

第3回神戸市中央卸売市場本場西側跡地利用検討委員会議事録

日時:平成20年5月19日 10:30~12:00

場所:神戸市役所1号館 23階第5会議室

出席者:委員 13名

中川幾郎(帝塚山大学法政策学部教授)、西村順二(甲南大学経営学部教授)、
末包伸吾(神戸大学大学院工学研究科准教授)、南知恵子(神戸大学大学院経営学研究科教授)、
宗田好史(京都府立大学人間環境学部准教授)、岩佐光一郎(兵庫区自治会連絡協議会会長)、
藤原礼子(兵庫区連合婦人会会長)、小野博志(神戸商工会議所経営支援センター部長)、
田中辰夫(神戸市中央卸売市場運営協議会副会長)、藤原雅人(兵庫県神戸県民局長)、
中村三郎(神戸市企画調整局長)、吉武準一(神戸市産業振興局長)、新屋学(神戸市兵庫区長)

1 開会

2 議題 「跡地利用計画の検討について」

●資料説明

- ・第2回検討委員会 議論のまとめ(「資料1」)を説明
- ・運河の魅力再発見プロジェクト概要(「資料2」)を説明

●意見交換

- ・前回の会議では西側跡地の立地特性である市場と運河を活かした跡地利用をという意見が多数の委員から出された。今回は、運河と市場に関する部分に関して議論を深めていただけたらと思う。
- ・具体的に、どのようにその立地を活用し、連携するべきなのかという点についてご意見をいただきたい。
- ・運河については、活用の具体的イメージを出していただければと思う。
- ・市場については、食文化プラザの議論が出た。その捉え方として、卸売市場との連携というベースで考えるのか、神戸の洋菓子や神戸牛といった神戸のブランドも含めて広く考えるのかによって、食文化施設の規模や内容、対象とする圏域も違ってくると思う。
- ・併せて、事業的視点も踏まえていくことも必要かと思う。
- ・このような点を踏まえて整備の最終的な方向を示すことが出来ればと思う。
- ・今日のテーマは市場と運河ということだが、前提として、一定量の住宅ができることが想定される。そうすると、従来のコミュニティの方々との問題、連携など、いろいろ課題がある。
- ・市場の対岸の運河沿いはある程度整備がされているが、近隣に住む人が来ない。
- ・そこで、市場跡地の運河沿いの部分に、地域の人々にとっての空間として回遊空間を整備する。それにより、周辺の方々に運河沿いに来てもらうようにし、コミュニティとの連携を図っていく。
- ・市場については、卸売市場、また神戸ブランドというものがあるのだろうが、一定の買回り品を置き、数日に一回は来ないといけないような施設が入ることによって、地域の方々に運河の方に動いてもらう。
- ・そういうきっかけになるような空間づくりが、運河の活用の1つの方向かと思う。この跡地の計画と運河のことだけを考えるのではなく、運河が地域全体にとってコミュニティ形成に必要な空間である、という認識のもとでつくり込んでいくことが必要である。
- ・広域から集客できるような空間づくりを考えたとき、神戸は食文化が充実しているイメージがあり、海産物に関しても、菓子類にしても、神戸ビーフにしても、非常に知名度が高いので、これを生かすべきである。
- ・運河と市場と言ったときに、「卸売市場と小売りマーケット」、というところが見えてこない。海産物を実際に商業集積の中でどういった形で小売りしていくのかについて、具体的なイメージがつかみにくい。築地のようなイメージで賑わいが演出できるだけの取扱量があるのかとか、季節変動性を加味しつつそういった空間を演出できるのか、といったことを考えないといけないが、具体的な資料がないと、それが可能かどうか見えてきにくい。

