

# スキー場のあり方検討に向けた 実態調査結果

令和6年3月  
長野県観光部観光誘客課

# 調査の概要

---

調査目的	県内スキー場の現状や課題を把握するため
調査対象	県内索道事業者（スキー場運営事業者）
調査期間	令和5年5月2日～令和5年6月30日
調査方法	インターネット調査(ながの電子申請サービス)
回収結果	41件

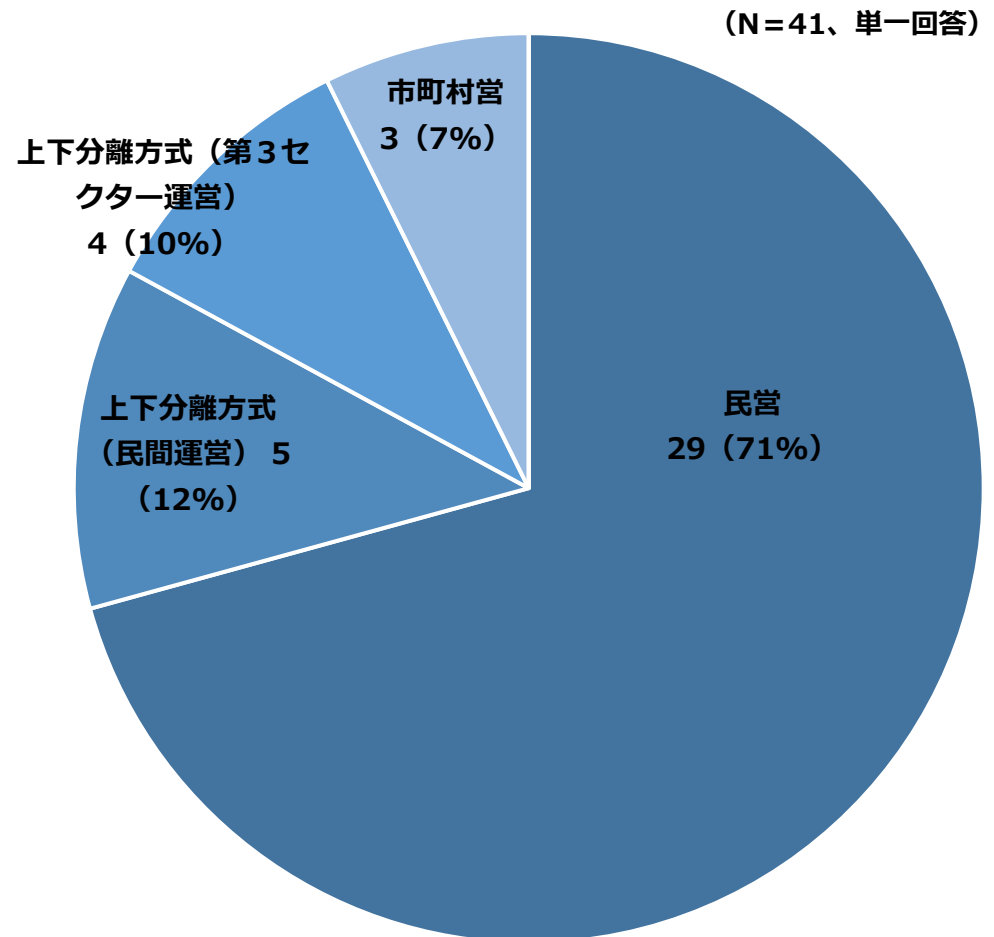
# 回答のあったスキー場の経営形態

- 本調査に回答のあったスキー場を経営形態別に分けると、民間(民営)スキー場が29件と全体の70.7%を占め、リフト等の索道施設の所有者とスキー場の運営事業者が異なる「上限分離方式」を採用しているスキー場からは計9件(22.0%)の回答が得られた。
- また、市町村が所有し、直接運営するスキー場からは3件の回答があった。

## ■スキー場の経営形態

区分	回答数	比率
民営	29	70.7%
上下分離方式 (民間運営)	5	12.2%
上下分離方式 (第3セクター運営)	4	9.8%
市町村営(直営)	3	7.3%
第3セクター (上下分離方式以外)	0	0.0%
計	41	100.0%

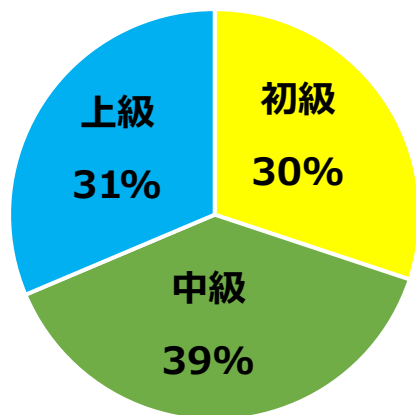
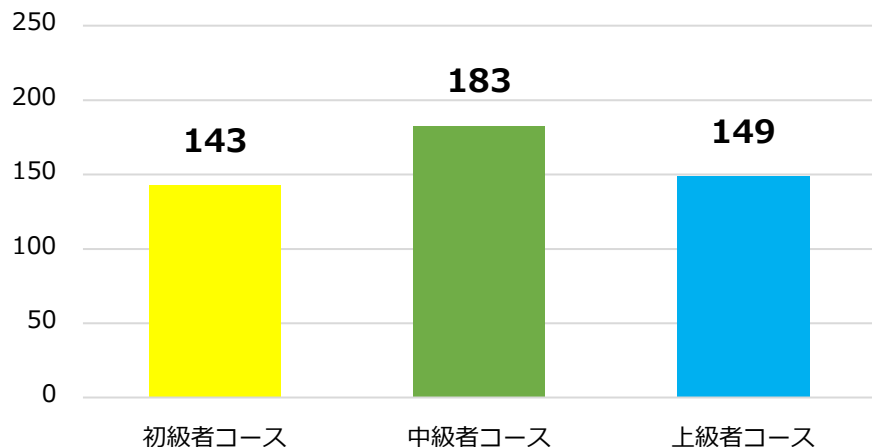
※上下分離方式(民間運営)には、公設・民営だけでなく、民設(民有)：民営での分離を含む。



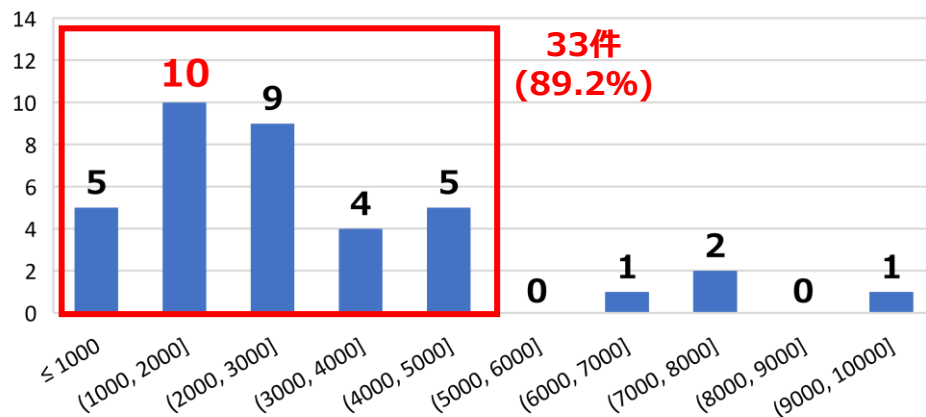
# コースの設定状況及び滑走距離

- 県内スキー場のコース設定について、回答のあった延べ475コースのうち、中級者向けコースが183コースと最も多く、初級者・上級者向けのコース数に大きな差はみられなかった。
- スキー場内の最長滑走距離は5,000mまでの規模に分布が集中し、全体の約9割を占めた。スキー場の規模を表す総滑走距離は、10,000m以下に約63.6%の21スキー場が占めた。

