

まちなか 再生事業

目次

岩手県紫波町^{しわちよう}

What▶ # 遊休不動産の利活用 # 担い手の発掘

遊休不動産活用による日詰地区活性化プロジェクト・・・・・・・・・・ 148

東京都青梅市^{おうめ}

What▶ # 遊休不動産の利活用 # シビックプライド

旧青梅街道沿道のまちなか賑わい再生・・・・・・・・・・ 154

京都府八幡市^{やわた}

What▶ # 担い手の発掘 # シビックプライド

昭和の大規模団地男山地域のコミュニティ再生・・・・・・・・・・ 160

島根県江津市^{ごうつ}

What▶ # 遊休不動産の利活用 # 観光 # 担い手の発掘 # 集落再生

有福温泉再生～温泉地まるごとホテル構想・・・・・・・・・・ 166

岡山県瀬戸内市^{せとうち}

What▶ # 遊休不動産の利活用 # 担い手の発掘 # シビックプライド

100年後を見据えた民間主導のまちづくり・・・・・・・・・・ 172

徳島県美波町^{みなみちよう}

What▶ # 遊休不動産の利活用 # シビックプライド

景観保全が拓く、空き家ビジネスの実践・・・・・・・・・・ 178

佐賀県佐賀市^{さが}

What▶ # 遊休不動産の利活用 # 起業支援

「モノ」「コト」「ヒト」の連鎖による賑わい再生・・・・・・・・・・ 184

長崎県雲仙市^{うんぜん}

What▶ # 観光 # 集落再生 # シビックプライド

“寄りたくなるまち”を目指す - くにみ寄りまちツーリズム・・・・・・・・ 190

宮崎県日南市^{にちなん}

What▶ # 起業支援 # 担い手の発掘 # シビックプライド

油津エリア・商店街活性化プロジェクト・・・・・・・・・・ 196

●まちなか再生事業の特徴

まちなか再生事業では、市町村が取り組みを推進するにあたり、ふるさと財団が組織する有識者会議「まちなか再生アドバイザー会議」が市町村に赴き、直接助言を行うことが特徴です。まちなか再生アドバイザー会議委員の持つ専門的な知識やノウハウを生かして、まちなか再生プロデューサーおよび地域関係者と議論をしながら再生の方向性を提案し、まちなか再生方策として整理します。各助成市町村における事業の流れは、以下のとおりです。

現地会議の様子



2014年度 徳島県 美波町

現地視察の様子

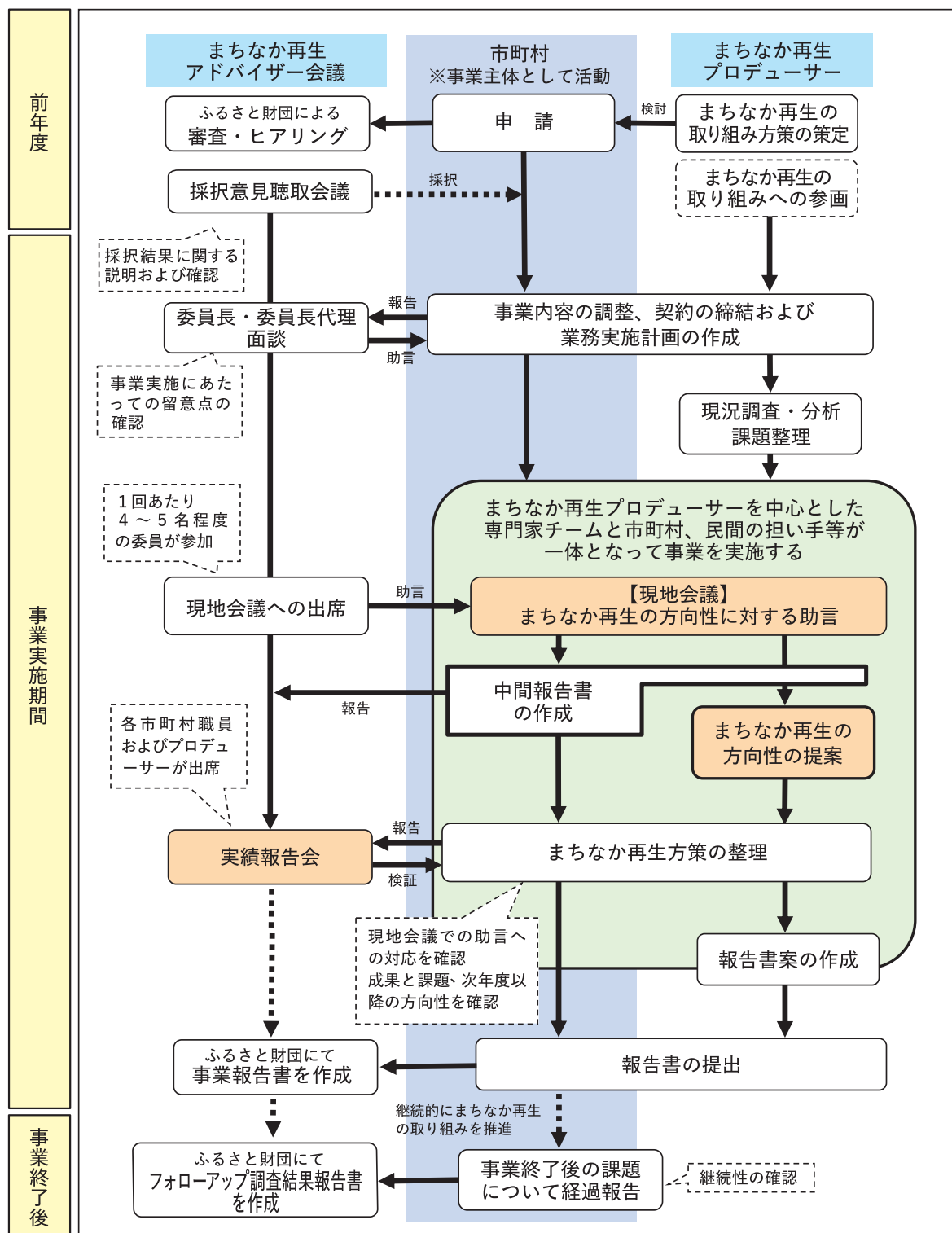


2018年度 岡山県 瀬戸内市

実績報告会の様子



2017年度 東京グリーンパレス



01 岩手県紫波町 遊休不動産活用による日詰地区活性化プロジェクト

What▶

遊休不動産の利活用

担い手の発掘

お話を伺った方々

まちなか再生プロデューサー
株式会社 アフタヌーンソサエティ
代表取締役
しみず よしつぐ
清水 義次さん

行政

紫波町 企画総務部 地域づくり課
かわむら こうへい
川村 浩平さん

民間

合同会社 sasatta 代表
なんじょう あい
南條 亜依さん
はちすめ菓子店
たかはし しずか
高橋 静さん
たかはし てつや
高橋 哲也さん
※事業実施当時は紫波町職員
藤屋食堂 店主
たかのし けんじ
鷹觜 賢次さん



日詰商店街のメインロードをバックに。左から合同会社 sasattaの南條 亜依さん、紫波町 地域づくり課の川村 浩平さん。

リノベーションによるまちづくりで、新たな人材を呼び込む

公民連携のモデルとして全国に知られる紫波中央駅前整備事業「オガールプロジェクト」。しかし、紫波町旧庁舎がある日詰地区からは距離があり、シンボルである日詰商店街からは活気が消えていた。そのような状況の中、オガールと日詰地区を繋ぐまちづくり構想が始動。町と民間が協力したリノベーション事業は地域住民に新しい刺激をもたらし、民間プレイヤーが活躍できるまちへと変化しつつある。

課題

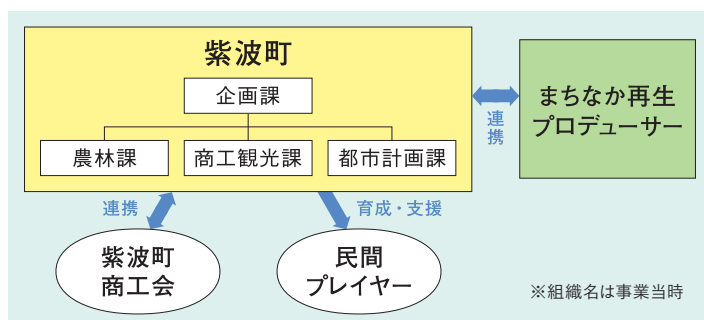
紫波町では早くから町内のインフラ整備事業などでPPP事業の実績を積んできた。そして、大規模公有地開発である紫波中央駅前整備事業「オガールプロジェクト」ではその知見を生かし、公民連携による地方創生のモデルと言われるほどの成功を収めたが、かねてより高齢化や後継者不足から空き店舗・空き家問題が進行していた「日詰商店街」を中心とする旧市街地エリアとの分断という課題があった。役場庁舎がオガールエリアに移転したことにより、旧市街地エリアの衰退が加速するのではないかと懸念が地域住民に広がっていた。

目的

これまで「オガールプロジェクト」を中心に推進してきた公民連携事業を、日詰地区における遊休不動産を活用した民間主導型リノベーションまちづくりへと展開。地域課題解決に向けた「日詰リノベーションまちづくり構想(案)」を策定し、オガールプロジェクトで得たノウハウや人材ネットワークなども活用しながら、遊休不動産のリノベーション、“欲しい暮らしを手に入れる”ライフスタイルと、地域資源を活用した紫波らしい豊かさのある情報発信を行うことにより、定住と起業家育成を促進し、まちなか再生を図る。

地域再生マネージャー事業 実施期間(2015年度～2016年度)

事業実施体制



オガールプロジェクトですでに紫波町と繋がりをもって
いた清水 義次さんをまちなか再生プロデューサーとして
招聘。庁内では企画課を主管に各課が商工会や民間のプ
レイヤーと連携してまちづくりと向き合った。

事業実施内容

●民間プレイヤーの発掘と育成

What — 何をしたのか？

事業を継続していくためには、町主導ではなく民間による自走が必要である。リノベーションへの関心を入口に、自身で空き家・空き店舗を活用しながら新たな事業を起こす人材を確保・育成するための取り組みを行った。

How — どのようにしたのか？

●リノベーションスクールを開催

まちなか再生プロデューサー主導のもとでリノベーションスクールを実施。3日間のプログラムでは、講義のほか、実際に空き物件を行政が準備して断熱改修ワークショップも行った。参加者には空き店舗を活用した開業を目指す者も参加しており、改修後は菓子店をオープンした。また、実際に参加者がリノベーションに取り組む姿をまちなかの人々に見せることでまちづくりのビジョンを可視化し、住民たちの理解を深める効果も期待した。



(上) オガワプロジェクトのエリアから日詔商店街までは東北本線を挟んで約0.9 kmの距離。(右) 空き物件の状況をまとめたポテンシャルマップ。(下) 町の空き店舗をチェックして回るリノベーションスクールの様子。



(出典：2015年度まちなか再生支援事業 報告書)



●地域住民にまちづくりのビジョンを共有

What — 何をしたのか？

「リノベーションまちづくり」をまち全体で進めていくため、住民たちとまちづくりのビジョンを共有。特に日詔商店街の店主たちの間には、オガワ建設時から「日詔商店街が置いていかれるのではないか」との懸念が広がっていたため、改めてまちの目指す姿をしっかりと説明し、理解と協力を得るための下地を作っていた。

How — どのようにしたのか？

●講演会や説明会を複数回実施

対象地域の住民や商店主に向けて、「リノベーションまちづくり」の概要やまちの目指す姿を説明する機会を数多く設けた。参加者を集めるにあたり行政が積極的に地域のキーマンなどにも声を掛け、回を重ねるごとに参加者が増えていった。

●紫波町職員が地域住民の中に入って信頼関係を構築

「リノベーションまちづくり」を進めるため、地域住民との信頼関係を構築。空き家・空き店舗についての情報収集も行い、物件の確保にも繋がった。リノベーションスクールの題材となった2軒の空き物件も、当時、町の担当者として事業に携わっていた高橋 哲也さんが物件オーナーと直接交渉し、理解を得られたことから借り受けることができた。

「当時は毎日のように日詔商店街に通い、キーマンや商店主の方々と話し合いました。表に出てきていない空き物件も多く、地元住民からの情報収集は欠かせません。信頼関係をつくり上げたことで、貸出を前向きに検討してくれる物件オーナーも現れました」(高橋 哲也さん)

主な成果

●2軒の古民家を新たな店舗に改修

リノベーションスクールには毎年30人ほどが地域内外から参加。実際に8案件中2軒の空き家・空き店舗を改修した。

ひとつは7年間空き家となっていた美容室で、高橋 静さんが借り受けて2016年度から改修を行い、2017年5月にVegan アップルパイ&キッシュ専門店「はちすずめ菓子店」としてオープン。もうひとつの旧横沢邸は2階部分のみリノベーションを行い、その後の活用については後進に託した。

「アップルパイの店を開きたいと場所を探していたときに紫波町のことを知り、役場に開業の相談に行ったんです。そのときに、リノベーションスクールに参加して開業しないかと提案いただきました。当時はリノベーションという言葉も知りませんでした。古いものが好きなので、今では作られていないデザインのガラス窓や美容院ならではの看板や料金表などを生かしながら断熱改修を行い、内装は有志の方や友人に手伝ってもらいながら進めました。3カ月ほど毎日作業をしていると、次第にまちの方が声を掛けてくださるようになり、だんだんと協力していただけるようになって。オープンしてから温かく迎えていただけました。開業にあたって町から補助金が出たわけではありません。民間事業者がやりやすい環境をつくってくれたことが、新しいことを始めるのに挑戦しやすい場所というイメージにも繋がっているのかもしれない」(高橋 静さん)

なお、「はちすずめ菓子店」は高橋 哲也さんが家守兼大家として物件を管理し、開業へのハードルを下げた。

このように開業にまで至る実績を得たものの、リノベーションスクールの参加者から紫波町にプレイヤーとして残る参加者が少なかったことから、「紫波町で起業する人材を育成する」ことが課題として残った。

●地域住民の「リノベーションまちづくり」への理解が進んだ

当初は「リノベーションまちづくり」に対する地域の理解が進んでいるとは言えなかったが、実際に外から人が来て空き家を改修し、新たな店が開業したことによって、少しずつ意識が変わってきたという。特に、藤屋食堂の3代目店主、鷹嘴 賢次さんが商店街の若手代表として自身でも新たな事業に挑戦しながら、ヨソ者・若者と昔からの店主との間に立って橋渡しを行うキーマンとして活動するようになったことは、その後の取り組みの発展に繋がっている。

「僕も最初は『リノベーションまちづくり』と言われてもどんな動きをしているのかまったく知らなくて。町が勝手に始めて、偉い先生たちが来て何かやってみたいんだけど、一体なんなんだ？ くらいの気持ちでいました。

しかし、散歩の途中で静さんが毎日壁を塗ったり床を剥がしている姿を見かけようになり、個人が企画していろいろな人がそこにに関わりながら作業を進めていることにとても驚きました。それまで店主のおじさんたちがやってきた旧態依然としたやり方しか知らなかったの、こんなことができるのか、と。それで興味が湧いて、『何か手伝えることはありますか？』と声を掛けました。静さんは商売のやり方にしても、開店前にすでに SNS やイベント出店で固定のファンをつくっており、オープン時からお客さんをたくさん呼んでいて、それも新鮮でした。これまで見かけたことのないような若いおしゃれな女性が『はちすずめ菓子店』のエコバッグを持って商店街を歩いているのを見て、自分たちもこのままではいけないと気づかされました。そして、静さんみたいな人たちが来て店を始めてくれるなら、もっと応援して一緒にできることを考えていこうと意識が変わりました」（鷹嘴さん）



既存の建物の佇まいを残してリノベーションされた「はちすずめ菓子店」。

●感度の高い若者の間で紫波町の認知が広がった

まちなか再生プロデューサーの清水さんは、各地で公民連携の豊富な実績をもち、またリノベーションスクール自体も高い発信力を備えている。こうした背景から、「次のプロジェクトはどこで行われるのか」と注目している感度の高い人々がスクールに集まり、その存在がまちに熱気をもたらす好循環が生まれている。今回もスクールを実施したことで、紫波町の取り組みが地域外へと広く情報発信され、その結果、紫波町の「リノベーションまちづくり」が、地域での起業やまちづくりに関心をもつ若者の間で広く知られるようになっていく。こうした評価の高まりを背景に、紫波町はまちづくりの先進地域として認識されるようになり、視察や見学に訪れる人や、実際にまちづくりに参加したいと考える人が年々増加している。

まちなか再生プロデューサーコメント



PROFILE

1949年生まれ。東京大学工学部都市工学科卒業。マーケティング・コンサルタント会社を経て、1992年、株式会社アフタヌーンソーエティ設立。都市生活者の潜在意識の変化に根ざした建築のプロデューサー、プロジェクトマネジメント、都市・地域再生プロデューサーを行う。

株式会社 アフタヌーンソーエティ 代表取締役 清水 義次さん

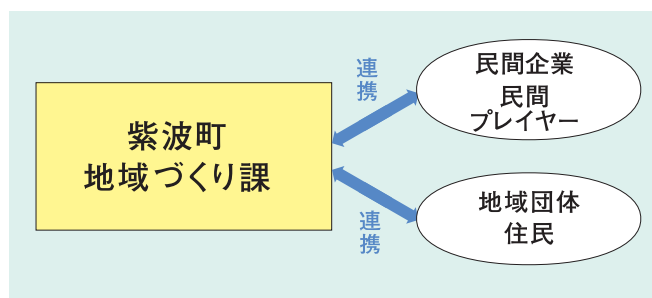
“情報を外に発信していくことで、感度の高い人たちがまちに集まってくる

紫波町とはオガールの取り組みからご一緒させていただき、もう20年近い付き合いになります。今回は旧中心市街地における「リノベーションまちづくり」を目的としていましたが、実はオガールと考え方は同じ。建物が新しいか古いかは問題ではなく、中身をいかに充実させるか、が重要となります。どちらもハードをつくるだけでは機能しない。コンテンツが何よりも大切。そして、それを動かす人をつくる。この2つをテーマに取り組みを行いました。事業実施期間中は2年間リノベーションスクールを開催しましたが、スクールをやるだけでまちの何かが劇的に変わるわけではない。大事なことは情報が外に出ていくこと。私が主催する「リノベリング」が情報発信を行うことで、まちづくりに関心の高い層が紫波町の取り組みを目にする機会が増え、感度の高い人たちが少しずつ集まり始め、それが毎年積み重なると、連鎖がどんどん大きくなっていく。事業は民間の独立採算で進める必要がありますから、この流れを生んで、新しいことを起こしてくれる人が我も我もと来てくれる流れを生むことがとても重要です。

紫波町では「はちすずめ菓子店」や「YOKOSAWA CAMPUS」など多くのリノベ実績ができましたし、日詰平井邸のような事例も出てきました。「リノベーションまちづくり」は建物を直すだけではなく、中身が新しくなり、建物がリノベーションされることが理想です。今後も町内で活動する人たちの力で、継続していってほしいと思います。

地域再生マネージャー事業 終了後の取り組み (2017年度以降)

事業実施体制



民間のプレイヤーが個々で取り組みを推進。町は専門部署（企画課公民連携室）を設置し、各課の領域を横断する仕組みづくりが行える体制を確立。2024年度には公民連携係と地域づくり係からなる「地域づくり課」を新設。民間事業者と連携した遊休不動産の活用を進めるだけではなく、その後の地域づくりも一体で考える体制を整えている。

事業実施内容

●「紫波町で起業する人」にターゲットを絞った人材発掘・伴走支援

What — 何をしたのか？

リノベーションや起業に関する講座やワークショップは事業終了後も開催しているが、より効率よく人材発掘に繋げていくため、ターゲットを絞った講座を開催。事業化まで伴走し、成果へと繋げた。

How — どのようにしたのか？

●「しわ起業塾」を開催し、起業に繋がる人材を発掘

事業実施期間中に見えた「リノベーションを行うだけでは紫波町での直接的な起業に繋がらない」という課題を解消するため、紫波町での起業を前提とした「しわ起業塾」を2018・2019年度に開催。2018年には12人、2019年には20人（うち人は講義聴講のみ）が参加した。参加者は実際に開業を行う前提で物件を用意してリノベーションを行うとともに、事業化まで町が伴走して支援を行った。後に「YOKOSAWA CAMPUS」を運営する南條さんも起業塾を受講。そのほか「ひづめゆ」の運営関係者3人も起業塾に参加しており、事業化に繋がっている。

●公有遊休不動産の活用を公民連携で進める

What — 何をしたのか？

紫波町庁舎がオガールに移転したことにより、旧庁舎はそのまま日詰地区に取り残され、その利活用が課題となっていた。この公有遊休不動産を「リノベーションまちづくり」で得た繋がりやノウハウを生かしながら、民間との連携で進めていくこととなった。

How — どのようにしたのか？

●紫波町旧庁舎のリノベーションを検討

庁舎移転に伴い遊休不動産となっていた旧庁舎の活用について、2015年度に旧庁舎のリノベーションの可否に係る本格的な調査を行い、多大な費用が必要となることから、解体もやむなしとの方向で協議が進められていた。

そのような状況の中、公民連携による事業推進に活路を見出し、民間事業者が参画・提案しやすい環境を整えるために「民間対話」を実施。2018年度には活用事業提案募集を行ったが、町が提示するビジョンが明確化されていなかったこともあり、事業者からの応募を得られなかった。

その結果を踏まえて再度、民間との対話や住民との意見交換会を行い、2020年度に活用事業提案募集を実施。町内の事業者が共同で設立した「株式会社ひづめゆ」と、基本協定と旧庁舎解体に係る費用負担協定を締結した。

●空き校舎を活用し、新たな拠点を整備

2022年3月までに町内の7つの小学校が閉校によって空き校舎となり、それらを公有遊休不動産として活用する方針を定めた。2校は公共利用の方針であったが、それ以外はその用途が決まっていなかったため、民間との対話を経てそれぞれ事業者を決定し、「産業振興と人材育成」を基本コンセプトとしたバラエティに富んだ活用を進めていくこととなった。

主な成果

●リノベーションによる新規出店

2018年度、学生インターンとして紫波町を訪れ、しわ起業塾に参加した南條さんが、2019年度に地域起こし協力隊として移住。旧横沢邸をリノベーションし、同年コミュニティスペース「YOKOSAWA CAMPUS」をオープンした。その後2022年度には一階部分をコーヒースタンドに改修し、カフェとしてリニューアルしている。

「紫波町のことは最初まったく知らなかったのですが、まちづくりの先進地域としてすでにたくさんの方が入り込んで活躍していました。その姿を見て、なんてキラキラしているんだろう、と衝撃を受けたんです。地方出身で東京に憧れて上京した私にとって、

地方にこんな場所があることが驚きでした。そして、自分も現場に関わっていききたい思いが溢れ、ここに移住して活動することになりました。日詰の今の課題としては家守機能をもつ会社がないことで、できることなら私が全部買い占めてテナントにしたいくらいなのですが、それはまだ難しいので、手始めに大森書店という本屋さんが売りに出ていたので購入しました」（南條さん）最近では町が関与しないところでも自然発生的に民間のプレイヤーが増えており、2024年度までに理髪店や駄菓子店、飲食店など日詰商店街のみで23件（紫波町全体では35件）のリノベーション実績を得た。2021年度には中小企業庁の「はばたく商店街30選 2021」にも選ばれている。そのほか、日詰商店街で古くから営んでいた醸造業を盛岡へ移していた平井家の当代が、同家が保有する国指定重要文化財「日詰平井邸」内で酒蔵を復活。酒造りを行うとともに、由緒ある建物をオープンなカフェとして開放して注目を集めている。

●商店街に若者の姿が見られるように

「YOKOSAWA CAMPUS」を目指して訪れる若者の姿も日常的に見られるようになり、商店主たちもまちづくりの成果を実感し始めている。

「駐車場から少し距離があるので、YOKOSAWA CAMPUSまで歩いている若いお客さんの姿が他の店からも見えるんですよ。商店主の方々がそういうまちの変化に気づき始めていることは、今後のまちづくりを進める上でとても大きいことだと思っています」（川村さん）「カフェってコミュニティスペースみたいなものなので、ここに来て話して仲良くなって『じゃあ、イベントのスタッフやってみる？』って声を掛けることもあったりして。

そもそも商店街自体がこれまではそういう役割を果たしていたんですよね。お肉を買いに行き、ちょっと話して帰ってくるとか。若い人たちにはここまで歩いてくる間に他のお店に立ち寄ってくれたら嬉しいですし、立ち寄れる小売店がもっと増えたらいいなと思っています。古着屋さんとか雑貨屋さんがあったらいいですよ」（南條さん）

また、2023年度から日詰商店街全体を巻き込んだイベント「本と商店街」を、盛岡の独立系書店「BOOKNERD」の協力を得て開催。町外から多くの出店者・参加者が集まり、回を重ねるごとに商店街の空気も変化してきた。

「最初は消極的だった商店街の人たちも、実際に若い人がたくさん日詰商店街に来て、お店で買い物をしてくれたことで『自分たちもやれることはないか』と言ってくれるようになりました。昨年のイベント後には『やっとあんたがやりたかったことがわかってきたよ』と言っていただけて、驚くと同時にとても嬉しかったです。今まで何度も口で説明してきてはいましたが、やっぱり実際に見える形をつくることは大事ですね」（南條さん）



「YOKOSAWA CAMPUS」のカフェスペース。

●公有遊休不動産の活用が実現

2022年度には紫波町旧庁舎が「ひづめゆ」にリノベーションされ開業。温浴施設、コンビニエンスストア、飲食店、醸造所が入居する複合施設となっている。また、隣接する旧紫波郡役所は、2026年度のオープンに向けて工事中。オープンオフィスやオープンキッチンを備え、歴史的意匠と新しい価値観が対等に交わる「多様なライフスタイルの人に開かれた場」を目指す。また、2021年度から始まった空き校舎活用では、公共目的での利活用が検討されている2校を除いた5校すべてで民間による利活用が進んでいる。



温浴施設を中心とした複合施設「ひづめゆ」。

●リノベーションまちづくりの波を紫波町全体に

事業では日詰地区を対象地域としていたが、紫波町の大部分を占める農村地域にもこれを波及させるべく、取り組みの拡大を始めた。すでに古民家を改修した宿がオープンし、空き校舎では農産業や森林と暮らしをテーマにした活用も進められている。さらに元紫波町職員の高橋 哲也さんが現在、農村に入って活動を進めており、長年リノベーションまちづくりに携わって得たノウハウや知見をどのような形で落とし込んでいくのか期待したい。

自治体コメント



紫波町 企画総務部 地域づくり課 川村 浩平さん

民間主導の新たな公民連携へ

紫波町は他の自治体と比較しても、起業・創業支援の補助が充実しているわけではありません。しかし、だからこそ時間や資金を投資し、自らリスクを取る民間プレイヤーと、町が覚悟をもって連携することでより効果的な公民連携を行うことができると考えています。3件のインフラ整備にはじまり、オガール、中心市街地エリアへと続いてきた公民連携事業で得た経験から、これからもパブリックマインドをもつ民間事業者との連携を目指していきたいです。町は仕組みづくりのプロとしてそこにに関わり、境目のない対等な関係性を構築したいと考えています。

取り組みのプロセス

事業の方向性

行政での取り組み

地域での取り組み

成果

成果に繋がったポイント

マネージャー事業実施期間中

1年目（2015年度）

地域住民への「リノベーションまちづくり」への理解促進と空き物件の確保を進めながら、リノベーションスクールを実施して人材確保と育成を行った。また、公有遊休不動産の活用について協議を進めた。

- 企画課が中心となり、農林課や商工観光課、都市計画課などと協力して事業を推進。地域住民への声掛けや空き物件の情報収集・確保にも努めた。
- 遊休不動産のリノベーションによる活用の調査を実施。

リノベーションスクールで題材とする空き物件の提供、参加者を中心としたリノベーションまちづくりへの協力呼び掛けなどを行った。

- リノベーションスクールに地域内外から多くの人に参加した。
- 「日詰リノベーションまちづくり構想（案）」を策定し、まちづくりの方向性を定めた。

- 地域住民にまちづくりのビジョンを共有したこと。
- 紫波町職員がまちに入って商店街のキーマンとまちなか再生プロデューサーを繋げたこと。
- 発信力のあるまちなか再生プロデューサーがリノベーションスクールを実施したこと。

2年目（2016年度）

リノベーションスクールによる人材確保・育成、空き物件の確保を引き続き継続しながら、実際の開業まで伴走を行った。

前年に引き続き、企画課が中心となって、リノベーションスクールや講座などへの参加呼び掛けや地域住民との情報共有、開業支援などを行った。

リノベーションスクール参加者が実際に物件を改修。開業を希望するプレイヤーも現れ、地域住民が協力する場面も見られた。

- リノベーションスクールで2軒の空き物件を改修。
- 地域住民や商店主らの「リノベーションまちづくり」に対する意識が変化。関わる人も増え、民間プレイヤーが活動する下地づくりができた。

