

下関市指定管理候補者選定委員会（下関市菊川総合交流ターミナル）議事録【要点】

日 時：令和7年10月3日（金） 9時24分～11時10分

場 所：下関市役所菊川総合支所1階 会議室1

選定委員：A委員、B委員、C委員、D委員 4名

事務局：下関市役所菊川総合支所 地域政策課 職員 3名

次 第：1 開会

2 委嘱状・任命書交付

3 委員紹介

4 委員会及び委員の職務等、施行規則の説明

5 委員長選任

6 諮問

7 審査

（1）申込要項等の説明

（2）審査基準・配点・最低制限基準の決定

（3）申込者の申込内容について（資格審査）

（4）申込者プレゼンテーション（質疑応答）

8 採点・選考

9 閉会

1 開会

開会。

2 委嘱状・任命書交付

各委員に委嘱状・任命書を交付。

3 委員紹介

下関市指定管理候補者選定委員会委員名簿の順に、所属と名前を述べてもらう。

○事務局

出席委員は4名、委員総数5名の過半数以上の出席。下関市公の施設における指定管理者の指定手続等に関する条例施行規則第9条第3項の規定により会議が成立していることを報告。

4 委員会及び委員の職務等、施行規則の説明

○事務局

委員会の設置目的、委員の任期、議決方法等の規定について説明。

【会議を非公開で開催することについて、委員了承】

5 委員長選任

委員の互選によりD委員が委員長に選任。

6 諮問

○事務局

下関市長から本委員会に対し、選定に関する意見を諮問。

7 審査

○委員長（D委員）

正確性を確保する観点から、議事録署名人にC委員を指名。

（1）申込要項等の説明

○事務局

申込要項等について説明。

（2）審査基準・配点・最低制限基準の決定

○事務局

以下のとおり説明及び選定委員会による審議を依頼。

- ・申込要項等に定める要件の確認を事務局で実施していること。
- ・書類審査に加えて、申込者による30分以内のプレゼンテーションの後、選定委員会によるヒアリングを行うこと。
- ・各委員1人当たり100点満点とし、委員4名の合計点を応募者の総合点とすること。
- ・最低制限基準を総合点の6割とし、6割を超える場合に候補者として選定すること。

（質疑応答）

○A委員

別紙2の審査表の確認書類等の欄に記載のあるもののみで判断するということに限らないということによろしいか。

○事務局

そのとおりである。

○委員長

他に質問がなければ、事務局案のとおりでよいか。

【事務局案のと通りの配点により選定を行うことで委員同意】

（3）申込者の申込内容について（資格審査）

○事務局

申込要項に定める申込資格及び必要な資格等について提出された書類で確認したことを報告。

（4）申込者プレゼンテーション（質疑応答）

【申込入室・プレゼンテーション】

(質疑応答)

○A委員

出荷者協議会を通じて新規開発加工品に取り組んでいるとのことだが、近年で特に売れたもの、良かったものは何か。また、損益見込みがプラスになっている、過去を見ると営業利益は黒になっていることもあるが、赤の場合が多い、これは季節要因によるものか、あるいはこの期間の運営で黒にするということがあるのかをお聞かせいただきたい。

○申込者

新しい加工品等の開発販売については、素麺組合で作っていただいている竹炭そうめんが大変好評である。竹炭入りの黒色の商品で食感がよく、そうめんの幅を広げる、これからの可能性を秘める商品だと考えている。

出荷としては、野菜もあるが、加工品が主。蜂蜜を使ったもの、山口県産のきな粉やお米を使ったもの、貴飯米の非常食など幅広く加工品を考案している。今までの概念にとらわれず、その特産品それぞれの可能性を引き出すように、今後も出荷者協議会を通じ、取り組みたい。

