

第4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28年1月27日（水）14時00分～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 第3研修室

3 会議に出席した者

（1）委員

| NO | 氏名 | 所属等 | 役職等 | 備考 |
|----|-------|--------------------------|----------|----|
| 1 | 粟野 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）アドバイザー

| | | | | |
|---|-------|------------------------|-------|--|
| 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）オブザーバー

| | | | | |
|---|-------|--|----|----|
| 1 | 山内 一也 | 元 河北新報社小牛田支局 | 記者 | |
| 2 | 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 ※代理 同交通対策課 専門官 齋藤 明 | 課長 | 代理 |

（4）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 | 技師主査 | |
| 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 | 大畑 長 | 株式会社 オリエンタルコンサルタンツ | 技術主査 | |
| 4 | 太田 啓介 | 株式会社 オリエンタルコンサルタンツ | 担当次長 | |
| 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:美里町産業活性化拠点施設基本計画(素案)の概要
資料2:美里町産業活性化拠点施設基本計画(素案)
資料3:美里町産業活性化拠点施設 営業利益算出
参考 :第3回美里町産業活性化拠点施設整備検討会議 会議録
- 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28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) 美里町産業活性化拠点施設基本計画（素案）について
 - ア 現状把握及び課題の整理について
 - イ 分析評価について
 - ウ 計画理念について
 - エ 整備計画について
 - オ 管理運営について
 - (2) 今後のスケジュールについて
 - ア 議会説明について
 - イ パブリックコメント手続について
 - ウ 計画決定について
 - (3) その他
- 5 挨 拶
- 6 閉 会

1 開 会

（佐藤産業振興課長）

それでは皆さん大変お忙しい中、御出席いただきましてありがとうございます。ただいまより、第4回美里町産業活性化拠点施設整備検討会議をはじめたいと思います。本日進行いたします、産業推進課長の佐藤淳一でございます。どうぞよろしくお願いたします。

会議に入ります前に、本日、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長の松本章様が公務のため出席できないということで、代理出席で齋藤明専門官に御出席いただいていることを御報告いたします。よろしくお願いたします。

それでは、はじめに検討会議の座長であります、美里町副町長佐々木守から御挨拶申し上げます。

2 座長挨拶

（佐々木座長）

皆様、こんにちは。本日はお忙しいところ、会議に御出席をいただきまして大変ありがとうございます。年が明けて既に27日となりましたが、皆様明けましておめでとうございます。本年もよろしくお願申し上げます。

さて、本日の会議でございますが、次第でございますとおり、協議事項と今後のスケジュールということでございます。本日の会議は、これまで皆様から頂戴した御意見等をまとめて、案という形でお出

しして、またその案について皆様から御意見を頂戴してまとめたいと思いますので、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申合せのとおり、名簿の順でお願いしたいと考えておりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

(佐々木座長)

それでは申合せのとおり名簿順ということでございますが、よろしゅうございますか。

それでは本日の第4回検討会議の署名人は岩本智志様と伊藤勝則様のお二人にお願いしたいと思いますので、よろしくお願い申し上げます。

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。座長よろしくをお願いいたします。

(1) 美里町産業活性化拠点施設基本計画（素案）について ア～ウ

(佐々木座長)

それではまず会議の書記についてでございますが、これにつきましては事務局のほうでお願いいたします。

それでは協議に入りたいと思います。はじめに、これまでの基本計画について、これまでの振り返り、あるいは再確認となりますから、ここの協議の次第でございます、(ア)～(ウ)の3点一括して事務局から御説明いただきたいと思います。

(小林室長)

皆様、改めまして、いつもお世話になっております産業活性化戦略室の小林でございます。本日もどうぞよろしくお願いいたします。まず説明に入ります前に、いつもぎりぎりになって恐縮なのですが、先週末に資料をお届けさせていただきました。資料は皆さんのお手元に届いていますでしょうか。

本日、机の上に改めて次第と委員名簿と土地利用イメージという部分と、訂正させていただく資料3と資料世界農業遺産のシンポジウムと農業経営向上セミナーをお渡ししておりますが、ございますでしょうか。

それでは事前に配布しておりました、資料1と資料2を御準備いただければと思います。資料2が今回大変厚くなってしまったところがありましたので、資料1のほうにその概要を取りまとめさせていただきましたので、資料1のほうで説明させていただきます。

それでは、現状課題の整理から計画理念のところまで、振り返りながら説明を申し上げます。まず、資料1の産業活性化拠点施設でございますが、本町の産業のより一層の活性化、ひいては定住ですとか町の賑わいづくり、そういったところにつなげていきたいという思いから、平成26年度に産業活性化戦

略会議というものを設置させていただきました。この会議は産業のあるべき姿、あるいは美里町の理想像といったものをご議論いただくとともに、どういったものがこの町に必要なかというものを1年間かけてご議論いただいたものでございます。

平成27年度でございますけれども、この検討会議において、その戦略会議の検討をもとに具体的な整備に向けた計画策定を行ってきたということでございます。

まず、パワーポイントの資料2ページ目になりますけれども、現状ということで、一番は人口減少というのが一つ、町の大きな構造的な問題があるのかなと考えてございます。2040年には、現在の人口が16,000人まで減少するだろうという社人研の推計です。また、産業を見ていきますと、観光、観光客数を見ていきますと、花野果市場が約28万という数字が出ていますが、それ以外では大きな施設がないということになります。また一方で基幹産業である農業、県内でも有数の生産効率をもつ地域というような状況でございます。現状課題の振り返りですので、かい摘んで説明させていただきます。ページめくって3ページ目でございます。

基幹産業を中心に地域産業を盛り上げていきたいと思いますということで、農業の現状を見れば、現在でも農業従事者の高齢化が進行中であるということ、62.8歳が平成22年度の農業センサスでの平均年齢ということになっていきますし、合わせて10年前と比較すれば、農業従事者は約半数に減少している状況ともなります。米価下落、あるいは貿易の自由化など、将来の農業生産がますます予測困難な時代になっていきます。また、この高度経済成長に併せまして発達してきた流通システムは、逆に地域内の経済循環を阻害する要因になり、そういったところを何とか改善するべく、課題認識をしていく必要がございます。また先般、地方創生ということで、いろいろと地域活性化という議論になってくる、そのような流れもあって、地域の拠点機能に注目が集まっているというのが背景にございます。住民生活を支える新しい地域運営の仕組みを作っていく必要がある。そういった課題認識をさせていただいております。

ページめくっていただきまして6ページ目になります。これは町内のスーパー、あるいは産直施設の情報収集をさせていただいたところでございます。皆さん既にご案内のとおりかと思っておりますので、競合する施設ととらえられる可能性があるのですが、周辺には大きなスーパーですとか、イオン系のスーパーさんが立地してございますし、直売所といったところでは、花野果市場さん、元気くん市場さんといった施設が立地している状況でございます。そういった課題整理の中で、町としての不足する部分を整理したものが次の6項目になります。

まず「美里ブランド」の不足というのが1点、2点目に地産地消機会の不足、3点目が農業の停滞・後継者問題、4点目が交流人口の停滞、5点目が情報発信の不足、そういった課題整理をさせていただきました。

