

第3回美里町産業活性化拠点施設整備検討会議 会議録

1 開催日時 平成27年12月8日（火）14時00分から16時00分まで

2 開催場所 美里町中央コミュニティセンター

3 会議に出席した者

（1）委員

NO	氏名	所属等	役職等	備考
1	栗野 敏夫	スカイラークアワノ	代表	
2	涌井 良宣	美里町認定農業者連絡協議会	会長	
3	東 順子	NPO法人日本セラピー普及会 施術室「優しい手」	代表	
4	渡部 憲明	株式会社 渡辺採種場	企画・開発部部长	
5	尾崎 勝	みどりの農業協同組合	常務理事	
6	渡邊 新美	遠田商工会	会長	
7	木村 晴夫	美里町物産観光協会	会長	
8	岩本 智志	七十七銀行小牛田支店	支店長	
9	伊藤 勝則	古川信用組合小牛田支店	支店長	
10	佐々木 守	美里町	副町長	

（2）その他

1	高力美由紀	公立大学法人宮城大学事業構想学部事業計画学科	准教授	
2	庄司 和弘	ホライズンコンサルティンググループ株式会社	代表取締役	
3	山内 一也	元 河北新報社小牛田支局	記者	
4	松本 章	国土交通省東北地方整備局仙台河川国道事務所交通対策課	課長	欠席

（3）事務局

1	佐藤 淳一	産業振興課	課長	
2	小林 誠樹	産業振興課 産業活性化戦略室	課長補佐兼室長	
3	川名 秀明	産業振興課 産業活性化戦略室	産業活性化推進係長	
4	鎌田 拓也	産業振興課 産業活性化戦略室	主事	

1	萬代 祐介	株式会社 オリエンタルコンサルタンツ	技師	
2	山本 和幸	株式会社 オリエンタルコンサルタンツ	副室長	
3	松戸 努	株式会社 オリエンタルコンサルタンツ	技術主査	
4	大利 泰宏	株式会社 オリエンタルコンサルタンツ	理事	
5	石田 浩人	株式会社 オリエンタルコンサルタンツ	主任	
6	相澤 達也	株式会社 オリエンタルコンサルタンツ	主任	

- 4 議題及び会議の公開・非公開の別 非公開
- 5 非公開の理由 立地候補地など用地取得に関する内容が含まれるため、会議内容が事前に公表された場合、用地交渉等の事務事業の円滑な執行に支障をきたすことが懸念されるため非公開とする。
- 6 傍聴人の人数 ー
- 7 会議資料 資料1：全体の流れ
資料2：整備計画
資料3：管理運営計画
- 8 会議の概要 別紙記載のとおり。

上記会議の内容に相違ないことを証するため、ここに署名します。

平成 年 月 日

委員 氏名 _____ 印

委員 氏名 _____ 印

【次第】

- 1 開 会
- 2 座長挨拶
- 3 会議録署名人の選任について
- 4 協 議
 - (1) 整備計画について
 - ア 導入規模の設定及び概算事業費の算定について
 - イ 事業収支の算定について
 - (2) 事業手法及び管理運営方針の検討について
 - (3) 今後のスケジュールについて
 - (4) その他
- 5 閉 会

(佐藤産業振興課長)

本日は御多忙のところ、御参会頂きまして誠にありがとうございます。本日、司会をさせていただきます美里町産業振興課長の佐藤淳一でございます。どうぞ、よろしくお願いいたします。

会議に入ります前に本日、国土交通相東北地方整備局 松本章課長様から欠席のご連絡がございましたのでご報告いたします。

1 開 会

(佐藤産業振興課長)

それでは、ただ今より、第3回美里町産業活性化拠点施設整備検討会議を開会いたします。

はじめに座長の佐々木守副町長から御挨拶申し上げます。よろしくお願いいたします。

2 座長挨拶

(佐々木座長)

皆様こんにちは。今日は大変お忙しい中、第3回目の検討会議に御出席を頂きまして大変ありがとうございます。本日は次第にございます整備計画、事業収支、導入規模などについて事務局から説明させていただきますので、委員の皆様からご意見を頂きたいと思っておりますのでよろしくお願い申し上げます。

3 会議録署名人の選任について

(佐藤産業振興課長)

続きまして会議録署名人の選任でございますが、会議録署名人につきましては第1回検討会議の申し

合わせのとおり、名簿の順でお願いしたいと考えておりますのでどうぞよろしくよろしくお願いいたします。

(佐々木座長)

