

第8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 2026 年（令和 8 年）5 月 25 日（月）13 時 30 分～15 時 30 分

場 所 福山市役所 11 階南東側会議室

- 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） 欠席
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）
- △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）
三好 章義（福山市福山駅周辺再生推進課）
栗村 美玖（福山市福山駅周辺再生推進課）

3 事務局説明

△ 前回・前々回の振り返りを行う。

昨年 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し、

- ・市民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
- ・平日の売り上げを伸ばすのなら、周辺住民が来やすい施設になることが重要
- ・他にはないこの価値を地域の人にもっと理解してもらい、地域の課題を施設が持っている機能で解決する取組をしても良い
- ・事業効果を測る指標に、イベントの件数だけでなく、福山の未来につながる取組の具体例を挙げるのはいかがでしょうか
- ・他フロアを活用する際には、1 階の賃貸借期間を延長してほしいとの意見があった。

また、昨年 11 月の第 7 回協議会では、

- ・商工会議所や美術館など、周辺の拠点施設とのネットワークが広がっていることは良い傾向である
- ・駅周辺地域の駐車場が飽和状態になっていることについて、ウォークアブルなまちづくりをめざす中で、フリンジパーキングなどのハード的な整備を検討する際は、公共空間をうまく使うなど工夫が必要
- ・高齢者や地域の子どもの達などお金を持たない層も気軽に楽しめるような仕掛けを考えてみてはどうか

・地場産業が集まって盛り上がるイベントなどが「福山の未来を育てる」につながると感じた。チャレンジングな取組を支援していくのは良いとの意見があった。

今後、2028年4月から2階の活用が始まることを見据え、本市としては1階の活用継続について、検討を進めていきたいと考えている。

△ 次に、モニタリングの考え方について説明する。

モニタリングについては、これまでの協議会での意見を踏まえ、「目的を達成できているか」および「収益が確保されているか」の2つの視点に基づき、指標を設定している。3ページ以降には、これまで福山電業に計測いただいた活動実績を半期ごとに集計し、指標ごとに推移がわかるようグラフにしたものを掲載している。

まず、「目的を達成できているか」の視点について、イベントの開催数・集客数や、コワーキングスペースの利用者数について集計している。

2025年度のイベント開催数は385件となっており、2024年度の447件と比べると62件の減少となっている。オープン以降からみてもすでに年間日数を上回るペースでイベントが開催されており、施設の収容力の上限に近い状態で運営されている状況。

一方、イベント集客数は、2025年度は73,918人と2024年の61,661人と比べて約12,000人増加している状況で、イベント開催数は前年より減少しているにも関わらず、1件当たりの集客規模が拡大し、集客力が上がっ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表している。2026年3月時点は42件となっており、9月時点の40件と比べて増加している状況。全体でみると多少の増減はあるが、概ね右肩上がりになっている。

コワーキングのドロップイン利用者数は、2025年下半期は3,344人となっており、上半期の2,980人と比べて364人増加している状況で、全体でみても順調に増えている。

前回の協議会で「イベント等の数だけでなく内容が大事である」といった意見や「福山の未来を育てることを厳密に定義するのではなく、チャレンジングなイベントが未来につながるのではないか」といった意見をいただいた。今後は、福山電業が把握しているチャレンジングなイベント事例やエピソードなど定性的な指標について、取りまとめていきたい。

「収益が確保されているか」の視点について、単年キャッシュフローの黒字化や、その他、収益に影響を与えるレンタルスペース利用者数、駐車場利用台数について集計している。

単年キャッシュフローについて、資金計画書において、2024年度に5,094千円の黒字を計上しており、2025年度についても22,100千円の黒字となっている。2026年度以降も、予算上は黒字が継続する見通しであることが確認できる。

レンタルスペースの利用者数は、2025年下半期は6,199人となっており、上半期の6,078人と比べて121人増加している状況で、施設の認知が進んできていることもあり、順調に増えている。

駐車場利用台数は、開業から右肩上がりの状況が続き、2025年下半期は過去最高の利用台数となっており、順調な運営となっている。

△ 1 階の活用継続について説明する。

現契約が満了する 2029 年(令和 11 年)4 月末以降の活用を継続することで、2 階との連携に支障がないように対応したいと考えている。ついては、次期運営に向けた基本コンセプトや事業スキームなどの改善点について、事業評価協議会の意見を聞きながら、検討を開始したいと考えている。

今後、協議会において議論していただきたいこととして、今回の協議会では、これまでの運営の評価として先ほどのモニタリング状況を確認していただくとともに、次期運営における基本コンセプトや事業スキームなどの改善点、次に示すスケジュールについて意見をいただきたい。また、次回 11 月に予定している協議会では、活用継続の方向性として、今回頂く意見を踏まえて、本市が考えている基本コンセプトや事業スキーム、次期運営事業者の選定方法などについて、再度議論いただくことを考えている。

以上について意見をいただいたうえで、次期運営事業者の選定作業を進め、2027 年度内の賃貸借契約締結を、現時点では想定している。

4 事業報告及び計画の説明

○ 2025 年度の報告と次期計画、数値、課題感を一括して報告する。

01-1 は基本的な部分を記載している。開業以来、従来型の商業施設としては再生せず、商業以外の軸を見つけて施設運営を行うことで福山の未来を育てる場、そして未来の市民の暮らしを見据えて多様で可変型のコンテンツを市民とともに作り続けるということに一貫して取り組んでいる。資料に、4 月から年度末までの代表するイベントや取組などをビジュアルイメージで掲載しているので、一読いただきたい。

01-2 を説明する。施設の根幹を成すのは、未来を創るということに欠かせない人づくりの部分になる。この場所でなければならないということと、あなたがいたからという要素を少しでも価値として提供できるよう、スタッフ全員がコミュニティマネージャーという職能を持っている。