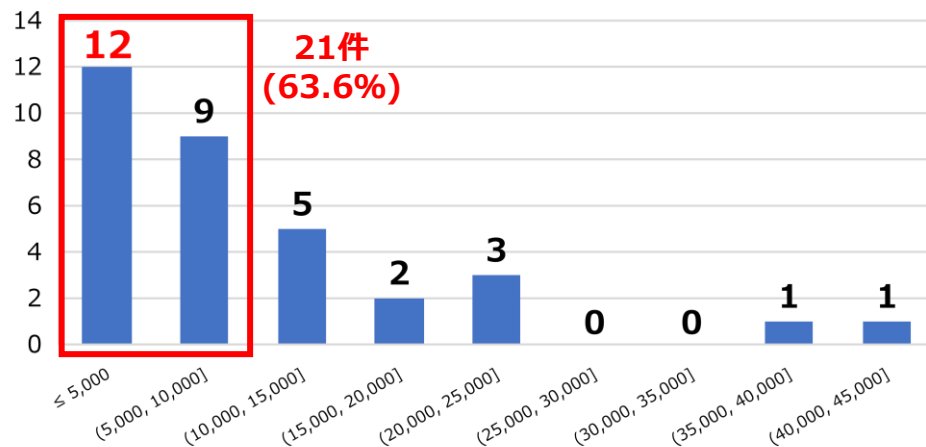
難易度別コース数と割合 N=475



最長滑走距離 N=37

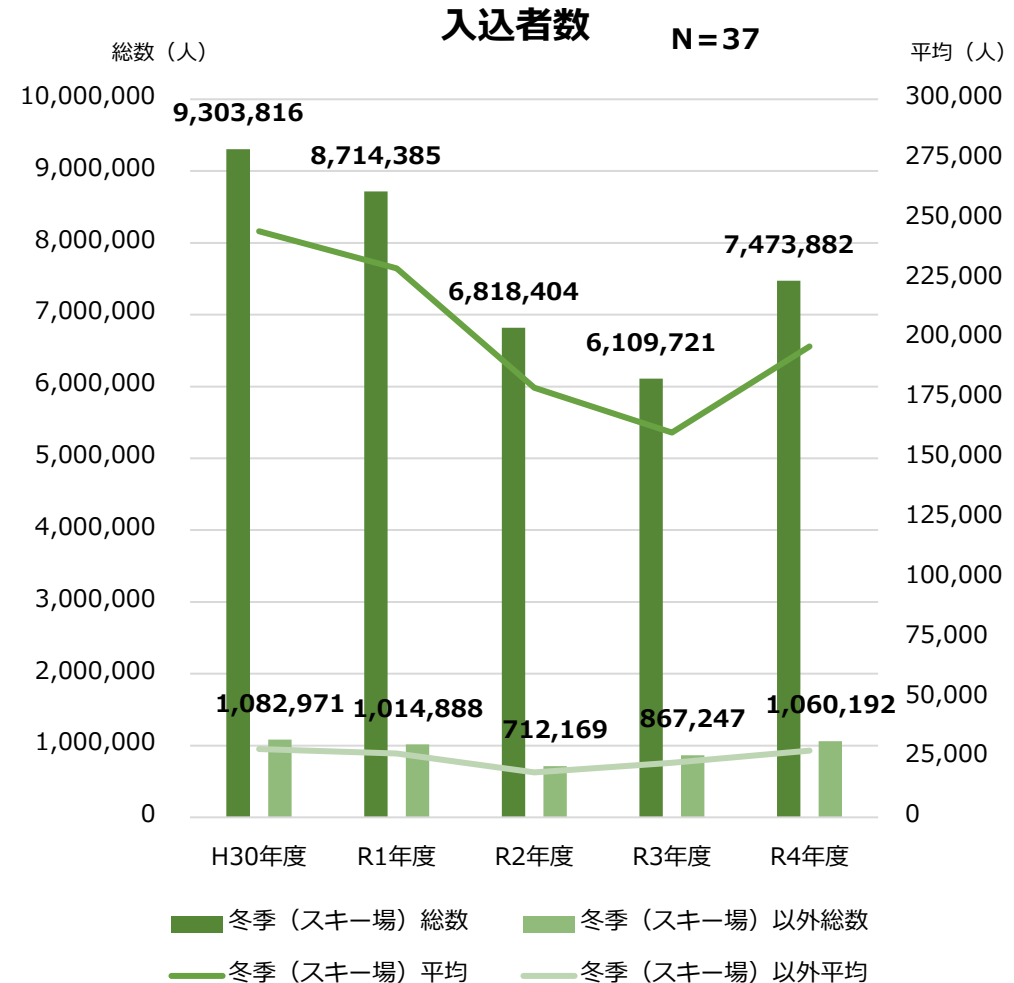
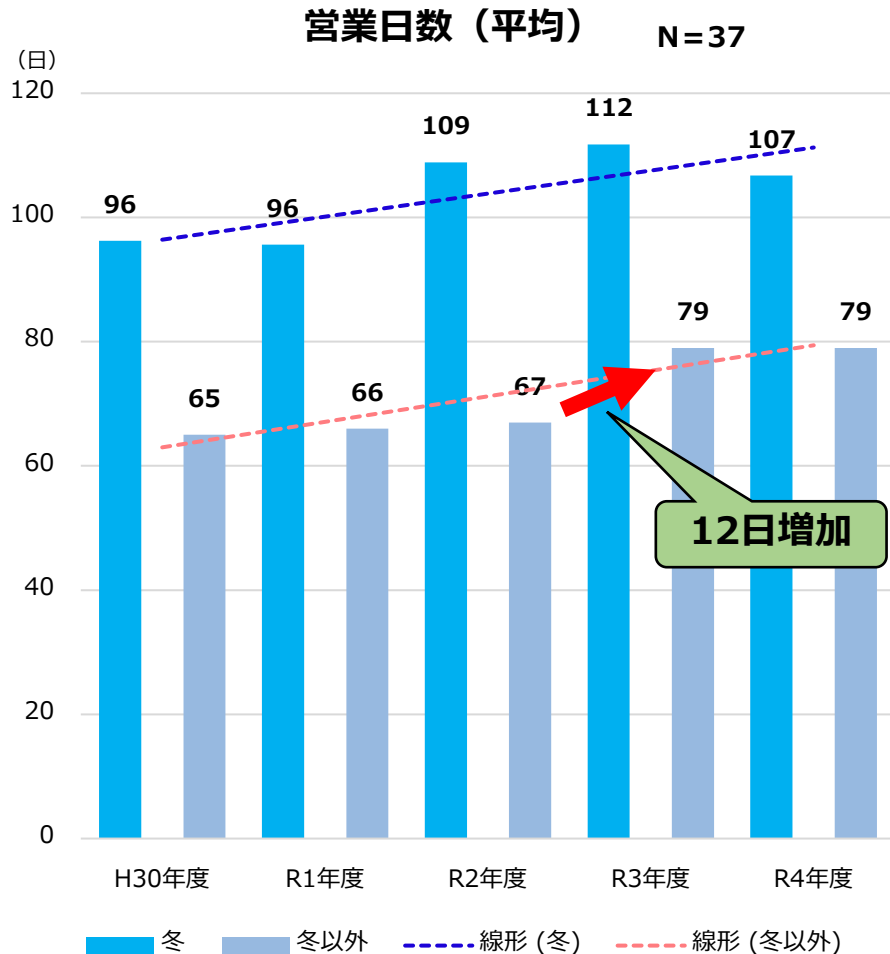


総滑走距離 N=33



# スキー場の営業日数及び入込者数の推移

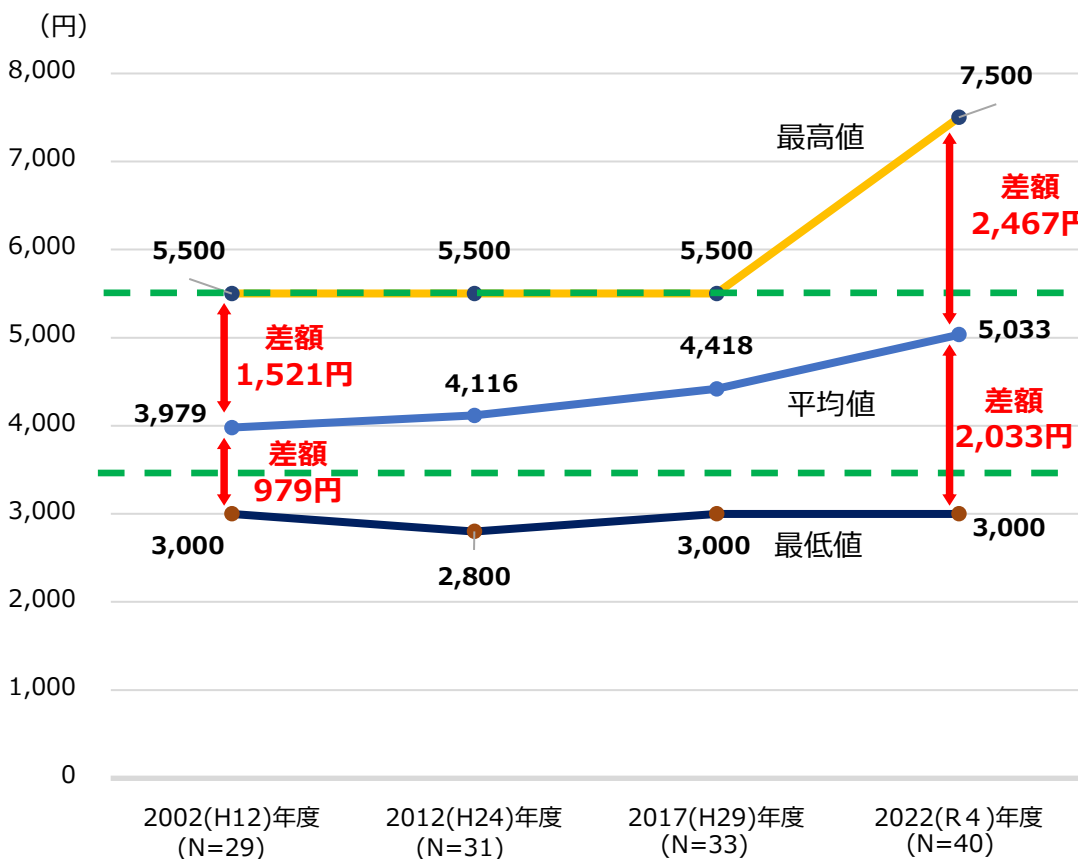
- 過去5年間の営業日数(平均値)は、冬季・冬季以外(グリーンシーズン)とも増加し、令和3年度には12日増加した。
- 冬季の入込者数はコロナ禍の影響を受けた令和2~3年度に落ち込み、未だ回復の途上にある。冬季以外(グリーンシーズン)は、冬季に及ばないが概ねコロナ禍以前の水準まで回復している。



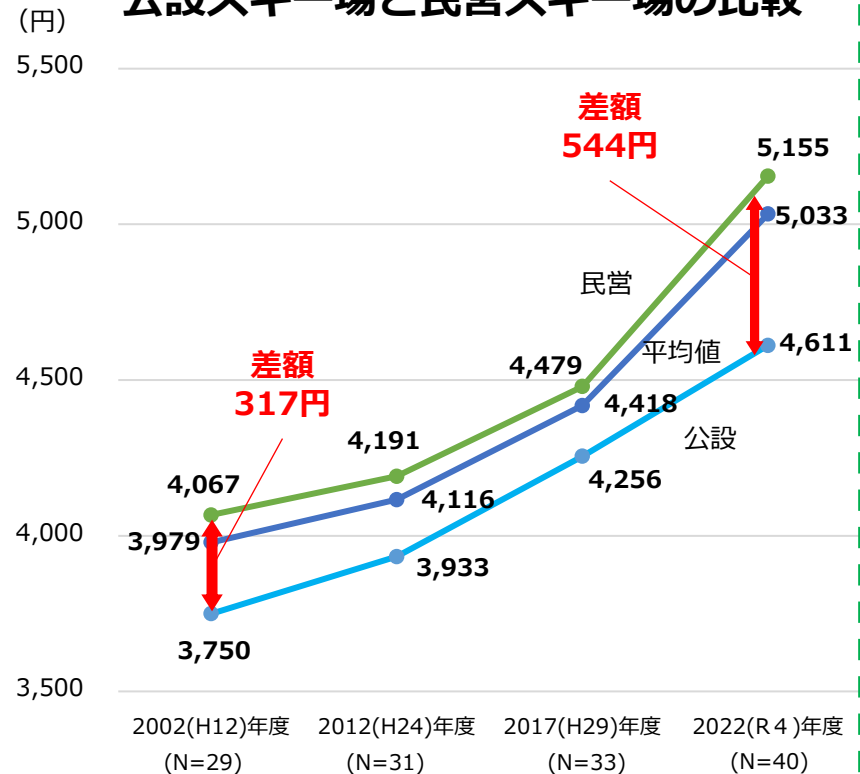
# リフト券（大人1日券）の販売価格の推移

- リフト券（大人1日券）の販売価格（平均値）は、20年前から徐々に上昇している。
- リフト券価格の最高値は、2022年(R4)に大きく上昇した。一方、最低値は2002年(H12)からほぼ横ばいであり、最低値に対する最高値及び平均値の価格差がそれぞれ拡大していった。
- 公設スキー場と民営スキー場の平均価格を比較すると、民営スキー場が一貫して上回っている。

