

群馬県川場村における民間宿泊業の現状と課題

関岡東生*・南橋友香*

(平成 24 年 5 月 17 日受付/平成 24 年 9 月 11 日受理)

要約：群馬県川場村は、1975 年から「農業プラス観光」を地域振興の基本理念として種々の地域振興策を講じてきた山村である。その結果として、過疎地域指定（1971 年）も 2000 年には解除される等の成果を生んでいる。本稿では、この「農業プラス観光」を支える基盤である民間宿泊業のうち特に民宿に注目し、現状の分析と若干の考察を行った。その結果、民宿業の現下の優越性として、①総じて高いリピート率を誇る点、②各民宿毎に特徴ある客層を対象とした経営を実現している点、③多くにおいて後継者を有している点、等を確認することができた。一方で、解決を要する点として、①スキー客への依存、②地域社会への経済的貢献度の低さ、③他機関・他組織との連携の弱さ、④交流事業との連携の弱さ等も明らかとなった。

キーワード：群馬県川場村、民宿、観光

1. はじめに

都市と地方の不均衡発展が問題視されるようになって久しいが、現在においてもその格差は是正されず、むしろ拡大する傾向にある。その結果として、農山村では人口の減少と高齢化が顕著であり、地域社会の存続が危ぶまれている。こうした現状に加え、農林産物の大量輸入によって、農山村の基幹産業であった農林業も停滞し、前述の傾向に拍車をかけるばかりか、国民の生命線ともいえる農林産物生産の安定性や安全性に関わる不安材料となっている。わが国における自然環境の多くは農林業を基盤とする人々の生活と不可分な存在であり、農山村の衰退は国民生活のみならず、自然環境保全の観点からも解決が急がれる課題である。

本研究の事例対象地である群馬県川場村も、前述のような全国的な傾向と同様の問題を抱える山村である。

村域の僅か 7%に過ぎない狭小な農地における多品目少量生産の自給性の高い農業生産を中心としたかつての経済構造は、戦後日本の急速な変化には充分に対応できず、1950 年代からはコンニャクの産地化を図る努力等が重ねられてきた。しかし、中国産品の輸入量の増大によって次第にコンニャク栽培も停滞を余儀なくされた。

こうした中で構想されたのが都市と農山村の交流による村おこしである。1981 年に東京都世田谷区との間に「世田谷区民健康村相互協定」が締結され、後述のような種々の努力が重ねられてきた。

農業を単に農産物生産に留めず、農業生産そのものを商品化するという「農業プラス観光」という地域振興の理念¹⁾も確立された。1982 年に開始された、リングの木オーナー制度である「レンタアップル」や「棚田オーナー制度」等、農業体験の商品化はその嚆矢である。

こうした諸々の努力の結果、過疎地域指定（1971 年）こそ 2000 年には解除されたが、課題は未だ山積している。

川場村における観光（旅行）形態が、かつての宿泊型から日帰り型へと変化したことも、その一つである。観光行動が地域社会に与える経済効果は、宿泊型に比べ日帰り型では僅少に留まるからである。

しかしながら、川場村においては、宿泊施設の収容力が極めて脆弱であり、日帰り型から宿泊型への再転換は容易ではない。

また、地域の文化や自然を最大限に活用した体験型の宿泊施設である農家民宿²⁾型の経営も望まれるが、これについても、経営者の経営意欲や経営方針の足並みを揃えることは容易ではない。

地域の自然と文化を観光資源として、宿泊（滞在）型観光への再転換を図り、地域資源を消耗せず、地域の活性化に資する民間宿泊業経営の可能性を講じる必要があるとされている。

本研究においては、こうした歴史と現状に基づき、川場村において、民間宿泊業のうち特に民宿経営の実態を分析し、地域振興に資する宿泊業の可能性について考察を行い、今後の展望について若干の考察を行った。

2. 調査地の概要

川場村は、1889 年の村制施行に伴い、旧村 2 組 8 村の合併によって誕生した。現在では、これらが大字として、それぞれ門前、天神、谷地、川場湯原、中野、萩室、立岩、生品の各地区として残されている。

地理的には、群馬県の北部、利根沼田地域の一画をなす。利根沼田地域の中心である沼田市の北約 10 km に位置し、上州武尊山の南麓に村域を展開する。総村域面積は 85.29 km² であり、総面積の 88% が山林原野で占められ、農地

* 東京農業大学地域環境科学部森林総合科学科

は7%に過ぎない。

可住地域の中心には、東西に広域基幹農道「利根沼田望郷ライン」が通り、隣村である片品村との連絡路である主要地方道「平川横塚線」および川場スキー場に向かう県道「富士山横塚線」が村域を南北に三分している。

また、外来者が関越自動車道を利用した場合、東京都から自家用車で約2時間あまりと到達容易な立地にある。

2012年現在の村民人口は3,585人であり、2008年の住民基本台帳によれば、65歳以上の人口が村全体の29.3%を占めている。2010年現在のわが国全体の高齢化率は23.1%³⁾、2009年の群馬県高齢化率は23.1%⁴⁾であるのに対し、川場村は、前出の値から村内に存在する有料老人ホームの収容人数を差し引いても27.2%と高齢化が顕著な自治体である(図1、表1)。

1950年代半ばから本格化した高度経済成長、1973年の石油ショック等による経済構造の変化により全国の農村からは都市部へ大量の人口が流失したが、川場村も例外ではなく、1971年には過疎地域⁵⁾に指定されている。

後述の様に各種の施策を講じた結果、総人口の流失には一定の歯止めはかかったものの、基幹産業であった農林業については離農者・高齢者の増加はその後も継続することとなった。

こうした中で、川場村では、従来からの基幹産業であった農林業に加え、観光⁶⁾による村おこしを企画し、1975年に「農業プラス観光」を村政の基本姿勢として打ち出した。その後、東京都世田谷区との交流事業である、世田谷区民健康村相互協力協定(1981年締結)を中心とする各種取り組みを進める中で、2000年には財政力の強化を背景に過疎地域指定が解除されるに至っている。

この間には、川場村の産業構造にも大きな変容があり、

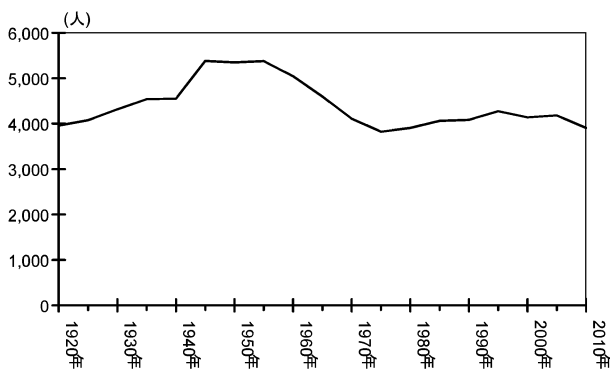


図1 川場村の人口の推移(住民基本台帳)

表1 川場村の人口構成(国勢調査)

年次	世帯数 (戸)	人口 (人)	年齢別構成比(%)		
			15歳未満	15~64歳	65歳以上
1980年	865	3,905	20.5	64.1	15.4
1985年	879	4,064	20.8	59.4	19.8
1990年	879	4,085	19.7	56.6	23.7
1995年	921	4,273	16.1	53.3	30.6
2000年	927	4,139	13.6	52.6	33.8
2005年	948	4,179	12.3	50.5	37.2
2010年	974	3,898	12.2	50.1	37.6

