
◎議案第12号の上程、説明、質疑、討論、採決

○議長（土屋清武君） 日程第1、議案第12号 平成30年度松崎町営宿泊施設「伊豆まつざき荘」事業会計補正予算（第1号）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（長嶋精一君） 議案第12号 平成30年度松崎町営宿泊施設「伊豆まつざき荘」事業会計補正予算（第1号）についてでございます。

詳細は担当課長から申し上げます。

（企画観光課長 高橋良延君 提案理由説明）

○議長（土屋清武君） 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。

○5番（藤井 要君） 2点ほどになるかと思いますが、今回、西日本豪雨といろいろなことでキャンセルのお客さんが250人とか、いろいろ・・・、そして、1年間泊まっていたお一人の方が・・・、それは予算になりますから、あれですけれども、いろいろあるかとは思いますが、その中で主な要因は、西日本の関係になるかとは思いますが、またその補足をですね、課長の方から説明願いたいと思います。

もう1点ですね、これは料金改定になっていましたよね。去年でしたか、一昨年・・・、この時の・・・、私が聞いている範囲ですと、宿泊料金の関係を下げて料理の方の質をよくするというようなことでの値上げ1000円でしたかね。あの時に・・・。

今回の場合、食事の関係が39パーセントということをお伺いしておりますけれども、その当時、値上げした時の、ちょっと内容を・・・、私は資料を持っていないので、事務局の方にはあると思うんですが、その時の内容を説明しながら、今回、39・・・、差異がなければいいわけですが、もし差異がありましたら、どういうわけになっているのか。

その時例えば、37パーセントが今度は39に上がっていますよということだったら、私も*****けれども、1000円上げた時の・・・、もう、くどいようですが、その時の数字・・・、今、今回39パーセントになって、それでやっている根拠、それを2点だけお願いします。

○企画観光課長（高橋良延君） まず、1点が、減少要因ということでの1点の質問があったと思います。

少なくとも減少の要因ということは、これだという一つの原因はなくて、いろいろな要因が重なって、今の結果ということでご理解ください。

そういった中で、まず、台風によるキャンセルということで申し上げました。250人ということでございまして、売上といたしまして370万円ほどの売上の・・・、まあ、減という形になります。

それから、町内の宿泊施設の嘱託医、お医者さん、こちらが、年間の宿泊利用が29年度までございました。こちらが年間300泊ほどしておりまして、延べにすると300人という形になるわけですね。

それが、30年度から無くなったことによりまして、売上としてだいたい計算すると450万円ということで、それぞれそれに係る利益も減という形になっているわけでございます。

それから、伊豆西海岸の全体の入込みという中で、「じゃらん」の旅行サイト、私、申し上げましたけれど、伊豆西海岸の宿が提携している「じゃらん」の利用において、前年比12パーセント減という形でございます。要は、伊豆西海岸のそのものの入込みが非常に弱くなっているということも一つ大きな要因で、まつぎ荘においても「じゃらん」の宿泊者については、前年比417人の減という形になっているところでございます。

こういった諸々の要因が重なってということもあります。それだけじゃないということは申し上げますけれども、一応そういう形で人数としては把握をいたしております。

それから、値上げの関係、料金の改定ということで私もちょっと資料はあれですけども、前回宿泊料を下げて食事料を上げて、それで、実際の値上げという形ではないわけです。それはいってこいになりますからね。

料理を充実しようということで、それは確か2～3年前じゃなかったかなと思います。その前に1000円上げたというのは、休前日、休前日の宿泊を1000円上げたんです。休前日の宿泊を・・・。

それで、今回は、宿泊料を500円、食事料を300円、800円値上げいたしました。全て・・・、年間を通して・・・、休日だけじゃなくて・・・、休日前だけじゃなくて・・・。そういう変遷をたどっているということです。

だもので、一概に・・・、料理を600円ですかね。料理の単価を上げたんです。

そういった中で、お客さんにとっては、そういった食事を充実していこうということでしたわけですね。

その時、食事の材料費がどうだったかというと、だいたい41パーセント位、41～42位のと

ころです。食事材料費は・・。

そういったところで推移してきたということです。ただ、ここのところはですね、やはり食事材料費をどんかいても使っていいということではありませんので、そこは適正な材料費率の中で料理を提供していきたいということで、今回いろいろな見直しを行って、今現在、予算では39パーセントでありますけれども、実際の食事材料費については、だいたい37～38のところ、推移してきているという状況でございます。

○5番（藤井 要君）　なんでこういうことを聞いたかという、ですね、ここのところ宿泊というか、まつぎ荘に対するご批判がたくさんの方から寄せられているということもありまして、質問したんですけれどもね。そういう中で、1000円の関係はちょっとあれですけれども、宿泊費比率、泊まる方を下げて食事をよくしようということで・・、その当時言った41～42ということをやっていたのが、今回は39ということで、実際には、37. 何某ということになりますけれども、そうすると、ちょっと矛盾していないかということになるわけですよ。42位でやっていたのが、今は37になっている。

それで、宿泊の方が、ですね、以前よりは料理の質が落ちた。某議員が質問していましたけれども、カウンターのところ、文句を言って帰っているとか、そういう点を・・、この数字が如実に表れてきたんじゃないかと私は思うわけですよ。

なぜ・・、例えば、物価が上がったということね、ありますよね。でも、物価が上がったって、これは単価というか、料理の普通・・、料理が例えば1000円のもの、1500円になったって、気分的には、料理の仕入れが上がっているわけですから、中身的には下がるとか、いろいろこう・・、良くないものと言ったら語弊があるかもしれないけれども、そういう面もある・・、落とさなければならぬ。比率的にいけばですよ。仕入れがうんと上がってきちゃったから材料費が、落とさなければということもあると思いますけれども、そういう説明とかはなかなか当局の方から得られない。

それに対して、もう少し分析している内容を説明できればと思いますけれども、できますかね。

○企画観光課長（高橋良延君）　当然ですね、まつぎ荘の地元貢献ということがありますので、町内の地元調達、こういったものは最優先に考えてはおりますけれども、やはりそれでも調達できる量ですとか、価格といったものはやっぱり考えていかなければならないということだと思います。

なんでもかんでも地元ということではなくて、例えば、量を確保できないということであ

れば、それから価格が極端に高いといった場合は、やっぱりそれは町外にやっぱり、求めることはいたし方ない。やっぱりそういうケースはでてくるものでございます。

それでも現状、まつぎ荘の町内での材料調達率は相当高いと感じております。食事材料費の地元調達率は49.1パーセント、約半分ですね。それはもう地元から食事の材料についてはまかなっているというようなこと、あと、飲物については79パーセント、約8割が地元で調達しているということでありますので、そこはやはり当然地元のところも考えながらですけども、それでもやっぱり量とか価格といったことは勘案しながらやっていっているというようなことはご理解ください。

