

---

○議長（稲葉昭宏君） 休憩前に引き続き、会議を開きます。

（午後 2時43分）

---

◎議案第23号の上程、説明、質疑、討論、採決

○議長（稲葉昭宏君） 日程第6、議案第23号 平成26年度松崎町営宿泊施設「伊豆まつざき荘」事業会計予算についての件を議題といたします。

議案の朗読は省略して、提出者から提案理由の説明を求めます。

○町長（齋藤文彦君） 議案第23号は、平成26年度松崎町営宿泊施設「伊豆まつざき荘」事業会計予算についてであります。

詳細は担当課長をして説明します。

（企画観光課長 山本 公君 提案理由説明）

○議長（稲葉昭宏君） 以上で提案理由の説明を終わります。

これより質疑に入ります。

質疑を許します。

○3番（佐藤作行君） 今回の伊豆まつざき荘の事業予算についてですけれども、補正予算でやったんですが、お客さんの入る宿泊利用率が37パーセント前後ということですが、これは予算では43.8。ずいぶん数字に開きがあるわけですが、普通にというか、営業努力をすればこの程度の宿泊利用率は達成すると考えておりますか。町長。

○企画観光課長（山本 公君） 25年度当初、47パーセントというようなことで予定しまして、最終的に補正で1万8900人余り、37.8パーセントというような数字をお示しをさせていただいたところで、マイナスということの、赤字の金額ではございます。

今回43.8ということで、いろいろ精査をさせていただいたり、コスト削減をさせていただいて、このような形を出させていただいたというのも、この数字を目指していかないと、やはりまつざき荘は厳しい状況になるということで、今の状況もなかなか厳しい状況ではございますけれども、ここに向かって職員一同頑張っているということで考えている数字でございます。

○3番（佐藤作行君） これは、単純に考えても開きが6パーセントあるわけですよ。それで、補正のときのいろいろな説明についても、景気の低迷だとか、雪による雪害ですとか、いろいろそんなことを挙げられたわけなんですけど、来年度、気候何かも順調にいつて、アベ

ノミクスが上手にあって、そういう状態の中で仮定した場合、この程度の宿泊率というのはキープできると考えておりますか。

○企画観光課長（山本 公君） この数字を目標として、まつぎ荘は頑張っていくということでございます。補正の予算の中でもいろいろご説明をさせていただきました。これまで外へのセールス活動が十分でなかったというような部分もありますので、総支配人を中心に外に出ていただいて、営業活動をしっかり今まで以上にやっていくというようなこともございますし、体験メニューも売り込んでいったりとか、今まで進めているものをより多くお客様がきていただくように、当然やっていくというようなことでございますし、また、指定管理の議案のときにも、あるいは全協の中でもいろいろご説明をさせていただきましたまつぎ荘の改善計画というのをそれぞれいろいろ出していただいたわけでございますけれども、それらを着実に進めることによって、この数字を目指していく。これ以上の数字ができれば一番いいわけですが、これ以上を目指していくということで考えております。

○町長（齋藤文彦君） まつぎ荘だけに任せるだけではなくて。何回も言っているわけですが、本当に町としてもお客さんに松崎町へ来てもらうように、町の努力はもちろんですが、本当に賀茂郡で・・・、グランドデザイン等で伊豆半島にお客さんを呼び込もうということでやっているわけですから、これを目標にぜひやっていきたいなと思っております。

○3番（佐藤作行君） 3回目ですので、これで終わりにします。

課長あたりもいろいろ考えているでしょうけれども、町長、課長ともウルトラCみたいなものは胸に秘めているとか、そのようなものはありませんか。ウルトラC。

○町長（齋藤文彦君） ウルトラCがあったらすぐ出したいわけですが、本当に地道に着実にやっていかなければいかんと思っています。ただ、この43.8パーセント、2万1900人を、指定管理3年間の1年目としてぜひ実現するよう努力していくしかないなと思っております。

○議長（稲葉昭宏君） ほかに質疑はありませんか。

○5番（高柳孝博君） まず、1点目、8ページですが、この中で資産の部が出ているわけですが、この減価償却の考え方ですが、前年度より減価償却は減っているわけですが、その考え方はどうして上げていったのか。

それから、いま残っている資産から見て、減価償却は今後5000万円近くの減価償却をしていくということは、そこで収益の計算がされるということになると、非常に収益の方が苦し

