

第5回 リムふくやまりノバージョン再生事業評価協議会 議事要旨

日 時 2024年(令和6年)11月6日(水)10時00分～12時00分

場 所 福山市役所11階南側会議室

参加者 ●構成員 渡邊 一成(公立大学法人福山市立大学都市経営学部教授)
入江 智子(株式会社コーミン代表取締役)
後藤 裕正(福山商工会議所産業振興部長)
高村 亨(福山ビジネスサポートセンターFuku-Bizセンター長)
渡邊 真悟(福山市経済部長)
村上 正人(福山市福山駅周辺再生推進部長)

○運営事業者 島田 宗輔(福山電業株式会社代表取締役社長)
谷口 博輝(福山電業株式会社エリアマネジメント事業室長)
足立 圭介(福山電業株式会社エリアマネジメント事業室)
西谷 天(福山電業株式会社エリアマネジメント事業室)

△事務局 野田 真和(福山市福山駅周辺再生推進課長)
山路 眞史(福山市福山駅周辺再生推進課開発担当次長)
渡壁 直樹(福山市福山駅周辺再生推進課)
三好 章義(福山市福山駅周辺再生推進課)

△ 新聞等でも報道されたが、リムについて、5月から半年の間で方向性に動きが出てきており、2、3階フロアの活用を検討する状況になっている。

すでに1階は、店舗、オフィスでほぼ埋まっており、また運営についても、様々な方がチャレンジできる場として、良い運営をしていただいている。その他、新たな企業からも引き合いが出てきている。当面は、2、3階フロアへの入居意向がある民間事業者に対するサウンディングを行うことや、不動産の鑑定評価の実施を予定している。なお、2、3階の活用にあたっては、市としての過大な投資を行わない予定である。スピード感を持って検討するため、議会で来年の夏までには方向性を出すと説明している。また、10月のデザイン会議でも委員から、1階との連携を考える必要があるとの意見をもらっている。一部新聞では、ネウボラセンターの入居について報道されていたが、今回の2、3階フロアの活用検討にあたっては、前提としていない。今回の協議会では、1階部分の運営や、それを踏まえての他フロア活用について、忌憚のない意見をいただきたい。

● 福山市に着任して11年目になるが、初めて福山駅に降りた時は、左を見れば空きビル、右を見れば再開発が頓挫しており、動揺した記憶がある。その後、福山市のことを深く知るようになり、福山にはナンバーワン、オンリーワンの企業が多くあり、ビジネスのポテンシャルが高いことが分かったが、その割に駅前でのビジネスビルが少ないとも

思っていた。その機能が、iti SETOUCHI の尽力により、徐々に作られてきていると思っている。新しい価値を作る動きが出てきているので、その点を含めて、ご議論いただきたい。今回の協議会も、ポジティブで前向きな議論をお願いしたい。

△ 昨年11月の第3回協議会では、2023年度前半の報告・後半の計画の説明があり、主な意見としては、駐車場運営による収益アップ策や事業利益の再投資先のアイデア、関係団体と連携した情報発信の強化などの意見が出た。

今年5月に開催した前回の第4回協議会では、2023年度の報告、2024年度の計画の説明があり、施設の段階的な再生の考え方についても意見交換した。主に、「オープンから1年半が経過し、発信する情報の魅力度が、格段に上がっている」「地域や駅前のプラットフォームとしての取組が進み、魅力的なイベントの開催や新たな企業の入居もあって、施設に対する付加価値が付いてきた」「これまでの市と福山電業の投資の経過を踏まえると、入ってくる企業側が得をする形になっているため、めざすコンセプトに合わせて、入居者を選んでいくことが必要」「賃貸借期間の延長や他フロアの活用を検討し始めてもよい時期なのではないか」などといった意見が出た。

これらの意見を踏まえて、市として各団体との関係構築や情報発信の支援に取り組みながら、リムの更なる利活用に向けた検討を進めていきたい。

次に、モニタリングの考え方について、この事業は「福山の未来を育てる」「人と人、人とまちのつながり」をコンセプトにしている。そこで、これまでの協議会での議論を踏まえ、モニタリングの2つの視点として、目的達成と収益確保の2点を設定し、事業の達成度を測る指標として、コワーキングスペースの利用者数やイベント等の数・集客数、単年キャッシュフローの黒字化に、SNS のフォロワー数の推移を加えて達成度を図っている。また、将来的には、iti SETOUCHI をきっかけに生まれた活動やプレーヤーの数、施設への問い合わせ件数を福山電業と協力しながら把握し、関係人口の推移を計測していきたい。

