

第2回 道の駅草津リノベーション構想策定懇話会 議事概要

■日時：

令和3年10月29日（金）14時00分～16時00分

■場所：

市役所 4階 行政委員会室

■出席委員：

牧田委員、小川弥委員、堀委員、田中久委員、小川文委員、山本委員、中西委員、中嶋委員、佐々木委員、長束委員、本間委員、田中定委員、石黒委員

■欠席委員：

0名

■事務局：

環境経済部：太田副部長

農林水産課：舟木課長、柳原課長補佐、井上主任

■傍聴者：

1名

1. 開会

【太田副部長】

第2回 道の駅草津リノベーション構想策定懇話会を開催するにあたりまして、環境経済部長が所用により不在でございますので、私が代理で一言御挨拶を申し上げます。

委員の皆様には、御多用ところ、御出席を賜り、厚くお礼申し上げます。

また、日ごろは本市農林行政に格別の御理解、御協力を賜り重ねてお礼申し上げます。

さて、本日の懇話会につきましては、前回に、委員の皆様から頂戴しました貴重な御意見を踏まえ、整理をさせていただいた整備コンセプトの共有と、リノベーションの実現に向け、短期的に取り組むべき具体案について、御説明をさせていただきたいと考えております。

委員の皆様におかれましては、様々な視点から活発な御意見を賜り、構想案につなげてまいりたいと考えておりますので、よろしく願い申し上げます、私の挨拶とさせていただきます。

2. 議題説明および意見交換

【事務局】

<資料1、資料2（p.1～2）について説明>

【田中久委員】

道の駅草津の近くに居住しているが、浜街道沿いに草津電機の大きな空き地があり、地区計画で公表されているものによると、そこに商業施設が誘致されると聞いている。同じ町内にショッピング

グ系ができるわけであり、そこの棲み分けを考えておいてほしい。

【小川文委員】

指定管理者制度について教えていただきたい。

【事務局】

グリーンプラザからすまは、行政財産使用許可によりからすま農産に運営いただいております、駐車場等の道の駅施設全般は、市から管理業務を委託している状態である。公の施設は原則、指定管理者制度で指定管理者を選定させていただき、管理を代行させるとともに、施設のサービス向上等を図っていくものである。県内の道の駅でいうと、約7割が指定管理者制度を導入している。現状、道の駅草津は指定管理者制度の導入ができていないため、導入していきたい。

【小川文委員】

そのメリットはどういうものか。

【事務局】

委託ではなく指定管理者制度になることで、歳出を抑えていくことができる。管理コストの部分でメリットがあるため、指定管理者制度を導入する方向性としていきたいと考え、STEP2で記載した。

【中嶋委員】

草津市観光物産協会も今年8月に一般社団法人になり、自分たちでも稼いでいかななくてはならない現状であり、これから独立採算にもなっていくと思っている。現在は市から予算をつけていただき運営しているという状況。指定管理の話があったが、実際に道の駅草津の管理にどのくらいの費用がついているのか。観光物産協会のほうで受けることが可能であるのか。

【事務局】

管理業務については、道の駅草津の駐車場やトイレ、芝生広場など色々あり、1,600万円の管理費を要している。現在、管理契約等をしているためすぐに管理を別のところにといいことではない。

【山本副会長】

指定管理は駐車場やトイレだけであり、直売所やロックベイガーデンは除いてということか。

【事務局】

まず整理しておきたいこととして、道の駅草津は市の施設であるが、ロックベイガーデンは、からすま農産が所有している施設であり、所有者が別の施設である。そのためロックベイガーデンを市から指定管理に出すということはない。

直売所と駐車場については、直売所はからすま農産に行政財産使用許可のうえ運営いただいているが、駐車場は別途管理委託の契約をしているところである。STEP2では、将来的には直売所も駐車場も含めて指定管理に出すという方向で検討ができればという思いで描かせていただいた。

