

第7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 2025年(令和7年)11月20日(木) 13時30分～15時30分

場 所 福山市役所 12階西側会議室

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) ※オンライン
後藤 裕正(福山商工会議所産業振興部長)
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)
田口 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)

欠席者 高村 亨(福山ビジネスサポートセンターFuku-Biz シニアマネージャー)

△ リムふくやまりノバージョン再生事業については、開業から3年が経過した。後ほど運営事業者から説明があるが、利用者数、イベント数などの利用状況を示す指標は、これまでどおり順調な運営を示している。先月は、三之丸町エリアプロモーションのプロジェクトである「ワンダーサンノマル」の一環として、スタンプラリーを通じて三之丸町を歩いて回遊し楽しんでもらうイベントを NEWCASPA、福山市と合同で実施し、100名を超える方に参加いただき、地域との交流にも取り組んだ。多くの若者や小さな子どもを含む子育て世帯の方々が笑顔で楽しそうに過ごす姿を見ると、「福山の未来を育てる」「人と人、人とまちのつながり」という基本コンセプトにふさわしい活動であると感じた。

また、若者や女性にとって魅力的な働き方の実現、企業間の交流による人材育成や新たな価値の創造の拠点として、2028年4月のオープンをめざしている2階の活用については、9月24日に運営事業者を公募したが、応募はなく、公募を中止した。事前のサウンディング調査で応募の意向を示していた企業からは、「サウンディング調査の時点では駅前のオフィス需要は高く、事業計画は成立するものと考え前向きな意向を示したが、その他の社内事情により応募を見送った」との回答を得ている。

また、テナントについて、改めて事業者へヒアリングしたところ、

- ・早期に事務所を開設したい
- ・すぐにでも企業間の連携・交流や人材育成の事業に取り組みたい

という早期の供用を求める意見があった。

そのため、当初の予定どおり 2028 年 4 月のオープンをめざし、改めて実施しているサウンディング調査などを踏まえ、募集要件の変更などを検討し、年内を目途に再公募を行うことを検討している。

本日、構成員の皆さまには、本事業の効果をより高めるための方策等について、それぞれの専門的知見から意見・助言をいただきたい。

- 2 階の活用については残念な結果になったが、重要度が高い事業なので、引き続き条件を再検討するなどして、パブリックマインドがある事業者が現れることを願っている。さて、まちづくりの世界では、官民連携や公民連携と言われており、福山市においても中央公園 Park-PFI や DBO 方式でゴミ処理施設を作るなど、かなり積極的に取り組まれている。民間ができることや、民間が長けていることは、民間に委ねる取組を多く実施していると認識している。最近では、言葉の順番を逆にした、民公連携という形があるのではないかと考えている。つまり、頑張る民間を公が支えるという、まさしく、今回のリムふくやまりノベーション再生事業は、公民連携ではなく、民公連携ではないかと思っている。

本日、第 7 回目の事業評価協議会となるが、ますますリムが元気になる未来について考えていけたらよいと思う。本日も忌憚のない意見交換をお願いしたい。

- △ 昨年 11 月の第 5 回協議会では、2024 年度前期の報告、2024 年度後期の計画について意見交換を行った。

- ・1 階には居心地の良い商店街のような機能があり、駅前のオフィス需要を受けてオフィス利用のニーズが増していること
 - ・具体的なプロジェクトに関わる人が増えることで市民の行動変容につながることを望ましいこと
 - ・行政がこれまでの運営を総括する必要があること
- との意見があった。

今年 5 月の第 6 回協議会では、2024 年度の報告、2025 年度の計画について意見交換を行った。

- ・他にはないここの価値を地域の人により理解してもらい、地域の課題を施設の機能で解決する取組を進めるべきであること
- ・事業効果を測る指標として、イベント件数だけでなく福山の未来につながる取組の具体例を挙げるべきであること

・他フロアを活用する際には、1階の賃貸借期間を延長する必要があることとの意見があった。

これらの意見を踏まえ、本市としては、引き続き行政が持つ繋がりや信用を活かした運営支援に取り組みながら、2階の活用を見据えた1階の賃貸借期間終了後の活用方針の検討を進める。

