

第四回あるかぼーと・唐戸エリアマスタープラン推進会議 議事録

日 時	2025 年 6 月 2 日（月） 14:00～16:30
場 所	市役所本庁舎西棟 5 階大会議室
参加者(委員)	下関市 前田市長（委員長） 下関商工会議所 入谷副会頭 株式会社山口フィナンシャルグループ 村田執行役員成長戦略事業本部長 （棕梨委員代理） 株式会社星野リゾート 星野代表 一般社団法人下関観光コンベンション協会 富永会長 山口県飲食業生活衛生同業組合 青木理事長 学校法人國學院大學 梅川教授 公立大学法人下関市立大学 杉浦副学長 一般社団法人下関 21 世紀協会 中野理事長 （欠席） 協同組合唐戸商店会 山口理事長

I 開会

前田委員長 皆様こんにちは。お忙しい中、本日のマスタープラン推進会議にご出席いただき、誠にありがとうございます。また、オブザーバー委員の方々にもご参加いただき、感謝申し上げます。

この会議も 2 年目を迎え、星野リゾート様による星野リゾート下関の開業が 12 月 11 日と近づいており、工事も順調に進んでおります。また、今朝は唐戸市場で朝市が始まり、お客様も多数来てくださいました。LINE の登録者数も 2000 人を超え、年末に向けて様々なコンテンツの準備を進めております。海響館の工事も進んでおり、8 月 1 日からリニューアルオープンの予定です。さらに、JR のディスティネーションキャンペーンも今年はプレ・キャンペーンとして、来年から本格的にスタートいたします。

これらの状況は偶然ではなく、目標と体制をしっかりと設定し、皆様のお力をいただきながら、着実に進めてきた結果です。下関は人口減少という困難な時期にありますが、皆様のお力を借りてこの困難を克服し、明るい未来を市民に示したいと考えております。多くの観光客を招き、経済効果や地域の活性化を目指し、さらなる賑わいを創出していきたいと思っています。

本日は、リゾート下関の進捗状況や星野リゾート様のお考えなどについてお話を伺えることを楽しみにしております。メンバーの皆様からも積極的なご意見や前向きなアイデアを頂戴し、私も先頭に立って推進してまいりますので、引き続きご協力のほどよろしくお願いいたします。

以上、挨拶とさせていただきます。本日はありがとうございます。

【委員紹介】

司会より出席委員を紹介。

北島事務局長 改めまして、皆様こんにちは。副市長兼事務局長の北島でございます。本日は2時間半の予定ですが、お手元の資料のとおり、内容が多岐にわたりますので、早速進めさせていただきます。それでは、よろしく願いいたします。

II 議事

【1. 令和6年度の主な取り組みの報告】

デザイン会議（カイキョーエリアマネジメント木村デザイン会議委員、熊谷デザイン会議委員）より、資料に基づき説明（説明の詳細は議事録では割愛）。以下審議。

A委員 ご説明ありがとうございます。質問ですが、今回の社会実験の目的は、各エリアの魅力を高め、そのエリアを回遊してもらうことだと思いますが、実際に歩く距離がかなり長いと感じています。そのため、滞在者の移動に関して何か検討されていることや取り組んでいることがあれば、ぜひ教えていただければと思います。

熊谷デザイン会議委員 現在の課題は、歩行距離が少なすぎることです。例えば、市場に来た人は市場で帰り、カモンワークに来た人もカモンワークだけで帰り、船で門司から来た人も市場を訪れた後すぐに帰ってしまうのが現状です。せっかく多くのコンテンツが揃っているのに、それを十分に体験してもらえていません。

今回の社会実験では、特に賑わいの視覚化に重点を置きました。例えば、市場で買い物をした人が市場を出た後、海響館の近くで子供が遊んでいる姿を見せ、そこまで足を運んでもらえる工夫を試みました。また、船だまりのエリアを行き来できるようにすることにも力を入れました。特に、100メートル先を突然歩けと言われると動かない人も、25メートル先に何かあればそこまで行くというように、連続的な興味を引くポイントをいかに作り出すかを意識しました。この試みを通じて、人々がより積極的に動いてくれることを確認しました。

