

経 済 民 生 常 任 委 員 会 記 録

令和4年8月24日(水)午後1時31分～午後3時15分(9階 908 会議室)

○出席委員(8名)

委員長	阿部 亨
副委員長	小熊 省三
委員	沢井 和宏
委員	丹治 誠
委員	尾形 武
委員	粕谷 悦功
委員	半沢 正典
委員	渡辺 敏彦

○欠席委員(なし)

○市長等部局出席者(商工観光部)

商工観光部長	加藤 泰広
商工観光部次長	清野 浩
商工業振興課長	尾形 真一郎
商工業振興課課長補佐兼商業振興係長	渡辺 謙司
観光交流推進室次長	持地 啓至
観光交流推進室室次長補佐兼観光企画戦略係長	深谷 淳

○議 題

「郊外型大型商業施設開業に伴う本市への影響と対策に関する調査」

- (1) 当局説明
- (2) 意見開陳
- (3) 行政視察について

午後1時31分 開 議

(阿部 亨委員長) ただいまから経済民生常任委員会を開会いたします。

議題はお手元に配付のとおりです。

郊外型大型商業施設開業に伴う本市への影響と対策に関する調査についてを議題といたします。

この件につきまして商工観光部に説明をお願いしましたところ、業務多忙の中、本日お引き受けい

いただきました。委員会を代表して御礼を申し上げます。ありがとうございます。

それでは、早速議題に入りますが、委員の皆さんからの質疑は聴取内容を全てご説明いただいた後に行いますので、よろしくお願いいたします。

それでは、当局からの説明を求めます。

(商工観光部長) 本日は、郊外型大型商業施設開業に伴う本市への影響と対策に関する調査について、商工観光部にてご説明させていただきます。内容はお手元の資料に基づき、一括して次長よりご説明申し上げますので、どうぞよろしくお願いいたします。

(商工観光部次長) それでは、お手元の資料の1ページからご説明を申し上げます。

まず、(1)の本市が想定している大型商業施設による影響と対策についてでございます。郊外型大型商業施設、仮称でイオンモール北福島の件でございますが、その出店によりまして市内の商業全般についての影響というのは、これは、幾らかはあろうかとは思いますが、そういった懸念はありますが、イオン側のほうから仮称イオンモール北福島のその中のテナントの内容とか、フロア割りとか、そういった計画はまだ全く示されてはおりませんので、具体的にどういった点での影響でありますとか、それに対する対策について詳しくという点ではなかなか内容は今のところ難しい状況であります。ただ、福島市といたしましては今中心部のほうで再開発事業のほうもスタートしてしまっていて、そういった影響を最小限にとどめなくてはならないというふうには考えておりますので、そういったにぎわいづくりでありますとか、個性あるまちづくりのほうを進め、またさらに福島圏域、中枢都市圏の中で伊達市を初めとする圏域の市町村等と連携をいたしまして、広域的な発展の道を研究、検討のほうをしてまいりたいと考えております。

下の表にはイオンモール出店に係る主な内容についてまとめた表でございます。おさらいになります。令和2年11月19日の市長の臨時記者会見からスタートいたしまして、令和3年、昨年8月10日、ちょうど1年前になりますかね、県の条例に基づく新設の届出がイオン側のほうから県に対してありました。その内容は、名称以下記載の内容のとおりでございます。その後条例に基づいて、10月の2日間にわたって住民の説明会をイオンのほうで行っております。福島市内ですとコラッセふくしまを会場にして5日、伊達市ですと6日行っております。その後条例に基づいて、県のほうから周辺の市町村のほうに意見を求めることに条例上なっております。それに基づきまして、市のほうから県のほうに回答を申し上げた内容がこの(回答概要)という内容、要はイオン側のほうに市のほうから申入れをしたというような内容と捉えていただければと思います。まず、渋滞対策に取り組んでください、あとは地域振興など関係自治体と連携してください、あとは地域製品の販売や観光情報の発信など地域貢献のほうに取り組んでください、この3点について県のほうに意見として提出をしております。

続きまして、2ページのほうをご覧ください。2ページからは、商店街の現状についてお尋ねをいただいております。昨年、令和3年に実施をいたしました経営実態調査を中心にご説明のほうを申し上げますというふうに思います。この経営実態調査につきましては、直近だと昨年行いましたけれど

も、これは3年ごとに経営調査のほうをしている内容でございます。まず、この経営実態調査は、調査対象と書いておりますけれども、どちらかというと市内中心部の商店街振興組合は、いわゆる商店街ですね、商店会のほうの会員に調査をしております、昨年の11月下旬から12月中旬、ちょうど第5波が落ち着いて、第6波になるちょっと手前の時期だと思っておりますが、ちょうどコロナ禍の状況のデータというふうにお読み取りいただければと思っておりますが、商店会のほうに調査票をお配りして、商店会さんを通じてあと会員様、個店さんのほうにお配りをして、回収は郵送で回収をしていると、そういった流れでデータのほうは取っております。それで、商店会の会員数もなかなか減ってきておりますので、今回は配付数300お配りしてはいますが、回収は約3割の96票という内容で統計をまとめた内容でございます。

主な調査項目と申しますか、質問項目を前回の調査と比べた内容で、ちょうど調査の報告書のデータをそのまま実使っております。まず、①従業員数を聞いております。平成30年に比べて1人から2人というお店の割合が増えたという形でございます。流れは変わっていない、こういった傾向だということです。こちらは、ちょうど10年前の平成24年のデータと比べますと4人以下の合計が57.8%ありました。今回は令和3年は66.7%なので、4人以下、少人数化が傾向としてはあるということが経年では読み取れる部分かと思っております。

あと、3ページのほうをご覧くださいと思います。3ページは、俗に言われる経営者の年齢、高齢化の部分でございます。令和3年はこちらの記載の内容であります。平成30年に比べると若い方の数がぐっと減っているというような、割合にはなっております。ただ、60歳代と70歳以上の割合はそれほど傾向的には、数値としては若干微増くらいではあります。こちら10年前ですと60歳と70歳を足した、28.1と27.1を足すと55.2が令和3年度の数字なのですけれども、10年前の合計の数字が56.4ですので、数値的には若干少なくなっているというところがあります。若いほうの40歳代以下ですと、令和3年の数字ですと16.7と4.2を足した20.9なのですが、平成24年は、40歳以下は、実は20代の経営者もいらっしやったのですけれども、40代以下は14.9%。ここは増えている、10年前に比べて、というところがございます。飲食店を中心に今若い方の経営者の方とか、あとは10年前に比べて代替わりというところも進んできた面もあるのかというふうには捉えています。

③番、売場面積でございます。売場面積は大体おおむね30坪以下が56.3%の割合です。

あと、4ページをご覧ください。4ページは上に開店時間、あと下に閉店時間をまとめたものです。開店時間につきましては、平成30年度の調査結果に比べて午前10時以降の開店の割合が一気に増えているというところがございます。あと、一方で閉店時間につきましても午後9時以降の閉店時間が割合的には多く増えているような形になっております。今回の調査で回答は96票と先ほど申し上げましたけれども、その中で大体約20%は飲食業が占めております。そういった観点もありまして、朝はちょっとゆっくり開けて、夜はゆっくり閉めるというようなところで引っ張られた傾向もあろうかというふうには捉えております。

あと、5ページをご覧ください。5ページは、利益というところでのお尋ねの内容です。自己診断と申しますか、自己回答で、増加したか、あるいは変わらないかということをお尋ねしております。やはりどうしてもコロナ禍真ただ中の部分でもございまして、ここで言うところの減少という割合が一気に38%から3年前から比べると44.8%に増えているところがコロナの影響もあったかというふうに思っております。

その下の⑦、定休日でございます。こちら4回以上の定休日を持っているというのがほぼ78.1ということで平成30年度からは大きく伸びております。これは、やはり労働法制の改正等も当然これまでもあったかとは思いますが、10年前の平成24年あたりの数値を見るとこの4回以上は64.8ですので、平成30年度の結果とそこそこ変わりはなかったのですが、一気に令和3年度割合は増えている、そういう傾向がございました。

