

桐生市議会 経済建設委員会 行政視察報告書

視察都市	徳島県 鳴門市（人口 58,695 人：平成 29 年 12 月）
視察日時	平成 30 年 1 月 30 日（火） 午前・ 午後 2 時 30 分 ～ 午前・ 午後 4 時 30 分
視察項目	・鳴門市サテライトオフィスについて

◎視察概要

視察項目 ・鳴門市サテライトオフィスについて

（1）説明要旨

・ナルトベースについて

ナルトベースは生産者と消費者を繋ぐプラットフォームを構築することを目的とした施設となる。大都市圏では地方の高品質な食材へのニーズがあり、逆に地方では大都市圏に独自の付加価値を付けた農産物等を流通させたいと考えているが、仕入れコストや加工する人件費、流通経路などの問題でなかなか商談が成立しにくい状況にある。そこで、ナルトベースでは六次産業化のための加工場の機能を事業の中心に据えて食に関する事業展開をしている。ナルトベースの中の加工スペースでは事業者向けの一次加工を担い、レストランや物販スペースでは地元農産物の地産地消の機能も担う。本来であれば大都市圏で行われていた一部の加工を鳴門市に持ってくることにより、地域に仕事が生まれ、飲食店にとっても人件費が軽減され、ウィンウィンの仕掛けが作り上げられている。今後、サテライトオフィスの機能も加えて整備していく計画である。

説明担当者：ブエナピンタ株式会社 Founder,CEO&CVO 大関 興治 様

ブエナピンタ株式会社 ICT/IoT グループ マネージャー

新谷 剛史 様

・サテライトオフィスについて

鳴門市には大企業が複数存在するという強みがある一方、従業員が 29 人以下の中小企業が大半を占めている。鳴門市では大企業の業績によって街の経済

が大きく左右されるという危機感と、中小企業の経済活動が市民生活に直結しているという観点からサテライトオフィスの取組みを開始した。鳴門市で導入を検討している経済活性化策として「エコノミックガーデニング（EG）」が挙げられる。エコノミックガーデニングとは1980年代後半にアメリカで初めて実施され、企業誘致だけに頼るのではなく、地元の中小企業が活躍できるビジネス環境を創出し、地元企業を成長させることにより地域経済を活性化させる政策となる。このエコノミックガーデニングの考え方に添いながら、鳴門市では中小企業の活性化策として企業訪問を実施し、状況把握や市との信頼関係の構築、有望企業の発掘に取り組んでおり、年間約100件の訪問を実施することで、市内企業の課題や可能性等の把握に努めている。エコノミックガーデニングによる中小企業の活性化策とともに取り組んでいる政策がサテライトオフィスの取組みとなる。ナルトベースは鳴門市がサテライトオフィスの取組みを進める中で、民間企業主導で進出が決まった施設である。

説明担当者：鳴門市 商工政策課長 阿部 様

（2）主な質疑応答

・ナルトベースにおける質疑

佐藤委員より 小ロット契約での実績を重ねていく中において、各農家は出荷先を JA かシェアリングエコノミーかで選択できるのか との質疑があり、大関 CEO より 多くの農家さんが JA は8割、シェアリングエコノミーは2割などの組み合わせでやっている。規格外品も買い取るので農家さんのリスクがなくなる との説明があった。

また、佐藤委員より 直接お客さんと取引しているのか との質疑があり、大関 CEO より ホテルやレストランなど、直接取引している との説明があった。

また、佐藤委員より 農畜産物の農家から買い取る単価設定は との質疑があり、大関 CEO より ほとんどは農家さんの言い値が多い。加工品になるのであまり痛くない との説明があった。

また、佐藤委員より 農家の出資金はあるのか との質疑があり、大関 CEO より 0円です。レストラン側から取る仕組みで、今までのビジネスモデルとは違う。加工で付加価値をつけている との説明があった。

森山委員より 補助があれば桐生にも来てくれるのか との質疑があり、大関 CEO より 桐生はビジネスに強い地域なので、パートナーがいればぜひ挑戦したい との説明があった。