第3回目の検討会議につきましては、申し合わせのとおり名簿順で、今回は渡邊新美様、木村晴夫様にお願いしたいと存じますので、どうぞよろしくお願いいたします。

4 協議

(佐藤産業振興課長)

それでは、続きまして4.の協議に入りたいと思います。座長よろしく願いいたします。

(1) 整備計画についてア導入規模の設定及び概算事業費の算定について

(佐々木座長)

それでは協議の(1)の整備計画のア. 導入規模の設定及び概算事業費の算定について事務局から説明をお願いいたします。

(小林室長)

それではまず全体のスケジュールについて説明させていただきます。

資料1をお手元にご準備をお願いいたします。今回は第3回目でございます。前回の会議につきましては、整備計画はニーズ調査後の役割検討、コンセプト検討をしていただきました。また、施設機能の役割の検討をしていただきましたが、今回は施設の役割の検討、規模の設定、事業費について、皆様にお示しをして事業手法の考え方についてもご意見を頂戴したいと考えております。

まず、お手元に資料1をご準備頂きたいと思っております。第4回について日程調整をお願いしたいと思っておりますが、これまでパワーポイントの資料のみで皆様にお示しをしてきた経過がございますので、最終回に向けては、計画書案というかたちで最終的に皆様にお示ししたいと考えておりますのでよろしくお願いいたします。

それでは資料2についてご説明させていただきます。

前段部分は前回の会議と同じ内容がございます。一部、皆様から頂いたご意見をもとに表現方法を直した箇所もございますが、基本的には同じ内容でございます。

資料2の2ページ目については、施設コンセプトの検討、3ページ目の施設コンセプトのキャッチコピーは前回保留とさせていただきますので、最終的にお示しさせていただきます。4ページ目、5ページ目についてはターゲットの想定になりまして、ここまでは前回から変更ございません。

6ページ目については前回、整備計画の施設方針の第1期、第2期について多少違和感があるというご意見を頂いてございます。改めて検討させていただき、施設の規模が、かなりの規模になりますので、仮に美里町の皆さんが出資をしてこの施設を運営する場合などを想定すると、一度にすべてを軌道に乗せるというのはなかなか大変なことだと思います。第1期の段階で基本的な機能をしっかりセットして一定の収益を確保し、経営ノウハウも同時に身につけながら規模を成長させていく。第1期、第2期の表現を創生期とか、成長期とかに読み替えたなら良いかもしれませんが、そういった観点で施設整備をしていきたいと考えております。ハード面については第1期と第2期で整備すべきものが分かれてございますし、一方で役割、機能、サービスについては断続的、持続的に展開していくことが必要と思っております。第1期については、より収益の安定性をきっちりと軌道に乗せることを軸において、基本施設を整備し

ていく。第2期についてはプラスアルファの付加価値を生む施設を整備していくということでございます。

7ページ、8ページについては基本的には前回より変更ございません。

9ページ目については導入が考えられる機能・設備の検討で、こちらも前回お示しした内容に第1期、第2期の導入枠の視点を加えて整理させていただきました。基本的には産直施設、物販施設、飲食施設などの基本的な機能をセットして、経営の安定化を図りながら発展につなげていくというかたちで整理をし、第1期で整備するところ、第2期で整備するところを色分けさせていただいております。

10ページについては、具体的に面積の想定をさせていただいております。全体の規模が36,000㎡でございます。これに対して第1期で整備する施設、11ページに第2期で整備する施設を想定しております。

12ページについてはこういった価値を生むかを設備の参考イメージとして載せております。

続きまして13ページになります。こちらからが今回ご意見を頂戴したいところでございます。(8) 導入機能の規模の設定で機能の選定をして、さらに、機能規模の算定をしております。基本的には前面交通量をもとにそれらの収支から立寄率を想定しながら規模算定をさせていただいております。道の駅に備わる施設についてはNEXCOの高速道路の設計基準をもとに算定させていただき、それ以外の部分については、周辺の事例を参考にしながら面積を算出させていただいております。

14ページについては、第1期の整備面積について36,000㎡、屋内が2,632㎡、屋外が33,368㎡となります。トイレ、休憩所については、道の駅の機能となっております。まず、第1期にチャレンジショップ、農産物直売施設、観光物産施設、レストラン・カフェ、軽食コーナー、会議・コミュニティスペース、情報センターを整備していく。また、園地については12,500㎡で整備していくと算定しております。

ページめくっていただいて15ページは第2期について36,000㎡の内数になりますが、全体で9,234㎡、屋内は484㎡、屋外は8,750㎡で付加価値を高めるような機能を取り込んでいく。また別に体験施設や開発ラボなどの加工場の施設も第1期の状況を見ながら、具体的な整備を検討していくということで整理しております。

