

第2回新たな時代の都市マネジメント小委員会

(事務局) 大変長らくお待たせいたしました。本日はお忙しいところお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。社会資本整備審議会都市計画・歴史的風土分科会都市計画部会第2回新たな時代の都市マネジメント小委員会を開催させていただきます。

はじめに、前回の小委員会以降、事務局におきまして人事異動がございましたので、代表して小関新局長から御挨拶を申し上げます。

(小関都市局長) 7月8日付けで都市局長を拝命した小関と申します。どうぞよろしくお願ひいたします。委員の皆様方におかれましては、本日は大変御多忙のところ、お集まりをいただきまして、誠にありがとうございます。また本日はプレゼンテーションをさせていただくということで、プレゼンテーションを御担当いただく皆様におかれましても、お忙しい中、お越しいただきまして、厚く御礼を申し上げます。

エリアマネジメントにつきましては、今後の都市政策を考える上で、民間の活力を活用していくため必要不可欠な取組と認識しております。本日は皆様のプレゼンテーションから、いろいろ勉強させていただきたいと考えております。どうぞよろしくお願ひいたします。簡単ではございますけれども、冒頭の御挨拶とさせていただきます。どうぞよろしくお願ひします。

(事務局) 次に、前回御都合により御出席いただけなかった委員の方につきまして、御紹介させていただきます。加藤孝明委員でございます。

(加藤委員) 加藤です。どうぞよろしくお願ひします。

(事務局) 藤沢久美委員でございます。

(藤沢委員) 藤沢でございます。よろしくお願ひいたします。

(事務局) なお、足立委員、野田委員におかれましては、本日は御都合により欠席でございます。本日御出席いただきました委員及び臨時委員は10名中10名でございます。議事運営の1に定めます定足数を満たしておりますことを御報告申し上げます。

次に、本日プレゼンテーションのため御出席をお願いしております皆様の御紹介させていただきます。

株式会社北九州家守舎代表取締役、嶋田洋平様でございます。

(北九州家守舎代表取締役 嶋田) 嶋田でございます。よろしくお願ひいたします。

(事務局) 同じく顧問、木下斉様でございます。また本日は一般社団法人大手町・丸の内・有楽町地区まちづくり協議会から、事務局長の金城敦彦様、同じく事務局次長の中村修和様。株式会社まちづくりとやまから、副社長補佐、山形昌仁様。

(まちづくりとやま副社長補佐 山形) 山形でございます。

(事務局) また、富山市都市整備部長の京田憲明様。

(富山市都市整備部長 京田) 京田でございます。

(事務局) 以上の方々に、御出席をお願いしております。次に配布資料でございますが、資料の1枚目、議事次第の下に配布資料の一覧がございます。それぞれ御確認いただきまして、過不足等がございましたらお申し出ください。

それでは引き続き議事に進みたいと思います。また、御発言をしていただく際には、目の前にございますマイクのスイッチをオンにいただき、御発言の終了後はスイッチをオフにいただきますよう、お願い申し上げます。

なおこれより先はカメラの撮影は御遠慮いただきますので御協力をお願いいたします。

それではこれからの議事進行につきましては委員長をお願いしたいと存じます。委員長、よろしく願いいたします。

(委員長) どうぞよろしくお願いいたします。本日の議事は、エリアマネジメント団体からのプレゼンテーションと、資料説明に引き続いて、意見交換ということになっていきます。それでは早速まずエリアマネジメント団体からのプレゼンテーションをお願いしたいと思います。

(北九州家守舎代表取締役 嶋田) はじめまして。北九州家守舎の嶋田と申します。今日はこのような場にお招きいただきまして、ありがとうございます。

私どもが約3年ほど前から取り組んでおります、北九州市小倉魚町のエリアを対象にしました公民連携のまちづくりについて15分ほどお話しさせていただきます。

まずお手元の資料でございますように、突然ですけれども、我々は合い言葉として、補助金に頼らないまちづくりというのを標榜いたしまして、これを3年間ずっと続けております。

