



第13回 遠軽IC道の駅検討協議会 議事概要

平成29年12月6日（水）午後3：00

遠軽町役場 3階 大会議室

1. 開会

● 佐々木町長 挨拶

- ・道の駅と町民センターの事業については、長年の検討課題がようやくこうやって形になって出てきている。佐藤駅長候補が着任されて、より形になっていくことを願っている。
- ・ここに来るまでに、たくさんの苦労があった。まずは財源。財源を確保するために、法律を変えてもらうなど、国や他の市町村を動かしてここまで来れた。道の駅は道路に付随するものであり、国や北海道、警察などと交渉して問題解決してここまで来た。あとは、道の駅の中身をどうしていくかなど町の中で解決できる話で、町から選ばれた皆さんによるところが大きい。
- ・地域の皆さんと話す、どこまで進んでいるのかと期待を持って見ている。また、道庁も北海道初のスキー場併設の道の駅ということで注目している。
- ・今、一番の問題は、JR石北線の問題。一昨日、北見で会議があり、激しい議論があった。道路も大事だが、いくら道路ができて石北線がなくなってしまうらとんでもないことになる。この会議とは関係のない話だが、一人でも多くの人に利用していただくことが大切。その利用料自体でJR北海道の財政が良くなるわけではないが、何とか石北線を残してくれと言われても、後ろを振り向いたら誰も利用者がいないという状態では、丸裸で戦うようなもの。JRの経営には何の影響もないかもしれないが、そういう姿勢は我々が見せないといけない。

● 座長 遠藤会長 挨拶

- ・9月5日、駅長候補者である佐藤茂さんの任用が決定した。選考においては面接官全員一致であった。道の駅が成功するためには、駅長候補者の選考が重要と考えていたので、まずは一安心している。
- ・道の駅の供用開始まで2年を切っていて、行程的になかなか厳しいものがある。駅長候補者を中心に関係機関が協力をしながら、検討事項をスピーディーに進めていっていただきたい。
- ・佐藤さんについては、着任前からこれまでの資料を見ていただいている。11月1日の着任後、道内各地の道の駅の視察もしていただいております。今日は佐藤さんの道の駅に対する基本構想を提案してもらい、協議していただく。

2. 話題

(1) 報告

● 駅長候補者の紹介について

(事務局説明)

- ・11月1日付けで駅長候補者として佐藤茂さんが就任された。各種新聞記事や町広報誌等でご存知の方も多いと思うが、佐藤さんは現在58歳で、ご家族を岩手県奥州市の自宅に残され、単身で遠軽にお越しいただいた。出身も同じく岩手県の旧水沢市（現在の奥州市）で、岩手県内の高校、東京の大



学を卒業された後は、タイハイ株式会社、ジャスコ株式会社、株式会社ファームに勤務された。

- ・中でも株式会社ファームでは、観光事業に係る施設の運営や店舗の立ち上げなどに28年間携わり、道の駅のほか、農業公園、都市公園、遊園地、サービスエリアなどの立ち上げや運営のほか、公募による指定管理なども行い、これまでに、全国26か所の農業公園や86店舗の自治体の観光施設などを手がけた経験があり、道の駅の開業準備から運営に向けたマーケティングや商品開発、コスト管理、人材教育といった施設運営に係るノウハウを有した方である。
- ・身分については、(一社)えんがる町観光協会の特別職員となり、勤務先は遠軽町総務部地域拠点施設準備室ということで、勤務条件等の詳細については、観光協会の理事会を経て、遠軽町と観光協会との間で覚書を締結した中で、精力的に道の駅の開業準備業務にあたっている。

(佐藤駅長候補者 挨拶)

- ・着任してから遠軽町内の様々な施設等を拝見した。町内には、魅力的なコンテンツがたくさんあると実感している。その上で、遠軽IC道の駅の参考にするため、2週に渡ってオホーツク管内すべての道の駅、道内の主だった道の駅を視察してきた。
- ・視察して実感したことは、遠軽IC道の駅はスキー場が併設しているということで、他の道の駅と根本的に違う。このスキー場を冬場だけではなくオールシーズン活用していくようにすれば、とても魅力的なものになり得る。また、ICに隣接していることが最大のメリット。町内の様々な産品を活用していきたいながら、道の駅で提供していく商品などもお客様のニーズに合うようなものを考えたい。
- ・遠軽IC道の駅は、単純にお越しいただきだけでなく、道の駅から情報発信をしていくことが大きな目的。遠軽町はもちろんだが、オホーツクの部分を情報発信する。まずは、遠軽町内の情報発信をして、町内で滞留してもらい、消費を発生させる。そういった仕組みづくりを合わせて行っていきたい。それが遠軽IC道の駅に求められている最大の目的だと思っている。オール遠軽ということで、皆さんにご協力いただき、道の駅の開設を進めていきたい。

