

セッション2

| まちのコミュニティが支えるエリアマネジメント～多様な主体からの期待～
|

コーディネーター：保井 美樹 氏

／全国エリアマネジメントネットワーク副会長・法政大学

教授

パネリスト：赤城 賢彦 氏／株式会社毎日放送

細尾 真生 氏／烏丸通まちづくり協議会

吉井 茂人 氏／長浜まちづくり株式会社

足立 基浩 氏／和歌山大学経済学部教授

(保井美樹氏 以下、保井) よろしく願いいたします。皆様こんにちは、セッション2が始まる前に少し5人でお話をしました。言われてみるとエリアマネジメントの議論も進化したものだと私は思うのですが、技術的な話をやめませんかとさっき頂いたところです。

よく考えてみましたら、準則特区や緩速車道であったりと、業界の人しか知らない言葉がたくさん出るようになっていまして、ひょっとしたらエリアマネジメントもエリアマネジメント業界のようなものが出来て来たのかなという気もいたします。それに対してセッション2は、まちのコミュニティが支えるエリアマネジメントということで原則や原点に戻って議論ができるといいなと思っています。

そもそもエリアマネジメントが拠り所としている考え方の一つがソーシャルキャピタルということは皆様もご存知で、小林先生がいつもお話しされるところです。コミュニティの中でのお互い様という互酬性の考え方、信頼や規範などを大事にしているということでもあります。様々な人たちによってコミュニティが成り立っているということは皆様ご存知のところですが、先ほど言いましたように、どうもいつも都市計画や不動産の視点で議論をしているのではないかということで、今回は改めて様々な方々、様々な視点でエリアマネジメントについて議論をしてみようということです。それぞれの主体にとってまちはどのような可能性があるのかということこそ是非伺いしていきたいと思っています。

まちは人とコト、あるいは社会と言ってもいいのですが、それらを繋ぐリアルなインターフェイスなのではないかということです。IoTなど様々な言葉が最近出ていますが、バーチャルな世界が進化しているところです。今日は放送局の方に来て頂きましたが、まさに人々と情報を繋ぐ装置がどんどん進化して行って、その接触面が様々な形で進化しています。雑誌・新聞から始まってスマートフォン、さらにその先にはウェアラブルという身体と一体化している状況の中で私たちは生活しています。そのような中で、まちというものは、最もそれと対極的なリアルな人と社会を繋ぐ空間、これだけはいくらバーチャルなことが進んで

も恐らく誰にも真似ができないという場ではないかと思っています。緑に触れたりとかもそうですが、人に触れたり人と話したりということはまさにしかできないことであります。

そう考えますと、エリアマネジメントとして取り組むべきことは3つあるのではないかと、取り急ぎ今日の最初の考え方としてお示ししたいと思います。それぞれにとって必要なコミュニティあるいは人がいるのだと思いますが、一つ目は新しいインターフェイス、すなわち人と社会とコトの接触面をどんどん開拓していくこと。道、広場、公園、水辺、空、公開空地など様々なところをシェアスペースとして増やし、開放して行ってコミュニティで共有するというのが一つの方向だろうと思います。そのためには、今日一つの論点ではありますが、地域の多様な人たちがビジョンを共有していき、どういうまちにしたいのか、どのような人のための空間にしたいのかということをやはり考えていかなければならない。これは、間違いのないと思います。その上で、先ほど北浜のカフェの話も出ておりました。てんしばの話も出ておりました。様々なことがまちで出来るように、エリアマネジメントの取り組みを通して変わって来ていると思います。いわば心を動かすようなインターフェイスを作っていくということですが、その中でコミュニティの様々な人たちとの連携によってしかできないのは、インターフェイスで新しいコンテンツを生み出すということであり、これはプレイヤーの問題なのだと思います。やはり私たちはたくさんの魅力的な新事業を生み出す主体、プレイヤーと連携する仕組みを作っていかなければいけないのではないかと考えています。3つ目は固有性の高いインターフェイスを作って、昔からそこにあるコンテンツを保全・進化させていく、再生させていくことだろうと思います。そこには歴史的な景観、伝統を担って来ている人たちや企業、自然との共生、地域生活などを改めて可視化していくということが求められるのだと思いますし、そのためには昔からその地域に根ざしている住民の方を含めて固有の人たちとの連携が必要なのではないのでしょうか。

そのようなことで今日は4人の方にお越しいただいて、それぞれの地域の中での多様な主体間のビジョンの共有、いわば協議や合意をどのようにして作っているのかということをお伺いするとともに、特にMBSさんからはメディア、長浜では起業家を生み出すような仕掛けについてお伺いしたいと思います。あるいは学生によるエリアマネジメントという概念も足立先生からはございます。魅力的な新事業を生み出す主体との連携という視点、そして烏丸通や長浜におきましては職人や歴史、伝統の継承者あるいは生活者との連携という視点もあるのではないかと考えています。それぞれの取り組みについてお話を聞いた後、具体的に連携や人材、財源についての議論をしていきたいと思っています。では、早速ですが、MBSの赤城さんからお願いできますでしょうか。