【長束委員】

リノベーション構想の位置づけにおいて、観光がメインになっていると思うが、草津市土地開発公社による烏丸半島の開発がコロナの影響もあり結果的には上手くいっていない。9haという大きな土地であり、周辺には県立琵琶湖博物館や水生植物公園みずの森もあることから、そこがコアとなり烏丸半島全体を含めた観光の長期ビジョンといった視点はもっていないのか。

また守山市において、ビワイチとの相乗効果を期待して、サイクリング拠点併設の道の駅を第2なぎさ公園の辺りに整備するという記事を見た。ターゲットはサイクリストと明確化している。サウンディング調査結果ということで、バーベキューやグランピングなど、ゾーン別に構想図を描いて進めている。道の駅草津にとっては競争相手となるため、そういった情報も知りながらリノベーション構想を進めてほしい。

【田中久委員】

守山の道の駅構想に加え、野洲市の鮎家の郷跡地に明太子のテーマパークができるということも念頭に置いてほしい。

【本間委員】

3点ほど事務局にお聞きしたい。1点目は、STEP 1において入込客数をピーク時の水準にまで増加させ、安定した収益を持続させるとあるが、平成15年度のオープン当時のピーク時は33万人であり現在は22万人であるため、10万人戻さなくてはいけない。単純に365日で割ると1日当たり274人増やさないと戻らない計算になる。駐車場の拡大や施設の改修、新メニューの開発をするにしても、具体的にどのように33万人にするのかも示しておくべきかと思う。

2点目は、安定した収益を持続させることについて、入込客数33万人の時の収益と現在の収益がどのくらいなのか示してほしい。

3点目は、道の駅草津のリノベーションについては絵を描いて進めないと意味がない。また、STEP 1を何年ぐらいで取り組むかについても示してほしい。

【事務局】

1点目について、ピーク時に33万人の入込客数となったのはからすま農産の御協力もあるが、交通量の多い湖周道路に接道していることや、周辺に県立琵琶湖博物館や市立水生植物公園みずの森があるなどポテンシャルの高い場所に立地していることが大きな要因であると考えている。しかしながら駐車場の不足や出入がしづらいつとの声があることから、まずは駐車場の拡大による受け入れ環境の整備が必要ではないかということで、駐車場の拡大を進めて参りたいと考えている。また、施設のリニューアルや施設全体の配置換えをすることで、ロックベイとの棲み分けを図り相乗効果に努めていきたいと考えている。さらに、前回の懇話会でもご意見を頂戴した烏丸半島にある施設の利用者が道の駅草津を訪れるような取組や連携、民間事業者との連携や魅力的な商品の開発・展開により入込客数を増加したいとも考えているため、有効かつ効果的なソフトの取組について委員の皆様から御意見を頂戴したいと考えている。

2点目については、前回の懇話会の資料に記載してはいるが、営業の利益は平成19年のピーク時では23,237,000円であり、現在（令和元年時点）が6,489,000円であるため、約3.6倍の差がある。

3点目については、ソフトの取組についてはからすま農産や地域の事業者等と連携をして、できる限り急いで取り組んでいきたい。しかしハード面について、駐車場は琵琶湖区域であるため、河川法に係る手続きが必要となり、設計や工事にも一定の時間がかかることから、スムーズに進めても5年程度はかかるものと考えている。

【牧田会長】

10万人減ったお客様をどのように増加させるかについて、個人的には厳しいと思っている。入込客数が下がっている、売上も下がっている、それ以上に利益が少なくなっていることから、入込客数が増えたとしても今の商品力では利益は戻らないだろう。そのため安定した収益を継続できないと考えられる。

そのためSTEP1、2、3に分けて大まかなコンセプトを示させてもらった。ただ、STEP1で何年と区切っていないのは、コロナ禍の状況もあり示すことができないのだろうと思われる。しかし、懇話会が開かれるということは時間がかかることを前提としつつも、覚悟を決めて進めていくと思っている。当面はからすま農産が管理をするため、後押しするという状態を形成していきたい。

