第2回新潟市秋葉区役所産業振興課指定管理者申請者評価会議

議事録

日　時：令和8年10月7日（水曜）午前10時30分～12時00分
会　場：花とみどりのシンボルゾーン　うららこすど2階　研修室
出席者：評価委員 川村巧磨、井浦博男、小嶋幸子、長井由起子
事務局：秋葉区役所産業振興課
傍聴者：なし

事務局　　お待たせしました。定刻になりましたので、これから議事に入ります。なお、本日の傍聴希望はなかったものと連絡受けておりますことを報告させていただきます。では、ここから会長である河村会長に議事進行お願いします。

川村会長　　司会進行を務めさせていただきます。川村です。 よろしくお願いいたします。では、さっそく議事に入らせていただきたいと思います。「花とみどりのシンボルゾーン」の指定管理者申請者によるプレゼンテーションを「花とみどりのシンボルゾーン管理組合」の大倉支配人よりお願いいたします。

管理組合プレゼンテーション

管理組合　　本日はどうぞよろしくいたします。座らせていただきます。

「うららこすど」正式には「花とみどりのシンボルゾーン管理組合」と言います。お手元のグランドデザインということで、資料をご覧ください。

令和 9 年度から 13 年度までということで、全体像を示したものです。長期的な視点に立って全体構想を説明させていただきます。委員会では公の施設として、市民に来訪者の滞在の交流拠点、そして公平性、安全性、継続性を考えました。

基本理念は「花とみどりを育て、人をつなぎ、小須戸の未来を創る」です。経営方針は小須戸地区の農産物である花木などの生産振興を図り、合わせて本市産業経済の活性化と、観光資源の開発を推進します。

年次構想として 5 カ年の成長ステップはお示ししてある通りで、そ

れぞれ 9 年度から 13 年度までテーマを決めて取り組む計画としています。9 年度は現状把握、経営改革、10 年度は利用者拡大、11 年度は売上、商品力強化、12 年度は観光・交流拠点化、13 年度は持続可能モデルの完成ということになります。

主要事業につきましてはご覧の通りです。年度ごとに PDCA サイクルを回して確認しながらやっていきたいと思っております。構想ですので、実現可能な事業を優先して展開してまいりますので、前後も視野に入れてと思っています。

目標はここに書かれてある通り、施設全体をつなげる運営。集客目標については、指定管理期間内に年間 98,100 人を上回るいうことを目標にしております。

これからの課題は大きく２つと考えています。１つはイベントの参加人数、２つ目は施設の売上です。その改善に向けて、特に四角で囲ってある１番、２番、３番、ここをしっかりと抑えていきたいと思います。１番は、利用者の拡大を目指し、２番は本施設の有効活用を目指します。３番目は自主事業として、購買の機会を高めるということです。

現状として人は来ているが、さらなる購買につなげる戦略として五つの重点施策を考えました。1 安定した施設管理、2 集客・利用率の向上、3 自主事業で回遊・収益、4 地域経済・雇用への波及、5 人材・安全・サービスです。

特に力を入れる項目としては、2 番の集客・利用率の向上、そして 4 番の地域経済・雇用の波及です。2 番につきましては、これまでの事業の企画を継続して、イベントの内容を考慮し、改善、利用率のアップにつなげます。4 番の地域経済・雇用への波及ですが、イベントへの参加協力を地域に促し、時にはタイアップして地域購入で購買につなげていきます。1 番、3 番、5 番につきましても、確実に視野に入れて考えたいと思っております。

その他見逃せない施策として、１若年層・子育て世代等の新規顧客の取り込み、２SNS 等で定期に情報発信をし、集客と収益を向上、併せて、利用者のニーズに応じて改善をしまして管理運営、3 地域商店街、市・県・国内外への販路の拡大、このためにはやはりイベントの改革、そして直売所の改革、商品改革が必要と考えております。次に事業計画書をご覧いただきたいと思います。概要版、詳細版に分かれておりますが、詳細版にてお願いしたいと思います。

