

## R天国湯殿山スキー場等振興懇談会（会議録）

○日 時：令和6年9月12日（木）13時00分～14時30分

○場 所：鶴岡市役所 3階 庁議室

○出席者：近藤 司 委員、林 真子 委員、小林 大吾 委員、ミヨ・サラ 委員  
小野寺 学 委員、丸山 淳 委員、阿部 知弘 委員、鶴見 美由紀 委員  
阿部 真一 委員

○事務局：地域振興課課長、朝日庁舎産業建設課長、観光物産課長、  
羽黒庁舎産業建設課副主幹、観光物産課長補佐、朝日庁舎産業建設課主査、  
櫛引庁舎市民福祉課専門員、地域振興課主任

○公開非公開： 公開

○傍聴者：2名

### <会議概要>

#### 1. 開 会

#### 2. あいさつ

##### 《副市長》

本日はお忙しい中ご出席いただきましてありがとうございます。

湯殿山スキー場は、今が旬だと思っています。これまで令和4年に第2ロマンスリフトを更新し、昨年は暫定的ですが駐車場整備を行い、今年は本格的に駐車場の整備を行います。一方で7月25日の降雨災害がありまして、正面グレンデのところが崩落したため、間もなく工事に入ります。11月下旬、シーズンが始まる前までには修復を終えて、例年通りスキー・スノーボードの皆様が滑走できるよう進めていきたい。湯殿山スキー場、今が旬だと申したのは、何と言ってもグレンデデザイナーの力量のおかげですが、R天国ということで、当地だけではなく全国的に有名になってきている。全国だけでなく、世界の方からも注目されており、プロの方も来ているという非常に旬のスキー場であります。決してグレンデ自体が広いわけでもないし、交通の便がいいわけでもないということで、課題も多く残っていますが、何とかこの旬をさらに発展させていきたいというのが、本日の会議の目的であります。そしてスキー場として楽しむだけではなくて、フューチャーラボという民間団体が、太陽光でロープを動かすという実証実験を、過去2回実施しました。一昨年は春先、今年は3月30、31日。このロープを動かすことによって、スキー場で滑走することを延長できるかもしれないという可能性。これはある意味では、環境面にも配慮したスキー場ということで、以前、Diggin マガジンの小林さんにお尋ねしたところ、このような取り組みを行っているところは国内にはないし、世界だとヨーロッパに2ヶ所あるということで、この取り組みができれば世界の3本指に入られると思って聞いておりました。滑るだけではなくそういった環境についても考えられるスキー場ということも目指していきたいと思う。一方で課題もかなり多く、人材の確保は急務である。この人材についても頭数だけでなく、本当に楽しんでもらって、そして、この湯殿山スキー場をどうしたらよいか、よく考えていただける専門知識を持ってる人材などを確保していきたいと思っています。本日はそういったことを課題として、皆様からご意見をいただきたいと思っています。

### 3. 協議

座長：副市長

#### 《座長》

皆様その分野の専門家ということで、こちらから指名させていただき進めていきます。

最初に、全体を通して丸山さんから、湯殿山スキー場、R天国について、ゲレンデデザインをしていただいておりますが、あらためて湯殿山スキー場をこんな形にしていきたいという思いをお聞かせください。

#### 《委員》

パイプデザイナーに乗り始めて大体20数年経ちますが、世界のスキー場にも行った中で、日本にもこういう環境を作りたいと思うようになり、それを実践していくうちに、負けたくない気持ちが自然と芽生え、誰にも負けない事って何だろうと考えたときに、ハーフパイプを作る機械に乗ることはずっとやってきたので、そこでずっと頑張っていきたいという想いで、乗り続けている。世界と対等に戦うために湯殿山スキー場にRをいっぱい作って、唯一無二のゲレンデにしてきたところです。また、湯殿山スキー場で働いていますが、問題がたくさんあり、今だと人手不足でして、通年雇用していかないと、なかなか持続してやっていけないなっていることに直面しています。そのため、Rを削り続けることはずっとやっていきたいのですが、それにプラスして、グリーンシーズンも何か考えていかなければと思っています。

#### 《座長》

ハーフパイプ、R天国だけでなく、グリーンシーズンも含めて通年を通した湯殿山スキー場の活用が必要ということですね。

皆さんにテーマ別の資料お配りしていますが、テーマ1については、湯殿山スキー場施設整備としています。今後の整備予定では、できればリフト乗り場の自動開閉装置について、人手不足の対応ということで、手がけていきたい。修繕するところはたくさんありますが、最終目標はロッジの建て替えです。老朽化も進んでいますし、トイレの規模を考えると、いろんな方から来てもらえるような施設整備が必要です。

次にDiggin マガジンの小林さんにお尋ねしますが、施設としては今現状、このような形ですけども、湯殿山スキー場決して広くはありません。そして、ゲレンデの種類も豊富なわけではありません。湯殿山スキー場がスノーボーダー、或いはスキーヤーの聖地になるためには、どのような条件でしたり、どんな課題があるのか、世界のゲレンデを見てきた、そして編集長としてお話しをお聞かせください。

#### 《委員》

聖地になるためというテーマだと、はっきり明確なことは申し上げられませんが、現状、日本中のスキー場がインバウンドを迎え入れる流れが大きく動いています。スキー場を視察された方がいれば、分かると思うのですが、有名なスキー場は外国人しかいない。まるっきり日本ではない景色です。スキー場というビジネスは、立地条件が最も大きな要因になると思っており、雪が降る。これはまず当たり前だからニセコは強い。ニセコが強いのはその上で、斜度がそれほどなく広い、麓に何もなかった。だから、リゾートをつくれたんです。上質の雪が頻繁にずっと続くっていうことは、世界的に見ても非常にレアな環境。そういうベースがあるから、リゾートが育つ。リゾートが育てば、インバウンドを迎え入れられるっていう流れがある。

