

11/22(金)

13:00~17:00

会場 都市センターホテル(東京・永田町)  
講師 (一社)道の駅経営パートナーズ

指定管理料に頼らない、収益貢献できる「道の駅」の要件とは？  
地域経済活性化を担うロードサイド型観光商業集客施設の  
事業開発・成功のポイントを探る

# 「道の駅」「観光商業施設」の 開発&経営改善手法研究

「道の駅」の事業計画でチェックする、観光商業施設の適正な機能整備と投資・開発・運営計画  
再生・活性化の事例から学ぶ、儲かる施設へのプロジェクトマネジメント、組織づくり

## ご案内

地方創生、地域活性化事業として「道の駅」や「マルシェ・直売所」などの観光商業施設が活況です。1993年に創設された国交省管轄の制度である「道の駅」は、現在全国で1,200箇所を超える登録がありその市場規模は3,000億円を超えたとも言われております。この先も公共的な機能を付加されながら、さらなる充実を期待されていますが、制度開始から30年が経ち、施設の老朽化や、不採算の施設も散見されるようになりました。今後は開発時の適正な施設構成や事業計画の策定はもちろん、日々の営業のなかでも、目標の達成度を確認し、取組みの継続や見直しを行なうなど、常に活性化を図る必要があります。また道の駅の形態に近い、地元民間企業による「直売所・マルシェ」なども、公共の便益や縛りが無いものの、儲かる観光商業施設となるためには、適切なコンセプトと事業計画、そして実行の戦略戦術が必要です。

本講座では、「道の駅」を中心に数多くの観光商業施設の情報を持ち、開業や再生のサポートを行なっている(一社)道の駅経営パートナーズを講師に迎え、多方面から期待がかかる地域観光商業施設の成功へのポイント学びます。道の駅の開発・運営関連事業者や指定管理等の参入予定企業、地域活性化事業や観光集客施設の企画開発や運営事業者、自治体に対する企画提案を行なう事業者などの参加をお待ちしています。

## 開催概要

開催日時 **2024年11月22日(金) 13:00~17:00**  
会場 **都市センターホテル**  
東京都千代田区平河町2-4-1 TEL 03-3265-8211  
※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。  
参加費 **55,000円** (1名様/消費税及び地方消費税を含む)  
●同一申込書にて2名様以上参加の場合、  
**48,400円** (1名様につき/消費税及び地方消費税を含む)  
※テキスト代を含む。  
主催 **総合ユニコム株式会社**  
月刊 **レジャー産業 資料**  
東京都中央区京橋2-10-2 めり彦ビル南館6階  
TEL. 03-3563-0025(代) FAX. 03-3563-2560

ダイレクトメールの送付先変更・中止のご希望者は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部(FAX.03-3564-2560)迄ご連絡ください。

お問合せ先/総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

ネットで  
お申込み <https://www.sogo-unicom.co.jp>



FAXで  
お申込み 0120-05-2560 (不通時はFAX.03-3564-2560)

- お申込み方法
  - ・【インターネットでのお申込み】弊社HPの該当セミナーのページよりお申込みください。詳細は弊社HPをご覧ください。
  - ・【FAXでのお申込み】左記「参加申込書」にご記入後、上記FAX番号にてお申込みください。参加者宛に「参加証」/請求書/銀行振込用紙を郵送いたします。
  - ・【開催直前や当日の申込受付】開催直前や当日でも空きがあれば受け付けます。その場合は、メールまたはFAXにて「受講案内」と「支払方法」をご連絡いたしますので、必ずメールアドレスかFAX番号の明記をお願いします。
  - ・当日は「参加証」をご持参いただき、受付に「お名刺1枚」と共にお渡しください。
- 参加費のお支払について
  - ・【インターネットでのお申込み】弊社HP経由でのお申込み限り、クレジットカード決済が銀行振込かの選択が可能です。なお、クレジットカード決済はお申込み時のみ承りますのでご注意ください。銀行振込の場合は、下記FAXでのお申込みの項目をご確認ください。
  - ・当日現金でのお支払いも可能です。お申込フォーム備考欄にその旨をご記入願います。
  - ・【FAXでのお申込み】参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
  - ・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
  - ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
  - ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に☑印をご記入願います。
- お申込者が参加できない場合について
  - ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。
- キャンセルについて
  - ・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(お振込済みの場合)」を明記の上、FAX.03-3564-2560宛に必ずご連絡ください。返金手数料として3,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。
- その他ご連絡事項
  - ・お座席は受付順を基本に当方にて指定させていただきます。
  - ・講演中の録音・録画、携帯電話等での通話はお断りいたします。
  - ・講演中のPCの使用は可能ですが、使用の際には周囲へのご配慮をお願いします。
  - ・ご記入いただいた個人情報は、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
  - ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。
  - ・開催中止の場合には受講料を返金いたしますが、それ以外の理由では返金できません。また、開催中止の際の交通費の払い戻し・キャンセル料の負担はいたしかねます。

## 参加申込書

### 「道の駅」「観光商業施設」の開発&経営改善手法研究

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒 )	●振込予定日( 月 日)
	●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>
	●ご担当者名( )
TEL. ( )	FAX. ( )
●出席者名①(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	

## 「道の駅」「観光商業施設」の開発&amp;経営改善手法研究

セミナープログラム 13:00~17:00 ※途中休憩を挟みながら進行してまいります。

講師陣

## 1. 地方創生の拠点としての「観光商業施設」の最新動向と可能性

- 「道の駅」「マルシェ・直売所」「第6次産業施設」の市場規模と最新動向
- 「道の駅」の歴史と現状～ビジョンと収支の両立に向けて
- 地域振興施設整備の事業手法(公共・民間のバランス)
- 地方創生、地域活性化を実現するための条件