将来的には、リゾナーレ下関のエリアや将来のA地区までつなげていくことを考えていますが、距離がさらに長くなる場合には、全て徒歩で移動するのか、パーソナルモビリティのようなものを導入するのかを検討する必要があります。いずれにしても、移動を促進するための賑わいや可視化の工夫があれば、人々は移動し、滞在時間が延びることが確認できました。これが現時点での状況です。

北島事務局長 先ほどお話いただいたパーソナルモビリティについてですが、昨年度、市の社会実験として実施しておりますので、今回の資料には含まれていませんが、市よりご説明させていただきます。

港湾局 昨年、パーソナルモビリティの社会実験を実施しました。電動モビリティを利用して、あるかぼーと内をゆっくりと回遊していただくものであり、3日間の実証運行で、約300名の方にご利用いただきました。特に唐戸市場からはいからと横丁に向かう利用者は、若い人を中心に多くご利用いただきました。

A 委員 ありがとうございます。こうした実験を行っている中で、今後の運用についても考える必要があると思いますが、距離の長さ自体が問題というよりも、実際にその場所まで歩いて行こうと思わせることがより重要だと理解しました。

B 委員 今のモビリティの話ですが、確かに行ってみたいかどうかも重要ですが、その行く行程が楽しいかどうかが一番重要です。つまり、その行程が楽しく、歩いて楽しい場所を作るという考え方が大事だと思います。

例えば、シカゴには「マグニフィセントマイル」と呼ばれる1マイル（約1.6キロメートル）の通りがあり、人々に歩いてもらっています。これを考えると、リゾナーレから唐戸市場までの距離を歩いてもらうためにはどうするかを真剣に考える必要があります。もし、送迎手段を作るとなると話が複雑になりますし、生産性も下がりますので、歩いてもらうための工夫が重要です。このプロジェクトの大きなテーマは、どうやって人々に歩いてもらうかだと思います。その観点から3つのポイントがあります。

まず、緑地を年間を通していかに活用するかが重要です。特に冬の魅力を引き出すことが大切です。どのリゾートもそうですが、スキー場以外では冬に観光客が減少する傾向があります。冬の魅力をどう引き立てるか、例えばライティングを使って雰囲気を作ることが求められます。冬になると現れる特別なコンテンツが効果的です。例えば、マスコミでも「今年も〇〇が現れる」と毎年取り上げられる桜のように、冬だけに誕生する何かが観光にとって非常に良いです。桜も散るから毎年見に行くわけで、年間通じて咲いていたら誰も見に行かなくなります。同じように、冬だけ現れる観光資源が必要です。

私たちが行っている氷瀑観光は冬だけの特別な体験として大きな集客効果があります。紅葉も秋だけ現れるからこそ、多くの人が見に行きます。北海道のトマムのアイスビレッジや青森のねぶたの流し灯籠も冬だけのイベントです。また、栃木の湯西川温泉では、冬になるとかまぐらのキャンドルライティングが並び、冬の観光資源として強化されています。

次に、平日の集客も重要です。子ども達の遊び場も重要ですが、平日にどうやって人を引きつけるかを考えることが求められます。平日に集客できる企画を立てることが重要です。

最後にインバウンド観光です。日本全体の観光消費額におけるインバウンドの比率が急速に伸びてきています。今後、インバウンドの比率はさらに伸びるでしょう。そのため、多言語対応を強化す

ることが必要です。英語表記などの並列表記を標準とし、観光消費額全体の約 1/4 を占めるインバウンドをターゲットにすることが重要です。見逃すと大きな損失となります。