また、施設内の各店舗をつなぎ合わせていくだけでなく、エリア間や都市間へつないでいくことを意識して、スタッフ全員がエリアのコンシェルジュを担いながら施設運営を行っている。実際に寄せられる多くの意見を形にしていくところから、こんなことをやりたいという方や挑戦したい方などに耳を傾けて伴走支援している。

そうした福山を育てていく上での第一歩目と挑戦が次々にこの場所から生まれることや、そういった人たちを生み出していくために、我々もコンテンツメーカーになり得るという部分で、人材育成や伴走支援に力を入れている。

また、トップダウンだけではなく、開業日から入居パートナーと自治的な組織を編成し、施設作りを行っている。日々運営していると多様な意見が寄せられ、どうしても対立構造になってしまい、施設は何をしてくれるのかという話になることがある。我々も施設を構成する一員として、フラットに協働していくことを最初から目指していたため、少しずつではあるが、我々だけが解決するのではなく、それぞれ入居している方も一緒に解決していくという形で、日々、より良くしていくための関係性作りや課題の解決に資する取組を実際に行い、アップデートを積み重ねている。

産学官連携について、今年、地場産業振興センターの組織改編があるという話がニュースでもあったが、我々も市から一部事業を受託して企業と学生とクリエイターを結びつける取組を、iti SETOUCHI を中心に開催している。資料はびんごクリエイターズラボであるが、こういったソフト事業についても、単なる会場提供だけではなく、未来を見据えた人材の発掘育成と転出超過と言われる若者に対するアプローチを行っている。あるイベントを実施したときに、学生が卒業するまでの間に、実際に企業と接点を持つタイミングが企業の見学以外にないという話が寄せられ、我々も課題だと思った。学生の多くは、市がまとめているデニムなどの情報は何となく知っているが、それに関係する企業の方から話を聞く機会もなく、そのまま学校を卒業して様々なところに就職していくということが学生の声として挙げられていた。そういった部分の課題を解決するため、こうした取組も行っている。

また、社会課題の解決というところで、地域の移動課題を解決するコミュニティドライブプロジェクトも行っており、コミュニティドライバーという領域を横断していく人材を育成している。単に交通の課題だけではなく、情報がきちんと行き渡っているか、あるいは行き渡っていないか、そこに行く理由が作れているか、作れていないかなど、福祉的な視点や観光的な視点まで多岐にわたる課題を実際にこのプロジェクトの中で取り上げている。このプロジェクト自体は富山県黒部市で始まり、広島県福山市に水平展開していくということで、全国で2事例目として採択を受け、エリアパートナーとして我々が入っている。こういった事業やプロジェクトを通じて、実際に施設や地域が抱える課題を解決していく取組も並行して行っている。

01-3 について説明する。2025 年 5 月のタイミングで「屋根のある公園」から「みんなでつくるクリエイティブ公民館」というコンセプトを新たに作り事業を行っている。クリエイティブティは小さなアクションや取組の中に存在していて、デザイナーやクリエイターだけではなく、誰しものが持ち得るものである。それを民間がつくるクリエイティブな公民館に集約していく。建物がどうしても百貨店に見えてしまい、地域の方からすると百貨店と比べて店舗が少ないため、失敗しているように見られてしまうという課題もあった。そのため、クリエイティブな公民館であることを説明することによって、この場所は百貨店として再生するのではなく、新しい取組を行っていく場所だということをメッセージとして出しながら、それを体現していくことで、少しずつコンセプトを可変させながら取組を行っている。

01-4 について説明する。小さな取組に寄り添いながら応援していくプロジェクトということで、ワークショップで屋台を作成し、その屋台を皆さんに館内で活用してもらうことで、小さな取組を応援する「屋台貸しプロジェクト」のようなものを行い、伴走支援を行っている。多くの方は、何かやりたいという思いがありながら、一歩目が踏み出せないところがある。その一歩目をもっと気軽に踏み出してもらうため、利用料も低くしながら、様々な教育機関などと連携しつつ、チャレンジにつなげていくことや、主婦の方がちょっとした空き時間に何か利用してやりたいという部分をすくい取りながら色々な取組を行っている。

今年の4月からスタートした「西町イチの文化市」という取組は、実際にイベントを多数行う中で色々な課題を感じているが、施設の事業者や入居しているテナントが、まず自分たちが顔を見せながら地域に対して取組を実施していくということと、地域性や季節感のあるものが失われていると感じているため、そういったものを現代版にアレンジして自分たちで小さく表現していこう、ということでスタートしている。少しずつ地域の方々も巻き込みながら、こうい

ったカルチャーマーケットのようなものを我々も実際にやって裾野を広げながら、同時に伴走支援も行っている。

01-5では、福山駅に降り立ち、福山のまちに来たときに、情報を取りに来れる場所として何かやっている、情報が溜まっている場所を作っていくということで、iti SETOUCHI をまちのインフォメーションセンターとして捉えている。行政の持っている各種支援メニューの情報や大学入試の情報、イベント情報、備後圏域7市2町の面白い尖ったイベント、事業者の情報などをこのiti SETOUCHI の館内に集約し、その情報を鮮度よく保ち、来街者の方にお届けしている。そうすると、面白い人たちがどんどん集まってくる。そういった動く人たちは、各カテゴリーの情報の精度が高いため、どんどん集まってくる最新の情報を今度は我々がグリップして鮮度を保ち、また新しい情報を供給するという循環を作っている。人を起点にするか情報を起点にするか2軸あると思うが、どちらも循環させることで、まちのインフォメーションセンターとして、まちに降り立ったときに最初にiti SETOUCHI に来てもらえれば、何となくまちの輪郭が捉えられるような状況を作っていきたいと思っている。先ほど説明したコミュニティマネージャーがそれを相互につなぎ合わせていく役割を果たすことができたかと考えている。

