

瑞浪市道の駅整備に関する民間企業 ヒアリング結果

設問 1 対象地の魅力について

設問内容	ヒアリング対象		
	A社	B社	C社
① 釜戸地区の国道 19 号瑞浪恵那道路沿道での道の駅等の地域活性化施設の展開に関して市場性（評価・魅力）、実現可能性について、ご教示下さい。	可能性はある ・現地をみないとわからないが、交通量や周辺環境を踏まえれば可能性はある	可能性はある。 ・自然あふれる周辺環境や雰囲気の良い古民家（あれば）を活かした地域活性化の可能性はある。	・瑞浪恵那道路の供用開始はプラス要因ではあるが、周辺の人口が車 30 分のエリアでも 16 万人程度しかなく、観光客の移動は中央自動車道で通過されることを考えれば、市場性は高くないと思われる。想定している道の駅が小規模であるため、目的化施設とすることも難しい。また、何か目的地の途中にあるわけでもない。 ・対象地は、周辺に道の駅も多く競争が激しいと思われる。大型車交通量が多いため、コンビニなら可能性はある。 ・中央高速が真横を通っており、近隣に観光施設もなく観光要素では集客を期待できない。特徴のある産物、特産品があればよいが、そう簡単に作れるものではない。
② 予定地が川沿いに位置する点や、近隣に温泉があることなどを踏まえ、展開可能な事業のアイデア、展開にあたっての市場性（評価・魅力）、実現可能性について、ご教示下さい。	・屋外の空間の活用は魅力的である →7年後にどうなっているかは読めないが、現状のアウトドア、キャンプに対するニーズが今後も堅調に推移すれば、グランピングやBBQ施設の可能性もあるのではないか。	・まずは、小規模な宿泊機能から事業を行うのがよいと考える。高齢者ではなく、外部から自然体験のための観光客が泊まれる機能を整備すべきと考える。	・日帰りBBQぐらいなら可能性はある。 ・マラニックや、自転車のイベントの可能性もあるが、収益につなげることを考えると、貸しBBQが妥当ではないか。
③ ①②を踏まえ、対象地の収益物件としての市場性（評価・魅力）について、ご教示下さい。	・収益施設として可能と考える ・ターゲットをどこに置かにもよるが、敷地内の用水を活用し、アユのつかみ取りなどのイベント化もできるのではないか。（道の駅と連携したパッケージ化が可能）	・周辺地域と一体的に整備を行うことで収益施設として可能と考える。	・基本構想にあるように、地域住民の生活を支えるよろずや的機能や、地域の方が集える公園広場的な機能には問題ないと思いますが、収益物件としての市場性は低いのではないかと思う。
設問 2 導入機能について			
① 「基本構想」に示す導入機能（よろずや・飲食店）について、本事業目的達成の観点から、貴社にて導入が望ましいと考えられる機能を挙げてください（貴社の事業にて実施する、しないを問いません）	・地域の方にとっていいのは、コンビニが一番いいのではないか ・地域主体のテナント出店については、排除するものではない、知り合いを増やしながら、足りない部分をリーシングで対応していくこともかのうである。	・運営等の利便性から考えてコンビニが適している。 ・飲食としては、収穫などの体験と料理をセットにした農家レストランがいいと考える。（事例として、農家の新鮮野菜を使用した会席で1万円程度のものもある） ・地元住民に対しては、娯楽施設も兼ねて焼肉店もよいのではないか。	・「よろずや」といっても地域独自で運営すると商品の安定供給がかなり厳しい。商品の品ぞろえ、仕入れのノウハウなども想定するとコンビニが一番よいと思う。コンビニは自分たちで仕入れたものを売ることについて制限はない。（南山城村の道の駅でもよろずやをやっているが簡単ではない。） ・コンビニだと、儲けるのはオーナーだけと言われるかもしれない。そのため、地元で合同会社など組織して運営という形ならありえる。 ①よろずや的な生活を支える機能→コンビニ ②公園等の地域の方が集える機能 →イベント広場（賑わい目的） →BBQ広場（収益目的） ③カフェ等の交流拠点→コンビニのイートインスペース
② 「基本構想」に示す導入機能以外の導入機能について、本事業目的達成の観点から、貴社にて導入が望ましいと考えられる機能があれば、ご提案ください（貴社の事業にて実施する、しないを問いません）	・A社が開発・運営する商業施設において、地域社会・NPOと共に推進する地域交流の活動拠点として「まちスポ」を展開している。 ・地域住民とNPO、企業が協働し、少子高齢化や過疎化など、社会をとりまくさまざまな課題の解決と地域コミュニティの活性化、にぎわいの創出に貢献するものである。 ・まちスポの運営においてはNPO法人を設立している例もあり、A社の部長などが理事に就いている。	・地元の個人アーティストのアトリエ →地元の土を活かした焼き物を観光客が購入できる価格設定（2,000円程度）として販売し、購入した焼き物を使ってコーヒーが飲めるカフェもよい。アーティストは月ごとに交代していくのもあり。 ・トレーラーハウスやプライベート感のある宿泊施設 →グランピングのできるトレーラーハウスや小さい露天風呂の温泉（近隣温泉宿からの運び湯）を各室に備えたプライベートを確保した宿泊施設を川沿いに整備するのはどうか。コロナウイルスの影響で、1棟ごとに分かれた形式のプライベート感のある施設へのニーズが高まっている。（事例：コンテナハウス住箱、三重県 素戔居） ・ゴルフの町ならば、ゴルフ帰りの高所得者層がお土産に買って帰れ	・クラフトビールと酪農（ジェラート）を軸に組み立ててはどうか ・にぎわい、個性についてはコンビニ併設の道の駅として、200㎡～300㎡程度の飲食を含めることが考えられる。 ・それなりの運営経験を有する企業による仕切りが必要であるが、大企業はこの場所には出ていかない可能性が大きい。 ・弊社の運営している道の駅（道の駅おおの）にはベーカリーがあるが、市内のパン屋4件から仕入れられている。テナント方式では、こういうやり方ができない。

