

第4回神戸市中央卸売市場本場西側跡地利用検討委員会議事録

日時:平成20年7月29日 13:30~15:00

場所:神戸市役所1号館 14階 AV会議室

出席者:委員 13名

中川幾郎(帝塚山大学法政策学部教授)、西村順二(甲南大学経営学部教授)、
末包伸吾(神戸大学大学院工学研究科准教授)、南知恵子(神戸大学大学院経営学研究科教授)、
宗田好史(京都府立大学生命環境学部准教授)、岩佐光一郎(兵庫区自治会連絡協議会会長)、
藤原礼子(兵庫区連合婦人会会長)、小野博志(神戸商工会議所経営支援センター部長)、
馬田勝廣(神戸市中央卸売市場運営協議会副会長)、
田中辰夫(神戸市中央卸売市場運営協議会理事)、
中村三郎(神戸市企画調整局長)、吉武準一(神戸市産業振興局長)、新屋学(神戸市兵庫区長)

1 開会

2 議題 「跡地利用計画の検討について」

●資料説明

- ・第3回検討委員会 議論のまとめ(「資料1」)を説明
- ・地区及び周辺の基礎データ(「資料2」)を説明
- ・西側跡地利用検討のまとめ(案)(「資料3」)を説明

●意見交換

- ・まとめとしては、資料にあるとおりでいいが、具体的な機能の検討であげられているものの中で、例えば商業機能ということになると、この立地で成り立つ商業施設が果たしてどれぐらいあるのかを丁寧に検討しなければならない。
- ・卸売業は年々衰退していく構造の業種で、全国的には1991年ぐらいから大きく転換してきて、取扱量、売上高、従業員数などがみな20年近く下がっている。小売についても、90年代からの流通革命の影響を受けて、高速道路を經由して産直ができる大手流通資本の有利性が高まり、店舗が郊外に立地し、全国の商店街が衰退してきた。小売業は、90年代に段階的に衰退してきていて、売場面積は、大資本が増床を重ねてきたので増えてきていたが、2007年の終わりぐらいをピークに、大手の量販チェーンが床面積を減らす戦略を打ち出して、2008年上半期には売場面積が減少している。
- ・大資本の出店ですら難しい状況が今後起こってくる。原油高騰から影響を受ける景気動向を考えると、この跡地利用がどのタイミングになるか分からないが、状況はもっと厳しくなるかもしれない。
- ・屋形船や水上バスも結構で、経営状況は知らないが、神戸港でも遊覧船などが出ている。ただ、全国のいろいろな自治体のこういう水上の遊覧型交通は大変な赤字を抱えて、厳しい状況にある。夢物語として考えるならいいが、厳しいのではないか。
- ・業務機能に関しても、みなさんが仰ることはよくわかる。90年代の金融ビッグバンにより、都市銀行が3系統か4系統ぐらいになった。金融機関・証券会社のオフィス需要が落ち込んだことが都心の床を余らせている。それに代って参入してきたのがサービス業種で、オフィスの上のほうに、飲食、美容、ファッション、ネイル、語学学校、学習塾が増えてきて、都心の商業床、ビジネス床の業種構成がここ20年間で急速に変わってきた。そう考えると、この間の神戸市の床需要について、業種ごとに実際に何が入るのか、非常に気になる。
- ・端的に言うと、飲食店街の一番いいものをどうやってつくっていくか。卸がだめ、小売も厳しい、業務ももっと厳しいかもしれない、そういう状況下でどれだけ求心力のある飲食店街をつくっていくか。飲食店街を経営する業者が今どういう戦略をもっているかを丁寧に検討していったら、そういう方が参入するような状況をどうつくっていくかということだと思う。丁寧に試算したわけではないが、マンションを建てて開発利益があるとしても、飲食を中心とする商業資本が投資に見合うだけの利益を上げることを考え、ふさわしい集客力の線を設定するとき、この場所の人口、交通基盤、道路網などを考えると、かなりギリギリの線になってくるだろう。今後、コンベにかけて事業者の応募を待つことになるが、

日々ますます厳しくなっていく中で、そのへんを現実的にどう見ていくのかを考えていかないと、計画を作った方がいいが、民間事業者の目から見たら結局実現不可能だった、という状況になりかねない。

