

珠洲市における民宿の経営動向

浦 達 雄

I. はじめに

1. 研究の背景

わが国の民宿は高度経済成長期にピークを迎え、特にスキー場、海水浴場を中心に発達をみた（浅香・山村 1974）。高度経済成長期の山梨県では、民宿の開業に対して助成制度を行い、積極的に対応した（浦 1998）。しかし、高原観光やスキーブームの停滞、半島・離島ブームの限界、後継者不足などもあって、安定経済成長期以降、民宿は急減することになった。

そもそも、民宿は兼業経営、季節営業が主体であり、通年経営は困難な産業であった。スキー場の場合は冬、海水浴場の場合は夏がピークであり、シーズン性に当初から問題があった。さらに、バブル経済期を契機として、ライフスタイルの向上、快適性を求める傾向が定着し、民宿における客室の簡素な造り、例えば、襖での仕切り、アウトバスの客室などは、若者のニーズからかけ離れたことも大きいと言えよう。

とはいえ、ここ数年、消費者の立場で、民宿の再評価・見直しが進みつつある。ネットエージェントによる予約システムの簡便さ、不況による節約志向、リーズナブルな料金体系、家族的で良心的な接客などが消費者の支持を集めつつある。

奥能登に位置する珠洲市は、一時の半島ブームで民宿は増加したが、半島観光の限界で、一生に一度の観光地化、後継者不足もあって、旅館の廃業と共に民宿からの撤退が相次いできた。観光客の減少に伴って、民宿が飽和状態に達したことも一因と言えるが、見方を変えれば、ここに至って適正規模に落ち着いたということになる。

能登半島の観光と言えば、高度経済成長期以降、和倉温泉と輪島市が2大観光地として成立し、今後もその方向性に变化はないと思われる（浦 2008 b）。ところで、奥能登の珠洲市は、輪島市からの立ち寄り観光地としてのイメージが当初から強い。しかし、よしが浦温泉ランプの宿（珠洲市三崎町）の経営は順調であり、一筋の光となって気を吐いていることは周知の事実である。

珠洲市は 1975 年から長い間原発問題がくすぶり、町の世論を二分してきた。原発問題は 2003 年に企業側が凍結を表明したこともあって、一応解決したが、その後の方向性が問題点として

残された。こうした中で、2006年に当選した泉谷満寿裕新市長は政策の一部で、観光立市を提案し、観光による珠洲市の活性化が関係者や市民で認識されることになった。

近年、スロートーリズムの普及で、珠洲市でのんびり過ごす観光の形態が徐々に定着し、個性的な民宿に顧客が集まりつつある。我が国における半島・離島観光はすでに限界に達しており、ここに珠洲市における民宿経営の実態を明確にすることは、半島・離島観光の今後の方向性を探るには意義深いと思ひ、報告するものである。

2. 研究の目的と方法

本研究の目的は、石川県珠洲市における民宿の経営動向について、その実態を明確にすることである。珠洲市の民宿は1970年代の奥能登ブームでピークを迎えたが、その後は半島ブームの限界と共に停滞している。しかし、近年、スロートーリズムの登場で、珠洲観光の再評価が進み、個性的な民宿が顧客を集めつつある。ここでは、こうした民宿の経営動向の実態を明確にし、今後の民宿経営のあり方や方向性を探るものである。

筆者は、これまで主に温泉地における小規模旅館の経営動向について、その実態を明確にしてきた（浦 1992 など）。その調査手法は経営者に対する聞き取り調査に主眼を置くものであった。つまり細かなデータ分析ではなく、趨勢の把握に努めた。

民宿に関する観光地理学的な研究成果は、地域研究が主体で、産業としての民宿経営をとらえた論文は至って少ない。ここでは民宿経営の実態把握と共に、経営者サイドの要望である今後のあり方や方向性について明示し、経営者の要望に応えるべく努力をしたいと思う。

3. 珠洲市における民宿の推移

奥能登の大衆的な観光は、1957年公開の映画「忘却の花びら」のロケに始まったと言われている（浦 2008）。その後、1964年の能登線の全通、1968年の能登半島国定公園の指定もあって、奥能登は観光ブームを迎えることになった。

こうした観光ブームで、珠洲市では民宿の開業が相次いだ（図1）。基本的には半農半漁の民宿の形態だが、1977年には113軒を数え、ピークを迎えたのである。

図1によれば、1968年1月1日現在、民宿11軒、国民宿舎その他4軒、旅館・ホテル35軒、合計50軒を数えたが、1976年には、民宿111軒、国民宿舎その他7軒、旅館・ホテル38軒、合計156軒を数えたのである。ちなみに、旅館・ホテルのピークは1971年から75年の40軒、国民宿舎その他のピークは1975年から82年の7軒である。

しかし、その後、徐々に減少傾向が続き、2009年現在、民宿24軒、国民宿舎その他2軒、旅館・ホテルは10軒、合計36軒に留まっている。近年、農家民宿2軒が開業しており、民宿