- 紫波町職員が地域住民と信頼関係を構築し、隠れた空き物件の情報も入りやすくなったこと。
- リノベーション物件が開業し、まちの変化を目にすることで、地域の商店主に刺激を与えたこと。

マネージャー事業終了後

3-5年目（2017年度～2019年度）

紫波町で活動するプレイヤーを育てるための取り組みに注力し、民間プレイヤーの自走によるまちづくりの拡大を目指した。

- プレイヤーの人材育成を継続して行う。
- 公民連携による公有遊休不動産活用の取り組みを進めた。

- 2017年度「はちすずめ菓子店」開業。
- 2019年度、学生インターンを経て移住した南條さんが町内で起業。商店街活性化の取り組みを次々と行い、若者を呼び込んでいる。

- 民間プレイヤーの動きが活発化し、リノベ物件による開業、イベント開催など多くの試みが自走し始めた。
- 商店街全体が外から来る人たちとの関わりを積極的に持つようになった。

- 紫波町で起業を希望する人材の育成・支援に注力し、チャレンジしやすい場所としてのイメージを醸成したこと。

6年目（2020年度）以降

民間主導型公民連携へのシフト。パブリックマインドをもった民間事業者との連携を進める。

町がすべてを担うのではなく、民間事業者・起業家・住民が主役となって挑戦できる制度を整える。

- 2022年度には紫波町旧庁舎を「ひづめゆ」にリノベーション。
- 2023年度には廃校になった旧水分小学校をリノベーションした「はじまりの学校」が開校するなど民間主導の公民連携の流れを農村部へも展開。

- 町の関与なしにリノベ物件で開業する人が増えた。（2024年度時点で日詰商店街内で23件）
- 空き校舎活用によって、教育や産業創出など、より規模の大きな地域活性化の取り組みが増えていった。

- 民間企業との対話を重ね、双方が納得できる形での公民連携を進めたこと。

2024年度までの実績

2024年度までに民間のリノベーションが進み、日詰商店街のみで23件（紫波町全体では35件）となっている。日詰商店街では「さんさん朝市」「本と商店街」が民間主導で開催され、チャレンジが次のチャレンジを生むエリアとなっている。「さんさん朝市」は2024年度から5月～11月の間で毎月1回開催され、1回あたり200人を超える集客。「本と商店街」は2024年度から6月に開催され、約2,000人の来場者を集めている。2024年4月には旧星山小学校の校舎・敷地を活用した「星えほんの森保育園（民営）」が開園。民間事業者による公共施設、公有地の活用が進んでいる。

02 東京都青梅市 旧青梅街道沿道のまちなか賑わい再生

What▶

遊休不動産の利活用

シビックプライド

お話を伺った方々



左から青梅市 企画部 企画政策課の伊藤 桃子さん、野村 正明さん、一般社団法人 こーよ青梅の田中 志緒利さん、青梅商工会議所の太田 哲明さん、岩波 直樹さん。青梅市のS&Dたまぐーセンター屋上にて。

まちなか再生プロデューサー
一般社団法人 チームまちづくり 専務理事
まつもと あきら
松本 昭さん
タウンマネージャー
武蔵野美術大学 教授
くにひろ じゅんこ
國廣 純子さん

行政
青梅市 企画部 企画政策課
のむら まさあき
野村 正明さん

民間
青梅商工会議所
おおの てつあき
大野 哲明さん
青梅商工会議所 地域振興部
いわなみ なおき
岩波 直樹さん
一般社団法人 こーよ青梅
たなか しおり
田中 志緒利さん

エリアがもつポテンシャルを引き出し、新たな交流を創出

JR 青梅駅から歩いてすぐ、旧青梅街道沿いには宿場町の香りを残す建物が並び、風情あるまち並みを形成している。しかし、他の地域同様、近隣にロードサイド型の大型商業施設が増えたことでまちなかから人の姿が消え、往時の賑わいがなくなって久しい。歴史ある青梅の中心市街地エリアに再び賑わいを取り戻したい。そんな思いで取り組んだ事業は、“人”の力が鍵となった。

課題

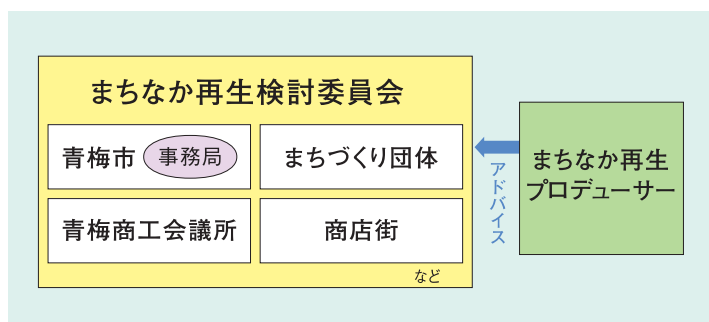
JR 青梅駅・東青梅駅周辺エリアは、かつて青梅宿を中心に商業地として栄え、官公庁や商業施設が立ち並び、商店街が賑わう市のメインエリアであった。しかし、圏央道青梅 IC 開通によりロードサイド型の大型店舗に客が流れるようになり、寂れつつあり、いかにしてこのエリアに賑わいを取り戻していくかが課題となっていた。

目的

2012 年 3 月に策定した「青梅市中心市街地活性化基本計画（原案）」に基づき、青梅駅前地区における居住人口の減少と商業機能衰退による活力低下に対し、①豊かな自然に親しみながら都市的な生活を楽しめる青梅の特性を最大限に生かし、都心近郊に住む人たちに住んでみたいと思わせられるような特色ある事業計画、②交流人口の増加や商店街の活力向上に繋がる特色のある事業計画の具体化を行う。

地域再生マネージャー事業 実施期間（2012年度）

事業実施体制



2012 年 3 月に策定した「青梅市中心市街地活性化基本計画（原案）」をもとに、対象エリアの調査と課題を整理し、まちなかに賑わいを取り戻すための事業案を具体的に検討しながら、まちづくり基本方針を作成。まちなか再生プロデューサーとして松本 昭さんがコンセプトづくりにあたった。

まちなか再生プロデューサーコメント



PROFILE

慶応義塾大学経済学部卒業後、日本銀行調査統計局勤務。東京理科大学建築学科を経て、建築設計事務所にて犬島アートプロジェクトの一連の建築・ランドスケープのデザインを担当。2010年に拠点を北京へ移し、国際プロジェクト責任者としてマネジメントやチームビルディングを経験。2013年より、タウンマネージャーのキャリアをスタート。現在は、大学建築学科でまちづくりと建築設計を教える傍ら、広島県呉市中央地区、東京都調布市東部地区、沖縄県与那原町などさまざまな理由で市街地再生が必要になったエリアの訪問支援も継続している。

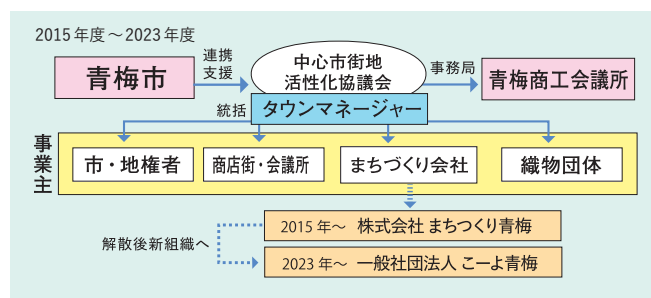
タウンマネージャー 武蔵野美術大学 教授 國廣 純子さん

まちに長年蓄積された努力を生かすことができた

中心市街地再生のための環境構築に10年を費やしました。閉鎖的なコミュニティの中で当初、事業を推進していくことは、困難を極めました。個人として地域に根を張る姿勢を見せながら、遊休不動産の総合的な調査、オーナーとの直接的なコンタクト、まちづくりの創業者を受け入れる環境の構築に至るまで、地元の方が手をつけていなかったプロジェクトに腰を据えて丁寧に取り組む中で、少しずつまちのポテンシャルが見えてきました。ものごとがまわりはじめてからは、地元で蓄積されてきたポテンシャルを生かし、事業を最大化することができたと思います。

地域再生マネージャー事業 終了後の取り組み (2013年度以降)

事業実施体制



新たにタウンマネージャーとして國廣 純子さんを迎え、2012年度に策定したまちづくりの方針を現状に即して見直し、掘り起こされたプレイヤーらとともに事業を始動。市と商工会議所、地域の事業者らが連携し、新たなキーマンらとも繋がりを深めながらまちなか活性化に取り組んだ。また、2015年度にはまちづくり会社を設立し、遊休不動産の活用を押し進めた。2023年5月、「青梅市中心市街地活性化基本計画」の終了に伴い中心市街地活性化協議会も終了。まちづくり会社は「一般社団法人こーよ青梅」として再出発した。

事業実施内容

●地域内の連携を進める

What—何をしたのか？

青梅市では商店街が独自にまちづくりを進めてきた歴史もあり、市や商工会議所との関係性も密ではなく、商店街活性化を進めるにあたっては店主やキーマンたちとの関係性を改善する必要があった。新たに入ったタウンマネージャーには地元以外の視点や発想が期待されたが、中心市街地の活性化を進める現場の機運が高くなかったため、事業を的確に進めることと同時に、まちとの関係性の構築が必要だった。

How—どのようにしたのか？

●タウンマネージャーと市、商工会議所が連携して地域住民の理解を促進

國廣さんはタウンマネージャー就任後、すぐに青梅市へ移住。まちの中に入ってさまざまな立場の地域住民たちとコンタクトを重ねた。「もちろん、最初から受け入れてもらえたわけではありません。毎晩のようにキーマンの方々が集まるお店に通い、『市街地を再生したいという思いは同じなんだ』という前提を必ず伝えた上で、いろいろな話をしました。単純な人と人との交流を超えて、まちづくり推進の意図を伝えて理解をいただき、協力を得られるネットワークを広げていく必要があったのです」（國廣さん）「地域にはいろいろな方がいますが、まずはキーマンの方々にこちらを向いてもらわなくては進まない。國廣さんが移住して誠意を見せてくれたこともそうですし、何よりも外部からの視点で我々が言いづらいこともはっきりと伝えてくださったことが大きかった」（野村さん）

●まちなか活性化事業を本格的に始動

What—何をしたのか？

國廣さん主導のもとで、地域活性化に繋がる取り組みを具体化した。事業を進めながら青梅市内で行われているさまざまな企画の来場調査を実施し、人流や売り上げを比較しながら仮説を立て、その実証に向けたまちづくりの核となる事業を実施していった。

How—どのようにしたのか？

●エリア内の空き店舗状況を調査

2013年度に、中心市街地活性化事業を具体化していく準備として、エリア内にある空き店舗の現状を調査した。

「青梅では商店街の方々がすでに『昭和レトロのまち』をコンセプトにイベントを開催したり看板を配置したりと、活発に活動されていました。しかし、何万人と人を呼んでも空き店舗は増え、放置されている。理由は廃業されてもまだお住まいになっており、店先が玄関になっていて貸せる状態にない、物件を相続した後にご親族で方針を決められないなど、不動産市場が停滞するまちによく見られる典型的なものでした。不動産会社を通じて貸されていない空き家物件が多く、まずは正確な状況を把握するための調査をすると同時に、店主の方たちの年齢や後継者の有無を全数アンケートしました。結果は60代以上の方が5割以上を占めていたんです。このままでは10年後には3割、20年後には5割以上が店を閉める。このままではいんですか？とデータを示し、問題提起を行いました」（國廣さん）



青梅駅と駅前通り。

●まちなか活性化の先行事例を視察

青梅駅前のスーパーマーケットが閉店するかもしれないという課題に対してマルシェの立ち上げが企画された。そこで商工会議所が補助金の申請を行い、まちづくりの参考になる取り組みを行っている全国の先進事例を視察した。

「さまざまな地域を回りましたが、特に印象に残っているのは小布施と佐久でしょうか。小布施は歴史的なまち並みを生かしながら、訪れた人をうまく歩かせる仕組みが出来上がっていることが素晴らしいな、と感じました。そして、佐久の岩村田本町商店街では人を集める仕掛けが参考になりましたね」（大野さん）

行政・民間の枠を超えて共に視察を行ったことから課題や目的に対する共通認識が生まれ、まちづくりに対して同じ方向を見て進んでいこうと結束が深まったという。

●青梅駅前エリアで実証実験を重ねる

視察と並行しながらまちなかエリアがもつポテンシャルを再認識し、その先に必要な事業を検討するための実証実験を同時進行で実施。駐車場を利用した「まちなかビアガーデン」や織物工場の跡地を使った織物産業の歴史を巡るツアーなどを開催した。

●「おうめマルシェ」の立ち上げ

What — 何をしたのか？

青梅駅前のスーパーマーケットが2015年1月に閉店したことを受け、先に行っていた実証実験で手応えを得ていた「まちなかビアガーデン」や「産直市」を発展させ、前年の視察で得た各地のノウハウも取り入れた「おうめマルシェ」を立ち上げた。

How — どのようにしたのか？

●地域を若者が支えるマルシェの立ち上げ

スーパーマーケットを駅前に再誘致できるまでの期間を、地元の若者たちで支えていく事業として、マルシェの実行委員会を組織した。実証実験に協力していた若手の事業者や有機農家、市内の人気パン店など、中心市街地にはない店舗にも出店を打診。閉店から時間をあけずに2015年度に間に合うよう、マルシェを9月、11月の2回、土日2日間ずつ開催した。マスコミの協力もあって注目が集まり、各回に約1,500人が来場した。



「おうめマルシェ」の模様。

●まちづくり会社の設立

What — 何をしたのか？

事業実施期間中からまちづくり会社の設立は目標のひとつに挙がっており、安定して事業を継続していくための手段として、タウンマネージャー、市と商工会議所による中心市街地活性化のチームメンバーが中心となって合意形成のために動き、まちづくり会社設立の準備を進めた。

How — どのようにしたのか？

●設立に向けて地域の合意を形成

まちづくり会社設立にあたっては地域からさまざまな反応があり、合意形成と出資者集めがもっとも苦労したポイントだったという。「設立する際に駐車場の運営をまちづくり会社で行うことになったのですが、もともと市から商業協同組合に『商店街活性化のために使ってほしい』と依頼していた場所でした。管理していた彼らには、自分たちが頑張っているのにという思いがあり、反発がありました。結局はメンバーが日頃からお付き合いのある方ばかりだったので、『ここでひとつにならないと何もかも元通りですよ。いつも皆さんと一緒に頑張っている中心市街地活性化のチームのことを信じてください』とかなり強く交渉しました。当時の副市長も動いてくださって、最終的にはなんとか合意に漕ぎ着けました」（國廣さん）

市と商工会議所は、市内の事業者や企業に掛け合い、出資者集めに奔走した。

「出資してくれた方々は社長さん・役員さんたちですから、きちんと事業を回せる収益を上げなくてはならないという経営視点での指摘を数多くいただきました。結果、駐車場の運営で収益が見込める試算が出たので、多くの方々に出資していただくことが叶いました」（野村さん）
2015年度、地元企業43社が出資し「株式会社まちづくり青梅」を設立。空き店舗活用事業を中心に、まちなかに賑わいを取り戻す取り組みを先導した。

●遊休不動産の活用推進

What—何をしたのか？

調査によってエリア内の空き店舗状況が把握できたことをふまえ、不動産オーナーと物件貸し出し交渉を続けて物件を定期的に掘り起こし、賃貸可能となった物件のオーナーと開業希望者を繋げる仕組みを事業化した。

How—どのようにしたのか？

●「アキテンポ不動産」事業をスタート

2016年1月から株式会社まちづくり青梅が「アキテンポ不動産」事業をスタート。エリア内の空き物件調査や、見学会の定期開催、オーナーと開業希望者のマッチングなどを行い、若い世代や移住者を中心とした新規開業を推進。毎年少しずつ空き家物件の活用が具体化していった。

主な成果

●「おうめマルシェ」をきっかけに世代交代とエリア外への波及が進んだ

「おうめマルシェ」はその後はまちづくり会社から先導体制を少しずつ実行委員会主導にシフトさせて現在も継続しており、2025年度で10周年を迎えた。2017年からは3月～12月の毎月第3日曜日、年間10回開催の形に変え、毎年約8,000～1万人（2024年は8,466人）が来場。また、マルシェ立ち上げに関わったメンバーがまちなかで創業したり、地域のキーマンとして自主的に活動を始めたことで注目され、中心市街地の活性化がエリア外へと波及する契機にもなった。その結果、「アキテンポ不動産」以外の物件を扱う市内の不動産会社にも、創業者をバックアップする動きが広がっている。

「ピアガーデンの酒販で積極的に関わってくださった武藤さんとの繋がりが『アキテンポ不動産』の最初のサブリース開発事例であるクラフトビアバー『青梅麦酒』に発展していきました。武藤さんは賑わい創出の取り組みを展開していて、地域のキーマンになっています」（國廣さん）

「マルシェを手伝ってくれたことがきっかけで若い世代の動きが活発になり、世代交代へ繋がっていったのかと思います。皆さん自分なら何ができるかを考えながらまちづくりに取り組まれていて、この数年はとても良い流れができていると思います」（野村さん）

●まちづくり会社が空き店舗活用を促進、さらにエリア拡大へ

「アキテンポ不動産」による定期的な物件開拓と見学会の実施によりマッチングが進み、2016年1月のスタート以降、2023年度までに約40件の物件が開拓され、そのうち28件が本事業を通じて開業に至った。取り組みの波及効果は大きく、これまで不動産市場に出ていながら動いていなかった店舗物件による新規開業も相次ぎ、「アキテンポ不動産」開始以前は年間平均4.5件にとどまっていたまちなか全体の開業件数が、2016年度・2017年度の2年間では20件を超えるまでに増加した。さらに、コロナ禍を契機に郊外への関心が高まり、青梅市の空き店舗に関する問い合わせが殺到したことで、不動産を取り巻く流れは大きく変化した。

「青梅市中心市街地活性化基本計画」の終了に伴い、2023年度に「株式会社まちづくり青梅」を解散。地域活性化が市全域に拡大している状況を鑑み、「オール青梅の体制でまちづくりを推進」「人が内外から集まって賑わいを創出」「人と人、人とまちを繋げる役割を担う」の3本柱を掲げ、同年から「一般社団法人こーよ青梅」として再出発した。現在は「一般社団法人こーよ青梅」がアキテンポ不動産事業も担っている。

「まちづくり青梅に入社して数年後から、アキテンポ不動産事業を手がけてきました。物件開拓が難しい年もありましたが、地道に通うことで商店街の方々からのご協力もいただけるようになっていきましたね。中心市街地活性化基本計画の終了を契機に、新たな組織として『一般社団法人こーよ青梅』が発足しました。一般社団法人に変わってからは、青梅市わがままライフコンテストや、チャレンジショップの運営など空き店舗を活用するさまざまな企画を立ち上げ、物件活用推進を継続しています」（田中さん）

自治体コメント



青梅市 企画部 企画政策課 野村 正明さん

“どこが欠けてもうまくいかなかった。 関わったすべての人の力が成功の鍵でした”

今回の活性化事業でもっとも鍵を握っていたのは“人”でした。課題を整理し、認識を共有し、どうしたらいいのかを考え、そこから先は皆が協力して取り組んでいくことになる。青梅のまちなか活性化は一定の成果を挙げましたが、事業に関わった人の中で、どこかで誰かが欠けていたらうまくいかなかったかもしれません。事業前から土壌をつくってきた諸先輩方、協力してくれた商工会議所のメンバーや専門家の方々……関わったすべての“人の力”が成功の要因だったと改めて感じています。

取り組みのプロセス

事業の方向性

行政での取り組み

地域での取り組み

成果

成果に繋がった
ポイント

マネージャー事業実施期間中

1年目（2012年度）

2012年3月に策定した「青梅市中心市街地活性化基本計画（原案）」をもとに、対象エリアの調査と課題を整理し、まちなかに賑わいを取り戻すための事業案を具体的に検討した。また、まちづくりの方針を作成した。

まちづくりについて検討を行う委員会を組織。首長や関係各部署が参加し、地域住民・商店主らと共に討議を行った。また商工会議所と連携し、商店主や来街者、まちづくり団体などへのヒアリングを実施した。

商工会議所やまちづくり団体、商店主らが検討委員会に参加。青梅市中心市街地活性化事業について共に視察や検討を行った。

●地域の意見を取り入れながら、まちづくり基本方針を作成した。
●今後の事業化を進めるにあたり、スケジュールを作成した。

青梅市と商工会議所が密な関係性を構築し、地域住民や商店主へのコミュニケーションを積極的に進めたこと。

マネージャー事業終了後

2-4年目（2013年度～2015年度）←

「青梅市中心市街地活性化基本計画」と事業実施期間中に作成したまちづくり基本方針をもとに、空き店舗などまちがもつ資源を生かしながら人の交流を増やし、賑わいを取り戻していく。

タウンマネージャーとして國廣さんを招き、商工会議所と連携して共に取り組みを進めた。また、視察や調査に係る補助金の申請、まちづくり会社設立に向けた出資者集めなども行った。

●國廣さんが青梅に移住し、まちに入り込んで商店主らと関係性を築き、商工会議所や市と連携しながら調査や実証実験を繰り返して事業を牽引。
●2015年度、地元企業43社の出資による「株式会社まちづくり青梅」設立（～2023年度）。2016年1月より「アキテンポ不動産」事業をスタート。

実証実験から発展した「おうめマルシェ」を2015年度から開催。マルシェの認知度が上がるとともに参加者も増加。また、マルシェ参加者が自主的に地域の活動を始めるなどのケースも見られるようになった。

●地域を的確に分析しながらリーダーシップをとるタウンマネージャーを地域外から招いたこと。
●タウンマネージャーを中心として、事業をすみやかに実行できる組織と、地域のプレイヤーたちとの信頼関係を構築したこと。

5年目（2016年度）以降 ←

空き店舗のマッチングをまちづくり会社が担うことで、誰もが一歩を踏み出しやすいまちの基盤をつくり出し、新たな担い手呼び込みながら、持続的なまちの活性化へと繋げていく。

●移住・定住促進のために多くの補助制度を創設。
●2022年度に「青梅市中心市街地活性化基本計画」が終了。中心市街地において効果的であった事業などを市内全域に拡大・強化するため、2023年度の「一般社団法人こーよ青梅」設立時に職員派遣などを実施した。

●2018年度に「アキテンポ不動産」の最初のサブリース開発事例「青梅麦酒」が開業。
●2021年度に中心市街地活性化協議会の支援で「アキテンポ不動産」の見学会参加者が「旧都立繊維試験場」をリノベーションし、東京で唯一の木造映画館「シネマネコ」を開業。映画看板のまちに50年ぶりに映画館が復活。

●「アキテンポ不動産」によって物件が開拓され、28件が開業。空き店舗の活用が広まり、開業を希望するプレイヤーが参画しやすい基盤が整った。
●2023年度にまちづくり会社は「一般社団法人こーよ青梅」として再出発し、「アキテンポ不動産」事業を承継した。

●空き店舗に関する調査など下地をしっかりと整え、オーナーと開業希望者を繋ぐマッチングを仕組み化したこと。
●「青梅市中心市街地活性化基本計画」が終了しても、新たなまちづくり組織をつくり、まちの賑わいが持続発展する取り組みを続けていること。

2024年度までの実績 ←

「アキテンポ不動産」は青梅市内で起業しやすいように物件情報の紹介・物件見学ツアーなどを開催。2023年度までに28件が成約され、空き店舗が新規店舗としてオープンし、まちに新たなプレイヤーを呼び込んでいる。「おうめマルシェ」は2015年のスタート時（9月、11月の土日の2日間で2回開催）で各回約1,500人、2024年（毎月第3日曜日、3月～12月の10回開催）には年間トータルで8,466人が来場。開催サイクルや日数は違いますが来場者数は増え、安定してきている。



「アキテンポ不動産」による空き店舗の開業事例。（左）弁当屋だった空き店舗をオフィスにしたデザイン事務所「EMDesigns」。（中左）元ハンコ店と印刷工場をリノベーションした無垢の木の家具工房「BUTLER furniture & craft」。（中右）昭和レトロ商品博物館も入る東京都の歴史的建造物に指定された木造建築の1階にある「ナミオ珈琲」。（右）「アキテンポ不動産」の最初の開業事例となった「青梅麦酒」。

03 京都府八幡市 昭和の大規模団地男山地域のコミュニティ再生

What▶

担い手の発掘

シビックプライド

お話を伺った方々

まちなか再生プロデューサー

関西大学 名誉教授
えがわ なおき
江川 直樹さん

行政

八幡市 政策企画部 市民協働推進課
ながはま りんたろう
長濱 麟太郎さん

民間

独立行政法人 都市再生機構 (UR都市機構)
わき りょうた
脇 遼太さん
一般社団法人カンデ
つじむら しゅうたろう
辻村 修太郎さん
おひさまテラスの会 代表
おおにし みわこ
大西 美和子さん
だんだんテラスの会 代表
いけだ
池田 みゆきさん



「だんだんテラス」にて。右からUR都市機構 脇 遼太さん、川上 潤さん、八幡市 長濱 麟太郎さん、一番左がだんだんテラスの会 代表 池田 みゆきさん。後列左からカンデ 辻村 修太郎さん、藤本 恭輔さん。

産官学民の取り組みでオールドニュータウンのコミュニティを再生

男山地域は昭和 40 年代後半に旧日本住宅公団による土地区画整理事業により開発されたニュータウン。八幡市人口の約 30%を占める住民が暮らす大規模住宅地である。事業実施当時は、少子高齢化や空き家率の上昇が加速し、コミュニティの維持が困難な状況にあった。こうした中で、民間企業・行政・大学・市民が連携し、団地再生に取り組んでいる。

課題

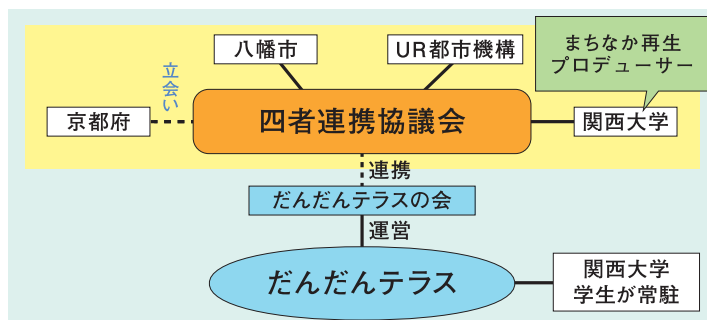
男山団地は建設から約 50 年を経て建物は老朽化し、空き家率も年々増加。高齢化による住民の年齢構成の大幅な変化により、地域を維持し、団地に活気を取り戻していくためにはコミュニティバランスの再構築が迫られた。2005 年度の「男山地域活性化基本構想」、2012 年度に関西大学と八幡市が共同実施した「男山地域住環境・住宅意識調査」などを踏まえ、地域の活性化など、さらなる展開に向けた産官学民連携の取り組みが必要とされた。

目的

将来にわたって「地域とともに元気な暮らしができる、住みたい、住みつけたい男山」の実現を目指すまちづくりの基本方針を明確化した「男山地域再生基本計画」を市が策定し、この計画を「八幡市住宅基本計画」などの上位計画と整合させながら、一貫性をもって地域再生を進めていくための体制を構築する。基本計画策定後の事業推進を見据え、産官学民連携の体制を構築するとともに、市民参加型のワークショップを通して、住民が主体となってまちづくりを推進できるプラットフォームを構築する。

地域再生マネージャー事業 実施期間 (2013年度)

事業実施体制



本事業は京都府、八幡市、関西大学、UR 都市機構との連携により実施された。事業実施期間中に京都府立ち会いのもと「男山地域まちづくり連携協定」を無期限で締結。この連携協定に基づく協議会 (月 2 回) は事業終了後も継続している。「だんだんテラス」は地域のコミュニティ拠点として 2013 年 11 月にオープン。運営体制として、地域住民、自治会や商店会、京都府、UR、関西大学による「だんだんテラスの会 (任意団体)」を設立し、365 日オープンを目指し、関西大学の学生 (大学院生が中心) が常駐。

