

D 2 6 3 0 郡上長良川ロータリークラブ

2025.7~2026.6 会長：佐藤備子 副会長：大村太郎 幹事：清水英志

よいことのために

手を取りあおう

RI会長メッセージ

第48期クラブメッセージ

「輪と和」 輪を広げよう 和やかに

例会日：毎週水曜日 18:30~ (6~9月末 19:00~)
 例会場及び事務所：白鳥町農業指導研修センター 2F
 TEL: 0575-82-3822 FAX: 0575-82-5191
 E-mail: gsrc@abelia.ocn.ne.jp
 発行：クラブ会報委員会

第2213回 令和7年10月22日(水)

本日の行事 郡上八幡 RCとの合同例会

2025-26年度

佐藤備子会長

幹事報告

清水英志幹事

* ガバナー事務所より

- ・岐阜城 RC 事務所メールアドレス変更のお知らせ

* 地区大会事務所より 地区大会晚餐会送迎

バス利用の案内

* 米山法学会よりハイライトよねやま 307号

* 週報拝受 志摩、桑名北 RC

第2212例会報告

■会長挨拶

2025-26年度 佐藤備子会長

みなさん、こんばんは。

本日は、堀江政志様に後ほど卓話をお願いしております。どうぞよろしくお願ひいたします。

井俣愛美さんの義理のお父様、白鳥印刷の井俣博様がご逝去されました。昭和56年に当クラブに入会され

平成4年に会長をされています。加賀中央RCとの姉妹提携の時には、ご尽力され加賀から頂いた花しょうぶを熱心に育ててくださったと聞いています。ご冥福をお祈りします。

さて、10月6日(月)は「中秋の名月」でした。皆さん、ご覧になりましたか？

雲が少しかかっていましたが、きれいに見えていましたね。翌日の7日が満月でしたが、残念ながら曇りでお月様は見えませんでした。「中秋の名月」と「満月」は、必ずしも同じ日ではありません。

ということで、今日の書は「掬水月在手(きくすいてにあり)」——水を掬(すく)えば、月は手の中にある、という意味です。澄んだ水に映る月を手に掬うように、美しいものは心の持ち方次第で手に入る、という禅の言葉です。お月見といえば、「月見団子」が欠かせません。丸いお団子を満月のようにお供えし、ススキを稻穂に見立てて飾ります。これは、秋の収穫に感謝する気持ちを表しているのだそうです。

「中秋の名月」とは旧暦の8月15日に見える月のことで、一年で最も美しい月とされています。

秋は空気が澄み、月がちょうどよい高さに昇るため、くっきりと美しく見えます。

一方、春は「おぼろ月」と言うように、少しかすんで見えることが多いです。

歳時記によると、お月見は2回行うのが本来の習わしだそうです。

旧暦の8月15日と、9月13日の月を眺めて楽しむ——これを「後(のち)の月見」と言います。

どちらか一方しか見るのは「片月見」と呼ばれるそうです

今年は11月2日がその「後の月見」にあたります。その夜も空を見上げてみてください。

■高齢例会「国際リゾート化に向けた、タカスマウンテンズの取り組み」

タカスマウンテンズ 堀江政志様

本日はお招きいただきありがとうございます。中部スノーアライアンス株式会社の堀江と申します。よろしくお願ひいたします。生まれは武儀郡武儀町で家具屋を営んでいました。

19年程前に当時ダイナランド株式会社にお世話になりました、そこからずっと郡上に関係を持たせていただいております。

今回は麦島君から、国際リゾート化に向けたタカスマウンテンズを紹介してほしいと言われました。このタカスマウンテンズですけれど



も、株式会社とかではございません。あくまでも名称でございます。この地域をどう変えるかっていうことを考えた上で、この高鷲エリアの山は違っていう意味で、タカスマウンテンズに決めました。

そこからスタートするわけですが、タカスマウンテンズをやっている上で、その中身としては、6つのスキー場で構成されています。ダイナランド、スノーパーク、鷲ヶ岳、ホワイトピア、ひるがの高原、ヴァカンス村になります。これらのスキー場が集まって、このエリア一括でタカスマウンテンズということで、このエリアを売っていこうと考えたわけです。

