

平成 24 年度第 3 回滋賀県大規模小売店舗立地審議会

日 時 平成 24 年（2012 年）11 月 28 日（水）13 時 30 分～14 時 30 分

場 所 滋賀県庁北新館 4－A 会議室

議 題 1 大規模小売店舗立地法に基づく届出に係る審議について

「ピアゴ豊郷店」の変更届出に係る審議について

2 その他

出席委員：井上委員、小川委員、小野委員、恩地委員、金谷委員、鐘井委員、中委員

八軒委員（五十音順）

県出席者：木村商業振興課長、森野参事、小島主事

[議事概要]

事務局説明（省略）

○会長：説明、ありがとうございました。

これまでの説明で、何か質問等ございますでしょうか。

はい、どうぞ。

○委員：ちょっと確認ですけども、外売場を設けるというお話ですので、店舗面積には特にカウントしなくていいですか。

○事務局：はい。外売場につきましては大店立地法上、店舗には含まれませんので、増床は考えずに駐車台数の減少のみということになります。

○委員：はい。

○会長：はい、ありがとうございます。

ほかに、ございませんでしょうか。

ないようでしたら、建物設置者からの説明をお願いしたいと思います。

よろしく申し上げます。

## 1 ピアゴ豊郷店

○会長：本日は、お疲れさまです。

それでは、ピアゴ豊郷店の変更届出について、周辺地域の生活環境への影響と配慮事項を中心に、10分ほどで説明をお願いしたいと思います。

○事業者：それでは、担当のほうから説明させていただきます。

○事業者：本日、建物設置者である者がちょっと都合が悪いということで、事業者ユニークから説明させていただきます。

本店舗のピアゴ豊郷店は、平成15年11月に、当時ユーストア豊郷店として店舗面積5,899平米でオープンしてまいりましたお店ですが、9年たちましてお店の活性化ということで、今回、従来の食品、衣料品、日用品といった売場を半分に縮めまして、そこに新たにユーホームというホームセンターを入れて改装することにいたしました。それに伴いまして、ホームセンターの外売場、よく植木とか苗とか土とかを販売している屋外売場を確保するために、今回、駐車場の①及び収容台数減少の届出をさせていただきました。

届出書をごらんいただきますと、現在は駐車収容台数393台で届出をさせていただいております。そのうちの50台が、従業員の駐車場と供用している形の届出となっております。それを今回の変更に伴い、新たに行いました駐車場の利用調査の結果をもとに、客用駐車場台数を251台、別に従業員駐車場を92台とした届出にさせていただきました。

なお、調査方法ですが、ことしの4月に、任意の休日と平日の2日間の駐車場最大滞留台数を時間帯別で調査をし、レジ客数のピークである12月31日で補正した方法で、242台が必要駐車台数と予測されましたので、その242台を上回ります251台にさせていただきました。

なお、繁忙時などにおきましては、配慮事項といたしまして、万一収容台数が足りない状況が発生した場合は、敷地外に別途従業員用の駐車場を確保いたしまして、従業員の92台を客用として使うなどの対策を実施いたします。

簡単ですが、以上で説明を終わらせていただきます。

○会長：はい、ありがとうございました。

それでは、ただいまの説明に対する質疑応答に入りたいと思います。ピアゴ豊郷店に関する質問は、全てこの場でお願いしたいと思います。

どなたからでも、よろしくお願いします。

○委員：じゃ、私のほうから。2つあります。

1つ目は、この外売場をつくられるわけですので、その分のお客さんの数というのは、基本的には増えると思うんですね。

○事業者：今回は、外売場をつくることによってお客様が増えるということではなくて、今までお客様駐車場であったところに外売場をつくりますので、今まで駐車場として提供させていただいたところが、なくなります。

○委員：それはわかるんですけど、ただ、外売場をつくることによって、新たなお客さんが増えないという前提ならわかるんですけども、普通、作るときというのは、多少なりともお客さんが増えるというためにつくるんじゃないかという気がするんですけども、そこはどういうふうにご考慮されていますか。

○事業者：今回のホームセンターを入れるという改装自体が、残念ながらピアゴ豊郷店は売上げのほうは右肩上がりじゃなくて、どちらかというと、ちょっと下がり基調でございますので、お客様の目先をちょっと変えるという意味を込めまして、ホームセンターを新たに入れるということにさせていただいたんですね。

