

平成26年度第2回旭市道の駅建設準備委員会 会議録

日 時：平成26年5月26日（月）午後3時30分

場 所：市役所3階委員会室

事務局：企画政策課

外部アドバイザー：(株)船井総合研究所

1. 開会

代理出席（林委員代理：JA営農センター旭阿天坊センター長、堀江委員代理：商工観光課観光班・柴班長）報告

欠席（椎名委員、土屋委員）報告

2. あいさつ

委員長：大変お忙しい中お集まりいただきありがとうございます。今回は出荷希望者説明会の人員報告とその後の検討についての会議が中心となります。皆様方の慎重審議のほどよろしくお願いします。

市長：大変お忙しい中、ご出席いただきありがとうございます。

建設準備委員会が設置されて、3年目に入りました。平成24年3月末現在の全国の道の駅登録数は987駅でしたが、今年の4月には1,030駅となり、この2年間で43駅も増えております。その背景には、地域の経済の活性化、或いは地域がもたらす経済波及効果が絶大であるということ。町づくりは道の駅からといった話も聞かれています。

今や道の駅は観光スポットの一つと言われるほど、テレビ番組や情報雑誌等で取り上げられています。地域の特産品を始め、体験イベントや地元料理等の独自のサービスにより多くの観光客で賑わうようになっていきます。いずれ、全ての市町村に一つずつの道の駅が設置されるのではないかという感じさえします。

最優先に取り組む事項の一つとして、生産者の組織作りがあります。先週、4回にわたり、道の駅直売出荷希望者説明会を開催しました。148名の方が参加してくれましたが、全体的に出荷する為の前向きな発言が多くあったと聞いております。ただ、参加者が少ないので、これからも働きかけをしなければいけないと考えております。農畜水産物の一大産地である旭では、豊富な品揃えをすることが健全な運営に繋がると思います。本日も活発な意見交換をしていただきたいと思いますのでよろしくお願いします。

3. 議題【道の駅運営に向けた検討項目】

（1）出荷者説明会について

※事務局より説明

・農水産物出荷者説明会の結果について説明

→合計148名の参加があった。今後も各機関と協力しながら周知を進める。

・一般加工品出荷者説明会資料について説明・確認

各委員からの意見

市長：出荷者からの質問について、建設準備委員会はどこまでの検討をするのか。あまり細かい内容は委員会で決めるような事ではないのではないか。専門的な分野であるので出荷者の協議会を作り、その中で決めていく事項である。

事務局：資料にある生産者の選定方法には、最終的には直売施設運営協議会を設立していくこととしているので、細かい規約や要綱を事前に作ることになる。また、選定委員会は発起人会、道の駅建設準備委員会、JA関係者、旭市商工会関係者、駅長候補者が主となる。細かい事例の考え方について委員の皆様の意見を伺いたい。

委員長：飲料等の一般に販売されているようなものは、会社で仕入れて販売するのが普通ではないか。手数料が取れるか取れないかの話である。

事務局：基本的には市内のオリジナル商品といった物が道の駅に出荷されるということによろしいか。

委員長：そうだと思う。

アドバイザー：細かい部分を委員会で決めるのは難かしいと思う。確認したいのは、方向性である。説明会等で質問が出た時に、方向性だけでも示せる事が重要である。そのように進めながら、詳細は別で決めていければ良い。

委員長：詳細については第3セクターで決めるということで良いか。

各委員：特になし

委員長：事務局はそうように進めてもらいたい。

事務局：入会金及び年会費は、法人の区別をせずに、一律で5千円によろしいか。

委員長：最初は全員同額で良いのではないかと。売り場の面積によって差をつけていくことになると思う。その辺は、委員会ではなく経営の中で決めていく事項ではないか。

市長：各出荷者の売り場面積を決めないで、陳列は早い者順になるのか。売り場面積を決めたうえで、1区画ごとに会費をもらえば良いのではないかと。

事務局：その辺で難しいのが、年間を通して出荷できる人と季節的に出荷できる人がいたり、いろいろな調整が出てくる。

市長：他の道の駅では年間を通さずに出荷をする会員に対して、会費を安くするようなことがあるのか。

アドバイザー：基本的には、会費は全員一律である。当然、季節によって出せる物と出せない物があるが、それを考慮し始めると切りがなくなる。出荷する面積によって会費を取ってしまうと、年間のうちの半分しか出荷しないのに、同じ金額を取るのかという話になってしまうので、基本的には出荷者のスペースによって金額を決めるのは難しいと思う。いずれ、改定する可能性があるという含みを持たせながら進めていくのが良いと思う。