6ページをご覧ください。6ページは、その休みの曜日はいつですかということをお尋ねしております。こちら一番多いのは日曜日でございます。37.0%が最も多いです。平成30年の調査は41.8と最も多かったのは日曜日です。参考までにまた10年前の話になりますが、平成24年の数値の日曜日の率は42.2%です。それよりは日曜日の休みの割合は減ってきている。

あと、⑧番、後継者、こちら課題としてはこれまでもあるという内容でございます。平成30年から比べて令和3年はいるという割合がずっと減って、いないという割合が増えているという状況でございます。7ページをご覧ください。⑨番の客層でございます。客層はほぼ固定客、もしくは比較的固定客が多いという割合が令和3年は37.5と44.8を足して82.3%を占めております。こちらは、平成30年から比べて横ばいくらいにはなつたと。ちょうど10年前ですと、ほぼ固定客と比較的固定客が多いの合計が80.5%、20年前は、ここは74.7%、それでだんだんと固定客の割合が増えてきているという傾向が見てとれるかと思っております。

ここで、資料の2枚目をお配りしておりますが、こちらのほうをご覧ください。こちらは、報告書のほうをそのまま載せております。商店の皆様の方に商店街の空洞化対策として取り組むべき活性化策というのはどのようなことを挙げられますかということをお尋ねしております。一番多かったのが空き地、空き店舗対策の推進というのが51.2%、最も多かったです。次に商店街の面的ハード整備、3番目に個店の魅力アップ、あとは4番手ににぎわいや魅力をつくり出す活動というような順番になっています。

その下の棒グラフのほうは、平成30年の数値との比較もございまして。そのような形で、あと図9-1となっておりますけれども、一番下がその他になっておりますが、下から7番目をご覧ください。そこに大型商業施設の郊外出店の規制が必要であるという項目も記載しておりますが、こちらに答えている方は平成30年から比べて割合は高まっておりますけれども、全体から見てそれほど言うのも申し訳ないですけれども、それよりもやはり空き店舗対策の推進や面的ハードとか、個店の魅力アップが必要だというふうにお考えをされている商店の方がいらっしゃるということでございます。

その次の2ページのほうには、地区ごとの順位づけと申しますか、空洞化対策として取り組まなければならない活性化策の順位づけになっております。ちょっと都心北地区が1位にずらっと書いてありますけれども、これは同数なので、2位、3位がなくて同数なので集中して寄っている形にはなっておりますが、このように地区ごとによってもそれぞれ考え方が変わっているところがありますが、ほぼ同じような内容で個店の魅力アップとかも入っているところでございます。

もう一度先ほどの資料のほうにお戻りをいただきます。先ほどの資料の今回は8ページにお戻りをいただきたいと思っております。8ページは、こちらは商店街変動調査と一緒に中に通行量調査というものもやっております。中心市街地の主な通り16か所を平日と休日それぞれの歩行者と2輪車、あとは自動車の通行量を計測しております。こちらは、時間は午前8時から午後7時までの11時間という形でございます。図の2-1が金曜日の通行量の結果です。これは、歩行者と2輪車の合わせた通行量の数字です。矢印が横になっておりますけれども、例えば福島駅東西自由通路ですと矢印が2つあって、右側は西から東に歩いている人の数3,502人、あと左側、3,542人というのは東側から西側のほうに歩いている人の数というふうにお読み取りいただければと思います。こちらは金曜日、平日の数字であります。この合計ですかね、矢印の2つの数字の合計が一番多かったのが東西自由通路で、第2位が笑笑付近となっております。こちらは、今回の調査で初めて東西自由通路のほうの人数が逆転したというような部分の数字でございます。

あと、9ページのほうをご覧くださいと思いますが、9ページは今日曜日になります。丸の囲みの数字は、赤丸の部分は平日よりも日曜日のほうが、通行量が多かった場所でありまして、そのほかの通行量は平日のほうが、人数が多かったというような場所でございます。日曜日で、こちら第1位としては東西自由通路が第1位で通行量が多かったということです。これも前回同様ですけれども、第1位が東西自由通路で、第2位が笑笑というところが日曜日と同じような第1位、第2位です。

10ページのほうをご覧くださいと思いますが、10ページは、(3)番の商店街活性化等支援につきまして、今回立ち上げました福島市街なか賑わい創出プロジェクトのほうからご説明を申し上げます。こちらにつきましては、駅前再開発事業のほうの開始に伴いまして、完成までやはり4年経過することもありまして、その間にぎわいが失われかねないという、そういった懸念もありますので、町なかに関わる多様な仲間の総力を結集してにぎわいづくりをつくっていかうという目的で、7月4日に発足をしております。会長、代表は市長、あと副代表は会議所の会頭という形で、7月4日に発足した11団体、こちらに記載の団体の関係する長の方が集まって発足いたしました。

まず、①番、プロジェクトの活動内容につきましては、こちらのa)からc)までの内容で、その内容でまず②番の当面の活動計画といたしましては、今現在プロジェクト参加団体のほうを呼びかけをいたしまして、その拡大に努めております。b)であります。情報共有であります。情報を発信する、そのネットワーク上の活動ツールのほうを整備していくというところで今それに取り組んで

おります。この箱の中の第1段階から第3段階に向けて今作業のほうは進めておりまして、市のオンライン申請システム上のシェアフォームを設置するところからずっと活動ツールのほうの整備を今進めているところでございます。令和5年のほうは、ホームページやSNSの整備や提供のほうまでつなげていければというふうに思っています。③番は、今申し上げました現時点での状況であります。今呼びかけを進めておりまして、11団体から7月4日スタートしていますけれども、現在24団体まで拡大をしています。あと、b)になります。活動ツールの整備についてはただいま機能などの要件を検討している最中でございます。④番、町なかにおけるイベント等の実施状況を記載しております。8月23日現在であります。イベントとしては16件行っております。こちらのほう参加者数5,300名余、主にはドラキュラロックフェスタで、5月15日に開催して、駅前通りのほうで行いました。令和3年度の通年では33件イベントのほうは町なかで行っております。記載の内容が実績の内容でございます。

2)でございますが、商店街活性化に資する福島市もしくは県、会議所等の行っている支援策を一覧表でまとめた内容でございます。様々な課題解決、研修から始め、あと今年度から商工業振興課の中に創業推進係という係を新設して取り組んでいる創業支援でありますとか、その他につきましてはエールクーポン事業などを記載しているところでございます。そんな形で商店街の活性化のほうに何とか後押しできればというところでございます。

最後になります。12ページのほうをご覧くださいと思います。(4)、本市で想定される大型商業施設との連携についてご説明いたします。まず、1)としては考え方といいますか、捉え方のほうをずっと①から⑦まで記載をしております。ちょっと若干読み上げるような形になりますけれども、まず仮称イオンモール北福島のほうで想定している商圈は20キロ圏内です。それと同じく、3月にご説明をいたしているふくしま田園中枢都市圏とほぼ同じです。ですので、圏域の市町村と一緒に連携をして、大型商業施設、(仮称)イオンモール北福島と連携した地域活性化策について検討を行っていくというところ、まずそこがあるかと思えます。

あと、②番になります。イオンと本市、福島市は地方創生に関する包括連携協定を締結しております。ですので、今現在もイオン福島店と観光面で協力関係を構築した、そういった経過もありますので、今回の(仮称)イオンモール北福島のほうとも親和性が高いのではないかと考えているところでございます。

あと、③番ですが、イオン側のほうのデータですと1日5万7,000人というデータを見込んでいるような話を聞いております。そういった人が集まる場所でもありますので、訪問後または次の機会に本市の観光地のほうをプロモーションする場としては有効であるというふうに考えます。

