

三浦半島の「食」をテーマにした横須賀市の新たな観光拠点「いちごよこすかポートマーケット」～2022年10月28日（金）リニューアルオープン！～

市長

本日は、ようやく心待ちにしていた、「よこすかポートマーケット」のリニューアルオープンについて発表できることになりました。オープン日は、10月28日（金曜日）です。

ポートマーケットは、ご承知のとおり、新たな観光拠点として、三浦半島の「食や文化」を楽しむことができる施設をコンセプトに、いちご株式会社をはじめ、シティサポートよこすか他、関連企業の皆様が、これまで並々ならぬご尽力で、準備を進めてこられました。

横須賀市を観光で訪れる人は、必ずここを訪れ、市民の皆さんにも愛され、ここに来れば、新鮮な野菜や魚、地元の名産品が揃っている、そんな期待の持てる、魅力的な施設に生まれ変わります。

ポートマーケットのオープン後、周辺では、猿島で行われる「Sense Island」や「よこすかシーサイドマラソン」、「のりものフェスタ」などが行われます。

また、浦賀で行われる「MEGURU PROJECT」や津久井浜で行われる「ウィンドサーフィンワールドカップ」など市内では様々なイベントが行われる予定になっています。さらに、来年1月には、久里浜にマリノスの練習場ができ、いちご株式会社からは、ポートマーケットとマリノスとの連携なども計画されていると聞いています。

こうした様々なイベントや市内の観光拠点をポートマーケットと連携させることによって、横須賀をさらに盛り上げていきたいと考えます。

施設の概要や、楽しみなテナントについては、運営事業者である、いちご株式会社の石原副社長から説明をしていただき、その後、シティサポートよこすかの竹内代表理事より、建物の所有者としての熱い思いを語っていただければと思います。私からは以上です。

いちご株式会社 石原副社長

「いちごよこすかポートマーケット」のリニューアルオープンにつきましてご説明をさせていただきます。

私どもいちご株式会社は、東京証券取引所のプライム市場に上場している、「不動産」と「クリーンエネルギー」を主要事業としている会社です。2030年にサステナブルインフラ企業となることをビジョンに掲げ、我々の不動産や太陽光発電等の事業を進化させ、まちの持続可能性を高める、社会課題を解決していくことを目標にしています。

今回、旧ポートマーケットにおける利活用のコンペにて、優先交渉権者に選ばれ、今日に至ります。

これまで、年間50万人ほどのお客様がポートマーケットを訪れていたと聞いておりますが、このお客様を大事にすることはもちろん、新たに首都圏、また全国、世界からお客様をお招きし、横須賀市が目指す観光立市に向け、その課題に横須賀の皆様と共に取り組もうと考え、計画しました。

本来、もう少し早く報告することを予定しておりましたが、新型コロナウイルスの感染症の拡大、それから半導体の不足による冷蔵機器等の輸入・製造が遅れ、オープンがこの秋になりましたことをお詫びします。

それでは、お手元の資料をもとにご説明いたします。

<資料1 ページ>

この「よこすかポートマーケット」は、旧ポートマーケットを改装し、新しく営業をするものです。旧ポートマーケットは、横須賀冷蔵さんが以前所有していた倉庫を改装し、半分ほどの面積を使い、約 12 店舗が集っていましたが、今回、冷蔵倉庫の中央にある壁をなくし、全面を使用します。これにより店舗の面積も拡大し、20 店舗の皆様と一緒に開業します。また、新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、保健行政の指針をもとに、換気設備等の設計を見直しています。2013 年から 2019 年まで、毎年、約 50 万人の方が訪れていた施設ですが、今回、年間 100 万人のお客様をお招きする予定です。

この地は、プロムナードやヴェルニー公園とのつながりに位置し、東海岸のちょうどへそとなる場所です。観光はもちろん、横須賀市の子どもたちが食育の勉強などに触れることのできる拠点。さらに、音楽・スポーツなどの集いの場としても使っていただきたいと思います。