16ページに移りまして第1期、第2期の整備を一覧にしております。おおむねこのようなかたちで整備を考えております。イメージとしまして、一旦、敷地は全体で36,000㎡を取得しまして第1期分、第2期分で2つの建物を整備、さらに、園地を第1期で広く取ることで第2期に付加価値として有効活用できるような敷地を確保し、拡張性を配慮した整備をしていきたいと考えてございます。ここまでが導入施設の設定でございます。

17ページ以降は、概算事業費の算定になります。

めくっていただいて18ページにまいります。用地設計費で9,100万円、調査設計費で3億2,300万円、第1期の工事費19億5,300万円、第2期で工事費6億3,900万円、全体の概算事業費として約30億円を見込んでございます。多少高めに算定しているところもあるかと思っております。現状で想定しうる部分は網羅的に事業費として算出しておりますので、ここから整理をかけるにしても現段階では30億円を事業費として算定しております。

ページめくっていただいて19ページでございます。第1期の土木工事については約10億円でございます。建築工事については約9億の合計19億円の事業費を見込んでいます。

20ページは第2期の事業費になりまして、土木工事は3億7,000万円、加工施設も含めて建築工事として1億3,000万円、全体で6億3,000万円の事業費を算定しております。細かいところの説明は割愛

させていただきますので、ご不明な点をご質問頂ければと思います。以上が説明となります。

(佐々木座長)

事務局から説明を頂きました。委員の皆さんからご意見を頂きたいと思います。何かございますか。

【質疑応答】

(尾崎委員)

10 ページ目の全体の施設面積 36,000 m²について前回の資料は 22,000 m²と記憶していますがどちらかに広げているのか。

(小林室長)

前回から場所は動かしてはおりません。同じ場所、面積を基本としております。

(オリエンタルコンサルタンツ)

前は 22,000 m²でお示ししておりましたが目立った機能以外のオープンスペースの面積を含めておりませんでした。エリアとしては変更ないです。

(佐々木座長)

前は施設の規模で敷地の面積ではないということですね。よろしいですか。

(尾崎委員)

はい。

(岩本委員)

第 1 期の工事時期はいつ頃で、期間を教えてください。

(小林室長)

平成 31 年度の開業を目指して工事期間はおおむね 1 年を想定しています。

(岩本委員)

第 1 期の工事が完了、開業をして、第 2 期はいつ頃を予定しているのか。

(小林室長)

第 2 期のタイミングは今の段階ではすぐに第 2 期という動きは判断が難しい。第 1 期の判定をした上で第 2 期の判断になります。

(岩本委員)

開業の目安としては平成 31 年の 11 月 12 月の冬場を目指しているのか。

(小林室長)

スケジュールについては最終的に精査をかけたいと考えておりました。平成 31 年度の開業を目指しており、オープンの時期については暖かくなってからが良いとは思いますが、平成 31 年度開業についてもタイトなスケジュールを組んでいます。また、道の駅に該当する部分は道路施設となりますので国土交通省の事業費や道路管理のタイミングとあわせながらスケジュール調整して進捗をお示ししていきたいと考えております。

(佐々木座長)

そのほか何かございますか。

(涌井委員)

小牛田地域は素山公園や鶴頭公園など整理された公園がすでにあるので、施設内だけでなく、同じ町内の違う環境を楽しんでもらえるように小牛田地域の情報発信をしながら第 2 期に移ったら良いのではないかと提案します。

(小林室長)

ご意見のとおりだと思います。第 2 期はハードだけではなく情報展開も大切になると考えます。施設を拠点としながら周遊性や回遊性を高め、小牛田の地域とのつながりを深めていくことが必要と考えております。

(佐々木座長)

よろしいですか。そのほか何かございますか。

(山内委員)

先ほど説明の中で町民の皆さんにご出資頂くという内容がありましたが、どのようなことでしょうか。町民祭りや町民や美里町のゆかりの方々を対象とした縁日やふるさと祭りで出資を募るといようなお話でしょうか。

(小林室長)

運営スタイルについてはまだ白紙なので、今後、色々なケースが考えられると思いますが、指定管理者方式などが、一般的に多く用いられています。運営者をどうしていくかといったときに、例えば花野果市場は地元の農家の皆さんが出資して会社を作った、民間会社として運営する形式でございます。

美里町としても、選択肢として出資を募って運営母体を育成していくという手法もありますし、公募によって民間企業にお願いする方法もありますので、それは今後の運営に向けて検討してまいります

(山内委員)