④番ですが、主な目的が観光かショッピングかにかかわらず、ショッピングが大体メインだと思うのですが、目的地の選択肢が増えることで福島圏域への滞在時間が、まず圏域内の人が見るといふところが増えまして、それぞれ行動の動向で波及する経済効果も期待ができるものと捉えております。

⑤番ですが、宿泊を伴う場合は伊達にはありませんので、特に福島市内の最寄りの温泉地などが最適だというふうに考えております。

あと、⑥番ですが、ショッピングで過ごすための大きな主目的地、この辺は大体ショッピングで皆さん、名取も利府もショッピングがメインだと思うのですけれども、明確な来訪目的を持っていらっしゃる皆様ですので、どれだけの割合の方がその後どのような場所に足を運ぶのか、宿泊するのかについては今後の何らかの調査で検証する必要があるかと考えています。

⑦番は、他のエリアのイオンモールと周辺自治体の観光誘導施策の事例等の調査が必要だと。

2) ですが、想定される観光連携策としましては、①から③のほうを想定で考えております。地域の情報発信や広告塔としてその場を何とか使えないかというふうに、あと②番としては福島三名湯を中心とした宿泊地のほうに何とか誘導できないものかというところ、あと③番として着地型の観光の、その場を発着地としてどのような活用の仕方があろうかというところも想定しているところであります。

いずれにいたしましても、3月にお示しをいたしましたふくしま田園中枢都市圏ビジョンの中でも連携施策に高度な中心拠点の整備と広域的な活用というのが4番目に実はあるのですが、その具体的な取組の一つに圏域内の大型商業施設等と連携した地域活性化策の検討というのもこのビジョンの中に含まれていますので、今後仮称であるイオンモール北福島と連携した活性化策について連携市町村と会議等を重ねて検討してまいりたいと考えております。

長くなりましたが、説明は以上です。

(阿部 亨委員長) ありがとうございます。

それでは、次に質疑に移りますが、今回は議案審査ではなく、当局から現状を教えていただく場ですので、その点は十分に配慮し、質疑をお願いいたします。

それでは、ご質疑のある方はお述べください。

(丹治 誠委員) ありがとうございます。今の資料の一番最後のページの連携のところなのですが、今のイオン福島店と観光面で協力関係の構築とあるのですけれども、この包括連携協定を締結して、こういうことがあったとか、効果があったとか、そこら辺を一回ちょっと教えてください。

(観光交流推進室次長) イオン様と協定を結ばせていただきましたのは平成28年6月のことでございまして、それ以降観光も含めた本市との連携先としましては21件の実績があるということで聞き及んでございます。観光面に関しましては、直近でございますと福島の花の名所をご案内する施策といたしまして、ふくしま花回廊キャンペーンというのを打たせていただいています。そちらのPR等々をイオン様の場所をお借りいたしましてPRに努めていただいたところでございます。また、最近ですと軽トラ市、本市大分力を入れている施策の一つではございますが、そういったものもやりますよということでのPRとか、そういった場の提供などもいただいているところでございます。また、ワクチンに関する窓口とか、そういった多面的に活用をさせていただいてございます。

以上です。

(丹治 誠委員) 分かりました。今話を聞いていて思ったのですけれども、確認なのですが、大型商業施設ができて、その影響が福島の駅前商店街とかにあるのではないかと考えているのですけれども、その対策としてはつまりは商店街直接に関しては街なか賑わい創出プロジェクトでやって、イオンというか、大型商業施設が伊達に来ることによってやる連携というのはあくまでも大型商業施設と市内の中心市街地の商店街の連携という上では観光面で人を呼びたいという、市としてはそういう考えでいいのか。

(商工観光部長) イオンはもう来てしまうということで、これは決定してしまったことですから、これは仕方がないことだと思います。イオンで販売するようなものというものはあると思うのです。いわきにもありますし、名取にもあると思うのですけれども、すると駅前に今度できる施設、そこにも大型ショッピングといいますか、テナントを含めて商業施設が入る予定ですから、その辺はすみ分けするなり、販売するものを違うものにし、チャンネルを変えるなりして、イオンとかぶらないようなもので魅力あるものを販売していくということがまず第一だと思います。その上で、もうできてしまうものから、そこに、先ほどもご説明しましたけれども、5万人とか、何万人というお客様がいっぱいいますから、ではその来た方をどういうふうに福島市内に呼んで来ていただいて、経済的な部分でいうとお金を落としていただくか、もしくは温泉地に泊まっていただくか、そういったところを観光面の経済的な部分としてこれからイオンと、もしくは先ほど申し上げましたけれども、連携中枢都市圏の中で検討して、それぞれウィン・ウィンになるようなことを検討していきたいと考えております。

(渡辺敏彦委員) 2ページの商店街の現状の調査をして、この調査で300票に対して96票って32%の回収率、これって統計取るのにどうなのかなという思いはある。あと、ずっと大型施設が来ても影響ないよという、その2の資料のほうにあったのかな。これは、飲食業の割合がどのぐらいあるのか。飲食店だったら、大型店舗来たって飲み屋さんなんかだったら、これ整合性取れている、どうなのかなという思いがある、この調査については。ここに商工振興会とか商店会とかと書かれているけれども、旧市内だから、例えば飯坂の商工会とか、松川までやることはないかもしれないけれども、商工会とか、商工会議所とか、そういったところを対象にしてやったほうがよかったのかなと思うのだけれども、何か300出して96票で、三十何%で、こういう傾向だなんていうのは見れないのだけれども、データとしてどうなのかな。

(商工業振興課長) まず、2ページにお示しさせていただきました回収率、パーセントについては過去の同じ調査などを見ても大体3割程度の回答率で来ているところではございます。そういった意味では、データとしては確かに96件というところではございますけれども、経年変化を見るという資料としては同じパイの中で見れるのかなというところは考えてはございます。あと、別に追ってお出しさせていただきました資料の整合性というところですが、すみません、ちょっとこのところ

がいわゆるクロス集計というのですか、そのところは今手元に資料がなかったので……そのところはちょっとやってはいなかったのですが、この回答しか、郊外店の9.8%分については中身的な分析についてはちょっと及んでいないというところでございます。

(商工観光部次長) 補足で説明させていただきますが、こちらの調査は昭和56年度から実はスタートしまして、福島市広域商業診断というのが県か国かの事業あたりから端を発して、ずっと経年で3年に1遍やっている調査です。そのときには、やはり駅前の関係の商業状況を診断していこうというところの目的でスタートしている調査なものですから、委員おっしゃった松川でありますとか、飯坂のほうの商工会の会員さんの調査はしていない、これからスタートしてずっと経年で取っているというところの歴史が実はございます。すみません。

あと、まず母数が減ってきておまして、まず商店会の会員さんがすごく減っております。ですので、300に対して96という数字は本当に少ないかと私もびっくりしております。ただ、回収率32%は、10年前は28.8%なので、回収率についてはいいです。20年前は28%なので、それよりもいいです。ただ、いかどうかというのはありますが、この調査自体はいろいろ検証して見直す必要があるかというところも考えていかなければならないかとは思いますが、歴史的に数字のほうは取っている状態です。

(渡辺敏彦委員) これは、経年というのはずっと3年に1遍ずつ調査してきた中心市街地の店屋さんのだよということだね。イオンモールができるということは分かっていた。できるのではないかなということ。例えば飯坂とか、瀬上とか、すごく近いところがある。例えばうちのほうとか、信夫地区なんて20キロ圏内に入らないから、あまり影響はないかと思うのだけれども、その辺の調査というのはやらなくてもよかったのかなと思う。例えば飯坂の商工会で調査するとか、瀬上の商店会で調査するとか、どのぐらいの影響があるか。地域の商店の人らがこういった支援をいただけませんかとか、何もいない人はみんな黙っていて、できてしまったらなんて話なので、多分、だからその辺の調査も必要だったのかなと今思えば感じるところで。答弁は、多分調査していないから分からないものね、飯坂とかあれば。

