
○議長（藤井 要君） 休憩前に引き続き会議を開きます。

（午前10時15分）

◎議案第49号の上程、説明、質疑、討論、採決

○議長（藤井 要君） 日程第5、議案第49号 令和元年度松崎町営宿泊施設「伊豆まつざき荘」事業会計収入支出決算の認定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49号 令和元年度松崎町営宿泊施設「伊豆まつざき荘」事業会計収入支出決算の認定についてでございます。詳細は担当課長より申し上げます。

（企画観光課長 深澤準弥君 提案理由説明）

○議長（藤井 要君） 以上で提案理由の説明を終わります。

高柳さんよろしいですか。

（○5番（深澤 守君）「よろしいって、携帯電話まずいでしょ。」）

（○7番（高柳孝博君）「ちょっと今、電源切ってあったつもりだったら*****。」）

（○5番（深澤 守君）「そういう問題じゃあない。」）

これより質疑に入ります。

質疑を許します。

○5番（深澤 守君） 町長、お伺いしたいんですけど・・・。昨年でしたっけ、料金千円上げていますよね、その時に町長は何をおっしゃったかという、料金を上げて影響はないと、そのかわり私たちは、接遇と料理をよくするから、値段を上げて問題ないという発言をされたと思います。食事の件に関しまして、今回、会食の人数が落ちているということは食事の改善は上手くいっていないんじゃないかという・・・、ふうに言われても仕方ないんじゃないかと思います。ましてや、千円上げている。その前に、土曜日だとか、そういう繁忙期の、時に千円上げていますから、1番多い料金帯のところで、2千円上ってる訳ですね。そうすると、昨年度の分の千円上げたとしてもこれ入場総数から考えると、2千万円の増収になってる訳ですね。何も努力しないでこれ2千万円増収してるのに、これ赤字幅がコロナの影響を勘案してもですね、赤字幅が増えているわけですね。これ、普通に考えれば、1,000円上げたっていうことが、これ原因で、千円上げたってことは失敗

ではないかっていうことを認識したざるをえないんですけど・・・町長、その辺、どのようにお考えでしょうか。

○町長（長嶋精一君） 結果的に失敗というふうに言われるかもしれませんが、失敗したとは思っておりません。どうして価格を上げたかと言いますとですね、近隣の西伊豆町等の旅館ホテル、あるいは、日本全体の国民宿舎の料金体系を見てもですね、我が方は、私どもの方の国民宿舎は、料金設定が低かったと、いうことがあります。従って、そこら辺は、世間並みじゃないですけども、上げてもいいんじゃないか、というような声も、現場のほうから上がりました。そして、休前日もやはりこれは、上げたほうがいいんじゃないかということで、決定した訳であります。今までは、ずっと、赤字が続いてね、7年連続赤字ということがありました。大変な時期を過ぎてきて、そして私が町長になる前ですか、役場のOBの方が、応援に入ってアドバイスをして、やっと、ほんの少しだけでも、利益を上げる体質に2年連続になりました。そこで、私のほうは、町長になって、利益を上げる体質になったんじゃ・・・、表面的には利益を上げるようになったけれども、体質的にはなかなか難しいと・・・。というのは、利益無き繁忙であったというふうを考えてね、適切な利益を上げるためには、やはり、価格を上げさせていただく・・・。そして、料理の方も、良くしなきゃいけないということで、頑張ってきて、料理研究会等をやってきたんですけども、結果的には、マイナスになってしまった。それにコロナが追い打ちをかけたということですけども、ただ体制的には、利益を上げれるような、そのような、体制になってきている。まだまだ100%ではありません。でも、そういうふうな体制になってきているというふうに思っております。これからは、法事だとかで、また、町民の皆さん方に、満足が得られるような、そういう料理をですよね、開発をして、提供してまいりたいと、このように思っています。

以上です。あと・・・、企画の課長があったら・・・。

○企画観光課長（深澤準弥君） 値段の設定については、昨年度、上げたということです。対価というか、サービス、料理等含めて、今後、充実したものにして、その対価に応じたサービス、もしくは宿泊施設としての営業形態にしていく必要があると思っております。で、今年度、コロナの影響で、大分、休業等させられておりますので、また、より一層の、サービス向上を目指さなければならないとは思っております。そういったことを、重々、頭に入れながらですね、進めていきたいと思っております。