<資料2 ページ>

我々のお客様とする対象は2つのカテゴリになります。

1つは、観光・レジャーで訪れたお客様です。

主として、首都圏のお客様が日帰りでの三浦半島、横須賀市を訪れておりますが、我々はその1食もしくは2食を提供することによって、長く滞在していただきたいと思います。

観光バスの整備はもちろん、近くにはトライアングルさんの観光船もあります。観光船で神奈川県的主要な港をつなぐ、観光手段にしていくと、県の計画にもあると思います。そういったものの取り込みや、ご高齢の方やカップル、友達、ファミリーとこういったお客様をターゲットに館内を構成しています。観光のお客様は、一時的に横須賀市を訪れます。このカテゴリのお客様には、イベント等印象に残るようなサービスを各店舗と一緒に企画していきます。

一方のカテゴリは、地元の方々のお買い物です。近隣の商業施設と競合するところもありますが、我々は生産者との直結だけではなく、調理や音楽・スポーツを楽しむことのできるコンテンツを加えることで、日常的に近隣のお客様に楽しんでいただきたいと思います。

これまでの旧ポートマーケットで取り込めていなかった部分は、この地元の方々だと思っています。この地元の方々継続的に利用する1番の目的は、「ライフスタイルの実現」だと思います。そこに行くことでご自身のライフスタイルを体現できる。こういったことが非常に大事だと思っており、我々のポートマーケットでの時間が、そのライフスタイルを実現する一部となれば、お客様を拡大できるのではないかと考えています。

少し戻りますが、観光・レジャー面では、観光バスでお越しになる観光客の誘致を特に強化していくのですが、地元の電鉄会社や交通機関をはじめ、首都圏各地の我々が所有するホテル、それからマリノスは当社の従業員が社団の代表を務めているため、スポーツシーンとの兼ね合いなど、さまざまなものを駆使し、観光客を増やしていきたいと考えています。

<資料3 ページ>

このリニューアルのコンセプトは「三浦半島 フードエクスペリエンス」です。

観光客の皆様だけでなく、地元の方々も巻き込んで一緒に作っていくため、食を刺激するだけではなく、未来を考えるような活動をしていきたいと思っています。

特に、仕事や調理をするスペースもあるため、三浦半島の美味しい食材を調理したり、また、テナントの皆様と一緒に、いろいろなイベントをしていきたいと考えています。

当社では、宮崎・北陸・千葉などにも、同じような食の拠点を運営しているため、そういった拠点との交流を行います。「三浦半島っていいな」、「美味しいものがたくさんあるな」ということを五感で感じていただきたいと思います。

<資料 5 ページ>

ロゴデザインをご覧ください。「船の旗」をイメージしています。こちらをしっかりと訴求し、地元で溶け込んでいきたいと考えております。

<資料 6 ページ>

以前の建物は、写真にあるとおりです。
今回、建物の外装、内装、設備を完全にリニューアルしています。

<資料 7・8 ページ>

まず、外観ですが、ツートンのカラーに塗り替え、ロゴをあしらっています。この青は、横須賀に広がる海にある空の青をイメージしています。

<資料 9 ページ>

建物内は、シックなイメージで統一感のあるデザインを施しました。以前と大きく違うのは、区画以外の部分をすべてデザインしています。テナントの方々は、この区画の中を全体の調和に従いデザインすることで全体調和を図っていきます。

<資料 10・11 ページ>

施設のゾーニング、テナント様については、こちらに記載しているとおります。
三浦半島の有力な店主様に、このフードエクスペリエンスの考え方を説明し、ご理解いただき、準備を重ねてきました。テナントの皆様も、コロナで非常に大変だったという中で、今日まで、辛抱強く造りこみを一緒にしていただいたことに対し、この場を借りてお礼を申し上げます。これらのテナントの皆様と一緒に、横須賀市の観光、それから地元の学びや福祉、スポーツ、芸術といったさまざまな活動を盛り上げていきたいと考えています。
ぜひ、皆様も「いちごよこすかポートマーケット」にお越しください。当社からは以上です。

シティサポートよこすか 竹内代表理事

このたび、新生「いちごよこすかポートマーケット」のオープンは、私たちの悲願でもありました。シティサポートよこすかは、この建物を所有し、地産地消施設として運営してきましたが、残念ながら、2019年に一度、閉めることとしました。しかしながら、この地は、猿島を臨み、記念館三笠、三笠公園などが隣接する、魅力的な場所であることに変わりはありません。
そこで、横須賀市の集客観光拠点として、さらに魅力のある場所に再生したいと考え、市にご協力いただき、運営事業者を募集し、いちご株式会社と一体となって、再生に取り組むこととなりました。その成果として、地元、横須賀・三浦にゆかりのある、多くの店舗にご出店いただくとともに、海に開いたステージなども有する素敵な空間が誕生します。私たちも、この場所を生かして、法人が取り組む文化事業の一環として、地元演奏家による生の音楽を身近に楽しめる機会を提供するなど、より一層、横須賀らしい空間となるよう努めていきたいと考えています。
ぜひ一度、よこすかポートマーケットにお越しいただき、皆様に横須賀の魅力を楽しんでいただければ幸いです。よろしくお願いたします。