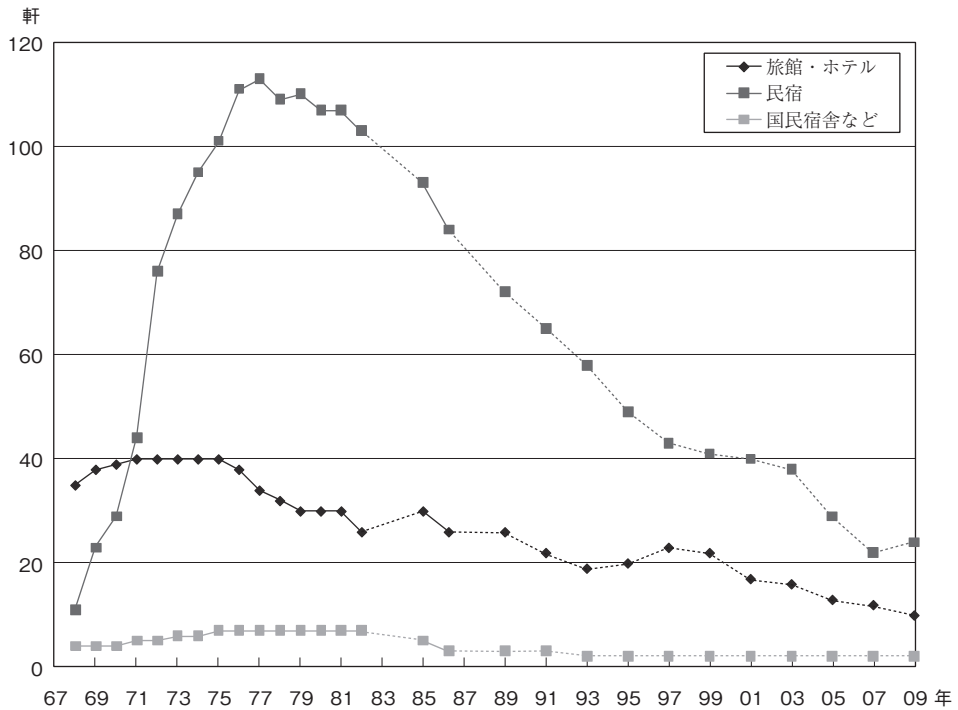


図1 珠洲市における宿泊施設の推移 (1968-2009)

注. 珠洲市の行政資料により作成

に限れば、下げ止まりの傾向にあると言えよう。表1は、珠洲市における4軒の民宿について、経営動向の概略を示したものである。

II. 民宿経営の事例

1. A 民宿：一般民宿から釣り宿、さらには自産自消の民宿へ活路を求める

(1) 民宿から釣り宿へ

A 民宿は奥能登最果ての木の浦海岸に位置する。木の浦海岸は1963年3月の真浦-曾々木間の開通（国道249号線）、1966年10月の奥能登ラケット道路（折戸-木の浦-高屋間）の開通によって、観光地として整備が進むことになった。

民宿の開業は1971年で、現在の主人は2代目となる。1967年4月には木の浦全戸の19軒で木の浦観光協会を設立し、初代主人は観光協会長になった。当初の民宿は7軒を数えた。

現在の戸数は17軒で、2軒の減少に過ぎないが、1980年代以降、奥能登の観光ブームが去り、さらには経営者の高齢化、後継者難に陥り、現在の民宿は2軒に留まっている。

