

大船渡地区津波復興拠点整備事業 商業業務施設ワーキンググループ〔第1回〕の開催結果について

大船渡駅周辺整備室

大船渡地区津波復興拠点整備事業の推進にあたり、今年度、「エリアマネジメント」、「行政施設」、「商業業務施設」の3つのワーキンググループを設置し、エリア内に整備していく商業業務施設、公共施設等の機能や施設等の配置、規模等の検討を進めていくこととしています。

このうち、第1回商業業務施設ワーキンググループを4月30日（火）に開催し、今後の検討の進め方等について説明、協議を行いました。各委員から出された意見の概要は以下のとおりです。

※ 「◎」は座長発言、「○」は委員発言、「⇒」は事務局からの回答。

※会議の冒頭、今回のWGの検討に至る経過について理解を深めるため、参考資料である提言書等（まちづくりWGからの提言書、大船渡商工会議所からの要望書、大船渡市議会からの提言書）について、事務局及び商工会議所専任委員から説明を行った。

◎本日の協議事項は、これまでに提案された施設メニューの官民の役割分担と、津波復興拠点の区域拡大についてであるが、ご意見があればお願いしたい。

- 昨年から、商工会議所のご依頼を受けて勉強会のお手伝いをしてきた経過があるが、様々ある課題の中から、いくつかのポイントをお話したい。
- 大船渡地区では、浸水想定区域内に拠点を整備することとなっており、商業者は住宅を建てる資金を確保するとともに、店舗を再建が必要で、加えて浸水への対応もあり、店舗の再建はローコストにならざるを得ない。耐用年数の短い施設を造らざるを得ない状況がある。本WGではその点を勘案しながら検討いただきたい。
- このWGは、商業業務施設、産直施設、観光誘致等に関する配置計画案の検討が大きな目的となっているが、商業業務施設の検討は、ある意味、生活拠点機能となる商業の在り方の検討でもあり、産直施設もその要素となる。一方で観光誘致は広域からお客を呼ぶ観光商業を検討することとなり、生活拠点の日常利用を高める魅力づくりとともに、観光施設を集める検討が必要である。観光誘致等の「等」には、娯楽、文化の検討が含まれると思うが、娯楽・文化は商業につながりにくいという中小都市の課題があることから、大型娯楽施設ではなく、スポーツ、図書館など公共施設に近いもので維持管理が簡単な施設を検討いただくとよいと思う。
- 一つ目、生活拠点型商業の検討にあたっては、商圈分析を行いながら商業施設の規模を検討する必要がある。大船渡地区では、大船渡町が商業者にとって一次商圈、足元商圈となり、約1万人が規模となる。二次商圈はやや頻度が低くなる商圈だが、大船渡市全域を考えると、商圈人口は約3万人となる。家計調査では、人口一人当たり68万円/年を消費するとあり、売上可能金額の目安となる。東北地方の数字では足元商圈からは約50%が訪れることを想定し、人口の3割くらいの集客、市内全域からは3万人分の15%くらい集客することを想定すると、総額50億円くらいが大船渡町の売上として見込める。坪効率でみると、年間100~200万円/坪となるが、年間200万円を割り戻すと、売場面積で約2,500坪となる。ホームセンターなどの場合は少し低くなり、年間100万円/坪で割り戻すと約5,000坪となり、商業集積は2,500~5,000坪がマクロな商業床となる。これに対していろいろな商業者が集まってくる。最大どれだけ売ることができるか

