

ガイドビジネス・未来予想

目的

- ガイドビジネスの将来の可能性を探る
- ガイドウンド・ビジネス研究
- ガイドビジネスのモデル構築

GOAL

ガイドビジネスで成功を勝ち取る



JUST DO IT!



<目次>

- 1 自分の未来予想
- 2 現状マーケット（登山・ハイカー）の分析
- 3 ガイドのデータ分析（年齢別）
- 4 10年後のニーズ予想
- 5 パッケージツアー分析
- 6 都市型ガイド or 地域ガイド
- 7 2025年の姿

1 自分の未来予想

P1

まずは自分の未来予想です。自分はいつまでガイド活動をできるのか？
という予想です。

(解説)

高齢社会白書データ (2009年 WHO)によると世界の平均寿命において、日本は男女合わせた平均年齢が83歳であり、現在も世界1位である。また、現状でも

「要介護認定者」 全国で360万人 高齢者全体の12%

「要支援」 485万人 16% である。

まとめると国民の4人に1人が高齢者・6人に1人が介護や支援を必要とする。

人口推移予想についても、将来的な高齢化率は40.5%となる。

厚生労働省(2013年発表)のデータによれば

健康寿命 男性71.19歳 女性74.21歳 平均寿命との差9.02年

平均寿命 男性80.21歳 女性86.61歳 平均寿命との差12.4年

※健康寿命とは介護を必要とせず、自力で生活出来る年齢

※平均寿命とは寿命の平均年齢

(分析)

2025年を予想した場合、平均寿命と健康寿命はおおよそ2年は伸びると予想出来るが？

男性は健康寿命が73歳 女性が76歳である。

現在、定年退職年齢平均はおおよそ60歳です

最近では延長傾向にありますが(民間企業においては早期傾向である)

●結論

定年後の活動年数 $X = 73歳 - 60歳 = 13年$

今から退職した場合の活動年数 $Y = 73歳 - (現在の年齢)$

- ・現実的には73歳で登山はキツイ?(個人差がある)
- ・もしあなたの参加したガイドの年齢が70歳を超えていると知ったら?(70歳以上は無理)

☆登山系の場合は 60定年後 9年が限度 (65歳 4年)

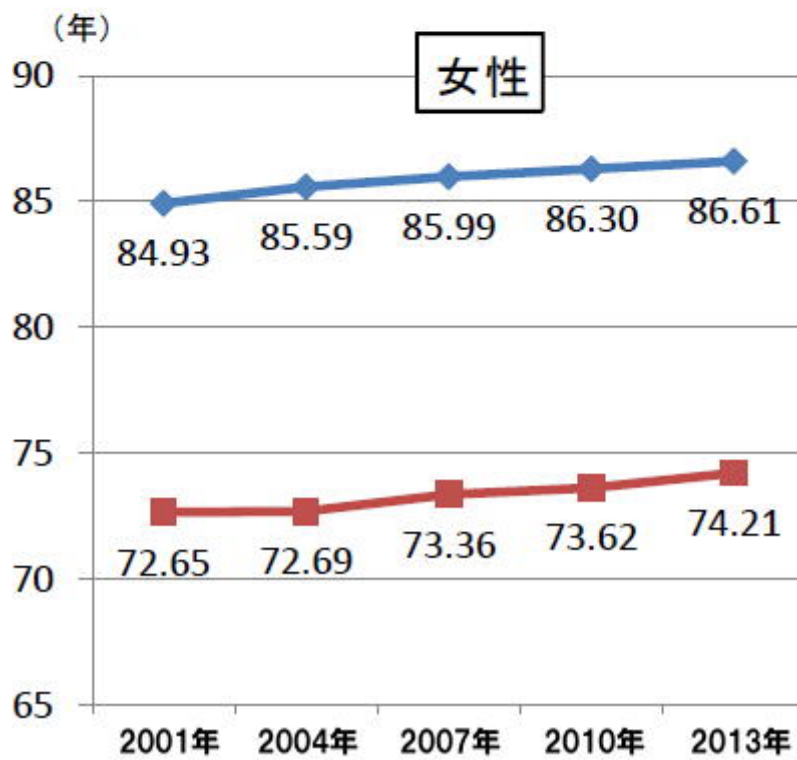
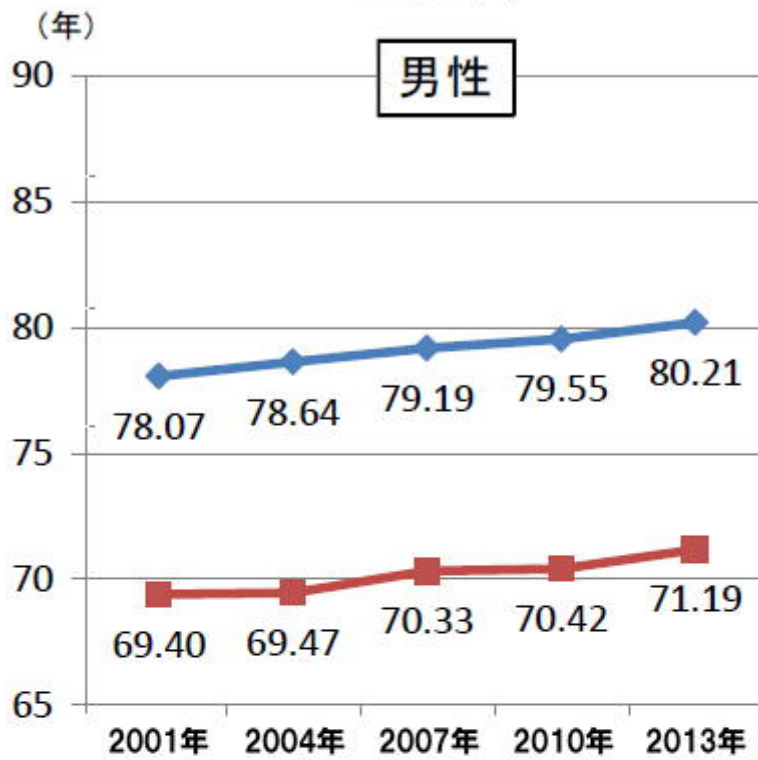
☆ハイキング系の場合 60定年後 13年が限度 (65歳 8年)

