

阿蘇市なみの高原やすらぎ交流館他1施設に関するサウンディング型市場調査の対話結果の公表について

令和3年7月9日
阿蘇市経済部観光課

1. サウンディング実施の経緯

阿蘇市では、当該施設を宿泊や体験を主とした都市と農村の交流施設として指定管理で維持していくことを基本指針としておりましたが、取り巻く社会状況の変化の中、前向きな変革が必要となりました。

そこで、当該施設の更なる有効活用を目的とし、サウンディング型市場調査（対話型意向調査）を実施し、民間事業者からの視点で公共サービスを見直す独創的なアイデアを募集しました。

対象施設

阿蘇市波野大字小地野 663 番地 1

阿蘇市なみの高原やすらぎ交流館（旧小地野小学校）及び阿蘇市森の体験交流施設

2. サウンディングの実施スケジュール

令和3年4月1日	サウンディング実施要領の公表
令和3年4月21日及び4月30日	説明会・現地見学会の開催
令和3年6月3日～令和3年6月11日	サウンディングの実施
令和3年7月9日	サウンディング結果概要の公表

3. サウンディングの参加者

(1) 説明会参加者 11社

(2) サウンディング参加者 4社

4. サウンディング結果の概要

	対話概要（提案内容等）
A 社	<p>【施設の利活用の可能性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・阿蘇市が推進しているワーケーションの拠点として、企業が活用できる形ができるのではないかと思います。 ・個人のターゲットを狙うことはとても大事だが、継続的に集客をするというのは大変だと思うので、例えば企業にワーケーション施設としての活用していただくというような企業との連携を図る。＝年間通じて収益が確保できると考えられる。 ・今までのやすらぎ交流館の料金体系が1泊2食で5,000円程度。長期滞在して合宿しようとしたときに、他の宿泊施設だと1泊15,000円程度かかるためなかなか難しい。そのため、合宿地としての活用はすごくあるという風に考えている。 ・コロナ渦でキャンプ場が流行っているため、グラウンドを活用しオートキャンプ場としての活用も良いと思う。 ・外国人向けのゲストハウスとしての活用。 ・日本の漫画や映画などで日本の学校がよく出てくるが、日本の学校は独特なつくりになっており、教室の雰囲気はすごく良い。外国人が日本に来てなかなか体験できない（学校に入れない）ということなので、そこに宿泊できる施設であることはすごく魅力的。 ・特に波野地区の神楽は外国人にとってすごく魅力的。オンラインツアーで初めて見て本当にすごいと感動した。全世界の外国人の方たちに配信したいくらい。誰でも感動する。地域の小学生や、女の子も舞い手として活躍し、ストーリー性もすごくある。それを見るためだけに泊まりに来る人もたくさんいると思う。そのため、波野の神楽とセット（ツアー）で売りに出しても面白い。 ・やすらぎ交流館を拠点として、荻岳（山）等案内できるコンテンツはたくさんあると思う。また地域ならではの暮らしも残っているため、例えばトレッキングをしながら地域の紹介等を行うなど付加価値をつければ、料金が少し高くてもお客さんはやってくる。 ・日本の暮らしを見ていただくツアー（外国人向け）等、何かにお金をかけているわけではなく、英語で日本の文化歴史を正しく伝えるということに価値をつけることも検討する。 ・塾の合宿での活用。部活の合宿と一緒に、塾はいろいろな地区で勉強合宿をしているので、そことの連携も面白いのではないかと。勉強合宿となると連泊が見込める。（10日間程度） ・厨房もとてもきれいなものがある。飲食店ということを考えると、やすらぎ交流館周辺には飲食店がほとんどない。そのため地元の人が気軽に来れるような場所を作っても面白い。 ・飲食を扱う事業をするにしても、許可の問題がある。A社の町は、この場所だと食