(2) 議題

● 基本構想の提案について 【資料1】

(事務局説明)

1 主な業務内容(遠軽IC道の駅駅長候補者募集要項より抜粋)

遠軽IC道の駅の開業準備に関すること(開業前:駅長候補者)

- ・町内外各種イベント等運営・支援業務。
- ・道の駅の管理運営の企画立案、農産物直売所・物産品販売店・飲食施設等の企画立案業務。
- ・スキー場や地域と連動した体験プログラムの企画立案

⇒詳細については1~7に項目分けし、内容を説明。

2 主な基本構想

(1) 基本事項

【4つのポイント】



①地元の皆さんに愛される道の駅

リピーターの確保を目的とし、地元が利用しないところに将来はないということで長期に渡って安定的に運営していくためには地元の方に継続的に来てもらうことが必要である。目的を持って来てもらうための仕掛けを考えることや、継続的な利用の促進、また、流行に乗るだけではなく、すぐに飽きてしまうことのないように工夫する。

②特徴を活かした展開

北海道内で唯一のスキー場を併設した道の駅ということでの話題性やインパクトを最大限に活かすこと、ゲレンデの中央にある一本桜について、そのロケーションの良さや商品開発に向けての潜在能力が高いことからブランド化できるのではないかとということ、また近年SNSを活用した情報発信がスタンダードになってきている中で、若者や女性を意識した仕掛けが不可欠であると考え。その中で、立地やロケーションの良さを活かす必要があるということや、一本桜の品種であるエゾヤマザクラは開花時期が短く、美しさも年によってバラつきがあるのが特徴ということ、それから流行語大賞にもなった「インスタ映え」といった、SNS映えする展開から情報の拡散を図ることを中心に考えている。

③スキーシーズン以外の集客

12月から3月のスキーシーズンには一定の集客が見込まれる中で、主に4月から11月のオフシーズンの集客が年間を通した運営のカギを握る部分であり、そのためにはリフトの活用をした中でのゲレンデの有効利用が必要であるとともに、観光バス等の団体客の誘致による収益の確保が求められる。その中で、観光バスの受入体制を整備するという事でトイレや団体客用の飲食メニュー、体験プログラム等の充実や、降雪が少ないスキー場ということで、夏場のゲレンデ利用は冬場に影響の無いようにする必要がある。

④雇用の促進

スキー場スタッフの通年雇用や、若者の雇用を考えていきたいということで、通年雇用することでパート職員よりも正職員の方が仕事の質も向上、スキー場特有の特殊な免許を持つ方の確保にもつながると考える。また、季節雇用は若い人が入りたがらず、入ってもすぐ辞めてしまうことが多いことから、通年雇用が望ましいと考える。

【整備に向けた考え方】

他の道の駅とは、スキー場併設というところが根本的に異なる。その素晴らしいロケーションを活かし、道の駅というよりも、森の公園として捉え、1つの『テーマパーク』として考える。

【まとめた3つの大きなテーマ】

「チャレンジ！」 何事もやってみないとわからない

「大胆に！」 他でやっていない新しいこと

「稼ぐ！」 年間通した魅力の創出

(2) 具体的事項

【指定管理】

- ・ 独立採算制の検討



町からの指定管理料に頼らず、「甘え」が生じないように工夫をする。自分たちでやるという意識を高める。しかしながら、スキー場のリフトや機器の修繕、機械等の購入などの高額な費用については町の負担が必要になると考えるとともに、今後、実現に向けて早い段階で具体的な収支計画を立てた中で、改めて精査していく。

【産業・食】

・テナント制からの方針転換

これまでフードコートは4ブースのテナントということで検討してきたが、テナント制ではなく指定管理者の直営にすることにより、一体感や統一感が醸成されるとともに、オリジナルの目玉商品を創出することがスムーズになると考える。また、全てのブースが埋まるのかという不安や仮にオープン時は埋まったとしても、徐々に撤退して数年後には歯抜け状態になってしまう危険性もあり、色々な面で最初から直営という方が良い。その中で1階フードコートは、ブース分けせず1つのオープンスペースとし、主なメニューについては、テイクアウトは500円以下、店内での飲食は1,000円以下を想定することや、地元業者に対しては、指定管理者が考えるメニューについて提案型のオファーを出し、作って納入するという形に特化させることで、リスクの軽減を図ることが可能となる。また、1階と2階で提供するジャンルのすみ分けを図り、2階は従来通りのスキー場メニュー（ラーメン・カレー）の提供を考える。