☆ウォーキングの場合 60定年後 15年が限度 (65歳 10年)

× 定年後ガイドで活躍したい(稼ぎたい)

平均寿命と健康寿命の推移

- ◆ 平均寿命
- 健康寿命



出典:厚生科学審議会(健康日本21(第二次)推進専門委員会)(2014年)

2 現状マーケット（登山・ハイカー）の分析

P3

現状の登山・ハイカー人口の推移について分析してみます。

2025 年はマーケットがどのように変化するのか？という予想です。

（解説）

日本生産性本部（レジャー白書 2013 年）によると登山人口（年 1 回以上登山）は約 860 万人
ピークは 209 年で 1230 万人である。

登山人口の 4 割は 60 歳代 30~50 歳代は 1 割にも満たない

ハイカーについては明確な登山と区別がつかないため詳しいデータが存在しない

ウォーキングについては民間のデータによると

現状のウォーキング人口 4000 万人、ランニング人口 700 万人とされている。

（今後やりたいスポーツの 1 位にランクされており、増加傾向である）

（分析）

60 歳代以上の登山人口は少なからず増加傾向である

- ・健康増進志向
- ・健康寿命の延長
- ・余暇時間の拡大

若い世代は減少傾向である

- ・少子化

●結論

登山人口は今後 10 年間は横ばいであると予想できるが、それ以降については
人口推移（少子化・人口減少）から激減する。

さらに、現状の 60 歳代は 10 年後は 70 歳代となり、健康的に登山は無理となる

現状の 50 歳代は登山を楽しむ割合が少ないため、登山人口は増えない

ただし、ハイキングやウォーキングにおいては 2015 年は現状のマーケットが
拡大（成長していく）と予想できる。

☆このマーケットの中でガイドをオーダーするのが現状で 2 割とされているが

努力次第ではマーケットを創造する事が可能かも？

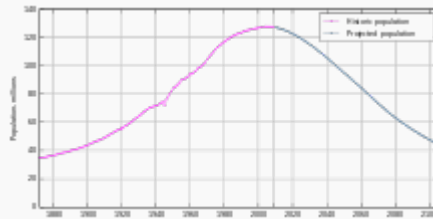
（ガイド数は増加傾向であるため、ライバルが増える）

× 将来的に登山ガイド中心

○ 将来的に自然ガイド

◎ウォーキング

日本の人口・日本人の人口[編集]



