

新しい屋内スキー場の建設計画の提案

A proposal of project to found new indoor ski-park

1K06B135

指導教員 主査 太田章先生

田中 雄士

副査 宮内孝知先生

【はじめに】

世界最大規模の屋内スキー場ザウスが閉鎖し、解体された機材はドバイへと飛んで行った。それと同時に、スキーブームもどこかへ飛んで行ってしまった。「流行りもの」は必ず廃れてしまう。スポーツは流行らせてはいけない。野球やサッカーのように定番であってほしいし、子供や大人がスポーツをする選択肢であってほしい。非日常であり、日常であってほしい。だから、スキーが少しでも身近な存在であってほしいので、この建設予定の提案を書く事にしたのだ。

【第一章 屋内スキー場の失敗例である前身ザウスの検証】

バブル期のレジャー熱にのって構想され1993年夏オープンした巨大施設は、技術の粋を集めた本格さが敷居の高さとなり、顧客の自然志向も読み切れず空回りした。三井不動産はもともと若者がデートをしたり、会社帰りに気軽に汗を流すレジャー施設を想定していた。ところがふたを開けてみると来場者の中心は冬には10回も山にスキーに出掛けるような「ヘビー層」。ザウス関係者は「人の季節に対する感性や人工物では味わえない自然の開放感といったものを見誤った」と顧みる。スキーそのものの以外にも、自然の開放感を味わうことに価値を感じる。それを味わうことができるのが、初心者にとっての「本格」だ。ザウスは、ターゲット層により異なる「本格」の意味を取り違えてしまった。

【第二章 失敗を踏まえて、どのような屋内スキー場にするか】

主に差別化を図る対象は、先ほど述べた立地、スキー場の屋根、レストラン、併設施設、また、料金プランの見直しや顧客ターゲット。一番重要なポイントは、屋内スキー場の屋根を「透明にする事」である。ザウスで滑った事がある人の話を聞くと、上級者でも2時間も滑れば、何だか気分が悪くなるというような回答がほとんどである。また、初心者においても、また行きたいと思わない、気分が悪くなる事がある、という回答が多く、リピーターを獲得する事が出来なかった。この理由で一番の原因と考えられるのは、屋根が極端に低いために感じてしまう閉塞感ではないだろうか。

【第三章 具体的にどのような施設にするのか】

ガラスの詳細「スペーシア21」の使用をし、屋根を透明にしても、雪が融けにくい状態を確保すると共に、結露を防ぐ。そして塗る断熱材「H-one」や張る断熱シート「エコシールド」を使用し、断熱を強化する。さらに、融けない人工雪「吸水性ポリマー」を導入し、毎日の降雪量を大幅に減らし、ランニングコストの大幅削減が可能になる。

【まとめ】

台場リゾートは立地的条件において、飛びぬけるものはないものの、スキードームザウスと比較して、企画、内容、付帯施設、ランニング

コストは大きく差別化を図ることが出来たと思う。特に、屋根が透明な点、お台場に建設することによる景観の良さ、吸水性ポリマーを使用した融けない人工雪は、ザウスとは大きく違い、集客を見込める他に、ランニングコストの低減になるだろう。

ただし、初期投資が高額な事がネックであり、協賛企業を募れるかが懸念される