

代 表 者

行 政 視 察 報 告 書

令和元年 6月13日

各 会 派 代 表 者 殿

呉市議会議員 土井 正純
小田 晃士朗
福永 高美
岡崎 源太郎
橋口 晶
定森 健次朗

次のとおり行政視察を行ったので報告します。

1. 視察期日

令和元年 5月29日(水)～ 5月31日(金)

2. 調査項目

リノベーションまちづくりについて

愛知県岡崎市 静岡県沼津市 静岡県熱海市

3. 参加議員

土井 正純、小田 晃士朗、福永 高美、岡崎 源太郎、橋口 晶、
定森 健次朗

○愛知県岡崎市

■調査項目

リノベーションまちづくりについて

・調査対応者

岡崎市議会 議長 太田 俊昭 様
岡崎市役所 経済振興部 天野 正徳 様
加藤 晃子 様
橋本 拓哉 様

・調査期日

令和元年5月29日（水）13時30分～15時30分

・調査目的

本市のリノベーションまちづくりの取組みを考察するため

・調査内容

- 岡崎市の中心部を再生するまちづくりの取り組み要領
（添付書類1、2、3）
- 岡崎市のリノベーション店舗見学

【質疑応答】

- Q、リノベーションまちづくりは、どの地域から始めたのか。また、どのような業種が中心なのか。
- A、商店街の中でも比較的地価・家賃が安価である籠田公園の北東部を重点エリアとして開始した。1件目は、wagamama house という惣菜をメインで作る飲食店であった。参入するお店は、飲食関係が多い。
- Q、リノベーションの中心となった籠田公園、大きな通り及びショッピングビルの関係性を教えていただきたい。可能であれば、時代背景と共に願います。
- A、籠田公園の南側を東西に走っている道が、康生通りであり、昔から岡崎市で最も賑やかな通りである。それに並行するように連尺通り等がある。岡崎シビコ、ジャスコのようなショッピングビルもあり、商業の中心だった。時代の変化とともに人が少なくなり、ジャスコも郊外に移設した。現在でも、康生通り沿いで買い物したい、店舗を出したいというニーズはあるが、この付近は比較的地価が高いエリアに当たる。
- Q、説明にあったリノベーションまちづくり対象エリアの波及エリアは、どのよ

うな考え方で指定したのか。

A、旧中心街の範囲を設定した。

Q、なぜ駅前ではなく、商店街を重視したのか。

A、商店街を重視したというわけではない。駅前周辺にも、拠点形成事業があり、並行して進めている。ただし、駅前は商店街地区と違い、民間主導で発展が可能と考えており、力点をこちらに置いている。先の説明のQURUWA戦略とは、商店街地区、乙川周辺、駅前の回遊性を高めることを考えたものである。

Q、岡崎市のリノベーションは、いわゆる大きいリノベと小さいリノベとどちらを重視しているのか。

A、岡崎市のリノベーションは、どちらも併用して実施しているというのが特徴である。小さいリノベであるリノベーションまちづくりが視察の主体とお聞きしたので、こちらを説明させていただいた。

Q、小さなリノベーションは誰が始めたのか。

A、当時は、家守会社という定義はされていなかったが、飲食店を始めたいという主婦層の要望を受けて、店オーナーが不動産オーナーから不動産を借りて、主婦層側に賃貸することで、wagamama house が開店した。

Q、スモールエリアの設定は単純に地価からか。

A、その通り。

Q、実行委員の体制が変わった理由は何か。呉市で実施する場合は、はじめから新体制を準用したほうが良いのか。

A、運用状況に応じて、変化していったところを整理したためである。その時の外的要因によるケースバイケースになるのではないか。

Q、都市再生推進法人はあるのか。

A、現在は、家守、まちづくり及びNPO法人の3法人が国に申請しており、承認しているか、将来的に承認されるのではないかと考えている。

Q、公共空間の活用は考えているのか。

A、籠田公園を中心に考えている。駅前との回遊性を高めるために、乙川に人の専用橋を設置するなどの歩道整備街づくりを検討・実施している。

Q、リノベーションスクール等の成功の評価はどのように行うのか。

A、本市としても、リノベーションスクールの評価は非常に難しかった。リノベーションの評価は、増えた店舗の数、雇用数の増加である程度は評価できる。一方、リノベーションスクールの人材の増加や波及効果を判断することは難しい。実際に、スクール参加者が店舗を持つことで、一定の成果になるとは考えている。他方、スクールの参加者は市外からの参加者もあり、ノウハウだけ持って帰られる方も少なからずいる。

