

# 令和7年度第4回千葉市都市局指定管理者選定評価委員会公園部会 議事録

1 日 時： 令和8年1月14日（水）午後1時59分～午後6時7分

2 場 所： 千葉市役所4階 調停室

## 3 出席者：

### (1) 委 員

永嶋久美子委員（部会長）、観音寺拓也委員（副部会長）、加藤未佳委員、木下剛委員、  
関根秀子委員

### (2) 事務局

（都市総務課）大宮課長、瀧本課長補佐、館主査、池本主任主事

（公園緑地部）小川部長

（公園管理課）植木運営調整担当課長、和田主査、森技師

4 議 題： 亥鼻公園集会所の指定管理予定候補者の選定について

## 5 議事概要：

申請者から提出された書類について、事前に形式的要件の審査（各団体が募集要項に定める応募資格すべてを満たし、かつ、失格要件のいずれにも該当しないことを確認すること）を行い、要件をすべて満たすことを事務局から報告し、確認した。その後、各申請者によるプレゼンテーション、質疑応答、採点を行い、採点結果を事務局において集計。採点結果について委員間で協議し、株式会社ロフトワークを指定管理予定候補者、亥鼻公園集会所運営事業体を第2順位候補者、いのはな公園まちづくりコンソーシアムを第3順位候補者として選定した。

午後 1時59分 開会

【都市総務課長補佐】 それでは、委員の皆様におかれましては、お忙しい中をお集まりいただきまして誠にありがとうございます。

ただいまより、令和7年度第4回千葉市都市局指定管理者選定評価委員会公園部会を開催いたします。

本日の司会進行を務めます都市総務課課長補佐の瀧本でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

本日の会議でございますが、5名全ての委員の皆様にご出席いただいておりますので、千葉市公の施設に係る指定管理者の選定等に関する条例第10条第2項の規定により本会議は成立しております。

開会に当たりまして公園緑地部長の小川より御挨拶申し上げます。

【公園緑地部長】 公園緑地部の小川でございます。本年もどうぞよろしくお願いいたします。

委員の皆様には、お忙しい中、御出席をいただきまして誠にありがとうございます。

本日は、亥鼻公園集会所の次期指定管理予定候補者の選定についてお願いするものでございます。

当初は、昨年10月に開催をして進めたいというところでしたが、応募者がなく一度延期という形になっております。委員の皆様には大変御迷惑をおかけしまして、お詫びのほうを申し上げさせていただきます。

何とか再公募によって、今回4つの団体から申請をいただくことができました。まさに今年は開府900年を迎える年になりまして、この亥鼻公園集会所におきましても、その開府900年に向けて一つの役割を担って、民間事業者とともによりよい施設、また魅力ある運営、こういうことに努められたらと思っております。ぜひ委員の皆様におかれましては、それぞれの御専門のお立場から、ぜひ御審議をお願いいたします。

大変簡単ですけれども、私からの挨拶とさせていただきます。本日はよろしくお願いいたします。

【都市総務課長補佐】 ありがとうございます。

本日の会議は、指定管理予定候補者の選定に関する事項の審議として、非公開となっております。なお、本日の会議議事録につきましては、事業者の選定後、公開とする予定でございますので御了承願います。

議事に入る前に本日の議事の流れについて事務局より説明いたします。

【都市総務課長】 都市総務課長の宮大でございます。よろしくお願いいたします。着座にて失礼いたします。

まず、お手元の資料5「指定管理者の公募に対する応募者一覧」を御覧ください。

このたびの公募に対しまして、記載の4団体から応募がございました。

続きまして、お手元の資料6「議事の進行について」御覧ください。

初めに、第一次審査結果及び第二次審査事務局採点については、この後、公園管理課から御説明をさせていただきます。その後、関根委員から、応募者の財務分析について御解説をいただきます。

続いて、応募者によるプレゼンテーション・質疑となりますが、応募者による10分間のプレゼンテーションの後、20分間程度の質疑応答を予定してございます。なお、プレゼンテーション終了1分前に事務局から応募者に対して持ち時間終了の予告をいたします。また、応募者への質疑応答中に事務局への御質問や確認事項がございましたら、応募者退出後に時間を設けてございますので、そこで御質問いただきたく存じます。応募者退出後は、皆様それぞれに採点を行っていただきます。採点が終わりましたら、残りの3団体につきましても、同様の流れで行います。

なお、2団体のヒアリング終了時点で小休止を挟みます。全ての応募者のヒアリング終了後、委員同士による意見交換を行っていただいた後、各自の採点表を再度確認していただき、採点の確定となります。各委員の採点結果を事務局にて集計した後、集計結果を御報告させていただきます。集計結果のとおり指定管理者候補者を決定することにつきまして合議をいただき、併せて答申書に盛り込むための選定理由や評価する得点以外の理由などについても御意見をいただき、閉会となります。

以上で説明を終わらせていただきます。

【都市総務課長補佐】 ただいまの説明に対しまして御質問等ございましたら、よろしくお願いいたします。

よろしいでしょうか。

それでは、ここからは永嶋部会長に議事を進行していただきます。

永嶋部会長、よろしくお願いいたします。

【永嶋部会長】 よろしく申し上げます、永嶋です。それでは、議事進行させていただきます。

会議を円滑に進めてまいりたいと存じますので、御協力をよろしくお願いいたします。

議題 亥鼻公園集会所の指定管理予定候補者の選定についてに入ります。

まず、一次審査結果及び二次審査事務局採点について、事務局より御説明をお願いします。

【公園管理課運営調整担当課長】 公園管理課の運営調整担当課長、植木です。どうぞよろしくお願いたします。着座にて説明をさせていただきます。

まず、一次審査の説明から入りたいと思います。本日机上配付をいたしました資料、亥鼻公園集会所指定管理者応募者第一次審査結果を御覧ください。

第一次審査は、全部で9項目、内容は、募集要項に記載しました応募資格に沿った形となっております。募集要項の11ページの8の応募に関する事項、応募資格アからケに該当いたします。

続きまして、それぞれの項目についてですが、今回の応募団体4団体につきまして、提出資料等による確認を行い、審査を行った結果、いずれの団体も全て資格要件を満たしております。

続きまして、二次審査の説明に入りたいと思います。

お手持ちの資料、資料7を御覧ください。

これから参加者へのヒアリングを行った後、これらの資料を使いまして採点をいただき、審査を行っていきます。この中には、事務局で採点する項目が全部で5項目あり、その採点結果を記載しております。

具体的に申し上げますと、2の(1)同種の施設の管理運営実績と、5(2)管理運営(指定管理料)、6(1)市内産業の振興、(3)市内雇用への配慮、(4)障害者雇用の確保、以上の5項目につきまして、あらかじめ点数を記載しております。

採点の内容と考え方について説明をいたします。同じく資料7と併せてとじ込んでおりますA3の横判の参考資料を御覧ください。

まず1つ目に、審査項目2(1)同種の施設の管理実績になりますが、茶室及び指定管理施設等の管理運営実績について評価をする項目となっております。共同事業体の場合は、構成団体ごとに採点し、それぞれの責任割合を乗じた後、合計して得点を計算しております。

2つ目に、5(2)管理経費(指定管理料)ですが、指定管理料の上限である基準額6,003万2,000円以下であることや、削減率に応じた評価を行う項目となっております。

3つ目に、6(1)市内産業の振興ですが、市内業者が3点、準市内業者が2点、市外業者につきましては0点という配点となっております。

4つ目に、6(3)市内雇用への配慮ですが、施設従事者において、市内在住者をどれだけ

雇用する予定かということでその割合によって評価を行うものです。

最後に6（4）障害者雇用の確保ですが、法定雇用率2.5%からの上乗せや、本施設での雇用者数に応じて評価を行うものです。採点結果につきましては、記載となっております。

以上、事務局採点の結果となっております。よろしくお願ひいたします。

【永嶋部会長】 ありがとうございます。

それでは、今の御説明について御質問等ありましたらお願ひいたします。

私から失礼します。市内雇用への配慮について、これは現に雇用してはいないわけですが、雇用するつもりだということでの点数という認識でよろしいでしょうか。

【公園管理課運営調整担当課長】 はい、雇用の予定人数を入れていただいております。

【永嶋部会長】 分かりました。

ほかにありますか。

はい、お願ひします。

【関根委員】 亥鼻公園集会所運営企業体とコンソーシアムの責任割合は、どのように決まっているものなのでしょうか。

【公園管理課運営調整担当課長】 こちらも提案書の中で、共同事業体に関する資料を提出いただいております。あくまで事業者同士の任意の責任割合ということで、何か責任が生じた際の割合を数字で示していただいております。

【公園管理課】 申請書類の中に、共同事業体で結んでいる協定書を配付させていただいております。この中で事業者同士の責任の割合を示したものになっております。

【関根委員】 ありがとうございます。

【永嶋部会長】 ほかにありますか。

【観音寺委員】 今の説明の質問ではないですが、ヒアリングの前に聞いておきたく、亥鼻公園集会所の指定管理の範囲の中で庭木の剪定は入っておりますでしょうか。ごみを拾ったり枯れ葉を拾ったりなどを前指定管理者の塚原緑地研究所さんは自主的にやっていたイメージがあります。業務として入っているのか、それともボランティア的にやっているのでしょうか。このあとの選定ヒアリングに際して、その部分を実施するのかどうか気になったので確認させていただいてよろしいですか。

【公園管理課】 庭園の維持管理については、市で実施することとなっておりますので、事業者の業務の中には基本的には入っていないものになっております。ただ、先ほどお伝ひいただいたごみ拾いであったり簡単な清掃、そういったものは指定管理者の可能な範囲で協力をお願いし

ている状況です。

【観音寺委員】 トイレはどうなっていますか。

【公園管理課】 トイレについては、業務の中で清掃を必須で実施することになっております。

【観音寺委員】 トイレは必須なのですね。

【公園管理課】 はい。

【観音寺委員】 了解しました。

【永嶋部会長】 ほかはよろしいですか。

では、続いて次の話題に行ってもよろしいでしょうか。

関根委員から応募者の財務分析結果を御説明いただこうと思います。手元の資料を見ていただいて、説明をいただければと思います。

(経営及び財務状況に関する意見交換の経過については、千葉市情報公開条例第7条第3号に該当する情報(法人等情報)が含まれているため、表示していません。)

以上です。

では、ヒアリングに移ってもよろしいですか。

まずはマイファームさんからお呼びいただければと思います。

(株式会社マイファーム 入室)

【永嶋部会長】 本日は御出席ありがとうございます。

これから、御提案内容につきまして10分以内で御説明いただきます。終了1分前に事務局から鐘で合図を鳴らします。説明終了後、こちらから質問しますので、簡潔に御回答ください。

それでは、お願いいたします。

【株式会社マイファーム(植田)】 それでは、これより始めさせていただきます。

私、今日お時間いただきます植田雅也と申します。どうぞよろしくお願いたします。

本日は、亥鼻公園の設置目的に対して我々が指定管理者としてどのような運営の仕方ができるのかということを中心にお話しをさせていただきます。

まず、簡単に弊社についての紹介をさせていただいて、その後に、亥鼻公園という場所で、どのような考え方で運営をしていくのかお伝えさせていただきます。

まず、弊社なんですが、自産自消という企業理念を掲げている農業をサービスとしている企業でございます。自分たちで野菜を育てて、自分たちで食べるという過程の中での気づきを大切にしております。自産自消のある社会が豊かな社会をつくっていくと考えています。人と農をつなぐ会社です。誰もが気軽に土に触れ、作物を育てられる場づくり、眠っている農地を

活用する技術やノウハウ、それからおいしい野菜を作る農家さんのサポートなど、そういったことを業務として行っております。

その中で弊社が行っている事業を幾つか紹介させていただきます。

スライドのほうにございますとおり千葉市ふるさと農園、それから体験農園の運営、これは全国に120か所ほどございます。それから社会人に向けての農業大学校の運営だったり、笠間市のほうではクライנגルテンというものもやっております。また、大阪で全国初の公設民営の農業学校も行っております。

また、千葉市内に関しましては、農政センターにて、小学生に向けた農育の講座であったり、ニューファーマー育成研修にも関わらせていただいております。千葉市ふるさと農園もその中の一つの指定管理ということで務めております。千葉市以外にも、様々な自治体と連携をさせていただいております。

今回は、具体的に、この千葉市ふるさと農園でどういったことをしているのかということを経く説明をさせていただいて、その後に亥鼻公園に進めていきます。

まず、千葉市ふるさと農園は、都市と農村の交流の拠点としていて、農業を身近に感じてもらえる、そういった施設でございます。令和6年から弊社が担当させていただいております。農業を近づけるためにどういったことができるのかを考えて事業を行っております。

農業を主に行っている会社ですので、にんにくを育てるような企画だったり野菜を育てるような企画をやっております。

地域の方々と平日の午前中に畑に集まって、野菜を育て、その野菜を収穫して自分たちで食べるだけではなく、地域の方々と分け合うような企画を行っております。遠方の方であったり、近隣の方であったり、御高齢の方、それからお子様、そういった方々も含めて本当に多くの世代の方々に農業を身近に関じてもらえるような仕組みをつくっております。

野菜をプレゼントする企画では、家に持ち帰って大根を育ててお味噌汁に入れたり、おいしかったですといったメッセージを市民の方からいただいて、実際作っているイベントの参加者に言葉を届けたりと、そういった形での交流を行っております。

また、月に一度、月末にマルシェを開催しております。そこでキッチンカーであったり、ハンドメイドの方々だったり、焼き菓子を販売される方々と交流をしております。

その中で、亥鼻公園に関しまして、どういった形で我々が関わっていけるのかということをごからはお伝えをさせていただきます。

亥鼻公園は、日々の忙しさであったり、そういったところから少し離れて落ち着いて過ごせ

る場所と考えておりました、その中で多様な方々に向けてアプローチをしていくことが必要だと考えております。

大きく分けて3つございまして、1つが、キッチンの利用です。こちらに関しては、週末を中心に、季節に応じたメニューを展開するシェアキッチンとして活用していく考えでございます。春の季節であれば、さくら餅であったり三色だんご、夏であれば、爽やかな清涼飲料水を提供していただける事業者と連携をして行っていきます。また、平日に関しましては、市民の方々が使っていただけるように時間貸しの形で貸出しを行うように考えております。

