

第2回 新潟市いくとびあ食花及びアグリパーク指定管理者申請者評価会議 会議録

日時：令和4年10月28日(金)
午後1：00～午後3：45
会場：ふるまち庁舎 401 会議室

- 1 開会【非公開】
- 2 評価方法等の確認【非公開】
- 3 公開プレゼンテーション及びヒアリング【公開】
 - (1) いくとびあ食花
 - (2) アグリパーク
- 4 意見交換・採点【非公開】
- 5 結果報告・講評【非公開】
- 6 閉会【非公開】

(司 会)

では、これからいくとびあ食花及びアグリパーク指定管理者申請者評価会議の公開プレゼンテーションとヒアリングを開催いたします。

今回の申請者は、資料のとおり、いくとびあ食花及びアグリパークそれぞれグリーン産業株式会社を代表団体とする3者の共同事業体である「いくとびあ食花運営グループ」及び「アグリパーク運営グループ」になります。まず、いくとびあ食花のプレゼンテーションを30分、その後ヒアリングを20分を行います。引き続き、アグリパークのプレゼンテーションを20分、その後ヒアリングを15分を行います。プレゼンテーション終了の3分前にベルを1度、終了時にはベルを2度鳴らします。終了のベルが鳴りましたら、すみやかに説明を終了してください。

それでは、いくとびあ食花からプレゼンテーションを始めます。申請者の方、よろしくお願いいたします。

(いくとびあ食花運営グループ)

これから、いくとびあ食花4施設及びアグリパーク指定管理者応募における私たち運営グループのプレゼンテーションをさせていただきます。

グリーン産業、愛宕商事、新潟ビルサービスの3者は、いずれも新潟市に本社を置き、新潟市の発展に微力ですが貢献してまいりました。当グループはいくとびあ食花及びアグリパーク開業以来、本施設の指定管理者としてさまざまな課題に日々、全力に取り組んでおります。また、当グループ各社は、新潟市内外でさまざまな施設の指定管理者として経験し、ノウハウを蓄積してまいりました。今後も、この経験とノウハウを生かし、さらにいくとびあ食花及びアグリパークで培った専門技術を最大限に発揮し、新潟市の行政推進にさらなる貢献をしてまいりたいと思っております。

また、グループ各社は、本事業を決して現場任せにせず、本社を含め全社的に取り組むことをお約束いたします。

それでは、これから当グループの事業計画の説明をさせていただきます。

当グループの事業理念・運営方針についてご説明いたします。当グループはいくとぴあ食花における食と花の交流センター、こども創造センター、動物ふれあいセンターを平成 25 年の開設から、また食育・花育センターに関しましては、平成 30 年から現在まで運営を行ってまいりました。当グループ各社は新潟市内に本社を置き、各社とも地元新潟市とともに発展することを目指してまいりました。そのような中、新潟市の発展により貢献すべく、いくとぴあ食花の指定管理者に応募し、その発展を通して新潟市の行政施策の達成に貢献していることを事業理念の第一義と考えております。

また、指定管理者としてお客様への高品質なサービスと安全安心な環境を継続的に提供することはもちろん、さらなる経費の削減に努め、その削減した経費をサービス技術の向上、施設利便性の向上に投入し、いくとぴあ食花を発展させるべく努めてまいります。

次に、運営方針でございます。一つ目は、いくとぴあ食花ゾーン全体の一体的な管理運営です。今後、現指定管理者として食と花の交流センターにあります直売所とレストランの再公募を新潟市と相談しながら進めていくこととなりますが、次年度からの出店を含め、いくとぴあ食花としてより一層の一体感を持ち、いくとぴあゾーンの魅力アップ、お客様へのサービスの提供に努め、顧客満足度を向上させ、利用者数の増加を目指してまいります。

二つ目は、with コロナとしての事業推進です。新型コロナウイルスが流行して2年半が経過いたしました。まだ流行の収束は見えていない状況であります。当グループでは、新型コロナウイルス流行後、さまざまな試行錯誤を繰り返しながら、各種事業を実施してまいりました。その経験を生かし、プログラムにおいてさまざまなバリエーションを増やし、お客様のニーズに対応し、各種工夫を凝らした事業を展開してまいります。

三つ目は市外・県外へのプロモーションの強化になります。いくとぴあ食花が開業して10年を迎え、新潟市においてはいくとぴあ食花の周知はある程度進んでいるものと考えております。次期間におきましては、市外へ、さらに首都圏を中心にした県外からの集客にも注力したいと考えております。どこからでもいくとぴあ食花の情報が収集できるWebでの情報発信を強化することはもちろんのこと、次期指定管理期間では、新潟市のプロモーション事業や企画で実績豊富なジェイアール東日本企画と連携して、いくとぴあ食花を絡めたプランの企画、イベント等を実施し、県外からの誘致を目指してまいります。

次に、いくとぴあ食花4施設の来場者数の目標についてご説明いたします。現指定管理期間において、令和元年度には来場者数163万人を集客いたしました。それがコロナの影響で令和2年度には134万人にまで減少いたしました。コロナ後においては、その対策も講じつつ、少しずつ回復はしておりますが、現時点では今年度、令和4年度末の来場者数は150万人と推定いたしております。まだまだコロナの影響が残る現状ではありますが、当グループは事業計画書記載の具体策により、まず令和7年度までにはコロナ前の数値に回復させ、165万人の要求水準・目標値を達成させます。その後も継続して具体策を改善し、次期指定管理期間最終年の令和9年度には170万人の来場者を集客いたします。また、将来的には、新潟県のシンボリック施設である新潟ふるさと村の180万

人を達成して、いくとぴあ食花を新潟市の新たなシンボルとなる施設に発展させてまいります。

続きまして、各施設の取組み状況についてご説明いたします。まず食と花の交流センターについてです。食と花の交流センターでは3点に絞ってご説明いたします。まずは花と緑の展示事業です。食と花の交流センターのガーデンは、施設間の交流を生むハブとしての機能を高め、お客様のいくとぴあ食花全体の回遊性を向上させるべく、その魅力をアピールしております。当グループでは、NHKの「趣味の園芸」講師でもある園芸研究家の矢澤秀成氏を顧問として迎え、ガーデンのデザインから育成管理の監修を依頼しております。次期指定管理期間においても、矢澤先生監修のもと、質の高い花空間を提供してまいります。ガーデンのデザインについては、新潟に関連したテーマを設け、訪れた方の目と心を癒やし、また郷土愛の醸成へつながるようなデザインといたします。

次に食と花のプロモーション事業です。当グループでは、食や花だけにとらわれず、ジャンルを超えたさまざまな団体とのコラボにより、より広くその魅力を伝えたいと考えております。年2回開催しているイルミネーションもその一つです。私たちは、新たな来場者にも訴求できるよう、音楽やダンスなど、視点を変えた事業を展開してまいります。

3点目は、直売所とレストランです。これから現指定管理者として直売所とレストランの出店者の公募を行います。公募に当たりましては、画面記載のとおり、設置目的である新潟市産品のPR、地場産品や地産地消の推進を達成できる事業者を選定します。そして、次期指定管理期間において、指定管理者と一体となっていくとぴあ食花の魅力の向上、施設サービスを提供できるような連携体制を構築し、かつ出店者の安定的な経営、収益の向上につながるような協力体制を構築してまいります。

続きまして、食育・花育センターについてご説明します。食育・花育センターは、4点に絞ってご説明します。まず、食育推進事業です。当グループでは、新潟市食育推進計画を基本にして、特に食育のすそ野を広げることを目的に実施したいと考えています。ターゲットを子ども、小さいお子さまをお持ちのお母さん、お父さんに絞り、子ども向け、保育向け、親子向けの料理教室に注力してまいります。食育のすそ野を広げるといった意味合いでは、若い学生とも連携した事業を展開し、例えば、食品ロスを意識したエコレシピの企画などを進めていきたいと考えています。

