

民宿の経営構造に関する研究

— 山梨県足和田村民宿の調査事例 —

木 島 実

はしがき

民宿と云う言葉が市民権を得るようになったのはまだ、10余年であり民宿を研究する立場も未だ確立されていないのである。民宿の定義づけを行うとすれば次の5点に要約できる。

第1に民宿とは、第一次産業の副業形態として営まれる。

第2に従業者は、家族が主体であり特に、主婦が中心的な役割を担っている。

第3に、顧客のセルフ・サービスを主体とし、宿泊料金は低料金であり料理飲食等消費税の免税点を基準としている。

第4は顧客に対し、地場の産物・自家製の料理（田舎の味）を主として供する。

第5は、家族的・家庭的なムードの中で食事や寝泊りの世話をしてくれ、親しみと気安さを味わえさせてくれる。

また、民宿の発展過程は高度経済成長による所得の増大、余暇時間の増加などの社会的変化を背景として宿泊旅行が大衆化・大量化・多様化したことによる。農村側もこのような背景を踏まえて、農家所得の増大・過疎対策・出稼ぎ対策・災害復旧対策などの観点から地域の自然を生かした産業を振興させるため、行政的指導または農業団体指導によって民宿開業を促進されたものである。

特に昭和40年以降は民宿ブームとなり急増したのであるが、昭和50年以降は全般的に鈍化し、民宿経営に暗い影がみられるのが現状である。さらに一部の民宿には民宿業が専業ではなく、第一次産業の副業であるからして企業的利潤を得ることが困難であるにもかかわらず、企業的利潤を得ようとし、経営面に課題を生じさせつつある民宿もある。

民宿業の一般的な状況は以上の通りであるが、本研究は行政指導によって災害復旧対策として民宿を開業した山梨県足和田村の根場、西湖両民宿村について民宿成立の環境条件、施設、経営構造などについて両民宿村を比較検討し、民宿業の今後の課題を分析するものである。

1. 民宿成立の環境条件

両民宿村の旧部落は昭和41年9月台風26号に伴う豪雨による山津波に吞まれ、死者81名、行方不明者13名、家屋被害258世帯を出すという大被害を受け、農地・家屋は瞬時のうちに流失してしまったのである。

この災害により旧部落は農業生産、居住が不可能となり、両部落はそれぞれ県有地へ移住を行い災

害からの復旧、そして村の復興のため行政指導によって民宿を開業したのである。

根場・西湖両民宿は、地理的条件として車で約5分程度離れた所に位置している。しかし、両民宿村の環境条件は与えられた自然的条件が異なるため、対象的な問題が提起されている。

根場民宿村は幹線道路側に位置しており、富士山、西湖が一望できるという自然条件に恵まれている。さらに付近の山から離れているため山の圧迫感はなく開放的な感じが受けられる。

一方西湖民宿村は青木ヶ原樹海の一角に位置し、静寂ではあるものの付近の山により富士山は一望できず、西湖からもいくぶん離れており、幹線道路からもはずれ、さらに山が接近しているため圧迫感さえ感じられる。

このように両民宿村は民宿の成立過程は同じであるにもかかわらず、環境条件である自然的条件が異なることによって民宿の性格も異っているのである。

表 1 民 宿 の 分 類

	収 容 人 員	経 営 姿 勢	特 徴
生 業 型 民 宿	30名程度を限度	生 計 維 持 副 業	主婦を中心とした家族 労働力が主体
企 業 型 民 宿	30名以上	利 潤 追 求 的 専 業 化 傾 向	家族労働力が主体では あるが雇用労働力にも 依存 設備投資を要する

民宿は表1が示しているように、その経営に取り組む姿勢によって「生業型民宿」と「企業型民宿」とに大別することができる。

「生業型民宿」とは主婦を中心とした家族労働力が主体となり、生計維持を基本として運営がなされ、第一次産業などの副業とするものである。さらに主婦労働が中心となるため、収容人員は30名程度を限度としている民宿である。

「企業型民宿」とは基本的には主婦労働を中心とはするものの雇用労働にも依存し、収容人員も30名以上となり、それに見合った設備を有する民宿である。したがって、設備投資を要するため利潤追求的な方向を示し、民宿として専門化を示すことになる。

表2は調査集計基礎表であるが、本表より両民宿村をこの類型に大別すると、根場民宿村には収容人員30名以上の民宿は24軒、92%を占め、29名以下の民宿は2軒、7%にすぎず「企業型民

表 2 調査集計基礎表

(単位：軒、%)

規 模	根 場 民 宿 村						西 湖 民 宿 村					
収 容 人 員	季 節		年 間		小 計		季 節		年 間		小 計	
実 数 ・ 比 率	実数	比率	実数	比率	実数	比率	実数	比率	実数	比率	実数	比率
大規模 61人以上	0	—	2	11	2	8	0	—	0	—	0	—
中規模 41～60人	2	29	8	42	10	38	0	—	2	18	2	10
小規模 21～40人	5	71	9	47	14	54	4	40	4	36	8	38
零 細 20人以下	0	—	0	—	0	—	6	60	5	45	11	52
計	7	100	19	100	26	100	10	100	11	100	21	100

宿」が多い。一方西湖民宿村には収容人員30名以上の民宿は7軒、33%を占め、29名以下が14軒、67%を占めており「生業型民宿」が多いのである。

特に根場民宿村では林間学校・合宿などの団体客を積極的に受け入れており、民宿組合も林間学校等の団体客の受入れ条件として収容人員50名程度、風呂2つ以上を有することを指示している関係からこの規準に合わせて増改築を行い規模拡大の方向を示している。

