

(参考様式3)

会 議 録

会議の名称	第6回サンパルネ市民運営会議				
開催日時	平成24年8月23日 午後7時～午後9時				
開催場所	東村山市市民ステーション「サンパルネ」2階コンベンションホール				
出席者 及び欠席者	●出席者： (委員) 吉野卓夫会長、小山仙蔵副会長、福田博元委員、島田弘之委員、 宮崎真吾委員、市川暢男委員、金沢紀男委員、関澤高親委員、金子茂生委員、 渡邊潤委員、東京ドームグループ和島支配人、富田副支配人、原市民部次 長、田中健康福祉部次長  (市事務局) 原子健康課長、竹部産業振興課長補佐、清水庶務係長、庶務係 一鈴木、大根田  ●欠席者：なし				
傍聴の可否	傍聴可 能	傍聴不可 の場合 その理由	/		傍聴者 数  1名
会議次第	1) 開会 2) 議題 ① 前回の会議の報告 ② 「サンパルネの利用率向上を考える」についてのワークショップ 3) 次回予定				
問い合わせ先	健康福祉部健康課庶務係 担当者 鈴木 電話番号 042-393-5111 (内線3213) ファックス番号 042-394-7399				
会 議 経 過					
1) 開会 健康課長あいさつ (省略) 会長あいさつ (省略) 傍聴人希望者なし。  2) 議題 ①前回の会議の報告  市民部次長：前回の会議で、地域サービス窓口の利用者数をご報告申し上げましたが、市全体ではどれく らい増えているのかという話がありましたので、そのことと合わせて今日報告したいと思います。 資料1を御覧下さい。市全体で証明関係の件数でございます。住民票とか印鑑、身分証明書含めて、 平成22年度の合計が202,199件で、平成23年度が203,585件、増減といたしましては1,386件の					

増、率では0.68%となります。これから、東村山駅窓口(サンパルネ)と他の地域サービス窓口の件数を引きますと市役所の窓口の件数が出ます。それが、平成22年度が177,825件、23年度が177,322件、マイナス503件で0.28%の減。まあ、市役所全体では、ほぼ前年通りの証明書を発行しているということでもあります。

傍聴希望者が1名来られ、傍聴を許可しました。

市民部次長：これはコンベンションホールの利用率ということで、東京ドームさんの資料によりますと、前回コンベンションホールの利用率が50%ではないかという話をしたと思います。資料2は、前回と同じ資料を利用枠毎に見たものであります。朝6時から8時の枠の利用率が低く、全体の利用率が伸びないではないかということでもあります。私からは以上であります。

会長：これまでで、何かご質問はございませんか。無いようですので、それでは先に進めさせていただきます。

東京ドーム：男女、市内・市外の利用状況ですが、会員制でない施設なので把握できない部分もあります。マシンジムは、平成22年度、平成23年度で男性の割合が増えて女性が減っています。市内・市外では、市内の方が非常に多いです。若干、年度によっては、市外の方が増えています。

ジムとスタジオのチケットと定期券の販売割合は、ほぼ半数になります。そのうち62～65%が65歳以上のシルバーによる割引の販売です。

前回、どの部門に問題があるかということでしたが、指定管理者としては、どの部門も一生懸命にやるということでした。そこで、収入の割合を出しました。指定管理料と売上げが、おおむね半々になります。その売上げのうち、利用料収入(貸し館、健康増進施設、託児室部分)と、それ以外の事業料収入も半々になっています。

委員：採算ですが、平成22年度、23年度で330万円下がっていますが、利用者数も減っているのでしょうか？

東京ドーム：3.11の後、輪番停電・計画停電で営業時間の短縮・自粛がありました。それで、特にカフェレストランは、営業時間の短縮で飲食の収入源が大きかったです。その分、人件費、その他経費の方も減となりまして、特に節電を大きくし、光熱水費が削減され、収入が減った分、支出も減ることにより、平成23年の収支合計としては若干ですけどプラスを計上しています。