この3つのポイント、冬の対策、平日の集客、そしてインバウンドの対応が大事だと思います。これを日常的に考慮して対策を講じることが重要です。以上です。

木村デザイン会議委員 今年度、岸壁沿いで社会実験を行いますので、ご指摘いただいたところも気をつけて企画していこうと思います。

C 委員 関門海峡の風対策や寒さ対策をどのように考えていらっしゃいますか？また、B 委員が言われたように多くの場所では冬がオフシーズンですが、下関はフグのシーズンであり、冬がオンシーズンです。冬は1年で最もお客さんが多い時期です。そのため、夜にも飲食店などに人を集める必要がありますが、そのための風対策や寒さ対策についてどのようにお考えですか。

熊谷デザイン会議委員 まず、寒さ対策や風対策についてですが、岸壁でできることには限りがあります。必ずしも岸壁を通る必要はないので、3つのラインを考えています。グリーンベルトや街中の縦道を通して街中を回遊するなど、複数のルートを整備することで対応できます。例えば、今日は風が強いから海側は避けてこちらのルートを通ってもらうと良いですよ、といったオルタナティブルートをしっかりと作ることが一つの方法だと思っています。

そうすることで、それぞれの道の特徴付けることも可能です。一つのルートにすべてを求めるのではなく、3つのルートを活かして全体を回遊する仕組みを作りたいと考えています。また、これを通じて下関全体に波及効果をもたらすことを目指し、火の山ぐらいまでも視野に入れた広い範囲での回遊効果も考えていきたいと思っています。

北島事務局長 まさに今、タテ道の話がありましたが、飲食店と町をどうつなげるかという点と、イベントの中でどうやって飲食を提供するかという点が重要ですので、下関の美味しい食材を十分に活かしていただきたいと思います。

D 委員 社会実験についてですが、たくさんのチャレンジがあり、とても面白いと思いました。将来的には常設を考えていらっしゃるとは思いますが、広域なエリアでいつどこで何が行われるかという情報発信が非常に重要だと感じます。課題の中に情報発信のサイト構築が記載されていましたが、今回の社会実験においてどのように情報発信を行ったのか、そして今後、サイト構築を含む情報発信の方針について教えてください。

木村デザイン会議委員 2024年の社会実験に関してですが、市民に来てもらうことを重視した際に、市報が非常に効果的であると判断し、市報に情報を掲載しました。そして、SNSでの発信や地元

のラジオへの出演など、ローカルメディアを活用しました。また、ホテルにチラシを置いていただくなど、従来の方法も取り入れました。今後については、色々と模索しながらではありますが、メディアの活用方法をさらに検討していきます。また、門司港とも具体的に連携して情報発信を行うことや、広域での発信にもトライしていこうと思います。もし何かアドバイスがありましたら、ぜひ教えてください。よろしくをお願いします。

D 委員 市民と共同でイベントを作ることが非常に重要になるのではないかと思います。例えば、ファンクラブのような固定的に協力してくれる方々を SNS などで募集することも検討して、市民を巻き込んでいくやり方が良いのではないかと思います。

E 委員 滞在時間が延びることについてですが、最初に言われた通り、唐戸市場に行く人は唐戸市場だけ、海響館に行く人も海響館だけが目的で、そこを一緒に巡るのは観光客の方でも長期間滞在する人に限られるのではないかと思います。市民の方も一箇所に行くのと他の場所には行かない人が多いです。これをどうするかが一つの問題です。

市民向けの戦略か観光客向けの戦略かをまず大きく分けて考えるべきだと思います。今回は市民向けのイベントが多かったと聞いていますが、観光客にどれだけ受け入れられるかが重要です。例えばヨガのイベントはわかりやすいですが、それ以外のイベントが少しわかりづらいつ感じました。ぜひともその点を考えていただければと思います。

滞在時間が短い場合、訪問回数を増やすことも一つの手だと思います。一度来て長い時間滞在してもらうのはありがたいですが、何度も訪れてもらえるような企画や実証実験があれば検討してほしいと思います。どうぞよろしくお願いします。