- ・食文化プラザで、具体的にどういった商業集積を作っていくのか、どのようにゾーニングしていくのかなどについて、もう少し具体的な議論が必要かと思う。一番恐れるのは、中途半端なコンセプトで全てに配慮して、結局あまり魅力のない商業集積ができてしまうことである。
 - ・ただ、例えばスイーツはスイーツ、例えば卸売市場は青果や水産物を生かしたものということで行くのなら、それぞれで、一定の規模を形成できるのが1つのポイントになるかと思う。それぞれに配慮した形で、統一コンセプトに従って商業集積を作っていくことで、他の地域で見られないような、ある種チャレンジングなプロジェクトになっていくのかな、という印象を持っている。
 - ・国土交通省の運河プロジェクトに採択されたということで、予算的には限りがあるとしても、ハード面に生かせるのであれば、運河の景観向上に資源を投入していくのも1つのやり方であろう。
 - ・商業集積の方は、むしろコンセプト自体は固めて、あとはどういうふうに変革にコンペをしてもらうかを、実際の商業集積の規模、扱い量自体を考えつつ、議論していくタイミングにきている。
-
- ・前回の会議から今日までの間に、食品の偽装表示の問題や穀物の不足による食品の高騰により世間一般の食に対する関心が随分変わり、深まってきた。主婦の方は、口を開けば食費が上がった、食の安全が確保されていない、ということを行っている。だから、今回の中央卸売市場の開発コンセプトの中で、食の文化発信や食の安全などはもっと注目してよい。おそらくは日本の中で、食の安全・安心をテーマに何らかの施設を整備していく最初のものになりうる。
 - ・イタリアのトリノに、イーターリーという、45,000 m²の床面積をもつ、いわゆるスローフードの食品を集めた市場がある。トリノはスローフードが始まったブラという町のすぐそばにある。スローフードでいう、20マイル以内で採れた野菜を食べよう、つまり日本でいう地産地消だったり、無添加、有機、無農薬だったり、伝統的な料理方法、伝統的な品種の野菜をどうやってつくるかだったり、いわゆるスローフードが有名になった多くの文化的な内容を込めた食品が、トリノのこのイーターリーに来ればある、そういう集め方をした。
 - ・中央卸売市場の事業者の専門性を生かすことも大事だし、このままでは小売りを含めて、仲卸業者が減っていく一方なので、これだけのものを再開発する以上、新しい事業者、もちろんリーシングをしてももらえる商業資本にきてもらい、中核の企業に入ってもらえることがプロジェクトの中ではあるかと思うが、そのテナントに入る新規事業者に来てもらうためにも、強いコンセプトを打ち出すことも必要と思う。
 - ・この卸売市場跡地の問題というのは、神戸市にとっては、臨海部、港湾部の低未利用地をどう使うか、ということで大きなテーマである。だから、商業系に使うか住居系に使うかということについて、ここでもコンセプトが必要である。
 - ・高速道路網が発達したことで、物流が鉄道、船舶から自動車にシフトする流通革命が起こった。そこで、ロードサイドにある郊外大型店だけが、中央卸売市場よりも産地に近いという状況になってしまった。全国の商業統計を見ると、中央卸売市場に限らず、1992年を境に、卸売業は床面積も事業所数も従業員数も流通量も軒並み下がってきている。したがって、従来の流通の拠点として期待しても、卸売市場の将来は簡単には改善しない。
 - ・それに代わるもののお話になると、どうしても、新しい企画を呼んできて、そういう新鮮な食、安全な食など、ここに来ないとならないものを、ということになる。
 - ・日本でもアレルギーやアトピーの皆さんは、大手小売店に頼れないような食の調達をしている。そういう物を求めて、この中央卸売市場の食文化プラザに行くと全て揃う、関西一円から、少なくとも月に一度はわざわざ来る人がいるような、都市の拠点として作っていく。時代の背景をもとに、コンセプトをもう一度考え直す、あるいは深めていく時期に来ている。
-
- ・今まで、初代県庁の復元と、歴史資料館の併設をしてほしい、という話をしてきた。県では、初代県庁を作るということが本決まりになったようである。それも、現在私たちが検討しているこの場ではなく、その西側の二期工事のほうにつくりたい、という話だ。私はそれを尊重したいと思っている。
 - ・ある方から、神戸にバスで観光に来たときに、バスで来たお客さんが食事をする場所がない、跡地の一部に駐車場と食事をする場所を何とかできないだろうか、という話を聞いた。これと、ここで検討しているものとを結びつけて、この場所の活性化を図れればいい、という考えを持つようになった。
-
- ・私たちの仲間で、運河ということで小樽や松江の見学に行ってきた。ここで、運河巡りをしたり、かもめ船を浮かせてみたり、運河の流域をもう少し整備してほしい。船にのって運河の中を巡ると、兵庫運河は非常にいい。沿岸から見ると船の中から見るとでは運河の景色が全然違う。本当にこれだけのものが沿岸に揃っているから、これを巡ったらいい。行政でするのが難しいようなら、私たちでお金を

