

中心地域整備に関する調査特別委員会（第23回）

日 時 平成29年11月15日（水）

午前10時20分～午前11時28分

場 所 議会棟 議場

出席者 委員長、副委員長、委員9名（欠席：なし）（傍聴者：なし）
説明員 中村副町長、久城農林課長、木下企画課長、実延専門監、島山主幹
書 記 井川主事、岩崎事務局長

○山本委員長 ただいまより、中心地整備に関する調査特別委員会を開催いたします。本日は「道の駅にちなん日野川の郷」運営状況及び指定管理について調査を行います。執行部からの説明を求めます。実延専門監。

○実延専門監 それでは「道の駅にちなん日野川の郷」直売所におきます9月の状況と一部資料にて10月の速報についてご説明いたします。タブレット2ページをお開き願います。まず売上でございますが9月の売上計画税抜きで694万4,000円に對しまして実績は501万円でございます。売上総利益としましては91万円、利益率で18.2%でございます。経費ですが222万8,000円の実績となり営業利益は131万8,000円のマイナスでございます。それらに営業外収益として町の委託料を仕上げました9月の経常利益でございますが35万5,000円でございます。また4月から9月までの上半期の状況でございますけども、売上計画税抜きで4,490万7,000円に對しまして実績が3,179万6,000円でございます。売上総利益ですが898万1,000円の計画に對しまして774万8,000円の実績でございます。経費は1,799万円の計画に對しまして1,341万4,000円の実績でございます。経常利益の比較でございますが、103万円の計画に對しまして437万2,000円の実績でございます。次にタブレット3ページをご覧ください。こちらは月別の実績を昨年度の月別と比較したものでございますが、実績数値は先程ご説明しましたものを転記しております。9月の経常利益を比較いたしますと昨年度が29万8,000円のマイナスに對して、今年度が35万5,000円でございます。4月から9月の上半期の状況でございますが、売上については大きく落ち込んでいる状況でございます。経常利益につきましては昨年度82万2,000円に對しまして437万2,000円の実績でございます。続きましてタブレット4ページをご覧ください。グラ

フでございますが上段が直売所の実績を下段がレストランの実績をそれぞれ載せております。今年度実績を朱色で昨年度実績を青色で示しております。また棒グラフで売上を折れ線グラフで客数レジ通過者数を示しておるところでございます。グラフでみます傾向としまして7月以降直売所、レストラン共に8月は7月より伸びて9月は下がると言ったように昨年度と大体同じような推移をしているところでございます。下半期も同様に推移するのか注視しているところでございます。続きましてタブレット5ページをご覧ください。直売所の部門別売上実績でございます。表示はデータ処理上の便宜を図り税込みで整理をしております。価格の単位は円単位でございます。4月欄から左側が売上計画でございます。上半期を終えて計画の3割程度に留まっておる項目につきましては、これから売り上げを伸ばしていく生鮮品もございますので、一概に言えないところでございますが、地元産品の売上に力を入れていただくよう話をしているところでございます。続いて6ページをご覧ください。道の駅の施設別売上客数 EVI 実績一覧でございます。こちらも税込みで整理しております。10月分は先程の資料と同じく速報値と整理をしております。1点訂正をお願いしたいと思っております。10月の速報値直売所欄のうち EVI という欄1,578円と表記しております。正しくは1万5,787円でございます。お詫び申し上げます。来場者数につきましては直売所とレストランのレジ通過者数に係数をかけた数としておりますが、9月は1万1,870人10月が1万4,331人でございます。4月から9月までの上半期では7万6,669人で昨年度同時期が9万6,395人と比較しまして約2万人の減でございます。一部トピックスとしましてトマト加工さんにつきましては、7月以降売り上げレジ通過者数共に対前年を上回っていらっしゃる状況でございます。以上で説明を終わります。

○山本委員長　ただいま説明をしていただきましたが、このことについて質疑ございますでしょうか。よろしいでしょうか。

（「はい」と呼ぶ者あり）

○山本委員長　私の方からひとつお尋ねをしたいと思っておりますが、2ページ目になりますが決算実績表でございますが、この中で広告宣伝費という欄がございます。町報と一緒に毎月道の駅のチラシが入っておりますが、10月でしたでしょうか白黒の紙で印刷をしたものが入っていたように思います。それまではカラーできれいに印刷されたものでございました。予算はこれで見ますと200万円を計画しておりますが、実績としては18万5,000円とかなり経費を抑えた形で執行されておりますが、このことに

ついてどのようなお考えであるのかということをお尋ねしたいと思います。実延専門監。

○実延専門監　この広告宣伝費の執行が計画に対して少ないという点について、私共ももっと積極的な広報宣伝PRに努めていただきたいということを毎月の経営者会議でお話をしておるところでございます。一方で効率を図るため町の食のバザール等他のイベントに加えてPRするといった手法も取りながら、経費を抑制していらっしゃるという事実もでございます。ただ、売り上げに直結する広告宣伝でございます。これからももっともっとPRをという事では引き続き指導と言いますか申し入れしていきたいと思っております。

