

観光建設水道委員会行政視察報告

観光建設水道常任委員長 松川峰生

- 【視察日程】平成29年11月7日（火）～9日（木）
- 【視察委員】松川峰生 委員長、小野正明 副委員長
野口哲男 委員、萩野忠好 委員、加藤信康 委員、
穴井宏二 委員、竹内善浩 委員
- 【視察地】愛知県岡崎市、岐阜県大垣市、愛知県知多市
- 【調査事項】岡崎市：岡崎ビジネスサポートセンター（Oka-biz）について
大垣市：大垣駅南街区第一種市街地再開発事業について
知多市：ビーチライフ in 新舞子について

○岡崎ビジネスサポートセンター（Oka-biz）について

視察先：岡崎市 商工振興部 商工労政課

1. 経緯

岡崎市全体としては、三菱自動車やトヨタ自動車のおかげで安定しているが、中小企業は他市同様、徐々に数を減らしている状況であった。平成24年度に実施したアンケート調査では7～8割の事業者が売上に関する経営課題をかかえているにもかかわらず、3割の事業者が「相談したことがない」「相談方法がわからない」との回答であった。そこで売上UPに特化した相談施設として成功していた富士市の『富士市産業支援センター f-Biz』に注目した。また平成25年度経済産業省による「f-Bizモデル」整備計画の事業メニューができたことにより、岡崎ビジネスサポートセンター（Oka-biz）の整備が決定。

2. 事業内容

日本で初となる、自治体主導のf-Biz型中小企業相談センター。

内容	①売上アップを支える個別相談 ②トップランナーによるセミナー
運営	岡崎市・岡崎商工会議所 共同運営
体制	相談員2名 + 企画運営スタッフ（ITアドバイザー、 デザインアドバイザー、金融機関派遣者）
相談日数	【当初】週4（火・木・金・土曜日） 【現在】週5（月・火・木・金・土曜日） 要予約
スタッフ	平均年齢 37.0歳（75%が支援経験なし）

- 既存の産業施設などを使うと一般の人は入りづらいが、Oka-Biz は図書館の一角にあり、しきりもないようなスペースになっているため、カジュアルで入りやすい。
- 既存の産業機関だとアドバイザーは企業OBなどが多いが、Oka-Biz のスタッフは若くて、女性も多い（企業OBは1人もいない）
- スタッフはスーツ禁止。中小企業の社長さんが来やすいようにカジュアルな服装。
- f-Biz の小出センター長に習い、補助金ブーストで一過性のもものではダメ、企業の医者になり、課題を見つけて具体的な解決策を示していくことが大事。

3. 実績

	1年目	2年目	3年目
相談件数	1404件	1959件	2206件
新規口コミ率	77%	77%	79%
相談リピート率	73%	82%	88%
年間メディア掲載数	101回	164回	358件

- ▶ 当初の相談件数の目標は年600件。
- ▶ 年間メディア掲載数358件は広告費換算すると4億5千万の経済効果。
- ▶ 約7割の中小事業者が「売上があがった」とアンケートに回答し、リピート率は88%。

(事例1) 業務用薬品卸の企業が新たにフラワーパレット（花用染料）を開発したが、花屋相手に一向に売れない。

↓

Oka-biz に相談。花用染料を必要とするシーンや相手をイメージ。「夏休みの自由研究キット」として、小中学生をターゲットに展開。Yahoo!ショッピングに出店し、直接消費者にアプローチ

↓

ターゲットと利用シーンを絞り込んだことにより、利益の飛躍的な向上。大手出版社（学研）から直接受注。売れすぎ⇒従業員の不足。

(事例2) 大正創業の老舗和菓子屋。既存顧客は離れていないが、顧客の高齢化、新規顧客の開拓が進まないことなどにより売上は右肩下がり。

↓

Oka-biz に相談。大きな釜で薪炊きあんこが美味しいと評判だが、ずっと当たり前にやってきていたので、セールスポイントとして思いつかない。Oka-biz が犬の愛好家をターゲットにした事業展開を提案。（事業者が犬の殺処分を減らす運動にもともと取り組んでいたため）「肉球まんじゅう」を11日（ワンワン）と22日（ニャーニャー）に限定して販売。インスタ映え⇒若者に人