01-6では、そういった取組を数珠つなぎにしながら、いつ来てもiti SETOUCHI が何か取組をやっているという状況を作っていけば、安心感を与えられるのではないかとということで、定期開催プログラムというものをソフトコンテンツとして作っている。施設側で主催するものと、共催するもの、ずっと長く実施されているものをオフィシャルにすることが混在しているが、それらを施設の中の定期開催コンテンツとして引き上げ、同列として情報を扱い、施設のコンテンツとして皆さんと一緒に展開していくという取組を行っている。以前あった内容からかなり変化しているため、実際のニーズに合ったものや変化していくもの、スクラップアンドビルドのようなことが常に行われているが、こういった取組も並行して行っている。

01-7は、そういった日々の様子をカテゴリーごとに撮りためた写真を参考までにつけているので、ご覧いただきたい。

01-8では活動実績の変化を記載している。前回の協議会の中で説明したと思うが、イベントの開催件数がそろそろ頭打ちになり、いよいよこれぐらいで推移していくのではないかと考えている。その中でも、集客を上げていくことや密度を上げていくことで、中身をしっかりと見ていくということを並行して行っている。

駐車場に関しては、収容台数の上限付近で運営している関係から、かなり収益性が担保されているが、館に来られる人が減っているという逆の課題も出てきており、空きを作らないといけない状況になっている。周辺エリアも含めて駐車場が足りておらず、iti SETOUCHI の周りでもマンションの建設ラッシュで、事業者からの申し込みを断るということが続いている状況。後ほどの課題でも説明できればと思う。

コワーキングスペースやドロップインの利用者は、適宜アップデートしながら利用者を増やしていきたい、これを維持していきつつ、色々なプロジェクトが生まれることや様々な業種業態の方々とつないでいきたいと考えており、備後圏域の各市町や産業支援機関とさらに結びつきを増やしていきたいと思っている。我々が持っている情報も有意義な形で皆さんに提供していきたいため、今後も連携していきたいと思っている。

先日も視察を受け、公式で34件と書いているが、知り合いづてのものも多いため、実際にはブ

ラス 100 件ぐらいは施設自体に訪れていただいている。地方の百貨店が潰れて何とかしたいというパターンもあるが、大きい不動産がまちの中で余っていき、どうやって活用したらよいかというところから来られるパターンが比較的多い。百貨店に限らず、まちの大きなアセットを何とかしたいという人がかなり増えてきていると感じている。これは、全国共通で今後、地方都市はかなり多くなると思っている。

02-1 は来期の計画。館内ではスクラップアンドビルドが常にあるため、小さなアップデートというものは常に積み重ねている。組織体制の軸は、いろいろと変遷をたどっているため、そこも維持向上できるような形でアップデートを積み重ねていきたいと思っている。

メインの部分は 02-2 に記載しているエリア間で連携するプロジェクトと施設の中だけのコンシェルジュではなく、まちのコンシェルジュを育成していくことを今年度特に力を入れていきたいと思っている。視察対応で案内した方が、福山駅周辺の他のエリアも見たいということで、そのまま一緒に案内し、そのエリアのコミュニティマネージャーのような方につないで、半日ないし 1 日この駅前エリアで過ごしていただくという案内を行う機会が増えてきている。一つの目的で来ていただいた方も、せっかくならもったいないということで、興味のあることを聞きながら、「それならあっちのエリアのここにも行った方がいいですよ」など積極的におせっかいを焼き、また福山に来てもらえるきっかけを作りながら実際にまちに歩いて行き、その魅力を深掘っていきたいと考えている。エリアの中のことはエリアの中の人が知っておく必要があると思うし、エリアの中で人流を作れなかったらエリア間で人流を作ることは難しいと思うので、まずは我々がエリア内をコンシェルジュできる状態を作った上で、エリア間をどうやって結びつけるかという話をしていく必要がある。現在、福山駅前でも 4 つのエリアをしっかりと結びつけていこうという話がある中で、それも人が起点になるのではないかとこのところで、共通のまち歩きルートの設定や視察、勉強会、エリアマップなど、共通のアイテムを整理していく必要があるということで記載している。

02-3 は、後ほど説明する部分。一部提案書に載せているもので、外に出せる情報を整理して記載している。2028 年 4 月から 2 階をオープンしていくにあたっての基本的な考え方を示しているので、こちらも後ほど説明しようと思う。

03-1 と 03-2 は、課題をまとめて記載している。2 階がオフィスになることで、入居して 1 日いるという方が増える部分はプラスに考えている。同時に恒常的な集客機能として、企業型保育所のようなものや時代に合わせた機能をどのように掛け合わせていくかを考えていく必要がある。これらは市のネウボラ推進課などとも関係あるが、女性活躍の部署とも話し合いながら、こういった形がこのエリアに合い、今の形で運営ができるのか、ハード上の制約もかなり多いため、できることを考えて一緒にやっていきたいと考えている。

公民連携のあり方について、今一度話をした方がいいと思っている。公民連携のみならず、連携という言葉は多様に使っているが、連携できたときの話はあまりしていないと思う。例えば、対面で話ができたなら連携ができているのか、それともそのあと何かアクションが起き、何かの風景が生み出されて連携ができた状態になるのかということは、相手によって異なると思う。こちらは話ができて連携できていると思っていても、相手は思っていないとか、市民に対して何も提供できていないなど、自己満足で終わらないようにしなければいけない。連携ができたときや連携できた上での理想的な状態は何なのかということをきちんと話した上で、どうい

役割分担をすべきなのかという話は、もっと建設的にするべきだと思う。どちらも何か期待だけして終わるということにならないようにしたい。要望を出し続けることや、事情がわかって要望だけ出すということはあまり生産性がないので、そういうところも前向きに議論していきたい。

それから、福山駅からの誘導をもう少しシームレスにしたいと思っている。2028年にエフピコRiM2 階が開く。美術館や商工会議所など駅西側エリアへの駅からの動線として、働く人が西側に集まってきている状態なので、今後、駅西側エリアのあり方を考えていけたらと思う。