現状で湯殿山スキー場でインバウンドを考えたときに、正直ほぼ不可能かなとは思っています。まずは受け皿がない。ホスピタリティというものがなければ、スキー場慣れしてるインバウンドの方は、なかなか難しいと思っています。あとはフィールドの広さも含めて。そういった諸々の、具体的なイメージからして、湯殿山スキー場は日本で唯一無二のスキー場になるアプローチをとるべきだと思っています。具体的には皆さんと一緒に、どこがゴール地点だろう

ってことを話し合っただけで決めていかなければ、明確には見えてこないとは思っていますが、既存のスキー場とは違うあり方にならない限り、なかなか難しいとは思っています。

今、徐々に認知されて人が訪れてきている要因は100%丸山淳さんの存在です。彼がいなかったら、もうそれともなくなります。と、いうぐらい。彼が作っているから、人が来てくれるわけです。それぐらい滑り手が欲する遊び場です。インバウンドの方が皆さん滑り手かというのと、旅行ツーリストの一環で、スキー場にも行く。ファミリーの遊びとしてちょっと遊ぶ。そういうフィールドとしてとらえたときに湯殿山スキー場はロケーションとしても地理的な問題で、難しさはある。なので、1つ思っているのは、インバウンドを対象にするという考え方よりも、日本にはどこにもない唯一無二のスキー場のあり方を構築していった方が良いと思う。私は日本で唯一それができる可能性のあるスキー場だと思っています。それは雪が降る。丸山淳氏がいる。地形的に立地的にそれほど大きくないっていうのは、1つ強みになると思っています。それは、大きければ、大勢のお客さんと呼び込まない限りすべてをまわし切ることではできませんが、コンパクトであるがゆえに、かかる費用は、大きいところに比べれば当然少なくとも済みます。ある程度の数字をしっかりと見込めていけば、そこでキープしていけばいい。というアプローチがあるならば、対象のユーザーさんをもう少し明確にして、そこに的確なアプローチでプロモーションかけていくべきと思っています。例えば、東京観光してて、ついでに滑りに行ってみたいっていう方がいて、新幹線に乗ると1時間半でガーラ湯沢に行くことができます。降りたところはスキー場のエントランスで、そこに立派な、レンタルが揃っている。すべてのコンテンツがそろってるからできることなんです。あとは、大きな長野のスキー場とかも、もともとベースで海外の方たちが、ビジネスを幅広くやられてます。観光もそうですし、宿泊、飲食も。日本語が話せなくても全く問題なく生活できます。そういった状況の中で、皆さんが求めるのは、パウダー、深雪です。自然の地形の中で降りたての雪を滑りたい。というニーズが多いから集まるんです。その受け皿が長野や北海道には非常に立派なコンテンツがフィールドとして揃っているのですが、山形県内で考えるとなかなか難しい。フィールドとしてポテンシャルがあるとすれば蔵王ぐらい。ということであれば、もう少しターゲットの絞り方を明確にしていく。結局今のところ、日本全国から集まってくるユーザーさんたちは、人生において冬の間、何よりも滑ることを優先した生き方をしてる人たちです。そういう人しかほぼ来てません。そういう人たちは、面白いところには時間がかかろうが、多少コストがかかろうが、道が悪かろうが来ます。それを迎え入れるコンテンツを作ってるのが先ほど言った丸山淳さんなんですけれども、そこに特化していくっていう道も、どこにもない存在です。ただ、すごく大きな収益をもたらすかというのと、正直、分からない部分もあります。ですが、途切れることはない。

以前話題になった日帰り温泉の活用とか、これは私の勝手な想像ですけど、スキー場の下駐車場に誰もが車中泊ができる場所、電源が使えて、お風呂もあり、トイレもある。その代わり、お金を取る。もしそこまで揃っていたら、春の集客に関してはもう少し変わってくる可能性はあるかもしれません。そういうスキー場って海外では当たり前にあるんですけども、日本では1つも存在しない。お客さんが勝手にはやっています。私も遊びに行ったときは、上の駐車場で車に寝かせてもらったりしてます。けれど、もしそこにお風呂があり、オフィシャルとして泊まっていいという情報が外へ出ていけば、また少し違うタイプの人たちが、冬の間、滑ることを最優先して生きてる人たちは、そういう環境が整っていれば、もう少し来やすくなるのかもしれませんが、そこを磨いていけたら、本当に唯一無二のスキー場のあり方が構築できていくというのは、非常に期待しているところで、ないものがあるから、新しく作るというより、ないものはないままでもよい場合もあるのかなと思います。だからこそ来る人達もいるし、そのバランスをうまく定められたら、本当に唯一無二になり得るスキー場なのかなとは、非常に期待してます。

滋賀県のグランスノー奥伊吹スキー場というところがあるのですが、おそらくニセコや長野白馬よりも、日本で断トツトップの収益、来場者数をたたき出しているところがあります。これはレアなケースです。お客さんはほとんど日本人です。このスキー場が強いのは、人工降雪機を持っていること。こちらと違って雪が降りませんから。人工降雪機にしっかり投資して、11月から5月いっぱいまで滑れるということを謳いながらやっているのですが、偶然にも、隣の川の水力を活用し、水力発電として100%賄えてるそうで、1年通して、電力会社の契約がい

らない状態です。環境問題に対してのアプローチではなく、電力問題をどうしよう、電気料高いからどうしよう、と言ったところの知恵から生まれた結果なんですけども、またそれが今度は、今の時代に乗って、後押しされるような形で、スキー場としてのプロモーションツールになってしまって、またさらに人を呼べるという状況なんです。とにかくここも唯一無二を目指してると思います。地域の人を大切にしているっていうアプローチでそういうのを実現されてる、非常に面白いユニークなサンプルケースです。

湯殿山スキー場のみが、持てる強みというのを明確に打ち出して、やれるアプローチを取れば、かけるべきところにかけるなくてもよく、まさかこんなところにかけるべきだったかっていう道がもしかしたらあるかもしれませんし、パターンは本当に無限にあると思います。まだない存在になるべきと思ってます。

### 《座長》

雪があって、丸山さんがいて、大きくないっていうところは逆にその利点になるという話もありましたし、それから唯一無二って言葉は非常にすてきな言葉だと思って聞いておりました。そして滑りを最優先にする生き方っていうのも、人生として良いなって感じで聞いておりました。