気。

↓

ターゲットと利用シーンを絞り込んだことにより、利益の飛躍的な向上。多数メディアで話題殺到。

4. 質疑

Q：Okabiz を立ち上げるときの苦労は？

A：だれがセンター長になるのが課題。最初はF-bizの小出さんに注目して、当初の担当者は小出さんに来てもらいたかったが、小出さんは1人しかいないのです。がにそれは無理と断られた。（今でこそ全国公募するところが多いが。）当時、秋元センター長が岐阜でG-netというインターンをやっているNPOを立ち上げており、小出さんから「自分の弟子が岐阜にいる、秋元ならいける」と推薦があった。しかし、秋元さんにも本業があり、二束のわらじを履くことになるので、秋元さんを口説き落とすのに時間がかかった。

Q：年間の予算はどれくらい？

A：年間約6000万。

Q：相談員などの人件費はどこから出ているのか？それぞれの団体からでているのか。

A：共同運営と言いながら、全て市の単費。会議所と業務委託契約をして中小企業診断士を派遣してもらっている。資格のある方が必要になってくるし、安定的に確保するため、業務委託契約をし、会議所から2名出してもらっている。金額は勤務日数に応じて支出。

Q：既存の事業者への相談ということだが、新規の起業家への相談はオカビズの中では行われていないのか？

A：起業についての相談も受けている。開設3年間で101件の起業家を生み出した。相談件数はもっと多いが、起業家は101件。1年目＝33件、2年目＝33件、3年目＝34件である。認識できているものが101件なので、市の知らないところで創業されているケースもあると思う。

Q：主にどういった人を対象に受け付けているのか？

A：全ての人が対象。起業したいという人がどこにいるかわからないので。商工会議所はまず会員さんを大事にする。非会員の相談にもものるが、なかなか非会員が相談に行くには敷居が高い。そこで商工会議所と共同運営するオカビズがあれば、市との共同運営なので行きやすい。図書館に設置しているのもそういう意味もあり、図書館であれば普段から高齢者から若い方までたくさん出入りしており、気を使わずに入れる。

Q：オカビズにはそういった若い人も多く来るのか？

A：来る。そして1/3が女性である。なおかつ起業家の半分が女性である。

Q：「相談したことがない」、「相談方法がわからない」、「相談しても解決しない」という3割の人に時間がかかるのではないかと思うが、そういった方々に対して苦労したことは？

A：現在は年間10件くらいのセミナーだが、当初は年間25件以上開催しており、手を変え品を変え宣伝していたし、当時の担当者が組合に足しげく通って、「オカビズとはこういうところですよ。活用して」ということを地道に活動して、まず知ってもらうことに苦労していた。

Q：商工会議所や市の商工課が行っているセミナーも多いが、そこのすみわけは？商工会議所や商工課は別にやっているのか？

A：商工会議所も独自にやっているし、創業に関しても多くのセミナーを実施している。マナー研修など社員の育成なども行っている。補助金などのセミナーは商工会議所がやっており、オカビズはトップランナーによるセミナーや連携している民間企業に来てもらって、ネットショッピングやブログや写真の撮り方などビジネススキルをアップする実践的なセミナーを担当している。商工会議所とは協同運営でやっているのだから、セミナーを担当している商工会議所の中小企業相談所とは連携を密にとって、重ならないようにやっている。