- 集めて、簡単な船なら、一隻ぐらいは可能なので、やってみようかと思う。松江では、橋の下をくぐる
ときに、船の屋根が下りたり、人間も寝たり起きたり、非常に牧歌的で楽しい。これは若い人も年寄り
もみんな喜んで乗るだろう、という船を見てきた。
- 中央卸売市場の有効利用、効果的な利用をしたい。市内各所で、特に野菜などの大規模な販売店が西区
などにあるが、安く新鮮な食品、野菜に限らずそういうものを売る販売所の大きなものを、中央卸売
市場につくっていただければどうか。湊川市場とはまた違って、ここで買えば、何か新鮮な気がするの
ではないかと思う。
 - 市場の材料を使った食文化。市場を出たところには、おいしくて安いお店がたくさんある。ああいうも
の、もう少ししゃれたものをつくればどうかと思う。
 - また、歴史的な点で見ると、県と市の発祥の地。何らかの形で、この場所でなくても、周辺に、そうい
うものを作ってもらえればありがたい。県庁は運河の真ん中にあったのだから。
 - 昨今の地域ブランド興しの動きの中で、神戸でももう一つ小さな地域のブランド興しが行われている。
今、地域ブランドで店が出ている場所を見ると、神戸のイメージである、おしゃれ・ハイカラな、洋菓
子、パン、喫茶などの店は、北野などの場所に固まって出ているわけではなく分散している。兵庫は、
神戸市民や外部の方に対する認知度がかなり低い。その辺りを認識した上で、ここで何が本当に必要な
のか考えないといけない。兵庫区南部の中の位置関係も考えないといけない。特に海岸線の活用をどう
するか。
 - 歴史的なものについて、神戸港発祥の地ということを見ると、神戸の歴史街道の出発点といえる。最
終地点がポートアイランドなのか六甲アイランドなのか分からないが、そこを巡るというか。海陸両用
の乗り物もできているし、屋形船風のものもあるが、やはりループバスとの兼ね合いで、海岸のループ
シブで神戸港の歴史街道巡りで、初代県庁があったり税関があったり、という形をきっちりと押さえ
ておかないと観光のスポットにならない。
 - 昨今では「見せる工場」が増えている。卸売市場を「見せる」という点でうまく打ち出す。先ほど食の
安全の話があったが、こういう風に加工されているのか、だから安全なのか、ということをお話するもの
ができないか。
 - 兵庫運河は昔に比べてきれいになってきている。昨年、私達で神戸ビュー・ポイント 100 選を募集した
ところ、運河も入っていた。ただ、写真にすると、どうしても、運河ではなくかもめになる。あの辺り
はお寺もあるし、それらを活かして何かできないかと考えている。私たちは区ごとに、地域興しという
か、お店をPRして応援するなど頑張っている。長田では粉物等に協力させてもらった。ただ、兵庫は、
どこにターゲットを絞ればいいのかで困っている。南北方向に、海と中間と山側とで文化の違いが大き
い。その辺を把握して出さないと、一過性のもので終わってしまう気がする。
 - 跡地全域を商業施設として考え、日本中で今までにない、中央卸売市場を核とした地産、地流、地消を
アピールできる、また、食育にも取り組める新しい開発を考えてもらい、兵庫区のこの地域を新しいイ
メージに変えるアイデアを盛り込んだ施設とするべきだと考えている。中途半端に安易な発想では、ハ
ーランドや三宮周辺との差別化ができず、住宅と商業が半分ずつという利用法は大変危険と考えて
いる。
 - 賑わいを取り戻そうとすると、交流人口、昼間人口を増やす仕掛けが必要だと思う。この地域は、我が
国の歴史を何度も動かしてきた地域である。とりわけ、明治維新期に初代の行政府が設けられたことも、
時代を動かした1つの拠点があったのではないかと、初代県庁舎をどのように復元するのか
について、検討委員会を設けて検討している。
 - 先週に検討委員会を開き、どの場所に作ればいいのかという議論をして、県としての希望の適地を固め
たところである。大輪田橋のたもと、現在の冷蔵施設か何かがある辺りが一番いいのではないかと。もっ
といい所はあるが、全体の開発コンセプトに大きく影響するし、いろいろな絵を描くのに描きにくいだ
ろう、ということがあって、その位置が一番いいのではないかと、という話で委員の間ではまとまった。
 - 今日はそのことをご提案させてもらった。当然、この検討委員会が最終的に決める、あるいは神戸市が
決めることだが、県の検討委員会では、この地域の歴史と関連性を持ち、かつ回遊性を持ちながら整備
をするのであれば、2期にはなるが、先ほど提案した地域がいいのではないかとというのが結論である。
 - 食文化というものをコンセプトの1つに置いてやっていく、ということだったが、そのコンセプトをど
う考えるのが非常に重要だと思う。