を考えた上で生活拠点としての売上を考えて行かなくてはならない。

- 商業者が集まってくるのが理想であるが、どれだけ売れるのかを想定した計画を作成し、生活拠点としての商業の在り方を考える必要がある。商工会議所にも検討組織が発足したので、要望や提案をWGにあげていきたい。
 - 二つ目、広域観光、観光型商業の在り方を考える必要がある。このWGでしか議論する場がないので、大船渡地区で観光商業としてどう伸ばすのか、どうビジネスをつくるのかについてもご提案をいただきたい。
 - また、一部の意見ではあるが、従前からある産直市場的施設の集客が弱いので、この区域の海側に近いところで産直施設を整備できないかという提案がある。区域拡張のプログラムの中で、用地を確保してもらえないかということになる。施設を造るにあたっては、観光による商業プロジェクトといった、ソフト的な中身も検討する必要があるのでご提案いただきたい。
 - あわせて商圈人口からみた土地利用の可能性、プラスαとしての商業床面積からは、津波復興拠点の約4haの土地が、やや余ることが考えられる。今回計画している津波復興拠点整備区域を拡大すると商業の密度が下がる。コンパクトな商業集積と逆方向になる。どうやったらコンパクトになるかを、あわせて検討していただきたい。
 - 三つ目として、地域商業の担い手について、地域人材の育成のプロジェクトの必要性も、エリアマネジメントWGでご指摘があった。このことも検討していただき、商工会議所でも議論していきたい。
 - 被災前から商業を生業としてきた人の生活支援をどのようにするかも、検討する必要がある。自ら店舗を建設する資力のない人も多い。仮設店舗から本設店舗での再開を検討する中で、再建支援を検討することを、市にお願いしたい。
 - 四つ目、資料中、土地利用に関する課題が5ページに記載されている。商業業務機能の課題として、いくつか提案があった中で、まちづくり会社の設立がある。拠点区域内の土地は市有地となり、土地を貸すという考え方を受け皿となる民間の会社が必要である。まちづくり会社を誰が設立するのか、どのような仕組みになるかのほかに、市がどのような賃貸条件を出すのかがある。これについては商業業務施設WGで検討することになるので、賃貸借、定期借地、年数、賃料なども、あわせてWGで検討する必要がある。ぜひWGの中で意見交換をさせていただきたい。
- ◎かなり難しい問題を提示していただいた。本日は2時間程度を想定していたが、委員の皆さんに時間的な制約がなければ可能な限り議論していきたい。
- 全国の中小都市は、被災に関わらず、非常に厳しい状況がある。ポイントとして民間投資が進まず地域が衰退していることが挙げられる。
 - 今回の資料を見ると、売却意向のある土地面積が約9.4haある一方で、今回の商業者の出店希望面積は約1haしかなく、投資が少ない構造が見える。国の交付金制度を活用して市が用地を購入できるようになっているが、期限のある制度であり、交付金がなくなった後で、民間投資をどう呼び込むかの観点が必要である。
 - 街の賑わい、新しい人を呼び込むという点では、街並みの美しい街が成功している。地域のよいものを産業化したよいお店がある街はうまくいっている。デザインをつくるのが大事である。地域のいいものを活かしたブランド化を進める必要がある。産直施設がキーワードになる。
 - 大船渡らしさは「海とのつながり」ではないかと地元の方が言っていた。海とつながって魅力を創る方法を整理して、民間投資を呼び込む工夫を検討する必要がある。規模の問題はあるが、一定程度の商業集積が必要になるため、外からの投資を呼び込む必要が

ある。民間企業が投資してもよいと思うスキームが必要である。

- 釜石市に大規模店舗が出店するが、釜石市だけでなく沿岸の市全体を商圈と考えており、大船渡からも人を呼び込む方法を検討しているだろう。地域商業者と連携した店づくりをしたい、地域のよいお店を誘致したいと言っているが、まさに熾烈な競争が始まろうとしている。
- 図書館やスポーツ施設などで、行政が整備し民間が運営していく手法が多様化してきている。それらの手法を取り入れていくことで、釜石とは全く違う拠点を整備することができる。
- 今回の検討に当たっては、民間投資を呼び込むスキームづくり、釜石のような大規模店舗とは違う一体のエリアの造り方の検討、そのための海とのつながりを重視することが重要と考えている。

