

西川町に 雪室 をつくる！？
個別ヒアリング まとめ

ツキノワ合同会社

西川町地域資源活用イノベーション推進協議会

■雪室の活用方法について（計 8 者・匿名）

事業内容（商品・サービスなど）

期待する成果（ヒト・モノ・カネ・コト）

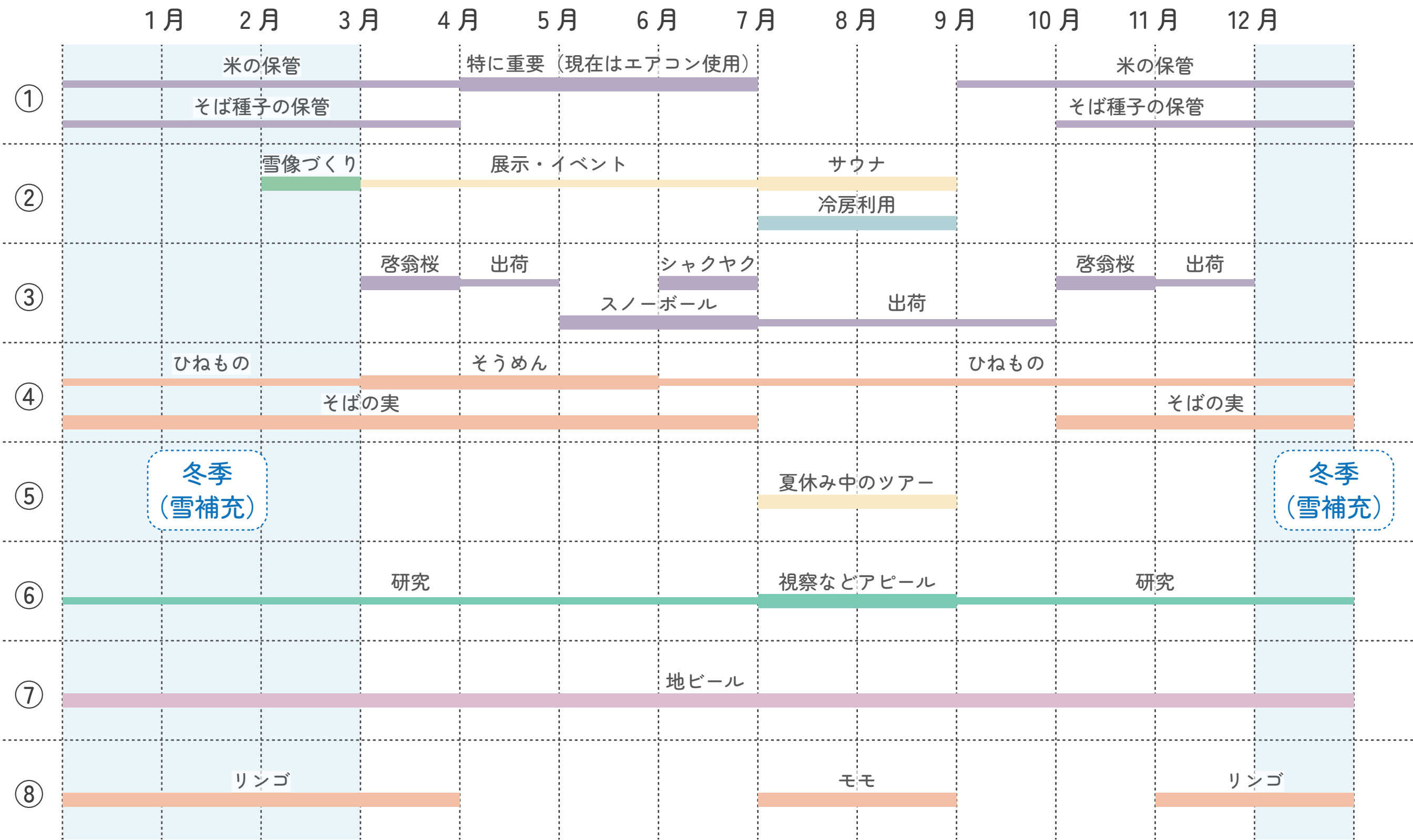
- ① 米の雪室保存による付加価値上昇（ブランド化＋低温保存で劣化防止）
玄そばの種子を雪室で保管してブランド化
- ② 既存施設（温泉など）に併設して冷房熱源として利用
雪室にちなんだイベントの開催（サウナ、雪像など）
- ③ スノーボールの冷蔵保管による品質保持と出荷時期の拡大
啓翁桜の促進栽培による出荷時期の拡大
- ④ そばの実や冬づくりそうめんを雪室で保管してブランド化
現在も実施している工場見学ツアーに雪室を入れて魅力アップ
- ⑤ 夏季に雪を体験できるツアーの開催（雪遊び、サウナ）
雪室で保存したものを食べるガストロノミーツーリズムの企画
- ⑥ 冬だけでなく夏場も積雪発電に関する研究を継続できる
常に融点で 0 度を保てる雪の性質を生かした研究の推進
- ⑦ 地ビールの雪室貯蔵による付加価値上昇（ブランド化）
夏場にも店舗のディスプレイなどに雪を活用してアピール
- ⑧ 缶詰の原材料となる果実（リンゴ・モモ）を雪室で保管して付加価値を上げる（ブランド化）

