

第6回 リムふくやまりノベーション再生事業評価協議会 議事要旨

日 時 2025年（令和7年）5月30日（金）13時30分～15時30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）
池内 精彦（福山ビジネスサポートセンターFuku-Biz ゼネラルマ
ネージャー・ブランディングアドバイザー）
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）
道方 徹男（福山市福山駅周辺再生推進課開発担当課長）
宮坂 政宏（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）

△ リムふくやまりノベーション再生事業については、開業から今年の3月末で2年半が経過した。

この間、運営事業者の福山電業株式会社においては、施設のリニューアルや備後圏域の企業との連携など、様々なことにご尽力いただいております、市民のこの事業に対する認知度が日に日に高まってきていると感じている。

特に、飲食・物販については、5月1日のリニューアルで新たなオープンもあり、ランチタイムやナイトタイムとも賑わいが増しつつあり、6月1日には新たな店舗のオープンも予定されていると聞いて、今後もより魅力的な施設となると期待している。

また、昨年度から本市において検討している2、3階の他フロアの活用については、入居の意向をお持ちの民間企業に対するサウンディング調査と並行して、5月12日より公募型のサウンディング調査を行い、この事業の拡張の可能性について広く意見を聴いている状況である。構成員の皆さまからは、本事業の効果をより高めるための方策等についてそれぞれのご専門の知見からご意見、ご助言をいただきたいと思う。

△ 第4回協議会（2024年5月開催）では、2023年度の報告および2024年度計画に対し、

情報発信の魅力度が向上していることと、イベント開催や新規企業入居により施設の付加価値が高まっていること、入居者選定方針や賃貸借期間延長、他フロア活用の検討開始について意見があった。第5回協議会（2024年11月開催）では、2024年度前期の報告および後期計画に対し、1階が商店街的機能を持ち、駅前のオフィス需要に役立てていること、市民の行動変容を促すプロジェクト関与の重要性、行政による運営の総括の必要性について意見があった。これらを踏まえ、本市は引き続き関係団体との連携や情報発信支援を行い、1階との相乗効果を図る他フロア活用の検討を進める。

次に、モニタリングの考え方については、事業開始から2年半が経過し、残り4年となることから、指標を明確化する。「福山の未来を育てる」「人と人、人とまちのつながり」をモニタリング視点とし、コワーキングスペース利用者数、イベント開催・集客数、問い合わせ件数、平日利用者数、SNSフォロワー数を計測したい。また、収益面では単年キャッシュフローの黒字化を達成指標としている。

次に、他フロア活用については、1階の好調な運営を受け、2・3階の活用を検討中である。企業へのサウンディングでは、立地や若者への訴求力、企業間交流の可能性など前向きな意見が得られている。今後は改修費と収益のバランス、若者・女性にとって魅力ある場の実現可能性を検討し、8月までに方向性を示す予定である。

市としては、他の地方都市にない魅力的な働き方のモデルとなる場をめざし、若者・女性にとって魅力的な働き方の実現と、企業間交流による新たなビジネス創出を柱とする考え方の案を提示した。今後の意見交換を通じて、さらなる検討を進める。

本日は、モニタリングの指標と合わせて、リム他フロア活用にあたっての考え方についても、ご意見をいただきたい。

- 事務局資料の中で、各団体との関係構築とあるが、具体的にはこういった取組になるか。

- △ これまで、観光コンベンション協会や穴吹ビジネススクールとの関係構築に取り組んできた。また、最近では西学区の交流館や町内会などに iti SETOUCHI リニューアルのチラシを配布するなど、市としても iti SETOUCHI と地域住民の接点を増やすような取組を行ってきた。

情報発信については、市の広報紙やデジタルサイネージなどの広報媒体にリトルワンダーデパートメントの情報を掲載するなどの協力をしていた。

- 事業報告及び計画の説明を運営事業者からお願いしたい。
日頃の運営での課題や要望などもあれば、忌憚のない意見交換をお願いしたい。
- iti SETOUCHI の運営を始めて2年半が経ち、年間での事業比較ができるようになった。活動視点の中にある「福山の未来を育てるプラットフォーム」について、運営をする中