○5番（深澤 守君） 町長、先ほどですね、近隣の施設だとか、他の国民宿舎がこの程度

だから大丈夫だという話を、そのような趣旨にとれるような発言をしておりますけども、もう少し広い範囲で、周りを、状況見たほうがいいんじゃないかと思います。それ、何故、言いますかっていうと、今、伊東園確か7,200円くらいでしたよね・・。その後にね、バス無料だったりするんですね。そうすると、トータルで松崎に泊まって遊びに来たとき7,200円くらいですむという状況もありますしね、ほかの状況を、2泊して、すごく安くやって、バスはタダっていう状況もありますので、そういう、いろいろな方面を考えていただいて、まつぎ荘の運営をしていただきたいというふうに思っています。

それからもう1点なんですけど、これ13ページのですね、業務量のところを見るとこれ・・、団体のお客っていうのがほぼ0の月が多いですよ。この原因とですね、それから、これからの対応っていうのはあると思うんですよ・・。で、前私、ふるさとガイドやっていた時にですね、ふるさとガイドと歩く松崎・・泊るっていう企画等もありましたんで、やはりそのまつぎ荘だけではなくて、旅行業者にアピールする時に、松崎はこういうプランがあって、まつぎ荘に泊まっていただいて、松崎の中を歩いていただくとかっていうものも含めての、営業っていうのが必要じゃないかと思うんですが、その点について、町長いかがでしょうか。

○町長（長嶋精一君） 深澤議員がおっしゃったことのとおりだと思います。やはり、まつぎ荘に泊まってすぐ帰るといような、そういうふうなお客さんがなかなか、定着はしないと思います。まつぎ荘の優位性というのは、もともと、リピーターが多いんですね。そして、団体客っていうよりも、個のお客さんが多い訳です。従って伊東園さんとは全然、お客さんの層が違うんですよ。だけど、そうは言ってもやはりお客さんを呼ばなきゃいけないと、いうことで、どういうふうなことをやっていくかということ、例えばですね、やっぱり体験っていうか、今年もできなくて残念だったんだけど、去年・一昨年やったんですけれどね、蛍乱舞の鑑賞ツアーとか、雲見、岩地それから、船田、那賀、すばらしい蛍が乱舞しております。これは、うちの企画観光の職員と、それから、観光協会の局長、それと土屋先生とかね。非常に努力していただいて、すばらしいものをプランとして持っています。これを今年はずっと・・、非常に残念だった、来年はこれを活かしていきたいなと思っています。その他にもですね。潮干狩りっていうか、貝拾いとかね、そういったプラン等ですね、いろいろある訳です。いろんなウォーキングのコースだとか、そういったものをですね、神社仏閣を巡るコースだとか、いろいろね、それらを発信してですね、今後は、宿泊とそれから体験できるっていうのを、同時にですね、提案をしてやっていきたいとこ

のように思っています。そして、前回っていうか、最近時、非常に・・・、好評だったなあ、と思うのが、福祉施設を、回ってね、営業かけて、福祉のおじいちゃん、おばあちゃんたちが来ていただく。まつぎ荘は、バリアフリーになってるものですから、非常に人気が高かったという・・・、事例がございます。そして、静岡を代表するバイク、ヤマ発、ホンダ、スズキそういったところの販売店が多いものですから、それらに対して、営業かけました。そしたら、熱心に来てくれたっていうことで、これはまた20台つらねてきたとかね、そういうふうなお客さんもおられまして、これを継続的にやっていきたいなと思います。私のほうも極力、静岡県においてですね、営業展開していきたいなというふうに思っています。また、いろんなアイデアがあると思いますから、どうか議員の方々も、こんなのをやったらどうだいというのがありましたらね、是非、ご一報いただけたら、是非それを実行していきたいなと思っています。よろしくお願いします。