次に、花育推進事業です。花育推進事業では、引き続き、新潟流ライフスタイルのブランド形成を目的に各種事業に取り組んでまいります。この画面にはございませんが、次の4点を新しい切り口としてご紹介させていただきます。

一つ目は、園芸相談員や新潟大学農学部との協力により、植物の科学的効果のPR体験を行います。二つ目は、食育・花育センター、ガーデン、屋外見本園をクイズラリーで回るセルフガイド体験イベント「花育なぞときクイズラリー」を年3回行います。三つ目は、地域の団体と連携した展示会を開催する際に、相談コーナーや即売コーナー、ワークショップコーナーを設け、そこで得た知識をすぐに実践できるよう、展示だけではない体験型の展示会を開催いたします。四つ目は、花育マスターの活躍の場として、アトリウムでワークショップやマルシェを開催してまいります。

次に、食育・花育の普及啓発活動になります。いくとぴあ食花で実施する多くの体験イベントが、食育・花育の普及啓発活動に通じるものです。その中でも、食育の日、花

育の日については、いくとぴあ食花の直売所やレストラン、新潟市や関係団体とも協力をして、普及啓発活動に努めたいと考えております。具体的には、食育の日には直売所内に食育にまつわるテーマでの売り場展開、レストランでは特別メニューの提供などを出店者に依頼してまいります。花育の日では直売所の花屋と連携し、特別ブースを設ける体験企画を実施するなど、花屋の利用促進にも考慮した企画を実施して、啓発活動を図ります。

次に、館内対応業務につきましては、食育・花育センターはたくさんのお客様がおられますので、全職員がおもてなしの気持ちを持って、同じレベルでお客様への接客を行い、CSRを高めてまいります。

続きまして、動物ふれあいセンター事業についてご説明します。動物ふれあいセンターにおいては、飼育動物の適正飼育、動物に関する学びの提供、譲渡活動の推進を基本理念の三本柱として事業を展開しております。動物の適正飼育については、仕様書、関係法令を遵守したマニュアルを作成、全職員に周知させたいと、日常的な管理、暑さや寒さに対応した管理、繁殖期別の管理、高齢個体の管理など、各動物に応じた管理を獣医師の指導のもと実施し、飼育動物の異常や変化に対し、早期に適切な処置を行ってまいります。動物に関する学びの場の提供に関しましては、動物ふれあい事業、動物展示事業、学習支援と情報発信の3点でご説明します。まずは、動物ふれあい事業です。

動物ふれあい事業の新規取組みとして、獣医師と連携して聴診器を使いながら、さまざまな動物の心音を聞くイベントやレントゲン写真を実際の動物と見比べるなどのイベントを楽しみながら、命の大切さや人と動物の違いを伝えてまいりる企画を計画しております。

次に、動物展示事業についてです。動物への理解を深め、動物の健全で正常な行動を引き出し、健康に生育できるよう、環境エンリッチメントを考慮した動物の展示を行います。また、動物ふれあいセンターで飼育される愛玩動物については、正しい飼い方が分かるようなモデル展示を行い、お客様が実践できるようサポートいたします。

次に、学習支援と情報発信についてです。当グループは、多くの学生のインターンシップやボランティアの受け入れにも注力してまいりました。今後も引き続き、動物愛護の精神や動物と人がともに暮らす心豊かな社会の実現に寄与する人材を育成するという観点から、積極的にインターンシップやボランティアを受け入れたいと考えています。情報発信については、ホームページやブログ、特に最近ではSNSを積極的に活用し、動物の旬の情報やイベントの様子を掲載いたします。

次に、譲渡活動の推進です。できるだけ多くの譲渡希望者が参加できるよう、またできるだけ多くの動物が譲渡されるよう、申し込みがあれば休館日以外毎日、譲渡前講習会と譲渡会を新潟市動物愛護センターと共催いたします。なお、譲渡対象となる動物のすべてが譲渡先に引き継がれるよう、工夫を凝らした展示と情報提供を行い、基本的なしつけや健康管理に努めています。また、館内には譲渡された動物の様子を掲示するとともに、譲渡会への参加方法も掲示し、譲渡希望者の掘り起こしを行ってまいります。このような取組みの結果、この9年間で犬、猫の譲渡数は2,043頭にのぼり、年間平均での譲渡率が97.6パーセントを達成しております。

続きまして、こども創造センターについてご説明いたします。こども創造センターでは、こども創作・体験活動事業、地域との連携事業、学校連携事業、安全管理の4点に

についてご説明します。まずは、こども創作・体験活動事業です。常設事業として、当グループ独自の企画、創作体験、遊びの活動を展開します。1階のものづくりひろばでは、自分で解決し、準備し、製作し、後片づけまでの一連の活動を主体的にできるよう支援します。また、2階から4階のあそびの広場では、さまざまな常設ツールを活用し、年齢に応じて楽しめるよう、特に他者とのかかわりが生まれることを意識した運営を行います。特設事業の内容は、そのときどきのニーズやトレンドを組み入れながら、他センターとのコラボや各種団体との連携など、さまざまな内容で展開します。

次に地域との連携についてです。地域との連携事業として、当グループでは、地域交流活動とボランティア育成活動の二つを軸として展開してまいります。地域交流活動で当グループが重視していることは、技能を持った市民の活動及び人材の掘り起こしです。こんな造形や遊びを子どもに提供したいと考えている市民は多くいらっしゃると思います。そのような市民や団体に対し、当グループではこども創造センターのサポーターに協力していただいたうえで活動をしていただいております。令和3年度では、コロナ禍ではありますが198回の活動実績がありました。ボランティアについては、令和3年度の実績で延べ205人もの方にご参加を頂きました。

次に、学校連携事業についてご説明します。こども創造センターでは、学校、幼稚園、保育園単位での団体利用も多く、また教育研究団体の利用や教育関係の大学、専門学校の教員、学生の実習、研究、研修、ボランティアの活動の場としての活用もいただいております。今後も引き続き、教育関係機関と連携、活動の場を提供することにより、こども創造センターの存在意義を高めます。

最後に安全管理です。当グループでは、施設管理員、警備員を常駐させ、各種訓練や研修を適宜行うことで、有事の際に適切な対応が取れるよう準備するとともに、きめ細やかな施設巡回により危険発生の予防に努めます。なお、警備員については、特に小さいお子さんを持つお母さんに配慮して、女性の警備員を適宜配置しております。

次に、いくとびあ食花における団体体験プログラムについてご説明いたします。団体体験プログラムは、いくとびあ食花開業以来、平日の集客の柱として、またいくとびあ食花各施設の市民への周知を踏まえて展開してまいりました。プログラムの内容は定期的に見直し、ブラッシュアップを図り、大変好評を得ております。今後も、各センターにおいて、団体体験プログラムを推進してまいります。こちらに記載のとおりGIGAスクールへの対応、より広く展開できるプログラムの開発を行い、さらに進化した団体体験プログラムを展開いたします。

続きまして、交流イベントとコラボメニューについてご説明します。交流イベントについては、いくとびあ食花6施設の一体管理の具体的な活動として、またいくとびあ食花全体のにぎわいの創出として、いくとびあ食花全施設が連携する大規模イベントということで、年8回開催しております。イベント開催時のお客様の回遊性の向上及びリピート参加を促す施策の実施など、来場者を増やす方策を実施してまいります。コラボメニューについては、いくとびあ食花施設の持つさまざまな特色を生かし、楽しく、食育と花育を意識することができるコラボイベントを企画実施してまいります。

続きまして、開館時間、休館日のご説明です。今回の公募の仕様に開館時間の柔軟な対応についての記載もあることから、今後、施設の利用動向を詳細に分析し、また施設運営のオペレーションも踏まえて、開館時間の変更について慎重に検討、新潟市とも協

議させていただきたいと考えております。次に休館日の設定です。休館日については、昨今のワーク・ライフ・バランスの推進や、施設設備の経年による劣化など、より細やかなメンテナンスの必要性から、休館日を新たに追加したいと考えております。なお、休館日を増やす際は、新潟市と事前に協議をさせていただきつつ、お客様への丁寧なアナウンスにより、トラブル、クレームのないよう努めてまいります。