表1 珠洲市における民宿の経営動向

旅館	A 民宿	B 民宿	C 民宿	D 民宿
開業年 最近の設備投資	1971年	1969年 2005年・2009年	1972年 1994年・1999年	1974年 1995年・2001年
開業方法	新規開業	新規開業	新規開業	新規開業
初代経営者の前職	農業・漁業	大工	漁業	農業・漁業
出身地	珠洲市折戸町	珠洲市飯田町	珠洲市飯田町	珠洲市宝立町
現在の兼業種	主人(市議会議員など)	専門民宿	主人(勤め人)	専門民宿
建物	木造2階建	木造2階建	木造2階建	木造2階建
旅館の敷地 延床面積	1,150 m ² 450 m ²	330 m ² 480 m ²	160 m ² 500 m ²	2,500 m ² 1,650 m ²
客室数 収容人員	7室 20人	9室 30人	7室 24人	8室 30人
宿泊料金	6,500円(税別)	7,350円～1万2,600円	7,350円	7,350円
年商	1,000万円	2,200万円	1,000万円	1,000万円
旅行業者の送客	0%	60%	50%	60%
年商の内訳	宿泊100% 日帰り0%	宿泊85% 日帰り15%	宿泊90% 日帰り10%	宿泊100% 日帰り0%
オンの月	4・5・8・9	8・7・5・9・10	8・7・5	8・5・9
オフの月	2・1・3・11	2・6・12・1・11	2・3・6	1・2・11・12
市場	石川県内40% 石川県外60%	石川県内60% 石川県外40%	石川県内50% 石川県外50%	石川県内40% 石川県外60%
客層	釣り客76.1%、釣り +宿泊7.6%、観光 客16.3%	観光客60%、ビジ ネス客など40%	観光客50%、ビジ ネス客など50%	観光客60%、ビジ ネス客など40%
スタッフ	家族2人 パート1～2人	家族2人 パート1～2人	家族3人 アルバイト3人	家族2人 パート2人
セールスポイント	釣り宿ながら、一般 民宿の機能を有す る。山林・漁場・田畑 でとれた自産自消の 料理が食卓に並ぶ。 囲炉裏料理が特色 で、主人が魚の焼き 方などを指南する。	テーマは灯りの宿。 主人自らが宿の看 板、部屋の置物など を作成。郷土の食材 を活用した創作料理 が特色で、手打ち蕎 麦、能登牛網焼きな どが美味しい。	テーマは漁師町の 宿。平日は7,350円 の料金体系。自産自 消の満腹料理が特 色。バリアフリーに 対応した個室。茶碗 蒸しと肉ジャガが好 評。	32℃の井戸水を利用 した岩風呂が人気。 農作物は自産自消。 名物料理は海藻 シャブシャブ。珠洲 愛石会のメンバーと して活躍し、館内に 珠洲真黒を展示。

注1. 民宿経営者に対する聞き取り調査により作成。

注2. 年商や一部の数値は2009年現在の推定値。宿泊料金は1人当たりの平日料金(1泊2食。2人で1部屋利用)。

注3. 旅行業者とはネットエージェントを示す。

注4. 調査は2009年に実施した。

1970年に勤め先の大阪から帰郷し、初代の死後、1972年に家業を継ぐことになった。家業は半農・半漁で、こうした仕事内容が民宿経営に大いに役立っている。1983年から11年間、国民宿舎（1971年開業。現在の能登きのうら荘）の支配人として働き、施設・設備やサービスの改善を行うことで赤字体質を克服し、国民宿舎の年商は8,000万円に達したのである。

A 民宿の建物は和風の2階建、敷地面積は1,150 m²、延床面積は450 m²を数える。客室は全部で7室（8畳間主体）、付帯施設として広間（6畳+8畳）・囲炉裏部屋・浴室1ヵ所などがある。付帯施設ではないが、この他に山林・農地がある。収容人員は20人だが、現在は7人程度に拘っている。

開業当初の民宿は一般的な経営形態だったが、1980年代後半から個性的な宿を目指し、普通の民宿を克服した。つまり、釣り客に焦点を絞ることで、釣り宿を目指したのである。しかし、2003年頃から釣り宿以外に、魚介類を主体とした料理の民宿として評判を高め、年々宿泊客が増えてきた。釣り人の紹介、そしてリピータの来館が増えている。

年商は農業などを合わせると約1,000万円を数える。1年間の民宿利用客は、釣り客700人、釣り+宿泊70人、一般の宿泊客150人程度で、料理を求める観光客が年々増加してきた。利用料金は、釣り（漁場まで漁船の送迎付）は3,000円、これに宿泊が加わると4,000円プラス、一般客（1泊2食付）は6,500円で、いずれも税金がこれに付く。

市場構成は石川県内40%・石川県外60%で、県外では富山県・岐阜県方面が多い。県内では金沢市・七尾市方面となる。釣りのシーズンは4・5・9月などで、年商からみたオンシーズンの4・5・8・9月などとほぼ一致し、春から夏、そして秋にかけてが忙しくなる。これに対して、オフシーズンは2・1・3・11月などで、秋から冬場が弱い。これは奥能登全体の傾向であり、今後の課題となろう。

(2) 自産自消の料理

スタッフは夫妻だけだが、忙しい時は近所からパート（1~2人）をお願いしている。料理は地産地消ではなく、自産自消となる。主人が自分で作って（獲って）、自分で料理をするからである。

夕食は囲炉裏を囲んでの食卓となる。定員は7人としている。囲炉裏の定員は8人だが、主人がこれに加わって、魚の焼き方などを指南するからである。主なメニューは10品出しで、焼き魚・刺身・サザエのつぼ焼き・アワビの網焼き・煮物（ワカメやタケノコなど）・茶碗蒸しなどとなる。

春はタケノコだが、タケノコにも種類があって、4月以降、モウソウ・ハチク・マダケなどが順に登場する。秋になればキノコだが、マツタケ入りの御飯や茶碗蒸しが食卓に登場する。マツタケは形が悪くて、市場に出せないものを用いている。

朝食は広間の利用で、メニューは魚（カワハギ・フグ・カレイ・アジなど）の一夜干し、卵焼き、ほうれん草のおひたし、自家製の漬物などである。米はコシヒカリで、はぎ干し（天日干し）となる。