○町長（長嶋精一君） 1月末の数字でもって、おそらくおっしゃっていると思うんですが、企画観光課長から前に申し上げた1月末までで、非常に西伊豆全体で宿泊の関係というのは非常に弱くなっているということを申し上げたと思います。

まつぎ荘ばかりが悪いのではなくて、西伊豆全体の宿泊が非常に悪くなっているということでもあります。

そして、食材費については、統計資料を見ると、やっぱり民間企業なんかも含めまして35パーセント以下ですよ。これは統計資料を見ていただきたいと思います。

まつぎ荘は、40何パーセント、いま説明したとおりだったんですけど、35パーセント以下が統計だと私は把握しております。

そして、まつぎ荘等の基本約款みたいなものがありまして、その中には、「経費の節減に努めること、そして、特定の業者、人との不公平な取引を排除すること」ということを謳ってあります。

したがって、やはりいくらまつぎ荘は国民宿舎いえども、そこら辺をわきまえてですね、やる必要があるんじゃないかなと思います。

それで、地元の業者の人たちからも購入していますしね、決して地元を軽視しているということではないと思っています。

やはりどこの企業でもですね、売り上げが減ってきたら、やはり経費を圧縮すると、そういうことでバランスを全ての企業が取っているわけです。それが、まつぎ荘だけはそういう形を取らないということは、それは許されない時代ではないかと思います。

藤井議員もそこら辺をご理解いただきたいと思います。

○5番（藤井 要君） 私の質問に全然答えていない・・・ということになるわけですよ。

私は、料理の比率のことを言っているんですよ。東京からであろうと、地元から仕入れよ

うと、それはいいわけで、地元から仕入れてくれる。これは万々歳。地元の間人も喜ぶ、料理の、例えば、先ほども若干触れましたけれども、100円のものが200円に値上がりした、これ、必然的に、料理の・・・、例えば1万円のなかでいけば、料理の比率は上がってくるわけですね、でも、質が下がる可能性がある、その割合の中で・・・まあ1万円だったら、宿泊が、例えば・・・、7千円、料理が3千円だったら、料理の原価が、3千円になれば、全体的な料理のバランスが崩れるわけですよ。そうすると、経営者として、料理の質を下げるとか、料理の数を減らすのか、なんか、味付けをうまくやるのかっていうことが、出てくると思うんですよ。

それを、今言った、全体的な入り込みが、減ったとかって、私はそういうことが、聞いているんじゃないですよ。ですから、42からとか・・・、いま、35%が適正だと・・・、みんなの所から、35%が適正と言われたって、松崎は、それに、あわせる必要が無いじゃないですか、ということになるがと思う。みんなの所に横並びにあわせる必要は無いじゃないですか、町長。質を上げて、松崎町、利益は・・・、35はみんなの所としますよね、36で利益がちょっと少なくなるけれども、松崎に来てくれたお客さんに・・・、お客さん満足度・・・、そういう町にしたいということを言ってるがですから、そういうところで、その数字が、35が平均だとかって、回答はおかしい、私、思います。それに対して答弁を・・・。

○町長（長嶋精一君） 私は、全体的なことを言ったままで、藤井議員の言った事に対して反論しているわけじゃなくてね・・・、背景としては、そういう背景があるということです。

あくまでも、料理人のですね・・・食材費が下がっても、料理人の知恵と工夫これが、何よりも、大切にね。肝心でね、それを藤井議員もおっしゃりたいと、思うんですけども、それを、僕は追求しているわけですよ。だから、食材費を、たとえ下げたとしてもね、極端な話、一品・・・この松崎町に無くてはならないような、もう一度、松崎町の・・・まつぎ荘に行って、あれを食べたいな、と思わせるようなね、その、一品を追加してくれと、いう風に言っていますから、まあ、そのような、方向で行きたいと思っています。

是非、また、ご意見、ご要望を言ってもらいたいと思います。以上です。

○5番（藤井 要君） これで止めますけれどもね、課長、やっぱりね、そういう気持ちで、今町長が言いましたけれども、そういう、気持ちで指導してもらいたい。

それで、下がってきたら、全体的に、疲弊していく中でということ、納得しますけれども、答弁が、ただ、お客が減ったとかっていうがでは、私は、答弁は納得しない。でも、今町長がね、そういうことを考えて、これからは行くよということですから、私は、これで質

問しませんけれどもね、まあ、もっときつい、質問があるかもしれませんが、うまく、わかるように、答えてやって下さいよ。

○1番（深澤 守君） 先ほどのですね、町長のその・・・、回答の中に、西伊豆全体が、入りが悪いから、まつぎき荘が入なくても、あたりまえだっというような・・・、これ、言い方きついですけど、そう言うような答弁でしたけれども・・・。

（町長（長嶋精一君） そんなことは、ないよ。）

それは、置いといてですね。例えば、湯布院は、すごくお客さん入っていますけど、何十年前前は、ものすごいガラガラで、人が入らないような状態が、あったわけですね。全体的に、落ち込んでいた中で、一軒だけ入ってたお店があったんです。そういう風に、全体で冷え込んでいても、良ければ、お客さんは行くんです。ですから、西伊豆全体が落ち込んでいているから、まつぎき荘も落ち込んでいるって言う理論は当たらない、落ち込んでいるからこそ、まつぎき荘が一生懸命にやって、お客さんを入れて、こういう風にやったら、お客さんが来るよってことを、他の宿泊施設の見本にならなければいけない。それが、本来の振興公社の役目だと思います。その点、町長、どのように、お考えでしょうか・・・町長。

○企画観光課長（高橋良延君） 決してですね、西伊豆全体が落ち込んでいるのを、それをかためて、まつぎき荘の減少になんて、とても、そう結びつけることなんて思っていない。

当然、まつぎき荘自身でなにが原因かというのは、当然考えるわけで、今、藤井議員がおっしゃったように、料理にも問題があるんじゃないか、いろいろ内部的な事もあるんじゃないか、そういったことも含めて、我々の方は分析しながらやっております。

