

# 飯田市議会 産業建設委員会 所管事務調査（視察）報告

令和4年9月 日

## 第1 調査実施期日

令和4年7月5日（火）～7日（木）

## 第2 調査事項（視察項目及び視察先）

- 1 昼間人口の増加率を高め。地域内経済循環を図るまちづくりについて  
「ひと・夢・未来創造拠点複合施設」 視察  
〔愛媛県 西条市〕
- 2 中心市街地再開発事業、中心市街地の賑わい復活を目指した拠点づくりについて  
〔香川県 高松市〕
- 3 中心市街地及び商店街活性化について  
〔香川県 高松市〕  
〔高松丸亀町商店街振興組合〕
- 4 多様な世代の移住の流れをつくる政策について  
シェアアトリエ海の校舎での取り組みについて  
〔岡山県 笠岡市〕  
〔非営利活動法人海の校舎東大島〕

## 第3 参加者

産業建設委員長	竹村 圭史
産業建設副委員長	清水 優一郎
産業建設委員	下平 恒男
産業建設委員	橋爪 重人
産業建設委員	市瀬 芳明
産業建設委員	清水 勇
産業建設委員	永井 一英

## 第4 調査概要（視察報告）

愛媛県 西条市

視察項目

### 1 昼間人口の増加率を高め、地域内経済循環を図るまちづくりについて

#### (1) 調査概要

ア 日時 7月 5日（火） 13：30～16：10  
イ 場所 西条市役所  
ウ 説明者 移住推進課課長 森本素史  
移住推進課副課長 石川浩二  
公共施設マネジメント推進室 佐竹 浩

#### エ 視察の目的

- ・若者世代からシニア世代まで、多様な世代の移住の流れをつくるための組織体制や、西条市独自の取り組みについての意見交換や施設設備の調査を実施する。

#### オ 視察の視点

- ・若者世代からシニア世代まで、多様な世代の方々の移住の流れをつくる政策について
  - ・ローカルベンチャー事業、起業家同士の交流などの取り組み
  - ・成長産業の集積化、アウトドアブランドとの連携による観光振興について
  - ・組織体制、事業の概要について
  - ・成果、課題、今後の展開等について、ほか
- ◆「ひと・夢・未来創造拠点複合施設」視察

#### (2) 調査報告（調査内容）

宝島社 住みたいまちランキング

2021 総合部門 1位 2022 若者部門 1位（3年連続）

チャレンジ応援・若者型ネットワークづくり・新しいコミュニティが評価

#### ・西条市の紹介動画視聴

☆若者世代からシニア世代まで、多様な世代の方々の移住の流れをつくる政策について

- ・人口減少に伴う「社会活動の縮小」地方としての存続危機  
2022年人口10.6千人→2045年には7.8千人まで減少すると想定される。  
西条市に大学などの高等教育機関が無い。一旦は西条市の外に出るしかない。  
出生率の低下から自然減を食い止められない→社会減を減らすしかない。人を増やすには移住を促進する。
- ・移住施策にはH30～本格的に取り組む。H29に移住推進課を設置。いかに西条市の魅力を伝えるのか。都心の若者の50%くらいの方は地方暮らしに興味がある。
- ・住民の中に地元の強みを理解している人がどのくらいいるのか行政としてもつかみ切れていない。「強みを強みとして理解していない」 西条市の強み

地形：北は瀬戸内海、南は石鎚山その間に挟まれた平野部、商業地域、臨海部の工業地域、農業地域と別れている。

水の都：うちぬき（名水100選）おいしい水2年連続N01 水道代がほとんどかからない。

交通：2時間圏内で中国地方、九州へも行ける。東京から3時間、大阪から3時間、空港、フェリーなど交通の便も良い。朝から関西圏でも活動可能。

観光：石鎚山へ四季折々観光客が来る。石鎚山のおかげで台風災害も少なく、

瀬戸内海も温暖な気候であり、平均気温が17℃と過ごしやすい。

アウトドア・フォレストアドベンチャーが楽しめる。スキー場、今治からのサイクリングも可能。

食：魚介類はもちろん、フルーツも豊か（柑橘類・メロン・イチゴ・キュウイフルーツ・柿・ブドウなど）耕地面積は四国1位 B級グルメ鉄板ナポリタン

愛媛県はストレスオフ県2年連続NO1特に女性の評価が多い。20代が働きやすい県・通勤通学がしやすい県NO1ともなっている。

福祉：保育施設の待機児童ゼロ。中学まで医療費無料。小学校全校（25校）放課後児童クラブ6年生まで完全実施。交流センター、子育て支援センターあり。タクシー券の取り組みもしている。

交流：祭りを通じて人とつながる。お祭りの日は学校も会社もお休みになるほど熱が入っている。スポーツも盛んで、子どもの3人に1人はスポーツ少年団に入っている。

住推進の主な取り組み

- ・移住フェアへの参加（あればすべて出席する）

個別無料オーダーメイド型の移住体験ツアー：48組125人を招待し、14組39人が移住。

- ・職員が移住コンシェルジュ。2日間付っきりで担当は変わらない。そこまでにしっかりヒアリングをしておくし、突然のオーダーにも対応する。人をつなぐ。先移住者につなぐ。そうすることで移住した時にはすでに知り合いがいる環境をつくることができる。お試し移住一棟の運営（利用料一日1000円）、空き家バンクの住宅改修の補助金、町おこし協力隊のローカルベンチャーの育成、移住支援金（東京都内から西条市内の対象企業へ就職した場合）を出すことで企業の人材確保の一つの手段となっている。

- ・根っこの部分を誘導していく。

伝えたい人に伝えたい。西条市の知名度は無いが、ターゲットが住んでいるところで情報を発信する。そのために、情報発信力を強める。若い人の情報収集能力は高い。テレビ、ラジオ、インターネットなどメディアを使って年代別に分けて情報発信することでどこかで引っ掛かる。

移住相談員、先輩移住者

- ・体験ツアーを経験した方がホスト役となり話をする。そこまで話に関わっていなかった人、地域の方を巻き込みながら好循環が生まれている。人が人をつなぐ「自分事として考える」。出来る事はすべてやっつけようという町の総合力で訴えかけていく。2017年が106人だったが2022年は1177人と5年で移住者が12倍になった。まちを知ってまちを好きになる移住促進サイト=love西条 市の公式サイトとは別に人にしっかりスポットを当てている。

西条ベースの視察 案内動画 <https://saijobase.com/>

- ・昭和59年に建てられた西条市こどもの国という施設だった。公共施設の老朽化や長寿命化など施設の統廃合を適切なマネジメントし、1キロ圏内にあった4つの施設を再編した。まだ解体作業は残っているが、延べ床面積は41%削減し機能は充実された施設となった。

