

【酒田商業高校跡地整備事業に係る事業者選定委員会】

公開プレゼンテーション審査 議事録概要

○日 時 令和4年5月31日（火） 9時00分～14時40分

○会 場 酒田市民会館希望ホール 3階 小ホール

○出席者

1 選定委員

役職	氏名	所属
委員長	吉村 昇	東北公益文科大学 学事顧問
副委員長	田代 太一	酒田市都市政策アドバイザー (株式会社田代アソシエイツ代表取締役)
委員	ガンバリーニ 杏子	北庄内地域通訳案内士
委員	高澤 由美	山形大学理工学研究科 准教授
委員	高橋 身依	庄内みどり農業協同組合 理事
委員	野田 徹	酒田市企画部情報企画課デジタル変革戦略室 CDO 補佐官
委員	池田 里枝	酒田市教育委員会 教育次長
委員	中村 慶輔	酒田市企画部 企画部長

2 事務局

所属	役職	氏名
酒田市企画部 都市デザイン課	課長	佐藤 裕明
酒田市企画部 都市デザイン課	課長補佐兼係長	土井 勝
酒田市企画部 都市デザイン課	主査	内藤 博子
酒田市企画部 都市デザイン課	主任	後藤 慎平

1 開会セレモニー

- (1) 市長あいさつ
- (2) 選定委員紹介
- (3) 日程説明
- (4) 傍聴時の注意事項

2 公開プレゼンテーション審査

(1) A案 酒田商業高校跡地開発プロジェクト「Keyaki Connects」

(質疑概要)

委員

施設計画について、学校OBが大切にしているケヤキを中心にシンボリックに設けられて面白いと思う。その上で、このエリアは、山居倉庫や新井田川沿いにあり、独特の環境を持っているが、それらに対して施設計画としてどのような配慮しているか伺いたい。山居倉庫の方から観光物産館が大ケヤキの障害になって見えにくいのではないかと懸念があり、動線がどうなっているのかも伺いたい。

もう一点、デジタルマップなどによる中心市街地への回遊性はわかるが、この施設計画が、中心市街地への回遊性に対してどのように配慮しているのか伺いたい。

A社

配置の計画に関しては、中央のケヤキの木をどう生かしていくのかということについて色々なプランで検討を重ねた。例えば、建物の配置で一体感を持ってお客様が使いやすいという案もあったが、こういう形にするとどうしてもその前面感であるとか、駐車場の使い勝手、若しくはテナントの使い勝手など検討を重ねた結果、横に大きく顔を見せる形が望ましいという結論に至った。結果的に、観光物産館が見えにくいというご指摘はごもっともであるが、基本的には入口部分で、バスや観光客が来た時に、しっかり観光物産館があることは認知できるような誘導看板などを設ける考えでいる。設計計画としては、2階建てで床を多く作った方が良いのではないかと議論もあったが、あまり大きな圧迫感のある建物ではない方が良いということで、今回は平屋で計画した。

この施設を中心に街なかにもどう誘導していくかについて、デジタルマップを作り、利用していただくことで一つの話題にはなると思う。これを例えば観光物産館に来たお客様に対して、デジタルサイネージや店頭案内でQRコードなどを読み取り、来場された方に見ていただきたいと思う。入っていただければ様々な情報があるので、それを經由してまちなかへ行くような動きが取れればと思う。

委員

産直施設とスーパーマーケットを一体化したメリットは理解した。利便性も高まってとても良いと思うが、関連してテナントとして入るスーパーマーケットでは、独自の生産者

グループの野菜とスーパーマーケットで仕入れている野菜の二種類があり、同じ建物内に産直施設が入ることで、果たして住み分けができるのか考えを伺いたい。例えば特産としてメロンがあるが、産直とスーパーマーケットで野菜の供給過多による潰し合いにならないか。

A社

初めにスーパーマーケットと意見交換をする中で、ここに産直施設が入ることは決まっていたため、スーパーマーケットを誘致していいのか質問し、問題ないと言われている。当然重複する物はあるので、その辺りの住み分けや対応については、今後の提案の中に必要であることを言われている旨をスーパーマーケットに伝えた上で、ご理解いただきたいと考えている。例えば、青果の部分は、おそらく産直の方が良いものが相当あると思うので、青果物を少なくして鮮魚を多くすとか、日用品を多くすとか、そういったスペースを有効に活用するような住み分けは当然やらせていただく予定である。

委員

1点目、この施設で共同のお手洗いがB棟のみということだと思うが、D棟飲食棟に設置予定はないか。例えば、飲食されている方で、高齢の方やお子様連れの方が急にお手洗いに行きたいというときに駐車場を渡らないとB棟のトイレにたどり着かないというのは不便だと思うが如何か。

2点目、デジタルサイネージによる多言語対応について、新型コロナ禍以前、酒田市は大型クルーズ船が寄港しており、2019年で年間10隻ほど寄港していた。インバウンドの対応の想定として、デジタルサイネージの多言語対応以外に何か想定しているものがあるか伺いたい。

3点目、テナント選定のところで、安定的な値段でなるべく誘致すると説明があったが、例えば飲食棟の酒田のうまいものゾーンには、地元の業者に出店していただくとなった際に、小さな事業者や飲食店でも出店するチャンスがあるのか伺いたい。

A社

1点目のトイレについて、図面では観光物産館のあたりに共用として使っていただくよう整備する予定である。また、確定ではないが現状のスーパーにもトイレはあると思うので、ここはテナントで用意するものと思っている。また、飲食店部分については、飲食店の区分けを決めていないので3店分のスペースにするか、フードコート的にするか未定だが、ご指摘のとおりトイレは必要と思っており、設置の方向で考えたい。

関連して3点目のこの飲食ゾーンについて、地域の商店が誘致できる余地があるのだが、せっかくこの山居倉庫から、観光客が訪れる顔となる施設であるため、できれば地域の飲食店に入っていただきたいと考えている。全体の中では飲食店がそれほど大きなスペースを持っているわけではなく、どちらかというところ採算よりは、施設の魅力を向上させるためのテナントを集めたいというふうに考えている。ただ現状は、応募者という立場のため、

個別に営業できていない状況であり、もし優先交渉結果が出た際は、地域の皆様のご協力をいただきながら、地域の面白い飲食店などを選定したいと考えている。

2点目のインバウンドの対策については、アイデアが多くないというのが正直なところであるが、外国人の観光客が今後増えることが想定されるため、サイネージやイラストマップの多言語対応など勉強させていただきながら、どういう形がお客様を迎えるためにベストなのか、打合せさせていただいた上で考えていきたい。

