

# 日光・霧降高原におけるペンション集積地域の存続要因

Factors in the Continuation of Pension Village in Kirifuri Kogen, Nikko City

山本 桂輔<sup>1</sup>・鈴木 富之<sup>2</sup>

YAMAMOTO Keisuke, SUZUKI Tomiyuki

<sup>1</sup>宇都宮大学地域デザイン科学部卒業生

<sup>2</sup>宇都宮大学地域デザイン科学部准教授



## 日光・霧降高原におけるペンション集積地域の存続要因

Factors in the Continuation of Pension Village in Kirifuri Kogen, Nikko City

山本 桂輔<sup>1</sup>・鈴木 富之<sup>2</sup>

YAMAMOTO Keisuke, SUZUKI Tomiyuki

本研究の目的は、霧降高原スキー場閉鎖後の栃木県日光市霧降高原におけるペンション経営の特徴を明らかにし、ペンション集積地域の存続要因について考察することである。

霧降高原のペンションでは、修学旅行や音楽愛好家など団体宿泊客の受け入れや経営者のこだわりが詰まった食事の提供、浴室の高級化、経営者の趣味や特技を活かした体験型の観光サービスの提供など、さまざまな取り組みを行い、他の宿泊施設との差別化を図っていることが明らかになった。

最後に、霧降高原のペンションがこれまで存続した要因として、①人口集積地域である首都圏からのアクセスが優れ、周辺部に観光資源が点在するなど霧降高原の立地条件の良さ、②スキーに依存しない独自の経営スタイルの確立、③団体宿泊客の受け入れ態勢の構築が挙げられた。

**キーワード**：ペンション、宿泊施設、高原観光地域、スキー場の閉鎖、日光・霧降高原

### I. はじめに

#### 1. 研究の背景と目的

日本では、高度経済成長期以降、観光需要の増大に伴うマストツーリズムの発展により、スキー観光地域や高原観光地域などで観光開発が進化した（山村 1995；鈴木 2020）。こうした状況下、これらの観光地域では、宿泊施設の新規開発も進んだ。なかでも、ペンションは 1970 年代以降に高原観光地域やスキー観光地域で急速に普及した。「ペンション」とは、西洋風の外観・内装の建物に、主に西洋風料理を提供する小規模宿泊施設のことである。ペンションにみられる経営上の特徴としては、家族や夫婦などが経営主体であること、客室数や収容人数が少ないことから旅館の経営者と宿泊客が親しくなれることなどが挙げられる。

しかしながら、バブル経済が崩壊した 1990 年代半ば以降、スキー人口の減少や設備の老朽化などによりスキー場の閉鎖が相次いでおり（呉羽 2017）、スキー場の周辺部に立地するペンションの経営も変化しつつある。たとえば、ペンション経営者は自然体験のインストラクターとしても活動したり、スポーツ合宿を誘致したりするなど、趣味や特技を活かした経営を行っている事例がみられている（花島ほか 2009；片平 2017）。本稿で取り上げる栃木県日光市の霧降高原では、2004 年

<sup>1</sup> 宇都宮大学地域デザイン科学部卒業生

<sup>2</sup> 宇都宮大学地域デザイン科学部准教授

に霧降高原スキー場が閉鎖となり、冬季のスキーヤーによる宿泊需要がほとんど失われた。

霧降高原におけるペンションの経営実態を明らかにした研究には、岸野（2007）があり、経営者出身地、家族構成、開業理由、客層および規模、経営上の課題点についての調査が行われた。とくに、経営上の課題として、①グリーンシーズンである5～11月に繁忙期を迎えるが、11～4月に閑散期を迎えること、②こうした季節性の大きさがゆえに、家族経営を基本としながらも住み込みによる臨時雇用者が必要であったこと、③冬季の収入源を確保する手段として、スキー・スケート目的の観光客を対象とした飲食店を併設するなど多角的な経営に乗り出していることが指摘されている。ただし、この調査はスキー場閉鎖前の1988年に実施されたものであるため、バブル経済崩壊以降におけるスキーブームの終焉や霧降高原スキー場の閉鎖などの影響については明らかにされていない。

現状では、人口の少子高齢社会の進展や人口減少社会の到来により、今後も日本人のスキー離れが加速し、経営難により閉鎖となるスキー場が全国的に増加すると見込まれている。そのため、霧降高原のペンションでは、スキー場の閉鎖後にいかにして新たな観光需要を生み出し、存続を図っているのかを把握することが必要であろう。

そこで、本研究では、霧降高原スキー場閉鎖後の霧降高原におけるペンション経営の特徴を明らかにし、ペンション集積地域の存続要因について考察する。

霧降高原を調査対象地域として選定した理由として、霧降高原は、グリーンシーズンに多く観光客が訪れる、日本を代表するペンション集積地域の1つであることが指摘できる。ペンションは、1980年代から1990年代前半にかけて、当時の女性向けファッション雑誌に取り上げられたことから、流行に敏感な首都圏在住の若い女性によって人気を博したため（池・木下1989；佐々木1998）、長野県や山梨県、栃木県などの首都圏外縁部にペンション集積地域（ペンション村）が形成された（市川1981）。ペンション集積地域は、①著名な観光資源が立地し、グリーンシーズンに多く観光客が訪れる地域（那須高原、霧降高原、伊豆高原、清里高原、山中湖など）と、②集客手段がスキー場に依存した地域（斑尾高原、乗鞍高原、峰の原高原など）に大別できる。霧降高原は、東京をはじめとする南関東への近接性に優れた首都圏外縁部に位置し、那須高原や伊豆高原、清里高原などと同様に、①グリーンシーズンに特化したペンション集積地域に位置付けられる。とくに、霧降高原の場合、冬季の重要な観光資源であった霧降高原スキー場の閉鎖に伴い、その傾向がより顕著になった。スキー場閉鎖後の霧降高原におけるペンション経営の実態を明らかにすることにより、主に①グリーンシーズンに特化した観光地域におけるペンション経営のあり方を把握するための重要な知見を得ることができるだろう。