- ・神戸の卸売市場がどの辺りの産地からどれだけの物を集荷しているのかよく知らないが、築地のように、全国からの産品、各産地の一級品が集まって、その波及効果としていろいろな食文化が生まれ、活性化につながる、というのはよく分かる。それと同じことがこの神戸で実現できるのかどうか分からない。
- ・地産・池消、ということで神戸で採れた魚・野菜・肉など、神戸ならではの食に基づいたコンセプトでないと、観光バスで来て、ここで食事をしても、何これ、ということになってしまうのではないかと。本当にそのことが業として成り立つのかどうか、よく考えていかないと、単にある食文化ということでコンセプトを掲げて、大型商業施設が出店して、それで終わりということでは、意味がないのではないかと。
- ・食文化をコンセプトの1つとして置くのであれば、我々もきちんと議論して、どういうものにするのかを決めていく必要がある。
- ・運河は南部地域の活性化のために大きな資源となる。地域の皆さんも大変一生懸命やっている。それらも含め国土交通省のプロジェクトの認定申請をしたのであって、これから具体的な事業計画を、ということで、すぐに何かができることにはならないと思う。種々制約があり、具体的なメニューも限られてくると思う。
- ・長期的には、運河は大変良い資源なので、この跡地利用の問題と関係するし、兵庫区南部地域の活性化の大きなメニューの1つとは思っているが、必ずしも跡地利用とダイレクトに関係づけて考える必要もないのではないかと。むしろそれはそれとして、運河のプロジェクトを検討する中で、地域の皆さん方と活性化に向けて努力をしていく、ということではないかと。
- ・西側跡地の活用は、基本的に行政が自ら作るということではなく、事業者を募ってやってもらうことになるのだが、そういう現実論の中で、どういったことが考えられるのか。市場との隣接ということで、食をどのようにアピールするのか、ということをもともと悩んでいた。特に神戸では、水産物でも農産物でも、何でも採れる。裏返すと、例えば京野菜のような特徴的な産品があまりない。それをどうやってマーケットに乗せることができるのかと思っていた。
- ・昔は地産・池消という理念先行で、営業ベースになかなか乗らなかったが、時代は随分変わってきているのかなと思う。地産・池消という非常に地味な話について、ある程度代価を払って食事をする可能性が随分出てきた。少し、元気づけられている。
- ・兵庫区南部の繁栄・繁盛につながる場所であって欲しい。
- ・近くにウィングスタジアムもあり、ここだけの話ではなく、海岸線沿いの数ある可能性ある土地の1つの話だということをお忘れはいけない。
- ・兵庫は、平清盛よりももっと古くから開けてきた「元祖神戸」である。色々な歴史の集積がある。そういうものとのつながりを忘れてはいけない。中央市場がここにあった、ここが神戸の台所としてきたところだという記憶を残していく意味で、食をここで展開する案には多めに賛成である。
- ・運河は非常に魅力的な財産であるから、水そのものに親んでもらう工夫、船で巡るといったのはいいアイデアだと思う。
- ・去年パリに行ったときに、セーヌ川から運河へ入ってそこから町を見たが、まちの新しい印象が持てて非常におもしろかった。だから、水そのものを市民の方に使ってもらおうことが、ここに行ってみようかな、と思わせることになるのかもしれないという気がした。水そのものを使う、水に向かって物があるという感じ。夕方、水の所から吹く風を感じながら食事ができるとか、向こう側に沈む夕日が見えるとか。親水空間というか、非常に魅力のある空間ではないかと思うので、ぜひそういうものを活かす形でこれからやれば、非常にいいチャンスだと思うので、これによって何か兵庫そのものをPRできるものになれば、いいと思う。
- ・私の中で皆さんと共有しておかなければいけないこととして、大前提が2つあると思う。
- ・1つは、卸売市場をどう考えるのか、ということ。卸売市場があるということで、安全、安心、新鮮、安い、珍しいもの、季節を感じられるものがある、安くて新鮮なものが何でも揃う、というイメージを持ってくれる。その期待を裏切らないように表現することが大事である。
- ・もう1つは、運河の協議会をうまく使うこと。このタイミングを逃さず、協議会とうまくやらなければいけない。
- ・回遊性はあまり考えない方がいい。むしろ連続性を持たせて、その連続性の出発点を今回の西側跡地にする。駐車場も駅もある。食文化プラザがあれば食事もできる。私は甲子園球場の近くに住んでいるが、みんな球場へ行く道すがら、お弁当を買って、応援グッズを買って行く。そういう流れができていて、みんな買い物を楽しみながら、楽しみながらやって来る。

