

令和5年度第1回公園坂通り施設活用事業者選考委員会 会議概要

1. 会議の名称

令和5年度第1回公園坂通り施設活用事業者選考委員会

2. 開催日時

令和6年1月30日（火）10時00分から11時22分まで

3. 開催場所

我孫子市役所 議会棟 議長応接室

4. 出席者

【選考委員】

青木委員長、三牧副委員長、西田委員、中場委員、山本委員

【施設運営者】

Sugar 南田未来子氏

【事務局（企業立地推進課）】

鈴木課長、吉岡係長、宮澤主任、萩原主任

5. 次第

- (1) 我孫子市公園坂通り施設活用事業の現状について（報告）
- (2) 我孫子市及び活用事業者への助言について
- (3) その他

6. 公開・非公開の別

公開

7. 傍聴人

0名

8. 会議概要

令和4年10月に本選考委員会で選考され、令和5年5月にオープンを迎えた「ABISON SUGAR GARDEN（アビソン・シュガー・ガーデン）」について、選考委員へ事業報告を行い、各委員から施設運営に関して助言をいただいたもの。詳細は以下のとおり。

開会

（事務局）

お待たせいたしました。只今から「令和5年度第1回我孫子市公園坂通り施設活用事業者選考委員会」を開催いたします。皆様、本日はお忙しい中、お集まりいただき、ありがとうございます。

当会議は、委員会規則第4条第2項に規定されているとおり、委員の過半数、かつ、学識経験者及び我孫子市商工会職員のうち2名以上の出席がなければ会議を開くことができないと規定されていますが、本日は、人数要件を満たしているため、会議が成立していることをご報告させていただきます。なお、本日の会議の傍聴人の定員は5名でしたが、傍聴者はありません。また、会議録作成のため、録音させていただきますので、ご了承ください。それでは、ここからの進行は青木委員長お願いいたします。

（青木委員長）

この度は、お忙しい中お集まりいただきありがとうございます。一昨年10月に皆様に選考いただいた「ABISON SUGAR GARDEN」については、昨年5月にオープンしました。

オープン以来、市外からも多くの方が、アビソン・シュガー・ガーデンに来訪いただき、市の活性化に繋がっているとの報告を受けていますが、反面、事業実施において課題も出ているものと思います。

本日は、施設運営者である南田さんも参加しておりますので、事務局・南田さんの報告を受け、厳しい意見でも構いませんので、様々な視点からご助言をいただければと思います。

なお、最後には現地の視察もありますので、よろしく申し上げます。

議題に入る前に、今年度新たに委員に委嘱されました2名をご紹介します。

我孫子市商工会、西田さんです。

昨年、委員を務めていただきました平野委員について、鎌ヶ谷市商工会へ異動となりましたので、新たに委嘱させていただきました。

西田さん一言、ご挨拶をいただければと思います。

（西田委員）

我孫子市商工会の西田です。よろしく申し上げます。

(青木委員長)

続きまして、人事異動により新たに委嘱しました、中場都市部長です。

(中場委員)

都市部長の中場です。公園坂通りは賑わい創出を目的とした「歩きたくなる道」というコンセプトのもと、この3月に周辺地域の地区計画決定を行う予定です。今後とも賑わいを含めた街づくりをこの施設とともに推進していきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

(1) 我孫子市公園坂通り施設活用事業の現状について (報告)

(青木委員長)

それでは早速議題のほうに入っております。まずは、公園坂通り施設の活用事業の現状につきまして、事務局から報告をお願いいたします。

(事務局)

お手元の事業報告書に基づいて、事務局からご説明いたします。

まずは事業の経過です。公園坂通りは幹線道路としての役割を担っていたところですが、令和4年4月に手賀沼公園・久寺家線が開通されたことにより、市のシンボルロード、歩きたくなる道として整備の検討が始まりました。本施設はコンビニエンスストアの跡地ですが、市が借り上げ、公園坂通りや周辺地域の賑わい創出による地域経済活性化に寄与する事業を、民間活力により実施していくこととなりました。

次に、時系列での経過ですが、令和4年4月に市から諮問を受けて第1回選考委員会を開催いたしました。同月に事業者募集を実施いたしましたが、応募者がおらず、市の支援内容を見直した上で、同年7月に第2回選考委員会を経て、2回目の募集を行ったところです。その結果、南田さんを含む4事業者から応募があり、同年10月にプレゼン審査を第3回選考委員会にて実施し、施設活用事業者を南田さんに決定いたしました。その後、同年11月に基本協定書の締結、令和5年4月に定例記者会見にて発表を経て、5月にグランドオープンを迎えました。