町民の皆さん、美里町ゆかりの皆さんと一緒に育てていくという観点から、美里町のふるさと祭りの実施なども視野に入れたらよいのではないかと。

(小林室長)

30 億円という数字が出てきたところでありますが、運営の出資部分や事業の資金の情報はまだ整理しておりません。30 億の資金を町としてどのようにして集めるのかの議論はまだされていないので、その中には、補助金を使うのか、あるいは、町民出資の縁故債のようなものを作るのかといった議論がこれから出てくるものだと思っています。

(1) 整備計画についてイ事業収支の算定について

(佐々木座長)

よろしいですか。そのほかなければ先に進めさせていただきます。

続きまして、(1) 整備計画のイ. 事業収支の算定について事務局から説明をお願いいたします。

(小林室長)

それでは引き続き資料 2 の 21 ページを御覧頂きたいと思っております。

収支の算定ということで検討させていただいております。こちらの検討フローを説明させていただきますと、利用者数の想定、売上高の算出、支出の算出、収支の計算という流れで検討してございます。設

計の内容や具体的な整備内容までは確定しておりませんので、そうした意味では収支の概算を把握するという目的で算定しております。

22 ページを御覧ください。まず利用客の推計でございます。休憩所としての利用客数を平日、休日に分けて試算しております。試算の方法は、今回、高速道路の休憩所の立寄率等々を参考に推計させていただきました。平日が約 41 万人、休日が 14 万人、合計 56 万人という数値を算出しております。下の表にありますとおり国道 108 号線の前面交通量 9,587 台を車種別に区分しまして 12 時間当たりの交通量を 9 時間当たりに換算しました。その後 NEXCO の休憩施設の立寄率を使いまして立寄台数を割り出しました。その立寄台数に H22 道路交通センサスによる車種別乗車人数、乗用車の場合は 1.3 人をかけることによって立寄人数を出したというものでございます。この結果 1 日の立寄人数が平日であれば 1,601 人、年間で 417,863 人と想定しております。

さらに、次のページ 23 ページで休日の数字を出しており、国道 108 号線では休日の方が交通量が少ないという結果になっております。1 日の立寄数が 1,438 人、年間で 149,569 人となります。平日、休日を合計した 56 万人という数値はこのように算出しております。

24 ページを御覧ください。56 万人は単純に道路の立寄率から出した数値となります。これを目的化する中で、どこまで増やせるのかという見込みも必要となってまいります。1 つの参考として県内の道の駅で公園等を併設している施設の入込み客数と交通センサスから推定した立寄者数を比較したグラフでございます。七ヶ宿、津山、花山を見ていただきますと、入込み客数と立寄者数のかい離が 109% から 189% までございます。逆に大郷、米山、南方は、立寄者数の推定値よりも実際の入込み客数が少ないという施設もございます。これをどこまで伸ばしていけるかが収支の計画にも大きく影響してまいります。今回はこれらの状況を 1 つの参考といたしまして 57 万人に最大で増加率 1.8 倍のところ、1.5 倍をかけた数字の 85 万人というかたちで見込んでおります。

25 ページに移っていただきまして、収支の算定でございます。まず、管理運営形態に指定管理者制度の適用を前提としました。地域振興施設は運営者が利用料金収入で維持管理費を賄う。その他の屋外施設は町が運営者に指定管理料を支払うという前提で算定をしました。売上高については利用者数 56.7 万人を下限値として見たときに中間の 1.25 倍の 70 万人、上限の 85 万人という規模で算出しております。会議室、体験農園、加工場の施設についてはまだ不確定要素が多いため、今回の収支計算からは除いています。各施設の管理運営方式は、直売、物販については委託販売というかたちで想定しました。直売所については花野果市場の事例を参考にしまして直売の手数料は 10%、物販については 20%、飲食軽食の利益率は 40% で見込みを立てています。

26 ページに管理区分のイメージを載せております。

27 ページは売上高の算出で先ほどの算出した利用者数に対しまして、農産物直売所、観光物産施設であれば利用者数の 30%、レストラン・カフェは 10%、軽食コーナーは 30% の方が消費していただくと想定しました。それぞれの客単価については直売所が 1,056 円、飲食は 947 円、中食は 597 円を参考に算出させていただきました。

28 ページでは、売上高の算出として利用者数 56 万人で総売上高 5 億 1,100 万円、70 万人で 6 億 3,900 万円、85 万人は 7 億 6,700 万円を算出しております。

29 ページは支出の算出でございます。支出の関係については、近隣の道の駅の決算書等を入手しまして一定割合で算出しております。温浴施設の有無等、施設によって違いがあるので、より近いものを採用

