけのお金をつくっていかないかと。

それから、今、ここに来て起こっているのが降雪機の問題です。降雪機も1台が1,500万ぐらいします。また、降雪機は機械を入れても水がなければならぬので、もとも

と檜山さんは、この辺のスキー場は人工降雪機の制度の対象外だったんですね、こことか飯山とか。補雪といって、特別に雪が少ないところを補助するとか、それから、滑って少なくなっているところを補雪するようなところが若干使っていたようですけども、スキー場をこれで作るという考え方は全くありませんでした。たまたま私どもの会社も最初から降雪機を当てにしているスキー場なので、ずっと何年かはやってきていますけれども、その降雪機の、この3つが大きな費用の部分です。

そこに来て、今度、経営面で一番大変なのは、労働者の部分なので、働く方たちが、今までは私どもの会社を含めて地元の方たちのいわゆる冬の仕事として私どももお願いをしてきましたし、働ける方もそのつもりで夏の仕事をやって冬にはスキー場に来てくれていたんですけども、今はこういう高学歴の時代に入って、やっぱり地元にあまり若い人がいない。

それと、夏冬でうまく仕事を組めないということなんじゃないかな。高齢化というか、そういう中で、いわゆる都市部の人たちを確保しなきゃならないんですけども、また、こちらのほうも昔はスキーが好きで冬だけスキーをやってまた違う職を探す人がいたんですけども、今、離職というんですか、なかなか1回やめてしまうと仕事がないということで、国内で従業員を探すことは非常に難しくなっています。な募集をかけてもなかなか集まらない。

集まる人も傾向とすると、今まではスキーが好きだったので、スキーができるなら多少厳しい条件でもいいよという部分があったんですけども、今、来られる方はもう完全に収入を目的に来ていますので、会社でもそれなりの対応をしていかないといけないような状況です。

それで今、私どもがやっているのは海外の人たちをお願いしてやろうということで、樺池観光も今年初めてなんですけれども、4名のベトナム人をお願いしました。白馬観光開発さんは先行しています。結構早い時期から、コルチナさんもアルプスホテルさんもホテル部門を含めて、特にニュージーランドと姉妹提携したころから積極的に海外の方の人を入れていきます。そういうことがあって、地元の人とのかかわりが少ない会社になってきたということも1つあるんじゃないかと思っています。

今の現状ですが、もう一つ、お客様の面からも視点を変えますと、最初のころはやっぱり冬の遊びというとスキーが一番ステータスだったと思うんですが、休みも今みたいに週末2日を休むということじゃなくて、年休を十分活用して、夏に一生懸命働いて冬にスキ

一に来る。あるいは大学生も1月を過ぎると学校へ行かなんでも卒業できるような、そんな状況の中で、冬のお客様については十分いらっしゃったわけですが、私、変わったのは多分、北海道が格安の航空券を出して、冬の北海道を売り出した、あのころからだと思うんですけれども、スキーが冬のレジャーではなくなってきたと。北海道がやって、台湾とか沖縄とかがやって、九州はちょっとおくれましたけど、いずれにしても冬のレジャーが航空会社を中心に非常に格安のものを出して、スキー一辺倒のものが消えてしまった、ブームがちょっと変わったということですね。

そこに持ってきて、宿のほうもちょうどそのころに建物の施設のレベルが変わってきてしまって、地元の人たちがついていけなくなった部分もあろうかと思えますけれども、アルプスホテルさんとかコルチナさんはちょっと別ですけども、地元がやっていた民宿はどちらかというと学生向きというか、冬のスキーの好きなマニアというんですか、そういう愛好家の人たち向きだったものですから、そんなにベッドがどうの、食事がどうのということ言わなかったわけですが、なかなか、そこがやっぱり変わってきてしまった。

それから、今まではお客様と自分たちがつながっていた部分が結構あったんですね。それが間に業者が入るようになって、一時、業者の送客がよかったものですから、各お宿さんもそこに切りかえていってシフトしてしまった。お客様と宿とのつながりが切れたところに不況が入って、業者からの送客がなくなってしまった。

じゃ、今度、自分でまた一からやれるのかというと、なかなか、そこができない。今はインターネットの時代に入っていますから、こちらのほうにも乗れる人はいいいんですけれども、やっぱりじいちゃん、ばあちゃんやしているお宿さんは年齢的にもちょっと疲れちゃってだめですし、設備的にもなかなか自信がないというのが現状で、スキー場を支えてくれているところが減っているということですね。

地域的にいくと、このすぐ上に坪山と小土山というところがあるんですけど、ここは非常に古い民宿ですが、結構早い段階で梅池とかほかのところに行って商売されています。ここはなくなった。それで、ずーっと残っていた地域でも、土倉という上の集落も多分今は一軒も宿をやっている方がないと思うんですね。それから、今、峯立屋というアルプスホテルの下のところの集落も、もうこの観光業から手を引いていってしまった。

残っているのがアルプスホテルを中心に入った方たちと、それから、梅池で入られた方たちが残っていますけれども、個人個人でやっておられる方の集客能力というのはやっぱ

りその辺のところの変化で、スキー場とすれば、そこが少なくなると当然今の施設を運営するだけの栄養源がなくなってしまうものですから、苦慮しているところです。

ちょっと話を変えますけれども、小谷村は、前から関西が大体60%ぐらい、お客さんは関西圏の方が維持。白馬へ行きますと7割が実は東京だったんですね。これは、白馬のほうは東急電鉄さんが入ったので、やっぱり新宿、渋谷ということ、あそこへ行くと白馬だよというぐらい、私が東京にキャラバンで行ったときにも、そんなイメージで送客をしてもらいました。

ここは、もともと体協系の人たちが、関西の人たちが入ってきたのを中心として多分客層が増えていったんじゃないかと思うんですけど、蕨平のある人が、戦争に行ったときの一緒にいた中に関西の体協の一番のトップの人がいて、その方が指導してくれて、こういう状態でやれば送客ができるよということで送ってもらった。そこを中心に関西の学校を幾つか紹介されて、その人のところに行ってお客さんをだんだん広げていったというのが、多分、関西から入ってくる初めだったんじゃないかと思いますね。

もう一つの流れは、黒姫とか妙高に行っていたお客さんが、ここは近いものですから、大糸線から上がってきた。この流れがありますけれども、学生が主ですから、多分、関西の体協系の人たちが支えてくれたのがだんだんだんだん広がって行って、関西のお客さんのもとになったんじゃないかなと思っています。

今の状況を見ますと、関東も関西も中京も、ほんとうにばらばらです。オーナー系、オーナーの方、それから送客してくるエージェント、そういう方に依存しています。今、実際に支えていただいているのは、ベースになっているのは実はまだ日本人が7割なんですけれども、3割ぐらいはインバウンドの関係の方たちです。

インバウンドもちょっと方面別がありまして、オーストラリア系、あるいはヨーロッパ系、アメリカ系の方たちと、それから、韓国、中国、台湾、タイ系のアジア系の方たちと分かります。小谷村は全体からすると、集客されている部分はアジア系のほうが、これは富山空港もありますから、そんな関係のルートで入ってこられるんじゃないかと思いますけれども、全体の流れからすると、今の白馬の八方の細野地区に、細野からエコーランド、ああいうところに住んでいらっしゃる方をお互いに広げて、シャトルバスを動かしているんですけれども、広げた中で私どものスキー場を利用されている。

コルチナさんの場合には、特にバックカントリーというんですか、山を滑ることの好きな人たちにしてみれば魅力があるみたいで結構人気があるんですけれども、そんなところ

の人たちが支えています。

あとは、先ほど言ったように、各宿さんと、それからスキー場の経営方針というのがありますので、特にアルプスホテルさんにしても、結構努力されて東南アジアのお客さんをとっていらっしゃるし、コルチナさんの場合には会員制ですので、修学旅行を含めて、1,600人ですか、これだけの人数を埋めるということは大変なので、かなりなご努力をされてやっています。いい面もありますので、そんなところで活用していますけれども。

私どものほうはどちらかというと、梅池は中心になるものがないもんですから、いわゆる宣伝、広報してやっという、あるいはキャラバン等をする、あるいはイベント等をかけてということで集客しているわけですが、泊まりの人数が変わってきている中では日帰りのお客さんを迎えなきゃならないというのが、今、当面の課題なのかなと思っています。

ここ一、二年ですけれども、梅池もかなり海外のオーナーが入ってきています。先日、話をした人たちは、ちょっとニセコ系なのかなと思うんですけれども、開発してそれを動かしたい人たちも入ってきていますので、この部分についてはきちっとしたルールを持って対応していくべきであろうかと思っています。ただ、その方たちのエネルギーがあるのでお客さんも来ているというのがありますので、この辺のバランスをどうとっていくのかなと思っています。

総花的にいろいろ話させていただきました。現状はそういうことです。いずれにしても3スキー場とも生まれも育ちも違うもんですから、多分それぞれ経営方針も違いますので、私のほうでこれがいいとか、これが悪いとか、こうだったとかという話はするつもりもありませんので。今、みんな頑張っている。

ただ、現状はやっぱりお客さんがいなければ、私どもは箱物商売ですので、施設商売なので、どうしてもある一定のお金がかかります。この部分を賄えないと当然赤字決算になってしまいますので、今、資産償却を決算で見ても、なかなかキャッシュインできないというのが、どこのスキー場もそうだと思います。淘汰されるかされないかという、これもまたちゃんとフォローする会社がありまして、そうした人たちが入っているもんですからスキー場全体の淘汰もあんまりないので、今後ともこの競争には、勝ち残っていくには、相当頑張っていかなきゃいけないのかなと思っています。

あと、今後の展望なんですけれども、私どもスキー場に絡んでいる者としては、小谷村

の人たちが何を求めていくかということだと思っんですね。今までみたいに、例えば大町に大きな企業が昔は東洋紡と昭和電工とあったわけですがけれども、あるいは北の人たちは明星、糸魚川に出れば仕事があったわけですがけれども、今そういうところに仕事がない中で、ここで生活して食っていくためにはやっぱり夏だけでは食べられないので、夏冬の中では一番ほかにはないものといったら、やっぱり雪にかかわっていくことが、いわゆる効果の高い産業なんだろうなとは思っています。

ですから、そういう意味で、私どももスキー場を維持していかなきゃいけない義務をしょっていると思います。ただ、非常に経費のかかる産業なので、経費節減では絶対黒字にはならないですね。ある一定の収入を得なければ、会社は必ず赤字になります。

これも余談になりますけれども、前に所さんの「所さん！大変ですよ」というのを私は見て、そこからはじめてみたんですがけれども、四国のあるスキー場がただだというのをぼっと出してやって、あっ、おもしろいかと見たんですがけれども、結局、維持管理ができない、かといって、たしかあそこは国有林か何かだと思っんですがけれども、借りていて、返すにはそれなりの植林をして返さなきゃならない、そのお金もない。じゃ、どうするかといったら、スキー場の名前を残して、全部設備もそのままとめて、フリーで使ってくださいと。スキー場ですという名目を残して、実は廃墟になっているわけですね。

そんなふうにははいけないなと思っても、そのときも言っていましたけど、1年目の赤字が3,000万ぐらいですか、その次がちょっと黒字になって、その次がまた3,000万。私も思います。やっぱりちょっと風向きが変わっただけで大体3,000万、4,000万ぐらいの赤字になってきます。ですから、これが3年続けば1億ですから、これをもとに戻して黒字にするというのは、今はやりの自己破産をかけて債務ゼロにして、誰かにやってもらうのかなという方法しかないのかなと。