・ホール・デッキ等の活用

団体客の誘致を念頭に、晴天時は屋外デッキ、悪天候時でもホールの活用を前提とし、ゲレンデのロケーションを活かした中で、北海道らしくジンギスカンやバーベキューなどの提供が効果的であり、人数分に小分けにした真空パックでの納入、保管、提供によりコストダウンを図る。また、デッキでのオシャレな空間の演出としてコーヒー、紅茶、スイーツなどカフェ的なメニューの提供により、女性の利用を意識していきたいと考える。

・遠軽・オホーツクの製品の選定

管内・道内の道の駅や販売店の視察を実施した中で、魅力的な商品をピックアップし、売り場の構成を検討するとともに、生産者を訪問した中での交渉が必要。視察については、すでに駅長候補者が管内・道内の道の駅の視察を精力的に行っており、その中で随時、魅力的な商品をピックアップしている。

【体験・休憩】

・写真スポット

展望台など、ここでしか撮れない写真を撮ってもらえるようなスポットを作るにあたり、見せ方の工夫をすることで、先ほどもあったとおり、SNS映えを意識した写真スポットを確立したい。

・安全性

主にリフトやジップライン等のアクティビティに関連する部分について、リスクマネジメントを徹底する必要があると考える。そのためにも各種体験プログラムの定期点検等にもお金をかけるとともに、どんなことにも危険は潜んでいるものであり、あらゆる危険性をあらかじめ排除する努力が必要になる。



・自然

団体の集客やファミリー層の利用を考えたときに、これまでの佐藤駅長候補者の経験から、花と動物は最も有効なツールであるということで、その中でも花の植栽は気候風土や土壌の適性、ゲレンデへの影響を考慮するとともに、動物についても、冬期間の管理や飼育小屋等の管理方法等の問題点を整理する必要があると考える。これらについては、以前から体験部会でも議論してきたとおり、積雪の少ないスキー場であることや、フォーレストパークでもこれまで芝生の張り付けなど長年にわたりゲレンデの整備で苦労した経過もあり、冬場のスキー場営業に支障のない形が望ましい。加えて、ドッグランについてもスペースや柵の設置などでのゲレンデへの影響を考慮する。

・足湯

これも体験部会で議論してきた内容であり、実際に何件か視察にも行き、ほとんどの足湯施設では近くに温浴施設があって、源泉かけ流しという形の中で、当初、体験部会では、町内温浴施設からの運び湯ということでの足湯を検討していたが、今回は、沸かし湯での足湯として高濃度の炭酸泉を提案する。そのメリットとしては、お湯を運搬する必要がなく、温泉法の届け出も必要ないということ、それから継続的な入浴により健康増進効果として主に血圧の低下などが医学的に実証されているということでのリピーターの確保が図られる。また、広告宣伝としての機能を持たせ、町内の温浴施設への誘導を目的とした展開も考えられる。

- ・しかしながら、足湯については、これまでも議論してきた中で、衛生面、コスト面から導入は難しいのではないかという見方が強い部分があり、施設内部への影響を考慮して屋外での建設を前提として、一番の問題となるコストの部分に精査した上で、検討していきたい。

【情報発信】

・道の駅名称

自然豊かなロケーションがイメージできるような名称が望ましく、道の駅の登録のスケジュールからも、平成30年度中の募集・選定を考えている。

・ロゴマーク

商品のパッケージや施設内などに統一されたロゴマークがつくことでブランド力の向上が図られるとともに、施設全体での利用によって一体感が醸成される。これについても、事前のPRという意味でも、平成30年度中の募集・選定を考えている。

・ターゲットを意識したアプローチ

メインターゲットであるファミリー層をはじめ、その中でも高齢者・女性・子どもなどのすみ分けを図った中で展開するとともに、観光バスや長距離トラックなど、その情報網から期待できるロコミでの情報拡散やリピート利用などを狙ったサービスを提供したいと考える。

(佐藤駅長候補者説明)

- ・初年度見込み人数について、丸瀬布のトイレ利用者数97万人をベースとして、そこに一定の係数が掛かっていることを考慮し、実数ベースで見たとして初年度60万人と設定する。丸瀬布の道の駅と根本的に違うのは、ICを降りて進行方向に道の駅がないこと。わざわざウィンカーを右に出して、上まで