させていただきます。

30 ページについては人件費を算出しております。各施設合計で 31 名の要員を想定し人件費を算定させていただきますまして、年間 1 億 500 万円と算出しております。

31 ページは収支の計算でございます。56 万人、70 万人、85 万人でそれぞれ算定しております。営業利益について 56 万人であればマイナス 5,500 万円、70 万人はマイナス 1,900 万円、85 万人でプラス 1,500 万円でございます。当然、収入はあまり過大にならないように算出しております。このように概算をしていきますと収支のバランスから 85 万人を最低ラインとしてクリアしなければならず、ならば 100 万人を目指していかないと健全な経営ができないと見込んでおります。

さらに、32 ページで休憩施設の維持管理費については、約 1,100 万円になります。

屋外施設については、緑地等の他施設を含めて 3,100 万円を他の実績から面積割で経費を算出しております。

次に減価償却部分ですが、今回は算入してございません。第 1 期で 19 億円、第 2 期で 6 億円、用地設計費等を除いて 25 億円に対する減価償却を除き、85 万人で算出しております。こういったバランスの中でより細部をどのように詰めていくか検討する必要があります。

以上、収支の説明となります。

(佐々木座長)

事業収支の算定について事務局から説明頂きましたが委員の皆さんから御意見、質問ございましたらお願いいたします。

【質疑応答】

(木村委員)

30 億円を投資するには施設規模が小さいのではないかと。倍くらいのイメージであった。「旧結の郷おんべこ」は 32,000 m²程度ではないか。

(佐々木座長)

規模についてはこれで終わりではなく当初の敷地面積 36,000 m²から状況や収益を見ながら投資や拡張を考えていくことになると思います。

(木村委員)

拡張するのであれば、ある程度の面積で土地は一気に買う方が良いでしょう。ちょこちょこ買うのでは美里町の活性化施設としてここまでやるという意気込みが弱いイメージです。

(佐々木座長)

その辺のご意見を受け止めて事務局から何かございますか。

(小林室長)

これがすべて良いとは思っておりません。これからまだまだ詰めていかなければなりませんので色々ご意見を頂きたいです。施設の規模で金額を出していくと拡張性を可能にしながらも必要最小限でのスタートを切らないといけない。30 億円の投資をして営利の部分を何年間で回収していくのかなど、細かい議論を内部でしていかなければいけないなと考えています。

(庄司アドバイザー)

2点あります。1点目は今回の収益収支は理解しましたが資本収支に減価償却費を入れていないのはなぜか。2点目は例えば直売施設の収入の考え方は手数料としてイメージしたが、販売額を売上げとして算出しているのか手数料をベースに計画しているのか教えていただきたい。

(小林室長)

収入については、産直も物産も委託販売を想定し手数料収入として算出しております。減価償却費については算出の前提として、指定管理制度を適用しておりますので今回は除いて算出しています。ただし、町全体の事業プロセスとして見たときには減価償却費も考える必要がありますので、いかに回収するかという視点も多少持っていないといけない。また、それを現金で回収していくのか経済波及効果として地域にどういった利益が落ちていくのかの見通しは持っていきたいと思います。

(庄司アドバイザー)

30億円の内訳、詳細はどのように考えていますか。

(小林室長)

現行では内訳はまだ明確に何とも言えない。有効な使い方を考えていかなければいけないので出資を募る方法なのか、ご支援を頂いて補助金を使うのか、今後の整理課題の1つになります。

(佐々木座長)

よろしいですか。

(庄司アドバイザー)

はい。

(尾崎委員)

補助金というプランもあるようだが概算事業費での圧縮はしていないのか。

(小林室長)

一切しておりません。

(尾崎委員)

初めて見てびっくりしたのが20ページの第2期の温泉掘削工事の1億5千万円です。これ足湯ですよ。利用料金はまさか発生しないと思いますが費用対効果を考えるとどうなのかなと思います。ここまですべてかけて掘るなら普通の温泉施設で良いのではないかと。

(小林室長)

今回、ご指摘があったようなところを整理しないといけないと思っております。

温泉が1億5千万円であったり、文化財調査が1億1千万円であったり、多々目につく金額が入っていますが、ニーズ調査をした結果をすべからく入れると30億円かかるということでお示ししております。毎年の経費まで回収できるように温浴施設などの必要性を見極めて最終的な整備をしていきたいと思っております。

(木村委員)

現在はこう言うのが欲しいという要望の積み上げの案ですが、最終的にどういう施設にするかの決定はいつになりますか。

(小林室長)