市も主催でいろいろ行事を行っているが、イベントに関しては観光コンベンション協会が握っているなど、所管部署ごとに情報収集を行う必要があり、コミュニケーションが非常に取りづらい。我々も応援して一緒にやっつけようと思っているため、年間スケジュールを押さえてもらいながら、横串をうまく刺していきたい。情報について、こちらは聞いているが相手は聞いていないという話が比較的多くあるため、我々がもらった情報は、我々のエリアの商店会などに流すことで、イベントを無理にバッティングさせず、むしろ連携できる方法があるのではないかと、共存できる形を見つけていこうとしている。取り合いになるのはもったいないという話もあるので、うまく情報を取得して連携できたらと考えている。

この度、天満屋にユースセンターができたが、子育てやユースセンターなど、子どもの機能とどのように連携をしていくかが課題。天満屋の駐車場は並んでいて入れないということが多くらしく、iti SETOUCHI に車を停めて、歩きづらいけど歩いて行っているという方が多い。もったいないと思いつつ、何かできることを考えていきたいと思っている。我々も今の施設で一時預かりのようなものをする場合、イベント的にはできるが、いろいろな要件をクリアする必要があるため、どうすれば実現できるかを一緒に検討できたらと思っている。

アクティブシニア世代ということで、特に元気な方々が多いが、そういったアクティブなシニア世代の方が介護予防も兼ねた形で iti SETOUCHI を使っていただく機会が、プログラムをやっていく中で少しずつ増えてきた。将来顧客にもなり得る方々であり、日常的に来ていただけるという意味では地域と密接に関わり、アクティブシニアの方との関係は大事にしていく必要があると思っている。ビジネス色が強くなりすぎる要素があるが、平日のデイトタイムは特にアクティブシニアが多いので、そういったところをうまく共存させて、学生やアクティブシニアとビジネスのユーザーをうまく協働させていければと考えているので、このあたりも一緒に議論していきたい。

- 資金計画書について説明する。2025 年度に関しても 2024 年度と同様に、当初の計画に対しては大幅に上振れしてきている。2024 年度から 2025 年度にかけてのプラス要素はほとんど駐車場の売り上げの増であるが、上限が見えてきている。月極の値段も上がっているため、あとは一時利用の最大料金について、今後上げていける要素であると思っている。テナントからも車が停められないという声があるなど、館を利用しない客による長時間の駐車場利用が増えていると思うので、値段を見直してもいいタイミングだと思っている。

固定費営業の支出に関しては、ほぼ横ばいになっているが、駐車場の売り上げが上がることによって委託費も上がってきている。駐車場の売上があともう 1 年で若干増えると見込んでいる部分に関しては、計画を修正していく必要があると思っている。伸び代としては、駐車場がまだ

少しあるということで、それ以外は横ばいのような形になっている。キャッシュフローはこちらの表上では黒字になっている。iti SETOUCHI のみで考えるとそのまま継続していくが、何度も話が出ているように、2028 年 4 月までの契約期間の中では償還できないため、その延長も含めて検討いただきたい。

- 駐車場の売り上げに関しては、以前の商業施設営業時とほぼ同程度である。稼働率を鑑みると、もうそろそろ天井が来てしまうような状況である。第 2 駐車場はもう少し稼働率の余裕がある。昨今、光熱水費が上がってきていることが気になるところ。

5 意見交換

- 資料 1 について、5 ページ目に「福山の未来につながる取組の具体例」があるが、このような取組をこれからいろいろとピックアップしていくことがすごく重要だと思っている。その中でも、サブカル魂の例を挙げていて、チャレンジングなポイントの二つ目
・サブカルチャーにつながりがある地元企業からの協賛獲得
と書いてあるが、話せる範囲でこのようなところから実は協賛があったという部分を説明してもらいたい。
- これは中に入っている入居パートナーの方が主催で、いろいろな方を巻き込みながら実施したもの。まずは自分たちで資金獲得をしようということで、初めてクラウドファンディングを実施された。並行してものづくりのまちということをうまく組み合わせていきたいということで、一地元企業からの協賛が一番大きかった。実は、その企業からは iti SETOUCHI に入居できないかという相談もあり、そのとき満室だったため対応できなかったが、そういった企業が一番大きい。あとは、個人的にプロジェクトに共感し、応援したいという方に応援していただいた。地元の企業が多い。
- 資料 2-2 右側のエリア間の連携の話は、とても良いと思っている。四つのエリアと連携しているという話があったが、四つのエリアとは具体的にどこか。
- 中央公園周辺エリア、福山城周辺エリア、三之丸町周辺エリア、伏見町周辺エリアの四つ。そこではないエリアもあったはずだが、代表的な駅周辺でいうと、この四つ。あとはそのエリア外。駅周辺ではないところも、もちろんつなぎ合わせていく。
- 資金計画書についての確認であるが、頑張っていたことで駐車場の売上高が伸びているが、施設管理費が予定よりも上振れしていることは、何が想定されるのか。
- まず大きいものは駐車場の管理費。駐車場の管理を委託しており、もちろん最低限かかる初期投資の部分もあるが、あとはある程度一定の売り上げに応じて管理会社に歩合として支払っているため、必然的に駐車場の売り上げが高くなると管理費も高くなる。
特殊な契約をしていて、ある一定、原価が割れないようにまず原価の設定があり、そこを超えて、お互いが協力して利益を上げれば上げるほど、どちらにも利益がある形でできないかという

