

第4回本町BASE市民ワークショップ

日時：令和6年7月24日（水）午前10時30分～正午
 令和6年7月24日（水）午後7時～午後8時30分
 場所：本町BASE

1. 今後のスケジュールについて

日にち	内容
5月 2日（木）	第4回本町BASEの管理運営打合せ会
5月22日（水）	第3回市民ワークショップ 意見聴取（主目的・利用料金・条例・規則）
6月21日（金）	市議会全員協議会
6月26日（水）	第5回本町BASEの管理運営打合せ会
7月4日（木）	政策検討会議
随時	本町BASEの管理運営打合せ会
7月24日（水）	<u>第4回市民ワークショップ（市の方針[今後の活用]）</u>
随時	本町BASEの管理運営打合せ会
8月下旬	<u>第5回市民ワークショップ（方向の決定）</u>
9月下旬	<u>第6回市民ワークショップ（利用の検討、条例・規則）</u>
10月中旬	12月補正予算案提出 12月条例案提出
11月上旬	政策検討会議、法令審査会
12月議会	条例・補正予算審議
12月議会議決後	運営準備（会計年度任用職員募集・採用、利用申請受付他）
令和7年1月下旬	新しい施設運用（貸館）開始予定
令和7年4月～	主目的の本運用（創業支援・貸出）開始

2. 第1～3回市民ワークショップの振り返り（別紙資料）

3. 本町BASEの今後の活用について（別紙資料）

4. 意見交換

5. その他

2. 第1～3回市民ワークショップの振り返り

第1回

〔開催日・参加者数〕 令和6年2月15日(木) 19:00～20:30・13人
2月16日(金) 10:30～12:00・9人 計22人

〔内容〕 ・公の施設として管理・運営する場合の基礎知識
・本町B A S Eの使用について何が変わる(共通事項)
・指定管理者制度について ・質疑応答 ・アンケート

〔概要〕

「公の施設の基礎知識」と「公の施設と指定管理制度」(地方自治法の成り立ち)の勉強会を開催

→公の施設として、施設条例・規則を制定し、運営が行われる際にこれまでと何が変わるかを学ぶ。関連して質疑応答とアンケート取得

第2回

〔開催日・参加者数〕 令和6年3月28日(木) 19:00～20:30・8人
令和6年3月30日(土) 10:30～12:00・6人 計14人

〔内容〕 ・第1回市民ワークショップの振り返り
・第1回市民ワークショップでのアンケート結果報告
・公の施設としての目的と活用方法について ・条例・規則について
・意見交換 ・今後のスケジュールについて

〔概要〕

第1回市民ワークショップの振り返りとアンケート結果を共有し、公の施設としての目的と活用方法について、次の2案を提示①コミュニティ施設の場合、②創業支援施設の場合。意見交換を行う。屋外の一般主催(キッチンカー、テント)の利用ができなくなることを説明。

また、施設条例とは、大枠の条文は決まっており、施設の設置目的や開館時間や利用料金などが個別に決めていくことについて説明。

質疑応答とアンケート取得

第3回

〔開催日・参加者数〕 令和6年5月22日(水) 10:30～12:00・3人
令和6年5月22日(水) 19:00～20:30・2人 計5人

〔内容〕 ・今後のスケジュール ・第1・2回市民ワークショップの振り返り
・第2回市民ワークショップでのアンケート結果報告
・公の施設としての目的と活用方法 ・意見交換

〔概要〕

これまで、施設の条例制定や補正予算を6月議会、7月再開を館を目指してきたが、ワークショップ参加者との意見も踏まえて、公共施設としての方向性や施設の目的を明確にする必要があることから、早ければ9月議会上程の10月再開を目指していくことを説明。また、これまでの意見や庁内会議の中で施設の目的と活用方法について2案(まちなか交流施設、穏やかな創業施設)を提示し、参加者から意見を募った。