## リフト券価格の推移



## 公設スキー場と民営スキー場の比較

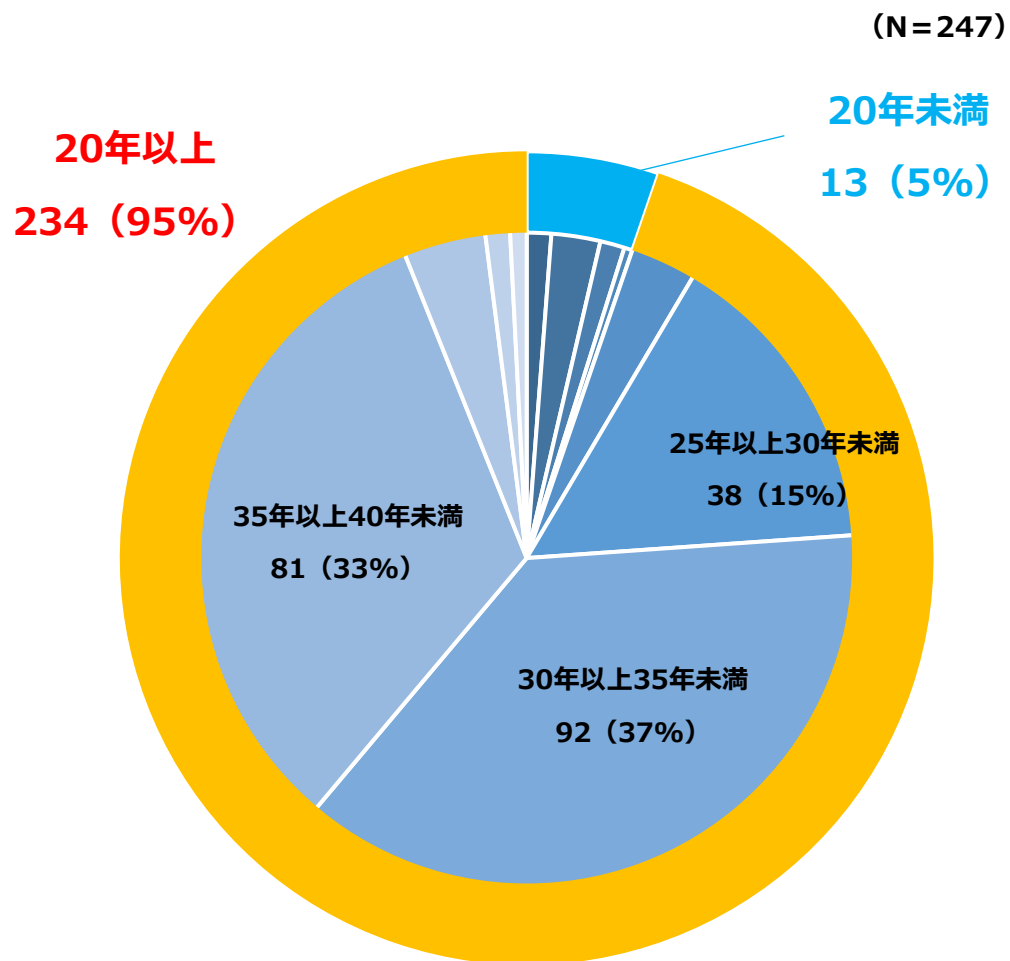


# 索道施設の経過年数

- 県内スキー場が所有するリフトやゴンドラ等の索道施設について、設置後の経過年数を質問したところ、設置後「30年以上35年未満」（設置時期としては1990年前後の）の索道施設が92基と最も多く、回答者全体の施設数の37.2%を占めた。
- また、回答のあったスキー場の中では、20年以上経過している施設が全体の約95%を占めている。

## ■所有している索道施設の経過年数

経過年数	索道施設数	構成比率
5年未満	3	1.2%
5年以上10年未満	6	2.4%
10年以上15年未満	3	1.2%
15年以上20年未満	1	0.4%
20年以上25年未満	8	3.2%
25年以上30年未満	38	15.4%
<b>30年以上35年未満</b>	<b>92</b>	<b>37.2%</b>
35年以上40年未満	81	32.8%
40年以上45年未満	10	4.0%
45年以上49年未満	3	1.2%
50年以上	2	0.8%
計	247	100.0%



# 索道施設等の設備更新に関する状況

- 回答のあった41者のうち、索道施設や降雪機等の設備更新に関する計画を設けている索道事業者の18者（43.9%）に対し、更新計画を設けていない索道事業者が23者（56.1%）と半数を超えた。

## ■ 索道施設や降雪機等の設備更新に関する状況

項目	回答数	構成比率
設備更新計画に沿って更新	17	41.5%
更新計画等は策定していないが順次更新	11	26.8%
収支状況を見ながら更新	8	19.5%
部品交換等の対応にとどまっている	4	9.8%
その他	1	2.4%
計	41	

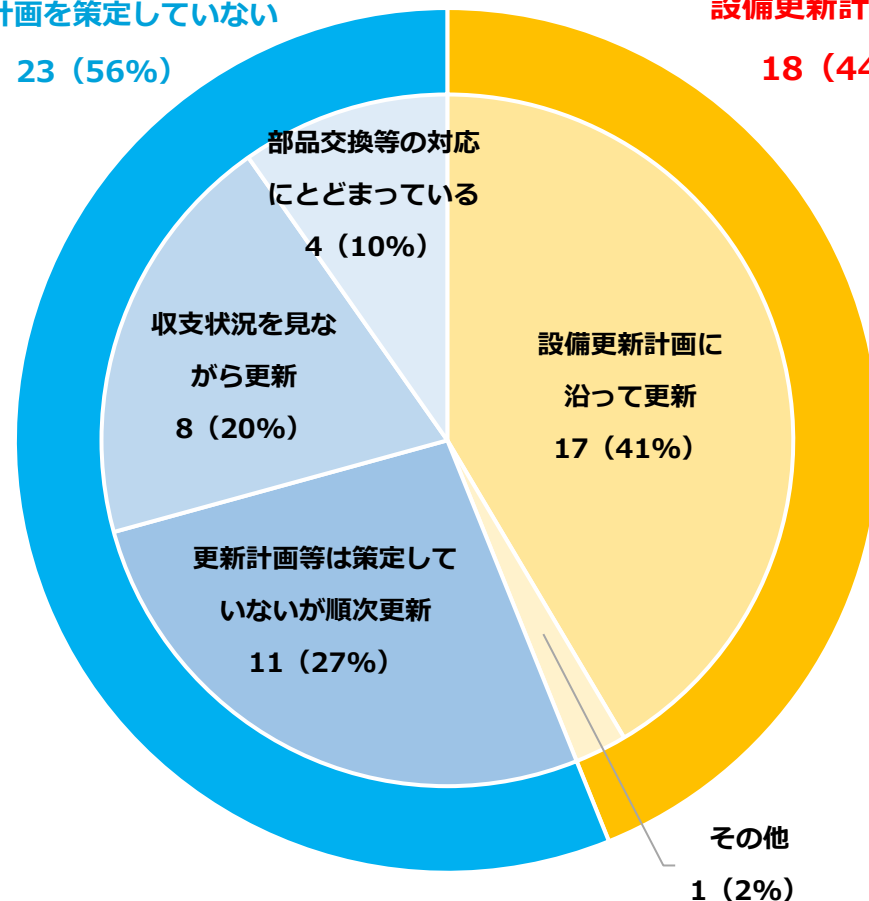
更新計画を策定していない

23 (56%)

(N=42、単一回答)

設備更新計画を策定

18 (44%)



### ○ その他の内訳

- ・更新計画は策定されているが収支状況により計画見直しもある

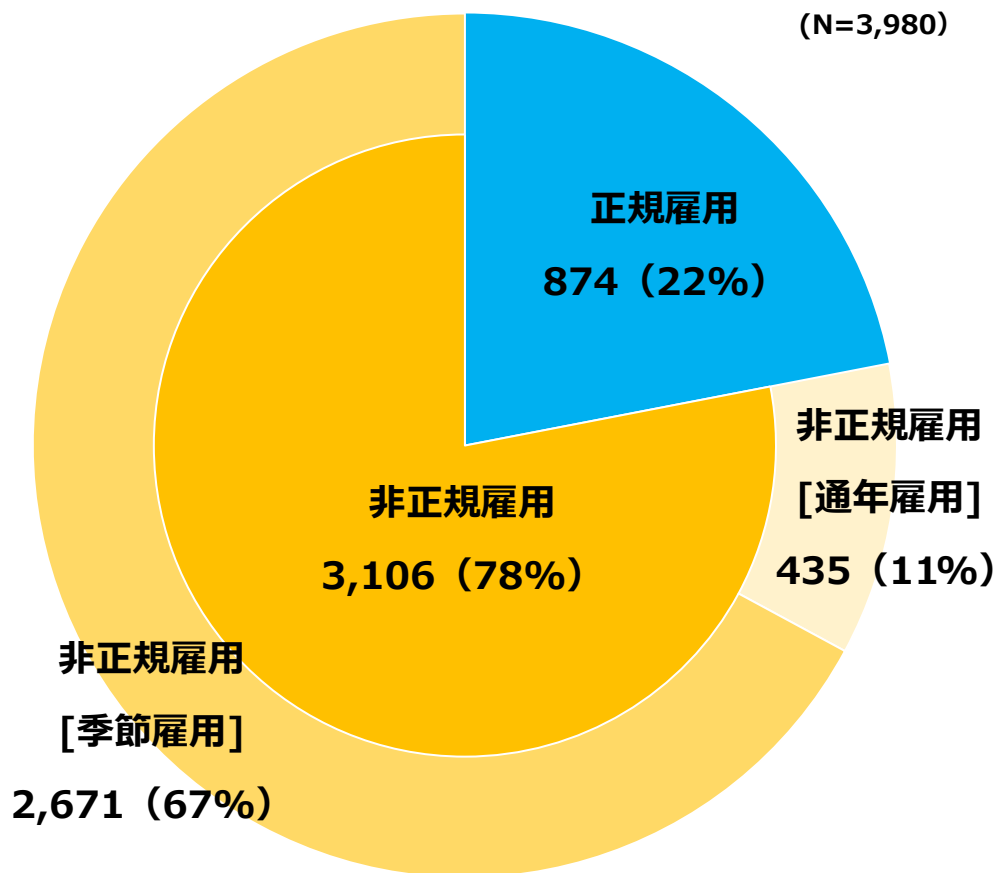


# スキー場の従業員構成

- 回答のあった41スキー場の全従業員は3,980人であり、約78%が非正規雇用だった。
- 全従業員のうち非正規雇用かつ季節雇用の割合は67%であり、県内スキー場が多く季節雇用の従業員に支えられている。また、インバウンド対応が可能な従業員は全体の約7%に留まった。

