



## 寄稿

### 3 和歌山の景勝地、 和歌浦での新ホテル 開業についての期待



Wakanoura Nature Resort EPICHARIS  
執行役員 総支配人

高橋 昌也

綺麗な景色だなあ・・・が私の和歌浦を初めて見た時の感想でした。思い起すとこのホテル作りには色々な思いや、苦勞がありました。前々職では、千葉にあるパークのオフィシャルホテルにて、セールスの責任者をしており、1年のほとんどを出張していた毎日でした。その頃に日本全国ほぼ行っておりましたが、3県だけ一度も行った事無い県がありました。それが鳥取県、島根県と和歌山県です。縁もゆかりもなく、仕事でも訪れる事がありませんでした。その後、前職で和歌山にあるホテルを立て直して欲しいと言われ、人生初めての単身赴任が和歌山に決定され、右も左も分からない土地へ足を踏み込んで来ました。

その当時は車もなく、自転車で会社と借り上げ社宅の間を往復しておりました。休みの日に友人と和歌浦に海釣りに来たのが私にとって最初の和歌浦との出会いでした。釣りをしながら廃墟になっていた現在の建物を見て、勿体ないなあと思ったのを記憶しております。その後、特に和歌浦との接点はなく、時が過ぎて行き、和歌山に来て3年目に和歌山市ホテル協議会(市内のホテル11軒の協議会)の会長に推薦され、和歌浦にあるホテルさん、リゾートホテルの担当者とも意見交換をするようになりました。その意見交換をしている中で、地方のホテルは集客が大変だなあと感じた事を記憶しております。

2016年6月、現在のホテル(Wakanoura Nature Resort EPICHARIS)のオーナー A社長と和歌山市の観光課長に引き合わせられ、当初計画されていた内容を聞かされ、意見を求められました。当初の計画はカフェを中心とした簡易宿泊所を併設する内容の物だったと記憶しています。売上予測、マーケット予測もできておらず、建築費用を考えると難しい計画だと意見をしました。そこで私の考えとして、ちゃんとしたホテルで、そこそこの単価で売った方が良いだろうと言う事を伝え、更に普段とは違う非日常を感じられるホテルでなければならない事、

同じようなデザインが他にない、又は少ないと言ったオンリーワンでなければならない事。単価の根拠や稼働率の根拠を提示し、数字的なお話を致しました。それから検討を進め、宿泊単価もあまり高くない単価で、海の色に映える白い建物でスペインやイタリアではない建物(何故かと言うと、現在、街中の飲食店やリゾートホテルでもスペイン調やイタリア調の物はよく見かけるので、オンリーワンにはなれないから)と考え、ギリシャテイストの建物やホテルは日本国内を見ても多くないと言う事を調べあげ、日本ではオンリーワンではないものの、近畿圏ではオンリーワンになる事を確認して、ギリシャテイストのホテル作りを提案したのが、このホテル作りの最初のきっかけでした。当初は白い建物はメンテナンスが大変だろうとか、部屋も特徴的な物にしたい(洞窟風の客室など)を考えており、なかなかまとまらなかったと覚えております。また、オペレーションもどのようなオペレーションが最適になるのか? スタッフの人数や効率的な人員配置は? など多種・多様な事を考えていました。そのような事を考え、オーナーと打合せを重ねて、最初のコンセプトである、自然を活かしたホテルで行こうと決めた矢先に、私の人生最大の転換点ができてしまったのです。

前職の健康診断で再検査の通知が届きました。毎年決まって再検査通知が来るのですが、それは毎回同じ事の繰り返しでした。が、この時は何かが違うと、感じていたものの、夏の忙しい時期だったので、9月に落ち着いたら病院に行こうと考えておりました。特に体調も悪くなく普段通りだったのですが、今思い出すと、ちょっといつもより疲れるのが早くなっていたのかもしれない。9月の中旬に再検査をしに病院に行くと、ちょっと診察してから医師よりカメラの検査をしましょうと言われ、予約が取れたのが10月22日の土曜日でした。その間、自分の仕事をしながら計画書作り、コンセプト作りなどをしておりました。10月22日を迎え、病