## 2. 調査対象地域の概観

霧降高原は日光市街地の北部に広がる標高 1,200～1,600m の山麓地帯である<sup>1</sup>。日光国立公園の一部であり、区域内には多くの自然資源が存在し、これらを観光スポットとして活用している。なかでも、1965 年から 2004 年まで営業していた霧降高原スキー場のゲレンデ跡地を利用した日光市霧降高原キスゲ平園地（以下、「霧降高原キスゲ平園地」とする）は、関東平野を一望できるパノラマビューを楽しむことができる。初夏にはニッコウキスゲの花が一面に咲き、斜面を黄色く埋め尽くすことから、多くの観光客やハイカーで賑わいをみせる。

1965 年には市営スキー場として霧降高原スキー場がオープンし、斜度の異なる全 4 コースを備え、家族連れから初心者から中級者まで楽しめるようになっていた。1976 年には日光宇都宮有料道路も開通し、マイカーで日光観光を楽しむ観光客が増加した。同年には、霧降高原有料道路が開通（2006 年に無料化）し、日光から霧降高原を経て川治・鬼怒川温泉への回遊が可能となった。1977 年には雪不足に備えて人工降雪機を採用し、関東地方で初めて人工降雪によるスキー場としてシーズンを迎えた。同年には、霧降高原内で初めてペンションが営業を開始した。霧降高原スキー場は 2004 年に営業を終了した。終了後もリフトは撤去せず夏山リフトとして稼働させ、ツツジやニッコウキスゲを楽しめるスポットとして賑わいをみせたが、設備の老朽化により 2010 年にリフトが廃止・撤去となった。その後、跡地に遊歩道を整備し、2013 年に霧降高原キスゲ平園地がオープンした。無料開放された遊歩道は通年で利用が可能であるため、ニッコウキスゲの開花時期以外にも散策が可能であり、四季の花や風景を楽しめる場所となった。

## 3. 調査方法

今回の調査対象施設は、鳴沢川の左岸および、県道 169 号線沿いとその西側に位置するペンションとした<sup>2</sup>。この条件に該当する営業中のペンションは 24 軒<sup>3</sup>（2022 年 9 月現在）である（図 1、写真 1）。調査方法は対面式および配布式によるアンケート調査を実施した。調査は 2022 年 11 月 11 日から 12 月 19 日にかけて行い、全 24 軒中 11 軒（対面式 10 軒、配布式 1 軒）から回答を得られた。調査項目は、経営者の特徴やその家族構成、ペンション業務従事者の特徴、開業理由、霧降高原スキー場閉鎖後および霧降高原キスゲ平園地オープン後の変化、団体宿泊客の受け入れ状況、特徴的な施設や観光サービス（食事内容、浴室の特徴、宿泊客向けの体験内容など）などである。

なお、今回のアンケートでは、新型コロナウイルス（COVID-19）流行の影響を受ける以前における状況について調査した。

## II. 霧降高原における観光資源とペンション宿泊客の主な観光行動

### 1. 霧降高原に存在する観光資源

霧降高原に存在する観光資源には、先述した通りニッコウキスゲやマウンテンビューを満喫できる霧降高原キスゲ平園地をはじめ、広大な敷地面積を持ちブラウンスイス牛（乳用牛）の飼育を行っている大笹牧場や、華厳滝・竜頭の滝と並ぶ日光三大名瀑のひとつである霧降の滝、マックラ滝・玉簾の滝・丁字ヶ滝の3つからなる隠れ三滝、5月に赤々としたヤマツツジの花が咲くつつじヶ丘などの自然観光資源が数多く存在し、これらスポットを結ぶハイキングコースも充実している（写真2）。そのほか、屋内温水プールやキャンプ場、会員制ゴルフ場などリゾート施設も点在している。また、高原の山麓部は別荘地としての利用がなされており、避暑地としての需要もあるほか、江戸川区、江東区、足立区の林間学校も存在する。霧降高原のペンションは主にこの別荘地内に点在している。以上のようにさまざまな自然資源が立地する高原観光地域となっている。

### 2. ペンション宿泊客の主な観光行動

ここでは霧降高原におけるペンション宿泊客の主な観光行動について述べる。霧降高原のピークシーズンは主に5～8月のいわゆるグリーンシーズンに迎える。5月の大型連休からニッコウキスゲの開花する梅雨時、夏本番である8月にかけて多くの登山客や観光客が多く訪れる。紅葉シーズ