(商工観光部次長) 市としての調査は、すみません、確かに行っておりません。ただ、中心市街地の関係での経年では申し上げましたけれども、市内全体の年間の小売販売額という昔で言う商業統計、今で言うと経済センサスという国の統計がございます。これでいきますと、直近ですと平成28年の数値しかないのですけれども、中合が閉店する前ですが、これですと364億円でございます。この数字は、平成11年の349億円よりも高いです。ですので、どちらかという震災で落ちましたけれども、今伸びてきている傾向であります。ただ、人出がやはりだんだん中心市街で少なくなっているということは、市内全体の年間の小売の販売額は上がってきているのですけれども、中心市街地は人がいないということは多分郊外のほうで消費はその分シフトして市内全体では上がってきているのではないかというふうには捉えてはおります。ですので、飯坂とか松川のほうの地区が、個別には、飯野も含めまして、

各商工会のほうでちょっとデータのほうをこちらのほうでは……商工会さんのほうでは意向調査とかはやっているようです。

(尾形 武委員) ただいまの調査票なのですけれども、やはりこれ小規模と高齢化が一番大きいもので、こういった郊外型にせよ、市内に大型店舗が来ればおのずとこういった方々の経営が継続できるのかどうかというのが大変危惧される場所なのですけれども、その辺はどのように見ておられるのですか。

(商工観光部次長) ちょうど7ページの⑨番で、客層で先ほど申し上げました。フリーでいらっしゃるお客様よりは固定客がだんだん割合として高まってきています。ですので、どのような固定客として要は抱え込んでいるといたしますか、いう状況にもよりますので、どれほどのお客さんがお店のほうから持っていられるかというのは、すみません、なかなかこちらのほうでは判断しかねるところがあるのですけれども、固定客であるならばというところはそれほどという面もあるのかなとはございます。

(商工観光部長) 別な観点から申し上げますと、中心市街地における店舗の集客力の向上という項目を新たな産業未来ビジョンふくしまという中で取り上げているのですが、実は令和2年度で一番市内の人が買物する地域はどこですかという、インターネット販売も含めてかもしれませんが、やっているのですけれども、杉妻地区が15.9%で1位になっていまして、2番が、これ令和2年度ですけれども、余目、矢野目地区が8.8%、それから清水地区が8.8%、それからようやく西口周辺が6.9%、そしてインターネットが6.9%というふうになっているのです。これは当然イオンができる前の話で、実はもう中心市街地自体が市内で見ても、当然イオン福島店があったり、ベニマルが郊外にできたりとか、いろんな用件があって、市内の中心部で買うという状況ではない部分も既にあると思うのです。ですから、まずはイオンができてどうするのだというところもあると思いますが、まずは駅前に人をどういうふうに集めて、まず人が集まるとおそらくそこで物を買ったり、物を販売したりするような経済的な活動がまたできるような形になると思いますので、一つは今中合の取壊しが始まりまして、4年間空白になってしまうという部分もありますから、その間に先ほど申し上げました様々なにぎわいのプロジェクトを起こしながら、人が集まる動きを何とか後押ししていきたいというようなことを取り組んでまいりたいと思っています。また、先ほど申し上げましたとおり、施設ができたときに魅力あるお店、また先ほど申し上げました一定の固定客を獲得しているお店さんもいますので、そういうところも大事にしながら、魅力あるお店を商業施設等も入れてお客さんを呼んでいくようなことをやっていく必要があるのではないかと考えております。

(尾形 武委員) 小規模店には固定客がいるとおっしゃいましたけれども、その固定客も大体が高齢者なんです。若い人は、やっぱりこういった華やかなところとか、観光、レジャーを兼ねて行く傾向が多いのかなと思っていますので、高齢化社会になって、やはり遠くの店より近くの店というのが一番のメリットもありますので、頑張れる余地はあるのかなとは思いますが、若い人たちを

どのように引きつけるかというのが一番の課題なのかなと思っています。そして、仙台が今若い人…
…バスが30分置きに行っているものですから、片道1,000円くらいで行って来られるというメリットが
あって、なかなかそういう華やかなところが好きなのかなと思っていますので、福島市も20キロ圏内
の商圈といえども、車で行けば大差ない、30キロ圏、40キロ圏だって行く時代だし、上山のコストコ
にも行くような時代になってしまっているから、これはまた本当に……だから魅力あるまちづくり、
そして近くの店が一番だというようなメリットを大いに発揮してもらえれば生き残れるチャンスはま
だまだあるのかなと思いますので、よろしくお願いします。

(半沢正典委員) 今日ありがとうございます。ちょっとお伺いしたいのですけれども、1ページ
のイオンモール出店に係る主な動きということで、最後、令和3年10月28日に市から県に回答した概
要が3つほどありますよという内容だと思うのですが、市の把握しているところでは、これは今後ど
ういうふうな動きになるのですか。要するに県の商まち条例があって、その中で周辺市町村の意見を
聞きなさいよみたいな形で県が間に立って向こうに伝えると思うのですが、これはそのままし
っかりと伝えてくれたのかとか、その後それはある意味実効性を担保するにはどういうふうなことで
県が携わってくれるのかとか、そういうのは、これは今後どういう流れで何か動くのですか。そうい
う一つの系統立ったものというのではないのですか、市から県に対して。

(商工業振興課長) 今の県の商まち条例に基づく流れでございますけれども、ここに記載させていた
だきましたとおり、届け出のあったまちに、条例に記載されているのですけれども、いつからいつま
での間に住民説明をやりなさい、いつからいつまでの間にこういった周辺市町村の意見を聞きなさい
よというものがございます。それを県のほうで集約して、イオン側のほうにこういったことで意見が
ありましたといったようなことは伝えたというふうには聞いております。それを受けまして、その後
事務のほうが進んでおりまして、最終的に県のほうの意見を付して、周辺市町村と同じように、県と
しても意見があるので、そこら辺の意見を付した形でイオン側のほうに提示して、今令和4年度以降
は事業のほうは進み始めるというような流れになっているかと思えます。

(半沢正典委員) それはそうだと思うのですけれども、要するに言いつ放しなのかどうかという話を
確認したいだけで、周辺市町村からこういう内容が出ているよと、イオンさん、よく聞いてねと、こ
こでもう県の仕事は終わってしまうのか。それとも、県のほうの言った……県のほうの商まち条例に
基づく、条例だからね、周辺市町村の要望をどういう形で今後担保してくれるのか、そういうことは
まず期待できないと思っていわけ。要するに言いつ放しなのか、県のほうで何らかの関与をしてく
れるのか、それを実行するための関与をしてくれるのかということは何か情報ありますか。言いつ放
しなのかい。

(商工観光部長) おそらく言いつ放しというわけではないのですが、意見は多分出されて、それにつ
いて一つ一つ県が全部整理するということはできないと思います。あと、重要なのですけれども、福
島市のためだけというわけではなくて、県北地区という形になると思いますから、県北地区に対して

このイオンができることによって、経済的な部分もそうでしょうし、どういうふうに皆さんが潤いがあるって、経済的に活性化できるかということは考えると思うのですけれども、多分これに対して個別に回答したり、何か予算をつけたりとか、今の時点ではないです。

(半沢正典委員) 分かりました。小名浜なんかはもうできて動いているのででしょうし、多分あれも商まち条例ができてからの出店だと思えますから、その辺も踏まえて前例を見ながら……多くは市の……福島市内でなくて、伊達市にあるものに対して福島市でなかなか物申すわけにもいかないところもあるのだらうと思うので、県のほうの役割何かこれから出てくるのかなというような思いがあったので、ちょっと聞いてみたのですけれども、それも今後いろいろ勉強していかなければいけないなと思います。

