

雲仙天草国立公園雲仙地域における県有施設への 民間活力導入に関するサウンディング型市場調査結果

1. 調査の目的

雲仙天草国立公園雲仙地域は令和6年で国立公園指定90周年を迎え、10年後には指定100周年を迎えます。これを契機に、長崎県では、雲仙温泉街や地獄等と共に雲仙地域の主要な利用拠点であり、インフォメーションセンター等を有する仁田峠エリアや、野営場やトレイルセンターを有する田代原エリアに立地する県有施設について、民間のアイデアや運営ノウハウの導入を検討し、よりきめ細かいサービスを持続的に提供することで、上質な滞在環境を創出することを目指しています。

検討にあたり、仁田峠エリアや田代原エリアへの民間事業者の参入可能性や事業スキームの可能性などに対する意見や提案をいただくサウンディング型市場調査を実施しました。

2. 実施日程

調査は、下表の日程で実施しました。

内容	日程
実施要領の公表	令和7年1月7日（火）
個別サウンディング参加申込期限	令和7年1月20日（月）
個別サウンディング実施期間	令和7年1月15（水）～1月29日（水）

3. 参加事業者 ※公表可の事業者6社

- ・株式会社シェルパ
- ・株式会社 R.project/株式会社 Recamp
- ・株式会社星野リゾート
- ・一般社団法人アールイー
- ・タイムズ24株式会社
- ・大和リース株式会社

4. サウンディング結果の概要

A 仁田峠

(1) 県有施設活用について参画の可能性

県有施設活用に対する参画の可能性についての回答は、以下のとおりでした。

表 仁田峠エリアの県有施設活用について参画の可能性

項目	回答数
1. 必ず参画したい	1社
2. 条件が合えば参画したい	2社
3. 参画する予定はないが、意見を述べたい	2社
参加する予定なし（意見無し）	1社

(2) 事業への参画形態・関わり方

事業への参画形態・関わり方についての回答は、以下のとおりでした。

表 事業への参画形態・関わり方

項目	回答数
1. 代表企業や構成企業として参画したい	3社
2. 直接的に事業に参画する予定はないが、連携・協力先として本事業に関わり たい	2社
3. 参加する予定なし（意見無し）	2社

※複数回答あり

(3) 参画するための条件

A社

- ・ 強いて言えば最終的に当社がやりたいことが受け入れられるかが条件。
- ・ 営業日や営業時間は、自分たちで変えられるようにしてほしい。

B社

- ・ イメージがまだ固まっておらず、現時点では特に条件はない。
- ・ 他の事業者がいるのであれば、当社の参画は不要だと思うが、誰もやらないのであれば、何かやれる可能性はある。

C社

- ・ 駐車場整備が事業に含まれ、有料駐車場であること。
- ・ 収支や契約内容が折り合うかどうか。
- ・ 駐車場サービスの提供にあたり、当社の機械を持ち込むこと。
- ・ 電源や通信のインフラがあること。駐車場の機材の管理を遠隔で実施しているため、通信環境は必須。大手キャリアの電波が入る状態であればよい。

F社

- ・ 参画のためには事業規模が小さく、およそ倍くらいが必要な印象。また、冬が通行止めで利用できないことも収益確保が難しい要因。
- ・ 運営会社にヒアリングをするなど詳細な検討はしていないため、具体的な事業規模などは現時点で想定していない。
- ・ 施工だけで言えば、現状の規模であっても問題ないが、運営までを考えると大きければ大きいほどよい。

(4) 参画する場合の事業スキームの可能性

A社

- ・ 現時点で望む形はない。具体的な話を聞きながら勉強したい。
- ・ 現状のままでなるべく早く事業できるようにしてほしい。100周年に向けて、トライアルをしながら事業を進めてもよいのではないかと。