続いて、現在市が進めている他フロア活用の検討について、他フロアの検討に当たっては、1階を再生した時の経緯を踏まえ「福山駅前再生に資する活用」「1階(iti SETOUCHI)との連携」「過大な投資をしない」「議論の見える化」の4つの視点が重要であると考えている。スケジュールは、エフピコ RiM の1階部分については、福山電業と本市において、2022年4月から2029年の4月までの7年間の賃貸借契約を締結し、iti SETOUCHI として運営いただいております。契約期間満了後の再契約も見据えながら協議を重ねていく必要があると考えている。新たに他フロアの活用を検討するにあたり、まず、運営事業者や、そこへ入居する候補者を対象にサウンディング調査を行い、設備等の改修費、維持管理費、不動産鑑定評価を基にした賃料収入などのコスト算出を行う。それらのデータを基礎資料として、市としてどの程度の投資が可能なのか、また、市の投資可能額を踏まえた、この施設を使用するのに必要な費用負担に関する事業者の考

えを調査するなかで、更なる利活用の方向性を来年の夏までに出していきたいと考えている。方向性を示したのちに、1階以外のフロア又は1階を含めた活用フロア全体を運営する事業者の選定作業に入っていく。そして選定した事業者と役割分担をしながら設計・工事・運営開始というスケジュールを想定している。

昨年10月19日に開催した第20回福山駅前デザイン会議でこの考え方を示したところ、委員からも意見をいただいた。このことから、1階の賃貸借期間の延長を見据えた、2階、3階の活用に向けた検討を進めていこうと考えている。また、2階部分と3階部分の活用が考えられる部分はそれぞれ約4,000㎡となっている。

本日は、モニタリングの評価と併せて、賃貸借期間の延長と他フロア活用の検討についても意見をいただきたい。

○ 前回協議会からの半年の動きを踏まえて説明する。

「福山の未来を育てる」「人と人、人とまちのつながり」というコンセプトに関する取り組みとして、人を起点としたにぎわいや躍動感のあるまちを作るため、これまで主体的に活動する人が、その一歩目を踏み出せるような支援を行ってきた。

ただの場所貸しではなく、パブリックな運営が行われているこの場所ならではの特色を前面に出し、その魅力を最大化した上で、主体的な人たちをどういった形で支援できるのか、ということ念頭に取り組んでいる。

現在、中高生の居場所づくりを行うプロジェクト、親子連れを対象とした外遊びのプロジェクト、まちなかアスレチックという公共空間を面白くするアイテムを作るプロジェクトなどが進行している。いずれも iti SETOUCHI が仕掛けたのではなく、この場所で生まれた主体的な活動であり、類似のプロジェクトを増やしている状況である。それに加えて、利用者に対しては、ギャップを埋めながら、伴走するようなサービスも提供している。ここで生まれたコミュニティが、主体的に活動することにより、駅前や福山市全体でさまざまな活動につながるような場所づくりを目指している。

その他、グローサリーストア前のエリアの区画において、新たに直営での事業を始めたことや、ドーナツ店舗のサービス等の見直し、備後のまちの素材を使った館内装飾を実施した。パブリックスペースの利用者も学生を中心に増えており、館内に滞留する人数は増えているものの、学生はあまりお金を使わないため、そこからの経済活動を生じさせる取組を今後、進めていきたい。

次に、大型の案件として、事務所の一部移転がある。その際、ただ場所を貸すだけではなく、iti SETOUCHI から積極的にコミュニケーションを取ることで、新しい事業やプロジェクトのきっかけにつなげていきたい。

次に、学びの分野では、東京のみならずラボや福山大学などと連携しながら、瀬戸内をフィールドワークすることで、海洋教育や海洋環境教育などの新しい教育のあり方を一緒に模索している。ウェルネスの分野では、健康増進に加え、心身ともこの町で良い暮