・鳴門市役所における質疑

岡部委員より ナルトベースの大関社長との接点はとの質疑があり、阿部課長より 鳴門市でサテライトオフィス誘致の取り組みをしている中で、東京での徳島県製品の紹介をする取り組みの際に鳴門市に興味を持っていただいた。偶然に鳴門市に興味を持っていただき、空き店舗を紹介させていただいたとの説明があった。

飯島委員より エコノミックガーデニングとはとの質疑があり、阿部課長より 地元の中小企業が元気になっていくことで、地域を活性化させていこうという考え方。98%の地元の企業を応援し、産官学連携して応援していく。との説明があった。

(3) 参考なる点及び課題

鳴門市は大企業が複数存在するという強みがある一方で、従業員が29人以下の中小企業が大半を占めており、中小企業中心という産業構造は桐生市と共通する部分となる。

鳴門市で導入を検討している経済活性化策「エコノミックガーデニング (EG)」は企業誘致だけに頼るのではなく、地元の中小企業が活躍できるビジネス環境を創出し、地元企業を成長させることにより地域経済を活性化させる政策だが、まだ日本では実施事例が少ない手法であり、鳴門市の動向や実績を見ながら桐生市にも取り入れることが可能かどうか検討していく価値はあるものと考ええる。

鳴門市におけるサテライトオフィスの誘致として期待されているのは地域外からの起業を推進することによる企業文化の変革となる。その目的に沿って進出したのが、今回視察をしたナルトベースと言える。ナルトベースは東京都内のIT企業が地域ビジネスの新規事業として立ち上げ開設した施設であり、シェアオープンスペースも併設され、他企業のサテライトオフィスの進出も可能な施設となっている。しかしながら、ナルトベースの中でサテライトオフィスはサブ的な位置づけであり、この施設の本質として注目すべき点は、ナルトベースは生産者と消費者を繋ぐプラットフォームを構築することを目的としている点にある。ナルトベースでは六次産業化のための加工場の機能を事業の中心に据えて食に関する事業を展開し、本来であれば大都市圏で行われていた一部の加工を鳴門市に持ってくることにより、地域に仕事生まれ、飲食店にとっても人件費が軽減される。六次産業化という視点において、ナルトベースの取り組みは桐生市にも応用できる内容であり、意欲ある事業者が六次産業化に挑戦できるような支援体制を構築していくことが第一歩となると考える。

鳴門市において取組まれているエコノミックガーデニングの政策やサテライトオフィスの誘致、またナルトベースで行われている六次産業化に向けた取組みはどれも先進的なものであり、親善都市の取組みに学ぶ価値は大いにある。一方で、先進的な取り組みであるが故に今後の鳴門市の取り組みの推移を見極めていく必要もある。親善都市である利点を活かし、情報連携を密にする中で有効な政策は積極的に鳴門市から学び、桐生市においても中小企業から街の活力を生み出していけるような具体策に取り組んでいくことが望まれる。

◎視察成果による当局への提言または要望等

桐生市と鳴門市では基幹産業が異なる一方で、中小企業が大半を占めるといふ部分では共通項が多数見いだせる都市となります。

鳴門市で導入を検討している経済活性化策「エコノミックガーデニング (E G)」は企業誘致だけに頼るのではなく、地元の中小企業が活躍できるビジネス環境を創出し、地元企業を成長させることにより地域経済を活性化させる政策です。まだ日本では実施事例が少ない手法ではありますが、親善都市である鳴門市と情報交換をする中で、動向や成果を見ながら桐生市にも取り入れることが可能かどうか検討していただくことを要望いたします。

サテライトオフィスの取り組みについてですが、鳴門市におけるサテライトオフィス誘致において、今回視察をさせて頂いたナルトベースは象徴的な存在と言えます。ナルトベースでは本来であれば大都市圏で行われていた一部の加工を鳴門市に持ってくることにより、地域に仕事が生まれ、飲食店にとっても人件費が軽減され、ウィンウィンの関係が構築されています。12年前に旧新里村及び旧黒保根村と合併した桐生市は、農林畜産物の一大産地と消費地が直結する都市構造となりました。また、首都圏との地理的な環境でも地方都市の中では優位と言えます。六次産業化という視点において、ナルトベースの取組みは桐生市にも応用できる内容であり、意欲ある事業者が六次産業化に挑戦できるよう、桐生市においても支援体制を構築していただくよう要望いたします。