委員長：運営してみないと分からない所がある。一年を通して出荷する人もそうでない人も、売上げが出なければ辞めてしまう。

アドバイザー：スペースで会費を取ってしまうと、そこに出荷がない場合に空きスペースになってしまう。

委員長：J Aが銚子イオンで出店する直売所では140名ほどの生産者がいると聞いているが、その中でどれくらいの方が道の駅の出荷を考えているか把握しているか。

事務局：説明会参加者の名簿では把握できない。申込はこれから集まるので、今の時点では分からない。

委員長：まだ申込していない人がたくさんいると思う。J Aと連動してなるべく多くの出荷者を集めてもらいたい。

市長：J Aの部会等の組織にも働きかけたらどうか。説明会に150名くらいの参加では少ないのではないか。組合等の組織ごとに説明会を行ってはどうか。

委員長：J A関係の方がどれだけ出荷してくれるか早く把握した方が良い。

事務局：説明会に参加しなくても申込を希望するといった話を聞いている。J Aについては、みどりの大地の出荷者を中心に周知をするといった協議をしている。みどりの大地については出荷者個々への周知についてもお願いしてはある。

市長：年間を通して出せる人ばかりではない事を考えると、300～400名ほど出荷者がいないと、品物は揃わないのではないか。

事務局：各委員にも周知をお願いしたい。また、農水産課とも協力していく。

委員長：市役所庁内連携（プロジェクトチーム）での検討はしているのか。

事務局：一度、プロジェクトチームの会議を行った。その中で以前、農水産課で実施したアンケートで、道の駅出荷に前向きな回答者には個別に通知を行った。しかし実際には、説明会には参加していない人が多くいると思うので、名簿を照合し対応したい。

市長：庁内プロジェクトチームの活動状況はどうなっているのか。

事務局：企画政策課、農水産課、商工観光課、建設課の4課で会議を行った。初回として、農水産物出荷者の関係については農水産課と協力して進めていくことを協議した。農水産課にはアンケート回答者に通知をしてもらったが、今後も会議等の場で周知を進めてもらい、最終的な取りまとめも一緒に行う。また、商工観光課については、一般加工品の関係を商工会にも協力してもらいながら進めてもらう。商工会には、全会員宛の周知をお願いしてある。建設課とは、工事や道の駅登録の関係で連携していく。

委員長：アンケート回答者で通知を出した方で、説明会に参加していない人には個別にお願いした方が良いのではないか。時間が経って考えが変わってしまったこともあるかもしれないが。

他でも言える事だが、例えばパン工房やアイスについても7月まで待っていないで、どんどん進めていかないと出店者がいなかった場合に、設備を投資して使う人がいなければ話にならない。9月には建設工事の入札がされる予定になっているの

で、前倒しで進めてもらいたい。開店が遅れるだろうと心配している声もあるが、早めに進める事には問題ない。

事務局：アンケート回答者については、名簿を参照し確認したい。

委員長：出荷者説明会について他に何かありますか。

委員：直売施設運営協議会はいつ頃設立され、どのような内容なのか。また、選定委員会は常設なのか。

事務局：直売施設運営協議会については今年の12月を目途に設立予定である。また協議会には各部会を設置し、販売・生産計画等を各団体に協力をいただきながら決めていくことになる。選定委員会については、申込者についての住所の扱い等の特殊な例や、その他の細かい事項についての決定機関としたい。

委員：選定委員会で申込者の細かい部分は決めてもらいたい。早く設立した方がスムーズに進むと思う。選考委員会は常設ではないのか。

事務局：常設ではない。運営が始まれば協議会と運営会社で選定をすることになる。

委員：近隣の道の駅の出荷者の数を把握し、規模等で比較すれば、旭の道の駅にどれだけの出荷者が必要か見えてくると思う。

委員：農産物出荷希望者説明会参加人数で、例えば農産物や加工品等の出荷希望の内訳は分かるか。

事務局：参加者の名簿は住所と名前だけなので、内訳については分かる範囲で次回にお知らせしたい。

（２）レストランの運営について

※アドバイザーより説明

・直営方式とテナント方式の再検討資料について説明

各委員からの意見

委員長：飲食店を経営する方に話を聞くと、合併当時、飲食店が約800店舗あったのが、現在は約500店舗に減ってしまっている。それだけ厳しいということである。旭には大手チェーン店の進出が相次ぎ、なおかつ食のレベルが高い。そういった中で本当に今の計画で良いのか。計画にある人件費では優秀なチーフや板長は集まらない。それでは満足いく料理を出せないのではないか、というのが一般の経営者が言っている事である。そのように直営はあまりにもリスクが高いのではないかということで、前回の委員会でもう一度検討してもらうように話をした。