先ほど申し上げたとおり、ふるさと農園でもキッチンカーであったりハンドメイドの方々とつながりがございますので、まずはそこにも協力を仰ぎ、そういった信頼関係を今も築いております。

また、集会所の利用について、1時間程度にはなりますが、お茶をたてる有料の体験イベントを行おうと考えております。チラシの作成、SNSなどで告知をして、集客を行っていかうと考えております。ただ、ゆっくりと過ごすことも大切だと思っておりますので、定員をある程度絞った状態で開催をしていきます。やはり海外の方も含めて、多くの方に訪れていただきたいと思っており、本格的なお茶たての体験を計画しております。

また、さくら祭りなどの際には、こちらのチラシを御用意させていただいて、多くの方が来場されるかと思っておりますので、その際に例えば1時間ではなく30分程度のミニ体験会を御用意させていただいて、多くの方に触れていただこうと考えております。

一般利用の方々に関しては、予約のシステムを利用しようと考えております。

また、公園を利用される方々もいらっしゃると伺っております。特に今、公園に来られる方々は散歩をされている方が多いと説明会で伺いました。その方々が何度も訪れたいくなるようにということで、1つは、当たり前かもしれませんが、徹底した施設の衛生管理ですね。清掃であったり、まずは訪れたいくなる環境を提供するとともに、我々は農業もやっている会社ですので、袋栽培を、この亥鼻公園の一部に設置をしたいと考えております。やはり、スーパーに行くとなんか野菜がいつでも手に入るようなところで、亥鼻公園の野菜を見ることがある意味四季を感じる一つのきっかけになると考えております。この袋栽培は、御自宅でも簡単にできるような内容となっておりますので、来園の方々が自分のものと、それから亥鼻公園にあるものとそれぞれ見比べていただいて、「こんな違いがあるんだ」というのも来園のきっかけの一つにしていかうと考えております。スタッフがおりますので、例えば、栽培に関しての質問事項や悩み事等あれば、我々でも回答させていただくということを検討しております。また、支

柱等の資材は使わずに手軽にできますので、そのつもりで進めてまいります。

写真ですけれども、このようなイメージをしております。木や石とかで囲むというよりかは、あえてこのままにすることによって、これであれば家でもできる、同じ商品があつた場所に売っている、のように様々な方に目を通していただけるきっかけになると考えております。

4月にリニューアルオープンをして、市民の方々に向けて周辺施設の再整備を行いながら運営していくことになると思いますが、新年度は千葉市の900年の節目の年でもありますので、そちらに関しても掲示物やチラシの設置等で協力をさせていただきたいと考えておりますし、連携を一緒にして、千葉城の中にも入っていけるような御案内を我々のほうでもさせていただきまします。

何より千葉の魅力を広く発信していき、未来へ継承してだけでなく、さらなるにぎわいの創出につなげていこうと考えております。

私からは以上とさせていただきます。ありがとうございました。

**【永嶋部会長】** ありがとうございました。

それでは、質疑応答に入ります。御質問等をお願いします。

**【観音寺委員】** プレゼンテーションありがとうございました。

何点か質問させていただきます。まず会社は京都市ですが、千葉の事業所はあるのでしょうか。

**【株式会社マイファーム（植田）】** 千葉には事業所という形では今はなく、一番近いところであると東京の三田にオフィスがございます。

**【観音寺委員】** 何かあったとき三田から誰かが行くということですか。

**【株式会社マイファーム（植田）】** いえ、私も今は千葉市ふるさと農園に常駐をしております、そちらと一緒に運営をしていくようなことをイメージしております。

**【観音寺委員】** ありがとうございます。

続いて、シェアキッチンの話がありましたが、名前のおりシェアキッチンだと様々な人がキッチンを経営するというので、コンセプトにばらつきが出そうな気がします。どのような運営を考えてシェアキッチンにするのでしょうか。

**【株式会社マイファーム（植田）】** 季節を感じられるものにしたいと思っております、シェアキッチンで一般の利用の方々はいわゆるキッチン、貸しスペースとして御自身で好きなものを作りたいと考えています。商品の提供に関しては事業者と連携をしていこうと考えております。ですので、例えば春であれば、春にちなんだ商材を週末に販売していただい

て、季節に応じたものを提供してもらおうと考えています。

【観音寺委員】 その事業者というのは、御社ではないということですか。

【株式会社マイファーム（植田）】 我々ではなく今つながりのあるキッチンカーであったり、焼き菓子を提供している方々に直接声をかけようと考えております。

【観音寺委員】 リニューアル前は、お団子やうどんなど簡単なものを出していましたが、そういうものではないということでしょうか。イメージがまだ湧かないですけれども、誰が作って誰が食べるのでしょうか。

【株式会社マイファーム（植田）】 事業者の方々に作っていただきます。その季節に応じたものを我々のほうで作ってくださいと依頼をして作っていただこうと考えています。それを買われる方は、近隣の方々に散歩にいらした方や、あとはさくら祭りの際のイベント来場者をイメージしております。

【観音寺委員】 それをシェアキッチンと位置付けているということですね。

【株式会社マイファーム（植田）】 そうです。

【観音寺委員】 なるほど。分かりました。

【木下委員】 今の話の続きですが、今まで提供されていたお団子など、年間を通して変わらないものも食べたいというお客さんの要望もあると思います。それはできなくなるということでしょうか。

【株式会社マイファーム（植田）】 今まで提供されていたものにつきましては我々のほうから声をかけさせていただいて、提供していただけるようであれば連携させていただきたいと考えております。

【木下委員】 マイファームさんは農業関連の取組をメインにされてきたということで、公園などの公の施設の指定管理者としての実績はないということですが、笠間のクラインガルテンをやられているかと思います。実は私、以前借りていたことがありまして、まだ農協が直営で運営していた頃だったと思います。お食事処などあると思いますが、業務としては全体を運営されているのでしょうか。

【株式会社マイファーム（植田）】 はい、そうです。笠間市さんのクラインガルテンという施設に関しては、いわゆる宿泊施設付きの市民農園と地元の食材供給所ということで、直売所と地元の食材を使ったレストランが併設されておりまして、その全体をマイファームにて運営させていただいております。

【木下委員】 また、袋栽培は手間がかかるとは思いますが、水やりなど大丈夫そうでしょうか。

公園内のどこかに置くのでしょうか。

【株式会社マイファーム（植田）】 そうです。公園の中に設置をする予定でして、基本的にはスタッフが水やりを実施します。野菜に関しても、多品目の様々なものを置くというよりは、比較的世話がかかりにくく手軽にできるものを中心にと考えております。今のところシシトウや春菊を想定しております。

【木下委員】 来館者の収穫体験のようなものも想定しているようですが、具体的にどのように実施するのでしょうか。

【株式会社マイファーム（植田）】 うまく栽培が進んでいき、例えば夏野菜であれば量がたくさんできていきますので、それを取っていただく形を考えており、うまく育ててサイクルが回っていけば検討したいと考えております。

【木下委員】 分かりました。ありがとうございます。

【加藤委員】 今の御質問に関連してお伺いします。これまでに袋栽培をされてきてどの程度収益率があるのでしょうか。例えば袋栽培によりどの程度集客があったですとか、その収穫体験で利益がどの程度上がったかということです。実際の作業自体に魅力は感じますが、どの程度元が取れて収益につながるのか、もしくは人を呼べる力がこれにあるのかという情報をお持ちでしたら、これまでの実績の中で教えてください。

【株式会社マイファーム（植田）】 千葉県ふるさと農園のことになりますが、昨年10月にサツマイモ掘りの収穫体験を実施しました。また、水耕栽培で作っている小松菜の収穫体験も実施しました。収穫体験やりますと言ったときには、サツマイモであれば300名程にお申込みをいただき、落選者も出るような形で運営をしておりました。小松菜の収穫体験は、毎月取れるようにこちらで育てていまして、お客さんに来てもらうということを目的にしているので、利益を出すというわけではなく、100円で10束程のイメージで取れるように運営をしております。

【加藤委員】 その収穫体験自体は単発で実施日は沢山集客があると思うのですが、先ほど言っていたのは、育てている最中に自分のうちのと比較したいなどで訪れる回数を増やしていくとおっしゃっていたような気がします。そのあたりはいかがでしょうか。一日だけ沢山集客があるよりは、定常的に来てくださるほうがいいんですね。

【株式会社マイファーム（植田）】 そうです。

【加藤委員】 その観点でみると、どの程度来てくれているのでしょうか。

【株式会社マイファーム（植田）】 育てる野菜をどのようにその方々にとって位置づけする

かというところが大事だと思っています。例えば、にんにくを育てるイベントであれば、今年間で4回程イベントとして行っています。ただ、それ以外にもふるさと農園は空いている時間があるので、別のイベントに来たタイミングで御覧いただいています。ですので多い方は月に1回から2回来ている方はいらっしゃいます。少しずつ、そのにんにくの芽が伸びてきたね、大きくなったねといった話をされている方はいらっしゃいます。

【加藤委員】 統計的にあるわけではないけれども、そのような状況ということでしょうか。

【株式会社マイファーム（植田）】 そうです。

【加藤委員】 期待をしているということでしょうか。

【株式会社マイファーム（植田）】 はい。

【株式会社マイファーム（萩原）】 少々補足をさせていただくと、亥鼻公園は別段農業振興を目的とした施設ではないという前提があると思っております。例えば、我々が仮に運営者として入らせていただくのであれば、1つ亥鼻公園の集会所の特長として、例えば農を起点としたような情報発信も一つの手段だと考えておりますので、袋栽培で人を呼ぶというよりも、袋栽培等があることによって来園の本当に一つのきっかけの手段になればいいと考えているところです。

【加藤委員】 はい、分かりました。

【関根委員】 それであれば、茶屋での売上げは何になるのでしょうか。

【加藤委員】 キッチンカーなどが入ってくると、結局そこに収益で取られてしまい、茶屋の収益が取れなそうに思います。

【株式会社マイファーム（植田）】 部屋を貸し、場所を提供するというところで利益が上がると考えております。

【関根委員】 なるほど。ということは茶店さんの売上げは物を売るものは一つもないということと考えていらっしゃるのでしょうか。それとも集会所の前で何かを販売はするわけですか。

【株式会社マイファーム（植田）】 集会所、茶屋の中を使って販売をしようと考えております。

【関根委員】 それは、集会所現地で調理をしたものを販売することを考えていらっしゃるのでしょうか。

【株式会社マイファーム（植田）】 そうです。

【株式会社マイファーム（萩原）】 それをマイファームでやるかどうかということです。

【加藤委員】 それは別の業者が入ってやるということでしょうか。

【株式会社マイファーム（植田）】 そうです。

【加藤委員】 収益はここでは取らず、場所代だけを取るということですか。

【株式会社マイファーム（植田）】 そうです。

【関根委員】 委託でやるわけですか。分かりました。

【永嶋部会長】 それに関連して43ページの収支予算書に、自主事業による収入で使用料と茶店売上げとあるのですが、どのようなものを想定しているのか教えてください。

【株式会社マイファーム（植田）】 茶店の売上げは、その事業者さんが売り上げているものを想定して組んでいます。

【永嶋部会長】 ということは、こちらに入るお金はこれではないですね。

【加藤委員】 こちらに来ないということですね。

【株式会社マイファーム（植田）】 部屋の利用料です。

【永嶋部会長】 使用料という項目が部屋の利用料。おそらく集会所の利用料金とは別で、自主事業の使用料だから何だろうと思っていました。これはどのようなものでしょうか。

【株式会社マイファーム（萩原）】 それが賃料です。

【永嶋部会長】 これが賃料で、シェアキッチンを使わせてあげる賃料ということですか。

【株式会社マイファーム（植田）】 そうです。

【永嶋部会長】 賃料をもらって、売上げはもらわないということですか。

【株式会社マイファーム（植田）】 基本的には、その想定をしております。

【永嶋部会長】 とすると、この年間5,040千円の茶店売上げはどのような内容になりますか。

【株式会社マイファーム（植田）】 茶店売上げは、事業者さんが売り上げたものを想定しています。

【永嶋部会長】 ということは、支出の欄に茶店事業3,252千円と支出がありますけれども、5,040千円事業者が売り上げて、3,252千円事業者に取らせて、残りの1,800千円程を取るのでしょうか。おそらく少々違いますよね。

【加藤委員】 御説明が少々違うかもしれないです。

【観音寺委員】 二重計上してしまっているのではないのでしょうか。使用料だけであれば480千円だけが御社に入り、茶店の売上げ5,040千円は入らないです。それを計上してしまっている点が違うのではないかという意味です。

【加藤委員】 だとすると、人件費などをどのように捻出するのでしょうか。キッチンカーを呼んで販売したりすると思いますが、それ以外に人件費でアルバイトを4名のような計算がさ

れており、人件費はどこが負担して、どのように支出するのでしょうか。

【株式会社マイファーム（植田）】 その方々は、茶店のスタッフというよりは集会所の電話、受付、清掃の業務などを想定しています。ただ茶店も単体で行っているだけでは厳しく、こちらのサポートも必要な部分もあると思いますので、時々見に行くようなことを想定しておりました。基本的には集会所内で勤務していただくような予定です。

【永嶋部会長】 では3,252千円の内訳を聞いたらよろしいのでしょうか。

【関根委員】 その内訳ですが、何も材料が入っていなかったのでは何を売るのがかと思いましたが、後ろのページに事務費、委託費がありました。これらの経費をもってこの500万円の売上げを想定されていると思います。500万円の売上げは何を売るのが分からなかったのでお聞きしたところですが、具体的にこの事業で自主事業として御社に入る収入が何であるかはっきり教えていただきたいです。自主事業において御社に入る収入は何になるのでしょうか。