桐生市議会 経済建設委員会 行政視察報告書

視察都市	香川県 高松市（人口 420,819 人：平成 29 年 12 月）
視察日時	平成 30 年 1 月 31 日（水） 午前・ 午後 1 時 30 分 ～ 午前・ 午後 3 時 30 分
視察項目	・高松丸亀商店街再開発事業について

◎視察概要

視察項目 ・高松丸亀商店街再開発事業について

（1）説明要旨

- ・商店街の規模は 470m、組合員 106 名、商店数 180 軒となっている。
- ・再開発で商店街が衰退してしまう恐れもある。お客様に必要とされるお店なら残っていただく。お店を続けるなら必要とされる業態に変えていただく。
- ・私たちがやっているのは共同ビル事業で、補償費をもらって土地を売り渡すようなスタイルではない。
- ・行政人口 50 万人が境目で、50 万人以上の都市であれば自然に出店需要はあるが、高松市はそれにはあてはまらない。商売人は客の集まる場所にお店を出す。商売人を集めてもお客さんは来ない。
- ・現在、商店街では 1,200 台分の駐車場を持っている。あと 300 台の整備を目標としている。歩けるのは 100m 程度。数百メートルおきに 300 台クラスの駐車場が必要と考える。
- ・駐車場は受益者負担が原則である。受益者とはお客さんに来てもらったお店や事業者である。駐車場代も受益者に負担してもらえ。公共交通はお店が負担できない。運賃をかけてまで買い物には行かない。
- ・商業力で商売していくつもりはない。今の時代に合った仕組みを作っていくことが再開発に必要。事業者が商売をしやすい環境を作っていく。きちんと無料の駐車場を用意していくことができれば遠くからでも来てくれる。
- ・現在 4500 台がサービス券の対象になっている。現在の登録車の半分がタワーパーキングに入れずに、廃業が多発しているため、1500 台ぐらいの追加整備が必要と考えている。

- ・3万㎡に満たない売り場面積しかない。イオンは15万㎡を超え、商業では絶対敵わない。来る人の利便性を高める。来たいなと思ってもらえるまちづくり。
- ・丸亀町を香川県で一番住みたいまちにする。もともこの街には120軒ほどのお店があり、丸亀町だけで1000人の人口があった。8つの商店街で7～8千人が住んでいたが、現在は100人に満たない。
- ・オフィス街もガラガラな状況。瀬戸大橋が開業し、中四国では岡山ですら撤退して広島に置かれるようになった。
- ・オフィスビルからマンションへ。容積率を拡大して収益率を上げ、2000戸のマンションを誘致できれば商売できる可能性が増える。街中に本当に住んでもらえれば十分に新しい商売ができる。若者である必要はない。需要のある高齢者に住みやすい街になればいい。
- ・明石大橋が開通して神戸・大阪まで2時間でアクセスできるようになった。それによって高額品が極端に売れなくなった。瀬戸大橋が開通したときにはほとんど影響が出なかった。
- ・瀬戸大橋ができたときに大阪神戸と戦いにならなかったのは、まず高松に出なければならず、日帰りは難しかった。今では高速バスで気軽に日帰りの往復ができるようになった。
- ・一日6千台の自転車が通過していた街だったが、自転車を通行禁止とした。自転車通行禁止の社会実験をした結果、36：6で賛成多数となった。最初3ヵ月は35%くらい通行量が落ちた。1年経ったらもとの通行量に戻った。1年後アンケートを取ったら40：7で賛成多数となり、現在でも自転車通行止めを継続している。自転車だと3分くらいで通過してしましますが、歩行者中心となり2倍以上の滞留時間となり、見かけの通行量は大きく増えた。
- ・シンボルドームは9億5千万円かかった。150年使えるものをと考え、丈夫なものを作ったのは将来への投資である。
- ・アーケードに排煙用に移動する部分を作ってしまうと100年持たせるのは難しいため屋根を互い違いにすることで、隙間だらけのアーケードとした。
- ・美しい街を作ると汚さなくなる。整備を終えてからポイ捨ても減り汚されなくなった。このテーマなら小さい街でもできる。
- ・再開発ビルに68億円かけて年間の売り上げは24～25億円ほどとなっている。
- ・売りたいくないという人や、一筆共有は嫌だという人への対応もあり、定期借地は必然的である。
- ・平成6年までは商店街は衰退してなかった。平成6年のサティの出店から5年間で26万㎡の郊外ショッピングセンターができ、厳しい環境となった。

