

道の駅 鳥海 移転整備事業に関するアンケート結果 中間報告

1. 実施概要

令和4年3月中旬～下旬に実施

- ・第一弾として30社へ実施概要書・アンケート調査票を送付し、メール等で回収。
回収19社、回収率63%。
- ・第二弾として庄内エリア建設会社への追加調査を実施中

表 サウンディング調査実施状況

	配布	回収	回収率
町内建設会社	6	2	
町外建設会社	1	1	
小売事業者	6	6	
ブランド・メーカー	6	4	
全国道の駅運営事業者	2	1	
交通事業者	2	1	
その他事業者	4	2	
金融機関	3	2	
合計	30	19	63%

2. 結果概要

(1)地域振興施設の規模について

- 地域振興施設（賑わい機能）の規模感については、概ね問題ないという意見が多く占めた。
- 直売所・特産品販売所では、バックヤードの適切な規模確保についての意見や、売り場での演出を想定した広さの確保についての意見を得た。
- 食事スペースについては、コンセプト・ターゲットに合わせた施設内容の検討が必要、規模についても広すぎ感があるという意見を得た。

■地域振興施設（賑わい機能の規模について）

施設内容	施設概要	計画面積	事業者意向調査 全体傾向						
			広すぎる	十分な広さであり、問題ない	やや不足しているが、問題ない	狭すぎる	その他	無回答除く合計	
買い物を 楽しむ場	直売所	300㎡ バックヤード 120㎡	0%	86%	7%	7%	0%	14	
	特産品販売所	120㎡ バックヤード 50㎡	0%	71%	7%	21%	0%	14	
食事を 楽しむ場	フードコート	200席程度、テナントは4店舗程度を確保	450㎡	8%	77%	8%	0%	8%	13
	食堂	個室・座席での飲食提供を提供	150㎡	0%	62%	23%	0%	15%	13
	ファストフード	展望が良い場所で手軽に飲食ができ、持ち帰りにも対応するメニューを提供	50㎡	0%	71%	14%	7%	7%	14
合計		1,240㎡							

<自由意見（抜粋）>

①直売所・特産品販売所

- ・現況より若干の増ではごちゃごちゃは解消できない。現況の倍は必要。バックヤードはプレハブの冷凍・冷蔵庫などストック品確保で重要。プレハブ対応にならないように。
- ・売上予算に適した広さだと思われます。ただ、直売所バックヤードは広すぎると思われます。
- ・将来の加工品開発と地産地消を考えスペースは確保すべき。
- ・尾花沢や米沢の道の駅は、県内各地のお酒が並ぶなど、見た目にも購買意欲を喚起させる。そのようなことが可能な広さなのかが不安である。

②食事スペース

- ・これからの時代背景において、フードコートはトレンドから外れていくと思う。
- ・200席では広すぎ感ある。がらんとした賑わい感少ないのでは…
- ・フードコートと食堂を変える必要があるのかがわからない。（コンセプトを変えた方がいい
- ・どのようなターゲットで十分な入込客見込めるか？
- ・フードコート・食堂・ファストフードのコンセプトをしっかりと考え、違いを出す必要性を感じる

(2)道路休憩施設の施設概要・考え方について

- 道路休憩施設機能の考え方について、概ね適当であるとの回答を得た。
- 24h トイレは綺麗であること、分かりやすい位置関係が重要との意見を得た。
- 情報施設では、ジオやアウトドア情報を提供できる、有人コンシェルジュが重要との意見を得た。
- 駐車場について、EV 給電施設台数の増設について意見を得た。
- 多目的広場では、1日滞在したくなるような機能について意見を得た。

■道路休憩施設(施設機能の内容・考え方について)