委員

先程の質問と重複するかもしれないが、ここは山居倉庫に隣接する施設ということで、非常に重要な場所にあり、酒田市全体の中心市街地活性化基本計画の取組の中でも、拠点として重要な意味のある施設である。そういった意味で、この施設をどのように捉えているかということをご教示いただきたい。

2点目、コンセプトづくりのところで、人口減少の分析をされていたが、人口がV字回復することは難しいと思う。観光客、或いは交流人口を増やしていくことが重要と考えるが、観光客についてどのような分析をしているか、また、その取組があれば伺いたい。

A社

都内の大学の観光学部との打合せの中で、今後の話になるが、地元関係者と地域活性化のディスカッションのほか、例えばCMロケ地の地域開発の仕掛けを起こす、学生による活動、地域活性化や定住移住などのテーマで地元の方と意見交換することは面白いと言われている。今回に関しては、大学と提携的な形になると思うが、そういったやりとりの中で、色々な方の知恵を出し、人口減少を抑制する施策の検討を可能な範囲で協力をしていきたい。

2点目の観光客に関して、我々も県外から来ており、外から見て食事やお酒が美味しく、マリンスポーツなどもあり、非常に良いところが多い。おそらくリピートということで来客数を伸ばすような仕掛けが必要と個人的には思う。この施設で実現できるテーマではないが、当社の持っている機能と酒田市の資源を合わせて相乗効果という話は想定できると思う。

委員

1点目、デジタルサイネージの利点として、コンテンツをすぐに変更できるなどが挙げられるが、個別化も挙げられる。デジタルサイネージの個別化というのは各個人に適したものを提供する個人化であり、個人に利点をもたらす部分があるか伺いたい。

2点目、SNSでの発信ということで、デジタルマップを作る学生がこちらに来るタイミングで積極的に発信するという内容があったが、最近の傾向としてインスタグラムなどにおいてハッシュタグで検索するようなタグっていく傾向があり、非常に良い観点とと思っているが、学生発信になった場合に継続性は一つ懸念と考えている。外からの発信は非常に重

要だが、その継続性についての考えを伺いたい。

A社

サイネージの個別化について、そういった部分は今回の提案の中では考慮していない。ただ、せっかく設置する物であり、頂いた意見や今後も指摘があれば対応していきたい。

SNSの発信については、学生を東京から呼び、観光地を散策してもらい発信することになると思う。そのタイミングでSNSの発信がうまくいけば繋がることもあるが、単発ということもあり、この部分についてはデジタルマップ作成というコンテンツにおいても、なかなか解決は難しいと思うが、来ていただいた人は面白いものであれば推していくと思う。そこは、我々含めて皆様の努力の中で市の魅力を若い人に伝え、若い人を呼び込むための打合せを随時行う中で対応していきたい。SNSでバズれば良いが、可能性としては低いと思う。まずは、地元の学生との交流を通じて、その後に農家などの生産者と学生のつながり、現在の状況など発信をお互いが行うことで拡散すれば良いと思う。

委員

世界情勢の影響などにより、現在鋼材などの値上がりや急激な価格上昇と、それらに伴う納期の遅延などが生じていると思う。このような状況での本事業への取組への影響について、考えを伺いたい。

A社

世界環境、資源高、燃料高など、我々デベロッパーにとっても非常にアゲンストな環境にある。当社では建築を行う部門も持っているが建築会社ではないため、基本的には良い物を適正な価格で建てていただく建設会社を都度選定するという形をとっている。おそらくどこも今は非常に厳しい環境であると思うが、発注のタイミングによっては、たまたま空いているとか、余裕があるとか、そういうところもあると思われるため、発注のタイミングでベストの価格を出していただけたところを選定しながら、コストを合わせていくしかない。

また、事業計画書の収支計画に記載しているとおり、建築に本工事とは別の予備費を通常より多めに計上することで、資材の高騰にも耐えられる計画を組んでいる。

委員

平屋建てにした考えを伺いたい。

A社

複数要因があるが、経済的な部分では建築費が高くなっていることがある。2階建てにすると構造上負荷がかかってくることやエレベーターの整備などから、経済的に高くなる。また、20年間安定して運営するため、平屋にすることで汎用やオペレーションも容易になり、企業が出店しやすいと考えたものである。2階にした場合、2階のテナントも20年間安定的に維持することになるが、抜けた時にきつくなると考え、事業の安定性を最優先し

た結果である。

さらに今回は観光バスも停まるため、結構な駐車スペースを取っており、一般車の利便性を考えた時に立体駐車場を設けるとなった場合、上り下りの部分で事故が増える可能性や冬場の凍結リスクを考慮した。デベロッパーとしては大きな建物を作って、嵩さを上げたいというところが本音ではあるが、安定性や安全性などを議論した中で、今回の計画としては平屋を選択したものである。

委員

1点目、最も気になったのがトイレで、先ほど質問があつて、高齢者や観光客がB棟で食事をした場合に不便であり、これが、今回のプロジェクトの中で、何故そうなったのかを伺いたい。

2点目、現在の山居倉庫には観光客が多く来ているが、地元の方が買い物をするのと、若者をはじめ観光客が買い物をするものの考え方を伺いたい。

A社

トイレについては、通常、デベロッパーやオーナー側で用意する施設と、入居されるテナントが用意する場合の2つに分かれる。今回は持たなかったのではなく、デベロッパーとして確実に色々な方が使うトイレを観光物産館の隣に用意した。当然、出店者側が水回りの整備をする中で、飲食棟とスーパーマーケット棟にはトイレを用意すると想定しているが、図面に落とし込まなかった点は申し訳なかった。スーパーマーケット棟と飲食棟には用意する前提でいる。

2点目、明確に観光客と地元の方を分けることは想定していない。例えば観光客が観光物産館を利用し、スーパーマーケットは地元の方の利用が多いと思うが、いわゆる食品スーパーが観光客のたくさんいるところに出店することで、通常の日用品だけではなく、観光客の方も面白いと思う地元の特産品や加工品の販売をしてほしいというお願いはしている。そういう意味で、冒頭申し上げた食品スーパーとしては少し大きめの面積を今回は用意しており、だいぶ違う品揃えで、遠方から来たお客様にも楽しんでもらえる施設運営をしたと思う。