F 委員 委員の皆さんの質問を通じて、私が考えていたことがほとんど理解できましたが、1 つ気になっている点があります。この計画について話を聞いていて、誰がどのように利用するのかという具体的な顔が浮かびません。お客さんの顔、つまりターゲット層が見えてこないのです。

私たち民間事業者は、事業を始める前にまずお客さんの層を把握し、どの層をターゲットにして売り込むかを考えます。この計画についても、例えば海響館周辺の外構について家族連れの動きが見えてきますが、全体としてお客さんの顔が見えません。この点を明確にしないと、設備も企画も成功しないのではないかと感じています。マーケティング戦略が非常に重要であると感じます。

さらに、告知についても重要です。計画を実行しても、誰も知らないということでは効果がありません。告知戦略の強化とそのフォローが必要ですので、よろしくお願いします。

北島事務局長 ありがとうございました。それでは、議題 1 については、以上ということにさせていただきます。たくさんのご意見を頂きましてありがとうございました。

【2. A 地区事業の方向性】

公募等に関する重要な情報に触れるため、議事録公開なし

【3. ハード整備、空間改善の実施方針案】

熊谷デザイン会議委員より資料に基づき説明。以下審議。

G 委員 とても魅力的なご提案をいただいていると思いますが、グリーンベルトの検討の際に、もう少し中長期的な視点で、その先の海峡メッセや下関駅までどうつないでいくのかという点もご検討いただけると良いと思います。交通に関する話題も後で出てくると思いますが、現在、福岡方面から車で来て日帰り帰ってしまう人が多いという状況があると思います。そのため、夜に飲食を楽しむお客さんが少なく、結果的に経済効果が少ないという問題があります。

具体的な提案はないのですが、駅の方までつなぐことで、公共交通を利用するお客さんを増やす方向性もご検討いただければと思います。徒歩やバスなどでアクセスできるような形にし、滞在時間を延ばして地域全体の経済効果を高めるような方向性を考えていただければと思います。どうぞよろしくお願いします。

北島事務局長 ありがとうございます。他にご意見はございますか？よろしければ、審議事項に移りたいと思います。今ほどご説明いただきました来年度以降の検討方針について、デザイン会議等で進めてまいりたいと思いますが、ご異議ありませんでしょうか？

→異議なし

北島事務局長 ありがとうございます。それでは、その方針に基づいて、今年度以降の議論を進めてまいりたいと思います。

【4. 圧倒的な水際線の利活用の検討】

熊谷デザイン会議委員、木村デザイン会議委員より資料に基づき説明。以下審議。

前田委員長 ファニチャーについて期待しているのですが、先ほど少し話が出ましたが、船が着いた時や天候が悪い時に、それらをどのように片付けたり集めたりするのが気になります。ちらっと見えた箱のようなものは、倉庫のようなものでしょうか。また、港湾局は用地の使用について理解して進めてくれているのでしょうか？港湾局があまり好まないのではないかと心配していますが、大丈夫でしょうか？

熊谷デザイン会議委員 私からお答えいたします。港湾局の皆様とは細かく打ち合わせを行っているため、大丈夫です。倉庫のようなものに格納するのではなく、それぞれのファニチャーにタイヤが付いており、押して移動させることで全てが一つに合体し、風に耐えられるような計画をしています。岸

壁自体は非常に広いので、コンパクトにまとめて置くことで、クルーズ船が来た時にも邪魔にならないエリアをいくつか確保しています。そういった場所に移動させることを前提にしています。

今回の社会実験でも、どれくらいの時間で移動できるかといった練習も予定していますので、その過程を通じて、運営と設備のバランスを取っていけるように考えています。

C 委員 みなと協議会準備会というのは、どの団体で構成するかという案はあるのでしょうか？

木村デザイン会議委員 ご説明が不足しておりました。今回の協議会に参加していただく方々は、黄色で囲われている関門海峡に面した水際線の地先事業者を想定しています。将来的には岬之町の方にも接続して広げていくことを考えていますが、基本的には海側の地先事業者を想定しています。現在、随時それぞれの方々にお声がけをさせていただいている段階です。

