

平成 21 年 12 月 8 日作成
記録者：協議会 事務局 岩田幸二

The Real Japan いしかわプロジェクト推進協議会
第 3 回研究会 議事録

- 1、日 時 平成 21 年 12 月 3 日 13:30～14:45
- 2、場 所 ANA クラウンプラザホテル金沢 19 階 アストラル
- 3、出席者 会社名（敬称略）
- 内閣官房 地域活性化統合事務局 参事官補佐 大谷 聡
- 内閣官房 地域活性化統合事務局 吉田秀樹
- 国土交通省 北陸信越運輸局企画観光部 国際観光課課長 佐々木紀彦
- 国土交通省 北陸信越運輸局企画観光部 国際観光課専門官 平山一良
- (株)アイサンクス 外商部営業課長 福田一正
- (株)アイサンクス 海外セールス&コミュニケーションズマネージャー 沖康徳
- ANA クラウンプラザホテル金沢 総支配人 平八郎
- あらや滔々庵 女将 永井朝子
- (株)加賀屋 取締役副社長 小田與之彦
- (株)加賀屋 メディアグローバル販売推進課 インバウンド担当課長 天野博康
- (株)金城樓 専務取締役 土屋兵衛
- 和倉温泉 多田屋 副支配人 福原義明
- マゼラン・リゾーツ・アンド・トラスト(株) インバウンド事業部マネージャー 藤内宣子
- メディアラグ株式会社 代表取締役 藤井雅俊
- 協議会事務局 事務局長 岩田幸二
- 協議会事務局 企画・広報統括 鈴木慎太郎

* オブザーバー *

(株)見城亭 代表取締役社長 馬場康行

4、プログラム

開会挨拶

出席者紹介

研究会（講演会）

閉会挨拶

以下、発言者名は組織名、苗字のみ。部署名、肩書き、敬称略。

開会挨拶（協議会代表 高木慎一郎）

本日はお忙しいところ、お集まりいただきまして誠にありがとうございます。

また、本日は遠方より内閣官房の大谷様、吉田様、そして北陸信越運輸局の佐々木様、平山様にご出席いただき、感謝申し上げます。

研究会も第3回になります。我々の事業は、国際会議が注目されがちですが、実はこの研究会こそが我々協議会のコンセプトや信念を根付かせることができる機会であると考えております。今後もこのような活動が広がっていくよう、皆様のご協力を賜りたいと思っております。

本日は、京都のほうから梶浦先生にお見えになっていただき、ご講演いただきます。このような機会はなかなかございませんので、是非ご質問などなさっていただければと思います。本日はよろしくお願い申し上げます。ありがとうございました。

出席者紹介

司会者が会社名・所属先、氏名を呼びあげ、自席にて起立・一礼

研究会

基調講演

「美しい日本を次の世代に」

講師：株式会社庵 代表取締役社長 梶浦秀樹様

みなさんこんにちは。只今ご紹介いただきました梶浦でございます。皆様は昨年「地方の元気再生事業」ということで富裕層誘客事業をされていらっしゃると思います。また、第一回ラグジュアリーライフスタイル国際会議にもお邪魔し、勉強させていただきました。両代表を中心にがんばっていらっしゃる皆様に対し講演をするというのはいかがかとは思いますが、本日はよろしくお願い申し上げます。

本日のタイトルであります「美しい日本を次の世代に」というのは、我々が会社を立ち上げるときにミッションとしたものであります。アレックス・カーというアメリカ人と一緒に、「どうすればこの美しい日本を残していけるのだろうか。」ということを考え、京都で町屋の事業を始め、それがうまくいけば全国へ普及させることができるのではないかと、というチャレンジを開始したのが約5年前でございます。「暮らすように旅をする」という提案をいたしました。石川にも町屋が残っておりますが、そういった資源を生かして何かビジネスができないかと考えております。雇用を生み出し、歴史・文化・伝統を残していけないか、と考えております。