○企画観光課長（深澤準弥君） 今、深澤議員の方から言われたとおり、団体客の方が、ここに記載あるとおり、12月の、年末しか来ていません。今までは、やはり古いときのまつぎ荘あたりですと、大きいバスで来て、団体で泊まって、宿泊して帰るっていうツアー客が多かったんですけども、マスツーリズムっていう形になります。それがやはり近隣の西伊豆あたりのホテルでも、日本人の団体旅行は減っているということで伺っております。団体客についてはやはり、台湾、中国が多くなってきたそうです。今回ちょっといろいろ、コロナの関係で全く逆になってしまいましたけれども、傾向としてはここ二、三年はマスツーリズムで来る、団体客については海外の方が多いということで伺っております。そこについてはやはりツアーを引き寄せる力っていうのが大きいホテルと力不足ということで、なかなか呼べなかったところもございます。今後は旅行形態が大分変わってきているところであったので、そういった意味で、インバウンドの方にも、力を入れたり、今言った体験ものとかに力を入れていく必要があるかなと考えております。今後の旅行の目的が、今、一生懸命言っていますけれど、いわゆる不要不急だと言われていた時代から、今度は必要な観光旅行にするといった展開がこれから望まれるものですから、そういったものも含め、今後は本当にいろんなお知恵をお借りしながら、誘客に努めてまいりたいと思います。

○7番（高柳孝博君） 20ページですけど、ここに広告宣伝費がある訳です。さまざまな広告をして、あるいはエージェントとか・・・、エージェントはあまり必要ないのかな・・・、いろんなルートでお客さんが来ているってことは、それに向けてのパンフレットであると

か広告をやっていると思うんですが、やはりルートごとに、どの程度来ていて、なぜそこにいらっしゃるのか。そしてあるいはなぜいらっしゃらないのか、それを分析していく必要があると思ってます。今ここで広告宣伝費も使ってる訳ですけど、その、広告について、その広告を見たからいらっしゃったとか、そういうわかる仕組みがあるのかどうか。それから、ネットで来てる方がたくさんいるというお話は聞いておりますけれど、そのネットの関係も増えてきてるのか減ってきてるのか、そのあたり分析結果はいかがでしょうか。

○企画観光課長（深澤準弥君） 広告宣伝費につきましては、ダイレクトメール等については、友の会とか、今まで宿泊されたお客様について、発出をしております。その関係でリピーターというか、そういう方々が、増えてきて・・・、ございます。ネット予約につきましては、昨年度が28.8%だったのが、令和元年度につきましては、33.8%と、やっぱりネットの予約率が増えてきてはおります。今回みたいにステイホームになると余計そういったことでホームページ等見る機会が増えるということでしたので、そういった意味では、皆さんから御指摘があったとおり、ホームページの改編が必要ということは考えてございます。あと、ここの営業企画等の400万以上のこの金額につきましては、一品料理のサービスといったことで食材提供をサービスとして行っているものも、こちらに含まれてございますので、企画費だけではなく、そういった、物に対する支出も含まれているということで御了解いただければと思っております。先ほど御指摘あったとおり、ルートというか、ターゲットをですね、やっぱりある程度絞り込んで、今までのデータ・・・、リピーターを再度つかみ込むことと、新規のお客様、昨日もお話しいただきましたとおり、テレワークとか、そういったものを含めた中で、ワーケーションも含め、検討していくところでございます。

○7番（高柳孝博君） はい。管理した上でどうしても数値化して、ある程度、管理していく必要があると思う訳でございます。ホームページの方もですね、実際にログを見ていただければ、どれぐらいの人が入ってきて、どれぐらいの人が受注に来たとかっていうのもわかると思いますので、そのあたりも管理して・・・、まあ、ホームページの場合は、見ていただかないことには、興味を持っていただけない訳ですので、そのあたりのこと・・・。それから、これからは口コミっていうのも、SNSを使った口コミとか、そういったのはさらに出てくるという可能性もあります。それから、コロナの関係で需要とかそういったものが非常に変わってきてる可能性もありますよね。ワーケーションの話もありました。そのあたりは新しい働き方っていう中で、松崎町がどういう、役割を持てるか、あるいは、

会議なんかもですね、宿泊施設で会議をよくやって、そこでやるためには、やはりネット・・・、今の場合でいきますと、端末とかなんかを使う・・・、あるいは、ネットワークを使った会議とか、そういったのも、設備がある所、無い所では、違うと思いますので、これもお金がかかりますから一概にはできないと思いますけど、一考願いたいと思います。