らしを実現していくために、iti SETOUCHI から積極的にプログラムを作っており、館内での定期的なプログラムにもなっている。

次に、全国的な規模の取組として、D&DEPARTMENT が発行している d design travel という冊子の備後版の発行にあたり、iti SETOUCHI が関わった。この冊子は、掲載費を払ったとしても記事を掲載してもらえないものではなく、iti SETOUCHI の価値が評価されたものと受け取っている。記事の掲載にあたっては、地域で長く続くものがピックアップされていて、市外から来られた方に対して、地域の魅力を分かりやすく伝えることができる内容になっている。また、冊子を作る際、広島県東部のものづくり企業にも積極的にプロジェクトに参加してもらい、それがきっかけとなり業種を超えたつながりが生まれた。この冊子の発行が地域の魅力発信の一助になっていると思う。

次に、9月に実施した iti SETOUCHI 開業2周年の記念イベントにおいて、設計をご担当いただいた open A の馬場さんにお越しいただき、講演をしてもらった。

講演では、建築当初に思い描いていた風景と、現在の風景を比べての感想や、馬場さんが山形で運営されている施設の話をしていただいた。講演において、施設を作り込み過ぎず、余白を残すという視点と、主体的に活動する人たちが、地域に対するエンパワーメントになり、地域に出て行くことで、新しい施設の魅力が生まれるといった視点が示された。馬場さんからは、iti SETOUCHI の運営に関して、新しい再生のあり方と、主体的なコミュニティ運営が行われているという点に対して、評価していただいた。

その他、先ほど説明したコミュニティの人たちを集めて、未来ミーティングを開催したことや、デジタルな受け皿として新たなシステムを導入するなど、さまざまな実験的事業も行ってきた。

次に、定期的で開催しているプログラムのうち、売り上げ向上に資するイベントと、パブリックの機運を高めるようなイベントがあることが分かってきたので、情報発信の際、イベント関係者の情報を伝えることで、ターゲットを絞る工夫をしている。テナントが埋らない区画において、このようなイベントやプログラムを定期的に行うことで、関係人口の増加にもつながっているため、この事業も1つの柱として取り組んでいきたい。イベントは、毎月第1週と第3週に集中して実施しており、事業者のフォローとして iti SETOUCHI も関わっている。回を重ねるごとに事業者の方も小さな成功体験を積み重ねており、自走につながった例もあった。

次に、ホームページや SNS のアクセス数などについて報告する。

総ユーザー数は 34,000 で、PV 数（ユーザーが Web サイトのページにアクセスした回数）は 123,000 となっている。これは一般的なホームページのアクセス数よりは多い数字となっている。また、山口ファイナンスグループの発行する情報媒体など、外部の情報媒体の取材などに掲載していただくなど、SNS 以外のパブリシティについても、取り組んできた。

これらのうち、特に訴求力が高いのは、インスタグラムとなっており、昨年の段階で

5,000 程度だったが、1 年間で 3,000 程フォロワー数が増えている。

インスタグラムでの情報発信の際にも、イベント情報がわかりやすくとれるようにすることや、リールでもイベントレポートが見られるような工夫をしている。

インスタグラムに媒体が偏っている部分もあるので、違う形でアーカイブを残すことも計画している。

次に、テナント入居状況について、前期と比較して報告する。オフィス部分は、23 区画となっており、全区画が埋まっている。テナント部分については、直営部分も含めて 12 区画が埋まっている。コワーキングスペースについては、月単位での会員数は前期と比べて 18 件から 30 件に増加しており、1 日単位の利用者数は昨年と比べおおむね倍になっている。

パブリックスペースの利用者数については、前期と比べて 300 人ほど増加している。イベントの開催件数は前期で 201 件となっている。イベントについては、外部からも開催件数が多いことが評価されている。しかし、件数自体は多いが、小規模なイベントばかりなので、集客性がないことが問題となっている。イベント情報は多数発信出来ているが、収益につながらない。規模に関わらず、イベント開催に係る労力は変わらないため、今後は取捨選択が必要となる。