ですから、それを、全体で落ち込んでいるから、いいやという考えは、毛頭ありませんので、そこはまず申し上げていきたいなと思います。宜しく、お願いいたします。

○町長（長嶋精一君） 今の、企画観光課長の話と全く同じであります。

○1番（深澤 守君） では、まず、最初に、企画の課長、確認をお願いいたします。料金改定をするにあたってですね、これから、あの、まつぎき荘の修繕費等がかかる、それを補填するために、料金を上げるという、趣旨もあったと思いますから・・・、その旨でよろしいでしょうか。

○企画観光課長（高橋良延君） 料金を上げるということはですね、一つには、そういうこともございます。ただ、それだけではございません。当然、これからまつぎき荘も10年が経過してですね、設備の老朽化等々もあるわけです。そういったときに、そういった資金・・・、あれが無いと、なかなか、実行に移せないということもありますのでね。それは、一つの側

面として、料金改定をした、一つの要因といいますかね・・・それではありますけれども、それだけではないということも申し上げます。

○1番（深澤 守君） たとえの話なんですけれど、これ余剰金が出た場合に、利益が出た場合には、余剰金として取扱いができると思いますけれど、マイナスの場合はそこまで、吸収されてしまいますよね。その辺の取扱いをですね・・・、そういう風な、最初の目的、修繕費をまかなうために上げている部分があるのであれば、赤字に回さないで、積立だとか余剰金とかっていうところに回すってということもあるでしょうけど。ちょっと勉強不足かもしれないけど、その辺の、今回の補正の措置というものを・・・企画観光課長、教えていただけますか。

○企画観光課長（高橋良延君） あの・・・通常、公営企業会計は、利益が出たら、その分を、どういう風に順番に積み立てるっていうか、措置の原理があるわけです。利益が出たら、そのまま、累積の欠損があったら、そのの所にあてて、というような形に・・・そういった順番もありますのでね、今現在、まつぎ荘1億8千万の累積の欠損があるわけですので、そのの所は利益がでて、即、じゃあ、そこに、修繕の積立ができるだっていったら、そこは、なかなか、そういった会計上なかなか困難であるというような形でございます。

○8番（稲葉昭宏君） まあ、いろいろ、議論しているわけなんですけれど、この当局のメンバーのなかで、現場でもって一番良く認識しているのは、町長だけだよね。だから、いくら課長が答えても・・・、現場じゃないですから・・・もう、机上論に過ぎない関係で・・・色々あれしているんですけれどね。

こういった形態でまつぎ荘が、なおこうやって継続していくっていうのは、これはもう・・・町営だからですよね。だから、ここにこう書いて・・・、頭に書いてあるけれども、松崎町営宿泊施設ってことで、これはあくまでも町営だから、いくら赤字をこいていても、こうやって、今日まで、継続してきていることではありますが・・・。

こういった公社委託という形を取って・・・、それは社会的に、公共的にいろいろの貢献はしていますよ。地元調達とか・・・色々、雇用だとかね。そういうことで、やっているわけだけども。

果たしてね、こういう形でいつまで続くのでしょうかね。町長は銀行マンでいろいろ、こうと・・・。そしてまた、ずっと議員の時から毎朝、毎朝、宿舎に行って、いろいろ現場をみている訳ですから。果たしてね、僕は、これは公社がいい・・・、存在価値がどうかという部分もあるのだけどね。果たして、こういう形で持ってね・・・町営だからね、いつまで経っても

続けていけるんですけど・・・どうなのでしょう、そのことが一つ。

そして、もう一つはね、やはりサービス業ですから、中にいる従業員の方々のこれはね・・・雇用の関係でもって、その給料はね、どういうその基準でもって、給料設定をしているのか。それは、なぜかっていうとね、感覚的には町営だから、町の職員がやるっていう感覚があるかもしれないですけど、実態は公務員の方は、人勸で準じてどんどん給料も上がるわけですよ。ところが、彼らは公社の方ですから、それに準じている必要はなんにもないがでね、そうするとそこにね、かなりの落差があると思うんだよな。そうすると、どうしても労働意欲が・・・それがね・・・、あんまり僕の言うことが適切ではないかもしれないけれども、そこらの意欲ってのものはどうなんだろう。

やはり、サービス業で接客業であるならば、従業員の気持ちっていうのはね、やる気を起こして・・・そしてやっていかないと、もう・・・、対お客さんとの対面のね、サービスってのはなかなか思うようにできないじゃあないかと・・・、昔は良く・・・うちの議長なんかは支配人やっていたから、その頃は、ものすごくお客さんに対する人的なサービスってのは、充実していたと・・・こういうことを聞きますけど。やはり給料が上がってこないのに・・・、労働意欲もね・・・、上がってこないのが現実なわけだから、その点はどうかと、お伺いします。

○町長（長嶋精一君） 最初のその・・・、今後のまつぎき荘についてですけど、結論から申しますと、結論というか僕の考えを申し上げますと、継承していきたい、存続していきたいと思っています。

というのはね、暗黒の21年から27年を過ぎてきたわけです。これは、ずっと、巨額の赤字を掲げてきた、平成21年から連続して、それが、累積として・・・累積赤字が、欠損が、2億になっている訳です。それを、なんとか乗り越えてきたんですね。それで、今やですね、返済額が3,300万・・・年間で。その返済をなんで返すかっていうと、減価償却と利益からですね。そうするとですね、返済額は、十分できるだけの体質になっています。十分できます。今の段階は300万マイナスになるかもしれないということであっても、十分返済できます。

返済ができればですね・・・、返済ができなくなるのが一番困るんですよ。もう企業として成り立たないですからね・・・返済はできますということを乗り越えて来たということです。これは我々の先輩、OBがですね・・・我々って役場のOB職員が努力されてやってきた効果というのは相当大きいと思います。それを精神的には継承して、ただ、やり方は若干変えながらもやるつもりでございます。

そして、従業員については、これは、あの・・・、振興公社全体と言えることで、これは、渡辺議員からも意見がございましたけれども、まったく、そのとおりで、一生懸命頑張る人間と、やいやいという人間がいるんですよ。それは、同居しているわけですね。それをいかに・・・、ちょっとしゃべりますけどいいですよ。それをね、やる方の人間にしむけていくかっていうのは教育だと思います。私はそれをですね、人事考課をやってですね、それが給料体系に跳ねていくような、頑張っている人間がより厚く・・・、頑張っていない人間はそこそこについていう形で、全体で但し・・・人件費がおびたしく上るってことをしないように・・・ただ、そういう頑張る人間は、さらに頑張るという形で、給与体系は当然見直していきたいなど、人事考課をやって行かないとまずいなあと思っております。そうしないと、社会主義体制になってますから、それだけは、しないようにやろうと思っています。以上です。