- ・ 前は食に関する関心が非常に変わってきた、ということを示した。それがあっても、商業・サービス業の変化にはこれから厳しいものがあるだろう。
- ・ 今、厳しいご意見があったが、地元の人間としては、もう少し夢のあることを考えてみたい、という気持ちもある。住宅ばかりが増えるというのもどうかと思う。同じ分譲マンションを買うのであれば、交通事情のいいところに住みたいという方が多いと思う。地下鉄海岸線はあるが、兵庫区内にはそれよりずっと条件がいいところがあると思うので、住宅ばかりが建つのはどうか、という気がしている。ここで食文化がいろいろ議論されているように、やはり、西側跡地には他にないものを作ってはどうか、という考えである。
- ・ 神戸に観光バスで来ても、食事をする場所がない。そういった人たちが食事をする場所として、いろいろな食堂ができれば、観光バスが来て食事をする場所と、そこに運河があるので、運河とを結びつけた観光施設ができないかと考えている。
- ・ 経済的に先行き不透明なところもあるので難しいかなあと思いつつ、1つの夢として考えている。
- ・ 先ほどのお話を聴いて、採算ということも考えないといけないかと思った。しかし、私どもの中でNPOを立ち上げているところがある。NPOは別に利益を上げなくてもよいので、そういう人たちを活用できる分野もあるのではないかな。
- ・ ここ何年か運河のことに関わってきた。冬場はかもめ広場をしていて、来訪者もわりと来るようになった。それには収益を見込んでおらず、交通費が出ればよいというぐらいに思っている。
- ・ 消費者の立場からは、中央市場があるので、直売所をつくってほしいということを示した。しかし、中央市場の方は小売りの方に気を遣っているのだろうか。
- ・ そのような施設ができれば、女性が集まってくると思う。来たついでに兵庫運河も見ていく。女性に付いて子供も男性も動く。
- ・ 住宅もいいが、いわゆる無味乾燥なものではなく、夢のある、セブの住むような、兵庫区にもこんなところがあるのか、という建物があれば嬉しい。
- ・ 神戸港は1つの魅力である。中突堤、ハーバーランド、メリケンパークなどがあるが、やはりもともとは兵庫運河。遊覧船が出ているが、何とかこれを運河と連結できないか。また、極端に言うと須磨とか明石とか、構想としてはあったと思うが、そういう面的な広がりをバックアップする形ができればよい。
- ・ 民間の事業者が利用計画を立て、コンペで購入者が決まると思うが、行政のサポートはどの程度、どういう形であるのか。ここに具体的な検討が書いてあるが、民間業者には全てできないこともあるし、行政がサポートすることもある。行政がどうバックアップするかということを示さない。民間としては、やってみたが、どこからも協力が得られなかったのだから、採算が取れない、だから出て行きますよ、ということになることが各地であろうかと思う。長い目でここを良くするために、サポート、バックアップする仕組みがあれば、1つの核にはなるだろう。
- ・ 特色としては、中央市場があるので、これをどう利用するのか。新長田、長田、神戸駅、ハーバーランド、三宮などと比較しても、少し特色づけるようにやらないといけない。神戸の特色には多面性があるが、なかなか兵庫を取りあげにくい。もう少しインパクトを、市場の方でみなさんが協力できる形があればもう少しアピールできるのかなと思う。
- ・ それと若い人を引きつける施設、サービスの施設になると思うが、それがあればいいのではないかな。
- ・ 兵庫区の特徴として、何代も住んでおられて、非常に兵庫が好きだという人がいて、特に運河に関して、あそこをきれいにするために体を動かして色々なことをやっていらっしゃる。水上のゴミもボランティアが拾う。兵庫区全体に歴史的遺産があるが、それを巡り歩くような観光ボランティアをしようというようなこともある。みんながあんなエリアを愛している。それを活かしていかないといけない。そうすると採算性と少し反するかも知れないが、その「思い」をどう実現するか。
- ・ 具体的提案はできないが、飲食ということに関して、西側跡地を単体で見るとも可能だろうが、ホームスタジアムから歩いて20分ぐらいで行けるので、サッカーの感想を言い合う場として、または運河に面した水際の風情ある食空間としての活かし方ができるのではないかな。
- ・ お世話をしてもよいという方がいらっしゃる。ボランティア、NPOの力を借り、みんなで作り上げていくイメージでやっていくことが大事だと思う。