経営理念そして経営方針は先に説明したとおりです。事業の内訳は

例年の継続と改革ということになります。

指定管理者申請の動機につきましては、ここに書かれているとおり利用者ニーズに応じて改善、管理運営を行いたいということです。

指定事業にかかる事業計画、既存の大きなイベント、周年祭、産業祭、日本ボケ公園祭り、小須戸園芸祭り、キッズフェスティバル。これを大きな柱として、そのほか、講座教室を創出し、集客の方を目指したいと考えています。

自主事業につきましては、特に各種教室を計画開催し、新規の集客と収入を目指したいと思っております。

組織人員体制ですが、管理委員配置体制７名を中核として運営を行っていきたいと思っています。

雇用労働条件につきましては記載のとおりです。賃金につきましては、しっかり新潟県最低賃金を遵守していきたいと思います。次に収支計画書にうつります。

1 つは自主事業会計、もう 1 つは、指定管理業務会計です。全て読み上げませんが、この収入、収支ということでご覧いただきたいという風に思います。グランドデザインに戻ります。

先ほどの最後にその他見逃せない施策で 3 点述べました。若年層、SNS、地元商店街、冒頭だけお話しました。加えて施設の運営の基本として地域を施設運営の基本、安全、サービス、収益、地域波及を同時に進める運営をしてまいりたいと思っております。

下の 5 つはその内訳となります。しっかりここも見据えながら展開をしていきたいと思っております。

強調したいのは「うららこすど」は単に販売施設ではないということです。「施設を管理している」から、施設全体をつなげ、地域に価値を返す。この意向で「うららこすど」は中心とは言えませんが、地域のアンテナ基地として地域と共に歩んでいくというような施設でありたいと思います。

最後にもう一度言わせてください。基本理念は「花とみどりを育て、人をつなぎ、小須戸の未来を創る」いうことで、地域全体を活性化させていきたいと考えております。 ご清聴ありがとうございました。

質疑

川村会長　　ありがとうございました。それでは、ただいまの説明についてご質問がありましたらお願いいたします。

井浦委員　　色々と考えられていて素晴らしいデザインだと思います。実はこの夏のお盆の時に「うららこすど」はどんなところかなと買い物したんですが、大体この地域はお盆になると仏壇に飾る花があるんですね。これは最近販売がなかなか 手に入らなくなって困ったなと思って、あちこち回ってみたんですけど、なくて最後に「うららこすど」に伺ったら、もう少し早く来てもらえたらあったのですがと言われたんですね。聞いてみたら予約制なんだという話だったんですよね。それで。予約していればよかった。 と思ったんですね。最近は SNS がありますから皆さん使ってるので、さっきもこの入口のところで QR コードを読ませてもらったら、情報発信があったので、ああいうのをもう少しうまく使うとそういう予約制があるんだというのが分かると思うんですね。ですから、そういうのをちょっととり入れたらいいんじゃないかなと。今やっているとは思いますが、もう少し充実していると販売増にもつながることになるんじゃないかと思うんですが、その辺はいかがですか。

管理組合　　はい、大変貴重なご意見ありがとうございます。
　おっしゃるとおり、 SNS の情報発信が足りないというふうに思います。当施設の利用者につきましては、年配のお客様が大変多いということで、紙ベースでお配りしたりというようなことを行っておりますが、やはり今の時代、 SNS をやはり駆使して、皆さんからご理解いただけるような形をこれからしっかり取りたいと思います。ここに書かれているとおり、この２番の項目につきましては、やはりその他というよりも大事な施策の一つと考えております。一生懸命努力したいと思っております。ありがとうございました。

井浦委員　　他で販売していないものもここでは販売しているいうことですよね。これは素晴らしい取り組みだと思ったんですね。ぜひお願いしたい。

管理組合　　ありがとうございます。

小嶋委員　　私も別のボランティア活動をしていますが、市の申し込みはスマホでっていわれるんですけど、ついファックスで送ってしまうんですけど、なかなか年齢的に使って使えないことはないんですけど、紙