アドバイザー：そのような経営者を否定する訳ではないが、一つには地域の単価の問題がある。例えば、100円の回転寿司と高値の回転寿司でどちらかしか繁盛しないかというところではない。どちらにもニーズがある。要は価格が低い物が売れる反面、高い物のマーケットもあるということ。道の駅のレストランで、売上げを1～2億円を越すような運営を目指すなら別だが、現在の計画の売上げはそうではないので心配はいらないと思う。もう一つは、チーフや板長という話があったが、実の話、バイキング

経営には必要がない。メニューについてはフードコーディネーター等を期間限定で雇い、レシピ開発をすれば十分対応できる。この資料の事例にある施設には、レストラン経験者や板長と呼ばれる人はいない。女性従業員のパートが惣菜を作る感覚で商品を作っている。そういう意味でもバイキングのメリットはあると思う。当然、物の品質は高めていかなければならないので、例えば、従業員でモニタリングをし、改善したりすることも必要だが、プロのアドバイザーを雇えば対応できるので、そういう形がベストだと考える。

市長：実際、プロの経営者と競争しても勝てるわけがない。特徴ある物を出していかなければならない。安くて美味しい等、道の駅だからといって全部が良いようには考えられない。消費者は道の駅に行って、休憩しながら食べられるといった希望が多いと思う。街中では千円出せば豪華な物が食べられる。それと対抗しても勝てないので、道の駅は道の駅で特徴を出して当面の間運営してみてもどうか。テナントの募集と言っても、昼間だけの営業では応募はないのではないかな。夜の営業までやれるなら別だが、管理体制の問題がありコストが掛かる。

委員：バイキングかテナントでどちらが良いかと言ったらバイキングだと思う。バイキングはメニュー開発が重要である。これは提案になるのだが、千葉県内唯一の農業高校である旭農業高校の女子生徒で、メニュー開発のプロジェクトチームを作り、農業高校の生徒が開発したということで、メニューを何品か出して試してみてもどうか。そういった事を進めていけば、道の駅が非常に良い形になっていくと思う。若い人たちで考える部分と、経験豊富な人たちで考える部分があっても良いと思う。

委員：毎月、保健推進協議会が開発しているメニューがあり、殆どが季節の野菜等を使った物である。開発は5年くらいやっているので、相当な数のメニューがあると思う。

委員：そういった方とのコラボレーションは面白いと思う。

委員：JAでも品目別のメニューがある。3年に一度のペースで増えている。

委員：バイキングで出すメニューはちょっとした工夫が必要で、そんなに大掛かりな物でなくても良いと思う。

委員：量は多くなくていいが、美味しくなくてはならない。

アドバイザー：今後の課題になるが、サポーターズクラブ等の方から、メニュー開発のモニターを募集して意見を聞くのも良いのではないかな。

委員長：バイキングでは何品目くらいのメニューを予定しているのか。

アドバイザー：品目数は未だ想定していないが、ご飯や麺類の種類等細かい物を含めて20～30品目くらいは出せればと思っている。

委員：バイキングで客が1回に皿に盛る種類を約9品目とすれば、3回分と考えると妥当な品目数である。

市長：旭農業高校や食育アドバイザーとの連携は良い案だと思う。

委員：JAのメニュー開発のメンバーの中には、旭農業高校の女子生徒も入ってもらっている。

委員：専門の人ではなくても、農家の人等で十分やっていけると思う。かえって差別化で

きるように思う。

委員：以前、茨城のポケットファームに行った。そこでは、お袋の味というのが売り出しのポイントとしてあり、何回来てても飽きないというコンセプトだった。アドバイザーからあったとおり、コーディネーターの指導の下、ある程度素人でスタートさせ、少しずつ改善していければ良い。家庭の味を上手くPRしてもらいたい。その中に単品メニューを入れるかどうかは最後の問題になる。これで良いという答えはないと思う。大手チェーン店とはまともには勝負できない。安定した家庭の味が提供できれば良い。