きっかけは、2019年頃にインバウンドが全国ではかなり盛り上がりかけてきました。このエリアでもインバウンド想定という話がされてきましたが、まだこのエリアに知名度がありませんでした。

当時のスキー場たちは、個々のブランディング戦略がメインで、このエリアではほとんど考えてなかったわけです。スキー場が儲かればいいということが第一線でした。

この話を当時、僕がセントレアの営業というか相談しに行きました。郡上でしっかりスキー場を売っていきたいという話をしたのですが、非常に馬鹿にされました。そもそも郡上ってどこだよって言われました。当時、そこは部署の所長さんが長野県の観光地方から来られていて長野県はブランディングができているが、岐阜県はスキー場はよく分からないと言われ、スノーパーク、ダイナランドという名前は知っているかもしれないが、郡上にスキー場があるって皆知ってるのかと、先ずそこからやって行けと厳しく言われまして、非常に腹が立ったわけです。

ではやろうと、まずブランディングをしようとタカスマウンテンズが始まるわけです

まずはマーケット分析をしようということで、スキー場の今の参加人口の推移ですが、実質はピークが1998年、長野オリンピックの頃が日本の人口のピークで、1600万人スキー人口がいました。それが、2023年には460万人に、要は75%ダウンしているんです。これが現在のスキー、スノーボード参加人口の推移の現状です。全国的に言えばスキーの方が多いというイメージですが、スノーボードも減少していくところが、日本全国では傾向がございます。

次にスキー場の数ですが、ピークは2001年でした。723個あったスキー場は、2016年段階で約500になっています。30%減少してます。30%減少してます。先ほどスキー人口75%減少しているのに、スキー場は30%しか減少していないという、要はニーズ、レンタルその市場、需要と供給のバランスが完全に崩れているというのが日本のスキー場の現状になります。

国内消費額ですが、コロナが終わってから実は順調に上がってきています。上がってきているんですが、ただこのスキーがどうかというところの考え方だと思うんですね。

旅行と捉えているので、スキー・スノーボードに行こうではなくて、旅に行こう、その中にスキー・スノーボードがあるという環境を作らなきゃいけないのかなと考えるようになりました。

インバウンドの増加も、2025年には4000万人に突破していくことがほぼ間違いないという形になっております。我々もここに乗らなきゃいけないということが、このマーケット分析で分かってきました。

高鷲エリア周辺の空港の、入国、特別の国別の入国者数を出したんですが、中部国際空港、これは関西国際空港で、ほとんどの上位は中国、台湾、韓国がいつも占めています。その次が香港になります。富山空港、小松空港。こちらも上位が台湾、韓国、中国っていうことで、ということは我々のターゲットは中華圏で間違いないだろうというところで、高鷲は中華圏、もしくはアジア、タイとかインドネシアのほうを狙っていこうということになりました。その中身としては、スキー、雪遊び、あと旅行で、客数は日帰りメインのスキー場ですので、一泊でもしてもらおう、そして郷土料理、ローカル飯に、飲み屋への紹介、そして郡上八幡城がありますので歴史文化遺産で売っていこうということで固まったわけです。

次に自己分析ということで、タカスマウンテンズの現状を皆さんにお伝えしたいと思ってます。ピークは平成14年度、137万2000人でトップでした。6スキー場の合計です。令和6年については85万9000人っていうことで、トップのシーズンから51万3000人減少してます。

減少幅が38%という事で、先ほど全国では75%下がってるという話をしましたが、こう見ると、まだこのエリア、なんとか耐えているというのが分かると思います。

高鷲エリアは下げ幅が低かったということですが、ただ当時よりも客単価はアップしておりますし、そういった中でもなんとかキープしてるといえます。

この要因は、やはり僕が思うところがありまして、スキー場が500箇所あるという話をしたんですけども、ほとんどが東日本に集まっています。

こちら中部圏という話になると、岐阜県、滋賀県とか合わせると約2、30かなと思ってます。関東マーケットに5000万人を約400個のスキー場が取りあってとして、3100万人、中部・関西で3100万人の商圏なんですけど、ここを27箇所ぐらいでやっているわけで、圧倒的にこっちの

