

What?

Why?



所長 山本の

ワイズリレーインタビュー

第30回 有限会社鶴の湯温泉 代表取締役会長 佐藤和志さんに聞きました!

時代に逆行しながらも、独自の価値観で唯一無二の存在を築いた日本有数の秘湯。

Q まずは、業務内容を教えてください。

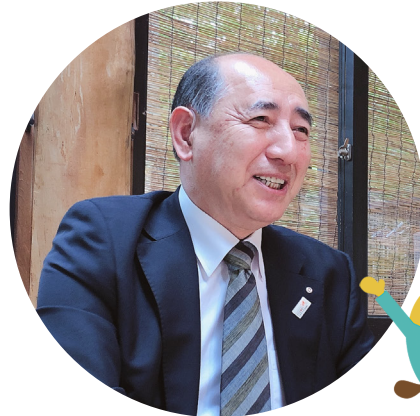
佐藤 江戸時代から続く湯治場の湯守です。古い建物をそのまま旅館仕様にリニューアルして、日帰り入浴と宿泊のサービスを行なっています。

Q 創業から何年になりますか？

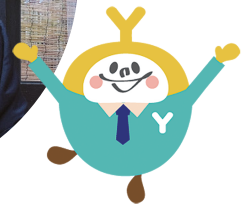
佐藤 開業は元禄 14 (1701) 年なので、約 320 年です。昭和 56 年に 13 代続いた温泉を譲ってもらい、父が 14 代で、私は 15 代目になります。当時、20~30 人くらいの固定した湯治客はいましたが、部屋貸しなのでなかなか黒字になるまでは難しいと思っていました。日本はバブル景気への登り坂で、湯治よりも一泊二食付きにした方がいいだろうということになり、譲ってもらった時に思い切ってリニューアルして普通のお客さんでも泊まれる旅館対応にしました。ですが建物が古いのので、「鶴の湯ってお湯はいいけど、泊まるのはいまいちだよな」という評価でした。ただ、バブルが弾けてみると、「やっぱり昔の風情がいい」となり、価値観が変わってきました。左手に「本陣」と呼んでいる茅屋根の長屋がありますが、結構そこに泊まりたいというお客さんが多くて、それがうちの売りになっています。

Q 譲ってもらう前も温泉をされていましたか？

佐藤 もともと地元は鳥海山麓の方で、親父の本業は左官屋でした。私が東京で働いていた時に、温泉に興味があった親父が、同じ乳頭温泉郷で寂れてしまった大釜温泉に投資をしたんです。昭和 40 年代は山小屋が最盛期で、私は最初の給料でリュックサックを買って暇があれば山歩きをしていたので、山小屋に温泉がついているのであれば商売になるかなと漠然と思っていました。せっかく投資したのだから、借金を返すぐらいは元とらないと思い、昭和 44 年の 21 歳の時に会社を辞めて手伝うことにしました。ただ、実際は山登りの暇もなく、お袋と料理と作って布団の上げ下ろしをする毎日でした。ところが、ようやく軌道にのったかなという 10 年目で付け火で火事になったんです。その後、2年かけて再建したのですが、色々あって返すことになって、二進も



心に留めている言葉は「素直・正直」。「自然体で、変に媚びずに、鶴の湯のようにあるがままであり続けたいです」と佐藤さん。



三進もいかなかった時に鶴の湯の 13 代目オーナーからお話をいただきました。息子さんが県庁で働いており、宿を継ぐとことはないだろうということで、もしやるのであれば貸しますよと言われましたが、以前の経験があったため、できたら譲ってもらいたいとお願いしました。ただ、銀行から融資を受ける必要がありました。虫のいい話ですが、まだ一銭も支払わないうちに権利書と印鑑を貸してもらって、そのおかげで今があります。

Q 他にはないセールスポイントは？

佐藤 「日本秘湯を守る会」という山の温泉グループに昭和 58 年度に入会し、徹底的に秘湯にこだわってきました。3年前まで自家発電で、電気が入ったのは最近ですが、中でもバブル期に、ラジオもテレビもない旅館なんていうのは、ほとんど相手にされませんでした。ある日、「しょうがないから泊まろう」というご夫婦がいて、次の日に「どうでした？」と感想を聞いたら、「テレビがなくてよかったわ」と奥様が言うんです。「そのおかげでタペー晩、旦那と新婚の時から話を盛上げてきたんですよ」と。その話を聞いて、便利とは逆のニーズがあることに気づかされました。近くのホテルは大型バスで賑わっていましたが、うちは小さいなりのノスタルジーが一番の強みなんだと。それに今では、団塊の世代は旅行慣れをして団体旅行に染まらなくなっているの、無理して鉄筋コンクリートを建てなくてよかったなあと考えています。