【堀委員】

整備コンセプトについて、長束委員も仰っていたが、ターゲットはもう少し絞ったほうが良いかと思う。本間委員が仰った、どのように入込客数を増やすかについて、コンセプトをもう少し見える化した後でハードの話が出てきて、それから売上計画が出てくるものかと思う。まだ目標段階のため、まずはコンセプトを固め、それから年計画や商品戦略、売り上げの見込み等の具体的な計画ができるものかと思う。

指定管理者制度を使って、専門的な指定管理者を選定し売上を上げられるようにしてほしい。商売センスのある指定管理者を使えば、計画に沿った事業ができるのではないかと思う。そのためのコンセプトは市が主導権をもって具体的に示すべき。

【事務局】

ターゲットについて、農業振興施設ということで農業体験や食農に訪れて頂くとともに、周辺施設の観光の立ち寄りやピワイチで訪れる方など広く多くの人を取り込んでいくという意味でこのコンセプトにしている。

指定管理者については、方向性について議論が必要であると考えている。

【佐々木委員】

農業振興と仰っているが草津市民に対してなのか他府県の観光客に対してなのか。ターゲットを絞れば売りたい商品が見える。

【中嶋委員】

全盛期の33万人に来客してほしいとの話であるが、目的としてはたくさん来てもらうことか、収益を上げたいのか。友人がストロベリーファクトリーを経営しており、イチゴとおしゃれなカフェをコンセプトとして掲げており、駐車場は道の駅草津より狭いところでやられているが、1日30~40万円の売上げがある。人だけ来て何も買ってもらえず帰られるのでは意味がない。

ピワイチのプロジェクトを行っており、11月14日に開くイベントではai彩広場から始まり守山市、野洲市、栗東市、そして草津市まで戻るグルメライドというものを企画しているが、日本中から約200人参加してもらえる。滋賀の魅力を知りたいと来てもらう人が多い中で、道の駅草津は草津らしい目玉となるような食べ物がいないため、前回の企画でも行く人がいなかった。ここにしかない食べ物やインスタ映えなどがあった方が人は来てもらえると思う。井から溢れるような近江牛の乗った牛井など、みんなが来たいと思われるようなものが必要。また、琵琶湖が近いためインスタ映えなどもあり得る。守山市にはサイクリストの聖地としてオブジェクトが作られており、ピワ

イチのスタート前にはサイクリストが写真を撮ってから行こうとなっている。その様な特徴が少ないと誘客は難しい。

【事務局】

目的は、入込客数を増加させ、売り上げの増加につなげること。委員の皆様が仰る通り整備コンセプトのターゲットの幅が広すぎるという意見もあるかと思うが、そもそも道の駅草津はポテンシャルの高い場所に立地している。例えば、県立琵琶湖博物館には年間 50 万人の人が訪れているため、来館者の一部でも道の駅草津に来てもらえばお金も落ちると思われる。烏丸半島の開発との連携や県立琵琶湖博物館との連携を図っていけば、魅力的な商品展開を行わないといけないと思うが、入込客数も売り上げも増加していくと考えている。

「すべての人」というのは、先進的な道の駅の事例のように、平日は普段の買い物で道の駅草津に来たシニア層をターゲットに、休日は野菜や果物の搾りたてのスムージーを出すなどして、幅広い世代に伝えていくため。また、道の駅草津で農産物等を購入いただくお客様だけでなく、道の駅草津に農産物を卸していただける方や事業者など、様々な方に御協力いただくことにより、来ていただく方と win-win な関係を構築していきたいためである。

【堀委員】

幅広い世代に来てほしいことは分かるが、例えばターゲットをサイクリストに絞ってもその人たち以外の人もある。わざわざすべての人と謳わなくてよい。

最終期にはすべての人に来てほしいが、まずはターゲットをつくるべきであり、そこから人々に広がる。

【佐々木委員】

まずはターゲットを作ることでその人に魅力が伝わり、老若男女に伝わっていく。SNS 等の発信力は強いため、まずは明確なターゲットが必要。

【事務局】

一旦、今回は幅広いコンセプトとして掲げているが、実際はマーケティング調査等をしなくてはならないと考えている。誰が来ていて、何を欲しているのか調べないと色々な仕掛けなどがないと考えている。そういったことも含めて皆様に御意見を頂戴したい。