で意識して取り組んできた。主催するもの・地域と共催するもの・地域の方が自立して行うものと段階を分けて伴走支援してきた。

次に、地域連携の取組について、iti SETOUCHI の設計者を招いたトークイベントを開催し、設計から2年が経っての振り返りと、課題解決等に向けた今後の方向性について、入居テナントの方にも参加してもらい意見交換をした。

また、d デザイントラベルという地域の魅力を発信する雑誌に備後のものづくりなどの情報を掲載することで、備後地域全体の魅力を伝える取組も行った。

次に、多様性に関して、iti SETOUCHI の中で多様な世代の交流が生まれるようにすることと、それを踏まえた高齢者の居場所づくりに携われないか、それに加えてリアルとデジタルを活用したイベントを福山市課題解決実証実験推進事業の中で行ってきた。また、3世代横断型の家族が楽しめるようなイベントを開催し、どうすれば魅力を高められるかということも考えながら取り組んでいる。

地域の中で能動的に仕掛けていく人を育て、地域の中で課題解決を図る姿勢を持つこと、そして、人の成長過程に関わりつつ、iti SETOUCHI 自身も成長するような取組につなげることを意識している。最近では、中高生の居場所としても認知されており、中高生の居場所づくりを行う団体の活動拠点としても施設が利用されている。

次に、オフィスについて、もともと12区画で計画していたが、駅前進出を希望する企業からのオフィス需要などもあり、23区画に増やしてスタートし、現在23区画すべてが入居済みになっている。

飲食・物販等の区画はすべて埋まっている状況である。なお、今年度に入ってから、飲食2店と物販1店が新規開店した。直営事業のコワーキングスペース事業について、月額会員が2024年度末で25件となっている。ドロップインの利用も学生等も含め件数が増えている。駅前にコワーキングスペース自体が不足しており、ビジネスパーソンのスポット利用のニーズが多い状況なので、そのニーズを捉えていき、利用者増につなげたい。パブリックスペースとレンタルスペースの利用者数が伸びている。また、イベント開催数は年間447件となっているが、件数はいつか頭打ちになると思われるので、件数以外の評価方法について、ご意見をいただきたい。前期と比較してイベント件数は増加しているが、集客数が落ちている点については、大きな集客を伴わない規模の小さなイベント（小商いのようなもの）が多く開催されたことが要因の一つだと考えている。駐車場利用件数について、付近のエリアに新たに進出する企業からの駐車場契約の相談もあるので、件数は増加する見込みだが、定期パスの件数を増やすと時間貸しの件数が増えないので、収支バランスを考慮していきたい。

最後に視察件数について、公式・非公式を問わず多数受け入れている。視察でのポイントのようなものがあるので、施設に反映できる意見等は反映していきたい。

次に、定期プログラムについて、他の商業施設と比べ、テナント数が少なく、選択肢が限られることでマンネリ化するリスクがあるため、定期プログラムを開催することで、

来館の機会を増やす取り組みをしている。月に一回程度安定的に開催できるイベントについては定期開催プログラムに引き上げていきたいと考えている。開業して2年半が経ち、大きな屋根付き公園というイメージは伝わってきたかと思う。また、にぎわいという視点で言えば、iti SETOUCHI 以外にも能動的に仕掛けていく人が増え、まちなかの活動量が増えている状況であり、それは成果・実績だと考えている。

iti SETOUCHI としても実績がなかったところからスタートして、この2年半で様々な経験を重ねてきた。それを百貨店の枠組みで商業施設として評価されるだけでなく、民間が作るクリエイティブな公民館というコンセプトを5月から取り入れて運営することで、新たな視点から評価してもらいたいと考えている。なお、コンセプトは2～3年おきに見直しをしようと考えている。また、最近では、店舗が新しく入れ替わり、近隣にある銀行支店の廃止に伴うATM移設があった。