○山本委員長　中村副町長。

○中村副町長　前段のカラー版が白黒版になったというお話の件であります、急遽内容に変更が生じましてそれで日にち的などころがなかったのも、急遽今月号については白黒版で発行させていただいたということでもあります。ご理解をいただければと思います。

○山本委員長　分りました。その他、久代副委員長。

○久代副委員長　全体の上半期の決算を見て売上は2,400万円近く減っているのに経常的な利益は437万2,000という結果。これは売り上げが減っているのに利益は前年比よりよくなっているということは、逆にいえば経費を削減しているために結果としては黒字になっているという決算の内容だと思うんです。売り上げも客数も減っている中で、やっぱりこの後指定管理の話もあるとは思いますが、全体として今年2年目の半期を終わったあとを踏まえて、この道の駅のあり方について検討課題をどのように見ておられるのかということを示していただきたいと思います。

○山本委員長　中村副町長。

○中村副町長　経費の件であります、広告宣伝費もそうありますがもうひとつは人件費というところがありまして、募集をかけておられたという経過は春先からありますけれども、実際に採用には上半期の中では出来ていないという状況がありましたけれども、先般1人採用が出来ておりますので今後人件費については若干ではありますが上がると思っております。そういったこともありまして、宣伝広告の事もありますが、ただご案内のように丁度ふるさと祭りの日曜日に年間のひとつの大きなイベントとし

て計画しておりました。昭和の名車あたり昨年も行っただけですけども、ちょうど台風が来まして中止にならざるを得なかったということはありますけども、今後についても特に冬場について、昨年の反省も踏まえながらどう展開していくかということは、一緒に協力しながら進めていきたいと思っております。基本的にはやはりうちの立場からいきますと、町産品を多く売っていただくというところをやっぱりメインに考えておりますので、そういった手法をいろんな角度から取り入れてこれからやっていきたいと思っておりますし、指定管理も今は委託ですけども、指定管理の方向というところではより民間の力を発揮していただくという事をひとつの目的にもしておりますので、そういったところをこれから伸ばしていきたいと思っております。

○山本委員長 坪倉委員。

○坪倉委員 経常利益の確保はもちろんですけども、売り上げの額そして中身が問題になってくると思うわけですけども、道の駅オープン前2年半かけてキースタッフに来ていただいて、特産品開発をしてドレッシングを中心にかなりの品目アイテムが出来ました。そして昨年には農産物の特産品化事業、委託事業で町内で幾らかのものが開発をされておりますけども、これらのものが道の駅でどういう具合に売られて推移と言いましょか、取り扱いの数がどういうふうに移転をしてきておるのか。一部のものについては順調に売り上げが伸びておるものもあるでしょうし、売り上げが伸びずに出品がなくなっているものもあるのではないかと思うわけですけども、そういった経過についてはどのように把握をし、今後取り組まれようとしているのか伺いたいと思います。全てのものについていきなりは難しいと思うので資料でもいいわけですけども、特徴的なことがあればこの場でお答えいただきたいと思います。

○山本委員長 久城農林課長。

○久城農林課長 出荷者協だより等につきましては、売り上げのランキング等々金額は伏せさせていただいておりますけども公表もさせていただいております。ちなみに一番今出ておりますのは自然薯ドーナツであります。そういったような形でドレッシングも上位に食い込んでおるのもありますし、ただひとつ今坪倉委員のおっしゃいましたように傾向が出て来ております。そういったような中でもうひとつの方法といたしまして、道の駅での取り扱い商品をベースにして料理研究家の服部幸應さんがこの度始められます、道の駅の特産品をピックアップして、それは本人の希望で服部さんの方が食されてそれに合格したものという事になりますけども、そういったも

のを道の駅での販売はもちろんでありますけれども、輸出も含めた事業展開を図っていくという形で今出荷者協の皆さんにも説明をさせていただいて事業を進めております。これが叶いますと道の駅の販売そこで差別化もできるところも出て参りますけれども、一方で道の駅以外での販売も伸びていくという事になっていきまして、数値で先程実延専門監が報告させていただきましたように、入場者と言いますか来場者が減っております中で外に向けた情報発信も必要と考えておるところであります。そういったような形で合わせてそれをベースに来場者を掴んでいくことができると考えております。

○山本委員長 坪倉委員。

○坪倉委員 そういう答弁ではなくて実績、キースタッフの指導を受けて製品化商品化されたものについてどういう具合になっておるのか。そして昨年の農産物の特産品商品開発の委託事業で開発された商品が、どういう状況にあるのかということの説明いただきたいと思えます。