次に、グランドオープン時の様子ですが、かなりの賑わいが生まれ、Sugar ではアップルパイ単体で500個以上販売し、これまでの売り上げの最高記録を達成したと伺っております。

次に、ABISON SUGAR GARDEN に出店している4店舗について、それぞれの特徴をご説明いたします。まずは「Sugar CAFÉ & SWEETS」ですが、こちらは南田さんが運営する若松通りのハンバーガー店「Sugar」の2号店となります。発酵バターと自家製アップルフィリングを生かし、一つ一つ手作りするアップルパイ専門店です。次に「ESOLA ABISON GARDEN」で

すが、こちらは取手市のバー「esola」の系列店で、こだわりの卵を100%使用したオムライス専門店となっております。次に「スマイルキッチンこっとん」ですが、柏市の和食屋「きわた」の系列店で、幅広い年齢層をターゲットに、メインも副菜も力を入れている弁当屋さんです。最後に「麺屋どんぶら来」ですが、柏市のラーメン店「どんぶら来」をABISONへ移転したもので、トロトロチャーシューと神アブラと称される甘いアブラを合わせた油そばがメインメニューのお店です。

次に、オープンから現在に至るまでの来客者数についてですが、施設運営者の南田さんから毎月ご報告をいただいております。来客者数の累計は4万人を突破したと伺っております。オープン時の賑わいは落ち着いてきてはいますが、10月には来客者数が前月比増となっております。SNSやメディア等を活用して情報発信をしたり、季節に合わせたイベントや新メニューの開発等を行ったりすることで、着実にリピーターを獲得できていることが伺えます。12月は、来客者数が落ち込んでいますが、2月にはバレンタインフェス、5月には開業1周年記念イベントも企画しているとのことでした。

次に、運営後の事務局からの評価となります。プロポーザル時の提案と現在の運営状況を比較して、実施状況を評価させていただきました。まずはコンセプトですが、「我孫子の公園坂に出現する地元の食を楽しむ小さな村」「人が集い、笑顔が溢れ交流する庭」「見て楽しい食べて美味しい食のエンターテイメントを提供する」というご提案でした。ABISON ならではのメニューを提供されており、SNSの活用やメディア掲載等によって施設の認知度は高まり、リピーターも獲得されています。

また、定番メニューに加えて、季節に合わせて新メニューの開発を継続的に行っており、お客様を飽きさせない工夫を行っているため、概ねご提案の通り運営をなさっていると考えられます。次に、賑わい創出に向けた提案ですが、①テレビで話題の人気店を誘致、②キッチンカーの出店、③フードフェスティバルの開催、④ABISON マルシェ、⑤我孫子グルメグランプリという5つの内容を示されておりました。①に関しては、柏市と取手市で評判だった3店舗を誘致されています。各店舗はメディアに取り上げられた実績も多数ある名店であり、各店舗を目当てに開店を待つ光景も見られます。②に関しては、市内で実施された「わくわくWORKフェス」にて、駐車場スペースにキッチンカーを出店されました。一方で、ABISONの混雑時は駐車場機能を阻害してしまうため、あまり積極的にキッチンカーを誘致できないという課題も露見しました。③～⑤に関しては、当該イベントの実施は模索中ではありますが、市内で開催されるイベントでの共催や、我孫子市、柏市、印西市の3市合同で実施しているデジタルスタンプラリーにおいて、チェックポイントとして参画するなどの実績がございます。更に、令和6年2月と5月にも新たなイベントを計画しており、季節に合わせた集客も模索されているとのこと、今後に期待が持てるものと考えております。

次に、選考時の審査基準についての開業後の適合性ですが、評価項目の「公園坂通り沿道の賑わいを創出する提案」については、季節に合わせた新メニューの開発を頻繁に行いながら、イベント等も実施し、メディア掲載も増え、認知度が向上していることから、概ね審査

時の基準と適合しているものと考えます。その他審査基準においても、来客者数は10月に初めて前月比増となり、累計では約4万人の来客者がいるとのことで、ここ数か月は落ち込みが見られるものの、入店店舗からの家賃収入や、各種新メニューの開発、SNS等での情報発信やイベントの企画などもあり、審査時の基準に適合しており、比較的安定した経営ができてきているものと考えます。