主人は、毎日、漁に出かけているが、漁法はカレイ網・ハチメ網・サザエ網などを用いた本格派で、仕掛けは前夜、収穫は翌朝となる。6月になると毛ガニ、6月から9月にかけてはカイカンガニ（ワタリガニ似）が食卓に登場する。活ガニであり、知る人ぞ知る名物になりつつある。

主人は公職が実に多い。（財）木の浦健民休暇村理事長（1993年～）、珠州市議会議員（1999年～）、同議長2009年～）、珠州市観光協会会長（2001～2008年）、NPO法人能登すずなり副理事長（2008年～）、そして農協・漁協などの役職を務め、多忙な毎日を送っている。

奥能登の入り込み観光客数は高度経済成長期のピーク時に対して、近年では4割減となり、その経営環境は厳しい。この傾向は全国の半島や離島観光と共通している。

主人は、現在、奥能登を一生に一度の観光地から、四季ごとに観光客を迎え入れるリゾートへの方途を模索している。そのためには、まず情報発信だが、施設・設備が老朽化した民宿に対する補助・助成金制度の導入を切に願っている。さらには海岸付近に湧く温泉（1970年頃利用の休止）の復活であり、色々と取り組む課題が残されている。

2. B 民宿：観光ブームが去り、宿泊客の形態変化を名物キャラの導入で克服し、民宿の再生、年商アップに取り組む

(1) 灯りの宿を目指して

B 民宿は珠州市の中心である飯田町に位置する。開業は1969年で、主人は2代目となる。当時は奥能登の観光ブームだったが、1980年代以降、観光ブームは去り、過疎化傾向が一段と進行し、原発立地の話もあって珠洲の観光産業は停滞することになった。

1983年、民宿や仕事の行きづまりもあって、民宿の再生に取り組むことになった。主人は営業関係の仕事で全国を旅行し、宿泊施設に対して夢を抱き、自分流でやってみよう決意したのである。

民宿は木造2階建て、自宅を改装して民宿とした。敷地面積は330㎡、延床面積は480㎡を数える。2005年にトイレや風呂など水まわりの改装を行ったが、大抵の造作は主人の大工仕事の成果である。2009年には客室の改修、畳の張替えなどを行った。客室は9室（収容人員は30人）、主な付帯施設は広間1室（24畳）・浴室・食堂などである。部屋のテーブルや小物類は主人の手作り家具となる。

民宿再生に当って、灯りの宿をテーマとした。灯りは心の温もりを意味するが、玄関先には

木製の灯籠を配置し、目に見える形でも灯りを主張したのである。

今期の年商は 2,200 万円で、徐々に回復しており、灯りの宿路線に間違いのないことを証明している。年商の内訳は宿泊 85%・日帰り 15% を占め、民宿とはいえ、日帰りの割合が比較的高い。これは地元客を中心とした食事会や宴会に対応しているからであり、観光客はもちろん地元客を大切にす B 民宿の心遣いからきている。

現在、年商の 60% はネットエージェントからの送客となっている。2002 年頃から導入したもので、着実に割合が増えてきた。自社 HP は 2005 年以降整備し、HP の更新やブログ発信を行うことで、民宿や郷土の情報発信を積極的に行っている。

年商からみたオンシーズンは 8・7・5・9・10 月で、GW から夏場が忙しい。これに対して、オフシーズンは 2・6・12・1・11 月などで、晩秋から冬場、そして梅雨のシーズンが暇になる。日帰り客は 2・3・12・1・11 月に多い。市場は石川県内 60%・石川県外 40% で、海のない地域からの入り込みが多い。県外では群馬県・神奈川県・長野県が目立つ。

(2) 地産地消にこだわった郷土料理

スタッフは夫婦のみで、忙しい時はパート（1～2 人）をお願いしている。1 人当たりの宿泊料金（1 泊 2 食。2 人で 1 部屋利用）は 7,350 円から 1 万 2,600 円に設定する。料金の基本は宿泊のみで、料理は別料金にしている。つまり泊食分離の料金体系に特色がある。

具体的には、基本宿泊料金は 4,410 円で、朝食は 840 円、夕食は 2,100 円～（6 品＋ご飯・漬物・みそ汁）（お盆と GW は 1,000 円アップ）となる。特注として、お魚たっぷりプラン（2,500 円）・能登牛の網焼きプラン（2,500 円）・能登の山海の幸・大満足プラン（4,200 円）、シーズン（11 月～2 月）プランとして、焼きガニプラン・出会い鍋プラン・キジ鍋プラン、カモ鍋プラン（いずれも時価）などがある。