まず小倉魚町についてですが、北九州市の玄関口として、新幹線も停まりますJR小倉駅というのがありまして、人口96万人の都市でございます。北九州市は、50年ほど前に5市が合併いたしまして、元小倉市のこの約36万人の区を中心部に、魚町という中心部が広がっております。その中の、わずかわんぷロック、約0.4ヘクタールの中で、集中的に空き家・空き不動産を活用した雇用創出の事業を行っております。

これは財務省のホームページにある路線価を単純に色分けしたマッピングでございますが、2000年から約5年刻みでお見せいたしますと、この約15年間、地価が下がり続けておりまして、全体で約3分の1、大きいところでは地価が9分の1になったというような現状でございます。

私どもが取り組んでおります「リノベーションまちづくり」というものに関しまして、簡単に御説明しますと、この戦略的な都市のマネジメント政策であります、後ほど御説明します小倉家守構想という北九州市が掲げております都市政策の上に、縮退エリアである、小倉魚町エリアの本質的な課題解決となり、更に波及効果を与えるようリノベーション

プロジェクト、つまり空き家・空き物件・空きテナントを活用した再生プロジェクトを次々に生み出すために、リノベーションスクールというのを開催しております。そのリノベーションスクールから生まれました対象物件を実際に事業化する、その事業化プロセスをも内包したリノベーションまちづくりをやっております。それを、私が今代表を務めております、民間の自立型のまちづくり会社であります、北九州家守舎という会社が担っています。北九州家守舎の他、大きく分けて5つの会社が、今、この小倉家守構想から生まれた家守会社として、エリアマネジメントの事業を担っております。

ですので、車にたとえますと、車の車体となるシャーシの部分に戦略的な都市の政策というのがありまして、その上に、その都市政策を実現するためのプロジェクトを次々に生み出すエンジンの役割としてのリノベーションスクールという3泊4日のスクールがございます。そのスクールは実際に空き家・空き店舗等の、遊休不動産をお持ちの民間オーナーさんから題材として物件を提供いただきまして、これに全国から集まった参加者が、リノベーションの事業プランを考えまして、最終日に不動産オーナーさんにプレゼンするということになっています。そのプレゼンした事業を実際に推進する役割が、民間のまちづくり会社である家守会社で、この3つがセットとなりまして、リノベーションまちづくりが進んでいきます。これを車にたとえてお話しさせていただいております。

それで、お手元の資料でございます、これが小倉家守構想です。全2枚のペーパーになっていますが、大きなテーマは、小倉中心部の経済活動が停滞している根本的な原因というのが何かと言いますと、北九州市を支えておりました大きな産業であります鉄鋼業をはじめとした重工業が衰退しているということです。八幡製鉄所を例にとりますと、最盛期には7万人いた職員が、現在では2,800人ということで、これは北九州市でもかなり中の上の所得層でございまして、こういった良い雇用の所得層が市内からいなくなってしまったということが最大の原因であります。このために、今、中心部が大きな打撃を受けていることがございますので、市内の中心部の遊休不動産の活用と、質の高い雇用の創出というのを掛け合わせまして、同時に解決するというのを目指しているのが小倉家守構想でございます。

具体的には、日本型のコンパクトシティを目指すのですが、多様な都市型産業の集積を目指します。小さなエリア、スモールエリアが連続するような街を作っていくために、そのエリアに波及効果を生むような空き家・空きビル再生のプロジェクトを次々に生み出していきます。そのためにリノベーションスクールというのがありまして、ここで実際に家守会社を立ち上げるような人材の育成と、プロジェクトの創出というのを連続して行うということをやっております。半年に一度開催してございまして、つい先々週、第7回目のリノベーションスクールが終わりました。これは国土交通省様からの補助の事業になっております。