7ページ目です。本文でいいますと1-22ページからになりますけれども、美里町の総合計画は現在策定中でございます。その総合計画につきましては、主要課題の一つに地域課題の発展という位置付けがございます。その中で産業経済基盤の確立、あるいは地域経済のプラットフォームの形成が必要であろうということで、重点施策としての位置付けをいただいております。また、基本的方向については、付加価値の創出、あるいは所得向上の仕組みづくりを推進していく、そういった方向性が打ち出されております。現状課題については以上でございます。

次に、分析評価でございます。本文で言うと2-26ページからになります。こちらは皆様から御意見を頂戴し、既に実施しているものでございます。消費者ニーズ調査、生産者ニーズ調査、事例ヒアリン

グ等々の調査を実施させていただきました。調査に当たっては、両アドバイザーからインタビューや設問等々についてアドバイスをいただきながら推進をしてきたところでございます。また、調査に当たっては、JAみどりのさん、遠田商工会さんに御協力いただいて調査を実施してまいりました。まず、消費者のニーズ調査でございますが、地元住民のアンケート調査は、約 1,100 名を対象に調査をさせていただきました。

同様に周辺住民へのアンケートということで、仙台市、石巻市及び古川市在住の皆様を対象にインターネットによる調査をさせていただきました。547 人の回答をいただきました。次に、生産者ニーズ調査はJAみどりの実行組合に所属し、かつ、耕地面積が 30 アール以上の方を対象として調査を実施させていただきました。467 人・法人からご回答をいただきました。また、商工会会員の皆様には 67 事業所からご回答をいただいたところでございます。

10 ページ目、11 ページ目が消費者ニーズ調査となっております。消費者ニーズの調査については、やはり地元住民の皆さんからは、日常の使い勝手を良くしたいといったような回答の傾向が見られます。一方、周辺住民の皆さんからは、直売所以外の部分への期待も大きく、なかなか直売や物販をするだけの施設では、周辺住民の皆様の域外からの需要といったものが満たしにくいという状況が把握できます。

次に、生産者ニーズの調査でございます。一番気にかけておりました出荷意向に関する質問では、出荷したい、出荷することを検討したいを合わせますと、137 件の農家の皆さんからその意向を確認することができました。ただ周辺の類似施設の状況をヒアリングしますと、生産者は 200 は確保したいということ、いずれの施設の駅長さんもお話されていますので、まだまだ少ないという実態が見えてまいりました。また、農家の皆さんの意向として、野菜づくり研修会をしたいですとか後継者不足の問題があるといったことが改めて浮き彫りになってきましたので、こういったところのソフト事業の展開も同時に必要になってくるかと考えております。

次に商工業者の調査となります。先程と同様に納入意向をお持ちの事業者さんが、納入したい、納入することを検討しているが 25 件ございました。先程の 137 件を合わせますと 162 件の方がそういったお考えを持っていただいていることを把握できたのが一番良かったと考えております。また、同様に、管理運営に関する設問もでございます。こういったところは、今後の施設運営の検討に活用して参りたいと考えております。

続きまして、活性化施設の計画理念でございます。本文のほうは 3-1 ページからになります。先程の上位計画、総合計画との関連で重なる部分がございますが、活性化施設の計画理念としましては、既にお示ししておりますとおり、いつでも笑顔で活力にあふれ、幸福を実感する、産業の創生、ASAHI ということで、戦略会議のあさひ戦略の考え方を受けまして、こういった形で整理させていただいております。また、設置の目的としましては、ヒト、モノの流れ、生産・流通・販売の流れを変える新たなプラットフォームの形成としております。

次に 15 ページでございます。まず、戦略会議の皆さんから、人が集まる拠点、産業を創造する拠点、人材を育成する拠点という 3 つの大きな柱をいただきました。コンセプトテストについては、これらが想定するものについて、果たして消費者のニーズ、あるいは住民の皆さんのニーズと合致をしているのか、そういった視点で調査をさせていただきました。具体的には、小牛田農林高校、南郷高校、仙台の女性消費者の皆さん、シルバー層の皆さん、就労世代の皆さんなどに直接聞き取りをすることによって、その 3 本の柱が有効であるかどうかを確認させていただきました。

次に 16 ページでございます。ヒアリング調査の結果、コンセプトのキーワードを設定いたしまして、本施設については美里町の魅力ブランドをもって、来訪者に対して「くつろぎ」と「ときめき」を与えるところを、施設のコンセプトに考えてまいりたいと思います。以上、簡単な説明で恐縮ではございますが、(ア)～(ウ)の説明でございます。

(佐々木座長)

ただいま説明をしていただいたわけですが、皆様から御意見を頂戴したいと思います。

(意見なし)

また、後から御意見いただきますので、次に移ります。

(エ)～(オ)について説明をお願いいたします。

(1) 美里町産業活性化拠点施設基本計画(素案)について エ～オ

(佐々木座長)

(エ)～(オ)について説明をお願いいたします。

(小林室長)

前回の会議でも集中的なご議論をいただきました。それを再度整理いたしましたので、御意見を頂戴できればと思います。前回の主な御意見としましては、整備計画の中で機能、サービスについてそれぞれ御議論をいただきました。足湯の整備の問題ですとか、施設のウリをどうするかとか、さらに、損益分岐の考え方、整理の仕方を御議論いただきましたので、改めて御説明させていただきます。

まず、18 ページ目の整備計画ということで、ここでは計画理念、施設コンセプトを設定いたしましたので、施設コンセプトを実現するため、ターゲットの特性を踏まえて導入を検討することで進めたものでございます。

特に、ここでは周辺の施設との棲み分けもしたい、あるいは拠点機能も発揮したいということで、価格と価値といった2つの視点から、まずは価値を追求していく施設と整理しました。まず、価値を追求する中で、女性層をターゲットとした施設にしていきたいと思います。そういったことで、本文のほうでは4-1ページからになりますけども、女性のアンケート結果を抽出したもののから動向分析をした結果、どういったものが望まれているかというのが18ページ、19ページとなります。ターゲットの求める機能、サービスとしましては、商品価値だけではない形になります。

次に、整備の運営方針でございますけども、賑わい、産業創造、人材育成この3つの柱を実現していくために、一つは収益性という事業者の視点、価値創造といった利用者の視点、そういったところを考慮しながら、2つの段階を想定して施設機能の検討をいたしました。前回までは第1期、第2期という表現をさせていただきましたが、創生期、成長期と表現を改めました。

創生期については、周辺地域の皆さん、住民の皆さんを対象に基本的な機能を提供していく、平日の利用客を安定的に確保することによって、経営基盤を確実なものにしていくというのが創生期の考え方でございます。そして、成長期でございますけども、基礎的な基盤の上で、美里ブランドのより一層の確立、そして、交流人口の更なる拡大という取り組みをしていくという考えです。創生期、成長期を区