アレックス・カーは、「美しき日本の残像」という本を執筆し、この本が司馬遼太郎さんに絶賛され、賞もいただきました。彼は日本が大好きな人間であります。また、「犬と鬼」という本も書きました。これは、旧建設省の公共工事を批判し、景観問題などを問う本でございます。現在では、国交省の幹部の方々も目を通されていると思います。

アレックス・カーが掲載された新聞記事を紹介いたします。「景観～京都の人は古いものに束縛を感じている」と書かれています。石川にもそんな方がいらっしゃるのではないかと思います。「観光日本、外国人の手で」という取り組みにも参加いたしました。これは彼の家です。築400年ぐらいの古い日本の家屋で、神社の社務所みたいな建物です。このような場所でこのような暮らしぶりをしている男です。

彼は書が好きで、ここに掲載されているのは彼の書物でございます。「天空の森」の田島氏と対談したこともあります。田島社長は、「人の癒しとは何か」ということを考え、自分自身の楽園を創りたいということで、電線も何も見えないところの山を購入し、自身で建設機械を運転しながらコテージを作り、温泉を引き、素晴らしい施設を作りました。この記事は、田島氏との対談でございます。Voiceという雑誌では、今我々が京都で行っている事業の仕組みを、日本のいろんな場所で作っていききたい、古い民家を生かして癒しの空間を造っていききたいという内容でございます。これは中国についての記事です。中国には世界遺産級の古い街があります。中国では、古い建物を国が壊してしまい、そこに新しい街を造ってしまうのです。そこに世界中から富裕層を集めるという手法を取ることがあります。日本も下手をすると富裕層を全部中国に持っていかれてしまうのではないかと、という警鐘を鳴らしております。

さて、我々は京都でどんな事業を行っているか、ということをご説明いたします。京都では、「京都に暮らすように旅する滞在体験の提供」ということで、京町家ステイを行っております。その現場で培ったノウハウを生かしてコンサルティング事業を行い、これによって地域を活性化させていこうというのが、我々のスタイルでございます。オリジン・アートプログラムというのは、海外富裕層のオーダーに合わせて日本の文化を体験してもらおうというプログラムです。以前、ブッシュ前大統領夫人が来られた時に「書」を体験されました。また、能楽や狂言といったものもございます。英語版のプログラムもございますので、是非ご覧になってくださいませ。

京町家ステイというのは、京町家の一棟貸しです。京都には「京都を感じるホテル」があるのか、といった話が出る場合があります。いろいろ難しい面もあるかと思いますが、京都らしさや日本らしさが、日本のホテルからは感じられないという声がございます。海外のお客様は訪問先の国らしさを感じたいと思っております。そうすると、旅館という選択肢もございますが、いかんせん旅館というのはキャパシティが限られております。富裕層というのは、その町を宿泊先からどのように感じるとすることができるか、というのが大切になるのではないかと思っております。

「日経おとなのOFF」という雑誌に掲載されたこともあります。ちなみに、「日経おとなのOFF」という雑誌の購読層というのは、40代から50代の男性という先入観があると思いますが、実は女性が多いのです。女性がこのような雑誌を読み、良い場所を探すということです。その後も多くの雑誌に取り上げられましたが、2007年あたりからは「暮らすように泊まる」というコンセプトで取り上げられることも増えてまいりました。ようやく我々の考えを理解されはじめたと感じました。「単に宿を売る、部屋を売る」ということではなく、「旅のスタイルを提案していく」ということ、これが海外富裕層にぴったりマッチするコンセプトではないかと考えております。ただ単に訪れるというだけではなく、その町の暮らし、しかも上質な和の香りがする暮らしをどうやって味わってもらえるかということが今後の大きなポイントとなってくると思います。

最近は一泊三日のお客様が増えてまいりました。そのお客様が一体何をされているかといいますと、京都には有名な神社・仏閣が多くあるのですが、中日の二日目は皆さん町家でゴロゴロされています。これが贅沢な過ごし方なのかかもしれません。石川に例えていえば、山中の漆塗の古民家で、目前にある山や川を見ながらゆっくりする、そのようなスタイルが生まれてくるのではないかと考えております。

