

<添付参考資料 3 >

経済団体等からの意見等

平成 2 4 年 5 月

小 田 原 市

経済団体等からの意見等

1 地場産業関係（5団体）

【意見等】

- ・組合で出店となると、リスクを誰がとるのかという話になる。
- ・組合がスペースを用意して、各社が1週間交代で責任をもって、アイデアを出しながら実演・販売をするような仕組みができればいいのかもしれない。
- ・具体的な展開、1つ1つの店舗にメリハリのある要素が見えるとイメージがわく。具体的な展開や仕掛けは、リーシングを行って、参画団体と詰めていくという考えはわかるが、具体的な仕掛けが見えると各経済団体も乗りやすい。
- ・毎日違うことをしていくような勢いでまわしていく。地下街のすべての店舗が週替り、常設的な売り場ではない形にしていく（ライブ感のある場所）。そうすれば、定番（地上）とエンターテインメント（地下街）とすみわけができ、共存共栄ができると思う。
- ・現在の店舗のほか、売り場を持ちたいと考えていた。是非参画したいと考えており、興味を示している者も既にいる。
- ・現在の店舗運営はうまくいっており、販売プラス情報発信を行うことでリピーターも増えている。現在の店舗は、販売スペースとの兼ね合いもあり、扱っている商品を絞っているが、それ以外の製品で売れるものを作っている事業者も多く、地下街では、それらの製品も扱い、製作実演などの情報発信機能を、イベントスペースもうまく活用しながら高めていきたいと考えている。
- ・運営をうまくいかせるためのポイントは、店舗としてしっかりとしたコンセプトを持つこととインフォメーションを行う人材である。情報発信をしっかりと行える人に担っていただくと考えている。
- ・若手が精力的に活動しているので、地下街を若手の活躍の場にもしていきたいと思う。
- ・地下街を閉鎖すると小田原の品格が下がる。小田原のブランド価値を高め、地域の魅力を発信する場にして欲しい。
- ・地下街再生は、多くの市民が賛成しているのではないか。地下街あつての小田原駅である。駅周辺の活力を起こすためには絶対必要である。
- ・エスカレーターは地下街の生命線である。動線が確保されれば人は流れる。エスカレーターの有無は大きい。なければどのオペレーション会社でも運営は難しい。
- ・川西・川東、それぞれ優位性がある。組合で地下街に対しネガティブに思っている人はいない。皆が参画していく気持ちである。それには、会員から説明を聞きたいとの要望が多いので、段

階的に説明会を設けて欲しい。

- ・地下街を地域の情報発信基地としていくことが大切。その意味でオペレーションは大変重要。
- ・常設の店舗を地下街に持つことになると負担が大きくなるのは事実。週単位で臨時に出店できるようなオペレーションも必要である。
- ・地下街に出店するとなると、組合としては難しく、賛同する個人（店舗）が参画する形になるのではないかと思う。（単発、スポット的にはできるかもしれないが、通年となると、逆に1社でないと難しい）
- ・以前の地下街の店舗スペースは狭かった。1店舗で4坪の店舗面積がないと実演販売はできない。
- ・小田原の情報発信という趣旨は良いと思う。
- ・小田原の事業者が出店することはできないが、別の事業者が小田原の各社の商品を仕入れて販売する形態がとれば、組合として協力できると思う。実演についても商品を販売してもらう条件として付していくことはできると思う。
- ・駅から直接地下街に入ることができるエスカレーターが設置されることは良いと思う。
- ・地下街に出店となると1社では難しいと思っており、参画するならば形態を考えないといけない。
- ・いろいろな意見があることは当然であるが、地下街をなんとかしていかなければならないし、今のままではいけないと思う。

2 農業団体関係（2団体）

【意見等】

- ・直販施設とは集荷の仕方が違ってくるのが大きな課題。クリアできたとしても情報発信をするアンテナショップとしては、スペースが広すぎるように思う。
- ・既存の直販施設は110坪あるが、野菜や加工品など、いろいろな品揃えをしており、その多様性が売りである。多様性があることで楽しさが生まれる。
- ・どのようなものをどのように展開していくのか、それが検討できる具体的な材料がないと結論はでない。
- ・直営店は最初に運営のルールを決め、そのルールに賛同する人を募って運営している。地下街も最初に運営のルールを決めることが必要。
- ・規模の大きい生産者は、売り場を求めていると思う。
- ・小田原でも生産者と連携し、小田原の野菜をブランド化するなど、生産にもつながる仕組みが必要であり、生産が安定してこないとPRもできない。

- ・湘南ステーションビルやJR東日本といった力を使ってPRしていけば良いと思う。
- ・地下街は商売ではなくPRの場（しかしながら、収益は上げていく必要がある）。大型店と対抗するものではなく、小田原の魅力を広げていく施設。こうした根本の趣旨をずらさなければ良いと思う。そうして、生産者の向上が図られ、われわれの業界にも波及効果が現れてくれば良いと思う。
- ・新聞等で見ると、地下街反対の理由は、よほど魅力があるものにしないと失敗するという理由が多い。そのためには、市内の魅力も高めることが必要である。（お堀端通りを土日は縁日にするなど。）
- ・地下街再開（再生計画）の趣旨は賛同できるので、できる協力はしたいと思う。