分はしておりますが、切れ目のない対応が必要と考えてございます。

21 ページ目です。こちらの創生期、成長期は、第1期、第2期がイメージがしづらいということでしたので、改めてこういった図に落とし込むことで、創生期、成長期のイメージの整理をさせていただきました。創生期においては、農業を軸とした魅力の創生ということで、癒し、ゆとり、味わい、学び、創る。それぞれの基礎的な機能を整備するものでございます。農業を中心に魅力を発信しながら、気軽に集える場、くつろげる場、なおかつ、人材育成として、施設の運営そのものがある意味、人材育成になるのですが、チャレンジショップですとかそういった環境整備をしていくのが創生期の考え方でございます。下の図にいきますと、創生期を土台に、更に産業創造では開発ラボ、あるいは加工場、防災機能などの施設を強化するというので、成長期の整理をしてございます。

次に、23 ページ目、24 ページ目です。イメージ写真を掲載していますが、こういった機能を順次、整備していきたいと思っております。

次に、立地場所の選定でございまして。第1回目のときに御議論いただいて、2回目、3回目のときに再度、御確認をいただいたものでございます。前段で優良事例の分析を踏まえながら、条件設定をさせていただきました。共通条件、重視する視点ということで整理しまして、こういった中から候補地の選定をしたということでございます。

次の25 ページ、26 ページ目です。町内の3つのエリアを条件設定をもとに抽出いたしました。

27、28 ページ目です。以前お示しした内容と同様ですので省略します。下の28 ページ目ですが、創生期の整備面積35,000平米で設定しております。前回までの内容と変更があった部分については、足湯の整備を削除いたしました。新たに追加したところは、園地の部分に屋根付き広場を入れております。イメージしづらいと思っておりますが、公園施設の中に屋根付きの遊具をそろえた施設を設けて活用していく設定をいたしました。また、SLも施設と併設して展示、活用していきたいと思っております。

29 ページ目は、成長期の部分となります。

30 ページ目は、施設規模の検討となりまして、創生期、成長期、完成時の姿と3つの整理させていただいております。

31 ページ目でございます。総事業費が前回30億とお知らせいたしましたが、30億9,900万と整理いたしました。施設規模、用途に応じて、こちらの工事費の内容も再計算しております。

34 ページ目です。事業手法の検討について内容の変更はございません。整備の主体は美里町で、35 ページ目の管理運営主体は民間の企業で、そのスタイル、管理運営方式は、直営方式と整理しております。変更はございません。

37 ページ目です。全体スケジュールを一部変更いたしました。当初の予定ですと31年内としておりましたが、平成31年度内での完了といたしました。

次に、資料3のほうですが、収支の想定となりまして、修正したものを追加で配付させていただきました。そもそもの狙いといいますか目的でございまして、経営計画の数字というよりは損益分岐を見通し立てて、最低限クリアしていかなくてはいけないところを整理するというものです。個別具体の数字というよりは、どの辺りがこの施設の損益分岐なのかを概観するために作成したものです。まず、利用者数の予測ですが、NEXCO 東日本の休憩施設設計要領や統計資料などから利用者数を推計いたしました。まず、ケース1の想定ですが、道路交通量に対しまして、立寄り率、あるいは乗車人員を乗じて算出した数値は、平日で43万5,000人、休日15万5,000人でございます。次のページですが、ケース2がご

ざいます、国道108号については、休日のほうが平日よりも交通量が少なくなる傾向があります。また、類似の施設では、土日のほうが一般的には利用者が多いということになります。また、レジャー行動を見ますと自動車を利用したレジャーとなりますと、複数人で移動されるケースが多いのが一般的です。花野果市場さんの1年間の平日平均と休日平均をとってみましたところ、約1.4倍の利用者数の違いがありました。ケース2では、交通量の設定は変えないのですが、立ち寄り率と車種別乗車人員に1.4を乗じて再計算しました。休日の利用者が19万8,081人となりまして、平日と休日を合わせますと69万1千人となります。もちろん、活性化拠点施設が目的地化することによって、交通量そのものが増えるという可能性があるのですが、基本的な交通量は道路センサスの数字を使いまして、土日の利用者数の増の部分を1.4かけたという内容になります。公園の利用者数などのプラスアルファの部分については、今回は見込まないかたちで利用者数の推計をしました。

次に3ページ、営業利益の算出方法ですが、69万1,000人を一つの予測数字といたしました。算出方法としましては、年間利用者数かける購買率かける客単価で算出しております。会議室利用、自動販売機収入などは除いております。農産物直売、物販販売、飲食店の部分での収入を整理しております。また、販売費、一般管理費については、事例をもとに算出をしております。次の4ページ目ですが、営業利益の算出になります。直売施設1億8,100万円、物販施設3億6,200万円、飲食施設9,800万円、軽食施設4,000万円ということで、全体で6億8,000万円の売上げとしております。次の5ページ目ですが、売上高と売上原価の考え方ですが、基本的には委託販売による手数料収入という設定をしまして、直売所は10%の手数料、物販は20%の手数料、飲食店は食材の原価は40%を見たところですが、販売費及び一般管理費については、類似施設を参考にして金額設定をいたしました。御提供いただいた資料や公開されている資料をみますと傾向は同じではなくて、より実績に近い数字ということで、近郊の似たような施設を参考にいたしました。6ページ目の人件費は変更ありません。年間約1億円の人件費を想定したところでございます。次は営業利益の計算ですが、この条件のケースでは1,700万の赤字となります。7ページですが、ケーススタディということで、これまで説明したケースでは直売所は10%、物販は20%の手数料としていたものを、物販25%、30%としたものが、ケース2とケース3でございます。直売所の10%については、花野果市場との関係もありますので、同じ率の10%の変更はせず、物販の手数料率のみを変えて試みをしたという内容になります。8ページ目ですが、これらの条件で再度算出した損益分岐点の図となります。ケース1の場合ですと売上高7億5,000万円、必要な利用者数は約76万人、ケース2の場合は売上高6億8,000万円、必要な利用者数は約69万人、ケース3の場合は、6億2,000万円、必要な利用者数は約63万人となり、この分岐点をどうとらえていくのかということになります。最後の9ページ目、維持管理費ですが、前回と基本的には変わりございません。以上でございます。

(佐々木座長)

それでは整備計画について説明いただきましたが、何か御意見ございましたらお願いしたいと思いません。

(岩本委員)

今回の計画につきまして、道の駅プラスアルファということで、通常で言う道の駅というのは物販とかそういうものの、約30億のうち、ざっとでいいですけど予算的にどうですか。ほかの道の駅である施

設としてはどのくらい見ているのですか。

(小林室長)

今いろいろなスタイルがあって一概には言えないところがありまして、産直だけのところもありますし、産直・物販をするところもありますし、

(岩本委員)

20億ぐらいが一般的な道の駅の部分かと資料を見て思っています。

(小林室長)

ここ最近建設されるケースですと、20億から25億程度が多いのではないかと考えております。

(岩本委員)

最近、特に高額になっているというのは知っております。ただそれは最近の施設であって、どちらかと言うと、30億の投資って非常に大きいのですよね。投資が大きければ施設がそれなりに大きいというのが通常の見方なのですが、この美里として30億の投資が本当にどのくらい効果が出てくるのかというのが、改めて思っているわけですね。全国に1000以上ある道の駅で、20億とか30億近くをかけるのは1割あるかないかで、その中で大型案件について、公設民営というものの、公設してやるのはいいのですが、将来的にどのくらい利益を確保していけるのか、そのポイントとなるのは運営だと思っております。運営は結局民営でやるということで、誰がどのようにやるかで非常に左右されます。例えば30億の投資を民営で、まだできていないその過程の中で非常に不安だというのが正直なところだと思います。どうするのというので色々話になると思うのですが、やはりさっきの足湯ではないですが、もう一度精査していただいて、これ以上ふくれないようにとか、場合によっては縮小というのも考えてはどうかと思いました。