表2に示されるように第一次産業を基幹産業としてきた本村が第三次産業が優先する村へとその姿を大きく変えてきている⁷⁾。

現在の主な観光施設としては、村営宿泊施設であるホテルSL、道の駅田園プラザかわば、川場スキー場、川場歴史民俗資料館、世田谷区民健康村⁸⁾等が開設される他、上州武尊山をはじめ、3か所の名勝・旧跡、10か所の文化財が点在している。また伝統的な行事や芸能も数多く残されており、観光資源の一つとなっている。この他にも、多くのイベント等が開催されており、年間80万人以上の観光客が川場村を訪れている(図2、表3)。

こうした観光動態を示す背景には、1980年代から顕著なものとなったアウトドア指向や自然環境の享受を望む声の増大などが挙げられようが、直接的には、1982年の上越新幹線の開通(大宮一新潟間)や1985年の関越自動車道の全線開通、1987年の総合保養地域整備法の制定等が都市住民の観光行動を誘発したこと等を挙げることができる。

表2 産業別就業者数の変化

区分	産業大分類	1955年		2005年	
		実数 (人)	構成比	実数 (人)	構成比
第一次産業	農業	2,145	79.9%	516	27.1%
	林業及び狩猟業	167	6.2%	15	0.8%
	漁業及び水産業	-	-	3	0.2%
	小計	2,312	86.2%	534	28.1%
第二次産業	鉱業	3	0.1%	-	0.0%
	建設業	60	2.2%	181	9.5%
	製造業	75	2.8%	279	14.7%
	小計	138	5.1%	460	24.2%
第三次産業	卸売及び小売業	64	2.4%	179	9.4%
	金融・保険・不動産業	13	0.5%	26	1.4%
	運輸・通信・公益業	46	1.7%	51	2.7%
	電気・ガス・水道		0.0%	3	0.2%
	サービス業	81	3.0%	545	28.6%
	公務	29	1.1%	98	5.1%
	分類不能		0.0%	7	0.4%
	小計	233	8.7%	909	47.8%
	総計	2,683	100.0%	1,903	100.0%

資料：国勢調査

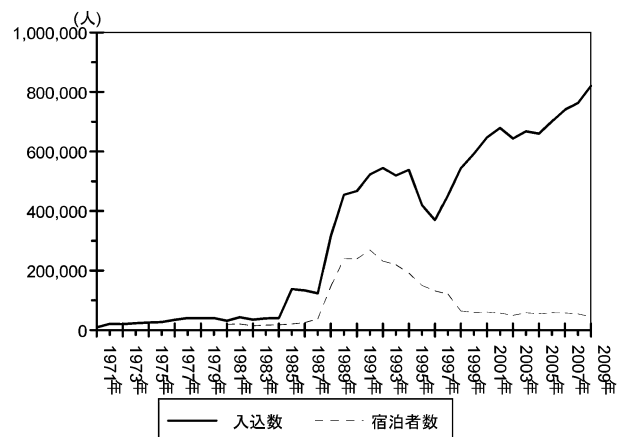


図2 川場村の観光入り込み数の動態
資料：川場村役場

3. 川場村における宿泊業の現状

1) 川場村における宿泊業開業の経緯

現存する民宿とペンションの多くは、1989年のスキー場の建設を契機として開業している。村は、スキー場の入込客数を初年度は1日あたり日3,000人、年間に11~12万人、以降、1日あたり5,000人、年間に20万人と見込み、1日の最大宿泊者数はスキー場入込客数の40%程度と推測していた。しかし、スキー場建設計画の立案当時、村内の宿泊施設は7軒に過ぎず、宿泊施設不足の解消が当時既に課題の一つとされていた⁹⁾。

1987年7月7日に村が村民を対象として開催したスキー場開発に関する現地説明会では、スキー場における住民の雇用問題等とともに、民宿経営の募集についての議論も行なわれた。スキー場を「村おこしの火だね」として村の発展につなげるためには村民の取り組み方が重要であり、観光客の長期滞在を狙ったペンション村や、スキーヤーや登山客等を宿泊者として想定する「民宿の本物がわかる人」¹⁰⁾をターゲットにした民宿村の構想が打ち出されていた¹¹⁾。

説明会では、一軒当たりの収容能力は1軒あたり15人、全体で30~40軒、500人程度の収容力(宿泊可能人数)を見込んだ計画が提示され、①宿泊客との対話や応接を好む者が経営者として望ましいこと、②経営が安定するまでは農林業等との多角経営形態が望ましいこと、③最低限度の借入金をもって経営にあたるため雇用を行わず家内労働が望ましいこと、④民宿のイメージ作りには足並みを揃えることが民宿成功の条件であると紹介された¹²⁾。

このスキー場誘致は、観光客の誘致だけが目的ではなく、1977年にオープンした武尊高原キャンプ場とも相俟って、通年観光を可能にさせることで、村内の就業機会を創出し、若者の村外流出に歯止めをかけることも目的とされていた¹³⁾。

結果として、当初の計画の半数程度の開業に留まることとなり、その後も持続する諸問題がこの時期に発生をみるのだが、「農業プラス観光」を進める基盤もこの時期に形成されることとなった。

2) 川場村の観光と宿泊業の歴史と現状

2011年現在、川場村には9軒の民宿と、2軒の旅館、4軒のペンション、村営施設1軒、世田谷区民健康村の計17軒の宿泊施設があり、総収容人数は686人である(表3)。

これら収容人数のうち34.4%を民宿が占め、次いで世田谷区民健康村が31.6%、村営施設が5.0%となっており、民宿を除くと、民間の宿泊施設は、旅館が12.8%、ペンションが16.5%となっている(表3)。

これらのうち、世田谷区民健康村¹⁴⁾は世田谷区民およびその関係者のみが利用可能な施設であり、その特殊性には注意を払う必要がある。

ちなみに、既出の図2に示されるデータのうち、2009年度に注目すると、総宿泊者数実績は44,600人(延べ数)であるが、このうち、35,977人が世田谷区民健康村の宿泊者によって占められ、村営施設の1,769人と併せると、総宿泊者数の84.6%を公共施設が占めることとなり、民間宿泊

表3 宿泊施設の開業年と収容人数

区分	開業年	収容人数	構成比
民宿	1970	25	34.4%
民宿	1979	30	
民宿	1989	30	
民宿	1990	27	
民宿	1990	25	
民宿	1990	22	
民宿	1990	30	
民宿	1991	18	
民宿	1991	29	
旅館	1978	30	12.8%
旅館	2010	58	
ペンション	1990	20	16.2%
ペンション	1991	45	
ペンション	1991	20	
ペンション	1992	26	
村営施設	1980	34	5.0%
世田谷区民健康村	1986	217	31.6%
総計		686	100.0%

資料：今井美希：『被合併山村の存立基盤—群馬県川場村を事例として—第8章 地域観光の現状と課題』、高崎経済大学地域政策学部西野ゼミナール、(2010.3.16) p84より作成