委員

全体でどのぐらいの雇用が生まれるか伺いたい。

A社

食品スーパーの規模から、パート・アルバイト含め大体70人位。さらに同規模の専門店には、スーパーよりは少ないが30から40人位で、飲食店も含めると120から150人位の雇用が期待できると考える。

委員

起業など若い人が何かやってみようという話が出た場合、いわゆるスタートアップ職のベースのようなものを組み込むなど、新しい仕事を創出する場は考えられるか。御社のグループの中にそういった実績があるか伺いたい。

A社

他のエリアの例になるが、飲食店のスタートアップの支援としてスペースを貸す事業として、2年後に独立する条件をベースに取組んでいる企業を誘致した例がある。ただ今回ここでやるかについては、企業と打合せが必要となる。なお、会社全体としては、スタートアップとしてベンチャー企業の研究のための支援などに取組んでいる。

(2) B案 いろは蔵パーク（仮称）プロジェクト

(質疑概要)

委員

地元の夢がたくさん詰まった計画だと思う。いろは蔵から山居倉庫、そして学校跡地の、江戸時代から明治、現在までを掘り起こしたテーマ設定がよく考えられており、そこから山居倉庫、新井田川、大ケヤキをどう解いていくかという非常に難しいプログラムを、よく施設計画に落とし込んだと感心している。山居倉庫とともに新しい観光拠点ができることを期待している。

質問で、説明にあった地元企業30社が集まり新会社を設立するということだが、新会社、新しい運営組織を作り、ソフトを発信していくということで、非常に大事になるのは、プロジェクトマネージャー（以下「PM」という。）の立ち位置だと思うが、誰がPMになるか既に決まっているのか。

B社

我々は地元の建設業者が8社集まっており、私のところが代表として主たる業務を務めるが、何しろ酒田では初めての複合商業施設のため、その道の管理のプロに人材を外向させ、向こうからも来ていただいて指導を受けることを考えている。

委員

目途はついているのか。

B社

ついている。

委員

建設業者ということでハードが中心となるだろうが、ソフトに非常に強い方をぜひ選定して事業を動かしていただきたい。

B社

そのつもりで考えている。

委員

資金計画について、新しい組織を作り、プロジェクトを起こしていくことは、やはり最初に資金計画という壁がある。説明の中で主要金融機関から関心表明をいただいたとあるが、この関心表明は関心があるという程度なのか、それとももう一步踏み込んだものなのか伺いたい。

B社

この計画はまだ概要計画であり、他のグループも同じだと思うが、これから全部詳細を詰めていく。今の計画の数字からは、収支的にも大丈夫だろう、融資もそれなりの方法があるだろうという言葉が金融機関からいただいている。収支計画も金融機関の指導を受けている。またファンドも計画しており、それはプラスに働くと考えている。

委員

提案書には70社の出資協力会社と書いてあるが、そこは大体確定済か。

B社

70社までは確定していないが、主要企業は確定しており、当然参加する主要企業、20社から30社位と考えているが、その20社に取引企業があり、取引企業は大体見積もって130社から140社あり、そのうち70社位は協力を得られるだろうと考えている。

委員

ファンドの投資の話があったが、そのスケジュール感、事業開始前か事業が確実に終わった後かの計画を伺いたい。

B社

ファンドは、ファンド会社の会員に募集をかけていくため、ある程度の事業が見えてから、或いは共感を得られるようなメッセージが打てるか大きなポイントになる。設計、建設と進む中で、制度設計をするスケジュールで動いており、おそらくファンド募集は運営が始まった後になると考えている。

委員

ファンドが集まらなかった場合でもプロジェクトが成り立つような資金計画でスタートするという認識でよろしいか。

B社

今の収支計画では、そのファンドの数字は入っていない。それでも十分収支が合うという評価をいただいている。

委員

テナントについて、テナントも建設協力者として入っているが、テナントとしては提案書記載の店舗などは了解、確定済みということか。

B社

主要なところは確定している。

委員

重ねて資金計画は問題ないか。

B社

そう考えている。

委員

このような夢のあるものを作るということは、なかなか大変だと思うので、いわゆる普通の商業施設ではない単価がかかると思われる。実現するための資金計画をぜひ頑張ってください。

委員

提案書から共同加工場、6次産業化研究所で作った商品とあるが、製造から販売までを想定している施設かどうか伺いたい。

B社

6次産業化研究所は、1次産業を中心に6次産業化を推進、協力をするという施設。併設してチャレンジショップを設けており、6次産業の中身にもよるが、商品売りたい場合はそこで売ることができ、大手航空会社の子会社などと提携を考えており、作ったものを市内のみならず地域外にも販売するというネットワークは準備している。

委員

6次産業化の本職ではない場合、衛生管理などをしっかりしないといけないが、指導者のような人が常駐し、その人の名前で商品にするのか。

B社

酒田を中心とした地域の企業、ほぼすべてのネットワークがあると考えており、その道のプロは揃えられると考えている。そういったマッチングに加えて、一番大きいところは経営指導だと考えている。良い商品があっても、経営を上手に回せる、あるいは資金付けができる、拡販するネットワークを作ることがポイントになるため、その指導は十分にできる体制になると思っている。

委員

産直施設が、スーパーマーケットと同じ建物、スペースに入るが、スーパーマーケットの中にも独自の生産者グループがあり、生産者グループの野菜、スーパーマーケットが仕入れた野菜、産直施設の野菜が、供給過多になってしまい共倒れにならないか懸念を持っているが、考えを伺いたい。

B社

産直施設については、詳細についてはこれから協議していくことになるが、そこを前提として、色々な計画を組んできた。産直の特徴として品数が全部揃うかどうか分からないということ、またほとんどが午前中で売り切れてしまうということ、それらを補うため、大手航空会社の子会社、これは産直に近いが、全国から物を集めて、午後に補充すること

ができる。スーパーマーケットはそれを前提として商品構成、売り方、あるいは時間帯からも、スーパーマーケットの考え方として競合しない、協業できるという認識を持っている。

委員

産直施設のテナント料について、提案書の面積や建築費で試算すると、産直単体で支払うことが難しい金額となっているが、どのように考えているか伺いたい。また、負担軽減策を考慮することは可能かも合わせて伺う。

B社

施設全体の面積からすれば、産直部分の面積は全体の10分の1となっている。詳細な賃料に関して、これから話をしていかなければ分からないが、十分他のところで吸収できる範囲と考えている。