【株式会社マイファーム（植田）】 部屋を貸す賃料です。

【関根委員】 賃料が500万円を想定しているということですか。

【観音寺委員】 それは48万円です。

【加藤委員】 年間で48万円で計上されています。

【関根委員】 使用料だけが御社に入るということは、この予算書は、年間で500万円の茶店の売上げというのは入らない。しかし、それに基づく人件費や事務費はかかる。分からなくなっています。

【永嶋部会長】 これだけ見ると自主事業で売上げは年間48万円ですが、自主事業の経費は325万円かかるように見えて、やる意味がないように思います。どのようなからくりなのでしょう。

【株式会社マイファーム（萩原）】 1つは、その茶店の運営を外部に委託して事業者として運営する部分の経費と、マイファームとして自社事業として運営をする賃料の経費を混同してしまっている点が、数字上の間違いかというところです。

【永嶋部会長】 私は理解できていません。

【観音寺委員】 売上げも経費も両方カットすればよいというイメージだと思います。

【永嶋部会長】 では、自主事業による売上げは入れないで事業費も入れない。ただ、茶店の事業のために必要な人件費というのは、なしでしょうか。

【株式会社マイファーム（萩原）】 基本的に事業者さんにかかってくる経費です。

【永嶋部会長】 では自主事業経費は要らないことになりますか。

【観音寺委員】 そうなると思います。

【永嶋部会長】 では、収支予算書はどのように変わるのでしょうか。

【観音寺委員】 48万だけになってしまいます。

【永嶋部会長】 収入は12,480千円になり、支出は12,000千円になるのでしょうか。

【観音寺委員】 そうです。

【永嶋部会長】 自主事業による収入が上がるだけで、自主事業による経費はないということですね。

【観音寺委員】 お話によるとそうですが、それ自体自主事業なのかという疑問があります。

【永嶋部会長】 そうですね。

【観音寺委員】 ただ貸しているだけという印象です。

【永嶋部会長】 この点でもそれ以外でも、御質問はありますか。

【加藤委員】 栽培のときに、小松菜で10個で何百円など、何か取ったりするのは収入にはならないのでしょうか。

【株式会社マイファーム（植田）】 今のところ収入にする考え方はないです。ただ、やはり作って行って、大きく育てていった場合には、収入にしていきたいと思っているのですが、公園という場所なので、農業を実施してくというような意味合いではないです。

【加藤委員】 農業の袋栽培の経費も計上がないのですが、それもあまり前提にしてないのでしょうか。

【株式会社マイファーム（植田）】 そうです。

【観音寺委員】 ワークショップによる収入が32ページにあります。これは袋栽培と同じイメージですか。

【株式会社マイファーム（植田）】 そうです。

【永嶋部会長】 これは自主事業による収入だけれども、特に収支予算書には入っていないですか。僅かであるからなのではないでしょうか。

【株式会社マイファーム（植田）】 はい。

【永嶋部会長】 シェアキッチンには、シーズンごとに事業者を決めて入れ替わり実施するようですが、先ほどお客さんもシェアキッチンを使うとおっしゃいました。それはどのような場面を想定しているのでしょうか。

【株式会社マイファーム（植田）】 例えば、ホームパーティのような自分たちでキッチンを借りて、皆で料理をしたいというような方々もいらっしゃるかと思っています。備品の管理な

ども必要にはなると思いますが、そういったものを想定しています。

【永嶋部会長】 パーティルームのような利用ということですか。

【株式会社マイファーム（植田）】 そうです。皆さんに場所貸しをします。

【永嶋部会長】 なるほど。茶店の営業は毎日ですか、それとも週末だけですか。

【株式会社マイファーム（植田）】 週末を中心に考えております。

【永嶋部会長】 キッチンは週末、利用の予約があるときのみですね。

【株式会社マイファーム（植田）】 そうです。

【永嶋部会長】 それから、集会所の本体事業ですが、どのようなお客さんをターゲットとして考えていますか。

【株式会社マイファーム（植田）】 集会所の時間貸しは、近くの方々に、少し集まって話したい人や、茶屋を行うと何か新しい季節のものが食べられたりして、仲間で集まれるような場所というのをイメージしています。また、海外の方もいらっしゃると思いますので、その方々の利用を見込んでいます。木々を見ながら過ごせるような場所ということの集会所と、コスプレして写真撮影したいという方もいると思うのでそのイメージはしております。

【永嶋部会長】 茶室としての利用は、あまりイメージしてないのでしょうか。

【株式会社マイファーム（植田）】 茶室に関しては、お茶たての体験会をイベントとして実施したいと考えているので、一般の方々が茶室でお茶をたてるのももちろん良いですが、こちら側からこのような使い方ができると提案していこうと思っております。

【永嶋部会長】 お茶や和風庭園が一つの特長ではあると思うのですが、それとこの農業というものを景観も含めてどのように融合させようと思っておりますか。

【株式会社マイファーム（植田）】 社内でお茶畑の運営をしております、神奈川のほうになるのですが、そのつながりでお茶事業をしていますので、例えば講師の方を探して、来てもらって、お茶を立てるようなところですね。もう1つは、例えば、野菜を収穫して、袋栽培がうまく行って、収穫できたら、その味付けもすごく濃いものではなく、薄い味付けのものが季節を感じられる、それこそ和風なものかなと思いますので、リンクさせるというより一つのきっかけになればと考えています。

【永嶋部会長】 少し視点を変えると、先ほどおっしゃったように、コスプレで和風のところで撮影などをされる方もいらっしゃると聞いています。この袋栽培だったりトマトの木が邪魔になったりはしないのでしょうか。

【株式会社マイファーム（植田）】 基本的には、すぐ動かせるサイズ感と、あとはその置く

場所は、邪魔にならないところに置くなど、そのあたりはこちらで工夫をしていきます。

【永嶋部会長】 場を求めるニーズというものがそれほどメインではなくて、むしろふらっと立ち寄るとか、ファミリー層などが和を求めずに日常の中で使う公園というイメージですか。

【株式会社マイファーム（植田）】 そうですね。

【永嶋部会長】 何となくイメージが湧いてきました。ありがとうございます。

ほかにはありますか。

では、よろしいでしょうか。

以上で終了になります。ありがとうございました。

【株式会社マイファーム】 ありがとうございます。

【永嶋部会長】 では、御退室ください。

（株式会社マイファーム 退室）

【永嶋部会長】 ありがとうございました。

ヒアリングを踏まえて、事務局に対する確認事項をお願いします。

さっきの数字のところはどうしたらよろしいでしょうか。

【関根委員】 そもそも自主事業は、場所を貸すということではないと思います。

【加藤委員】 賃貸業や、場所貸しのように思います。

【永嶋部会長】 そうですね。

【観音寺委員】 それを自主事業と言って良いのか疑問に思います。自分たちでアレンジして事業者を呼んだり、季節に応じた企業に声をかけるのはあるのかもしれないですが、自分たちが運営していないということですから。

【関根委員】 非常にもったいない気がします。何か農作物で提供するのかと思って聞いていたのですが。

【観音寺委員】 収穫した野菜を使ったものを提供するなどがあれば良いとは思いますが。

【関根委員】 そういうものをイメージしていました。

【観音寺委員】 全くそのようなファーム感を出していないと感じました。袋栽培しか言わないなと思いました。

【加藤委員】 何か農業が広まれば良いということなのでしょう。袋栽培で栽培した野菜などでワークショップに参加してもらっても、材料に見合う程度の料金しか取らないと書いてあるので、そこで収益を上げる感じでもないです。

【観音寺委員】 それから、物販はしないのかと思いながら聞いており、関根先生が売らない

のでしょうかと何度か聞いても、コンセプトが合うかは別として取りたての野菜を売ることもできるのに、一向に言わないので、農業を広める気もそこまでないのだという印象を受けました。

【加藤委員】 日常的に来させるとしたら、野菜を売っているなどすれば、来るきっかけになって来てくれると思ったのですが、そうではないですね。何かもう少しやりようがあるように感じます。

【永嶋部会長】 ほかに、事務局に確認するべきところがありますか。

終わってから気が付いたのですが、非常に配点の多い特別提案にそこまで焦点を当てずに終わってしまいました。千葉氏に関連した話はどこにも出てこなくてそうなってしまいました。

【観音寺委員】 千葉開府900年などを聞こうと思いましたが、内容が新たなことは何も書いていないので、聞きようがなかったです。

【永嶋部会長】 そうですね。

【木下委員】 全部お任せなので都合よく事業者さんが集まるかどうか分からないですね。

【観音寺委員】 ふわっとしたような印象で、現実感がなかったです。

【木下委員】 事務局に伺いたいのですが、管理的な問題として、袋栽培のバックを公園の中に手当たり次第に置くのは難しいのではないのでしょうか。

【公園管理課運営調整担当課長】 手当たり次第にだと、そうですね。

【木下委員】 置くにしても、置く場所を決めてということですね。

【公園管理課運営調整担当課長】 はい。

【観音寺委員】 個人的には、袋栽培のバックが沢山並んでいるのは見栄えがよくない気がします。

【公園管理課運営調整担当課長】 庭園も整備していることですし、景観的な面でも、過度には好ましくないかと思います。

【木下委員】 簡単に動かしてしまうものでもありますからね。

【永嶋部会長】 公園自体は施錠しませんし、盗難もあります。亥鼻公園は、通り抜けもできます。

【観音寺委員】 茶店でうどんを以前売っていたことを知らないのではないかと思いました。

事務局に聞いたかったのですが、キッチン以前よりグレードアップしたのでしょうか。

【公園管理課運営調整担当課長】 内装はきれいにはなりました。

【観音寺委員】 例えば、コンロは少ないという話があったかと思っています。

【公園管理課運営調整担当課長】 プロパンのコンロで、ガスコンロ自体は二口で変わっていません。

【観音寺委員】 二口ですと、簡易的な軽食作りしかできないと思います。パーティをするようなことができるのか、それも指摘したかったのですが、あえて踏み込んで聞きませんでした。

【永嶋部会長】 では、採点に移ってもよろしいでしょうか。

(「大丈夫です」の声あり)

【永嶋部会長】 ここからは採点に移りますが、採点方法について事務局から説明をお願いします。

【都市総務課長】 採点について御説明いたします。

お手元の資料7「採点表」を御覧ください。

各設問に対しまして該当する評価区分、A、B、C、D、Eを丸で囲んでいただきます。なお、採点表の各設問項目の右側に米印が記載されている設問につきましては、採点結果において過半数の委員の方が「D」の評価をした、または1人以上の委員の方が「E」の評価をした項目があった場合は、応募者を失格とすることが相当であるか否かの協議を行っていただくものになります。また、全ての委員の方が「E」の評価をした項目があった場合は、直ちに失格となります。

なお、冒頭で御説明した採点基準に基づき機械的に事務局で採点した結果につきましては、該当する設問に点数を既に記載してございます。

また、総得点の差が満点170点の1%以内である1.7点以内のときは、得点の高低により直ちに順位を決定することが妥当ではないため、委員の皆様による話し合いにより最終的に順位を決定していただくこととなります。

具体的な審査基準につきましては、資料8に添付してございますので、適宜御確認をいただきながら採点をお願いしたいと思います。

説明は以上でございます。

【永嶋部会長】 ありがとうございます。

採点方法について、御質問がある方いらっしゃいますか。

【観音寺委員】 A、B、C、D、Eのところ丸をすればいいですか。右に数字も入れますか。

【都市総務課】 丸だけで大丈夫です。

【永嶋部会長】 では、採点を行ってください。

(採点)

【永嶋部会長】 1つ質問していいですか。

特別提案で、従前と同程度の提案のみがなされているだったり、従前を基準にする部分があるのですが、この場合の従前というのは何を指すのでしょうか。

【公園管理課】 従前ですと、例えば塚原緑地研究所さんが茶店で千葉氏に由来したお土産品の販売などをしていたので、そういったものをイメージしております。

【永嶋部会長】 休業前の塚原さんの状況ということですね。

【公園管理課】 はい。

【永嶋部会長】 分かりました、ありがとうございます。

(採点続行)

【永嶋部会長】 終わりました。

では、次の応募者の方をお願いします。ロフトワークさんです。

(株式会社ロフトワーク 入室)

【永嶋部会長】 本日は御出席ありがとうございます。

これから御提案内容につきまして10分以内で御説明をお願いします。終了1分前に事務局から鐘で合図を鳴らします。説明終了後、こちらから質問いたしますので、簡潔に御回答ください。

それでは、よろしく願いいたします。

【株式会社ロフトワーク (岩沢)】 失礼いたします。

今回、プレゼンを担当いたしますロフトワークの岩沢と松井です。よろしく願いいたします。

まず、私たちの自己紹介をさせていただきたいと思えます。

ロフトワークは、2000年に創業したクリエイティブ・カンパニーです。デザインと共創の力を使って企業や地域のイノベーションやブランディングを支援している会社でして、例えば、オープンコラボレーションを通じてビジョンづくりやサービスの開発ですとか、コミュニケーションデザインという共創の場づくりなどを実践していきまして、メインは受託ですが、自主事業としても、12年前からものづくりコミュニティカフェのFabCafeというのを運営しております。こういった様々な企業、地域の方たちと御一緒しています。

ただの制作会社ということではございません。全ての人の内にある創造性を信じるというのを合言葉に、クリエイターや企業、地域やアカデミアの人々と共創を通じて、ありたい未来を

創造し、社会に新しい当たり前をつくるというのをモットーに活動しております。

今回、提案のメンバーとして私たちがいるのですけれども、ロフトワークの中でも特に場づくりやPR、マーケティングを得意としているメンバーが今回企画、提案させていただいております。