- 上がってきてもらわなければいけない。車の流れに逆らって道の駅まで誘導するには、そこに目的がないとお客様は来ない。トイレ利用はもちろんあるが、それだけでは60万人を超えることはできない。
- ・ 町外の人を呼び込むのは確かに大切だが、町内の方をいかに呼び込むかが重要。また、一般客だけではなく、団体客をどう呼び込むか。前職の農業公園の部分では、入場者の15~25%が団体集客で、残りが一般集客。60万人の利用を確保していくことを考えると、団体集客をどう図っていくかが大事。
 - ・ トイレだけではなく、食事や体験でお金を落としていただく仕掛けを作っていく必要がある。現状の限られたスペースで団体の食事を提供できるかという点と難しい。ただ、2階のデッキを使用して素晴らしいロケーションを見ながらジンギスカンを食べていただくことは可能。北海道といえば、ジンギスカンというイメージが強いのでニーズはあると思う。食肉を厨房内で調理するとなると、現在のようなブースに分けてしまうと設備的な部分で難しい。ただ、カットした食材を真空パックして納品してもらい、それを皿盛りにして提供すれば、団体の食事対応は可能だと思う。団体の食事は、事前に予約が入るのである程度は人数の把握ができる。それに合わせて、地元の食肉業者さんに発注をかけることができる。団体提供を考えるとブースに分けると使いづらいので、テナント制を辞めて1つのオープンスペースとして、オリジナルメニューを提供した方が、団体対応もしやすく、一般のお客様へのサービスも向上すると思う。
 - ・ トイレ利用を60万人と考えた時に、飲食物販のうち、飲食に2割の12万人が利用すると考えた場合、土日にどれくらいの方が利用すれば12万人になるかという点と、土曜日1,000~1,500人、日曜日で1,500~2,000人の集客が必要となる。現在の計画の4ブースだと、1,000~2,000人のお客様が来た場合に対応できない。オープンスペースにして、そこでコーナーを分けて、提供する食材を変えることの方が効率的。4ブースに入る業者さんに設備を負担して整えてもらう予定としていたが、厨房機器は高額な設備投資となるため、大きな投資をなくしていきながら、そこで提供するメニューについては、基本的には町内の産品を活用していきたいと考える。
 - ・ 具体的には、遠軽は白滝のじゃがいもがブランド化しているということを活かしたい。道内の道の駅はどこを見ても芋もちがテイクアウト商品で提供されている中で、私が今考えているのは、じゃがいもをマッシュポテトにして、その上にミートソースなど様々なソースをかけて提供すること。実際に、東京の自由が丘にオシャレなお店があって北あかりをマッシュポテトで提供している。マッシュポテトは腹持ちが良く、値段は550円程度。また、マッシュポテトをスキレットという鉄のフライパンで調理しているものも考えている。スキレットは、ここ何年間でとても流行っている。スキレットを使用すれば、グラタンやダッチベイビーもできるし、特に、若い女性が好むようなメニューの提供が可能で非常にインスタ映えもする。
 - ・ 道内の道の駅では、当別の道の駅で一部カップのメニューを提供していたが、ここまでは凝っていない。基本的には地元のじゃがいもを使った中で調理していきたい。このメニューだと専属のシェフを必要とするものではないので、パート・アルバイトで簡単にできるし、それでいて若い人への訴求効果は高いメニューである。
 - ・ 昨今は、カップご飯が若いお母さん方の中で人気である。町内では、白楊舎の炊込みご飯を物産展に



出すと、いの一番でなくなるというお話も聞いており、例えば、炊き込みご飯の上にイクラをトッピングして、300~500円で、量自体はガッツリしていないものの提供を考えている。ご高齢の方の場合は、そんなに量が必要ないので、ワンコイン以下にして、農産物の野菜等でお新香やちょっとしたお惣菜を200~300円で合わせて、カップで提供したい。道の駅の中で食べても構わないし、テイクアウトで持ち帰っても構わない。