◎専門家の方々からさまざまな意見をいただいたが、商店街の方々や地元企業の方からも、ご発言をお願いしたい。

○仮設商店街の方々が知りたいのは、土地がいつ造成されるか、おおよその時期を教えてくださいということである。それによって我々もいつ動けるのかわかってくる。現在の仮設店舗を退去する際には元に状態に戻さなければならないが、撤去費用の積み立てについて話し合いするにも、時期がわからないと動けない。

○もう一つの大きな関心は、地元のホテルがいつ、どこに動くのかということである。他の店舗等の動向にも大きく影響するので、津波復興拠点内を含めて、早急に移転できるよう対応し、場所や移転時期を早く示してほしい。

⇒津波復興拠点区域については、6月頃から用地買収を行い、9月議会上程後、先行して造成工事に着手したい。3月までには造成を完了し、平成26年度からは建物の建築に入ってもらえるよう進めたい。個々の建物の整備期間はそれぞれ異なると思うが、概ね平成27年度末には先行地区は整備が完了する予定である。

⇒津波復興拠点区域内に地元の観光施設や宿泊施設を誘致することについては、この場でご了解いただければ早速調整に入りたい。名前が出たホテル以外にも宿泊施設があるので、WGで方針を決定してもらえれば、地元宿泊施設と交渉していきたい。

◎冒頭、委員から意見のあったまちづくり会社をどう展開していくかは、頭の痛い部分でもある。市としてどんなお手伝いができるかを検討する必要があるが、民間の皆さんが持っている印象について、ご意見があればお願いしたい。

○今のところ、まちづくり会社についての具体的なイメージはないが、新たな組織を作っていく方向では間違いないと思う。

○津波復興拠点の先行区域を先に整備していくという計画は理解したが、新しい県道の整備時期との関係で、先行区域の整備と同時期に整備が進められるものか伺いたい。

⇒同時の整備することは、現県道とう回路の関係など、工程上無理があるため難しい。ホテルの移転先がどこになるかでも変わってくる。

○新しい幅員の広い県道が整備されることを前提に新たな店舗を建てたいという人も多い。県道整備の工程がわからないと計画が組めない。

○また、WGを開催しながら具体的に検討していくのはわかるが、心配なこともある。コンパクトシティができたとして、その後の賑わい、集客力のあるまちづくりに向けた、

個々の店舗の魅力づくりが大変になってくるだろうと思っている。

◎冒頭の専門的な見地からのご意見と、実際に商業を営んでいる人の視点をどのようにすり合わせていくかが、このWGの役目でもあると思う。

○先行整備区域に商業用地を整備して商店が入っても、県道の移設等、周辺の整備の時期がどのくらいずれるのかが懸念される。先行区域に入った商店だけでは商業地は成り立たない。時間的なずれが心配である。

○造成完了は今年度末ということだが、できるだけ早い時期に前倒ししてもらい、できれば今年度中に本設に入りたいというのが希望である。商店街街区を造るには、3段階ぐらいに分けないとできないと思うので、街の構成を真剣に考える必要がある。できあがる街の姿が見えないと、商店もお客が来るかどうか判断できず困るので、平行してやっていく必要がある。

○資料7ページの避難場所の図で、津波復興拠点区域内に2箇所には○印があるが、どんなものを想定しているのか。

⇒資料中の青い○印が一時的な避難場所、右側が津波防災拠点施設であり、左側のもう1箇所は、道の駅などを想定している。

○避難場所には、ある程度の津波に対して安全が確保できる高さが必要である。産直施設はあまり高い建物を想定していないと思うが、タワーのような高いものでないと避難できない感じがする。

⇒JRから山側はT.P.+5mに盛土するので津波の浸水はない。浸水区域内でもT.P.+5mの高さがあれば、今次津波と同規模の津波でも浸水しない。図中の緑色の○印の範囲は、山側に避難できる区域を示しており、赤い斜線部分が避難困難な区域である。

⇒そのため津波復興拠点で建てる施設、産直を予定している施設、サンアンドレス公園にそれぞれ避難場所機能を確保すれば、避難困難区域が解消される。JRより海側であってもT.P.+5m以上の施設があれば、一時避難に対応できるという考え方である。