○8番（稲葉昭宏君） 町長、ちょっと答弁が・・・、今後どうなるかっていう、それはないかね・・・。今後、先行きね。こういう形を取っていて、いつまでも継続してね、赤字を垂れ流してね、どんどん行くということは、これ町営だから継続していけるんですけど、そういう形態をね、形態がどうかと、行き詰まるんじゃないかと、じゃあ、行き詰まれば、どういう形になりますかっていうことになれば、これは、もう売却か外部委託しかない。

ですからそこを聞いているわけ。だから、それは将来どうですかって、見通しはどうですかって。

○町長（長嶋精一君） 手短に申し上げますと、さっき言ったことと関係するんですけどね、将来は明るいと思っています、やり方次第でね。明るい・・・。

もう一つ言うとね、全部、全て民間にやらせればいいっていう時代でもないんですね。我々が見ているですね・・・、余所の自治体でもね・・・民間に任せて、良くなっているというのはそんなには無いと思うんですよ。だから、これは、将来は明るいというように思っています。

○8番（稲葉昭宏君） これは、私たち議会が研修に行きましてね・・・、浜松の宿舎でもってね、かなりね良い成績を上げているってことで2・3年前に行ったんですけど・・・、その支配人は、名古屋の松坂屋デパートかなんかのOB何ですよ。

だから、常にその人は現場にいるわけですよ。ところが我々の今の状況は、町長がトップなんですけれど、現場にはいないわけ。結局担当の・・・例えば課長でも何でもね、現場にいる、直営じゃないわけですから、そうするとね、やっぱりこの・・・、町長は結局、ポイン

トは、どうも日産のゴーンさんじゃあないけども、コストカッターだ。そこしか、もうね、方法は・・・、いく方法はないような答弁なんですけど・・・、だから、そういうことよりもむしろね・・・、理事長体制はそのままでもいいけれども・・・、まあ実際は支配人っていうのがいるわけだよね、そして現場にもいるわけですけど、もう少しそこらの人事システムを変えて、ちゃんとした権限も持たせてやるような、そんなシステムにもうちちょっと進めていけるような方法があっても良いのかなって思いますけど、どうですか。

○町長（長嶋精一君） 全く、そのとおりだと思います。従って、できるだけ近いうちにそういう体制を組もうと思っております。ただ、お金がないものですから、その、松坂屋さんとか、そういうところから招集するのは難しいと思いますけれども、とにかく変えていきます。以上です。

○8番（稲葉昭宏君） 町長が言ったように、企業は人なりっていいです。ですから、この人材をね、どういう風に活かすか・・・、まだね、僕はこう・・・、この公社の方の本部がありますよね。人材を活かせるようなあれっていうのは、いくらでもあると思いますよ・・・、なかにはいい人材がいるから。これは役場の皆さんもそうだけだね。

だけでもやはり、そこでもってもう少し、そういう人材を働かせるというふうなね。まあ、これは先ほど町長がそこを言いましたけれども・・・まあそういうことをね・・・どうですか、統括。

○統括課長（高木和彦君） 実際にですね、町長がそういう外部の・・・外部っていいですか、役場の方からですね、ある程度の責任を持ったものが、あちらの方に行くっていうような構想を言っていたことはあります。

ただ、ちょっと役場の方の職員の人数が少ない関係と、地方公務員の派遣の関係なんかがありましてあれですけども。ただ、振興公社の事務局長とかいますので、その中でですね、全体の人事的なものを検討をする。また、私の方も・・・、今の現状のまつぎ荘については町長が一番詳しくてですね、それこそ、調理の担当者4人なら4人に松崎の役場の方に来てもらって色々な話し合いをしたりですとか、料理をよくする工夫なんかの話をしますし、僕も昔、2年ほどまつぎ荘に勤めたことがあります。

そのときは、非常に、古い庁舎でですね、雨漏りはするし、いろいろなことが整っていない状態でもお客さんが来てくれて、舘山寺荘と競った時期も結構ありました。そのとき、僕らが一番思ったのは、もちろん、まつぎ荘の作る料理ですとか、景色だとか、松崎の歴史だとか、そういうものも一つの売り物ですけど、やはり接遇ということで、ここに来ると

職員の接遇が心を癒やすよとか、そういう形ってのが一つのまつぎ荘の財産になると思います。

先ほど、人事考課の話が出ましたが、そういうことも含めてですね、これからの職員教育ですとか、ほんとに安らいでいただくような接遇ができるとか。そこが・・・、例えば松崎で魚の良いやつを取ろうとしても沼津まで行かなければいい魚が入らないとか、いろいろなその・・・地理的ですか、全体的に伊豆半島より他の所に魅力があって、湯布院の方に取られるとかという背景はあるんですけど、そこを補うのが、やはり接客じゃないのかなと思いますので、町長だけにお任せするわけではなく、振興公社または企画観光課、あとできれば私も職員もですね、一体となって松崎町の財産であるということを念頭にですね、全体で改革っていいですか・・・良くなる方法を模索できたらというふうに思っております。

○1番（深澤 守君） 今の高木統括の話でですね、お聞きしたいんですけど、私も業社として多少・・・、旧まつぎ荘ですね、係わっておりました。ですから多少、従業員の方々がどのような形でお客さんに接したとか、やっているとか・・・、まつぎ荘は、まつぎ荘で・・・旧まつぎ荘ですけど、あそこはすごくアットホームっていうかお客さんとの距離も近かったし、いろいろお客さんと話したりとかという機会も・・・、従業員も古い人たちがたくさんいたってことで、あったと思います。そこを考えてですね、今のまつぎ荘になくて、昔のまつぎ荘にあったっていうことを、参考にしてみたら、多少接遇とか・・・お客さんに対する従業員の考え方っていうのも多少違うと・・・、多少良い例もありますから、その辺の違いについて、思いつくことがありましたら、教えていただきたい。もし、あれでしたら企画観光課長・・・、営業支配人として、直に旧まつぎ荘、いらっしゃいましたので・・・特に詳しいと思いますので、その辺どちらか、お話ししていただければと思います。

○企画観光課長（高橋良延君） 私も、まつぎ荘はかなり長く勤務した所でございますので、愛着は非常にあるわけでございます。そういった中で、職員と一緒にやって参りました。そういった中で統括がちょっと話しましたが、やっぱりお客様が来るにはおいしい料理が食べたいとか、いろいろ景色を見たいとかっていうのもありますけど、その人を求めて来るっていうのもあるのかなということも、私が勤務していた感じたところであります。この人に会いたいとか、こういった職員の対応がいいとかですね、そういったことが非常にあったと感じています。