3 水産団体関係（3団体）

【意見等】

- ・小田原ラスカが開店する際に出店のオファーがあり検討したが実現しなかった。地元業者で小田原の魚を扱えば、もっと賑うはずであり残念である。
- ・エスカレーターが設置されるのは良い。もともとあるべきであった。事業の展開に地下というハンデはない。地下街再開は、市民の願いであり何とかしなくてはいけないと思う。
- ・他の地域でも地下街はあり、地下街再開は小田原駅前の活性化になると思う。
- ・小田原の地の物、小田原のイメージアップになるものをPRすれば、地域経済の活性化につながる。
- ・駅前でやりたい気持ちもあり、供給する力もある。なぜ地元で地元の魚が食べられないのか。地下街は、それを打破する場所にしてもらいたい。
- ・何らかの形で協力はしていきたい。駅前が駄目だと小田原全体が落ち込んでしまう。
- ・小田原の魚が良いことは知られているが、どこで買えるか、食べられるかなどの情報がない。そういったPRが足りないと感じる。農産物も含めてPRしていった方が良いと思う。
- ・インターネットで小田原の魚をPRしている。ネットで見た魚の実物が地下街で見られるなどの連携ができれば良いと思う。
- ・収益を上げることも必要であるが、小田原の地域資源のPRに特化するなどの切り口が重要である。
- ・海老名サービスエリアでは、「小田原アジの丸揚げ」が売れている。狭いスペースで簡単にできるものが良いのではないか。設備に費用をかけず、リセットが簡単にできる仕組みも必要ではないか。
- ・最近の需要からみて、商品に鮮度感があることが重要視されている。地下街の店舗でも、販売員が商品の価値（鮮度等）をしっかりと説明していくことで、小田原の農水産物のブランド化につながり、更には消費拡大につながっていくと思う。

- ・ラベルを貼るなど、小田原の魚のブランド力を高める取組みも必要である。
- ・長く運営していくためには収益をしっかりと上げていく必要がある。観光客のリポートにつながる情報発信地として欲しい。そのために、加工品などの開発も必要である。また、口コミの効果は大きいことから、ツイッターやフェイスブックといったソーシャルメディアの活用も重要である。
- ・鎌倉ワカメはすごく売れている。しかし、ロットが小さく品切れ状態である。漁業従事者が売物として考えないようなものが市場ではうける。漁業従事者と連携して商品開発を行うことも大切である。
- ・漁港、市場、鮮魚店舗が連携・協力して行っていくことが必要である。
- ・魚の展示など、子どもがあきないようなものがあると良いと思う。
- ・地下街は、駅の利用者だけではなく、市内に来た人が訪れる施設とするためには、自家用車や観光バス等の対応も検討する必要がある。小田原駅東口には大型バスが駐車できない。駅で乗客を降ろした後、別の場所（駐車場）で待機するとか、離れた駐車場でも駅前に送迎するとか、方法はあると思う。
- ・地下街については、いろいろと意見はあるが、現状のままではいけないと考えている。
- ・駅周辺の商業者を圧迫するようなものでは困る。販売内容を含め、どのような形態になるのか、この部分が一番難しいと思う。
- ・駅周辺の商店会等への説明も重ねて行ってほしい。
- ・日常、各商店に足を運んで実態を理解し、各々の店舗の経営相談や経営転換などのコンサルティングができる機能が必要である。
- ・地下街の再開と同時に駅周辺の商店にも手厚い支援をお願いしたい。
- ・地下街を再開することと駅周辺の商店街の活性化はセットである。

4 青年経済団体関係（2団体）

【意見等】

- ・地下街については、再開すべきであると考えている。反対している人達は自分のことしか考えていない。地下街がこのままでいいと思う人はいない。
- ・長期的に考えた場合に、まずは地下街を再開し、集客を目指すことは重要であり、早く始めてほしい。
- ・地下街というステージを造り、出店ということになればあとは自助努力である。
- ・市民意識を改革することが1つの大きな役割であり、できる限り協力していきたい。
- ・小田原に観光客が来てもリピーターが少ない。地下街から駅周辺への回遊を促進するための構想を作っていく必要があり、その辺りを一括運営するようなことも考えられる。
- ・駅周辺の商業との連携、回遊性が確保できればこの計画もあり得るのかと思う。

- ・休日等の行き先を決める場合、子どもが楽しめる場所を最優先に考える。地下街とその周辺で子どもを遊ばせる場所を考えてほしい。
- ・エスカレーターが設置されることにより、駅利用者が地下街に直接入れる動線ができたことは良いが、街中に向かっての出口の部分が弱いように感じる。錦通り方面にはエスカレーターの設置が予定されているようだが、中央通り・お堀端通り方面の通路が狭い。広がると良いと思う。
- ・タウンカウンターがしっかり機能し、街中への人の流れができると良いと思う。
- ・事業主体は、当初は市ということだが、早い段階で民間に移行する方が良いと思う。地元の事業者を担い手として育成していくことも必要である。
- ・市外の人に小田原でお金を使ってもらい、市内にお金が回ることが重要であり、そのためには売り方・見せ方がポイントである。
- ・ベルジュ、駅前ビルの地下店舗との連携や、両脇の通路部分の活用を模索する必要がある。
- ・話題性と事前のPRが重要と思う。話題性のあるテナントを入れる必要がある。
- ・今の人は、一ヶ所で全てが揃わないと来てくれないので、テナントの業種・業態を検討する必要がある。
- ・駅周辺の商店が減少している中、住民がちょっと立ち寄れるような店舗が必要であり、再生計画（案）では、物販ゾーンもあることは良いと思う。
- ・地下街は、駅の利用者だけではなく、市内に来た人が訪れる施設とするためには、自家用車や観光バス等の対応も検討する必要があると思う。