施設内容	施設概要	計画面積	事業者意向調査 全体傾向				無回答除く合計
			適当である	一部、または全てにおいて不適当である	どちらともいえない	その他	
24時間トイレ	・駐車場からアクセスしやすい配置 ・清掃が容易な一連なりの洗面台や腰掛け便器 ・ソーシャルディスタンスを確保した洗面台	350㎡	79%	7%	7%	7%	14
情報施設	・地吹雪による通行制限など、道路情報を提供 ・周辺地域・まち全体の観光情報・魅力を発信 ・E-bike等散策モビリティの発着拠点 ・鳥海山・飛島ジオパークの展示コーナー	320㎡	80%	13%	7%	0%	15
駐車場	・小型車225台、大型車31台(ヘリポート兼用) ・安全のための歩車動線の明確な分離と段差のないアプローチ ・大型車と小型車の駐車場エリアの区分	約16,300㎡	79%	7%	14%	0%	14
多目的広場・緑地	・鳥海山を眺められる広々とした広場 ・青空テント市やフリーマーケットの開催 ・ペット連れの利用者に配慮した休憩スペース	約4,500㎡	79%	7%	7%	7%	14

<自由意見(抜粋)>

①24h トイレ

- ・女性はトイレのきれいな道の駅を高評価します。古窯(ホテル)も参考にしてください。
- ・解りやすい位置が必要。

②情報施設

- ・アウトドア情報も提供できる有人コンシェルジュが必要。(有料ツアー窓口など)
- ・ジオパークの活かし方を整理する必要があると思う。教育なのか、観光なのか、それ以外か。世界ジオパークを目指すということも視野に入れたスペースの運営が望ましいと考えます。
- ・同様の他施設を見ると閑散としている場所が多い。展示物等がマンネリ化になりやすい。

③駐車場

- ・平時でもEV給電施設が3台は少なすぎる。非常時周辺停電時の代替給電機能が欲しい

④多目的広場

- ・子ども達を遊ばせられる安全な一日滞在型の広場、公園が欲しい。
- ・丸一日や宿泊できる滞在型施設(キャンプ場など)が必要。眺める程度なら1時間もいない。
- ・オートキャンプや夜間休憩に対応した設備の設置。

(3)その他地域振興施設として設置することが望ましい機能

- お土産品以外の物販（アウトドアフィールドとしての拠点機能）
- ワークスペース・配信スペース
- オートキャンプスペース
- サウナ施設、シャワー施設
- 地域住民の移動手段として巡回バス
- コンビニより少し大きい便利施設

<自由意見>

- ・ 遠くから訪れるお客様の遊佐町への玄関のここだけしか滞在しない可能性も大きい。が、**地域住民のバス巡回**などで日常生鮮野菜等の買い物で楽しめる町民のお店の機能。平日には高齢者の方々が集える機能。平日のフードコート 200 席の賑わいのために。
- ・ グリーンストアのような、**コンビニより少し大きくて便利な施設**
- ・ 長時間営業（せめて午後 7:30 ごろまで営業でき、売上追求に意欲的な販売施設。海外のお土産を探すとき、旅慣れた人はスーパーマーケットに行きます。）
- ・ 離乳施設、子育て世代に配慮。
- ・ 電線・電柱の地中化、景観確保
- ・ 流雪溝・堆雪スペース、冬季間の駐車場確保・屋根からの落雪
- ・ **サウナ施設**：約 300～400 m² 2 階建て（男性 1 階、女性 2 階）
通常サウナだと温泉施設のセットとして考えられるが、サウナに特化した若者も入りやすい施設は少なく、実現すれば、長距離ドライブでむくんだ身体、健康、ダイエットを気にする青年層が利用してくれると確信しています。『すいでんテラス』は敷居が高いので、普段着で入りやすいコンセプトで実現していただきたい。温泉施設は不要と考えますが、お風呂、水風呂、シャワー、くつろぎスペース、リラクゼーションマッサージ（女性）もあれば行楽シーズン以外も集客できると思います。重油、灯油、ガス等も実現の際は必要となりますので、弊社で協力したいと思います。運営にも大変興味があります。
- ・ アウトドアフィールドとしての拠点機能
機能面でみれば、現存の道の駅と同じ。NEXCO の SA と同様でただ新しくなっただけのように感じます。現存の道の駅を活用し継続しながら、新たな機能、特に②ジオ・アウトドアフィールドの拠点に注力した施設づくりが必要と思います。
- ・ **お土産品以外の物販**：約 100 m²
鳥海山のふもとまちというコンセプトを表現する、または町全体をフィールドとした考え方を体現するには、アウトドアブランドとのコラボができるといいと考える。そのブランドの商材がしっかり販売できるスペースが必要と考えます。
- ・ **ワークスペース・配信スペース**：約 50 m²
コワーキングスペース、またその状況を配信しやすい環境整備。世界中から最も美しいワークスペースとして認識されるようなコンセプトがいいと思います。
- ・ **オートキャンプや夜間休憩に対応したスペース**、設備(有料シャワー等)の設置。
- ・ **キャンピングカースペース**