### (3) 質疑応答

- Q 強みを出すのは一つの(部)課では無理だと思うが、強みをどう携行し展開されたか
- A 取り組むうえで協力者が不可欠。行政の職員だけでは無理。いかに地域に入っていった情報を得ることが出来るかがある。移住を進めるためには知識が必要になってくる。農業に関しては農家さんなど提供・提示できるカードをいかに増やすか心掛けた。教育も校長先生に話していただけるようにした。
- ・市の特徴として、水とかに関連した飲食店・カフェなどの食の部分などもあったので、起業された方などとのつながりを図りネットワーク化をして引き出しが多ければ多いほどどなたにでも情報を出せる、協力者を増やしていった。市内の協力者もちろん、シティプロモーション推進課がある。移住以外の分野でもピックアップしていただき強化した。
- Q 仕事と移住者をどうつなぐのか
- A 仕事に関しては就職活動や転職に関しては関与できないため、キャリアコンサルタントの紹介などおこなった。就職説明会などに職員も出て行って人事担当者の方に顔を覚えていただいた。産業情報支援センターに町の人事部があり、企業情報があるので情報のつながりをしていくことで仕事に関連したものが得るものがある状態にしていった。
- Q 今後の展開として考えがあるか
- A 西条市としての強みの部分とはえながら、さらに注目が得られるものを作っていけたらと思っているが、今は現状維持をしていく。
- Q 移住推進課の構成は
- A 課長含め5名、移住コンシェルジュ2名、(民間の移住相談員15名)対応できる職員で土日も対応している。負荷はかかるが成果につながる。(効率がいいわけでは無いが結果につながっている。)

### (4) まとめ・考察

- ・西条市の紹介動画がとても端的明瞭にまとまっている印象をうけた。
- ・説明の中にも常々出てきていたが、人と人をつなぐ大切さがとてもよく伝わってきた。移住した時には知り合いが出来ている関係作りはとてもいい取り組みだと改めて感じた。
- ・空路や海路など飯田市にはない交通機関あり、首都圏はじめ関西圏や九州への交通の便が良いことも窺えた。
- ・お祭りが人をつなぐとも言われていた通り、お祭りの規模が違う。会社を休みにするほどのお祭りが出来る文化は素晴らしいと思う。
- ・情報の発信方法を第一に考えている。伝えたい人に伝えたい内容を伝える方法で行う。移住に関わらず取り組むべき話だと感じた。
- ・うちぬきなどの天然資源を生かした生活様式が確立されているが、あまり触れることが出来なかった。湧水を実際に飲んでみたかった。

(5) 各委員の所感

ア 良かった点

委員名	内容
竹村 圭史	<ul style="list-style-type: none"> <li>置かれた環境（高等教育機関がない）が似ていることから、本市と同じ悩みを抱える中で移住定住の施策にあらゆる角度から取り組んでいること。</li> <li>移住施策に取り組み始めたのは平成 29 年からということであるが、早い遅いではなく、強い気持ち（思い）で取り組んでいること。</li> </ul>
清水 優一郎	<ul style="list-style-type: none"> <li>「来てよかった（移住者）。来てくれてよかった（地域）」の言葉が印象に残った。</li> <li>特別なことや圧倒的な差別化を図っているのではなく、ふつうの田舎を標榜し、市役所だけでなく、地域一丸となって地域の総合力で移住を促進している点。</li> <li>“人をつなぐ”ことに注力し、まずは知り合いをつくり、知り合いがいる状態で転入を促進し、転出も抑制している。</li> </ul>
下平 恒男	<ul style="list-style-type: none"> <li>立地条件の良さ（2時間以内に広域移動が可能、東京から3時間、大阪からフェリー移動など）を最大限に活かしたい取り組みをしている。</li> <li>祭りなど伝統行事を、地域振興や移住定住に上手く利用している点。</li> </ul>
橋爪 重人	<ul style="list-style-type: none"> <li>自分の市の強みを職員のみでなく市民からの情報を取り込みつつ、多種類を見出して、発信している。</li> <li>個別による無料体験ツアーにより、家族構成や希望に合った移住の推進に取り組んでいる。</li> <li>祭りを通じて地域の繋がりの強化が図られている。当日は学校も全休となっている。</li> <li>スポーツショップと提携したアウトドア商品の店舗の常設と、高速・一般道からの侵入道路の確保。</li> </ul>
市瀬 芳明	<ul style="list-style-type: none"> <li>西条市の紹介動画が市全体像をコンパクトにまとまっていたため見やすかった。</li> <li>強みを前面に押し出せる。そこを説明できることが素晴らしいと思った。</li> </ul>
清水 勇	<ul style="list-style-type: none"> <li>「いってこーわい西条」のプロモーションビデオは 約 9 分の中に風景・子育て教育・産業・伝統文化・体験・グルメ・スポットなどの紹介があり西条市の情報が理解で良かった</li> <li>プロジェクターでの説明はよく理解できたが、ペーパーの資料が欲しかった</li> <li>プロジェクターの内容は移住者の立場になった内容であり行政側の対応の本気度がうかがえた</li> <li>説明項目は 8 項目あったが取り組みの詳細は西条市のホームページ確認の参考になった</li> </ul>
永井 一英	<ul style="list-style-type: none"> <li>説明を聞く前は、視察項目が「昼間人口の増加率を高め、地域内経済循環を図る街づくり」だった。下調べすると、独自の地域内経済循環の取組みを進めていて、難しい話になると思った。また、昨年のオンライン会議では地域おこし協力隊の話に特化していた。しかし今回は、将に「総合力の移住政策」の取組みが聴けて良かった。</li> </ul>

イ 参考となりそうな点

委員名	内容
竹村 圭史	<ul style="list-style-type: none"> <li>1 組 1 組の内容がすべて違う完全オーダーメイド型の個別無料移住体験ツアー <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ 移住体験希望者のニーズに応える取り組み</li> <li>⇒ 必ず先輩移住者との懇談を行い、人と人をつなぎ合わせる（逢いに行く）ツアー</li> </ul> </li> <li>サイクリングとスイーツ店とのコラボ企画</li> <li>婚活イベントは、市内と市外の方をマッチングさせる <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ 結婚に結びついて西条市に住めば、おのずと人口が増える</li> </ul> </li> </ul>
清水 優一郎	<ul style="list-style-type: none"> <li>完全オーダーメイド型の無料移住ツアー</li> <li>仕事のつなぎは、高校生向けの地元就職説明会に参加して情報を集める他、エージェントやキャリアコンサルタントに紹介する</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>・1組に1人の職員が最後まで対応し、信頼関係を築いている</li> </ul>
下平 恒男	<ul style="list-style-type: none"> <li>・完全オーダーメイドの体験ツアー（1組ごと、担当者を変えない）は、職員の負担面をクリアできれば、移住定住が増加する取り組みとなるのでは。</li> <li>・行政だけでなく移住者、農業経営者、学校長など協力者を含めての取り組みは、地域住民の関心が高まる効果もあるので、是非参考にしたい。</li> </ul>
橋爪 重人	<ul style="list-style-type: none"> <li>・飯田市の強みを様々な観点から発信していく。</li> <li>・移住者が次の移住者の先生となる。</li> <li>・メディアの使用方法を年代別に展開する。</li> </ul>
市瀬 芳明	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高等教育機関が無いことから人口の「社会減」を受け止め、移住にシフトチェンジしたこと。また、子育て世代に焦点を当てた「待機児童ゼロ、全小学校放課後児童教室の6年生までの実施、中学生まで医療費無料」は子育てをしていく各段階での売りにつながる。</li> <li>・西条ベースは、これからの結いスクエアと被るところがあるので同じ時期のオープンということもあるので利用率の比較や意見交流等していても良いと思った。</li> </ul>
清水 勇	<ul style="list-style-type: none"> <li>・情報発信の方法は参考になる（プレスリリース、情報番組での放映も多い）</li> <li>・LOVE SAIJOのホームページの移住サポート内容は参考になる</li> <li>・移住者住宅改修支援事業の内容と空き家バンクの情報の扱い方は参考になる</li> </ul>
永井 一英	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大きく2点に分けて説明を受けた。一つは「西条市の強み」。よく分かっているし、分析されている。もう一つが「強みをどうやって誰に伝えるか」。よくよく考えるとそういうことかと思う。</li> <li>・都会のおしゃれなものは無いけれど、生活に必要な店、病院はある、自然が豊かでありながら楽しめる施設があるという視点</li> <li>・移住促進施策と情報発信について、しっかり考えられている。</li> <li>・「個別無料移住体験ツアー」が特筆すべき成果という。同じ担当者が付きっきりで案内するという。</li> <li>・観光スポットではなく、人を繋ぐ。移住してくるときは西条市の人とつながっている。</li> <li>・「すべての玉はすべて打つ」と言い切れるところ</li> </ul>