事業実施内容

●産官学民の連携による 無期限のまちづくり体制を構築する

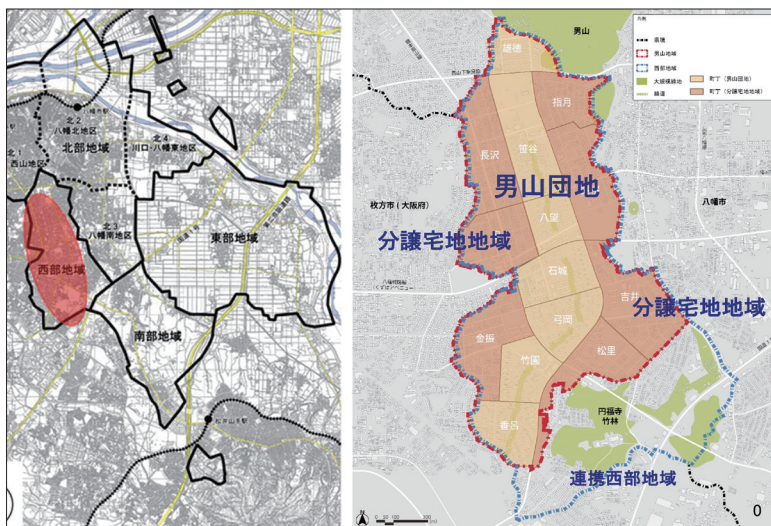
What — 何をしたのか？

団地再生は単年度では完結できない。関係者が継続的に関わり、長期的な視点から協働できる体制を整える。

How — どのようにしたのか？

●協働を通じて将来像を描く 「男山地域まちづくり連携協定」を締結

関西大学による八幡市およびUR都市機構へのヒアリングにより、団地再生は単年度事業での実現が難しく、市やUR担当者の部署異動によって長期的な計画を立てにくいこと、さらに長期にわたって各機関が連携できる体制の構築が必要であることを共有した。「住みたい、住み続けたい、男山」を目指して、相互に連携・協力することを目的に、2013年10月、京都府の立ち会いのもと、八幡市・関西大学・UR都市機構の4者による「男山地域まちづくり連携協定」が無期限で締結された。「課題が常に変化する団地再生にゴールはありません。関係各所が短期・長期的な視点を持ち、多年度にわたり社会実験を繰り返しながら、着実に進化させていく仕組みが重要であることをみなさんと共有しました」（江川さん）「現在も協定に基づき2週間に1回のペースで4者協議会が行われています。民間企業は担当者の異動も多いので、各所の課題を共有できる大変有意義な場になっています」（脇さん）



（出典：2013年度まちなか再生支援事業 報告書）

男山地域は1972年入居開始のニュータウンで、八幡市人口の約3割が暮らす大規模住宅地である。戸建て・賃貸・分譲が混在し、集合住宅では老朽化や設備更新が課題である。また、少子高齢化や子育て世代の減少により住民構成が変化中、住宅ストックの再生やコミュニティバランス維持等が重要な地域の課題となっている。



提供：八幡市

●住民の活動を支援する地域活動拠点を開設

What — 何をしたのか？

8月には市民参加型ワークショップを3回開催し、地域の課題や将来像について意見交換を行った。その中で、「目的はなくても集まって話ができる場所がほしい」、「公民館を借りるのは手間」、「活気なくなった男山中央センター商店街をなんとかしたい」といった住民の声が多く寄せられた。これらの意見を踏まえ、地域の交流や活動を支える常設拠点の開設が検討された。

How — どのようにしたのか？

●365日オープンするコミュニティ拠点「だんだんテラス」をオープン

関西大学の提案により、2013年11月、団地内の中心エリアにあった商店街の空き店舗を活用して「だんだんテラス」が開設された。地域住民や自治会、京都府、八幡市、関西大学、UR都市機構などが連携し、「だんだんテラスの会（任意団体）」を設立。立ち上げ当初の改修は関西大学が主導・費用負担で実施し、開設後は八幡市の補助金とUR都市機構の支援を受けて運営された。テラス運営の目的は、特別な用事がなくとも誰もが気軽に立ち寄れる居場所をつくること、住民の気づきを拾い上げて「やってみたい」活動への伴走支援を行うこと、そして住民の声を行政やURへ届け、施策へと反映すること。365日オープンを目指し、関西大学の学生（大学院生が中心）が常駐し、地域と行政・大学を繋ぐ拠点になることを目指した。



「だんだんテラス」（写真は2025年度）。



2013年度に「だんだんテラス」で行われた活動の例。左上から時計回りに、ラジオ体操、朝市、バー、フリーマーケット。

●いつでも立ち寄れる住民交流の場が、住民の“気づき”を拾い次のアクションを起こす起点に

当年度の「だんだんテラス」は立ち上げ期であり、誰もが気軽に立ち寄れる場の考察として、住民発案によるラジオ体操や、学生発案による朝市、住戸改修相談会、フリーマーケット、バーなど、多様な活動を実験した。地道な日常の交流活動を通じ、住民の課題が可視化されていき、行政・大学・UR都市機構が協働して解決策を検討する起点となった。

「住民参加型ワークショップは発言力のある方の意見に寄りがちで、生の声は拾いにくい。また突然団地を訪れた市、UR担当者からお困りごととありますでしょうか？と聞かれても即答は難しいと思いませんか？365日常駐しオープンしていて、学生が店主的な役割を担う気軽な拠点だからこそ、住民の“小さな気づき”を話せる。そして学生が住民の“小さな気づき”をサポートし、自主的な“きっかけ活動”を生み出す。そうした住民主体の活動により民間、行政が動くべき課題や施策が明確になることに期待しました。私たちはこの流れを“玉突きアプローチ”と呼んでいます」（江川さん）

「だんだんテラス」はこうした活動を現在も継続し、最終的には住民主体の運営へ移行することを目指している。

主な成果

●次年度以降のまちづくりに向けた体制や方針を示した協定・計画を締結・策定

産官学が長期的なまちづくりに向けた体制構築のため、「男山地域まちづくり連携協定」を締結し、「次世代を育むまちづくり」、「多世代が根を張るまちづくり」、「地域に活力を呼び戻すまちづくり」、「住民が主役となるまちづくり」について連携・協力して取り組むことを明文化した。

連携協定をプラットフォームとして、市がまちづくりの主役となる地域住民の方々と連携・協働しながら「地域とともに元気な暮らしができる、住みたい、住みつけたい男山」の実現に向けた地域活動、基本方針をまとめた行政計画「男山地域再生基本計画」を策定し、地域と行政が一体となって男山地域を再生するための方針を示した。

まちなか再生プロデューサーコメント



PROFILE

建築家として、集住環境のデザイン、再生・更新など「住み続けられるまちづくり」の研究と実践に取り組んでいる。兵庫県西宮市の浜甲子園団地再生（都市住宅学会賞・業績賞等を受賞）、芦屋市の南芦屋浜団地や若宮地区の復興まちづくり、和歌山県御坊市の島団地再生など、多様な再生プロジェクトに携わってきた。

関西大学 名誉教授 江川 直樹さん

10年間の地道な活動が ようやく実を結びはじめている

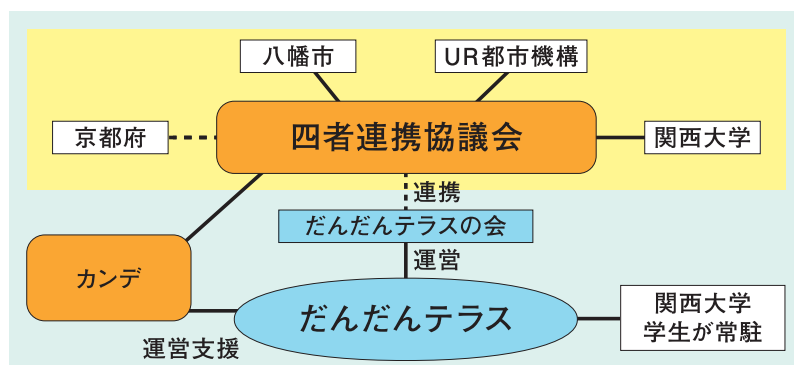
男山団地の取り組みは、関係する各々が長期にわたって携わり、団地再生という課題をきっかけに多世代の暮らしを再構築する実践活動です。「だんだんテラス」や「おひさまテラス」などの拠点を軸に、生活に根ざした多様な活動が展開されてきました。市・UR・大学・住民・その他の関係者がそれぞれの立場で連携し継続して取り組んできた点は大きな成果であり、大学がもつ力を地域課題に応用する社会実装実験の好例ともいえます。大学頼みの一面が強かった「だんだんテラス」ですが、ここ数年は当初目的としてきた自立運営にむけて、いろいろな手法を検討、議論を重ねてきました。これからは、大学の手を離れ、地域や住民が自らの拠点として運営を担い、生活の舞台を彩る拠点となってくれることを期待しています。“だんだん”が10年かかってしまいましたが、多くの力の結集により継続してきたことに喜びを感じています。



「男山やってみよう会議」から生まれた住民主体のプロジェクトの一例。左から、だんだん手作り市、こども食堂チーム、だんだんフォークチーム。そのほか、防災チーム、だんだんカフェチーム、ラボの会、まち歩きチームが現在も活動している。

地域再生マネージャー事業 終了後の取り組み (2014年度以降)

事業実施体制



事業実施期間中に締結された連携協定に基づき、四者連携協議会を継続。2週間に1回、年間約24回の対面交流が行われている。「だんだんテラス」は2019年度から関西大学卒業生たちが起業した「一般社団法人カンデ」が運営支援業務を担い、関西大学との契約は研究支援として年度更新。住民の自主運営化も少しずつ実現しており、今後は住民によるさらに自立的な運営を目指している。

事業実施内容

- 男山地域まちづくり連携協定および男山地域再生基本計画に基づく取り組みを進める

What — 何をしたのか？

子育て世帯が安心して住み続けられる環境を整備し、地域ぐるみで次世代を育む仕組みを団地内に形成する。



「おひさまテラス」。利用者が0の日はなく、毎日誰かが利用している。



How — どのようにしたのか？

- 地域子育て支援施設「おひさまテラス」の設置

2014年12月、住民ボランティアが中心となり、0歳～就学前の親子が集える「おひさまテラス」を団地集会所を活用し開設。利用料は親子参加の場合は無料、一時預かりは有料(3時間1,000円)。年間利用人数は延べ2,000人を超え、外国人親子も利用している。住民主体で運営している点が高く評価され、2018年度に京都府子育て支援表彰を受賞した。

「最初の5年ほどは完全ボランティアで運営していましたが、2023年度から国の補助金を取得することができ、人件費をまかなえるようになりました。今後お母さんたちの負担はできる限り抑えつつ、利用しやすい拠点にしていきたいです」(大西さん)

- 住民主体の地域活動に伴走

What — 何をしたのか？

住民の自主的なあらゆる活動に伴走しながら、住民主体で団地に活力を呼び戻す。

How — どのようにしたのか？

- 住民主体の「男山やってみよう会議」

2014年度に、住民の“小さな気づき”を後押しし、自主的な“きっかけ活動”を生む仕組みとして「男山やってみよう会議」がスタート。関西大学生が伴走し、マルシェ、文化活動、防災、子育てなど多様なチームが誕生した。

- だんだん手づくり市

2016年6月から毎月8日に開催。「男山やってみよう会議」から生まれ、「だんだんテラス」を拠点に地元住民主体で運営。住民が制作したハンドメイド雑貨などの販売や、高齢者が子どもに昔の遊びを教えるミニイベントなど、多世代交流の場にもなっている。「雨の日も雪の日も10年間とにかくやり続けたことで、8日は手作り市ということが地域に定着してきました。私たちの目的は売れることよりも地域交流。そうした想いに共感して出展する方が年々増えています」(池田さん)



だんだん手づくり市運営スタッフのみなさん。

- 関西大学卒業生が団地再生に継続的に関わる

在学中に「だんだんテラス」の運営に関わっていた関西大学の卒業生たちが、2018年2月「一般社団法人カンデ」を設立し、2019年度から運営支援業務として「だんだんテラス」に常駐し、地域コーディネート業務(住民活動支援、協議会支援)を行っている。行政や民間では担当者の異動が避けられない中、一般社団法人カンデは継続して地域に関わり、住民の声を丁寧に拾い上げ、「だんだんテラス」はもちろん、住戸リノベーション、子育て、高齢者支援、外国人住民との共生などの施策に一貫して携わっている。

「だんだんテラスを続けて12年。当時子どもとして遊びに来ていた子たちが20歳とかになってきて、いまでも活動に関わってくれているので、拠点があることで地域の繋がりがりや活動するリーダーの入れ替わりが自然に続いていけばいいなと思っています」（辻村さん）

●多世代・多文化が共生する住環境の整備

What — 何をしたのか？

団地ストックを再生し、若年層・高齢者の多様な居住ニーズに応える。

How — どのようにしたのか？

●若年層・子育て世帯を対象としたリノベーション住宅の供給と家賃支援制度

UR都市機構は関西大学・京都府建築士会の設計支援を受け、若年層・子育て世帯に向けた23タイプ・41戸のリノベーション住宅を供給。この取り組みは、UR都市機構と関西大学との協働モデルとして、2016年度に「都市住宅学会業績賞」を受賞。また若年層および子育て世帯の定住促進を目的に、「U35割」「子育て割」などの家賃減額制度を導入。団地の若返りと地域の活性化を目指した。

●地域包括ケア複合施設の誘致と高齢者向け住宅の提供

2015年度には多様な高齢者のニーズに対応するため、特別養護老人ホーム、サポートハウス、訪問介護・看護施設、多目的ホールを備えた複合施設「八幡市地域包括ケア複合施設 YMBT」を誘致。また、UR都市機構の高齢者向け施設として団地の住戸の段差解消や手すり設置、浴室暖房などを施した「健康寿命サポート住宅」は、2024年度末には153戸へ拡大。高齢者が住み慣れた地域で暮らし続けられる地域包括ケアの拠点となった。

●外国人住民への情報提供や相互理解促進に向けた取り組みの強化

男山地域の外国人住民は、2013年12月末の216人から2024年12月末には1,471人へと約7倍に増加。八幡市は関係機関協力のもと、「くらしのそうだん事例集」を作成し、外国人住民への情報提供を強化。また男山地域の外国人住民の半数を超えるベトナム人住民との共生を図るべく、八幡市市民協働推進課ではベトナム人職員の雇用や日本とベトナム双方の文化交流イベントなど、関係づくりに取り組んでいる。

主な成果

●住民の声を拾い行政施策へと繋ぐ拠点機能

「だんだんテラス」は、誰もが安心して立ち寄れる居場所として定着した。学生やカンデのスタッフが常駐し住民が日常的に訪れ、役場に相談するほどではない生活上の悩みや地域の困りごとを気軽に話せる場所となっている。ここで拾われた住民の声が、市やUR都市機構の施策に反映される基盤となっている。

●住民ニーズを基に居住・福祉機能の整備が広がる

「だんだんテラス」での活動が住民の生の声を拾い、団地再生に向けたハード整備へと繋がった。旧集会所を改修した子育て拠点「おひさまテラス」は住民主体で運営され、京都府子育て支援表彰を受賞。UR都市機構と関西大学の協働により、若年層や子育て世帯の定住に向けたリノベーション住宅や家賃支援制度の導入、高齢者向け改修住宅や地域包括ケア複合施設など、子育て世帯から高齢者、外国人まで安心して暮らせる環境が整いつつある。

●外国人住民との共生への取り組み

「おひさまテラス」では、外国人親子の利用が増えており、日本語とアラビア語などの外国語を教え合うなど自然な交流が生まれている。また、だんだんテラスの会が発行する地域情報誌「だんだん通信」にはベトナム語コラムが掲載（2025年7月号～）されており、日本人住民と外国人住民の相互理解促進に向けた取り組みが進められている。

自治体コメント



八幡市 政策企画部 市民協働推進課 長濱 麟太郎さん

継続的な対話が、地域の未来を紡ぐ

市や民間企業では担当者の異動が避けられませんが、男山では協定に基づき意見交換を行う場が継続して設けられ、情報共有と課題解決が着実に進められています。また「だんだんテラス」の地道な活動は、住民主体の取り組みを育み、地域の声を丁寧に拾い上げる仕組みとして機能しています。こうした日常の積み重ねが、市やUR都市機構の施策にも反映され、まちづくりを持続的に前進させる原動力となっています。

取り組みのプロセス

事業の方向性

行政での取り組み

地域での取り組み

成果

成果に繋がった
ポイント

マネージャー事業実施期間中

1年目（2013年度）

男山地域の再生、活性化に向け、産官学民が連携し、継続して取り組む姿勢を構築。

- 京都府、八幡市、関西大学、UR都市機構による「男山地域まちづくり連携協定」を無期限で締結。
- 「男山地域再生基本計画」の策定に向け、全3回の市民参加型ワークショップを実施。
- 連携協定に基づき八幡市、関西大学、UR都市機構による協議会（月2回）を開始。
- 団地内に常設の地域活動拠点「だんだんテラス」を設置した。

- 関西大学の提案により団地内の空き店舗を活用し「だんだんテラス」を開設。
- ワークショップ参加による、住民のまちづくりへの主体意識の形成。

- 「だんだんテラス」の開設により、常設のコミュニティ拠点が確保され、日常的な住民交流が可能となった。
- 「男山地域再生基本計画」を策定。次年度以降の事業活動の指針となった。

- 無期限の連携協定締結により、産官学民の連携体制を構築したこと。
- 「だんだんテラス」が住民交流・意見交換・イベント開催の場として機能し、手作り市など住民主体の活動に繋がる基盤を形成したこと。

マネージャー事業終了後

2-6年目（2014年度～2018年度）←

- 男山地域まちづくり連携協定および男山地域再生基本計画に基づき、地域の再生に向けた多様な取り組みを進める。
- 住民の自主的なあらゆる活動に伴走しながら、住民主体で団地に活力を呼び戻す。

- 地域住民で運営する地域子育て拠点を整備。
- 「男山やってみよう会議」を通して住民主体のまちづくりを支援。
- 若年層・子育て世帯・高齢者向けに団地ストックを再生し多様な居住ニーズに応える。

- 2014年度「男山やってみよう会議」が始動し、防災・子ども・地域活動などのテーマで住民の自主的なプロジェクトを展開。
- 2016年度、「だんだん手作り市」を初開催。以後現在まで毎月8日に開催している。

- 協定および計画に基づき、産官学民が協働した取り組みを継続した。
- 2014年度、ボランティアが中心となり、0歳～就学前の親子が集える「おひさまテラス」を開設。
- 2015年度、特別養護老人ホーム、サポートハウス、訪問介護・看護施設などを備えた「八幡市地域包括ケア複合施設YMBT」を誘致。

- 「男山やってみよう会議」がスタート。関西大学生が伴走し、「子ども食堂チーム」「防災チーム」など多様なチームが誕生。
- 住民活動拠点となる「だんだんテラス」の運営を支える体制を構築し、住民活動を継続して支援したこと。

7年目（2019年度）以降 ←

これまでの事業を継続。「だんだんテラス」の運営をできる限り住民主体にしていくことを目指す。関係各所との密なコミュニケーションにより、日常的な課題を常に共有、解消に向けて取り組む。

- 急増する外国人住民との共生に向けて、情報提供や日本語支援を強化。
- 関西大学・UR都市機構と中長期的なまちづくりの検討を継続。

- 2019年度から、「一般社団法人カンデ」が「だんだんテラス」に常駐し、地域コーディネート業務（住民活動支援、協議会支援）を担う。

- 定期的なイベントの開催や毎朝のラジオ体操といった日常的な活動など住民主体の取り組みが継続。
- 長年にわたる市・大学・UR都市機構・住民の顔の見える関係の構築により、日常的な課題を共有・解消できている。

行政や民間に部署異動がある中、一般社団法人カンデが継続して地域に関わり、「だんだんテラス」の運営を通じて生の声を丁寧に拾い上げ、行政などの施策支援に一貫して携わっていること。

2024年度までの実績 ←

2019年度から「一般社団法人カンデ」が常駐したことにより、「だんだんテラス」の運営が安定的に行われている。また、男山地域の外国人住民が2013年末の216人から2024年末には1,471人へと急増したことを受け、八幡市と課題などを共有して多言語版の生活情報冊子を整備し、市民協働推進課ではベトナム人職員を配置して共生を推進している。「おひさまテラス」では外国人親子の利用が増え、日本語やアラビア語を介した交流が生まれている。また、「だんだん通信」ではベトナム語コラムを掲載し、日本人住民と外国人住民の相互理解促進に向けた取り組みが進められている。「男山やってみよう会議」から生まれた7チームが活動中（2025年11月現在）。



（左・中）子育て世代向けのリノベーション住宅の一例。
（右）八幡市地域包括ケア複合施設YMBT。

04 島根県江津市 有福温泉再生～温泉地まるとホテル構想

What▶

遊休不動産の利活用

観光

担い手の発掘

集落再生

お話を伺った方々

まちなか再生プロデューサー

株式会社 ARTH (旧Catalyst)
代表取締役
たかの よしゆき
高野 由之さん

行政

江津市 商工観光課
みき かずひこ
三木 和彦さん

民間

株式会社 EVENTOS 代表取締役
有福温泉振興会 会長
かわなか ひであき
川中 英章さん
有福の宿 こととき
ひさだ ゆうすけ
久田 佑介さん



後列左から江津市 三木 和彦さん、有福の宿 こととき 久田 佑介さん、株式会社 EVENTOS 代表取締役 川中 英章さん、ほか有福温泉振興会のみなさん。

民間主導で廃業が相次いだ温泉街の新たな価値を創造

観光市場の変化で衰退し、旅館や商店の廃業が相次いだ有福温泉。最盛期の半数まで客数が減少する中、地域の未来を見据え、民間主導で温泉街の再生を目指す事業が立ち上がり、新たな価値創出に挑んでいる。

課題

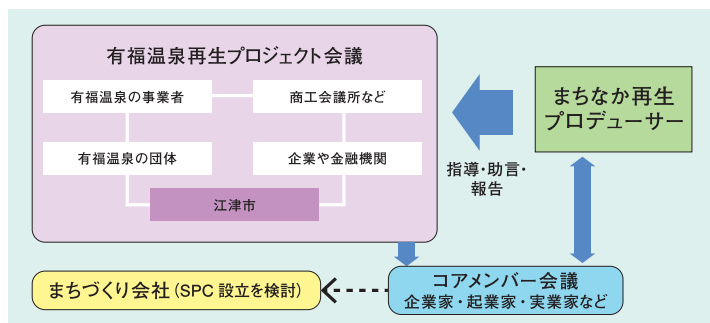
島根県江津市の有福温泉は、1360 年以上の歴史を誇る名湯だったが団体旅行から個人旅行への変化に対応できず衰退。2010 年度の大火災、2013 年度の豪雨災害が重なり、都都市は復興事業を実施したが 2020 年度時点で営業する旅館は 3 軒、飲食店は 0 軒。景観悪化に加え、人口減少率も江津市全体の 9.8% に対し有福温泉町は 26.2% と高く、過疎化と高齢化が深刻化している。

目的

既存旅館の経営負担を軽減し減少を抑制する打開策を立案する。地域内の人材だけでは再生が困難なこともあり、外部の事業者が参入しやすい環境を整備する。通過型観光地から中長期滞在型の温泉エリアへの転換を図る。温泉街全体を一体の宿泊施設に見立て、回遊性を高めながら暮らすように滞在する「温泉地まるとホテル構想」の実現に向け、中核となるセントラルキッチンを担当する業者を誘致する。

地域再生マネージャー事業 実施期間 (2020年度)

事業実施体制



まちなか再生プロデューサーによる、有福温泉再生プロジェクト会議を開催。江津市、商工会議所などが連携し、温泉街の再生を推進。専門家チームとして高野プロデューサー（株式会社 Catalyst）が参画。有福温泉で事業継続、新規参入を希望する県内外の事業者によるコアメンバー会議を別途実施した。

事業実施内容

●新規事業者を呼び込むビジョンを策定

What — 何をしたのか？

事業開始時に営業する旅館は3軒、飲食店は0軒。会議を通じ改めて休業中の事業者による事業継続の意向を確認し、新たな事業参加者を生む再生ビジョンを策定する。

How — どのようにしたのか？

●有福温泉再生プロジェクト会議・ コアメンバー会議による再生ビジョンの策定

「有福温泉再生プロジェクト会議」を組織。会議を進める中で有福温泉再生は3回目のトライアルであり、有福地区の関係者だけでは再生の目処が立たないとの声が寄せられた。市は県内外の事業者を募り、「コアメンバー会議」を結成。まちなか再生プロデューサー監修のもと、温泉街再生の中長期的な再生ビジョンを検討した。

●ライフスタイル型ヴィレッジ構想が導いた「温泉地まろごとホテル構想」

有福温泉は、ノスタルジックな温泉街の景観や歴史、豊かな自然環境といった強みをもつ一方、アクセスの悪さや、旅館以外の飲食施設・アクティビティが少ないなど、滞在環境の未整備が課題とされてきた。こうした特性を踏まえ、短期宿泊客の増加ではなく、滞在機能の充実による「ライフスタイル型ヴィレッジ」としての魅力向上を目指す方向性が示された。温泉街全体をひとつの宿泊施設と捉え、回遊性を高めながら滞在する考え方は、2020年度策定の「有福温泉まちなか再生ビジョン」に整理され、「温泉地まろごとホテル構想」として具体化し、2021年度・2022年度の観光庁事業採択に繋がった。

●空き家等所有者への意向調査と再生用途を検討

9件の空き物件について建物調査と所有者意向（譲渡・賃貸）を確認し、新たな活用案を検討した。

「斜面に広がるまち並みは、台湾の『九份』を思わせる独特の風情があります。宿から出かけ外湯を楽しめる非常にコンパクトな温泉地。このまち並みを生かした活用案を精査することで、他の温泉地とは一線を画す再生が可能なのではないか」（高野さん）

●泊食分離

会議を重ねる中で、有福温泉の再生を短期間で進めるための要点が整理され、「泊食分離」が有効な手法であることが共有された。泊食分離により、既存旅館は調理業務や人件費の負担を軽減でき、経営の効率化が期待できる。また、新規参入者にとっても初期投資や人材確保のハードルが下がり、飲食店の開業が促される。さらに宿泊を伴わない来訪者にとっても飲食の選択肢が増えることで、温泉街全体の回遊性向上に繋がることが共有された。

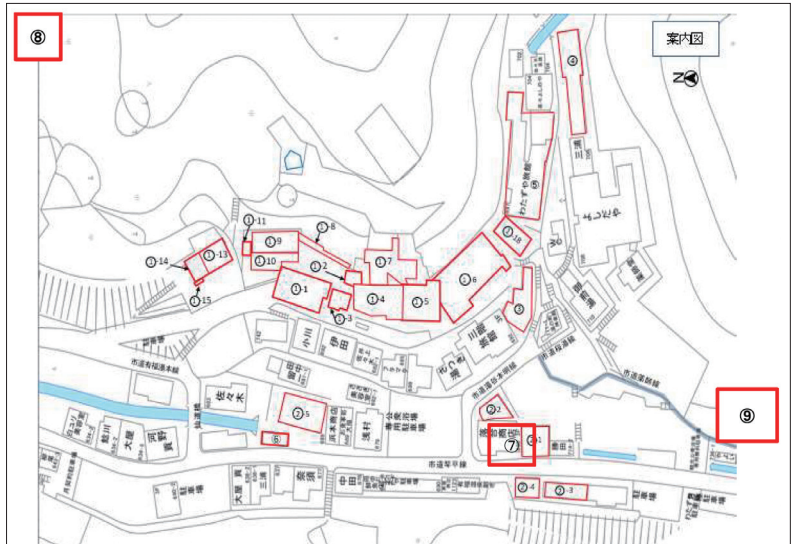
「当初は『素泊まりでは売上が下がるのではないかと不安の声も多くありましたが、財務分析をもとに、小規模旅館では食事を外部化の方が経営の安定に繋がることが丁寧な説明しました」（高野さん）

「高野さんからはさまざまな示唆をいただきましたが、なかでも泊食分離の考え方を知り得たことが、今回の事業で得た最大の学びでした」（三木さん）

●SPC（特別目的会社*）の設立を見据えた事業スキームの検討

「コアメンバー会議」において、開業意欲はあるものの資金調達や事業リスクの負担が課題として整理され、資金調達および事業リスクをSPCに集約する事業スキームの有効性を確認した。SPCが事業主体となることで、事業者個人の信用力に依存しない投資・借入を可能とし、新規参入のハードル低減と責任範囲の明確化を図るとともに、温泉地全体の持続的な事業運営に繋げることを見据え、SPC設立に向けた具体的な検討・計画を進めた。

* SPC（特別目的会社）：特定の事業や資産の管理・資金調達のために設立される法人。



（出典：2020年度まちなか再生支援事業 報告書）

有福温泉は全盛期には旅館が20軒以上も軒を連ねる山陰有数の温泉地であった。事業期間中に赤で示した休業している旅館や空き家の調査を実施。各物件の所有者・意向・順法性などを確認し事業計画を進めた。