	<p>品の瓶詰めは OK、総菜の製造はいけない等、許可の関係上バラバラになっている。加工所の許可が 1 か所に揃っていると、地元の方はすごく集まりやすい。A 社の町は、加工所単位で許可を受けているため、全部バラバラ。それが 1 か所でできればすごく良いと思う。その許可の確認を行うことで、地元の加工業者とかは参入しやすいのではないか。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・波野特有の自然や文化・食を活かしたツアーも今の環境ではできる。 <p>【検討事項・課題等】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・電波の問題がある。Wi-Fi 環境の整備等必要になってくる。 ・団体で活用しやすい 5,000 円程度の金額は固定しつつ、土日前や祝日前等は少し金額を上げた価格、幅広い金額設定があった方が良いのではないかと考えている。※今までは休日の宿泊料金の値上げ等はなかった。 ・勉強の合宿となると電気の明るさの規定などがあるため、勉強に集中できる光の明るさ等の確保が必要。例えば、スタンドライトの貸出しを行う等工夫が必要。 ・施設の管理にあたり、お風呂が広すぎる (3 浴場) ためボイラー代がすごくかかると思う。お風呂に制限をかけて、必要最小限でコスト面も考えていく必要がある。 <p>【今後の施設利活用の展開】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・宿泊施設としての機能は残しておいた方がよい。
--	---

B 社	対話概要 (提案内容等)
	<p>【施設の利活用の可能性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・キャンプ場として活用できるところ。キャンプ場としてのノウハウやスタッフがいた企業に手を広げてもらう感じが良いのではないかと考えている。アウトドアブランドの企業と連携し、管理運営を行っていく。 ・ライダーハウスや RV 施設として活用する。ターゲット層を絞って、それに特化した施設にしてしまうというのも 1 つの手。(例：キャンピングカーの聖地) ・やすらぎ交流館のすぐ横にグラウンドがある。プロスポーツチームの本拠地や子供の野球教室として、グラウンドとやすらぎ交流館を結び付けても面白い。 ・阿蘇市内の他のスポーツ施設と連携しても面白い。 ・波野地域には外国人の農業研修生が多数いる。やすらぎ交流館周辺地区だけでも、40～50 人くらい。そのような方たちを集めて、外国人農業研修生の宿舎として活用すると良いのではないかと考えている。そうすることによって、研修生同士のコミュニティの場にもなるし、地域と外国人の交流の場となる。 ・小学生や中学生の研修施設として活用する。グラウンドも近くにあり、集団生活について学ぶ場所としてはとても最高の場所である。

	<ul style="list-style-type: none"> ・外から観光を目的に来たお客さんが、やすらぎ交流館に泊まるかという恐らく泊まらないと思うが、キャンプ等で田舎に泊まりたい（不便な場所）というのを求めてくる方たちには良い場所。 ・研修施設としての要素が強い。 ・教育旅行等に特化して徹底してそこを営業するという形でないと、宿泊施設としては難しい。 <p>【検討事項・課題等】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ライダーハウスやRV施設に特化してしまうと、季節によってお客さんの出入りが変わる。いつもいつもお客さんがいるかというそうではない。 ・宿泊をするにしても、テーマがないといけないと感じる。ただ泊まりに来るといってお客さんはいない。 ・宿泊を続けるなら、料金設定や目的が大切。 ・宿泊施設として活用するにしても、ターゲットでここが欲しいんだというのを売っていかないといけない。ただ泊まってくださいというスタンスでは、なかなか泊まりづらい場所だと思う。手広く誰でも来てくださいというのであればなかなか難しい。 ・今までの第3セクターの方式で利益を上げることは難しいのでは。 <p>【今後の施設利活用の展開】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アウトドア系の企業と連携し、キャンプ場としての利活用を展開する。 ・波野地区の外国人農業研修生の宿舎として活用する。 ・施設自体が特殊なつくりのため、宿泊を行うならテーマや目的を持たせ、それに特化した事業を展開させる。
--	--

	<p style="text-align: center;">対話概要（提案内容等）</p> <p>【施設の利活用の可能性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・前管理者は宿泊の際は食事も提供していた。しかし食事を出すとなると、衛生管理者等の許可を取らなければならないが、C社ではそういう者はいないので、新たに雇用するかしないと無理である。 ・やすらぎ交流館としての灯を消してはいけない。今までは、近くのグラウンドのナイター設備等もたくさん活用されていたが、今はほとんど使われていない。何とかして都市と農村の交流をすることがC社の目的でもある。 ・やすらぎ交流館を活用し、チェーンソーアートの世界チャンピオンの方と連携して（5年計画）、様々な事業・イベントを企画している。 ・夏場だけでも子供の声や、はしゃいでいるような声が響くような場所となればと
--	---