○山本委員長 久城農林課長。

○久城農林課長 それらについても詳細なデータがございますので、改めて情報提供、資料提供させていただきます。

○山本委員長 資料を提出していただくという事でよろしく願いをいたします。その他ございますでしょうか。ないようでしたら続きまして指定管理についての説明をお願いしたいと思えますが、これにつきましては前回の全員協議会であらかじめ説明をしていただいておりますが、若干スケジュール等の変更もあるように見受けられましたので、その点少し説明をしていただければと思えますが、よろしく願いをします。実延専門監。

○実延専門監 そういたしますとタブレット8ページをご覧いただきたいと思えます。道の駅の指定管理にかかりますスケジュール、委員長さんからもありましたように10月26日の全員協議会にてお示したところから、若干変更した点について赤書きにてお示しをしておりますが、その点をご説明いたします。前回の説明以降募集の期間を若干ですが1週間ほど早めまして、また締め切りも若干短くしております。このあたりの背景といたしましては、できる限り早く選定を行いまたスムーズな来年度以降の指定管理の運営に努めていただきたいという意図でございます。候補者の選定につきましても1月下旬に前倒したことによりまして、予定しております3月の議会までに皆様にもご報告させていただく機会をいただければと思っております。それから次

のページをご覧いただきたいと思いますが、委託料の試算についてこちらも12月26日お示ししたところでございますが、1点ご訂正をお願いしたく申し上げます。右側の欄シミュレーションと書いてございます欄の一番下、経常利益で（税抜）としております。こちら（税込み）の誤りでございました。申し訳ございません。それから次のページ募集要綱案をご覧いただきたいと思いますが、若干でございますがより私共の意図を明確にというところで、2. 対象施設の概要の(2)施設の設置目的のところ一言加えさせていただいております。それ以外のところはこれまでお示しさせていただいたところでございますが、何分にも募集から決定までスムーズに事務を行えるようまた皆様のご理解をいただきながら進めていきたいと思っております。以上でございます。

○山本委員長　　ただいま説明をしていただきました。このことについて質疑ございますでしょうか。近藤委員。

○近藤委員　　大変失礼ですけど、このシミュレーションの中の出荷者割合15%町の方が負担するというシミュレーションをしておられますけど、これはどういう形の類の想定のお金でしょうか。

○山本委員長　　実延専門監。

○実延専門監　　タブレット9ページでございます。まず必要経費について改めて昨年度実績及び今年度の推計から必要な経費を割り出しまして、そのうちの半分程度を固定経費として1,000万ちょっと重複しますが、それにプラス我々としまして地元産品をより多く売っていただきたいという目的の元に、売上に出荷者協議会登録者の商品が売れていけばいくほど、ここの出荷者協割合15%の部分に乗じて委託料も増えるという仕組みを取り入れております。その背景としましては出荷者協議会の今現在委託料として施設がいただいている手数料ですが、生鮮品において約15%それから加工品その他について20%でございます。ここの試算では利益率の23%固定として試算をしておりますが、ここの割合が多くなればなるほど店の実入りも他の仕入れ品とは違って少なくなってくるのが予想されます。とはいえ地元産品をどんどん売って欲しいという想いが根幹にございますので、この辺店の経営とは若干逆行した考え方ではございますけれども、その分は町で見させていただこうじゃないかという考え方の元に、出荷者割合15%というものを固定経費に加えて委託費の算定としておるところでございます。

○山本委員長　　近藤委員。

○近藤委員 主旨は分りますけれども、この15%という数字の出し方はどういう形で出されたのか。

○山本委員長 実延専門監。

○実延専門監 ひとつには基としましては専門家の意見を取り入れたところがございますけれども、通常のテナントを経営されるところで固定経費10%程度を手数料として支払うというような傾向にあるというのを参考にしまして、あと売り上げの試算並びに固定経費のバランスを図って15%、結果でございますが15%程度が望ましいのではないかということで半ば独断で設定したものでございます。

○山本委員長 近藤委員。

○近藤委員 という事は、仕入れ販売とそれから地元産品の販売とを精査されて、この15%という数字を出されたという経緯はないということですか。

○山本委員長 実延専門監。

○実延専門監 売り上げのうち割合としまして、出荷者協議会登録者の皆さんの商品が売れているのが大体60%、一方で仕入れの売り上げが40%というところをベースにしております。

○山本委員長 古都委員。

○古都委員 今専門監から説明があったわけですが、出荷者協議会いわゆる地元産品が売れるのに合わせて補填をするというお話だと思うんですが。出荷者協議会が155名くらいだったでしょうか。全員が町民でありましょうか。それについて1点。もうひとつは販売実績、今見せていただきますと季節によって伸びるもの伸びないもの当然あるかと思えます。5ページですか。その中で32番タケ類については例えば9月ですと当然生えてきて売り上げが伸びる。これは予測がつかますが、果物が8月の倍額あたり伸びておりますけれども、ここらへんの内容についてひとつご説明をいただきたい。2点お願い致します。

