

# 新 島 村 商 工 会 総 合 計 画

## 新島村コミュニティ活用型地域活性化事業推進計画

基 本 構 想

事 業 計 画

新 島 村 商 工 会



# 新島村コミュニティ活用型地域活性化事業推進計画

## 第一章

### I 新島村コミュニティ活用型地域活性化事業推進計画基本構想の策定

この基本構想は、商工会が実施するシナジースキーム事業計画の目標及び目標達成のための基本的方向を明らかにすることにより、新島村や観光関係機関などと連携し、観光を軸にした産業の振興と地域コミュニティの活性化を図るとともに、計画的な事業運営とその目標を示すものである。

#### 一. 策定の背景

新島村は新島と式根島から成り、新島は雄大なスケールの羽伏浦海岸を有し、サーフィンやくさやで知られている。一方、式根島は入り組んだリアス式海岸に温泉が湧き、その景勝は式根松島と称され、古くから湯治場としてその名は知られてきた。二島間は、連絡船により10分で結ばれる距離にあるため、二島の特徴を生かした多様な島遊びを体験することができる強みがある。また、多彩なマリンスポーツや温泉などによって、健康の増進と癒しを得られる環境が整っている。

昭和40年代に端を発した「離島ブーム」は、観光が島の各産業を牽引する中核を担い、島の経済に大きな利益をもたらしたが、昭和60年代にはいと観光客の入込みは急激に減少し、現在は、最盛期の50%以下まで落ち込み、観光産業の落ち込みが他の産業に呼応して、島の経済は長らく続く不振に喘いでいる。

また、若者の都会への流失や少子高齢化により、各産業での高齢化が進み、次代の担い手不足も島の発展に深刻な陰をおとしている。

このような状況のもと、出生率の向上、若者主催の音楽イベントの開催、太鼓やフラダンスといった民間サークルやコミュニティ活動の広がり、ふれあい農園や郷土料理研究会を中心とした地産地消の推進など、内発的復興の兆しが見え始めている。しかし、島内のハード・ソフト両面を活用した組織的地域振興事業は進んでおらず、統一性のある観光事業や魅力的な商品開発が求められている。

## 二. 基本構想の理念

商工会では、衰退に歯止めがかからない観光産業に活力を与え、地域の活性化を図るため、「シナジースキーム事業策定委員会」を立ち上げた。折しも村では東京都の指導のもと新島・式根島観光産業活性化事業（産業労働局観光部の補助事業）に乗り出し、島の魅力を引き出す新たな観光の創出に取り組んでいる。

この構想は、恵まれた自然環境や地域コミュニティを最大限に生かした、複数の観光施策を組み合わせて行うことにより、それぞれの事業の成果を増加させ、相乗効果を発揮させることが重要である。実施にあたっては都及び村の総合実施計画や新島・式根島観光産業活性化事業との連携を図り、以下の事業を展開することで、効率かつ継続的に経済の振興と地域コミュニティの活性化を実現させる。

### 1. 「もやいの絆」事業プロジェクト【新・地域社会の活力増進事業】

- ① ケータリングサービス事業（食・人材派遣のセットツアー・出張給仕）
- ② リエゾンコミュニティ事業（データ共有・人材派遣・リエゾンコーディネート）
- ③ 宿の有効活用事業

本事業に際しては、既存コミュニティと連携しながら、小規模でも実現可能なテーマを中軸に組織力と信頼を地道に得ていく方法が最善と考え、各事業の相乗効果を最大限に発揮した事業運営を行う。