次に、駐車場事業についてのご提案になります。今回の指定管理事業計画の中で大きな変更を提案しているのが駐車場の管理についてです。現在の駐車場機器は10年目を迎え、劣化も激しく、機器トラブルの発生頻度も増してきています。また、新500円硬貨、高額紙幣、キャッシュレス決済にも対応できず、施設職員が両替のため精算機に走ることもしばしばあります。さらには、2年後には新紙幣が流通することもあり、それに対応するためには、機器のバージョンアップ、もしくは入れ替えを行わなくてはなりません。今回、当グループの提案では、新たに駐車場事業者と連携し、現在、配置している警備員の見直し、大型バスの駐車システム化、機器のメンテナンスの効率化により、駐車場にかかわるコストを削減しつつ、指定管理料の範囲内で、新たな機器への入れ替えを提案させていただきました。導入に際しては、新潟市との協議が必要になりますが、利用者の利便性は確実に向上しますし、指定管理料全額での対応として、ぜひ進めさせていただきたいと考えております。

続きまして、自主事業に関する提案です。自主事業に関しては、指定管理者としての利益を目指すものではなく、その収益はお客様へ還元する原資として活用し、施設サービスの向上、施設機能の充実に充当します。また、企画内容、事業内容については、お客様のニーズや行政施策の流行などを取り入れ、ブラッシュアップや新規企画を検討、実施し、いくとぴあ食花の集客増、収入増に貢献できるよう取り組んでまいります。

経費削減についてご説明します。今回の公募では、経費関係の見直し、管理運営の効率化を図ることは大変重要なポイントであると考えています。これまで実施してきた各種削減策の強化や新規に取り組む削減策など、新潟市の理解を得ながら実施してまいります。まず、①の施設管理運営の見直しによる管理経費の削減です。前述しましたとおり、休館日をこれまでより多く設定することにより、各種エネルギー料金の削減が可能となります。また、駐車場の管理方法を見直すことにより、駐車場にかかる経費の圧縮を図ります。次に②各センターでの共通業務を一つのセンターに集約した効率的な人員配置による経費削減。③主に外注費の削減に着目し、職員の能力を最大限生かした経費の削減。④グループ各社のスケールメリットを生かした経費の削減、これらを計画的に実施し、経費の削減を強化いたします。

利用促進についてご説明いたします。まず、①Web機能についてですが、現在、いくとぴあ食花のホームページは、開業から約10年たちましたが、まだスマートフォンへの対応が遅れております。昨今、主流となっているSNSでの情報収集、情報発信はスマートフォンが主流であり、まずはスマートフォンに対応したホームページに改編いたします。また、多くの方が利用されているLINEを活用した情報発信、来場ポイント企画など、利用促進企画を考案、展開し、利用促進を図るとともに、新潟市の各種広報ツールも積極的に活用させていただきたいと思っています。

撮影のスポットについてですが、いくとぴあ食花をできるだけ身近に感じていただき、撮影をしていただいた上でSNSに投稿して、拡散していただくなど、集客につなげて

まいります。障がい者対応に関しましては、こちら画面の記載のとおり、適宜人員も配置して、障がい者の受け入れに積極的に取り組んでおります。また、イベントや障がい者が施設を利用しやすい企画など、障がい者が社会とより多くかかわれるよう、継続して取り組んでまいります。

最後にSDGsについてご説明します。当グループは現在のいくとぴあ食花の管理運営においても、除草した草を植栽地のマルチングで活用したり、人が食べない野菜の部位をもらい動物のえさにしたりと、SDGsにつながる取組みをしております。今後も、さまざまな年代にSDGsに関心を持ってもらえるようなきっかけや啓発活動に取り組んでまいります。

いくとぴあ食花グループは、これまでの実績と経験を基に、またグループ各社が培ったノウハウと専門性を融合させ、全社一丸となりいくとぴあ食花の管理運営に取り組んでまいり所存でございます。以上で、プレゼンテーションを終了させていただきます。

(司 会)

それでは、これから評価会議の委員の皆様から申請者へのヒアリングを行います。委員の皆様の方からご質問、ご意見等ございましたら挙手をお願いいたします。

(本間委員)

ふれあいセンターで動物に関する何かしらの新規イベントの計画があれば少し説明してほしいのですけれども、よろしいですか。

(いくとぴあ食花運営グループ)

今ほどありましたように、説明にあった獣医師と連携した心音を聞くイベントや、レントゲン写真を実際の動物と比べるイベントなどを今のところは考えております。

(本間委員)

モルモットに関して、何か話がありますでしょうか。学校飼育のほうでモルモットを扱ってしまして、その繁殖、学校に渡すモルモットがなかなか数がないということで、獣医師会としてもセンターのほうへ少し要望を出したことがあるのです。

(いくとぴあ食花運営グループ)

今現在、オスのモルモットを導入いたしまして、動物愛護センターと協力しながら繁殖が行われています。

(本間委員)

繁殖は新たに始めたということでしょうか。

(いくとぴあ食花運営グループ)

はい、そうです。

(本間委員)

分かりました。その辺は、学校の児童が見学に来たり、いろいろな連携が強まると思っていますので、よろしく願いいたします。

(中野委員)

新潟の花生産をやられている農家さんたちに対して、今、生産から流通、販売のほうですごく苦戦しているというところがあります。その辺りを各生産者の方といわゆる花育センターのほうで交流が持てたらいいなとずっと思っているのですが、何か企画がございましたら教えてください。

(いくとぴあ食花運営グループ)

現在、交流連携につきましては、見学ツアーと即売会、展示と三つの方法を考えております。見学ツアーに、現在はいくとぴあ食花で活動する花のボランティア緑化マイスターの方々と、ガーデンの顧問をしていただいております矢澤先生、こちらの方たちと生産者見学ツアーを年1回やっております。行くと特別に花を安く販売していただいたり、参加者に非常に好評でした。これから先生といろいろ相談しまして、今後は生産者の繁忙期にかからないように状態を見ながら、年2回、できれば開催していきたいなということ、一般の参加者の方の募集も行っていきたいと思っています。

即売会としましては、昨年度、フラワーマルシェにおいて生産者直売コーナーを設けました。売り上げ目標の達成度ですとか、満足度アンケート、こちらのほうを取らせていただいております。このような結果を受けて、生産者の方々が手ごたえを感じるような、そういう即売会を今後も連携を取りながら続けてまいりたいと思います。

最後に、展示ということで、生産者の方々の了承を得られれば、食育・花育センターの花育コーナーにおきまして、モニターがありますので、そちらで生産者の方々の紹介、こういうPRをさせていただければと考えております。

(中野委員)

少し離れたエリアになりますけれども、秋葉区、南区を中心に生産者がたくさんいますので、ぜひ交流していただきたいと思います。

(村山委員)

私のほうからは食育・花育センターについてです。長期目標として学・社・民との協働、新たな産業となることを目指すと記載されておりますけれども、具体的に言いますとどうしたことなのかということの説明していただきたいというのが一点。

それから、より広いすそ野に展開していくということが、新潟市の食育の計画の中でも課題となっております。そういった中で、プレゼンテーションの中では学生や大学との連携ということが出てきたのですが、それ以外に新たな組織や団体との連携という形でお考えがありましたらお願いいたします。

(いくとぴあ食花運営グループ)

長期目標の「学」とは、団体体験プログラムにおきまして、現在、幼稚園、保育園、小学校との連携を図ってまいりまして、中学校、高校、大学とはインターンシップ及び

職場体験など、今後、受け入れていきます。さらに大学、専門学校は、料理教室におけるレシピ開発を進めてまいります。「社」である公民館とは料理教室担当と情報交換を密に行ってまいります。また今後、初めての試みにはなるとは思うのですが、みなとびあの新潟市歴史博物館と連携を図りまして、ちょうど来月に1回目があるのですが、調理室を使用しまして、羽釜で炊いたご飯で塩おむすびという料理教室も連携として図っていくところでございます。当然、みなとびあのほうでも、新潟の笹団子ですとか、けんさ焼きですとか、そういったものをパネルで展示していただきながら、共催という形で行ってみたいかなというところでもあります。