- ・地下鉄海岸線全体に若い人が集まるような仕掛けを。単体での採算性はよく分からないが、本当に人が集まるデザインを追求すべきである。
- ・去年の終わりぐらいから今年にかけて、世間の情勢があまり思わしくないなあということを、特に春以降、身近に感じるようになってきている。この委員会が発足したときと比べて、経済状況が少し厳しい。実際にコンペする側としては、その辺りを認識しておかないといけない。
- ・一方で、公募をしていくにしても、放っておいても、外部の業者さんにこの地の魅力を分かってもらえない。私たちとしては、きちんとした説明会の中で、運河の問題、周辺の特異性の問題、あるいは地域のみなさんがどれだけ思いをもって活動されているのかといったこと、さらには食ととっても飲食だけではなく交流の機能などについて、市場の隣にあることを活かしてもらいたいということを、相当強調していく必要があることを再認識した。
- ・もともと行政は欲張りなことを考えてスタートしている。土地は高く売りたい、地域の活性化はしたい、海岸線にお客さんがたくさん乗ってくださることも考えたい、という中でどうやっていけばいいのだろうか、ということが議論のスタートになっている。
- ・経済情勢は確かに今の時点で見れば厳しいが、大きなトレンドでは決して良かったわけでもない。社会情勢から考えれば、拡大基調はこれから絶対にないだろうという前提に立たざるをえない中で、今申しあげたような欲張りなことをどう実現するのかということのみなさんの知恵をお借りしたい。
- ・そういう意味から言うと、これらをベースにして、あとは行政でコンペの条件とか、今申しあげたようなことを実現できるような手だてを考える。その中で特に、地元のみなさんの意見をいかに反映させられるか。特にコンペの応募者に、そのへんをいかに理解してもらって、地域に根付くようなものにしていくかということを工夫していく必要がある、ということ。
- ・やはり人が集まるといって、イベントしかないのかなあと思う。しかし、業務的にやるのは難しいだろう。困難であるということが先立ってしまい、いいアイデアが浮かばない。
- ・確かに、物が市場を超え、産地から直行で小売に流れる時代が変わりつつあるのかな、という印象がある。ただ、特殊な事情、特殊な役割があって、中央卸売市場は市民のみなさんに食料を届けるという義務があるので、なくなることはおそくないだろう。ただ、先ほどの直売所の件、これは小売業界、経済の問題が絡んでくる。気を遣っているだろうという話だが、そういう側面もある。現実に震災後小売業界は20%近くも減少して、その間に大手の量販店が進出してくるような状況である。そちらに供給する体制の整備が神戸市は震災で若干遅れていて、それを取り戻す努力を今必死でやっているところである。
- ・直売所の件だが、農協がしている直売所のような形で販売をしてほしい、それにNPOやボランティアの形で参加してもいいよ、という話だと思うが、これも、それぞれ営業活動をされているみなさんに気を遣いながらやらざるをえない。直売所を即我々が開設するということは、今の段階では、よほど話し合いをもたないと難しいと思う。
- ・長らく市場にいて、周辺の開発状況を見ると、非常に地味であり、やはり三宮近辺に開発が集中して、お客さん、若者の皆さんがあちらに集中する。そこに突然新しい町をつくったからといっても、よほどの魅力がない限り人は入ってこないだろう。交通アクセスも地下鉄一本、ということになるだろうし。そういう点を検討しないといけない。
- ・住宅については、中央市場が24時間活動をしている中で、住宅と併存というのはちょっと難しいのかな、トラブルが起きないかな、と心配をしている。
- ・資料を見て、2つの方向性で考えていけるのでは、という印象を受けた。
- ・1つは、人口動態から見ると、震災前の水準に戻ってきていて、高齢者比率は他の地区より低く、年少人口が若干多い。それでは発展性があるかということ、東灘区のように著しく増加していれば別だが、前に戻ってきているという意味では発展性はあると思うものの、住宅・教育の需要がすごくあるかということ、そこまではないだろうと判断できる。跡地の面積を考えると、広域型の商業施設や住宅の話よりは、非常に狭い商圈の、近隣型の商業集積という形で近隣へのサービスを図ることが考えられる。そこで、地元の方々に関しては、先ほどボランティア的な話があったが、地域活性化といったときに、住民側が組織化を図って商業集積を振興したり、何とかを美しくする会というのは他地区でも色々あるので、そういった方向性があるのかな、というのが1つ。