- ・そういう意味では、ハード的には集客施設があるわけで、商業施設が来てくれるのであれば大きい駐車場もできるだろうし、うまく活性化できれば、そこを起点として、運河沿いを行き来して、出発点でお弁当を買って、運河沿いで食べて、戻ってきて、市場で夕食のために新鮮な食品を買って帰る、という連続性のようなものがあつた方がいいだろうと思っていた。
- ・次の問題として、卸売市場と小売りの関係をどうするのか、ということがある。これは、卸売業者の方々にどこかで決断していただかないといけない。本気で関わるのか。小売りに打って出る気があるのか、ということを感じてもらわないといけない。
- ・その時に、一方では地域住民の集まる場所であり、他方では広域性も重要であるということは、扱う製品としては、近所の人買いに行きたい、と思うような最寄品は用意しないといけない。同時に、珍しい買回り品や専門品もないと中広域から集客できない。そのバランスをどうするのか。私に答えはないが、イメージではおそらく、最寄品よりは買回り品の比重が大きい方が魅力的だと思う。どこにでもある商業施設を作るのでは意味がなくて、市場があることで、珍しい製品がある、というようなものではないと。
- ・ボーナスが出た、子供が何かで優勝した、成績がよかった、だから今日はちょっと贅沢しようというプチ贅沢はあるわけで、そういう時に市民が買いに行く場所になる。最寄品ばかりではなくて、買回り品専門の軸足が必要だろうなと思った。
- ・地産地消で神戸のいろいろなものを集めることは大事だと思う。築地のように全国の商品を集めるのではなく、神戸の製品を集める、ハーバースウィーツはケーキ屋さんを集めた。それでよかったはずなのに、あまりうまくいかなかった。その理由を考えていかないといけない。そういうところが重要である。
- ・さらに、運河の活用。何か運河の活用をしないとイケない。そこで、舟に乗せて水辺を回る、そういう体験型が絶対に重要だと思う。
- ・県庁という文化は大切に何かを示さないといけないのだが、見せ方をよほど工夫しないとイケない。具体的には、舟で行って、ここでオリジナルの地点だよと水を触るぐらいの体験をさせて、ああ、ここだったのか、と思わせるぐらいのものをつくり込んでいかないといけない。ありきたりの建物を造ったのではおそらくだめだろう。
- ・相乗効果があるものを選ぶ。その中に必要なのは、ブランド性、歴史性や品格というものも意識すべきではないか、ということも今回の議論で出た。とりわけ、卸売市場というのは非常に伝統のある事業でもあるし、それなりのイメージを市民も持っている。それをどのようにリファインして、21世紀型の攻めていく卸売市場というイメージになるのかもしれないが、時代の最先端に位置する市場というイメージを打ち出しつつ、地域のイメージも上げていく。そういう非常に高度な発展戦略を今回は採用しないといけないという共通認識に立てたのかな、という気がする。
- ・その意味では、単に土地を高く売って、という単純な発想ではだめだ、というのも納得できる。ここでは、たくさんの変数を確認した。一番基本的なことは、経済性は決して見失ってはならない。また、食の文化の最前線を造ろうという話があつたが、もう一つ必要なのはブランド性。地域ブランドをどのように掘り下げ、横につなぎ、集合させていくか。どうすれば、ネットワークが可能なのか。そのためには、1つの品目だけではなく、複合的に集積しないとイケないということかと思う。
- ・次に、フレキシビリティも必要なのではないか。これはちょっとまずいと思つたらすぐに転換できる、そういう仕組みでいった方がいいのではないか。フレキシビリティのある事業展開をできる仕組みを考えられないか、ということではないか。
- ・運河の問題、また歴史的資源の問題については、県庁は第二期工事のところまで考えていると伺つたが、それによってその土地の持っている潜在的パワーと言うか、その土地の価格も、逆に高く維持できる可能性もある。デベロッパーは、行政の公的投資によって、反射的に利益を受ける。そういうことも含めた全体的な価値の上昇を、ストーリー的に描けるのだろうかということも感じた。簡単に言うと、確認されたことをもとに、もう一度コンセプト、開発概念、理念を磨き上げていきたいということと、潜在的な価値上昇がもっとも望めるような組み立てを考えていくべきだろう。それに必要な視点としては、単発ではなく相乗効果もたらされること。また、ブランド性を高めること。さらに、決めつけて、「絶対にこれだ」という頑固なやり方ではなく、フレキシブルな、次々と展開していけるような仕組みを考えていくこと。これらが次のステップではないかと。
- ・今日の議論でもまだ出尽くしていない要素もあるが、このような感じで、議論を深めて整理していったら、当委員会のまとめに向けて、もう一度努力していきたいと思う。