ただ、そこはそれぞれの考え方だと思っんですがけれども、1つ事例的に、これは別にそれがどうだというわけではありませんけれども、糸魚川のシーサイドバレーはもともとグループというか、お金を出し合った人たちでやっておるんですがけれども、ここが あるとき行き詰まりました。結局、何をしたかという、糸魚川市に買ってもらって、それを今度、指定管理としてやっているというような形をとっています。

どういうやり方がいいのかわからないですけど、でも、飯綱の問題を聞いていても、御嶽の話も聞いていても、やっぱりそれぞれにスキー産業って総合産業ですから、潰したからいいよだけでは済まないものがいっぱいあるわけですね。ここは自分たちも自分たちの

与えられた役割を、やっぱり責任を持っていかなきゃいけないなと思っています。

ただ、結果的には、これは営業行為ですから、それぞれの会社がもちろん負債も利益も享受するわけですから自己責任になっていくんだと思うんですけども、そんな中で、私どもからお願いしたいのは、いわゆるベースになるスキー場が立ち行かなくなった場合に、及ぼす影響というものに対して、どんな形かでお互いに補正し合っていけるものがあるとするならば協力をさせていただきたいなと思っています。

特に今年、小雪があつて、対策委員会があつて、索道も呼んでいただいて話もさせていたただいたんですけども、きのう、私どもの梅池の4社の会議があつたんですが、これは会議の中で言って、社長も言っていますから公表していいと思うんですけど、鐘の鳴る丘、実はこれで閉めますと言っているんですね。まだ3月目いっぱいありますけれども、ゲレンデがつながらないと言うんですね。この前のときもその会議で申し上げたんですけども、ゲレンデが1,500メートルぐらいあつても、そのうちの1,300メートルを滑れても、私どもは輸送会社なので、リフトに乗っていただかなければスキー場を開放できないんですね。そうすると、乗り場からおり場まで、ゲレンデをつながなければならぬというのが今一番の課題です。

そんなことで行政の方もいらっしゃって、私、きのう乗り場の雪入れをしていました。ここが標高700ちょっとぐらいあつたと思うんですけども、どうしても降雪機でも雪がつかない。周りにも雪がないということでいろんな方たちにお願ひして、とりあえず雪のつくれないところについてやろうということで、きのう1日お願ひもしたりして機械を借りたりしてやりましたけれども。

そんなことで、何とかお客さんが来て、雪が全くなくて遊べないということだけは避けていかなきゃいけないなと、今、そんなことを索道協議会の中では話しして、今回、これから行政に応援してもらえるものについては、そんな中で対応していただきたいなと思っています。そうはいつても、こういういろんな災害もあつたり、ほかの業界もありますので、私どもだけというわけにはいきなないと思いますけれども。

収入面で見ますと、実は12月9日ぐらいで小さいところは年の半分なんですね。それから3月いっぱい。昔は3月後半の各学校の休みのときに家族が来てくれて、このスキー場というのは大糸線沿線の駅から歩ける距離にあるスキー場で非常に立地がよかったんですけど、今は歩くことがだめなので遠くなってしまいましたけれども、3月って結構稼ぎどきだった、お正月と同じくらい稼いでいるんですが、エージェント指向になったせいじ

やないかと私は思ってエージェントにも言っているんですけども、エージェントは3月になるとテニス、春のスポーツに全部イメージがえをしてしまうので、なかなか冬のリバイバルで売っていくということができない。

そうすると、エージェント指向でいくと、春のお客さんの送客は難しいだろうなというのは感じていますがけれども、そして、3月が非常にお客さんの少ない時期に入ってしまった、稼げない。そうすると、12月の少なくとも25日ぐらいにスキー場がオープンして、とりあえず1月のお正月ぐらいにはスキー場に行ったら滑れたよというぐらいのゲレンデづくりはしなきゃならないのかなというのが、今、私の置かれている立場です。

そんなことが今思っていることと、私が経験した部分をお話しさせていただきました。また時間があればご質問を受けて、そんなつもりで来たんですけども。

【平尾会長】 後でまたまとめてご質問させていただきますので、じゃ、そこら辺でよろしいですかね。

【栗田】 私のほうは結構です。

【平尾会長】 それじゃ、また席にお戻りいただいて、山田さんもお願いいたします。

【山田】 お時間が長くなりますが、かわって、小谷温泉の山田旅館の山田です。よろしくお願いいたします。

資料のほうを少し用意させていただいたんですけども、3枚あります。山田旅館の沿革を書いたものと年表と、あと、写真のついたものと、3枚ほどありますけれども、そちらのほうで説明させていただければと思います。

じゃ、座って失礼いたします。

皆さん、村の方が後ろのほうにも大勢いられて、私なんかいろいろ言わなくても昔からのことをよく知っている方が多いかと思えますけれども、初めての方もいるということで少しお話しさせていただければと思います。

今回、何をというのもあれだったんですが、古い老舗の旅館の立場からというようなことで話をいただいたんですけども、非常に広いもんですから、5年ほど前ですか、村の協力といいますか、村のほうでのやっていた長野県の百年企業という事業の制定といますか、その事業がありまして、そこに小谷村では山田旅館のことを申請して、長野県の老舗に認定していただくことができました。

そのときに出させていただいた資料をそのまま持ってきたので、今日の説明のためのものではないので、そのつもりで見いただければと思います。ですので、歴史的なことを

話していると非常に長くなりますので、こちらのプリントのほうでまとめて見ていただければと思います。少し補足的なところを説明できればと思いますので、よろしく願います。

小谷温泉というのは非常に歴史が古いということで、1555年に武田信玄の家臣によって発見されたと言われていています。そして、松本藩の、藩許といますけれども、こういう木型で温泉経営をしていいよというような形のもので残っておりますけれども、松本藩の配下に置かれた江戸時代であったと思います。

こちらの旅館業、要するに宿泊、食事などを提供してお客様を受け入れるというスタイルが本格的に本腰を入れたということで、今残っている本館の建築が行われたのではないかと思います。そして、そこから一つ一つ建物が増えて今の形に至っております。

上から5行目ぐらいのところにありますけれども、まだ、当時、内務省——今でいう厚生省と総務省か何かと一緒にあったようなところだったと思いますけれども——の推薦でドイツで行われた万国霊泉博覧会にお湯を持っていったということで、その当時、草津、登別、別府と小谷と、その4つの温泉地のお湯が展覧されたということで、小谷も当時は源泉が3つで旅館が5軒ほどあったかと思いますが、それ以外というのは、ご存じのように大温泉街なんですね。そんな中で、こういう小さな小谷の温泉地、もしくは源泉のお湯が日本を代表して出していただけたというのは、多分、当時、相当お湯がいいとか、そういう評判があったのではないかと思います。

ですので、今は人が知らないところになってしまっていますけれども、当時のほうが国内でも有数の温泉地に数えられるような知名度というのがあったのではないかと思います。

それで、今回も小谷の観光に関するこういう会議ですので、スキーの話も入れていきたいと思いますが、私の祖父に当たります山田寛が明治36年生まれなんですが、東京の学校へ行きましてスキーに出会い、そして、先ほども栗田さんの話もありますように、ほんとうに何も産業のないこういう村でこれは生かせるぞということで、いち早くスキーを持って帰ってまいりました。

それで、まだそのころはスキーをする方というのはほんとうに都会のお金持ちしかやっていたわけなんです、そういうようなつながりでそういう方たちが徐々に小谷温泉に来ていただけるようになり、その後の、写真のある紙のほうの真ん中にありますけれども、これはちょうど雨飾荘の前の斜面のあたりなんですけれども、このぐらいスキー客が自分の足で登って滑るという、そんなことをしていた時代が戦後ちょっとぐらいまでは

あったのかと思います。30年代でしょうかね。

スキーに出会ってスキーを取り込もうということで、多分十八、九のころですので、大正8年ごろになろうかと思います。そのころになりますと、まだ道具がない中で、近くの建具屋さんとか大工さんに板をつくっていただいて、中土小学校って小谷村の学校がありますけれども、中土小学校でスキー教室をしたというのが学校日誌で一番古く残っている資料になります。南小谷の小学校では、大正の13年にスキー教室をやったということが残っております。

そうやって、小谷にスキーを根づかせようという活動をかなりしてきたわけなんですけれども、拇池高原の開発に当たって、今でも名前があります拇池スキーハウス、あの建物を拇池につくり、スキーロッジも始めていました。それが昭和39年になりますね。

その後、白馬、小谷、どこもそうですけれども、昭和30年代というのはリフトがどんどんどんどん建設される時期ですので、それに伴って、リフトのないところ、もしくはJRの駅から遠いという小谷温泉は、スキー離れをしていったといえますか、スキー客がだんだん遠のいていくということで、現在は普通にスキーをしたいだけの方はスキー場、リフトのかかっているところに行くというのが当たり前になってしまっています。

そんな中で、当然、当時のスキーというのは、だんだんレジャーになっていくんですけれども、その前というのはやっぱり山の中を自由に歩き回れる道具という、その魅力が一番だったと思うんですね。その練習のためにみんなで集まって踏み固めた簡単なところで練習する、そんなスタイルが歩いて滑っているスキー場の原点だったと思います。

例えば小谷温泉から妙高の温泉街もしくは笹倉温泉というように、山の中にある温泉地を結ぶツアーコースというのが非常に紹介されたり、皆さん、それを求めてスキーをされるという形で、スキーをどんどんどんどん利用する方が増えていったように思います。

そういったスキーの活動の中で、小谷からも県を代表するような名選手もその当時非常に生まれていまして、今はもうないですけれども、隣に太田旅館さんというのがあった、そこの息子さんである太田金雄さんという方は、世界選手権の候補選手ぐらいまでなりまして、その後は長野県のスキー連盟の競技本部長までされておりました。

祖父の育てた一番の成績のいいお弟子さんだったんじゃないかと思いますが、そんな中で、写真の紙のほうに書いてありますけれども、昭和18年、中土の西側にあります大渚山という山がありますけれども、そこでの大滑降大会というのがありまして、それが多分このあたりといえますか、大北地区でも一番古い大会になるかと思います。そうい

うことが行われ、戦後、戦争で中断はしたと思うんですけども、22年、23年のころにまた北安曇選手権が行われるなど、ほんとうにこのあたりでは一番古いスキー場であり、また、そういった選手の育成だったり、子供たちの指導だったりというようなことで、非常に盛り上がっていった時期だったんじゃないかと思います。

今度は自分のことになりますけれども、10年ほど前に、その大会も埋もれてはいけないというようなことで、いろんな方の記憶に残ればいいなということで、その大会を復活させようということで、そのときは村の助役さんとかにも声をかけさせていただいたりして少し応援していただきながら、復活の大会などもやらせていただきました。

いろんな歴史もあるんですけども、やっぱり歴史ってどこにでも歴史はあるんですけども、今現在、それが続いていないと伝統という形になっていかないので、歴史を語るのにはほんとうにどこでも行けるんですけども、何とかそれを現在に生き続けさせるというのがすごい難しいことで、幸い小さいころからスキーをしていたものですから、やっぱり今やらないと、多分これもただの歴史になってしまって終わってしまうなというようなことで、スキー大会の復活というような形で、実際にタイムをはかって競争するというのは危険があったり、今だったらポールも張らなきゃいけないというようなこともあるんですけども、ある程度安全な見える斜面で距離を短くして、楽しむことを半分ぐらいの感じの大会をやらせていただきました。当時、四、五十人、集まったように覚えています。

