

## 第2回 県立施設運営活性化懇談会 議事録

日 時：令和8年3月18日（水） 10:00～12:00

場 所：高知県庁本庁舎1階 正庁ホール

出席者：出席者名簿のとおり

議 事：（1）県立施設運営活性化に向けた県の支援計画について  
（2）自律性向上計画（案）について

---

### 1 開会

事務局： それでは、定刻になりましたので、第2回県立施設運営活性化懇談会を開会いたします。事務局を担当します高知県行政管理課長の別府でございます。よろしくお願いいたします。

委員の皆様には、年度末の大変お忙しい時期に、お集まりいただきまして、誠にありがとうございます。また、説明される団体の皆様におかれましても、資料の作成や、説明の準備などのご協力、誠にありがとうございます。開会に先立ちまして、高知県総務部副部長の岡本からご挨拶を申し上げます。

### 2 総務副部長あいさつ

総務副部長： おはようございます。高知県総務部副部長の岡本でございます。本日は年度末のご多用のところ、当懇談会に出席いただきまして、委員の皆様、大変ありがとうございます。また団体の皆様におかれましても、ご出席、また、資料のご提出いただきまして誠にありがとうございます。

さて、昨年12月の第1回目の懇談会では、各団体から、現状・取り組みの方向性についてご説明をいただき、委員の皆様からご知見を活かしたご助言をいただいたところでございます。本日の第2回目の会では、そのご助言も踏まえ、各団体において作成した自律性向上計画の案をご説明いただきます。この自律性向上計画は、県民サービスや、県民満足度の向上ということを念頭に付加価値の高いサービスを提供し、それによる収益で職員の所得向上、また、新規事業の展開などを実現するといったものでございます。

委員の皆様におかれましては、その観点でご助言をいただければと思います。

併せまして、県から施設の運営活性化に向けた支援計画を説明させていただきます。これは、特に立ち上げ時期におきましては、各団体の取り組みを後押しすることが必要だという思いで、活用可能な県の補助金などをお示しさせていただき、事業の検討を支援させていただきたいという思いでございます。

以上が本日の会の趣旨となります。本日、また 23 日ということで長丁場になりますけれども、ぜひよろしくお願いいたします。

### 3 会議の進行説明

事務局： それでは、本日の進め方について説明をさせていただきます。本日はBグループである、高知県のいち動物公園協会が管理するのいち動物公園、高知県スポーツ振興財団が管理する春野総合運動公園、県民体育館、武道館について、各団体から説明をいただき、委員の皆様からご意見をいただくこととしております。県立美術館、牧野植物園などのAグループの懇談会は、23日の月曜日に開催したいと考えております。それではまず資料の確認をお願いいたします。資料1から6まで配布をさせていただいておりますけれども、お手元にない方いらっしゃいませんか。

それでは次に、お手元の資料3の委員名簿をご覧ください。本日の懇談会には、共通の委員4名、Bグループの委員2名、合わせて6名全員の方に出席をいただいております。皆様、よろしくお願いいたします。

それではここで進行を石塚会長にお渡しさせていただきます。石塚会長よろしくお願いいたします。

石塚会長： はい、会長を務めさせていただいております高知大学の石塚でございます。本日はどうぞよろしくお願いいたします。議事に入ります前に、私の方から、この懇談会の趣旨を改めてご説明をさせていただきます。この懇談会は、団体が考案された計画の内容を我々委員が査定するというものではなくて、計画に記載された事業をより効果的に実施するための方法や新たな事業の方向性について助言をするための会でございます。

説明いただく計画は、本日時点での方向性を記載したものでございまして、この懇談会が終わった後に柔軟に変更することも可能です。逆に懇談会での意見や、その後の団体の状況、それから県の予算措置の可否等により、事業内容の変更もしくは取りやめの可能性もあります。このように、当然ながら委員の皆様には責任を負わせるものではございません。

県としては、引き続き団体の要望も踏まえながら、必要な規制緩和や予算面での支援の検討、支援チームでの伴走支援などを行っていくというふうにお聞きしております。以上、私からの補足となります。

### 4 議事

石塚会長： それでは議事に入りたいと思います。本日の議題はお手元の会議次第の2にありますとおり、(1) 県立施設運営活性化に向けた県の支援計画について、それから(2) 自律性向上計画案についてとなっております。

始めに、議事(1)について、事務局の方から説明をお願いいたします。

事務局： はい、それでは右肩に資料4とあります資料をお願いいたします。「県立施設運営活性化に向けた県の支援計画」について説明をさせていただきます。まず1に、県立施設の運営活性化、また、この懇談会による助言を通じて実現を目指すものを記載しております。こちらは説明を省略させていただきますので、また後ほどご覧ください。

2が県の支援メニューとなっております。(1)の各種事業補助は、民間事業者向けの補助制度を公社も活用ができるようにするものでございます。1つ目といたしまして、所得向上推進企業等総合支援事業費補助金は、来年度の県の目玉事業になるもので、高付加価値化や生産能力の向上、販路開拓などを通じて、職員の所得向上を行う事業者を支援するものでございまして、公社等外郭団体においても、この補助金を活用できるものとしております。

次のこども・子育て応援環境整備事業費補助金は、天候や季節に左右されない未就学児などの遊び場の整備を支援する補助金でございまして、こちらも公社が活用できることとしております。その他、電気自動車導入補助金の活用を通じた経費節減なども支援をしていきたいと考えております。

(2)民間寄付等のあっせんについては、まず、ふるさと納税型クラウドファンディングを活用した支援の検討を行ってございます。具体的には、各団体が多くの方の共感を呼ぶプロジェクトを実施する際に、県がふるさと納税型のクラウドファンディングを募り、団体の事業実施の費用を支援することを検討してございます。

ネーミングライツ導入につきましては、こちらも現在検討中ですが、各団体が企業とネーミングライツの交渉をまとめるなど行っていただいた際に、収入の一部を財団等が活用をできるルールを設定することなども検討しております。

(3)広報体制の確立については、各団体で事業を実施する際に、広報担当の職員が不足しているといったようなお話もお聞きしておりますので、令和8年度に限り、管理代行料の増額を行いたいと考えているものです。

(4)各団体の要望に応じた規制緩和等については、例えば、特別な企画展を行う場合の高齢者等からの料金を有料にしたいなどのご要望があった際に、条例改正を含めた検討を行うという趣旨でございます。なお、現在は特別な企画展も含めて、ほとんどの施設において、高齢者などの方は無料としておるところです。

裏面をお願いいたします。来年度の県としての支援体制についてです。本日、各団体から説明いただいた計画案については、懇談会での助言も踏まえまして、来年度から実施していただくことになろうかと考えておりますけれども、その際には、県庁内部でも団体を支援するための伴走支援チームを設けることなどを考えております。具体的な内容まだ未定でございまして、資料は現段階でのイメージであることをご承知おきください。また、事業の状況確認で

ざいますとか、フォローアップを目的といたしまして、引き続きこの懇談会の枠組みは活用していきたいと考えております。詳細につきましては来年度改めてご案内をさせていただきたいと考えております。県からの支援計画の説明は以上となります。よろしくお願いいたします。

石塚会長： はいご説明ありがとうございました。委員の皆様方からご質問ございましたらお願いいたします。また、この支援メニューのことは、実際に団体の皆様方からも質問があれば、その方が良いかなという気もしますが、今日ご出席の皆様の方で何かご質問がございましたら。特にございませんか。

前回からの議論を経て、県で支援チームが設置されるということは、今後継続的にコミュニケーションを取っていかないと、現場の実情と乖離があってはいけないので、県庁内での支援チームはあっても良いのかなというふうに思います。継続的にやっていくことが大事かなというふうに感じているところです。

一方で、より先行事例ですとか、そういうところで活躍されている全国内外の専門家というところも、随時招聘するのか、別途チームを作るのか、そういうところもひょっとしたら必要になるかもしれませんが、このあたりどうでしょう。県庁内でのチーム以外の外部のアドバイザー的なところでピンポイントで入るとか、何かそういう構想みたいなものはございますか。

事務局： はい。事務局の方から回答させていただきます。支援チーム自体は、まだ検討段階ではございますけれども、まず、どういった形で支援するかというのは、財団の方々の意見を少し聞かせていただいた形で、座組みをする必要があるかなと考えております。県庁内部だけの知識であるとやはり限定的な形になってしまうので、一定外部の方の知識も得ることも踏まえながら検討させていただきたいと考えております。

石塚会長： はい。ありがとうございます。他何か皆様の方から。よろしいですか。上林委員、お願いします。

上林委員： 日本女子体育大学上林でございます。今回から対面で参加させていただきます。1点お伺いしたいのは、県の支援メニューの中の広報体制確立というところなのですが、具体的にどのような広報の事を仰っているのかということをお聞きできればと思います。のいち動物公園のような、いわゆる施設のコンテンツにフィットするところは、例えば「こんな新しいイベントやりますよ」とかですね、「こんな可愛い動物いますよ」みたいな、割と施設の広報というのは効いてくると思うのですが、スポーツに関してはどちらかというと、例えば陸上競技場であるとか、運動場がそこにあるというのはみんな知ってるはずなので、逆に言うと県のスポーツ振興全体に対して盛り飾るような、何かそういう使い方をしないといけないのではないかなと思い、この広報のあり方が比較的重要なのかなと思った次第です。お伺いできればと思います。よろしくお願いいたします。

事務局： はい。財政課の矢野と申します。こちらの経費につきましては、施設の広報

担当が存在しない、営業担当がいらないという声がありましたので、基本的には全体というよりも施設の広報をイメージして予算措置をさせていただいてるというところですけども、全体も踏まえて使っていただく分は構わないのかなというふうに思っております。以上です。

上林委員： ありがとうございます。例えば「地域の部活動をぜひみんな使ってね」とかですね、いわゆる施設そのものの宣伝というよりかは、その使い方に関して「こういうこともできる」「ああいうこともできる」というところをあらかじめ示した上で広報したほうが良いのかなということを考えると、結構アイデアの出どころかなというふうに思っていますので、ぜひ引き続きこの支援メニューの検討チームも含めてですけども、検討お願いできればと思う次第です。

石塚会長： はい。アドバイスありがとうございます。他、いかがでしょうか。よろしいですかね。また何か全体を通じてあれば、またそういう時間も作りたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

では、各団体におかれましては、先ほど県の方からご説明があったとおり、今後こういう補助金制度というの、ぜひ活用いただいて、今後に生かして、参考にしていただければなというふうに思います。それでは議事の（２）について、まず高知県スポーツ振興財団の方からご説明をよろしくお願いいたします。

（スポーツ振興財団 尾下理事長）

尾下理事長： スポーツ振興財団の理事長の尾下です。よろしくお願いいたします。それでは、資料５をご覧ください。計画案についてご説明させていただきます。

まず、１の（１）、趣旨・目的につきましては、指定管理者のミッションであります「県民の皆さんへのスポーツの場の提供」「高知県スポーツ推進計画への貢献」とあわせて、「利用者へのサービス向上」にも努めていきます。（２）の手段につきましては、スポーツ利用の促進、イベントや催事などスポーツ以外での利用の誘致、実績を上げて定着してきております職員提案事業については、営業活動や広報事業によってさらに充実をさせていこうと。あわせて、今期の事業計画書で予定しております３つの施設の値上げについても実施をしまして、受益者にもサービス向上という形で還元していきたいと考えております。