■ 質疑応答

記者

コンペでの選考ということですが、いちご株式会社を選考した理由について教えてください。

市長

選考したのはシティサポートよこすかですが、観光拠点としてだけではなく、地域にどのように根付き、どのように貢献していくのかということと併せ持つコンセプトを提案していただいたのは、いちご株式会社が初めてでした。

地域の人たちにも食育やスポーツ・音楽などのエンターテインメントを通じながら、1つのコミュニティがここで実現するということが、ある意味で夢だったので、ぜひ一緒にやっていきたいと思いました。また、石原副社長の人柄です。横須賀市のために貢献したいという情熱をすごく感じ、この人と一緒にやりたいという思いがありました。

記者

この施設の一番の売りはどういうところにあるのか、改めて教えてください。

シティサポートよこすか 竹内代表理事

一番大きなものは、海に臨んでいること、三笠公園、猿島という観光拠点が隣接し、中心市街地にも歩いて行けるということだと思います。そこを踏まえれば、やはりここをこのまま閉めておくのではなく、魅力的な施設として再生したいという思いがあり、コンペでいちご株式会社を選ばせていただきました。

いちご株式会社 石原副社長

当社は不動産会社でもあるので、そのような視点も踏まえると、1番魅力的だったのは立地です。先程も示しましたが、東海岸のへその部分であり、観光船や九州カーフェリーの船着き場にもなっています。これが1番の魅力であり、この魅力を生かしたいと考えました。次に、商売を継続していくためには、駐車場や公共の交通機関との連携、さらに周辺に住宅がたくさんあるなどといった市場性も魅力でした。そのため、このような魅力をもとにフードエクスペリエンスというものを表現し、観光と地域社会の両方に訴求していきたいと考えました。

記者

旧ポートマーケットは年間50万人の来場。これを100万人にするということは、かなり大変かと思うのですが、それを成し遂げるため、どのようにしていくのかということとをそれぞれの立場からお伺いできればと思います。

いちご株式会社 石原副社長

まず、店舗の数を倍にしています。さらに1つ1つの店舗がお持ちになっているバリューが非常に高いということで、売り上げの計算としては自然と倍に近くなると考えています。もちろん建物全体の調和やデザイン、イベントなどを併せていくことにより、以前と同じ商業環境であれば倍以上になることは間違いないと思っています。

市長

横須賀ではご承知のとおり、「MEGURU PROJECT」がこれから始まります。また、ルートミュージアム構想についても、これからしっかりと根付かせて確立させていくために、このポートマーケットが拠点としてあるならば、さまざまな仕掛けづくりができるのではないかと考えています。

シティサポートよこすか 竹内代表理事

シティサポートとしては、大家として、あの施設をいかに訪れたいくなるよう、魅力を高めていくかということを一ちご株式会社と一緒に考えてきました。同時に地元の財団として、公益目的事業ということで、今回ポートマーケットを整備した場所で、例えば、音楽コンサートやスポーツイベントなどを実施し、集客に資していきたいと思っています。同時に地元の企業、地元のお店の皆さんと協力しながら集客のイベントをしていくということを考えています。

記者

今回、ターゲットが「観光客」と「地元の集客」ということを掲げられていますが、前施設の時も、この辺はターゲットで上がっていました。ただ、コンセプトや実際の政策的なものが、非常にあいまいであったことが運営を難しくしてしまったという認識を持っています。手に取る商品や訪れる目的というのが、観光客と地元の人で異なってくると思うのですが、どのように両立させていくのか教えてください。

もう1つ、農水産物の出展者リストに「長井水産」の名前があります。長井水産で野菜などを扱っている印象があまりないのですが、生鮮みたいなものを手がけていくという認識でよろしいでしょうか。この2つをお願いいたします。