○山本委員長 久城農林課長。

○久城農林課長 まず出荷者協でありますけれども、現在直近の会員さんが169名であります。あと町外の方も役員会に諮って認めた場合には、町外の方でも出荷者協に加盟していただいております方もわずかではありますけれどもいらっしゃいます。増えておりますのは梨等があった関係で出荷者協便りも第5号で上げておりますけれども、第1位が自然薯ドーナツ、第2位がミニトマト含むトマト、第3位が梨という事でこれらに

つきましては梨につきましては仕入れによるものという状況であります。

○山本委員長 古都委員。

○古都委員 最初の質問ですけど協議会加入者が町民以外で数名おるという話ですけども、私共の方が見ておりますと特に果物については個人ではなくて組織から仕入れして売っておられるのではないかと予測しております。そうすると最初の説明もいわゆる出荷者協に入っておる町民の売上を伸ばすための補填という言葉が完全にイコールではないと思うわけですが、やはり事実を明らかにしていただいて、例えば店の棚造の関係上そういうものもいるならそういうこともいりましようけれども、やはりそういった情報は住民にも正しく伝えるべきだろうと思いますが、事実はどうなっておりますか。

○山本委員長 実延専門監。

○実延専門監 出荷者協議会の構成員につきましては先程久城課長が申し上げた通りでございますが、あくまでも協議会の合意に基づいて加入としている点が1点ありますが、事務の中で町民日南町に住所を有する者のみ対象にしますということも、事務担当レベルでいろいろとシミュレーションの中で検討もしてきたところですが、結論から非常に煩雑になりまたお隣で日南町に縁ある方がされているとか、町外の方でも日南町に貢献していただいている方についてはどうするんだとかいう中で、ひとつの線と基準としまして登録者に限って整理させていただくというところを案として今のところ採用しておるわけでございます。とはいえ流通の中で仕入れとはいえ仕入れて町外品が売られる中で、多少のマージン等で町内の組織であるとかは売り上げを伸ばしていただきたいと思いたすし、特にお土産物とは明確に区別した中でどんどん店のフェイシング等もございますけども、なるべく地元寄りのもので構成したいという気持ちで案として今整理をしておるところでございます。

○山本委員長 古都委員。

○古都委員 もうちょっと明確に答えていただきたいと思いますが、例えば町内に事業者がある方が町外で生産されたものを売るという実態もあるように見えていますが、先程問いましたのはそういった個人ではなくて業者から仕入れて売るといようなこともあるのではないのかという情報も聞いておりますけれども、自体にはそういうのがあるのかないのか。例えばどこかの果物屋さんなのか卸し屋さんなのか分りませんけれども、そういうのが出荷者協議会に入れば当然店に並ぶわけで、今の説明ではそう

した方のための補填の15%というものは元来当初説明された主旨とは違うと思うんですが、それが居るとい実情や協議会が認めれば良いとは思いますが、それがああるのかないのかと問うておりますので一言でお願いします。

○山本委員長 久城農林課長。

○久城農林課長 加工品も含めまして仕入れをして販売しているものはございます。梨であったりそれから町内産のリンゴが並び始めた時には、リンゴ等は仕入れはされていないようですけれども、当然ない時期には他所から仕入れられて販売もしております。それは戦略のひとつとしてやっております。その比率等々に関してそういったものがあまり増えていくということに関しては問題があるかと思っておりますので、そのあたりについては色々こちらの方も注視させていただいておるところであります。

○山本委員長 古都委員。

○古都委員 良いとは思いますが、お客様の中には生産者表記が道の駅が生産して売るんだという表記になっております。そこらへんは何らかの方法を考えられないと表示法に触れるんだらうと思っております。仕入れのものであれば仕入れ表示とか或いは以前にもお話ししたことがあります、日南町との交流のある地域からの特産品を販売するコーナーですよとか、分りやすくしないとお客さんは「道の駅がこの梨とかキウイフルーツを作っとるの」こうなるわけですし。やはり表示法等も検討されなければいけませんし、当然それについてはこれまで取り組んでこられましたそういった農産物でありますと、経過経緯を示す根拠を持っておって安全であるという、示せと言われたら出すべきなのでそこらへんについてどのようにお考えか重ねて伺います。

○山本委員長 久城農林課長。

○久城農林課長 ご指摘の点ちょっと検討させていただきます。ひとつには商品管理の関係もあって道の駅が表示されているものと思っておりますので、そのあたりがクリアできれば実際の生産者の名前等も入った方が確かにご指摘の点はよく理解出来ますので検討させていただきます。