C 委員 ぜひ、飲食事業団体も検討に含めていただければと思います。いろんな場所で飲食関係の屋台やキッチンカーが出ているのを見ると、そういった飲食事業者の団体も参加させることで、また違った反応が得られるのではないかと思います。ご検討をお願いしたいと思います。

F 委員 モバイルファニチャーについてですが、岸壁の 20m エプロンを使用するということですが、そこは国の所有ですが、管理は大丈夫ですか？ファニチャーは固定化はしてはいけないということですが、20m エプロンにこだわる理由がどれほどの価値があるのか、少し疑問に思っています。

また、せっかくこのような取り組みを行うのであれば、クルーズ客船が入ってくるタイミングに合わせる方がインパクトがあるのではないかと思います。その際、ソーラスの関係やその他の問題もあると思いますが、その点についてはどうお考えでしょうか？

熊谷デザイン会議委員 まず、下関の関門海峡の素晴らしさの一つに、大きな船が目の前を通る光景があると思っています。私自身、横浜で生活し、港のそばで暮らしているのですが、あのような大きな船が通る迫力は本当に素晴らしいものです。タンカーなどが目の前を通るその迫力は、本当にすごいことであり、この場所を歩きながらその船と出会うこと自体に大きな価値があると考えています。

そのため、エプロン側を人が歩けるようにすることには非常に価値があると思います。心地よく歩けるような空間を作ることは、マスタープランの議論でもあった重要なポイントです。それを実現していきたいと思っています。

また、モバイルユニットをクルーズ船が来た時に活用するという意見についても、まさにその通りだと思います。次の段階では、クルーズ船が来た時のお出迎えや装置としての活用も考えていきたいです。

今年度の実験においては、まずクルーズ船が来た時に邪魔にならないことを大前提に実証を行っています。これが現在の課題であり、そこにまず取り組んでいる状況です。しかしながら、将来的にはクルーズ船の来訪時に活用できるようにしていきたいと考えています。

E 委員 先ほどお話に出ていたみなと協議会準備会についてですが、デザイン会議もありますよね。このデザイン会議の皆さんが、みなと協議会準備会の企画や提案を行い、この準備会を作ることでしょうか。そして、この準備会には、先ほどお話しした黄色の範囲の皆さんが参加して、将来的にみなと協議会という形で、この地区の運営を行うという理解でよろしいでしょうか。

木村デザイン会議委員 はい、将来的にはこちらのエリアをマネジメントし、一体的な観光資源を作り出し、魅力を高める団体になっていくと考えています。

E 委員 それにはデザイン会議の皆さんも関わるのでしょうか？最終的に地先の事業者だけで準備会を立ち上げて、将来的に運営を任せるということだけでは、事業者と全体を考える方々の間で温度差があるのではないかと思います。そのため、デザイン会議の皆さんがどのように関わり、準備会を作り、実際に協議会をどう運営するかについて、具体的なイメージを示していただけるとありがたいです。

北島事務局長 ありがとうございます。おっしゃる通り、基本的にはエリアマネジメントの団体として将来的に運営する話です。その中で、受益者であるプレイヤーの皆さんと行政の方々が一緒に揃うことを想定しています。現在はまずその団体を作る段階であり、ファニチャーの議論やその他の議論も含まれますので、準備会を立ち上げて皆さんで話し合いを始めています。その中で、必要に応じてデザイン会議の専門家が関与し、サポートすることも考えられます。市は事業者ではありませんが、一緒に立ってサポートしていきたいと考えています。構成員としては基本的に地先の事業者の方々になりますが、みんなでフォローしながら、一緒に進めていくことを目指しています。