また、開業して2年半が経ってからの中間的な報告としてレポートにまとめていきたいと考えている。

「みんなでつくるクリエイティブ公民館」を体現するため、施設の中に面白い人や情報が集まることをめざしている。現在、iti SETOUCHI が備後圏域のまちの情報を受け取ることができる場所としての役割を担っていると思うので、その情報発信の手伝いができるような取組をしている。そのために備後の情報の集約をし、iti SETOUCHI 自体をまちのインフォメーションセンターとして捉えて運営を強化していきたいと考えている。まちのインフォメーションセンターとして取り組むにあたり、現在、iti SETOUCHI では駅周辺の4つのエリアを横断的に視察の際に案内しているが、iti SETOUCHI が各エリアを案内するのではなく、それぞれのエリアごとに自身のエリアを案内することができるコンシェルジュの育成をめざしている。各エリアをつなぐよう連携を図っている。次に、不安に感じて点として、他フロアを活用する際に、1階部分の賃貸借期間がどうなるのかという点と、改修工事を行う際に入居者に対して影響があるのかという点、また1階の営業を止めずに改修等を行う方法について検討していただきたい。

周辺エリアの再生等にあたり、福山市には地域拠点形成推進課があるが、iti SETOUCHI にも広域に連携している事例がある。市とも連携できるものがあると思うので定期的に情報共有していただきたい。直近では、市のイベント年間スケジュールを提供してもらうなど、徐々に市から情報共有してもらうことができるようになった。引き続き面的な連携強化が図れるようお願いしたい。

駅と城に人がたまっているがそこから人が流れないという課題を iti SETOUCHI や商店会も持っているので、周辺に人を招くような導線の設計や、共通サイネージの設定など来街者への選択肢を増やすような取組をしていきたい。

- 2024 年度の実績について、イベント開催数や駐車場利用数は計画よりも高い数値だった。

最終的な利益については、計画どおりの水準となっている。今年度からテナントの入れ替わりや駐車場利用数の伸びなどもあるので、次回には予算（計画）を若干上方修正することになるかと思われる。

支出に関して言えば管理コストが増えているので、その費用も抑えることや投資回収も意識ながら、収益も確保していきたい。今後、追加投資などもあるかと思うが、少しでもマイナス部分を減らすように日々の売り上げの確保をしていきたいと思っている。

- 管理コストに関して、光熱費が上がっている状況である。
パブリックな部分は十分実施できているかと思うが、今後は事業性を担保しながら、収益を確保していきたいと思っている。

意見交換

- 施設管理費が 1,500 万円ほど増えているが、その要因は何か？
- 駐車場運営を委託している業者との契約において、売上額に応じた管理費を払う（歩合制）契約になっている。駐車場売り上げの増加に比例して運営費が増加するため、それが要因の一つと考えている。また他には、事業内容が多岐に及ぶので、その委託費が増えたことが要因だと考えている。
- イベント開催数の K P I の中身について、物販なのか、セミナー系なのか具体を教えてください。
- 件数を記録していないので、感覚での話になる。また複数領域にまたがる内容のものもあるのでカテゴリー分けが難しいが、大別すると、ビジネスやセミナー系が全体の 4 分の 1、定期開催のものが 4 分の 2、パブリックな内容（居場所づくりや生涯学習系のもの）が 4 分の 1 程度となっている。
- 年齢層についても把握しておくことで、年齢層に応じたアプローチをすることが出来るようになるかと思う。
- 施設利用者からの声を拾う仕組みはあるのか？
- イベント等に対しては担当者がつくようになるので、そこで声を聴いている状況である。
- 定期開催が増えるということは、一定の満足度があるという理解でいいか？

- 我々としてはそう考えている。

他の施設と大きく違う点として、イベント等の開催にあたり、利用者の相談に乗りながら支援しているが、そういった支援に対して評価をしてもらっている。具体的には、情報発信や企画のブラッシュアップなど、運営の中身を効率的に行う方法について積極的に関わっている。
- イベント数の多さや満足度の高さから、施設をリピートしてもらえることは、iti SETOUCHI としてはいいと思うが、イベントを行う目的として、例えば、入居している飲食店の売上が上がるイベントや、人材育成につながるイベントなどそのイベントをすることで、ターゲットとしている客層にお金を落としてもらえるような視点も必要だと思う。

iti SETOUCHI に会場使用料が入ることも重要だが、それに加えて、入居するお店にとってもプラスの影響になるイベントは何かを考えてみてもいいかと思う。
- iti SETOUCHI が主催するイベントについては、基本的にテナントの売り上げが上がることを意識している。単に iti SETOUCHI の売上になるだけではなく、テナントの利益にもなるように意識している。また、規模が小さいイベントをなるべく束ねることにより、単体では集客が難しいイベント間で客が流れるように相乗効果を狙っている。イベントの質を考えると開催数は上限に近づいてきているかと思う。
- 参加者がイベント自体を待ち望む気持ちを持てるような工夫が必要だと思う。イベントが飽和すると、付き合いでイベントに来る人や、イベント疲れが起きてしまう。
- 現在、福山ではマルシェが多数開催されており、すでに出店者の重複や新鮮味に欠ける状況が出始めている。