次に、参考資料として施設の平面図と外観内観写真を添付してございますが、本日はこの後現地を視察していただく予定です。外にあるテラス席は、特に愛犬をお連れのお客様からは高評価をいただいているとのことです。

次に、イベントやメディア掲載の実績となります。まずは、市内で開催されるイベントに参画して、ABISONの駐車場で「キッズマーケット」というイベントを開催した実績がございます。

(施設運営者 南田氏)

キッズマーケットの概要としては、子どもだけが参加できるフリーマーケットで、子どもが作ったものを子ども向けに販売する、子どもだけが参加できるイベントです。子どもたちは店舗運営を通して、接客や経済の勉強などもできるイベントとなっています。

(事務局)

他にも、我孫子市、柏市、印西市の3市合同で実施しているデジタルスタンプラリーにおいて、チェックポイントとして参画しております。

メディア関連ですが、オープン当初の令和5年5月には、広報あびこのほか、毎日新聞、千葉日報、東京新聞、地域新聞、号外NET我孫子市での掲載実績を確認しております。7月にはNHKラジオ「花ラジちば」に南田さん本人が出演されました。10月には県民だよりにも掲載され、読者の方からは「我孫子にこんなにおしゃれな所が出来たのを知りませんでした。」「我孫子駅周辺にアビソンというしゃれなお店ができたことをこの記事で知りました。」「是非行ってみたい。」「この記事を見てABISONに行って来た。」などの好意的なコメントが多数寄せられました。先ほど来客者数において10月は前月比増とお伝えしましたが、こういったメディアへの掲載が増加の一因になっていると考えます。

次に、運営者の総括ですが、施設運営者の南田さんから直接説明をしていただきます。

(施設運営者 南田氏)

実際にオープンし、当初はまさかこんなに長い行列ができるとは想像できませんでした。当時は混乱しつつも、整理券等で対応しながら、現在はだいぶ落ち着いてきましたが、その当時の行列イメージが「ABISONのアップルパイはなかなか買えない特別な品物」というイメージに繋がってくれたと思います。お土産等でたくさん購入して配ってくださる方もおり、そこに店舗の詳細を記載したカードも入れているので、そこからリピート購入に繋がる

など、オープン当初に「誰かにあげたくなるアップルパイ」という印象ができて良かったなと思っています。

行列は落ち着いてきましたが、現在でも開店前に並んでいただいているお客様もいます。新商品で生チョコタルトパイを販売した際も、開店1時間前に並んで購入していただいたお客様もおり、本当にありがたいなと思うと同時に、口コミの影響力を肌で感じました。SNSでの情報発信よりも、口コミで来店される方が意外と多く、我孫子市ならではの地域特性があると思っています。

平日はご年配のお客様が多く、会話を通して繋がりを持って、リピーターになってくださる方もいますが、土日と比較して平日は閑散とする時間もあるため、さらに飽きさせない工夫が必要だと考えています。

スタッフの熟練度も向上してきたので、今年は、イベントに力を入れていきたいと考えています。2月にはバレンタインフェスというイベントをABISONで初めて実施する予定であり、駐車場でアイシングクッキーや人形の作成等の体験や、テラス席でブラスバンドの演奏会開催などの企画を考えています。この2月のイベント経験を生かして、5月には開業1周年記念イベントを実施予定なので、4店舗の力を合わせて、引き続きお客様を飽きさせない工夫を模索していきたいと思います。

(事務局)

事業全体に関する事務局の所見ですが、今ご説明いただいた通り、様々な側面の課題を抱えつつも、お客様を飽きさせない賑わい創出に向けた取り組みを計画しています。他方、お客様からは、値段設定が少し高めであるという声も寄せられていますが、手賀沼公園近くであるという立地特性も生かして、テイクアウトメニューの需要に合わせて商品展開を行い、また、認知度向上については、SNSやイベントへの参画などを実施し、積極的に顧客を獲得しようとして取り組まれています。本施設は周辺地域の賑わい創出に寄与していますので、引き続き支援をしていきたいと考えています。

(2) 我孫子市及び活用事業者への助言について

(青木委員長)