期間限定の特別プランとしては、海藻しゃぶしゃぶプラン（4 月 1 日～6 月 30 日）9,450 円・天然岩牡蠣プラン（7 月 1 日～8 月 20 日）（1 万 2,600 円）がある。自慢の名物料理は能登牛の網焼きとなる。上質の能登牛を珠洲特産の珪藻土コンロの炭火で焼き、珠洲の天然塩 3 種と自家製のたれで味わう料理となる。

池波正太郎の小説を読んで、蕎麦を粋に食べる描写に憧れて、見よう見まねで、蕎麦打ちをはじめることになった。手打ち蕎麦は、B 民宿の名物にまで成長し、その腕は近所の婦人を集めた蕎麦打ちの講習会の講師を務めるまで磨きをかけている。

B 民宿の場合、従来、仕事関係の宿泊客が多かったが、珠洲市の経済社会事情の変化で、数年前から客足が遠のき、観光客主体の営業に頼るようになった。主人は 2008 年に出来た NPO 法人能登すずなりの観光部会の副会長に就任し、本業の民宿経営に力を注ぐと同時に、地域活性化に関する集会などには積極的に参加し、知恵と労力を出すように心がけている。なお、

主人の趣味はゴルフだが、現在、ハンデキャップは0で、プロ並の実力の持ち主である。館内には優勝カップが所狭しと並べられている。

旅の思い出作りの一助になることが経営方針であり、季節によっては、自家製の柚子味噌・野ぶきのきやらぶき・いしる風味の塩辛などを土産としてサービスしている。今後は珠洲をブランドに、本物・新鮮・季節・根性良しをテーマにした民宿作りをこれまで以上に実践する決意である。

3. C 民宿：ネットエージェントの活用で、観光客の取り込みに成功。本物・優しさを営業方針として活路を見出す

(1) 改装で施設・設備のレベルアップ

C 民宿は珠洲市飯田町に立地する。開業は1972年で、女将は3代目となる。屋号の由来は初代主人の国重勇松の氏名から一字ずつとったものである。国重家は昭和初期にはバスやタクシー事業に進出し、珠洲市飯田町一帯ではいわゆる観光関連産業への取り組みは早かった。バス運行に際して、市内の遠隔地へ至る終バスが早いために、利用客を泊めることで、自宅を宿として提供しており、旅館としての歴史も戦前までさかのぼる。戦後は下宿業などを営んでいたが、奥能登の観光ブームで民宿開業となった。

民宿の建物は2階建ての和風で、敷地面積は160 m²、延床面積は500 m²となる。部屋数は7室（収容人員24人）で、6畳間が主体となる。設備投資は何回となく行ったが、大規模なものは2回ほどである。1994年には浴室のタイル化、トイレの水洗化を行い、現代的な民宿として施設・設備を改装した。

1999年には築60年の建物が老朽化したので、家族会議を開き、民宿の営業を継続するか、辞めるかの決断をすることになった。しかし、民宿の仕事を辞めると、先の展望がますます読めなくなり、そこで決意して民宿継続となった。建物を根本的に直す大規模な改装となって、その結果、現在の民宿の建物が完成し、屋号を平仮名に変更したである。

改装のポイントは、客室の新装・ウォッシュレットトイレの増設などである。主な付帯施設は大広間（22畳間）・食堂（25人収容）・浴室（2～3人収容）・中庭となる。客室はプライベートを意識した個室で、バリアフリー対応にした。

今期の年商は1,000万円で、増加傾向を示す。内訳は宿泊90%・日帰り10%となる。日帰りは会食や宴会など地元の利用客が多い。客層は変化に富んでいる。以前は公共工事の関係者の宿泊が2・3月に多かったが、最近は観光客の宿泊が増えている。

しかし、2人客と1人客が中心で、これにグループ客が続いている。家族客は夏休みに目立つ。1人客の大半はビジネス客となる。宿泊の30%程度は観光客だが、8月の後半はトライア

スロン珠洲大会が開催されるので、固定客となっている。その他ではミニバスケット・野球大会の選手の利用がある。

ここ数年、ネットエージェントからの宿泊申し込みが増え、年商の50%を占めている。観光客の宿泊はネットエージェントを通したものが多いと言えよう。こうした観光客は5・7・8月に多い。

1人当たりの宿泊料金（1泊2食。2人で1部屋利用）は7,350円（休前日・週末は7,850円）している。その他では1泊朝食5,500円・1泊素泊まり4,700円・1泊夕食6,825円（休前日・週末は7,325円）を示し、B&Bにも対応している。特別料理の場合は1万500円（休前日・週末は1万1,000円）となる。

こうした料金体系は週末に限らず、1年中固定し、C民宿の特色となっている。固定した料金体系は女将の宿泊体験からきている。平均消費単価はプラス1,000円程度、日帰りの料理は6,000円程度の注文が多い。