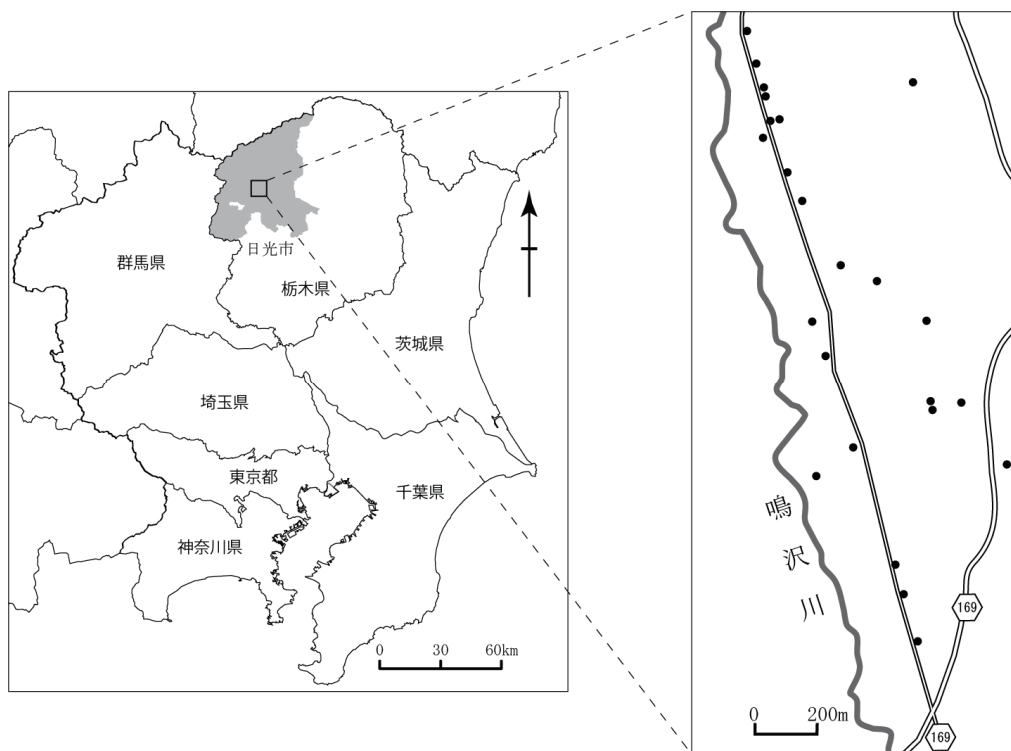


図1 霧降高原におけるペンションの分布（2022年）

（現地調査により作成）



写真1 霧降高原におけるペンションの概観

左：2022年11月、右：2022年12月

(山本撮影)

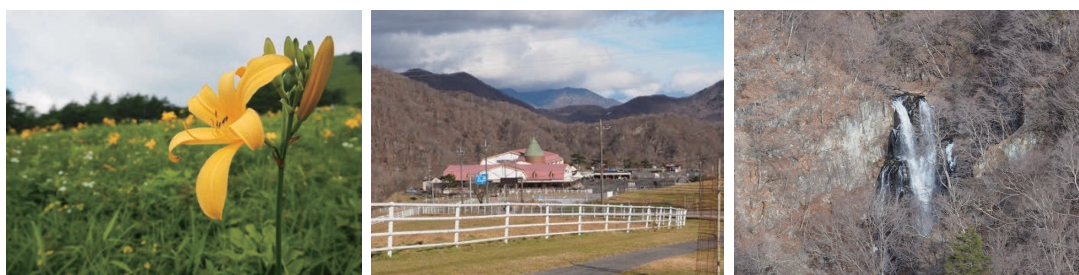


写真2 霧降高原の主な観光資源（霧降高原キスゲ平園地、大笹牧場、霧降の滝）

左：2022年6月、中：2022年11月、右：2022年4月

(山本撮影)

ン時期（10～11月）は奥日光や鬼怒川と比べると相対的に観光客数は少ない傾向にあるが、霧降高原キスゲ平園地をはじめとする紅葉スポットには多く見物客が訪れる。

来訪者の観光行動としては、日光東照宮など著名の観光資源を訪れた後に霧降高原に立ち寄るなど、他の観光スポットと一緒に来訪することが多い。霧降高原道路が日光駅前から霧降高原、大笹牧場を經由して今市方面、川治・川俣温泉、さらには湯西川温泉や塩原温泉、会津地域方面へとつながる国道121号にまで抜けられるため、日光市街地から渋滞回避およびドライブを目的に霧降高原方面に来訪し、そのまま鬼怒川・会津地域方面へと向かう観光客もみられる。

冬季は積雪があることや霧降高原方面に向かうバスが運休となることから、大幅に観光客が減少する傾向にある。しかしながら、日光発祥のアイスホッケーチーム「H.C.栃木日光アイスバックス」のホームアリーナである日光霧降アイスアリーナが霧降高原に近い小倉山にあることから、ファンや試合の観戦客などの霧降高原への来訪もみられる。また、霧降高原キスゲ平園地でもスノーシューのレンタルを行っており、普段は立ち入ることのできないフィールド上を歩くことができるほか、天然のゲレンデとしてスキーやソリ滑りを楽しむ来訪者も存在する。

### Ⅲ. 霧降高原におけるペンション経営の特徴

本章では、筆者が実施したアンケート調査をもとに、霧降高原におけるペンション（No.1～11）の経営的な特徴について分析する。

#### 1. ペンション経営者の特徴と開業理由

ここでは、霧降高原のペンションにおける①経営者の特徴、②経営者の家族構成とペンション業務従事者、③開業理由、④霧降高原スキー場閉鎖後および霧降高原キスゲ平園地開園後の変化について述べる。

##### 1) 経営者の特徴

経営者の年齢をみると、その多くが60～70代であり、これら年代の経営者は自身が創業者であることが多い（表1）。40代と50代の経営者のうち、No.5とNo.11は両親が創業者であり、その後経営を引き継いだ。No.7は前経営者から建物と屋号を引き継ぎ、経営を行っている。

霧降高原のペンションは新規開発された別荘地内に立地するため、経営者の出身地はNo.7とNo.11を除くといずれも栃木県外であった。経営者の前職業および前居住地をみると、No.6とNo.7番以外の経営者はいずれも会社員としての前歴がある。会社員としての勤務年数は3～20年前後と

表1 ペンション経営者の出身地および経歴（2022年）

No.	年齢・性別	出身地	前住地	前職業	開業年/竣工年	経営者世代	創業者との関係	経営形態
1	74・男性	東京都	埼玉県	会社員	1994/1986	2代目	他人	専業
2	64・男性	広島県	群馬県	会社員	1998/1997	1代目		専業
3	61・女性	北海道	埼玉県	会社員	1998/1998	1代目		専業
4	70・男性	千葉県	千葉県	会社員	1996/1996	1代目		専業
5	49・男性	福岡県	埼玉県	会社員	1994/1994	2代目	父親	専業
6	63・男性	三重県	愛知県	アルバイト	1997/1986	1代目		専業
7	40・男性	佐野市	佐野市	調理師	2016/1992	2代目	他人	専業
8	72・男性	佐賀県	東京都	会社員	1989/1989	1代目		専業
9	63・男性	山形県	大阪府	会社員	1981/1981	2代目	他人	専業
10	63・男性	東京都	埼玉県	会社員	1982/1982	3代目	元所属会社	専業
11	54・男性	日光市	日光市	会社員	1984/1984	2代目	母親	専業