したがって、このように増改築を行っているため、昭和43年の開業以来、現在までの13年間に2ないし3回の増改築を行った民宿もあり、企業の利潤を得にくい民宿が、このような設備投資を行っていることは、過剰投資の恐れをもつ民宿も存在しているものと考えられる。

2. 民宿の存立形態

民宿の営業形態は通常、年間営業と季節営業に分けられる。一般的に年間営業とは観光地など自然条件を利用し一年中開業している民宿である。季節営業とはスキー場・海水浴場などそのシーズン中のみ開業している民宿である。両民宿村の営業形態は、季節営業を行っている民宿は根場民宿村27%、西湖民宿村52%であり、年間営業を行っている民宿はそれぞれ73%と52%である。

このように根場民宿村において年間営業の割合が73%を占めているのは、専門的経営を指向している民宿が多いということであり、一方西湖民宿村では季節的営業を行っている民宿も5割弱あることは副業的経営が根場民宿村に比べ多いことがわかる。

次に民宿の専業、兼業構造について考察してみると、一般的に民宿経営全体の9割近くが兼業(「日本の中小サービス産業Ⅲ」・国民金融公庫調査部)であるという推計がある。

両民宿村でも表3が示すように主人は兼業に出かけているのが大半である。就業先は富士吉田市・

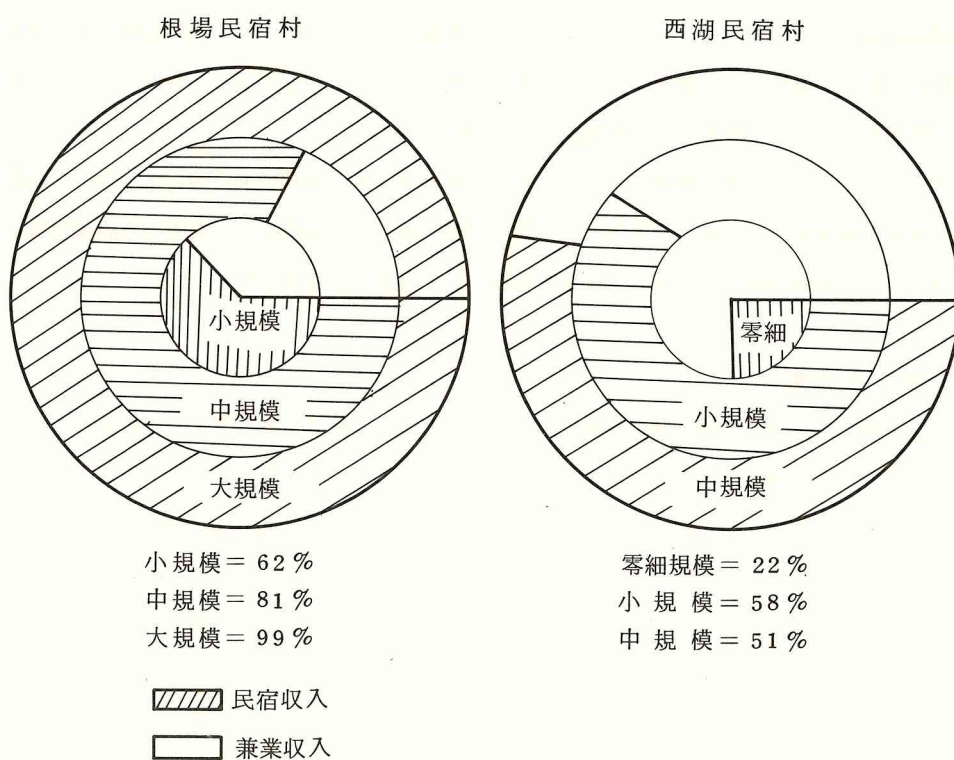
表 3 両 民 宿 村 の 兼 業 状 況

(単位：軒)

項 目 民宿村	雇 用 兼 業				自 営 兼 業		計
	恒 常 的 職 員 勤 務	恒 常 的 賃 労 働 勤 務	出 か せ ぎ	人 夫 ・ 日 雇 ・ パ ー ト	第 一 次 産 業	そ の 他	
根場民宿村	5	16	—	1	1	1	24
西湖民宿村	7	10	1	3	4	1	21
計	2	26	1	4	5	2	45

河口湖町などへの恒常的賃労働勤務者が両村平均58%を占めている。その他は、恒常的職員勤務16%、出かせぎ・人夫・日雇・パートが9%であり、雇用兼業が全体の84%を占めている。一方自営兼業は16%にすぎない。これを両民宿村で比較すると、恒常的勤務者の割合は根場民宿村は88%、西湖民宿村は57%である。

民宿の総収入に占める民宿収入の割合を図示したのが図1である。根場民宿村では民宿の総収入の



注) 根場民宿村には零細規模層なし、西湖民宿村には大規模層なし。

図 1 総収入に占める民宿収入の割合

うち民宿収入の割合が大規模層では881万円のうち99%の880万円、中規模層では920万円のうち81%の742万円、小規模層では721万円のうち62%の443万円が民宿収入となっている。

一方西湖民宿村は中規模層では総収入600万円のうち51%の305万円、小規模層では486万円のうち58%の282万円、零細規模層では321万円のうち21%の71万円が民宿収入となっている。