続いて、モニタリングの考え方についてだが、これまでの協議会で、モニタリングの視点をどう設定するか議論を行ってきた。前回の協議会では、より未来志向の質を計る指標について、事務局や福山電業と協議しながら検討を進めたいとの意見があった。

そこで、「目的を達成できているか」については、参考資料2に示すとおり、この事業のコンセプトである「福山の未来を育てる」「人と人、人とまちのつながり」をモニタリングの視点に設定し、

・イベントの開催数・集客数を総数だけでなく、リピート開催数も計測する。これは、一度利用した方が会場としての利点を感じ、再び利用するに至ったと考えられるためである。

また、まちのコンシェルジュ機能を担っていること、市民の居場所として選ばれる施設になっていることを可視化するために、

- ・コワーキングスペースの利用者数
- ・イベント等がない平日の施設利用者数

を確認する。

さらに、定量的なものだけでなく、前回の協議会で指摘された「イベント等の数だけでなく内容が重要である」という意見を踏まえ、

- ・福山の未来につながる取組の具体例
- ・iti SETOUCHI で影響を受けた人のエピソード

といった定性的なものも確認する。

次に「収益が確保されているか」については、単年度キャッシュフローの黒字化をもって達成度を図る。

また収益に影響を与える要素として、

- ・レンタルスペース利用者数
- ・会場として貸し出したイベント開催数
- ・駐車場利用台数

を計測する。

3ページ以降は、福山電業が計測した活動実績を半期ごとに集計し、推移がわかるようグラフを掲載している。

イベント開催数は運営開始から順調に伸びており、現在では年間の日数を超える開催数となっている。

イベント集客数は、リトルワンダーデパートメント等のフロア全体を使った大規模集

客イベントが下半期に多いことも影響し、上半期と下半期で差があるが、多くの方が施設を訪れていることがわかる。

コワーキング月額会員契約者数は、9月と3月時点の契約者数を示しており、多少の増減はあるものの概ね右肩上がりである。

また、コワーキングのドロップイン利用者数も順調に増加している。レンタルスペースの利用者数も、施設の認知が進んだことにより増加傾向にある。

本日は、モニタリング指標として相応しいものは何かについて、福山電業が把握している具体例やエピソードを伺いながら、後ほど意見をいただきたい。

事務局からの説明は以上である。

- コワーキングの会員は、法人登記することができるのか。また、契約者のうちの程度が法人登記しているのか教えてほしい。

- コワーキングの会員となれば法人登記することができる。法人登記の数について増減はあるが、半数以上は法人登記されている印象。規模の大きな会社が、20人以上で会員登録を行い、その枠内でフレキシブルにコワーキングスペースを利用している例もあるが、その場合は、法人登記はされていない。最近では、個人事業主が法人登記したいという例や、スタートアップ企業が事業立ち上げの際に法人登記が欲しいという例が多い。なお、オフィス区画では、事務所の統廃合や縮小移転されるパターンが多い。

- 2025年度上半期の報告と下半期の計画について説明する。

資料 01-1「福山の未来を育てるプラットフォーム」について、地域の人を起点に自らアクションを起こすことができる人材を増やすことや、itiSETOUCHIを起点として新しい取組が生まれることをめざしてきた。また、福山電業としても運営事業者のスタートアップとして挑戦する立場で取組をスタートさせた。そのような中、2025年9月末で開業3年を迎えた。

この間、地域の中で、スタートアップのような取組やアクションを主体的に起こすことができる人材を増やしていくことを目標に、福山電業もアクションを起こしてきた。

引き続き、福山の未来を育てるプラットフォームとしての価値を提供することや、市民の憩いの場や活動の場を提供していきたい。

資料 01-2にある上半期の活動実績について報告する。

まず、人づくりの観点であるが、地域の中で新たな取組が次々に生まれるようにするため、館をまちのインフォメーションセンターに見立て、職員一人ひとりがまちとエリアをつなぐ「まちのコンシェルジュ」としての役割を担い、地域とのつながりを増やし、iti SETOUCHIへの来館を促す取組をこの3年間進めてきた。