放送会社として「まちに求めたもの」「まちから求められたこと」

(赤城賢彦氏 以下、赤城) 赤城と申します。MBSの中で、私どものMビジョン推進局というところの仕事は、社内外を串刺しにするということです。今日ご報告することは、私たち放送会社はまちに何を求めたのか、まちからは我々に何が求められたのか、そのまちでや

っていることは何なのかという3つをハードとソフトとハートの3つの観点から短くご報告できればと思っております。

阪急電鉄の梅田駅を挟んで東側、およそ南北500m、東西200mぐらいが茶屋町と呼ばれるエリアでございまして、商業施設や学校、多種多様なまちですが、歩いて回れるということが大きな特徴でございまして、その一角にMBSの私どもの本社がございまして、4年前に新館を作りまして、新館の計画中に近隣の皆様、あるいは商業施設の方々にお話を聞きました。その中で商業施設のプロデューサーからはお叱りを受けました。毎日放送が1990年にできて、放送局があって良い街になると思っていたけれども、黒いミラーガラスで中が見えない。番組を作っているという感じもしないしタレントの華やかさもなく、街には放送局の空気感が伝わってこないというお叱りを受けました。それではということで、新しい建物にはテレビのスタジオを2つ作り、古い建物の方が街に向かっている建物でしたので、その古い建物の1階にちゃやまちプラザという空間を作りまして。ガラス張りの広いロビーとカフェ、グッズショップをデイリーストアさんとタイアップで作り、常設のステージを設けてテレビの生番組や音楽ライブができるようなしつらえにいたしました。ちゃやまちプラザが完成したときは、茶屋町の中の皆様、阪急電鉄の駅員さん、消防署のレスキュー隊、梅田ミツバチプロジェクトというヤンマーさんがされていたプロジェクト、ロフト、タワーレコード、池田泉州銀行さんや丸善ジュンク堂書店さん、大阪工業大学の応援団の方にも来ていただき、まちの氏神様の禰宜にもご参加いただいたのグランドオープンとなりました。このグランドオープンの時に、我々にとってまちとは何かというハートの部分を考えました。

ハードはできたけれどもハートの部分をということで、我々にとってまちとは何かを考えた結果、まず1番目に、まちはホームグラウンドである、自分たちの場所・拠り所であるということになりました。

2番目に、まちとは我々にとってブランドであり、大阪梅田茶屋町MBSという表現で自社の価値を高めようとなりました。最後にまちとは資産である、アセットとして考えなければならないということです。在阪局は全国同様5系列ございまして、その系列局の大阪の本社の所在地の中で、我々が構えている茶屋町は人と文化に恵まれたエリア、たくさんの方が黙っていても来るエリアです。恵まれた地理的・環境的条件がある我々としてはまちを資産と考えて活用しなければならないと考えました。いずれも、まちの価値と自社の価値を一体となって高めなければならないという心持ちを持ったということでございまして。では、一方でまちが我々に向かって求めること、あるいは我々がまちに向かってできることは何だろうかと考えて、次の3つの要素を勘案いたしました。

一つ目に発信力、我々はメディアです。ラジオとテレビの電波を持っておりますから、当然発信できるはずだという期待はございました。次に製作力、番組を作っておりますイベントを作っております。また製作力と合わせて、企画力というものもございまして、クリエイターとしての部分を我々は担えるのではないかと考えました。もう一つは調整力です。プレイヤーという言葉は先ほど聞きましたけれども、商業施設や学校やメーカーの本社な

ど多種多様な皆様がいらっしゃるまちの中での調整役、コーディネーターとして我々は機能できるのではないかということを考えまして、次のようなイベントをやりました。チャリウッド、茶屋町をハリウッドのように楽しくクリエイティブな街にしようというお祭りです。先ほどお話ししたグランドオープンから数えまして、今年の5月にやりますと次で4回目になります。昨年は船をテーマにイベントを開催しました。アートの船、イートの船、エンターテインメントの船、ミュージックの船というものを打ち出しまして、茶屋町の全体を海に見立ててそれぞれの施設の島を巡っていくというコンセプトで展開したイベントでございました。チャリウッドの開催にあたっては、街の皆様で実行委員会を作りました。先ほど第一部セッションのところでご報告がありましたが、梅田というのは大きな梅田の中に性格の違うエリアがいくつか分かれており、梅田全体でのエリアマネジメントのイベントがございます。我々はその中で茶屋町に特化したイベントをしてみようと思いましたので、茶屋町のプレイヤー16社で実行委員会を作り、MBSが旗を振って企画制作をして展開するというイベントを作りました。全部で50種類を超えるプログラムを展開しました。まち全体を回遊できるという趣旨を中心として、それぞれの皆様がそれぞれの目的要望を叶えられるようバリエーションを増やしていったらそれだけ大きなプログラムになったということです。プログラムについて、一つ一つ説明しようかなと思っていたところでお時間ですので後ほどお手元の資料を見てください。