次に、前回から更新があった点について報告する。

1 点目が、物販のニードザプレイスの店舗付近に、テスト的にデリカ専用区画を設けている。

2 点目が、うどん屋が入居していた空き区画について、直営でレンタルキッチンとして稼働する。1 日～週単位での貸し出しを想定しており、固定的な入居に繋げていきたい。

3 点目は継続案件となるが、直営で選書型の本屋となっている。

その他、飲食の Do you wanna Green? の区画について、事業形態等の見直しにより、来春に向けてのリニューアルを検討している。事業内容等については、現在検討中である。空き店舗を作らないよう努力しているが、建物全体の賃貸借契約期間が残り 5 年程度しかないので、入居テナントが投資回収できる期間が短くなり、新規参入が難しい状況になっている。既存の店舗もかなり疲弊しているので、新しい取組を進めることで、恒常的な集客につなげていきたい。

次に課題について報告する。

恒常的な集客機能の課題については、2、3 階フロアの活用が検討されているのであれば、オフィス機能に加えて、そこで働く人たちの QOL が上がるように、子育て中の方や、女性が働きやすい環境と組み合わせた恒常的な集客機能を考える必要があると思う。

賃貸借期間の延長に関する議論についても、2、3 階フロア活用の議論と並行して進めていく必要があると思っている。また、入居テナントの方にも賃貸借期間延長について、話をしていきたいと思っている。

現在、iti SETOUCHI は企業からの引き合いが多いが、今後、商工会議所の建て替えが進むのであれば、そちらにも企業が入居する可能性があるので、駅前一体のオフィス増床という視点で、商工会議所の方とも一緒に検討する必要があると考えている。

次に公民連携の状況について、行政に対してお願いがある。

1点目は、iti SETOUCHI にはできない、マスの的な情報の発信をお願いしたい。

2点目は、現在、10以上の部署とやり取りをしているが、どの部署に対しても、毎回同じ内容の説明を繰り返さなければならない状況があり、コミュニケーションのコストがかかっている。そのため、ある程度庁内で連携していただきたい。例えば、どこかの部署が窓口になって、ある程度の情報を集約するなど、工夫ができるのではないかと。また、上階フロアを開ける場合を想定して、事前に消防へ確認を行ったところ、建築確認申請において、機械排煙などの設備更新が必要と言われており、概算で多額の追加投資が必要となることが判明した。今後、その資金の捻出について、課題となっている。最後に市主催の行事との連携についてだが、イベント等の開催直前に依頼を受ける場合が多いので、計画段階から担当部署の方と相談できるような仕組みを検討していただきたい。

また、繰り返しになるが、福山駅前に iti SETOUCHI の誘導サインがないので、引き続き行政にも検討をお願いしたい。なお、観光案内所やバス案内所には冊子を置いていただくなど、少しずつ連携ができてきている。

その他、NEWCASPA とのエリアプロモーションや、公共空間を一緒に盛り上げていくような動きが少し停滞しているので、継続的にコミュニケーションをとっていきたい。子どもの一時預かりについて、コワーキングスペースの女性利用者から要望が増えてきているが、iti SETOUCHI だけでは対応することが難しいので、既存の公的プログラムで活用できるものがあれば、協力をお願いしたい。

○ 最後に資金計画について報告する。

今回は中間報告なので、実績値の報告ではなく、第4回協議会で報告した予算額と同額になっている。前期を終えての推移としては、概ね資料にある資金計画どおりに進んでいる。

収入については、駐車場事業が非常に好調であり、月極契約に関しては、第2駐車場以外はキャンセル待ちの状態となっている。これ以上月極契約を増やすと、時間貸しの利用枠が減少するため、売り上げの最大化につながらない状況である。一方、商業的な部分については、先ほど報告したようにパブリックなイベントが多いためか、なかなか売り上げに直結しない問題がある。以上のような状況ではあるが、単年キャッシュフローについては、予算を上回るよう、引き続き取り組んでいきたい。