提案に関連する実績事例について、御紹介します。

まず、公共系の施設の運営実績です。ここでは、国立大学法人の東海国立大学機構さんと共創・公共を両立する国内初の施設の立ち上げ、運営を現在担っております。プロジェクトのスコープとしても、コンセプトの企画立案、事業計画の立案から、空間のデザイン・ディレクション、運営計画、マネジメント、プログラムの開発や展示企画、広報、ブランディング、デジタルコミュニケーション、一括して立ち上げの準備から開業、それから開業後の運営もこちらの方たちと伴走して実施しております。ほかにもパナソニックさんや電鉄さんなどの共創施設多数、立ち上げから運営まで担っております。

もう一つ、FabCafeですが、直営、系列合わせて国内に今、6拠点ございます。地域が様々でして、それに合わせたカフェメニューの開発、実践からメニューのイベント、展示企画の実施、そういった形で様々な地域性に合わせたコミュニティを育てています。地域のコンセプトに合わせたフードメニューの開発も比較的得意としているところです。このような形で共創施設に関しても出ています。

あとは、お土産です。地域のプロジェクトを多数やっていて、こんな地域の特産物のリパッケージ、新しいお土産開発というのも多数実績がございます。

今回の、公共性を守りながら地域のことというので、地域の価値が育つ場として、この亥鼻公園の集会所というのをつくっていきたくと思っています。千葉の一族の未来を切り開くチャレンジスピリットというのを受け継いで、新しい関係性がつくれるような、そんなゲートウェイになっていきたくと思っています。

時間がないので飛ばしていきますが、管理について、21ページを見ていただければと思います。ポイントとしては、管理運営については、できるだけ安心・品質を支えられるような運営を心がけていきます。デジタルコミュニケーションツールの活用と近隣企業の連携で、品質を支えられるような運営を実現していきます。具体的に、今、高品ハウジングさんという千葉市の不動産仲介会社さんと、清掃の管理運営を再委託として協業する予定で実行しております。

今回、自主事業のほうを中心に話しできればと思うので、23ページについて簡単にまたスタートしたいと思います。

改めて、今回集会所と茶店を一体運営していくということで、先ほども申し上げた地域の価値が育む場として成長させていきたいと思っております。

2つ目の、24ページの利用促進・広報戦略のところですが、まず前提として、市民が等しく文化・学び・交流へアクセスできる公共資源として稼働できるように積極的に市民を新規層にもアプローチできるということを特に力を入れていきたいと思っております。既存の、これまでの茶店のいのはな亭の利用者に加えて、新規層として親子層、それから郷土資料館、近隣施設の利用者、文化関心層やインバウンド、クリエイティブ層、様々なターゲットというのを自分たちの場所として認識していただけるように、それぞれのニーズに合った形での情報発信、パッケージを考えております。

例えば、親子世代ですと、公園と一体となった安心して利用できるような場所だとか、自宅に呼ぶのが非常に抵抗があったりするとき、この貸し利用を使うことで、親もリフレッシュでき子どもも車を気にせず安心して楽しめますと、そんなメッセージで伝えられるといいと思っております。

それ以外にも、都心から実は一番近い城なのではないか、こういったところもメッセージになるので、インバウンドや周辺施設、もう一拠点少し寄ろうかなといったときに寄りたくなるようなコピーを併せて認知を図っていききたいと思っております。ホームページ開設し、利用のイベント情報、それからSNSはInstagramなどを中心に日々のイベント情報を配架していこうと思っております。リーフレットなども周辺に配布しまして回遊を高めていきたいと思っております。

茶店・物販事業、それから主催のマルシェ事業というところでこういうものなので、茶店と物販ですと、千葉にゆかりのある飲食メニュー提供を考えております。それから、オリーブの樹という福祉法人などと協業しましょうという話を進めさせていただいて、ここと千葉のお土産開発や菓子の製造、新しいものを作っていこうと思っております。

千葉の文化に関連したオリジナルグッズの制作なども、次のページの協業予定の2つありますが、例えば、芸術祭でも参加されていた岩沢兄弟さんですとかと一緒に土産開発をしたりですとか、協業予定としては、鈴鹿園さんとか、よつめやさんというのは、地域の根差した菓子生業やお茶店と一緒に連携することによって、初期スタートするときに彼らのところから一部仕入れもしながら、順次新商品の開発というのを進めていけるように始めていきたいと思っております。

こうした形で、地域の文化の新しい玄関口となっていくことを目指していきたいと思

っております。

29ページにFabCafe Chiba主催のマルシェ事業を記載しています。イベントのときには人が多いと思いますが、まずそこに行けば楽しいことがあるということをどのようにつくっていかうかと思っています。ですので、月に4回、まずマルシェをやっていききたいと思います。千葉の先ほどの協業パートナーを中心とした千葉に根差し方たちを中心に、新しい玄関口としてこのマルシェを定期的を開催することによって、そこに行ったら楽しいことがあるらしいよというような認知をまず広げていくということも進めていききたいと思います。

30ページにありますように、既に年に何回か大きいイベントがありますので、文化施設周辺のイベントがあるときに合わせてイベントをこちらも連携して実施することによって公園全体の回遊性を高め、ついでに寄りたくなる場所というものを描いていきたいなと思っています。ここは岩沢兄弟というリエゾンディレクターとして芸術祭でも関わった方たちが地域連携を担当してくださることになっております。

こうした形で、31ページのように、まず認知を拡大するようなもの、ウェブサイト、それぞれのターゲットにアプローチしたことというので、定期的な利用で施設利用の向上を目指していきたいと思っています。

900年事業について御説明いたします。35ページをお願いいたします。

「千葉のはじまりの地」を、未来へつなぐ「クリエイティブ・ゲートウェイ」。900年の歴史と現在の感性が交差する、もう一度千葉のはじまりの地になるということを合言葉に900周年を中心してやっていききたいと思います。大きくやろうと思っていることは3つございます。

1つ目、先ほども言った月4回の定期的マルシェの拡大版を900周年に合わせて実施予定です。さらに、国内外まで広げた地域の、千葉の歴史文化を再解釈して、新しい千葉の当たり前の日常を描けるような、そんなマルシェをクリエイターの方々と一緒に描いていきたいと思っております。

もう一つ、この37ページにはどんな方たちが御一緒できるか、既に一部お話ししている千葉のエコエネルギーの会社ですとか、デザイン会社のカラッポさんなど御一緒していく予定でございます。

もう一つ、38ページのように、お土産開発も予定しております。ここは、通常でやるのに加えて、900周年ということで、特別なお土産も開発していきたいと思っています。千葉の物語を持ち帰る体験というのがお土産でできるというのは、茶店というものなので、そこが何か

新しいものを持ち帰る機会、新しいものと出会って、もう一回持ち帰るものにできたらと思っております。

最後、40ページです。フォトスタジオ「亥鼻写真館」というのを、900周年の特別事業としてやりたいと思っております。ふだん立ち入れない貸室や日本庭園、歴史的景観を背景にプロカメラマンに撮ってもらうということを考えています。すごくいい場所なのですけれども、選んでもらうためには、よりよい人、プロに撮ってもらうことが、いいかなと思っております。それを今回、千葉の国際芸術祭の公認フォトグラファーであったゆかいさんをお願いすることができることになっております。クオリティの高い作品として無料で写真を撮れるような場にするので、まず訪れてもらう、その写真を撮ってもらう、こんなにいい場所なんだということを書真としても持ち帰ってもらうということをやっていきたいと思っております。

【永嶋部会長】 はい、ありがとうございました。

【株式会社ロフトワーク（岩沢）】 41ページ目に、それが連携したような形で短期的な施策として映像的などころになっております。

ありがとうございました。

【永嶋部会長】 ありがとうございました。

それでは、質疑応答をお願いします。御質問等、お願いします。

【観音寺委員】 プレゼンありがとうございます。

まず一番聞きたいのが、御社が今回の指定管理者選定委員会に取り組もうと思った経緯、きっかけを教えてくださいませんか。

【株式会社ロフトワーク（岩沢）】 私は今、千葉市に住んでおります。実は岩沢兄弟というのは、私たちの家族でもあります。ロフトワークというのは、そういった地域、FabCafe自体がそれぞれ地域に根差して、地域の資産というものをデジタルファブ리케이션や新しいテクノロジー、デザインの力を入れることによって、新しい価値をつくっていくということを地域ごとに実践しています。富士吉田であれば、織物産業なので織物をよくするだったり、飛騨だったら森ですね。木というものの新しい100年後につながるようなものというのを、自分たちで自主事業としてもやっていくということを大切にしています。

ロフトワークでそういったことをやっている中で、千葉は、非常に都市の中でもユニークだと思っております。20分、30分行けば自然があふれて、農作業もできる場所、農家さんもたくさんいるけれど、人がたくさん住んでいるまちで、その自然と都市が一体となっているような場所もあり、アクセスがいいこともあります。何かもう一つ足りないなというものを、生活

者として感じています。ロフトワークという仕事をしている中でもポテンシャルはあるけれども、何かもう一つ突き抜けるものがないなと感じています。その中で、千葉市はリサイクルナンバーワンみたいなのところだったりとか、実は循環の仕組みみたいなことというのが、そういった住んでいる場所と、生活圏とその生産圏というものが近い、消費圏というものが全部近い、ユニークな都市だということを、そこをまとめられるような場ができると大きく変わってくるのではないかと感じていました。

そのときに、いのはな亭の話を聞いて、ここがゲートウェイになるんだ、駅でもなく、こういった生活圏の中に、実は突然観光地に近いようなたたずまいをしている場所があって、それでいて生活圏の人たちが通っても面白い場所になるし、外の人を訪れても面白い場所になる、ユニークな汽水域のような、その両方が混じるような、観光と生活が混じるような何か企画がつかれるのではないかと感じました。生活だけで終わるような事業ではなく、外に対しても売れるものというのが作っていけるとなると、千葉の事業者や、農作業、福祉事業者など、千葉だけでは価値を上げられないものを、上げる可能性があるのではないかと感じていました。

そういったことをロフトワークで、これまでデザインやクリエイティブの力を使って様々な企業や地域の、今まで見過ごしてきたものの価値をつくり直して新しい高価なものにしていたり、新しい人とマッチングして事業をつくっていくことに当たって、このいのはな亭という場所でそれができると感じました。千葉氏の話で、何となく見ている中でも、新しいものをつくっていくなど、未来に向けて新しい当たり前をつくっていく、その始まりの地としてここがなったら単純に格好いいと感じました。

**【観音寺委員】** ありがとうございます。

マーケティングなど、御社のような事業者が指定管理ではなかなか手が挙がらず、管理を主にしているところが多かった中で、こういった提案は斬新だと思っていました。

もう1点お聞きします。本日いらっしゃったメンバーは、千葉にゆかりがあるということで、ありがたいと思いますが、よくあるのが選定されたらほかの人が管理をするというパターンも多いです。もし選定された場合には、管理に携わるという認識でよろしいでしょうか。

**【株式会社ロフトワーク（岩沢）】** はい、もちろんです。実際の体制としても、事業責任者として私が担おうと思っております。実は、あと一人二人、千葉市にゆかりのある社員がいます。あとは、ゆかりのあるクリエイターさんや、新しいメンバーも入れていく必要があると思っていますのですけれども、少なくとも、このメンバーは、私が現場の事業責任者になって、松井のほうは先ほどのCommon Nexusなど、場づくりの部分で全国でプロデューサーとして構想

をつかって実践してきていることもありますので、彼のほうでももう少し俯瞰した視点で事業を  
広げていけるようなことができればと思っております。

【観音寺委員】 ありがとうございます。

【永嶋部会長】 ほかの質問をどうぞ。

【加藤委員】 魅力的で、前向きに感じられたのですが、気になるのは、デザインの予算が取  
れているかという疑問があります。私はデザインをやっている大学の教員なので、そういった  
ものの価格、例えばチラシ1枚デザインするので、普通に外注して出したら30万、40万程は  
かかると思います。その点あまり見えてこないです。インハウスデザイナーでやっていくの  
かと思いましたが、開発費やパッケージなどの予算をどこから捻出してこようと考えられてい  
ますか。また、ホームページを立ち上げられたりなども、値段がかかるかと思えます。そのあ  
たりはどのような計画ですか。

【株式会社ロフトワーク（松井）】 先ほど申しましたFabCafeという店舗が全国ありまして、  
立ち上げのところは、そのインフラとシステムを、ホームページの立ち上げなどに応用しよ  
うかと思っています。ローカルにパッケージでお土産をとるところは現地のローカルのデザ  
イナーさんたちに発注をするつもりでおります。それでもなお事業採算性を成り立たせなけれ  
ばならないので、そこが今回チャレンジのしどころかと思っています。最初、初期投資の部分  
はロフトワーク社から自分たちで持ち出しでやって、後から回収するという考えでおります。

【加藤委員】 分かりました。

【株式会社ロフトワーク（松井）】 実際、弊社が別の運営しているFabCafeなどは、高付加  
価値をデザインで乗せて、少し高い単価でも買っていただける、それは物自体だけでなく、周  
辺の体験もセットで、先ほどの体験をして、公園という茶店での体験を通して思わずお土産を  
買ってしまい、そこに対しては値段というよりは自分の記憶と思い出であったり、エモーショ  
ナルな部分で買ってもらうというのを、ほかの店舗でもやっております。

【加藤委員】 分かりました。商品に値段を乗せてうまく収益を上げていくということですね。

【株式会社ロフトワーク（松井）】 そうですね。

【関根委員】 2点ほどお聞きします。まず、非常に斬新な提案で、おそらく売上げの根拠が  
集客から単価1,000円で計算されている分、これは自信があるのかどうか1つです。もう一  
つは、私もより斬新で人が集まるようなところにしたらいのというイメージがありました  
ので魅力は非常に感じるのですけれども、逆に、長くこの茶室のイメージが強くて、全然違う  
イメージにしか聞こえてこないです。それが過去からのリピーターのお客様など、そういった

