

開講のことば

足利工業大学

学長 牛山 泉

足利工業大学と NPO 法人足利まちづくりセンター「VAN- NOOGA」の共催による公開講座「地域活性化社会システム論」の平成 22 年度の講義録が、ここにまとまりました。

昨年度第 1 回の公開講座を開始し、今年度も引き続き、全国でまちづくりや地域活性化に取り組んでいらっしゃる方々を講師としてお招きし、全国の事例のみならず、アメリカの新しい取り組みの御紹介もいただきました。講師の方々と VAN-NOOGA 会員や講座参加の市民、本学の学生も交えた討論の中から、両毛地域の活性化や足利市のまちづくりについて、様々なアイデアが議論されていることを誠に喜ばしく思っております。

少子高齢化を迎えたわが国では、地域の大学はこれまでの研究・教育の拠点であるだけでなく、これからの地域の振興を担う地域のネットワークの拠点として機能してゆくことが期待されております。内閣官房地域活性化総合事務局もこうした動きを支援するための様々な施策を行っており、その一環として、全国の大学で「地域活性化社会システム論」が開講されていると聞いております。

昨年度からスタートした本学の「地域活性化社会システム論の取り組みは、NPO 法人足利まちづくりセンター「VAN- NOOGA」と、その中心となって活動されてこられた本学都市環境工学科元教授の中川三朗先生のご協力をいただき、本年度も昨年度と同様、合計 5 回の公開講座を開催することができました。

第 1 回は、全国でまちづくり事業を展開している UR 都市機構東日本支社都市再生業務部全国まちづくり担当の内海敦夫リーダーから、UR 都市機構の地域活性化事業の紹介をいただきました。第 2 回は、内閣府地域活性化総合事務局に御出向の経験もあり、現在も地域活性化に NPO として取り組んでおられる NPO 法人カットジェーピーの早田吉伸代表から、事業者とは別の視点からの御紹介をいただきました。

また、第 3 回は明海大学不動産学部の前川俊一教授による「不動産から見た地方都市の動き」という、全国の中での栃木県や足利市の立ち位置を確認できる講演をいただきました。さらに、第 4 回は、建設省都市局区画整理課長や石川県審議監を歴任された日本測地設計株式会社の西建吾副社長にアメリカ合衆国のタウンマネジメントの動きと我が国への適用の可能性についてご紹介いただきました。そして最後の第 5 回は、商業コンサルタントとしてご活躍のアイシーエム企画の飯村博代表にショッピングモール等の最新の状況を都市計画的な視点も含めてお話いただきました。

以上、「地域活性化社会システム論」の第 2 回目の取り組みでありましたが、昨年度と比べ、より地域の課題に迫った内容であったように思います。今後もこれを継続するとともに、この成果を具体的なまちづくりに生かして欲しいと願っております。

開講によせて

特定非営利活動法人足利まちづくりセンターVAV-NOOGA 会長
会長 中川 三朗

我々を取り巻く社会・経済環境は大変厳しいものがありますが、生活の場である「まち」の活性化に一層取り組まなければならない状況にあることには変わりありません。しかし、その取り組みは、だれが、何を、どのようにすればよいのか、なぜそのような取り組みが必要なのか、といったことに応えることは至難の業と言えます。それでも日本のみならず世界の各地で様々な試みがなされ、一定の成果を上げているところもあるように言われています。このようなことを踏まえ、それらの事例などを幅広く把握することも我々の活動として重要であると思います。

幸い昨年度、足利工業大学のご尽力により足利まちづくりセンターVAN-NOOGA との共催による公開講座「地域活性化社会システム論」を開催し、地域の活性化について造詣の深い5名の講師をお願いし、足利にとっても意義深いテーマでお話を伺うことができました。

今年度も昨年度に引き続いて、足利工業大学牛山泉学長、築瀬範彦教授のお力添えで公開講座「地域活性化社会システム論」を開催することができました。そして、昨年同様5名の様々な分野の講師においでいただき、また、一般の方々の参加も得て終了することができました。

昨年度、今年度と10名の方にまちの活性化の事例・考え方・実践の仕方など多面的な切り口を学んだわけですが、日本をはじめ外国の事例も含めてそれらをどのように日本流に、あるいは足利流に組み替えて、省くところは省いて、取り入れるところは取り入れ、あるいは新しく組み立てるといった工夫をしなければならないと思います。

今後もこの講座の継続も含めさらにまちづくりの活動を進めていきたいと思います。

足利工業大学・足利街づくりセンターNAN-NOOGA 共催

公開講座「地域活性化社会システム論第2年」講演録

目次

開講の言葉	足利工業大学 学長 牛山泉
開講によせて	特定非営利活動法人足利まちづくりセンターVAN-NOOGA 会長 中川三朗
第1回 UR 都市機構による地域活性化事業の事例について 1	独立行政法人 都市再生機構 (UR 都市機構) 東日本支社 都市再生業務部 全国まちづくり担当 内海 敦夫
第2回 日本の地域活性化事業の動きー地域の目線からー	NPO カット・ジェーピー代表 地域活性 Keyman Talkin' (KMT) 世話人 早田吉伸
第3回 不動産から見た地方都市の動き	明海大学不動産研究センター長 明海大学不動産学部 教授 前川俊一
第4回 地方都市の現状とこれからの地域のあり方	日本測地設計株式会社 副社長 西建吾
第5回 商業施設の展開と地域の活性化について	株式会社 アイシーエム企画 代表取締役 飯村博
編集後記	

UR都市機構

UR都市機構による 地域活性化事業の事例について

独立行政法人都市再生機構 東日本支社
都市再生業務部 リーダー(全国まちづくり担当)
内海 敦夫

1

はじめに...

2

UR都市機構の紹介

名称	独立行政法人 都市再生機構 (愛称 UR都市機構)
職員数	4,014人(平成21年4月1日現在)

昭和30年 1955年 ▶ 50年 1975年 ▶ 56年 1981年 ▶ 平成11年 1999年 ▶ 16年 2004年

3

UR都市機構の紹介

URといえば...

公団住宅だけ?
新木の花園地(札幌市)

大都市だけ?
みなとみらい21地区(横浜市)

大規模プロジェクトだけ?
山形ニュータウン 藤王見晴らしの丘

4

UR都市機構の新たなフィールド

地方都市再生 中心市街地活性化

皆さんのまち※の悩みに応じて
UR都市機構は様々なお手伝いをしています。

※地域社会の中心的都市

5

地方都市、中心市街地の現状と課題

以下、国土交通省資料を掲載

地方都市の中心市街地で何が起きているか

地方都市の中心市街地では、衰退に歯止めがかからず、さまざまな問題が発生。



・シャッターの降りた商店街



・空き店舗が増えている

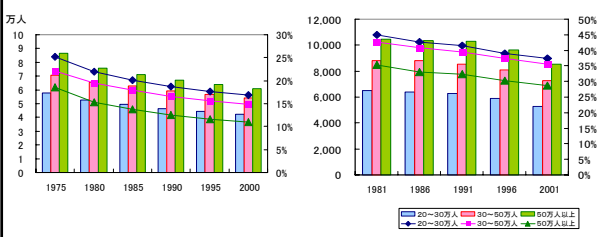
○ ある中心商店街の空き地・空き店舗



中心市街地空洞化①

中心部の居住人口、事業所数は減少の一途。

都市人口規模別の中心部の人口の推移(平均) 都市人口規模別の中心部の事業所数の推移(平均)



万人

1975 1980 1985 1990 1995 2000

1981 1986 1991 1996 2001

20~30万人 30~50万人 50万人以上

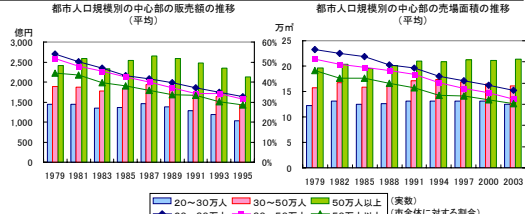
20~30万人 30~50万人 50万人以上

8

中心市街地空洞化②

中心商業の衰退
市中心部における小売販売額は、低下している。
(中心部のシェア、販売額)

都市人口規模別の中心部の販売額の推移(平均) 都市人口規模別の中心部の売場面積の推移(平均)



億円

1979 1981 1983 1985 1987 1989 1991 1993 1995

1979 1982 1985 1988 1991 1994 1997 2000 2003

20~30万人 30~50万人 50万人以上 (実数)

20~30万人 30~50万人 50万人以上 (市全体に対する割合)

※三大都市圏(東京都、埼玉県、千葉県、神奈川県、愛知県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県)以外の地域における人口20万人以上の都市(政令指定都市を除く)を対象として商業統計調査を集計。
※過年度の販売額データについては、2003年度の消費者物価指数を100として補正。

9

中心市街地空洞化③

SCの郊外地域への立地は増加、巨大化

SCの地域別立地割合 SCの規模別立地割合

年	中心地域	周辺地域	郊外地域	総数
~69年	81	37	14	132
70~79年	217	135	171	523
80~89年	188	164	299	651
90~99年	168	222	626	1016
00~03年	45	57	187	289

0% 20% 40% 60% 80% 100%

■ 中心地域 ■ 周辺地域 □ 郊外地域

■ 15,000㎡未満 ■ 15,000~30,000㎡ ■ 30,000~45,000㎡ ■ 45,000㎡以上

注1 SCとは一体として計画、開発、所有、管理運営される商業サービス施設で駐車場を備えるもの
注2 2003年12月末時点で営業中のSCについて集計
注3 中心地域：当該市・町・村の商用機能が集積した中心市街地
周辺地域：中心地域に隣接した商業・行政・ビジネス等の都市機能が適度に存在する地域
郊外地域：都市郊外に住宅地・農地等が展開されている地域

10

出典：「わが国のSCの現況2004」(社)日本ショッピングセンター協会

中心市街地空洞化④

病院等の公益施設も郊外に移転
土地狭隘、駐車場不足、施設老朽化

病院の郊外移転の事例(岩手県盛岡市)



岩手区大病院 県庁 市役所

盛岡駅

移転計画

矢巾駅



現在の岩手区大病院

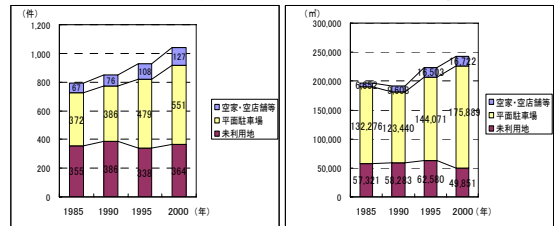


移転予定地周辺

中心市街地空洞化⑤

低・未利用地、空屋、空き店舗が
件数、面積ともに増加

空家・空き店舗等の件数の推移 空家・空き店舗等の面積の推移



(件)

(㎡)

1985 1990 1995 2000 (年)

1985 1990 1995 2000 (年)

□ 空家・空き店舗等 □ 平面駐車場 □ 立体駐車場

□ 空家・空き店舗等 □ 平面駐車場 □ 立体駐車場

・全国から応募のあった20都市から調査目的に適合する7地区(日立市、水江市、水更津市、甲府市、高山市、次山市、直方市)を選定し、調査地区自治体ヒアリング等をもとに昭和60年から平成12年までの15年間の低・未利用地の変遷状況を把握。
・「中心市街地」：各地区における区域を土地・水資源局にて20ha前後に絞り込んだ区域。
・「低・未利用地」：更地、遊休化した工場、駐車場など、有効に利用されていない土地(仮設の展示場や商店街の空き店舗、密集市街地内の空家等を含む)。

12

出典：低・未利用地の利用状況の変遷に関する経年実態調査(2000年度 国土交通省土地・水資源局)



拡散型都市構造の問題点

人口減少という基調の中 市街地が拡散し続けてよいのか？

- 超高齢化社会に対応できない
自動車運転できない高齢者等の交通弱者が増大。日々の買い物や通院に不自由となる。
- 地球環境問題に対応できない
都市の拡散による移動距離の増大、自動車利用率の一層の高まりにより、環境への負荷がより高まる。
- 効率的な都市経営ができない
生産年齢人口の減少による税収の減少に加え、集積のメリットが失われることによる行政サービスの不効率化を招く。

15



コンパクトシティ(集約型都市構造)実現に向けた取組み

都市機能の無秩序な拡散防止(都市計画制度の活用)

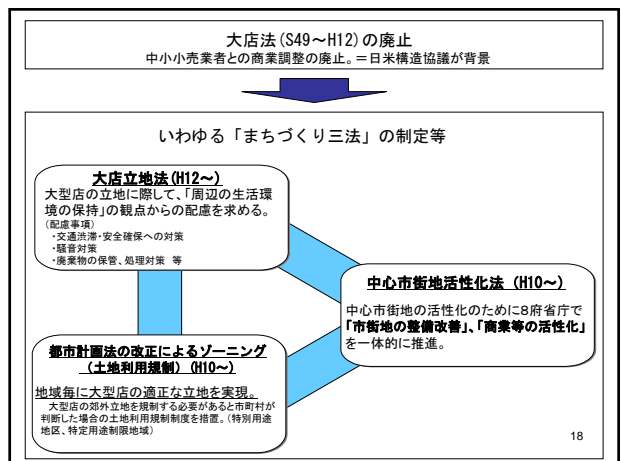
- 大規模集客施設について、商業地域等の用途地域を除き、一旦立地を制限
- 立地する場合には、都市計画手続を経ることにより、地域が判断する仕組みとする
- 公共施設についても開発許可を要することとする等、開発許可制度の見直し

街なかへの都市機能の集積(中心市街地活性化の推進)

- 街なか居住の推進
- LRT、バスなどの公共交通機関の充実
- 建物の用途転換による公益施設の立地促進

○都市計画法、中心市街地活性化法を改正
○都市機能の集積を誘導するための予算措置の充実

17



■秩父市…中央通線周辺地区

【現状と課題】

- 商店街の衰退が進行
- 街路の拡幅整備が迫っている
- この機会に店をリニューアル？
- 新しいまちづくりの可能性は？

31

■秩父市…中央通線周辺地区

【まちづくりへの取り組み】

○市では…

県の街路整備事業と併せた沿道まちづくり推進の為
「秩父市中央通線本町・中町まちづくり推進協議会」を組織
(平成19年11月)

○地元町会等では…

「本町まちづくり座談会」、「中町まちづくり座談会」を組織

↓

外部(専門家)の意見を聞いてみよう！

32

■秩父市…中央通線周辺地区

【URのまちづくり支援専門家派遣制度の活用】

類似の実践経験を有する方から
 様々な方法で意見を聴く。

≪方法1≫ 講演会

≪方法2≫ 座談会

≪方法3≫ 市長との対談

33

■秩父市…中央通線周辺地区

≪方法1≫ 講演会

「まちづくり推進協議会」で講演会開催

≪方法2≫ 座談会

「まちづくり座談会」で助言を聴く

34

■秩父市…中央通線周辺地区

≪方法3≫ 市長との対談

市長がアドバイザーと対談

35

■秩父市…中央通線周辺地区

【アドバイザーの助言への地元(市)の感想】

…本町・中町合同座談会から

同じ立場の店主の方による
 実体験に基づいたアドバイス

↓

自分たちのまちづくりの取り組み
 にとって、**大きな自信に繋がった**

↓

まちづくりの**機運が高まった**

36

その後の状況

「本町・中町まちづくり計画」を策定



中心市街地活性化基本計画に反映

≪事例 長野市≫

中心市街地活性化基本計画の策定支援

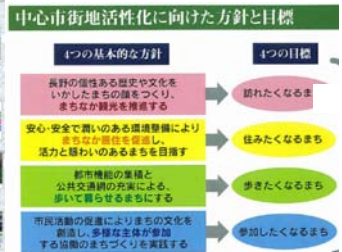
■長野市

- ・人口：約37万7千人（H20.9.1）
- ・アクセス：長野駅⇄東京駅 約90分（新幹線）
- ・観光・名所など：
善光寺、川中島古戦場、マルコメ本社、
第18回冬季五輪開催地（H10.2）



長野市中心市街地活性化基本計画(H18)

中心市街地活性化基本計画の策定支援



≪事例 防府市≫

防府駅てんじんぐち地区

■防府市(山口県)

- ・人口：約 11万6千人（H20.8.1）
- ・位置：山陽新幹線 徳山～新山口の間
- ・主な産業：自動車、輸送機器関連製造業
- ・観光・名所など：
防府天満宮、マツダ 防府工場



【現状と課題】

- 百貨店誘致による再開発事業(市・ゼネコン主導)を構想(平成4年度～)
- 経済情勢の変化により計画が頓挫、準備組合解散(平成11年3月)

しかし…
駅前の区画整理事業は進行中、ビルトアップの課題
再開発事業が再びクローズアップ



○まちづくり協議会設立(平成12年3月)

【課題解決のポイント】

- (1) 身の丈に合った事業規模によるリスタート
- (2) 再開発事業と土地区画整理事業との一体施行
- (3) 地域企業・住民の資本参加をきっかけとしたまちづくり機運の醸成
- (4) キーパーソンによる全体コーディネート

(1) 身の丈に合った事業規模によるリスタート

(1)-1 規模の縮小

- 指定容積率の約半分でランドマークとして十分な機能、景観を実現(事業費は百貨店誘致構想の1/5に縮減)

従前計画	実施計画
・総事業費：約270億円	・総事業費：約54億円
・容積率：500%	・容積率：255%
・導入施設：商業施設(百貨店)	・施設計画：商業施設(テナントミックス)
・公益的施設(未定)等	・公益的施設(図書館等)等

(1)-2 出口戦略を睨んだ施設内容の変更

- 分譲マンションの導入 ⇒ 手堅い床売却
- 立体駐車場の整備
市は、集約した市有地の一部を第三セクターへ現物出資、再開発に対する追加支出を抑制。第三セクターによる駐車場等の公益的施設の整備を実現。
- 公益施設の一体整備
従前の分散した市有地を申し出換地により集約 ⇒ 権利床として図書館床の一部に権利変換 ⇒ 保留床と合わせて市の図書館を整備 ⇒ 市の支出を抑制



【保留床取得者】
住宅：山口県住宅供給公社
公益：防府市(図書館)、防府地域振興圏(多目的ホール、駐車場等)
商業：株式会社防夢座

(1)-3 多様な資金調達手法の導入

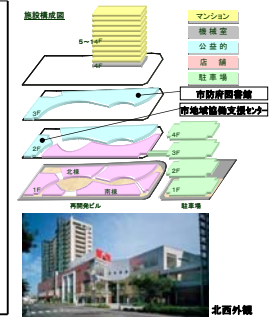
- 国土交通省の再開発事業補助の活用
- 経済産業省の中心市街地・商業活性化施策の活用
⇒ 出資金により保留床を購入する防府地域振興圏の経営軽減

【リスタート後の計画概要】

＜計画概要＞

事業手法：第一種市街地再開発事業(組合施行)
区域面積：約1.5ha
延床面積：約25,800㎡
事業費：約54.2億円
施設概要：
[再開発ビル]延床面積 約21,100㎡
導入機能 商業施設 約5,300㎡
公益施設 約5,300㎡
住宅施設 約4,700㎡(57戸)
[駐車場] 延床面積 約4,700㎡
駐車台数 229台
[敷地内広場]約2,100㎡

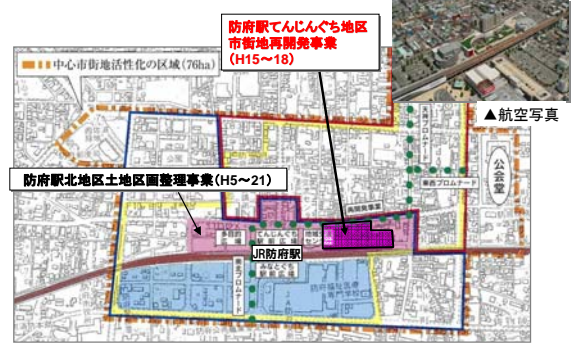
＜施設建築物の概要＞



(2) 再開発事業と土地区画整理事業との一体施行

- “低未利用市有地”
- “再開発参加意向のある地権者の土地”
- 市街地再開発事業区に **集約換地**
- ↓
- 再開発事業での **合意形成・組合運営が円滑化!**
- ≪一体施行の利点≫
- 権利者意向に対する **選択肢の増**
- 建物の除却、公共施設整備 ⇒ 土地区画整理事業で実施
- ⇒ 市街地再開発 **事業費を圧縮!**…事業経営の **負担軽減**

【再開発事業と土地区画整理事業の施行区域】



(3) 地域企業・住民の資本参加をきっかけとしたまちづくり機運の醸成

- **地元主導**でまちづくり
- ・まち直し会社「**榊周防夢座**」を設立
- ・・・ **地域企業・住民が資本金2億円を出資**
- ↓
- 地域ぐるみの参画によって、まちづくりの **機運を醸成!**

(4) キーパーソンによる全体コーディネート

- **単なる権利者調整でない総合調整**
 - ・組合と行政の橋渡し（組合理事長の参謀役）
 - ・出口戦略の作成、デジションツリーの作成
- **事業ノウハウの提供**
 - ・行政、民間とも事業経験がない
- **行政の代わりとしての機能**
 - ・国の情報収集、人脈
- **よそ者、第三者としてのアドバイス**
 - ・時には、理事長等が勇気だけで暴走しないようブレーキ
- **組合外の応援**
 - ・榊周防夢座の資金調達、テナント誘致
 - ・三セクが運営する駐車場のつり銭補充も…

≪事例 鹿屋市≫

北田・大手町地区

■鹿屋市（鹿児島県）

- ・人口：約 10万5千人（H19.5.1）
- ・・・ 県内で3番目の規模
- ・主な産業：
 - 農業（さつまいも、茶）、畜産、養殖漁業等
- ・観光・名所など：
 - 霧島ヶ丘公園の「かのやばら園」
 - 国立鹿屋体育大学
 - ・・・全国で唯一の国立体育大学



■鹿屋市・・・北田大手町地区

【現状と課題】

- 国道が交わる交通の要衝、かつては地域を代表する賑わいを有していた。
- 近年は・・・
公共公益施設の移転、大型店の閉店、郊外展開が著しい ⇒ 衰退の一途

↓

魅力ある都市空間の創出などが求められていた。





55

■鹿屋市・・・北田・大手町地区

【課題解決のポイント】

- **特定事業参加者制度と特定建築者制度の活用**



56

■鹿屋市・・・北田大手町地区


- **特定事業参加者制度と特定建築者制度の活用**
 ・・・・民間活力と市民の声を反映させた計画づくり
- ・市が**特定事業参加者**として参画。
延床面積の約7割を占める保留床を公益施設として取得。
 → 基本計画段階から市及び市民の声を反映した市民交流センター等を整備
- ・民間事業者の創意工夫を活かす、**特定建築者制度**を活用。
特定建築者が各店舗床を取得。

↓

確実に安定した事業の実施

□身の丈にあった事業フレーム

- ・処分時期・価格・需要を十分に調査し、**処分見込みがある床のみ整備** (容積率137%)




57

■鹿屋市・・・北田・大手町地区

【地区概要】

<計画概要>

- 所在地 鹿児島県鹿屋市北田町及び大手町
- 事業手法 第一種市街地再開発事業
- 区域面積 約1.7ha
- 施行者 独立行政法人都市再生機構
- 用途地域等 商業地域・高度利用地区
容積率400%、建ぺい率80%
- 権利者数 146名
- 全体事業費 約101億円



<施設建築物の概要>

公益施設 : 約 8,700㎡
(市民ホール、福祉施設等)


核店舗 : 約 2,100㎡

専門店 : 約 1,300㎡

業務施設等 : 約 600㎡

その他 : 約 3,200㎡


計 : 約16,000㎡




58

■鹿屋市・・・北田大手町地区

【整備前・後の状況】



⇒



施行前 (H14.8)
施行後 (H19.3)

59

≪事例 ひたちなか市≫

勝田駅東口地区

60

■ひたちなか市(茨城県)

- ・人口:約 15万5千人 (H19.5.1)
- ・位置:常磐線 水戸～日立の間
- ・主な産業:
日立製作所を中心とする電機・機械製造業
- ・観光・名所など:
国営ひたち海浜公園



【現状と課題】

■ひたちなか市…勝田駅東口地区

平成6年に市街地再開発事業の都市計画決定をしたが、景気の低迷等により事業化に至らず。

中心市街地の活性化及び駅前広場の整備による交通結節点機能強化の観点からも、早急な事業実施が求められていた。



【課題解決のポイント】

■ひたちなか市…勝田駅東口地区

- 身の丈にあった再開発事業スキームの構築
- 民間活力の導入

【機構の役割】

■ひたちなか市…勝田駅東口地区

事業リスタートに向けたコーディネート、市施行の再開発事業の事業受託による事業推進を実施

■身の丈にあった事業フレームの提案

従前計画 (H6年度都市計画決定)

- ・総事業費:約260億円
- ・市負担額:約92億円(補助+保留床取得)
- ・施行区域:約2.6ha
- ・延床面積:約63,000㎡
- ・容積率:約510%
- ・施設計画:商業、宿泊、公益施設

変更計画(H19.4都市計画変更)

- ・総事業費:約60億円
- ・市負担額:約20億円(補助)
- ・施行区域:約1.5ha
- ・延床面積:約9,900㎡
- ・容積率:約350%
- ・施設計画:住宅、商業、宿泊、公益等

■機構による市街地再開発事業の受託

- ・市施行の再開発事業を受託し、機構の持つ豊富な事業経験とノウハウを提供
- ・公共施設工事の施工は市が実施するなど、市と機構の役割分担により事業を推進

■官民協働による事業推進

- ・特定建築者制度、特定事業参加者制度の活用による民間投資の誘導を予定
- ・民間資金の導入により、施行者の資金調達を低減

■中心市街地活性化に資する都市機能の集積

- ・まちなか居住のモデルケースとなる駅前住宅の整備
- ・商業、業務、交流(子育て支援)等、まちなかの賑わいを誘導する都市機能の集積

【地区概要】

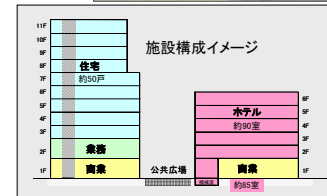
＜計画概要＞

- 所在地 茨城県ひたちなか市勝田中央、元町、武蔵野
- 事業手法 第一種市街地再開発事業
- 区域面積 約1.5ha
- 施行者 ひたちなか市
- 用途地域等 商業地域
容積率500%、建ぺい率80%
- 権利者数 約30名
- 全体事業費 約60億円

＜施設建築物の概要＞

- 延床面積
住宅棟:約5,900㎡
ホテル棟:約4,000㎡
- 施設用途
住宅(約50戸)
ホテル(約85室)
公益施設(子育て支援施設等)
商業・業務、駐輪場

■ひたちなか市…勝田駅東口地区



■ひたちなか市・・・勝田駅東口地区

《保留床取得者》

住宅：特定建築者（公募）による取得を予定
 ホテル：特定事業参加者（公募）による取得を予定

《スケジュール》

H 6年 3月 市街地再開発事業の都市計画決定（区域面積約2.6ha）
 H 6年度 市街地再開発事業国庫補助採択
 H 15年度 区域縮小と事業スキーム見直しによる再事業化の検討開始
 H 17年 12月 機構によるコーディネート開始
 H 19年 4月 現地事務所設置（市、機構）、都市計画変更告示
 H 19年度末 事業計画認可
 H 20年度末 権利変換計画認可
 H 22年度 工事着手
 H 23年度 工事竣工・事業完了（予定）

《事例 石岡市》

石岡一丁目地区

■石岡市（茨城県）

位置図



・県のほぼ中央に位置する商業・田園都市
 ・玄関口は、JR常磐線の特急停車駅の石岡駅（上野駅より一時間弱）
 ・奈良時代には常陸国の国府が置かれた茨城有数の歴史を有する都市。
 ・05年5月に旧八郷町と合併。

人口：約8.1万人（対前年比0.9%減）

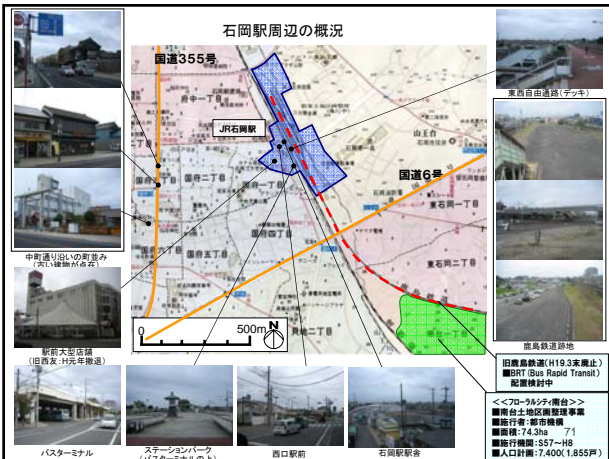


■石岡市・・・石岡一丁目地区

現状と課題

- 公共施設や商業施設の郊外や幹線道路沿への移転・立地に伴い、中心市街地が空洞化
- H19.3に鹿島鉄道が廃線となり、駅隣に大規模遊休地が出現
 ⇒ 跡地利用の検討、代替交通手段の確保が必要

石岡駅周辺の概況



旧鹿島鉄道（H19.3末廃止）
 ■BRT (Bus Rapid Transit)
 配線検討中
 <<700-ラッシュ/階段>>
 ■南台土地区画整理事業
 ■施行者：都市機構
 ■面積：7.43ha 7F
 ■施行期間：S57～H9
 ■人口計画：7,400(1,855戸)

西口駅前広場



旧西友建物（除却済）



鹿島鉄道石岡駅跡地



鹿島鉄道石岡駅跡地(駐車場として暫定利用)

■石岡市中心市街地活性化基本計画(H21.12.7認定)

計画期間:H21.12~H26.3

【中心市街地活性化の目標】

- ・生活支援機能が享受でき、快適で安心して暮らせるまち
- ・個性的な商業の活性化に加え、歴史的資産を活かした様々な人々が行き交うまち

【数値目標】	H21	H26
中心市街地の居住人口	4,850人	→ 4,880人 (推計値 4,394人)
歩行者通行量	2,644人/日	→ 2,780人/日 (推計値 2,546人/日)

■活性化戦略1

⇒URの支援対象

新たな交通機関導入と石岡駅における利便性及び市内インフォメーションの強化

【主要事業】

- ・BRT(バス高速輸送システム)整備事業
- ・駅周辺整備事業
(交通結節点、住機能等整備)

■活性化戦略2

テナントミックス事業の面的展開による“賑わいづくり”の強化
鉄道・BRT利用者の中心である高校とのタイアップ事業を取り入れる

【主要事業】

- ・石岡スイーツプロジェクト
- ・地産地消レストラン事業
- ・地元農産物直売所事業

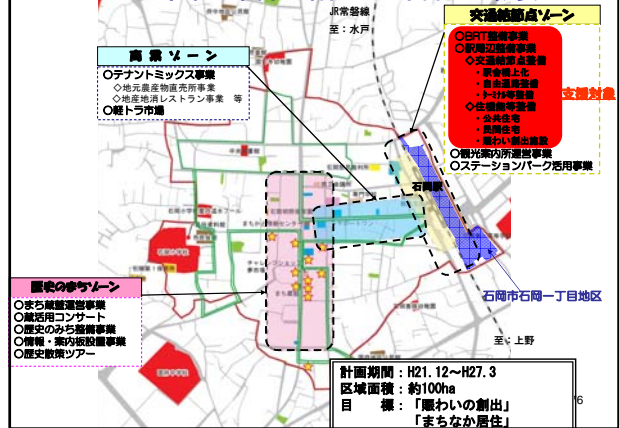
■活性化戦略3

“万葉時代から昭和レトロまで”様々な時代の歴史探訪
中心市街地の豊富な歴史資源の魅力の再確認と観光面の活性化に向けた展開

【主要事業】

- ・歴史のみち整備事業
- ・まち蔵整運営事業
- ・歴史散策ツアー

■石岡市中心市街地活性化基本計画の概要



マスコットキャラクター

いしおか恋瀬姫



■H22.3.11茨城空港開港

(首都圏3番目の空港)

H22.3.11 アシアナ航空ソウル便就航

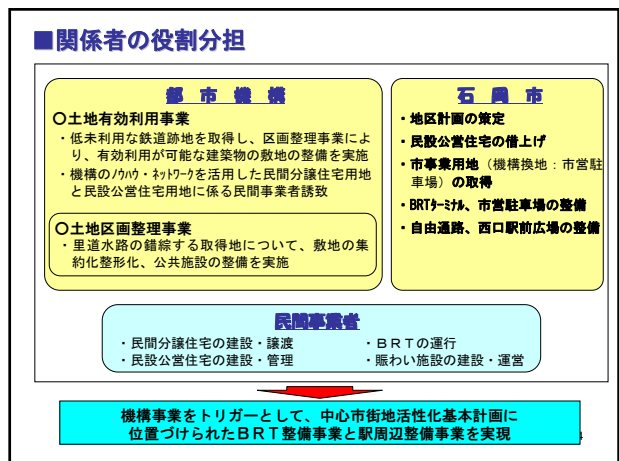
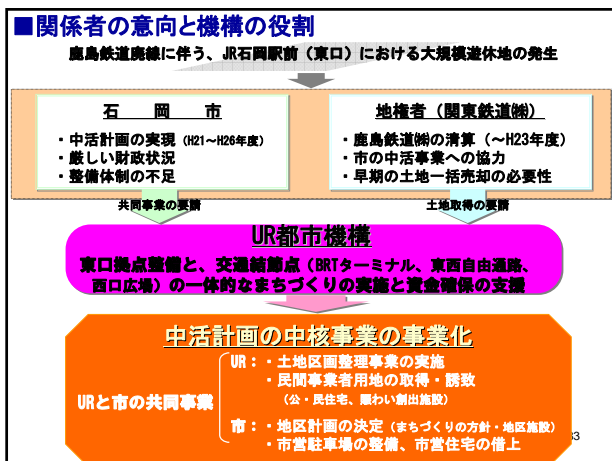
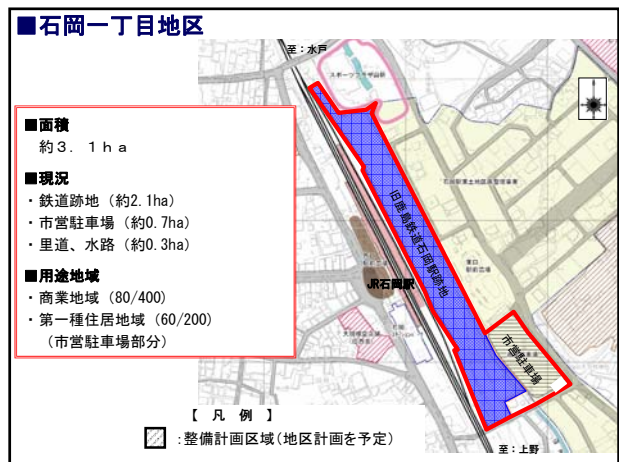
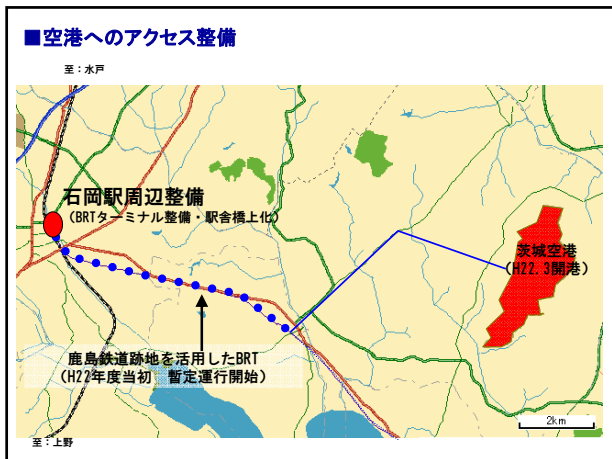
H22.4.16 スカイマーク神戸便就航

首都圏の新しい玄関口、ひらく。

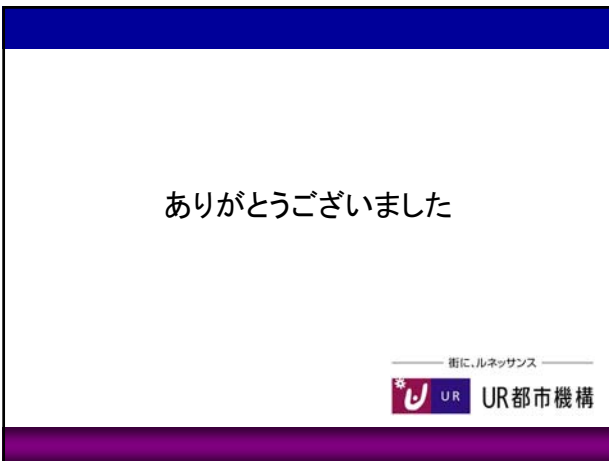
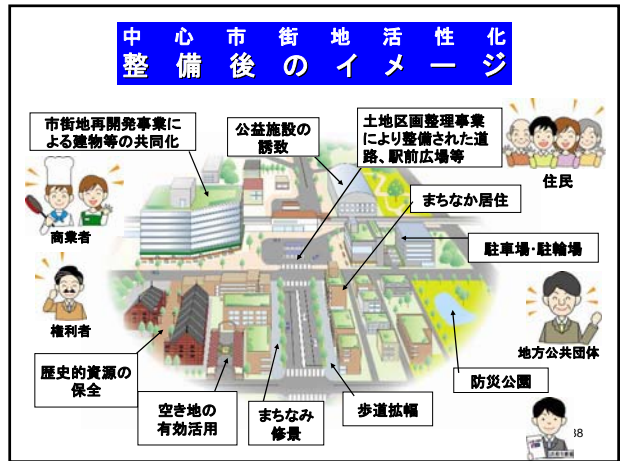
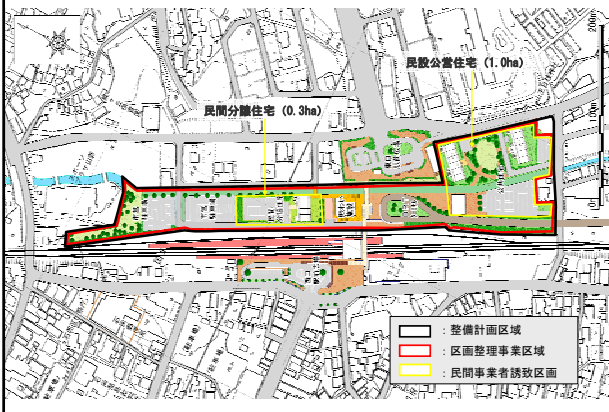


茨城空港、2010年3月開港予定。





■事業概要《開発整備計画案》



地域活性化社会システム論 第1回公開講座

「UR都市機構による地域活性化事業の事例について」

UR 都市機構東日本支社都市再生業務部

全国まちづくり担当 内海敦夫

司会 皆さん、雨の中、足元の悪い中、本日はご参集くださりましてありがとうございます。ただいまより、平成 22 年度の足利工業大学と足利まちづくりセンター VAN-NOOGA の共催により、地域活性化社会システム論の第 1 回の公開講座を始めたいと思います。本日は、UR 都市機構、最近、仕分けで有名になっておりますが、あとでそんな紹介もあると思いますが、内海さんに来ていただきまして、UR が全国的に行っている地域活性化事業や、各地域で全国のいろんなところで行っている地域活性化の実体なども、ご紹介いただけたらと思います。そういうことで始めたいと思います。開会に先立ちまして、VAN-NOOGA の中川会長から一言、よろしくごあいさつをお願いします。

会長 中川です。こんばんは。足利まちづくりセンターVAN-NOOGA の会長をしております、中川でございます。昨年度からですね、足利工業大学と、我々 NPO 法人の VAN-NOOGA との共催で、公開講座を開くということで、足利大の築瀬先生に多大なご尽力をいただいて実現をいたしました。今年度も引き続きやりましょうということで、今日にいたったわけでございます。今、大変、世の中厳しいと言いますか、なかなか動かない時代でございますけれども、こういうときこそ、街の人たちが地道に、こつこつと、我慢の時代というかな。そういうことで努力をしていかないといけないのではないかと考えておりますが、そういうことに少しでも役に立てばというふうに思っております。今日は今年度の第 1 回ということで、内海さんに、これも UR っていうのが、わりと有名になったようですが、お忙しい中をおいでいただき、第 1 回目を担当していただきます。全部で 5 回ございますので、ぜひ全部出席して聞いていただけたら、そして議論していただければありがたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。」

司会 ありがとうございます。ちょっと始まる前に 1、2 点確認をさせていただきます。ただいまから内海先生に 1 時間程度、講義をいただきまして、そのあとそれを話題に、皆さんで 30 分ほどディスカッションをして、8 時半にお開きという形で進めたいと思います。昨年も行いましたが、一応、全部テープに取りまして、講義録という形で出版し

たいというふうに考えております。講義録については、質疑応答のところは皆さん、お名前はAさん、Bさんということで自由に発言していただいて、残しておきたいというふうに思っています。そんなことで進めていきたいと思いますので、ひとつご協力のほど、よろしく申し上げます。それでは内海先生、よろしく申し上げます。

内海講師 はい。こんばんは。UR 都市機構、独立行政法人都市再生機構と正式には申しますけれども、内海でございます。ちょっとつたない説明ではございますけれども、よろしく願いいたします。じゃあ、ちょっと座らせていただいても、いいですか。失礼します。

1 初めに

スライドを始める前に申し上げますと、UR 都市機構と言いますと、つい昨日まで公益法人の事業仕分けというのが行われていましたが、その前の独立行政法人の仕分けで、たぶん一番目玉というふうに言われていて、ご指摘も受けていたので、名前は皆様ご存じだろうと思います。昔は、あとでまたご説明しますけれども、住宅公団という名前から始まって、主には全国的に言えば公団住宅ということで有名ではあったんですが、そのほかにも、ニュータウンとか、そういうことをやっております、それが都市機構になってから、今日ご紹介します地域活性化、地方都市再生というところにも取り組んできたところですよ。

その辺については、仕分けの中でも、決してやめろというふうには言われておりません。やり方がどうかというご指摘は、多分あるかと思いますが、引き続きやれというか、必要なことはやっぱりやるべきであろうという、そういう結論をいただいているところですよ。ただ、なかなか国がいきなりこういう事業に手を出すということが、いかなものかというスタンスは、どうも仕分けの方にあるみたいなので、我々がやることについて、1つはちょっとそういった目で見られている部分はあるかなと思っています。地域の方、地方公共団体の方と役割分担をしながら、私たちがお手伝いできることは何かということも、いろんな場でお話をしながら進めていければいいなというふうには思っているところですよ。今日は、URの先輩である築瀬先生からですね、ぜひ紹介してくれと言われたものですから、これまでやってきた事業の事例ということで、ご紹介をさしあげたいと思います。

前提として、地域活性化と言いますと、いろんなまちおこしとか、そういうソフト的

なことも含まれるのですが、もともと都市再生機構は、その前身である都市公団とか住宅公団も含めて、ハード面の事業を行う、どちらかと言うと「人」ではなく「コンクリート」のほうに近い組織ですので、ご紹介さしあげるものも、やっぱりものづくりという形での、活性化のお手伝いという事例になっていると思います。その中からどうやって、本当の意味の活性化というのに結び付けていくかということが、大きな課題ではあると思いますが、そういったきっかけになることのできたと思われる事例を、紹介したいと思います。

2 URについて

まず、UR 都市機構がどういうものか、ご存じの方も多いかもしれませんが、改めてご紹介いたします。もともと昭和 30 年に日本住宅公団という形で、戦後の住宅不足を解消するために、国がまず住宅をつくる組織ということで、立ち上げられたものです。それが時代を経るにつれて、宅地開発公団という大きな宅地造成とかニュータウンをつくっていかうところを担う公団というのが別にできていたのですが、それが昭和 56 年に住宅・都市整備公団というふうに統合されて、名前が変わりました。その後、平成 11 年に都市基盤整備公団という形で、また名前が変わりまして、平成 16 年に、この下のほうにあります地域振興整備公団というところは、これは実は、地方のニュータウン事業とか、または中心市街地の活性化とか、そういったことを担っていた公団です。ここの地方都市開発部門と統合されまして、今の独立行政法人都市再生機構という名前になりました。現時点では、全国にだいたい 4 千人ぐらいの職員がおります。地域振興整備公団と統合したということで、今まで都市公団というのが、どちらかと言うと東京、大阪ですとか、大都市中心だったものが、地方もやっていくという形の組織に姿を変えたところですよ。

UR に対しては、公団住宅とか大都市とか大規模プロジェクトとか、そういうイメージがあるんですが、これが今、申し上げましたように、地域振興整備公団と一緒にあって、地方都市再生というのが国の政策の中でも、大きくうたわれてるということで、新たなフィールドとして地方都市再生、中心市街地の活性化というのを業務のメインに置いているところです。

3 地方の現状について

そういったところで、私どもの業務の紹介をする前に、これも昨年の講座の中でも、国の方からのお話もあったかと思えますが、その辺のおさらいも含めて、今の、まさに地方の現状というのはどうなっているかというところを、お話をしたいと思えます。

言わずもがなの話ですが、中心市街地におきましては、まず商店街がシャッター通りというような形で、今まで栄えていた商店街が、どんどん空き店舗が生じています。それから、また出ていく方もいるということで、中心市街地に青空駐車場がどんどん増えているという現状があります。数字的に見ますと、居住人口は左側のグラフのように、どんどん少なくなっていますし、それから事業所の数も年々減っているという状況にあります。商業の話も先ほど目に見えたところでも、まさにそうなんです。数字的に見ても小売の販売額というのが、特に中心部のシェアという意味で言うと、このグラフのように販売額、売り場面積ともに減っているというような現状にあります。

かたや、じゃあそれだからと言って、そもそも購買力、購買量が減ったのかということ言えば、ここで SC というのは、いわゆるショッピングセンターですね。郊外の大型のショッピングセンターが、どんどん出てきています。これが一番の大きな原因になっています。左側で言いますと、地域別の立地割合で言うと、ショッピングセンターは、この黄色の部分。ここの部分ですね。これが郊外の立地という割合が、1960年代から比べれば、ほとんど逆転した状況になっています。こちらの中心市街地のほうと比べれば、規模についても、大規模なものというのが、こちらの右に行けば右に行くほど、大規模なものの割合が増えています。郊外で大規模なものが、どんどん増えてきて、これが車社会と相まって、地域の方はやはり車でそういうところに買物に行くようになってしまった。

もう1つは道路。これはもう国の政策のなかで、公共施設としての道路の整備によって便利になってきている。車の保有率も上がってくるということで、地域の皆さんは、買物は車で便利な道路を使って、大きな駐車場のある大型店舗に買いに行くということになってしまう。その結果、中心市街地にある店舗にはなかなか車で行きにくいところから、ますます中心市街地の衰退に拍車がかかってしまった。

それからもう1つは、公益施設も郊外に移転してしまっていることです。1つの事例ですが、これは岩手県の盛岡にあった岩手医大病院というのが、盛岡市街の市街地にあったのが、郊外に移転してしまったという例です。やはり中心市街地にあるとなかなか土地も狭いですし、やはり先ほどのように患者さんが車で来られるというのに、駐車場

は足りないという現状がある。施設も、高度医療とかそういう面で言うと老朽化してしまいますから、なるべく広いところで、駐車場も大きく取れるところへ、新しい建物を建てたいということから、郊外に出ていってしまうことになります。そうすると、病院が無くなればそれに来られる人も中心市街地には来なくなるということで衰退に拍車を掛けています。これは病院だけではなくて、たとえば市役所ですとか、そういった公共施設も全国的に一時は郊外にばかり出ていったということも、同様に拍車を掛けています。

その結果の現象として起こっていることとは、空き家、空き店舗が、左が軒数、右側が面積です、これがどんどん増えていきまして、何に変わったかと言うと平面駐車場、または赤い分は未利用な空地ですけれども、これらが絶対数として増えているという状況にあります。これは松江の住宅地図で見た場合の空き地、または駐車場の状況です。黒い部分が空き地です。1976年からずっと追っていきますと、2002年にはこれだけ中心市街地に空き地、または駐車場というものが増えてしまったという状況になっています。

結局、日本の高度成長においては、都市をどんどん拡大していくという政策を、中心的な政策として取っていたということですから、経済が活性化すれば、中心市街地の地価は上がります。そうすると大きな施設を作るのはなかなか難しくなってくるので、郊外に広く安い土地を求めることになります。都市が広がれば、当然便利になるでしょうということで郊外に住宅団地もできますし、それに伴って大型の商業施設も郊外に増えていきます。さらに、先ほども申し上げましたように市役所、病院、学校といった公益機能も郊外に移転していってしまいます。

その結果として、中心市街地にはシャッター商店街ができ、空洞化が出てきてしまいました。これによって、何が起こっているかと言いますと、まず、これは便利だと思われているかもしれませんが、結局、生活していくには、自動車に依存しなければならないということで、自動車依存の都市構造になってしまいました。そうしますと今度は自動車を使えない、特に高齢者の方たちが、実際のサービスを得るのに、非常に不便になってしまいました。結局、自分で歩いていけるところに行きたいところがないという状況になります。そして、広がりすぎてしまいますと、公共サービスの効率性が非常に低下してしまいます。それが税金にはね返っていろいろ増えてしまうという原因にもなります。それから当然、車で移動すれば環境負荷が増大するというので、今まさに CO2

削減が議論されていますが、それに逆行するような状況になっているということになります。それからそれと同じような話で言えば、車が増えて皆さんが郊外に出ていくようになって、1人1台車が持つようになれば、当然、交通量が増えますので、交通渋滞が発生するということが、結局、本当の生活や活動が阻害されてしまう。また、皆、車で移動すれば、出会う機会が少なくなってしまうということにもなってしまい、そうすると人々が交流する場であるはずの街というものの機能が大きく損なわれてしまうのではないかというような、大きな影響が出てくると思われまます。

今、申し上げました問題点をまとめますと、結局、これから人口というのは、たぶん減っていく傾向にあるはずですので、そういった中で、こんな広がった市街地をそのままにしていて、さらにまたこれをどんどん広げていくようなことをしているのかということ。結局、そうしますと、先ほど申し上げました影響から言うと、これから進んでいく高齢化社会というのに、対応できなくなってしまう。車を使えない方々、即ち生活弱者や高齢者の方々は、日々の買い物や病院に行くなどのことについて非常に不便になって、不自由になってしまいます。バスが使えるといいじゃないかと言われるかもしれませんが、皆さんも実感されていると思いますが、公共交通機関も減っていき、地方都市では、市内のバスの運行量がどんどん減っているということから、自治体が運行しなければならないという状況が、出てきているかと思えます。それから、先ほど申し上げましたように、地球環境問題に対応できない、CO₂をどんどん増やすようなものになってしまいます。それから公共サービスの面で言えば、広いところに人々が拡散して住んでいるということは、都市経営の面で、公共団体としての公共サービスを行うことが、非常に非効率になります。かたや人口が減るということ。例えば、税収は減っていく可能性が高いわけですから、限られた税収のなかでやる公共サービス、行政サービスは効率的に行うべきであり、本来であれば、ある程度集積したなかで集中的に行ったほうが、高いサービスも皆さんにすることができるはずですが、そのメリットがないという状況にあります。

4 国の活性化策について

では、どうしたらいいんでしょうかということ、図にしてみますと、要はそういった本来の都市の機能を取り戻す。都市というものは人々が集まって、それによって得られる便利さとか機能とかいうものがあるはずですから、それを何とかアクセスできるよ

うな街にすべきだということがあります。また、やはり人々が集まっている以上、閑散とした街というのは街ではありませんので、やはり賑わいのある街とすべきであり、そこには、公共施設ですとか、公益施設というものが集積していくべきであろうというふうに思われます。それから、多くの都市は延々と何百年と形成されてきてできあがったものですから、そこに歴史文化というのがあるはずです。それが本来であれば、活用されるべきであろうというところが、街、都市というものの、本来の価値であるはずです。そうであれば、人々も暮らしやすいはずですし、快適な生活ができるはずだということで、ここにありますように、様々な都市機能を集約した、「歩いて暮らせる街」というのが、非常に大きなポイントではないかと思えます。これを言い換えると、「コンパクトシティ」、この言葉も最近ちょっとはやりの言葉ですけれども、そういうものを実現すべきであります。これが集約型、今までの拡散型都市構造から集約型都市構造へ、転換すべきであろうというのが、今後の政策となり、それに向けて国もそうですし、地方の方たちも、今、何とかしたいと動いておられます。

取り組みとして、1 つは法律とか制度の面で言うと、都市計画制度によって、要は無秩序な拡散をなんとか防止しようとしています。たとえば大規模集客施設、商業施設の立地制限があります。もちろん、どうしても立地しなければならないという場所も、たぶん地方によってはあるはずですので、それはその地域が判断していただきます。それから公共公益施設についても、今までは公共施設なんだから、開発許可なんかほとんど手続きなしでもできたわけですが、これもちゃんと手続きを取って、地域の都市計画審議会などの、審議会が本当に民意を代表しているかどうかという議論はありますけれども、手続きを経たうえで、そういった施設の立地も決めていくべきであるという方向になっています。

それから、これは制度的な話ではなくて、積極的な話として、中心市街地の活性化を何とか推進していくということで、街なかの居住ですとか、バス、LRT というのは鉄道ですけれども、こういった公共交通機関を整備充実していく。それから、公益施設を街なかに何とか立地させるというようなことを積極的に行っていくということが、今、各地で行われつつあります。

先ほどの制度的な話で申し上げますと、平成 12 年に、いわゆるまちづくり三法というのができて、今まであった大店法というのが、大店立地法に変わりました。それから中活法と都市計画法が改正され、ました。その後、都市計画法については、平成 18 年

に大きく改正されまして、大規模商業施設というのは、旧法では住宅専用地域とかそういうところでは、もちろん不可でしたが、郊外の工業地域、商業地域、準工業地域には制限がまったくありませんでしたが、改正後は、工業地域や2種住居には、ちょっといろいろ細かくはなりますけれども、立地させるには地域の地区計画の設定が必要となりました。また、準工業地域については、改正された中心市街地活性化法というのが、このあと出てきますが、その中で、中心市街地活性化基本計画というのを、国が認定することになっておりまして、認定の条件としては、準工業地域での大規模店舗の立地抑制を条件にしています。そういったセットでないと、中心市街地は活性化されないというのが、1つの政策であるということです。

今、申し上げました中心市街地活性化法の改正というのは、平成18年に行われました。旧法では、中心市街地活性化計画というのは、公共団体が策定して進めていけばいいということで、ある意味それは、努力目標的な部分が多かったんですが、新法では、内閣総理大臣の認定を受けることにより、5年間の期間を区切って、国からも補助金、交付金というのを集中的に投資するということを、仕組みとして導入されています。これによって、その区域内においての産業、商業ですとか、街なかの整備というものを集中的に行えるようにしたというものです。これにより認定を受けた都市というのが、この4年ぐらいの間にもうすぐ全国で100ぐらいになるのでしょうか。成果が出るのはこれからということですが、こういった形で多くの公共団体が、積極的に取り組もうとしています。ちょっとこれは細かいので、詳しい説明は省きますけれども、こういったいろんな制度で国は支援をしていこうとしています。融資ですとか、規制の緩和ですとか、補助金の導入とか、認定されれば相当有利になるということになっております。