○ iti SETOUCHI 付近のエリア内で、新築マンションの建築が増えており、概ね1,000人

程度人口が増える見込みである。また、駅北側には、地元企業の本社移転が予定されており、そちらからも、月極駐車場を貸してほしいとの話もある。

- iti SETOUCHI を取り巻く状況について補足説明する。
社屋が郊外にあることによるリクルーティングの問題が、企業間での共通認識になりつつある。北川鉄工所の移転を発端に、同様の問い合わせが増えており、それが上階フロアの活用検討の流れにつながってきている。来年夏あたりを目途に、上階フロアへの入居を希望する企業を 10 社ほどに声をかけたい。課題として、声をかけようとしている企業の規模が大きいため、同じ規模感の企業による営業活動が必要となる。もう一点は、入居者にパブリックな意識がない場合、雑居ビルのようにになってしまうため、パブリックな意識を持つ企業が必要であると考えている。現在、市内の学校とも打ち合わせをしているが、校舎を建て替えるのではなく、まちにある既存のファシリティをうまく使いながら、社会と繋がるようなプランも検討されており、例えばリムに集まった企業との産学連携のような可能性もあるのではないかと考えている。この場所に求められている世論は、企業にも響くと思う。
- これまで外部の企業と連携して取り組んでいた事業もあるが、意思決定権の問題などがあった。オープンから 2 年が経つ中で、地域の方の力を借りる部分や、自社で取り組む必要がある部分が明確になってきたので、役割分担を明らかにすることで、より円滑な事業につなげていきたい。次回までにはある程度、役割分担や方向性を整理した結果が報告できるかと思う。

意見交換

- 集客や商業的な成果を求められるなど、厳しい部分もあるが、一方で商業の中での公共イベントは続けていくべきである。公共のイベントを続ける中で、その先にあるにぎわいや新しい価値など、何か感触はあるか。
- 現在、行われている公共イベントについて、イベント主催者本位なものが多い。丁寧なヒアリングを行うなど、スタッフが積極的に関わるようにしている。これは、利益追求型の商業施設では難しいサービスだと思う。また、小さな成功体験の積み重ねにより、自主的な活動につながるような手助けをしている。ただし、パブリックなものを築くには、時間がかかる。
- 地域に対して何かやりたいと思っている人たちへの伴走支援と自立を促すことが、公

共イベントを営む成果だと感じた。商業イベントであれば、集客数など分かりやすい指標で評価できるが、公共イベントになると、集客数だけでは判断できないものだと思う。何のために公共イベントを行うのかという問いに対して、自走や自立を促し、それを行う機会を提供する場だと言えれば分かりやすいと思う。長期的に見て iti SETOUCHI は、市としての価値を上げていく良い場だと思う。

- 一人ひとりのパブリックな動きを通して変化が起きることも、「福山の未来を育てる」という目標の1つの答えにもなると思う。
テナントに対してパブリックなものを求めすぎると、あまり良い反応はないが、ファンになってくれた方は、色々な場面で支えてくれるので、そういった方々を増やしていきたい。
- 会社でもリブランディングなどで会社の方向性を大きく変える際は反発があるが、リムの場合も同じで、失敗した商業施設という見方と、すごく面白い人たちが集まる拠点のような見方は、紙一重である。ただお金を払って受けるサービスだけではなく、自己表現の機会や自分を認めてもらえる居場所のような場であることをメッセージとして伝えたい。
- NEWCASPA と取り組んできたエリアプロモーションについて、iti SETOUCHI 単体では商業の部分に弱さがあるが、逆に NEWCASPA ではパブリックな受け皿になることは難しい。そこで、エリアを面で捉え、エリアを訪れる人たちの選択肢を増やす手法も必要だと思う。
- 利用者の行動変容ということが重要なキーワードになると思う。現在交通では、公共交通無料化の実験をしようとしている。実験の最終的な目標として、公共交通を使う行動変容や意識づけを促すものであり、単なる交通の実験ではなく、暮らし方の一つとしての交通のあり方や暮らし方について、検討する機会になる。行政においては、少し広い視野を持ち、多方面と連携をしながら取り組んでいただけると良いと思う。
また、本日の資料でイベント開催数の話があったが、どんなイベントを開催しているのか、イベントの分類をすることで、質的な内容も踏まえた量的カウントをしてはどうか。そして、そのような観点をモニタリングに盛り込んでどうか。
また、施設に関する問い合わせなど、市と iti SETOUCHI それぞれで把握しているものを情報共有してはどうか。
- コワーキングスペースについて、まちの案内所を作るというコンセプトがある。
例えば、備後エリアのイベント情報や、行政の補助金の案内など幅広い案内機能を持つ

