第五回あるかぽーと・唐戸エリアマスタープラン推進会議　議事録

日　時	2026 年 10 月 30 日（金）15:00～16:50
場　所	下関生涯学習プラザ２階　宙のホール
参加者(委員)	下関市　前田市長（委員長） 下関商工会議所　入谷副会頭 株式会社山口フィナンシャルグループ　村田執行役員地域共創事業本部長 （椋梨委員代理） 一般社団法人下関観光コンベンション協会　冨永会長 株式会社星野リゾート　星野代表 山口県飲食業生活衛生同業組合　青木理事長 一般財団法人下関２１世紀協会　中野理事長 協同組合唐戸商店会　梶原一般社団法人からまち副代表理事 （山口委員代理） （欠席） 学校法人國學院大學　梅川教授 公立大学法人下関市立大学　杉浦副学長

Ⅰ　開会

前田委員長　皆様こんにちは。大変お忙しい中、多くの皆様にお集まりいただき、本当にありがとうございます。また、星野代表をはじめ委員の皆様方、お忙しい中ありがとうございます。

この会議は前回から 1 年 5 か月ぶりの開催となります。ご承知のとおり、この間に関門海峡の景色と賑わいは大きく変わり、生まれ変わりました。私は今日、朝からずっと昔のことを思い出しておりました。令和に入る少し前に星野リゾート様に手を挙げていただき、星野代表が初めて現地の確認にお越しになったのが、ちょうど 5 年前のことです。その後、リゾナーレ下関というブランドコンセプトが決まりました。コロナ明けの大変な時期でしたが建設が始まり、昨年 12 月にいよいよ開業を迎えました。下関市民はもとより、関門海峡に関心を寄せる多くの皆様が待ち望んだリゾナーレ下関がスタートしたわけです。

ここまではイメージどおりに進んできました。私にとって想定外だったのは、今年の春、アメリカのタイム誌がこの施設を「世界で最も素晴らしい場所」に選んだことです。その後、想像を超える多くの方々がこの街を訪れています。観光施設、飲食、物販などで、対前年 130 から 150％の売上増、来訪者増という大きな変化が生まれました。市民の皆様もこの変化に気づき始め、喜びと期待の

声が上がっています。何より嬉しいのは、こうした追い風を受けて、自分の街で新しいことに挑戦しようと動き出した市民が増えていることです。

まだこれで終わりではなく、これからも歩みを止めることなく挑戦していかなければなりません。官民連携では、みなと協議会準備会がスタートしました。朝のイベントやナイトマーケットなどを、自分たちで実施しようと、皆様が動き出しました。公共の取組でも、マスタープランのエリアからは少し外れますが、火の山の再開発で火の山リングやキャンプ場がスタートし、パルスゴンドラの工事も進んでいます。こうした取組に市民の皆様から喜びの声が上がり、観光客も増えています。3 年後、5 年後に向けて様々なことが始まることを皆様と共有できていることが、この街の大きな希望と期待につながっています。

ソフト面でも、来月は市川團十郎さんが、海峡の景色を背景に 2,000 人規模の特設ステージで、2 日間にわたって歌舞伎を上演されます。チケットはほぼ完売です。また本日も、東京のある脚本家の方から平家物語に関わるオペラを企画したいとの相談をいただきました。関門海峡を舞台に挑戦しようという機運が、大きく高まっています。

本日は、事業の状況とこれからのスケジュールを、皆様と確認したいと思います。修正すべき点は遠慮なくご意見をいただき、今後につなげていきたいと思っております。ここまで来られたのは、皆様のおかげです。これからも上を目指して進んでまいります。みんなでこの下関市、そして関門海峡を盛り上げていきましょう。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

