

新庄市議会 穆清会視察報告書

代 表 小 関 淳

【全体的事項】

1. 視察日程 平成28年 11月 14日(月)～15日(火)
2. 調査事項(視察先)
 - (1) 福岡県宗像市「道の駅 むなかた」の取組について
 - (2) 宇部市 宇部中央銀天街・協同組合 時広健次理事長
3. 視察参加議員 3名
遠藤 敏信 奥山 省三 小関 淳

【具体的事項】

調査事項(1)

福岡県 宗像市(平成27年 9月現在)

人口96,623人 面積:119.91km²

(視察事項)

- 「道の駅 むなかた」の運営状況などについて

■視察日時 平成28年 11月 14日(月)
午後 2時30分 ～ 4時30分

■所 感

○現在、全国で1000を超える道の駅は、ただ施設を建設すれば集客や地元製品の販売拡大につながるという現状ではない。それぞれの施設が地域特性を十分に認識し、この施設でなければ提供できないというサービスに磨きをかけ、その上でしのぎを削っているという厳しい状況がある。現に全国では不採算施設も多く、今後新規で開設しようという場合には、周到な調査や研究、さまざまな分野との意見交換や協議をしながら、慎重かつ迅速に進めていくことが求められる。

「道の駅 むなかた」は、九州地区で1・2の集客力、売上額を誇る施設である。立地的には車で5分ほどの所に「宗像大社」がある程度で、それほど交通量の多くない国道495号線から少し入ったところにある。しかし、玄界灘を臨めるロケーションや202台を収容(県内道の駅最大)できる広い駐車場を有しており、来客

者が安心して気持ちよく訪れることのできる施設となっている。さらに来客者の増大により、近々駐車場の大規模増設も計画されており、駐車スペースを十分に確保することによって、来客者の施設満足度をより高めようという運営者の明確な意思が感じられた。

「株式会社 道の駅 むなかた」が、なぜ九州1・2の集客力、売上額を誇る施設となったのかを説明する。

設立のための資本金500万円は、商工会、農協、観光協会、漁協、そして宗像市が20%ずつ出資している。会社設立の目的は、農林水産物や地元特産品などの販売、レストランなどの経営のほか、地域振興のための催事、案内、宣伝、など様々な事業を担うためである。そして総工費6億5000万円をかけ、平成20年に建設された。初年度、客数（レジ通過者）50万人、売上高7億5000万円という高い目標を掲げ開業し、実際には客数約63万5000人、売上額は約12億8000万円と目標をはるかに超える数字となった。その後ほぼ順調に客数・売り上げを伸ばし続け、平成26年度は、客数約78万人、売上額は約18億2000万円となっている。

売上の部門構成比率は、水産物38%、農産物31.5%、加工品28.4%、工芸品1.7%となっており、活況さをリードしているのは、漁協に加盟する漁師128名で、鮮度を競うように店頭で陳列しており、私たちが訪れた時には水産物はほぼ売り切れの状態だった。立石駅長に訊くと午前中にはほとんど売り切れるという話だった。この活況の要因には、物産直売所を取仕切る応募者約100名の中から選ばれた元スーパーマーケット店長経験者である山崎館長の存在が大きいという。なかでも特産品ブランドの創出事業は、厳しい認定基準を設け、次々に良質な商品を生み出しており、売上増大にもつながっていた。

わが市でも道の駅建設に向けた議論が高まっているが、施設をつくり地元産品を陳列すれば来場者が購入するという簡単なものではないことを認識し、調査・研究をしながら、開設に向けての議論を深める必要があること。また、全国にあるような「公設民営」のようなスタイルありきの進め方ではなく、PFIのような民間を主体とした構想で進めることも選択肢に入れる必要があること。そして「新庄最上」という地域特性やサービスをどう提供するかを十分に理解した人材の確保がなにより重要であること。そして「道の駅全国ナンバーワン」を目指すという明確なテーマを掲げ、収益性を考慮し工費を最小限に抑えながらも、全国に類のない魅力的な施設にするという柔軟な発想力を持つこと。それらを議論の土台とし、計画を進めることが、群雄割拠する「道の駅戦国時代」に新たに参戦し、勝ち残るためには不可欠ではないかと感じた。