このように両民宿村の兼業構造、総収入、総収入に占める民宿収入の割合を比較検討すると次のことがいえる。

第1に両民宿村には総収入にかなりの格差が生じている。

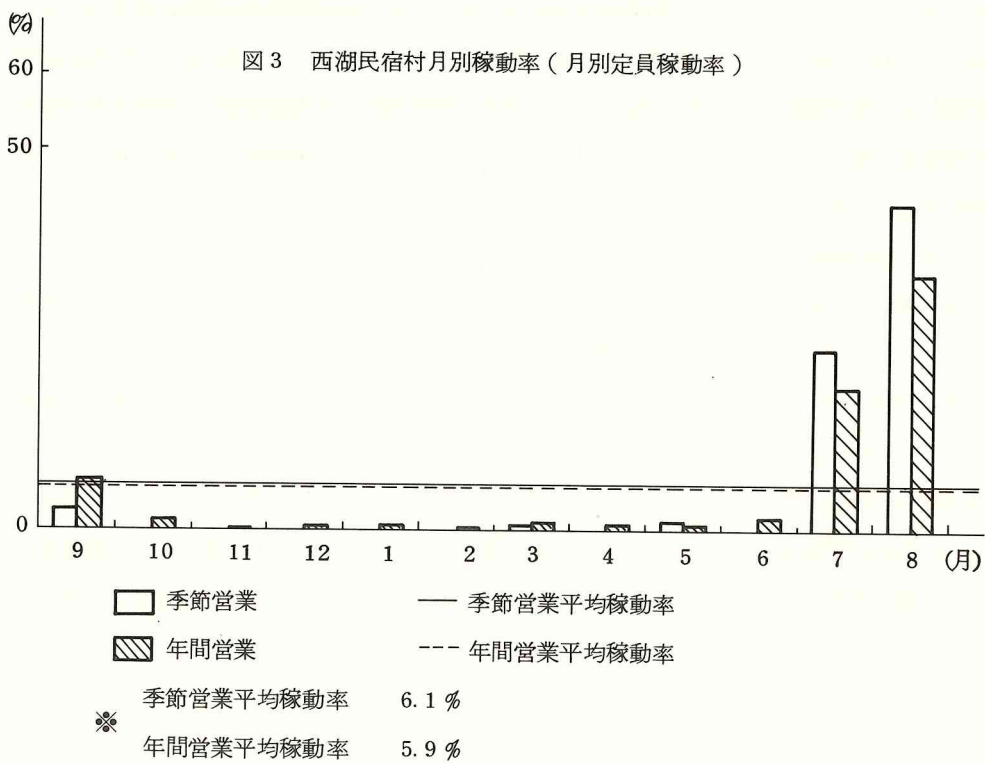
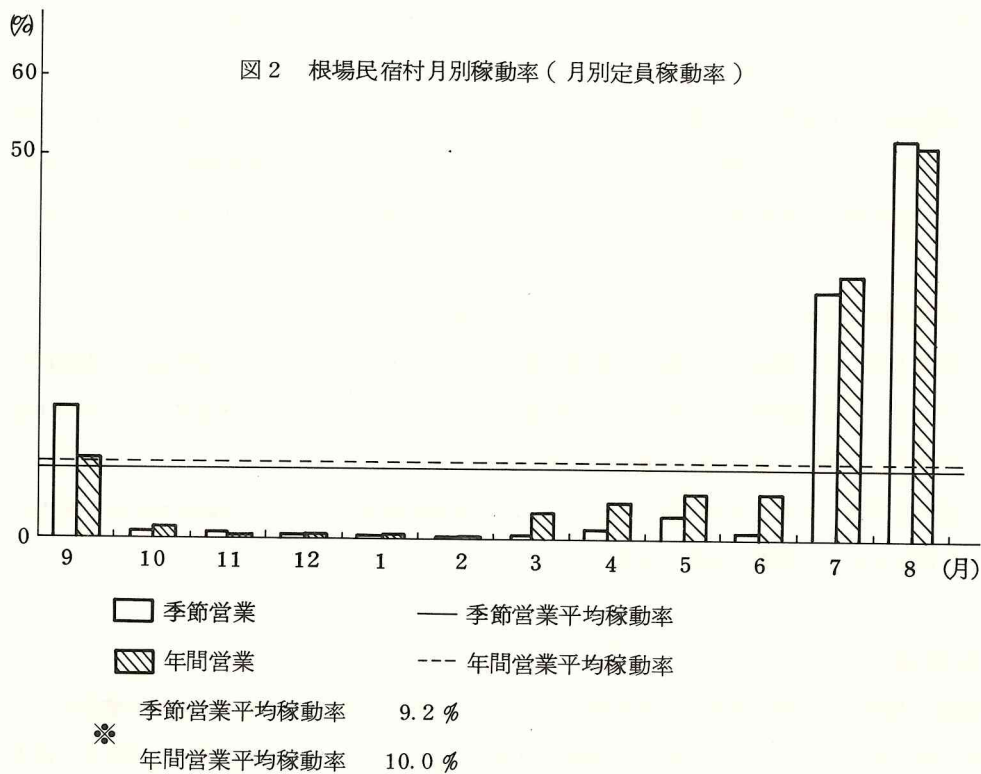
第2に総収入に占める民宿収入の割合も根場民宿村ではそのウェイトが高く民宿経営が「専門的」位置づけにある。一方西湖民宿村は総収入の絶対額からしても民宿収入が生計費補充収入として重要な位置づけにある。また「副業的」位置づけにあるといえる。