次に「２ 計画の概要」の（１）、令和８年度の具体的事業です。これにつきましては、第１回の懇談会で「稼ぐ」というところで、ご説明した内容を中心に、施設別に整理をしております。

まず、春野総合運動公園のスポーツ教室の充実です。スポーツ教室につきましては、２ページ目の県民体育館の最初の項目、それから、武道館の最初の項目にも挙げておりまして、それぞれ、若干環境が違いますので、書きぶりも変えております。春野総合運動公園につきましては、スペースでありますとか、施設の空き時間にまだ余裕がありますので、今後も教室数を増やして、参加率

も向上させようという方向です。増収分の活用方針、少し分かりにくい言葉を使っておりますが、これは財団の運営資金に充当するという方向性です。

県民体育館のスポーツ教室につきましては、スペース、それから施設の空き時間を目一杯活用しておりますので、こちらの方は、質を上げるということは、メニューの入れ替えをしながらですね、参加率を上げていこうというものです。武道館のスポーツ教室につきましては、駐車場が 35 台しかないというようなこととか、スペースとインストラクターの先生の調整を今行っておりますので、調整後に、この方向性も出していききたいなと思っております。

次に春野総合運動公園の 2 つ目、昼食提供事業につきましては、土日・祝日を中心に来店いただいておりますが、現在、出店者数が 10 事業者、令和 7 年度の出店日数が 95 日になっておりますので、この出店者数とか、出店日数を増やすことで、より収益を上げていきたいと思っております。

次のページに移りまして、春野総合運動公園、これは若月館長さんからもご意見があった「スポーツ以外の活用」というところで、これに関しては、2 つ下の県民体育館も同様です。現在、春野総合運動公園では、スポーツ以外のご利用ということで、J A 高知県の総代会でありますとか、赤ちゃん会を開催いただいております。また、県民体育館では、アニメクリエイターのイベントでありますとか、就職説明会、はし拳大会などを開催していただいておりますので、このようなスポーツ以外のイベントなどについて、企画会社などへの営業によって利用を進めていこうと考えております。先ほど上林委員さんの方から広報という話があって、県民体育館・春野体育館についても、運動会での利用ということもしていただいております。現在、春野総合運動公園では、高知市内の幼稚園・保育園に DM を送ったり、それから、春と秋には遠足に来て頂いておりますので、その際に園の関係の方にチラシをお渡しして、運動会などでの利用を働きかけをしてるところです。その働きかけが実現しまして、今年度、ちより保育園の皆さんが、陶芸教室で春野体育館を使っていたので、そういう取り組みも営業活動によって進めていけたらなというふうに考えております。

次に、武道館の 2 つ目と県民体育館 3 つ目につきましては、古谷委員さんの方からご意見をいただいた利用料金の値上げについてです。県民体育館、武道館、弓道場につきましては、今期の指定管理の事業計画の中で、利用料金の値上げについて計画をしております。と言いますのも、財団の経常費用を見ますと、令和元年度決算から令和 6 年度決算、経常費用については 126.5% ということで大きく伸びております。こういうことを要因としまして、値上げをさせていただきたいというところで、第 1 弾として昨年 4 月に実施をしております。これにつきましては、照明とか冷暖房とか個人利用、会議室について値上げをさせていただきました。この第 2 弾として、第 1 弾以外の項目ということで、団体利用、研修室などを対象に、今年の 10 月からの値上げをやっていききたい

と。ただこれに関しては、今後スポーツ課との協議が必要ですし、条例に基づいて県への承認申請を行った上でということになります。こういうことでも収益を上げていきたいというふうに考えております。

最後の項目になります。対象施設、春野総合運動公園、県民体育館、武道館につきまして、今後の取り組みということになります。まず、令和8年度については、ご説明させていただいた収益向上策について財団が民間事業者に発注をして、営業活動や広報事業を実施することで、先ほどご説明した内容の成果につなげていきたいというふうに考えております。あわせて、アドバイザーや経営コンサルタントの参画をいただいて、また、県の関係課の参加もいただく企画会議を設置して、協議のテーマになっております収益の向上策でありますとか、利用者へのサービス向上策をつくり出していきたいというふうに考えております。あわせて、財団の課題になっております事業につきましても、協議、県との情報共有を行っていききたいと思っております。これについては、先ほどご説明のありました管理代行料の特別な措置について活用させていただきたいと考えております。

3ページをご覧ください。(2) 令和9年度以降の実施予定につきましては、1、2、3の項目について先ほどご説明しました、収益向上策について今後も継続して実施し、毎年度、5%から10%の増収を目指していきたいと考えております。4番の項目につきましては、先ほど説明させていただいた企画会議で協議を行った新たな収益向上策などについて、実践の段階に移していきたいというふうに考えております。

3の(1) 県の支援計画のうち、活用を予定している内容につきましては、先ほどご説明した管理代行料の特別措置、あるいは、今後の企画会議での協議の結果、クラウドファンディングなどような事業が出てきた場合には、検討していきたいというふうに考えております。(2) 県に要望したい事項についてはご覧の通りです。

最後に、財団内の推進体制につきましては、(1)、令和8年度の収益の向上策につきましては、財団本部の企画総務課を中心に、各施設が連携し知恵を出し合って進めていきたいというふうに考えております。(2)の企画会議につきましては、財団理事長、私をリーダーとしまして、ご覧のメンバーの構成をして、グループワークによってプランニングや、情報共有を図っていききたいというふうに考えております。説明は以上です。よろしくお願いします。

石塚会長： ご説明ありがとうございました。それでは委員の皆様の方からご質問、それからご意見をいただきたいというふうに思います。スポーツ振興という観点でいくと、上林委員が特にお詳しいと思います。まず上林委員の方からコメント等ございましたらお願いいたします。

上林委員： はい。ありがとうございます、計画案ありがとうございます。

私、日本スポーツ協会で今後の国策としてのスポーツ政策に関して議論を

進めているメンバーに入らせていただいています。特に国民スポーツ大会に関しての今後のあり方みたいなことを話す中で、割と出てきますのが、競技力向上よりかは、いわゆる国スポというイベントを通じた地方創生をいかに促していくかとか、地域産業のノウハウの確立をいかにして進めていくのかといったところが議題になることが多いです。その際にポイントになりますのが、やはりある拠点の中でどう財政的に動かすかというよりかは、まちづくりも含めた面点な広がりやをどう捉えるのかというところを各施設で進めるべきだというふうな議論が進んでおります。そうしたときに、今、比較的施設内の取り組みだけで、どう評価しようかというふうなところでどうしても目が向きがちなのですが、正直、スポーツ施設単体でものすごく儲かるのはほぼ不可能という話はよく言われていて、ただ、そのスポーツ振興を通じて街全体での社会価値の高まりであるとか、そういったことを評価する仕組みがやっぱり必要だよねという話がございます。

今回ご提示いただいた、特に企画会議の設置というのは、今後の進め方を柔軟に軌道修正していくところも含めて、すごくいい取り組みだと思います。ただ一方で、やはりこのメンバーを拝見しても、どうしても関係者のみの中での話に留まっているのかなというふうなことを考えたときに、ぜひ地元の方々も巻き込むような仕組みに広げられないのかなというふうなことは思う次第です。

私がアンバサダーを務めております横浜 DeNA ベイスターズが主催しています「THE BAYS」という共創拠点がございます。こちら地元のコワーキングスペースをベイスターズが運営しているということになるのですが、そこには地元の会社であるとか、ファンの方々だとか、そういった人たちが集まっているのですが、月に1回ペースで、その中でベイスターズのアセットをうまく使って、もしくは横浜スタジアムというものを使ってどんなことができるのかみたいなことをかなり活発に議論しているんですね。そこで出てきた話として、例えば実際に実現したのが、横浜スタジアムのグラウンド使ってキャンプをする。実際にですねテントを張って、そこで泊まるだけなんです。キャンプファイヤーとかはしないですよ。単純にテントを張っていて、一晩そこに泊まることができるみたいな。そうするとですね、意外とお客さん来るんですけども、そういう割と柔軟な発想みたいなものは、より多くの人々の意見から集めるのがすごく効率がいいと思うんですね。

それを含めるために、例えばプラットホームを作るだとか、その事務局を回すみたいなのところに、例えば今回充てていただいている広報の費用なんかを上手く充てることができればいいのかなというふうに思った次第です。先ほど広報がいわゆる施設ではなくて、もう少し広い意味で使えたらいいのになというふうなことをお話したのは、割とそういった意味合いがありまして、おそらく広報に充てたところですね、その効果ってどれだけあるね



んというようなところで、計りにくいですしフィードバックもしにくいというふうなところを考えると、どちらかというとその地域のネットワーキングなんかも含めた共創的な取り組みみたいなものにうまく使って、それに対して、何人、どれぐらいの人たちがそこに参加してくれるとか、そこからどれだけの取り組みを生み出すことができたのかみたいな、何かそういったところで評価する方法もあるのかなというふうには思った次第です。取り急ぎ、いただいた内容を踏まえてコメントさせていただきました。

尾下理事長： ありがとうございます。先生のお話をお聞きして、少しイメージしたことがあってですね、今、高知ユナイテッドがホームゲームをやっていたのが春野総合運動公園の陸上競技場でして、今J3に上がって、関係も深まってきてですね、先ほどの企画会議の中に例えば、ユナイテッドのメンバーの方も入っていただいて、ユナイテッドの方向性というのは、県全体の活性化という方向性もありますので、何かそこで生まれてくるものはありそうだなと感じましたので、そういうことで考えていきたいなと思っております。

それからまちづくりという視点でいくとですね、私が話すことではないかも知れませんが、今、新しい県民体育館の整備の議論が進んでおりますので、そこはまさしくまちづくりということがテーマになっていますので、そういう中でも高知の市街地、それから交流というようなことで進んでいくんだらうなというところは、外野になりますけど感じております。ありがとうございます。

上林委員： ありがとうございます。地元のクラブチームを巻き込むことはぜひやっていただきたいところでありまして、今のスポーツのマーケティングの中でもですね、いわゆるファンの行動をうまく利用するというのは、かなり重要視されています。というのが、ファンの行動っていわゆる一般的な消費者行動と少し違う。いわゆるファンであるというところでかなり度外視して、そこにコミットしていただくとか、そういったところが注目されています。その中でもですね、お金を支払うというよりは時間を支払うということに対して、かなりそこにコミットしてくれているというところがあったりだとかいうところで、うまくファンを使いたいというところと、もう1つは、ただ一方で、チームさんが求めるのは、やっぱり自分たちでスポーツ交流をすること、もしくは強化をすること、育成することみたいなところがやはり最上位に来ますので、地域を結びつけるっていう風なところはやっぱり二の次の次になってしまうということになると思います。