設問内容	ヒアリング対象		
	A社	B社	C社
		る地元の商品を道の駅で販売すると良い。	
③ ①②について、対象地に整備することが望ましい機能・サービスなどのアイデアがあれば、ご教示ください。	・まちスポと連動した使い方ができるではないか。	・周辺古民家を活かした宿泊施設 →雰囲気の良い古民家を活かした一棟貸しとする。セキュリティロック程度を整備したものとし、WEBで予約→暗証番号通知→部屋へ・・・ のように対面チェックインを省略し、接触を抑えるとともに初期投資を抑えて運営することが出来る。チェックアウト後の室内清掃や洗濯などは、地元の高齢者等を雇用し、地元雇用も創出できる。	・近隣の温泉施設、ゴルフ場等との連携

設問3 事業への参画の関心について

設問内容	ヒアリング対象		
	A社	B社	C社
① 設問2のご回答を踏まえ、貴社にて本事業に取り組まれる（事業に参画する）関心は、現時点でどの程度おありでしょうか。	A 事業参画の関心がある B 事業参画の関心はない その理由：7年後相談に乗れる立地である	A 事業参画の関心がある B 事業参画の関心はない その理由：コンサルティングビジネスは可能である。	A 事業参画の関心がある B 事業参画の関心はない その理由： - 同じ岐阜県内の道の駅やゴルフ場レストランの運営をしているため - コンビニ込みで売り上げ2億程度は売らないと経営的に難しい。軽飲食で2-3千万程度が限界ではないか。流行っている道の駅でも普段は近隣の買い物利用であり、飲食は月2-300万売れば御の字である。あとは、労働対価とのバランスになる。 - 売れていない道の駅の方が圧倒的に多い。 - トイレとコンビニがあれば大型車の利用が見込める。コンビニが自ら出店することはあまり期待できないので、市側でハード整備し、地域の人がコンビニを出店するのが妥当である。 - 指定管理者として参入するのは難しい。投資に対するリターンが見込めない。 - 参画の要件は指定管理料次第である。
② ①にて、「A 事業参画の関心がある」と回答された場合、貴社が参画可能となる具体的な事業スキームや事業条件について、ご教示ください（貴社にて実施可能な条件をお示しください）。	- 建物整備を自社でやるほうが自由度は高いが、新型コロナの影響もあり、7年先にテナントが集まるかは不明であり、市の作った施設に賃貸で入るほうがリスクは少ない。 - 多くは、基本は自社で施設整備を行い、テナントからの賃料収入で地代をはらうスキームである。 - 事業参画においては、社内のコンセンサスを得る必要がある。なぜこの場所なのか？といった議論に対応するためには事業化にあたっては確認すべきことがある。	- 投資を行うというよりは、宿泊施設運営に対する清掃や運営手法を地元の人に指導することや、魅力的な内装デザインなどのコンサルティングは可能である。 - 飲食店をB社として投資して行うことは難しい。土地代が低価格であっても建物コストは同様にかかる。投資を行うならば、もっとよい立地がある。 - BBQ用の食材セット販売（予約制）や充実したコンビニイトインならば考えられる。対象地周辺の商圈は、人口が少なすぎる。	- 指定管理方式による運営受託 原則初期投資は行政側でお願いしたい。 - コンビニに併設して、物販（直売所；ビールジェラート）を導入する。
③ 本事業の実現、推進にあたり、瑞浪市に求める公的支援などの条件、要望などがあればご教示ください。	道の駅そのものが提供すべき施設の整備については行政負担とし、トイレ等の維持管理費用についてもサービス購入料の支払いが望ましい。	とくになし。	- 借地料無しにしてほしい。 - 道の駅では売り上げの10%も賃貸料にすることはできない。 - 一般飲食だと賃貸料は売り上げの10%が通常だが、そもそもの売り上げが無ければ立ち行かない。企業としてメリットはない。

