

経済民生常任委員会記録

令和4年10月17日(月)午後1時18分～午後3時06分(9階908会議室)

○出席委員（7名）

委員長	阿部 亨
副委員長	小熊 省三
委員	沢井 和宏
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（1名）

委員	丹治 誠
----	------

○市長等部局出席者(なし)

○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) 参考人招致

イオンモール株式会社開発本部東北・北海道開発部

部長 藤田 雅士氏

特命担当 門間 雅己氏

林 賢太郎氏

(2) 行政視察について

午後1時18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。

丹治誠委員より、本日1日間欠席の連絡がありましたので、ご報告をいたします。

議題は、お手元に配付のとおりです。

初めに、参考人招致を議題といたします。

本日は、参考人として、イオンモール株式会社開発本部東北・北海道開発部、部長、藤田雅士氏、特命担当の門間雅己氏、そして林賢太郎氏に出席をいただいて、お話を伺います。

参考人招致に関して注意事項を申し上げます。1点目ですが、参考人はあらかじめ依頼した事項、事前質問について意見を準備して出席をいたします。そのため、事前質問以外の事項について意見を

求めた場合、委員長は委員の発言を制止することができますので、ご了承願います。ただし、参考人の了承を得られるならば意見を求めることができます。

2点目ですが、参考人招致は証人と異なり、百条調査のような強制力がなく、委員から依頼して出席を求めるものですので、参考人に対し礼節を尽くし、追及するような質問をしないでください。

3点目ですが、本日のスケジュールは参考人招致実施要領及び次第のとおりでございます。説明が20分、質疑応答が40分となっております。また、終了後に意見開陳を行います。

それでは、参考人をご案内してまいりますので、暫時休憩をします。

午後1時20分 休 憩

午後1時28分 再 開

(阿部 亨委員長) 委員会を再開いたします。

本日は、大型商業施設が地域に与える影響についての話を伺い、調査の参考とさせていただくために、イオンモール株式会社開発本部東北・北海道開発部、部長の藤田雅士様、特命担当の門間雅己様、そして林賢太郎様にご出席をいただいております。

それでは、この際参考人の方に一言ご挨拶を申し上げます。本日は大変お忙しい中、当経済民生常任委員会のためにご出席をいただきました。誠にありがとうございます。経済民生常任委員会を代表して心からお礼を申し上げますとともに、忌憚のないご意見をお述べくださるようお願いをいたします。

それでは、早速ですが、議事の順序等について申し上げます。初めに参考人からご意見をお述べいただき、その後委員の質疑にお答えをいただくようお願いをいたします。

それでは、参考人から発言をお願いいたします。着席のままお話しください。

(藤田雅士参考人) 本計画につきましては、平成7年に出店の意思表示をしてから27年間にわたり進めてきたものでございます。その間、地域の皆様方からのご支援をいただきながら、昨年7月に福島県の商業まちづくりの推進に関する条例の新設の届出を行いまして、本年5月に手続きが終了しております。このうち、担当のほうから計画の説明をさせていただきますが、復興支援道路である東北中央自動車道のインターチェンジに隣接している立地を生かして、観光資源などの周知機会を生み出すことのできる施設であるというふうに考えております。よろしくお願いたします。

(林賢太郎参考人) それでは、私のほうから（仮称）イオンモール北福島の物件概要についてお話しさせていただきます。

では、スライドを基にご説明のほうをさせていただきます。まず、店舗コンセプトからお話しいたします。こちらのページは、昨年の3月にイオンモール株式会社が初めて正式に当物件に対してリリースを出した内容の抜粋でございます。イオングループは、温室効果ガスの排出削減に取り組んでおりまして、脱炭素社会の実現を目指しております。今回のイオンモールの伊達市の物件に関しまして

も、福島県が目指す2040年に再生可能エネルギー100%という目標を共有いたしまして、こちらの物件に関しましても100%再生可能エネルギーで店舗運営を目指すという内容を昨年3月に出させていたいただいております。

この物件の出店にあたりまして、まず地域の課題を抽出しております。この上の段に関しましては、第2期福島県復興計画からの抜粋版ですけれども、まず震災からの避難地域の復興の再生であったりとか、生活再建、環境回復等々の課題があります。その課題をクリアしていくために、最終的にこの右上のほうの地域産業振興、心と体の健康、にぎわい創出が必要になってくるのではないかとこのところでございます。

その中で、県北エリアの課題として、さらに細かいところを見ていきますと、まず県対比におきましても高齢化が進んでいるエリアであること、あと震災の風評被害で、基幹産業である果物の部分が風評被害で著しく単価を含めて数が落ち込んでいることであったりとか、あと観光なんかも大部分震災前に比べると落ち込んでいるというところで、地域の提供価値としましては、この下の段の食の地域産業活性化と地域のウェルネス推進をイオンモールとしては提供すべき価値なのではないかという結論に至りました。

次のページ、5ページ目ですけれども、居住者特性に関しましてまとめております。まず、居住者のライフスタイルなのですが、主に県北エリアにおきましては製造業の従事者であったりとか、農業、医療関係の方が多く、勤務の仕方としてはシフト制や3交代で夜勤の方、様々な勤務体系の方が多いというところが見てとれました。

嗜好と消費行動の変化としましては、インタビューを実はやっております、その中で、ここに書いているとおり、趣味、学び、健康、美容というところで、昔に比べると、物を買う云々よりも、このような自分磨きのような部分の嗜好が強くなってきております。さらには、震災後の10年超、この変化で、ここに記載していますとおり、習い事とか園芸とかのサービス系のほうを求める方の声が多くなっているというところが分かってきました。

現在の購買行動なのですが、ふだんの買物に関しましてはもう福島市中心のこの市街地で十分賅っていると。そして、週末なんかに関しましてはレジャーを含めて県外のほうへ出ていっていると、これが1時間半ほどかけて仙台に行っていたりとか、あと郡山を越えて南の那須に行ったりとかという内容が調査の結果分かりました。

お客様の提供価値といたしましては、自分時間を充実させる体験、家族みんなで共有する体験という部分を提供すべきという結論に至っております。

6ページです。それを踏まえた結果、店舗コンセプトとしましては、こちら左上の提供価値、4つの提供価値を踏まえて、“あたらしい福島”を地域と共につくる場所というコンセプトを掲げております。

具体的にお店のほうをどうするのかというところですが、こちらの下5つの強化軸としまして、

暮らし、ヘルス、ホビー、食、エンタメ、この5項目で、まず足元のエリアは暮らし、ヘルスを中心に強化していくと、広域に関しましては、もちろん足元も含めてですけれども、広域に関しましてはホビー、食、エンタメの部分を強化して、足元と広域、こちらの両方に対して訴求していくというコンセプトでお店のほうの内容を今検討しております。

次、7ページに行きます。店舗概要なのですが、こちらは去年の商まち条例の新設届出をベースに記載させていただいています。まず、上からいきます。開店日なのですが、商まち条例では2024年12月という記載をしております。そちらに関しましては、手続き上、積み上げていった結果、最速でオープンできるのが2024年12月というところで、手続き上の開店日になっています。具体的には2024年12月以降いつでも開店できるという考え方でございますので、現在我が社としましては2025年春頃を目途に今スケジュールを含めて調整をかけているというところでございます。

敷地面積なのですが、先ほどのリリースとちょっと面積が違うのですけれども、これは図でいうと左側の隔地の駐車場も含めて約17万平米ございます。

次に、賃借面積なのですが、賃借面積というのはテナントさんにお貸しする面積になります。こちらに関しましては全館で6万5,000平米です。6万5,000平米のうち、イオンの直営部分に関しましては1万5,000平米を想定しております。その引き算で、残りの専門店は5万平米というところなんです。1万5,000平米という直営は、大体福島でいうと白河西郷店と同規模ぐらいの直営面積をイメージしていただければと思います。