(4)市場評価について

- ①～③の項目について、概ね適当であるとの回答を得た。
ただし、
- ①移転リニューアルについて、規模を大きくするだけでは、魅力に乏しく、売上増は見込めない、**全国・世界を市場とするコンセプトが必要**という意見を得た。
- ②③入込・売上について、**魅力を高めるための手段としてソフトコンテンツを充実させていくこと、従来どおりではない考え方を取り入れることが重要、あるものを棚に載せれば売れるものではなく、どのように伝えて渡す（購入してもらうか）かが重要**といった意見を得た。

■市場評価について

	事業者意向調査 全体傾向				無回答除く合計
	適当である	一部、または全てにおいて不適当である	どちらともいえない	その他	
①規模を大きくする移転リニューアルについて	80%	0%	13%	7%	15
②入込客数の拡大について（現状約223万人⇒目標約300万人）	80%	0%	13%	7%	15
③売上高のUPIについて（現状約5.0億円⇒目標約7.4億円）	80%	0%	13%	7%	15

<自由意見（抜粋）>

①規模を大きくする移転リニューアルについて

- ・『賑わい感をどう演出できるか』にかかってくると思われる。現状施設の規模感が最適ではないか？
- ・規模を大きくするだけでは、魅力に乏しく、売上増は見込めない。既存の道の駅の延長線ではなく、「鳥海山」を活かした新たな客層を呼び込むべき。
- ・中途半端なものは生き残れない世の中において、**全国・世界を市場とするコンセプトが必要**。
- ・秋田市までは主要な I.C がなく、貴所の道の駅構想は、地域及び観光の活性化に繋がる施設として多いに期待したい。

②③入込・売上拡大について

- ・魅力を高める手段が、「規模」と「新しい施設」だけでソフトコンテンツ不足。
- ・入れ込み客数目標は道路の利便性向上とともに上げていくことが適当と感じます。国内のトレンドをとらえることが魅力となりますので、**従来通りではない考え方を入れることが求められる**と思います。
- ・商品はあると思います。でも棚に載せれば売れるものではないと思います。その素晴らしい商品をどのように伝えて渡すかが重要かと思います。
- ・R7 を経由（一般道のみ利用）の通行者の取り込みが困難であり（通行者が分散するのではない）売上計画も現施設並の目標設定が妥当と考えます。
- ・商品単価価格を上げるのは難しいですが、接客サービスの向上＝販売個数の増加とレジ客増、ソフトコンテンツの向上＝客の滞在時間増＝客単価増への視点が必要です。
- ・売り上げは EC も含め、多角的な展開が必要かと考えます。YOUTUBER や SNS 発信の強化とともに、海外富裕層からの購買を目指していく必要があると感じます。

(5)行政に求めることについて

- 民間事業者の主体的な運営が可能となるスキームづくりと、地元事業者との調整
- これまで以上の加工品の開発振興、地元製品の充実
- 施設整備の公共負担（キッチンカースペース、サウナ施設、初期設備（レジ・什器等））
- 鳥海山の観光地化