説明担当者：高松丸亀町商店街振興組合 開発担当副理事長 明石 光生 氏

(2) 主な質疑応答

飯島委員より 20年の定期借地権で、賃料ゼロで利益が出たら配当とのことだが、オーナーに対する潤いはあるのかとの質疑があり、明石副理事長より最低保証が無いのは詐欺みたいな契約書だと弁護士に言われた。普通は再開発をするとデベロッパーが管理するが、ここはオーナーが所有するビル会社が運営している。賃料、ビルから入る収入は11億2千万円の借金、年間5千数百万の支払い。元利金と通常経費を引いた残り額の89%をオーナーに賃料を支払う仕組みとした。分配率は最初から決まっていて、町毎に割り振る評価にしている。補償費をもらった人は土地だけ。最初に決めた通りの比率で、地価が上がろうが分配率は一定となる。10%も15%も20%の人もいる。予測に基づいて月払いし、翌年の分から調整している。会社の役員は無給。管理部門で雇用されている人には給料を払っている。自分たちの会社だからやむをえないとの説明があった。

(3) 参考なる点及び課題

高松丸亀町商店街は再開発事業の成功事例として全国的に知られている。高松丸亀町商店街の規模は長さ470m、組合員数106名、商店数180軒であり、桐生市内の商店街振興組合と比較して、組合員数や商店数は大きく規模が異なるが、商店街の延長としてはあまり差がないように感じる。明石副理事長の「私たちがやっているのは共同ビル事業で、補償費をもらって土地を売り渡すようなスタイルではない。」という説明からも、現在桐生市内や群馬県内で行われている商業振興としての賛助会のような位置づけの商店街組織とは全く違う考え方といえる。

高松丸亀町商店街においては再開発事業に注目が集まりがちだが、もうひとつ特徴として挙げられるのは、多くの駐車場を所有していることである。現在1,200台分の駐車場を確保しているのに加えて、今後更に300台の整備を目標としているという説明があり、商店街として想定しているのは「歩けるのは100m程度」との考え方を持っている。桐生市においても、本町通りのパーキングメーターが撤去されて以降、気軽に商店の前に車を駐車することが難しくなっている印象があり、市民の皆様からも「街中の駐車場が少ない」というご指摘を多数お伺いしている状況も見られている。数百メートル毎に駐車場を整備していくのは難しいが、駐車場の位置をわかりやすく示したり、大型の駐車場の整備や、料金体系の統一化など、駐車場問題の解決に取り組むこ

とは商店街の生き残り策の一として重要な視点といえる。一方で、駐車場の問題に関して桐生市に当てはめるのが難しいと感じた部分としては、お客さんに来てもらったお店や事業者を受益者として、駐車場代も受益者に負担してもらうという考え方である。桐生市に置き換えて考えると、消費者に駐車場代を払ってもらうことは難しい一方で、商店主にお客さんの駐車場代を負担してもらうとしても、事業者の体力によっては難しい場合も想定され、もし桐生市で駐車場問題に対応していくとすれば、行政も協力したうえで、できる限り消費者にも事業者にも負担が発生しないやり方を模索していく必要があると考えられる。

近年、群馬県では大規模な郊外型のショッピングモールの開業が相次いでいるが、高松市においても15万㎡を超える面積のショッピングモールが進出しており、高松丸亀商店街においても3万㎡に満たない売り場面積では太刀打ちできない状況となっている。そこで、高松丸亀商店街では来街者に期待するだけでなく定住人口の増加にも力を入れており、2000戸のマンションを誘致できれば商売できる可能性が増え、十分に新しい商売ができるという考え方を示していた。桐生市においても、中心市街地にマンションが立地した例もあり、定住人口の増加が街の賑わい創出の一つの手法と捉えることができる。