E 委員 ぜひ今のうちからしっかりと準備を進めていただきたいと思います。基本的に地先の人たちだけでやりなさいと言われても、すぐに対応するのは難しいかもしれません。そのため、コンサルタントの方々がサポートする形でも良いと思いますが、地先の人たちをコンサルタントが裏で誘導するような印象を与えないようにしてほしいと思います。メンバーが決まっていれば、そのことを堂々と公表し、明るい協議会を作っていただきたいと期待しています。

北島事務局長 ありがとうございます。そのほか何かございませんか？

→意見無し

【5. 交通・駐車場について】

都市計画課、市場流通課より資料に基づき説明。以下審議。

A 委員 2点質問があります。まず、駐車場の利用について、来られた方が負担を感じないようにすること、交通渋滞をいかに緩和するかが非常に重要な観点だと思います。せっかくあるかぼーとまで来てもらったのに、渋滞に巻き込まれてテンションが下がることは避けるべきであり、大変重要な課題だと思います。ぜひ実証に取り組んでいただきたいです。

1つ目の質問は、アイデアベースで恐縮ですが、駐車場において宿泊などの場合にダイナミックプライシングの導入を考えているかどうかについてお聞きしたいです。

2つ目の質問は、陸路やインターチェンジからのアクセスについてです。例として、新幹線や空港など一次交通からの接続について、何か検討されたことがあれば教えていただければと思います。

市場流通課 ダイナミックプライシングに関してですが、検討したいと考えています。ただ、どのタイミングでどのように値を上げたり下げたりするかという具体的な内容についてはまだ決まっておりません。それは今後の検討課題とさせていただきます。ありがとうございます。

榎本デザイン会議委員 後述の対策についても取り組みたいと考えていますが、まずは渋滞対策に取り組みました。今後は公共交通との連携も考えていきたいと思っています。特に、関門連携や下関駅からの動線設定については、協議を重ねています。コロナが明けてからお客さんが戻ってきて、非常に深刻な渋滞が発生したため、まずは渋滞対策を優先しました。これからは公共交通との連携も進めていきたいと考えています。

A 委員 ありがとうございます。このエリアは先ほど「圧倒的な水際線」という話がありましたが、海側から見ると玄関口のような感覚がすごいのだろうと思います。以前、実証実験が何かで空港の話が出ましたね。

共創イノベ課 昨年度の3月に「フライ&クルーズ」と称し、北九州空港と門司、それに唐戸の港を船でつなぐ旅をしながらの交通機関の実証実験を行いました。短い期間しか実証できなかったため、大変残念ではありましたが、利用された方からは非常に好評でした。空港から門司港または唐戸まで、乗り換えなしでおよそ1時間弱で着くことができ、船旅中に海の風景を楽しむこと、そして空を飛んだ後に海の空気を感じながら下関の玄関口である唐戸に到着するという体験が高く評価されました。

また、実際に渡船を運行してくださった会社からも、今後の採算ベースに乗せるような検討をしたという前向きな意見をいただいています。ただし、問題としては、北九州空港側に船をつけるため

の構造が整っておらず、船をつけるための岸壁がないこと、それに伴う安全性の問題などがあります。これらをどこまで空港側が整備できるかが今後の大きな課題となります。

将来の空港整備も含め、例えば夏休みの期間だけでも実施してみるなどの実証実験を継続して実施していきたいと思います。また、民間企業がそれを事業として成り立たせるための採算ベースを確立するための準備も検討していきます。