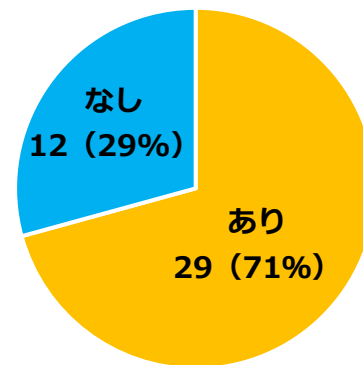
## スキー場の従業員構成

(N=3,980)



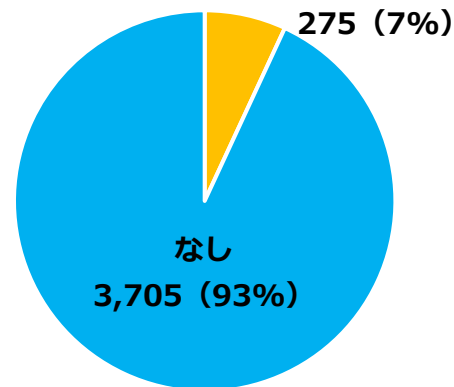
## インバウンド対応可能なスタッフを設置しているスキー場

(N=41)



## インバウンド対応可能なスタッフ数

(N=3,980)

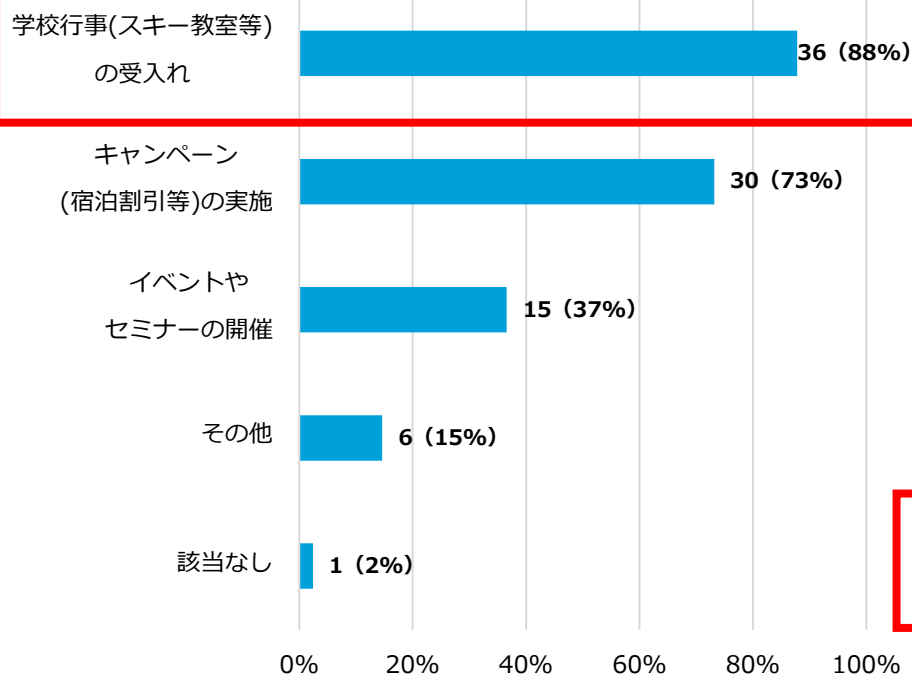


# 地域との連携や自社での取組

- 地域との連携として、88%のスキー場が「学校行事(スキー教室等)の受入れ」を行っていた。
- サービス向上等の取組としては、Wi-Fiの設置やキャッシュレス対応など、ハード面での利用環境整備に取り組んでいる一方、従業員研修等の人材育成・確保に関する取組は少なかった。

## 地域との連携の取組

(N=41、複数回答可)

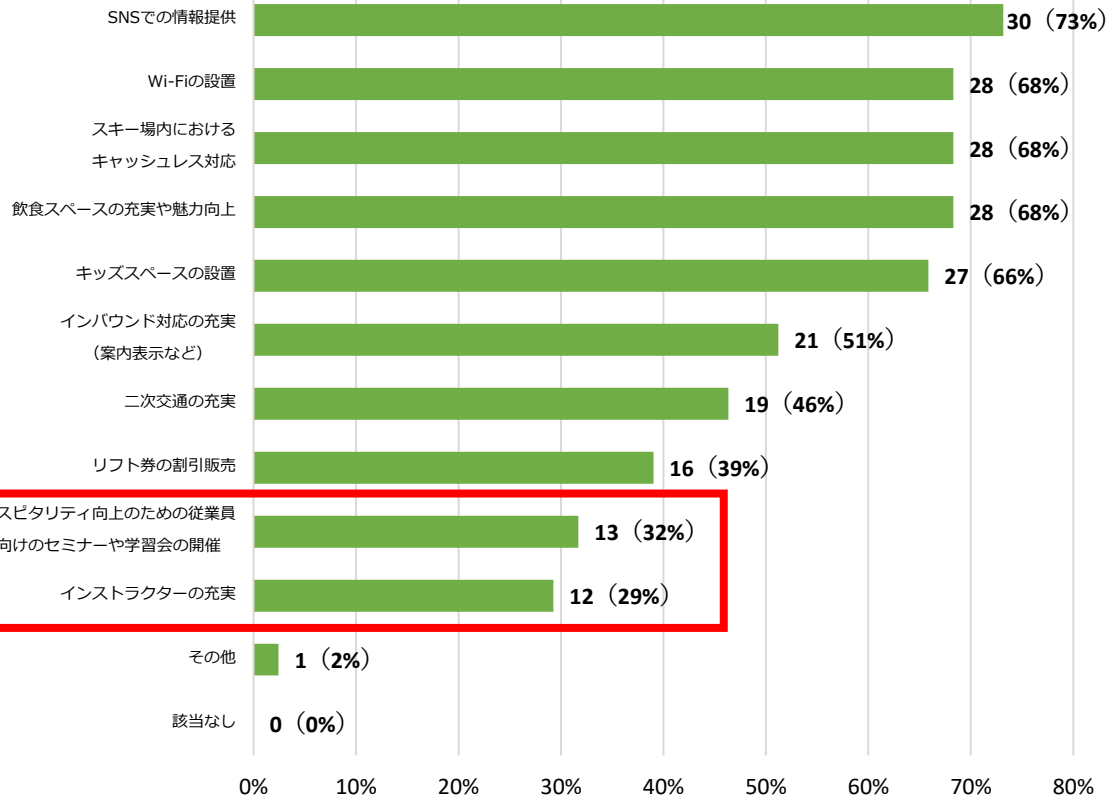


### ○その他の内訳 [( )内は回答者数]

- ・マスタープラン委員会や方針検討委員会の設置(3)
- ・地元小中学生無料シーズン券配布
- ・地元保育園・幼稚園ソリ遊び無料券配布
- ・広域での共通シーズン券
- ・シャトルバス運行

## サービス品質向上や誘客の取組

(N=41、複数回答可)



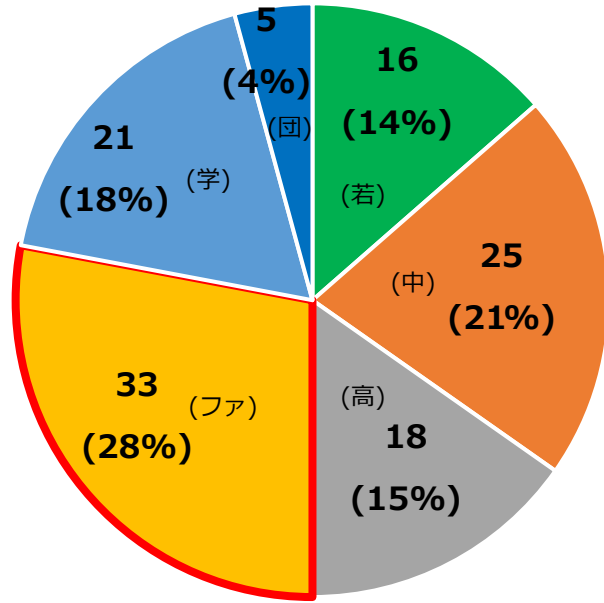
### ○その他の内訳

- ・ゲレンデの良さを徹底的な追及(金銭的にできる限りだが、あとはアイデアと熱意をもって取り組んでいる)

# 主なターゲット層

- 誘客の主なターゲットに関する質問では「ファミリー・親子連れ」の回答が最も多かった。
- エリア別にみると、「ファミリー・親子連れ」は全てのエリアで回答があるが、「若年層」及び学習旅行・スキー教室・その他の「団体客」は、エリアごとに差が見られた。

