

#### 第 4 回 懇話会 のふりかえり（懇話会開催後のアンケートでいただいたご意見も含まれています）

##### 「未利用地に求めるもの」についてのご意見

- ・クリニックなど生活利便施設はぜひ実現して欲しい
- ・クリニックを必ず誘致するために、区画を分けて安価な賃料にするなど、考えて欲しい
- ・街区内道路を石畳にするなど、ヨーロッパ風のまぢづくりが良い
- ・災害時のことを考えると、公共的な施設が必要ではないか
- ・文化芸術に関する記載があるが、ホールは無理にしても、屋外施設を造って欲しい

##### 募集要項に関するご意見

- 地元の思いが「主旨」には記載されているが、次項以降はあまり書かれていない
  - 懇話会で話し合わせた住民が望む施設や機能などの具体的な意見が、募集要項に反映されていない
  - 募集内容は時間をかけて決めて、公募案は最初からやりなおすべきではないか
  - 募集要項が抽象的すぎて、どのような事業でもできる。具体的な施設の機能やその割合などの条件や必須条件を付けるべき
  - 「歩行者動線」など表現が端的過ぎて、事業者に伝わらない。具体的に書くべき
  - 将来、使用用途や事業者が変更された場合にも、当初に定めた使用用途を厳守する記載をしてほしい
  - 高さ制限は、あまり低くする必要はないと思う
  - 大きな議論にはなっていないかったが、リサイクルや SDGs というテーマでまぢづくりを行うことが書かれていない
  - 住宅のみでも応募可能なのか。住宅でないと、事業が成立しないのか
  - 文章だけでは分かりにくいので、具体例を示し、イメージしやすくしてほしい
  - 制約を付けすぎると事業者の応募がないというが、事業者を誘致するためにどのような努力や調査を行ってきたのか
- （企業庁からの主な説明）
- ・高さ制限は、実際の募集時には具体的に記載します（市から 1.5 m 程度を想定していると説明）
  - ・提案書類の事業計画書の記載項目や「注意事項」など、地域の要望を具体的にイメージできるように記載を検討します
  - ・民間事業者へのヒアリングでは、住宅がないと事業が成立しないと言う事業者もいます。定住人口の増加が見込まれ、生活利便施設の集客にもつながりますので、提案の間口を広げた募集をします
  - ・ひとつの事業者がトータルコーディネートできるように、複数事業者による共同提案も可能とします

##### 事業用地の売却に対するご意見

- ・土地の売却に反対。定期借地の方がよい
- ・売却後の土地利用に住民意向が反映されない可能性が有り危険
- ・分譲された後は、企業庁も市も何も文句が言えない立場になり、懇話会をアライバイして住民の意思と思われかねない
- ・定期借地が売却か話し合いの場が要る
- ・定期借地が売却かはこの懇話会での議論の対象になっていないと認識していた、議論するのではなく住民に理解を得る場が必要
- ・定期借地が売却か別の場で専門家を交えて討議し、最適な方法を双方納得の上で決定してほしい

##### （市からの主な説明）

懇話会は、まちに対して望むことを地域の方と意見交換をし、共通認識を深める場であり、事業用地を売却が定借かという議論したり、決定したりする場ではありません

（企業庁からの主な説明）

定期借地は、事業の採算性等のため、誘致できる用途が非常に限られる。土地を取得した方が事業展開を見込めることや、定借が簡易な建物になる場合が多いことから、売却の方法で進めているが、売却が最終の決定というわけではない

##### （有識者からの主なご意見）

- ・募集要項案の事業計画書には「内容を網羅すること」とあり、しっかりとした事業者であれば大丈夫だと思うが、もう少し時間をかけて書き方の工夫など調整する必要があり、具体例を書き込むと、より良い事業提案がされるようになる
- ・事業者の提案を求めたいことから、要件を付け過ぎて、それが妨げられてしまうことを懸念する
- ・提案内容の書き方も大切だが、評価の手法も大切になる
- ・懇話会で話し合わせたことを、事業者の創意工夫を削がない程度に、具体例を入れながら募集要項の別冊資料をつけても良いのではないか。