【田中久委員】

広大なハスの群生地があった頃には、隣接県にも知られており、早朝から昼前まで多くの方が来ていた。車で来られる方は県立琵琶湖博物館等の駐車場に車を停めて来ていた。しかし、5年程前にハスが消えてしまった。他府県でもそういう現象が起き、調査しても原因が分からない。ヨシワラのところにハスを再生し、そこを拠点として集客してはいかがか。

【牧田会長】

「すべての人」というのは引かかる部分ではあるが、事務局の考えもご理解いただきたい。グリーンプラザからすまは設置条例の基にあり、「農業振興の拠点」というものが起点にある。農業振興の拠点になるというからには、草津市のシンボリックな農業文化に触れることができ、草津市民の人々に農業を生活に取り入れてもらい、草津市の価値が上がり、最終的には市民の誇りとしてほしいという思いから「すべての人に」となるのだと思う。

【事務局】

<資料2 (p.3～6) について説明>

【中嶋委員】

単に直売所を大きくするだけではいけない。先程、めんたいパークの話があったが、そこに来たいと思う人がいるのは面白さやそこにしかないものがあるため。

イトインは、バイクで来られた方やサイクリストが寄った時に買いたいものや食べたいものがあると良いが、どこにでもあるものを売るのではいけない。近江牛のローストビーフの井ぶりやブラックバスのサンドが食べられる等、ここでしか買えないといった特徴のあるものを出さないとイトインは使ってもらえないと思う。

イベントも具体的に何をするか決めるべき。自転車の試乗体験やイチゴのイベントなど年間を通して行うものがあると良い。教育機関と連携しても面白いものができるとは限らない。わくわく感があつた方が人は来られる。

【事務局】

イトインやイベントに関しては、創意工夫をしながら人が集まるような魅力があるものになるよう考えていきたい。今考えていただきたいのはSTEP1の部分であり、それらについては段階的に進めていきたい。

【中嶋委員】

STEP1が肝心であるため、最初の段階から来てもらえる方策を考えた方がいい。

【事務局】

ハード整備は市や県に任せたいが、ソフト面はからすま農産が中心となる。しかし、市の施設であるためソフトな取り組みについても市でも考えていく必要があり、あおばなソフトのような魅力のある商品を増やしていきたいと考えてはいるが、具体的な案については皆様から御意見を頂き、できることから順次取り組んでいきたい。

【中嶋委員】

ハード面も重要であり、ゾーニングの検討において農産物直売所が広がり、レストランのスペースが減少して単にイトインと書いているが、靴を脱いでゆったりくつろげるような空間も必要ではないか。

【山本副会長】

ハード面とソフト面を分けることは良いが、ハード面を用意して頂くにあたり、ソフトを考えたうえで行ってほしい。ふれあい広場やロックベイガーデンの北側のスペースについて、例えば、バーベキューやグランピングに使えるようにするなど、ハード面についても具体的に書かないといけないと思う。優良農地ゾーンについてレンコンを作っている農家がいるため、景観植物として赤いハスを植えて遊歩道など作れば、琵琶湖でなくてもハスは再生できる。

ターゲットの話があったが、高齢者以外で車に乗る人であれば誰でもよいと思う。中年層はスマホを持っておりSNSをしているため、ソフト面で何をSNSに投稿してもらうかが大事。発信してもらえるソフトが必要。花などであればハードになるのかもしれない。何をコンセプトにするかというハード面は、市の方である程度、青写真を書いてもらわないといけないと思う。それに従いか

らすま農産がソフトを乗っけてもらえばよいと思う。

【事務局】

ハード面にしてもソフト面にしても、農業振興の拠点と考えているため、農産物直売所を広げたいという思いがある。ふれあい広場は農業振興のコンセプトに沿ったものにしていきたいと思っているが、具体的にはまだ次の段階であると考えている。