人たちに対する配慮をどのように考えているか教えてください。

【株式会社ロフトワーク（岩沢）】 私も、今工事されていますけれども、コロナのタイミングから今までみてきたので、普段のたたずまいも個人的には非常に好きです。

先ほど説明しましたFabCafeですが、例えば、FabCafeという看板を出すかどうかの話をしたのですけれども、御指摘いただいたように、やはり従来通ってくださる方だったり、大事にされている方たちもいらっしゃるし、ほかの市の方たちにお話を聞いても、そこが特別な場所だということをおっしゃる方たちもいらっしゃるのです、今まで大切にしてきた人たちに配慮をしていながら、新しいものへとアップデートしていくことは、非常に慎重に捉えなければいけないと受け止めています。

ですので、新しいものと言ったときに、全くがらりと変えるというよりは、今まで大切にされてきたものをまず私たちが受け止めて、その中で引き続き残したいものや、その上で変わっていかねばいけないことを考えて、私たちだけだと分からないところもあると思うので、皆さんや公園管理課の方たちなど、ぜひお話を伺いながら、一緒に変えていくような形ができたら良いと思っています。

前半でもお伝えしたように、私たちとしても自分たちの事業をここで営利目的でやるというだけではなく、公共財としてどう向き合っていくかということのチャレンジだとも思っています。それがロフトワークとしても今、非常に地域に向かう中で大事だと思っていて、自分たちも試行錯誤しているところです。まずはこの場所というものを大きく変えるというのではなく、少しずつ使う可能性のある人たちにどうメッセージを届けていくかということが大事かなと思ったのもあり、親子向けだったらこう伝える、インフラだったらこう伝えるということや、まず知ってもらおうということから始める。その中で、例えば外観について、このように変えたりしていくのがいいのか、何かこの中にはこのように変えたらいいかといったところを、皆で手直ししていくようなことができれば個人的には理想だと思っています。すみません、回答になっていないかもしれないです。

【関根委員】 大きく変えてしまったら元には戻らないと思いますので、そこは慎重に考えたほうがいいと個人的に思いました。

【株式会社ロフトワーク（岩沢）】 本当にそうですね。

【株式会社ロフトワーク（松井）】 基本的に、今の空間を大きく変えるということは考えておらず、今まで使った方は同じような使い方ができるというのはベースであると思っています。一方で、その空間そのものが、私や外の者から見ると、それ自体がすごくユニークで、既に面

白い体験ができると思っていて、例えば観光でいらっしゃる方にとっては、今までの景色が非日常に体験できる、その過ごし方を人によって使い分けていくという意味で、今まで使っていた方は今まで使ったような形で使えるのがベースにあるかなと思っています。

【関根委員】 少数派かもしれないですけども、それも大事にしないといけないと感じたところです。

【株式会社ロフトワーク（岩沢）】 本当にそうですね。

【木下委員】 今の質問に関連しますが、集会所という公式の名前がついていますけれども、集会所としての機能は基本的に引き継がれるという認識でよろしいでしょうか。集会目的のために使うこともできるという意味です。

【株式会社ロフトワーク（松井）】 はい。

【木下委員】 いのはな亭ではなくFabCafe Chibaという名前になるのでしょうか。

【株式会社ロフトワーク（岩沢）】 先ほどのコストの話とも関わるのですが、社内としてはFabCafe事業というものの一つとして、このプロジェクトを捉えていくことによって、自社としても一定の身銭を切る、覚悟も持つてできるような形になるかと思っています。FabCafeというのが、それぞれの地域だけでなく国外、海外とのクリエイターコミュニティのネットワークを非常に持っていて、そう考えたときに、インバウンドのような、千葉とグローバルをつないでいくきっかけのようなものになればよいと思っています。例えばマルシェでのクリエイターとして呼んでいくことだったり、そういったときにはFabCafeというネットワークの一員であるということのほうが比較的外に声をかけるときもやりやすいというのがありましたので、まずはプロジェクトとしてFabCafe Chibaと名のらせてもらっています。

それをどこに、いのはな亭の代わりにFabCafe Chibaにするのかは、個人的にもいいか悪いか判断がつかないところです。決まっていないというのは申し訳ないですが、やはりこれまでのいのはな亭を愛してきた人たちもいるので、例えばマルシェ事業の中で、ポップアップ店としてFabCafe Chibaという看板をそのときだけ掲げる方法だったり、何かすみ分けをして、それまでの価値を大事にしていきたいと思います。うまく共存していく形が見いだせるというのが現在の回答です。

【木下委員】 分かりました。

【株式会社ロフトワーク（松井）】 私はどちらかというと、いのはな亭を前面に出し続けたほうがよいと思っています。ただ、社内の経営陣にお金を出してもらうためにFabCafe Chiba的な発想で頑張ります、とやらせていただければと思います。

【永嶋部会長】 ほかにありますか。

1点だけ。非常におしゃれで、千葉に欠けているのはおしゃれではないかと私は思っていて、その点においては、素晴らしいと思いました。

しんかねさんが作っていたいのはなだんごがあると思いますが、あれはもう変えるのでしょうか。おだんごはあるけれども、ほかのお店にする予定でしょうか

【株式会社ロフトワーク（岩沢）】 正直ベースでお話しすると、それを引き継げるものなのか分かっていなかったです。私も食べたことがあり、おいしいと思っています。おいしかったと知っている人たちの声も聞いていますので、自分たちの商品をオリジナルのものでシグネチャーとして作るものもあれば、従来のをきちんと売っていくというのも基本になるかと思っています。前に作ってくださった方が引き続き卸せるということであれば、それはぜひやってみたいと思っています。

【永嶋部会長】 製造店は別途営業されていると思います。

【株式会社ロフトワーク（岩沢）】 まだそこまでキャッチアップできていなかったです。

【永嶋部会長】 分かりました。私の質問は大丈夫です。

ほかに御質問がないようでしたら終了とさせていただきます。以上で終了になります。ロフトワークさん、ありがとうございました。

【株式会社ロフトワーク】 ありがとうございました。

（株式会社ロフトワーク 退室）

【永嶋部会長】 では、ただいまのヒアリングを踏まえ、事務局に対する確認事項等はありませんでしょうか。

特に事務局にはないですか。

（「はい」の声あり）

【永嶋部会長】 採点の前に共有しておきたいことはありますか。特にはないですか。

では、採点に移ります。お願いいたします。

（採点）

【永嶋部会長】 採点が終わったら、トイレ休憩を一旦挟もうと思います。

午後 4時00分 休憩

午後 4時05分 再開

【永嶋部会長】 では、再開いたします。

（亥鼻公園集会所運営事業体 入室）

【永嶋部会長】 次の応募者である亥鼻公園集会所運営事業体さんのヒアリングを行います。

本日は御出席ありがとうございます。これから御提案内容につきまして10分以内で御説明をお願いいたします。終了1分前に事務局から鐘で合図を鳴らします。説明終了後、こちらから質問いたしますので、簡潔に御回答ください。

それでは、お願いいたします。

【亥鼻公園集会所運営事業体（サイトウ）】 亥鼻公園集会所運営事業体代表企業塚原緑地研究所のサイトウでございます。

同じく、代表取締役の塚原でございます。

【亥鼻公園集会所運営事業体（塚原）】 よろしくお願いいたします。

【亥鼻公園集会所運営事業体（サイトウ）】 構成企業株式会社やますのトキタでございます。

【亥鼻公園集会所運営事業体（トキタ）】 よろしくお願ひします。

【亥鼻公園集会所運営事業体（サイトウ）】 では、事前にお配りした資料とパワーポイントの資料に基づきまして、概要書の説明をさせていただきます。

概要書1ページを御覧ください。

初めに、共同事業体の概要と役割分担について御説明いたします。

代表企業は、平成22年度に本施設の管理者に指定されて、平成23年度から令和6年度まで14年間、本施設の管理運営を行ってきました。

次期の指定管理期間に当たっては、これまでに達成できたことを基礎にして、問題点と課題を洗い出し、新たな目標を設定し、その実現方策を確立し、目標達成に向けて取り組んでまいります。

次に、共同事業体の概要と役割について御説明します。

代表企業は、これまで単独で運営してきましたが、単独での運営には限界があると考え、このたびは2社で共同事業体を組んで応募いたしました。

構成員の概要は表のとおりでございます。代表企業の株式会社塚原緑地研究所は、本施設の14年間に及ぶ指定管理の実績があります。構成企業の株式会社やますは、千葉県のお土産を中心、3,000品を超える商品の製造・流通・店舗運営を行っております。千葉県内外に房の駅18店、飲食店14店の運営を行い、千葉の観光物産の普及に取り組んでいます。当事業体は、2社が協力して本施設の運営に取り組んでいきたいと思ひます。

次に、管理運営の概要について御説明します。概要書2ページを御覧ください。

集会所の利用者数は、年間2,000から3,500人前後、稼働率は50%前後となっております。

令和3年度以降は、コロナ禍のために減少しました。増加傾向にありますが、回復途上です。平成22から23年度の増加は、千葉市郷土博物館がコスプレ撮影の人気地となったための一時的な現象でございます。茶店、売店の売上げは年間700万から900万円前後で推移しております。集会所では、庭園文化講座等の文化事業を実施しております。

続きまして、本施設の問題点と課題についてでございます。概要書3ページを御覧ください。

御説明いたします。まず、問題点でございますが、コロナ禍以前まで稼働率は向上したものの、コロナ禍集束後も以前の水準に回復しておらず、令和5、6年度の稼働率は44%にとどまっております。コロナ禍の影響、また近隣の文化会館や博物館の休館による公園利用者数の大幅な減少に伴い、令和4年度をピークに、茶店、売店の売上げは減少傾向で推移しております。

次に、課題でございます。稼働率を回復するため、市民の知名度向上を図る必要がございます。周辺施設が事業を再開したことから、茶店、売店の売上げ増加を図ることが必要であります。

続きまして、管理運営の方針について、概要書4ページを御覧ください。

歴史・文化の取組としまして、千葉市や日本の歴史・文化にふれる・学ぶ機会を提供します。みどりの憩いの取組として、市中心部にあって、豊かなみどりにふれる憩いの場を提供します。

コミュニティ活動の醸成の取組として、地域のコミュニティ活動を育成します。

パークマネジメントの取組として、分かりやすい目標を設定し、多角的な視点による事業展開、結果の評価による継続的改善を行います。

続いて、事業内容について御説明します。

まず、文化活動としましては、庭園文化講座、茶会・句会・月見の会などを開催します。写真は、これまでに開催した実績の写真でございます。

続きまして、5ページを御覧ください。

憩いの場の事業としまして、屋外の空間を利用して茶店を開設し、日本庭園を見ながら利用者にお茶やお菓子を味わっていただきます。また、集会所の空き時間を活用して、屋内に和風カフェを開設します。夏場や冬場の天候が厳しい閑散期の利用拡大として有効と考えます。

また、周辺施設との連携としまして、千葉市郷土博物館、文化会館と連携する活動に取り組みます。具体的には、千葉城さくら祭りや、いのはな山秋祭りなどを開催する予定でございます。

6 ページを御覧ください。

千葉市の観光拠点の事業として、市内の観光施設、商業施設を巡るタウンウォーキング（まち歩き）を開催します。また、いのはな文化の森を巡るガイドツアーを開催します。

続いて、各年度の事業計画について御説明します。

指定管理期間の5年間の実施計画に基づいて、計画的に実施します。具体的な事業の経過につきましては、表に示したとおりでございます。

続きまして、自主事業について、概要書7ページを御覧ください。

飲食サービスとして、茶店・売店を開設し、千葉県優良観光土産品「いのはな団子」の販売、甘味の提供、土産物等の販売を行います。

また、集会所の利用率の向上のため、和風カフェとして、集会所の予約がない時間帯や17時以降の時間帯を活用して、屋内で和風カフェを開設します。

庭園文化講座として、歴史・文化を学び・体験する機会を提供し、施設の利用促進を図り、地域活性化に寄与します。

地域等と連携する事業としまして、千葉城さくら祭り、いのはな山秋祭り、亥鼻公園集会所運営懇談会、デジタル・スタンプラリー、いのはな倶楽部、いのはな山さくら再生プロジェクト、御城印の販売、千葉氏にちなんだ土産物の製造販売などを行います。

続きまして、概要書8ページを御覧ください。

まず、成果指標については、市が設定した目標の稼働率は55%を達成したいと思っております。このほか指定管理者としまして、独自に施設利用者数2,000人、利用者満足度80%を設定いたしました。

次に、特別提案について御説明します。

千葉開府900年事業の基本である「千葉一族からの学びを活かし、未来へ向けたひとづくり、文化づくり」のため、本施設及び周辺施設を活用した9つの取組を提案します。

1つ目のオープニングイベントには、源平餅、紅白の餅の餅まきです。これは、リニューアル完成を祝うとともに、来場者に福を分ける紅白の餅投げを行います。また、千葉氏にちなんだ福袋の販売を行います。

2つ目のデジタル・スタンプラリーは、千葉開府900年を記念する千葉氏の歴史にちなむ、まち歩きツアーを開催します。これは千葉氏と源頼朝ゆかりのスポット10か所を巡るもので、参加者にはノベルティを進呈する予定です。

概要書9ページを御覧ください。

3つ目の源平桜の植樹は、桜の名所である亥鼻公園に源平桜を植栽し、名所の魅力を高めます。源氏は白旗ですので大島桜、平氏は赤芽の山桜を想定し、市民参加の植樹式を行う予定です。

4つ目の千葉開府900年記念御城印の制作・販売は、新たに開府900年を記念した御城印を制作し、販売します。御城印は、本施設だけでなく、構成企業が運営する県内内外20店舗でも販売します。

5つ目の千葉氏にちなんだ土産物の製造・販売は、新たに開府900年にちなんだ菓子等の土産物を企画・製造・販売します。

6つ目の、いのはな山秋祭りを予定しております。

概要書10ページを御覧ください。

7つ目の千葉氏を語る連続講座を庭園文化講座の一つとして開催します。

8つ目の千葉氏に関する大講演会は、周辺施設、文化会館を会場として、千葉氏の成立の謎を解くテーマの公開講座でございます。

9つ目の手作り甲冑教室は、千葉氏が活躍した中世時代の甲冑を「作る」「飾る」「着せる」喜びを体験します。

以上です。御清聴ありがとうございました。

**【永嶋部会長】** ありがとうございました。

それでは、質疑応答に入りますので、御質問などよろしくお願いたします。

**【観音寺委員】** ご説明ありがとうございました。

和風カフェの話が新たに出てきたと思うのですが、集会所の予約がない時間帯は稼働率が半分程度だとすると、それなりに営業する時間があると思っています。5時以降の営業も書いてあるのですが、5時以降はだいたい何時まで営業する想定ですか。