Q：具体的にどのような対応をしているのか？

A：なんとなく起業したいという人もいれば、調理師免許をもっているのだから飲食に関して起業したいという方がくれば、オカビズですぐに案内できる場合もあれば、融資の話になれば共同運営する商工会議所に案内したり、連携する信金などを紹介するなどしている。逆に商工会議所などに行ったお客様でも、融資の話だけでなく、もう少しアイデア出しをしたほうが良い案件などは、オカビズを紹介してもらったりして、商工会議所と連携している。開設から3年目、サービス業の相談割合が増えてきている。飲食業はすぐに始められるが、情報発信が弱かったりするので、ITアドバイザーが「食べログの登録」やどうやったらGoogle検索に引っかかりやすいかのアドバイスを行ったり、デザインアドバイザーが定期的に商品写真相談会を開催するなどし、どう写真を撮ったら美味しそうに見えるかなど、陳列やカメラマンなどいろんなプロの方々が指導しながら1時間みっちり講義してもらっている。その他弁護士や弁理士などいろんなプロがいる。

Q：どれくらいの期間、相談にのることになりますか？

A：相談の内容にもよりますが、3カ月程度はかかることになります。

Q：オカビズの効果は？

A：実際、相談件数+法人所得税ではないが数字自体は見ており、黒色の部分は見えるが、それがイコールオカビズの成果かは判断がつかない。少なくとも事業者1500社くらいが相談所に足を運んでいただく中で、7割の方が「売り上げが上がりました」や「あがる見込みです」と元気な答えを頂いているということは、それなりの波及効果があるんじゃないかなと考えている。事業所数についても、減っているとしてもオカビズがあるからここで止まっているのか、オカビズがなかったらもっ

と減っているのかは判断つかない。

5. 視察の成果（視察参加者の考察）

・松川 峰生 委員長

センターの立ち上げや体制づくりでは、特に相談・指導をする推進委員の人材確保が難しい。今後、別府市でも予算の確保と体制づくりが課題と考える。

・小野 正明 副委員長

別府市の4「B」iの取り組みの中で、いち早く1つの成功例を示すべき。他都市の〇〇—bizの状況を研究する必要もあり。

・野口 哲男 委員

別府市において儲かる企業の育成ソーホーを推進（新規起業）すること等が今喫緊の課題であり、少子高齢化対策、子育て、移住等を進める1つの方策として検討の価値あり。

・萩野 忠好 委員

相談相手の人が専門分野であるため、詳しくやさしく受けられ、お店の人のやる気を出させている。別府市においても中小企業のために身近になって相談を受けられるようなシステム、相談所があると良い。

・加藤 信康 委員

岡崎市の例は別府市のB-biz LINKと比較して、業務内容がはっきりしており、判りやすい。市内事業所の要望や実態を把握し、商工会議所や観光協会などすみわけをしっかりと行うことで、B-biz LINKの方向性を決める必要がある。

・穴井 宏二 委員

別府市においてもアンケート等で課題ははっきりするかもしれないが、それを解決する、橋渡しする体制づくり、中でも人材を見つけることが重要。そして、行き詰ったら常にF-bizの方などに教えを頂く姿勢を持つことであろうと思う。

・竹内 善浩 委員

B-biz LINKの進めるサポートとは異なるが、先駆的試みと経験はとても参考になると考える。見直す点はあるようだが、一市民が身近に感じ、相談・支援ができていることは大きく評価すべきであり、別府で展開されていくべき点だと考える。今後のB-biz LINKの支援展開に注目していきたい。



○大垣駅南街区第一種市街地再開発事業について

視察先：大垣市役所 都市計画部 市街地整備課

1. 経緯

大垣市は戦災にあっており、戦災復興事業で大きな道路などが整備された。大垣駅南口の駅通り沿いに昭和20～40年代に建てられた共同ビルや間口が狭小なビルが多く存在しているが、老朽化が進んでいた。郊外型大型店の進出により中心市街地の賑わいが低下し、空き店舗が増加。駅南口のスーパーマーケットの撤退などの理由により中心市街地の人口減少が進み、地権者からどうにかしたいとの要望が出た。