<自由意見（抜粋）>

①民間事業者の主体的な運営の支援について

- ・ 法律による規制は必要だが、なるべく民間事業者が自由な発想を実現できるようにお願いしたい。
また、地元事業者との調整は、必要不可欠化と思います。未来に向かった施設になることは間違いないです。そこを踏まえ、遊佐町の若手が意見を述べたり、参画できるような組織づくりが必要と考えます。
- ・ 営業時間の延長となるべく売り切れのない売り場づくりの構成。個人（家族単位の出荷能力）での満足度数ではなく、道の駅レベルのお客様の満足度を求めている。例えば"にかほっと"は、一部コロナ前は夜 10 時頃までの営業スペースがあり、日本全国の中で売り上げが高いお店だと聞いている。

②地域の特産品・加工品の充実

- ・ 地場産業振興として期間がかかりますが、これまで以上の加工品の開発振興をおねがいしたい。
- ・ 地元遊佐特産品はもちろんの事、庄内一円の地場産品、地場企業製造品を積極的に配置し、大所高所から地元貢献となる様対応願いたい。

③施設整備の公共負担について

- ・ フランチャイズの常設キッチンカーの設置（カリガリカレー、ピザハット等の全国で名の通っているもの）、遊佐カレーもありますが、お客様の選択肢を増やす。さらに FC だと初期投資が少なく済む。マニュアル化されているので誰でも作れるし、好不調の波が少なく年中食べられるメニューであることが理由です。
- ・ 地元キッチンカー（遊佐、庄内一円）の設置場所（2～3 台分）の確保
- ・ サウナ施設決定の際は、初期投資を町から負担していただき、弊社でも運営の一角を担いたい。
- ・ 初年度より数年は設備の償却等の費用がかかるため、家賃は安いに越したことはないが、売り上げによるテナント料の設定も視野にしながら中央集計システムを導入しても良いと思う。
- ・ エネルギーや防災機能としての役割、施設整備。
- ・ 高速道路や幹線道路への看板の設置や販促活動への予算確保、各種イベントの開催

④鳥海山の活用について

- ・ 鳥海山を観光地化する工夫が必要

以降、参考資料となります。

(6)事業手法について

- 事業手法として、現道の駅運営事業者である「遊佐町総合交流促進施設株式会社（第三セクター）」を引き続き産直・物販等の道の駅の主たる運営の担い手としつつ、その機能を補完できるような民間事業者とのジョイントを目指した事業手法として、公設+包括運営委託方式（事業者先行選考型）の導入を想定していることについて、全ての企業から適当であるとの回答を得た。

■事業手法について

	事業者意向調査 全体傾向				
	適当である	適当でない ①PFI (BTO)方式	適当でない ②DBO方式	その他	無回答除 く合計
事業手法(公設+包括運営委託方式)について	100%	0%	0%	0%	15

<自由意見（抜粋）>

- ・ 既存の町内店舗を最優先するべき。
- ・ 膨大な初期投資がかかり大企業しか参画できない方式だと、地域性や個性が失われる可能性がある。現在候補の方式だと、地域の中小企業も比較的参加しやすく、多くの地域の方々と一緒に作り上げることが可能となると考えます。
- ・ **三セクにない民間のアイデアによる施設運営や接客対応等を取り入れ、共有することが不可欠である。**
- ・ **事業者先行選考型を導入することにより、民間事業者の創意工夫やノウハウが活用され、効率的・効果的に運営できる。**
- ・ **現運営者の意向を実現するため**
- ・ 物販飲食で施設費を賄えるとは思えないため、"公設"が妥当。運営事業者に責任感と意欲が維持できれば一般法人・第三セクターどちらでも良いかと（収益意識が高いと様々な工夫が期待できる）

(7)公募事業者との組み合わせパターンについて

- ①～④パターンを示したうえで、②③のパターンが適当であるという意見が多い傾向となった。
- ①については、株式会社として新組織を立ち上げることの難しさが示された。
- ②については、連携のし難さ、時間の経過とともに事業運営方針が分割される懸念が示された。
- ③については、三セクの意向に沿ってサポートするため進めやすいが、新しい発想が生まれにくいことが懸念として示された。
- ④については、三セクの納得が得られるかどうか懸念として示された。

