

# 意見交換会実施報告書（各種団体）

【4班】

開催団体	株式会社 薩摩川内市観光物産協会	参加人員	3人			
開催日時	平成28年3月15日（火） 15:00 ~ 16:50					
開催場所	平佐西集会所					
出席議員 （担当）	議員名	出欠	担当	議員名	出欠	担当
	宮里 兼実	○		新原 春二	○	
	下園 政喜	○	司会進行	谷津 由尚	○	記録・報告書作成
	川畑 善照	○				
	大田黒 博	○				

意見交換の内容	(凡例 ◆団体の意見 ◇議員の意見)
<p><b>テーマ；薩摩川内市観光物産協会の現状と課題について</b></p> <p>《薩摩川内市観光物産協会の現状の事業説明》</p> <p>1 観光事業</p> <p>(1) 観光旅行企画事業； エージェント・メディア招へい、ツーリズム事業等</p> <p>(2) イベント・メディア事業； 観光イベント事業の商品化（きゃんぱく等）、webサイトやメール活用事業</p> <p>(3) 旅行事業； ランドオペレーション事業、旅行主催・旅行卸販売・旅行代理販売・旅行商品造成等の実施</p> <p>2 物産事業</p> <p>(1) 販路拡大事業；卸事業、小売り事業、</p> <p>(2) 物産企画事業；商品企画事業、販売企画事業</p> <p>(3) 市内販売事業；小売り販売事業、通信販売事業</p> <p>(4) 海外販路事業；市内物産商品の商談。5～10年後の拡大を目指す。</p> <p>3 拠点事業</p> <p>・ 観光物産事業；各拠点におけるランドオペレーション、旅行イベント、メディア活用、商品企画、小売り等</p> <p>4 放送事業</p> <p>(1) コミュニティ放送事業；正職7名、フリー2名、他2名の合計11名</p> <p>(2) 放送関連事業；CMの制作やおomagの発行、各種イベントの司会業等</p> <p>5 中心市街地事業</p> <p>(1) まちあいサロン管理業務委託事業； 無料のお茶の提供や手荷物一時預かり、まちなかの案内など</p> <p>(2) イベント企画事業； 中心市街地で開催されるイベントの事務局として支援を行っている。 食べ歩き切符、ごほうびマーケット、ハッピーハロウィン、よるせん等</p> <p>(3) 情報発信等業務委託事業； 中心市街地の情報発進、ディスプレイやリーフレットの制作等。</p>	

- (4) テナントミックス事業；  
空き店舗の補助事業の啓発や参加者の募集等で増加傾向にある。
- (5) 土地・建物賃貸事業；  
自主事業として、土地や建物の賃貸事業に取り組んでいる。
- (6) 商品開発事業；  
m u c c a や S H I Z U K U の開発を手がけ、販売している。

## 6 施設事業

- (1) 市営横馬場駐車場管理業務委託事業；  
利用者は増加している。(山形屋駐車場の関連あり) これにより収入も増加している。  
昨年機器の入れ替えを行ってから、ほとんどトラブルは発生していない。
- (2) 肥薩おれんじ鉄道川内駅業務委託事業；  
平成26年度は増加傾向となっている。
- (3) 川内駅東西通り線並びに薩摩川内市観光特産品館等管理業務委託事業；  
東西通路と駅市の巡回警備、駅トイレ清掃、バスの待合所の維持管理業務
- (4) 川内駅西口駐車場管理業務；  
ここは委託料制度で、管理を行っている。時間貸しが若干の増加傾向となっている。  
満車の状態が継続している。

## 《意見交換の内容》

※ 今後課題を見極める必要があるため、全部の会話を記録しております。

(凡例；◆観光物産協会の意見 ◇議員の意見)