年商からみたオンシーズンは8・7・5月で、夏とGWが忙しい。これに対してオフシーズンは2・3・6月で、早春と梅雨が暇になる。日帰りは1・3・4・12月など、新忘年会、歓送迎会の月に多い。市場構成は石川県内50%・石川県外50%で、関西方面はビジネス客、関東方面は観光客が多い。その他では金沢市・長野県・岐阜県などが多い。

(2) 漁師町の宿

スタッフは家族3人だけで、忙しい時はアルバイト1人が加勢する。主人の趣味は魚釣りで、主人の釣り上げた魚、知り合いの漁師から仕入れた魚が食卓を賑わすことになる。料理は満腹メニューで、大女将と女将が担当する。主なメニューは刺身・焼き物・酢の物・煮物・揚げ物などである。メインの魚介類は海の状況・季節で異なるが、春はサヨリ・タイ、夏はサザエ・キス・ヒラメ、秋はアオリイカ・クロダイ、冬にはブリ・アンコウ・ズワイガニなどがとれる。

さらに、天候が良ければ、その日に捕れたクロダイ・マダイ・アジ・キスなどの刺身が登場する。煮物は茶碗蒸し・肉ジャガが好評で、揚げ物ではてんぷら・魚のフライなども得意料理となる。酢の物のモズクは健康食品として知られ、能登半島の名産になりつつある。

冬のズワイガニは珠洲の隠れた名物料理である。冷凍物が多い中、珠洲は生きガニであり、漁師町の宿だから民宿料理として提供が可能となる。

米は地元の農家からコシヒカリを直に仕入れており、自家菜園ではジャガイモ・サツマイモなどを自産自消する。その他の野菜については、古くから飯田町で開催している二・七の市（2と7の付く日の午前の開催）、JAの直売所などで購入している。輪島の朝市は観光化して商業ベースになったが、飯田の朝市は本物の農家の野菜として知られる。

しかし、クレームも時には登場する。民宿レベルのアメニティを超えたクレームだが、これまではティッシュペーパー・バスタオルなどの苦情にも設置することで対応を行った。浴室の件では近くの銭湯を紹介している。その代金はC 民宿の持ち出しであり、こうした優しさがC 民宿の持ち味と言えよう。サービスとしては、夕食に提供した刺身のアラを利用した味噌汁の特別な注文にも対応し、優しさを実践している。

4. D 民宿：同業他社が廃業する中、ネットエージェントを活用することで、活気を取り戻す 海鮮料理主体の民宿

(1) 岩風呂を要する民宿

D 民宿は珠洲市の見附海岸に位置する。見附海岸は、禄剛崎と共に珠洲市を代表する観光地で、能登半島国定公園の優れた景勝地として知られる。したがって、付近は高度経済成長期以降、国定公園の園地として整備が行われ、当時の国道 249 号線から見附海岸に至る新道なども整備された。

開業は 1974 年で、主人は 2 代目となる。当時の家業は半農半漁の生活で、旧集落から飛び出す形で新道に面した田の中に民宿を新築して開業となった。主人の経歴は実にユニークである。学校卒業後、10 年ほどインド洋や太平洋を主としたマグロ船で働き、その後、10 年間は金沢港の市場で魚のセリを担当したのである。

民宿の敷地は 2,500 m²、和風の建物は木造 2 階建て、延床面積は 1,650 m² を数える。現在使用する客室は 8 室、収容人員は 30 人程度にしている。内訳は 6 畳間 2 室・8 畳間 3 室・10 畳間 1 室・14 畳間 (2 間) 1 室・18 畳間 (3 間) 1 室となる。付帯施設は食堂 (7 テーブル・28 脚)・大広間・岩風呂などである。大広間は小部屋に仕切ることが可能で、12 室程度とれるが、現在は宿泊にはあまり使用していない。

岩風呂は 32℃ の井戸水を使用している。いわゆる温泉法の温泉ではないが、地下から沸く天然の温泉であることに間違いは無い。イオウの匂いがほのかにするミネラル成分に満ちた風呂としてマニアの人気を集めている。この井戸は、民宿開業時に飲料水を確保するために掘削したもののだが、現在では生活水としても使用しており、重宝している。

岩風呂は家族風呂としての利用希望が近年増えてきた。そこで、一般営業は 16 時から 21 時までとし、貸切風呂としては 21 時から 23 時まで開放し、自由に利用出来るようにした。泉質をつければ、弱アルカリ単純温泉となり、疲労回復の効果があると言われている。

1 人当りの宿泊料金は (1 泊 2 食。2 人で 1 部屋利用) は 7,350 円に設定する。この他、朝食プラン 5,250 円・素泊まりプラン 4,725 円・珠洲焼き体験プラン 7,450 円などがある。さらに、ライダー歓迎プラン (食事なし) 3,150 円がある。車庫は屋根付きだが、宿泊は大広間利

