

資料1：聖籠地場物産館の現状

No.1

○施設の概要

目的	地元農産物、鮮魚等の生産・販売を促進し、地域の商業、農業、漁業の振興を図る。
運営会社	聖籠地場物産株式会社
所在地	聖籠町大字蓮野708番地2（PLANT4敷地内）
運営方式	第三セクター
資本金	3,600万円（町出資100%）
設立年月	平成6年3月開業 (会社設立は平成4年12月)
職員数	・正職員 2名 ・パート等 10名
建物	鉄骨造亜鉛メッキ鋼板葺平屋建
テナント	外山商店（鮮魚等）

○施設の沿革

平成4年12月	聖籠地場物産(株) 設立
6年 3月	聖籠地場物産館 開業
16年 7月	テナント（米工房）撤退
16年10月	テナント（東港食品）撤退
16年10月	とれたて市場オープン
19年 8月	聖籠地場物産(株)所有の建物と町所有株式を交換
22年 3月	テナント（東港水産）撤退
12月	飲食スペース運営開始
25年 1月	テナント（クックミート）撤退

○地場物産館の抱える課題

- ① 建物の老朽化が著しい
 - 改修には多額の費用が発生
- ② 経営状況が厳しい
 - テナント撤退で収支が悪化
 - とれたて市場売上の伸び悩み
- ③ 今後の町農産物の販路として活かせるか
 - 販路として十分活用されていない



資料 1：聖籠地場物産館の現状

No.2

○課題①：建物の老朽化が著しい

1 現在の状況

建物の様々な箇所に傷みが見られるようになっています。



2 これまでの修繕状況

(単位：円)

修繕年月	修繕内容	修繕金額
H20.8	改修工事（外壁・サッシ・内部）	6,922,650
H22.8	空調室外機修繕工事	1,260,000
H23.11	トイレ改修工事	840,000
H24.7	冷凍庫修繕工事	813,750
H25.5	プレハブ冷蔵庫・冷凍機修繕工事	735,000
H26.3	通用口改修工事	294,000
H28.6	軒樋改修工事	432,000
H30.5	雨押え改修工事	421,200
H30.5	自動ドア改修工事	272,160
合 計		11,990,760



このまま行くと…

(単位：円)

修繕年月	修繕内容	修繕金額
今後10年間で 予想される修 繕等	空調設備改修工事	19,000,000
	外壁改修工事	14,000,000
	内壁改修工事	17,000,000
	屋根塗装改修工事（断熱）	17,000,000
合 計		67,000,000