日本の人口の推移(1872-2009)と将来予測(2010-)

2010年の国勢調査の結果によると、日本の総人口は128,057,352人(2010年10月1日時点の確定値)であり、前回調査(2005年)と比べ289,358人増加している^[1]。

日本人の数は125,358,854人(2010年10月1日時点の確定値)で、前回調査(2005年)に比べ37万人(0.3%)減少した^[2]。

2014年の人口推計によると、日本の総人口は1億2729万8千人(2013年10月1日時点の推計)で、前年に比べ21万7千人(0.17%)の減少となった。^[3]

日本人の数は1億2570万4千人(2013年10月1日時点の推計)で、前年に比べ25万3千人(0.2%)の減少となった。^[4]

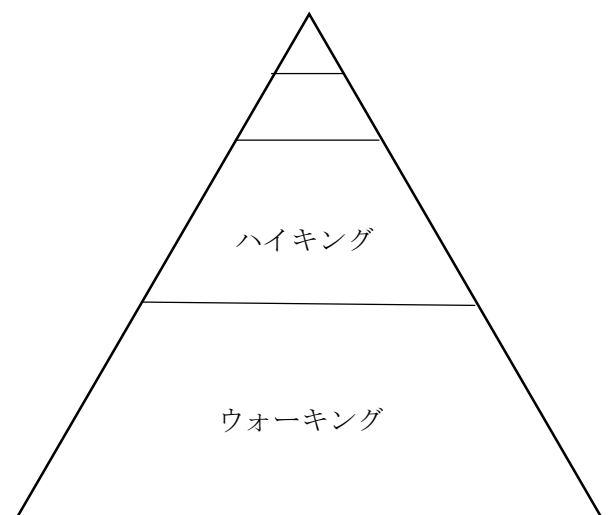
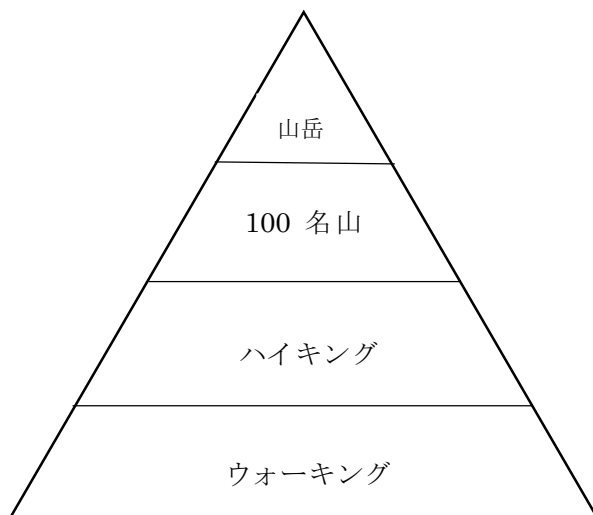
人口推移の予想データ

