

委員会行政視察報告書

令和2年3月3日提出

井原市議会議長 坊野 公 治 様

報告者 地域活性化特別委員会

委員長 西 田 久 志

副委員長 山 下 憲 雄

委 員 妹 尾 文 彦

委 員 多 賀 信 祥

委 員 柳 原 英 子

委 員 細 羽 敏 彦

委 員 藤 原 浩 司

委 員 上 野 安 是

議 長 坊 野 公 治

期 間	令和2年2月6日（木）～令和2年2月7日（金）
出張先及び 担当職員 職名・氏名	① 2月6日（木） 静岡県浜松市舘山寺 株式会社リ・レーション代表取締役 高橋秀幸 株式会社クロシェット代表取締役 細川 晃 ② 2月7日（金） 岐阜県多治見市 多治見市議会事務局長 仙石浩之 多治見市産業観光課 課長代理 久田伸子 多治見まちづくり株式会社 施設管理係長 松井侑樹
出張者氏名	西田久志 山下憲雄 妹尾文彦 多賀信祥 柳原英子 細羽敏彦 藤原浩司 上野安是 坊野公治 随行：事務局長 宮 良人
調査項目	① 舘山寺地区商店街「そぞろ歩き遊歩回廊 まちなか発酵プロジェクト」について ② 多治見ながせストリート・プロジェクト 「音と陶の商展街」について
(概要)	別紙のとおり
(所感)	別紙のとおり

1. 報告書は、視察・研修終了後1カ月以内に提出してください。
2. 概要、所感については、別紙を添付してください。
3. 所感には、1行目の右端に委員名を記載してください。

地域活性化特別委員会視察研修報告書

1 視察の目的

地域活性化特別委員会では、さびれた井原町新町商店街に昔のような賑わいを取り戻そうと、本年度より国の補助金の採択を受け、「生活を支えた商店集合体」から「滞在・体験交流観光型」への転換を図ることをコンセプトに、3年計画で取り組みが始まった「古き時代の栄華にふれる井原デニムで元気なまちの再興事業」について、事業の進捗等のチェックを行うことはもちろん、この事業が成功を収めるために市議会として何ができるのか調査・研究を行うことを目的に、商店街活性化の先進事例の視察を行うこととした。

2 静岡県浜松市舘山寺地区商店街「そぞろ歩き遊歩回廊 まちなか発酵プロジェクト」

(1) 経緯

舘山寺地区は、浜松市街地から西方に約1.5km、浜名湖畔にある舘山寺温泉街にある商店街である。30年ほど前までは、浴衣姿で商店街をそぞろ歩く観光客で賑わっていたが、流通環境の変化や高齢化等に伴い、現在ではシャッターを下ろした建物が連なるなど商店街の空洞化が進んでいる。このような状況の中で、観光需要の停滞を食い止め、地域の交流拠点を維持しようと、浜松市の民間事業者が中心となって、商工会や観光協会、旅館組合などで実行委員会を組織し、国の補助金（地域商業自立促進事業）を活用して、「健康と発酵」をテーマに、空き店舗や閉鎖ホテルをリノベーションし、賑わい復活の拠点づくりを行う取り組みを始めた。

※実行員会構成団体

浜名商工会、舘山寺温泉観光協会、舘山寺町まちづくりの会、舘山寺温泉旅館組合、株式会社リ・レーション

※役割分担

事業のマネジメントや建物の交渉、改修等は株式会社リ・レーション、運営は系列の株式会社クロセットに委託、補助金の申請は商工会が行った。

※補助金 約1億円（補助率1/2）

(2) 事業概要

○門前通りのリノベーション

舘山寺温泉周辺の交流促進を図るとともに、情報発信機能も備えた施設として、空き店舗となっていた土産店「千鳥」と「藤野屋」をカフェやオープンスペースに改修。これらは、地域の活力の象徴となるように「浜名湖エンジン」と名付けられている。

千鳥は、1階にカフェ、地元カレー店、から揚げ店、レンタサイクル、2階が展望スペースとなっている。レンタサイクルでは、地元ヤマハ発動機の協力を得て動力バイクを設置、またカフェでは地物の特産となっているソフトクリームを提供し人気を博している。