- ① 米は 100 円／kg の価格上昇が見込める
価値上昇によって後継者育成や農地の保全にもつながる
- ② 温泉＋サウナ＋雪室の組み合わせはどこにもない観光スポットとなる
雪像づくりなどは関係人口を呼び込む手段にもなる
- ③ スノーボールや啓翁桜は時期をずらすと単価が約 200 円／本アップする
収益力を強化できれば安定した経営と雇用の増加につながる
- ④ そばやそうめんは 10～30% の価格上昇が見込める
町内産のそばは味がいいので仕入れの増加につなげたい
- ⑤ 夏に雪を体験してもらうことで冬のリピーター確保につながる
特にサウナ事業は企業のサウナ部などの団体誘致が見込める
- ⑥ 珍しい地産エネルギーの活用による注目度アップ
教育研究機関の誘致による関係人口や雇用の創出
- ⑦ 地ビールは 20～30% の価格上昇が見込める
雪＝冬をはじめとする季節に合わせたブランディングにつなげる
- ⑧ 現在は隣の市に冷蔵庫を借りているので、保管や運搬にかかるコストの削減につながる

- ・製品を雪室に貯蔵することで付加価値を生み出す
- ・冬以外の季節に雪があることで町外から人を呼び込む

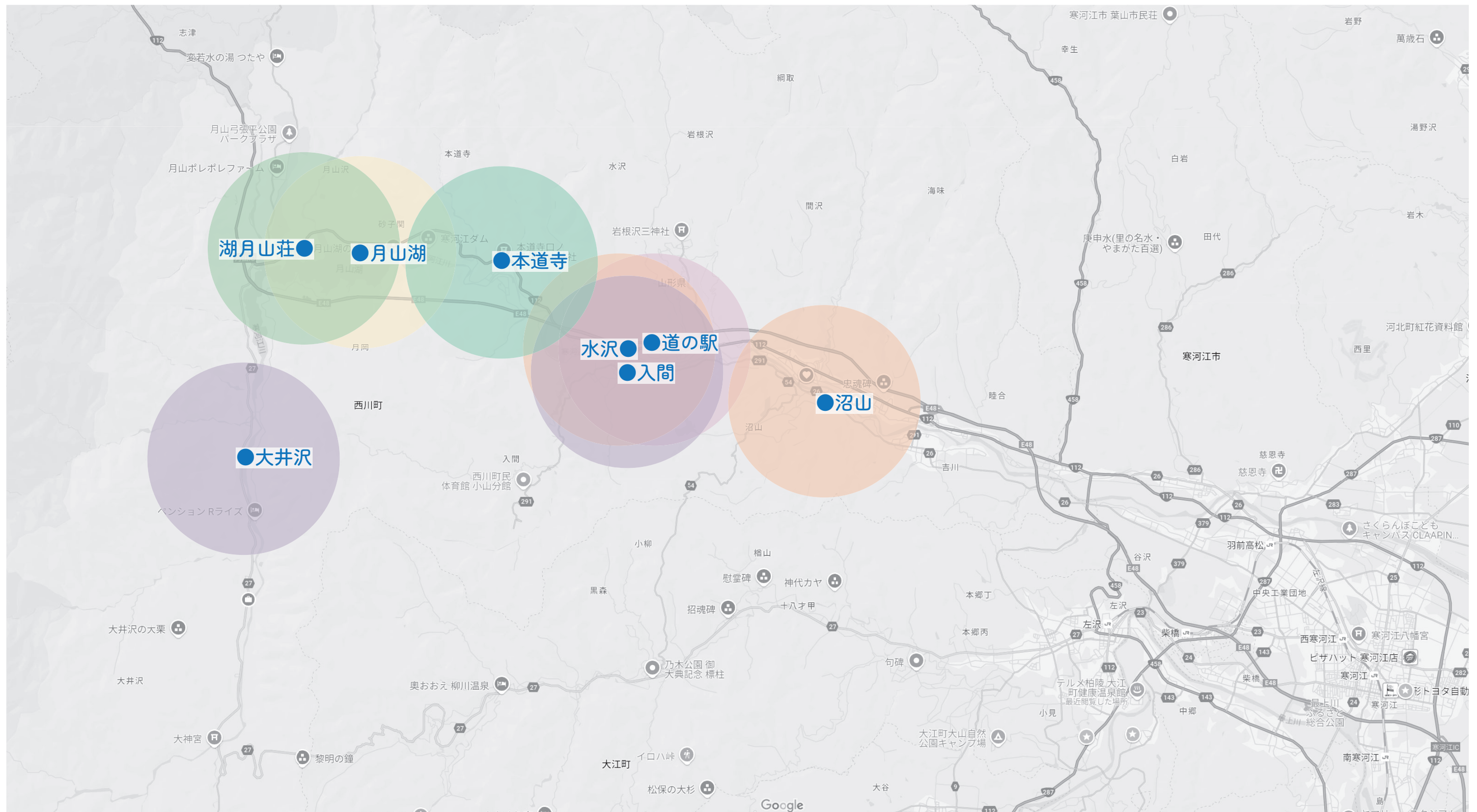
大まかに 2 つの方向性を抽出

■雪室の使用時期について



- ・雪室を使用する時期は事業によってバラバラ（全体としては 1 年中利用が見込まれる）
- ・うまく使用時期をずらすことができれば、スペースを効率的に配分できそう？

