

## 地域資源活用による観光振興等調査特別委員会

地域資源活用による観光振興等調査特別委員長 岩崎 友一

1 日時

平成 24 年 9 月 5 日（水曜日）

午前 10 時 13 分開会、午後 12 時 2 分散会

2 場所

第 4 委員会室

3 出席委員

岩崎友一委員長、佐々木努副委員長、高橋昌造委員、佐々木朋和委員、・下正信委員、  
神崎浩之委員、佐々木順一議員、工藤大輔委員、喜多正敏委員、工藤勝博委員

4 欠席委員

小泉光男委員

5 説明のために出席した者

株式会社池月道の駅 代表取締役社長 館股 秀隆 氏

6 一般傍聴者

なし

7 会議に付した事件

(1) 「道の駅とまちづくりー地域経済の復活ー」

(2) その他

次回の委員会運営等について

8 議事の内容

○岩崎友一委員長 おはようございます。ただいまから、地域資源活用による観光振興等調査特別委員会を開会いたします。

なお、小泉光男委員は欠席とのことでありますので、御了承願います。

これより、本日の会議を開きます。本日はお手元に配付いたしております日程により会議を行います。

これより調査を行います。本日は、講師として、年間来場者数が 350 万人と、数ある道の駅の中で全国で第 5 位、東北では断トツ 1 位である、あ・ら・伊達な道の駅を運営されております株式会社池月道の駅代表取締役社長、館股秀隆様をお招きしておりますので、御紹介申し上げます。

○館股秀隆講師 ただいま御紹介いただきました、あ・ら・伊達な道の駅を管理運営しております株式会社池月道の駅の代表取締役社長の館股秀隆です。きょうはよろしくお願いいたします。

○岩崎友一委員長 館股先生の御経歴につきましては、お手元に配付いたしておりますと

おりでございます。

本日は、道の駅とまちづくり、地域経済の復活と題しまして、地域資源の効果的、効率的な市場への流通や多くの観光客の誘客により、地域経済の活性化に多大な寄与をされております、あ・ら・伊達な道の駅の事例をもとに貴重なお話をいただくことになっております。舘股先生には、御多忙のところ御講演をお引き受けいただきまして、大変ありがとうございます。改めて感謝申し上げます。

それでは、これから御講演をいただくわけですが、後ほど質疑、意見交換の時間を設けておりますので、よろしくお願いいたします。

それでは、舘股先生お願いいたします。

**○舘股秀隆講師** それでは、早速始めさせていただきます。私もここに来て先生と言われて、ちょっとまごついております。私の経歴を見ていただくとわかりますけれども、私は地元の高校を出て、東京の大学に行き、卒業した次の年に起業しまして、社長とずっと呼ばれていたのですけれども、先生と呼ばれたことはこのかた記憶にございません。きょうは先生ということではなく、今までの道の駅の歩みについて何か参考になればということでお話しさせていただきますので、よろしくお願いします。

当社について、テレビ朝日のスーパー J チャンネルという番組で 30 分の放送がありました。それを、ダイジェスト版として 15 分ぐらいにまとめて編集したものがありません。一番先にこれを見ていただくと道の駅の概要、立地、その他のことがわかりますので、ごらんになっていただいて、次に御説明ということにさせていただきます。

多少古いもので、ダビングしているものですから画像が粗くなりますけれども、お許しください。

〔ビデオ放映〕

**○舘股秀隆講師** 資料にありますのが、あ・ら・伊達な道の駅の正面でございまして、来場者の方々がかなり多く入っております。

道の駅の位置ですが、東京と青森のちょうど中間が、道の駅から仙台市寄りのあたり、皆さんも高速道路に乗りますと東京とのちょうど中間地点ぐらいではないのかなと思います。あとは太平洋と日本海を結ぶ奥羽山脈の宮城県寄りのところで、位置的にはちょうど東北地方のへそ的なところに立地しているのではないかと思います。人口は、資料では 1 万 4,000 人となっていますけれども、今は 1 万 3,000 人台になりました。私は昭和 23 年 1 月生まれで、一番人口の多いベビーブームのときなのですが、そのときは 2 万 3,000 人ほど旧岩出山町にいましたけれども、6 割ぐらいに人口が減ったところなんです。

山形県の新庄駅を境として、石巻市、仙台市方面に行く陸羽東線があり、酒田市のほうに行く陸羽西線があります。道の駅は、この陸羽東線の池月駅前にあります。池月駅とは 100 メートルぐらいしか離れておりません。その間に国道があつて、国道のそばということです。

近くに国道は 3 本通っております。岩手県の一関市に行く国道 457 号、秋田県由利本荘

市に行く国道 108 号、あとは鶴岡市、酒田市に行く国道 47 号。この国道 3 本が、7 キロぐらいの間に走っているところに道の駅があります。

伊達という名前でお気づきだと思いますけれども、あ・ら・伊達な道の駅という名前の由来にも関係してくる伊達政宗が山形県米沢城から仙台城に入る間、足かけ 12 年間この岩出山にいました。豊臣秀吉によって米沢城からこちらのほうに移されたのですが、そのときに城の縄張りをしたのが徳川家康と言われております。

これは、伊達政宗の平和像です。仙台に騎馬像というのがございますけれども、戦争中に金物供出で回収されたため、かわりに戦後この平和像をつくりました。その後、今から 49 年前に新たな騎馬像をつくることになりまして、この平和像をどこかに寄贈したいということで、いろんなところが手を挙げたのですけれども、最終的にこの岩出山の地に仙台市から御寄贈になったというものです。

それで、この平和像が御寄贈になったのを機会に毎年政宗公まつりというのをやっております。9 月の今週の土曜、日曜です。宵まつり、本まつりとありますけれども、去年は地震の関係で宵まつりは中止になりまして本まつりだけでしたが、約 6 万人の観光客が入ります。武者行列をメインでやっていますので、ふるさと創生事業のお金を使いまして、約 60 領の甲冑を買い、それを皆さんに着ていただいております。私は政宗公まつりの協賛会の会長もやっていますが、今は歴女ブームということで、北海道から沖縄県まで応募があつて抽選でその甲冑を着ていただいております。15 頭の馬に乗った騎馬になるのですけれども、それがやっぱり一番倍率が高くて女の人も騎馬に乗って武者行列をやっています。今回資料を持ってきませんでしたけれども、戦国バサラというテレビゲームなどで戦国武将などの人気に火がつきまして、本当に遠いところから応募があります。