協議があり、その割合を決めている。今はそれがずっと伸びており、その割合が増えているため管理費も少し上がっている。

- インセンティブ型の契約をしているため、売り上げが高くなると連動して施設管理費も高くなってしまうということか。
- その通り。
- 地域の連携として、日常的に利用される、あるいはコミュニティとして地域に見えるというところで、横丁を初め、地域に対してのイベントが増えているように感じているが、地元に対する手応えはどのように感じているか。
- 地元の方とつながる取組は常にやっておかないといけない。福山市の西町というエリアに一丁目 1-1 で端っこにあるが、まず西町の方に西町の拠点だと認識してもらわない限り、なかなか応援してもらえない。そのため、まず眼下の一番来てもらいたい方々に対して、どういう風に何ができるのかということから来やすい環境を作ってみることや、一緒に協業してみるなど、「こうやったら行きたくなる」というものを入れてみる。お客さん扱いだけにしてしまうと際限なく要望が出てくるため、一緒に作っていくことやどうすれば地域に対して必要とされるのか、ということを地域の方と一緒に考える機会を作っていく中で、「西町イチの文化市」ができた。私が今年度から学区のまちづくり推進委員会に入っており、商店会の役員をやりながら、まちづくり推進委員会に入っているというような状況でこれから稼働していく。地域の取組と iti SETOUCHI をどうやって接続できるかについて、担い手がいらないということで若い方の力を借りたい。例えばイベントなど何か取組を行うにも、皆さん重い腰が上がりにくいことや人手が足りないことが増えてきて、任せたいことが増えてきた。今までは、自分がやりたいという方が多かったが、もうそれすらできないということが現状としてあり、我々がそこを担えないのかということが今後増えてくると思う。そういったことが利益に直結するかしらないかということはあるが、地域に対して必要とされるのかという部分でいうと、大事なポイントだと思う。
- 視察は有料化しているのか。
- 有料であったり、無料であったりする。
- それらは収益でいうと自主事業の中に入っているのか。
- 視察に関しては入れているが、実際それほど大きなものではない。「びんごクリエイターズラボ」などの市からの業務委託に関しては、iti SETOUCHI とは切り離している。
- iti SETOUCHI の事業でここまで実績を出されてきたことで、他の自治体や色々な商業施設を抱えている方などからアドバイザリーの依頼も来るのではないか。視察の受入は経費がかから

ないため、すごく純利益になるものだと思う。他の事業は、どうしても原価がかかってしまうことが多いなか、iti SETOUCHI だからこそ視察の需要があると思うので、それを増やしていくという予定はないのか。

- 今後あり得る。最近多い事例として、イベント等の運営などを一括してお願いしたいという話もある。例えば、シンポジウムを実施するとなったときに、ゲストのアサインから企画から全部やってほしいという話もある。あわせて、相談される機会や話しに行く機会も増えているので、きちんと形にしていき、安売りせずに実施していきたい。
- 安売りせずにしっかりと視察を受けたらいいと思うし、そういうコンサル業のような部分が出てきてもおかしくないと思う。
- これまで、ものづくりや人材確保を担ってきた地場産業振興センターが今年度末をもって解散する予定となっている。現在、振興センターのイベントは iti SETOUCHI の会場を借りて実施しているが、今後2階エリアがオープンすることで、企業と若者がつながる機会がさらに広がるのではないかと期待している。ぜひ連携・協力しながら取組を進めていきたい。
また、iti SETOUCHI の入居者だけでなく周辺企業に対しても、業務終了後のクラブ活動のような福利厚生やリスキリングの場として活用できることを提案することで、企業間の交流機会を創出できるのではないかとと思う。そうした働きかけについても、一緒に進めていきたい。
- 福利厚生の話については、2階の入居企業だけでなく駅周辺の企業について広げることも考えていた。企業が自社のリソースだけで全部を完結させることはできないため、iti SETOUCHI を一つのファシリティのような形で捉えたときに、何かの仕組みで受け皿を作るということには必要になってくると思う。周辺企業と調整するとなれば、領域を横断しながらこまめに調整していく必要があるため、意外と大変だと思うが、そういったニーズを捉えることができれば新しい収入源にもつながると思う。
- イチリトルマーケットについて、昨年度いろいろお話をさせていただいて屋台を貸し出してプランニングしていただいたが、利用状況はどうか。
- 単体でいきなりはなかなかハードルがあるため、イベントと組み合わせるパターンが多い。単独で発信も含めて自分で遡及するということは厳しいため、「小中規模のイベントがこの日あります、その横やその辺りでどうですか」という案内をして出店いただくことが今は多い。他には、我々が文化市のようなイベントを主催し、そこでまずやってもらうということが一番フォローしやすいやり方で、その次が今説明した紹介。イベントのタイミングで同時開催するとなると、他者の力も利用でき win-win になるため、そのような案内を今はしている。
- この前、夕方に iti SETOUCHI の前を通って思ったのは、正面玄関のところで何もやっていないければ、少し暗い感じがおり、開店しているのかわからない雰囲気があった。正面玄関などで、

例えばイチリトルマーケットのようなものが常時出る仕組みができていくと、毎日何かやっている、もしくは毎週何かやっているようになり、それだけでも収益性を生んでいけると思った。これを積み上げていき皆さんに認知される必要があるが、正面玄関付近でワイワイやっていたら、中への誘導につながると思う。ちょうど屋根も付いているため、暑い時期は難しいかもしれないが、そうすることで屋台使用料や出店料を取っていくこともでき、収益につながっていくと思った。

駐車場のことは毎回お話するが、我々も駐車場が足りておらず、テナントの数に対して賃貸部分が足りていない。商工会議所の下でセミナーを開催するとかなり詰まるため、iti SETOUCHI に案内している。こちらも時間貸しが不足してきている状態なのか。