それと、また、年表のほうに戻りますけれども、長い歴史といいますか、300年からの昔からのことがあるんですけども、その都度その都度、やはりいい時代があると必ず災害が来るんですね。それで、皆さんの記憶にも新しいのは神城断層地震があります。そのときも、あれが11月でしたけれども、その前の5月に新しく旧太田旅館さんの一部を改装して外湯という日帰りの温泉施設に少し改修させていただいた年です。

まさかそういう負の出来事が起こると思っていないものですから、これは非常にまいりました。順調にこれからいっぱいお客さんが来てもらえばいいというところでまた建物がみんな使えなくなるという、そういう惨事になってしまったということで。ただ、そう言っていられませんでしたので、冬にすぐ復興のための改修工事に入って、4月、5月のゴールデンウィークからは通常営業に戻すという目標で冬の間は頑張りましたけれども、何とか間に合うことができ、お客さんに安心してきていただけたというような形です。

なかなか、今年の長野の洪水とかを見てもそうなんですけれども、やはり国とか県とか村とかが何かをしてくれるまで待っていると半年ぐらい平気でおくれてしまうんですね。

そうすると、もう自分たち、それでは遅いので、幸い、冬というのはお客さんの少ない時期に当たるものですから、そのときに何とかできることは1つでもやっていくということで、あまり人頼みにばかりしないということで、今までやってきています。それで、冬の間にはやることはやって、春からの通常営業に向かうということをやっています。

少しまた古いほうにさかのぼっていきますと、これもほんとうに小谷としては過去にない平成7年の豪雨被害がありましたけれども、そのときも、7月11日だったと思うんですが、8月のお盆まで一人もお客さんが来ませんでした。ちょうど1カ月間は誰も来なかったです。ライフラインが復活するのに10日間、小谷温泉ではかかりました。

ですけど、その間、まず、お客様の避難をさせることが最初の優先事項でしたので、下にはおりられなかったもので、上のほうに登った雨飾のキャンプ場の駐車場にヘリが呼べるだろうということで、そこからの救出で30人余りのお客様を脱出させることができて、それが2日後のことだったんですけれども、自分たちが避難するということは全く考えていなくて、まずお客さんを安全に送り出せば、あとは、当然、商売ができないわけですから、従業員の方も皆避難していただきました。

残った家族で、例えば庭の泥を上げるとか、倒れた木を片づけるとか、そういったことで家の周りの整理を始めておりましたけれども、道路があき、電気が通り、普通の、自分たちが車で行き来できるようになるその10日間というのはそういったような時間を過ごして、幸い、温泉というものが出ているものですから、電気がなくてもガスがなくてもお風呂に入れるんですね。ですので、そういった意味ではお湯がちょっと沸かせれば何とか暮らしていけるというような形でしたので、ほんとうに明るくなっては起きて、暗くなるとは寝るという生活を、そのときにはブッシュマンのような生活をさせていただいて、何かあったときというのは原点のものを経験させられていますので、やはり何か背伸びしたり何か無理をすると、必ずそのしっぺ返しを今までも受けているような気がします。

あとは、こういった災害というものでははっきりあらわれてこないんですけれども、今年記録的な百年に一度と言われるような雪不足ですけれども、小谷温泉というのは雪が多くて多くて困る場所です。過去の記録では27メートルの降雪があって、そのときの積雪が圧雪にした状態で7メートルの雪だったというのが古い記録にはあるようです。

今でもそうですけれども、都会の方とかに説明するのは、どのぐらい雪が降りますかと聞かれると、例年で18メートルというふうに答えています。毎日30センチ降ってそれを累積していくと18メートルみたいな話なんですけれども、18メートル降った雪が全

部圧縮されると初めて3メートルぐらいの春の雪が残るという、雪って圧縮しますので、潰れますので、降雪と積雪というのは全く違うものなので、非常にそれをおもしろがりながらもお客さんに説明するという、そんなことが続いているんですけども。ちなみに、今年の場合ですと、今は60センチぐらいしか平らなところで残っていないです。南向きの斜面に至ってはもう土が出ています。

ですので、降った雪の量というのは、祖父のころからそうですけれども、雨と雪は大町建設事務所の依頼でずーっとこちらで観測して報告するということをしていたんですけども、今は自動的に飛ぶようになりましたけれども、そのくせといいますかあれがあって、今でも雪の量だけは自動的にはかれないもんですから、毎日つけています。朝6時と、昼間降った分が夕方6時というのを全部つけていますけど、よく役場のほうではデータをとということで、協力はさせていただいております。

それで、今年降ったのは、全部で3メートル50ぐらいじゃないでしょうかね、今年の状態です。しかもそのうちの2メートルが2月に入った4日間で降りました。2月に入って1週間寒かったときの4日で2メートル降りまして、さすがにそのときは除雪じゃないですけども、今年はないだろうというふうに踏んでいたところに降ったもんですから、ちょっと焦りましたけれども。ただ、毎年そのぐらい降ることが当たり前ということで、秋から冬にかけての準備もしています。

それも災害というあれではないですけど、毎年毎年雪害に遭っているようなもんですので、それに備えるというのが小谷温泉での生き方になっておりますけれども、それと一緒に、例えば先ほども言いましたけれども、何かの災害が必ず忘れたころに来るんですね。いいときがあると必ずその後悪いことが起こってくるので、そのときにも何とかできるように、そういう備えといいますか、そういったつもりでいつもいるようにしています。

ですので、やっぱり何か1つの災害もしくは今回のコロナのようなことがあったり、何かあったことでそこですっ飛んでしまったらもとも子もないないので、自己防衛といいますか、そういうようなつもりで今はやっています。

あと、人里離れたところなので、救急車も呼んでも30分かかりますけれども、別にそれが遅いという気持ちは持っていません。例えば水道がパンクしたから直してほしいといって業者を頼んでも30分、40分はかかります。ということは、その間に自分でやらなきゃいけないということなんですね。だから、大概のことはできるようにならなきゃいけない、そんなつもりでやっていますけれども、やっぱり大勢の力が投入されるまではと

にかく自分たちで耐えなきゃいけないというのが、こういう山の中のへんぴなところであつたり、まだいろいろ整っていないところでのやり方というか、生き方なのかなと思って

います。  
それで、私の祖父の寛の言葉もあるんですが、非常に厳しい自然の中で営業しなきゃいけない、暮らさなきゃいけないというようなことで、自然としなやかに生きなさいという言葉が残っているんですけども、無理をしないといいですか、力づくで何か物事を押さえつけようという感じはあまりないです。崩れたら崩れたところの上を歩けばいいぐらいの感じだと思いますけれども、自然とかいろんなことにしなやかに対応して生きる、そんなようなことを教えられたような気がします。

そして、営業のほうもいいときばかりではないです。風雨も続いたり、あと、バブルの崩壊であつたりとか、いろんなこともあると思うんですけども、やっぱり厳しい時代もあったんです。ですけども、その中で何とか今までこうやって続けてこられたんですけども、特に皆さんご存じだと思うんですけども、先代になりますけれども、私の母も旅館の経営に対するものというの僕も今でも非常に受け継いでいるといいですか、守るようにしていますけれども、やっぱりあれだけのへんぴなところにわざわざ来てくれるお客様ですので、お客様のことを考えて十分なことをできる限りしてあげたいと思っています。

例えば雑誌とかパンフレットとか、広告って結構しますよね。どんな会社でもどんな商売でも宣伝すると思うんですけども、そのお金を使うぐらいだったら来てくれた人に返してあげなさいというのが母の言葉です。ですので、あまり広告を出すということは、雑誌とか、新聞とか、いろんなものがありますけれども、今だったらインターネットにお金をかけることもあるかと思うんですけども、そういうのをしていないです。

ただ、非常にいいことで、やはりほかにたくさんある同じようなことをやっても、記事としてというか、その場所としての魅力というものがなくて、やっぱり唯一無二のことをやっている、もしくは唯一無二のここでしかないものが提供されているというようなことがあると、必ずいろんな方がそれを紹介してくれるんですね。ですので、雑誌でもテレビでもいろんなそういう引き合いがあつて、紹介したいとか、放送させてほしいとかというようなことがあるもんですから、そういうようなところが非常に、何でしょう、広告費みたいなもので実際にかけてしまうよりも、今、自分では、そういうところは、必要といいですか、そういうことに対して少し自信を持っている面ではあります。

済みません、まとまらない話をずーっとしてしまいましたのであれなんです、一応そ

んなような歴史と絡めて小谷村のというか、少し宣伝にもなると思いますし、あと、宣伝のつもりでつくったわけではなくて、雪の中で生きる雪国の文化を残そうと思ってつくったビデオがあります。

それは、今ですのうでユーチューブや、SNSで載せればみんなただでつくれるわけですのでお金もかけずにつくっていますけれども、今、私がいろんな体が動くそういう年代だからいいんですけれども、後の人たちに、じゃ、スコップの使い方1つ、雪の構え方1つ教えるといっても人手不足だったりそういう人材がないけど、でも、映像で残っているとやっぱり何かになりますので、そんなつもりでつくったものがあるので、少し見ていただければと思います。

これは夏の旅館の庭から冬の庭へ切りかえようという作業をしているんですけれども、昔は全部土で埋めてあったんですね。だけど、動かす土の量があまりにも多いもんですから、最近、パレットを仕込んでこれを動かして、どれも1日でやっているような作業なんですけれども。時間があればゆっくり流すんですけれども、あまり時間がないもんでちょっと回しますね。今、その作業に、こういう感じで全部上げてしまいますけれども。

これは温泉の廃湯です。湯舟からあふれて捨てられていくお湯、まだ40度ぐらいはあるわけですので、それをずーっと庭へ、池に注ぎ込んでそれがたまっていくという。

【田口委員】 昔からこういうことをやっていたんですか。

【山田】 子供のころからよく手伝わされていましたので、自分がやるようになって、自分一人でもできる楽な作業にというか、だんだん変えてやってきていますけれども、これが大体11月中に行う作業で、また、4月になれば反対のことをやるということなんですけど。雪が降るようになれば、降った雪はそこで、ああやって今の池へ落として溶かすといった形になります。

これはシリーズで3つ出しているんですけれども、これがこういうタイトルのもので、これはうちの裏側ですね。裏にも池があって、その上の石垣の上にこれだけ、これは普通の年ですので三、四メートルか雪がなりますけれども、それが雪庇になって家のひさしまでくっついちゃうもんですから切り取るというので、これも昔の人のやり方です。そんなのもこういう作業をしていたよということで、自分が語れなくなっても知ってもらえるよということで。上は削れるんですけれども、下のほうはほとんど氷なので、のこぎりを使っているんですけれども。

これは全部ライフ・ウィズ・スノーという英語の言葉を載せています。それで、日本だ

けじゃなくて海外でも見られているので、非常に人気といたしますか、多いということで、これもこの辺でいいんですけど。

最後8分間の動画で、これを見て、眠いところを何かあれしていただければと思います。

これもちなみに再生回数が840万件ということで、雪というキーワードで多分国内であまり上に行くのを見たことがないので、雪のキーワードでしたら、多分、小谷で自慢ができる再生回数だと思います。

