

福島県裏磐梯地域におけるペンション経営について

—経営者へのインタビューから—

Pension Management in the Urabandai Area of Fukushima Prefecture

- Discussion based on interviews with managers-

船引 彩子

キーワード：ペンション、裏磐梯、PSD、観光、高齢化

Key words: Pension, Urabandai, PSD (Pension System Development), tourism, population ageing

1. はじめに

日本では1960年代以降、急速な高度経済成長により観光需要が著しく増大した。その結果、観光の大衆化が進み、いわゆる「マス・ツーリズム」の時代が到来した（大竹，2003）。また週休二日制等による余暇の増大、マイカーの普及、生活意識の変化等に伴い、団体旅行から家族旅行へ、また友人・知人などのグループ旅行へと旅行形態も変わり、新しい滞在型宿泊施設への需要が増大してきた。この要請にこたえるものとして登場したのがペンションである（市川，1981）。

若者に人気のあったペンションの多くは高原地帯に立地し、1970年代頃から長野県や福島県、群馬県や山梨県などに多く見られるようになった。本稿で研究対象地域とする福島県裏磐梯地域では多くのペンションやホテルなどが建設されるとともに、風光明媚な景観なども相俟って多くの観光客が訪れるようになった（佐藤，1997など）。

日本におけるペンション経営に関しては1980年代から2000年代にかけていくつかの実証的な研究事例があるが（例えば市川，1981；池・木下，1990；佐々木，1998；大竹，

2003）、近年の動向に関しては研究が少ない。また、ペンションの黎明期に長野県に次いで多くのペンションが建設された福島県のペンションに関しては、研究事例がほとんど見られない。そこで本稿では福島県裏磐梯地域において、1980年代から長年経営を続けてきた2戸のペンションの聞き取り調査を通して、当地域でのペンションの歴史と経営、ペンションブーム終焉後の経営者家族と地域社会との関係について考察した結果を報告する。

2. 日本のペンションとペンション供給企業

日本における宿泊サービスは主に、「旅館業法」で規定された「宿泊料を受けて人を『宿泊』させる営業」をする宿泊業の4つの営業形態である「ホテル営業」、「旅館営業」、「簡易宿所営業」、「下宿営業」に分類される。このうち、ホテル営業は主に洋式の構造及び設備を主とする施設で客室10室以上、旅館営業は和式の構造及び設備を主とする施設で客室5室以上のものを指す。簡易宿所営業は、宿泊する場所を多数人で共用する構造及び設備を設けて営業しており、延床面積 33m^2 （収容定員10人未満の場合は $3.3\text{m}^2 \times$ 収容定員）以上とされている。さらに下宿営業は、1月以上の期間を単位として宿泊させる営業を行っており、1室あたり床面積 7m^2 以上が基準となっている（井門，2017）。

大正末から昭和初期にかけて長野県白馬地

域で始まった民宿は、「民家を利用した宿泊施設」の通称として用いられてきた名称であり、一般的に家族自ら調理も行う小規模な家族経営で、農林漁業など第一次産業と兼業で行われることが多い（石井，1970；井門，2017）。旅館業法で言うと、民宿のうち個室形態は旅館業、相部屋も可とする場合は簡易宿所に該当する（井門，2017）。

これに対して本稿で対象とするペンションとはホテル形式で民宿風サービスをする宿泊施設である（市川，1981）。1970年代に普及し始めたころには、旅館業法での規定が難しかったようだが（市川，1981）、現在の旅館業法では簡易宿所営業に該当する（民泊制度ポータルサイト）。当初のペンションの特色には、以下のようなものが挙げられる。①洋式でツインルームが基本、②規模は10室程度、収容人員30人程度、③経営者の家族ぐるみのサービス、④食事はダイニングルームでとり、料金は1泊朝食付き、夕食は別、⑤サービス料はとらない、⑥家族経営が一般的、⑦付帯施設を設けないなどである（市川，1981）。ただし、筆者が聞き取り調査を行った福島県裏磐梯地域のペンションでは、宿泊料金には朝夕2食が含まれていた。

そもそもペンションとは、スイス・オーストリア・フランスおよびイタリアなどアルプス地域を中心に、ヨーロッパ各地に普及している食事付きの簡易な宿泊施設を言う。これは英語の恩給を意味し、ヨーロッパでは退職した人が恩給で建てた下宿屋、のちに長期滞在用の宿泊施設として広く一般に利用されている。つまり、本来のペンションとは、年金生活者が生活を補うため、あるいは旅行者との交流を主たる目的として副業的に経営する宿泊施設のことを指す（市川，1981；池・木下1990）。しかし、日本において流行した「ペンション」と呼ばれる宿泊施設の経営は一般に専業であり、1970～1980年代頃のペンションブームの頃に開業した多くは、20～40代の脱サラした都会出身の夫婦を中心とした家

族経営であった。

日本で最初にペンションを開業したのは1970（昭和47）年、草津温泉の中沢ヴィレッジである（市川，1981；大竹，2003）。その後、1972年に発足したペンション供給企業である「ペンション＝システム＝デベロップメント」（以下、PSDと表示）などによるペンションの大量供給があり、1980年までには全国で652戸のペンションが建設されるに至っている（中小企業情報センター，1979；市川，1981；大竹，2003）。

このように日本のペンションは、ペンション供給企業による開発が進んだことにより普及が一気に進んだ。民宿の素朴さとホテルの現代風な雰囲気と設備を兼ね備えたペンションは、当時の若者を中心に一種のブームとなり、ペンションに宿泊すること自体が観光の目的と化した（大竹，2003）。