○大船渡地区のグランドデザインは、商工会議所から提案に基づいて進めていくとよいと思う。商業地は住宅地に対応してないと集客できない。公共、金融、郊外型店舗と商店街は通常、相反する部分があるが、今の状況はドッキングできるメリットがある。大型店で集客し、人の流れを作って個別の商店が呼び込む。大型店が立地できる広い土地もあり、ここに来れば生活に必要なものが全て揃うような街を創ることがよいと思う。

○まちづくり会社についてだが、商店街の業種想定等をしていかないと共倒れになる危険があるので、調整機能を有するまちづくり会社は必要である。自力で建物を再建するのが困難な商業者も多いので、間に入って土地や建物管理を行いながら運営していく組織が必要である。

○大規模店舗は、建物が大きくても集まる業種がしっかりしていないと人は呼べない。釜石の大規模店舗は中に入る業種が固定されるため、ホームセンター等は入らない。広域から集客には、すべてを網羅する土地利用の方が、効果が出てくると思う。

◎飲食店の方々のご意見も伺いたい。

○屋台村で営業しているが、飲食業組合からWGに参加している。来年12月4日に仮設

店舗の期限がくるが、移転先が決まって営業が再開できるぎりぎりまで屋台村を残したい。すぐ移設できる状態になるまで、飲食店の灯を消さないように進めてほしい。今の地主さんと交渉していただき、新しい街ができるまで経営していけるようにしてもらいたい。また、屋台村のようにまとまった形での移転を実現してほしい。

- プレハブ横丁は今年の 11 月が期限である。現在、飲食店組合でアンケートを実施しているが、先が見えないためアンケートも回答しにくく悩んでいる人が多い。
 - 飲食店街を創りたいと動いている段階であるが、大船渡町の飲食店は海と一緒に栄えてきた歴史があり、港と市街地が近いという良さがある。多くの客船や漁船が来て、三大漁場もある。
 - 駅からの人を集めるためにも、茶屋前にマリーナができればよい。釣り客など人が遊びに来ることのできる街がよい。
 - 船乗りのお客さんからは、船を降りてすぐにお買物したり、風呂に入ったりなどができるとうまいと言われる。拠点区域内に簡単なシャワー室などがあれば、人が集まる要素となる。海に近い土地に飲食店等が集積した街ができるように、皆さんに教えていただきながら提案していきたい。
- ◎今後、大船渡にどのような施設を整備していくべきかを検討する上で、いくつかのポイントをご指摘いただいた。本日、どこまで決めるのかは難しいが、ある程度、骨子となる部分のイメージを統一できれば、第 2 回につなげていける。さらにご意見をいただきたい。
- 現状、地域の方は、先行地区に入ったとしても、そこで商売が成り立つか、全体にどんな街になるかのイメージが持てないと思う。何年かけて、どんな状態にしていくかをわかっていないと、出店のための意思表示もできない。先に再建して経営を継続できるか、持ちこたえられるかも心配だと思う。言葉で説明しても理解できないことはたくさんあり、生活イメージで共有できるようにしないとわからないので、ここ 2 年ぐらいのスパンで、少しでもイメージを共有していく必要がある。
 - そのためにもまちづくり会社が必要であるが、今までのイメージでは追いつかない。釜石市では、まちづくり会社を組織し、市民文化ホールの整備と商業地をどう連携していくかなど、官民協働で検討していこうとしている。
 - 大規模店舗に頼らないで、みんなで議論できる組織をつくり、仕組みを作っていくながらイメージを共有しないと、先に出店した人は孤立する。結束が必要である。まちづくりに対して協議会的なものを作り、街のイメージを自分たちで創っていくことが必要で、このWGが終わった後も考え、そういった仕組みを作っておく必要がある。
- ◎大事な話を伺った。市としても検討が遅かったという反省がある。民間の力がメインにならないと、行政だけでは立ちいかない。まちづくり会社のノウハウのある方に協力いただくか、商業者が中心となってまちづくり会社を動かすか、選択を迫られると感じている。
- 各提言が取り入れた立派なグランドデザインだが、造成や土地買収など具体的に目に見えてこない実感としてつかめない。買収が進まないと家を建てられない、店も建てられないという難題ばかりで、その間に歳をとってしまう不安もある。何回も説明を聴いているが、目に見えるものにしていかないと、ついていくのが大変である。先行区域だけでなく、全体的な計画についてもどんどん進めてほしい。