いんじゃないかと思うんですが、今後何年間続けようとしているのか、それが1点。

それから、2点目が、17ページの支出のところ、資産購入費のところではコンピュータの更改他・・・、先ほど厨房の工事ですかね。それがちょっとわからなかったのも、コンピュータというのはOSが変わったから替わったのか、わからないですけども、コンピュータを替える割合がわからなかったのも、額としては結構大きいものですから、教えてください。

3つ目、20ページで、先ほど広告宣伝費が前年度よりだいぶ削ってありますけれど、営業活動をしていく中で、広告料が減っちゃって、逆に支配人が出て行くようになったから、広告料を減らして支配人を出そうとしているのか。そのちょっと・・・、今から収益を上げなければならないというときに、ここの考え方はどうなっているのか。3点です。

○企画観光課長（山本 公君） それでは、2点目のご質問の方から回答させていただきたいと思います。

まず、その備品購入費の関係で、事務用でパソコンとか、ホームページ、そういったものの更改に伴うものが500万円ほど盛ってございます。

それから、厨房の用品として温蔵庫というんですか、温かくしておくものを購入したり、あるいは客室カーテン、海側の部屋が30あったかと思うんですけども、その方がかなり西日等の影響があって傷みがちょっと激しいものですから、そちらのものの取り替え等を考えております。

それから、広告宣伝の関係になります。補正予算で減額をさせていただきましたけれども、だからやらないということではなくて、当然効果的なものはやってまいりたいと考えておりますし、これは公社の委託料の中の予算ですので、その中の流用とか、あるいは予算を見ながら、執行状況を見ながら、そちらの方は対応できるかと思っておりますけれども、そのような形の中で、やらないということではなくて、効果的なものをしていくというようなことで考えております。

○観光施設管理係長（船津直樹君） すみません。減価償却の方の説明をさせていただきます。

16ページをご覧ください。減価償却費が今年度5059万5000円ということで、388万4000円の増となっているものでございます。

水道・温泉でも説明がありましたとおり、公営企業法の見直し、会計基準の見直しに伴いまして、今まで補助金をもらっていた部分については、みなし償却ということで、減価償却をしてこなかった。その部分について、今回減価償却を計算するという形になりましたの

で、増額となっております。

それで、15ページをご覧ください。下から2行目のところですけども、営業外収益、こちらの方の2番の長期前受金戻入ということで、772万円が記載されております。こちらが補助金等で、今まで減価償却をしてこなかった分の増額分ということになりますので、実際には388万4000円増額をして、772万円戻入があると、こちらは温泉使用权の減価償却ですね。無形固定資産の温泉使用权の減価償却については、今まで減価償却をしてきたものでございまして、こちらの分が差額の大本となります。このような形で、減価償却が増額をしております。

また、今後の減価償却の推移ですけども、今年度から来年度にかけては、100万円くらい減額をします。28年度についても100万円くらい減額をしますけれども、実際に減価償却が少なくなるのは、平成33年度、こちらから現状よりも1000万円近く少なくなるという予定でございます。以上です。

○5番（高柳孝博君） この計算書を見ると、費用の中で減価償却というのは大きく出ているように思います。それで、33年までずっといくということですので、相当の収益を見込まないと、それより超えることは難しいんじゃないかと思いますけれども、先ほど支配人が営業に出かけるということでしたけれど、その営業に出かけるというのも先ほど言われた広告費と同じで、振興公社の中の費用のやり繰りで済むものなのか、改めて載せなければならないものなのか、そのあたりはいかがでしょうか。

○企画観光課長（山本 公君） 振興公社の資料が19ページに添付してございますけれども、そちらの中の旅費というような項目の中で、それらの活動を行っていくというようなことでございます。この全体の中で、やり繰りが公社としてできますので、それはそれで、これをオーバーしてしまうとまた補正という形になってしまいますけれども、この中でやり繰りをさせていただくことも・・・。

（「減額しているじゃ」と呼ぶ者あり）

○企画観光課長（山本 公君） 効果的なものでやっていきたいと思っております。今まで全然出ていないものですから、必要があれば、これは中のやり繰りで対応させていただきたいと思います。

○9番（一瀬寿一君） 1～2点、今年度の予算が、利益が出るということで、43.8パーセント、2万1900人、こういう予算を組んだけれども、これが予算どおりにいけば一番いいわけですね。予算どおりにいけば、また皆さんが予算どおりにやってくれば一番いいわけで

す。

（「超えればなおい」と呼ぶ者あり）

○9番（一瀬寿一君） それは一番いいわけだけでも、一応このあれは、私はいろいろと舩津係長にもまた今後話をしたいと思っていますけれども、売上を上げるか、それとも経費を下げるか、これはどっちかなんですね。要するに、どっちか。