そのホームセンターを入れて外売場をつくるんですが、実際の話、もともとそこは売場であった衣料品とか日用雑貨とか食品をぐっと縮めたんです。縮めまして、ついで買いのホームセンターの品揃えをさせていただく。そのホームセンター自体も800坪という小振りなホームセンターですので、広域からお客様を呼べればいいんですが、そういった品揃えにも至らないほどのホームセンターだと思っておりますので、売上げのへこみをとめるといった現状維持、もしくは微増が望ましいと思うんですが、そういった感じの計画となっておりますので、外売場をつくることによってお客様が飛躍的に増えるといったことまでは、残念ながら考えにくいのではないかなと思います。

○委員：ただ、微増でも増えれば、ここの計算論理はちょっと厳しいと思うんですよ。つまり、現状でそれほどお客さんがいないところを想定した調査、それで大晦日の日は一番たくさん来るので、その日を補正してみたときに20台ぐらいあるという論理ですけ

ども、でも、それをつくることによって、ホームセンター関係のところ少しお客さんが増えたと、理屈の上では苦しいかなということ若干思ったんです。

もう1個は、繁忙時において駐車台数が足りないようなことが発生した場合は、従業員用の駐車場を客用に利用するとあるじゃないですか。でも、発生した場合というのは、既に従業員の人 coming しているわけです。そうすると、お客さんのたくさん車が来たからといって、そのときに従業員の人車がどこかに移動することが現実にはできないんじゃないかと思うんですよ。だから、これはむしろ繁忙になりそうなのはわかるわけですよ。大晦日のころとか、大売り出しとか、そういうときはあらかじめそこを空けておくということが実際的じゃないかと思うんですけども、その点についても教えてください。

○事業者：それは全く可能でございます。今回、建物設置者さんにつきましては、現在の私どもの借りておる敷地以外に、周辺はほとんど倉庫だとか、いろんな土地をたくさん持っております。今、先生がおっしゃったように、予測できる繁忙期、それが年末だったり、お盆の期間だったりというときには、常に200台ぐらい、そういった確保は既にさせていただいております。

今回、改装オープンにつきましてもそうですし、今回の審議会が終わって、実際に外売場をつくる際に、当面の間お客様にチラシをまいて開店セールをやるわけですから、そういったときは常に200台ぐらい実は余裕を持っております。応援車の増減もあるでしょうが、そういったところに必ずとめさせていただいて、お客様には現在の駐車場を十分使っていただけるというふうな解釈をさせていただいております。

○委員：わかりました。

確認ですけど、そうすると、発生した場合ではなくて、発生することが予想されるときには前もって空けておくと、そういう理解でいいですか。

○事業者：はい、そうでございます。

○委員：わかりました。

○会長：はい、どうぞ。

○委員：そしたら、その従業員の駐車場というのは、具体的に地図で言うと、どのあたりになるんですか。

○事業者：資料のカラーの地図、こういった地図がございますか。

○委員：はい。

○事業者：店舗周辺図というのが。

○事業者：交差点のところですね。こちらのところに、今200台ぐらい従業員の駐車ができるようになっております。設置者の方の土地で、コミュニケーションはいつでもとれておる状態でございますので、お願いいたしましたら、すぐ利用させていただけるという状況でございます。

○委員：そしたら、今現在も駐車場になっているわけですか。

○事業者：はい、なっております。

○委員：土地としては。

○事業者：そうです。フラットになって、車がとめられる状態には。ふだんは使ってないんですけども、使わせてくださいとお願いをすれば、いつでも使える状況にある。

○委員：ということは、持ち主の方にそういうお話も通じていますか。

○事業者：設置者ですね。

○委員：設置者の方。

○事業者：はい。設置者の所有の土地になるものですから、設置者のほうに小売業者としてユニーのほうからお願いすれば、いつでも貸していただけるというような仕組みはできているということでございます。

○委員：はい、わかりました。

○会長：よろしいでしょうか。

はい、どうぞ。

○委員：この届出は、建物設置者の方がご説明されるということですね、原則。きょう、ご多忙ということで来られてないんですけど、ユニーさんと設置者さんとは、どういう関係なんですか。