施設のマネジメントに加え、企業や行政、駅前・周辺エリアの情報をiti SETOUCHIの

コワーキングスペースに集約し、情報の鮮度を保ちながら来館者に提供することで、来館のきっかけを創出している。

また、iti SETOUCHI への視察を当館単体で終わらせるのではなく、駅前エリアの視察へと発展させ、各エリアの担当者につなぎ、コンシェルジュとしての役割を果たすことで、福山市内での滞在時間や目的性を高める取組を進めてきた。さらに、エリア間の横のつながりを担える人材や、各エリアの情報を案内できる人の情報も収集してきた。次に、地域連携という点について、福山市章をモチーフにしたアートプロジェクトを実施し、それに関連する取組も同時に展開した。多くの方に参加いただき、市章に触れながら福山城やふくやま美術館などの文化ゾーンへ誘導するきっかけをつくった。さらに、学生や子どもたちも巻き込むことで、閉鎖的なプロジェクトとせず、地域とともに取り組むことで、横断的なプロジェクトとなることをめざした。館内でどんな方でも楽しめるような施設の利点を生かした企画となった。

最後に、社会課題という点について、地域の移動課題を考える「community drive プロジェクト」というものを実施してきた。このプロジェクトは2024年度国交省モビリティ人材育成モデル事業として富山県でスタートしたもので、地域と官民が協働し、移動課題の解決を担う「コミュニティドライバー」の発掘と育成を推進するものである。富山に次ぐ新たなフィールドとして、2025年7月からitiSETOUCHIにおいて行政・企業・住民でワークショップを開催し、「課題マップ」を作成した。来年度以降は、地域の移動課題を解決するための地域でのリサーチやマイクロプロジェクトの企画実施に移行する予定である。

以上のように、課題意識を持ち、主体性のある人材を育てることがitiSETOUCHIの役割であると考えている。課題を解決できる人や、何かを仕掛けていける人を増やさない限り、福山の地域に変化は起きないと思う。

資料01-3について、今年度5月から新たに「みんなで作る クリエイティブ公民館」というコンセプトを作り、取り組んできた。また、5月から新たな店舗も段階的にオープンし、館内にも変化が起きている。

誰もが挑戦や行動をする際にクリエイティビティを持って挑んでいると思う。そういったクリエイティビティがitiSETOUCHIに集まり、ここを中心として地域に波及することで、行政が運営する単なる公民館ではなく、新たな形態の民間が運営するクリエイティブな公民館として機能していくことをめざしている。

また、これまで、領域横断的にさまざまな講師を呼んでイベントなどを行ってきた。特に今年で3年目を迎える「ホニャララ市場」というマーケットイベントでは、全国から34店舗が集まるなど大きなイベントに成長し、常設店舗への波及効果も発揮している。一般的な客層だけではなく、主催者や出店者側の人も訪れる等、itiSETOUCHIのイベントをベンチマークして来場する方もいる。一般的には、東京や大阪など大都市圏のイベントがベンチマークされやすいが、itiSETOUCHIが地方の中でベンチマークされる

存在になっている。

これは、この3年間の積み重ねにおいて、館だけの盛り上がりではなく周辺エリアでも活動・活躍していく人が出てきている成果だと感じている。

資料 01-5 について、民間が作るクリエイティブな公民館というコンセプトに沿って、まちのインフォメーションセンターとしての機能を整理した。福山駅に降り立った人に itiSETOUCHI をめざして来ていただき、まちの様々な情報（イベント・企業情報・各種支援窓口など）が受け取れる入り口となることをめざしている。