駐車台数は4,000台以上になります。

年間来店客数、これは900万人以上という想定を現在しております。

従業員に関しましては2,000名以上となっております。これは、オープン時としばらくたった時間の後とは全然違うのですけれども、ちょっとそこら辺がまだ明確にはならないので、こういう書き方をさせていただいております。

最後に、商圈ですが、日曜、祝日は車で45分圏、それを線で引くと大体63万人の方が対象になります。平日に関しましては、車で30分圏内、これは40万人程度の商圈範囲となります。

では、次のページ、8ページに行きます。先ほどコンセプト、強化の部分を具体的にどこに落とし込むかというご説明です。1階に関しまして、まずこちらの左下の福島の食発信としまして、福島ブランドの食の集積、その内容としては料理教室とかシェアキッチン、6次産業ショップ、これは手法であるので、これからこれがどうなるかはまだ未定ではございますが、こういう食のエリアを直営の食品売場の目の前にゾーンとして設けるという考えで今計画を進めております。

右側のワンストップ・アンド・ダイレクト、これは外部棟と言っていますけれども、イオンモールの本体棟とは別に建物を設置しまして、なぜそういう設置をするのかというと、こちらに記載されているとおり、イオンモールの本体に入っていないほうが利便性の高いカテゴリーに関しましては外で最初からオープンさせるという考え方です。これは、あまりほかの東北のイオンモールでは新店から

やっているのは少ないのですけれども、今回利便性を上げるためにこういう別棟を最初から設けると
いう考え方を入れました。

次に、9ページ、同じく1階の説明です。まず、右側の地域のコミュニティーパークとあります。
これは、さきの外部棟に若干近いのですけれども、実はこの図面でいうと、こちらの右側に広場を設
けてまして、その周りをアウトドアとかペットとかグリーンショップ等々のアクティブホビーと言われ
ているカテゴリーのお店を集積させまして、ただの広場ではなくて、地域のコミュニティーの場とい
う機能を強化するゾーンをつくっていきます。体験を通じ家族や仲間のつながりを生み育むというコ
ンセプトでこちら辺のゾーンをつくっております。

次に、左側の赤い部分、モビリティと書いています。こちらは、店舗の中ではなくて、この赤い
丸で囲っている店舗の外のところなのですけれども、ここに実はバスロータリーのハブ基地みたいな
大きいバスのロータリーを設置予定です。現在福島駅から北の方向に7路線ほどバスが来ているので
すけれども、この7路線のバスを全て一旦イオンモールのロータリーへ入るという路線変更を含めて、
今バス会社さんと協議中でございます。なぜこういうことをするのかというと、まずは交通弱者の対
応、今ご老人の方は免許返納であったりとか、あと若い方は逆に車を持っていないという方いらっし
やいますので、イコール車の時代ではないところも鑑みて、こちら辺の強化をしていきたいと。この
内容の詳細に関しましては、後からまた出てきますので、ちょっとここは割愛させていただきます。

次に、10ページ、2階のご説明をいたします。2階に関しましては、レストランが2階に来ていま
して、目玉はウェルネスストリートと言われている、これも直営売場の近くなのですけれども、まず
ウェルネスストリートとは何だということなのですが、これは健康を、体のメンテナンスという部分
だけではなくて、よりよく健康に生きていこうという生活態度全体を指す言葉でございます。どうい
うイメージかというと、イメージ的には旅行に関するお店であったりとか、資産運用の相談窓口とか、
終活のライフケアサービスみたいなお店なんかを集約させまして、かつこのちょっと今パースで、C
Gですけれども、カフェなんかを置いて、さっき外でコミュニティーの場と言いましたけれども、店
内のコミュニティーの場をここにづくっていくというコンセプトで今考えております。あと、お店、
具体的に言うと金融窓口とか、住まいの相談窓口とか、そういうのもここに含まれると考えています。

次に、11ページ、3階になります。3階、先ほどの場のすぐ上になりますけれども、ここに学びコ
ミュニティーの拠点という部分を設置します。学びコミュニティーの拠点というのは、書籍であつた
りとか、手芸、陶芸、音楽などのホビーカルチャーの集積でございまして、そういう学びと趣味のゾ
ーンをここに集約してつくっていきたくて考えております。

一方、直営売場の対極に位置するこちらの右の端っこ、こちらはエンターテインメントと書いてい
ますけれども、これフィジカルエンターテインメントと呼んでいまして、フィジカルというのは何か
といいますと、体を使ったエンターテインメントです。なので、ゲームセンターとかではなくて、こ
の写真で雰囲気が分かるかと思うのですけれども、体を使ったエンターテインメント。子供がわいわ

い遊ぶというだけではなくて、健康維持のシニアプログラムであったりとか、子供の基礎体力向上プログラムとか、こちらのプログラムなんかも組み込んで、先ほどウェルネスの一環として計画しております。

このエンターテインメントのすぐ上、屋上階なのですけれども、次のページ、12ページなのですが、同様に室内パブリックパークと映像エンターテインメントを考えています。これは、この写真をイメージしてもらえると分かるのですけれども、室内のスポーツ施設、さっきのだとちょっとアスレチックみたいな雰囲気だったのですけれども、こっちはもろのスポーツ施設です。あと、アクティブではないですけれども、右の下のほうの写真のイメージ、映像エンターテインメントです。最新型のエンターテインメントで、今はやりの遠いところでライブされている映像とかをこちらで一緒に楽しんだりとか、あとeスポーツとかのゲームの実況のイベントとか何かもここでやれる仕組みの施設を造っております。

店舗の説明は以上でございまして、次に自治体との連携事例、こちら（仮称）イオンモール北福島に関してはまだ具体的な話はないのですけれども、あくまで既存店をベースに、大体こういう事例がありますということを説明させていただいています。

14ページは、地域の魅力発信としておりまして、順に説明させていただきます。まず、左上のほうなのですが、IT活用による情報発信としております。現在イオンモールでは、過去フロアガイドとか、紙をたくさん使ったようなアナログな案内を相当していましたが、その紙の媒体の削減であったりとか、利便性の向上を含めて、今こういうデジタルの機械を多数採用しています。大きなタブレットをイメージしていただければと思うのですけれども、こちらの機械で位置情報やテナント情報とか、それが多言語対応で外人の方が容易に分かるという今仕組みづくりをしています。まだ具体的ではないのですけれども、最終的に店舗の中の情報だけではなくて、外の情報なんかもここで表示していくという今仕組みづくりを検討中でございます。

同じくこの左の真ん中なのですけれども、これはお客様の承りカードとあって、お客様からのいろんな要望事項や苦情等々の紙を、それに対してお答えするという仕組み、これは昔からやっているのですけれども、これに関しましても、ここの、ちょっとちっちゃいのですけれども、左下にタブレットがあって、ここに直接デジタルで打ち込んでもらって、デジタルで回答すると、こういうふうな対応もしております。

左下のスマホが写っている部分、これに関しましては、先ほどフロアガイドを廃止しまして、グーグルマップで、県内のお店の位置とか何かをグーグルマップでも落とし込めるようになっておりますので、自分のスマホでお店の位置であったりとか、そこら辺が分かるようになっております。以上がデジタルのほうの話です。

こちらのページの右側がちょっとアナログ的な話です。右上が地域観光への協力体制というところで、イオンモールの中には大きなイベントができるホールみたいなのがありますので、こちらのホー

ルでこういう地域観光への協力体制って結構不定期でやっております。ちなみに、この写真に関しましては、北陸新幹線が開通するときに北陸のほうにあるイオンモールでいろんなイベントをして、地域住民の方へ情報を訴求したという実績の写真を貼らせていただいております。