損益計算書について、これまでの決算の状況では、少し黒字の時もあるし、赤字の時もある、主に令和3年度は新型コロナウイルスの影響を受けて599万円の赤字を計上し、令和4年度はコロナ明けで294万円の赤字ということになった。これについては、令和3年度に借入を行った借入金、リース料の返済をしながらであったということがある。令和5年度については、182万円ということで赤字幅が減り、令和6年度決算では、営業利益が113,755円の黒字となった。リース支払いについても順調に支払いは減っている状況になっており、損益見込みを黒字とした。ここまでの黒字化にできたのは皆さまの協力のお蔭。

○C委員

過去の資料を見ると、レストランがコロナ前から比べると回復が6割～7割というところで、物販の方は、ほぼ9割くらい戻っている印象を受ける。令和元年からコロナで落ちているのはわかるが、今現在で回復が遅いというのは、レストランで提供する商品を変えたとか、運営方針を変えたとか、何かそういうことがあったのか。それとも、他の要因があるのか。

○申込者

レストランにいては、以前は夜8時まで営業していたが、コロナ禍・コロナ明けからお客様の利用時間が移行し、夜の利用が本当に少なくなった。特に令和3年、令和4年については遅い時間、そして朝早い時間も利用が減っているということで、人件費、光熱水費等の固定費の計算をし、時間帯ごとの売り上げを出したうえで、現在の営業時間である平日11:00開店、15:30閉店ということになった。この時間帯で営業することに関して利用者からの苦情等はない。むしろ、人件費、固定費の節減ができており、売上高は落ちているが、全体ではプラスになっている。以前はそこがネックで、人件費が特に赤字の原因となっていたため、人員をコアタイムに集中してシフト性に変更した。コロナを機会に辞めていかれる従業員もいたので、新規の方を雇うのではなく必要な時間帯にシフトして、お客さまに来ていただくようにして、満足

できる料理を提供して帰っていただけるようにした。レストランの売上高が減っている原因は、開店時間、閉店時間の影響によるもの。

○C委員

小日本ふるさと市と連携をして一体感を出すということで、一か所に集まったような雰囲気を出すということだが、これは具体的にどのようなかたちで、どのような流れで一体感を出せるようにしているのか。

○申込者

小日本ふるさと市は、朝早くからお客さんが並ばれている有名な産直市場で、道の駅きくがわは、ふるさと市の開店から30分遅れて8時30分に開店する。小日本ふるさと市のお客様は、専用の駐車場だけでは停められないので、道の駅にも停められる。そこで小日本ふるさと市でお買い物をされたお客様を道の駅に誘導し、逆に道の駅に来られたお客様を小日本ふるさと市へ誘導するように動線を作り、通路にタイルを貼ってある。それだけでなく、その通路に面するところに観光案内、掲示板を置き、小日本ふるさと市から道の駅を見るとポスターや掲示物がわかり易く並べてある。動線の間には外トイレがあり、利用者の方には利用しやすいレイアウトになっている。

小日本ふるさと市の代表の方とは、週に1回程度は話をしている。会議ということではなく、雑談程度にはなるが、現在の商品の入荷状況や値段設定、お客様の年齢層、農産物の入荷情報をリアルタイムで聞いている。小日本ふるさと市に対しても道の駅のイベント情報をお伝えし、双方、迷惑にならないように配慮し、お互い盛り上げるように情報共有をしている。先般は消防救急イベントを両方で行い、消防車の展示をしてお子さんに乗ってもらい、啓発運動を行った。また、24時間テレビのチャリティー募金活動には、社会福祉協議会、田部高生、菊川中学生に来てもらい、小日本ふるさと市と共同で取り組んでおり、まさにお客さまには一か所に集まったと思ってもらえるような共同イベントを増やしていけるように努力していく。

○C委員

売り上げについて、物販の特産品の販売は、テナント方式というところだが、これは条例の中で決まっている使用料が月額固定家賃+テナント売上高の2.4%ということで、この2.4%の毎月の積み上げでこの売り上げ想定ということか。