その取組は徐々に実現しており、地域の方からも itiSETOUCHI に行けば何かイベントをやっていることを案内してもらえるようになってきている。

また、itiSETOUCHI に訪れるきっかけは、人を頼りにして訪れるか、情報を頼りに訪れるかになると思う。そのためにも様々な情報をしっかりと集め、その鮮度を良く保ち、情報を求める人に届ける、場合によっては伴走支援まで行うことが必要だと考えている。その部分が、単に施設使用料を支払って利用していただく場合と大きく異なる点だと思っている。

itiSETOUCHI では、そのような取組を行うことで、リピーターを増やすことや人の集まる施設になってきていると考えている。

現在は、情報収集の範囲を備後圏域にまで広げ、多くの情報を集めるようにしている。

また、人伝いに情報を集めることや、逆に情報を届けてもらう流れもできている。

資料 01-6 について、年間約 400 件実施しているイベントの中から、集客が多く見込まれるイベントへと成長しつつあるものが出てきている。itiSETOUCHI が主催するものと、毎月第 1 日曜日や第 3 日曜日の定期開催イベントがそれにあたる。多くの集客があるイベントがあると、そこに合わせて出店したいという声があり、出店者からの期待値が高まってきている。今後は、定期開催イベントの頻度を増やし、itiSETOUCHI に行けばいつも何かが行われているような状況を作りだしたいと思っている。

itiSETOUCHI を定期利用されている方からは、itiSETOUCHI の冠をつけたオフィシャルなイベントとして連携させてほしいといった話もいただいている。

資料 01-8 は上半期の活動実績を数値で示している。イベントの開催時期によって、集客数の変動があるため、前期の数値と比べて増減が生じている。

駐車場については、収容上限に近く、余裕がない状況である。定期パス契約者数は、前期と比較すると減少しているが、これは、時間貸の収容を増やすことと、周辺エリアへ移転した企業からの需要に応えるため、意図的に減らした結果となる。周辺エリアではマンション開発も行われており、今後も旺盛な需要が見込まれるが、itiSETOUCHI としてこれ以上の受け入れが難しい状況となっている。

また、イベント開催数やレンタルスペース、会議室についても施設の上限付近であり、余裕がない状況である。特に会議室が慢性的に足りていないので、2 階を活用する際には需要も踏まえて検討いただければよいと思う。

また、施設視察件数について16件となっているが、この数値は公式な申込を経たものであり、飛び入りなど非公式なものを含めると、この数値の3~4倍以上の件数を受け入れている状況である。

- 資金計画書について、年度途中の進捗状況として、駐車場の収益が大幅に増える見込みである。11月に近隣エリアに移転した企業からは、130台分の月極契約の希望があったが、90台分しか受け入れることができなかった。第1~3駐車場の月極契約はこれでほぼ頭打ちとなった。

営業収入に関しては、オフィスやテナントの入れ替えなどがあったため、昨年度と同額程度になる見込みである。支出に関しては、ほぼ資金計画書のとおりになる見込みである。

駐車場の問題については、今後施設の建替えが予定されている商工会議所とも駐車場の数について協力や相談できればよいと考えている。先日の文化の日には、itiSETOUCHIに駐車して文化ゾーンに歩いていく動きもあったので、ウォークブルの視点からも駐車場の配置や台数等の最適解を一緒に探っていけたらよいと思う。

その他、課題及び協議事項について、

また、老朽化した設備の故障や施設の不具合については常にリスクを抱えている。

また、企業誘致については、入居者が希望する入居スケジュールはタイトな場合が多いので、県・市・民間が常に最新情報を共有できるような仕組み・方法について相談しながら進めていきたい。

また、福山市と連携してワンダーサンノマルのエリアプロモーションを行っているが、参加する事業者間で温度差がある。エリアプロモーションの目的は、itiSETOUCHIだけでなく、三之丸町エリア全体に来てもらうことなので、エリア間の連携は重要となる。ウォークブルの視点で言えば、ベビーカーを使ってitiSETOUCHIから天満屋までを三之丸通りで往来する人からは、段差などの影響で通行しにくいという声をよく聞く。また、駅から西に行く途中の歩道は急に歩道幅が狭くなる場所がある。商工会議所からの歩道についても同じ状況もあると思うので、歩道や公共空間のあり方についても実証実験等を行いながら課題解決できないかと思う。

また、インフォメーションの場所やあり方についても課題だと考えているので、デザイン会議などの全体場で考えていただきたい。

また、平日の利用者増につなげるため、アクティブシニア世代の活動の受け皿や居場所となるように、交流機能の強化を進めたい。大型イベント時の集客数と平日の集客数に落差があるため、それを縮めるような取組も増やしていきたい。