■公募事業者との組み合わせパターンについて

	事業者意向調査 全体傾向			
	適当である	適当でない	その他	無回答除く合計
①共同企業体パターン	40%	50%	10%	10
②別個契約パターン	58%	33%	8%	12
③運営の一部再委託パターン	60%	20%	20%	10
④テナント・運営部分再委託パターン	33%	56%	11%	9

<自由意見（抜粋）>

①共同企業体パターン

適当である

- ・町にとっても事業者にとっても理想的な形だと考えます。ただし、難しい場面もあると感じます。
- ・3セクに行政の資本も入っているので、全てにおいて優先が3セクであっては困ります。パートナーとなる企業の活動に期待したいです。

適当でない

- ・現実として、公募者でのJVは意見の集約が難しい。
- ・「指揮系統の一本化」責任感が持てるか？
- ・上場企業だけに三セク選別のハードルが高い

②別個契約パターン

適当である

- ・弊社ブランドの訴求にご理解いただけるか否か。
- ・ある意味、三セク中心のほうがテナントはまとめやすい。

適当でない

- ・公設運営事業者の声が反映しにくい。民間活力を導入し、道の駅全体を活性化すべきと考えます。
- ・責任の所在が分かりやすい点は良いと思いますが、連携しづらいと感じます。
- ・時間の経過とともに、事業運営方針が分割される懸念がある。

<自由意見（抜粋）>

③運営の一部再委託パターン

適当である

- ・弊社ブランドの訴求にご理解いただけるか否か。
- ・適当だが、三セクが事業者を管理できるかが課題。

適当でない

- ・新しい発想が生みにくいと感じます。

④テナント・運営部分再委託パターン

適当である

- ・新しい発想、実行が期待できる、3セクの負担が少ない。
- ・民間活力発揮を期待できる。収益目標をいかにコミットできるかが課題となる。

適当でない

- ・三セクが指定管理候補者として準備段階から参加しているため、三セクが公募運営事業者から再委託を受けるのは当初趣旨からずれているように感じる（三セクが議会で指定管理者の承認を得られない可能性もあるが）。
- ・新道の駅の売上高の主たる部分は、産直物販・飲食から生じることが想定され、三セクが引き続き運営するのであれば、主従関係が逆と思う。
- ・三セクが納得できる連携が実現しないと思われます。

(8)公募事業者の業務範囲について

- 概ね適当であるという回答を得た。

ただし、

- ③運営業務（独立採算）は、収益性が不透明など課題として示されており、100%独立採算事業として実施することは望ましくないという意見を得た。（※ヒアリング用確認）
- また、三セクとの責任や費用負担区分の明確化が課題であると意見を得た。

■公募事業者の業務範囲について

		事業者意向調査 全体傾向			
		適当である	適当でない	その他	無回答除く合計
①開業準備業務	・三セクと連携しながら、道の駅開業前の様々な準備を主体的に実施する	64%	7%	29%	14
②運営業務 (サービス購入)	・三セクと連携しながら、施設全体の統括管理運営、観光情報コーナー等の運営を主体的に実施する ・地域開発の総合プロデューサーとして、道の駅を核とした「稼ぐ」視点を持った地域振興策の企画・実施を行う	62%	8%	31%	13
③運営業務 (独立採算)	・三セクと連携しながら、飲食コーナーなど、収益が発生する事業やイベントを主体的に実施する	62%	15%	23%	13
④維持管理業務	・三セクと連携しながら、施設全体の維持管理(清掃・保守・警備・日常的な修繕等)を主体的に実施する	75%	8%	17%	12
⑤民間収益事業	・自主的な収益事業(公益性があるものとし、本町との協議による)	77%	8%	15%	13

(9)本事業への関心について

- ①パートナー企業としての関心が高い企業として、小売企業5社、メーカー・ブランド企業3社、地元建設1社
- ②テナント事業者としての関心が高い企業として、小売企業5社
- ③事業コンサルタントとしての関心が高い企業として、小売企業、全国道の駅運営事業者
- ④設計・建設企業としての関心が高い企業として、地元建設、小売企業、全国建設