委員：単純に収入だけを比較すると非常にマイナスになり、利用施設とか利用収入が、営業時間短縮で減っているということでしょうか？

東京ドーム：はい、そうです。

委員：今期の最初の3ヶ月間での、この数字はどうなっていますか？

東京ドーム：4月になってからは、マシンジムとスタジオ部門の月間利用者が2～3百人減っています。理由としては、スポーツセンターの指定管理が始まりましたので、向こうのジムのマシンを大分入れ替えたり、PRをしたりしたことがあります。また向こうには駐車場がありますから、そういったことが要因となっています。

委員：マシンジム・スタジオ以外の項目に関してはどうでしょう？

東京ドーム：集会施設に関しましては、ほぼ同じくらい、それ以外のところは若干の増となっています。

市民部次長 コンベンションホールの利用について、営利目的は難しいが、どのようなものなら行えるかということをして整理するということがありました、もうひとつは、菖蒲まつりの時に、菖蒲まつり実行委員会が物販をできないかということ、調べてみましたので、ここで報告させていただきます。

まず、コンベンションホールでの物品販売でございますが、ここは、地方自治法244条の公共

施設であり、住民の福祉増進が目的であります。また、この施設の条例では、明確に物品の販売が禁止されておりません。よって、例えば、目的が物品の案内・紹介等を主目的で、併せてそこで物品を販売するのは、この住民福祉の増進に合致すると解釈することができます。

それによって、現在ここで、物品を販売しているものは、ひとつは東村山懇団塊起業支援実行委員会というところで、フリーマーケット（注：小物雑貨市）を開催しております。後は、東京ドームさんの方で、「フリーマーケット in サンパルネ」という2つのイベントが実施されています。

市が直接、物品を販売することは難しいですので、菖蒲まつり実行委員会で、それをできないかという話がありました。しかし、現在の、菖蒲まつりの実行委員会は、来場者数10万人を目指して、北山公園で多くのイベントを実施して、その実行委員会が、その期間中にコンベンションで何かイベントをするのは非常に難しいということでした。

このサンパルネの活性化、利用率を向上させるには、実際、何が実行可能なのかということ、皆で議論してみたらどうかと思います。本日、ご提案ということで、ワークショップ方式で皆さんの意見をまとめることができたらと思っています。

委員：お話された2つのイベントですが、実際に人の入りとか、利益状態はどうなっているのでしょうか？

委員：個々の売上げについては、実際、私どもは、タッチしていないのです。アンケートによりますと、だいたいペーパーのようです。仕事にならないかなと始めたボランティアになりまして、今年あたり、うちの出店している方が、お店を出したりしていますから、大いに納得しているのではないかと思います。

委員：何回かやっています、年々盛況になっているとか、余り変わらないとかありますか？

委員：内部のメンバーの話ですけど、来ている人数としては最初三百何十人ぐらい。今は、2日間で1800人ぐらいです。やはり小物ということで、女性の方が多くて、8～9割ぐらい。男性の方は単独で来る方は少なく、奥さんに連れられて来ている方が多い。それから、最近、増えてきたのは、やっぱりお子様連れの親子連れで、若いお母さんと手をつないで、アクセサリー系を見るなどして買っていわれます。私は、来場者じゃなくてお客様だよと言っています。何人来ようが、ほとんど買っていないなら、どんどん尻すぼみになるということです。5回になりますが、私自身は、もうこれが頭打ちだと思っています。

で、逆に、あの出店者の方が多くなってきている状況でして、出店希望者が、毎回やる毎に十人ないしは十五人ぐらいは増えている状況です。

会長：十分なお話を伺いました。感想を言わせていただければ、PRがやっぱり必要かなと思いました。例えば、富士見町あたりですとね、そこで、そのようなことがあるということを理解していないのではないかと感じました。

委員：やっぱり、それはアクセスとの関係で、グリーンバスがありますけど、市内ではやっぱりちょっと遠のいているのが現状です。

委員：それと、売上げ、売上げとさっきから言っていますが、実際のところは、皆さん、そんなにガツガツしていません。出店の条件で、造った方に販売をしていただいております。お客さんにも、このようところで造った、どうやったら、こういう風になるのだろうということを、ちょっと経験しながら楽しんでいただきたい。やはり触れ合いを大事にしたいなあと、本当は強く思っています。