次回の1月末に最終的な計画案をお示ししたいと思います。町的意思決定としてはその後に色々ところに説明をして最終的な決定をしたいと思っております。

(木村委員)

もう少し中身が固まってから検討会を開催してはどうか。

先ほど固めに数字を算出したと言ったが、実際は非常に甘いのではないか。例えば利益率が 40%、これは粗利でみても非常に厳しい数字で、もう少し固める必要があるのではないか。数字が独り歩きすることはすごく怖い部分があるので。

(小林室長)

収支についての見通しは、皆さんのほうがより精通しているので、御意見をたくさんいただきたい。

(木村委員)

この数字はゼロベースとして考えていいのか。それとも 8 割がた固めた数字として考えていいのか。

(小林室長)

足湯の例のように賑わい創出の部分に投資する金額とそこから回収される利益については、金額の設定の仕方次第でだいぶ変わるのでその辺の見極めをしていかなければと思っております。

(木村委員)

足湯をしたいというのであれば、温泉はどこでも出ているのもう少し安くできるのではないか。

(渡邊委員)

説明があったとおり、あくまでも集客の人数によって算出されている。どの程度の集客で売上げが必要なのか収支のバランスを見ないといけない。

(岩本委員)

利用者数のもとになる 56 万人というスタートを下限にしているが、結構ハードルが高いと思います。56 万人を下限とした場合の施設を作るとか、どのくらいの人を集める施設を作るのかを決めていかないと難しいと思います。

(小林室長)

あら伊達さんは 380 万人の利用者で前面交通量が 11,000 台、立寄率で計算すると 60 万人から 70 万人ですが、結果として目的地化することによって 300 万という数字になっています。今回 56 万人を中間値として上位と下位を出そうとも思いましたが、56 万人の時点で既に赤字になっているので意味がないかと思いました。56 万人を基準としたときにどこまで伸ばしていかないといけないのかを考えないといけないと思っております。

(岩本委員)

黒字とするための最低限の利用者での施設を作らないといけない。

(涌井委員)

30 ページについて木村委員に検討していただきたい課題になりますが、人件費の部分で人員はこんなに必要なのでしょうか。例えば花野果市場であれば店長がすべての責任者になっており、報酬は売上げの何%と決まっている。売上げが下がれば給料も下がるので一生懸命努力している。また施設の照明は自然光にすれば電気代もかからないが、照明で商品の見栄えを良くするのであれば電気量もかかるので、さらに検討していただきたいと思います。

(小林室長)

人件費については、ほかの事例を参考に算出しています。

人件費をキャパとして見る上で、これくらいの規模が良いかなというかたちで想定しています。

(木村委員)

どういう運営にするかによって変わる。各コーナーを委託で分けるのであればこれだけの人数が必要になります。

(佐々木座長)

全部配置した場合は最大で1億くらいの金額が必要となるということですが、実際運営していく際にはこれではやっていけないなど出てくると思います。指定管理者が前提だが施設によってはテナントで考えてよい部分もあると思います。

(木村委員)

大きな方針として、直売所は既にたくさんある中でさらに町が参入し、ライバルとして農産物販売に力を入れていくのか。それともどこにも売っていないものを売るのか。今後、この施設が徐々に表面化すると大手スーパーも戦々恐々となり、客取り合戦に発展するのではないか。

(小林室長)

おっしゃるとおり直売所が至るところに標準化してきているので、すみ分けをどうするのか検討する必要があります。安心・安全・新鮮な野菜にプラスして、どういった魅力をつけていくかを考えたときに、やすらぎ・くつろぎなどの空間形成をすることにより、価格ではない価値競争をしていく必要があります。通常の直売所とすみ分けをする必要がありますが、一方でそれを追求しすぎると収益のバランスが崩れくるので、難しく、さらに検討していきたい。

(木村委員)

地元のウリとしてどこに力を入れるのか、どうするのか心配している。

(尾崎委員)

11月の下旬に売上げ日本一の産地直売所である福岡県の糸島市の伊都菜彩に行く機会がありました。

こちらは完全なる市民の台所で、面積が約1,500㎡で年間35億円の売上げがあります。都市部の福岡市からも多くの集客があります。伊都菜彩で販売しているのは、100%糸島産で、一切ほかの地域のものが入っていません。野菜、花に加え玄界灘の魚もあり、地場のものに対するこだわりが感じられます。