続きまして、公園坂通り施設活用事業について、只今の事務局の報告に対する質問も含め、委員の皆様から我孫子市及び活用事業者へ今後の運営に関して、ご助言をいただければと思いますが、最初に、本日、残念ながら欠席となってしまった大驛委員から、事前に頂いた意見について、事務局から報告をお願いします。

(事務局)

大驛先生からは、ご自身の利用体験から、具体的なご意見をいただきました。

- ・「どんぶら来」にて注文時に、ませそばをラーメンへ変更するためには別途食券が必要になるなど、券売機での購入方法が分かりにくかった。
- ・接客についても、店員の提供商品に関する知識が不足しているなど、改善すべき点が見られた。
- ・4店舗共用部分のトイレにて、石鹸等の衛生用品が切れており、施設のオペレーションに工夫が必要であると感じた。
- ・施設の空調が効いておらず、店内は快適な空間とは言い難かった。
- ・初めて利用される方もいるため、店舗の開店状況や人気メニューの提供可否等の情報発信強化や、入りやすいお店の雰囲気作りなど、再度見直しを検討することが必要である。

これらの飲食店として基本的な事項を徹底させることが、リピーターを獲得し、売上を確保していくためには重要であるとのことでした。以上です。

(青木委員長)

只今の大驛委員からの意見について、いかがでしょうか。

(施設運営者 南田氏)

貴重なご意見に感謝いたします。券売機での購入方法については、店主の方と相談して、分かりやすいご案内に努めます。接客に関しても、本日のように直接ご意見をいただく機会は貴重であり、改善していきたいと思っております。石鹸については故障しており、すぐに新品を設置させていただきました。空調に関しても、日中との温度差を加味した運用を考えたいと思っております。また、お店に関する情報発信も強化し、入りやすいお店の雰囲気づくりについても工夫をしていきたいと思っております。

(青木委員長)

ありがとうございます。

続きまして、委員皆様からのご意見・助言などがありましたらお願いします。

(三牧委員)

1点目は、事務局の所見に、お客様から値段設定の部分でご意見があったようですが、利用者アンケートや地域の方の意見を聞く機会など、調査を行ったことはあるのでしょうか。実施していないのであれば、今後実施の予定はあるのでしょうか。

(事務局)

現在、利用者アンケートは実施していませんが、開店から約10か月が経過しますので、

いただいたアドバイスを元に、実施の検討をしたいと思います。実施方法は、市としてやるのか、南田さんを中心としてやるのか、お客様に直接お伺いするものとなりますので、調整をしたいと思います。

(三牧委員)

利用者さんへのアンケートも含め、やはり地域に本当に愛されるお店になりつつあるし、その可能性がすごくあると思うので、近隣の方からこういったイベントを開催してほしいとか、テラスでこういうことをやってみたいとか、そういう前向きな意見をお伺いするような機会が作れば良いと思います。

2点目、これは意見ですが、私も街づくりとか賑わい創出を専門に発言する立場からすると、やはりテラスの活用方法をどれだけ魅力的にしていくかということが大事であると思います。冬はどうしても難しいとは思いますが、場合によってはストーブ的なものを置いてみたりすることで、寒い中、あえてストーブの近くでアップルパイを食べるというニーズもあると思います。参考に、屋台の席として「こたつ」を置いて、「こたつ」に入りながら焼き鳥なんかを食べられるような工夫をするなどの事例もあり、やはり暖かい場所があることで、寒い季節だからこそ、人を引き付けることも可能だと思います。暑い夏には日陰を作るなど、寒さや暑さを逆手に取った集客のきっかけづくりを、いろんな地域の成功事例を参考にしながら検討してみたいかがでしょうか。

開業1年目としては素晴らしい取り組みをされていて、それをいかに大きく広げていくかが重要であると思います。公園坂通り全体の賑わいや、歩きたくなる道の環境づくりに生かすことが大きな目標だと思いますので、是非、その辺は当然、市全体の周遊などもあると思いますが、やはり沿道や駅から手賀沼に至るこの道で、ある程度限られた境界の中で人が歩きたくなるような取り組みが必要と考えます。それがスタンプラリーなのか、マップを作るのか、やり方は検討しなければなりません、手賀沼近隣の店舗と協力して何かキャンペーンやイベントなんかを行うのも面白いと思います。

(青木委員長)

ありがとうございました。今のご意見に対して、施設運営者からコメントはありますか。

(施設運営者 南田氏)