Q、呉市においてもリノベーションスクールの開催を今年度予定している。商店

街の店主にもこれが再生への最後のチャンスと知っているが、反応が薄い方も少なからずいる。岡崎市の当初の反応はどうだったか。拒否感等はなかったのか。

A、本市においても、非常に難しい課題だった。イベントや商店街の役員等で知り合った店オーナーが地道に道を切り開いた。

Q、近年では、リノベーションまちづくりのスマールエリアとして設定している地域よりも康生通り付近の開店件数が多いが、どう考えているか。

A、やはり、中心市街地である康生通りに開店したいと考えている人が多いのではないかと考えている。いい意味で波及効果が得られたと考えている。

Q、呉市においては、呉市長が掲げるワンダーランド構想に基づいて中心市街地の活性化を考えている。一方、呉市のまちづくりに関する計画においてリノベーションスクールの実施は2年間しか認められていない。リノベーションスクールに関して岡崎市の事例を教えてください。民が主体的に始まって、公がチェックし、5年程度やってみてどうだったか。

A、リノベーションスクールを始めて、すぐに wagamama house が開店したが、2件目3件目がなかなかできなかった。それでも4年間で間接案件を含め53件が開店した。参加者の友人が友人を呼んで、裾野が広がっていったと考える。長く続けることが必要だと考える。

Q、リノベーションの担当職員が、2～3年で異動することは事業推進の観点で厳しいと考えている。5年間は続けないと成果を得ることは難しいと考えるが、どうか。

A、個人的な意見ではあるが、まちづくりの担当職員は、5年程度続けることが望ましいと思う。岡崎市ではリノベーションに携わる職員は公募して決めている。前任者は4年で異動し、私は現在2年目である。市街地の方との信頼関係の醸成、賑わいの変化を確認するにはある程度の勤務期間が必要だと考える。特に、康生通りのような名門の商店街の古い店主は自負がある。信頼関係の醸成は必要不可欠だ。

Q、マルシェは実施しているのか。

A、実行委員会等もあり、実施している。

Q、リノベーションスクールの人選はどのようにやっているか。

A、基本的には、既にまちづくりとして動いている方や、その方からの紹介が多い。スクールの受講生の性質を確認して、ある一定の基準を設けて選定している。

Q、リノベーションスクールを3年間実施すると効果があるとみて良いか。

A、岡崎の場合は、2016年に2回、2017年に1回のスクールを実施して一定の成果が表れたと考えている。

【呉市での展開の可能性】

本市と岡崎市は、主要駅から1 km程度離れた場所に商店街があるなど類似点が多い。岡崎市のように、商店街の比較的安価な場所でまちづくりを進め、主要な通りへ賑わい効果が波及することは期待できる先例である。中通商店街でいえば、アーケードが整備されていない、中通2丁目やレンガ通りの横道の物件をターゲットにまちづくりを進めていくことがいいように思える。

このためには、まずまちづくりの起点である人を創り出すことが重要である。しっかりとした人が良いまちを造ることができる。とりわけ、「志を持つ不動産オーナー」や「やる気のある店舗オーナー」の発掘が重要である。官民で多くの議論を持ち、関係部署が連携してまちの価値を維持・向上させるための仕組みづくりを構築したい。

また、商店街だけの取り組みでは不十分で、駅前と商店街の回遊性を向上させる方法を検討し、観光客等呼び込むことが重要だと感じた。

○静岡県沼津市

■調査項目

リノベーションまちづくりについて

・調査対応者

沼津市議会	議長	植松 恭一 様
	副議長	梶 泰久 様
沼津市役所	都市計画部 緑地公園課	青木 栄一 様
		渡邊 和之 様
株式会社インザパーク		山家 渉 様