B社

- ・ 現時点では未定。インフォメーションセンターの運営は、色々なことができそうなので、来た人に対してサービスをきっちり提供すれば、独立採算でもできそうなイ

メージ。

- ・ 収益の一部を環境保全等に回すのは、企業イメージの向上策としてもよい。全体を見てプラスであれば必要経費とみるので、問題ない。

C社

- ・ 設計から関わりたいので、駐車場整備を含む DB0 が参画のイメージ。
- ・ 運営についてはコンセッションや指定管理でも問題ない。他の事業者と組んでやっている事例はある。
- ・ 機器を持ち込むため、減価償却の観点から契約期間 1～2 年は短い。逆に固定賃料を払う際に長すぎるとリスクになり得る。4～5 年の管理期間が妥当な印象。見直し条項があればやりやすい。

E社

- ・ 今回の事業内容からみると、事業規模から指定管理者制度が最もやりやすいと思う。
- ・ 当社としては DB であれば参画が検討できる。

(5) 収益改善に向けたアイデア

<飲食・物販>

- ・ 現状はお土産などの魅力に欠けると思う。飲食や物販などで滞在時間を増やす方法で収益改善が必要。
- ・ キッチンカーの活用などもあり得る。
- ・ キッチンカーの運用に関して、まだ検討段階ではあるが、駐車場を貸したい人と借りたい人を結びつけるサービスを運用している。通常はコーンを置いておき、予約した方がコーンを避けて利用するやり方で問題ない。

<コンテンツ・交通改善>

- ・ 最近のトレンドは、マイクロツーリズム、自転車、インバウンドなど。自転車利用客を仁田峠に呼び込むことも考えられる。
- ・ 島原では一昨年に島原から小浜までの 1泊2日ツアーを実施し仁田峠が中間地点となった。裾野を活かしたツアーなども考えていきたい。
- ・ 奥入瀬や日光でオープンバスを使ったツアーを企画したことがある。PRも含めて実施した。その他、あちこちバスめぐりという企画も他の温泉街で実施したことがある。
- ・ 仁田峠は交通アクセスの面で課題があると認識しており、お客様からもそういった声があった。
- ・ 霧氷は雲仙の売りにしていると思うが、冬季は通れない日があるのが問題。課題はあると思うが、理想は 365 日通れるようにしてほしい。
- ・ 現状でも予約サイトなどで登録すれば、例えば午前中の普賢岳ツアーなどでも十分集まる。5,000 円のツアー料金でも安いとのことであった。
- ・ E-bike を活用し、温泉街・仁田峠・田代原の 3 つに拠点をつくり、回遊させる。

<情報発信>

- ・ 理想は観光協会が散らばっている情報を集約・整理して発信すること。その上で事

業者間の連携もできるとよい。

- ・ 情報発信と収益事業は同時並行で、とにかく情報発信を続けることが必要。
- ・ 内容としては、登山道やミヤマキリシマなど、登山に関する情報、温泉街や島原・小浜など、仁田峠から次に行く場所の情報などが考えられる。
- ・ 来た人やこれから来る人に対して、ロープウェイの事業者と一体で情報を出すことやライブカメラで混雑状況を発信するなど、ちょっとしたところで工夫の余地がある。
- ・ 登山マップが広がって商業マップになればよい。

<他の地域と連携した施策>

- ・ 由布岳は日本 200 名山に入っており、隠れた穴場スポットとして人気になっている。普賢岳も日本 200 名山であるため、大分県の由布岳と普賢岳がセットになる。
- ・ 国交省はゲートイン九州ということで福岡空港から訪日してもらう取り組みを行っている。空港からの直接交通が将来的に繋がれば、来訪者は増えると思う。

<エリア内連携>

- ・ 全て当社でやるのがベストだとは思っていない。その分負担が減るので連携できることがあれば、連携したい。
- ・ エリア内で複数事業者が別々に物販などをするよりも、一緒にした方がよいと思う。

