

《様式1》

(平成29年8月23日 観光プロモーション課)

「第2回アドバイザー会議」における質問内容及び回答内容

調書番号:8 事業名:やまなしのワインと食魅力発信事業

アドバイザー	質問内容	説明者職・氏名	回答内容
五味アドバイザー	<ul style="list-style-type: none"> ・ この事業のほぼすべての事業費は家賃だと思うが、参考に1階部分(アンテナショップ)の家賃を教えて欲しい。 ・ このレストランは(株)サンティールに指定管理をお願いしているのか。 ・ 随意契約で経営委託をしているのか。 ・ H27年度から(株)サンティールの運営になっているが、その前から比べると委託費が増えているようだが。 ・ レストラン部分については、委託料は発生していないということか。 ・ 1階2階を含め、年間どの程度の資金が投入されているのか。 	大久保課長	<ul style="list-style-type: none"> ・ 賃料及び共益費、消費税込で2,370万円余。面積は約156㎡。 ・ 公の施設ではないので指定管理ではない。 ・ 県ではやまなし観光推進機構とは随意契約をしている。機構では、公募という形で事業者の募集をしていると理解している。 ・ 1階のアンテナショップのことではないかと思われる。 レストランについては、県が家賃を直接支払っており、また県が設置した厨房機器のメンテナンス経費を年間20数万円計上している。 ・ 運営に係る委託料は発生していない。 ・ 5,500万円程度。賃料以外に機器のメンテナンス、1階のアンテナショップについては機器のリース料等、そのほか外販やイベント経費ということで1,000万円を計上しており、合計で概ね5,500万円程度。

《様式1》

(平成29年8月23日 観光プロモーション課)

「第2回アドバイザー会議」における質問内容及び回答内容

調書番号: 8 事業名: やまなしのワインと食魅力発信事業

アドバイザー	質問内容	説明者職・氏名	回答内容
五味アドバイザー	<ul style="list-style-type: none"> ・ 1,000万円は、どのような内容の経費か。 ・ これは、どこに対して出しているのか。 ・ この人件費も1,000万円に含まれているのか。 ・ この人件費も含めて5,500万円ということか。 ・ 一時期、非常にアンテナショップの人气が高まり、そのころにこれらも設置されたと思うが、“出”と“効果”が非常に判断しにくい経費である。効果がないとは言えないが、どうやっていつまで続けていくのかとか、そういったことに対してどのように考えているか。 	大久保課長	<ul style="list-style-type: none"> ・ アンテナショップにおいて、その店舗で売るだけでなく、都内のいろいろな企業等で物産の販売・PRを行うほか、都内の物産展等へ積極的に参加し、県産品の魅力発信及びPR・販売を行ってもらうための経費となっている。 ・ これについても、やまなし観光推進機構に委託しており、県から事業費が流れているのは機構。機構への事業費の中には、機構の観光案内・PRを行っている職員が東京に常時1名おり、その職員の人件費約400数十万円が含まれている。 ・ この人件費は1,000万円には含まれていない。 ・ この人件費も含めて5,500万円程度。 ・ (公財)地域活性化センターで実施・公表しているアンテナショップの調査結果を見ると、アンテナショップは全国でまだ増え続けている。近年、2号店を出す県も出てきており、また市町村単位でも出店が多くなってきている。現在、東京には約60店、そのほか大阪、名古屋、仙台など、いろいろなところにアンテナショップが出店している。効果は測定しにくいという面はあるが、ある程度しっかり続けていかないとならないものであると考えている。

《様式1》

(平成29年8月23日 観光プロモーション課)

「第2回アドバイザー会議」における質問内容及び回答内容

調書番号:8 事業名:やまなしのワインと食魅力発信事業

アドバイザー	質問内容	説明者職・氏名	回答内容
五味アドバイザー	<ul style="list-style-type: none"> ・ ブランド化を図るという考え方は納得できるが、それはアンテナショップなのかという疑問は感じる。 	大久保課長	<ul style="list-style-type: none"> ・ ブランドとして確立し定着すれば、将来的にはこういった施設は不要になっていくと思うが、まだまだ新しい世代にも認識していただく必要があると考えているため、当面は継続していく必要があるものと考えている。 ・ また、国全体の消費量が減少する中で、市場等での各都道府県の競争は激化している。そういったことから、しっかりとしたブランド化を図る必要があると考えている。
諸平アドバイザー	<ul style="list-style-type: none"> ・ 成果指標でアンテナショップのワインの売上げが指標になっていたため、前回、2階で食事をしたあとに1階で買い物をするのであれば、営業時間ずれているのではというお話をしたが、実際には、1階にもイートインスペースがあり有料の試飲や軽食もあるなど、そこで飲んで買っていくということもあると思われる。 		