それで、1人あたりの損益分岐点、こういったところが出ているのか、出ていないのか、ただ漠然と目標を立てているのか、いないのか。この辺をちょっと1人あたりの単価、分岐点はどうなっていますか。

○観光施設管理係長（舩津直樹君） 1人あたりの分岐点につきましては、実際にこの金額でというのは、実際には出しておりません。ただ、今回、予算を上げるにあたりまして、支出の方については24年度、25年度の執行状況等を見て、切れるものは全て切るということで、予算を要求させていただいております。

収入の方につきましては、今年度富士山プラン等の企画を行ってきまして、11月以降上向きの数字を見ております。ただ、2月については雪の関係で大きく減少すると、また、3月についても自動車学校の減、109名に対しまして、今の予約状況ですとマイナスの3名。前年対比、マイナスの3名ということです。自動車学校の109名を除きますとプラス106名の予約状況というふうに、実際には一般のお客様については上向いているというふうに感じているところでございます。

このような状況が続けていくことによって、26年度の今回の目標2万1900人については、それほど高い数字ではないというふうに私の方は考えておりまして、今後、26年度については、特に団体客を呼ぶための営業活動、それから、プラン等の検討を図っていきたいというふうに考えております。

振興公社の方の組織についても人を増やして、正規職員を増やして、営業活動を積極的に行っていくということで、この目標をクリアしていきたいというふうに考えております。

すみません。分岐点についてはまだ、今後検討させていただきますので、ご理解をお願いいたします。

○9番（一瀬寿一君） 委員会のときに私は議場で話しますからということで、一言も申し上げて来なかったんですけれども、その後、係長の方にも直接私は話をしていますけれども、やっぱり今回経費がだいぶ上がってきている。もちろん報酬もそうだし、光熱費も上がってきている。本当に私はこれで、この予算どおりに本当にいくかどうか、本当に心配している

んです。心配しているから、また言うわけだけど、また改めて係長のところへ直接行きますからね。覚悟しておいてもらいたい。そういうつもりで。

予算ですから、この予算を通さないといけないわけですから、そういうことで一つ分岐点なんかも勉強しておいてくださいよ。そういうことです。

○6番（土屋清武君） 一つ見方というか、考え方を教えていただきたいです。

18ページ、売店収益のところ、1人あたり宿泊客に対して950円みているようですけれども、実は、雲見地区の私の家のすぐ筋向いが土産物売り場として1軒あるわけですが、ここのうちでさえ1人あたりの消費量が減ったというように伺っているわけです。正直言って、私が見てもお客さんがうんと減ったなど、宿泊のお客さんが立ち寄るようなことはほとんどないと、どこの・・・、漁協もやっているにはやっていますけれども、どこでも売店の売上が少ないと言われているわけですが、ここでは昨年より342万9000円と・・・、こう上がってくればいいわけですが、ここらの見方の・・・。現実には1人あたりの売店の消費はどのくらいあるのか、参考までにお伺いしたいと思います。

○企画観光課長（山本 公君） まつぎき荘の業務改善計画の中でも、売店の売上を上げていきたいというようなことでの提案をさせていただいておりまして、平成24年度ですと、決算でいきますと、だいたい1人645円ということで、そこから比べますと300円くらい違うわけですが、現在その5パーセント割引みたいなものを行っておりまして、現単価が711円くらいというようなことで、24年度よりは伸びてきている状況がございます。

その目標で1人1000円くらいにしたいという、改善計画の中では出させていただいたわけですが、それに向かって・・・、950円という金額ですが、そこに向かって、声かけをしたり、お客さんが欲するような品揃え、品物を考えていくということで、そこを目指していきたいというふうに考えております。711円からしてもまだ240円くらいアップになっているわけですが、そこはできるだけ買っていただくように、声かけなりの努力をしてまいりたいと思います。

○10番（鈴木源一郎君） 1～2点お聞きします。

18ページ、宿泊利用率が、いま議論をしていますように43.8パーセントということですが、リピーターの実績のわけですが、実績の動向は、ここ1～2年どんなですか。

まつぎき荘に行きますと、いらっしゃいませのフロントの顔ぶれがガラリと変わって、古い人はほとんどいないという状況になっているわけですね。

これについてもいろいろな意見がもちろんあるわけですが、でも、私が見る限りは一生懸

命やっているという感じは強く受けているわけですが、リピーターの動向がその後どんなになっているのかなというのが気にかかりますので、説明をいただきたいというのが1点。