そのあたり考え方がいかなうでしょうか。

○企画観光課長（深澤準弥君） 今、御指摘のとおりで、今、フリースポットW i - F i というのは使っております。それで仕事がかつりできるかという、ちょっと、やっぱり安定という面で考えるとちょっと不安な材料になります。今後そのワーケーションとか、テレワークの関係が進んでいくとなると、もう少し安定したW i - F i 環境であったり、L A N の設備が必要になってくるとは思います。そういったものを含めて、営業もかけてですね、そういうお客さんを増やして、いろいろな複合的な誘客に努めてまいりたいと思います。

○3番（小林克己君） ちょっと、細かいようなこの話になってしまいますけれども、17ページ、使用料、カラオケの営業収益が4,000円。19ページ20ページに渡りまして、このカラオケの利用料、もしくは著作権の支払いに関しまして、約20万ちょっとぐらいのお金をかけて4,000円の営業収益しかない。これから、新しい生活様式みたいな形で、三密とか何かを問われていくというような、営業体系になっていくと思います。それで今先ほど、深澤君が言ったように団体とかっていうやつが、多分、そんなに多くは・・・、多分、利用することが多分なくなってくるのではないかと感じてくるような・・・。それで、リピートって考えますと、昨年も団体のあれが少なかった。それ考えますとカラオケの使用料とかを、カラオケの機械を設けている必要がなくなってくるのではないかっていう、疑問が一つありました。

それとあともう一つ、入浴料、7月10日からやりますでしょうけども、松崎の例えば町民に限って、少しでも早く、温泉の入浴だけでもしてもらおうような考え方とかはありますでしょうか。2点お願いします。

○企画観光課長（深澤準弥君） まずカラオケの関係ですけれども、ここの記載について、4,000円ってございますが、これはカラオケの設備を、地区に貸し出したことがありましてその分の利用料です。で、実際カラオケについては団体でお客さんが使う場合、宴会をしていただく場合については、使用料を取ってごさいませんので、その分がサービスという形になっております。ただし、カラオケについては、ランニングコストはかかりますので、

その分は支出の方に載っている形になります。それについても、今カラオケ、特にコロナ関係で、今1番、飛沫感染の関係が恐れがあるものですから、その辺をどういった形にするのか、フェイスガードをつけて歌ってもらうのか、そんなこともちょっと考えなければいけないなと思っています。

入浴についてでございますけれども、7月の繁忙期に入らなれど、お客さんを、宿泊のお客さん優先に、まずなるのかなとは考えております。ただし今回もコロナの関係で、詰め込み営業という形、宿泊ではなく、少し余裕を持った中で、お客さんを取るというような方向で少し考えてございますので、そういった意味では、地域の方が、入浴することについても、大変ありがたいかなと思いますので、御意見参考にさせていただきながら、そういった方向でちょっと検討したいと思います。

○2番（鈴木茂孝君） やっぱり、旅行と料理が、やっぱり気になるんですけども、やはり会食が減っているということで、町長、昨日17日の日に、なんか料理を、新しい食事メニューをとということで会食しますよということなんですけども。これ去年も、食事メニューは改めるというふうに、事業報告に書いてあって、やはり今年も同じように書いてあるということは、コンセプトがはっきりしてないんじゃないかなと、思うんですけど、どのようなコンセプトを元に料理を、メニューを変えていくっていうつもりでしょうか。

○町長（長嶋精一君） コンセプトっておっしゃいますけどね、やっぱり松崎の町に合った、郷土料理と、そして、まず、郷土料理っていうのは、何品かある中で、出したいなというのが一つ。そして・・・、とはいえ、魚とかがここはとれる訳ですから、その魚関係をですね、いろいろと洋、和だけでなく、洋あるいは中、それらを組み合わせてですね、出していきたいなと、提供していきたいなと、思っております。去年も、同じようなことを言ったかもしれませんがね、常にその料理は固定化して、こうだという訳じゃありませんし、春夏秋冬のそれぞれの料理を提供したいなと思っています。それでメインになるのは、やはり、魚関係とかね、それから野菜、そういった、地元でとれるもの、これをですね、有効に、提供していきたいなと思ってます。以前、道の駅直売所を計画したときに、農家の方々も全て、一覧表にしてね、このAさんはこれを作ってる、Bさんはこれを作ってるっていうのがあるものですから、それらを元にして、活かしてね、地元の食材を安く仕入れて、そして、提供したいと、こういうふうに考えています。