先日、このような資料を活用してとある大学で講義をさせていただきました。ご覧のとおり、畳の上に家具を置いてあったりするのを見て、若い学生たちは「モダン」と表現するのです。我々としてはごく当り前の風景なのですが、若い人の視点は違うのでしょうか。また、日本文化が消えてしまうのではないかという危惧も少し感じてしまいました。

皆さんご存知のとおり、これからの観光マーケットにおいては 海外富裕層、 国内富裕層、 国内個人の三つがそれぞれ同じボリュームで出てくると思います。「おもてなし」「貴重な体験」がキーワードになってきますし、そこには本物・歴史・伝統・文化・知性・感性・特別・美食といったものがないと存続できないのではないのでしょうか。従来型観光と呼ばれる団体旅行やパッケージ・ツアーがまだまだ幅をきかせておりますが、今後は個人旅行型にシフトしていくと思われますし、個人旅行が増えているデータもございます。また、一泊 7,800 円というビジネスモデルもございますが、あの形態はある意味おもてなし文化を壊していると思いますし、地産地消にも貢献しておりません。こういった業態に対し、危惧する思いでございます。

個人旅行においては、リピートをしてもらえることが重要であり、そのためには顧客満足がポイントとなります。美しい町並みが残っている場所はたくさんありますが、受入体制が整っているかといえば疑問でございます。歩き疲れてひと休みしたいと思ってもカフェもない。その町並みの余韻に浸って楽しめる食事処や宿がない。それが現状だと思います。

インバウンドマーケットについてですが、京都 150 万人・日本 840 万人に対し、パリ 3,000 万人・フランス 7,500 万人でございます。もし仮にパリに滞在した人が 40 万円消費した場合、いったいどれぐらいの金額ボリュームになるのでしょうか。実に 12 兆円でございます。この数字は、イトーヨーカドーグループとジャスコグループの連結決算の合計額を超えた数字でございます。それだけの外貨が入ってきて内需に変わるということなのです。この数字を見るだけでも、インバウンドのマーケットが今後の日本経済にとっていかに重要なものなのかということをお解りいただけることでしょう。しかも、富裕層の方々が消費する金額というのは 40 万円どころではございません。先日も、ご家族三名の方が一週間滞在され、文化体験や食事を楽しまれました。おそらく、一日だけでも 50 万円から 100 万円ぐらい消費されていたと思います。また、冗談のような話ですが、15 万円をご請求させていただいたら 15 万ドル送金されてきたという実話もございます。観光産業というのは非常に裾野の広い産業でございますので、多岐にわたって良い影響を与えております。また、例えば 10 億円の経済効果を目指す場合、1,000 円×100 万人を目指すのではなく「10 万円×1 万人」を目指すという視点も大切かと思っております。

さて、個人旅行者が行きたくないところというのがございます。「いかにも観光地と感ずるところ」

旗がはためく、固形燃料で干物を焼くというところがございます。逆に、行きたいところというのは、人が息づいている町、元気な町でございます。そういった町の人たちとの交流が楽しい訳でありまして、素晴らしい職人さんと交流し、その作品を購入して帰るとというのが素敵なのだと思います。内閣府の調査なのですが、「農山村に滞在する休暇を過ごしてみたいか」という調査では、是非過ごしてみたいという人が 24%、機会があれば過ごしてみたいという人が 52%もいました。これはちょっと驚いた数字なのですが、こういったデータを見ると農村の方々も元気になるのではないのでしょうか。

そうはいつでも、一口に憧れの町になるといっても、そう簡単になれるものではございません。10 年 20 年という長い年月をかけて変えていかなければなりません。自分の世代でできなくても、子の世代・孫の世代で実現できることもございます。そうった長期ビジョンを持つことも海外富裕層を誘客するための基礎づくりだと思います。