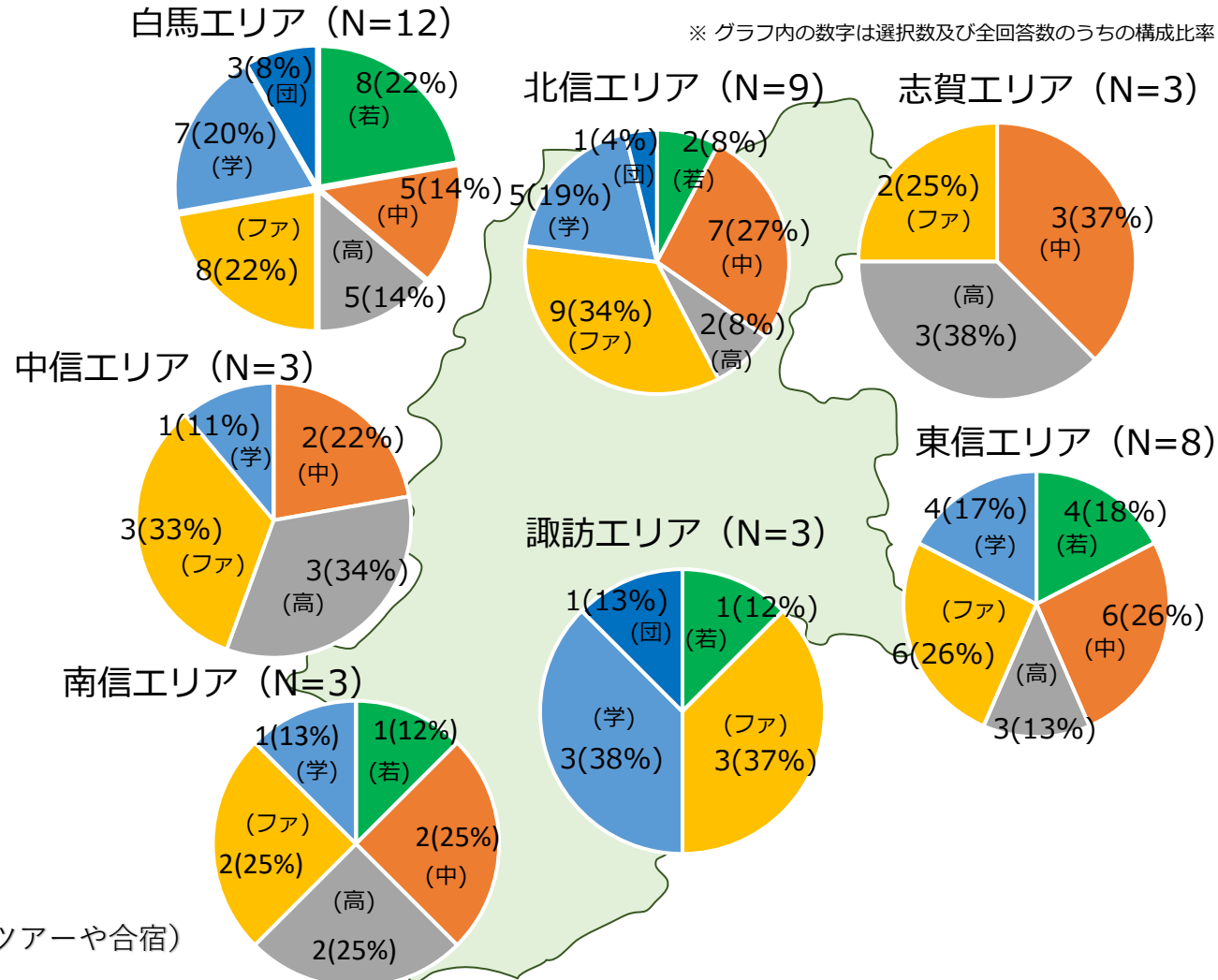
## ターゲット毎の回答割合 [全県]



- (若) ...若年層 (学生・20～30歳代)
- (中) ...中年層 (40～50歳代)
- (高) ...高齢層 (60歳代以上)
- (ファ) ...ファミリー層・親子連れ
- (学) ...学習旅行・スキー教室
- (団) ...学習旅行・スキー教室を除く団体客 (ツアーや合宿)

## [エリア別] (N=41、複数回答可(最大3つ))

※ グラフ内の数字は選択数及び全回答数のうちの構成比率



# ターゲット地域（全体）

○ 各スキー場が誘客のターゲットとして想定する地域は、長野県(県民・地域住民)が最も多く22.7%を占めた。次いで、関東圏、中京圏、関西圏と国内が占め、海外でオーストラリア(豪州)、アジアの割合が比較的高かった。

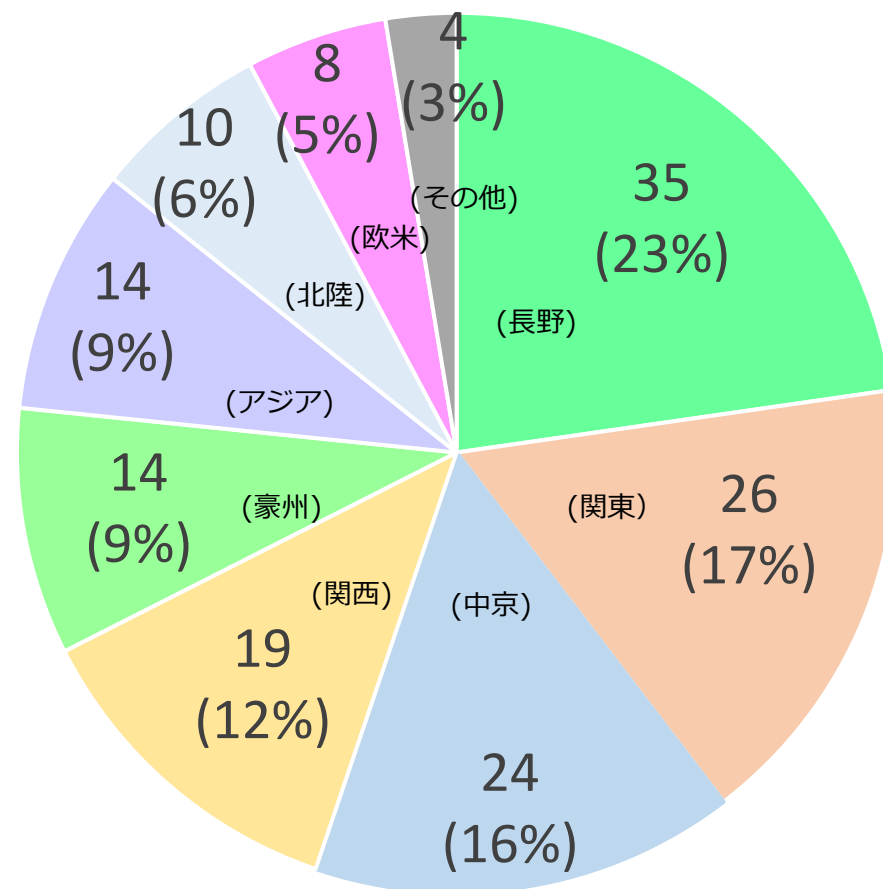
## ■ 主なターゲット地域 (各スキー場最大3つまで選択)

項目	選択数	構成比
長野県(県民・地域住民)	35	22.7%
関東圏	26	16.9%
中京圏	24	15.6%
関西圏	19	12.3%
海外(豪州)	14	9.1%
海外(アジア)	14	9.1%
北陸圏	10	6.5%
海外(欧米)	8	5.2%
その他国内	4	2.6%
計	154	100.0%

■ (長野)...長野県(県民・地域住民)    ■ 海外(アジア)  
■ (関東)...関東圏    ■ (関西)...関西圏    ■ 海外(豪州)  
■ (中京)...中京圏    ■ (北陸)...北陸圏    ■ 海外(欧米)  
■ (その他)...国内のその他の地域

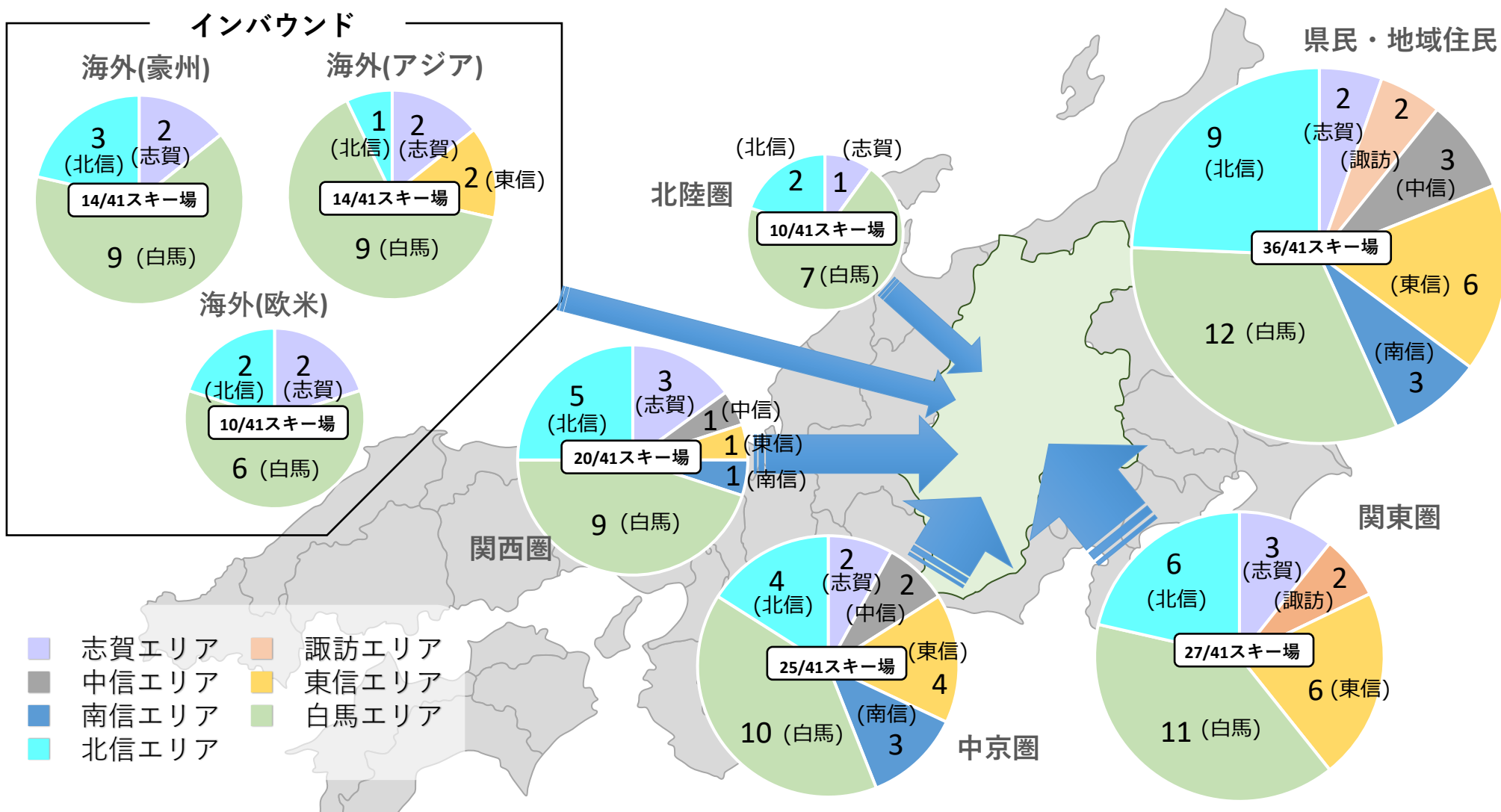
(N=154(総選択数))