### 2. 新島村観光事業者経営力アップ支援事業【経営改善普及事業】

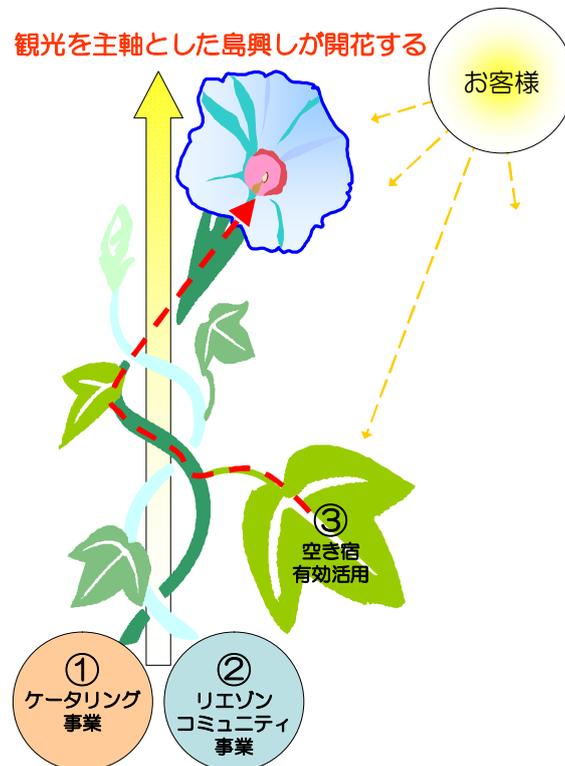
島内の観光関連事業のレベルアップを図り、観光客の顧客満足度と受け入れ態勢の強化を行う。新たな顧客ニーズの観光客の掘り起こしを図り、ケータリングサービス事業と連携し、新規事業者の開業支援を行う。

## 第二章

### II 分野別目標と施策の方向

#### 1. 「もやいの絆」事業プロジェクト【新・地域社会の活力の増進】

既存の島民活動と連携したケータリングメニュー開発やモニタリング事業を主軸として、事業部会の組織的求心力を高めながら、島民の自発的活動・技能・情報を結集したリエゾンコミュニティ事業を行う。



ケータリング事業は、いままで個別であった一次・二次生産物を特産品と組み合わせることにより付加価値が高められ、地産地消の推進効果や既存の観光体験メニューとして相乗効果を生み出すことができる。その結果、他にはない資源を最大限に活用することができるため、顧客満足度が向上して新たな客の誘致を図ることができる。

#### 1 ケータリングサービス事業（食・人材派遣のセットツアー・出張給仕）

- ① 食（昼食・夕食）のセットツアー及び出張給仕を実施する。その際、島の地産地消の食材をできるだけ使用し、他との差別化を図る。
- ② 古民家（博物館）・海岸（バーベキュー）・温泉施設などへの出張給仕を実施するほか、イベントやパーティーなどに出張し、客の要望に応じて料理・食材・道具や人材を提供する。

#### 2 リエゾンコミュニティ事業（データ共有・人材派遣・リエゾンコーディネート）

- ① 島で実施されるイベント情報や観光情報の共有化及び商工業者のPR情報の発信

基地を立ち上げる。

- ② ケータリング事業・体験型観光に専門ガイドを派遣する「人材バンク」を立ち上げる。
- ③ 異業種との結びつきを取りまとめるリエゾンコーディネーターを設置し、相互の連絡調整を図る。

### 3 宿の有効活用

- ① 休業中の宿の中から、食事なしの素泊まり宿を営業させ、島全体の宿のキャパシティを確保する。
- ② 素泊まり宿の活用により、宿の選択肢の幅を広げ、新たな顧客のニーズを掘り起こす。
- ③ 宿の形体、部屋の設備及び料金などにより、宿の選択ができる受け入れ態勢の充実を図る。

#### ○事業間の相乗効果

ケータリング事業とリエゾンコミュニティの相乗効果
<ul style="list-style-type: none"><li>・ 事業者の育成、選抜が可能。</li><li>・ 特産品の食器と食事メニューのタイアップが可能。</li><li>・ 自発的活動に依存しがちなメニュー開発が、組織的に行える。</li><li>・ 観光ツアーと組み込んだケータリング事業が可能。</li><li>・ 島内のコミュニティ活動の食事をサポートできる。</li></ul>
ケータリングと宿活用事業の相乗効果
<ul style="list-style-type: none"><li>・ 営業宿の継続支援になる。</li><li>・ 休民宿の再開のてこ入れになる。</li><li>・ 食事なしの宿であるため、ケータリングの顧客を増やせる。</li></ul>
リエゾンコミュニティと宿活用事業の相乗効果
<ul style="list-style-type: none"><li>・ 宿情報の組織的PRが可能。</li><li>・ 二島（新島・式根島）相互の宿の利用が可能。</li></ul>