方がマーケットが大きいというのがあるので、その市場のこの立地の良さが明らかにこの数字に出てるかなという風に思います。

ただ現状の訪日外国人来場者比率は 85 万 9000 人いるんですが、実はインバウンド客は 1%です。ちなみに白馬バレーが約 40%、六甲山スノーパークに、関西国際空港から近いスキー場ですけど、雪遊びですが、こちらも確実な数字は分からないですけど 30~40%というところで、まだこのエリアは 1%しか来ていないという現状がございます。

その中でもこの 1%に誰が来てるのかっていう話ですが、一番多いのはタイのお客様で、約 5300 人来ます。ただこのお客様は雪遊びで、ほとんどお金を落とさないお客様なんです。

実際インバウンドでお金を落としていらっしゃる方は香港のお客さんですね。香港、台湾、中国、シンガポール、これらのお客様はしっかりとレンタルをされて、スクールも入られて、高単価のお客様がいらっしゃるということです。

恐らくその原因は宿泊施設で少ないとこどと、ナイトタイムの遊ぶ場所がないというところが、私も営業に行きましたとお話しでございます。

郡上市全体の宿泊者実績ですが、伸びている現状がありますし、また高鷲エリアになると、こちらも昨シーズンコロナ前、コロナ後の 2024、2025 年には前年を上回るお客様、インバウンドの宿泊者のお客様もいらっしゃりますし、さらに外国人の宿泊のお客様も伸びているという現状があり、少しづつ増えているところはあります。これも取り組みの成果かなと思います。

次にタカスマウンテンズと白馬バレーを比べてみました。今までの時期は皆さんが白馬のイメージがあると思うんですけども、何が勝っていて、何が負けているのか、ということですがスキー場の数は、高鷲は 6、白馬は 11、リフト数でいうと、高鷲 23、白馬バレーは 111 ございます。この規模感です、圧倒的にやっぱり負っているところがあると思います。

ただアクセスで言いますと、最寄りのインターからの近さ、また国際空港からの近さっていうと白馬よりも近いところにあります。そして近隣都市は、名古屋市という大きな都市もありますし、高山市という都市もあります。

そして近隣観光地を見ますと、やはり飛騨高山、白川郷、郡上八幡もありますし、金沢というところで、近隣の観光地には、文化遺産がたくさんあるところが強い印象を持っています。

ただ、ここで分かってくるのがターゲットが変わってくる所です。白馬は欧米と中国を狙っています。我々はセントレアから入ってくる、台湾、香港という所を狙っていこうと思っています。先ほどまだ知られていないというお話をさせていただきました。ただ伸びしろがありますが課題もあります。

そこを調べる中で、クロス SWOT 分析という、強み、弱み、機会、脅威というのを調べてみました。強みは、西日本で最大のブランド力と 6 スキー場のドミナント力、そして高速道路から近いなど色々ありますが、弱みが非常に多くて、宿泊施設が少ない、施設の老朽化、複合型のリゾートがない、飲食店が少ない、ナイトコンテンツが少ない、飲食と観光地とスキー場を結ぶ二次交通手段がない、中核人材が少ないということと、グリーンシーズンのコンテンツ不足というものが見られます。

インバウンドのお客様も近くまで来ているんですが、例えば高山とかも来てるんですが、遊ぶタイプがない、先ほど申し上げました通り、せっかくこの白鳥エリアは、飲食店がたくさんあって、僕も食べに行きますけれども、宿泊施設がないという欠点があると感じています。

そこをどうしていくか考えた時に、規模の大きさとスキー場を多数持っているので、広域連携という事が重要じゃないかなと考えております。

そこがドミナント効果と共同リフト券を結びつけると、真似されにくいエリアの特徴が生まれると考えてまして、地域連携型の観光モデルを作つていけたらなと申し上げさせていただきます。

白鳥と高鷲エリアの地域連携型の観光モデルは私達は非常に考えてまして、スキー場は白鳥高原さん、ウイングヒルズさんが白鳥町にはございますが、そこも含めてスキー場と飲食店街を繋ぐ二次交通がある観光モデルがあると、非常に良いなと思っています。