ペンション経営を始める者に対し、土地建物など設立から開業に至るまでの形成指導などを行うペンション供給企業は、1979年の時点で10社存在していた。一方、供給企業とは別に協同広告や観光イベントを行い、ペンションの成長を促進していくための経営者団体があり、1979年には10団体が数えられている（市川，1981）。大手の供給企業であるPSDはペンション全体の76%を開業させ、これをもとにして作られた経営者の団体である「日本ペンション協会」加盟のペンションは全体の44%にのぼっている（市川，1981；大竹，2003）。池・木下（1990）によると、PSDはペンション開業資金の融資の斡旋や料金の設定等の開業に関する指導を行うほか、開業後は日本ペンション協会に自動的に加盟するシステムによって送客・宣伝等のサービスや実際の経営指導まで行っていたという。

3. ペンション数の変化

日本のペンションは高原に立地するものが多く、1980年頃までに建設されたペンションの過半数を超える357戸（54.7%）が長野県

に集中していた。このほか、福島県46戸、群馬県35戸、山梨県33戸、静岡県24戸、山形県19戸、鳥取県15戸などに主として分布していた（市川，1981）。佐藤（1997）によると、1978年の裏磐梯地域のペンション数は約20戸である。また面白半分（1980）によると、本研究で対象地とする福島県裏磐梯地域のペンションは、1980年時点で36戸である。面白半分（1980）には日本ペンション協会に関連したペンションしか掲載されていないため注意が必要だが、後述するペンションへの聞き取り調査から、裏磐梯地域のペンションは2戸を除きすべてがPSDや日本ペンション協会から何らかの支援を受けていることがわかっており、1980年の裏磐梯地域のペンション総数は38戸と考えられる。

その後も裏磐梯地域のペンションは増加を続け、佐藤（1997）では1995年当時の裏磐梯のペンション数は65戸としている。山と溪谷社（1998）では長野県のペンション総数が350戸、福島県では147戸、そのうち裏磐梯地域では60戸となっており、佐藤（1997）と若干数に違いはあるが、福島県や裏磐梯地域のペンション数の増加が90年代にかけて顕著であることが読み取れる。2023年現在、裏磐梯地域のペンションは代替わりや経営者の高齢化による廃業などがみられるが、筆者による聞き取り調査によると、現在も47戸が現役で経営しているという。

4. 日本におけるペンション経営の特徴

以下、日本のペンション経営の特徴について述べた文献のうち、代表的なものからその内容を引用して概説する。既往研究の多くは1970年代から1990年代のペンションの状況を描いたものであり、2000年代に入ってから動向を示したものは少ない。

経営者について

日本のペンション経営は一般に専業である。就業状態は家族経営が一般的であり、概

して従業員を雇用しない。しかしシーズン最盛期には経営者夫婦だけでは対処しきれず、1～2名をパートタイマーとして雇うことが多かったという（市川，1981）。山梨県清里高原においては、労働力の基本は経営者夫婦である場合がほとんどで、夏季をはじめゴールデンウイーク・年末年始等に1～3人の学生アルバイトを臨時雇用するペンションが大半を占めていた。特に1年間の宿泊客数のほとんどが7月下旬から8月にかけての40日間に集中するため、この期間はアルバイトの雇用が不可欠となっていた（池・木下，1990）。

長野県須坂市の菅平峰の原高原におけるペンション経営者は1980年当時、30～40代が大半を占め、首都圏出身者が圧倒的に多く、いわゆる脱サラと呼ばれる人たちが過半数を占めていた（市川，1981）。山梨県清里高原の八ヶ岳集落においては、37戸のペンションの経営者のうち、地元出身者は1人のみでほとんどが首都圏を中心とする県外出身者であった。開業時の年齢も20代後半から30代前半が約60%を占め、ほとんどの経営者がいわゆる脱サラであった（池・木下，1990）。清里高原に隣接する大泉高原では、経営者の開業時の年齢は30～40代がほとんどであり、家族構成は経営者夫婦とその子供、中には経営者の親が同居している三世代のペンションもあった（大竹，2003）。大竹（2003）によるアンケート調査に応じた36人のオーナーのうち、26人がいわゆる脱サラと呼ばれる人たちであったが、そのほかにも定年退職後に開業したというペンションが3戸、妻がオーナーとなり、退職した夫がその手伝いをするというペンションが2戸あり、第2の人生としてのペンション経営の様子もうかがえる。

借入金について

上述のように、ペンションの経営者は地域外から流入する人が多く、銀行などから融資を受けて土地や建物を購入することが多い。池・木下（1990）によると、清里高原八ヶ岳

集落において調査に応じた37戸のペンションはほぼすべて60～100m²の土地を購入し、住宅兼用のペンションを建築している。開業にあたっては8000万円から1億円の資金を必要とし、自己資金は多くて50%、開業にあたって少なくとも4000万円から5000万円もの多額の融資を受けるのが一般的だという。

峰の原高原におけるペンション経営者は一般的に約5500万円の開業資金を準備し、土地を購入し住宅兼用のペンションを建設していた。農家で土地を所有している場合には、土地購入代は不要となり、約4400万円程度の資金で済むという。より詳しく見ると、ペンション開業時の総資本の平均は5443万円で、そのうち自己資金の平均は1857万円であった。開業にあたって3800万円の融資を受け、創業するものが一般的で調査されたペンション42戸中33戸がこれに該当する。融資先は国の環境衛生金融公庫、須坂市東農協、長野県信用金庫須坂支店で、後者2つは限度額1000万円、15年返済の貸付である。金利は1975年当時国が8.5%、農協は11.0%、信金が10.5%であった（市川，1981）。

建物・客室数について

ペンションが日本に登場したての当時（1970～1980年代）は、ペンションは「おしゃれでメルヘンチックな」（佐々木，1998）洋館の、家族的で清潔な宿であるとして、当時の若者から支持された。それはホテル・旅館よりも低廉な料金であり、かつ民宿・ユースホステルよりも「洗練された」宿として従来の宿泊施設と差別化されていたため、当時としては画期的な宿泊施設であった（大竹，2003）。