もう1点、その次のページ、19ページの振興公社の委託費の中にいろいろ仕入れがあるわけですが、仕入れについてのやり方が、入札などを取り入れて、地元でもなるべく節減をできるようにするところはするということでやっているという話は説明を再々受けているわけですが、業者によっては、きつく叩かれるということから「まつぎき荘なんかにお客なんかを紹介するのはよそうじゃ」「しょうがるもんじゃない」というようなニュアンスの話が聞こえるんですよ。

確かに、小口の仕入れなんかはなかなか手間もかかるしあれですが、そういうようなことが起こらないような、地元とのコミュニケーションを図っていくというのは非常に大事だと思うんですよ。そこら辺の点について、まだ改善の余地があるのではないかと思います、いかがですか。

○企画観光課長（山本 公君） リピーター率の関係でございますが、平成22年が40パーセント、23年が42.7パーセント、24年が46.3パーセント。

このあいだ高柳議員の方からご質問がありましたけれども、2月末で47.6ということで、その分母が違うこともありますけれども、それを差し引いても4割以上はリピーターということになっていますので、そういう方々のクチコミ等を活用しながら、多くの皆さんに利用していただく。クチコミがやっぱり一番・・・、行って良かったよというようなことが一番いいと思いますので、そういう部分を通じて増やしていきたいなと思います。

まつぎき荘へ帰ってきたようなつもりで利用していただければ、非常にいいかなというふうには思っています。

それから、町内の仕入れの関係ですが、よく議論になるわけですが、入札のできる部分については入札をさせていただいております。重油ですとか、ガソリンの関係は変動がいろいろあるものですから、月ごとに入札をさせていただいていますし、飲み物とか、クリーニングの関係なんかも入札をさせていただいております。そのほか、入札に適さないものについては、業者さんから購入をしていますけれども、ただ、先ほど申しましたように、片や経営という部分もあるものですから、その中で入札等を、できるものはやらせていただいております。

ちょっと「きついよ」というお話を私たちは直接受けておりませんので、詳細はちょっとわからないところなんですけれども、やはり経営という部分もあります。とは申しまして

も、地域の振興という部分もありますので、そこを加味しながらやってまいりたいと考えています。

○10番（鈴木源一郎君） かなり高いリピーター率のようですが、そういう何度も来るという階層というか、お客さんの中のまつぎ荘についての反応といいですか、特に職員についての反応が聞かれている特徴的な点がありますか。そこを説明いただきたいことと、あと、私の仕入値というのは当然いろいろな価格、物資や資材の価格破壊の時代でもあるので、価格でこいということになれば、またいろんなことが起こってくるということも一方ではあるもので・・・、しかし、納品業者と仕入れる側のとのコンセンサスを十分に図る必要があると、なかなかこれはやりづらい点ももちろんあるし、本音がなかなか出ないということもあるのかもしれないけれど、やはりやっていく必要があるのではないかと。

それによって、まつぎ荘を大好きということになるべく、より近づけるということが必要じゃないかと思うので、指摘をするわけですが、どうですか。

○企画観光課長（山本 公君） まつぎ荘にお泊りのお客様の年代区分というのが出ているわけですが、一番多いのが60代から70代のお客様です。その次が、40代～50代、50代～60代ということで、比較的年齢の高い方かなというふうに分析しています。

そういう方が何回も来ていただいているということですので、昔、まつぎ荘・・・、今の建物の前、私たちが行っていた頃は、なじみのお客様みたいな方がいて、何回も来ていただいているというような経過もございますので、職員がいろいろ変わったりしておりますけれども、そういうおもてなしの心を持ってちゃんと対応していただいて、そういう方々を増やしていただければいいかなというふうに思っておりますので、そういう部分についてもちゃんと指導をしていくということできたいなというふうに思います。

それから、先ほどの町内調達の関係で、それは当然まつぎ荘の方と業者さんの方と話し合いをさせていただきますけれども、先ほども言いましたように、経営という部分も当然ありますし、片や地域経済の振興という部分もありますので、そのあたりを考えながらバランス良くやっていきたいと思っています。

安いから全部外だという話になってしまってもまたちょっと困るという話かと思っておりますので、そういうことは考えながらやってまいります。

○1番（藤井 要君） 先ほどから売店関係等も出ておりますので、そこら辺を絡めながら質問したいんですけども、売店の関係、最近「アメノミクス」ということで、レモンガラスと川のりとさくら葉の飴を1袋、300何某で売り出したんですよ。たぶんもうまつぎ荘にも