- これまでのまちづくり会社は、中小企業庁から補助を受けて事業協同組合が建物を整備し、組合員が商売するのが基本的構造だった。建物所有者がテナントを誘致しないと商店街は立ちいかないということで、まちづくり会社ができ。まちづくり会社はたくさんあってよい。振興組合がまちづくり会社的に活動している事例もある。また、組合では意思決定に組合員の同意が必要なため時間がかかるが、株式会社であれば役員会で迅速な意思決定できるということで、近年は株式会社に対する支援策ができています。
- 大船渡の商業者のレベルは高く、まちづくり会社が多く設立される可能性はある。ただし、それらをマネジメントする仕組みは必要となるだろう。複数のまちづくり会社をうまくマネジメントしていく仕組みが、大船渡版になり得るのではないかと。飲食店の方々が集まって自分たちで提案したいというご意見があったが、それもまちづくり会社のひとつとなり得る。まずは応援する仕組みが必要である。

- 飲食店組合の発意も大事であるが、それだけでは実際に動けない部分もあるので、支援する組織が必要となる。この段階のマネジメントは役所の仕事かもしれない。
- 飲食店組合でアンケートを行っているということだが、これからどうやって仕事したいかということ議論する時には、行先が見えないまま意向調査をした時と、スケジュールや全体像を見せてから調査した場合とでは、意向は変わってくる。石巻市で災害公営住宅のアンケートを行ったが、当初は大規模店舗の近くに住みたいとの意向であったものが、その後、情報が整理されてわかってくると、意向が大きく変わった。意向が変わるときこそ、相談によって方向性を検討する時期になるのではないかと。集まって検討できる組織が必要である。小さいまとまりで動けるなら、それで動いていくべきである。

- まちづくり会社を、実際に行動している方で作ってもよい。店を経営したい人は大船渡には多いので、一緒にやっていく必要がある。

- ◎実際に何坪くらいの土地が必要かの規模感覚について、冒頭、委員から 2,500~5,000 坪というご提示があった。

- 一人当たりの消費金額 68 万円/人は、小売業のみの金額で、飲食業は含まれていないのではないかと。金額が小さく感じる。

- 飲食業などサービス業も含めた金額だが、金融、医療、燃料販売等は含まれていない。

- ◎市としても、様々な課題に対応していくため、いくつかの検討を進めている。一つは、どこまで精緻が得られるかわからないが、ハフモデル（注）で釜石市、陸前高田市、住田町、気仙沼市の商業エリアを対象に、商圈調査を実施していきたいと考えている。大船渡の適正な商業規模の想定を出して、委員からご提示のあった数字を重ねて、商業エリアの規模が理想的な形になるように検討したい。

- どれぐらいお客を集められるか、売上金額はいくらかを調査されるとよい。

- ハフモデルは集客がどこに住んでいるのかから調査する。政策的な観点と一緒にやらないとハフモデルの調査にはならない。

- ◎もう一つは、観光資源のブランド化、大船渡ブランドは何かの視点から調査を実施して

いる。観光そのものに関する調査も発注する予定であり、今後、観光をどのように振興していけばよいかを検討したい。

◎また、人を派遣してもらい起業支援、地元人材育成、様々な方に来てもらってモチベーションやスキルを上げる講習会を開催していきたい。皆様が新たな会社を興すための支援をしたい。