- どちらも不足しているということ。
- その辺をどう連携していくのかということは、今後色々な業務で必要になると思う。
- 最後、課題として挙げられた公民連携のあり方の話は必要だと思う。理想像やビジョンをきちんと共有していくことが大事だと思うので、そのあたりはまた議論ができればと思う。
- 公民連携のあり方について、連携ができた上でどう思うということがあったが、公民連携は手段なので、それが目的になっては駄目。企業側は常に、もう少し市役所がどうにかしてほしいとか、市からの期待と期待に応えられない部分と、理想や要望ということは常に対話を続ける必要がある。完璧に何も言わないでもわかり合える存在になるという状況にはならないと思っていて、それは永遠にやり続けるものであり手段だと思う。そのため、公民連携ができた後のあり方などはあまり考えなくてもいいと思う。その上でこのエリアが持続可能になっていくために公民連携しているのだから、そのためには企業側も、企業として売り上げが黒字でないと駄目だとか、慈善事業ではできないということはあるながらも、そういうところなのかなと思うが、どの辺を悩んでいるのか。
- △ 挙げられている課題に対して、どうやったら乗り越えていけるのかという突っ込んだ話がないのだと思う。理想とするところはあり、市もにぎわい再生を掲げている部分もある。いくつか課題として挙げられていることを分解すると、こういうことになってくるのだと思う。それをこういう議論の場に出し、できたらいいですねというところで終わってしまっているのではないと思う。そこを市や電業で、予算的なものも含めて対応が必要なものもあると思うが、突っ込んでどうやったらできるのかを考えていかないといけない。議論しているだけにならないようにする必要があると思う。
- 会議や打ち合わせは多いが、進んだ実感がない。我々は営み続けていかないといけないし、そういうものだとわかっていても、次会話するのは半年後ということになっている。どちらもより良くしていこうと思った場合、こちら側も覚えていないという意味では一緒だと思う。その意味でお互い意識しましょうという意味で書いている。できないことをお互い求めあってもし

ようがないと思う。

- △ それを本当に突き詰めて、できる方法を試してできないと分かれば課題から一旦落とし、次のできることは何かというところまでいけば進んでいくと思う。形を変えてでも、やりたいことができればいいのだと思う。
- 我々もできていないことがあると思うが、互いに苦手なことやできないことを求め合う状態はどこにでもあると思っている。うちのチームでいうと対テナントもこれがある。館側に要望を出しているが、どうしても我々で対応できないものもあり、できないけどやってくれないということで、フラストレーションが溜まって爆発するということが多い。逆もしかり、お互いやりたいけどできない、本当にできないものもある。
- △ 互いに理解したら、それは置いておいて次に行けばいいと思う。
- そういったことをテンポよくできると、無駄に期待をしたまま「これはどうなっているのか」やお互いに動きが見えないなどの状態にはならないと思う。
- これらは、すごくよく連携しているけど、課題を数個ずつ消すことができていないという感じ。とりあえず今日はここまでできたものもあるしできなかったものもあるけど、次もあるという状態。
- そうこうしているうちに次の課題が出てきてしまう。変化が早く、新しい課題が表面化して、そっちも早目に消さないといけないという優先順位が上がっている中、今までのものも対応しないといけない。
- 連携という意味で、天満屋にユースセンターが入り、私もそこを運営している NPO 法人の理事になるため、初回打ち合わせに行ってユースセンターの話を聞いた。そこでもできないことがあるため、iti SETOUCHI と連携したいという話をしている。その中で思うのは、iti SETOUCHI は家賃があり、全部自前で作っているが、ユースセンターは市で運営されているため、電気代にしてもいいなと思ってしまう部分がある。とはいえ、この場所を借りてやりつつ、パブリックと経済性の両方にチャレンジしてくださいというオーダーのためそれは納得している。その中で 2 階を運営するときに、中の人にとっても周辺の人にとっても必要な取組を、市がリスクを取って実施してくれるものがあればすごくいいと思う。例えば、一時預かりとコワーキングが一緒になることはない。つまり個人事業主とか 1 人で働ける、もしくはサービス業だけ事務処理などがあるときに、一旦子どもを預けたままパソコン作業に集中できる環境は意外とない。これは天満屋にはないけど、iti SETOUCHI ならコワーキングがあるからできるという感じで、しかもそれがあれば女性メインで働くようなとき、取引業者にも実際にそういう方がいるが、そういうところの誘致にも一時預かり所ありますということが書ける。我々だけで用意するのはしんどい部分があるが iti SETOUCHI で用意できると全体の利益にな

と思うので、前向きに具体的な検討ができればありがたい。

未来につながる取組の具体例ということで「サブカル魂」だけピックアップしているが、本当にたくさんある。他に挙げようと思えば、規模の大小を問わず、開催されるに至った経緯が面白いとか、主催者の属性が面白い、コンセプトが面白いなど色々あるため、第三者に見せるという意図があるのであれば細かく書きたいし、影響を受けた人のエピソードも山ほどある。

昨日の夜、2階の案内資料ができた。先行して27日に福山市経済部長と一緒に東京の企業に30部ほど冊子にして配る。それ以降も少し豪華版に印刷したものを冊子にして皆さんに渡し、配布していきたいと思っている。

2階について、マックス400人以上の方が働く状態となると、ランチタイムに400人が弁当を食べるのか1階で何か食べるのかの大きな選択を迫られる。そうなるときちんとした食堂の運営がいいという話がでてきて、その運用をどうするのかという部分を今協議している。面白いプレーヤーや、安定して運営できる事業者を入れていきたいところで、そうすると周辺の企業もぱっとカレーうどんや何でも食べられるところが近くにあった方が選択肢にもなるということで、連携が出てくる。正面玄関やピロティなどに夕方に屋台を出したりすると、ようやくランチタイムやアフターファイブの需要が安定して見込まれる状況ができてくるということで、見据えながら発破をかけているところ。

同時に、近所の方を巻き込む取組を特に重点的に実施しながら、テナントとの関係性を強くしている。特に今、現場に出て、テナントとよく話し、気安く喋れる関係を築くために動いている。(先ほど言った資料で、)面白い方々に入居してもらい、もしくは入居はしないが勉強会の企画などを行う人を増やすための取組を1年～3年かけてやっていきたい。それを運営する協議会というのは、福山電業が頭ではない方がいいと思っており、例えば銀行や大学などが中心になって交流会や勉強会を行うなど、パブリックな塊があった方が、色々な部分の強化がしやすいと思っている。この辺はまだ時間があるため、協議していきたいと思っている。