いちご株式会社 石原副社長

まず、出店のページの店舗の一覧をご覧ください。例えば、私も三浦半島の出身ですが、三浦半島を代表するプリンといえば「マーロウ」さんだと思います。今回、マーロウさんは東海岸で初の出店になります。このようなものを観光客の皆様が楽しみにするだけではなく、横須賀東海岸の皆様にも身近に感じていただけるという意味では、両方のお客様がターゲットとなります。

また、サンドイッチは「FARO」さんという代々木にあるカフェが出店します。横浜高島屋にも入っていますが、このように東京や横浜で人気のお店を横須賀に誘致し、サンドイッチの中身は、三浦半島の食材を調理していただく。ということで、地元の方も美味しい、観光客にとっては、馴染みのあるお店がここにあるということとなります。

さらに例として、皆さんがご存じの上町にあります松坂屋さん。こちらのソーセージが非常に美味しいのですが、観光客の皆様にも食べていただきたいと思えますし、地元の方々には、松坂屋さんを上町まで行かなくても近所で買うことができるというような利点があると思えます。

このようにどちらにも訴求できるということを、非常に気をつけてお店を選びました。

ターゲットを両立させる目標を具現化するためには、雰囲気や運営はもちろんですが、やはり1番大きいのは、テナント様だと思えるので、選定や商品の話し合いというものに時間をかけました。それから、長井水産さんが野菜も取扱うのかということですが、先方の事業戦略の中で、長井という立地の中で農産物が非常に豊富な地域ということから、農業を大事にしていくというお考えをもとに、水産物だけではなく、農畜産物についても扱っていただくこととなっています。

記者

コースカにも長井水産が出店されており、その中で農産物も取り扱っていると思えます。ただ、コースカで販売する長井水産の野菜は、各地から品を取り寄せ、安く提供しているという印象を受けるのですが、このポートマーケットで販売する長井水産の農産物は、地産地消、例えば、JA横須賀葉山でやっている「すかなごっそ」のようなイメージで農産物を揃える構想なのでしょうか。

いちご株式会社 石原副社長

はい。そのようにお打ち合わせをして企画をいただいておりますし、我々もそう期待しています。

記者

コースカで出している品揃えとは差別化を図るということでしょうか

いちご株式会社 石原副社長

はい。コースカさんではコースカさんの営業方針に従い出店なさっていると思いますが、当館は、地元密着の「地産地消型」なので、そうなると思います。また、生鮮3品とありますが、この3つをコーディネートしていくということは、商業者として非常にロマンがあることであり、長井水産さんにはそういったことをご依頼しています。

記者

建物内で食事できますか。

いちご株式会社 石原副社長

海が見えるデッキなどもあり、テーブルと椅子を配置しておりますので、食事をすることができます。さらに、店内に食事ができるスペースを持っている店舗もあります。全体で300弱のお席を用意しています。

記者

共用スペースと店舗内の合計席数が約300席ということですか。

いちご株式会社 石原副社長

共用スペースだけで約300席です。

コロナの前までは、全て区画の中でお食事を提供しようと思っていたのですが、もし、コロナ等の感染症が出たときには、共用スペースを閉じて各区画にてテイクアウトの商売が継続できるようにしています。

記者

前回の2013年から2019年までの経営の間に、どのぐらいの赤字が出ていたのか。

また、失敗した原因を教えてください。

シティサポートよこすか 竹内代表理事

6年間で5億8,000万円弱ぐらいの赤字が出ていました。毎年1億円弱になると思います。

経営の失敗原因についてですが、閉めた時にもいろいろ議論しましたが、やはり商業施設の運営者としてのノウハウをまったく持っていなかったということだと思います。今回は大家に徹し、しっかりと運営できる事業者と手を組もうということで今回の運びになりました。

記者

今回のリニューアルで面積が倍になっているということですが、リニューアル前後の面積を教えてください。あわせて、リニューアルにかかる費用を教えてください。

いちご株式会社 石原副社長

総事業費は、駐車場も含め約9億です。これをシティサポートと当社側で負担を分けています。負担割合の考え方ですが、建物の所有者と、我々は大きくいえばテナントとなるので、建物由来のものはシティサポートよこすか様に負担していただき、内装設備等は、我々が負担しています。大雑把に言うと、シティサポート様が4割、当社が6割です。我々が20年間お借りし、テナント様にお貸しします。当社からの賃料でシティサポートよこすか様が投資した4割分すべてが回収できるような想定になっています。そのため、今回、土地の所有者である横須賀市様や、建物の所有者であるシティサポートよこすか様は、この20年間で赤字になることはございません。もし事業が失敗すれば、当社がその損益の赤字を直接被ることとなります。