ビッグクラブになってくるとまた少し違うのですが、そこはぜひ連携をしていただいて、財団様と例えばクラブチームとの何か協働的な形でそういう体制を作れるというふうなことができると、かなり高知独自の取り組みに広がっていくのではないかなというふうには思う次第です。多分、クラブチーム様からしても、そういった繋がりをつくることは地元のスポンサーを集め

たりだとか、地元のファンを集めるという意味で非常に有効に働くはずですし、おそらくメリットとして感じていただけるんじゃないのかなというふうに思いますので、そこはぜひ連携を進めていただくと良いのではないかなというふうに思う次第です。

石塚会長： 素晴らしいご提案ありがとうございます。皆さん一緒に共に作り上げていくという、そういう場づくりが、スポンサーの獲得というところにも当然繋がってくると思うし、波及効果というか、新しい企画が出てくる。そういうことですよね。

上林委員： 仰るとおりです。関わり方を増やすことで、その値上げの納得感とかそういったものにも繋がるのではないのかなというふうには思うのです。やはり自分が関わりのないところで、自分たちが支払ってる税金から値上げが取行かれてるというようなところは、どこまでいっても他人ごとだと不満が残るところもあるのですが、例えば、「キャンプで泊まりに来ている」みたいなところでですね、今までスポーツをやってなくても、そこに関わりができるようなところで、何かしら自分事として捉えられるような取り組みとして、上手く保護できると思う次第です。

石塚会長： 今ご説明、アドバイスいただいた内容って、スポーツだけのことではないですよ。今回の県立施設のところの部分でも、多分、施設の価値を色々なところに提供できるサービスを向上するという意味では、そういう場づくりってすごく大事なかなと思ってお伺いしました。ありがとうございます。では、皆さんから少しずつコメントをいただきたいなと思うので、坂本委員からお願いいたします。

坂本委員： はい。クラウドファンディングを「もし良い案件があったらやってみたい」ということを先ほど仰られてまして、具体的に何か「これ充てたいな」というのがおありになるかなっていうのをお伺いしたいのですが。

尾下理事長： これはですね、県の担当課にはまだ話していませんので、夢ということでお聞きいただきたいのですが、春野総合運動公園の中には相撲場がありまして、相撲人口がもう大きく減っていてですね、令和7年度の相撲場の稼働日数はわずか13日です。全国大会も先日で最後になりましたので、今後予想される利用としては、少年大会、中学校の総体、県体だけしかなくなりますということで、私としてはもう機能を統合してですね、例えば高知相撲場に機能を移管をして、そちらの方で相撲大会をやっていただけたらどうかというところで、相撲場の再利用ということで、そこにニュースポーツと言われるボルダリングとか、スケボーというような新しい競技の場を作って新しいファンを募っていくという展開ができたかなという夢を持っておりまして、その時に、これはプロジェクトになってきますので、春野にふさわしいプロジェクトを創出して、支援をいただきながら整備をすると。そのことで、春野ファンが増えていくというところが実現できたらなということは思っています。

坂本委員： ありがとうございます。クラウドファンディング、なかなか事務的に大変な作業だと思いますし、県のクラファンであったら、もしかするとふるさと納税型だったりするかもしれないのですが、そうすると県内の人は返礼品が受け取れないので、そういうジレンマもあったりするかもしれません。全国の方に広く支援していただくためには、やはりストーリーと、「助けてあげなきゃ」と思わせるようなものがないと。なかなか公的機関・施設を新しくしたいのでということでクラファンが成立しにくいところもあったりするのかなと思うので、ぜひ地域の方にも支援していただけるような仕組みであるとか、あるいは、主に寄付されるのは県民の皆さんだと思うので、そういった方たちも参画できるような支援の輪を広げていくのと同時に、積極的に施設の方が動かして、思いを熱を込めて語っていただいて、皆さんに支援をもらえるような働きかけをしていただくのが良いのかなという風に感じました。

石塚会長： ありがとうございます。それでは、井上委員、お願いします。

井上委員： 井上でございます。ありがとうございます。

前回お聞きしてるときに、「稼ぐ」というキーワードが出てきましたですね、すごく素晴らしいなと思ってお聞きしておりました。今回の事業概要で提案されていらっしゃると思いますので、これはもう取り組みとしてすぐにやっていただければと思った次第です。先ほど上林委員も言われたようにですね、結構このスポーツって最近はまちぐるみだとかいうような進め方をされてるところが多いとお聞きしますし、まず行政としてどうするかとかいうことが重要になってくるということもお聞きしたことがございます。事例もいろいろお聞きしたことがあるのですが、ただそうは言っても大きな費用がかかりますのでそこは無理として、既存の施設を使ってどうするかっていうことになりますと、要するに施設によっては、経験価値が上がると思いますか、そのような使い方を考えないといけないのではないかなと思います。例えば、サッカーもせっかくユナイテッドがありますので、ユナイテッドさんをご活用するかということになりますと、春野総合運動公園そのものは私は詳しく知りませんが、例えば選手がグラウンドに出る前、準備してるところがガラス越しに見えるとかですね、そういうこともファンの方は喜ばれるそうです。そういう既存の施設をうまく使えるようなことで、その空間を使う利用料ですとか、そういったものの収益を上げるとかいうものも結構有効だという話を聞いたことがございます。

ある施設によってはもうそこを日頃は開放してですね、「誰でも入れますよ」というようなことにして、利用してみたいなという気持ちも煽りながら、もしくは避難場所になったりとか、有効活用されながらということを知ったこともありますけれども、そういう既存の施設の利用・活用というものが、今の施設の中でできるものがあるのかなと、こう思いましたものですから、その辺りをお聞きしたかったのですが、今できることはありますでしょ

うかね。

尾下理事長： 井上委員さんのご質問に対して今、お答えできるネタはなく、知恵がないというのがあるのですが、ご説明した中で、スポーツ施設だから、スポーツだけの利用ってことじゃなくて、スポーツ以外にも利用できるというところで、今営業かけてるというところがありますので、そういうことを大きくしていってらどうかと。特に春野総合運動公園の体育館については、平日の昼間の大アリーナがかなり空きがありますので、今、ちばさんセンターの老朽化ということが課題になっています。ちばさんセンターと同じ大きさがこの体育館にはあってですね、ただ床が板であるとか、搬入口が狭いとかのところがあって、なかなかこう、ちばさんセンターと同じ使い方ができないにしてもですね、かなり代替施設として使える部分がありますので、そういうご利用はどうかということで、今の営業をかけようとしています。

それからもう1つ、先立って若月館長さんの方からお話があったんですけど、ウェディングフォトについてはですね、もうすでに専門会社の方に使っていただいていますので、そういう使い方もあるのかなと。それから、先ほど井上委員さんのお話と少し違う、答えにはなっていないと思うのですが、今第2屋内運動場ができて、西武ライオンズのキャンプのブルペンに使っていただけるような施設ができてまして、ちょうどそこはもうガラス張りの施設になっておりますので、そこで観覧いただけるというところで、これまで以上に、西武ライオンズファンの方に対しては、サービスができていた状態になったのではないかなと思っておりますので、そういうこう、今知恵はないんですけど、スポーツ以外の使い方いうところも考えなければ、やっぱり伸びることはないという自覚はあります。

井上委員： どうもありがとうございました。さっき上林先生が言われたように、この企画会議のメンバーに地元の方、もしくはファンの方とか、入れていただくんですね、よりまたこう現実的な意見が聞けるんじゃないかと思いたいで、そのあたりもご検討いただければと思います。お願いいたします。以上です。

石塚会長： ありがとうございます。それでは三谷委員お願いいたします。

三谷委員： はい、三谷です。よろしくお願いいたします。

まず、県から示された支援計画の県の支援メニューとか支援チームですね、非常に現場からすると心強いというか、後押しをしてくれるような支援になってるのではないかなというふうに思っていますが、その上で、今日お話がありました企画会議を設置するという、その企画会議を通じて、今、机上でお話をさせていただいていますが、やはり実際に現場に入って、現場の働いてるスタッフさん達がどういうことを困ってるのか、どういう価値観で働いてるとか、そういう実際の話を聞きつつ作り上げていくっていうのはすごく大事ななというふうに思います。当然「あれもやります」「これもやります

す」っていうのも大事ですが、結構マインドの部分では納得感というのはすごく大事な部分があって、そういったところをこの企画会議を通じて、現場のことをもっと知れたら、色々なことを考えることが可能ですし、私たちも「10Carat Express」という女子硬式野球チームの代表をやってみて、そこも地域との繋がり、地域創生にこの女子野球チームが関わってやっていきたいなっていう、元々当初思いがありまして、1年目はルビー・リーグという中四国のリーグで3部ということで、そして2年目が2部で、今年3年目でぴよんぴよんぴよんと1部で戦うことができるようになってます。

監督とコーチが今女性ですので、そういった視点で女性も入ってですね、今後、春野総合運動公園の利用の促進の色々な意見がざくばらんにもっと話せるような場をこの企画会議で作っていただけたらありがたいというふうに思います。

尾下理事長： ありがとうございます。企画会議のモデルになる取り組みがですね、令和4年度に経営危機を迎えて、令和5年度に春野総合運動公園の11名の職員を中心にグループワークをやって、職員提案の事業として今実行していくというようなモデルになっておりまして、私としては、職員の参画は必須。それから、そのことでモチベーションが上がらなければならないと思っておりますので、そういう設えで進めていきたいと思っています。

今も小さいながら取り組んでいる事業につきましては、もう職員が本気で関わっていただいていますので、そういうことはすごく大事なことじゃないかなと。それをもって、モチベーションが上がる、利用者のサービスが向上するということで好循環に結びつくはずですので、そういうところにまた利用者の視点、外部の視点も入れながらやっていうことで、良いものができるのではないかなと思っていますので、そういうふうに進めていきたいと思っています。

三谷委員： そうですね。現場で働いてる皆さんが財産ですので、その方達が納得感を持ってみんなでより良いものを作り上げていくというところに持っていけたらなと考えてます。私たちも幾つかご協力させていただきたいというふうに思ってます。

石塚会長： はい。三谷委員ありがとうございました。それでは古谷委員お願いいたします。

古谷委員： 古谷です。よろしくお願いいたします。まずは丁寧なご説明をいただきまして、ありがとうございました。ご説明通り、この投資をされますと、非常に施設としても県民に喜ばれる施設になるのではないかと私も期待はしております。

ただ一方で、やはりこの施設を使われなかった方、例えばスポーツをあまり得意でないとする方々によっては、この施設を使うこともなく、それから地域間によっては距離がありすぎて使えないというような県民もたくさんい

るんだろうと思います。そういった方々に、より広く使っていただける、そしてスポーツにも特化していただけるということになりますと、やはり使っていたいただいた方々の感想とか、それから意見とかそういうことがアップされますと、より皆様に浸透するのではないかと思います。