それからもう1つ、平成20年に、これは足利市は、関係しているかもしれないですが、歴史まちづくり法というのが、平成20年に制定されました。正式には、「地域における歴史的風致の維持及び向上に関する法律」といいますが、これは今までは文化庁が持っている文化財の保護法とか、景観法とかそういった形での歴史的な建物の保存に関する法律はあったのですが、これをまちづくりの観点から、もっと積極的に保存・活用して、まちづくりに活かしていこうという法律です。歴史上の重要な建造物が、その街のなかで人々の生活、営みと一体になったもの、これを「歴史的風致」というふうに言ってるんですが、それを保存しながら街並みを形成していくことについて、国が先ほどの中心市街地活性化法と同様に、補助金なり交付金なり、または規制緩和なりをして、

補助をしていこうという制度です。これも認定制度です。これは文部科学、農林水産、国土交通大臣の認定ということですが、これは始まったばかりですので、まだ全国で、16都市ぐらいが、認定されている段階です。これも1つの手法として、中心市街地活性化法のほうは、どちらかと言うと商業とか産業面に中心が置かれてますが、こちらはどちらかと言うと、歴史的風致ですので、観光的なまちづくりとか、そういうところに活かせるような制度になっています。これも国が出してきたメニューの1つということです。これもちょっと、これは国のパンフですが、見にくいのですが、イメージとしては、いわゆる中心部に、ここにこれはお城がありますけれども、お城とか大名の庭園とか、何かそういうものが残されている。またはこういった、いわゆる昔の歴史的ないわれのある家。丘とか公園とか、そういったものがあれば、それを含むエリアのなかで、これを活かして残していくようなまちづくりをするということの計画に対していろんな補助が出るという制度です。

5 URの支援について

そういった前提の中で、私どもがどんな手伝いができるということですが、特に中心市街地の活性化ということについては、基本的には地方公共団体をお手伝いすることになります。

地方公共団体のお持ちのいろいろな悩み、たとえば先ほどの、まさに公共施設が外に出ていくことのきっかけとしては、老朽化ということがありますが、そういった公共施設や病院などの老朽化したものを建て替えや拡張。それから駅前広場ですとか、バスセンターなどの交通施設も手狭になったり老朽化したりしているので、これを何とかしたいとかですね。そういった、まさに施設の更新というものが課題になっています。また、すでにもう出ていってしまった、たとえば大きなデパートだったものが出ていってしまった、そこが空いてしまって生じた低未利用地を何とか活用したいとかですね。または、止まってしまった再開発事業を何とかもう1回スタートできないか。そして、ここにありますようなシャッター通りを何とかしたいとかですね、そういったいろいろなお悩みについて、まずはご相談に乗りながらやっていくということになります。

こういった悩みに対しては、私どもが支援できるメニューというのは、結構多いのではないかなと思っております。やれるのはもちろんハードの部分なので、市街地の整備ですとか、これは直接整備もできますし、計画作りもお手伝いできます。商業、業務、

公益施設の誘致や、それから居住施設はもともと得意分野ですので、自ら作ることもできますし、作るためのノウハウ、または住まわせるにはどうしたらいいかということのノウハウの提供もできます。こういったまちづくりの、フィールドと呼んでますが、いろんな分野があるので、ニーズに合わせてお手伝いをしています。

また、私どもだけではなくて、民都機構、これはどちらかと言うと、融資をする機関です。それから中小企業基盤整備機構というのは、商業活性化のコンサルタントをやってくれる、これも独立行政法人です。それから、民間の全国各地におられるまちづくりの専門家の方、これらとのネットワークを持っているということで、これを活かしながら、分担してまちづくりの支援をしています。

支援の内容は、初期段階の計画づくりから、具体的な計画案づくり、そして事業を行う段階までということで、いろんな段階がありますので、そこをそのときのニーズとステップに合わせて、お手伝いをしてきます。

6 初期段階の支援事例

6-1 秩父市

ここから具体的なお話に入らせていただきます。

まず1つは、これは初期段階。本当に構想段階です。埼玉県秩父市の中央通線周辺地区です。地区という名前がいいかどうかということは別にしまして、これは秩父市からご相談があったものです。秩父市は、埼玉県のもう山に近いほうですが、人口が6万、7万弱、東京から特急でも80分ぐらいかかる距離にあります。どちらかと言うと秩父の夜祭とか、そういった観光で有名なところですよ。

ここでもご多分にもれず、商店街の衰退が進行しています。と言いながらも交通量の問題で拡幅整備が迫っているというところで、地域の方たちは、じゃあこの機会に、何とかお店をリニューアルして、新しくお客を呼べないかというような意向を持っておられます。しかし、じゃあ一体どうしたらいいのかわからない。それから、なかなかまだまとまりもないし、方向性もよく見えないというところがあるので、その辺のまず立ち上げのところから、アドバイスはもらえないかというお話がありました。市のほうでも、協議会をつくったりとか、町会の方で座談会をやったりもされているのですが、ここにひとつ外部の方を呼んでみないかというお話になり、このときに私どもが、外部の専門家の方をご紹介しました。具体的にお呼びしたのは、会津若松市で同じような歴史的な

商店街の活性化をやられている方で、その方に座談会のなかで助言をしてもらったりとか、意見交換をしたりとか、市長にもお会いいただいたりとかいうことをしていただきました。これはどちらかと言うと、気分の盛り上げという部分が大きかったと思います。

これにより、まちづくりの機運が高まったということで、中心市街地活性化基本計画をつくらうとするきっかけづくりができただろうという、スタート段階のお手伝いをしたところです。

6-2 長野市

それからこれは皆さん、たぶんよくご存じの長野市です。長野市はもうすでに、中心市街地活性化基本計画をつくられています。長野市は、人口が約 40 万の長野県の中心都市ですね。観光でも有名な都市ですけれども、ただ、やはり駅前から、この北の部分に善光寺というのがありますが、この間がなかなか活性化されないということと、百貨店がやはり撤退しているということで、平成 19 年に中心市街地活性化基本計画を策定されました。ここについては、私どもが直接計画策定を支援させていただきました。中身については、長野市については先導的事例ですので、たぶんご存じだとは思いますが、デパートも再利用されましたし、それから、実際の店舗として活用されてるところもあります。今は駅前周辺を何とかしたいという相談が来ていますが、なかなかそこを動かそうという機運が盛り上がらないところが、これからの課題だというふうに聞いております。あと、長野オリンピックの跡の施設がまだ残ったままになっているとかですね。そういったところをご相談に乗りながら、私どももここで活性化計画をつくって、我々がつくったわけじゃないですけども、相当部分をお手伝いしたものですから、支援をしようとしていますが、まだ成果としての支援結果は出ておりません。こういった段階で、お手伝いをしたところもあります。

7 事業化段階の支援事例

7-1 防府市

次が事業としての事例です。もう 1 つ次に出てくる鹿屋市というのも同じですが、これは機構がまだ地域公団だった頃に行った事業です。

山口県の防府市は、だいたい人口が 12 万程度で、有名なのは防府の天満宮という大きな神社があって、瀬戸内海に面した温暖な場所です。こちらではですね、ちょっと前の話ですが、平成 4 年頃には、百貨店を持ってきて再開発を行おうという機運が盛り上

がっていました。ところがバブルがはじけましたので、計画は頓挫し、結局、再開発の準備組合も解散されてしまいました。ところが、防府の駅の周辺というのは非常に密集した市街地で権利関係も錯綜していて、非常にごちゃごちゃしているというのは変なんですけれども、なかなか発展性が見えないということで。このままではやはり、ほかの都市に負けてしまうというか、やはり寂れていってしまうということで、区画整理事業が進行しておりました。区画整理事業といっても、先ほど申し上げましたように、非常に小さな土地所有者の方がいっぱいおられて、それを区画整理やるとどういうことになるかと言うと、小さい土地がますます小さくなってしまいます。そこで、やはりその街を本当の意味で再生させるには、そういった細分化された土地を何とか1まとめにした、一体的な土地利用ができないか。これからそういった小さな土地の所有者の方たちも、そこで収益というか、反映していくためには、一緒になって何かできないかということから、やはり再開発は必要でしょうということで、もう1回、平成12年に盛り上がり直しまして、まちづくり協議会というのができました。

ここでは、バブルの頃の計画は非常に夢物語的な、百貨店を誘致して大きな施設をつくろうということだったんですが、経済的にうまくいかなかったということで、規模をもう少し何とかこの都市に見合った規模にできないか。それから、今行っている土地区画整理事業と再開発を一体的にできないかということと、それからやはり住民の方が入っていただくこと、そして、実際に動かすためには、地域の企業と住民の資本ということも必要ではないかということが検討されました。それらを入れた形でのまちづくりの機運を盛り上げるということが、たぶんこのポイントであったと思われれます。

そしてもう1つが、これをコーディネートするキーパーソンが絶対的に必要だったということです。先ほどの身の丈に合った計画ということと言うと、もともとの計画、左側にありますけれども、容積率500パーセントで百貨店を持ってきて、総事業費は270億円ということでしたが、これを見直すことによって、容積率が約半分の250パーセントとなり、事業費については5分の1ぐらいに縮小する形になっています。持ってくる商業施設も、いわゆるテナントを入れたものということで。これを機構のほうで提案を、機構というか当時、公団ですけども。また、保留床は分譲マンションですが、これの売却先、即ち出口についても、確実な業者ということで山口県の供給公社をしっかりと確保していました。それから立体駐車場というのは整備しましたけども、これを管理するのも市が設立した第3セクターで、それから公共施設も、図書館等を入れるとい

うことで、夢物語の大規模商業施設ではなくて、確実な公共施設をこの中に入れていくこととしています。商業については、周防夢座っていうのがありますが、これ実は地元企業が共同で作られた、商業を共同でやる会社ですね。これもテナントとして入っていただくということで、外から持ってくるという整備ではありません。そういった形の提案、計画づくりをさせていただいて、何とか実現可能にできないかということと、あとは補助金とか、経済産業省の出資金等を何とかかんとか持ってくるということも、これは、我々が入ったからできたと言うと、ちょっと自慢気な話になりますけれども、そういったことも導入をしていただきました。

施設床としては、だいたい4階ぐらいで、マンションはその上に14階ぐらいまで建っています。百貨店のような大きなものではなくて、商業公益施設でも4階建てぐらいのものを、再開発のなかで整備するというような形にしております。再開発と土地区画整理の一体施工というのはこういったところで行うと非常に有効だということで、これも計画づくりのなかでは、私どものほうでもお手伝いをしながら進めたものです。そのメリットを簡単に言えば、区画整理で再開発意向のある方をその区画に皆、集まっただけということで、反対する方がいない再開発を行うということで、非常に時間的にはスムーズに進められますし、事業費のほうも圧縮できるということです。そのための合意形成、計画づくりはなかなか大変なのですけれども、これが実現できたというところですよ。

JRの防府駅というのがここですけれども、ちょうどピンク色の北口部分が区画整理事業。さらにその中の濃いところが、再開発で行った部分です。これは平成18年のほぼ竣工しているというところです。先ほどの周防夢座というのが地域の企業と、それから住民の方が資本金を出資していただいて、いわゆるまちづくり会社、まち直し会社というのをつくって、こちらがむしろテナントとして、ここを運営していくという形をとっております。

そして、ここから我々の自慢話になってしまいますが、ここでお手伝いして成果を収めることができた一番のキーポイントは、このキーパーソンに我々の職員を派遣したということです。地元の方はそれぞれ利害関係がありますし、それから公共団体の方もなかなか調整というのは非常に大変です。さらに国にどういう制度があるというのも、情報も入ってこないということで、いわゆる権利者調整ではない、総合調整という、再開発組合なり、区画整理組合なりの組合当事者ではなくて、その横に立って、いろんな

ことを調整できる人というのが必要とされたということです。そこに我々からそういった形の役割の人間が出ておりました。いろんなノウハウの提供と、あとはいわゆるよそ者ですので、むしろよそ者としてアドバイスをできたということで、ときには理事長を暴走しないようにブレーキを掛けたりもしていました。理事長の方っていうのは、非常にまとめ役としては、力を持った方なのですが、時として一度良しと言えば男気でどんどん暴走してしまうこともあり得ますので、そこをよそ者の非常に冷静な目でブレーキを掛けることもできたということです。

ただ、これは実は行った人が非常に大変でして、負担も大きいので、またこういった形で人を派遣するというのはこれからはできないのではないかというふうには私どもでは思っております。何とかこれに近いことを、第3者の立場としてできるということ、今ちょっと探っているところです。

7-2 鹿屋市

それからもう1つの事例として、これは鹿児島県の鹿屋市です。こちらは中心市街地にあった公共施設が郊外に移ってしまったことで、寂れてしまったところです。こちらでもキーワードとしましては、この右の下のほうにあります、「身の丈に合った事業フレーム」ということですね。もともとこちらも、やはり相当大きな再開発の計画があったところですが、やはりそれは立ち行かなかったということで、むしろ処分の見込みのある床を整備するということで見直しをいたしました。しかも入っていただく事業者については、特定事業参加や特定建築者などの、あらかじめ床を買っていただく、ないしは借りていただく方を、もう先に決めておくという制度を導入して、これを先に決めるお手伝いも致しました。現実的に言えば、大部分は公共施設ないしは、公益施設として使うというのがほとんどです。こちらにもあります市民ホールですとか、福祉施設がそうです。商業施設は下のほうにはちょっとした専門店に入っていただくぐらいです。むしろ空き地にこういったものを立ち上げることによって、活性化していくということのきっかけづくりにできたらという事例です。

平成19年にすでに完成していますが、もともとあったこういう場所は、きれいな形でこのように整備をされております。

7-3 ひたちなか市

次は最近の事例ですが、これは茨城県ひたちなか市の勝田駅東口というところです。こちら人口15万程度で、水戸の北側、常陸那珂港というのがありますけれども、そ

ういった立地の、ここはどちらかと言うと、日立の城下町といえる場所です。

ここもまず駅前を何とかしようというところで、整備をしようとしたのですが、やはり頓挫をしてしまいました。こちらもやはり相当大的な施設を計画されていたものから、ここも「身の丈」ということと、「早く事業者を見つけてくる」ということがキーワードになっております。もともとの計画は、総事業費 260 億円ぐらいの規模だったのですが、これを 60 億円ぐらいの規模に見直しました。機構は、計画づくりのお手伝いをして、さらに再開発事業についても市から施行の受託をしました。したというか、今まさに進行中です。ここにでも特定建築者、特定事業参加者の制度を使って、とにかくここに入っていたく方は、事業を始める前に全部決めてしまい、そういった方の民間資金を入れて、事業を進めており、そのあたりには私どものノウハウを提供できたところ です。

基本的にはホテルと住宅ということですね。駅前を、これによって整備をするということで、勝田というのは特急の停車駅ですので、ここで今の駅前の状況を非常にきれいなものにするので、市街地の活性化につなげようというところが、今、進行中の事例です。

7-4 石岡市

最後の事例ですが、実はこれは、まさに今、私が担当している事業です。こちらが茨城県で、石岡市というところ です。石岡市は人口 8 万程度で、ちょうど水戸と土浦、常磐線の霞ヶ浦の沿岸に近いところの、特急の停車駅ですが、たぶんご存じない方が多いかもしれません。実はここは非常に歴史のある都市で、もともとは常陸の国の国府があったところだそう です。古い家屋もたくさん残っており、市の方に言わせると、明治時代までは繁栄していましたというところ です。しかし今はもう見る影もなく、実はこの間も行ってきて、その市内で一番高いところはホテルですが、そのホテルの最上階で市の方とお昼を食べていて、市の方は、「ここは非常に景色がいいですから夜景がきれいなはずなので、もし夜来られたらここに来てください。夜景はまったくありません。」というふうに、おっしゃるんです。それを夜景が見えるような都市にしたいというのが、市の方の夢だとおっしゃっていました。

それと、茨城県にはいくつか私鉄がありましたが、平成 19 年にそのうちの一つの石岡に来る私鉄が廃線になってしまいました。これは、つくばエクスプレスの影響というのものもあるよう です。石岡駅には、実はその駅がありまして、その私鉄の駅の敷地が全部

空いてしまったということで、これをどうするかというのが、大きな課題になっております。これが駅ですが、こちら側に大きな空地が生じてしまっています。

もう1つは、中心市街地がこちら側にあるんですけども、ここに大きなスーパーですね、西友。もとは西友ですね。これが平成元年に空いたまま、ずっといまだに空いたままです。これが写真ですけれども。これが駅前広場で、駅前広場というほどのものでもありませんし、それからこれが空き店舗です。建物は今年になって除却をされましたから現在は建物はありませんが、いずれにしてもここは何も再利用されていない土地になっております。それからこれが駅の、もとの私鉄の駅の跡地ということで、だいたい2ヘクタールぐらい、空いた状態のままになっています。これを何とかして、中心市街地活性化基本計画を策定したいということで、だいたい2年前ぐらいから、お手伝いをしていたところです。

中活計画では、要は居住人口を増やしたいということと、それから歩行者の通行量を増やしたい、賑わいを中心市街地に戻したいということが、最大の目標です。この上にありますけれども、このままにしておくと、とにかく人口が減るばかりですし、歩行者の通行量も減るということで、これをマイナスからプラスに転じさせたいというのが、最大の目標です。

まずはとにかく、まちなか居住を推進したいということで、この駅周辺の空いたところに、何か住めるものを持ってこよう。それから商業の活性化ということで、この商業ゾーン、テナントミックス事業というので、ここで何とか地元の方、高校生も入れて、地元の農産物の直売所ですとか、地産地消レストランとか、そういったものもやれないかということも、中活事業の中に入っています。この石岡市も合併した都市ですので、山の中の、どちらかと言うと農業の町と一緒にいますから、そういったところの農産物の直売、まさに地元の直売所みたいなものをつくれないうという提案もしていたところです。それから先ほど、歴まち法をご紹介しましたが、ここでは適用はしていませんが、昔の国府や国分寺の跡とか、昭和初期の建物などが残っていますので、歴史のまちゾーンというところを、この辺りですね。これは文化財指定がされている建物が、結構、残っているのですが、ここをエリアとして設定して、この3つを結び付けられるような、中心市街地活性化計画となっています。市の方も一所懸命やられていて、これは市のマスコットキャラクターです。この「恋瀬姫」というのは何かいわれがあるかと聞いたんですが、全然いわれはなくてですね、ただ恋瀬川という川があるので名前を付

ただけらしいです。市のホームページにも、この恋瀬姫というのは、まちの紹介に出てきますけど、このポーズだけです。本当は動いてもらうと一番いいのですが、残念ながら、イラストレーターに依頼をして、このワンポーズだけしか、実はイラストを描いていただけなかったということなので、これだけがどこに行っても現れてまいります。ただ、でもこういったことで、何と言いますかね、1つはキャンペーンをするというのも、大事なことではあると思いますので。これで歴史の街と商業の街ということを、何とかアピールしながら、人を呼び込みたいという市の方の意欲は買いたいと思います。

それからこの場合、材料がもう1つありました。ご存じだと思いますが、茨城空港が3月にオープンしました。99番目の地方空港ということで。一体大丈夫か、大丈夫かと言われながらも、一応、定期便が3月にはアジアナ航空。それからスカイマークが4月に就航し、あと中国便が来るという、噂もあります。石岡駅は実はこの玄関口です。一応、空港へ直通バスというのが、今もオープンと同時に運行されています。これを何とか活かさないかということで、先ほどの鉄道跡地をターミナルにして、空港への直通バスを運行させようとしています。BRTと呼ばれる、これは Bus Rapid Transit の略語ですが、鉄道の軌道敷の跡地を舗装して、そこだけバスを専用で走らせてしまおうという事業です。この試み、たぶん全国で初めてなのですが、これを今、やろうとしています。駅の跡地をターミナルとして使って、これをもう1つの宣伝材料にしようということ、考えられています。

それから、これはいろんなディスカッションの中で出てきたものですが、周辺や市内にある老朽化した市営住宅を集約的に建て替えてここに持ってきて、これをまちなか居住につなげようという1つの方法論がでてきました。

こうした事業を、先ほどの跡地がこういう細長い土地なんですけど、これに現在、市営駐車場をひっくるめて、今の市営住宅、それからバスのターミナルというのを、このなかで整備をしようというところを、私どもでお手伝いしています。だいたい、3ヘクタールぐらいですが、もともとは、大部分を関東鉄道というところが持っていたところですが、これを機構が買って、基盤整備をして、市には今のターミナルですとか、市営住宅とか、そういった上物を整備していただく。たぶん、この部分がハードでお手伝いできる部分かとは思っております。この事業も先ほどの中活計画のなかに位置付けられていますが、実際の住宅建設は民間の方にやってもらうということで、役割分担を図っていきたいと考えています。ちょうどここにターミナルがあって、これがバス専用道

のルートですけれども、ここにあとで民間に住宅を建ててもらおうという敷地の整備をこれから機構はやっていくこととしています。

中活計画の認定は今年の12月に受けていますが、これは茨城県初ということで、まさに今、県内でも注目されている事業ではないかと、私は思っています。

これができあがった姿です。石岡市さんが描いた絵ですが、これ住宅は、結構高い建物になっていますが実際現地に行くと、こんなところでこんな大きなマンション建つのかなという場所です。やはり先ほどからのキーワードの「身の丈」ということ考える必要はあると思います。「身の丈」という言葉が、本当にいいかどうかというのはあるのですが、やはり立地に見合った計画であることは必要ですし、見合って、しかもそこで何か起きるといことが、まず活性化のスタートでしょうから、こんなに高い建物が建つかどうかは別にしましても、何とか民間の事業者を誘致して、ここで何らかの整備が始まるようなお手伝いを、今、進めようとしています。市と協議しながら、本当に現実的にこの1年、2年のなかでやれることというのを、やっていくというのが、まさに今後機構がやっていくことだなというふうに思っています。

今、申し上げましたようなことを、いろいろ整備をしていくところではありますけれども、實際上、ハードの整備できれいにするというのは、たぶんきっかけだと思っています。それをどういうふうにやっていくかということ、まず考えていくところに、まず活性化のスタートというのがあって、そこには機構が一番お手伝いできる場所ではありますし、もし作ることになれば、それについては一番得意技ですから、さらにお手伝いできることはあると思います。しかし、その先、出来上がったものをどう活かすかということは、たぶん地元と公共団体の手腕ということですので、そこところが、うまく流れていくのが、本当のポイントだとは思っていますけれども、そこまで我々がお手伝いできることはできる限りのことはしていくというのが今のスタンスですし、先ほどの仕分けの話で言えば、やはり地方のことは地方にやらせろというふうに言われていますが、なかなかやれることは、知恵がないと言ったら申し訳ない話なんですけれども、たぶんそこでご存じのない部分が、結構いっぱいあるはずなので、そこは私たちが持っているノウハウなどを活用していただきながら、何とか活性化をお手伝いしていきたいというふうに思っています。これから今までやってきたことの成果がどこまで出ているかというのが、問われる時期だなというふうには思っております。

ということで、とりあえず終わりたいと思います。取り留めのない話で申し訳ありま

せんでした。

8 質疑討論

司会 どうもありがとうございました。非常に実務的な事例の紹介だったと思います。今から 30 分ほど、質疑討論の時間ということにしたいと思いますので、まず、ご紹介いただいた内容について、ご質問あればお答えいただいて、それから討論のほうに入っていきたいと思います。どうぞ、確認も含めて結構でございますので、ご質問あれば、よろしくお願ひいたします。学生諸君もいいよ。何かわかんなかったところがあったら、恥かしがらずに聞いてください。

内海講師 いっぱい盛り込みすぎたので、制度の話とか、そこまで話もできなかったんですが、それをやっているとすごい長くなってしまふもんですから。もし、わからないことがあったら、お聞きいただければいいかと思います。

A氏 じゃあ、よろしいですか。お話いただいた事例のなかで、すでに事業として終わっているというか、できあがっているものは、防府と、鹿屋も終わっているんですか。

内海講師 今、申し上げたように防府と鹿屋は終わっています。

A氏 いずれも区画整理と再開発の一体施行なんですね。鹿屋は違いますか。

内海講師 鹿屋は再開発だけです。

A氏 再開発だけ。

内海講師 はい。

A市 私もいろんな事業の経験がありますが、ポイントはお話にもありましたが、人がどれだけ住むかなんです。

内海氏 「そうですね。はい。」

A氏 人口が増えるのか。少なくとも減らない方向に行くか、中心市街地のですね。そういう意味では防府、あるいは鹿屋、まだそれには時間がかかるとは思いますけども、何かそういう兆しというか、新しく住宅にどんどん入ってきてとかですね、何かそういうあれは、どんな感じなんですか。

内海講師 すみません。私も直接そこをやってたわけではないので、あまり実態のところまでつかめきってはいないんですが、やはり、今、経済状況とかそういうこともあって、鹿屋などは、鹿児島県でも鹿屋市っていうのは、どちらかと言うと鹿児島の反対側ぐらいですね。

A氏 海軍の特攻隊の、基地がね。

B氏 うん。鹿屋は武道大学がある。

内海講師 そうです。かつて、海軍か何かの基地があって、特攻隊が出撃したところですね。そして今は国立鹿屋体育大学というのがあります。鹿児島県は半島 2 つありますけれども、右側がどっちでした。

C氏 そっちが大隈。

内海講師 大隈半島でしたか。の、中心都市だったというか、今でも中心都市です。そういう意味では、本当は要の都市なのですが、やはり人口そのものが、やっぱりどうしても皆、鹿児島に集中していこうとしてしまう。どうしても防ぎきれない。作った施設についても、身の丈にはしているのですが、それも今は身の丈ではなくなってきたんじゃないかという話もあります。

A氏 そうか。

内海講師 なかなか難しいのは難しいです。ただ、この場合も先ほど申し上げたように、結局、市役所が郊外に出て行ってしまったというのが大きくて、そこを何とかしたいというのが、スタートだったというふうには聞いています。

B氏 市役所が移転したのは、何年ごろでしたっけ。まちづくり三法ができる前ですか。

内海講師 たぶん、前だと思います。もうこれはですから長いあいだ地域公団がかかわって、事業化してるところですので。

B氏 じゃあ、20 年ぐらい前ですね。

内海講師 何年かまでは、すぐに出ないんですが申し訳ありません。

C氏 平成の、始めのほうでしょうね。バブルがはじけたあと、公共投資みたいな感じで、やってた時期でしょうね。

B氏 市役所とか県庁が、結局、みんな移転して。そして足利でも今、来年の 7 月に移転の予定ですけど、足利赤十字病院が、中心部から約 2 キロちょっと離れた、前の競馬場の跡に移転するわけですね。だからいろんな老朽化の問題とか、たとえば最新型の施設ができないとかってというような今の条件、もしくは駐車場の十分な要件がならないと、というような要件で。三法ができたあとに決まったんですけど、あれ別に強制力ないですから。

内海講師 そうですね。

B氏 こうしたらいいというような、努力目標みたいな法律ですからね。ですから、ただ

気になるのはこれ以上、中核であるものがなくなってきた、そのときに街、生きてられるのかと。さっき石岡の話があったですよ。鹿屋だと若干遠いんだけど、石岡だと非常に近いところにありますんで、比較的身近いというのがあるし、石岡だと関東に銘酒ありといった酒造元があるところですね。

内海講師 そうですね。

B氏 もともと、将門の乱の関東の中心ではありましたが、そういう意味じゃ歴史も、非常に古い歴史持っているところだけど、何か、石岡のほうはもう1回、収斂してるっていうような形になっているんですか。

内海講師 今、申し上げなかったんですけど、実態的に見ると石岡の場合、市役所は一応郊外に出てるんですけど、そんなに遠くまで行ってるわけではないんです。ただ商業施設、国道6号というのが通っているんですけど、国道6号沿いに、あそこに行きますともう商業施設、たぶんありとあらゆる大規模商業施設が全部あるんですね。ですから皆さん、そこに全部買物に行っちゃって、中心市街地のなかなんていうのは誰も、商店はあっても誰も商売はしていない。歩いている人もほとんどいないというところで、あるのは観光して、観光もあまり、あるように書いてありましたが、そこで皆が来るかと言うと、そういうところではないですから。あとは酒屋が、歴史ある酒屋があるので、何かそこを来る人がいるかなという感じですね。

A氏 白鹿でしたっけね。

内海講師 そうですね。はい。白鹿と府中誉というのがあります。

A氏 雑談になっちゃうけども、黒松白鹿、争って勝ったんだからね。

B氏 なるほどね。白鹿のね。もともとある。

A氏 歴史が古いんだよね。

B氏 京都の黒松白鹿ね。

A氏 同じ白鹿で争って勝利して。

B氏 なるほど。

A氏 ちょっとまた別な話もするけど。地元になると、我々もよくときどき集まりでこう話すんですけども、中心市街地っていうのを、別なほうが中心だっていう発想っていうのは、あんまりいろんなところに出てくることはないんですかね。」

内海講師 ですから、中心市街地っていうのを、そのまま街の中心って、今、現在の中心かと言うと、そうじゃない可能性がありますね。今は中心なんですけど、でもそこを中

心で来たわけじゃないですか、昔から。

A氏 うんうん。

内海講師 やっぱり、皆さんはやっぱりそこを中心だと思って、ずっと生活してるわけですから、歴史の、本当に時代の流れのなかで、それは100年、100年のなかでひょっとしたら中心地って動くのかもしれませんが、そうじゃなくて今、住んでる人たちからすれば、やはりそこは中心でしょうし。

A氏 それはもう、流動的。

内海講師 機能がたぶん変わってるはずなんですよ。

A氏 だいぶ合併で大きくなってますよね。そうすると、たとえば足利なんかの場合でも、旧の別の町なんかから言うと、別に中心は、おれたちの中心はここじゃなくて、これは旧の足利の中心で、駄目になったのは、そこに住んでる人達が駄目だからそうなったんだ。おれたちはこっちだっていう。そういうね。発想も結構あるように思ってる。いわゆる、昔からの街を今そういう、何て言うのかな。放棄するっていうなことはあり得ないと思いますけども。あまりにもそこに、こだわりすぎるっていうようなことが、あるんじゃないのなんていう議論も、ときどきすることがあるんですよ。

内海講師 なかなか難しいですね、それは。

A氏 うん。

B氏 だからあれですよ。ドイツなんかだと、1975年に都市計画法の変更があって、要するに郊外に出た大型店を、すべて大型店は郊外に出ちゃいけないと。郊外は優良な公園としての郊外地を残すっていう形をとって、すべての商業というのは、旧市街地に全部出店するようにさせた。都市計画法自身の変更があって。それまでは郊外地にどんどん出たのが、結局、日本での大店法のような形で、単なる面積規定とかそういうような形で、郊外が出ているような形だった、つくらせなかつただけですけども。根本的に、「出てもどういうお店でも結構ですよ。ただし、このエリア域にしか出せませんよ」という法律ができてから、要するに、郊外商業施設できなくなったわけですね。ある意味では、逆に言うと市街地にもものすごい大型店が入ってきてたのに、中小企業はもう絶滅状態になってますけど。ただ、実際にそういう形において街というものを、何か1つの生き残させるというね。別にそこまで思ったのかどうかかわからないけど、街がそれでにぎわって生きていけた。ところが日本なんかだと、際限なく広がってっちゃって、

さっきの6号線の話があったように、今はどこでも市街地に、商業施設と言われる華やかな色彩りどりの商業施設がぱっと出てるけど、それいづれなくなってくるものでしょう。また、過去、歴史のあった中心市街地と、ある意味じゃ違うような1つの中心がね、できてきたんだろうけど、そこの辺の対比っていうか、中心市街地に対するもう1回大きな見直しの仕方として、どうなるのかなっていうのが、今、問われてるっていうかね。地方都市自身が問われてる。」

内海講師 私もそうだと思います。関東ですと、まだまだ比較的中心市街地に人が住んでますし、ある程度は商業も頑張ってますけれど、これが東北、北海道へ行くと、とんでもないことになっていますね。青森なんか、本当にもう何とかコンパクトにしよう、コンパクトにしよう、今、動いてますし、北海道の都市では郊外に出ていくどころじゃなくて、大きな店舗がとにかく無くなっちゃうっていうところが、今、どんどん出てきてしまっています。そこにもっと皆、集約して何とか住めるようにしないと、今まではそれがあるから地元商店は大変だと言ってたんですが、あることで何とか人が来てたのが、無くなってしまうと、もうその瞬間に誰も歩かない都市になってしまうんじゃないかというのが今、切実な問題になりつつあります。そういう意味では、東北、北海道はたまたま今日の事例には出ていませんけれども、これから課題、というか急迫な問題が今、生じつつあるところではありますね。

A氏 いかがでした、Bさん。

D氏 はい。じゃあ、すみません。

D氏 確かに、郊外にいろいろ伸びてますよね、商業施設とか。だけどそれはやっぱり根本は交通手段、これがまったく変わってるから。

内海講師 ええ。

D氏 僕は、やむを得ないじゃないかと思うんですよね。足利市の街のなかで、我々が40年前は、もう街へ出てくるのがもう自転車とバスしかなかったんですよ。私、東のほうの山川町に住んでますけど。だけど現在は皆、マイカーで移動してますんで、どうしても駐車場が広くて行きやすいところっていうふうになっちゃうと思うんです。まとめでの買物ができるっていう。だから、街なか寂れてる、シャッター通りになるって言われても、これは交通形態が変わってきてるので、しょうがないんじゃないかと。だから街なかの、それも商業施設として何となくやっていくんじゃないかと、別な何か施設っていうか、そういう方向に持っていったほうがいいんじゃないかなと思うんですけど。さ

っきの勝田の絵はそれであれですか、住宅を主に。

内海講師 住宅とホテルですね。

D氏 あ、ホテルですか。

内海講師 駅前ですから。

D氏 ああ。でも、その駅って言っても、鉄道を利用する人って、今、少ないでしょう、ものすごく。どちらかと言うと、やっぱり車中心になっちゃうような社会になってる。

A氏 常磐線は結構、混むでしょう。

内海講師 常磐線は幹線ですから。特急停車駅ですし。あその場合、特殊ですが、日立って大企業があるんですよ。そこに特急で来るんです。ホテルっていうのは、その企業に、要は仕事で来て泊まるという意味での、ビジネスホテルとしての需要があるということですね。

D氏 足利なんかだとずいぶん鉄道が少ないですよ、利用者としても。

内海講師 それは地域、地域によって全然違ってきますし、北関東、昨日も私、前橋に行ってたんですけど、北関東は自動車の保有率がすごく高い。全国で1番なんですね。群馬県、栃木県。前橋がまさにそうなんです、中心市街地には誰も車では来ないんですね。

D氏 それは、そうですね。

内海講師 駐車場はあるんですが、立体駐車場ですから、そんな立体駐車場にとめるなんかいない。郊外に大きな、イオンとかいろんなモールができていて、そこには駐車料金はただで、しかも平面駐車場をゆったりとしたスペースで入れられる。特に今、車で動いているのは日常生活では奥さんたちですから。女の人は立駐にはとめたくない。必然的に誰も中心市街地なんか車では来ないから、誰も買物には来ない。だからあちらでも、いろいろお話をさせていただいていますけれども、結局、「車で来る人が来れないんじゃないか、どうしようもないんじゃないか。」じゃあ、「やっぱり方向性は商業じゃなくて、もっと違う形で、何か賑わいをつくれるものを考えるしかないんじゃないか。」私どもも、そういう提案をしています。だから昔の姿に戻すのは無理なんですよ、たぶん。」

B氏 昔の繁栄っていうのはもう、それはもう本当に幻影にすぎないわけですから。

内海講師 そうですね。

B氏 だから商業施設がどうのこうのじゃなくて、まちづくりって言うと商業っていうふうに、昔的にやるとそういう形になったけど、そうじゃなくて、やっぱりさっきも言っ

てたように、街ってというのはそこに住んでることによって成り立つ。それが分散して住んだのを、もう1回集めて住ませる。車社会だからできないんじゃないくて、将来、平均年齢がもう少し高くなってきたとき、車を動かすことが非常に困難になってくるときに、もしくは車を運転したくないというときに必要になってくる。さっき群馬県の例をおっしゃったけど、実は3人家族で3.5台車があるってというような例があるわけですね。1台、1人1台じゃなくて、農業車で別に1台持っているの。

内海講師 はい。

B氏 人の数よりか車の数のほうが多いという家が、結構あるわけです。ここら辺、群馬の街のなかはそうでもないですけど、でも、1家に2台、2.5台ぐらいが平均になっているわけですね。そういう形で、本当にこれで持つのかな。市街地も郊外地も含めて、本当にそれで持っていくのかなってというのは、かなり前から疑問なんです。もちろん街の真ん中の発展予測ってというのは変わってきますけど、当然商業からほかのものに移っていく。ところがほかのものに移っていこうと思ったときに、歴史的建造物、たとえばここで言うと、鏝阿寺とか足利学校は、それは移りませんが、それに対するサポートするような公共施設等が、どんどん逃げてしまったならば、もう単純にぼつん、ぼつんということになってしまうわけですね。なおかつ住んでる人がいなくなってしまうと、それは単なる博物館になっちゃう。すでにある例で言いますと、足利学校や鏝阿寺の前で住んでる人の平均年齢が、もう70歳、平均年齢です。70いくつです。平均年齢ですからね。そうすると、これ自体が異常なことになってるわけですね。だから日本の、いや、世界の歴史で見たこともないような、超高年齢者だけで成り立ってる街っていう特殊な事例になってきちゃうんだよね。

内海講師 たぶん、どこでも、先ほどの石岡もそうです。中心市街地に住んでるのは実は高齢者で、息子とか娘は、郊外に家買ってそっちに住んで、車持ってて、おじいちゃん、おばあちゃんのところへ、中心市街地のほうに、孫連れて来るけど、車じゃ来れない。「それは不便だね」って息子や娘はうちに来ないかって言うけれども、おじいちゃん、おばあちゃんは、でもやっぱり昔から住み慣れたところに住んでいたい。でも、住めればいいや、別に商売しなくてもいいやということになってしまっている。じゃあ、その方たちが本当に、今のところ生活できるけど、その先どうなるのかっていうのが、非常に課題ですね。たぶんその方が亡くなったら、そこに住む人がいなくなってしまうわけですよ。また逆に、郊外に行った人が年取ったらどうなってしまうんだろうということも、もう

1つの課題です。

B氏 URさんがやったニュータウンが、平均年齢が同時に上がっていったわけですね。

本来の普通の自然的な街だったら、平均年齢っていうのは相対的には上がるけど、いっぺんに上がるようなことはない。ところがいっぺんに上がってくる。世界的実験の結果が千里ニュータウン。その意味では超高齢化社会っていうのは、URさんのが非常に大きな事例となっている。

内海講師 本当は、ちゃんと人間は、更新じゃなくて、入れ替わっていくはずだから、年齢構成っていうのは、全体的にちゃんと同じように動いていくはずだという前提だったんですが、そうじゃなかった。皆、同じところにずっと住んでいて、住み始めたときは30代、40代だった人たちが、30年住むと70、80になってしまう。まさにそれが設備にしても、まちづくりにしても、全部課題になってきています。

司会「時間も押し迫りまして、どうでしょう。そのほか何かご質問あれば。」

A氏 学生さんも、そろそろ卒業論文のテーマを決める時期ですので、何か一言ありませんか。URさんに、たとえば、どこかの町が相談に行きたいとかいうようなことを考えたときには、どういう手順というか、アプローチをすればよろしいですか。

内海講師 特に手順があるわけではなくてですね、何かの機会でご存知いただければ、直接もう連絡先に電話してもらってもかまわないです。

A氏 そういう窓口を通さなくてもよい。

内海講師 窓口は私のいるところですから。

A氏 そういうことですね。

内海講師 私たちはいろんな場で、支援できますよということを言っていて、連絡先はこうですよとかいうことを申し上げて、連絡していただければ、とりあえずはとにかくご相談を受けます。ただ、できることとできないことがあるので。

A氏 足利の場合には、築瀬先生という強力な窓口があるから、いいですけど。一般では知ってはいてもなかなかね。

E氏 結局、何かやろうとしても、もう金がないわけですよ。だから補助金をどうやって取っていかってというのがね、大事。

内海講師 やっぱりそうだと思いますよ。

D氏 だからやっぱり、昔のように軍師が市にいて、そういう全般的なことをしてた人がやっていけば、もっとまとまった案ができてきたと思う。だから自信がないんだと思う

ね、市のほうも。そこから補助金は取れないって、頭からもうなってます。だからそういう専門的なノウハウがないんです。今も、10カ年計画の、5カ年きて、残りの5カ年をやっているわけですけども、全然、具体的なものは1つもないですよ。もう何て言うんですかね、キャッチフレーズみたいなものばかりある。実際、何があるかって言ったら、何も数字も何も無いの。それで今、見直しに対する意見を出してくれていうことで、今日、見てきたんですけどね。だからいずれにしても、中心市街地もコンパクト化をしないと駄目だってことは確実。人がいなきゃ、だって商売にならないでしょう。市のほうじゃ、空き店舗に入る人には補助金出すなんて言ってるけど、補助金もらってもお客がいなければ成り立つわけがないんですね。まず人が集まらないと。それは歩いて行けるような商店街だったりするわけだけど、できるはずもない。だから工場とかでもいいから。市営住宅だったら、道を中心都市に作っちゃって、賃貸住宅をどんどん政府が作らないとですね、店はぜったいできないですね。

B氏 人が住まわなければ、in fact、やっても何も成立せんからね、すべてもう。人が住まなければね、すべてのものやってもね。だいたいここ、旧市街地の人口減は、最大300パーセント。要するに、昭和37年ごろをピークにすると、3分の1になってるんですね。ですから当然、残ったのはだいたい平均年齢は非常に高くなってるんですから。だからそういう意味では。でも、何もしようがないっていうか、区画整理をやりたいていう形で計画を立てただけど、それもお金がないから後回しっていう話になっちゃってる。はっきり言って無策の烙印が付いてるんですよ。」

D氏 要するに散らかってるものがね、集まってくりゃいいわけですよ。郊外、郊外って皆、出ていっちゃったから、空洞化してるわけですよ。

内海講師 さっき、石岡の例で言いましたけど、市営住宅が郊外で30年来、長屋みたいな老朽化してるのを持ってきたらというのは、実は土地が空いてるところをどう利用するかっていうことを話をしているときに、やっぱり市に利用してもらえない、しかし公共施設は作れない、じゃあ市営住宅も建てられませんかというところがスタートで、土地の収益性の問題についても、市営住宅だと家賃が安いですから、入る方の年齢層が低いんですよ。そうするとそこにじゃあ、一緒に保育所も作っちゃおうとかですかね。まちなか居住と結び付けてうまく回り始めたっていうのはあります。

D氏 まちなかは駐車場をつくれればいいわけですよ。平面では土地がないからできませんけど、立体につくれれば、かなり狭い場所でも、たくさんの自動車入れる。一方、住民の

ほうが高齢化すれば、空き地が出てきますよね。

内海講師 やっぱり住むのに一番いいのは、住んでる人が増えることですよ。

D氏 だから、市役所だとか商工会議所なんかがね、作ればいいわけですよ。銀行から借りた金は、中へ入った人が返しますから、別に痛くもかゆくもないわけだ。損害も割合少ないですね、もし失敗したとしても。

B氏 確か市営住宅は、青森にもできましたよね、中心市街地にね。やっぱりまちなか居住の誘導効果が上がっているんですかね。

内海講師 誘導というか、公営住宅はやっぱり年齢層若いですから。それに、人も更新してくという効果もあります。そこに住むことに慣れてしまえば、またそこでもう1つ広がっていただける。

B氏 市営住宅は入居基準が厳しいんで、住みたくても住めない人ってずいぶんいる。

D氏 北のほうに相当大きな団地があるんですけど、それは一戸建てですね、全部ね。2階家はほとんどなくて平屋。学校の校庭3つも4つ分も、もっとですね、10個分ぐらい。そういう平屋の一戸建なんですよ。だから今度は、高層の市営住宅を作るべきだと思って。街の真ん中に。

B氏 日赤の跡地に持ってきますか。

D氏 病院が出て行くのも問題。

B氏 別の病院を持ってきますか。

D氏 足工大の医学部を持ってくればいい。

B氏 あそこなら、景色いいんですよ。サンフランシスコなんか、海が見えるところは高いんだから、足利だって山から平地が見えるほうが高く売れる。

D氏 足工大医学部にすればいい環境だ。

B氏 でも高齢者は山のぼりが大変。

B氏 いや。足工大も絵に描いてあったんだ。卒論にね。あそこ何かエスカレーターか何かみたいなのが、あれでのぼってくる絵がありましたね。

B氏 そうですね。斜行エレベーター。

B氏 あれをやったらすばらしい。

B氏 いや。機械式昇降装置のメンテナンス考えると採算がとれなくなる。

D氏 日赤の、これ耐震的に皆、もとの図面があって、見たんですけど、計算してるんですか。前のほうの古いのは、耐震基準が規定に達してないって言うけど、本当かどうか

調べた人いるんですかね。

B氏 それは私も存じませんが。

内海講師 ちょっとそこまでは。

D氏 駄目だったら補強すれば、まだもつ建物ですね。

B氏 日赤。

司会 じゃあ、すみません。そろそろ時間になりましたので、最後に何かもう1つ、せっかく来ていただいた内海さんに質問とか、あるいは学生諸君、何か聞いておきたいとか。いいかな。そろそろ。

D氏 1つだけ私言いたいんですけども、いろいろ鹿児島だとか、防府だとか遠くのほうの話がありますが、足利っていうのは、首都圏がすぐそばにあるわけで、距離的には本当、ほんの1時間あったら行く。だから同じ人口が減少しても、同じ率で減るとは限らないし、増えてる年もあるわけですよ。足利なんかは、行政そのものが何年かたつと、いくら減るってもう決め付けてるんですね。だから増やす方法っていうのは、すぐそばに首都圏っていうものがあるもんですから、ある意味では皆、働きに出ちゃうんだけど、こっちに戻ってくるのも近いんで、何か考慮に入るんじゃないかなと思いますけども。

内海講師 関東地方、足利もそうですけども、まさに東京から100キロ以内のところにある都市っていうのは、バックに大都市がありますから、それをうまく利用すれば、さっき申し上げました東北とか九州とかの都市に比べれば、やりようはまだいっぱいあると思います。

B氏 やりようありますよね。

内海講師 ええ。我々が実際回ってみても、こういう言い方は変ですけども、まだ関東は何とかなるというふうに思います。

D氏 何とかなる。

内海講師 東北担当から見ると、私は北関東担当なんですけども、うらやましいって言われる。いろんなこと提案して、要は市がやる気になってくれれば、やれることはいっぱいあるわけですね。

D氏 九州だの、北海道行きますとね、足利市から来ましたと言うと、向こうの人は東京から来たと言うんですね。我々もね、福岡から来る人は九州から来た。鹿児島から来ても、九州から来たと思ってるのと同じで。だから足利というのは首都圏だと思ってる。

E氏 最後、よろしいでしょうか。私どもも、ま、彼も一緒なんですけれども、このVAN-NOOGAもそうなんですけども、ちょうど大日様の西側からこっちの山の区域にあるんですね。今、一番の高齢化進んでるところで、十数年かけて住民を説得して区画整理をやって、そして人が住むようにして、人を増やそうということで、市のほうもやろうということで、中心市街地なものですから、道路用地とそれから緑地をまず買収しようということで、買収してきたんです。70パーセントぐらい買収して、現在、相当の虫食い状態になったところで、昨年、市長が交代いたしまして。やめるというわけじゃないんですが、休止しようということで。私どものほうと同じように、国道の50号のところも、中心市街地と一緒に区画整理をやろうと思ったんですけど、両方ストップしてしまったということで、約1年たったんですけども、市長はまったくお金をそこへ、ここへ使う気がない。私ども、促進協議会の者が区画整理の委員会があるんですけども、約10年かけて住民がこういう街がいいというものを、それこそ高さから屋根の瓦まで選んで、それができれば大日の周辺の歴史的な雰囲気を保った街が、できあがるという確信を持ってつくったものを、市長に要望書としてあげてあるんですけども、あげたところで市長が交代してしまってという状態になって、我々としては、茫然自失の事態。しかし1年間いろいろ考えてきたなかで、もう市はあてにならない。じゃあ、我々の力で何とかするほかないだろうというふうな考え方になりました。市の担当者からも、我々がやるべきことは、もうないんじゃないか。市長に言ってももう駄目なんだ。だから住民に民活で何とか考えてもらえないだろうかというようなことを、内々に言われているんですけども、果たしてそれができるものなのかどうか。いかなものでしょう。民活、市をあてにしないで、何かやることはできるんでしょうか。

内海講師 できるかどうかというのは、今ここで私がすぐにお答えはできないんですけども、ただ、区画整理というのは、決して市がやるというものではなくて、やっぱり住んでの方がやるものです。たとえば組合が施行者になってできることになってるわけですから。そこで、あとはお金の問題、市が出さないからというところを、どうクリアしていくかっていうところだとは思いますが、恐らく、何とも言えないが、市をあてにしちゃいけませんよとは言えないので。むしろ住民の方が一所懸命やることで、何とか市が主導ではないですけども、ある部分、市をどこかで動かせれば、メインを住民の意思でやれば、動かさないことではないと思うんですけど。

D氏 今、足利でね、歴史都市基本構想っていうのを出してるんです。先ほど出た歴史

まちづくり法案ですね。その20都市があって、足利は関東で2つあった1つなんです。それは締め切りが来年なんですけども、それが出ると文科省も応援してくれるわけなんです。そのなかで区画整理とそういう別な法律との整合性っていうのを、うまく取れるかどうかですね。

内海講師 区画整理も、いわゆる歴まち計画のなかに、組み込むことができます。

D氏 先ほど、その絵に出ました歴史都市構想イメージ。足利とそっくりな格好ですね。

E氏 歴史都市イメージ構想ね。真ん中に城があってね。そっくりだね。

内海講師 これですね。非常に字が小さいですけど、ここに土地再生区画整理事業というのも、事業名称に入ってますので。

B氏 これ自体は、どこの街でもないんですか。

内海講師 これはどこの街でもないです。

B氏 どこの街にもないんですか、これ。架空の街なですね。

内海講師 架空の街です。これは。

B氏 こういう街に、歴史的なものとか、区画整理とか、そういうものをいろんなものを取り合わせてやってみましょうっていう形なんですね。

内海講師 そうです。そうですね。

D氏 こういうモデル地区に足利がなっているので、比較的補助金も出やすいんですよ。区画整理と一緒に歴史都市の何か文化的な観光的なまちづくりっていうのを始めからできるわけですね。それと区画整理の法律があって、整合性が取れないと道幅が足りないとか、そういうことになるとうまく問題出ますけども。鏝阿寺の周辺に、奥の院通りっていうのがありますね。

E氏 ええ、ええ。

D氏 松の木が生えてる。ああいうのをね、そこに十文字に入ったら、かなりまわり、いろんなものがあとからできるだろうと思ってね、知恵がつくんです。

内海講師 今ですね。区画整理もこういう、特に街なかでやる区画整理というのは、がちがちの大きな区画整理とは違った、もう少し柔軟にやる区画整理っていう思想になってきてますから。ですから、いろんなことができます。

D氏 まちづくりがね、観光まちづくりができると思ってるの。だからね、あそこの坊さんが、あとで話しますけどね。

司会 議論は尽きませんが時間もありますし、遠方から来ていただいておりますので、そ

ろそろ終わりたいと思います。今、最後に内海さん、おっしゃいましたけど。身の丈再開発という言葉と、もう1つが柔らかい区画整理っていう言葉が、最近、キーワードになってます。ぜひ今、お話にあったように、柔らかい区画整理案の検討っていうことで、みていきたいと思います。

今回はまた、いろいろメニューを用意してございますので、また広報一覧を見られて、ご参加していただきたいと思います。では、内海さん、どうも長い間、ありがとうございました。それじゃあどうも、本日は雨の中、どうもありがとうございました。

会長 どうも、ありがとうございました。

司会 これで第1回目を終わりたいと思います。ありがとうございました。

地域活性化社会システム論 第2回公開講座

「日本の地域活性化事業の動き－地域の目線から－」

NPO カットジェーピー

早田吉伸 代表

司会

定刻になりましたので、22年度の社会活性化システム論、第2回目ということで、始めさせていただきます。本日は、カット・ジェーピーの早田さんをお願いしています。早田さんは、IT企業にお勤めの傍ら、まちづくりのための、いろんなNPO活動をされています。以前内閣府の地域活性化統合事務局に出向されていたというような経歴もお持ちの方です。ではよろしく願いいたします。

早田講師

お願いします。皆さん、こんばんは。カット・ジェーピーの早田と言います。ご覧頂くと分かるように私には、いくつか肩書きがありますが、本日はNPOの立場でお話をさせていただきますと思っています。

まず簡単に自己紹介します。本業は某IT企業で情報デザインの仕事をしています。国のIT政策に関わるような仕事をしていたご縁で、2005年から2007の間、内閣官房構造改革特区推進室と・域再生推進室に出向する機会を頂きました。その時に国の立場だけでできないことがあることを痛感して創ったのが、このカット・ジェーピーというNPOになります。この他にも大学で非常勤講師や研究員の機会を頂いたりしています。このようにビジネスセクター、行政セクター、NPO・サードセクター、大学セクターの立場で活動をしているわけなのですが、やっていることは同じで、社会課題を解決しながらソーシャルデザインを実施していくということです。

では早速本題に入りたいと思いますが、皆さんのここにこらえた参加の動機などを教えて頂けますか。具体的にすでに皆さんの活動のなかで、具体的に知りたいテーマなどがあれば、できるだけそれにフォーカスしたお話をしたいと思っています。」

中川会長

地域活性化っていうのは、我々もそれでやろうとしているんだけど、一体どんなことなのか、いろんなところで、どういうことをやってんだらうということをお話し願えれば幸いです。

早田講師

わかりました。まず地域活性化とうのはどういくことなのか。考えていければと思っています。産業面、財政面、人口面など様々な面で地域の状況を図る指標があります。ただ明確にどのような状態になれば地域が活性化したといえるのか、決まったものがあるわけではないです。私自身は、地域活性化とは個々人が定義するものだと思っています。そこで今回の講義が終わった後で、皆さん一人一人が地域活性化の意味を考えて頂ければと思っています。

ではまず私自身がどのように定義しているかという視点でお話を始めたいと思います。私は九州の佐賀県の出身です。いま出している写真は佐賀の商店街の写真です。私が高校生だった頃とは様子が一変しています。年に数回しか帰省しませんがその度に状況が悪化している印象を持っています。

こうした状況の原因の一つが郊外型のショッピングセンターの乱立です。地図でプロットしていますが、狭い範囲にどのくらい立地しているのか分かって頂けると思います。ただ今回はその要因探しをしたいわけではなく、こうした状態になった時の地域の人たちのマインドがどうなっているのかということについて共有できればと思います。決してこの状態がいいとは誰も思っていないわけです。でもどうしていいのか分からないというのが現状です。ただこれを仕方ないと許容している限り何も解決されないわけです。地域活性化の私自身の定義はこうした停滞感を打破して、そこに住んでいる人達が自分たちの住んでいる街に誇りを持って、ここに生まれて良かったって言って死んでいけるような環境をつくることだと思っています。

さてこうした考えを持つようになったきっかけが2005年から2007年にかけての政府への出向経験です。そこで構造改革特区と地域再生という二つの制度を担当しました。構造改革特区というのは地方の人たちが何か新しいことをやろうと思っても、省庁の規制があって新しいことができないという状況があったので、それを地域を限定して緩和してこうという制度です。地域再生というのは、そうした新しい取り組みを実施する時に各省庁の支援策が使いにくいものがあるのでそれをもっと地域にとって使いやすいものにしていくための仕組みです。特区で規制緩和をして、地域再生の財政面等で支援するスキームを運用していました。この制度の一番の特徴は、従来のトップダウン型の政策形成からボトムアップ型の政策形成へ転換しようとしたことです。つまり地方のアイデアとかを最大限生かせるように、地域主体で創意工夫ができるような環境を創りました。そして地域の現場に足を運び、そこで困っていることを解決するための方法を考えたり、また困っている