次に、右下のグループで全国展開する社会貢献活動なのですが、これは大昔からやっているのですが、クリーン&グリーンといいまして、グループ企業従業員による、イオンモールに限らず、グループの従業員全てがボランティア活動を今ずっとやっております、毎月11日に周辺の道路とか公園とか、清掃活動を行っているという写真です。掃除だけではなくて、ちょっとこの右下の小さい字で書いていますけれども、その他の社会貢献活動、チャリティーとか、バザーとか、そこら辺の社会貢献活動なんかもグループ全体で従業員が取り組んでいくというところがございます。

次に、15ページ、これは市民サービスに関することをまとめさせていただいております。左の大きい写真に関しては、これはちょっとどこでもできる話ではないのですが、九州のイオンモール宇城で、イオンモール宇城の中に宇城市役所の支所を出店したと。出店とは言わないのですが、お店、1,500平米ほどの面積を使って支所がイオンモールの中に入ったという事例です。これはちょっと大げさな話なのですが、その他、例えばこの職業案内所であったりとか、行政コーナーなんかも多くのイオンモールにご出店していただいております。

さらに、右側、公共性の高い施設、サービスの導入ということで、こちらなんかはかなりのイオンモールに出店事例があるので、例えば郵便局であったりとか、ここに載せていませんけれども、地方銀行のお店であったりとか、あと最近多くなってきたクリニックモール、あとこれはちょっとおまけみたいなところですが、祈禱室といって、イスラム圏の方もかなり日本国内にお住まいになられているので、ちょっとこのイスラム圏の方々の祈禱室を今、主に首都圏ですが、導入事例があるというご紹介です。

次に、16ページ、地域防災、災害対策についてです。レジリエンス認証というのは、実はイオンモールが日本で初めてこの認証を取得しています。緊急事態における事業継続を確保しているよという企業に対して、国のほうからこの認証をいただくという仕組みなのですが、この認証をいただくことによって、そこら辺の有事の際の対応についての信頼度も大幅に上がりますので、各自治体さんといろんな連携が組むことができます。有事の際の情報交換であったりとか、あとこちらの右側のFM放送の協会との協定締結とか、NHKとの協定と書いていますけれども、これは有事の際はそこら辺の情報交換をこの放送局の方々としまして、イオンモールのデジタルサイネージというか、いわゆるデジタルの画面の中に緊急放送的な内容をすぐに店内のお客様に知らすというふうな仕組みづくりを今進めております。

あと、この左側に関しましては、イオンモールといえは有事の災害の際に逃げ込む場所として非常に有利な建物でございますので、いろいろあるのですが、その中で一番有名な部分をちょっと簡単に記載させてもらっています。非常用電源の確保とか、あと上水なんかも直接受水槽にコックが

ついていますので、ここから水を数日間分は取得することができる。あと、下水なんかもこれも困りますので、マンホールに直接こういうトイレを載せることによって、そういうトイレの、トイレといえば結構東北の震災のときに処理ができなくて大変だったのですけれども、これは下水にそのまま流し込めますので、そういう部分で非常に有利な仕組みです。

あと、建物が潰れないように、これも震災後かなり整備が進んだのですけれども、天井が落ちてきて大けがをするという事例が多少あったので、今イオンモールに関しましては天井をスケルトン化とって、要は何もあまり上に板的なものはつけずに、落下物が落ちてこないような今設計で新店のほうは造っているということを記載させてもらっています。

次、17ページです。地域防災、災害対策の具体的な事例について、書かせていただいています。左上の部分、これイオンモール駐車場を復旧拠点設営のスペースにして提供というのは、これは千葉県の2019年の台風15号のときの写真なのですけれども、あのとき電線があちこちで折れてしまって、停電がなかなか復旧しないというところで、千葉県の方々は相当ご苦労されたのですけれども、その際に全国の電力会社の車がここのイオンモールの駐車場に集結しまして、そこでテントを張って、ここを基地にして、各復旧に回ったという事例です。

この下のほうのこの部分、左の下の部分のこの絵なのですけれども、これは2016年熊本地震のときの対応のことを書いていまして、実はイオンは日本航空とかとも協定を結んでいまして、有事の際は速やかに物流を、日本航空と連携して、災害のあったエリアに物品を送るという仕組みづくりをしていまして、熊本地震のときも、東北の震災の件を、反省を生かして、速やかに熊本のほうへ物流を全国の基地から送ったという事例です。それで、ちょっとここには書き切れなかったのですけれども、熊本におきましては移動販売車であったりとか、移動ATMとかを走らせまして、困っている地域住民の方々に対応いたしました。当時、熊本地震で被害を受けた店舗におきまして3か月後には核店舗及び一部の専門店で営業を速やかに再開して、地域住民の平時の暮らしを復旧させるように努めました。

右側の防災、犯罪対策と書いているところなのですけれども、これ左側に関しましては実際に起きた事例なのですけれども、この右側に関しましては、ではふだんは何をやっているのかというところで、各自治体の方々とあちこちで協定を結んでいるのは当然として、災害に備えまして、専門店のスタッフであったりとか、当然イオンの直の社員も含めて、防災訓練は定期的に行っています。

お客様に関しましては防災に関するスキルを取得させなければいけないというところから、イベントなんかも定期的実施しています。こちらの、これはバルーンとって空気で膨らませて、巨大なテントになるやつなのですけれども、こういう駐車場の中で大規模にやっているイベントもあるので、右下のお子様写っているやつは店内でやっている防犯キャンペーン、こちらは簡単にできるので、これなんかはしょっちゅうやっているというキャンペーンです。

右下の警備員が常駐し、モール内外を定期的に巡回と書いていますけれども、イオンモールでよく

言われるのが、防災とか防犯とかいいながらも、イオンモールで犯罪とかって起きないのかというご指摘もある中で、イオンモールがこういう防災センターというものを設置してまして、警備員が常に巡回しています。かつ防犯カメラで随所随所を今管理していますので、そういう犯罪行為があった際には速やかに対応できる体制は取られております。

次、18ページ、福島市との連携した取組ということで、これもまだ未定なところが多いのですけれども、ちょっと記載させていただいています。

19ページなのですが、まず実際やっている事例としまして、これはイオングループで今取り扱っている電子マネーワオンについてです。ワオンは、実は今年の3月末で9,000万枚ほど発行をしております。利用箇所に関しては94万か所まで今達しています。そのワオンの中でご当地ワオンというのが162種類発行していると書いていますけれども、ご当地ワオンというのは、使っていただいた金額の0.1%相当分は設定している地元の自治体に寄附しようという仕組みになってまして、これが162種類今発行しています。今累計の寄附額は、ここで記載させてもらっているとおり、23億円超となっています。実はこの写真を貼っているのは、ちょっと福島県のご当地ワオンを抜粋して貼っているのですけれども、実はまだほかにもあつたりします。郡山なんかもあります。今一番枚数的には多いのが左上のがんばろう福島という、これは震災後に発行したやつで、これが一番枚数が出てまして、これちょっと写真を貼っていますけれども、県に対して寄附相当額を大体2年に1回ぐらいやっているみたいなのですけれども、寄附金の贈呈式を行っています。

右下の赤いやつはちょっと変わってまして、これは自治体というよりは福島ユナイテッドFCのホームタウン活動に役立てるためのご当地ワオンでして、これはこちらのサッカーチームのほうへ寄附金のほうを贈呈しているという仕組みになっております。

次に、20ページなのですけれども、地域と連携取組事例みたいなものなのですが、イオンモールが一番便利なのが巨大な駐車場というのがあるのです。巨大な駐車場でこのような地域の祭りをできるというところで、地域のそれぞれのいろんなイベントに駐車場をお貸ししているという事例です。左側は、青森の下田店という、おいらせ町にあるのですけれども、このおいらせ町の祭りを夜に駐車場で行ったという写真です。