また、「民」のほうでは、新潟水辺の会鳥屋野潟プロジェクトチームと共催による、空心菜を使った料理教室なども行ってまいります。あとはキッズキッチン協会と連携した、それこそ親子料理教室ですとか、食生活改善推進協議会と連携した料理教室等を開催していこうという計画でおります。

(村山委員)

産業化という視点では何か方向性というのはお考えなのでしょうか。

(いくとぴあ食花運営グループ)

食花については、かつて一正蒲鉾だったり、民間企業からご支援を頂いた教室を展開したりしておりますので、そういったところにも働きを掛けさせていただいて、産というところと連携ができる事業かなと思っております。また、全体的な利用者の増加に関しましては、年に一回、鳥屋野潟湖南で指定管理をやっております指定管理者同士で連絡協議会を開催しておりまして、それぞれの部分でのイベントの情報、特にアルビレックスの年間のスケジュールがかなり気になりますので、その辺りの連携したイベントを次年度から展開しようというお話も進めさせていただいております。

(村山委員)

ぜひすそ野を広げるという観点で、よろしく願いいたします。

(椎谷委員)

私のほうからこども創造センターについて、ご質問をさせていただきたいと思います。非常に子どもたちにとってもわくわくするような、とてもすばらしい内容の事業だなと感じました。

平日なのですが、園児や小学生がいない時間帯、乳幼児、未就園の親子の利用というのは多いものなのでしょうか。

(いくとぴあ食花運営グループ)

最近、特に多いです。特にゼロ歳児から1歳児くらいの小さい乳幼児を連れてお母さん方の利用が非常に増えております。

(椎谷委員)

新潟の気候も、雨や雪や寒いとかということで、室内の遊び場をお母さんたちはとて

も求めているのです。それで未就園の乳幼児のお子さん向けのものというのが、これから企画をされていくのか、またニーズにこたえてゼロ歳からのコンサートを行ったということもありますので、お母さんたちのこういったことをしてほしいという要望にお答えしていただけるのか。乳幼児の支援のほうにお伺いしたいと思いました。

(いくとぴあ食花運営グループ)

ご指摘のとおり、ゼロ歳児からの親子のコンサートとか、ダンス教室とか、それからパパカフェとか、ママカフェみたいなことも開催しております。今後、おいでになった方同士が交流を深めながら、子ども同士がそこで交流していくような形のものも、もっと広めていきたいと思っております。

(椎谷委員)

ぜひよろしく願いいたします。

(伊藤委員)

利用促進についてお伺いいたします。先ほどの発表で、県外へのプロモーション強化について、大変強くお話がありまして、うれしい限りであります。県外へのプロモーション強化の中で、ジェイアール東日本企画関係の今後の期待できる取組みについて、これをもう少し具体的にお話しいただくとありがたいと思っております。

(いくとぴあ食花運営グループ)

今回、ジェイアール東日本企画とのコラボに関しましては、まず新潟市でのプロモーション事業の取組み実績があるということもございまして、ご一緒させていただきました。コロナの関係で中断しておりますが、かつてJR東日本が企画しておりますデスティネーションキャンペーンに私どもいくとぴあもお願いして入れてもらって、集客を図ったという過去の経緯がございますので、今後、デスティネーションキャンペーンとか、そういったキャンペーンの情報を教えていただいて、その中からピックアップしていきたいということが一つございます。

もう一つは、これもコロナの関係でここ数年中断しておりますが、以前は新潟市がやられている観光キャラバンというものがありませんでした。近隣の福島、群馬、栃木、茨城とに観光キャラバンを出してやっていらっしゃったものに相乗りをさせていただきまして、キャラバンと一緒にやっておりました。その辺を復活させて、観光キャラバンへの参加をして、PRを図りたいと考えております。

(伊藤委員)

よく県外の施設の例を考えますと、ほかの施設、付近の施設をまとめまして、旅行パックにして売り出している施設がたくさんございます、そのような方向で計画というのはございますでしょうか。

(いくとぴあ食花運営グループ)

私どもも単独としてというのはなかなか難しい。どうしてもキャリアと一緒にならな

いとできないということで、先ほど、お話ししましたDCに関しましては、新幹線と新潟駅からのタクシーチケットといくとぴあでの花畑の鑑賞といくとぴあのレストランをパッケージにした商品で販売いたしておりまして、期間中に約 700 名のご利用を頂いたという実績があります。また、独自に旅行代理店にご協力いただけるのであれば、クラブツーリズムとか、そういったところにPRを図って、企画を持ち込んでいくということもキャラバンの延長でやっていく必要はあるかと思っています。一例を言いますと、アグリパークではクラブツーリズムが長岡花火の日の夜、アグリパークに泊まって、翌朝、収穫体験をして帰るというツアーを3年間やりまして、好評いただいておりますので、こういったところも参考にしながら、企画していきたいと思っております。

(伊藤委員)

いくとぴあ食花は体験された方は、とてもそれを評価していただいておりますので、やはり県外の多くの方からまず体験していただくということが大切であると思えます。ぜひその方向でよろしく願いいたします。

(間瀬委員)

全体的な取組みでお聞きしたいのですけれども、プレゼンテーションの中でいろいろな経費削減と効率化というように書かれています。削減というのは全体的にどれくらいのコストなのかきちんと把握されているのかということと、削減したことによって品質向上と触れられておりましたけれども、品質向上というのは、何をもちて品質向上に当たるのかという計測ですとか、顧客満足度の向上というところにおいても、どのようなアンケート聴取をして、どのような分析をして次に活かすのかというところで、今までやってきたことを振り返って、改めてこれを削減する、しないというようなジャッジが、この削減で実は行き届かない情報があるのではないのかとか、デジタル化することによって、実を言うとアナログのほうがよかったのではないのかとか、そういった分析がされるような機会や会議など、そういう取組みはお考えかどうかというところをお聞きしたいところでございます。

(いくとぴあ食花運営グループ)

まず経費削減に取り組む、なぜ今回これが肝かと申し上げますと、この10年間、指定管理をさせていただいてきて、今回、新潟市のご判断もあったと思えますが、かなりの金額の指定管理料の見直しがありました。具体的に言いますと約2,000万円近い金額になりますが、それをまず削減しなくてはいけないという基本的立場から経費の削減を図ったということです。かといって劣化してはいけないわけですからどうするかということで、まず一つお客様に対してプラスになる要素としては、駐車場の機器の入れ替えでございます。今でも500円硬貨に対応ができていない、キャッシュレスの対応ができない、1,000円札以外は使えない、非常にチープな機械になっておりまして、お客様のほうからかなり評判が悪い。そのときどきに我々スタッフが出ていって、対応しなくてはならない、この手間も多い。それから機器のトラブルによって駐車場の管理員の方にかかる負担がかなり出ていて、人数もかなりの人数を配置していたと。これも今回、提携させていただくことによって、指定管理料の中で、新潟市から過度なご負担を頂かず

我々の工夫で機械を入れ替えて、それがお客様へのプラスにもつながっていく、利便性が上がるという目的で機械の設置を入れ替えさせていただくということが一つのポイントでございます。

もう一つは、振り返りに関しましては、毎月、事業体全体としての数値、各施設の予算に対する対比が検証できるような会議を毎月やっております。4期に一度はそれぞれの代表者が会議に参加して、事業検証を行うという機会もさせていただいています。そんな振り返りもしながら、今回、大きく金額を削減する一つのポイントは、お客様へのご負担がない中で、いかに効率的な人員配置をするか。はっきり申し上げて、私ども、それなりに人員を配置してきたのですが、もう一度、こここのところの人員は要らないよねとか、先ほど言ったように駐車場の機械がよくなれば、警備員さんはもう少しこうしてもいいよねとか、そういったような検証、振り返りをしたうえで、予算作成をさせていただきました。ただ、まだ実際、動き出してからいくつか出てくるかもしれませんが、現状、この提案に当たっては、そういう視点で作らせていただきました。