委員

今後決まったら、面積などで調整していくということか。

B社

店の構えにしても、産直とスーパーマーケットをどのような考え方にするかなど、話し合わなければ出来てこないのが、今のところは隣接するような形で設計はしているが、決定後に詳細を詰めていきたいと思っている。

委員

1点目、コンセプトや地域への貢献というところで、構成メンバーに市内の拠点施設の当事者が入っているため、貢献できるという話があった。ただ、施設の担当者、当事者だけでは、活性化に繋げることはなかなか難しいと思うが、何か具体的なアイデアがあれば伺いたい。

2点目、たくさんの広場があり、パブリックスペースで賑わいを創出すると思うが、非常に素晴らしい案の一方で、そのようなスペースは収益性の面で課題があり、それがテナント料の高さにも繋がっているのではないかと懸念している。収益性を高めるようなアイデアがあれば伺いたい。

B社

1点目について、実際に決まってからでないといけないこともあるが、当然それぞれの場所のイベントや決まり事、あるいは体制の問題などがある。イベントだけでも、一緒に開催する、時期をずらす、協業するなどあるが、全部がネットワークで結ばれており、一つの会議に担当者が集まることで、また新しい試みもできるのではないかと考えている。

2点目については、色々なイベントを考えている。イベント収入ということで年間何千万円か推計しているが、これもやってみないと分からないところ。ただ、現在酒田で行っている様々なイベントのネットワークはすべて持っており、連動する形や収入に繋がるイベントは、かなり濃い形で打ち出せるのではないかと考えている。ただし、これらは収支計

画、全て除外しており、新たに作り上げたものはプラスに働いてくると考えている。

委員

地元の企業が集まってプロジェクトを進めるということだったが、デジタル面、例えばホームページの開設、資料の中にあるガイドツアーを連携させるためのアプリや仮想空間などの開発、その後の運用も地元の企業で行う予定か伺いたい。

B社

I C T 或いはデジタルトランスフォーメーション、この辺りの技術については、当初立ち上げのときには、それなりのスキルを持った協力企業の方々に検討していただく。ただ事業期間も長くあり、その企業がずっと主体的にやるということではなく、地域の学生や若い方々を巻き込みながら、そういったものを扱える人材を育てていく、という目線を持ちながら進めていきたいと考えている。

委員

1 点目、プロジェクトマネジメントの点で、30 社集まったの案件となり、かなりの高難度案件になると懸念している。先ほどの話では、PMを、派遣と招聘という説明があったが、PM1 人でのマネジメントは相当厳しい話であり、複数人で実施していくような形になるのではと思うが、体制や考慮している点があれば伺いたい。

もう一点、メタバースやA I を導入されるということで、かなり面白い案件と思いついて見えていたが、その辺りの先進技術に関しては、どこの事業者に関しても、収益に関してはかなり苦慮している点だと思っている。その点に関しての考えをご教示いただきたい。

B社

最初のPMについては、5 人から7 人程度の体制を考えている。PMといっても、新法人の中に入ってくる話であり、建物の維持管理やテナント管理、会場の管理や突発的な話などが総合的に出てくるが、ここは商業施設でもあるため、商業施設の運営に長けた事業者の指導を受けるという体制は、2,3 人を考えている。その他にテナントの調整があり、また建物に関しては私とその道の専門家として特に強化したいと考えている。

メタバースなどに関しては、現在は発展途上であり、これからどんどん広がっていくものと認識している。デジタル資産として今後検討していくという案は、国からも発表されており、その収益性については、現在大学ベンチャーと議論している中で、電子決済や地域通貨といったものに繋げていけないか、またゲーム性や商品の購入、ふるさと納税などをどのように連携していくかといった課題は今後ますます広がっていくと考えている。これについて、技術を持つ大学や企業と連携して開発していこうと考えている。先ほど申し上げたように、20 年間は非常に長期間となるので、今後仮想空間、メタバースの技術はかなり変化していくため、それらを踏まえながら、技術のある大学や企業と協議をしながら進めていきたいと考えている。現状この収益性をもとに運営をしていくというわけではな

く、協力企業にあるファンド会社、あるいはふるさと納税のプラットフォームである協力会社も技術を持っており、こうした企業の結束により、検討しながら進めていくという流れで考えている。

委員

建物は鉄骨造だと思うが、現在の世界情勢の影響もあり、原材料から設備機器まで急激な価格の上昇と、納期の遅延などが生じていると思う。このような状況下で、この事業への取組や進捗性をどのように考えているか伺いたい。

B社

当グループだけではなく、全グループが抱える問題だと思うが、収支上は、現在の鉄の価格や工事費で算定している。工事は再来年あたりの時期になるが、今のところは分からないと言うしかない。おそらく皆さんに理解いただけと思うが、今の世界情勢で、物が足りない、ICチップが入ってこないということは不測の事態である。ただ、当グループには地元の大手建設会社が8社、地元の設計事務所も入るなど、建設色の強い顔ぶれで構成されている。そういう意味では、このような建設のノウハウはここ以外にはないだろうと思っており、工事費の問題については、早めに発注をするほか、地元の取引先のほとんどを持っており、この地域の建設産業の全力を使って、対応していきたいと考えている。

委員

提案書の平面図を確認いただきたいが、業者が商品を搬入する場所はどこになるのか。

B社

ここ（敷地東側）がサービス用駐車場となっており、スーパーマーケットや産直施設、生活雑貨店のためのバックヤードをL字型にとっている。原則は来場者と重複しない時間帯でバックヤードから搬入することになり、その他の施設についてはみんなの広場のあたりからの搬入を考えている。時間帯と場所という区分けで考えていきたいと思っている。

委員

もう1点、提案している年間の土地貸付料の単価は、酒田市にとって魅力的な金額と思うが、こちらは確約いただけるという認識でよろしいか。

B社

もちろん。

委員

今の山居倉庫とマッチングしており、素晴らしい景観だと思うが、駐車場がちょうど裏側（敷地北側）に配置されており、交通渋滞は起こらないのか懸念しているが、考えを伺いたい。

B社

敷地内から駐車場までの間に、滞留長を長く取っている。まずは敷地内に入ることで、幹線道路の渋滞、あるいは裏側の一般道を渋滞させないような滞留長を取ることにしている。あとは渋滞が発生したときに、観光バスや路線バスの入口の幅員をかなり広めにとっており、バスもスムーズに入れるような工夫をしている。