【委員紹介】
司会より出席委員を紹介。

島崎事務局長　皆様こんにちは。事務局長の島崎でございます。進行も併せて務めさせていただきます。それでは、お手元の次第に沿って進めてまいります。

II　議事

【１．令和 7 年度、令和 8 年度前期の主な取組の報告】

共創イノベーション課、都市計画課より資料に基づき説明（説明の詳細は議事録では割愛）。
以下、質疑応答。

島崎事務局長　ただいま議事 1 について説明を受けましたが、本日ご欠席の委員からご意見をいただいておりますので、ご紹介いたします。まず梅川委員からは、今回の会議を踏まえ、次回の推進会議では、イベント開催時の集客が平常時の回遊、消費、市民利用にどこまでつながったかを示してほしいとのことです。次に杉浦委員からは、冬の誘客について、函館や八戸の朝市など、下関より気候の厳しい地域でも誘客に成功している事例を参考に取り組んでほしいとのことです。担当

部局においては、これらのご意見を踏まえて事業を進めていただきたいと思います。それでは、委員の皆様、ご意見、ご質問等がございましたらお願いいたします。

冨永委員　ご説明ありがとうございます。みなと協議会の設立について質問いたします。これまでの社会実験で、効果のあったもの、それほど効果が望めないものが、分かってきたと思います。それを踏まえて、みなと協議会準備会を立ち上げるというお話です。もともとデザイン会議があり、それがカイキョーリボーンプロジェクト実行委員会となり、その流れの中でみなと協議会準備会になったという理解でよろしいでしょうか。

　また、構成員はエリアの事業者の皆様が中心のようですが、その方々で準備会を立ち上げるということでよろしいでしょうか。さらに、将来的にどのような組織になるのか、具体的にお聞かせください。協議会自体がこれまでカイキョーリボーンで行ってきた事業を引き継いで実施するのでしょうか。それとも、計画を立て、各団体に下ろして実施するのでしょうか。

島崎事務局長　ありがとうございました。みなと協議会準備会について、これまでの推進体制とこれからということですが、市から回答をお願いします。

共創イノベーション課　説明の繰り返しになりますが、今後は体制を見直してまいります。エリア全体の推進方針を担う推進会議は継続いたします。一方、デザイン会議、カイキョーリボーンプロジェクト実行委員会、みなと協議会準備会の三つは機能を整理・集約し、みなと協議会準備会を中心とした体制へ移行したいと考えております。

　エリアの賑わいを創出する事業は、昨年度に引き続き、みなと協議会準備会と市で構成するカイキョーリボーンプロジェクト実行委員会において実施してまいります。

　構成員については、資料に記載している地先の事業者の皆様にお集まりいただき、エリアの将来像を考えながら進めております。このエリアを稼げるエリアにし、観光客や市民をたくさん呼び込もうと、エリアの皆様が中心となって取り組んでいるところです。

冨永委員　ということは、みなと協議会準備会が新たにでき、カイキョーリボーンプロジェクト実行委員会もそのまま残るという理解でよろしいですか。

共創イノベーション課　そのとおりです。

冨永委員　ありがとうございます。地先の事業者の皆様が中心となるのは結構ですが、観光関連のメンバーもぜひ加えていただきたいと思います。観光コンベンション協会は DMO を目指してまいりますので、一緒に取り組めればありがたく思います。ご検討をお願いいたします。

もう一点、駐車場・交通渋滞の件です。報告にもあったように、ソフト対策だけでは限界があると思います。アプリやチラシで渋滞は多少良くなっても、最終的にはハード面の対策が必要だと考えます。ただ、海峡沿いには駐車場を作る土地が少なく、そこへ誘導するのも難しいと思います。中長期的に検討されるとのことですが、現時点では将来的にどのような形を想定して検討されているのでしょうか。駐車場を増やすだけなのか、抜本的に大きな道路を整備するところまで計画にあるのか、お聞かせください。

都市計画課　ハード面では、幹線道路から駐車場への動線、交差点改良、サービスレーンの整備などが考えられます。ソフト面では、駐車料金の見直しなどがあります。また、離れた場所に駐車場を確保した場合は、シャトルバスの運行なども将来的に検討していきたいと考えております。

冨永委員　道路を整備するところまでは、まだ考えていないということですか。

都市計画課　はい。現在の道路を作り変えるのは難しいと考えております。渋滞は以前よりだいぶ短くなっており、ピーク時でも土日より多少混む程度という印象です。仮に大きな整備をしても、車は近い駐車場に集まるため、渋滞が全くなくなることはないと考えております。