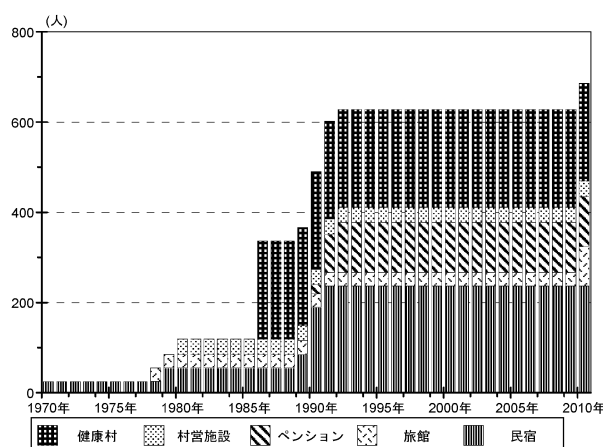


図3 宿泊施設の総収容人数の推移(累積)

資料：今井美希：『被合併山村の存立基盤—群馬県川場村を事例として—第8章 地域観光の現状と課題』、高崎経済大学地域政策学部西野ゼミナール、(2010.3.16) p84より作成

施設の年間可能宿泊者数¹⁵⁾137,605人に対して実績は6,854人、稼働率は僅か5.0%に過ぎないことが明らかになった(表4)。

既述のように、民宿とペンションの開業年は1989~1992年に集中しており、現在も経営を続ける宿泊施設の多くがこの時期に開業している¹⁶⁾。これらは、スキー場の開業による経済効果を見込んだ開業であり、宿泊施設の総収容人数の累積変化をみると、1988年までは数年に1~2軒のペースで宿泊施設が開業しているが、1986~1992年にかけて急激に宿泊施設数および総収容人数が増大していることが分かる(表3、図3)。

また、1992年以降18年間は宿泊施設の新規開業は無く、2010年に1軒の旅館が開業するまで宿泊施設は増加して

表 4 宿泊者数動向の内訳

項目 年度	宿泊者数 合計 (人)	健康村 (人)	村営 (人)	民間 (人)	民間割合	公共割合	総収容人 数 (人)	総年間収 容可能人 数 (人)	民間収容 人数 (人)	民間年間 収容可能 人数 (人)	民間稼働 率
1990年	239,717	42,048	23,082	174,587	72.8%	27.2%	490	178,850	239	87,235	200.1%
1991年	238,998	35,536	23,013	180,449	75.5%	24.5%	602	219,730	351	128,115	140.8%
1992年	268,989	39,950	25,901	203,138	75.5%	24.5%	628	229,220	377	137,605	147.6%
1993年	231,714	38,495	22,312	170,907	73.8%	26.2%	628	229,220	377	137,605	124.2%
1994年	219,407	36,238	21,127	162,042	73.9%	26.1%	628	229,220	377	137,605	117.8%
1995年	191,766	40,381	18,465	132,920	69.3%	30.7%	628	229,220	377	137,605	96.6%
1996年	149,549	40,229	14,400	94,920	63.5%	36.5%	628	229,220	377	137,605	69.0%
1997年	131,602	38,806	12,672	80,124	60.9%	39.1%	628	229,220	377	137,605	58.2%
1998年	121,073	39,309	12,110	69,654	57.5%	42.5%	628	229,220	377	137,605	50.6%
1999年	64,125	38,567	11,099	14,459	22.5%	77.5%	628	229,220	377	137,605	10.5%
2000年	59,208	37,122	9,808	12,278	20.7%	79.3%	628	229,220	377	137,605	8.9%
2001年	60,115	36,904	9,836	13,375	22.2%	77.8%	628	229,220	377	137,605	9.7%
2002年	57,154	37,025	9,938	10,191	17.8%	82.2%	628	229,220	377	137,605	7.4%
2003年	49,596	37,673	9,839	2,084	4.2%	95.8%	628	229,220	377	137,605	1.5%
2004年	57,851	37,558	10,379	9,914	17.1%	82.9%	628	229,220	377	137,605	7.2%
2005年	54,670	37,628	10,540	6,502	11.9%	88.1%	628	229,220	377	137,605	4.7%
2006年	57,880	37,140	11,574	9,166	15.8%	84.2%	628	229,220	377	137,605	6.7%
2007年	57,600	38,227	11,036	8,337	14.5%	85.5%	628	229,220	377	137,605	6.1%
2008年	54,200	37,045	9,010	8,145	15.0%	85.0%	628	229,220	377	137,605	5.9%
2009年	44,600	35,977	1,769	6,854	15.4%	84.6%	628	229,220	377	137,605	5.0%

※1996年以前は村営施設の宿泊者記録が残されていないため1997年における全宿泊者数に占める村営施設宿泊者数と同率で推計。

資料：川場村役場

いない。これは、スキー場の入込客数の減少が主因となっている。高崎経済大学の調べ¹⁷⁾によれば、スキー場の入込客数は、1989年の開業から年々急増し、1992年の35万人超をピークとして、以来激減傾向にあり、2000年に入ると開業時の入り込み数を下回るようになってきた。この傾向と歩調を合わせる様に、2010年に旅館1軒が開業するまでの18年間に渡って宿泊施設の新規開業もみられなくなっている(図3)。

こうした入り込み動態からは、スキー場のオープン宿泊型の観光客の増大を目指す施策として一定の成功をおさめた取り組みとして評価できるだろう。しかし、スキー場による効果は、宿泊施設は3年ほどで、スキー場自体も10年弱で下火になっていることから、効果の継続性が低い一過性の取り組みであったといわざるを得ない。

1992年には、268,998人と宿泊客数が最多を示したが、これは、1987年から始まったスキーブームと相俟って、公立学校の学校週五日制の導入による休日の増加が影響したものと考えることができる。

この1992年の、世田谷区民健康村の宿泊者数の39,905人に村営施設の25,901人(推定値¹⁸⁾)を併せ総宿泊者数から減じると、総宿泊者数の75.5%を民間宿泊施設が占めており、民間宿泊施設の年間可能宿泊者数137,605人に対する実績はなんと147.6%を示している(表4)。前出の2009年データとの対比が際立つ。

また、1997年の観光入り込み数の大幅な減少(図2)は、スキー場の倒産に因るものである。

一方、翌1998年の道の駅田園プラザかわば¹⁹⁾の開業により、入り込み数は回復したものの宿泊客数の減少傾向は下げ止まることはなかった(図2)。道の駅田園プラザかわばへの来訪者の主たる目的が物品購入であり、先に示し

たような交通網の新設が川場村を首都圏からの日帰り圏に変貌させたことに加え、全国的な経済不況も追い打ちをかけ、その後も2008年のリーマンショックに起因する不況等に代表されるような経済低迷が宿泊を伴う観光行動を抑制し続けたことも大きな要因となっている。

4. 川場村の民宿業の現状と課題

1) 調査の概要

以上概観してきたように川場村における民間宿泊業は、スキー場建設による需要の創出も一過性のものとなり、極めて厳しい経営状況にある。こうした現状を踏まえ、以下では、筆者らが2010~2011年にかけて実施した訪問による聞き取り調査の結果をもとに個別の問題点の抽出を試みたい。

なお、調査は、川場村における民間宿泊業の大勢を占める民宿²⁰⁾を対象を限定し、経営者を対象として実施した。

開業年や開業の動機、経営者のプロフィール、家族構成、年間宿泊者数²¹⁾、客層、リピート率、宿の特徴や経営者が把握する宿泊客の来村目的等を調査項目とした。

なお、調査結果の一覧を巻末資料(表5)として提示したので適宜参照されたい。

2) 聞き取り調査の結果

(1) 民宿A(調査日:2011年9月6日)