藤野屋は、1階がカフェ兼情報発信施設、2階を飲食スペースとしている。1階のカフェは全国展開している「くしたにカフェ」に協力依頼。「くしたに」のブランド力によりバイカー（バイク乗り）が多く来てくれるようになった。「くしたに」はバイカーにとって聖地のような存在であるということで、協力を得られたことが大きい。現在では、商店街を訪れる人は約3倍、バイカーは約10倍の人が訪れるようになった。

○閉鎖した国民宿舎「かんざんじ荘」のリノベーション及び運営

市の所有であった「旧浜名湖かんざんじ荘」を借り受け、「カレン浜名湖」としてリノベーションし、2020年中のオープンを目指して現在工事中。事業推進に当たっては市へ幾度も通い事業について説明、市長から協力を取り付けた。結果ホテルを破格の金額で借用できた。ホテルの概要は、これまでの温泉宿泊といった形だけでなく、子どもや親子をターゲットとした体験型、また若いお母さんに楽しんでもらえるような施設をコンセプトとしており、新たな客層を掘り起し、商店街への周遊を期待している。

(3) 協力体制

○地元

当該事業の推進や年間を通してのイベント等については、観光協会やまちづくりの会などの全面的な協力を得ながら実施している。

○企業

- ・当該事業の推進に必要な資金面では、地元金融機関の理解、協力を得て融資等受けられるようになった。
- ・ヤマハ発動機より動力バイクの提供を受けるなどサイクリング拠点整備がスムーズに展開できた。
- ・カフェ「くしたに」出店の協力が得られたことにより、バイカーが多く訪れるようになった。

○行政

- ・門前通りの道路改修事業（石畳風のアスファルトペイント舗装工事）など周辺環境整備。
- ・旧かんざんじ荘を安価で貸付けするとともに、施設の改修についてもリ・レーションに任している。
- ・関連事業として海水浴場や遊歩道、公共駐車場維持管理など館山寺地区に係る施設等維持管理経費として約850万円を予算計上している。

(4) 課題と取り組み

- ・ホテルへは人が来るが、外へ出ない。外へ出て回遊してもらわないと商店街（温泉街）もさびれる。今後中身の濃いイベント、今までにないイベントを計画する。
- ・これまで、ローカルテレビ、ラジオ、雑誌、SNS等で情報発信をしてきたが、今後SNSの一層の活用を考えていきたい。
- ・周辺に駐車場が少なく、今後コインパーキング等整備したいが、民間だけでは限界がある。行政に動いてほしいと考えているが、そのためにも民間が動いて実績を作ることが必要である。
- ・地元協会は補助金ありきで動かない。民間はまず自分で行って、補助金がもらえればラッキーという意識でやっている。地元の意識改革が必要である。

(5) 成功のカギは

- ・地元、企業、商店街、地域等がとことんつながること。
- ・地域の歴史と文化を再認識すること。事業に取り入れることが愛着につながる。
- ・エリアマネジメントをどうするか。飽きさせない、楽しませることを念頭に持続可能なことをやっていく。
- ・この事業が成功するためには、民間がどう動くか、どうつながるかが重要なカギである。



エンジン「藤野屋」の地域交流スペースで話を聞く。

↓土産屋を改修した交流拠点施設「エンジン千鳥」。レンタサイクル、カフェなどが出店している



↓「エンジン藤野屋」。くしたにカフェが入居。バイカーが絶えず訪れる。



「エンジン藤野屋」入居のくしたにカフェ

3 岐阜県多治見市「多治見ながせストリートプロジェクト 音と陶の商展街」

(1) 概要

多治見市では高齢化や大型店舗の郊外出店等により、中心市街地（商店街）では高齢化や魅力の低下などにより、空き店舗が増え来客が減少の一途をたどっていた。そこでm、多治見市では平成11年から中心市街地活性化基本計画を策定し、商店街等の活性化策に取り組んできた。