### Ⅲ 事業計画の効果

#### 1 ケータリングサービス事業（食・人材派遣セットツアー・出張給仕）

- ① 現在、島のツアーには昼食が含まれていない。加えて、島内の絶景スポットや温泉などの観光名所と飲食スポットが離れており、限られた時間での昼食をはさんだ効率的な観光が困難であった。また砂風呂を有する温泉施設や観光施設、食事処のキャパシティーについても団体客を受け入れるには不十分であり、来客ピークの負荷均等化と待ち時間を速やかに解消する必要がある。そこで、オフシーズンを中心に、観光施設への食事ケータリングや昼食とガイドのセットツアーを実施することにより、新たなサービスが選択できる。
- ② 島内の事業者やサークルとの連携により、既存の飲食店やサークルの活性化を図ることができる。
- ③ 古民家、名所施設・島内ロケーションなどへの出張給仕によって、より身近に島の自然や歴史を体験することができるほか、イベントやパーティーなどにも出張するため、新たな客の誘致が見込まれる。また既存遊休施設の有効活用が図られる。
- ④ 食事なしの素泊まり宿をサポートできることで、開業・運転リスクを低減できる。
- ⑤ 既存の宿に、少人数客の食事代行による手間軽減や一品メニュー追加などにより、営業を支援することができる。
- ⑥ 料理には島の地産地消を生かした食材を提供することで、他島との差別化を図ることができる。また、新島ガラスのオリジナル食器で料理を提供することにより、食全体の付加価値も増し、お土産としての購買意欲を高めることが出来る。
- ⑦ サービス提供の幅が増えることにより、客に対するニーズ（中高年・団塊の世代・学生のサークル等）に答えることができ、顧客の満足度が向上し、リピーターの囲い込みを図ることができる。
- ⑧ 島の関係者へのサービス提供を可能にすることにより、地域コミュニティの活性化を図ることができる。

#### 2 リエゾンコミュニティ事業（データ共有・人材派遣）

- ① 島には他にはない魅力ある観光資源があるが、様々な情報をトータルしてコーディネートする組織がないことから、相互の連絡調整が図られていない。商工会では、それぞれ独立して単独開催している体験型観光イベントや観光情報を一つに結ぶデータ共有事業を実施する。これには島内のコミュニティ組織などから自由に提案・情報提供してもらい、随時反映できるシステムを構築する。トータルした情報が発信できる情報基地を立ち上げるため、各商工事業者の観光PR活動が増加して、商工活動の活性化を進めることができる。

- ② 島には貴重な自然、文化遺産、他に類をみない景観が存在し、専門知識を有する人材がいるにもかかわらず、お客が満足できるガイドサービスが不足している。このため遊歩道の散策や史跡散策などの体験型観光はPR不足となっており、観光資源が有効に活用されていない。島内の有識者を講師として招き、専門ガイドを育成・活用する『人材バンク』を立ち上げる。島料理の体験や磯遊び体験などに専門ガイドを派遣することにより、体験型観光のレベルアップを図ることができる。

### 3 宿の有効活用

- ① 最盛期、300件あった宿（主に民宿）は、観光客の減少、後継者の不足、経営者の高齢化などにより100件まで減少した。現在、新島・式根島の収容人員は約3000人（1日当たり）であるが、休業中の宿を、食事なしの素泊まり宿として営業させ、島全体の宿のキャパシティを確保することで、従来、宿泊先が確保できず集客が困難だった夏場やイベント時のピーク時に対応可能となり、従来の機会損失を解消し、新たな客の誘致が見込まれる。
- ② 食事の用意が必要ないため、宿の経営者の労働力が削減できる。食事提供は島内の飲食店および食事ケータリングサービスを最大限活用することができる。
- ③ 休業中の宿を活用するため、経費を最小限に抑えることができ、安価な宿泊料金が実現できる。また、安価ゆえに長期滞在が可能となり、気象条件によって影響を受けやすいマリンスポーツ・ハイキング客だけでなく、長期間の逗留が必要な湯治客のニーズに答えることができる。
- ④ 経営者の高齢化に対応でき、持ち家をサイドビジネスとして活用することができる。また新島では個人の持ち家が昔の抗火石作りであったりすることも珍しくなく、このような観光名物の中で宿泊するという新しい付加価値も形成できる。