<駐車場>

- ・ 駐車場料金の徴収が必要。機械式を採用し、コストを低減する。
- ・ 登山客の長時間駐車対策として、1 回利用に対する固定料金の設定は、長く駐車した方が得になるため、時間で料金の設定を変えることが必要。料金設定で利用者の行動を変えるのが一番単純な方法。車番認証で管理すれば、公平に駐車料金を徴収できる。
- ・ 駐車料金は 500 円、1,000 円等の単位の方が、おつりの管理が減るためよい。キャッシュレスのみの精算が可能であればさらに管理が減る。すでに他の観光地で成り立っているため、問題ないと思う。
- ・ 施設の滞在時間をどのようにコントロールしたいかによって、料金設定及び時間を変えることとなる。
- ・ 大型バスが入るのであれば、通常の駐車場の 3~4 台のスペースを使うことになり、通常の倍程度の料金を徴収するケースが多い。
- ・ カメラシステムでナンバープレートを認識し、駐車場の利用実態調査を実施することも可能。駐車料金を設定する前に実施することをお勧めする。

B 田代原

(1) 県有施設活用について参画の可能性

県有施設活用に対する参画の可能性についての回答は、以下のとおりでした。

表 田代原エリアの県有施設活用について参画の可能性

項目	回答数
1. 必ず参画したい	1社
2. 条件が合えば参画したい	2社
3. 参画する予定はないが、意見を述べたい	3社
参加する予定なし（意見無し）	1社

※複数回答あり

(2) 事業への参画形態・関わり方

事業への参画形態・関わり方についての回答は、以下のとおりでした。

表 事業への参画形態・関わり方

項目	回答数
1. 代表企業や構成企業として参画したい	1社
2. 直接的に事業に参画する予定はないが、連携・協力先として本事業に関わりたい	3社
3. 参加する予定なし（意見無し）	3社

※複数回答あり

(3) 参画するための条件

A社

- ・ 田代原単体ではなく、白雲の池キャンプ場など2～3か所を連動して運営する形態であれば可能性がある。今のサイズの単独では投資の回収が難しい。

B社

- ・ 水の問題がありそうなので、どこまで整備するのかは条件となり得る。そこまで豪華な設備は必要ないと思う。
- ・ 陸の孤島となるので、通信環境はどうにかする必要がある。通信が来ていないようであれば、衛星サービスでもよい。通信環境の整備は優先順位として高く、必須事項。

C社

- ・ 駐車場を有料駐車場にすること。

E社

- ・ 協業先を探す必要がある。協業先として、大手アウトドア事業者などをイメージする。
- ・ スペースを広くできるとよい。運営会社等へのヒアリングは行っていないので、具体的には判断できない部分もある。

F社

- ・ 自社内で出店の基準を設けている。現在の基準は、関東・関西圏で東京・大阪から1～2時間の距離であること、十分な平地の面積がありオートキャンプメインで展開できること、全体で3ha以上あることなどである。田代原については、条件に合わない。

(4) 参画する場合の事業スキームの可能性

B 社

- ・ 地元 NPO が参画するのであれば連携して指定管理者制度での参画が想定される。
- ・ すぐに独立採算は難しいと思うが、最終的には収益を出して、自立して運営できることが理想。

E 社

- ・ DBO であれば参加可能。改修でも問題ないと思う。
- ・ 施工と収益部門への投資が参加の形態。
- ・ 投資がある場合 20 年くらい必要。投資がなければ 5 年間でその後延長する形でも可能。
- ・ DBO の際の投資とは、都市公園の場合の設置許可にあたる部分をイメージしている。
- ・ 協業先は地元でやる気のある団体や NPO 法人でも可能。NPO などであれば事業期間が長くなった際に担保がとれるか調整が必要。