（筆者のアンケート調査により作成）

さまざまであった。前住地に注目すると、もともと会社員として南関東や大阪で勤めていたが、中途退職により生活の場を霧降高原に移し、ペンション業を営むようになった経営者が多くみられる。ペンションの開業年は1980～1990年代が多い。No.1・6・7・9では現経営者以前に別の経営者がペンション業を営んでおり、その後土地と建物を売却していたところを現経営者が購入し、同じ建物（居抜き）でペンション業を営んでいる。そのため、開業年と建物の竣工年とに差がみられる。



ペンションの屋号はNo.1・6・7では経営者交代時に変化したが、No.9は変更しなかった。

また、No.10の経営者は、当初リゾート企業がペンションを建設し、営業管理を行っていたが、同社に勤務していた経営者が店長候補としてそのペンションに赴任し、その後企業からペンションを購入したのち、自営業として同じペンションで営業している。経営形態としては、全てのペンションで経営者はペンション業務に専業として従事しており、ペンション以外の仕事に従事するという回答はなかった。

## 2) 経営者の家族構成とペンション業務従事者

経営者の家族構成をみると、多くのペンションで基本的には経営者夫妻のみがペンションに在住し、専業として業務に従事しており、子どもはすでにペンションを離れて自立して生活している、あるいは同居している場合でも基本的にペンション業務には携わらないことが多い(表2)。No.6は家族全員でペンション業務に従事しているが、こちらはペンションが本館と別館に分かれており、本館を経営者夫妻が、別館を子供世帯がそれぞれ運営を行っている。No.11は当初創業者である母親と姉、兄の3人がペンション業務を行っていたが、現在の経営者がのちに兄と入れ替わりで運営に携わるようになった。

表2 経営者の家族構成およびペンション業務従事者 (2022年)

No.	同居家族			家族以外のペンション業務従事者	
	家族	年齢	職業	常勤	臨時
1	妻	70	ペンション従事		長男
	長女	41	オアシス事業所		
	次男	40	施設職員		
2	妻	61	ペンション従事	パートスタッフ1名	パートスタッフ1名
3	夫	61	会社員	パートスタッフ1名	
4	妻	55	ペンション従事		パートスタッフ1名
5	妻	44	ペンション従事		経営者の母親、妹、子供の友人やその母親
	長男	18	高校生		
	次男	14	中学生		
6	妻	62	ペンション従事	パートスタッフ1名	
	長男	36	ペンション従事		
	次男	31	ペンション従事		
7	妻	39	ペンション従事		妻の家族・親戚
	長女	12	中学生		
	次女	10	小学生		
	三女	7	小学生		
8	妻	65	ペンション従事	パートスタッフ1名	
9	妻	63	ペンション従事		なし
10	妻	63	ペンション従事		次女、スタッフ1名
	次女	22	大学生		
11	父	88	自治会長	経営者の姉	経営者の娘
	母	85	ペンション従事		
	娘	25	会社員		

(筆者のアンケート調査により作成)

また、通常時は経営者夫妻のみ、あるいは夫妻に加えて常勤のパート・アルバイト労働者1名程度が従事し、繁忙期には経営者の同居および別居家族、臨時雇入パート労働者も対応している。なお、岸野（2007）の調査で確認された住み込みによる臨時労働者の雇入れはみられなかったが、過去に経営者友人や子供の友人家族、近隣住民などの手伝いが入っていたペンションは存在した。

### 3) 開業理由

ペンションを始めた理由として、やはり都市部での会社員生活から一変して自然に囲まれた環境で働くことができること、人との直接的な関わりができる仕事でもあること、さらには開業当時にはバブル経済期やペンションブームであり、経済的・社会的な時局の流れがあったことなどが指摘できる（表3）。

また、ペンションの営業として霧降高原を選んだ理由として、開業当時に開発が進んでいたリゾート地域であること、日光市街地からほど近い場所だったために日常生活を送る上でも便利な場所であることが大きく影響したと考えられる。また、ペンションが生活道路沿いに建てられているが、これは冬期の積雪時に除雪がなされる道路沿いの方が除雪作業の手間を少なく済ませることができることも関係している。一方で、もともと日光という場所に馴染みがあったことから日光での開業を決定したという回答もみられた（No.2やNo.7）。

### 4) 霧降高原スキー場閉鎖後および霧降高原キスゲ平園地開園後の変化

スキー場が存在した当時に比べ霧降高原でのスキーを目的とする宿泊客は少なく、霧降高原キスゲ平園地が開園したあとも変化がないという回答が多い（表4）。霧降高原キスゲ平園地オープン後の変化として、スノーシュー（No.1）や星空観察（No.9）を目的とする来訪のケースが存在する。後者については、2019年より日光市観光協会内のライトアップ誘客実行委員会が主催する企画「星降る夜の日光<sup>4)</sup>」で霧降高原が取り上げられ、霧降高原キスゲ平園地のレストハウスでは「星カード」を配布している。先述の通り同平園地の遊歩道は24時間立ち入ることができ、周囲に何もない環境であるがゆえ静かに星空観察を楽しむことができるスポットとしても注目を集めている。

## 2. ペンションにおける宿泊客誘致に向けたさまざまな取り組み状況

ここでは、①団体宿泊客の受け入れ、②食事へのこだわり、③浴室の高級化、④体験型の観光サービスの提供などに注目し、霧降高原のペンションにおける宿泊客誘致に向けた取り組みの現状について分析する。