冨永委員　分かりました。

星野委員　冨永委員のご指摘はそのとおりですが、観光事業者として少し違った視点からお話しします。最初のご説明にあった朝昼晩、春夏秋冬の取組は、平準化に向かうものだと思います。年間を通じた平準化こそが、観光が地域経済に貢献するうえで最も重要です。私たちは年間を通して正社員を雇用し、社員が稼げるようにしたい。工場誘致の時代は、工場が年間を通して稼働していました。観光の場合は、毎日決算をすると、100 日の黒字と 265 日の赤字になります。そのため給与を上げにくく、日本全国の観光・飲食・宿泊業では約 75％が非正規雇用です。この状況から脱却しなければ、どれだけ人が来ても地域の経済は潤わず、人口も維持できません。ゴールデンウィークはどの観光地も超満室・満席ですが、働いているのは大都市圏からの派遣の人たちです。高い時給を得ても、地域に住民税は落ちません。経済効果が上がりにくい理由はここにあります。ですから、平準化こそを政策の中心に置くべきだと私はお話ししています。

ソフト事業については、社会実験の途中でやむを得ない部分はあるものの、単発イベントになっていることは意識しておく必要があります。単発イベントからどう脱却するかをテーマにしていきたいというお話もあり、よく理解されていると思います。その点はとても大事です。一年間やってみて感じるのは、イベントのリードタイムが短すぎることです。開催を決めるのが、イベントの直前になりがちです。大事なのはイベントを開くことではなく来てもらうことで、リードタイムがないと告知の時間が足りませ

ん。リードタイムを意識していただければ、おそらく集客も伸びると思います。一年ほどのリードタイムで定番のイベントが出てくるようになると、一番うまく回り始めるのではないかと思います。

また、社会実験から良いイベントが生まれ、これから定番化していくと思いますが、その際は海外への情報発信が必要です。しかし、その手段やルートがまだ確立されておらず、良い取組をしても発信できていません。日本の観光消費額の約 30％は訪日客によるもので、そこにアピールしなければ追加の売上にはなりません。海外の人に、東京や大阪ではなく下関に行こうと思ってもらうには、少なくとも半年前には知らせる必要があります。そのため、リードタイムは一年近く取った方がよく、一年前に決まったものを海外に発信できるルートを、下関市は確保する必要があります。

そこで DMO です。観光庁が補助金を出すようになり、全国に多くの DMO ができましたが、ほとんどがうまく機能していません。観光庁もそれを理解しており、私も委員として関わっていますが、今、DMO 改革を強力に進めています。うまくいかない原因は、やり方ではなく体制にあります。私は世界各地の DMO の人たちと事例を研究しており、昨年は雑誌「ホテル旅館」の特集号で、海外の DMO のトップに話を聞きました。また先日、リゾナーレ八ヶ岳で開かれた全国知事会議の食事会で、知事の方々に DMO の話をしました。知事の方々も問題の本質を理解し始めており、これから全国で DMO の競争が始まると思っています。

ポイントはいくつかあります。一つは、DMO に権限と予算を与えることです。今は権限も予算もない DMO が多いのが実情です。二つ目は、トップにプロの経営者を就けることです。海外への情報発信が重要になるため、語学も含め、国際的なマーケティングを理解した経験者が必要です。三つ目は、KPI、つまり目標を DMO に明確に示すことです。そこには市や地元の観光事業者の皆様にも関わっていただきたいと思います。KPI を設定したら経営者に任せ、成果が出なければ交代させる。世界ではそれが当たり前です。つまり、DMO のトップの条件は、プロであることと、交代させやすいことです。交代させられないことが、日本中の DMO がうまくいかない大きな要因です。交代させにくいのは、地元の名士がトップの場合、観光協会が兼ねている場合、市や県からの天下りの場合の 3 つです。成果が出ないのに交代できないことが、出遅れの最大の原因になります。これから DMO を作ろうとしている皆様には、そこを念頭に置いていただきたいと思います。全国知事会でも、その方向に進むと話す方が少なくありませんでしたので、これから出てくる良い DMO との競争になることを意識していただきたいと思います。