ことさえ分からない状況であれば一緒に考えたりすることをやっていたわけです。

これはまさに政策マーケティングです。民間企業で働かれている方は分かってもらいやすいと思いますが、まさに顧客視点の活動ですね。私はもともと行政の職員ではなく。民間からこの世界に入ったので行政の顧客視点の欠如というのに驚いたのですが、ここでは顧客視点で捉えたことを中心に政策形成していこうという活動を実施していたことになります。

そういう仕事を2年半ぐらいですね、やらせてもらいました。こういうことをやっていくうちに、だんだん違和感を感じ始めました。なんだか今の社会の構造がおかしいのではないかと感じるようになったのです。そしてこれは気づいた人が実際に行動していくしかないと思うようになりNPOを立ち上げることに繋がっていきました。大きく国を動かそうと思っても、なかなかそれは国自体は動かないので、気が付いた人が、自分の身の丈に合った活動をやっていくしかないと思っています。

地域の課題っていうのは、そんな簡単に解決できないです。いろんな課題が山積してるので。そしてそれは決して行政だけでは解決できないわけです。結局、誰かが行動を起こすしかない。そうした時に大切になるのが「人」とそのつながり「ネットワーク」や「コミュニティ」です。

そこでここからはいくつかの事例のスライドを見て頂こうと思います。まずはシブヤ大学の事例です。渋谷っていう街自体を1つの大学と見立てて、もしくは1つのメディアと見立てて、要は誰でもが先生になれるし、誰でもが学生になれる。だから街の人が先生になって授業をすることもあれば、有名なテレビに出てるような人が来て、授業することもあります。街にあるもの、すべてが大学のキャンパスになるというコンセプトの市民大学です。こうしたコンセプトが他の地域に様々な地域に広がっている状況があるようです。

次の事例は、世田谷ものづくり学校の事例です。これは廃校の跡地を利用して民間活用型で成功しているケースです。実は私たちのNPOもここでのいくつかの出会いをきっかけに生れたものです。そういう意味でも、やっぱりこういうつながりをつくる場があるっていうのは、すごく重要なのだなと思っています。

三番目の事例は、isb 公共未来塾という新しい事業についてです。これは現在の政権が取り組んでいる『新しい公共』の一環の取り組みになります。こうしたコンセプトはいまに始まったものではありませんが、まさに今時代に必要とされている概念だと思いま

す。これまでの公共っていうのは、担い手は官だけでしたと。行政マンが公共を担ってきたわけです。でも公共っていうのは、別に官だけが担うものじゃないですよ。こうした施策に基づき新しい公共を担える人たちを育成していきましょうっていう事業が立ち上がっています。私はそのうちの1つの事業体のサポートをしているところです。

四番目の事例は、銀座ミツバチプロジェクトの事例です。最近メディアなどでも取り上げられてるものですね。

ここからは私の取り組みについてご紹介します。

一番目の活動紹介は、地域のキーマンネットワークです。次の図のようなものです。

二番目の活動紹介は慶應義塾大学大学院システムデザインマネジメント研究科で行っているソーシャルデザインセンターの取り組みです。次の図のようになっています。

ここまでいくつかの事例をご紹介してきましたが、こうした事例から見えてくるものの中から何が大切なのかまとめてみたいと思います。

1つ目は目はビジョンが大切だということです。様々な立場の人たちがビジョンを提示してこんな街にしたいという思いを伝えて、周囲を巻き込んでいくことが大切です。

2つめはよそ者視点です。ご存じのように地域には様々なしがらみがあったり、これまでの積み重ねがあってそれらが当たり前になってしまっています。そうした状況を打破するためには、多様な視点が必要になってきます。

3つめはプロジェクト化していくことです。何か行動に結びつけないと物事は前に進みません。何をやるか明確に決めて、プロジェクトに落とし込んでやるっていうことをやらないと、物事前に進まないなと思っています。

4つめは教育の視点です。教育がコミュニティの核になるし、また地域のコンテンツになると考えています。

5つめは当事者意識をもつことです。他人事にしている間は何も変わりません。私自身様々なセクターに所属しているわけですが、こうなると誰も責められません。どこかで自分もその責任の一端を担っているわけですから。そう考えると多様なコミュニティに所属することが重要になってくるのではないかと思います。

最後に全体を俯瞰してみることも大切だと思います。皆さんは足利に拠点を持たれてるので、足利の視点っていうのが第一だと思いますが、1回ちょっと俯瞰をしてもらって、よそから足利ってどう見えてるんだろうとか、もしくは、NPOのセクターの方だったら、ちょっと俯瞰をしてもらって、行政の人たちって自分たちのことをどう思ってるん

だろうとか。そういう視点を持ってもらうっていうのが、すごく重要だなと思っています。」

ここまで地域活性化に関する問題意識を共有させて頂いた上で、事例や私自身の活動の紹介をさせて頂きました。ぜひこれをご縁に何か皆さんと一緒にディスカッションして、何か新しいことが、ここから生まれてくるといいなと思っています。まずは、私からの一方的なお話はここまでとさせていただきます。どうも、ありがとうございました。

■Q&A

司会

どうもありがとうございました。実は私、早田さんとお会いするのは、今日で2回目なんです。

早田講師

飲み屋以来ですね。新宿の。

司会

確か・・・というぐらいのものでして去年この公開講座をやり、次年度はどういう方に講師にお願いしようかと考え、「やっぱりNPOの方を」と思いまして、昨年暮れにお願いしたところ、快くOKしていただきまして、本日の講演になりました。こういう経緯ですから、ぜひこれを機会に地域活性化の全国ネットワークがつくれたらと思っています。

早田講師

そうですね。

司会

それからもう1つ紹介しておきますと、今、KTMのメーリングリストが1,600です。あの名称は、KTMでいいんですけど。

早田講師

KMTです。

司会

KMTといきなりいってもよくわからないと思いますが、内閣府の木村企画官の頭文字Kをとった全国的な地域活性化の活動をしている人たちの集まりがあります。木村さんは、昨年NHKの「プロフェッショナル」という番組に取り上げられたことがあるのでご存知の方もいるかもしれません。1,600人も会員がいて、毎日どんどん会員の活動に関するメールに入るわけですから、メールを読む側にすれば、正直言えば、ちょっと大変な部分も

ない訳ではない。

早田講師

あると思います。

司会

ただ、地方で1人で頑張ってる人とか、少数で頑張ってる方が、メールでこんな活動をしているという紹介をする。そうするときと何人かの人がリターンしているわけですね。

早田講師

しますね。

司会

そういうなかで、急に元気になる人もいたりということがありますので、これを機会にKMTのほうにも、入れるわけですね。

早田講師

ご希望の方がいらっしゃれば。

司会

というようなこともあります。そんなところも含めて、早田さんの活動の一端を紹介させていただきました。じゃあ、今の早田さんの話題に対して、ぜひディスカッションという形でお願いしたいと思います。よろしく申し上げます。話題のどこからでもいいと思います。時間も限られておりますので。

早田講師

そうですね。もう雑談でいいと思います。雑談、重要だと思っているので。

司会

ちょっと私の場合から始めます。この公開講座は、去年はかなりやっつけでやりまして、VAN-NOOGAさんとの共催で何とかやれてはいるんですが、結構、段取りもそれなりのことがありますので、「今年はやめようかな」と、本当はちょっと思っていたんですね。そして、正月ですが、Oさんに会って、「どうしようかな」って言ったら、「やっぱりやったほうがいいんじゃない。継続してるのが大事だよ」っていうような言い方をされました。「ううん、まあそうだな。やっぱり1回だけで終わるのも、ちょっと恥ずかしいし」なんて思って、ということで続けたという経緯もあるので、そういうふうに動機付たOさん、ひと言。

O氏

はい。よろしくお願いします。

早田講師

お願いします。

O氏

話を聞いて、もうちょっと何か、プロジェクトの方向性を持って進めてたのかなと思っていたら、意外とここと同じで手探りしながら、見つけたっていう感じがするんですが。

早田講師

もう全然、手探りです。外向き、外に対しては多少戦略的なことを言っておるんですけど、もう全部偶然です。偶然の産物以外の何ものでもないです。

O氏

意外とね、先に計画をしっかり立てて、人を集めてやってやると、スタートはいいんだけど、尻つぼみになるケースもあるので。

早田講師

うん。なりますね。

O氏

あえてそのほうが、あとから盛り上がったほうがいいみたいですね。

早田講師

今どきのプロジェクトって、たぶんそんな時代だと思います。何かきっちり計画を立てて、事業計画書をつくって予算を集めて、何かするみたいなもう時代じゃ実はなくて、とんがったことを、面白がって誰かが始めちゃうと、後追いでいろんな人が手伝いたいって言うってくれるし、お金も集まってくるではないでしょうか。何か始めるときは、やっぱり面白がっている仲間と、何か始めちゃうっていうのが正解だなっていう気が、僕はしています。

O氏

ありがとうございます。まず行動計画からですね。

早田講師

そうですね。面白がったほうがいいと。

A氏

関連して、一応そこには、いわゆる公の金が入ってないんですね。

早田講師

銀座は入ってないです。

A氏

うん。それが成功のもとじゃないかと思うんですね。要素の1つね。要因じゃないかと思って。あんまり、入るとね、どうも変なふうになる可能性がある。

B氏

東京で言うと三宅坂のところの、旧社会党本部の上に、昔から養蜂場があったんですよ。あそこで養蜂やってて、実は東京のハチって、結構昔からあるんです。

早田講師

あ、そうですか。

B氏

銀座は、非常に新しかったんだけど、実はこの街でもね、すぐそばの軒のこんなところにね、日本ミツバチの巣があったんです。

早田講師

へえ。

B氏

それでミツバチなんで、やっぱり怖いから、業者が来て取ったんですけど。普通、西洋ミツバチなんですよ、当然の話なんですけど。日本ミツバチは、こういう箱に入りませんから。それでね、自分つくったんです。実は3升ぐらいの、ミツバチの蜜が採れたんですね。残念ながら、西洋ミツバチと違って、ゼリーができないのでね。だけど、専門家に言わせると、いくつかのミツバチのグループがあるそうなんですよね。だからそういうような特殊な、ミツバチの甘いい話かと思うんですよ。

早田講師

いい話ですよ。

司会

今、栃木の話が出たので、ちょっと1人ご紹介します。今日、初めての参加なんですけど。僕のもと同僚ですが。新聞を見て、今日、参加してくれました。ちょっと栃木として何かひと言ありますか。

C氏

生まれ育ったのは栃木市です。知り合いで映画祭とは別に、観光目的だとは思いますが船を今、やってまして、操縦とか企画とかやってる人は、学校の先輩で、もう50過ぎ

の方なんですけど、そういうのを地元の人が、いろいろ考えてやっている。先ほどから、「外が俯瞰して」とか言われてますけど。やっぱり地元の人なりの考えっていうのはあると思うんですけど。そういうのも、いろいろ含めてやれることからやっていけばいいのかなと思ったんですけ。

早田講師

そうですね。結局、最終的にやるのは地元の人なので、よその人が何かね、できることないじゃないですか。ただ、基本は何かの話を整理してあげるとか、引き出してあげるっていうことはできるかなと思ってます。そもそも地元の人、僕はたまたま佐賀なんですけど、佐賀の人に佐賀の自慢話をしようとしても出てこないんです。でも、よその人からすると、これってこのへん、何かうまいところあるんですかとか。普段どういうところで遊ぶんですかとか聞いてると、いや、実はホテルのすごくきれいなところがあるんだよとか、いう話になったりするじゃないですか。この地方は無農薬で米をつくってるから、10月ぐらいまでホテル飛ぶんだよねとかっていう話とか、さっとされるじゃないですか。

東京の人からすると、10月までホテルが飛んでるのが見れる場所なんて、そんな世の中ないですよ。それだけでも、ああ、見てみたいとか、行ってみたいとかって話になるじゃないですか。何かそういう地元の人たちから見たら当たり前なんだけど、それってそういう見方ありますよということを書いてあげると、1つの全然違う立ち位置だからこそ書いてあげられるのかなっていうところもあって。

佐賀を僕は、半分地元ではあるんですけど、やっぱりこっち側にいると、こっち側の感覚を持っているので、何かそういう役割っていうのは、1つあるのじゃないかな。そのために俯瞰するのは、外の人の方がしやすいのかなっていうところはあるんですけど。

何か僕が、こういうまちづくりのNPOの方々のミーティングに行って、半分ファシリテーションですよ、みたいなことをだいたいまちづくりのNPOの方とは、だいたいやります。飲み会なんですけど、半分飲み会なんですけど、飲んで、街自慢をしてもらって、どこのおじさんがこのへんで元気なおじさんなんですとか。とかって言うと、ああ、あの人とあの人すごい、この街でがんばってるキーマンの人なんだよとか。とかって言うと、その人たちと話をして、どういう街、どんな問題があるんですかとか。そうやって何か、暗黙知を形式知化する。ちょっと学問的に言うと、そういうことになっちゃうんですけど。そういう役割をよそ者っていうか、僕らは持っているんだろうなと思ってるので、僕なりに今日は、できるだけそういうことを積極的にやっていけるようなことはしたいなと。

B氏

佐賀は確か、数年前ぐらいに、日本で一番場所のわからない県だった。地図で指してもらえない。

早田講師

そうだと思います。

B氏

今は後ろから、佐賀は4位ぐらいになってますよね。今、トップになってるのが群馬県です。2番目が栃木県です。北関東っていうのは、わかってもらえない。それに島根県、鳥取県っていうのがわからないんですね。だから地図上に示すのにね、佐賀県は、堂々ともうベスト5を抜いたかどうか、それは佐賀の・・・

早田講師

がばいばあちゃんですね、はい。

B氏

というようなベストセラーが出たことも大きな原因。本来から言うと、佐賀県なんて結構有名なところだけど、でも佐賀みたいに3つの県に接してるんだけど、単独の県だったらやっぱり長崎県みたいなのがわかりやすい。だけど、佐賀は今、全国区になっちゃっている。本来がもともと全国区ですよ。鍋島藩っていうのは。

早田講師

そうですね。

B氏

あれは、長崎から外国へ出てた佐賀の焼き物で有名なんだから。それから見れば、もともと全国区だけど、しかし、そこに住んでる人は、意外と自分のところは評価しないんですよね。

早田講師

そうですね。しないですね。だから、お国自慢がいいかどうかわかんないですけど、でも考えてみると、自分の親が自分の街のことを、誇りに思っていない街の子どもたちが、自分の土地のことを誇りに思うはずはないじゃないですか。

B氏

そのとおりです。今、栃木って言いますとね、巴波川の船の、高瀬舟の話です。ただし実は巴波川を観光名所にしようっていう決定が市議会が出たんですね、昔。できなかった

んです。そういうような文化財もできなかったことがある。

早田講師

うん。そうですね。

B氏

たとえば柳川がそうですよ。柳川の運河のを埋め立てるっていう計画だったんですよ。それを柳川の1人の市の職員が、自分で柳川のあれを掘ったんですよ。そういうような、本当に小さな努力から、もしかしたら守られるわけ。

早田講師

そうですね。小樽もそうですよね。

B氏

小樽は小樽運河を守る会です。

早田講師

そうですね。

ちなみに、どんなNPO活動をされるんですか。まちづくりNPOですか。

司会

どんな活動をしてるかっていうご質問ですが。

A氏

飲むことかな。

一同

笑い。

早田講師

重要です。ベースはそこにあると思ってるんで。

B氏

若者もいるけど、ばか者は、もういっぱいいるんだ。なかなか、ばか者は外に出られないんでね。ははは。でもなかなか1人で考えてもですね、全然先に進まないですよ、何でも。頭のなかでは、いろんなプロジェクト考えても、具体化しないわけですよ。今、私は「相田みつを記念館」の事務局長をやっているんですけども。これが、1つの形としての委員会をつくるために足利市の名士を回ってですね、皆さん会員になってもらったの。そうなってくると仲間ができて、1つの目的ができて、そこに集まってくるわけ。だから、「相田みつを記念館」だけじゃなくって、ほかのものも1つのプロジェクトとして、

メンバーを加えてくると、動きが出てくると思います。そういう関係になってんじゃないかなと思ったですね。

早田講師

そうですね。1人では、なかなか物事は難しいですね。

D氏

この「相田みつを記念館」っていうのは、だいたい年間20万人ぐらい集めれる大きさになってる。

早田氏講師

すごいですね。

D氏

ちょうど市の90周年記念とぶつかって、今ちょっと運動費はストップしておりますけど、これがだいたい5、6億円でできるんです。それが建つと観光客が、足利がだいたい200万人ぐらいかな、年間で。その1割でも20万人なんです。20万人が2、3千円置いていってくれば、億のお金になってくるわけですね。だから、そういうものが。これは1つの例ですけども。ほかのプロジェクトもできれば、活性化に少しは役立つんじゃないかなと思って。

早田講師

確かに。

A氏

ちょっと話が変わりますが、先ほど明治とかいう話がちょっとありましたよね。

早田講師

ええっと、官僚制の話ですかね。

A氏

いや、日本のいろんな地域の問題を語るときに考えたことなんですけど、基本的には明治で1つ大きく崩れたんですよ。そして、終戦で、もう一度壊されたっていうこともありますけども。そういう状況で、ずっと今のままのようなことが進んでいる、まちづくりが進んでいるんだけど、いろいろ背負ってるものは、続いている。たとえば近世、江戸時代で言えば、現代に続く相当のことが実現してたいと、思うんですね。だから、それでここ足利に住んでる人たちも、歴史があるから、住民のなかには、ずうっと古いものが入っているんですね。だから京都なんかは、典型的な文化遺産ですよ。そういうことを

考慮しないとイケない。ベースの違うところに、外国のいろんなものに乗っけても話が進まないところがある。もう少しいろいろ注意深く対応しないとイケない。足利にいと特にそう思うんですけどね。それで、それがいいとか悪いとかっていうのじゃなくて、それをきっちりに見極めながらやらないとね。

早田講師

わかります。

A氏

だからそういうときに、いろいろ人材とかネットワークが、大事だと思うんだけど、あまりネットワークにぐに集中するとね、土台が全然違うところで、何か頭のなかだけで回転してしまう恐れがあるんじゃないかっていう危惧をちょっと持つんですけどね。それは非常に重要なことなんだ。だから、今後の地域っていうのは、もう少し、自らもう少し自分の昔のよさも見つけられるのかもしれないですね。そんなところでね、足利ではそのへんをどうするか、今、私個人的にはいろいろ悩んでいるところなんですよ。

理屈は、私も学生にも言うんだけど、まさに一番大事なのはそこなんで、そこを抜くと計画なんていうのは、すっとなじやいましたからね。「将来にわたって計画を立てるなんていうのは、一体何なんだ」っていうことになる。先ほどもちょっと話がありましたけども。だからそういうことだけじゃなくて、今、地元の人たちもどうしたらいいかっていうことが大事でして、昔のことを調べてる人もいたりしてね。だからそういう人たちと連携していこうかなと思ってるんですが。

早田講師

いいと思います。

B氏

新しい公共っていう、さっきの話ですが、1のセクター、2のセクター、3のセクターっていうようにおっしゃいましたが、NPOについてです。NPO自身が、アメリカでできた制度ですよ。フランスにはNPOないですよ。これは国家が全部やります。

早田講師

そうですね。大きな差です。

B氏

ですから国によっても、違いますね。制度自身が、システムが違うわけだけでも、アメリカではだいたい2,000万人の雇用が、NPOによってつくられてる。日本においては、そ

こが全然なくて NPO 法人だけはできては、消えている。雇用というような 1 つの経済的な要素のサポートもされてないのが、実際の NPO の現状ですね。

早田講師

そうですね。そうだと思います。

B 氏

そこで、フィーという単語に「会費」っていう感じが出ているのは、もともとアメリカにおける税金はフィーだってことです。ヨーロッパにおいてはフィーはありませんから、そこら辺の基本的な制度が、少し違う話なんだけど、どうでしょうかね。

日本において NPO 法人のいろいろな可能性としては一ここも NPO 法人なんだけどー本当に今、安直なっています。「公」っていうのは、「お天道さんが見てる」っていうのが「公」だっていう部分もあるわけですよ。その「公」の部分のお考えをちょっと教えてください。

早田講師

「公」を、どうとらえるかっていうことですか。ううん、そこはちょっと難しい。何をもって公というかっていうのは、難しいんですけど。少なくとも今の政府だとか、自治体も含めた政府がやってることっていうのは、「公の事業」なんだろうなというふうには思っていて、先ほどご指摘があった、じゃあ NPO はそれを担えるのかみたいな話っていうのは、今、まさに議論してるどころというか。これはたぶん、NPO 側が考えなきゃいけないところでもあると思うんです。自分たちがどうなりたいたっていうこと。

アメリカ型の NPO っていうのは、確かに寄付で成り立っていて、それこそ大きな基金を持ってる財団とかが、NPO に対してお金を当然出しますし、NPO 自体の規模がまったく違うんですよ。たとえば 1 万人いる NPO だってあるわけですよ、アメリカの場合は。ただ、やっぱり寄付型の NPO っていうのは、僕はなかなか日本では成立し得ない、要は日本人が寄付をしないからですね。しかも、しないと思います。今、寄付の文化を何とかしようとかって話がありますが、僕はそんな寄付文化にはならないと思います。ただ、あり得るとすると、たとえば神社とかに名前刻むじゃないですか。寄付というか、お金を出して。要はああいう形っていうのは、プロジェクトベースになると思うんですけど、あり得るんだろうな。

要は何かの事業に対して、コミットしてくれる人は、NPO に対してはないかもしれないけど、何かの事業に対しては、コミットしてくれる人はいるかもしれないよね。ただ、

そういうお金の集め方があるかもしれないんですけど、おっしゃったみたいにアメリカみたいなモデルはあり得ませんねと。

今、僕らが模索をしたいなと思っているのは、イギリス型の NPO で、イギリス型の NPO とアメリカ型の NPO の何が違うかって言うと、イギリス型の NPO って基本的に、もうちょっと小さいんですけど、要は行政の仕事を請け負ってるんです。要は、アメリカ型の NPO っていうのは、パブリックなものをやるっていうよりも、やっぱり会社とほとんど同じなんですよね。要は、配当の仕方が違うだけなんですよ。ただ、イギリス型のやつ、この間、結構今、東京でいろんなシンポジウムをやっていて、イギリスの人たちが、やっぱりよく来るんですけど、どうやって食ってるのかって言うと、ほとんどがやっぱり皆、行政の事業なんです。それしかやっぱり僕は、もうあり得ないんだろうなとちょっと思っていて。もし強い NPO をつくる、で、それはどっちがいいかです。

NPO を使って政府のガバナンスを、ちょっと弱めることによってバランスを取らせるのか、いやいやもう政府にどんどん強くなってもらって、全部お金とか持ってってもらって、政府に全部管理してもらいましょうよっていう世の中がいいのか、どっちがいいんですかっていう話になってくるんだと思うんですね。僕自身は、多少、何でしょうね。たとえばそのへんの道路に、ネコの死体がありました。普通だったら、たぶん役所に電話して、何とかしてくれって言うわけじゃないですか。でもひよっとすると、これは自分たちの街だと思えばそのくらいのことは、わかんないですけど、僕もできるっていう自信はないですけど、自分で処理を、自分の家の前だったらですよ。何とかしようかっていう人が、いてもいいんだろうなと。そういう世の中にするためには、全部がお金、税金払ってる分だけ、全部政府にやってくれっていう。要は 2 極構造っていうのは、まずいんだろうなと。要はやっぱり、自分たちでできるところは、自分たちでやりましょうよと。そのへん、調整用に NPO がありますよねと。皆でお金を出し合って、何か自分たちのことをやりましょうよと。

どうしてもできないこと。たとえば道路をつくったりだとか、っていうことはひよっとすると、やっぱりガバメントにお願いしましょうよみたいな、そういう構造になっていかざるを得ないんだろうなというのが、今のところの僕のイメージで。これから日本人が模索しなきゃいけないんです、1 人 1 人が。

B 氏

福島の矢祭町なんかは、公共がやる道路まで、やってしまうようなものがある。今おっ

しゃったのは、都市の計画のときに、ロンドンはそういう NPO が入る。だけど、もともとあれはメーカーを守ろうとする NPO がもともと始まりでしょうから、2つあるんだろうと。今の場合は、新しい形は、都市再開発を全部 NPO やって、かなり力を出さそうっていうが、今たぶんイギリスの NPO のやり方なんでしょうね。だからアメリカは、まったく違うやり方ですね。

早田講師

違いますね。そこは。

E 氏

江戸時代っていうのは、官の関与する部分がものすごく少なかったわけですから、「江戸の町は町人の町で、いわゆる今の市役所の仕事は、大半は市井の人間がやっていたんだ。だからこれからのまちづくりは、官から市民がその分を取り戻すことにあるんだ。」って言っている方がいましたけど、そういう方向なのかなと思うんですね。結局、官と民っていうものをはっきり仕分けして、明治以降ものすごく効率のいい社会をつくって見たんだけど、今度はそれが行き詰ってしまった。そうして今度は、ファジーな部分を担う存在がいるんだっていうのは、今の状況かもしれませんね。

早田講師

そうだと思います。

B 氏

昔、江戸時代までは、4万の自治体があったんですよ。それで明治時代に7,000自治体に変更するんです。そして昭和の大合併において3,000自治体になるんです。そして三位一体改革で、1,500自治体になるんですね。減るのがいいのかどうかっていうのは、極めてわからない話ですね。

早田講師

そうだと思います。

E 氏

そうですね。フランスあたり、まだ基礎自治体の数が何万だったかな。3万ぐらいあったのかな。そんな感じですからね。だから、本当にそういう意味で言うと、ちょっと日本の場合、官の関与が強すぎるんでしょうね。

早田講師

そうですね。自分たちの街っていう感じに、どんどんなっていないじゃないですか。どんどん人ごとになっていくじゃないですか。大きくなればなるほど。

B氏

こんなこと言っちゃ大変失礼なんだけど、高山市がね、1つになるなんてこと、ちょっと考えられないから。飛騨の高山。日本で一番面積の多い市です。

早田講師

そうですね。

C氏

先ほど出た、ネコの死体誰が片付けるかって話があったんですけど、私、自治会の役員を8年やってるんですよ。そういう問題は、全部自治会に来ましてですね。ごみを、冷蔵庫を田んぼのなかへ捨ててってですね、それをボランティアで片付けるわけ。それを8年間やってる。だからそういう意味では、街がきれいになって、ごみ捨て所とか、防犯灯とかっていうのを、常に自治会で管理してますんで。

早田講師

すばらしい。

C氏

市はもう、ごく少ない人数でお願いするだけで、圧倒的多数のことは自治会の会員できれいに。市の広報なんかも、自治会で配って。市がそれを郵送したり配るっていうと、膨大な金がかかるわけですよ。それを自治会で負担して。それ皆、ボランティアですね。

早田講師

ああ、すばらしいですね。

E氏

私、アパート借りましたけど、重要事項説明書に自治体に参加することって、入ってましたからびっくりしましたけど。

C氏

それからお祭りとかそういうとき、寄付集めに行きましたしね。私のほうの町内なんか、お祭りだけで200万円ぐらい集まった。1軒1軒集めて、お祭りをやるわけですね。子どもが来たり、屋台があったり、焼き串やったりして。にぎやかに毎年やってるわけ。これは膨大な、何て言うんですかね、ただ仕事でね、くたびれちゃう。続かない、続けるのがやっとなの。

早田講師

だから、そういうのがいいとするのか。この間、昨日たまたま神戸の人と話をしている、神戸で若い夫婦が引っ越してきて、要は「町内会にね、入ってください」という案内が来て、不動産屋に文句を言いに来たらしいんですよ。要は、不動産での契約書のなかに、町内会に入れってという記載がないのに、何で入んなきゃいけないんだと。でも、僕も田舎者なんで、町内会、当然ありますし、回覧板が回ってるし、お祭りもあったわけじゃないですか。それが当たり前。

で、日本が何でいろんな研究者の考え方があるんですけど、それもソーシャルキャピタルって今、一応言われたりするんですけど。やっぱりその暗黙の信頼感があるわけじゃないですか。それによって何となく契約とか、がちがちにしなくたって、信頼関係で取引ができたりする世の中だったのが、いや、町内会に何で入んなきゃいけないって、不動産屋に怒鳴り込んでくる人たちが、今、大都市圏は皆そうですよ、だから。ただ、どんどんそうなってくると。

C氏

足利でもね、自治会入らない人多いよ。

早田講師

あ、そうなんですか。

C氏

連絡事項が行かないもんだから、ごみを捨てる日にちがわかんないで、とんでもないときに捨てたりですね。1軒1軒配っても、税金払ってるんだから、そういうようなのは、勝手にやってくれるのが当たり前だっていう人が、大勢いるんですよ。

早田講師

なるほど。

B氏

コミュニティの、要するに崩壊なんですね。

早田講師

コミュニティの崩壊でしょうね。

B氏

コミュニティの崩壊が、今の1つの問題になっている。大都市圏と地域では違うけど大都市地域は、コミュニティは面倒くさすぎて嫌だっていう。都市に住んでるのは、干渉

を受けないとかっていうことも、ものすごい重要なことだけど、本当にコミュニティが壊れちゃったら、さっき先生がおっしゃったように、江戸時代っていうのは、実は本当はコミュニティが直接町の経営をやって、このぐらいの街は村役人というのが治めてたんですよ。役人たちが治めてたんじゃないで、本当に自治で治めてた。コミュニティが、明治以降にずうっと壊されてきたから、当然今もおっしゃったような町内費払うのが、どこの法律に項目あるかっていう話になってくるんですよ。

C氏

特にアパートとか、マンションがよく把握できないんですね。地域に、コミュニティに入っていないですね。昔から1軒ずつあった人はもう誰が何やったかよくわかっていますから、協力するんですけども。特にアパートとか、それから最近は外人だけのアパートとかですね、そういうのがありますしね。

司会

さて、時間のほうがまいりましたので、最後に会長、ひと言締めていただけますか。

中川会長

今日は本当にお忙しいところ、ありがとうございます。いろいろ、国、全国、それからNPOのレベルまで、いろんな事例とか見られて、本当にありがとうございます。

早田講師

ありがとうございます。

中川会長

これに懲りずに、足利をぜひ。

早田講師

呼んでください、また。

中川会長

足しげく。こちらもご招待なんかしなきゃいけないんでしょうけども。また関心を持っていただいて。我々もなかなか、地元でいろいろやることで精一杯で、全国のネットワークになかなかつながる活動ができてないんですけども。またそのへん、いろいろ助言をいただいて。

早田講師

ぜひぜひ、おせっかいさせてもらいます。

中川会長

本当に今日はありがとうございました。

早田講師

ありがとうございました。

司会

はい。じゃあこれで第2回目をお開きにします。どうもありがとうございました。

地域活性化社会システム論 第2回公開講座

「日本の地域活性化事業の動き－地域の目線から－」

NPO カットジェーピー

早田吉伸 代表

司会

定刻になりましたので、22年度の社会活性化システム論、第2回目ということで、始めさせていただきます。本日は、カット・ジェーピーの早田さんをお願いしています。早田さんは、IT企業にお勤めの傍ら、まちづくりのための、いろんなNPO活動をされています。以前内閣府の地域活性化統合事務局に出向されていたというような経歴もお持ちの方です。ではよろしく願いいたします。

早田講師

お願いします。皆さん、こんばんは。カット・ジェーピーの早田と言います。ご覧頂くと分かるように私には、いくつか肩書きがありますが、本日はNPOの立場でお話をさせていただきますと思っています。

まず簡単に自己紹介します。本業は某IT企業で情報デザインの仕事をしています。国のIT政策に関わるような仕事をしていたご縁で、2005年から2007の間、内閣官房構造改革特区推進室と・域再生推進室に出向する機会を頂きました。その時に国の立場だけでできないことがあることを痛感して創ったのが、このカット・ジェーピーというNPOになります。この他にも大学で非常勤講師や研究員の機会を頂いたりしています。このようにビジネスセクター、行政セクター、NPO・サードセクター、大学セクターの立場で活動をしているわけなのですが、やっていることは同じで、社会課題を解決しながらソーシャルデザインを実施していくということです。

では早速本題に入りたいと思いますが、皆さんのここにこらえた参加の動機などを教えて頂けますか。具体的にすでに皆さんの活動のなかで、具体的に知りたいテーマなどがあれば、できるだけそれにフォーカスしたお話をしたいと思っています。」

中川会長

地域活性化っていうのは、我々もそれでやろうとしているんだけど、一体どんなことなのか、いろんなところで、どういうことをやってんだらうということをお話し願えれば幸いです。

早田講師

わかりました。まず地域活性化とうのはどういくことなのか。考えていければと思っています。産業面、財政面、人口面など様々な面で地域の状況を図る指標があります。ただ明確にどのような状態になれば地域が活性化したといえるのか、決まったものがあるわけではないです。私自身は、地域活性化とは個々人が定義するものだと思っています。そこで今回の講義が終わった後で、皆さん一人一人が地域活性化の意味を考えて頂ければと思っています。

ではまず私自身がどのように定義しているかという視点でお話を始めたいと思います。私は九州の佐賀県の出身です。いま出している写真は佐賀の商店街の写真です。私が高校生だった頃とは様子が一変しています。年に数回しか帰省しませんがその度に状況が悪化している印象を持っています。

こうした状況の原因の一つが郊外型のショッピングセンターの乱立です。地図でプロットしていますが、狭い範囲にどのくらい立地しているのか分かって頂けると思います。ただ今回はその要因探しをしたいわけではなく、こうした状態になった時の地域の人たちのマインドがどうなっているのかということについて共有できればと思います。決してこの状態がいいとは誰も思っていないわけです。でもどうしていいのか分からないというのが現状です。ただこれを仕方ないと許容している限り何も解決されないわけです。地域活性化の私自身の定義はこうした停滞感を打破して、そこに住んでいる人達が自分たちの住んでいる街に誇りを持って、ここに生まれて良かったって言って死んでいけるような環境をつくることだと思っています。

さてこうした考えを持つようになったきっかけが2005年から2007年にかけての政府への出向経験です。そこで構造改革特区と地域再生という二つの制度を担当しました。構造改革特区というのは地方の人たちが何か新しいことをやろうと思っても、省庁の規制があって新しいことができないという状況があったので、それを地域を限定して緩和してこうという制度です。地域再生というのは、そうした新しい取り組みを実施する時に各省庁の支援策が使いにくいものがあるのでそれをもっと地域にとって使いやすいものにしていくための仕組みです。特区で規制緩和をして、地域再生の財政面等で支援するスキームを運用していました。この制度の一番の特徴は、従来のトップダウン型の政策形成からボトムアップ型の政策形成へ転換しようとしたことです。つまり地方のアイデアとかを最大限生かせるように、地域主体で創意工夫ができるような環境を創りました。そして地域の現場に足を運び、そこで困っていることを解決するための方法を考えたり、また困っている

ことさえ分からない状況であれば一緒に考えたりすることをやっていたわけです。

これはまさに政策マーケティングです。民間企業で働かれている方は分かってもらいやすいと思いますが、まさに顧客視点の活動ですね。私はもともと行政の職員ではなく。民間からこの世界に入ったので行政の顧客視点の欠如というのに驚いたのですが、ここでは顧客視点で捉えたことを中心に政策形成していこうという活動を実施していたことになります。

そういう仕事を2年半ぐらいですね、やらせてもらいました。こういうことをやっていると、だんだん違和感を感じ始めました。なんだか今の社会の構造がおかしいのではないかと感じるようになったのです。そしてこれは気づいた人が実際に行動していくしかないと思うようになりNPOを立ち上げることにつながっていきました。大きく国を動かそうと思っても、なかなかそれは国自体は動かないので、気が付いた人が、自分の身の丈に合った活動をやっていくしかないと思っています。

地域の課題ってというのは、そんな簡単に解決できないです。いろんな課題が山積してるので。そしてそれは決して行政だけでは解決できないわけです。結局、誰かが行動を起こすしかない。そうした時に大切になるのが「人」とそのつながり「ネットワーク」や「コミュニティ」です。

そこでここからはいくつかの事例のスライドを見て頂こうと思います。まずはシブヤ大学の事例です。渋谷っていう街自体を1つの大学と見立てて、もしくは1つのメディアと見立てて、要は誰でもが先生になれるし、誰でもが学生になれる。だから街の人が先生になって授業をすることもあれば、有名なテレビに出てるような人が来て、授業することもあります。街にあるもの、すべてが大学のキャンパスになるというコンセプトの市民大学です。こうしたコンセプトが他の地域に様々な地域に広がっている状況があるようです。

次の事例は、世田谷ものづくり学校の事例です。これは廃校の跡地を利用して民間活用型で成功しているケースです。実は私たちのNPOもここでのいくつかの出会いをきっかけに生れたものです。そういう意味でも、やっぱりこういうつながりをつくる場があるっていうのは、すごく重要なのだなと思っています。

三番目の事例は、isb 公共未来塾という新しい事業についてです。これは現在の政権が取り組んでいる『新しい公共』の一環の取り組みになります。こうしたコンセプトはいまに始まったものではありませんが、まさに今時代に必要とされている概念だと思いま

す。これまでの公共っていうのは、担い手は官だけでしたと。行政マンが公共を担ってきたわけです。でも公共っていうのは、別に官だけが担うものじゃないですよ。こうした施策に基づき新しい公共を担える人たちを育成していきましょうっていう事業が立ち上がっています。私はそのうちの1つの事業体のサポートをしているところです。

四番目の事例は、銀座ミツバチプロジェクトの事例です。最近メディアなどでも取り上げられてるものですね。

ここからは私の取り組みについてご紹介します。

一番目の活動紹介は、地域のキーマンネットワークです。次の図のようなものです。

二番目の活動紹介は慶應義塾大学大学院システムデザインマネジメント研究科で行っているソーシャルデザインセンターの取り組みです。次の図のようになっています。

ここまでいくつかの事例をご紹介してきましたが、こうした事例から見えてくるものの中から何が大切なのかまとめてみたいと思います。

1つ目は目はビジョンが大切だということです。様々な立場の人たちがビジョンを提示してこんな街にしたいという思いを伝えて、周囲を巻き込んでいくことが大切です。

2つめはよそ者視点です。ご存じのように地域には様々なしがらみがあったり、これまでの積み重ねがあってそれらが当たり前になってしまっています。そうした状況を打破するためには、多様な視点が必要になってきます。

3つめはプロジェクト化していくことです。何か行動に結びつけないと物事は前に進みません。何をやるか明確に決めて、プロジェクトに落とし込んでやるっていうことをやらないと、物事前に進まないなと思っています。

4つめは教育の視点です。教育がコミュニティの核になるし、また地域のコンテンツになると考えています。

5つめは当事者意識をもつことです。他人事にしている間は何も変わりません。私自身様々なセクターに所属しているわけですが、こうなると誰も責められません。どこかで自分もその責任の一端を担っているわけですから。そう考えると多様なコミュニティに所属することが重要になってくるのではないかと思います。

最後に全体を俯瞰してみることも大切だと思います。皆さんは足利に拠点を持たれてるので、足利の視点っていうのが第一だと思いますが、1回ちょっと俯瞰をしてもらって、よそから足利ってどう見えてるんだろうとか、もしくは、NPOのセクターの方だったら、ちょっと俯瞰をしてもらって、行政の人たちって自分たちのことをどう思ってるん

だろうとか。そういう視点を持ってもらうっていうのが、すごく重要だなと思っています。」

ここまで地域活性化に関する問題意識を共有させて頂いた上で、事例や私自身の活動の紹介をさせて頂きました。ぜひこれをご縁に何か皆さんと一緒にディスカッションして、何か新しいことが、ここから生まれてくるといいなと思っています。まずは、私からの一方的なお話はここまでとさせていただきます。どうも、ありがとうございました。

■Q&A

司会

どうもありがとうございました。実は私、早田さんとお会いするのは、今日で2回目なんです。

早田講師

飲み屋以来ですね。新宿の。

司会

確か・・・というぐらいのものでして去年この公開講座をやり、次年度はどういう方に講師にお願いしようかと考え、「やっぱり NPO の方を」と思いまして、昨年暮れにお願いしたところ、快く OK していただきまして、本日の講演になりました。こういう経緯ですから、ぜひこれを機会に地域活性化の全国ネットワークがつくれたらと思っています。

早田講師

そうですね。

司会

それからもう1つ紹介しておきますと、今、KTM のメーリングリストが 1,600 です。あの名称は、KTM でいいんですけど。

早田講師

KMT です。

司会

KMT といきなりいってもよくわからないと思いますが、内閣府の木村企画官の頭文字 K をとった全国的な地域活性化の活動をしている人たちの集まりがあります。木村さんは、昨年 NHK の「プロフェッショナル」という番組に取り上げられたことがあるのでご存知の方もいるかもしれません。1,600 人も会員がいて、毎日どんどん会員の活動に関するメールに入るわけですから、メールを読む側にすれば、正直言えば、ちょっと大変な部分も

ない訳ではない。

早田講師

あると思います。

司会

ただ、地方で1人で頑張ってる人とか、少数で頑張ってる方が、メールでこんな活動をしているという紹介をする。そうするときと何人かの人がリターンしているわけですね。

早田講師

しますね。

司会

そういうなかで、急に元気になる人もいたりということがありますので、これを機会にKMTのほうにも、入れるわけですね。

早田講師

ご希望の方がいらっしゃれば。

司会

というようなこともあります。そんなところも含めて、早田さんの活動の一端を紹介させていただきました。じゃあ、今の早田さんの話題に対して、ぜひディスカッションという形でお願いしたいと思います。よろしく申し上げます。話題のどこからでもいいと思います。時間も限られておりますので。

早田講師

そうですね。もう雑談でいいと思います。雑談、重要だと思っているので。

司会

ちょっと私の場合から始めます。この公開講座は、去年はかなりやっつけでやりまして、VAN-NOOGAさんとの共催で何とかやれてはいるんですが、結構、段取りもそれなりのことがありますので、「今年はまだやめようかな」と、本当はちょっと思っていたんですね。そしたときに、正月ですが、Oさんに会って、「どうしようかな」って言ったら、「やっぱりやったほうがいいんじゃない。継続してるのが大事だよ」っていうような言い方をされました。「ううん、まあそうだな。やっぱり1回だけで終わるのも、ちょっと恥ずかしいし」なんて思って、ということで続けたという経緯もあるので、そういうふうに動機付たOさん、ひと言。

O氏

はい。よろしく申し上げます。

早田講師

申し上げます。

O氏

話を聞いて、もうちょっと何か、プロジェクトの方向性を持って進めてたのかなと思っていたら、意外とここと同じで手探りしながら、見つけたっていう感じがするんですが。

早田講師

もう全然、手探りです。外向き、外に対しては多少戦略的なことを言っておるんですけど、もう全部偶然です。偶然の産物以外の何ものでもありません。

O氏

意外とね、先に計画をしっかり立てて、人を集めてやってやると、スタートはいいんだけど、尻つぼみになるケースもあるので。

早田講師

うん。なりますね。

O氏

あえてそのほうが、あとから盛り上がったほうがいいみたいですね。

早田講師

今どきのプロジェクトって、たぶんそんな時代だと思います。何かきっちり計画を立てて、事業計画書をつくって予算を集めて、何かするみたいなもう時代じゃ実はなくて、とんがったことを、面白がって誰かが始めちゃうと、後追いでいろんな人が手伝いたって言うってくれるし、お金も集まってくるではないでしょうか。何か始めるときは、やっぱり面白がっている仲間と、何か始めちゃうっていうのが正解だなっていう気が、僕はしています。

O氏

ありがとうございます。まず行動計画からですね。

早田講師

そうですね。面白がったほうがいいと。

A氏

関連して、一応そこには、いわゆる公の金が入ってないんですね。

早田講師

銀座は入ってないです。

A氏

うん。それが成功のもとじゃないかと思うんですね。要素の1つね。要因じゃないかと思って。あんまり、入るとね、どうも変なふうになる可能性がある。

B氏

東京で言うと三宅坂のところの、旧社会党本部の上に、昔から養蜂場があったんですよ。あそこで養蜂やってて、実は東京のハチって、結構昔からあるんです。

早田講師

あ、そうですか。

B氏

銀座は、非常に新しかったんだけど、実はこの街でもね、すぐそばの軒のこんなところにね、日本ミツバチの巣があったんです。

早田講師

へえ。

B氏

それでミツバチなんで、やっぱり怖いから、業者が来て取ったんですけど。普通、西洋ミツバチなんですよ、当然の話なんですけど。日本ミツバチは、こういう箱に入りませんから。それでね、自分つくったんです。実は3升ぐらいの、ミツバチの蜜が採れたんですね。残念ながら、西洋ミツバチと違って、ゼリーができないのでね。だけど、専門家に言わせると、いくつかのミツバチのグループがあるそうなんですよね。だからそういうような特殊な、ミツバチの甘いい話かと思うんですよ。

早田講師

いい話ですよ。

司会

今、栃木の話が出たので、ちょっと1人ご紹介します。今日、初めての参加なんですけど。僕のもと同僚ですが。新聞を見て、今日、参加してくれました。ちょっと栃木として何かひと言ありますか。

C氏

生まれ育ったのは栃木市です。知り合いで映画祭とは別に、観光目的だとは思いますが船を今、やってまして、操縦とか企画とかやってる人は、学校の先輩で、もう50過ぎ

の方なんですけど、そういうのを地元の人が、いろいろ考えてやっている。先ほどから、「外が俯瞰して」とか言われてますけど。やっぱり地元の人なりの考えっていうのはあると思うんですけど。そういうのも、いろいろ含めてやれることからやっていけばいいのかなと思ったんですけ。

早田講師

そうですね。結局、最終的にやるのは地元の人なので、よその人が何かね、できることないじゃないですか。ただ、基本は何かの話を整理してあげるとか、引き出してあげるっていうことはできるかなと思ってます。そもそも地元の人、僕はたまたま佐賀なんですけど、佐賀の人に佐賀の自慢話をしようとしても出てこないんです。でも、よその人からすると、これってこのへん、何かうまいところあるんですかとか。普段どういうところで遊ぶんですかとか聞いてると、いや、実はホテルのすごくきれいなところがあるんだよとか、いう話になったりするじゃないですか。この地方は無農薬で米をつくってるから、10月ぐらいまでホテル飛ぶんだよねとかっていう話とか、さっとされるじゃないですか。

東京の人からすると、10月までホテルが飛んでるのが見れる場所なんて、そんな世の中ないですよ。それだけでも、ああ、見てみたいとか、行ってみたいとかって話になるじゃないですか。何かそういう地元の人たちから見たら当たり前なんだけど、それってそういう見方ありますよということを書いてあげると、1つの全然違う立ち位置だからこそ書いてあげられるのかなっていうところもあって。

佐賀を僕は、半分地元ではあるんですけど、やっぱりこっち側にいると、こっち側の感覚を持っているので、何かそういう役割っていうのは、1つあるのじゃないかな。そのために俯瞰するのは、外の人の方がしやすいのかなっていうところはあるんですけど。

何か僕が、こういうまちづくりのNPOの方々のミーティングに行って、半分ファシリテーションですよ、みたいなことをだいたいまちづくりのNPOの方とは、だいたいやります。飲み会なんですけど、半分飲み会なんですけど、飲んで、街自慢をしてもらって、どこのおじさんがこのへんで元気なおじさんなんですとか。とかって言うと、ああ、あの人とあの人すごい、この街でがんばってるキーマンの人なんだよとか。とかって言うと、その人たちと話をして、どういう街、どんな問題があるんですかとか。そうやって何か、暗黙知を形式知化する。ちょっと学問的に言うと、そういうことになっちゃうんですけど。そういう役割をよそ者っていうか、僕らは持っているんだろうなと思ってるので、僕なりに今日は、できるだけそういうことを積極的にやっていけるようなことはしたいなと。

B氏

佐賀は確か、数年前ぐらいに、日本で一番場所のわからない県だった。地図で指してもらえない。

早田講師

そうだと思います。

B氏

今は後ろから、佐賀は4位ぐらいになってますよね。今、トップになってるのが群馬県です。2番目が栃木県です。北関東っていうのは、わかってもらえない。それに島根県、鳥取県っていうのがわからないんですね。だから地図上に示すのにね、佐賀県は、堂々ともうベスト5を抜いたかどうか、それは佐賀の・・・

早田講師

がばいばあちゃんですね、はい。

B氏

というようなベストセラーが出たことも大きな原因。本来から言うと、佐賀県なんて結構有名なところだけど、でも佐賀みたいに3つの県に接してるんだけど、単独の県だったらやっぱり長崎県みたいなのがわかりやすい。だけど、佐賀は今、全国区になっちゃっている。本来がもともと全国区ですよ。鍋島藩っていうのは。

早田講師

そうですね。

B氏

あれは、長崎から外国へ出てた佐賀の焼き物で有名なんだから。それから見れば、もともと全国区だけど、しかし、そこに住んでる人は、意外と自分のところは評価しないんですよね。

早田講師

そうですね。しないですね。だから、お国自慢がいいかどうかわかんないですけど、でも考えてみると、自分の親が自分の街のことを、誇りに思っていない街の子どもたちが、自分の土地のことを誇りに思うはずはないじゃないですか。

B氏

そのとおりです。今、栃木って言いますとね、巴波川の船の、高瀬舟の話です。ただし実は巴波川を観光名所にしようっていう決定が市議会が出たんですね、昔。できなかった

んです。そういうような文化財もできなかったことがある。

早田講師

うん。そうですね。

B氏

たとえば柳川がそうですよ。柳川の運河のを埋め立てるっていう計画だったんですよ。それを柳川の1人の市の職員が、自分で柳川のあれを掘ったんですよ。そういうような、本当に小さな努力から、もしかしたら守られるわけ。

早田講師

そうですね。小樽もそうですよね。

B氏

小樽は小樽運河を守る会です。

早田講師

そうですね。

ちなみに、どんなNPO活動をされるんですか。まちづくりNPOですか。

司会

どんな活動をしてるかっていうご質問ですが。

A氏

飲むことかな。

一同

笑い。

早田講師

重要です。ベースはそこにあると思ってるんで。

B氏

若者もいるけど、ばか者は、もういっぱいいるんだ。なかなか、ばか者は外に出られないんでね。ははは。でもなかなか1人で考えてもですね、全然先に進まないですよ、何でも。頭のなかでは、いろんなプロジェクト考えても、具体化しないわけですよ。今、私は「相田みつを記念館」の事務局長をやっているんですけども。これが、1つの形としての委員会をつくるために足利市の名士を回ってですね、皆さん会員になってもらったの。そうなってくると仲間ができて、1つの目的ができて、そこに集まってくるわけ。だから、「相田みつを記念館」だけじゃなくって、ほかのものも1つのプロジェクトとして、

メンバーを加えてくると、動きが出てくると思います。そういう関係になってんじゃないかなと思ったですね。

早田講師

そうですね。1人では、なかなか物事は難しいですね。

D氏

この「相田みつを記念館」っていうのは、だいたい年間20万人ぐらい集めれる大きさになってる。

早田氏講師

すごいですね。

D氏

ちょうど市の90周年記念とぶつかって、今ちょっと運動費はストップしておりますけど、これがだいたい5、6億円でできるんです。それが建つと観光客が、足利がだいたい200万人ぐらいかな、年間で。その1割でも20万人なんです。20万人が2、3千円置いていってくれば、億のお金になってくるわけですね。だから、そういうものが。これは1つの例ですけども。ほかのプロジェクトもできれば、活性化に少しは役立つんじゃないかなと思って。

早田講師

確かに。

A氏

ちょっと話が変わりますが、先ほど明治とかいう話がちょっとありましたよね。

早田講師

ええっと、官僚制の話ですかね。

A氏

いや、日本のいろんな地域の問題を語るときに考えたことなんですけど、基本的には明治で1つ大きく崩れたんですよ。そして、終戦で、もう一度壊されたっていうこともありますけども。そういう状況で、ずっと今のままのようなことが進んでいる、まちづくりが進んでいるんだけど、いろいろ背負ってるものは、続いている。たとえば近世、江戸時代で言えば、現代に続く相当のことが実現してたいと、思うんですね。だから、それでここ足利に住んでる人たちも、歴史があるから、住民のなかには、ずうっと古いものが入っているんですね。だから京都なんかは、典型的な文化遺産ですよ。そういうことを

考慮しないといけない。ベースの違うところに、外国のいろんなものに乗っけても話が進まないところがある。もう少しいろいろ注意深く対応しないといけない。足利にいと特にそう思うんですけどね。それで、それがいいとか悪いとかっていうのじゃなくて、それをきっちりに見極めながらやらないとね。

早田講師

わかります。

A氏

だからそういうときに、いろいろ人材とかネットワークが、大事だと思うんだけど、あまりネットワークにぐに集中するとね、土台が全然違うところで、何か頭のなかだけで回転してしまう恐れがあるんじゃないかっていう危惧をちょっと持つんですけどね。それは非常に重要なことなんだ。だから、今後の地域っていうのは、もう少し、自らもう少し自分の昔のよさも見つけられるのかもしれないですね。そんなところでね、足利ではそのへんをどうするか、今、私個人的にはいろいろ悩んでいるところなんですよ。

理屈は、私も学生にも言うんだけど、まさに一番大事なのはそこなんで、そこを抜くと計画なんていうのは、すっとなじやいましたからね。「将来にわたって計画を立てるなんていうのは、一体何なんだ」っていうことになる。先ほどもちょっと話がありましたけども。だからそういうことだけじゃなくて、今、地元の人たちもどうしたらいいかっていうことが大事でして、昔のことを調べてる人もいたりしてね。だからそういう人たちと連携していこうかなと思ってるんですが。

早田講師

いいと思います。

B氏

新しい公共っていう、さっきの話ですが、1のセクター、2のセクター、3のセクターっていうようにおっしゃいましたが、NPOについてです。NPO自身が、アメリカでできた制度ですよ。フランスにはNPOないですよ。これは国家が全部やります。

早田講師

そうですね。大きな差です。

B氏

ですから国によっても、違いますね。制度自身が、システムが違うわけだけでも、アメリカではだいたい2,000万人の雇用が、NPOによってつくられてる。日本においては、そ

こが全然なくて NPO 法人だけはできては、消えている。雇用というような 1 つの経済的な要素のサポートもされてないのが、実際の NPO の現状ですね。

早田講師

そうですね。そうだと思います。

B 氏

そこで、フィーという単語に「会費」っていう感じが出ているのは、もともとアメリカにおける税金はフィーだってことです。ヨーロッパにおいてはフィーはありませんから、そこら辺の基本的な制度が、少し違う話なんだけど、どうでしょうかね。

日本において NPO 法人のいろいろな可能性としては一ここも NPO 法人なんだけど一本当に今、安直なっています。「公」っていうのは、「お天道さんが見てる」っていうのが「公」だっていう部分もあるわけですよ。その「公」の部分のお考えをちょっと教えてください。

早田講師

「公」を、どうとらえるかっていうことですか。ううん、そこはちょっと難しい。何をもって公というかっていうのは、難しいんですけど。少なくとも今の政府だとか、自治体も含めた政府がやってることっていうのは、「公の事業」なんだろうなというふうには思っていて、先ほどご指摘があった、じゃあ NPO はそれを担えるのかみたいな話っていうのは、今、まさに議論してるどころというか。これはたぶん、NPO 側が考えなきゃいけないところでもあると思うんです。自分たちがどうなりたいたっていうこと。