○山本委員長 近藤委員。

○近藤委員 この利益率23%という表記がしてあってそれを想定されおるわけですが、その23%の利益率を上げるのに出荷者割合の540万というのを充てて23%になるということにされておるわけですか。要するにこの出荷者売り上げの60%と仕入れ売り上げの40%で出荷者売り上げが多かった場合、100%の場合は20%を超えることは

まずないと、利益率が20%を超すことがないということで、手数料が20%までということですので、残りの3%強以上のものが仕入れ売上になるということで、この利益率を上げるために出荷者割合の15%を上乗せするというシミュレーションで考えておられるわけですか。

○山本委員長 実延専門監。

○実延専門監 現在の状況や推移から23%を試算に用いておりますが、議員ご指摘のように出荷者割合が増えてきますとここの率は当然落ちてこようと思います。一方で仕入れ品お酒であるとか高い利益率のものが増えれば増えるという中で、バランスを図るためにひとつ出荷者割合という考え方を導入したという所はございますけども、ここの欄には載せておりませんが売上原価あたりの推移も、今後運営されるところによってこの辺が民間力の発揮していただけたところじゃないかなと考えております。その点につきましては現状をよく理解していただいた上で、こういった商品だとフェンシングも含めどういう売り上げに繋がるのかというところは、まさにノウハウ等を発揮していただきたいと考えておるところでございます。

○山本委員長 中村副町長。

○中村副町長 前回にもお話をさせていただいたかもしれませんが、今回のシミュレーションのところで申し上げますと赤字で書いておりますが、営業利益までについては現状をというところをベースに考えております。それで最終的に今年の動きもありますけれども、できるだけ町内の皆さんの産品を売上していくという方向性の中で、いわゆる歩合制的な意味合いを要因を作らせていただいたということでもあります。あと全国的にも前回も申し上げたかもしれませんが、1,100程度の全国で道の駅がありますけれども、やはり正しい数字かどうか分かりませんがある程度お聞きしますと、7割近くがやはり黒字でないというような状況に鑑みまして、若干今までの委託料でも出してありますけれども、そういう方向性があるんだろうなと思っております。ですからある程度継続性を鑑みて或いは受けていただく皆さんの、例えば仮に7,000万だとしますと試算2で行きますと、経常利益から言えばプラマイゼロくらいのイメージが作れるのではないかと考えていますので、そういったところ全体的なところも加味しながら15%というところを設定させていただいたということでございます。ですからこれから頑張ってくださいながら利益をいただきながら職員の皆さんの給与にも還元してもらったり、或いは継続性というところも加味して出荷者協の皆さんにもやっぱり

大いに頑張ってくださいというところを主眼に考えていきたいと思っておりますので、その辺の15%が適当なのか20%が適当なのかというところは色々議論があろうかと思っておりますが、基本的に実績を基軸に考えた時にプラマイゼロになるような形というのをスタートの段階での目安にしたいと思っております。

○山本委員長 近藤委員。

○近藤委員 このシミュレーションの試算がこれでは5段階あるわけですし、売上総額に応じて出荷者割合というのを想定したシミュレーションがあるわけですけど、これが委託管理費、指定管理料としてこれがシミュレーションとして出されておるわけですけど、これが正式に決定して公募されるのにいつごろこれが指定料を決定されるのかお伺いします。またもうひとつ疑問に感じるのは出荷者割合というのを15%で固定することによって、地元出荷者協議会の方々の商品を沢山売ってもらえるというのか、力を入れて売ってもらえる仕組みになっているのかというのを特に疑問に感じるわけです。こういう形で15%の出荷者割合というのを町の方から試算のもとにベースに置いた時において、要するに仕入れ売上が伸びればこの出荷者割合の15%分は変わらずに指定管理者の方に入るわけでありまして、その上に仕入れ売り上げを伸ばせば割合を伸ばせば事業者にとっては有益に繋がるわけでありまして、果たしてこの出荷者割合の15%が当初説明のありました、出荷者協議会から出された製品の売上に繋がるのか繋がらないのかというのを疑問に感じるわけですが。

○山本委員長 中村副町長。

○中村副町長 出荷者の割合の15%の数字が出荷者の売り上げの額に比例するかという話だと思いますが、基本的には出荷者協の売り上げが伸びれば伸びる程、運営する会社側からすると伸びるという話でありますので、基本的には率ではなくて額のお話ですので、基本的には伸びると思っております。会社側からとしても出荷者協の皆さんにどんどん出してくださいよということは言いやすいと言えおかしいですが、そういうイメージになっているつもりでありますので、それと委託料の上限を2,000という形にしておりますので、当然それ以上伸びれば委託料は増えることはありませんが、利益額が上がると思っておりますので、その辺は指定管理というところの制度でありますので、一定の制限は必要だろうと思っておりますが、基本的には出荷者協の皆さんもそうですし運営を受託される会社も、頑張れば頑張る程利益は上がるんだというところの仕組みだと思っておりますので、これがベストかどうかは分り