#### ウ その他、感じたこと等

委員名	内容
竹村 圭史	<ul style="list-style-type: none"> <li>・強みを見つけるためには地域住民の協力者が必要 ⇒ 移住希望者への提供カードを増やすためには、その道のプロに協力してもらわないとの対応（提案）ができない</li> <li>・仕事と移住者をどうつなぐのか ⇒ キャリアコンサルタントや就職・転職エージェントへお願いし、情報のつながりを確保する</li> <li>・「LOVE 西条」のポロシャツを職員の方が着ていたが、市内のスポーツ店で誰でも購入ができるようになっていたということであった。わがまちを愛する機運を高めるには誰でもいつでも購入し着ることができる状態があることは大切なことだと感じた。</li> <li>・南アルプスやしらびそ高原、天竜川及び遠山川とモンベルを組み合わせ登山やトレッキング、川遊びの拠点とすることで、新たな価値が生まれるのではないかと感じた。そうすることにより、道の駅遠山郷を活かすことができるのではないかと感じた。</li> </ul>
清水 優一郎	<ul style="list-style-type: none"> <li>・職員の皆さんが着ていた西条市オリジナルポロシャツの背中には“LOVE SAIJO まちへの愛が未来をつくる”や“いっしょにやろうやちょっとずつ”という言葉があった。このポロシャツは職員のみならず誰でも購入できるそうで、西条地域全体のブランディングを図っていこうとする積極的な姿勢がうかがえました。移住相談者にも好印象かと思えます。当市も、メッセージ性のある飯田市オリジナルポロシャツで地域の一体感をつくってはどうか。いや是非つくりますよ！</li> </ul>
下平 恒男	<ul style="list-style-type: none"> <li>・就職支援については、それほど力を入れてないのでは。</li> <li>・「西条ベース」のこれからは注目したい。</li> </ul>

橋爪 重人	<ul style="list-style-type: none"> <li>・今までの移住・定住者が増加している場所は海沿いの場所が多くある。</li> <li>・平成30年からの取り組みと聞くが、広報から体験まで内容が充実している。</li> <li>・リモートによる視察と違い生の声を見分でき良かった。</li> </ul>
市瀬 芳明	—
清水 勇	<ul style="list-style-type: none"> <li>・プロモーションビデオはわかりやすかった（約9分）</li> <li>・LOVE SAIJO の情報発信はわかりやすく参考になる</li> <li>・西条市シティープロモーション戦略改訂版（概要）は参考になる</li> <li>・シティープロモーション推進課の情報発信は参考になる</li> </ul>
永井 一英	<ul style="list-style-type: none"> <li>・温暖な気候、山に守られている、果物が豊富、伝統文化など飯田市と似ているところが多い。しかし、四国屈指の工業地帯で、産業構造と財政的には違う。</li> <li>・平成30年から移住政策に取り組んで、10年間で移住者が10倍。2021年は1000人を超えている。</li> </ul>

## 2 中心市街地のにぎわい復活を目指した拠点づくりについて

[香川県 高松市]

### (1) 調査概要

ア 日時 7月 6日(水) 9:30~10:30

イ 場所 高松市役所

ウ 説明者 都市計画課長 岡田 光信 氏

エ 視察の目的

- ・中心市街地活性化への取り組みの概要と、成果や課題今後の取り組みについての調査を実施する

オ 視察の視点

- ・高松丸亀町商店街再開発事業について
- ・中心市街地の賑わい、回遊性、豊かな暮らしのあるまちづくりについて
- ・独自の魅力あるサービスを目指す具体的な取り組みについて ほか

### (2) 調査報告(調査内容)

#### ・高松市の概要

人口 413,337人 世帯数 188,397世帯 (令和4年4月1日現在)

人口動態(令和3年中) 自然減 1,504人 社会減 334人

面積(令和3年4月21日現在) 375,65km<sup>2</sup>

#### ・はじめに

瀬戸大橋の開通にともない、昭和63年以降に大型店の進出が相次いだ。また市の方針として市街化区域の線引きを撤廃したために、結果として郊外に住居を構える人口が増え、中心市街地の空洞化が進んでしまった。

#### ・聞き取り概要

中心市街地活性化の基本方針と目標

- ・サンポートエリアにおける広域都市サービス機能の充実による誘客力の向上
- ・中心市街地の魅力発信による回遊性の向上
- ・拠点間交流と住環境の整備による地域価値の向上

基本計画における主要事業

- ・新香川県立体育館整備事業(サンポートエリアにおいて各種大会やスポーツイベントを通して広域圏からの誘客を図る)、高松駅周辺開発事業
- ・ART SETOUCHI(3年に一度開催される瀬戸内国際芸術祭のほか、イベント等により瀬戸内海の魅力を発信し国内外から誘客を図る)
- ・高松丸亀町子育て支援施設整備事業(女性が働きやすい環境整備)
- ・商店街活性化マチカドプラザ(観光客や来訪者に情報提供や発信)
- ・大工町ものづくり育成店舗整備事業(観光客に香川伝統産業など、ものづくりをアピールすることで商店街への回遊性を図る)、高松市創業支援等事業
- ・大工町、磨屋町地区第一種市街地再開発事業(医療・福祉と一体的な都市型住宅整備)
- ・常盤町地区優良建築物等整備事業
- ・地域子育て支援拠点事業(子育て家庭に対する交流の場や相談、講習など交流人口の増加による地域価値の向上を図る)
- ・フラット35活用事業(助成金による街なか居住の促進)