アメリカ型の NPO っていうのは、確かに寄付で成り立っていて、それこそ大きな基金を持ってる財団とかが、NPO に対してお金を当然出しますし、NPO 自体の規模がまったく違うんですよ。たとえば 1 万人いる NPO だってあるわけですよ、アメリカの場合は。ただ、やっぱり寄付型の NPO っていうのは、僕はなかなか日本では成立し得ない、要は日本人が寄付をしないからですね。しかも、しないと思います。今、寄付の文化を何とかしようとかって話がありますけど、僕はそんな寄付文化にはならないと思います。ただ、あり得るとすると、たとえば神社とかに名前刻むじゃないですか。寄付というか、お金を出して。要はああいう形っていうのは、プロジェクトベースになると思うんですけど、あり得るんだろうな。

要は何かの事業に対して、コミットしてくれる人は、NPO に対してはないかもしれないけど、何かの事業に対しては、コミットしてくれる人はいるかもしれないよね。ただ、

そういうお金の集め方があるかもしれないんですけど、おっしゃったみたいにアメリカみたいなモデルはあり得ませんねと。

今、僕らが模索をしたいなと思っているのは、イギリス型の NPO で、イギリス型の NPO とアメリカ型の NPO の何が違うかって言うと、イギリス型の NPO って基本的に、もうちょっと小さいんですけど、要は行政の仕事を請け負ってるんです。要は、アメリカ型の NPO っていうのは、パブリックなものをやるっていうよりも、やっぱり会社とほとんど同じなんですよね。要は、配当の仕方が違うだけなんですよ。ただ、イギリス型のやつ、この間、結構今、東京でいろんなシンポジウムをやっていて、イギリスの人たちが、やっぱりよく来るんですけど、どうやって食ってるのかって言うと、ほとんどがやっぱり皆、行政の事業なんです。それしかやっぱり僕は、もうあり得ないんだろうなとちょっと思っていて。もし強い NPO をつくる、で、それはどっちがいいかです。

NPO を使って政府のガバナンスを、ちょっと弱めることによってバランスを取らせるのか、いやいやもう政府にどんどん強くなってもらって、全部お金とか持ってってもらって、政府に全部管理してもらいましょうよっていう世の中がいいのか、どっちがいいんですかっていう話になってくるんだと思うんですね。僕自身は、多少、何でしょうね。たとえばそのへんの道路に、ネコの死体がありました。普通だったら、たぶん役所に電話して、何とかしてくれって言うわけじゃないですか。でもひょっとすると、これは自分たちの街だと思えばそのくらいのことは、わかんないですけど、僕もできるっていう自信はないですけど、自分で処理を、自分の家の前だったらですよ。何とかしようかっていう人が、いてもいいんだろうなと。そういう世の中にするためには、全部がお金、税金払ってる分だけ、全部政府にやってくれっていう。要は 2 極構造っていうのは、まずいんだろうなと。要はやっぱり、自分たちでできるところは、自分たちでやりましょうよと。そのへん、調整用に NPO がありますよねと。皆でお金を出し合って、何か自分たちのことをやりましょうよと。

どうしてもできないこと。たとえば道路をつくったりだとか、っていうことはひょっとすると、やっぱりガバメントにお願いしましょうよみたいな、そういう構造になっていかざるを得ないんだろうなというのが、今のところの僕のイメージで。これから日本人が模索しなきゃいけないんです、1 人 1 人が。

B 氏

福島の矢祭町なんかは、公共がやる道路まで、やってしまうようなものがある。今おっ

しゃったのは、都市の計画のときに、ロンドンはそういう NPO が入る。だけど、もともとあれはメーカーを守ろうとする NPO がもともと始まりでしょうから、2つあるんだろうと。今の場合は、新しい形は、都市再開発を全部 NPO やって、かなり力を出さそうっていうが、今たぶんイギリスの NPO のやり方なんでしょうね。だからアメリカは、まったく違うやり方ですね。

早田講師

違いますね。そこは。

E 氏

江戸時代っていうのは、官の関与する部分がものすごく少なかったわけですから、「江戸の町は町人の町で、いわゆる今の市役所の仕事は、大半は市井の人間がやっていたんだ。だからこれからのまちづくりは、官から市民がその分を取り戻すことにあるんだ。」って言っている方がいましたけど、そういう方向なのかなと思うんですね。結局、官と民っていうものをはっきり仕分けして、明治以降ものすごく効率のいい社会をつくって見たんだけど、今度はそれが行き詰ってしまった。そうして今度は、フアジーな部分を担う存在がいるんだっていうのは、今の状況かもしれませんね。

早田講師

そうだと思います。

B 氏

昔、江戸時代までは、4万の自治体があったんですよ。それで明治時代に7,000自治体に変更するんです。そして昭和の大合併において3,000自治体になるんです。そして三位一体改革で、1,500自治体になるんですね。減るのがいいのかどうかっていうのは、極めてわからない話ですね。

早田講師

そうだと思います。

E 氏

そうですね。フランスあたり、まだ基礎自治体の数が何万だったかな。3万ぐらいあったのかな。そんな感じですからね。だから、本当にそういう意味で言うと、ちょっと日本の場合、官の関与が強すぎるんでしょうね。

早田講師

そうですね。自分たちの街っていう感じに、どんどんなっていないじゃないですか。どんどん人ごとになっていくじゃないですか。大きくなればなるほど。

B氏

こんなこと言っちゃ大変失礼なんだけど、高山市がね、1つになるなんてこと、ちょっと考えられないから。飛騨の高山。日本で一番面積の多い市です。

早田講師

そうですね。

C氏

先ほど出た、ネコの死体誰が片付けるかって話があったんですけど、私、自治会の役員を8年やってるんですよ。そういう問題は、全部自治会に来ましてですね。ごみを、冷蔵庫を田んぼのなかへ捨ててってですね、それをボランティアで片付けるわけ。それを8年間やってる。だからそういう意味では、街がきれいになって、ごみ捨て所とか、防犯灯とかっていうのを、常に自治会で管理してますんで。

早田講師

すばらしい。

C氏

市はもう、ごく少ない人数でお願いするだけで、圧倒的多数のことは自治会の会員できれいに。市の広報なんかも、自治会で配って。市がそれを郵送したり配るっていうと、膨大な金がかかるわけですよ。それを自治会で負担して。それ皆、ボランティアですね。

早田講師

ああ、すばらしいですね。

E氏

私、アパート借りましたけど、重要事項説明書に自治体に参加することって、入ってましたからびっくりしましたけど。

C氏

それからお祭りとかそういうとき、寄付集めに行きましたしね。私のほうの町内なんか、お祭りだけで200万円ぐらい集まった。1軒1軒集めて、お祭りをやるわけですね。子どもが来たり、屋台があったり、焼き串やったりして。にぎやかに毎年やってるわけ。これは膨大な、何て言うんですかね、ただ仕事でね、くたびれちゃう。続かない、続けるのがやっとなの。

早田講師

だから、そういうのがいいとするのか。この間、昨日たまたま神戸の人と話をしている、神戸で若い夫婦が引っ越してきて、要は「町内会にね、入ってください」という案内が来て、不動産屋に文句を言いに来たらしいんですよ。要は、不動産での契約書のなかに、町内会に入れってという記載がないのに、何で入んなきゃいけないんだと。でも、僕も田舎者なんで、町内会、当然ありますし、回覧板が回ってるし、お祭りもあったわけじゃないですか。それが当たり前の。

で、日本が何でいろんな研究者の考え方があるんですけど、それもソーシャルキャピタルって今、一応言われたりするんですけど。やっぱりその暗黙の信頼感があるわけじゃないですか。それによって何となく契約とか、がちがちにしなくたって、信頼関係で取引ができたりする世の中だったのが、いや、町内会に何で入んなきゃいけないって、不動産屋に怒鳴り込んでくる人たちが、今、大都市圏は皆そうですよ、だから。ただ、どんどんそうなってくると。

C氏

足利でもね、自治会入らない人多いよ。

早田講師

あ、そうなんですか。

C氏

連絡事項が行かないもんだから、ごみを捨てる日にちがわかんないで、とんでもないときに捨てたりですね。1軒1軒配っても、税金払ってるんだから、そういうようなのは、勝手にやってくれるのが当たり前だっていう人が、大勢いるんですよ。

早田講師

なるほど。

B氏

コミュニティの、要するに崩壊なんですね。

早田講師

コミュニティの崩壊でしょうね。

B氏

コミュニティの崩壊が、今の1つの問題になっている。大都市圏と地域では違うけど大都市地域は、コミュニティは面倒くさすぎて嫌だっていう。都市に住んでるのは、干渉

を受けないとかっていうことも、ものすごい重要なことだけど、本当にコミュニティが壊れちゃったら、さっき先生がおっしゃったように、江戸時代っていうのは、実は本当はコミュニティが直接町の経営をやって、このぐらいの街は村役人というのが治めてたんですよ。役人たちが治めてたんじゃないで、本当に自治で治めてた。コミュニティが、明治以降にずうっと壊されてきたから、当然今もおっしゃったような町内費払うのが、どこの法律に項目あるかっていう話になってくるんですよ。

C氏

特にアパートとか、マンションがよく把握できないんですね。地域に、コミュニティに入っていないですね。昔から1軒ずつあった人はもう誰が何やったかよくわかっていますから、協力するんですけども。特にアパートとか、それから最近は外人だけのアパートとかですね、そういうのがありますしね。

司会

さて、時間のほうがまいりましたので、最後に会長、ひと言締めていただけますか。

中川会長

今日は本当にお忙しいところ、ありがとうございます。いろいろ、国、全国、それからNPOのレベルまで、いろんな事例とか見られて、本当にありがとうございます。

早田講師

ありがとうございます。

中川会長

これに懲りずに、足利をぜひ。

早田講師

呼んでください、また。

中川会長

足しげく。こちらもご招待なんかしなきゃいけないんでしょうけども。また関心を持っていただいて。我々もなかなか、地元でいろいろやることで精一杯で、全国のネットワークになかなかつながる活動ができてないんですけども。またそのへん、いろいろ助言をいただいて。

早田講師

ぜひぜひ、おせっかいさせてもらいます。

中川会長

本当に今日はありがとうございました。

早田講師

ありがとうございました。

司会

はい。じゃあこれで第2回目をお開きにします。どうもありがとうございました。

地域活性化システム論 ～地域活性化のための「創発ネットワーク」～

2010/06/09
カット・ジェービー
早田 吉伸
CU+JP

自己紹介

【ビジネスセクター】

- 日本電気株式会社(NEC)パブリックサービス推進本部
システム概念開発グループ マネージャー
- 中小企業診断士

【行政セクター】

- 内閣官房 構造改革特区推進室・地域再生推進室へ出向。(2005年4月から2007年6月)
- 内閣官房地域活性化伝道師(2010年～予定)

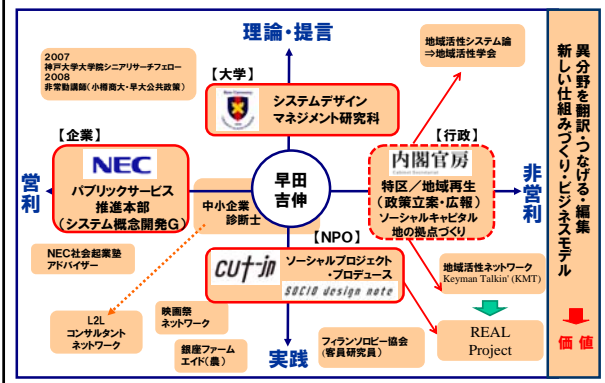
【市民セクター】

- NPO法人カット・ジェービー代表 <http://www.socio-design.jp/>
- 公益財団法人フィランソロビー協会 客員研究員
- 地域活性化キーマンネットワーク世話人(現在、全国1600人が参加)

【大学・教育セクター】

- 神戸大学大学院経営学研究科COEシニアリサーチフェロー(2007年)
- 小樽商科大学非常勤講師(2007年)
- 早稲田大学大学院公共政策研究科非常勤講師(2008年)
- 慶應義塾大学大学院システムデザインマネジメント研究所 研究員(2010年～)
- ソーシャルデザインセンター ディレクター <http://lab.sdm.keio.ac.jp/sdc/>

活動フィールド …自己の中の多様性を活かす



皆さんの問題意識は？

今回この講義に参加の理由の教えて下さい。

1. 具体的に知りたいことがあるから。
2. 何となく興味があるから。
3. 義務・義理があるから。
4. その他の理由で。

地域活性化って？

どうなれば
地域活性化した状況になりますか？

個人的な思いから・・・

故郷から、みえてくるもの



問題の本質は？

これはしょうがないこと？

問題は状況よりマインド

原点

【私の思い】

その地域に住む人が、
自分の地域に誇りを持ち
自立的に生活できていること。

皆さまの定義を是非お考え下さい！

霞が関から見てきたもの①「新しい公共」前夜

【組織化の経緯】

H13 経済財政諮問
会議設置 (11年11月)

H14 小泉内閣
発足 (11年9月)

H15 三都一律の
改革検討開始
(骨太2012)
(11年6月)

H16 三都一律の
改革の推進
(骨太2013)
(11年6月)

総合規制改革
会議設置
(11年10月)

構造改革特区
指定本部設置
(11年10月)

中取りまこと
特区推進本部
(11年10月)

地域再生
本部設置
(11年10月)

規制改革・
民間開放推進
本部設置
(11年10月)

■特区■小泉構造改革の中心施策としてスタート
民間に委ねてきたものの組織化、民間事業者の
経済活動や地方公共団体の事業を助けています。

民間事業者や地方公共団体等の自発的な発案により、地域の特性に応じた規制
の特例措置を導入する特定地域（**特区**）を設けて、構造改革を進めます。

特定地域における構造改革の成功事
例を示すことによって、全国的な規
制改革へと波及させます。

地域の特性に応じた産業の集積や新
規産業の創設が行われます。

日本全体の経済活性化

地域経済の活性化

株式会社等による学校設置
※学校法人の設置促進
株式会社等が学校の設置主体となることに関する試みとして...

株式会社等による学校設置
株式会社等が学校の設置主体となることに関する試みとして...

株式会社等による学校設置
株式会社等が学校の設置主体となることに関する試みとして...

地域・民間の提案を政策に取組む初の試み

■地域再生■特区による提案の仕組みを補助金改革
や人材育成などに拡張してより地域の自主性を尊重

霞が関から見えてきたもの② 内閣官房での仕事

地域ニーズを吸い上げるため中央省庁と地域（現場ニーズ）のインターフェイスづくり

●内閣官房 ①構造改革特区推進室／②地域再生推進室（兼務）
 地方活性化のため、地方からの政策ニーズ・改善要望を一括で収集し、各省庁と調整、
 ①既存の法律・制度を見直し（規制緩和）+②新たな政策立案等に反映するための組織

【従来】 全国一律に省庁が制度策定（一方向）
 【課題】 地域ニーズに合致した政策の必要性
 【新たな仕組み】 内閣官房が地域からのニーズを一括受付し、各省庁制度へ反映させる仕組みづくりを実施。（双方向）

⇒これにより、地域ニーズ志向の政策の重要性が各省庁に浸透

分かったこと・・・大切なのは現場！

●トップダウン型「官＝公」の限界。ボトムアップ型「新しい公」の必要性

大きな流れをデザイン
 運動の種をデザイン

社会的あり方(国家・行政・企業) / 社会基盤 / 社会基盤システム / 新たな「公」 / 社会共生システム / ソーシャルデザイン / ソーシャルデザイナープロデューサー / ソーシャルキャピタル(コミュニティ) / 個人生き方

従来行政主導システム / これからの新しい社会システムの拠点 / ボトムアップ中心

社会的運動体 / ネットワーク / 個人のあり方(働き方/生き方)

まちづくり / 農業林業 / 地場産業 / 観光交流 / 環境共生 / 教育人材 / 福祉介護 / 文化芸術

コミュニティ

問題意識

●地域活性化:「地域において創発が起こり、従来停滞していた機能が活発に働くようになる状態」が必要！
 ⇒NPOを立ち上げ、大学での研究のスタート

※創発:部分の性質の単純な総和にとどまらない性質が全体として現れること。ここでは、地域に関するひとりひとりの持っている可能性が他者との協働の中で十二分に発揮されることと捉える。

複雑化する地域課題 (財政, 人口, 産業, 介護...)

創発の必要性 (人財, つながりネットワーク)

理論 ↔ 実践

先行研究: 公共政策学, 地域経済学, 経営学, 社会学, 都市工学, 情報学, 福祉学

全国事例

視点1

人財育成の事例

事例紹介:シブヤ大学

■コンセプト
 「学びたいこと」を「学ぶ」のではなく、「学ぶ」を「学ぶ」ための環境を整える。

■施設
 学びたいことを学ぶための環境を整える。

■コミュニティ
 学びたいことを学ぶための環境を整える。

■ネットワーク
 学びたいことを学ぶための環境を整える。

事例紹介:世田谷ものづくり学校

IKIJI INSTITUTE OF DESIGN

Rする: 物づくりを学ぶための環境を整える。

IKEJIRI: 物づくりを学ぶための環境を整える。

INSTITUTE: 物づくりを学ぶための環境を整える。

DESIGN: 物づくりを学ぶための環境を整える。

活動事例 iSB 公共未来塾

- 『新しい公共』のための社会システム:社会起業家の創出
(内閣府地域社会雇用創造事業:2010-2011年度を活用した実証)
- 共有の基盤としてSNSを活用することでの事業検証。

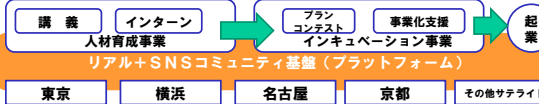
背景:『新しい公共』に向けた民主党の取組

- ・イギリス:ブレア政権時の政策を参考/新たな「公共」の担い手
- ・『第1:大きな政府』『第2:市場原理』『第3:サードセクター』

施策:内閣府地域社会雇用創造事業(70億)

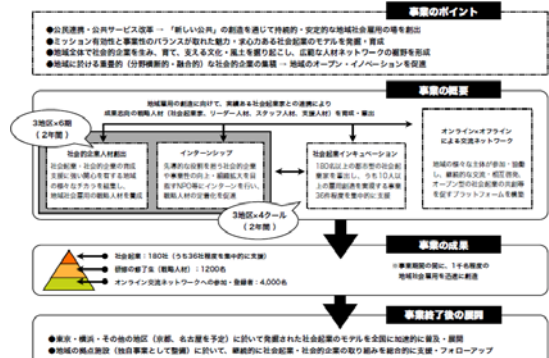
- ・全国12の中間支援団体(コンソーシアム)にて社会企業を創出・育成
- ⇒今回そのうち一つの団体をケースに構築・検証を行う

1. コミュニケーション 2. コラボレーション 3. 事業化



参考:地域社会雇用創造事業への取組

- コンソーシアムサポートメンバーとして参加

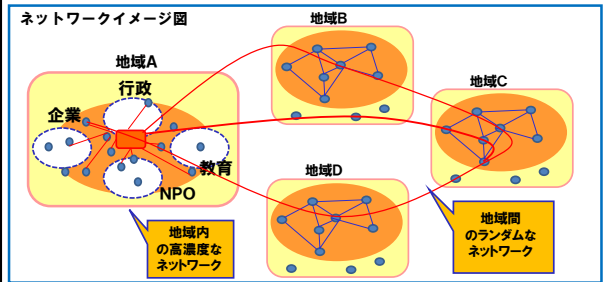


視点2

ネットワーク の事例

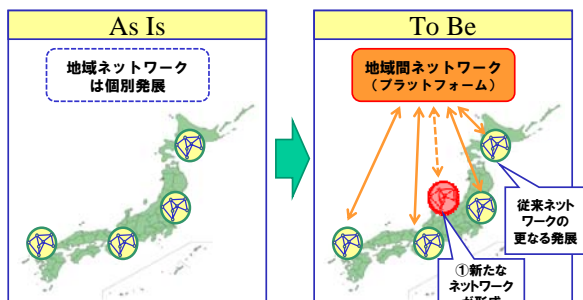
着眼点:2つのネットワーク

- 「地域内」と「地域間」の二つのネットワークが必要
- ネットワークの意味づけが必要



地域間ネットワークの重要性

地域活性化が必要とされている「ネットワーク」、特に地域間ネットワークに着目し、地域で「創発」を起こすためのネットワークデザインを実施する。



事例紹介:ミツバチプロジェクト&ファームエイド

事例紹介:都市ディベロッパーの取り組み

森ビル



roppongi hills

アカデミーヒルズ

三菱地所



新丸ビル

東京21Cクラブ

三井不動産



Tokyo Midtown

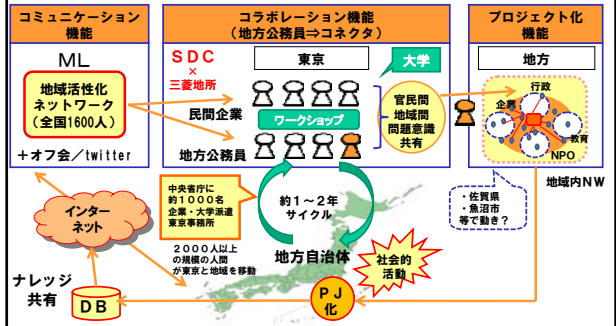
デザイン・ハブ

不動産は「地域」と一体?



活動事例:TOKYO-JAM

- コミュニケーション機能はMLで構築。情報共有にITを活用
- コラボレーション機能のコネクターとして「在京の地方公務員」



事例からみえてくること

- ・ 創発型のコミュニティに共通するいくつかのこと・・・
 - ①コア人材のビジョン(巻き込み力)
 - ②多様な人(ネットワーク)・・・よそ者/若者/ばか者
 - ③プロジェクトベースの活動
 - ④「教育」コンテンツ
 - ⑤情報交流の場→メディア化
 - ⑥学習する組織

→「大学」こそが、こうした要素の基盤になることはできないのか?
 ※リチャード・フロリダ『クリエイティブ都市論』

まとめとして

人材育成の視点から

- まずは当事者意識
- 自分の枠を超える
- プロセスが大切

ネットワークの視点から

- よそ者の視点で俯瞰
- 全体最適を考へてみる
- ソーシャルメディアの活用

一緒にがんばっていきましょう!

地域活性化社会システム論 第3回公開講座「不動産から見た地方都市の動き」

明海大学不動産学部

教授 前川俊一氏

塚越事務局長

それでは定刻となりました。明海大の前川先生に「不動産からみた地方都市の動き」という今まで、一度もこういう形でやられたことのないテーマですので、非常に面白い話をしていただけるものと思っています。今日は、五月晴れの非常にいい天気です、からっとしてます。冷房はちょっと故障していますが、よろしくおねがいします。

前川講師

エアコンは要らないです。

司会

それでは、足利工大と NPO 法人足利まちづくりセンターVAN-NOOGA の共催になります。「地域活性化社会システム論」の第3回ということでお願いしたいと思います。前川先生は不動産の研究を長いことやっておられますので、今回無理を言いまして、「不動産から見た地方都市の動き」なんていう、非常に難しいタイトルで講演をお願いしてしまいましたが、ひとつよろしくおねがいします。

1時間程度、8時ぐらいをめぐりにお話いただいて、そのあと質疑応答を30分程度と考えておりますので、よろしくおねがいします。

前川講師

今、ご紹介に預かりました、明海大学の不動産学部の前川です。不動産学部というのは実は、日本で1つしかない学部で、珍しい学部なんです。一応、専門は経済学で、公共経済学とか不動産経済です。もっぱら最近では、不動産の市場とか不動産の政策を経済学的な視点から考えるということをやっております。今日の内容は、不動産から見た地方都市の動きということで、軽く引き受けたんですが、さあ、どうやって、議論しようかなあと悩みました。講演の内容ですが、不動産価格、不動産と言った場合には、不動産価格の話をするか、あるいは、まちづくりといったハードの話をするか、どちらかだと思んですが、あまり、町とか、そういうのは詳しくないので、不動産の価格の点から、地方経済の動向との関連を捉えて、地方都市を考えてみようと思います。

不動産価格と地方経済の動きを見るうえで、最初にですね、少し、簡単ですが、地価が

どういふふうに決まるのか。不動産価格がどのように決まるかを少しだけ議論させていただいて、そのなかで、経済的な動向などが、どう関わりを持つのかということをはっきりと明らかにしたうえで、年代別に少し、時系列的に、価格、不動産価格と言っても地価の変動ですが、地価の変動と地方経済の動向を少し見ていこうことです。ここに書いてありますが、我が国は、高度成長期に地方都市から大都市への人口移動が激しくなって、地方と大都市の問題が大きくなりましたが、21世紀に入って、人口減少社会に移りつつあるということで、地方にいろいろ問題が出てきました。人口減少と高齢化といったような問題が出ているということです。最初に、先ほど言ったように、経済活動と、不動産価格の関連があることを示すために、不動産価格の決定を、簡単でありますけれども理論的に説明をしたうえで、まず、1970年代からの3大都市圏と地価、地方都市の地価の変動率を見てください。そのうえで、70年代、80年代、90年代、2000年代の3大都市圏と地方都市圏の経済活動と人口動向と、地価変動率の関係を見てください。それから2000年代については、経済、従業員の数の動向とかも考えながら、今後、地方圏について、少し考えてみましょうということです。

不動産価格についてですが、これは1つの、経済の活動のバロメーターであるということです。ですから、各地域の不動産価格は、地方経済の動向を反映していると。ただ、これは、あくまでも、地方経済の動向を反映しているのもであって、不動産価格が高い方がいいって言うわけではありません。あくまでも、結果であります。そこで、簡単な不動産価格の決定式を説明してみます。

不動産の価格 (P_0) は理論的に言えば、不動産が生む将来の収益の割引現在価値の合計として説明されるわけです。初期の純収益 (R) と、それから、不動産の利回り (r) から、一般に、次のように説明される。

$$P_0 = \frac{R_1}{r}$$

これは、債券価格が毎期の配当と利子率から説明されるような関係ですが、こういったような関連で、示されるということです。ただ、 r は利子率ではなく、不動産の利回りであって、将来の動向など様々な情報を詰め込んでいます。不動産の価格がこういった要因で決まっているかを考えることによって、経済の動向とですね、地価の変動というものを見ることができようであろうということです。不動産から生じる純収益 (R_1) は地域の経済活動を反映したものだろうと。不動産の収益を価値に還元するために利回り (r) は、

利子率ではなくて、日本では、総合還元利回りとか言われてますが、アメリカではキャップレイト、イギリスではイールドと言われています。これ（ r ）は、元本と果実の関係を示す式というふうに考えてもらったほうがいいと思います。いわゆる、元本に対する果実の割合というふうに考えていただいたほうがいい。元本にあたるのは、不動産価格であって、果実にあたるのが、不動産の収益であると考えてください。これ（ r ）には、いろんな情報が、入り込みますが、簡単に次のように表されます。

$$r = y - g$$

ここで、（ y ）は不動産に期待すべき収益率。これ（ y ）は、一般の割引率にあたりますが、不動産にどの程度、収益を期待するかというものです。 g は、不動産価格の期待上昇率、あるいは、収益の上昇率です。したがって、期待すべき収益率から将来の期待上昇率を引いたものが、一般に利回り（ r ）として使われるということですね。期待上昇率は、地域の経済、成長力が非常に関連しているということです。期待上昇率（ y ）は、無危険資産（リスクのない資産）の収益率に不動産の将来収益の不確実性に対する超過収益率（リスクプレミアムレイト）を加えたものです。

無危険資産収益率は、一般には、長期国債の収益率とか、長期プライムレイトなどです。不動産の収益の不確実性が、不動産収益というのは、約束されたものじゃないわけですよ。たとえば、貸部屋経営であれば、空室がいつ出るか、発生するかわかりませんし、賃料の更新によって、賃料がどのように変化するかわからないわけですね。そういったような不確実性があるものに対しては、不確実性がない、債権のように、約束された、収益が約束されているようなものに比べると、高い収益率が要求されるわけです。これが、不確実性に対して要求される超過収益率であると。したがって、不動産に期待する収益というのは無危険資産の収益率（利子率）と、いわゆる超過収益率、不動産に期待すべき超過収益率によって決まるということですね。この超過収益率の大きさは、不動産の純収益の不確実性の大きさと投資家のリスク回避の姿勢の大きさによります。前者は地域経済の安定性がないとか、不動産市場の規模が小さい場合に、かなり不確実性が大きくなるということです。

一般には、大都市と地方都市、特に、東京とですね、地方都市を比べると、マーケットの大きさが東京のほうが大きいんで、地方のほうが新たな需要が入ったときとか、あるいは、需要が減ったときのマーケットに対する効果というのは非常に、大きいということですね。それから、価格に関しても地価公示のデータを使っていますが、地価公示のデータ

について言えば、これはマーケットで成立した価格を、不動産鑑定士が評価するわけですが、それはマーケットで成立している価格に着目して評価します。

ところが、実は、市場の規模が違うんで、流動性が少し違うんですね。地方の不動産と東京の不動産では流動性が違う。同じ 5,000 万円という値段が付いていても、東京では、たとえば、市場規模、取引が 1,000 あるなかで、5,000 万円で決まっているが、地方では、取引が 10 あるなかで、5,000 万円で決まっています。非常に、流動性が違うということはありませんね。競売のデータで使ってやると、東京の都市圏では、地価公示の何割か安くして売り出すと、入札者が何人もいるのですが、地方の物件は、そこですぐ売ろうとすると、やっぱりなかなか買い手が現れないことがあり、競売での成約率は、5割を割ってしまうということが確認されています。だから市場の規模というのは、流動性にかなり影響を与え、リスクの大きさにも影響を与えるということです。

地価とその経済活動というのは、非常に関連があったんですよということを説明しましたので、日本の長期的な地価の動向を見てみましょう。特徴的なことは 1980 年代後半に異常なバブルがあって、そして、調整が続いていることです。これは 20 年間地価が下落し続けるという結果になっていると。だから、失われた 10 年じゃなく、今、失われた 20 年とて言われます。バブルの過程の調整で生じた日本経済の長期低迷が影響しています。名目の GDP は、今、20 年前の水準とほぼ同じですね。ですから、実質 GDP は成長しますが、物価下がってますので、名目ベースでは、成長してなかったということですね。あと、初任給を見ても、大学卒の初任給が 20 万円というのは、恐らく 20 年くらい前に聞いた数字ですよ。まだ、変わってない。アルバイト代を見ても、800 円とか 850 円で、大学でアルバイトを使ってるんですが、800 円とか、850 円っていう水準はやはり 20 年くらい前の水準ですよ。そういったようなことと、地価の低迷といのは関係しています。

長期の下落が関係してるのは、先ほど、説明したように、期待成長率が極めて低いということです。以前は、期待成長率が高いなかで地価が成立してましたので、期待成長率が低くなってしまったという、いわゆる地価の構造の変化がかなり関係するだろうと思います。最近、よく地価は収益によって説明されるといわれますは、これは、当たり前のことです。当然ですが、ある意味では、キャピタルゲインが期待できず、インカムゲインで説明するしかないから、そういうことを強調されてるだけであって、別に、地価形成の形が変わったわけではない。だから、キャピタルゲインが期待できたか、できないかの話だけであるというふうに感じております。人口が減少していくというなかで、必要とされる土

地の量が、減少している可能性があります。

大規模商業施設の開発が、開発が容易な市街化調整区域とか、都市計画外で行われることになって、市街化が拡大しています。したがって、東京郊外でもそうですが、地方都市の場合の中心部が構造的に荒廃の可能性があります。これは、必要としてないのに、市街地が拡大してる。だから、宅地供給が増えると都心部が荒廃していつてしまう傾向があるのです。これも、20年間地価下落が続いている原因の一つではないかと思います。これは、地価公示のデータを使って、地価公示で、少し見てみました。3大都市圏と地方圏の住宅地の価格変動率と商業地の地価変動率を1971年から、追ってみました。それを見たいうえで、経済活動と地価動向について、少し観察してみます。これが住宅地の地価変動率です。これは、地方圏と3大都市圏を見たものです。この特色を見ると1972年、73年までは、地方圏と3大都市圏に大きな差は無かったんですね。ところが、1980年以降、3大都市圏と地方圏に大きな違いが出てきます。1980年に地価が上昇していますが、これは団塊の世代がちょうど大都市圏で、住宅取得に入った時期で、この時期大都市圏で、地価の高騰が起こっています。それから、1985年から1990年のバブルの地価動向は明らかに3大都市圏と地方圏で大きく違っています。地方圏が大都市圏のあとを追いかけるように、地価が上昇しました。それから、地価調整期では、3大都市圏で大きく地価が下落しますが、地方圏は、だらだら下がっていくということになります。そして、2006年から2008年くらいまで、ファンドバブルが起きますが、このときに3大都市圏で少し動きがあります。それから、地方都市においても、札幌とか仙台といった中核都市で、少し上昇が見られたということです。これは、商業地の地価変動率を見ても、まったく同じようなことが言えます。1972年から1973年は日本列島改造ブームですけれども、そのバブルの大きさは住宅地よりも小さいけれども、1985年から1990年の異常なバブルは住宅地より大きく出ています。そして、ファンドバブルについても、これは、住宅地より大きく出ています。ファンドバブル期、都心の一部地域では、年間、30%、40%というような上昇が見られます。これは、やはりファンドが求めた不動産の価格が上昇したということです。

これを指数で見るとこのような形になります。東京圏、大阪圏、名古屋圏、地方圏という形で指数化してみますと、まず、東京圏がバブルのときに上がって、大阪圏が追いかけて、名古屋圏が少し小さい。地方圏は、少し小さいですが、結果として2010年のレベルでは、かなり近づいています。大阪圏と地方圏が低くて、東京圏と名古屋圏が少しまだ指数が高くなってるという傾向があるということですね。

ここで、東京圏はピーク時に 815 となり、現在 335 であるので、ピーク時の 41% になって、1984 年の水準に戻っています。大阪圏は現在 889 で、ピーク時の 31% に現在なっています。これは、1982 年の水準です。名古屋圏は、ピーク時の 56% に下落していて、1987 年の水準になっています。地方圏はピーク時の 62% で、1982 年の水準になっています。ただし、これは、地価公示のデータですが、実は 1980 年から 1985 年の間の上昇率が過小になっている。特に大都市圏でそれがいえます。というのは、地価公示のデータで指数を作成していますが、1978 年のときに、地価公示の水準は、大都市、東京圏ですが、取引価格の 7 割だと言われていたんですね。ところが 1980 年では、取引価格の 5 割だと言われるようになります。ですから、4 割の上昇率消えていることになります。それから、価格水準を取引価格に近づけるために、1981 年から 1984 年まで、全ポイント変えて、価格水準を訂正しています。あまりにも、地価公示と取引価格の差が大きくなったので、全ポイント入れ替えたんですね。ポイント替えることによって、地価公示の価格を実際の 9 割くらいに近づけようというふうにしましたので、少なくとも、地方圏はわかりませんが、東京圏では、訂正された価格の上昇率に反映されていませんで、4 割の地価上昇がどこかで消えているなあと思っていますから。だから、1984 年の水準じゃないかもしれないですが、一応、統計を見るとこうなっているということですね。

そして、県庁所在地の 2010 年の 1 月の住宅地の平均を見ますと、東京都の 23 区が 49 万 2000 円で、2 番は大阪市ですが、宇都宮市が 21 番で 7 万 2500 円です。足利市のデータはとらなかつたんですが、比較的近い前橋市が、6 万円で 33 番目で、水戸が 36 位で 5 万 8000 円という水準になってます。商業地の指数も同じようなことが言えます。

これは、先ほどの問題があるにしても東京圏では、現在の地価水準は、ピーク時の 23%、1979 年の水準になってます。大阪圏ではピーク時の 18% で 1973 年の水準になっています。名古屋圏では、ピーク時の 29%、1973 年の水準で、地方圏では、36% で、1973 年の水準になってます。そして、県庁所在地の最高価格値地の地価水準を見ますと、東京が、平米あたりですけども 2,840 万で、大阪市が 856 万で、宇都宮市が 30 番で 41 万、水戸市が 31 番で 39 万 6,000、前橋市が 45 番で 20 万という形になってます。これは、特に最高価格地の下落額が、地方の商業都市の下落よりも大きいのが大きな特色であると思います。本当は、栃木県でも調べればよかつたんですが、直近で採れたのが東北だったので、これを見ますと、仙台市の最高価格地はピーク時の 19% ですね。青森がピーク時の 12%、盛岡が 22%、秋田は 13% で、山形が 17%、郡山は 10% 以下になっています。というこ

とは、これは、他の商業地の平均の下落率とか、住宅地の下落率よりも最高価格地の下落率のほうが大きいということは、先ほどのですね、中心市街地の荒廃の問題を反映しているのではないかと。いわゆる、郊外にどんどんとショッピングセンターができたりして、中心市街地から、客を奪っているっていうのが、最高価格地の大きな下落に表れているのではないかというような気がしました。

それでは、10年ごとにですね、経済動向と地価動向の特色を少し見てみようと思います。1970年代の特色は、この時期、高度成長期が終わります。高度成長期の終わり頃、バブルが発生しています。これは、日本列島改造ブームで1972年から73年に起きます。1980年代は、安定成長から低成長へ移行し、80年代の後半から、異常なバブルが発生します。1990年代はバブルの崩壊により、地価の長期的下落、経済の停滞が始まった時期ということです。2000年代は、地価の長期的下落と経済停滞が続くけれども、2007年、2008年にファンドバブルが大都市圏で発生しているということです。

地方圏という形で少し見てみますと、1970年代の3大都市圏と地方圏の地価変動と経済動向を見てみると、住宅地の地価変動率と商業地の地価変動率を見ますと、地方圏は、特に、この1970年代においては、地価変動率において、大都市圏と、比べて見劣りがしないということですね。経済成長率を見ると1970年から取ればいいんですけど、1975年から80年まで見ると、一応、地方圏の経済成長率は、東京等大都市圏よりも、高いことがわかります。これは恐らくですね、1970年代前半にすでに高度成長が終わっていますので、大都市圏の景気の反応が早い、1975年から80年、大都市圏でちょっと低迷してしまった可能性があります。そのため、地方圏のほうが、少し、成長をしているという結果になったということも、1つ要因としてあるかということです。

それから、もう1つは、地方と大都市圏の差は、さほどなかった。地価変動率でも差がなかった。人口成長率を見ると、これは東京圏が、1.76で、これはちょっと抜けていますが、地方圏も名古屋圏と比べるとそんなに低いわけではないということですね。まとめると、1970年代の地価変動率は、大阪圏と比べて差がない。人口成長率は東京圏が大きいけれども、他の大都市圏に比べて、地方圏が小さいわけではない。GDPの成長率は、地方圏の成長率が高いということですね。この数字を見る限り、地方、地方が大都市圏に比べて大きく劣るということはないと思います。

次に、1980年代を見ると、これが、少し形が変わってきます。この時期は異常なバブルがあるので、地方圏と大都市圏は大きな違いが出てきています。10年間の住宅地の

平均地価変動率を見ると、東京圏が、10年間の平均で、11.59%。大阪圏がちょっと高いですけども、13.68%で、商業地も同様な形になっていますが、地方圏の平均地価変動率は、5%程度で比較的落ち着いていました。GDPの成長率はですね、東京圏と名古屋圏がちょっと強くて、大阪圏と地方圏が弱いという形になっています。地方圏が、3.3%ですね。これは、実質成長率です。それから、人口成長率は、東京圏は1%を維持するけれども、地方圏は0.29%になります。大阪圏が少し弱くて、0.45%ということになっています。整理すると、1980年代後半のバブルは、大都市圏が中心であり、10年間の年平均地価変動率は大都市圏と地方圏で大きな差がついているといえます。そして、これはバブルのせいだということです。経済成長率、人口成長率は1970年代に比べると、1980年代は、ちょっと差が大きくなっているということです。地価との相関は見えていないんですが、経済成長率と人口成長率の相関を見ると、この年代に相関を持ってるということです。これは、県別でみたんですが、栃木県は比較的高いんですね。人口成長率、経済成長率ともに、中段より上にある。東京都は人口成長率が低いけれども経済成長率は比較的高い。経済成長率かなり高いのは、名古屋市、愛知県かと思うんですが、栃木県と群馬県を見ると、栃木は人口成長率高いし、中段より上にあつて、経済成長率もですね、中段より上にあるという状況にある。ちょっと、地価と比較したかったのですが、時間がなく、比較していません。

さて、1990年代の状況を見ると、3大都市圏の地価変動率は、バブルの調整ですが、地方圏はバブル影響が少なかったといえます。地価変動率は、東京圏、大阪圏、特に大阪圏がバブル期（1980年代）の地価上昇率が一番高かったので、大阪圏の調整がかなり大きく、地価下落率が大きくなっています。そして、地方圏は、住宅地について言えば、1990年代前半がプラスになっているのです。バブルの影響を受けて、高い成長率を示しているということもあつて、住宅地の10年間の平均地価変動率はプラスとなっています。商業地についてはマイナス3.25%。商業地の地価は少し下落しているということですね。経済成長率は、やはりバブルのあとで、ダメージを受けてるのが、大都市圏です。東京圏、大阪圏の経済成長率は、それぞれ0.75%と0.48%です。バブルの影響を受けてないのが、名古屋圏、地方圏であり、経済成長率が高いといえます。ただし、人口成長率については、まだ、依然として東京圏が高くて、地方圏はかなり、低くなって、0.12%になっています。

1990年代はバブルの崩壊期であり、大都市圏では大きな地価下落を経験する。特に下落率はバブル期の上昇率が高かった東京圏、大阪圏が大きく、経済成長率も東京圏と大阪

圏で相対的に低かったとこの年代ではいえます。日本経済の停滞していたときだと思います。これは先ほどの話ですね。地方圏は 1990 年代前半で大都市圏の地価高騰の波及が残って、住宅地については平均地価上昇率がプラスになっている。経済成長率は地方圏において、名古屋圏と同様に相対的に高いという結果になっています。地方圏の人口成長率はこの辺から、極めて低くなっているということです。それでは、県別の経済成長率と人口成長率を見ると、栃木県は、人口成長率は中段ぐらいですかね。群馬県より、ちょっといい。経済成長率はちょっと、中段よりちょっと下のところにあるということですね。この 1990 年代の経済成長率と人口成長率の相関は、そんなにないのです。相関が低かったということですね。ほぼ、栃木県の経済成長率、人口成長率というのは、中段にあるだろうということです。

2000 年代を見てみます。3 大都市圏と地方圏の経済動向見てみます。この年代については、ちょっと詳しく見てみたいと思います。2000 年代の地価変動率と GDP、人口成長率、事務所成長率、従業員の成長率をみています。やはり日本経済の低迷を反映して、事業所の減少とか、従業員の減少というのは結構、激しいんだなあというのが、わかりましたが、経済成長率については 2000 年から 2007 年、経済統計で、県民所得統計が 7 年までしか出ていません。人口成長率は 2000 年から 2009 年までで、事業所調査は 5 年おきですので、事業所数は 2001 年から 2006 年、従業者数も 2001 年から 2006 年ということです。

地価の変動率を見ると、東京の変動率がちょっと低くなってるのは、ファンドバブルがあったということですね。そのファンドバブル的なものが、名古屋圏と東京圏にちょっと強めに出ているということです。地方圏は、そのファンドバブル経験してませんので、地価の変動率は低くて、10 年間の平均地価が 4%から 5%で下落しているということです。これを累積で考えると 10 年間ですから、大きな下落率になってしまうということです。人口、GDP の成長率は、名古屋圏が高いんですね。名古屋圏が、高く、大阪府の県民所得を愛知県の県民所得が抜いちゃうってことが、あるんです。これは、ちょっと驚いたんですが、しかし、現在はトヨタの影響でどうなっているかわかりませんが、名古屋は元気がいい。東京圏の経済成長率は、1.13%。東京圏の定義を全然話してませんが、一都三県です。大阪圏は、近畿のなかで、和歌山と滋賀を除いた県です。大阪、京都、兵庫ですね。名古屋圏は、愛知と三重を採ったものです。地方圏の経済成長率は、大阪圏とちょっと似て、ちょっと低いということですね。地方圏の人口成長率は、マイナスに転じて

いる。マイナス 0.25% ですね。事業所統計を見ると、大阪の事業所数の減少がすごい大きいですね。従業者数の減少は、大阪圏と地方圏で大きくなってるということです。これが特色だと思います。事業所数と従業者数の減少が大きいのに驚いています。これは、10 年間の平均ですから、10 年全体の下落率に直すとかなり大きな数字になります。結構、大きな下落だなあと感じはします。ここに、書いてあるように、地方圏の地価の下落は続きます。下落率は 90 年代よりも大きい。特に、商業地における下落率が大きくなっています。人口成長率は、マイナスに転じています。それから、経済成長率も大阪圏と同様に低い水準にとどまる。従業者数の減少も大阪圏と同様に大きくなっている。これを県別に見ると、2000 年代、栃木県は経済成長率が、上位にあるのですね。これは、2007 年までですが、そして、人口成長率はゼロなんですね。ですから、中段で、地方圏の平均は、マイナス 0.29% ですので、地方の平均に比べると、栃木県はまだ人口減少が起きていないと言えます。経済成長率は、明らかに高いのです。4 番目ですよ。4 番目にあるということ。東京の経済成長率より高い。東京圏は人口成長率 1 番なっちゃいますから、東京圏に集中しているということですね。こうした傾向が見られる。僕も驚いたのですが、栃木県っていろいろな指標を見て、悪くないのかなあと思ったんですけど、理由はちょっと、わかりません。

それから、次に、地方圏だけで経済活動と、県庁所在地の地価変動率をちょっと見てみましょう。そうすると、栃木県はどこにあるのかなあとということで、栃木県の宇都宮市の下落率は、高いですね。そして、経済成長率は高いんですよ。だから、地方圏で、東京、大阪とか、名古屋とか抜けば、2 番目です。栃木県の経済成長率は高いけれども、商業地の地価下落率は高いという結果になってるんですよ。これは、なぜかなあと、理由が良くわからないんですけども。まあ、あとで。

B 氏

だいたい、見当はついています。

前川講師

見当ついていますか。なんか、下落率が高い。成長率は高いんだけど、下落率が高いという結果になっているということですよ。これは相関が低いと。栃木県は、経済成長率は高いけれども、宇都宮の商業地の地価の下落率が高いというのが、なぜかなということ。従業者の成長率を見ても、地方圏のなかでは、特に低い訳ではない。地方圏の平均 4% ですが、従業員数の減少は 2% です。だから、日本の国全体が下がってますので、

そのなかでは、栃木県は下にはないということは言えるということですね。次に、住宅で見てみましょう。これも県庁所在地なんで、宇都宮市ですが、これは、住宅地の平均地価変動率は、特にですね、地方圏のなかで下だというわけではないですね。人口成長率は先ほど言ったように、ゼロで、比較的、栃木県はいいです。高い所にありますけれども、住宅地の地価変動率、宇都宮市の住宅地の地価変動率は、中段に位置するということです。人口成長率と平均価格変動率の相関がないので、経済成長率との関係を見ても相関がありません。先ほど言ったように、ちょっと栃木県は、経済成長率は高いけれども、住宅地の地価変動率は、中段に位置しているということですね。これは、人口成長率、経済成長率と県庁所在地の住宅の平均地価変動率の相関はちょっと低かったということですね。これは、大都市圏を入れていませんので。そして、栃木県の人口成長率はゼロであるけれども、他の地方圏の多くはマイナスであると。しかし、住宅地の下落率が他の地方都市に比べて、低いわけではないですね。

次に、中心市街地の荒廃問題っていうのを少し、見てみましょうか。これは、むしろ、いろいろ、お話聞いたほうがいいのかもかもしれませんけれども。こういうことも話さなきゃいけないのかなあとということで、少し書いてみました。郊外化が進む店舗立地ということで、日本のショッピングセンター協会の資料によれば、ショッピングセンターを見るとですね、郊外立地が 250 から 260 店舗であり、全体の 45%程度であったのが、1990年代は 600 店舗以上となり、60 数%になります。2000年代は、出店店舗数の立地は激減しますが、それでも、郊外の割合は 60%から 70%で推移しています。中心市街地の荒廃に拍車をかけているということです。一方ですね、店舗立地で、郊外化大型化が進んでいる一方で、撤退する大型店舗も数多くみられるということが言えます。地方都市では、百貨店等の大規模店舗の撤退後、敷地や、建物や敷地の有効利用がされず有効利用されず、そのまま放置されてるケースが多いということが言える。これは、大きな問題です。

A 都市の例ということで、これは、土地白書からですね。平成 3 年時点で、A 市の場合ですけれども、存在した 43 店舗のうち、21 年時点では駅周辺や商店街等にあったものが 10 店舗、郊外にあったものが 10 店舗撤退している。中心部では、寄合百貨店とか専門店の撤退が多くて、郊外部では小規模なスーパーの撤退が多いということが言える。で、跡地利用は、中心部では遊休地が 2 ヶ所発生している一方で、ホテルとか結婚式場になった例もあるということで、郊外部ではスポーツ施設とか商業施設になっているということですね。B 市の例では、平成 3 年時点で点在した 26 店舗のうち、平成 21 年時点では駅周辺や

商店街等にあったものが7店舗、郊外にあったものが4店舗撤退していると。中心部では百貨店、スーパーで、郊外部ではスーパーということで、跡地利用は、中心部では、駐車場になってるところもあるけれども、オフィスビルとか公共施設になった例もある。郊外部では、オフィスビルや商業ビルになり遊休地は発生していない。これ、もうまとめになっちゃったんですが、経済状況と不動産の価格は密接に関係してあります。地方圏における中心都市の荒廃は経済力、人口の相対的な低下に基づく以上に進んでるんじゃないかと。この一つの原因が、我が国の土地利用規制が緩いことにあるだろうと。中心市街地にあるのに、市街化調整区域とか、都市計画区域外の土地を大型ショッピングセンターなどに土地利用転換する例が多いと。恐らく、有限な資源である土地を過剰に人間社会のために使うべきでないだろう。恐らく、人口減少社会に突入して、宅地の必要面積は徐々に狭くなるんじゃないかと思っています。大きく政策を転換しない限りですね。人間社会が形成する不動産市場で価値がない不動産が増加すると。必要でない土地は、自然に返すことが必要じゃないか。そして、地方でも、使われなくなった、中心市街地はそういうわけではいかなんですが、土地を自然に返すというわけにはようなものは、恐らく必要になってくるだろうということですね。で、思いつくままの議論ということで、地方経済の活性化がやっぱり必要なんだろうと。やはり箱物をそこで作るんじゃなくて、やっぱり住民が参加したソフトを重視していくことが必要じゃないか。あと、都市の居住者を地方に取り戻すことも重要なと思います。呼び戻すだけの雇用の場が無ければ、リタイア層をターゲットにするっていうのも、少し考えられるのかなというところです。

今後、重要になることは農業、第1次産業をやっぱり活性化させることだろうと思います。そういう意味で地方の役割っていうのは重要だろうということですね。だから、今、どういシステム、農地は転用、法人には売れないけれども貸し出すことはできるわけですので、こういった仕組みをうまく使って、法人に土地を積極的に貸し出すというふうな。そして、若者、失業で溢れている若者を、地方で、農業に働かせるということも有効じゃないか。あとは、CO2問題があるから、どういふうな枠組みを作っていくかという問題でもあるのですけれども、自然が生み出す価値を金銭化するようなことが、必要になってきたのかも知れない。排出権取引はまさにそれですが、排出権取引の問題点は一部で取引しているだけなんですよね。排出権をどう割りあてるかによって利権を割りあてるっていうことになりますので、もし、そういうことやるんだったら、森林が生み出している酸素とかも考慮しないと変な取引になるな、というのがすごい気になっています。今、ヨーロ

ッパ主導でやっていますが、排出権問題っていうのはもう少し注意深くやらないと、一番最悪なケースは、これが金融商品化されるというのが最悪になるかも知れませんが、全体のなかで、環境問題のなかで排出権取引っていうのを位置づけてどう考えていくかベキかということを考えるべきなのかなというような感じがします。これはかなり大きな問題です。

司会

どうもありがとうございました。久しぶりにマクロな視点からの、何て言うんでしょうか。すごく学術的な話を聞いたなという感じがします。じゃあ、あとはディスカッションの時間ということで。今日あたり、本当は栃木県庁の方が来ていたらすごく喜んでいただけたんじゃないかなと思います。栃木県、随分、全国レベルでがんばっていますね。

前川講師

がんばっている。僕もそう思います。県別のデータ見ていろいろ作ったんですけど。

C氏

足利市は栃木県なんですけども、群馬県的要素が大きい。

前川講師

大きいんですね。

C氏

また、宇都宮を中心に、ですね、首都圏にも近いもんだから、いろんな大きな企業の工場がたくさんできている。自動車工場とか。特に、栃木県では小山と宇都宮に集積している。

前川講師

そうなんです。その影響ですかね。

C氏

あの地区には、工場がたくさんありまして、宇都宮を中心とした地区だけですね。そこから外れたところは全然、駄目です。栃木県全体としての今みたいな話とは関係なくなっているわけだ。

前川講師

ええ、そうですか。じゃあ群馬県の感じなのですね。

A氏

うん。前橋なんかに近い感覚なのかも知れないですね。

B氏

ただ、ここでは、独自の統計やっているんですよ。そこで見ると栃木県と群馬県の平均値はこっちのほうが上です。ですから、栃木県と群馬県、だいたい成長率、もしくは工業生産出荷額等見ていくと、10位前後ですよ。たしか県レベルが。そのレベルのなかでも特に、いいですね。この地区だけでも言うと、約3割、4割から、5割を占めていますから。

前川講師

結構、2次産業で持っている。

B氏

ただし、いいとは誰も思っていない。

前川講師

いいとは思っていない。これは、率で見えていますものね。

A氏

主観的にはいいとは思っていないけど、こうやって全国的に見ると、この辺りはまだいいんだなとは、言えると思うですよ。

C氏

その通りだと思いますね。首都圏に近いですからね、これが稚内とか鳥取で考えるのとは足利で考えるのと考え方が全然違いますから。

A氏

それはまあ、そうですね。

C氏

全然違いますから。そういう点では有利だと思う。

B氏

さっき、宇都宮が中位というのはおかしいって思いましたね。周辺と合併しまして、今、人口は、50数万だと思います。

A氏

50万超えちゃいけない。上川町と合併すると政令指定都市になれるくらいなんです。ただし、宇都宮の中心っていうのは、「番場」っていう大通りと「オリオン通り」っていう通りがあるんですよ。そこにあったデパートは全滅です。だから、デパートは、一つもないんです。駅前にあったデパートもなくなった。

前川講師

宇都宮でのことですね。

B氏

ええ。全部なくなりました。

C氏

やっぱり空洞化しているんですね。足利もそうですけど、空洞化して、そういう駅前がみんな駄目になってきてる。

A氏

そうですね、そのあたりの事情を知らずに、先生はデータだけで・・・

前川講師

ええ、やっています。

A氏

それがちゃんと現実と、当たり前の話ですが、あっていますね。
それと、全然違う話ですけど、足利銀行が不動産の評価額、不動産評価の仕方を現在価値法ではじめたわけですよ。そして、評価基準も今のやり方に改めると一気にマイナスになったんですよ。これは、全て、現在価値法だけの問題じゃないでしょうけど。不動産の価格っていう、評価すること自体が大変です。何しろ地方の不動産、動きませんからね。