左下の1,000人ラジオ体操というのは、ちょっと詳細は分かっていないのですけれども、これ多分健康の維持関連のイベントだと思うのですけれども、小池都知事が来られて、イオンモールの駐車場でラジオ体操をしたという事例です。

右上のからあげフェスティバルというのは、これ九州で行われた事例で、ちょっとこれは商用の色が強くなっていますけれども、九州のほうでは空揚げが名産なので、空揚げのお店、地元のお店、このように使用させまして、皆様に味わっていただくというイベントです。これはちょっと大きな話です。

屋内スペースの開放、これ右下のほうなのですけれども、これは先ほどの駐車場ほどの大きい話で

はないのですけれども、店内で行われている期日前投票だったりとか、地域の発表会なんかのイベントのご紹介です。

21ページ目の、これちょっと今取り組んでいるのですけれども、観光地活性化への取組ということで、先ほどのちょっとご紹介させていただきましたバスの事例、路線バスを引き入れて、ハブ基地化するのですけれども、実はそれにプラス観光バスであったりとか、地域のコミュニティーバスの停車ゾーンなんかもつくります。高速バスなんかも止まれるように、大きめのバスゾーンをつくりますので、まだどういう運用の仕方はこれからいろいろ議論しなければいけないのですけれども、ここから具体的に各地域の、先ほどの祭りだったりとか、観光地だったりとかを輸送するようなコミュニティーバスであったりとか観光バス、あとは福島県以外との高速バス、こちらの止まれる場所をつくって、周遊活性化をできないかなというところで今検討中です。

最後、(4)、地域への貢献というところで、これは地域住民の方への細かい施策なのですけれども、ご存じの方はいると思うのですけれども、イオンモールウォーキングといいまして、今イオンモールでは店内を健康維持のために雨風の日でも散歩できるというところで、お年寄り中心に今店内をウォーキングされる方が多いので、ではそれに対してもっと健康維持の仕組みづくりをしましょうねということで、歩いた距離であったりカロリーが分かるようにする表示を貼ったりとか、あと歩き方を、右側なのですけれども、歩き方をプロの方に教えてもらうとか、あと自分のウォンに記録できる仕組みをつくって、自分の今の健康状態なんかをチェックできるゾーンなんかも今設置しております。

次、子育て支援なのですけれども、イオンモールでは、先ほど2,000人以上の従業員というところで、そのメインになる方はやはり小さいお子さんのいる女性の方であったりとか学生であったりがやっぱり多いので、特に働くママを支援というところで、事業所内保育園というのを必ず設置する方向で今進めていまして、働くママが職場に預けて、そのまま働きに行くという仕組みづくりをしております。

左下の放課後教室は、これは学童に対してちょっと塾がついているみたいな、習い事ができる学童みたいなイメージで、これは首都圏中心に今設置しております。

右側の学び、体験プログラムなんかは、これは不定期で行っているお子様の学びのプログラムで、これも店内で行ってまして、運動プログラムであったりとか職業体験、真ん中はファーマーズプログラムといって、これは外ですけれども、こういう農業体験なんかのプログラムなんかも今進めているところがございます。

長くなりましたけれども、最後です。高齢者、障害者支援なのですが、まずバリアフリー新法に基づいた独自の設計基準を作成してまして、新店舗なんかは特にこちらの対応を進めているところがございます。先ほどとちょっとかぶっていますけれども、ユニバーサルデザインと書いてあるこの部分に関しまして、デジタルコンシェルジュとフロア、イベント案内、これは人をつかまえないと全然分からないというお声もあるので、この機械で簡単に情報を入手できるような仕組みづくりをしています。ちょっとこれは若い人のほうが得意かもしれませんが、そういう仕組み、人がいなくて

も分かるような仕組みづくり。

ベビー休憩室、これは小さいお子様が大体トイレだったりとか着替え、困りますので、こちらの充実も図っています。

登録制優先駐車場、これなんかも大体どこのお店も必ず障害者用の駐車場あるのですけれども、勝手に変な車に止められたりとか、そういうこともよくあるので、これに関してはゲートつきの登録制の駐車場にしていますので、本当に必要な方しか止めれないという、そういう駐車場を今設置しています。

右側、シニア世代のセカンドライフを支援というところで、これも最近高齢化社会でございますので、シニアの方々へのよき第二の人生を送れるような生活クオリティー維持向上というプログラムを今全国的に広げていまして、こういう相談会だけではなくて、従業員に対する認知症のサポーターの教育、これなんかも今進めているところでございます。

説明は以上でございます。ありがとうございました。

(阿部 亨委員長) ありがとうございます。

以上で意見の開陳は終わりました。

次に、質疑を行います。ご質疑のある方はお述べください。

(門間雅己参考人) 1点補足させていただきます。

先ほど林が説明した中でちょっと漏れていました。福島市さんとは従前に防災協定を締結させていただいております。それをちょっと説明が落ちていましたので、補足させていただきます。

以上です。

(阿部 亨委員長) ありがとうございます。

それでは、ご質疑のある方はお述べください。

(尾形 武委員) 懇切丁寧に説明をいただきましてありがとうございます。

我々福島市といたしましても近くにこういった大型のショッピングセンターができるということは、市民の人は楽しみに待っている方もおられますし、同じような職業の方は自分の商売に影響がどのくらいあるのかなという不安があらうかと思っております。そんな中で、我々経民の委員会といたしましても、この影響についてどうなのかということで所管事務調査をしているわけなのでございますが、ただいま説明をいただいたことで少しは、少しといたしますか、概略の理解はさせていただきました。

そんな中で、脱炭素社会ということで、最初の3ページ、地域の再生可能エネルギーの活用促進ということで、100%脱炭素でどのような発電システムを考えておられるのか、お伺いしたいと思います。

(藤田雅士参考人) 今ご質問あった再エネの関係でございますけれども、今いろいろ検討中ではありますが、基本的に今一番有効なのは太陽光発電だと思いますので、太陽光発電で、実はイオンモールで先日、まちの発電所というのができていまして、日本全国いろんなところに、東北でも200か所ぐら

い発電所を造りました。なので、その発電したエネルギーを持ってくるのですけれども、なかなか今太陽光というのは、昼間は大丈夫なのですが、夜のあれがあるので、100%にはまだちょっと程遠いのですけれども、これ蓄電池がもうちょっとすると商用化してくるので、蓄電池などを導入することによって、100%はまずいくのかなと。足りない部分については、今電力会社さんでも再エネ由来の電力を販売していますので、それをちょっと購入させていただくなりして埋めていくのだろうなとは思っています。基本太陽光になります。

(尾形 武委員) 分かりました。脱炭素社会を目指すということで、こういう大型施設の場合はどうしても相当な電力需要が見込まれるということで、環境に優しいこれからの時代ですので、よろしくお願ひしたいなと思っております。

(渡辺敏彦委員) いろいろ話を聞かせていただきまして、ある意味行政以上の地域貢献ができるのかな、非常に大きな期待をしたところではありますが、今もあつたように、地元の商業者に対する影響という心配があります。そういった中で、店舗の概要の中で直営が1万5,000平米で、テナントが5万平米というようなことではありますが、その中に地元の業者の方々というのはどのぐらい入るのでしょうか。