それと、ちょっともう一つ教えてほしいのですが、頂いた同じ資料の8ページ、9ページ、東西、人数がこれ出ているのですけれども、福島市として回遊性を高めますよということで、東西軸と多分南北軸というのをやりながら、それに基づいて調査しているというのもあると思うのですけれども、それについてこの数字を見た中の福島中心市街地の回遊性に対する、この数字に対する何かコメントみたいなのがあれば教えてほしいのですが。要するに市の施策がうまくいって、東西のほうがよく人の流れができていよとか、あとパセオのあっちまではなかなか行っていないねとか、そういう何か計画に対する現状、人の流れみたいなコメントがあるのか、ちょっと教えてくださいませんか。

(商工観光部次長) 回遊につきましては、東西自由通路辺りは当然行き来が、今回平日で笑笑付近、いわゆる駅前通りの通行量を抜いて平日1位になって、その分逆に相対的に駅前通りの通行の方が減ってきているというようなことははっきりとございます。令和3年度人流が本当に減ってきている状況でして、7月に調査をしているものですから、ちょうど第5波が始まる手前の時期ではあったのですけれども、コロナ禍の関係もあってというのがありますが、ただ全体的な回遊性としましてはリッチホテル付近という⑭番、これがMAXのほうとの行き来の流れなのですが、こちらについてもどちらかという日曜日のほうが、人が多いという赤い丸がついているところがありますので、日曜日、お休みのときには東西の行き来とリッチホテル、MAXとの行き来で人は多いというところは、回遊性としてはそういった流れにはなっているのかなというふうには考えてはおりますが、総じて全体的に10年前とかに比べると半分以下くらいになっていますし、全体的にもそういった傾向、ただ半分以下は駅前です。ただ、リッチホテル付近とかは10年前とはほとんど変わってはいないのですけれども、駅前通りは半分になっておりますけれども、どちらかという半沢委員がご懸念のとおり、駅周辺のほうに若干寄っている傾向にございます。

(半沢正典委員) すみません。最後にします。それで、ある意味JRを利用しない人の東西連絡通路の利用が非常に多いということで、私も振り返ってみればイトーヨーカドーの駐車場2時間ただだから、エスパルとかそっちのほうに行った記憶が数多くあるのですけれども、これってどういうふうな人の流れなのか。先ほど言ったように、イトーヨーカドーの駐車場って土日いっぱいになるので

す。満車になるぐらい。かといって中入るとそんなに人いるかということそういうわけではないみたいな感じがして、同じような人がいるのかななんて思っていたのですけれども、東西連絡通路がこれだけ増えているということは要するに西口の人口も増えているということ、マンションなんか建って。それで、東口に買物へ行って戻ってくるとか、そういう人ということなのですか。なかなか歩いている人の数だけカウントしているから、何に行ったのですかななんて聞かないから、それは分からないのかなというのも承知の上なのですからけれども。

（商工観光部次長）先ほど10年前くらいで駅前は半分くらいになっているというお話を申し上げましたけれども、実は東西自由通路のほうも平日ですと2割くらい減っていますけれども、休日あたりだとやっぱり半分近く落ちています、10年前から比べると。ただ、リッチホテルとかは変わらないということのはあります。ただ、総じて減ってはきていますけれども、動向的に、すみません、こちらのほうで詳細、追跡調査はしておりませんので、本当にあくまで推測でしかないのですけれども、県の物産館辺りも大分人気だというお話も聞いております。あと、イトーヨーカドーのほうでも駐車場がそういったメリットも考えられているお客さんがいらっしゃるということもありますので、そういった関係もあってどちらかというと笑笑付近の人流よりは東西のほうが多くなっているというか、笑笑付近のほうが減ってきているというふうに、ちょっとそこが課題なのだなというところは捉えていただければと思います。

（粕谷悦功委員）関連なのだけれども、こういうデータはせっきく金曜日と休日と載っているのだ、人流。このデータから町なかの活性化とかにぎわいにどういふふうな課題があつてその対応を取っていくのだということは、行政で判断しないといけないと思うのだ、これは。ただ取っていて減った、増えたの問題ではなくて、私はこれ見たときすぐに休日がリッチホテルのところが多いというのはコラッセなのだ。

【「MAX」と呼ぶ者あり】

（粕谷悦功委員）MAXか。あそこは通学生も相当通るのだ、平日なんかは。それと、駅前の平日の駅前通り、これも通勤者が通るのだ、平日。だから、こういう状況だけれども、休日になると今度通勤者は通らない。通学者は通らない。それで、やっぱり駅周辺の東西辺りに集約してくるといふ。私は、この分析からそうだなと思っているのだけれども、パセオなんかにも人がほとんど行かないのだ。行ってもしようがないのかな、飲食店街だから駄目なのかとか。稲荷神社の前の道路、県庁前の道路も通学路になっているのだと思うのだ、平日は。だから、多いのだけれども、これは私の推測だ、人流の中の。だから、それを休日と平日の違いというのはしっかりと分析して、そしたらまちづくり、にぎわいをつくるのにどういふふうにつくっていくのかということを考えていかないと私はうまくないのだと思うのだ。ただデータを取って、毎年取っているのだといつたって、取ったデータに対して対策打って改善を図ってきているのかと。減る一方だということなのだけれども、減る内容を阻止して、現状維持を最低でも図るとか、こういうのを取り組まないといけないと思うのだ。

(商工観光部長) まず、委員おっしゃるとおりだと思うのです。目的を持って多分皆さん行動は当然されますから、平日の場合ですとおっしゃるとおり通学とか通勤で通る方が多くて、ご存じのとおり駅前で買物をするために来られる方というのは現状では少ないと思われる。一方、土曜日もしくは日曜日になりますと通勤する方が少なくなりますので、要は用事があって、例えば買物もあるでしょうし、誰かと待ち合わせとかあるかもしれませんし、そういう部分でいらっしゃるということだと思いますけれども、今実は東口の中心を盛り上げようというか、にぎやかにしていこうということでイベント等も補助金を出してやるようにしています。ただ、調査日はイベントがない日ということでやっているみたいですので、逆に何もやっていないときの人流をたまたま去年の場合はやっていたという部分もありますから、ですからイベントがあって、実はこの間わらじまつりの場合も、特に2日目の土曜日のお客さんはかなり人が多くて、皆さんこんなに福島に人いたのですかというぐらい町なかに人が集まってきたという実態もありますから、やはりまちの中でにぎわいがあったりとか、何か行って触れるものとか、そういうものをつくり上げて、それは市だけではできませんので、市民の方と協働してつくり上げていく必要があるのではないかなと思いましたが、委員おっしゃるとおり、こういうデータを見ながら、やはりここでなぜ少ないのか、どういうふうにしていくかということをご参考させていただきたいなと思います。

(商工観光部次長) 分析で、粕谷委員さんおっしゃったとおり、私20年前担当だったものですから、そこでカウンターを押していた人間なのですが、現実にはまさしくそのとおりです。駅前とレンガ通りもそうです。全部1.5倍なのです、平日のほうが休日より。ですから、県庁の県の方とか、銀行の方、金融機関の方。朝と、あと夕方しか動きませんですけども、本当にまさしくおっしゃるとおりです。あの当時も、20年前も、今も傾向として似ているなと思って振り返ってみると、パセオあたりで止まっています、休日。ただ、むしろ昔から比べて13号線のほうにずっと駅寄りになってきたのです、人の流れが。割とそこで切れているという傾向がありますので、今部長が申し上げたようなにぎわいの仕掛けでありますとか、あとは福島市街なか賑わい創出プロジェクトではないですけども、行政だけができる話ではないので、個店とか商工会議所とかと一緒に考えていかなければならない課題であると捉えております。

(粕谷悦功委員) 商店街の空洞化対策としてこれもアンケート取っている。そうすると、このアンケートって結構大体ずっと一緒だと思うのだけれども、こういうアンケートを取っている中の課題の大きい内容に対して、行政はどうそれらの内容に対する対応を取ってきているのかとか、あるいはこういう内容について商工会議所との認識をともにして、商工会議所は商工会議所として商店街の活性化を図る取組をするとか、この辺はどうなっているのだ。何かアンケートっていつも一緒なのだ、こういうの、傾向は。