- ・もう1つは、広域での吸引力を持たせることで地域活性化をどう図るかという話。卸売市場や運河があるということだけで吸引力があるかということ、築地の8分の1とか、大阪本場の3分の1という取扱量では、規模が小さすぎる。卸売市場で人は集まらない。どうしても働くことや買い物は三宮が引っ張っているから、西側からどうやって人を呼ぶかという話になる。より広域で考えると、三宮、神戸、その地域、拡大的な広域の商業集積を作っていく。要するに動線をつないで、観光客を引き寄せるという考え方をするか、あるいは神戸市の西から引っ張るという話からいうと、結局、ランドマーク的なもの、人の流れを変えられるものをどれだけ誘致できるか。そう考えると、逆に卸売市場があるがために、商業集積で核テナントになるようなものを持ち込むとちょっと難しい話になると思う。卸売市場にイメージとして整合的で、かつシンボリックなものをどうやって誘致できるか。
- ・まとめると、狭い商圏で近隣サービスに徹します、という決断をするのか、それとも広域からの吸引力になるものを何か出せるのかという話だと思う。要するに人の流れをどうするのか、ということ。
- ・今の話は二者択一的なものなのか、それともオプションA、オプションB、ということなのですか。
- ・二者択一的に考えるべきだと思う。例えば広域型ショッピングセンターをつくるという話だと、周辺へのサービスもしつつ、広域でいろいろ行うのだが、商業集積の発展ということからすると、例えば大阪のミナミみたいに、商店主がどんどん集まって行って、あとからシンボリックな大きな商業施設が出店したり、という話をみると、人の流れが一旦変わることによって資本が動くということがあると思うが、最初からそれができるか、それだけの魅力ある土地になっているかと考えると、難しいかもしれない。運河や卸売市場があることは、この委員会としてはメリットとして出していきたいが、ディベロッパーから見ると、障壁、あるいは土地としての利用のしづらさ、ということになるかもしれない。そういうことからすると、二者択一的に考えた方がいいと思う。
- ・みなさんの話を聞いて、こういう内容でいいのではと思った。
- ・敷地の南側にマンションが建設予定である。集合住宅の動向が下がってきているように新聞紙上などで伝えられている。ただ東京でも、運河沿いの工業地域で町工場が集積した場所に、運河があるという立地を活かしてマンションが次々と建っていて、地域の風景を一変させている。そういうことからすると、この場所は、住宅地としてのポテンシャルを持っていると考えられる。敷地の近くでこういう開発が行われている、ということにも現れている。
- ・まとめの住居機能のところを見ていると、住居系を拒むのか、ある程度許容するのかが、見えにくいという気がする。
- ・これに関係して、容積率400%のままにしておくのか、ということも非常に大きな要件だと思う。
- ・運河の活用については、屋形船や水上バスなどのアイデアを入れていくのもよいが、活用というと、具体的に使うイメージというか、イベントをするようなことになるのかもしれないが、やはり、水と触れあうようなライフスタイルが運河には大事かと思う。
- ・まとめの次の、コンペの具体的実施要綱は、神戸市が行うコンペなので、やはり神戸市の役割がもう少し明確化される必要がある。神戸市はここまでやりますよ、ということ。
- ・市場があることによるメリットとデメリットがありそうなので、逆に、市場もここまでは頑張ります、みたいなものがないと、来る人が引いてしまう、ということがあるだろう。そういうメニューをある程度示しておいた方がいいのではないだろうか、ということがコンペの実施にあたっての細目として気になるところだ。
- ・それから、1期の次に2期の土地がある。本来、これは両方同時に考えるべきだと思うが、土地売却の関係もあって、今回たまたま1期部分、ということになった。それは分かるが、1期と2期の連続性を考慮することを要綱で考えていただければと思う。これはまとめを超えた次の話として申しあげる。
- ・採算性の問題は、重要だ。ただ、バブルがはじけてグローバル化が進んだこと、規制緩和が進んで外資が入ってきたこと、卸が構造的に不況だということは、ずいぶん前から言われてきた。また、日本の人口も増えないし、局所的には増えることがあっても、パイが大きくなるわけではないので、縮小傾向に向かわざるを得ない。そうした前提のなかでどう絵を描いてみるのか、ということ。あまり夢のようなことを思ってしまつて足をすくわれたら大変、ということも考えた。
- ・商業集積について、近隣型か広域の拡大型か、ということ。卸売市場、あるいは兵庫運河という資源は、使い方によってプラスにもなれば、マイナスにもなる。住宅を持ってきた場合、市場の稼働時間の問題などで、それが問題になるかもしれない。ただ、市場をなくすわけにはいかない。この資源をどう活用