このような中でまちづくりを運営、管理する機関として市、商工会議所、地元信用金庫、商店街組合、地元企業が出資する「多治見まちづくり株式会社」を設立したが、活動は低調であった。しかし、平成21年、まちづくり株式会社にまちづくりに精通した人材が加入したことにより、まちづくり株式会社が主導となって行政と民間が協働した商店街の活性化が動き始めた。

※多治見市には多治見駅を中心に駅前商店街、ながせ商店街、広小路商店街、銀座商店街、小路町商店街の5つの商店街がある。

※ながせ商店街は、最も活発に活性化に取り組んでいる商店街である。

(2) 多治見市の取り組み

○ビジネスプラン・コンテストの実施

空き店舗対策として従来行っていた、空き店舗への出店者に対する家賃助成制度を取りやめ、2019年度より、多治見の魅力を引き出す新しいアイデアで未来を切り開く起業・創業プランを競う「ビジネスプラン・コンテスト」を始めた。賞金として創業グランプリに200万円、まちなかグランプリに300万円を出すこととしたことにより、話題を集め市内外から多くの応募があり、空き店舗への出店希望者が多く集まった。

○まちづくりファンドの創設

新規出店者を資金面で支援するため、2019年度に地元の金融機関（信用金庫）にお願いしてまちづくりファンドを創設してもらった。これにより、コンテストを通して新たに起業しようとする人たちの後押しとなっている。

○フリーマーケットの開催 平成10年～

商店街へ訪問客を呼び寄せるイベントとして、年2回（春、秋）に市庁舎敷地内でフリーマーケットを開催している。

(3) 多治見まちづくり株式会社の取り組み

○ながせ商店街拠点整備事業（ヒラクビルの整備） 平成29年度完成

ながせ商店街にある空き店舗（旧時計店）を改装し、新規出店者が入居する商業施設「ヒラクビル」を整備、商店街の賑わい創出に一役かっている。現在5店舗（うつわとごはんカフェ 温土、喫茶、陶器の展示・販売、書店、交流スペース）が入居している。

○うつわとごはんカフェ 温土の運営 平成29年度～

まちづくり株式会社が運営をしており、ヒラクビルに入居している。陶器の器をテーマとしていて、地場野菜料理などが食べられる。

○クラフトショップながせの運営

商店街の空き店舗を利用して地場製品の展示・販売を行う施設。地域の集会や会議、コンサートや映画上映会など、多治見のまちなかに人が集うきっかけとなることをコンセプトとしてコミュニティスペースとなっている。現在3店舗が営業している。

○空き店舗出店サポート事業 平成23年度～

中心市街地への空き店舗等への新規出店を促進するため情報提供や、家主とのマッチングなど出展支援を行っているほか、出店後の店舗強化等の相談支援を行っている。

○商店街の情報誌「A2」（あつつう）の発行

熱いまちの商店街の意味。年4回、四季に発行している。これによりまちについて知ってくれる人が増え集客にもつながっている。また、編集に商店街の方に携わってもらうことにより、主体的にまちづくりに関わってもらえるようになった。

○まちゼミの実施

子どもたちに「まち」や「お店」のファンになってもらうことをコンセプトに、地元商店の人が講師となってプロならではの知識や、暮らしの情報などを無料で教えてくれる少人数制のミニ講座。子どもたちが地元を好きになって、将来的には、帰ってきてくれることを願っている。

○商店街実施のイベントとの連携

春：陶器まつり＝約10万人が訪れる。

クラフトフェア＝陶器まつりに合わせ行われる。全国からクラフト作家を出店する。

夏：商店街の夏祭り＝小さいころから商店街を身近に感じてほしいという思いから、まちゼミの子どもたちにも参加してもらっている。

秋：商展街の実施

特産品の陶器をテーマとして、「商店街全体をギャラリーに」をコンセプトに、一定期間、商店街の商店に陶器作家の作品を展示販売する取り組み。若手作家の発表の場ともなっている。まちづくり会社が商店と作家の橋渡しをしており、現在約60人が出店している。作家がDMなどを作って情報発信するので、店舗を活性化するきっかけにもなっている。