高松丸亀商店街における再開発事業では、将来への投資という観点から、62年で定期借地は切れるにもかかわらず100年持つ建物を整備し、高松丸亀商店街の象徴ともいえるシンボルドームには9億5千万円かけ150年使えるものを整備している。桐生市においても、現在商店街アーケード等の老朽化による維持管理、撤去等の費用負担が問題となっているが、将来を見据えた投資という観点は、次の世代に負担を残さないということであり、規模の大小の違いはあれ、今後桐生市においても必要な視点だと感じる。

高松丸亀商店街の再開発事業にあたり、高松市は中心市街地活性化協議会の組織や中心市街地活性化基本計画の策定など、中心市街地再生に向けたビジョンづくりや規制緩和等の努力、商店街や事業者・大学・金融機関・行政等の連絡調整を図る等の施策を行政としてもしっかり行っている印象を受ける。桐生市においては、現在立地適正化計画（コンパクトシティ計画）の策定が進展しており、商工会議所商業部会や桐生商店連盟などからは、中心市街地活性化協議会及び、中心市街地活性化基本計画策定に向けた期待感も高まってきており、今後の中心市街地活性化に向けてのプロセスや行政のかかわり方などにおいて高松丸亀商店街の事例は参考にできる部分が多数あると言える。

◎視察成果による当局への提言または要望等

高松丸亀町商店街では多くの駐車場を所有しており、公共交通だけでなく自家用車での来街者も多数みられます。商店街として想定しているのは「歩けるのは 100m程度」とのことで、数百メートルおきに 300 台クラスの駐車場が必要との考え方を示されていました。桐生市においても、本町通りのパーキングメーターが撤去されて以降、気軽に商店の前に車を駐車することが難しくなってきた印象があり、市民の皆様からも「街中の駐車場が少ない」というご指摘を多数お伺いしている状況です。数百メートル毎に駐車場を整備していくのは難しい課題ですが、駐車場の位置をわかりやすく示したり、大型の駐車場の整備や、料金体系の統一化など、駐車場問題の解決に向けて行政としても積極的に関与していただき、自家用車での来街者に対する利便性の向上に努めていただくことを要望いたします。

近年、群馬県では大規模な郊外型のショッピングモールの開業が相次いでいますが、高松市においても大型ショッピングモールが進出しており、高松丸亀町商店街においても来たいと思ってもらえる街づくりが急務になっているそうです。そこで、来街者に期待するだけでなく定住人口の増加にも力を入れており、2000 戸のマンションを誘致できれば商売できる可能性が増え、十分に新しい商売ができるという考え方を示していました。桐生市においても、過去に中心市街地にマンションが立地した例もあり、定住人口の増加が街の賑わい創出の一つの手法と捉えることができます。桐生市におきましては、中心市街地への集合住宅等の立地に対しての誘導策や規制緩和、また優良事業に対する支援など、積極的に市街地居住を推進していただきますようお願い申し上げます。

高松丸亀町商店街の再開発事業にあたって高松市は中心市街地活性化協議会の組織や中心市街地活性化基本計画の策定など、中心市街地再生に向けたビジョンづくりや規制緩和等の努力、商店街や事業者・大学・金融機関・行政等の連絡調整を図る等の施策を行政としてもしっかり行っている印象を受けます。桐生市においては、現在立地適正化計画（コンパクトシティ計画）の策定が進展しており、商工会議所商業部会や桐生商店連盟などからは、中心市街地活性化協議会及び、中心市街地活性化基本計画策定に向けた期待感も高まっています。桐生市と高松市では自治体の規模が異なるため単純に再開発手法を真似ることはできませんが、今後の中心市街地活性化に向けてのプロセスや行政のかかわり方などにおいて高松丸亀町商店街の事例は参考にできる部分が多いと言えることから、桐生市における持続性のあるコンパクトシティの実現に向けて、高松市の事例も参考にしながら長期計画をもって取り組んでいただくよう要望いたします。

