

静岡・熱海、ホテルラッシュ 個人・日帰りターゲット

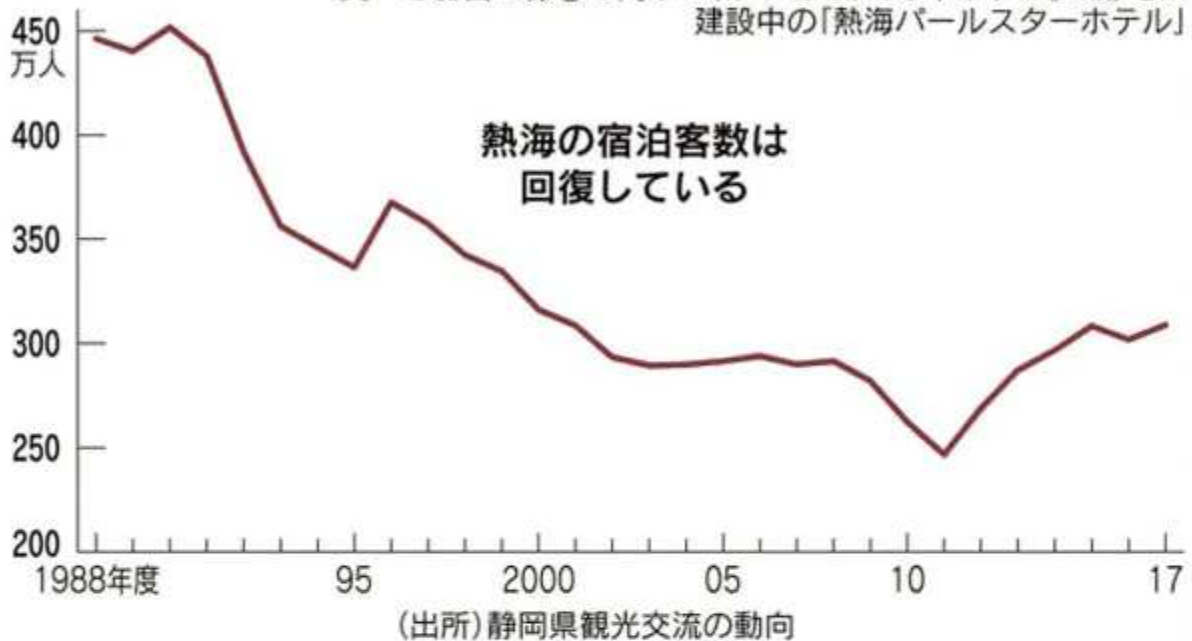
進化/深化する熱海（1）

2019/12/23 2:00 | 日本経済新聞 電子版

かつて首都圏からの団体旅行客でにぎわった静岡県の温泉街、熱海。バブル崩壊などを経て一時はさびれた街のイメージが強まったが、近年は宿泊客数が増えており、地価も上昇傾向に転じた。人の動きが加速するとともに、海岸沿いを中心に旅館やホテルの開業ラッシュも起きている。進化し深化する熱海の裏側を追う。



貫一とお宮の像の向かい、かつての「つるやホテル」の跡地に建設中の「熱海パールスターホテル」





(注)★は開業済み施設

尾崎紅葉の小説「金色夜叉」の一場面を描いた貫一とお宮の像が立つ「お宮の松」から国道を挟んだ向かいに大規模改修中のビルがそびえる。熱海のシンボルだった「つるやホテル」が2001年に廃業し、跡地に建設された商業施設は完成目前で頓挫。10年以上も放置された同施設を香港系の業者が取得し、20年夏以降に「熱海パールスターホテル」としてオープンさせる。

87室すべてに温泉が付くラグジュアリーホテルだ。料金は2人1部屋7万～8万円を想定する。マーケティング担当の塩田ひとみ氏は「お金と時間に余裕のあるシニア層がメインターゲット。高級志向の客層も含めて、熱海のホテル需要はまだまだ高まる」と話す。

熱海市の宿泊客数はピーク時の1960年代半ばは530万人だったが、東日本大震災直後の11年度は半分以下に激減した。しかし、11年度を底に客足は反転、15年度は14年ぶりに300万人を突破し、その後は順調に推移する。