【山本副会長】

今は直売所とレストラン、ロックベイと3つ拠点がある。それらをどうしていくのか。

【事務局】

それについてはからすま農産と話して決めていきたい。飲食店など、機能の分散は是正し、整理していきたいと考えている。

【牧田会長】

ハード面は市が行うものだが、ソフト面に関しては最終的にはからすま農産の事業計画、実施項目に落とし込むものであるため、それに関して委員の皆様からの御意見を頂きたい。

【小川文委員】

ここにしかないものを決めて開発するのが良いと思う。インスタ映えになるものを作るのも良いと思う。

【山本副会長】

ここにしかないものに関しては何が成功するか分からないため、色々試してみたら良いと思う。県立琵琶湖博物館や水生植物館みずの森などのイベントと連携した商品があると良いと思う。そのためにもそれらの施設と連携をして、イベントの情報など知っておくべきである。

【中西委員】

県立琵琶湖博物館は子連れが多い。若い親の意見を聞くと、おしゃれなカフェや子どもの遊び場を欲している。ビワイチに来る人はレストランではなく、おしゃれなカフェに行く。乳幼児などが安心して遊べる場とカフェがあると良い。

【田中定委員】

駐車場が大きくなるというのはグリーンプラザからすまを運営している者としてはありがたい。大型駐車場のところにバスが入ってもらえるとたくさんの方が来るだろう。県立琵琶湖博物館はバスを停めるのにお金がかかるため、道の駅草津の駐車場に人の乗っていないバスを停めている状況であった。そのため道の駅草津にトイレ休憩に来る他の観光バスは、トイレの横にバスを止め、トイレのみ利用して帰ってしまうということが何度もあった。

何か目玉を作るということは必要であると思う。ロックベイレストランでは近江牛を扱っているが、値段が高く食べてくれるお客様が少ない。他のエビフライやカツカレー、お子様ランチの方が売れており、特産物が売れていないのが現状である。

ロックベイガーデンは体験農園を開催しており、今年も枝豆の揉み取りなど行っているが、雨や台風の影響でつぶれたりする。

子連れ客については、ウサギ小屋を設置して餌やり体験を実施したり、遊具等を置いたりして誘

客しているが難しい。

ハスの消滅は残念であり、ハスを見に来たお客様の誘客等ができなくなった。

【小川弥委員】

買い物をするために道の駅草津を利用しているが、おいしいコーヒーがない。今はキッチンカーの業者が増えているため、道の駅草津に来てもらうと良いのではないかと。

また、野菜を買うことがメインとなるが、道の駅草津にはインスタグラムのアカウントが存在しないため、情報が得られない。他の農産物直売所だとインスタグラムにおいて、野菜の入荷状況等を告知している。道の駅草津でもアカウントを開設してもらい、野菜等の告知をすると良いのではないかと。

駐車場は、湖岸道路を車で走っていても外から中の様子が見えない。外からたくさんの方が行き来している様子が見えると良い。初めてのお客様が来ないのは中の状況が分からないためではないかと。

【牧田会長】

キッチンカーなど外部資源を導入しても良いかと思う。需要はコントロールできないため、需要に合わせて供給を増やすしかない。土日だけキッチンカーに来てもらうことはありだと思うため、行政にはネットワークを広げてキッチンカーを取り入れてほしい。

特産品で成功している道の駅は、実際はあまりない。特色や特産品は打ち出しの仕方次第という面もある。生産者の顔が見える形で売り出すだけでもここでしか買えないものと認知されるため、売り方次第である。

ソフト部分について、他に意見はあるか。

【長束委員】

足湯やドッグラン、ヨガ、アスレチックなど健康的なものやワーケーション、平日はシニア層が多いため畳の部屋なども検討してほしい。ドライブスルーのカフェ、グランピングなども選択肢として考えながらハード面を考えてほしい。

【山本副会長】

農産物直売所の横にある倉庫は、改装してカフェやキッズコーナーにするなど利用価値があると思う。

農作物は年間を通して収穫できるものがあるため収穫体験も年間を通して行うことができる。また、その収穫物をバーベキューやグランピングに出すなど、複数のイベントを組み合わせることを考えると良いのではないかと。

3. 閉会