### (3) 質疑応答

- Q 中心市街地の再開発は、当時の商工会長が声を掛けたと聞くが。
- A その通りである。市は協力しただけ。
- Q 駐車場経営について、仕組みはどのようなものか。
- A 民間を圧迫しない経営を心掛けている。（行政としては苦しい）
- Q レンタサイクルは市の事業として行っているのか。
- A その通りである。平坦な地形のため日常的に自転車利用が多い。最初は放置自転車を活用した。商店街も乗り入れ可能（但し押す）
- Q ことでんの利用者の多くは買い物客であるか。
- A 8割が通勤、通学で1~2割が観光客。
- Q 中心市街地の居住者が、1000戸から200戸に減少したが現在はどうか。
- A 500戸くらいに戻る。（商店街の方は250戸に戻る）
- Q まちづくり会社は参加しているか。
- A すべての町内ごとに、まちづくり会社が運営している。
- Q 中心市街地住民と、その他地域住民との住民意識の相違と、サービスのバランスは。
- A 市街化区域の線引きがないために、市内での人口移動が多く意識相違は少ないのでは。サービスのバランスは心掛けている。

### (4) まとめ・考察

中心市街地の再開発については、民間活力の導入によるところが大きい。行政の取り組みとしては、手続き等の事務処理が中心である。中心市街地の活性化では、インバウンドも含めた誘客に力を入れている。各種事業の相乗効果により「来たい・住みたい・楽しめるまち」を目指しているが、サンポートエリアにみるように、いわゆる箱物にたよる部分も多い。また特に力を入れている「回遊性」では、再開発とあわせて上手く魅力発信できれば一定の成果があがると思われる。

### (5) 各委員の所感

#### ア 良かった点

委員名	内容
竹村 圭史	<ul style="list-style-type: none"><li>・中心市街地活性化基本方針は、「にぎわい」「回遊性」「暮らし」を基本とし、足元をしっかりと見ていること。</li><li>・全国の失敗事例を収集し研究したこと。</li><li>・駐車場収益を分配せず、ストックしてまちづくりに充当していること。</li><li>・行政は、補助金は出すが手や口は出さないを基本としていること。</li></ul>
清水 優一郎	<ul style="list-style-type: none"><li>・市は、金は出すが口は出さない。主導は商店街振興組合が行い、市は必要な情報提供や補助金などのサポートにまわるという本来のあるべき姿が実践されていた。</li></ul>
下平 恒男	<ul style="list-style-type: none"><li>・民間活力を導入した計画的な拠点づくり。</li><li>・放置自転車の活用から始まったレンタサイクル事業。</li></ul>
橋爪 重人	<ul style="list-style-type: none"><li>・行政が中心となって事業を推進するのではなく、商店街自らが組合を作り取り組んだ点。</li><li>・人に来てもらうのではなく、住んでいただくという視点の見つけ方。</li><li>・一度に全ての中心市街地に手を付けるのではなく、ブロック化して第1期~第3期まで分割して計画し実行している。</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>・駐車場の確保と料金をまちづくりに支払っている。</li> </ul>
市瀬 芳明	<ul style="list-style-type: none"> <li>・行政側の立場から見た丸亀町の内容の話をしてくれて、話を聞いた足で商店街を見て肌感覚で見て回れたことは良かった。</li> </ul>
清水 勇	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高松丸亀町商店街はバブル期による地下の高騰で空洞化が起きた、商店街は社会背景、商業環境の大きな変化によりシャッター通りと化した、住人も住所を市街地にしたままで郊外へ出た。</li> <li>・高松市中心市街地活性化基本計画の内容は理解できた</li> </ul>
永井 一英	<ul style="list-style-type: none"> <li>・行政側の視点から、拠点づくり事業を見られたこと</li> </ul>

#### イ 参考となりそうな点

委員名	内容
竹村 圭史	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地域住民のニーズ把握 ⇒ 中心市街地の居留意向、中心市街地への居住促進ニーズ、訪れる機会を増やすために必要な施設、観光客の満足度向上を図る取り組み等</li> <li>・拠点間交流と住環境整備による地域価値の向上</li> <li>・国土交通省所管と経済産業省所管の補助金を巧みに活用している</li> </ul>
清水 優一郎	<ul style="list-style-type: none"> <li>・市営駐車場について、当該商店街は民間駐車場が多く、またその収益が商店街振興組合の大きな財源となっており、市営駐車場については補完的な存在で民業圧迫とならないよう配慮されていた。</li> </ul>
下平 恒男	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人口や中心市街地の規模が違うので、参考になりにくい。</li> <li>・官民の連携（民間活力の導入）</li> </ul>
橋爪 重人	<ul style="list-style-type: none"> <li>・飯田市の市街地(丘の上地区)も人口を増やす事を一番の目的に政策を図る。</li> <li>・自転車の利用促進について現在はEV化されてきているので広めていけばゼロカーボン社会に一步近ける。</li> </ul>
市瀬 芳明	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中心市街地活性化の基本方針と目標は人口の規模は違えど飯田市にも当てはまる。どこもそうなのかもしれないが、目指すところだと思う。→誘客力、回遊性、地域価値の向上。</li> <li>・丸亀町商店街の取り組み</li> <li>・放置自転車をレンタルサイクルへ平地・歩道の分離など自転車が使いやすい特性が活かされている。</li> </ul>
清水 勇	<ul style="list-style-type: none"> <li>・民間主導の取り組みだが、行政として協働して取り組んだ内容は理解できる</li> </ul>
永井 一英	<ul style="list-style-type: none"> <li>・飯田市の産業経済部長が質問してくれたことから、飯田市における再開発事業と比較することが出来たこと</li> </ul>

#### ウ その他、感じたこと等

委員名	内容
竹村 圭史	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中心市街地活性化基本計画をすすめるにあたり、「行政の役割とは何か」をかなり意識しているのではないかと感じた。</li> </ul>
清水 優一郎	<ul style="list-style-type: none"> <li>・お茶菓子としてご用意いただいたお菓子とうどんは、無償提供とのことでした。四国ならではのお接待の文化を感じ、当市としても視察受入の際の参考となると思いました。</li> </ul>
下平 恒男	<ul style="list-style-type: none"> <li>・市街化調整区域の変更には十分な検討が必要。(ドーナツ化を招く恐れ)</li> </ul>
橋爪 重人	<ul style="list-style-type: none"> <li>・次の視察先である丸亀商店街とかなり重複した所があり、違う部分の話が聞くことができたならよかったのでは。</li> </ul>
市瀬 芳明	—
清水 勇	—
永井 一英	<ul style="list-style-type: none"> <li>・行政職員による説明は、丁寧過ぎて分かりづらいところもある</li> </ul>

### 3 中心市街地及び商店街活性化の取り組みについて

#### (1) 調査概要

ア 日時 7月6日(水) 11:00 ~13:20

イ 場所 高松市 高松丸亀町壱番街東館4階 カルチャールーム①

ウ 説明者 商店街振興組合 古田 康造 理事長

エ 視察の目的

- ・ 中心市街地及び商店街活性化の取り組みの概要、経過及び具体的な取組み例についての意見交換や施設設備の調査を実施する。

オ 視察の視点

- ・ 中心市街地活性化への取り組み概要、経過について
- ・ 高松丸亀商店街再開発事業について
- ・ 事業の推進体制、官民連携の体制について
- ・ これまでの課題や今後の展開について