○事業者：土地建物をお借りしておるということです。そこで、私ども事業者として商売をさせていただいていると。

○委員：はい。

それから、時間帯別に駐車場台数をお調べになられているんですけど、4月の1日、2日。なぜこの日を選ばれたんですか、何か理由はあるんですか。

○事業者：特に理由はなくて、日曜日と、とにかく平日ということで、一日ずつピックアップをさせていただいて、その一日の調査の結果だけでいろんなことを見るということだと、その日というのが年間でどれくらい売れる日なのかということが重要になってくるかと思うんですけれども、年間のレジ客数も同時に提出させていただいて、そのときの、いわゆる客数の比とを検討材料に組み込むということがもともとあったものですから、調査をするということを滋賀県と調整させていただいた上で、できる日に任意の日ということで設定をさせていただいています。

○委員：時間で一番たくさんとまっている台数は、この件数だけではわからないですけど、12月31日が一番多いということと推測できるんですけど、12月31日の時間帯別の駐車台数はお調べなんですか。

○事業者：それは調べてないです。ですから、客数の調査をした日の客数の比を用いているという考え方ですね。

○委員：その12月31日の時点での駐車台数というのは、一番問題ですよ、足りるか。

○事業者：調査はないんですけども、過去の営業の実績で言うと、これは店長とかのヒアリングになるんで、具体的な駐車台数というのはなかなかお伝えできないんですが、過去の営業状況で言うと、12月31日という客数が最も多い日においても、現状の駐車場の状況でいったときに満車になることは基本的にはないということは、もともとヒアリングではいただいております。今回の減少ぐらいの台数が埋まることも、現実的にはないと。

ですから、朝から営業時間ごとの駐車台数を調査員もつけて測るという調査は、31日のデータもございます。結局、そうすると、その12月31日がどこのお店でも一番多いんですけど、31日まで待たないといけないということになると、なかなか届出ができないものですから、今回のように調査を4月にやらせていただいて、調査をした日のレジ客数と、実質12月31日のときのレジ客数、実際の客数比が車の台数の比とは違う場合があるんですけども、その比を用いて検証させていただいたと。

○委員：だけど、その客数と台数を何か計数で掛けられていますよね。この根拠が、客数に基づいて駐車台数を算出されていますよね。

○事業者：比を用いてね。

○委員：ええ、5. 5%。計算したら、そう出たんですけど、その数値を持ってこられるのだったら、31日の台数はどうかというのは当然思いますよね、そういう計算式を使われるんだったら。

○事業者：もう一度、お願いできますか、比を用いるのであれば。

○委員：ですから、12月31日に何台とまっていたのかなというのは、疑問として起きますよね。

○事業者：具体的な台数は、31日にきちっと調査をしていないのでわからないんですけども、このお店につきましては12月31日というのは何度か迎えているんですけど、過去一番多い客数においても、レジ客数自体が車の台数とは違うじゃないですか。特に12月31日は、なぜこんなにレジ客数が多くなるかということ、客数も多いんですけども、買い物をするお客様の人数が多いんですね。

例えば、普段ですと、奥様だけ買い物に来られる場合があるんですが、12月31日ですと、ご家族で来られてお酒とかお刺身とか、そういうのを買われる方が多いと客数も多くなるので、車が来ている台数よりも、客数のほうが多くなるのが一般的なんです。その大きい目の数字を見て比を延ばしているんで、ある程度この比で伸ばせば、必要駐車台数の意味合いというのは出てくるのかなということで、この方法でさせていただいたということです。

○会長：これは、ある程度、仕方がないかもしれないですね。最大日というのは年1回しかないんで、それを今年の最大日まで待って調査をするというわけにはなかなかいかないので、こういう類推の仕方しかないのかなという気はしますね。

○事業者：そうですね。今言われたことはごもっともな部分もあると思いますので、もともとの検証を始めるに当たりましては、先ほども申し上げたとおり、なかなかきちっと数字が示せないんで、申しわけないんですけども、店舗等にはヒアリングを行い、十分に足りているということを確認した上で、この計画を進めさせていただいております。現実的に、満車になるような状態があると見込まれる場合はということで準備をして空けるんですけども、台数的にはそこまでなくても、充足してしまうんじゃないのかという予想はしています。

ただ、それが充足するかどうかはやってみないとわからないんで、年末であるとか、

オープンしたチラシを集中投下する時期であるとか、土日であるとか、そういったところは、この従業員の部分をあらかじめ開放していくということは、計画としてはさせていただくということにしております。

○会長：私のほうからも質問させていただきたいんですが、右肩下がりということでしたけれども、平成15年あるいは16年くらいを100としますと、レジの客数とか、今はどのくらいになっているという。