(保井) ありがとうございます。ではその辺はまた後で時間があればお伺いできればと思います。では、今度は京都烏丸通りの取り組みについて細尾さん、宜しくお願いします。

歴史と文化を基盤としたまちづくりを深掘りした、未来に向かっての都市経営・都市構想

(細尾真生氏 以下、細尾) 細尾です。時間が短いので、急いで走ります。私の場合は、ここにもありますように歴史と文化を基盤としたまちづくりを深掘りしながら今烏丸通まちづくり協議会をやっているわけですが、先ほど開会の時にもお話がありましたように京都市は1200年間エリアマネジメントをずっとやり続けておりまして、そこを深掘りすることで京都の新しい未来に向かっての都市経営・都市構想ができるのではないかと。このような観点で、もう一度歴史と文化を深掘りしようということでやっております。もう一度ここで京都の1200年間のまちづくりを皆さまと一緒に復習してみたいと思っております。私のところの工場とショールームは京都の西陣地区にあります。どちらかというと行政区的には上京区に位置しているのですが、私たちの建物には安政年間のお部屋が中に残っておりまして、そのような空間を残した京都の町屋の中で工場とショールームをやっております。京都はこのような歴史、文化の資産がまだまだ残っておりますし、街並み、町屋を含めた路地の文化、伝統芸能など様々なものが残っております。これを徹底的に活用したまちづくりによってまちの活性化をしていくということを烏丸通まちづくり協議会もやっておりますし、京都としてもそのような方向性でやっていこうということで動いております。

まず、平安京についてご紹介いたします。ご存知のように794年に桓武天皇が京都に都を作ろうということで、中国の長安と洛陽を模して碁盤の目の都市計画を行いました。条坊制という碁盤の目の都市計画です。当時は大内裏いうところに天皇さんがお住まいになり、政府機関が全部集まっていました。また、朱雀大路という現在の千本通が九条大路まで続いていまして、朱雀大路の九条の西と東に西寺と東寺という、今は西寺がなくなって東寺だけになりましたが、2つの寺があって、さらに羅生門があるという都を想定したわけでございました。しかし、計画通りいきませんでした。京都は洛陽、長安の2つに分かれておりまして、長安は農業地帯、洛陽に人が集中して住んでいたということが分かっています。京都は東北から西南に水路が流れているのですが、長安部分は湿地帯になって物理的に人が住めず農地としてしか活用できないという土地であったため、こういう計画をしましたが支配階級が住んだり貴族が住んだりしたのはいわゆる洛陽部分に限られました。我々が活動を行っている烏丸通は洛陽部分に属しており、今我々が活動をしているところは1200年前から人々が住んでいる賑わいの中心の通りであったということがここで既に分かるわけです。次に鎌倉時代は鎌倉に幕府ができて、京都に武士が幕府を作ったのが足利尊氏、室町時代の始まりです。足利尊氏が京都に入ってきて、京都には上の町と下の町という歴史上の呼び方がありますが、上の町のところに室町幕府を作ったわけです。上の町に花の御所があり、足利義満がここに幕府を設けて、上の町と下の町を結ぶ室町通が唯一の幹線道路になりまして、したがってこれを室町幕府というようになったわけです。上の町には天皇さん、貴族、支配階級、武士階級、そしてそれを支える文化人や西陣織を含めたさまざまな職人さんが住んで最高級のものづくりをやっていました。一方、下の町は上の町で作ったものを販売する商人のまちとして栄えておりました。この後、応仁の乱が起きまして、京都のかなりの部分が焼けて野原になりました。当然、上の町に住んでいた文化人や職人さんは避難するわけですが、日本各地に避難してそれが小京都の始まりになりました。このようにして、日本の各地に京都の文化が伝わったのが応仁の乱の時です。応仁の乱が終わった後やっと平和が戻ってきて、もう一度職人さんや文化人が京都の街に戻ってきました。先ほどから言っている上の町と下の町が形成され、それを室町通が結んだということになります。戦争で攻められて生活に困ったことを体験していますので、応仁の乱の後はこの上の町と下の町を全部土塁と堀で囲みまして、一つの都市国家のようにして町を作ったわけです。上の町に住んでいる人は文化人、貴族、支配階級、職人さん、下の町は商人の町でしたが、その中で各々の町衆が自分たちのルールを作りまして、町衆が上の町は上の町で行政を行う、下の町は下の町で行政を行うようになりました。これは今の京都の町内会の原型ですが、まちの方向性、まちの政治、まちのやり方はまちの人が決めるというコミュニティがこの当時から形成されております。そして、応仁の乱の後に織田信長が狩野永徳にこれだけ京都の街は戦後復興したんだよということで書かせました国宝の洛中洛外図について紹介します。洛中洛外図というのは先ほど言ったように、長安と洛陽の部分を書いている図になりますが、我々の烏丸通や商業の中心であった室町通、新町通など我々が今まちづくりをしているところ