- 土地利用の問題として、例えば住宅立地したときの学校の状況とか、客観的な状況を整理しておく必要がある。
- 高価な処分ということを考えると、住宅が必要となるであろう。ただ、人が集う場所にするのであれば、住宅だけでは無理なので、どうバランスをどう取るかを決めていかないといけない。
- 例えば住宅でも、ファミリー型を中心にとか、戸建て群もあるような形でなどと条件付けということがあってもいいのかと思う。ワンルームマンションや単身者用ばかりになってしまうと、おそらく、ここで議論されているようなものになっていかない。理想論では、この委員会としては、そのへんの方向性のようなものまでコミットして、リクエストしていく。そういうことをしてもいいものかどうか。着地点として、大体どの辺りをイメージしておけばいいのか。
- バランスの問題ももちろんあるが、住宅の立地は、考慮する必要があるので、それが周辺に与える影響を議論した上で、提示する必要がある。
- 研究会では、プランがいくつか出ている。この検討委員会でコンセプトを出して終わりになるのか、より具体的に、例えば住宅型だとすれば具体的にどれぐらいの規模のものを造るのか、という話になるのか。あと残り2回ということで、それほど詰めた議論までは行かないだろうということは分かるが、この検討委員会でどこまで議論するのか、というイメージがつかめなかった。
- 住宅部分については、デベロッパーを選択する前段階で一定のコンセプトを出さないと、こういう形でコンペしましょう、ということができない。その辺りはいかがなものか。
- 今日までで3回の議論を踏まえ、住宅については、イエスカノーかという議論の他にも、イエスの中でもこんな条件があるのでは、という議論があると思う。その辺の議論を再度深めてもらいたいと思っている。もちろん、全体のコンセプトの中で、今後条件をつけていく中で、どの程度条件をつけていくのか、ということも今後議論があると思う。その辺は今日の議論を踏まえ、委員長とも相談しながら、できればたたき台的なものを今後つくっていけばと思っている。
- 研究会レベルでの、ある程度たたき台にした、いわゆるオーソライズはされていないにしても、これがベターではないか、というところまで出した程度の資料の、参考提起ぐらいはできるかな、と思うが、どうだろうか。
- 仮に住宅を造れば、どんな影響があるのか。そういうことは、次回にある程度資料的なものを出していきたいと思っている。そういったことを踏まえながら、全体コンセプトをどうしていくのかということ、また、市場と運河を大前提としながらやっていくべきだということ踏まえながら、その中でどうやって条件を絞り込んでいくのかなどについて、資料などを出すので、その中で議論してもらえればと思っている。今の段階で、クリアに、私達でここまで条件を出す、ということは持っていない。その辺も議論を踏まえながら考えていきたい。
- デベロッパーを集めて事業提案のコンペをすることになるのだろうが、デベロッパーの方も提案の明快な根拠となるようなデータはある程度あるかもしれないが、需要が読めるわけではない。今は、マンションで言えば、どのようなタイプが売れるのか、よく分からない。ワンルームタイプのようなマンションに入るような一人暮らしの人が増えていることは確かだが、それがどういう市場行動をするかが読み切れていない。高層マンションが売れるということは分かるが、そこに入居する人の属性がわからない。
- 今、1人暮らしが急速に増えている。国立人口問題研究所の統計だと、非婚化が進んでいるので、2025年には40代の男性の4人に1人、2030年には女性も40代で4人に1人が独身になる。一方で、兵庫区の高齢化は瞬く間に進んでいき、今の状況だと、2025年、2030年ぐらいには、人口のおそらく3割、4割が高齢人口になる。
- そういう大きな見通しをここで共有しておいて、今の人口がそのままコーホートで歳をとっていきとして将来像を描く。そうすると都市計画上、必要なことがわかる。そのときに、デベロッパーとやりとりをしながら、長田区、兵庫区の将来像と市全体の中で、臨海部の土地利用などを想定する上位計画、特に社会計画との関係のある程度生み出すことが必要である。商業施設としての拠点で、売べき人口、交流人口がどれだけ生まれるかということも考慮する。