次に駐車場の話です。渋滞は長さを測るだけでなく、何日渋滞しているかを数えることが大事です。私の認識では、数えてみるとそれほど多くありません。渋滞する日は大変なので声が大きく、問題視する人も多いのですが、ひどい状態になるのは年末年始、ゴールデンウィーク、秋のシルバーウィークなど、年間 20 日程度だと思います。その 20 日のために本当に道路を作るのか、ということです。渋滞対策は、道路を広げたり駐車場を増やしたりすることではなく、平準化です。他の日にいかに来てもらうかが、収益面で大きな効果を生みます。私も各地で取り組んでいますが、渋滞は平準化で乗り切るのが最も経済効果が高いのです。なぜなら、渋滞している日はみんな儲かって

いるからです。儲かっている日にお金をかけるのではなく、儲かっていない日の集客にもっとお金をかけるべきです。本当は、渋滞する日を増やさなければなりません。その方が、地域の経済効果はおそらく高くなります。

本当に混む日は、需要を分散させることです。例えば、あるスキー場では、ひどい渋滞への対策として駐車場を事前予約制にしました。予約が取れなければ来ないので、それで良しとしているのです。渋滞している日は、唐戸市場でも他の観光地でも、中も混雑しているはずです。昼食を食べるのに待たされ、ホテルの予約も取れません。道路だけ解決しても各現場の混雑がひどくなるだけで、むしろ道路で待ってもらっているとも考えられます。ハワイのハナウマ湾も事前予約制にしており、非常に効果を上げています。予約時に料金を支払う仕組みが多く、クレジットカードで駐車料金が事前に入ってきます。さらに、混雑する日の駐車料金を上げることで、需要をうまくコントロールできます。コロラドのリゾートでは、混雑日は 1 日 400 ドル、翌日なら 30 ドルです。こうしたイールドマネジメントの手法で、渋滞を十分解決できる可能性があると思います。長くなりましたが、以上です。

島崎事務局長　ありがとうございました。大変貴重なご意見をいただきました。その他ございませんでしょうか。後からでも結構ですので、ご意見、ご質問があればお寄せください。

【２．今後の施設整備について】

港湾局より資料に基づき説明（説明の詳細は議事録では割愛）。以下、質疑応答。

島崎事務局長　ありがとうございました。ただいま、A 地区事業と唐戸旅客ターミナル事業について説明を受けました。ご意見、ご質問等がございましたらお願いいたします。

星野委員　事業者がきちんと採算を取らなければ事業は継続できないので、採算性を重視することが一番だと思います。一方で、マスタープランには、あるかぽーと全体を一つの空間として統一していく構想があります。今は建設コストが高く、新たな事業者にとっては最も参入しにくい時期です。こうした時期は、本来の質を落として採算を合わせようとしがちです。

コスト削減自体は良いのですが、デザインの統一性をどう確保し、管理していくかがとても大事です。せっかくマスタープランで目指す姿を示しているのですから、その質感がコンセプトどおりに連続しなければ、長期的に後悔することになります。建設コストが厳しい中でも、全体の見え方やデザイン性を保ち、あるかぽーとの将来にとって魅力的なファサードとなるよう、どう進めていくのかをぜひご検討ください。

島崎事務局長　ありがとうございます。その他ございませんでしょうか。後からでも、ご意見がございましたらお寄せください。続きまして、唐戸市場リニューアル事業について、資料 2-2 に基づき農林水産振興部から説明をお願いいたします。

市場流通課より資料に基づき説明（説明の詳細は議事録では割愛）。以下、質疑応答。

島崎事務局長　ありがとうございました。本件について、梅川委員からご意見をいただいております。市場改修などの工事中も営業と移動の利便性を維持できる全体計画と、それを継続して担う主体、財源を具体化してほしいとのことです。農林水産振興部から回答をお願いいたします。

市場流通課　唐戸市場の仮設店舗での営業と、来場者の利便性の維持については、継続できるよう基本計画の中で検討してまいります。また、財源については、現時点で活用できる補助制度は確認できておりませんが、引き続き確認してまいります。