前川講師

そうですね。だから、収益を重視してやるといことになると、かなり厳しいですよ。

A氏

不動産の会計基準は、全てロンドンマフィアが作っているから、彼らの好きなふうになってしまうから、田舎の銀行なんか大変ですよ。」

D氏

ちょうど私は、70年代から80年代まで、実は東京で不動産屋やっておったんです。ですから、その状況はよくわかっているんです。それで、取引価格が公示価格と違うのは、需給関係がものすごくタイトだったからですよ。結局、需要があるもんだからどんどん、値段上がってきて。

前川講師

そう、70年代、80年代はそうですね。

C氏

だから、理論的な価格じゃなくて、需給関係による価格の動きが、非常に高いからああいう極端な例が出た。だから採算が合う、合わないとは違うんですね。

前川講師

そうですね。だからやはり、キャピタル系に対する規制が強かったから、当時は収益価格が、

C氏

宅地価格も世の中の動きと違いました。売り出そうとするとですね、もう前金で予約がいっぱい入っちゃって、断るにも断れない。

前川講師

そうですね。そのほうが得だと。バブルのときの収益価格の利回りは、2%を割りましたからね。

C氏

ともかく、値段が明日になると上がる。だから株価と同じように、上がってるうちは誰も損しないの。下がってきたら全部が損する。そういう状況で、どんどんどんどん、いきつくところまで上がってしまった。だから地価も株価と同じですね。地方はそういう影響は少なかった。」

前川講師

うん。やはり、中心市街地が、ピーク時の10%の都市があるというデータを見て、バブルはすごいなって思っています。

A氏

それはすごいですね。郡山でしたっけ。郡山は10%だって言うし、やっぱり東北の大きい都市はぼろぼろですね。

B氏

だから、男店舗ばかりになっていたんですね。男店舗っていう、女の人がいない店舗ですよ。買い物のアマチュアがいくところですよ。だから、郡山行けば、町の真ん中だけは、どうしようもないです。

前川講師

東京の最高価格地はピーク時のたぶん6割ぐらいで止まっているんです。たぶん、バブルのときでも平米あたり4,000万円をどれぐらい超えたかどうかと思っているんで、今、2,800万円なんですけど、そうすると、6割ぐらいの水準でもってますので、商業地全体で

は、やはりがたがたになってるところあります、東京都でも。

C氏

東京の場合は不動産の上に、権利が付くわけですよ。そっちのほうが高いんですよ。地上権っていうやつですよ。地価より地上権のほうが高いんですよ。

前川講師

そうですね。借地権割合の、全体の数のなかの借地権割合は、大体、商業地では8割から9割ですからね。借地権が2割くらいですね。

C氏

東京は極端ですね。

前川講師

住宅地でも相続税路線化でやる借地権割合は、6割ですからね。商業地だと7割、8割、場合によっては、9割ですよ。

C氏

だから地上権取引ばかりやってたんだね。地上権はほとんど、上に立ってる建物の価値が、土地よりもずっと高いわけ。だから土地はもうほとんど、上に立ってる権利だけで動いてるわけですね。

A氏

東京で長く仕事してて、ようやくこちらで、3年経ちました。東京にいと、東京の不思議な世界が、何か日本の基準であるかのように錯覚するんですよ。

前川講師

そうですね、特殊ですよ。

A氏

それがようやく、むしろ足利から見てのほうが健全なんじゃないかなと思っ出しているんですが、今日、ご説明を聞いて、本当に、何か、日本の全体をもっと考えていかないといけないと改めて思いました。

前川講師

そうですね。だから、今のところ言えるのは、東京は何でも先行するんですよ。景気がいいときも先行するし、落ちるときもやっぱり東京から落ちていくんですよ。

C氏

足利っていう土地は首都圏に近いもんですからね。何か、活性化する手立てがあるんじ

やないかと思っています。これが宮崎だとか、ああいうところだと、また話は全然別ですけども。特に空洞化した中心市街地を、いろんところで活性化してると思うんですけど、そういう例がありましたら、教えてください。

前川講師

結構、外国の人が別荘を求める所とかあったようなので、今度、地価が上がったのはどういうところだったかな。名古屋のところで、何ポイントか地価がちょっと上がったところがある。

B氏

北海道はどうですか。

前川講師

北海道はちょっと前に、スキー場を海外の人が評価して。

A氏

長万部とか。あの辺で上がったんですね。今のは確か豊田じゃないかな。何か愛知県でちょっとありましたね。愛知県はやっぱり豊田の影響大きいですね。

前川講師

だから、今、結構、愛知厳しいんじゃないですかね。

A氏

一番落ち込みが、地方圏で厳しい。

前川講師

ええ。空室、オフィスの空室率が相当高いですからね。

C氏

自動車の下請け工場も影響がでかいですね。ものすごい大企業みたいな感じでしたけど。

B氏

2000年代の3大都市圏と地方圏の経済活動を含む地価動向ですが、事業所数とか従業者数が、全国でいくと6.01とマイナスの事業所数で、従業者数が2.53のマイナスとなっているわけですね。もちろん、下がってるわけですけど、ちょっとはっきりしてませんが商業特区だけで言うと、170万事業所あったのが、たぶん今年あたり、110万を切ると思います。統計が、今年かどうかわかりませんが、おそらく、小さな工場っていうのは町のなかにあるわけですね。そうすると、町のなかの大部分はクリアランスされちゃっているんですね。だからスカスカになって、なおかつ需要を今度は満たせなくなるというよ

うな状況が入ってるんじゃないかと思います。はっきりした数字が今は、出てないんですけど。

前川講師

事業所数の減少のほうが従業者数の減少より圧倒的に大きく影響するというのは、今言われたような小さな事業所が、どんどん駆逐されているってということなんですかね。

B氏

大きいともなくなっているんですけどね。小さい事業所は、本当になくなっちゃったんですよ。

前川講師

栃木県はマイナス 2%くらいですので、大阪圏と地方圏よりはいいんですよ。大阪圏と地方圏は平均マイナス 4%ですからね。

A氏

栃木県ってだいたい何やっても全国の間なんだそうですよ。人口規模とか、経済規模とか、いろんな指標がだいたい全都道府県の真ん中へんだっていうんですね。女子マラソンもだいたいそんな成果です。ただ、そういう印象よりも今日のお話を伺うと、むしろいいですね。それは関東にあるってということもあるんでしょうけど、やっぱり政策的にうまく踏ん張っているんでしょうね。

前川講師

栃木県の観光資源、この地域でもいいですけど、強いですか。

A氏

日光でしょ。日光があるでしょう。

B氏

那須高原がありますからね。

前川講師

この地域の観光資源は、やっぱり日光になるんですね。

B氏

いや、ここからは日光まで、100キロもありますからね。

前川講師

そういった世界遺産を活用していく。

B氏

ここで活用するには、日光は遠すぎちゃって

A氏

だから栃木県全体で見れば、ものすごく大きなインパクトがある。

B氏

今は、佐野市が一番入り込み客が多いんですよ。それは、アウトレットモールができたからです。プレミアムアウトレットという。あと、佐野の大師ですよ。今、宣伝してる大師様、その二つだけで 800 万人くらい来てるんです。ですから観光なのか、どうだかよくわかんないけど、一応、佐野には非常に多くの人 coming。

前川講師

佐野市のアウトレットは、大きいですよ。

C氏

佐野市っていうのは非常に面積広いんですよ。合併しましてね、特に面積広くて、真ん中は東北道が通ってる。だからちょうど東京から 100 キロ以内ですけども、約 100 キロ離れたところが、六本木で流行った次の流行りでね。アウトレットにちょうどいいわけですね。ブランド品の安売り場ですね。

前川講師

地元の人から見ると、あの佐野のアウトレットってどういう評価されてる。やっぱり中心市街地を衰退させたとか

A氏

一人地元民がいますから。

C氏

あれはデートの場所だね。

D氏

デートの場所。地元、私もあんまり行かないです。やっぱり他から来る、東京方面とか。あそこって、国道 50 号が通ってるし、東北道があるんで、結構、市外から人が来ている。遠方から来る方が多い。あとは日光からの帰りに寄って来るっていうケースもあるし。

C氏

私も行ってみましたが、何て言うんでしょうかね、デートみたいな遊ぶ場所ですね。せっかく行くから何か安いもの買って帰ってきますけど。集まって面白いっていう感じだ。

前川講師

東京の都心の、いわゆる商業開発だと、周辺にプラスの影響を与えるんですよ。例えば六本木ヒルズにしてもミッドタウンにしても、周辺の商店街がかえって活性化している。

B氏

実際には周辺じゃなくて、佐野新都心っていう、開発があったんです。そこにはいいんでしょうけど、佐野市にとっては何も利益もないです。

前川講師

悪い。じゃあそういった周辺の既存のところにプラスの影響を与えるっていうのはあんまりないんですね。

B氏

一番あるとすれば大師様のほうが影響あると思います。

前川講師

大師様っていうのは、佐野大師ですね。

C氏

厄除け大師って。

D氏

年末、年始とか結構こみますよね。佐野とげぬき地蔵ともタイアップってあるしね。

A氏

例えばさっき言った日光の帰りに寄るとか、そういう意味で言うとなごくロケーションがいい場所だから。

B氏

なおかつ高速が東北と北関東の2つ入口が佐野になっているんですね。今、田沼が合併して佐野にもなりました。そういう意味じゃ2つの高速道路が、面してる都市が佐野なんです。で、ジャンクションは佐野にはないんですけど、ジャンクションも佐野の手前の町にある。

A氏

来年、北関東が全通するともっといいかもしれないね。現に今、茨城から客を呼んでるけど、もっと群馬あたりからも来るかもしれないね。やっぱり規模があるから、佐野はね。

前川講師

足利のこの中心市街地って言うのとどの辺になるんですか。

B氏

この辺です。

前川講師

ここですね。この辺で例えばちょっと比較的うまくいった中心市街地の例って言うと、よく地域の誰かがリーダーシップとるんでしょうけれども、やっぱりいろいろ住民が集まって、いろいろ協議をして、何か企画をしたりとか。要するに郊外ではなくて、町のなかを活性化する。

前川講師

ええ、そうですね。

C氏

区画整理の計画もあったんですよ。

B氏

それをやろうという話になったんだけど、今、休止になってます。お金ない。それで休止にされちゃったんで、あと 20 年くらいは無理かな。

C氏

人口の減少が著しいしね。

前川講師

人口の減少が、ですか。この足利で。

C氏

10 年間で 1 万人以上。毎年 1,000 人以上。

B氏

だいたい今 156,000 人くらいしかいないんですよ。ピーク時は 169,000 ですから、約 13,000 人くらい減ってるんです。ですから単純に言って、ひとり年間 70 万円の消費支出だから、7 億円も損失になってるっていうことですよ。

前川講師

そうですね。

C氏

あと 5 年先の計画では人口 152,000 人だという市の計画。今のままいくと 69,000 です。それから見ると 2 万人近く人口が減るって考えている。そして経済が縮小して来てんの。

B氏

市のほうで修正したんですよ。というのは長期計画で言うと人口が減ってるので、今に

12万人ぐらいになるんです。それをそんなに減らないように直したわけですね。でも直したって、計算で直ったってどうにもならない話なんです。本当は直さないほうがいいと思うけど、1,000人ずつ減ってるんです。社会減と自然減、両方で減ります。

C氏

1,000人づつの内訳は、出生率が原因ですね。亡くなる方と生まれる方の差が500人、それから、転出する方と転入する方の差が500人。それで1,000人になる。なぜ転出が多いかと言うと、働き場所がないから。首都圏に行くようになる、高校卒業して行っちゃうの。それをどうやって食い止めるかっていうのが課題だけど、うまくいかない。

前川講師

そうですね。人口が増えてるところは東京圏の1都3県と名古屋くらいですね。あとは、県レベルで見るとみんな減少してますよね。」

B氏

しかも、東京圏のなかでも、4月、3月、転入時期になると、他の大都市も全部減るんですね。全部東京に食われちゃうんですね。ですから県庁所在地なんかも、4月に、3月に関しては転出が極めて多いからそれが全部流れちゃって。最終的に出生率が下りて間に合わせているんですけど、それも人口全体が減りますもんね。

話し換えて、地価の話ですけど、元々は本来課税される人が一番安かったわけだけど、今、路線価のほうが実際価格が高いんですよね。

前川講師

そうですね。一応方針としては地価公示の7割とか、路線価が8割ですかね。相続税の。それから固定資産税は7割にしていますけどね。

C氏

結局は、固定資産税も下がるんですか。

前川講師

基本は、そうです。下がるんですよ。

C氏

だって税収は減っていきますよね。この話のなかで出た、人口のところでリタイア組を再雇用するような案がありましたよね。考えられるのはそんなところぐらいしか今のところない。リタイア組は結構金持ちなんですね。退職金がつぱり貰えますし、その他年金は貰えますしね。もし首都圏の退職者、団塊の世代がこっちに住んだとしたら足利が一番高級

な生活するんじゃないかと思っておりますね。」

B氏

来てくれればね。

C氏

呼び戻すね、そこんところぐらいしか考えられない。」

B氏

シルバーじゃなくてプラチナタウンって言ってますよ。シルバーじゃなくてももうプラチナになっちゃった。」

C氏

60歳っていう年代は結構まだ、働いてますね。私なんてあと5、6年っきゃもたない。今80近いですから、平均年齢からいくと、あと10年もつ率は少ないですよ。あと5年くらいの、がん患者と同じでね。

前川講師

いや、いや、そんなことない。

C氏

意外と思っている余命何年というね、昔はがん患者、どういうふうを考えるかなつつつたら、意外と平気なもんですね。あと余命5、6年で。やっぱり、こっちに60歳のリタイア組を呼ぶのが一番早いと思う。で、どういう売りものがあるかと言うと自然環境がいいんですよね。それと、地震が少ないですね。震度3以上の地震が来たことないし、地下断層もないし、危ないところ住んでる人はこっち来て下さいって。

A氏

その代わり、雷が多いですね。

B氏

むかしよりは少ないです。で、リタイア組の、あんまりぱっとしないけど、プラチナタウン化構想はいいんだけど、結局何を求めてくるかっていうようなマーケティングターゲットが、ないとリタイア組をもし「来てくださいよ」と呼んでも、本当にここに繋ぐ能力あるかどうかっていうのはかなり問題で、そこに対する企画ができるかっていうのが、問題なんだと思うんですよね。なかなかやれっていても難しいですよ。

C氏

ともかくね、足利は安全を売り物にするのがいいだろうと。それと自然環境、都会は危

ないところばかり、それから耐震基準もね、阪神大震災前のやつでいっぱい住んでるわけですから。30年以内に震度7か8の地震が来るって気象庁が発表してるんですからね。だから、一回地震がくればわかりますよ。危険をあおって、健康を売り方にしないとですね。

B氏

それは、なんとか不動産屋的な発想。

C氏

私は本当に不動産やってたからそういう発想しますよ。

A氏

ちょっと話がマクロになりますが、なかなか地方都市の、総体的なポジショニングがわかったっていうのはこれはこれでひとつ面白いと思うんですが、いきなり日本中の町がみんな活性化しようとしてるけどどうまくいかない。先生は、先ほど最後やっぱり都市計画が少し緩すぎるんじゃないかということをおっしゃってましたよね。その辺もうちょっと議論してみまじょうかね。

この辺りだと実は大規模店舗はほとんど、渡良瀬川の南側にあるんです。都市計画的には工業地域が多いですね。国道50号が南を走ってるんですが、その沿線沿いに随分、先ほどの佐野の話もでしたが、実は国道50号沿いですから。

前川講師

ああ、あれも工業地域ですか。

C氏

50号の南っていうのはね、調整地域なんだよ。」

A氏

佐野は、本来工業団地なんですよ。

C氏

だからアウトレットもそうですけど今、ビッグ何とかっていう大きなマーケットできたんですけど、それが全部市街化調整地域。土地が安いんですよ。

前川講師

じゃ、工業地の跡地利用で使うということですか。

B氏

うん。足利の場合は間違いなく工業団地だったんですね。小規模ですけど、トリコット

工

業団地っていう団地があって。トリコットさんがいなくなると同時に商業店舗に行きついたんです。

前川氏講師

ああ。工業団地で、売れなかったんですか。

B氏

いや、全部売れたんですけど、今度は産業構造の変化でトリコット屋さんが駄目になっちゃって、いなくなったあとに。入ったんです。

C氏

足利市で言うと今、川の南のほうは新市街地なんですよ。今、佐野で新都市ってやっけるのと同じ意味で、もう完成しちゃってるわけ、新都市が。それを佐野なんかがこれからやってくわけですね。

A氏

ただ、本当にそうなるなおかよくわからないんですけど、それじゃあ都市計画を厳しくしておいたら、市の発展は助かったかなという疑問がある。特に北関東っていうのは日本でも一番、車の多いところで、車ないと生きていけないところです。この中心市街地でですね、既存商店街が本当に活性化できたんだろうかと言うと、たぶん、駐車場まずないですよ。

前川講師

駐車場がね。車社会にうまく対応してないっていうのがあるんですかね。

A氏

日本の従来の町が車社会に対応できるようになってなかったから、郊外に大規模なものが出たときに恐ろしい勢いでみんな吸収されたんじゃないかなという気がしますよね。

前川講師

うん。そうですね。だいたい。

C氏

やっぱり足利市っていうのは、コンパクトシティー化するべきだと思いますよ。一回散らばった人もう一回集める。そういうことが必要で、箱物いらないって言うけど、箱物は非常に経済の活性化にね。そういう意味のある箱物を、地方のですね、畳屋さんでもガラス屋さんでもですね、私も実は大手に勤めてゼネコンやったことあるんですけど、受注す

るとほとんど、その地元の人だけに任せちゃうような。だから相当大きな額の経済効果ある。もう作るだけだって、何年も作る人は泊まって飯食ってる。それで近くの畳屋さんガラス屋さんが全部やる。

B氏

ただ、この間、高岡市に行って来たんですけどね、高岡の中心に大和っていう百貨店を核に入れたんですよ。見事に今年撤収しましたね。結局大和自身がいろんな店舗止めたんで、高岡も撤収したんですね。ということは地方都市の町の真ん中っていうのは、もう成り立たないって言うか、大規模の店舗も成り立たなくなっただけでしかも今まで、都市政策の姿勢が極めて緩いっていう形とってたから、基準がなかったっていうのもありますけど、もう地方では、人の数を数えるような話になっちゃうんですね。

C氏

やっぱりね、中心に人が住まないと駄目。

前川講師

東京圏であっても、やっぱり中心市街地、郊外都市になるともう中心市街地も荒廃ですからね。シャッター通りが、すごい。土浦なんかもすごいですよね。百貨店が抜けちゃって、イトーヨーカドーが抜けちゃいましたから。それどうするんだと、壊すにもコストがすごい掛かるから、壊せないですから、建物をそのままにしてあるんですけども、やっぱりそういうのはね、なかなか跡地利用できないと言うか。これは東京圏であっても言えることではあるんですよ。」

A氏

今おっしゃったように、町の中に人を住ませると言う土地利便転換ですよ。じゃあここに人を住ま、居住スペースにするためのコストを考えると、たぶん簡単ではないというのがわかります。でも、やっぱり長い目で見たらシャッター通りに人を呼び戻すには、住居系に変えていくしかないんでしょうね。ただ、もうそれを建て替えるだけの資力もないし、っていうのが一番大きな問題ですね。」

前川講師

結構、公的主体がそこを使ったりとか借りてとか、そういうケースが長野市のケースでもありますし、だから、あれは公として買ったのかどうかは知りませんが、何フロアかは公的主体で使って、あと何フロアかはちょっとスーパーを入れたりとかなんかして、中心市街地の空きビルを何とかしようというのを公的主体が乗り出してやっているっていう

ようなケースがありますけどね。それで、賑いを取り戻す。

A氏

すごく極端な発想ですけどね、固定資産税が安すぎるんじゃないかと思うんですよ。だから皆さん空き店舗のまま放っておける。だから固定資産税、要するに有効利用しないと耐えられないぐらい固定資産税を高くすれば、否応なしにとにかく貸家にして、人に貸すとか、そういうインセンティブが働くんじゃないかと。今は余計なことしないでほったらかしにしておくのが一番コスト的に見合うからやらないんじゃないかと思うんです。

前川講師

うん。そうですね。

C氏

銀行の不良債権になっちゃうんじゃないですか、みんな。そういう可能性も高い。

A氏

経済学をやってる先生で、要するに特別土地保有税みたいな形で、もうちょっと上げたほうがいいんじゃないかっていう方もいらっしゃるんですよ。結局、なんで空き店舗をみんな使わないのかと言うと、近所の手前もあるわけですよ。「あそこも遂に人に貸すようになったか」、みたいな。そういうこと言われるのが嫌だから貸さないっていうのはまだまだ余裕があるわけですよ。あくまでも極論として言っていますけどね。

C氏

担保物件があって、辞めちゃあ、しょうがないよ。

A氏

でも担保物件があったって、担保のお金が取れないですよ。使ってもらわなかったら。

C氏

だから不良債権になっちゃったんだ、きっと。

前川講師

地価が下がって、不動産価格に対しては課税標準額は、そんなに、半分ぐらいいってるんじゃないですかね。たぶん、評価額と地価の関係で言えば、7割くらいのやつにして、負担割合が7割になってるから。」

C氏

地価が下がったら100%以上、シコっちゃう。

前川講師

ただ、空き店舗のままにしておくことに対して方策をしないことにペナルティ与えるかっていうのはありますよね。だから、全体的に固定資産税上げるときついかもしれないけど、空き店舗があるとやっぱり、何となくその町が駄目になってきますもんね。物騒になってくるし。

A氏

だからセットすればいいんですね。空き店舗のまま放っておくんだったら、固定資産税を上げるけど、もし用途転換して利用するんだったら補助金を出すというように。だからお金がいたりきたりするっていう形でとにかく使えというような施策というものはあるかもしれない。

B氏

首都圏農地のバーターね。あのときは、農業やるならば、農地のケアしてやるけど、農業もしやらないんだったら、税金出せよと。そういうやり方したけど、それもできないことはない。

前川講師

やっぱり空き店舗のままにしとくっていうのは需要がなくて空き店舗のままにしとくのか、誰か貸したいけど空き店舗にしてるのか、それとも意欲がなくて空き店舗になるのか。

B氏

全部でしょう。

C氏

空き店舗貸すっていったって借り手がいないですよ。

A氏

だから基本的に店舗としては借り手はいないわけですよ。だから店舗じゃなくて、ロケーションの良さで住宅系に変えられるかどうかということがあるだろうと思うんですね。ただ、それにはさっき言ったように住めないわけですね。住居として作ってるわけじゃないから。それに対してリニューアルするだけの費用は必要だろう。そういうのを補助金で出すけど、ほったらかしにしておくんだったら固定資産税上げるぞっていう、そういう話で呼び戻すことは可能かどうか、頭の体操ですけどね。何か、一つは、やっぱり日本の場合、ここまで中心市街地が落ちてきたのは用途規制の緩さっていうのは一つあると思う。

けどそうは言ってもモータリゼーションに対応するような都市構造になってないわ

けだからこれは止められない。

それからもう一つ、やっぱり日本の場合土地政策がこれだけ歪んだっていうのは税制がおかしいんじゃないかと思われてますよ。

C氏

いや、中心市街地に駐車場があれば元に戻るかっていう。」

B氏

それは。十分条件、必要条件じゃない、十分条件。

C氏

立体駐車場とか地下駐車場とか作ったら相当台数は入りますよ。だけど、それで再生できるかっていう問題が。

B氏

それはただ、必要条件だけど十分条件じゃない。だから必要十分条件じゃないと再生できない。

A氏

だから、TMOみたいな形でね、一応立体駐車場作るなら補助を出すとか言ってるんだけど、たぶん、スケール感とかが違うでしょうしね。」

B氏

しかも金掛かりすぎちゃって。

A氏

そう、立駐じゃとてもじゃないけど採算的に合わないし。

前川講師

タウンマネジメントするようなリーダーシップとる人がいるかどうかですよね。やっぱり一人だけじゃなくって、どうするかっていう議論をして、そのなかでソフト的なもの、どうしたら客呼び込めるか、駐車場がないからって言うんなら駐車場をどうしたらいいかとか、そういったような話をして行く可能性とか、それから空き店舗になったところを少し区役所の事務所にする、そこに人が来るという状況を作ることによって、そのついでにちょっと買い物していくかなというような形で、何かやっぱり、賃料をゼロにして貸せると。もし店舗であれば賃料を取って貸せるのは無理だと。そしたら放っておくんだったら賃料ゼロにしると。ゼロで貸せと。

A氏

そう。そのほうが良いということですよ。

前川講師

それで、そこで使ってくれば、何か、公的主体化なんか、そこでたとえば、ハローワークでもなんでもいいですよ。そういった。

A氏

保育所でもいいわけですよ。

前川講師

そういうのを作ってもらってただで使わせて、そして、そこに人の流れを作ると。何か証明書を取る手続きをやってくれるところをここで設けるっていいわけですから、近所の人、近い人が来ると。そういうような、もう賃料を取らないで役所に貸せと。

A氏

だから、いろんな知恵あると思うんですけどね。だから、もうそろそろ考えたほうがいい。まだ余裕があるうちに。人の見栄えが悪いから貸さないなんて言ってるうちね。だけど、自分の家になっちゃうと、たぶん、そんな手法使っても、もうどうにもならないくらい落ち込んで来る。だから今のうちに何かそういう手法考えないといけないんじゃないかなと思うんですね。ただ、よっぽどうまくやらないと固定資産税上げるとなった瞬間に市長さんも選挙に落ちるわけで。

前川講師

ただ、固定資産税上げたら、まずは、有効利用じゃなくて売るでしょうね。

A氏

一つあるでしょうね。

前川講師

だから、それを買って開発しようとする人、たぶん、そこで大きなマンション建てようとか住宅建てようとしてもそれだけの敷地がないところもあるから売る策を考えるというふうになるのかな。

A氏

ちょっと頭の体操になりますけどどうですか、皆さん。何とかしないとけない、要するに放っておくよりは使ったほうが良いという合意さえ成り立てば、あとはいろんな使い方がある。

C氏

今この足利の旧市街地というのは観光都市として生きようとしてるわけですよ。なぜかと言うと歴史的な遺産がたくさんあるわけです。それで観光客を呼んで、その人の落したお金で飯を食おうと。で、結構、今 200 万人検討の方が観光客来ておられる。近いうち 300 万人になるとすると、300 万人という人数はですね、一人 1 円落としても 300 万ですからね。だから何百億になる可能性がある。

A氏

と言いながら、大部分は高齢者がフラワーパークという藤の名所があるんですけど、日帰りですごくここにいくという、宿泊がまずゼロでしょう。しかもバスに乗るだけでタクシー乗ることもしてない。だからいろんな意味で工夫が足りないし、広報も足りないですよ。300 万が素通りの 300 万ですよ。だからそこをもう少し足止めするような工夫っていうのがいるだろうと思うんだけど、まだまだ。

C氏

観光の見所は幾つもあるんで、それを散らばらせると言うか組み合わせ。だからフラワーセンターってところに大勢行くんだったらそれと別なところの組み合わせというようなことをやっていくということは可能性としてはある。

D氏

フラワーパークのツアーバスもある。

C氏

その他に足利学校っていうところ、室町幕府の足利氏の住宅だとか宅地ですね。そういうところ、観光地はあるのはある。それを合わせますと観光客は 200 万ちょっと超える、年間。

B氏

はっきり言って入り込み客っていうのも、当てにならないし、足利学校は今年は太平記の放映以後で、一番多かったんです。最大の理由はね、今年天候不順で藤の花が遅れたんですよ。で、フラワーパークは 1 週間伸びたんです。伸びたんでバスが帰って来て、1 丁目ってところでお客さん降りて、それで足利学校まで来てくれたんです。それが最大の理由だと思いますから、足利学校そのものでそれだけ呼んだとは。それもわずかそれも 20 万人くらいですよ。ですからはっきり言って力になんない。それに東武鉄道が、こないだ、3,000 人から 5,000 の人を呼んだんですよ。3,000 人くらいしか歩いてくれないですよ、

しかも、何も買わないんです。自動販売機さえ使わない。

C氏

でもそういうところを伸ばしていかない限り、それが駄目だって言うともう藁もなくなって、つかむ場所なくなっちゃう、藁くらいには。

A氏

今おっしゃったように、つかむ藁があるうちに。今後になんか知恵を。

C氏

藁があるうちになんか。

司会

すいません、ちょうど所定の時間になりましたので、

C氏

今日はすごいマクロ的な話もできましたし、やっぱり足利っていうのを全国のなかで考えて、少なくとも栃木のポジションっていうのはなかなか面白いお話聞けたんじゃないかなと思います。じゃ、どうも先生、ありがとうございました。

前川講師

はい。どうもありがとうございました。

一同 （拍手）

塚越事務局長

なお、来月は7月7日の七夕です。学校の七夕で本当はひと月遅れです。7月7日になります。

不動産からみた地方都市の動き

明海大学 不動産学部
前川俊一

今回の講演の内容

- 不動産価格の変動率と地方経済の動向との関係をみながら、地方都市を考える。
- 我が国は高度成長期に地方都市から大都市への人口移動が激しくなり、地方と大都市の問題が大きくなった。
- 21世紀に入り、人口減少社会への移行しつつあるが、地方ではすでに人口減少と高齢化が進み、それに対する対策が迫られている。

今回の講演の内容

- 1. 経済活動と不動産価格の関連あること示すために、不動産価格の決定を理論的に説明する。
- 2. 3大都市圏と地方圏の1970年代からの地価変動率みる。
- 3. 1970年代の3大都市圏と地方圏の経済活動、人口動向と地価変動率の関連をみる。
- 4. 1980年代の3大都市圏と地方圏の経済活動、人口動向と地価変動率の関連をみる。

- 5. 1990年代の3大都市圏と地方圏の経済活動、人口動向と地価変動率の関連をみる。
- 6. 2000年代の3大都市圏と地方圏の経済活動、人口動向と地価変動率の関連をみる。
- 7. 2000年代の地方圏について詳しく検討し、現在の地方圏の問題を考える
- 8. 今後の地方圏について

不動産価格について 1

- 不動産価格は経済活動のバロメーターである。
- したがって、各地域の不動産価格は地方経済の動向を反映している。
- しかし、不動産価格が高い方がいいと言っているわけではない。結果である。
- ここで簡単に不動産価格の決定式を説明し。不動産価格と経済的な指標との関連を明らかにする。

不動産価格について 2

- 不動産の価格 (P_0) は、理論的には将来収益の割引現在価値の合計として説明されるが、初期の純収益 (R_1) と不動産の利回り (r) から次のように簡単に説明される。

$$P_0 = \frac{R_1}{r}$$

債券価格が毎期の配当と利子率から説明されるのと同じである。

不動産価格について3

- 不動産から生じる純収益 (R_1) は地域の経済活動を反映したものである。
- 不動産の純収益を価値に還元するための利回り (r .. アメリカではキャップレイト、イギリスではイールドといわれる) は次のように表される。

$$r = \frac{y}{P} - g$$

— 不動産価格の期待上昇率である。
— 地域経済の成長力が関連
— その不動産に期待すべき収益率

不動産価格について4

- y は無危険資産の収益率 (i_F .. 長期国債の収益率、長期プライムレイトなど) とその不動産の純収益の不確実性に対して要求される超過収益率 (rsk) から構成される。

すなわち、 $y = i_F + rsk$

rsk の大きさはその不動産の純収益の不確実性の大きさと投資家のリスク回避の姿勢の大きさによるが、前者は地域経済の安定性、不動産市場の規模 (小さいほど不確実性が大きくなる) に影響される。

日本の長期的 (20年間) の地価下落

- 1980年代後半の異常なバブルの調整
- バブルの調整過程で生じた日本経済の長期低迷 (名目GDPは20年前の水準 = 20年間名目の成長率はゼロ)
- 地価下落の長期の下落と景気低迷による期待成長率 (g) が極めて低い (最近では地価が収益によって説明されることが強調されるのは (当然だが)、キャピタルゲインが期待できず、インカムゲインで説明するしかないため)。

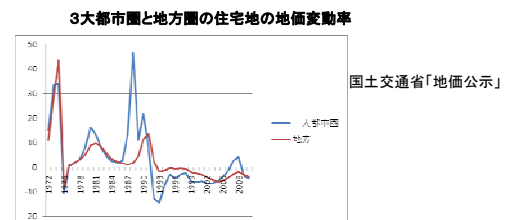
日本の長期的 (20年間) の地価下落

- 人口減少により社会が必要としている土地の量が減少している可能性がある。しかし、大規模商業地開発は開発容易な市街化調整区域、都市計画外で行われることになり、市街化が拡大。したがって、地方都市の地価は構造的に下落の可能性がある。

長期の地価変動を概観

- 3大都市圏と地方圏の住宅地地価変動率および商業地地価変動率を1971年から地価公示価格によってみることにする。
- 次に経済活動と地価動向について観察する。

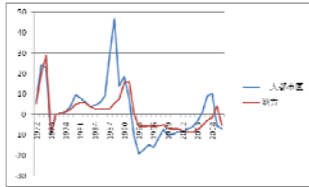
住宅地の地価変動率



大きな山が2つ (72-73年日本列島改造ブーム、85-90年異常なバブル)、
小さな山が2つ (78-80年団塊の世代の住宅取得、06-08年ファンドバブル)

商業地の地価変動率

3大都市圏と地方圏の商業地の地価変動率

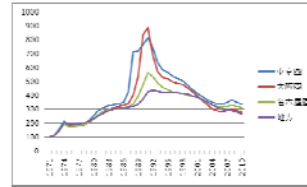


国土交通省「地価公示」

72-73年日本列島改造ブームのバブルは住宅地より小さく
85-90年異常なバブルは住宅地より大きい、また、
また、06-08年ファンドバブルも住宅地より大きい

住宅地地価指数

3大都市圏と地方圏の住宅地地価指数



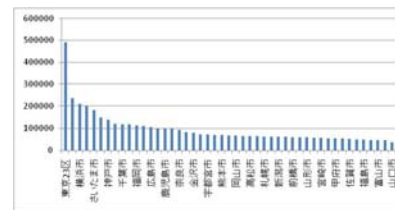
国土交通省「地価公示」

住宅地地価指数(1971=100)

- 東京圏はピーク時(1991年)に815となり、現在は335でピーク時の41%で1984年の水準に。
- 大阪圏はピーク時に889となり、現在は278でピーク時の31%で1982年の水準に。
- 名古屋圏はピーク時に564となり、現在は313でピーク時の56%で1987年の水準に。
- 地方圏はピーク時(1992年)に436となり、現在は268でピーク時の62%で1982年の水準に。

県庁所在都市の住宅地平均価格

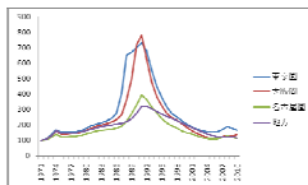
県庁所在都市の住宅地の平均価格(2010年1月)



1 東京23区	492000
2 大阪市	235800
3 横浜市	209000
4 京都市	199600
5 さいたま市	181200
6 名古屋市	150700
7 神戸市	140400
8 那覇市	122200
9 千葉市	120000
10 静岡市	118100
21 宇都宮市	72500
33 前橋市	60500
36 水戸市	58100

商業地地価指数

3大都市圏と地方圏の商業地地価指数

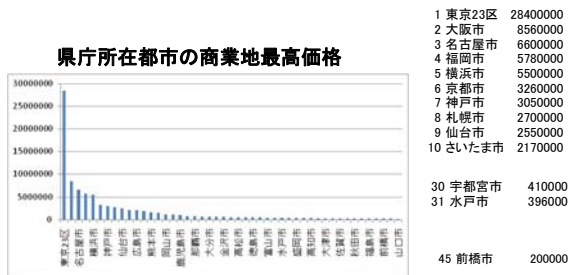


国土交通省「地価公示」

商業地地価指数(1971=100)

- 東京圏はピーク時(1991年)に732となり、現在は165でピーク時の23%で1979年の水準に。
- 大阪圏はピーク時に780となり、現在は138でピーク時の18%で1973年の水準に。
- 名古屋圏はピーク時に395となり、現在は114でピーク時の29%で1973年の水準に。
- 地方圏はピーク時(1992年)に323となり、現在は117でピーク時の36%で1973年の水準に。

県庁所在都市の商業地最高価格



県庁所在都市の商業地最高価格

- 最高価格地の下落額が商業地の下落率より大きいのが大きな特徴
- たとえば、東北地方でいえば、仙台はピーク時の19%、青森市は12%、盛岡市は22%、秋田市は13%、山形市は17%、郡山市は10%以下となっている。
- これは中心市街地の荒廃が関連している。

各十年ごと経済動向と地価動向の特色

- 1970年代 高度成長期が終わる(73年)。バブルの発生(72-73)
- 1980年代 安定成長から低成長へ、80年代後半から異常なバブルが発生
- 1990年代 バブル崩壊により地価の長期的下落、経済の停滞が始まる。
- 2000年代 地価長期下落、経済停滞が続くが07、08年ファンドバブルが大都市圏で発生

1970年代の三大都市圏、地方圏の経済活動と地価動向

	1970年から1980年		GDP成長率	人口成長率
	地価変動率 住宅地	地価変動率 商業地		
東京圏	10.98	6.74	4.21	1.76
大阪圏	9.78	5.79	3.82	1.16
名古屋圏	9.86	3.98	4.79	1.06
地方	9.74	5.58	5.02	0.78
全国	10.13	5.79	4.55	1.12

- 高度成長期が終わり75年以降経済成長率は4%台
- 70年代東京圏への集中進む

1970年代の地方圏の経済活動と地価動向

- 70年代の地方圏の地価変動率は大都市圏と比べて差がない。
- 人口成長率は東京圏が大きいが、他の大都市圏に比べ特に小さいわけではない。
- GDP成長率は高度成長期が終わった75-80年で計算したこともあり、地方圏の成長率が高くなっている。
- これらの数字を見る限り地方が大都市圏に比べ大きく劣るということはない。

1980年代の三大都市圏、地方圏の経済活動と地価動向

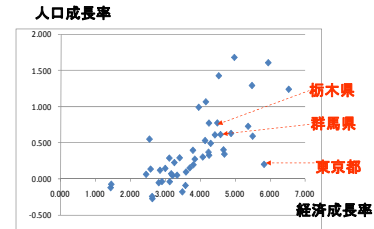
	1980年から1990年		GDP成長率	人口成長率
	地価変動率 住宅地	地価変動率 商業地		
東京圏	11.59	14.61	5.47	1.03
大阪圏	13.68	15.84	4.13	0.45
名古屋圏	7.38	8.84	5.00	0.66
地方	4.98	5.42	3.33	0.29
全国	8.76	8.96	4.33	0.55

経済成長率、人口成長率ともに東京圏が大きい
地価上昇率は大阪圏、東京圏が大きい

1980年代の地方圏の経済活動と地価動向

- 80年代後半のバブルは大都市圏が中心であり10年間の年平均地価変動率は大都市圏と地方圏で大きな差がついている。
- 経済成長率、人口成長率をみると、70年代に比べ80年代は地方圏と大都市圏の差が大きくなっている。
- ちなみに、次の図にみるように、県別に見ると経済成長率と人口の成長率が高い相関を持っている。

1980年代の県別経済成長率と人口成長率



人口の成長率と経済成長率の相関は比較的高い
栃木県は人口成長率、経済成長率ともに相対的に大きい

1990年代の三大都市圏、地方圏の経済活動と地価動向

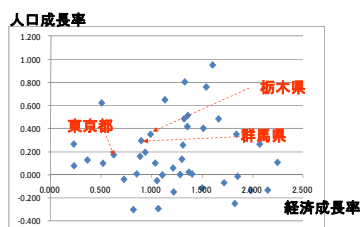
	1990年から2000年		GDP成長率	人口成長率
	地価変動率 住宅地	地価変動率 商業地		
東京圏	-5.38	-11.61	0.75	0.50
大阪圏	-6.50	-12.73	0.48	0.21
名古屋圏	-1.87	-7.61	1.35	0.38
地方	0.60	-3.25	1.28	0.12
全国	-2.45	-6.58	1.00	0.26

90年はバブルの崩壊期であり大都市圏では大きな地価下落を経験する。特にその下落率はバブル期の上昇率が高かった東京圏と大阪圏が大きい。
経済成長率も東京圏と大阪圏で相対的に低く

1990年代の地方圏の経済活動と地価動向

- 地方圏は90年代前半大都市圏の地価高騰の波及の残りがあり、住宅地については平均上昇率がプラスとなっている。
- 経済成長率は地方圏において名古屋圏と同様に相対的に高いという結果になっている。
- 地方圏の人口成長率は極めて低くなっている

1990年代の県別経済成長率と人口成長率



人口の成長率と経済成長率の相関は低い
栃木県は経済成長率、人口の成長率ともに中段にある

2000年代の三大都市圏、地方圏の経済活動と地価動向

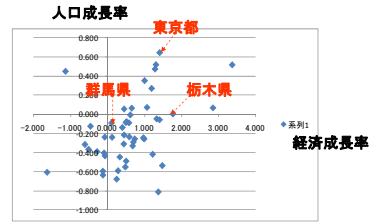
	2000年から2010年		GDP成長率 (00-07)	人口成長率 (00-09)	事業所数 (01-06)	従業員数 (01-06)
	地価変動率 住宅地	地価変動率 商業地				
東京圏	-2.71	-2.13	1.30	0.49	-5.21	-0.09
大阪圏	-4.20	-2.88	0.56	-0.02	-8.80	-4.43
名古屋圏	-2.25	-2.76	2.32	0.27	-7.42	-4.41
地方	-3.84	-5.16	0.51	-0.25	-7.07	-4.12
全国	-3.45	-4.50	0.98	0.05	-6.91	-2.53

地価の下落は継続して進むが、大都市圏において2006年から08年にファンドバブルがあり、平均下落率は低くなっている。
経済成長率は名古屋圏で高く、大阪圏と地方圏が低迷する。
人口成長率は東京圏と名古屋圏のみプラスである。

2000年代の地方圏の経済活動と地価動向

- 地方圏の地価の下落は続く。下落率は1990年代より大きい。特に商業地における下落率が大きくなっている。
- 人口成長率はマイナスに転じる。経済成長率も大阪圏と同様に低い水準にとどまる。
- 従業者数の減少も大阪圏と同様に大きくなっている。

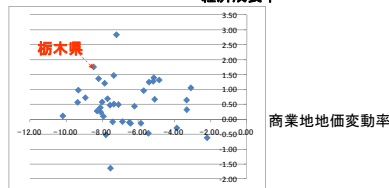
1990年代の県別経済成長率と人口成長率



人口の成長率と経済成長率の相関が少し認められる。
 栃木県は経済成長率は高い水準にある。
 人口の成長率はほぼゼロ成長である。

地方圏における経済活動と県庁所在都市の商業地地価変動率1 (2000年代)

県の経済成長率と県庁所在都市の商業地地価変動率

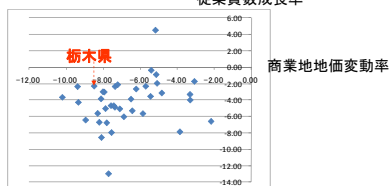


県の経済成長率と県庁所在都市の商業地地価変動率

- 県の経済成長率と県庁所在都市の商業地地価変動率の相関は低い
- 栃木県は経済成長率は比較的高いが宇都宮市の商業地地価の下落率は比較的高い。

地方圏における経済活動と県庁所在都市の地価変動率2 (2000年代)

県の従業員数成長率と県庁所在都市の商業地地価変動率

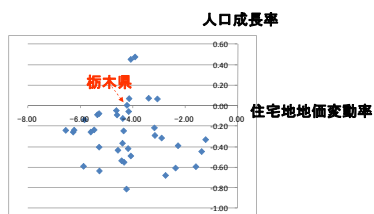


県の従業員数成長率と県庁所在都市の商業地地価変動率

- 県の従業員数成長率と県庁所在都市の商業地地価変動率の相関は比較的高い
- 栃木県の従業員数成長率はマイナスであるが、他の地方圏と比べマイナス値は小さくなっている

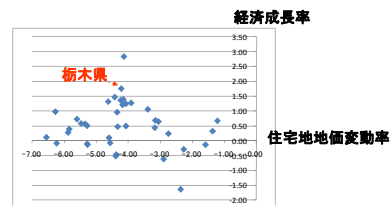
地方圏における経済活動と県庁所在都市の住宅地価変動率(2000年代)

県の人口成長率と県庁所在都市の住宅地価変動率



地方圏における経済活動と県庁所在都市の住宅地価変動率2(2000年代)

県の経済成長率と県庁所在都市の住宅地価変動率



県の人口成長率、経済成長率と県庁所在都市の住宅地価変動率

- 県の人口成長率、経済成長率と県庁所在都市の住宅地価変動率の相関は低い
- 栃木県の人口成長率はゼロであるが、他の地方県の多くはマイナスである。しかし、住宅地の地価の下落率が他の地方都市と比べ低いわけではない。

中心市街地の荒廃問題

- **郊外化が進む店舗立地**
- 日本ショッピングセンター協会の資料により、ショッピングセンターの立地をみると、郊外立地が1980年代250から60店舗(約45%)程度であったのが、1990年代600店舗以上(60数%)にもなっている。2000年代も店舗数は減少しているが60%から70%の間を推移している。
- 中心市街地の荒廃に拍車をかけている。

中心市街地の荒廃問題

- **大型店舗の撤退**
- 店舗立地の郊外化、大型化が進む一方で、撤退する大型店舗も数多くみられる。
- そして、地方都市において百貨店等の大規模店舗の撤退後、建物や敷地が有効に活用されていないまま存続放置されているケースが多い。

中心市街地の荒廃問題(地方都市A市の例)

- 平成3年時点で存在した43店舗のうち、平成21年時点では駅周辺や商店街等にあったものが10店舗、郊外にあったものが10店舗撤退している。中心部では寄合百貨店や専門店が多く、郊外部では1000㎡台の小規模なスーパーが多い。
- 跡地利用は中心部では遊休地が2か所発生している一方、ホテル、結婚式場になった例もある。
- 郊外部ではスポーツ施設や商業施設になっている。

中心市街地の荒廃問題(地方都市B市の例)

- 平成3年時点で存在した26店舗のうち、平成21年時点では駅周辺や商店街等にあったものが7店舗、郊外にあったものが4店舗撤退している。中心部では百貨店やスーパーなどで、郊外部ではスーパーであった。
- 跡地利用は中心部では駐車場となっているところもあるが、オフィスビル、公共施設になった例もある。
- 郊外部ではオフィスビルや商業ビルになり、遊休地は発生していない。

議論のまとめ

- 経済状況と不動産の価格は密接に関係し合う。
- 地方圏における中心市街地の荒廃は経済力、人口の相対的な低下に基づく以上に進んでいる
- この一つの原因が、我が国の土地の利用規制が緩いことである。
- 中心市街地があるのに市街化調整区域、都市計画区域外の土地を大型ショッピングセンターなどのために土地利用を転換する。

議論のまとめ

- 有限な資源である土地を過剰に人間社会のために使うべきではない。
- 人口減少社会に突入して、宅地の必要面積は徐々にせまくなる。
- 人間社会が形成する不動産市場で価値がない不動産が増加する。必要でない土地は自然に返すことが必要

地方活性化の条件(思いつくままの議論)

- 地方経済の活性化が必要である。
- 中心市街地の活性化は、箱物をそこに作るのではなく、住民が参加したソフトを重視してゆくことが必要である。
- 都市の居住者を地方に取り戻すことも重要
- 呼び戻すだけの雇用の場がなければ、リタイヤした層をターゲットにする

地方活性化の条件(思いつくままの議論)

- 農業の重要性が今後増してくる。農業等1次産業を活性化させることを考えることが重要。
- 法人に農地を積極的に貸し出すことも有効
- 自然(山林等)はCO²を吸収し、酸素を供給する
- 環境問題が重視される中で、自然が生み出す価値を金銭化する手法(排出権取引)を考えることも必要

地域活性化社会システム論 第4回公開講座

「地方都市の現状とこれからの地域のあり方」

日本測地設計株式会社副社長 西 建吾

司会

それでは、定刻になりましたので、足利工大と NPO 法人 VAN-NOOGA の共催によります、地域活性化社会システム論、本日、第4回ということで開催させていただきます。本日は元建設省区画整理課長、そのほか石川県審議監等の要職を歴任されまして、現在日本測地設計株式会社の副社長をされております、西先生においでいただきました。ご紹介いたします。先生、一言お願いします。

西講師

皆さん、こんばんは。

司会

それではもう、すぐに講義に入らせていただきたいので、よろしくお願いします。

1. はじめに

西講師

ご紹介いただきました、西でございます。今日はお呼びいただいて、ありがとうございます。何をお話したらいいかなということだったんですけど、「地方都市の現状とこれからの地域のあり方」というお題をいただきましたので、それに沿って、なるべくこれに近いようなことをお話をさせていただきたいなというふうに思っております。

それで、私、建設省を卒業したあとに、区画整理促進機構という財団に行っていたんですが、そのときに日本の中心市街地活性化の中心になるような「街なか再生全国支援センター」という組織を区画整理促進機構のなかに置いた関係もありまして、アメリカの中心市街地活性化の手法であるメインストリートプログラムを勉強に行ったこともありました。それを後半のメインとして、少しお話をさせていただいて、たぶん足利市の中心市街地も、なかなか活性化してなくて、いろいろと問題点をお抱えになっておられるんじゃないかというふうに感じますので、ちょっとその辺を、いろいろお話をさせていただければというふうに思います。1時間ぐらいお話をさせていただいた後、30分ぐらいは質疑応答というふうに承っておりますので、よろしくお願いします。

2. 都市化社会から都市型社会へ

西講師

はい。ちょっとこれは復習になるんですけど、都市化社会から都市型社会になったということで、まちづくりのやり方がもう全然変わってきたということでございます。私どもが学生、卒業したころは、人口の都市への集中にいかに対処するかっていうのがもう最大のテーマで、大都市の住宅宅地の供給ってというようなことが最大のテーマで、いろんなことをやってきたわけですけども、今はもうかなり人口減少っていうことになっているので、このグラフはよくご覧になってると思いますけど、日本の人口は、明治以降急速に増加してきてるんですね。明治元年のときはまだ4,000万人に達していなかったのが、一挙に1億2000万人まで来ましたので、この段階で私ども、大都市でスラムを作らないっていうのが、最大の政策目標だったわけです。ここでやってきたことが、これ、異常な時代の対応だったわけですけど、この異常な時代を過ぎましたら、これまた異常な時代で、人口が急減する予測になっている。ですからこれにどうやって対処するかという、今、ちょうど人口のピークあたりにいるわけですけども、一番問題点が出てきている訳で、どういうふうに対処するのかな、ということでございます。それで全国のDIDを見てみますと、DID人口の伸び率ですけども、35年から40年、40年から45年と、55年までですね、この20年の間にだいたい2桁の伸びをずっとしてきたわけです。で、それ以降、だんだん落ち着いてきてる。最近はずっと落ち着いてきたっていうのが全体の姿で、DID人口の全体に占める比率もだいたい66%。それからDIDの人口密度、だいたい67人/haぐらいというところに落ち着いてきてるっていうのが、現在の状況でございます。それがですね、人口も平成17年には全国的にも減り始めた。こういう状況ですが、足利市の人口を見てみますと、DID人口で2桁伸びたのは50年ぐらいまで。60年から平成2年までのバブル期に、特別にドーンと伸びているんですけど、そのあとはたいして伸びてないということです。昭和60年までの5年間にはやっぱり減ったりしてですね、DID人口は全国平均に比べても早めに、DIDに集まってしまったという特徴があります。

それから全体の人口が平成2年のときにピークを迎えており、それからはもう、少し下がり気味という感じです。それからDIDの人口比が現在でも59%ということで、6割行ってないということで、先ほどの66%っていう全国の平均から見てもかなり低い。それからDIDの人口密度が、38人/ha弱ぐらいで、非常に低いです。足利市全体では、

DID に集まっているその集中率が低いし、人口密度も低いということで、市域全域に分散して広々と人が住んでおられ、全体として少し減り気味と、こんな感じの都市になってるというふうに思われます。

3. 都市型社会のまちづくり

西講師

それで都市型社会のまちづくりっていうのは、もう皆さんご存知の通りですね、少子高齢化ですので、線引き廃止のいろいろな動き、変化が起こってるというようなことです。人口が増加しない、または減少に対応する必要性をどういうふうにするかということで、これは今、都市計画法の改正等々でいろいろと対応しようとしていますけれども、なかなかどうするのかっていうのが、まだはっきり見えてないっていう状況ですね。これは世界的に見てもなかなか見えてなくて、ドイツで、旧東ドイツのアパート等々が、人々が旧西ドイツのほうへ皆行ってしまって空いてしまい、どうするかというようなことをですね、相当議論して、公園にする云々の話があるようですねけれども、うまくいってないっていうふうに思っています。だからこれらにどういうふうに対応するかっていうことで、今、完全に量の確保から質の向上へというような形になってきており、新市街地の開発から既成市街地の再生だったり、郊外居住から都心居住だったり、戸建てからマンションだったり、児童公園から高齢者公園だったりというような形で、まちの作り方っていうのが変わってきていると思います。

で、まちの建設と維持管理ということについてもですね、区画整理なんかで基盤整備だけやっていれば良かったのが、基盤整備と上物を合わせてやらないと、うまくいかなくなってるというようなことですね。上物は放っておいてもどんどん建設されていたのが、そういうことでもないということになっておりますし、公共施設の管理も公がやっておったんですけども、だんだん住民組織による、まちの全体の維持管理を自分たちでやる、自分たちで作ったまちは自分たちで育てるという感じのことになってきています。足利市のほうも NPO でいろいろ活動されておられるようですねけれども、こういう NPO がやっていこうということになってきて、ずいぶん変わってきたということです。で、まちづくりをどういうふうにしていくか、ということなわけですねけれども、まちづくりの主体も官から民へという形になってきており、今申し上げましたように、NPO の参加が盛んになったというようなこととか、民間による都市計画の提案制度が平成 15 年にできたとか、権限

も国から県、県から市町村へという形で、最も住民に近いところに権限がどんどん委譲されている。ただ委譲されているんですけども、市町村が完全にそれに対応できているかどうかというところが、いまいはっきりしないって言うか、完全に対応できてないところがある。徐々に人材が育成されてくると思いますけれども、権限を与えるスピードがすごく速いもんですから、特にそういう形になっている。で、私がいた埼玉県なんかでもそうなんですけども、人口が300万人から600万人に一挙に増えたときに、村が町になり市になってですね、都市計画をやる人間が育つ時間がなかったということで、市町村で非常に対応が遅れたっていうようなこともあったんですけど、徐々に解消しつつあるということだと思います。

4. 住み続けるためのまちづくり

<ソフトなまちづくり>

西講師

それでですね、住み続けるための場所に、サステナブルなまちづくりのために何がいいのかなっていうことで、いくつか拾い出してみました。まずまちに魅力がなきゃいかんのかな、ということがございまして、インフラの整備も必要なんですけど、その整備したインフラをうまく使うということが必要なんじゃないかと。これはまたあとで出てきますけれども、車道と歩道の間、こういうミックスされたゾーンを自由に使えるような形にして、駐車スペースに使ったり、ちょっとお茶を飲めるようにしたり、これらの店の前のところを自由に使えるっていう整備をやっていきますけど、こういうような形で、少しでも人を呼び込むような形を考えるというようなことが必要ではないかということですね。それから、ソフトなまちづくりをする必要があるということで、この写真のような、まちでも、一階部分の店舗をずっと連続させるようにするとか、オーニング（日よけ）によって、その連続性と色の釣り合いによって魅力を作るとか、こういう特徴あるバナーを設けて、いろいろ魅力を増やすというようなことですね。いろいろなソフトをやりながら、まちの魅力を高めるというようなことが必要なのかな、という感じがいたします。