**【亥鼻公園集会所運営事業体（サイトウ）】** 空き時間でも、5時以降は周辺が真っ暗になってしまうので、5時以降の利用としては、いのはなのさくら祭りなど夜も踏まえたイベントがあるところを想定しています。そのため、空き時間は主に日中を想定しております。

**【観音寺委員】** 提案書の32ページで茶店と売店の利用客数や単価があって、売上げの見込みも1,000万から1,167万ほど増えていくと記載されています。通常の今までの売上げと、和風カフェの売上げ、それから、やますさんと連携することでの物販が強化されると思うのですが、売りに上げて全部含まれてしまっています。何か想定はありますか。

**【亥鼻公園集会所運営事業体（サイトウ）】** はい。まず売上げを伸ばすために、最近夏は暑

い、冬は厳しいということで利用客が減りますので、屋外の茶店だけですと限界があります。そこで空き時間を利用して屋内で、夏は涼しく冬は暖かい中で、飲食などをやっていただくということを1つ考えています。

それから、魅力的な商品を販売するために、今回構成企業として県内で多くの実績のやますさんに御協力をいただきます。

【亥鼻公園集会所運営事業体（トキタ）】 そうですね、ここの立地で14年間、塚原緑地さんがやられているということで、弊社としてはできることは正直多いですけども、まず14年間のノウハウの中でお客様を14年間見続けたという実績というのは、変えられないものだと思いますし、ここが本当に財産になっております。そこも踏まえた上で、早いタイミングから弊社もお客様のニーズに合わせた私たちが持っているスキームだったり、新たに開発していく商品があると思うのですけれども、それが飲食なのか、物販なのか、イベントなのかというのは、実際にそこを見ながら伸びしろはあるかということと、発信力というところでまだまだ伸びしろはあると思います。私でもあまり知らなかったイベントが今回あったりしているので、房の駅も各拠点ありますし、そういったところでの発信、SNSなどを有効活用しながら、この数字で内訳はまだないですが、そこで集客ができる伸びしろはあるかと思い、私たちも今回協力させていただくという決断に至ったというところでございます。

【観音寺委員】 ありがとうございます。

【永嶋部会長】 ほかにいかがでしょうか。

【加藤委員】 プレゼンテーションの中で、今利用者が減っていることに対する原因が、市民の知名度が低いということや回復が遅いなどもありましたが、それを課題として向上を図ったり、回復を図ったり、売上げ増加を図るといった施策の中に、商品の開発とや茶店の売上げ増加は結構提案をデータでいただいたかなと思うのですけれども、知名度向上、認知度の向上に関して、従来ではやられていなかった広告や宣伝の考えや御計画があれば教えてください。

【亥鼻公園集会所運営事業体（トキタ）】 私たちも房の駅を展開しておりまして、千葉市を盛り上げていきたい、地元をもっと盛り上げていきたいという中で、様々な商品の開発を検討していた中で、2年前に千葉市の起原となった千葉常胤というのをモチーフにした商品を開発することにしました。ただ常胤と言っても売れないので、やはり千葉常胤、千葉城、さくらというようなところで、弊社が持っている桜商品とコラボレーションして、千葉常胤の商品を2年前に販売をしました。

おかげさまで年々売上げを伸ばしておりまして、初年度ですと大体100万行くか行かないか、

2年目で700万で、去年だと1,000万を超えるようなシリーズ展開になっています。こちらのお店は、恐らくその商品の本丸になる場所だと思うのですが、ここでまずその商品をしっかり展開をしていきたいと思えます。ここに来たらこの千葉常胤本丸のオリジナルのスイーツが食べられるとか、ここでしか体験できないものというのをまず軸に据えた上で、おいしいものを作ったとしても伝わらなければ認知は広がらないと思っていますのでマーケティングも考えていきたいです。弊社はSNSのインフルエンサーを活用してマーケティングやLINE配信が大体今10万人ほど友達がいたりとか、そういった方々への配信、SNSも今販促で強化をしていますし、事業ターゲティングというような、例えば1か月前にここに行った方、神社仏閣に興味がある方は1か月以内に、例えば明治神宮に参拝した方、この人たちがもし千葉城に来たときに広告を打つとか、結構細かい設定のマーケティングのところができるのです。ただやみくもに広げるのではなくて、しっかりターゲットを、14年間やられている中でのお客様のニーズと、そういったところをマッチさせたマーケティングをしながら認知を徐々に広げていく。あとは、房の駅の売場を、今は桜のコーナーで千葉常胤が前面に出ているような、まさにそんな状態なので、ここでのPRというのも商品売りながら房の駅各店で千葉城、この存在を知らせるという意味では大きな認知に、今まではやっていなかったことと言うと、ここはプラスになるのではないかと考えております。

【加藤委員】 分かりました。

現状の利用者を特にリピーターを増やすとか、そういうことがメインでしょうか。もっと違った層にアプローチされるということは、それほどないのでしょうか。

【亥鼻公園集会所運営事業体（トキタ）】 あります。基本的には、今のお客様たちですけれども、以前コスプレをやられていたときに若い層の方が集客が増えて、一気に来場者が増えたというようなところで、恐らく私たちが考えているメインのところだけではなくて、今の若い方々にも恐らく届くところがあるかと思うので、営業しながら特に若い層だとは思いますが、SNSを使いながら、何かきっかけになるような集客の認知もしていきたいと考えています。

【加藤委員】 その辺にたけたスタッフさんが入られると考えていいですか。

【亥鼻公園集会所運営事業体（トキタ）】 弊社の中でもSNSの広告担当がいますので、店舗の人間もいますしSNSもいます、そこが戦略を考える、広告費を投入していくという形になると思います。

【加藤委員】 分かりました。ありがとうございます。

【永嶋部会長】 塚原さんお聞きします。今まで1社でやっているところに限界を感じたとお話をされましたけれども、どういったところで限界を感じたのかを教えてください。

【亥鼻公園集会所運営事業体（サイトウ）】 当社はマーケティングと情報発信について長年同じようなことをやっていたのですが、それがだんだん財政難になり、さらに、文化会館のリニューアルや、郷土博物館のリニューアルというようなことがあり、千葉開府900年をきっかけに、この集会所がリニューアルして、運よく千葉公園の茶室がなくなって、ただその間、集会所を利用していたお客さんを戻さないといけないので、我々が指定管理に指定されたら、すぐ明日からでも、以前のお客様に呼びかけて、また来てもらうというようなことを積極的に行いたいと思っております。まずリピーターの人を大事にして、プラスやますさんの協力を得て新たなニーズを掘り起こしていこうと考えております。そのためには、我々だけでは限界があったので、今回やますさんと共同でやりましようとなりました。特にやますさんのほうは、会社自体も若い人が社長で、専務さんも若いのです。我々は老練な経験はあるのですが、若い世代のそういった感性をうまく生かして、老練なのと若いのがうまくマッチングしてやっていけたらと思っております。

（経営及び財務状況に関する意見交換の経過については、千葉市情報公開条例第7条第3号に該当する情報（法人等情報）が含まれているため、表示していません。）

【永嶋部会長】 ほかにありますか。

【木下委員】 ご説明ありがとうございました。

先ほど加藤委員も質問されていましたが、新しい層のお客さんを開拓する意味では、コスプレは若い人だという話がありましたが、コスプレに限らず若い世代にいかに今まで以上に来てもらえるかということを考えたときに、御提案されているイベントや自主事業は、大人向け、よりお年を召した方向けのイベントが多いような気がしています。若い層にどうアピールするか、今回の提案の中でどのように考えられたかを改めて伺います。

【亥鼻公園集会所運営事業体（サイトウ）】 まず1つ、千葉開府900年特別提案でもしているのですが、千葉開府900年で高齢者だけではなくて、千葉市は教育委員会で小学生から地域学習で取り組んでいて、去年から様々な層、様々なタイミングでイベントをやっていますので、そういった機会を利用して亥鼻公園、千葉市の本丸みたいなところを若い人にもPRをして、そこでおいしいお茶を飲んで、お城で記念撮影したり、千葉市について学び、学習したりしてもらいたいと考えております。我々がこれまで10年間管理運営していた千葉ポートタワーですが、そこも若い世代をどのように呼ぶかといったら、市内、県内の小学校に校外学

習で千葉港を学ぶということなので、小学生に校外学習のついでにここに来てもらって、それで家に帰って、いいところあってお母さん今度お団子食べに行こうかなど、そういった地道なやり方で若い層に訴えていけたらいいと思っています。

特別提案でも様々な提案をしていますが、後半は少し年寄り向けかと思うのですが、前半のほうは、若い世代も含めてPRできると考えています。

【亥鼻公園集会所運営事業体（トキタ）】 おっしゃるとおりで、今までのお客様を全く離れるのではなく、あくまでも今までの方はしっかりと大事にしていくというベースがありながら、若い方、10代の若い方もそうですけれども、40代もここの施設でいうと若い方に入ると感じていますので、房の駅で、一番近い店舗で加曽利のお店とかを見ていると、お母さんと娘さんが一緒に買物に来ていたりとか、この光景が多くてこの方たち非常に購買力もありますし、発信力も娘さんとかはある程度あります。

先ほど話に出たような感じで、ここの場所はずっとかけがえのない、この先も残っていく大事な場所だと思うのです。なので、ここに来た何か思い出、体験的なところが刻まれていくことが世代をつないで、より広く、長く、ここの場所が愛されていくため、そこの1つで例えばお団子を食べたりといった食の体験だったり、そういうものを結びつけていくというので、何か継承していった若い層を獲得できればと考えております。いきなり女子高生などではなく、もう少しストーリー性のある、つながりのあるような、親子で行きたいだったり家族で行きたいなど、そういった層に向けて発信していくことが引き続き長い間愛される施設になるのではないかとイメージしております。

【亥鼻公園集会所運営事業体（サイトウ）】 若い世代、今は小学校でも中学生でもスマホは当たり前で操作していますので、当社は、これまでデジタル・スタンプラリーなど、スマホを使ったアプリを開発していますので、そういった若い世代が入りやすいものも使いながら展開していければと考えております。

【木下委員】 はい、ありがとうございます。

【永嶋部会長】 ほかにありますか。

私から質問させてもらいます。若い世代が新しいターゲットのような話がありますが、そういった方向けの商品として、例えば茶店のメニューで、今までにないドリンクを出すなど、何か具体的な考えはありますか。

【亥鼻公園集会所運営事業体（トキタ）】 まずは千葉城に接点を持ちやすいところで言うと、房の駅で千葉常胤に関する商品を3年間で今11品開発しまして、そこを入り口にしていただ

くのが一番イメージはしやすいかと思います。そこで、少しでも興味を持ってくれたり、お花見にいつも行っているというような方々が茶店に寄って、常胤にまつわる限定メニューですとか、ここでしか食べられないような、そういったメニューを味わうことで、より記憶に刻まれると思います。

なので、やるとすれば、せっかくこの千葉常胤を弊社もこれからも大きくしていきたいので、そこに寄り添った商品と一緒に開発もできますので、やっていけばいいと考えています。

【永嶋部会長】 スタートは、その既存の千葉常胤スイーツといったものを考えていますか。

【亥鼻公園集会所運営事業体（トキタ）】 そうですね。まだ飲食店では展開をそこまでしておらず、桜のお団子などレシピはいろいろあり、どこでどのように出そうかというのは常に考えているような段階でしたので、このリニューアルオープンを記念して、そこで出していくということも計画には入っております。

【永嶋部会長】 オープニングイベントで福袋がありますが、これは具体的な話、若者向けというイメージだとどのようなものが入っているのでしょうか。

【亥鼻公園集会所運営事業体（トキタ）】 基本的には、この房の駅で販売します千葉常胤の商品を詰め合わせて提供していこうかと考えております。ただこれだけだとどうしてもお菓子を寄ってしまうので、まだ未定ですが、キーホルダーやTシャツ、弊社の雑貨のオリジナル商品も多数展開をしておりますので、そういったものや先ほど提案にありましたような御朱印をモチーフにしたようなポストカード、もしくはここでお団子が食べられる引換券を考えています。今、福袋は飲食店さんなどで3,000円だったら3,000円分の無料券とプラス雑貨がもらえるというようなものが主流ですので、それでもう一回来てもらうということもできると思っています。

【永嶋部会長】 細かいことなんですけど、桜はどこに植えますか。

【亥鼻公園集会所運営事業体（サイトウ）】 亥鼻公園の市の公園管理者と協議して植えたいと思っていましたが、そもそも源平桜と言い出したのが日本の桜の研究の第一人者の森林総研の勝木俊雄先生です。10年ほど前ここで講演をしたとき、私も呼ばれて勝木先生と話をし、例えば、鋸南町では頼朝桜と呼ばれている河津桜があり、千葉だったら何桜がいいのかという話になって、勝木先生が源平桜、源氏は白旗なので、大島桜って白花の野生種なんです。それから平氏の赤旗、これは赤芽の桜というのが山桜の象徴なので、それで源平桜という名前をつけて売り出したら面白いのではないかという提案を10年前にいただいたので、それが記憶に残ったので、しかるべきところに植えたいと思っています。メインはソメイヨシノですけど

も。

【永嶋部会長】 管理地の中に植えるということではないのでしょうか。

【亥鼻公園集会所運営事業体（サイトウ）】 はい、亥鼻公園の一角に、記念になるような形で考えています。

【永嶋部会長】 まだ具体的な場所は協議中ですか。

【亥鼻公園集会所運営事業体（サイトウ）】 公園管理者が許可しないと植えられませんので、亥鼻集会所の記念植樹、それと千葉開府900年の記念となるような場所と本数を市民参加でできたらいいなと思っています。