この有備館及び庭園というのは国の史跡名勝になっておりますが、この家が 3 月 11 日の地震で崩壊しました。今はもう解体しまして、復元に入っているのですけれども、あの屋根がものの見事にすっかり落ちてしまったのです。ただ、崩壊するまでは、現存する日本最古の学問所だと言われていたのですけれども、違う説もあり、解体して、いろんな学術的なことについても研究されていますので、きちっとした結果が出てくると思いますけれども、その当時は現存する日本最古の学問所と言われていました。要するに、寺子屋みたいなところでございまして、ここに明治時代から旧岩出山町に御寄贈になる前までの間、ずっと岩出山の伊達家が住んでいたところでございます。今でも庭園は無料で開放しています。有備館は 4 年ぐらいで復元する予定でやっております。

あ・ら・伊達な道の駅の前に舞子さんが 2 名いる写真ですけれども、道の駅は全国京都会議の一員になっていきますので、舞子さんが四、五年に 1 回ぐらい京都の観光物産協会から PR に来ています。また、この写真は石積みですよ。ここを普通のコンクリートではなくて、こういう形で石積みをしてつくったわけですが、これも 3,000 万円ぐらい余計かかって石積みをしたと言われておるところでございます。道の駅の玄関口の前で舞子さんお二人が写真を撮っているところでございます。

ビデオにありましたけれども、この写真の中学校の跡地です。「一栗中」と小さく見えるところが、今駐車場になっているところです。そこから上のほうに行くと陸羽東線、その下が国道です。陸羽東線の池月駅から向かって左側に道の駅をつくったということでございます。中学校が廃校になるときに、ビデオでもありましたように、この地区の皆さんと一緒に池月地区整備検討委員会というものを設けまして、中学校跡地をどのようにしたらいいかということでいろんな話し合いをしました。その中で、商店街ももうなくなっていましたので、農家の方々が1週間に1回ずつ夕市と称して集まり、物々交換なり、そこに来た人に販売したりしていたのですが、それを道の駅にしたらどうかという話があったのが道の駅を作った一番のきっかけです。もともとは農家の人たちが週に1回夕方集まって、直売所で余ったものとかを販売をしてみようということで、奥さん方が四、五人でやっていたのが一番最初です。

当初、旧岩出山町と住民が株主になりまして、さらに株主を募集しましたがけれども、応募する人はほとんどいませんでした。私も冷やかして1株だけ応募したのですが、皆さんそういう感じで、はっきり言いまして捨ててもいいやという形で応募したのが道の駅の組織化です。その中で、旧岩出山町の職員、行政のほうで、国道47号があるから47人はどうしても集めてほしいということで、当初は旧岩出山町以外に46名の株主で道の駅の会社ができたとということでございます。国道47号にあやかって47人という株主数にしたということでございます。

その後に増資をしまして、今は株主数は79名にふえ、1株が5万円で株式数は1,960個、資本金が9,800万円になっております。これは増資した結果でございまして、当初は47名から始まっております。今はその株を売ってほしいという方が非常に多いのです。配当がここ8年ぐらいは6%です。去年は10周年に当たりまして10%の配当率です。ですから、ぜひ株を譲ってほしいという人がいるわけですが株主の数は余り動かないということでございます。ことしも6%の安定的な配当をさせていただきました。そして、一番の株主が51%、過半数の1,000個を持っている旧岩出山町で現在の大崎市でございます。

自社株は547個と書かれています。当初、旧岩出山町が投資するときは700株、3,500万円で会社を設立したのですが、お金がなくなりまして、開業する年にはすぐ増資したのです。それで、増資するときにその株主を募集しても誰も応募する人がいなかったし、銀行に行って御相談を申し上げたそうなのですが、どこでも貸していただけたところがなかった。町の保証か何かにすれば銀行は貸すということだったので、町議会からそれはだめだということで断られまして、それでは旧岩出山町の増資という形で議会を通りまして増資にしました。ただし、このときの議決に、利益が出たら自社で買い戻すようにという一項が入っていました。なので、利益が出たときに2年に分けて自社株として、旧岩出山町の株から500株を買い上げて、それが2,500万円。もっと買ってもよかったのですが、今度は旧岩出山町としては、少なくとも議決権個数として51%の株は保有しなければならないということで、それ以上は買えなかったということでござい

す。個人株主は413個ですが、相続する人がいない人に関しまして、47個の株を会社で買っているということで、合わせて自社株は547個でございます。今は縁故での転売、あるいは家族間とか何かで変更はありますけれども、基本的には取締役会の承認を得ないと株主の名義変更はできません。会社に譲ってほしいという方は多々いるのですが、決算上の額面は5万円ですけれども、我々が計算するとその4倍以上の価値があるという形なものですから、我々としては間に入るということではなくて、個人的に申請があればそれを取締役会にかけて譲渡するかどうかを決めるという形でやっております。今は大体、相続及び家族間での変更で、それ以外で株主になった人は1人だけあります。株はこういう形で推移しております。

皆さんも御存じのように、ほかの道の駅は情報拠点と直売所というのが大体離れているのですが、国土交通省と農林水産省のお金を両方使って道の駅として合体したというところが当道の駅の最大の特徴でありまして、事業所名も違いますし、建物も木造平家建ての分と直売所のほうと、一つの建物で行ったり来たりできるようにした。その辺あたりは我々としても使うときに大変なところもあるのですけれども、当道の駅の成功の最大の要因はここにあるのではないかと思います。多分、岩手県の道の駅にしましても、お客さんの情報拠点と直売所というのは外ロープか、あるいは外に一回出ないと行けないようなシステムになっているところが大多数です。このごろ建てたところは、うちのようにすぐ行ったり来たりできるような形になってきていますけれども、12年ほど前ですから、そのときは画期的な一体型ということで、行政としては大変御苦労をなさったのではないのかなと思います。ですから、予算としてはこういう形で二つ事業を持っております。直売所は約300平米というところでございます。

事業費は、ビデオでは3億9,000万円という話ですけれども、全体的にはこのぐらいかかっているということでございます。ただ、普通ですと用地の買収費が非常に多くなるのですけれども、中学校の跡地なものですから1億1,100万円ぐらいで終わっているということです。工事費は駐車場及びその他の躯体工事をすべて入れた金額となっております。