(4) 課題

- ・商店がしまるのは仕方がない。入ってきてくれる人と新たに作っていくという意識でやっているのに、市内外を問わず新しい人に入ってきて街づくりに関わってほしい。
- ・イベント等の事業がマンネリ化してきている。楽しんでいただけるような仕掛け作りが必要。
- ・商店街で中心的に関わってくれている人が同じ。協力はするが、やればいいんじゃないかという人がほとんどである。

(5) 成功のカギ

商店への新たな入居などでちょっとずつ商店街のまちづくりへの意識も変化してきている。また新しい輪ができてきているので、一層いろいろな人を巻き込み、ネットワークを広げ、絶え間なく前進することである。

交流拠点「ヒラク」の会議室で話を聞く。



↓ながせ商店街の様子。平日とあって人通りは少ない。



↓「ヒラクビル」にはブックショップやカフェ温土など5店舗が入居している。



特産品や陶器の展示即売を行っている。

(所感)

西 田 久 志

<浜松市>

今回の視察は、今まきに行われている井原市地域創生事業「古き時代の栄華に触れる井原デニムで元気なまち再興事業」の先進地の視察であり大変、的を得た視察であった。行政は、地元商店街は、民間事業者は、何を事業に求めるのか。持続・継続発展していくには、どうすればいいのか。

浜松市の舘山寺地区は温泉の街として古くから栄えてきたが、空き店舗が目立つようになってきた。

そういった中、(株)り・リレーションの高橋社長、(株)クロシェットの細川社長の話を聞くと大変な苦労の中、着実に事業は進行しているように思える。行政においては、非常に協力的であると言われていた。

事業は、民間主導であるべきであり、民間が動いて行政が動く図式が一番いいようで、実績が出てくると行政も動きやすいといわれ、補助金ありきで事業を考えていないところに感動をいたしました。また、金銭面では地元銀行が融資を率先してくれるそうでうらやましい限りです。

全体の連携を取ることは、非常に重要であり地元、個人、商店との連携は最優先である。

ヤマハ発動機が近くにあり、自動二輪の聖地のような環境である舘山寺はオートバイ愛好者の皆さんのあこがれの地であり、そこを売りにし、今年7月にはホテルをオープンさせ、人を呼び込む手立てを考えている。また、古いものを壊さずにリノベーション、温泉と若者のリンク、体験型（子供が楽しめる、浜名湖は夕日がきれい、小さい子供を預かってお母さんがのんびり、若い女性を引っ張る等）のような手立てを考えられていた。

ただ、店舗の取得に所有者との交渉に苦労する、平日はどうするか、駐車場不足であるなどの問題点を掲げられていた。

事業成功のカギは、エリアマネジメントの構築、スポット戦略、持続可能なまちづくり、等を考えられていた。

<多治見市>

多治見市の場合も、行政はあまり関わっていないが応援はしてくれているようだ。

小淵栄治さんに教えを乞い、まちづくりの参考にしている等が成功のカギのように見えた。

イベントへの参加しやすい、情報誌の発刊、観光協会と同じ方向へ向いていく、SNS等を考えられていた。

ただ、空き店舗問題

- 1、 貸してくれる店主が少ない。
- 2、 お金に困っていない。
- 3、 家賃が高い。
- 4、 1階が倉庫で、2階に住んでいる。

等、1軒1件慎重に交渉する必要がある事、時間がかかる事が問題である。

しかし、多治見商店街も活性化は、確実に進んでいると思う。

そんな中で、2地区の方が、「井原には素晴らしいデニムがあるじゃないですか」と言われていたのが印象的でした。

新町商工連盟の地域すべての人が、この事業を理解し発展することを望み、民間事業者は持てる知識ノウハウを發揮し、行政はできる限りの知識、戦略を享受し、市民は温かく参加することが成功の秘訣だろうと思う。2地区の視察研修で議会も何ができるか真剣に考え、この事業に後方的ではあるが参画するべきと考える。

(所感)