A 委員 ありがとうございます。首都圏から来られる方やインバウンドの取り組みとして非常に魅力的な試みになると思いますので、ぜひともよろしく願いいたします。

北島事務局長 ありがとうございます。そのほか何かございますか？

D 委員 今映していただいている資料の4番についてですが、全体の魅力作りの話を聞いていて、今回ようやく収入の話が出てきて非常に重要だと思いました。この4番の記述ですが、施設維持管理費用に関するものだと思いますが、「および」の後に「公共的活動を担う組織の支援」と書かれています。私は、多種多様な事業をこれから行っていくわけですから、エリア全体のマネジメント、いわゆるマネジメント組織の安定的な財源として、この駐車場の料金値上げが想定されるのではないかと思います。それが充当されていくことで、安定的で魅力ある地域を継続的に運営できるのではないかと考えます。この表現について、そのような理解でよろしいかどうか、お尋ねしたいと思います。お願いいたします。

共創イノベ課 ご質問にお答えいたします。先ほどご説明がありました通り、みなと協議会準備会というものを立ち上げました。まさにこの組織が将来のエリマネ組織になることを大変期待しております。行政的な観点から申し上げますと、公共の駐車場で得た収益をどのようにその組織に配分していくについては様々な制約をクリアする必要があります。

まずは、組織が明確に存在することが最も重要だと判断しております。お金の流れの仕組みを作っても、その受け入れ先となる組織がなければ、仕組みだけではお金は流れないのが現実です。そのため、エリマネ組織となりうるみなと協議会をこれから1年、2年、3年と時間がかかるかもしれませんが、しっかりと検討し、組織化していくことが必要です。

その間に、行政として、この収益をどのようにエリアの価値を高めるために配分するかという仕組みを検討していきます。これは、誰から見ても公平性があり、透明な資金の流れであるというスキームを作る必要があります。そのための準備をしっかり進めてまいりたいと思っております。

D 委員 ありがとうございます。今後のスケジュールにも関係すると思いますが、マスタープラン推進において、エリアマネジメント組織は非常に重要な役割を果たすと思います。今お話しされたような形で、前向きに検討を進めていただければと思います。

B 委員 渋滞の話に関連して、年間でどのくらいの頻度で問題が発生しているかについてお聞きしたいです。具体的な数字などはありますか。

都市計画課 年間で見ると、超特異日と呼ばれる特別な日があります。そうした日は、年間でも本当に数えるほどしかないと思います。

B 委員 それを数えると、年間で何日ですか？

都市計画課 ゴールデンウィーク、そしてお盆の時期、秋の3連休くらいです。大体年間通して10日から20日ほどです。

B 委員 ありがとうございます。観光地で超渋滞が発生するのは年間で大体20日ほどです。そのため、この20日のためにどれだけ投資をするかという議論がよくあります。ですので、渋滞対策に過度に注力し、物理的な大きな投資をするのは採算が合わないことが多いという現実があります。

だからこそ、重要なのは需要を分散させるマーケティング上の策です。これが事業者にとっても大きなプラスになります。例えば、レストランやショップなどでは、渋滞が発生する20日間はどれだけ人を雇っても席が足りないほど混雑しますが、それ以外の日は急に需要が落ちるため、正社員を雇うことが難しくなります。結果として、観光産業全体で平均すると約70%が非正規雇用です。

このように働いている人たちのウェルビーイングや収入、事業者の収益を考えると、年間を通じて需要を平準化させる策が必要です。ゴールデンウィークにはイベントを開催することもあります。むしろその魅力を少し抑え、その次の週やさらにその次の週にイベントを開催することによって、年間を通じての需要の平均化に近づけることが大切です。冬や平日のイベントも同様に重要です。

世界の事例を見ると、年間を通じてオーバーツーリズムが発生している場所もあります。例えば、年間で300日ほど渋滞が続く場所では、ホテルの部屋の予約制度が効果的です。同様に都市や観光地では、駐車場の事前オンライン予約を取り入れているケースがあります。事前の料金でコントロールするのではなく、オンライン予約を取り入れることで、駐車場に空きがない場合は訪れないという選択肢が生まれ、結果的に渋滞が緩和されます。

もう一つの方法として、公共交通機関への切り替えがあります。駐車場予約が満席の場合、電車や船を利用することで渋滞緩和につながります。年間で20日間の渋滞対策として、事前オンライン予約の導入も参考にすればいい策が考えられるかもしれないと思います。