#### (2) 調査報告(調査内容)

3つの基礎知識

- ・ 地権者同氏は仲が悪い=商売敵
- ・ 商店主 対 自治会 人を集めて商売繁盛 かたや 静かな暮らし
- ・ 再生計画でなく居住者を取り戻す  
共通する問題をビジネスでもって解決する→新社会資本主義

土地の問題

- ・ 「土地の所有権と使用権の分離」を行った。
- ・ 最初の計画は地権者の出資で作ったまちづくり会社がすべての商店の地権者と62年間の長期「定期借地権契約」を結び使用権を取得。
- ・ 62年後には更地にして返還することが条件であり、同社が建物を整備所有する。同社はテナントの家賃収入から銀行への返済、建物の管理費用を差し引いた金額を地代として地権者に支払う「オーナー変動地代家賃制」を取り入れ、あえて地代を劣後とすることで、地権者はテナントの売り上げに関心を持たざるを得ない形を作り上げた。

発展の原則

- ・ 成功例を学ぶのではなく失敗例からヒントを得る
- ・ 当時2,000名の居住者が10年前は75人の高齢者のみとなり、居住者を取り戻す
- ・ 官主導では前例のない事はやってくれないので民間主導とする

実際の戦略

- ・ 商店街の長さは470mありそれをA~Gの7ブロックに分けて開発。それぞれのブロックをおおまかな業種別に振り分ける。全部を白紙にしてからテナントミックスをした。
- ・ 商業やイベントでの活性化は不可能と考え居住者を集めて再生する
- ・ 駐車場の地下に駐輪場430台分増設した
- ・ 商店街の上にクリニックや美容院などのコミュニティ施設をつくりその上にマンションを建てた。500戸計画 200戸が完成。定期借地権をむすび分譲マンションとして賃貸物件として扱い、月5万円程度の家賃。申込者多く入居待ちの希望者が多くいる。

需要があれば供給は後からついてくる。(衣食住→医食住へ)

- ・多目的ホールも用意してある。利益を生む施設ではないがソーシャルビジネスとして捉え、他の部分の収益を分配する。
  - ・居住者目線で年をとっても住みやすい街をつくる。テナントミックスにより移動が少ない。
  - ・広場を設置してやりたい人に自由に利用してもらおう。規制が多くある中で、現存する施設をすべて取り壊すため市道の外側に民間の土地をセットバックして市道を囲むことにより、市道の真ん中に樹木を植え、ベンチを置くことが出来た。  
(イベントは組合が計画しても欲しいものが無い場合人が集まらず売上減少、役員も出てこなくなる)
  - ・町全体で稼いで事業を継続していく
  - ・メインストリートに繋がる脇道の整備(横っちょ開発)もてがけて駐車場の新設、1階部分に讃岐おもちゃ美術館も新規開設し、更なる活性化に取り組んでいる
- 今後の再開発により導入予定都市機能
- ・生鮮市場、温泉施設、保育園、高齢者福祉施設、高齢者向賃貸住宅、まちなかの防災拠点等を計画している

### (3) 質疑応答

Q 駐車場経営について仕組みはどうなっていますか。

A 昔はサービスとして駐車場を提供していたが、現在は稼ぐ駐車場として稼働しています。エリアマネジメントの一環でありソーシャルビジネスの原型だと思っています。つまり儲ける場所として考えています。

以前、駐車場は買い物客へ無償で提供していましたが、客数が減れば管理が赤字となってしまいます。そのため私たちが考えた事は、1号機の駐車場の場合1口100万円の出資をテナント入居者全員より預かり、ふつう、担保は必要ないのに担保設定を行うとともに、場所については銀行跡地利用により安く手に入れ料金もきちんと設定して稼働した所、今では14%の配当が出せる状況となり、100万円の出資が現在までに400万円位の配当になっています。まさに稼ぐ駐車場となっています。

Q そうしたら車に依存しないで事足りる、車で来なくてもよいのでは

A 駐車場のことですが、あくまで儲ける場所だと考えています。商店街はすべて歩いて行動できますので、わざわざ車で来なくても良いようになっています。そこへ車で来るという事は駐車利用金を払う事は当然のことと思っています。駐車場で利益出すという考え方です。

Q 発想がユニークで面白く、またわかりやすい説明で非常にワクワクして聞いていました。ご説明の中で市道を民地度囲んでしまい自由に扱えるようにしたことについてももう少し説明ください。

A ひとつは道路(市道)の結節点を円形のデザインにしたことです。通常の結節点は直角で交わり、角にあるテナントは商品を見ていただくスペースが通常の倍になる、非常に儲かる訳ですが、あえてセットバックして民地を差し出し円形上に作ることで、人の集まりやすいイベント会場にしたこと。もう一つは市道の両側の民地をセットバックして

道路を広げることにより市道を民地で囲んでしまうことにより道路に様々な規制のかけられない場所にしたことです。自分たちの土地を道路にすることと、市民がこれだけ有効に活用していると、市は何も言えず協力的で柔軟に対応いただいています。まさに法律は多種にわたり規制がありますが、柔軟にできている部分もありそれを利用することにより、許可をもらう。

例えば、アーケードのことですが、本来は両側に支柱を建てて作るのが当たり前ですが、この商店街にはビルの上に載せている部分もあります。これもすべてセットバックのなせるものです。

様々な法律をどのように民の意向に沿ったようにやらせていただき、カバーをしていただくのが官だと考えています。

Q 説明の中で、当時 2,500 名いた居住者が 75 名となり、計画ではマンション 500 戸で 1,500 人の計画だという事ですが現状はどうですか。

A 今の時点では 800 名が居住しています。私どもの商店街は広さが 2 万㎡あります。一人の年間消費金額から綿密な計算をしたところ、この面積に対する人口は 2 万人という数値が出ており、それを目指しています。ようやく民間投資のダウンタウン計画により 17 戸のマンションも建設されます。郊外暮らしの人たちの不安材料の解消を図るためにも計画を進めていきます。

Q 60 年余の定期借地権契約とは想像が付きません。これだけの物をつくるとお金がかかり、家賃収入を上げないと収支が合わない、また 60 年後に更地にするにも費用がかかると思われるが、どのようにしたら現実的な計画となるのですか。

A 基礎知識の中で説明した通り地権者は非常に仲がわるいのですが、計算高いため理解が一致するとまとまります。合意形成のポイントは「これをやった方が得だと思える精度の高い収支計画」を示すことです。

通常は土地の取得(賃貸・買い上げ)から事業展開するわけですが、莫大な資金が必要となります。これをクリアしたのが定期借地権契約です。これを行うことにより当初資金の二分の一から三分の一のコストででき、地権者にも経営の危険の回避と 60 余年後には土地は戻るといふ安心感も生まれます。

そして発展のバロメーターは売上金額や来場者数ではなく納税の金額で図っています。当初の納税月額額は 400 万円位でしたが現在は 3600 万と 9 倍になっており順調に伸長しているものと考えています。

Q 借り入れが少ないスタートが切れたと理解しましたが、60 数年後の取り壊す資金まで収支計画に組み込まれているのか。また地代の配分はどのようになっているのですか。

