

産業文教常任委員会所管事務調査報告書

■調査地

後志管内 ニセコ町 道の駅ニセコビュープラザ

■視察項目

1.道の駅の運営及び生産者の顔が見える農産物直売所について

■道の駅ニセコビュープラザの概要

道の駅ニセコビュープラザは、平成9年4月11日に道の駅として登録され、平成9年5月4日に開設した。名称は、羊蹄山やニセコ連山などの絶景（ビュー）が一望できる広場（プラザ）として一般公募により決定した。

ニセコ町は羊蹄山などの山々を眺望できる絶景の地であり、また観光リゾート地として知られている。東は小樽市・札幌市、西は函館市へ通じ、北は岩内町、南は洞爺湖や伊達市、新千歳空港へ通じる観光の分岐地でもある。国道と道々が交差し、広域的な集客力が見込まれることから、地域振興の核施設として、総合案内所としての機能を持つ「情報プラザ棟」と、ニセコ町の特産品と食を提供する「フリースペース棟」をメインに、ニセコ町がビュープラザを整備した。

1.道の駅の運営について

(1)施設概要

①建設費（平成9年度）

・総事業費 223,681 千円

（過疎債 162,600 千円、北海道振興補助金 60,000 千円）

②情報プラザ棟

・木造一部鉄骨平屋建～観光案内、特産品等を販売

③フリースペース棟（直売コーナー）

・木造平屋建

○直売コーナー

・町内の生産者約 60 戸が運営する、農産品等の直売所

○ショップコーナー

・大 18.22 m²（2 区画）、小 12.15 m²（3 区画）

・ニセコ産の産品を主としたソフトクリームなどのショップ

④トイレ棟

・木造平屋建

・昼間用、夜間用、多目的トイレ（オストメイト対応）

- ・公衆電話、自動販売機

⑤駐車場

- ・大型 10 台、普通車 101 台、オートバイ 10 台、身障者用 2 台

⑥その他

- ・乗務員休憩室、会議室など

(2) 運営等

①管理

- ・施設は直営管理（商工観光課）だが、清掃管理や情報プラザ棟の運営は、観光案内業務とともに株式会社ニセコリゾート観光協会へ委託している。

②営業時間等

- ・年中無休、午前 9 時から午後 6 時まで

③維持管理費（平成 26 年度）

- ・歳入 4,158 千円（建物使用料 3,166 千円など）
- ・歳出 17,968 千円（施設委託料 11,739 千円など）

(3) 課題

- ・豪雪地帯のため、マイカーで訪れる客が減少する。
- ・スキー客はバスで直接宿泊先に向かうため、経由しない。
- ・野菜が採れないため、冬期間の品揃えが薄くなる。

2. 農産物直売所について

(1) 概要

- ・平成 9 年の開設当時は 5 件の生産者で始まったが、道の駅で野菜が売れるわけがないという意見があり、多くの農家に断られたが、現在は 60 の陳列棚が埋まっており、空き待ちの状態ですましく回転はしている。
- ・当初はレジもなく、空き缶で会計をしていたが、その後、鮮度や安価が評判となり、観光客の人気スポットとなる。
- ・平成 14 年から POS システム、バーコードシステムを導入
- ・平成 17 年から「これだすシステム」を導入、平成 21 年から直売所総合販売管理システムを導入するなど、売れた商品を生産者へ知らせ、売り上げを即日生産者の口座へ振り込むことで、生産者の意欲向上に繋げている。
- ・中小企業協同組合であるニセコビュープラザ直売会において事務局を設置し、管理運営を行っている
- ・会員は 68 名で構成され、各々販売活動を行っており、売上の 12% を経費としている。

- ・会員にはレベルがあり、200日以上出品できる会員と、100日・150日出品可能な賛助会員とに分けている。
- ・年間の直売所利用者数は50万人から70万人
- ・販売や発送などの顧客対応は観光協会で行い、野菜の傷みなどのクレーム対応については生産者へ報告する。
- ・農家戸数は、後継者不足により、減少している。

(2) 売上

○利用者数と売上推移

年度	利用者数 (人)	売上 (千円)
21	223,000	247,000
22	220,000	241,000
23	214,000	251,000
24	221,175	255,000
25	234,115	277,000

※平成28年度は2億9,000万円に到達する見込み

- ・生産者からの直売のため、市場価格に影響されない値付けが可能
- ・生産者は農協との取引による安定した収入の他に、直売所で売り上げを得ることができる。～多い生産者で1,000万円(経費を含む)
- ・今では、生産者も売上を増やすために様々な工夫をしている。
(例:季節の作物が他とかぶらないよう別の作物を生産販売する、冷蔵保存を活用して冬に作物を販売するなど)
- ・売上の8割は町外客で、ニセコ町の客は1割程度～地元のペンション経営者、個人消費者など

3. その他

◎株式会社ニセコリゾート観光協会について

○概要

- ・全国で初めて株式会社化した観光協会(平成15年9月1日設立)
- ・行政組織ではなく会社組織とすることで、迅速な事業対応が可能
- ・資本金2,000万円は、町と町民が50%ずつ出資
- ・社員5名、契約社員2名、出向社員1名、臨時職員6名

