

気になるところ

話題の人に聞く

□135□

「開業3カ月が過ぎました。今の心境は。」

「初めてのホテル運営でしたが、お客さま一組一組大切にしながら改善してきたという感じです。途中、台風19号では古い建物だったので、建物を丸1日かかりで養生しました。あの時の3連休は満室だったので、全てキャンセルになって非常に残念でした」

「最大23人収容の高級宿泊施設ですが、予約状況はどうですか。」

「ネット予約ができるようになったのは9月末。これからですが、休日は予約で埋まるようになってきました。10月は9月の約3倍に伸び、年末年始はほぼ満杯です。業界の方からは結構すごいと言われます」

「どのような方が利用

「飯塚邸」運営の大田原ツーリズム社長

ふじい だいすけ
藤井 大介さん(44)



国登録有形文化財の「飯塚邸」前で「地域のブランド力を高め、個人旅行の新たな市場を開拓する」と語る藤井社長
＝那珂川町馬頭

しているのですか。」

「国内外のファミリー層が来てくれていますが、海外の方が想像以上に早く来ています。東南アジア、香港、台湾、欧米から来ています。元々、田舎で長期滞在してもら

さいたま市出身。防衛大学校卒、米テキサス大オースティン校大学院修了。2009年、宇都宮市でファーム・アンド・ファーム・カンパニーを創業し、12年から大田原ツーリズムの社長も兼務する。中小企業診断士。

「国内外のファミリー層が来てくれていますが、海外の方が想像以上に早く来ています。東南アジア、香港、台湾、欧米から来ています。元々、田舎で長期滞在してもら

「10月で既に客数が十分に分けるといふ手応えがありました。まだまだですが、1年で結構反応してくれる感じを持っています。10月には豪州人も採用し、いいスタッフがそろってきました。iPad (タブレット端末) をインターホンにするなど、古民家だからこそハイテクノロジーを入れ、快適性を追求しようと思っています」

「この事業に乗り出した狙いを聞かせてください。」

「大田原ツーリズムがDMO(観光地域づくり推進法人)として農家民泊を始めたときもそうでしたが、人がそもそも来ない農村で団体客を中心に農村観光を作り上げた。ただ時代を考えた上で、本当に地域にビジネ

スをつくっていくには、個人旅行を集客できる施設を造って市場を開拓していかなければなりません。それが歴史的な背景のある「飯塚邸」です」

「夕食を地元の街に出て取ってもらう地域連携はうまくいっていますか。」

「送客しますと、地元には喜ばれ、価値を理解してくれるので、宿泊以外はやらなくてよかったです。お客さまには和食、洋食、すし、トラフグなど希望の料理の店を紹介しています。ある外国人はラーメンを食べたいと言って、大田原の店まで行きました」

「今後の抱負は。」

「飯塚邸で地域のブランド力を高め、個人旅行で集客できるようにし、農家が個人旅行のお客さまを受け入れ始めたとき、送客できるような形にしたい。国内にはない全く新しい市場の開拓です。外国人が成田空港から那珂川町に直接来て、1週間滞在する市場をいかにつくっていくかです」

個人旅行の新市場開拓へ

(聞き手) 伊藤一之