特にスポーツをやられてる中学高校の方々は県体とか、中四国大会とか、そういうことで利用はありますけれども、その下がまだこれから上がっていく未就学児、幼稚園、小学校の方々に使っていただくためには、地域ぐるみでそういう大会を運営してもらって使っていただく。そうすると、中学・高校に上がった時に、またスポーツでこの施設が使えるのではないだろうかというようなことも含めて、やはりもう少し低年齢層に広げていったらどうなのかなと思います。

子供が色々なことにとっかかるには、今の保護者の方が非常に子供のためには力と時間を尽くしますので、その方々にも認識してもらうためには、やはりもう少し低年齢層に広げていくのが大事ではないかと思います。

それと私たちが経済界の中でよくMICEでこういう大きな施設を使うのですが、少し今から質問なんですけど、このMICEで使う場合に、利用の予定というのは大体どれぐらいまでが予約ができるのでしょうか。

尾下理事長： 利用調整の話をさせていただくと、例えば令和8年度の予定に関しては、昨年の秋から調整に入っています。それで1月に利用調整会をやって、4月からの予定が固まるというような手法を取っています。ということで、例えば、「県民体育館でプロレスがあります」と言った時には、1年以上前から、その予定を踏まえて、施設の管理者として押さえていきますので、事前に予定があるとすればですね、まず予定を入れていただいた上で、利用調整会にも参加していただいて押さえていくということが可能です。それをやっていかないと、例えばインターハイとか国スポなんかの日程を入れることができませんので、かなり手前から利用調整が入っています。

優先順位がやっぱりスポーツになってきますので、行政が関わるスポーツ大会、次に競技団体というようなことになって、その横にですね、行政が関わる行事などが並んで、優先順位をつけながら押さえているという手法は取っていますので、例えば消防関係の行事があるとして、もうすぐにお知らせいただいてそこを押さえていくということは可能です。

古谷委員： そうすると2、3年先の部分でも問い合わせをして調整がつけば、公共的なスポーツの予定がなければ、予約が入れられるというふうに認識しておいてよろしいでしょうか。

尾下理事長： はい。最大限努力をします。ただそこですね、定例的なスポーツ大会、県体とかが入っている時はもう少しそこは困難ですので、日によりますけど、調整させていただきます。

古谷委員： ただ、やはり大きなMICE、何千規模になりますと、準備等も含めて最

大でも2年ぐらいは必要とします。2年でもなかなか厳しいものもあったり、それから、例えば、野球のキャンプとか国外から呼ぶとなると、ある一定確保しなければいけない。これを予定してるのに取れないとなると、もうその話はなくなるというようなことも多々ありますので、やはりそこは柔軟に。それと、例えば、ホームページで予約が入ってところのカレンダーには、アップされてるのですか。

尾下理事長： 利用調整後のカレンダーは入ってます。ですので、2年、3年先ということには入ってないのですが、今年度に関してのスケジュールはどんどん入っていています。

古谷委員： はい、分かりました。ありがとうございます。スポーツならず、施設の稼働率を上げるというのは、やはり空いたスケジュールの中にどれだけ埋め込められるか、多少その準備等もあって前後の日数を要しますけれども、稼働率上げるというのはやはりそこはテクニックですよね。だから、そこができるようにあえてお願いしたいと思います。私も一時期、よさこいの世界大会を高知でやりたいと思って発しました。そうするとですね、なかなかその準備と調整がかかるということで、まだそこは全然話にはなってないのですが、せっかく高知って良いポテンシャルがあるので、それを生かすにはやはりその受け皿となる施設がどうしても必要となりますので、それにはスケジュール感とか、そういったことも調整しながらできることを最大限に考えてやっていただける、そういう施設であって欲しいと思います。それが推し活に繋がると思いますの、ぜひそこら辺はよろしくお願ひしたいと思ってます。

尾下理事長： はい。そこは最大限対応しています。稼働率に関しては、毎日予約システムを確認をしながら自分で稼働率を入れているという人間ですので、どういうふうな状況なのかということはしっかり把握して運営しています。

それから、古谷委員さんから最初にご質問のあった低年齢層への施設の利用の促進というところと言うと、スポーツ振興財団の先ほどご説明させていただいたスポーツ教室についてはですね、夏休みを中心に、小学生の教室を開催しています。例えば武道、陸上、水泳、もう大人気ですので、そういうことでまず施設のファンになっていただきたいということと併せて、全県レベルで言いますと、これは冬に春野総合運動公園の野球場で小学生を対象にしたイベントを開催しておりまして、私の狙いとしては、彼ら彼女らが、中学校、高校になって、全員春野を目指してもらいたいという気持ちで運営しておりますので、そういうことは続けていきたいなと思っています。

石塚会長： はい。ありがとうございます。では最後に私の方から。

県民体育館のスポーツ以外のイベント、催事の誘致って企画会社等への営業かけておられるということですが、おそらく色々な企画をするに当たって、多分稼働率も上げていきながらという話と、財団の職員の皆様方の

仕事量が増えていく話に当然なっていくわけですね。スポーツ教室の収益性、少しよく分かりませんが、スポーツ教室の部分を、令和8年度分、令和9年度以降も教室を増やしていこうというところの中で、この部分を企画会社の方に色々と企画をしてもらって、利用の部分で収入として得られていくというような、財団の方の職員が動く部分とは別の視点で何か企画ができるようなものっていうのは。そうすると職員の皆様方の稼働率が上がるような形はあるかなというふうなことも少し。春野運動公園の体育館はちばさんセンターの大ホールと同じようなものがあることも、意外に産業界は知らないのかなという気がします。搬入搬出の部分で特に問題があるかもしれませんが、駐車場がすごく多いというところがあるので、これ結構意外に産業界の活用っていうところに営業かけてみると、企業とか展示会とかですね、商談で使うというところのイメージを持ってないのではないかなというふうに思うので、何か伸びがありそうな気がしたのでコメントさせていただきました。

尾下理事長： はい。まず、春野総合運動公園の体育館の利用についてはですね、お話ししましたように、ちばさんセンターと同じ広さがあります。それで搬入口が少し狭い。それから10トントラックを入れるのは厳しいです。8トンまではいけるかなというところですよ。今、駐車場が広いというアドバンテージがありますので、それを踏まえた営業シートを使ってですね、やっぱりイベントをやるのは、企画会社を通してっていうことで進めていけますので、主催者ではなくてイベント会社の方へ営業をかけて、春野の使い方というところでお話をさせていただいて、ヒットしたものも1つあるというところですよ。

それから、民間企業の方の活用ですけど、スポーツ教室に関して、ボリューム感で言うと、参加料収益が今年度予定で約2,500万、利益率が4割です。4割出せているということは、職員が関わってるから出せているというところで、イメージとしては、利用料金収入の50%はインストラクターの先生の謝金で、残り10%を保険料とか消耗品に使ってますので、4割が残っていくというところで進めていきます。民間企業の方の力をお借りするとすれば、先ほどの営業の部分でありますとか、それから今後、お力を借りたいというところはですね、企画会議の中で、どう稼げる手段を見出していこうというところではお力を借りていきたいなと思ってますし、すごく大事なことは進捗管理というのも大事でして、打ち出したもののそれっきりというところがあり得ますので、今ご説明した職員提案の事業に関しても、今も経営コンサルの方にも関わっていただいてまして、進捗管理をやりながら、どういうふうに進んでいったのか、課題は何かというところで今進めてきてますので、そういうやり方をやっていきたいなと思っています。せっかく、県から特別な支援をいただけるような場面ですので、そこを使ってですね、知恵を出して、効果が上がるような広報事業などを展開していきたいなと思ってお



ります。

石塚会長： はい。ありがとうございます。あとですね、昼食の提供事業っていうところですね。これって結構事業者からすると、本当に利益出るのかみたいなところが結構あったりしますよね。2年ぐらいか3年ぐらい前にキッチンカー関係の、いわゆるその団体というか、協会みたいのが確かできて、その辺りは使われているのでしょうか。

尾下理事長： 業者さんはですね、やはり春野総合運動公園で展開していますので、まずは春野商工会にお声がけをさせていただいて、春野商工会のメンバーを中心にスタートしました。キッチンカーのメンバーの方もおりますので、セットの仕方としてはですね、事業者の方がなるべく利益を取っていただけるように、財団としていただいているのは、占用料、これは平米20です。それから事務手数料、これは、キッチンカー1台でもおそらく2,000~3,000円しかいただいておりますので、あとは利益で取ってくださいという世界を作っています。ということで、稼げるような仕組み。それから利用者の方にとっては、春野総合運動公園の中でも食事できるところがなくなりましたので、行くとしたら近くの喫茶店か、高校生はローソン。すごく遠いのですので、何とかそれを解消したいということで始めましたので、今、利用者の方にも大好評で、先ほどお話ししたように年間95日出店していただいて、うちの方も100万以上稼げてますので、三方良しというところの世界を作れてるかなと。もう定着してきましたので、大会で来られた、特に観覧者の方は春野体育館の前であるとか、陸上競技場の前で、キッチンカーとかお弁当屋さんが出していただける昼食を楽しんでいただいていると思っておりますので、これも職員提案事業でスタートしましたので、やっぱりこう関わってる職員についてもモチベーションが上がってるだろうなと思っています。

石塚会長： 稼働率が上がって、お客さんがいっぱいね、スポーツで楽しみたいっていう方がいっぱい来られれば、それだけキッチンカー事業も利益出てくるって話になってきますね。そうすると、事業者さんもやっぱり年間のそこで活動する、事業をする、ビジネスするとなったときの収支計画が立てやすくはなってくると思うんでね、ぜひ、増えていくといいですね。

尾下理事長： そうですね。始めるときに私もキッチンカーの収支を数字で確認をしながら、こうなるとやっぱり場所代を高くすると利益は出ないだろうなという想定の下にセットをしました。

石塚会長： はい、ありがとうございます。それから、企画会議のところの部分に、出資者スポンサーのリサーチっていうのが令和8年度のところに記載されております。いわゆる協賛というか、あとは、このスポンサー主催の企画であったりとかですね、そういうのも何かやりつつ、安定的にこのスポンサーから毎年コンスタントにお金が入ってくる財源というところの部分は、結構、運営上重要になってくるかなと思いますので、ここの辺り、すごく期待をして

ますし、サービスも良くなってくるような気がしますので、ぜひ、積極的にこの辺りやっていただくと良いかなというふうに思いました。はい。私の方からは以上でございます。

尾下理事長： 先ほどの出資の件につきましてはですね、今の経営を考えていく場合に、県からの管理代行料、委託料について、それで経営が満たされるということとはなかなか難しいだろうなと思っています。それから、先ほどご説明した収益の向上策を打っていても、やっぱり少子高齢化の時代ですので、その限界はあるだろうなというところで、財団の将来を考えたときにですね、管理代行料、利用料金収入、それからスポーツ教室の参加料収益合わせると全体の収入の95%を占めてきますので、それだけでは満たされないだろうと思っています。ここはですね、財団法人の基本に返ってですね、新しい出資者に現れていただいて、基本財産の運用益で一定回せるような世界を作りたいと思っています。スポーツ振興財団の基本財産は今は1億円です。社債を3.04%で運用しております、うちは非課税事業者ですので304万円が入ってくる仕組みです。それではなかなか回せていけませんので、これも私の構想ですけど、10億の出資を実現して、3,000万ぐらいの運用利益を得られるような世界を作らないと今後は厳しいなという意味でのスポンサーです。