桐生市議会 経済建設委員会 行政視察報告書

視察都市 岡山県 岡山市（人口 721,294 人：平成 29 年 12 月）

視察日時 平成 30 年 2 月 1 日（木）
午前 午後 9 時 0 分 ～ 午前 午後 10 時 30 分

視察項目 ・岡山市コンベンションの取り組みについて

◎視察概要

視察項目 ・岡山市コンベンションの取り組みについて

（1）説明要旨

東口が従来より戦災復興で発展してきた岡山駅周辺において、西口の活性化の起爆剤として、市施工の市街地活性化策の再開発が実施され、その中の一つとして整備されたのが 2001 年に開設された岡山コンベンションセンターとなる。

岡山市観光協会は 2008 年に岡山市観光コンベンション協会に名称が変わり、岡山市のコンベンションを担当する課が「観光コンベンション推進課」という名称となったのはつい最近のことである。

主なコンベンションの取り組みについて

・情報収集、発信事業（セールス）

コンベンション開催調査の実施

コンベンション研修会の実施

都市間連携によるコンベンション開催情報交換など

・誘致事業

各種団体本部への個別誘致活動

海外コンベンション見本市への出展

地元大学・団体等への個別誘致活動

コンベンション誘致関連冊子及びノベルティグッズの作成など

・開催支援

- ①会場、宿泊施設の紹介、優先的確保、企画提案
- ②岡山市の後援名義のご手配
- ③岡山ならではの懇親会（ユニーク・ベニュー）プランの企画提案
- ④運営サポート
- ⑤観光エキスカージョンの企画提案
- ⑥広報協力
- ⑦観光パンフレット・コンベンションバッグ、ネームホルダーの無料提供
- ⑧岡山市の視察受け入れと出張視察
- ⑨郷土芸能等アトラクション助成
- ⑩コンベンション開催事業補助金の交付
- ⑪コンベンション託児サービス助成

・岡山大学と岡山市のコンベンションの誘致、開催における連携、協力に関する協定の締結（平成 27 年 7 月）。これまでは個人的な関係で誘致に取り組んできたが、これからは組織的に取り組んでいく。

・岡山コンベンションセンターの平成 28 年度の税引き後の最終利益が 8,000 万円を超え、稼働率が 8 割近くとなっている

・難しい点やデメリット

コンベンションの誘致に関しては国内どの地域でも取り組んでおり、都市間競争となっている。一番有利なところで開催が決まる。日本は国際会議に強かったが、現在では韓国やシンガポールに需要を奪われている。統合型リゾート（カジノ）がある都市が強い。

説明担当者：岡山市産業観光局観光コンベンション推進課 課長 芳原 保 課長

(2) 主な質疑応答

久保田委員より 群馬県では高崎市に群馬コンベンションセンターが開設される予定となっており、現在県がコンベンションビューローを組織してコンベンション誘致に取り組んでいる状況だが、岡山市においては県との連携はどのようになっているかとの質疑があり、芳原課長より 岡山県が頭を張って取り組むといったことはない。県内においては倉敷市とはタイアップをしている。岡山はビジネスの街なのでシングルルームのホテルが多い一方で、倉敷市は観光の街なので、アフターコンベンションは倉敷も紹介している。また平成 27 年度に群馬県の担当者が岡山市を視察に訪れているとの説明があった。

佐藤委員より 岡山市における平成 28 年度のコンベンション誘致の実績は、

339件、18万7千人であったとのことだが、宿泊の比率や、収支状況、経済効果はどの程度であったのかとの質疑があり、芳原課長より補助金申請があったものに関しては報告書をもらっている。申請は127件で62,596名が宿泊している（補助金申請の人数のみ）収支は平成28年度売上約7億5千万円（施設利用料、駐車場収入）、支出一般管理費5億円税引き前利益約1億3千万円最終利益約8千万円となっている。経済波及効果は平成22年に試算して以来計算していないとの説明があった。

（3）参考なる点及び課題

岡山市では2001年に岡山コンベンションセンターが開設されており、比較的早い時期からコンベンションへの取り組みに注目していたことがわかる。岡山市観光協会は2008年に岡山市観光コンベンション協会に名称が変わり、最近では岡山市のコンベンションを担当する課が「観光コンベンション推進課」という名称となったということからも力の入れようが見て取れる。