が描かれています。応仁の乱の後これだけ復興して、商人が集まって生き生きと商いをする商業の街としてまた復活したことが洛中洛外図からも見ていただけだと思います。そしてその後今度は豊臣秀吉の時代になるわけですが、豊臣秀吉は上の町と下の町を全部合わせまして、ここに御土居という一つのまちを防衛する土塁を築いてこれが京都の街の原型になったわけです。また、豊臣秀吉の時に例えば薬屋さんは全部二条通りに集めるとか、お寺さんは移動させて寺町通に全部集めるとかいう形で、大規模な都市改革が行われました。京都の町家は間口が狭くて奥行きが深いわけですが、これは秀吉の時に間口に税金をかけるということになり、間口税を少なくするために間口を狭くして奥行きを深くする町家のできたのもこの時です。続いて江戸時代になりまして、上の町で作られたいわゆる支配階級、ラグジュアリー層向けの最高級品、非常に高い感性を持った職人さんが作った最高のものを下の町、我々の烏丸通があるところで、日本国中に売っていくという流れができました。江戸時代には参勤交代がありましたので、日本各地から江戸へ大名行列したのですが、京都の街の中には行列は入れませんでした。そこで行列を伏見の街において、下の町で買い物をするということで、我々烏丸通のあたりは非常に商業の中心地として栄えたわけでありまして。その後明治になりまして、天皇さんが東京に行って非常に寂れたわけですが、ここで教育にもう一度力を入れて人材育成をしようということ、日本で最初の小学校を作ったり、琵琶湖疏水で発電を始めて電車を走らせたり、ジャガードという最新鋭の機械をフランスから取り入れて西陣織を復活させたりして京都の復興を明治からやっていたわけですが、その時に中心となった通りがやはり烏丸通であった。このような歴史があることを踏まえ、我々烏丸通はこの1200年の歴史と文化を基礎にして風格と華やぎの烏丸一気品高く上質な賑わいを作って、京都の産業をリードしていく世界の最高級のもの、非常に高い感性のもの、世界に冠たる日本のブランド品を世界各国に情報発信して売っていく商業の街にしようというビジョンを決めて進んでおります。大分時間がオーバーしてしまい申し訳ございません。何が言いたかったかと言うと、この都市経営とかまちづくりにとって一番大切なのは理念であるということです。何のためにまちづくりをするのか、まちづくりをすることによってどうなるのかということをもっともっと深掘りして議論して、しっかりしたものを作らないとなかなかまちづくりはうまく行かないということを強調したいということです。非常に時間がオーバーしてしまいましたが、プレゼンを終わらせていただきます。

(保井) ありがとうございます。では、続きまして、長浜のまちづくりについて、吉井さんお願いいたします。

多様な主体、多様な組織の「頭脳」と「お金」により作り上げたまち

(吉井茂人氏 以下、吉井) それでは地方都市の長浜から事例紹介をさせていただきます。長浜は中部経済圏と北陸と京阪神の関西経済圏のど真ん中にあり、琵琶湖を抱えています。平成22年の1月に合併をして非常に広い市域となり、福井県との県境にも届くような

広い長浜市になっています。どこの地方都市も同じだと思いますが、中心市街地から約2キロ離れた郊外に新国道8号線があり、3.5キロ離れたところに高速インターがありジャスコが出店しております。都市構造が郊外に拡大していく重心移動が始まるにつれて中心市街地が衰退し、何とかしなければならないということになりました。長浜にはまちづくりの3つの流れがございます。3つの流れとして、商店街と市と商工会議所と今は長浜まちづくり株式会社が入ってくる訳なのですが、そこが基本的にプランを策定して、まちなかの商業活性化の事業をソフト・ハード両面でやっています。また、21市民会議が青年会議所のOBを中心となって作られ、都市活性化の3つ、JR直流化、ドーム球場、大学設置について、昭和58年3月から運動を起こして具現化してきました。そして、黒壁の運動体が出てきます。長浜では、このように様々な方々が様々な組織の中で人を集めて、頭脳とお金を投資してまちを作り上げてきたというところがあります。

次に、長浜のプロジェクトの推進体制についてご紹介します。上の方に長浜市と商工会議所が当然あるわけですが、平成21年の8月に長浜まちづくり株式会社が中心市街地活性化協議会から生まれてきました。また、昭和63年4月11日より黒壁という第三セクターが設立していただいて、建物の保存活用ということでガラス館をやっていただいております。また、上記の主体に加えて、様々な商店街やNPO、民間100%のデベロッパー的な会社がいくつもあります。