第3に給与所得者・自営業者が同居していることは、季節的繁閑に左右される顧客数に対し労働力を補充する際にきわめて重要な条件である。

3. 稼働率

民宿経営は低料金、自然的条件を売りものにしているが、特に自然的条件による季節的繁閑によって経営が左右されていることはすでに述べた通りである。したがってシーズン期にどれだけ売上げを伸ばすことができるか、またどこまで稼働率を高めることができるかが経営者の手腕に要求されてくるのである。一般に全国のホテル・旅館の客室利用率つまり年間稼働率は70%から80%である。そこで両民宿村の月別稼働率を示したのが図2と3である。両民宿村とも西湖民宿村の季節営業を除いて、平均稼働率を越えるのは7、8、9月の3ヶ月のみである。しかも稼働率が50%を越えるのは根場民宿村の8月のみである。

このように民宿の稼働率はホテル、旅館の70%から80%に比べ著しく低いのである。したがってシーズン期に稼働率を高めるよう努力すれば良いのであるが、しかしながら民宿は宿泊定員数が決まっているため、いかにシーズン中に多くの需要があっても1月当りの売上には上限が生じるのである。そこで今後の経営方向としては、自然条件である外的条件のみに依存することなく、内的条件の充実が要求されるのである。つまり一部の民宿ではすでに行っているところもあるが、テニスコート、ホール、体育館等の施設を所有することである。とりわけ根場民宿村のように団体客の多いところはおさらのことである。稼働率の現状からしても、年間営業を行っている民宿でも実質的には季節営業である。そこで施設等を共同所有し、使用料などの宿泊料金以外の収入を得るよう努める必要がある。



4. 収益性

表4と5は両民宿村の営業形態別、階層別、月別の売上高を示したものである。両表より季節営業を行う民宿は一般的に規模が小さく売上高も少ないことがわかる。また年間売上高も専門化を目指す根場民宿村では高く、副業的経営である西湖民宿村では低いことがわかる。さらに稼働率のところで述べたように年間売上高の8～9割はシーズン中に得ており年間営業を行っている民宿でも実質的には季節営業であり、売上高からも民宿経営にはいかに季節的繁閑が大きく左右しているかがわかる。ところで、このように稼働率が低いにもかかわらず民宿経営が成り立っているのは、売上高に占める家族労働報酬（家族労務費）の割合が大きいからである。つまり、企業型民宿であれ、生業型民宿で

表4 根場民宿村の営業形態別・階層別・月別収入（昭55年9月～56年8月まで）
 万円
 （単位：％）

項 目 \ 月			9月	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	計
季 節 営 業	大規模	収 入	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
		構成比	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	中規模	収 入	125.9	0	0	0	0	0	0	7.8	15.6	0	158	297.5	604.8
		構成比	20.8	0	0	0	0	0	0	1.3	2.3	0	26.1	49.2	100
	小規模	収 入	59	4	4	2.4	1.2	0	4	4	13.6	5.2	113	182	392.4
		構成比	15.0	1.0	1.0	0.6	0.3	0	10	1.0	3.5	1.3	28.8	46.4	100
	零 細	収 入	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
		構成比	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	小 計 平 均	収 入	92.5	2	2	1.2	0.6	0	2	5.9	14.6	2.6	135.5	239.8	498.7
		構成比	18.5	0.4	0.4	0.2	0.1	0	0.4	1.2	2.9	0.5	27.2	48.1	100
年 間 営 業	大規模	収 入	126.3	14.6	10	8.4	7.3	5	33.6	19.5	103.4	61	151	340	880
		構成比	14.4	1.7	1.1	1.0	0.8	0.6	3.8	2.2	11.8	6.9	17.2	38.6	100
	中規模	収 入	57.3	10.1	3.1	4.9	7.1	2	21.3	16.3	13.1	12.1	210	303.8	660.4
		構成比	8.7	1.5	0.5	0.7	1.1	0.3	3.2	2.5	2.0	1.8	31.8	46	100
	小規模	収 入	31	7.7	2.2	1.5	2.6	0.3	12.7	12.6	21.4	32.2	154	218.4	496.2
		構成比	6.2	1.6	0.4	0.3	0.5	0.1	2.6	2.5	4.3	6.5	31.0	44.0	100
	零 細	収 入	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
		構成比	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	小 計 平 均	収 入	71.5	10.8	5.1	4.9	5.6	2.4	22.5	16.1	46.0	35.1	171.7	287.4	679.1
		構成比	10.5	1.6	0.8	0.7	0.8	0.4	3.3	2.4	6.8	5.2	25.3	42.3	100
合 計 平 均		収 入	82	6.4	3.6	3.1	3.1	1.2	12.3	22	30.3	18.9	153.6	263.6	600.1
		構成比	13.7	1.1	0.6	0.5	0.5	0.2	2.0	3.7	5.1	3.1	25.6	43.9	100

