

アイランドハウスいえしま荘の利活用に関するサウンディング型市場調査

【調査結果】

アイランドハウスいえしま荘の利活用を図るにあたり、参画意向、市場性・採算性、事業コンセプト、スケジュール、地域コンテンツの活用方法などの様々な問題点や可能性を調査・把握するため、民間事業者との“対話”を通じて、アイデアや意見等を調査する「サウンディング型市場調査（以下「サウンディング」という。）」を実施しましたので、その結果を公表します。

1 実施経過

| 日 程 | 内 容 |
|-------------------------|------------------|
| 令和4年 9月21日(水) | 実施要領の公表 |
| 令和4年 9月21日(水)～10月11日(火) | サウンディングの参加受付 |
| 令和4年10月17日(月)～10月26日(水) | サウンディング・現地見学会の実施 |

2 参加事業者

6事業者

(旅館業1社、宿泊業2社、観光コンサル業1社、金融業1社、地域活性化共同体1社)

3 主な調査内容

- ▶ 参画意向について
- ▶ 市場性・採算性
- ▶ 事業コンセプト・事業内容・ターゲット
- ▶ 既存建物の活用有無
- ▶ 事業スケジュール（事業者募集期間、リニューアル期間、リニューアルオープン時期）
- ▶ 地域コンテンツの活用可能性（アクティビティ、地産地消等）
- ▶ 地域貢献策（地元雇用、地域連携）

4 結果概要

| 対 話 項 目 | 対 話 内 容 |
|------------|--|
| ① 参画意向について | <ul style="list-style-type: none">・現状有姿での事業展開を予定しているが、建物の改修も必要となってくることから負担も大きく、譲渡金額の無償または、減額を強く希望します（2社）・自社だけの運用となると知識、実績もないことから委託または共同で景観及び土地の利用を図りたい（建物不要、土地必要）・参画意向あり（建物解体撤去と土地の売却代金次第）・参画意向なし（2社） |
| ② 市場性・採算性 | <ul style="list-style-type: none">・部屋の間取りが時代のニーズに合わないことから、改修を検討し、また料金プランの差別化を図れば、採算もとれると思う・不便と感じるところは、広い視点や柔軟な発想の転換で補うことができる |

| | |
|-----------------------------|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> ・インバウンド対策は、環境の整備、スタッフ作りが必要 ・PR活動（TVコマーシャル等）を積極的に実施し、より多くの人の認知が必要 ・土地をキャンプ場として活用が図れるのではないかと思う ・現地調査を踏まえた結果、不動産価値が乏しいといった印象である ・指定管理者制度であれば、参画する業者もある ・ロングステイ（憩いの場など）の場として、活用価値はある ・地元の資源を利用し、オンリーワンのことをしたら、採算がとれるのではないかと思う ・交通手段（船の利用、港から現地までの交通）は、問題ない ・それぞれの島が持つ、唯一無二なところを発見し、PRすることが大切 ・デメリットと考えがちなものも、視点、発想の転換でオンリーワンになれる |
| <p>③ 事業コンセプト・事業内容・ターゲット</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・料金プランをはじめとし、新たに高級志向者を取り込む検討を図りたい ・周辺にあるスポーツ施設との連携をさらに密にし、合宿者の利用など、相乗効果を期待したい ・地域のキーパーソンとなる人を中心に事業展開するのが望ましい ・旅館業としてのノウハウを持っていないことから、事業展開を専門業者に委託し、地元の新鮮で美味しい魚を提供し、利用者の増員を図りたい ・景観が映えるテントで宿泊するというプランが考えられる ・ナンバーワンではなく、ここでしか体験できないといったツールや食べ物を活かし、オンリーワンを目標にするのが、有効な手段だと思う ・癒しをメインに現況の建物、土地を改修し、本格的な宿泊施設ではなく、長期的に滞在できる施設として活用できないかを検討したい ・交通アクセスは、問題視していなく、「島」らしいと思ってもらえる利用者をターゲットに事業展開していきたい ・グランピングを想定している ・無人島でのキャンプが流行っているので、その中枢的な施設として利用できないかを検討中 |
| <p>④ 既存建物の活用の有無</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・既存建物を活用し、事業展開するしか選択肢がないと思っている （将来的には新たな部屋の増設や一部改修も視野に入れ事業展開したい） ・既存建物を活用し、その時々で何が求められているのかを洞察し、地元の人達にも助けられながら、事業展開するのがベストではないかと思う ・新たなものを創造していくのではなく、既存建物の活用を主眼に施設の運営を行っていく ・既存の建物は不要で、土地を活用しての事業展開を検討中である ・現地を見学したところ、建物の改修には、多額の費用が必要で、今後の事業展開を勘案すると、建物は、市で解体撤去、土地は更地購入を希望 ・現地調査の結果、不動産（建物・土地）は、不動産価値が乏しい ・既存の建物の改修は必要と思っているが、修繕的な規模で改修していきたい。また土地についても、徐々に手を加えて、事業展開していきたい |

| | |
|-------------------------------|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> ・建物の解体撤去は、必須（既存建物が大きいため、活用の余地がない） |
| ⑤ 事業スケジュール（事業募集期間、リニューアル期間等） | <ul style="list-style-type: none"> ・建物を解体撤去となると、2年後ぐらいの本格運営となると思う（2社） ・募集から入札までの期間は、3ヶ月間あれば、十分である。（2社） ・いきなりのオープンではなく、スモールオープンで運営していきたい ・引き渡しから、リニューアルオープンまで、1年あれば問題なし |
| ⑥ 地域コンテンツの活用可能性（アクティビティ、地産地消） | <ul style="list-style-type: none"> ・地元小売業の活性化を促進するため、地元で食材を求めるのは、大切 ・食材によっては、地元の仕入れ先の規模縮小や廃止で調達が困難になることが懸念される ・保養所的な施設を有していて、地元小売業で様々な食材を購入しているので継続して、地元の食材等を活用したい ・漁船保有数が全国的に有数であるため、活用検討が必要 ・海運業（ガット船）が盛んであることから、船内の見学ツアーなど、家島でしか体験できないことをもっとPRするのも得策である ・地元の資源を活用し、オンリーワンの事業展開が図れると思う ・家島B&G海洋センターとの連携による、カヌーやローボートなどの活用は必須ではないが、選択肢としてあればよい ・船に乗ることは、非日常である（それをどのように捉えるかが大切） |
| ⑦ 地域貢献策（地元雇用・地域連携） | <ul style="list-style-type: none"> ・地域の活性化を図るため、地元の人をパート等で雇用したい ・食材をはじめ、地元で調達できるものは、最優先で購入したい。 ・周辺にあるスポーツ施設と連携し、マリンスポーツ、テニスなどを楽しむ等のメニューを取り入れたい ・周囲が海であるという環境のもとで、スポーツ関係部署との連携を図り、カヌーやヨット、ローボートなどの活用した企画を増やし、知名度と訪問者の増長を図り、活性化を促す ・野菜などの栽培や飲料物の製造過程で地元の人との協力をもらいたいと考えている ・理想は、地域のキーパーソンとなる人と連携して事業を実施したいが、いなくても単独で事業実施し、地域の信頼を得ていく ・地元の伝統文化を理解し、お手伝いもしている中で、島の魅力を地元の人には、気づかないところがあるそこを発見させるのは大切 ・観光客ばかりだと、地元の人にも住みにくくなるので、地域ぐるみで魅力を再発見し、家島らしさやここでしか体験できないことを探していく |