コンセプトっていうのはやっぱり、この松崎らしさという、松崎らしさっていうものは、全面的に出していきたいと思っています。例えば京都風の懐石、京都風の料理を出したとして

もね、お客さんはあまり感動しないんじゃないかと、これは僕の考えですけども。だから、松崎町でとれるものを、松崎らしく郷土料理を一品、それと、魚料理でもお刺身だけじゃなくて、こんなに洗練されたね、洋食っぽいものが出るのかとか、そういうこの一種のサプライズというかね、そういったものを狙って、やっていきたいと……。だから、全部サプライズはできないもので、1品ぐらいずつね、郷土料理でも、あるいは魚料理でも、それをやってきたいなと思っています。だから17日に、どういう形でね、料理長あるいはその他の人たちが、考えて、出してくるかっていうのを楽しみにしています。そこら辺に僕らは、いろいろね、評論家じゃないですけど、これがいいんじゃないか、あれがいいんじゃないかということ、やっていきたいと思います。よろしくお願いします。

○2番（鈴木茂孝君） 今のお話でだいたいあれなんですけれども、例えば、先ほど話した伊東園さんが近くにありますが、あそこはちょっと違った、やはり、金額も高いですし、高級感っていうものが、出てくると、そこに地元のものが、こんな高級な料理になってるよということで地元の方も、ちょっと食べてみたいなって思えるようなものがあれば、やはりそれはよその方も、食べたいなと思って、来るというふうに思っています。

別ですけどもお風呂の光熱水費が上がったということですけども、あれは、多分夏ですか、夏頃から、ちょっと、うまくいかなくなって光熱水費が上がってると思うんですけども、それは何回か聞いてるんですけども、今どのような状況になってますか。

○企画観光課長（深澤準弥君） 水道の関係は温泉のやっぱり冷却で使わせていただいております。それを今回皆さんに、前回も全協でも、お話しさせてもらったんですけど、開館までに何とかしたいという話をして、させていただいて、今その井戸の方の清掃をもう一度かけることになって今、発注をかけております。まつぎき荘のほうでそれを工事する形になっておまして、状況としては、多分それができれば、うまく水が回るだろうということで今のところは、もうそれを求めるしかないという状況でございます。今後ですけども今言ったような水道の、ちょっとそれ以外にもその量の調整とか、いろんなものが、担当してた者が、引き継ぎがうまくいってなかった経緯もあるということだったので、そこについては、今回のいろんな調査の中で、あぶり出しというか、見える化ができてきておりますので、そういったところでちょっと対応していく方向でいます。それで、7月のオープンまでには、お答えが出ると思いますので、また、説明させていただきたいと思います。

○2番（鈴木茂孝君） やはりですね、お金をかけて水を出して冷やして、そして、ってい

うのがなかなか・・・、もともとが、無理というか、もったいないなと思うんで、できればお金がかからない方法で、温泉を冷やしていくっていう方向も、少し考えながら、両方やっていくという形が望ましいのかなと思います。

それでもう1点ですね13ページです。業務というところで、8月ですね、入浴が、1,190名おられますけれども、その下の休憩食事が208名なんですね。ほかの月、例えば7月とかは454名いるので、入浴は477名じゃないですか、そうなっててくると、8月のほうがはるかに入浴でお客様も来てるのに、食事が208名ということで、食事はしないで行ってしまうという方が多いっていうデータなんですけども、これなんとか、捕まえることできないかなと思うんですけども、これについてはどうですかね。