<美しい景観>

それから美しい景観ということで、景観法もできました。やっぱり景観ガイドライン等々を作ってですね、こういうまちの美しい景観を作っていくということも必要なんじゃないかというようなことがあります。江戸のまちっていうのは100万人都市だったんです

けども、要するに下水道もない、借家主体のコンパクトなまちづくりで、交通手段は歩行と籠だけというまちですね、非常にきれいなまちだったようですけども、こういうようなのが参考になるのかなっていう感じがいたします。

<近隣コミュニティの維持>

それからもうひとつ必要なことはですね、近隣コミュニティの維持ということです。今、中心市街地なんかでは、コミュニティがどうも破壊されておるんじゃないかということで、ハードだけ一生懸命整備してみても、コミュニティが再生できないと、中心市街地も再生できないんじゃないかということです。区画整理手法っていうのは、コミュニティを破壊しないで、既存の人間関係を保持していくということで、コミュニティを維持しながらやっていく手法だというふうには言われています。人と人の付き合いで、ご近所の底力みたいなことで、いろいろとご近所と一緒にやっていくという、こういうコミュニティを再生しないと、社会の基盤が整備されただけではいけないんじゃないかということで、こういうものを中心にしてやっていくべきじゃないかと、思うわけでございます。

<街の運営・維持管理>

このまちの運営・維持管理も、先ほど申しあげましたように、NPO 法人とか中間法人とかをいろいろ作ってやっています。この、金沢杜の里まちづくりセンターというのは区画整理をやったあと、区画整理事業の資金の余ったものを、この NPO に全部寄附をして、まちの維持管理をこの NPO がやっていくと、こういうような形のやり方をしております。それから汐留のシオサイトのところについては、これは NPO じゃなくて、中間法人を作って、企業がお金を出して、東京都と、それから中央区と話をして、公共施設の維持管理をやるというようなことを含めてやっています。こういうようなことをいろいろとやるということで、NPO なり中間法人なり、民間の人たちがこういうことをやっているということで、エリアマネジメントという形になってきています。で、ここにメインストリートプログラムもありますけど、これはあとでお話させていただきたいと思います。

< BID と TIF >

それから財源ですけども、寄附だとかイベント収入とか、BID とか TIF とか、こういうのがいろいろあります。それで BID のところはですね、あとで出てきますけども、Business Improvement District ということで、これはアメリカでは法律でやってるようですけども、ある区域を決めて、その区域のなかの資産を持っている人、土地だとか建物の床面積を持っている方達がお金を出し合って、いろいろなことをやっていく。 と言っ

でもアメリカですと、非常にまちが汚いとか、それから犯罪が多くて危ないというようなことで、人が来ないってというようなことがあるわけですけども、そういうようなことを解消しようということ、たとえばこの地区で、そういうことを解消したいということで、お金がいくら掛かるか積算できるとそれを延べ床面積で割って、1人あたりいくらっていうのを計算して、市が税金を集めるのと一緒に上乘せして集めるということになります。それで集めたものを、そのNPOに還元するという形を取るようです。ですから絶対取りっぱぐれがないようです。そういうやり方でこれを実施していて、ニューヨーク州で64カ所ほど、これをやっているようです。それからマンハッタンでも十数カ所あるようです。そういういろんなことを、このBIDでやっているということで、タイムズスクエアもそれをやっている一例のようです。そのためにですね、ニューヨークの犯罪安全率って言うんですかね、犯罪の率がかなり落ちてきており、凶悪犯はまだあんまり落ちてないですけど、ひったくり等の軽犯罪は、10万人あたりにすると、すでに大阪府よりも良くなっているというんですね、この間大阪で話聞いて、大阪はそんなに危ないのかな、なんて話をしてみましたけど。東京、名古屋にはまだ及ばないようですけども、大阪はすでに越えているということで、その良くなったのは、このBIDのおかげだ、というようなことを言っています。そんな形でBIDがかなり使われているということで、まさに一般的に使われているようです。

それからTIFというのはTax Increment Financingということで、これはたとえば、鉄道を引いたりすると固定資産の価値が上がってきます。ですからそれは、将来固定資産税が上がって、税金が増えるであろうということを担保にして起債を発行して、その鉄道を建設する資金を賄うという制度ですね。これは区画整理事業のなかでもうまく使えるんじゃないかなと思います。区画整理をやりますと、土地の価格が上がります。それから建物が建つと、固定資産税が増えていく。従って市の固定資産税が増えますから、その増える分を、たとえば10年なり20年なり加算すると、これぐらい増えますということで、そのうちの何割かを補助金として出しますというようなことというのは、理屈上、極めて筋が通る話だと思います。市のほうで、議会を納得させるには、この理屈っていうのは、極めていいんじゃないかという感じがしておるんですけど、なかなかまだ、使われていないというのが現状だと思います。まあこんなことで、財源を調達する工夫というようなことを、アメリカではかなりやっているということのようでございます。

<メインストリートプログラム>

1) プログラムの発足

それで、いよいよメインストリートプログラムのお話に入らせていただきたいと思います。メインストリートプログラムって何でしょうかねって、いうことなんですけど。これは、ダウントウンのコミュニティの再生ってことを目的にしているということです。最初は、歴史保存ナショナルトラストの一部として歴史的建築物を保存することから始まっています。要するに、歴史的な建造物を保全するということを、運動のターゲットにしたNPO（ナショナルメインストリートセンター）なんです。ここが、1980年に活動を始めているんですけど、その3年前に3つのモデル都市へスタッフを3年間、無償で派遣をして、どうやったら歴史的建造物をうまく保存できるだろうかということを検討したわけです。これもモデル都市を全国で募集をして、3カ所でこういうことをやったわけです。その結果、ダウントウンの歴史的建築物は、それ自体が経済的価値を生み出すことによって、その保全を行うことが必要という結論に至りました。要するに、ただ建築物を復活して、そのまま展示しているっていうんじゃなくて、建築物自体が自分で稼ぐような形にする。

たとえばきれいに復元した後を、レストランとして使うとか、オフィスとして使うとか、何か建造物を使って、自分でも稼ぎ出すような形にしないと、とても保存を続けていくことは出来ませんよというような、ごく単純な法則を発見したということです。歴史的建築物を往時の姿に復元し、それ自体でいろいろ活用していくと、非常に大きな経済効果を発揮するということがわかってきたということです。これが副次的にはダウントウンの全体の活性化に寄与するということが、この3つのモデル都市で3年間、いろいろ勉強した結果わかったということです。歴史的建築物の保存ということから、保存プラス経済効果ということと一緒にやるっていうことが必要なんだなということ、このメインストリート・プログラムの全体として認識したということでございます。

2) プログラムの目的と性格

それで、そのメインストリートプログラムの目的と性格ということですが、第1に市民とコミュニティによる自助的で、公民連携のまちづくり活動ということで、非常に地道に自分たちでやっていくということです。ですから何て言うんでしょう、再開発をゴリゴリやるとかですね、そういうことではなくて、一步一步、ボランティアの精神で、ボランティアの人たちが集まって、自分たちでできることをひとつひとつやっていくというような活動がメインになっています。第二は歴史保存と経済再生を一体的に取り組むとい

うことで、歴史建築物の保存をすると同時に、今申し上げましたように、経済の再生っていうことをですね、復元したビルをどうやって使って、うまくやっていくか、ということを中心にやっていくということで、一体的に取り組むということが必要だということになります。それから第3に4つのアプローチってということで、あとで詳しくご説明申し上げますけど、「組織」ということと、「促進事業」ということと、「デザイン」ということと、「経済の見直し」という、この4つの柱を立てて、アプローチと称していますが、この4つを包括的に動かしていくということが、必要不可欠なんだということがございます。

第4に、ミクロなレベルを重視して、少しずつ改善していく段階的な取り組みが必要だということですね、大上段に振りかぶって、まず大きいことからやりましょうという形じゃなくて、ひとつひとつの積み上げでやっていくということが必要だということで、これは先ほど申しましたように、自助的でということと同じことなんですけども、多くの人たちがボランティアですので、ボランティアの人たちをいかに組織化して、皆と少しずつ改善していくかということです。ある都市で聞きますと、この少しずつ少しずつとはどのくらいの期間ですかという質問に対しては、初期段階で軌道に乗るまで15年間ぐらい掛かりますねと、こういうような感じのですね。かなり長い、長期スパンで考えておられるようです。私が行ったときにも、あんまり急がない、焦らないことですよというふうに言われています。我々のところでは、2~3年やって効果が出ないと、これはいかんとすぐに、思っちゃう節があるんですけど、そんなタームじゃありませんよと。もう少し長い感じで少しずつ少しずつ見ていかないと、なかなかうまくいきませんよというようなアドバイスをいただきました。

第5に、最初始めたのは、主として中小都市が対象だったんです。人口4000~5万人ぐらいの都市でやり始めたということです。これは、小さい都市のほうが効果が出やすいということだと思います。それで、最近では、大都市内のコミュニティでもやり始めたということで、この方式に、自信を持って、これならば大都市でも大丈夫だということで、ボストンとかニューヨークとか、そういうところでもやり始めたということでございます。最初はやっぱり、人口規模の小さい中小都市でやってみて、効果を検証していったということが実態ではないかというふうに思います。それから第6に導入する都市とかコミュニティは審査によって設定ということですね。第7に関係機関ですが、ナショナル・メインストリートセンターという、全国的なNPO組織がひとつあって、その下に州にそれぞれ、

メインストリートの NPO があって、さらに州の下でそれぞれの市町村のメインストリートの NPO があるわけです。プログラムの参加は州単位で、2002 年、私たちが行ったときは、38 州が参加しているということで、毎年州として、5 カ所程度ずつ、新しい地区を推薦するわけです。それですね、採択される都市、コミュニティは審査によって設定するというふうになっています。各州から 5 地区ぐらいずつ上がってきたなかで、市とか州の援助がちゃんともらえるかどうかとか、ボランティアの組織がちゃんとできているかどうかとか、そんなことを審査してですね、地区を選定して、採択していくというやり方です。で、採択されると、仲間になっていろいろと援助を受けられるということになっているんですね。ナショナル・メインセンターの州の組織と地区の連携する仕組みでやりますということですね。

<ナショナル・メインストリートセンター>

それで、ナショナル・メインストリートセンターは、ニューヨークにある全国の親玉の NPO 法人ですけれど、これが連邦政府にいろいろ、制度改善なり要望なりをして、こういうことをやっているんで、ぜひこうしてくれというようなことがあります。この CDBG っていうのは包括的な予算でいろんなことができる、日本でいう「まちづくり交付金」みたいな感じで、何にでも使えるような予算としてやってくれ、というようなことのようにです。TEA 2 1 のニーズっていうのは公共交通にお金を、たとえば道路の予算を回せるというようなことのできる補助金のようなんですけど、こういうものを一括して連邦政府に働きかける、このようなこともする組織なんです。こういうような形で動いているということでございます。それで、この親玉であるナショナル・メインストリートセンターについては、1980 年に発足をしたということで、先ほど申し上げましたように、歴史保存のナショナルトラストの一部門として発足しております。今、技術サービスと、情報の 2 部門で構成されていて、私たちが行ったときには 22 名の職員が働いておりました。スタッフはこのメインストリート・マネージャーっていう、あとでご説明を申し上げますけど、ひとつのまちに 1 人ぐらいずつ、だいたいタウン・マネージャーっていうのが常勤でおられる。その人たち、そういうまちで経験をしてきた経験者がこのセンターに来て、いろんな仕事をしている。ですからこのセンターからは、いろんな形で各メインストリートの NPO に対して、助成なりアドバイスなりができるということで、ここが中心になって、いろいろとそういうアドバイスをしているということでございます。それから自主財源による運営をしているということで、かなり大きな予算ですね。日本円で言うと 3 億円ぐらい、毎年予算

をもらっているんですかね。自主財源でやっているっていうことで、技術サービス料とか会費だとか、広報だとか、いろいろな形です。我々が行ったときのメインストリート・プログラムをやっているのが、全国で1,700地区というふうに言っておられました。それで今は、1,900ぐらいになっているということで、そういうところからの会費なり技術サービス料なり、広報だとか何だとか、いろいろ全国的に、非常に大きな組織になっておりますので、そういう意味で自主財源によって、いろんなことをやってるということが、ひとつの特徴です。そのためには表彰制度があって、アメリカのメインストリート・アワードというような賞を設けて、毎年全米大会をやるようですけど、そこで表彰するというようなことをやっておられる。それから資格制度を設けていて、メインストリート・マネージャーという資格を創って、モチベーションを向上させるというようなことをやっておられるようです。それで、この写真、ちょっとわかりますかね。点々で小さいのがいっぱいあるんですけど、1,700カ所ほど、全米のどのへんでプログラムが導入されているかを示しているのですが、ちょっとわかりにくいと思いますけど。この方がセンターの、プログラムマネージャーをやっておられたステファニーさんという方です。この方を我々が行ったあと呼びして、日本に来てもらって、講演していただいたり、現地指導をしていただいたりしました。やっぱり日本でも、あんまり慌てずにゆっくりやれよ、というような話を盛んにされていました。

<メインストリートプログラムの意味合い・機能>

それでメインストリートプログラムのいいところは何かということなんですけれども、我々どうしても整備しているときに、たとえば道路とか都市基盤を整備するときには、これ自体だけに注目してやっています。それから再開発事業をやるときは、再開発事業だけをやっていくという、縦系列でどうしてもやっていくのが一般的で、市の組織も、行政側もそうですし、どうしても政策そのものがこういうふうの流れだと思います。それでそのときにですね、それぞれ道路、街路を整備するっていったときに、街路を整備するのはいいんですけれども、その周辺の利用をどういうふうにするのか、景観をどうするのか、さっき言いましたように、街路のわきの空間を使って、そこをどういうふうにご利用したら、まちが一番活性化するのか、そういうようなことをですね、ひとつの縦軸に対していろんなことを、ここのメインストリートプログラムのところで、4つのアプローチに基づいて、いろんな観点から検討して、じゃあ道路を作るけど、その景観はこうしようね、フレキシブルゾーンの利用の仕方はこうしようね、ということと同時に、やっていくとい

うことです。一体的にここでやれるということが必要なんだなということで、今まで縦系列でやっていたものをここが受け止めて、そういうふうな形にして、ものを作っていくという形で、まちの活性化に結びつけようというような動きをしております。

< 4つのアプローチ >

それで、先ほど申し上げましたがメインストリートプログラムの4つのアプローチというのが、「組織」、「促進事業」、「デザイン」、「経済の立て直し」、この4つでございます。で、「組織」というのは資金調達だとか、ボランティアの組織化や動員とか、そういうようなことをいろいろやっていくということが組織ということでやる内容です。それから「促進事業」というのは、イメージ開発だとか、小売促進だとか、特別なイベントというようなことをいろいろ、主にそういうイベントをやっていくというようなことで、プロモーションと呼ばれています。それから「デザイン」は、まちのデザインをやっていくということで、デザインのガイドラインを設けたり、公共空間のデザインをどうするかというようなこととか、建物の改良とか、ファサードのデザインということでやっていく。それから「経済の立て直し」はそれぞれの、ひとつひとつの店舗に対しても、いろいろアドバイスをするというようなことや、ビジネス支援や資金支援も含めた全体をやっていくというようなことです。このひとつひとつについて、少しご説明させていただきたいと思います。

< 組織 >

まず組織なんですけども、先ほど申しましたように、資金調達とかボランティアの募集・管理とか、広報、コミュニケーション、そんなことをやっていきます。この組織そのものはですね、ほとんどはボランティアの方です。ですから役員会や担当役員がいて、組織、プロモーション、デザイン、経済立て直しと、それぞれの部門がありますけど、それぞれに担当がおられますけど、皆ボランティアでやっているということですね。唯一、このプロジェクト・マネージャーという方がですね、プログラム・マネージャーって書いてあったり、メインストリート・マネージャーって言ったり、タウン・マネージャーとか、いろいろな言いかたがありますが、この人は10都市ほど、私ども行かしていただきましたけども、だいたいどこもNPOで、しかもこの人がフルタイムの常勤の方でした。ただ、1カ所だけ、NPOじゃなくて市の職員の方がこれをおられる、というところもありました。ほぼ、皆さんNPOでやっておられるということで、この人が常勤で、この下にアルバイト的に何人か張り付いているところもありましたし、あとは全部ボランティアでやっておられるというところもあったりということで、メインはボランティア。で

すからこの人の役割が非常に大きくなりますね。この人がいろんな、この4つのアプローチについても、それぞれいろいろ考えたりして、アドバイスをしたり、指導したりして活躍しないと、なかなか全体の組織が動かないというようなことが実態だと思います。それです、メインストリート・プログラムも、先ほど申しましたように、初期段階で15年くらい掛かるというような都市もありましたけども、初期段階、成長段階、安定段階と、こういうような形で動いていきます。そうしますと、たとえば初期段階では資金を集めたり、ボランティアを組織したり、イベントを打つにしても、なかなか人が集まらないというようなことが起こる。そういう組織作りみたいなこととか、資金集めみたいなことが最初はやっぱり、必要になるんだろうと思われる。それからあるとこまで行きますと、ボランティアもある程度皆さん集まってやろうというような形になってくると、イベントを打ったり、企画立案をしていろいろやっていく、そのためのお金を集める、来てもらう人たちを動員するようなことを考えるっていうようなことが必要になってくる。

それから安定段階になると、だいたいイベントは決まってくるから、そういうものを恒常的にやっていくっていうような形になってくる。それぞれの段階において、各々の仕事を得意とするタウン・マネージャーというのは違っても構わないですね。これ、初期段階で立ち上げが得意な人、成長期でイベント等が得意な人、安定期が得意な人、それぞれの段階でタウン・マネージャーがどんどん変わっていくということも、十分考えられると思います。それでタウン・マネージャー、あとでご説明いたしますけども、こうずっとやっておられる方というのは割合少なく、平均2年半ぐらいで変わっておられます。本当は1人の方がずっとやっていったほうが顔繋ぎも良くて、うまくできるんでしょうけども、仕事はなかなかハードのようです。それからマネージャーにとっても、それぞれの専門分野があり、得意分野って言うんですかね、それがあって、初期段階が得意ですよとか、ここがやりたいんだよと、安定期がいいんだとかいうようなことで、どんどん変わっていている。それからあるところで成功すると、要するにスカウトされて、他のところでやるというようなこともあって、全米で今、1,900カ所ぐらいやっているってことは、少なくとも1,900人はタウン・マネージャーがいるわけですから、ひとつの大きな、何て言うんでしょうか、市場になってることは間違いないです。タウン・マネージャーの方も、いろんな専門の方がおられて、必ずしもまちづくりの専門の方だけじゃなくて、経済の方がおられたり、法律の方がおられたりと、いろんな分野の方がおられます。そういう各分野の方たちのミックスと言いますか、そういうことでやっておられるということのようです。この

メインストリート・マネジャーの仕事ですけれども、フルタイムが理想だということで、ほとんどのところはフルタイムでやっておられるということです。それからマネジャーの個性によって、取り組み方はおおいに異なるということですね。きめ細かい、個別の店舗対応が得意な方とか、ディベロッパー的なアプローチが得意な方とか、いろんな形がありますので、それぞれの特徴を活かして、それぞれのまちでやっておられるということでございます。それからまちへの強い愛着が不可欠。これはやっぱり、そのまちを良くするんだというですね、そういう思いがないと、なかなかこのマネージャーは務まらないということです。必ずしもそのまちの出身者がマネージャーになっているとは限らなくて、他から来てやっておられる方もおられます。そういうような形で、このマネージャーが全国的に行ったり来たりしているってというようなことが、実態のようです。それから長期間粘り強く仕事をするということが求められるということですから、ほんとうは1人の人が同じ地区を長期間ずっとやってるといふことかなと、僕は思っていたんですけども、実は相反して、平均2.5年ぐらいでどんどん代わっているということなので、この、粘り強くやるっていう話と、この平均2.5年で代わるというのは、行って話聞いたときに、何か合わないなという感じがしました。非常に厳しい仕事なんだろうとは思いましたが、2年半ぐらいで変わってしまっていると、本当にそのまちのことがわかって、やれるのかどうかっていうのはちょっと疑問だなって感じはしたんですが、まあ説明はそんな感じでした。それで結局、タウン・マネージャーが要るっていうのは何かって言うと、大規模店舗でもマネージャーが必要なんです。ましてダウンタウンにも当然、マネージャーが不可欠なんですよというようなことが、ひとつの例として示されていました。

<マネージャーの重要職務>

それから重要職務っていうことで言われているなかには、今申し上げました4つのアプローチの均衡な運営が必要だということです。どれかひとつにあんまり偏りすぎてもいけないということで、4つを同時並行で動かすことが大切と。要するに4つの観点から、いろんなプロモーション、プロジェクトをまちの活性化のための施策を見ていくということが必要だということでございます。特にプロモーションについては、いろんなイベントを打つというときには、準備だとかで大変なんで、その負担が非常に大きいということが挙げられています。それから市との良好な関係づくりと維持が大切だということで、資金援助も必要ですけども、独立性も重要だということです。市からの助成ももちろんもらっているところもたくさんあります。それぞれのまちによって市の助成金が比率的に多いとこ

ると、そうでないところと、いろいろございます。たとえば、リーズバークっていう1万6,000人ぐらいの都市では、だいたい年間の予算が19万ドルですから、100円として1,900万ぐらいでしょうか。イベント収入がそのうち61%というふうになっているんです。それからシェルビーっていう、人口約2万人の都市では、23万ドル、2,300万ぐらいで、**BID**でやっているのは49%、イベントで37%っていうようなことですね。ですからこういう人口の小さい都市で、だいたい平均で20万ドル、2,000万円ぐらいが年間の予算ということでやっておられるようです。そのうち市の援助が、今申しあげました都市は、ちょっと市の援助の割合が低かったんですけども、率が高い都市もあったということです。それから財源の確保として、先ほども申しあげましたが **TIF** とか **BID** っていうのをかなり使っているというようなこととか、市の補助、それから寄附っていうのがございます。寄附については、あとでちょっとまた出てきますけれども、アメリカでの寄附のやり方は、日本とちょっと違っていて、寄附をすると税控除になるっていうようなことが、頻繁に行われていて、かなり寄附しやすい状況になっているということがあります。いろんな形での財源確保には、やっぱりマネージャーも非常に苦勞しておるようでございます。ですからこれが、うまく集まるような仕組みをまず作るということが、初期の段階で非常に大きな問題になってくるということのようです。それからボランティアのリクルートと活用ということが大切であるということです。

<メインストリート組織の運営財源>

次に、メインストリート組織の運営財源ということですが、ちょっと繰り返しますけども、特定地域からの資金調達ということで、**BID** とかそれに類する制度をやっているということで、さっきも申しあげましたように、ニューヨークで64地区ぐらいやっているっていうことですから、割合頻繁に活用している。北米で、カナダもやっているようですけど、北米でだいたい千数百カ所、こういうものがあるようです。ですからかなり普通の財源調達方式ということで、**BID** 等はあるということのようです。それから、市民や企業からの寄附ということで、この内国歳入法の501条のC3団体っていうのが、寄附を受けると税控除になるという団体のようなんですけど、このメインストリートの組織、**NPO** は全部この団体に指定されているということですから、ここに寄附すると税控除になるということのようです。それでこの写真は、デントンっていう市の劇場のロビーのところに、この星のマークが付けてありまして、寄附した人の名前をこれに1個1個、全部書いてある。それからこちらの写真は縁石で、歩道のところに敷いてある煉瓦ですけど、こ

こにもこういうふうに寄付者の名前が書いてあります。この方式を日本でも実は取り入れているところがありまして、川越市のスカラ座っていう映画館がこの方式を取り入れています。私も寄付していますが、年間1万円ぐらいなんですけど、寄附しますと、この映画館のなかに、日本ですので星ではなく木札ですね、名前をこう書いて、壁のところに吊してあるんですね。で、私もこの間行って、自分の名前があるかなと思って一生懸命探したらありました。やったという感じですが、そういうようなことをやっています。それで、川越市では NPO が割合盛んに活動されておられるんですけど、そのなかで中野さんっていう方がたまたまこのメインストリートプログラムの関係者で、私たちと一緒にこの作業をやった人なんですけど、その方が辞めて川越に戻られて、それでこの古い映画館を復活させたいっていうことで、この手法を応用したということです。それで周辺の知った人に、寄附をお願いして、今そういうことで映画館の復活が実現しているということです。この間、私の会社に川越市の住人が居ますので、このことを知っているか聞いたところ、いや、このスカラ座って映画館は知ってるけど、そういうことをやっているのは知りませんでしたと言うんです。まだまだ、PR が足りないようでして、そういうことをやっているっていうことを、もっと市民の方にも広く知らせると、もっともっと寄附が集まるんじゃないかと思います。

結局そういうふうなことをやっても、個人の知ったルートにしか行ってないっていうような感じで、もっと地縁社会を活用して大々的にやられると、もっと集まるんじゃないかなという感じがします。まあアメリカでは、どういうやり方をしているか、私もちょっとそこまではわかりませんが、かなり大々的な形で集めていると思われまます。それから NPO への寄附に対する税控除が効いているというようなことが説明のなかにありました。そのほかにも、会員になってメンバーシップの会費を払ってくださるというようなこととか、市や州からの助成もあると。特に最初の、立ち上がりのときですね、立ち上がりの3年間は州の助成金があるところが多いようでして、メインストリートの組織のなかで、先ほどメインストリートセンターがあって、それから次に州の組織があるって申し上げましたけど、州として受け入れるかどうかというときには、州でそういう立ち上がりのための支援をするかどうか、ということが求められているようですね。次に、イベント収益っていうのが、だんだん重要になってくるということなんですけど、最初イベントやるときは、どうしても収益を上げることで、なかなか難しいようですね。何回もやっているうちに、だんだんだんだん認知度が高まって、収益が上がるようになるということだと

思います。最初やって収益が上げられなかったといって止めずに、じっくり何回も何回も、継続的にやってみるということを繰り返してみる。そのうちだんだんうまくいくようになる。それからボランティアでやられる方たちもだんだん慣れてくるっていうようなこともあって、効果を上げてくるということのようでございます。だからイベント当日の売り上げ増にならないといって、商店が反対したこともあるようですが、人が集まるとか、見られるっていうことは、効果は非常に大きいんだというようなことで説得をして、このイベントをやっておるといようなことを、タウン・マネージャーの方が言っておられました。で、収益が大きく、その比率が大きくなっているところは、だんだん安定して、まちづくりやダウンタウンの活性化っていうことに効果が上がっているというふうに言われています。

<促進事業 Promotion>

次に促進事業（プロモーション）ということなんですけども、何をやっているかって言うと、まず、イメージプロモーションというように、ソフトでいろいろ演出してやってとか、商業プロモーションということで商業空間をいろいろアレンジしてやっていくっていうようなこととか、イベントを、いろんなイベントを組んでいるというようなことで、たとえばクラシックカーを全国から集めて、大会をやるというようなこととか、まあいろんなことを考えてやっておられるようです。

そこで第1に多様なプロモーション活動っていうことなんですけども、アメリカでもそうですけど、郊外に巨大なショッピング・モールができて、そちらにお客を取られてしまったのが、中心市街地が衰退した、ダウンタウンが衰退した原因になっているわけですから、その郊外のモールと同じことをやってはととても駄目だということで、郊外モールではできない魅力付けをすることが必要だということです。このダウンタウンの再生ということで、一番考えていることはそのことのようなのです。この写真は手作りの品を揃え、古い建物を再生したインテリアを活かしたアクセサリショップということで、こういう壁なんかも、古い、昔の建物の壁を再生して使っているということなんです。我々行ったときに、こういう店舗にちょっと寄らせていただきましたが、感じのいいアクセサリショップでした。

それからロゴとかサインでまちのアイデンティティづくりをやっている事例です。まちをですね、写真のような形で飾っているということでしょうかね。これはウェルカム・ツアー・アップタウン・シェルビーと書いてあるんですけど、ダウンタウンじゃなくてアップ

タウンとかいって、名前をちょっと振じったりしていますけど。こんなこととか、この写真はキスミーっていうまちですけど、ヒストリック・ダウNTOWNって書いてあります。これはモルガン・タウンっていう 4,000 人ぐらいのまちですけど、こういうようなロゴを作って、飾って、自分のところのイメージアップを図る、アイデンティティを作っていく、こういうようなことをそれぞれのまちが、皆やっておられるようです。それからパンフレットを作ったりニュースレター等による PR をやるというようなこととか、WEB サイトの活用をしたりとか、来訪者にホスピタリティを、歓迎の意を表す記念品を出すっていうようなことです。

これは Key to the City っていうことで、フロリダのリーズバークっていうまちへ行ったときにもらったもので、何て言うんでしょうね、「よくいらっしやいました」っていうことで、市長さんのサインがあるんです。ここにシュンジ・スズキって書いてあるんですけど、我々が一緒に行った人の名前なんですけど。私ももちろんもらったんです。1 人に 1 枚ずつこういうのをくれてですね、またぜひおいでくださいということで、何となくもらって、家でやっぱり保存していますよね、捨てるわけにいかないって、こういう感じがあるんです。ちょっとした心遣いですけども、こんなことをやっているというようなことで、いろんなことを考えてですね、また来てもらおうというような、そういう工夫を一生懸命しているということを感じましたね。

それから第二に他の地区にはない特別なイベントの開発とか育成をやりましょうというようなことがあって、いろいろな音楽の大会もできるようにということで、この写真は、電源だとかスピーカーなんかをこの植栽のなかに設置して、屋外でいろんなイベントができるように、こういうような用意もしてあるということとかですね。また、こういうバナーを設けていろいろ PR をするというようなことをやっているんですね。まあこんなことで、いろいろ工夫をして、これがどのくらい効果があるのかっていうのはよくわかりませんが、彼らはこれで、かなり効果があるというふうに思って、こういうことを一生懸命やっているということでございます。

<デザイン>

次に、3 番目のアプローチはデザインです。デザインはかなり重要視をしているようで、いろんなプロジェクトと必ず込みになって気を配っているということです。この写真は街路等の公共空間の整備ということですけども、整備時において、彼らはインフラとしての道路が狭くてどうしようもないっていうことはなくて、道路等の公共空間の整備って

うのは、道路を広げて大きくするっていうんじゃなくて、現行道路の幅員のなかをどういう形で使っていくかということです。だから車道を少なくして、こういう歩道部分とか、歩道プラスアルファ部分のところをどういうふうに使っていくかということが、メインなようです。日本の場合は街路が狭いから、街路を広げて商店街の道路を広くすることを、まず最初にやらなければならないんですけど、どうもそこはちょっと違うようですね。彼らはそこはもうありきです。あとはいかにこれをうまく使うかっていうことに重点が置かれている。だからストリート・スケープ整備による快適な公共空間づくりというのは、こういう車道以外の空間をいかに作っていくかということのようですね。これはパークリーというところで、街路と沿道の建物と緑と木漏れ日などが快適なストリートスケープを作っています。こういうところを作って、快適にちょっとお茶飲んだり散歩できたり、っていうようなことをやる空間を作っている。こういうようなことを、やるというようなこととか、先ほどもちょっとお示ししましたが、商店街と車道の間、フレキシブルゾーンっていう、歩道と車道の間、沿道の建物用途に合わせて利用する、何に使っても結構ですよ、この商店の好きなように使えるということです。こういうようなことで、この道路管理をどういうふうに行っているのかなっていうのが、なかなか説明聞いてもわかりにくいんですけども。うちは駐車スペースが欲しいんだっていうことで駐車スペースを作る。ちょっとテーブルと椅子を置いて、パラソルの下でお茶でも飲めるようにして、たとえば喫茶店か何かなんですかね、でしたらこういうようなスペースを作ると、いうふうなことでいろいろ工夫を凝らしている。

日本だと、これ道路区域だから道路管理者の許可がいるという話になるんですけど、ちょっとどういうふうになるのかなと思います。アメリカだと国道と言っても、車道部分は国道で国が管理するんですけど、歩道部分は市が管理しているんですね。それですから国道の歩道部分っていうのは市が管理しているんで、道路管理者が市なんで、こういうことも、市の権限でやっているじゃないかっていうふうに思います。ちょっとそういう意味では、市に権限があつていろいろなことをやれている。こういうものをうまくミックスしてやっていくということで活性化に繋げていく。こういうようなことをやっておられるようです。

それから第2に、各都市ではデザインガイドラインというのを作ってやっている。ひとつひとつこういう時計塔なんかをどういうふうにするかとか、ベンチはどういう形や配置がいいかとか、それからこれなんかは新聞の自動販売機です。コインを入れて新聞を買う

わけですけど、それまではこの新聞販売機が、各紙それぞれが別々に置いていたんですね。3紙あれば3つこういう物が設置され、それぞれやっている。色も違ったりしていて不統一だったものを、こうやって4紙までこういう形の1つの販売機で売れるようにしている。これがきれいかどうかって、ちょっと評価は分かりますが、こういうような統一した形にしている。こういうようにデザインガイドラインで決めておくというようなことですね。こういうことを決めるためには、デザインガイドラインのための委員会を設けて自分たちで議論してこういうことを決めているということですね。こういうことを非常にしっかりやっているということが印象的でした。また、こういうオーニング（日よけ）についても、少し色が変わっているなと思いますけど、建物に合わせてこうやって全体のバランスが崩れないように、やっておられる。また、こういうバナーを設置する時のデザインですね。これはパーキングなんですけど。このマークが付いていますけど、こういうようなことをいろいろやっていくということで、良好な景観を形成していくということです。それからこの写真なんかは、建物と建物の間の **Easy Street** の空間なんですけど、これをですね、ワークショップだとかシュレッドでデザインを決めていく。シュレッドっていうのはワークショップをもっと長くしたようなものです。数日間に渡って集中討議を行うっていうようなことなんですけど。住民の方が集まってわあわあやって、これはこうして行こうっていうようなことを決める住民集会です。もちろん専門家集団のほうから原案が出て、それをたたき台にしてああでもないこうでもないっていうことで決めていくということです。これは市民や専門家によるシュレッドで案が作られたものです。これを皆で作って、こういうことにしようっていうことで決めてやっているということですね。かなりこのデザインっていうことに対して市民の方が関与しているということになります。

それから3番目は建物の改善改修により再利用を図るっていうことです。建物をこの写真のようにこういう形で見直して、なかもこういう形できれいにしています。これは銀行が入っているようですけども。きれいに歴史的建築物を直して、なかはこういうようなデザインにしてやっているということで、歴史的な建築物が現代に蘇ってうまく使ってるという事例です。外側はこういう形で再利用しているということですね。

第4に概観だけを変えて、ファサードを改修して、まちにマッチするように変えていくということで、これはウエストフィールド市のダウンタウンの映画館です。使用前、使用后っていう形になっています。これもどういふふうに変ったのかっていうのがなかなかわかりにくいわけです。車なんか停まっている場所のあたりが違ってきます。ここのとこ

ろがちょっとあかぬけして、このマークを付けたりと、壁にこういう、何か白いものをいろいろ塗ったり付けたりと、いろいろやってまちに合わせるような形にしていく。なかは同じ機能ですけど、ファサードだけを変えていくというような形でやっています。この方式の変形の事例は、日本で言うと金沢の茶屋街にあるんです。昔、東の廓、西の廓と言っていましたが、今は茶屋街になっています。そこでは芸妓さんの置き屋がずらっと並んでいるんです。並んでいるんですけど、やっぱり置き屋さんが潰れていくわけですね。そうすると地元の旦那衆がそれを買ってですね、ファサード、それはそのままに残して、なかは今度はレストランか何かに変えるということをしています。そういうようにして昔の並みを保存するような形にしています。ですから、レストランはレストランで、ここで言う歴史的な建造物をそのまま残し、尚且つレストランとして経済的な活力を生み出している。こういうふうな形にして、かえってそういうところにあるレストランなものですから、すごく人気があって流行っているんですけど。まあ、そういうようなことを日本でもやっています。ですから、このファサードを活かすっていうのは街並み保存に非常に大切なことで、日本でも歴史的な建物を活かしていくところでは、かなりこういうことを活用していると思います。これと同じようなことはアメリカでもやっぱりいろいろ考えられているということのようです。

<経済の立て直し>

それから最後の 4 つ目が経済立て直しっていうことです。これは **Economic Restructuring** ということです。このダウンタウンの活性化ということでは、最終目的はこの経済立て直しということにあるということです。この立て直しのための方策としていくつかあるなかで、第 1 にマーケティングっていうことをやっている。これは市場分析に基づいてダウンタウンを取り巻く経済環境を的確に認識して、郊外型とは異なるニッチを捉える。このニッチっていうのは隙間っていう意味だそうですけども。この郊外型とは違うところを捉えてダウンタウンに持ってこようと。こういうことがやっぱり基本的なことだというふうに認識されています。このニッチって何だろうなって言うと、彼らに言わせるとこういうことだそうです。たとえば工芸だとかファッションとか、装身具とかインテリアとかアンティークだとか楽器だとか専門書だとか洒落たレストラン、こういう、どっちかって言うと必要なものっていうよりも欲しいものを売っている店にしたいということのようです。食料等の必要なものっていうのは郊外に買いに行く、毎日毎日の魚だとか肉だとか野菜とか、こういうものはもう郊外の大規模店舗にかなわない。ですからまあそれ

はもうお任せしといて、どっちかって言うと、これ欲しいな、だけど買おうかどうしようかなというように思うようなものをここに、ダウントウンに買いに来る、というようなことにしてもらおう。それが郊外とは違ったニッチだ、こういう捉え方です。そういうものでまちの、ダウントウンの活性化を図っていこうと、こういう戦略が見て取れます。

次にビジネス支援っていうようなことですね、ストリートマネージャーが店主たちにしっかりとしたビジネスプランを作らせるとともに日常的に密なコミュニケーションを保っているということで、マネージャーがひとつずつの店を、指導するって言うんです。一緒に話しながら、こうしたらいいんじゃないか、ああしたらいいんじゃないかというふうなことを、一緒になってやっていくということですから、マネージャーもかなりそういう能力っていうのを、問われるっていうことですね。そういう能力がないようなら、これ代わってまた次の新しいマネージャーが来てそういうことをやっていく、こういうことの繰り返しだと思います。その辺はですから、2年半ぐらいでマネージャーがどんどん代わっていくっていうのは、そういうことでマネージャーもかなり能力を試されている、いうことがあるんだろうというふうに思われるわけです。この写真はダウントウンならではの店づくりを支援するっていうようなことで、さっきのニッチをねらうという事例として、たとえば骨董品を扱う店舗があったり、木工品を手づくりでその場で販売する手づくり工房がここにあるというふうなことが、ひとつの事例としてあります。実際にこれらは動いていて、成功しているようです。

それから次は、新規ビジネスの誘致もしているっていうことです。やっぱり足りない部分は、新しく持ってこようということ、この写真は、学生の多いまち、デントンっていうまちですけど、学生たちが店舗を立ち上げるのを支援して、この人学生のようなのですが、彼らが経営しているという店舗があります。また、市内になかった小規模ショッピングモールをここに誘致してくるということですから、こういうショッピングモールもですね、小さなものはまちなかに誘致して、これも一緒になってダウントウンの活性化の起爆剤にするというふうなことでやっているところもあるようです。ですからショッピングモールのものを全部排除しているっていうことではないようです。こういう新規ビジネスをいろいろと誘致するっていうこともやっているということです。

それから次に、ミクストユースの促進ということで、オフィスと住宅を兼ね備えた建物とか、いろんな用途を混在してやっていきたいと思いますということで、これは倉庫だったところを改修してオフィスと住宅に変えたものです。これはオフィス部門ですが、天井にダク

トがそのままあったりとかしていますけれども。こういうような建物を改修して、下はオフィス、上は住宅というふうなことに変えて都心居住を促進するというふうなことをやったりしているようです。

<メインストリート・プログラムの適用の概況と効果>

それでまあ、これでまとめになるんですけども、第一にこういう4つのアプローチをやっていくということで、4つとは、先ほど申しました「組織」と「促進事業」と「デザイン」と「経済立て直し」ですが、この4つのアプローチのすべてが重要であり並行して取り組む必要があります。ということで、どれを落としてもいけない。4つの観点からいろいろ見ながら、すべてのプロジェクトをチェックしてやっていくということが大切ですよというようなことがあります。

第二に、初期から安定期までの段階的なプログラム展開ってということで、各段階に合った取り組みだとか人材を活用していくということです。これは先ほど申しましたようにタウンマネージャーでも得意なことそうでない部分があるわけですので、これは各段階に合った取り組みってというのは、タウンマネージャーもどんどん代わっていくということもありますし、それからボランティアの方たちもいろいろな段階でいろいろな方に助けていただくという意味で、それぞれの段階でそれぞれのことをやっぱり考えていく、ということが必要だかっていうことでございます。

それから第三に、市役所との連携が重要であるということです。これは行政サイドの応援をもらわないとなかなか自分たちだけではできにくいだろうということがあるわけで、そういうものも必要ということでございます。で、シェルビーという人口2万人のまちのタウンマネージャーの方がおられて、私たち行ったときも熱心にアドバイスしてくださったりして、あとで日本に来ていただいたりしたんですけど、その方が、あとでその町の市長さんになられたんですね。やっぱりこういうタウンマネージャーをやったりしておられると、まちの人たちと非常にコミュニケーションがあって、面倒見がいいっていう話になると市長に押されて出て当選されたりしています。まあ、そういうようなこともやられる方もおられるということでございます。

それから第四に、成功体験を共有するとか、情報交換とか交流が効果的だということなんです。成功体験はタウンマネージャーだけの、何て言うんでしょう、手柄にするというのではなく、まあ、ボランティアの方たちと皆で共有するっていうことが必要なんだということとか、そういう情報をですね、成功した情報をメインストリートセンターに集め

てですね、ほかのところにもこういうことがあるよということで情報発信することが大切なことになってきます。だからひとつのところで成功した事例を皆が共有するっていうような形になるということがやっぱり必要かなと。そういう情報網を作るっていうことが、メインストリートセンターの縦の系列をうまく活用することに通じるのかなということがわかります。

それから第五に、我がまちの誇りやアイデンティティの確立ということですね。いろんなバナーの展示だとか、デザインを良くしていただくとか何とかってというようなことをやりながら自分たちのまちの個性っていうものを確立していこうということで、自分たちがそこに、ないものを作り出していくというようなことが必要なんじゃないかなということですね。そのために歴史的な建物を、自分たちのところに合わせて復元していくということが、ひとつの近道なのかなってということで、この全体の活性化を、メインストリートプログラムがやっているというふうに思います。

それから第六に、多様な資金確保プログラムを活用していくということです。まあ、最初は行政サイドもいろいろと支援をしてくださると思うんですけど、だんだん独り立ちをしていかなきゃいけないということになると、先ほどから申し上げましたように資金の確保っていうことを、いろいろ、知恵を絞ってやっていくということが必要になるのかな、ということでございます。そういう意味でいろんな資金確保の方策を考えていかなきゃいけない。これは市民の方にも協力してもらわないと、なかなかできないだろうなと思うんですけども。そういう意味では、このまちのダウンタウンの活性化のための市民の方の協力を得るっていうことも必要だと思います。向こう行ったときも言われたんですけども、だいたい市民の95%は何らかの形でまちを変えたいと思っている。ダウンタウンを活性化したいと思っている。しかし95%がそういうことに賛成だからと言って、力を貸してくれる人がそんなにいるかと言うとそんなことはない。ですからそういうことを一人一人やっぱり発掘して力を貸してもらえるようにしていくということが必要なんだ。そのためにはすごく時間が掛かるんですよ、ということをおっしゃいました。まあそういう意味では、その資金も大事なんです。資金を出してもらえない人がなかなかおられないと思いますけども、一人一人やっぱりそういう仲間を作ってお金を出してもらおうっていうようなことをしながらやっていくということが、必要なんだろうなっていう感じがいたしました。それで最後ですけど、メインストリートプログラムをやるに当たってはですね、民間の投資額だとか、建物の改修件数だとか、ボランティアの数だとか、ボランティアが働いている時間だとか、

そういう目標値を設定して、その達成度を、毎年評価していく。適切な指標を設定して、チェックしていくということがやっぱり毎年毎年やっていく上での、何て言うんですか、目標値になるんだろうな、ということですね。ナショナル・メインストリートセンターでも、そういうものを設定してチェックして、ここはうまくいっているとかうまくいっていないとか、そういうような形で評価をして、ここはてこ入れしなきゃいけないとか、ここは大丈夫とか、そういうことを判断しながら全体を指導をしているというようなことのようにです。まあそういう意味では、今日本でも、まちづくり交付金で事業をやったあと、5年間やったあと、やっぱりこういう指標を設定してそれをクリアしたかどうかというのをチェックしてくださいと言われていたのと同じような感じだと思います。まあそういう目標設定をして、長期目標と毎年の目標を設定してやっていくということで、そのメインストリートセンターのほうでも、そういう長期目標と毎年の目標を設定してくださいよというようなことは指導はされておられるようです。で、それを目安にしていろいろな形の評価をしていくというようなことのようにです。まあ、そういったことでこのメインストリートプログラムが動いていて、全米で今、1,900ほどやっているということです。私ども、2002年、今から8年ぐらい前にアメリカに行って、そのあともこちらに来てもらったりして、かなりフォローしていて、まあだいたいうまくいっているっていう話を聞いていたんですが、残念ながら、つい最近の情報っていうのがあまりないんです。なかなか地道な活動ですので、ひとつひとつやっていくっていうことで効果はかなり出てきて少しずつ少しずつできているということですから、一時にダアッといっとうまくいっているっていうわけじゃなくてジリジリジリジリいっていますから、そうストンと落ちるっていうようなことはないと思います。ジリジリジリジリとであって、まあ爆発的に増えていくって形はなくなりつつあるようですけれども、1980年に3カ所から始めて、今1,900ですから相当な倍率で増えていったというふうに思われるわけです。まあ、こういうふうなやり方をしているということですね。こちら足利市の中心市街地の活性化にですね、少しでもお役に立てればということで今日お話をさせていただきました。ご清聴ありがとうございました。」

司会

貴重なお話、ありがとうございました。では、時間の許す限り質疑応答ということで進めさせていただきたいと思います。

ただ今の西先生のお話で、まず質問あるいは何か疑問なことありましたらどうぞご質問

願います。

A氏

それでは、日本とは、道路の管理体系違うと思うんですけど、国道の歩道部分を自治体が管理している。だから自由な使い方ができるというのは、非常に面白いんですが、やはり何か日本の場合だと道路ひとつとっても道路構造令通り作らなきゃいけないとか、それからかつて歩行者専用道路を作ろうとしたら、道路構造令にないからそんな道路作っちゃ駄目だとかですね、未だに何か、そういう、レギュレーションがすごく日本の場合固くてですね、なかなかこういうところに行かないんですが。

そうかと言って、アメリカがそんなにいい加減な国でもないだろうと思うんですね。その辺、どこら辺まで役所側がですね、柔軟になっているかっていうのはちょっと感じられたことありますか。別に、何か中途半端、抽象的な質問で非常に恐縮ですけど。

西講師

日本でもかなり変わってきましたですね。昔は「1.5車線道路なんかとんでもない」って言ってたんですけど、「自治体のほうでそういうことをやるのであれば、まあそういうのも認める」というふうな形になってきましたし、少し柔軟にはなっていると思うんですけども。

何て言うんでしょうね、管理体系そのものを今どんどんどんどん市町村に移しつつありますから、そこをうまく使ってやっていかないと。ただ、移されたほうがうまく対応できるような形にしとかなないと、何かへまなことやると、だから駄目なんだと、こういう話になっちゃうんですね。それだったら公共団体のほうで、市町村のほうでうまくこういうのを使って、ここでもこういうのがうまくできたっていうことになれば、国のほうも追随せざるを得ないんじゃないかと思うんですね。だからそこで失敗して何か変なことをやって事故があったなんてなると、だからじゃあやっぱりこれでやってくださいと、こういう形になるんです。常にその繰り返しなんですよね。

地下街なんかもそうですけど、どっかで火事が起こったとか爆発が起こったっていうと、規制がどんどん厳しくなるわけですね。で、建物もそうですよね。建築基準法もどんどん厳しくなっているのも、まあ地震は、これはしょうがないんですけども。何か、どんどんどんどん厳しくなって、何かことが起こると、そこを突っ込まれないために国は厳しくやらざるを得ないんですけども。そうじゃなくて、やっぱり何かうまく、いろいろなことでうまくできて、1.5車線道路なんかそうなんですよ。地方行って、山の中なんか、

そう 2 車線なくてもいいわけですね。だから 1.5 車線あればいいということで、どっかですれ違える道さえ作っとけば十分な道ってたくさんあるんですけど。そういうものをやっぱりやりだすと、まあ、そういうことでうまくいったってということで世間がやりだすと、国のほうも、まあ仕方がない。じゃあそういう基準を作ろうという追随型がどうしても多いんですよ。だけどそれはやっぱりそういう実例ができたからそういうふうになるっていう形があるんで、是非そういう知恵をいろんなところから発信してもらえれば国のほうもたぶん動くんじゃないかと期待しています。

A 氏

ありがとうございました。

B 氏

よろしいでしょうか。ひとつは、いわゆる中心市街地、イメージとしては、お話の中ではまあダウンタウン、そういうのがイメージとしてはしやすいのかなと思いますけども。足利の中心市街地で言うと、市全体の人口が減っているんですよ。中心市街地といわれるその周辺ですね。まあ特に、北アメリカもこのダウンタウンのなかで、その人口がどういう状況にあるのか。細かい、一定のレベルを維持しているのか、集まってくる人のことはいろいろありますけど、住む人の、どういう状況下っていうのを、もしわかれば教えてください。これをやったことによって何かダウンタウンに変化があったのかどうか。

西講師

ああ、人口の増減ですね。

B 氏

人口の増減です。要するに定住する人の割合がどうかっていうことを。

西講師

ああわかりました。人口についてはですね、さっきの指標でもですね、あんまり人口っていうのは出てないんですね。日本だと歩行者数がどう変わったとかっていうのを指標に取りましょうっていうのが、まちづくり交付金の事業地区なんかには多いんですけど。それより民間投資がどうだったかとかですね、たとえば歴史的建造物の改修をどのぐらいしたかとか、ボランティアがどのぐらい動員できたかとか、そんなことを目標設定とか達成度に行っているのが多いんですね。で、年次報告で毎年こうやってやりましたっていうのも人口が増えたとか減ったとかっていう話はほとんど指標に出てこなくて、みんなこういうことなんですね。

B氏

何て言うか、減少しているんですか、人口は。

西講師

いや、違います。アメリカ自体が人口は増えていますよね。あそこはもう。ですから、ええ、たぶん日本みたいに人口が減るとか中心市街地で人口がどんどん減って高齢者ばかりになるというようなことはないんじゃないかと思うんです、やはり。」

B氏

そう言う事ですか。問題なく。

西講師

ちょっとそこははっきりしないんですけど。どうもここに出てこないですよ、全然。ということは、どうもそういうことかなど。逆類推なんですけど。それが一番問題になっていけば、まずダウンタウンの人口を都心回帰で増やしましょうとかがってというのが指標に出てこないとおかしいんですよ、普通ですと。

B氏

最初は人口 4,000 人から 10 万人ぐらいの都市から始まっているんですかね。

西講師

多いほうは 5 万人ぐらいまでの都市でね。

B氏

4 千人から 5 万人ぐらいまで。それはまちの全体人口規模ですか。そこはなんか中心的になっているというような。

西講師

そうですね、はい。ダウンタウンですね。基本的にはそんなに大きなまちじゃない。

B氏

大きな人口じゃないなら、ダウンタウンあたりでは問題になってないんですかね。

西講師

ええ、人口が減るとか、そういうような話は。

B氏

ほとんどがない。検討されていない、話題になってないということですか。

西講師

はい、そうです。

B氏

ありがとうございました。

C氏

アメリカの地方自治体の数は7,000ぐらいって言われましたかね。市の規模も日本と違って、5,000人ぐらいから市としての規模にできますよね。あと市町村合併って基本的にないから、確か6,000か7,000ぐらいで、しかもアメリカの都市では、今どんどんどん中産階級なくなっているというなかでも、地方都市は中産階級が比較的残っているってというような話もある。で、前よりも小規模企業庁から、アメリカの中心市街地活性化はあんまりうまくいってないようなお話聞いていたんですけど。まあ日本だと中小企業庁が担当したんですけど、全部アメリカのコピーだったわけですけど。この話に関しては結構サプライズなんですけど、このプログラムを見たら、起死回生の道なんだよってというような話をお聞きしたんですよ。」

西講師

うん。起死回生の道かどうかっていうことは、ちょっとあれなんですけど。これはですから、何か大都市でダウンタウンの活性化のためにすごい再開発、クリアランスしてビルをボーンと建てるとかって、そういうプロジェクトではないわけですよ。だから地道に歴史的建造物を少しずつ改修してきれいにしていく。そのなかをうまく使って、今までじゃないようなことにお客を集めるとか何とかっていう形です。それからイベントを打つというような形の、極めて地味な形ですとやってきている形なんです。それがだんだんだんだん積み重ねていくと、まあこういう中小都市ではだんだんうまくいっているという評価をされて、どんどんどん増えてきているということです。結構この、さっきの採択するときの競争率が高いみたいなんですよね。ですから採択されると、ああ良かったって言って皆でこうやりだすというムードになってきているようなんで。こういう意味では成功してる手法のひとつなんじゃないかなっていうふうに思いますけど。ほかに、どんなことやってて、そっちもうまくいっているのかなって、そこはちょっとわからないんで。

C氏

私の知っている限りは全部失敗だったって。

西講師

ああ、そうですか。

D氏

日本である程度これをやって実績が上がっているまちはあるんですか。

西講師

日本ではあまり実はやってないんですけれども。ひとつはですね、沖縄の以前は具志川市、今うるま市って合併してなったんですけど。そこで安慶名地区っていう、昔の米軍基地ができたために、そこを接収されて移った人たちが住んでいる地区があるんです。そこで区画整理事業を実はやったんです。商店街がもう全然駄目になったんで、商店街の復活も含めてやったんですけど。中心市街地のなかです。そこでやったなかでメインストリートプログラムを少しやった、さっきの鈴木俊治さんって人が、コンサルタントとして、皆でやりましょうよっていう形でやってですね、デザインガイドラインみたいなものを、皆さんに集まってもらって作ったりとか。

タウンマネージャーは残念ながら決まらなかったんですけど、タウンマネージャーになる候補者はおられました。市の部長さんですけど、一緒にやっててですね、たまたまその方、定年だったんですよ。それでタウンマネージャーになってくださいよって言ったら、うん俺こういうの好きだからやるよって言っていたんですけど、市長さんから別なことやってくれて頼まれてそちらに行かれたんでタウンマネージャーは駄目だったんですけど。タウンマネージャーの代わりに、コンサルタントの人なんかになって、いろんなことをやって、まちを自分たちでやっていくために、ボランティアの組織を作った。それから会社を、まあこの地区はタウンマネージャーではなくて、会社を作って、会社を中心にしてみちづくりをやっていくっていうような、そういういろんなことをやったりした事例はございますですね。割合このことはやりやすいとは思いますが、タウンマネージャーを決めて何とかっていうような形っていうのは、なかなかやってないと思います。

