

第4章：ニセコ地域における外国人実業家の動向

1 オーストラリア人スキー客およびオーストラリア系企業出現の歴史的経緯

第3章—1で概説したように、オーストラリア人がニセコ地域でラフティング(rafting)事業に進出し出したのは1995年頃であった。しかし、彼らは1980年代半ば以降に北海道をはじめ国内各地にあるスキー場スタッフ(インストラクターやパトロール隊員)として雇用され、次第に「先発企業(開拓型)」としてベンチャービジネスを立ち上げていったのがラフティングを中心とする夏型アウトドア事業の嚆矢である。現在は3名の企業家(夫妻、いずれも夫人は日本人である)がベンチャービジネスを成功させ、地元・尻別川を主要基地とするラフティング人口はここ10年ほどで数万人規模の市場を創出し、代表格であるRoss Findlay(ロス・フィンドレー)氏は昨年国土交通省から「観光カリスマ」(名称「通年型アウトドア体験観光のカリスマ」)に選ばれた。

一方、オーストラリア発の海外スキー客はもともと同国内やニュージーランド、さらには北米やアルプス地方の著名スキー場に出かけていたが、ニセコ地区への来訪については、豪州で旅行業を営むJohn Morrel(ジョン・モレル)氏が1990年代半ば頃から数名単位のスノー客をニセコに連れてきていたのが源流である。雪質の素晴らしさが口コミで伝わり、この顧客層は200~300名ほどの固定客に育っていった。

2001年には米国において9・11事件(同時多発テロ事件)が発生し、欧米への航空旅行の安全性が不安視され、代替地としてニセコ地域のスキー場が選択されるようになってきた。代替地に選択された理由は、①上記のより低い危険性が好まれたこと以外に、②パウダー・スノーと絶賛された雪質の素晴らしさが口コミで伝えられたこと、③飛行距離の短時間性¹、④時差の少なさ²、⑤欧米スキー場との料金比較の優位性³(往復航空運賃、現地宿泊費、等)によるところが大きい。背景としてオーストラリア国内の好景気や豪州ドルの実勢レート高騰も大きな要因となっている。

このようにしてオーストラリア人スキー客はここ2~3年前からニセコ地域のスキー場(特にグランひらふスキー場)を訪れるようになり、倶知安町のデータによると2004/5シーズンには約4200人(ニセコ地域全体では約5100人)が倶知安町の施設に宿泊し、平均滞在日数10.7日という長期滞在によって延べ宿泊者数は44,800人に上った。

こうしたオーストラリア人訪問客の動向を読み取った他の企業家層は、「後発企業(進出型)」としてニセコ地域のアウトドア事業とともに不動産事業の可能性に着眼してコンドミニウム(condominium、分譲型マンション)の建設・分譲・賃貸等の事業を開始し、さらに

¹ 「ケアンズ~新千歳」間は直行便で8時間20分、一方「シドニー~バンクーバー(カナダ・ウィスラー・スキー場の玄関口)」間は約17時間(途中でハワイに寄航する)

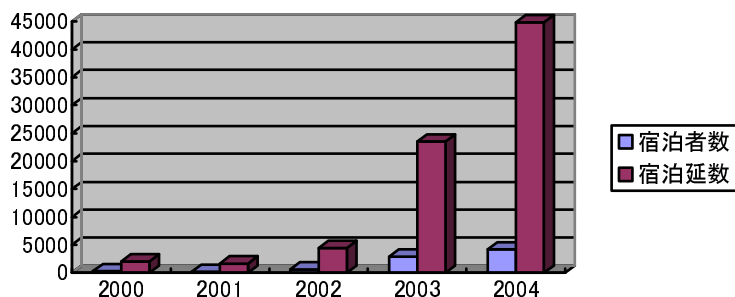
² 東部オーストラリアは日本より1時間進んでいるだけであるが、ウィスラー(カナダ)やツェルマット(スイス)とはそれぞれ17時間、6時間の時差がある。

³ あるスキーツアー情報(www.akimax.com.au)によれば、オーストラリア発の一例として「ニセコ方面」(7泊パッケージツアーの一例では2287ドルから販売)が、「ウィスラー方面」(2772ドル~)、「欧州方面」(2968ドル~)と、およそ2割前後安価である。