何回もお話してはいますけれども、このあ・ら・伊達な道の駅というのは国土交通省に登録している道の駅の正式な名称でございまして、これを管理運営しているのが株式会社池月道の駅です。そして、店舗数は自社店舗が7店舗、テナントが4店舗でございます。定休日は年中無休ということで、昨年3月11日には電気がとまりましたけれども、翌日も明るいうちは営業しましたし、その翌々日は発電機を持ってきて営業をしています。また、翌日からガスは使えたので、約40日間にわたって被災者に炊き出し等をずっと続けております。ですから、開業以来休んだ日はいまだかつて一日もない。あの震災のときも夕方暗くなる5時半ごろまでやりまして、翌日はもう8時半にはあけたということでございます。

品物等については、うちのほうでディーゼルのワゴン車がありましたので、農家の方々など軽油を持っている方々のところを回りまして、その軽油をお譲りしていただきながら

農産物関係を毎日供給し続けました。

そして、昨年度の売り上げが、今までの最高の年と同じぐらいになっているのですけれども、一番よかったのはどういうことかなと考えてみました。3月11日以降、我々は手数料を取らなくてもいいから、とにかく通常の3割引から5割引で売ってほしいということで、守っていただけない人も多々ありましたけれども、基本的にはそういう形で商品を出しております。そして、冷凍物、冷蔵物については全てお客さんに提供しました。野菜等につきましては、鳴子地区に避難していた方々がおりまして、東松島市では、野菜は提供しますから自炊をなささいという形で指導して、農民の家という施設に東松島市の人たち200人ぐらいを入れたのです。東松島市では、そのとき野菜から御飯から何からみんな提供したのですけれども、どうしても野菜が不足するというので、我々はその声をいち早く聞きまして、午前中売って残るものがありますから、その商品が無償で週に2回か3回でしたね、お届けしようということで4月から7月いっぱいまで、野菜コンテナで約10から20ぐらい提供させていただきました。そういう方々が今地元の仮設住宅とかに入っているわけですが、こちらに来たときに寄っていただいて、ご利用していただいているのではないのかなという感じを受けております。ああいう大震災があったときでも年中無休という形でやってきたというのが開業以来最高の8,470万円という経常利益が出た理由かなと、売り上げは百何万ちょっと足りませんでしたけれども、そういうのが皆さんに御支持をされた理由の一つではないのかなと思っております。

自社の経営店舗としましては農産物直売所、特産品販売所、これは姉妹都市のロイズとかが入っているところです。コンビニというのは、本当はコンビニという名前は使えないのですけれども、今はヤマザキのYショップというところがコンビニのかわりに入っているのです。レストラン、ファーストフードは立ち食いそばです。屋外販売所というのがソフトクリーム等を販売しているところです。田楽小舎というのは、今はおにぎりとかそういうものを販売しています。

この中におきまして、うちのメインとして、この中の農産物直売所に寄るか、ロイズのコーナーで買い物をするか、屋外でソフトクリームを食べるか、お客さんの3分の2以上の人はこの三つのどれかを必ず利用していただいているということでございます。ソフトクリームは、うちはミルク味という牛乳からつくったソフトクリーム一本しかつくってないのですけれども、ゴールデンウィークで一番売れるときは、1日に2,000個売れます。これから行楽シーズン、土曜、日曜になってきますと多分1日1,500個ぐらいソフトクリームは出ます。ロイズは去年の12月にリニューアルしましたので、ロイズでは2億円と言っていますけれども、多分2億5、6千万円いく数字でございます。その中で農産物直売所で一番問題なのは、後継者とか何かよりも3月11日の原発事故の影響だと数字的に出ているのです。今もおばあさんたちがビデオで見たとおり、山のものを採ってきて売っているわけです。ところが、今まではああいう天然のものは安全、安心だったのです。今はああいうものが安全、安心でないのです。ですから、うちは、東北大学の農学部の大学院と

連携して検査をしていますし、農協とも連携して検査しています。あとは大崎市、宮城県でも検査をしています。一番多いのは東北大学農学部ですが、隣に鳴子農場という東北大学の農学部の大学院があるのです。その責任者の方とお話しをしまして、協定を結びまして、放射能の検査をしている。ただ、いかんせん、やはり天然のものに関しまして、ワラビはひっかからなかったのですが、特にゼンマイ、コゴミ、タラの芽等は販売することができませんでした。

そんなわけで、農産物の補償の問題に関しましては、今道の駅が窓口となって東京電力と交渉して請求を出す段取りになっています。多分農協とか漁協、あるいは大きな農家は直接交渉しているかもしれませんが、直売所で窓口を一つにしてやっているというのは、道の駅の中でも福島の道の駅を除けばこの辺ではうちだけではないのかなと思っています。影響は結構あるのですが、ただ風評被害は我々もわからないのですよね。タケノコなんかは1キロぐらい違うところで放射能の高いところと低いところが出てしまったのです。ただし出荷するものに関しましては基本的に採れた場所とか何かを含めまして一応検査をして出す。ですから、東北大学の農学部で3月の中ごろから500件ぐらい検査していますから、ほぼずっと検査をしている。それからキノコ類も検査の対象になってきます。非常に頭の痛い問題だと思っています。

次がテナントの店舗でございますけれども、これもビデオに出ていますけれども、アンマローネというのがパン屋さんでございます。鴎目そば屋さんはそば屋です。米工房というのは、これは地元の農協が店舗を出して米を販売しているところでございます。この米も農協の中では一番売れている状態でございまして、農協としても非常によかったのではないのかなと我々は思っています。あと、ふむ・風夢さんとクリーニング屋さんというのは、これは地元の人たちが出資をしたクリーニングの取次店と小さい雑貨物を扱うお店です。テナント料としては、1平米当たり4,000円ですから坪当たり1万4、5千円というところで、大体5、6万円ぐらいのテナント料をいただいているということでございます。

販売額について、最新の決算を皆さんのところに資料として御提示させていただいていますが、それには8億円という数字が載っているはずなのです。これは決算上は8億円ちょっとなのではございますけれども、農産物の販売高は手数料で入っており、販売金額としては入っていないということでございます。皆さんのところに事業報告書という平成24年3月31日までの資料が入っていると思いますが、その3ページをごらんください。売上高が一番多かったのが11期で8億1,476万8,101円ですが、昨年度は8億808万7,217円という数字になっております。これが税務上の売上高でございます。この金額はテナント及び直売所の売り上げから販売手数料を差し引いて売り上げとして書いた数字でございます。