## 2. 「観光商業施設」事業計画の立案(「道の駅」を例に)

- 「観光商業施設」に求められる機能と役割の整理
- 「道の駅」の事業スキームとその比較
  - ・ 収益を上げる「道の駅」事業組織体の要件
  - ・ 地元との連携・協業、第6次産業化実現へのポイント
  - ・ 「宿泊」「温浴」「体験型施設」など複合開発時のバランスのととり方
- 単独で採算を目指すための【構想～事業計画立案】時の留意点
  - ・ 整合性の検証(コンセプト、集客ターゲット、立地、施設規模・構成、駐車台数など)  
(※参考:基準値による検証、指標の算出方法)
- 【定量的行動計画】～精度を高める事業計画の立て方
  - ・ 2方向からの検証～環境分析によるマクロアプローチ、積み上げによるミクロアプローチ(利用率・客単価設定、人件費計画、KPI&行動計画の策定)
  - ・ 初期投資とランニングコスト、指定管理料の考え方、資金繰り計画

## 3. 事業計画に基づく営業戦略の策定

- 事業計画からの売上構成バランスの理想とは
  - ・ 収益性を高めるための物販・飲食のマネジメント
- 【定性的行動計画】～道の駅が目指すべきKPIと行動計画の設定
  - ・ 来場者数、利用率、客単価、粗利率、滞留時間、来場者属性など
- カテゴリー別の市場規模を意識したレイアウト・MD構成
  - ・ 売上構成比と売場面積、レイアウト計画
- 飲食メニュー改善計画立案の4ステップ

## 4. 事業計画に基づく運営の実際

- 施策の設定と実行(必達施策とチャレンジ施策、PDCAサイクル等)
  - ・ 各部門の施策の実施例: 飲食部門、物販部門、情報発信部門
  - ・ 人材の育成、地域の巻き込み方
- 「道の駅」活性化事例(商品開発・プロモーションなど)

## 5. 質疑応答

## ■ 一般社団法人 道の駅経営パートナーズ (旧: 全国道の駅支援機構)

2018年7月法人設立。マーケティング、商品開発、飲食、品質管理、財務、新規事業開発、資金調達等の分野が異なる様々なプロフェッショナルで構成され、それぞれがこれまで地域活性化事業で培ってきた個々の専門知識と経験を活かし、道の駅を「稼ぐ施設」に育てる活動を行なう。主な事業内容として、道の駅およびそれに準ずる施設の事業に関する事業環境調査などのポテンシャル分析、経営課題の整理、飲食メニューや販売商品の企画・改善、事業パートナー開拓、新商品開発、マーケティング、プロモーション施策等の戦略の策定と実行サポート、資金調達等の経営支援など。24年8月、これまでの活動から儲かる「道の駅」への要件をまとめた経営資料集「道の駅 開発&リニューアル計画・運営資料集」(総合ユニコム(株)刊)を上梓した。

## 岡澤 有紘

(おかざわ ありひろ)

一般社団法人  
道の駅経営パートナーズ 理事  
(株式会社オリザリア 代表取締役)



2000年早稲田大学卒。丸紅(株)を経て、国内独立系の事業再生ファンドである(株)ジェイ・ウィル・パートナーズの投資先マネジメント部門に入社。地方企業への投資検討時のデューデリジェンス、ハンズオンでの投資先の企業価値向上およびM&A等による投資回収を担当。その後、農林水産省主幹の6次産業化支援ファンド(A-FIVE)を経て、(株)オリザリアを創業。1次産業や関連する食品製造業・卸売業・小売業等における事業立上げ時の構想・計数計画の作成、スキーム構築および必要資金の調達とその後の運営体制構築等に特化したアドバイザー業務とプリンシパルインベストメントを行なう企業として活動中。

## 花岡 良輔

(はなおか りょうすけ)

一般社団法人  
道の駅経営パートナーズ 理事  
(株式会社リエゾンビジネスサポート 代表取締役)



元・船井総合研究所 上席コンサルタント。船井総研在籍の2012年より食品コンサルティング部隊を統括し、19年1月退社、2月(株)リエゾンビジネスサポート設立。地方の食品・1次産業者向けに観光マーケット攻略の提言やコンサルティング活動を行なう。特に製造小売業態でスイーツ・食品の業態開発を積極的に提案。新商品開発においては、委託先の紹介や生産性の視点から高収益型商品開発、発売後の販売戦略までトータルに提案し、数々のヒット商品を世に送り出している。著書に『中小食品メーカーのブランド化戦略』『船井流販促大全』などがある。

## 金山 宏樹

(かなやま ひろき)

一般社団法人  
道の駅経営パートナーズ 理事  
(株式会社シカケ 代表取締役)



兵庫県南あわじ市出身。2012年「道の駅」観光施設」の運営をする南あわじ市出資の第三セクター会社に入社。EC事業部を経て14年に飲食事業部の取締役に就任し、新規事業なしで業績を4年間で181%までに伸ばす。17年、全国の自治体や事業者を支援するため(株)シカケを設立。「道の駅再生請負人」として「行きたくなる」飲食店の仕掛け、「買いたくなる」商品開発、チームづくりのプロデュースなどを行なう。19年4月、北海道鹿部町に現地法人をチームで設立し「道の駅しかべ間歌泉公園」の経営に参画。黒字化に成功し、指定管理料の削減にも着手。22年4月に取締役を退任、顧問として現在もサポートにあたる。その他、複数の法人への出資、かつ取締役に就任し経営を支援している。