サラさんにお尋ねしますけども、例えば山形県の観光でインバウンドっていうと、出羽三山と加茂水族館、加茂水族館も唯一無二かもしれませんが、例えば外国から鶴岡に来ていただくときに、特に鶴岡の場合は出羽三山という、欧米系の方が多いですね。そういった方から来ていただくためには、その唯一無二っていうようなことはどこにでもあるんじゃないくて、きらりと光るセールスポイントが必要だと思います。普段インバウンドを担当されてるサラさんとしては、この湯殿山スキー場にどんな可能性を持ってるのか教えていただけますか。

### 《委員》

インバウンド観光客は他にないキラーコンテンツを求める人が多い。キラーコンテンツに行くと、欧米人ばかりです。国内のスキー場であればニセコだったり、富良野とか、安比とか。なぜそういうところが選ばれるかというと、ゴールデンルートからアクセスしやすい、しかも他の観光資源に近いところで、選んでいる。スキー場はゲレンデのバラエティーが要求されるので、安比高原であれば滑走距離が長いしコースが多い、リゾートだから現地に泊まることができるし、食べるところも多い。長期滞在もできる。いろんな楽しみ方ができるというところで、選ばれている。インバウンド客は2つのカテゴリに分けていて、団体ツアーできている人とFIT（個人客）のインバウンド客です。インバウンドスキー客の人数を国別で見ると、中国が26%で一番多い。また伸び率が一番著しいのは台湾、毎年増えています。欧米からのスキー客は、常連客というところが特徴。オーストラリアは10%を占めているが、伸び率は0。インバウンド客で期待できるのは中国台湾アジアですが、その人たちが求めているのはやっぱり認知度が高いところ。

湯殿山スキー場について聞いたことがあります、せっかくスキー・スノーボードやりに行くんだったら、インスタでバズっている安比高原とかニセコにしたいという考え方で、湯殿山スキー場は対象にならないと思ってます、まだまだアジアでは湯殿山とか出羽三山の認知度が低いです。オーストラリアとか、米国の人たちを呼んでこれるかと言われたら、まだ不十分で、欧米の人たちはほとんどFITとして来ていますが、その人たちは、ゲレンデのバラエティーを求めている、もしくは、他にないコンテンツを求めている。それは、最近日本の中でも流行っている旅行の1つの形ですけど、アドベンチャートラベルといいます。ゲレンデはそんなに長くない、そんなにコースが多くないけど、このスキー場の周りに、唯一無二の修験道の文化が残っているっていうところで、そのついでに行ってみよう、とか。長期滞在にならないんですけど、1泊2日で湯殿山エリアで過ごしてみようって思わせることができました。去年、北海道でATWSアドベンチャートラベルワールドサミットが開催されて、その時に商談会があって、その商談会にいろんな国の旅行エージェントが参加したのですが、オーストラリアから、冬のコンテンツはどうですかって聞かれることがあって、その時に湯殿山スキー場ありますよって紹介したのですが、「聞いたことがない」、写真を見せてもうんってなって話は進みにくかったのですが、実はこの湯殿山っていうのは出羽三山という山伏の文化が1400年続いてい

る歴史を持つ山ですし、即身仏が残っている場所ですと紹介。つまり、パッケージとして湯殿山スキー場を紹介すれば、話しも進むのかも。市場の現実を掴まなければ、幾ら情報発信しても、お客さんは来てくれません。インバウンドからするととてもハードルが高いと私は思います。もし、何かを販売するのであれば、そのパッケージの価格は高めに設定すること。リーズナブルにすると、地域に降りてくる部分は小さいままで本当に効果があるのかって思われます。ただ、その分付加価値的な工夫をしないと、価格だけ高く設定しても、パクリだと言われるので、ちゃんとコンテンツを作って、それなりの価格に設定しないと、スキー場にとっても、旅行会社にとってもあとは観光客にとってもよくない。なるべくリピーターになってもらいたいので、出羽三山のグリーンシーズンを見て楽しんで終わるんじゃなくて、また冬の自然に戻ってくる、次は秋に戻ってくる、そうさせたいのでやっぱり印象を残すことが、重要です。それなりの商品作らないといけないんですけど、じゃあどうすればいいですかって考えてみたときに、フランスで、フランス人の潜在スキー人口は結構高い。スキーやってる人が多いです。スイスに近いし、イタリアに近いしモンブランがあったり、いろんな有名な山があるのでそれなりに好きな。スキーが好きな国柄です。シャモニーとか、モンブランとか、そういうところのメジャーなスキー場はあまり努力しなくても儲かるので、こちらの方ではあんまり努力していない感じではないんですけど、反対にヴァル・トランス、ここはヨーロッパ最高の標高のスキー場なんですけど、最近はお客さんが減ってきたってということで、他のところで頑張っていて、儲かりましょうって最近始まって、スキーとかスノーボーの他に、雪で遊べる、楽しめる体験を作ってるんです。スキーパトロール体験、圧雪車に子供乗せて、運転させたり、あくまでも家族向けのスキーリゾートになっている。そういうふうに戦略しているんです。スノーシュー体験をいくつかやっていて、ジップラインを設置して、家族で遊べるような体験を作ってるんです。あとはスネークグリース、雪ぞりを並べて、何人かで蛇のように滑り降りていけるような体験。いろいろあってすべてリストアップするのは難しいのですが、そういうふうにターゲットを絞って、プロのスノーボーダー好きの人たちは、あっちへ、家族向けはこっちへという風に。サンジェルヴェっていうモンブランに近いスキー場ですが、そちらではイグルーを作ってその中で、食文化体験を提供しています。アペロっていう晩酌に近いもの。イグルーの中で、それを体験できます。フランスのような事を湯殿山スキー場でも同じようなことができるとは限らないんですけど、やっぱり、スノーボー、スキーだけでは、FITであろう、団体であろうと、インバウンド獲得は難しい。