ペンションはロジ風の瀟洒な2階建てが一般的である。市川（1981）が調査した峰の原高原のペンションは2階建てで10部屋の客室があり、そのうちバス付の客室は3室である。バスなしの客室のためには男女別の家族風呂もある。料金体系としてはA・B・Cの

3つのランクがあり、バスの有無や1室の占有人数によって算定される。Cランクバスなしの部屋では、1人宿泊の場合6200円、2人で4100円、3人で3600円であったという。一部屋最大3人収容とすると、全館で最大30人収容できることになる。

大竹（2003）によると、全国のペンションのうち35%で収容人数が30人以上、50%以上で20～29人となっている。また峰の原高原などではペンションが盛んに建設されたのは1975～1976年であるが（市川，1981）、開発が比較的遅かった大泉高原においては、収容人数が少ない傾向があると報告されている（大竹，2003）。後述する筆者による聞き取り調査では、PSDや日本ペンション協会の指導で一般的なペンションの収容人数は30名、客室は10部屋が平均的であったと情報を得ているが、一方で食堂が狭すぎて少人数経営ではサービスに限界があるとの意見もあった。大竹（2003）でも、ペンションブーム時の経営方針では、オーナー家族による少人数経営のため提供できるサービスに限界があったこと、客の個別的なニーズに適度に応えられなかったこと、客との交流がうまく図れなかったことなどの問題点が挙げられており、この反省から新規ペンションの収容人数はその後減っていったのではないかと考察している。

売り上げについて

清里高原においては、人気の高いあるペンションで1988年の年間売上高が3000万円に達したという。仮にどのペンションでもこの程度の売り上げがあったとしても、借入金が4000万円を超えるペンション経営は決して容易ではない（池・木下，1990）。峰の原高原のペンション経営を売り上げ別にみると、年間売上高1300万円以上で経営が良好なペンションは42戸中9戸あった。ペンション経営の場合、年間売上高が1300万円をペイライン（損益分岐点）とされるが、1000～1200万円のペンションも10戸あり、これらのペンシ

ンは自己資金率が高く、開業年次が早いなど比較的経営が安定しているという（市川，1981）。

集客手法および客層の変化について

ペンション経営安定の決め手となる固定客化のため、経営者は様々な顧客の誘致をはかっている。最も有効な方法としては、来訪した宿泊客に対してダイレクトメールによる定期的な呼びかけをすることと、宿泊客の紹介、いわゆる口コミによる誘客である。峰の原高原の場合、この口コミとダイレクトメールによる集客が全宿泊客の50%を占めるというペンションが40戸中37戸あり、80%以上を占めるものが19戸あった（市川，1981）。

ペンション経営団体による送客システムも、開業当初は重要な集客ツールであった。池・木下（1990）が調査した清里高原の八ヶ岳集落ではペンション供給会社である（株）ジャパンペンションによる経営指導でペンションを開業したものが多い。これらのペンションでは、（株）ジャパンペンションによる送客・宣伝サービスは初期のペンション経営に不可欠であったが、その反面会費が高く、売上高の多いペンションでは年間100万円もの会費支出があったという。峰の原高原のペンションでも、開業当初の1シーズンには、ペンション団体からの送客が半数以上を占めていた（市川，1981）。

さらに誘客方法として、雑誌・時刻表・ガイドブック等の広告があるが、峰の原高原のペンションでは、これらは集客全体の16%を占めるに過ぎない。費用のかかる割には効果がないということで、この面に関して経営者はあまり積極的でない（市川，1981）。例えば、1982年のあるガイドブックの掲載料金は20万円であり、多くのペンションでは年間100～200万もの宣伝費を支出していたといわれる（池・木下，1990）。

このようにペンション経営は、開業や宣伝に多大な投資を必要とし、また高度な経営能

力が要求されるため、清里高原の八ヶ岳集落でも2戸のペンションが1990年までに廃業している（池・木下，1990）。また兼業の多い民宿と違い、専門のペンション経営者は、巨額融資の返済と金利負担で赤字経営が多かったという（市川，1981）。

1978年から10年間で100戸以上のペンションが開業した清里高原においては、「an an」「non no」など20歳前後の女性を対象としたファッション雑誌によって観光地としてのイメージが形成され、観光客の多くが若年層で占められた。清里高原では、このような若い女性を主体とする観光客の激増に支えられ、次々とペンションの建設が進められていった（池・木下，1990）。このような観光客はいわゆる「アンノン族」と呼ばれ（軍司，2022）、彼女たちを中心として清里高原から八ヶ岳南麓一帯、さらには全国へ「ペンションブーム」が起こった（大竹，2003）。

ペンション研究として比較的新しい傾向をとらえた大竹（2003）によると、90年代以降はオーナーの高齢化と合わせて、宿泊客にも高齢化の傾向がみられるという。大泉高原では、かつてペンションの常連客であった20代以下の男女のグループ客が現在でも多いのは36戸中2戸であり、11戸のペンションでは高齢者のグループ客が多く見られる。かつてのペンションブームの火付け役であった当時の若者が、2000年頃にはすでに40代前後になっていることに加え、現在の若者のペンション離れという需要側の変化が大きな要因として考えられると大竹（2003）では指摘している。

ペンションブーム後の動向について

高原型ペンション群の中でも、山梨県の清里高原や大泉高原をはじめとした八ヶ岳南麓には局地的かつ特異なペンション集積地域が形成され、他の高原観光地と比較しても特徴であると考えられてきた（山村，1995；大竹，2003）。1980年代には空前の観光ブームに沸いた清里高原は「高原の原宿」と呼ばれ、若

者たちでにぎわっていた（NHKホームページ）。その一方で全国的には1980年代以降、一部の地域で供給過剰や他の宿泊施設との競合が生じ、廃業するペンションが相次いだ。各ペンションは従来のペンションとの差別化を図り、生き残りをかけた経営戦略を迫られるようになった（大竹，2003）。