島崎事務局長　ありがとうございました。全体計画や財源等も含めて、今後検討していくとのことです。その他、委員の皆様からご意見、ご質問等がございましたらお願いいたします。

村田委員代理　ご説明ありがとうございました。唐戸市場は年間 140 万人が訪れる、大きな集客力のある施設です。さらに多くの方に来ていただければと思います。今回のリニューアルは、老朽化への対応や、事業者が事業を行いやすい環境の整備を重視されているのだと思います。

　来場者には観光客も地元の方もいます。そうした方々が唐戸市場のどこに魅力を感じているのかを把握し、リニューアルでその魅力が損なわれないようにすることも非常に重要です。その点も踏まえて、PR を進めていただければと思います。

前田委員長　私からお答えします。見方は様々ですが、唐戸市場の最大の魅力は、水産市場の臨場感を感じられること、安くて美味しい水産物を味わえること、そして関門海峡の景色を楽しめることだと思います。

　その魅力を形づくっているものを考えてみます。床がタイルでピカピカに整い、明るく、新鮮な魚や寿司が並ぶ施設なら、日本中どこの観光地でも見かける姿になってしまいます。唐戸市場の魅力は、むき出しのコンクリートが常に濡れていて、排水溝も年月を経て錆び、少し匂いもする、そうしたリアルさです。それが観光客の五感を刺激し、地方に来て美味しいものを食べているという気持ちを高めているのだと思います。

　ですから、このリニューアルで絶対にやってはいけないのは、ピカピカの施設を作ることです。床はあえてコンクリートのままにしてほしいなど、意見を言う機会をうかがっているところです。この考えを皆様と共有しておきたいのですが、違和感はありますか。

星野委員　市長のおっしゃる点はよく分かります。観光客向けというより、地元の文化を反映したリアルな市場の賑わいが、雰囲気の魅力を作っているということだと思います。

ただ、それは必ずしもコンクリートの床である必要はないと思います。最初にお話しのあったコンセプトは大事ですが、それをこれからの施設でどう表現するかについて、デザイナーはもう少し違う発想をするかもしれません。もっと良い素材があるかもしれないので、素材は指定せず、出てきた案を見て判断すればよいと思います。コンクリートに限定することには、少し違和感があります。

前田委員長　分かりました。素材の指定はしないこととし、本日の会議で決定とします。

もう一つ、先ほどの平準化のお話にもつながりますが、活きいき馬関街の開催日は金・土・日・祝日です。これは以前から出ていた大きなテーマです。平準化を考えるなら、次は月曜から木曜の平日です。全店が開いていなくても構いません。例えば、土日は 20 店舗すべて、金曜日は少し少なめ、新たに始める木曜日はさらに少なくてもよいので、何かが開いている状態を小さく始めることを、そろそろ考えていただきたいと思います。リニューアル事業の計画を進める中で、その議論も入れていただきたいと思います。

ただ、これはハードにお金をかければできることではありません。組合や従事者の皆様が人やシフト、食材を確保して取り組む必要があり、非常にハードルの高い話です。重要な課題の一つとして取り組んでいただきたいと思います。以上です。

島崎事務局長　ありがとうございます。その他ございませんでしょうか。

梶原委員代理　仮設候補地について質問です。唐戸商店街側も候補地になるということで、商店街では様々な意見があり、今後を心配する声が上がっています。計画や整備の内容について、商店街にはまだ十分な情報をいただいておりません。どのような立場で、どう構えればよいのかが分からず、地域の方々にもお答えできていないのが現状です。

今後どのように進み、いつ決定するのか、スケジュールが少しでも分かれば地域の方々も安心できると思います。お聞かせください。

市場流通課　ご質問ありがとうございます。商店街の皆様にはまだ情報を提供できておりませんが、今年度中に方向性を決定し、共有したいと考えております。

梶原委員代理　ありがとうございます。タテミチ（市道唐戸町 5 号線）も整備されて綺麗になるということですので、仮設店舗をぜひ商店街側に設けていただければ大変嬉しく思います。よろしくお願いします。