○企画観光課長（深澤準弥君） はい。8月の、宿泊が大分多くてですね、その中でスペース的なものがあって、夜間の食事っていうのが対応できないケースもあるようです。今、言ったように、昼間の食事についても、昼間の営業時間っていうのが、昼食のみの中、井みたいなもの、簡易なもの、ラーメンとか出していたんだそうです。今年度はちょっとそれもですね、ちょっとコロナの影響で、どうしようかっていう話にはなってるようですので・・・、今回、先ほども申し上げましたとおり宿泊のほうの人数の調整等があるということであれば、当然、その食事のほうも余裕ができるところではございますので、その辺、食事のスペースを勘案しながらですね、密を防ぎながら、営業活動しなければいけないと思いますので、その辺をちょっと検討を今しているところでございます。こういった、せっかく人が来てるのに、そのまま帰ってしまうっていう部分は、ちょっといろいろ検討しなきゃいけないと思いますので、はい、またよろしくお願いします。

○6番（渡辺文彦君） 最近旅行の形態がいろいろ多様化しているということでもって、今回町も、バイクショップ等の営業をかける訳ですけども、近年、コロナ以前、コロナが流行る前かなり自転車の方も多く見えられて、県も自転車に対しても力を入れて、道路に標識等を作って、お客様を招いてる訳ですけども、そういう方の利用っていうのはどのくらいあったのか、またその辺に対する働きかけはどうであったのか。ちょっと、この辺をお伺いしたいのと、先ほど宿泊料金を上げたって事に対して、売り上げが落ちているじゃないかという意見があった訳ですけども、今後、このコロナが収束するまでの間、当面は、お客さんの絞り込みは当然、せざるをえない状況があるのかなと思います。仮に今まで、現在の稼働率が4割ですから、そんな問題ないのかもしれないですけども、この稼働率をもっと落とすようなことになって、利益を上げるとなると、宿泊単価を上げないと、赤字

幅は拡大することになる訳ですよ、基本的には。お客が増えれば単価は下げても、営業利益を確保できるでしょうけども、客数が減れば、客単価を上げないと、利益が確保できない状況が、できます、おそらく。そういう状況は、おそらくコロナに対して考えるならば、ワクチンができるまでそういう状況が続くと考えた方が僕は良いと思ってる訳ですね。ですから、今後の営業のあり方として、料金を下げるのではなくてさらに上げて、お客を引き込む考え方を進めないと、宿舎の営業っていうのは僕は無理だと思ってるんですけども、その辺の考え方をお伺いしたいと思います。

○企画観光課長（深澤準弥君） サイクリストのツアーについてですけども、今、オリンピックがちょうど伊豆で開催されるということで、昨年度か、その前から、いろいろ道路の整備とか、静岡県としても、サイクリスト推奨県静岡県とかっていう形で、イタリアの自転車のツアーをやっているところとかと、提携を結んだりしておりました。そのイタリアが、今回のコロナでまた止まっちゃったんですけども、そういった意味ではサイクリストについては、神奈川からずっと、サイクルロードっていうのを、計画もありますし、サイクリストについては今後も伸びていく関係がある・・・、見込みはあります。特に、伊豆市なんかの伊豆市の修善寺駅のあたりで、サイクルショップをやっている方なんかが、やはりこう、いわゆるアシスト自転車も、昔のママチャリだけでなく、スポーティータイプも出たおかげで、西伊豆へも、よく、行くよという声も聞いてますので、そういった方を取り込んでいきたいところではございます。実際のところ、比較的サイクリスト、泊まる方ってまつぎ荘の場合、まだまだ少なく、ございまして、サイクリスト応援プランっていうのがあったんですけど、2名しか参加してないです。多分それ、先ほどの料理の話もそうだと思うんですけども、やっぱりこっちがプロダクトアウトでこういうものできました、来てくださってというよりかは、どういうニーズがあって、どういったことであれば、こっちに来てくれるかとか、っていうものをちょっと、マーケットインの考え方に変えて、いかなければならないかなとは思っております。やっぱりそのツアーを作るについても、やはりニーズを拾い上げた中でやっていくっていうのは重要かと思しますので、そういった意味では修善寺の自転車屋さんなんかともちょっといろんな提携をさせてもらったり、あとは昨日あたりも、ベロドロームの関係の取材を結構入っては、おりますので、そういった関係で、幅広くターゲットを絞りながらも幅広く、いろんな形での誘客につなげていければと考えてございます。