地域のもをここに行く間違いなく買えるというのが日本一になる要因だろうと見てきました。今回の拠点施設の中で収益をどこで稼ぐかの位置づけが重要です。

また、これから農産物開発をした場合、何年必要で、間違いなく売れるのか考えなければならない。さらに、美里町の酪農や果物をしっかりアピールしていき、当然、地域から支持される必要がある。富谷にある元気くん市場は売場面積160㎡、5億9000万円です。客単価は野菜が中心なので非常に低く1,000円台です。富谷は仙台のベッドタウンで糸島と同じ立地条件になりますが、美里町は都市部の仙台のお客さんをどのように呼び込むかが課題です。

(庄司アドバイザー)

宮城県内の直売所で [] では年間5億円の売上げですが、半分くらいが仕入野菜という状況です。一方、 [] の売上げは年間12億で会員からの仕入れ100%で運営しています。

直売所の売上げは生産供給体制が最大の課題になるので、今回、年間1億7,000万円の売上げを計画しているが、売上げに対する仕入が確保できるかの見極めが重要となります。JA以外でも [] の野菜を入れたいというコンセプトであったが、実情は [] の野菜がそろわず、ほか

から仕入れている状況です。

(高カアドバイザー)

現段階では交通量から客数を試算しているが、施設計画の規模は、他事例を参考にしています。戦略的に考えたときに何を軸に試算をするかを最終的に事務局でしっかり整理しないとイケない。どういうコンセプト・軸でいくのか、注力する部分の戦略をどこかで決めないとバラバラの試算の積み上げになってしまう恐れがある。直売所は価格重視なのか、競合はいるのか、十分な物量を用意できるのか。まずは目途を立てないと話が頓挫するのではないかと。レストランは売上げに対して何席くらいで、どれくらいの回転率にするのか具体的に考えないとイケない。収益の出る施設の規模と客数の想定が今後必要かと思えます。

(庄司アドバイザー)

今出ている数字はマクロ的に試算した数字で、収支計画は事業計画の最後に作られるべきものだと思います。最終的な数字を出す上で何が重要かというのは、産直施設、観光物産施設、レストラン・カフェ、軽食施設の4つの導入施設の機能のコンセプト・提供コンテンツをしっかりと検討した結果、より精緻な収支計画が出来てくるのではないかと。

(佐々木座長)

委員の方々からご意見があったように売上げの軸として直売所では価格競争をやるのか、品質を重要視するのか、地場のものにこだわるのか、次回までに再度検討が必要です。また、収益のバランスを取らないと次の投資ができないので、七十七銀行さんと古川信用組合さん、農協さんに見ていただいてこれなら融資できますなどのご意見も頂きたいと思えます。

次に、3.整備計画について(2)事業手法及び管理検討方針について事務局から説明をお願いいたします。

(2) 事業手法及び管理検討方針について

(小林室長)

資料3を御覧ください。ただ今、ご検討頂きました収支計画と関わりが深い部分なので、ご説明した内容と変わる可能性がございますがご説明させていただきます。事業手法の検討、管理運営主体の検討、管理運営方式の検討に分けて、それぞれのイメージを整理したものでございます。

2ページ目で事業手法の検討になります。事業の重視する視点ということで表の左側に計画コンセプトの実現性、付加価値の創造、収益性の確保、町の事業リスク、事業スケジュールを整理させていただきました。計画コンセプトについては集客、産業、地域人材の育成の部分で拠点施設のコンセプトをどのように実現していくのか。こちらの視点を整理した上で、それぞれの方式を検討し整理しています。事業手法については公設民営、民設民営方式で経営手法を検討したものでございます。指数化した訳ではないですが想定される点をあげて有効なところは丸で、そうでないところは黒三角で示しております。それぞれ良い点、悪い点がありますが、事業手法については公設民営が望ましいのではないかと結論を出しております。民設によるPFIなどといった手法も検討しましたが、民間が実行するには資金調達のための事業推進の体制や計画の作り方などがあり、これにまた期間を要してしまいます。また、PFIは必ずしも安くあがるという訳でもないので公設民営方式というかたちで結論を出しました。

3ページ目では、管理運営主体をどうするかをそれぞれの視点から整理した結果、民間企業とすること

が望ましいという結論を出してございます。

4 ページ目、5 ページ目では管理運営の方式を検討しまして、直営方式、テナント方式等ありますが、今回については計画コンセプトの実現性を重要視して直営方式とすることが望ましいのではないかとこの結論を出しております。

最後の 6 ページに管理運営体制について、それぞれについてのデメリットがございますので課題と対応策をまとめております。公設民営方式については設計、建設、維持管理、運営を別々の事業者が発注するため、非効率な施設計画となる恐れがありますが、設計段階で運営者の募集・選定を行うことで手続面を工夫し、対応するとしております。それぞれデメリットをこのような対応策により解消しながら事業運営をしていくというかたちで整理させていただきました。

