

第1回「道の駅基本計画」策定に係る 意見交換会における主な意見

日時 平成31年2月13日（水） 18:30～19:30

場所 留萌市役所 3階 3・4号会議室

参加者 18名

●道の駅への出店等について

- ・ 色々なメーカーのアンテナショップ的なものとして、メーカーが単体で店を出すことは厳しく、集約してほしいという声があれば、前向きに判断していくが、市内で直売所をもっている加工屋さんも色々あるので、そういった方々がどのようなアクションを起こすのかが最優先と考える。
- ・ 産直野菜での参加を検討していたが、農家もかなり高齢で生産量も少なく、これから来年度オープンが決まれば、生産体制からの検討が必要。
- ・ 道の駅で、単発であれば鮮魚等を出すことは可能だが、常設となると魚屋が店舗を構えないと難しい。
- ・ 製造業の立場から自前の店舗はあるが、アンテナショップ的なものとして留萌をテーマに商品の要請があれば出品という形で前向きに協力したい。
- ・ 出品は可能だが、自ら店舗を構え思い切って出店しようという人はなかなかいないと思われ、行政の誘導も必要。（通年営業も難しい）
- ・ 基本的には、道の駅という公共的な役割を持ちながら事業がそこで成り立つのであれば、運営はやりたいと思っているが、道の駅で完結するのではなく、道の駅から市内周辺に人を流して、かつ、ここの事業として儲けるということも考えていかなければならず、事業と公共性というところで相反する部分をどう両立させていけるかの検討で苦慮している。行政のかかわりが増えるほど、事業の収益性は上がらないという感覚はもっている。
- ・ 障がい者の授産品の出口を求めている。菓子製造や飲食の許可もとっているもので、軽食などを提供することも可能だが、就労事業所なので土日は休ませなければならない。

・議論の中で、経済性と公益性の矛盾する点というのはどうしても出てくる。矛盾するもの乗り越えるものは、やっぱりコンセプトをしっかりとすることが重要。「広告塔」ということで考えれば出店だろうが出品だろうが、企業としては広告というつもりで取り組めるのではと思う。出品するだけでもそこに物を売るだけじゃなく、「おまけ」などの考え方もでてくるし、一方で、今の買い物は立ち寄って、リアルな場所を買うだけじゃないので、そこで何かきっかけがあれば、家庭に皆さんが戻ったあとでもネットで買える、そういう買い物の割合も増えてきており、きっかけ、入口にすることで、そこからまた市内の実際の店舗に呼びこむとも可能。立ち寄って買い物をしてくれる方にとって何が一番思い出に残って、かつ以後ネットで頼んでみるというつながりで買い物のできる場を増やせると思うので、そのキーワードとして「広告塔」というのは良い基本コンセプトだとは思う。

●道の駅でのサービスについて

- ・観光の道の駅ランキングの魅力で上位にあるところは、街の案内機能が充実し特に人材が重要。直接お客さんの要望を聞いて街の中に流している。出店者がやるのは商売が忙しいので、そこに行政の支援が必要。
- ・道の駅の隣などに風呂があったりするので、シャワーだけではなく思い切ってサウナも付けて風呂を整備したらどうか。
- ・議論のポイントは冬の稼働をどうするか。冬に稼働であれば本当に面白い。全国ネットのニュースの天気予報は必ず留萌。大変過酷な環境であることを活かせるのではないかと思う。やっぱり、ほかの道の駅を参考にするのではなく、本当にここにしかないというか、逆にそれが無ければ勝てないというものを見出さなければ上手くいかない。

●その他

- ・完結型か、街中誘導かを先に考えなければならない。道の駅に出店すると、街中で競合する店に人が入らなくなってしまうことも懸念。
- ・道の駅に来た人がみんな街中に入ることはない。あくまでも休憩で立ち寄る人と、留萌を目的に来る人との違いはでてくる。街中に入るかどうかはお客さんが決めること。
- ・船場公園単体だけではなく、駅前側を踏まえてJRの存続の案、又は廃線の案も含めて出してもらわなければ案やアイデアが出しにくい。
- ・基本計画を5月に作るとなると、タイムスケジュール的に結構厳しい。新たに導入を図る機能など、駐車場も含めスペース的にも収まらないのではないか。キャンピングカーとの共存や大型車の常駐などそういう部分を整理していかなければ、絵に描いた餅になり、なかなか意見も出しにくい。