清里高原についても1985年ころからファッション雑誌に掲載されることが少なくなり、若い女性客の宿泊は一時期ほど目立たなくなった。さらにペンション間の過当競争もあり、宿泊客が減少し始めた（池・木下，1990）。ブームが去った近年では、駅前にはメルヘンチックな外観の空き店舗が立ち並ぶばかりで人影はほとんどないという（NHKホームページ）。

大泉高原のペンションについて述べた大竹（2003）では、高原型ペンションの経営者の子供たちはその多くが、高校は村外に出なくてはならず、高校卒業後は大学進学や就職のために東京へ出てしまうことが多いことを指摘している。都会の喧騒を避けて農村に移住してきたペンションのオーナーではあるが、彼らの子供たちがUターンして後継者となることは珍しい。

5. 福島県裏磐梯地域の自然環境と観光

本研究で対象とする福島県裏磐梯地域は、猪苗代湖がある磐梯山南側の表磐梯に対して、北側にあたる旧・檜原（ひばら）村（現・北塩原村）を中心とする一帯である。福島県北部にある磐梯山、安達太良山、吾妻山に囲まれた標高800メートル程度の高原状の地域をなし、福島県を代表するリゾート地である（佐藤，1997）（図1）。桧原湖や小野川湖、秋元湖、曾原湖、五色沼などの湖沼が数多く存在し、四季を通じて景観的に優れた地域を形成している（佐藤，2021）。これらは1888年7月15日の磐梯山噴火時に発生した小磐梯の山体崩壊により、裏磐梯側に12～15億立方メートルともいわれる岩屑なだれが起き、長瀬川とその支流中津川・小野川・檜原川などが堰き止められて誕生したものである。同時にそれは秋元、細野、雄子沢など当時の5村11集落を呑み込み、さらに同年末には米沢街道の区間だった旧・檜原本村も水没し、死者・行方不明者数は477人にのぼるなど甚大な被害を残した。その後しばらく数十年は荒涼とした原野のままであったが、アカマツやスギ、ウルシなど10万本の植林がすすめられ、現在の緑豊かな高原として生まれ変わった。



図1 裏磐梯地域の概略図（佐藤，1997に加筆）

戦後の観光開発に伴い、裏磐梯地域は磐梯高原と呼ばれるようになり、1950年に一帯は周辺の火山とともに磐梯朝日国立公園に指定された。その後磐梯吾妻スカイライン・磐梯山ゴールドライン・磐梯吾妻レークライン・西吾妻スカイバレーなどの観光有料道路が1950年代から1960年代にかけて作られ、磐梯山周辺は多くの観光客が訪れる一大観光地となっていた。

1948年、猪苗代営林署長であった金森徹雄は桧原湖にワカサギの放流を試み成功させた。このワカサギ釣りは、今では冬の観光の目玉として、多くの観光客が訪れるようになった（佐藤，2021）。さらに1986年に猫魔スキー場が、1992年にグランデコススキー場が開業し、一年を通して観光客が訪れる地域となり、大型のホテルからペンションなど様々な形態の宿泊施設が多数作られていった（佐藤，1997）。

1987年、総合保養地域整備法（リゾート法）が制定され、最初に承認された3つの中に「会津フレッシュリゾート構想」があった。磐梯山エリアも含まれていたが、その後、バブル経済の崩壊とともに大型保養施設中心の観光は廃れていった。この時代、多くの観光客が一斉に訪れることによるオーバーユースが問題となっていた。国立公園を所管する環境庁（現在は環境省）は、この問題の解決のため地域の自然を守りながら観光を進めるエコツーリズムを日本に導入し、2003年には環境省のエコツーリズム推進モデル地区に裏磐梯が指定された。2017年にはNPO法人裏磐梯エコツーリズム協会が設立され、活動を継続している。また、火山地域としての自然環境を教育や観光に活かすため、猪苗代町・磐梯町などと共に協議会を組織し、磐梯山ジオパークとして2011年に日本ジオパークの認定を受け、現在はエコツーリズムとも連携をしながら活動を継続している。2016年には前述の湖沼群を鑑賞する五色沼自然探勝路が、ミシュラン・グリーンガイドで1つ星を獲得してい

る。また2010年には日本で最も美しい村連合に加盟し、地域資源の保全にも積極的に取り組んでいる（三原，2020）

一方で裏磐梯地域は2011年の東日本大震災後、風評被害の影響についても報告されている。橋本ほか（2015）によると、2011年に福島県内のほとんどの自治体で入込観光客数が急減している中で、北塩原村は例外的に「微増」（前年比2.11%増）となっていた。その要因として国や県による復興支援策などがあげられるという。

前述の3本の観光有料道路が、2011年7月より観光復興策によって無料化されたことで、同年の入込観光客数が軒並み減少する中で、磐梯吾妻スカイラインの交通量と磐梯山への入込はともに大幅増となった。さらに2013年7月には、これら3道路が福島県に管理が移管され、一般県道としてすべて永続的に「通行無料」となった。福島県教育委員会は、2012年度より県内の子どもたちを対象とした自然体験・交流活動の支援事業を展開してきており、北塩原村を含む会津地方はその主な受け皿となっている。そのほかにも県内の「二次避難者」や復興事業の作業員も含めた「利用者増」が、風評の影響によるこれまでの利用者の「大幅減」をやや上回った可能性がある（橋本ほか，2015）。

6. ペンションでの聞き取り結果について

裏磐梯は桧原湖北岸の「桧原地区」と、桧原湖東南岸域の「裏磐梯地区」とに分けられる（図1）。桧原地区には桧原、金山、早稲沢の3集落があり、かつては木地作りや薪炭製造が盛んで、藩政期には金の採掘もなされていた。裏磐梯地区は噴火後に復興された小野川、秋元の集落、その後の開拓で形成された蛇平、剣ヶ峰、曾原、狐鷹森の6集落である。今日では猪苗代町に近いこの裏磐梯地区の方が行楽地としての賑わいを見せている（佐藤，1997）。