○事業者：7掛けぐらいですかね。先ほど説明がありましたとおり、もともと2000坪近い売場がある中で、1000坪ぐらいを縮めちゃったわけですね。その空いたところにホームセンターを入れるということでございますので、ホームセンターの売上げは確かに増えるんですが、集客はあるんですが、逆に衣料とか住関（住居関連商品）の売上げは減ってしまうということで、トータルからすると現状維持を目指すといったところでしょうかね。

○会長：ただ、品揃えが大きく変わるので、蓋を開けてみた結果、もっとたくさん来られることは考えられるので。

○事業者：そのときのために従業員駐車場も十分確保、またさらに繁忙期を予測できるときには、200台分を逆に従業員をそこにとめて、またお客さんもそちらのほうにとめていただける駐車場容量は十分確保しておりますので。

○会長：従業員分を考えれば、指針のレベルまで戻すこともできるとね。

○事業者：そうです。だけど、そういうときは空けておくということです。これは嬉しいことなんですけれども、普段からいつもお客様の台数が予想を上回ってたくさん来るといった状況があったら、もちろん滋賀県のほうにはご報告させていただき、増やす場合は届出という形にはならないんですけども、今の従業員のところを、いつでもお客様としてずっと使っていただくということはできるかと思っておりますので、決してお客様の車をとめることができず、公道にはみ出すとか、常に待ちができているというようなことは、一切ないようには運用させていただけるかと思っております。

○会長：はい。

ほかに、ご質問等ありませんでしょうか。

○委員：参考までに教えてほしいんですけど、駐車台数の最大滞留台数というのは、全て

の出入口のところで数えるわけですね。

○事業者：今回の調査の方法で言うと、イン・アウトでとったわけではなくて、時間帯を3分割ぐらいしまして、その時間の中で数えた台数を、インについては入れると。押し込んでいる間に入ってきちゃうじゃないですか、出てくる車もあると思うんですけど。

○委員：それは、二人でやるんじゃないんですね。

○事業者：そうです。その駐車場にとまっている台数を測らせていただきます。測っている最中に出てくる車についてはカウントせずに、入ってきた車はとにかく入れようという事で、各時間帯の例えば30分の段階で1回測って、45分の段階で1回測るとか。

○委員：その測っている間に車は出入りするじゃないですか。

○事業者：ですから、先ほど言ったとおり、出ていく車はカウントしない。つまり引かないということですね。だから、その間に入ってきた車は入れるんですけども、それで、駐車場がこの辺までとまっているというような、近いところから埋まっていくし、この駐車場に関しては、平面駐車場ですごく見渡せる駐車場で、上に積んであるとか、立体駐車場があるわけではないので、さらに多いような状況があったときには、それは追加で測るということをしなから調査をする。

○委員：開店の前からゼロで扱っていたんだと思っていた。それはしないんですか。

○事業者：それは、今回はしてないです。

○委員：それをすることは、あるんですか。

○事業者：測っている間に、ものすごく時間がかかる駐車場があるじゃないですか。例えばユニーさんのお店でも、立体駐車場があり平面駐車場があり、店舗面積も、ここに比べて大きく4万平米であるとか5万平米というお店もあるので、そういったところは、例えば調査員を同時に投入しても、測っている間に出入りが多すぎて、なかなか正確な数字がとれないので、まず調査をスタートする前に、駐車場にとまっている台数があると。

例えば9時開店でも、駐車場の利用可能時間帯は8時半とする場合があるものですから、そうすると開店前に来るお客さんもいるので、その台数を測って、それ以降は出入口のところでインを測って、滞留台数と入場と出場の差引の中で出していくということも、やらせていただく場合はあります。

○委員：高いところから、ビデオを撮ってやることはできないんですか、何箇所か。

○事業者：そのやり方というのは、例えば交差点の交通量なんかもそうですけど、そういうふうにやるといいというお話をいろいろアドバイスしていただくんですけど、実質は結構大変ですね。なかなか全部が映らないということもあるし、結果的に、その早送りをして見ていると間違えちゃうんで、ビデオを見ながらもう一回カウントするということにすると、結構な時間もかかるので、その場でやるというのが一番手っ取り早い手っ取り早いですね。