設問 4 その他、本道駅の施設整備・運営に関し、ご意見やご要望などがありましたら、ご教示ください。

設問内容	ヒアリング対象		
	A社	B社	C社
	■公民連携事業の例 ・競輪場跡地のブランチ大津京では、公民連携で公有地を借りて独立採算で実施している。公園エリアの整備は自社で行い市に譲渡した。(3on3、ボルダリング) https://www.branch-sc.com/otsukyo/ ■新型コロナの影響 ・コロナの影響で商業施設は大打撃を受けており、社内の投資案件へのハードルは上がっている。 ・需要変動リスクをどう確保するのか？が大きな問題である。 ■地域参画による施設整備の例 ・東北の大船渡などでも、地元の方々とともに機運を高めるところから事業化を進め、まちづくり会社を設立するなど、地域と連携しながら事業を進めてきた事例もある。 ・その際に重要なのは、将来にあり方についてベクトルを合わせながら、共通のルールを持って進むことである。 ・なんでも自分たちでというのは無茶であり、うまく役割分担しながら進めていくことが、持続的な展開につながると考える。個人のうまいこと使えばいいのではないか。 ・地域に向き合う真摯な姿勢が大切であり、テナントリーシングについても、ローカルファーストで、ナショナルチェーン以外の店舗も入っている	■宿泊施設の事例 ・和歌山県串本 ニッポニア https://hotelbank.jp/nipponia-hotel-kushimoto-kumanokaidou-open2/ ・美濃 ニッポニア美濃 https://precious.jp/articles/-/13812 ・三重県 素粋居 https://sosuikyo.com/ ・スノーピーク 住箱 https://colocal.jp/news/127526.html ■飲食施設の事例 ・杉・五兵衛 https://sugigohei.com/ ・山垣畜産 https://www.yamagaki.co.jp/ ・森のオーベルジュ 星咲 https://www.kirara-soni.com/	・前面交通量は、高速道路であればあてになるが、一般道路ではあてにならない。山陽自動車三木 SA がこの程度の交通量で、年間 15 億売りあげている。名阪国道針テラスは両側の前面交通量が 10 万台で三木の道の駅の倍あるが、売り上げは半分と差は大きい。SA や PA は他に寄る施設がないことから売り上げが大きくなりやすい。 ・走りやすい道路であれば、30 分圏内居住者が見込めるかもしれないが、人口 16 万人では商圏としては小さすぎるため厳しい。 ・通常の道の駅では大型車は売り上げにつながらないため、できれば入ってきてほしい。 ・広域で観光周遊するようなスポットがある中に道の駅があるという形にしないと難しい。 ・ゴルフ場が多く立地しているが、ゴルフプレイヤーがゴルフ場内で朝食を食べる率は低下しており、15%程度である。一方で、コンビニで食べる率が増えている。 ・いろいろなところで「地産地消」のレストランの要請も受けるが、安定供給できる地域の食材がほとんどない。