それがなぜ、そういうふうになったかということは一言では申し上げられませんが、

やっぱりその所の、職員同士の研修・・・、いろいろ・・・どうやったらお客さんに満足してもらえるかっていう意識ですね、そういった所が非常に・・・やっぱり根底にあって、それが利用に繋がっていったという・・・、やっぱり人と人の心と心がやっぱり、そういったことが施設に呼び込むという一つ大きなことがあったのかなあとと思います。

特段、何をしたということではありませんけれど、やはり職員の本当に意識、一人一人の持つ意識が、やっぱり重要だなあというのはつくづく感じています。

それから、旧まつざき荘でいうと、玄関を入ってからもう職員がいるんです。当時、僕も立ちましたけれど、職員がそこでお出迎えして、それでお部屋まで行って・・・また、お食事のところに案内するとかという・・・本当に職員が・・・、それを鬱陶しいと感じる人がいるかもしれないけども、常に職員とお客さんと会話っていうんですかね、そういったところが非常に多い場面が多かったのかなと言うように感じておりますので、一概に申し上げられませんが、一人一人の本当の職員の意識、これを何しろ変えていくっていうか、より良くしていきたい・・・そういうことでございます。

○8番（稲葉昭宏君）　　ちょっと、大事なことを忘れていたよ。もう一つ質問します。

まつざき荘の一番の特徴っていうのは、我々が議員の方から色々分析をして話題になるのはリピーター率・・・これは、45～46%あるって・・・、その推移はどうですか。

○企画観光課長（高橋良延君）　1月末現在のリピーター率を申し上げますと54.8%でございます。要は半分以上がリピーターの方・・・、まあ、こういう風に減少していても、やっぱりリピーター率としては非常に高いところでございます。

○8番（稲葉昭宏君）　　これはね・・・、凄いね。本当に・・・、前は僕は40何パーセントだと思ったんだけど、それから上がっているよね。これはもう、とにかく早い話が固定客だから・・・、これはそれこそまつざき荘の命だと思うけれどもね。これはね、もうちょっと比例をしてね・・・その利用率にね・・・、利用率が下がればリピーター率は下がっていると思ったからそうでもないんだね。そうするとね、中の対応とかそういうものは、そんなにお客さんにマイナスに・・・、あれしてないってことかな。だから、やっぱり内容、中身自体はやっぱり充実をしているのかなと思うけれども・・・。いや、ちょっとびっくりしました。ありがとうございます。答弁いいです。

○3番（渡辺文彦君）　　今、稲葉議員がリピーターのことをおっしゃってましたけど、5割近い方がリピーターってことでね、今の宿泊利用率が40何パーセントくらいでしたっけ・・・、まあ50割っているわけですね、仮に50としても、その中の5割だとしたら

25%・・、宿泊客の全体の25%しか無いということ。問題は、あと残された75%の客をいかに獲得していくかが勝負なわけですよ、おそらく。

25%のお客さんは減ることはあっても、そんなに増えていかない訳ですよ基本的に・・。僕らビジネスやっていてよくわかるんですけども、リピーターの数も安定※※なんだけど、それで下手するとそこまでなんですよ、売上げは・・。そこから上がなくなっちゃうんですよ、下手すると。

ビジネスの基本は、リピーターも大切なんですけども、そのリピーター率を増やしなから・・、増やすってことの方・・今よりも更に増やすっていうこと。今までリピーターにいない7割5分の部分にいる人間をいかに増やしていくかってことが大切だと思うわけですよ僕は。

それで、先ほど課長が、僕も宿舎に長く関わって愛着もあるってことをおっしゃっていて、その頃は人とのつきあとか、従業員同士が一生懸命やってきたんじゃないかというお話があったと思うわけです。僕はそれで、いつも疑問に思うのは、なんで今それが継承されてこなかったんだろうかってことなんですよ。それが、継承されていれば今、サービスがどうのこうのっていうお話は無くなるんじゃないかなと思って、むしろ、もっとリピーター率が上がっているんじゃないかと思うんだけど・・、問題は、昔は良かったんだけど、今は良くないねってところがあるとすると、なんでそういうふうになっちゃったかを分析していただかないと、先に進まないような気がするんですけどその辺はいかがですかね。

○町長（長嶋精一君） 渡辺議員がおっしゃるとおりでありまして、リピーター・・要するにリピーターは大事にするんだけど、新規のお客さんを取ってかないと、なかなか企業体としてはね存続できないんですよ。それで、何でもかといってリピーターの方々でも、やはり高齢になると来れなくなっちゃうんですよ、そういう事例が出ております。それは施設の病院の先生が、年間ずっときてたんだけど、これなくなったっていうのも、その事例です。だから、そういうことは必ずあるものですからね、それを補うべく、常に新しいお客さんを求めるっていうことをやんなきゃまずいなと思っております。その点が、なんて言うんですかね・・、営業がね、結構こう・・支配人に任せっぱなしで行動してきたこともあるものですから、そこら辺をですね、しっかりこう・・、年間のスケジュールをね、ある程度柔軟的に・・、ただ基本は年間スケジュールを作ってますね、新規のお客さんに訪問するということをやって行きます。だから汗をかくのと、ネットでどンドンどンドンやるのと両方ですね、やって行きたいと思っています。

それで、あの・・・やっぱりね・・・、なんで昔のが継承されていないんだっていうことはね、やはりですね、その・・・、そのときのその・・・、やっぱりトップが入り込んでいって、支配人任せではなくて、副支配人任せではなくて、トップが入りこんでいって、常に教育っていうんですか、具体的な事例を説明しながらね、これじゃあいけません、こういう方法が良いですとかね、というようなことを具体的に示していく必要があるなと思います。

朝礼で、例えば出ていくとか、あるいはお客さんからの評判をですね・・・、トイレが非常にきれいだったというような・・・、アンケートにね書いた人がいるんですよ。そしたらもうすぐにみんな集めてね、トイレをやった方々も呼んで、ありがとうございますというようなことをですね、常にその良いことと、悪いことをね明らかにしていくと・・・これはやって行くことが必要じゃないのかなと僕は思います。

それに、人事考課っていうのかね・・・やっていくと。それとやっぱり心のサービスですね、それも教えていきたいなって思っています。以上です。ちょっと返答になっているのかわからないけれど、ただリピーターと新規ね・・・そのバランス、お願いします。

