

甲州市勝沼ぶどうの丘事業経営戦略 概要版 (平成29年3月)

I. 経営戦略策定の趣旨

甲州市勝沼ぶどうの丘事業は、平成27年には開設40周年を迎え、オープン以来、一貫して地域の特産品であるぶどうとワインにこだわった農業の6次産業化を目指した経営で、ほぼ毎年、純利益を出し累積黒字の健全経営を続けています。一方で、近年は以下のような状況に直面しています。

1. 施設の老朽化の進行

施設の開設から40年以上が経過し、施設の老朽化は著しく、大規模な修繕が絶えず必要な状況です。また、常に利用者のニーズに応える施設のリニューアルも必要と考えられます。

2. 現状の施設規模でほぼフル稼働の状況

年間約60万人の利用者数でほぼフル稼働の状態であり、現在の施設規模のままでは、収入の大きな増加は見込めない状況にあります。人口減少社会の中であっても利用者を増やし、それら施設の更新費用をまかなえる収入を確保していく経営をいかに行うかが、現在抱える大きな課題となっています。

3. 大規模な事業機会の展開

峡東ワインリゾート構想の実現、JR東日本豪華寝台列車トランススイート四季島の受入れ、日本農業遺産の認定と、大規模な事業が次々と展開されていきます。このような大規模な事業機会の展開は、甲州市の自然、文化、人々との交流を楽しむ滞在型の観光振興を進める絶好の機会ととらえられます。

投資計画、財政計画を柱とした経営健全化計画を包括する経営戦略を策定することで、施設のリニューアルや修繕等のための資金調達の方策を検討し、訪れた方たちに満足していただける事業となることを目指します。

II. 甲州市勝沼ぶどうの丘事業の現状

1. 利用者数の推移



(Comment)

過去6年間の利用者数を見ると、平成23年度は東日本大震災、平成25年度は雪害による営業停止の影響で利用者数が少なくなっています。このように観光業は、災害や景気などの社会情勢の影響を受けやすいことが特徴としてあげられます。

2. 営業収益及び営業利益の推移

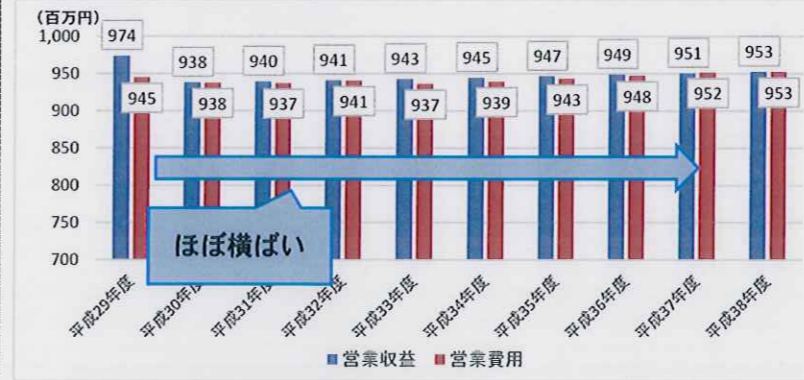


(Comment)

過去6年間の営業収益及び営業利益の率推移をみると、営業収益は年度によって増減はあるものの、概ね増加傾向にあります。また、営業利益率についても過去6年間で黒字となっており、健全な経営を続けています。

III. 投資・財政計画に基づく将来推計

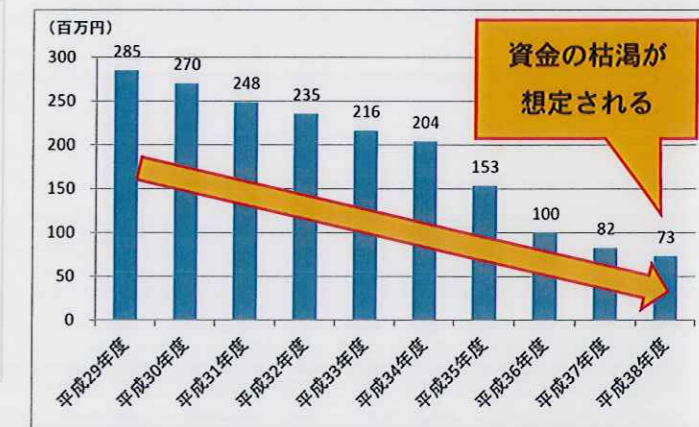
1. 今後10年間の収益的収支



2. 今後10年間の資本的支出



3. 今後10年間の現金預金残高推移



4. 平成39年度以降の主な修繕及び資本的支出

| 施設名 | 修繕内容 | 金額 (百万円) |
|------------|---------------------------|----------|
| イベントホール | 内装の経年劣化に伴う改修、外壁、屋根の塗装 | 85 |
| ふれあい交流センター | 資本的支出、浴室を1階に移設し、2階を大広間に改修 | 289 |
| ふれあい交流センター | 資本的支出、エレベーターの新設 | 79 |

限られた財源の効率的、効果的に活用することはもちろんのこと、民間活用も視野に入れた検討が必要であると考えられます。

IV. 経営戦略の方向性

1. 計画期間

10年間 (平成29年度から平成38年度)

ただし、事業の進捗に応じて定期的に見直すことを前提とします。

2. 投資試算における今後の取り組み

(1) 民間活用を含めた資金調達の方策の検討

今後増加が見込まれる施設の更新投資に対して、手許資金や起債による資金調達だけでなく、民間資金の活用を積極的に検討することも必要であると考えています。

3. 財源試算における今後の取り組み

(1) 施設の建設改良・増設による集客力アップ

現在の施設規模では、年間60万人の利用者数で、売上10億円がほぼ許容量と考えられます。今後、ぶどうの丘事業の財源となる利益の増加を見込む場合、施設を増設して、利用者数の増加、売上の増収を目指すこと、そのことがひいては地域への経済効果のアップにもつながっていくと考えられます。

(2) ソフト面整備によるサービスの充実

地元の特産品を活用するために、以下のようなソフト面でのサービス充実に取り組み、甲州市勝沼ぶどうの丘事業の魅力を高めるとともに、売上の増収、地域経済の振興を図ります。

- ①新商品の開発
- ②原産地呼称認証ワインをメインに据えた企画の充実
- ③ワインに精通した人材の育成
- ④「わかりやすく」「選びやすい」売り場づくり
- ⑤姉妹都市、友好都市などとの交流のメリットを活かした企画を考案 (文京区など)