A もちろん 60 年間余の積み立てにより計画しています。また地代の配分については劣後配当と言って、すべての費用支払い後、残ったお金を配分しています。これは通常とは真逆になっています。もちろんゼロの場合もあり得ます。少し込み入った話ですが、先ほどから何度も説明している定期借地権契約は、担保付きの物件には付すことが出来ません。

バブル崩壊により多額の借金が残った地権者もいましたが、組合からの補償金を銀行に預けることにより担保を外して無借金として定期借地権契約を結び事になります。また土地の利用権はないため資産価値はゼロのため税金や相続税もかかってきません。

このようにバブルの借金が消える事と、税制面での免除措置、そして現在の地代配分は8%あるという事で何一つマイナス要素はありません。ですからやってこれた。

Q 議会や議員との関係はどうか

A 中心市街地振興のことばかり取り扱う事は表面的にはできませんが、理解と協力はしていただいております。

Q この開発で失敗した事がありますか

A 多くの失敗の経験がありますが、まず第1に「国をあまり信用しない事」です。選挙等で政権が代わると制度や補助金にかなりの影響があります。この事では何度も潰れそうになりました。

次はブロック別の開発方法です。当初手掛けた A ブロックでは全員同意により進めてきました。その結果一度に全ての建物をつくり複合施設としてエレベーターや階段等共用物が少なく済みましたが、時間がすごくかかりました。でも失敗ではありません。次に取り組んだ B.C ブロックは、できるところから手を付ける方式にしました。スピーディーに事は進みましたが、建物がばらばらで、中に作る共用物に費用がかなり掛かり失敗したと感じています。これから取り組むブロックは双方の良い点を生かした計画を立てています。

#### (4) まとめ・考察

- ・62年間限定で土地を借り上げる定期借地権契約を導入したこと
- ・土地購入代金が事業費に顕在化しないため総事業費の圧縮につなげる
- ・道路幅員に加えて、セットバックすることで公共空間と一体となった回遊性の確保
- ・居住者を増加させることによる商店街の活性化
- ・商店街の上に医療やコミュニティ施設の設置とその上にマンションを作っている
- ・古川理事長は非常にリーダーシップがあり、またアイデアマンだと感じました。活動当時から官に頼らないで自分たちで考え実践してきた。現在は内閣官房のまちづくり伝道師や総務省地域力創造アドバイザー、国土交通省のUR都市機構アドバイザーの要職につかれており、正にまちづくりの先駆者であり、自信を持って説明頂く姿にオーラさえ感じました。

#### (5) 各委員の所感

ア 良かった点

委員名	内容
竹村 圭史	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「成功から学ぶ ⇒ 失敗から学ぶ」「客を取り戻す ⇒ 居住者を取り戻す」「官主導 ⇒ 前例にこだわらない民間主導」という発想の転換による取り組みがされていること。</li> <li>・階下にまち医者（専門的検査ができる設備を完備）、階上は住居とすることにより、住居（自宅）は世界最高の特別室（病室）を兼ねることになり、住民、医師共に安心して暮らすことができる、住民はすべて患者という大きなメリットが双方に生み出される仕組みを作り上げたこと。</li> </ul>
清水 優一郎	<ul style="list-style-type: none"> <li>・古川理事長ご本人からご説明いただき「目的は商店街の再生ではなく、居住者数を増やす」「中心市街地の居住人口を取り戻すため、ライフインフラの再整備をしている」とのことであった。</li> </ul> ソーシャルビジネス、エリアマネジメント、スケールメリットを事業展開の要素

	として組み合わせ、最大限に生かしていた
下平 恒男	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中心市街地再開発を、全国各地の成功例からではなく失敗例から学ぶと言う発想と、商店街の再生ではなく居住者を取り戻すと言う発想。</li> <li>・店舗の上を利用しビルに診療所を入れるなど、医、食、住の取り組み。</li> </ul>
橋爪 重人	<ul style="list-style-type: none"> <li>・行政に頼らず自分たちで商店街の未来を考え、成功している。特に土地問題の解決法は地権者との 60 年にわたる定期借地権契約を結んで、双方が納得いく形で現在進んでいる。また自らがリスクを負いながら自治権をもった運営を行い、新しい自治組織が形成されている。</li> <li>・商店街の上にクリニックを建てその上にマンションを建設していて、移動範囲がなくなり高齢化社会にも対応できている。</li> </ul>
市瀬 芳明	<ul style="list-style-type: none"> <li>・行政側と商店街振興組合が同じような内容の話をしてくれたが、主体的な話を聞いた足で再度商店街を見て回ったため、一度では気が付かない点まで見ることができた。</li> <li>・行政の限界に民間が動いた事例もあり、取り組み内容・方法・戦略に感心した。開発が終わった地区においてもまだ発展の上限を見せていない。</li> </ul>
清水 勇	<ul style="list-style-type: none"> <li>・民間主導の取り組みで、計画づくりに着手したが、まず全国の再開発の失敗事例の調査研究から取り組んだ内容は参考になる</li> <li>1) 「高松丸亀町 まちづくり」戦略のとりくみの説明を受けた</li> <li>1～16 の取り組み項目の説明を聞き参考になった</li> <li>2) 17、様々な再開発手法の実験の説明</li> <li>3) 18、丸亀町の新たな取り組みの説明</li> <li>4) まとめ、何故、中心市街地の再生が必要かの説明</li> <li>・説明を受けた後、商店街の視察を商店街の現実を確認できたことは良かった</li> </ul>
永井 一英	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高松丸亀町商店街振興組合理事長 古川康造 氏は、やり手で、魅力的な人物だった。民間主導の事業ではあるが、高松市役所の職員の説明とはまるで違っていた。</li> <li>・理事長自ら現場を案内してくれ、直接説明を聞いたこと。</li> </ul>

## イ 参考となりそうな点

委員名	内容
竹村 圭史	<ul style="list-style-type: none"> <li>・丸亀町商店街の事業展開は、「歳を取れば丸亀町に住みたいね」 ⇒ 「ライフインフラの整備」 ⇒ 「車に依存しない歩いて事足りる街」を目指して、テナントミックスを生活者目線で選定していること。</li> <li>・過去の栄光（商店街は客でにぎわっていた）を目指すのではなく、歩いて衣食住（医療まで含む）をまかなえる住むまちを目指したこと。</li> </ul>
清水 優一郎	<ul style="list-style-type: none"> <li>・私の理解では“真の官民連携とは、民間の努力によって法律の柔軟な運用をすること”と解釈し、まさに民間・行政・議会議員の知恵の見せどころと感じた。</li> <li>・駐車場経営は、お客様サービスのためではなく、稼ぐ財源づくりのための事業とのこと。また、利益は出ないが人は集めることのできる戦略施設（例えば広場）や戦略店舗の運営については、4か所の駐車場収益（年間2億円）をその財源に充てていた。</li> <li>・地域の合意形成にあたっては、「精度の高い収支計画」を示すことが鍵</li> <li>・ライフインフラの再整備にむけては、医・食・住の要素が必要で、特に医療については、“自宅は世界最高の特別室”との考え方で自宅マンション周辺に検査クリニックなどの整備を進めていた。</li> </ul>
下平 恒男	<ul style="list-style-type: none"> <li>・民間活力の導入。</li> <li>・讃岐おもちゃ美術館は、入園前の子どもを持つお母さんたちの、憩いの場となっている。管理するNPOや出資者の問題等あるが飯田市にもつくりたい。</li> </ul>
橋爪 重人	<ul style="list-style-type: none"> <li>・リニア駅の周囲に作られる商業施設に応用する。</li> <li>・丘の上地域の中をブロック化することにより1区画ごとに特化し一時的でなく長期的な展望を持って取り組む。</li> </ul>
市瀬 芳明	<ul style="list-style-type: none"> <li>・再開発成功の大前提はコミュニティの現存（資料参照）</li> <li>・民間主体の再開発</li> <li>・失敗事例からパターンを取り除く</li> <li>・ライフインフラの再整備→地域包括ケアの基礎が確立されている。</li> <li>・向こう100年を見据えたまちづくりが必要。</li> </ul>