北塩原村での人口・世帯数は1970年に4287

人・931世帯であったのが、1980年には3812人・994世帯と減少し、1980年代後半から1990年代前半のペンションブームによる移住で増加して1995年には3859人・1188世帯となった（佐藤，1997；三原，2020）。このように北塩原村での人口が増えつつある中でも、ペンションなどの立地がない北山・大塩地区は人口が減少している（佐藤，1997）。

しかし1995（平成7）年の国勢調査以降、人口・世帯数は逡減しており、高齢化率も上昇している（三原，2020）。北塩原村の資料（北塩原村HP）によると、2023年8月1日現在、人口・世帯数は2433人・1069世帯である。

筆者による聞き取りでは、裏磐梯では1972年にPSDの重役であった人物が（株）山形交通の関連企業として最初のペンションを開業した。このPSD重役は開業当時支配人だったが、のちにペンションを買い取って経営者となり、2023年8月現在まで経営を続けている。その後裏磐梯地区のペンションは増加し、前述のように1978年には約20戸、1980年頃には38戸、90年代には60戸を超えた。佐藤（1997）によると、かつて裏磐梯地域のペンションは、冬にはオーナーがローン返済のために出稼ぎに出なければならなかったという。それが1986年に猫魔スキー場ができてオールシーズンの営業が可能となった。さらに、1992年にグランデコススキー場の開業による入り込み客の増加により、ペンションが急増したという。

裏磐梯のペンションは開業当初は賃貸物件であったり、開業後別の場所に移転したり、経営者が入れ替わったりとしており、複雑な様相を見せている。それら1戸ずつの軌跡を追うのは困難であるが、本研究では比較的早い時期に裏磐梯地域に開業しており、開業当時から経営者や建物の場所が変わっていないペンション2戸で聞き取りを行うことができた。聞き取りは2017年12月に1回、2023年7月と8月に1回ずつ、各戸で行っている。以下にその内容を示す。

ペンションA

経営者について

裏磐梯でも中心部に近い剣ヶ峰付近に位置しており（図1（b））、1978年に開業している。経営者夫婦と夫の母の3人で、東京都世田谷区北沢から引っ越してきた。1947年生まれの夫は紙製品関連の会社を辞めたところで、開業当時は31歳であった。仕事を辞めてから、せっかくだから自分の好きなことをやってみたいという気持ちがあったという。また、東京の会社での人付き合いが苦手だったことも理由としてあげていた。1950年生まれの妻は当時28歳で、開業前は都内の大学で事務職員として勤務していた。

当初、夫の母は引っ越しに反対したが、当時の世田谷区は高度経済成長期で住宅が増加し、周辺に建売住宅が増えて環境が変わったこともあって、思い切りがついたという。ペンションを開業するにあたって夫は半年ほど料理学校に通い、経営についても勉強した。裏磐梯地域で育った1985年生まれの長男は2003年、18歳の時に大学進学で上京し、現在は関東地方に居住して家族を持っているという。

このペンションは裏磐梯の中心部に近く、かなり早くから多くのペンションが建設されており、建設時には県道からの後退線規制のため、購入した土地のかなり広い範囲を庭とせざるをえなかった。その後周辺ではペンションが飽和状態となり、中心から離れた集落でペンションが増えていった。

既往の研究ではペンション進出以前の住民とペンション経営者として移住してきた新住民との闘いの対立が指摘されている（市川，1981；池・木下，1990；大竹，2003）が^{註1}、この地域はもともと人口が比較的多い集落だったため、消防団などへの勧誘もなく、旧住民とのトラブルも見られず住みやすかったという。

借入金について

経営者夫婦が東京の自宅と土地約40坪を売却したところ、1坪当たり80万円の値がつき、およそ3200万円が得られた。夫の母の所持金だったが、家族で相談してここから土地代を捻出したという。ペンション用地は、会津若松市の酒造会社が裏磐梯地区に所有する土地を、経営者夫婦が自ら交渉して一坪あたり3万5000円で440坪購入した。

ペンションの建物はPSDに依頼して建設した。当時は周辺にも同じようにPSDのペンションが多く建設中で、大東銀行の融資を受けるところが多かったが、ペンションAの経営者夫婦は商工中金に直接交渉し、2000～2500万円程度で10年返済のローンを組んだ。当時は金利が10%を切ることは珍しかったが、交渉して7.5%としたという。

開業時には井戸の掘削も考えたがメンテナンスなどの問題もあったためにあきらめ、水道委員会に132万円の費用を支払い、水道を整備した。その他に運転資金などに1000万円程度が必要となり、夫の母の所持金からいくらか工面したという。

建物・客室数について

ペンションの客室は当初全部で10部屋あったが、そのうち2部屋は家族が使用していた。基本的に1部屋2人が宿泊可能だが、角部屋には3人宿泊させることもあり、最大20名を受け入れ可能であった。PSDの一般的な基準では定員3人×10部屋で30人が最大収容人数であったが、食堂が狭くて食事は2回転しないと間に合わなかったという。このような状況では食事時間は慌ただしく、客とコミュニケーションをとることも難しかった。

さらにペンションの建物は宿泊施設と家族の動線が重なることも多く、ローン返済8年目の1986年に家族のために2部屋増やして、さらに食堂部分を増築することになった。また子供のために家族専用風呂なども作った。このため新たに10年返済で1200万円ほどの