先ほどちょっと申し上げました金沢の NPO が区画整理の余剰金の寄付を受けて、区画整理区域のまちのマネジメントをやってもらうっていうのもひとつのやり方だと思うんです。そこでは NPO の事務局長さんが区画整理組合の事務局長をやっていた人がそのまま移ってまちづくりを一体的にやってるということですから、ある種の継続性があるということなんです。その4つのアプローチをやっているっていう形ではないんですけど。タウンマネージャー的にやっているっていう形であれば、金沢の事例がひとつのやり方、事例になるのかなっていう気もいたしますですけどね。

完璧にこの4つのアプローチにしてタウンマネージャー制を設けて、ほんとにこれでやっているっていうのは、たぶんないんじゃないかという気がいたします。一部分でもこう

いうものを取り入れてやってるっていうところは、さっきの川越の事例でスカラ座が寄付をやってるってようなことはあるんですけど。全部をこういうことをやっているってというのは、ちょっとないんじゃないかと思いますけど。

E氏

いいですか。ちょっと、今聞いていまして、メインストリートプログラムっていうことで、ひとつの道を設定して、そこでその活性化を図っていくっていう状況ですけども。そうしますと現在、区画整理をやっている、あるエリアでやっておりまして、そのなかで、まあ、本地区はどちらかと言うと、非常にアメリカと違って道路も狭い。まあ、俗に言う4メートル道路が多くて、やはり生活の通行路をようやく確保している状況ですので、そのなかで、ある程度メインストリートっていう、ある程度規模の大きなものを作って、それからそういう活性化のストーリーを考えたほうがよろしいのかなともちょっと思っちゃったんですけど。実際に、まあ逆にこういう狭いエリアのなかと、こういうメインストリートとどちらを考えたら、どちらの方向で考えたら、いいんでしょうか。今のお話ですと、ほんとにたとえば川越も蔵の街がありまして、蔵の街ですと1本のまあ大通りとそれから跡地ですかね、それがほとんど、そこで、まちの商店に来街者がいっぱい行って活性化していくというようなイメージなんでしょうか。そういうふう考えたほうがよろしいのか、それとももう少しエリア的に考えなきゃいけないのか、メインストリートプログラム並みに。

西講師

ここでメインストリートプログラムで言っているのは、やはり先ほどもちょっと言いましたけども、既に道路は結構広い道路がある。現行道路をどういうふうにするかということにやっぱり重点が置かれているわけですね。新たに道路を作らなきゃってところは、割合少ないみたいですね。で、しかもまあ我々行ったときもそうなんですけど、やっぱりアメリカそのものが最初から自動車を中心にしてやってきています。特に地方都市だとそうなんで、あまり道路を区画整理で広げなきゃとか、狭くてどうしようもないっていうようなところは、どうもあんまりなさそうですね。だからちょっと我々と条件が違うんで、日本でもアメリカと同じような方法でやればいかって言うと、それはちょっと違うと思うんですよね。ですから、ある程度の道路は作らなきゃいけない。で、さっきの安慶名地区って沖縄の、あの安慶名地区でやったときも、やっぱり区画整理で道路は広げたんなんです。広げたんなんですけど、広げたなかで、なるべく歩道を広くして、その歩道でいろん

なことができるように。たとえばパーゴラを作ったりなんかしてですね、歩道でいろいろ遊べると言うか、人々が集まって何かできるようなものにしようということで、広場と歩道が一体的になるようにとか、いろんな形の工夫をしています。ただ、道路が狭かったら、それは広げないとしようがない、ということはやりました。そのなかでいろいろ工夫してやっている。それから全体の区画整理が、全体のまちづくりのためにデザインコードを作ってガイドラインを作って、それでやっていきましょうねと。そのためには皆集まってどういうデザインガイドラインがいいかっていうのを皆で議論して、一応こういうことでどうですかと、こういう話をしたりですね、やっていった事例がございます。

ただまあ、今、市のほうで区画整理やっておられるんで、そこはそこで必要じゃないかなって感じが、私はするんですけど。これとは関わりはないんですけどね。そのなかでいろいろ工夫すべきでしょうね。

F氏

面白いアイデアだと思いますね。特に今、区画整理をやっておるモデルとしてこういう考え方をですね、コンセプトを決めて、ひとつのエリアのまちづくりと考えられるわけですね。そのアイデア面白いと思いますよ。

司会

その辺ちょっと詳しくお願いします。

E氏

ま、区画整理をやっている中心市街地の一部の地区なんですけども、もう10年以上うまくいかない。これはまあ先生がおっしゃった、ここでやるような建物の修繕とか、デザインから道路の拡幅とかも、全部住民と話し合うとして、で、合意を得て作って、まあ区画整理のうえに、こういうまちを作りましょうと、作りたいんですっていうのをきちんと提出したわけですね。

で、それを受け取った市長さんが選挙で負けてしまったものですから、休止という、区画整理は休止という状況でございまして。我々住民としては、もうやるべきことはやったという感じになって、約1年間停滞しているような状況なんですけれども。まあ、区画整理が休止ですから、約10年は何もできないだろうというなかで、まあ、途中まで土地の、用地の買収などやったものですから中途半端な状態です。そういうなかで住民に希望を与えるって言うんですか。こういうふうに10年やって持ちこたえようよ、持ちこたえましょうよというようなことを住民に言いたい。明日我々の仲間のまちづくりの促進協議会の

会があるんですけど、それも総会を明日やるんですけども。1年間停滞したなかで、もう皆やめちまおうよという意見もかなりあるし、高齢化が非常に進んでいるなかで、そっとしておいたほうが我々生きている間にできないんだから、いいじゃないかという空気がかなり蔓延してるんですね。そのなかで明日総会をやって挨拶をしたり今後の方針の話をするんですけども、じゃあ区画整理やらなくたって我々が安心して住めるようないいまちを作っていく、頑張ろうよと言おうと思っているんですけども。

そこで頼りにしようと思ったのが、私ね、ここに会長さんがおられるんですけど、NPO法人が同じこのまちのなかにおいて、今までも相当お世話になりながら、そういう住民の案を作るときにもですね、加わっていただいて作ってきたんですけども。そういうなかでこのNPO法人がどのような活動をしたらよろしいかなあと。このお話とはちょっと、かなりずれているんですけども、もし先生にそういうところで同じような地区のアドバイスがありましたら、是非お伺いしたいと思うんですけど。

西講師

なかなか難しい質問ですね。区画整理が、だから停滞をしていて、その望みがあんまりないというお話で、まあもう10年ぐらいどうも動きそうにないなっていうお話なんですけども。ほんとに区画整理がもう、動かなくてまちが市のほうでそこに投資をしないという話であるのであれば、そこは、ただ動かしてくださいねっていう話をだいぶして、尚且つ駄目だというお話だと思うんですね。

市長も代わられて政策的にそういうふうになれたっていう話からすると、ちょっとそこは突いても突いても駄目だという前提に立つのであれば、まちをもう一遍どういうふうにするのか、区画整理やるのか、もう区画整理やらないで住みよいまちにするにはどうしたらいいかっていうのをどっちにするかっていうのをやっぱり選択しなきゃいけないんじゃないかっていう気がするんですけどね。まあ、僕らはずっと区画整理やってきたものから、何らかの形でそういうことをやっているんですけど。

最近はまだ、区画整理もいろんなやり方があって、昔みたいに碁盤目状にずっと全部道路を通して云々じゃなくて、ほんとに今の道路を活かした形でやっていくっていう簡易型の区画整理っていう形もあるし。道路と道路を、行き止まり道路を結ぶだけっていうような形の区画整理もあるという形で、地区計画を立てて非常に長期スパンで道路なんかを整備しますよ。建物を将来建てる時にセットバックしてくださいね。それまでは現在のままでどうぞ。ですから4メートル道路でもいいですよ。しかし将来は6メートルになり

ますと。しかし今はもう4メートルでいいですよという形で。ただ、繋がってないと防災上、火が出た、火事になったときなんか逃げられなくて危ない、というようなところだけは少なくとも繋がりますよ、というような形でやっていくという、極めて何て言うんでしょうね、理想の、いわゆる昔風に言う理想の区画整理じゃないんですけど、やっぱり最低限のことはちゃんとしておく。あとそれプラスアルファの部分っていうのは時間をかけてじっくりやっていくと。やっぱり今、全国的に地方公共団体もお金がない時代ですから、全部全面的にやってくれて言ってもなかなか無理であれば、そういう選択も視野に入れてやっていく必要があるんじゃないか。そのために少し道路と道路を結ぶときに余った土地をポケットパークにするとか、何らかの形のそういう環境的なことを少しはやってもらうというような形がいいのかなっていう感じがいたしますけどね。

もう全国的に見ても、すごいまち割りをして区画整理をやっていくっていうことは、だんだんだんだん、もう公共団体の財政的な能力でできなくなりつつありますので、市としてもそういう方向に変わっていくのが流れじゃないかなという気がいたしますけどね。まあただ、住んでおられる方ですからね、ほんとにやっぱり安全・安心だけは確保しなきゃいけませんし。そういう意味で、ちょっとそういうやり方かなっていう感じがいたしますけど。ま、私見ですけど。

F氏

まちづくりの計画っていうのはできているんですか。

E氏

住民のほうで作って出したんです。

F氏

できておる。それ、公表して皆で見て、ひとつのこの地域のコンセプトだとかね、そういう観点から再度魅力あるまちづくりを行うっていう議論をしてもいいんじゃないですかね。昔は、道は消防車が走るとかね、火事になったらどうするとか、そういう観点からやっていたわけ。今度は、足利っていうのは歴史都市ですからね、ある程度エリアが歴史的観光の、店のほうもにぎわいになるかもわかんないし。そういうコンセプトをもう一度考え直して、やる考えはないんですか。

たとえばね、計画道路を縦横に入れてね、それからゆっくり時間を掛けて全体のコンセプトを考えて合意ができるようになったら、ひとつひとつ動かして、でたらめに動かすとあとでどうなるかわかんないから、全体の構想ができていなかで、そのコンセプトに従

った動かし方をぼつぼつやっていけば、やがて繋がるという考え方もあるんだと思うんですが。

E氏

うん、いろいろな考え方もあると思うんです。

F氏

明日の区画整理の会議でやる。

E氏

だけど、それを、たたき台を作ることは住民にはできないですよ。

西講師

うん、できない、たたき台を作ることは。

E氏

そのときに、たたき台をどういうふうにしていくか。今まで、まあ、作ってきたものがあるわけですから、まあそれを修正することになるだろうと思うんですけど。住民集めて、今まで作ったものをもう一度出して、これを修正しようよって言ったって、それは大人数でとてもできるものじゃないですよ。それから、じゃあそのなかからピックアップした人間でやろうとしても今の状態ではなかなか難しい。

F氏

それは個人の利害関係で固まってきているから、新しいコンセプトでやろうと。出る人は出て、残る人は残って皆でアイデアを話し合ったと。また元に戻るようでおかしいけど、そんなような議論もしてみたらどうかと思いますけどね。」

西講師

そうですね。私たちがやらせていただいたところでもですね、たとえば密集市街地に街路を、道路を抜くっていうプロジェクトがあって。都市計画道路。それが、住民の方が反対で潰れちゃったというところをですね、区画整理手法を使ってもう一遍やりましょうっていうお話でずっと地元に入らせていただいて、だいぶ時間掛かってですね。じゃあどういうまちならいいんでしょうかという。道路だけじゃなくて、じゃあ周辺もどういうふうにしたらいいんでしょうかっていうことを、今おっしゃった、住民の方と一緒に計画を作って、それを市長に出してもらって、それを作っていくと。したがって以前、18メートルの都市計画道路だったのを、それはもう12メートルでいいと。18なんていないという事で住民の方の考えで、しかも都市計画決定しないでそのまま。少し曲がるような形

でもいい、いう形でなるべく家が掛からないようにしてやっていこうというような道路で。ただ、やっぱり道路はいると。消防車も入れなくて危なくてしょうがない。したがって道路はいるんだけど、なるべく影響を少なくしてくれということと、周りを少し取り込みながらやっていくと。しかもある範囲内で合意の得たところからやっていく。A地区が合意を得たらそこをやります。次はB地区、次はC地区、それで最後は全線やるんですけども。それは一遍に全部やらなくて合意を得たところからやる。合意を得なかったらそこで皆、合意を得るまで一生懸命議論をする、いう形でやっていきたいと思いますということで、千葉県の浦安っていうところですけど、今そこで動き出しています。そんなことがあって、ですから何回かそういうことがやっぱり起こり得るんですよ。

それを最終的にどうするかっていうのは、市長さんが代わられると、やっぱりかなり政策が変わるのかもしれないんですけども、そこをどういうふうにしていくかっていうのは話していただいても、投入するお金がないんだっていうことであれば、それはそれでどうするかっていうことを割り切って次の段階を考えないと、ずっとそのまま放っとくってわけには、たぶんいかないんだと思うんですけどね。せっかく皆さん盛り上がっているんだから、何かだから次の手っていう形にしたらいいな感じがしますけどね。

E氏

次の手と言ってもですね、休止になっているんですよ。休止。中止じゃなくて休止になっていますからね。だから棚上げてことですから、次の手っても、どうしようもない。先進むことも、引くこともできないんです。ですから極めて中途半端にされちゃったんですね。

F氏

だからもう一度ね、国のモデルケースから。

E氏

モデルケースはありません。

F氏

いや、その場所をモデルとして国も専門者も皆集まってやったら。

E氏

休止がモデルになりますか。

F氏

部外者だから勝手なこと言いますが、そういうアイデアはどうかと。

司会

どうもありがとうございました。まあ、なかなか具体的なお話になるとですね、ちょっといくら時間があっても足りないと思いますが、今日は一応 8時半までと言われたそうです。まだご質問等あるかと思いますが、とりあえず今日のところはこれで終了します。最後に中川会長、一言お願いします。

中川会長

今日は東京から西先生、お忙しいところありがとうございました。いろいろ私も勉強、お話を伺えて。我々も考え、まあ、あの当時はですね、何とかならないかと、がんばりましたけども。それをどう、日本流にと言うか、たとえば足利流に組み換えてですね、省くところは省いて、取り入れるところは取り入れるとか、新しい組み立てをするとか、そういうこともしなきゃいけないのかなと。

さっきもお話にあったようにパーツでは随分いろんなことやっているんですね、日本も。川越とか。それがどうもひとつの形になってない部分がある。まあいろんな制度や規制で、何て言うか、不完全ながら形にしていく努力。で、先ほど地元の生々しい状況を、悩みを、話していただきましたけれども、VAN-NOOGA も何かお手伝いしないといけないのかなと、いけないということで、この協議会で話し合いをしようとしているところなんですけども、私も、なかなか足利から足が洗えない状況です。まあいろいろと。

今日はメンバーじゃない方もおいでいただいて、議論に参加していただいて、それを皆さんも、どんどんご意見をいただいて、ありがとうございました。ま、個人的になりますけども、西さんとは古いお付き合いで、まちづくりの仕事の繋がりもプライベートもありますけれども、今も、区画整理の関係の仕事に携わっておられる中で、いろんな経験や知識もお持ちでしょうから、これを機にですね、足利の区画整理、あるいはまちづくりに、今後も何らかの形で、ご支援をいただけるよう、お願いを申し上げます。ありがとうございました。

司会

ありがとうございました。じゃあ、本日の例会は終わりにします。で、あとは再来週になりますか、また水曜日に用意しておりますので宜しくお願ひしたいと思います。どうもありがとうございました。

※○○表記は音声認識不明箇所です。

地方都市の現状とこれからの地域のあり方

—アメリカのメインストリート・プログラムに学ぶ—

公開自主講座「地域活性化社会システム論」

日本測地設計(株) 西 建吾

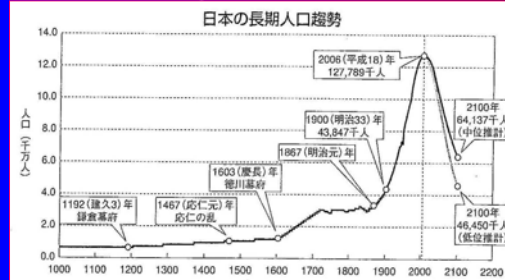
1. 都市化社会の都市計画

- 1) 人口の増加と人口の都市集中
- 2) 人口の都市集中に如何に対処するか
最大のテーマ (大都市の住宅・宅地の供給)
 - ・郊外の新市街地の開発-住宅公団住宅-2DK
 - ・専門家の大量養成
 - ・小・中・高校の不足
 - ・質より量—ストックになる住宅地が少ない

1. 人口の都市集中の推移

1) 人口の増加

1470年 (応仁の乱)	700~800万人	130年	人口2倍	GDP3倍
1600年 (関が原の戦い)	1300万人	100年	人口2倍	GDP3倍
1700年 (元禄時代)	2600~3000万人		人口横ばい、 人口増加	
1830~44 (天保時代)				
1868年 (明治維新)	4000万人	約60年	3000万人増	
1926年 (昭和の初め)	7000万人	60年	5000万人増	
1985年 (昭和60年)	1億2100万人			
2000年 (平成12年)	1億2700万人	50年	2700万人減	
2050年	1億59万人 (人口研予想)			



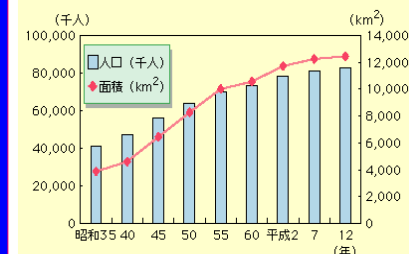
資料：1872年以前は、鬼頭宏「人口から読む日本の歴史」講談社（2000年）、森田俊三「人口増加の分析」日本評論社（1944年）による。1872年から2004年までは総務省統計局「国勢調査」、「10月1日現在推計人口」による。2005年以降は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」。

人口減少社会のメガトレンド：船井総合研究所執行役員：五十樓剛史

全国DID2)人口と面積の推移

	人口総数		人口		DID人口		DID人口		DID面積		DID面積	
	千人	増加率%	千人	増加率%	千人	増加率%	人口比%	増加率%	密度人/ha	対比%	密度人/ha	対比%
S35	93,419		40,830		43.7	3,865			105.6			
S40	98,275	5.2	47,261	15.8	48.1	4,605	19.1	102.6	119			
S45	103,720	5.5	55,967	18.4	54.0	6,399	39.0	87.5	166			
S50	111,940	7.0	63,822	14.0	57.0	8,275	29.3	77.1	214			
S55	117,957	4.6	69,935	9.6	59.7	10,016	21.0	69.8	259			
S60	121,048	3.4	73,344	4.9	60.6	10,571	5.5	69.4	274			
H2	123,611	2.1	78,152	6.6	63.2	11,732	11.0	66.6	304			
H7	125,570	1.6	81,255	4.0	64.7	12,255	4.5	66.3	317			
H12	126,926	1.1	82,810	1.9	65.2	12,457	1.6	66.5	322			
H17	127,768	0.7	84,331	1.8	66.0	12,561	0.8	67.1	325			

人口集中地区の推移



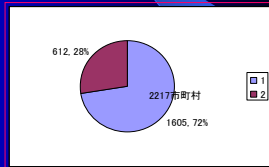
資料：総務省「国勢調査」

3) 全国人口の動向

全国	人口 千人	増減 千人	比率 %
H17	127,767	△19	
H16	127,776	89	
H15	127,689	207	
H14	127,480	167	
H13	127,313	387	
H12	126,926		

この5年間で全国
2,217市町村の中で
72.4%強の
1,605市町村で
人口減少

H12年3,230市町村

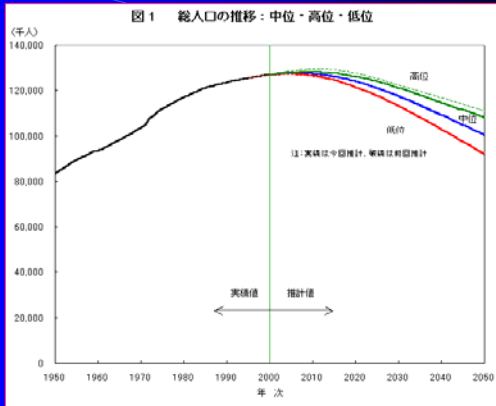


1:人口減少 2:増加

4) 足利市のDID人口と面積の推移

年次	人口総数 人	DID人口 人	DID人口 増加率%	DID人口 比 %	DID面積 km ²	DID面積 増加率%	DID人口 密度 人/ha	DID 面積対比%
S35	107,547							
S40	148,608							
S45	154,525	57,122		37	7.4		77.2	100
S50	162,359	78,771	37.9	48.5	16.1	117.6	48.9	216
S55	165,756	80,056	1.6	48.3	17.6	9.3	45.5	238
S60	167,656	78,462	-2	46.8	17.6	0	44.6	238
H2	167,686	94,020	19.8	56.1	22.2	26.1	42.3	300
H7	165,828	94,000	0	56.7	23.9	7.7	39.4	333
H12	163,140	94,700	0.7	58	24.5	2.5	38.7	331
H17	159,756	94,541	-0.2	59.2	25.1	2.3	37.7	338

図1 総人口の推移：中位・高位・低位



2. 都市型社会のまちづくり

- 1) 少子高齢化——人口が増加しないまたは減少に対応する必要性
線引き廃止の動き
- 2) まちづくりの変化
官主導の効率的開発 (量の確保)
——> 民間主導の個性的整備 (質の向上)
新市街地開発——> 既成市街地の再生
郊外居住——> 都心居住
戸建住宅——> マンション
児童公園——> 高齢者公園 (ゲートポール場)

2. 都市型社会のまちづくり

- 3) まちの建設と維持・管理
基盤施設のみ整備
——> 基盤と上物を合わせて整備
上物は放っておいても建設
——> 上物も含めた計画とコントロール
公による公共施設の管理
——> 住民組織によるまち全体の維持・運営
(自分たちが創った街は自分たちで育てる)
- 4) まちづくりの主体——官から民へ
NPOの参加によるまちづくり
民間による都市計画の提案制度 (H15.1施行)
権限委譲 国——> 県——> 市町村
(より身近に、スピーディーに)

3. 住み続けるためのまちづくり

- 1) まちに魅力がある
- インフラ整備…道路サイドの使い方



歩行者と車がモックスされた街路
：カリフォルニア カストロ・ストリート

歩行者優先に整備された街路：リースバーク

ソフなまちづくり...

- 1階部分は店舗の連続
- 健康福祉施設の立地
- 共同利用
 - 一建物建設からビル管理まで
 - 一協定で窓辺に花を
- 共有立地化して共同ビル
(相続税対策)



1階部分に連続した店舗: モーガンタウン



ロゴを取り入れた「パター」:
ウェストフィールド



連続したオーニングによる街並み形成: ウェストフィールド

12

美しい景観...景観法の制定による美しいまちづくり

- Ex. 江戸のまち—100万人都市、コンパクト、借家、下水道なし



メインストリート沿いの空き地を利用したポケットパーク
: ユステイス



街角、沿道建物、緑、木漏れ日等による
快適なストリートスケープの形成: パークリー

13

2) 近隣コミュニティの維持

土地区画整理手法

- 快適な公共空間の整備——ソフトな工夫
- 既存の人間関係の保持
- 防災を意識したまちづくり——建物の共同化
- 街なか居住

人と人とのつき合い

- 「ご近所の底力」の発揮
- NPO等のまちづくり組織——タウンマネジャー

14

3) 街の運営・維持管理(まちの使いやすさ)

(1) エリアマネジメント

- メインストリートプログラム
- NPO法人——Ex. 金沢社の里街づくりセンター
- 中間法人——Ex. 汐留シオサイト

(2) 財源

- 寄付
- イベント収入
- BID (Business Improvement District)
- TIF (Tax Increment Financing)

15

4. メインストリート・プログラムに学ぶ

(ダウンタウンのコミュニティの再生)

メインストリートプログラムの発足

1. 歴史保存ナショナルトラストの一部として発足
2. 3つのモデル都市ヘスタップを3年間無償派遣
3. 「ダウンタウンの歴史的建築物はそれ自身が経済的価値を生み出すことによって、その保全を行うことが必要」との単純な法則発見
4. 歴史的建築物は往時の姿の回復で大きな経済効果を発揮 ——> 副次効果としてダウンタウン全体の活性化に寄与

16

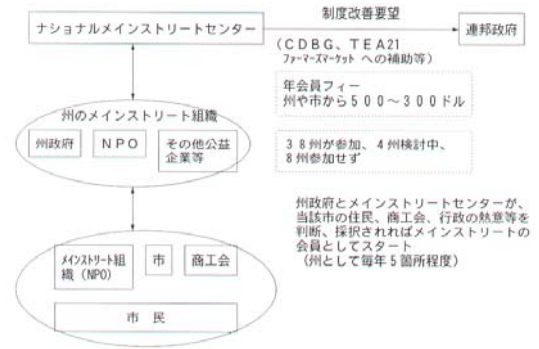
17

メインストリートプログラムの目的と性格

- ① 市民やコミュニティによる自助的で公民連携のまちづくり活動
- ② 歴史保存と経済再生を一体的に取り組む
- ③ 4つのアプローチ(メインストリート・アプローチ)による明快な構成
- ④ ミクロなレベルを重視し、少しずつ改善していく段階的な取り組み
- ⑤ 主として中小都市が対象(人口約 4,000 - 50,000人)、近年は大都市内のコミュニティでも適用
- ⑥ 導入する都市、コミュニティは審査によって設定
- ⑦ ナショナル・メインストリートセンター、州の組織、都市・地区の組織の連携で活動(特に地元NPOの役割が大)

18

メインストリート・プログラムの関係機関



19

ナショナル・メインストリートセンターについて

- ① 歴史保存ナショナル・トラストの一部門として1980年に発足
- ② 技術サービスと情報の2部門の構成
- ③ スタッフはメインストリート・マネージャー等の経験者が多い
- ④ 自主財源による運営(技術サービス料、会費、広報誌販売等)
- ⑤ 表彰制度(GMSA: Great American Main Street Award)、資格制度(CMSM: Certified Main Street Manager)によるモチベーションの向上

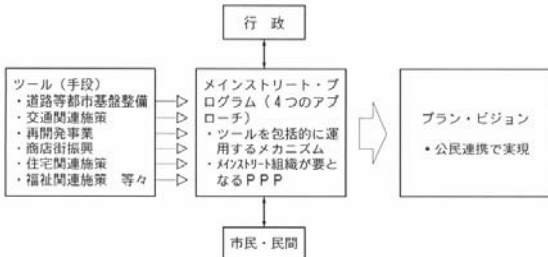
20



メインストリートセンター・プログラム導入都市の分布 (38州、1700地区)

21

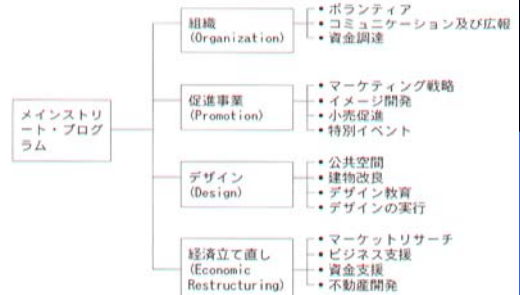
○ メインストリート・プログラムの意味合い・機能



- ・参加各都市で非常に信頼度が高い
- ・4点どれもバランスよく取り組む必要がある
- ・ユニバーサルな手法

22

メインストリート・プログラムを構成する4つのアプローチ



The Four Point Approach

23

組織 Organization

プログラム運営を適切に行い、関係機関と調整し、人材を有効活用し、合意形成を行うための最適組織づくりと維持

促進事業 Promotion

イベント、資金集め、投資誘発、広報、知名度PR

デザイン Design

街路、建築、オープンスペース、ストリートファニチャ、サインデザイン管理システム 等

経済立て直し Economic Restructuring

既存の経済基盤強化、営業支援、新規ビジネス誘致

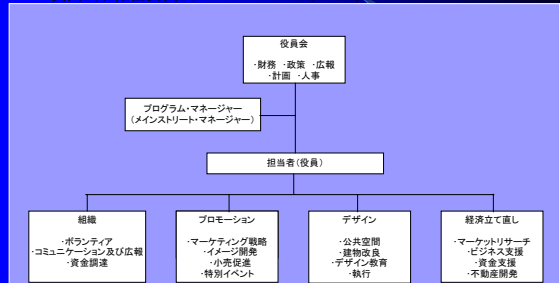
24

組織 Organization

①資金調達 ②ボランティアの募集・管理 ③広報&コミュニケーション

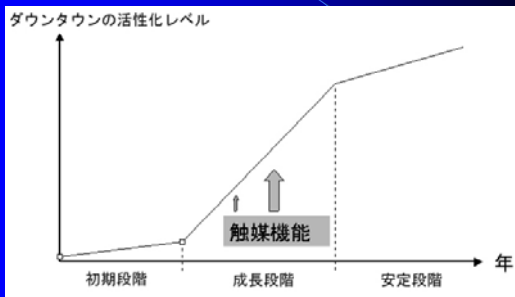
・多くの地方組織はNPO、公民連携(PPP)体制

・役員会、各種委員会はほとんどがボランティア



25

メインストリート・プログラムの成長に伴い、
ダウンタウンの活性化が進む



26

メインストリート・マネージャー

- ・非常に重要な職、専任(フルタイム)が理想
- ・マネージャーの個性によって、取り組み方は大きく異なる
→きめ細かい個別店舗対応、ディベロッパー的アプローチ 等
- ・街への強い愛着が不可欠
- ・長期間、粘り強く仕事をする事が求められる
(ただし実際の平均任期は2.5年 ~ 厳しい職務)
- ・大規模店にマネージャーが必要なと同様、
ダウンタウンにもマネージャーが不可欠

27

メインストリート・マネージャー (メインストリート組織)の重要職務

- ・4つのアプローチの均衡な運営
→特にプロモーションの負担が大、専任が望ましい
- ・市との良好な関係づくりと維持
→資金援助必要だが、独立性も重要
- ・財源確保
~TIF, BID, 市補助、寄付、イベント収益
自治体の支援が重要
- ・ボランティアのリクルートと活用

28

■メインストリート組織の運営財源

- ① 特定区域からの資金調達(BIDや類似制度)
- ② 寄付:市民や企業からの寄付
(501C3団体の寄付に対する税控除が効果的)



寄付者の名前が入った劇場ロビーの星やレンガ(デントン)



29

メインストリート組織の運営財源(2)

- ③会費（メンバーシップ）
- ④市や州からの助成(特にプログラム立ち上げ当初)
- ⑤イベント収益
 - ・ イベント開始当初は収益をあげることは困難だが、継続することによって認知度が高まる。
 - ・ イベント当日の売上増にならないとして商店の反対もあるが、「人が集まる」「見られる」ことによる効果は大

30

促進事業 Promotion

- ・基本は 1)イメージプロモーション 2)商業プロモーション 3)特別イベント

1. 多様なプロモーション活動
 - ① 郊外モールではできない魅力づけ



手づくりの品を揃え、古い建物を再生したインテリアを活かしたアクセサリーショップ

31

② ロゴやサイン等によるアイデンティティづくり



ローカルメインストリート組織のロゴ



ロゴを取り入れたバナー

32

- ③ パンフレット、ニュースレター等によるPR、キャンペーン
- ④ ウェブサイトの活用
- ⑤ 来訪者へのホスピタリティ(歓迎の意を表す記念品など)



市の鍵(いつでもまた来てください) リーズバーク

33

2. 他の地区にはない、特別なイベントの開発と育成

～まず収益よりも集客に焦点を当てる
繰り返しに耐えるものとするための体制、能力確保が重要



イベントインフラとして電源、スピーカーなどを植栽部分に整備 (リーズバーク)



イベントを効果的にPR (ウェストフィールド)

34

デザイン Design

①街路等の公共空間の整備

- ・ストリートスケープ整備による快適な公共空間づくりとそこでの公共体験(Public Experience)の充実化



街路、沿道の建物、緑、木洩れ日などが快適なストリートスケープをつくっている(パークリー)

35

・自動車と歩行者のミックスを積極的に推進し、街を見る人を増やすとともに、安全な歩行空間を確保



フレキシブルゾーン(歩道と車道の間の空間を沿道建物用途に合わせて利用)などを用いている

(マウンテンビュー)

②デザインガイドライン

シンボリックな時計台を活かしたストリートスケープ

新聞スタンド、ベンチ、ゴミ箱などのデザインや配置も慎重に検討

(リーズバーク)



オーニングなど建築装飾は景観の一部であり、街のデザイン統一性を高める

適切なデザイン、スケールのサインは街を引き立てる

デザインガイドラインにより、街の特性を活かした景観形成を誘導する



メインストリート組織を中心として、住民や専門家が参加するワークショップやシュレッド(数日間に渡る集中討論)など、様々な手法で計画案が検討され、決定される



市民や専門家によるシュレッドで案がつけられたEasy Street (ソールズベリー)

③建物の改善・改修による再利用

建物の改修は、隠れた地域資源を引き出し地域の魅力を高める



修復された歴史的建築物である銀行とそのインテリア (シェルビー)

④外観(ファサード)の改修

街路整備と一体的に歴史的建築ファサードの改修を行うことで、市民が「目に見える違い」をより鮮明に認識できる



ダウンタウンの映画館Rialto Theaterの修復前(左)と後(右) (ウェストフィールド)

経済立て直し Economic Restructuring

① マーケティング

市場分析に基づき、ダウンタウンを取り巻く経済環境を的確に認識する～郊外型とは異なる、ニッチ(隙間)をとらえる

② 既存ビジネス支援

メインストリート・マネージャーは店主達にしっかりとしたビジネスプランを作らせるとともに、日常的に密なコミュニケーションを保っている

(必要なもの→欲しいもの)

工芸、ファッション、装身具、インテリア、アンティーク、楽器、専門書、洒落たレストラン等

歴史的建築を活かし長年営業している
食品・金物店 (デントン)



・ダウンタウンならではの店づくりを支援する



左: 骨董品店はダウンタウンならではのもの (キシミー)

右: 木工品を手づくりし、その場で販売する工房・ショップ(モックスビル)

43

③ 新規ビジネス誘致

・ダウンタウンの特性を活かし、新規店舗の誘致



左: 学生の多い街で、学生の店舗立ち上げを支援。(デントン)

右: 市内に無かった小規模ショッピングモールを誘致 (イングルウッド)

44

④ ミクストユースの促進

歴史的建築の修復は、街に景観向上と経済活性化の好循環・連鎖を起こし、人々の誇りを回復する



左: 倉庫を修復してオフィスと住宅に転用

右: 同じ建物内部のオフィス (シェルビー)

45

メインストリート・プログラムの適用の概況と効果

- ① 4つのアプローチの全てが重要であり並行して取り組む
- ② 段階的なプログラム展開、各段階に合った取り組み、人材活用
- ③ 市役所との連携が重要
- ④ 成功体験の共有、情報交換、交流が効果的
- ⑤ わが街の誇りやアイデンティティの確立
- ⑥ 多様な資金確保プログラムを活用
- ⑦ 民間投資、建物改修件数、ボランティア数等の目標設定と達成度を評価 → ナショナル・メインストリートセンターに情報集積

46

地域活性化社会システム論 第5回公開講座

「商業施設の展開と地域の活性化について」

株式会社アイシーエム企画 飯村博 代表

司会

地域活性化社会システム論の第5回目、最後になりました。今日は「商業施設の展開と地域の活性化」ということで、アイシーエム企画の飯村さんをお願いいたしました。長いことコンサルタントされている方で、事務所は幡ヶ谷なのですが、京都の出身で、全国で商業コンサルタントとしてご活躍中です。今日は地方都市の展開についてお話しただけなのではないかと思えます。よろしくお願ひします。

開会にあたって、会長、ひと言お願ひします。

中川会長

皆さん、こんばんは。この暑さのなかをお集まりいただきまして、ありがとうございます。また今日は飯村さん、遅くにおいでいただき、涼しい環境を提供なかなかできなくて、恐縮ですけれども。これでも、ここではいいほうだと思っただき、我慢してお話をいただければと思ひますが。足利、もう20何年目とかいうお話でしたけれども、こういうちょっと見ただけでも、いろんな印象をお持ちになったと思ひますが、その状況も頭に置いて、いろいろアドバイスをいただければと思ひしますので、よろしくお願ひいたします。

司会

それでは、お願ひいたします。

飯村講師

自己紹介

こんばんは、飯村でございます。自己紹介を兼ねて一言。私の家の前に足利の7代将軍が建立した小さなお寺、勝定院ってお寺があるのですが、その菩提寺で迎れるのが三十一代前で、650年以上前ですから、応仁の乱の前から、同じ場所にいるようです。まあ古いだけ取り柄でございます。よく考えてみたら、「足利」絡みで足利市とご縁があります。築瀬さんからお声を掛けていただき、大したこと、お話は申し上げられないのですが。

特効薬があつて、中心市街地の活性化ができるわけではなくて、みんなでどれだけ、合

わせ1本技を作り出していけるか。あるいは、みんながその気になって汗をかくっていい形でないと、補助金絡みでまちが活性化するっていう時代ではない。今日は1時間ほど早く来て、タクシーを饒阿寺で降りて、時間的には駄目だったのですが、足利学校など中心部のところも少し歩きましたが、道路の整備も進んでおられるようですね。昔(20数年前)のイメージとかなり変わっていました。シャッターもそれなりに多く見られますね。これは、全国的な話で致し方ない部分なのかなとは思っております。

わが国の商業の現状と問題点

まず前段として、今、商業施設がどんな状況なのか、商業施設の置かれてる環境をご理解いただく資料や数字を整理しました。百貨店や大型のスーパーなどは、衣料品関係の売上に頼ってる部分がございますが、総務省の家計調査年報で見ますと、ピーク時の平成5年(今から16年、7年前ですが)から半分に支出が落ちています。すなわち世帯当たり月消費額は2009年(平成21年)で衣料品が約1万円です。これが平成5年の段階では2万円以上ありました。2分の1以下に落ち込んでしまっている。これが大型店の長く続く低迷の大きなひとつの要因です。

足利の場合ですと、周辺部分、例えば佐野にアウトレットがありますし、足利市内にも、外周部に大型の郊外型のショッピングセンター(以下「SC」という)が多く立地しており、中心部は非常に厳しくなってきたというのはご案内のとおりです。

資料でSCがどういう時代に出店をしたかを整理しています。69年以前で見ますと、中心市街地には約80店あったのに対して、郊外は14店しかなかったのですが、最近を見ていただきますと、2000年以降では、400店が郊外に出店しているのに対して、中心部には100店ぐらい。郊外のウエイトがどんどん高まっています。これはロードサイド型のスーパー主導のSCとか、アウトレット型の郊外型店舗など計画的に作ったSCでこんな状況ですから、フリースタANDING型の単独店舗は、これよりもっと差があるとご理解いただいてもいいと思います。

小売業がなぜそんな厳しい状態になっているかという、ひとつは、あまりにも店舗が増えすぎたこと。売場面積ですが、1985年と2007年の2つを比較して、1985年に対して1.5倍以上の増加になっている。これは裏返しますと、中心市街地の中心である小売店がどんどん減っていつている。1985年をピークに、7掛けとか6掛けまで減ってきている。これに対して売場面積だけは1.5倍以上になっている。これは、大型商業がどんどん加速

度的に増えている。売り上げについても、1985年から1997年まで、1.5倍ぐらいに売り上げは増えていたのですが、それ以降は減少している。そうすると当然、皆様方のお商売としては、坪効率がどんどん平均的にも落ちてきてしまっている。余りにも面積が増えすぎたのです。全国で人口1人当たり1㎡以上の売場面積がある。店舗面積1千㎡以上が大型店の分類になるのですが、大型店が全国で約1万8千店、この5年間で千店以上が増えている。これは引き続き増加傾向です。小売店全体はどんどん減っていつているのに大型店だけが増えている。ロードサイドは大型店中心で、売場面積で1万㎡以上の割合が、ロードサイド全体のなかで8割を超えている。駅前、駅周辺型、あるいは市街地型では、せいぜい6割ぐらいがこの1万㎡以上です。

SC（ショッピングセンター）について

SCと言えるのが、現在全国で約3千箇所あります。どういう事業者なのかというと、小売業、例えばイオンとかヨーカドーが主導でSCを作るというのが、圧倒的に多くございます。約3千のうちの1千3百がこの小売業主導型です。

SC専業というのは、例えば「二子玉川SC」の東神開発や「ららぽーと」のような事業者です。不動産業っていうのは、三井不動産とか、三菱地所とか、いわゆる不動産業の事業者がSCをやるというのがこの不動産業です。例えば、佐野アウトレットモールはチェルシージャパンでSC専業です。もっとも多いのが小売業なのですが、最近はSC専業とか不動産業が事業者のケースが増えているということも、合わせて整理をしました。

一昨年にご案内のようにリーマンショックがあって、さらに加速度的に既存店、商業施設に追い打ちをかけるという状況で推移しています。2009年と2008年の対前年売り上げの状況は、例えば百貨店は、対前年1割も売り上げダウンしています。SCも7%ぐらいが落ちている状況です。これはお手元の資料の別紙で、「商業施設立地の現状」という資料を付けてあります。後ほどご覧いただければ、おわかりいただけるかと思います。

SC、百貨店、チェーンストアなどをもう少し細かく、売り上げがどのように推移してきているかを整理しています。数年の間に地方都市を中心にかなり倒産する百貨店が出るだろうと言われていています。一方、チェーンストアについても、イオン、ヨーカドーがここ1、2年で、30~50店というように既存店を閉鎖しています。その分を、今中国含めて、東南アジアに大きく活路を見出している。国内の分については、いい店と悪い店をどんどん精査しております。特にイオンの場合は、ダイエーとかカスミストアとかグルー

プ化をした自ら直接作っていない店舗については、よりシビアに閉鎖を進めています。駅前再開発とか、SCとかについても、売上げが伸びないものを今整理中というのが実態です。

SCの定義に当てはまるものは3千ヶ所ほどあるということを申し上げました。小売業の店舗面積が1,500㎡以上で、スーパーとかの核店舗を除いて、テナントが10店以上あること、SC全体で核店舗の占める割合が8割を超えないこと、テナント会等があって、広告宣伝とか共同の販促をやっていることなどの条件が満たされたものをSCと定義されております。このSCの定義も、最近の実情に合わなくなってきたので、近々改正をされる予定です。

足利市内のSCは、「ビバモール足利堀込店」が店舗面積約2万6千㎡、「ハーヴェストプレース」が2万5千㎡、「コムファースト」がアピタをベースにして2万1千㎡、旧Dマートであった「ヨークタウン足利店」が1万5千㎡、とりせんの「ファミリープラザ」が1万4千㎡ということで、1万4、5千㎡以上のものが、5店あります。これに対して比較的近傍地区では、佐野の「プレミアム・アウトレット」は17ヘクタールという敷地面積で、店舗面積2万1千㎡、テナント数が100店余り、駐車場が2,500台ある。こういったSCの全国全売上げに対するシェアが上がってきているというのを整理しています。SCは計画的に販売促進をやり、一元的なデベロッパーが運営している強さが出ていますが、1985年にSCの全国、全小売業の売上げに占める割合が1割であったのが、2005年、20年間に約2倍にウエイトが上がってきた。それに対して、売場面積のシェアも13%であったのが、3割まで増えてきている。ご参考までに、SCのテナントの平均家賃が、だいたい物販では月坪あたり2万5千円、飲食では2万円ほどです。足利中心市街地のお店の多分倍以上になっているという気がします。SCは、売上げ歩合を併用していますので、固定家賃ではございません。固定プラス歩合が通常です。そんな状況ですから、販売促進活動をして、ますますお客様を集めていくため、格差は広がるばかりです。新しく開発されたSCの平均の店舗数は82店、平均店舗面積が2万8千㎡。どんどん巨大化をしているということも言えます。

「地域の活性化」について

次に地域の活性化について整理をさせていただいております。お手元の資料で、右下に13、14頁とお付けしている部分です。小泉総理のときに、改革特区とか、都市再生とか、

鳴り物入りで、取り上げられましたがなかなかうまく機能しないということで、平成 19 年 10 月に内閣のなかに、都市再生本部、構造改革特区推進本部、地域再生本部、中心市街地活性化本部の 4 本部が整理された状況です。栃木県の資料では、足利市には都市再生の本部絡み、構造改革特区絡み、それから地域再生の部分の 3 つについては、もうすでに事例が挙げられています。ひとつは都市再生絡みで、全国都市再生モデル調査を足利市でおやりになっています。構造改革特区絡みですと、足利英会話教育特区と広域連携物流特区という、2 つの特区が設けられています。これらがどれだけ動いているか、よくわかりません。それから地域再生絡みですと、足利は歴史ということで、文化芸術による歴史と文化のまち活性化プランというのが、動いているようです。そんなことで、このうちの 3 つについては少し活動をしているように、資料では見ております。今申し上げました 4 つの本部で、例えば都市再生絡みで、地域資源とか、特性を生かした都市再生、特に足利市の場合は、古くからの資源を非常に多くお持ちです。いわゆる観光資源も含めてです。こういった部分をどう活用していくかということで、ここでは国の本部でお作りになった資料をお手元の資料に付けておりますので、後ほどご覧いただければと思っております。

補助金をうまく活用し、いろいろなお題目を挙げて、地域資源を活用して、都市再生の推進を図るのだと、この都市再生本部をベースにして、いくつかの立ち上げをされている。名古屋とか、いくつかの事例を挙げてモデル化を進めるということで、ご参考にお付けはしております。それからもうひとつは、構造改革特区の部分。先ほど足利の場合は、モデル地区として挙げられた「足利の英会話」、「広域連携物流特区」、他には「どぶろく特区」などをつくっている都市もありますし、いろいろな工夫でやっている。これなどは活用できる部分かなと理解をしております。ここで、英語特区などが足利ではモデルになっています。同じ構造特区で、富山とか、山口の美祢とか、姫路とか、北九州、こういった地区についても、いくつかの地域の資源を活用して、その地域の特別の、ここでしかできないもので活性化を進めるという対応をされている。少し事例も挙げています。それから、京都と同様に足利は観光都市です。これは地域再生本部絡みですが、観光地をより強調をしていくということ、国全体としても、そういった観光地をもっと前に出していく。特に中国が、海外渡航の所得制限をかなり下げて、自由に旅行ができるようになってきたことも大きな要因です。私は築地ファンですが、築地は最近、ほとんど中国人と韓国人の方が中心で、外国語が飛び交っていて、すし屋はそういう人が中心になっている。足利にどのぐらいの内外の観光客が来ているかわかりませんが、国際競争力という面で、観光づくりをよ

り強調していく。京都の場合年間観光客は約5千万人を超えております。観光客は我々にとってありがたいのかどうかわかりません。ただせっかくある資源をどれだけ生かしていくのか、その地域の再生という部分で、観光地づくりをより強化をしていくというのがこのパターンです。

「金もうけ」と「人もうけ」

中心市街地の再生という部分で考えますと、売り上げが上がっていかなければ、その地域の活性化につながらないというのは、必ず出てくる部分です。ただ、今の中心市街地で、建物を建てたからとか、あるいはイベントをしたから、急に売り上げが上がるわけではありませんし、活動という面での協力を得ることによって、「人もうけ」をしていく、いわゆる人づくり、人もうけというのが、一番大きいのかなとっております。ですから、まず「金もうけ」の前に「人もうけ」だと思えます。築瀬さんから、今日お座敷を掛けていただいて、私もいい、「人もうけ」をさせてもらったと思っております。

「中心市街地活性化」というのは、「地域再生」のひとつのパーツというふうに理解できます。その前に中心市街地活性化、あるいは商店街活性化ということで、いろんな補助金を使い、コンサルタント、デベロッパーもうけさせたのですが、結果的には何も残ってねえじゃないかというふうな話があります。これはやっぱり、みんながバブルに踊らされた部分もございませう。ある意味では、補助金絡みで商業だけにシフトをして、何とか再生できないかというふうな結果であったのかなと思えます。ですから、今の地域の再生という部分は、もう商業だけに頼ってはい活性化できるわけがない、というのが今の我々のスタンスです。例えば団地の再生とか、団地の商店街の再生などを考える場合、たとえば福祉、NPOとか、そういった部分も含めて、総合的に考えていかないと商業だけに頼ってはいうまくいくわけではない。商店街はどうしても総論賛成、各論反対というケースが多ございませう。それぞれが、一家を背負っておられ、なかなか総論から各論のほうに進んでいかないとケースを過去多く経験しております。もちろん商業者の方が、がんばっていただかないと、ほんとの意味での中心市街地の再生というのは難しいのも事実です。ただ商業だけに頼って、中心市街地がもう生き返るってことは、事実上、不可能に近いという状況のなかで、いろんなノウハウをみんなで振り込んでいくのだと。

そこにある資源をどう活用していくのかというふうな形で、再生をしている事例をいくつか挙げています。地方でほとんど疲弊化した農山漁村、こういったところで活性化をし

ていくというケースについていくつか事例を挙げております。マンパワーをどれだけ活用できるかというところが大きなポイントになってきます。同じような形ですけれども、ただここでのポイントは、ものづくり。先ほどまでは、ある地域の資源をどう活用するかということなのですが、地域によっては、ものづくり大学、それと生涯教育みたいなものを兼ねた形でクローズアップされている。ものづくりに対して、どう支援をしていくか、いくつも事例が出てきている。

大学・大学生との活性化への連携

例えば大学との連携をどう取っていくか、これもひとつの大きな課題です。

資料 7、例えば築瀬先生の大学などをうまく活用した地域の活性化、古くは、高崎経済大学とか、立命館大学とかなどが地域の商店街とうまく連携をしていく。私は2～3年前、日本都市計画家協会と東京商工会議所と一緒に、高千穂大学と共同で、永福町商店街等の活性化について、学生を巻き込んだ活性化プログラム作成に参加しました。大学生が売り上げに貢献してくれるっていうことではなく、その地域の活性化に大学生、あるいは大学（先生）が、人的な協力、例えば、コンセプトワーク、あるいはイベントなどで、活用をしている例が結構多く出ております。これも息の長い内容ではございますけれども、そういったマンパワーとノウハウを、うまく活用していくという事例を挙げています。最後の部分で、いわゆる中心市街地活性化というのは、あくまでひとつの手段と位置付けられています。4つの本部のなかのひとつに、中心市街地活性化本部がございます。地域再生というなかには、この中心市街地の活性化だけが1人歩きをしているところがございます。ただ、全体のなかのひとつとして、この中心市街地活性化が位置付けられているということをご理解いただくよう一番最後に取り上げています。中心市街地活性化については、今までお聞きになっておられるので、あまり細かくご説明しません。いずれにしても、各市町村が、基本計画を作って、それを認定して、それで中心市街地の活性化をスタートするというので、最初は立ち上げたのですが、なかなか思うように進まなかった。

まちづくり三法の改正

平成18年に中心市街地活性化についても1回見直しをして改正されました。これが、「まちづくり三法の改正」で、これもご案内かと思えます。このときには都市計画法、大店立地法、中心市街地活性化法の3つで支えられて、中心市街地活性化は対応しているの

ですが、この平成 18 年の段階で、国土交通省を中心にして、郊外の無秩序な大型店の出店を何とか規制できないか。それまで大店法が大店立地法に代わったときに、面積規制、営業時間規制、営業日数規制というのが、完全になくなってしまいました。結局、環境規制、例えば車の問題とか、そういった環境の規制だけが中心になってしまった。ところが、それ以降も、非常に大きな問題が続き過ぎたということで、この平成 18 年のまちづくり三法の改正で、延床面積、1 万㎡で規制をした。我田引水で申し訳ございませんが、この平成 18 年に大店立地法に代わってから初めて規制した、1 万㎡規制については、2 年にわたって、国土交通省の仕事に係りました。1 万㎡で規制してみて、5 年間ぐらいそれで様子を見てはということになりました。データ分析を私の事務所で言い、国交省と一緒に数値規制を検討した経緯がございます。無秩序な大型店の出店規制に少しは貢献できたのかなという気がしています。平成 18 年以降、少し制度を変えて、認定機関を地方から国（内閣総理大臣）に戻し、全体をチェックしようと、新中心市街地活性化基本計画として見直しをされた。新しい制度で、内閣総理大臣の認定に変わってから、この平成 22 年 3 月現在で、全国で 100 地区が新たに認定をされている。今から 12 年前の 2000 年にスタートしたのですが、この 2006 年の改正で、1 万㎡規制となった。国に選択と集中を強化するというので、地方からまた国へということ。往ったり来たりですね。このなかで、国（内閣総理大臣）に認定機関に戻し、協議会をスタートしている。

改正まちづくり三法以降の事業展開とコミュニティ・ビジネス

この新しい改正まちづくり三法以降で、商業の活性化というものが、どのぐらいのウエイトを占めているかは、全体で約 6 割です。町なかの居住促進とか、都市の福利施設の整備とか、市街地の整備に取り組む事業とか、公共交通の活性化、これは例えば富山などは、インフラの再整備などが全体のなかの 6 割という状況です。それでも商業のウエイトが高いことは事実です。内容についても、少し細かく整理をしています。イベントとか、コミュニティ形成とか、交通の利便性とか、回遊性とか、地域資源とか、地域特性の活用とか、空き店舗・空きビルの活用ということに対しては、1 割ぐらいに過ぎないのです。こういう状況ですから、遅まきながら商業だけに頼るのではないのだということ、今動きつつある。それで 5 番目の部分として、商店街とか、あるいはその特定の部分だけに頼って、まちの、特に中心市街地再生ができるってわけではないのだということ。当然、協議会をベースにしながら、行政、商業者、それから住民、これが三位一体になって、中心市街地

活性化協議会が音頭を取って、まちの中心部の再生をしていくのだということです。これ
でまずスタートをする。

旧法のときもそうなのですが、だいたい商工会議所とか、商工会とか、場合によっては
商工会議所が少しがんばって第3セクター的なものをお作りになってという形で、この協
議会に代わるもの、その前段の部分をスタートしたのですが、旧法の段階、1998年からス
タートした部分では、会議所がタウンマネージメントの組織としてスタートしたのだけど、
多くの地区で結果的には片手間で動かなかった。新法以降では、この活性化協議会で、ま
あ何とか活性化を進めていくということで、まずビジョンを作って、第2段階で、芽をど
うつなげていくか。行政、住民、商業者と、この3つですね、その間に、発展的に5つほ
どの委員会を立ち上げられて、それをベースに、まちづくり活動の芽を作って、それを支
援していく。これが先ほど申し上げた、いわゆる人もうけ、人のネットワークという部分
だろうと思います。残念ながら足利市については、細かくお聞きしておりませんが、多分
こういった部分で、スタートをされているのかなという気はいたしますが。それがさらに
本格的な活動という部分では、まちづくりのパートナーシップ、それぞれに権限委譲をし
ていくということで、この3つの核という部分に、さらに、皆様方の、多分ベースになっ
てくるNPOとか、NPOだけでは魅力ある中心市街地活性化はできないということで、
ボランティアだけではなくて、それがコミュニティ・ビジネスにつながっていくのだと。