清水 勇	<ul style="list-style-type: none"> <li>・市街地再開発事業は地域の環境・状況により取り組み方は様々ある、今回の丸亀商店街の再開発事業は民間主導の取り組みであり、「高松丸亀町まちづくり」戦略は、取り組み項目の内容は参考になる</li> </ul>
永井 一英	<ul style="list-style-type: none"> <li>・再開発事業を始めるに当たり、全国の失敗事例をほとんど調査し、そこから学び、一定の法則を見つけ出しそこからスタートしている点</li> <li>・民間主導。それは前例主義にとらわれないこと。幾つもの法的な課題をクリアされ、それをお話いただいた</li> <li>・飯田市も考えてきたことだが、中心市街地の商店街に客を取り戻すとは居住者を取り戻すことだと</li> <li>・参考となりそうな点が、その他幾つもあった</li> </ul>

ウ その他、感じたこと等

委員名	内容
竹村 圭史	<ul style="list-style-type: none"> <li>・再開発には、所有者がメリットを感じないと前に進まないこと。(商売敵)</li> <li>・土地の所有と利用の分離をいかに地権者に納得させられるかが、エリアマネジメントを行う上での最大のカギになると感じた。</li> <li>・失敗から学ぶなかで、地元(民間)主導でしかまちづくりは成功しないという考えに至ったことで、「住みたいまち」にするにはどうすべきかということにつながったと感じた。</li> <li>・再開発する際に、民地を1.5mオフセットして道路の一部に提供することで、従来であればできなかった交差点のど真ん中でのイベントが可能になる等、いかにして住民が楽しむことができるかを考えていると感じた。</li> </ul>
清水 優一郎	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「成功事例からではなく、失敗事例から学ぶ。」は覚えておきたい手法。</li> <li>・前例主義について、行政も議会も変化の激しい時代において今すぐにも変えていかなければならない事柄は多いと感じます。議会評価モデルに生かしていきたいと思います。</li> </ul>
下平 恒男	<ul style="list-style-type: none"> <li>・移住定住と言うと、税金を納めていただける働き盛り世代に目が行きがちであるが、車に依存しないインフラ整備をすることで、年金世代でも買い物によりお金を落とし、商店街が栄えることで税収が上がる循環が生まれることが勉強になった。</li> </ul>
橋爪 重人	<ul style="list-style-type: none"> <li>・古川理事長の百年先を考えた洞察力、思考力、説得力、行動力に感心させられるとともに、自信を持った説明に対して正に時代の先駆者であると思いました。</li> <li>・新しいまちづくりに対する考え方に驚きました。</li> </ul>
市瀬 芳明	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ターゲットの仕分けができています。</li> <li>・住めば将来的には歩いて買い物ができる、戦略的には儲かる駐車場がある。</li> </ul>
清水 勇	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ドーム広場の活用内容・状況、町中の自転車乗り入れ禁止、各店舗の状況が視察できて良かった、土日ではなかったが人の動きが多かった。</li> <li>・アーケードの改修、新設にも工夫があり、通路の風の流れも検討した内容だった。</li> </ul>
永井 一英	<ul style="list-style-type: none"> <li>・古川理事長の説明の中で、基礎となる3つの事項の一つとして、中心市街地の商店街の再興と人口対策を同時に、共通の課題をソーシャルビジネスの取り組みを使って解決すると言われたことは、示唆に富んでいると思う</li> <li>・民間の手法を用いているので当然と言えば当然だが、全体として収支が合う様に計算されている</li> <li>・市に対しても、公費を投入した効果、開発効果として、税収が増加するよう考えられていた</li> <li>・立場の違う人や団体の個性、あるいは考え方の違いを良く分かって事業を進めている</li> </ul>



## 4 廃校を活用したシェアアトリエの取り組みについて

### (1) 調査概要

ア 日時 7月7日(木) 9:30~11:00

イ 場所 岡山県笠岡市シェアアトリエ海の校舎

ウ 説明者 非営利活動法人海の校舎東大島 代表理事 南 智之

SIRUHA 藤本 進司 氏、笠岡市 大須賀 寿樹 政策部長

エ 視察の目的

- ・多様な世代の移住の流れをつくる政策やシェアアトリエ海の校舎での取り組みの概要、経過やこれまでの課題、今後の展開についての調査を実施する。

オ 視察の視点

- ・廃校活用、新産業創出、関係人口増への取り組みについて

### (2) 調査報告(調査内容)

- ・「こんなところで仕事がしたい!」という一人の木工職人の思いをきっかけに、取り壊し予定だった海の見える校舎をシェアアトリエとして昨年からは活用し始めた。市長は当初、取り壊す方針で、現在の運営者との考え方に違いがあったが、「使いたい」という事業者の思い。「のこしたい」という地域の思い。「地域活性化につながれば」という行政の思い。を事業計画化。共益性、公益性、住民合意のための説明会等を開催し、利活用検討開始(閉校1カ月後)から3年を有し現在に至る。
- ・事業開始から1年程だが、入居事業者は10社で想定を上回っている。
- ・主な事業内容は、
  1. シェアアトリエ(クリエイター等の事業者へ仕事場として教室の貸し出し)
  2. レンタルスペース(講演、ギャラリー、商業撮影等の短期レンタル)
  3. イベント(クラフトマルシェうみの市(年1~2回)、開放日(月1回))。
- ・異業種の入居事業者(作家、クリエイター)が近くで仕事することにより、事業者同士の刺激や成長が促されている。また、事業者同士のコラボや新しいビジネスにつながる展開が自然かつスピーディーに日常的に行われるといった効果も出ている。
- ・リモートワークや2拠点居住といった働き方の変化を求めるニーズに合致し、関係人口増や移住・定住にむけたアトリエ周辺の空き家活用といった地域活性化につながる好循環にも期待できる。
- ・課題は、施設維持管理の財政負担と法人運営の効率化である。特に、施設維持管理のための財源確保が重要な課題であり、入居事業者の増はもちろんのこと、今後の展開として考えられているカフェの運営やコワーキングスペースといった新規サービスの立ち上げによる収益増が必要。