表3 ペンション開業理由・営業地域として霧降高原を選んだ理由（2022年）

No.	ペンションの開業理由	ペンション営業地域として霧降高原を選んだ理由
1	家族の事情により会社を退職しボランティア活動に携わった際、人と直接接する仕事、家族でできる仕事があったと考えたから。	先代オーナー時が経営していたペンションに宿泊した際、ペンション建物を売りに出す話を聞いて購入を即決したから。
2	自然に囲まれて生活しつつ収入を得たいと考えたから。	元々奥日光にスキーなどでよく来ていて馴染みがあったため、日光での開業を決めたが、奥日光では生活に不便なので市街地こほど近い霧降高原を選んだ。
3	人が集える場所としてペンションという形を考えた。	自然環境と都会からの距離感が良かったから。
4	自然の中でペンションのような仕事があったと考えたから。	以前まペンション組織に加入しており、組織が日光市内の別の場所で運営していた賃貸ペンションを経営していたが、土地の所有権などの関係からその場所での経営を継続することに意味を見いだせなくなり、霧降高原で独立した。
5	料理人を目指した父が家族に反対され、会社員として勤めたのち老後に始めた。	創業者である父親が大学時代日帰りスキーで日光に来ており、バブル末期に開拓された霧降高原の土地を購入したから。
6	ペンションオーナー代理として働いたのち独立した。	知り合いだった前ペンション経営者から紹介され、土地と建物を購入し引き継ぎをしたから。
7	日光市で仕事があったと思ったから。	前経営者がペンションを営業していた際に妻が臨時アルバイトとして勤めていた場所だったから。
8	ペンションの流行に乗りたかったのに加えて、バブル期で銀行の融資が取りやすかったから。	知人が日光におり土地勘があったため、近くに滝やスキー場、日光東照宮、大笹牧場などがあって土地も十分に確保できたから。
9	旅行が好きで、若い頃は自転車で全国一周などをしていた際はユースホテルを利用し、そこでアルバイトをしていた。その中でこういう仕事は楽しそうだと考えたから。	ペンションディベロッパー会社に勤務していた友人から現所在地のペンション建物を紹介されて購入した。
10	会社として営業していたところを後に購入した。	会社の命令でこの地に移転したから。
11	家族で鉢石（日光市街地）にてユースホテルを営業していたが、その場所で営業を続けること、ユースホテル自体の営業が今後難しいと考えたから。	以前住んでいた居住地では十分な土地が確保できないため、当時別荘地として開発が進んでおり、市街地に近くて生活しやすい霧降高原へと移住した。

(筆者のアンケート調査により作成)

表4 霧降高原スキー場閉鎖後と霧降高原キスゲ平園地オープン後の観光行動の変化（2022年）

No.	スキー場閉鎖後の変化	キスゲ平園地オープン後の変化
1	スキー客はほぼ0だった	スノーシューを行っているので冬期の宿泊客が増えた
2	以前はスキー場でソリ・雪遊びしていたファミリー層が減った	変化なし
3	変化なし	変化なし
4	変化なし	変化なし
5	少しいたが0に、冬季は暇な時に閉めるようになった	変化なし
6	元々スキー客は多くなかったが、その分は減少した	変化なし
7	該当なし	該当なし
8	変化なし	変化なし
9	前オーナー時は結構いたが、引き継ぎ後はほぼゼロ	特になし、リフトなくなり逆に減った。たまに星を見に行く宿泊客がいる
10	大きく減った、現在たまにハンターマウンテン、湯元スキー場に行く宿泊客あり	変化なし
11	元々多くなかったのであまり変化ない	宿泊客が行くことは増えた

(筆者のアンケート調査により作成)

表5 ペンション客室数と最大収容人数（2022年）

No.	部屋数	内訳	最大収容人数
1	6	(ツイン2/トリプル2/4人用1/ロフト付5人用1)	19名
2	7	(ツイン1/トリプル3/4人用3)	23名
3	4	(ツイン2/トリプル2) ※完全貸切型	10名
4	5	(ダブル3/ツイン1/5人用和洋1)	13名
5	17	(ダブル4/ツイン5/4人用和1/6人用和洋1/ペット可:ツイン5/トリプル1)	41名
6	15	(ツイン15)	30名
7	7	(ツイン3/ダブル2/トリプル2)	16名
8	5	(ツイン2/ダブル1/2~3人用1/2~4人用1)	13名
9	5	(ツイン2/4人用ロフト付2/5人用1)	16名
10	10	(ツイン2/4人用ロフト付6/5人用ロフト付1/5人用テラス付和洋1)	38名
11	9	(ツイン6/トリプル2/5人用1)	19名

(筆者のアンケート調査により作成)

### 1) 団体宿泊客の受け入れ

収容2~5名程度の客室が計5~10室程度前後というペンションが多く(表5)、カップルや家族連れなど少人数での宿泊ニーズを満たしている。ペンションの最大収容人数は10~40名程度となっている。一方で、No.3は1日1組限定の完全貸切型のペンションとなっている。No.5はペット連れの宿泊客に対応しており、ペット連れ対応の客室とそれ以外の客室が分けられている。No.6では全部屋をツインに統一しており、2人組の宿泊客のみを受け入れている。

宿泊施設の収容規模は小さいが、11軒中7軒が大学のゼミやサークルの合宿、企業の研修合宿などの団体宿泊客の受け入れを行っている(表6)。No.1では、新型コロナウイルス蔓延以後に新たにワーケーション合宿を受け入れるようになった。また、ペンション村周辺に住宅が少なく静かな環境が確保できることから、音楽グループの演奏合宿として、プロの演奏家と音楽愛好家などがペンションに宿泊し、演奏のレクチャーを開催する仕組みでペンションを利用するというケースがみられた(No.2)。また、小中学校の修学旅行など大規模な団体の受け入れを行う場合、1軒のペンションでは対応しきれないため、近隣の数軒のペンションが共同で分宿して受け入れるケースもみられる(No.1・2・5・7・9・11など)。また、No.11では、H.C.日光アイスバックスのサマースクール参加者の受け入れや、外国人留学生グループの受け入れ実績もある。

表6 団体宿泊客の受け入れ状況（2022年）

No.	大規模団体宿泊客受け入れ内訳
1	ワーケーション、IT企業研修合宿、ゼミ・サークル合宿、小中学校修学旅行分宿ほか
2	社会人音楽サークル、プロ演奏家ゼミ合宿、小中学校修学旅行分宿ほか
3	受け入れなし
4	受け入れなし
5	小中学校修学旅行、忘年会、慰安旅行、音楽合宿ほか
6	受け入れなし
7	ゼミ、サークル、小中学校修学旅行分宿ほか
8	受け入れなし
9	ゼミ・サークル合宿、研修旅行ほか
10	ゼミ・サークル合宿、元所属会社内研修ほか
11	アイスパックスサマースクール、外国人留学生グループ旅行、小中学校修学旅行分宿ほか