月山ビジターセンターで、羽黒山周辺のスノーシュー体験参加させていただいて、その時にいろんな動物観察ができました。それが目的でなかったのに、野うさぎを見ることができたし、キツネ、オコジョも見ることができた。野生の動物を、この辺で自分の目で見られることはなかなかない。それもアドベンチャートラベルの1つの楽しみ方です。湯殿山仙人沢では、冬でもスノーシューで行けるそうで、スキー場から出発して、仙人沢まで行くという。これも面白いと思う。違った形で六十里越え街道を作るのも面白いかなと思います。

出羽三山という、海外から認められている観光資源の力を使わないと湯殿山スキー場のアピールは伝えにくいかなと思う。

### 《座長》

わかりました。先ほど言われたパッケージで紹介するという話ですよ。知名度のある、そして即身仏がある、その出羽三山ということで、それと一緒に湯殿山スキー場をPRするということですね。

お話聞いてて、ターゲットを絞るというお話が2人から出てきたので、まずはターゲットを絞ってどうやってスキー場を整備していくかっていうのが非常に重要だなと改めて感じて、理解できました。ありがとうございます。

近藤社長は月山あさひ振興公社にも長らく携わっていただきましたけれども、一方で、先ほどのアドベンチャートラベル的なものにも非常に造詣が深く、湯殿山をフィールドにした、これは非常に恐縮なんですけど、ビジネスチャンスと呼ばれるものでしょうか。

## 《委員》

私も若いときに、実は自転車競技にどっぷりはまってまして。全国各地に自転車大会がありますので、転戦するわけなんですけども、そうすると何が目的かというと自転車を走りに行くのが目的なものですから、皆さん言う通り車中泊なんです。要は、自転車だけが目当てで、その地域に行って、なるべくコストを抑えながら楽しみたい。どうしても期間が長いので、一泊ぐらい最終日ぐらいは、宿泊するっていうケースあるんですけども、何かそういう人がもしかしたら、湯殿山スキー場利用される方多いんじゃないかなと思って聞いておりました。だから、そのキャンプサイトが冬でも車中泊するという方々のニーズはあるっていうお話だと思っていて、同じ感覚だとすると、多分そうなんだろうなって思います。だから、全国各地から車で来るんだと思うんです。私もどこまでも車で行きます。それはなぜかということ、たくさんの道具を積むからなんです車の中に。自分が好きな、例えば、ボードの板、1枚しか持っていけないなんて人は実はなくてですね、多分、何枚か持っていくんだと思うんです。そうすると、公共交通機関で移動するというのは、すごく不便ですね、やっぱり車でどこまでもそのために行くと、例えば山形に住んでいながら、白馬に行きますとかね、長野周辺に行きますっていうのは、車で普通に行きます。5時間ぐらいかけても、多分そういうニーズなんだろうなあと思います。であるとすれば、1泊もしくは2泊の中で、前のりするかもしれないですね。金曜の夜に出てきて、夜について、そこでスキー場の駐車場に泊まって朝から滑って、翌日はホテルに泊まりたいというニーズもあるかもしれませんから、そのニーズに、どのぐらいの観光的なものを入れられるかという可能性はあるのかなという感じがしてます。特に唯一無二のここを選びたいっていうボーダーがたくさんいらっしゃるってことであれば、なおさらそうかなと思っていて、不特定多数のターゲットをユーザーとして囲い込もうとする。例えば蔵王スキー場、あのような大きなスキー場は、いろんなカテゴリがあってもいいと思うんですけど、湯殿山スキー場をあくまで全国の中でも特徴的なスキー場にしていこうというのを目指すのであれば、そこに合わせたような戦略をとっていく。観光とか、食とかというのは、付随するものになってくるのかなあと。帰りにちょっと寄ってもらおうとか。せっかく山形にきたんだから、そういう体験をしていこうとか、そういうちょっとプラスアルファの部分かなあという感じがします。ただ、間違いなく2日間とも車中泊するかっていうと、多分、積極的にすべりに行くので、体も疲れるでしょうから、温泉のニーズとかですね、ホテルのニーズは間違いなくあると思うんです、その連携はできる。そこにもしかしたら、宿坊との連携とか面白いかもしれないです。比較的冬の期間、なかなか利用されないとしたら、少し安価な値段でそういう体験をさせて、リピーターを作っていくと。湯殿山スキー場は間違いなくリピーターの方々がたくさんいらっしゃるでしょうから、その方々がこういう体験もできるよっていうのが、口コミで広がっていくんだと思うんです。そういうのをどうとらえていくかだと思うので、私も自転車走ってるときはもう間違いなくそこしか目がいかなくて、その地域に行ったのに、実は観光資源とか、おいしいものがあるんまり思いつけなくて。ただそのフィールドだけは、すごく印象的で、例えば長野に行ったら白馬の岩岳とか、そういうところに行って自転車乗ってきて、またリピーターで行こうとか毎年思うわけですけど、そういう時代があったんで、何となくそこ目当てなんですよね。ついこの前、じろで庄内という自転車の大会をやったのですが、その時も、全国からたくさんの方々いらっしゃっていただいたんですけども、基本三川の田田のところで、車中泊されてる方が多いんです。大会が終わった日に宿泊をされた方ってのは、一部いらっしゃいました。比較的年齢層が高い方だったと思います。車でなかなか来なくて、公共交通機関で自転車をパッキングしていらっしゃる方が何人か第一ホテルに泊まっていただきましたんで、そういうニーズが全くないって話ではないんですけども。もしくは、こだわったボードをしたい方々にとって何が魅力的かっていうと、例えばそういう方々が集うような施設があるとか、プロショップが何でこんなところにあるのっていうものがあるとか、それはもしかしたらハヤシワックスさんかもしれませんけども、そういうのが一緒になってると、ここにまた来ようって、こんなものがあるんだっていう風に興味をそえられるんすよね。山登りしてもそうなんすけども、最近モンベルがたくさん山の麓にできてるってまさにその感覚だと思います。ここに来たらモンベル見れるとか、鳥取の大山にしかないとかですね、そういうようなフィールドを求めに行ってしまうのが、多分湯殿山スキー場を選ぶ方々かなっていう気がしました。