民宿Aは2代目となる女性経営者a氏が谷地地区で経営する民宿である。1989年にスキー客を対象とする宿泊施設の開業を村から勧められたことを契機として開業した。当時はスキーブームだったこともあり、開業後1~3年は満室となる状態が続いた。現在、民宿Aはa氏1人で切り盛りしている。明確な経営目標は特にもたないが、

幼少年の宿泊客に向けた料理開発に新しく挑戦していきたいと話した。

主な客層は定年を迎えた社会人であり、1, 2ヶ月に1回の頻度で宿泊するリピーターも存在する。また、宿泊客全体の中では、野球等の合宿で利用する宿泊客が大勢を占める。

宿泊客の居住地については、関東近県が多く、主に自家用車で訪れ、団体客は大型バスやワゴン車の利用が多い。

長男が民宿Aの後継を予定している。

2010年度の年間宿泊客数は延べ500人程度であるが、2011年3月11日の東日本大震災やその後の放射能被害により、キャンセルが相次ぎ、2011年の年間宿泊客数は落ち込むことが予想されている。

繁忙期は8月、閑散期は6・9月。定休日はなく、宿泊客がない日を休日としている。リピート率は80%である。

民宿Aの特徴の一つは食事であり、山菜とギンヒカリ²²⁾等、地域の食材を活かした食事を提供している。

もう一つの特徴としては体験型の活動を提供することが挙げられる。内容は、季節によって様々であり、ブルーベリー狩りやジャム作り、リンゴ狩り、棚田の作業体験等である。

朝・夕食等に利用される食材はa氏自身が栽培する野菜類が中心となり、不足分については道の駅田園プラザかわば、魚介類・肉類は沼田市で購入している。

村内の観光スポットである愛宕山・虚空蔵山・21世紀の森・たんばらラベンダーパーク・川場谷等を宿泊客に紹介する等、川場村の有する魅力を活かした経営がなされている。

a氏は2010年現在55歳であり、元はコンニャクと養蚕を営む農家で、夏は農業、冬は父が森林組合、母が電気部品の工場のパートをしていた。現在も副業として農業も営んでいる。家族構成はa氏と川場村役場に勤める夫、成人した2人の息子と1人の娘の5人家族である。

15.2aの農地を所有しており、宿泊客に供する目的で、ジャガイモ・なす・きゅうり・いんげん・トマト・ネギ・ブルーベリー・米・冥加・大根・大葉・ウドを栽培している。

また、2004年からは、世田谷区との交流事業の一環である棚田オーナー制度に参加しているため耕地の一部を世田谷区に貸与している。

a氏は、世田谷区との交流事業が民宿に与える影響をプラスであると評価する。棚田オーナー制度をきっかけとして、交流事業に位置付くイベント以外でも宿泊客が増加したことが理由となっている。今後、棚田オーナー制度以外の交流イベントの参加者が民宿Aを利用することを期待している。

現在の宣伝ツールは、主にパンフレットと口コミである。a氏が運営するWeb上のホームページ等はなく、川場村観光協会のホームページに情報を掲載しているが、夫の退職後には開設を予定している。パンフレットは、開業当初に宿泊客からの希望で作成したが、現在は民宿A館内のみ置かれており殆ど機能していない状況にある。作成当初には効果があったが、現在は観光協会が発行する観光マップを参考に来訪する宿泊客が多い。

(2) 民宿B(調査日:2011年8月30日,2011年10月26日)

民宿Bは経営者b氏が妻と共に同村内谷地地区で経営する民宿である。1978年に当時役場に勤んでいた父から「これから川場村は観光が盛んになる」と勧められたことを契機として開業した。

開業に先立ち、b氏は村内の旅館における2年間の研修を行い、自宅を新築して開業に至っている。

従業員は経営者夫妻のみの2人である。経営目標については「お客さんみんなが家族みたいになれる場所」としている。

主な客層は学生・社会人のスポーツ合宿およびスキー客である。宿泊客は主に車や大型バスを利用して民宿Bを訪れるが、公共交通機関を利用する宿泊客に対しては、JR沼田駅までの送迎も行う。

長男が民宿Bの後継を希望している。

年間宿泊客数は3,000~4,000人であり、繁忙期は1・2・3・5(ゴールデンウィーク)・7・8・12月、閑散期は春と秋。リピート率は70~80%である。

民宿Bの特徴は、合宿客に向けた3食の提供であり、毎日違う料理を提供することも魅力の一つとなっている。

合宿目的以外の宿泊客に対しては、夏は川遊び、蛭狩り、カブト虫の採集等を薦める他、b氏自らが案内も行う。

宿泊客の殆どがスポーツ合宿を目的とするため、村内のスポーツ施設の手配等も行っている。

朝・夕食等に利用される食材については、米はb氏が生産しており、きゅうりとトマトは提携している農家から購入し、不足分は主に道の駅田園プラザかわば、魚介類等は沼田市で購入している。

b氏は2011年現在62歳であり、前職はサラリーマンで現在は専業で民宿経営をしている。副業はないため、収入は民宿の純利益のみとなる。家族構成は共に経営をしている妻と長男の3人である。

40aの農地を所有しており、宿泊客に出提供する米を生産している。

b氏は、世田谷区との交流事業が民宿に与える影響は、現状ではプラスでもマイナスでないと考えている。今後は交流事業が宣伝の機会として機能することを期待している。

民宿Bのパンフレットは存在するが、作成後年月が経っており、現在では民宿B館内のみ置かれている。Web上のホームページを開設しており、パンフレットを再作成する予定はない。

(3) 民宿C(調査日:2011年12月17日)

民宿Cは経営者c氏が同村内の川場湯原地区で経営する民宿である。

1990年にスキー客を対象とする宿泊施設の開業を村から勧められたことを契機として開業した。従業員は3~5人で、実質的に切り盛りをしている妻と板前修業をしてきた息子の3人で主に経営を行っており、繁忙期にはパートを2人雇用している。

経営目標は「癒しとおもてなしを感じて、川場村に行っよかったと思える宿」と定められている。

主な客層としては、長期滞在型の仕事の関係者が多く、

最近では、村内における工事の関係者が長期滞在しており、宿泊客の70%ぐらいは社会人であり、主に自家用車を利用して民宿Cを訪れる。

後継者はおり、板前の修業をした息子への代替わりの過程にある。

繁忙期は冬・夏で、閑散期は春・秋。リピート率は60%である。

民宿Cの特徴は宿泊客毎に料理の味付けなどを変更する夕食メニューである。宿泊客の利用目的は、天然温泉および料理であるとc氏は認識している。朝・夕食等に使用する食材は沼田市で購入している。

村内の観光スポットである吉祥寺や酒造蔵、道の駅田園プラザかわば等を宿泊客に紹介する等、川場村の観光資源を活かした経営がなされている。

2011年現在、c氏は70歳で妻は69歳である。副収入として年金がある。家族構成は経営者と妻、母、息子であり、農地の所有は無く、3haの森林を所有している。

世田谷区との交流事業が民宿に与える影響については、プラスもマイナスも特に感じていない。

今後の交流事業にあたっては、民宿に宿泊客を振り分ける制度の確立を期待している。

パンフレットは開業当初はc氏の兄弟が作製したものを利用していたが、現在は使用していない。将来的に作る予定もない。経営者が運営するWeb上のホームページは無く、観光協会のページ等に情報が掲載されているのみである。宿泊客の口コミが主な宣伝活動である。