(小林室長)

ありがとうございます。今のところは私たちもすごく気にしているところでございます。公設で30億というのが、できるだけ天井で見るとした数字だとは思っています。創生期、成長期に工夫したというふうな視点があります。創生期の事業費でというとならば23億になりますので、まずはきちんとした経営環境を整えるというのがあるのですが、23億自体が大きいものから、厳しいところがあると思っております。損益分岐も6億～7億という数字を出したのですが、町としての経済効果とか回収とかどこまで考えていくかということになりますと、損益分岐点とは別に回収をどこまでする、あるいは運営経費のランニングコストの部分は、先程の公園部分と駅の部分は除いて、新たなコストも吸収して再度考えていくというふうになりますと、おそらく10億とか12億という売上を果たせないと厳しい状況になると思います。資金の回収、その辺は別途協議していく必要はありますが、今回の損益分岐点では現状の施設運営というところで算出しておりますので、その辺のところについても検討を進めていきたいと思っております。

(佐々木座長)

ありがとうございます。その他ございますか。

(木村委員)

2つありますが、1つは31ページで、スケジュールとも絡みますけど、心配なのは既にコンサルの方は情報収集していると思いますが、東京オリンピックを控えているのですよね。ということは、建設業者の負荷、コスト、その辺はどう見ているのですか。スケジュールを早めないで業者を確保できません。業界の話聞いてもどんどん東京のほうの仕事をしているということですので、その辺も併せて、スケジュールを前倒しにしてくのと、30.99億円になりそうという中で状況変化をどう思っているのかどうかですね。

(事務局 萬代)

そうですね。今回の試算では、今後の建設費上昇については見込んでいません。我々が把握しているところでいくと、2020年に向けては、建設費も現状から高止まりする見通しであると聞いています。現時点での最新の単価等を参考にしていますので、多少のブレはあるかもしれませんが、機能や規模を精査する中で調整可能であると考えています。

(小林室長)

スケジュールについては土地利用の関係で、規制の解除、その対処についてどのくらいスピーディにできるかというのが後々のスケジュールにかかわってきますので、その辺はきちんと着手していきたいと思っております。

(佐々木座長)

その他ございますか。

(高力アドバイザー)

大きく2点。皆さんお金の問題はすごく心配されていて、私も心配だと思っています。32ページにもありますように、整備計画の中で、どの施設やサービスで利益を生むかというときの、投資対効果というか、利益を生むところにお金を落としたとしても、それ以外のところは極力縮小するという考え方が必要なのだろうなということがあります。では利益はどこで生むのというと、はっきり言って4施設しかありません。直売施設、観光物産施設、レストラン・カフェ、軽食コーナー、この4施設で全利益を生んでいかないといけないという話なのだろうなと思います。面積で言うと約1,000㎡ぐらいですか。その面積でお金を落として、全利益を生むという構造というのをもう一度考えたときに、一番大切なのはどこが運営するのかということです。早くどこが運営するのかという、つまり、運営会社にかかってくるという面があって、変なはなしですけど、運営は運営だけすればいいのではなくて、レストラン・カフェで1億3,000万とあるので大そうな施設だと思って、運営会社によっては、こんなものいらぬというのものもあるかもしれないのですよね。そういうことを考えると、ある程度の設計段階から運営企業の関与があってもいいのではないかと感じます。もっと言うと、どこが利益率高いのか、

物販のところであれば、ただ手数料 25%~30%ということになると、これはきついぞという話になると思うので、そういうことも踏まえて、どうすればそこで確実な利益が取れるかということになります。やはり利益構造のシミュレーションを早く運営会社さんとやれるような体制をつくられることが大切かなという気がしております。

2点目は創生期と成長期というところは、まだ納得できないところがあって、平日利用客の取り込みと、成長期は休日利用客の取り込みと書いてあるのですが、こういう流れにはならないというか、こういう流れにすると失敗しそうな気がするので、是非その辺の、書く分にはいいのですが、実際のイメージとしては、これは間違っているのではないかということです。曜日によって創生期、成長期というのではないかと思います。利用者の使い勝手として、例えば買物重視の利用客を創生期はどんどん取り込みますということで、成長期はそれ以外の利用客というか、アスレチックとか使い勝手とかはあるかもしれないですけども、曜日とかでこういうふうに分けるのは、シミュレーションしても危ないなと、もっと言うと、日曜集まらなくて平日集まるのか、つまり日曜は閑散しているスーパーが平日にいっぱい来るのでしょうかということを考えてときに、そう簡単ではないということがあろうと思うので、この辺はあまり曜日などにこだわらずに、使い勝手とかを想定した、創生期と成長期という考え方のほうが良いのではないかというふうに思いました。

(小林室長)

まず、収益の構造のところですけども、今アドバイスいただいたように、次のステップとして即実施というよりは、運営会社というか運営組織というか、その立ち上げをきちんとした上で、再度どういった施設が必要なのかということは当然必要だと思っていますし、それをしないと町も30億を簡単に支出できるわけではないですので、当然そこはきちんと整備をして、より使い勝手の良い施設にしていけないといけないと思っていますので、それは次のステップとして取り組んでいきたいと思っています。

(高力アドバイザー)

さっき、企業と申し上げたのですが、コンソーシアムの得意なところを得意な人が、適材適所でかかわってもらったほうがよいと思うので、そういうこともイメージとして持たれていると思うので、是非その辺は考えられるといいかと思います。

(小林室長)

いろいろなケースがあるかと思いますが。同じ指定管理者でも、市町村によっては、地元の皆さんにつくってもらった運営組織にお願いするところもあれば、広く公募して会社さんに地元活用などの条件を付けて募集するというケースもありますので、いろいろなスタイルを検討していきたいと思っています。

2点目の創生期と成長期ですが、決して休日平日を無視したわけではないですけど、どうしても経営というふうにと考えると、平日を安定的に確保しないと、経営が上手くいかないという意識が強くなってこういう表現をしてしまったのですが、それは今アドバイスをいただいたところで、もう少し表現を工夫したいと思っていますので、どうぞよろしく願いいたします。

(佐々木座長)

そのほか、何かございますか。

(涌井委員)

例えば、売上原価が直売の部分と物販の部分、いかにプロデュースするかということですが、いわゆる農産物の町外の出店者をどう考えるのかというのが1点ありますね。あるいは同じ加工品でも、農家が作った加工品とお菓子屋さんが仕入れた、梨であれば梨シュークリームが売り切れという現象が起きるぐらい好評だったのですが、そういうものを利用したお菓子屋さんの出店というのはこのような分類になるのかなと思いました。

あと今言われていたように、物販だからと言って20%とか25%とか上げるのはかなりきつい部分があると思います。町外の会員ですと20%ぐらいはとられるのです。だからその辺はもう少し地元の農家が背負う部分については、2~3%上げる余地もあるのではないかなと思います。