○委員：中を全部一応数えて、プラス、インを数えるんですか。

○事業者：ここの場合は、正直に言いますと、見ていると入ってくる車もわかるんですから、片手でとまっている車を測りながら、もう1個のカウンターで入ってきた車がいた場合には起こしていくと。調査員は二人ないし3人、休憩4名入れると、張りつけているんで、ピーク時があるんですけども、そういったときにインを測るだけの人間をつけるというやり方でやらせていただいているんですけど、夕方以降になってくると、十分、一人でも入れてしまうぐらいの台数になってくるものですから。

○委員：わかりました。

○事業者：これは、もともとそういうやり方についても、例えばイン・アウトということが必要だということであれば、そのやり方も今後は検討できるかと思うんで、またそういうことが今後あったときには、事前に県にも紹介させていただければと思います。

○委員：今のやり方で、アウトのほうは数えないということは、結局、過大評価だと。

○事業者：そうです。多めにとっているという形になると思います、台数的には。

○委員：書類上は、手間をかければ、台数をもっと少なくなると。

○事業者：何でもそうなんですけれども、常に安全寄りの数字でお出しするほうが、結果的には皆さんに理解いただけるということがありますので。

○会長：はい。

ほかに、ご質問等ございませんでしょうか。

よろしいでしょうか。

それでは、質問がないようでしたら、これで建物設置者の方にはご退席いただければと思います。

どうもありがとうございました。

#### 審議

それでは、ピアゴ豊郷店の届出内容についてご審議いただきたいと思います。よろしくをお願いします。

いかがでしょうか。

はい。

○委員：質問ですが、指針では336台という計算がされているんですね。指針というのは、どういうふうに捉えたらいいですかね。

○会長：目安なので、指針の数字を上回る台数が設置されていれば、いいだろうというふうに思われますね。実際に、それをたくさんみたとしても、指針というのはある程度目安になる数字に従ってやったので、審議会としては大丈夫というような意味合いになると思います。

○委員：特に今回は、指針を上回っている台数から下回るわけですね。

○会長：ですから、指針を下回る場合には、審議会としての判断というものは、やっぱり責任というか、そういったものが問われるかもしれません。

○委員：台数は、指針の値と、実測値あるいは実測値を推定した値があれば、どちらを使ってもいいということじゃなかったんですか。

○会長：ええ、指針としてはそういうことです。

○委員：だから、今回は実測に基づいた推定値を使っていて、それよりはちょっと上回っているというふうなことですが、どうでしょうかという話ですか。

○会長：そうですね。先ほどあったように、品揃えはかなり変わるので、これまでと同じような計画が続くというふうに、言い切れない部分もあるかなという気はします。ただし、もし品揃えが良くて、お客さんが増えた場合でも、結果的に従業員の部分を回せば指針を上回る数字に戻すことができるので、その辺は安心材料ではあるかという気がします。

○委員：品揃えを増やしたらいっぱい来ますよね。そのためにやっておられるわけですか。

○会長：私もよくわかりませんが、ホームセンターというのは売場面積ほどお客さんが集

まらない業態だと思しますので、ほかの審議案件を見ていると、それほど心配しなくてもいいのかもしれませんが。ただ、私もそれは素人なので軽々に言えません。

いかがでしょうか。

いろいろあったとしても、指針のレベルまで駐車台数を戻すことができるということがありますので、そうであれば、意見なしで、付帯意見もなくともいいのではないかなというふうに思いますが。

○委員：従業員駐車場の場所というのも建物設置者の所有地だと。全く違うところだと、借り物だと使えなくなっちゃうので、いいんじゃないかなと。

○会長：ある意味、その辺のところをきちんと担保するために、もし予想以上に利用が進んだ場合には、指針の台数、従業員駐車場をお客さんの利用に回すというようなことを、きちんと書いておくかですね。