(4) 民宿D (調査日: 2011年9月9日)

民宿Dは経営者d氏が妻と共に同村内富士山地区で経営する民宿である。1990年にスキー客を対象とする宿泊施設の開業を村から勧められたことを契機として開業した。従業員は経営者夫妻のみの2人である。

「宿泊客とふれあい、口コミで広がっていく民宿」を目指しており、「来たお客さんを大切に『ふれあい民宿』」を経営目標としている。

客層は世田谷区との交流事業関係に位置付くイベントの参加者や家族連れ、友人同士、個人客等多様だが、開業当初からのリピーターも多く緊密なつきあいが実現している。宿泊客は主に自家用車や団体客の場合は大型バス等を利用して民宿Dを訪れる。

後継者は存在せず、今後は徐々に経営を縮小していく予定である。

年間宿泊客数は800~1,000人であり、繁忙期は春・夏休み・秋、閑散期は冬。リピート率は30~40%と低めで、1~2回の宿泊に留まる場合が多い。

民宿Dの特徴は宿泊客の要望に合わせた季節毎のサービスであり、内容は時々に変化し、その種類は多様である。例えば、「黄色いふきのとうを取りに武尊に登り、ヒカリゴケを見て帰って来る」、春は「山菜取り」、秋は「宿泊客がとってきたキノコを食べられるものだけ選び調理」「コンニャク作り」「そば打ち」「あんびんもちづくり²³⁾」「農業体験」「収穫体験」「おやきづくり」等と多彩である。宿泊客は体験を通して経営者との親密な交流を目的に来訪す

る宿泊客も存在する。

新規の宿泊客は、村役場からの紹介の他、口コミ、Web上の情報、TV、雑誌の情報による。

宿泊客の来訪目的もこれら季節に応じたサービスではないかとd氏は話した。

朝・夕食等に使用される食材は、d氏自身が生産する野菜の他は、沼田市で購入している。

赤倉溪谷(川・紅葉)、吉祥寺の寺、迦葉山(村外)、切り絵百景館等がある。

2011年現在、d氏は70歳で、妻は68歳である。d氏は村内に自生する薬用植物に詳しく、交流事業に位置付く農業塾の講師も勤めており、妻は「農林漁家民宿おかあさん100選²⁴⁾」に選ばれており、そば打ちの名人としても知られている。

d氏は元々専業農家であった。民宿開業前まではコンニャクを生産しており、コンニャクを生産する前までは13年間にわたりなめこ栽培を手がけていた。

現在も副業として農業を営んでおり、インゲンを出荷している。その他、副収入としては年金がある。家族構成はd氏夫妻の2人のみである。

120aの農地を所有し、柿・コンニャク・ジャガイモ・トウモロコシ・サツマイモ・落花生・ネギ・大根・白菜・きゅうり・トマト・ナス・ピーマン・スイカ・インゲン・里芋・ブルーベリー・米等の農作物を生産をしている。

世田谷区との交流事業が民宿に与える影響は、イベント参加者である棚田のオーナー²⁵⁾が年に3回以上来訪することから、民宿経営にプラスであり、うまく機能していると話した。

今後の交流事業を進めていくにあたっては、世田谷区民健康村の宿泊客が民宿でできる体験活動の委託回数を増やしてほしいと話しており、体験型の活動を望む人が訪れることを期待している。

民宿を開業した当初は、パンフレットを作成したが、現在は利用していない。経営者自身ではWeb上のホームページも開設しておらず、もっぱら宣伝活動は口コミを利用している。TV、雑誌に掲載されることもあるので、そういったことが宣伝であると話していた。

(5) 民宿E (調査日: 2011年11月12日)

民宿Eは、世田谷区との交流事業に尽力した先代が開業した民宿であり、現在は息子の嫁と孫と孫の妻の3人によって経営されている。ふじやまの湯は1990年にスキー場の開業に際し村から勧められたことを契機として、開業した。

経営目標は「花がきれいな民宿」であるとする。主な客層は社会人であり、予約なしの宿泊客が多く、神奈川県からの来訪者が多い。

宿泊客は主に自家用車で民宿Eを訪れるが、公共交通機関を利用する場合は送迎も行う。

息子が後継意思を持っており、現在は世代交代をしつつ2世代で経営を行う。

年間宿泊客数は1,000人程度であり、リピート率は60~80%。繁忙期は冬場で、閑散期は9・11~12月である。リピート率は60~80%である。

民宿 E の特徴は、浴場から見える花と地産地消を目指した料理であり、宿泊客の来訪目的も花と温泉という人が多いと認識されている。

朝・夕食等に使用する食材は、基本的には経営者自身で生産しているが、それ以外には沼田市から調達してきた。しかし、東日本大震災に大きな影響を受け、2011年10月頃から地元産物を積極的に用い、地産地消を目指した料理を提供している。

宿泊客に薦める観光スポットは、道の駅田園プラザかわば、リンゴ狩り、スキー場、季節によって山菜取りである。

経営者は現在63歳で、後継意思を示す息子は34歳である。経営者の前職は農業で、現在も副業として農業を営んでいる。家族構成は経営者・義父・夫・2人の息子・息子の妻たち・経営者の孫が1人である。

110aの農地面積を所有しており。米・大根・小豆・ジャガイモ・小松菜・ホウレンソウ・トマト・なす・ブルーベリー・白菜を生産している。また、交流事業に位置付く棚田オーナー制度や農業塾に協力しており、所有農地の内30aを世田谷区に貸与している。

交流事業が民宿に与える影響については、「世田谷のお客さんが増えた。そのお客さんが宣伝してくれたため世田谷以外のお客さんも増えたと思う。餅つきなどのイベントも増えた」と交流事業自体が民宿 E にあたえる影響はプラスであると話した。今後、交流事業を進めていくにあたっては、交流事業を機会として川場村に宿泊した小学生たちが、成長し再来することを期待しており、交流事業を単発的なイベントではなく、長期的な視野で捉えている。

Web上での宣伝は観光協会のホームページの他、運営を外部に委託するページをもつが、効果は芳しいものではない。今後は、ホームページ等の利用の増加が見込まれることから、自前の開設も考えている。

パンフレットは2004年頃に作成した。当時は民宿 E 館内と観光協会に設置していたが、現在は殆ど活用していない。宣伝活動に関しては、パンフレットやホームページよりも雑誌の無料掲載や新聞の方に効果があると考えられる。実際、2010年春に上毛新聞に掲載された際には、新聞を見て来訪した宿泊客も存在した。

(6) 民宿 F (調査日：2011年11月14日)

民宿 F は経営者 f 氏とが同村内生品地区で経営する民宿である。経営者は幼少期から「この場所に家があったらいいな」と思い、人が少ない立地で家を建てて2人で暮らすのはさびしいと感じたことを理由に1990年に開業した。

従業員は3人で、家族で営業を行っている。経営目標は宿泊客が自分の家のように休んでもらえる、くつろいでもらえる場所とすることである。

主な客層は友人同士が多く、その殆どが社会人であり、主に自家用車を利用して民宿 F を訪れる。

息子が後継意思を示しており、孫も調理学校に通い研修中である。

2010年度の年間宿泊客数は1,050人で、以前は12～3月がスキーシーズンで忙しかったが、現在は繁忙期が5・8月、閑散期は4・6月となっており、リピート率は約80%である。