用となる。季節によっては、クジラ料理 8,450 円、岩がきプラン 10,500 円、12,600 円などがある。

今期の年商は 1,000 万円である。ピーク時は 1 年間で 1,500 人を超す宿泊客でにぎわったが、現在では 1,000 人程度に留まっている。日帰りは原則受けず、ほぼ 100% が宿泊となる。近年、ネットエージェント（4 社程度）からの申し込みが増えており、約 60% がネット利用、直が 40% を占めている。直の申し込みの中でも、HP を見てからでの電話申し込みも多いので、インターネットの効果は実に大きい。ネットエージェントからの申し込みの際は、客室管理のネットエージェントを活用しており、その分、手数料は上積みされるが、ネット管理の煩わしさから開放されている。

主な客層はネットエージェントの導入で、様変わりをしてきた。1 泊の観光客、ライダーなどが増加の傾向にある。これに対して、従来多かった営業マンとか工事関係者の宿泊が減少傾向にある。景気の悪化で、金沢からの顧客は日帰り、大阪からの顧客は 1 人客を受け入れ始めた国民宿舎・ホテル旅館へ宿泊する傾向にあるという。工事関係者は 1 ヶ月ほど宿泊するので、効率は良かったが、不景気で工事が減ったことが、経営にひびいている。

年商からみたオンシーズンは 8・5・9 月、これに対して、オフシーズンは 1・2・11・12 月となる。市場は石川県内 40%・石川県外 60% で、県外では関西・関東・中京方面が多い。最近では長野県など内陸県からの入り込み客が増えている。

(2) 旬と鮮度に拘った海鮮料理

スタッフは夫妻のみで、忙しい時はパート 2 人に手伝いを求めている。主人は魚関連の仕事に 20 年ほどいたので、魚の仕入れは旬と鮮度に拘っている。料理は自らが担当し、オーナーシェフとしてのおもてなしを行っている。

魚の大半は地元の鵜飼港から仕入れ、米や野菜は自家製の田畑で取れたものを主として用いている。元々は半農半漁で、田畑は現在でも経営を行っている。民宿の付近にも田畑があって、自産自消の生活を心がけている。名物料理としては海藻シャブシャブがある。

主人は、現在、見附島観光協会の会長という要職にあり、公私共に多忙な生活を送っている。奥能登は祭りの宝庫と言われ、宝立七夕キリコ祭り実行委員会の実行委員長でもあり、ハワイで行われたイベントに能登の祭りとして、代表出演した経験を持つ。また趣味の会にも参加し、珠洲愛石会のメンバーとして活躍をしている。能登真黒と言われる黒石を館内に展示し、格調を高めている。

見附海岸には最大 13 軒の民宿が成立したが、現在は 2 軒残すのみである。スローツーリズムをテーマに、住んで楽しい、来て楽しい見附海岸の復活を真剣に願っている。

Ⅲ. 今後の民宿経営の方向（結論にかえて）

1. 珠洲市における民宿の経営動向（要約）

珠洲市における民宿経営者に対する聞き取り調査を主として、民宿の経営動向の把握に努めたが、その結果、以下のことが明確となった。

①個性的な民宿

灯りの宿・漁師町の宿・釣り宿など、民宿はそれぞれテーマを設定し、集客に努めている。こうしたテーマは民宿としての方向性を明確にし、セールスポイントとなっている。また、主人や女将の趣味が民宿経営に随所に活かされており、個性を主張している。

②家族による通年経営

経営は夫婦及び家族を主体に、通年で営業を行っている。いずれも生業経営であり、民宿らしい家族的な経営に特色がある。

③ネットエージェントの活用

1軒を除いて、ネットエージェントを活用し、集客を行っている。ネットによる年商は過半数を超える民宿が多い。

④オンとオフの格差

オンシーズンはGWと夏、オフシーズンは秋から冬場となり、シーズン格差が大きい。冬場は魚が美味しい季節だが、半島観光は夏場のイメージが固定し、シーズン性の脱却は厳しい。

⑤良心的な料金体系

1泊2日の基本料金は7,350円に設定し、リーズナブルな料金体系をとっている。民宿によっては独自プランを導入し、料金に幅を持たせている。

⑥地産地消の料理

地産地消、そして自産自消の民宿が多い。奥能登の純で本物の食材を活用した料理商品を提供している。

2. 今後のあり方・方向性

ここでは、珠洲市における民宿の今後のあり方や方向性について、整理してみよう。

①情報発信

民宿は家族経営が基本であり、労力に限界があることは承知だが、今後はさらなる情報発信に努めて欲しい。個人的な発信は限界があるので、商議所や観光協会などで組織的な情報発信

が欲しい。開花情報、旬の食材情報など具体的な地域情報を発信すべきである。ブログは有効な手段であり、容易いので、週に1度の更新を目指してチャレンジすべきである。

②軒先の料金表示

珠洲市の民宿の基本料金は7,350円と決められているが、フリー客はほとんど知らない。出来れば軒先に料金を明示し、フリー客にも積極的に対応すべきである。特注料理についても同様であり、金額と料理名を明示し、一層分かりやすい料金表示に努めるべきである。