第2点として品ぞろえの問題ですが、ここに来る前に直売所を見てきたのですが、例えば今年のような気候ですと大根や白菜が(気温が)温かいということで出てしまう、いわゆる品不足というかそういう部分と青物がすくなくなるという現象が起きるので、花屋とかの組合員の競合問題もあるので、本当にバラエティに富んだ品物が集まるのか、見通しをどう見ているのかという懸念をしているのです。例えば梨のように季節が決まっている場合は季節限定で済むからいいのですが、日用の生鮮食料だとまた別だと思います。

(小林室長)

はい、ありがとうございます。まず納入品が農産品とかお菓子屋さんだったり、農家さんが作られたものというのは、今回の基本計画の議論というよりは、もう少し先の経営のところでの話になるかと思っております。いずれ地域産業の活性化を目的とした施設でございますので、その辺は当然地元の方優先にやっていきたいと思っておりますし、ただ実際の運営上、品揃えはどうかというところもあるので、もう少し先の議論になるかと思っております。ただもう一つだけ見通しという話がありますので、その話をしますと、先ほど農家さんの137件とあとは商工関係の十数件ですかね。

農家で200、物販で100、300ないと年間回せないと言っています。それと比較しますとまだ半分にも満たない状況ですので、その辺の課題をどのようにクリアしていくかというのがあると思います。農業生産品についても調査で明らかになっているのですが、品ぞろえはある程度あるのですが年間を通じてはどうなのかという課題がありますので、その辺は31年度に向けてソフトを上手く展開していかないと、器はあるけど物はないという恐れがありますので、その辺の対応をしていきたいと思っております。手数料については損益分岐の設定上のお話ですので、これもまた実際の経営計画の中でどの辺が妥当なのかというところを検討していきたいと考えております。あくまでも損益分岐点としてみたときに、それぞれ手数料を変えてみると、それが7億でしたり6億でしたり、変わっていくということをお示したというところでございます。

(佐々木座長)

はい、ありがとうございます。その他ございますか。

(渡部委員)

まず、創生期、成長期の部分で見ていった場合に、創生期に地元や周辺地域のといった文言が入っているのですが、この人たちというのは町の人たちが町でお金を使うイメージでとらえておまして、道の駅は人を呼び込むということで、町外からの魅力ある町を優先すべきではないかなということで、第2回会議の議事録の中で、高力先生がおっしゃった部分について、完全に抜けているのではないかと、どこに反映されているのかという疑問がございました。

あと手数料の関係ですが、たぶん小林室長もお聞きしていると思うのですが、10%~20%といった結構低い値でやっているなどと言ってしまっていていいと思うのですが、

それだけで年間の売上げ、3億なのがしの、あれだけの人に来ていながらということです。何が原因で減ってきたのかと言うと、放射能の風評被害のために、1億の減になっているとお聞きしていますので、魅力ある道の駅にしないといけない施設としては少し物足りないかなとなります。お金かけないで何とか成長期にやろうとしている美里ブランドだったり、ここにしかないような物販物がないことには、外から人が集まらないのではないかなということです。ウジエさんだったりいろいろな量販さんの価格競争になりえないのかなと思いますし、確かに出店者が最低 200 と自分も聞いておりますし、200 の中で問題になっているのは直売所で、だいたい同じものが出てきて、品質と価格競争になっています。あの人は売れるけど、あの人は売れないとかいうような状況がかなり続いているので、その辺をちゃんと回していくようにしていく必要があるということで、人材育成の部分も最初もっていかなければいけないし、この辺で自分はあまり賛成できないような、今まで会議で先生方が発言なさってきた部分があまり反映されていないなと思いました。

(山内オブザーバー)

私も今の話に関連するのですが、相当お金を要するという件につきましては、私どもの業界はどんぶり勘定ですのでよく分からないのですが、美里でしか手に入らないものとかそういったものを今から考えて、品揃えというものを徐々にこの3年ぐらいで育てていくというのが必要でないかと思います。一時、あら伊達にはロイズが入っているということで、うちのほうにはスタバを呼ぶかとかいう話もありましたけども、うちから歩いて15分のところにスタバがあるのですね。仙台で大変恐縮な言い方かもしれませんが、仙台でスタバと言っても何も付加価値がないものですから、ただこの町で手作りでちょっとしたお菓子を作っている方、グループがいらっしゃいます。小牛田農林も御存じのように、いろいろなお菓子屋さんやそういったところとビジネスの授業の一環として、自分達でものを作ってそれを売るまでの体験を授業でやっていることもありますので、逆に言うとそういったものを売りにしたカフェとかを作ったほうがいいのではないですか。何と云ってもここはお米が良いですし、素晴らしい田園地帯ですしお花もとれる、しかも野菜ももちろん果実もとれる、日本にこれだけ豊かなところは無いのではないかとこのぐらい、いろいろなものがとれる町ですので、この町でとれた新鮮で美味しいもの、そのカフェテリアに行かないと食べられないちょっとした美味しいものを、今のうちから、運営主体という話がありましたけども、徐々に育成しながら計画を進めていったほうがいいのではないかとこのことを感じました。金目のところというのは元記者で非常に疎いのでございますので、何とも申し上げられないのですが、そのように感じました。

(小林室長)

ありがとうございました。最初の渡邊委員さんの御質問から御説明させていただきます。先程も高力先生から御意見いただいたところでした。創生期、成長期の考えで、ここに書かせていただいた表現が強いイメージになってしまっていて、私どももたくさんの方に来ていただいて、地元の方にも愛されるというのが一番目指すところですので、その表現なりの整理の仕方を修正させていただきたいと思えます。

魅力の創出というところですけども、確かにこの施設であれば人材育成がないわけではないですので、そういう取り組みはどんどんしていきたいと思っていました。今日もその他のところでお話したいと思っていたのですが、来年度以降も新たなソフト事業の展開も考えております、周辺のソフト事業を展開していきながら、野菜作りにしてもそうですし、特産品づくりにしてもそうですし、そういった魅力づくりを引っ張っていけるように取り組んでいきたいと思っております。

実際に同じ物販でも賞味期限ごとに全部変えている施設もありますし、そういったところがありますので、今回の損益のところは 10、20、30%と機械的に置きましたけども、より具体的なお話になりますと、もっと参考事例も見ながら、価格、経営とのバランスを見ながら、あるいは地元の商品とのバランスを見ながら、手数料を設定していかなければいけないのかなと思いました。

次に山内委員さんからの御質問ですけども、同じような御指摘でしたので、魅力づくりという取り組みをしていきたいと思っております。ただ商品だけをつくれば良いということではなくて、農業生産の構造自体がいろいろと関わってきていると思いますので、その辺も考えながら、皆さんにも御意見、御指導をいただきながら進めていければと思っております。あとどうしても施設の運営と考えますと、仙台圏の方にも当然来ていただきたいのですが、購買の形態からいくとどちらかというと買回り品というような購買行動になるのかなと思っていました。やはり最寄り品というような購買行動をこの拠点施設に入れていかないと、赤字になってはいけませんので、その辺のバランスもきちんと見ていきたいと思っておりますので、よろしくお願ひしたいと思えます。