このようなまちづくりの組織ができたきっかけは、昭和58年に長浜市出身で京都で事業をやっておられる方が大金を寄付して頂いたおかげで、長浜城ができたことでした。この方に加えて、長浜市出身で大阪で事業をやっている方が頭脳とお金を投資して様々な施設づくりをして頂きました。最近の取り組みとしては、平成27年にまちづくり会社が国の支援を受けながら、軽トラ一台入らないような五間長屋を使った地域コンテンツ想造拠点整備事業を実験的に行っています。この事業では、今まで長浜に来なかった、林業や農業、あるいは創作活動をしている人々、そして将来まちの中でカフェをやりたい、レストランをやりたいという人が使えるシェアハウスを作っています。これまで見向きもされなかったところを活用したモデル的事业を、私たちの会社がさせていただいています。昭和60年以来、長浜は小さな事業を毎年積み重ねてきて、今日ゼロから200万人のお客様にきていただけるまちに変わったのですが、これから駅前再開発、そしてまちの真ん中の再開発、および市庁舎跡地開発という大規模プロジェクトが進もうとしています。昭和44年に出来たスーパーの跡地は解体され、3月に新しい施設ができます。また、街の真ん中にある昭和45年築の共同店舗のビルも再開発が行われます。これも順調に行けば今年の秋くらいから解体して、平成31年の3月には完成する予定ということで、これらが大規模な事業となります。また、駅前にはモンデクールという再開発のS・Cが出来ています。街中には再開発計画があり、市庁舎跡地の開発計画もあるということで、長浜では今までになかった投資が行われようとしております。こういったプロジェクトがうまくいくように願っています。昔はこう言った悲惨な状態であった長浜のまちが、アーケードを取り払って景観形成を進めながら、

黒壁の四ツ角に代表されるように、綺麗な町に仕上げているということでもあります。中活事業では、平成 21 年度から 19 の事業をさせて頂いています。また、宣伝になりますが、北大路魯山人が若い頃に 2 年間おりました屋敷を事務所に使っています。最後に課題ですが、統計的な資料で昭和 40 年代、直近の今のまちの状態を見ると、右肩下がりで長浜の都市力が弱っています。そのような状況下においても、多くの方がイベントに浮かれています。このような状況で良いのかと疑問を投げかけることがこれからのまちづくりに繋がってくると思っております。ありがとうございました。

(保井) ありがとうございます。では、最後に足立先生から和歌山の商店街の現状と取り組みについてお願い致します。

学生を主体としたエリアマネジメントの必要性

～なぜ地方都市にエリアマネジメントが必要なのか～

(足立基浩氏 以下、足立) 和歌山大学の足立と申します。よろしく申し上げます。私はエリアマネジメントの全国調査を去年京都大学と和歌山大学と国交省さんの後押しもあって行ってきました。分析結果の詳細については、このあと御手洗先生がお話しして下さると思います。私は和歌山大学の教員として、学生とエリアマネジメントをやってきたということについて、今日はお時間の中でお話しさせて頂きたいと思います。私は学生と一緒に何かやるのが大好きな人間として、まずそもそも学生を主体としたエリアマネジメントの必要性、そして地方都市にとってエリアマネジメントはなんで必要なのかということを学生たちと話し合いました。10 年くらい前から今日お話しするカフェを実際に商店街で経営するという活動をやっています。学生とも話していたのですけれども、基本的に地方都市には包括的にもものを見る視点がないのですね。個別の事業はものすごく動いているのですけれども、基本的にはバラバラに動いているというような感があります。そして、包括的な視点が欠けているということに加えてお金も足りないため、大規模な都市では成り立つようなエリアマネジメントが地方都市では成り立たないというようなことが挙げられます。実際に学生と何をやるかということで、和歌山市の中心市街地活性化計画があるので、この基本計画と合わせて学生たちとエリアマネジメントをやるかということになりました。和歌山市の中心市街地活性化計画では、城まち賑わい拠点の創出、城まち居住の促進、城まち回遊性の向上といったような言葉が挙げられていました。

和歌山市を含め、中心市街地活性化計画は、足し算をしたら合計で何か良いまちが出来上がり、様々な事業をやったら合計したら何か成果が出ているねという考えがありがちです。しかし、最終的な結果については、すべての目標が達成できなかったという結果になりました。回遊性も目標を達成しておらず、居住だけは少し増えましたが数値目標には届いていません。何よりも悲しかったのが、地価が下がってしまったということです。これが、実際地方都市で起こっている現状だと思います。改めて地方都市にはエリアマネジメントが必要で