- ◇駅市になって、薩摩川内市の食品類のみになった。観光バスを入れ込む等の仕組みはあるのか。
- ◆仕組み作りをやっていきたい。これまで甑に特化した仕組みだけを作っていたので、駅を出発と到着の形にして、その形を作っていきたい。
- ◇ツン広場での物販は少ないが。
- ◆ツン広場は観光案内をメインとしているので、物販品に注力はない。
- ◇港の方(高速船待合所)の売り上げは関係するの。漁師の館との関係は。
- ◆弊社はいっさい入っていない。売り上げの取り合いは無いと考えている。漁師の館については詳細情報を持っていないため白紙。
- ◇市内の特産品の個人経営の商品の取り扱い。
- ◆委託販売の形でその意思があれば取り扱いたい。
- ◇これだけの大きな組織になると、統一は難しいと思う。経営企画部に市比野、入来、祁答院があるが、地方のイベントとの絡み(関係)は。
- ◆イベントの事務局を受けているという目的にあるが、地元の事業者との競合とならないようにすることと、要望があった場合は出て行くようにしている。地元のニーズの吸い上げを行っている。
- ◇商工会とのすみ分けは。
- ◆本店と支店との連携の不足の点は認識している。
- ◇今後どうやっていくのか。イベントがいろいろあるので、もう少し範囲を広げてやっても良いのではと思う。
- ◆再度、良く検討する。
- ◇FMにて活性化を行っておられるが、合併が早すぎた感があるがどう受け止めているか。
- ◆スタート段階では、市におんぶ状態ではなく自主事業を考えて始めたもの。3年間程度の赤字は予想していた。独立する方向で最初から取り組んでいたため、合併時点では借入金も持っていたし、負債もあるので、これらの精算には時間が必要で独立は難しかった。今回の市の負担

で利益の出る体質にしてもらったので、今後はやっていけるだろう。放送局自体は、観光物産協会の中にあっても、一般の企業と同等の扱いを行っている。このことで職員同士の連携など、まだ課題はある。これからもっと連携を深めていきたい。

◇FMは非常にいいことであり、地域と物産販売等と絡めて幅のある進め方ができる。

◆事業効果に直結することであるので、まだまだこれからやっていけると思っている。

◇地域でやっているマラソンイベントとか、花火大会等、マンネリしているところで、盛り上げる仕組みになるだろう。

◇民間との競争をうまく回避しながら運営して欲しい。大変と思うが開拓の余地はある。

◆そのようなところがあつたら、積極的にアプローチする。

◇駅市（旧きやんせふるさと館）は2階の方がいいのではないか。列車を待っている間に買い物ができるメリットはあるだろう。人を呼び込む上でもいいのではないか。

◆冷蔵品等の関係もあるが、今後検討したい。

◇行政に対する課題吸い上げもしたい。行政の押しつけになっている感がある。行政とのすみ分けは難しいと思うが、焦点を絞る（見極める）べきではないかとも考える。行政の請け負いだけでは、採算確保も難しいのではないか。例えばエージェントでの利益は出ない。インバウンドで10%をもらうなど非常に厳しいことである。きゃんぱく等での利潤を求める方がいい。又、各支店（祁答院、入来、市比野）の今後の会社としての展開方針を教えて欲しい。

◆社長が常々言っていることは、今後の市のための重要な会社であること。確かに押し付けはあるかも知れないが、今後は利益を確保できるようにやっていきたい。すみ分けは徐々に今後できていくと思っている。エージェントはその通りであり、件数は増えている。別のところでお金を落としていただく仕組みを作らなければならない。また、コミ協との連携を強化し、地元の人に喜ばれるイベントを作りたい。地域との連携不足は確かにある。まだ努力も足りないと思う。今後支所も含め形を作りたい。

◇商工会議所、商工会、観光物産協会の三つ巴で地域活性化をやらなきゃならない。テーマは大きい。今後は補助に頼らずに、今までと違ったやり方も考えて欲しい。手を広げ過ぎてもいいけない。

◇売り上げの内容と事業リソースを明確にすべき。そこをベースにそれぞれの事業拡大を続けることで、経営上では効率の良いメリットを出すことができる。行政とのすみ分けもここを基準に判断すべきである。つまり、補助なしで自力経営する事業と、今後も行政の補助事業として継続すべきものはある。ポイントは補助金をどこまで減らせるか。そのためには、シビアな見極めと経営判断が必要となり、行政にも理解を求めなければならない。

◇FMの売り上げが上がってきているが、パーソナリティは地方でもスター性がある。各地域のイベント等でもっと取り上げて欲しい。展開が広げられる可能性がある。

◆30分番組では5千円程度でできる。CMは30秒で500円程度。多大な広告料は必要ない。一月で1万円での広告で考えていただければ充分である。あおマガでも月5千円である。この内容がやっと浸透してきたと思う。我々は現在生放送のみである。これは放送形態では一番経費のかからない方法。現在我々はこの方法に特化してやっている。こうすることで、収入は年間4千万程度しかないが、やっとこれで採算が合う状態になってきた。しかし、決して給料は高くない状態である。平均18万円程度。これらについては今後改善をしていきたい。

◆補助金については今年度で打ち切りとなっていく。観光協会だからメリットのないこともやる必要はあるが、きちんと内容を見極めていく。