<http://www.bowlgraphics.net/tsutagra/03/>

◆登山人口ピラミッド図

2015年

⇒ 2025年



3 ガイドのデータ分析（年齢別）

P5

現状におけるガイドの実態データと今後の推移を予測します。

正確なデータが存在しないため、おおまかな予想となります。

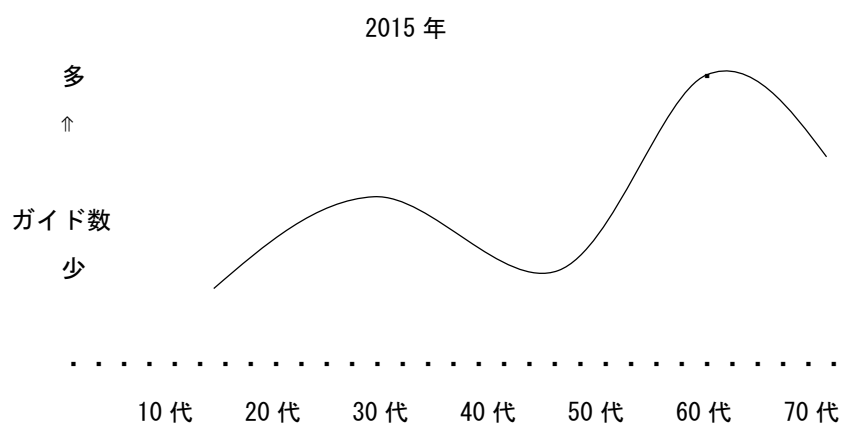
（解説）

現状で国内のガイドはどれくらいいるのか想像できません。

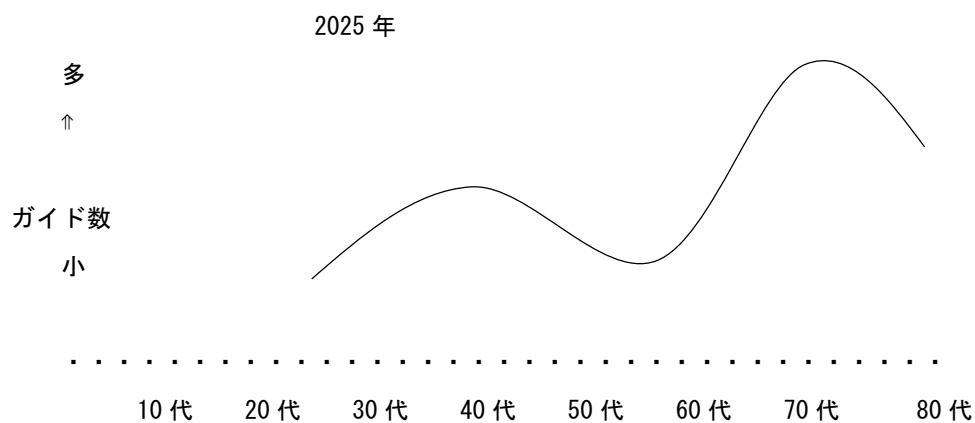
（プロからアマ・ボランティア・自称・なんちゃってガイドが多く存在するためです）

そこであくまでも日本山岳ガイド協会の職業的（プロ）のガイドだけを当てはめたデータです。

◆現状のガイドの年齢



◆10年後



4 10年後のニーズ予想

P7

10年後のお客様のニーズを想定、分析します。

(解説)

10年後においても主要なお客様は7割が女性であり、60歳代がボリューム層とできる
(女性の健康寿命の関係と、年代的に子育てが終わる時期は現在でも変化はない)
ただし、大きく異なるのはその生い立ちである。

(分析)

| | | | |
|------|----------|----------|-----------|
| 現在 | 60歳～70歳代 | 団塊世代ジュニア | 登山ブームを経験 |
| 10年後 | 60歳～70歳代 | バブル世代 | スキーブームを経験 |

●結論

今後の動向で予測がつかない

明らかに言えるのは現在の60歳～70歳代とは「ニーズが違う」という事である。

<ニーズが違う原因>

- ・山岳小説や山の文学的な書物に触れていない
- ・「夏の思い出」などのヒット曲等を聞いていない
- ・若かりし頃の「山へのあこがれや」「出会い系チャンス」のイメージがない
- ・親に連れていってもらった経験がない
- ・山岳入会の経験がまったくない
- ・インターネット(検索)による情報過剰
- ・ゲーム、漫画文化

<10年後の社会動向>

- ・現在よりも情報過多(スマホ文化)
- ・バーチャル文化拡大
- ・ロボット社会
- ・SNSの発展

× 現状のピークハントによる達成感

△ 詳しい自然解説

◎ エンターテインメント

この項ではパッケージツアーの将来を予想します。

(解説)

現のガイドツアーの主流はパッケージツアーである。

パッケージツアーとは旅行会社が集客や手配をし、ガイドが案内する内容となります。

高度なスマホ文化により、これまでのお世話（添乗員さん）がすべてスマホで可能な時代と
なっています。現にインバウンド旅行者の7割がすでにFITと呼ばれる個人自由旅行です。

その現状を踏まえてパッケージツアーの将来を分析する必要があります。

(分析)

| | | | | | |
|--------|---|---|---|---|------|
| 面倒くささ | パッケージ | 小 | < | 大 | 個人旅行 |
| 自由度 | パッケージ | 小 | < | 大 | 個人旅行 |
| 料金？ | 少子化や登山人口の減少により、現状でも50%以上が催行不能 (パッケージを行った場合、参加者が少ないため料金が高騰) | | | | |
| 交通インフラ | リニアなどますます整備され、目的地までの移動時間が短縮される | | | | |