【永嶋部会長】 なるほど。分かりました。

（経営及び財務状況に関する意見交換の経過については、千葉市情報公開条例第7条第3号に該当する情報（法人等情報）が含まれているため、表示していません。）

ほかにありますか。

特に御質問等ないようでしたら、以上で終了となります。

ありがとうございました。

【亥鼻公園集会所運営事業体】 ありがとうございました。失礼いたします。

（亥鼻公園集会所運営事業体 退室）

【永嶋部会長】 それでは、ただいまのヒアリングを踏まえて、事務局に対する確認事項等ありましたらお願いします。

【加藤委員】 違う品種の桜を植えていいのでしょうか。

【永嶋部会長】 私も聞きたいと思いました。桜は植えられるのですか。

【公園緑地部長】 亥鼻公園自体が桜の再生などに取り組んでいまして、ただその中で既存の桜もありますので、それらと干渉しないような形での植樹が必要かと思われます。実際に管理している公園緑地事務所との協議は必要になるかと思われます。

【永嶋部会長】 分かりました。

ほかにありますか。

（経営及び財務状況に関する意見交換の経過については、千葉市情報公開条例第7条第3号に該当する情報（法人等情報）が含まれているため、表示していません。）

【加藤委員】 既にある開発されている商品をここで売るといっていいのでしょうか。

【永嶋部会長】 おそらく房の駅に関してはそうです。販売場所が1つ増えるようなイメージに私は捉えました。

【加藤委員】 小売店舗が売り上げた分はこの収益になっていて、ほかのところは会社の収益という感じでしょうか。

【観音寺委員】 総合集客的な話もあると思います。ほかの房の駅で例えばさくら祭りのチラシを置くなど、その相乗効果はあるかと思います。

ただ、オリジナルの商品を作るような話があまりなかったと感じます。やますさんと組むという点が提案書にそこまで出てきていませんでした。

【永嶋部会長】 仕入れて売ることと同じかと思いました。

【加藤委員】 その印象がすごく強いです。

【永嶋部会長】 でも、SNSなどはやますさんが行うということだったと思います。

【加藤委員】 御城印はこの指定管理者が作っているのでしょうか。

【観音寺委員】 塚原さんは、もともと館山やほかの地域でも作っています。

【加藤委員】 もし指定管理者が代わると御城印はなくなるのでしょうか。

【観音寺委員】 なくなるのではないのでしょうか。

【加藤委員】 そういった連続性みたいなものは維持されないようですね。

【観音寺委員】 これは塚原さんの事業なので、ほかの事業者は実施できないのではないかと思います。

【永嶋部会長】 では、採点をいたしましょう。お願いします。

(採点)

【永嶋部会長】 採点が終えられたということで、次に進みたいと思います。

次のいのはな公園まちづくりコンソーシアムさんをお呼びいただければと思います。

(いのはな公園まちづくりコンソーシアム 入室)

【永嶋部会長】 本日は御出席ありがとうございます。

これから御提案内容につきまして10分以内で御説明をお願いします。終了1分前に事務局から鐘で合図を鳴らします。説明終了後、こちらから質問いたしますので、簡潔に御回答ください。

それでは、お願いいたします。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（檜浦）】 ありがとうございます。

私たちは、いのはな公園まちづくりコンソーシアムと申します。私は、特定非営利活動法人まちづくり千葉の檜浦と申します。

こちら、Circle winのシミズさんとナラさんになります。それでは、よろしくお願いま

す。

着席させていただきます。

お手元のほうにこちらの資料はあると思うのですが、一応私のほうで出したいと思います。

よろしいでしょうか。

【永嶋部会長】 お願いします。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（檜浦）】 いのはな公園まちづくりコンソーシアムは、今説明したとおり2つの団体でできております。

私ども、まちづくり千葉の特長と、もう一つCircle win合同会社の特長について簡単に申し上げていきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。Circle win合同会社につきましてはシミズのほうからお願いいたします。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（シミズ）】 Circle win合同会社では、ケータリングサービスや創作料理のお店を行っております。現在3店舗、若葉区に2店舗、千葉文化会館のほうに1店舗で営業しております。また、キッチンカーでのイベント出店なども行っております。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（檜浦）】 そして、Circle winさんはこのような団体にも加盟して様々なイベント、ここに書いてあるとおり幕張ビーチ花火フェスタ含めいろんな区民まつりとか、主に千葉市内のものが多いですけれども、それ以外にもやっているところがございます。

続きまして、私ども特定非営利活動法人まちづくり千葉という団体は、基本的には非営利の団体として2002年登記されてスタートしてから二十数年経っております。

私たちの団体の目的は、まちづくりに関する事業や各種サポート事業などを展開して、千葉の都市でのアイデンティティ確立を狙って動いている団体でございます。

その中で1つ、指定管理業者としても11年以上の実績を持っております。千葉市民活動センターから始まりまして、ボランティアズカフェ、ちば市民活力創造プラザ、そして現在やっております千葉市民活動支援センターの指定管理をやっております、土気あすみが丘プラザにつきましても、今年で5年目になりますが、来年度以降も参加団体として関わっている次第でございます。

そして、どのような団体かという、基本的には会員が集う団体でございまして、会社とは違いまして、いろんな様々な業種の人たちが関わっているというところでイベント業者、音響業者、広告代理店、コンピューター関連、保険代理店、医師、弁護士、飲食店経営、その他物

販経営など、このようなものを扱っている人たちが会員でございます。

団体として、次の組織の会員や役員として活動しているということで、中央銀座商店街、千葉銀座商店街、千葉商工会議所、千葉市観光協会、まちづくり協議会、みなと活性化協議会と様々に関わっております。

その関係で、コミュニティサポートの一環として、まちづくりは様々な団体、コミュニティが元気になるということを考えておまして、その団体がやろうとしていることに対してサポートをしていくという考え方で動いております。ですので、ここに書いてある様々なイベントにつきましては、主体的にというよりは側面から、旗振り役になってやっています。千葉の親子三代夏祭り、パラソルギャラリー、最近やりました夢のお音楽パレードなどをやらせていただいております。

そして、私どもまちづくり千葉の特長といたしましては、2002年からフィルムコミッション活動というのを地道に続けております。亥鼻公園というところが、より撮影する場所として使われていくことを狙いたいと思っております。我々が今まで手がけてきた作品ですが、「イキガミ」であるとか、「20世紀少年」、「最後の弁護人」、「オレンジデイズ」、「ホームレス中学生」等、様々なものがあります。

いのはな公園まちづくりコンソーシアムは、千葉市が考える亥鼻公園の魅力向上につながる事業イメージから次の内容について実行予定です。私たちは集会所の管理のみならず、まずは千葉の発祥の地とも言えるべき亥鼻をもっと盛り上げたいと考えております。そのためには、まずは千葉氏のPR事業をしていきたいということで、千葉氏に関連したオリジナル飲食メニューの提供と販売などを考えております。千葉氏にちなんだ月星のクッキーやラテアート等をやろうとしております。

また、千葉開府900年記念事業に関連したイベントといたしまして、私どもはコミュニティステージ、いろんな踊りとか和太鼓とか音楽演奏などのほかにも、千葉氏を漫画で説明したパネル展示や甲冑着付け教室、写真撮影会であるとか、900年の歴史講座であるとか、当然千葉氏関連の飲食ブースなど、それから和菓販売など、こういったことをやろうと考えております。

そして、亥鼻公園をもっと盛り上げていくためには、イベントのコンテンツとして、関係する団体のコミュニティステージを定期的にやっていきたいと思っております。我々はそれを今までやってきていますので、場所が亥鼻公園でなくてもそれはどんどんどんどん積み重ねていければ定着していくのではないかなと思っております。

そのほかにもイベントの誘致ということで、自分たちがやるというよりは、亥鼻公園を使っ

ていろんなことをやりませんかという投げかけをしていきたいと考えております。

そして、管理運営に関連した事業として、周辺施設との相互連携ということで、亥鼻には一番大きなものとしては県の文化会館と、あと千葉大学の亥鼻キャンパスというのがございます。もちろん、私たち千葉市の郷土博物館もございますので、そういったところが連携して亥鼻を盛り上げるようなイベントをやっていければと思います。千葉城さくら祭りに関しましても、私を含め様々な方々が関わっていると思います。私は毎年のように、商店街の一員としてですけども、管理運営に関わっているという次第でございます。

そして、亥鼻公園の魅力向上について、観光地の一つとして来ている人もこれから増えていくのではないかと考えております。その際に千葉の亥鼻に来たのに、郷土博物館を見たけれども、それ以外に何かないのかと思ったときにがっかりさせないように、来場者の満足を得られるようなことを考えていきたいです。そのための一つの拠点として亥鼻公園集会所というのを考えています。

そして、もう一つは映像制作会社やマスコミ等に亥鼻公園エリアの魅力を発信して、できれば撮影してもらって、聖地になるようなことになればいいと考えております。

そのようなことで進めたいと思いますので、よろしく願いいたします。

**【永嶋部会長】** ありがとうございます。

そうしましたら、質疑応答を行います。御質問ありますでしょうか。

お願いします。

**【観音寺委員】** ご説明ありがとうございました。

1点確認したいです。提案書の22ページに自主事業が1、2、3とありまして、飲食店事業として、「さくらまつりなど、多くの来場客がされるに日に限っては、簡易な『茶店』を実施予定。徐々に週末営業を定期的を実施したいと考えている。集会所の空き状況を確認し、室内での飲食営業も実施する」と書いてあります。飲食については、Circle winさんが担うのでしょうか。

**【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（ナラ）】** はい。

**【観音寺委員】** さくら祭りなどがなくは、基本的に平日は飲食はやらないという認識でよろしいですか。

**【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（ナラ）】** 今様々に検討はしているのですが、実際には、いのはな亭のスペース等を考えたときに、そこまで大きなことはできないのではないかとこの点がまず1つあります。

その中に集会所の管理という部分もございますので、集会所の有効活用、稼働率を上げなければという部分が当然あります。各団体さん、例えば、お花の団体さんやお茶の団体さんを誘致したいと思っています。よって、さくら祭りのときには当然お店を開けられるのですけれども、そうではない例えば金曜日、土曜日、日曜日等、できる範囲の部分でやっっていこうと思っております。千葉県の文化会館が今年リニューアルされましたが、そちらのカフェも我々のほうで今年度運営をしています。集会所の運営にも役立つと考えています。よって、なるべく多くの期間お店を開けようという計画がございます。

【観音寺委員】 これまでいのはな亭では、基本的にお団子やうどんなど、庭園的な食事が常時あったのですが、それはなくなるということでしょうか。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（ナラ）】 そういうことではなく、我々も名物のものを今作っっていこうと考えており、例えば今回の場合は900年ということもありますので、千葉市のアイデンティティ推進課さんと様々に仕事をしており、千葉氏の判子を押したおまんじゅうをこの季節は売るなどを順次考えているところです。常にお店で同じものを売っているという状況ではなく、魅力ある形で店の開店日数を増やしていこうと考えています。

【観音寺委員】 ありがとうございます。

【永嶋部会長】 ほかにはいかがですか。

【加藤委員】 うまく理解できかけたのですが、常時は開けないのでしょうか。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（ナラ）】 基本的には開けるつもりです。

【加藤委員】 簡易な茶店をさらに置くと考え方でいいですか。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（ナラ）】 そういうことです。

【加藤委員】 はい、分かりました。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（ナラ）】 補足ですけれども、基本的に全部開けるかどうかという部分については、過去の事例なども踏まえた上での話になると思います。常時開いているわけではなかったと思います。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（檜浦）】 基本的には、9時～5時で集会所をお貸しするということになりますので、9時からスタートの飲食店という考え方はまずしていないという考えです。それから平日の前半につきましては、やはり集客がそれほど見込めないの、週末営業になるかと思っております。ただ、これについては予約状況などを見ながら、飲食営業する際に、自主事業の一環として集会所の空間を借りて営業するというのを考えています。もちろんそこでは稼働率を上げることにつながる利点もあります。その稼働率は、当然

お金をお支払いしての稼働率になりますので、同時に、飲食営業、自主事業に関しての売上げも上げていく。これについては、様子を見ながら増やすなり、もっと絞り込むなりということになると思うのですが、まずは飲食営業をやることが一つの挑戦かと思っております。当然のことながら、その際に茶店としての空間は随時ありますので、グッズ販売等については実施していこうとは思っております。それについては終日、毎回やっていこうと思っています。

【加藤委員】 その利用客が多くなかったら閉めるなど、経営的に当たり前のような気はするので理解できる場所ですけれども、利用客を増やす策として平日は具体的にはどうお考えですか。

【いのほな公園まちづくりコンソーシアム（樫浦）】 増やす策としては、まず認知してもらう努力をしていくということになるかと思えます。昼の空間ですので、昼を使う様々な団体さんにお声かけをしながら営業活動をかけて、その一環として、この後、飲食営業にもなりますというような展開を繰り返して、できれば売上げを上げるのと同時に稼働率も上げていくということになります。スタート時点では、すぐには難しいかとは思っているのですが。

【加藤委員】 集会所の利用とするとそうですが、亥鼻公園に訪れる人、一般の人が増えれば、茶店を連日開くことになるものかと思ってお聞きしました。一般の方がそこに訪れて何か食事をするを見込んだ広報や、どのように一般客を増やそうとしていますか。

【いのほな公園まちづくりコンソーシアム（樫浦）】 宣伝広報につきましては、インターネット、SNS等を使うことしか今のところはないと思えます。ただ大事なのは、そこにプラスアルファで口コミが入っていくということで、私どもの団体は非常に発信力もありますし、口コミ力もありますので、そこで徐々に亥鼻でこのようなことをしていると示していこうと思えます。