(間瀬委員)

情報戦略においても、手を動かしていただく現場の方はけっこうつらい状況ということは見えています。現場で勤める方への結果はどうだったのかというリターンがきちんとあるだとか、これだけ削減して効率化が図られるということであると、労働環境も厳しくなったり目に見えています。お客様を増やすという目的もありますけれども、働く皆さんが楽しく働けるという環境の整備というものも、今一度お考えいただきつつも、サービスの提供の時間というのは、どんどん改良するペースが速くなっていますので、皆さん今まで取り組んでいることに関して、少し振り返って、さらなる向上というものをぜひ目指していただきたいなというところでございます。

(いくとぴあ食花運営グループ)

何せ非常に労働生産性が高い仕事でございます。スタッフあつての仕事なので、そこはもう一度振り返って、過度な負担にならないようにシフトの管理等は、本社を交えて各社でやっていきたいと思っております。

(司 会)

それでは、いくとぴあ食花についてのヒアリングをこれで終了いたします。

引き続き、アグリパークについてのプレゼンテーションを開始いたしますので、申請者の方は準備をお願いいたします。

(アグリパーク運営グループ)

それでは、引き続きまして、アグリパーク運営グループのプレゼンテーションを始めさせていただきます。

まず、事業理念、運営方法についてご説明します。新潟市では、にいがた未来ビジョンを中心にしたまちづくりを行政施策として掲げており、当グループは現指定管理期間において、このビジョンの積極的な推進役として、新潟市との連携を図りながら事業を行ってまいりました。私たちはこれまでの9年間の実績をふまえ、教育ファーム、就農

支援、農業の6次産業化の促進というアグリパークの三つの事業をさらに充実させ、だれでも農業体験を気軽に楽しみ、学べる公平な施設の運営を通して、新潟市が目指す行政施策の推進に取り組んでまいります。

次に、中期計画、長期展望についてご説明いたします。以前は19万人を掲げていた来場者数も新型コロナウイルスの影響により大きく落ち込んでしまいました。今後はさまざまなイベントの実施やあらゆる方向への広報を行う等の工夫により、再度、年間来場者数19万人を目指します。また、長期的には、新潟市民が日々の暮らしの中で地元の食と農の恵み、豊かさを感じて、誇りを持ってもらうことができるよう、日々の事業を推進いたします。

次に、教育ファーム事業についてご説明いたします。学校向け事業については、アグリパークは、新潟市教育の情報化ビジョンの中で、学校と連携してGIGAスクールに取り組む施設と示されており、令和3年度から令和4年度にかけて、既存のASPプログラムをGIGAスクールに改良したものに改正いたしました。また、当施設に来園した子どもたちが学んだ食事、命の大切さを一般の方にも感じてもらおうと体験を行った学校から絵画を募集し、アグリ・アート展を実施しました。実際には、一般の方だけでなく、子どもたちの保護者も大勢鑑賞に訪れ、子どもたちが言葉では表現しきれなかった感動を絵から感じていただきました。今後は、さらにGIGAスクールを進展させるため、iPadを有効に活用したプログラムをアグリ・スタディ・プログラム指導主事と連携しながら開発するとともに、過去に特別な支援が必要な児童生徒に対して試行し、好評だった動物の散歩体験などのプログラムメニューに加えてまいります。

一般向け事業については、コロナ前は体験者数約1万2,000名程度で推移していたところ、令和2年度にはコロナの影響により1万名を下回るまでに落ち込んでしまいました。しかし、体験内容を農業と料理を結びつけた、その関連性に気づかせるようなものに改善したり、収穫物を有効活用した企画を行うことにより、令和3年度には1万1,000名まで回復させることができました。しかし、南区にはまだ体験イベントで扱ったことはないが、有名ですばらしい食事も多くあるため、今後はこれまで以上に新潟市の農畜産物を生かした企画を考案します。具体的には、新米コシヒカリの羽釜炊き体験や、新潟の伝統なすの食べ比べ体験、しろねポークのハンバーガー作り体験などを考えています。また、コロナ前には多かった団体利用の復活も目指します。そのためには、withコロナを意識し、飲食を伴わないプログラムを増やしていき、団体が利用しやすい形を整え、最終的には年間70団体の来場を目指します。

就農支援事業についてご説明します。今期、指定管理期間では、これまでに就農支援事業担当を配置し、事業に当たっていた機能を就農支援センターに格上げし、センター長を配置して、よりきめ細かい対応を行ってまいりました。現状として、就農希望者が相談、研修、サポートを一貫して受け入れてもらえる施設がほかにないため、アグリパークがそういった要望にこたえるべく、就農支援事業は相談数に寄り添った一貫的な業務として実施しています。就農相談は、新規就農希望者や農業法人への雇用規模、親元就農者など、相談者個々の状況も異なり、その相談内容も多様化しており、年齢、家族構成、就農に対する考え方などの状況も異なっております。これらのことを踏まえて、相談者の話を聞くとともに、就農ありきでの対応をすることではなく、生活の維持を前提とした適切な対応を心がけます。また、新規就農に関しては、国をはじめとした行政

による各種支援制度がありますが、その制度は毎年、変更することもありますので、常に最新の情報を把握することにより、適切に対応を行っていくように努めます。

体験研修では、農業の初歩的研修から実際に就農を目指す就農希望者に至るまで、幅広い研修プログラムを構築し、積極的に実施してまいります。具体的には、相談者が農業に適しているかどうかの確認をするための体験的研修、野菜や果樹など、いわゆる園芸作物と呼ばれるものの基礎的栽培知識、技術の習得などの基礎知識・技術習得研修。新潟県農業大学校や先進的農家、生産者法人で専門的な研修や新規導入の作物の栽培知識、技術を習得する専門知識・技術習得研修。農業経営のための知識習得の農業経営研修の四つです。また、新規就農が実現した人に対しても、就農の状況を把握し、経営や栽培技術に関する課題、問題があれば、農業活性化研究センターや農業普及センターと連携し、適切なアドバイスのサポートを行います。

現指定管理期間においては、新潟市農林水産部からの業務委託ではありますが、障がい者の方々への就農支援を事業として、市内福祉施設から障がいのある方を受け入れ、軽作業の指導を行うなど、12次産業化の取組みも行っていました。新規就農者の確保、育成は、農業者の高齢化と担い手不足という農業構造を踏まえて、行政を中心に行ってきた経緯があるため、アグリパーク単独では行うことができず、新潟市、新潟県との情報共有等の連携は不可欠です。このことから、行政機関との連携を密にした就農支援事業に取り組みます。また、地域の農業者や農業大学校、農林公舎と連携を図り、多様な研修を実施いたします。

次に、食品加工支援事業についてご説明します。食品加工支援事業においては、各種事業を展開して、ある程度の認知ができたものと思います。また、その中でも、加工室利用者の8割が農業関係者となっており、6次産業化への関心の高さが伺えます。食品加工講座は年間約50講座、受講生約330名を継続して実施しております。内容についても充実した講座内容と親切で丁寧な運営を念頭に置き、講師との詳細な事前打ち合わせを行うことで、分かりやすい技術指導を行ってきました。その結果、受講者アンケートでは、大変満足、満足の回答が95パーセント超となっております。今後は、一部の講座を専門職の強い内容にシフトさせ、受講者のビジネス化への関心を促します。加工室の利用者については、令和元年度はコロナの影響を受けて、飲食店経営者の利用希望が殺到し840名という過去最高の数値を記録しました。また、その年の年度についても700名以上の前指定管理期間を上回る数字を上げております。今後は、各種装置のマニュアル整備と利用者への指導、加工室利用者の製造記録表の保管、生產品の細菌検査記録結果の保管、生產品のサンプル保管、各種衛生関係記録の保管、安全衛生のさらなる取組み改善に努め、食の安全・安心を推進してまいります。また、施設の利用については、講座、加工室利用を問わず、施設全体の包括的利用者の向上に焦点を定めることとし、5年後には施設利用回数420回以上、利用人数を年1,080名以上にいたしました。

