

(仮称)道の駅もりおかプロデュース業務委託 審査に係る質問・確認票

| No | 質問・確認事項   | 左に対する回答   |
|----|---|---|
| 1  | <p>・ 貴所の全国的な豊富な経験からの提案となっておりますが、当道の駅の地域独自性の部分を計画に反映させることも重要な要素と考えます。地域性を反映させることについて、具体的な考え方があれば教えてください。</p> | <p>地域性を反映させるためには、地域の「資源」を活用する必要がありますが、具体的には「自然資源」「人文資源」を「経済資源」と融合させ、盛り込むことを想定しています。</p> <p>1 つ目の「自然資源」では、道の駅でも集客要素となる「直売所機能」「飲食機能」での地域特産品を活用した名物商品を開発することと考えます。(自然×経済)</p> <p>特産品の選定にあたっては、最終商品が盛岡冷麺のように「認知度」「消費額」ともに高い商品に絞りこんで開発をするのが好ましいです。玉山地域では「黒平豆」が1つの特産品にあげられるため、黒豆を活用したスイーツの開発などが有望であると想定しています。</p> <p>2 つ目の「人文資源」では、本道の駅の基本計画にも記載があるように「石川啄木記念館」を活用した情報発信、体験機能の付加が必要だと感じています。人物的な認知度は高いものの、施設の来訪客数推移から見ると、今後、コンテンツを磨きこむことで更なる客数増加が期待できると考えます。(人文×経済)</p> |
| 2  | <p>・ 基本計画の売上・収支予測では持続可能な道の駅の運営は困難とのご指摘がありますが、そのようにお考えになる理由（「立寄率の見込みが甘い」、「購買率の見込みが甘い」など）をお示し願います。</p>        | <p>提案書の中では、極端な表現をさせていただきましたが、道の駅のトレンドにおいては自律経営が求められる時代になっているため、その要素を付加することが重要と考えております。今回の業務では、そのために現在の基本計画に付加する形で需要を最大限引き出すための施策を検討します。</p>   |

|          |  |   |
|----------|--|---|
| <p>3</p> | <p>仮説において、基本計画の売上・収支予測では、道の駅の持続的な運営が困難であるため、検証し経営計画の策定を行うとあります。</p> <p>この場合、検証をどのように行い、売上・収支予測をどのように導き出すのか、具体的に提示願います。</p> | <p>まず1つ目の施策は、立地環境・商圈環境を考慮したうえでの需要の予測です。例えば、「立ち寄り率」の試算について近隣施設3施設のデータに加え、弊社が持つ全国のデータを活用することでより現実に即した立ち寄り率を使った需要予測が可能となります。</p> <p>2つめの施策は、業種・業態特性を考慮した需要予測です。例えば、現在の物販、飲食をさらに細分化し、ゾーン別品目×坪効率（物販試算）や席数×単価×回転率（飲食試算）が可能です。さらに個別のサービス業態についても弊社の専門特化コンサルティングの知見を活用することが可能です。</p> <p>弊社で以下の二つの視点を使っての需要予測をご提案しております。</p> <p>試算手法1. ⇒ 対面交通量試算（ミクロ視点）<br/> 試算手法2. ⇒ 商圈規模×シェア（マクロ視点）</p> <p>これら二つを組み合わせることにより、より現実に即した需要予測が可能になります。</p> <p>1つ目の対面交通量モデルでは、対面交通量等のデータを活用します。データは交通量センサスから抽出し、買い上げ率、平均乗車人数については弊社のこれまでの支援実績の中から得た道の駅のデータベースを活用します。</p> |
|----------|--|---|