第3回本町BASE市民ワークショップによる意見等について
令和6年5月22日(水)開催

意見交換

(意見) 創業支援を選択するのであれば、商工課が運営することになると思うが、商工課が主体となってそれをこれから詳細につめていくにはこのスケジュールでは間に合わないのでは。チャレンジショップ機能として、まちなか交流施設は入口、緩やかな創業支援施設は中間な雰囲気。どちらにしても都計でいいのか？ たまたま立地適正化計画が発端だったから都計になっていただけで、なにがしら特別チームや、なんとか室を作って、空き家対策もまちなか店舗出店、創業支援も含めて行うのがいいと思う。実験段階もそうだが、創業支援をうたうのであれば、セキビズや商工会議所に相談に行ってから、ここに出店するのが本来で、商売のルールも知らないのにできない。領収書のこと知らない。20万円以上売上があって利益があっても申告もしていない人がいると思う。それが公共施設を借りて行われているとしたら問題。最低限、商工会議所のセミナーを3回くらい受けてもらい、融資のことなども認識したうえでやっていかないとだめだと思う。行政として投資している商工会議所、セキビズ、この施設の利用と連携がとれていないといけない。

(意見) 本町BASEで出店した後、セキビズに相談してくる人もいるし、セキビズに相談にみえて、本町BASEに案内している人もいる。本当は、セキビズに最初に来ていただいて「事業計画」などをたててから、本町BASEを利用するのがよい。

(意見) 事業計画がないと本来はできない。ここは安いからできただけで、店を出すには自分の人件費と材料費と固定費とかある。ここでやる人は自分の人件費は0円。めっちゃめっちゃプラスになるはず、それがプラスでなければ、ビジネスとして成り立っていない。それが当たり前になった状態で、施設を継続してほしいというのはおかしい。

趣味の範疇を超えていない。それは創業支援ではない。

(意見) 占い、オンラインだと顔がみえないから嫌がられるが、ここだと対面ができる。(マーゴやバローなど) 大規模店舗では、人が多く誰がいるかわからないため、利用がされにくい。他の施設、せきてらすやあいせきは占いの利用ができない。本町BASEはルールが厳しくなかったおかげでできた。

(意見) 例えば、本町通りの誰かがお店を開放して、それを行政が固定資産税を0円にしますよってようなかたちで出店してもらえたら、皆が自由に使えるから、それでいいのでは。であればこの施設でやる必要はない。たとえば、町内が店舗を借りてフリースペースでここを使いたいということができれば、理屈上はできるのでは、そうすれば町の発展にもつながる。この町の人はいったことはやっていないのに行政任せになっているのが問題。そこの地域の人がテナントを出してやっているのは、リスクを抱えてやっている。だが、そこには補助がない。この本町の人のかえって、補助があるからやらないのかと思ってしまう。民間と競合することに行政が手出しができないのが本来。民業圧迫になることはダメ。本町の人たちが盛り上がってやっていけば、まだいいのかもしれないが、これ以上はできないと思う。

（意見）駅の東口が県道で規制があるのもおかしい。

（市）西側は直接駅に接道していない。高架で渡れるようになっていない。

（意見）市道に変えて、自由に使えるようにすべき。市道になれば規制もゆるくなり、善光寺前でも楽市楽座みたいなこともできる。

（意見）創業支援であれば、セキビズを通してから（チャレンジショップ）に取り組むべき。資金計画がない。不動産屋は開業してお店を始めたい人が来ても与信がなければ、お金の目途がつかないからあしらう。今はネットで与信スコアが確認できる。

（市）創業支援にふっていくのはハードルが高い

（意見）たとえば、セキビズで相談して、商工会議所のセミナー3つ行きましたで4つやったら、使用料10分の1で貸せますよというのなら、いいと思う。1万円のところ条件をクリアすれば安く借りられるという風にするのもいい。創業支援計画を提出し、認可した人は使用料を下げるのはいい。そのぐらいしないと創業支援にも夢の実現にもならない。なんとなくやる、マルシェでやる人をわざわざここでやる必要はない。

（意見）これまでの利用者の雰囲気として、物販の人は趣味の延長が多い、飲食は本気度が高い人が多い気がする。バラエティは物販の方が多い。

（意見）ネットの方が商圈が大きい。その領域の人を支援する必要はない。割り切って、コミュニケーションセンターみたいな施設でもいいと思う。他にもできるかもしれないが。