大きなイベントの際にはテナントも売り上げが伸びるが、日常の売り上げは伸び悩んでおり、イベントと日常で差が生じている点が課題だと思っている。この施設は百貨店ではないので、消費活動を促す方法を提示することが難しい。そのため、消費活動以外のパブリックな目的を設ける必要があると思っている。
- 平日の売上を伸ばすならば、周辺住民など施設に来やすい人に来てもらうことが重要になると思う。
- 周辺エリアにいる人に応援してもらえるような関係を築くことが重要だと考えている。
- 資料にある関係構築に関して、iti SETOUCHI のような機能を持った施設は、福山市内

でも他にないので、地域の人に iti SETOUCHI の価値をもっと理解していただき、地域の課題などを iti SETOUCHI が持っている機能で解決する取組をしても良いのではないかな。何かしら地域へもアプローチをしても良いのではないかな。

● iti SETOUCHI で実施している地域イベントの事例はあるか？

- 件数が多いわけではないが、例えば、周辺の幼稚園や小学校と連携した事例や、商店会の夏休みイベントの開催など、規模が小さい事例はいくつかある。ただ、イベントのハイシーズンに重なってしまうと、施設使用料との兼ね合いで調整が生じるかと思う。地域に開かれた施設でありたいと思っているので、良好な関係性を築きたい。

● 入居している飲食店の状況はどうなっているか教えてほしい。商工会議所の周囲には意外と飲食店が少ないため、食事に困る場面がある。iti SETOUCHI に日々通えるような飲食スペースがあれば、今後、例えば、他フロアに企業が入居する際にもメリットになると思う。また、地域の方も日々通えるような場所にしても良いのではないかなと思う。

- 願望としては理解できるが、飲食事業は収益性の面で厳しい側面があり、採算を確保するため、日常的に使うには少し高い価格設定になっている。売上が伸びないと事業を続けることが難しくなってしまう。

● 商工会議所の駐車場が足りていない状況なので、満車の際は、毎回 iti SETOUCHI の駐車場を利用させてもらっており、感謝している。

● 駐車場について、定期パスを入れているのは第1～第3のどこの駐車場になるのか？

- 定期パスは、第1～第3すべての駐車場に入れている。定期パスにも平日限定や昼間限定などいろいろな種類がある。定期パス以外で空いている部分を時間貸しにすることで売り上げを最大化することができるが、安定的ではない。なので、定期パスと時間貸しがちょうどよい黄金比を探している。

- 入居テナントの方について、第2駐車場を利用してもらっている。新たに周辺エリアに移転する企業についても、第2駐車場を利用してもらう予定である。第1駐車場は時間貸し用にほとんど空けている状況。