◎加えて、今年の4月から起業支援室を設置した。まちづくり会社をバックアップができる体制は整備している。

◎今日確認する事項が資料 11・12 ページに記載されている。公と民間事業者との役割分担について、内容を事務局から詳しく説明してもらってから協議したい。

⇒本WGのメインは商業業務機能ということで、公的な取り組みとしては用地を確保して提供し、民間事業者は施設の事業内容を検討していただくこととしている。交流機能など他のWGでも検討する項目もあるが、これらを含めて包括的にどのようにしていくかを検討していただきたい。行政施設、支援施設ができてくることを踏まえて、商業とリンクする部分について、ご意見をいただきたい。

◎提言書の施設関係を整理し、公的な施設としていくか、民間でがんばっていただくかを区分した資料だと思う。市が施設を整備し、商業者が施設に入るというイメージもあるかもしれないが、市が建物を建てることは難しいと考えている。基本は民間で整備し、民間で運営する方向で議論していただきたい。公的な取り組み、民間の取り組みでご意見はないか。

○交流支援機能に観光、広域型商業の項目を追加していただきたい。例として仕組みを挙げているのでこだわる必要はないが、このことについてもWGで議論いただきたい。

⇒観光の視点を含んでいなかったなので、追加したい。

○商業者の多くは店と住居が一緒だった。今は、住居を建てる分で手一杯である。グループ補助があっても、店舗までは負担が大きい。平均年齢は 60 才を越えており、店舗に要する建設費の負担が重い人が多い。

○行政に甘えてしまうとモチベーションが落ちるとの意見もあるが、現実問題として、家を建てなければならない、災害公営住宅も家賃負担がある、後継者がいない人も多いという状況があり、建物だけでも行政で建ててもらえないかという意見は多い。飲食店でも同様と思う。それをしてもらえるなら、参加する人数は集められる。街をつくるには一定の人数、業種が必要だと思うが、負担があると現状では厳しい。

○市が直接商業施設を整備するような事業はないが、まちづくり会社に出資し、市が所有するのと同様の効果があるファンドの制度がある。法律に基づいたものになるか、社債を買ってもらうか、国の制度によって異なるので、違いを理解して活用することは可能である。他にも様々な手法があるので情報提供していきたい。