○業務

- ・旅行商品の企画・販売、観光案内、特産品の販売、宿泊・体験・施設の斡旋、旅行業・代理店業(第2種旅行業登録)、広告・宣伝業、ラジオニセコ(コミュニティFM)の運営

○売上

- ・旅行事業 4,857 万円
- ・特産品物販 9,259 万円
- ・包装事業 358 万円

【調査を終えての所感】

ニセコビュープラザは、ニセコ町の情報発信基地、地域産業の活性化、地域振興の核施設として、情報プラザと特産品の販売、食を提供するフリースペース棟をメインにトイレ及び駐車場を町が整備し、全国で初めて株式会社化された株式会社ニセコリゾート観光協会が管理運営を委託されている。

利用者数は、50万人から70万人の間で推移しているが、8割は札幌圏からであり、町民の利用者は1割程度。

ニセコ町の農家戸数180戸の内、60戸が直売所に登録し、1千万円の売上を誇る農家もいる。

直売所の出店数増加に伴い、POSシステム・バーコードシステム、これだすシステム、直売所総合販売管理システム導入し、農家にリアルタイムで情報を提供し、生産者の意欲向上に繋げている。

地域観光地の発信場所、農産物直販を通して、生産者の顔が見える責任、新たな製品の掘り出しなど生産活性化を導く、一つの取り組みであり、本町においても関係団体とともに、地元生産物の直売なども含め、一層の観光・情報発信機能の充実を図って行くべきと思われる。

■調査地

後志管内 余市町 まるまったファーム 21

■視察項目

1. 農家民宿等について

■まるまったファーム 21 の概要

まるまったファーム 21 は、平成 11 年に余市町の山間に、後志地域で最初の農家民宿（ファームイン）として設立された。余市町は近隣の仁木町とともに果樹栽培が盛んなエリアであり、様々な観光果樹園や加工品販売店が立ち並んでいる。その中で、宮野安民（やすひと）さん、秀子さん夫妻が果樹栽培を営む傍ら、農家民宿を運営している。

1. 農家民宿等について

（1）運営等について

①経緯

- ・宮野秀子さんは元々倶知安町の比羅夫（ひらふ）地区のスキーリゾートで接客業をされた経験があり、以前から農家民宿に興味を持っていた。
- ・平成 9 年に自宅前の道路拡幅に伴う住宅の移築を余儀なくされることとなり、それを機に住宅から収入を得られる農家民宿を立ち上げる運びとなった。
- ・立ち上げの際は、農業改良普及センターに相談をした。
- ・ログハウスを農家民宿として使用するため、旅館業法や消防法などに適合させるよう、開業までに細かな施設改修を行っている。
（例：接客カウンターの設置、煙を逃がすための窓の取付、非常誘導灯の設置、燃えやすいタペストリーの撤去など）
- ・改修に当たり農協から資金を借入し、開業までに 2 年を費やした。

②施設

- ・カナダから取り寄せた丸太で造った 3 階建てのログハウス。
- ・水道と電気設備以外は、知り合いの大工に木材を手配してもらい建設
- ・吹き抜けの居間にある薪ストーブのみで暖をとっている。
（果樹園があるため薪はある）

③宿泊

- ・1泊2食付 大人 6,000 円、子供 4,200 円（各税別）
素泊まり 大人 4,200 円（税別）
- ・1日1グループのみ、10名程度まで
- ・和室 2 室（バス・トイレ付き）

④食事

- ・料理は農園産の野菜や果物の他、余市産の新鮮な魚介類、山菜などを提供
- ・主に宮野安民（主人）さんが調理を担当

⑤現状

- ・市街地から離れた山間に設立したため、開業当初は集客が難しいと思われていたが、口コミで徐々に宿泊客を確保できるようになった。
- ・10年ほど前に町のジャンプ台（竹鶴ジャンプ）をサマージャンプが可能なジャンプ台に改築後、合宿誘致によって大学生が8月に多く利用するようになった。
- ・余市町がワイン特区のため、2・3年前からワイナリー建設のための大工の利用が増えてきた。
- ・1日1組のみの対応なので、子供のいる家庭には夜中に泣かれても周りに迷惑をかけずに済むので好評を得ている。
- ・利用者は延べ400人程度（昨年）で、現在はほぼ予約が埋まっている
- ・宿泊に来た都会の人には、静かで明かりがないなど、まわりに何も無いところというのが魅力となっている。
- ・農家民宿のみで収入を得ようとすると、近隣エリアとの価格競争などもあり集客が大変になるが、本業の農業があるので対応できている。

(2) 果樹農家について

①生産物

- ・りんご、さくらんぼ、なし、プラムなどを生産し、季節ごとに収穫
- ・地方発送も行っている

②加工品

- ・ジュース、ジャムなど

③果樹オーナー制度

- ・りんご、さくらんぼなど樹木のオーナーになると、収穫時に何度でも訪れることができる。～さくらんぼオーナーは39件
- ・家族や会社のレクリエーションなどの目的で契約される方もいる。
- ・訪問できない場合は、発送も可能（送料別）
- ・1本1シーズン15,000円から

【調査を終えての所感】

気候風土に適した果樹園、観光地での事業運営で、この場所で何ができるのか

との発想の中から生まれたものになっている。

本町においても、果樹はないものの、農産物、酪農、漁業などにおいての可能性に着目し、一考するべきものと思われる。