表 5 西湖民宿村の営業形態別・階層別・月別収入（昭55年9月～56年8月まで）
 万円
 （単位：％）

項 目			月	9月	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	計
季 節 営 業	大規模	収 入		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
		構成比		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	中規模	収 入		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
		構成比		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	小規模	収 入		11.2	0	0	0	0	0	0.2	28.0	9.3	0	61.7	133	243
		構成比		4.6	0	0	0	0	0	0.1	11.5	3.8	0	25.3	54.7	100
	零 細	収 入		3.7	0	0	0	0	0	0	0	0.4	0.4	15.7	49.4	69.7
		構成比		5.3	0	0	0	0	0	0	0	0.6	0.6	22.5	70.9	100
	小 計	収 入		7.5	0	0	0	0	0	0.1	14	4.9	0.2	38.7	91.2	156.6
		構成比		4.9	0	0	0	0	0	0.1	8.9	3.1	0.1	24.7	58.2	100
	平 均	収 入		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
		構成比		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
年 間 営 業	大規模	収 入		114	3.8	3.8	3.8	7.6	3.8	3.8	3.8	7.6	3.8	152	304	611.8
		構成比		18.6	0.6	0.6	0.6	1.2	0.6	0.6	0.6	1.2	0.6	24.8	49.7	100
	中規模	収 入		23.0	10.3	0	0.5	0.5	0	12.5	13.4	5.7	11.2	75.8	169	321.8
		構成比		7.1	3.2	0	0.2	0.2	0	3.9	4.2	1.8	3.5	23.6	52.5	100
	零 細	収 入		5.5	0.6	0.6	0.4	0.6	0.6	1.0	1.4	3.0	3.8	24.7	30.5	72.1
		構成比		7.0	0.8	0.8	0.6	0.8	0.8	1.4	1.9	4.2	4.6	34.3	42.3	100
	小 計	収 入		47.5	4.9	1.5	1.6	2.9	1.5	5.8	6.2	5.4	6.3	84.2	167.8	335.6
		構成比		14.2	1.5	0.4	0.5	0.9	0.4	1.7	1.8	1.6	1.9	25.1	50.0	100
	平 均	収 入		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
		構成比		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	合 計	収 入		27.5	2.5	0.8	0.8	1.5	0.8	3.0	10.1	5.2	3.3	61.5	130	246.1
		構成比		11.2	1.0	0.3	0.3	0.6	0.3	1.2	4.1	2.1	1.3	25.0	52.8	100

あれ、労働力の中心は家族労働力が主体であるからである。

次に、両民宿村の営業形態別に年間売上高の損益分岐点を算出し、図示したのが図4、5、6、7である。

損益分岐点とは「費用が回収される売上であり、したがって売上と費用が見合う点」である。

図4と5は両民宿村の年間営業について損益分岐点を比較したものである。損益分岐点はそれぞれP点に示されているが、根場民宿村は601万円、西湖民宿村は198万円である。

次に両民宿村の季節営業について損益分岐点を比較したのが図6と7である。損益分岐点はそれぞれP点が表示している463万円と147万円である。しかし、このようにして算出した損益分岐点の

売上高 損益分岐点

(単位：百万円)

図4 根場民宿村(年間)

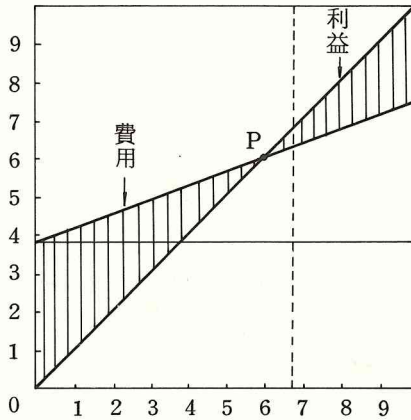


図5 西湖民宿村(年間)

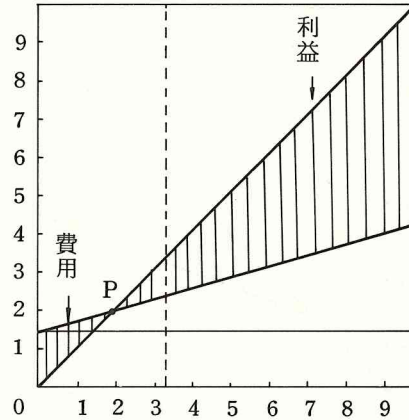


図6 根場民宿村(季節)

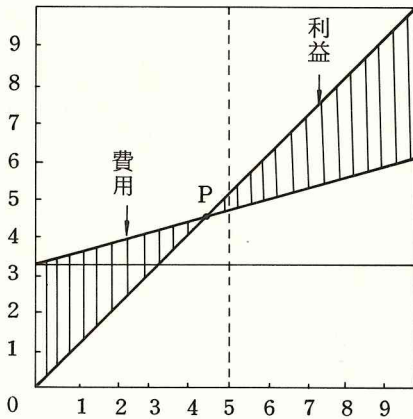
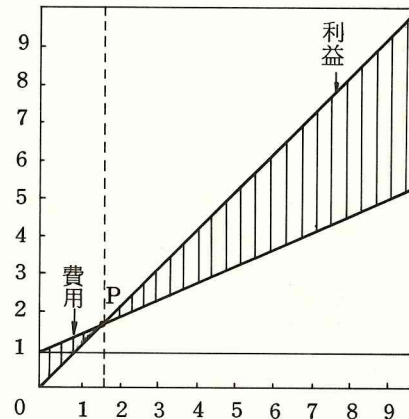


図7 西湖民宿村(季節)



注) 各表とも縦軸は売上高・費用・損益を示し、横軸は売上高を示す。

数値は名目的な値なのである。つまり民宿経営における人件費に占める家族労働力と雇用労働力の割合を考えた場合、民宿経営の中心的な労働力は主婦を中心とした家族労働力が主体であり、したがって人件費に占める家族労務費の割合は非常に高いのである。この家族労務費とは雇用労務費のように外に流れる性格のものではなく、手許に残る性格のものであり、実際には利益と考えることができるのであるから、人件費に大きな割合を占める家族労務費を除いた損益分岐点こそが、実質的な値と考えられる。

修正を加えた売上高損益分岐点

(単位：百万円)

図8 根場民宿村(年間)