・調査期日

令和元年5月30日（水）14時00分～17時00分

・調査目的

本市のリノベーションまちづくりの取組みを考察するため

・調査内容

○沼津市の中心部を再生するまちづくり及び公共施設のリノベーションの
取り組み要領

○沼津市のリノベーション店舗見学（添付書類4）

○INN THE PARKの宿泊（添付書類5）

【質疑応答】

Q、沼津市のリノベーションスクールの取組みとして、主要な商店街の空き店舗の改善状況はどうか。

A、飲食店、宿泊施設、シェアオフィス等の様々な店舗が開店している。アーケード街の商店街を中心に人通りの改善が図られた。

Q、今まで民家として扱っていた物件を宿泊施設にリノベーションするにあたっては、どのような客層、狙いを持って取り組んだのか。

A、近年は、個別の家族客、複数の家族客あるいは外国人の長期ステイ等の多様な客層がいる。このため、ホテル等の既存の施設よりも民家のようにつろげる環境が好まれる場合も多い。加えて、この物件は、狩野川の近傍にあり、景観が非常によい。お客様との鍵の受け渡し、清掃等の人件費を工夫して、十分に利益が出る環境を創りだした。

Q、家守がリノベーションして、店舗オーナーに貸し出すということだが、その

理由は。

A、リノベーションを趣味の一環で取り組むことができる人は大勢いる。他方、借金を作ってまで事業を開始したいとは思わないという方も相当数いる。家守が主体的になって店舗を整備し、店舗オーナーが借金することなく、賃貸できることは価値がある。まず、店を始めて、軌道に乗ったら新しい店を自分でオープンする等の次につながる場合も期待できる。

Q、市役所職員が、まちづくり事業のプレイヤーとなっているとのことだが、どういう意図か。また、障害等があるならば教えていただきたい。

A、他自治体でも、自らまちづくり事業の主体となっている方も多い。出資者として参加というケースもある。商店街等の不動産オーナーと信頼関係を構築するにあたっては、担当職員が自らやるならば貸してもよいといった場合も多い。信頼関係の一環、情報の優位性といった要因が大きいように思える。市職員の副業等については、首長の方針次第と思われるので、市の考え方によると思われる。

Q、都市公園法との整合はどうなっているのか。

A、問題ないと考えている。都市公園法にも、宿泊施設の定義はある。また、例えばテントはベンチ類として整理しており、法解釈に抵触しないように行政と調整している。

Q、サウンディングを実施した案件か。

A、サウンディングを実施した案件である。一方で、公募等で興味を示した法人は4社あったが、入札時点では1社となった。

Q、公園に対して、行政と請負業者の管理・整備の担当範囲はどうなっているのか。

A、請負業者は、建屋や吊りテントの場所の範囲をピンポイントで賃貸契約している。このため、その範囲の範疇で管理区分が分かれている。

Q、公園内において、一般客が宿泊地域に入ってきた場合、どのような対応になるのか。

A、一般客が、宿泊場所に入つてこられないように、表示等をしている。公園の敷地内ということで、一般客を拒むということは中々できないが、境界を明示することで、今のところ問題等は起こっていない。

Q、公園内施設の維持管理費は、依然と比べてどの程度改善したのか。

A、今までの公園の維持費が3千万程度あったが、そのうち施設の管理費や一部の公園の整備費が全額解消され、さらに家賃収入が70万程度得られるようになった。

【呉市での展開の可能性】

本市においても、沼津市のようにリノベーションスクール等で、多様な人材の発掘ができれば、飲食店や宿泊施設シェアハウス等の発展につながる。また、景勝地・観光地とセットの整備により、相乗効果が期待できる。

本市においては、グリンピアせとうちのように、広い敷地を有し、景観も非常によい好地がある。企業の進出においては、首都圏に近いという沼津市の特徴に比べ、やや集客方法は考える必要があるが、ペルソナ設定等によるマーケット調査を綿密に行い、ターゲット、ブランドの設定を明確にすることで、ニッチな層の取り込みが期待できるといった企業も現れるかもしれない。本市として、市保有の公園施設の立地的・施設的な魅力化を図る必要があるかもしれない。