私の昔からの知り合いで、一時期モデルになったのが、滋賀県の長浜の黒壁で、スター
トのときにずっと長く社長をされた笹原さん、倉庫屋のおやじだったのですが、あと商工
会議所とうまくいかなくて、商工会議所は別の組織をつくり、黒壁とは別の形で動かれる
という非常に見苦しい動きをされたのです。黒壁などは典型的なコミュニティ・ビジネス
の会社であったかと思います。ですからNPOというのは、非常に重要ですし、当初はボ
ランティアで活動されるのですが、コミュニティ・ビジネスとしてこれ自身が会社として、
ビジネスとして動いていけることが重要です。さらに言うと、商業者とイベント活動など
が、地域のなかに根ざした形で、動いていく必要がある。コンサルタントにもうけさせる
とか、あるいはイベント会社にもうけさせるのじゃなくて、地元で手づくりの部分はどう
作り上げていくかが、その次のステップだろうと思います。それから第4段階に発展して
まいりますと、文化活動とか、街並みデザインとか、まちづくりの部分も含めて、NPO
の活動とか、先ほどのコミュニティ・ビジネス部分も、もう少し独立的にまちづくりの会
社とか、あるいはタウンマネージメント的な会社を、できれば独立させていく。こういっ

た形で動いていくというのが、まあ次の理想的なスタイルなのかなと思っています。こんな形で、中心市街地活性化を進めていくというのが、大きな課題になってくると考えています。先ほどもちょっと触れましたけれども、中心部の活動事例を最後の 4~7 頁に渡って、実際各都市での事業を何かの形でご参考になればと再整理しました。

何度申しますが、活性化に特効薬はございません。特効薬があったら、今までこんな状況にもならなかったし、野放図な、郊外への商業の進展を許してしまった日本の政策の間違いもあった。アメリカ型に追随していったという気がします。ヨーロッパは、未だに規制をして中心市街地を非常に大切にしています。

ヨーロッパのニュータウンと、アメリカのニュータウンの大きな違いは、ヨーロッパは中心部をきちっと残しながら、郊外のニュータウンをつくる。したがって、郊外のニュータウンで整備できる商業っていうのは、ある程度制限を付けられております。特に中心市街地の部分が損なうようなことを郊外のショッピングセンター、あるいは郊外のニュータウンに作らせることをよしとしていません。ヨーロッパの場合は、国によってはわが国のかつての大規模小売店舗法に相当するような、非常に厳しい法規制が、未だに残っております。規制が必ずしもいいとは申し上げられませんが、ヨーロッパの場合は、大型の商業に頼るのではなくて、小売店の力、専門店の力を、非常に大事にし、それこそ 100 年、200 年という形で温存しているのが実態です。アメリカとはまったく異なる考え方です。これからでもやれるところは、規制をしていかないといけないのではないかとずっと感じを持っています。

土地および建物を持って営業もする方が、より多いところっていうのは、諸刃の刃でございます。まあ明日に困らないから、勝手に今日はお休みしようと。営業時間も今日はしんどいから、早くお店を休むと。そうするとお客にとって、買い物をしたいときに、お店が開いてない。はっきり申し上げて悪循環です。駅前とか、中心市街地でも、今も比較的がんばっているところは、建物を人に貸されて、それで小売店の方ががんばれるような土壌を持ってらっしゃるところ、たとえば東京世田谷の千歳烏山などの商店街を見ておきますと、なかなかいい小売店、いわゆる借家人が、頑張っているようなバックボーンを持っている。購買圏人口もありますし、駅の乗降客も多いから、そのままコピーはできないのですが、長年、20 年、30 年、40 年と培ってきたなかで、やっぱり甘えの構造もあつたらうと思いますし、それをまた行政、あるいは会議所なんかも、何となしに容認をされる場所もあった。今はできることから、少しでも、活動をしていくというよう

なこと、いい意味での住民を巻き込んで、というふうなことで、一番最後にお見せいたしましたネットワークづくり、「人もうけ」、こういった部分に、より力、重点を置いてやっていく形なのかなと思っています。

地域への税金の一部還元で活性化の持続を

これから、次のステップとして何が考えられるかと言うと、税制上の問題です。我々が国、財務省に、いろいろ提言しているのは、例えば中心部を再生したとき、活動して何とか売り上げがうまく上がってきたときに、それに伴う税金を全部召し上げていくのではなく、その何%かはその地域活性化の持続のために回していただけるようにと。アメリカは、そういった税収の一部を、その中心市街地再生継続のために、その地域だけのために還元をしています。アメリカも悪いことばかりではありませんね。詳細については、築瀬先生のほうからもレクチャーいただければありがたいと思うのですが。そんなことを何とか我々も頑張って提案をしております。行政は、地域活性化は全市に満遍なくということが今までのスタンスであったのですが、例えば活性化で固定資産税等の上がった部分を、すべて全市の部分に、平均的にばらまくというふうなことだったのですが。少し空き店舗の部分の固定資産税を少しまけていただいて、いいテナントの誘致に何とか貢献をしていけるようにということなどです。そんなことがこれからの課題として、あるのかなと認識しております。

1回完全に死んでしまった中心部っていうのは、もう2度とよみがえらないというのが実態だと思います。地域によっては、高齢者などのために中心部から郊外のSCに、無料バスを送迎されているような都市まであり、悲惨な状態がございます。郊外のSCから、むしろ金を召し上げればいいじゃないかと言うのですが。お年寄りの方たちが、なかなか買い物に行けなくなってくるという状況のなかで、完全に死に絶えた中心部を何とか再生するのは、無理があるので、せめてバスだけでも、高齢者のために無料バスを送迎する。主客転倒なのですが。そんな行政もあるのも事実でございます。そういうことを、もう少し前向きで早い時期からやっていたら、今言ってみてもしょうがない話なのですが。私どももすでに問題意識を持っているのも実態でございます。ちょっと早足でお話を申し上げました。

司会

どうもありがとうございました。前回、西先生にお願いした部分と、基本的にはやっぱり通底してくるところがあるなという感じもしました。とりあえず、どなたからでも結構ですので、まずご質問でも、ご意見でもよろしいかと思えます。

A氏

この間、西さんもおっしゃっていましたが、たまたまアメリカの中小都市を例にされたのですね。アメリカの中小都市の場合は、ヨーロッパの国に似てるところがあつて、ウォルマートは来るなつていう立場ですよ。で、ヨーロッパの場合は、たとえばドイツだと都市計画法、フランスならロワイヤル法があり、イタリアは大店舗法を廃止したとは思いますが、未だに大型店つていうのは、郊外に1軒もないと思います。たぶんヨーロッパは、全部ないですね。

日本とアメリカ。アメリカにもああいうような形でないのだけど、例えば、1970年代終わりに、スーパーリージョナルセンターが、いくつかできてるとか。それでもやはり、駄目になるとこは駄目になってるけど、日本とは、日本は極端にアメリカの一番悪いとこだけまねしちゃったから。

飯村講師

正直言って、私も、ひよつとしたら片棒を担いでいたのかなと思うのですが。まあ幸か不幸か、ちょっと自分の自己弁解をさせていただきますと、郊外のスーパーとか、ああいう大型店の出店には、まったく我々のご縁がなくて。中心市街地や駅前再開発ですとか、ニュータウンのセンター計画とか、特にニュータウンの場合は必ず住宅とセットで対応するというのをやらせていただきました。あんまり郊外型には加担はしなかったのです。

A氏

いや。一番、大型店に貢献されたのは、お作りになられた新まちづくり三法のなかの、郊外の1万㎡の規制、あれでイトーヨーカドーとイオン、ジャスコは、もっとも喜んだんですよ。もうはっきり言って、今の収益性が極めて低いので、イトーヨーカドーにしても、ジャスコにしても。本業のもうけは、ほとんどありませんよね。不動産屋のもうけだけなんです。

飯村講師

場所貸し業になってます。一時期のそごうでございますね。

A氏

だから極めて低い収益性しか持っていない。そしてその収益性が上がらないという形。イトーヨーカドーにしても、セブンイレブンにしても、実際にはものすごい大変な商売になっちゃってるのですね。

飯村講師

そうです。ヨーカドーなんて、基本的にセブンイレブンに支えてもらっているような企業ですものね、実態として。

A氏

名前まで変えましたからね。

飯村講師

まあ、ご指摘のように、日本は、ほんとにアメリカの外圧に弱く、一気に大店立地法に変えたりとかね。もう次々と、そのときそのときの情勢で変わってしまうっていう問題がね、常につきまとっているのが事実だと思います。

A氏

大店法ができたときから、だいたい面積規定だけあって、都市計画の視点が一切入ってなかったでしょう。

飯村講師

まったくございませんでした。

A氏

ですからもう、最初からあんな法律駄目なんですよ。で、その駄目なものを、10何年もやってて、基本的な都市計画法が、全部、今回おざなりなってる。中心市街地の関係も、全然基本的にはやらないで、郊外からやってる。それでやってんだから、もう中心市街地がよくなる方法がない。

飯村講師

だから今さらっていう感じだと思いますけどもね。まあ、国のご担当は、だいたい2、3年でお代わりになるものですからね。まったく違う部署にいらっしゃると、また違う法律をお作りなるものですから、何とも言えないのです。

B氏

日本の制度の話です。まあ先ほど死んだ子の年を数えてもってということになります。逆に言えば、行き着くところまで来たわけですね。これからどうするのだということ、まだ、完全に死んでしまってるわけじゃない、生き残ってる中心市街地を。昔のようなこ

とにはならないけれど、どういう形で持っていくのだろうていうことを、考えなきゃいけない。それで、ほんとに今、ご紹介あったようなバスでスーパーまで送り迎えしたところで、それは何も本質的な問題じゃないとしたら、そのあたりでどんな知恵があるのかなっていうのを、ずっと議論してるのだと思いますけどね。

A氏

しかも佐野も太田もバスで送り迎えしています。

飯村講師

やっぱりそうですね。実はね、ちょっとプライベートな話申し上げます。佐野のアウトレットの話がありました。ある区画整理地区地権者の方たちが共同事業化をしたいということで、その組織化の勉強会に係わっています。その区画整理地区の隣接地に、既存のアウトレットがあるのです。アウトレット事業者は増築と言っていますが、建物の増築は、あくまで既存店から増築していくから、結局、勉強会の対象地区に駐車場を移して、建物は既存店の横に増築をする方向で検討しています。残念ながら、まだ佐野のアウトレットは1度も行ったことないのですが。最近の佐野っていうのは、どうなのですか。

A氏

佐野のクラスは何もないんですよ。佐野も極めて、極めて効率のいいアウトレットになってるんですね。

飯村講師

なるほどね。数年前に三井不動産のアウトレットの室長が、もうこれでアウトレットは、ほとんど終わっちゃったと一時期公言して、アウトレット室なくなった時期があったのです。ところがまたここへ来て、例えば仙台には、一気に2つとか3つできましたね。

この間、関西の滋賀県の竜王にアウトレットができました。まだまだ作っている状況ですから。もう何か、どうなっていくのだろうかと、つくづく思うのですけど。特に若い連中は、やはりそれなりに使っているのかなという気はするのですけど。ただ、正直言って、アウトレットのテナントは、しょっちゅう入れ替わっていくわけですね。ですからデベロッパーも、常に新しいテナントの入れ替えっていうのを、頭に入れておかないといけないし、また、テナントの入れ替えが頻繁にあるようなアウトレットでないと、お客さんも魅力がない。同じ店がずっとあるようだったら、そこは魅力ないと、客は客で、勝手にまた思ってしまうということです。結局、苦労しているのは、たぶん小売店。テナントの部分だと思うのです。

A氏

実際に替わりますよね。で、アメリカの総合店舗がやっぱり、ヨーロッパでも、実際に、大規模店舗があるけど。あの形はとってないんですね。

飯村講師

そうです。やっぱりアメリカと日本の違いということは、言えようかと思うのですが。

A氏

ほんとにもう、ほんとにアウトレットになってますよね。日本の場合、あれはショー的なアウトレットですもんね。

飯村講師

そうですね。

C氏

少しいいですか。お話のなかで、いろいろなもうけ話のなかで、人もうけという、それ、ちょっとなかなか理解しにくいところがあり、簡単に言うと。

飯村講師

勝手な、私が勝手に、自分の造語を作ってるのですが。

C氏

たとえば、やはりまちで雇用の問題ともうひとつはいろいろと、足利なんかも雇用の場が少ないというようなことを、いろんなところでそうでしょうけども。それとたとえば、昔は工場誘致ということですね、そうすれば雇用が生じるとしてた、それはもう、まったく幻想にね、なりましたね。で、ショッピングセンターなんかも、必ずしもつながってない、パートとかね、ああいう形の、まあ雇用の形態も変わってきてるんでしょうけども。それに、雇用と人もうけというのは、何かその雇用のあり方みたいなのと関連してるのかどうか・・・

飯村講師

あ、ちょっと違いまして、ご説明申し上げますと、要は雇用促進、例えばショッピングセンターが出店するときに、必ず大店法とか大店立地法のとときに言ったのは、我々がここに新しいショッピングセンターを作りますと、これだけの雇用ができます。

これを地元の方たちから、パートであろうが、いろんな方を雇用しますから、地元にはこれだけの社会貢献します、ともしっかりと彼らは言いました。

そのように説明をしてきたわけですね。おっしゃっているように、例えば数十㎡に1人

の割合で、従業員が発生することは間違いないわけです。で、店長とかそういう以外は、できるだけ地元の方でお願いするっていうのも、これも事実です。

ただ、今も私が申し上げているのは、特に中心市街地の場合は、じゃあそういった再生をして、たとえば商業がかなりまた増えて、それに対して雇用が発生するということを申し上げているのではなくて、今、身の丈に合った部分、例えば中心市街地の再生のときに、TMOみたいな組織、あるいは協議会的な部分で、中心になる方を多くの費用を出して新規に雇えるわけではないのです。そのときに私はいつも言うのは、なかなか地元の方だけで、そういう方は探しにくいから、どこかのスーパーの店長をしていたとか、あるいはショッピングセンターのデベロッパーで、そこそこの活動をしていた人が、たとえば60、70歳になったときに、まあUターンって言いますか、地域に帰って来られる方が、年金生活するのではなくて、むしろ、うまくヘッドハンティングして、その方にそういう組織のリーダーになってもらえばと言っています。それも「人もうけ」、私はそういうことで人もうけと申し上げています。」

C氏

ああ、そういう意味ですか。

飯村講師

そういう人をうまく活用するということです。

どんな優秀な人であっても、やっぱり経験者っていうのは大きいですね。で、特に、まあそこそこの大型店の店長経験って言うと、店員の教育もされていますし、イベントの訓練もされている。それから、本部との丁々発止を経験している。例えばヨーカドーの店長経験した人って、非常に優秀です。昔のダイエーなんかも、草分けのころは駄目だったですけど、ある段階からの店長はやっぱり相当鍛えられて、もういろんな経験してらっしゃるから、そういう60、70歳でUターンした人を、どっかから捕まえてきてね。それもね実は「人もうけ」と言い方を申し上げたのは、例えば、先生や、行政で、そういう情報をうまく集めてきて、そういう人をみつけてうまく使ったらいいじゃないかと思います。我々コンサルとか、そういう連中は、色々な情報を持っているわけですね。じゃあ、あいつがあそこの田舎へ帰っているはずだとか、というのをうまく使えば、ひょっとしたらそれが要になってくれて、そこからまた、いい人脈が広がっていく。それは高給でどうこうじゃなくて、もう半分余生の部分なのだから、そしたらその人に主婦の方をパートで訓練してもらって、その人がまた、新たなコミュニティ・ビジネスにうまく乗っかっていける

とか。要は、ちょっとずつのもうけを、みんなで広げていけるようなことをやる方法って
いっぱいあるのじゃないですかと。それを「人もうけ」と申しました。

C氏

はい。納得です。

飯村講師

すみません。言葉足らずで申し訳ございません。

C氏

いえいえ。非常に、私もそういう方法は非常に重要だと、思っておりますけども。まあ、
その人もうけが、そういうことにつながるかどうか、よく分からなかったんですが、今は、
いい言葉だなと思ってるんですけど。

飯村講師

タウンマネジメントを、私も何か所かお付き合いさせていただいたのですが。商工
会議所や商工会の上の方は行政の部長とか局長あたりのご経験の方が、天下られるケース
が多いですね。それがまた、行政から補助金をいただくための形でっていうのが、割合
地方都市の会議所に多い。最初のころは、TMOの組織を作ったりしても、ビジネスが発
生しないので、とりあえず行政の指導で、商工会議所等にTMO組織を作って、商工会議
所に、事務局を置かれるっていうケースが、かつては多かったわけですね。それがもう少
し1人歩きしたときに、その組織の新たなリーダーになっていただくってといったときに、
高い給料の方に来ていただく必要は私はないと思うから、例えばスーパーとか、百貨店と
かの店長経験している人をうまく活用したら、もうほんとにそんな高い金じゃなくて、孫
の小遣いぐらいの形でやっていただける、生きがいの部分でやっていただける可能性は、
充分あるからということを追加して申し上げたかったのです。

C氏

なるほど。個人的に、足利のそういう人材を、探すっていうのは、もっとリサーチする
必要があるなと思ってるんですけどね。特に外に出てる人。

飯村講師

そうですね。

もうひとつ、たぶん皆様方も、いろんなご経験されていると思うのですが。よくイベン
トをやりますよね。我々の年代っていうのは学生のときに楽器とか何かやっていたわけ
すよね。それなりに企業戦士でやってきて、リタイアしたときには、また楽器を

やってみたいなっていう気持ちになる。一応それなりのことをやっていたら、ちょっと練習すればそこそこのところまでいける人は、結構いますよね。そういうのを、普通、都市によっては登録をしてもらい必要なときに出演してもらう。東京都などは大道芸として登録をもらい活用しています。で、たとえば何とかフェスティバル。

私なんか、若い頃からジャズが好きでジャズを聞きたいために、ニューオーリンズのプリザベーション・ホールまで、わざわざ行ったりする時代もありました。結局そういうジャズフェスティバルなどを、都市によってはやってらっしゃいますよね。あれなんか、プロなんか雇うお金当然ないわけですから、そういう方たちを、生きがいの場に活用するために、登録をもらう都市も多く、足利はやってらっしゃるかどうかわかりませんが、たとえば音楽、あるいは陶芸などと登録制度を作って、そうするとその人たちが60、70歳になっていっても何か地域に貢献できればうれしいわけです。別にそんな高いお金ももらわなくて、お小遣いぐらいをその人に出演料として差し上げれば、結局持続型でやっていけるわけですよね。そうすると、地元の若い子たちが、それに参加していけるという土壌を作っていく。そういう形が一番いいのかな、そういうふうには、ちょっと私は思っています。現実にもうすでに、何都市かでは、そういうことをやっております。

C氏

私も個人的にはそういう人は、知っております。

A氏

足利市もあるよ。

B氏

登録まではしてないでしょう。もっとシステムとしてやらないと。

飯村講師

システムの、マイスター制度じゃないですけど一種の登録制度をマイスター制度的にやればと思っています。

A氏

公民館でも、そういうことでやる登録制度があつて、たぶん、してるはずなんですよ。役所でやってるのかな。

C氏

それは何て言うか、応援団みたいなものがあるでしょう。足利応援団っていうような。ち

よっとまた違うんでしょうけどね。

A氏

商工会議所がやってるみたい。ただ、そういうのがあるはずだけど、

飯村講師

わからないですよ。さきほど「人もうけ」と申し上げたが、そういうネットワークも、いかに情報を流すかが重要です。みんなにオープンにするっていうことが、ポイントだと思うのですよ。で、まあそれが意外と、こんなことをね、皆さんのなかでも、たぶん行政の方もいらっしゃったりして、そんなこと私が申し上げたらよくないのかもしれませんが。そういう部分っていうのが、やっぱり縦割りで、なかなか情報が流れてなくて。

もっとその辺を、オープンにさせていただいて。使えるものはネコの手も、どんどん借りていくというふうにしていけば、お金使わずにやれるわけですよ。もう商店街の方が、自分だけのボランティアでできるっていうのは、もう限界がありますし。だいたい家族従業員でやってらっしゃる方たちは、正直言って、もうそんなイベントなんか、ほんまはみんなで作る、商店街で作るのだって言われても、いやいややってらっしゃる方は、結構多いと思うのですよね。こんなこと言っちゃいけないのですけどね。

C氏

いや、やるだけの手もなくなってきてるんですよ。やりたくてもやれない状況も。

飯村講師

だから、もうさっき申し上げた、マイスター制度かどうか名前は別として。どんどん使える部分って、僕はもう、せっかくある資源を。これこそね、きれいな資源、さっきの資料に付いていたような、立派な資源でなくてもいいのですよね。逆に言えば、目の前の資源、活用できる要素っていうのはね、もっと軽く、やれるようにしていけばよい。1年に1回、2回のイベントじゃなくてね、継続的にやっていけば、また自分もそれに参加するって言うと、やっぱり愛着が出てきますよ、地元の方たちもね。

イベントっていうのは、売り上げにすべて貢献するっていうことではなくてもいいと思うのですよ。その継続・繰り返しが重要なのですね。

A氏

もう大型店の店長なんか、52週イベント、52週計画が全部、それに対して全部仕事の割り振りしているわけですからね。その52週計画をしているというのが、本来の店長のしている仕事の一番大きな部分になるから、それによって人員配置でもOKですよ。ただ、

誰がいるんだろうってのが、わかんないんだよね。」

B氏

やっぱりそういう人材いるはずで

飯村講師

絶対いっちゃうはずなんですよ。

B氏

だから前期高齢者活用するとか。

飯村講師

いや。別に後期高齢者でもいいですよ。だって、もったいないですよ。というのが、私の今の本音なのです。私もね、実は中小企業総合事業団のタウンマネージャーという言い方をしていた時代があって、私も何か所か派遣されて、いろんなアドバイスとか、いろいろやったのですが、あくまでアドバイザーなのです。今、都市再生機構では、「まちづくり支援専門家」、去年までは、「都市再生アドバイザー」という肩書きで、今 50 人ほど全国で登録されています。私もその 1 人になっているのですけど。実は、1 年に派遣場所に何回か行って、タウンマネージャー的なアドバイスするのですが、それだけでは限界があり、地域に根差した方をアドバイスする形でないとう効果が期待できません。

ちょっとしたヒントを差し上げたとしても、効果は期待できません、さきほど申しました人の発掘、人もうけをしながら地元で探さないと。我々がちょっと行って、そんなことのできるはずがないわけです。その方を少しアドバイス、フォローしてあげて、中心の情報をうまく流してあげるのが、我々の役割だと思うのです。ですから、やっぱり、要は人の発掘に。何とかこれからがんばっていただく必要があるのかな。そういう情報はやっぱり地元の方でないとわからないのですよね。

C氏

我々は NPO なんですけどね、全国にも NPO がたくさんあるわけですが、国をはじめ、とにかく支援の、支援と名の付いたグループが多すぎると思うんです。要するに、人ごとなんですよね。あまり大きな声で言えないが。

飯村講師

いえいえいえ、そうだと思います。そのとおりです。

C氏

足利にも支援という名の付くところは、いっぱいあると思うんですけどね。結局、はい、

皆さんおやりなさい。やるのは地元の人がやらなきゃショウガナイですねとなる。やんなきゃ駄目だと。

飯村講師

はい。だいたい支援、さっき申し上げたアドバイスすると。あれは1年ぐらいは、ちょっと補助金が、わずかな補助金が出てとかね。せいぜいそこまでなんですよ。

C氏

だからやっぱり、問題は補助金制度が問題。結局、国がなぜ口出すかって言うと。お金持ってるから、まあ、パターンは決まってるんですよ、だいたいね、やり方の。基本計画を作って、認定して、実施しなさい。金付けます。そこから先、もう知らんよっていう。

A氏

報告書ができれば、それで終わりになりますからね。

C氏

別に悪口言っとるつもりないけども、今日のお話で、やっぱり人づくり、人もうけでしたか。

飯村講師

人探しかもしれませんけどね。

C氏

そういうのを、我々ももっと真剣にやってみるかなっていうことを思いました。

飯村講師

結局、人探しじゃなくて、やっぱり、人育てだと思っんですよ。その方。お年召した方も、今からでも育て、要は生涯教育ですから。ただネタで持ってらっしゃる方は、たぶんあっちこっちにいらっしゃるから。それをいかに発掘するかというのが、たぶんNPOさんも含めてですけども。」

C氏

私もあるまちの、シルバー人材センターに参加してるんですけどね。年寄りがいっぱい元気なのがいましてね。いろんな経験、生臭いんですよ、まだまだ。まあけんかはするしね。そういう人もいっぱいいて、それで実際おっしゃるように、もうそこで多少何か、給料少しね、分配金とかいうの、もらわなくても。

飯村講師

わずかでいいんですよ。わずかで。

C氏

生活の糧じゃないですからね。

飯村講師

ゼロっていうことは、やっぱりやめたほうがいいんです。そんなね、所詮、ボランティアなんて長く続かないですから。ほんとの意味でボランティアっていうのは、活動に対して最小限の費用ぐらいは、あげるのが原則だと思うのです。

C氏

そうです。月に2、3万とかね。

飯村講師

そうです。それでいいですよ、また。それがまた孫のお小遣いにちょっと何かやれるぐらいにするとね、大義名分も立ちますよね。で、たぶん奥さんに、また、って言われても、いそいそと出ていく。その代わりちゃんとお小遣いもらってきたよっていうのができれば、それはそれで大義名分も立ちますし。また、それぐらいの利益が発生させられないような活動だったらやめたほうがいいと思うんですよ。こんなこと言っちゃいけないんですけどね。

C氏

でも、そうですね。

B氏

ほんとそうだと思いますね。

飯村講師

みんなね、勘違いしているように思うのですよね。まあNPOとかボランティア活動といたら、もうほんとのボランティアだと思ってしまったら、長続きしないですよ。

A氏

NPOはNon Profit Organizationであって、Profitが駄目だと言ってませんからね。

飯村講師

そう。そうですね。まさにその字のとおりでございますよね。

D氏

スーパーの店長などを、数多くやっておられた方が、私の近所におられたんですけども、単身赴任をずっと続けていてですね、その方は近所において、奥さんや子どもはよく知っているんですけども、本人をまったく知りも、知りようがないんですね。それで退職をされま

してね、1、2年、うちにぐだぐだしてたらしいんですけども、やっぱり、そこは借家だったもんですから。つまらなくなっただけでしょうね。どこかへ行っちゃった。で、地域の間も、誰々のご主人はそういうことだということは知ってるんですけども。

飯村講師

もったいないですね。

D氏

声を掛けることもできないし、向こうからもやっぱり何もない。で、まったくコンタクトが取れないまま、どこかへ引っ越されてしまったんですね。今話をうかがって、ああ、惜しいことをしたなっていうふうに思ったんですけども。そういう方って、

飯村講師

惜しいですよ。正直、何かのきっかけで誘い水かけたらね、絶対乗っかってくれるのではないですか。たぶんそういう方の現役時代は非常にハードなのです。たぶん単身赴任で。退職して急に仕事なくなると早死にする人が多いのですよ。うまく活用してあげないと。生きがいが一気になくなるのですよ。で、もう急に奥さんのプレッシャーだけがあつてですね、たぶん、まあ、そんなこと言っちゃいけないんですけどね。

D氏

地域にやっぱり、自治会とかそういうコミュニティがあるわけですけども、そこにいる人たちって、ずっとそこにいる人たちですから、入りにくいんですね。

飯村講師

たぶんね、だから誰かがね、ちょっと誘い水をね、掛けてあげられる方がいらっしゃったら、たぶん、財産を逃がしてるようなもんですよ。もったいないと思いますよ。正直申し上げて。

C氏

そのタイミングがね。なかなか難しい。

飯村講師

だから何かのきっかけでしょう。

E氏

それでそうですね、リタイアしてもう20年以上たちますけど、ある会社の事業部長をやってたんですけども。やっぱりこっち帰ってきて、前のうちも、横のうちも全然知らないで。で、このちゃんとネクタイ締めて、毎日いたわけ。誰も声も掛けてこんど。

自治会にね、入ったの。勧められて。それで近所のことがね、わかるようになった。だからそれがなかったら、やっぱり1人で威張っててね、何もなかったかと思うんです。」

飯村講師

そうですね。今おっしゃってるようにね、大会社なんかで、やっぱりそこそこのポジションにいらっしゃた方、やっぱり地方へ戻って、それでっていったときに、おっしゃってるように、ほんとにその人をうまく活用してるケースは、やっぱりね、すごいね、すごいネットワーク持ってらっしゃるんですよ。あるいは、情報を持ってらっしゃるのですよね。

そういう方がまちづくりかどうかは別にして、例えばコミュニティ・ビジネスなんか動くときにね、そういう方の知識って言うかネットワーク、結構強いのです。そういう方は、別にスーパーの店長でなくても、うまく活用できるケースも結構あるのですね。ですからそれぞれの方の経歴みたいなものとかをきちっと登録しておくのが大切です。

あるいは特技みたいなのを、どう登録してもらえるかっていうのを、やっぱり真剣に考えたほうがいいと思うんですよ。私ね。まさに人材バンクですよ。そうしたらその方の生きがいにもつながっていくし。お互いに、滋賀県の八方よしですよ。五家荘の商人の考え方と一緒にですね、やっぱり八方よしの考え方って、すごく大事なような気がするのですよね。

司会

ちょっと話も尽きませんが、そろそろ時間もまいりました。まあ、最後ですので、ちょっとこんな意見もって話をします。私、余計なこと言いますと、うちのかみさんが、福祉関係のNPOをやってるんですよ。そうするとやっぱりリタイアされた方が、いっちょ何か地域に貢献したい。で、そのヘルパーみたいなのをやってみようとして来るんだそうだけど、ほとんど役に立たないと。考えてみたら、全然違うことやるんだから、そんな企業の偉いさんやってた人が、障害のある人のヘルパーなんかできるわけがないんですよ。だから、完ぺきにミスマッチなわけですよ。だからやっぱり、そういう人にはそういうコミュニティ・ビジネスのどこかの部分を担ってもらえば、両方とも幸せなわけですね。せっかくのやる気のある人材が、働ける場がないんですよ。ないんじゃないくて、たぶんうまくネットワークして、ミスマッチが起きちゃってるんですね。だからぜひ、そういうので、今日いい話伺いましたんで、またこういうNPOも、それがプラットフォームになればいいわけですよ。そういうひよっとしたら。というようなので、時間もまいりましたので、おちとさせていただいてよろしいでしょうか。どうも、飯村さんありがとうございます。

した。

じゃあ、これで5回続けてやりました、今年度の足利工業大学と、VAN-NOOGAの共催自主講座ということは、最後にしたいと思います。また次年度も大学のほうで、予算が取れましたら、また継続するようなことも、また考えてみたいと思いますし、また皆さん方のほうで、この人のお話を聞いてみたいというような方がいらっしゃれば、超有名人は駄目ですよ。1回講演料、何十万とか、そんなのは全然無理ですからね。それはちゃんと常識的な範囲で、こういう方というアイデアがあれば、またちょっと教えていただきたいと思いますし。

中川会長

それは違うんじゃないの。飯村さんだって、何十万するんじゃないの。快く、受けてくれる人。

司会

はい。それは、言葉が大切。ほんと今、そう言おうと思ったんだけど、ほんとに値切ってやってもらってるんですけど、そういうことが可能な方ですね。という意味で、申し上げまして。言葉足らずで申し訳ありません。じゃあ、最後これで締めることになりまして。会長、やっぱり最後の締めは、ひと言お願いします。

中川会長

はい。年々、つまらないあいさつするのが商売になってきたんですけども。ほんとに今日はありがとうございました。お話のなかで、まあ、そもそもこの講座が大学とNPOの我々と、共催という格好になってるのは、ほとんど大学の世話でやってるようなもんなんですけども。いろいろなところは、」

飯村講師

使えるものは、使われたほうがいいです。

中川会長

学生さんも。今日は来ておりませんが、来てくれるとかいうことで。まあ、お話にあったように、大学というのとまちとどうするかっていうのは、そもそも少なくとも個人的にはそういうのがあって。築瀬さんの努力で、そういうことでやろうとっていただいたので、続けてやってるわけですけども。まだまだ大学の、特に学生ですね。との関係を、年寄りもうまく使わないといけないけども、やはり若い人ももっと、うまく使う、という怒られますけども、参加してもらおうように、この講座を通じて、さらにそういうこ

とができればと思っけてます。まあ、いろんないいお話をうかがいましたので参考にしたいと思ひますが。20何年ぶりと言わず、今年中でも来年でもまたお出でいたひいて、足利を
ごひいきいただければと思ひます。どうもありがとうございました。」

飯村講師

どうもありがとうございました。

商業施設の展開と地域の活性化について

平成22年 7月23日

株式会社 アイシーエム企画
飯村 博

目次

1. 商業環境の変化
2. 商業施設の動向
3. 商業施設の複合・大型化
4. 地域の活性化について
5. 中心市街地の活性化

1. 商業環境の変化

- ① 生活者の消費の変化
消費支出が15年連続で減少中です

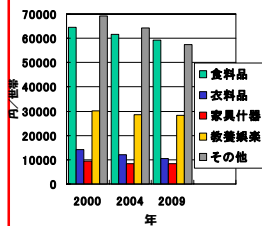
消費支出は、平成5年をピークに減少が継続中、特に衣料品支出はピーク時の1/2に縮小しています。

◆世帯当り消費支出（円/世帯月）

	2000年 平成12年	2004年 平成16年	2009年 平成21年
消費支出	281,208	267,779	253,720
食料品	64,466	61,669	59,268
(外食)	18,561	12,701	11,601
衣料品	14,245	12,030	10,672
家具什器	9,344	8,361	8,448
娯楽雑費	30,188	28,607	28,396
その他	69,193	64,193	67,296

出典：総務省「家計調査」全国・全世帯

世帯当り消費支出の推移



1. 商業環境の変化

- ② 商業立地の変化
80年代以降、郊外地域立地が急増中です

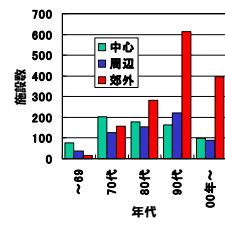
大規模複合商業は、80年代以降、郊外地域立地が加速度的に増加しています。(SCの詳細は後の2章で説明)

◆日本の年代別立地別SCの開設数

	中心	周辺	郊外	合計
～69年	78	37	14	129
70年代	202	126	167	485
80年代	178	153	281	612
90年代	164	220	613	997
2000年～	97	88	396	581
合計	719	624	1461	2804

※2008年未現在 出典：日本SC協会

年代別SCの開設数



2. 商業施設の動向

- ① 小売業の動向
小売業厳冬の時代継続中です（毎年22千店が消滅）

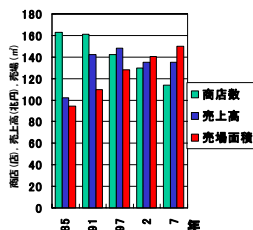
小売店舗数は82年をピークに減少、売上高は97年をピークに減少、売場面積のみ増加継続、小売業は益々厳し11方向へ。

◆小売業の推移

	商店数 (万店)	売上高 (兆円)	売場面積 (百万㎡)
1985年	163	102	94.5
1991年	161	142	109.9
1997年	142	149	128.1
2002年	130	136	140.6
2007年	114	136	149.7

出典：経済産業省「商業統計」

小売業の推移



2. 商業施設の動向

- ② 大規模店舗の動向(1)
大型店舗の増加傾向は、引続き継続中です

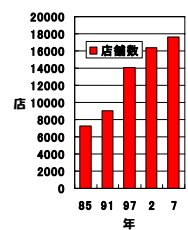
現在1千㎡以上の大型店舗は1万8千店5年間で1190店の増加となり、引続き増加傾向が継続しています。

◆大規模小売店舗数の推移

	大規模小売店舗数
1985年(S80年)	7,249
1991年(H03年)	9,009
1997年(H09年)	14,056
2002年(H14年)	16,407
2007年(H19年)	17,697

出典：経済産業省「商業統計」

大規模小売店舗数の推移



2. 商業施設の動向

② 大規模店舗の動向(2)

大型店舗の増加傾向と1万㎡超の店舗の増加が顕著です

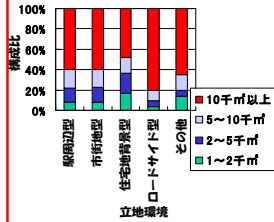
立地別に見ると、商業集積地において、特にロードサイド地区では1万㎡以上が急増を占め、圧倒的に大規模な大型店が中心。

◆商業集積地の立地別店舗面積構成比%

	1~2千㎡	2~5千	5~10千	10千~
駅前辺り型	7.7	13.9	18.7	59.7
市街地型	8.0	14.8	17.8	59.9
住宅地背景型	17.1	19.5	16.6	47.9
ロードサイド型	8.4	6.2	10.2	80.2
その他	13.9	5.8	15.6	64.6
(全体計)	12.9	17.6	17.0	52.4

出典：経済産業省「商業統計」

立地別店舗面積構成比



7

2. 商業施設の動向

③ 商業系テロップターの動向

小売業を除き不動産と専業系が進出しています

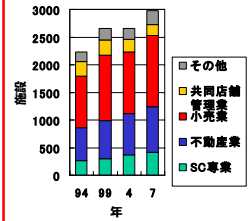
大規模複合商業の開発者は、小売業が最も多く、次いで不動産、SC専業の順で、特に不動産の進出が目立ちます。

◆テロップター業態別SC数の推移

	1994	1999	2004	2008
SC専業	261	304	367	416
不動産	606	684	748	831
小売業	925	1181	1118	1284
共同店管理業	267	283	231	191
その他	166	206	196	258
合計	2225	2658	2660	2880

出典：日本SC協会

商業系テロップターの業態



8

2. 商業施設の動向

④ 商業施設立地の現状

新規出店が大幅に抑えられています

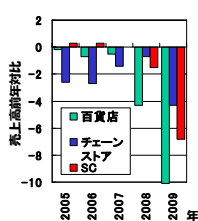
一昨年のリーマンショック以降、消費の低迷を背景に、事業者の**新規出店が大幅に抑えられています**。特に大型のチェーン店は深刻です。

一方で、出店する場合も、立地の選定がより厳しく、競合施設等との関係から、敷地形状、道路条件、交通動線など細部にわたる調整を求めているのが通例です。

出店条件についても、非常にシビアな交渉となるのが一般的です。

(別紙「商業施設立地の現状」参照)

既存商業施設の売上高前年比(%)



9

3. 商業施設の複合・大規模化

① ショッピングセンター(SC)

複合型商業集積は、SCが主体です



近年は単独の店舗ではなく、**複合型の展開が中心**です。複合型の典型がSC(ショッピングセンター)です。

SCとは一つの単位として計画、開発、所有、管理運営される商業・サービス施設の集合体です。

- ① 小売業の店舗面積1,500㎡以上
- ② 核店舗除くテナントが10店以上
- ③ 核店舗がある場合、面積がSC面積の80%を超えないこと
- ④ テナント会等があり広告宣伝、共同催事等共同活動を行っていること

ちなみに、足利市にはこのSCの範囲に含まれる店舗1万㎡以上のものは、

- ビハモール足利福込店(店舗2.6千㎡)
- あしかがハーヴェストア(店舗2.5千㎡)
- 足利コムファースト(アビタ:店舗2.1千㎡)
- ヨークタウン足利(旧Dマート:店舗1.5千㎡)
- とびせんファミリープラザ戸田店(店舗1.4千㎡)

等があります。一方、近隣の佐野市にはアウトレット型SCがあります。

- 佐野プレミアムアウトレット**
- 敷地面積 171,700㎡
 - 延床面積 23,300㎡
 - 店舗面積 21,000㎡
 - テナント数 104店
 - 駐車台数 2,500台

10

3. 商業施設の複合・大規模化

② SCの現状と動向

わが国の複合商業集積(SC)の実態

わが国のSCは、現在約3千施設を超え、売上高2.7兆円、売場面積4.2億㎡。全小売業に占めるSCのシェアは年々増加傾向、益々存在感が高まっています。

◆わが国の全小売業とSCの実績推移

	1985	1994	2002	2005
売上高(兆円)	101.7	143.3	135.1	129.5
SC売上高(兆円)	10.6	22.2	26.1	26.7
SC売上高シェア%	10.4	15.5	19.3	20.6
販売面積(万㎡)	9,451	12,162	14,062	14,413
SC店舗面積(万㎡)	1,216	2,585	3,862	4,314
SC売場面積シェア%	12.9	21.3	27.5	29.9

◆わが国のSCの現状

- SC総数 2,980
- テナント総数 143,999店
- 1SC平均テナント数 4.8店
- 核店舗総数 2,733店
- 核店舗面積 42,084千㎡
- 1SC平均店舗面積14,122㎡
- SC総売上高 272,585億円
- 1SC当年平均売上高 99億円
- 坪当り年間平均売上高 240万円
- 平均賃料(物販) 24.5千円/坪
- 平均賃料(飲食) 20.5千円/坪

出典：日本SC協会2008年12月末現在

11

3. 商業施設の複合・大規模化

③ 大規模化の進展

競合面から年々複合型商業の大規模化が進展しています

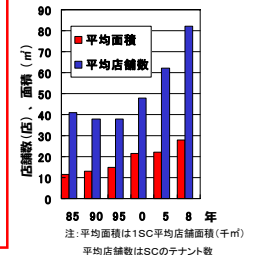
わが国のSCは年々、大規模化が進展、最近施設の平均店舗面積2.8千㎡、平均テナント数8.2店舗となっています。

◆年次別開設SCの実態

	開設SC	平均面積	平均店数
1985年	46	11,417㎡	41
1990年	73	13,125	38
1995年	108	14,742	38
2000年	140	21,616	48
2005年	71	22,063	62
2008年	88	27,791	82

出典：日本SC協会

年次別SC開設



注：平均面積は1SC平均店舗面積(千㎡)
平均店舗数はSCのテナント数

12

4. 地域の活性化について

① 地域の活性化に向けた体制（内閣に設置された4本部）

・内閣に置かれた4つの本部（①都市再生本部、②構造改革特区推進本部、③地域再生本部、④中心市街地活性化本部）をベースに、地域の活性化の実現に努力しています。4本部の連携を強化・調整する統合事務局（地域活性化統合事務局）を平成19年10月に内閣に開設。各本部の推進する考え方の資料をあげました。

① 都市再生本部

環境、防災、国際化等の観点から都市の再生を目指す都市再生プロジェクトの推進や土地の有効利用等都市の再生に関する施策を総合的かつ協力的に推進する

② 構造改革特区推進本部

各地域の特性に応じて規制の特例措置を定めた特区を設定し、構造改革を推進し、地域の活性化を図る

③ 地域再生本部

地域経済の活性化と地域雇用の創出を地域の視点から積極的かつ総合的に推進する

④ 中心市街地活性化本部

中心市街地における都市機能の増進及び経済活力の向上を総合的かつ一体的に推進し、地域の振興及び秩序ある整備を図る

13

① 都市再生本部

資料① 地域の資源・特性を活かした都市再生の推進

○活力の源泉である都市の再生の推進
○地域の自主性と創意工夫に富んだ
全開の都市再生の推進

○都市再生プロジェクト
官、民、関係者が力を挙げて
取り組む画期的プロジェクト

官民連携体制の整備、目標設定、規制緩和、
制度改正等により、20のプロジェクトを推進

○民間都市開発投資の促進
民間都市開発プロジェクトの立ち上げ
を支援

都市再生緊急整備地域として
全国64地域、6,567haを指定
民間投資見込み 約12兆円 経済効果 約23兆円

○全国都市再生の推進
地域が自ら考え行動する都市再生活動
の支援

「全国都市再生モデル宣言」（全64件）や
「まちづくり交付金」（418、2,380億円）を
活用して、全国で様々な活動が展開

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

国内最大の経済圏であり、今後一層発展的な発展
を遂げる見込みである都市再生プロジェクトにおいて、安全
安心で思い思いのあるまちへの再生に向けて
民と官が連携して

・都市再生プロジェクト
官、民、関係者が力を挙げて
取り組む画期的プロジェクト

・都市再生プロジェクト
官、民、関係者が力を挙げて
取り組む画期的プロジェクト

・都市再生プロジェクト
官、民、関係者が力を挙げて
取り組む画期的プロジェクト

・都市再生プロジェクト
官、民、関係者が力を挙げて
取り組む画期的プロジェクト

・都市再生プロジェクト
官、民、関係者が力を挙げて
取り組む画期的プロジェクト

・都市再生プロジェクト
官、民、関係者が力を挙げて
取り組む画期的プロジェクト

14

② 構造改革特区推進本部

資料②-1 構造改革特区による地域の活性化

○規制改革の突破口
～誰でも規制を渡えられる～
○どぶろく特区、英語特区、横々誕生

地方公共団体・民間等から
規制の特例措置を
提案

547の
規制改革を
実現

特例措置を活用した
構造改革特区計画の
認定

878の
特区が
誕生

構造改革特区計画の実施
調じられた規制の特例措置の
評価

64の
特例措置を
全国展開

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

15

② 構造改革特区推進本部

資料②-2 構造改革特区による地域の活性化

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

16

資料③ 国際競争力のある観光地づくり

③ 地域再生本部

○訪日外国人観光客を
2010年までに1000万人に
○住んでよし訪れてよしの国づくり

地域の観光の魅力づくり

○観光地づくりの構想策定
未来に向けた新しい発想で観光地づくりに
取り組む地域の構想策定を支援

○観光ルネサンス事業
独自のアイデア・力による観光振興を
ソフト・ハード両面から支援

観光地づくりの構想策定
未来に向けた新しい発想で観光地づくりに
取り組む地域の構想策定を支援

観光地づくりの構想策定
未来に向けた新しい発想で観光地づくりに
取り組む地域の構想策定を支援

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

17

資料④-1 地域再生による地域の活性化

③ 地域再生本部

○地域の知恵と工夫のアイデア合戦
○ひとづくり、補助金改革、民間活力

地域再生の3つの柱

1. 地域再生を組むひとづくり
・先駆的なNPOの活動支援
・雇用創出の活動支援
・大学と連携した地域再生の促進 など

2. 補助金改革
・地域再生のための交付金
（道、汚水処理施設、港）
・補助施設の転用手段の一元化 など

3. 民間のノウハウ、資金等の活用
・地域貢献を行う会社への投資の促進
・日本政策投資銀行の低利融資 など

地域の
再生
を
支
援
地
域
再
生
計
画
780件認定
地
域
（地方公共団体、民間事業者等）

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

【都市再生プロジェクト】 民間が地と作るづくりの画期的推進

18

資料4-2 地域再生による地域の活性化 ③地域再生本部

【肉類加工業】 肉類加工業の活性化

「肉類加工業」の発展を促進する。肉類加工業の発展により、肉類加工業の活性化を図る。肉類加工業の活性化により、肉類加工業の活性化を図る。肉類加工業の活性化により、肉類加工業の活性化を図る。

【肉類加工業】 肉類加工業の活性化

肉類加工業の活性化により、肉類加工業の活性化を図る。肉類加工業の活性化により、肉類加工業の活性化を図る。肉類加工業の活性化により、肉類加工業の活性化を図る。

【肉類加工業】 肉類加工業の活性化

肉類加工業の活性化により、肉類加工業の活性化を図る。肉類加工業の活性化により、肉類加工業の活性化を図る。肉類加工業の活性化により、肉類加工業の活性化を図る。

19

資料5 「立ち上がる農山漁村」による地域活性化 ③地域再生本部

「地域自ら考え行動する」意欲あふれた農山漁村の取組の広がりを目指す

農山漁村を元とした自治体の特色を最大限に活かす。農山漁村を元とした自治体の特色を最大限に活かす。農山漁村を元とした自治体の特色を最大限に活かす。

【農山漁村】 農山漁村の活性化

農山漁村の活性化により、農山漁村の活性化を図る。農山漁村の活性化により、農山漁村の活性化を図る。農山漁村の活性化により、農山漁村の活性化を図る。

【農山漁村】 農山漁村の活性化

農山漁村の活性化により、農山漁村の活性化を図る。農山漁村の活性化により、農山漁村の活性化を図る。農山漁村の活性化により、農山漁村の活性化を図る。

【農山漁村】 農山漁村の活性化

農山漁村の活性化により、農山漁村の活性化を図る。農山漁村の活性化により、農山漁村の活性化を図る。農山漁村の活性化により、農山漁村の活性化を図る。

20

資料6 ものづくりによる地域活性化 ③地域再生本部

我が国の国際競争力を支える「ものづくり」の基礎強化による、我が国の持続的な経済成長の確保と地域経済の活性化

ものづくり産業の展開

1. ものづくりの普及・啓蒙
2. 事業環境の整備
3. 人材・技術・事業化支援

【ものづくり産業】 ものづくり産業の活性化

ものづくり産業の活性化により、ものづくり産業の活性化を図る。ものづくり産業の活性化により、ものづくり産業の活性化を図る。ものづくり産業の活性化により、ものづくり産業の活性化を図る。

21

資料7 大学を活用した地域の活性化 ③地域再生本部

大学は地域の知能・人材の宝庫

大学と地域の連携を促進する。大学と地域の連携を促進する。大学と地域の連携を促進する。

【大学活用】 大学活用による地域活性化

大学活用による地域活性化により、大学活用による地域活性化を図る。大学活用による地域活性化により、大学活用による地域活性化を図る。大学活用による地域活性化により、大学活用による地域活性化を図る。

22

資料8 中心市街地の活性化 ④中心市街地活性化本部

人口減少・超高齢社会に対応したまちづくりの推進

新たなスキーム

市町村が基本計画を作成
地域の意見を広く反映
意欲のある中心市街地の基本計画を認定
全庁が一貫した支援
認定を受けた基本計画を重点的に支援

【中心市街地】 中心市街地の活性化

中心市街地の活性化により、中心市街地の活性化を図る。中心市街地の活性化により、中心市街地の活性化を図る。中心市街地の活性化により、中心市街地の活性化を図る。

23

5. 中心市街地の活性化

① まちづくり三法に基づく活性化

まちづくり三法の施行の流れ

中心市街地の衰退
まちづくり三法の施行
まちづくり三法の改正
現状(平成22年3月現在)

都市計画法 **大店立地法**

中心市街地活性化

中心市街地活性化法

※認定された「新中心市街地活性化基本計画」は全国で約100地区

24

5. 中心市街地の活性化

② まちづくり三法の概要

○まちづくり三法は、ゾーニング（土地の利用規制）を促進するための改正都市計画法、生活環境への影響など社会的規制の側面から大型店出店の新たな調整の仕組みを定めた大店立地法、中心市街地の空洞化を食い止める活性化活動を支援する中心市街地活性化法の3つの法律を総称したもので1998年に施行。

① 都市計画法

その種類・目的に応じて特別用途地域を市町村が柔軟に設定できる。大型店が出店できない地域を色分けで示すことも可能。2006年改正で延床1万㎡超の出店可能地域を規制。

② 大店立地法

大型店の新規出店は、店舗面積等の量的な商業調整ではなく、生活環境（交通、騒音、廃棄物等）のみでチェック。改正は行わなかったが指針の改定は実施。

③ 中心市街地活性化法

空洞化・劣化が進む中心市街地に対し市町村が基本計画をつくり国に認定を求める仕組み。改正で、国の選択と集中を強化。国に中心市街地活性化本部及び総理大臣の基本計画認定制度を創設。中心市街地活性化協議会を制度化。

25

5. 中心市街地の活性化

③ 活性化に向けた取組み事業



・改正まちづくり三法以降、75市の取組み事業は別紙の通りですが、「商業の活性化」が約6割を占めています。

① 市街地の整備・改善のために取り組む事例	20事業
② 都市福利施設の整備に取り組む事例	45事業
③ 街なか居住推進に取り組む事例	15事業
④ 商業の活性化に取り組む事例	124事業
⑤ 公共交通活性化等の一体的な推進に取り組む事例	6事業
合計	210事業

・しかし、事業の種類内訳を見ると次のように多岐にわたっています。具体的に「空き店舗・空きビルの活用」は全体の1割に過ぎません。

① 地域資源・地域特性の活用	29事業
② 市街地再開発	16
③ 移転跡地・遊休地活用	15
④ 空き店舗・空きビル活用	23
⑤ 学校・文化施設整備	15
⑥ 病院・医療機関整備	10
⑦ 交通利便性・回遊性向上	23
⑧ コミュニティ形成	33
⑨ 助成・税制支援施策	6
⑩ その他（イベント等）	40
合計	210事業

出典：内閣官房地域活性化統合事務局

26

5. 中心市街地の活性化

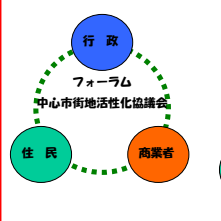
④ 再生へのプロセス(1)

まちづくりパートナーシップのあり方



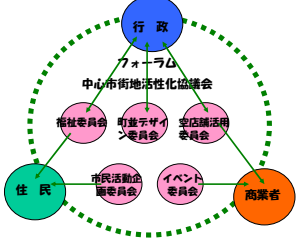
第1段階

フォーラムをつくり、中心市街地の戦略ビジョンを作成



第2段階

まちづくり活動の芽を支援



27

5. 中心市街地の活性化

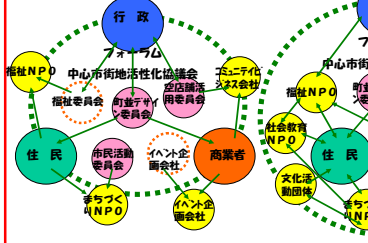
④ 再生へのプロセス(2)

まちづくりパートナーシップのあり方



第3段階

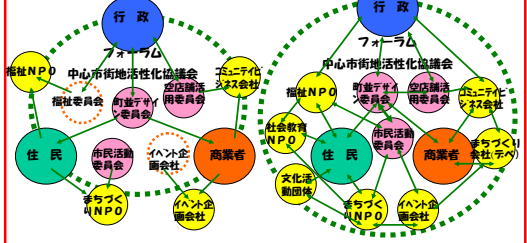
本格的な活動のできる体制を確立



28

第4段階

広範な連携を推進



編集後記

昨年度に引き続き、平成 22 年度公開講座「地域活性化社会システム論」の講演録が刊行できることになりました。足利工業大学と足利まちづくりセンターVAN-NOOGA の協働による地域の活性化に向けた活動の第二歩として送り出します。

とはいえ、本講演録ができたのは、遠くから、足利の地まで足を運んでいただいた講師の方々と参加された市民の皆様のお陰です。まず、お礼申し上げます。

政権交代もあり、地球環境や地域の雇用に配慮した政策に力点が置かれることを期待した向きもあったようですが、世の中あまり代わり映えしません。なかでも地方都市は、シャッター通りは広がりこそすれ、縮まる様子はあまり見られません。どうやら、中央を当てにせず、地域は地域でやっていくしかないという覚悟を強めるための一年間だったようにも思えます。そう考えれば、本講座で栃木県、足利市の立ち位置を再確認し、海外や全国各地における地域活性化の具体的な事例を知ることができたことは、次なる一手に繋がる動きかもしれません。

昨年に引き続き、「我々も足利、両毛地域、いや北関東の活性化に向けて、できることから、やって行きます」という言葉の再確認として、本講演録をまとめました。

本公開講座を開設するにあたり、ご協力をいただいた内閣官房地域活性化統合事務局、栃木県都市計画課、足利市企画課の皆さん、また、裏方を勤めていただいた足利工業大学の総合研究センターと庶務課、VAN-NOOGA 事務局の皆さん、そして、機材運搬、設置に協力してくれた研究室のスタッフ、学生諸君にお礼を申し上げます。

末尾ながら、講演録の編集にあたり、テープ起こし原稿の校正には注意したつもりですが、不備な点もあるかと存じます。お気づきの点があれば、下記までご連絡いただければ幸甚です。
(築瀬範彦)

〒326-8558 足利市大前町 268-1
足利工業大学工学部都市環境工学科
地域・都市計画研究室

TEL 0284-22-5684

FAX 0284-64-1061

Email: tra-yana@ashitech.ac.jp