山 下 憲 雄

視察先：静岡県浜松市館山寺地区商店街

- 商店街の盛り上がりは商工会が協力的である。
- 商工会は事務手続き、運営はまちづくり会社が行う
- 苦労したことは、土地の所有者との折り合いをつけること。
- オートバイのまち、ライダーの集合する町をコンセプトに
- タウンマネジメントは民間が主導でやる。民間が流れを作り行政がフォローする。
- もともと有名なところ。なぜ衰退したか。ホテル内に客を集めて客が散らなかった。
- 成功の条件は民間のリード、地元の熱意である。

新町の再興に活かすべきこと

- 若い力、地元の盛り上がり。地元の巻き込み。行政のフォロー
- 民が流れを作り、官は積極的フォローを

視察先＝岐阜県多治見市

- 事業成功のカギは思い入れのある人が活性化事業に関われる体制を作ること
- 少々のイベントだけではいけない。数が多いほどいい。基本計画に基づいて方向性を一致させること
- 多治見市中心街地域活性化基本計画を策定すること
- 活性化協議会の体制づくりをすること
- 補助金に頼らないこと。自主財源の確保をすること。地域おこし協力隊は活用していない。(市長が嫌い)

新町の再興に活かすべきこと

- 市中心街地域活性化基本計画を策定すること
- 行政マンのフォローすべきミッションを明確にすること

以上

(所感)

妹尾文彦

○浜松市 舘山寺地区商店街「そぞろ歩き遊歩回廊 まちなか発酵プロジェクト」

このたびの視察で、特に重要であると感じたところは、企業と商店が自分たちで実績を上げようと努力しているところでした。補助金は当てにしていません。地元の企業がつながり民間主導で事業を行うことは非常に重要なことであると考えます。

地元金融機関、ヤマハ発動機、カフェ「くしたに」、地元で唯一牧場を経営しているところの作ったソフトクリームなど、地元の方々が頑張っておられました。

また、空き家をどうにかするのは行政では無理である、我々のような民間がやらないと、とおっしゃっていたのが印象的でした。

ポイントだと感じたところは、中心となって活動している人が若いところだと思います。やはり、若い人が頑張っているところは何か違います。

○多治見ながせストリート・プロジェクト「音と陶芸の商店街」

多治見まちづくり株式会社(TMO)はまちづくりをするために、もともとまちづくりにたけた人である小口英二さんに来てもらって会社を立ち上げたそうです。

駅前の駐車場を指定管理業者として指定し、そこで得られる収益を事業費にしてもらい、商店街を活性化するために活動してもらっているそうで、そういう運営の仕方もあるのかと感心しました。

おもに、その従業員の方は商店街の人が当事者となるように巻き込むように活動していき、様々なイベントを行うようにしているそうです。

たじみビジネスプランコンテスト(タジコン)や、町ゼミ、まちなかマップ作製など、商店街の人と一緒にやっていることは素晴らしい取り組みであると感じました。

タジコンは商店街に出店するプランを競うコンテストで、賞金 300 万円、200 万円を出すことで、家賃補助にあてられるようになっており、単に補助金を交付するよりも生きたお金の使い方であるように思いました。

多治見基本計画も、行政主導ではなく、TMO や商工会議所などが主体に作成したそうで、行政主体で作成するものよりも、実効性のある内容の充実したものになっているのではないかと感じました。

ここでも、ポイントだと感じたところは、中心となって活動している人が若いところだと思います。やはり、若い人が頑張っているところは何か違います。

(所感)