|   |  |  |
|---|--|--|
| 4 | <ul style="list-style-type: none"> <li>「特に有力な資源を抽出して、道の駅の中核コンテンツとして加え」とのご提案がありますが、数ある自然資源、人文資源、経済資源の中から「特に有力」なものを抽出するにあたっての、分析の視点や手法について、お考えをお示し願います。</li> </ul> | <p>2 つ目のシェアモデルでは、マクロに見た場合の商圈規模から試算を行います。データは消費額については、総務省の家計調査年報より、品目ごとの消費額が地域別で掲載があるため、そのデータを用います。商圈世帯数は国勢調査から、またシェアは類似店舗の状況等を考慮し弊社にて設定をします。</p> <p>これら二つのマクロ、ミクロの需要予測をすり合わせることで現実的な需要予測が可能となります。また同手法は弊社の商業施設向けコンサルティングで培った手法であり、同種同規模の施設において多くの実績を持ちます。</p> <p>抽出するにあたっての視点は、それぞれの資源において「認知度が高い」かつ「需要が多い」という視点で資源を絞り込む必要があります。</p> <p>具体的な手段として、まずは観光動態などから資源を洗い出し、それぞれを「自然」「人文」「経済」の3つに分類します。その後、定量的な面は統計データより、定性的な面は地域の方々や資源（主には観光施設や食資源）を知っている・利用したことがあるの方々へのアンケート結果等を用いて総合的に評価を行い、盛岡市、玉山地域らしさを活用できる資源を選定します。</p> |
|---|--|--|

|   |  |  |
|---|--|--|
| 5 | <ul style="list-style-type: none"> <li>敷地全体の施設配置やランドスケープを検討するに当たり、建設予定地の立地特性等を踏まえ、特に考慮すべき視点や課題がありましたら具体的にお示し願います。</li> </ul>                                     | <p>整備予定地を拝見すると、立地分析前の仮説ではありますが、視認性に優れ、交通量もある程度確保されていることが確認できます。一方で車速はある程度早く、また類似する商品を扱う大型SCも近いことから、遠くからでも見えやすい、もしくは中が見やすい設計を行うことが必要となります。よって施設配置においてはできるだけ中央に建物を寄せ、また周辺道路からの誘導は複数行うことが望まれます。ゾーニングにおいても、最も利用が見込まれるトイレと地域振興施設を近づけることで貴回遊性を高めるなどの施策が必要になると考えられます。</p>   |
| 6 | <ul style="list-style-type: none"> <li>道の駅もりおかは、近隣に民間の大型商業施設があり、この店舗と共存共栄を図ることが経営を持続可能なものにするために重要となりますが、それを検討するに当たり、どのような視点での分析や検証が必要となるかお考えをお示し願います。</li> </ul> | <p>一般的な道の駅は、地元需要がメインになり、今回の道の駅も同様の傾向が強くなると思われます。一方、近隣の大型商業施設でも同種の品目を扱う可能性が高いことから、共存・共栄を目指すためには、これらの施設とは異なる商品を取り揃えていく必要があります。</p> <p>ここで言う「商品力」とは大きく2つの考え方があり、1つは直売所で取り扱う「商品」の質と価格となります。品ぞろえ等では、大手を含め近隣商業施設と比べ、見劣りする可能性が高いため、ある程度、出荷農家数が確保できた段階においては「地域の新鮮な野菜を取り扱うこと」、また商業施設と比べ「価格が安いこと」などが差別化を図る要素となります。</p> <p>また2つめは「飲食機能」「軽食機能」「イベント機能」における独自性です。特に飲食レストランは、業態によって商圈を</p> |

|   |  |   |
|---|--|---|
| 7 | <ul style="list-style-type: none"> <li>運営候補者の経験・実績を考慮した運営方法において、運営手法の再検討が必要とあります。要再検討とは、基本計画に掲げる指定管理者制度以外の運営手法と読み取れますが、具体の手法の選択肢があればお示してください。</li> </ul> | <p>広げることが可能となるため、直売所以外の機能での集客力向上が可能となります。</p> <p>また、地域食材を活用した「パンカフェ機能」やプリン、ケーキといった「単品スイーツ機能」など、業態付加による売上向上、利益率の確保も具体的な手段として想定しています。</p> <p>提案書における記述における「運営手法の再検討」は指定管理手法そのものについてではなく、指定管理者選定後の各機能の分担を指します。弊社としても、貴市道の駅の効果的な管理運営方法は、指定管理者制度にあると考えております。ただし、現在、機能として想定されている「直売機能」や「飲食機能」などを全て運営候補者が直営で運営されるのかについては検討が必要だと考えます。</p> <p>特に現在の指定管理候補者「合同会社ほっぷステップ」様は特定の分野において長所を持つ企業であると認識しております。よって、得意分野を活かした商品開発や労働形態などが採用できる可能性もあります。よって各機能の運営方針についてはゆっくり検討の時間をとることが重要であると考え、提案させていただきました。</p> |
|---|--|---|