- ・また、お子様や大人のお腹にたまるメニューとして、人気の高いオムライスを考えており、でき合いのもの使ったとした場合、あとはデミグラスソースの問題のみである。ラクレットチーズは、富田ファームでも作っていて、じゃがいもやブロッコリー、ソーセージなどどんな食材にも合う。ただ、ラクレットチーズ自体が高価なので、原価計算をしてみなければわからないが、前職で扱った際は、半分で2万円くらいした。パンやソーセージにかけるとして、最低でも1回500円は必要となる。東京であれば、1,000円はする。見た目もインパクトがあり、演出効果も非常に高い。ただオープンで表面を焼いて溶かすため、時間が掛かる。常設というよりは、イベント的な部分で提供していくことになると思う。
- ・それ以外の麺類や定食はないのかという要望については、看板やモニターを使って、遠軽町内の飲食店を紹介して利用していただきたいと考えている。それ以外にも、紙媒体の1枚もののパンフレットを作っていただき、町内への誘導をしていく。
- ・2階の軽食コーナーについては、冬場は営業するが、シーズン以外は利用しないような想定をしている。
- ・これらの理由から、1階のブースについては、テナントから直営の運営形態に変更したい。団体集客を図っていく上では、団体食を提供すれば旅行会社が送客してくれる訳ではなく、道の駅に魅力を付加していかなければ、団体の集客は見込めない。その中で考えているのが、スキー場の斜面に花の植栽をして、その花で団体集客を図りたいと考えている。例えば、群馬県のたんばらスキー場では、オフシーズンにラベンダーを植栽して、その開花時期には約20万人を集客しており、同じく群馬県のみなかみスキー場では、100万本のスイセンを5年間で植栽して、約10万人を集客している。ただ、植栽については先ほどもあった通り、森谷支配人が長年掛けてゲレンデをキレイに整備された経緯もあるので、簡単に植栽しようとは考えてはいないが、オフシーズンの集客を図る上ではとても効果的である。開花時期も1~1か月半あり、団体のお客様は上までリフトを使って上がるため、リフトの利用料金が発生する。そのうち、半分の方は帰りもリフトを使って降りてくるため、リフトの収益は高い。リフトを新設するという話も聞いているので、なおのこと、リフトを使って収益を上げていくことを考えていかなければいけない。
- ・町民の税金を使うことになるので、町民の方が利用しやすい環境を作っていきたいと考えており、地元の方々にお越しいただくために、高濃度の炭酸泉を使った足湯を提案している。実際に美容効果も高く、マスコミなどでも取り上げられている。足湯を使った効果は、臨床実験で検証されていて、3週間足湯に浸かった高血圧の患者さんの血圧が下がったというデータもある。寒い地方の方は塩分の摂取量が多いため、血圧が高い方が多い。糖尿病など様々な効果が検証されているが、特に血圧低下の部分にポイントを絞ってアピールしたい。毎日、または1日おきに利用しなければ効果が出ないと



されていて、皆さん美容や健康については敏感なので、町内の方々に足を運んでいただきたい。足湯は無料にして足を運んでいただき、道の駅で100円でも、200円でもお金を使っただければ、それが売り上げにつながる。来ていただかないことには、お金は落ちていかない。現状の課題は、ランニングコストであり、冬場にも維持管理していくとなると、それなりの建屋も必要になってくる。初期投資などの計算が現段階では済んでいないため、整理でき次第ご提案をしたい。足湯が道の駅に足を運んでいただく目的になり得ると考えている。

- ・提供する飲食についても、健康に重きを置きたい。健康と体に優しいということを謳うことで、道の駅で身も心も健康になってもらうというコンセプトで様々な仕掛けを考えていきたい。スキー場を含めた一体をテーマパークとして考えることで、体験プログラムも森を使ったネイチャーゲームであり、木の実や小枝を使ったネイチャークラフトなども考えられる。バター作り教室なども、生クリームとちょっとした容器があればできる。例えば、地元のパン屋さんにパンを提供してもらって、塗って食べるととても美味しいと思う。アイスクリーム作りもボール2つと氷があれば簡単にできる。大きな投資は必要ない。飯盒炊飯体験なども広いフィールドは必要ない。ニーズが高ければ、学校の体験学習の一環として提案もできる。四季を通じた様々な体験プログラムが可能。経験上、数十種類行っているのので、この地域やロケーションに合ったものを提案させていただきたい。ファミリーで来ていただく中で、子どもたちを集客するには、動物が適している。前職でも、来園されるお客様にアンケートを取ると、必ず、花と動物とのふれあいがベスト3に入ってくる。動物も多種多様にいる必要はなく、ウサギだけでも良い。実際に抱っこしたり、ふれあうことで満足していただける。ウサギだと、手を出すと噛んでしまいケガをする可能性が高いので、モルモットなどであればそのリスクは回避できる。モルモットは、限られたレーンの上を先頭が歩けば、連なって歩く。モルモットの大行進というのは、動物園などでもやられている。非常に子どもたちに人気。モルモット自体は、1匹1,000~3,000円程度で購入できて、10~20匹いれば良い。飼育もそれほど手間は掛からない。
- ・しかし、冬場の飼育をどうするかということが課題となってくる。建屋を建てても、保温などをしなければ、小動物は凍死してしまう。私が一番やりたいのは、大きくなならないピグミーゴートという小さいヤギの飼育であり、例えば花の上に回廊を作り、ヤギに歩いてもらうと非常にインパクトがあるし、ニュースリリースをしてもマスコミに取り上げてもらいやすい素材である。実際に前職で行い、効果は実証している。ただ、柵の問題や飼育環境をどうするのかという課題もあるので、今後精査してご提案していきたい。
- ・今後進めていく中で、方向性が変われば、ご相談をさせていただきたい。

