

令和7年1月31日

「安宅の関」こまつ勸進帳の里施設及び安宅公園の一体的な管理運営に係るサウンディング型市場調査の結果について

「安宅の関」こまつ勸進帳の里施設及び安宅公園の一体的な管理運営について、民間事業者の皆様との対話を通じ、広くご意見やご提案をお聞きし、今後の指定管理の導入を含めた管理運営方針に反映していくことを目的にサウンディング型市場調査を実施しています。

今回、民間事業者の皆様と個別対話を実施しましたので、その結果を公表します。

1. 個別対話参加事業者

5事業者

2. 個別対話のテーマ

- 対象施設の一体的な管理運営への参加意欲
- 民間事業者から見た対象施設等の課題・ポテンシャル
- 管理運営へ参画するための条件・課題
- 民間ノウハウを活用したサービス向上に関する提案
- 効果的・効率的な運営・維持管理に関する提案

3. 個別対話での主な意見等

(1)テーマ1「対象施設の一体的な管理運営への参加意欲」

①応募への検討状況

参加した5事業者の内、4事業者が強い参加意欲を示し、残り1事業者についても条件によっては参加したいという意向を示しています。

(2)テーマ2「民間事業者から見た対象施設の課題・ポテンシャル」

改修された建物や整備された公園、エリア全体の歴史や伝統等、ハード面、ソフト面共に魅力的であるという認識でした。一方で、現状では観光施設として収益を上げていくのは困難であり、施設の改修や実施事業の検討等が必要であるという意見もありました。

①ハード面・ソフト面それぞれの課題・魅力

項目		概要
ハード面	魅力	○改修されて綺麗な建物、整備された公園や園路、オーシャンビューや松林といった周辺環境は魅力である。 ○最高の立地と適度な施設サイズ等恵まれた施設である。

	課題	<ul style="list-style-type: none"> ○行政施設感が強く、施設内のゾーニングと内装変更による雰囲気づくりが必要である。 ○シンプルな施設であり、人気施設にするには運営者のアイデアと投資が必要である。 ○駐車場から施設へ来訪者を誘導する工夫が必要である。 ○海に面することによるアクセスの悪さ、商圈エリアの半減、メンテナンス面等はデメリットである。
ソフト面	魅力	<ul style="list-style-type: none"> ○安宅エリア全体の歴史や伝統は魅力である。 ○国内外からの観光客がターゲットになりそうなストーリー性がある。 ○隣接する安宅住吉神社は集客面でのポテンシャルが高い。
	課題	<ul style="list-style-type: none"> ○安宅の関跡は史跡ではあるが観光地としては弱い。 ○小松を代表する観光地だが、観光客を取り込む仕組みができていない。
その他		<ul style="list-style-type: none"> ○現状のまま運営者を変えるだけでは運営は難しい。 ○安宅住吉神社との連携等、地域を巻き込んだ事業の実施により、地域全体の価値向上と収益確保が期待できる。

(3)テーマ3「管理運営へ参画するための条件・課題」

効率的・効果的な運営を行うためには一定の裁量権が必要であるといった意見や、施設の魅力向上、収益性の向上には施設の改修が必要であり、この設備投資を回収するためにはある程度長期の指定管理期間が必要であるといった意見がありました。

①公募条件、事業者の参画を推進するための公募方法に関する要望

項目	概要
ハード面	<ul style="list-style-type: none"> ○施設の魅力向上のため内装については大幅に変更したい。 ○ハード整備は市で行っていただきたい。
指定管理	<ul style="list-style-type: none"> ○休館日の設定や、テラスの活用方法等の自由度の拡大をお願いしたい。 ○効率的・効果的な運営を行うためには一定の裁量権が必要である。 ○エリアや規模感からみて大きな投資の回収は困難であり、管理委託料の確保が重要である。 ○設備投資(施設改修)をするためにも、長期の指定管理期間が必要である。 ○長期(最低5年)の委託期間があれば、施設単体でも魅力的に発信できるくらいの設備投資の意向がある。
その他	<ul style="list-style-type: none"> ○オープン準備(施設改修)のための休業期間は必要である。

(4)テーマ4「民間ノウハウを活用したサービス向上に関する提案」

それぞれの事業者の強みを活かした多様なアイデアが挙げられました。

①対象施設の利用促進のための提案

項目	概要
ハード面	○イベントスペースや遊具(海の前ブランコ等)を設置したい。 ○小松らしさを演出できるような内装に改修したい。小松の職人の技術を活用し、小松の技術の魅力に出会える場とする。 ○地域の方の憩いの場を提供する。
ソフト面	○安宅エリアの街並みや文化、自然環境、ロケーション、地域住民との連携を活かした安宅ならではの体験を提供する。 ○地域交流イベントや体験型観光プログラムを企画する。 ○地産地消、魅力ある新商品や食事を提案したい。
外国人対応	○外国人向けHPやSNSの設置。 ○外国人を意識したデザイン・案内・パンフレットの設置。
その他	○安宅エリア一体でのマーケティングを行い、施設と公園だけでなく、安宅エリアで一体的な事業を展開する。

②自主事業の提案

項目	概要
施設でのサービス	○物販・飲食サービスの充実を図る。 ○レストラン・カフェ事業、小松の職人のセレクトショップ事業等を展開する。 ○ギャラリーの個展等での活用。
イベント	○キッチンカーの誘致、季節ごとのイベントの開催。 ○インバウンド向けイベントの誘致。
その他	○シェアサイクルを活用した安宅のまち歩きツアーの造成。

③その他サービスの向上につながる提案

項目	概要
接客	○研修を定期的に実施し従業員の接客向上を図り利用者満足度を高める。 ○飲食、物販については、クオリティーとともにスピードも利用者満足度に大きく影響するので、仕組みづくりを徹底する。
その他	○体験型観光のツアーデスク(案内所)の設置。 ○来訪者が安宅エリアとの関係を紡いでいく仕組みを作る。 ○プロモーションの強化により、小松を通過するような観光客に立ち寄ってもらえるような仕組みを作る。

(5)テーマ5「効果的・効率的な運営・維持管理に関する提案」

他施設との連携による運営の効率化や、施設の魅力向上による収益増といったアイデアが挙げられました。

①経費縮減、収入確保のための効果的な取組み

項目	概要
運営効率化	○管理業務のデジタル化により省人化を図る。 ○自社で運営する他施設と連携することで、スタッフ運用での効率的な運営、PR や発注コストの削減を図る。 ○Googleマップや SNS、その他各種データを分析し、経営改善を図りながら効果的な運営に努める。
収益確保	○自主事業の展開、施設の多目的活用により収益を確保する。 ○旅行者やインバウンド客に受け入れやすい商品を選定し収益増を図る。 ○地域の特色ある業者と連携し、現施設の魅力に加え、更なる集客を図る。

4. 今後の予定

今回のサウンディング型市場調査での参加事業者様からのご意見やご提案を踏まえ、今後の指定管理の導入を含めた管理運営方針に反映させてまいります。