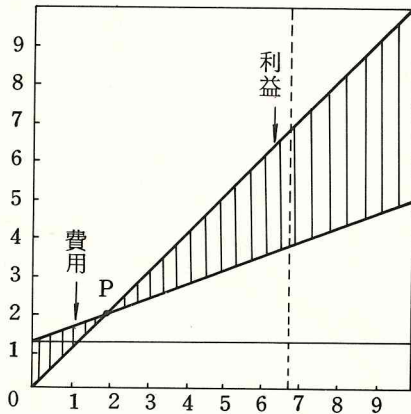


図9 西湖民宿村(年間)

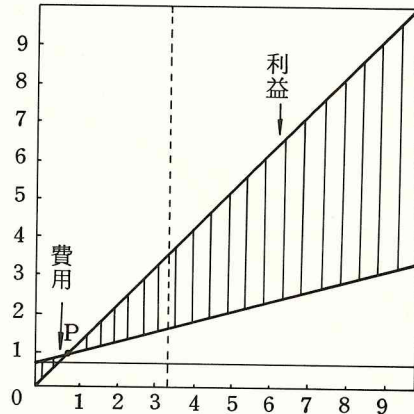


図10 根場民宿村(季節)

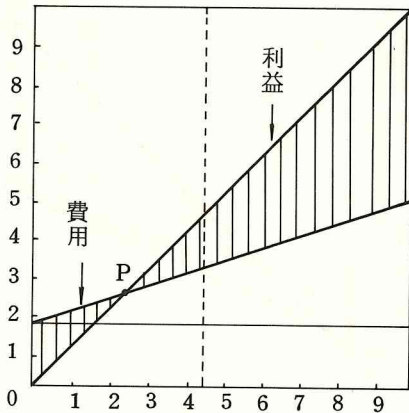
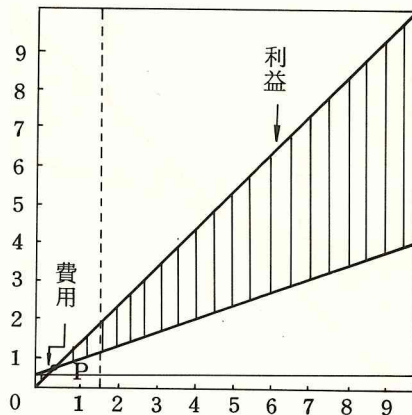


図11 西湖民宿村(季節)



注) 各表とも縦軸は売上高・費用・損益を示し、横軸は売上高を示す。

かかる条件を考慮し算出した損益分岐点が図8、9、10、11である。図8と9は両民宿村の年間営業について修正を加えた損益分岐点であり、P点が示す根場民宿村では207万円、西湖民宿村では95万円である。図10と11は季節営業について修正を加えた損益分岐点であり、それぞれP点が示す252万円と33万円である。したがって雇用労働力の少ない民宿経営においては利益率が高くなるのである。この点が顕著に現われているのが根場民宿村である。年間営業民宿は季節営業民宿より売上高も高く、家族労務費を除かずに算出した損益分岐点(図4、6)も高くなっている。しかし、

家族労務費を除いた雇用労務費のみで算出した損益分岐点（図8、10）は季節営業の方が年間営業よりも高い値となっている。これは労務費に占める雇用労務費の割合が、年間営業民宿が6%であるのに対し、季節営業民宿の場合には23%と年間営業に比べ4倍弱の雇用労務費となっていることにもとづくのである。

一般に第一次産業の副業として民宿経営が行なわれている訳であるが、ここで民宿の1人1日当りの家族労働報酬と臨時雇い農林労働賃金の女性賃金と比較してみる。民宿経営総費用から実質的な損益分岐点金額を差引いたものが家族労働報酬である。年間営業の場合、根場民宿村422万円、西湖民宿村141万円であり、季節営業の場合はそれぞれ222万円、117万円である。

ただし、この値は年間家族労働報酬であるので、他産業の賃金等と比較するのには1日当りの家族労働報酬を算出しなければならない。その場合、年間営業、季節営業の営業日数を何日に設定するかが問題となる。例えば年間営業の場合、営業を行っているのは年間営業であるから365日（調査においても多くの民宿がこのように答えている）ではあるが、しかし実際には来客のあった日数がここでは必要なのである。さらに1日当りの家族労働報酬を算出した場合に、家族従事者が何人であるかによっても1人1日当りの家族労働報酬に変動が生じる。

そこで、ここでは一般産業年間労働日数を常用労働者1人平均1カ月当り労働時間176.2時間（経済企画庁調査局編「経済要覧・昭和56年版」による）、1日当りの労働時間を8時間とし、1カ月の労働日数を算出し、年間営業の場合は12カ月、季節営業の場合は3カ月（7、8、9月）を乗じて、民宿の労働日数（営業日数）を算出した。この労働日数も稼働率の点から考えると、年間営業の場合には営業日数はもっと少ないものと考えられるし、また季節営業の場合にはもっと多い（シーズン中にはたして休日をとることができるか）ものと考えられる。

そして、この方法によって算出した1日当り家族労働報酬を家族従事者数、根場民宿村平均3人、西湖民宿村平均2人で除した1人1日当り家族労働報酬は、年間営業の場合、根場民宿村は5,326円、西湖民宿村2,663円であり、季節営業の場合には根場民宿村11,214円、西湖民宿村は8,898円となる。

この1人1日当り家族労働報酬を臨時雇い女性の農林労働賃金（昭和54年）、3,720円と比較すると、西湖民宿村の年間営業以外はかなり高い収入を得ていることがわかる。