いちご株式会社 関係者

面積ですが、中央の間仕切りを開口し、施設規模としては約2倍となりました。旧ポートマーケットの面積は、外部軒先店舗も含めて約1,950平米。リニューアル後は、約3,170平米で、約1.5倍となります。

記者

市長が掲げている、音楽・スポーツ・エンターテインメント横須賀のコンセプトの考え方が反映されていると思いますが、今後、ポートマーケットでこういったイベント等を行うなど、何か具体的に考えていることはありますか。

市長

具体的にはありませんが、ハワイのフードコートのようなイメージを持っています。物販あり、食育あり、地元もある。つまり、市内外の人たちに、ここへ行けば夢が持てる、ここに行けばいろいろな人たちに会えるなど、一期一会を照らすようなことになればと。そこに音楽・スポーツ、先程、石原副社長がおっしゃったように、マリノスなど、横須賀のテイストを加え、ポートマーケットに来て、楽しんでもらえるような施設になればと思っています。

記者

今、市長がおっしゃったハワイのイメージですが、ワイキキの近くにアラモアナショッピングセンターがあり、いろいろな食事が楽しめる。その後、ビーチでマリンスポーツをすることができたり、センターコートではイベントをやっているというイメージでよろしいですか。

市長

はい、個人的にはずっとそのようなイメージを持っています。海があり、少し歩けば、1万メートルプロムナード、中ではBMXをやっている。そのようなイメージを横須賀に持ってきたいと思っています。1万メートルプロムナードをワイキキ通りのようにしたいと思い、ウォールアートを描いたり、それから横須賀には、外国人の方も多くいらっしゃるので、外国の方々も楽しむためには、音楽・スポーツも必要であると。ポートマーケットが、そういったコンセプトの中心的な拠点になってもらいたいと思っています。

■フォトセッション

■案件以外の質疑

記者

現在、市では半旗を掲げるが、職員や来客者にも黙とうなどを特に求めないということですが、どのようなお考えで国葬への対応を決めているのですか。

市長

国葬が決められた以上、半旗を掲げるということは自治体として、あるべき姿であると思っております。今日の新聞によると、多くの自治体で未だ結果が出ていないとのことですが、そこは考え方、信念を持ってしっかりと果たすべきだと思います、はじめから決めさせていただきました。

記者

安倍首相だから、また何かつながりがあるからということではないということですか。

市長

それはありません。

国葬レベルの云々というよりも、国葬であるから半旗を掲出するという事は、当然のことだと思っております。何度も申し上げているように、それ以上でもなければそれ以下でもありません。

記者

他の自治体がいろいろ悩み、決めかねているところがありますが、その点について、どのようにお考えでしょうか。

市長

どのように対応するかは、他都市の皆さんの考え方だと思います。私は、少なくともそれ以上でもなければそれ以下でもない。国葬と決めた以上、半旗とするべきであると思っただけです。政党や党利党略とは、一切関係ありません。

記者

市長ご本人としては、国葬の日はどのように過ごそうというお気持ちはありますか。

市長

いつもどおり過ごすつもりです。

記者

国葬に招待されているのですか。

市長

されていません。

記者

国葬について国民の世論調査では、賛否が分かれている状況です。横須賀市でも半旗の掲揚を中止してほしいという反対意見もあります。

反対されている市民の意見はどのように捉えているのでしょうか。

市長

それは自由ではないでしょうか。賛成される方もたくさんいらっしゃるわけで、国民という概念では反対されるかもしれませんが、市民という概念でそれをどう捉えるかということは、別の問題ではないでしょうか。

記者

先週、市民団体の方が、横須賀市が半旗を掲げることの中止を求める要望書を市長宛に提出しましたがご覧になりましたか。

市長

はい。それはそれで考え方は自由ですし、私は地域主権主義者ですので、何度も申し上げていますが、国の考え方、国民云々というよりは、私は市民の代表として、自治体の代表として何をすべきなのか、国葬となった以上は、半旗を掲揚することは、行政機関として当然のことだと思っています。

考え方はそれぞれ自由ですが、それとこれとは別の問題だと思っています。そのようにご理解をいただければと思います。