③地産地消の料理

珠洲市は天然食材の宝庫であり、これを意欲的にPRすべきである。珠洲市は海・山・里の食材が充実しており、これを素直に紹介すれば、人気商品となろう。

④四季の宿を目指して

半島観光は一生に一度の観光地であるという認識を返上し、四季を全面に押し出すべきである。四季の風景・食材・イベントなどを紹介し、年に4回の宿泊を目指し、次は月に一度、最後は定住をすすめる努力をしたい。

⑤宿泊施設のすみ分け

民宿側の言い分として、ビジネス系の個人客が公共の宿に流れているという指摘がある。事実関係は把握していないが、今後は公共の宿と民宿のすみ分けをすべきである。お互いに個性を主張し合うことで、相乗効果を期待したい。

⑥公的助成制度の導入

1970年代の民宿ブームの時は、民宿に対して、全国で公的な助成制度が行われた。半島・離島ブームの限界で、民宿経営は廃業を強いられたが、農山村におけるスローツーリズムの新たな展開で、農家民宿など新たな民宿の形態が登場しつつある。民宿の開業・改装に当たっては、消防施設・客室・トイレ・台所などの新・改装に対して、行政当局は民宿に対する公的助成を強化すべきである。

⑦スローツーリズムの展開

珠洲市はスローツーリズムの環境や素材にあふれている。スローツーリズムはロングステイの上に成り立つものであり、民宿の役割を明確にすべきである。

⑧民宿のあり方の提示

従来、民宿とは、季節営業・家族営業が主体で、リーズナブルな料金体系に特色があった。したがって、施設・設備・アメニティなどは旅館に劣り、部屋は鍵無し、仕切りは襖、アウトバス・トイレ、夜具・歯ブラシなどは持参する仕組みであった。1970年代の民宿はこうした仕様は当然のこととされたが、近年の民宿に対する消費者の考えは違うようである。そこで、本来の民宿とは何かを再度確認する必要がある。したがって、観光協会なり、商議所なり

で、正しい民宿の役割やあり方を明示すべきである。

民宿は、部屋はアウトバス・トイレ、踏み無し、食事は食堂利用、アメニティは浴衣・タオル・歯ブラシ程度が基本であり、旅館とは違うということを HP やパンフレットなどで明確にすべきであろう。

付記

本稿を作成するに当たり、珠洲商工会議所、民宿の関係者の方々にご協力を頂いた。ここに記して謝意を表します。

参考文献

- 浅香幸雄・山村順次編著（1974）：『観光地理学』大明堂、234 頁。
- 浦達雄（1992）：「温泉観光地における小規模旅館の経営動向」日本観光学会研究報告 24、31-38 頁。
- 浦達雄（1996）：「奥能登における観光旅館業の経営動向」日本観光学会誌 28、94-100 頁。
- 浦達雄（1997）：「和倉温泉における小規模旅館の経営動向」日本観光学会誌 30、53-58 頁。
- 浦達雄（1998）：『観光地の成り立ち－温泉・高原・都市－』古今書院、190 頁。
- 浦達雄（2000 a）：「21 世紀における温泉旅館経営のあり方」地域社会研究（別府大学地域社会研究センター）2、18-27 頁。
- 浦達雄（2000 b）：「湯布院温泉における小規模旅館の経営動向」大阪明浄大学紀要開学記念特別号、9-16 頁。
- 浦達雄（2001）：「山間温泉地における小規模旅館の経営動向」大阪明浄大学紀要 1、1-10 頁。
- 浦達雄（2002）：「泉佐野市犬鳴山温泉における小規模旅館の経営動向」大阪明浄大学紀要 2、9-16 頁。
- 浦達雄（2003）：「南紀白浜温泉における小規模旅館の経営動向」大阪明浄大学紀要 3、7-15 頁。
- 浦達雄（2004）：「別府温泉郷における旅館経営の動向」観光研究論集（大阪明浄大学観光学研究所年報）3、1-12 頁。
- 浦達雄（2006）：「温泉観光地における個宿の経営動向」大阪明浄大学紀要 6、9-18 頁。
- 浦達雄（2007）：「東鳴子温泉における小規模旅館の経営動向」大阪観光大学紀要 7、1-8 頁。
- 浦達雄（2008 a）：「別府温泉における小規模旅館の経営動向」大阪観光大学紀要 8、1-8 頁。
- 浦達雄（2008 b）：「珠洲市の観光診断」観光研究論集（大阪観光大学観光学研究所年報）7、11-25 頁。
- 浦達雄（2009 a）：「城崎温泉における小規模旅館の経営動向」大阪観光大学紀要 9、1-9 頁。
- 浦達雄（2009 b）：「最近の和倉温泉における小規模旅館の動向」温泉地域研究 13、33-40 頁。