○議長（土屋清武君） 暫時休憩します。

（午前9時55分）

○議長（土屋清武君） 休憩前に引き続き、会議を開きます。

（午前10時10分）

○議長（土屋清武君） 質疑を続けます。

○3番（渡辺文彦君） まあ、先ほどの質問に対し、町長からの答弁を伺ったわけですが、課長自身どう思われているのか、その辺を確認したいんですけど・・・。

○企画観光課長（高橋良延君） リピーターと新規開拓という二つの側面があるわけです。当然、リピーターを増やす、固定客を増やすということはもちろんでございます。ただ今回、この減少の中で弱かったのは、新規の方の利用者を取り込めなかったのかなという、渡辺議員のおっしゃるとおりの指摘があります。

新規の開拓、じゃあなんでそれができなかったかというようなことも反省はありますけれども、今回、これから営業するにあたって新規の開拓っていう中では、当然個人の・・・不特定多数の個人の取り込みっていうのはもちろんありますけれど、やっぱりターゲットを絞っ

た営業戦略・・・そこに届くような営業戦略を行っていきたいということで・・・例えば、バイク、写真、スケッチなどの趣味のクラブですとか、サークル。あと、障害者に優しいバリアフリーの宿として、まつざき荘が昨年テレビ放映もされました。そういったことから、例えば社会福祉協議会とか障害者福祉施設への当然誘客のPRですとか、あと昨年・・・年末ですかねスイミングクラブの合宿があったんです・・・3泊で。そういったスポーツ合宿ですね、そういったこともこれからの開拓の一つ。それから修学旅行・・・そういったことも開拓の一つということで・・・、そういったことでターゲットを絞ってですね、そこにピンポイントで売り込めるような戦略を練っていきなというように考えています。

○3番（渡辺文彦君） サービスの継承ができなかったということについては、どのようにお考えですか。

○企画観光課長（高橋良延君） サービスの継承が決してできなかったということではないのかなと思っています。当然、引き継いでいくという・・・サービス精神といいますか、そういった意識というのは引き継いでいるわけではありまして、やはりそれが経年していくと、とかく薄れがちになってくるのかな・・・、そういったこともありますので、そこは改めて職員にお客様をもてなす、そういった意識改革を・・・意識を促して参りたいと思います。

○3番（渡辺文彦君） 先ほど、平均的に材料原価率で35%みたいな話があったと思うのだけど、そこはいいんですすよね、全国一律35%なら35%でも・・・どこの店でも。ただ、そこで商売するとなると35%の中で差別化できなきゃいけないわけですよ。同じ比率であっても、うちにはお客さんが来てもらわなきゃいけないわけです。それだけの、工夫ができるかどうかというのが勝負なわけです。

そのために、職員一同が頑張っておられるのかどうかってことになるかと思うわけですよ。その辺が、一番ポイントかなと。原材料費を上げたから良くなるということは、当然あるんでしょうけど、だからといって、お客さんが増えるという保証もないし、下げたからといって、落ちていくということもないと思うんです。要はその取り組みも、取り組みいかんだと僕は思っています。

先ほど来の話のなかで、伊豆に入ってくるお客さんの数が減ってきたみたいな話もあるわけですが、結局道路ができればお客さんが増えてくんだから、今後の交流人口も増えてきますよっていうのが今までの相対的なお話の中にあるわけですが、でもふたを開けてみるとだんだんだんだん、お客さんが減ってるわけですね。

だから、道路ができて、こっちが受け入れる体制を作っていかなければお客さんは来な

いですってことは、みんな承知しているんだけど、その取り組みがされていないわけですよ。現実には。言葉ではわかっているけど現実的な対応がされていない。それをもっと具体的な方でもって、課長が言われるプランなりをもっと絞り込んで対応していかなければ、いつまで経っても、お客さんが増えてきてても留まらないですよ、おそらく。僕はそう思っています。

縦貫道が整備されて、お客さんが仮に入ったとしても、松崎は通過点になるのかなと思います。ここに留まっていただくための工夫ってのをやっぱり、しっかり考えていただきたい。いろいろ長くなりますけれど、いま課長が行った中でもって障害者にいくとかでもって、車いす支援プランっていうのがあって、これは若干延びているみたいですが、サイクリスト応援プランっていうのがあるんだけど、全然利用率がね実質上・・・平成29年が24名で、平成30年が1名。まあ今度、オリンピックで伊豆市でもって自転車競技がされるってことで、県も力を入れて道路にマークがなんかつけて、サイクリスト応援しているような、方向があるんだけど、それに合わせて町も自転車を置くところを整備するとか、やっているはずなのだろうけども、お客さんが入っていない。この辺の取り組みが、ちょっとずれているんじゃないかなと僕は思うわけね。やっぱりこう、焦点を絞るんだけど、じゃあどこが、どういうふうな方でもってお客さんを呼び込むのか、絞り込みができていないような気がする。その辺をやって行かないと、いくらターゲットを絞って営業をかけても、お客さんは、来ていただけないと思っています。その辺をちょっと・・・、答弁はいらないです。僕も持論っていうか、見解を述べるだけで結構なんですけれどもね。

ただ、もう一つ、ついでに言わせていただければ、利用者の宿泊分析表ってのが、ここに資料としてあるわけですが、ここの中に忘・新年会プランってのがあるんですけど、これの利用がだいぶ落ちてるわけですね。これは、なんで、どこに原因があるのかということなんですよね、僕が言わせるには、まあ、先ほど来、料理が落ちたって話があって、それがここに繋がっているのかどうか。ちなみに数字で言いますと、平成29年が584って数字がでています、平成30年度が311でマイナス248っていう・・・ここに出ている数字のうえでは、一番大きな数字の落ち込みとなっているわけです。ということは、この落ち込みは何だったんだろうかなって僕は思うわけです。この辺は、分析はしていただかないと困ると思います。まあとりあえず、この件だけで、結構ですから、課長の考え方を教えて・・・願います。

○企画観光課長（高橋良延君） 忘・新年会プラン、まつぎき荘の方でたてております。これ、特典つけてということでもあります。

これが、584から313落ちている。まあ、たしかに、これが減少ということでもありますの

で、その分析はということでありましたけど、当然これは、プランについては忘・新年会・・食事がメインになってくることですので、やはりその食事のところのやはり見直しですとか、そういったものそれは当然、今後の・・検討課題になってくるのかなと感じております。特典自体としては、いろいろな見直しをやっておりますけれども・・・、幹事の方が無料ですとかね、そういったことをやっておりますけど、やはり、おおもとなるのは、その皆さんが召し上がっていく食事等がメインになりますので、ここについては改めて検証しなおして参りたいと思っております。