あるということで、学生が中心となったものがないかということを考えております。学生が主体のエリアマネジメントとして、まず何をやるのかという目標設定、お金ですね、エリアの特定という3つをやらなければいけません。エリアの特定については、まず学生がやること。目標設定については、オープンカフェを中心に人を集めると、それは一過性のイベントではないかという議論になりました。我々の全国調査では、観光商店街化に成功しているところは地価が落ちにくいという結果になりました。一過性のイベントだけやっているところは脆弱なのですが、観光化に成功しているところは割と強いということが分かってきたので、学生と定期的に様々な人を集めるような、住民だけではなく訪問客も来るようなまちづくり、まさに吉井さんの方から長浜の街づくりについてのお話がありましたけれども、そういったものを目指そうかとなりました。ただ、そのためには徹底的なマーケティングが必要なので、GISを使ってどの地域にどういうところの商売ライバルがあって、また、この10年間商店街がどれだけお客さんが落ちたのかということ、その原因は何なのかということ徹底的に分析しました。その結果、面としてまちを再生するには、まず最も不足している飲食店の再生が商店街で必要ではないかという結論になりました。観光商店街化の観光で重要なのが食の視点なので、先ほど大阪が非常に観光客を集めているというお話がありましたが、おそらく食が相当効いてきていると思います。和歌山市は実は日本一夜に店に食べに行かない市なので、寂しい統計がありまして、学生が探してきたのですが、日本一夜に食べに行かない市で堂々一位になっていたということで、ちなみに全国一食べに行くのは高知市だそうです。その差は何なのかということで、地域のものを地域の人食べていないのではないかと、和歌山にはクエですとか様々なものがあるのですが、全然地元の人食べていません。そういったこともあって、何かしようかということで、学生がまずお金を取る場所から行きました。ただ、補助金というのはきっかけを作るためにももらうものであって、基本的にずっとマネジメントするのでは3年間で切れてしまいますからね、そのあと持続可能な経営をどうやって行くのかということも睨んでやってきた次第です。中心市街地には本当に面白い場所がいっぱいあるんです。ものすごく都市整備がなされていて、ただ使われていないところが非常に多いので、橋の上なので、プロムナードでこういったところをどんどんオープンカフェ化していこうじゃないかということをやってまいりました。これは高校生とかも一緒に加わって、大学生がプロデュースしたカフェなのですが、ものすごい人が何千人も来たものです。学生たちのアイデアでどんどんレトロカフェとか子供達に色々教えるとか、この辺はコンテンツなのですが、今日もある方と朝お話ししたのですが、コンテンツはやはり大事であると改めて思いました。学生のポイントはですね、非常にコンテンツ豊かであるということです。我々が考えないようなニーズをどんどん探して来てくれて人を集めてくれるといったところがありますので、そんなこともあってこれは2年目から空き店舗を借りることに成功しました。非常に嬉しかったのですが、これは靴屋さんを借りたので靴を売ってくれと言われたので、一緒に靴を売っているカフェというちょっと変わったカフェなのですが、両脇に靴を売っているの

ですね。けど、こういうのも珍しくて学生の発想で面白いじゃないかということです。あと、お客さんがどこから来ているのかで科学的に考えようということで GIS を使ってお客さんのアドレスを聞いて、どこからリピーターがどのくらいの頻度で来るのかを分析したりとかも致しました。あと、そもそも商店街でお店の経営が成り立つのか飲食店は成り立つのかという分析も行いました。我々は大体平均売上が、頑張って1日35,000円です。だいたい10坪くらいの土地で、MAXで頑張って35,000円。これを週に何回かやって、一ヶ月間の売り上げから逆算すると、家賃が10万円以上の物件は絶対にお店が経営できないということがわかって来ました。こういうのもエリアマネジメントを見ていると全体の中でどういう土地がどういう収益性を持たなければいけないのかということを経営した結果出て来たので、まさにこういった視点を持った結果かなと思います。そのほか観光客に来てもらいたいので自分たちでマップを作ったり、これは和歌山市内の観光マップを学生が作ったものなのですが、最初これも勉強になったのですが Google Map でやっていたら著作権が取られることがわかって、慌てて自分たちでイラストレーターを使って書いたりとかして作った観光地図です。実は和歌山市に勝海舟が来ていたという誰も知らなかったのですが、非常に新しい発見があったりですとか色々ありました。これは MBS さんと一緒にちちんぷいぷいという番組に出させていただいたのですが、その時に女子大生が案内する商店街ということで動画サイトを作ってテレビ局と連携して使わせていただいたりしました。学生のパワーってすごいなと思います。私が持っていないアイデアをどんどんエリアマネジメントの世界にも放出してくれると。それを教師としては、取り上げて色々やって行く必要があると。そんな中で、ただちょっと残念なこともあります。やっぱり点としてでしか繋がっていないような気がします。面として果たしてどうやっていくのかということはまだ弱いです。もう一つは、グランフロントや東京などの大きな都市のエリアマネジメントはいいのですが、地方都市は結構やはり財政的にも脆弱でして、学生がいるところは学生と連携してやるというやり方もあるかなと思うのですが、やはりこの辺は今後の研究課題というか、どうやったら20万都市30万都市で、エリアマネジメントを定着させられるのかと。さらに、地価等を上げるにはどうしたらいいのかということを経営していきたいと思っています。すみません、少し駆け足ですが以上です。