(庄司アドバイザー)

非常に損益分岐点とか精緻に検討された素晴らしいもので、非常に苦労されたのだろうと思えます。私も事業をしているお手伝いをしている立場で言うのですが、事業を構築する際に、基本的に私は6階層の三角形を構築して作っていくのですが、少なくともそういう階層がなければ事業は回らないと思うのですが、一番上にあるビジョン、将来的にどういう形になっていきたいかということですね。今回の拠点施設については、美里ブランドが不足しているのであれば、この場所は美里ブランドを構築していく一つの場所になると思うのですが、今回の施設については5つのビジョンがあるということです。次に何があるかと言うと、目標値があるのです。ビジョンが定性的なものであるのであれば、むしろ定量的な数値になってくると思えます。何をいつまでどのレベルまで、その目標が作られたときに、ではそれを達成するための手段が必要なのですが、それが戦略になります。戦略の下に5W1Hからなる計画がありまして、この計画を管理している業務がある形になります。ですから、この6階層をつくっていくのが大事なのではないかなと思うのですが、今回の施設については、課題はあが

っていると思うのですけども、その手段として拠点施設があるかどうかですけども、一つ欠落しているのは、この拠点施設が機能したときに達成すべき目標というのが欠落しているかなと思います。どれくらいの売上げを立てていくのが目標なのか、若しくはその課題である、農業の後継者問題というのが出ていると思うのですけど、この施設を通じて後継者問題にどれくらい寄与していくのかという定量的な数字がないと、今回立てた売上げ自体に妥当性があるのかということが分からないと思います。この施設はどのくらいの数字にもっていかないといけないのかということに依存して、数値の目標が決まってくるのではないかと思います。その数字の目標について、それにどれだけ投資すればよいのか、どれだけ効果を上げていかないといけないのかということかと思ひます。それがヒエラルキーから考えた意見であります。

もう一つは、私は商品開発をよくやらせていただいておりますが、商品開発というのは基本的に3段階で、商品の企画段階、その次が研究開発段階、その次に製造段階に進んでいるのですね。一昔前に作ったら売れる時代であれば、どんどん作って売ったらよかったのですけども、今現在は需要と供給の関係から言うと供給過多の状態です。もし需要が高い状況にあるのであれば、特にそこに対してコンセプトを作るとか、いろいろな計画を練っていく必要はないのですけども、今は店舗間の競争が非常に激化しているので、私は3つのステップの中で企画段階に力を入れて支援をする形をとっております。その企画段階というのが何かと言うと、アイデアを出したり、アイデアを絞り込んだり、あとはコンセプトを使う、あとはマーケティング戦略というのがまさに企画段階なのですが、今回の収支計画で数字が出てしまっているので、数字のほうが目立ってしまうのですけども、企画段階でしっかりやった結果として数字が出てくるのではないかと思います。そうしたときに、この直売機能がどのくらい売上げを立てることができるのかということについては、今コンセプトは出来上がっておりますが、ほかの店舗とどういう差別化をされるのかであるとか、実際に店舗の内装をどうしていくのか、機能に対して具体的なイメージを作っていくってそれを検証してという、仮説と検証を繰り返して行った上で、数字がきちんと整備されていくと思ひますので、その商品開発の企画段階というところで、どこまでしっかりやるかに基づいて、その施設の存続と成長が変わってくるのではないかとこのように思ひます。28年度以降もその企画の部分をしっかりとしたほうがいいのではないかと思ひます。そういう意味ではコンセプトに基づいていろいろな事例をケーススタディするのも一つかと思ひます。

(小林室長)

おっしゃるとおりなものですから、御指導をまたお願いしたいのですが、定量的な目標については、先ほど上位計画の総合計画ということを申し上げたと思ひますが、農業、商工業関係では10の施策を設けております。それぞれの施策に対して目標設定をしております、そういったところを意識しまして、ASAHIプロジェクトで人材育成をしていく、産地形成、付加価値向上、創業支援をしていくという視点から、その中核を担っていく施設ということで位置付けをしておりますので、町全体から見るとその施策の計画目標をきちんと見ながら推進していきたいと思ひますし、今日は損益分岐だったものですから、プラスアルファでどこを目標にしていかなければならないのかというところを、今後整理していければというふうに思ひます。

商品開発等につきましては、まだまだ取り組みが幼いものですから、これからも皆さんから御指導いただきながら28年度以降も取り組んでいきたいと思ひます。

(佐々木座長)

そのほか、ございますか。

(粟野委員)

成長期に防災にかかる設備ということなのですが、3.11 東日本大震災を経験した町ということで、現在ある道の駅は町民と観光客を助けたというイメージが強いところが多いので、備蓄庫とかそこまでの設備はいらなくても、計画の中に創生期の中に常に食料の在庫を持っておくとか、そういうのも入れてほしいなと思います。

(小林室長)

いま道の駅の防災拠点化というのも進んでいますので、そこら辺は意識していきたいと思っております。成長期に入れる部分はハード的な部分なのですが、ソフトの部分は十分機能が出ているということがまず一点と、先程お話をしました、公園のところに屋根付き施設と書いてあるのですが、実はそういう意味で防災的な一時避難にも使えるだろうということで、より汎用性の高いものを設置するというので若干事業費が高くなった経緯もございます。まだまだ十分な防災機能とまではいかないのですが、初期の段階からある程度その意識をして取り組んでいきたいと思っております。

(涌井委員)

いわゆるこれからの部分なのですが、この委員の中においても、女性農業者というのを入れてほしいです。というのは、結局どこの直売所に行っても、農産物を出すのはおじいさんよりおばあさんのほうが強いものですから、そこがキーポイントになってくるのかなと思います。ただ次の段階では、委員さんに女性もお願いします。

あとこの経営セミナーの中で J G A P の話も出るのかなと思っているものですから、これが農協も含めた中で、美里の農産物の安全性というか、宮城県というレベルなのだろうけれども、その中で美里という部分、いろいろな形で取り組んでいただきたいと思います。それが特徴ある農産物の出店につながると思います。あと素山公園にある S L はこちらに持ってくるということなのかなと思っています。もし本当に持ってくるのであれば、S L の運転手とかそういう人たちがボランティアとして整備したものですから、せっかく整備したものを皆さんに見てもらいたいという思いがありますから、どういう感じか分からないですけど、こっちに持ってきてほしいなと思います。

(小林室長)

28 年度に向けて、私どものキックオフ宣言ではないのですが、そういうつもりで 2 月に農業経営向上セミナーを開催していきたいと思っております。また後でご案内させていただきたいと思っております。

S L については、いろいろな御意見もいただいておりますし、地域においては駅のイメージ、駅に対する思いとかそういったものが強いところがございますので、懐かしさのイメージとか、そういったところを上手く活用できればと思っております。具体的に S L をどうするかというのは、また別途検討させていただきたいと思っております。

(山内オブザーバー)