委員

アフターコロナで 380 万人という来店者数のデータがあったが、これは調査会社からのデータか、それとも独自のデータか。

B社

280 万人というデータは、実績に基づいたものとなっている。生活雑貨店が約 100 万人、スーパーマーケットが実数で 110 万人、物産が実数で 70 万人。そこからどのぐらいの伸びがあるだろうということについては、聞き取りによる可能性上の数値だが、先ほどの実績は個別での実績であり、一か所に集まった時の相乗効果も含めて聞き取りをしている。スーパーマーケットの 110 万人から 130 万人への増については、スーパーマーケットという性質からそこまで伸びはないため、生活雑貨店と物産に、期待値と目標値が入っている数字と考えていただきたい。それを集計すると、380 万人となる。

委員

2040 年に人口が 8 万人を割るという数値が出ているが、その中でも来店者数は伸びるといふことの整合性をどのように考えているか。

B社

人口が減る中で、個々の企業との問題は連続では考えられないと思っている。その中で伸びる企業もあれば、消えていく企業もあるが、ここは全員が生き残ろうと決意を持っている企業であり、少なくとも、広域的に考えてある場所のシェアが伸びるといふ傾向もあり、人口減少の率をそのまま当てはめるのはどうかと思っている。

(3) C案 (仮称) かわわわてらす

(質疑概要)

委員

モビリティハブ機能の設置は、中心市街地や他のエリアを含めて、回遊性や活性化に強く寄与するものと期待している。そのうえで、これから設計などで検討すると思うが、ウェルカム棟などの広場をもう少し拡張し、山居倉庫との関係性を強化する検討は可能か。また、D棟の展望台について、この広場に絶対に必要なものか。

C社

広場の検討は可能である。ケヤキ広場がこの施設の中心的な場所にあるが、ウェルカム棟の広場とケヤキ広場、そして山居倉庫をより強く繋げていく空間構成、動線計画検討は、

駐車場の量の問題もあるとは思いますが、まだ可能である。

展望台については、マスト機能とは考えていない。

委員

提案された展望台と似たものが日和山にあるため、これが合うのかというのが見た瞬間の印象だった。デザインについて、C棟はじめ和のテイストがベースになっているが、元々この場所は江戸期に蔵があったところであり、いろは蔵や山居倉庫など、もう少し歴史を紐解いた形で、和のテイストのデザインをしていただけると面白いと思う。ぜひその辺りの検討可能性があればお願いしたい。

C社

検討する。

委員

A棟ドラッグストア壁面が県道側に面していると思うが、この壁面が街側にどのような表情を出すのか、賑わいをどのように創出するのか、その辺りの検討は可能か。

C社

可能である。

委員

ぜひお願いしたい。県道側の賑わいなど、街並みに対しての連続性を考慮していただけると良いと思う。設計はこれからだと思うが、印象としてはそのように思った。

委員

産直施設に関して、スーパーと産直施設がセットではなく、物産施設と一緒に産直施設が入るということで、その提案の効果、メリットを伺いたい。

C社

今回の産直施設は 150 坪程度とかなり広い面積で、スーパーマーケット側に対して産直施設と一緒に影響を打合せしたところ、特に影響はないという回答があった。当初は一つの建物で一緒に営業することを考えていたが、産直と物産がC棟に入り、2階に飲食店舗があり、建物内にトイレもあるが、これは道の駅をイメージしている。山形県内の観光の一つに、道の駅観光が中心としてあり、そのイメージでC棟を作り上げたいという思いからこの形となった。

委員

1 点目、A棟のドラッグストアについて、現状この場所から徒歩圏内に少なくとも2軒、大型のドラッグストアが既にあること、ドラッグストアは外見が車からでも目立つという認識があるが、建設予定図からは他の棟に合わせて黒や白などシックな色合いになっており、地元の人から見ても目立たないのではないかという懸念がある。また敷地面積から見ても重要なポジションを占めると思われるが、その辺りの考えを伺いたい。

2点目、展望台2階のテラスや、C棟のバーベキューテラス、芋煮テラス、ケヤキ広場など、酒田の長く雪の降る冬も織り込んだうえでの、想定来客数や売上見込み数になっているのか伺いたい。バーベキューテラスやモビリティハブ、ケヤキ広場のイベントなど、天候によって使用できない、冬期間閉鎖されてしまうという課題はないか。

C社

ドラッグストアに関して、やはり自分たちの特色、企業カラーなどを出したいという要望をいただいている。ただ我々としては全体のモチーフとして、和のモチーフのデザインで出店していただきたいという要望を出しているところ。もしかすると最終決定では違った形になるかもしれない。ドラッグストアの出店に関しては、当初予定していなかったが、施設を計画している中で、ある情報をもとにドラッグストアの誘致を決定した。この情報の内容は、今は開示することはできないが、そのうち皆様のもとにも入ると思われる。

2点目のバーベキュー会場やケヤキ広場の冬季の運営に関しては、我々もどうしようか決めかねているのが正直なところ。雪が降るまではこちらの施設で運営していただき、その後は屋内で実施できる代替施設を探しているところ。例えば山居倉庫であれば、相乗効果も期待できると考えている。

委員

質問で、M a a Sや観光コンシェルジュなど、街全体への波及効果が見込まれるような工夫がされており、非常に良い提案だと思っているが、冬のモビリティや街歩きの観点で、非常に風が強く寒い中で、どのように回遊性を持続するのかという課題があるかと思うが、何か工夫があれば伺いたい。

コメントになるが、やはりデザインを見ると、C棟以外は色彩に配慮したような形になってしまうのではないかという懸念があり、山居倉庫に隣接する場所で、景観的にもデザインの的にも、もう一工夫、二工夫していただきたいという感想を持った。ぜひご検討いただければと思う。

C社

外観に関しては、まだまだこれからブラッシュアップをしていきたいと思う。

冬場の観光に関しては、この商業施設でできることできないことというのがはっきりしており、私たちの商業施設に冬に観光客を呼ぶ力はない。山形県内、酒田市全般に関して言えることだと思うが、観光客入込数を見ても、どうしても1月から3月までは極端に落ち込む傾向があるので、この施設だけでなくこの施設を起点として、酒田市の観光部門と打合せをするなどの対応が必要と考えている。