院でカメラの検査。検査終了後診療室でいきなりの告知。こんな風に告知されるんだ、と思った瞬間でした。医師のPC画面に画像で出されており、「高橋さん、これ、ガンです」と最初の一言。私は頭が真っ白になり、自分はガンなのか? と心の中で自問自答しておりました。次に医師より大きさが約3.5cmあるので、おそらくステージⅢで手術をしないといけない、直そうと頑張ればなおる病気です。ただ、体の中にあってはいけない物なのですぐに手術した方がいい、と言われ自宅のある千葉に帰って手術を受けるか、和歌山で手術を受けるのなら、医大か日赤しかないですが、どうしますか? とその場で聞かれ、私は直ぐに切らなければいけないのなら、和歌山で切りますと即決。このことを直ぐに直属の上司、妻、オーナーのA社長に伝え帰宅しました。まだ茫然とガンなのか? どうなんだろうと、ただ自問自答するだけで何も手につかず、とりあえず会社は休みを取る事にしました。その週末から友人が仕事で島根に行くというので、同乗させてもらい、ふらっと島根へ行き、近くに岩見銀山があったので、友人が仕事中は一人で岩見銀山見学へ出かけました。

岩見銀山を一回り見物して、帰り際にあったカフェでランチを取る事にし、ふらっと店内へ入り、ランチを注文。お客さんは私しかおらず、ご主人が1人。食事が終わってから、そのご主人と世間話をしながら、実はガン告知をされ、どうしたらいいのか分からなかったので、ちょっと旅行に来たんですとお話ししたら、そのご主人は近くのお寺のご住職のご子息で、別のお寺にいたのですが、実家のお寺に帰って来た所で、お父様がまだ住職をされているので自分はそのお店のお手伝いをしている所なんですとおっしゃってました。そのご主人(お坊さん)が、私との会話で「明るい感じがするのできっと大丈夫ですよ。よかったウチのお寺で座禅でもして行きますか?」と誘われ、お言葉に甘えて30分程度座禅しながら瞑想し、色々な考えをまとめていったのを覚えてます。最初に家

族の事。次に仕事の事。そして新しいホテルの事。家族の事は私に万が一の事があっても保険などを確認したので、大丈夫だろうと思い、その当時の仕事の事は部下に分散して行こうと思い、新しいホテルの事は、私が考えたホテルなので、最後に自分で作り、何かを残そうと神様が無理やり後押ししたのかな、などと勝手に思い、気持ちの整理がついて手術を受ける決意をその時にしました。それから2週間後位に手術を受け、患部は綺麗に摘出され病理検査に回されました。結果、リンパにも転移が認められた為、担当医より抗がん剤治療をすすめられて、手術の傷が癒えた年明けから抗がん剤治療が始まります。抗がん剤治療はここから8カ月続きます。最初は本当に苦痛と気持ち悪い症状に悩まされ、体調のいい日に新しいホテルの計画書の見直し、家具や備品をどうするか?などをまとめるような繰返しが続いて行きました。その中で最初に抗がん剤治療の体調の良くなる日を見て、ギリシャのサントリーニ島のチャペルをモチーフにした高知にあるヴィラサントリーニさんを訪問し見学させていただきました。また5月には現地も見ておかないといけないと思い、医師に抗がん剤治療を1回中止してもらい、単身で1週間、ギリシャのミコノス島、アテネと現地視察にも行きました。

そこでこのホテル作りのインスピレーションを受け、似た雰囲気のものを作ろうと考えました。そこからはホテル全体のデザインや客室デザインなどを体調の良い日にまとめていきました。その頃は100円ショップで買ってきたノートと色鉛筆で簡単な絵を書き、何度も書いてはまた消して、また書き直すような事も多くありました。その年の7月後半に抗がん剤治療も終了し、最終の検査も問題なく終了。医師にも言われましたが、通常5回目～8回目の抗がん剤投与の頃にはだいたいの患者さんはぐったりしているけど、高橋さんは元気ですね。と言われました。やりたい事があるとそちらに集中しているので、病気の事はなんとかなるさ位にしか