置いてあると思うんですよ。置いてあると思いますよ。ですから、そういう松崎の特産品とかを・・・、金額的にはあれかもしれないけれど、特産品コーナーみたいなものを設けたりとかして、販売促進に繋げるとか・・・。もう1点、これは昔あそこはたばこも売っていたと思うんですよ。でも、儲からないから、たぶんたばこは今はやっていませんよね。お酒の関係もあそこで私たちが行きますと、「百笑一喜」とか飲ませますよね。それは業者から買ってきているわけですが、まつぎ荘ではたぶんやってもメリットがないよと、例えば、移動販売資格免許ですか、そういうのはたぶんないと思うんですが、そうした場合には、お客さんなんかには売っていると思うんですが、そうすると、斡旋とか、どこどこで売っていますよということになりますけれども、どのくらいの利幅というか、業者さんも儲けなければならないというようなこと、あとは、手数料みたいなものをもらうということも出てくると思うんですが、そんな方法なんかも考えてやったことはあるんですかね。あまりまつぎ荘が資格をもっちゃってやると、今度は松崎の業者さんを泣かせるということになりますので、移動販売か何かの関係でくるくる回すとか、利幅がわからないから、ちょっといい加減なことを言っているのかもしれませんが、そこら辺は考えたことがあるのか。

○企画観光課長（山本 公君） 特産品の販売コーナーにつきましては、入口の右側のところに棚田のお米ですとか、あるいは海産物みたいなものを置いてありましたかね。あとは、まっちーのクッキーですとか、そういうものを・・・、あるいは川のりのしょうゆですとか、そういうものも置いてございますけれども、全体に占める割合はそう多くはなかったかなというふうには思いますけれども、お客さんにすれば、そういう地場のもの、松崎ならではの土産があれば一番いいことだと思いますので、そういう部分についても当然スペースは取ってありますけれども、できるだけ多く置けるような形の中で対応してまいりたいと思います。

それから、酒の関係ですが、いま飲み物で出している分は対応しておりますけれども、販売というところまでは、まだ至っておりません。酒類販売の許可が必要かなということもございますので、それはまたちょっと研究させていただきたいと考えております。

○1番（藤井 要君） 先ほど言ったように、まつぎ荘で取ったってあまりメリットはないですね。計算をやったりとか、税金の計算とか、いろいろ、ですから、先ほど私が言ったのは、もし、お客さんに斡旋しているのであれば、移動販売資格か何かでお店ごとに月で回しながらやってやるのも・・・、若干の手数料でももらえるのかなんていうことを、まつぎ

荘に儲けてもらいたいということがありまして、言ったんですけれども、また考えるということなので、そういう方法も考えてもらいたいと思います。

集客の関係で、1200人くらいですか、やるわけですね。そうしますと、毎月に直しますと100人、これは係長の方ですか、このくらいだったらいけるよということで、心強く思っているんですけれども、そうしますと、バスに直しますと2台から3台くらい入るようになりますよね。これは個人的に1カ月に100人増やすんですから。

そうしますと、それに対して、先ほど営業が、旅費が入っていたのは41万3000円でしたか、宿泊か何かをやって、もう例えば、100日くらい営業に出かけると、宿泊を合わせて、とてもとても足りないんじゃないですか。

○企画観光課長（山本 公君） 100日行けるかどうかというのは、ちょっとわかりませんが、数は今まで以上に営業行為はすると、予算の中での流用、あるいは足らなければ、当然補正なりの対応させていただく場面もあるかと思いますが、今の公社の予算の中で対応して、数多くまいりたいなと思います。

団体の数も前にお話したかと思うんですけれども、非常に少ない、7団体しかなかったかなと思いますので、そのあたりはいま藤井議員が言われるように、人数を何回か、来てくれる団体数を増やして、宿泊人員増に繋げてまいりたいと思いますので、これからまた4月に入りましたら、営業活動は集中的に回りたいなと、効果的に、どこかポイントを決めて回っていくという形になろうかと思いますが、そのようにお願いしたいと思います。

○7番（関 唯彦君） 18ページです。これは宿泊利用率が43.8パーセントになっています。補正では43.7パーセントでしたか・・・。

（「37」と呼ぶ者あり）

○7番（関 唯彦君） 37パーセントでしたか。かなり少ないですね。

これは、去年よりは少ないですね。利用率。下げていますよね。利用率が少ないから、1700万円くらい下がるわけなんですけれども、普通は宿泊の人数が増えて、食事とか酒類、それから、売店等も増えてくるのが普通だと思うんですよ。