ローンを組みなおし、当初の借入れから返済まで合計18年のローンとした。

売り上げについて

開業当初、1978年から1985年までは北塩原村に大きなスキー場がなく、年間売り上げ1000万円を超えるのはなかなか難しかった。猫魔スキー場ができてから通年で来客数が増え、前述のアンノン族とよばれるような女性宿泊客も多く見られるようになった。売り上げのピークは1986年頃であった。宿泊料は1人当たり9000円程度で、延べ2800人程度を受け入れ、年間売り上げは2500～2600万円ほどであった。東京の大学生の英語合宿を1ヶ月ほど受け入れた年には、年間売り上げが3000万円に達したこともあるという。ピークの時期は数年も経たないうちに終わったというが、その頃夏休みはほぼ40日間すべて満室で、学生アルバイトを1～2名ほど雇っていた。アルバイトは開業初期の繁忙期には不可欠であったが、夫の母が年老いてからは他人を家に入れることに抵抗があり、2011年の震災前にはアルバイトの雇用をやめている。

バブルのころには若いOL層や女子大生達が、グループで温泉地を訪れるようになる温泉ブームがあったが（日本温泉協会）、このペンションでは温泉を取り入れず、その頃から客数が少しずつ減り始めた。さらにバブル崩壊頃から客数は減少し、1990年代後半に子供が中学生のころには、夕食後に勉強を見てやれる時間があつたという。

今回の聞き取りによると、東日本大震災時の売り上げの落ち込みはそれほど大きくはなかったという。むしろそれ以前のバブル崩壊頃から売り上げは漸減し、2013～2014年頃以降は大きく下がることはなかった。2023年現在、年間500～600人ほどの客を受け入れている。1人当たり9500円の宿泊料で年間の売り上げは600万円弱となる。

集客手法について

開業当時から、年賀状と春の終わりごろ（夏休み前）の2回、妻による手描きのイラストつきダイレクトメールを印刷して送っていた。開業20年目頃からは、息子が病気になったことなどもあって、ダイレクトメールは年賀状のみとした。かつては800～1000枚の年賀状を書いていたが、ここ数年は500枚ほどで落ち着いているという。

ペンションAには常連客が多く、40年以上通っている常連客も複数いるという。インターネットの予約サイトは震災の少し前から使い始め、現在も使用しているが、やはりリピーターが中心である。夫は鉄道マニアで模型や関連書籍などを多く所持しており、ペンション開業当初はあまり公開していなかったが、2000年代に入ってからペンションの食堂や部屋で公開することになった。ペンションの常連客の中にはこの模型を目当てに来る客もある。HPでも公開し、マニアには好評だという。

裏磐梯地域では、ペンション黎明期の1972年から裏磐梯ペンションビレッジという組合があった。1970～1980年代に多くのペンションが開業した頃には、この組合を通じ、ペンション同士が助け合ってスキー大会やバーベキューパーティーなどを行っていた。1979年の村議会議員選挙の際、ペンション同士の意見の相違があって、組合は裏磐梯ペンションビレッジと裏磐梯ペンションクラブの2つに分裂した。裏磐梯ペンションビレッジでは、1980年代に入って「磐梯高原学生誘致連合会」として関東地方などに修学旅行生の誘致を行うようになったが^{注2)}、少数派の裏磐梯ペンションクラブに所属していたペンションAには、受け入れ打診がなかったという。

ペンションの今後について

夫の母は2021年に101歳で逝去している。寝たきりではあったが、村内からヘルパーの補助も受け、経営者夫婦の時間に合わせて介

護も可能であった。また経営者夫婦の長男には持病があって、幼少時には入院することもあったが、家族経営であったために時間を融通して看病することができた。

現在、関東在住の長男はペンションを継ぐ気はなく、経営者夫婦はペンションの建物は特に改装などせず、経営を縮小させながら終活を進めている。筆者の2023年の聞き取り時において夫は76歳、妻は73歳である。40年を超える経営を振り返り、ペンションは自分たちにとって自己実現の場であり、自分たちを成長させてくれるものであったと語っている。この経営者夫婦は前述のエコツーリズム協会の運営にも深くかわり、裏磐梯という地域を守るために自分たちに何ができるか、住民をどのようにまとめていけるか、最後まで地域のことを考えていきたいと話していた。

ペンションB

経営者について

裏磐梯地域の中でも、中心地から離れた地域にある。道路沿いにPSDが土地を購入して建設したペンションが1978年に4戸、1979年に7戸と並んであり、後者のうちの1戸で開業した。2023年8月現在、これら11戸のペンションのうち、6戸がペンション経営を続けている。そのほかは1戸が元経営者夫婦の住居として利用され（ペンションB）、2戸が住居として賃貸され、1戸が住居として売却されており、1戸は飲食店として営業形態を転換している。

1980年の開業当時、家族構成は夫婦2人と夫の両親、小学校1年生の長男（1973年生まれ）の5人家族であった。1939年生まれの夫は開業時40歳、妻は1945年生まれで、開業当時34歳であった。夫の前職は電子部品関係の企業であり、妻は専業主婦であった。家族は、横浜生まれの長男が小学校に入学するタイミングに合わせて、引っ越したという。当時の

北塩原村はペンションを経営する家族の子供が多く、北塩原村立裏磐梯小学校には70～80名ほどの児童が在籍していた。2023年度の同小学校在校生は25名である（北塩原村立裏磐梯小学校HP）。

夫の両親はペンションの初期には経営を手伝っていたが、高齢のため昭和の終わりごろに会津若松市に引っ越し、その後ペンションでは夏場に学生アルバイトを雇っていた。16年間横浜に住んでいた両親はペンション開業に関して若干異論もあったが、父は喜多方出身だったため、心理的な抵抗は少なかったという。アルバイト以外にも親戚や居候などが手伝っていたこともあるが、家族以外の手伝いがあったのは震災以前までであるという。