今年9月に発表された静岡県内の基準地価では商業地全体が0.1%下落する中、熱海市は2.9%上昇し県内で1位となった。

ホテルラッシュとともに観光スタイルの変化に合わせた業態の多様化が進む。かつては首都圏からの団体客向けの温泉と宴会場付きの大型宿泊施設が主流だったが、若い世代を含めた個人旅行の増加に伴い、低料金のゲストハウスや高級リゾートホテルが相次ぐ。

料金帯の幅広さだけでなく、バイキングや懐石料理、宿泊特化型や日帰りレジャーなどサービスも様々だ。

19年3月、東京ドームグループが「熱海後樂園ホテル」を宿泊と日帰りスパの複合リゾートとして改装開業。立ちながら風呂に入れる露天立ち湯などユニークな仕掛けを打つ。萩原慎吾支配人は「ターゲットは若い女性客」と言い、熱海市内の周遊客の取り込みを図る。「できれば後樂園に泊まってほしいが、宿泊はゲストハウスで安く済ませ、温泉はここでリッチに楽しんでもらうような、様々な選択肢の中でサービスを提供したい」

首都圏から近く、温泉地として知名度も高い熱海。再び活気づき始めた背景には、行政によるSNSを使った観光プロモーションや地元NPOなどの商店街の活性化策があるといわれる。豊かな海と山に挟まれた観光の街が、新たなうねりを生み出している。

本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は、日本経済新聞社またはその情報提供者に帰属します。また、本サービスに掲載の記事・写真等の無断複製・転載を禁じます。

Nikkei Inc. No reproduction without permission.

熱海、街づくり「プレイヤー」生む 官民で脱外部資本

進化/深化する熱海（3）

2019/12/25 19:13 | 日本経済新聞 電子版

静岡県熱海市では、首都圏や海外から投資マネーが流入する一方で、外部資本に頼らない街づくりを目指す動きも見られる。バブル経済崩壊後に急速に観光業が衰退した経験から、熱海と真剣に向き合うプレイヤーを生みだそうと、官民の取り組みが加速している。



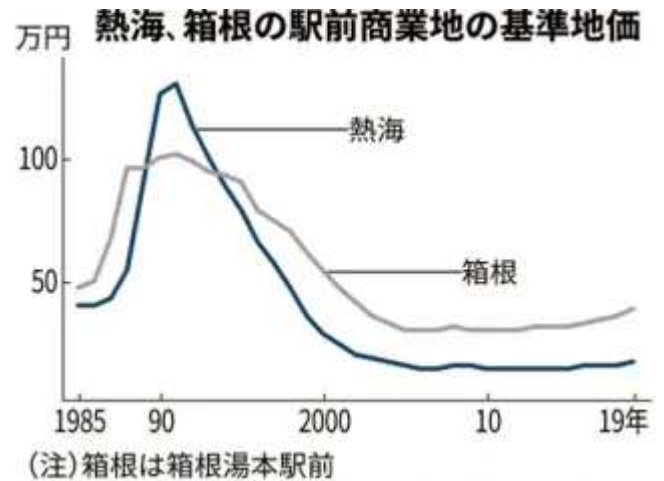
ATAMI2030会議は現在、移住や2拠点生活、これからの観光などをテーマに市民らが話し合う

「大手や外部の資本に頼る街はもろい」。そう語るのは熱海再生の立役者と言われる市来広一郎氏だ。両親が働いていた保養所がバブル崩壊後に閉鎖され、熱海から居場所がなくなったという経験がある。

現在はまちづくり会社やNPO法人を運営し、シャッター街だった熱海銀座商店街の活性化に奔走する。「リノベーションまちづくり」と呼ばれる手法で不動産所有者を巻き込み、空き物件に魅力的なプレイヤーを呼び込ん

でいる。戦略的にエリアの価値を高め、持続可能な街づくりを推進してきた。

外部資本頼みとされる熱海の脆弱性を示す指標がある。地価だ。伊豆海山不動産鑑定事務所（静岡県伊東市）の柳田毅代表は熱海と箱根の中心商業地の基準地価を比較し「熱海はピークと落ち込みの高低差が激しい」と指摘する。「地元で根付いていないマネーが活況期に集まったが、衰退期に一気に引き揚げた」