これを見ると、どうしても宿泊を下げちゃって、43.8、少なめというか、入らないからこのようにみるんでしょうけれども、それをして、食事とか、酒とか、売店とかというのを上げて帳尻を合わせているような感じがするんですけれどね。

この43.8パーセントで本当にやっていけるのかなというふうに私は思うんですけれど、努力するのであれば、この辺をもう少し上げて努力するというならわかるんですけれども、下

げ過ぎちゃっていて、食事とかほかの方で帳尻を合わせているような感じが・・・、どうもこれを見ていて思うんですけど。いかがなものでしょうか。

○観光施設管理係長（船津直樹君）　すみません。食事料等の単価が上がって、金額が前年より上がってきているよということなんですけれど、この食事料については、値上げの関係がありまして、1人あたりCコースでいきますと税抜きで500円単価が上がっておりますので、その辺で416万7000円が増額になっているということでございます。

酒類飲料につきましては、確かに、今までの予算に比べて多少上がっておりますけれども、ここら辺も24年度、25年度の実績を見た上で、多少高くは見込んでおりますけれども、このくらいの数字は目標として上げられるという判断で数字を入れておりますので、実際前年度の数字とは増減しておりますけれども、目標として必ずしも高すぎる目標ではないというふうに考えております。

○7番（関　唯彦君）　やはり努力するのであれば、宿泊利用率の方を努力すべきであって、ほかの金額を上げるんじゃなくて、利用率をもう少し、これから営業するのであれば、やはり50パーセントじゃなくても、47パーセントという一番最初のときに、数年前に言った、これがギリギリの数字だよというところまでもって行って、そちらを努力すべきだと私は思うんですけどもね。もう一度回答をお願いします。

○観光施設管理係長（船津直樹君）　宿泊の目標人数を今回下げたというところで、前回12月のときに、指定管理の説明の中で、26年度から28年度のまつぎ荘の収支計画というのを資料として出ささせていただきましたけれども、やはり今回の2万1900人についても、そのときに出した目標としましては、2万948人が26年度の目標ですよという数字を出させていただきました。これはそのときには、26年度は赤字ですよという資料だったわけですけども、これ等を見まして、2万1900人というのは確かに、前年の予算よりは低いんですけども、まだ目標としては高いというふうに私の方は考えております。

24年度の宿泊の食事料の単価などを見ておりますと、すみません。酒類飲料が、24年度で497円、25年度で560円くらいを目標としているところです。宿泊については、750円、休憩・会食については600円ということで今回目標を持たせていただいているんですけども・・・。

すみません。いずれにしても、目標として上げさせていただきます。

○町長（齋藤文彦君）　このまつぎ荘に関しては、議員の皆さんからもう質問を受けるわけですけども、言いわけと言ったら悪いですけども、そのような答えになってしまうわけですけども、実は、今までまつぎ荘からこっちの方へいろいろ提案とかというのが出てこ

なかったわけですが、今度は舩津君が施設管理係長になって、支配人、副支配人、そして、事務局長からいろいろ「こうしたい」「こうしたい」というのが出てきています。

それで、今年、組織の体制と営業戦略についてやっているわけですが、私の目から見ると、それなりの形ができてきたかなと。皆さん方に答えるのは非常に難しいと思うわけですが、それなりの体制が整ってきたなというようなことを感じているところです。

指定管理を受けて、3年間の1年目になるわけですが、みんなそれなりの覚悟を持ってやっていますので、ぜひ温かい目で見えてやっていただきたいなと思うところでございます。一生懸命やるつもりです。

○5番（高柳孝博君） 今、町長の強い決意をいただいたところで、また質問するというのは何かと思いますけれど、以前から分析をしてくれという話をいつもしているわけですが、例えば、エージェントから来ているお客がどれだけ、ネットから来ているお客はどれだけ、クチコミがどれだけ、リピーターはどれだけ、それから、MICEというか、自動車の教習所なんかもそうです。そういう分析がされて、営業するにあたっては、この部分をどれだけにしようというのがないと、具体的にどこでどれだけ活用・・・、経営資源をどこにどう使うかというのは、そこの分析がされていないとできないんじゃないかと思いますので、そのあたりはされたのかどうか、あるいはその営業活動に行く・・・、ただ行く・・・、営業活動に行くのは、エージェントに行くのか、その営業活動が何をしようとしているのか。具体的な策がないと、何をするかというのがよくわからないんじゃないかと思いますが、そのあたり、どこの・・・、どのルートでどれだけ上げようかという、何かそういうやっぱり目安を作って、そのためにはこの策をやる、この策をやる、ルートごとの策というのが必要ではないかと思うんですが、いかがでしょうか。