私も損益分岐とかお金の話から少しずれた話しかできなくて申し訳ないのですが、風評被害の話があって、風評被害を払拭するのは現になかなか難しく、福島の原因についても、現状どのようになっているのかみんなよく分かりません。ただこの町は幸い持続可能なエネルギーを推進していくとか、そういうものを掲げていて、県内ほかにも知れ渡っている自治体でもありますし、前回の会議で御提案させていただいたのですけども、なるべく持続可能なエネルギーというので、例えば屋根に太陽光パネルを付けたりと、そういったことで電力やエネルギーをまかなっているということをお願いして、そのアピールから、さらに、美里町の農産物なども、そういったところに気を使っているということをお願いする施設でもあってもいいのではないかと思います。

それから、人材育成の場でもあるということです。これからこの町の人口を増やしていくために何をしなければいけないかということです。若者たちに住んでもらうということもあるかと思いますけども、これだけ素晴らしい土地があって農業が行われている、それを次世代につなげていくためには、やはり新しい方々をどんどん取り入れて、今後そういった方から農業を実践して行って、自立できるような位置付けであるということをお願いしたいと思います。

(小林室長)

風評被害のところについては何とも把握が難しいと言いますか、例えば花野果市場さんの売り上げは、確かに震災以降ずっと下がってきているというのがあります。それが風評被害が原因なのか、あるいは供給過多が原因なのか、人口減少が原因なのか、今のところ見えない部分があります。当然、地場産にこだわって新鮮なものにこだわってということは譲れないところなのですが、それが当たり前であって、製造過程を見せたり、販売で野菜ソムリエさんと呼んだりとか、そういう取り組みをしていますので、そういった展開をしっかり組み合わせていかないと、同じ産直でも将来的には厳しいかと思えます。農業女子というお話も出ましたので、毎朝ピンクの軽トラが出荷にくるとか、そういう楽しさも加えたりしていかないといけないというところではあります。

(佐々木座長)

そのほか、ございますか。

(木村委員)

基本的には次のステップになるかと思いますが、資料3は今日の会議の基本計画で最後に決定して公表されると思うのですけども、今の状態で損益分岐点などの数字は出すべきではありません。道の駅だけだったら仕方ないことなのかなとは思いますが、産業創造とか産業人材育成があります。産業がこうで利益はこうだという発想にはならないのではないかと思います。検討はいいですけど表に出すのは時期尚早でないかと思えます。

(渡邊委員)

今ここで議論している話を聞くと、利益追求型ではありません。高力先生が言われたように、どこで

やるのか、経営は、運営はどこなのか、まだそこまで決まっていません。これからの見通しというのはどういうものか、こういう叩き台からハード的なことが出てくるとは思いますけども、これからのスケジュールというのはどのようなものなのか。

(小林室長)

最初に木村委員さんからの御質問に対して回答いたします。資料3については、まだ公表はしないものと思っておりました。皆さんから御意見をいただきたいのでお示ししているのですが、計画書をお示しする際にはこの部分は外したいと思っております。また、立地候補地についても選定過程のところでは、まだ地権者にもお話しをしておりませんので、そのことも外して対応したいと思っております。最終的には全部公開するのですが、そういう考えでおりますので、よろしく願いいたします。

渡邊委員さんのご質問ですが、今後の対応については、今日いただいた御意見を整理しまして、そのあと議会の説明や住民の皆さんにパブリックコメントを実施して、3月には最終的に決定をしたいと思っております。また委員の皆さんについても、この検討会議が1年間の設置となっておりますので、今年度いっぱいをもって終了、今回の会議が最終ということでスケジュールを組んでやってきましたので、一応ここで区切りをしたいと思っております。次の段階の運営部分などの検討については、また改めて検討していきたいと思っております。

(渡邊委員)

商工会としては正直なところ、施設の部分で駐車場を広くとって体験ものができるように、イベント的な要素ですね。美里ではイベントする施設が町の真ん中にもなくなったし、これぐらいの駐車場兼イベント会場だと何でもできるのかなという感じです。商工会の課長もよろしく願いしますと言っていました。

(小林室長)

これはあくまで土地利用の取り組みの中で、ここでゾーニングしてこういった活用できそうだなというところで、建築パスではないですけども、そういった形でイメージしたいので、よろしく願いします。そういった想定をしますと、計画書の中でも整理していますが、駐車場は約300台で、上品の郷さんが約220台となります。施設の大きさは一概に言えないですが、敷地だけでお話しすると、あら伊達さんは15,000程度で上品の郷さんは22,000~23,000程度だと思います。私どもの方は公園も付けるので35,000です。駐車場も[]から狭い、広げられなくて困っている、先に広く取っておいたほうが良いとアドバイスもいただいたので、300台ということです。

(尾崎委員)

過去4回にわたってやってきた会議を振り返ると、美里のブランド品を開発しようと。構想や建物は進行形で進んでいますけれど、ブランド品でも加工品でもいいんですが、美里の食材を使って美里だけのものでなければだめだということですよね。やはりその部分はきちんと整理していかないといけません。これは時間がかかるのですよ。建物が出来上がってから、さあ何をしなければいけないのかということではなく、欲を言えば、加工場というか施設整備計画があるでしょうけれども、これは切り離して

先行して整備しておくべきですね。町や農協や商工会どころがということではなく、一緒になってやっていく必要がある。きちんともう先行してやっていくということです。例えば漬け物に限らずお菓子でも何でもいいと思います。美里でなければ買えませんよということです。100%地場産の材料を使ってやっています。この施設はボツになるということはないでしょうから、誰でも使えるようなものですね。野菜を作るというのは旬の時期以外にも野菜づくりはできるのですが、ブランド品を開発するのは並大抵のことではないと思います。直売所は女性でもっているというのはまさにそのとおりだと思います。そういった場面を経験できる、試作ができる、つくってみる、それがどうだったかという繰り返しをしていくことで、先行して取り組んでいくということだと思います。それぞれの分野を分ける必要はないと思いますから、先行取得をしてそういったものを早めに取り組んでいただければと思います。

(佐々木座長)

28年度から取り組んでいく、ブランドの加工品を作る計画をしています。

(小林室長)

少しずついろいろな取り組みをしていきますので、引き続き御指導をお願いいたします。

(涌井委員)

梨フェアも来年度に方向性を示さなければいけません。今までの梨フェアは規模はともかく、継続性をうたっているの、今までどおり、梨の加工品原材料の提供といったらおかしいかもしれないけれども、そういう部分をシステム化していくとか確実に集められるような、具体的な方向付けを決めていきたいと思います。部会長と今日午前中に話をしてきたところです。

(伊藤委員)

私もやはりブランドが必要だと思います。ここでしかないものがあると、やはり行ってみたいという魅力のあるまちづくり、施設づくりをして、1回だけではなく継続して、ここにはこういうものがあつたという魅力ある施設づくりが一番重要かと思っております。是非そういうものをお願いしたいと思います。

(東委員)

私は買物する立場で、女性たちが創生期と成長期というところで、日常的な平日と休日を分けたデータで、女性たちが日常の買物をしたいという御意見がたぶんあつたのですよね。そういうことも含めてお考えになつたのではないかと思います。確かに日常の買物は欲しいのですが、それは安ければとか、ウジエスーパーとかヨークと同じだったらそっちに行かなくていいのですよね。地域性もありますが、どちらかと言うと女性たちは買い慣れたところに行きたいのです。どこに何があるかというのが重要な問題で、あまり大きすぎるといやだという人も結構多いのです。駐車場もかなり広がってしまつて、目の前に停めたいから広い駐車場はいやだと言います。端っこのほうだったらやめて帰ると思います。駐車場ないと帰るのです。だから広ければいいということではないのですよね。それほど歩きたくない人たちなのです。ほしいものの所に直行で行って、ぐるっと回って帰ってくるというのが一番い