一昨年は売上高は落ちましたが、昨年はほぼ最高のところまでいっている。経常利益は第11期で7,257万9,000円でしたけれども、昨年度は8,470万5,183円という過去

最高の経常利益を上げることができたというところでございます。

これもちょっと古いデータになってくるのですけれども、来場者数をどういうふうにして計算するのかいつも聞かれます。平泉はそんなに来ないよという話とか、松島よりも多いのではないと言われるのですけれども、我々のところで来場者数を計算するときは、一つのレジでの買い物客に対して2.8人というカウントをして統計を出してもいいということが出ているようなのですけれども、それで計算するとこういう数字になる。ですから、1人が道の駅でタバコを買って、お土産を買って、あとは農産物の何かを買うと1人が来ただけで8.4人と計算されるのです。我々は350万人という数字をカウンターで数えたわけでも何でもございませぬけれども、レジ回数掛ける2.8人だと御理解していただければと思います。これも古いデータですけれども、来場者数は全国4位です。昨年度の出ているデータでは売上高で全国8位になっております。ただし、これには高速道路と併設しました道の駅が1番から3番まで占めています。高速道路のサービスエリアからも入れるし、一般道からも入れるという道の駅が今出てきているのです。新潟県にも、群馬県にもありますし、いろんなところに出てきているのです。ですから、それらが上位の3件を占めているという中で、売り上げとしては第8位。4番目が高速道路と併設しないところで、九州の宗像というところでございます。

あとは出荷組合ですが、地域振興という形でこれを立ち上げているわけですが、設立が開業の年の1月20日ということで、市町村合併しても旧岩出山町の人でないと、ここには商品を出せないし組合員になれない。年会費は当初は2,000円だったのですけれども、今は3,000円になっています。これは売上金額の大小にかかわらず、年間3,000円です。販売手数料は生鮮品が15%、加工品が20%となっており、簡単に言いますと梅干しで出すと20%で、青梅で出すと15%というところでございます。月に2回農協の口座で精算をしていただくということでございます。会員数270名というのは平成22年のことで、こしは250名ぐらいまで減っております。

農家の人たちには市場に出せないような形状とか、そういう規格外のものでも、味、品質だけは少なくとも一級品を出してほしいということをお話ししていますし、ビデオでもありましたようにその日にとれた野菜をその日に出す。ですから、今は葉物野菜とかにしましては、その日の5時になれば売り場から撤去しますから、少なくとも市場出しの野菜よりは1日以上は早く売り場に出て行くという形になります。農家が元気になれば商業とか工業が元気になるのではないかとということで、特に我々は市町村合併で大崎市になりましたが、大崎地方というのは米の産地なものですから、やっぱり米の作柄によってえらく景気が違うと昔から言われておりました。そんなところでこういうことを書いてみたところでございます。

直売所の問題点として、今ビデオでもお話ししましたがけれども、品切れとか、廃棄とかであり、皆さんつくるのは同じものをつくって、同じような時期に出てくるものですから、それを何とか解消しなければならないということで、携帯メールシステムというのを採用

したということでございます。これは1時間に1回売り上げの集計が出ますので、メール受信を希望する人には大体1日に4回ぐらいメールを入れてほしいと言われていています。あとはお昼と夕方、夕方は自分の売った金額です。お昼は、まだ午後から売れるのではないかと、それを見て納入していただく。多い人は1日に4回ぐらい納入しています。売り上げをコンピューター上で1時間ごとに集計しまして、生産者の方が希望した時間に携帯電話にメールシステムで発信をする。当初は、お年寄りの方で携帯電話を使えない人もいっぱいいたのですけれども、いざ使ってみると意外と簡単みたいで、皆さん喜んでやっているようでございます。

会員の年齢は依然として高齢化が進んでおり、若い人を何とかしようということで、青年部というのを立ち上げて一生懸命やっているところでございます。農産物の売り上げも大体横ばいになってきております。ただし、昨年度の放射能の影響で、特に昨年の10月以降は農産物の売り上げが1割ぐらい減っています。ことし8月のデータも出たのですけれども、やはり5月、6月、7月と続けて1割強、直売所の売り上げは落ちております。ほかのところで何とかカバーして、4月、6月、7月は過去最高の売り上げをマークしているのですけれども、直売所だけ一人負けという状態が続いているというのが現状でございます。

働いている人の写真をこのように撮らせていただいて、先週の月曜日にもこの人たちと一緒に宇都宮市や那須町あたりで研修をしてきたわけですが、今回は約50名ほどですが、参加していただきました。半分研修、半分慰安ということで、初日は宇都宮の株式会社トーホクという種屋さんのところで研修をしまして、その日に鬼怒川温泉に泊まりました。次の日は日光の東照宮を見て、あとは道の駅を見学しながら帰ってきたということでございます。この人たちは年額3,000円の会費を払っていますが、今回の研修旅行の負担金は1人5,000円で、会社負担が約2万5,000円という形です。年会費3,000円ですからもう何年分かの会費を1回で取り戻せるぐらいです。それでもやっぱり50人から100人ぐらいの間しか参加しません。そして、1泊2日になるとさらに参加者が少ないのです。なぜかという道駅の商品を出さないとだめだからです。野菜とかは待ってくれませんので、そういうことで参加者が少ない。そのほかに、日帰りでもいろんなところを見ながら研修もしている。日帰りは大体ただで参加してもらって、野菜なら野菜とか、果物なら果物とかいろんな班に分けてやっています。そちらのほうは小さく分けますし、無料ですから、参加者は多いのですけれども、やっぱり1泊になりますと負担金ではなく、2日あけるということが大変ではないのかなと我々も思っているのです。ただ、やっぱりそれを楽しみにしている人もいますものから、2年に1回ずつやっております。

ここに顔が出ている人は、みんな70代です。この人なんかは私の会社に勤めていた人でもう75歳になる、格好は若いのですけれども、皆さん70代以上の人で本当に生きがいを持ってやっていただいているのではないかなという感じでいます。