(座長)

- ・今までも会議で示されてきたもの、新たに提案されたものもあるが、皆さんからご質問や意見等あるか。
- ・花の話では、ゲレンデを傷めないようにとのことだったが、ゲレンデではない部分で行うということか。



(駅長候補者)

- ・基本的には、リフトに乗ってお金を落としていただきたいので、そうすると斜面というのが前提になってくる。

(座長)

- ・斜面でゲレンデを傷めないように行うということか。

(駅長候補者)

- ・花苗を植えたり、種を蒔いたりには毎年行わないといけないので手間暇がかかる。10~20万本を謳ったところでインパクトはない。50~100万本単位でないと、旅行会社にアピールできない。毎年それだけの数を植栽していると、かなりの労働力が必要になってくる。球根を使って、一番良いのはスイセンで、3年経つと株分けできるので倍々になっていく。みなかみスキー場では、100万本のスイセンを植栽するのに5年間で完了した。計算すると、1,000万円くらいの費用が掛かるが、年間で10万人の集客があれば、十分行える。
- ・ただ、遠軽は厳しい気候ということで、スイセンの開花時期がいつ頃になるかわからない。幸い、遠軽はコスモスで全国的に認知されているので、秋以外の時期、春などにして桜の開花時期と合わせたい。ただ、桜の開花時期のバラつきや開花期間が短いという課題もある。しかし、せっかくの桜なので、大事にしていきたい。積雪量のないスキー場の中で、スキー場の運営に影響がないようにしていきたいが、今のところ具体的な解決策は出てきておらず、何とか解決していきたい。

(座長)

- ・道の駅はスキー場も大きな柱になってくるので、どう両立していくのか、フォーレストパークとも話し合って進めていただきたい。

(委員)

- ・様々な提案があったが、協議会の前に部会の皆さんとの擦り合わせはできているのか。良いとか悪いとかではなく、今まで積み重ねてきたものがあると思う。協議会では、部会の報告をまとめてでしか聞かないが、現在の進行がどうなっているのか。また、現在、夏場の利用としてはスポーツ合宿を行っており、延べ人数としては1,000~1,500人が訪れている。そういった目的で来ている団体もあるので、その部分も検討に入れていただきたい。

(座長)

- ・部会とはこれから擦り合わせが必要になってくるかと思うが、事務局としてはどうか。

(事務局)

- ・部会との擦り合わせはできていないが、12月19日には産業・食部会、1月には体験部会の開催を予定しており、まずは本日の検討協議会への説明を経てから、各部会に落としていくように考えている。それぞれの部会でこれまでの議論とは異なる部分があるが、説明をした上で、また検討協議会に上げていきたい。

(委員)

- ・それだと今までの積み上げと逆になると思う。今日の会議でこれで良いとなれば、上から落ちていくことになり、これまでと逆になる。



(事務局)

- ・本日の協議を受けて、部会には説明させていただいて、納得いく部分、いかない部分があるかと思うが、いかない部分については再度協議させていただく。

(委員)

- ・それだと部会の皆さんが何のためにやっているのかという風にならないか。

(委員)

- ・産業・食部会に参加させてもらっているが、これまで金額の話を中心に進めてきたところであり、実際に誰がテナントに入るのかとなると、本音としては無理じゃないかという気持ちが先になっている。今回の話のように、逆に私たちが作ったものを納品できれば、自分たちの現状の規模でやることできて、わかりやすいのではないか。特別な冷凍の機械がなくても、一品ずつなら冷凍して納品できるだとか、両方で提案していけば進めやすいと思う。今の段階では、採算が取れないのではないかと、といった話が聞こえている状況である。