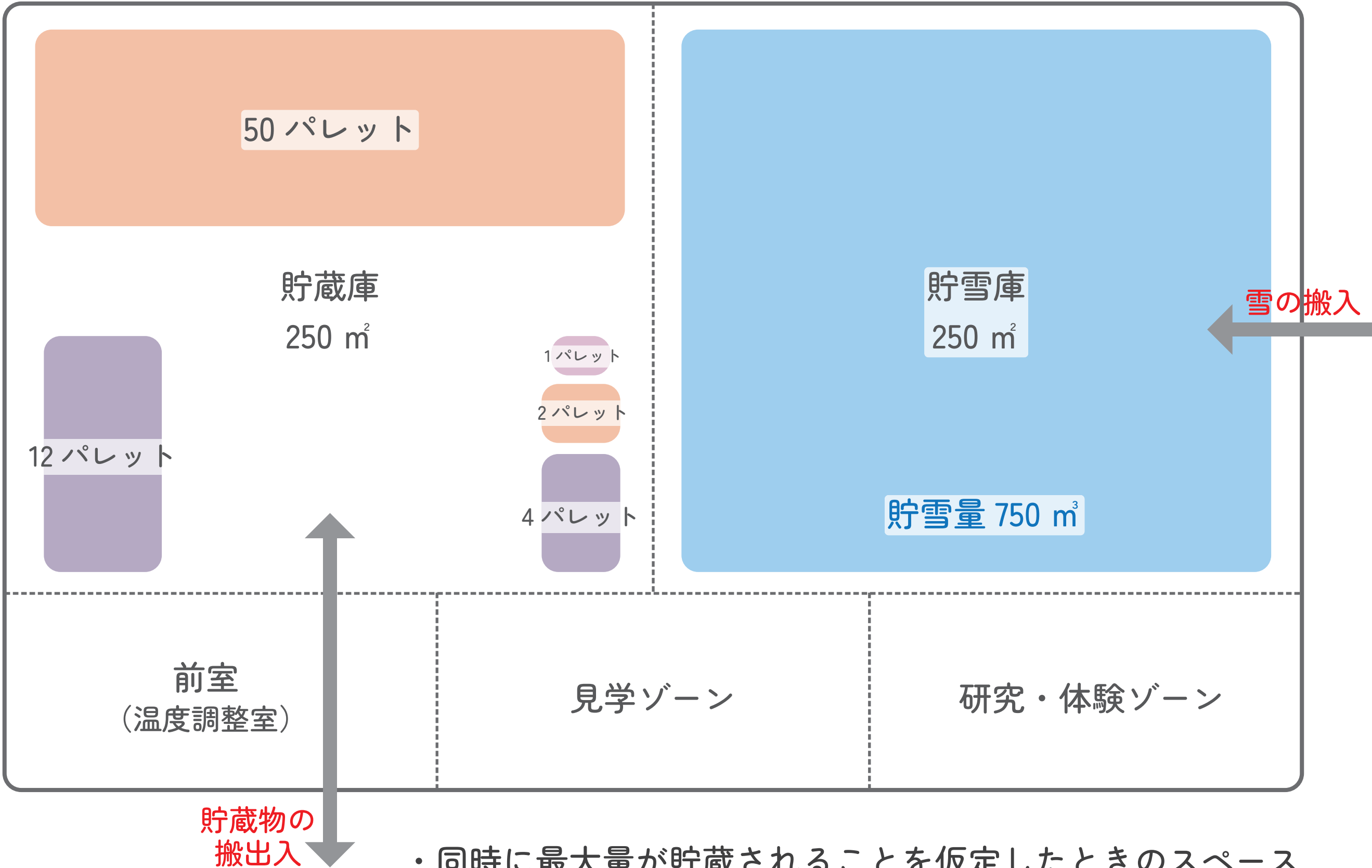
■雪室の設置場所について



設置場所の希望はそれぞれの事業場所からの移動や運搬による

➡雪の量も考慮すると、**月山湖～道の駅のエリア**が妥当？

■雪室の空間的条件について



- ・同時に最大量が貯蔵されることを仮定したときのスペース
- ・必要な貯雪量についてはさらに詳細な検討が必要

■その他の要望・課題など

○貸付料金の設定について

- ・ 1万円／ m^2 くらいだとうれしい
- ・ 売上アップ分の10% くらいが理想

⇒類似事例だと 3 千円～4 千円／ m^2 ・月が相場

○施設の利用ルールについて

- ・ 様々な事業者で共有するなら区画してほしい
- ・ 温度管理をしっかりとできるうように

⇒事業者ごとの貸付範囲を明確にする
前室を設けて冷気が逃げないように

○施設の管理運営について

- ・ 誰が維持管理するのかを明確に
- ・ 雪室を生かした事業運営も必要

⇒長期的な目線でプレイヤーを確保する必要あり
収益が伸びず赤字経営となっている類似事例も多い

○その他

- ・ フォークリフトは常設してほしい
- ・ 雪を見学や体験に生かす場合はきれいな状態を保ちたい