(商工観光部次長) 第1の空き地、空き店舗対策は市のほうで事業補助のほうをさせていただいたりとかしています。あと、商店街の面的ハード整備になってきますと、行政の支援になってくると経済

産業省の大きな補助とかもあるのですけれども、そこは会議所のほうで取りまとめして、経済産業省に県を通じてつないでいるというのはありますが、どうしても商店街自体の体力も必要になってきまして、国も含めて行政の支援が100%ではないものですから、やはりどうしても商店街振興組合自体の体力が、今会員数も減ってきているというところがちょっとあります。あと、個店の魅力アップも会議所と、あとまちづくりセンターのほうでも情報を共有してこれまでもずっとやっていますので、魅力アップのほうの講座でありますとか、あとは新規出店に対する創業者に対するセミナーですとか、そういったのはあまり目立たないのかもしれませんが、関係者に対しては周知して、毎年対応はしております。

(粕谷悦功委員) その中で東口の再開発整備事業をやっているけれども、そこにイベントの会場とか、それは抜きにして、毎日市民が、買物でも何でもいいけれども、集うという、そういうものが非常に、中合はなくなったのだけれども、これは非常に重要になってくると思っているのだ。だから、そういう面ではしっかりとした商業施設というのか、そういうのを、やっぱりしっかりしたのを入れないと、中途半端なのを入れてスーパーマーケットみたいなものだななんていったら集まらないよね、人が。その辺しっかり取り組まなくてはいけないと思うのだけれども、その辺はどういうふうになっているのだい、今。

(商工観光部長) 魅力あるお店を入れようということで、縦割りではないのですが、役割分担してまして、商工観光部のほうはコンベンションとか、市の施設、所有部分のところをいろいろ今打合せをしたりとか、整備したりしているのですけれども、実際入る、例えばテナントさんとか、それからマンションとか、そういった部分については都市政策部のほうで調整して、いろいろやり取り進めている最中なのです。いろいろ打診はしていて、ある程度まとまりつつあるのですけれども、それはオープンできるのはもうちょっと先だという部分がありますので、今のお話のように十分そういったご意見等を踏まえて、いろんなところと折衝はしているような話だとは伺っております。

(粕谷悦功委員) 商工観光部もその大型テナントの進出というのは、町なかの活性化とか人流の面では非常に有効なのだけれども、そういうことは商工観光部、都市政策部だったら都市政策にしっかりとそういう考え方を述べるという、そのやつもやっているのね。

(商工観光部長) そうです。

(小熊省三委員) 先ほどの委員と重なることがあるかもしれないですけれども、7ページのところのイオンに対しての対策というのではないですけれども、アンケートの中で客層の問題で、いわゆる固定客があるというお話でございました。なかなか難しいのでしょうかけれども、さっきも渡辺委員が話していましたけれども、飲食店の場合だったら固定客はあれだけれども、小売店の場合というのはなかなか大変な部分もあるだろうというような、いろいろ状況があると思うのですけれども、今すぐにはできないと思うのですけれども、アンケートの職種別の、例えば飲食店のところだと固定客が多かったとか、そういう傾向って分かるのかもしれないと思うのです。クロス分析というか、そういう

ことをしながら本当にどれだけ小売店の、例えば影響を固定客があることによって受けないという部分もあるのでしょうかけれども、本当にそこら辺がどうなっているのかなと注視していくというか、やっぱり本当に商店街を守る……守るという表現は悪いですけども、あると思うので、そこら辺は注視というか、見ていただきたいという思いが、要望みたいな感じで申し訳ないですけども、あるのですが。

(商工観光部次長) すみません。私の発言が誤解を招いてしまって、大変申し訳ございませんが、固定客がいるから大丈夫だというふうには思っておりません。ただ、割合が高まってきていて、多分店のほうは店のほうでちゃんと客をつかんで努力してやっている傾向なのかなというふうには捉えてはいますが、業種別のクロス集計は、すみません、実はやっておりませんので、業種別のデータは残念ながらありませんが、あとまた別なデータになりますけれども、市外、仙台とかによく行っている若者たちとか、買物の動向のデータも、すみません、今回別なデータではあるのですが、大体外出着と、あとかばんとかバッグとか、そっち系は市外のそういったお店に行く傾向にあります、買物の動向として。ただ、生鮮食料品とか、そういった身の回り品関係はやはり地元で買います。ですので、この中心市街地のお店が今回固定客をつかんでいる方の業種がどういったものを売っているかという細かいところまでは、すみません、押さえてはおりませんけれども、傾向としては大概おしゃれをして、高い外出着ですね、大体そういったのを若い人たちも、私たちのような年齢も同じなのですけども、外に行って大型ショッピングセンターで買うという傾向はそういったものなので、そこのバッテリーは市内の店があれば出てくるかと思えます、固定客を持っていても。ですので、なかなか状況としては読めないところがあるという回答にはなってしまうのですけれども、注視をして、それなりに出てくればやるべき対応はしていかななくてはならないかとは思っています。

(渡辺敏彦委員) イオンモールに買物に行くなという宣伝はできませんよね。地元から、農業関係なら地産地消なのだけでも、地元で買物をしましょう、いろんなクーポンなんか出せば地元からしか買えない地元で買うのだけでも、地元から買物しましょうよ、年取ってから店屋さんなくなったら、車運転できなくなったら買物にも行けなくなりますよ。そういった意味では、消費者教育みたいなのも欲しいと思うのだ、店残すためには。イオンができれば、何できようが、地元の店屋さんがなくなれば困るのだよというような消費者教育というものを、これは商工観光部でやるのだか、どこでやるのか分からないのだけれども、そういったものも必要でないか。その辺の消費者教育というのは、どのような考え方持っているのかな。我々も行ってしまっただけけれども、便利で楽しいから行ってしまっただけけれども、その辺どうなのか。年取ってから運転できなくなると、近くに店なくなったら配達してくださいという話になってしまうのだけれども、どうなのだい。

(商工観光部長) 委員のご質疑になかなか適切にお答えはできないのですが、ただエールクーポンは昨日また発行いたしましたので、あのクーポンについては市内でしか活用できませんし、まして中小の専属の使えるところという券もありましたので、そういった部分で地元の中小も含めて買物してい

ただきたいなとは思いますが。ただ、いろんな買物を全てしないでって難しいですし、実は市内どころか、今海外などもインターネットで買える時代になってしまっていて、体は行かなくてもこれがあれば何か全部取り寄せられてしまうみたいなのところもありますから、やっぱり地産地消ではないのですけれども、福島で産業として育ててきたものとか、もしくは市産品というのですか、農産物含めて、そういう市の大事なものは、やっぱり地産地消ではないですけれども、大事にして守っていかよということは、この商工観光部としても産業という部分ではそういう伝統産業とか、地域産品とか、そういったものは何とか守って、そして継続していきたいなということで取組を進めたものでございます。

(沢井和宏委員) 6ページのデータを見せていただいた中で、10年前のデータも口頭で紹介していただいて、やっぱり令和3年と平成30年よりは10年前と比べたほうが、ちょっと長期のスパンのほうが変化が分かりやすいのかななんて思って聞いていたのですけれども、後継者の部分で10年前のデータはどうだったのかなというのが1点、ここはちょっと10年前のがなかったのであれなのですけれども。

あと、前に戻って、3ページの経営者の年齢について、10年前が14.9%で、今回の20.9%とか途中ちょっと、平成30年はもうちょっと多いのですけれども、若者の経営者が増えているというのは、4位はもしかすると、多分最近福島市内の様子がちょっと変わってきたよなという、そういうのも聞いたりなんかして、大型店の発展とは違った可能性がそこら辺にはあるのかななんて思ったのですけれども、そこら辺の見解をお聞きしたいのですけれども。