委員：キュウリのコンテスト等でも素晴らしいアイデアがある。市民からレシピの募集を試みるのも良い。

委員長：他の道の駅ではバイキングの他に単品メニューも出している。金額がバイキングの1,500円ではなくても、500～600円でも使えるようにしている。将来的に単品メニューを追加するのではなく、最初から3～4品目を単品メニューで出した方がリスクが少ないと思う。料理について、バイキングでは名前は売れないが単品であればフェイスブック等で紹介される例が多い。例えばハマグリ等をメインにしたメニューを、単品若しくはバイキングメニューの中に、出していくことが必要ではないか。安い値段でも食べられる等、選択肢を増やす事が大切である。

委員：旭農業高校の生徒によるメニュー開発の案は話題性があって良いと思う。

委員：若い世代や食育アドバイザー等との連携で美味しいメニューを提供できればお客さんは喜んでくれると思う。

委員：客層はどういう設定なのか。

委員長：来客者の7割は地元の方という設定である。土日祭日は観光客も多くなる。

委員：例えば南房総の方は高速道路を使い都会からたくさんの方が来ているので、そこをターゲットとしたメニュー開発等がされていると思う。旭市の場合は来客の7割が地元客ということなので、そういう方にうけるメニュー開発が必要である。また、地元客だけではなく、観光客も大型バス等で呼び込めるような工夫が必要ではないか。食事についても何か一つ特徴を付けたい。

委員：年間を通して同じものは出せないで、例えば本日の一品や今月の一品のようなメニューを時季に合わせて出したらどうか。

委員：市の食材を使ったメニューの開発をしていければ、旭の豊富な食材を上手く活用できるのではないかと。また、メニューに使う野菜等のアピールをすることで、直売所との連携を図れる。

委員：出荷者の募集については、各団体の会議等でPRしていきたい。また、花卉組合と話をした時に、高校生等の若い考えで道の駅に花を飾ったりしたらどうかという意見があった。旭農業高校との連携が重要になるのではないかと。

委員：レストラン経営について、市民からのアイデア等を受けて実現できるような人材の発掘をしてもらいたい。

委員：資料のバイキングの写真を見たときに食べたいと思った。バイキングのように自分で食べたいものを選んで食べるというのは消費者にとって魅力的である。専門店のよ

うな店は街中でも出来る。バイキングはホテルに行かないと食べられないイメージがあるので、道の駅で食べられるのは魅力的である。種類は新鮮な野菜、魚介類、デザート等20品目くらいあれば十分で、そんなに量は必要ない。旭農業高校の生徒は地元の生徒が多いと思うので、家族や近所の方を巻き込むことが出来、良いアイデアだと思う。また、あまり値段が高くては頻繁に行くことはできないので、千円前後が良いのではないかな。

委員：先程アドバイザーより、バイキング形式であればプロの料理人は必要ないとのことであった。人件費等を考慮すると基本的には賛成である。ただ、アルバイトが作った料理というイメージが先行しないような運営上の工夫は必要になってくるだろう。また、同じ材料とレシピであれば、プロの料理人と同じ味が出せるような人材育成も必要である。特に、開業当初のイメージは重要なので、慎重に課題等の検討をしながら運営計画を練らなければならないだろう。

委員：最後に食べるデザートで食事が決まってしまうくらいデザートが重要である。また、メニューのネーミングによっても印象が違うので工夫してもらいたい。

委員長：委員の皆様の意見で多かったのは、旭農業高校とコラボレーションしてメニュー開発していく事、現状案のままでプロの料理人はなるべく雇わず、一般の方々を中心に運営していくということで確認できた。それでよろしいかな。

各委員：特に意見なし

委員長：それでは、そういう方向で進めることとします。

(2) その他

- ・各団体の資本金出資構成の状況について報告
→商工会、漁協、市内金融機関の出資が決定（引き続きJAとは協議を行う。）
- ・建設工事に関わる今後のスケジュールについて報告
→電柱の移設とNTTの線の引き込みについて進めている。開発行為の手続きに、不測の日数を要しているため、今後の建築工事等の入札に不調が出るとスケジュールが厳しくなる。今後も逐一状況を報告する。

閉会 17:25