

道の駅 鳥海 移転整備事業に関するサウンディング調査 ヒアリング調査結果 報告書概要版

1. アンケート・ヒアリング実施概要

- 酒田市内建設事業者も対象に追加し、アンケート調査は全 26 社より回答を得た。
- アンケート調査で本事業に「関心がある」と回答して頂いた 14 社を対象に、対面または web 会議においてヒアリングを実施。その結果概要は以下のとおり整理した。

2. アンケート・ヒアリング結果概要 速報

2-1. 施設計画について

(1) 生鮮物直売所・特産品販売所・バックヤード

<店舗構成・空間イメージ>

- ・冬季など産直商品の品揃えが減少するときにも柔軟に対応できるように、直売所、特産品販売所については、レジを共有するなど一体的な空間として計画することが望ましい。
- ・ゲートウェイ型道の駅として、遊佐だけでなく、庄内地域全体の商品を置いた方が良い。
- ・町内・庄内及び県内産の様々なフルーツ類、及びその加工商品を取り扱うような店舗構成が望ましい。
- ・現道の駅の「元気な浜店」と販売する産品は類似するものの、協働・競争しながら地域の漁業を盛り上げていくような鮮魚店が複数あることが望ましい。

<支援機能>

- ・各テナントのレジ・会計を 1 カ所に集約し、道の駅全体の運営事業者に管理してもらった方が、会計時のヒューマンエラー等を防止できるため望ましい。(中央会計システムの導入)
- ・バックヤードは在庫の保管場所として、冷蔵・冷凍庫を設置するなど必要不可欠である。鮮魚販売については加工処理・冷凍冷蔵保存用設備が併設していることが条件となる。

(2) フードコート・食堂・ファストフード等

<フードコート>

- ・手軽に・手早く済ませたいというお客さんのニーズに応えるため、飲食施設の運営手法として、フードコート形式が最も道の駅では運営しやすい。
- ・遊佐の特産品である遊佐カレーなど、フードコートで楽しめたら良い。
- ・団体客利用を想定した飲食スペース(30 人程度想定)でありながら、普段使いとして別の用途に使えるような多目的なエリアがあると良い。

<イートインスペース>

- ・飲食スペースをまとめて広く確保し過ぎると、閑散とした印象を与える可能性があるため、屋外など様々なスペースを活用して、飲食可能なスペースを分散して配置すると良い。

<外構活用>

- ・遊佐町内には 3 台のキッチンカーが稼働しているので、お客様の選択肢を拡げる意味でも駐車場と建物との間にキッチンカーが使用できるスペースを確保しておくが良い。

<ゆっくり食事>

- ・目的地となるようなレストラン機能もあるべき。
- ・景色はタダではない。鳥海山という景色のオプションを付けることで、特別感を演出し、飲食の客単価を上げていくことは可能かと思う。
- ・1,000 円以上の価格帯の料理を提供するスペースもある方が、特別感の提供に繋がり、集客力は高まり、道の駅としての価値も向上する。他の道の駅にはない差別化を図っていく機能として必要性は高い。

(3) 事務室

- ・事務室については、3 名程度の事務所機能の他、パートさんの休憩室、更衣室、従業員用トイレ（従業員 40 名程度を想定）を入れる規模が必要である。

(4) 24h トイレ

- ・様々な人が利用する施設のため安全性・清潔感は重要であり、定期的な清掃は必要不可欠である。
- ・SAPA のようにトイレが分棟になっていて、トイレ休憩のみの利用が運営者としては一番避けたい。トイレの位置は、施設中央で、産直・物販施設と飲食施設に挟まれるような形だと、動線的に立ち寄り利用が望める可能性が高い。
- ・館内 BGM を流すことで、用を足す際に気にならなくなるし、館内のお得情報なども得られるので良いと思う。
- ・身障者も対応可能なおむつ替えのベッドを設置している施設はほとんどないため、多目的トイレに設置した方が良い。

(5) 情報発信施設

- ・観光の窓口的な機能と合わせて、E-bike の活動拠点スペースとしての利活用が想定される。道の駅で受付し、自転車で町に繰り出すような仕掛けが可能。
- ・観光情報コーナーについては、鳥海山・飛鳥ジオツーリズムなど遊佐町の強みを活かして、どのように差別化していくかが課題である。ただの情報展示スペースではなく、入りたいと思えるスペースにするためにも、人の配置は必要である。例えば、物販とジオ関連の情報発信をコラボさせたスペースもあり得るかと思う。
- ・アウトドアブランドと自治体が連携する取り組みが様々な地域で行われていることから、ブランド力を借りながら、町全体をプロデュース、コンセプトメイクしていくこともあり得る。
- ・施設単体では収益はあまり出ないが、町内の散策に出かける拠点として、町内の滞在時間を延ばすきっかけとすることが重要である。

(6) 多目的広場・緑地

- ・ドッグラン（人工芝）については今後の社会動向として需要がある。一方で、ドッグランがあれば立ち寄るかもしれないが、その他の所用品併せた複合的な魅力の創出が必要である。
- ・多目的広場について、築山を整備して冬は雪滑りを楽しめるなど、季節に合わせた楽しみがあると良い。

- ・芝生広場において、常設ではなく、ハンモックや逆バンジーなど「設置が簡単なものでの遊び方」があっても良い。
- ・十分な広さの広場・緑地がない場合でも、トレーラーハウスのような施設により、アウトドア・宿泊体験をしてもらうことは可能である。キャンプについては、日沿道が近接していることから、音環境への留意が必要である。