※ グラフ内の数字は全回答数のうちの構成比率



# 主なターゲット地域（エリア別）

- 回答のあった41スキー場のうち36スキー場が、県民・地域住民をターゲット地域としている。  
次いで、関東圏、中京圏が多かった。
- 海外(インバウンド)をターゲットとしているのは、志賀、北信、白馬等県内の一部地域に限られた。

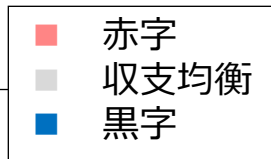


# 営業損益

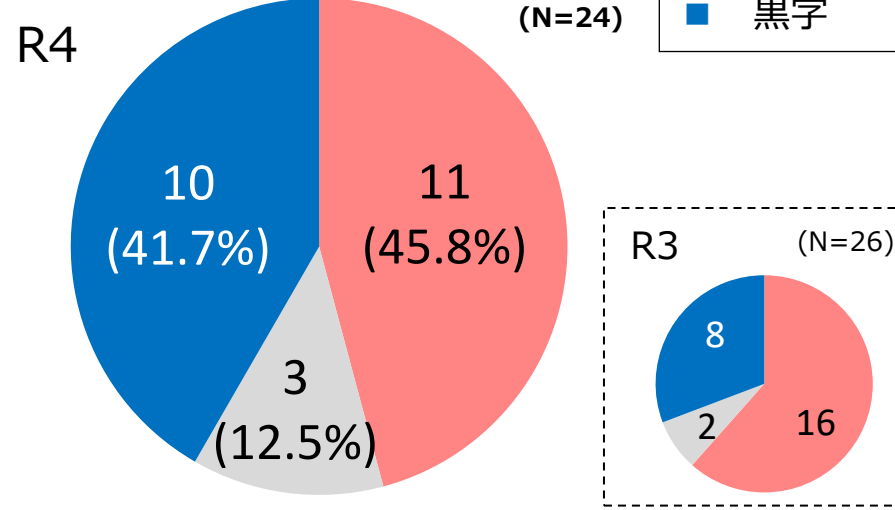
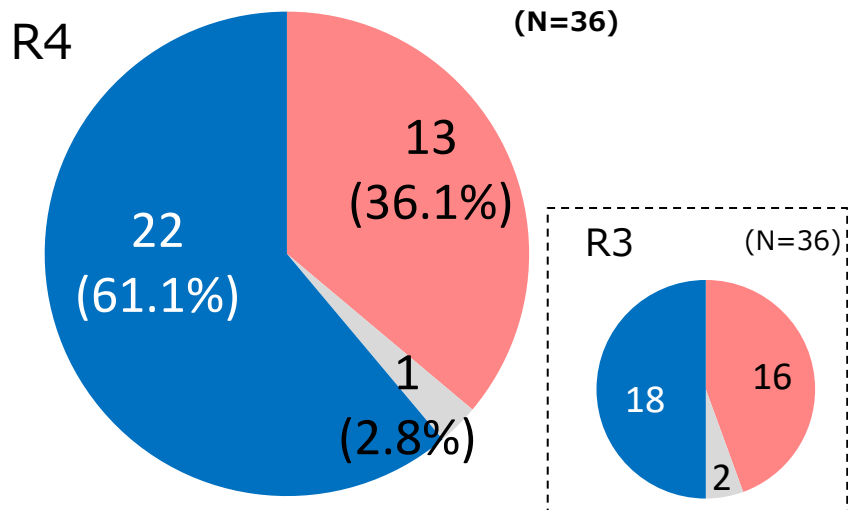
- 令和4年度の営業損益は「冬季」の「索道部門」は黒字の事業者の割合が大きい。
- 索道部門以外では「冬季」及び「冬季以外(グリーンシーズン)」とも赤字が占める割合が大きい。

冬季(スキー場の営業期間中)

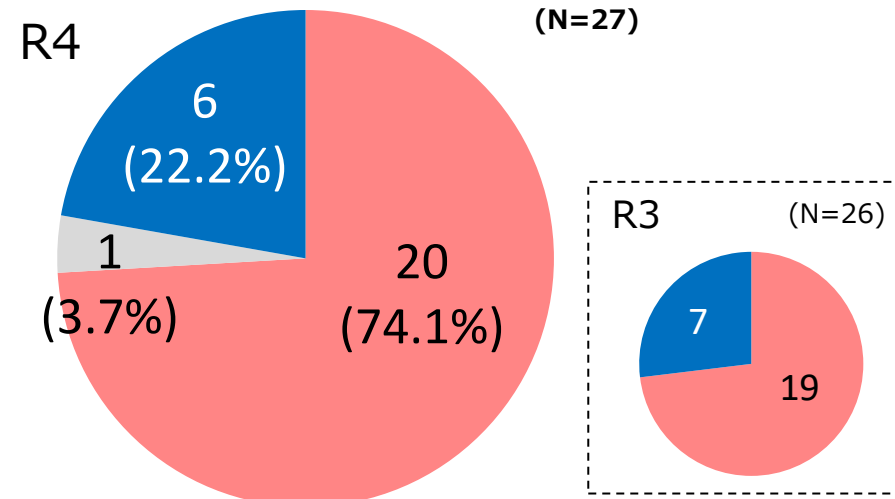
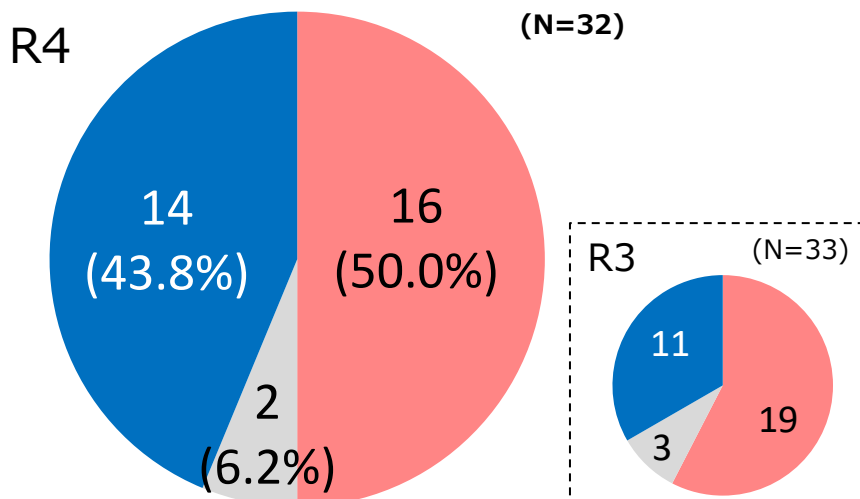
冬季以外(グリーンシーズン)