○静岡県熱海市

■調査項目

リノベーションまちづくりについて

・調査対応者

株式会社 machimori 代表取締役 市来 広一郎 様

NPO法人 atamista 理事 下田 国久 様

・調査期日

令和元年5月31日（水）10時00分～12時00分

・調査目的

本市のリノベーションまちづくりの取組みを考察するため

・調査内容

○熱海市の商店街（銀座通り）を再生するまちづくりの取組み要領
（添付書類6）

○熱海市のリノベーション店舗見学

【質疑応答】

Q、空き店舗が、8つ減ったということだが、何の業種が中心だったのか。また、関東方面から移住したといった店主は、経験がある方か、あるいは脱サラのような素人が中心か。

A、飲食店が中心であり、元々の業務経験者が多い。

Q、リノベーションした店舗の客層はどの世代か。

A、若いお客様が多い。

Q、増えた8店舗のうち、リノベーションスクールやNPO法人 atamista の活動とは無関係の店舗もあるように見受けられるが、出店の理由が分かれば教えていただきたい。

A、他の不動産からの紹介で何店舗か出店があった。駅前より家賃が安いという理由や空き店舗の減少による商店街の魅力の向上等の理由があると思う。

Q、いくつかの家守があったほうが良いとのことだったが、創業者の観点でいえば、他社が増えた場合、売り上げが減ると考えてしまいがちだが、増えたほうが良い理由は何か。

A、単一のプレイヤーだと、投資にも限界がある。また、急速にその効果を広げられないという欠点がある。何人かプレイヤーがいれば、そのプレイヤーのタ

イブによって新たな多様な人材が入ってくるということも十分考えられる。家守が人材育成をするようにならないと商店街はどんどん衰退していく。江戸時代に江戸が少ない役人で街を維持できていたのは、家守がしっかり機能していたからだと考えられる。家守の法人も育てなければならない。

Q、商店街でマルシェを実施するにあたり、苦勞したことは。また、その効果はどの程度あったと考えているのか。

A、マルシェを実施するために会議等や歩行者天国にするために行政等々の調整があった。また、商店街の店主に、「NPOでスタートしている法人が儲けるのか」、「アーケードの料金も含めて、こっちはお金を払っている」「珈琲店の前で珈琲を売るな」というような誹りを受けたりはした。これに関しては、努力して謝り続けるしかない。まず一緒に事業を実施して商店街を盛り上げていくという姿勢が大事である。最近では、当時の反対派も何かできることはないかと一番の協力者になっていただけるというケースもある。

Q、呉でも、街づくり事業を実施しており、来てくれ店舗やリノベーションスクール等の事業を進めている。熱海の商店街のポイントはどうだったか。

A、熱海市でも2013年から4回、リノベーションスクールを実施した。非常に良い人材育成やプレイヤーの流入があったと思う。例えば、渚町の商店街のあるプレイヤーは、熱海市から一度も出たことがない。スクールで体感的に学べたこと、その時できた友人との関係で、今ではその町のリノベーションを仕切っている。応援する輪ができることは、非常に価値あることである。パブリックマインドをもった民間だからできることは多い。遊休化したストックを活用してエリアに新しい価値を発明し、エリアを再生することが重要だ。

【呉市での展開の可能性】

本市においても、株式会社やNPO等の家守法人を多く呼び込むことは非常に重要なことである。理由としては、以下の2点である。1つ目は、行政単独では、全ての商店街を見渡すことは人的コストを考えると非常に難しい。2つ目は今回の視察によると一つの家守法人で集中的に扱えるエリア範囲は30～50店舗程度と考えられるが、個々の家守法人が、市等からの補助金に頼っていると、まちづくりは悪循環に陥る危険性が高い。このため、ある一定の範囲を見られる人材を早期に発見・登用して、家守法人化を目指す必要がある。体感的に経験しうるリノベーションスクールは、本市においても継続的に実施し、市内外を問わず呉市を良くしていく人材の発掘を行うべきである。