民宿 F の特徴は、元調理師であった経営者の妻の料理と米と風呂の他、門前地区の伝統的な祭りである春駒である。また、毎年7月に行われている川場村花火大会の花火がよく見える場所立地することも魅力の一つとなっている。

朝・夕食に使用される食材は主に沼田市で購入しているが、米に関しては門前地区の農家から購入している。

宿泊客に薦める観光スポットは吉祥寺、石仏、吹き割りの滝(村外)、迦葉山(村外)、後山である。

経営者 f 氏は74歳で、妻は70歳である。f 氏の前職は大工だが民宿 F を自ら建築した後に引退した。妻の前職は調理師であった。

専業民宿のため副収入は年金収入のみである。家族構成は経営者と妻である。10aの農地面積を所有しているが、現在は利用していない。

交流事業が民宿に与える影響については、特になしとし、今後、交流事業を進めていくにあたっては、これまでどおり特に期待することはないと話す。

PR活動については1990年と1995年にパンフレットを作成したが現在は利用していない。以前は観光協会および民宿 F に設置したが、現在は殆ど利用されておらず、今後の更新予定もない。また、経営者自身が運営する Web上のホームページがあり、ブログで日記を書いているが、それ以外の宣伝活動は行っていない。

(7) 民宿 G (調査日：2011年11月13日)

民宿 G は経営者 g 氏と妻が同村内萩室地区で経営する民宿である。1989年にスキー場の開業に際する村からの薦めによって開業した。

従業員は経営者夫妻の他にパート1人を雇用している。経営目標は自然を求めている観光客に自然を提供することで、「また来たいと思える民宿」である。

主な客層は、年越しを川場村で迎えることを目的に来訪する者の他、村内の工事関係者の長期滞在が主体で、神奈川県や東京都、千葉県からの宿泊客が多く、自家用車を利用して来訪する。

後継者は不在であり、今後1～2年で民宿 G を閉鎖しなくてはならないと考えているが、宿泊客からの要望もあり、可能な限り現状を維持していきたいと話した。

年間宿泊客数は、平均880人程度であり、繁忙期は大晦日～1月4日、夏の合宿がある場合は夏であり、閑散期は冬である。リピート率は70%以上となっている。

民宿 G の特徴は、玄関に設置される観賞用の石と玄関前のメグスリノキ等の植物の他、川場村で最も高価な米を使用している点である。

経営者から見た宿泊客の来村目的は川場村の自然であると話した。

経営戦略としては、「宿泊客を3つはびっくりさせること」である。具体的には、①部屋の個性、②石のインパクト、③他の民宿にはない玄関や風呂の設え、メグスリノキ等があげられ、この3点の活用を経営上意識している。

朝・夕食等に使用される食材は、近隣農家の生産物の他、道の駅田園プラザかわばや沼田市で購入している。

宿泊客に薦める観光スポットは、赤倉溪谷、後山等が挙

げられる。

経営者G氏は73歳、妻は75歳である。G氏の前職は家電製品の営業である。民宿Gは、専門の民宿だが、経営者がアルバイトをすることもあるほか、年金収入を副収入としている。家族構成は経営者G氏と妻の2人であり、農地の所有はない。

交流事業が民宿Gに与える影響については、殆ど無いとするが、今後の交流事業や村に対する期待は大きく、多くの意見や提案事項を持つ。

パンフレットは無く、作成したこともこれから作る予定も無いという。過去に民宿名入りのタオルやライター、長期滞在者向けの施設のパンフレットを作成したことがある。また、経営者自身が運営するWeb上のホームページは無く、宿泊客によるホームページ上の宣伝や観光協会のホームページを利用している。

5. 小 括

これまで、各民宿の現状を概観してきたが、この作業を通じて以下の諸点を川場村における民宿業の特徴、あるいは問題点として整理することができた(表5)。

各民宿とも、宿泊客との親密なコミュニケーションを意識的に実現しており、総じて高いリピート率を示している点は経営上のインセンティブ(優越性)として評価することができるだろう。

リピーターは、来訪回数を増す毎に民宿、そして川場村への愛着を深め、川場村の自然や地域住民の生活にマイナスの影響を与えることがなくなろう。

通過型の観光客には、ゴミの不法投棄を始めとする地域住民の生活に対する迷惑行為が通過型の観光客に対して指摘されることが多いことを考えると、高いリピート率を今後も保持し続けることには大きなメリットがあるといえる。

さらには、地域の魅力に気が付くチャンスも増え、地域産品の購入等、地域経済に来訪者が与える効果も期待できるだろう。

また、それぞれの民宿の主たる宿泊客層に相違があることもインセンティブの一つとして評価することができる。これは限定的な観光資源に依拠する観光地ではあまり見られない傾向である。

民宿経営には、経営規模が比較的小さいからこそなし得るきめ細やかなサービスが求められるが、経営者それぞれが、得意とする客層に向けたサービスの充実・向上をさらに図り、それぞれの客層に特化した宿泊施設として棲み分けをすることによって、川場村総体としての多様な宿泊客の誘致が可能となる。

前述のリピート率の高さから考えても、既にかかなりの部分で実現している点であるが、今後の発展を期するうえでの重要なポイントであると思われる。

また、今回の調査の対象とした7軒のうち、4軒までもが70歳を超えており、高齢化が顕著であることが明らかになったものの、7軒中5軒が後継者を有しており、各種産業の後継者難が深刻な問題として提示される中において、明るい現状を表している。

インセンティブが認められた一方で、各民宿に共通する経営上の改善を要する点も明らかになった。①スキー客への依存、②地域社会への経済的貢献度の低さ、③他機関・他組織との連携の弱さ、④交流事業との連携の弱さ等がその代表である。以下、それぞれに問題点を指摘したい。

①「スキー客への依存」については、各民宿の開業年が特定期間に、所在地が特定地域に集中することからも明らかである。開業年はスキー場開設時期と重なり、所在地もスキー場へのアクセスが至便な立地に集中している。すなわち、スキー場が開業することによる宿泊需要の増加を見込んで多くの民宿が開業していることに問題が潜む。

一般にスキー客は、当然のことながらスキーやスノーボード等のウィンタースポーツを目的に来訪する。そのため、季節的な宿泊客数の偏りの発生は容易に想像ができることであるが、シーズンオフの集客対策を充分に行うことが必要となる。

さらに、当初見込まれた行動をスキー客はとらなかった。すなわち、高速道路建設等の外因によって、宿泊型ではなく日帰り型のそれとなったのである。こうした変化に即応する体制がとられたかという疑問が残る。

次に②「地域社会への経済的貢献度の低さ」については、全ての食材の調達を隣接自治体である沼田市に頼る現状からも指摘することができる。もちろん、民宿によってその度合いには差が認められるものの、現状以上に村内の生産物を活用した民宿経営への転向が望まれよう。

川場村に魅力を感じて来村した宿泊客には地域の食材を活かした料理等が望まれることが容易に想像されるが、そうしたものを提供することによってリピート率も高まり、さらに新規宿泊客の創出機会ともなる。

民宿による地産地消を進めることも重要な課題であるといえる。

③「他機関・他組織との連携の弱さ」については、②で指摘したことともオーバーラップするが、現状では、村内に存在する種々の観光資源の有効活用がなされていないように思われる。