● 第2駐車場を上手く活用していると思う。駐車場収入は大きいと思うので、安定した利用があるかどうかのポイントになるのかなと思う。

- iti SETOUCHI のすぐ近くにある市営三之丸駐車場についても、管理運営を任せていただけると利益を最大化できると思う。
駐車場収入は iti SETOUCHI にとって基幹収入になっている。その収入を活かして何か新しい提案をすることが可能になると思う。
- iti SETOUCHI に駐車して、他の 4 エリアに移動される方が意外と多い。iti SETOUCHI を起点にしたウォークブルの形もあるかと思う。
- 各エリアのコンシェルジュ育成の取組について、詳しく教えてほしい。
福山駅周辺の各エリアの情報を一つに束ねたうえで、そこに人を流すことで、福山駅周辺の各エリアの情報を効率的に発信できるのではないかと考えている。
- 一定規模の情報をそれぞれのエリアが持つことが重要だと思っている。
iti SETOUCHI としては、福山に来られた方が、まず iti SETOUCHI に立ち寄ってもらえるような流れを作りたいと思っている。皆さんが求めているのは、宿泊施設や、エリアでどういった過ごし方ができるのかといった何かしらの情報であり、その選択肢を提示することができれば、iti SETOUCHI に来ていただく動機付けにもなると考えている。
三之丸町周辺エリアについては、iti SETOUCHI がコンシェルジュの役割を担っている。
例えば、伏見町周辺エリアであれば、リノベーションまちづくり等について、エリアイン伏見町のスタッフが、宿泊された方等に対して、別のエリアで過ごす選択肢を提示することが出来れば、双方のエリアにとっての集客につながる。そのような流れが重要だと思っている。
各エリアの中でエリアを俯瞰して見ることが出来る人が育っていれば、行政視察の際にも、すべてを行政で案内するのではなく、各エリアに案内を任せることが出来るようになるのではないかと考える。そのための民間側の人材育成も必要だと思っている。
- モニタリングの指標についても検討したいが、例えば、イベントの開催数について、何か意見はあるか。
- 一定の開催数を軸にした指標と、イベントのバリエーションを見るような指標の在り方が良いと思う。単に開催数で評価すると、件数が多ければ良いという短絡的な評価になってしまうので、多様な指標で評価すること重要になると思う。
平日の来館者数については、月一回程度集計する必要があると理解した。
コワーキングスペースの利用者数については、施設の規模が決まっているので、上限があると思う。

- 「福山の未来を育てる」という目的を計るための指標が、開催件数や利用者数で良いのかという疑問はある。そういった意味では、先ほど説明にもあったような、エリアコンシェルジュのような、未来志向の新たな取組に関する数などを指標にする方が、目的を達成できている指標になると思う。
- イベント開催件数や、コワーキングスペース利用者数などは、収益を確保するために必要なものである。区画の入居状況などは、収益性の観点から評価したほうが良い項目ではないか。「福山の未来を育てる」という目的を計るのであれば、先ほどの意見にもあった未来につながるような指標のほうが望ましいのではないか。
- 取り組んだ内容を良く見てもらうことが重要だと思う。例えば、前年度比で数が減っていたとしても、中身のない件数を増やすよりも、件数は少なくても、中身があることを行ったことで黒字化したとか、新しい取組をしたことで、売上が上昇につながったとかが説明できれば良いのではないか。
- 「福山の未来を育てる」という目的について、未来が作られた状態とは何かを考える必要があると思う。
- 「福山の未来を育てる」という目的について、itiSETOUCHI の敷地の中だけで努力して達成できることだけではないと思う。morineki の事例でいえば、目的の部分は周辺地価の上昇や、新築着工件数の増加、0～14 歳人口の増加など、自分たちの努力だけでは達成できない間接的な内容に当たると思う。itiSETOUCHI の中で頑張った結果が、周辺に何か変化を及ぼすということ、「福山の未来を育てる」ことにつながる定量的な評価方法を考えてはどうか。
- 「福山の未来を育てる」ということは、未来を作る人がいるということと、その人が何かを起こすという 2 点がないと、未来は作られることはないのではないかと思う。
- 1 階との相乗効果を生むための他フロア活用のアイデアとして、人間ドックが受けられるような検診センターもあわせて誘致してはどうか。そうすれば、一日あたり 100～200 人程度の人を施設に呼ぶことができ、その人達に対して、1 階の飲食店で使うことができるランチ券を渡すことで、平日の経済活動につながると思う。東京にはそのような事例のビルがいくつも存在するので、検討してみてはどうか。
- これまでの議論は、働くことの延長線上のものが多かったが、健康投資のような方向性があってもよいのかと思った。

- △ モニタリング指標について、急いで決定する必要はないが、スタートが遅れると計測期間が短くなってしまう。しかし、これまでの議論にもあったように、目的を評価するための指標について、協議会で納得したうえで作成することも重要だと思うので、もう少し議論を深めていきたい。

