

第2期奥州市まち・ひと・しごと創生総合戦略の改訂
パブリックコメントの実施結果

No.	ページ	寄せられた意見	意見への対応方針	反映 区分
1	11	「重点地域商店街の通行量」について、令和8年度目標値を9,350人と見込んでいますが、令和元年ベースだとコロナウイルス感染症の蔓延前であり、かつ、メイプルが商業されている時だと思えます。 現在は、様変わりして消費者物価指数も減り、外食も控える方も増え、商店街は閑散としています。メイプルを再構築しても、ここまでの人数を再構築できるのでしょうか。 正直、この人数が決まらないと水沢駅前ブラッシュアップの目標値が決まらないと思いますが、いかがでしょうか。	重点地域商店街の通行量については、ご指摘のとおりメイプルを含む市街地エリアにおいてどのような施策や経済活動が展開されるかによるところが大きいと捉えております。 市では「奥州市未来羅針盤図」を策定し、各市街地エリアの活性化に向け具体的なコンセプト設計や施策等の検討を進めている段階であり、まだゴールが定まっていないことから、その効果や影響を高い精度で算定できない状況にあります。 現時点においてはコロナ以前の数値を参考に目標に設定しつつ、今後の展開を踏まえながら適切な目標値の設定を検討してまいります。	C
2	18 23 24	国のデジタル田園都市国家構想総合戦略に基づきデジタル化を図るのは良いことかと思いますが、優先順位としてどこを優先的にやっていくのか示されておらず、現実に落とし込まれていないように見えます。全てを同時並行しても、繋がりがよく分かりません。「この課題をクリアしたらこれ为目标にする」という方が、市民にとっては分かりやすいです。 特に、住んでいても思いますが、最重要課題はメイプルの再構築。また、奥州市の玄関口である水沢江刺駅の再開発かと思えます。水沢江刺駅の駐車場はいつも満車、周りとのアクセスの孤立。駅構内にお土産売り場が1つ、これでは観光客が来てもどこをどう回っていいのか分からず、何が特徴なのか分かりません。観光担当部署や観光協会にて、まずは駅構内での奥州市のPR方法を考えてみるのはいかがでしょうか。	市の優先事項は、人口減少対策を進めることだと考えております。そのため、本総合戦略において、人口目標や評価指標を設定し各種施策に取り組んでおります。さらに、まちの開発デザインとなる「奥州市未来羅針盤図」を策定し、その実現に向けた8つのプロジェクトを立ち上げ、「住み続けたくなる魅力のあるまちづくり」を着実に進めることとしております。 メイプルは現在、民間事業者と連携してアセットマネジメントプランの検討・設計を進めており、まずは施設の価値向上に資する事業構築を進めてまいります。 水沢江刺駅については、市の観光案内や物産紹介を行うため、構内に南岩手交流プラザを設置しており、令和2年度には、関係団体と調整し展示品の入れ替えを行いました。 しかしながら、観光客の誘客を図るうえで、館内のレイアウトや展示内容など、多くの課題があると認識しております。 観光客が最初に足を踏み入れる水沢江刺駅は奥州市の玄関口であることから、観光客にとって魅力ある施設とするため、令和6年度から施設のリニューアル事業を行うこととしております。また、観光客の利便性の向上や周遊性の強化を図るため、デジタルマップやデジタル観光コンシェルジュ(サイネージ)の設置を予定しております。 いただいたご意見も参考としながら、今後も引き続き観光振興の取組を進めてまいります。	C