ませんが良い方法ではないのかというひとつの案として考えていきたいと思っております。

○山本委員長　　大西委員。

○大西委員　　先程のシミュレーションの表なんですが、28年度の出荷者売上実績はいくらだったんですか。

○山本委員長　　木下企画課長。

○木下企画課長　　28年度は総売上税込みで7,600万程という決算が出ておりますけど、このうち出荷者協議会加入の方の売上については約4,000万、3,990万ということで4,000万円という数字が出ております。今回この6割4割というところの売上割合につきましては28年度実績に基づいて設定をしたものでございます。

○山本委員長　　大西委員。

○大西委員　　私は今、今年4月19日のデータを持っておるんですが、これは企画課から出していただいた表を見ておるんですが、3月までなので実績ではありませんけれども、出荷者協で4,000万近くなりますか。今4,000万と言われましたけども。そんだけ売れましたか。確か町長の答弁は2,000何百万とかそういう金額と思っておった。相当乖離してるなど思ったんですが、4,000万ですか。

○山本委員長　　木下企画課長。

○木下企画課長　　この4月にご説明させていただいたものの資料が手元にございませんで確認が出来ませんが、この4,000万という数字につきましてはPOSレジの方から仕入れであるとか出荷者協加入者分であるとかというところを登録が出来ておりますので、それから出た数字ですので間違いがないものだと思っております。

○山本委員長　　大西委員。

○大西委員　　私の勘違いかも知れませんが、出荷者協の売上に対して15%これは生鮮食品だけですか。加工品もですか。

○山本委員長　　出荷者協議会の品物については生鮮食品だけではなくて加工品も全て含んで、出荷者協議会に登録されている方の売上ということであります。足羽委員。

○足羽委員　　タブレットの4ページになるんですけども、直売所における売上とか客数のグラフが載っておりますけども、大体12月から1月2月3月特に1月が売り上げが非常に少ないです。この冬期間の売上を上げるための何か策を考えておられるかどうか伺いたいと思います。

○山本委員長 木下企画課長。

○木下企画課長 ご指摘の点につきましては、従来からもいろいろご指摘をいただいております。このグラフを見ていただきますと昨年度と今年度の売上状況、特に4月以降昨年オープンした以降につきましてはオープン特需ということもありまして大きく売り上げを伸ばしておりました。それと比較しますと29年度やはり落ち込んでいますか、これがいわゆる通常ベースなのかという想いをしておりますけれども、見ていただいた通り7月8月以降10月まで、昨年度並みに売って行こうと実績もそれなりに上がってきているところでございます。そういったことで11月以降11月が過ぎておるわけですが、特に冬場に向かってやはり去年を追い越すという仕掛けづくりが必要であると思っております。特に今年お正月、年末年始につきましては、道の駅はお休みをせずに全て営業するという事で方針を決めていただいております。それと併せて年末年始の整理でありますとか販売促進のためのイベントも今検討していただいております。お正月からやっている道の駅として、冬場でも立ち寄りをしていただけるようなまたお買い物をしていただけるような品揃えも含めて、冬場の売上促進も努めていきたいということで今計画を練っておるところでございます。

○山本委員長 足羽委員。

○足羽委員 昨年正月は道の駅は休まれたということで非常に残念でした。今年はあるということで良いんですけども。大体に都会や米子の方にしてもですけども、年末にかけて正月明けまでぐらいですけども、非常に賑やかにやっておられます。片や田舎ではちょっと寂しいような感じもするんですけども、その辺の盛り上げ方も考えてもらいたいですし、なかなか冬場というのは町外から来ていただくというのが雪の関係もあったりして、難しい面もあります。商品を地元で売っていくという手法も大切なんですけれども、どんどん町外に向けて出していくというやり方も必要ではないかと思しますので、営業を強化されて町外にも販売していくような何か手法とか考えられないものではないでしょうか。

○山本委員長 久城農林課長。

○久城農林課長 ご指摘の点につきましても出荷者協の皆さんも色々頑張っていたいております。この間は米子のウィンズの方に行って販売もされて職員の方もお手伝いもさせていただいておりますけれども、ひとつの戦略としてはあろうかと思っております。

ただそういったような形で離れたところで、日南町の道の駅をPRしていわゆる最終的にはそういったものは日南町の道の駅に来れば買えるんだという形で、お客様を誘引していくような形に結びつけていければと考えております。

○山本委員長　　ただいま指定管理についての議論を深めておるところでございます。経営についてはもし意見がございましたらその他のところで言っていただければと思います。よろしく願いをいたします。実延専門監。