石塚会長： 分かりました。色々な事業を展開する上でのスポンサーではなく、財団全体としての、その基金ところですね、そのところの増額というところですね。その運用益の部分で一定、利息の部分で運営を回せる形と。それは目指した方が良いですね。はい。ありがとうございます。他、皆さん、これだけのご発言したいというものがあれば。はい。上林委員お願いいたします。

上林委員： ありがとうございます。トップバッターで各委員のお話聞きながら少しプラスアルファということで、僕も色々ところで施設の運営管理をお伺いする中で、また、今お話を聞く中で、いくつかアイディア出てきて、例えば井上委員がおっしゃっていた既存施設の活用みたいな話の中でいきますと、宮崎県の延岡市でやってらっしゃいますゴールデンゲームズ延岡という、陸上の競技大会がございます。こちらはですね、非常に活況で地域も巻き込んだ陸上競技大会になっていまして、もう熱いですよ。夜ナイターでも陸上競技やってるみたいな感じなのですが、これ自体は、実際に財団さんがやるのは少し難しいと思うのですが、旭化成さんが地元にいちゃって、その陸上部が非常に強いので、それもあって、しかもそのスポーツボランティアが災害ボランティアに回したりとか、非常に良い好循環を生んでるというのも1つあるんですけども、ベースになってるのは、やっぱり旭化成さんが福利厚生の一環として、その大会だとか会場利用してるっていう、ある意味経費計上して、節税にうまく活かしてるみたいな話というのも実は大きかったりもします。こういうようなお話って、ふるさと納税みたいな話に繋がるかなと思うんですけども、割とスポーツ業界での、そういう節税での活用っ

ていうのは昔からよくやられてるお話ですから、改めて原点に返ってそういったところを回ってみながら勉強するのが僕は1つあるのかなと思いました。

坂本委員の方からもいわゆるクラウドファンディングのお話ありましたが、そういった意味では、最近企業版ふるさと納税を上手く活用して、その中で物納というのがありまして、いわゆるお金ではなくて物で納めもらうという話があったりもします。これは実は非常に有効でして、例えばですけども、バリアフリーに資するような手すりの設置であるとか、後付けのそういった対応みたいなものに関しても、物を、在庫で余ってるようなところを、提供いただいてみたいな話に対応するっていうのは、もしかしたらの設備更新には有効かなと思ったりはします。今回のスポーツ推進計画の、より一層の利用者の増進みたいな話がありましたけれども、何かインクルーシブな、そういう企画を作っていくみたいな話の中でも役に立ちますし、それは例えば先ほど三谷委員からお話いただきました女子スポーツのお話にも繋がるかと思ってまして、昨年女子スポーツに関しては世界市場で23億ドルを突破したというふうに、実は結構伸び盛りという話は指摘がある一方で、設備が付いていけないって話があるのですね。トイレであったりとか。そんなところの更新みたいな所にももしかしたら繋げる事ができるかなというふうに思った次第です。

最後、いわゆる小学生向けの教室等々のお話で、先ほど古谷委員からお話ありましたけれども、僕が実際少し関わらせていただいた面白い取組があるので紹介させていただきたいのですが、盛岡市と岩手県が合同でやってる野球場なんです。ホームチームも何もない球場なんですけれども、そういった意味で色々な取り組み工夫されてるんですが、東京大学の野球部の合宿誘致をされてます。合宿誘致をして、その足で合宿に来てくださった東大の学生に受験直前の学習塾を開いていたりとか、地元の小中学校、高校生を集めてそこで塾を開くみたいなのところまで含めて、連携をしてるみたいなことをやっていてめちゃくちゃ人気があるそうです。例えば、陸上であるだとかそういうことで合宿誘致をするときに、一緒に連携して何かできるみたいな話も考えてできると、まさに地元を巻き込むみたいな話に繋がるアイデアにも行くんじゃないのかなというふうに思った次第です。普段こういうアイデアを出してなんぼの仕事をしてるもんですから、少し紹介させていただきました。ありがとうございます。

石塚会長： 他、委員の皆様方から、よろしいですかね。はい、ありがとうございます。それではスポーツ振興財団に関する議事の方は終了とさせていただきます。またスポーツ振興財団の方には、今後また少し参考になるものがあたらいいなと思いますけれども、事業の実施、変更とかですね追加するにあたって参考にさせていただければというふうに思います。時間が許せば会の最後

まで、引き続きご出席をお願いいたします。では続きまして高知県のいち動物公園協会のご説明よろしくをお願いいたします。

(のいち動物公園 中岡理事長)

中岡理事長： お世話になります。のいち動物公園協会の中岡でございます。資料6で説明をさせていただきます。まず計画の趣旨目的と、(1)のところをご覧ください。

のいち動物公園は「人も動物も生き生きと」いうことを基本理念にしてございまして、その理念を実現するためには、財団の方の財政基盤というの強化していく必要があるというふうに考えておりまして、これまでの取り組みの拡充でありますとか、新たな企画を展開いたしまして、まずは入園者数の増加を目指す、それによって収益増という好循環を目指していきたいというふうに考えております。

その手段でございますけれども、これまでものいち動物公園のオリジナルグッズを作成して販売してございますが、そういったものの拡充でありますとか、新たにデジタルコンテンツ、それから県内外の企業とのコラボ、グッズの製作販売など、そうして得た収益を事業の維持拡大につなげたいというふうに考えております。

視点で言いますと、のいち動物公園で少し前にトリップアドバイザーというので好評価を得まして、皆さんよく知られてるみたいなどころを持つところがございまして、やっぱりあまりのいち動物公園を知らない。特に県外の人知らない人もいますし、それから動物自体を知らないという方もたくさんいると。ハシビロコウと私たちは動物公園いるので言いますけれども、県外の人に聞くと、「それなに？」っていうこともあったりしますので、そういう動物公園を知っていただく、それから動物のことを知っていただくという視点で色々な展開をする必要があると思いますし、それから、来たくても来れない人も多分いらっしゃる、色々な身体的なハンデがあったりとかですね、なかなか来れない人もいらっしゃいますし、一方、すごくコアなファンもいらっしゃいますので、そういった方々向けに色々な事業の展開をしていきたいというのが視点でございます。

あともう1つは、前回もお話をいたしました、入園者数っていうのは、土日祝日が主です。土日祝日に雨が降ったりとか、すごく暑かったりすると、入園者数がダウンと落ちるということでございますので、そういう雨とか暑さとかですね、そういう時にも来ていただけるような、入園者の減少幅が少しでも縮まるようなそういった視点で色々な取り組みをしていきたいということでございます。

2の計画の概要をご覧ください。(1)には8年度に取り組むべき取り組みというのを3つ記載してございます。まず売店なんですけれども、これはも

う4月の年度当初から取り組みたいと思っています。売店は非常に収益の事業の中で売上が上がっておりまして、3,000万から4,000万円売り上げています。経費を差し引くと750万とか、多い時は1,000万ぐらいの収益が上がるというところがございます。余談ですが一番売れるのがクジですね。皆さんご覧になったことあると思うのですが、クジで出てきてそれ取ってというやつが1,100円なんですけど、それが一番売れてまして、年間500万とか600万とか売れます。売店が一番売れてるんですけども、これまでも色々なグッズの製作販売してございますけれども、そこをお客さんのニーズも踏まえまして、新たなものを取り入れていきたいということを考えております。既存の商品の見直しも含め、新商品の開発にも力を入れていきたいというふうに考えております。

次に売店の事業としまして、オリジナルポスターの製作販売というのをやっていきたいなと思ってます。オリジナルカレンダーは既に製作販売していますが、例えば先ほど言いましたハシビロコウでありますとかキリンとかですね、色々な人気の動物をモデルにしたポスターというのを制作して販売したいと。これは前段で言いました、あまり知らない方々にやっぱりPRしていくというところで、今まであまりやっていない部分でございますので、そういうところも力を入れていきたいなということを考えています。一方、売店のスペースが非常に狭いので、リニューアルとか拡充とかということもありますし、将来的には売店だけではなくネット販売とか、そういうところもやっぱり視野に入れていく必要があるかなというふうに考えています。

次に3つ目が園内全体というところで、先ほどキッチンカーとかいうお話がスポーツ財団の方で出ておりましたけれども、うちも入口のゲート前広場でありますとか、レストランとか科学館とか、少し使えるスペースがございます。今はゴールデンウィークとかお正月、夜の動物公園、開園記念日とかには、色々な屋台とかキッチンカーに出店をいただいております。出店いただいた方からは施設の使用料など少額のお金をいただいておりますが、これを希望する事業者がいらっしゃれば、そういうPRをして、土日祝日など希望する業者に出店いただいて、そこで来園者には喜んでいただけるし、出店料等の収益も得られるということで、やっていきたいなと思っております。ただ、事前の準備といいますか、仕組みをしっかりとやる必要がございますので、これについては年度の後半から実施できるように準備をしていきたいなというふうに考えております。取り急ぎ、8年度からやろうというのは、この3つでございます。

次に2ページをお開きください。(2)に令和9年度以降の実施予定の事業ということで記載してございます。まず1点目が台北市立動物園とのコラボというところで、昨年度、協定を締結してございまして、昨年夏には台北市立動物園の方、それから台湾の3名の方がのいち動物公園に2週間少し研

修においででございまして、来年度も来る予定にしております。動物園関係者だけではないんですけれども、台北市議、台湾の方から来ることになってますし、うちの動物公園の職員もですね、向こうに研修に行かそうということを計画しております、そこの台北市の市立動物園は非常に大きな動物園でございしますので、そことコラボしたグッズをですね製作して販売をしたいというふうに考えております。

2点目が、海洋堂さんと連携して動物のフィギュアなどを製作販売したいというふうに考えております。以前に少し試算したことがあるんですけども、非常に初期費用が高額になります。ただ、先ほど言いました動物のコアなファンもおられますし、フィギュアのファンもいらっしゃると思いますので、例えば、事前に購入者を募って受注生産みたいな形でできることはないかなということをやってみたいなと思っております。

それから3点目がですね、デジタルコンテンツのニーズもあるというふうに考えておりますので、通常はあんまり公開してございせん動物のバックヤードの様子を例えばライブ配信をして、そういうファンに購入していただくなど、今後検討していきたいというふうに考えております。

4番と5番は園内の掲示板への広告掲載、それから制服ですね。私たちが今日のいち動物公園の制服を着ておりますけれども、そこに広告を載せていただいた上で、広告料をいただくということを少し検討したいなと思っております。既に他の動物園でもやられてることですし、私もあちこちの動物園行った際に見ると、後ろに企業の名前が入ったユニフォームで作業してる飼育員の方もいましたし、園内に企業の広告を掲載している動物園も見ておりますので、そういうものに習って、広告料の獲得を目指したいなというふうに考えております。