次に、宿泊事業及び自主事業についてご説明します。いまだにお客様より、体験しなくても宿泊できますかとお声を頂くことがあります。教育ファーム、就農支援、加工支援の三本柱の事業の評価が多くなるほど、一般利用者の方々にとっては利用のハードルが高い施設との認識が生まれているのかもしれない。宿泊についてはこれまでも搾乳体験と牛乳の試飲、宿泊をセットにしたアグリパークの牛づくしプランや当グループが運営するいくとぴあ食花、新潟ふるさと村とアグリパークで連携した新潟市再発見ツ

アーなど、アグリツーリズムを取り入れたプランを販売してまいりました。また、料金についても 15 人以上の団体や障がい者に向けた割引制度を設定し、さまざまなお客様の利用を促してまいりました。

今後は周辺の白根グレープガーデン、白根観光きのこ園等の地元の観光施設と連携した宿泊プランを企画販売することにより、これまでアグリパークのことを知らなかった方や農業に興味がある県外の方へ向けて、ここが宿泊のできる施設であることをPRして、利用者増加に努めてまいります。

自主事業については、これまでも食と農をテーマにさまざまな事業を展開してきましたが、今後はより時代に即した事業をお客様目線で提供し、新潟市の食と農のすばらしさを今以上に伝える取組みを行います。特に昨今、ブームとなっているアウトドアに関連した計画は最優先事項とします。バーベキューはこれまでも実施していましたが、今後、リピーター、新規のお客様を増やすための工夫として、初心者の方に向けて火起こしマニュアルの作成や点火剤等の追加及びバーベキューに収穫体験を加えたプランの販売などを行ってまいります。さらにキャンプサイトの整備については、ASPで利用した学校からもっと大人数で泊まりたい、いろいろな野外活動を体験したいという声があり、また一般の方からもテントを張って宿泊できるスペースが欲しいとの声があるため、これらのニーズにこたえるべく進めてまいります。これまでもイベントとして、初心者向けファミリーキャンプ体験を実施してきたことがあり、募集開始後、即日満員となり大人気でした。キャンプサイトを整備することで、今まで以上にお客様のニーズにこたえ、そしてそれ以上に快適に楽しめるサービス、新たなプランを提供します。

また、グッズ、お土産品の開発を検討します。当施設は、日本初の公立教育ファームとして、県内外からさまざまな団体が視察に訪れます。これらをそういった方々へのノベルティとして、またお客様が当施設に訪れた記念やお友だちなどへの贈り物として活用することで、施設の認知度アップとアグリパーク、ひいては新潟市の取組みの周知を図ります。

障がい者雇用及びSDGsの取組みについてご説明します。まずは障がい者雇用です。当グループ構成各社は、その社会的責任を果たすべく、障がい者の雇用にも積極的に取り組んでいます。グリーン産業及び愛宕商事が、法令が定める障がい者雇用率を遵守した人数を雇用していますし、また新潟ビルサービスにおいても 1,800 名を超える企業でありながらも、この雇用率を確実に遵守しております。アグリパークについては、現在、採用にまで至っていませんが、今後、希望者があった場合は、本人のスキルにかんがみながら、いろいろな役割を担っていただくべく、常に門戸を開いて雇用に努めてまいります。

最後にSDGsの取組みについてです。これまでも当施設のメイン客層であるファミリー層へ向けたSDGsイベントを企画実施しました。おいしい野菜を作るためには不可欠な堆肥ができるまでの話と、それを作るために重要な役割を担ってくれる牛へのお礼のえさやり体験、野菜の収穫と調理を組み合わせた体験やコロナの影響で中止となって大量に余ってしまった里芋を使ったお菓子作り体験などです。すぐ実践できる身近な取組みや、何気なく食べているものが食卓に並ぶまでのストーリーを伝えることで、SDGsを自分ごととしてとらえてもらうことが目的です。これらは今後も継続するとともに、さらにフードドライブや規格外農作物の活用なども検討してまいります。農家が

普段している中で味は問題ないが見た目が悪い。もしくは自然災害によって出荷できなくなった、いわゆる規格外農作物の活用は食品ロスを減らすことにつながるため、新潟市南区を中心とした農家と連携して行います。具体的には三つの企画を検討しています。まずはイベントの実施です。当施設で栽培しているピーマンも完熟した一番おいしいタイミングは見た目が悪く、体験でもなかなか収穫してもらえません。そういった見た目は悪いが、味も栄養も豊富なものを活用し、見た目では分からない野菜の魅力に気づいてもらいます。また、レストランとのコラボレーションも検討中です。周辺農家の規格外農作物をメニューに活用することで商品の原価を下げるとともに、使用した農産物を提供してくださった農家の紹介や実際に使用した野菜の販売を行うことで、双方にメリットが生まれます。また、加工品の製造についても検討します。自然災害などでの緊急時に迅速に対応できるよう、事前に食品加工支援センタースタッフと試作や仕組みづくりの打ち合わせを重ね、あらかじめ準備を進めておき、いざというときに対応できる体制を整えます。当グループは、新潟市が目指す行政施策を着実に推進しつつ、さらに事業を発展させ、新潟市の農業の魅力を伝えてまいります。

以上でご説明を終了いたします。

(司 会)

それでは、これからアグリパークのヒアリングを開始いたします。委員の皆様の方でご意見、ご質問等ございましたら、挙手お願いいたします。

(中野委員)

アグリパークは、私はとても大好きなところなのですがけれども、ぜひたくさんの人に行ってもらいたいと思います。県外からの集客ということで、力を入れていこうというお話ですがけれども、インバウンドに関して、東南アジアの人たち、シンガポールの人たちは本当に農業のことが大好きで、新潟というともう農業。そのために来たという人もいます。シンガポールの若い女の子がうちに来まして、稲刈りをさせろと言うのです。それくらいにすごく新潟の農業というものには注目しているというのが世界ですので、その辺のところをどのようにお考えなのかということ。

今、お話を伺っていて、就農支援のほうですが本当にありがたいです。農家さんたちは疲弊しているので、新規就農の人が増えていただいて、それも例えば、若い人たちや県外からの人が来るというのはとてもすばらしいと思っています。ぜひ積極的に進めていただきたいと思う反面、これは一生懸命やるとすごく人がいるなと思ひまして、人の配置率、何人ここにいますよと見せていただいたのですがけれども、多分、人員のところはかなり苦戦されているのかと感じています。農地があつて、牛たちがいて、なおかつ販売所があつて、駐車場も広いとなると、いわゆる働く人たちが疲弊されているのかなと感じて、その辺りどのように今後、展開されるのか教えていただきたいと思います。

(アグリパーク運営グループ)

まずインバウンドの関係ですが、シンガポール、香港、実は新潟県の港湾振興課から、クルーズ船の誘致活動を今後、アフターコロナに向けて盛んにやっていくと。その中で、旅行者から、新潟で親子で体験できる施設はあるか、こういう問い合わせがあったの

で、アグリパークを候補として紹介したいという申し出ありまして、ぜひと。そのクルーズ船は具体的にいつからということとは分からないのですが、釜山から福岡、金沢、新潟ということの一つの候補になるということでもあります。おっしゃったとおり体験したいという外国人旅行者の方はたくさんいる。近隣にあります白根グレープガーデンに聞きますと、コロナ前はやはりシンガポールとか、香港とか、中国もそうなのですが、たくさんの方がバスで来ていたということです。アグリパークも近隣にありますので、親子で体験という意味ではまさにアグリパークは適していると思います。グレープガーデンでぶどう狩り体験をしてもらって、アグリパークで野菜収穫とピザ作り体験を組み合わせることで何か発信できるかなと思っております。ただ、アグリパーク単独ではなかなかインバウンドというのはかなり難しいですので、県や旅行会社、これらと連携しながら、いつでも提案できるような準備をしていきたいと思っております。ただ、外国から来ていただくとなると、搾乳体験等については、動物の検疫だとか、口蹄疫とかありますので、慎重に検討しつつも、いつでもできるような体制、プランは練っていききたいと考えているところです。