この写真が上から見た道の駅です。上の方が駐車場で、その下が中学校運動場の跡地で

す。正面の駐車場の約 1.5 倍の広さがあるのですが、9 月末から 11 月 10 日ごろまでは土日になると、こちらも満杯になります。表の車がいっぱいだからといって入ってきても後ろもいっぱいなのです。あとはいろんなイベントをやっているということで、聞いたこともあると思いますけれども、うちでも 12 月に入りますとイルミネーションとかもやっていますし、いろんな形であそこを通るドライバーの方々に快く来ていただけるようにしています。特にうちで気をつけてやっているのはトイレの清掃です。この前も我々視察で最新型のトイレだということに行ってきましたが、確かに設備は最新型で 2 年ほどしかたっていないのですけれども、はっきり言うと汚いのです。うちは土日は 2 人で、平日は 1 人、忙しいときは 2 人になるときもありますけれども、常時周辺の清掃をしている。それでも行き届かないところが出てくることが多々ありますけれども、トイレには十二分に気をつけて皆さんに快く使っていただくように努力しております。

この前も 8 月の大曲の花火の際にうちのトイレに 200 人ぐらいつ並ぶのです。トイレだけの利用なのです。それでも、我々は何とか従業員のトイレも皆開放しまして、皆さんに気持ちよく使っていただきなさいということにしました。ほかのところであれぐらい並べば苦情の一つも出るのではないかなというぐらいですけれども、うちのほうに来た場合には気持ちよく使っていただくものですから、そういう方々がまた何かあったときに寄っていただいているのではないかなと思います。トイレに関しましては、常に清潔に保てというふうにしております。ただ、もう 12 年も過ぎたので、いろんなところが傷んできているというのが現状でございますけれども、そういう心構えで運営をさせていただいているというところでございます。

一通り御説明が終わりましたけれども、何か御質問という形で移らせていただければと思います。

○岩崎友一委員長 貴重なお話ありがとうございました。それでは、これより質疑、意見交換を行います。ただいま御講演いただきましたことに関し質疑、御意見等がありましたらお願いいたします。

○佐々木努副委員長 大変貴重なお話ありがとうございました。私も 10 年前あたりは結構岩出山町とか中新田町のほうに行ったことがあるのです。そのときは観光地といえば有備館ぐらいですね。あとはほとんど見るところがなくて、ただ平たんなところをずっと西へ西へと走っていたような、そんな思いがあります。そのような遠いところでこのように全国でも上位の入場者数と売り上げを誇るというのはすばらしいことだと思っています。ビデオと、それから今の御説明でなぜそのような売り上げを上げて、そしてお客さんがたくさん来るのかというのはわかったような気がしますが、その中で入場をされるお客さんの層といいますか、例えば観光の途中で寄る方が多いのか、地元の方が多くのか、この道の駅を目当てに来ている方が多いとか、その辺のところをもし把握していれば教えていただきたいと思います。

○館股秀隆講師 大崎市の地元の人は 1 割ぐらいです。一番多いのは仙台市を中心とした

ところですよ。ですから、仙台市で道の駅と言えば、あ・ら・伊達な道の駅のことだと我々は思っています。今宮城県には上品の郷というところもあるのです。石巻市で、被災地ですからお客さんも非常に多く入っていますけれども、その前までは道の駅と言ったら完全にうちを指しているというぐらい、大崎市以外の仙台市近郊あるいは沿岸部の方々に圧倒的に支持されている。ですから、野菜とかは完熟野菜とか、旬菜旬味という言葉を使って説明していると思うのですけれども、普通ですと市場に出すから1日置かないといけないわけですね。それを畑からとってきたのをそのまま出せるということで、そういう人たちがこちらに来たときに御支持をいただいているのではないかと思います。男女比率では、やっぱり女性の方が圧倒的に、3分の2まではいきませんが、それぐらい女性の方が多いですし、年代層はやっぱり、ロイズとソフトクリームは若い人が多いです。それ以外はやっぱり50代、60代が多いのではないのでしょうか。ソフトクリームもカップに入れたものかコーンに入れたものか1種類しかないのです。それで1日2,000個出すというのはもう大変なことなのですよ。いろんな種類を持っていて売り場があつてというのではないのです。一つの売り場で一つの単品で2,000個売るときがあるのです。ですから、土曜、日曜になると、これから1,500個ぐらいずつ少なくとも1,000個は出ますから。その辺あたりは若い人が多いのですけれども、お年寄りの方も皆さん食べますよ。ぜひうちに來たらソフトクリームを食べてください。値段も当初から250円で、上げようかどうかということ非常に悩んでいたのですけれども、ずっとそのまま250円で値上げしていません。

**○神崎浩之委員** ありがとうございます。私も親戚もいるものですから、5、6回行ったことがあります。一つは感覚的な話でいいのですけれども、ロイズの効果というのがどのぐらいあるのか。なかなか道の駅でそういう全国の有名店というのは見かけたことがないものですから。

それから、平泉でも道の駅をつくろうということで動いているわけですが、生産者がそろえるのか、それから1年間地元の商品を集めることができるのかということ非常に悩んでいるのです。そんなところも含めてビデオの最初にはやっぱりそういう食材提供ができるのかなんていう話もあったわけなのですが、そういうことで出荷組合のつくり方とか、どういうふうに御苦労なされて、今でこそ270人から260人ぐらいはいるということだったのですが、当初はどうやってそれを育成したのか。商品開発も含めて特に冬場の品ぞろえとか、その辺をお聞きしたいと思います。

あわせて自動集計システムの話がありました。建物的には10億円ぐらいかかっているのですが、産直の関係で設備、レジだとか、自動集計装置というのはその後、整備されたのではないかなと思うのですが、そのあたりの金額について教えていただきたいなと思います。