先ほどの話があったように、この雪の量が大体今2メートルぐらいの雪をおろすんですけども、これを普通の年で一冬に5回もやります。少ない年で4回、今年はそれぞれの月に、2回やりました。1月に1回と、先週、雨が降る前にやりました。

【田口委員】 命綱も何もつけていないですね。

【山田】 そうですね。落ちても雪なのでね。

これは8分間なんですけど、これだけ最後まで流していいですか。

【今井委員】 誠ちゃん、これは2回でやるの？

【山田】 このときは撮影用にちょっと高く残したんですわ。そうしたら下が固くなっちゃって、下のところをほんとうは1回で行こうと思って始めたんだけど1発で行けなくて、2回に分けたんです。

【今井委員】 ああ、そういうことね。撮影用にね。

【山田】 はい。通常、やっぱり……。

【今井委員】 でも、1発でやっちゃうの？

【山田】 はい。顔の高さまで行くのに、3日あればここまで積もるので。

【今井委員】 でも、上手だわ。あの高さにあそこへ乗つける。

【栗田】 160くらいあるか。

【山田】 もう一段また下げるので、これは2メートル以上は。

【栗田】 下のやつは固いんですね、3メートルというと。

【高山委員】 あの道具は小谷の特徴とか、あるんですか。

【山田】 雪おろし、僕たちのやり方でやりやすいように加工してあります。

【今井委員】 今はアルミ台は使わない？

【山田】 アルミは使っていますけど、全部特注でつくっています。売っているアルミだとすぐ曲がっちゃうんです。

【今井委員】 力があるからだよ。

【山田】 いえいえ。

【今井委員】 俺、力がないから全然曲がらない。

【山田】 大丈夫です。特産品に今度しようかと思っています。

【平尾会長】 雪の加重というのはどのぐらいかかっているんですかね、何トンという。

【山田】 雪って70%ぐらいで計算するんですよね、たしか工事の加重計算は。ですから、2メートルあれば……。

【栗田】 積もったらまた違うしさ。

【今井委員】 日にちがたつと下がってきちゃうので、どこかで。

【栗田】 普通、水だと10分の1だもんね。

【山田】 そうですね。

【平尾会長】 10トンから20トンくらいは。

【山田】 十分ありますね。やっぱり神城地震の後に、この状態のときに地震が来たら多分倒れるだろうとか、やっぱりそういうのを心配しているので、今はここまでは雪を乗せないように片づけているんですけど、ちょっと弱い建物の場合とか、大事な建物は頻繁にやるようにしています。

【扇田委員】 五六豪雪のときはどのくらい積もったんですか。

【山田】 そのときは多分、二十数メートルだと思います。

【扇田委員】 大町でいうと五六でこのぐらいですね。

【山田】 これ、5回のうちの1回です。

【栗田】 2月の、今ぐらいじゃないかな。

【山田】 そうですね。今、一番高くなっていますね。

【扇田委員】 これ、時間的にはどのぐらいかかっているんですか。

【山田】 これは全部で1時間かからないぐらいです。

【扇田委員】 2人で？

【山田】 はい。1人でもかからないですね。そんなに……。

【今井委員】 あのお二人は超人ですからね。

【藤原委員】 あのと二人の1人は誠司さんでしょう？

【今井委員】 誠ちゃんと拓ちゃんだな。

【今井委員】 あのと二人だもの。2人だからできるんだよ。

【藤原委員】 それはね。

【今井委員】 私でしたら3倍ぐらいかかる。

【藤原委員】 確かに。

【山田】 でも、冬もほんとうは商売に一生懸命できればいいんですけども、建物自体が商品なのでそれを守ることに冬は徹していきまして、奥のでっかい急な屋根は落ちるんですけども、あと、手前の赤く見えているところはお風呂の屋根なんですね。だから、あったかいから落ちるようにしていますけど、それ以外は全部手で。全部の屋根を1周するのに1週間はかかるんですね。ですから、それを大体5回ぐらい回るということで、5週間は屋根の上に一月。ですから、少ない年で30日。

【扇田委員】 これ、また雪のところへ落とせるんですね。

【山田】 あれはドーザー、載せるので。

【今井委員】 誠ちゃん、自分たちでネットをやらない、宣伝しないとやっているから、観光連盟のところへ行って雪おろしツアーなんかを企画して、来なきゃ来ないでいいから、試しに。

【山田】 ですから、うちのホームページ上では、1月、2月に来れば見られますよと書いてありまして。

【今井委員】 いや、あなたもやりましょと書かなくちゃ。

【扇田委員】 これはいつごろつくったやつですか。

【山田】 もう6年ぐらい前ですね。

自分のことばかり出ますが、旅館のことを中心に話をさせていただいたのであまり観光の云々というようなことではないんですけども、これからうちらをどうしていくんだというようなことが少しお話しできればと思っていまして、さっきの映像にしても940万件というのはちょっと想像のつかない、海外の人も雪のないところの人が見たら相当インパクトがあるようなんですね。

ですから、やはり小谷とか、雪国でも、今、屋根雪おろしというのをやらないところがほとんどです。それが嫌で村から離れる方もいらっしゃるような状態ですけども、やっぱり昔からのことを少し洗練させて、ただの苦痛な作業ではないぞというアピールを一生懸命しているんですけども、マイナスをプラスに変えようとしてやっています。それで唯一無二のほんとうにオンリーワンのものか何かをこうやって残していくということが最大の宣伝であり、営業努力かなと、まずは思っています。

あとは、同じように、これは雪のことですけども、例えば来るお客さんでしたら食べ

るものが大体興味のあるところですけども、小谷は山菜の宝庫だというんだけど、食べられるようなお店は1つもないみたいな状態です。どこに行けば何を食べられるのということを明確に答えられない状態です。

ですから、幾らでも資源をうまく使えるんじゃないかとは思っていますけれども、うちの周りではとるのに大変なものから簡単にとれるものまで何種類もありますけれども、でも、どれもこれも多分都会から来た人には珍しいもの。ですから、最近、あまり苦労してとるものよりも、簡単にとれるもののほうが名前が知れていてお客さん受けがいいんですね。具体的に言うと、ウトブキよりもワラビのほうがとか、コゴミのほうが山菜だってすぐわかってもらえるみたいなのがあって、ですから、そんなに難しい貴重なものばかりを狙うんじゃなくても十分にできるかなと思っています。

もう一ついいのが、自分たちでとってくるとか、自分たちがある程度手の届く範囲のものをとると料理をするのとお客さんに提供するところまで、お客さんの反応まで見られるというのが、旅館というのは自分の家で全部ができるんですね。だから、流通を使わないというのはそれだけコストは抑えられるんですけども、とる人はとるだけというのは、食べる人の喜ぶ顔が見えないでとるといのはやっぱり寂しいです。とっているときに、これはきっとおいしいだろうなと思いつつ、そこまでが旅館の中で完結できるというのがすごく素晴らしいことだなと今は思っています。

それがキノコであり、夏の野菜であり、それは全部同じように、そういった形で特別なものでなくても、ほんとうに地元のもので地元で食べられるということがきちんとできればお客さんは喜んでいただけるんじゃないかなと思っています。

そういった意味では、手ごたえじゃないですけども、お客さんの反応とかを見る限りでは間違っていないと思っていますので、そういうようなことをこれからもやっぱり心がけていきたいなと思っています。

簡単ですけども、以上で終わりにしたいと思います。ありがとうございました。

【平尾会長】 栗田さんと山田さん、ほんとうに興味深いお話をいただきました。ありがとうございました。

それじゃ、あと30分ぐらい意見交換をしたいと思います。

それで、前半、栗田さんのお話は、小谷村のスキー観光の草創期から現在に至る課題、それから今後の展望等について、非常にわかりやすく詳細ないろんなお話も交えて聞かせていただきました。大変ありがとうございました。幾つか私どものほうもお聞きしたい点

がありますので、また後でお願いいたします。

それから、山田さんにつきましても、最初のスキーのお話から始まって小谷温泉の歴史的な重さ、それから小谷の風土の中で生きてきた小谷温泉、それがやはり本物なんだろうなということが、観光に来た方、ここにおいでになる方にしてみれば、それがわかるということがこういう映像なんかを見てもはっきりと伝わってくるなという感じがいたしました。

最後のとるところから料理して食べてもらって喜ぶ顔を見て、全ての流れを旅館が提供することができるという、これからの小谷村を考える場合も非常に示唆に富んだお話ではなかったかなと思いました。ほんとうにありがとうございました。

それじゃ、最初は栗田さんのお話から少し意見交換したいと思いますが、何か具体的なところからご質問等があれば、そんなところから入りたいと思いますが、どうでしょうか。

じゃ、高山さん、お願いします。

**【高山委員】** 簡単な質問なんですけれども、役場の資料を見ていて、平成30年の外国人の宿泊者数という数字がありまして、3万9,000人くらい来ているんですが、そのうちの61%の24万人くらいが台湾からと書かれているんですけど、この辺の理由とか、おわかりになれば教えていただけますか。

**【栗田】** 私、ほかのところの仕事をしていたものですから全体的な部分でお話し申し上げますが、インバウンドが入ってきた経緯というのはオリンピックがあったのが1つの引き金になったわけなんですけれども、もともとはやっぱりニセコが海外の人たちに非常に人気があって、特にオーストラリアからすると時差が少ないので、その辺でニセコが入ったんですけれども、その流れの中で白馬がおもしろいよという流れが入って、インバウンドというのができました。

そのときに対応したのが、地元の方も何人かいましたけれども、やっぱりお客さんを誰が引っ張ってきたかを見ると、オーナーが引っ張ってきているんですね。ニセコから白馬に移住された方たちが自分のところを引っ張る、そんな流れが一番最初のころのインバウンドの始まりだったと思いますね。

それで、今のここの地域は、どちらかというと韓国、それから中国のほうに最初手を出したと思うんですけれども、結局、仲介をしてくれる人たち等々は、ホテルが対応して商談してまとめてきた。アルプスホテルさんがほんとうに先頭に立って、あと、中級のホテルがグループになってみんな働きかけをしたわけなんですけれども、どちらかというと、白馬

がヨーロッパ、オーストラリア系だったのに対して、総じて小谷の人たちは、あっせんしてくれる人はエージェントもそっちのほうが強かったということ、きのうも話をしたら、JTBも結構今、中国、台湾系も力を入れていまして、そこら辺の方たちが商談として入ってきたという感じなんです。

ですから、言い方は悪いけど、客層が違うという感じがちょっとします。ただ、私ども、白馬バレーという爺ヶ岳からコルチナまでのスキー場を1つにくくっていますので、その横断的な部分がバスを通していますので、滑っている方たちがそうかという、今、例えばコルチナあたりに来ている方は、先ほど言いましたけれども、山の中を滑るような方たちが魅力的だというような話であって、ですから、ちょっと宿に泊まっている方たちとは違うかもしれないです。

また、こちらのほうから八方に行かれる方もおりますので、全体的には、小谷にも今、アルプスホテルの松澤さんたちが中心になっていると思うんですけども、いわゆる海外の商談をまとめる、そういう小さい組織はつくってやっていますので、そこが東南アジアが中心になった。結果的に東南アジアさんのお客が多いということだったと思います。