Monthly
Person



有限会社鶴の湯温泉 代表取締役会長

佐藤 和志(さとう・かずし)

高校卒業後、東京の製紙会社を経て、父が投資した温泉を手伝うため入21歳で帰郷。昭和56年に「鶴の湯」を譲り受け、15代湯守として、秘湯文化を守り続ける。「日本の旅文化を創る会」会長。昭和22年、由利本荘市生まれ。

入口の門の前で。携帯の電波も入りづらい山奥とは思えないほど、日帰り入浴や宿泊のお客さんと賑わっていました。



アイスクリーム牧舎 松ぼっくり 代表 松原 久美 さんからのご紹介

Q 今はもうずっと大繁盛ですか？

佐藤 旅館は稼働率で勝負ですが、客室稼働率と定員稼働率の2つがあります。昔は1人2畳計算で8畳間は4人定員でした。うちは35部屋ありますが、それこそ今はほとんど1人か2人の予約が多いので定員稼働率から言うと6割くらいです。ただ、部屋は毎日、1部屋は空くことはありますが、ほとんど埋まるので、客室稼働率は95%を超えています。それと年中同じ料金でやっていて、お客さんには土日関係なく平均して来てもらっているの、経営的には安定しています。

Q 海外からのお客さんも多いですか？

佐藤 はい。ただ、今も予約は電話一本です。外国語の対応はできないのですが、簡単に「リザーブ」や「ブラックファースト」で予約を取っています。他言語を使えないとお客さんを取れないことがあると思いますが、たぶんうちの場合は、外国語ができない方がいいと思うんです。「英語も通じないし、何だかすごいところだぞ」と。勝手ですが、そのほうがすごいインパクトあるなと思っています。

Q この仕事の魅力はどんなところですか？

佐藤 やっぱ、お客さんから喜んでもらえることですな。

Q お食事はどのようなものが出ますか？

佐藤 食事は山なので努めて山菜料理ですが、たんぱく質がないといけないのでイワナの焼き魚や刺身も出しています。板前さんはおらず、みんなで郷土料理を作っています。今の日本は加工食品が進んで、全国一律の味になってしまいがちなので、春夏秋冬の地場の食材を大切にしています。中でも「山芋鍋」を目当てに来るお客さんもいるのでありがたいことです。

Q 自分なりの勉強や情報収集の方法はありますか？

佐藤 お客さんから教わってきました。「欠けているお茶碗をお客さんに出すの?」とか、「この熱燗はぬるいよね〜」とか、逆に「こんなに熱くするとまずいよね〜」とか、怒っているわけではないけれど、そういうお客さんに触発されてきました。

その後、鶴の湯に来てからは、古いものを利用していくことが将来生き残れる方法だと思い、仲間の宿を見学して方向性を確認してきました。

Q 今後の目標を教えてください。

佐藤 インパウンドの流れで、日本と外国の方が半々で泊ってもらえる宿でありたいと思います。外国の方が増えすぎると日本の方が減ってしまいますし、外国の方にしても日本人の中に挟まることで異国の地に来たと感じると思うんですよね。そのため、維持管理は大変ですが、この雰囲気の価値観でいきたいです。電気工事の際は、雰囲気を壊さないために埋設しましたが、そこにお金をかけるなら立派な客室を作った方が売上単価は上がるので、儲かるのでは?と考える人もいます。確かにそれも一つのニーズですが、昔から湯治場と言われる所でそれをやって、本当に安まるのかなと思うと、財布には効かかもしれないけれど、体には効かないように思っています。ちなみに宿の900m手前から、わざと砂利道のままにしたんです。残念ながら、途中で帰るお客さんもいますが、紙一重のところまでこまで来た時の安心感は独特なものです。「すごい道だな〜帰ってから洗車しないと大変だな〜」と思えた方が思い出に残るんですよね。私が言っちゃあまずいんですが。

Q 最後に好きなタイプの芸能人を教えてください!

佐藤 八千草薫さんです。優しそうで、品のある方だなと思います。1度お会いしたことがありましたが、やはりオーラがありましたね。

◎ 本日はお忙しいところありがとうございました。

4種類のお湯に浸かった後は、囲炉裏端での食事を。ここにしかない贅沢があります。

乳頭温泉郷 鶴の湯温泉

秋田県仙北市田沢湖先達沢国有林 50

☎ 0187-46-2139

http://www.tsurunoyu.com