(7) その他意見・アイデア

- ・サウナがあれば町民の方々や、ドライバーの休憩所としての利用が見込まれる。一年の半分が風の強い環境なので、それを逆手に取った休憩施設として実現してほしい。
- ・ガソリンスタンドの必要性は改めて検討することが望ましい。自動車の航続距離も伸びているので、PATに造らないとしても、町内の既存施設に利用誘導してもらえれば事業者としてはありがたい。
- ・特産品自動販売機を活用することにより、遊佐のPRも併せて行うことが出来ると良い。
- ・遊佐町の住民が楽しめるような平日の使い方がないと良い。高齢者が利用可能な巡回バスなどの運行があると良い。
- ・これだけの規模の道の駅を整備するなら、道の駅の基本機能だけではなく、もう一捻りの工夫が重要になる。参加型・体験型の道の駅となるようなコンテンツの導入をした方が良い。
- ・子育て、デジタル教育に寄与する施設など、町の将来に繋がるものとしたい。
- ・ふらっとの跡地をRVパークやグランピング施設として整備することでアウトドア事業に活用することや、高瀬小を加工施設や、オフィスとして活用することなど、周辺施設を併せて活用していくことが必要である。
- ・風力発電と道の駅の関わりを検討することが必要である。RE100の道の駅はPRにも繋がる。

2-2. 行政へ求める役割について

- ・民間事業者が自由な発想で事業を行えるよう規制緩和等の行政支援
- ・販売促進に向けた行政支援（看板設置に関わる協議、継続的なPR活動など）
- ・商品開発等による特産品づくり（包装デザインなど売り方に関するアドバイザー設置など）
最近ではサワラが有名になってきた。特産品づくりは非常に重要。「遊佐町と言ったらコレ！」があると良い。町内の既存加工施設を活用するのが良い。
- ・入居テナントとの意見調整
- ・各テナントのレジ・会計を1カ所に集約し、一元管理できる仕組みづくりの先導
- ・道の駅周辺環境への配慮（日陰や照明などによる施設周辺の農業への配慮など）
- ・道の駅事業（物販）とまちづくり事業の事業者がwin-winになるよう町の方角性を明確化

2-3. 事業手法について

(1) 三セクによる継続的な運営への期待と課題

- ・並列関係で事業者が三セクと手を組んでも、結果的に三セクが上の立場になると考えられる。それであれば、最初から上下関係を付けてもらった方が良い。

- ・売り上げが想定を下回った場合、民間事業者は利益を優先してしまうが、その際に行政の管理体制が必要になる。
- ・三セクがどのようなスタンスで事業に参画したいかについて、事前に調整しておかないと、公募後に問題が発生する可能性がある。三セク増強 or 三セク解体後に新組織組成 について要検討。

(2) 運営事業者のパターン

② 共同企業体パターン（並列）

- ・採算ベースで責任を持ってもらう上でこのパターンが最も良い。
- ・将来的な事業継続を含めて、パターン②でやれるのがベストだと思う。
- ・売り上げが落ちた時に運営に関する意見の相違が出てくることが懸念される。

③ テナント・運営部分再委託パターン（三セクが主）

- ・現状の三セクのノウハウを生かしながら、新たに民間事業者にも再委託をする手法が良い。
- ・パターン③は、部分再委託の取り分について、コンセンサスを取る必要があるかと思う。三セクの取り分が多すぎると、公募しても事業者が集まらない可能性がある。

(3) 事業手法の検討に関する意向

- ・物販・飲食等事業について三セクと手を組んで運営を実施する、ということは正直難しい。本来的な道の駅の収益部分を三セクが担い、手に負えないところだけ任されても運営的に厳しい。
- ・三セクの下に公募事業者が入る場合、三セクが運営しているその他の公共施設の経営状況により公募事業者、ひいては道の駅の運営まで左右される可能性があるため、その点については留意が必要である。
- ・高瀬小廃校跡地、現道の駅ふらっと跡地の活用についても合わせることで、民間事業者のメリットは増してくる。
- ・責任範囲を明確化しておくことは必要不可欠である。

2-4. 事業参画の関心について（運営関連）

(1) 道の駅運営事業者としての参画意向あり

- ・三セクが運営事業者に入る前提であれば、事業コンサルタントとしての参画はあり得る。三セクと並列的に運営事業者として入り、横から意見を言うのは難しい。
- ・道の駅の運営部門を担えるのであれば、積極的に参画したい。従業員の雇用や取引先を引き継ぐことは可能。
- ・駅長（営業統括）は事業運営のほか、消防法等にも精通している必要があり、基本的に社内でノウハウを有する人材を配置することになる。例えば、町内の有望な方を、弊社で運営しているほかの道の駅の研修に受けてもらい、遊佐町の駅長として活躍して頂くということも可能。

(2) 運営期間について

- ・新規事業をやる場合、運営期間は10年程度に設定して、ある程度余裕を持っておいた方が良い。
- ・事業期間について、今回の規模であれば、1億~1.5億の初期投資を掛けるので、5年より長い

方がありがたいが、指定管理であれば5年が通例であると思うので、そこは問題にならない。

(3) テナントとしての参画意向あり

- ・遊佐カレー、観光窓口的な機能・E-bikeの活動拠点スペース／野菜・フルーツ店／鮮魚店 等

(4) その他の関わりに興味あり

- ・産直・飲食等、道の駅の運営に関わる部分については、町の方で一定のリスクを負担してもらいながら運営することが望ましい。それよりも、防災・減災+カーボンフリー、特にBCPガイドラインの策定など、道の駅をきっかけとした、まちのこれからに関わる施策に関わりたい。
- ・道の駅全体、あるいはまちづくり全体のプロデュースに関心がある。

以上