限られた人数の中で、宿泊業務がありますので 365 日稼働、シフト体制でやっておりまして、職員の中でも加工センター、就農支援、総務の宿泊を兼務でやっている人間もおります。今後の働き方改革のバランスの中で、アグリパークは、例えば1月から2月というのは、雪が積もるとほとんど閑散期に入りますので、年間で調整しながら、場合によっては冬期間の開館時間を減らすとか、あるいは業務によっては休館日という形も考えていくということで、所管課と十分協議しながら、進めていきたいと考えています。

(中野委員)

すごくポテンシャルが高い、就農のほうもぜひ、積極的にお願いしたいと思います。

(アグリパーク運営グループ)

就農支援につきましては、アグリパーク単独では完結できないのです。市と県と連携しないと、やはり就農支援もできませんので、それは基本的な考えとしてやっております。情報は市の8区、それから県と常に共有しています。農家の法人化、担い手不足という現状は十分理解していますが、ただ、誰でもいいから就農させるという考えだけは持たないように、必ず適性がありますので、その辺を見極めながら、担い手を確保していきたいと考えています。

(中野委員)

施設としては立地条件もいいですし、すごくこれから伸びるのだらうと思ってしますので、ぜひよろしくお願いたします。

(伊藤委員)

アグリパークにつきましては、コロナという非常に状況の悪い中、工夫をして頑張っているという事で評価されていると思います。目標の数値についてお聞きしたいのですが、いくとびあ食花の目標数値とアグリパークの目標数値が書かれているところを比べてみたのですが、いくとびあ食花は各施設の参加人数を合計すると、いくと

ぴあ食花の全体の人数があるのですが、アグリパークの場合、令和5年が17万人という目標の来場者数なのですが、下に書いてあるどれとどれを計算するとこうなるのかがよく分からないので、それをまず確認させてください。

(アグリパーク運営グループ)

ここは17万人のうち、特に三大業務プラスクラブハウスで行う事業とか、宿泊です。こちらの項目を下のほうの表でピックアップしたもので、単純にこれを足すと17万人になるという数字ではございません。この17万人というのは施設に立ち寄った方も含めてカウントしたいということです。あくまで下の数字は教育ファームの受け入れた学校の生徒さんの数、就農支援も農業塾に参加してくれた方の数、加工支援の利用者の数、クラブハウスについては宿泊等で実際に受け入れた数ということで、それ以外に直売所においでになられる方、レストランにおいでになる方もいらっしゃいます。そういったところのカウントが今まで不十分だったということが言えると思いますので、今後、それを含めて、ただし全体としてのポテンシャルも17万から19万ということにさせていただいて、下の数字とのかい離が出ているのは、その部分とご理解いただきたいと思えます。

(伊藤委員)

それを確認したうえで、一つお聞きしたいのですが、各事業、それぞれ大切な事業なのですが、この年次別の計画の数字を見ておきますと、例えば、教育ファームの受入校数、児童数、就農支援の農業塾人数、就農研修人数、就農相談人数、そしてクラブハウスのボランティア受入人数と障がい者受入人数というのが、ほとんど5年間変化がなく設定されています。コロナで大変条件が悪いのは分かるのですが、今後、コロナの弱毒化やwithコロナの状況から考えて、全く変動がなく設定したという理由をお聞かせいただければありがたいと思えます。

(アグリパーク運営グループ)

まず教育ファームについてご説明しますと、ご存じのとおり、ASPにつきましては、もうすでに新潟市内の学校のすべてが来訪されております。すでにフルマックスの状態になっていて、生徒さんの数も減っていくことも考えますが、一応、それは横ばいとさせていただいています。その反面、一般のほうは、年々少しずつではありますが微増。これは自主プログラムでお客様に告知をして勧めていきたいというところがございます。就農支援に関しても、スタッフのある程度の部分がマックス状態になっていることも踏まえて、加工支援も機器の稼働率がもうすでに80パーセント以上超えているという状況で、どうしてもキャパシティの上限にも近づいているという考えです。増設しないとなかなか数は増えていかないという項目もあるのだということです。ですから、17万を19万にするためには、宿泊者を増やしたり、イベントをやって来場者を増やしたり、直売所やレストランのほうへの利用促進をしたりというところで、基本ベースから発生する人数を増やしていくというところに注力したいと考えております。

(伊藤委員)

ちょうど人数の変動がないところが、実はこのアグリパークの中心的な事業というか、アグリパーク事業の目標にかかわる数値なもので、それはどうしたのかなということでお聞きいたしました。ご説明いただきまして、理由がよく分かりました。

もう一点、アクションプランの中で、アンケートを取るという、例えば、学校の場合は、学校アンケート来園校実施ということでアンケートが取られていますし、食品加工支援センターの場合は、受講者アンケート毎回実施ということで、これはアクションプランに位置づけておられるのですが、本当はアクションプランと何かを組み合わせでアクションをするということだと考えられているのですが、アンケートを取った後、どうなるのかということで、お聞かせいただければありがたいと思います。

(アグリパーク運営グループ)

教育ファームに限ってお話しさせていただきますが、アンケートを取りますと、やはりこのようにしてもらいたいという意見は出てくるわけでございます。子どもたちがアグリパークに行って絵をかいたと。それをぜひ飾ってもらうことはできないだろうかという、その意見を反映しまして、アグリ・アート展というものを始めているとか、幼稚園の子どもたちが冬場に来たときにアイスクリームを作ると、とても寒くてがたがた震えながら食べているという状況が生まれますので、牛乳を使った何か温かいものに変えたものを食べていただくようなプログラムを作れないかとか、そのようにして少しずつ教育ファームの改善を図っているというような状況でございます。

(伊藤委員)

そうだということで、大変きめ細かな運営がされていると思いますので、アンケート実施による改革アクションであるとか、アンケートを取ることがのではなくて、それによってどう改善するというアクションという形でやっていくのがいいのではないかと感じました。

(村山委員)

アグリパークといくとびあ食花の指定管理者について同じということで、そこを活かしたスケールメリットというか、取組みとして、いくとびあ食花との連携した取組みのお考えというのは何かありますでしょうか。

(アグリパーク運営グループ)

いくとびあ食花とアグリパークともう一つ県の施設である新潟ふるさと村は同じ運営グループで運営しております、そこでの連携ということで、今年の冬、新潟市の魅力再発見ツアーを実施しました。いくとびあがちょうど夏と冬にイルミネーションのイベントをやります。いくとびあでイルミネーションを見ていただいて、焼肉レストランがありますので、そこで食べて、そしてアグリパークに来て泊まっていただく。翌朝、野菜収穫体験をしてコテージで自分たちでその野菜をもとにお味噌汁等を作って行く。そして、牛のえさやり体験やら、搾乳体験を楽しんでいただいて、アグリパークのレストランで昼食を取って、最後にふるさと村で新潟市なり、新潟県の越品といいますか、思い出を作る。ちょうど旅行の県民割がありましたので、非常にお安く体験できるという

ものです。特に家族連れの方々に来てもらい、それぞれの施設の特色を出し、アグリパークでは泊まって楽しかったねだけではなくて、野菜収穫をやって、農業を学ぶ。こういうことを一つのスタート地点としてやりました。この冬に向けて第3弾ということを考えております。これはやはり同じグループならではの対応ができたのかなということで、定番商品として続けていけるのかとは考えております。

あともう一つ、アグリ・アート展に作品を応募してくださった子どもたちへの景品として、キラキラガーデンの入場券をプレゼントということもやっております。

(村山委員)

もう一点なのですけれども、直売所レストランに関してのこれまでの課題と、それに対する対応というところをお聞かせ願えますか。

(アグリパーク運営グループ)