- “未来につながる取組は山ほどある”ということだったので、それをチャレンジングなポイントとしてまとめていただくと、iti SETOUCHIのPR材料にもなると思うので整理いただきたい。また、視察を受け入れたときに、“iti SETOUCHIでこんな取組が出ている”という発信にもつながると思うし、我々としても頑張っていると高く評価できる。開館時間等の制約により、どうしても施設で実施できるイベント等の実施数には上限があるので、その中でこういった取組が派生的に生まれているのかということは評価できるため、整理をお願いしたい。
- 資料1の9ページで、本日事務局からエフピコ RiM1階の活用継続についてということで、この資料を出してもらっている。9ページの2において、当協議会で議論いただきたいこととして、改善点や方向性が挙げられているが、一点確認したいのは、スケジュールのところで12月頃からいきなり次期運営事業者の選定作業・契約となっているが、その前に、1階について、行政としては事業を継続するという宣言があり、その後で次期運営事業者をどうするのかというように、二段階のような気がするが、どのように考えているのか。

△ 今年の2月の市議会で、市長から1階の活用を継続することで、2階との連携に支障がないよ

うに対応していくという答弁をしているため、2 階の運営に合わせて 1 階を継続していくことについては、すでに方針になっていると理解している。その中で、次の活用継続をどのように決めていくのか、契約の時期などを含めて事業評価協議会の構成員の方の意見を 5 月と 11 月の 2 回に渡って聞き、基本コンセプトや事業スキームなどを考えていきたいと思っている。

● 基本的には、1 階を継続するということは確定しているのか。

△ 2 階をやっているのに 1 階を閉じるということはありません。継続していく方針は、決まっている状況。そうした中で、1 階の現状の評価・総括は、以前の協議会で議論され、モニタリングの内容や指標が前回決まった経過があるので、継続してモニタリングの状況を見て確認してもらうということでもいいと思っている。市としては、現時点で良好な運営を行えていると思うため、福山の未来を育てるという考え方をしっかり入れていきながら、当協議会で議論をしていただき、1 階の現状の評価は、議論の中で固めていきたいと思っている。コンセプトや事業スキームなどは、1 階が継続されるという前提で、改善すべき点があれば意見を出してもらいたい。スケジュールについては、来年度中に 1 階の継続の契約を締結できれば、次の運営へ支障なく引き継ぐことができると考えているが、このスケジュール感で良いかについても確認していただきたい。

● 電業から資料 2-3 について、あまり説明をしてもらっていないため、もう一度、おさらいも含めてポイントを紹介してもらいたい。

○ 2 階を開けていくということがあり、プロポーザルをさせてもらった。このエリアにおいて「職住混在のスマートでクリエイティブなオフィス街」をエリアビジョンとして福山市が上げており、我々もみんなでつくるクリエイティブ公民館として、一つの小さなまちを元百貨店の中にする運用を行っていき、コワーキングの会員が 40 件弱、オフィスが 22 区画入居いただいております、一定の関係性が生まれてきた。色々な取組が増えてくる中で、より駅前に進出していきたいという声が上がってくるようになってきたと思う。我々も段階的な再生というところからスタートしてきたので、1 階に強度を持たせられることで 2 階のことも考えられるという部分でようやく 2 階の話が進み、オフィスを含めてこういった方向性でやっていくという部分が着地でき、スタートできると考えている。若者の流出を含め、戻りたくなるまちにしていきたいし、我々が未来の場所をきちんとつないでいけるということが前提にあるため、福山で働くということを未来に対して誇れるような場所にしていきたい。その中心地でありたいと思っているため、我々が、備後圏域の中心駅の周辺にある拠点として示すことを体現していきたいと思っている。これまでも多くの交流やチャレンジが生まれてきているため、それを相互につなぎ合わせて結び合わせていきたい。商工会議所やフクビズなど色々な方との連携がこれまでもあったが、それを加速させていき、地域の中だけではなく外から来られた方や企業誘致で来られた方とも新しいシナジーを踏まえて、価値自体を我々が作っていける状態になっていきたいという部分が大きなポイント。その中で、やりがいや働きがいを作っていきながら、業種業態を飛び越えて連携し、色々なプロジェクトが我々をきっかけに生まれていく形をこの駅前で作ることができれば、周

辺部を含めた波及効果が生まれる。都市間をうまく結び合わせていくことに優位性が出てくると、この場所がある意味が出てくると思う。人と人、人とまちにつながるというところは、市が決めたコンセプトに通ずるところがあるということで、2階のコンセプトに据えている。

実際に交流、連携、調整みたいなものが絶えず生まれ続ける場所にしていきたいと思っている。止まってしまうと、人の流れや動きはすぐに止まるため、我々もあぐらをかいてはいられないと日々の運営を通して思う。そのため、アンテナを張りながら、取りこぼしなどもあまりないようにつなげる。自分たちがその拠点作りをしていくことで体現していきたいと考えている。ものづくりのみならず、第1次から第3次、色々な産業が集積しているこの備後のまちを、よりこの駅前でギュッとサテライト的にやる場合もあるし、いい形で集約を行い、産業や人材の集積といった部分で、この駅前の利益を作っていきたいと考えている。