ている。情報の案内を通じて行動変容のきっかけを作っていると考えている。そういったことも指標化できれば良いと考えている。

- 課題や要望事項に関して、市に対する具体的な要望はあるのか。
- NEWCASPA でのまちづくりが停滞気味だが、行政側でも民間に任せておけば良いという考えになっているのではないか。行政にしかできない部分があるので、そこを意識していただきたい。また、ワンストップ窓口の話にもつながるが、相談する窓口がわかりにくいので、改善を検討していただきたい。また、プロポーザルの要項等に記載があった役割分担について、公民連携というのであれば、行政も一緒にあり方を検討していただきたい。
- 公民連携のあり方について、どの段階から一緒に取り組むのが重要になる。事業の最初から一緒に連携することで、今までとは違うイベント等ができる場合もあるので、予算の問題などもあるかと思うが、少し柔軟性を持たせて早めの連携を意識してみてはどうか。そうすることが、公民連携の1つにつながるのではないか。
- 例えばインターンシップのようなことを通じて、学生と企業を早い段階から引き合わせ、地元企業の認知度を高める場として iti SETOUCHI を使うといったアイデアもある。市外へ流出した優秀な大学生が、福山に帰省した際に、面白い場所があると思ってもらえると良いと思う。
- 市の既存のイベントは、計画当初からの協力依頼があるが、新規事業など、開催の2週間～1か月前に依頼を受けることもあり、十分な対応が難しい。例えば、音楽祭やばら祭など、実施が決まっているイベント等は、最初から実施会場の一つに含めていただけるとありがたい。
- 毎年実施している事業は、事前に開催することが分かっているので、福山駅周辺再生推進課がワンストップの窓口として関係する部署につなげることができるかと思う。また、アイデアベースの話についても、日々のコミュニケーションから連携していきたい。
- 定例で意見交換できる場があると良い。
市としても、iti SETOUCHI を単なる会場としてではなく、官民連携の場として意識する必要がある。
- ばら祭のような大きなイベントでは、パブリックの要素よりも集客によるシャワー効

果で、テナントの収益にもつながる。

- 共感を受けたファンを増やすという意味でも、大きなイベント等に関わることは価値がある。市の主催ではなく、市と iti SETOUCHI がパートナーとして共催することもよいのではないか。
- 市からの問い合わせで、未だに会場を無料で使わせてほしいとの問い合わせがある。
- パブリックなものが、将来的にどう価値（商業や経済活動）につながるのかが、大きな課題となる。その結果が、この建物の価値にもつながると思う。先日のデザイン会議でも、建物をまちとして捉えた際に、1階部分がしっかりと運営されていることで、2、3階活用の価値が出るといった話があった。
- iti SETOUCHI の中からプレーヤーが生まれてきていることは、非常に価値が高いので、そういった点を評価していく必要がある。
- 公民連携に関して、市の担当者が毎年変わる問題について、フクビズでは毎週、産業振興課の職員と週一回 30 分程度のミーティングを行っている。また、そこではアイデア段階からの情報共有も行っており、効果を感じている。
- iti SETOUCHI が学生の居場所になっていることについて、建物内にいる学生たちに目的を与えるような場所として、面接対策講座や学生自治プログラムの相談を受けるような、取組をスタートしている。
- 福山市立大学では、「キャンパスはまち、学ぶのは未来」というキャッチコピーがある。新設される情報工学部も、市内企業とのインターンシップが想定されている。また、若い教員が地域に入るなど、少しずつ大学とまちの連携が深まっている。
- 商工会議所について、建物を建て替える方針が決まっているが、具体は未定である。建物が建て替わるとしても長い時間がかかる話になると思う。iti SETOUCHI とテナントの取り合いは起きないかと考えている。むしろ iti SETOUCHI が行っている、コワーキングスペースや、起業される方への支援など、ビジネス面で連携させてもらいたい。
- 現状として、駅前の貸し会議室には空きがない状況がある。iti SETOUCHI では、すでに使用率が上限に達しているため、商工会議所の会議室を案内することもある。駅周辺の貸し会議室等について、iti SETOUCHI や商工会議所、NEWCASPA がお互い紹