近年は、自然観察や農業体験、登山等の体験型のアクティビティを宿泊客に提供しうる宿泊施設の人気が高まる傾向にあるが、少人数経営を基本とするそれぞれの民宿が、こうしたアクティビティまでも担うことには自ずと限界がある。そうした中において体験型アクティビティをコーディネートする人員とノウハウを有する他機関との連携が必要である。

川場村には、既述の世田谷区民健康村の管理・運営を指定管理者として委託されている世田谷川場ふるさと公社が存在し、同社には質の高いネイチャーインタープリテーションを提供しうる人材も配置されている他、アクティビティを展開するフィールドも整えられており、まさに、村内における人的・自然的資源として位置付いている。こうした機関との連携は、他機関・他組織との連携の具体例の一つとなろう。

④「交流事業との連携の弱さ」については、既に③で例として挙げたように、世田谷区民健康村の人的資源やフィー

ルドの活用も挙げられるが、その他にも連携を強化する可能性があろう。

世田谷区との交流事業²⁶⁾では、世田谷区民健康村の宿泊者数のみに注目しても、前出の表4に示したように、極めて多数の世田谷区民が来村している。この交流人口を村内に流動させることは、川場村政においても重要事とされるが、実績としては極めて乏しいといわざるを得ない。

具体的には、各種交流イベントで来村する者の宿泊施設として、民宿を始めとする村内の各宿泊施設を斡旋することや、民宿の持つ食事提供の機能を活用すること等が考えられる。

そのためには、民宿の側からの要望の提示等、積極的なアプローチが先ず必要であらう。

6. おわりに

これまで、川場村における民間宿泊業の現状を、民宿に注目することで概観し、それらの抱える課題の抽出を行ってきた。

豊かな自然環境を有し、その環境を活用した農林業を基幹産業としてきた川場村にあって、「農業プラス観光」を基調とする地域振興策は的を射た取り組みであると評価できよう。

しかしながら、本稿で指摘したような種々の問題点を直視し、それぞれに関する対策を講じることがなければ、この地域振興策も画餅に帰すことだろう。

潜在的には村内宿泊者総数の34.4%の収容力(表3)を有する民宿であるが、稼働率ではその他の民間宿泊施設と併せても5.0%(表4)を示すに過ぎない現実がある。

しかしながら、この収容力と稼働率の差を成長の余地「のびしろ」として認識し、種々の策を講じていくことが川場村の振興に必要なことではないだろうか。

観光協会や民宿組合²⁷⁾等の活性化と活用等の方策の検討、民宿については、経営者を含む従業員の研修制度の検討、さらには、宿泊型観光地としての川場村の可能性・将来性の検討等が本調査を通して見いだされた残された課題である。

注および参考文献

- 1) 理念そのものは1975年に確立。
- 2) 農家を宿泊施設として営まれる民宿。都市生活者が農林漁家に滞在し、生活・生産体験を通じて農山漁村を理解し、異文化理解を進めると共に地域振興に資することを目的とする活動を指す場合もある。全国的には従来、農家民宿の中心となってきたのは、B & Bタイプ(Bed & Breakfast: 寝室と朝食)の宿泊施設であったが、近年はキッチンが併設された部屋を貸すスタイルが増加傾向にある。
- 3) 内閣府:『平成23年度版高齢社会白書』,内閣府,(2011.6.8), p2
- 4) 前掲同書, p7
- 5) 過疎地域自立促進特別措置法で定められた人口要件・財政力要件ともに該当する市町村。
- 6) ここでいわれる「観光」には、旧来の物見遊山の行為ばかりではなく、農林業体験、地域の自然体験等、環境教育あるいは森林教育実践等が主要な活動として位置づけられた。

- 7) ただし、「農業プラス観光」を基調とするため、サービス業部門の多くも実態としては農業を中心とする第一次産業に従事している。
- 8) 世田谷区民健康村相互協力協定に基づく交流事業を推進するための拠点施設として1986年4月1日に開業。東京都世田谷区の第三セクターである株式会社世田谷川場ふるさと公社が経営にあたる。
- 9) 川場村役場:『広報かわば』,群馬県利根郡川場村,(1997.7.1), p348
- 10) 元々民宿は1920年代(大正末期)に登山者やスキーヤーの為の宿として農家が開始したものであるが、1965年頃から体育館やテニスコートを整備をする等、一般の旅館業と経営形態を似通わせる傾向が強まってきたのであるが、本村では、あえて民宿の原点に沿った運営を企図したわけである。
- 11) 川場村役場:『広報かわば』,群馬県利根郡川場村,(1997.7.1), p332
- 12) 川場村役場:『広報かわば』,群馬県利根郡川場村,(1997.7.1), p332
- 13) 川場村役場:『広報かわば』,群馬県利根郡川場村,(1997.7.1), p405
- 14) 制度上は株式会社形態をとる民間組織であるが、第3セクターとして、公共の性質を強く有することから、本論文においては、この施設を民間宿泊施設の分類からは除外した。
- 15) 表3に示される民宿・旅館・ペンションの合計収容人数に365日をかけて算出。
- 16) 今井美希:『非合併山村の存立基盤—群馬県川場村を事例として—第8章 地域観光の現状と課題』,高崎経済大学地域政策学部西野ゼミナール,(2010.3.16) p84
- 17) 今井美希:『非合併山村の存立基盤—群馬県川場村を事例として—第8章 地域観光の現状と課題』,高崎経済大学地域政策学部西野ゼミナール,(2010.3.16) p84
- 18) 1996年以前は村営施設の宿泊者記録が残されていないため1997年における全宿泊者数に占める村営施設宿泊者数と同率で推計。
- 19) 「関東好きな道の駅5年連続第1位」,「日経プラス1 家族で1日楽しめる道の駅 東日本第1位」を受賞するなどメディアにも多く取り上げられ注目されている観光施設。
- 20) 全9軒のうち、調査に応じた7軒を対象とした。
- 21) 2011年は東日本大震災の影響により、宿泊客数は例年と全く違う結果になると考え、昨年もしくは一昨年の値を調査した。
- 22) 群馬県水産試験場川場養魚場(現川場養魚センター,2003年に改称)で開発・養殖されている三年成熟系ニジマス。
- 23) もち米をついた中にあんこを入れて作ったもの。あんころ餅とも言われる。
- 24) 農山漁村を舞台に、ゆとりと安らぎを提供し、都市との共生・対流の担い手として期待されている農林漁家民宿について、地域の資源や人材の魅力、安全・安心な滞在の提供など、その品質の維持・向上を図るとともに、イメージや実態を広く国民に理解してもらうため、地域のオピニオンリーダーであり、自身の民宿経営に成功し、地域活性化に寄与している“農林漁家民宿おかあさん”を選定し、紹介するもの。
- 25) 村内の民宿への宿泊がイベントの参加条件とされている。
- 26) 東京都世田谷区と群馬県川場村の交流事業の評価については別稿として報告の予定。
- 27) 役場資料「ふるさと川場民宿組合育成関係」,川場村役場,(1992.7.27)によれば、民宿組合は、川場スキー場の整備に伴い、既存の宿泊施設の育成を図るため、スキー場計画の中では宿泊施設は村で推進することとし、広く村民に民宿開業の斡旋(融資面の優遇)をしながら民宿業の育成を図ってきたので、数件の経営者によって民宿組合を設立し、