6番は、これも他の園で若干やっているところなのですが、県内企業で希望する日時にその企業名を冠して、スポンサードしていただいて、その顧客の方に入園していただくと。そのことで企業様の方から一定の広告収入的なものをいただこうというところですね。これも検討していきたいというふうに考えております。

それから7点目は、前回、イベント時に非常に駐車場の重点課題というお話をして、それぞれ委員さんにご助言もいただきましたが、実はもう早速、県の方で駐車場整備の予算確保をしていただきました。来年度、再来年度には自動の入場設備ができるという運びになりました。ここで議論をしていただいて、ご意見いただきまして予算が確保できたということでお礼をしたいと思います。そもそもの駐車場確保の整備費用も県で予算確保していただきましたので、何十台かになりますけれども、今の駐車場の近くのところでは駐車場の料金も徴収するというのと、加えて、一定渋滞の解消にどういう形でやるかということ、今後駐車システムの仕様の関係でよく検討してい

たいなというふうに考えております。

それから3番の県の支援措置の活用方針ですけれども、そこに3点ほど書いてございます。キッズスペースの拡充ではトイレへのベビーベッドの設置。既にいくつか設置をしておりますけど、まだ十分ではございませんので、県の方の補助金を活用させていただいて整備をしていきたいというふうに考えております。

クラウドファンディングにつきましては、獣舎の整備とかという部分で3か所ぐらいを想定をして、県に上げているところです。それから、先ほどの駐車場利用料金の整備については、県の方で予算措置をしていただいたということです。

あと、先ほど売店のスペースのことをちらっとお話させていただきましたけれども、スペースについても、今の商品の見直しも含めて、利用しやすいようなことで検討していきたいなというふうに思っております。

3ページ目ですね、財団内の推進体制ということで記載をしてございます。園長を計画の統括責任者といたしまして取り組んでいくという方向で考えております。それぞれの項目について担当のチームを作ってやっていきたいなと考えておりますが、今まで色々な動物園のイベントとか企画ものもやってきておりますが、チームを作って、計画を作って実行して検証して見直すと。いわゆるPDCAサイクルを回すというような、かっちりしたやり方をできていなかったというところがございます。

それから、職員40名ぐらいいますけれども、企画広報を担当する職員が、正職員が2名と、嘱託員が3名という形でずっとやってきております。その5名の職員も年間の企画とかイベントの実施などで非常に多忙でございますので、今後、8年度の事業もそうですけれども、9年度以降の事業も進めていくにあたって、体制強化が必要というふうに考えております。

このため、まず8年度の人事異動を少し前に発令しましたけれども、嘱託員3名のうち1名を正職員にするということで、企画広報系の体制をまた強化をいたしまして、8年度から進めていくということにしております。先ほど説明させていただいた8年度の事業につきましても、すぐに大きな収益に繋がるということにはならないと思いますけれども、そういう事業の進捗を見極めながら、あと、既存の企画やイベントなどの色々な事業のスクラップアンドビルドも行いながら、必要に応じて体制の見直しや充実を図ってきたいなというふうに思っています。説明は以上です。

石塚会長： はい、ご説明ありがとうございました。まず、ここは動物園というところでございますので、坂本委員の方から、お願いいたします。

坂本委員： はい。よろしくお願いします。動物園の自律性向上に関する計画ということで、その収益を上げるために、まず、これまで取り組みがあった新しい企画の中で、入園料を増加させたいということと、それから、物販などのもの

で収益を上げたい。もう1つクラウドファンディングなどの実施。つまり、入園者層を増やして物販を充実させて、かつ寄付金もしっかりいただくということで収益性を上げていくということが計画に盛り込まれていたのかなというふうに思いました。

特に、後半のお話であった広報ですとか、デジタルコンテンツを作ったり、あるいは利便性のための駐車場っていうところで見ると、大体責任者の方が同じ方だったりとか、スタッフもなかなか全部の仕事を増やしていくのは厳しいなと思ったところ、人も増やされるということだったので、その質問はしなくて良くなったかなというふうに感じました。

動物園を取り巻く現状って、なかなか入園者を増やすというのは難しい命題でして、1つはレジャーが多様化していて、これまでの「良いものを展示すればお客様は来る」っていう時代では少しなくなってきたかなっていうのを感じています。多様化の中には、デジタルコンテンツで、例えば、映像や音楽を楽しむ余暇をそれで過ごす方もいらっしゃいますし、動物園を選ばずに、他を選ぶ人達がたくさん増えてきているので、そこがまず課題の1つだろうと思っています。それから少子化もそうですね。少子化ってとどまっていないので、これまで若いお母さんとお子さん世代を主なターゲットにしていた動物園としては当然、入園者数が減ってきている現状があるかと思います。

そして、最近の気候、特に夏が厳しい暑さになって、なかなか夏の間にお客様を迎え入れるというのが屋外施設では難しくなっている現状もあります。それと動物の導入ですね。動物の導入も、動物の福祉に配慮した飼育と、それから、輸出入に関わるワシントン条約というのがあって。なかなか国内だけで動物を生産して維持して、それを展示に回すっていうこと自体が困難になりつつあって、おそらくどこの動物園でも繁殖を抑制せざるをえないような状況が生まれていたりとかしています。

台北動物園と連携されているので、海外とのやりとりという可能性はこれから担保されるので、その点は非常に優位だろうというふうに思うんですけども、なかなかその新しい動物を入れること、あるいは維持していくことすら少し厳しい時代が来ているのかなというふうにも思っていたりします。そうした中で、入園者を増やすということになると、少子化の問題はもうどうしようもないので、お子さんだけではなくて、高齢の方ですとか、他の、今まで来てなかった方たちに来ていただけるような働きかけとか方法をしていくのがいいと思いますし、夏の暑さもしょうがないんですけども、よりお客様が来やすいような時期に誘客を図るようなイベントを組んでいくしかないですね。あとはもう夏場涼むスポットを部分的に設けて憩える場所も併設していくことなんだろうというふうに思います。

レジャーの多様化について考えると、そこの来ていただけない方のニーズ



とどうマッチングさせていくかということは少し調べる必要があるかもしれませんが、これらの課題を動物園全体で共有して、個々の職員、飼育に携わる人であっても、そういう課題を抱えているってということと、お客様を呼び込むためにどうしたら自分たちができる範囲の中で、何をしたらいいのかっていうのは共有されていくのが良いだろうと思います。同じ方向に向かって頑張れるということで、グッズの販売にしてもアイデアにしても、もちろん企画を考えるスタッフというだけではなかなか辛いところもあるので、できれば、職員も何かしら意見が言えるような、あまりたくさん負荷をかけると今度飼育が大変になってしまうので、負荷がかからない程度に、自分事として、職員が意識をして考えてアイデアを出すというような仕組みも作っていかれるのが、この計画を実行するにあたってはとても大事になるのではないかというふうに感じました。

いずれにしろ、収益を上げるために入園者数を増やす。物販なりの自分で稼ぐ力をつける。それとあとは寄付金だと思います。クラウドファンディングはできるだけ現場の人が顔を出して訴えかける、やっぱりストーリーがとても大事になるので、「こういうことをしたら動物たちがより幸せになる」

「今こういう状態なんだけどもっとこれをする、もっとこういうふうに幸せになるんだ」ということを訴えて、ぜひ、手を差し伸べたいと思っていただけのようなストーリーを作って、マメに情報発信をして、所々でなく強化週間みたいなのを設けて、園長もよくテレビに出られたりとか聞きましたけれども、大いに顔を出して名前を売って、皆さんの共感を得られるように取り組んでいただけるといいのかなというふうに思いました。以上です。

石塚会長： 特にコメントはよろしいですか。

中岡理事長： はい、ありがとうございます。坂本委員が言われましたように、確かにこれからですね、うちの動物公園は大体年間 20 万人（の入園者数）を目標にしていますので、6 年度は、すごく天候も悪かったりということで 19 万人を切ったんですけど、今年度は天候もいいのと、あと色々な赤ちゃんが生まれたというところも話題性もあったということで、多分、今月末で 20 万人を超えるんじゃないかなというふうに思ってます。ただ、これが先ほど委員の仰いましたように、少子化でありますとか色々なレジャーの多様化という部分で、20 万人ずっとこれから維持できるかってなかなか厳しいなというところがあります。そういった意味で、委員からご指摘がございました、色々な違う層のところにターゲットを当ててアプローチしていくというところは、すごく大事なことだなというふうに思ってますので、そういった意味でデジタルコンテンツを活用したりとか、今までにない層に対してアプローチをかけていくというところをしっかりとやっていきたいなと考えています。

石塚会長： 坂本委員ありがとうございました。

では、上林委員お願いします。

上林委員： はい。ありがとうございます。少し僕も不勉強で申し訳ないんですが、少しお伺いしたかったのが、動物園の専門人材って、どういう形で獲得とかされるかお伺いしたいんですが。

本田園長： はい。園によって違うと思いますが、うちの場合は、正直言いまして採用に条件は設けてないです。その代わり、採用試験に専門試験と一般試験がありまして、やはり最終的に通るのは、動物の専門学校であったり、大学の農学部、獣医学部をクリアした方を採用してます。

上林委員： ありがとうございます。僕はスポーツ施設の専門ということで、スポーツ周りですと、割と重要視してるところでスポーツ指導者だとか、もしくは最近だとスポーツマネジメント人材みたいなところをいかに育てるのかというのはセットでよく言われます。「びわこ成蹊スポーツ大学」という滋賀にありますスポーツ大学さんですけど、これまではずっと体育大学だったのですが、スポーツビジネスマンのスポーツマネジメント関係のコースつくったら、入学志望者が2倍増えたというような話があるそうです。いわゆる動物園ですので、動物に関わりたいというある種のファンというのが一定数いて、そこに就職したいという人も結構いるのではないかなという荒い考えをしたときに、例えばスポーツの場合は、インターンだけで千人規模が毎年来て、それで色々回している企業もあったりするそうです。いわば人材育成事業というふうな形で自動化できてるのです。例えばですけども、いわゆる研修の受け入れみたいなものを、ある種システムとして上手く組み上げて、かといって、専門的なことをいきなりできるわけではないですから、少しでも今の体制での普段の雑務であるだとか、そうしたところを低減化する人として受け入れつつ、その現場での教育みたいなものも行って、ある種の研修事業として受け入れることにより、無料でそこを場として使っていただけるみたいな話をうまく使う。将来的にのいちに帰っていただけるような人たちを確保しつつ、そうした体制づくりに上手くプラスに働くような形を、コスト削減も兼ねながらできると、もしかしたらいいのかなというふうなことは、聞きながら思った次第です。

おそらくですが、先ほどのご提案見てて、コネクトセンターな話というのは非常にコンテンツあるということで、今後もアイデア次第かなと思います。そうすると、コストをいかに減らすのかという話になるのかなと思って、人材の話をまずさせていただいたのと、あと何かそういう意味では、動物園ですと飼料といいますか、食べ物が凄くお金がかかる。例えば、地元のフードロスの受け入れだとかそんな話をして、コスト削減っていうのを色々アイディアを出せる方法っていうのをやっていっても良いのではないかなというふうに思った次第です。