【平尾会長】 高山さん、よろしいですかね。

ほかはどうでしょう。

扇田さん、お願いします。

【扇田委員】 栗田さん、草創期から今日に至るまでの営業の大変さという話を聞かせていただきました。

それで、前、フランスで、ドキュメンタリーの映画を見たことがあるんですね。そのときの映画がちょうどアルペールビルオリンピックが始まる二、三年前で、ヨーロッパのスキー客が減ってきて、お金持ちがみんな海へ行っちゃったよというような時期だった。そのときのドキュメンタリー映画で、日本ではこんなふうにして客をとっているんだと。つまり、新宿駅とか、要するに若者が夜にバスに乗るところを映して、それで、このぐらい若者をきちっととっていかなきゃ、これからのヨーロッパ、シャモニーは生きていけないみたいな過激なのがあって、逆に僕らはヨーロッパのゆったりした冬の季節をというふうに思っていたのが、あっ、視点を変えて場所を変えていくところなるのかと思ったことがあって、それで、私がこっちへ住み始めたところが今から45年前ですが、八方と梅池というのは、都会の人間にとってはある種の憧れの地だったわけですね。

いろいろ時代を変遷させて、今、栗田さんのお話をいろいろ聞いていて、栗田さん、も

しくは梅池にとって、これからの客層、スキーヤーというのは一体どういうふうに変わってきているのか、これから若者たちがお金を握り締めて来るような時代が頑張れば来るのか、いや、もうその辺は違うんだと。我々はもっと違う形のような新しい客層というのを開拓していかないとやっていけないんだというのをどうお考えか。もしくは、もう一つは、数を増やすのか、スキーヤーの入りを増やすのか、滞在型を増やして延べ人数を増やしていく仕方ということはあるのかというあたりをお聞きしたいなと思います。

【栗田】 まず、最初のお話ですけど、これ、質問があったらお話をしようと思ったんですけど、何でスキーというのが変わったのかというと、実は夜行列車がなくなったということが非常に大きいんです。

私はJRにいたのであれなんですけれども、夜、列車を走らせるのには普通の費用の3倍かかって6時間に2本ぐらいしか動かないので、会社とすれば当然これを減らそうと考えたと思うんですけども、レジャーからすると、前泊するよりも半夜行で行って、これは尾瀬もそうですし、山もそうですし、スキーもそうだったんですけども、やっぱり夜行列車、夜行というものがなくなったことは非常に大きな、多分、数的にお客様を補給するエネルギーが失われたんだろうな。そのひっくり返しが、シュプール号が入ったときにはかなりの人数がやっぱり入ってきた。そんなことがきくと、私は全体の輸送の流れの中ではあるんじゃないかなと思います。

ただ、スキーそのものは、スキー関係者は大勢いらっしゃいますので、私よりもっともって考え方が若いと思うんですけども、私たちが目指しているものというか、私たちが信じているものは、実はスキーはオリンピックがあるもんですから、スキーというものは多分いろんなレジャーの中では消えない産業だろうと思っています。

ただ、スキーもいわゆるゲレンデスキー、それから山スキー、それからスポーツスキー、レジャーとか、いろいろあるので、スキーそのものも一くくりはできない部分があるかと思いますが、4年に一遍オリンピックをやるということは非常に大きな宣伝力というか、そこに向かって世界中が動くわけですから、僕はスキーはなくならないと思います。

ですから、それに対してどう応えていくかなと。今、梅池の場合、私どももゲレンデ的にあまり変化のないバーンがあるので、ここは競技の方たちに使ってもらおうなというので貸しバーンなんかもしているんですけども、あるいは白馬観光さんがやっているように高度のところについてはロケーションが非常にいいですから、レジャーに行って半日ち

よっと滑って、ビールでも飲んで、またという感じで過ごせるんじゃないか、そんな感じで多分イメージをつくり上げて勝ち残っていく、そんな感じなのかなって思います。

そうはいつでも、苗場さんもありますし、安比もありますし、蔵王もありますし、野沢もありますということの中で、基本、お互いに目指しているものが同じようなスキー場というのは何かあるわけなので、ただ、私が東北に行ったときに言われた言葉は、アルプスがあるのは長野県のここだけだということと言われました。

伊那にもスキー場はあるんですけども小さいですし、木曽もあってもそんなに小さいので、そうすると、3,000メートルの山にバーンがつながっているというのが北アルプスなので、ここは八方、五竜、私どもを含めて、売りだと思えます。

先ほど山田さんが一生懸命話してくれましたけれども、捉え方をどうアピールして、来る方たちというのは実はお金を使ってくるものですから、来たときに不満というのはよっぽどでなきゃ出ないんですね。自分で楽しいものを探そう、楽しもうと来ているわけですから、それに応えてさえあげればお客様はリピーターになっていくと思うんですけども、スキーというのは、やったことのないものを足につけて非常に苦労してやっていく。

それを4年くらい前のあるスキー場のオーナーが、今、カービングスキーという、ちょっとすれば曲がるスキーが出てきて、スキーの長さも今まで2メートルぐらいの履いていたスキーが1メートル四、五十のスキーを履いて、十分滑れる。こういうふうには技術開発されたので、楽しむスキーに変えていこう。だけど、貸しスキーを借りると昔の固い長い板の、これが滑るかというようなスキーを貸してしまうということがあって、索道協会も我々の関係する周辺の貸しスキー屋さんにはちゃんといいスキーで、せっかく楽しめるスキーがあるのなら貸しましょうねというふうに変ってきています。

ですから、今は結構、高齢化されても昔のほどのエネルギーを使わなくても滑れますし、ウエア関係もよくなっていますし、ですから、そこをきちっとしていけばベースとなるお客様は確保できると思うんですが、長くて済みませんね。

ただ、このごろ、私、今、北陸を中心にキャンペーンを張っているんですね。それは、唯一スキーの弱いところというのは、実は庄川なんですね。富山、魚津、朝日、あの辺がもともとここに来ていたんですけども、なかなか、大事にされなかったせいかわからないけど、1月が終わるとスキーは終わるというぐらい、今年も実はキャラバンに行ったんですけども、スポーツ品屋さんに寄ると、うちはスキーを置いてありませんというスポーツ品屋さんが結構出てきているんですね。なぜかという、学校のスキー教室が終わった

らもうスキーをやらない。それではちょっと困るので、これもちょっと外しておりますけれども、実は、魚津とか黒部というのはこの小谷とは非常に縁の深い地域で、農業で、前に公民館でも調べてもらったんですけども、馬を共存しているんですね。小谷村で春から秋まで馬を飼って使っていて、秋に魚津、黒部に連れて行って、向こうの人たちが春までまた馬を飼っていて春に使って、こっちに来る、お互いにやっていました。

それから、今の田植え機が出るまでは越中さと言って、富山県のその人たちがみんなこの辺の田んぼも田植えをしたんですね。そのぐらい生活文化が届いている。何でこうなったのか、よくわからない。糸魚川でもなければ上越でもなくて、何でそこかわからないんですけれども、そのぐらい近いところなので、なるべく今そこに行こうと。

YKKもありますし、結構大きな企業があつて、先日の富山のあれですと、生活保護を受けていない一番の県は富山県だというくらいきちとした県なので、僕らからすると、ぜひ3月まで富山の人たちが来てくれないか。富山には極楽坂と平と、あと、牛岳のほうの3カ所があるんですけど、今年は残念ながら雪がなくて、国体は唯一その前の日だけに降ったので、今年は富山は国体だったんですけど、できたと言っていましたけれども、ほんとうに今年は雪がないと言っていましたので、今のお話ではないですけれども、ぜひその辺の部分を読み出してくると、長野県の中のそのものでいくと、伊那のスキー場は、伊那谷の人たちが学校教育とかファミリーで使っています。諏訪も、蓼科、白樺湖、富士見も含めて、大体そこが諏訪の大きな市をカバーしています。

そして、大体カバーしているんですが、残念ながら大北の谷というのは、学校も人口も少なくスキー場の数が多いものですから、地元の人が支えるだけのものがないんですね。そこをベースにまず1つつくっていかなくちゃいけないだろうな。先ほど言ったように、せっかく北アルプスがあつて魅力があるので、中盤の分はそのエリアをつくっていかないとかなんだろうな。

今、幸いにも全体で大北という白馬バレーでも売っているんで、これには乗っかっていく。特に小谷の雪は、山田さんの先ほど写真じゃないですけども、彼らに言わせると雪布団なんですね。飛びおりても絶対に死なないと。そのぐらいして山へ入っていったらうので、そういうものは、売れるものは売る、やっちゃいけないことはやっちゃいけないという部分でやっていけば、今の人口の人たちが十分楽しんで生活ができるぐらいの収入は得られるかと思います。そんなところで。

【平尾会長】 わかりました。

だんだん時間が過ぎてまいりましたが、大丈夫かね。

田口さん、何かございますか。よろしいですか。

【田口委員】 いいです。

【平尾会長】 じゃ、栗田さんへのご質問はそんなところでよろしいですかね。いいですかね。

【栗田】 じゃ、私、1つだけ。

質問があったと思ったんですが、先ほど言ったように、ここは交通隘路になっています。特にひっかかるのはバスの200キロ問題がありまして、五竜までは日帰りエリアで来られるんですけども、五竜を越えてしまうとバスが日帰りに入れられないですね。そんな問題があります。

それと、松電さんを含めて、関西からのバスが非常に今弱くなって、前は単独でエージェントがバスを出していたんですけども、今はエージェントが複合で1台のバスを出す、そんなような状況になっていますし、特に軽井沢のバス事故以来、バスも労働条件が非常に厳しくなって、使用条件も厳しくなっていますので、なかなかいい商品がつかれない。

けど、この場合には、やはり交通機関が、これは唯一多分お客様を連れてきてくれる手段だと思います。幸いにも長野まで新幹線も来ていますし、富山まで新幹線も来ていますので、この辺の活用と、それから、バス会社さんが利益されればバス会社さんもそれが仕事なので、ぜひそういうところにアクションを起こしていただいて、地域開発として。今年、私どもでやっているのは、静岡が、身延のあそこの高速道路があくので、時間、距離もお客さんも多いところですので、短くなります。ぜひ。

それで、来る手段が確立さえすれば、やっぱりいいところへは流れてきますので、この辺の取り組みというのがきっと狙いだらうなど。

それと、もう一つは、今、何が求められるかという部分をきちんと提供していく。我々も来てやっぱりがっかりしない、そんなものをつくっていかなきゃならないなと思っていますので、最終的にそんなことで補足させていただいて、ありがとうございました。

【平尾会長】 ありがとうございました。

じゃ、次、山田さん、先ほども映像も拝見しましたがけれど、歴史のある小谷温泉とともに、数世代にわたって経営されてきたということですので、大変興味深いお話もいただきました。山田さんとの意見交換、どうでしょうか。

では、扇田さん、お願いします。

【扇田委員】 ありがとうございます。

特に山田さんには、僕が住みだしてから結構あそこへお湯へ行って、あそこのお母さんの姿勢もすばらしい、そういう思い出がいっぱいあります。

それで、1つお聞きしたいんですが、昔は近郷近在もしくは新潟方面からの皆さん方が来てあそこで1週間とか暮らすというようなことをやっていたらしてはいますが、現在、そういう方たち、湯治ということではなくてもいいんですが、連泊されるお客様と、それから、日帰り1泊ぐらいでお帰りになるお客さんとの割合というのはどうなっているんでしょうか。