(筆者のアンケート調査により作成)

## 2) 食事へのこだわり

全体的に、経営者自身やその妻がペンション業を始めてから独学で料理を学んだという回答が多かった（表7）。No.1では多様なメニューを展開しており、中でも囲炉裏を囲んでの炭火焼き料理は宿泊客の約8割が選択しているほどの人気を誇っている。以前は客室として利用していた部屋に囲炉裏のついたテーブルを2台設けて提供している（写真3）。酒が好きな経営者が自ら厳選した酒を提供している。No.2はメインターゲットを家族連れにしているために、乳幼児向けの食事も徹底してつくっている。No.7やNo.9のように前経営者時代からのサービスをそのまま現経営者が継承している事例もみられる。No.7は調理師だった経営者による料理をペンションのセールスポイントのひとつにしており、カップルや女性グループの人気を集めている。加えて、予約制のレストラン営業やテイクアウトも行っており、主に地元住民や別荘所有者が利用している。No.9でも自ら創案した自家製パスタのレシピをホームページ上で紹介するなど、料理に重点を置いている。No.11ではパティシエ出身の経営者による特製ケーキもこだわりの1つになっており、宿泊客や地元自治会で提供されている。以上のように、ペンション経営者は提供している料理で他の宿泊施設との差別化を図っている。

## 3) 浴室の高級化

全てのペンションで貸切制による風呂の提供を行っており、その多くが露天風呂となっている（表

8)。No.4 と No.6 では客室内にも露天風呂設備を備えている。霧降高原内では温泉の湧出はほぼみられないため、これらペンションでは温泉の提供は行っていないものの、豊富に湧出する日光名水を使用している。ペンション周辺の静かな自然を満喫できることに加えて、貸切制にしていることからプライベート空間の確保が可能である。

表7 ペンションで提供する食事 (2022年)

No.	料理	経営者の料理習得方法
1	囲炉裏での炭火焼き、もち豚、足尾産ニジマス料理、農家直販米、各種酒類	独学
2	手作りコース 4パターン(離乳食(初期、中期、終期、完了期))	独学
3	夕食提供なし、朝食のみ提供	-
4	日替わりオリジナルフルコース	妻の手料理 独学
5	欧風家庭コース料理、小倉山釣り堀ニジマス料理、日光名水珈琲・紅茶、各種酒類	父親の草案、その後妹と家族で編み出した
6	黒毛和牛コース料理	妻の手料理 独学
7	市内農家直販食材使用コース料理	実家が料理店だった、調理師時代の経験
8	コース	独学
9	地元食材使用特製イタリアン、フリッタータ	前オーナーからの引き継ぎ、独学
10	フルコース料理	前店主担当者から引き継ぎ
11	フルコース料理、特注ケーキ	ケーキの勉強をした

(筆者のアンケート調査により作成)



写真3 ペンション (No.1) における囲炉裏付きテーブル (2022年)

(山本撮影)

表8 ペンションにおける浴室設備の特徴 (2022年)

No.	浴室設備
1	貸切内風呂
2	貸切露天風呂、内風呂
3	貸切家族風呂2室
4	貸切内風呂・露天風呂各2室、客室内露天風呂
5	貸切露天風呂3室
6	客室内露天風呂、貸切露天風呂2室
7	貸切内湯2室
8	貸切制ガーデン風呂、客室内ユニットバス
9	大浴場、露天風呂、貸切制家族風呂2室
10	貸切制露天風呂、貸切制内湯2室
11	貸切内湯2室、貸切制家族風呂

(筆者のアンケート調査により作成)

#### 4) 主な観光サービスの提供

ペンションが提供する主な観光サービスとして、冬期のスノーシューやクロスカントリーなど雪上アクティビティの提供と、日光の観光情報の提供の2点が挙げられ、どちらも3軒のペンションで実施している(表9)。

No.1・2・11の経営者が実施しているスノーシューやクロスカントリーはいずれも奥日光で行われている。No.1は霧降高原でも活動している。ペンション経営者は1人でガイドをするため、一度の参加人数は6~7名程度に限定し、参加者の習熟度や年代、積雪状況などに応じて探索コースを毎回変更させている。ガイドに際して必要となる資格は存在しないため、資格を保有していると回答したのはNo.2の経営者のみだった。以前には霧降高原内の複数のペンション経営者が共同で湯元スキー場でのスキースクールに所属し、冬季期間中はスキーのコーチ業務にも従事していた。

観光情報の提供については、No.4・5・11番の経営者が実施している。いずれもペンションのホームページの活用で、ここにはペンション周辺や奥日光の季節の植物や自然に関する投稿、交通渋滞に関する情報などが掲載されている。また、No.4の経営者は宿泊客のチェックイン時に来訪予定場所を聞き、領収書の裏面などに来訪先のスポットに関する歴史や見どころについてメモを書き入れてチェックアウト時に渡すという方法をとっている。No.11の経営者はYouTube上で観光情報の紹介活動も行っており、季節の花や紅葉の最新状況を映像で伝える手法をとっている。

そのほか、特徴的な取り組みをみると、No.1では日光市が掲げるワーケーション推進事業に参加

し、日光市内初のワーケーション受け入れ対応宿泊施設として推進に取り組んでいる。加えて、日光市が実施する在宅介護オアシス支援事業にも参加しており、ペンションを地域の高齢者の集いの場を提供している。定期的に近隣の高齢者が集まり、手芸や習字教室、お茶会などを実施しているという。オアシス事業の代表は経営者の長女が務めており、経営者自身は事業への直接的な関与はしていなかった。No.2 では音楽ホールや練習室を完備しており（写真 4）、音楽グループの演奏合宿等に活用されている。グランドピアノやスピネット（小型のチェンバロ）も貸し出している。また、キッズルームには経営者夫妻が集めた絵本などが備えられており、自由に閲覧可能となっている。No.5 ではペット連れの宿泊客に毛取り用の粘着テープ、足拭き雑巾等用のバケツを貸し出している。No.10 ではビリヤード台や卓球台などの遊戯設備を完備している。加えて、大学生協からの予約申し込みに対応しており、学生向けプランとして利用を図っている。No.11 では外国人旅行者や留学生の受け入れを積極的に行っている。