リノベーションまちづくりの登場人物は、民間それから行政も含めた不動産オーナーです。民間の不動産ですとか、遊休化した公共施設、道路・公園などの、今うまく活用され

ていないものを、どういうふうに使えばいいのかというのを考えることです。ビジネスオーナーと呼んでおりますのは、いわゆるテナントですけれども、これはまちの新しいコンテンツです。従来の中心部の大きな産業といえば物販業が中心だったのですが、こういったものにとらわれずに、新たに若い人たちの働く場所ですとか、新しい業態の飲食店などのサービス産業を集中的に入れ込むというようなのをやっております。これをつなぐ役割となるのが民間の家守会社でして、エリアマネジメントを行いながら、リノベーションを事業として行うエリアのリノベーションデベロッパーというような役割になっております。それを北九州小倉魚町の場合は北九州家守舎が担っているということです。

我々4名で10万円ずつ共同出資して40万円で作った会社です。大学の准教授が2人と、あとカフェのオーナーと4人で作りました。家守型のまちづくり会社の特徴というのは、それぞれ3~4人で構成された守備範囲の違うチームでございます。パートナーも本業がございまして、家守会社を副業としてやっておりますので、最初は小さな事業を小さく生み出すところから始めまして、次々にプロジェクトを生み出していくということです。

大事なことは、意思決定が非常に速いということです。従来の商店街の組合ですとか、悪口になってしまいますが、動けないTMOとは違いまして、とにかく速くスピーディに事業を生み出して、リスクを取って進めるというものでございます。

それから次も大事なことです。まちづくりで稼いだお金を、更にまちに再投資するというのを初めから決めておりまして、その事業を通じて人材育成も行うということです。

課題もございまして、実績が乏しいということ。それから、不動産のオーナーではありませんので、不動産を所有しておりません。それからビジネスモデルに前例が乏しいので、当然資金調達能力が乏しいということになります。

事業の基本的なスキームは、不動産オーナーさんから物件を借りまして、投資を行い、そこに個別にビジネスオーナー、新たな街のコンテンツとなりますビジネスオーナーを直接探してきまして、彼らに転貸をします。その家賃差益、家賃の収入ですね。オーナーさんから安く借りて高く貸し、差益を通じて、この内装などの投資分の回収を行うことで、事業として回していくということです。

先ほどありましたが、補助金に頼らないということを標榜しておりますが、資金調達能力に乏しいということもあって、北九州市は、リノベーションプラン評価事業というのをやっております。これは行政からの補助・支援を行う代わりに、民間で自立的に自立可能なまちづくりを目指すために、資金調達をするための制度融資の仕組みが設けられております。ですので、事業性が確かだ、この都市政策の課題解決をする、まちづくりに資するということが評価されたプロジェクトに関しては、北九州市が認定証を発行しまして、資金調達をするための銀行に融資を受けるための制度融資にエントリーできるということになっております。

それから行政の役割としましては、都市経営課題を解決するための、まず政策を作るということです。先ほどご説明しました戦略的都市政策である、小倉家守構想を打ち出すと

ということと、あとはヒューマンリレーションづくりのための場であるリノベーションスクールを、この2年間北九州市はずっと開催してきました。我々民間事業者の役割は、自立して継続可能なプロジェクトを民間の資金できちんと行い、個別のプロジェクトは補助金に頼らずに行うということで、自立して続けてやっていくということを考えています。

1つ実例になりますが、メルカート三番街という、13年間空き家になっていた、木造2階建てのスペースに10組の新たなまちの事業者を誘致しています。これらは商店街にもともといた事業者を、家賃が安いからといって隣から引っ張り出してきたわけではなく、そもそもいなかった、自宅で趣味でやっていたとか、新たに開業するような事業者をメインに入れています。それから主婦層などで、趣味でクラフトワークとか、アート&クラフトをやっているような女性を中心とした方を、約40人から70人ぐらいの幅で、まちなかの150坪のスペース17区画に約50名の雇用を創出しております。