日本には美しい町並みや景色がたくさんございます。しかしながら、過疎や高齢化によって失われつつあり、同時に文化や歴史までもが失われつつあります。それらの資源を次の世代に残すために、行政の力をお借りしながら活動をしたりもしております。例えば、レストランを建築し、そこでは地産地消の料理を出したり、地元の主婦の方が作る家庭料理を振る舞ったりしております。昔ながらの郷土料理が極上のおもてなし料理に変わることもございます。そして、それを地域の人が運営し、行政がサポートするような仕組みになればよいと思っております。大人のための体験プログラムについては、ただ単に体験するというだけではなく、その地域の人々との交流や歴史・文化を学ぶ、グリーンツーリズムといった切り口が大切ですし、海外富裕層の方々を誘客する場合にも当てはまる考えだと思います。石川には食文化もありますし、前田家以来の伝統文化もございます。そうった本物を体験できる仕組みが重要だと思っております。体験型の観光が地域の伝統や文化を継承させ、雇用を創出することにつながる可能性もあるのです。町づくり事業や観光事業というのは、行政と運営事業者が一体となって行っていないとうまくいきません。行政の予算を有効に生かしていくべきであります。富裕層の方々というのは好奇心やチャレンジ精神も旺盛であります。石川には誘客のきっかけとなる観光資源があるわけですから、それらを生かしつつ“本物”でどのように勝負していくかということが今後のマーケット開拓につながっていくのではないのでしょうか。

・質疑 (多田屋 福原)

石川県という地域において、富裕層を誘客するためには何に気をつけるべきでしょうか。

〔応答〕

例えば、京都でおもてなしを受けたお客様が石川へ来られた時、京都に対抗するのではなく石川らしさや、石川でしかできないおもてなしがあるかと思えます。温泉や海などがその例です。また、もてなす側が持っているネットワークをフルに活用すべきだと思います。

・質疑 (加賀屋 小田)

町屋ステイにおける平均泊数や料金体系はどのようなものなのでしょうか。

〔応答〕

賃貸形態は「一棟貸し」となります。平均泊数や料金に関しては、建物の大きさや人数によって変動がございます。

・質疑（加賀屋 小田）

地元の料理や家庭料理を振る舞って喜んでいただけるというお話がございましたが、実際にそのような素朴な料理で本当に喜んでいただけるのか、何か隠れた工夫をされているのかを教えていただきたい。

〔応答〕

味付けに関しては、プロの料理人のアドバイスを受けています。また、盛りつけの器に関しては気を遣っています。それと、メニューと一緒に考え、創意工夫をすることによって地元の主婦の方々も情熱を持って取り組んでいただけます。そういったものも大切なのではないのでしょうか。

・質疑（銭屋 高木）

梶浦様ご自身の場合、その土地の文化を知るためにはどのようなことをされていますか。

〔応答〕

足を使ってその地を訪問し、そしてその地の人と直接触れ合って学んでいます。地元の工芸に携わっている方と語り合い、結果としてその工芸を後世に残していこう、という話に進展すれば嬉しいと思って活動しております。

閉会挨拶（協議会代表 小田與之彦）

本日は大変お忙しい中ご参加いただきましてありがとうございます。また、このような素晴らしい会場をご提供いただきました ANA クラウンプラザホテル金沢様に対し、御礼申し上げます。

本日は、梶浦社長からは大変素晴らしいご講和をいただき、感謝申し上げます。

講演の中で、日本らしさが失われているというお話がございましたが、その地にあるというものは一番大切なものではないのでしょうか。それを発見し、生かしていくことが重要だと思います。先日、一週間ほどチュニジアに行ってまいりました。チュニジアというのはカルタゴとローマの歴史を兼ね備えた街です。白い壁と地中海ブルーの青い扉。その青い色がこの地に一番馴染むのだと、地元の方はおっしゃっていました。

この石川にあるもの、それらを今一度見つめ直し、高めていくことが大切でありますし、それが「リアル・ジャパン」につながるのではないかと、そのようなことを本日の講演によって考えさせられました。今後とも皆様の積極的なご参加をお願いしたいですし、この活動に参加されることで皆様のビジネスにとって成果が得られるよう願っております。本日はありがとうございました。