○実延専門監　　補足でございます。指定管理の募集に当たりましてはタブレット12ページをご覧くださいと思うのですが、先程来あります管理に要する経費として、一定の基準は町からお示しする必要があるだろうということで、条件を2,000万としてお示しをしております。ただ先程議員からご指摘ありました販売戦略等も含めまして、このあたりに係る経費については現在委託販売方式を取っておりますけども、希望者の募集の内容によりましてはタラレバの話はいけません、うちは仕入れでいきたいとかいう提案をなされる場合もあるかもしれません。そういった時にはあくまでも基準は町として持ち合わせておりますけども、総合的に地元産品が動くというような形で仕入れが望ましいとなれば、そういう選択肢もあるというところをご含みおきいただければと思っております。これら総合的に勘案して色々と幅広く募集していきたいと思っております。

○山本委員長　　古都委員。

○古都委員　　前も出荷者協議会の15%の話が出ておりますが、ひとつはこの出荷者協議会の会員の経費の中に売れなかった時の引き上げの手数料というものが決まっておったと思います。これあたりは実際には指定管理に出した場合にどのような計算式になるのか。売れるものとしての15%はなるほど分りましたが、売れなかったもののいわゆる撤去処分費について%が決まっておったと思いますけども、これは差し引かれるわけですか。

○山本委員長　　実延専門監。

○実延専門監　　現要項では実費と定めてございます。ただ、現場の方では臨機応変に対応しているということで認識をしております。これら次の応募者がこういった考え方なのか。現場と混乱を招くことがないように、また皆さんが納得いくような手法を取りたいと思っておりますが、あくまでも新鮮なものをフェイシングしようと思えば早めの引き上げというのもございますし、また委託販売と仕入れによってもフェイシング

がまた変わってこようかと思えます。これらはまた募集の中での選考での総合的なひとつの基準として聞きたいと思っております。

○山本委員長 古都委員。

○古都委員 そういうことではなくて、出して売れた時には手数料を引かれ生産者に入りますし、今の論では販売された方に15%の上乗せがいくわけです。けれども出して売れなかった時の必要経費というのが定められておったわけですから、その処理をした場合には今の15%の上乗せ撤去になるのかならないのか。或いは逆に定数がかかるのでマイナスになるのではないかと思うんですが、そこらへんはどのようにお考えになっているのかということをお伺いしております。

○山本委員長 中村副町長。

○中村副町長 基本的には売り上げの実績をベースだと考えております。

○山本委員長 古都委員。

○古都委員 先程来同じこと聞くようですけどもはっきり分りません。出荷者協議会という名前は分りますが、現在どういった部が構成の部になっておるのか。例えば木工品の部があったり生鮮の部があったりとか色々部があるんだろうと思えますが、その部の構成出荷者協議会の構成をちょっとお聞かせいただきたいと思えます。人数名前等は結構でございます。

○山本委員長 実延専門監。

○実延専門監 現在は生鮮部会と加工食品部会と手工芸部会と大きく3つに、プラスこの度アスパラガスの専門部会というような部会も設けたと伺っております。

○山本委員長 古都委員。

○古都委員 先程委員長からもありましたが指定管に向けての議論という事がございますけども、私どもが最近情報として伺っておるのはいわゆる道の駅或いは併設されるレストラン、このあたりの人事体制が動いておるといふ情報を聞いております。人が減少したようなお話、入れ替えなのか縮小なのか。或いはレストランにおいてはどうも営業方法が変わるといふような情報も届いておりますけども、今日現在執行部の方で持っておられる情報がありましたら、指定管に向けてどのような取り組みになるのか予測がつくと思えますので、ご披露いただきたい。

○山本委員長 木下企画課長。

○木下企画課長 道の駅なり直売所なりレストランの人員体制につきましてござ

います。レストランにつきましてはテナント運営ということで、一体的な道の駅の施設として情報はいただいております。レストランにつきましては、この度調理師の方を1人採用されたということで、丁度本日あたりからの勤務と聞いております。それに伴って若干レストランの従業員体制につきましても、11月中を目処に体制を組み直すということで、専門の調理師さんを入れて新たな体制づくりを今始められようとしているということで、今以上に魅力がアップするレストランとなるという事を期待しております。また直売所につきましては、先程副町長の方からもありましたけれども募集をしておられた職員さんも採用出来たということで、当初思われていた陣容体制が今出来たということで今後安定した体制での運営を希望しております。

○山本委員長 近藤委員。

○近藤委員 募集のスケジュール等が喫緊に迫っておりますけど、その中でこのシミュレーションが5つ示されてどれを持って募集に入られるのかをお伺いをしたいと思います。このシミュレーションを全部書いたもので募集をかけられるのかそれとも絞って募集をかけられるのかお願いします。