2. 事業内容

大垣駅に隣接する街区（市営の駐輪場や民間のビルが存在）を分譲住宅も含めた形で再開発し、中心市街地の活性化を図る。

○事業の経過

平成18年度まで	駅前の古いビルの所有者たちが建て替えをしようと積み立てをしていたが、その1部で事業採算がとれずに建て替えに参加できない所有者が出てきた。商工会議所のまちづくり特別委員会に「自分たちだけでは建て替えができない」と相談したところ、裏の敷地も含めて再開発事業をしてはどうかとの意見が出された。
平成20年度	市街地再開発準備組合 設立 基本計画の策定
平成21年度	推進計画の策定
平成22年度	都市計画の決定
平成23年度	事業計画（基本計画・資金計画）の策定
平成24年度	事業計画認可 市街地再開発組合 設立 実施設計
平成25年度	権利変換計画認可 解体工事着工 新築工事着工
平成26年度	自転車駐車場（第一期）完成 水路付替え工事着工 住宅販売開始

平成27年度	住宅112戸完売 ※4期に分けて販売⇒全期即日完売
平成28年度	施設建築物竣工
平成29年度	広場整備中

○施設の概要

スイトアベニュー	RC造 17階建	1・3階 商業施設・業務施設 2階 公共施設 (子育て支援センター) 4～17階 分譲住宅(112戸)
スイトテラス	S造 3階建	1～3階 商業施設・業務施設
スイトパーキング	S造 5階建 (一部2階建)	駐輪場・駐車場

3. 質疑

Q：事業主体は？また完成後の管理などはどこが行うのか？

A：事業主体は地権者の組合である。ビルを建てるまでは市街地再開発組合、ビルが出来た後はビルの管理組合が運営されている。共同ビルなので、月々の共益費や大規模修繕の費用を積み立てている。5年に比較的小規模な修繕、10年の都市には比較的大きな修繕を、30年後には外装を含めた修繕を計画している。

Q：駐車場も駐輪場も全てこの組合の所有なのか？

A：施設の共用部分は組合。部屋の中は所有者。区分所有という形態をとっている。自転車駐輪場の外側は組合のもの、中側は市のものである。

Q：市も組合の一員なのか？共益費を払っているの？

A：一員である。共益費を払っている。

Q：子育て支援の施策などにも力を入れられているようだが、近隣市からの注目度は？

A：近隣の市町から転入いただいている人は多い。そういう意味でも子育て支援施策が注目いただいているのかなと思っている。周辺の市町は医療費の助成は中学生までだが、大垣市は高校生まで無料。大垣市民病院というのがあるが、全国的に珍しい黒字の病院があるが、小児夜間専門の救急室を設けたりしています。子育て世代の方が転入していただく場合には引越しの費用や住宅ローンの利子補給制度も持っていますので、そういったものが利点と考えていただければ。

Q：マンションの価格は？民間が売っているマンションとのバランスなどの必要だったのでは？

A：ダイキョウと近鉄不動産というのがJVで一括で買い上げて、それから販売した。

マンションは上に行くほど高い、南東の角だと高いなど言われているが、おそらく南東の角で5500万くらいの値段。最上階の3LDK（80㎡）で4100万。大垣市内のマンションこれまで3000万円台、4000万行くマンションはなかった。駅の北側の一戸建ては8000万、最低でも5000万はかかる。このマンションの平均で3700万くらいである。大垣駅は名古屋から30分であり、大垣駅から乗るときは大垣発が多いため必ず座れる。また大垣に来るときも金山駅で乗れば必ず座れる。よって往復座って名古屋周辺へ通勤通学できることは利点である。

Q：マンション部分は即日完売ということですが、入居者になぜ入居したのかなどのアンケート調査は実施したのか？

A：アンケートは取っていない。

Q：広場が建設中であった。広場にするには広くてもったいないのでは？

A：駅のロータリーは昭和63年に整備されたが、それまではそこに噴水があった。もともとの地権者も含めて、そういったモニュメントを復活させてほしいと要望があった。地元商店街からも要望があった。