私も、建物設置者が持っている土地なので、そこまで心配しなくても大丈夫なのかという気もします。

いかがいたしましょうか。

意見なし、付帯意見もなしということで、よろしいでしょうか。

事務局、何かご意見はありますか。

特にないですか。

○事務局：はい。

○会長：それでは、意見も一応出尽くしたということで、「意見なし」「付帯意見なし」ということでとりまとめていきたいと思います。よろしいでしょうか。

それでは、本日の案件について確認のため、審議結果を事務局から報告願いたいと思います。

○事務局：先ほどご審議いただきましたように「意見なし」「付帯意見なし」ということでよろしいでしょうか。

○会長：それでは、ただいまの報告内容を滋賀県大規模小売店舗立地審議会規程第7条第1項に基づき、本日付で知事へ答申いたしますので、ご了承願います。

## 2 その他

○会長：次に、事務局のほうから報告事項等があれば、お願いしたいと思います。よろしくをお願いします。

○事務局：それでは、報告事項が4件ありますので、先日送付いたしました資料No.3をご覧ください。

三井アウトレットパーク滋賀竜王、西大津ショッピングセンター、イオン長浜店、イオンモール草津の変更届出についてご報告いたします。

まず、三井アウトレットパーク滋賀竜王、こちらは駐車場の位置変更でございます。現在計画されておりますアウトレットの増床は、駐車場となっている場所に新たに別棟を建てる計画でございますので、通常、駐車台数の減少に該当しまして、着工するまでに8カ月の制限がかかるのですが、今回の届出は、着工する区画分の台数を、現在敷地南側の届出対象外となっております臨時駐車場へ振り替えるものでございますので、着工を開始しましても届出台数は減少しないということになりますので、問題がございません。

また、新たに届出台数に含めず臨時駐車場は、今まで運用実績がございまして、交通誘導員も適宜配置されておりますので、周辺生活環境への影響は少ないと考えられます。

次に、西大津ショッピングセンター、イオン長浜店およびイオンモール草津の営業時間を午前7時に変更する届出でございますが、こちらは昼間の時間帯内での変更でありまして、また騒音予測につきましても各地点で環境基準を下回っております。また、変更前には店舗周辺の各自治会のほうに事前に話をさせていただき、同意もいただいております。また、変更後、住民の方々から各店へ苦情や意見はなく、立地法に基づく意見の提出もございませんでした。

なお、イオンモール草津におきましては、草津市及び大津市より交通に関する意見が提出されておりますが、朝7時からの営業は食品売場のみということもありまして、変更後、交通に目立った影響はないというふうにもこちらでも確認しておりますので、審議省略して差し支えないものと考えております。

以上、ご報告させていただきます。

○会長：はい、ありがとうございました。

報告ということでございましたが、何か質問等はございませんか。

○委員：ちょっとお聴きしたいんですけども、西大津ショッピングセンターもイオン長浜店もイオンモール草津も全部、開店時刻が9時あるいは8時から、7時に変更ということですね。そうしたときに、イオンモール草津だけ荷捌き時間に合わせて7時から6時になっているじゃないですか。ほかの2つも荷捌き時間は変わるんじゃないかと思うんですけども、変わらないんですか。前から6時だったんですか。

○事務局：西大津ショッピングセンターとイオン長浜店につきましては、以前から荷捌き時間は6時からでして、イオンモール草津につきましては、荷捌き施設4か所のうち、午前4時から実施している荷捌き施設が1か所、午前6時から荷捌きしている施設が2か所、そしてもう1か所は午前7時から荷捌きをしておりました。そのため、今回の変更にあたり午前7時からとなっている1か所を他に合わせ、午前6時から開始するという届出でございます。

○委員：わかりました。

確認ですけども、荷捌きの時間は、文字どおり車を置いて荷物を出し入れする時間というふうに解釈すると、厳密に言うと、その敷地内に入ってくる時間がその前からじゃないですか。そこは、もう入ってくる時間からというふうになっているんですか。

○事務局：6時以降から実施できるという意味です。

○委員：6時から、その敷地の中に入るという解釈でいいんですね。そうしないと変になっちゃいますね、夜間の騒音基準に対応しなくちゃいけない。

○事務局：そういった場合は、夜間にかかってきますので、夜間の騒音予測が必要ですけども、今回は6時以降ということで計画されておりますので、特に問題はないと解釈しております。

○委員：わかりました。

○会長：ほか、ございませんでしょうか。

変更して何か月かたちますけども、特に周辺から問題の指摘はないということでよろしいでしょうか。

○事務局：つい先日も確認しましたが、変更が6月もしくは7月からされておりますが、

特に周辺住民の方々から騒音ですとか、交通に関して意見はございません。

○会長：はい。

ほか、ございませんでしょうか。

なければ、事務局から連絡事項等があれば、お願いしたいと思います。

○事務局：次回の開催日ですけれども、今のところ来年の1月末を予定しております。後

日、日程調整をさせていただきますので、ご協力よろしく願いいたします。

以上でございます。

○会長：はい、ありがとうございました。

それでは、審議会はここで閉会としたいと思います。ありがとうございました。

○事務局：どうも皆さん、ご審議をいただきまして、ありがとうございました。