### 《座長》

いろんな切り口で選択肢がたくさんあるんだなと思いましたし、それから先ほどターゲットを絞るっていうお話が出てましたけども、まさにそのターゲットを絞るというかそういった方々が湯殿山スキー場に来ているということで、逆の意味ではこういったターゲットなんだなというのを改めて知ることができてよかったです。ありがとうございます。

### 《委員》

例えば、湯殿山スキー場に来たら世界のワックス全部使えますっていうのも面白いかもしれないですよ。この雪質に合ったワックスがすごい選べますと、来たらこんなの買えるよっていう。

### 《座長》

ビジネスチャンスは様々ありますよね。ありがとうございました。

次に林さんから、今日、日帰り温泉の各庁舎の担当者からも来ていただいております。それで、林さんからは、以前、湯殿山スキー場のユーザーをよく見ていると、車中泊の方が多いい。そして、例えば湯殿山スキー場で滑ってもナイターはありませんので、隣のたらのき代スキー場に行くとかですね、そういった、今のスノーボーダーの特性なんかを踏まえ、お話いただきました。

そうした上で、まず日帰り温泉、車中泊の人にとって、こんな日帰り温泉であればいいなということがあれば、温泉だけには限りませんが、スキーやスノーボーダーの利便性を高めるためにはどうしたらいいかっていうことで、ちょっとお話いただけますでしょうか。

### 《委員》

先ほど委員からお話あった通り、同じような話しではありますが、やっぱり車中泊する方がどんどん増えていまして、わざわざ宿を取ったりしない、とにかく滑り倒したいんです皆さん。とにかく10分でも20分でも長く、スキー場に居たいんですよ。今湯殿山スキー場は、リフトの輸送回数でいうと、令和3年から比べて令和5年は16万人も増えてるんですよ。これはどういうことかという、周りに宿泊してくださってる人達も増えてるかもしれない。でも、とにかくその滞在時間が延びてるってことなんです。日帰りされる方もたくさんいるかもしれない。そういった中でなんでこんなに運送回数が増えるのかという、とにかく少しでもこんな楽しいスキー場で滑っていたいって思ってる方が多いってことなんです。その方たちが全国からいらっしゃってるっていうところで、私的には、内陸の方に行ってしまう方々がいる、あちらに宿をとられるぐらいであれば、なるべくこちらに、もちろん宿泊施設を使っていたきたいんですけども、もともと宿泊施設を使っていない方たち向けに、もうちょっと受け皿を広げていただきたい。それで、日帰り温泉であったり、夜間空いてるような施設を利用して、温泉に入りたいなっていう、そのニーズにもこたえて、そこに泊まれるような。前回話したときは雪がすごい積もるよねっていう話で、いろいろハードルというかクリアしなければいけないことも多々あると思います。そこは皆さんで考えながら、基本的に宿泊していただきたい。子連れだったり、なるべくお金かけない方たちには、そういった受け皿を用意しておくことで、そういうことに力を入れてる地域なんだっていうところでやはり全国的にますます人も集まってきやすくなるのかなっていうことを感じています。私はこの湯殿山スキー場というところは、本当にコアな客層を攻めていくという、ニーズにこたえていくというところで、何も、国外とか、国内の大きなインバウンドで成功しているスキー場と比べる必要は全くなくて、同じような成功をしようと思わなければ、同じようなやり方をしようと思わなければ幾らでも、インバウンドでお客さんと呼んでここに滞在していける可能性をすごく秘めているなと感じています。その理由というのが、やっぱり加茂水族館なんか良い例だと思います。あそこの水族館は本当に全国から見たら本当に小さくて、もうつぶれかかっているような水族館だったじゃないですか。それこそ世界的に見ても、ないほうがいいんじゃないかっていうような水族館だった。でも、そこに1点集中型で、みんなでそこに集中していくことで、あんなに小さな施設なのに。他の水族館はイルカショーからありとあらゆるものが置いてあり行け

ば1日遊べるようなすごい施設です。そういうところから負けないくらいお客さんが来てくれています。そういった意味で、そのフィールドの小ささとか、周りの環境とかっていうことを常に考えつつだと、大きくもなれないし、お客さんも呼べないし。そうではなくて、もっと可能性を秘めてるところなんだ、その可能性をどんどん引き出して、丸山さんの可能性をどんどん引き出して、唯一無二を目指すところで、そこはもう皆さんと一緒になんですけれども、これがインバウンドに繋がらないとか、そういうことではなくて、これが鶴岡市の観光の目玉になっていくんじゃないかっていう希望を感じています。でもそれは、今までの他のスキー場のやり方を真似してもそうはならないから、そこを比較するのではなくて、ここはここのやり方で、皆さんの心を掴むっていうか、世界中の滑り手の心を掴む、それが本当にできる場所だし、できる人だと思います。

### 《座長》

ありがとうございます。どの方も唯一無二って言葉がキーワードっていうのが発言ありましたし、多分目指していく方向はそうなのかなって改めて確認できました、ありがとうございます。それから人材の可能性を引き出すということがありましたので、人材を本当に生かしていきたいなと思います。