(商工観光部次長) まず最初に、後継者の10年前の平成24年のときに取った数値を申し上げます。いるが30.5、いないが45.3、未定が16.4、あとその他未記入は省略いたしますが、そんな形です。いないが減っているという、割合的には。

あと、年齢のほうはおそらく委員おっしゃったとおり、空き店舗がこの間10年間できて、その間に入っている方が当然いらっしゃいます。大体入っている方はどちらかというと若いです。40歳以下の方が多。こちらの空き店舗の補助とかもありますので、傾向的にはそういったところも幾らか作用しているのか。でなかったら、お父さんから代が替わって、若い息子のほうに代が替わっているようなお店も一部やはりありますので、そういったのも進んでいるところかなというところもあります。委員おっしゃったとおり、何かこういった点でまた活気が出て、いい方向に作用すればというふうには期待をしている。

(粕谷悦功委員) 商店街のコロナウイルス関連で、商店街の売上げが落ちたということで、売上げを確保してもらうというエールクーポン第1弾、第2弾、第3弾か、今回。

【「第4弾」と呼ぶ者あり】

(粕谷悦功委員) 第4弾か。やっているのだけれども、これは商店街が、非常に経営状況が厳しくなっている環境を見ると、こういうコロナで売上げが落ちたとか、そういうこともあるけれども、イオン出店に基づいて地場の商店街がそれでまた売上げが落ちるとか、売上げが落ちるとはなっていない

のだけれども、落ちるということを想定されているのだけれども、そういうものに対しては商工観光としてやっぱり地域のそういうクーポンを発行して、地域の商店街の活性化を図るということをこれから継続していかないと駄目だと思うのだ。農政は、農業者に対して補助金って結構出ているのだ。商工観光部なんかエールクーポンくらいしかないだろう。だから、そういうことを商工観光部としては考えてやっていかないと私はいけないと思うのだ、これは。お願いですけれども。

(尾形 武委員) 1ページにありますように、集客予定区域が新設予定地周辺20キロ圏内。この20キロ圏内には人口は何万人の方がお住まいなのですか、大体。これ毎日5万7,000人が集客予定ということであれば、福島市民30万人としても1週間に1回か2回ぐらい行く想定なのだ。

(商工業振興課長) すみません。今手元にきちんとした数字のほうはなくて申し訳ございませんけれども、連携中枢都市圏の絡みでいきますと大体50万台だったかなというふうに記憶しています。

(尾形 武委員) 50万人がお住まいなの。

(商工業振興課長) 連携中枢都市圏の20キロを区切ったというところの中と……

(尾形 武委員) 単なる数値であって、県北一円だよという捉え方でいいのよね。

(商工観光部長) 県北だけではなくて、おそらく県南も入るでしょうし、県中からもお客さんは来ると思いますし、米沢とか、山形方面からも。

(尾形 武委員) 高速道路もインフラ整備もされていますので、だから毎日5万7,000人というのは、かなりの人数で、我々も1週間に1回行かなければならない計算になってしまうから。だから、地元で買うメリットがいかにあるかということなのだ。だから、サービスとか、エールクーポンとか、松川では松川スタンプなんてやって地元商店街で買いなさいというのがありますけれども、そういうのをどんどんやっていかなければいけない。

(粕谷悦功委員) 今の20キロというのも、これはイオン側が20キロというふうに県のほうに5万7,000人1日だ、6万平米とか全部出すのだろうけれども、県はこの20キロ商業圏というのは20キロでしようがない、もっと15キロくらいにしたらいいべとか、こういう内容というのはないのかい、この辺は。面積が一番あれなのだ。5万平米以上になって、東北一になってしまっているの。小名浜でも5万平米ちょっとか、あれ。だから、東北一なのだ、これ。せめて5万くらいでいいのではないかとかということは、これは何なのか、県は。どういうふうな。

(商工業振興課長) 東北のイオンの規模でいくと、1番目ではなくて、3番目というふうに。1番目は新利府、宮城の利府で、北関東、南関東にもありますけれども、そこを合わせると10万平米を超えるというところですよ。あと、名取が8万平米です。

(粕谷悦功委員) これ6万というのは、当初の計画よりは減ったのだけか。

【「当初は東北一だった」と呼ぶ者あり】

(粕谷悦功委員) だな。減ったからこうなったのか。

(商工業振興課長) 減ったという形です。

(粕谷悦功委員) イオンのカタログなんかも福島イオンのカタログを市民にくれるなら分かるのだけれども、伊達のイオンと福島のイオンと一緒にしたようなやつで、伊達のイオンの宣伝のチラシだだと新聞に入って、何か見ると、あれっ、これ伊達だなんてみんな行くようになってしまうのだ。その辺どうなのだか。入れるなど、福島には、福島イオンあるのだから。何なのだ、福島イオンあるのにこっちまで入れるなど、チラシ。

(小熊省三委員) ちょっと話題変えて申し訳ありません。対策のところ、今の1ページのところで渋滞対策ということが出てきました。僕何回か高速、飯坂からずっと向かって、桑折だとか保原に行くときあそこを通ったのです。高速に乗って、それから東北中央道に行く道。確かに便利なのですがけれども、渋滞でないときはいいのだけれども、あれ1車線になって本当に狭くなるのです。それで割と比較的近いのは近いのだけれども、あそこに行くまでにやっぱり途中渋滞になると本当に高速からのあれって結構便利なようで実際大変な状況になるのだらうなと思ったのです。本当に確かに飯坂でもすぐに、あっという間に、10分もかからないで着いてしまうという、そこまで、もっとあったかな、結構早かったのです。だけれども、本当にこれが人が本当にあちこちから来たときに、あの1車線の中で本当に狭いというか、これ出るのも大変だし、帰ってくるのもなかなか大変だなというところがあるので、この辺についても状況をちゃんと見ていかないと、当然4号線使いますけれども……経験した中でそんな思いが……ちょっと話が、今のとちょっと、僕の話だと皆さんの話ではイオンを応援しているなんて言われるかもしれないけれども、実際はここに渋滞が起きるだろうと思ったのでということでした。それ以上のことはいいです。

(阿部 亨委員長) ほかにご質疑はございませんか。

【「なし」と呼ぶ者あり】

(阿部 亨委員長) では、ほかに発言がなければ質疑を終結いたします。

なければ、以上で当局説明を終了いたします。

当局の皆様におかれましては、お忙しい中本当にありがとうございました。今後も様々な部分でご教授いただく機会があると思いますので、その際はよろしく願いをいたします。

ここで当局退席のため、暫時休憩をいたします。

午後2時55分 休 憩

午後2時56分 再 開

(阿部 亨委員長) それでは、委員会を再開いたします。

それでは、本日の当局説明の意見開陳を行います。本日聴取した項目に関してご意見のある方はお述べください。

(尾形 武委員) 商工観光部でもいろいろデータなど取りそろえて分析はしているようなのですが、やはり何ととっても商業活動は民間の活動だから、公共的にどうこうということもなかなか、

誘導はできるけれども、民間活力をいかにまず活用して、商売だから、やっぱりライバル意識を持って、うちのほうのお店はこういうメリットがあるよとか、安いよとか、商売上の競争が激化して、いかに勝ち抜くかということだ。そのためには、福島市民も郷土愛を発揮して、自分のところで買うのだという意識は年配の人は強いけれども、若い人はそんな意識はあるのかなということも疑問なのだ。車でどこでも行く時代だから。いかに福島市の地元商店街の皆さんがどのように知恵を絞って守っていくかということにかかっているのか、そこに対して行政がいろんな手助けなり、対策を打つということに尽きると思うのですけれども。

以上です。

(粕谷悦功委員) 商店街の現状というのは、3年ごとに1度取っている調査、この内容から明確にはなっているのだ。後継者がいなくなってきたりとか、そういう状況というのは十分認識、空き店舗が多いとかいうことの認識はデータの内容からも知ることになった。しかし、商店街の活性化支援というのは大型店舗が進出することでさらに商店街の皆さんは大変な状況になるので、商店街の活性化支援策というのをやっぱりしっかりと取り組む必要があるのではないかと。地域振興券みたいなものを状況によっては商店街の皆さんの振興のために利用するとか、そういう取組が必要になってくるのではないかなというふうに思います。