索道部門



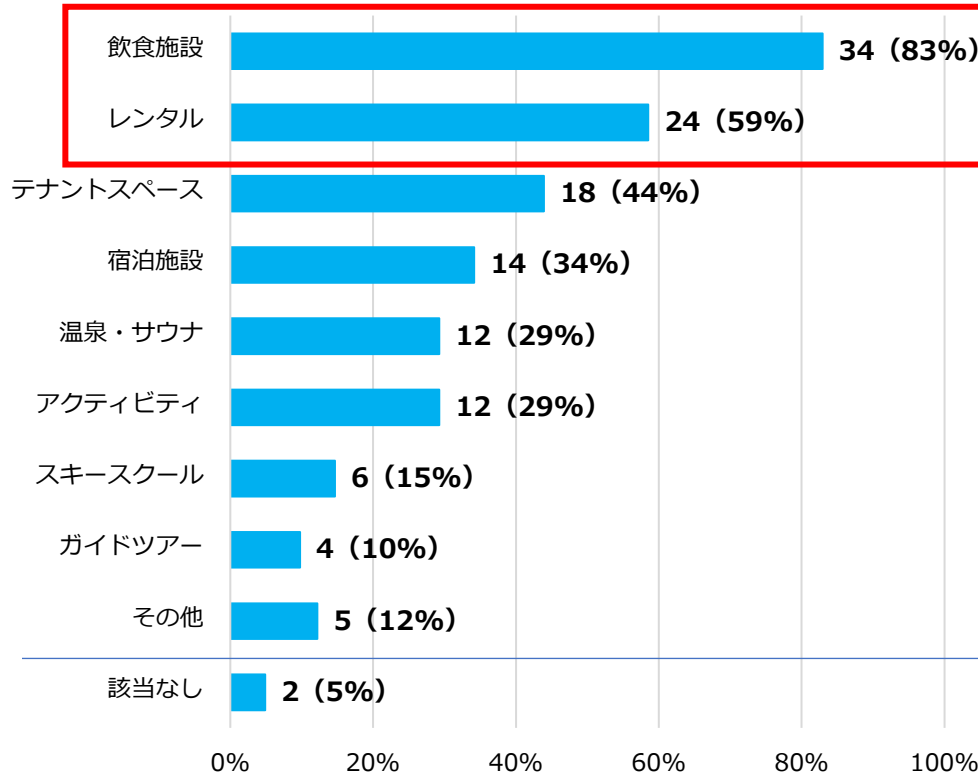
索道部門以外



# 索道以外の直営事業と今後の新たな事業展開

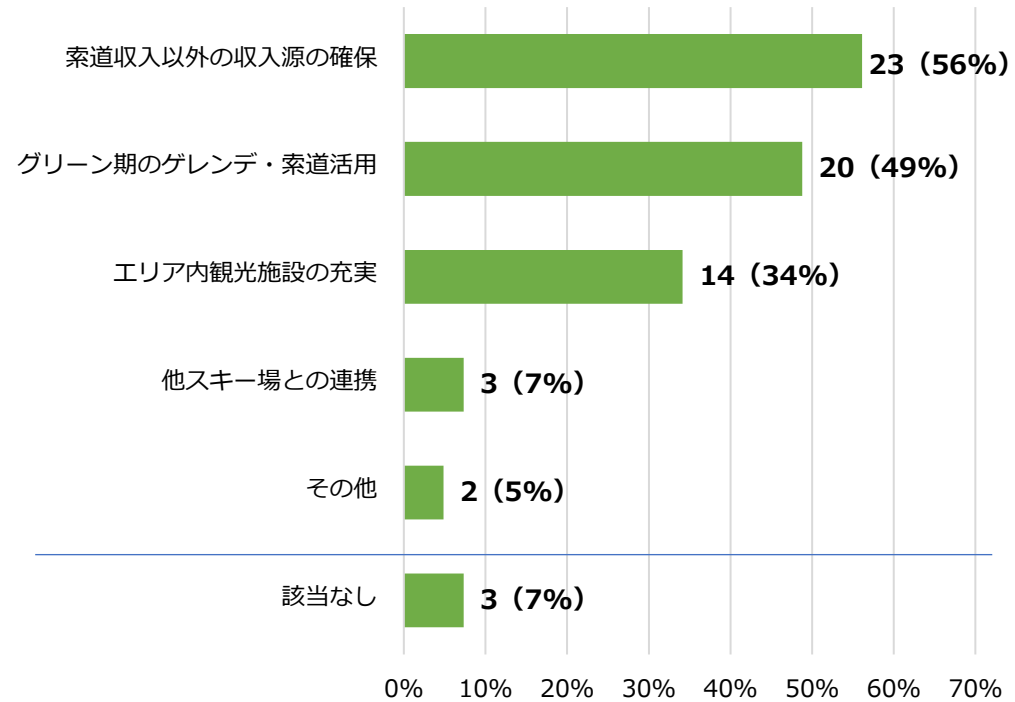
- 索道事業以外の事業内容について質問したところ、全体の約95%が索道以外の何等かの直営事業に取り組んでいた。特に「飲食施設」及び「レンタル業」は、それぞれ半数を超えている。
- 新たな事業の展開については「索道収入以外の収入源の確保」に取り組む意欲を持つ事業者が約56%と最も多かった。また、「グリーン期のゲレンデ・索道活用」に取り組む意欲も高い。

## 索道以外の直営事業 (N=41、複数回答可)



○その他の内訳 [( )内は回答者数]  
売店(2)、ゴルフ練習場(1)、キッズゲレンデ(1)、スカイライダー(1)

## 今後の新たな事業展開 (N=41、複数回答可)



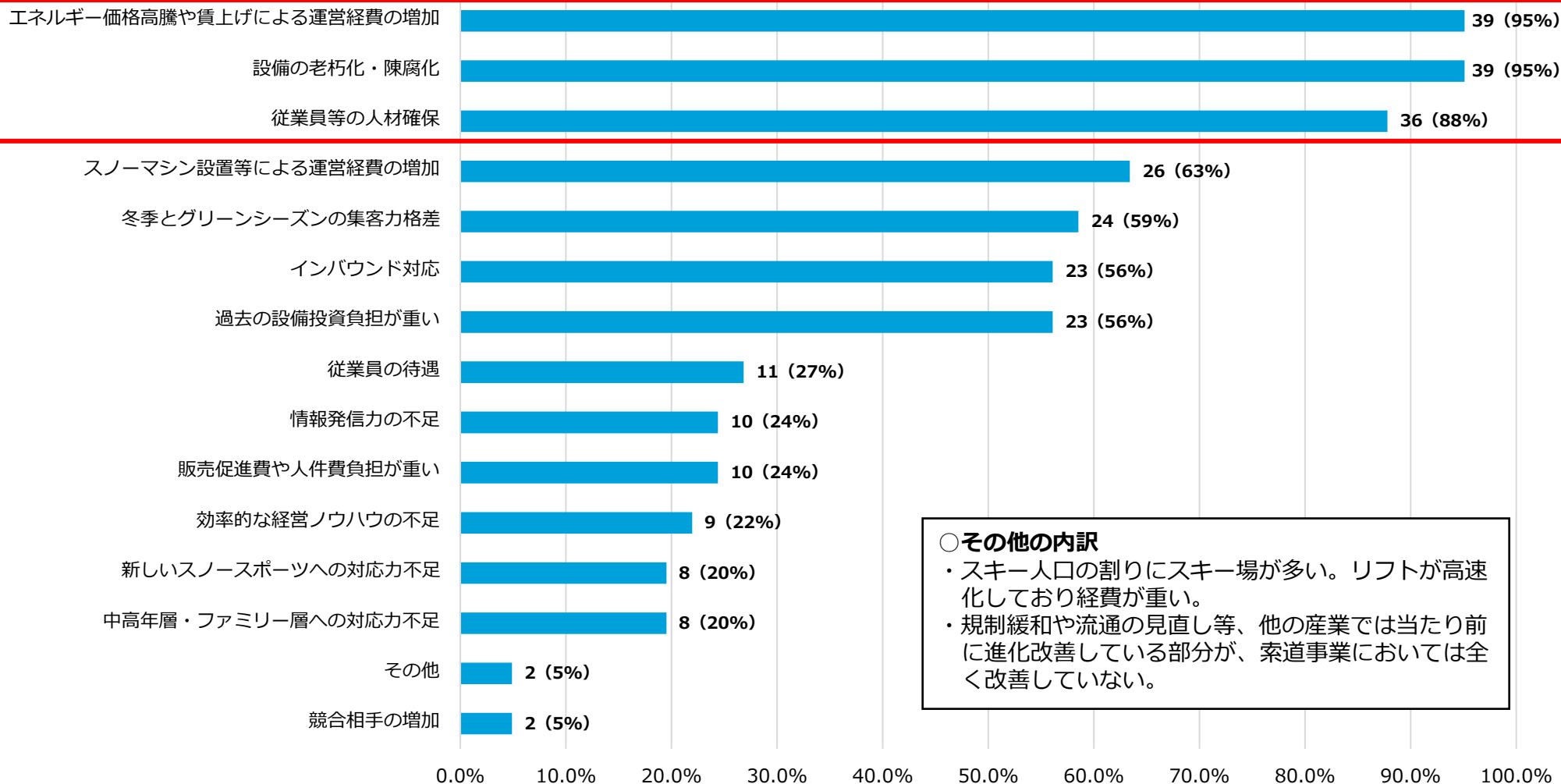
○その他の内訳 [( )内は回答者数]  
・新たな事業を検討中・模索中(2)  
○グリーン期の主なゲレンデ・索道活用事例  
キャンプ・グランピング、マウンテンバイクコース、夏山運行、山頂展望テラス

# 経営上の課題

- 経営上の課題については、回答事業者のうち8割以上が「エネルギー価格高騰や賃上げによる運営経費の増加」、「設備(施設)の老朽化・陳腐化」、「従業員等の人材確保」を挙げている。その他、スノーマシンの設置、グリーンシーズンの取組等も5割以上が挙げる共通課題となっている。

## ■ スキー場の経営に当たっての問題点

(N=41、複数回答可)



### ○ その他の内訳

- ・ スキー人口の割りにスキー場が多い。リフトが高速化しており経費が重い。
- ・ 規制緩和や流通の見直し等、他の産業では当たり前に進化改善している部分が、索道事業においては全く改善していない。

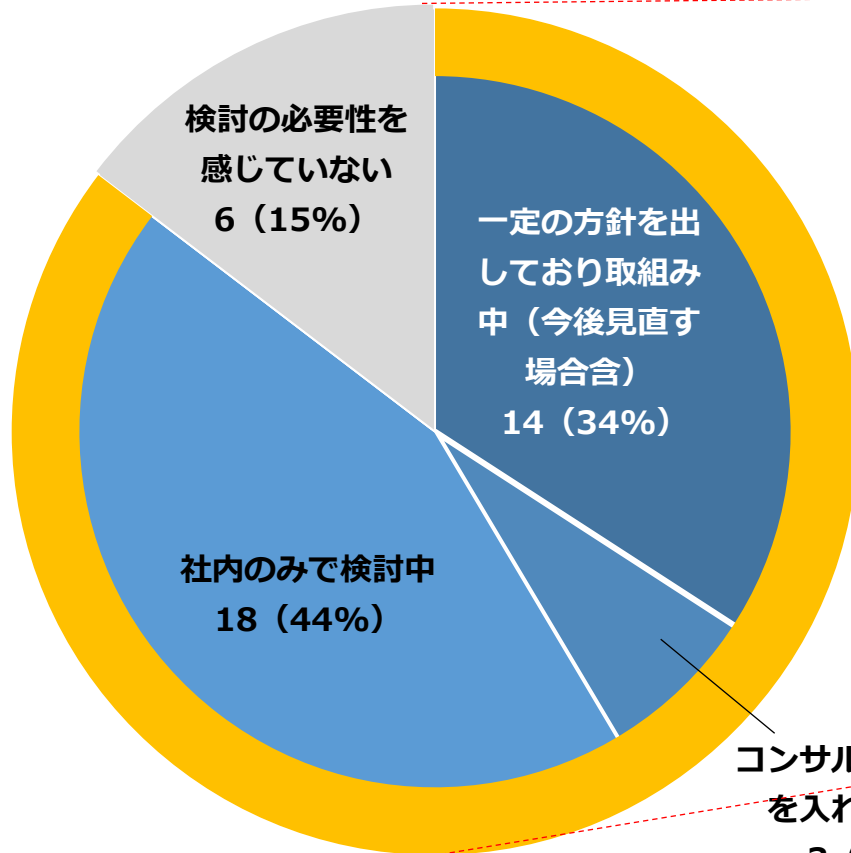


# 今後の経営方針とに対する課題

- 今後の経営方針の検討状況は、8割以上の事業者が「取組中(検討済)」又は「検討中」と回答した。なお、検討の必要性を感じていないと回答した事業者(6者)はいずれも民営スキー場だった。
- 具体的な今後の方向性については、「現状の事業範囲・運営手法の維持」「新規事業への展開」が全体の34%で同数だったが、その他「他の索道事業者との合併」等様々な回答に分かれた。

