

参加事業者（業態）	主な対話内容
運営	ボタンの花が咲くシーズン以外の集客が課題となる。
運営	夏場は暑さが厳しく、もう少し日陰をうまく作れるとよいと思う。また、夏でも楽しむことのできる設備があるとよいのではないか。
運営	隣接する大岡コミュニティセンターをぼたん園と一体に運営し、休憩所や常設サロンなどとして活用することも考えられる。建物は古いのが、改修により雰囲気が一変し、三世代が楽しめるような魅力的な施設にすることも可能ではないか。
運営	観光施設である以上、トイレが清潔であることは重要な要素となる。
運営	シーズン中の駐車場のキャパシティ調整については、入園料でコントロールすることも考えてはどうか。
環境整備	通年で利用できるような室内遊び場があると集客性が高まる。50㎡から100㎡くらいの比較的小さなスペースでも室内遊び場は作れるため、施設の規模や予算に合わせて検討が可能である。
環境整備	デザイナーズ遊具などは、従来の大型遊具と違い大人も楽しめる点が魅力的である。都内では、写真を撮るために行列ができるほど人気になるものもある。
環境整備	自社が単独でできることには限界があるため、今後の検討にあたっては、コンソーシアム（共同事業体）を組成することについても認めていく方がよい。
整備・運営	指定管理制度は財政面での安定性がある一方、民間事業者にとっては裁量が限定されるという課題がある。Park-PFIは自由度が高く創意工夫が可能であるが、投資リスクを伴うため、両制度の長所を併せ持つ「ハイブリッド型運営（指定管理+Park-PFI）」が望ましいと考える。
整備・運営	隣接する大岡コミュニティセンターをぼたん園と一体的に活用することで、カフェや簡易宿泊施設、体験系のものなど、新たな魅力の創出が可能ではないか。
整備・運営	「滞在型」公園へと転換していくのであれば、RVパークを設置することも考えられる。
整備・運営	ぼたん園の季節性は集客に偏りを生む要因であるが、五感に訴える演出などの導入により、年間を通じた集客が見込める可能性がある。
整備・運営	BMXやスケートボード施設の収益性について、単独での収益化は難しいと思われるが、無料開放を行い、集客機能とすることでカフェやスクール事業と連動し、収益向上につなげられる可能性がある。