調査事項（２）

山口県宇部市（平成２８年７月現在）

人口：１６８，５５０人 面積：２８６．６５km^２

（視察事項）

○宇部市 宇部中央銀天街・協同組合 時広健次理事長

■視察日時 平成２８年 １１月 １５日（火）
午前 １２時 ～ 午後 １時３０分

■所 感

○なぜ、山口県宇部市にある宇部中央銀天街を視察先に選んだのか、から説明する。視察先を選定するにあたっては、「先進的な事業」に取り組む自治体、あるいは団体企業などから、わが市が抱える課題解決のためのヒントになる地域に出向き、当事者から説明を受けることを基本としている。今回の宇部中央銀天街の視察は、周囲の理解を得るまでかなりの時間を必要とした。その理由が、その商店街は衰退が著しい、そのような所に視察に向かう根拠説明ができない、ということだった。

当市に限らず、中心商店街の衰退は２０数年前から全国的な問題となっている。地方の自治体も、商店街も、商店街再生のために国県などの補助事業などを利用し、さまざまな事業に取り組んできた。しかし残念ながらその甲斐もなく、再生が実現できた全国の商店街はほぼ皆無である。とはいえ、対応策を何も講じない商店街もおそらく皆無であろう。現実的に衰退を止めることは困難であっても再生を信じてさまざまな事業に取り組んでいる地域もある。そこで、数年前に商店街再生の専門家から「現地で当事者に話を訊く」ことを助言された。それが視察の理由である。

宇部中央銀天街の状況は、想像を絶していた。ほとんどの店舗がシャッターを降ろし、歩く人影すら見えない。その頭上には国県などが進めた高度化事業を利用した全蓋式アーケードが異様な雰囲気には拍車をかけていると感じた。この商店街の時広健次理事長は、最盛期の頃から商店街に関わり２０数年、中心的存在としてさまざまな事業を展開し、活性化のため数限りないほどのイベントを仕掛け、精力的に活動を続けてきた。しかし、最盛期に長さ５００メートル、店舗数は約１２０店あったものが、現在は長さ１８０メートル、店舗数は２５店（組合加盟店は１９店）に激減し、激しい衰退の流れは止まることなく現在の状態がある。その間理事長は、市などが勤める補助事業やイベント開催だけで衰退は止まらない、と商店街全体をつくり変える都市再開発の方向を模索し、「宇部中央地区再開発推進協議会」を立ち上げ会長として官民の交渉・調整役を担う。宇部市や県、に留まらず国の機関にも交渉に行くなど、街再生のために奔走する。各機関担当者との交渉には専門的な知

識が必要と、宅建などの資格を取得し、専門家をしのぐほどの知識をつけ、コンサルタントなどに委託することなく「中央地区整備計画案」を作成し、担当者とは対等以上の交渉をし続けた。その一方で、再開発には地元地権者などの合意がベースであると、地権者の理解を求めるのにも多くの時間を割いた。そして、ようやく中央地区整備計画は、一区画ではあるが平成10年に市が進める住宅マスタープランと同時に「宇部市借り上げ型市営住宅制度」を利用し、そのビルを核としてその周辺整備を進め平成17年には実現することとなった。しかし、まだまだ中央地区整備計画のゴールは先にあり、理事長の奮闘は続きそうだ。長年、行政担当者と交渉や議論を重ねた理事長が強く感じたことは「さまざまな事業の中身を担当者のほとんどは、よく理解していない」ということだそうで、事業を進めるためには、商店街も行政側も十分な知識を頭に叩き込んだ上で議論をしなければならないということだった。

当市の中心商店街も、衰退に歯止めがかからない。今後も宇部中央銀天街の理事長とコンタクトをとらせてもらいながら、都市再開発を視野に入れながらの商店街再生の道を模索したいと考えている。