**○館股秀隆講師** ロイズのほうから御説明しますと、ロイズの効果は莫大なものがあると我々は思っています。北海道の多くのお土産屋さんは、六花亭さんにしても何にしまして

も北海道内で売るとというのが基本的な考え方です。その中において、ロイズも幾ら姉妹都市であっても、外に出すということについては大分抵抗があったようなのです。ですから、本州においては常設の店舗として置いているのはうちだけです。その後、岩出山町と愛媛県の宇和島市も姉妹都市になっていたのも、宇和島市でも道の駅をつくる時に姉妹都市だからぜひロイズのチョコレートをというのでお願いをして置いております。やはり売れているそうです。ただし、チョコレートは暑さに弱いものですから、今の時期は持っている溶けてしまうのです。ですから、我々は保冷バッグとかいろんなものを使って、売り上げを低下させないようにしています。ロイズの効果というのはかなり大きいものがある。ロイズの本社等で聞いてみますと直営の店というのは余りないのです。工場と本社、あともう1店か2店しかないのです。新千歳空港には何店か入っているのですけれども、新しくできたところは直営で、あとはどこかを通して入っているのです。ですから、直営の店を除いて売り上げはうちが一番だと言われているのです。そして、品ぞろえも一番だと言われております。ロイズのコーナーは、去年の12月に什器備品も含めましてロイズのほうでお金を全部出しましてリニューアルをしていただきました。その効果は絶大なものがありまして、昨年まで売り上げが2億円ちょっとだったのが、二、三割ふえると思います。ですから、前は混在して置いていたのですけれども、今はロイズのコーナーは一つの一角としてロイズの商品だけ置いているという形になっております。

それから、平泉が世界遺産に登録される前、去年の1月だと思いますけれども、うちにも平泉町の町長を初め、副町長、一関商工会議所の人たちが、まず一番先にキャンペーンをしたいということで来ました。それで、11時前だったですかね、あんなに早くパンフレットがなくなるとは思わなかったと、本当に早々に皆さんに配ってもらって効果があったということで非常に喜んでお帰りになったのです。我々も平泉が世界遺産登録になったときに、いち早くうち独自で世界遺産登録おめでとうという、のぼりもつくりました。そちらのほうに連絡したわけでも何でもないのですけれども、世界遺産になった日から沿道にそののぼりを立てました。一つの自治体とか、隣がよければ、ほかのところもよくなってくるのだと思います。うちで一番心配しているのは鳴子温泉がその割に伸びないのです。去年は第一次避難で何とか耐えたのですけれども、また落ち込みつつあるのです。我々とすればやっぱり一大温泉地なものですから、いろんなところに来たときに鳴子温泉に泊まっていたきたいということは声を大にしてお話ししております。平泉の関係にしましても、そこをただ見て通過するだけでなくして、ぜひとも花巻温泉とかこういうところに来てお泊まりになってゆっくり見ていただいてというのを我々としてはお願いしています。私は商工会の会長もやっているものですから、ぜひとも鳴子温泉に来て泊まって、その後、きょうのビデオには中森豆腐屋さんというところが出ていたと思うのですけれども、あそこでやった凍みつばなしという凍み豆腐あるいは高野豆腐、凍り豆腐というやつで今町おこしやっているのですけれども、それを食べながら、ぜひとも鳴子温泉の行きか帰りの半日を岩出山や鳴子で散策していただくということをPRしています。平泉に関して

もやっぱりそういう近くのところをPRしながら、連携しながらやっていったらいいのではないのかと思います。

道の駅構想があるということで、具体化してくると、多分うちにも視察としてお見えになると思います。出荷組合のつくり方ということですがけれども、やはり出してもいいという方がある程度ピンポイントで頼んで歩くしかないのです。待っていては何にも集まらないということなのです。ですから、何とかして出してほしいということで組合をつくっていただくという形にして、そうすると冷やかしてもそこに出すことによって、そこで、思ったより売れたとなるのです。うちの近くで鵜目という地区があるのですが、一時期この山菜が何もなくなったと言われたのです。要するに、ただで山菜をとってきて出荷できるでしょう。だから山に何にもなくなったと言われたのです。皆さんそこまで我慢しないとだめではないですかね。すぐもうかると言ったってなかなか信用してくれないから、大変な労力が要ると思います。あとは集計ですけれども、集計は小売店をやっているとわかりますけれども、意外と経費がかからないのです。もう何年も前からコンビニとかでは、販売した時点で注文を出すようなシステムで最先端の集計を使ってやっていますからね。それをある程度応用させていただければ、このシステムにも多分100万円ちょっとぐらいしかかかってないと思います。そういえば秋田県の人たちでこのシステムを入れて金を取られているのだということになったのです。システムに何人入っているのですかと聞いたら10人というのです。10人でそのシステムにするとかなり高くなるでしょう。うちは250人でやっているのだから。コンピューターは少々人が多くたってみんなのところに行くのだからね。10人のためにそのシステムを構築するのと200人のために構築するのではやっぱり違うので、ある程度集まったところで無料でやって出荷していただくと。通信料は受けるほうの負担ですから。だから、10人とか1桁とか、そういう何かのところでこれを採用するとなるとやっぱり大変ではないですかね。

○佐々木朋和委員 先生ありがとうございました。大変感心したのは、旧岩出山町の範囲だけであれだけの品ぞろえを、農産物をやっているのはすごく素晴らしいのと、またそういうのを広げていく御努力もあったのだろうなというのを感じました。

私は一関市の出身で、自分のところにも巖美の道の駅とか川崎の道の駅という大きなところがあるのですが、先ほどの話にあったように放射線の関係で今大変苦勞しております。岩手県では、一帯が自主規制になったものですから、今まで産直や道の駅ごとにはかつて山菜なんかも出していたのですけれども、全部ストップということでもかなり売り上げも下がってしまって、これからどうするかということを考えているところなのです。その中で、お話の中では、そちらの道の駅では農作物の売り上げが下がったところを、ほかで売り上げを伸ばすことによって頑張っているという話をいただきまして、やはり数字を見てみるとロイズもありますし、コンビニなんかも併設しているということも売り上げの底上げには役立っているのかなと思いますので、その辺をお話したいと思っています。あとは農作物について、これからどうやっていくのかという対策があればお聞かせいただきたい

いのと、あとお話では宮城県の行政では一斉に規制をかけないで、それぞれの産直ではかって出すということを認めていただいているようなこともおっしゃっていたので、その辺がどうなっているのかお聞かせいただきたいと思います。

あともう一点、やはり今こちらの道の駅でも東京電力への請求について書類作成がうんと大変だと。次のことをやりたいのにそれに構っていてなかなかできないのだということが正直なところで、行政からそういう応援は宮城県のほうではないのか、ちょっとお聞かせいただきたいと思います。