コンベンションの取り組みとして岡山市で行われている具体的な施策としては「情報収集・発信事業（セールス）」としてコンベンション開催調査の実施やコンベンション研修会の実施、都市間連携によるコンベンション開催情報交換など、「誘致事業」として各種団体本部への個別誘致活動や海外コンベンション見本市への出展、地元大学・団体等への個別誘致活動、コンベンション誘致関連冊子及びノベルティグッズの作成など、また「開催支援」として会場や宿泊施設の紹介、運営のサポートメニュー広報協力などを行っているというご説明があった。特に開催支援については、会議の規模に応じて駅に横断幕の掲示や歓迎看板、懸垂幕などによる広報協力に加え、コンベンション開催時の宿泊人数に応じた開催事業補助金の交付などはコンベンション誘致において大きく魅力が向上する施策であり、手法は桐生市や群馬県においても参考になると感じる。

また、岡山大学と岡山市ではコンベンションの誘致・開催における連携・協力に関する協定を締結しており、大学との連携は情報収集の面でも大きな効果が出ていると確認ができた。コンベンション誘致の地域間の競争が激しくなっている中で、地元大学との情報連携は大きな力になると考えられ、桐生市においては群馬大学理工学部や桐生大学などとの情報連携が大切になるといえる。2020年の群馬コンベンションセンターの開場を控え、群馬県内で開催される国際会議や見本市などは増加することが予想される。桐生市内での大規模コンベンションの開催は施設上難しいものの、高崎市や前橋市で大規模コンベンションが開催された場合のアフターコンベンションを桐生市の観光に結びつけていくことが桐生市として大切といえ、岡山市と倉敷市の関係のように、

コンベンションは岡山へ、観光は倉敷へといった具合に、上手くすみわけを図っていくことも含め、2020年の群馬コンベンションセンター開場までに桐生市の立ち位置を明確にしておくことが必要と考える。

◎視察成果による当局への提言または要望等

岡山市でコンベンションの取り組みとして行われている具体的な施策としては「情報収集・発信事業（セールス）」としてコンベンション開催調査の実施やコンベンション研修会の実施、都市間連携によるコンベンション開催情報交換など、「誘致事業」として各種団体本部への個別誘致活動や海外コンベンション見本市への出展、地元大学・団体等への個別誘致活動、コンベンション誘致関連冊子及びノベルティグッズの作成など、また「開催支援」として会場や宿泊施設の紹介、運営のサポートメニュー広報協力などを行っています。特に開催支援については、会議の規模に応じて駅に横断幕の掲示や歓迎看板、懸垂幕などによる広報協力に加え、コンベンション開催時の宿泊人数に応じた開催事業補助金の交付などはコンベンション誘致において大きく魅力が向上する施策であり、桐生市においてもこれらの手法を研究していただき、有効な施策の実施実現を目指していただくよう要望いたします。

また、岡山大学と岡山市ではコンベンションの誘致・開催における連携・協力に関する協定を締結しており、大学との連携は情報収集の面でも大きな効果が出ていると確認ができました。コンベンション誘致の地域間の競争が激しくなっている中で、地元大学との情報連携は大きな力になると考えられます。桐生市におきましては、群馬大学理工学部や桐生大学などとの情報連携を密にし、学会等の開催情報の把握やコンベンション誘致の可能性についての把握に努めていただきますよう要望いたします。

2020年の群馬コンベンションセンターの開場を控え、群馬県内で開催される国際会議や見本市などは増加することが予想されます。桐生市内での大規模コンベンションの開催は施設上難しいものの、高崎市や前橋市で大規模コンベンションが開催された場合のアフターコンベンションを桐生市の観光に結びつけていくことが桐生市として重要な戦略となるといえ、岡山市と倉敷市の関係のように、コンベンションは岡山へ、観光は倉敷へといったすみわけを図っていくことも含め、2020年の群馬コンベンションセンター開場までに桐生市のコンベンション誘致の戦略を明確にさせていただくとともに、担当課の設置など行政側としての受け皿もご準備いただき、万全の体制を整えていただきますようお願い申し上げます。