このペンションがあるのは裏磐梯でも特に奥まった地域であり、戦後開拓で入ってきた住民が多く、移住者にも寛容な人が多い。特に周辺住民とのトラブルはなかったという。

借入金について

PSDは北海道東北金融公庫（北東公庫）から融資を受け、前述のペンション群を建設し、その建物を賃貸物件として貸し出していた。ペンションBの経営者夫婦は、このうちの1戸を借り受けて1980年に経営を始めたが、1989年に東邦銀行から融資を受け、建物を買い取ってオーナーとなった。借入額は4400万円、15年間で完済した。金利は当初5%で、最後には1.25%であったという。当時は景気もよく、経営者夫婦は借入にも不安は感じなかったという。

建物・客室数について

ペンションの客室は全部で10部屋、各部屋の定員は2～3人であり、最大30名が宿泊できる。開業時からトイレにはヒーター、部屋には床暖房が設置されていた。風呂は開業当初は1.5人用と小さかったが、ペンションに宿泊するのは「最先端」の流行であり、多少設備が不足していてもお客には喜ばれたとい

う。

開業2年目に約450万円をかけて、家族住居用の離れを新築した。資金は夫の父が支払ったという。その後、スキー客のために1987年頃、玄関を増築した。増築部分ではスキー板を乾燥させることができ、スノーシューなどが収納されている。1999年風呂を増築した際に温泉とし、2009年ころまで猪苗代町から温泉水を購入して使っていた。同時に10部屋あった客室の1部屋を改造し、階段として広く作り直した。PSDの基準で作られたペンションでは、消防法上問題があったという。

その他にも、「自分が得た利益はお客に還元するものである」というオーナーの思想もあり、食堂の増築や庭の造作、各部屋へのトイレ設置、ウォシュレットの設置など設備投資を行っている。その都度、住宅金融公庫から借り入れをして、総額で2000万円ほどかかっているという。

売り上げについて

経営初期は裏磐梯に大きなスキー場がなかったため、売り上げは少なかった。1986年に猫魔スキー場ができてから売り上げが増加し、ピークは1989～1998年頃、最大年間2000万円ほどであったという。当時1人当たりの宿泊料金は7000円、学生は5500円程度であり、年間3000人ほどの宿泊があったことになる。詩吟や将棋などの大学サークルの合宿にも使われ、大学のゼミ合宿や修学旅行生を受け入れることもあった。1人2000円ほどで登山ガイドなどもやっており、売り上げにはこのガイド料なども含まれる。当時はペンション経営者がガイドをするのは珍しかったという。

売り上げはバブル崩壊後少しずつ減っていき、2013～2014年頃には年間1000万円程度になり、その後は閉館まであまり変わらなかった。閉館時の宿泊料金は8500円ほどで、年間客数は延べ1000人以上いたという。

集客手法について

ペンションBの経営者夫婦は、開業前に八ヶ岳山麓にある長野県諏訪郡原村のペンションで日本ペンション協会が開催した経営合宿に夫婦で参加した。ベッドメイキングや料理の提供方法、集客方法まで細かく指導されたという。経営指導料は約300万円であり、その中には送客用の専用端末供与もあった。ペンションBの開業当初はこの端末を用いていたが、すでに周辺に多くのペンションがあり、期待したほどの送客数はなかったという。

開業当初は、裏磐梯中心地のバスターミナル近くに裏磐梯ペンションビレッジが作った宿泊案内所があり、1998年ころまで稼働していた。当初はここから、フリーの宿泊客が紹介されてやってくるが多かったという。

ペンションBでは、宿泊者が帰るときにペンション前で記念写真を撮影し、6月と12月の年2回、季節のダイレクトメールに同封して送っていた。日本ペンション協会からもダイレクトメールなどでリピーターを作るように指導されており、このペンションでは創業時から閉館までずっと続けていたという。その甲斐もあってか常連客も多く、開業時から閉館まで40年以上通い続けていた人もいる。

2011年の東日本大震災の折には、このような常連客が心配して再訪したり、お見舞いの電話をかけたりするなどした。宿泊客の減少もあったが、東京電力からの補償金などもあり、廃業を検討するほどではなかった。ペンションBの経営者夫婦によると、震災をきっかけに北塩原村で閉業したペンションは1戸のみであったという。

2019年にペンションの閉館を決定してダイレクトメールで常連客に通知したところ、なじみ客の再来が相次いだ。完全な閉館は2022年12月31日で、その後はオーナー夫婦二人の住居としてペンションの建物を利用している。

ペンションの今後について

経営者夫婦には50歳になる長男がいるが、跡を継ぐことはなく、経営者夫婦は自然な流れで閉館を決意した。登山やスキー、山野草観察を趣味とする経営者夫婦は、ペンション開業時と変わらず、気ままに自分たちの旅を楽しんでいるという。またこのペンション経営者もエコツーリズム協会にかかわっており、週末や夏休みなどはイベントの運営に忙しく過ごしている。

7. まとめ

福島県裏磐梯地域におけるペンションでの聞き取りの結果、以下のことが明らかになった。1980年前後に開業した2戸のペンションの経営者夫婦はいずれも首都圏からのいわゆる脱サラであり、開業当時の年齢は20～40代であった。子供や親世代と3世代同居の時期もあったが、家族のライフステージの変化とともに、現在は夫婦二人でペンションの建物に居住している。ペンションBは2019年に閉業し、ペンションの建物は住居として利用しているが、周辺のペンションでは住居として賃貸していたり、業種を転換しているところもある。

ペンション開業当時は経営が大変な時期もあったが、1980年代のスキー場開業以降売り上げが増加し、バブル時期にあたる経営ピーク時には年間2000～3000万円を超えることもあった。開業当時からこまめにダイレクトメールなどを送り、リピーターや口コミによる集客を続けてきた。ペンションAでは現在でもリピーターを中心とした常連客が多く、ペンションBでも閉業前には常連客が多く訪れた。

開業時の借入金は2000～4400万円とペンションによって差が大きい。両ペンションともPSDの基準に基づいて建設されたペンションで開業したが、家族の居住スペースや、風呂トイレ、食堂など、当初の設計では不便が多く、増改築を繰り返してローンを組みなお