委員

大手旅行会社もいるので、そういった知恵をお借りしながら、ぜひ工夫していただけたらと思う。

C社

承知した。

委員

世界情勢などの影響により、現在鋼材、設備機器などが、急激な価格上昇と、それに伴う納期の遅延などが発生していることと思う。例えばイニシャルを積算する上で、工夫していること、またこのような状況下でどのような取組を行っているか伺いたい。

C社

当社グループとしては、全国規模で事業を行っており、予め大量に鋼材を抑えるなどの方向性を持っている。ただご指摘のとおり、4月くらいから物の値段が上がり、5月に入るとそれに加えて納期が伸びている。エスカレーターを例に見ると、今発注しても来年の2月まで入ってこないとか、すべてが高く、遅くなっているのが現状。

委員

1点目、手動運転カートから自動運転カートという流れの説明があったが、手動運転カート、これは車道を走ると思うが、周りの道路は交通量が多く、これを利用することでの交通への影響など考慮していることがあれば伺いたい。

2点目、Ma a Sに関して、色々な事業者を巻き込んで事業を実施することになると思うが、酒田市の事業者にとってもかなり影響の大きい内容になってくると思う。事前に酒田市の交通、観光関連で事業者に話をしていることがあれば伺いたい。

C社

1点目のカートについて、グリーンスローモビリティはご存じのとおり、最高速度が時速19kmになるため、一般の交通に与える影響は少なからずある。ただ全国でグリーンスローモビリティの導入実証は数多く行われており、有名なところでは茨城県境町で行われているが、そこでも一般道で自動運転車を走らせており、かえって違法駐車、不法駐車がなくなった、無理な追い越しをせずに自動運転車についてゆっくり運転していただけるといった形で、交通マナーが良くなったという事例を聞いている。最終的には実証などさせていただきながら、交通への影響などは見定めたいと思っているが、ルートさえ適切に選定すれば、問題ない範囲で運行できるのではないかと考えている。

2点目については、地元の観光業、交通会社とはまだ接触していない。

委員

1点目、産直と物産がC棟の中に一緒にあるということで、道の駅のイメージであるという話があったが、メインは観光客向けということ想定しているのか伺いたい。

2点目、A棟にドラッグストアということで、商業跡地の周辺にも数店舗ドラッグストアがある中で、なぜこの場所にドラッグストアが必要なのか伺いたい。

C社

事前のヒアリングをJA庄内みどり農協とする中で、JA庄内みどり農協の現在の客層はほぼ地元100%という話があった。同じように物産館にも話を聞き、40%が地元という回答だった。両施設とも観光客の取入れに関しては、まだまだ伸びしろがあると判断している。隣町の道の駅の昨年の入込数が150万人で、山居倉庫は44万人から45万人、この計画地から10数キロ先、約25分車で移動したところに150万人来て酒田市を素通りする方、酒田市に立ち寄らない方というのは、相当数いるのではないかと思っている。道の駅としては非公認になるが、150坪というのは強力な産直になる。お土産屋も110坪と、こちらも小さい規模ではない。レアなお酒を扱うことで、周辺の道の駅と十分に相乗効果が持てる施設として、C棟が成り立つと思う。

2点目については、先程の回答と同じになってしまうが、現段階では様々な兼ね合いがあり回答できない状況。

委員

提案の中で、ドラッグストアで新しくPCR検査や抗原検査をされるということで、これは市民にとっては大変良いこと、ありがたいことであり、新しい提案だと思う。ドラッグストアを置くことの意味は、一つそこにあるのではないかという印象を受けた。大手旅行会社と大手電機会社と三社合同で一連の事業をするということだが、これはどこかで実施経験はあるのか。

C社

散発的には、全国で一緒しているところはある。我々は商業施設を作るのが得意な企業だが、今回の計画に関しては、観光という側面も検討しなければならないと考えており、そこで以前からワーキングしている2社とワーキングを重ねての今回の提案になった。

委員

地元以外にも観光について、三社で事業を進めていくお考えと理解してもよろしいか。

C社

そのとおり。

委員

今色々なところでグリーンスローモビリティの実験が行われ始めているが、実際の効果については、検証値として出てきているのか。スマートシティなどの取組が行われており、新しく大きなエリアを開発すると必ず話が来て、かなり可能性や取っ掛かりがあるが、実際のデータとして効果があるという結果が出ているのか伺いたい。

C社

実証の域を出ていない部分もあるので、定量的な効果というのはまだまだ数が少ないかもしれないが、取材を受けたことによって町にPR効果があり、経済効果に換算するとこ

のぐらだったというデータが出てきているものもある。

委員

EVなどの電源について、御社で電源を作り出すことも行うのか、それとも既存の電力会社から持ってくるという形なのか伺いたい。

C社

併用になる。商用の電機を買うこともあるが、太陽光や風力など様々な設備を導入すれば作り出すこともできるため、100%自然エネルギーではないかもしれないが、併用して蓄積していくという形になる。

(4) D案 酒田テラス（つなぐ^{プラス}が生まれる庭）

(質疑概要)

委員

1点目、この地域は山居倉庫と新井田川があるという非常に独特な環境のところで、山居倉庫との関係から、どのように連携が成り立つのが非常に重要なポイントである。ケヤキ広場は、このパースを見ると楽しそうに感じるが山居倉庫の方から見ると、画的に随分遠くに感じる。山居倉庫から見ると大きな駐車場があつて、その向こうにこの楽しそうな広場があるが、そこをつなぐ工夫があれば伺いたい。

2点目、来往型の専門店を配置しているのは、非常に独特な店舗計画だと思うが、酒田の冬場は寒く地吹雪もあるような期間が2、3ヶ月続く。その時にこの来往型店舗で大丈夫なのか伺いたい。

D社

今回の計画では山居倉庫との連携、景観、お客様の流れなどを考えてプランを作った。ご指摘のとおり山居倉庫と物理的な距離は、ある程度離れてはいるが、山居倉庫から横断歩道を渡って、この施設に入りやすいような歩行者動線をまずは確保している。さらにデザイン的にも山居倉庫の色合いや風合を意識し、それに繋がるようなイメージ、三角の屋根の部分として山居倉庫のイメージとなるべく合うようなデザインを考えた。施設全体はどうしても日常の部分が入るので、日常の部分は、左側のスーパーマーケットを中心としたエリアにまとめて、できるだけ山居倉庫に近い側に、観光要素や情報発信の場、或いは地元食材のレストランを含め、統一感のあるデザインにしている。