また、足和田村の主要収穫農産物の1日当り家族労働報酬を示したのが表6であるが、これと比較した場合でも民宿経営の方が主婦1人の収益としては、割りが良いことがわかる。特に季節営業の場合には、主婦の労働にかなりの負担があるが、大半の民宿が副業的位置づけにあることや、また現金で確実に回収ができることなどから考えると魅力的な仕事であることがわかる。

表6 足和田村主要収穫農産物の1日当り家族労働報酬

(単位:戸、a、円)

項目 作物	戸数	収穫面積	一戸当り 収穫面積	1日当り家族 労働報酬
水 稲	1	10	10	742
ば れ い し ょ	134	433	3	11,940
ト マ ト	16	22	1.4	5,421
き ゅ う り	72	55	0.8	3,961
な す	15	9	0.6	5,494
キ ャ ベ ツ	40	483	12	53,888
だ い こ ん	103	312	3	14,832
に ん じ ん	29	30	1	28,471
ビ ー マ ン	5	3	0.6	3,752

資料 「1980年、世界農林業センサス結果報告(山梨県)」
「1981年、ポケット農林水産統計」より作成

注) 1日当り家族労働報酬は10a当り金額

5. 労働力

民宿経営に投入される労働力は、前述の損益分岐点からも明らかなように家族労働力のウエイトが非常に高い。このことが民宿経営の利益率を高く維持できる一つの要因でもある。この家族労働力の中でも、特に中心となっているのが主婦である。図12は一年間における民宿従業者の就労日数の割合を示したものである。両民宿村とも主婦の割合が6割を占めており、このことは食事の仕度、清掃洗濯などが主婦の仕事であることから、主婦にかかる労働の負担はかなりのものがあると考えられる。

食事は、主婦に労働の負担が大きいながらも74%の主婦は忙しい合間の中、毎回規則正しく行っているが、それでも26%の主婦は規則正しく食事をとることができないようである。

主人の民宿経営への就労状態はシーズン中など忙しい時に手伝うのであるが、図12からもわかるように民宿の企業的経営を指向している根場民宿村では16%を占めており、主婦1人の労働力ではもはや限界にきているのである。このことは季節雇、パートの割合が根場民宿村では1割を占めていることからうかがえる。

主婦の健康状態は、役場を中心に定期検診が行なわれており、受診率は両民宿村とも95%以上である。このことは厳しい労働条件の中で進んで健康管理に気をくばっているものと考えられる。しかし、民宿の労働が原因で病気になった主婦が両民宿村とも1割近くおり、民宿経営の中で主婦の労働

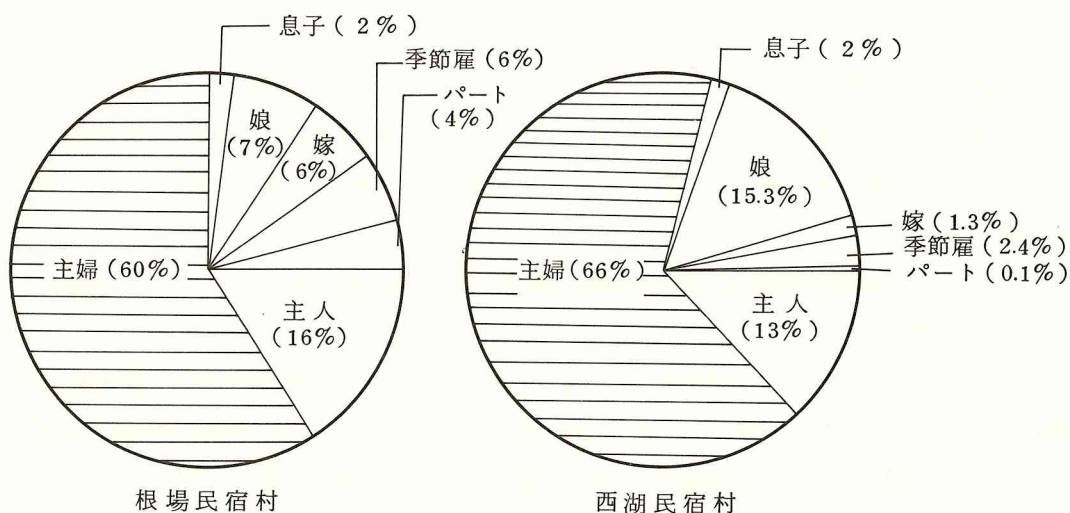


図 12 民宿に投入される労働力について
(1 年間に投入される従業者別労働力の割合)

が苛酷な状況にあることがわかる。

6. 宣伝方法

民宿の宣伝方法は、マスコミを利用した宣伝方法はほとんど行なわれておらず、「口コミ」による波及効果に依存しているのが現状である。

根場民宿村の場合、口コミに依存している民宿の割合は 54%、西湖民宿村は 65% である。その他の宣伝方法としては民宿組合や機関を通じての宣伝を行っている。口コミによる宣伝方法とは、一度訪づれた客がその家族、友人あるいは親戚等にその民宿のよさを伝えることによって訪れるというものである。その口コミによる波及効果の及ぶ範囲内からの客が多く、したがって固定客の占める割合が多い。このように固定客の割合が多いため、マスコミを利用した宣伝方法には消極的なようである。

口コミ以外の宣伝方法は具体的には、民宿組合を中心としてパンフレットを作成・配布、立看板をつくる、または旅行業者と契約するという民宿もある。

このように「口コミ」が最大の宣伝方法であるかぎり、客 1 人 1 人へのサービスが重要となり、その地域の特徴を生かした「ふるさとの味」、個々の民宿の特色ある「家族的ムード」という接客対応が重要となる訳である。