既存施設の改修・利用は現実的ではない

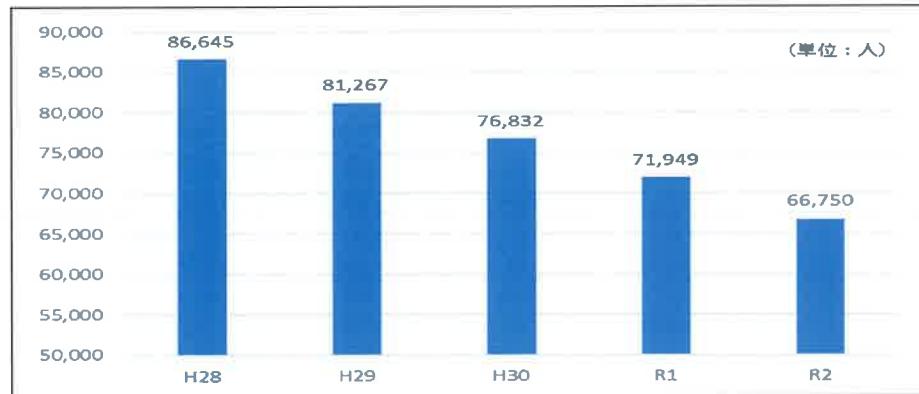
資料1：聖籠地場物産館の現状

No.3

○課題2：経営状況が厳しい

1 利用者数の推移

テナントの撤退や、近年は新型コロナウイルス拡大の影響もあり、減少傾向にある。

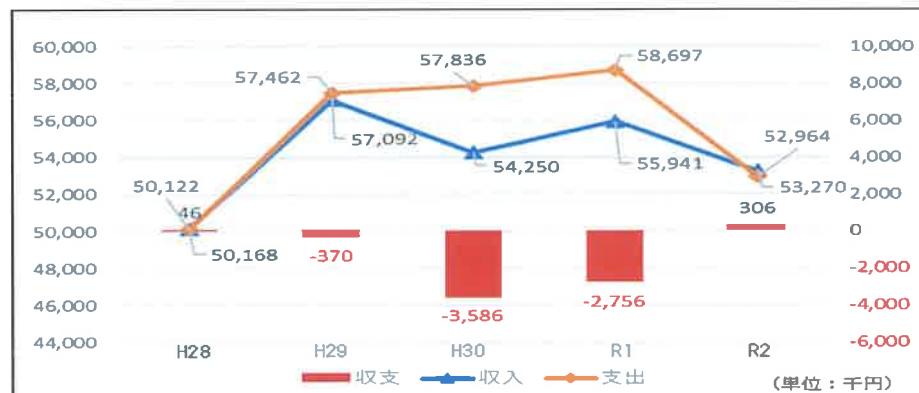


2 収支の推移

設立当初はテナント事業を中心とした事業展開であったが、テナントの撤退により賃借料が大きく減少し、その影響で収支が悪化（現在1店舗）。

新たな事業として、とれたて市場をオープンし、当初は売上も増加傾向にあったが、ここ数年は伸び悩んでいる状況。

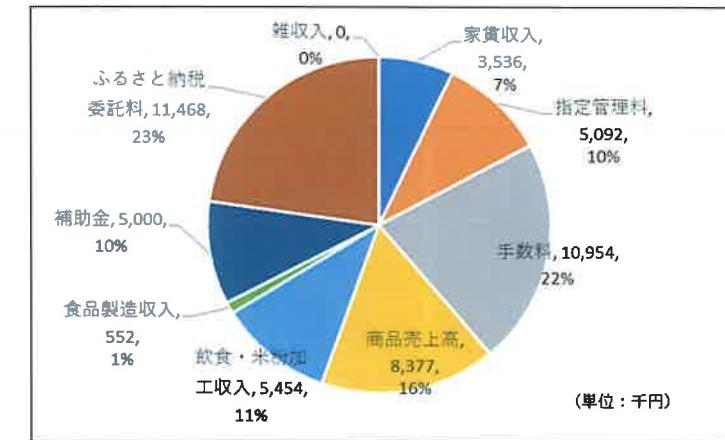
令和元年度より経営健全化方針に基づく取り組みの効果から、収支は改善傾向。



3 令和2年度収支の内訳

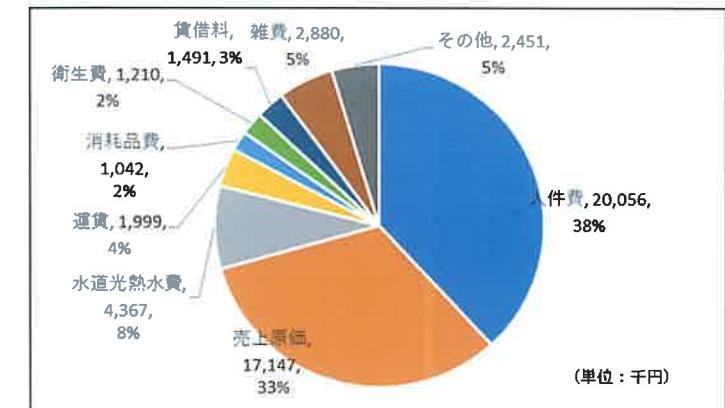
(収入の内訳)

ふるさと納税委託料や指定管理料、補助金で43%と、商品売上に係る収入以外のものが半分近くを占めている。



(支出の内訳)

人件費が約4割を占めており、最大の支出となっている。



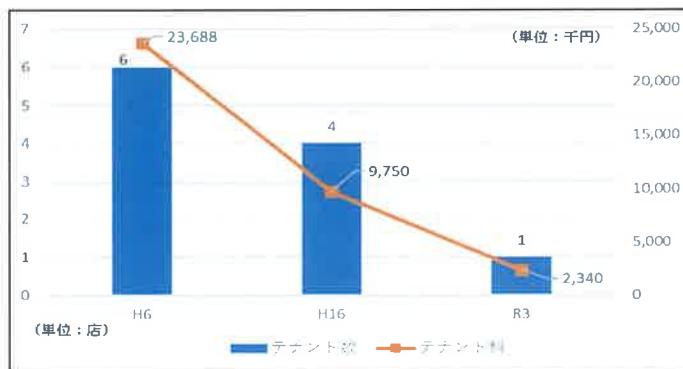
資料1：聖籠地場物産館の現状

No.4

○課題2：経営状況が厳しい

4 テナント事業の推移

聖籠地場物産館は、もともとテナントからの賃貸料を主な収入源の一つとして事業展開していたが、撤退が相次ぎ大きな収入減となったことが経営を圧迫する大きな要因となっている。