東京ドーム：小物雑貨市さんについて、ちょっと追加で触れさせていただければ、ここのオープンイベントということでやっていただきました。それで、たくさんのお客様がいらしていただいて、またたくさんの方が準備をして、この部屋を全く違うふうにしりつけされていたのが非常に印象的でした。

うちの方はですね、3階の方にフリーマーケットボックス、利用者の方の中にご希望があればワゴンサービスを1ヶ月千円で貸すという制度が最初からございました。それが、おかげ様で最初からいっぱいになりまして、もっとやりたいというご意見と、ちまたでフリーマーケットというもの非常に流行して、屋外と違い天候に左右されないということで始めました。うちの方は、考え方は全く真逆で、売上げではなくて、ここにとにかく、たくさんの方が来てもらう、P

Rや多目的に使うことを目的にしています。

最初は出店者から売上げの2%のロイヤリティ等ももらっていましたが、2年目からは出店料千円ということにしました。さらに、うちのドームでもスペースを出しまして、その売上げと収入は震災の方の義援金ということで寄付という形で進めています。

何回かやりまして、出店者のご家族だとか知り合いが来ている現状ですが、徐々にですが参加者も多くなって、話題性としては目立ってきています。

会長：ありがとうございます。様子がよりお分かりになったと思います。

## ②「サンパルネの利用率向上を考える」についてのワークショップ

事務局：この会議の設置要領の中で所掌事項の中に、委員の方々に事業に関する企画提案ということがございますので、今回はワークショップという手法を使いたいと思います。ワークショップは、皆さん、個人それぞれの想いを見える化し、課題を明示したものを、また皆さんで協議していただいて、解決法を探る手法です。広く使われる手法で、課題を見つけて解決するという点に関して、非常に有効な方法ということができます。

ワークショップの課題は、「サンパルネの利用率向上を考えましょう」でおこないます。ワークショップは前半・後半ありますが、前半のテーマは、サンパルネの売りを考えようということになります。サンパルネの売りというのは、強みだったり、弱みだったりします。

ワークショップの進め方ですが、まず、委員さんを半分に分けさせていただきます。A班、B班と2チームできますので、その中で進行役と発表役を決めていただきます。進行役は協議を進め、発表役は最後に発表する役ということです。

各自10枚ほどポストイットを持って、それぞれが、ここの施設の強み・弱みという部分で、ポストイット1枚に1ずつキーワードを書いていただきます。それができましたら、ポストイットを順番に出してもらいます。

皆、同じ意見だと集約していて、こういった意見が多いということが見えてきます。皆さんが気づかない、一人だけ気づいた意見というのも明示して下さい。そうやってグルーピングというのを進行役が進めて、だんだんに集約していただいて、この括りは何だと、その括り毎にテーマをつけ終われば、ここで前半の作業は終了になります。

進行役の元で、だいたい集約の紙ができましたら、そこでグループ発表になりまして、最初に決めた発表役の方がコンパクトに発表をお願いします。それで、Aグループの方々の考え、Bグループの方々の考え、そういった考えがお互い影響しながら、共有の情報となっていければいいと思います。

後半では、前半で分かったサンパルネの強み・弱みについて、強みをどう活用し、弱みをどう改善していくかということがテーマになります。今度は、黄色いポストイットの代わりに、弱みを改善するのは赤いポストイット、強みを活用するのは赤い紙ということで書いていきます。その弱みと強みという部分を誰がどうしていくのか、つまり主体は誰なのかという部分をイメージしながら書いていただくようお願いします。例えば、販売をおこなうというだけでは不相当で、こういう組織で、こういう販売をする、こういうタイミングで、人が集まらない時は何をして人を集めるといったことを具体的に後半ではお話させていただきたいと思います。

ワークショップの形は先程と同じになりますが、各意見をグループとして絞り、具体的な改善策、活用策を青い紙・赤い紙に書いてもらいまして、テーマ毎にしっかり見えてくる所があると思います。そして、A班・B班の具体策を発表していただき、課題解決の方法を共有していきたいと思えます。

A班、B班に分かれてワークショップを開始する。

時間の関係で、本日は前半のみをおこなった。発表内容は別紙を参照。

## 3) 次回予定

次回について、9月20日(木)。内容はワークショップの続きを行うことに決定する。