- 若者が戻ってきたくなるまちにしようということで我々経営者・民間側からしてできることは、魅力的な働き方ができる、このまちで楽しく働いている自分が想像できるかどうかだと思う。ショッピングモールの誘致などはできないため、消費者としての満足度というものは限度があるが、働いている時間の満足度を上げることは民間側の努力が必要だろうと思う。今回、特に大事に思っていることは、社長同士はみんな仲がいいが、従業員同士、社員同士の横のつながりが本当に地方都市は薄いと思っている。家と職場の往復で、自分の働いている役割を他の角度で眺めることができない。今回、地元企業の部長クラスにも繰り返し話をしたが、みなさん同じように思っている。新入社員同士や採用担当者同士の交流会・勉強会など、交流させあっていきたいと同時に、商工会議所との連携や具体的な役割分担など、商工会議所はやりたいけどなかなかできないリスクなことを我々がやるといった、そういったところは突っ込んでやらないといけない。市も横断的にデジタルやリスクリング、教育、産業振興など色々なものが複雑に絡んでくるので、この事業評価協議会のメンバーの皆様はこれからも色々な形で関わりがあると思うので、少し後押しをしていただき、動く理由作りをしていただけると全員が動きやすくなると思う。
- 2階で一時預かりの話をしていたが、一時預かりだけを市がやることは難しいと思う。例えば、入居する企業に企業主導型保育園みたいなものを、市が認定することを前提に作ってもらうなど。一時預かりだけというのは、イベントのときは元保育士さんと呼んでやったこともあるが、それでは対応できず、常時保育園があつての一時預かりだと思う。小さいサイズでもいいのでそういった連携を考えてみて、それも無理となれば難しいのではないかという判断をしてもいいと思う。
- 地元企業の部長クラスと話をしてよくわかったのは、福山のものづくり企業は女性の比率が低いため、男子校のような感じ。そのため、言ったときに反応が薄かったのは「自分たちは必要ない」という感じ。他にどんな人たちが入ってくるのか、周りの需要やパブリックがそれを持つ意味を丁寧に説明する必要があると思う。あとは、東京からこちらに出てこようとされる方は優秀な女性を採用したいという思いがあるので、そういった企業が1社2社決まると、そこが運営してくれる可能性はあると思った。

- 優秀な女性がそこに合うからそこで働くというのは理想だが、それは切り分けてターゲットはもっと広くするべき。例えば、大阪にあるドラッグストアを運営する会社は、地域に自分たちが企業主導型保育園を持つことの意味を会社内で紐付け、決してその社員が使っているわけでもなく、意識高い系でもないが、運営してくれているところがある。子どもはすぐ大きくなるし、自分の子どもが小さいときは育児にすごく熱心になるが、自分の子どもが大きくなってまで子育て環境のことを考えるかと言われれば、そうではないため、切り分けて考えた方が良いと思う。それよりも、ドラッグストアは永遠に子どもの離乳食などを扱っているため、子育てママが自分の企業のターゲット層であるような企業と連携して、自分の子が大きくなっても、ずっと子どもがターゲットの企業やその世代のことを考え続けられる人に任せて、そこに優秀な人の子どもを預かってもらえば良いので、切り分けて考えるべき。自分たちのためにとなると、脆くなる。

あとは、送迎ステーションにしているところもある。駅前ではお預かりだけして、日中は園庭のある広い保育園に行っているなど。そこに一日中を閉じこもっているのではなく、そこは一時預かりや延長、朝だけいるというところもあるが、一応1日保育所にいる。広い保育園は、その周辺で働いている人や一時預かりをしてほしい人が預ける。朝夕は送迎ステーションのような形にする。これらは、今ある保育園に分校で作ってもらうこともできる。こういった保育は、人気があって定員がオーバーしているような保育園が屋外・郊外でやっていたりする。

- ステーションの話はありだと思うが、福山の場合、駅前でそのニーズがあるかどうかは掴めないという話は聞いたことがある。

△ 1階のコンセプトを変えるか変えないかについて、我々は今の「人と人、人とまちのつながり」は継続で良いと思っている。2階にあわせて1階も変えた方がいいのではという意見があってもおかしくないが、2階の新たな産業、少し企業寄りになるかもしれない部分と下には今のよう地域も含めたコミュニティが形成されるという運営をしていくとして、1階のコンセプトを変える必要はないと思っている。その部分の意見をきちんと聞いた上で、検討していきたいと思っているが、その辺りはどうか。

- 2階のコンセプトは1階に内包されているような感覚なので、齟齬がないならそのままでいいと思う。ただ、2階のことを正しく入れてほしい、理解してもらうためにより具体的なキャッチの候補の機会としてというのも一つの手法だと思う。

今は「リムの2階」と呼んでいるが、iti SETOUCHI で名前は共通にしようと思っている。

△ 基本コンセプトや事業スキームなどの改善点については、大きな変更は必要ないということだと思う。

- 2階を活用する場合、1階のスケジュールと齟齬があるため、1階はどうするのかということに対しては、もちろん連携していかなければいけないと思っている。「1階を使うことは継続する」ということは言っているが、1階を継続する理由として、1階はこういうコンセプトに基づいて

こういうふうに生かされ、きちんと総括をした方が良いとの意見もある。先ほどの1階で生まれていることを第三者に対して発信することが評価にもつながるというところを含めて、きちんと整理したあとで1階はこのように使うということを発信することは必要だと思っている。

△ できるだけ早い方がいいとは思っている。1階を営業する上で、各テナントとの話もあるので、できるだけ早くということは思っている。

● 継続する話と、地域の事業者の話は二つ大きな議論があり、1回でできるとベストだと思う。「1階はこのような形で2階とうまく連動してやることにしたため、1階は継続する」と。「これは市長も答弁しているため、1階は継続する」と。1階は電業さんの頑張りで盛り上がったからこそ、2階の話になったということもあり、業績を見てもわかるため、例えば、1階は福山電業にお願いするということができると、すごくいいと思う。これまでの電業さんの頑張りは、とても高く評価できる取組だと思っており、個人的にはそうできると良いと思う。行政として公正公平な手続きとしてできるのかというところは、調整いただきたい。本協議会のメンバーは、福山電業に継続してもらいたいと思っていると思うが、そのようにできるのかは世の中の声もあるので、市民の方にわかってもらうためにも、評価をきちんと出し、取組の内容を市のプレスとして出すということは大きな効果があるため、うまく取り組んでももらいたいと思う。

● 色々と議論をして、なかなか難しいところもあると思うが、できることから取り組むということが大事だと思う。保育の話や交通とのつながり方などは、全部を福山駅周辺再生推進課の方で受けられないと思うので、適宜色々なセクションとつないでいただければ、動けるものもあると思う。もう一つは、1階の継続について、どのように進めるのかはできるだけ期待をしているので頑張っていたきたい。

以上をもって意見交換を終わりたいと思う。