○企画観光課長（山本 公君） 分析というお話が出ましたけれども、ネットで受け付けたものが何パーセントを占めている、あるいは電話による一般受付がどれだけある、自動車学校がどれだけあるということについては、把握をいたしております。

その中で、どういった改善をしていくかということについては、以前指定管理の議論がなされるときに、改善計画という中で、人数を上げたりとか、売上目標を上げたりとかということの中で、これまで対応してきておりますので、それらの数値を目途として、頑張っていくということになるかと思います。

それから、営業セールスについても、ただやみくもに行けばいいという話ではなくて、体験メニューをもって、その体験を扱うエージェントさんのところに行くというようなことも

当然でございます。

じゃらんの中で、わさび漬の体験といぶりきびなご、そういったものが好評だということでしたので、そういうものを体験メニューとして、まつぎ荘のメニューとして、ほかの体験メニューもあるわけですが、そういうものを組み合わせた中で営業をかけるとか、あるいはNPOみんなの家さん、西伊豆でしたかね。障害者の団体の方、障害向けの部屋もあるものですから、それらを向けた売り込みなんかもしていくというようなことで考えておりますので、ただ、やみくもに個々の業者に行くということではなくて、こういう先ほど言いました体験ですとか、障害者関係の方の団体ですとか、そういったものに的をしぼって営業行為をかけていくということで考えています。

○5番（高柳孝博君） 最後、終わりたいと思うんですけど、基本的に営業活動をするならば、ここでどれだけ、何人、この2万1900人をどこで入れようかという考え方があるわけです。その分析をして、ここの部分をどれだけ上げて、ここの部分をこれだけ上げてみるとなるというふうについて出ないものですから、その策を何をやって、目標がいくつか、どの・・・、エージェントで例えば、何人にしよう、現在エージェント100人を120人にすれば、エージェントでは20パーセント上がる。例えば、100人のところが20あがる。そういう分析をしていかないと、やった施策そのものがわからないんじゃないかと思うんですよね。そのところを1回整理して、本当にその改善策として良かったかどうか、その議論をしないと、本当に良かったかどうかかわからないんじゃないかと思うんですよね。そのあたりがいつも出てこないで、いつもわからない。ただ何人何人にしますよという・・・、料金をどうしたから・・・、ただ料金をやったからそれが上がったのか、そうすると、確かに料金が高いと思っている人は下げれば来るかもしれませんが、それ以外のルートというのはたくさんあると思いますので、その整理を一回したらどうかということなんですが、いかがでしょうか。

○企画観光課長（山本 公君） まつぎ荘の改善計画については、以前数字を入れたものをお示しをした経過があるかと思います。それに基づいて、ツアー客は何人いればいいのかとか、あるいは食事メニューの改善とか、あるいは値引きの企画ですとか、そういうものを積み重ねていくしかないかなと思いますけれども、それが数字という形で改善計画の中で出させていただいておりますので、それに従ってやっていくというようなことでございます。

それから、値引きについても一年中値引きということではなくて、閑散期等をねらいながら考えていくということもございましてしょうし、そういう部分については、前も申しまし

たが、あまり値引き、値引きということで値引きの波に乗ってしまうとなかなか厳しい部分もありますので、それは考えながら必要に応じてやっていくということでございます。

○1番（藤井 要君） 「どんだけー」なんていうイッコーさんが出てたもので、私も奇抜なことをもう言わなければ・・・、今までいろいろなことをやってもなかなか改革できないと思うんですよ。だから、「どんだけー」のイッコーさんはやめて、寿司屋の植松さんあたりに町長が行って、まつぎ荘特集あたりで宣伝マンとしてうならかしてきたらどうですか。町長。

○町長（齋藤文彦君） うならかすなんて言葉は久しぶりに聞いたなと思うわけですがけれども、先ほど、特効薬というのはなかなかないわけで、地道にやっていくしかないと思っていますので、一つずつ着実にやって、お客さんを増やしていきたいなと思っていますところでございます。