いのです。そういう意味では、いつも買っているものがあるというのはあまり意味がありません。ウジエさんのお客さんを取ったり、ビッグハウスのお客さん取ったりするのは良くないので、やはりここでないを買えないものというのは絶対必要なんです。花野果市場は、私はたまに買いにいきたいのです。ないものが買えます。ヨークにないものとかビッグにないものがあるのですよ。そういう意味で価値があるのです。だからそういうものがが必要です。安全というものに関してもこれからお金を払えると思います。それには啓蒙が必要です。あっちのお客さんを取ることではなくて、元気くんもあるし、何か生きる道を、あそこでないとできないというものがあるのです。わざわざそれは行きます。あとレストランには行きます。女性はこぞって行くと思います。1回は最低行きます。リピートするのは品質とお値段によります。ですから、レストランはメニューをよく考えてほしいと思います。あとハード面についてはよく分かりません。お金のこともよく分からないのですが、運用というときに何を売るのが、それこそコンセプトやブランドとか、そういうことがこれから必要になってきます。次の年度でもっとそういうことをつなげていくのがいいと思います。よろしくお願いします。

(渡邊委員)

私も主夫だから農協が一番良いです。ちょうど規模がいいのです。

(山内オブザーバー)

うちの妻もイオンは広すぎて嫌いだと言っていました。例えば平日のある一定の時間は、奥様スペースとかつくって、駐車場を建物のすぐ近くにするとかどうですか。

(齊藤専門官)

皆さんおっしゃられるように、美里の道の駅のウリはなんですか、ブランドはなんですかというのはしっかり決めて欲しいと思います。県内で数箇所検討している自治体がありますが、富谷町はブルーベリーをウリにしてフルーツの道の駅としています。この道の駅は何と聞かれたときに、ポンと出るものを早めに決めて、それをコンセプトに決めていくのが一番良いと考えております。私の地元は松山町で美里町によく買い物に行きます。S Lの話が出ましたけど、S Lを見に行くのが楽しみだった記憶があります。そういうものも近いですし、S Lを売りにして考えていくのも一つの手なのかなと思います。

(2) 今後のスケジュールについて

(佐々木座長)

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。

(小林室長)

今後のスケジュールについて、先程と重なる部分がございますが、御説明いたします。

今日いただいた御意見を調整して反映させていきます。2月上旬に議会に案という形でお示しをしたいと考えております。その後、2月中旬から3月中旬にかけて1か月、パブリックコメントということで住民の方にお知らせしたいと思います。その際に収支の部分と立地候補地については、計画書から抜いたものでパブリックコメントをさせていただきたいと思います。その後、それらの状況を踏まえ

て、3月末ぐらいに最終的な計画決定をさせていただきたいと思いますので、その際は皆さんに改めて御報告させていただきたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

(佐々木座長)

こういったスケジュールでやっていくということでございます。

(木村委員)

この施設をつくるのに合わせて本当の駅をつくるのはどうですか。人を集客するにはやはり交通の便が必要だと思います。今からやっておけば可能性があります。

(小林室長)

駅のことも動いていないわけではなくて、XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 駅の新設というのはものすごくお金がかかりますのでハードルが高いのですが、JRさんと情報交換をして、そういったものも考えていきたいと思います。SLが町のイメージとして強いかと思いますので、この計画理念にあるヒトとモノの流れを変えるプラットホームというところからいくと、駅をイメージした施設形成、施設運営をしていくというのが非常に魅力につながっていくと思いますので、言葉には上手く出てこないのですが、そういったことを考えながら、来年度以降進めていきたいと思っております。

(3) その他

(佐々木座長)

それでは、最後のその他について事務局から説明をお願いいたします。

(川名係長)

私のほうから最後に情報提供をさせていただきたいと思います。お配りしたチラシですが、まず1つ目が世界遺産推進シンポジウムということで、農業遺産として登録しましょうということで活動しております。今回は世界農業遺産というのとは何かということと大崎地域の農業の魅力を再発見していきましょうということで、シンポジウムを企画させていただきました。2月13日に開催されますので、ご紹介させていただきます。

もう一つは、魅力あるブランド品ですとか、農業経営をいかにしていくかというような話がございましたが、美里町としましては平成28年度から改めてステージを組んでいきたいと考えておまして、キックオフ宣言という位置付けで、農業経営向上セミナーということで企画させていただいております。庄司アドバイザーに魅力あるブランド品づくりの一步目となるような講演をいただくということでございますし、美里町の農業をいかに発展させていくかということで、舞台ファームの針生社長さんから御講演いただくということを計画しております。こちらは2月20日の開催を予定しておりますので、もしお時間ございましたら、参加していただければと思いますので、ご紹介させていただきました。

(佐々木座長)

それでは委員の皆さんから何かございますか。

最後になります。委員の皆様からこれまでの御協議いただいた中で、何か御意見ありますでしょうか。なければ閉会いたしますが、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。

町長からご挨拶をしたいと思っておりますので、その後に商工会長に締めていただきたいと思います。

5 挨拶

(町長)

ありがとうございました。振り返ってみますと、一昨年の戦略会議から検討会議ということで、皆さんにいろいろな御意見をいただきました。最初にこの活性化の拠点施設という話をいただいたときに、この町には拠点となる場所がありません。私たちが集う場所がないといろいろな方から言われました。その中でどのような農業の活性化とか、住民の方が集える場所をどのように作ったらいいかということを考えながら、私もアイデア出しをしました。最初は夢を持ちましたが、現実味をおびてきたと思っております。折りしも美里町10周年の節目でございます。これから新たな地方創生のスタートでもありますし、皆さんで力を合わせてやっていかないと、この大きなハードルを越えられません。そういう意味では今までいただいた以上に御意見、御提案、厳しい御意見でも結構でございます。しっかりとやっていきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

最後になりますけれども、オリエンタルコンサルタンツの皆様には、これまでいろいろな形でお支えいただきありがとうございます。より一層、魅力のある活性化の拠点施設を目指してまいりますので、どうかよろしく御指導をお願い申し上げます。挨拶にかえさせていただきます。

(渡邊委員)

名ばかりの副ですので、最後の締めぐらいは喋らせていただかないと困るということです。とにかくご苦労さまでございました。これからが大変でございます。不安にさせるわけではございませんが、これからの一年が正念場ということでございます。現在、商業のほうは、失礼な言い方をしますと、水揚げがみんな落ちております。ただし、プレミアム商品券で商工会会員はおかげさまで増えました。ありがとうございました。そういう起爆剤がないとなかなか活性化できません。来年度のことも、引き続き、お願い申し上げます。閉会の挨拶といたします。本当にご苦労さまでした。

6 閉会

(佐藤産業振興課長)

委員の皆様、大変お疲れさまでした。以上をもちまして、第4回美里町産業活性化拠点施設整備検討会議を終了いたします。大変ありがとうございました。