(保井) ありがとうございます。お聞きしたいことを申し上げます。本日は、学生や放送局を主体としたまちづくりについてのお話に加えて、長年の中心市街地活性化のお取り組みの先にある長浜のお話、1200年の歴史の上にある京都烏丸のまちづくりのお話と多様なお話でした。まず赤城さんには、セッション1の時にもたくさんイベントの話、社会実験の話があり、なかなか収益が出ないというお話がありましたが、先ほどのお話ですとやり方次第でひょっとしたらメディア価値があるものになるのかなという気がしました。ぜひチャリウッドが儲かったかどうかということもお聞きできるのか分かりませんが、もしそうだとしたらその秘訣と合わせてそのまちの中でメディア価値があるイベントあるいは事業

をやっていくことへのアドバイスをいただければと思うところであります。

その逆として、イベントばかりやっていて都市力はむしろ落ちていっているというご批判で終わった吉井さんには30年のお取り組みを振り返ってみて、中心市街地活性化のお取り組みの中では最初の成功例として大勢の人たちが長浜を訪れて、お取り組みが繋がっているはずなので、やはりそれをご覧になられて引っ張ってこられた吉井さんからは、どんな議論があって何をして何が成功で何が失敗であったのかということをご教えていただきたいと思います。

細尾さんには都市経営には理念が大事というお話、そして歴史のお話を頂いた中ではやはり町人が自治の中で実践をしてきたからこそ1200年後の今だと思います。まさにビジョンをどのように事業者、地権者の間で共有して実践していくのかということ、そして今となっては幕府ではなく行政かと思いますが、どのように行政と連携、あるいは役割分担をしていくかについて具体的な話があればお伺いしたいなと思うところです。

足立先生にはぜひ学生の先のストーリーをお伺いしたいと、学生がプレイヤーになってやり続けて面につなげていくのか、それともその先にはどこかに繋がっていくのかというご構想をお伺いできればと思います。

まちの中でメディア価値があるイベント・事業を実施していくためには

(赤城) 目的とコンテンツとお金という3つを説明しようと思います。目的は茶屋町に人を呼ぶということです。多くの人に来てもらって、その人たちに楽しんでもらう、それによって様々な構成する人たち学校でも商業施設でもメーカーでもそれぞれが目的を達成できるよう串刺しすることが我々のコーディネーターとしての役割であると思っております。そこで何をするかと言うと、コンテンツ、クリエイターの部分を用います。例えばヤンマーさんには食の文化や海の文化を研究していらっしゃる方がたくさんいらっしゃいます。でもただ単にそれがそこにポンとあるだけでは普通の人には通じない。それをコンテンツ化する、演出するというのが我々が持っている力ではないかと思っています。

お金については、ブランディング予算やCSR予算に逃げ込まざるを得ないというシチュエーションはしばしばあります。ただ、その一方で、商業施設さんが8階までお客さんを上げてくださいと言った時に、8階まで上げるためのコンテンツを作れば良いということで謎解きゲームというものを用意しました。街角に謎解きゲームのステーションを作る。商業施設の8階に謎解きゲームのステーションを作る。18万5,000人がこのまちに2日間で来ましたが、謎解きゲームに皆が参加しているわけではないですが、謎解きゲームに参加する人には小道具として手提げ袋や帽子や首からかけるものを配ります。そうすることによって、まち全体が祭りの雰囲気になり、来て楽しい街であるという印象で最初に挙げた目的であるまちが賑わうことが実現できるのではないかと考え、試みています。

(保井) そうすると、実行委員会の作り方が大事ですね。

(赤城) 各社さんに入っただいて、各社さんの目的やニーズを探る。また、持ち合わせのものをヒアリングする。それを我々と各社さんが一緒になってコンテンツの形にしていくということを繰り返します。結果的に50ぐらいのプログラムになってしまうので2日間だけでは勿体無いのではないかという話にどうしてもなってしまいますから、今後の課題というのは先ほどセッション1でもありましたけれども、これを祭りやスペシャルな日だけではなく、どのように日常的に活用していくか、展開していくかということであろうと思っています。

(保井) ありがとうございます。では、細尾さんお願いします。

事業者、地権者間でのビジョンの共有策と、行政との連携・役割分担の体制

(細尾) 先生がおっしゃったように、人とこと、人と人のインターフェイスですが、京都は1200年間国際的にやってきたところでコンテンツはいっぱいあります。京都の課題というのは、これから未来に向かってどれだけ新しいことをイノベーションしていけるか、クリエイションしていけるか。これを文化と歴史の力という資本を使ってやっていこうというのが、京都が目標としているところであります。この理念でまちづくりもやっていきたいと思っています。幸いなことに、京都は行政と我々経済界、住民、大学も含めて非常に良い連携の関係にあります。ですから、そこでチームを組んで一つ一つその理念に基づいて具体的な行動、活動に落とし込んでいく。その活動が公共性が高いものであれば、行政が関わってお金も出していき、非常に収益性が高いものであれば民間活用をどんどんやっていく。ケースバイケースで一つの理念・目標に向かってオール京都で進んでいくという体制が幸いなことに京都ではできているということが強みだと思います。