その他、下半期の新しい取組として、小さな活動を応援するための支援をスタートさせる。具体的には、小さな屋台などを活用して、出店の最初の一步を支援するメニューを展開する。加えて、商工会議所やフクビズが行っている創業支援相談窓口からの紹介を

受けた方について、利用料を減免する制度を設けるなど、関係機関とも連携したスタートアップの支援も予定している。詳細については、相談しながら進めていきたいが、福山で新しくアクションを起こすときの最初の一步目を itiSETOUCHI で行うような流れができればよいと考えている。

利用料については、非営利・学生・館内会員などは金額を割安にし、最初の取組が踏み出しやすいようにしたい。

5 意見交換

- 貸会議室の需要は商工会議所でも多く、それに伴って駐車場利用も多い。商工会議所に駐車できない場合は、itiSETOUCHI を案内することができるので非常に助かっている。駐車場が飽和状態になっていることは危惧している。商工会議所にも周辺企業等から駐車場契約の希望があるが、商工会議所の駐車場はテナント専用なので、余剰がなく、駐車場不足を感じている。また、貸会議室の利用料なども周辺と比べながら設定することで収益を上げていけるのではないかと思う。

また、商工会議所の建替えについて、建替えるという方針は決まっているが、時期は未定である。駐車台数の不足については、今後、事業計画を作る中で話題になると思うので、その時は連携して進めていきたいと思っている。

また、商工会議所への創業相談等をつなげることはできるが、商工会議所への創業相談は多い状況であるが、出店場所を探しているという相談は少ない。ただ、テストマーケティングのような試験的な取組であれば、創業相談の際につなぐことができると思うので、詳しい要綱があれば提供してほしい。

「ひろしま夢ぷらざ」の例では、日替わり店頭販売が日常化されている。日替わりや週替わりの販売コーナーを作り、そこでの使用料を取るのもいいのではないか。20年ほど前だが、商工会議所でも一週間単位での貸し出しを行う、多目的ギャラリーを中心部商店街で運営していたことがある。そこで日替わり店頭販売をした時は、20~30人ほどの出店者が集まり、そのグループでローテーションを回していた。

- 商工会議所のネットワークと itiSETOUCHI のネットワークでは関係者の属性が異なる部分もあると思うので、テストマーケティングやPRの強化等、うまく連携できるのではないか。
- 情報共有として、11/24に主に井原・府中・福山のものづくり企業を中心に、ネットワークを高めることと、市外・県外の企業やスタートアップ・ベンチャーの企業とのマッチングを見据えた会議体が立ち上がる。
関係する企業と話をしていると、活動の場（リム2階）に高い関心を持っている。市の

役割としては、場所を提供することと、誘致でいうと、外から来られる企業に対する各種支援制度を整えることである。引き続き情報共有しながら、進めていきたいと思う。また、先ほど話のあった情報の見える化という点について、オフィス誘致など不動産に関するリアルタイムな情報を持っているのであれば、市の企業誘致担当とも情報共有できれば良いと思う。また、事業報告書の中でコミュニティマネージャーと記載があるが、行政では企業と企業をつなぐノウハウがないので、コミュニティマネージャーのような専門機能についても、相談等させてもらう必要があると思っている。