は停滞気味のスキー場を購入する企業も出現するなどして同地域は新たな局面を迎えるに至った。

第2節では外国人(主としてオーストラリア人)による事業展開の現況を解説していくが、各企業の概要については第3編の資料を参照願いたい。

図表4-1：倶知安町におけるオーストラリア人の宿泊者データ(単位：人)



出典：倶知安町資料

2 アウトドア・スポーツ事業

(1) 夏型アウトドア・スポーツ

既述したように、「先発企業／開拓型」としてニセコに根付いたオーストラリア人3名(個別の3社)は、ラフティングという日本人にとって馴染みの薄かったスポーツをベンチャー的に立ち上げ、成功させた。日本の金融筋からの融資を期待できない外国人(いずれも夫人は日本人であるが)にとって、またゼロからスタートして徐々に規模を拡大していけるビジネスとして「ラフティング事業」は格好の対象であった。現在、これら3社(株式会社1、有限会社2)は地元・尻別川を主な基地とするラフティングを事業の柱として、春から秋の活動シーズンに年間数万人規模のマーケットに成長させている。種目としてはこの他にダッキー(親水スポーツ)やマウンテンバイク等を展開している。顧客層の約半数は道内外の修学旅行生達であり、体験メニューの主要な科目となっている。

(2) 冬型アウトドア・スポーツ

上記の3社はスキーやスノーボードなどの冬型事業にも種目を掲げてはいるが、割合は小さく、従って冬季はガイドなどの雇用人数は夏に比較して格段に低下する。

3 旅行事業

ニセコ地域で旅行業(外国人を誘致するインバウンド旅行)を展開しているオーストラリア人は調査の範囲では3社あり、そのうち2社のPeter Murphy氏(①有限会社 Ski Japan)とIan MacKenzie氏(②株式会社 Niseko Connection)に面談することができた。

両社はともに主としてオーストラリアからスキー客をニセコ地域(特にひらふスキー場)に呼び寄せ、24時間にわたり全面的に滞在中の世話をを行っているのが特徴的である。

①はもともとオーストラリアで Snow Wave 社(1992年に開業)という外国へのスキー・ツアーを主力商品とする旅行会社で、その分野で3大旅行会社のトップであった。2001年の米国での9・11事件以後の国際情勢などを勘案して、目的地を欧米から変更し、オーストラリアのスキー客を日本に誘致する方向に転じた。①②とも、新千歳空港発着のオーストラリア航空のフライトにあわせて、空港到着～現地滞在～空港出発の全プロセスにわたり、24時間稼働の顧客ケアを商品差別性とする旅行業を展開している。たとえば顧客が病気や怪我をした場合、搬送先の倶知安厚生病院に同行して病状説明などの通訳を行ったり、専用の自動車を提供して慣れない買い物外出にも同行サービスを行うことにより顧客の信頼を勝ち取りリピーター化にも成功している。

また、①社は昨年从不動産事業にも進出を行っており、昨年からすでに2棟(1棟は4軒ほど)のコンドミニアムを建設し、売却もしくは賃貸業を行っている。またいずれの場合にも、同物件の不動産管理も手がけている。

4 不動産開発事業

上記3の①社もコンドミニアム建設・販売事業を行っているが、調査の範囲では不動産業に従事しているのは3社であった。①よりもさらに精力的に不動産開発を展開している企業が(株)北海道トラックスであり、同社専務取締役の Matthew Dening 氏(前職は弁護士)に面談を行った。同社は S.Robinson 氏を代表者とする不動産業者で、現在3・4棟目の物件を建設中で今冬完成予定であるが、既にスキー客の予約は100%埋まっている。その物件は1棟当り4～10軒程度のコンドミニアムから成り、各戸は1LDK～3LDKのサイズで販売価格帯は3000～4000万円台が中心となっており、中には1.4億円台の物件もある。また、2006年に建設予定の物件も既に用地を確保しており、現在建設中の2棟の完成を待つのみである。一方、賃貸物件として用意されているコンドミニアムの賃貸料は季節・規模により異なるが、およそ2～5.5万円/泊の価格帯である。

実際の物件は、同社が基本設計を行い、外資系建設業者(West Canada Homes 社)がゼネコン的に建設・管理を担当しているが、内部の調度品(台所施設やベッド・椅子、電気製品)はすべて外国からの輸入品であり、居住空間は外国仕様そのものである。完成後には販売もしくは賃貸に回されるが、物件の管理はふたたび同社がおこなうことになる。