### (3) 質疑応答

Q 理事長、入居事業者の年齢層は。

A 理事長は入居者最年長で52歳。藤本さんが32歳。大半は30代から40代。

Q 市の支援は。

A 事業開始前のやり方支援はあったが、運営に関わる財政支援は今のところ特になし。

#### (4) まとめ・考察

- ・当市としても学校施設のみならず、市有施設の老朽化や利用者数の減少等によりこれまで通りの施設運営はできなくなってきた。市有施設活用の参考の一つとなったと思う。また、調査報告の後段に記したように、どの事業者や組織においても続けていくための財源確保は、避けては通れない最重要の課題の一つと再認識した。その運営管理費については、補助金に頼ることなく自前でまわせる事業スキームを作り上げることがやはり本来の姿であると感じた。その実現のための情報や知恵の提供といった実務的なサポートをしていくことが行政の役割であろう。

#### (5) 各委員の所感

##### ア 良かった点

委員名	内容
竹村 圭史	<ul style="list-style-type: none"> <li>・異業種が一つの場所に集うことで、新たな商品開発が雑談の中から生み出される機会を創出されること。</li> <li>・石田製帽さんを軸に、様々なつながりを有効活用し、百貨店での出店につなげて新たなつながりを創り出してリルこと。</li> <li>・廃校舎を通じて、地元の住民の皆さんとつながりが持っていること。</li> <li>・持っている強み、困っていること、地域課題をしっかりと把握できていること。</li> </ul>
清水 優一郎	<ul style="list-style-type: none"> <li>・木工職人の「こんなところで仕事がしたい」をきっかけに、取り壊される予定だった廃校をシェアアトリエとしてまた、地域活性化の拠点としての活用を目指されている。</li> <li>・人とのつながりを広めることで関係人口増、移住・定住人口増にもつながる期待感を抱いた。</li> </ul>
下平 恒男	<ul style="list-style-type: none"> <li>・まだ始まったばかりであるが、入居 10 社の事業者のなかで、さまざまな業種が集まることのコラボが起きている点はすばらしい。</li> <li>・2,500 名～3,000 名が参加するイベントを行っているので、今後の動向に注目したい。</li> </ul>
橋爪 重人	<ul style="list-style-type: none"> <li>・廃校の後利用については、耐震性等問題がある中で入居して活動しており参考になりました。</li> </ul>
市瀬 芳明	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地元住民の思いや魅力があるところには人が集まる。 →クラフトマルシェ「うみの市」の開催 大盛況</li> <li>・入居者同士の交流から知識や技術のシェアもできる</li> </ul>
清水 勇	<ul style="list-style-type: none"> <li>・シェアアトリエ海の校舎の説明を「NPO 法人海の校舎大島東小」代表理事・南智之さんから説明を受けた。</li> <li>・2021 年 5 月よりスタート、入居は 7 月より、運営事業者（6 事業者）・入居のみ（4 事業者）・地域おこし協力隊（1 名）・地域の方（NPO 理事幹事 3 名）・行政</li> <li>・2018 年 3 月大島小学校閉校・地域「のこしたい」・事業者「使いたい」</li> <li>行政「地域活性化につながれば」で取り組みが始まった。</li> <li>・説明後校舎の内容の見学、・木造校舎、景色の良さ・校舎施設の管理、改修、公共交通のアクセスがない・近隣地域の高齢化、空き家、人で不足、など聞く</li> <li>・今後の展開・入居を増やす、行事の開催計画、など聞いた。</li> </ul>
永井 一英	<ul style="list-style-type: none"> <li>・代表理事兼家具職人の南智之氏は、一般民間人で、職人でもあり、また、話の内容も率直で、思いが伝わって来て、良かった</li> <li>・異業種交流により成り立つシェアアトリエを見ることができたこと</li> </ul>

##### イ 参考となりそうな点

委員名	内容
竹村 圭史	<ul style="list-style-type: none"> <li>・シェアアトリエ（シェアハウス、コワーキングスペース）は共創の場としての強みを発揮するのに有効な点。</li> </ul>
清水 優一郎	<ul style="list-style-type: none"> <li>・多様な作家が集まるとコラボ・事業展開の相乗効果が生まれ、グ・グループ内で</li> </ul>

	の内製化が起こる ・校舎のみならず、市有施設活用の参考としたい
下平 恒男	・取り壊すにも費用の必要な負の財産は、どこの地方自治体でも頭の痛いところであるが、多少の改修により移住定住につながる取り組みができれば。 (耐震の必要性も含め、今後何年利用できるかが重要になる。)
橋爪 重人	・中山間地にある今後廃校となってしまう施設等の後利用により移住・定住につなげていく。
市瀬 芳明	・補助を受けずにおこなえているということだったので、同じような事例の運営方法など参考になるのではないか。
清水 勇	・小学校廃校後の活用について、メリット・デメリットを聞くことができた。 ・一つの運営方法としては参考になることはある。
永井 一英	・思いのある人が、3年かけてスタートにこぎつけた。当初は、行政の窓口が決まらなかったとのこと。使いたい事業者、のこしたい地域、地域活性化につながればという思いの行政、3者が連携して今があるという点 ・石田制帽のつながりで伊勢丹新宿店へ出店で来たとのこと。やはり大手企業の参画は必要か ・駅から遠いので「ワーケーション」を考えているとのこと

#### ウ その他、感じたこと等

委員名	内容
竹村 圭史	・シェアアトリエが紹介されて多くの方に関心をもっていただいているようであるが、一方で報道される華やかな部分はごく一部のコマに過ぎないのに、あたかもそれが常態化されていると捉えられてしまうことは、当事者にとってはつらいものがあると感じた。 ・笠岡市の担当者に婚活に関する取り組みについて伺ったところ、世の中マッチングアプリが主流となっている中、一昔前の婚活パーティーは時代遅れとなっていることから、一人ひとりをマッチングさせる手法に置き換えているとのことであった。先進的な取り組みをしている担当者は、時代の流れをしっかりと読み、それにあわせた対応を臨機応変に行っていると感じた。
清水 優一郎	・事業開始間もない中で、地域との関りを常に考え地域課題についても意識されており、今後の展開が楽しみです。またいつか行ってみたいと思いました。
下平 恒男	・笠岡市の取り組みとしては、PR以外あまり協力してないのでは。
橋爪 重人	・海沿いの小さな集落の中にある廃校となった学校等の後利用により多様な人がアトリエを構えて活動されており大都会とは違ったのどかな生活感を感じました。
市瀬 芳明	—
清水 勇	・取り組みが始まって1年なので、行政、NPOも問題を抱えての運営だと感じた。
永井 一英	・「令和3年度定住促進事業の状況」資料が配布されていた。また、事前学習した、定住促進センターの片山さんが出席されていたが、お話を聴くことはできなかった。残念だった。どこにでもある政策だからと考えておられたのかもしれない。自分とすると、逆に思うこともあった。 ・老朽化で、市が取り壊そうとしていた小学校を賃借している。今後、施設維持費が莫大にかかるとのこと。行政財産の目的外使用とのこと。ちょっと無理があるのではないか。高松丸亀町商店街振興組合 古川理事長ならこうはならぬのではないか。