今後の課題

1. 食材料の共同購入について

両民宿村の食材料の購入方法は、河口湖、富士吉田、甲府、沼津等に所在する業者から個別購入を行っている。個別購入方法の内訳は業者が配達している民宿が約6割、自ら購入に出かけているのが約4割を占めている。

したがって、運送費等の流通マージンも価格に反映し、個々の民宿には経営上、マイナスの要因となっていると考えられる。

表7は両民宿村の料理の原材料比率を示したものである。原材料比率は食事原材料費（朝食費＋夕食費）を宿泊料金（1泊2食付料金）で除した値である。根場民宿村35.1％、西湖民宿村は39.1％である。一般旅館のそれは30％前後といわれており、民宿は一般旅館より高いのである。このことは、低料金の中で食材費の割合が大きく、経営上も食材費をどこまで下げられるかによって利益率も高めることができるのである。したがって、両民宿村、特に団体客の多い根場民宿村では、農協、生協、あるいは民宿組合などが中心となり共同購入を行う必要がある。共同購入を行うことにより、マージン等を低くおさえ、費用に占める食材費を下げ利益率を高めるように努力するべきである。

表 7 料理の原材料比率

（単位：円、％）

	根 場 民 宿 村				西 湖 民 宿 村			
	朝食費	夕食費	計	原材料比	朝食費	夕食費	計	原材料比
大規模	450	950	1400	35.0	—	—	—	—
中規模	460	1000	1460	36.5	550	900	1450	38.2
小規模	389	968	1357	33.9	438	1189	1627	42.8
零 細	—	—	—	—	418	963	1381	36.3
平 均	433	973	1406	35.1	469	1017	1486	39.1

注) 原材料比率 = $\frac{\text{食事原材料費}}{\text{宿泊料金}} \times 100$

宿泊料金 根場 4000円

西湖 3800円

宿泊料金は1泊2食付料金である。

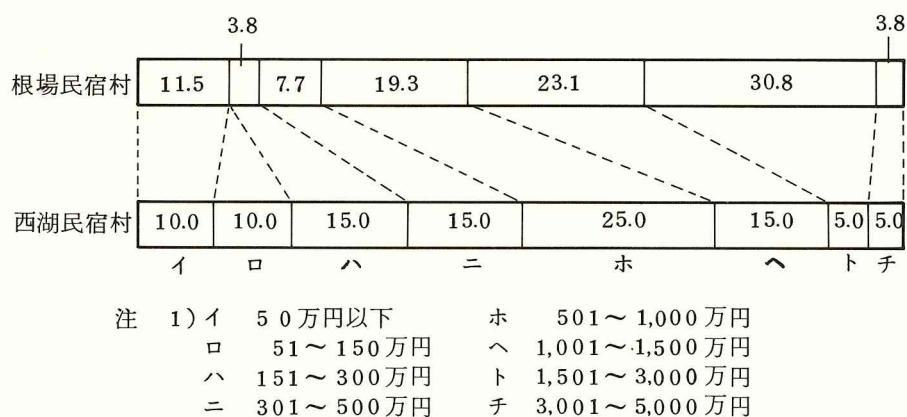
2. 共同運動施設について

この課題についてはすでに稼働率の項でも若干述べたが、ここで重要なことは所有形態である。つまり共同運動施設の所有である。

なぜならば、第一に県有地であるため敷地に限界があり個人所有は不可能である。第二に稼働率の低さからしても個人所有を行った場合に採算がはたしてとれるかどうかである。第三に管理・効率的利用を図る上でも共同所有の方が適切と考えられる。特に林間学校、合宿等の団体客の多い根場民宿では運動場、体育館、テニスコート等の運動施設の所有はおさらのことである。両民宿村とも自然条件利用型の民宿経営を現在行っているが、稼働率を高めるためにも施設利用型の民宿経営もこれからは考えなくてはならないと考えられる。

3. 設備投資について

民宿開業後の新、増改築を行った民宿は、根場民宿村では季節・年間営業とも100%であるのに対し、西湖民宿村では季節営業90%、年間営業81%という割合である。根場民宿村では団体客受入れに意欲的であり、設備の充実を進め、企業的民宿経営を指向していることは、前述の通りである。図13は民宿に対する資本投下額を示したものであるが、根場民宿村では1000万円以下が42%、1000万円以上が58%と6割弱を占め、西湖民宿村ではそれぞれ75%と25%であり、7割強が1000万円以下の投資額となっている。このような投資状況の中では、とりわけ根場民宿村では、過剰投資とならないように検討するとともに、自己資本の充実、強化を図る必要がある。



2) 根場民宿村には51~150万円区分には該当民宿なし。

図13 両民宿村の資本投下額の割合 (単位: %)

4. 稼働率の向上について

ホテル、旅館等の宿泊施設に比べ著しく低い稼働率であることはすでに述べた通りであるが、その稼働率を高めるために年間営業が行なえるような設備、施設の設置と誘客方法など具体的に検討し施設、労働力を有効適切に運用するように努める必要がある。

5. 民宿の原点見直しについて

民宿は他の宿泊施設に比べ設備・接客サービスなどの点で自宅を改築、素人が経営を行っているために、どうしてもこれらの点に不備が生じ易く、この不備をカバーするために民宿の味が経営上ポイントとなるのである。

したがって、いわゆる民宿の味と云われる、「家族的な温かさ」、地域特産物を工夫した「田舎の味」等個々の民宿が特色ある民宿の味を有するように努力する必要がある。