●泊食分離を実現させる事業者の誘致

What — 何をしたのか？

江津市、地域内外から有福温泉の活性化に興味がある事業者に声掛けをした。

How —どのようにしたのか？

●泊食分離を担う事業者の参画

泊食分離を実現する中核機能となるセントラルキッチンを担う事業者の誘致を進め、金融機関を通じて株式会社 EVENTOS の川中さんを紹介された。川中さんは広島県を拠点にケータリング事業を中心とした飲食事業を展開しており、コロナ禍を契機とした事業再編の中で、地域活性化に関わる新たな取り組みを模索していた。泊食分離の考え方には以前から関心を持っており、有温泉への参画にあたっては、自ら宿泊事業を行わず、地域全体を支える飲食拠点として関わる方針を選択した。

「私はよそ者であり、地域から『逃げ出さない存在』として十分な信用がある立場ではありません。だからこそ、地域に歓迎される事業として、有温泉全体を支えるセントラルキッチン機能を担う形で参画し、頼りにされる存在になることを最優先に考えました。地域再生は、単なる貢献意欲やボランティアだけでは持続できません。事業として収益を上げ、雇用を生み、経済が回る仕組みが不可欠だと思っています。宿を営めば、自分の宿の利用を優先したくなるのは人情であり、その結果、泊食分離は大義名分だけになってしまいます。だから私は宿を持たず、地域の食を担う立場を選びたいと考えました。率直にそうした考えを市の担当者に伝えたところ、2日後に市の方が広島まで来てくれました。あまりの対応の早さに驚きました。その後も市は書類対応にとどまらず、地権者調整など現場レベルで迅速に対応してくれました。市が事業として向き合う熱意を感じたからこそ、自分も広島と有温泉の二拠点居住を決断しました」（川中さん）

主な成果

●地域資源を生かした再生ビジョンの策定とプレイヤーの誘致

地域再生マネージャー事業を通じて有温泉が持つ歴史的景観やコンパクトなまち並みといった地域資源を改めて整理した。その成果として、短期的な集客回復に依らず、宿泊・飲食・仕事・学びといった生活機能を温泉街に分散配置し、「暮らすように滞在する」中長期滞在型の温泉地を目指す「有温泉まちなか再生ビジョン」を策定した。温泉街全体を一体の宿泊施設と捉える「温泉地まるごとホテル構想」は、将来像を共有する共通のよりどころとなり、その後の事業展開の方向性が明確になった。

また、ビジョン策定と並行して、泊食分離を軸に実際の事業に繋げる整理を進め、地域内外の事業者との対話を重ねた結果、構想に共感する外部プレイヤーの参画が実現した。



まちなか再生プロデューサーコメント



PROFILE

1984年千葉県生まれ、2007年京都大学卒業。戦略系コンサルティングファーム、内閣府の地方創生ファンド（REVIC）を経て、2015年に現職の会社を創業。同社では、「地球上のうつくしいものを探る冒険へ」をビジョン・コンセプトとし、全国で宿泊事業を展開しているほか、旅館再生や古民家再生事業、オフグリッドモジュール WEAZER の開発など幅広く手がける。

株式会社 ARTH（旧Catalyst）代表取締役 高野 由之さん

“コンパクトな温泉街だからこそ実現した「泊食分離」

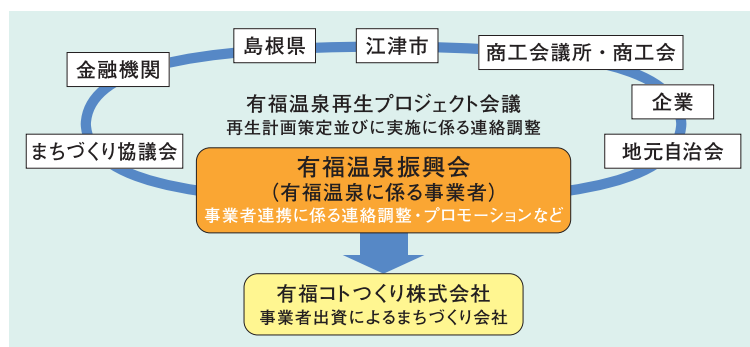
有温泉で泊食分離が成功した最大の要因は、温泉街と各旅館の規模が非常にコンパクトだったことです。客室数10室前後の小規模旅館が徒歩圏内に密集しており、宿泊と食事の場所を分けても移動の負担が少ない。だからこそ、この仕組みが無理なく機能しました。

市が地域に不足していた人材や運営組織を地域内外から積極的に誘致を行い、財団事業実施期間中にSPC設立に向け綿密な事業計画を進めていたことで、2021年度に観光庁の「既存観光拠点の再生・高付加価値化推進事業」、2022年度には「地域一体となった観光地の再生・観光サービスの高付加価値化事業」の助成金を活用した改修が進み、わずか数年のうちに7軒の旅館と2軒の飲食店が新たに開業しました。

旅館の再生やまちのコンテンツづくりも進んできましたし、これからはエリア全体としてもっと盛り上がっていくことを期待しています。

地域再生マネージャー事業 終了後の取り組み (2021年度以降)

事業実施体制



「有福温泉観光拠点再生計画」を推進するため、関係各所で連携する有福温泉再生プロジェクト会議のもと参画事業者で構成される「有福温泉振興会」が発足し、プロモーションなど自主的に運営を行っている。事業者の共同出資により「有福コトづくり株式会社」を設立し、現在は清掃や夜警など管理業務を担いながら、将来的には物件オーナーとテナントの調整など、SPCとしての役割を担うことを目指している。

事業実施内容

●泊食分離の実現と食機能の多様化

What — 何をしたのか？

「有福温泉まちなか再生ビジョン」を踏まえ、2021年4月に「有福温泉観光拠点再生計画」を策定した。空き旅館などを活用し、宿泊・飲食・体験を結び付けて、滞在型の高付加価値な観光地へ再生することを目的とし、空き店舗を活用する事業者を誘致していく。

How — どのようにしたのか？

●セントラルキッチン「有福BIANCO」開業

2021年度、株式会社EVENTOSによりイタリアンレストラン「有福BIANCO」が開業した。有福BIANCOは、泊食分離を支えるセントラルキッチンとして、宿泊事業者が食事提供を全面的に委託する方式から一部連携する方式まで、事業規模や運営方針に応じて選択できる柔軟な連携体制を構築した。

この仕組みにより、既存旅館は調理業務や人件費の負担を大幅に軽減し、宿泊機能に専念できる環境が整えられた。加えて、新たに宿泊事業へ参入する事業者にとっては、厨房設備や調理人材の確保を必要としない運営が可能となり、初期投資を抑えた事業開始が実現した。その結果、小規模かつ分散型の宿泊施設の開業が現実的な選択肢となり、泊食分離を前提とした温泉街全体の再生が具体化した。

同年には、二拠点居住を行う川中さんが営業するワインバー「GRANDS VINS 18区 有福店」も開業し、飲食機能の充実と温泉街の回遊性向上が進展した。これらの取り組みにより、「温泉地まるごとホテル構想」に基づく滞在型温泉地形成が、具体的な事業として動き始めた。「覚悟を決めたから、自分が一番最初に『有福BIANCO』を開けました。新しい旅館はまだなく、宿屋さんも再生されていない、正直ボロボロの状態でのオープンでした。でも、うちが先に開けなければ新しい事業者は来ない。お客さんもいない中で電気をつけるのだから、最初は赤字が出る。それでも自分で決めたからやる、という判断でした」（川中さん）



地域再生マネージャー事業実施期間の翌年にオープンした「有福BIANCO」。地域の食材を中心としたイタリア料理を提供。



ワインバー「GRANDS VINS 18区 有福店」。「おいしいものを食べたらちょっと飲んで宿に帰りたいじゃないですか。でも有福BIANCO開業時に温泉街の飲み屋はゼロでした。だったら自分が開けようと思い立ちました」（川中さん）

●宿泊施設の多様化と温泉地まるごとホテル構想が進む

What — 何をしたのか？

既存旅館のリニューアル、「有福BIANCO」の開業をきっかけに新事業者を募り有福温泉の活性化を図る。

How — どのようにしたのか？

●既存施設の改修とコンセプトの明確化による高付加価値化

2021年度に観光庁の「既存観光拠点の再生・高付加価値化推進事業」、2022年度には「地域一体となった観光地の再生・観光サービスの高付加価値化事業」の採択を受け、助成金を活用し、既存施設の改修と新たな事業者の参入が進んだ。事業実施期間前に営業していた3軒の旅館のうち、2軒は高級志向の宿として改修され、残る1軒は宿の一部を昭和レトロをコンセプトとした喫茶

室へと用途転換された。泊食分離が実現したことにより、助成事業を背景に新規参入が促され、ペットと宿泊できる宿や、中長期滞在者向けにキッチンを併設した宿など、多様な宿泊施設が開業した。

「昔はどの宿も似たり寄ったりでしたが今はそれぞれに特色があり、“宿を選べる温泉地”と評価されています」（久田さん）
こうした取り組みが円滑に進んだ背景には、2020年度の財団事業実施期間中に、SPC設立による改修資金調達を視野に入れ、事業計画や資金調達スキームの検討を進めていたことがある。結果として、2021年度・2022年度に事業助成金（観光庁補助約7億円）を取得することができたため、SPC設立による資金調達は見送られ、助成金を活用した改修と事業展開へと方針が転換された。
「事業実施期間中に改築の資金調達のためのSPC設立を視野に準備を進めていたおかげで見識が得られ、スムーズに観光庁の助成金取得に繋がりました」（三木さん）

●まち全体の景観の魅力向上

市はエリア全体の景観の魅力向上のため、2024年度に有福温泉地区街なみ環境整備事業を計画。温泉街中心部の休憩広場、公衆トイレ、多目的集会所（交流施設）などの整備を予定している。また、景観維持のため、道路や公園など公開された空地から眺望できる住宅等の外観修景費（屋根、外壁、外構など）に対しても、2025年度に助成制度が決定した。

●負担を軽減しあいながら発展を目指す

What — 何をしたのか？

自主的に参画事業者で組織する「有福温泉振興会」を2021年度に設立。将来のビジョンの共有、各宿泊施設の連携強化、イベント企画、ポータルサイトでの情報発信（2022年度）など、負担を軽減しあいながら発展を目指す自主運営体制が築かれている。優先度の高い課題として、複数の宿泊事業者から有福温泉に常駐し管理する人員がいないことが挙げられ、解決策の構築を目指した。

How — どのようにしたのか？

●施設管理の業務を集約する「有福コトづくり株式会社」を設立

2022年度に「有福コトづくり株式会社」を設立。施設清掃、夜間警備等、分散していた施設管理業務集約を担い、正社員1人体制（2025年度時点）に加えて、繁忙期や業務内容に応じて、アルバイト・スポット人材などを都度活用する柔軟な人員確保体制で運営されている。また、将来的にはSPCとして新たな事業参入者をサポートできる体制を目指している。

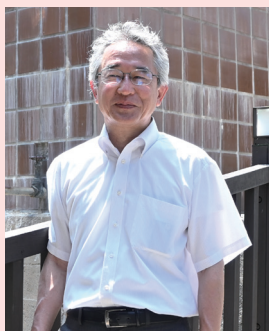
主な成果

●新規宿泊施設7軒が開業し、宿泊者数が回復

その後も積極的な新規事業者の誘致を進め、空き旅館を活用した新規施設が相次いで開業し、財団事業開始時の2020年度には3軒のみだった宿泊施設が、2024年度には合計10軒に増加。飲食店誘致も進められ、2025年度には朝食とテイクアウトの弁当提供を行う「ロイの朝ごはん」、蕎麦店「椿庵」が開業。現在は和食を提供する店舗の誘致にも取り組んでいる。年間入り込み客数は財団事業開始時の2020年度の3万6,000人から、2024年度には7万8,251人へと増加した。年間宿泊者数も2020年度の6,061人から2024年度には約1万5,000人となり、温泉街再生は着実に進行している。

「どうでしょう。まだ成功してるとは言い切れないかな。ただ挫折せずにやっていることは確か。行政の支援がなくなったら破綻する地域は多い。行政支援後の自走こそが本当の評価。ここから自分たちで飛ばないといけないと感じています」（川中さん）

自治体コメント



江津市 商工観光課 企業誘致専門監 三木 和彦さん

止まらずに、動き続けることが大事

有福温泉の何よりの強みは民間主導であることです。ありがたいことに、地域再生に前向きな事業者さんたちが、タイミングよく集まり、民間主導で取り組みを継続してくれています。市は事業者さんたちの“やりたい”を実現するために、制度や助成金などできる限りのサポートをしていく。止まらずに動き続けることが大事だと思っています。温泉街再生は現在も続いています。継続していると、その取り組みを見て、また新しい事業者との関わりに繋がっていくのです。

取り組みのプロセス

事業の方向性

行政での取り組み

地域での取り組み

成果

成果に繋がったポイント

マネージャー事業実施期間中

1年目（2020年度）

有福温泉の再生を図るため、中長期滞在型の温泉街への転換を目指す。温泉街全体を一体の宿泊施設に見立て、回遊性を高めながら暮らすように滞在する「温泉地まるごとホテル構想」を立案。

- 金融機関、商工会議所などとともに「有福温泉再生プロジェクト会議」を組織し、「観光拠点再生計画」を立案。
- 廃業・休業中の事業者による事業継続の意向、物件譲渡などの調査を実施。

- 後の有福温泉振興会の母体となる、地域内外の事業者による「コアメンバー会議」を結成。
- 広島からセントラルキッチンの運営を担う株式会社 EVENTOS が参画。

- 公民連携の基盤体制を整え「有福温泉まちなか再生ビジョン」を策定。短期目標に加えて、長期目標の達成度を測る、数値的な評価軸も設定した。
- セントラルキッチン運営する事業者を選定。

- 泊食分離による既存旅館の経営改善と新規参入者のハードルが下がることを共有できたこと。
- 「温泉地まるごとホテル構想」の核となるセントラルキッチンを担う事業者が参入したこと。
- 廃業・休業中の事業へのヒアリングに基づき物件の活用案を整理したこと。

マネージャー事業終了後

2年目（2021年度）

空き旅館などを活用し、宿泊・飲食・体験を結び付け、滞在型の高付加価値な観光地へ再生することを目指す。「温泉地まるごとホテル構想」の核となるセントラルキッチンを開業し、新規宿泊施設の開業を進める。

- 2021年度に有福温泉観光拠点再生計画を策定。
- 観光庁の「既存観光拠点の再生・高付加価値化推進事業」助成金の採択を受け、計画に基づいた施策の改修を進めた。

- セントラルキッチンを行う「有福 BIANCO」開業。
- ワインバー「GRANDS VINS 18区 有福店」開業。
- 有福温泉振興会発足。ポータルサイトを開設し情報発信を統一・強化。

飲食店の新規開業が2軒、宿泊施設リニューアルが1軒。

事業実施期間中にSPC設立を視野に計画を進めていたことで、スムーズに観光庁の助成金取得に繋がった。

3年目（2022年度）以降

宿泊施設数や入り込み客数の増加から、一定の成果が得られた。今後は観光地としてのさらなる振興を目指し、有福の情緒あふれる温泉街の趣を生かした景観整備計画の策定・実施を行う。

観光庁の「地域一体となった観光地の再生・観光サービスの高付加価値化事業」助成金の採択を受け、計画に基づいた施策がスタート。

施設管理業務集約を担う「有福コトづくり株式会社」を設立。

- 2024年度までに宿泊施設は合計10軒となった。
- 既存観光拠点の再生、高付加価値化は一定の成果が得られ景観整備へとステップを進めている。

- 泊食分離が浸透し、宿泊事業者、飲食店が増えたことで町に動線が生まれ、まるごとホテル構想のベースが整ったこと。
- 有福温泉振興会の設立により、各宿泊施設の連携が強化され、負担を軽減しながら発展を目指す自主運営体制が構築されたこと。

2024年度までの実績

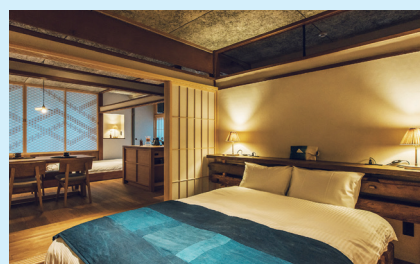
事業開始時の2020年度に営業する旅館は3軒、飲食店は0軒であったが、2024年度までに旅館は10軒、飲食店は3軒になった。年間入り込み客数は事業開始年度の3万6,000人から、2024年には7万8,251人へと増加した。年間宿泊者数も2020年度の6,061人から2024年度には約1万5,000人へ増加しており、温泉街再生は着実に進行している。また、エリア全体の景観の魅力向上のため、有福温泉地区街なみ環境整備事業を計画し、有福温泉の情緒あふれる趣を生かしながら、地域全体が調和のとれた景観となるよう進めている。



三階旅館



有福の宿 こときー悠ー



Showcase Hotel KASANE

05 岡山県瀬戸内市 100年後を見据えた民間主導のまちづくり

What▶

遊休不動産の利活用

担い手の発掘

シビックプライド

お話を伺った方々

まちなか再生プロデューサー

株式会社 レイデックス 代表取締役
あかし たくみ
明石 卓巳さん

行政

瀬戸内市 産業建設部 建築住宅課
総合政策部 企画振興課 (担当当時)
まつい たかあき
松井 隆明さん

民間

株式会社 牛窓テレモーク 代表取締役
こばやし ひろし
小林 宏志さん
株式会社 西舎 代表取締役
うちたに なおき
打谷 直樹さん
株式会社 ココロエ
ますだ りな
増田 里奈さん



左から株式会社 ココロエ 増田 里奈さん、海辺のtrees 西川 裕貴さん、カフェCHONTO 岩永 彩理さん、株式会社 牛窓テレモーク 小林 宏志さん、瀬戸内市 松井 隆明さん、正富 加那子さん、株式会社 西舎 打谷 直樹さん。

旧診療所を、人と文化の新たな交流拠点として再生

閉鎖されていた旧牛窓診療所を拠点に、地域住民・行政・民間が協働し、住民たちの声に向きあって、牛窓らしさを生かしたまちなか再生を推進。完成した地域内外の人が関わる複合施設「牛窓テレモーク」を拠点に、さらなるまちの発展を担う仕組みづくりや人材発掘に取り組み、交流と創造が循環する新たな地域の未来を描いている。

課題

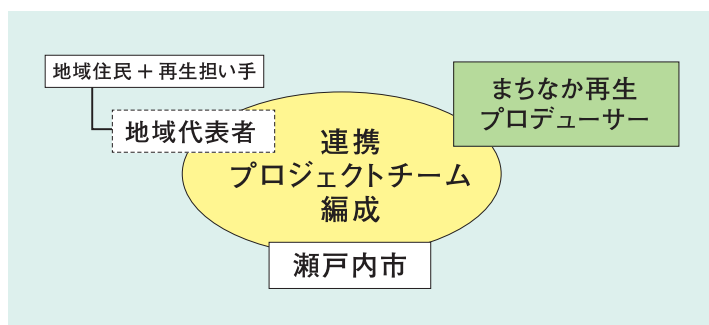
瀬戸内市牛窓町牛窓地区では、産業の衰退とともに人口減少が進み、1980年代のリゾートブームの終息により観光客も減少。担い手の減少や空き家・空き店舗の増加が深刻化し、市の交流・観光拠点としての機能維持が難しくなっていた。こうした状況を踏まえ、地方創生拠点施設（旧牛窓診療所）を起点として、まちなか再生を担う人材の発掘と定着を図り、官民連携によって持続的に推進する仕組みの構築が求められていた。

目的

旧牛窓診療所の利活用を軸に、前年度に実施した現地体験ツアーなどのサウンディング（対話型）調査の成果を踏まえ、地域のニーズや将来像を整理・言語化する取り組みを進める。地域の魅力や課題を共有しながら合意形成を深める場としてデザインミーティングを実施し、そこでの対話を重ねる中で、民間主体による拠点運営を担う人材を発掘・育成していく。これらの取り組みを通じて、民間主導で継続的かつ持続可能なまちなか再生の仕組みを形成していく。

地域再生マネージャー事業 実施期間(2018年度)

事業実施体制



2017年度までに実施されていたサウンディング調査を踏まえ、まちなか再生プロデューサーである株式会社レイデックス 明石 卓巳さん企画運営のもと、住民、瀬戸内市と「牛窓デザインミーティング」を運営。旧牛窓診療所の建物としての活用そのものではなく、牛窓地区の未来を考えてもらう場とした。

●対話を通じ基本理念を創成し、担い手を発掘

What — 何をしたのか？

瀬戸内市は事業実施前年の2017年度に、旧牛窓診療所の利活用事業に関心がある人材を対象に、サウンディング調査（現地視察と意見交換会）を公共R不動産 馬場 正尊さん（株式会社オープン・エー 代表取締役）とともに実施。意見交換会では、旧牛窓診療所の利活用の方向性について「牛窓らしさ」や「段階的に育てる運営」といったヒントを得た。2018年度は事業を推進するにあたって、瀬戸内市が一方的に方向性を決めるのではなく、地域内外の参加者から多様な意見を深く集め、将来のまちづくりの方向性を洗い出し、民間事業者を選定することを目標とした。

「当時は移住担当として、都市圏の移住フェアにブースを出すことが多かったのですが、どこの自治体も似たような内容で、イベントの中で瀬戸内市を選んでもらうのは本当に難しいと感じていました。そうした中で閉鎖された旧牛窓診療所の前を通った時に、目の前に広がる瀬戸内海の島々の絶景に出会ったんです。瀬戸内市や牛窓の新しい魅力づくりに繋がるのではないかと直感し、活用を上司に掛け合い行動しました」（松井さん）



（出典：2018年度まちなか再生支援事業 報告書）

牛窓地区は瀬戸内海に面した良港として発展し、多島美を生かした観光戦略で全国的な知名度を得たが、1980年代以降は観光客が減少。

How — どのようにしたのか？

●牛窓らしさを未来に繋ぐための、デザインミーティングの開催

まちなか再生プロデューサーの明石さんの企画運営のもと、昨年に引き続き公共R不動産の馬場さんをアドバイザーに迎え、地区在住・在勤者や事業関心者を対象とした「牛窓デザインミーティング」を計4回開催した。ミーティングは座談会形式で行われ、延べ150人を超える参加者が、地域の資源を生かしたアイデアや将来像について意見を交わした。

8月に開催されたキックオフ会では、馬場さんによる旧牛窓診療所利活用に関する「妄想アイデア」のレクチャーをきっかけに、「牛窓らしさとは何か」をテーマとしたディスカッションが行われ、明確に言語化しにくいものの「なんとなくいい」と感じられる牛窓の魅力が共有された。第2回のミーティングは、目先の開発ではなく、牛窓が本来もつ風景や暮らしの価値を共有し、それらを軸として時間をかけて育て続けていこうという意図のもと、「100年後の牛窓を今話そう」をテーマに開催された。参加者からは、旧牛窓診療所が牛窓を象徴する明るく健康的な記憶を受け継ぎながら、「地元の人が日常的に使える場所」であってほしいという意見が多く出された。また、牛窓の魅力は自然や人の温かさ、伝統行事など、日常の中にある穏やかな賑わいにあるという認識が共有された。こうした価値観を踏まえ、旧牛窓診療所をかつてのコミュニティの拠点としての性格を生かし、周囲の地域資源を取り込みながら、時間をかけて育てていく場としての事業展開が期待された。

「デザインミーティングでは、旧牛窓診療所という建物の活用そのものではなく、牛窓地区の未来について考えてもらえるような構成にしました。そうすることで、牛窓らしさとは何か、地域として残したいものは何かに、住民のみなさんが主体的に目を向ける機会になったと思います」（明石さん）

●旧牛窓診療所活用のプレゼンテーション

12月に開催されたデザインミーティングではこれまでの議論を通じて得られた気づきを踏まえ、旧牛窓診療所の利活用に関心をもつ5組によるプレゼンテーションが行われた。発表では、旧牛窓診療所が地域のハブとして人を呼び込み、交流と創造を生み出す拠点となることへの期待が示された。具体的には、生活をしながらアート活動ができるアーティストインレジデンス、ゲストハウスのような宿泊機能を備えた施設、新たな芸術が芽生える住民と旅行者の交流拠点など、多様な提案があった。

「デザインミーティングを通じて、多様な個人や団体が世代や立場を越えて意見や想いを共有し、まちなか再生に向けた共通の目的意識を育むことができました。意見交換やプレゼンテーションを重ねる中で、若い世代の旧牛窓診療所の利活用の方向性や発想が可視化され、幅広い世代にも理解が進みました」（松井さん）

●旧牛窓診療所活用のプレゼンテーション

デザインミーティングでのプレゼンテーションや議論を通じ、旧牛窓診療所およびまちづくり全体に関する共通理念として、次の4点が整理された。①牛窓の良さ・らしさを的確に表現すること、②一度に完成を目指す段階的に育てていく場とすること、③施設運営には牛窓への深い愛着と理解をもつ主体が関わること、④診療所が担ってきたコミュニティ機能を継承することである。

これらの理念を踏まえ、長期的に事業を推進できる民間事業者を選定するため、2018年12月28日に公募型プロポーザル方式による地域創生拠点施設の運営事業者募集を開始した。審査配点については、従来重視していた事業計画や収支計画などの事業性だ

けでなく③「施設運営には牛窓への深い愛着と理解をもつ主体が関わること」を重視。「牛窓の人たちとともに施設を作ろうとする姿勢」を評価するため、20 / 100 という高いウェイトを設定した。

主な成果

●ミーティング参加者を中心とした共同事業体が運営事業者に

2019年2月に開催された選定委員会において、「株式会社牛窓テレモークを代表事業者とする共同事業体」が優先交渉権者に決定した。牛窓地区に1ターンス「てれやカフェ」を営む小林さん、岡山市内でプロパティマネジメントを行う株式会社西舎の打谷さんを中心に、建築家、写真家、デザイナーなど、デザインミーティングに参加した有志による計7人で構成された。

「近所のカフェのオーナーとして意見を述べる程度のつもりでしたが、気づけば当事者になっていました」（小林さん）

ミーティングを通じて時間をかけて地域への問題意識が共有され、そこで醸成された案が採択されたことにより、以後の事業の基盤が形成された。



デザインミーティングの様子。

まちなか再生プロデューサーコメント



PROFILE

1968年、岡山市生まれ。流通系企業で企画・デザイン・広告・プロモーション・ブランディングに携わり、営業力を身につけるため電機系企業にて営業職を経験したのち、1999年に独立。ブランディングを目的としたグラフィックデザイン・コミュニケーションデザイン・リノベーション・空間デザイン・サインデザイン・プロモーションデザイン・BI・VIを行う。

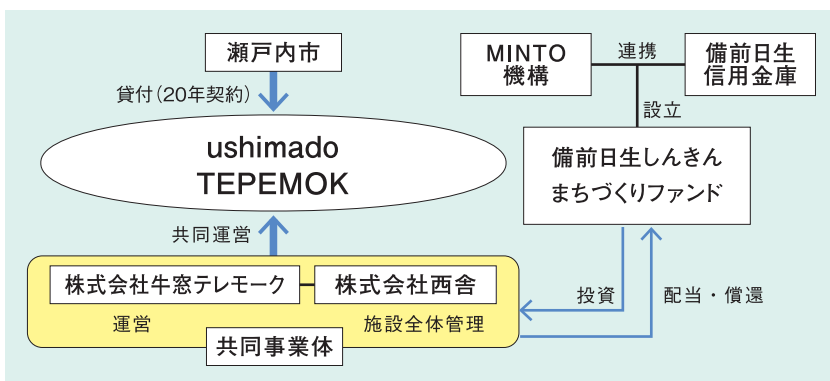
株式会社 レイデックス 代表取締役 **明石 卓巳**さん

まちへの想いを“うったて”に、
地域が動き始めた

旧牛窓診療所を会場にデザインミーティングを行い、地域が動き出す“うったて”（岡山弁で始まり・きっかけ）をつくりました。当初は、私が商業地区の再生に携わってきた経歴から「牛窓にも同じような開発がもち込まれ、牛窓らしさが失われるのでは」という反発もありました。しかし、それらはまちへの愛着とプライドの裏返しであり、4回の対話を重ねる中で不安が徐々に整理され、未来を考え動いていける地元のプレイヤーが見えてきたと感じました。まち再生には、きっかけをつくる外部の人、実際に動く地元プレイヤー、協力的な行政、応援してくれる住民という4つの役割が欠かせません。だからこそ、ミーティングでは“地元の未来を真摯に担うプレイヤーを見いだすこと”を大切にしていました。最終的に、住民主体で立ち上がったチームがミーティングで生まれた理念を継ぎ、「牛窓テレモーク」を運営してくれていることをうれしく思っています。

地域再生マネージャー事業 終了後の取り組み(2019年度以降)