宿泊施設を高鷲エリアとかも持っていますので、町を繋ぐ、飲食店は人と人を繋げられるので、そういうものをインバウンドの方も求めている、繋がりが欲しいと考えています。

今後何をすべきかと考えた時に、高鷲と白鳥を結ぶ居酒屋シャトル、白鳥市街の宿泊施設があると良いなというところ、後はナイトコンテンツの共同開発ができると、非常に良いんじゃないかなと思っています。

居酒屋シャトルというのは、僕が今言ったんですけども、非常に良い例があって、すでに磐梯山温泉ホテルをご存知の方いらっしゃいますでしょうか。福島県にある、星野リゾートさんが運営しているアルツ磐梯スキー場に隣接するホテルになります。

ここもインバウンドが増えてきたんですが、周り何もないで、近くの会津若松市内まで1日1便、シャトルバスを走らせてているということで、一昨年見に行ってきました。

夕方出て、2時間くらいすると飲み終わるので帰ってくるという感じです。しかも路線化されてまして、路線バスなので負担が事業者側も少ない。星野リゾート側が全て負担してるんですけども、非常に現実味はこれによって出来たということをおっしゃってました。

夜の運転者の確保とか大変だとおっしゃってましたけれども、これがあることで地域とスキー場が結ばれたということをおっしゃってましたので、これを見た時に、僕もこれはまさに高鷲エリアと白鳥エリアを結べたら、非常に良いなと思ってますので、もしそういった機会がありましたら、皆さん協力して頂けると嬉しいなと思っております。

タカスマウンテンズとして、インバウンドの受入れに対して取り組んだ内容を、最後にお伝えしたいと思います。

今迄の現状と背景をお伝えしましたが、こういったところを取り組みました。

5つありますが、一つ目はプランニング、高齢エリアを周る時によく分からないと言われます。タカスマウンテンズのロゴを作成して、高齢エリアのスキー場は全てロゴを使用するようにしています。マップは外国の商談会に行った時に、これだけのスキー場があると分かるようにと考えています。パンフレットには交通手段、ホテル、飲食店を掲載させていただいています。英語版と日本語版を作っており、高山などにも配布しております。

タカスマウンテンズはすべて同じゲートシステムで共通リフト券が使えます。ただ日帰り客が多いのであまり出でていません。ただ数年後を見据えて投資をさせていただきました。初心者層・訪日外国人向けにフルレンタルパックを用意したり、インバウンド専門スクールを開校しました。

シャトルバスはスキー場、ホテル、温泉、village を路線で色分けし利用してもらっています。先日、セントレアの横で大きな商談会があり、オーストラリアの方と商談した時、環境に配慮した取り組みをしているかと聞かれ、配慮したところにお客様を連れていきたいと言われました。我々は環境に配慮した SDGs の取り組みとして、①POWへの参画、②降雪機の省電力化、③証明の LED 化、④板のリサイクル活動、⑤リサイクルイベント EcoMA 等行っています。

最後に日本のお客様は大切なお客様です。日本のお客様を大切にしながら、海外のお客様を上積みして持続可能なスキーチャンスにするための投資をしていくことが大事だと思っておりますので、そういうことも進めて行きたいという風に考えております。ご清聴ありがとうございました。

■ニコBOX

麦島洋介君 堀江様、本日はよろしくお願ひします。スノーリゾートの国際化へ向けた取り組みの第一人者として、期待していますよ。

山下誠君 ああ鈴虫がコンクリートで階段で鳴いている。秋も今日は甘露らしい。

遠藤正史君 堀江様、本日はよろしくお願い致します。

児玉利明君 クマが出没しているそうですね。気を付けましょう。

山越俊英君 タカスマウンテンズ堀江様、本日の卓話楽しみにしております。

(同文) 寺田澄男君、石徹白秀也君、美谷添里恵子君、畠中知昭君、山口里美君、旭美香君、清水英志君

■次週行事予定

10月29日 職場例会（石井医院
コスマス苑）

11月 5日 休会

■出席報告

回数	会員数	出席者	休会者	補正	出席率
2211回	30名	22名	1名		75.86%
2212回	30名	14名	1名	5名	65.52%

出席委員会 萩島正人君