多 賀 信 祥

《静岡県浜松市舘山寺地区》

役割分担：商工会が事務作業、運営はリレーション

地主、建物所有者との交渉が苦勞した（リレーション）

所有者が高齡で現在は賃借だが将来的に譲り受けることを約束している

駐車場、舗装のインフラについては行政

補助金：建物施設3件について2分の1が経産省補助金（1億円の交付）

全体の連携：始まったばかりで今後の課題

地元の企業、地元の良さを地元の方にまず知ってもらうことに重きを置いて
やっていく

人を呼び込む仕掛け：モータースポーツ（クシタニ）の協力を得た

クシタニカフェを拠点にしようとしている

現状：週末は賑わっている

課題：クシタニカフェで得た集客をどのように周遊してもらえるか

平日の集客

駐車場の不足

今後：民間が動いて実績を作って足りないところを行政に補ってもらうことが大切

ぬくもりの森からの周遊が課題であったので商店街活性の流れになっている

地元商店街、民間事業者、行政の役割分担がはっきりできているという印象をうけた。

関係団体の連携については、始まったばかりで今後の課題もあるが、高橋代表の話から、互いに協力的で力強さを感じた。

舘山寺地区はこれまで観光地、温泉街としての歴史と経験をもとに賑わいを復活させさらに大きくしていく意気込みを感じられた。井原市においては日常使いの商店街に観光で人を呼び込むという点で、直接的に参考にはならないが、井原市の取り組みの難しさを改めて感じる研修となった

《多治見ながせ商店街》

多治見まちづくり株式会社 松井様

多治見市役所産業観光課労働グループ 久田様

<行政からの説明>

多治見まちづくり株式会社主導ではじまった

まちづくり会社に出店サポートや家主との交渉サポートをしてもらっている

空き店舗対策の家賃補助金をビジネスコンテストに変えたら効果が大きかった

家賃補助については家賃の高騰、高止まりにつながっていた

まちづくりファンドを創設して出店者のサポートをしている

物件の確保は年に数回まちづくり会社と一緒にこなっている

店舗と住宅の分離に対する改装補助

目標管理制度をとっている

<まちづくり会社（商店街）からの説明>

商店街の情報誌を定期的に発行する

A2 の編集は店舗の方に多く関わってもらうことにより主体的にまちづくりに関わってもらう

陶器祭りと連携（ながせ：クラフトフェア、夏まつり、商展街、クリスマス）

イベント、まつりは店主が運営している

子どもにも関わってもらって商店街を身近に感じてもらう工夫をしている

課題：中心的に関わっている人が決まってしまう（増やす工夫をしているがマンネリ化は否めない）

賑わいを継続して作っていくにはあくまでも店主に主体的に関わってもらうことが難しいが必須

日常使いの商店街の継続的な賑わいを作っていくことを目的にされていた。

行政、まちづくり会社ともに工夫をされているのは、かかわってもらう新規出店者、既存商店に主体的にかかわってもらう工夫を突き詰めてされていると感じた。行政の補助金や規制緩和についても柔軟性を感じた。予算規模は井原市ほど大きくないと感じたが、その点については人口規模による出店希望者が比較的得やすい状況もあるかもしれないが、井原市で取り入れられる工夫は多くあると感じた。

(所感)

柳原 英子

館山寺地区商店街

そぞろ歩き遊歩回遊まちなか発酵プロジェクト、

民間の運営会社。リ・レーション

若い40代の社長のお話をおききし、一番に感じたことは、はじめに補助金ありきではなかったこと。

地域を巻き込むことの大変さや、苦労は井原市も同じであろうと思います。

多治見長瀬ストリート音と陶芸の商店街

11年前の多治見町作り協会からのTMOの自主事業。

街づくり株式会社の運営資金に市の駐車場の管理をお願いし、その利益で運営資金にしている。指定管理といってもちゃんと利益を出せそれを街づくりに生かしている。

利用されていることが、すばらしい。補助金をつぎこむことではない援助の仕方があるということを知った。

(所感)

細 羽 敏 彦

○静岡県浜松市舘山寺地区商店街「そぞろ歩き遊歩回廊まちなか発酵プロジェクト」

実施主体 株式会社リ・レーション、浜名商工会 他、

平成30年度地域まちなか商業活性化支援事業補助金の交付決定を受けて門前通りにある木造2階建ての空き店舗2件を借りて改装した。

クシタニカフェ舘山寺をオープン。

近くに無料駐車場もあり、特に土曜日は若い人たちで賑わっている。

市所有の旧国民宿舎を経済産業省より1億円の補助金を受け、名称「カレン浜名湖」に変えて7月の開業を目指して整備している。

○岐阜県多治見市ながせストリート・プロジェクト「音と陶の商展街」

実施主体 多治見まちづくり株式会社、多治見ながせ商店街振興会 他

平成13年から地元の商工会議所、信用金庫、商店街組合、地元企業が協力して補助金に頼らないまちづくりを頑張っている。

商店街 約400m 店舗62軒

主な取り組みとして、年間イベント春、夏、秋、冬、それぞれ工夫を凝らして若い人を中心に行っている。

舘山寺にしても多治見にしても、どちらも若い人を中心に頑張っていることに感心した。

(所感)