第2期奥州市まち・ひと・しごと創生総合戦略の改訂
パブリックコメントの実施結果

No.	ページ	寄せられた意見	意見への対応方針	反映 区分
3	18 23	奥州市（水沢）は偉人の街で有名ですが、それだけでは外から移住したいと思う人は少なく、新たなキャッチコピーが必要と思われます。例えば、大谷翔平の出身地でもあり、「夢が叶う街（起業しやすい街）」的なものがあったら、更にPR出来ると思います。 また、移住したとして仕事を探す際に、今ある大きい会社・工場（待遇が良い）に入れるとは限らない。中小企業で魅力ある会社も多いですが、給料が思ったほどでなかったり、そもそもやりたい仕事が見つからない事もあったりします。それなら、「自分達にあう働き方で起業したい。奥州市は起業しやすい街だ」と感じて貰えれば、奥州市の魅力は増加すると思います。 そういう観点から、メイプル是水沢中心地の施設であり、広い面積があることから、今後のメイプルの在り方についてご提案いたします。 <u>①飲食業のチャレンジショップ的施設エリアを、屋台村風に作る。</u> そうする事で、飲食店の起業を考えている人が「チャレンジしてみようか!」という人が増えると思います。例えば、1施設を1人に賃貸するのと、それとは別に、1週間の内1日だけの賃貸利用（例えば、毎週水曜日のみの賃貸）ということで日替わりで貸し出し、様々な料理店がオープンすることで、1人の賃貸料を安く抑え、アンテナショップ的に利用が出来るメリットがあると思います。その結果、日替わり料理を目当てに人が集まり、賑わいに繋がると思います。 <u>②安価で誰もが利用出来る調理室と、イベント的に使える調理施設を作る。</u> それらがあると、各種料理教室の開催（数人）や、イベント的に使えれば、例えば、NHKで放送している「サラメシ」のような料理をそこで提供したり、特別な日に振る舞い料理を目の前で調理して提供できたりするので、それを目的に人が集まり、賑わいが増える可能性があると思います。 <u>③奥州市で起業（スタートアップ）を促す為、安価で使用できる起業用オフィス及びコワーキングスペースを作る。（ある意味、種まきのイメージ。）</u> メイプルで一般オフィスとして貸し出す際に、奥州市外の企業に貸し出す場合は、賃貸料金を高め、市内の企業には中位の金額で貸し出し、その分を、起業（スタートアップ）を目指す人を応援するため、賃貸料金を格安（1万円/月程度）で貸し出す。それにより、起業したいと思う人や起業による新たな雇用が生まれる可能性があります。そういう施策があることで、移住者を呼び込み易くなり、将来的な税収増と活性化に繋がると思います。 <u>④起業（スタートアップ）しやすい、環境を作る。</u> 具体的には、商品開発や試作ができるように、汎用的に使える工作設備（3Dプリンター、卓上ボール盤、各種工具類、その他必要と思われる設備）をあらかじめ設置（準備）する。起業を考えている人は、必要な設備、道具や工具を新たに準備しなければなりません。しかし、設備等含めた初期費用の捻出するのも大変労力がかかります。少しでも初期費用を抑え、その分開発に注力できる環境作りが大切だと思います。そうする事で、起業（スタートアップ）する人の増加に繋がると思います。 <u>⑤学生の学びに使用する教室やセミナー室（会議室）の使用料金は、極力安価で利用できるようにする。</u> 学生への学びの場をメイプルに創設する計画のようですが、実際に何かの教室やセミナーを開催にあたっては、学生側の負担が少なくなるように、受講料は出来るだけ低価格にする必要があります。その為には、セミナー室（会議室）の使用料金は、極力低めに設定する必要があります。いくら良い講義内容であっても、会議室等の利用料金が高いと、その分セミナー料金に反映されて高くなります。そうなると、受講を見合わせる学生も出てくると思います。施設は整備したが、セミナー室の使用料金がなくて、使ってもらえない事になりかねません。奥州市の若者に、「地元に残り生活（定着）をしたい」と思われるように、様々な角度から奥州市の魅力を伝える事が大切だと思います。	市では、「まちづくりはひとづくり」という理念のもと、メイプルを市街地のにぎわい創出の核施設として位置づけ、ビジネス環境の整備のほか、産学官連携による課題解決型人材育成の拠点機能等を兼ね備えた複合施設としての活用を想定し、取得しました。 現在、「モノの拠点からヒトの拠点へ」を活用コンセプトに掲げ、施設の価値向上と将来的な民間譲渡を目指し、民間事業者と連携してアセットマネジメントプランの検討・設計を進めています。 その中において、小売店舗を主とする商業施設ではないかたちのコンセプト設計を進めており、そのイメージを整理し、伝えるためのキーワードやキャッチコピーなどは広く周知や理解を得るために重要なものと考えております。 いただいたご意見等も参考にし、未来を担う世代や親子連れを中心とした幅広い世代が集えるような施設となるよう、今後の検討・設計を進めてまいります。	C