【山田】 そうですね。やはり私の子供ころでしたら、連泊される方は非常に多かったですね。特に夏休みとかなんかだと、ほんとうに新潟の人たち、富山の人たちが村ごと来ているというぐらいのにぎわいで、多分8割ぐらい、そのころは占めていたんじゃないかと思うんですね。ただ、今は3泊以上で来られる方はほんとうに少ないです。まずは連泊が減ってきている。

割合でいくと、はっきりはあれなんですけれども、大体、忙繁期の中では1割の方が2泊しているのかなとは思いますが、ただ、その中でも長い方は1週間おられる方というのは当然いらっしゃるんですけど、ほんとうに減っては来ています。長くても3泊、そういうような形です。

【平尾会長】 扇田さん、よろしいですかね。

では、高山さん、お願いします。

【高山委員】 すごく簡単な質問で調べればいんでしょうけれども、お聞きしたほうが早いと思って。泉質はなんでしょう。

【山田】 昔でいう重曹泉、今の言い方ですと炭酸水素塩泉。

【高山委員】 それから、源泉の温度は何度なんでしょう。

【山田】 湧いているといえますか、井戸で44度。

【高山委員】 深さはどのぐらいでしょう。

【山田】 深さは自然湧出です。小谷温泉は全部自然湧出ということで。

【高山委員】 源泉は44度ですか。

【山田】 はい。

【高山委員】 低いんですね。

【山田】 そうです。ですから、逆に何か手を加えることができない、そのまま自然じ

やないと全くだめなので、逆にすごいデリケートに扱っています。

【高山委員】 もう一点、たくさん雪のあるのは資源とおっしゃって、そのとおりだと思いますけど、例えば雪の利用として、雪室とか何か、そんなような利用をされていますでしょうか。

【山田】 考えております。ただ、屋根雪を落としたところに大きな室をつくれれば動かさなくてもすぐできるというのは考えています。それが山菜の保存に使えれば一番いいかなと思ってはいるんですけども。

【高山委員】 雪おろしは非常に資源なんですけれども、逆に簡単に雪おろしになりますけど、お湯を屋根に上げて雪を溶かすこともできるようになりますけど、そういうようなことのお考えはないですか。

【山田】 落ちなくなったときにどうするかというのがやっぱり大変なので、落としたいときに落とせるというのは人力なんです。ですから、効率とか経済性みたいなものをあまり優先させないというのが、ほかの部分もそうなんですけど、経営の中ではかなりそういう考え方に。

【扇田委員】 現在何人で、いわゆる山田旅館全体を運営されていますか。

【山田】 冬の間は6人ぐらい、家族、従業員も含めて。夏の間は十二、三人は常時入るような感じです。

【藤原委員】 何人ぐらい泊まれるんですか。

【山田】 部屋数は、現在35室の稼働ができるようにしてまして、一応マックス80人とかと言っていますけれども、ゴールデンウィークとか、非常に連休のいいときで60ぐらいの状態ですね。

【深澤委員】 外国人とかは来ますか。

【山田】 外国人は1年間に、思い出さなければわからないぐらいです。来ていません。

【藤原委員】 来ていませんか。

【山田】 はい。

【藤原委員】 そうなんだ。

【山田】 前、1組いたねとかという程度です。

【藤原委員】 そんなですか。

【山田】 インバウンドは全く意識はしていないんです。

【深澤委員】 そんなに見られているのにね。

【扇田委員】 あれは小谷温泉の山田館というふうにクレジットを入れて、さっきの映像は流したんですか。

【山田】 データでは多分出ていると思いますが。まだ文章はついているんですけど。

【平尾会長】 私もそのあたりはお聞きしたかったんですけど、お母さんの教えの中でPRにお金を使うんだったらお客さんにそれを戻せよというお話があったり、あまりお客さんをどんだんだんだん迎え入れてやるようなことは、本来の小谷温泉の姿じゃないよという、その延長線上には、今、これだけインバウンドということが言われているんですけど、あまりあえて海外からお客さんを呼ぶために何かをやろうという気は今のところ、経営的には持っていないという、そういう理解でよろしいんですか。

【山田】 どちらかという、そういうふうに捉えるかもしれませんが、日本人と外国人の特にイメージを変えていないんです。ですので、普通に日本人の方が思い出してきてくれるような場所でない限り、最終的には外国人は飽きるんじゃないかと思うんですね。ですから、今、外国人でふさがっているところといっても、もう日本人がいなくなったような観光地が多いんですね。ですので、言ってみれば、外国人の足元を見て高く売りつけているように見える、悪い言い方ですけども、日本の観光地、そういう雰囲気がちよっとあって、そうじゃなくて、やっぱり日本人ですらまた行きたくなるようなところであり続けたい限り、残れないと思っています。

【平尾会長】 それってとても大事なこれからの小谷のあり方とのかかわりも出てくると思うんですね。本物を理解してくれる人を大事にしながら本物を提供しながら、そうすれば、別に外国人だろうと日本人だろうと長く支持してくれる人がいてリピーターになってくれる、それが小谷のよさを認めてくれるんだったら、そういう方向がいいんじゃないかって。それは山田温泉だけじゃなくて、小谷の方向もそんな方向がいいんじゃないかというふうに山田さんはお考えですかね。とは限らない？

【山田】 それぞれ場所柄とか、あと、事情とかがあると思うので、そういうふうに言うのはやっぱりきついかと思います。

【平尾会長】 山田温泉の場合には、そういう本物を理解してくれる人がリピーターとしてきてくれば一番その形態がいいよというふうには今思われているわけですね。

【山田】 そうですね。全体とか、山田旅館としてはというところではないかもしれないんですけども、例えば今の小谷温泉の雰囲気なり、今の形なりがあること自体、やっぱり昔からのことがつながっていてあるんですね。それで、それを今、例えば何かそれが

なくなるようなことというのはするべきでないと思っていますし、例えて言えば、例えば温泉という資源がありますけれども、温泉水というのは大体40年前に降った雨が40年たって湧いてきたものが今のこういうものなんですね。

ですので、今例えばその辺のところを大きく掘削するとかということが40年先にあらわれるかもしれないということで全て思っているのです、結局、自分の子供、孫のときに何もなくなるということのが幾らでも自分たちのやることで起こると思っていますので、今のままでいいという考え方ではなくて、やっぱり将来に対してというようなふうにつながっていると思います。

【平尾会長】 ありがとうございます。

ほかはどうでしょう。

高山さん、お願いします。

【高山委員】 済みません、何回も。

これは質問じゃなくてエールなんですけれども、おじいさんから自然にはしなやかに対応すればいいということをおっしゃったというのは、まさしくこれが日本古来からある日本文化なんですよ。それが里山の考え方を1つの軸としていますけれども、今、その考え方で、レジリエンスという堅苦しい英語で言っているんですが、これが今世界的に注目されています。ですから、その考えでこれからネットを使っていただきながらさらに、インバウンドをしてくださいというわけじゃないんですけれども、非常に世界的にも注目されておる考えを持っていらっしゃるということで、エールを送りたいと思います。

【平尾会長】 ありがとうございます。

あとは、地元の……。

じゃ、扇田さん、お願いします。

【扇田委員】 栗田さん、済みません。

スキー場経営ということと、それから夏の経営、これを統一的に一体化してやるという方向性、もしくはそういったお考えというのはあるんですか。

【栗田】 この話もしなければいけないなと思ったんですけど、実はスキー場の施設というのは100日しか使っていないんですね。非常にお金がかかるよということで、1日が3日なんだよということを従業員に言うわけですけども、全国的に見ると、ロープウェイを持っているところは結構、梅池のゴンドラもそうですけれども、山とかかわった営業をしているので、その辺の輸送を方法とすれば施設をうまく使っていると思うんです。

が、課題は、一番ピークを終えた後に、今まさにその辺のことを各スキー場は抱えています。

1つの切り口は、伊那のスキー場が始めたキャンプ、今、アウトドアのグッズがいっぱいあるものですから、家族でアウトドアを楽しみたい。だとすると、そこにやりましょうと言って、たしか伊那リゾートとして始めて、最初のときには古いテントでやった。でも、ちょっとニーズが違うということで、今、実は1泊1万円くらいでキャンプ場でもとるんですね。そのかわりにお風呂もつくってバスタオルを出すようになって、それをフォローしていくという、そんなことで結構春から降雪のちょっと前までお客さんが大勢いらっしゃるという話も聞いています。

ただ、ここで難しいのは、白馬のフォーティセブンがキャンピングカーを使ってやったことがあると思って、今もやっていると思うんですけども、やっぱり地元の人たちが宿泊施設なので、できれば宿泊業務に索道関係が手を出すべきでないという、そんなイメージを持っています。

ただ、ここに来て、宿泊施設のオーナーが代がわりして傾向も変わってきているので、今、いわゆる自分たちが生き残らなければその観光地もなくなるよということであれば、そこに踏み込むべきかなというのが1つあります。

それから、もう一つ、白馬観光開発さんが梅池でWOW!という遊び場をつくりました。ただ、ほかの、例えばコルチナさんがやっている林間でやるアウトドアスポーツは修学旅行でもついているんですね。体育の指導目的も入れて遊べるようにしておるんですが、WOW!の場合は完全にレジャーなので、どの程度まで行くのかなというふうには思っています。

いずれにしても、今、お話のあったように、それをやっつけていかなきゃいけないんですけども、ただ、今現在の冬の営業がぎりぎり、ほんとうはゆとりがあればその部分のゆとりを回せばいいんですけども、そこがマイナスになってしまうと、結局、本体のほうまでまたそれが出てくる。たまたまうちの場合にはゴルフの打ちっ放しを持っているものですからここはやっているんですけど、これも既存の、要するに最初ある程度お金があるときに施設なんですけど、運営を見ていくとほんとうにとんとんなんです。じゃ、これでポールの維持管理、ネットの維持管理をどうするんだぐらいの状態があるので、客層と言ったら悪いんですけど、小谷で夏に何かをやるだけのことによってほかから来る人がいるのかという。例えば7月20日から8月いっぱい50日商売しても、とても新しいもの

をやっても合わない。また、それだけの従業員もその期間だけとはいかないもんですから、今そこが課題です。

ただ、私も索道関係の会議に出るんですが、全国的な索道事業者は今200日ある夏の営業をどうするかということを中心にみんな真剣にやっています。特に輸送も冬は片輸送なんですけれども、夏は往復輸送なんです。非常に営業実態が悪かった岩岳スキー場が上にテラスをつくることによって往復お客様が乗ってくれるわけですね。これはやっぱり魅力だな。もちろん当たっているところなので。

あるいは五竜遠見の上に高山植物園をつくってこれをやっていく。そういうふうに往復で夏に何とか輸送を使おうと、そんな方法もあるかと思えますけれども、たまたまりフトというのはサマースキーというのが一時はやった時期があって、それに向けてオールシーズンのリフトを追っかけているところもありますけれども、大体のリフトは冬のリフトですね。

ですから、我々も何かをしなければと思うんですが、切り札がないというか、これをやったら今の本体の足を引っ張らずに次に進めるのがあるのかなって、実は模索をしています。みんな、どこもだと思えます。

**【平尾会長】** ありがとうございます。

それじゃ、栗田さんと山田さんと二方に地元の委員さんのほうで何かお尋ねになること、あるいはこの辺はどうなっているんだろうとか、その辺、もしあれば。どうでしょう。特に。