ご意見をいただきありがとうございます。快適な環境づくりに関しては、夏場が一番大変で、店内が満席だとテラス席のみになりますが、現状、長く滞在していただくことが難しい状況です。ミストが出る設備も導入しましたが、昨年夏の暑さには効果がなく、対応策を検討しているところです。テラス席に設置したパラソルについても、強風で折れてしまうなどトラブルもあったため、安全第一で、また、具体的に設備を新設するとなると、守らなければいけない法律等もあるので、市と相談しながら検討を進めたいと考えています。また、ご

意見にあったスタンプラリーについては、昨年参画したわくわくワークフェスでも実施していましたが、手賀沼公園と ABISON 間の往来が増え、参加されたお客様、特にお子さんがとても楽しそうに回ってくれていたため、今後もそのような取り組みはしていきたいと考えています。

(事務局)

夏の暑さ対策についてご相談をいただいた際には、最近、市外の公園などに設置されているような、フラクタル系の日よけを設置するのはどうかと提案させていただきました。今後もこのような相談に対しては、法令上守っていただく事項に注意して、賑わい創出につなげられるよう、協力して解決していければと考えています。また、市の道路課でも、公園坂の暫定整備を進めることを計画しています。市内でも連携して、賑わい創出に向けた取り組みを進めていければと考えています。

(山本委員)

選考時に提案されていた、グルメグランプリやフードフェスティバルなどのイベントについては、とてもいい取り組みだと思いました。しかしながら、今年度については、わくわくWORKフェスへの参画などはされていましたが、イベントが十分実施できたとは言えないと思います。来年度以降は是非、計画的に実施していただきたいと思いますがいかがでしょうか。

(施設運営者 南田氏)

ご意見をいただきありがとうございます。直近で予定しているイベントは2月のバレンタインフェス、5月の開業1周年イベントですが、その後夏の八坂神社祭りや手賀沼花火大会での出店ですが、やはり1年を通して定期的にイベントを実施したほうが良いと考えています。それが年に4回なのか、イベントを実施した結果、お客様から反響があれば、もっと短いスパンでも実施できればと考えています。

(青木委員長)

他にご意見ございますか。

(山本委員)

接客に関してですが、実際に利用した際、最低限の接客はできているものの、もう少しレベルを上げてほしいと感じました。ABISON は市の支援を受けながら官民共同で施設運営をしていることを、施設内で働かされている4店舗のアルバイト従業員の方にもしっかりと認識していただければと思います。また、ABISON では、お土産に適した商品展開をするといいなと感じました。アップルパイに関しては、お客様の世代によっては結構大きいと感じて

いるという声もあり、もう少しコンパクトで食べやすい商品の開発をしていただきたいと思います。ふるさと納税の返礼品への応募や、市のイベントとのコラボなど、是非幅広く展開して、客層を広げていくのも良いと思います。

(施設運営者 南田氏)

接客については想定以上に教育が難しく、改善が必要だと感じているところです。特に若い世代の従業員については、実際にクレームもいただき、何度も注意をしているところですが、なかなか改善できないこともあり、大きな課題であると感じています。市に相談した際は、外部のマナー講師に依頼してみてもはとのご提案もいただいたので、現在検討しているところです。

(西田委員)

商工会としては全力で事業の支援をしていきたいと考えております。接客についてですが、経験から言うと、外部の講師を呼んだからと言って改善されるものではないと思います。いい接客のお店というのは、店長の想いが従業員に充分伝わっていることが重要であり、日々のミーティングなどで伝えていくことが大切であると思います。ABISONに来るお客様の求めている接客とは何かを研究し、従業員と想いを共有する場を設けてみてはいかがでしょうか。

また、平日昼間の近隣飲食店にはお客さんが集まっているが、ABISONには賑わいが不足していると思います。施設のコンセプトである「地元の食を楽しむ」という点でも、市内の店舗が1店舗だけとなっており、地元の食を使って何をやりたいという店舗があるわけでもなく、ターゲットも観光客なのか地元の方を対象としているのか、コンセプトからずれてしまっていると感じています。例えば観光客向けであれば、サイクリングをされている方も多くいらっしゃるので、自転車を止められる設備を導入してはいかがでしょうか。

また、イベントもただ実施するのではなく、4店舗が呼吸を合わせて相乗効果のある内容にするなど、工夫が必要だと思います。現在商工会で主催している「女性起業支援ラボ」という、これから起業される方向けのセミナーの参加者の中にも、地元食材を活用してサービスを提供したいという方もおり、そのような方向けにマンスリーでチャレンジショップを開設できるなどの取り組みも、施設自体が注目を集めるという観点からもいいと思います。