○3番（渡辺文彦君） 最後に、すいません、もう一回だけ・・、もう一個だけ質問させていただきます。

以前、平成29年28年ですか、若干、良い傾向にきてたいと思うんですけど、ここに来て、ちょっと、また陰りが見えてきたような感じがするんですけども、これは先ほどの話で言うと、伊豆に入ってきているお客さんが減っているんだっていう話になっているのだけど、そういう分析で良いのでしょうかね。ちょっと、その辺を確認したいんですけども・・。

○企画観光課長（高橋良延君） それは本当に一つの側面だけであって、それが全てというところで言っているわけではございません。特に、伊豆全体での観光人口は年間4700万人があるんです。これは宿泊人口じゃなくて、全て入ってくる人数が4700万人あるわけです。

そういった流動人口をどういう風に取り込めるかということも大きな課題でありまして、4700万人の流動人口は伊豆全体では増えております。ですけれども西海岸の・・、先ほどは旅行サイトによる西海岸の宿の利用が減っているというだけを申し上げただけでありまして、それは全てまつぎ荘の原因に繋がっていると申し上げておりませんので、そこはご理解をいただきたいなと思います。

ですので減少要因というのは、それぞれ複合的だということは申し上げましたけれど、やはり営業面で足りなかったこと、食事面でも何か足りなかったこと、あるいはサービス面、財務面それぞれ分析はあるわけです。それを総合的に分析して、ここが、じゃあ足りなかったというようなことは、今後に繋げていきたいということでございます。やはり、営業、食事、サービス面、財務面全てそこは原因に起因しているものかなということで考えてます。

○町長（長嶋精一君） 私もね、道路が良くなればお客さんが来てくれるっていうような、甘い考えは全く持っていない。いくら道路が良くなっても、早く来るようになって、受け皿がしっかりしていないとね、地域の魅力がないとお客さんは・・・減りはしないだろうけど増えないだろうと。むしろ、こっちから出て行く人の方が多くなる可能性があるなと思っ

ています。

それで料理の魅力については、先ほど藤井議員にも申し上げましたとおり、やはり工夫だと思います。その工夫についてはどうやっているかという、僕は議員の時から申し上げていたんですけどね、料理人だけでやっちゃいけないと、支配人が入り、女性の主任の営業関係やっている人も入り、料理検討会みたいなのをやんなきゃダメだということを思っていましたね・・・それは、あの・・・過去2回ばかりしかやってないんですけどね、これ継承してやっていきたいと思っています。いろんな人の意見を聞きながら、やって行きたいと思っています。

そしてもう一つは、地域の魅力を高めて、こうやってまつぎ荘・・・松崎に来てもらうためにはね・・・、やはり今までもこれはやっていなかったんだけど、観光協会とか、振興公社、その支配人、それぞれのトップが集まって、月に1回か2回ですね、企画観光・・・それとSNSを発信する藤池さんという人がいるんですけどね、そういう人に来てもらってね、あるいはそのときのタビックスっていうか特殊な人も入ってもらって、今後どうしようかってことを検討しております。今までにですね、あんまり無かったことじゃないのかなって思っております。

例えば伊那下神社の宮司さんにも来てもらって、どういうふうなことでやっていけるのか、例えばバイクツアーを誘致するわけですよ。それで宣伝に歩いているわけですけどね、あの・・・、今度、この春ですか、来ていただけるってことになっているんですけどね。そういう人たちに、伊那下神社の祈祷とセットで割り引いてやるとかね、そういうコースをやるじゃないかっていうふうに焦点を絞ってやっています。まあ、そういうことで従来のことを全部排除するんじゃなくて、従来の良いところは、良いとして新たに加えてやっていこうかなと思っています。

これ、議長のアイディアなんだけど、せっかくバイクツアーを・・・ショップに行くんなら、その近辺に美容師さんがあったら美容室さんに入って、パンフレットを置いて、それで、待合室で待っている人に対して、セールスをするとかね、あるいはパンフレットだけを置いてくだとか、そういうことも有効だと思います。いろんな人から良い意見を聞いてね、できることはやっていきたいと、何でもやって行きたいというように思います。

○2番（伴 高志君）　今までかなり厳しい意見があったわけですけど・・・どうしてもやっぱり、この予算の関係ですので、それをどう改善していくか、あるいは切り詰めていくかといったところも含めて何ですけれども、私からはですね、どうしても決められたことに対し

て・・・、なんて言うんですかね、押さえつけられてしまう形に職員がなってしまっただけは困るなっていうところで、どうしてもね、改善していかなければならないっていうこともあるんですけども、もう少し自由な雰囲気と自発的な発想っていうところが生まれてくる雰囲気作りっていうかですね・・・。

この年間のプランのなかですと、やっぱり30いくつっていう、これだけ多くのメニューが揃っていて、それぞれでこのメニューの違いとか、特色とかを出していると思うんですけど、これが一人歩きしちゃわないで、それぞれで、やっぱり課題として、あの・・・ここは責任持ってやりたいですよっていうようになってくるような、そういう雰囲気作りっていうか、そういうところをこれから作っていったらいいなと思います。その点についていかがでしょうか。

○企画観光課長（高橋良延君） 職員をですね、決して押さえつけてというような考えは全然ございませんので、それぞれの現場の職員が、いろいろな・・・自ら考えて行動するというような、それは当然のことですので、そういったことは尊重して参っています。

それで、プランの関係でありますけれども、今28ほどのプランがありますね。そういった中でもやはり、先ほど渡辺議員が言いましたように利用率が低いとか、というようなプランについては・・・やはりそういったところは何で低いのかというようなところ、廃止とか見直しを含めましてね、また新しいプランをどうしたいっていいかというようなことを含めて、それは、やはり現場の方でもそこをちゃんと分析して、やはりプランの見直しとか、そういったことは当然必要なのかなと感じておりますので、それは当然現場のところで十分、主体的に考えて、分析して更なる見直しをやってもらうというようなことで考えております。

○2番（伴 高志君） 先ほどからもありましたけど、まつぎ荘の伝統の良い部分が継承されるようにというようなことが・・・ひとつのテーマがあったと思いますけども、段々、人が限られてくるのがありますし、それからメンバーが新しく変わったりとか・・・、そういう中でも世代が変わっていくという、そういうところでどうしてもコミュニケーションの取り方とか、そういうところが・・・、私もですけど気をつかうとこかなというのは感じますので、やらなければやらない課題と、本当に自由な時間というか・・・。