しているが、それでも清里高原のペンションの例でみられたような、8000万円～1億円の資金が必要などという話は聞かれなかった。

経営初期には、経営者夫婦の親世代が経営を手伝っていたこともあった。繁忙期にはアルバイトを雇うこともあったが、バブル崩壊後、2011年の震災以前には夫婦二人のみの経営に切り替えている。震災による宿泊客の減少もあったが、経営者夫婦が高齢化していたこともあり、ペンションの経営は緩やかに縮小していった。子供たちはペンションを継ぐ意思はなく、経営者夫婦は終活を見据えながら、自分たちの趣味や地域活動に取り組んでいる。

また聞き取りの中では、裏磐梯地域において近年建設されたペンションについての情報が話題になった。ペンションABの経営者と同世代の、やはり老舗ペンションの経営者夫婦の息子が建てたもので、インターネットの集客サービスをうまく活用してベストホテルアワードなどを受賞している。これまでのペンションによる集客が口コミとダイレクトメールで行われていたことと比較すると、大きく変わっていることがわかる。またこのペンションでは各部屋に温泉を設置するなど、設備投資でも差別化を図り、家族だけではなく複数の従業員を通年で雇用しているという。

裏磐梯地域のペンションは、経営者の高齢化や社会環境の変化とともに、今も変わり続けている。今後は、今回の聞き取り調査結果をもとに、現在経営を続けているペンションの多くでアンケート調査を行うなど、より全体的なデータ収集し、他地域とも比較検討しながら、ペンションの歴史を残していきたい。

謝辞：本研究では、2件のペンション経営者夫妻に、さまざまなお話を伺うことができた。これらのペンションの経営者ご夫婦に心から謝意を示す。

注意

- 1) 市川 (1981) は、ペンションオーナーのほとんどが地元以外の出身であるために住民意識が低いと指摘した。また池・木下 (1990) も「価値観のズレ」による新旧住民、つまりペンション進出以前の住民とペンション経営者として移住してきた新住民との間での対立を指摘している。大泉高原では村の最も小さい行政単位として区があり、区は草刈りや消防活動などの奉仕活動を行なっている住民は原則的に区への参加が求められているが、区の活動に参加しない新住民がいることから旧住民の反感を招いている (大竹, 2003)。
- 2) 猪苗代町では、裏磐梯に比べて観光客の来訪が少ないことから、宿泊施設が連携し、1980 (昭和55) 年に「磐梯高原学生誘致連合会」を発足させた。そこで東京をはじめ、全国に積極的に営業活動を行った。観光業者を回るだけでなく、それぞれの地域の学校にも直接訪問し、学校利用に適した情報を提供し着実に認知度を高めて、多くの学校が訪れる町となった。この方式が素晴らしいということで、現在では福島県の観光連盟として県をあげての取り組みとなっている (佐藤, 2021)。

引用文献

- 池 俊介・木下 裕江 (1990) 山梨県清里高原における観光地域の形成. 静岡大学教育学部研究報告. 人文・社会科学篇, 40, 39-63.
- 石井英也 (1970) わが国における民宿地域形成についての予察的考察. 地理学評論 43(10), 607-622.
- 市川貞夫 (1981) 日本におけるペンション経営一瞥平峰の原高原の例一. 新地理, 29(1), 1-17.
- 井門隆夫 (2017) 旅館業の現状と課題 一事業承継のあり方に関する考察一. 地域政策研

究（高崎経済大学地域政策学会），20(2), 61-80.

大竹 裕（2003）山梨県大泉高原におけるペンション地域の形成と地域社会. 理論地理学ノート, No. 13, 17-27

面白半分（1980）ペンション'80全特集 面白半分5月臨時増刊号, 338.

軍司裕吾（2022）アンノン族と1970年代の女性の旅. 日本アジア研究, 19,55-80.

佐藤 公（2021）1888年の磐梯山噴火と災害からの復興. 水利科学No.380, 45-69.

佐藤利明（1997）裏磐梯の集落展開と観光開発. 山村の開発と環境保全, 松村和則編 南窓社, 358p. 114-136p.

中小企業情報センター（1979）ペンション
橋本俊哉・海津ゆりえ・相澤孝文（2015）東五本大震災における観光の風評被害に関する研究—福島県北塩原村の「風評手控え行動」の分析を通して—. 立教大学観光学部紀要, 17, 3-12.

三原昌巳（2020）福島県北塩原村におけるヘルスツーリズムの展開と直面する課題. 観光学術学会2020年度研究報告要旨集, 52-53.

山と溪谷社（1998）全国ペンションガイド（ジェイ・ガイド別冊・宿泊シリーズ）, 811p.

山村順次（1995）新観光地理学. 大明堂, 270p.

北塩原村ホームページ

https://www.vill.kitashiobara.fukushima.jp/docs/2020120900019/files/kitashiobara_Population_Industry.pdf

<https://www.vill.kitashiobara.fukushima.jp/>

（2023年8月20日参照）

北塩原村立裏磐梯小学校ホームページ

<https://kitashiobara.fcs.ed.jp/%E8%A3%8F%E7%A3%90%E6%A2%AF%E5%B0%8F%E5%AD%A6%E6%A0%A1>（2023年7月28日参照）

日本温泉協会ホームページ <https://www.spa.or.jp/onsen/589/>（2023年8月20日参照）

NHKホームページ NHK Dearにつぼん「清里に来た男～山梨・ブームが去った街で～」

<https://www.nhk.jp/p/ts/P71P7Q379L/episode/te/P88M5PX7M4/>（2023年7月28日参照）

民泊制度ポータルサイト

<https://www.mlit.go.jp/kankoch/minpaku/overview/minpaku/law2.html>（2023年11月19日参照）