(藤田雅士参考人) ちょっと補足させていただきますと、我タイオンモールという会社は実は珍しく小売をやらない会社でございまして、不動産業で床を貸しています。そのうちの先ほど1万5,000平米をいわゆるイオン東北株式会社、別会社なのですけれども、ここに貸します。残りの5万平米は、ではどんな方々にお貸しするかというと、我々としてはやっぱり3分の1は地元の方に入っていただきたいというふうには考えています。3分の1はいわゆるナショナルチェーンというか、日本全国どこへ行ってもあるようなやつが入っていただいて、残りの3分の1は目新しいもの、福島県で初めて出ましたよとか、今まで、そもそもこれの店舗というのは、今福島県内の状況をいろいろ考えたところ、ふだんの買物はやっぱり福島市内で事足りると。ただし、いわゆる土日に関しては、1時間半かけて那須へ行ったりとか、仙台へ行ったりとか、1日行って、帰ってこないのです。なので、そういった外に出ている消費を中にとどめるという目的がございまして、仙台に行かなければならなかったような専門店を福島県内で作ることによって消費を出さなくしようというのが、それが大体3分の1を予定しています。なので、地元の方々がどのくらいかというと、地元についてもいろんな地元があるので、あれなのですけれども、できれば県内とか、いわゆる東北というくくりが地元になるのだと思うのですけれども、3分の1をやっていただいて、できればもっとローカルの福島市内とか伊達市内のお店が3分の1出ていただくことが理想かなというふうには思っています。

(渡辺敏彦委員) ちょっと外れるかもしれないのだけれども、今全国的にいろいろ展開していますよね。私は松川なものですから、安達のほうにベイシアができたり、いろんな大きいのができますよね。そうすると、地元の小さい店屋さんやめてしまいますよね。やめざるを得なくなるというのかな。そこで例えばベイシアさんがいなくなってしまうたらば、買うところなくなってしまうと心配する人いるのね。全国展開の中で、イオンモール自体がなくなってしまうなんていうところは幾つかあるの

ですか。

(藤田雅士参考人) イオンモールがなくなったところというのは、いまだかつて、1か所、2か所ぐらいはあるのですけれども、そこにはちゃんとまた違った形で商業施設、時代によって多分求められるニーズというのが変わってくるので、例えば50年前は大型のものが求められていたエリアが、50年たった今では、逆に大きいのはちょっと疲れると、小さいのを造ってくれというようなニーズが高ければ小さいのを造りますから、そうやって生まれ変わるといえるか、地域のニーズに合わせた形に常に変化していかなければいけないと思っています。買物難民とか、そういういなくなってしまったから、買物ができなくなったという状況はなるべくつくらないようにしていきましょうよというのがイオンの考え方ですので、現時点でそういったことはないのかなと思っています。ご懸念のそういういなくなってしまって買うところがなくなってしまったというのは今のところはないかなと。

(沢井和宏委員) 福島市にもイオンがございますね。この大変すばらしいコンセプトの中で、福島のイオンと伊達の北福島のイオンのコンセプトの違いなんかはどのような、ある意味で福島もこのようなすばらしい場所になれば、またそれなりに違うのかな。ただ、狙っている意味合いは違うのかなと思うのですけれども、そこら辺の違いを教えてください。

(藤田雅士参考人) まず、福島市のイオンというのは、あれはどちらかというと広域から人を集めるのではなくて、周辺の方々、イメージとしては、車で15分ぐらいの方々の日々の買物の利便性を満たしましょうよという考え方でやっています。なので、当然伊達の北福島のほうで開けたとしても、あそここの店は役割が違うので、存続させていくことになります。では、今回の伊達の北福島はどうなのだとすると、どちらかというとイオン福島については週2回か3回来てくださいみたいな、マーチャンダイジングというのですが、そういう商品の構成になっていまして、今回の伊達の北福島については月に1回来てくださいよと、月に1回遊びに来てください、今まで仙台とか那須とかに行っていたのをやめて、福島で1日遊んでくださいよというコンセプトになります。なので、そのMDというのは専門店構成が実はまるで違って、周辺のお店が潰れてしまうとかいう話もあるので、多分周辺にないものを入れていく方向になります。なので、先ほど体験型の体を動かすゲームみたいなものがありましたけれども、そういったいわゆる物を売るのではなくて、サービスというか、体験、そこに1日いられる時間を売るという考え方のほうが正しいかと思うのですけれども、そういったものを目指しています。商圈につきましては、どちらかというと相馬とか、米沢とか、あと白石、南は福島市内なので、そういったところから月1回来てください。月1回だと年間52回、残りの年間300回は違うところに行ってくださいみたいな、そんな感じで構成しています。なので、違いというのは多分そこ、大きなところはそこかなと思っています。

(粕谷悦功委員) イオンさんの場合は、福島のイオンもいわゆる1階にはスーパー的な機能がありますね。今回の北福島の場合も、おそらく1階はイオンのスーパー的な機能がつくられると思うのですけれども、イメージ的にはイオン福島とこの北福島のスーパー的な機能、日常の食べ物を買物する、こ

れの面積の比というのはどんな状況になるのですか。

(藤田雅士参考人) これちょっと先ほどご説明させていただいたものなのですが、ここの部分がいわゆる今回、イオン何店なのですか、イオン北福島店とか、3階建てなのですが、ここの機能がいわゆる福島と同じ機能になりまして、面積は福島店の同程度かなと思っています。イオン福島店にも入っていないような、そういう目新しい商店街をつくるという形になっていますので、面積的には、いわゆるGMSという、ゼネラルマーチャンドライズストアという部分が1万5,000平米になります。

(粕谷悦功委員) 1万5,000平米というと、イオン福島の場合は3階建てで、1階は食品フロアがほとんどですよ。2階は衣料品関係で、3階がキッチン用品かな。こういう中で、その一体化したものが入ると、同じようなやつが。特にスーパー機能、魚売ったり、おすし売ったり、こういう機能はその中でイオン福島と比べてどういう面積比率になるのですか。

(藤田雅士参考人) 食品売場の面積も同程度になるのかなとは思っていますけれども、要望が高ければ、やっぱりお客様の声が大きければその面積を増やしていくことになりまして、少なければ減らしていくという形になるので、今一概にこのぐらいですよというのは言いづらいですけれども、おそらく食品売場の面積は同じぐらいかなと思っています。それは、これからいろんな声とか状況を見ながら詰めていくことになりまして。

(粕谷悦功委員) こういうイオンモールさんなんかが出てきますと、地元、例えば私は特に伊達市の保原町の商店街とか、梁川町商店街、これは昔から地域の皆さん、地元住民がいろいろ、まんじゅう買うにしても、魚買うにしても、そういうショッピングエリアになっているのですけれども、このイオンさんが出店することによって、そういう地元の中小的商店街の皆さんと共存共栄を図るという、そういう考え方の内容は、これは地元が頑張らなくてはいけないということが基本なのですけれども、イオンさんが出ることによって客足がイオンに向くということで、非常に懸念されるという、そういう見方をしている方が多いのだと思うのですけれども、その辺のイオンさんと地元のそういう商店、福島も駅前商店街とか、こういう皆さんそういう思いがあると思うのですけれども、その辺の共存共栄という、そういう考え方についてはどのようにお考えですか。

(藤田雅士参考人) もう既に伊達と保原の商工会さんとはお話しさせていただいてまして、商店街の中で、例えばおまんじゅう屋さんとかいらっしゃった場合、うちの中でおまんじゅう売っても、多分こっちのおまんじゅう売れないのですよね、もともといた人には。やっぱり今まで食べていたやつがいいので、この人たちの分をこっちのまんじゅうという話では多分ないのだろうなと思っています。ただ、とはいえこっちも、まちに吸引力がないので、細々とやっていらっしゃいます。我々のほうは、もう相馬から、宮城県から、いろんなどころから集客するので、それを利用しない手はないですよというお話はさせていただいています。なので、では皆様が、ここ、まず年間1,000万人はいかないのですけれども、500、600万人ぐらいは来るので、これをどう利用しますかと、僕らに何ができますかというお話はさせていただいています。例えば今ITの世の中なので、別にここの商品ここに持って