本田園長： はい。人材育成までは正直至っておりませんが、いわゆる専門学校、大学の飼育実習に関しては積極的に受け入れを行っています。大学生、専門学生

それから中学校の職場体験ですね、あと高校もたまに、ということはやっております。少し近いのは、飼育課は嘱託員制度がありまして、飼育課においては5年を満期という期限になっていまして、それはその5年の間に、色々なところから飼育係を目指してもらって、自分に合う合わないを判断してもらってということで、5年で期間を区切ってます。もちろんその5年の中で、非常に優秀な人は、違う試験を受けてですけども正職員になったりという例もあります。

それから飼料に関しては、積極的に「ください」とPRはしていないのですが、そうした地元の農家の方とか、あとスーパーも、いわゆる廃棄になるけどまだ飼料としては使えると問い合わせがあった場合、積極的に受け入れて使うようにしております。

上林委員： ありがとうございます。山口情報芸術センターというメディアセンターがありまして、ここは開館のときにいわゆる人材チームを作って、何か設備をどんどん入れるのがメディアの伝統ではあるのですが、そうした豪華な設備を入れるより、まずは人を育てようみたいな話から、東アジア1と呼ばれるようなメディアセンターまでに成長したという話があります。長い目で見たときに人を育てるというところに少しリソースを割かれても良いのかなと思います、話させていただきました。ありがとうございました。

石塚会長： はい。先ほどスーパーとかからの食材の端材の受入、これってそういう取り組みしてますよと公開はしているのですか。

本田園長： 積極的には行ってないです。去年、市の動物園がそうしたことを少しやってみましたけど、ものすごい量が来て、実際にはもう廃棄しかないだろうみたいなものが来たりして。

石塚会長： それは困りますよね。多分、塩分とか油とか使われているものとかは。

本田園長： そうですね。だから「慎重にやらないと」というところがあります。

石塚会長： あと動物福祉の観点とフードロスとの兼ね合いの部分で、そういうことを知った人たちがどう感じるかというところ、結構微妙なところがあるじゃないですか。

本田園長： そうですね。

石塚会長： それは何か上手く切り分けられるのであればそれはそれで良いかなという気はするのですが、それを地域に貢献できる部分と動物園との関わりみたいな所は、何かこうアイデアを出せると、いいPRになるのかなという気はします。また後で、僕も別の視点でコメントしたいと思います。はい、ありがとうございます。

本田園長： はい、ありがとうございます。

石塚会長： それでは、井上議員、お願いします。

井上委員： はい。井上でございます。よろしくお願いします。令和8年度の事業概要、この辺りについては本当にこの通りだろうと私も拝見しておりました。

次年度以降のことで少しお伺いしたくて、ご質問2つあるんですけども、1つ目が台北の動物園ですね、私自身、この台北動物園さんがどんなところが特徴なのか知らなくて、そういったところとのコラボをされるということですけども、その良さが、実際にこられた方に伝わるのかなというところを少し心配します。動物園としては多分お分かりだと思うんですけど、その良さが入園される方に果たして伝わるのかなという少し疑問がありましたので、まずはその点についてお聞かせいただけますでしょうか。

本田園長： はい、台北動物園は110周年の非常に歴史のある動物園です。元々は日本が作った動物園なんですけど、面積がのいち動物公園の10倍ありまして、コアラもジャイアントパンダもいます。世界的な国際会議もたくさん開いているという、アジアではトップクラスの動物園になります。何よりコンセプトが、のいち動物公園もそうなんですけど、檻を使わずに自然のまま、できるだけ動物を展示するというのを、もっと大規模に突き詰めた、本当に少しおこがましいですけど、うちと同じようなコンセプトの完成系というか、非常に我々も憧れるぐらいの動物園です。うちと台北動物園がコラボすることは、うちのファンが「えっ」と思うようなことはまずないです。

具体的にグッズが何かということもあると思いますが、まだそこまでは正直詰めれてはないのですが、私も何回か台北動物園行きまして、オリジナルグッズを売るだけじゃなくて、イベントの時に配ったりするのが物凄い無数にあるぐらいありまして、そういった中からうちと合うものを探していけたらという状況です。

井上委員： はい、ありがとうございます。私らみたいなのは全然素人なわけで、全く存じ上げないものですから、「なんで台北なのかな」といって、台北のグッズがあつてですね「へえ」って終わってしまうような気がするのです。でも先ほどのお話とかが伝わると、「あ、なるほどね」と、1つ関心が高まると思いますから、そのあたりに加えていただきますと、利用者としてはありがたいと思いました。

もう1つなのですが、どこの施設もそうだと思いますが、いわゆる入場者数を増やすために、特に「のいち」という立地を考えた場合には動線の問題があると思います。せっかく飛行場近いという立地でありながら、公共の動線がないので、少し不便かなというふうに思います。もしくは最近はクルーズ船がいっぱい来てますけれども、そういった観光、海外からの観光客の方も来られてもいいなと思ったりするのですが、動線について今お考えのことがありましたら、お伺いしたいです。

中岡理事長： 中々うち単独では難しいところがございまして、少し前、2月の頭まで「ものベスト」といいまして、物部川流域の南国市、香南市、香美市での取り組みを11年間やっておりました。そうした中で、毎日ではないですけども、夏の連休の間とか、空港から定期便のバスが回ってきたりとかいうこ

とがございましたし、それから、タクシーの乗り合わせでありますとか、うちだけではなくて、香南市のエリア全体で考えていく必要があるかと思えます。確かに、言われましたように、よく問い合わせががございます。車で来られる方はいいのですが、県外の方が「のいちには駅で降りてどうやって行けばいいのですか」と。歩いたら15分ぐらいという話なのですが、やはりタクシーで来たら1,000円ぐらいかかるというところもあって、非常に交通の便では課題だと思ってます。動物園独自で何かといわれると、案がないというのが実情です。

井上委員： はい。ありがとうございました。やはり一番大きなシンボリックな施設だと思えますので、動物園さんがこういう風に動いていただくと、また周辺の地元の商工会なども含めて、色々な関連ができていくのではないかなと思います。またそんなアイデアもありましたらお願いしたいと思います。以上です。

石塚会長： それでは、三谷委員をお願いします。

三谷委員： はい。よろしくお願いいたします。私の方は、自律性向上ということで、やはりそこには収益と人材育成は欠かせないというふうに思うのですが、先ほど（上林）委員が仰ったように、その研修事業というのは両方にプラスになると考えていまして、教える側も成長するし、収益もプラスになると考えてますので、そういう意味で、前回、牧野植物園さんで研修事業の話をさせていただきました。プラスになるのでぜひ、当然いきなり精度が高いものは難しいかなとは思いますが、弊社も建設業ですけど、他社さんに向けて組織活性化とか少し研修事業をやってみて、そういったことを少しチャレンジするのはありかなというふうには思ってます。令和8年度、9年度実施予定の行程で、様々な事例を書いてくださっていますが、1つでも成功事例がこの中から出てきたら良いなというふうに思っていますし、例えば弊社が、10Carat Expressの女子野球に関しては、やって上手くいったことと、上手くいかなかったこともありまして、例えばユニフォームへの広告はどんどん増えていきました。今年も収益でいうと協賛とあとは普通の販売、大体この2つを運営で回していますが、その中で1つは、球場に企業の名前書いた横断幕があるじゃないですか。あれを1年やりましたが、少し収益にはなったものの、結構女子野球は（日程を）タイトに詰め込んでまして、1試合目が終わって2試合目までに時間があまりない。そんな中で選手が付け替えに行かないといけなかったことがあり、結局ノックの時に選手がそこにいないとか、そのため「（横断幕を）今回はやめよう」とか。でもそれって実際やってみて、だめだったら変えていくというのはすごく大事だというふうに思いますので、大きなリスクは取られないと思いますけれども、やっぱり小さいリスクは取りつつ、挑戦をどんどん仕掛けていくというのは、すごく大事じゃないかなというふうに考えています。

そういう中で、色々と個でやっていくのは大事ですが、やっぱりチーム全体を巻き込んで、みんなやっていくということ。そして、収益に関しては、すべての施設が課題に思っているところだというふうに思っていますので、そういうところでマーケティングの専門人材とか、のいち動物公園さんだけでなく、春野運動公園さんもそうですけど、色々な施設を横断できるような民間の人材を活用していくことが1つじゃないかなというふうに思います。それは少し、それぞれの施設で決められることじゃないかなというふうに思いますが、そういう民間の人材が1人いるのは非常にプラスじゃないかなというふうに考えてます。以上です。

中岡理事長： はい。ありがとうございます。冒頭に少し申し上げましたが、うちの職員40名ぐらいおまして、先ほど言いましたように、主に今回の企画とかをやっていくのは広報企画の係になります。職員と嘱託員を1名入れ替えましたが、元々飼育員の方々が企画広報をやっているので、十分でないというのがあります。そこをどうテコ入れするか、非常に大きな課題だと思います。とは言いましても、新しい人をポンといれるというのは、今の段階ではなかなか難しいので、県とかですね、協力・支援をいただきながら、ノウハウといますか、そういうものを学びながらやっていくしかないなど。三谷委員の言われましたように、確かに1回、今までやったことないことをやるので、やってみて、なかなか難しかったら、軌道修正をしながらやっていきたいなというふうに考えております。ありがとうございます。

石塚会長： はい。三谷委員ありがとうございました。では続いて、古谷委員お願いします。

古谷委員： はい。先ほどの広報の話の続きですが、やはり専門職で入ってる方が広報とかデジタルにというのは非常に難しいと思います。じゃあ外注すると非常に価格が高くて、それだけの効果が出たりしても、費用高で続けられないということがありますので、せっかくだったら若い高知工科大の学生さんなどを活用して、すごい柔軟な発想で思いつかないようなアイデアが出てくると思います。ぜひ、そういうところの方々に支援していただく、多分無料でしていただけたらと思いますし、学生さんの力というのも非常に強いと思いますので、ぜひそれをご検討いただけたらと思います。

それとやはり、のいち動物園というのはリピーターが非常に多いと思います。特に未就学児や低学年。学年が高くなるにつれて行かなくなるような施設ですが、未就学児の間は非常に親も連れて行くところがないから「じゃあのいち動物園に連れていこう」というふうになると思います。そこに愛着も湧くと思いますので、その方々を醸成するためにも、ある一定の年齢が来るまでの、引きつけるものが非常に大事だと思います。

その中で少し私も考えたんですけど、既にやられてるかもしれませんが、色々な動物の赤ちゃんが生まれますよね。その名付け親やセレモニーもやら

れてますか。(実施しているとの回答をうけて) じゃあ名付けたその動物が、お誕生日、小学校1年生の7歳になったら、そこでまたもう1回名付け親の子供を呼んで来ていただくとか、そんなこともあれば、また次のリピーターとか、それから「自分はこうこうだったけど」ということを結構子どもって広報してくれると思うんですよ。そういったこともやられたらどうかなと思いますし、それから色々な動物の子供が生まれた、多分トピックスでニュースに上げてるとは思うんですけど、もう少しおもしろおかしく、それはやはり学生さんの力を借りる。職員の方は本当に自分の現場の仕事だけで手一杯なんですよ。それでまた、苦手な事はどうしてもその力の入れ方が薄い、それから入らないわけではないけれども、やはりそこは得意な方をお願いした方がいいのではないかと思います。それから動物好きな中高年の時間を持て余した方々いると思うので、そういう方々に入っていてボランティアをしてもらう。とにかく、そういう方々は自分の生きがいになることが、健康寿命に繋がるということもありますので、のいち界限の比較的お元気な高齢者を利活用するのも良いのではないかと思います。収益増には繋がらないにしてもですね、支出の軽減には繋がるのではないかと思いますので、ご検討いただけたらと思います。