直売所に関しましては、株式会社にいがた村に入らせていただいておりますが、年々、直売所の売り上げが少し落ちています。コロナの影響で施設のイベントが少なくなった関係もあって落ちているというところもありまして、苦戦はしています。いくとびあに比べて、約5分の1の広さしかございませんので、にいがた村のほうからも、かねてより店舗の増設ということを言われておりました。そこに関しては新潟市にも大変ご協力をしていただいて、今回の指定管理期間中に外のほうに新たな店舗を増設させていただいたり、取組みはさせていただいております。

レストランに関しては、最初はオーシャンシステムのほうで米どころんというレストランをオープンしていたのですが、他店舗展開の中でどうしてもここは営業は不向きだということで撤退をされました。撤退された後にグループの中での愛宕商事でレストランの運営を引き継いでいただきまして、今に至っています。残念ながら経営に関しましては、軌道に乗っている状況ではなくて、かなり苦戦をしているというのが現状です。

対策と今後考えていることは、この11月からスタートするのですけれども、アグリパーク内部でも連携して底上げを図ろうということで、11月から3月にかけて、それぞれ1,500円以上、にいがた村で1,500円以上の買い物、レストランでも1,500円、アグリパークの体験1,500円、おひとりでも、ご家族でもいいのですけれども、1,500円ごとの支払いごとにスタンプを押して、同じスタンプカードで、三つ貯まるとレストランでの10パーセント、みんな店内飲食で10パーセント、それからアグリパークの体験料300円引きということをこの11月1日からスタートするべく、準備を進めております。レストランは、それでも外食が少し戻ってきたということで、やや伸びつつあるのですけれども、にいがた村のほうは、やはり買い控えといいますか、ここに来てまた厳しさが増しておりますので、何とかこ入れをしたい。直売所には年間11万人くらい来場がありますが、直売所には来るのだけれども、それ以外は利用しないというお客様がかなりいらっしゃいます。それを取り込もうということ、回遊性を高めようということと併せて、直売所の客単価が大体1人当たり1,300円くらい、レストランが980円くらいということで、何とか客単価の引き上げと、それから体験してくれるアグリパークのほうにも周回性を高めていこう。利用者数を伸ばしていこうということで、まさに村山委員ご指摘のとおりで取りかかることで準備を進めているところでございます。

(椎谷委員)

子どもたちにとっても、体験してもらいたい内容、またこれから始まる自主事業にプラスされたイベントとか、いろいろあります。知ってもらおう広報として、何か考えられていることはありますでしょうか。特に子どもの場合は、親が動かないとなかなか行くことができなかつたりしますので、大人に向けた今までにない発信のしかたとか、そういったことを考えられているのであれば、教えていただきたいと思います。特に宿泊がなかなか伸びないというようなこともあります。非常に低料金で、知ったらきっと来てくれるのだろうというような施設ですので、広報のことで何か考えていらっしゃることがあったら、教えていただきたいと思います。

(アグリパーク運営グループ)

いろいろ手探りながらも実践をしているところです。まず、ASPで年間1万人近くの学校の児童、それから先生方が来られる、それを何とか保護者のほうも一緒に週末、来てもらいたいということで、アグリパーク通信という広報のチラシがあるのですが、それを児童に持って帰ってもらおう。家庭で今日、アグリパークでこんなことをしてきたよというような話をしてもらおう。そうすると私も来ましたみたいな形で保護者が土日に来るケースが増えているということも一つあります。

それから、ホームページでの発信に加えまして、インスタグラムやツイッターなどSNSでの発信や、宿泊がコロナになってから厳しさを増しておりますので、コロナによってワーケーションプランということで、アグリパークに仕事デスクもちゃんと備えています。市のほうにお願いしまして、フリーWi-Fiもつけてもらいました。ワーケーションプラン、非日常空間のところで、落ち着いてしっかりと仕事をしてもらえるようなプランも、連泊割引をつけまして出しております。

直近のところでは、新潟県がやっているサイクリストに優しい宿ということで、アグリパークに隣接している大通川沿いにサイクリングロードがあるのです。非常に恵まれたところではありますので、県に申請しまして、10月に認定を受けました。ちなみに下越地区で認定を受けているのは、ANAクラウンプラザホテルとホテルオークラとアグリパークの3施設だけなのです。逆にアグリパークのおもしろさが出せるかなど。シティホテルもいいけれども、ここもいいよという形で、それらも含めて、広くホームページ等で発信したり、マスコミ等にも出したりしながら努力をしているところでもあります。

(椎谷委員)

今、お話をお伺いした中でも、そういうことをされて、もっと知ったら来られるのかなと思いました。ちなみにチーズの開発を私はテレビで知りまして買いにいったということもあります。いろいろなメディアも使いながら発信していくと、より多くの方が来られるかと思いました。

(間瀬委員)

自主事業を計画されているところがいくつかあると思うのですが、収支計算書のほうでは自主事業に収入として計上されているという認識でいいのか、それとも利用

料金とか雑収入に分散されて計上されているのか。どのような状況でお考えでしょうか。

(アグリパーク運営グループ)

自主事業に関しましては、まずその他委託料も自主事業に計上させていただいています。これは農福連携事業で別に新潟市から委託を頂いている部分をこの自主事業という表記の中に入れさせていただいているのが 230 万。それから、宿泊飲料収入で泊まった場合、ご提供したお食事についての飲料収入として 230 万。そのほかに自動販売機の利用収入を計上させていただいております。同じく原価のほうも宿泊飲料収入と、そこでかかったレストランの費用等を計上していきまして、大きな部分については自動販売機の飲料収入手数料が上がっているというところです。

(間瀬委員)

先ほどの質問と近いのですけれども、提携が限界にきている、フルマックスの状態であるという中で、一般客の獲得に向けて何とか取り組んでいこうかなという計画だとは思いますが、広告宣伝費が一般客へ訴求する際に、どうしても距離的なハードルの高さになります。そうしますとホームページの発信が来客につながるかというと、つながらないケースがけっこうありますので、広告宣伝費が減っているということは、一般客の増に関する取組みが問われるところなのです。当然、競争が激化しますので、選ばれる必然性というところでは、魅力が山ほどあるとは思いますが、いまいち、外に伝わっていないのではないのかなというところもあります。提携が限界化しているとは言いつつも、もう少し視野を広げていただいて、例えば、企業などの提携だとか、大人の学び直しではないですけれども、シニア層というのは、直売所に行ったりということは、それ自体が旅行感覚という方もいらっしゃると思います。一番お金を持って動く層をどうやってつかまえるかという施策が今一度、必要ではないのかというところです。今回、自主事業で取り組まれることが、いわゆる施設としての最低限という部分で取り組んでいるようですから、先ほどのいくとぴあと重なりますけれども、データを分析するという実態がどうなのかを知るところをひとつ目指していただきたい。質問ではなくて意見になってしまったのですけれども、そういった取組みを期待しているところです。

(アグリパーク運営グループ)

今後、目指さなければならない収支計画書の中の真ん中の部分です。雑収入、それから体験料収入と。これは私どもの工夫で増やしていかなければならないところだと思っておりますし、宿泊料収入についても同じです。広報に関しては、広報費がこれで大丈夫なのというご指摘はおっしゃるとおりでございますが、プラスマンパワーでの営業活動。先ほど言いましたように、企業へチラシを配布する等の作業、それから企業間の連携を図ったり、検証をしながら、少しでも増やすようにしたいと思っております。

(司 会)

それでは、これでヒアリングを終了いたします。

これですべていくとぴあ食花及びアグリパーク指定管理者申請者評価会議の公開プレ

ゼンテーション及びヒアリングを終了いたします。本日の結果につきましては、準備が整い次第、新潟市のホームページで公開いたします。

なお、この後の会議は非公開となります。傍聴者の皆様、申請者の皆様はこれで終了となりますので、ご退席をお願いいたします。ご苦労さまでした。