するのか、プラス面を拡張していくことを考えていけないといけない。広域から人を引っ張ってくるようなことは無理で、集積をどう作れるかが大切になってきている。では、大きい集積をつくるとして、ここがそれほどの土地なのかというと、疑問符が付く。近隣と買い回りの中間ゾーンぐらいのかな、というイメージを持つ。卸売市場にこだわることはないが、普通に考えれば、「卸売市場＝新鮮で、おいしいものがあるだろう」である。それをどうやって使うかについて考えていくと、飲食を含めた「食」ということをどうアピールしていくか、が1つの方向性かと思う。

- ・兵庫運河という資源は、足かせになるかもしれない。しかし、兵庫運河の魅力づくりとして、地元でいろいろ仕掛けをしている。新しい試みも行われている。先ほど話があったように、地元の人々の力というのは重要。地域資源と言うときに、ハード面があるのと同時に、ソフト面でいえば、この地域にはかなり成熟したのがあると思う。住みよい町にしていく、という視点で考えるなら、地域住民も巻き込めるのではないかと思う。
- ・最終的にどうするのか、ということで、住居系を少し入れないといけない、そうしないと売却できないだろうということはよく分かる。だが一方で、本当に売却すべきなのか。商業系を持ってくるとして、今の商業系はそれを買って入ってくるのではなくて、定借で入ってくるのが当たり前。神戸市が持ったまま、25年、30年の定借で回していく。しかし、流通業というのは環境適応的で、時代と共に変わっていくので、何年も経って中古化すれば、違う内容のものに変わっていく、ということもあってよいだろう。売ってしまうということは、すなわちそこに人が住む、住居というイメージが私の中では強い。そもそも論に戻ってしまっているのか分からないが、売却することが所与なのか、売却以外のオプションもあるのかによって変わってくると思う。後半の部分は、議論を混乱させる気はないので、もう決まっているのであればそれでいいのだが。
- ・跡地は、売却を前提として考えています。
- ・大枠で流れが見えてきた。1つ目は、どれぐらいの規模をイメージするか。2通りの方向があるという意見があった。一方は、小さくスタートして大きく発展するような仕掛けをおそらく描ける、ということだと思う。もう一方は、大きく仕掛けて、あちこちリスクを冒しながら踏み込んでいったとして、神戸市はバックアップするか、という話。この2通り。後者なら、神戸市はディベロッパーに対して、ここまでバックアップしますよ、という姿勢をもっと出さないと、大手はリスクを恐れてなかなか来てくれないだろう。その辺りをどのように描き上げるか、という問題が提示されたのではないかと思う。
- ・2つ目は、ショッピングモールや商業施設を繋いでいるテーマは、あくまで「食」であって、これはやはり捨てるにはいけないのではないか、ということ。食は、地元コミュニティとのお付き合いの関係から言っても親しみやすいし、外来者を誘引するオプショナルな価値の1つとなる。日常的な生活の利便を支えると同時に、高い付加価値のついたものを供給できるという、そういう戦略上の豊かさがあるのではないか、ということを確認できたと思う。
- ・3つ目は、この地域は思いの外住みよい場所であり、住宅地として環境が非常に優れていることを評価すべきではないか、ということ。そのことが文章の中であまり描かれていない。どちらかというと売り飛ばすというイメージがある。そうではなくて、買って下さった方々にも、協力してコミュニティを一緒につくろうね、とアピールする力を持った描き方をする方がいいのではないか、という指摘があった。
- ・また、運河や、卸売市場も含めた歴史的資源の問題を与件として考えることは必要だが、それは本当に起爆材料として考えられるほどの希望的な条件なのか、むしろ、それをどのようにうまく繋ぎ合わせるかという穏やかな発想の方が手堅いのではないか、という言い方があった。確かに前半の議論では夢を膨らませる傾向にあった。それをもう少しシビアな人たち、しかも失敗のない手堅い人たちでストーリー化した書き方が必要なのかもしれない。中には、商業・業務系のところは、売るのではなく定期借地で回すのが効果的であるとの話があった。
- ・第2期も含めた構想として、どこかで連続性を保てないか、という点にもご留意いただければうれしい。
- ・「食」を中心に、ということで、家計指数の全体像を見してみる。食に関する消費は、生鮮食品、加工食品、外食の3つに分けられる。卸売市場でも扱われる生鮮食品は、昭和50年当時からその総額がほとんど伸びていない。家計支出に占める割合では、加工食品が80年代～90年代を通して一貫して伸びてきて、90年代から現代までは外食が伸びてくる。だから、中食・加工食品と、外食の方がどこで青果・水産物を仕入れるかが非常に大きく関係してくる。もう少し極端なことをいうと、中国で、野菜や肉を使って、冷凍して、商品になった状態のものが日本に来る、という流れが1つある。もう1つは、