個人的には、目的を評価する際には、定量的な数字に加えて、具体例を説明してはどうかと考えている。例えば、itiSETOUCHI に訪れた大学生が、施設内で何かと出会い、このような成長を遂げたなど、数字に関連する代表例（ストーリー）を 1・2 点記載するイメージを持っている。そうすることで、量と質を評価でき、itiSETOUCHI だけでは解決することができない周辺エリアへの波及についても、事後的に良い事業であったと評価してもらえるのではないかと思う。詳細については、また相談をさせていただきたい。

- 現時点では具体的な計り方はわからないが、未来に向けて、新たに生まれたストーリー数という考え方は評価方法として面白いと思う。
- 満足度のような質を計ることは難しいと感じている。先ほどの周辺エリアへの波及についての議論も評価方法が難しいと思う。直接的な波及効果なのか、ぼやけてしまう可能性もある。
- 先ほどの意見にあった利用者からの声をしっかり聞くことで、そこからの意見を、指標に反映してもいいのではないか。
- 利用者の声を分類してはどうか。例えば、肯定的な意見や要望などに分けて評価をする方法もあるかもしれない。
- 大学生や高校生がアンケート調査をする事例もあるので、そういった方法を検討してみてもよいのではないか。若い目線でリサーチしてくれることも期待できる。
- オープンストリートでは、福山市立大学の学生が準備の段階から来場者アンケート調査まで関わってくださっている。
- 国連の国民幸福度調査についても KPI は何も入っていない。
- 他フロア活用の検討に関する資料について、「他の地方都市にはない、魅力的な働き方のモデルとなる場」とあるが、他の地方都市にはないという言葉のイメージが湧きにくいので、別の表現を検討してみてはどうか。

△ その表現について、他方面からも変えてはどうかとの意見をもらっている。変更することは可能なので、いいアイデアがあれば、協議会からも提案していただきたい。

● 魅力的な働き方のモデルという部分について、具体的にどのようなものなのかをもう少し具体を書いてもよいのではないかと。そして、そこから言葉を取ってきた方が、良いと思う。

△ この部分について、市としては、公募したうえで事業者からいろいろなアイデアを提案してもらいたいと思っている。そのため、あまり市が具体を示すのではなく、少し幅を持たせた表現にした方が良いのではないかと思う。事業者から、エッジを立たせた提案をしてほしい。

● ジャストアイデアになるが、例えば、「福山らしい魅力的な新たな働き方のモデルとなる場」などにすれば、単に「他の地方都市にはない」というよりも良いのではないかと思う。そうすると、「福山らしさ」とは何なんだろうと考えてもらえるし、どういう働き方が未来志向の働き方なのかを考えてもらえるのではないかと。

○ 例えば、「他の地方都市にはない」という差別化するワードと、「魅力的な働き方のモデル」という福利厚生に近いワードの組み合わせがあまりよくないと思う。地元の企業と東京やその他地方の企業が、福山を選ぶ理由はそれぞれ違っている。地元の企業の方と会話をしていると、月坪いくらかで借りることができるかといった金銭面を重視していることが分かった。新しい働き方の模索や、採用・育成にも意味はあるとも思っているが、いざ入居するとなると、金銭的な要件が優先される。他方、東京から、福山にもオフィスを持ちたいと思っている企業、特にスタートアップベンチャーの方と話をしていると、彼らは福山を選ぶ理由を作ってほしいと思っている。その中で、「魅力的な働き方のモデルの場」という言葉は、フックとして弱すぎると思う。それは結果として生まれるものであって、まちを選ぶ理由にはならない。東京の企業からすると、東京ではできないが、地方だとできることを求めていると思う。例えば、ものづくり×デジタルなど、このまちだからできる実験的取組や、全国有数のものづくり企業とつながれるなど、分かりやすい実例をもとに、企業誘致の観点でフックになるようなワードが必要だと思う。プロポーザルの前段階の要領において、外から福山を選ぶに足る理由をしっかりと作っておく必要がある。

地方の企業の働き方をアップデートすることは、結果として生まれるものであって、呼び込む文句にはならないことが分かった。

おそらく、東京の企業に対しては付加価値を提示し、地元の企業に対しては特別価格で

入居してもらい、施設内のコンシェルジュがそれらの企業をつなげる役割を担うような整理が良いのではないかな。

また、他フロアを活用するのにあたり、運営体制が極めて重要になると思う。これまで獲得してきたファンやコアの利用者を運営メンバーとみなして、徐々に一部業務委託のような形で運営できるようになってきており、運営メンバーとテナントの業者の方の役割分担が、かなり明確になってきている。