単価の関係ですけども先ほど、おっしゃったとおり、人数が少なくなるっていうことが

1番よくないと思いますので、今言ったように、例えば、季節的なものは日本・・国内旅行は決まっておりますので、そういったその穴を埋めるというか、オフシーズン、のシーズンを、海外の方で埋めるとか、そういったことも検討していかなければならないと思います。闇雲に単価を上げて、やはり近隣とのバランスがある中で、対価として旅行満足度とのバランスをしっかりと考えていかなければならないと思いますので、できれば繁忙期以外のところを、どうやって誘客をして、穴埋めをしていくか、先ほどもお話がありましたとおり、例えばワーケーションの関係とかであれば、逆にウィークデイのほうが使っただけじゃないかと、そういったことも考えてはおります。

○6番（渡辺文彦君） 営業の考え方、施設の考え方によって変わってくると思うものでね。おそらく、料金を上げるということは、非常に、困難だから、基本的には、収容人数を増やすっていう方向でしか対応できないと思う訳ですね。でも、まあ、そういう中でもって、なかなかその入り込みが増えていかないような状況もあるものでね・・、その辺をどうするかってことだと思うんだけど。今、いずれにしろ、このコロナという問題があって、なるだけ接触を避けるような傾向があると、やっぱり、人の出が少なくなるのかなと、いう危惧があるものでね、そうすると今年の、来年の決算も結構厳しいものが、予想されるのかなと思ってるもので、なるだけ、そのことも踏まえながらの対応が必要になるのかなと思う訳ですよ。基本的なあり方として、ですけど、先ほど、課長が、こんなことをおっしゃった訳ですよ。不要不急の旅行から、必要な旅行ということをおっしゃった訳ですね。今までの旅行が不要不急でもって仮に稼働率を4割であったとするならば、本当に必要な需要で4割を確保するということは、どういうことを意味するのか。ちょっとその辺の考え方を教えていただきたいんですが。

○企画観光課長（深澤準弥君） いわゆる今までの旅行が、余暇の部分が主になっていて普段仕事をして、全く、非日常を求めてきていた旅行ということで、これは観光庁のほうのいろんな観光、これからの観光のあり方っていうのを見ていく中で、今までは余暇の部分が多くを占めてました。今後その旅行について求めるものが今回のコロナの外出自粛によって、やはり外に出たい、もしくは自分の仕事をずっと東京でやってるテレワークもそうなんですけども、結局外へ出ないっていうことがストレスになって、ストレス解消とか、そういった癒やしを求めるとかっていう・・、昔もあったんですけど、そういったものの割合が増えるだろうという予測が出ております。そういった中で、旅行することで、リフレッシュできるとか、その次のステップに進めるとかっていうようなことが、今度は重要

視されてくるんではないかっていうことを、観光関係のあり方が示してきておりますので、そういったものを考えたときに、今言った、いわゆる不要不急な外出を控えるようにって言ったときに、止められていたストレスも含め、今度の目的を持った旅行への転換期ってというのが、これからのピンチの後のチャンスかなっていう考えでございます。

○議長（藤井 要君） 渡辺さん4回目になりますので、よろしいですよ、最後に。

○6番（渡辺文彦君） 今、課長、おっしゃったようにね、基本的に旅行に求めるものが大きく変わってくる可能性もありますもので、その辺のニーズをしっかりと捉えて、的確なその営業をかけていくということが非常に求められるのかなと今まで以上に、そういう努力を一生懸命やっていただきたいと思います。答弁結構です。

○議長（藤井 要君） ほかに。

（「なし」と呼ぶ者あり）

○議長（藤井 要君） ほかに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。すが、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（藤井 要君） 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。

（発言する者なし）

○議長（藤井 要君） 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。

（「なし」と呼ぶ者あり）

○議長（藤井 要君） 賛成討論なしと認めます。

これをもって討論を終了します。

これより、議案第49号 令和元年度松崎町営宿泊施設「伊豆まつぎ荘」事業会計収入支出決算の認定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認定することに賛成の諸君の挙手を求めます。

（挙手全員）

○議長（藤井 要君） 挙手全員であります。

よって本案は原案のとおり認定されました。