くる必要は全くなくて、何かQRコードでびよっとやって、ネットで買ったところから発送するみたいなこと、そんなことができればいいのではないのでしょうかねというお話はしていますけれども、これ以上やると我々もおせっかいになりますので、あとはちょっとお話しの中で、できること、できないこと、あると思いますので、十分お話しさせていただきたいと思っていますし、これは別に伊達市内に限ったことではなくて、福島市内のいわゆる観光の強化ということで、例えば今回アウトドアショップとか入れるのですけれども、アウトドアショップの目の前にキャンピングの何か展示をして、今日キャンプ場ここ開いていますよという、立て看板とか、看板1個つけるだけでも、ではこの後ちょっと行ってみるかとか、そういうことで、伊達市内だけではなくて、周辺の市町村のいわゆるキャンプ場の活性化になるでしょうし、観光、温泉だって同じような、もしかしたら足湯を載っけて、ではこのままバスで行きましょうか、飯坂温泉行きましょうかとか、そんなふうにもなると思うので、そういったものを僕らがあれするのはちょっとあれなので、皆さんで考えていただいて、うまく使ってくださいよというのは常に思っていますし、そういったいろんな申出とかお話には真摯に受け答えしていきたいですし、できることは協力していきたいというふうに考えています。

(門間雅己参考人) 今ので先ほど藤田が言いました補足のやつで、事例をちょっと申し上げますと、例えば今利府、宮城県の利府のお店なのですが、先ほど言ったQRコードを店に用意してまして、利府には非常にスイーツショップが多いものですから、例えばうちの店に来ていて、あっ、今日はお父さんの誕生日なのだと、では誕生日ケーキ買おうということで、その地元の、QRコードを使って、地元のお店に発注をする、お客さんがそこに取りに行くという事例もやっています。ですから、そういう取組も可能だなというふうに考えていますので、やっぱり餅屋は餅屋のところに行くとか、先ほどのあんパンの話ではないですけれども、そんなような対応もできるというふうに考えています。

(粕谷悦功委員) 今のそういうQRコードを利用した地元の商店街との結びつき、これ非常に、それなかなかいい話だと思うのです。福島にも結構ケーキなんか作っている有名どころあるみたいですが、そういうところに飛ばして、そこで買えるような環境をつくるとか、そういうのをどんどんやっていただきたいと思いますけれども。

次に、結構今イオンさんは、IT化は進んでいるのだ、結構いろいろ。例えばイオンカード一つにしても、ワオンから何か、ポイント切替えどうだ、これ高齢者にとって非常に難しいのだな、なかなか。だから、高齢者政策として、どういうふうに、そういうITを活用していいけれども、高齢者に対してもっと優しいような、何かITの中でも高齢者にはもうちょっと優しい、そういう取組が私は求められていると思うのですけれども、その辺はどういうふうに。

(藤田雅士参考人) おっしゃるとおりで、別に高齢者に限らず、我々世代も非常に分かりづらくて、それを今一本化しようという動きはあるのですけれども、それぞれ発行している考え方とか、その辺がばらばらなので、調整を取らなければいけないので、すみません、ご意見として承らせていただきます。

(渡辺敏彦委員) これは9ページのモビリティというので、福島交通だろうと思うのですが、7路線今度乗り入れとあるのですけれども、県北、どの辺からというか、今バス大分廃止になっているでしょう。向こうだって国見、桑折とか梁川とかずっとあるのだけれども、これどの辺のエリアのあれになっているのかな。例えば福島市のほうも南の端から行くとなると、多分福島に一回バスに乗ってきて、そこで今度乗換えしていくような格好になると思うのだけれども、バス路線、現状の7路線というのはどういうものなのか。本当に田舎の人はバスも通っていないところも多いから、逆にその辺、買物できない人、イオンさんのほうで福島交通に話をして、路線を新たにするとか何かということも今までやったことはあるのでしょうか。

(藤田雅士参考人) 今のバス路線のお話なのですけれども、現状、目の前、1日47本ぐらいバス走っていますので、それが今回の計画地のちょっと南側の伊達の交差点で左右とか、いろいろ分かれているものを取りあえず一旦お店に、お店というか、来てもらって、そこでハブとして乗換えしていただくような、そういった今お話をさせていただいています。まだ決まりではないのですけれども。それプラス、あと伊達市さんのほうでコミュニティーバス1本走らせるような計画で考えています。それ以外に、いろんなご要望というか、乗り入れ希望があれば、1ブース空けていますので、ちっちゃいコミュニティーバスだったら十分そこは入ってこれますので、さっきの飯坂温泉とのコミュニティーバスとか、あと各観光地とのコミュニティーバスというのは走らせることが、お話しいただければ、走らせることができると思っていますので、今バスが廃止になっているというのもそのとおりで、おそらく各自治体の方々も補助金入れているのですけれども、やっぱり我々が出店すると、交通弱者というのは絶対いるわけで、交通弱者という、お年寄りとかってすぐ頭に浮かべるのですけれども、そういうのではなくて、高校生とか、免許を持っていない人たちというのがやっぱりバスに乗ってきますので、バスの利用率が結構上がります。単純計算で常にバスって5人乗っていれば黒字だということなのですけれども、一番顕著だったのが、震災のときに開いた甲府のお店なのですけれども、甲府駅からバスで30分ぐらいかかったところにあるので、500円ぐらいの運賃かかるのですけれども、開店というか、朝一番のバスからもうぎゅうぎゅう詰めで、ドル箱になっているのです。なので、赤字補填で今まで自治体の方も補助金入れていたかと思うのですけれども、これを解消する一つのきっかけになるかもしれないという、保証するものではないのですけれども、そういったものは狙っています。とはいえ、それ以外にも新しく路線を引っ張ってもらったときには、できればワンコインで、距離によるのですけれども、100円バスとか、そういうのをお願いするときもあるので、そのときには損失補填というのは当然、こっちからお願いして、あれしたときにはやりますし、損失補填というよりは、どちらかというバスの広告、ラッピングして、その広告費を払うようにしています。1台当たり多分二、三千万円払うと思うのですけれども、ラッピングバスで赤字を埋めてくださいよみたいな考え方をまずはします。

以上です。

(半沢正典委員) さっきの粕谷委員との関係で、やっぱり適度な地元の会社、福島も含めて、適度なライバルでありながら共存共栄を図っていただきたいというのが一番の願いでありまして、それで眠っていた消費、地元の消費喚起と、あと外部からの消費を呼び込むというような地域になればなど、今回の出店をきっかけに、そういうふうに願ってしまして、そういう意味で共存共栄については今粕谷委員の質問からいろいろ藤田部長のほうからご説明いただきましたけれども、それで具体的にそれを前に進める観点から、なかなか多分地元の商店街、小さい商店街とかはイオンさんに対して敷居は多分高いのだろーと思います、アイデアはあっても。だから、風通しをよくして、ウィン・ウインの関係、ウィン・アンド・ロスではなくて、そういう関係を継続的に築くためには、ある意味行政も交えた形で、定期的にとというのはちょっと困難なのかもしれませんが、ある一定程度の関係を、良好な関係をずっと保っていくということが大切なのかなというふうに思っていて、そのような事例は全国的にあるのか。行政も交えた一定の協議みたいな話合いの枠組みを地元さんをつくっているイオンモールさんがあるのか、または今後可能性としてそういうのはあるのか、その辺のご見解をちょっとお伺いできればと思います。