以上、管理運営計画についてのご説明となります。

(佐々木座長)

委員の皆様から何かご質問、ご意見をお願いいたします。

こういった手法で最終回までに資金調達の部分について詰めていくこととなりますが、前提として例えば 2 ページにあるように事業手法は公設民営方式、管理運営主体は民間企業で最終的にはお金の計算までするというところでよろしい訳ですよ。

(小林室長)

先ほどの収支計画のイメージは、施設の基本設計レベルまであがっていかないと難しい部分もあるが、それを待っての収支計算としていないのは、例えば運営主体の募集や地元の皆さんに説明会を開いていく際に、ある程度の収支バランスがないと議論ができないということになります。計画書と一体的に収支計画をお示しするなど関わりがきちっと持てるようにしたいと考えています。

(佐々木座長)

管理運営主体ですが民間企業とするのが望ましいということですが、その選択肢の中で町の出資となる第三セクターもあるが、民間の方からも出資をお願いするかたちにもなるので、これはどちらになるのか。現在の計画の平成 31 年度のオープンを目指すといった場合に民間企業で間に合うのかどうか。アンケート結果では経営の参画をしたいという方もいらっしゃいましたので、ご意見を聞く時間を持って見極めていく必要があります。次回、最終的なところで運営主体は完全に片寄せできるか心配なところがあります。

(高力アドバイザー)

公設民営は委託者のイメージをある程度持たないといけない。規模が大きいのので不慣れでは済まされない。資料には全国から集客ノウハウのある企業を選択することが可能とあるが、選択の余地が複数あるのか疑問です。

(佐々木座長)

ある一定の施設がそろって、町としても全体を見渡す責任はあるが、次のステップとして管理を見るのはどなたですか。町も直接見ていくのでしょうか、例えば第三セクターを作ったときに、その方々が管理の見渡しを行うのもあるのではないかと。第三セクターなのですべて管理するが一部テナントを入れるスタイルも考えられるのではないかと。全体を見渡す管理をだれがやるのかを決めないと、なかなかイメージがわいてきません。

(山内委員)

施設よりも運営主体が大変。町内の何人の方に聞きましたがだれが運営するかを心配されているし興味を持たれている。やはり美里町のもの売るのに伊藤忠さんのような商社の子会社や電通の子会社が入ると町の皆さんも引いてしまうのではないかと。現在ある第三セクターも一旦見直して母体を作った上で、民間に丸投げではなくて色々なプロフェッショナルを引き抜くのが理想ではないか。

(渡邊委員)

農協や農家に知恵を出してもらってという意見もあるが、企業に丸投げするのではなくて人材を集めてやるのが理想です。

(高カアドバイザー)

民間の委託イメージが必要と申し上げたが、民間が悪いというイメージではない。日本全国で道の駅のような施設を成功させている会社は何社かあるので、そういった会社がやってみようとなるのが理想です。民間の可能性と第三セクターの可能性を具体的に探る必要がある。

(庄司アドバイザー)

公設民営でやっているところを視察してみたらどうか。例えば栃木県に道の駅うつのみやろまんちっく村があります。宇都宮市の公設でファーマンズ・フォレストが運営しているので参考になる。

(高カアドバイザー)

これだけの規模であれば実際に運営が可能かどうかを遠慮せずに企業にヒアリングしてみるのも良いのではないかと。

(佐々木座長)

民間も第三セクターもご意見にあったように可能性はどちらにもあり、これから出す収益や軸によっても体制を考える必要がございます。次回までに事務局とコンサルタントの方々と話を詰めて原案としてまた示していただきたい。

ほかになれば、次の今後のスケジュールについて事務局から説明をお願いいたします。

(3) 今後のスケジュールについて

(小林室長)

事務局の案としては来年、平成28年1月27日(水)14時からでお願いしたいと思っております。

(佐々木座長)

それでは次回の検討会議の開催について、事務局から説明のあったとおり1月27日(水)14時から是非、日程調整をお願いしたいということでございます。委員の皆様、何とぞよろしくお願い申し上げます。

それでは事務局から皆さんに申し上げたいことや何かお願いしたいことがあればお願いします。

(小林室長)

特にありません。

(佐々木座長)

色々のご意見頂きましてありがとうございました。それでは進行をお戻ししますのでよろしくお願いいたします。

閉 会

(佐藤産業振興課長)

本日は大変お疲れ様でございました。長時間に渡りありがとうございました。

以上をもちまして終了いたします。