(パッケージで集客できなくなる5つの理由)

- ・バス代の高騰
- ・参加者のニーズ変化
そもそもパッケージツアーに参加したいと思う人が少ない
- ・参加者の高齢化
元々、パッケージツアー参加者のボリュームゾーンは、60代後半
その参加者が高齢となってしまった
- ・内容の不満足
活動が制限されたり、個人ガイドに比べ満足度が低い
- ・景気の低迷
報酬が上がらない(年金が減らされている)
などが考えられます。

●結論

パッケージは激減、個人型にシフト

× パッケージ契約ガイド

◎ 個人集客ガイド

2015年、10年後都市型ガイドや地域ガイド、業界的にはどのような状況になっているか？
さらにどちらが優位となるか予想します。

(解説)

都市型ガイドとは主に都市部在住者に対し、全国的な活動エリアで参加者を案内する内容です。
現状では個人や旅行会社による集客で、都市部から同行していくスタイルです。
地域ガイドとは主に、特定のエリアで参加者を待ち受け、そこを訪れた参加者に対し、案内する
内容です。ガイドは主にそのエリアに住んでおり、特化した知識を提供しています。

(分析)

・ガイドの動向

ガイド数の増加に伴い、ガイドのレベルは向上していきます。

現状でも、日本山岳ガイド協会においては地域のガイド組織が数多く誕生しています。

この傾向はまだしばらく続きます。

・参加者のニーズ

参加者のニーズとしては現状よりも詳しい知識や情報、現地での体験などを求める傾向と
なります。そこでできれば現地ガイドの方を好みます。

・旅行会社の動向

パッケージツアーが激減し、売上が減少していく旅行会社にとっては経費を削減する傾向と
なります。そこで出来るだけ優秀なガイドを低料金で手配したいと考えます。

そうすると、やはり優秀な現地ガイドへオーダーする傾向となります。

・ガイドの満足度

現状ではどちらから言うと全国的に都市型ガイドのスキルや知識が優秀であり、満足度が
高いと判断されます。(ガイドにあたりハズレがない)一方、一つのエリアに特化し来客が多い
地域(尾瀬・屋久島・北アルプスなど)では優秀な現地ガイドが多く活動し、満足度が高いサー
ビスを提供しています。10年後は経験をたくさん積んだ現地ガイドが多く活動していく傾向と
なります。要するに地方へ出かけた場合は「郷土料理を食べたい」がハズレが怖い
そこでファミレスに入店していたそれがなくなる。

●結論

都市型ガイドでは淘汰が開始されます。

地域ガイドでは優秀なガイドだけに依頼が集中します。

スキルUPした都市型ガイド

エリアや何かに特化した個人ガイド

最後にこのレポートのまとめを記載します。

（解説）

「なぜ、このレポートを書く必要性があったのか？」

現在、日本山岳ガイド協会ではガイド資格の国家資格化を目指しています。

それに伴い、ガイド資格を目指す方が急激に増えています。

資格を習得のための試験を受ける人が大勢います。

ところが、その受験生の約8割は資格を所得した後、1年で10日もガイド活動をしません。2割ぐらいがガイドをするために受験しています。

さらに専門ガイドを目指して言っている方はおそらく、その中でも私のデータでは2%ほどです。ガイドで自立するのはむずかしいと思ってあきらめているのでしたら理解出来ますが、ほとんどは登山が趣味で登山をより楽しむためのステイタスで受験している方がほとんどです。（試験や養成する側の方々も、実はその延長線上で仕事しています。）

仕事やビジネスとしてガイドという職業をとらえていません。

要するに「山家さん」なのです。

実は「山家さん」とガイドはまったく別物です。（必要なスキルが違います）

登山経験や技術よりもビジネススキルの方が重要です。

問題なのはその中で専門ガイドを目指す2%の方が、登山経験や技術、そしてガイドイングのための知識や技術を取得すれば、ガイドとして自立出来ると信じこんでいる事です。（要するにトボけた業界です）

「ガイド資格を習得した後、ふと気付きます」

その事を誰も教える方がいません。

本気で専門ガイドで自立するには

今回紹介したマーケットや社会的動向を理解し、それに必要なビジネススキルを学ぶ事です。

○ **専門ガイド = ガイド資格 + ビジネススキル**

× **専門ガイド = 資格試験合格**