

第五章 事業実施計画の実現に向けて

百獣の王“獅子”が舞う
勇壮な演舞 獅子舞

うるまの
獅子舞



第五章 事業実施計画の実現に向けて

5-1 課題

(1)計画地周辺の環境整備

計画地は県道 33 号線に面しているが、川田から本施設に向かう車のアクセスが課題となる。この動線上から本施設への直接的な進入については、前原交差点に設けられた右折帯区間中のため中央分離帯の撤去はむずかしい。候補としては県道 85 号線を右折し、更に市道前原 6-52 号線からのアクセスとなる可能性が高い。そのため市道前原 6-52 号線の拡幅及び、走行中の車からの視認性と連動して車動線を考える必要があり、道路サイン計画を含め、集客の重要課題である。

(2)運営主体・運営体制

運営主体は、当施設を設置する上で最も重要な課題となる。

運営主体選別に指定管理者制度を活用するにあたって、その募集の必要条件の項目決定と募集要項作りを行う必要がある。

1. 各施設の課題

① 契約農家、水産業者の確保

基本となる契約農家や水産業者の組織化と人脈作りは、運営主体が行っていく。市内生産者が本事業へ参加しやすい体制を整えるため、市は事前の周知活動に努める。

② 加工施設の運営方式

加工施設は直売所の補助機能として、新規特産品、弁当などの製造を行う位置づけとなっている。また加工施設の運営形態を検討しておく必要がある。更にインキュベーション機能を果たすための人材確保も必要になる。

運営は農水産業婦人会などが候補として考えられる。加工施設で製造したものを直売所が仕入れる形態か、運営主体が加工施設も直営する形態かなど、運営候補者ヒアリングも行い、方式を検討しておく。

③ 情報センターの運営方式

観光施設の拠点、地域コミュニケーション施設としての情報センターの運営方式を検討しておく必要がある。

④ 農水産物多目的センターの運営方式

公益性が高く、地域のコミュニティの核となる施設になる。積極的な農水産業講座などを展開することが望まれるが、参加者が参加しやすくなる工夫や、内容のクオリティを保つ必要

がある。市民にも活用を促し、センターの高稼働による活気や交流が生まれることを目指す。多様な利用者のバランスを取りながら、運営していく方策を立てておく必要がある。

⑤ キッチンスタジオの運営方式

農水産業婦人部等から多数利用希望が出ている施設。公平性を保つ貸出基準を設定しておく必要がある。また、優れた加工品開発のために、各団体の情報交換を進めるなど、異業種や消費者とのマッチングを促すサポート体制をどのように作るか、検討を進めておく必要がある。

⑥ テイクアウト型飲食出店方式(イベント等の対応)

直売所の外部にイベント的に出店するテイクアウト型飲食の出店方法を検討する必要がある。テイクアウト型飲食は施設の賑わい演出として、更に売上の向上策として期待されるため、この飲食機能の導入方法を決めておく必要がある。

一般的には、公募方式で選定する方法があるが、話題となる商品を持っているところを誘致することなども検討する。

2. 販売促進・宣伝体制

販売促進・宣伝に関しては、運営主体とともに決めていく必要がある。

販売促進・宣伝活動により施設の認知度を高め、集客力をアップすることが求められる。特に開業時のオープニングイベント、オープン告知は大きな集客機会となる。そのための事前準備を行う必要があり、計画から実施までの項目とスケジュールの管理が課題となる。

また、開業後恒常的に販売促進イベント等を行うことで、集客力を高めることが出来る。販売促進・宣伝体制の考え方も開業前に策定しておく必要がある。

車の客を誘導するための道路サイン、案内看板は事前契約などが必要なため、開業前から検討し用地を確保しておく必要がある。

販売促進・宣伝に関しては予算が係わることから、運営主体側とともにその内容を検討しておく必要がある。

5-2 解決に向けた今後の取り組み予定

1. 運営主体の決定

今後の計画を推進する際、運営しやすい体制作りを検討、決定し、公募準備や、体制づくりを仕掛けていく必要がある。

2. 契約農家の確保

直売所に出品する農作物の作付けを考えると、おおよそ開業1年以上前から契約農家をまとめておく必要がある。

契約農家をまとめる組織体づくり、広域から農作物を集める物流の検討なども必要となる。

3. レストラン業態の決定

レストラン業態は初期投資における厨房など構成に影響を及ぼすこととなるため、業態の設定とともに、メニュー構成を策定し、直売所からの仕入れ計画等を検討しておく必要がある。

4. 年間営業展開計画の策定

直売所の季節毎の農作物をふまえた営業展開計画の策定を行う。季節毎の農作物などに合わせた産直レストランメニュー開発等も計画しておく。

また地域を取り込んだイベントなどの年間計画を検討しておく。

5. 宣伝・販売促進計画の策定

道路サイン、誘導看板などの計画はおおよそ開業1年半前から検討しておく。

開業イベントは運営者決定後に内容を詰め、半年前頃から順次実施していく。

恒常的な宣伝・販売促進に関しては、年間営業計画にあわせて検討しておく。

6. 観光産業との連携

うるま市の観光スポットとの連動体制の構築を開業前から調整しておく必要がある。

勝連城跡、海中道路等との連携体制や観光関連業者、旅行会社などとの連動体制を構築しておく必要がある。

7. 地域との連携

県立中部農林高等学校はオクラ麺の開発を行い、話題となるなど独自の農産加工品の開発に取り組んでいる。こうした学校との連携による商品開発や、学習プログラムへの組み込みなど事前に関係者間で調整を進めていく。

各地域の団体や大学などの食品加工技術等を掘り起こし、地域の活性化に役立てることも当施設の役割の一つとなる。

5-3 今後の事業スケジュール（案）

平成 26 年度から本拠点施設開業までのスケジュール展開については、①行政主体と②運営者主体によるものとなる。

平成 28 年度中での本拠点施設の開業を目指し、以下に開業までのスケジュール（案）を示すが、事業の進捗状況等によっては見直しを行っていく。

①行政主体の取組について

- ・施設建設地の用地取得および実施設計作成を平成 26 年度内に実施し、平成 27 年度から平成 28 年度にかけて本拠点施設の建築・付帯工事を実施
- ・平成 26 年度中に本拠点施設に関連する条例および規則の制定、指定管理者公募要項などの作成
- ・平成 27 年度に指定管理者の公募を実施し、議会の議決を経て指定管理者を指定後、市と指定管理者は本事業に関する協定書を締結

②運営者主体の取組について

- ・平成 27 年度、運営者は協定書にもとづき、市との協議・調整を経て施設運営計画を作成
- ・運営者は生産者との連携体制の構築、スタッフの雇用・育成、備品等の調達、プロモーション活動など、円滑な開業に向けた準備を実施し、平成 28 年度の施設開業から運営を開始

区分	事項	年度												
		平成26年度				平成27年度				平成28年度				
① 行政主体	① 用地・物件補償	■												施設 開業
	② 実施設計策定 (建築・付帯施設)	■												
	③ 建築・付帯工事					■								
	④ 本事業に関連する例規制定 (施設設置・管理条例などの制定)	■												
	⑤ 指定管理者の公募や選定など					■								
	⑥ 指定管理者の決定、協定締結、協議					■				■				
② 運営者主体	① 市との調整 (施設運営計画の協議・調整など)					■				■				
	② 生産者との連携 (出荷者登録、生産者の組織づくりなど)									■				
	③ 開業に向けた準備 (公益事業と収益事業の企画、調整など)									■				
		平成26年度				平成27年度				平成28年度				