今井さん、よろしいですか。

**【今井委員】** ちょっと決まったこととお話をさせていただきます。

まず、山田旅館さんのほうで、先ほど高山さんからも話がありましたけど、厳しい自然の中で生きるためにはしなやかに生きなさいと、これが家訓というか、経営方針がしっかりと確立されたものがつなげてきた。これは非常に長い歴史の中で生き続けてきた会社としてのすばらしい経営方針がこうして残されて、また、今も経営者がしっかりとつなげていくということが私は大変すばらしいかなと思いました。

それと、また、今は6次産業化ということが結構言われているんですけど、まさにそれを実行しているということで、まず、野菜をつくったり、キノコや山菜をとると。そこからそれをまた加工して、商品化して、自分のところで提供する、これを全て一貫させて、6次産業をまさに実行しているということになりますので、大変すばらしい経営活動だと思

いますので、引き続きご健闘の応援をしたいかなと思います。

【平尾会長】      じゃ、ありがとうございました。

あと、猪股さん、よろしいですか。

【猪股委員】      大丈夫です。

【平尾会長】      田原さん、どうでしょう。

【田原委員】      栗田さん、じゃ、簡単をお願いします。

最後、ご指摘されていたとおり、昭和50年代後半から平成の頭ぐらいまで、どんどん索道会社も高速輸送をつくったわけなんですよ。それも今ちょっと大変なときになってきておまして、多分、梅池さんもそうだが、全国どこでもそうだと思うんですけど、特に第三セクター等でやったところが引くに引けないような状況で苦しんでいるというのを、やっぱりお客さんがもう減ってきていますね。それから、インバウンドと言っても、外国のお客さんはそんなに当時ほど来るわけじゃないし、それから、特に若い人たちは減っていく時代において、リフトというか、索道会社は残ってもリフトそのものの統廃合というようなものは考える時期かなというような気はしているんですが、梅池なんかはどうでしょうかね。八方尾根は6社あったのが今は2社になっていますよね。ああいうようなことはやっていって、効率の悪いリフトは運行をとめるような方法も考えるときかなとは思っているんですが、ちょっとお願いします。

【栗田】      実は白馬観光開発さんというか、スキー場開発さんのほうからの提案では、梅池エリアを1つにしようという提案があります。ただ、細かい話にまでなっていくと、白馬館さんの鐘の鳴る丘はやっぱり鐘の鳴る丘で自立しているスキー場になっています。うちのほうもどちらかというところについてないので、じゃ、それを1つにして、からまつリフトと、ちょっと細かい話ですけど、中央トリプルを一緒にしたらどうかといっても行く先が違ふんじゃないかという話も出たりしています。

ただ、入ってくるお客様の人数に対して、いわゆる資本というんですか、機器類をどの規模にしたらバランスがとれていくのかという感覚では、言っていることはわかるというか、理解はできるんですけども、実際、具体的にやってくると、それぞれが決算をしていますので、じゃ、どういう形で一緒になるのかという話になってくると、今のところ、それぞれが自活している部分ではちょっと難しいんだろうなって。

ただ、共通券もやっていますし、宣伝も、それから、安全パトロールも全て4社でやっていますので、表向きには4つが1つになっているわけですけども、今、田原さんおっ

しゃっているように、ほんとうにこれからお客様の数が減ってきたときにどこを効率化していくかといった、その問題に入ってくるのかな。ちなみに、私、自分が入ったときに、うちの会社では一番新しくつくったリフトを1本、並行したリフトをなくしまして、これはお金があるときでなきゃ壊せないんだと言って壊したんですけれども、ある種、競合している部分のバランスをとっていくということは必要なのかなと思っています。

特に上部開発については地盤も動いていることなので、これからどういうふうになっていくかなというのはそれぞれ、また、月に一遍4社会議をやっていますので、そんな中でお互いに意見交換しながら調整していこうということになろうかと思います。実態とするとそんなところですね。

小谷高原を見ると、今、前にやった、温泉つきの場合は小谷高原の部分と蕨平の部分とホクリョウがやっていた部分があるまちゃんと残っていてとめているという感じなのかなと思っていますし、銀嶺と池の田も何となくそのままだと残っているというのが現状なので、ただ、無駄であればやっぱりやめておくかなというような感じはします。

【平尾会長】      ありがとうございます。

よろしいですか。

それじゃ、深澤さんは何かありますか。いいですか。

【深澤委員】      スキー場に結構出入りしているんですけども、最近のレジャーの人気を決めるのは女の人だと思うんですね。女の子とかママとかが満足するというのはやっぱりレストランとトイレだと思うんですけども、スキー場のレストランとトイレがとても印象が悪いです。トイレ、半分というか、使用禁止のところがいっぱいあったりとか、洋式になってすごい便利になったんですけども、全体にイメージがよくないんじゃないかなというのと、あと、レストランがもうちょっと雰囲気明るくてインスタ映えるような雰囲気とメニューであればいいなと思います。

一番一生懸命コストをかけてやられていられる設備とか圧雪とか、そういうところにはあんまり興味がないというか、普通に当たり前みたいな感じだと思うんですね。

それで、ただ、混んでいてすごい並ぶときには混んでいるなと思うけど、そのときに上手に誘導していただいて、お一人様とかお二人様の人はどうぞとかと1人で乗るようなことがないように上手に、ディズニーランドとかみたいに誘導していただくとか、待っている間でもただ寒いところでぼーっとなっているんじゃなくて、居心地がいいような工夫とかをされたりすれば、そんなに待たされて不満とかにはならないんじゃないかなと思いま

す。

【平尾会長】 利用者側から見た満足度ということなので、それはまた、栗田さん、どう捉えますか。

【栗田】 ありがとうございます。

多分、それはまさにおっしゃるとおりなんですけれども、コルチナさんは今おっしゃられた部分についてはそんなに減点されていないんじゃないかなと思いますし、乗鞍さんのほうもある程度ここは合格点じゃないかなと思うんですが、梅池の場合はそれぞれの各社がやっています。

我々、やっぱり輸送ということと安全ということなので、順位からするとリフトをきちんと動かしてけがをさせないということと、ゲレンデで衝突だとか骨折しないとかということなので、今の圧雪、輸送というのがあるんですけど、それは当たり前だという部分で確かにそのとおりなのでそこまでは省きますが、残念ながら、従業員の教育をするだけの従業員を確保できないんですね。

いっぱい来てくれればある程度使用者側のほうで設定したサービス基準だとか行動の規範というものを指導できるんですけども、残念ながら、毎年冬にでも必要な員数の確保がほんとうに大変なので、その点、先ほど言ったように海外の方も頼まなきゃいけなくなってきて居住の問題まであるわけですけども、私どものほうは、そこに持ってきてほんとうに99%地元の方がやっているもんですから、特に仕事になれている方たちが多いので、頭ごなしに物を言うというのはなかなか指導できないのが、役員がかわってもかわっても同じことを繰り返しているわけですけども、本来であれば、誰しもがやっぱり会社に入ったときにもうちょっとサービスというのは違うよねとかとあるんですが、実態とすると、従業員が来ていただけるような部分がまず優先してしまってというのがそれぞれのスキー場じゃないかと思います。

ただ、今度、安全だとか、お客さんに迷惑をかけることに対しては、これは絶対許さないことなので、これはこちらのほうで強く言えるわけですけども、サービス部門というのはほんとうにピンキリで難しいなと思っています。

ただ、トイレの話は、ここ3年くらいですか、結構4社のサービスの部分でやっていますので、ただ、クローズされている部分というのがちょっとわかりませんが、一応私どものほうに上がってきている部分では、トイレ自体は、私たちが取り組みレベルぐらいまでは行っているのかなと思っています。そこはまた細かいところがあつたら聞かせて

いただいて、よく私どもが言っているのは、選んでもらわなければ私どもの会社は成り立たないよということで、お客様から何で選んでもらうのかということを行っていますので、今のご意見は活用させていただきたいと思っています。

できれば従業員のほうも多くてこちらのほうで適任者を選任できればいいんですけども、ほんとうにリフトを人がいなくてとめるとか、そんなような状況ですので、来ていただける方はほんとうにお願いをしたいというのが実態なので、そんなところもちょっと事情を聞いていただいて、今後、また何かご協力いただければありがたいと思います。

【平尾会長】      ありがとうございました。

じゃ、よろしいですかね。

それじゃ、ほんとうに、栗田さん、山田さん、ありがとうございました。皆さん、もう一度拍手をお願いいたします。(拍手)

それじゃ、次の議題に移りたいと思いますが、第4回のまとめということで、事務局のほうでまとめを用意していただきましたので、時間もないので、五、六分でかいつまんでご説明をお願いいたします。

【副村長（風間）】      お手元の資料の中に、第4回のまとめということで、三、四枚のペーパー、両面のものをお渡ししております。

前回の地元委員さんの発表、ご報告と意見交換ということで、簡単にまとめさせていただいております。まずは、藤原委員さんのほうからは、伊折生産組合とゆきわり草での取り組みの話、こちらのところをお話いただきました。

中では、東京農業大学の方々のかかわりですとか、地域おこし協力隊の方々、そういった方に協力いただきながら事業をやっていくというようなお話と、また、NAGANO農業女子ですとか地元の生活マイスターの話、あとは、わくわくおたりの取り組みというようなことをご紹介いただいたところです。

それで、集落が実際に小さいのでよその人の力をかりなければやっていけないし、最初から自分たちだけでやっていくものとは思っていなかった。かわりにほかの方々のイベントとか、そういったところにも協力していくという姿勢を持っていられて、ますますこれからそれまで活動されてきた地域の方が高齢化していく中では、そういう協力体制をしっかりとっていききたい。また、そのことが小谷の中で、ほかのところでもできていくことがいいのではないかというようなお話だったかと思います。

意見交換の中では、こういった話がなかなか観光のくくりとなるとなかなか表へ出てこ

ないというようなご指摘ですとか、同じように情報発信、こういうことが活動によって得られたつながりをさらにどう広げていったらよいかというような課題の提案があったかと思えます。

次、深澤委員のところでは、大きく3点にまとめていただきまして、私的に見た観光の現状ということで、以前の団体旅行から単独旅行に移行してくる中で、100人が1泊というところが20人が5泊とか、そういうような形に変わりつつあるのではないかというようなご指摘。

あと、宿につきましては、やはりそういった中でグレードアップしたり、リノベーションしたり、また、食事の内容、いわゆるベジタリアンですとか、ビーガンですとか、そういったものを対応、また、デジタル化への対応というようなことで、大きく変化を求められていると。そういった中で、特色を出そうという取り組みもされているところもあるけれども、一方では、なかなか、ご高齢になられたりしてそういうところも難しいところもあるという話でした。

2点目として、小谷村に移住してきた人たちのお話をいただきまして、第1世代、第2世代、第3世代というような分け方で話をお伺いしました。特に第3世代につきましては、地域おこし協力隊の方々が、中心といいますか、多く村のほうに残ってくれているというようなところ、また、山村留学をしていただいた子供さんが戻ってきているという動くもあって、この世代につきましては、スキーだけではなくて、小谷の里山に魅力を感じて来ている人が多いというところで、こういったところに今後、小谷の未来をどうしていくかという1つのポイントがあるんじゃないかというようなお話がありました。