○館股秀隆講師 放射能問題は、多分宮城県の道の駅では、お話ししたようにうちだけではないかなと思っております。そして、放射能が高いのが、今言ったように一関市近辺、平泉町近辺なのです。そして栗原市、そしてうちのほう。一番先に、わら問題が出たのはうちのほうですから。農業試験場がうちのほうにあるのです。あと農場もあるのですけれども、そのあたりから放射能が出てきているのです。我々は、放射能が出たときもそんなに深く考えなかったのです。ところが、やっぱり昨年9月あたりになりましてからシイタケとかから放射能が出てきまして、我々もいろいろなところを見ようということをつくば市とか、二本松市とか見てきたのです。そうしたら、特に10月、11月に見て本当にぞっとしたのが、柿の実をとらない柿の木なのです。二本松市とかあのあたり全部、本当にカラスも食わないのです。それで、これは大変だということで、宮城県を通して検査は出しているのです。急遽、我々独自で検査機器を買うか買わないかということも大分議論したのです。ただ、買って出たとしても、その後の処理ができないということで、これは大学がいいだろうということで東北大学の大学院と連携するということになったのですけれども、売り上げは、はっきり言って落ちています。

そして、規制は宮城県の場合は、その行政単位なのです。宮城県全部で網がかかるときもありますけれども、大崎市なら大崎市全部にかかってしまうのです。直売所だけがかかるということはありません。ですから、うちで一番困ったのが、タケノコなのです。高いところと低いところがあるのです。あとは山菜でも、うちのほうから岩手県に行くととるという人はそんなにはいないのですけれども、秋田県に行くととる人は結構多いのです。それらも検査をして、秋田県皆瀬村産、何々産と表示をして出す。宮城県や大崎市で規制されたものはもちろん出せませんから、秋田県からとってきたのだと言われても、一応検査をして、そこの何々産という形で出しているというのが現状であります。そして、風評被害というのも含めまして、山菜、あとは生だけでなく出しているものですから、それらが出てこないということで売り上げが大体1割ぐらい減っているというのが現状でございます。

請求は、東京電力とお話をして来ていただきまして、東京電力の様式に合ったような形でうちで書いて、そして平成22年度の、あるいは平成23年度のデータに基づいて今回出せなくなった売り上げをそのまま出す。もらえるかももらえないかまだわからないのです。うちが各出荷者から委任状をいただきまして、それでもって集計をして、今請求している

ところですよ。その答えはまだ出ていません。ただ、これは我々としまして何年続くかわからないのです。そんなもので、うちのほうで今度は取り組み方としまして、種菌あるいはジャガイモでも何でも、一番先に取りかかることには半分助成するのです。去年やったのはハタケシメジとムラサキシメジというのをやったのですけれども、それははっきり言いましてどちらもだめでした。出荷規制になりました。そして、出荷規制になり、うちのほうで販売しましたから半分助成して、例えば1万円のものだったら買う農家は5,000円ですね。だから、うちのほうが5,000円を卸先に払っているわけです。出荷規制になりましたから、農家が払った5,000円は全部またお返ししました。ですから、労力がかかったでしょうけれども、農家の人たちの負担は実質はゼロということ。ことしも、天然でなく栽培ものをやれということで半分の助成で進めてやっております。うちのほうの畑作に関しては、いろいろな広報か何かで聞いたところによりますと耕起したところはまずよいのではないかと、一回起こしたら。ですから、天然とか果樹は不耕起で土を動かしていないから、だめなのです。ですから、それらを集中的に検査しているというところでございます。

来年度以降もそういう天然にかわるものをつくるように助成をしながら指導をしていきたいなというふうに思っております。

○佐々木朋和委員 おっしゃった助成というのは道の駅で助成をしているということですか。

○館股秀隆講師 そうです。道の駅です。出荷組合で種菌、ジャガイモでも何でも、この種を1万円分、うちを窓口にして買うわけですが、うちで1万円で仕入れてきたら、これを5,000円で農家に販売する、残りの5,000円はどこからのものでもなく、うちの助成でやるということです。

○佐々木朋和委員 もう一つ、先ほどおっしゃった山菜なんかでも市で規制がかっているものとしては、おっしゃったキノコとかあるわけですか。

○館股秀隆講師 あります。ゼンマイがだめでしたし、コシアブラ、あとタラの芽もだめでした。山菜類で意外とかからなかったのはワラビ、あとミズもかからないのです。タケノコははっきり言うと出すとかかったのですが、あれは不思議なもので、後でタケノコは3等分して検査したら、上のやわらかいところは放射能が高いのです。これがわからなかったのです。3等分してこっちは高い、こっちは低いということが初めてわかったのです。だから、とった場所が近くてもやわらかいところを検査したものは放射能が高いのです。大分違うのです。我々もね、すぐそばで違うのは何かな、何かなとわからなかったのだよね。そうしたら、吸い込む上のほうが高いというのがわかったのです。タケノコは結構大きくなって重いから、うちのほうではもっと小さくして検査し、上とか下とかというのはわからないで検査して。上と下でこんなに違うということになりました。

○工藤勝博委員 大変すばらしい道の駅ですが、これはやっぱり館股社長の手腕だと思いますが、ひとつお聞きしたいのは、この事業は初め行政でやって、その後に指定管

理を受けて社長さんが運営をやることになったと思いますが、その経過等をちょっとお聞きしたいなと思います。

あともう一つは、テナントもこの資料の中には4店舗とありますが、当初から同じ経営者で経営しているのか、入れかわりもあれば教えていただきたいと思います。あと今郊外の大きな量販店が各地に出きており、そういう量販店の中にも産直コーナーがほとんど出ているのですけれども、それらについての影響、農産物の直売所の関係のほうであるのかなのかということ。先ほど高齢化が進んでいると言っていると思いましたがけれども、高齢化が進んでも、生産者は元気なうちは生涯現役で年金もらうより稼いでいたほうがいいと、年金なんか当てにしてくれないという元気な高齢者がたくさんいると思うのです。私たちの地域でもそういう生産者が多いのですけれども、それらを幾らかでもサポートできるような何か仕組みがあればお願いしたいなと思います。