(座長)

- ・部会の開催については、駅長候補者が就任する関係でしばらく期間が空いている状況。今まで積み上げてきたものはもちろんあると思うが、それと今回の基本構想とをぶつけた中で良いものを選択していく形が良いのではないか。

(委員)

- ・細分化された部会があるので、本来はそこで練ってもらうのが良いと思う。

(座長)

- ・ある程度変えるのであれば、戻ってということもあると思う。

(委員)

- ・今回は13回目ということで、駅長候補者も決まって、これまで部会で積み上げてきたことは事実だし、プロジェクトチームを作って実動部隊でどうやって動くかということをやっていないと、ここでもがきながら同じことをやっても進まない。各部会から代表が出て、練ったものを上げていくということで、これまでの経過と合う、合わないはあると思うが、駅長候補者をリーダーとした中でチームとして動いていかなければならない。そのチームで月に1回でも話したことを報告してもらって、問題があれば議論するという方向でいけば良いのではないか。

(委員)

- ・今の段階では問題があるのかないのかかわからないので、現行とシンクロさせて、情報を共有して進めていきたい。

(委員)

- ・各部門だけの話では進んでいかない。駅長候補者を中心にチームで考えなければならない。

(委員)

- ・60万人という数値目標も掲げていただいたので、それに向かって何をしなければならないかということだと思う。

**● 実施設計図について【資料2】**

(事務局説明)

- ・ 一般平面図について、平成29年度は大型車庫を建設し、先般、完成したところ。平成30年度・31年度で本体施設及び施設周辺の工事を実施する予定。施設の建設期間もスキー場は営業するので、支障のないように考慮しながら整備を行う。駐車場については、当初、舗装の駐車場と仮設駐車場ということで検討していたが、全体を舗装の駐車場とする方向とし、小型車178台、大型車9台、身障者用4台を想定している。
- ・ 1階平面図について、基本構想の説明にあったものを反映させた図面となっている。まずは、4ブースのテナントとなっていたフードコートを開スペースの厨房として表記している。厨房機器の選定はこれからとなる。厨房の広さについては、厨房機器の選定をしていく中で、検討していきたいと考えている。
- ・ 団体の食事客の対応のため、ダムウェーターの導入をしていきたい。また、休憩室・ゴミ置場・トイレとなっていた部分については、プレハブの冷凍庫・冷蔵スペースとして考えている。
- ・ 当初、分散していた物品庫を集約することで、使い勝手を良くしている。また、物販スペースに直接出られる動線を確保している。これらのことから、事務室の位置も変更となっている。大きさについては変更なし。
- ・ 2階平面図について、ダムウェーターの設置により、受付スペースの間取りの変更をしている。

● 整備スケジュールについて【資料3】

(事務局説明)

- ・ 駅長候補者の就任以降、再確認した全体のスケジュールについて説明。
- ・ 建設については、平成29年度は圧雪車などを格納する大型車庫の建設とそれに伴う敷地の造成工事ということで、先月、完成したところである。古いD型倉庫の解体については今月中に完了する予定であり、圧雪車や各種機械類などを随時、引越す。平成30年度からは本体施設と本体周辺の整備工事が始まり、それに先がけて古いロッジの解体や、それに伴う仮設事務所や仮設休憩所となるプレハブやトイレの借上げが発生する予定。平成31年度には、スキーシーズン中に休憩所や一部物置として使用したレストハウスを解体し、本体施設も完成に向けて進める中で、本体周辺の整備工事も残りの部分を進めていくような形となる。そして平成31年12月のスキーシーズンの営業開始に合わせて、プレオープンということも予定している。なお、グランドオープンについては、変わらず遠軽ICの開通時に合わせる方向としている。
- ・ スキー場について、平成29年度は例年同様に営業を行い、3月には2回目のファーイーストカップの開催を予定している。平成30年度はスキー場の再開という位置づけで、リフトの更新を中心とした、ナイター照明、ゲレンデの拡幅、展望台の設置、頂上トイレの設置、各種体験プログラムの導入に向けた総合的な設計委託を発注する予定。そして、設計委託の結果にもよるが、現在のところ平成30年度から平成32年度の期間の中で、2か年でのリフトの更新工事を行い、それ以外の照明、ゲレンデ拡幅、展望台、トイレ、体験プログラムの整備も随時進めていくようなイメージであり、引