(保井) 何か具体的にそのような体制ができている事例はありますか。

(細尾) 下の町では今度烏丸四条に京都経済センターをつくります。ここで京都として何をやっていくのか、何を目指して何のための経済センターをやっていくのかという議論をもっともっとやっていかねばならないし、そのコンテンツも考えていかなければならない。上の町に関しては工芸とアートのイノベーションを起こしていこうということで、これは京都府の持ち物なのですが、60年前からある堀川商店街のリノベーションとしての地域活性化を行なっておりまして、ここは2~3年中にアートとクラフトの世界に向けた若手のイノベーションと情報発信の一つの基地を作っていこうということで今動いております。これは民間活力を入れてのプロジェクトです。

(保井) 拠点に連携の形があり、そこに行った人がまちにまた出て行って、それぞれの店

や工場や様々なところで体験をさらに増やしていくという形でしょうか。ありがとうございます。吉井さんいかがでしょうか。

中心市街地活性化の取組みの中での「成功」と「失敗」

(吉井) 誤解のないように、イベントを否定しているわけではありません。若い頃は私自身がイベントばかりやっていました。ただ、今の長浜市が取り組もうとしているイベントでは、人々と目的や考え方が共有されていないということが問題ではないか。そして、新しい20代の積極的な人が参加するということが必要ではないかということで、現状は少し物足りないかなという思いをしています。そして、イベントについてもハード事業についてもそうなのですが、今はプレイヤーが見当たらないという状況です。小売業は厳しく、郊外に皆様が買い物に行き物は売れないという厳しさがあります。200万人のお客さんに来ていただいても、中心市街地の商店街は260店舗あるのですが、3割ぐらいしか観光対応型で食べていけないという状況です。やはり地元対応型が主力。これからは地域の方々に目を向けて、様々な統計データの中で都市力がどうなっているのか都市経営はこれからどうなるのかということが重要なのですが、そういったことを現状あまり考えていないのですね。昔は一生懸命行政とともに考えていたのですが、その辺がこれから長浜は曲がり角かと思っています。

(保井) ありがとうございました。ちょうど担い手論になったところで足立先生の学生論に繋がるかと思っておりますのでお願いします。

学生プレイヤーが繋ぐ「点」から「面」。その先はどこに繋がっていくのか

(足立) 学生とまちづくり、10年目で今は補助金をいただいている状態です。少しずるいのですが、学生とやっていくにあたってお金払って学生を雇っているわけではなくて、ボランティア的な学生が多いのでやりたいなと思ったら進んでいきます。今その先にご質問なので、今やろうとしている活動についてご紹介します。中心市街地の土地にあまりにも駐車場や空き地が多いので緑地化したいと言っています。緑を増やすということですね。宮崎県の日南市が一部実験的に農地にしたらそこに人が集まるようになったということもありますので、商店街に農地って変な発想なんですけれども、緑地化や農地化を学生と計画したいです。もう一つ嬉しい事に就職率が非常によくなりました。やはり地元の方に鍛えられまして、商店街で滅茶苦茶叱られるのですけれども、同時に様々な社会勉強が出来る。その結果、一例を挙げますと、最近有名人になった川田裕美という読売テレビのアナウンサーになった人がいますが、うちのゼミ生で当時からまちづくりなどいろいろなことをやっていて、商店街のことなども勉強になって、それを活かしてマスコミの世界に入っていったということがありますので、まちがどうなるという話ではないのですが学生

にとってのメリットは大きいので、まちに若い人や学生さんがどんどん入ってくるということが必要なと思っています。

(保井) 一回回すので精一杯でしたけれども、まさにエリアマネジメントの原点に戻ったような議論であったと思っています。地域資源を探して、たくさんの人材を発掘しながら、まちの新しいビジョンを描き実行していくということだと思います。それはやはり変わらないですし、特に今大都市ではセッション 1 のようにかなり技術的な話が出来るところにまで来ましたが、長浜のお話、和歌山のお話を考えましても、やはり足元の資源をもう一度見直して、プレイヤーを育てていくということの大事さに尽きるのだらうと思います。学生という話でしたけれども、その意味でいうと吉井さんのお話にもありましたように町の人を育てることがエリアマネジメントにおいて特に地方都市では重要視されています。それがきちんと共有された時に、細尾さんの烏丸通のように歴史をきちんと語れる街の人がいるという状態になるのだらうと思います。きっとこの先多くの変革が訪れると思いますし、その中で私が大事であると思っていることは赤城さんからお話がありましたが、私たちがやっている取り組みをきちんとまちのコンテンツとしてメディアや SNS などさまざまなことを通じて発信していくということです。このことはこれからの課題だと思っています。その意味でいくつもの大事な視点がセッション 2 の中で出てきたかなと思っていますので、何か皆様に一言でも残ることがあれば幸いです。パネリストの皆様、本当にどうもありがとうございました。パネリストの皆様に大きな拍手をお願いします。