《様式1》

(平成29年8月23日 観光プロモーション課)

「第2回アドバイザー会議」における質問内容及び回答内容

調書番号： 事業名：

アドバイザー	質問内容	説明者職・氏名	回答内容
諸平アドバイザー	<ul style="list-style-type: none"> ・ そのため、1階のワインの売上げで成果指標を見るのはなじまないのではないかと思います。 ・ また、メニューを見たが、価格が安いのではないかと感じた。周辺の飲食店に比べて安いのではないか。(株)サンティール運営のほかのイタリアンの飲食店の価格はもっと高い。イベントの価格設定は、同様にしていると思われるが。 ・ お話を伺う中で、アンテナショップの必要性、また、場所について、レストランを別の場所で考えるのもいいのではないかと感じた。 	大久保課長	<ul style="list-style-type: none"> ・ ワインセミナー等のイベントについては、田崎氏のご厚意により、田崎氏が他所で開催するイベント参加料の半額程度の価格設定であると聞いている。 ・ 場所については、1階で買ったワインを2階に持ち込んで飲むことが出来るようになっている。また、食事については出来るだけ安価に押さえさせていただき、大勢のみなさんにご来店いただくようにしていただいている。 ・ ほとんどの食材を山梨県から仕入れており、それぞれが良い食材で価格は高く運賃もかかっているが、県産食材の魅力を大勢の方に発信できるよう価格は抑える努力をさせていただいている。 ・ 一時、売上げの3%を納めてもらっていたときがあるが、その時の整理では、少なくとも売上げが8,700万円程度ないと、3%を納めるというのは経営的に難しいという話だった。

《様式1》

(平成29年8月23日 観光プロモーション課)

「第2回アドバイザー会議」における質問内容及び回答内容

調書番号: 8 事業名: やまなしのワインと食魅力発信事業

アドバイザー	質問内容	説明者職・氏名	回答内容
小口アドバイザー	<ul style="list-style-type: none"> ・ ランチの価格設定があまりにも安い。山梨の食材のすばらしさの価値を認めるということは、価格の問題でもあると思う。価値ある物を出すのであれば、それなりの値段設定で、けれども少し割り安というのが適正な値段ではないかと思う。 ・ 客単価を見ると、昼間は行列ができるかもしれないが、夜は回転率が悪いのではないかと思う。立地を見ていないのでわからないが、せっかく65席もあるので、夜の来客をどのように集めるのかという工夫をしていかないともったいないと思う。 ・ アンテナレストランなので、一番の目的は、来て味わってもらう、その先には来ていただいたお客さんが、その店に来なくても山梨のものを買ってくれるとか、気に入って山梨に来てもらうことが、最後の目的ということだと思う。そこが本当の成果目標になると思うが、定めるのは非常に難しい。 	大久保課長	

《様式1》

(平成29年8月23日 観光プロモーション課)

「第2回アドバイザー会議」における質問内容及び回答内容

調書番号: 8 事業名: やまなしのワインと食魅力発信事業

アドバイザー	質問内容	説明者職・氏名	回答内容
小口アドバイザー	<ul style="list-style-type: none"> ・ 食事に来ていただいた人に、山梨の食材の説明とか、入手方法とか、食材のストーリーとか、あるいは山梨のイベントの紹介などは、どのような方法で行っているか。 ・ 口頭では説明しきれず、印象に残らないのではないか。(紙ベースによるものも必要では) ・ 高く売ると言うことは、その食材のストーリーを売ると言うこと。情報発信を、せっかく来てくださったお客様にも確実に提供していくべき。 	大久保課長	<ul style="list-style-type: none"> ・ 来ていただくために、事前にブログ等で発信しており、それを見てそれを目当てに来ていただくという方法をとっている。かなり事細かにソースに至るまで紹介をしてもらっている。 ・ 紙ベースの用意も検討しているが、現時点では、口頭で店員が説明出来るような状況となっている。我々も定期的に店舗に赴き、どういった状況で運営をしているか確認をしているが、商品説明はしっかり出来ている。