- 駅から西の歩道空間の整備については、課題意識を持ち検討しているので、具体案ができればまた相談させてもらいたい。
三之丸通りの整備については、まちづくりの方向性も含め、どうすれば歩行空間を効果的に使ってもらえるのか、商店会も含めた調整が必要になると思う。単に点と点をつなぐのではなく、面的な効果が出るように、ワンダーサンノマルや商店会を巻き込んだ取組が必要になる。
- 商店会も商環境の変化によって、塾や病院などは多いが、小売りが少ない状況である。そういった商環境の変化も踏まえた検討が必要になると思う。今後、広場整備の話や、隣接するエリアとの回遊性のあり方や、インフォメーションのあり方も整理しながら検討できればよいと思う。
- 施設間のつながりに関して、itiSETOUCHI 西側の出入口が分かりにくく、商工会議所からのアクセスに課題があると思う。導線を作ることでもう少し交流が生まれると思う。
- バックヤードなど、西側の入口を分かりやすくする工夫はできるかと思う。
入口のあり方についても一緒に考えてもらえるとありがたい。
- カuttingシートによる誘導サインであれば、安く施工することができると思う。2階の活用が始まれば、西側の階段が使われると思うので、その際に合わせて検討してもよいかもしれない。
- 大都市のオフィスとは状況が違い、駅前でも駐車の高いと思う。ウォークラブルなまちづくりにも、フリンジパーキングが必要であり、配置場所としても itiSETOUCHI の周辺が適当なのではないかと思う。またフリンジパーキングの集約について、戦略的に誘導するような施策が必要になるかもしれない。
- ウォークラブルとは逆行するかもしれないが、itiSETOUCHI に気軽に車で来られるよう、

公開空地にパーキングメーターのような駐車スペースを設けることも必要なのかなと思う。グローサリーストア（NEED THE PLACE SETOUCHI）だけを目的に来られる方は、第一駐車場のスロープを回って入ることに手間を感じていると思う。

- 平面 5 台程度の駐車スペースを設けることができる場合、その運用方法として、30 分を超えると利用料が高くなるような料金設定をイメージしているのか。
- アクティブシニア世代の交流強化について報告があったが、現在、アクティブシニアの利用者は多いのか。
- 平日は軽食や休憩の利用が多少あるが、数はそれほど多くない。じばさんフェアや伝統産業展など、イベントの種類によっては、アクティブシニアが多い状況がある。今の店舗構成やパブリックスペースのあり方では、なかなかアクティブシニアを取り込めない。
- 大学の公開講座では、歴史関係のテーマになるとアクティブシニアが多く参加される。イベントの内容によってアクティブシニアを取り込めるかと思う。市の催し物にもヒントがあるかもしれない。
- アクティブシニアの方のやりがいや、つながりの場をうまく充足させられるような仕組みについても考えてみたい。
- 開業当初と比べるとかなり活発な活動が行われており素晴らしい取組だと思う。収益も順調に上がっており、安心している。今後、2 階の活用についてもうまくいくことを願っている。
高齢の方や地域の子どもたちなど、お金をあまり持っていない人でも気軽に訪れて楽しめるようになっているのかどうか気になった。施設を運営するためには収益を上げる必要もあるので、お金を持っている人をメインターゲットにすることは必要だと思うが、お金がない人でも楽しめるような、滲み出しについても考えてもいい段階だと思う。洗練されたイベントだけではなく、地域の人にもほっこり関わってもらえるような、ある意味で気が抜けた仕掛けがあってもいいかと思う。
- 最近はピロティで勉強するような学生も見られるなど、利用者として相変わらず学生が多い。一方、高校生の中にも、お金を払ってコワーキングスペースで勉強する方も一定数いる。
学生の中にもグラデーションがある状況。主にお金を落とす人は、オフィス入居の方と

という印象がある。学生は館内での消費というよりも、付近のファストフード店の購入物を持ち込む様子もある。公園というコンセプトなので、ある程度仕方ないところはあると思うが、入居テナントの中には、その状況に不満を抱くこともあり、みんなが納得できるほど意識統一されていない。