5 とれたて市場の推移

農家所得の向上や、地場物産館の収益アップを目指しオープン。

地場物産館の収入は販売手数料で、生産者売上額の17%（R2から19%）。ここ数年は1000万円～1100万円前後で推移。



6 経営改善に向けた取り組み

（1）聖籠地場物産（株）経営健全化方針

悪化している経営状況を立て直すため、平成31年3月に経営健全化方針を策定。

（法人自らの対応）

- ・とれたて市場に対する販売手数料の見直し
- ・集客力向上の取り組み
- ・加工品の開発 等

（町の対応）

- ・助成金の廃止
- ・定期的な協議の場の開催 等

（2）行財政改革有識者会議

令和2年度に施設運営に関する見直しについて検討。

（意見書で示された方針）

- ・新たな施設の建設、インショップ方式等の活用
- ・飲食事業やテナント事業の廃止

これらを踏まえ

経営健全化方針 による取り組み

- ・徐々にではあるが経営改善の効果

行財政改革有識者会議における 意見

- ・今後に関するいくつかのパターン

より
具体的な
方向性が
必要!!

資料 1：聖籠地場物産館の現状

No.5

○課題 3：今後の町農産物の販路として活かせるか

1 問題点

- 現在の地場物産館は、他の直売施設などから比べると農産物の種類や量が少ない（特に冬場は少なくなる傾向にある）。
- 隣接する大型店舗（PLANT 4）の集客力を活かせていない。
- 町内農家にとって魅力的な販路となっていないのでは？

2 販路としての可能性

(1) 隣接店舗の集客力活用

PLANT 4 の集客力を活用するため、内容の充実・差別化等を図り、地場物産館の魅力アップをできないか。

➡ 利用者だけでなく農家にとっての魅力アップも必要!!

(2) 学校給食の食材供給

学校給食では毎年、1億円近い高い材料費を支出しており、ここを販路として取り込めないか。

（地産地消に関する状況）

学校給食の地産地消率	活用している町内農産物 (赤字は地産地消率100%)
47.4%	米（コシヒカリ）、いちご、さくらんぼ、梨、ぶどう、大豆、玉ねぎ、きゅうり、なす、長ネギ、ミニトマト、トマト、枝豆、キャベツ、ごぼう、里芋、さつまいも、大根、じゃがいも、白菜、小松菜

- 聖籠地場物産（株）が提供しているものは、さくらんぼ、ぶどう、白菜、さつまいも、里芋、売上額は年間18万円前後。

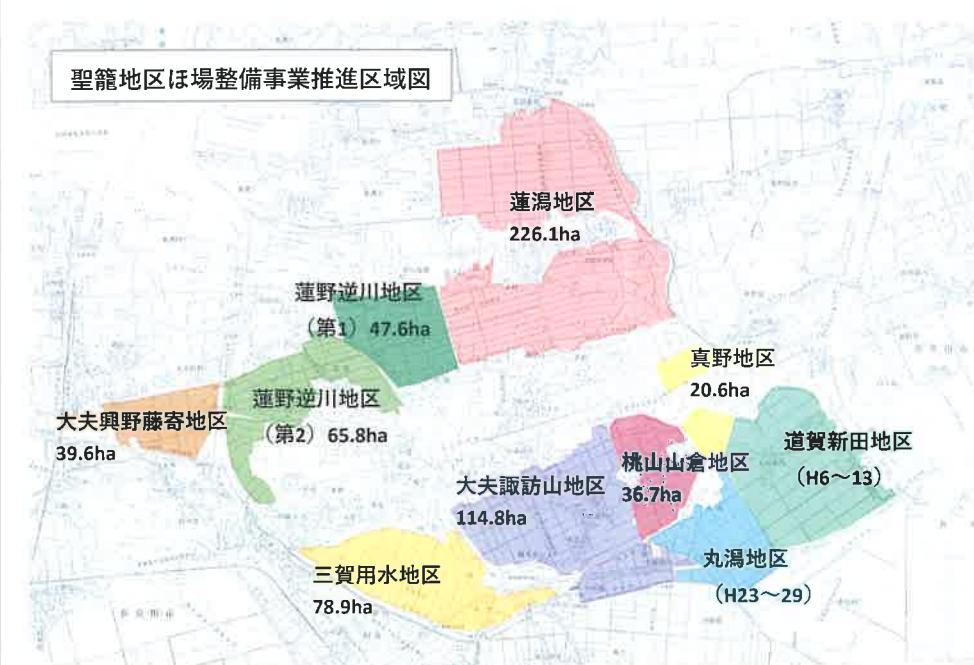
(3) 基盤整備地区に導入される園芸作物の販路

町内 7 地区で基盤整備の取り組みが進められ、そこで園芸作物の導入が検討されている。そこで新たな園芸作物の販路となれるか。

県は基盤整備事業採択の際、面積の2割で園芸作物導入を要請

7 地区合計面積は 630ha
(その2割で園芸導入)

新たな園芸作物の販路となれないか!?



資料 1：聖籠地場物産館の現状

No.6

○今後の検討の方向性