島崎事務局長　ありがとうございます。その他ございませんでしょうか。それでは、次に参ります。

【３．今後のソフト事業について】

共創イノベーション課より資料に基づき説明（説明の詳細は議事録では割愛）。以下、質疑応答。

島崎事務局長　ありがとうございました。ソフト事業とみなと協議会準備会の方向性について説明を受けました。本件について、ご欠席の両委員からご意見をいただいております。まず梅川委員からは、今回の会議でマネジメント組織の方向性が確認されると思うので、次回の会議では、責任者、組織の規模、概算事業費などを示せるところまで進めてほしい、また、この組織に最も注目し、期待しているとのことです。次に杉浦委員からは、夜の誘客には公共交通の充実が望まれるが、飲酒した場合の帰宅手段はタクシーのみで、そのタクシーも減っており、宿泊客以外には過ごしにくい街になっているとのことです。担当部局においては、これらのご意見を踏まえて事業を進めていただきたいと思います。それでは、委員の皆様、ご意見、ご質問等がございましたらお願いいたします。

冨永委員　ご説明ありがとうございました。ようやく理解できました。先ほどの質問は、少し思い違いをしていたようです。地域が一体となって盛り上げ、行政と共に進めていく組織であれば、今の地先の事業者中心で良いと思います。ただ、先ほどは、みなと協議会準備会がマーケティング等を企画し、カイキョーリボーンプロジェクト実行委員会がそれを実行するというお話だったと思います。そうではないということでしょうか。

共創イノベーション課　役所的な話で恐縮ですが、カイキョーリボーンプロジェクト実行委員会は規約上まだ存在しております。みなと協議会は準備会の段階で、まだ正式な組織にはなっていないため、現在は実行委員会と準備会のメンバーが全く同じという状況です。名称だけの違いで申し訳ありません。みなと協議会が正式に成立した時点で実行委員会を吸収し、一つの組織として整備する手続きを進める予定です。

冨永委員　よく分かりました。ありがとうございました。また、マーケティングとデータ収集の部分に NTT ドコモビジネスが入るという認識でよろしいでしょうか。

共創イノベーション課　そのとおりです。

冨永委員　ありがとうございます。

島崎事務局長　ご質問ありがとうございました。その他ございませんでしょうか。

梶原委員代理　データマーケティングについてですが、唐戸商店街では 3 年前から独自に、人流データを分析できる環境を整えております。AI カメラを商店街の中に 12 台、唐戸の渡船乗り場と関

釜フェリー乗り場に各 1 台設置しています。この点はぜひ協力させていただき、連携できればと考えております。

また、単発イベントの件ですが、商店街では昨年 4 月から、輪島の朝市のようなイメージで、毎月第 3 土曜日に唐戸の土曜夜市を開催しており、現在 2 年目になります。今後も続けて、唐戸の文化として根付かせたいと考えております。同じエリアで、商店街の組合員や飲食店も増えていますので、エリアの共通テーマに沿った商品やメニューの提供でも連携できるのではないかと思います。そうした中、商店街は現在、みなと協議会準備会の構成員になっておりません。協議会への移行時やその後に、構成員を追加する考えはあるのでしょうか。

共創イノベーション課　参画していただく事業者は、今後受け入れていく予定です。最初に地先の事業者の皆様にお集まりいただいたのは、事業業態がそれぞれ異なり、目線合わせや共通言語づくりに苦労すると分かっていたからです。ようやくそれができてきましたので、まずはしっかりと核を作り、様々な事業体を受け入れても崩れない強い組織にしたいと考えております。決して商店街を排除しているわけではございません。協議会設立の目途が立ちましたら、周辺の事業者の皆様にも広くお声掛けする予定ですので、もう少しお時間をいただければ幸いです。

梶原委員代理　ありがとうございます。よろしくお願いします。

島崎事務局長　ご意見ありがとうございました。その他ございませんでしょうか。

村田委員代理　エリアの魅力を高め、財源を確保して持続的に取り組むことは、非常に重要だと思います。協議会が下関市から権限を任され、公共空間のマネジメントを担っていく中では、民間事業として収益化が難しくても、魅力を高めるために取り組むべき部分もあると思います。