イベントやテナント誘致の話もこれらすべてに情報発信がかかわってくると思う。評価協議会のメンバー内においても情報提供などで連携していただきたい。

公民連携のあり方について、真面目に考えなければならないと思う。福山電業は、福山市に家賃を払って事業を行っているが、福山市としては、貸し出した段階で一旦責任が切れるかと思う。あとは自主事業なので、運営事業者任せではなく、市としても少し踏み込まないといけない。先ほどの企業誘致についても市長から働きかけているような他市町の事例もある。しかし、現在の仕組み上、福山電業の自主事業で行っているため、できることには限界があると思う。福山として、外から人を招くための方法について議論を進めなくてはならないと思う。そういった事業は、福山電業や他フロアの運営事業者だけで達成することは難しい。また、福山市としても、それを通じて達成したい目標を明確に持って、各課が関わるが必要になる。

最後に、現在、単年度キャッシュフローの黒字化をめざしているが、最終的には収支を黒字にしなければならないと思っている。そうしなければ、他のまちで真似されるモデルにならないと思う。

- あと何年ぐらいで累計黒字になるのか。
- 年間で 4,000 万円の利益があれば、最終的に黒字になるかもしれない。
- 他フロアを活用する際には、1 階の賃貸借期間についても、延長してほしいと思う。
- △ 他フロアを活用する際に、1 階を途中で閉めることはないと思っている。
- 今年度中に他フロアの運営事業者が決まるのであれば、来年度あたりには 1 階の延長についても検討していただきたい。
- プロポーザルの段階では、1 階の利用を想定したうえでの他フロア活用の募集をかけることになると思う。その時に 1 階がどういう状態かというのは、ある程度示していくことになると思う。

△ ただ単純に延長できるという話でもないと思う。

実際にはプロポーザルをして、他フロアの運営事業者を選ばないと、他フロアを活用することは確定しないので、その契約が終わった後に、1 階部分の契約の延長等について検討していく話になるのかと思う。

○ itiSETOUCHI でシニアの方がどう活躍するかをテーマに何度かセッションを開いた後に、デジタルプラットフォームの中で継続して議論をしている。過去の議論がアーカイブされることで、途中から参入した人にとっても使い勝手がいいものになっている。今年から来年を目途に、まちづくりサポートセンターの本来業務である、まちづくり団体間の交流と各団体がどんな活動をしているのかといった議論や、それぞれが必要としているリソースなどのデータを蓄積することで、itiSETOUCHI のこれまでの実績としてうまく使っていただけるのではないかと思う。それがうまくいくと itiSETOUCHI の今後などについて、一緒に検討できる場にもなると考えている。

● 本日の議論にもあったモニタリング指標について、もう少し未来志向の質を計る指標について、事務局や福山電業とも話をする中で検討を進めたいと思う。

また、他フロアの活用についてももう少しキャッチフレーズを検討していきたいと思う。情報共有の話については、協議会も一体となって進めることができればよいと思っている。公民連携の議論については、「公民連携 2.0」のフェーズに入ってきたのではないかと思う。これまでは行政がお膳立てした Park-PFI 等に対して、民間が入ってくるようなイメージだったが、最近では時代が変わっており、民間が進めていることに対して行政がフォローするような状況になっている。itiSETOUCHI の例でいうと、福山市が不動産オーナーとなっているが、単なる不動産オーナーではなく、様々な情報やつながりを持っている素晴らしい不動産オーナーだと思うので、そういった特性を生かした不動産オーナーになっていただきたいと思う。それに向けて、福山電業やいろいろな関係者の話を聞きながら、どうすれば行政らしい不動産オーナーになり得るのかという新しい管理役割について検討していただきたいと思う。引き続き協議会としても議論できればよいと思う。

△ 貴重なご意見をいただきありがとうございました。

本日の議論を踏まえて、今後も引き続き運営事業者の福山電業株式会社と連携しながら、事業コンセプトである「福山の未来を育てる」の実現に向けて取り組んでいきたい。

次回の協議会は 11 月ごろを予定している。本日はありがとうございました。