◎市が建てなくても、どこかに建てられるということか。

○条件によって変わってくる。グループ補助で対応した方がまだよいか、行政に建ててもらった方が、家賃が安いという気持ちがある。条件次第だと思う。

- ◎ どういった形でまちづくり会社ができるか調査し、次回のWG開催前に事前打合せをした方がよいと思う。たたき台の会社イメージを作って協議する機会を設けられればと思う。
- ◎ 飲食業組合でもまちづくり会社の設置が可能との話について、どう考えるか。
- 実際にどのように動けばよいかかわからない。飲食店街をつくりますと言って、結局できませんでは済まないの、思い切ったことも言えない。いろいろな人がいるので、作るならやる気のあるメンバーでやりたい気持ちはある。新しい組織づくりの動きもあるので、まちづくり会社としてやっていく可能性はあるので、勉強し、相談しながら検討していきたい。
- ◎ まちづくり会社のイメージがないので、まだ検討できないという状況のようである。国等の支援事業もあるので、どんな形で支援すれば良いかなど、調査、整理したうえで情報提供し、次回WGの前に一度関係者で検討してはどうか。事務局で検討いただきたい。
- 心配することは津波復興拠点整備事業だけではなく、拡大区域の検討もある。先行地区のみの不安に対して、大型店舗の立地も示唆されたが、資料からは見えない。大型店舗、行政施設、金融施設などがいつ出店するなど全体の絵姿が見え、スケジュールや資金計画が立っていて、外部からの出店意向も見えるなど全体像がある一緒に議論できる。
- このWGは、まちづくり会社の設置ありきではなく、何をやりたいかを議論する場である。一緒に行動したり、お金を提示して議論する場を設けるためには、それ以前に何をやりたいのか方向性を詰めていくことが大事である。組織ではなく、リアルに動ける形を議論してもらえると、大船渡方式がイメージできると思う。
- ◎ 次に進めていくための重要な意見をいただいた。やりたいことが何か、商業者、飲食業から意見をいただき、市として何が支援できるかを整理できれば、次回、より良い議論ができる。せつかくなので市の委員からも意見等をいただきたい。
- (市委員) 非常に参考になった。役所は公平・平等でなければならない。何の応援もなく再開している人もいる一方、グループ補助を利用している人もいる。すべての方の意向を汲んで支援できればよいが、公平性をどう確保するかを悩んでいる。どうすることが大船渡のためになるか、悩みながら進めていく。
- (市委員) 土地区画整理事業は手続きが決まっており、そのとおりにしか事業が進められず、対象も土地所有者が中心となる。事業認可を得て土地の換地先を決めないと、建物の行先も決められない。その点、津波復興拠点整備事業は、買収して市有地にすることで、市がスケジュールを立てることができる。当初は4.2haの区域を対象として検討してきたが、土地を売りたい人、売りにたくない人、集約しないと使えない土地などがあったため、先行区域を設定した。
- 一方で大船渡地区の地下にはN T Tの電話回線や水道等の幹線が埋まっていて、移設に時間がかかる。先行地区用のライフライン関係に移設しながら、事業全体少しでも早く進めていきたい。国からは、事業内容がある程度決まっていないと予算をつけられないとの指摘を受けているが、早期にWGで具体的な内容を固め、予算を確保していきたい。

- （市委員）人とモノの交流を増やすことが大事である。道路から、海からの流れがあるが、海を中心に栄えてきた街なので、海を中心として考えていきたい。貨物船、客船が入ってきたときの人の動きなども考えていきたい。港と街が近く、地元の人も温かく迎えてくれる。来街者がうまくこのエリアに溶け込めるような街にしていきたい。

- ◎本日のまとめとして、事務局から提案した民間事業者と公的な取り組みの区分の考え方について、基本的にこの方向で進めてよいかという点、津波拠点に望むイメージ戦略についてもご意見があったが、この方向で進めてよいかという点について確認したい。
→事務局案のとおり了承。

- ◎津波復興拠点区域の拡大について、事業者の意向を踏まえ、必要に応じて拡大していく方向で考えてよいか。
→事務局案のとおり了承。

- ◎ご提言のあった津波復興拠点区域への宿泊施設の誘致についても、併せて検討していくことでよいか。また、その際、市外事業者からも出店意向があると想定されるが、市内業者に限定するか、こだわらないか、方向性を決めていただきたい。

- ビジネスマン対象のホテルや結婚式場があるホテル、素敵な部屋を貸すのみのホテルなど様々な形態がある。拡大区域も想定しながら、特に限定せずに考えて良いのではないか。

- 当初は、線路から新たな県道までが津波復興拠点の整備区域であったと思うが、先行区域の決定により、旧県道から海側は次の整備区域となった。諸事情があつてのことだと思うが、新しい県道と一緒に広い整備区域を検討してもらえれば進めやすいと考える。地元ホテルに津波復興拠点に移ってもらい、新しい県道も一緒に検討してもらった方が進めやすいのではないか。

- ◎区画整理事業の工程上の問題もあるが、なるべくご要望に近い形で検討できればと思う。

- ホテルの予定地は海側か、山側の土地も含むのか。
⇒津波復興拠点区域内である。

（注）ハフモデル：主として小売店舗の立地計画について、事前に集客力、売上高の予測を行うためのモデル式。消費者が買物をするときに店舗をどのように選択するかについて、身近な店舗を指向する、品揃えの豊富な（施設規模の大きな）店舗を指向する、駐車場が整備されているなどの利便性が高い店舗を指向する、の3つの要因により説明されるという仮設を基に、ある地区に対するある店舗の吸引力は、その地区とその店舗の距離に反比例し、店舗の規模に比例している。