### 4 将来的に島内経済に与える総合効果

- ① 平均客単価UPの効果：年間4万人\*1の観光客で、新事業部分で現在より平均客単価の1500円UPを目標とする。増益分の6割を人件費と純利益とした場合の3600万円によって、島特産品エキスパートおよそ10名の雇用を創出することができる。
- ② 特産品による農業・漁業・製造業の利益増：来島者4万人の客単価3万円\*2（平均2泊・交通費別）のうち、島の特産品に対する消費を5000円増加させるとすると、年間2億円の特産品売上であり、その6割を人件費・純利益とし、農業・漁業・鉱業の従事者150人で割れば、年間80万円の追加所得となる。これは農業・漁業の専従者にとって十分な収入であり、将来的な衰退に歯止めをかけることができる。

\*1 東京都産業労働局 平成17年伊豆諸島観光客入込実態調査報告より、少なめの人数を想定

\*2 「新島村総合計画」より観光消費額を、伊豆諸島観光復興協議会平成13年3月観光復興基礎調査報告書より観光客数（実人員）を読み取り、これより平成12年度の平均客単価を算出し、参考とした

## IV 実施体制

新島村商工会内に専門事務局を設置し、商工会職員及び「もやいの絆事業部会」の部員により実施する。(組織体制・規約(案)は別添のとおり)

事業実施に当たっては、調査・研究・事業実施の作業が伴うため、現況の商工会組織の日常業務を処理しながら各事業に対応することは困難と思われる。このため専門の事業実施部隊を各部門から実務適任者を選抜し設置すると共に、新島村基本構想及び観光活性化事業の趣旨に基づき、村及び各関係団体との連携を図り事業を実施する。また、これを踏まえて商工会が全体事業を統括する。

## V 年度別事業計画

### ① ケータリングサービス事業

20年度： 地産地消を推進している新島村役場の『ふれあい農園』や郷土料理研究会、式根島おさかなサービスなどと積極的に提携し、他の事業に先立ってメニュー開発を行い、モニタープランを実施する。また、ガラスアートセンターなどと提携し、特産品の新島ガラスと陶芸による食器作りなどを行っていく。

出張給仕が実行できる事業者及び団体の把握に努め、提携方法の協議を行う。島内の飲食店を調査して、宿との食(昼食・夕食)のセットについて意見調整を行う。20年度事業の総点検を行い、平成21年度の事業計画と見直しを行う。

21年度： 地元産の食材を使用した季節メニュー作りを協議し、既存事業者へのメニュー提案および商品開発の事業を行う。数回のモニタープランを通じて、コスト算出・実施体制を確立する。21年度事業の総点検を行い、平成22年度の事業計画と見直しを行う。

22年度： 新島及び式根島で試験的にケータリングサービス事業を開始する。問題点を把握して、新しい段階への方策と体制を整える。22年度事業の総点検を行い、事業の効果を総括する。3ヵ年の実勢を踏まえ、次年度以降の事業計画について検討する。

### ② リエゾンコミュニティ事業

20年度： 商工会内にリエゾンコーディネーターを配置し、情報の共有化を進める窓口を設置し、ネットワーク化の推進を図る。事務局に必要な情報共有化パソコン・OA機器、会議システム等を調達する。現時点でシナジースキーム策定委員会としてインターネット上に「mixiサービス」のコミュニティを稼働しているが、新島村関係者が不特定に情報提供できるソーシャルコミュニケーションサービスの組織的サポートを実施する。ケータリング事業や観光ガイドツアーの情報収集と募集、村民へのケータリング事業参加者募集やイベント告知を行う。

島内の有識者をガイドとして活用するため、情報収集及び登録準備を開始する。20年度事業の総点検を行い、平成21年度の事業計画と見直しを行う。

- 21年度： ホームページ（取りまとめサイト）を作成し、ネット上の情報の流れを整理調整し、問題点を検討する。部門別にガイドを選定し、イベントの実施日、体験時間及び内容、ガイド料などを協議し、問題点を検討する。21年度事業の総点検を行い、平成22年度の事業計画と見直しを行う。
- 22年度： 新島及び式根島でリエゾンコミュニティ事業を開始する。問題点を把握して、新しい段階への方策と体制を整える。22年度事業の総点検を行い、事業の効果を総括する。3ヵ年の実勢を踏まえ、次年度以降の事業計画について検討する。