Q：広場も共有地なのか？

A：広場は市の所有。市が買い取った。

Q：全国的に商店街が減ってきているが、大垣市は？

A：減ってきているし、空き店舗も増えてきている。統計的には空き店舗は減っている。なぜかという、新たに借りられる方 改装の補助などもしておりますし、もともと商店街から離脱される方もいるので、分母が減るということもあります。

Q：子育て支援センターにはどれくらいの人があるの？

A：日中100人くらい。

Q：再開発で一番難しいのは地権者との話し合いだと思うが、困難だったことは？

A：16人の地権者がおり、最終12人になったが、こういった事業をやりますかといった話の中で、一部の方の経営が傾いていて、到底ついていけないということになった。ビルのなかに西濃通運さんという会社があり、この再開発事業を進めるためにはどうにかしないといけないということで、ビルを丸々買い取り、その会社が最大の権利者になった。当組合の理事長さんが西濃エンジニアリング（西濃運輸の子会社）の元社長さんだが、西濃エンジニアリングはビル管理も請け負ってやっている。

Q：大変な成功事例だが、成功の理由は？

A：当時の成功理由としては、西濃運輸さん、そしてJAさん。この大地権者さんがいたので話がうまく進んだ。何とかしたいというのが相手（古いビルの所有者）からだったので、10年程度で話がどんどん進んでいった。再開発を検討している地区がもう1つあるが、こちらは昭和の時代から再開発を検討しているが進んでいない。

途中でこちらの事業が持ち上がって、先に済んでしまった。向こうは地権者が51名。地権者が少なかったこと、また企業が多かったことが功を奏した。これにより組合の合意形成が容易に済んだ

4. 視察の成果（視察参加者の考察）

・松川 峰生 委員長

再開発で最大の問題は地権者との折り合いだと思います。大垣市のこの再開発事業については地権者の多くが法人で、各法人ビルが築50年以上で建替え時期と地権者が少なかったことが重なり、早期の再開発が可能になったと思います。別府市の駅周辺の再開発は土地等の問題で厳しいと考えます。

・小野 正明 副委員長

市側が進めた再開発が功を奏して、近隣に民間業者による住宅販売も始まった再開発のお手本となる事例であるが別府市において当てはまるかは疑問である。

・野口 哲男 委員

別府市において中心市街地開発が画策されているが中断されたままであり、民間活力を利用できる方策は厳しく、個人住宅、個人店舗等のネックが大きく、開発される土地と資金調達は困難を極める。行政と民間がともに手を携え中心市街地の活性化を図るためには、高齢者用のマンションや店舗の整備を図ること等と交通インフラを整備することが求められると考える。大分市の例もあるが、市民広場を中心とした都市整備をコンパクトシティ化していく段階的なスパンで目指すことが必要である。

・萩野 忠好 委員

大垣駅が近くにあり、分譲住宅と自転車バイクの駐輪場や子育て支援センター等利用者に便利が良い。駅周辺が良くなると活気があり大変よくなるが、別府市の駅前は狭くてどうにもならない。

・加藤 信康 委員

大垣駅周辺は大都市名古屋圏の住宅地域としての需要が、再開発事業とマッチングしている。別府市での再開発においては、中心市街地の産業形態、居住者の移動状況、駅利用者の状況、周辺自治体と駅との関係、周辺自治体の将来予測など総合的に研究し。行政が将来像を示すことで民間の機運をあげる必要がある。

・穴井 宏二 委員

きつずピア大垣（子育て支援センター）も明るい雰囲気の子育て世代の転入に力を入れている説明も納得できた。これからの再開発が別府でも見られると思うが、大垣のように地元とのコンセンサスをしっかり持ちながら幅広い世代に適応した住民目線の視点をもった再開発であるべきである。