以上のようなペンションにおけるさまざまな取り組みの実施背景には、自分の趣味やこれまでの活動の延長によるものだという回答が最も多かった。経営者の趣味嗜好をペンションに活かせるというペンションならではの経営スタイルがみて取れる。あまり表立っては認識されにくいニーズに応え、小規模経営だからこそできることをこなし生存戦略を図っているという意見も聞かれた。

#### IV. 霧降高原におけるペンションの存続要因—むすびにかえて

最後に、本章では、これまでみてきたペンションの経営特性を踏まえて、霧降高原においてペンションが現在も存続している要因について考察をする。

第 1 に、霧降高原が有する優れた立地条件が指摘できる。霧降高原は人口集積地域である首都圏の外縁部に位置しており、自動車や鉄道による東京方面からのアクセスに優れている。東京方面から自動車でのアクセスでは東北自動車道と日光宇都宮道路などを高速交通網が整備されている。霧降高原は森林で覆われた別荘地区内に新規に開発されたため、駐車場のスペースも十分に確保できることから、マイカーやレンタカーによる来訪者の受け入れにも対応できた。一方、鉄道による来訪では東北新幹線もしくは東武特急で訪問することができる。これらの利用した場合、観光客は東京方面から 2～3 時間程度で霧降高原を訪問することが可能である。また、日光東照宮や日光二荒山神社、輪王寺などの世界遺産や霧降高原周辺の自然観光資源へのアクセスが優れていること、冷涼な気候であり避暑地としての最適だったことも指摘できる。このように、霧降高原が持つ南関東からの近接性や著名な文化観光資源の存在、霧降高原の自然観光資源や冷涼な気候は、多くの観光客を惹き付け、安定した集客を見込めたこともペンションが存続した要因の 1 つとなっている。



表9 ペンションにおける主な観光サービスの提供内容（2022年）

No.	提供サービス・取り組み	取り組みの背景
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営者によるスノーシューガイドを実施。コースは奥日光、丸山となっており、参加者に応じてコース難易度を変えている。宿泊客、日帰り客いずれも受け入れ実施（定員6名/日）。</li> <li>・日光市が実施しているワーケーション推進事業に先駆け実践しており、企業団体宿泊受け入れ時に提案している。</li> <li>・日光市が実施している在宅介護オアシス支援事業の対象施設のひとつに認定され、地域の高齢者のつどいの場として活動している。長女が事業所代表を務めている。</li> </ul>	自分の趣味の延長
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ネイチャーガイドの資格を保有する経営者のガイドによる奥日光でのクロスカントリー・クロカンハイクを実施している。参加者に応じてコースを変えている。クロカンハイクは小学校高学年以上の子供の参加も受け入れ可能。</li> <li>・音楽サークル等の受入れ時に音響設備の整った音楽ホールや練習室のスペースを提供している。グランドピアノやスピネットを備える。</li> <li>・キッズルームを常時開放しており、絵本やおもちゃを提供している。</li> </ul>	自分の趣味の延長、小規模ゆえにニッチな需要に特化するべきだと考えたから。
3	東武ワールドスクエアの割引クーポン券の提供を実施している。	特になし
4	<ul style="list-style-type: none"> <li>・チェックイン時に宿泊客の観光行動予定を聴きとり、チェックアウト時に来訪先に関する歴史などの詳細情報を伝えている。</li> <li>・自ペンションのHP上でこまめに観光情報を発信している。</li> </ul>	自分が旅行好きで、普段から旅先に関する情報を細かく調べているので、それと同じように地元の観光情報はきちんと伝えるべきだと意識しているから。
5	<ul style="list-style-type: none"> <li>・HP上に日光の観光情報などを掲載している。</li> <li>・ペット連れ宿泊客に粘着シート、バケツの提供をしている。</li> </ul>	開業当時ペット対応の宿が日光にまもなく、ニーズがあるのではと感じたから。
6	該当なし	該当なし
7	該当なし	該当なし
8	該当なし	該当なし
9	該当なし	該当なし
10	学生生協での予約受付に対応している。卓球台、ビリヤード台、テニスコートの完備	特になし、昔からのものをそのまま引き継いでいるだけ
11	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インバウンドを積極的に受け入れている。</li> <li>・YouTube等を活用して日光の観光情報の発信を行っている。</li> <li>・奥日光でスノーシューガイドを実施している。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・外国人旅行者は基本的に長期滞在になるので、毎日少しずつ客入れができると考えたから。</li> <li>・自分たちでやり方をアレンジして楽しみつつ、無理せず続けられると思ったから。</li> </ul>

(筆者のアンケート調査により作成)



写真4 ペンション（No.2）における音楽ホールとグランドピアノ（2022年）

(山本撮影)

一方で、霧降高原は日光市街地に隣接しているため、ペンション経営者にとって生活利便性がよかったことも指摘できる。日光駅から5km圏内にほぼ全てのペンションが位置しており、日光市

街地には車で5～10分ほどで移動することができる。その周辺部にはスーパーマーケットや飲食店などが複数立地しており、食材などの調達にも便利であった。こうした生活基盤が整っていることもペンション経営者が長く定住した要因といえるだろう。