で見ないと何か落ち着かないみたいなところがある、そういう人もいるので。SNS でやるっていうのも大事で、活用している人もいるけど、そうでない人もいるので、そういう人にも知らしめるための、例えば新聞とか広告ですけど、ほかの広報誌とかにちょっと載せていただければ、私も、あのお花の件に関しては知っていればこうだったのにっていうようなこともあるので、最先端に馴染めない人もいるのでどうかなと。こまめにするといいんじゃないかと思いました。

それからさっき区の方にお聞きしたんですけど。ここへ来て綺麗に整備されてるなっていうのがあると、なんかもうちょっと人が集まるかなと思いまして、それぞれ担当が違うようで、これは建設課ですって、さっきお伺いしたんですけど、草の処理とかね。なので、経費とかそれぞれ大変だと思うんですけど、足元をきれいにしておくと、意外とその上に立ってる建物も栄えるし、誰も来てないのかなと思うようなところよりは活発に動いてるんだなっていうのが見えるような形にしておくといいんじゃないかなと思います。でもお金がかかることなので、例えばボランティアを募集するとかみんなで関わると、地域の人たちもここを盛り立てようっていう、前から関わってる人は、もちろん、そういう気持ちは持ってらっしゃいますけど。新しい若者とかにもそういう気持ちを持ってもらうといいんじゃないかなと思いました。

管理組合　　貴重なご意見ありがとうございます。確かにおっしゃる通りです。当施設では月間カレンダーということでお客様にそれぞれ手渡しで簡単に買い物に来られた方にお渡しをしておりますし掲示もさせていただいております。やはり、そういうのをもっと皆さんに広く知っていただく、いろんなところに広報を使って、知らしめていくということが必要かと思っております。

それから整備のことにつきましては大変貴重なご意見をいただきましてありがとうございます。ボランティアを募るということも、施策の一つかなと思います。7 人体制の中ではっきり言って手が回らないところもあり、 隅々までということはできないのです。先ほどのこともそうなんです。気になって皆様がおいでになる時には刈っておこうと思ったんですけど、大変お見苦しい点をお見せして申し訳ございませんでした。ボランティアを募るという素晴らしい案をいただきましたので、お客様あるいは利用者の方にしっかりとお伝えをして募ってみたいなと思います。大変ありがとうございます。

小嶋委員　　すいません、いいですか。

管理組合　　いいです。どうぞ。

小嶋委員　　例えば収穫祭の時のものをちょっと取っておいて子供たちじゃないけども来られた方にちょっとお土産で渡したりするとまたそれは楽しみじゃないかなと思ったんです。

管理組合　　ありがとうございます。体験農園をやっております。年々に作柄、収穫量が違っておりますが、量が多く採れた時には、そういう案も採用してやっていければと思います。ありがとうございます。

長井委員　　7人体制って言われたが、職員の名簿を見ると6名ですか。

管理組合　　事務局長が組織の中にも入っておりますけれども、事務局長を含む形で7名体制ということになります。

長井委員　　7人常に施設に毎日いる。

管理組合　　そうです。失礼しました。組織の中でのそこに事務局ということで書かせていただいています。

長井委員　　さっきお話題になったんですけど、大倉さんは、ここは今何年目なんですか。

管理組合　　5年目です。業種も全く違ってたので前の職業が。手探り状態で。これから良い機会をいただいたなということでこれからの 5 年間をしっかりと見つめていっていきたいなと思っています。

長井委員　　職員さんもみんな長いのですか。

管理組合　　そうですね。私が一番新参者です。

小嶋委員　　国内外への販路拡大と書いてあるんですけれども、先ほどのお話のように台湾とかって書いてあったんですけど、その他にどこかあ

りますか。

管理組合　　東京御徒町、アメ横のガード下にありますスーパー吉池。その創業者が新潟県出身で大変新潟県の産物を並べておられて、その一環でというか、IPC 財団っていうとこあるんですけど。そこのビジネスサポートのご支援のお話をいただき、そこで卸させていただいています。もう終わったんですけど、枝豆を 4～5 回ぐらい出荷させていただきました。朝採りということで、取ったものをすぐこちらの方で用意させていただいて、新幹線の「はこビュン」で送るとお昼にはもう店頭に並びます。それが今のところ 2 つ大きな販路拡大のものです。