給与のあり方っていうのも・・・そういう質問もありましたけど、勤務してないときでも、どうしてもメールのやりとりとか、そういうので制約される場合もありますので、なんとも言えないところですけども・・・、でもやっぱり働いてない時間は働いていない時間と、それははっきりするのが良いのかなって思いますけど、そういう勤務的なところでは・・・ち

よっと答えにくいかもしれないですけど・・・。

○町長（長嶋精一君） 伴議員もまつぎ荘については詳しいと思います。あの・・・若干働いていたこともあると思います。

それでね、昔の良い所は引き継ぎたいと、さっき言いましたとおりね、変えなきゃいけないことは変えると・・・、まあ、温故知新の精神でやっていきたいと思います。昔のまつぎ荘の良いときっていうのはね、統括も企画の課長もやったんですけど、結構ですね、直営の時だと思うんだけど、結構、時間的には、もう本当にデスマッチでやったというように聞いています。今ですね、やっぱり適切な管理というものがあるもんですから、それはね、公と私の区分けというのはね、結構できているんじゃないかと思います。ただし、こういう商売の場合は、あんまり厳格にやるとまずい面もありますけれど、基本はしっかり守っていききたいなとこのように思います。

○2番（伴 高志君） 今の町長の答弁で、基本を守って、やっぱり必要な時であれば勤務時間外であっても、出勤なり現場に行くという・・・、そういうこともあってもいいかなというふうに思います。

今は職員の対応ということについてやりましたけど、まとめますと、基本的な年間のプランに合ったスケジュールと、それから一方で教育ってことで町長おっしゃっていましたが、自発的にこれがやって見たいですよとか、こういうふうにしたらいんじゃないですかっていう・・・、やっぱりそういうのに長けている方はいると思うんですけど、そこにうまく・・・力が分散しないようにできたらいいなっていうことを思います。もし、答弁ありましたらお願いします。

○議長（土屋清武君） 伴君の・・・、要はどういう要領なの、質問の内容しかわからない。

○2番（伴 高志君） これからの取り組み方として、町長の・・・。

○町長（長嶋精一君） この夏ですね、僕は、あの・・・扇風機をね、扇風機安いですから扇風機を設置してやったらどうかということを言ったんですよ・・・現場。そしたら現場の女性の掃除する人とかが・・・、主任かな、がね。そういうことをやると管理が大変だと。町長は管理する方じゃなく、実際問題当たることを知らないからそんなこと言うんだと言われてね、それで止めたことありますけれどね、現場の声も聞きながらやらないと、何でそれ扇風機やろうかとしたのは、クーラーを若干でも節約しようと思ったわけですよ。ただし、そればかりじゃなくて、従業員の声も聞きながらやっているつもりですから、一つまたそういう声があったら教えて下さい。

○3番（渡辺文彦君） ページ数10ページですけども、特別損失のところちょっとお伺いしたいんですけども、この売掛金と回収との・・その流れですかね、その辺ちょっとお伺いしておきたいんですけど・・。

○企画観光課長（高橋良延君） 10ページの特別損失でございます。こちらについては平成28年6月11日に宿泊した・・これは旅行会社を通してということですけども、この28年6月11日に宿泊した宿泊代金について未収になっておりました。その金額については、10万2,820円の宿泊代金でございました。その後この旅行者から入金されずに、私どもの方で督促をいたしまして、旅行会社の方に請求をしておりましたが、その後、旅行会社の方が倒産をいたしました。倒産をいたしまして、これがですね平成28年12月に倒産の申立が文書が届いたわけです。その後、平成28年12月20日に長野地裁の方から破産手続きの開始通知というのが届きまして、それをもって我々の方は、この宿泊代金これだけありますということで地裁の方に破産案件の届け出書を提出いたしまして、その後、破産管財人の方で配当をやっていったわけですね。それで結果的に、それが破産手続き・・、要は配当ができませんというようなことで長野地裁の方から、もうこの手続きを中止するといいますかね、終わるという通知が我々の方に参りまして、それで10万2,820円を特別損失で処理するという形にしたわけでございます。

○3番（渡辺文彦君） 一般的に業者に売り掛けで売の場合、回収・・いつまでって当然約束しているわけですね。その期限っていうのは基本的にどの位になっているんですかね。

○企画観光課長（高橋良延君） 我々ですね、6月の11日を受けて12日に請求書等の・・、要は請求をしたわけですね、通知をしたわけです。それを7月の末ということでございます、7月の末までに振込がないということになったために、それでその後、いろいろ確認の電話をしていたわけです、督促ですとか。結果的に、その後、裁判所の破産の通知が来たという形でございます。

○3番（渡辺文彦君） 今回のケースはそれでわかるんですけど、一般的に旅行者が、お客さんをつれてきて、その場でおそらく精算して後日という形になると思うんですけど、その一般的な後日の期間というのは基本的な設定はあるんですか。それとも業者業者によって、ばらばらですか、その辺・・。

○企画観光課長（高橋良延君） これはですね、法律の規定ということで、ちょっと私もアレですけど、法律の規定で何ヶ月の請求ってのはあるかもしれませんが、私どもの方では、この事例については少なくとも2ヶ月の中でということで請求させていただいた・・。

○議長（土屋清武君） ほかに質疑はありませんか。

（「なし」と呼ぶ者あり）

○議長（土屋清武君） 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。これにご異議ございませんか。

（「異議なし」と呼ぶ者あり）

○議長（土屋清武君） 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（土屋清武君） はい、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。

○5番（藤井 要君） 非常に厳しい補正予算ということで、当局の方も重々承知しておると思います。

町長の答弁、また担当課長の答弁を聞きますと、かなり前向きにやっていくということが伺えます。これからボランティアの方とかも色々いますし、企画等も立てていく。そういう中で・・・名前だしちゃうと、例えばやろうじゃ委員会とか・・・、そういう方たちもまつぎ荘の中に入っております。まあ、議員の中にも、色々詳しい人もいます。そういう中でいろいろな・・・例えば今でしたら、桜が咲いていればボランティアの方と一緒に、車いすの方をサポートしながらなんてね、そんなことも、いろいろ出来ると思います。

そういう前向きな姿勢が見えたので、私は本案に対し賛成したいと思います。

○議長（土屋清武君） これをもって討論を終了します。

これより議案第12号 平成30年度松崎町営宿泊施設「伊豆まつぎ荘」事業会計補正予算（第1号）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（土屋清武君） 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。

（午前10時40分）