北島事務局長 ありがとうございました。その他にご意見はございますか？

→意見なし

【6. 唐戸市場のリニューアルに向けた検討】

市場流通課より資料に基づき説明。以下審議。

C委員 唐戸市場は本来卸売市場です。それが海響館ができた時に、観光客を迎えるために現在のような飲食を提供する形になりました。では、本来の目的は何なのかというと、卸売市場です。私たち飲食業者が市場に行っても、魚がほとんどありません。多くの飲食業者が小倉の北九州魚市場で魚を買っているのが現状です。その程度に市場の内容が手薄になっていることを考えると、元々の卸売市場の役割を再考するべきではないでしょうか。

卸売市場として設立されたのに、その役割が飲食の提供に偏り、賃料など含め、地元の飲食業者に不公平感を与えている点も考慮する必要があります。これが、共存共栄に疑問を感じさせる一因となっているのではないかと思います。

市場流通課 魚がないというご指摘につきましては、唐戸市場の方にもお話をさせていただいているところです。今後、魚の供給をどうするかについては検討していきたいと思います。また、賃料につきましても適切な賃料を今後考えていかなければならないと認識していますので、こちらも今後の議論の対象となると思います。ご意見ありがとうございます。

北島事務局長 まさに今の点についてですが、物があることでお客さんが入れるのか、お客さんがいるから物があるのかというのは「にわとりたまご」のような関係かもしれません。資料につけておりますが、朝市を本日から始めており、冒頭でもご紹介いただきました通り、本日は非常に多くの方々にお越しいただきました。こうした取り組みを通じて市場を利用していただくことを目指しつつ、今後はハードの整備も進めていく所存です。

そのほか、ご意見等ございませんか？

→意見無し

【令和8年度に向けたロードマップ】

共創イノベーション課より資料に基づき説明。以下審議。

北島事務局長 ただいまの説明につきまして、ご意見ご質問等ございましたらよろしく願いいたします。

→意見なし

III 閉会

司会 ありがとうございました。それでは、最後に委員長の、前田市長より御挨拶をいただきます。

前田委員長 皆様、大変長時間、お疲れ様でございました。とても充実した会議になったのではないかと思います。思い返すと、2年半前、この会議が立ち上がった時には今日の資料にあるような写真は全くなく、皆さんと一緒に作り上げてきました。困難な時期もありましたが、皆様の力を借りて頑張ってきたことを非常に感慨深く感じています。

また、駐車場の対策についても、星野代表が2年前に初めてここでお話しされた際に触れられた問題です。その時にいただいたアドバイスを反映し、駐車料金を上げて財源とし、この街づくりのマネジメントを今後組織に預けていくという意味決定ができたことは非常に大きな成果だと思います。

それから3年後、5年後を目指す姿についても、今後の課題をブラッシュアップし、タイムスケジュールにロードマップとして組み込み、皆さんと一つ一つ予算化し取り組んでいくことが重要です。今年度にはリゾナーレ下関の開業し、その瞬間をできる限り行政と街づくりで応援し、連携していくことが求められます。

私は特にグリーンベルトが気になっています。そのエリアの中には民間の飲食業を営んでいる方々も多くいらっしゃり、その方々も我々の動向を気にしており、どのように投資すべきかを心配している方もいらっしゃいますので、この調整が今後必要だと思います。また、いただいた意見も含め、観光客の回遊方法や外部からのアクセスを考える必要もあります。

本日は多くの課題を共有でき、非常に有意義な会議となりました。委員の皆様方には温かくご協力いただいていることに感謝申し上げます。これから私も責任を持って、この街づくりを進める努力を続けていきます。唐戸を含む、あるかぼーとエリアをさらに元気な街にしていくことをお約束いたします。皆さん、引き続きよろしく願いいたします。ありがとうございました。

以 上