井浦委員　　ひとついいですか。貸借対照表をいただいていますが、利益は増えているのですか。

管理組合　　コロナ禍からちょっと減っている、新たな販売戦略をこれからやっていかなければならないということで、 いろいろ競争といってはあれですが、周りとの差別化じゃないですけれど、こちらではここでしかないというような商品、しっかりと皆さんに還元できるようにしていきたいと考えております。利益としては、その辺のところをもっと強化して売上アップに繋げていきたいという考えです。

井浦委員　　年次構想の中で 13 年度に持続可能なモデル完成とあるが、持続可能というのはある程度利益が出てこないと赤字でも駄目だということですよね。 そのためには、いろいろな展開をしなきゃ駄目なんだけど、おっしゃったように「うららこすど」にしかないものをどうやって作っていくかと。それを目指して地域内外の人がふらふらと来るようになると、持続可能になるというふうに思うんですね。ですから、その辺が具体的にどういうふうに伝えるかっていうのは、このこれから 5 年間の中で大事なことになる。 今でももちろん自社開発商品、秋葉区特産品ももうあると思いますし、小須戸の特産品たくさんあるので、うまく活用していくしかない。ここに足を運びたいという人をどうやって増やすかっていうのがポイントになると思いますから。ぜひその辺ももうちょっと考えてね、いただきたいと思います。

管理組合　　ありがとうございます。13 年度の持続可能モデル完成ということで、主要事業の内訳に書いてありますが、経営改善、統合、吸収につ

いてしっかりと確認把握しないといけない。やはり作っても売れない商品をやっていてもだめなので、売れない商品は作らないということもしっかりと確認しながら商品開発をして、皆さんに愛されるような形を作りたいと思います。

長井委員　すみません自主事業っていうことでお話があったかと思うんですけど、詳しく書いてある場所があまりなくて、さっきの枝豆の出荷は自社ですか。

管理組合　うちの生産物につきましては生産者から出してもらって。

長井委員　その自分たちのルートで出すということですか。

管理組合　そうです。こちらの方に集荷をして代わって販売をし、手数料としてこちらのほうへいただく。会計の方をご覧いただければと思います。指定管理料の収支計画にある通りです。自主事業計画につきましては、講座教室、ここではリース作り、野菜詰め放題、体験農園の補助を考えており、そして自動販売機設置の手数料、その他ここに書いてあるとおりですが、これで事業を行っていくということになります。

事務局　自主事業会計というのは、うらら独自の資金を使って運営するものです。直売所とかそういった基本的な部分に関しましては、あくまで指定管理事業としてやる部分になりますので、販路拡大などに関しては指定管理会計という認識でいただければと思います。

長井委員　分かりました。申し訳ありません。笹団子は皆さんこの組合の中だけで、製造販売していますか。

管理組合　うちの組織としては、直売の母体の 7 名とパートさんということで加工品をやっていまして、作っています。

長井委員　加工部の人が作っているのですね。

管理組合　そうです。加工部の人が作成をしております。組織の説明が足らず申し訳ありません。 非常に笹団子が美味しいと皆さんに言っていた

だいて好評いただいています。小豆以外は全部秋葉区産ということで、笹もすげも餅も全部調達して販売させていただいております。

川村会長　　ありがとうございます。それではそろそろお時間になりますので質疑の方終わらせていただきたいと思います。大倉支配人にはご退席いただきます。
　ありがとうございました。

管理組合　　ありがとうございました。

川村会長　　それでは傍聴の方がいらっしゃらないので、議事の進行を事務局にお返しします。ありがとうございました。

事務局　　ありがとうございました。

（以下非公開）