○申込者

おっしゃるとおり。

○C委員

テナントは1者だけに任せているのか。

○申込者

テナント方式は、特産品売場の1者のみとなっている。レストランについては、以前はテナント方式だったが、テナントを直営に引き継いだため、レストラン収入はテナント収入ではなく売上収入として計上している。

○C委員

道の駅の中で、特産品売場は、万引き等の問題を抱えていることもあるようだが、対策や状況はどうか。

○申込者

売場の配置は、道の駅の入口から奥へ向けてレジがある。レジからは、入口そしてレジの奥の売場までを見渡せるかたちになっている。防犯に関しては事業計画にてお話ししたとおり、警察の協力や職員の巡回によりそういった行為を防ぐようにしなければならない。売場ではまだまだ課題があり、もっと動線を広くして見えやすい売場に配置転換等をしていかなければならないと思っている。万引きは犯罪行為であり、他のご利用のお客様にも不快な思いをさせてしまうこともあるかもしれないので、今後も対策を検討させていただく。

○C委員

具体的に事業者さんからの苦情等はあがっていないのか。

○申込者

今現在、万引き行為については、テナントからもお客さんからも全く報告はない状況である。道の駅に来られるお客様は本当にマナーを守っていただけてありがたい。

○C委員

カメラは付いていないのか。

○申込者

それは一番の課題。管理費がかかるので今のところ付けていないが、今後、検討しなければならない。外の駐車場向け、そして、店内も検討が必要。

○B委員

情報発信のことをお聞きしたい。説明をお聞きしている中で、少しアナログかなというイメージがある、来場していただいた方には見えるものがたくさんあると思うが、これから「行ってみたい」と思っていていただくような情報発信はどういう取り組みをされているか、そして、今後どうされていこうと思っていच्छやるかお尋ねしたい。

○申込者

菊川町そして周辺の観光情報は、本当に日々変わっていくので、こちらから情報を見つけるようにしている。例えば豊北町田耕のアジサイ園や豊田町のイチゴ狩りについて、電話での問い合わせがかなり多く、「今イチゴ狩りしていますか?」「この辺りで花を見れるところないですか?」などを聞かれるので、お客様から聞かれる前にこちらから情報収集をしている。場合によっては、ポップとプリントしたものを貼り出し、わかり易く地図を載せてご案内している。観光案内所に入られなくても、外から見られて、そのまま現地に向かわれるお客さんもおられる。菊川町周辺は花や自然が多いので、その情報は重視しているが、情報は日々変わるので、イベントは何日までやっているか、温泉施設が何時まであいているか、なども詳しく日々チェックしている。

道路情報に関しては、QRコードで各道路の状況が確認できるマップがある。整備局からいただいているQRコードを拡大して各所に貼っている。

下関市だけでなく山口県全体の観光についても県内24道の駅とウェブ会議等を頻繁に行って情報共有を行っている。また、24駅同一のイベントを行って利用者促進の取り組みを進めている。

○B委員

情報発信というところで、インスタグラムなどのデジタルでの情報発信はマーケティングという意味で非常に重要かと思う、そのあたりの取り組みはどうか。

○申込者

ホームページに加えて今年度からインスタグラムを開設し、道の駅きくがわの情報だけでなく、菊川町のイベントについても発信している。先日、アイルモータースクールで行われたイベントを周知したり、今後のイベントも掲載している。情報発信というのは大変重要というのは心得ているので、今後も投稿をしっかり行いたい。

○B委員

先ほどのアジサイ園やイチゴ狩りのことは私は知らなかった。そういう情報を得にくいところの対応が必要と思う。菊川は加工品もたくさんあるし、自然や野菜等いろいろなポテンシャルが高いところだと思っていて、もっと知ってほしいと思うので、多くの方に知っていただけるような情報発信を期待する。

インスタグラムの担当は誰か。

○申込者

社員が担当している。

○B委員

自己流でやってなかなかうまくいかないこともある。発信はすごく重要で、集客に直接つながったり、影響力がある。予算もあるだろうが、できれば専門的な方に協力いただきながら運用して欲しい。