**○館股秀隆講師** 経営ですけれども、私で4代目です。初代は1年もしないで退任という形になりました。2代目も1年半ぐらいで退任し、3代目はここをつくった佐藤仁一旧岩出山町長が兼任しました。そして、大崎市に合併になりまして、別な人が市長になったものですから、常勤の社長になりまして、一昨年、市長選に立候補するために退任するというので、その後が私で4代目ということでございます。この道の駅の初年度が、3月30日に始めて、30日と31日で決算をやっているわけで、登記費用とか何かで、赤字は当然の話であって、次年度もやっぱり赤字で、その次の年から黒字になっています。ただ、開業する前に会社を立ち上げて3,500万円の資本金でやったものですから、お金もはつきり言って集まらないということで、それを非常にハンデとした前任のお二人は退任という形になって、よくなってから佐藤旧岩出山町長が社長になったと。そして、初めは兼任し、合併してから4年間は常勤の社長ということで、佐藤旧岩出山町長がやめた後に私という形になっていたのです。3代目の社長は非常にリーダーシップの強いお方でした。それで、引き受ける人が誰もいないような状態で私に御指名がかかったということでございます。多分3代目のリーダーシップのもとに業績が伸びてきたのだろうというふうに捉えている人が地元の人も含めて大多数だったのではないのかなと思います。

私の考えはリーダー1人が企業を見守っていくというのは大変なことで、やっぱり公務員的にやっていかなければならないと思っています。ただ、彼の業績として、強いリーダーシップに基づいてロイズのコーナーを持ってきたり、ああいうのは行政のトップでなければやっぱり持ってこられなかったのではないかと我々は思っております。民間的に当別町との交流はいっぱいあったのですけれども、民間プラス行政の力で当別町のコーナーを持ってこられたのではないかという感じを私としては受けています。

ですから、経営はそういう形で1人、2人が非常に短い任期を全うしないという形で、私は今度2期目でございますけれども、株主でなければ経営者になれないとかということはありません。基本的には大崎市の意向が強く反映されるかもしれませんが、今の道の駅はそういうことで公設民営の形をとっても、非常に利益が出ております。それか

ら、今まで地代、家賃をお支払いしていたのですけれども、今は払わないし、指定管理料も一切もらっていないのです。ですから、大崎市との関係は我々が配当金を払うだけということになりますので、利益が出ているうちは多分口も余り出さないのではないかなと思います。

それからテナントですけれども、初めはやっぱりいなかったのです。いないところを全部助成金で何とかお願いして、例えばそば屋さんの話がありましたが、そばを出す器から何から全部助成金です。それで、一番先に研修をさせてやった。ところが、交通の要衝で思ったより数が出るのです。考えてみますと石巻市と酒田市の間で大手を振ってトイレを使えるところはどこもなかったのです。高速道路の鶴巢パーキングエリアというところと、長者原サービスエリアというところあります。その間で日本海に抜けるために、うちでトイレに入らないともうトイレがないのです。だから、そういう交通の要衝ということも一つあったのではないですか。我々はあそこに住んでいますから、こんなに交通量が多いというのはそんなにぴんと来てなかったのです。ましてや車社会なものですから、車を運転していると、車の流れに乗っているだけなのです。ところが、あそこの歩道を渡って反対側の歩道に行くとなるとお年寄りが渡れないぐらい車が多いのです。そういうことで寄っていただいている。ですから、あとは目的を持って来ていただいているということで、テナントは初めから4社、誰もやめる人もおりませんし、新しく入るスペースもない。ただ1カ所だけ民芸品を置いていたところの方はやめて、今直売所のコーナーになりました。それ以外は今の形でやっております。

高齢化については、お金になると言われますと、やっぱりそれが生きがいになっている人が結構いるのではないのでしょうか。ただ、今回の旅行にしましても八十何歳の人が研修旅行に行っていますからね、81歳だか82歳の人が。ですから、五、六十代の人とおつき合いすることによって元気をもらう、老けないということになっているのではないですか。

産直コーナーについては確かにほかのところにもあるのです。うちのほうにもスーパーが岩出山に出きたのです。そして、古川市にもスーパーが出きたのです。どちらも産直コーナーを置いたのです。そして、我々も戦々恐々としていたのです。特に岩出山のほうはうちから直線距離にして大体7、8キロメートルのところなのです。そして、我々としても、出す人たちに強要はできないけれども、いろんな形で接触はしてみたのですけれども、やっぱりああいう大きいところはそれを目玉として来ますので、条件は我々とほぼ同じぐらいのものを出してくるのです。そうすると、出荷者の人たちは紳士的に考える人が3分の1で、あとの3分の1の人には、はっきり言われました。売ればどこに出してもいいのだと。3分の1、3分の1で、あと3分の1はどっちつかずということなのです。3分の1の人は、ここに出して、このように売れているのだから、ほかには出さないのだと。ある人には、品物が足りなくなるのだから持ってきてくれと、こう強く頼んでいるわけです。それにもかかわらず、スーパーにも出したのです。だから、そういうことをやるので

あればうちから外すかということになったのです。そうしたら、スーパーのほうがやっぱり売れなくてね。客層が違うのではないですか。同じ100円のトマトでも、うちではお客さんがこれは道の駅のトマトだからと言って100円で買っていくのです。スーパーに出ている市場出しのものは1個半値ぐらいで売っている。スーパーで100円のものど50円のものがあったならば両方試食してみればわかるわけですよ。100円で倍値近くで売っているものはやっぱりうまいのです。ところが、普通の女の人だったならば、物すごく品質的に悪いというのであれば別としましても安いほうを買うのではないですか。だから、そのスーパーで出した産直コーナーは、今もあります。売れていません。うちは、余り売り上げは落ちませんでした。だから、道の駅で出している産直だということを、いかにうまくアピールしていくのかということではないかと思っています。

○岩崎友一委員長 では、時間になりますので、本日の調査はこれをもって終了いたします。

舘股先生、本日はお忙しいところ大変ありがとうございました。

委員の皆様には次回の委員会運営等について御相談がありますので、しばしお残り願います。

次に、来年1月に予定されております次回の当委員会の調査事項についてであります、御意見等がありますか。

〔「委員長一任」と呼ぶ者あり〕

○岩崎友一委員長 一任という声がありましたけれども、これに御異議はございませんか。

〔「異議なし」と呼ぶ者あり〕

○岩崎友一委員長 御異議なしと認め、さよう決定いたしました。

次に、来年2月初めに予定されております当委員会の全国調査についてであります。調査先につきまして、皆さんから御意見等がありますか。

〔「委員長一任」と呼ぶ者あり〕

○岩崎友一委員長 一任という声がありました、これに御異議ございませんか。

〔「異議なし」と呼ぶ者あり〕

○岩崎友一委員長 御異議なしと認め、さよう決定いたしました。

以上をもって本日の日程は全部終了いたします。本日はこれをもって散会いたします。お疲れさまでした。