き続きフォーレストパーク、社会教育課、体験部会など関連する機関と協議を進めていくものである。

- ・ 駅長については、先ほども申し上げたとおり、11月1日から駅長候補者として任用を開始し、任用元は（一社）えんがる町観光協会、勤務先は遠軽町地域拠点施設準備室ということで、平成31年12月1日からは駅長として指定管理者が任用し、新たな道の駅に勤務する予定としている。
- ・ 指定管理については、引き続き議会委員会には説明をしていくこととして、今後は指定管理者としてのノウハウも有している佐藤駅長候補者を中心に、平成29年度中の内定・公表を目指して公募によらない候補者の選定を前提とし、協議書・業務基準書・申請書類等の作成、選定基準の確認を行う。
- ・ 平成30年度は指定管理者としての業務内容の精査及び指定管理料の積算や、施設の条例提案を行い、早い段階での議会議決を目指し、現在ロックバレースキー場の指定管理者であるフォーレストパークの指定管理期間は平成31年3月末となっていることから、平成31年4月にスムーズに指定管理を移行できるような流れを考えている。
- ・ なお、スケジュール案には記載されていないが、駅長候補者の就任に伴い、開催を保留していた考える会の各部会についても、今月以降、随時開催し、先ほどの基本構想を説明した中でこれまでの協議とは異なる点を中心に、詳細な部分を検討して、そこで決めた事項について、年明け以降、年度内に開催予定の次回の検討協議会において提案するので、よろしく願いたい。
- ・ また、平成29年度の6月に管理運営方針のまとめを策定し、それに基づいて検討協議会や各部会の協議を進めているが、基本構想における提案事項を含めて、今後は運営に必要な人員や収支の想定など、より詳細な方向性を示す「管理運営指針」を策定することとして、駅長候補者を中心とした中で、平成29年度中の検討と平成30年度当初の策定を目指す。
- ・ 最後に、道の駅の登録について、毎年、春と秋に登録時期があり、平成31年12月のオープンであれば、遅くとも平成31年秋の登録に間に合わせるために、事務手続きの都合上、平成31年の4月には登録申請書類一式を提出する必要があるため、その書類作成の作業を平成30年度に行う。

(座長)

- ・ 整備スケジュールについて、何か質問・意見はないか。

(委員)

- ・ スキー場の再開発のところで、展望台の話があったが、頂上に設置するということが。

(事務局)

- ・ 現在、体験部会の協議の中で展望台とジップラインを2つの柱として検討しており、具体的な場所や規模について、平成30年度の設計委託の中で検討していく流れを想定している。

(座長)

- ・ リフトの更新についてはどのように考えているか。

(事務局)

- ・ 現在のリフトが老朽化しているということで、更新を検討しているところであり、場所や途中下車の考え方などを含めて平成30年度、検討していく予定。



(委員)

- ・途中下車できると使い勝手が良いのか。

(委員)

- ・場所にもよるが、使い勝手は良いと思う。

(委員)

- ・この近くでは、美幌のスキー場が途中下車できるリフトとなっている。

(座長)

- ・その他、スケジュールまたは全体を通して質問等はないか。

(委員)

- ・プロジェクトチームについてはどのような状況か。

(事務局)

- ・現在も担当打合せということで、検討協議会や部会、幹事会の前段、「コアメンバー」という形で役場、観光協会、商工会議所、フォーレストパークから集まった中で協議をしている。

(座長)

- ・相当数の提案がされており、残り2年という中で、短い期間ではあるが地域性や収益性を含めてまとめていかなければならない。スピード感がないと厳しいと思うので、ある程度絞った中で、検討していかなければならない。

(委員)

- ・部会についても、あくまで駅長候補者の構想として提案するものであり、これから決めていく部分がある。

(座長)

- ・先ほどのコアメンバーで協議したものを部会にフィードバックして検討していくといったイメージとなる。また、駅長候補者は色々な経験があると思うが、この地域についてはわからない部分もあるので、皆さんでフォローしながら良いものを作れるように進めていきたい。

3. 閉会

(事務局)

- ・次回の検討協議会については、年度内、1月から3月の間での開催を検討しており、事務局で調整の上、ご案内させていただくので、よろしく願いしたい。

(配布資料)

参考資料1 遠軽IC道の駅長候補者選考結果

資料1 遠軽IC道の駅実施設計図

資料2 遠軽IC道の駅整備スケジュール(案)

資料3 遠軽IC道の駅を考える会の経過

資料4 遠軽IC道の駅出店・出品にあたっての基本ルール等(案)