連携ということで言うと、アイルモータースクール、他の道の駅、地元の企業ということだが、具体的にはこういった連携をされているか。

○申込者

ミュージックライブを毎月1回開催している。ボランティアの方が集まったミュージックライブ実行委員会のご協力を得て行っているが、11月はマルシェも一緒に開催して盛り上がると思う。他には地元企業やまぐち県酪乳業（株）と連携を取っての試飲イベント、健康イベント等を開催している。他には市内3道の駅との交流・共同イベントを行っている。一昨年はBSテレビの企画でホテル街道西の市へ道の駅きくがわから河童のベンチと特産品を持ち込んで対決を行った。その時はかなり反響があった。各道の駅だけでなく、市内3駅で共同して色々なことができるように駅長とは度々連絡を取り合って情報共有はしている。また、イベントに限らず、台風の接近時などは、それぞれどういった状況かを3駅に確認し、閉店時間等について必ず3駅で情報交換し、足並みをできるだけ揃えるようにしている。周知は早くしなければならないので、行動を早くとするようにして、3駅とも早い対応ができています。

○C委員

アンケートを随時とっている書いてあったが、来られる方の属性や地域などについて、統計や分析はされているか。

○申込者

お客様は日ごと、曜日ごとに違う。私自身の感覚としては、土日は観光客の方が圧倒的に多い。特に関西方面、九州方面から来られるファミリーの観光客が多い。道の

駅きくがわは小月インターを降りてすぐの立地ということで、まず、ここで休憩を取られてから長門市や豊北角島に行きたいという方が多い。角島大橋までは道がわかりやすく、ナビを使うと細い山道に行くことがあるので、地図に赤マークして行き方を説明させていただいている。平日は、市内の高齢の方が夫婦でこられたり、女性3人旅などで立ち寄られることが多い。そういった方々のニーズとしては、菊川町内のどこか良い所はないだろうかということが多い。先日は湯の原ダムを探してお客様が来られた。菊川町で歌野川ダムをご案内することは多くても、湯の原ダムは身近過ぎてご案内することはあまりなかったが、立て続けに2回あったので、自分も月に1回は湯の原ダムに行くようにして、案内できるようにしている。そういった小さいところから対応している。このように、客層については、日々変わっているの、それに対応していように考えている。データについても出来るだけ新しいものを収集するように心がけている。

○C委員

今のお話のように、そこの地域のターゲットを積極的に広告、活用していただきたい。

○B委員

今の話で、自分が転勤族で全国にいろいろ行って思うのは、地元の人は当たり前すぎて地元の良さを知らないということがある。当たり前のことであっても、他の地域から来た人にとってみればすごくいいものだったりする。だから、菊川町とその周辺の良さが何か考えて欲しい。私も地元がこちらで下関に帰って来て、いいなと思うところがたくさんあるが、それがうまく伝えられていないところがあるなと感じている。やっぱり何が強みなのか、何が良さなのかっていうのを一回棚卸をして、それをうまく情報発信につなげていければもっとよくなるんじゃないかと思う。質問ではないが、今話を聞いていて感じたので、よろしくお願いしたい。

○委員長（D委員）

菊川だけでなく、市内の観光に言えることだと感じる。

○C委員

地元の人が地元の良さをわかっていなくて、それを配信するということがあって、観光全体の課題と感じる。

○委員長（D委員）

ほかにご質問はないか。

【質問無し】

【申込者退室】

8 採点・選考

○委員長（D委員）

各自、採点をお願いしたい。

【委員各自 採点】

【事務局、審査表の回収、集計】

○事務局

【事務局、集計表結果の発表】

申込者の得点は、313点で、最低制限基準の240点を超えている。

○委員長（D委員）

採点の結果、菊川町まちづくり株式会社を指定管理候補者として選定することに、異議はないか。

【委員異議なし】

○委員長（D委員）

異議なしとし、菊川町まちづくり株式会社を指定管理候補者として決定し、市長に答申する。

【審査終了】

【閉会】