○2番（福本栄一郎君） 6ページ、債務負担行為でこれから向こう3年間指定管理を限度額8億4300万円をお願いしたんですけれども、先ほど担当者、町長の意気込みはわかってきたんですけれども、それに関連して、19ページの管理委託費明細書の欄で、外に向かって発信する、いわゆる広告宣伝費であるとか、案内状、チラシ、封筒等々が△になっていますね。広告料なんかが。私は絶えず言っていますけれども、もう積極的に打って出ると・・・、過去の分析うんぬんなんていうのは関係ないと私は思うんですよ。ホテルというのは絶えず前を向いていく、後ろを振り向いたってしょうがないじゃないですか。今日のことも明日のお客さんがいかにして来るかというのは、積極的に打って出ることだと私は思うんですよ。私自身はそう思います。過去の分析、データなんかは参考にはなるでしょうけれども、だったら、明日のことを考えていく、明後日のことを・・・。私はそう思うんですよ。

それについては、やはりこの広告宣伝費を、外に向かって積極的に発信する。同時にこの旅費の関係ももう積極的に各企業をどんどん狙っていく、もうそれで営業をした方がいいと思うんですよ。各団体ですね。例えば、教職員組合であるとか、警察組合であるとか、市町村組合であるとか、そこで積極的に団体をねらっていくということの方が私はいいと思うんです。

その辺で外に向かっていうということと、やはりやる気を出す。職員の・・・、これは給与明細書は付いていないですけれども、昨年と比べると増額になっていますけれども、そういった意味で、職員のやる気を出すという・・・、そのためにはやっぱり給料、手当等々を・・・、その辺の町長の決意というんですか、向こう3年間指定管理者になったということ

のその決意をお伺いいたします。

やはり企業は人なりという言い方もありますけれども、やはり人がいて、やる気を起こして改革していくという気構えのためには、やっぱり職員に応分の手当等を……。その考え方はあるでしょうか。お伺いします。

○町長（齋藤文彦君） 今、まつざき荘には正規が9人、臨時が10人、パートが22人いるわけですが、この改善策の中で、組織体制の強化ということで、正規の方を増やそうと、そして、皆さんでその中で話し合っとうまくやっていこうというようなことで今やっています。

それで、給料の方も今度2号アップということになっています。5年間ずっと給料を上げていなかったわけですが、いろいろこういう厳しい中で、職員の皆さんも厳しいなということで、2号アップして、ボーナスの方も3.96一応取ってありますけれども、その状況を見ながら、今は1カ月、1カ月やっているわけですが、そのようなことを見ながらやっていこうと思っています。

ただ、まつざき荘、まつざき荘と言っても、まつざき荘だけに本当に任せていけないわけで、町としてもいろいろなイベントがあるわけですが、4月の最初の日曜日ですかね。三聖まつりから始まって、12月の地域のまつりまであるわけですが、こういうのをもうちょっと活性化して、松崎にお客さんを呼び込むようなことを今、いろいろ中で考えているところです。

観光協会とトップセールスとか何とかに行って、いろいろな・・・、まつざき荘も一緒にテレビ局も回りますけれども、いろいろ今度体験というの、わさび漬とか燻製をやるというの、好評だと聞いていますので、そのようなことを地道にやりながら、やっていきたいなと思っていますのでございます。

○議長（稲葉昭宏君） ほかに質疑はありませんか。

（「なし」と呼ぶ者あり）

○議長（稲葉昭宏君） 質疑がないようでありますので、質疑を終結したいと思います。これにご異議ありませんか。

（「異議なし」と呼ぶ者あり）

○議長（稲葉昭宏君） 異議なしと認めます。

よって、質疑を終結いたします。

これより討論に入ります。

まず、本案に対する反対討論の発言を許します。

（「なし」と呼ぶ者あり）

○議長（稲葉昭宏君） 反対討論なしと認めます。

次に、本案に対する賛成討論の発言を許します。

○9番（一瀬寿一君） 議案23号、松崎町営宿泊施設「伊豆まつざき荘」の会計予算に賛成をいたします。

本案は、先ほどからいろいろご意見も出ていますが、累積赤字も1億6700万円近くもございますが、これを、この予算通りにやって、そして、少しでもこの累積赤字を減少させるということをお願いして、賛成をいたします。

○議長（稲葉昭宏君） これをもって討論を終了します。

これより議案第23号 平成26年度松崎町営宿泊施設「伊豆まつざき荘」事業会計予算についての件を挙手により採決します。

本案は原案のとおり決することに賛成の諸君の挙手を求めます。

（挙手全員）

○議長（稲葉昭宏君） 挙手全員であります。

よって、本案は原案のとおり可決されました。

暫時休憩します。

（午後 3時52分）