(5) 収益改善に向けたアイデア

<物販>

- ・ エントリー向けなら売れるが、上級者向けは薪くらいしか売れない。中古品やアウトレットは一期一会の出会いがあるので可能性がないわけではない。キャンプ用品はもの余りの状況なので、上級者向けは難しい。
- ・ 現状周辺にコンビニなどがなく、登山者は荷物を持って歩きたくないため、登山者向けの飲食面のサービスが必要。飲食の機材、長期保存できる食材など。体ひとつで来ても宿泊できるもの。
- ・ 当初は想定で導入し、利用者のヒアリングに応じて常にブラッシュアップして充実させるのが良い。
- ・ 物販は、薪、炭、氷、バーナーなどがあればよい。
- ・ トレイルセンターに自動販売機があればお金を落とせる。登山でもキャンプでも買いに行けないのは利便性が悪い。事業者側でもお金をとれていない。
- ・ 薪や炭の物販。
- ・ 地元の食材の提供などがあり得る。サービスの充実が必要。

<コンセプト・ターゲット>

- ・ ミヤマキリシマの保全活動をコンセプトとして取り入れ、教育などのコンテンツとして活かす方法はある。
- ・ ごみの分別とあわせて、エコらしきを出してアピールすればよい。
- ・ 例えば「自然を体験したい」、「野趣あふれる」など、コンセプト含めて位置付けていくことが必要。振り切った要素で PR してもよいのではないか。
- ・ エリア全体で美しい自然があるので、他と差別化できればよいのではないか。
- ・ 比較的夏場でも涼しいと思うので、テントサウナをつかって、利用料を徴収することも考えられる。

- ・ エントリーや上級者というより、どこから来てもらうかが重要。
- ・ 上級者としている理由は区画が少なくて平場が少ないためと思うが、平場は比較的容易に作れる。そのため、エントリー向けにもなり得る。
- ・ 問題はどこから来てもらうか。福岡から2時間弱となるが、そこからの取り込みを強化するのか。
- ・ サウナやライダーなど、ターゲットを絞って開発することも考えられる。
- ・ 現在韓国の旅行事業に関わっているが、韓国から誘致することも考えられる。バイクも持ってきたり、こちらで借りる方も多い。今は観光バスが足りないので、レンタルバイクと絡めて、海外にインフォメーションすることもあり得る。

<利用料金>

- ・ ほぼ利益がでない状態なので、適正な料金を徴収し、利益をベースにしたサービスの提供が必要。収益の一部を地域の環境保全に回すことも考えられる。
- ・ 現在の1,000円はかなり安い印象。長崎県のキャンプサイトでいえば、ソロで3,600円、大人2人で5,132円、家族で7,700円徴収できているとのデータある。
- ・ 上級者向けとしても、利用料金を上げて違和感はない。
- ・ 条例は後からでは変更しにくいので、事前に運営事業者の意見も踏まえて設定できるようにした方がよい。又は上限を高め設定できればよい。低すぎると機会損失となる。
- ・ ターゲットに合わせてコンテンツづくりと価格設定を検討する必要がある。

<野営場とトレイルセンターの連携>

- ・ トレイルセンターの活用も考えられる。登山者同士の交流、カフェなどの飲食、野営地との連携、避難所としての活用などが考えられる。
- ・ キャンプグッズは買うから借りるの時代が変わった。トレイルセンターの利用価値向上にもつながる。
- ・ 田代原のトレイルセンターを雨が降った時に泊まれるようになれば、ニーズがあると思う。トレイルセンターの一室とキャンプ場のサイトをセットで貸し出す形。今はそういったキャンプ場はない。

<ごみの回収>

- ・ 滞在時間の向上や周辺観光への波及を目指すのであれば、ごみは料金を頂いて回収するのがよい。当社では300~500円くらいで回収している。

<予約方法>

- ・ オンライン予約の提供
- ・ 予約方法は現在電話のみであるため、利用者をロスしている可能性もある。

<その他運営>

- ・ まずは情報発信が必要。現在はできていないに等しい。単独ではなく、仁田峠と温泉

街、島原半島との連携が必要。

- ・ 車乗り入れの際のルールの定型化。

<ハード整備>

- ・ 現状は2トン以上の車両が入れないため、オートキャンプも併用できるように橋の改修をしてもらいたい。
- ・ 雲仙なので温泉が引ければ目玉になると思う。
- ・ キャンプ場としての最低限の機能はきちんと整えることが必要。温浴施設などがあればうれしい。