

# 魅力あふれる奥伊吹スキー場に16万人が訪れる。 入場者数が4年間連続で過去最高を更新。

洒落空間に、パウダールームやおむつ交換 が広がる。スキー場のイメージを超えるお スが並ぶ。2階はロハス志向のレストラン えるコーナー、子供が遊べるキッズスペー ド用品の販売ショップ、地域の特産品が買 デザイン)、1階にはスキーやスノーボー 施設のようなファサード(建築物の正面 業交付金を受けて建設した。都心型商業 声をあげる。昨シーズン、奥伊吹スキー場 産官学金の提携で地域経済循環創造事 「なんてお洒落なスキー場」、女性客が レなど、お客さま視点に立った ハウスでの光景だ。

使った「うまいバラ丼」。そのほか、「近江 しは、この地域で収穫されるミョウガを ドメニューにもひと工夫。イチ押 気遣いが随所に凝らされている。

ば」、近くの体験型観光農園とタイアップ 牛カルビ丼」や地元で栽培される「伊吹そ した「石窯ピザ」など楽しいメニューが目

お客さま視点でお洒落感覚

新設のセンターハウスは

草野丈太社長は思いを明かす。 想した。スポーツとしても、レジャー することが私たちの使命だと思う」と ても、ご満足いただけるスキー場を提案 そんな思いを込めてセンターハウスを構 上級者まで、お客さま一人ひとりが楽し まの視点が薄れてしまう。ビギナーから 充実。だが、それにこだわりすぎると、レ 「スキー場の最優先条件はゲレンデの 1日を堪能できるスキ としてスキー を楽しみたいお客さ ー場にしたい

二代目社長草野丈治氏は、家族経営の持 ち味を生かし、入場客の小さなつぶやき 津原集落の過疎化を憂い、地域復興を 祖父で創業者の草野丈正氏は、地元の 場を開設した。父の

> 投資でファンを増やしてきた。 にも耳を傾ける、ニーズに合わせた設備

ん挑み、「いまの時代が求めるスキ 場にも導入されていない新機軸にどんど へのアップデートの道を突き進む。 と行動力を生かして、全国のどのスキ まだ30歳代の三代目は、その若い感覚

### 経営課題の雪不足を克服 関西初の本格降雪システム導入で

弱が訪れた。2012年は2千万人弱と 所強あるという国内のスキー場へ、ピー 3分の1にまで落ち込んでいる。 クだった1990年代には延べ7千万人 り、スキー愛好者が年々減少。500カ 少子化の影響やレジャーの多様化によ

雪質も良質な奥伊吹スキー場は、他のス でも2時間程度で行ける好立地に恵まれ、 市圏からのアクセスが良く、車でも電車 その中にあって、大阪・名古屋の2大都



昨シーズン新設されたお洒落なセンターハウス

## ロハス風レストランでは、地元の食材を使ったおいしい

メニューがいっぱい

ディションを維持

く実績も落ち込む。これが長年の経営課 少ないシーズンだけは営業稼働日が少な でも堅調に推移してきた。ただ、降雪量の

集客効果は期待以上に高まった」。

必ずスキーができる』との評判も広まり、 受けなくなり、『奥伊吹に行けば雪がある、

場が入場者数の減少で苦戦する中

草野社長は降雪機に着眼した。河川の

コンビニ販売で大成功

「待たずに使えるリフト券」

Profile

奥伊吹観光株式会社 ■本社/米原市甲津原530

の気象条件を予測しながら、巧みなオペ

入した。気温、湿度、放射冷却など、その日 使用法を学び取ったうえで88年に試験導 するスキー場は少なく、氷を砕く造雪機 気温が高く条件に適さない関西では導入 パフォーマンスも満足できる装置だが れて、さらさらの雪になる。雪質もコスト 散。ゆっくり降下するうちに自然冷却さ 水に高圧をかけて霧状にして大気中に放

ゲレンデの雪を良質に保つゲレンデ整備

車に、GPS(衛星利用測位システム)を

象センサーと降雪機を連動させ、人の操

降雪機のネットワーク化を進めている。気

ITが得意な草野社長はいま、12台の

作なしで自動運転する仕組みだ。さらに

一念発起した草野社長は導入実績がある

場へ3年間も通い、最適な

「関西でも使えるようにしたい」。そう

は12台が稼働、降雪量の影響をほとんど

ーションで降雪機を機能させた。「現在

■設立/1970年 ■資本金/2,000万円 ■従業員数/25名 ■事業内容/奥伊吹スキー場の運営 に関わる業務(リフト・レストラン・駐車 場等の運営)、グリーンパーク山東・ア

http://www.okuibuki.co.jp/

グリコテージ等の委託管理運営

代表取締役 Voice

草野 丈太氏

提供する」仕組みを着々と整えている。 をかけずに、常に最良のコンディションを するソフトまで開発した。「ムダなコスト 使って最適な整備ルー トを自律的に判断

最新の降雪機稼働で、いつも豊富な積雪と最高のコン

けだ。全国初のこの試みは大好評。コンビ 場に並ぶ必要もない。リフト券売場で購 動改札機に通すと「当日有効」に書き換 二発券の常識を覆して割引なしの定価販 入のために待つ人もその分少なくなるわ えられる。リフト券購入者はチケット売 販売も始めた。ICチップが記憶した 走履歴がわかる」などの便利さから昨 売だが、「スムーズにリフトに乗れる」「滑 「シーズン有効」の情報が、スキー コンビニで「その日使えるリフ ズンは1日券購入者の4人に1人が -場の自 · 券 」 の

ピークだった1990年代の2倍という 驚異的な数字を達成した。 昨年は16万人を突破した。スキー 入場者数は4年連続で過去最高を更新 これらの試みが功を奏して、11年以降、 人口が

> 地域全体に波及効果をもたらす オフシーズンの音楽イベント開催

招き寄せる拠点』として育てていきたい」。 をいま以上に『奥伊吹ににぎわいを引き した地域の活性化のためにも、この地域 ばせる。私たちが育った甲津原を中心と 場を拡張することでさらに入場者数は伸 観光客の誘致にも結びつくだろう。駐車 にスキー』を楽しむ入場者の増加を図り 鉄道とのアクセス強化は『新幹線で気軽 で運行したことも好成績につながった。 えてきた。米原駅からの送迎バスを当社 「新幹線などの鉄道を使われる方も増

米原地域全体に大きな波及効果がもた シャンが関心を寄せているという。数万 ウンドが響き渡る環境に多くのミュージ されている。夜中にわたって、大音量のサ ズンに多くの音楽イベントの開催が予定 らされるだろう。 人規模の音楽イベントが開催されれば そんな思いから、来年からはオフシ

地元・甲津原のための雇用創出は

今後も—T化等のアップデー. 地域の人間味ある接客は奥伊吹スキー場の魅力の一つ。 トとともに

心がなごむ人間味あふれる雰囲気を大切にしていきます

10 かけはし 2015.12