【加藤委員】 SNSなどの発信に関しては、ここでスタッフとして計上されている方がそれをできるという前提ですか。

【いのほな公園まちづくりコンソーシアム（樫浦）】 そうですね。そのスタッフとしている人がやるか、さもなければまちづくり事務局やCircle winの社員の方がやっていくということになると思えます。

できるだけ現場で回していける人がやれば良いと思うのですが、すぐにはなかなか難しいと思えますので、私どもインターネットに特化した会員もおりますので、そういった方々の協力を得ながら徐々に盛り上げていきたいと思っています。

【加藤委員】 分かりました。ありがとうございます。

【永嶋部会長】 ほかにはありますか。

【関根委員】 少し関連して、売上げについてお伺いします。今のお話を聞いていると、はっきり事業形態のイメージが湧かないです。売上げは飲食店で年間450万円の予算を立てておられますが、こちらには少なめの予測ですと書いてあります。何を根拠にこの金額が挙げられているのでしょうか。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（樫浦）】そこは飲食やっている方の勘でこのぐらいと判断しております。ただ、多めに物事を考え過ぎると達成しなかったときのダメージが大きいですので、少なめに考えながら徐々に盛り上げていこうと思っております。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（ナラ）】どちらかという、我々民間で飲食業をやっている人間からすると、この数字が多いか少ないかというのも、実際には皆さんのおっしゃるとおり我々もそうです。ただ、僕らは経験上どのようにやればこうなるかというのは常に考えているので、少なめという話がありましたけれども、例えば450万とは書いてありますが、実際には皆さんも御存じのとおり、こういったものは計画どおりにいかないことが多いと思います。ただその数字をどう増やすかということは常に考え続けているので、この程度は間違いなくいくだろうという、現時点の経験に基づいた話にはなりますが、根拠といえば我々の経験値となります。それから彼女はお料理の専門ですけれども、千葉市の竹炭のことなど、様々やりながら、それが今でも花が開いているようです。ですので有名にはなっていると思うのですけれども、そういった部分の技術力や、営業力を加味していくと、確実に過去の数字は上回っていくという自信はあります。この根拠ということに適切ではないかもしれませんが、それもそれが回答になります。

【関根委員】では、あの場所で、今お話しした事業形態でいくとこれだけの金額は上げられるということでしょうか。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（ナラ）】そうですね。

【関根委員】それで計画を立てていて、それに基づく経費が想定されると思うのですけれども、それがうまくいかなかった場合にはやはりマイナスになってしまうと思います。それは判断する材料に必要なのでお聞きしたのですけれども、そこは心配がないということでしょうか。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（ナラ）】そのように思ってもらって結構です。

【木下委員】ご説明ありがとうございました。

21ページからの提案書の自主事業ですけれども、基本的にはこのような自主事業の中で飲食や物販を行っていくという考え方でよろしいですか。21ページに、「千葉あそび体験会」

や「茶屋での学生体験」、「お茶の淹れ方講座」など、以下幾つか並んでいますが、これだけ拝見するとどこまで内容が具体的に考えられているのでしょうか。一つ一つ説明されていると時間がかかってしまいますが、これだけだとよく分かりかねるのでお聞きします。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（ナラ）】 例えば、一番上の「千葉あそび体験会」については、千葉観光協会の企画です。私どものお店などで毎年頼まれてやるのですけれども、例えばインバウンドのお客さんが来るのでピザ作り体験をやってくれないなど、我々は窯を造ったりしているので、一般の方たちが募集されてきて、観光協会の事業として僕らがやっている部分があります。今回の千葉城のこともありますので、どのように集客しようかという部分の中で、その運営する場所を亥鼻公園集会所に持ってくるというだけでも全然違うと思います。

我々は様々な関係団体がございますので、協力を仰ぎながら、相談をしながらやります。ただ、こういったものは比較的容易にできてしまったりします。あとは、このお茶屋さんでの学生体験等とありますけれども、これは学生ではなくても、実際には、今我々の中でもイベント関係の中で伊藤園さんなど少しつながりがあったりしますので、そういったところでもお茶のたて方教室などをやっています。そういった部分で協力を仰ぎながら、例えば千葉市民の方たち、抹茶の体験教室やりましょうなど、お金のかからない形で、なおかつここに人が来てくれるようなことというのをベースに我々はいろいろ考えています。そういったものを実行に移していくのはそこまで難しくないと考えております。

認知度が上がってくることによって集客が増えてくる仕掛けづくりの中で割と小さいもの、小さくて我々の手が届くものをたくさん連発していくという形の企画になっております。それから、下のほうの「千葉名産品フェスティバル」ですが、新しい名産品を作る企画を皆さんに募集してみたりなども考えています。

あとは、千葉には野呂在来という在来種そばがあります。我々、実際には野呂という場所の山の中のお店でやっていますが、おそば祭りといって何百人も集まっているのをそこでやっています。そういったものの宣伝や企画、実演販売を考えております。実はCircle winの関連団体に、千葉キッチンカー協同組合がございます。これは千葉県の認可団体ですが、私が立ち上げて、今キッチンカーが400台ほどいます。このようなことも実現性としては高いと思いますので、例えば、イベントにキッチンカー入れるのも簡単でして相乗効果を計算できています。最初の御質問の、これは具体的に何かというお話ですが、今言ったような千葉あそびではこのようなものだという割と簡単な仕掛けづくりで集客をしていき、それをいかに膨らませるかという部分になってきます。

【木下委員】 参加費を取ったり、実際に売ったり取ったりということですね。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（ナラ）】 状況に応じた対応になると思います。実際に皆さん、キッチンカーを最近よく見ると思うのですけれども、我々、千葉市さんと災害協定等も結んでいるのです。例えば千葉市のために車を出してあげればお金は取らなくてもできる、そういった仕掛けづくりもできるのかなと考えております。ですのでケース・バイ・ケースで、どうしても予算がかかってしまうところもあると思いますので、そのような場合は有料になるかと思えます。

【木下委員】 分かりました。

【永嶋部会長】 ほかにありますか。

【加藤委員】 物販を少しされているかと思えます。記述だと、千葉市のアイデンティティに関する品を中心に土産物やフェアトレード関連と書かれているのですが、具体的にはどのようなもので、何か商品開発などが行われていることがあれば教えてください。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（檜浦）】 千葉市の4つのアイデンティティにつきまして、私どもは様々な面で関わっている自負がございます。その中で、具体的には大賀ハスマつりの際に、ちはなちゃんグッズを販売していたりするのですけれども、それ以外のときは市役所の一部でしか売っていないですが観光地である亥鼻公園で売っていくというようなことも考えています。

また、かそりーぬ、加曾利貝塚のグッズもそこにもあってもいいと思います。まだ開発してはいないですが、やはり千葉氏絡みのグッズもできているのであれば詰めたり、さもなければ作っていったりということを具体的には考えております。

あとは、御存じないかもしれませんが、チバミナコちゃん、千葉港の海のほうのキャラクターさんであるとかの様々なものもあります。もっと言えば、4つのアイデンティティのほかに、例えば動物公園の風太君が有名ですがそれに関するものや、モノレールに関するものですね。モノレールは世界的にも有名で、モノレールに乗りたいと思っている人も多いということを聞いていますので、千葉のアイデンティティのグッズを並べるなり、展示するなりしながら盛り上げていければと思っています。

【加藤委員】 分かりました。亥鼻公園のということだけでなく千葉のお土産屋さんを仕入れておくということですか。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（檜浦）】 そうですね。

【加藤委員】 分かりました。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（樫浦）】 もちろん、今グッズばかり言いましたけれども、食べ物の話で、焼き印を押した月星お菓子を作ったりラテアートなど、そういったものもありますし、これから様々開発できればと思っています。

【加藤委員】 分かりました。ありがとうございます。

【永嶋部会長】 ほかにありますか。

私から質問させていただきます。飲食に関してですが、基本的には、お部屋の中で飲食するものを考えていらっしゃるということですか。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（樫浦）】 そうです。あとはワンハンドで持ち帰れるようなものも十分に考えております。

【永嶋部会長】 従前、軒先に赤い毛せんなどを敷いてお茶などを出していましたが、そういったものを平日やるということは今のところ考えていないのでしょうか。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（樫浦）】 おいおいですね。

【永嶋部会長】 なるほど。スタートは中でやるのとテイクアウトのワンハンドのものだけでしょうか。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（樫浦）】 そうです。

【永嶋部会長】 分かりました。

あと、先ほど若葉区に2店舗あるとおっしゃったんですけれども、イナカヤと読むのですか。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（樫浦）】 はい、野球の「野」と書いて、イナカヤという名前です。

【永嶋部会長】 今、「nonoha」が休業中ですか。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（シミズ）】 そうです。今、冬の寒い時期になるので、改装しながら休業中です。

【永嶋部会長】 なるほど。またリスタートするのですか。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（シミズ）】 はい。

【永嶋部会長】 いつされますか。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（樫浦）】 春先には再開します。そこはオープンカフェです。わんちゃんがたくさん来るのですけれども、わんちゃんのサークルが少し小さくなってきたので、今大きく造り直しているところでございます。

【永嶋部会長】 なるほど。それから、SNSの関係ですけれども、お店たくさんあるので検索してみたら、インスタ更新されていなかったりとかヒットしないものもあったんですけれど

も、SNSはどなたがどのようにCircle winさんではやっていらしゃるのでしょうか。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（シミズ）】 お店については、私のほうで運営させていただいております。

【永嶋部会長】 「eveca」とか「灘ヤ！」などヒットしなかったり、更新してなかったりしたと思うのですけれども。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（シミズ）】 evecaのほうは、前に店舗が蘇我にあったので、その名前をそのままフェスなどで使用しているという形なので、特にインスタグラムなどがないものになります。

【永嶋部会長】 なるほど。お店だけインスタでやっているという感じでしょうか。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム（シミズ）】 はい。

【永嶋部会長】 分かりました。ありがとうございます。

ほかにはありますか。以上で終了となります。いのはな公園まちづくりコンソーシアムさん、ありがとうございました。

【いのはな公園まちづくりコンソーシアム】 ありがとうございました。失礼いたします。

（いのはな公園まちづくりコンソーシアム 退室）

【永嶋部会長】 ありがとうございました。では、ただいまのヒアリングを踏まえ、事務局に対する確認事項等はございますでしょうか。

特にないですかね。そうしましたら、このまま採点をお願いします。

（採点）

【都市総務課長】 取り急ぎ入力をさせていただいていますので、意見交換の中で修正が生じるようでしたらお声がけいただければと思います。

（集計）

【都市総務課長】 では、御報告させていただきます。

各委員のお手元の集計結果の記載のとおりでございますが、第1位がロフトワークで131.4になります。第2位が亥鼻公園集会所運営事業体で124.2点となります。第3位が亥鼻公園まちづくりコンソーシアムで106.2点となります。得点順位第4位として最後、マイファームが94点となっております。

得点順位は以上でございますが、「D」、「E」評価がございます。「E」が1個以上ある場合と「D」が過半数の委員さんがつけているということが失格の協議を行うこととなります。

(経営及び財務状況に関する意見交換の経過については、千葉市情報公開条例第7条第3号に該当する情報(法人等情報)が含まれているため、表示していません。)

【都市総務課長】 マイファームさんですけれども、2か所該当箇所がありまして、評価項目4の(8)の自主事業の広角的な実施で「E」が1つと、5の(1)支出見積りの妥当性につきまして「D」が複数となっております。失格協議にはなりますけれども、第4位ということですので、失格としない形でよろしいでしょうか。

(全委員がうなづく)

【永嶋部会長】 それでは、採点に基づく順位が確定したところですが、本日の部会においては指定管理予定候補者第2及び第3順位の応募者を部会として選定し、市長へ答申することになります。

ただいまの結果のとおり、第1位になったロフトワークを指定管理予定候補者とし、第2位になった亥鼻公園集会所運営事業体を第2順位の応募者とし、第3位になった亥鼻公園まちづくりコンソーシアムを第3順位の応募者として当部会の審査結果とすることに御異議はございませんでしょうか。

(「ございません」の声あり)

【永嶋部会長】 ないようですので、そのように決定し、市長に報告いたします。

なお、報告に際しては、選定理由及び意見を付すことになっておりますので、指定管理予定候補者となった応募者の提案内容に関し、優れている点や工夫が見られる点のほか、留意してほしい点など、御意見をいただければと思います、いかがでしょうか。

ロフトワークに対してです。

【観音寺委員】 しっかりその体制をキープして亥鼻公園を変えてくれることを期待しての今回の選定かと思っていますので、全力で頑張ってもらいたいと思います。

【永嶋部会長】 そうですね。ほかにありますか。

では、そのように、部会の意見として市長に答申する際に利用したいと思います。

文言整理については、私と事務局のほうに御一任いただければと思います。よろしいですか。

(「はい」の声あり)

【永嶋部会長】 以上で、議題(1)亥鼻公園集会所の指定管理予定候補者の選定についてを終わります。

本日の議事は終了いたしましたので、令和7年度第4回千葉市都市局指定管理者選定評価委員会公園部会を閉会します。

事務局にお返しします。

【都市総務課長補佐】 ありがとうございます。

公園緑地部長の小川から最後のお礼の挨拶をさせていただきます。

【公園緑地部長】 本当に長時間にわたりまして御審議いただきました。ありがとうございます。

様々な提案がありまして、これらの全てが連携できたら、よりよい亥鼻公園の運営ができるのではないかと感じました。次期指定管理の予定候補者とこれから様々に調整、連携して、より魅力的な公園運営をできるように取り組んでいきたいと思えます。引き続き御支援、御協力いただきますようお願いしたいと思います。本日はありがとうございました。

【都市総務課長補佐】 改めまして、皆様、長時間にわたる御審議ありがとうございました。本日選定いただきました指定管理予定候補者と協議を進めてまいります。その後、来月開催予定の令和8年第1回定例会におきまして指定管理者の指定の議案を提出させていただきます。

本日の会議はこれにて終了させていただきます。皆様お疲れさまでした。ありがとうございました。

午後 6時07分 閉会