湯殿山スキー場というのは月山あさひ振興公社というところが市から委託を受けて、指定管理しているのですが、課題としてやっぱり従業員不足に悩んでいます。これはシーズン始まるまでに何とか揃えていこうかなと思います。ただ一方で、パークデザイナーである丸山さんの魅力を引き出すためには、やっぱり専門人材の活用っていうのも、重要なかなと思います。要は丸山さんのサポートとともに右腕になるような方、これはなかなか当地で発掘するのは難しいなというのが、正直思います。いろいろ、ハローワークで、従業員募集で、小野寺支配人からやっていただいておりますけどもその人材確保はなかなか難しいです。やっぱりシーズン中から募集をかけてもなかなか来てくれないこともありますし、賃金体系が安いっていうのもあるかもしれません。一方で通常の従業員だけじゃなくて先ほど右腕サポートするっていうことからすると、例えば国の制度でその地域おこし協力隊ってあるんです。これは全国から大都市圏の人が、こちらの方に移住する目的で、来ていただくということで、鶴岡市での何人かいらっしゃいます。10年以上前に大鳥に2名、大阪と東京の方が来ていただいて、今、大鳥で生活していただいておりますけども、そういった活用もひょっとしたらできるかなと。できるっていう可能性としてはR天国が有名になってきて、全国で知られてくるようになったもんですから、山形県でそういう地域おこし協力隊なれるんだったら、定住の前にまず湯殿山でスノーボードやってみて、そして、やりつつも、ここで働き方の体験をしてみようかなというような可能性も今考えております。ただそうするためには、PRですよねどういった形で、そういった地域おこし協力隊、鶴岡湯殿山スキー場をフィールドにして、遊んで働いてみませんかっていうようなPRの仕方がなかなか難しいなと思っております。どうしても丸山さんのグレンデデザインを生かしていくための右腕になってくる人材2人3人欲しいなと思ってますけども、何か全国から人材募集するいいアイデアを皆さんの方でお持ちでないでしょうか。

### 《委員》

例えばですけども、今宣伝は、SNSを使ってということになるかと思うんですけども、字ってあんまり読まない、特に若い方たちあれば。去年の映像を持っている方をお願いして、ショートムービー作っていただいたり、滑ってるところを見せて、湯殿山というすばらしいところで働けるよって、滑り放題とはいかないかもしれないけど、滑りながら働けるよっていう、そういったPRなんかもどうかなあと思います。

### 《座長》

ショートムービーですね。

### 《委員》

私はすごいシンプルに、「丸山淳の右腕になりませんか。」それで募集して、彼の技術の下で学びませんか。圧雪車乗りは結構います。その人数の大半が今は滑り手になっています。10年



前15年ぐらい前までは、昭和の名残のまま、その土地の農家の方であったり、もともとの地域の方々が、冬の仕事として、やられてるケースが大半だったんですが、もうそこもどんどん世代が交代していったって、彼のような乗ることが、表現をするというポジションの人間が、日本中で今点在するようになってます。そういう人材というのは、白馬においては、普通にヘッドハンティングされていかれる存在です。だから、皆さんにお伝えしておきたいんですが、狙われてますから。本気で確保していかないと。日本中のリゾートが丸山淳を見てますので。全然違う角度で来る可能性は普通にありますから。それぐらいの技術を彼がここに落とし込んでるということを皆さん理解いただいて、その手伝いをする人間を以後育てていく、この土地で育てていきますっていうことを発信していかない限り、人を集めることはなかなか難しいと思います。ただ、その内容だとしても、バンバン応募があることでもないと思います。でも、何人かはいる可能性があります。

#### 《座長》

そうですか。丸山さん良い人なんで鶴岡から離れないんじゃないかと思いますが、そうではないわけですね。

#### 《委員》

それはちょっと何とも言えませんが、私がもしスキー場を支配人として管理してる人間であれば、一目散に丸山さんを勧誘しに来ると思います。ここにこういうコースがあって、ここにこういうセクションをつくらせてR天国にここを仕上げられたら、ここのリフトの稼働率はものすごく上がるから、ここを全部仕切ってくれ。その代わり、夜だけ。夕方から朝までの勤務時間だけで。そこに徹してくれと。プロとしてそれを完璧に作り上げてくれと。それ以外の仕事はしなくていい。っていうぐらいのあり方で、例えば実際に八方で、昔、白馬の八方にいた人材が、白馬五竜のトップから引き抜かれて今五竜のコースを作ってますし、それによって、今圧雪チーム隊はものすごい強固なチームになっていて、今、世界中が見に来る圧雪隊に仕上がってきました。彼が移籍したことで、それぐらい圧雪乗りという存在が北米であれば、非常に重要な存在として扱われているんです、コースを作る人間として。ですから、お客さんに対して、ゲストを満足させるための存在なのでその存在っていうものの価値は、北米はものすごく高いです、ヨーロッパももちろん高いです。日本は本当に低くて。だから皆さん働いてる方々がどんどん辞めていくし伸びていかないんです。でも彼は諦めずにやってるんです。その成果を出している存在なので、当然ながら、外から非常に強い視線が鶴岡に集まっています。

#### 《委員》

私も丸山さんにはいつも頼むから他に行かないでくださいねっていうのもそう言い続けてます。そのぐらい引き合いがある方です。

#### 《委員》

彼の右腕としてR天国を作り上げる修行ができますっていうスタンスであれば、次なる圧雪乗りを育てていく機会になると思いますし、今お伝えした通り、形はどうあれ、丸山淳はずっとここのスキー場でコースを作り続けるか否かは何とも言えません。良くも悪くも。なので人を育てていかない限り、湯殿山スキー場が唯一の武器として抱えられているアール天国は、諸刃なんです。人をちゃんと育てていかないと、継続が不可能であると思いますし、もう1つは当然ながら雪が降り続けてくれないっていう環境的な問題も当然ながらあるんですけども。非常にそこが大きなポイントになるかと思うので、シンプルに丸山淳の下で、というやり方で行ければ圧雪乗りとして、学びたいという人はいるんじゃないかと、ある意味期待も込めてという感じです。

#### 《委員》

丸山さんのようにスキー場運営ですとか、ゲレンデを作るっていう仕事をされてる方っていうのは、もともとはスキー・スノーボードに興味があって自分がボーダーだったとかスキーヤ