事業実施体制



瀬戸内市と「株式会社牛窓テレモークを代表事業者とする共同事業体」が主体となり、旧牛窓診療所を2021年度に「牛窓テレモーク」としてオープン。施設の改修には、瀬戸内市からの補助金のほか、備前日生信用金庫とMINTO機構（一般財団法人民間都市開発推進機構）が設立した「備前日生しんきんまちづくりファンド」からの投資による資金支援が行われた。

●旧牛窓診療所の活用に向けて資金支援体制を整備

What — 何をしたのか？

旧牛窓診療所を運営する事業者は「株式会社牛窓テレモークを代表事業者とする共同事業体」に決定したものの、建物のリノベーションなどの資金が課題であった。瀬戸内市が主導して金融機関の支援体制を整備した。

How — どのようにしたのか？

●まちづくりファンドを組成

2020年度、備前日生信用金庫およびMINTO機構（一般財団法人民間都市開発推進機構）により「備前日生しんきんまちづくりファンド」が組成され、「株式会社牛窓テレモークを代表事業者とする共同事業体」に対し、社債引受を通じた施設リノベーションへの資金支援が行われた。また市は、同共同事業体へ建物の無償貸与、土地を有償貸与した。そのほか、事業実施前の2017年度には最小限の耐震化改修整備費を直接投資、2019年度には電気設備および合併処理浄化槽の改修費を補助した。

●地方創生拠点「ushimadoTEPEMOK」を開業

What — 何をしたのか？

まちなか再生の拠点として2021年4月に事業運営を開始。同年6月には施設が「ushimadoTEPEMOK（牛窓テレモーク）」としてグランドオープンを迎え、本格的な活動が始まった。

How — どのようにしたのか？

●段階的に時間をかけて育てていく 「文芸的で公共的な交流拠点」に

施設名「テレモーク（TEPEMOK）」は、ロシア語で“小さなお城”という意味。異なる生き物たちが力を合わせて暮らす民話に由来するもので、多様な人々が集い、協働し、創造を育む場を象徴している。旧牛窓診療所を観光拠点ではなく、文化と創造が日常の中で交わる“暮らしの延長にある拠点”として再生し、人と営みが自然に循環するまちの交流の場を目指している。また、多くの人が関わり地域資源を生かしながら新たな仕事やコミュニティを生み出すことを目的に、施設は時間をかけて段階的に育てていくこととした。

「面白い場所にゆっくり育てていきたいですね。いろんな人が関わって自由に表現でき、自然に牛窓らしい何かが生まれていくような、そんな場所でありたいと思っています」（打谷さん）

●最初から完成を目指さず、さまざまな人がチャレンジできる場へ

建物は、最小限のリノベーションが施され、セルフビルドのイベントなどを通じて、地域内外の人々が主体的に関わる仕組みを展開した。

「開業時から100%のテナント稼働を目指すのではなく、ピークは10年後くらいでいいと考えました。商業デベロッパーとしての経験から、開業時をピークとして緩やかに衰退する商業施設の従来モデルには限界を感じていました。牛窓テレモークのように“文芸的で公共的な交流拠点”を掲げる施設では、無理に埋めても施設のブランド力は長続きしません。あえて“余白＝空きテナントスペース”を残すことが重要ではと考えました」（打谷さん）

飲食店テナントの出店負担を軽減するため、キッチンスペースのみに家賃を設定。客席部分は施設全体の共有スペースとして自由に利用でき、家賃負担を抑えるなど、さまざまな人がチャレンジできる場を目指した。



（上）牛窓テレモークの外観。外装の改修は行わなかった。
（下）市は最小限の耐震化改修のみを実施。内部は旧牛窓診療所を生かした空間となっている。



（上）余白＝空きテナントスペースは来訪者が自由に過ごせる。
（下）牛窓テレモークの前に広がる瀬戸内海。

●まちの担い手と呼び込むエリアプラットフォームの構築

What — 何をしたのか？

牛窓テレモークの整備を契機に、牛窓地区におけるまちなか再生に向け、地域内外の担い手が継続的に協働する体制を構築する。

How — どのようにしたのか？

●担い手による「牛窓まちなかエリアプラットフォーム」を設立

2022 年度、専門家の指導と邑久^{むく}高校生の参加のもと、牛窓まちなかエリアで 11 人に対し、活動内容や課題、魅力を把握するためのインタビュー調査を実施。結果をまとめた冊子を発行した。同年、担い手同士が互いの想いを共有するワークショップ（牛窓読書会）と、自治会代表者らと交えた報告会を開催し、今後の協働体制として「牛窓まちなかエリアプラットフォーム」を設立した。地域住民・事業者・行政が共有できる地域の将来像と行動指針を明示し、将来のまちなかの姿を掲げ、その実現に向けた取り組みを整理していく。

●地域資源の再評価と将来像を共有する「牛窓まちなか再生未来ビジョン」策定

同じく 2022 年度には、地域資源の把握と将来像の共有を目的に、約 40 人へのヒアリングとまち歩き型スタディツアーを実施。地域資源を再確認し、得られた成果をもとに「職住遊近接のまち」、「全世代がいきいきと暮らせるまち」、「歩いて楽しいまち」など、「自慢したくなるまち、牛窓」をテーマとする「牛窓まちなか再生未来ビジョン」を 2023 年度に策定した。

主な成果

●地域の交流拠点として根付くとともに、雇用創出の場にも

2021 年度に本格開業した牛窓テレモークは、飲食店のほかスイーツ、雑貨、美容、スタジオなどのテナントが入居。「余白＝空きテナントスペース」には牛窓の歴史やテレモークのコンセプトの展示スペースのほか、書架やソファが置かれ、多様な人と文化の交流施設となっている。2023 年度には年間来場者数が 19 万人になるなど、地域の拠点として着実に根付いている。「牛窓テレモークを訪れてくれる人たちの前で若い世代がいきいきと働く姿は、きっと地元の子どもの憧れになります。牛窓テレモークに込めた想いが次の世代へ自然に受け継がれていく—そんな循環が生まれる場でありたいと思っています」（小林さん）最近では牛窓テレモーク内で若い世代の雇用も生まれてきており、これまで牛窓エリアの課題となっていた若い世代の働き先を担保する場としても期待が高まっている。

●周辺地域への賑わいの波及

牛窓テレモークの開業後、周辺地域内に 11 軒の新規開業（飲食店 3、食品店 3、カフェ 1、雑貨店 2、宿泊施設 2）があった。2021 年度には牛窓地区の調査、研究を行う「ushimado.labo」の活動がスタート。同団体は牛窓テレモークの初期運営メンバーである株式会社コロロエの片岡 八重子さんが京都大学総合人間学部の前田准教授と連携し、空き家調査や住み継ぎワークショップを通じて、地域に根ざしたまちなか再生の実践を進めている。

また、株式会社コロロエは、牛窓地区の空き家調査をもとに古民家を再生し、シェアキッチンを併設したレンタルスペースがあるゲストハウス「kido」を 2023 年度に開業。

「宿泊をきっかけに牛窓への移住を検討される方も増えています。ただ、牛窓では单身向けの住宅が少なく、紹介できる物件が限られているのが現状です。こうした課題を少しずつ解決しながら、地域の理解を深める活動を続けたいと思っています」（増田さん）「これまでの取り組みを通じて、牛窓テレモーク周辺に空き家を活用した飲食店や宿泊施設、ギャラリーなどの新しい事業が次々に生まれました。今後はそうした個々の活動を支える支援を強化し、単なる賑わいづくりから、地域人口や活力の維持を見据えた官民連携の体制へと発展させていきたいと考えています」（松井さん）

自治体コメント



瀬戸内市 産業建設部 建築住宅課
総合政策部 企画振興課（担当当時） 松井 隆明さん

時間をかけた準備期間がのちに芽を出す

閉鎖された旧牛窓診療所は活用の目処は立っておらず放置された状態でした。ここを地域活性の拠点にできたら、と、思いついたのがすべての始まりです。サウンディングやデザインミーティングを丁寧に重ね、地域の理解を得ながら、関係者のモチベーションを高めることに意図的にかなり時間をかけました。その結果、こうして愛着をもって運営して下さる方々と巡り会うことができて本当に良かったと思います。

取り組みのプロセス

事業の方向性

行政での取り組み

地域での取り組み

成果

成果に繋がった
ポイント

マネージャー事業実施期間中

1年目（2018年度）

前年までに実施したサウンディング調査などの成果を踏まえ、旧牛窓診療所の活用を契機としたエリア活性化プロジェクトの具体化を進めた。将来的に民間主体で取り組みを推進できる体制づくりの基盤を整備した。

- 牛窓デザインミーティングを開催し市民のプロジェクへの理解と主体性を醸成。
- 旧牛窓診療所の利活用を担う事業者をプロポーザルにて公募し、優先交渉事業者を決定。

- デザインミーティングを通して牛窓らしさや地域の未来について議論。
- ミーティングから旧牛窓診療所の利活用を担う事業者となる「株式会社牛窓テレモークを代表事業者とする共同事業体」が誕生。

- 牛窓で起こることへの当事者意識が醸成され牛窓の将来像が地域で共有された。
- 公募型プロポーザルにて地元在住者を中心とした「株式会社牛窓テレモークを代表事業者とする共同事業体」が旧牛窓診療所の利活用を担う優先交渉事業者に決定。

- 旧牛窓診療所の活用を地域の未来を考える機会として地域と市が協力して進めたこと。
- まちなか再生の担い手が、まちなか再生プロデューサーから地域へ段階的に移管されたこと。

マネージャー事業終了後

2-3年目（2019年度～2020年度）

2019年度、「株式会社牛窓テレモークを代表事業者とする共同事業体」と瀬戸内市との契約を締結。牛窓テレモーク開業に向けて資金調達、施設改修を進めた。

備前日生信用金庫とMINTO機構によりまちづくりファンドが組成され、社債引受を通じて施設改修を支援。市は建物の無償貸与、土地の有償貸付を行った（2020年度）。

- 旧牛窓診療所を民間活用するため牛窓テレモークについて地域内外周知の説明会を実施。
- 旧牛窓診療所の改修工事開始。

2019年度「株式会社牛窓テレモークを代表事業者とする共同事業体」が事業開始に向けて施設の開発やテナント誘致をスタート。

- 市が旧牛窓診療所の活用に向けて、資金体制を整備したこと。
- セルフビルドのイベントなどを通じて地域内外の人々が主体的に関わる仕組みを展開したこと。
- 余白（空きテナント）を残し、活動や担い手が育つ時間を確保したこと。

4年目（2021年度）以降

2021年6月牛窓テレモークがグランドオープン。牛窓テレモークの整備を契機に、牛窓地区におけるまちなか再生を地域内外の担い手が継続的に協働する体制を構築していく。

- まちづくりの担い手とともに、牛窓まちなかエリアプラットフォームを構築（2022年度）。
- 牛窓まちなか再生未来ビジョンを策定（2023年度）。

- 牛窓テレモークがグランドオープン（2021年度）。
- 牛窓地区の調査、研究を行う「ushimado.labo」が活動開始（2021年度）。

- 地方創生拠点としての牛窓テレモークが開業し、賑わい創出、雇用創出などの効果を発揮。
- 牛窓地区にゲストハウス「kido」開業（2023年度）。
- カフェレストラン「海辺のtrees」、喫茶と絵本の店「CHONTO」開業（2024年度）。

多様な人を呼び込む交流拠点として牛窓テレモークが機能し、周辺の空き家活用が進んだことで、地域の担い手の創出に繋がったこと。

2024年度までの実績

牛窓テレモークの来館者は、供用開始した2021年6月から約1年間で10万人を超え、2023年度末の来館者は19万人程度となっている。また、周辺地域にはカフェ、宿泊施設、ギャラリーなど11軒が開業し、賑わいが広がっている。



（左）地元の食材を中心にランチを提供する「海辺のtrees」。店長の西川さんは20年以上岡山市内で飲食店を経営していたが、牛窓テレモークから見える瀬戸内海の風景に魅せられ2024年度に移転した。（中）牛窓を訪れて魅了された岩永夫妻が、大阪から移住して2024年度にオープンした自家焙煎コーヒーと焼き菓子、絵本のお店「CHONTO」。物件探しに1年を要し、地域の方との繋がりが大切だと実感したという。（右）1933年築の民家を改装し、2023年度にオープンしたゲストハウス「kido」。

06 徳島県美波町 景観保全が拓く、空き家ビジネスの実践

What▶

遊休不動産の利活用

シビックプライド



「ひわさの市」にて。左から神奈川大学 曾我部 昌史さん、美波町 勘場瀬 貴志さん、株式会社 あわえ 吉田 基晴さん、ほかひわさの市スタッフのみなさん

お話を伺った方々

まちなか再生プロデューサー

神奈川大学 建築学部建築学科 教授
そがべ まさし
曾我部 昌史さん

行政

美波町 政策推進課
かんばせ たかし
勘場瀬 貴志さん

民間

株式会社 あわえ
日和佐港にぎわいづくり協議会 会長
よしだ もとほる
吉田 基晴さん

建築様式を再評価し、景観保全と空き家ビジネスを両立

廻船問屋の面影を残す美波町日和佐地区は、かつて薬王寺の門前町として栄えたが衰退。本事業による大学との連携によって地域特有の建築様式が見いだされ、住民の理解が進み新たな観光地として再び注目を集めている。また、民間事業者の開業が相次ぎ、新たなまちの担い手も呼び込んでいる。

課題

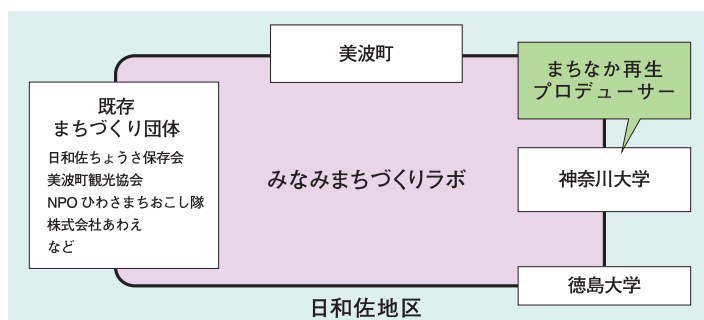
薬王寺にはお遍路を目的に年間約 80 万人の参拝客が訪れるが、薬王寺門前町への訪問者は激減。門前町の空き家率は 20%。空き家の具体的な活用方法や景観保全が喫緊の課題となっていた。住民のまちなか再生活動は存在していたものの連携は弱く、町としての地域全体を俯瞰したまちづくりビジョンの不在も課題であった。こうした中、住民・町・まちなか再生プロデューサーが協働して将来像を描き、再生への仕組みづくりが求められた。

目的

景観保全の重要性は建物所有者にも共有されているが、景観を維持しつつビジネス化できる具体策は確立されていないため、建築学部との連携により地域特有の意匠を抽出し、建物所有者への認知を図る。また、空き家の利活用にあたっては、低予算で歴史的景観を損なわず、事業用施設や宿泊拠点など多様な新たなビジネスを生む柔軟な改修モデル案を提示する。

地域再生マネージャー事業 実施期間(2014年度)

事業実施体制



町と大学が連携して事業を実施し、神奈川大学工学部建築学科の曾我部 昌史教授（現：建築学部建築学科教授）をまちなか再生プロデューサーに迎えた。町内関係団体とともに「みなみまちづくりラボ」を設置し、学生が現地調査やワークショップ運営を担い（徳島大学も協力）、町と住民がまちなか再生プロデューサーの知見を共有しながら、空き家活用や景観保全、新規ビジネス創出に向けた協働体制を構築した。

事業実施内容

●地域の課題を共有

What — 何をしたのか？

住民のまちなか再生活動の連携を図り、地域全体を俯瞰したまちづくりビジョンを抽出し、建物所有者に景観を維持しつつビジネス化できる空き家の監修案を提示すること。まちなか再生プロデューサー曾我部さんの監修のもと、住民・町・大学が参加するラウンドテーブルなどを9回開催した。



(出典：2014 年度まちなか再生支援事業 報告書)

日和佐地区は、薬王寺の門前町として発展し、厄除け橋から港に至る参道沿いに商家や旅館が集積した歴史的景観を今に伝える。近年は空き家増加と景観の断片化が課題となり、本事業では黄色で示した薬王寺門前町（桜町通り）を重点に、準古民家の調査・改修、景観保全、空き家活用モデルの提示を実施した。

How — どのようにしたのか？

●地域ミーティングで 住民と町の未来を共有

4月に開催されたキックオフミーティングには、地域活動団体の代表や自治会長、町・大学関係者が参加し、地域の現状と課題を確認。地域内では多様な活動が展開されているものの、全体を束ねるビジョンの欠落、若い世代の参加の少なさ、会議だけで終わり実行に結びついていないことなどが挙げられた。加えて、薬王寺参道の衰退や祭りの担い手不足、若年層の流出と高齢化、小売店の閉店による生活基盤の弱体化など、地域の活力が低下している現状も確認された。

これらの課題に対応するため、地域全体で共有できる長期的なビジョンを構築する必要性が示され、続く第1回地域ミーティングでは、「町の未来」を語り合い、共感できる「今の望み」を整理した。参加者からは、「風情ある建物を残したい」「商店街の空き家化に歯止めをかけたい」「空き家の活用をあきらめたくない」といった意見が寄せられた。

●外部有識者による講演会

ラウンドテーブルでは、有識者を招いた講演会と意見交流会を複数回実施した。第1回には、島根県出雲市の田邊達也さん（神門通り廻りの会代表）が登壇し、衰退していた出雲大社門前町・神門通りを地域住民と協働しながら再生させた事例を紹介。住民主体のまちづくりを貫いた点が、再生の成功要因であると述べた。第3回では、木下齊さん（一般社団法人エリア・イノベーション・アライアンス代表理事）が、「建物を改修しても借り手が見つからないのでは」との懸念に対し、都市圏で実績を持ち、立地条件に左右されにくい事業者を誘致することが有効であるとの考えを示した。第4回では、岡昇平さん（設計事務所岡昇平／仏生山町ぐるみ旅館）および、当時徳島大学に所属していた真田純子さん（現：東京科学大学教授）をゲストに迎え、地域の建築やまち並みを踏まえた意見交換を行った。

●大学連携による建物調査により、無価値と思われていた物件にも日和佐特有の建物の価値を発見

2回目のラウンドテーブルでは、神奈川大学生による日和佐地区の準古民家＝文化財指定物件に該当しない物件の簡易調査の結果が発表された。調査により「^{だしばたづくり}出桁造（＊1）」や「^{でこうし}出格子（＊2）」など、日和佐特有の意匠を持つ建物が多数確認され、地域の風景を形づくっていることが明らかになった。また、改築や紹介看板の設置によって無価値と思われていた物件にも日和佐特有の意匠が内在していることを紹介し、改修モデルを提示した。

「建築学部の学生が複数名現地調査に参加したことで、短期間で物件の調査を実施でき、日和佐特有の意匠の発見に繋がりました。一見すると価値がなさそうな物件でも、外からは分からない日和佐ならではの特徴が残っていることを住民の方々と共有できたことは大きな成果だったと思います」（曾我部さん）



（左）改修前の「ヤシマデンキ」。サインで隠れているが、出桁造があることを確認した。

（右）2020～2021年度に、神奈川大学 曾我部研究室が改修設計を行い、サインを撤去し、出桁造や外壁を生かした改修工事が実施された。現在は土産屋「日和佐日和」として営業している（2025年撮影）。

＊1：梁や腕木を外壁面より外側にはみ出させ、その先端に載せた桁（出桁）に垂木を架ける構造。

＊2：町家の1階の窓の外壁から突き出して設けられた格子。

●新しい人材発掘と活動基盤の醸成

最終回の4回目のラウンドテーブルでは、プレゼン大会「このまちでやってみたいこと」を開催。若い世代を中心に15人が登壇し、空き家を活用したカフェやクラフトフェア、地元食材販売を行う定期市の構想などの提案が出された。これにより、地域内に「できることから始める」という機運が生まれ、後の地域活動の原動力となった。

●景観保全に向けた体制整備（景観プロジェクト）

ラウンドテーブルなどで共有された「景観は財産。守って、伝えて、活用して次世代へ」を理念に、町・民間団体・神奈川大学・徳島大学が連携して「景観計画策定検討会」を設置した。町を象徴する歴史的建造物「谷邸」の視察を実施し、保全と活用の方向性を協議。また景観保全上重要な物件を景観登録（後の美波遺産）する準備も進められた。住民団体は観光客誘導を目的としたサインやベンチの設置計画を策定し、薬王寺参拝にとどまらず日和佐地区全体の回遊性を高める取り組みを開始した。

●空き家活用と新規ビジネスの進展（空き家プロジェクト）

「空き家を空き物件に、そして賑わいの拠点へ」をテーマに、美波町と神奈川大学、民間団体が連携し、空き家の実測調査・改修提案をし、移住希望者とのマッチングを行うサテライトオフィスを設置。個人・企業のニーズに応じた物件情報を共有し、改修設計から施工者調整まで一貫して対応できる体制の構築を目指した。

主な成果

●住民参加の拡大と意識変容

一連のラウンドテーブルを通じ、薬王寺門前町の現状や課題、将来像について参加者間で共有が図られた。建替えや更地化ではなく、既存の古民家・準古民家を生かした活用の可能性や、日和佐特有の建築意匠が地域の風景を形づくっていることが確認され、景観保全と空き家活用を両立させる必要性が認識された。議論への参加者は、当初は一部の関心層に限られていたが、次第に漁業関係者や商店主、高齢者など幅広い層へと広がり、延べ200人以上が参画した。アンケートでは「町の未来と一緒に考える機会は初めて」と答えた住民が6割に達し、本事業は住民を巻き込む契機となった。こうした参加意識の高まりを背景に、地元住民による「発心の会」が発足し、クラフトフェアやマルシェなどの自主的な活動が生まれるなど、事業終了後も継続する住民主体の活動基盤が形成された。「ラウンドテーブルなどを通じて、住民と準古民家の価値、まちづくりビジョンの共有ができ、次年度以降の事業に繋がりました。現在まで続く神奈川大学 曾我部研究室と継続的な関わりがあるのも、この事業がスタートでした」（勘場瀬さん）



ラウンドテーブルに参加した吉田さんは、2013年度に情報セキュリティ事業を手がけるサイファー・テック株式会社の本社を東京から美波町へ移転するとともに、同年、地域再生を目的とする株式会社あわえを美波町に設立した。2014年度には明治期の旧銭湯をリノベーションし、地域交流拠点兼オフィスとして活用。以降、美波町へのサテライトオフィス誘致や持続的なまちづくり、地場産品の地域内循環の仕組みづくりに取り組んでいる。現在は日和佐港にぎわいづくり協議会会長も務める。

まちなか再生プロデューサーコメント



PROFILE

1962年福岡県生まれ。東京工業大学大学院修了後、伊東豊雄建築設計事務所勤務を経て、1995年「みかんぐみ」を共同設立。2001年東京藝術大学先端芸術表現科助教授。2006年より神奈川大学に着任し、建築設計教育と地域に根ざしたまちづくりを結びつける研究を展開。美波町では、大学・町・住民が連携した門前町再生に取り組み、「準古民家」を地域資産として再定義し、景観と経済を両立させる取り組みを進めた。また愛媛県大三島でも、10年にわたり建築を通じて地域の潜在的価値を掘り起こし、暮らしと風景を結び直す活動を展開している。

神奈川大学 建築学部建築学科 教授 曾我部 昌史さん

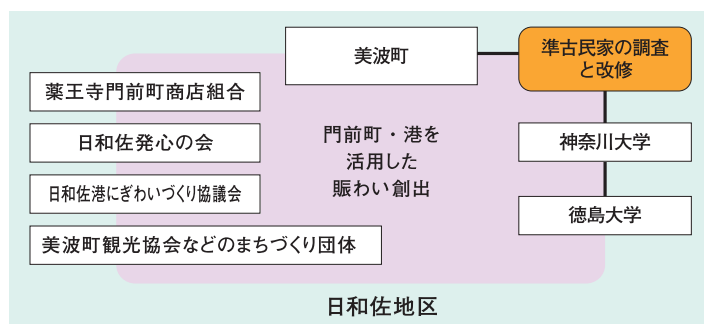
建築の視点で地域資産を再発見し 経済の芽へ転換

本事業を通じて得られた大きな成果のひとつは、これまで価値が見いだされにくかった「準古民家」にも、景観形成の観点から重要な建築的要素が内在していることを、地域の皆さんと共有できた点にあると感じています。外観が近代化されていても、内部構成や構造には、その土地ならではの建築的特徴が残されている例は少なくありません。

こうした視点は、建築学的な調査と実測を通じて初めて明らかになるものであり、全国各地の準古民家が残る地区にも応用できるのではと考えています。実際に、門前町の桜町通り沿いで新規開業した6軒はいずれも、準古民家の景観的特徴を生かして事業化されています。歴史的なまち並みを柔軟に再生し、新たな経済活動に繋げていくことへの理解が地域に広がったことは、本事業が到達したひとつの段階であったと思います。

地域再生マネージャー事業 終了後の取り組み (2015年度以降)

事業実施体制



事業実施期間中に設置された「みなみまちづくりラボ」の解散後も、各団体がゆるやかに連携し、日和佐地区の活性化に取り組んでいる。神奈川大学 曾我部研究室および徳島大学の協力を得て、準古民家 56 軒の実測調査と、合計 6 軒の改修を進めた。「発心の会」が発足し、マルシェなどの自主運営が始まった。「日和佐港にぎわいづくり協議会」には町、地域団体、神奈川大学が参画し、日和佐港の賑わいを取り戻す社会実験を進めており、今後はこれら地域団体との連携・協力を得ながら、取り組みの展開を図る。

事業実施内容

● 保全すべき建築様式を体系化し、「美波遺産」として周知

What — 何をしたのか？

事業実施期間中に見いだされた「日和佐特有の建築意匠」を体系化し、歴史的景観の保全とビジネス創出を両立させる柔軟な改修・活用モデルを提示。物件の価値を共有する仕組みを作成する。

How — どのようにしたのか？

● 建築学部生による建築意匠の調査をもとに美波遺産を策定

2019 年度には「日和佐特有の建築意匠」を体系化するため、神奈川大学・徳島大学の調査チーム（参加学生約 30 人）が、日和佐地区に残る準古民家 56 軒の調査を実施。建築意匠の有無、利用状況、増改築の履歴等をまとめた。2021 年度、これらの調査をもとに、概ね築後 50 年を経過し、歴史的景観の形成に寄与する建物を対象に、「美波遺産」として 12 軒を認定し公開した。「美波遺産」は、来訪者が美波町の魅力を知るきっかけになると同時に、建物所有者や地域住民が身近な建物に宿る景観的価値や歴史を改めて共有し、将来に向けてどのように残していくかを共に考えるための制度として、町が独自に創設したものである。

● サブリース方式による景観保全上重要な物件の改修が進む

What — 何をしたのか？

空き家の改修と活用を促進し、歴史的景観を保全しながら経済活動の再生を図るため、サブリース方式による準古民家の改修事業を実施した。

How — どのようにしたのか？

● サブリース方式による準古民家

薬王寺門前町・桜町通りでは、空き家所有者の負担軽減と歴史的まち並みの保全を両立するため、町が空き家を 10 ～ 15 年間借り上げて改修を行い、第三者へ転貸するサブリース方式を導入した。これにより、所有者にとっては改修済みの物件が借主付きで戻るといったメリットを確保しつつ、「まち並みを象徴する、残すべき物件」を優先的に保全することが可能となった。

2018 年度には、神奈川大学 曾我部研究室が建物の外観から店舗内装に至るまで設計全体を担い、「日和佐特有の建築意匠」を有する「永晴邸（現・阿波尾鶏 中華そば 藍庵、2018 年度開業）」（写真）において、耐震補強を含む改修を実施した。用途を限定しない最小限の改修とし、入居者を公募する方式を採用することで、将来的な活用の柔軟性を確保する改修モデルを提示した。その後、「旧旅館櫻屋（現・HWD Leather Showroom、2022 年度開業）」および「ヤシマデンキ（現・日和佐日和、2024 年度開業）」についても同様の手法で改修・テナント公募を実施し、歴史的景観の維持と耐震改修費用の段階的回収を両立する有効な改修・活用スキームとして評価されている。

「最初は物件改修に否定的だった人も、目に見える形でまち並みが整備され、観光客が増えていくと、肯定的に見てくれるようになりました。『美波遺産』やサブリース方式による新規事業者募集が、良い形で民間へ波及したと感じています」（勘場瀬さん）