熱海に溶け込み、地域課題を解決できるプレイヤーを育てようと、熱海市と市来氏らが2016年から開催するのが「ATAMI2030会議」だ。

市産業振興室の長谷川智志室長は「空き家が増え、人口減や高齢化が顕著な熱海は全国を先取りする課題先進地。30年の熱海の将来像を考え、どんな課題があるのかを抽出するところから始まった」と振り返る。

そこに集まるのは「熱海に関心がある県外の人が多かった」（長谷川室長）。参加者がさらに活躍してもらうため「創業支援プログラム99℃」を始動。ビジネスとして計画段階から軌道に乗るまでを後押しする。介護タクシーや地元食材のケータリングサービス、移住を検討する人向けのライフスタイルデザイナーといった今の熱海を捉えた新事業が生まれた。

長谷川室長は「課題先進地だからこそ新しいモデルがつかれる。地域に根付いた事業を育てていきたい」と話す。単なる企業誘致や補助金の充実といった供給サイドへの支援ではなく、地域課題や需要のあるところにビジネスの芽を見つけていく。「外部資本頼み」脱却への取り組みは徐々に成果を上げつつある。

熱海では創業支援プログラムを経て地域課題や土地柄にあった新事業を立ち上げる動きが相次ぐ。2人の起業家に聞いた。



サーキュレーションライフの水野綾子氏

首都圏の人材と熱海の企業を仲介 副業・兼業サイト運営 水野綾子氏

ATAMI2030会議の初回から委員として携わる。「熱海を変えたいと思う人々とつながる中で自分自身で何かやろうと鼓舞してきた」。2019年に熱海の企業と首都圏の人材をマッチングする副業・兼業支援ビジネスを立ち上げ、ウェブサイト「サーキュレーションライフ」を通じて企業の人材獲得を支援する。

18年度に経済産業省の事業で短期の副業・兼業受け入れに関わる。4社の募集枠に330人の応募があり、「人手不足でも優秀な人材を獲得でき、ゼロから育成するよりメリットがある」ことに気付くと同時に「企業の戦略と適切な人材をマッチさせる仕組みが必要」と考えた。どんな事業にどんな人材を求めるのかを聞き、面接の設計や設問だけでなく、実際に面接に立ち会うことも。

東京と熱海の2拠点生活をしてきた14年ごろ「熱海から首都圏に通うというライフスタイルを広めたい」と思った。サーキュレーションという言葉には「2つの職場や拠点で培ったスキルを相互に還元し循環させる」という意味を込める。

高齢者の外出をお手伝い

伊豆おはな 河瀬豊代表

急な坂道、長い階段、エレベーターのない団地……。高齢化が進むと暮らしに支障となる複雑な地形を持った熱海で、介護タクシー「伊

豆おはな」を走らせる。年間4000件に対応。妻の愛美さんが看護師の資格を持つことから、利用者だけでなく家族や病院の主治医らからも頼られる存在になっている。

2013年に熱海に移住。救急車の出動が多いことに気づいた。「階段があるから呼ぶというケースも

あった」。創業支援プログラム99℃で事業計画を磨き、「普通のタクシーが利用できるほど健康ではなく、救急車が必要なほど緊急性がない高齢者向けのサービス」として展開する。

あるとき末期がん患者の依頼で1泊2日の熱海旅行に付き添った。近くの緊急病院を調べ、ホテルにも根回しした。自身も幼少期にけがで長期入院した経験が呼び起こされた。「外出が難しい人の外出をお手伝いすることで本当に喜んでもらえた」。これをきっかけに現在、熱海で介護ツーリズム事業を立ち上げようと計画している。



河瀬豊さん（左）と看護師資格を持つ妻の愛美さん

本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は、日本経済新聞社またはその情報提供者に帰属します。また、本サービスに掲載の記事・写真等の無断複製・転載を禁じます。

Nikkei Inc. No reproduction without permission.