外食でも、海外で加工して冷凍したものをバックヤードで火を通すとか、火さえ通さずに袋に入ったものをお湯に通すだけ、というファーストフード系・ファミリーレストラン系が増えている。これらは当然卸売市場にとっての問題でもあり、我が国の食料自給率の問題でもあり、食育や国民の健康生活の問題でもある、というように、色々な側面における、我が国の食が置かれている状況がある。卸売市場の戦略に関して、震災の痛手があったために大手流通の参入が他市場に比べて遅れていることは確認している。卸売の各社はどこも本当に苦しい。世間も厳しくなっているし、食品偽装の事件も起きている。世の中の変化を大きく捉え、卸売市場と日本人の食という社会的背景をもつ問題がどう関わるべきかを、神戸から情報発信するぐらいのことを考えた方がいいのではないかと。反省すべき点はそれとして、それを踏まえて、神戸は食を大事にする町なのだ、ということ強く訴える。その中心に中央卸売市場のみなさんがあって、私たちはここで食の安全・安心を提供するのだ、日本人にとって21世紀の食はこうあるべきということに主体的に関わって、食文化を発信していくのだ、というぐらいのことを言うべきだと思う。

- もう一点、中央卸売市場の西側跡地のほかにも、神戸市は売却したい土地を多く抱えているが、これは国も同じ。まず国の方が土地処分をしないといけない。神戸市の方でもこれから土地利用の話がいくつか出てくる。もう少し全体図を見る上で、やはりここは跡地として売却を前提としつつも、このテーマで死守してほしい、という線もあると思う。我々はそれをどう実現していくかということに知恵を出し合うべき。そのためには、民間がどうすれば納得してくれるか、どれだけの値段をつけてくれるかということ丁寧を考えていく、という仕事がある。日々変化する状況を情報交換した上で、慎重な準備を望みたい。
- 今のこの時代において、「食」というのはかえって新鮮で、関心が大きい。だからこそ大衆的なアピール力も、先端的なアピール力もある、というご説明だったかと思う。それにプラスして、待つのではなく、打って出る、情報を発信していく、そういう能動性をもっと必要なのではないかと仰った。今までの計画・フレームの中では、運河もある、遺跡も出て来そうだ、商業ゾーンもあるという相乗効果の中で、みんなが期待し合っただけであなた任せになってしまう危険性についてご指摘いただいたのかと思う。1つでもいいから打って出るという、能動性ある、パワーのある書き込みを期待する。それが今回、最後に記載すべき、欠けていた点ではないか、というご指摘をいただいた。私は、それだけの潜在能力、エネルギーを持っていると思う。それぞれが持つポテンシャルを足し算するとものすごいことになるわけで、それにみんなが過剰な期待をもってしまうと、共倒れになる危険性があるというメカニズムについて仰ったものと思う。行政にも能動性をもっと持ってほしいということだろう。発信しなければ絶対知られないし、知らなければ外来の客は来ないし、交流人口は増えないし、いいものを作っておいたら知らない間に買ってくれる、というだけではないことはみなさん十分ご承知だと思う。そういう意味で少し踏み込みましょう、ということ。
- 今出していただいた意見等を書き込んでもらって、跡地利用のイメージをもう一度詳しく積み上げていきたいと思う。
- 跡地利用のイメージが前よりも深まり、整理・確認できてきたのではないかと。次回は、今回の議論を積み上げた、これまでの議論を整理した報告書の案を出してもらって、最後にもう一度点検の議論をして、確認して、当委員会のまとめとするのか、それとも、もう一度議論を深めよう、もう一度議論させてほしい、ということにするのか、どちらが良いのだろうか。会議録は事務局がきちんと押さえて下さって、キーワードや視点については漏れ落ちなく書いてもらっている。気持ちの問題もある。言い忘れていることがある、これを発言として残したい、フレームの中に入れたい、ということがあれば、もう一回ならできると事務局は仰ってくれている。
- それでは次回は、今回までの議論を踏まえたものを整理したものを議論・確認し、当委員会のまとめとする、ということよろしいですか。事務局で次回、資料を宜しく願います。

●次回の検討会について他

- 第5回目の検討委員会は、9月～10月ぐらいにお願いできればと思う。
- 皆様方何かとご多忙かと思うが事務局と相談して日程調整させていただきたいと思っております。以上をもって本日の議事を終了したい。ご協力ありがとうございました。

3 閉会

以上