どうしてもケヤキ保存樹の位置が確定しているため、その周りに広がり感を持たせた形での配置計画を考えた。本来的には山居倉庫にもっと寄って駐車場のバスが見えている辺りに建物を配置した方が良いという考えもあると思うが、全体的な車の出入口の問題なども加味してこの計画にした。また、酒田市などと意見交換しながら、例えば変更できることについては、意見を取り入れていきたいと思う。

冬場の対策については当然配慮するべきところであり、本当であればホールのような館

内に入れば全部そこで完結できるような形態が良いと思うが、敷地の制約、或いは山居倉庫との連動したテラスを含めたデザインの関係上、やはり外に出なければならぬ動線があるため、このような形になった。できるだけ除雪を行い、歩道動線の確保やメンテをしながら、冬場でもお客様が安全に歩いていただけるような工夫はしたいと思う。

委員

1点目、大きな企業であるため、例えば酒田市の近郊のどこかの施設をスクラップして商業跡地に資本投下をされる予定なのか伺いたい。

2点目、現在の世界情勢の影響などにより、鋼材などの原材料から設備機器まで急な価格上昇の動きの状況に対して、例えば、イニシャル積算への工夫などどのような対処がされているか伺いたい。

D社

私どもが酒田市様に出店しているエリアでも、いくらでも店舗ができるかと言えば、ご指摘の通り苦しいところはある。ただ、今回の出店に関しては、全くエリアで成立し得ないということは考えていない。すべて今の既存の施設を含めて成立すると考えている。スクラップ、閉鎖ということは、実際の整備に関しては考えていない。

投資については、ご承知の通り、安かった頃に比べれば本当に2倍近い投資になっている。社会情勢の変化によって、材料がなかなか入ってこない。価格以前の問題で物が入らないということが今深刻な問題になっており、今回についてもできるだけ早く事業を開始したいが、なかなか材料が入らないなどの問題が現実的にある。そこで、我々は全国で色々な企業様工事業者様とのつき合いがあるため、予め色々な業者様にお声掛けして、今回提案しているスケジュールにできるだけ遅延がない形で、採用していただいた時は取り組んで参りたいと思う。コストが高くなっている現状はあるが、今回提案しているものは、単なる箱物ではなく、やはり景観、雰囲気、酒田の立派な観光資源と調和できるような形で、かけるところはお金をかけて、きっちりとイメージは守り、整備していきたい。

委員

1点目、屋形船を使った観光回遊に関して伺いたい。事業用地から山居倉庫をつなぐことはとても面白いと思うが、これは船下りのイメージなのかそれとも船タクシーのような交通手段、移動手段なのかをまず伺いたい。ターゲットが観光なのか移動なのか。

2点目、物産館や観光施設としての側面を持つ施設、御社のこういう大きな施設の運営と実績が色々あると思うが、酒田の地元食材を使ったレストランやイートインで、例えば有名シェフのプロデュースだけでなく、地元の小さな事業者さんや飲食店も参入するチャンスがあるのかを伺いたい。

D社

屋形船に関して色々調べると、基本的には移動手段ではなく、観光で使っていただき、

乗降場所を今回開発する施設まで延ばしていただき、そこで観光客が降りて施設を楽しんでいただくイメージをしている。

もう 1 点今回クラシックの方にも声掛けしているが、有名なところを入れるわけではなく、地元の方で地元の物を発信していきたいという意欲のある方は、ぜひここに参加していただきたいと思っている。具体的には当然賃料の問題や条件の問題などがこれから出てくると思うが、我々はナショナルチェーンの集合ではなく、できるだけ地域に根差したお店、地元のお店から發揮いただいて、特徴がある商業施設にしていきたいと思っている。このようなコンセプトから、特に右側のゾーンで地元を生かしたというところを発信していくつもり。そこに地元の特色、イメージを出していければなと思っている。レストランも 2 階に 3 つあるが、もう少し小割にして数を増やすなど、採用されれば幅広く地元の方と交流し、出店をお願いしていきたいと思っている。

委員

1 点目、非常にテナントが多いと思う。途中で撤退してしまった場合の対応、ナショナルチェーンで、多くの経験があり大丈夫だと思うが、その辺の対応について考えを伺いたい。

2 点目、地域色を出すところが右の赤い丸のところだけという印象を受ける。左の青で含まれたところスーパーマーケットや産直施設、この場所でやること、あえてここに出店する意味をもう一度、簡潔にご説明いただきたい。

D社

テナントの退店は、我々も全国で事業を実施しているが、このコロナ以降、非常に深刻な問題になっていることは事実。我々デベロッパーとしてやることは、一緒になって SC の販促や営業の売上向上策を考えること。対策は個々の SC 毎にやっており、それでもどうしても無理というところ、防ぎようがないところもある。その時は、速やかに代替となる場所を準備し、なるべく空床の期間が短くなるよう進めている。全国で付き合いのある専門店も多くあるため、できるだけコンセプトに合った業種から空床になったところへ速やかに対応する、それしか方法はないと考えている。

ご指摘の右側の赤い部分が地域色を出したものの、左側の青い部分でスーパーマーケットと書かれた上の部分に産直施設を考えている。この位置は、当初からスーパーマーケットの横で関連性があるのではないかという議論があった。JA 庄内みどり農協とも意見交換した中で、スーパーマーケットの農産物を扱うところが産直の横と想定しており、そこと一体となって地元の農産物を中心としたものを JA 庄内みどり農協にやっていただき、そのゾーンが普通のスーパーマーケットと産直二つの要素で、産直で地元のものが買えるエリアにすることで、赤い部分から人の流れや回遊が発生する形でのゾーニングを考えた。観光の人は右側、日常の人は左側だけにならないような工夫から産直施設を配置した。

委員

スーパーと産直が一体となっているメリットは説明で理解できた。関連してみどりの里山居館ではこれから季節のメロンフェアなど、屋外で山積みにするフェアをやるが、そのようなイベントスペースがないように見受けられるため、その辺りの考えを伺いたい。

D社

大々的にスペースをとる企画になれば、一つ考えられるのはカフェの隣のコミュニケーションスペース。フリーで使えるスペースだが、催事的なものがあればそこを想定している。あとは駐車場の一部を使うことも考えられる。規模にもよるが、スーパーマーケットの運営事業者と共同で何かイベント的なことも可能だと思うので、デベロッパーとして柔軟に対応したい。