C社	<p>思っている。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現在アウトドア志向で、街には行けない。そのため、自然がマスクというキャッチフレーズを持ってやっていきたい。 ・波野地区に泊まる場所がないので、会社の視察に来るお客様は隣町の竹田市に泊まりに行っている。そのようなお客様をやすらぎ交流館に泊められるようにしたい。 ・C社が管理運営をしていくとなると様々なノウハウが必要なので、農業の部門から観光の部門に移ろうとした際、すぐに移行できるのかという不安はある。 ・一般の方たちを招待して、やすらぎ交流館に宿泊させ、葉を摘む体験等も行ってみたい。 ・宿泊を行うにしても、調理等は自分たちでキャンプのように行ってもらうような、体験型の施設に持っていったらと思っている。 ・C社がやっている事業とやすらぎ交流館としての機能がうまくマッチングできてうまい具合に進めていけたら良いと思う。 <p>【検討事項・課題等】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・宿泊を行うとなると、スタッフを1日中（夜間も）置いておかなければならないのが課題。 <p>【今後の施設利活用の展開】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・やすらぎ交流館を管理運営しつつ、様々な事業やイベントの場として活用する。 ・やすらぎ交流館の灯りを消さないために、C社の事業とやすらぎ交流館としての機能をマッチングさせていく事業を展開。
----	--

対話概要（提案内容等）	
	<p>【施設の利活用の可能性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・やすらぎ交流館もRVパークとして受け入れをしていただきたい。管理人がいる施設として別の事業と兼業で行っていただきたい事業 ・RVパークの条件として、①ゆったりとした駐車スペースで、1週間くらいの滞在が可能②24時間利用可能なトイレ③100V電源が使用可能④入浴施設が近隣にあること⑤ごみ処理が可能⑥入退場制限が緩やか ・上記の条件を、現状のやすらぎ交流館はほぼクリアしていると考えられる。 ・RVパーク開設者への入会金3万円。年会費1万円。入会すると、RVパーク施設として施設の一覧に載るため宣伝効果有。有料会員制のユーザーさんに広報誌等もお送りしているので、その方たちにも周知できる。また、ネットでもそれが見れるようになっている。 ・キャンピングカー&車中泊ブーム（現在の日本国内のキャンピングカー保有台数は

D社	<p>11万台を超えており、10年前の2倍となっている。キャンピングカー以外にも活用した車中泊がブームになっていると同時に、レンタルキャンピングカーの取扱店も急増。様々な形で「くるま旅」を楽しむユーザーが増え続けている。）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・RVパークの開設によって地方に観光客を呼び込み、その地域ならではのグルメ、温泉、景色を体験してもらい、訪れた人に地域の魅力を理解してもらうことができる。 ・「RVパーク」という車中泊施設を広めたい。「RVパーク」から新しい旅の在り方をお勧めしたい。 ・様々な施設（道の駅・飲食店・アウトドア施設・温泉・パーキング・リゾート施設）でRVパークがオープンしているが、小学校跡地というのも面白いのではないかと考えている。 ・RVパークと同時に、やすらぎ交流館には今は使っていないプールがあるので、スロープを付けてドッグランとして活用しても面白い。 ・厨房の利用については、仮にD社で運営できるとするなら、土日のみのレストランとして営業を行う。日にちを指定することで、逆に集客できるのではないかと？ ・お客さんの入りとしては、月に来て40台。1泊3,500円としても、月15万円程度。15万円の収入ではとてもやっていけないため、あくまでも片手間で行う。RVパーク1本でやっているところはまずない。RVパークを開設することで、お客さんが増える・滞在時間が長くなる、それに伴ってお金を落とさせていただくということで採算をとるイメージ。 <p>【検討事項・課題等】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・RVパークとして収益を上げようとしても、それだけではなかなか収益が上がらない。 ・条件の中の③については、今後整備が必要。 ・RVパークを開設するにあたっては、代表の管理人を置いておく必要がある。複数団体で管理をすると責任の所在等様々な問題も出てくる。 <p>【今後の施設利活用の展開】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・やすらぎ交流館としての事業を展開しつつ、同時にRVパークとして活用する。
----	--

5. サウンディング結果を踏まえた今後の方針

今回のサウンディングにより、当地の様々な利活用方法について、新たな知見を得ることができました。また、宿泊施設としての機能を残すという意見を多数いただいた一方で、従前通りの運営方法では集客面での課題があるとの意見もいただきました。

今後、サウンディング結果を踏まえて、事業方式や公募条件の整理・検討を進め、事業者公募を実施する予定です。