中岡理事長： ありがとうございます。まず、動物の名前ですが、今は、うちの方で、いくつか名前を候補を挙げまして、それを掲示して投票をしていただいて、一番多い名前にしているという形で、名付け親という形で個人の方がおるというわけではないのですが、ただ生まれた時だけではなくて、何歳になったとかいうところのイベントとか、仕掛けといいますか、それは大事なかなと思いますのでやっていきたいなと思います。あと、工科大生はですね、ぜひ少し探ってみたいと思います。SNSで色々な発信をしています、職員が裏側で撮ったやつを載せたりしてます。ただ、やっぱり飼育の本来の業務もある中で、それを撮ったやつをまた上げるという作業がタイムラグがあったりもしますので、活用できる学生さんの色々な柔軟な発想の中でやっていける部分があるということであればですね、非常にいいと思いますので、是非少し考えてみたいなと思っております。

あと、のいちのボランティアということで、参加していただいている方がいらっしゃいますけれども、そこの拡充といいますか、PRも含めて回数を増やしていくという取り組みもですね、ぜひやっていきたいなというふうに思っております。ありがとうございます。

石塚会長： はい。古谷委員ありがとうございました。では最後に私の方から。多分動物園における動物の、色々と行動が少しおかしいとかですね、そういうようなことがあった時に、職員の方が急遽出勤しなければいけない場合ってあるじゃないですか。その時に、今何が起きているかわからない状態でいくのか、ある程度状況がわかった上で対応して動くのかって多分違うと思うのですが、そ

のライブ配信の部分と直結するかどうか別として、園内で起こってる色々な状況が、職員の方がリアルタイムで画像として把握できるような状況に今なっていますでしょうか。

本田園長： それは休暇中の職員もですか。

石塚会長： そうです。

本田園長： それはやってないです。いわゆる Wi-Fi とかに繋いで、ライブ中継というのはないです

石塚会長： 施設園芸農業のデジタル化DXとかをやる中で、いわゆるハワイ旅行に行ったときでも、要は自分ところのハウスがどんな状況で、それで制御をするみたいな。でもこれ、生き物の場合、やはり何か起きたときに対応しなければならなくて緊急招集がある。その時に、どういう状況かが行ってみないと分からない、少し遠方におられる方は大変だと思うので、この辺りは何かこう、リスク管理の中で考えておく必要はやはりありそうな感じはしました。

あと、ライブ配信なのですが、ここの部分、どういう手法で配信していくかというところですよ。職員の方の手間も少しかかるのはあるのですが、確か北欧の方だったと思いますけど、テレビの放送が終わったらですね、たき火とかですね、パチパチパチパチ炎が永遠と流れるとかですね。海の映像がずっと流れるとか。要はどういう流し方をするかも結構、工夫次第ではありかなと少し思ったりもしたところです。

あともう1つ、動物園はやはり「生き物に触れる」ところの精神的な面とかがあると思うのですが、うちの大学の教員がですね、子どもたち小学校向けだったと思いますけども、真鯛の稚魚を飼育させて、最終的にそれを絞めて解体をして食べるみたいなことをやってます。いわゆる、「生と死」というところなんですよ。やっぱり生き物に触れるところの部分、「生と死」の部分がどう捉えられるかというところはあるかもしれませんが、それはすごく考えさせられる良い場だというふうに思ってますね、ここは何か1つ、動物園の取り組みとして何かこうできるというのはありなのかなと少し思ったりもしました。教育面というところです。

あとですね、先ほど動物園のサポーターという形で、多分地域の方々が多いのだらうと思うのですが、地域以外の方からすると、これって結構、企業の中でもやっていますが、要は企業の売上は大体リピーターとか、そういう人たちが経営を支えてると言われていて、そういう人たちが、例えばある会社の社長さんが行きつけのお店と一緒に食事に行くとかですね、そうやってお金払って有料で来てるのです。ある意味観光プランみたいな感じです。例えばこの動物園のサポーターというのも、1つ、有料で体験をするというような部分も多分できるんじゃないかなとも少し思ったりもします。

無料でいわゆる労働力といったらアレかもしれませんが、こうやって支えてもらえるようなところもあるかもしれませんが、有料でできる部分、少しそん



な話してもらったら良いかなと思いますが、どうですか。

坂本委員： 知っているというか、前やっていたというか。有料で動物園で営業してる外中両向きにやってるレストランがあって、閉園後の動物園に、まず少しか園長、副園長、研究センターのセンター長3人ぐらいで、プレゼンは当時の園長がしていましたけれども、少し少人数で有料で集まっていたいて、夜閉園後の動物園をご案内したり、最後はそのレストランに行ってお食事をして、ほぼホストの様な感じで席を回りながらサービスをする、すごく好評だったのですが、なかなか疲弊がすごくて、今それは行ってなのですが、そういうサロンの集まりを動物園で持つべきだというのは、京都大学の総長されていた方ですけども、もう常々言っていて、「ジビエ出したらいいんだよ」というような話をしていたのですけれども、そこはまだ実現には至っていないけれども、話としてはあります。

サポーター制度でいうと、もうされてると思いますが、サポーターの方に1回集まっていたいて、バックヤード中心に案内して、結構県外の人も、東京から参加される人もいたりして、楽しみに来られる方もいらっしゃるの、そういうサポーターを大事にしていくというのはとても大切だと思います。

石塚会長： お金を取るか取らないかはあれなのですが、逆にいえばいわゆる応援団の方を大切にするという話ですよ。はい。少し今後色々、なんかコメントございますかね。なにか適当なこと言ってる中で。

本田園長： サポーター制度は、今も、1口3,000円ですかね。ただ3,000円で年パスもあげますので、実質1,300円弱ぐらいでやってます。年2回、サポーター感謝祭をやるんですけども、それを楽しみに大阪、東京、遠いところでは北海道からも割と普通に来られる、県外の方に特に指示していただいているシステムとなっております。

石塚会長： はい、坂本委員。

坂本委員： 3,000円は安過ぎます。京都でやってるのは、大体1口10万円以上ご寄付いただいた方をサポーターとして登録して、「エサ代サポーター」という名前なので、獣舎の前でお名前か会社のロゴを掲示させていただいてホームページに載せて、年に1回お越しいただいてご案内するというのはしていますが、3,000円は少し安すぎるような気がします。もっと高額でも。

本田園長： 一応、法人サポーターもありましてそれは1万、3万、5万ですかね、あります。確かに少し他所の園と比べてですね、3,000円で年に2回感謝祭をやるというのも少し手厚すぎるかなとは思ってるところです。

石塚会長： いや、素晴らしい。もう一つ、はい、坂本委員。

坂本委員： 先ほど食べ物の廃棄物をエサとして使うことの是非について議論があったかと思います。京都でも5～6年前に始めて、今、京都市動物園の年間の餌代の予算が6,000万円ぐらいですけども、物でいただいている部分で、お金に換算すると1,200万～1,300万ぐらいの物をいただいている現状があって、値上が

りを何とか予算内で収めている状況です。

物は、まず事前調整があって、うち車がないので、持ってきていただける方に限ります。基本的には近郊の方だけです。もう1つ、お金で買ったものはN Gで、もう使えない、捨てなきゃしょうがないような、という時だけお話を受けて、量をあらかじめ、じゃあこの週に1回なのか2回なのか調整で決めますが、量もこちらがお願いした量で入れてくださる方に限ってやっております。でないと、先ほど園長おっしゃったように、廃棄物の方が多くなってしまったりすると本末転倒なので、うちで消費できる分だけいただくというすごくわがままなお願いを聞き入れていただいた企業の方に支援していただいています。うちから100mぐらいのところに漬物工場があって、週に3回白菜の外葉と大根をいただいています。動物園の近くには南禅寺っていうお寺があって、その参道には湯豆腐屋さんがいっぱいあるのですが、そこに豆腐を納品してる企業の豆腐屋さんが毎朝おからを届けてくれるとか。地元の企業の人たちが主には、J Aの京都も、廃棄される不揃いな野菜たちを持ってきてくれたりしているので、とても助かってるのですが、それは支えていただく方は廃棄物が少しだけ減る、少し廃棄物を提供することができる。それから、社員さんたちのモチベーションに繋がるというのをおっしゃっていただき、地元の動物も、自分たちの工場から出た廃棄物で賄っているんだみたいなことを思ってください。且つうちとしては少し予算を節約できるということがあるので、条件を少し厳しめに設けて、受け入れを進めていけば、必ず受けたものはホームページに掲載するのとあわせて、Instagramに実際その食材をあげているところを、担当者が動画に撮ってそれを上げてもらう。

Instagramで思い出したのですが、今のいち動物公園さんのInstagramのフォロワー1.7万人ぐらいいらっしゃるんですけど、まだまだ伸びしろがあると思うので、外側に発信するにはすごくいい回転だと思ってます。うちもFacebook上げてましたけど、Facebookは少しご高齢の方しか使っていないので、若い方はInstagramとかXとかで情報発信されるのが、広く訴求する方法かなと思うので。マメにあげると、本当に支持者というかフォロワー数が増えていくので、それをもっと活用されると、アピールに繋がるかなって思います。少し長くなりました、すいません。

石塚会長： はい。具体的でした。少しコメントはよろしいですか。

本田園長： はい。いや、大変参考になりました。ありがとうございます。

石塚会長： はい。予定の時刻少し超過しておりますが、これだけは言っておきたいというのが、委員の皆さんありましたらお願いします。よろしいですかね。はい。それでは、のいち動物公園協会に関する議事はこれで終了とさせていただきます。財団におかれましては、計画した事業の実施とかですね、それから変更・追加とかする場合には、ぜひ、何か参考になればと思いますので、ぜひご検討いただければと思います。ありがとうございました。

全体を通して特によろしいですか。では、本日の会議はこのあたりで終了としていただくこととして進行を事務局の方にお返しします。よろしくお願いいたします。

## 5 閉会

事務局： 石塚会長、進行ありがとうございました。最後に事務局からの連絡でございます。

議題の（１）でも少しお話をいたしましたけれども、来年度、各団体が計画に基づき実施する事業の状況確認でありますとか、フォローアップなどのために、引き続きこの懇談会の枠組みを活用したいと考えております。詳細につきましては、来年度改めてご案内をさせていただきたいと考えております。それでは本日の懇談会を終了とさせていただきます。委員の皆様、団体の皆様、本日はどうもありがとうございました。

以上