最後は考えていなかったのが本当です。このような経緯があり、私のホテル作りのスタートは波乱万丈のスタートでした。

さて、本題に戻り和歌浦のホテル作りですが、ガン治療が終わり、8月に前職の会社を退職し、本格的に新しいホテルの開発に入っていきます。建物の建築に関しては、その年の5月から耐震補強工事が始まっており、コンクリートの基礎や壁などの工事から始まっていました。建築士・設備会社・施工会社の方々と毎日話をしながら、建築現場事務所に入り浸る毎日でした。当初私が作りたかった部屋は洞窟の客室、そしてガラス張りの大きな部屋だったのですが、洞窟の客室は限られたスペースの中で天井を丸くすると狭くなるなどの制限があり、難しい。また日本の建築は真っすぐな壁を作るのは世界一なのかもしれませんが、手作り感を出して欲しいと言う要望はなかなか聞き入れてもらえず、ブロック塀に私がマジックで緩やかな波模様を描き、それにそって切ってもらうなど、あちらこちらで苦心しました。仕上げの客室壁の塗もお手伝いさせていただきましたが、大変な作業で、腕がパンパンになったりもしました。

建築中にも取引先になる業者さんや、近所の方が来られると中を案内したりもしました。その頃はまだ部屋の形もできていなかったのですが、皆さま口を合わせたように景色は最高だねーとおっしゃっていたのを覚えています。私自身もこの建物からの景色を見た時はすごいなあと思いましたし、海も綺麗だったので、何も白浜まで行かなくても十分楽しめるんじゃないかなあとも思いました。現在和歌山では観光と言ったら南紀が中心で、この和歌山市や紀北エリアにはあまり観光の目が向いていないのが現状です。決して何も無いわけではないのですが、来訪者が楽しめる観光地が少ないのかもしれない。和歌山城・ポルトヨーロッパ・高野山などはこのエリアにありますが、それ以外の物ですとこじんまりした物が多くあると思います。私は

和歌山に単身赴任で着任した時からホテルの集客は難しい場所だなあと感じてましたし、特にこの和歌山は幹線から外れたエリアに当たり、途中下車するような場所ではないので、目的を持った方々でないと来る必要がない場所になります。もう少し分かりやすく言うと、東海道新幹線、山陽新幹線は大都市を繋げる幹線ですが、途中にある静岡や岐阜・岡山・山口などは途中下車もできる為、ついで旅行ができる場所となりますが、和歌山や四国・鳥取・島根など幹線から外れる場所は根本的な目的がない限り来訪することがない場所と言う意味です。と言う事はこのような場所に来ていただくには何か目的を作る事から始めないとなりません。それは私にとってはホテルであったと言えます。

和歌山のホテルマーケットはビジネス利用・観光利用がほとんどです。エリアでは大阪・京都・兵庫で概ね70～80%程度。県内では約10%と見込んでいます。このマーケット規模で28室の経営は何とかなるのではなかろうか。何とかして見せると言うのが私の考えの根本です。地方で商売を考えた時に私の持論として、その場所に来ていただいてお金を使ってもらう、又はその地方にある良い物を人の多い所で売る。この2点しか地方で生き残って行く事が難しいと考えております。なぜなら地方の人口はどこも流出する一方で増える事がない。そうなるとそのエリアをマーケットにした商売、例えばスーパーマーケットや飲食店などのような地域に密着した業態の場合は、シェア争いの他に自然人口減による顧客の減少に苦慮せざるを得ない事になります。本業よりも外的要因が強く出てきてしまう時代がもう来ていると思っております。

私どものようなホテルでも少しは目的をもって選んでいただけるようデザインやコンセプトを作り、景色も最高ですと言われますが、所詮たった1軒のホテルではそれほどの役には立たないと思います。ではどうしたら良いのか? そのエリアがまとまり、お客様があそこに行って

見たいと思えるような場所になる事が肝要かと思っております。具体的には、そのエリアが何を売りにするのか? だと思っております。例えば、「日本一体験できるアクティビティが多い漁村」などと言うキャッチコピーで、お客様がここに来れば何でも体験できると思ってくれるまでになれば成功ではないでしょうか。

日本各地の観光地で成功している所には必ず理由があります。その理由作りが今後の和歌浦、和歌山市、和歌山県には必要になるでしょう。これこそが私の目指すべき場所だと考えております。EPICHARISが7月18日にオープンして以来、ランチは毎日予約で満席になっております。また宿泊も土曜日を中心にお客様が来てくださっております。このお客様達をもっとこのエリアで楽しんでいただけるようにする事が今の私どもの使命だとも思っておりますし、近隣の方々との連携をもっと深め、多くの方々に楽しんでいただける地域を目指して行きます。将来は若い世代が自分達の手でホテル運営をし、自分たちでホテル経営する事を学び、生涯通して働いていける場所になってくれればと切に希望しております。



EPICHARIS