・竹内 善浩 委員

都市開発、特に市街地の活かし方、コンパクトシティのあり方について学ぶことができた。いままで問題地域もあるようだが、そのマイナスを上回る未来へのプラス効果を感じる。再開発事業自体、困難が多いと考えるが、本市も子育て、老人、障がい者 全てを含む市政策のなか、まずは一つに絞り成功されることから始めることも大切なことだと感じた。今後も明確な市政ビジョンを確かめていきたい。



○ビーチライフ in 新舞子について

視察先：知多市役所 環境経済部 商工振興課

1. 経緯

日本ビーチ文化振興協会が「海辺環境再生プロジェクト ビーチライフ in シリーズ」として「春でも夏でも秋でも冬でも行きたくなる海辺を目指して 一年を通して人が集う海辺環境を造ろう」という趣旨のもと、知多市でも平成18年より「ビーチライフ in 新舞子」を開催。

※「ビーチライフ」：年間を通して海辺でスポーツや散歩、読書、昼寝、海水浴、食を堪能したり、誰もがビーチを十分に活用し、そして満喫するライフスタイル。

2. 事業内容

① 第1回～第3回

主催：ビーチライフネットワーク（事務局：日本ビーチ文化振興協会）

協力：知多市

概要：日本ビーチ文化振興協会が主体となり、経験者から未経験者まで今まで経験したことのないビーチの楽しさを堪能できるイベントをコンセプトに、トップアスリートとともにビーチスポーツを楽しむことができるイベントとして開催。トップアスリートや日本代表監督の指導によるビーチバレースクールをはじめ、浅尾美和選手などが出場するビーチバレーの公式戦も同時開催された。

内容：トップアスリートによる体験イベント

ビーチバレー公式戦（JBV ツアー）

サンセットライブ など

② 第4回～第8回

主催：知多市

共催：日本ビーチ文化振興協会

主管：ビーチライフ in 新舞子実行委員会

概要：ブルーサンビーチの砂浜を活用し、浜辺で過ごす楽しさを体験してもらうことにより、四季を通じた観光客の誘致、地域の活性化を目的とした「ビーチライフ in 新舞子実行委員会」を設立し、実行委員会を主とした運営形態に移行。同時

開催のビーチバレー公式戦は撤退したものの、トップアスリートによる体験談は継続して開催。新舞子 de ビーチバレーやちびっこ運動会など一般市民参加型競技が中心のイベントに移行。

内容：トップアスリートによる体験イベント

新舞子 de ビーチバレー

ちびっこ運動会

農業・商業連携コーナー

中部みなとオアシス観光物産展 など

③ 第9回～

主催：知多市

主管：ビーチライフ in 新舞子実行委員会

競技運営委託：HOT POINT

概要：日本ビーチ文化振興協会が運営から離れ、市の自主事業に近い形で開催。現在は「ビーチライフ」の名称を使用するため、日本ビーチ文化振興協会に賛助会員として入会。トップアスリートによる体験イベントがなくなり、一般市民参加型イベントを中心に地域等の特色を活かした物産展やPRブースも開催。

内容：新舞子 de ビーチバレー

ちびっこ運動会

中部みなとオアシス観光物産展

ビーチフラッグス・ビーサンとばし（当日参加可能）など

来場者数

	全体	ビーチバレー	ちびっこ運動会
第 9 回 (H26)	7,200 人	316 人	116 人
第 10 回 (H27)	7,500 人	280 人	106 人
第 11 回 (H28)	5,000 人	357 人	79 人
第 12 回 (H29)	6,500 人	287 人	78 人

3. 質疑

Q：ビーチライフ in 新舞子の来場者数は数千人規模で県外からも来ているということだし、年間を通していろいろなイベントを開催しているということだが、宿泊等の経済効果は？