### ③ 宿の有効活用事業

- 20年度： 島内の事業者向けのケータリングサービス利用事業の実態調査および休眠民宿の調査を実施して、休業の理由や部屋の設備などの実情を把握する。20年度事業の総点検を行い、平成21年度の事業計画と見直しを行う。
- 21年度： 観光協会などの関連機関と連携し、関係事業者への事業PRおよび意見交換を行い問題点の協議をする。また、既存の宿泊事業者にケータリングサービスのモニタプランを実施する。21年度事業の総点検を行い、平成22年度の事業計画と見直しを行う。
- 22年度： 提携宿を選定し、モニタリング事業を行い、新島及び式根島で空き宿を活用した素泊まり宿の営業を支援する。また、既存宿へのケータリングサービスの試験営業を行う。新しい段階への方策と体制を整える。22年度事業の総点検を行い、事業の効果を総括する。3ヵ年の実勢を踏まえ、次年度以降の事業計画について検討する。

※詳細のスケジュールは別紙2

## VI 事業予算

16,740,000円（3ヵ年） ※詳細は別紙1

## 2. 新島村観光事業者経営力アップ支援事業【経営改善普及事業】

### 1 背景・目的

衰退著しい観光産業の活力を取り戻すためには、観光客の受け入れ態勢を整備することが急務になっており、新規及びリピーターの囲い込みにつなげる経営改善が必要である。

現在新島村では、「新島・式根島観光産業活性化事業」（産業労働局観光部の補助事業）を実施しており、他との顧客獲得の競争力の増強や宿の経営が継続できる環境づくりの整備が重要と位置付けている。

当会では、村との連携を図りながら島内事業者の更なるレベルアップを進める事業を行い、受け入れ態勢の強化を図る。

### 2 事業の概要

- ① 顧客満足度と受け入れ態勢の強化を図るため、島内の観光関連事業者を対象とした個別指導並びにデータ共有化に向けたパソコン指導を実施し、島内の観光関連事業者の経営力を向上させる。
- ② 新たな顧客ニーズの観光客の掘り起こしを図るため、休眠中の宿を食事なしの素泊まり宿として営業させ、経費を最大限に抑えた宿泊プランを提供する。これらの宿にケータリングサービス事業（食・出張給仕）をリンクさせ、新規事業者の開業を支援する。

### 3 事業計画

#### (1) 実施内容

20年度 実施計画を作成し、個別指導や講習会を有効かつ効率的に実施するため、宿泊施設、飲食店、各商店などの観光関係事業者の経営状況や課題を把握するとともに、「もやいの絆」事業プロジェクトで実施する、ケータリングサービス及び事業者リストを実施計画書に反映する。

21年度 20年度作成した実施計画に基づき、対象事業者の受け入れ態勢のレベルアップに向けたサービス提供・連携先の案内、PR支援などの個別巡回指導を行う。また「もやいの絆」事業のポータルサイト作成するにあたり事業者PR用のパソコン支援や講習会を実施する。エキスパートバンク制度を活用し、宿泊施設の個別コンサルタント等の専門的な個別指導を実施する。

22年度 21年度の事業実施における効果や課題を検証し、課題の解決を図り、必要に応じて再度個別の指導を実施する。ケータリングサービス事業をリンクさせ、新規事業の開業を支援する。

## (2) 事業効果

当事業を実施するにあたり、以下の効果が期待される。

- ① 事業者のデータが共有化され、支援内容が明確になる。
- ② 既存の宿泊施設への指導を的確に行うことで、継続的な営業が可能となる。
- ③ 他にないサービスが提供でき、集客の競争力が高まり経営力アップが期待できる。
- ④ 事業者間の連携が高まり、事業収益が向上する。
- ⑤ 新規事業者の開業支援が図られる。

## (3) 実施体制

新島村商工会職員により行う。

## (4) 実施期間

平成20年度から平成22年度までの3ヵ年

## (5) 事業予算計画

20年度	38,213千円
21年度	38,033千円
22年度	38,233千円
総事業費	114,479千円【3ヵ年】