- さらに、今すでに、大型小売店舗が、床面積を減らすと言っている。20年前から起こった流通革命は、今、次のフェーズに入ろうとしている。その中で、例えばバブルの頃から、ブランドづくりを一生懸命やって、ブランドに走っていたが、それももうだめになっている。食品を買う行動に関しても今急速に変わろうとしている。
- 例えばNHK総合テレビの朝の主婦向けの番組で、野菜を作れと言っている。食を、野菜を作れと言うところまで、視聴者の関心は集まってきている。地産地消をもう通り越してしまって、自分で作るしかない、と。
- このへんの大きな変化をどう捉えるか、ということ、我々もデベロッパー以上に先に捉えておかないと、いい勝負ができない。結局デベロッパーが用意する、「当面の」良い単価のプロジェクトを採用してしまうが、20年後、30年後を考えると、実は損な買い物だった、ということになる。どこかで、鋭く変化を見る、という視点を持っていないと、今までのやり方では通用しない、ということまで来ている。
- こうなればいいだろうな、という理想型がある。一方で、業者に実際に売ったときの現実の姿がある。ここには大きな乖離があるだろう。この委員会の軸足は、現実寄りを見ておいていいということを確認しておきたい。
- 現実寄りだとすると、資料が少ない。少なくとも人口動態だとか、ある種都市計画的な、基本資料のようなものや、卸売市場自体が結局どれぐらいの取引量があるのかなど。そういったものなしに卸売市場を生かすのだという議論をしても、難しいものを感じる。
- 人口動態、都市計画の考え方、卸売市場の動態などの資料は次回出させていただく。それから、今、理想にどれだけ近づき、現実どれだけ近づくのか、というのは非常に難しい問題だと思うが、当然現実と直面しているので、そういった上でさらに議論がある。例えば南部の活性化であるとかいろいろ考えていくのかと思う。
- ひとつおりの議論のバランスが見えてきたと思う。望むべき方向、理想的な方向はたくさんある。そのためには逆に、加速的にリスクも高くなる。それをクリアするために、現実に私達が取り扱う客観的データをもう少し豊富に揃えた方がよいだろうということ。
- ご専門の方々ばかりであったので、敢えてベーシックなデータを用意しなくても認識してくださっているだろうということが前提にあったと思うが、全員共通のものとするために、もう一度データを共有しながら、認識を一本にして、次回論議を行いたいと思う。
- 理想ばかり言っていたのでは話は前に行かないところもある。冒頭で言ったように、いくつもの変数を噛み合わせながら、迷路に入る議論では困るわけである。出来るだけ一つの事業で、複合効果が出るということの一つの選択肢としていくということ。
- 決めつけではなく、いつでも右や左へ動かしていけるような可変性を意識するべきだと申し上げたが、そういうストーリーをもう少し極めていきたいと思う。

●次回の検討会について他

- 第四回目の検討委員会は、7月下旬ぐらいにお願い出来ればと思う。
- 皆様方何かとご多忙かと思うが事務局と相談して日程調整させていただきたいと思います。以上をもって本日の議事を終了したい。ご協力ありがとうございました。

3 閉会

以上