A：大会が朝から3時くらいで終わるイベントであるということ、また会場が新舞子駅のすぐそばであり交通の利便性が非常に高いところにあるので、宿泊客が訪れるというイベントではない。また知多市は宿泊施設があまり整っていない状況なので、イベントする際に宿泊するとしても隣の東海市や南の常滑市には空港関係のホテルが立ち並んでいるので、そちらに泊まれる方が多い状況である。経済効果の面だが、ビーチバレーの参加費2000円のうち1000円をクーポン券としてバックして、当日出店している事業者への経済効果をとっては努力している。駅の近隣にも商業施設はあるが、昼間人口比率が低いことがネックになっており、なかなか商業者数が増えていない状況もあり、観光イベントをどう経済効果につなげていくかが課

題となっている。ひとが集まってくるようになってきているので、これを商業者に理解していただいて、地域の経済に発展していければと考えている。

Q：これだけの人が来るので、着替えたり、遊んだ後の更衣室やトイレ、交通の駐車場、別府市の場合はシャトルバスを使ってバックアップすることがあるが、こちらはどうか？また、人数が減ってきている理由は？

A：マリンパークの駐車場が600台程度ある。また当日は、埋立地でまだ利用されていない土地を関係者の駐車場として利用するなどしている。第1回のときは浅尾美和選手がおられてビーチバレーが盛んだったときで、ツアーも開催されたということで人数が多かったが、そちらも徐々に人気落ちていくなかで、新舞子よりも人が集まりやすい名古屋市内のほうで会場を設けて開催するというので、徐々に減っていった。知多市としてはそういう人気絶頂期に開催していただいたということで、その後もビーチバレー関連ということでイベントを継続して、今では常設コートもできることになった。イベントも一時期は農業商業連携があったが、そちらもなくなったりということで、新舞子でビーチバレーとちびっこビーチ運動会を中心とする参加型のイベントになってきた。その2つの参加型イベントの参加者は減少傾向にはないが、同時開催のイベントの数自体の減少が原因と考えている。

Q：第4回から知多市の主催ということだが、予算の額は？

A：ここ数年は250万でHOT POINTに委託とあと会場設営等に使用しています。イベント全体の決算額といたしましては365万円。そのうち協賛金が59万5千円くらいなので、割合でいくと16%くらいになります。こちらの協賛金につきましては、市内の企業・事業所さんをお願いしておりますが、おもに臨海部の工業地帯のエネルギー系のところ、3・4会というところをお願いしております。

Q：ちびっこビーチ運動会の内容は？

A：4人1組で募集 お申込みいただいて、それを4チームに分けて、全然知らない人たちとチームを組んでいただいて、ビーチ綱引きとビーチ玉入れ、ビーチリレーにビーチドッチビー（やわらかいフリスビーで行うドッチ）。

Q：対象年齢は？

A：4歳から小学6年生まで。

Q：ちびっこビーチ運動会は半日くらいでおわるの？

A：競技自体は朝9：30くらいから12：00くらいでおわる。そのあと当日参加可能なビーチフラッグスやビーサン飛ばしに参加していただいたり、出店しているブースで食べていただいたりしている。

Q：マリンパークを整備するきっかけは？国の施策でやったんですか？そのときの整備費用がいくらかかったのか？

A：名古屋港南部工業地帯の南5区というところになるんですけども、これだけがすべて名古屋港の港湾区域になっておりまして、弥富、飛島、名古屋市、東海市、知多

市の5自治体が入っている港湾なんですけども、管理しているのは名古屋港管理組合という一部事務組合が管理しております。ビーチを整備するにあたりまして、LAG基地をもってこようと、あと愛知県で産業廃棄物処分場が足りないということで産業廃棄物処分場がこちらにありまして、そういう港湾計画が出されたときに、そういうことを見返りにというか、人工海浜を作ったりとか芝生広場を整備したりとかいうことで整備されてきました。事業主体自体は名古屋港埋立管理組合の埋立て事業です。市の費用等は一切かかっておりません。今のブルーサーフィストとマリパーク自体も名古屋港管理組合の施設で、そこで指定管理者が管理をしている。事業費はないということで、そういった土地を自分の土地のように使わせてもらっている。それには埋立て事業に協力してきたというのもありまして。