大型商業施設の連携については、何だか分からないな、あれ。観光誘導とか言っているけれども、パンフレットでも置いてもらって、花見山とかいっぱいそういうのを置いて、多分伊達市だって置くようになるのだけれども、そういうのを道の駅にもちゃんと設置してもらって、そういうものを福島のPRをできるブースをしっかりとつくってもらって、そういうところにみんな来たらそういう資料を取って。よく道の駅に行くと、日帰り温泉10%割引とか、みんな道の駅に結構あるのだ。それと同じような、あと宿泊施設どうだとか、そういうものをやっぱり設置してもらって、福島に来ていただけるような政策を取るというくらいではないかな、連携は。

(沢井和宏委員) まずは大型店の出店の影響と福島がもともと抱えていた変化というのは、それをある程度切り分けてやっぱり考えていかないとならないのかなと今日お話を聞いて思いました。

あと、福島も若者が最近少し活発になってきたかなという、そういうのもあるので、いい兆候もあるのかなと。そういうのを見つけながら、大型出店とは違う、影響を受けない形での福島の魅力の発信もやっぱりしていかななくてはならないのかなという感じがしました。

あと、北のほうだと道の駅、もしかするとイオンができることによって道の駅と、そっこのほうの交流、人流はあるのだかもしれないですけども、ただ駅前までの人流というのは難しいなと今日聞いていて感じました。

以上です。

(丹治 誠委員) 今の説明で、1つは今の駅前の商店街は東口の再開発に伴って町なかのにぎわいの取組の窓口を市でやっていて、一方今度大型商業施設ができることについて考えている施策……連携

として圏域全体で観光面で誘導しようみたいな、そんなような話だったと思うのです。その上で、部長もできるからしょうがないという、できてしまうのでということで、資料にも大型商業施設の規制をすべきであるという回答が意外と少なく、それは皆さんそういう認識なのだと思いました。

大型商業施設で売っているものとのすみ分けをするみたいな話もあったりもしたのですけれども、今度東口にできる新しいビルにおそらく同じようなテナントが向こうにも、こっちにも入ることになるのではないかと思うのです。そのときお互いお客さんを食い合ってしまうと、ますます商店街全体が落ち込んでしまうということはやっぱりあってはいけないのかなと思うので、その新しい再開発ビルの応援と、あと周辺の商店街への支援をしっかりと、福島を面的に支援するということと、大型商業施設との差別化を図っていくとか、そんなことをやっていくのが必要なのかなと話を聞いていて思いました。

以上です。

(半沢正典委員) 今日の説明で、まず市の駅周辺、中心市街地の商業施設の現状を人流なんかも加えながらご説明いただいて、地方都市どこもそうだと思うのですが、非常に中心市街地の商業施設の体力、足腰が弱くなっているなというのを改めて数字を示されて実感したところです。その中でなかなか後継者もないような状況で、新規出店は増えているものの、多分飲食店が多いのではないかなというふうに思っていて、今後イオンモール北福島ができるにあたって、今丹治委員がお話したとおりに思うのですが、すみ分けをしながら、同じパイの食い合いではなくて、これをイオンモール北福島の集客力を県北全域、福島市中心街の底上げにつながる方法を模索していかなければいけないかなど。なかなか解は出ないと思うのですけれども、先ほど粕谷委員がおっしゃったような支援の仕方をいろいろ考えると、そういうのが一つテーマになってくるのかなど。WAONカードの共通化、例えばの話でしたけれども、そういうようなことを考えていくこともあるのかなんていうような感想を持ちました。

(渡辺敏彦委員) それなりのデータではありましたが、現状をそれなりにお聞きできたなということと、でっかい店ができたって年取っていくと行って歩くのも大変だという人もいるだろうから、まず魅力ある店を地元でしっかりつくっていくということと、あとさっき言った消費者の意識ではないけれども、地域、地元を守っていくというような意識をどう醸成していくかになるのかなと思う。それぞれの地域の商店を守っていくと。

(小熊省三委員) 今回のテーマが大型商業施設の開業と福島市への影響ということと対策ということだったのですけれども、市としてはやっぱり影響は最終的には分からないと言うと表現が悪いですが、できないということだと思うのです。ただ、さっきの商店街だとか、町なかの商店街の問題だとか、あと資料の中ではちょっと触れていませんでしたが、大型店舗の買物の動向だとかという形の状況を見ながら、どういうところに手だてをやっていかないと、商店街を守るという表現は悪いのですけれども、それは手だてをやっぱりそこは考えないとという思いが話を聞いて思いました。

あと、当然個性的な商店だとか、そういう課題ですみ分けの問題というのもあると思うのですが、
どういう手だてでつくっていくかということも含めて、やっぱり今後の課題として残ってくるのだら
うなと思いました。

感想だけで申し訳ないですけども、そういうことです。

(阿部 亨委員長) ありがとうございます。皆様から今様々な意見先ほど来からお伺いしましたが、
また私として今回のテーマ、大型商業施設による影響とその対策ということで、先ほど沢井委員から
もあったように、もちろん大型商業施設ができることによる影響というのはあるのですが、そもそも
の商店街の弱体化というか、体力がなくなっている、そういう部分も加えてといえますか、プラ
スということもあって、市内、中心市街地を中心に商店街がもちろん弱体化とかしている。それに対
する支援ということでは、今までいろいろ本市としても様々やってはいるが、様々なデータをよく活
用して、それを吟味してといえますか、それをよく吟味して、それに合った、またさらに何か、クー
ポンでももちろんそうですが、何かそういうものを独自にやっていくべきではないかというのは私自
身も感じました。やっぱりあくまで民間事業者の取組であるということではあるので、それに私たち
がどうこうとか、もちろん言えるわけではないですし、そういうことなので、まして伊達市にできる部
分でもあるということではありますが、しかし行政としてそれに伴って一緒にやっていくという部分
ですか、それにはやっていくことというものはやっぱりあるのではないかとということで、それに取り
組んでいくということなのかなと思いました。私としては、そのような部分でございました。

特にそのほかにご意見等ありますか。

【「なし」と呼ぶ者あり】

(阿部 亨委員長) では、そのほかにご意見がなければ、意見開陳は以上といたします。

次に、行政視察についてを議題といたします。先日正副委員長に一任ということでおりました行政
視察先と日程につきましては、視察先との調整が整いました。資料1をご覧ください。今日のフォル
ダの行政視察というところです。日程のほうは、10月25日火曜日から27日までの3日間でございます。
10月25日が愛知県豊田市、10月26日が静岡県静岡市、10月27日が埼玉県羽生市となっております。視
察先と日程につきましてはそのように進めさせていただいてよろしいでしょうか。

【「異議なし」と呼ぶ者あり】

(阿部 亨委員長) では、そのように進めさせていただきます。

次に、視察先の聴取内容でございますが、豊田市からは商店街や個店の現状と課題について、商業
活性化の取組についてを聴取したいと考えております。2日目の静岡市からは、商店街の現状と課題
について、商店街アドバイザー派遣制度やまちゼミを含めた商店街活性化支援の取組についてを聴取
したいと考えております。3日目の羽生市、こちらからはイオンモールによる影響を含めた商店街の
現状と課題について、商店街等支援の取組について、そしてNEXT商店街プロジェクト事業の取組
について、こちらのほうを聴取したいと考えております。聴取内容については、そのように進めさせ

ていただいてよろしいでしょうか。

【「異議なし」と呼ぶ者あり】

(阿部 亨委員長) では、そのように進めさせていただきます。

行政視察については以上でございます。

以上で経済民生常任委員会を終了いたします。

午後 3 時 15 分 散 会

経済民生常任委員長 阿部 亨