○山本委員長 実延専門監。

○実延専門監 今基本にはお示ししておりますタブレット10ページ以降の募集要綱並びに業務の使用書を持って公募をかけたいと考えてございます。このあたりはタブレット12ページの管理に要する経費という部分で、固定経費1,000万売上に応じての15%、上限は2,000万というところまでは明記をしたいと考えておりますが、あくまでも試算表として今のところ手持ち資料として考えてございます。余談ですがこれをフルに提示し収支組まれるところもあれば、考えにくいですが委託料なしで臨みたいというようなところがあればまたそれもひとつかと思っております。

○山本委員長 資料としては提出をしないという事で理解してよろしいですか。久代副委員長。

○久代副委員長 ちょっと今の前段の質問の答弁でこの募集要項を付けて公募されるんではないんですか。そこを確認しておかないと来年度の予算の事もあるし、実際に昨年度も今年度も約2,000万の経費を出しているわけですが、その点についてまず最初に確認しておきます。

○山本委員長 先程言われたこの要項は付けると。ただしシミュレーションは付け

ないという事だったと思います。久代副委員長。

○久代副委員長　それを確認しておかないと。でないと公募される方もおられないと思うし、現に決算上は必要経費として委託者に約2,100万を今年度も予算組んでいくわけですから。当然だと思いますが。私今までの議論を聞いていて道の駅は確かに私は基本的にああいう施設はシミュレーションはあったけども、いくら努力しても客数と客単価を見ても黒字にはならないだろうという、私は一般的な商売を見ておっても。それから売り場のスペース等を考えてみても、しかも生鮮野菜を中心に取り組んでおられる店ですから、やっぱり町がこの募集要項にもあるように日南町産の特産品をきっちり生産し販売していくという。そして生産者にも還元していくという主旨で、一定の町からの指定管理料は仕方がないと思います。2年間の指定管理 MA サービスです。レストラン部門と直売所とはやっぱり分けてもちろん募集要項はそうなっていますが、本当に169名おられる出荷者協議会それが販売の6割を締めるという店です。だからそういう生産者の組織を町からでもお願いをして、本当に経営に直売所に関わってくれないかというオファーがあってもいいじゃないかと。やっぱり何としても169名60%の方々が仮に出荷が停滞して、いろんな事情によって高齢化等によって出荷が停滞することがあったら、道の駅そのものが経営の問題に差し当たってくるということもあると思うんです。MA サービスありき2年間のこの指定管理を踏まえた上で、やっぱり本当に直売所が活性化していくための方策が何なのかということ、今までの議論を聞いている限りではやっぱり出荷者協議会のメンバーが主体となって、生産の裾野も広げ売れ筋もわかっているそれぞれの旬の売れ筋もよくわかっている。そういう人たちがやっぱり主体的な組織を作っていくような、こういう努力を町としてもされてみてはいかがかと。20日から募集というスケジュールにはなっていますが。どのように考えておられますでしょうか。

○山本委員長　久城農林課長。

○久城農林課長　ご指摘の点はひとつの選択肢としてはあるんだろうとは思いますが。内部でそんな話もしたこともございます。いわゆる出荷者協が経営者になることはできないだろうかという話もしました。ただ、実際にそれができるかということになった時には色々問題があるかと思います。そのあたりについては今後手をあげてもらえるだろう MA サービスさんも然りでしょうけども、どういったような経営理念を持って向かって来ていただけるのかというのは逆に興味深く思いますし、そういったよう

なところも逆にお聞きできればと思います。そういったような形でいわゆる出荷者協が全面に立てれるような経営がしていただけるようなところが、今後運営していただければというようなことは個人的には考えます。

○山本委員長 久代副委員長。

○久代副委員長 よく民間のノウハウ民間のノウハウと言われますけれども、実際に消費者この道の駅に寄られる方も出荷者も含めて、これまで1年半経験された中である意味十分本当にどうすれば物が売れるのか、皆さんに来てもらえるのかということとはやっぱり出荷者が一番よく存じておられると思います。もちろん MA サービスもそうかもしれませんが、その点でよくそういうところの人たちと話をして今後取り組んでもらいたいなということを重ねてお願いをしておきたいと思います。

○山本委員長 お願いで答弁はよろしいですか。その他ございますか。ないようでしたら本日の指定管理の重要なところは、ここのシミュレーションの部分であろうと思います。ベースとして基本額を1,000万円としてそのプラス出荷者協割合の15%を加えるということで、指定管理の公募を行うという内容でございます。この出荷者協議会の実績に基づいたもので、最終的には清算をされると考えてよろしいでしょうか。中村副町長。

○中村副町長 基本的にはそのように思っていますし、上限が2,000万ということですので、その範囲という話だと思います。

○山本委員長 という事でございますが、意見はございませんでしょうか。それで了解をしていただいたということで理解をさせていただきます。全体を通しましてその他ございますでしょうか。ないようでしたら以上をもちまして委員会を閉会します。お疲れ様でした。

会議の経過を記載して、その相違ないことを証するため、ここに署名する。

平成 年 月 日

委員長

副委員長