また、武者先生からのお話は、ルーラリズムの件に関しましては、塩の道の話ですとか、いろいろ伝統料理、あるいは伝統文化、継承のお話がありまして、そういったルーラリズムの流れのある人が集まって活動する場所というの、そういったところがあるのではないのでしょうかというお話をいただきました。

あと、意見交換の中では、やはり塩の道では世界中にあるものでそれも1つの文化として捉えることができるのではないかということ。

あと、イベントにつきましても、大がかりなものも大事だけれども、素朴であっても長続きする、そういったものを両方やっていくことでおもしろいものができるのではないかというような部分。

あと、話の中で、畳を使ったいろんな体験とかの話の中で、国産で、休耕田を使った、

ソルガムを使ってできるというようなこともおもしろいんじゃないかというような提案もあったと思います。

あと、田原委員さんからは、村のキャッチコピーである緑と雪と温泉の中と、これ自体が小谷村の観光の基本であるということでお話しいただきました。

まず、2つの公園がある村ということで、小さな村けれども、2つ国立公園があるということは非常に誇らしいことだと。ただ、残念ながら、一部の登山道でかなり荒れてしまって、これも抜本的な対策が必要な状況ではないかというご指摘。

また、最近では、かなり携帯電話が使われて、電波が届かないところが多いと。これにつきましても、今、登山をする方、高齢の方も増えてきている、また、バックカントリーの人も入ってくるという中で、何とか対応する必要があるのではないかということ、課題ということ。

あと、やはり学校登山、あるいはスキーの修学旅行、これがどんどん減ってしまっている。山の魅力という点で、子供たちにもそれを広げていくということが非常に課題であるということ。

一方で、今あった塩の道のほうには、大変長い距離を舗装されていないところを歩けるというような点で、お客さんが魅力を感じていただいているというようなお話もありました。

また、さらに、東山の地域はまだまだ眺望が非常にすばらしいので、観光に活用できるのではないかと。積雪期にはスノーシューというのも非常に大きな可能性があるのではないかとというお話がありました。

また、ガイドをしていて、ここでのまちの生活や暮らしの話という点から、いろんな行事ですとか、里山にある歩道ですとかをはじめとしたそういった素朴な地域をめぐるような楽しみ方、また、それを語って聞かせること、そういったことで都会の人が楽しんでもらう素材がたくさんあるのではないかとということと、あわせて、仮にそういった地域にまた新たに観光客が来るということにつきましては、そういったさまざまなモラルを守ってもらうというようなことも考えていかなきゃいけないんじゃないかというお話でした。

意見交換の中では、やはり今の田原さんのお話は、小谷の今まで話題になってきた小谷学のようなものに通じていくことなので、それは少し深掘りして考えていかななくてはいけないのかなというお話がありました。

今井委員のほうからは、事業規模と労働人口というようなこと、これをキーワードにし

まして地域づくりの提案をいただきました。聞き取りといいますか、非常に貴重なデータということだと思えますけれども、会社ごとの冬期労働移動みたいなことを調べていただいた上での発表をしていただきまして、また、人口動態としましては、小谷村では12月に外国人がやってきてくれて、春になると現象する。これは観光業にかかわっているというようなお話がありまして、あと、企業の従業員の規模別の企業数で、小谷村の主要産業、宿泊・建設業は、20人以下のものがほぼ96%を占めている。そういった意味で、小規模事業の集合体で成り立っているような現状。また、建設業の従業員の多くは、冬期の観光業に4割近くの人がかかわっているということ。

夏場では大工さんですとか建設会社に勤めながら、冬期にスキーの仕事にかかわっている、いわゆる多能工的な仕事をする人、その方々が4カ月間に集中する観光の担い手として大変重要であると。夏場の受け皿としては、今、建設業が多いんですけれども、そういったものは幅広い受け皿を、業種を求めていく必要があるのではないかと。

また、ご提案としましては、今、小雪の影響が出ていますけれども、今のスキー場、さらに上部に延長するようなことを検討する時期ではないかということとあわせて、環境に配慮することも含めて、スキー場の横幅を少し縮小する、そのために植林して、それをふるさと納税の返礼品なんかにすると、環境問題にも寄与できるのではないかというような提言がありました。

また、宿泊施設のイノベーションに対しましては、経営者、後継者の方がみずから行う場合には、個人住宅に対してやっています住宅リフォーム事業の対象、こういったものにもするなどの支援を考えていく必要があるのではないかという投げかけがありました。

あと、そのほか幾つかのご提案をいただく中で、最後にジオパークの話がありまして、糸魚川のジオパークとつながっているので、小谷で発見された恐竜の化石を追加するとジオパークの要件が100%になると。そういった意味から、ジオパークについても今後かわりを研究する余地があるというようなお話がありました。

タイトルにありました人々の思いということにつながると思えますけれども、やはり小谷の宿の方で雪が少ないという中で、お客様には今年はまだ雪がよくないので来なくてもいいよというようなことを話している宿の主人の話を教えていただきまして、そういう人々が小谷の観光を支えているというような思いを大切に、これから観光づくりを進めてほしいという締め、まとめとなっていました。

意見交換の中では、木材ということの利用というところで、今、木造で高層建築をつく

ろうというような動きも出てきている中で、今後、木材需要が増えてくるという見通しの中で、地場産業ももう一度つくり上げるといふ点からも、先ほどのスキー場の植樹というようなおもしろい提案ではないかという点がありました。

最後に、猪股委員からは、小谷の観光はやはりスキーをベースに発展してきているので、昭和43年から63年、20年間のスキー場の映像を見て、今後のヒントをいただいたというようなことで、映像を見ながらの説明をいただきまして、43年の映像、こちらにつきましては、やはり天狗原から上がったところ、乗鞍岳の大斜面といわれるところでスキーをやっている映像。当時からバックカントリーがスキーヤーの憧れだったというようなことがわかるという説明がありました。

あと、47年の映像、ここはすごい人が多く映っているところで、ユニフォームも斬新で、スキー業界の流行の先端だったという感じを改めてするという話がありました。

あわせて、スキーの修学旅行、当時、それで400人ぐらいのインストラクターの確保が必要というくらいはやっていたということで、また、お客さんとの交流の映像もありまして、とてもいい時代であったのではないかということでした。

あと、バブル期の映像の中では、ミスコンテストの映像がありまして、車が賞品になっていたりというようなこととか、あと、ヘリスキーが梅池で、最初は乗鞍岳の頂上までスキーを上げていたと。その後、国立公園じゃないかという指摘があつて短くなったんだけど、昨年からはヘリスキーが行われなくなってしまったという説明がありました。

トータルして、その20年間の映像を見ますと、やはりバックカントリーが大変魅力的であったこと、あるいはスキーがトレンドで最先端であったということがどのような形になれば、当時の持っていた華やかさというものがまた取り戻せるかというまとめで、お話をいただきました。

意見交換では、ヘリスキーにつきましては、ルスツでは1回10万円でヘリスキーが行われているということで、それだけ払ってもやりたいというお客様は確実にいるという中で、どういった層をこれから狙っていくかということによるけれども、ヘリスキーにも可能性があるというご意見とか、やはりロングコースで圧雪がいいコースというのが世界の求める潮流になっていて、世界のスキー場ではそういったことの要望に応えるべき工夫をしている。また、リフトの効率化、高質化も世界の潮流になっているけれども、なかなか日本のスキーの中ではそういった議論なり取り組みがおくれているというようなご意見をいただいたところであります。

スキー場全体としましては、やはり新しい時代のスキー場のあり方というようなことも考えていかないといけないのではというご意見もありました。

最後に、全体を通した意見交換の中では、第3回目の武者先生のお話の続きというような形になるかと思うんですけれども、今回の5回目の発表を受けまして、やはりどうしてもいろんなデータをそのまま引き伸ばしたものが地方創生でよく出てくる今後の将来推計みたいなものなんですけれども、そういったものだけですと、目先の政策だけになってしまいうだろうと。やはり未来の利害を反映させられるようなフューチャーデザインの思考、こういったものが必要だろうというようなご意見。

地域づくりの取り組みにつきましてはやはりルーラリズムというお話になろうかと思えますけれども、事前に計画して進めていくということではなく、またやってみてさらにアイデアが出ていくというような循環になっていると。そういったこと、その中には当然小谷の持っている歴史データとかそういうものから引き出される文脈、そういったものがつながった取り組みが行われていると。そこをしっかりと取り組んでいくことがボトムアップのまちづくりにつながっていくのじゃないかという、最後のまとめであったかと思えます。

長くなりましたけど、とりあえず。

**【平尾会長】** ありがとうございます。

それじゃ、時間が過ぎましたので、今、お手元にある資料だけ確認をお願いしたいんですが、これ、日経の2月20日『『ジオ』で八ヶ岳を活性化』という記事が1枚、それから、扇田委員から風景を考えるとということが、扇田さんの論文が1つ、それから、もう一つ、扇田さんの「グローバル：田舎・都市・世界を浮遊する目」ということで、コラムを1つ、それから、これは飯田の例なんですけど、地域人教育が2月15日の、朝日新聞です。地域づくりということで、人材育成ということで参考になるかなと。

それから、もう一つ、「思いと場が地域を変える プラットフォームは地域創生の基盤」という、これは2月20日、私が講演したときの資料、これもちょっと小谷村の観光地域づくりを意識してつくった資料なもんですから、また参考にさせていただければなと思えます。

それと、もう一つ、この雑誌、お手元にあるかなと思いますが、これについては若干説明していただいてもいいですか。

**【副村長（風間）】** お手元に『CAPA』の3月号をお配りしてありますけれども、

昨年、小谷村は60周年記念ということで、写真集のほうに撮影に入らせていただきましてつくっています。実際にできるのは今月なんですけれども、それで、実はそれをつくっていただいている中で、今回、小谷の、『CAPA』のほうに学研さんが取り上げていただきまして、4ページですか、今回、ただということですけど、取り上げていただいたものを、部数をかなりいただきましたので、今日お配りさせていただきました。

こちらにつきましてはチラシが1枚入れてあるんですけれども、写真を撮っていただいて、また、村内の方にはお配りする予定なんですけど、せっかくですので、来年度以降もこれを使っているところで写真展というような形を入れながらPRに使っていきたいということで、来年度の予定を入れたチラシを入れさせていただきました。

【平尾会長】 これはいつできるんですか、本そのものは。

【副村長（風間）】 本そのものが今月の20日ぐらいじゃないかと思います。

【平尾会長】 わかりました。

【副村長（風間）】 今年度中には必ずつくりますので。

【平尾会長】 では、期待をして。

【副村長（風間）】 ごらんいただければと思います。

【平尾会長】 それじゃ、一応議題はこれで全て終了いたしました。

今後の予定なんですけど、これも事務局からお願いいたします。

【観光振興課長（関）】 お願いをいたします。

今後の予定につきまして、委員の皆様にご照会をかせさせていただきましたところ、3月24日であれば皆様ご都合がよろしいかと思うんですが、いかがでしょうか。

【平尾会長】 よろしいですかね。一応24日、全員、オーケーということでご回答いただいていますので、じゃ、一応24日、第6回ということで進めたいと思います。

【観光振興課長（関）】 ありがとうございます。よろしく申し上げます。

【平尾会長】 あと、その他は。

【観光振興課長（関）】 こちらのほうでは特にございません。

【平尾会長】 それじゃ、10分ほど超過してしまっただけですが、これで、第5回小谷村観光地域づくり審議会を終了したいと思います。どうもありがとうございました。

— 了 —