Q：マリパークは無料で使わせてもらっているの？

A：無料である。

Q：管理は市がしているの？

A：管理は名古屋港管理組合の指定管理者が管理しています。

Q：土地は知多市になるんですか？

A：知多市の市域になります。

Q：365万で6000人を集める事業はすごい。常設のバレーコートは何面、大会時は何面？

A：大会時は6面だが、常設は4面。

Q：審判の確保が難しくないですか？

A：運営を委託しているHOT POINTというところが確保しているが、審判の補助を職員がボランティアで行っている。

Q：埋立地と、もともとの海岸線の間の緑地帯の管理は？あと夏場の花火やバーベキューの場所があるので、それとも禁止しているのか？

A：工業との分離のための100mの緑地については、各企業さんが各自で管理している。もともとの海岸での花火・バーベキューは禁止しているが、やる方はいるので、苦情が入る。新舞子には有料のバーベキュー施設があるので、なるべくそちらを使っただけように案内している。こちらの人工島は夜間立ち入り禁止になる。

Q：海岸の掃除の状況はどうなっているの？

A：内海などの潮の関係でマリパークにはごみが流れつきにくい。旧海岸側は市から観光協会に清掃委託を出している。

4. 視察の成果（視察参加者の考察）

- ・松川 峰生 委員長

来場者数が平成26年から29年の4年平均で約6500人と多い。別府市でも毎年夏にビーチバレー大会を開催しているが、砂浜のキャパ問題とバレーチームの誘致に課題があると考ええる。

- ・小野 正明 副委員長

別府市においても餅ヶ浜海岸で現在、実証実験を通じていろいろなイベントを行っているが、確実に定着させて、四季を通じて使用可能なビーチへと変身させなければならない。

- ・野口 哲男 委員

問題は自主事業として市の補助と協賛企業等の協力で運営を行っているが、資金面で厳しいことである。別府市も海岸整備後、ポートフェスタ等を開催してきたが、今後はイベントの内容の再構築と資金調達の面で大きな変革が求められており、民間とのコラボや資金調達の抜本的取り組みが課題である。民間主導での活用がベターと考ええる。

- ・萩野 忠好 委員

別府市の海岸は南北12kmあるが、砂浜利用はSPAビーチが主で、上人ヶ浜砂湯しかなく、旅館街、関西汽船・宇和島運輸の乗り場などで海岸線はバラバラで建てられている。ニュースやハワイ等のように海岸線が一直線にあったらどんなに美しく多くの人に喜ばれているのかと思うと残念である。

- ・加藤 信康 委員

日常的に利用できる施設の整備はある程度必要だが、知名人招へのイベントや大会などを誘致する場合と観光客や市民が利用する場合とを分けて整備計画を考える必要あり。市民はバーベキューや花火などでの利用も求めているのではないか。

- ・穴井 宏二 委員

知多市は宿泊施設があまりないとのことで近隣市のホテルに泊まる方が多く、経済効果はあまり見られないとのことであったが、「人が集まる、集める、若い人にたくさんきてもらう」そのような行事は知多市のように継続して行うことが大事であると思う。別府市のビーチライフをさらに盛り上げていきたい。

- ・竹内 善浩 委員

ビーチバレーをきっかけに進めてきた事業活動だが、国際車いすマラソン同様、競技スポーツかレクリエーションスポーツかの選択をされたようだ。別府の場合、陸上等を考え、地域振興と家族集団スポーツ、子育て、子ども育成の総合的なフェスやマルシェが求められていると感じる。新舞子の12年にわたる変遷と経緯について学びを深め、実践していくべきと考える。