委員

建物自体はスーパーマーケットから繋がっているように見える。ふらっと目的なしでも行けるので良いと思うが、観光物産館とは繋がっていないので、そちらにお客さんが流れる工夫があれば、伺いたい。

D社

パースでもキッチンカーを配置したようにケヤキ広場がこの施設の核というイメージを持っている。日常的な買い物でスーパーマーケットを訪れたお客様もケヤキ広場のところがちょっと面白そうだから見てみようとなる。物産施設の方に訪れた観光についても、ちょっとケヤキ広場でくつろいでいこうかというような工夫をし、それぞれの場所だけで終わらない全体の回遊の流れを作っていければと思っている。他に2階にも施設があるので、2階のテラスからもケヤキが見えるようにし、ケヤキのゾーンを囲んで、お客様ができるだけ流れるような工夫をしていきたいと思っている。

委員

1 点目、来店者数施設利用数 200 万人を目指すと思ったが、200 万人の根拠を伺いたい。

2 点目、実際は産直施設も観光客が利用するという話があったと思うが、DXの提案内容を見ると市民向けという感触がかなり強いと考えているが、観光客向けのところで何かしら考えていることがあれば伺いたい。

D社

200 万人は詳細の根拠があって積み上げた 200 万人ではなく、過去に開発した商業施設の集客来客数などを参考に、今回想定している規模の売上から計算した中で 200 万人という数字を出した。

DXに関しては、我々も発展途上であり、色々な企業からアドバイスや指導を受けながらやっているが、提案で示したアプリを使って観光客も参画できないかというご質問でよろしいか。

委員

今紹介されたものに関しては内容を見る限り、地元の商店街や市民がメインのターゲットとなるアプリやプラットフォームと読み取った。こういう内容も良いが、これ以外に観光向けで何かしら考えがあれば伺いたい。

D社

アプリのその性質上どこまでできるかわからない部分もあるが、酒田を発信していく拠点ということで今回の開発を考えており、観光客がアプリの内容を見て、ここに行きたいという動機に繋がるような仕掛けは導入していきたいと思う。技術的な問題もあるので、今後の宿題として取り組んでいきたいと思う。

委員

提案の中に、1972年に酒田に本社を置く企業が設立されて50年ぐらい経つとあるが、その間、市内各所の店舗から郊外に出て、酒田の北や南、市外にも展開していったものと思う。県内でも、郊外型の店舗の展開をこれまでしてきたという印象があるが、今回街なかへなぜ出店しようと思ったのか伺いたい。

D社

おっしゃる通り、1970年代、80年代、もう少し先までモータリゼーションの進展とともに生活者やお客様の行動パターンが変わってきたという背景がある。我々も全国で色々なお店を作る中で、中心市街地との連携の問題は常にあり、郊外に店を作ると、中心市街地が廃れてしまうという話は常に出ている。

ただ、我々が一番考えることは、お客様がいかに便利か、お客様が一番喜んでいただける場所、便利な場所に便利な施設を作るという考えが根底にある。その中で、街が発展することによって中心市街地もあわせて発展できる共存共栄が一番の理想であり、結果として郊外に出店したことによって昔からの中心市街地が影響を受けたということは否定できないが、考え方としてまずお客様が便利で一番喜んでいただける場所、それからその街の発展に寄与すること、全体が良くなることを考え、郊外への出店を進めてきた。今回、中心に近いところになるが、酒田の場合、南側と北側に既に商業施設があり、このエリアを形成するに当たって、真ん中の部分に当然お客様が住んでおり、酒田の中心部であるこの場所にお店を作ることによって、中心の方に住んでいるお客様の利便性が高まるのではないかと考え、今回出店を計画した。

徒歩や自転車のお客様も当然いる、郊外に車で行くお客様もいる、そういう面で酒田全体を捉えた時に、このエリアでも我々が貢献できるのではないかとということで、今回、手を挙げさせていただいた。

委員

街の発展という話があったが、今回の提案の中で、山居倉庫と施設を繋ぐ提案は見受けられたが、他の観光施設であるとか、街なかの周遊、誘導策について、考えがあれば伺いた

い。提案を読む限り、どうもこのお店で完結してしまうのではないか、他への波及効果が弱いのではないかと感じた。

D社

提案の中でその辺の内容が薄かったことに関してはご指摘の通りかもしれない。我々としては、重点的にお伝えしたいことを、ボリュームを持って説明させていただいたつもり。中心市街地との連携に関しては、先ほどの回答と同じになってしまうが、この山居倉庫を中心としたエリア、施設にお客様を集約することによって、全体の酒田を訪れる方が増えたり、或いは居住される方が増えたりというところでの貢献によって、酒田全体が発展することに寄与できればと考えている。

もう一つ、事前に色々とヒアリングする中で、ここは自転車、要はまち歩きの拠点、スタート地点という位置付けとアドバイスをいただいたこともあり、街なかの自転車設置、シェアサイクル、観光用自転車で酒田を楽しんでいただける場所のスタート地点として、ここから色々なところに行けることを想定している。ここだけで完結して、他に行かないということは考えていない。ここに集まることによって、色々なところに波及し、全体が発展すればいいかなという気持ち。

委員

郊外のショッピングモールとは違い、ここは観光の拠点の一つになるわけだが、今回の提案でどこにポイントを置いているか伺いたい。

D社

普通の商業施設の場合、例えばスーパーマーケットとドラッグストアとホームセンター、駐車場で終わりだが、今回一つは鳥海山を含む山居倉庫など周りのエリアに配慮した建築デザイン、色使いをまず考え、提案している。

そして、物産館や産直施設で、地元の色々な製品の情報発信や買い物ができるというところに力を入れている。

あわせて、この伝統的なケヤキの保存樹を中心としたにぎわいゾーンを、普通であればここも駐車場として整備し台数を確保したいという発想があるが、そうではなく保存樹を中心に集える場所を確保し、屋形船の延長、それ以外にもクルーズ船で外国人が来た時に、この施設や山居倉庫が幅広く利用いただける施設となるよう考えている。一見すると普通の商業施設と何が違うのかとなるかもしれないが、私どもも全国で色々な提案をしているが、今回の提案においてはその辺りの要素をかなり盛り込んで、提案をさせていただいたつもり。

これ以外にも、もっとこういうところであれば、これから色々な指摘、意見をいただきながら、よりそれに近いものに仕上げていきたいというふうに考えている。