広くPR活動等を実践し、村観光の推進を図ることを目的に1992年7月27日に設立されたとされる。しかし聞き取り調査によると、現在では、団体の合宿等に際して分宿の

件等を協議するのみであり、目的とされるPR活動や、村観光の推進を図るようには機能しておらず、民宿組合はあまり機能していないと話す経営者が多い。

表5 民宿を対象とした聞き取り調査の結果

名称	民宿A	民宿B	民宿C	民宿D	民宿E	民宿F	民宿G	民宿H※	民宿I※
開業年	1989年	1978年	1990年	1991年	1990年	1990年	1989年	1970年	1991年
施設の築年数	22年	33年	不明	21年	21年	21年	15年	—	—
所在地	谷地地区	谷地地区	川場湯原地区	谷地地区	谷地地区	生品地区	萩室地区	門前地区	谷地地区
部屋数	6室	9室	8室	6室	8室	6室	8室	6室	4室
収容人数	30人	30人	22人	29人	27人	30人	25名	25人	18人
繁忙期	8月	2～3月、5月、7～8月	—	春・秋・8月	冬	5月・8月	年末年始・8月	—	—
閑散期	6月・9月	春・秋	—	冬	9月～12月上旬	4月・6月	冬	—	—
経営者を含む常勤従業者数	1人	2人	3人	2人	3人	3人	2人	—	—
経営者の年齢	55歳	62歳	70歳	70歳	63歳	74歳	73歳	—	—
雇用労働	無	無	繁忙期のみパート2～3人	無	無	無	パート1人	—	—
後継経営者の有無	有	有	有	無	有	有	無	—	—
料金(1泊2食・大人)	6500円～	7200円	6500円～	6500円～	6500円～	7500円	5500～6500円	6000円～	6000円～
開業の動機・きっかけ	スキー場の開業(村からの薦め)	親族からの援め、独自判断	スキー場の開業(村からの薦め)	スキー場の開業(村からの薦め)	スキー場の開業(独自判断)	独自判断	スキー場の開業、村からの薦め	—	—
経営者の前職	農業	サラリーマン	—	農業	農家	大工・老人ホームの栄養士	サラリーマン	—	—
経営者の家族構成(同居)	経営者(妻)、夫、長男、次男、長女	経営者(夫)、妻、長男	経営者(夫)、妻、母、息子	経営者(夫)、妻	経営者(妻)、夫、祖父、長男夫妻、孫	経営者(夫)、妻	経営者(夫)、妻	—	—
経営目標	特になし	お客さんもみんなも家族のような空間作り	癒やしとでもなを感じ川場村に行きよかったですと思える宿	ふれあい民宿	花がきれいな民宿	自分の家のようにくつろいでもらえる場所	また来たいと思える民宿	—	—
主な客層	友達同士	合宿・スキー	村内工事関係(長期滞在)	交流事業参加者	リタイア後の中年・友人同士	友達同士	村内工事関係(長期滞在)	—	—
宿泊客の来訪目的	農業体験	合宿・スキー	仕事	季節のサービス	風呂	気楽に来られる雰囲気	仕事	—	—
リピート率	80%	80%	60%	30～40%	70%	80%	70%	—	—
特徴あるサービス内容	ジャム作り・リンゴの持ち帰り・食事	3食の提供、スポーツ施設の紹介・食事	村内観光スポットの紹介	収穫・料理体験、山菜採り、食事	季節の花、食事、リンゴ狩り(紹介)	温泉、食事	石(観賞用)、植物、食事	—	—
食材の仕入れ	自家生産・道の駅・沼田市	自家生産・提携農家・道の駅・沼田市	沼田市	自家生産・沼田市	自家生産・沼田市	提携農家・沼田市	近隣農家・道の駅・沼田市	—	—
固定的な提携農家	無	有(トマト・きゅうり)	—	無	無	有(米)	無	—	—
副収入源	経営者以外の給与	無	年金	農業・年金	農業	年金	臨時給与・年金	—	—
所有農地	15.2a	40a	3ha(山林)	120a	110a	10a	無	—	—
経営上の今後の期望	子供用のメニューの開発	—	経営の縮小	現状維持	現状維持	後継者への経営移譲	現状維持または縮小	—	—
交流事業の影響	宿泊客の増加	特に無	特に無	特に無	来村者の創出・増加、宿泊客の増加	特に無	特に無	—	—
交流事業に期待すること	交流事業参加者の宿泊	民宿の宣伝	宿泊客の斡旋	参加者への体験活動の提供を民宿に斡旋	特になし	特になし	交流事業に対する地元住民の期望の反映	—	—
宿泊客に薦める観光名所	愛宕山・後山・21世紀の森・川場谷	薄根川・春駒(祭り)	吉祥寺、酒造蔵、道の駅	切り絵百景館、赤倉溪谷、吉祥寺	道の駅、スキー場	吉祥寺、石仏、後山	赤倉溪谷、後山	—	—
固定的な提携施設	無	無	無	無	無	無	無	—	—
パンフレットの有無(2011年現在)	有	有	無	無	有	有	無	—	—
パンフレットの作成年(最新版)	1989年	1978年	1990年	1990年	2011年	1990年、1995年	無	—	—
パンフレットの更新・作成予定	有	無	無	無	無	無	無	—	—
ホームページの有無(2011年現在)	無	有	無	無	有	有	無	—	—
主な宣伝媒体	口コミ	不特定	観光協会のHP	口コミ、TV、雑誌	雑誌	経営者のブログ	観光協会のHP	—	—
年間利用者数	500人	3000～6000人	—	800～1000人	900～1000人	1050人	880人	—	—
年間営業日数	365	365	—	365	313	365	365	—	—
宿泊客の交通手段	自家用車・大型バス	自家用車	自家用車	自家用車・大型バス	自家用車	自家用車	自家用車	—	—
送迎の有無	無	有	無	無	有	有	有	—	—

※の2軒は未調査

The Present Situation of Private Accommodations in Kawaba Village, Gumma Prefecture

By

Haruo SEKIOKA* and Yuka MINAMHASHI**

(Received May 17, 2012/Accepted September 11, 2012)

Summary : Kawaba Village, situated in Gumma Prefecture, Japan, adopted the motto “Agriculture plus Sightseeing” as its central policy for regional development from 1975. As a result of, the actual fruit of all the efforts, the designation of sparsely populated area activated in 1971, was lifted in 2000. In this paper a strong focus is put on the private accommodation business, especially Minshuku or family-run small-scale accommodation facilities paying special attention to the development of a relationship between guests and hosts or hostesses. It can be considered one of the basic elements of the “Agriculture plus Sightseeing” scheme, so here we conducted an investigation and attempted the analysis of their present situation. As a result three mainly points could be observed. ① In general, once guests enjoy their stay in Minshuku they tend to come again or more than three times. ② Each Minshuku succeeds in running the business by targeting particular types of guests and making it unique compared with other ones. ③ Quite a few Minshuku have their successors. On the other hand, the following facts could be pointed out as some of the problems of the project. ① They depend too much on skiers or sky-related guests in winter as their main target customers, in other words they have to think about drawing customers in other seasons. ② They contribute too little to the local economy. ③ The relationship with other organizations and institutions are not close enough. ④ The linking with other exchange programs are also rather weak.

Key words : Kawaba Village, Minshuku, greentourism

* Department of Forest Science, Faculty of Regional Environment Science, Tokyo University of Agriculture