(藤田雅士参考人) まず、地元行政と関係性をつくっているのかというお話がまずあると思うのですが、大体出店している市町村さんとはもう月に1回ぐらいは多分市長さんのところに挨拶に行っていますし、いろんな相談もこちらもさせていただきますし、逆によく選挙のいわゆる期日前投票所にしてくださいという依頼も受けますし、あと地域の幼稚園の似顔絵展やってくれとか、飾るところがないのでとか、そういったことはふだんからやっていますので、行政を交えた形って、何か協議会とかを別につくるわけではなくて、ふだんからコミュニケーションをよくさせていただいているので、事例があるかという、全部そうなっています。ただ、今回こちらに関しましては今、伊達市さんが幹事になっているのですけれども、周辺6市町村さんで、あしたもあるのですけれども、地域連携の枠組み、まさに今日出たお話をどう具体化していきましようかというお話、会議というか、話合いがありまして、ちょっと伊達市さんのほうにはもう関係各市町村さんの声を直接我々聞きたいという申入れをさせていただいてまして、今みたいなお話が福島市さんからいただければ、こちらも検討するようなつもりではいるのですけれども、そういった今枠組みはありますので、こちらの案件につきましてはそういったものを活用していただいて、ぜひお話しさせていただいて、別に我々だけがもうかる仕組みではなくて、我々をネタにという言い方は変ですけれども、ネタに、それこそ福島市内のおまんじゅう屋さんではないのですけれども、おまんじゅうさんが、売上げが伸びましたよとかいうのも我々は全然構わないですし、費用をどうするのだという話はあるのですけれども、そういったこともぜひやらせていただければという気持ちはずっと持っています。

(粕谷悦功委員) こういう最新のコンセプトのイオンタウンというのですか、これは近隣にはあるのですか、今。

(藤田雅士参考人) 近隣と申しますと、宮城県の利府に去年の3月に開いたお店がありますので、ど

こと言われたら、今それが最新になっています。ちょうど先週、岐阜県の土岐市というところで開いたところが今のところ最新なのですけれども、あともう一店舗今年開くのかな。今度愛知県の豊川市というところですよ。

(粕谷悦功委員) 比較的福島では新しいのですけれども、いわきなんかは、小名浜ですか、あれは全然違うのですか。

(藤田雅士参考人) あれとはまた全然違います。

(尾形 武委員) 地元の商店の方々との共存共栄を目指すということで、専門店に入る地元の商店の方というのはどのくらいを想定されていますか。今までのオープンした店の割合とかあれば。

(藤田雅士参考人) 地元というくくりがちょっと明確ではないので、何とも言えないのですけれども、当然店によっても違いますし、東京なんかはほとんど地元なのです。東京の店だとほとんど地元になります。名古屋とかでも地元比率高いです。では、福島、今回、地元ってどういうくくりなのかというのはあるので、ちょっとお答えしづらいのですけれども、ただ例えばナショナルチェーンの商品とか看板で地元の事業者さんが、FCというか、フランチャイズでやることもありますし、我々としては地元の方々に全部出ていただくぐらいでいいのですけれども、やっぱり地元の方の資金力とか、そういったもので出られるところ、出られないところ、ありますし、例えばスポーツだとゼビオさんとか、そんなところは多分出店する力があるでしょうし、あとちょっと郡山になってしまうのですけれども、アオキのフルーツとか、ああいうところは普通に出ていますけれども、地元、それこそおじちゃん、おばちゃんやっているようなところが、では出られるかといったら、それはちょっとまたハードルが、後継者がいれば別ですけれども、そのぐらいでというのはちょっと難しいのかなとも思いますし、ちょっと一概には言えないのですけれども、ゼロではないのかなと思っています。

(尾形 武委員) とにかくテナントに関してはいろんな料金もかかりますし、小規模の商店の人は入りづらいのかなとは思いますが、やはり門戸は広げておくという理解でよろしいのですか。

(藤田雅士参考人) 門戸は広げておまして、要望があれば、申込みさえいただければ、お話は絶対聞きます。ただ、そのお話の中で、やっぱりちょっとなど諦める方もいらっしゃるでしょう、多分扱っている商品が物すごくすごかったら、こちらとしても、絶対あなたのところ売れるのだと、ぜひ出てくださいというケースもあるでしょうから、門戸は常に広げていますし、お話は聞かせていただきますということはお約束させていただきます。

(阿部 亨委員長) それでは、時間もちょっと過ぎましたので、以上で質疑のほうを終了いたします。

この際、参考人に委員会を代表して一言お礼を申し上げます。本日は大変お忙しい中、経済民生常任委員会のためにご出席くださり、また貴重なご意見を述べていただきました。心から感謝申し上げます。本日は誠にありがとうございました。

それでは、ここで暫時休憩をいたします。

午後2時43分 休 憩

午後2時47分 再 開

(阿部 亨委員長) それでは、委員会を再開します。

参考人招致の意見開陳を行います。

本日の参考人招致に関するご意見をお伺いいたします。ご意見のある方はお述べください。

(尾形 武委員) イオンモールの当事者の話を聞いたということで、大変参考になったのかなと思っております。具体的にイオンモールの全体像とか概略とか、あと営業方針やら、地域に対する貢献を交えた、レジャー施設を交えた大型の、行政を凝縮したような施設になってくるのかなと思いました。しかしながら、お客様といいますか、商圈が福島県内、中通りをターゲットにしているのだなということがいま見えたということで、週に1回、月に1回のお客様を大量に呼び込んで商売をするということでもありますので、それはそれで、若い家族連れなんかには非常に好まれる施設なのかな。翻って、高齢者の方はどうなのかということになりますので、それは今後の経営のやり方を見てもないといけないのですけれども、そういった意味で今日の参考人招致は理解が深まったということによかったなと思います。

以上です。

(粕谷悦功委員) 地元との共存共栄って、地元ってどこだと言っていましたけれども、県北40万都市圏かな、こういう商店街とか農家、地場製品の生産している農家とか、こういう皆さんとの共存共栄というものに対しては門戸が広げられていて、それはしっかりと取り組んでいきますよということの考え方を持っているということが認識できました。一方で、そしたらそういう門戸を広げて、考え方も持っているというところに地元のそういう人たちがどのように対策を取って、あるいはイオンと連携して事業を進めていくのかということがまたやっぱり大きな課題だというふうに思います。福島の商店街もそうだと思う。共存共栄で共に栄えていきますよと言っているけれども、その言っている内容に対して、そういう地元の商店街、農家の皆さんを含めて、どのようにそれにイオンさんと一緒に繁栄するような取組をするかということはやっぱりまだ相当な課題はあるのかなというふうに思いました。

それと、私はイオンといったときにはスーパー機能、いわゆる魚とか、あるいは果物とか、野菜とか、納豆、豆腐とか、そういうものを売っている店が非常に主流になって、40万商圈のそういう皆さんがそこに買物に行ってしまうのかなと思ったら、福島イオンと同規模程度だというと、そこで買物をするためにあえて伊達のイオンモール北福島に、どんどんイオンモールに行くという、そういうスタンスではないなというふうに思いました。

もう一つは、その一方で、イオンさんとしてはそれが目的ではなくて、いわゆる若い世代、子供を持っている世代、中年くらいまでかな、こういう人たちをターゲットにした新たなモールの取組を実施するのだなということの認識ができました。ですから、そういう人たちがフィットネスやったり、

あるいは何かこんな体力増強の取組をするということで、いっぱい人が来ると。そのことによって、帰りちょっと買物して帰っていくかというような、そういうスタンスのモールなのだなというふうに感じました。それで、イオンもそれをターゲットにして人を集客するという考え方があるのだなというふうに思います。

以上です。

(沢井和宏委員) コンセプトがよく分かって、大変よかったかなと思います。今粕谷委員言われたように、やはり目的がどちらかというと商業よりも、広がりや観光のほうに広がるような、遊びのほうに広がるようなイメージがありました。福島市としてどうするのか、どういう働きかけをしていくのかといえば、先ほど地域の魅力発信ということで、周辺6市町村による話合いを持っているというような話をお聞きしましたので、地元ではない、地元は伊達市なので、地元の情報発信は積極的にやると思うのですが、やはり福島市としてはイオンモール北福島も積極的に福島市の観光情報発信をやはりこちらからお願いして、その場を借りていろんな情報を提供して、発信していただくというような、そういう積極的な活用の仕方をしていくのがいいのかな、そして観光を、逆に県内外から来た目的でイオンを訪れた方を福島市にも呼び込むというような、そういう戦略がいいのかななんて感じました。

