



25議委 第78号
平成25年12月3日

南会津町議会議長 芳賀沼順一 様

総務常任委員長 渡部 優



委員会調査（行政視察）報告書

本委員会所管事務調査事件について、調査の結果を別紙のとおり、会議規則第77条の規定により報告します。

1. 調査事件

株式会社 四万十ドラマの着地・発着型観光の経営戦略を探る。

①経営の多角化（6次産業）による地域活性化の取り組み。

②指定管理施設「道の駅とおわ」を核とした自然環境型事業の取り組み。

2. 調査の経過

(1) 期 間 平成25年11月18日（月）～11月20日（水）

(2) 出席者 渡部優委員長、室井実副委員長、五十嵐司委員、阿久津梅夫委員、
大桃英樹委員

商工観光課主査 大桃悟

みなみやま観光（株）道の駅長 星清孝

議会事務局長 酒井直伸

(3) 場 所 高知県四万十町 株式会社 四万十ドラマ

3. 調査の結果又は概要（意見）

(1) 株式会社 四万十ドラマ

平成6年に四万十川中流域1町2村（旧大正町・十和村・西土佐村）が出資設立した第3セクター会社でありました。平成11年には公的補助無しの経営を確立し、平成17年の市町村合併に伴い、住民が株式をもつ「住民株式会社」として新たにスタートした民間会社であります。平成23年度の売上高は3億2千万、大半を直販や卸などの営業で売上を伸ばし、さらなる雇用を生む産業へと前進しています。

「四万十川に負担をかけないものづくり」を会社のコンセプトに掲げ、地域と密着した自然環境型企业を目指す事業を展開しています。

内容として、四万十川の会員制度「RIVER」の立ち上げや四万十川の地域資源を活かした商品開発に携わり、中でも「四万十川ひのき風呂」は捨てていた端材を利用した循環型商品として80万枚を出荷、そのほか「しまんと緑茶」「しまんと地栗」シリーズや高知新聞の古紙を活用した「四万十新聞バック」などの商品を多数開発し、地元産業の活性化を促しています。その他、四万十川流域集客システムを構築する「四万十また旅プロジェクト」にも参画し、新たな観光産業を生み出しています。また、平成24年には「東北新聞バックプロジェクト」を立ち上げ、東北復興支援を行い、社長の畦地履正氏は毎月東北各地を訪問しています。

受賞歴

- ・平成19年度 高知県地場産業大賞受賞（地域おこしでは初めての受賞）農林水産省「立ち上がる農村漁村」認定
- ・平成20年度 経済産業省「ソーシャルビジネス55選」認定
- ・平成22年度 総務省「地域づくり総務大臣表彰」優秀賞受賞

(2) 道の駅「四万十とおわ」

平成19年度にオープン、開設15ヶ月にして来場者レジ通過20万人を達成し、現在年間15万人が訪れる人気スポットに成長しています。

四万十町に道の駅の建設が決まったのが平成18年、合併で農協も商工会も地域

からなくなり、役場以外で地域の公的事業を支える唯一の組織は四万十ドラマしかなく、四万十ドラマの営業実績も評価され道の駅の指定管理事業者として指定されました。

しかし、四万十ドラマがコンサルタントに試算を依頼した結果、沿線国道381号の交通量は1日平均1,000台足らず、「よくて年間5万人」の見通しで、1年間3,000万円の赤字となり、債務超過でいきなり倒産するという見解でありました。10人中9人が「こんなところにつくっても絶対人は来ん」という反対のなか、畦地社長は人口3,000人の1割300人が毎日来店してくれれば客単価1,000円で計算したところ年間1億円の売り上げになるという「逆転の発想」によるシミュレーションをもって説得した結果、初年度から黒字となり以来、黒字経営が続いています。

商品数を絞り、原材料は原則的に町のものか高知県内のものとし、厳選した良品のみを置き、さらに此处にしかないもの、此处でしか食べられないもの、此处でしか体験できないものを提供し、町の資源を使って開発した商品を初披露するプレゼンの場としました。いわゆるアンテナショップ的な位置づけであります。

なお、来年、道の駅に「地栗カフェ」の開店が決定しています。

(3) 意見

会社としてコンセプトがしっかりしていて、その理念を全社員が認識・自覚していることを挙げたいと思います。その中心シンボルとして社長がいて、方向性を社長がきちんと示し、そのことを社員が理解し、行動していることが、視察して実際、その姿を見て感じました。常に人材育成を掲げ、実際、社員に接すると、上手に育てられていると、あらためて企業は人なりと感じました。道の駅は決して素晴らしいともいう訳ではなく、品数も多くはない状態でありました。しかし、入店すると気持ちの良さ、そこで働く社員の表情と対応が非常に良いのに気がつきます。さらに、よく店内を見回すとほとんどがオリジナルものの自社開発商品であり、その商品に繋がっているのは地元住民であることも解ってきます。社長が言う、着地・発着型というコンセプトも理解できます。今回、視察した内容は全てと言って良いほど、わが町の道の駅や第3セクター会社に不足している部分ではないかと気がついた反面、大きく伸びる可能性を確信しました。今後、町として、そして議会としてどのようなサポートが出来るのか検討することが必要です。今回の研修には町職員やみなみやま観光株式会社社員も同行していますので、今後、良い結果が期待できる研修であったと考えています。