第2に、霧降高原のペンション経営者はスキー観光に依存しない独自の経営スタイルを導入してきたことが挙げられる。一般的に、日本ではペンション集積地域がスキー観光やスキー場に依存している地域も多くみられているが、現在ではそのスキー観光が衰退したためにペンション業も共に衰退しつつあるケースもみられている。今回調査対象となったペンションの多く(No.1～7)は、1990年代半ば以降に開業したものであり(表1)、開業当時からスキー観光が下火になりつつあった。そのため、ペンション経営者はスキー観光に依存せず、自分の趣味や好みを生かして独自でサービス・取り組みを行い、リピーターの確保や新規顧客の獲得ができたこともペンションが存続できた要因の1つにもなったと考えられる。また、ファミリー層に特化したサービスの提供や詳細な観光情報の伝達などニッチな需要への対応に特化した経営方針をとるという小規模経営主体の強みを十分に活かしたことも重要であった。

第3に、団体宿泊客の受け入れを積極的に実施していたことが挙げられる。ペンションはホテルや旅館に比べ収容規模が小さいため、団体宿泊客の受け入れ対応が困難であるケースが多い。そうしたなかで、霧降高原は、複数のペンションで分宿をしながら学校の修学旅行や企業の研修旅行といった規模の大きな団体の受け入れ実績が存在する。学校の修学旅行先として、長年親しまれてきた日光の地域性を反映していると考えられる。修学旅行の場合、単一校のみの利用にとどまらず近隣区の複数校が同じ宿泊施設を利用するケースや、複数年にわたって同一の宿泊施設を利用するケースも多いため、安定的な収入源となっている。

最後に、霧降高原のペンション経営における今後の課題として、いかにしてイベントなどの地域ぐるみの観光振興策を実施していくかが挙げられる。霧降高原道路の無料化(2006年)をきっかけとして霧降高原のペンションやキャンプ場、飲食店などの経営者が地域おこしグループである「霧降を元気にする会」を発足し、これまで高原内の植樹活動や高原道路沿線への「みち標」の設置(2008年完成)やイベントの実施などさまざまな地域おこし活動を行ってきた。今回調査したペンションでも約半数の経営者が携わっており、ペンション経営者同士や近隣の他業種の経営者などの間に連携がみられていた。しかしながら、近年ではペンションなどの経営者の高齢化(表1)などもあり、これらの活動が徐々に停滞しつつあるという。

もともと霧降高原は、日光東照宮などの世界遺産に登録された社寺や中禅寺湖、華厳の滝、戦場ヶ原、奥日光、東武ワールドスクウェアなどさまざまな観光資源への近接性に優れている。そのため、霧降高原スキー場の閉鎖前から、ゴールデンウィークや夏休み、紅葉シーズンなどの集客が安定しており、大々的に地域ぐるみの観光振興に取り組む必要がなかったことが指摘できる。こうし

た傾向は、周辺部に有名な観光資源やレジャー施設が立地し、グリーンシーズンに多くの観光客が訪れる那須高原や伊豆高原などにも共通する現象であろう。

とはいえ、地域ぐるみで集客イベントを実施することは、ペンション経営者やその家族との交流が生まれ、宿泊客に地域の魅力を伝える機会が増えることから、リピーターに獲得につながる可能性がある。ペンション経営者は本業である宿泊業を大事にしつつ、可能な範囲でこうした地域ぐるみの観光振興にも取り組んでいくことも重要であろう。

## 謝辞

本稿の作成にあたり、霧降高原のペンション経営者の皆様にアンケート調査にご協力いただきました。深くお礼申し上げます。

本稿は、山本が2023年3月に宇都宮大学地域デザイン科学部コミュニティデザイン学科に提出した卒業論文をもとに作成したものであり、鈴木が加筆・修正を行った。なお、本稿では2023年度科学研究費助成事業若手研究「人口減少社会下の首都圏外縁部における観光地域の衰退とその再生戦略に関する研究」（課題番号：21K17971，研究代表者：鈴木富之）の一部を使用した。

## 注

- <sup>1</sup> I章2節では、手嶋（2006，2016）および霧降高原キスゲ平園地レストハウス内の「ニッコウキスゲと霧降高原の歴史」「霧降高原スキー場」の展示（2022年11月4日閲覧）をもとに執筆した。
- <sup>2</sup> 霧降高原に存在するペンション以外の宿泊施設はホテル5軒（うち1軒は会員制リゾートホテル）、キャンプ場1軒である（2022年11月現在）。ホテルはいずれも地元資本および大手リゾート企業による企業的な経営がなされている。キャンプ場は個人経営である。キャンプ場は冬季期間中（11月中旬～4月下旬）に休業となり、その時期には経営者家族が所有する山林での林業および霧降高原道路等の除雪作業などにより収入を得ている。
- <sup>3</sup> 霧降高原で1つの事業者が複数のペンション施設を経営するケースや、姉妹館として経営しているケースもみられるため、ペンションの事業者数は全21軒であった。
- <sup>4</sup> ライトアップ誘致実行委員会ホームページ「星降る夜の日光」（<https://www.starnikko.org/index.html>，最終閲覧日2022年12月8日）による。

## 参考文献

池 俊介・木下裕江 1989. 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.

- 市川貞夫 1981. 日本におけるペンション経営—菅平峰の原高原の例. 新地理 29 (1) : 1-17.
- 呉羽正昭 2017. 『スキーリゾートの発展プロセス—日本とオーストリアの比較研究』 二宮書店.
- 岸野 稔 2007. 『日光地域の集落地理学的研究』 随想舎.
- 片平 樹 2017. 体験活動によるスキー観光地における観光の通年化—長野県飯山市斑尾高原・戸狩を事例に. 地理学報告 119 : 65-81.
- 佐々木 博 1998. イメージが創った観光地清里高原. 人文地理学研究 22 : 27-57.
- 鈴木富之 2020. 首都圏外縁部における観光地域の形成. 地域デザイン科学研究会編『地域デザイン思考—地域と向き合う 82 のテーマ』 北樹出版 128-129.
- 手嶋潤一 2006. 『日光の風景地計画とその変遷』 随想舎.
- 手嶋潤一 2016. 『観光地日光その設備充実の歴史』 随想舎.
- 花島祐樹・西田あゆみ・呉羽正昭 2009. 黒姫高原におけるスキーリゾートの変容. 地域研究年報 31 : 1-19.
- 山村順次 1995 『新観光地理学』 大明堂.