（意見）あいせきは商用利用はダメと言われた。本町だとお客が来てくれる。どこかのお店で軒貸をしてくれるのもいい。占い師が何人か集まって、今日はだれだれみたいに本町の空き店舗で貸してもらえればいい。

（意見）貸すのが面倒くさい人が多い。商店街の本気度があがって空き店舗や軒先を貸すことで、この施設（本町BASE）はいらない。

（意見）セキビズの相談者にとっては本町BASEは試すのに手軽に案内できる施設であった。

（意見）外のテナントの半分以上。恒久的に3万円、4万円とかでないと借りてやらない。岐阜の間屋街でも駅の目の前で、住んで、店やって7万円で借りられる。問屋基地（トンヤベース）さんという25～26歳の人たち、協会が事務局フォローして審査してテナント貸をしている。昔作ったテナントだから、水道下水の配管がビルをまたいでいて壊せない。そのまま貸してDIYは好きにやっていいというようになっている。ここには、みんながばらばらにやっているから地域の連携（問屋町、柳ヶ瀬、玉宮町みたいな）が無い。

（意見）創業支援としてやっていくには、その方針を打ち出して内容を決めていては、10月では間に合わないと思う。

（意見）利用していた人はここが便利だったから、使いたい使いたいと言ってるだけで、私はあまり聞かなくてもいいと思う。

（意見）値段が上がったり、商工会議所に行かなくてはいけないとなったら、ここには来なくなると思う。

（意見）離脱する方はいると思う。ここの利用者さんで本気でやりたいと思っていた人は独立している。やりたいと思っていた人は出ていっている。

（意見）あり方を考える会議があると思う。こうしたほうがいいとなればかり

では先に進めない。

（意見）今までの利用者は安いから利用していた。このフォロワーは何千であったため、そのあたりのインフルエンサーより多い。その宣伝だけで広まった。

（意見）自分で集客する手間がなかった

（意見）本当に本町とか、関のためにどうしたらいいかであれば、（この施設の目的、運営の協議）時間かけてもらえるほうがいい。

（意見）1年くらいかけてやった方がいい。年度変わりする頃までに決めればいいと思う。

（意見）ここ自体の知名度が低かった時、飲食のお店が出るときは人が集まりやすいと聞いて、そのタイミングで出店していた。

（意見）どういう方向で行きますと決めた方が集まる人が変わる。今の流れは1回目でワークショップにきて何か違うぞと感じて、2回目きて、やはり違うぞと感じて、今日はいない。残そう運動の人たちが来ていない。

（意見）セキビズ行って、商工会議所行って、商圈がここになる人であれば、美濃市や他の市の人でも利用はいいと思う。立地適正化計画の会議に出ていて、この施設をこういうルールでやりますって聞いていたけど、実際は全く違う使い方だった。途中でこの施設が何であるのか掲示しておいてもらわないと誰もわからないと言ったけど、結局貼られなかった。貼ってあれば、誰かが違うと指摘できたかもしれない。リセットして違う課が違うやり方でやった方がいい。ある意味この施設をもらったのが問題だったかもしれない。なんで民間が買わなかったのだろう。民間が買って運営すれば、今までとおりに利用できたかもしれない。好きなようにできたはず。この町の人たちが本気になってやるべき。

（意見）創業支援施設にするのであれば、ここにセキビズを置いた方がいい。

（意見）飲食やサービス業の相談は今も多いが、そもそも開業したい場所はどこにしようというのではない。

（意見）売り上げ計画をたてるとまずここでは成り立たない。お客が駐車場に停められません。昼休みのタイミングで10人行きます。駐車場を確保しようと思うと10台、月6千円で6万円、家賃より高くなる。だったら、10万払ってテナントに駐車場付きを借りた方がいい。

（意見）駐車場問題は（相談に来た人に）話をする。無いとお客さんが来ない。

（意見）昼間の飲食は時間がなく、行って車を停めれない場所にお客さんはいかない。お昼の最大の顧客は市役所（職員）。そこから1時間で行って帰ってこれるエリアでないと。役所か保険屋くらいで他の業種は昼に外に出ない。