- 普段はオフィス入居の方が、弁当の購入などをしている状況。イベント時は、消費マインドの高い方が来られている印象がある。
- 最近、アクティブシニアの方が中心となって行われたイベントとして、サブカル魂（ゲストに高橋名人）というサブカルイベントを開催した。50代向けのイベントだったが、とても盛り上がり、クラウドファンディングも成功した。今後、2回目も開催する予定である。また、サブカルつながりもある「市内企業」など、地場企業が集まってきている状況もある。
外から見たときに、itiSETOUCHI が意識高い系中心だとに思われているのは注意しないといけないと思う。
- 「福山の未来を育てる」という視点について、厳密に定義するのではなく、先ほど紹介があった事例のようなイベントが、未来につながるものだと思った。チャレンジングな取組を支援していくのはいいと思う。単に集客数だけで成果を測るのではなく、何かにチャレンジしていくことが非常に大事だと思う。
- サブカル魂のイベントは個人的に参加した。
他部署の話になるが、ふくやま美術館が大規模改修に入り、2031年度がリニューアルオープンになる予定である。文化観光との関係になると思うが、リニューアルオープンまでの間、学生など、普段美術館に足が向かないような方に itiSETOUCHI で関心を持ってもらうことで、近隣エリアとしての連携ができるのではないかと。
- 美術館のリニューアルに関して、機運を高めるといっているのであれば、ぜひ協力させていただきたい。ふくやま美術館リニューアル記念と題して、itiSETOUCHI でも連携をアピールすることもいいのではないかと。
- 担当者レベルではすでに話をしている。itiSETOUCHI と美術館が面的につながればよいと思う。
- 市章をテーマにしたアートイベント「百蝙蝠（ひゃくこうもり）」などは、福山電業がメセナ活動として手出しで開催しており、あまりマンパワーを割けない状況があった。リ

ニューアル記念事業を行うならば、美術館の休館中に手が空く職員の方にも協力してもらいながら、連携できればいいと思う。

- 駐車場の売上は重要な収入源になると思うので、これを確実に伸ばすことができればいいと思う。
- サブカル魂のイベントの話で「市内企業」が関わっているとのことだったが、他の市内の企業が、福山駅前に魅力を感じて、イベント等様々な形で関与してくれることで、それをきっかけとして新たな投資につながることを望ましいと思う。そういった意味で、今回関わってくれた「市内企業」とつながった経緯や、他の企業においても新たなつながりが期待できそうな可能性はあるか。
- itiSETOUCHI の1階は、市民活動の側面が強すぎるため、思いはあるがお金がない人が集まりがちである。企業が加わることで、事業が一気に加速する場合がある。今回のサブカル魂は、企画者の個人的な情熱で始まっているイベントである。今回関わってくれた「市内企業」もサブカルに関わる商品を展開しており、サブカルとの親和性があった。また、その「市内企業」の担当者は知り合いだったので、イベントの話を持ち掛けてつながった形である。そのため再現性はないと考えている。2階の話に関しても、これまでのように企業同士がつながるのではなく、BtoCでつながり、遊び心を持ち、いろいろな社会と接点を持てればよいと思う。
- 今回関わってくれた「市内企業」は、これまでは出店者の一人としての関わりに留まっていたが、今回は協賛という形で応援してもらいながら参加してもらっている。2階の活用にあたっては、単に事務所として入るだけでなく、ものづくりのショールームを置くことも想定した企業に入居してもらえれば良いと思う。
- 市外企業でパブリックマインドを持った経営者の方もいるので、そのような方が地元の経営者にも刺激になればよいと思う。そういった役割も福山電業だけでは困難なので、つながりを広げるイベントや話を聞く機会などご協力をお願いしたい。
- 福山の未来を育てるプラットフォームづくりが着実に進んでいると思う。商工会議所とのつながりや、美術館など周辺の拠点施設とのネットワークが広がっていることもよい傾向なので、引き続きご尽力いただきたい。また、市役所とつながる余地がまだあると思う。空間に関して、駐車場問題については議論が必要だと思う。ウォークアブルなまちづくり

を標榜しているので、フリッジパーキングや歩道、車両制限など、ハード的な整備についても検討し、もう少し公共空間をうまく使った工夫が必要だと思う。

情報の見える化については、イベント情報など行政だけではなかなか動きにくい情報もあると思うので、引き続き民公連携で進めていただき、行政の動きをバックアップしていただきたいと思う。

その他、モニタリング指標のヒントもあったかと思うので、引き続き事務局で検討を続けてほしい。

- △ 本日の内容を踏まえて、今後も引き続き、運営事業者の福山電業と連携しながら、事業コンセプトである「福山の未来を育てる」「人と人、人のまちのつながり」の実現に向けた運営がされるように取り組んでいく。

本日はどうもありがとうございました。