● 住民主体によるまちの回遊性向上に向けた取り組み

What — 何をしたのか？

来訪者の滞在時間を延ばし、町内を面的に回遊してもらうべく、日和佐港の賑わいづくりに取り組んだ。

How —どのようにしたのか？

●門前町再生を次段階へ展開

かつて薬王寺を訪れるお遍路さんは日和佐港周辺を經由し、門前町を通過して参拝していた。信仰と漁業の両面で発展してきた日和佐において、港は町の歴史と文化の象徴であったが、時代とともに利用機会は減少し、まちなかとの繋がりも希薄化。こうした時代背景や2025年度に日和佐うみがめ博物館カレッタがリニューアルオープンすることを踏まえ、同館と日和佐港、門前町、道の駅日和佐を結ぶ回遊性の向上が次なる課題として位置づけられた。2024年度からは地元有志による「日和佐港にぎわいづくり協議会」が主体となってリニューアルオープンに合わせ、港の公共空間を活用した社会実験イベントを企画した。

主な成果

●薬王寺門前町・桜町通りでは民間事業者の開業が相次ぎ再生が進む

薬王寺門前町・桜町通りでは、美波町がサブリース方式により事業者を公募した3軒の店舗に加え、民間事業者による出店が相次いだ。2016年度には、元地域おこし協力隊が「まめぼんカフェ」を開業。2018年度には、サーフカルチャーを基盤とした3人のクリエイターによる共同事務所として、カフェとアパレルを併設した「at Teramae」、2019年度には、東京から移住したオーナーがゲストハウス「さくら庵」を開業するなど民間主導による店舗が続き、合計で6軒が開業した。これらの店舗はいずれも、建築改修において日和佐特有の意匠を踏襲しており、単なる空き家の再利用にとどまらず、「準古民家（美波遺産）」を地域資源として体现する存在となっている。その結果、景観価値の向上とともに、門前町における地域経済の活性化が着実に進んでいる。また、土産店「日和佐日和」は、美波町・徳島県産品を扱うセレクトショップであると同時に、地域資源を生かした商品開発にも取り組んでいる。加えて地元住民の声を受け、日常使いが可能な“地域のスーパーマーケット”的な役割を担う動きも始まっている。また町に寄贈された日和佐地区を象徴する廻船問屋「谷屋」は、神奈川大学 曾我部研究室による改修設計を経て、主屋は歴史的建築として保存・公開されている。併せて、敷地内の離れ（別棟）を活用し、2025年度にはクラフトビール醸造所として日和佐ビール合同会社が開業した。歴史的建築の保存と新たな産業創出を両立する象徴的な事例となっている。

●門前町再生がもたらした観光分野での波及効果

薬王寺門前町・桜町通りの再生は、観光分野にも確かな成果をもたらした。コロナ禍を経て美波町全体の年間観光客数は約80万人に減少したものの、従来「通過型」とされてきた日和佐地区は、徐々に「滞在型」へと転換しつつある。テレビ番組や旅行ガイドで特集が組まれるなど、国内メディアでの露出も増加した。インバウンドでは、春秋のお遍路を楽しむ外国人に加え、美波町周辺が国内有数のサーフスポットとして海外から注目を集めていることで、2024年度には日和佐地区での外国人宿泊者数が増加した。美波町はこれに併せて外国人対応力を強化し、道の駅観光案内所のJNTO認定、多言語パンフレットの整備、事業者研修などを実施している。これらの取り組みにより、海外遍路客の滞在促進とリピーター獲得の基盤が整い、門前町は「国際的に開かれたまち並み」へと進化を遂げつつある。

「10年にわたる取り組みの成果として、薬王寺門前町・桜町通りの再生は着実に進展しています。現在では、空き物件が出れば開業したいという問い合わせが増えており、『出店したくなる場所』として認知されるようになりました。空き家のリノベーションにより、景観を維持しながらビジネスとしても成り立つことが実証されたと感じています。今後は、桜町通りから日和佐港までのエリアを面的に整備し、地域の資源を生かして『町で稼ぐ仕組み』をさらに広げ、持続的な活性化を図っていきたいと考えています」（勘場瀬さん）

●観光拠点「日和佐うみがめ博物館カレッタ」のリニューアルと、まちの回遊性を生む社会実験「ひわさの市」

2025年7月、日和佐うみがめ博物館カレッタのリニューアルオープンに合わせて、「ひわさの市」を開催。イベントでは、地元産の魚介類や備長炭を用いた飲食体験を通じて地域資源の魅力を来訪者に伝えた。また日和佐うみがめ博物館カレッタの来館者数は2024年度の年間約3万人から、2025年7月～10月末時点で約3.5万人へと増加し、門前町・港・観光拠点を結ぶ回遊行動が確認された。

「ひわさの市から生まれる賑わいが、新たな賑わいを呼び込み、広がっていく。そんな未来へ繋がる場に育てたいです」（吉田さん）

自治体コメント



美波町 政策推進課 勘場瀬 貴志さん

建築視点で、見慣れた建物の価値に気づく

まちなか再生事業実施期間の神奈川大学の物件調査がきっかけとなり、見慣れた建物の価値を住民と共有することができました。ラウンドテーブルでは住民とまち再生の方向性の共有と新たな担い手の発掘ができ、次年度以降の事業に繋がりました。薬王寺門前町・桜町通りの賑わいが戻りつつある現在は来訪者の滞在時間を長くし、町内を回遊してもらうために、港の賑わいづくりに取り組んでいます。

取り組みのプロセス

事業の方向性

行政での取り組み

地域での取り組み

成果

成果に繋がったポイント

マネージャー事業実施期間中

1年目（2014年度）

景観保全の重要性は建物所有者に共有されているものの、景観を維持しビジネス化できる具体策は未確立。
建築学部との連携により準古民家が持つ地域特有の意匠を抽出し、所有者への啓蒙を図る。

- 住民と、地域の課題と将来像の共有を目的にラウンドテーブルなどを開催。
- 神奈川大による物件調査を行い、日和佐特有の意匠を持つ建造物の特徴を抽出した。

町の未来と一緒に考える機会は初めてと答えた住民が6割に達し、住民を巻き込む契機となった。

- 無価値とされていた物件にも日和佐ならではの特征が残っていることを住民と共有できた。
- 参加意識の高まりとともに、「発心の会」が発足し、イベントやマルシェなどの開催に向けた活動が始まる。

- 日和佐ならではの意匠を抽出し、準古民家の価値を再認識できたこと。
- ラウンドテーブルで地域住民の主体的な活動を生むべく、地域住民や地域団体と一緒に取り組めたこと。

マネージャー事業終了後

2-5年目（2015年度～2018年度）

準古民家を生かした活用の可能性や、日和佐特有の建築意匠が地域の風景を形づくっていることを確認し、景観保全と空き家活用を両立させる施策を進める。

神奈川大学 曾我部研究室による永晴邸（現・阿波尾鶏 中華そば 藍庵）改修終了（2018年度）。

- 元地域おこし協力隊が「まめぼんカフェ」を開業（2016年度）。
- 「at Teramae」開業（2018年度）。

町が事業者を公募し、サブリースにより改修した古民家を活用して、「阿波尾鶏 中華そば 藍庵」開業（2018年度）。

- 改修モデルを提示したことで、日和佐特有の建築意匠を生かした店舗利用が可能であることが認識され、住民の準古民家活用に対する理解が進んだこと。

6年目（2019年度）以降

景観保全上重要な物件を優先的に位置付けたいと、サブリース方式や事業者公募等の具体的手法を導入し、準古民家の改修と新たな生業の創出を段階的に進める。

- 神奈川大学・徳島大学の調査チームによる日和佐地区に残る準古民家56軒を調査（2019年度）。
- 神奈川大学 曾我部研究室による準古民家の改修を継続。

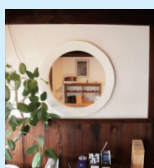
ゲストハウス「さくら庵」開業（2019年度）。

- 歴史的景観の形成に寄与する建物を対象に、「美波遺産」として12件を認定し公開（2021年度）。
- サブリースにより「HWDT Leather Showroom」開業（2022年度）。

- 歴史的景観の維持と耐震改修費用の段階的回収を両立する有効な改修・活用スキームを確立できたこと。

2024年度までの実績

サブリース方式により「日和佐日和」が開業（2024年度）。廻船問屋「谷屋」敷地内の離れを活用し、クラフトビール醸造所として日和佐ビール合同会社が開業（2025年度）。2024年度に旧清水家住宅の改修（設計・施工）を実施し、神奈川大学 曾我部研究室が改修設計を担当した建物としては4軒目。また、事業終了後から2024年度までに準古民家を活用した新規開業は累計6軒に達した。日和佐うみがめ博物館カレッタがリニューアルし、2024年度の来館者数約3万人から、2025年度は7月～10月末時点で約3.5万人となった。



（左上）ゲストハウス「さくら庵」。改修は土間とトイレを整備したのみ。春と秋はお遍路を楽しむ外国人の予約で埋まる。（中上、右上）東京から移住したセミオーダーメイドのレザーショップ兼工房の「HWDT Leather Showroom」。ネット販売やマルシェなどで販路を広げている。物件は町のサブリース方式。（左下と中下）「at Teramae」。メンバーの山崎さんは日和佐出身。大阪の会社を経て拠点を日和佐に移した。（右下）日和佐を象徴する廻船問屋「谷屋」。町への無償譲渡を受け神奈川大 曾我部研究室の監修のもと改修し、現在は「日和佐ビール合同会社」として営業している。



美波町の大浜海岸は、全国有数のウミガメの産卵地として知られる。

07 佐賀県佐賀市 「モノ」「コト」「ヒト」の連鎖による賑わい再生

What▶

遊休不動産の利活用

起業支援

お話を伺った方々

まちなか再生プロデューサー

株式会社 ワークヴィジョンズ
代表取締役
にしむら ひろし
西村 浩さん

行政

佐賀市 こども未来部 こども家庭課
経済部 商業振興課（担当当時）
まつお つよし
松尾 剛慈さん
佐賀市 経済部 中心市街地振興室
つちだ ひでゆき
土田 英之さん

民間

特定非営利活動法人
まちづくり機構 ユマニテさが
タウンマネージャー
しょうの ゆうすけ
庄野 雄輔さん



「ON THE ROOF」前にて。左から株式会社 ワークヴィジョンズ 西村 浩さん、コワーキングスペース・シェアオフィス「マチノ シゴトバ COTOCO215」チーフマネージャー 徳島 貴子さん、特定非営利活動法人 まちづくり機構 ユマニテさが 庄野 雄輔さん、佐賀市 松尾 剛慈さん、土田 英之さん。

遊休不動産×起業支援で、まちを新たなスタートの場に

「寂れていくまちをなんとかしたい」。シャッター街を前に試行錯誤を繰り返していた佐賀市のまちづくりは、その思いに賛同する民間有志とともにリスタートした。遊休不動産の「豊富」さを逆手にとり、それが起業したい人にとっての呼び水へと変わるような仕組みを模索。そして今、閑散としていた商店街は「挑戦したい」人の一步を後押しする場所へと生まれ変わっている。

課題

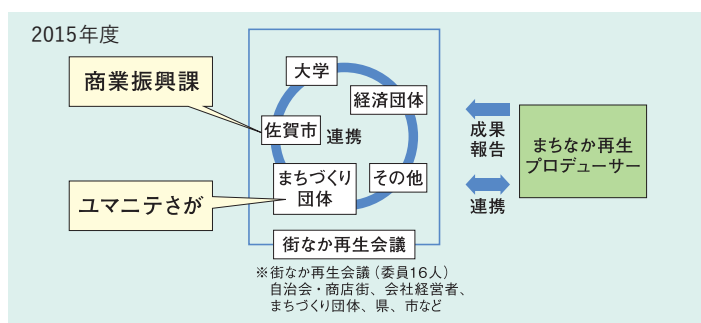
佐賀駅から南の中央大通り一帯から佐賀城にかけてのエリアは、県内で最も賑わいを見せた中心商業地であった。しかし郊外に大型ショッピングセンターが開業したことも影響し、中心市街地の商業機能は急速に衰退。空き店舗や駐車場が増え、通行量の減少とともに地域全体の活力が低下してきた。佐賀市もこれまでに数多くの再生策を講じてきたものの、決定的な解決策は見いだせておらず、次の一手をどう打つかが問われていた。

目的

事業に先立ち、佐賀市は社会実験「わいわい!! コンテナ」「わいわい!! コンテナ2」を西村さんと協働で実践。同実験が周辺の賑わいを生み出したことで、まちなかに人が集まる拠点となる「点」がいかに重要かが認知された。まずは「点」の創出を図り、長期的には多数の「点」から回遊性の高い「線」を生み出すことを目的とする。そのプロセスに遊休不動産の利活用を組み込むことで、空き店舗数を減らし、まちの賑わいへと繋げていく。

地域再生マネージャー事業 実施期間（2015年度～2016年度）

事業実施体制



商業振興課とまちづくり団体である「ユマニテさが」（※1）が主に連携を取りながら地域の人と相互理解の地盤を構築し、事業を実施。まちなか再生プロデューサーの株式会社ワークヴィジョンズ 西村 浩さんが事業提案や全体統括を担った。2年目は遊休不動産利活用への支援体制構築のため、金融機関との連携を強化した。

※1 特定非営利活動法人 まちづくり機構 ユマニテさが：佐賀市中心市街地の活性化を目的とする組織。元々はタウンマネージメント機関「TMO 佐賀」として、商工会議所内に 2005 年度に創設。2009 年度に特定非営利活動法人として改変。

事業実施内容

- 遊休不動産利活用への合意形成と制度づくり

What 何をしたのか？

初年度は、遊休不動産の利活用とまちなかでの起業のハードルを下げる足掛かりをつくるため、出店ニーズの顕在化を図った。２年度目は初年度に顕在化した課題（利活用にあって一定の投資が必要、金融機関の評価を得られるような事業計画が必須）を解決するため、金融機関との連携を強化。事業面、資金面における支援体制の構築を図った。



本事業は、佐賀駅から徒歩約10分、佐賀城にも近い呉服元町を中心としたエリアの再生に取り組んだ。

How — どのようにしたのか？

●起業をシミュレーションできる
「お試し出店」を空き店舗で実施
(2015年度)

ユマニテさが不動産所有者と交渉して空き店舗の賃貸借契約を結び（賃料は佐賀市負担）、期間限定（30日間）でのお試し出店企画、オープンシャッタープロジェクト【ひなのみせ】を実施（全3回）。出店料は1区画2万5,000～3万円（1カ月分、光熱費込）と安価に抑えて参加しやすい条件を整え、出店ニーズの掘り起こしを図った。空き店舗のシャッターを開け、まちなかの風景が一変する様子を目の当たりにすることで、遊休不動産の利活用がいかにもちの賑わいを生み出すかを知ってもらうきっかけとなった。

●事業計画づくりや事業融資サポート係

初年度を経て、遊休不動産には老朽化による設備投資が必要な物件がほとんどであることが判明したことで、2年目からは金融機関との連携強化を目指した。

「不動産所有者や起業希望者の悩み、困りごととは実にさまざまです。確かな事業計画があり、資金補助があれば十分な方もいる一方で、専門家のアドバイスが起業希望者本人の意欲や自信に繋がる印象を受けたケースもありました。相手に寄り添い、案件ごとに必要な支援を判断することが大切だと感じました」（松尾さん）

佐賀市は金融機関との会議を通じて、融資拡大には事業計画づくりの支援が重要と判断。そこで、遊休不動産活用事業者が第一線で活躍する経営者などから計画の助言を受けられる仕組みや、最大 50 万円の利子助成制度を整備。市が認定した事業計画をもとに金融機関が安心して融資できる体制を構築した。

●遊休不動産利活用におけるモデル事

市内で遊休不動産の利活用を円滑に行うための事業スキーム構築のため、10 年間空き店舗だった呉服元町の「旧西沢ビル」(約 400 坪、4 階建ての空きビル)を利用できないかと考えた西村さんは、自ら交渉しビルオーナーの賛同を得る。オーナーとワークヴィジョンズ、株式会社まちなか不動産(※2)が出資して SPC(特別目的会社)「オン・ザ・ルーフ株式会社」を設立。「オン・ザ・ルーフビルディング リノベーション計画」として、国土交通省による民間都市再生整備事業の認定を受けて、一般財団法人民間都市開発推進機構によるまち再生出資、地元金融機関の融資、佐賀市などの補助金を元手にリノベーションした(2018 年度に「ON THE ROOF」としてオープン)。

●エリアの価値向上を見据えてクリーク

「まちづくりで大事なのは、公共空間と民間の不動産をセットで考えることです。佐賀市内に網の目のように張り巡らされたクリーク（十間堀川・裏十間川）を人が集う場所にできれば、その沿川の不動産価値が上がり出店希望者が現れるかもしれない。価値が上がれば物件所有者もリノベーションや建て替えを考えることが可能になって、エリア全体の価値が上がるんです」（西村さん）

クリーク存在を市内外に認知してもらいながら暮らしを提案することを目的として、民間の活動団体「さがクリークネット」が佐賀市と連携し、川下りフィールドワークや、クリークマルシェ（全2回）などのイベントを実施した。

*2 株式会社まちなか不動産：佐賀市中心部の活性化や不動産の価値向上を目指し、まちなか再生に取り組む不動産会社。2016年度設立。2024年度より、西村さんが代表取締役。

●情報発信の強化

What — 何をしたのか？

さまざまな取り組みにより変わりゆくまちなかの様子をリアルタイムで市内外に伝えるべく、これまで以上の情報発信が必要と考えられた。市民ライターがまちなかを取材し、記事を作成するローカルメディア「街なかかわらばん佐賀」（編集・発行「ユマニテさが」、発行部数1万部、ウェブ版も定期更新）を情報発信のツールとして確立させるとともに、新たな情報発信の方法を検討した。

How — どのようにしたのか？

●「街なかかわらばん佐賀」の発行回数拡大とイベント「SAGA Round Table」の開催

「街なかかわらばん佐賀」の発行回数を4回から6回へ拡大。さらに西村さんらの発案により将来的なI・Uターン者の掘り起こし、起業に繋がることを見据え、佐賀在住者と佐賀に縁のある首都圏在住者が「住む」「働く」をテーマに語り合うイベント「Saga Round Table」を佐賀市主催で開催した（全2回）。東京と佐賀の各会場をインターネットで繋ぎ、佐賀の最新情報を共有。イベント内で「街なかかわらばん佐賀」の定期購読者やまちづくり活動の寄付金を募った。

「とにかく情報発信はすごく大事。どんなに面白い取り組みも、周囲に伝わらなければ自己満足で終わってしまうんです」（西村さん）

主な成果

●2店舗が出店。遊休不動産の価値を捉え直す契機に

「オープンシャッタープロジェクト【ひなのみせ】」には、市外や県外からも出店希望者が参加した。1回目は11店舗（21テナント）、2回目は7店舗（7テナント）、3回目は4店舗（5テナント）が出店し、結果として参加者の本格出店（事業実施期間中2店舗）へと結びついた。「出店を考える方に、まちなかの遊休不動産も使えるんだと思ってもらうことも、イベントの大事な役割でした」（庄野さん）。

不動産の利活用例を可視化し、イベント当日には多くの買い物客が訪れたことで、これまで見えてこなかった遊休不動産のポテンシャルを、不動産所有者をはじめとする地域の人々が体感できたこともこのイベントの大きな功績となった。



●起業しやすいまちの基盤を構築

遊休不動産の利活用に関する課題が顕在化したことを契機に、迅速な起業支援体制が整備された（利子助成制度利用実績25件：2017年度～2025年11月）。事業中の取り組みによって、まちなかの歩行者数も増加し（※3）、起業しやすい環境も生まれた。



オープンシャッタープロジェクト【ひなのみせ】開催風景。

●有料定期購読者の掘り起こし

「Saga Round Table」第1回の東京会場には54人と、定員50人を超える人数が集まり、「街なかかわらばん佐賀」の定期購読者の獲得にも繋がった。

※3 2013年度1,947人／日→2016年度2,002人／日。コロナ禍の2020年度に1,299人／日まで落ち込んだが、2024年度には1,954人／日まで回復している。

まちなか再生プロデューサーコメント



PROFILE

佐賀県出身。1999年、株式会社ワークヴィジョンズ設立。株式会社オンザルーフ代表取締役、取締役、呉服元町ストリートマーケット株式会社取締役、株式会社まちなか不動産代表取締役。

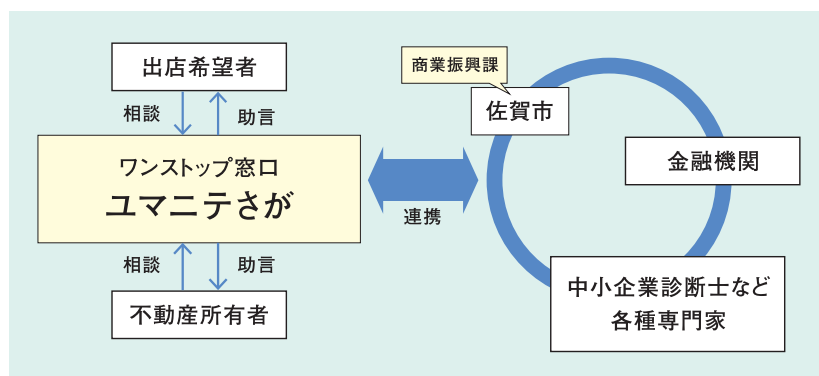
株式会社 ワークヴィジョンズ 代表取締役 西村 浩さん

過去の成功事例に答えはない 積極的に社会実験を

佐賀市役所の方から相談を受けたことがきっかけで、2010年度からまちづくりに関わっています。事業開始当時は「わいわい!! コンテナ2」など「点」となる拠点はありましたが、依然としてまちなかは駐車場だらけ。駐車場は目的地ではなくバックヤードですから人が来る動機にはなり得ません。補助金で単発的なイベントをやっても、まちに魅力がなければ人が来るのはその場限り。事業期間中は「働きたい」「住みたい」人を呼び、まちに定着してもらうための試行錯誤の連続でした。人口減少やIT化で社会全体が前例のない状態へ変化する今、過去の成功事例を参考にしても何も変わりません。地域の特性をどう生かせば豊かに暮らせるかを考えることが大事です。社会実験は行政が唯一失敗を許されている事業。だからどんどんトライしてほしいですね。その中で成功したものが残っていき、そのプロセスが地域の今後のあり方を教えてくれるはずです。

地域再生マネージャー事業 終了後の取り組み (2017年度以降)

事業実施体制



事業実施期間中の体制は解散。2020年度からはユマニテさがが「ワンストップ窓口」とし、まちなかでの出店や不動産活用の事前相談受付をすべて集約。同団体は、相談内容を精査して支援内容を判断し、行政をはじめとする各支援先へ繋ぐ。

事業実施内容

●不動産の相談窓口の一元化

What — 何をしたのか？

事業実施期間中の取り組みを経て、出店希望者と不動産物件の効率的なマッチング、起業支援の必要性が明確になった。そのため佐賀市は、出店ニーズ・物件情報の集約を図るため、相談窓口の一元化を図り、マッチングと起業支援の効率化を図った。

How — どのようにしたのか？

●出店ニーズ・物件情報を集約する「ワンストップ窓口」創設

2020年度より、空き店舗情報や出店に関する支援制度の案内など、まちなかの相談窓口をユマニテさがに一元化した。同団体は、出店希望者と不動産所有者の双方から寄せられる相談を丁寧に整理し、課題に応じて支援制度の紹介や市・金融機関・専門家との連携を図りながら、適切な助言を行っている。

「相談内容や事情は一つひとつ異なるため、今も手探りで進めているのが正直なところです。相談者や所有者のペースに寄り添いながら、日々アンテナを張って対応しています」(庄野さん)

●遊休不動産の利活用促進

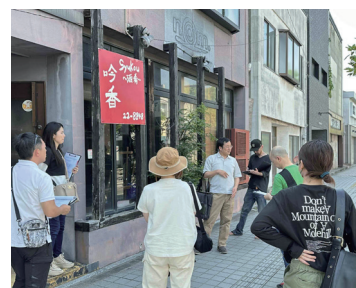
What — 何をしたのか？

起業希望者や不動産所有者から寄せられる相談の中でよく聞かれたのが「遊休不動産をリノベーションするための投資額がわかりにくい」という声だった。そうした課題を解決し、まちなかの商店街が新しいスタート(起業)の場として選ばれるような仕組みづくりを模索。加えて、それぞれの事業の継続性を高める地盤をつくるべく、引き続き起業希望者や不動産所有者のための支援体制を構築した。

How — どのようにしたのか？

●不動産所有者と起業希望者のマッチング促進

2018年度、遊休不動産の利活用にあたって、不動産所有者が抱える悩みを解決する場として「空き店舗・空き家活用セミナー」を、ユマニテさがが主催で開催した。具体的な事例や支援制度の紹介、「どのくらいの投資が必要か」「相続するにはどうしたらいいか」などの所有者の悩みを相談できる個別相談会も実施した。行政による広報と、実際に不動産所有者と顔馴染みである庄野さんの声かけでセミナーの周知を行ったところ、40人ほどが集まり、遊休不動産の活用を考えている所有者が予想以上に多いことも判明した。不動産所有者たちの声を聞き、中心市街地の遊休不動産を起業希望者に実際に見てもらった必要性を感じた庄野さんは、翌年度より「さが街なか空き店舗見学会」を実施した。見学会では、実際にまちなかを歩いて物件を巡りながら、それぞれの店舗の間取りや築年数、立地条件などの説明を聞くことができたようにした。「空き家見学会の開催にあたっては、まず長野県長野市善光寺門前地区で多くの空き家や空き店舗を再生されている倉石 智典さん(株式会社 MYROOM 代表取締役)に話を聞きに行きました。そこで教えていただいたノウハウを佐賀市の状況に合わせて、少しずつアレンジしていきました」(庄野さん)



さが街なか空き店舗見学会(第26回)。

●街なか遊休不動産マッチング推進事業補助金の設立

「さが街なか空き店舗見学会」による効果もあり、まちなかへの出店が増加。それに伴い遊休不動産の改修を考える不動産所有者も増えてきたことから、佐賀市では制度拡充を試みた。2023年度に不動産所有者向けの「街なか遊休不動産マッチング推進事業補助金」を制定。遊休不動産の所有者がテナント希望者に貸し出すための改修費用を上限200万円で補助する制度（希望者がすでに決まっていることが必須条件）である。2025年9月現在、その制度を含めた起業の伴走支援など11の起業支援事業を行っている。

主な成果

●4年間で37店が開業。人が人を呼ぶ好循環が生まれている

現在、まちなかでは遊休不動産活用促進事業を活用し、長期間空き店舗となっていた物件がリノベーションされ、利活用される事例が増えている。「ワンストップ窓口」であるユマニテさがへの問い合わせを経て、実際に物件の利活用に至った事例は、2020年度から2024年度までの間に合計44件（内、呉服元町エリア13件）に。「街なか遊休不動産マッチング推進事業補助金」の利用実績は2023年度は5件、2024年度は3件、2025年度（4～7月）は4件であった。ユマニテさがが企画・運営する「さが街なか空き店舗見学会」は、現在も継続的に年6回実施され、不動産所有者と起業希望者のマッチングに欠かせない取り組みとなっている。ユマニテさがが起業希望者に寄り添って事業面での積極的な支援を行い、佐賀市が起業や店舗リノベーションを後押しする、行政と民間の両輪による継続的なまちづくりの仕組みが構築されている。また、「わいわい!! コンテナ2」周辺の旧呉服元町名店街の変化は著しく、2015～2024年度の10年間で15件以上が開業（空き店舗率：2015年6月38.46%→2024年9月26.23%）。民間プレイヤーが生まれ、自主的なまちづくりがさかんになっている。2019年度からは、「呉服元町ストリートマーケット」が定期的開催され、賑わいを呼ぶなど、小さな「点」が繋がり、まちを彩る大きな「線」を描きつつある。

遊休不動産は、挑戦したい人が新たなスタートを切る場所となり、移住希望者も増加。人が人を呼ぶことでまち全体が活気を取り戻し、それが「働きたい」「住みたい」という動機を生み出すエリアブランディングに繋がる好循環が生まれている。

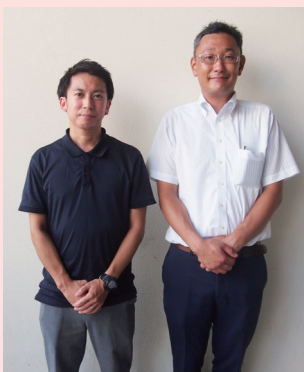


（左）「ON THE ROOF」。2018年度にカフェ・スタジオ・オフィスが入る複合ビルとしてオープン。60人ほどの雇用を生み出した。（右）株式会社ワークヴィジョンズ主催の呉服元町ストリートマーケット（2019年度～）。呉服元町で月1回程度開催。地元作家や農家などが自由に出店する。



（左）服のリフォームとハンドメイドのお店「Verde」（呉服元町、2022年11月開業）。（中）スマホ修理やパソコン教室、eスポーツ教室を営む「DigitalStudy」（呉服元町、2024年4月開業）。（右）美容室「151A」（白山、2023年6月開業）。いずれも、ユマニテさがが物件を紹介した店舗。店舗の改装には市の補助金を利用した。