## 今後の経営方針の検討状況

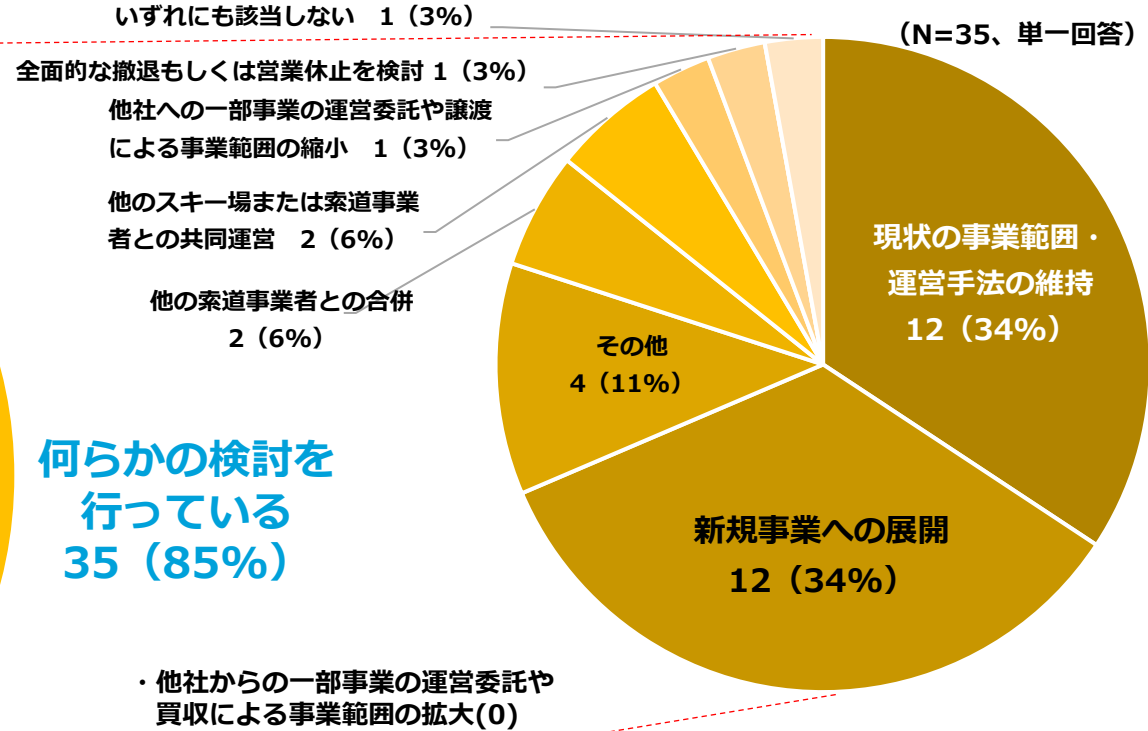
(N=41、単一回答)



・検討したいができていない(0)

## 具体的な今後の方向性

(N=35、単一回答)



何らかの検討を行っている  
35 (85%)

・他社からの一部事業の運営委託や買収による事業範囲の拡大(0)

### ○その他の内訳

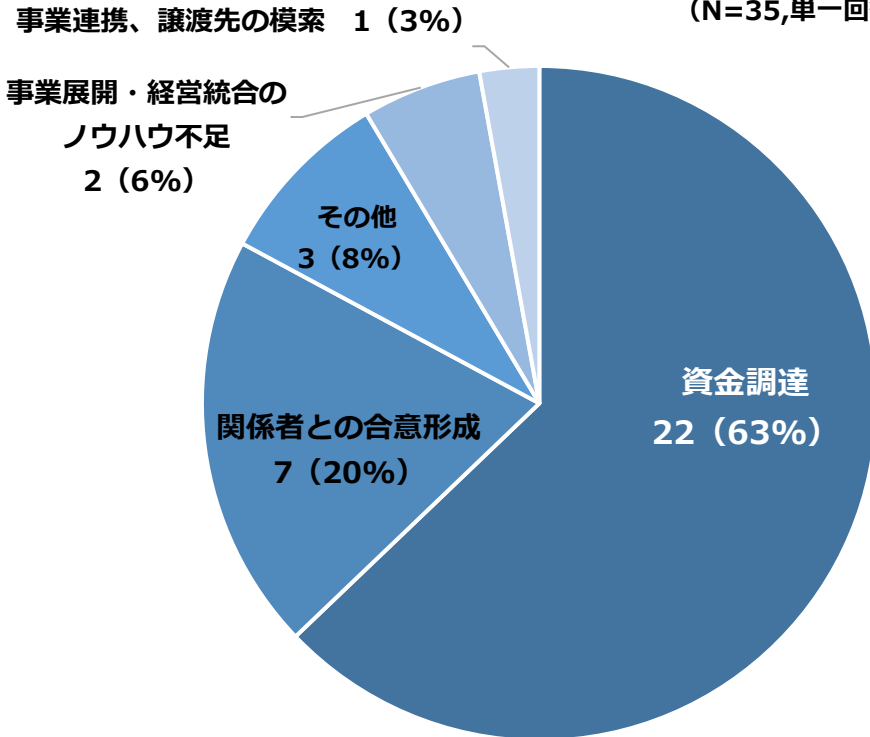
- ・具体的な今後の方向性を検討中
- ・グループ内他社に一部運営委託し事業規模や事業詳細見直し
- ・営業リフトの数を減らす
- ・スキー場存続に向けた大規模な設備更新

# 今後の方向性に対する課題や期待する支援

- 各スキー場が目指す具体的な方向性に対する課題としては、「資金調達」(63%)、「関係者との合意形成」(20%)の順に回答が多かった。
- 国や県に期待する支援については「施設改修・更新への補助」には全事業者が回答した。

## 具体的な方向性に対する課題

(N=35, 単一回答)

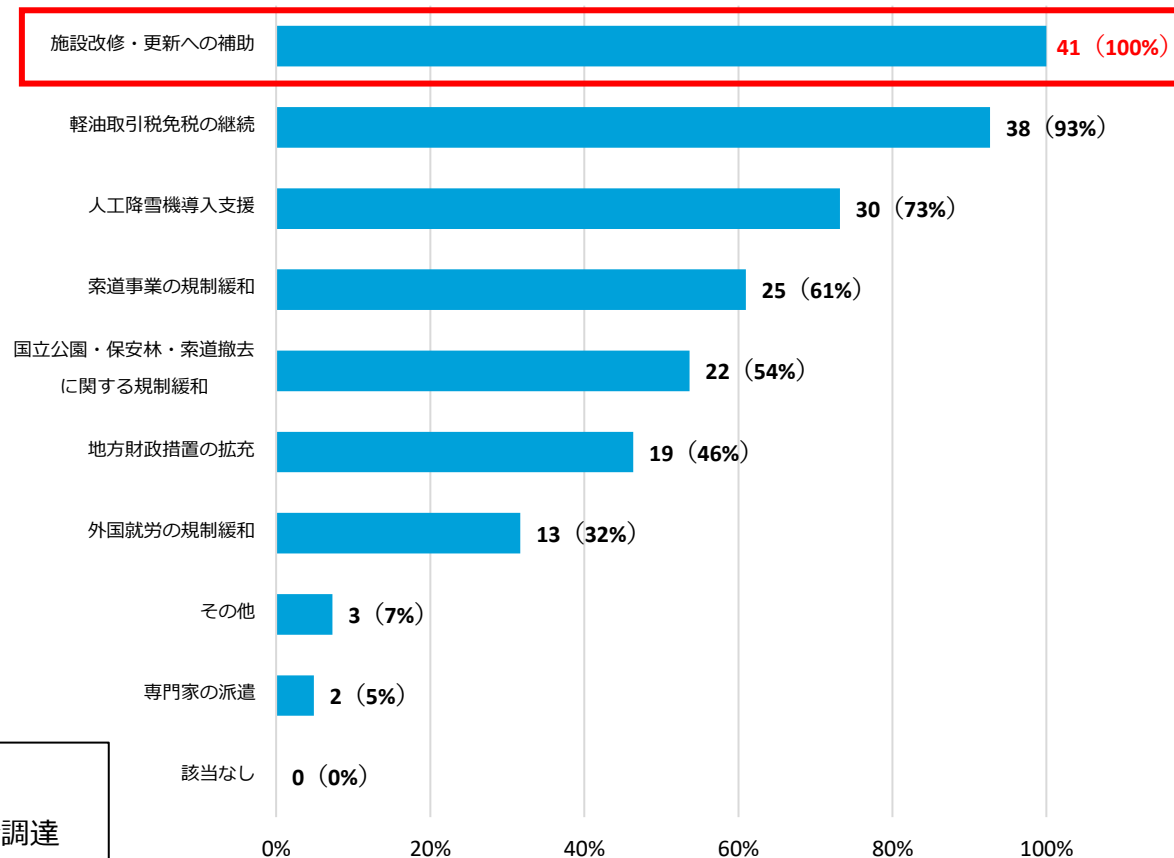


### ○その他の内訳

- ・二次交通確保
- ・グループファイナンスではあるものの、設備投資に向けた資金調達（グループ内での投資優先順位の獲得）は課題
- ・人材確保に対する具体策を実行できるかどうか
- ・冬季キャンプ、サウナ、飲食業での売り上げ付加価値・売上増の模索

## 国や県に期待する支援

(N=41, 複数回答可)



### ○その他の内訳

- ・集客に関する支援・協力
- ・パトロール隊員のビザ緩和 等