（意見）本町BASEからまともにでている人は現実にはない。

（意見）まちの発展形は駅を中心としているがここは違う。美濃市のまちなかは3万円くらいで借りてやっている。その代わり修繕しないから好きに面倒みてよとしている。

（意見）卒業しても（街なかに）受け入れ先がなくてはできない。

（意見）まちなか交流施設であれば、市民活動センターをここにおいたほうがいい。あっちよりこの方が駐車場も広い。イベントをやるときに飲食提供もできる。市民活動のイベント使用、会議使用にはいい。プロジェクター設備も整えて、人が集まるのがみえやすい。地域の色がついていないことがしやすいし、市民活動センターがここにいれば、活動がしやすいのでは。月に1回くらいはイベン

トが行われるといい。市民活動センターだと事務所としては狭いだろうか
（市）2階部分はフロアを拡張することができるため、改修の予算計上をすれば、
2階に事務所機能を確保することは可能。
（意見）今までのワークショップの内容（振り返り）をホームページに載せてもら
った方がいい。

本町BASEの今後の活用について（案）

R6.7.24 本町BASE
ワークショップ資料

【目的】 関市内で創業を目指す人のための**創業支援の拠点施設「チャレンジLABO」**（仮称）

【所管課】 産業経済部 商工課

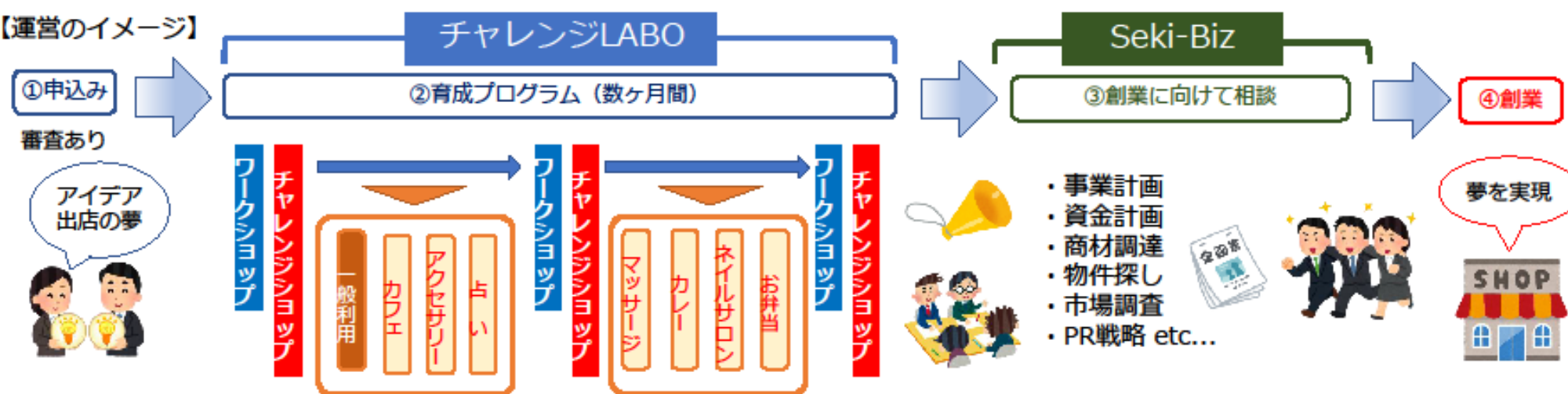
【内容】 創業・起業などのチャレンジを**初期段階から支援**する創業者育成プログラムを提供する。

- ・ワークショップ研修とチャレンジショップ出店をセットにした支援。
- ・ワークショップで創業に関する意識醸成、基礎的知識の習得、アイデアの磨き上げなどを学ぶ。
- ・研修にあわせてチャレンジショップを出店してテスト販売などを行い、創業プランをブラッシュアップする。
- ・対象は、関市内で創業を目指す人のほか、具体的な計画をもっていない「創業を夢みる人」も広く受け入れる。

※育成プログラムでの店舗利用以外の「すきま」にて、**一般利用者への貸し出し**を行う。



【運営のイメージ】



【スケジュール】