自治体コメント



佐賀市 こども未来部 こども家庭課
経済部 商業振興課（担当当時） 松尾 剛慈さん（左）

佐賀市 経済部 中心市街地振興室 土田 英之さん（右）

不動産への意識が変われば、まちが変わる

事業によって個人や組織の従来の繋がりが良い意味で刷新され、新しい取り組みが実現しました。また支援の制度設計にあたり、現場に出向いて所有者や事業者の声を直接聞くことの重要性も実感しました。（松尾さん）

地方都市のまちなかでは、遊休不動産を使いたい人がいても、所有者が貸さなければ流動化は進みません。活用事例を可視化し、不動産が「動く」イメージを共有することが、所有者の意識を変えるきっかけとして重要だと感じています。（土田さん）

取り組みのプロセス

実施前

佐賀市は2011年度から西村さんとの協働による社会実験「わいわい!! コンテナ」と「わいわい!! コンテナ2」を実践。まちなかの空き地を芝生の広場やコンテナ施設とすることで昼間に過ごせる場所が生まれ、来街者数が増加し、賑わいが見られるようになった。訪れた人を「点」から「面」へ広げるには、回遊動線となる呉服元町エリアのさらなる魅力向上のための仕組みづくりが必要であった。



わいわい!! コンテナ2。

事業の方向性

行政での取り組み

地域での取り組み

成果

成果に繋がったポイント

マネージャー事業実施期間中

1年目（2015年度）

“まちなかに住む人、来る人、歩く人を増やす”成果指数を設定（2013年度の通行量1,947人／日→2019年度の目標通行量2,520人／日）。さらに情報発信の強化、遊休不動産の利活用促進で賑わいの創出を図った。

- オープンシャッタープロジェクト【ひなのみせ】のための賃料負担。回遊アプリ開発・運営やマップ作成。「Saga Round Table」開催。
- 民間と連携し、イベントの広報や運営を行う。

- ユマニテさがは、オープンシャッタープロジェクト【ひなのみせ】の物件交渉・契約管理、「Saga Round Table」運営などを行う。
- ワークヴィジョンズは同イベントの企画・運営、全体交渉などを行う。

- 潜在的出店ニーズの掘り起こし、遊休不動産利活用の可視化により、地域の人々のまちづくりへの理解が深まった。
- オープンシャッタープロジェクト【ひなのみせ】参加者が、まちなかに新規出店。

- 佐賀市が起業を検討する人に向けて、チャレンジしやすい環境を用意したこと。
- 佐賀市が民間からの提案に柔軟に対応し、スピード感をもって取り組んだこと。

2年目（2016年度）←

前年度に引き継がれた「事業者・所有者の資金調達」や「金融機関の事業性評価」に係る問題を起業支援で解決すべく、民間投資を促進。新たな事業スキーム構築により、起業へのハードルを下げることに取り組んだ。

- 金融機関との連携を強化。地元金融機関と「金融機関会議」を実施。金融機関側と事業者側の課題を整理し、その上で起業への支援策を構築した。「遊休不動産活用促進事業」開始。

- ユマニテさが行政とともに支援体制を構築。
- ワークヴィジョンズは旧西沢ビルをリノベーションし、遊休不動産の利活用モデルの事業スキームを構築。ビル活用のイベントを企画・実施。

- 「遊休不動産活用促進事業」では、起業に関する事業面（専門家からのアドバイス）・資金面（上限50万円の利子助成）での支援体制を構築。（運用は2017年度以降）
- 歩行者通行量が増加（2,002人／日）。

- 金融機関や不動産所有者などへのヒアリングを丁寧に行い、問題点を明確にした上で支援を講じたこと。
- 「チャレンジできる場所」として、地域の魅力を多角的にアピールしたこと。

マネージャー事業終了後

3-4年目（2017年度～2018年度）←

これまでの事業を精査しつつ、継続した。誰もが起業しやすい基盤をつくりあげ、民間プレイヤーを呼び込んだ。

- 引き続き「遊休不動産活用促進事業」を継続し、ブラッシュアップを図った。

- ワークヴィジョンズが旧西沢ビルを「ON THE ROOF」としてリニューアルオープン（2018年度）。

- まちづくりの核となる新たな「点」（株式会社オンザルーフ）が誕生。若者たちを中心に約60人の新規開業・雇用を生み出した。

- まちなかに変化が生まれ、地域住民や周辺の遊休不動産所有者の意識が前向きに変わってきたこと。

5年目（2019年度）以降←

空き店舗などの物件情報、起業に関する各種支援制度の紹介などの相談窓口をユマニテさが一元化。より効率的なマッチングを目指す。

- 出店希望者・物件所有者向けのワンストップ窓口をユマニテさが一元化する（2020年度）。
- 不動産所有者向けの街なか遊休不動産マッチング推進事業補助金設立（2023年度）。

- 呉服元町ストリートマーケットを定期開催（2019年度～）。
- ユマニテさが「さが街なか空き店舗見学会」を開始（2019年度～）、ワンストップ窓口となり、起業支援を行う（2020年度～）。

- 起業支援の拡充により、遊休不動産を活用する出店が増加。利子助成制度の利用実績数は25件（2017年度～2025年11月）。
- まちなかの民間プレイヤーが増加した。

- ワンストップ窓口の創設によって相談窓口が明確になり、より効率的なマッチングが可能となったこと。
- 佐賀市が不動産所有者向けの補助金を制定し、さらなる遊休不動産活用の取り組みを続けていること。

2024年度までの実績←

呉服元町名店街地区の変化は著しく、2015～2024年度の10年間で15件以上が開業（空き店舗率：2015年6月38.46%→2024年9月26.23%）。また、ユマニテさが「さが街なか空き店舗見学会」は2025年11月までに28回実施。「ワンストップ窓口」への問い合わせを経て、佐賀市中心市街地で物件利活用に至った事例は2020年度から2024年度までの間で合計44件（内、呉服元町エリア13件）に。民間プレイヤーが生まれ、自主的なまちづくりがさかんになっている。

08 長崎県雲仙市 “寄りたくなるまち”を目指す-くにみ寄りまちツーリズム

What▶

観光

集落再生

シビックプライド

お話を伺った方々

まちなか再生プロデューサー
一般社団法人 地域観光研究所 代表理事
さかもと ひでとし
坂元 英俊さん

行政

雲仙市 観光商工部 観光物産課
ひさもと こうた
久本 康太さん
雲仙市 地域おこし協力隊
たかみ まさと
高見 正人さん

民間

「神代文殊会」代表
まえだ しゅういち
前田 修一さん
「多比良文殊会」代表
そのだ やすこ
園田 泰子さん
「TOKITOKI」オーナー
さかい けんご
境 研伍さん
「くにみそうめん 八多土神」店主
ふかほり だいすけ
深堀 大亮さん



「TOKITOKI」にて。左から雲仙市 地域おこし協力隊の高見 正人さん、「TOKITOKI」オーナーの境 研伍さん（池田建築設計事務所 副所長、株式会社 patina 代表取締役）、「神代文殊会」代表の前田 修一さん、「くにみそうめん 八多土神」店主の深堀 大亮さん。

住民の手で地域の魅力を再発見し、新たな賑わいを

事業開始後にまず取り組んだのは、地域の魅力を再発見し、その魅力を地域の人々が自信を持って語れるようになるための徹底的な土台づくり。2つの地区が手を取り合って一体感の醸成を図り、点と点を繋いで、地域全体がともに成長していける流れを生み出し、持続的な発展の基盤を築いた。地域内外の交流も活発化し、新たな交流の芽が生まれつつある。

課題

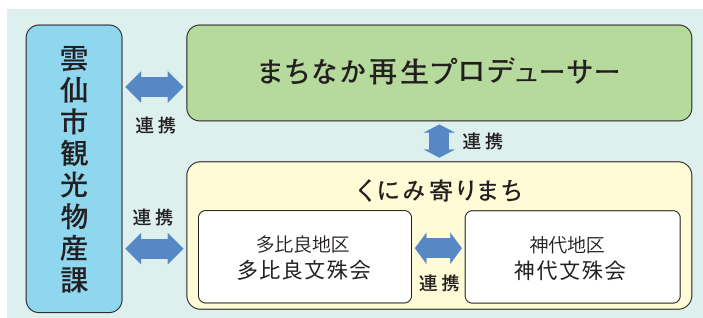
雲仙市国見町の神代地区は武家屋敷が残る歴史的な地区として、多比良地区は商業の町として栄えてきた。人口減少、後継者不足、高齢化といった課題に加え、各地区の横断的協議の場が不足しており、商店街は活気を失い、交通網における利点（フェリー、バス、電車が通り、各地域との結節点になり得る）や地域資源が十分に活用されず、まちの賑わいも薄れつつあった。近隣の雲仙温泉、小浜温泉などの観光地との連携も不十分で、地域の強みを生かしきれていなかった。

目的

神代・多比良地区におけるまちづくり団体「神代文殊会」「多比良文殊会」に対し、市が介入・支援することで横断的協議を行う場を設け、地域活性化を図る。歴史・文化や特産品などの地域資源、近隣の観光地を組み合わせ、「立ち寄りたくなる」仕掛けをつくり、回遊性創出や空き家・空き店舗活用を促進。商店街全体の売上向上や後継者のUターン・Iターン増加を目指し、長期的には地域の暮らしと観光が融合した「滞在型交流地域」をつくり出していく。

地域再生マネージャー事業 実施期間（2019年度～2020年度）

事業実施体制



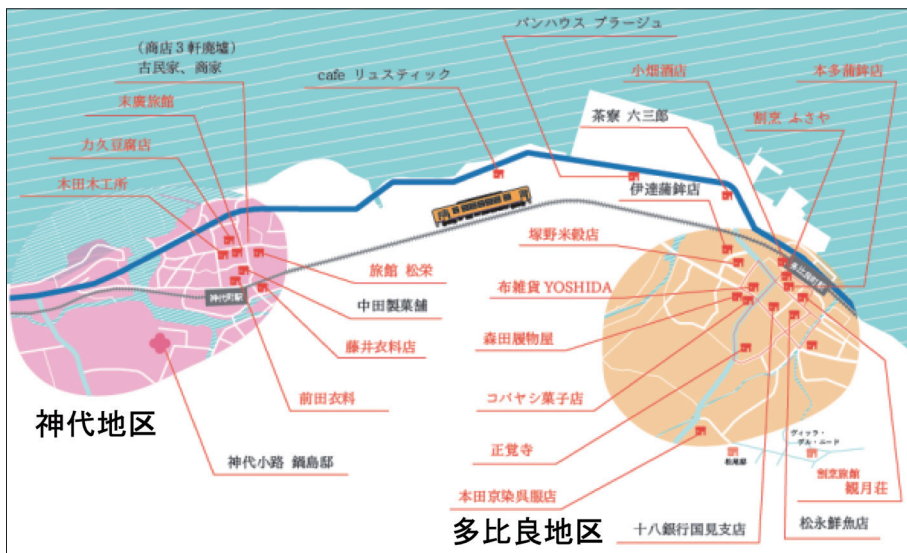
まちなか再生プロデューサーの坂元 英俊さんは、各事業の企画立案や採算性の検証、人材確保などのトータル的なプロデュースと地域住民や市、企業関係者との調整役に従事。まちづくり団体「くにみ寄りまち」を結成し、各事業の運営を一任した。雲仙市は、全体の調整役を担うなどのサポート役にまわった。

事業実施内容

●意識醸成と方向性の確立

What — 何をしたのか？

まず初年度に両地区の一体感を図るためのまちづくり団体を結成。さらに、地域の人の理解を深めてまちづくりの方向性を模索するため、地域の問題点や魅力の掘り起こしを行った。さらにまちづくりへの考え方やノウハウなどを学ぶ機会を設けた。



(出典：2020 年度まちなか再生支援事業 報告書)

神代地区は、旧領主の鍋島邸を中心とした武家屋敷群が往時の姿を留める歴史的なまち。多比良地区は、多比良港を基点にかつて渡海交通と物流で栄え、商店街の賑わいや寺社を中心とした地域文化が形成されてきた。両地区は島原鉄道で結ばれ、神代駅と多比良駅は隣接しており駅間は約6分となっている。

How — どのようにしたのか？

●地区の一体感を醸成する 「くにみ寄りまち」の結成(2019年度)

初年度に、神代・多比良地区の一体感を図るための組織として両文殊会による「くにみ寄りまち」を結成。商店会員だけでなく、趣旨に賛同する国見町民であれば誰でも会員になれることを規定した。

「多比良には熊本と繋ぐフェリーの港、神代には国の重要文化財である武家屋敷があり、2つの地域は島原鉄道を架け橋にして繋がっています。両地区一体となって盛り上げていくことで、車で30分圏内の雲仙温泉や島原半島の各所からふっと“寄りたくなる”まちを目指しました。最終的には両地区が各商店街を核にした『滞在型交流地域』となることを、10年後のまちの将来像として描きました」(坂元さん)

●賑わい創出のための地域資源の掘り起こし

地域の問題点を知り、魅力を再発見する場として現地調査を行った。空き家や空き店舗の調査を行いマップ化したり、後継者がほとんどいない両地区の各店舗の現状(主力商品や商店の持続性など)を調査した。

「先にコースありきではなく、立ち寄れる場所を繋ぐことで初めてコースができる」という坂元さんの助言のもと、「観光スポット」として魅力的な風景や文化遺産などを両文殊会メンバーが調査・選定。それらを結ぶ散策コースの原型ができ上がった。また、「神代・多比良まちめぐりガイドブック」を作成した。

●「自分たちがやらなくては何も変わらない」。住民主体のまちづくりを行うための意識の醸成

住民主体でまちづくりに臨むためには、考え方やノウハウをまちの一人ひとりが学ぶことが必要だと考え、坂元さんや両文殊会メンバーが中心となり勉強会を計14回実施した。

「勉強会では、まず他人や機関任せにせずに“自分たちがやらなくては何も変わらない”ということをみんなで共有しました。多比良は商売人のまちで、すぐに結果(利益)に結びつくことを考える。コロナ禍でそれぞれの商売も停滞し、イベントなどの集客が難しかったこともあって、取り組みに反対する声もありました。そんな中でも会を重ねることで『地域全体が魅力的になれば、必然的に利益に繋がっていく』ことを理解してもらいましたね」(園田さん)

「以前は、神代はこのまま衰退していくものと思っていたんです。でも勉強会などの取り組みを通して、神代には歴史があり独特な文化があることを再認識し、このまち並みを次の世代に繋ぐことが自分たちの役割だと意識するようになりました」(前田さん)

●滞在型交流地域を見据えた観光戦略

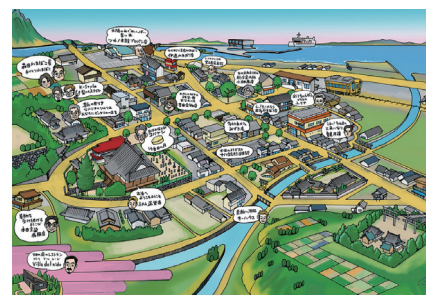
What — 何をしたのか？

散策コースの原型ができただけで、サイクリングを目玉とした広域連携を推進した。

How — どのようにしたのか？

●島原鉄道と連携し、鳥瞰図でまちをアピール(2019年度)

まちづくりの一貫として作った両地区の鳥瞰図(右写真：2017年度作成)を使用した広告を、「島原鉄道」と連携して車両内や駅構内に貼り出し、内外の人に向けて地



多比良地区の鳥瞰図。各店舗に店主や女将の顔とその施設の名物が描き添えられている。(イラスト:安楽雅志)

区の魅力を発信した（島原半島全域で一体感を出すため、島原半島観光連盟が作る島原半島全域のマップも、同じ鳥瞰図となっている）。鳥瞰図は、神代駅や多比良駅、商店街の各店舗にも掲示されている。

●両地区を周遊するサイクリングコースの検討・設定

「散策コースの原型はできたものの、拠点が離れていることもあって、『自転車だったらもっと周遊が楽しくなるよね』という話になったんです」（園田さん）

こうした意見を受け、2020年度には神代・多比良地区を周遊するサイクリングコースが作成された。

「多比良・神代地区は隣り合わせですが一方は商売のまち、もう一方は武家・文化のまちで基本的に商売はしない。地域性の違いから、これまでは共同で何かをすることは考えられなかった。周遊は、地元の私たちでは思いつかない発想でした。外から見ていただいたことがまちづくりの起爆剤になりましたね」（園田さん）

●旅行商品化を検討（2020年度）

旅行商品化を見据え、これまでの取り組みを集約したモニターツアー「くにみ昭和ロマンと月の旅」（3泊4日：両地区の旅館に宿泊し、商店街を巡り、公共交通機関を利用して雲仙温泉まで脚をのばす）を行った。サイクリングでの周遊コースも行程に組み込まれた。

主な成果

●住民主体の交流拠点づくりと認定ポップの作成

現地調査で空き家・空き店舗の状況を把握できたことで、各個人が空き家の購入やリノベーションを考える契機となった。長年空き店舗となっていた「旧本田酒店」（神代）は、まちづくりに賛同したオーナーが自費でリノベーション。今後のまちづくりの拠点ともなりうる場所が、地域の人の手によって誕生した。事業2年度目からは「くにみ寄りまち」認定店を示すポップを作成し、各店舗に掲げた。

●「滞在型交流地域」構想の構築

モニターツアーの実施により、今後の「滞在型交流地域」構想におけるヒントを得た。「実際にモニターツアーを実施してみると、地元をよく知る女将が案内してくれるからこそその見どころがたくさんありました。家主をお願いしてコース途中の古民家を見学したり、由緒ある神社でのお祓いを受けたりと、女将を通じた地域交流に可能性を見出すことができたのは、大きな一歩でした」（坂元さん）

●両文殊会によるイベント開催

初年度の取り組みによって、まちが目指すべき方向性やまちの魅力が少しずつ共有されたことが、両文殊会主催のイベント開催に繋がった。神代文殊会が「こうじろフェス」を、多比良文殊会が市の木にちなんだ「やまぼうしまつり」を開催。コロナ禍で思うような集客はかなわなかったものの、交流人口拡大に向けての一歩となった。



改修後の「旧本田酒店」で行われた演奏会。2022年度には交流施設「趣蔵 神代ふれあい館」として開館。



「くにみ寄りまち」認定店を示す認定証を作成し、各店舗に掲げた。地元の木工作家が雲仙けやきを使い制作したもの。

まちなか再生プロデューサーコメント



PROFILE

一般社団法人 地域観光研究所
代表理事兼総務省地域力創造アドバイザー。阿蘇地域振興デザインセンター事務局長、島原半島観光連盟専務などを歴任。

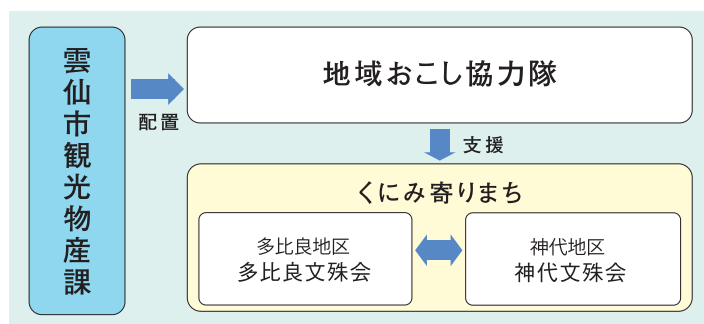
一般社団法人 地域観光研究所 代表理事 坂元 英俊さん

小さな成功の積み重ねが人を育て、まちを動かす

まちづくりの要は「地域を変えたいと本気で思っている人が現地にいるかどうか」です。2年間の事業でまちが大きく変わるわけではないので、事業後に地域の人たちがいかに活動を継続するかが重要です。事業開始当時、神代・多比良地区の方々は、なんとかしたいという強い思いがある一方で、突破口がなく困っていました。私たちが介入し、新しい視点を交えながら一緒にその土地の良さを再発見することで、地域の人たち自身がまちの魅力を理解し、解決策が見えてきました。人が成長すれば自ずと地域も育ちます。そのうえで、小さくてもいいので成功を地道に積み上げていく。それがまた別の人を動かし、まちを動かします。今、神代・多比良地区では、自走する方々の努力によって「10年後」として掲げたビジョンが少しずつ見えてきています。若者が移住して起業するなど、存続すら危ぶまれた地域に新たな変化が起こっているのです。

地域再生マネージャー事業 終了後の取り組み (2021年度以降)

事業実施体制



現在は「くにみ寄りまち」による自主的な活動体制が確立され地域活動を推進している。市は地域おこし協力隊員を調整役として配置。

「各団体の活動支援や地域資源の発掘、情報発信に携わっています。地域の皆さんが大切にしてきたものを理解し、市や私に求められている役割を丁寧に果たしていきたいと考えています」（高見さん）

事業実施内容

●住民によるまちづくり活動の自走化

What — 何をしたのか？

事業終了後も、両文殊会が主体となって定期的にイベントを開催。継続による波及効果で長崎大学との連携に繋がった。

How — どのようにしたのか？

●「こうじろフェス」「やまぼうしまつり」の定期開催

神代文殊会主催の「こうじろフェス」は2025年10月の開催で23回目となる。「最近では鎮西学院大学ウエスレヤンジャズアンサンブルの演奏や地元のダンススクール『STUDIO ROLYPOLY』のステージなどもあり、地域に根付いたイベントになっています」（前田さん）

多比良文殊会主催の「やまぼうしまつり」は、多比良文殊会メンバーの様子を考慮しつつ、現在は不定期開催。

継続的なイベント開催により注目が集まり、長崎大学との連携も生まれた。経済学部の子が参加しともに企画を考え、実施（2021～2024年度）。「こうじろフェス」では、学生の提案で、元美容室の空き店舗を「神文堂」と名づけ、駄菓子と射的のお店にしたり、けん玉教室やクイズラリーを行うなど、地元の子どもたちに楽しんでもらうためのイベントを行った。「やまぼうしまつり」では、多比良名物を詰め合わせたお弁当を携えた「サイクリングピクニック多比良」や地元の人のおすすめルートを自転車で巡る「チャリ巡り」など主にサイクリングに特化したイベントを学生たちが企画。自転車を通じて地域のファンを増やすことに繋がった。



（上）こうじろフェスで企画された「神文堂」。地元の子どもたちが思い思いに駄菓子を選ぶ。（下）やまぼうしまつり開催風景。

●「サイクリストにやさしいまち」としての地域振興

What — 何をしたのか？

「サイクリストにやさしいまち」を前面に押し出し、サイクルツーリズムの拠点として、賑わいづくりを進めた。

How — どのようにしたのか？

●「ツール・ド・ニッポン in 雲仙」の開催

2024年度、雲仙市北部の国見町地区と瑞穂町地区を自転車で巡るイベント「ツール・ド・ニッポン in 雲仙」が、雲仙市主催により開催された。ツアーは「1泊2日」の行程で、宿泊や地元食材を使ったディナー、ガイド付きのサイクリングを組み合わせたスタイル。レースではなく、「旅とサイクリングの融合」を目的とした内容となっている。

地元農園での野菜収穫体験をはじめ、伝統的建造物群保存地区である神代小路や鍋島邸、観月荘、岩戸神社など、地域の観光スポットを巡りながら、両地区の魅力発信と観光振興を図った。

「サイクリングで多比良地区から神代地区までを周遊できます。両地区が互に関わり合い、サイクリングを通じて地域の観光資源に触れてもらうことで、観光地として継続的に発展させていきたいです」（久本さん）

●地域の魅力に触れるレンタサイクルの推進

多比良地区では、自転車ラックの設置やレンタサイクルを推進した。「観月荘」では電動アシスト三輪車（タイヤ大）2台・電動アシスト三輪車1台・電動アシスト自転車5台・子供用自転車2台を備えている。また、サイクリングに特化した宿泊プラン（部屋に自転車ラックがあり、自転車を持ち込める）も用意し、サイクリストにやさしいまちづくりを後押しした。

主な成果

●「滞在型交流地域」の核となる拠点と民間プレイヤーの増加

現在、両地区では、観光の核となる拠点が生まれ、地域を担う民間プレイヤーも生まれた。

神代地区では、2021年度に一棟貸しの宿泊施設「TOKITOKI」がオープン。建築士の境 研伍さんが武家屋敷「旧伊藤邸」を購入し、改修した。「地元の国見町にUターンして、自分も何かしたいと思っていました。チェックインは駅前にある神代商店街のまえだ衣料品店さんに、朝食は松栄旅館さんをお願いしています。地域の人たちと交流しながら、ここが神代をめぐるきっかけになればうれしいです」（境さん）

2025年度には、旧みのつる資料館を改装した建物で国見素麺を扱った飲食店「くにみそうめん 八多土神」が期間限定でオープン。「私はサッカーの指導者でもあるので、サッカーによるまちづくりにも関わっていきたいです」（深堀さん）

多比良地区では、2024年度に園田さんが築88年の古民家をリノベーションし、一棟貸しの宿泊所「観月庵」としてオープン。多比良地区における分散型宿泊所のモデルケースをつくった。園田さんは、自らサイクリングのモニターツアーを行ったり、雲仙市全体の観光推進のために設立された「雲仙市観光局」の副理事も務める。それぞれが時に協働しながらまちづくりを行う姿勢が、少しずつ両地区に変化をもたらしている。



（左）「TOKITOKI」外観。四季が感じられる日本庭園も魅力。

（右）「TOKITOKI」の朝食。神代商店街にある「松栄旅館」が手がける、地元食材をふんだんに使った料理が届けられる。「武家屋敷地区で初の宿の開業にあたり、住民の皆さんに内覧会で丁寧にご説明し、応援してもらえるようになりました」（境さん）



（左）「くにみそうめん 八多土神」。夏季は神代小路の武家屋敷を食事場所として利用した。（写真は「中山邸」での食事風景）

（中）観月庵外観。雲仙市の木ヤマボウシをあしらったのれんがかかる。

（右）観月庵内観。

●サイクリングを要にしたまちづくりが進む

「ツール・ド・ニッポン in 雲仙」には、県外や海外から17人のサイクリストが参加。雲仙市が取り組む「サイクリストにやさしいまち」を県内外、国内外に周知する機会となった。

「サイクリングでまちを巡り、無農薬無化学肥料で育てられた地元農園の野菜を参加者が収穫してうちの旅館で料理して提供するなど、思い描いていた構想が形になったイベントでもありました」（園田さん）

自治体コメント



雲仙市 観光商工部 観光物産課 久本 康太さん

地域資源を生かし「プラスワン」の観光地に

事業を通して、地域の人たちが自ら立案し、継続して自走するきっかけが生まれました。一方で、継続は「マンネリ化」するおそれもあるので、それを打破するような対策が今後必要かもしれません。神代・多比良地区は雲仙温泉から車で30分圏内。多彩な地域資源を有するこの地区を雲仙・小浜温泉からの「プラスワン」の観光地として確立し、宿泊したり、立ち寄りたくなったりするような場所にしていきたいです。

取り組みのプロセス

事業の方向性

行政での取り組み

地域での取り組み

成果

成果に繋がった
ポイント

マネージャー事業実施期間中

1年目（2019年度）

地域資源、周辺観光地を組み合わせ、「立ち寄りたくなる仕掛け」をつくり、地域全体の回遊性創出や空き店舗の活用を促進する。商店街の売上向上、後継者のUターン・Iターン増加を目指し、まちの賑わいを再生する。

参加者のまちづくりへの思いや考えを聞き取り、調整役に従事。「一部の関係者の意見に偏りすぎず、広く全体を考えることを大切にしました」（久本さん）

「くにみ寄りまち」を結成。店舗ごとの現状把握。空き家・空き店舗の状況把握と分布マップの作成。勉強会の開催。散策コースの検討・設定。

●地域の人がまちづくりにおける考え方をすることで「自分たちでまちづくりをしていかなくてはならない」という意識を持つきっかけとなった。
●「神代・多比良まちめぐりガイドブック」の作成。

多くの勉強会や現地調査などで、住民自身がまちづくりの考え方や地元の魅力を知る機会を設けたこと。

2年目（2020年度）

10年後を見据え、雲仙温泉との連携や島原半島全域を結ぶサイクリングコースの形成、循環バスに組み込まれる観光客増加を目標とする。第一段階として、両地区の商店通りを核に、滞在と交流を生む地域づくりを進める。

前年と同じく、調整役に従事。

●サイクリングコース検討・設定。地域商品の選定。研修会の開催。くにみ寄りまち会員認定証作成。
●両文殊会が、それぞれイベントを企画・開催。

●初年度の散策コース作成から本格的なサイクリングコースの構築が始まった。
●空き家・空き店舗を個人が活用するきっかけとなった。

住民が自発的にまちづくりへ踏み出す意識へ変化したこと。

マネージャー事業終了後

3年目（2021年度）

「サイクリストにやさしいまち」としての地域振興を進めた。Uターン者によって宿泊施設「TOKITOKI」がオープンし、民間のプレイヤーによる新たなまちづくりの方向性を示した。