また、スキー客が主要な利用者ということを考慮して、建物の地下部分はスキー用具の置き場や乾燥室などが完備されているのが特徴で、古くからスキー場近辺で開業しているスキー宿などとは根本的に設計が異なっている。建物内部の仕様等は本章末の写真を参照願いたい。



(写真提供：West Canada Homes 社)

これとは別に、大規模な不動産開発、というよりも複合的ディベロッパー事業を展開しつつあるのが日本ハーモニー・リゾート㈱（略称NHR）である。オーストラリア人の会長と社長をトップとする豪州側が 95%、東急不動産側が 5%の投資を行って合弁企業とした同社の事業展開は、①ひらふスキー場「花園コース」の買収と活性化(リフトの新設等)、および②同スキー場近辺におけるリゾートタウン(Village と呼ぶ)の建設である。このグランひらふスキー場は幾多の変遷を経て東急不動産の傘下にあったが、昨年同社がこのスキー場と、隣接するゴルフ場(ニセコ東急ゴルフコース)を事実上買収し、2006 年度から 10～15 年をかけて段階的にリゾートタウン建設を開始し、予定通り行けば最終的にはコンドミニアム 2000 軒(収容人員 5600 人程度)を擁する一大リゾートタウンが出現する計画である。同社のグランド・デザインはカナダの設計会社が担当しており、通年型リゾートのウイスラー(Whistler、カナダ西部にある山岳リゾート)をモデルとするものである。

これら「後発企業(進出型)」とはことなり、「先発企業(開拓型)」の中にも小規模ながら不動産業(賃貸)を兼営する会社もある。

このように、地元業者が直接経済的な恩恵に預かれる部分が多くないという現実が見受けられた。

5 その他の事業（飲食店等）

倶知安町によれば、オーストラリア人の来訪による影響で飲食店が約 50 店舗ほど増加した。しかし、前述の「先発企業(開拓型)」企業 3 社もそれぞれ飲食業を展開している。2 社はカフェ風の店舗を経営、もう 1 社はラフティングのインストラクターとして招聘しているネパール人を冬季に活用してカレー屋を営んでいる。

その他に飲食業を営む外国人は現状ではない。スキー客で混雑する冬季には圧倒的に飲食店が不足しているものの、その他の季節には閑古鳥が鳴いている現状では彼らの投資意欲を掻き立てる状況にはないのであろう。

6 地価への影響について

このようにしてひらふスキー場周辺(特にリフト駅から徒歩 5 分以内のエリア)での用地買収が活発化したため、地価も局地的な急上昇を遂げ、調査によれば 20~30 万円/3.3 m² という相場で取引が行われていると聞く。しかしそのエリアから離れた場所では地価上昇は緩慢である。因みに、東急不動産や泉郷といったディベロッパーが販売中の別荘地はおよそ 2~3 万円/3.3 m² という価格帯で販売が行われていて対照的である。また、本年 7 月現在の基準地価によれば、ひらふスキー場近辺(倶知安町山田 163)では 3.96 万円/m²と発表されている。

しかしオーストラリア人の好む徒歩圏内の住宅用地は供給が限定されているため、「相場があって相場がない」(ある関係者の話)現状では均衡点に達する(つまり地価上昇がストップする)のは意外と近いのではないかと、と醒めた見方をしている筋もある。

<URL / ホームページ>

(先発企業/開拓型)

NAC(Niseko Adventure Center) <http://www.nac-web.com/>

NOASC(Niseko Outdoor Adventure Tours) <http://www.noasc.com/>

SAS(Scott Adventure Sports) <http://www.sas-net.com/a.asp?l=e&a=about>

(後発企業/進出型)

日本ハーモニー・リゾート(株) http://www.harmonyresorts.com/winter_default.cfm

北海道トラックス社 <http://www.hokkaidotracks.com/index.htm>

Niseko Powder Connection/Niseko Summer Connection/Niseko Real Estate (共同体)
<http://www.niseko-hirafu.com/nisekopowderconnection/homeNPC/index.htm>

Ski Japan 社 <http://www.skijapan.com/>

West Canada Homes 社 <http://www.westcanadahomes.com/index.htm>

(下の写真・図はいずれも㈱北海道トラックス提供で、同社の開発するエリアと物件など)