以上です。

(半沢正典委員) 今回の調査の目的の大きな部分は、福島市の影響を、マイナスをプラスに変えるという部分を何かいい手だてはないかなというのが今回の調査の大きな目的の一つだというふうな認識の下、今日臨んだのですけれども、地域の貢献、またお互いの相乗効果ということでいろんな提案なり実績なりの話があって、全てを信じろというのはなかなかあれでしょうけれども、やっぱりそういうことをしっかり担保するとか、実現に向けてやるというのは、本来は民民でやらなければいけないのですけれども、事福島市に当てはめれば、やっぱり行政が前面に出て対応することがいいのかなと。そういった意味で、福島市、行政の役割というのは非常に大切な部分を占めざるを得ないのかなというふうに思います。だから、今後オープンに向けて動き出し、そしてオープン後も末永く共存共栄の道を探るという意味では、行政の、先ほど言ったように基本は、原則は民民だけれども、やっぱり行政の役割をどんどん強化すると、そういう意味では、今沢井さんおっしゃったような6市町の地域の枠組みもあるので、その中でしっかりと発信力を高めながら、創意工夫をした提案をしていくというのが非常に大切になってくるのではないかなと感じました。

(渡辺敏彦委員) 地元の商業者に対しての影響は、結構共存共栄できないぐらいの影響はあるのではないかな、これはなかなか困難でないかなというような感じは受けました。あと、それ以外に、コンセプトの中でいろいろあったように、物を売るだけでなく、様々なことをやっていくという話なものだから、逆に今度商業者だけでなく、福島市でもいろいろやっているところあるよね。行政としてやっているところもあるのだかもしれないけれども、そういった意味での影響、例えば遊びに来てく

ださいというようなイメージでやられてしまうと、これからの駅前活性化でコンベンションがどうの、いろいろやっているよね。そういった中で、向こうに行ってしまったらこっちは来なくなるとか、だから広い影響、そういったものも考えられるということから、しっかりと福島市、これをつくっていく努力というのが必要になってくるのかなと思いました。店屋さんだけの話ではないような気がする、この話を聞くと。

(小熊省三委員) 私からは、商圈のところでは45分だとか30分という話がありましたけれども、高速に乗れば本当に広い範囲になってくると思うので、大きなところを考えているのだなと思ったことが1つと、それから説明の中でイオン直営の部分と専門店という話が分けてありましたけれども、専門店になるにはテナント料がかなり高くなるので、地元の業者がどれだけ入ってくるのかというところがやっぱり疑問に思ったことと、それから部長の話だと、いわゆる地元っていろいろ定義があるというようなことを言っていて、福島もあるけれども、もうちょっと、東北までも含めて地元みたいなニュアンスのような発言があったので、結局それだけの専門店として魅力を持っているお店が地元の中でどれだけ確保できるのかということの中で、答弁の中では確かに共存ということを前提にはしていたけれども、本当に地域の中で、ではその共存ってどれだけ本当に図れてくるのかなということは今後の課題というか、客層が違うというのは確かにそうなのだけれども、本当にそれで地域との、日常的なあれは福島だと部長は言っていたけれども、どうなるのかなということが、まずその点が第1点心配だったところでした。

あと、渡辺委員も言っていましたけれども、今回の話の中でいろいろそれこそエンタメから、それからカルチャーの問題から、いろんな展開をしていくということで、そういうことを考えれば、商店だけではなくて、ほかの福島にある既存のところとの問題ってどういうふうになってくるのかなという新たな心配というか、僕自身はちょっと感じました。

以上で発言は終わりです。

(阿部 亨委員長) では、私から。皆様から意見は大体出ておまして、この施設に関する概要とか、あとイオンのコンセプト等々に関しては、初めてこの辺詳しくお伺いしたということで、その辺は十分に理解はいたしました。

それで、地元商店街との、今回の調査目的ということで大型商業施設開業に伴う影響ということなので、この調査目的に関して、ではどうなのかということですが、なかなかやはり地元の商店街には厳しい状況にはなるのだろうなというふうには予想ができます。部長からお話がありましたが、その辺に関しては、集客という点でイオンモール絶対的な自信があるということで、お客様を集めることによるイオンを利用してほしいというのですか、それを何とかイオンに乗っかるといいますか、そのような形での何か策、手だてですか、そういうものに関してはやはり考えていくべき。そして、イオンのほうに働きかけていって、何かやっという部分。民民の部分ではあるのですが、先ほどもお話したように、そこに行政として関わっていて、何かできる部分があるのかなというふう

若干私自身も感じまして、そこがやっぱり福島市として我々が、行政が関わっていくべきなのかなと、その辺に今回の調査目的の何か策なりの部分というのがあるのかなというふうに私自身も感じました。確かに本当に住民の部分というのは十分理解はしているのですけれども、先ほど来商店街でも消滅していく部分とか、高齢化等々後継者不足などに関してもなかなか乗っかれない部分はあるのだなという部分は十分感じておりますので、その辺に関して私たちが手だて、策を考えて、やっていくべきだなというふうに感じたところでございます。以上でございます。

ほかにご意見のある方。

(粕谷悦功委員) イオンさんからすると、イオンモールを設置した場所は伊達市だわね。これは何か非常に地元中の地元みたいな意識で、行政ともいろいろ話ししているというのは、市長とも話をしていると、商工会議所とも話をしているというのだわ。だけれども、商業圏の中では6市町村の皆さんとの連携も図るといようなことを言っているけれども、福島市はその中でどういうことの話をしているのか、これはさっぱり見えない。それと、伊達市の商工会議所と話をしているというけれども、福島市の商工会議所との話は、これ伊達市にできているイオンモールだから、福島市の商工会議所は、俺らはやっぱりそんなに言えないなということになっているのかどうか分からないのだけれども、その辺がちょっと何かまだ福島市にはまだまだ不明なところがあるわね、取組が。福島市の商工会議所、いわゆる地元の商店街への支援として商工会議所がどういうふうにイオンモールと話をしているのか。やっていないのでしょうか。だけれども、伊達市とはやっているのだよな。伊達の市長のところにはしょっちゅう行っているとかいって話しているのだ。そこが何か違うのかな、ちょっと。違うのかな。やっぱり福島市は伊達市外だから。40万商圈の中に入っているけれども、違うのだろうか。市長が話しなくても、商工観光部でイオンとそういう話をしっかりしていくとかいうことならいいけれども、それはどうなっているのかな。あんまり言えないのです、我々は、伊達市ではないからということなのか。

(阿部 亨委員長) では、ご意見をいただきました。ありがとうございます。

本日いただいた意見については、正副委員長手元で内容を整理させていただきまして、調査のまとめの際にお示しをさせていただきたいと思っております。

意見開陳について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。

行政視察を予定しておりました静岡市ですが、台風第15号の影響により、現在、視察の受入れを中止しており、本委員会の視察につきましても受入れができない旨の連絡がございました。急な変更のために、皆様には大変申し訳ございませんが、正副委員長手元で代替の視察先を調整させていただきました。

調整の結果、愛知県豊橋市に視察を受け入れていただけることとなりました。聴取項目といたしましては、商店街の現状と課題について、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。

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) それでは、そのように進めさせていただきます。

以上で経済民生常任委員会を終了いたします。

午後3時06分

散 会

経済民生常任委員長 阿部 亨