市としても公的な支援を一部お考えだと思いますが、「これをやればこれだけ補助する」という形ではなく、どれだけ賑わいや成果を生み出せたかに応じた支援を考えていただくとよいと思います。釈迦に説法かもしれませんが、例えば PFS（成果連動型民間委託契約方式）やソーシャルインパクトボンドといった仕組みです。こうした仕組みを活用し、事業者の意欲を継続的に高める支援をぜひご検討ください。

共創イノベーション課　個人的な考えですが、補助金を一方的に渡し、市の指示どおりに使ってもらうやり方では、事業者の主体性が活かされないと考えています。自由な裁量で使えるようにしつつ、公共性のあるものには市がきちんと負担する。その中で最大限の魅力を生み出し、利益が上がれば、その分にはインセンティブを持たせる。そうした財源の仕組みを考えたいと思っております。ただ、これまでの行政ではこうした事例が少なく、仕組みにするには多くのハードルがあることも十分認識しております。みなと協議会で良い形を作れるよう努力してまいります。

村田委員代理　もう一点、ソーシャルインパクトボンドは医療・介護などの分野で使われることが多いのですが、前橋市では人流を増やすための仕組みとして活用された例もあります。ぜひ参考にしてください。

島崎事務局長　貴重なご意見ありがとうございました。その他よろしいでしょうか。時間が押しておりますので、先に進めさせていただきます。

【４．今後の事業スケジュール】

共創イノベーション課より資料に基づき説明（説明の詳細は議事録では割愛）。以下、質疑応答。

島崎事務局長　ありがとうございました。令和８年度ロードマップについて、ご質問、ご意見等がございましたらお願いいたします。

→意見なし

後日でも、共創イノベーション課までお問い合わせください。それでは、全体を通して何かございましたらお願いいたします。

星野委員　先ほどの「今後のソフト事業について」の説明は、分かりやすかったと思います。各地で取り組まれている DMO やエリアマネジメントの基本に沿った内容でした。実現はとても難しいのですが、これを乗り越えなければ世界的な観光地にはなれません。しっかりと進めていただきたいと思います。説明を聞いていて、楽しく感じました。以上です。

島崎事務局長　本日は大変積極的にご議論いただき、ありがとうございました。いただいたご意見をしっかり踏まえ、引き続き進めてまいりたいと思います。本日の議事は以上でございます。

それでは、進行を司会にお返しいたします。

III 閉会

司会　長時間にわたりご審議いただき、ありがとうございました。最後に、前田委員長より総評をいただきます。

前田委員長　皆様、長時間にわたりお疲れ様でございました。ありがとうございました。

本日は様々なお話が出ました。あるかぽーとを中心とした人の流れなど、これまでの成果が数値で示され、まずまずの結果となりました。同時に、単発的なイベントではいけないという課題も踏まえ、最後のまとめにうまくつながっていたと思います。

駐車場については、星野代表が第１回の推進会議で丁寧にご説明くださったことを思い出しました。新しい駐車場を作るのではなく、既存の施設を生かし、平準化によって対応する。それは全国、世界中の観光地を見てきて得られた知見だ、というお話でした。実際に私たちは新しい駐車場を作らず、お客様への情報提供に加えて臨時駐車場を一つ追加したことで、渋滞をかなり短縮できました。とはいえ、冨永委員のご指摘のとおり課題はまだ残っていますので、引き続き取り組んでいきましょう。

また、星野代表から世界への情報発信のお話がありました。これも第１回の会議でおっしゃっていたことです。本市でも、海外に向けた映像による PR に取り組んでいるところです。

最後に、エリア共通のテーマをみなと協議会でどう形にするかについては、データを分析し、プロモーションを戦略的に進めていくことになります。最も大事なのは、持続的な官民連携の組織をきちんと確立することです。長期にわたって一定の収益があり、プロフェッショナルな人材も揃い、市役所任せでも、民間が方向性なく動くのでもない。そうしたマネジメントが整えば、大きな将来性が見えてくると、本日感じました。

本日は市議会議員の皆様にも多数お越しいただいております。これを本市の大きなテーマとして共有していただくことをお願い申し上げ、総評とさせていただきます。本日は誠にありがとうございました。

以　上