一だったって人が多いと思う。なので、私も自転車がそうなんですけども、やってない人が、その分野に入ってくってすごまれだと思います。地域おこし協力隊は学生もしくはその就労してから一部若い人たちが多いと思うんですけど、そういう感覚で言うと、間違いなく、小林さんが発刊してる雑誌の中に、「丸山さんと一緒に働きませんか」って出すのは目立つと思います。あとは、例えば大学のスキー部なのかわかりませんがそういう活動をされてる方々向けに、その地域おこし協力隊として、弟子になりませんか、というのも面白いかもしれません。若い方々が、職業、地域おこし協力隊で就労する前のいろんな経験をしたっていう方々が多いのであれば学生からなる方もいるでしょうし、少なくともそういったスポーツをされてる方だと思います。そこのニーズを掘り起こすってのは全国から呼び集める1つのポイントかもしれないですね。この地域に定住してもらうための、空き家を活用してもいいのかもしれないし、そういう地域の良さもそこで感じてもらうっていう。そうするとその方々には仲間がいるんで、その仲間たちにも発信できるんじゃないかなと思います。間違いなく強固なネットワークを持っていますから。

#### 《委員》

北海道旭川近くの東川町は、人材を確保するために、旭岳をベースにガイドをする人であったり、その麓のビール工場で働く人であったり、様々なポイントで人材が必要になってくるのですけれど、結果その人たちの給料形態は地域おこし協力隊になりました。でも結果です。地域おこし協力隊を募集はしてません。こういう職業の人が必要ですっていう人を募集するんです。その人のまずやる気をちゃんと確認した上で、お給料の形態どうしよう、これじゃ生み出せないこれじゃ生み出せない、それでは地域協力隊というスタンスで、東川はそのスタンスで人を確保してるんです。うまく限られた人数、迎ええられる限られた人数のコストを、そういった形を後付けで使ってるんです。

#### 《座長》

鶴岡の場合、まずは地域おこし協力隊にはミッションありますけれども、なりませんかっていうところから入りますよね。

#### 《地域振興課長》

おっしゃる通りで、初めに何が必要なのかというミッションを明確化した上で、応募者とマッチングを行ってそこでずれがあると続きませんので、そこが一番大事だと思ってますし、地域に入った後に都会の生活を捨ててとは言いませんけども一大決心してくるわけですので受け入れる側でもそこはしっかりフォローしてあげる体制も必要だと思っております。

#### 《座長》

ありがとうございます。地域おこし協力隊は3年間の任期でなっただければそこそこの報酬は出るわけですよね。あと、住居の確保は市ですか。

#### 《地域振興課主任》

それは市で準備することもできますし、そこはこういうフォローができますよっていうので募集をかけたりますので、どこまで手厚くするかです。国の方からの特別交付税は、金額は上限が決まっていますが、別にそれ以上払ってもいいので、そこについてはこういう人材が欲しいから、よっぽど欲しいから高めに設定するというのも全然あると思います。

#### 《座長》

丸山さんの右腕って考えるとそこそこ報酬も必要ですし、ある程度将来どういった形で提示するか提案というの、仕事を続けて可能性を模索するってことも必要なので。でも、小林さんからお話伺った結果として東川町の場合は、地方の主力になるっていうのは非常に参考になりました。そういったこともちょっと考えてみたいと思います。

人材についてお話をしていただきましたけども、逆に質問したい、相談したいってことがあ

ったり、それから委員の皆様にもう少しここについて深く話をしてほしいところがあればおっしゃっていただきたいと思います。

#### 《委員》

たらのき代スキー場の件ですが、湯殿山にはナイターがないので、お客さんがより滞在を長くしてもらうために、たらのき代のナイターの方にも、丸山さんが部分的にRをつけてくださっていることを発信してほしい。そうすれば、今まで湯殿山だけで日帰りしていたようなお客様も、庄内に滞在して、夜遅くまで滑ってくれる。そうすれば次の日観光して帰ろうとかそのような可能性ってあると思います。今は湯殿山だけ滑って、終われば他に行ってしまう。収益を上げようと思ったときにリフト代じゃないんですね。宿泊と、飲食をさせてようやく利益が大きくなるという、鶴岡以外でそれをするのではなく、鶴岡側に落としてもらう。そういう意味からも、なるべく早めに、たらのき代もこの冬に向けて発信できるような体制を組んでいただきたい。そうすると観光の方にも波及効果が出てくるのではないかなって思います。

#### 《座長》

ありがとうございます。この件は市民福祉課が担当ではないのかもしれませんが、櫛引庁舎としてはどうですか。

#### 《櫛引庁舎市民福祉課専門員》

冬の重要なコンテンツでありますので、実は恥ずかしながらたらのき代スキー場で、丸山さんがデザインの方お手伝いされてるということは初めて知りまして、ちょっと情報が足りないんだと思います。そこは職場に戻り次第、伝えていきたいと思います。

#### 《座長》

そうですね。実は2週間ほど前に櫛引の地域振興懇談会という住民の方々のご意見を伺う場がありまして、そこで湯殿山スキー場と、たらのき代スキー場との連携等、それから日帰り温泉のタイアップということが今求められてるということを私の方からお話ししましたので、上司もわかってると思います。なお今日そういったお話が出たっていうことをぜひお伝えいただきたいと思います。

#### 《委員》

フィールドとしての、同じテーマのお話なんですが、湯殿山スキー場は、おそらくこのまま全国から、好きものたちが、まだまだ来ると思います。まだ、行きたいんだけど行けてないんだよという人の数はものすごくいます。次の予備軍はまだまだ控えてるんです。反面、スキー場として収益を上げていくためのお客さんの数の部分でいくと外からの人が増える。しかも、達者な人たちが増えていく。そうすると初心者の方にとっては、少し敷居の高いスキー場の空気間になっていく恐れがあるというかおそらくもうすでに起きてるんだろうなと思っています。それは、先ほど言った滋賀県の奥伊吹スキー場というところが、集客のベクトルを地域の住民に絞ってるんですね。それと同じで、こちらのスキー場も昔からずっとスキーを続けられてる皆さん含めて、地域の方々が途切れずにずっと来ていられる状態っていうのは、絶対にキープする部分で、大切な部分だと思います。そこがなくなっていくと続かないと思います。そのために、湯殿山は湯殿山として歩まなきゃいけない、今方向性がはっきりしてきてる。これはこの道を取ると、地元の方々、もう少し緩く気楽に簡単にやればいんだけどなあという人たちからするとちょっと敷居が高くなっていく。そこにもう1つ、もっと町から近い位置にスキー場がありながらも、ここに例えば丸山さんのコンテンツが少し入っていて、しかも湯殿山スキー場ほどではなく、彼の手間もそこまでではなく、もっとコンパクトに初心者が扱いやすい捉えやすい遊びやすい場所として。もう1つは外から湯殿山にめがけてきた方々の、夜の遊びどころになるっていうパターン。地元の方々が湯殿山に行ったけど、ちょっと距離が空いてしまったっていうものの受け皿とする場合と、2つのパターンで、スキー場の連携っていうのは、多分本当に非常に大切なことになってくると思いますし、私も正直まだたらのき代スキー場に