地域おこし協力隊を調整役とした地域活動支援。協力隊と情報共有し、助成金や相談があった場合は都度対応している。「地域の皆さんと一緒に盛り上げたいという気持ちを意識しています」（高見さん）

●両文殊会がまちなかでイベントを継続して実施。
●長崎大学経済学部とのゼミ生が「こうじろフェス」や「やまぼうしまつり」で各種イベントを企画・実施（2021～2024年度）。
●神代地区に一棟貸しの宿泊施設「TOKITOKI」がオープン。

●両地区が自らの考えでまちづくりを継続したことが、長崎大学との連携に繋がった。
●「TOKITOKI」の運営を周辺施設と連携したことが、神代地区の回遊性を高め、エリア全体の新たな価値創造に向けたモデルとなっている。

●住民自ら考え、自走化できるまちづくり活動を継続したこと。
●継続的な活動により、新しい人の流れが生まれたこと。

4年目（2022年度）以降

「サイクリストにやさしいまち」としての地域振興を引き続き進めている。空き家を活用した民間のプレイヤーによるまちづくりが広がっている。

●引き続き、地域おこし協力隊を調整役とした支援を継続。
●「ツール・ド・ニッポン in 雲仙」を開催（2024年度）。

●神代地区に「趣蔵 神代ふれあい館」が開館（2022年度）。
●多比良地区に一棟貸しの宿泊施設として「観月庵」がオープン（2024年度）。

両地区の自発的なまちづくりがますます活発になり、人が集まる場所や滞在型交流地域の核となる拠点ができた。

地域の人々が、地域全体の魅力を高めることの意義を理解し、且つ個々の考えを実現していく力を蓄えていったこと。

2024年度までの実績

2021年度に神代地区に「TOKITOKI」、2024年度に多比良地区に「観月庵」がオープン。滞在交流の拠点の整備が進んだ。また、2024年12月には雲仙市主催により雲仙市北部の国見町地区と瑞穂町地区を自転車で巡るイベント「ツール・ド・ニッポン in 雲仙」が開催され、国内外17人のサイクリストが参加。さらに、神代文殊会主催の「こうじろフェス」は2025年10月の開催で23回目となる。原則、偶数月の第3日曜日に開催するスケジュールを決めたことにより、地域での認知が定着している。

09 宮崎県日南市 油津エリア・商店街活性化プロジェクト

What▶

起業支援

担い手の発掘

シビックプライド



お話を伺った方々

まちなか再生プロデューサー
株式会社 油津応援団 専務取締役
きとう りょうた
木藤 亮太さん

行政
日南市 総合政策部 未来創生課
やまくら かずひろ
山倉 一浩さん
日南市 産業経済部 農政課
地域振興課（担当当時）
やました なおや
山下 直哉さん

民間
株式会社 油津応援団 代表取締役
くろだ やすひろ
黒田 泰裕さん

まちなか再生プロデューサー兼プレイヤーとして事業を牽引した木藤 亮太さん。油津商店街の多世代交流拠点「油津 Yotten」にて。

賑わいが持続し、“若者が戻ってきたくなる”まちを目指す

「人がまともに歩けないほど栄えていた、あの賑わいを取り戻す」。1960年代を最盛期に、徐々に衰退を見せた油津商店街は、2012年度から2016年度にかけて大規模な活性化事業に取り組み、「日南の奇跡」として地方創生の代表例に挙げられるほどの成果を得た。そしてフェーズは持続と発展へ。自走と育成を目標に掲げ、商店街を次代に繋げるための、新たな取り組みが始まった。

課題

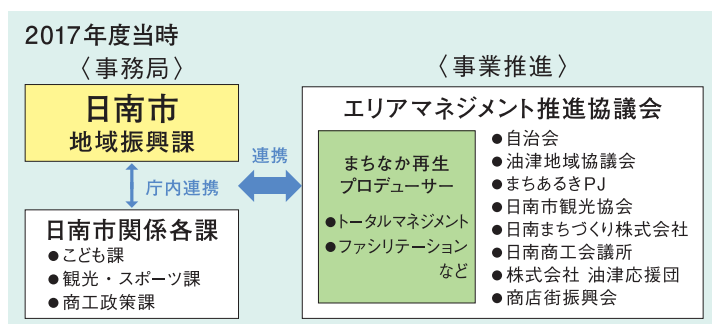
プロ野球チーム『広島東洋カープ』のキャンプ地としても有名な日南市。日南市の油津地区にある油津商店街は、時代の変遷とともに空き店舗が立ち並ぶシャッター街に。市は油津地区のうち、油津商店街を含む商業や都市機能が集積するエリアを中心市街地と位置づけ、2012年度から5カ年計画の中心市街地活性化事業の中で商店街の再生を推進。目標以上の企業誘致を実現するも、行政主導から民間主体への切り替えに向けた運営体制の構築や、空き店舗の活用、担い手の発掘・育成、エリア内の集客力向上など、事業終了後を見据えた施策に課題も残っていた。

目的

既存店舗の持続と維持を第一に、商店や事業所の現状把握に努め、運営支援を行う。人材の発掘と育成に注力するとともに、地域住民の当事者意識を高める施策を講じ、市やまちなか再生プロデューサーに依存しない「自走できるまちづくり」のための運営体制を整備。観光振興の取り組みに際して、関連事業の連携を強化、持続的なイベントを企画・立案する。

地域再生マネージャー事業 実施期間（2017年度）

事業実施体制



2016年度まで油津商店街の再生事業を手掛けていた木藤 亮太さんに、まちなか再生プロデューサーを継続して依頼。自治会、油津地域協議会、商工会議所、油津応援団などが中心となり、地域関係者の意見交換、提案の場として、エリアマネジメント推進協議会を設立した。

事業実施内容

- 賑わいづくりの持続を目指し、地域住民の当事者意識を高める

What — 何をしたのか？

2012年度から2016年度にかけて実施した油津商店街再生事業は一定の成果（29店舗の誘致を実現）を挙げた。事業実施期間中は既存店舗の安定的な経営に向け、仕組みづくりに着手。併せて、事業終了後の「地域で自走できるまちづくり」を見据えた体制の構築に取り組むため、主体となるべき地域住民のまちづくり意識（シビックプライド）を高めていく必要があった。

How — どのようにしたのか？

- 過去4年間の実績をもとに、木藤さんをまちなか再生プロデューサーとして起用

市は、日南市の中心市街地活性化事業（以下、中活事業）におけるまちなか再生プロデューサーとして油津商店街の活性化に努めた木藤さんに、引き続き本事業のプロデュースをオファー。担当範囲を商店街中心からエリア全域に広げ、課題に対する総合的なファシリテーターの役割を期待した。中活事業を通して木藤さんが築いた、地域住民との信頼関係の厚さも大きい。「中活事業には4年間携わりましたが、最初はとにかく地域になじむところから始めました。まちの皆さんにしてみれば、専門家としていきなり現れた「ヨソ者」ですからね。市の当時の担当者と2人であいさつ回りをしたり、いろんな方とお酒を飲んだり、とにかくまちの方との関係性づくりを丁寧に行いました」（木藤さん）

- 商業店舗・事業所の状況把握とサポート

対象エリアの商業店舗・事業所へのヒアリングを開始。経営状況の把握と分析を行い、課題の洗い出し、集客力向上のためのデータとして活用した。また、地元関係者を含めたミーティングを定期的実施。「今あるものを活用する」「自分たちで運用する」をテーマに、まちなか再生プロデューサーも交えながら、今後の体制づくりや商店街の連携などに関する意見交換の場を複数回設け、PDCAサイクルを回すための施策を検討した。

- 商店街の店主が講師を務める「日南まちゼミ」を開催

地域の商店主が講師を務め、専門店ならではの知識や技術を無料で受講できる「日南まちゼミ」を開催（9～10月）。地域住民との信頼関係を深めることを目的に、日南商工会議所が中心となって立ち上げた本企画。油津エリア・油津商店街の既存店舗と、中活事業実施期間に新規出店した店舗へ声掛けを行い、十数店舗が参加した。2025年現在においても同ゼミは継続。店側にとっては、地域住民に店や商品のことを知ってもらえたり、自身の商売を客観的に見直す機会に、地域住民にとっては、作り手から直接話を聞くことで安心や信頼に繋がり、新たな知識を得られる機会になっている。

- エリアマネジメント会議の設立

事業実施期間終了後の「自走できるまちづくり」を見据え、エリアマネジメント会議を設立。自治会、油津地域協議会、日南商工会議所、油津応援団、市の観光・スポーツ課、地元企業などが参加団体に名を連ねた。話は中活事業終了時にさかのぼる。「企業誘致で成果を挙げた一方で、観光振興については、当初見込んだほどの成果が上がりませんでした。そこで、この“まちなか再生事業”では、交流人口の増加も目的のひとつとして、商店街との関係性が深い木藤さんにエリア全域を見ってもらうことにしました。これは木藤さんご本人も仰っていましたが、『自走できるよう“脱木藤”を目指し、新しい人材の育成を進めるとともに、関係各所が顔を合わせて議論をしたり、提案したりできる場を設ける』というのが、この会議が発足した経緯です」（山下さん）

- 次世代を担う人材の発掘と育成、集客力向上の施策を

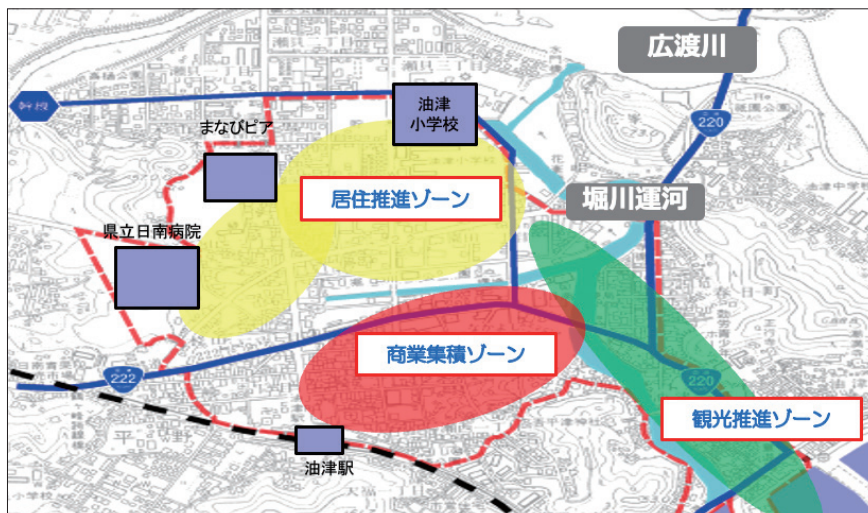
What — 何をしたのか？

商店街における店主の高齢化、後継者不足などの課題を踏まえ、将来のまちづくりを担う人材の発掘と育成に注力。また、観光振興を課題のひとつに挙げ、集客力向上のための施策を講じた。

How — どのようにしたのか？

- 中高生が集まるワークショップ、中高生が企画・実施するイベントの立ち上げ

「将来的な事業の担い手を育成する」という方針のもと、市内の中高生を集めたワークショップを



（出典：2017年度まちなか再生支援事業 報告書）

対象エリアには商業や都市機能が集積しており、市も中心市街地と位置づけて賑わい創出に取り組んできた区域となる。



油津商店街。

企画。併せて、木藤さん、株式会社油津応援団、宮崎大学がサポートにつき、中高生が企画・実行するイベントを検討。子どもたちに“自分のまち”のイノベーションに触れ、経験してもらう機会を設けた。

「今の中高生は物心ついたときから地元がシャッター街で大型ショッピングモールがあって、スマホで何でも調べられる、みたいな時代で育ってきているから、元気だった昔の商店街を知っている世代とは発想や思考が変わってくるんですよ。だから何かを始めたいときは彼らに託したほうが良い場合もあるし、まちづくりに興味を持ってもらうための取り組みはとても大事。彼らは未来の希望ですね。僕は“地方創生当たり前世代”って呼んでいます」（木藤さん）

●集客力向上のための企画立案と対応策の検討

太平洋に面した油津港は、豪華クルーズ船「飛鳥II」などの大型客船の寄港地でもある。観光客を呼び込むまたとない機会だが、商店街への導線が整備されていないなどの課題が挙げられていた。そこで来航に合わせた対応策を油津エリアの商店と協議。また、広島東洋カープのキャンプ（11月・2月）に向けた企画を検討した。そのほか、地域と連携した持続可能な定期イベントも考案した。

主な成果

●地域住民の主導で実現した「真っ赤な駅舎」

広島東洋カープのキャンプ地の最寄り駅である「油津駅」を、チームカラーの赤に塗るプロジェクトが発足。クラウドファンディングを活用し、目標金額を上回る支援金を獲得した。

「話題性のあることはどんどんやろうという流れで実現した企画です。カープと油津はまだ球団にお金が多かった時代から交流を重ねてきたこともあり、快諾してくれたことはとてもうれしかったですね。完成した2018年はちょうどセ・リーグ3連覇と重なり、地域全体が大変盛り上がりました」（黒田さん）

「まちの皆さんが始めたのですが、行政では思いつきもしない企画だと驚きました。しかし、これがまちを盛り上げる新しいかたちなのだと感じました」（山下さん）

市の支援もあり、完成披露のセレモニーには、緒方孝市監督（当時）も参加。大きな盛り上がりを見せた。

●若い世代の間に地域への愛着が芽生えた

市内の中高生を集めて、6月にワークショップを実施（4回）、7月には、2015年度に復活した油津商店街の伝統的イベント「土曜夜市」に参加した。また、同じ7月に中高生の協働イベント『AB Youth Street 2017』の開催も実現している。

「田鹿さん（※当時の日南市のマーケティング専門家）の会社に、Uターン組の女性が数名いるのですが、そのきっかけが『アブラソコーヒー』なのだと。彼女たちが高校生だった10年くらい前に店がオープンして、『うちのまちにこんなおしゃれな店が出来たんだ』と当時通ってくれていたそうです。『みんなで壁塗りとかもやっていたんですよ』と言ってきて、そういう思い出をもつ子たちが戻ってきたという事実がとてもうれしかった。この先もまちの活性化が進むにつれて、同じケースが増えるといいなと思っています」（木藤さん）

●事業実施期間中に8店舗の新規開業を達成

油津商店街の店舗に関して、2017年度は2店舗が撤退、1店舗が廃業するも、油津応援団が中心となって新規出店のサポートを行い、新たに4店舗がオープン。廃業した店舗についても、空き店舗の再活用を提案。翌年度にIT企業がオフィスとして利用することが決まるなど、最終的には年度内に8店舗の新規開業が実現した。

まちなか再生プロデューサーコメント



PROFILE

1975年福岡県生まれ。九州芸術工科大学（現九州大学）、同大学院を出たのち、環境デザインの専門家として、まちづくり関連、ランドスケープ、市民参加型プロジェクトなどの企画・計画・設計に携わる。2013年度から2016年度まで、日南市のテナントミックスサポートマネージャーを務め、油津商店街の再生事業に着手。約4年で29以上の新規出店、企業誘致などを実現した。

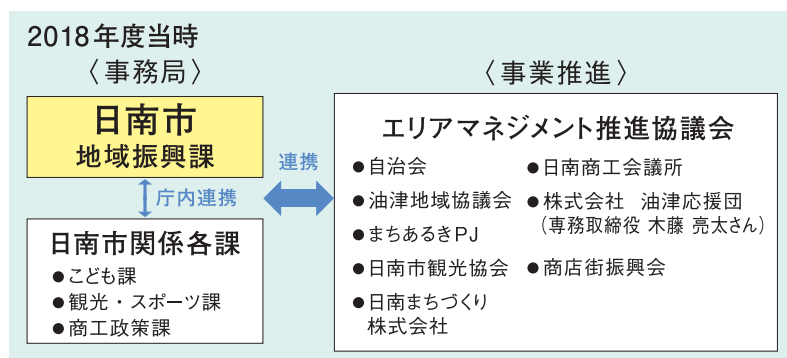
株式会社油津応援団 専務取締役 木藤 亮太さん

29店舗の誘致を実現した“奇跡のまちづくり”の仕掛け人 大切なのは依存からの脱却と、まちへの想い

2013年度から2016年度までの4年間、油津商店街の再生事業を任せていただきましたが、大切なのは事業が終わったその先。私みたいな専門人材がいて、ハードの整備にも補助金が出て、という状況はいつまでも続きません。いかに持続できるか、自走するための仕組みをつくれるかがポイントになってきます。だからこそ、新しい商店を立ち上げるのではなく、「今あるものを活用する」「住民の意識をどのように変えていくか」に力を入れました。そしてもうひとつ意識して取り組んだのが若い世代に地域愛を持ってもらうこと。未来を担う人材であることはもちろん、自分たちのまちを好きになれば、一度外へ出たとしても、また戻ってくる可能性がある。前述の再生事業を手掛けるにあたって設立した「油津応援団」は当初、3人の若者を雇用してスタートしましたが、そのうちの2人はUターンでした。そんな“戻りたくなるまちづくり”を進めているのが日南市。さらに盛り上がっていくことを願っています。

地域再生マネージャー事業 終了後の取り組み (2018年度以降)

事業実施体制



事業実施期間中に立ち上げた「エリアマネジメント推進協議会」が油津商店街の活性化を主導。木藤さんは株式会社油津応援団の取締役として引き続きまちとの関わりを継続し、民間プレイヤーとして活躍している。

事業実施内容

●新規店舗の出店と既存店舗の意識改善・発展的支援

What — 何をしたのか？

事業実施期間中に引き続き、商店・事業所の経営者、地域住民の、まちづくりに対する当事者意識の向上に注力。また、株式会社油津応援団と行政の連携も強化して、商店の支援にあたっている。

How — どのようにしたのか？

●新規店舗の視点を取り入れやすくする

商店街関係者の情報共有、意見交換のミーティングにおける開催日を変更（第一、第三水曜日）。各店にヒアリングを行い、特に、新規店舗が参加しやすいスケジュールを設定した。参加者が増えることで、新たな視点からのアイデアを吸収できる機会が増えることを想定した。

●新たな観光客誘致に向けた施策の展開

油津港周辺において、前年度の課題であった、油津港と商店街を結ぶ導線の整備を開始。また、2014年度から実施しているまち歩きツアー「へえ〜ほお〜まちあるきプロジェクト」と連携し、港エリアと商業エリアとの結びつきを強化している。そのほか、クルーズ船の来航に合わせて商店の営業時間の変更、言語対応のスキル向上、メニューのブラッシュアップなどを提案。個々の店舗が独自に工夫を凝らすなどして、主体的に動いている。また、広島東洋カープのキャンプに訪れるファンに向けたアプローチも積極的に行っており、球場から商店街に至る道を「カープロード」として赤く染めたり、飲食店も開催時期に合わせて対応を強化している。

●移住者促進に向けた取り組み

雇用の拡大を図る誘致企業とのタイアップを取り付け、関係人口、交流人口、地域外の住人を問わず、油津への移住を促す取り組みを検討。行政と連携しながら移住・定住に向けた支援を行っている。移住相談から油津エリアへの出店に繋がった例として、大阪のお好み焼き店「大阪キッチンビリケン」がオープンするなどの実績も出ている。



(左) 広島東洋カープの春季キャンプで有名な天福球場の周辺にある、赤く塗られた歩道。(右) 油津駅は観光活性化を目的に、2018年2月、赤色に塗装された。

主な成果

●新たな人との交流が商店街活性化の刺激に

ミーティングのスケジュール見直しにより、新規出店の若い経営者が参加するようになった。既存店舗との交流が活発になるにつれ、双方に、自身と異なる視点からの気づきなどが生まれるように。また、商店街にオフィスを構える企業が増えたことで地域外からの若者が増え、買い物を通じて店主たちとの交流が生まれている。既存と新規との意見交換を通し、商店街で地域への愛着が深まり、まちづくり意識の向上にも繋がっている。

「今から10年ほど前、『アブラツコーヒー』の次に空き店舗で開業した豆腐屋さんがありまして。最初の頃は、スーパーに商品を卸して、売れ残ったら廃棄をする、どんな人が食べているかなんて気にしない、そういう商売をしていたんです。でも今は、お店の前で販売したり、食事を提供したりして、『親父の豆腐が食べたい』とお昼ご飯を食べにくる若い子たち相手に会話を弾

ませている。それで売上が変わったかといえば、大して変わってないそうですが、『自分の豆腐は、このまちの未来を背負っている若者のために作り、食べてもらっている。そう思うと、同じ10丁でも意味はまったく変わってくるよね』って言うてくれて、僕たちがやっていることはこういうことなんだ、と実感しました」（木藤さん）

豆腐屋の店主は創業時は50代だったが、還暦を過ぎた今「俺は最後までこのまちに居続ける」「身体が動かなくなるまでここでやる」と、店舗の賃貸契約をやめて、物件を購入した。

●インバウンド増加による意識の変化

事業実施期間中の2017年度から継続的に行っている事業のひとつが港エリアの開発で、人が周遊できるような仕掛けづくりや商店との連携、各種整備に取り組んでいる。その過程で、商店街に意識の変化が現れた。

「インバウンドで外国人の観光客が大勢来るようになりまして。『どうせ自分の店には来ないよ』なんて言っていた店主も、それに触発されたのか、自分で英語のメニュー表を作ったりと独自に工夫を始めた。我々もランチマップチラシを配ったり、案内サイン板を港エリアに設置したりしていますが、その店主をはじめ、自主的な取り組みも増えてきた実感がありますね」（山下さん）

●地域や世代を問わず交流が拡大している

中活事業実施期間中から取り組んでいる地域住民を主体としたまちづくりの成果が、当時の学生たちのシビックプライドを育み、さらに地域外の若者の定着や起業が増えたことで、地元でUターンする若者は増加傾向にある。事業終了後、他県から油津に移住した20代の男性も、木藤さんを支える重要なメンバーになったという。

「熊本出身の男の子で、宮崎大学に通っていたときに油津の事業に関わり、私と一緒に働いてくれていました。その後、一度は東京で就職したのですが、やはり油津のことが気になると言うてくれまして。今は油津応援団のメンバーとして活躍していますよ」（木藤さん）

また、2016年度に油津商店街で、名古屋から移住した大学生が商店街の空き店舗を改修し、ゲストハウスを開業した。このゲストハウスの立ち上げプロジェクトには、大学生時代に休学して他県から参加した男性もあり、彼は大学を卒業し「孫ターン」として日南市に移住している。このように、人と起業が人を呼ぶ流れも生まれていった。

「中活事業が始まるときに、『我々もこのままではいけない、木藤さんのプロジェクトに賭けてみよう』とサポートを決めたのが2012年。その後、私と木藤さんを含む中心メンバー3人が1人30万円ずつ出資金を持ち寄り、90万円で立ち上げたのが『油津応援団』です。その最初の事業である『アブラツコーヒー』は、オープン後1年半は赤字続きで、継続するための出資者集めに苦労しました。『油津 Yotten』ができたことで人の流れが生まれ、ようやく黒字化できました。しかし10年が経った今、油津に当時ほどの盛り上がりがあるかと言うと、そうではありません。事業を行ったことでゆるやかにはなりましたが、人は減っているし、地域活性化を行ってきたメンバーの高齢化も進んでいます。それでもこの風景を守るために継続していくことが大切です。『アブラツコーヒー』はすでに田鹿さんの会社に事業承継を済ませ、若い世代に託しています」（黒田さん）

田鹿さんの会社には、近年もUターンしてきた若い女性が入社するなど、人の流れは脈々と続いている。

「事業実施前と比べ、まちには若い人の姿が増えてきました。彼らにいかにか引き継いでいけるかが、私たち世代の課題だと考えています」（黒田さん）

自治体コメント

日南市 総合政策部 未来創生課 山倉 一浩さん(左)

日南市 産業経済部 農政課

地域振興課(担当当時) 山下 直哉さん(右)



“成功の要因は「人」。そして今、新たな取り組みへ

油津エリアの再生事業における成功の要因をさまざまな自治体の方から聞かれることがあるのですが、私は「人」と考えています。何か店や施設を作っておしまい、ではなく、そこで暮らす地元の皆さんと一緒に考えて、話し合っ、試してみる。その結果をフィードバックして次に繋げる、という流れをつくり出せたことが、成功に繋がったもっとも重要なポイントだったと感じています。(山下さん)

油津地域では、新たな取り組みとして堀川運河周辺を中心に、油津の歴史や文化財を活用したまちづくりを進めており、具体的には歴史資料館の整備や文化財である花峯橋^{はなみねばし}の復原を進めています。新たな人の流れの創出により、油津商店街や日南市各地への周遊促進を図れたらと考えています。(山倉さん)

取り組みのプロセス

実施前

2012年度から2016年度にかけて、油津商店街の活性化事業を実施。2014年度の「アブラツコーヒー」完成をきっかけに、木藤 亮太さんや元商工会議所の黒田 泰裕さんら町のキーマン3人が30万円ずつを出資して「株式会社油津応援団」を設立。油津エリアでのチャレンジを応援し、町を活性化させる取り組みを担ってきた。その後、市が積極的に企業誘致を進める中で、東京都新宿区に本社を構えるIT企業「ポート株式会社」がオフィスを構えたことを皮切りに、計29以上の企業誘致、新規出店を実現。若い世代の雇用機会を創出した。また、多世代交流拠点「油津 Yotten」のオープンに伴い、空き店舗の利用が活性化。地域内外から人を呼び込み、交流人口の増加に繋がった。

事業の方向性

行政での取り組み

地域での取り組み

成果

成果に繋がったポイント

マネージャー事業実施期間中

1年目（2017年度）

事業の継続と自走を目指し、地域主体の運営組織を構築。各商店や事業所の状況を把握して課題を洗い出し、人材の育成と発掘にも着手した。併せて観光振興にも取り組んだ。

既存・新規店舗の経営支援を行うとともに、「エリアマネジメント会議」設立を支援した。また観光振興施策として、豪華クルーズ船が寄港する油津港と商店街の連携を強化し、誘客の方策を検討した。

- 地域住民と商店街で意見交換を行い、広島東洋カープのキャンプに合わせたコラボメニューを開発。クラウドファンディングを利用したイベントも企画した。
- 地域の商店主が講師を務める「日南まちゼミ」を開催。日南商工会議所が中心となってエリア全域の店舗に声掛けを行い、十数店舗が参加した。

- 8店舗の新規開業を実現。空き店舗の有効活用に繋がった。
- 中高生の協働イベントの開催、地域住民発案の企画が大成功をおさめるなど、まちづくりに関する地域住民の当事者意識が高まった。

- 木藤さん主導のもとで地域住民、各商店が一体となって事業に取り組み、連携が強固になったこと。
- 過去の成果に慢心せず、既存の事業の成長と継続を意識して取り組みを続けたこと。

マネージャー事業終了後

2年目（2018年度）

商店街活性化に関しては、事業実施期間中の方針を継続するとともに、地域住民の手による自走の仕組みも構築していく。

木藤さんとの契約を延長し、まちなか再生事業に取り組むとともに、事業を引き継ぎ推進できる人材の育成にも注力した。

日南市の高校生がクラウドファンディングで資金を集め、油津商店街にカラフルな傘を設置する「アンブレラスカイ」を実施。商店街を彩り、地域活性化や来街者増、地域住民への地元愛の醸成を図った。

- 木藤さんの代わりとして油津応援団の杉本 恭佑さんが見出されたことで事業が安定的に継続された。
- 地域住民が主体的に行動し、まちづくりに関わるという気運が高まった。

「新しいものをつくるのではなく、既存のリソースを生かす」という考え方を浸透させ、誰もが挑戦しやすい環境を整えたこと。

3年目（2019年度）以降

企業誘致に伴う移住者の促進や雇用拡大を目指す。

新企画と既存プロジェクトの連携、雇用拡大に繋げるための仕組みづくりによる移住・定住促進などを行い、まちのさらなる活性化に繋げる。

引き続き、空き店舗を活用した開業希望者の支援・移住と繋げる取り組みを展開。また、観光面においてはインバウンドやカープ関連のアプローチで、地域住民主体の動きを活性化させた。

取り組みに参加したことをきっかけに、油津にUターンやJターンで戻ってくる若者が増加した。

- 事業を切れ目なく継続し、次世代の育成に地道に取り組んできたこと。
- 商店街活性化と観光振興を連携させていることで、人の交流や経済循環などの好循環を生み出したこと。

2024年度までの実績

油津商店街では、それまでの取り組みの成果により、2016年度には店舗数が約34店舗まで増加した。しかし、その後のコロナ禍の影響を受け、2024年度には店舗数が30軒を割るまでに減少したものの、Uターン者や学生を含む人の往来は一時的な動きにとどまらず、継続的なものとして定着しつつある。