介しあえるようにデータベース化するなど連携できたらよいと思う。

- 先日のデザイン会議で発言のあった、伝統と柔軟なアイデアが出るビジネスの拠点という視点について、iti SETOUCHI としてもその視点を意識しており、駅前で都市型の暮らしをする人たちの受け皿になっていると思う。今後、他フロア活用の議論が活性化してきた場合、1 階部分として、その視点をずらさずに可能な限り連携していきたい。

- 他フロア活用にあたり、「食」と「子どもの預かり機能」があると QOL が上がると思う。

食に関しては、地産地消型の社員食堂のようなニーズがあり、経営者側でも健康経営の観点から重要視している。

子どもの預かり機能について、保育園などではなく、一時保育のようなものがあれば、従業員も働きやすくなるのではないか。

- 企業の福利厚生として、日々の暮らしが豊かになることに取り組んでもらえたらよいと思う。

- 1 階部分について、パブリックな運営がされており、公園の機能に加えて、飲食や物販などの機能があることで、このビルがインフラになってきたと思う。商業ビルを商業だけで復興するのではなく、居心地が良く、コト消費ができる空間に変えていくことが大きな時代の流れになっている。

iti SETOUCHI の 1 階には、居心地のよい商店街のような機能があるが、駅前でオフィス需要を受けて、徐々にオフィス利用のニーズが増してきている。

今後、2、3 階活用に向けたサウンディングが始まる中で、この施設について一度行政が総括してみてもどうか。例えば、三之丸エリアとして捉えた場合、商業的な機能は NEWCASPA が担い、iti SETOUCHI は社会実験の場のような機能を担っているといった視点で総括することで、失敗した施設ではなく、予想通りに取組が進んでいるということを知り、今後、2、3 階についてはオフィスを核として再生していく、という方向性を宣言してみてもどうか。そのうえで先ほどの話にあった共同の社員食堂や、子どもの一時預かり機能の話を含んでみるのもどうか。

もう一点、私自身も 7 年程まちづくり会社を運営する中で、事業に関する相談なども少し市と上手く連携しながらできるのではないかと考えている。最近では、ズンチャッチャ夜市でも公民連携ブースを設けることで、夜市の運営ルールに準拠しつつ、市との連携を深めている。

- iti SETOUCHI で開催されるイベントの際に、市のアンケートを取るなど、簡単なとこ

ろから連携ができるのではないか。

- 会議室での打合せよりもイベントで話をする方がお互いに理解が深まると思う。
先ほど話のあった百貨店の再生モデルについても、iti SETOUCHI から発信すると気取った印象を与えてしまうが、他者（行政側）が総括することで、一つの類型として整理できるのではないか。失敗した施設という評価は、入居者にも少なからず影響するため、運営のモチベーションが下がってしまう。

- 本日も有意義な意見交換ができたかと思う。改めてこのプロジェクトは成長型のプロジェクトだという認識を持った。また、3点ほど気づきがある。
1点目は「福山の未来を育てる」という点と、行動変容という言葉が重要なキーワードとなる点である。行動変容で最も難しいのは、最初に弾みをつける点である。今まさにこの段階に差し掛かっていると思う。今後、iti SETOUCHI の具体的なプロジェクトに関わる人が増えることで行動変容につながると良いと思う。
2点目は、公民連携の在り方について、行政側としては、公正公平な公民連携をしなければならない立場もあるので、民間側がもっと積極的に提案をし、提案型のプロモートを行うことで、公民連携が上手く進むのではないか。
3点目は、先ほど話のあった総括（中間取りまとめ）を行う段階になっていることである。
個人的には賃貸借期間の延長について、重要な時期になっているかと思う。総括での評価を踏まえた上階利用について、検討を進めていただければと思う。

- △ 本日出た意見については、できるところから取り掛かれるようにしたい。さしあたり庁内向けに iti SETOUCHI の利用方法を周知することはできるかと思う。
本日は活発な議論をありがとうございました。