行ったことがないんですけど、ただ、周りの人たちに行ったことないのって、すごく言われている。そんなに大きなスキー場じゃないけど、ナイターで新雪が降った後の一番上からの一本だけはめちゃくちゃ最高だからっていうのをずっと聞かされています、絶対行かなきゃってずっと思ってるんですけど、まだ行けてないんですが、多分そういう噂ってというのは、結局いつか火をつけます。好きものたちに関しては、その地元の昔から続けてる方々の受け皿としての重要性も含めて、連携ってというのは非常に大切になってくると思います。

#### 《委員》

もう湯殿山だけで考えるんじゃないくて、羽黒山スキー場も含めて、3つのスキー場を地域全体で見えていくというのが大事だと思っていて、例えば、羽黒山はシニア専門のシニア天国でいいと思う。とてもなだらかなコースもあるし、そういうところを押していけば、休暇村もあるし宿泊施設もあるので、そこもシニアが行くと大喜びするようなサービスをたくさんしていただいて、全国からシニア層の方、どんどん押し寄せるようにしていただいて、この地域全体をこの3つのスキー場を考えて運営していくというのが、バランス的にもお客さん呼と呼び込みやすくもなると思います。

#### 《座長》

3つのスキー場をうまく特性を合わせてですね。あと先程アドベンチャートラベルの中で例えばスノーシューの体験とか、スキー・スノーボードをやらない人が雪遊びをするとかですね。そりとか親子で遊べるそういった場面というのは必要なかなと思います。特に冬遊ぶ場所が意外とツールがないもんですから。そういったスキー場で遊ぶという発想も必要だなと思っています。

#### 《商工観光部長》

コロナが間に入りました。そこでまだ鶴岡も観光全体を見ますと、コロナ前の8割ぐらいというような状況がありますし、引き続き冬お客様の数がものすごく減っているという現状もあります。そうした中で、私は今の湯殿山スキー場が、冬の柱なんだろうという思いを強く持っておりまして、今日いただいた意見の中で、唯一無二というところ、これを今後も持続可能にするためには、人材育成という部分で丸山さんと一緒に、この点は続けていかなければいけないなと思いました。

1つお伺いしたい点として、先ほどスキー場同志ライバル関係で、そして引き抜きなどもあるほどかなり熾烈な競争をしているとお伺いしました。一方で、例えば本日の資料のテーマ3のところにスキー場の間の連携についてということで、資料にも書かせていただきました。すでに湯殿山スキー場は丸山さんの人的ネットワークのおかげもありまして、様々な全国のスキー場とのいろんな連携をしながら発信をしてきているというところもあります。湯殿山スキー場としての唯一無二を磨いて、そして人材育成して発信をしつつではあるんですが、例えばその他のエリアのスキー場とこの連携をすることでよりファンをさらに増やしたり、そういった方向に持っていけるような方策をもし皆様お気づきの点なんかをいただければ。

#### 《委員》

今後、ツールが増えていくのであれば、集客のきっかけは確実に繋がっていくと思います。それがどこかなと、それは非常に難しく、1つの可能性としては「夏油」かと。距離はあるんですけど。結局のところ、先ほどからもお伝えしている通り、滑走に本気で向き合ってる人達でないと、なかなか遊びに来て、湯殿山最高という結果にはならないかなと思う中で考えても、滑走のために選んでるスキー場と提携を結んでいくのが一番理想なのではないかと思います。もちろん市内の3スキー場を全部行き来できるっていうのは、もしかしたら日帰りないしは2日ぐらいで、外から来る人からしても、非常に有効なツールになってくると思います。例えば、湯殿山での1日券が、ナイターを数百円で買えるチケットになるとかですね。そうすれば、湯殿山で半日券とか何時間券ではなく、だったらナイターまでイメージして1日券を買うという判断材料になるのかも。ナイターもそのまま安く行けるのであれば、ユーザーからし

たら、得なマインドにしかならないと思いますので、その市内のスキー場の連携というのは非常に有効なツールになると思います。もし外部となれば、そのスキー場自体が同じく滑走者に向けて真剣に取り組んでいるリゾートと組むべきかなとは思いますが。

《朝日庁舎支所長》

皆様からいろんなお話聞いて、湯殿山スキー場の今後の可能性の大きさをすごく感じたところです。その中で丸山さんの力が本当に大きいということを日々感じておりまして、それを地元として、先ほど言われたように地元のスキーやスキー学校の生徒さんたちはじめ、世界で活躍する人たちが、地元でも育っていますし、そういった方たちの利用と、これからスキーを10分でも多くしたいという人たちのための施設の整備ですとか、それらを1つずつやっていかないといけないなと感じたところでした。特に車で来て、車中泊に対してどういった対応ができるかは、本当に考えていかなければならないと思いました。またスキーをしなくても、一緒に来る方が冬の雪の中で遊びたいという人もいるというのもありますので、動物が見られてうれしかったとか、そういったことも朝日地域では可能なことですので、何か体験も含めて、全体的なプログラムを作ることも大切なんだなと思ったところです。参考になる話ありがとうございました。

《座長》

「唯一無二」という言葉が響きましたし、それからターゲットを絞ることは大切だと思いました。あと最初に私たちがやらなければならないのは、丸山さんの右腕になる人を見つけるということ、関係する部署でれ真剣に取り組んでいきましょう。

今日の懇談会は、こういったところで閉じさせていただきます。ありがとうございました。

4. その他 なし

5. 閉会