藤原浩司

静岡県浜松市舘山寺地区商店街「そぞろ歩き遊歩回廊・まちなか発酵プロジェクト」

地元は補助金ありきで動こうとしない。

民間はまず自己資金で行わないと小回りが効かない。補助金がもらえればラッキーという意識でやって行かなければ地元の意識改革も上手くいかない。

地元、企業、商店街、地域の人等が一つの輪になり共通意識を持ち一緒に進むことがとても大事！！

地域の歴史や文化を再認識して事業に取り組むことが愛着・故郷愛につながり観光施策、商店街の活性化につながる。

また、エリアマネジメントをどうするかを地域みんなで知恵を出し合い飽きさせない、楽しませることを念頭に持続可能なことを継続して行かなければならない。

事業が成功するためには、民間がどう動くか、どうつながるかが重要であり、客が来る実績を作ることが行政を動かしやすい。

今回の視察でやはり、補助金ありきでは、前に進まない。行政を動かすには美星の産直のように民間主導で客を呼び寄せる方が行政を動かしやすいということであり成功のカギである。

岐阜県多治見市「多治見ながせストリートプロジェクト 音と陶の商展街」

ここのまちづくりは、まちづくりの専門家を市政が連れてき、財政的にも市政の財産である駅前立体駐車場を指定管理させ管理者自ら駐車場が利益を上げるようにさせ、そしてその財源でもって地元複数の商店街の活性化に繋げている。

商店街への新たな人が入居することで少しずつ商店街のまちづくりへの意識も変化してくる。地元複数の商店街の新しい輪を作り異業種のお店、老若男女の人たちを巻き込み、ネットワークを広げて絶え間なく前進することが成功のカギ。

要は、人の輪を構築しみんなで商店街の活性化に向けた共通意識が大切である。

(所感)

上野安是

どのように商店街を再興、活性化させようとしているのかを視察したが、やはり民間の人材、企業の力が欠かせないこと、地域を巻き込んでいかななくてはならないことを再認識した。

そういった意味で、今の井原町商店街に欠けているのは、地元の連帯感、一体感であると考えられる。それを醸成していくとした時に、どこまで市議会が関われるのか甚だ疑問である。

(所感)

坊野 公治

浜松市舘山寺温泉

民間事業者、商工会、観光協会、まちづくりの会、旅館組合、それぞれが役割をもって取り組まれているが、まだ温度差があるように感じた。補助金だけに頼るのではなく、まずは民間で動いているところが評価できる。

食に関しても考えられていて、今後オープン予定のホテルに関しても、体験型のホテルにするところは現在の時流を考えられている。

また「クシタニショップ」などコアなファンがいる店舗の誘致は、お金を使うオタク文化をつかんでいる。

井原市においても、デニムは体験型の観光客誘致が可能なツールであり、ビンテージなどオタクの心をつかむ事ができると考える。この点をしっかりと使って観光客の誘致に繋げていくべきと考える。

多治見市ながせ商店街

民間事業者による取り組みを行政がバックアップしている態勢である。民間事業者が収入を確保し、まちづくりの取り組みができるように、駐車場と駅前広場の委託はいい取り組みと考える。

常にイベントを打っていく体制と、新規事業者を発掘していこうとする体制でないと、まちづくりは一過性のものになってしまうと感じた。

まちゼミなど、今の井原市でも取り組める事業もあるので、すぐにでも始めてみるのもいいのではないか。

外からの事業者の取り組みであるが、地元になじみ地元民として取り組まれている。これには地域の理解と積極的な取り組みがあって初めて実現すると考える。井原市においても、新町、向町だけでなく、井原町、井原市全体でのまちづくりを行うという意識が必要であると考え。