(施設運営者 南田氏)

貴重なご意見をいただきありがとうございました。従業員とも想いを共有できるような機会を積極的にとっていきたくと思います。また、コンセプトや施設の活用方法等についていただいたご意見も、今後の運営方針の参考にさせていただきます。

(青木委員長)

他にご意見ございますか。

(中場委員)

今年予定されているイベントがあると思いますが、ABISON だけで実施するだけでは集客等で限界があると思います。今後の話ではありますが、アビスタや手賀沼公園等で実施されるイベントとスタンプラリー等でタイアップすることで、相乗効果が生まれると思います。

市は、公園坂通りを歩きたくなる道にするために整備をしていきますが、それだけでは人は歩いてくれません。手賀沼があれば人が集まるかという、そういうことでもありません。そこには何か仕掛けが必要になってきます。その仕掛けの一つに、手賀沼公園近くに位置する ABISON の存在が大きいと考えています。ABISON が行うイベントはもちろんですが、市が行うイベントとのタイアップなども行えば、個々で行うよりも相乗効果が生まれるものと思います。

(施設運営者 南田氏)

貴重なご意見をいただきありがとうございます。ABISON にとっても様々なイベントとコラボすることで賑わい創出に繋がると考えているため、是非協力していきたいと思います。

(青木委員長)

ありがとうございました。市が公園坂通りを歩きたくなる道として整備をしていく中で、地区計画の内容や道路整備方針なども、今後、皆様に共有させていただきたいと思います。

(施設運営者 南田氏)

公園坂通りの今後どうなっていくかという点では、お客様に聞かれることもあるので、是非共有していただきたいです。

また、先ほどご意見もいただきましたが、ABISON 単独で行うイベントだけでなく、今後は市で実施するイベントとタイアップもできればと思いますので、その際は市の関係課との調整や、イベントの周知などをお願いしたいです。

(事務局)

公園坂通りを歩きたくなる道として整備を進めていく中で、ABISON での賑わい創出は重要な要素となるため、イベント関連の連携も含め、今後とも協力していきたいと思います。

(青木委員長)

他にご意見ございますか。

(三牧委員)

イベントに関連して、沿道や手賀沼公園などと一体になって賑わいを創出していくとい

うことで、是非そうなってほしいと思います。今後、道路の暫定整備などが進み、歩きたくなる道になるということを見越して、一時的にでも交通規制をかけて、1回みんなで歩いてみる機会を設けてはいかがでしょうか。周辺の店舗も巻き込んで、1日若しくは、難しければ半日でもやってみるといいなと思います。沿道の皆様と協力して、テントや屋台みたいなものを沿道に出し、色を統一して、何かサインみたいなものを決めて行うことで、公園坂通りが1本のつながった道に見えてくると思います。個別の店舗同士で話し合ってもなかなか進まないことかもしれませんが、うまく市の取り組みや近隣マンションの景観の団体などと協力して進められればいいなと思います。

(事務局)

貴重なご意見をいただきありがとうございます。交通規制をかけて歩く機会を設けることや、共通サインの取り決め、関連団体との協力など、いただいたアイデアについて、今後の参考にさせていただきたいと思います。

(青木委員長)

他にご意見ございませんか。ありがとうございました。

只今、皆様から頂戴したご意見については、事務局で取りまとめ、市と南田さんとで連携して、今後の運営方針に反映させていただきたいと思います。

(3) その他

(青木委員長)

それでは、最後に何か事務局から連絡事項はありますか？

(事務局)

今後、アビソン・シュガー・ガーデンで持続した賑わいを創出できるようにしていくためには、タイムリーなアドバイスを行う必要があると考えています。

今回のように皆さまに集まっておき開催する会と適宜報告を行いながら、速やかに助言を行い、早期に課題解消が行えるような方式も検討していくことが必要と考えています。

事務局としても、現状、その方式に関しては模索中ではありますが、次年度以降、必要に応じて会議規約の改正などに取り組んでいきますので、ご協力いただければ幸いです。

(青木委員長)

それでは、以上をもちまして令和5年度第1回の公園坂通り施設活用事業者選考委員会を散会いたします。

本日は、長時間に渡り誠にありがとうございました。

以上