■本事業への関心(参加意向)について

	事業者意向調査 全体傾向				無回答除く合計
	非常に関心がある(ぜひ参加したい)	関心がある(条件が整えば参加したい)	どちらともいえない	関心がない(参加の予定はない)	
①道の駅の事業運営に携わるパートナー企業として参加	4社	4社	8社	1社	17
②テナント事業者として参加	5社	0社	5社	6社	16
③事業コンサルタントとして参加	3社	2社	4社	7社	16
④設計・建設事業者として参加	1社	3社	3社	8社	15

(10)懸念するリスクについて

<自由意見（抜粋）>

- ・現運営者の運営意向がある以上は、事業スキームは慎重に組まれた方が良いかと思われま
- ・基本的には意思決定に関わる人数が少ない方が良いため、三セクがトップで全体を運営することが望ましいと思われま
- ・現道の駅『ふらっと』と併存することで売上、人員等経営資源が二分され、収支が悪化してしまう懸念あり（併存により相乗効果となる可能性もあり）。現道の駅『ふらっと』の今後の活用についても並行して検討が必要
- ・地産地消がおろそかになり、地場産業の衰退につながるのではないかと考えられます。そのために地域密接型のイベントを増やすべきと思われま
- ・交通網の整備により都市との交流ははかられます。しかし、大資本の流入の可能性も考えられ、それに伴い地元商工業の衰退も考えられます
- ・新道の駅の外へ人を移動させる（遊佐町内）面白い案などが今後生まれてくるか心配です
- ・ガソリン、軽油需要が減っていく中、新道の駅内へのスタンド設置は賛成ではないが、できる限り遊佐町に協力したい。ただ今後のガソリン需要をしっかりと予想すれば施設内の情報発信（近郊にSS有り）で十分であると思う。我々も町内の同業者も助かる
- ・現下のコロナ禍における観光事業の停滞、人流の抑制
- ・冬期間の営業態勢
- ・R7と分散する前提で考えるべき。期待感は十分理解できるが、道の駅を目的とした来訪者は現行程度であり、通行者（車）はR7と二分してしまうと考えま

(11)事業期間について

- 概ね適当であるという回答を得た。

ただし、

- ②建設期間は、もう少し短くても良いという意見と、昨今の世界情勢により物資不足がどの程度の期間や程度に及ぶか不明という意見を得た。
- ③開業準備期間は、施設引き渡しから1ヵ月で内装工事、残り2ヵ月で開業準備の計3ヵ月で十分という意見を得た。

■事業期間について

	事業者意向調査 全体傾向		
	適当である	適当でない	無回答除く合計
①設計期間(実施設計1年)について	100%	0%	10
②建設期間(1年6ヵ月※完了検査含めず)について	90%	10%	10
③開業準備期間について(開業前6ヵ月)	91%	9%	11
④維持管理・運営期間(5年)について	100%	0%	12

(12)ご意見・ご要望

<自由意見(抜粋)>

- ・新道の駅の整備基本方針(案)に基づき、防災拠点とエネルギーステーション(再生可能エネルギー等)がハイブリッドに組み合わされた整備計画として具現化されることを期待しています。
- ・国道7号の交通量が減少することにより、当店への影響はとて大きいのでぜひテナントとしての参画を実現させていただきたい。また、行政からの関連する補助金の創設に期待します。
- ・防災拠点的要素は必要最小限にし、着いてわくわくするような場所になることを願っています。
- ・行楽シーズン以外でもそこに行きたくなるような場所になってほしい。
- ・1人でも入りやすい場所
- ・飲食以外でも収益の取れる事業立案
- ・新道の駅から町内に人を送り出す動線の模索。
- ・大変大きな事業ですので、弊社だけで参画するのではなく、アウトドアブランド・飲食関係者・地域の若い方々などとグループになって参画してみたいと考えます。
- ・再度となりますが、事業スキームの選定は開業後の運営に関わることでありますので、慎重に選定する必要があると思われまます。