（仮称）道の駅「くまがや」直売所への商品納入に関する説明会　質疑応答

質　　問	回　　答
国道17号バイパス下り線から道の駅への進入はどうなっているのか。また、食の棟への出入口はどこになるのか。	道の駅を取り囲むように国道125号と国道17号バイパスを結ぶ市道を整備し、新たな交差点を設けることで、下り線からも市道を経由して道の駅に進入出来るような計画になっています。 食の棟への出入口は、建物の東側になります。
駐車場は、お客様、大型のトラック、納入事業者でエリアは分けるのか。	その通りです。
ターゲット層の導き出しは、どのようになされたか。	レジャー施設化している道の駅が非常に人気があり、遠方のお客様をターゲットとした道の駅が多い。それを踏まえ、まずレジャー施設型の道の駅を目指すという設定にしました。その中でも、特に地元の市民やファミリー層をターゲットに据えマーケティングしていきたいと考えております。
同様のコンセプトで競争相手となるような道の駅が近隣にあるが、どのように考えているか。	他の道の駅では見かけない、天候に左右されない屋内遊び場が設計されています。その違いに優位性があると考えています。
近隣の道の駅との差別化の策は考えているか。	内装や什器のデザイン等を工夫しておしゃれな空間を作り、若い方々や女性の方々の関心も惹きつけられるような施設とします。合わせて、売り場中央のワークショップスペースではメーカー様とのタイアップイベントを行う等有効活用し、差別化を図ります。
道の駅としては規模が大きいですが、半径10キロぐらいでは、ナンバー１ぐらいか。	敷地面積は「道の駅めぬま」の約３倍となっています。
年間の想定来場者数、直売所の想定売上を教えてほしい。	国交省資料で、隣接する国道17号バイパス線、125号線の１日の車の通行量が、合わせて約７万５千台程度あるため、相当数の利用者数が見込まれます。 直売所の売上は、年間２億円程度を計画しています。ただし、コロナ渦での試算となっていますので、もっと多くを期待出来ると考えています。
近隣の道の駅と比較して、直売所の規模感をお伺いしたい。	「道の駅めぬま」の２倍弱ぐらいの広さと認識いただければと存じます。近隣の道の駅の中にある直売所と比較しても、広い方の部類に入ります。
直売所は「食の棟」の認識でよろしいか。	その通りです。
「委託販売型」「仕入れ型」は、納入事業者が選択できるのか。	商品展開、内容等については話し合いを行い、双方の意見を調整させていただいたうえで、決めさせていただきたいと考えています。
「委託販売型」の場合は返品があり、「仕入れ型」は買取という認識でよろしいか。	その通りです。
値段は自分で決めて良いのか。	「委託販売型」は、納入事業者様が決めていただければと存じます。
農産物の値付けについて、売れていない事業者が値下げを行い、値崩れの恐れがある。そういった観点の話も開業までには行ってほしい。	他の道の駅の状況を研究し防止策を考えて、2回目の説明会で説明させていただきます。
価格設定の基準値となる規格および、最低ラインの設定を検討してほしい。	意見を踏まえて今後調整させていただきます。
農協と付き合いのある農家だと、事業者登録はスムーズに通るものなのか。個人農家でも、野菜等を納品できるのか。	調整中のため詳しくお伝えはできませんが、農協様とお付き合いがある農家の方は納品手続きがスムーズになると考えています。組合員でない方も納品は可能です。事業者登録方法や納品の細かい条件については、整理して２回目の説明会でご説明させていただきます。
希望者が多い場合、納入事業者の選別はあるのか。その際の選考基準はあるか。また、陳列する商品の選定はワールドインテックが行うのか。	複数の事業者様が同類の商品を希望される場合などは、情報整理しながら一定の基準に基づきワールドインテックにより選別の調整をさせていただきたいと考えています。

（仮称）道の駅「くまがや」直売所への商品納入に関する説明会　質疑応答

質　　問	回　　答
「仕入れ型」の卸価格設定は、ワールドインテックで設定するのか。	基本的には弊社側で設定すると認識していますが、納入事業者様との個別のお話合いにて、調整はさせていただければと考えています。
花や草木の販売も予定しているか。	現段階で、取扱商品の制限等は決定しているものではありません。皆様の取り扱い商品等を総合的に勘案して判断していく予定です。
運営会社として、くまがや直売所の運営をどのように考えているか。	弊社では、サービスエリアやレジャー施設の運営を行っています。その運営ノウハウを十分に発揮していきたいと考えています。
自動販売機について、他の施設では農協や市との契約であったりするが、今回はワールドインテックとの契約になるのか。	自動販売機の選定が運営会社に委ねられていますので、契約はワールドインテックとの締結になります。
自動販売機は「委託販売型」となるのか。	「委託販売型」「仕入れ型」と異なる扱いになるため、個別に調整させていただければと存じます。施設の中に自動販売機を置く契約スタイルと変わらないかと考えています。
インボイス制度登録、未登録での違いはあるか？	「委託販売型」「仕入れ型」によっても異なりますし、現行の仕入控除制度が、2029年10月終了予定となっておりますので、その後の制度設計によっても異なります。今後の見通しが分かり次第整理しまして、２回目の説明会でご説明させていただきたいと考えています。
直売所レイアウトの北側は、厨房、製造工程の箇所になるのか。	ライブキッチンエリアとしてガラス張りにします。バームクーヘン、プリンを作っている様子をお客様が見られるようにし、手作り感の演出を行います。その商品を直売所で販売いたします。
ライブキッチンエリアの利用者は、決まっているのか。	ワールドインテックとなります。
「広場・緑地」の設計は決まっているか。	北側に調整池を設け、南側は遊歩道を設けて植栽を行うことにより、散歩を楽しんだり芝生の広場とすることにより、子どもたちが遊んだり出来るような設計となっています。
「広場・緑地」の南側へは、お花などを植える予定はないのか。	花壇の設置なども含めて現在詳細を検討中です。
子どもの遊び場スペースを、大きく取った意図は何か。	熊谷市のアンケート等で、天候に左右されない屋内で遊べるスペースのニーズがありました。かなり大きい施設なので、他の道の駅との差別化になると考えています。遊びに来たファミリー層に直売所にも立寄っていただき、商品を購入していただければと考えています。
防災拠点としての計画はあるのか。	「防災道の駅」の認定を目指して整備を進めています。
大きさを表現する手段として、シンボルタワーのようなものは考えているか。	西側（国道17号バイパス側）から見ることができる屋根付き広場の大屋根が、特徴的かつシンボリックなものになると考えています。
メディアに対するアピールについて、例えばFMクマガヤのステーションを置くであるとか、FM NACK5、TVなどへのアピールを考えているか。メディアとの繋がりは、ワールドインテックにあるのか。	オープニング時においての、メディアの力の重要性は認識しています。テレビ、ラジオ、雑誌など持っている様々なコネクションを活用していきます。
２回目の説明会は、別途参加申請が必要か。	今回ご参加いただいた皆様のメールアドレス宛に、次回のご案内を送付させていただきます。熊谷市の広報紙、商工会議所様または商工会様の会員の方向けのチラシでのご案内も考えていきます。