それからアーケードが連続するビルの1階に通りと通りをつなぐインナーストリートを開けて、その両側に1日とか2日単位から店舗を出せるような仮設店舗の集積の場所を作って、ここも24人ほどの雇用を生み出しております。

それから前後の写真になりますが、ビルの5階、約15年間空きフロアになっていたスペースを、7組の事業者が開業するシェアオフィスとして、内装投資をしてリノベーションしています。

あと、市街地から少し離れた場所で、都心回帰の居住エリアになっているところがありまして、新築のマンションがどんどん建っていて、ファミリー層が入ってきているのですが、こういう古いマンションや、木造長屋などの空き家が非常に多いエリアがございますので、そのマンションも我々が借りまして、5部屋のシェアハウスとして、小倉の魚町周辺に住んで、更に魚町で働くというような、働く場所だけでなく住む場所だけでなく、住んで働いて暮らすというエリア全体の価値づけを行っていくことを、空き家を活用して行っております。

それから商店街に面した建物で火災が起きましたが、その火災跡地の、土地所有者がもう再建を断念した土地がございます。これをまちづくり会社が借り上げて、コンテナの店舗で飲食店を始めるというようなのも今建設中で、9月の中旬にオープン予定でございます。

先ほど申し上げましたように第6回のリノベーションスクールまでで実現した案件が約11件、それから工事中のもの1件、検討中も含めてこれだけのものがございまして、周辺エリアとしましては、歩行者数が、先ほどお見せしました0.4ヘクタールの辺りで、この3年前から増え続けておりまして、約1日の通行量としては3,000人増えたということになっております。

それから、小倉都心でのリノベーションによる創業・新規雇用者数ということで、右下に書いてありますが、様々なプロジェクトがあるのですが、約297人の新規雇用・創業を3年間で生み出しております。

私どもがこれまでやってきて思いますのは、持続していくためには、補助金よりも、とにかく規制緩和が大事だなというふうに思います。様々な規制にぶつかることもございまして、そこを行政とうまく連携できれば、よりエリアマネジメントが進むのではないかなと思います。あと、お金は銀行にありますので、国交省ですとか行政には、行政にしかできないことをやっていただくのがいいのではないかなと思っております。

それから、国交省が打ち出しています、立地適正化計画、いわゆるコンパクトシティ化ですが、公共施設をどういうふうにマネジメントしていくかという、大きなリノベーションのまちづくりだと思います。家守型のまちづくりというのは、小さな民間不動産を同時に動かしていくものでございます。ある縮退エリアがありまして、小さな不動産である民間不動産がリノベーションで再生し始めると、エリアが上向きに変わっていきます。そういった場所を選んで、エリアの網掛けをしたところに立地適正化計画の拠点施設を設けるというような形で、大きいリノベーションを補完する役割として、ちいさな民間のリノベーションのまちづくりというのを進めていくと、きっちり効果が上がるのではないかなというふうに思っております。以上です。ありがとうございました。

(委員長) はい。どうもありがとうございました。それでは、今の御発表に関して何かお聞きになりたいこと、あるいは御意見ございましたらお願いします。

(A委員) すみません、質問を2点だけお願いしたいんですけども。補助金に頼らないと、非常に立派だと、非常に感銘を受けました。その場合、非常に何て言いますか、まちを作るって公共的なことをやっていらっしゃるわけですから、行政と何か民間の、何て言いますか、理屈って言いますか、区分さえ明確であれば、全く補助金をもらわないというような選択肢以外にも、補助金を入れるというような、そういう選択肢もありそうな気がするんですけどね。あえてその補助金に頼らないってというようなスタンスをとっていらっしゃること、なぜなのかっていうことと。

銀行にお金がたくさんあるということなんですけども、金融的な仕組みというのは、要するにパブリックセクターが何も働きかけなくても、要するにマーケットベースでとにかく銀行からのお金というのは、どんどんこういうビジネスには付いていくんでしょうかということ。

あと規制緩和ということなんですけども、もう少し具体的に、何をという話をしていただけると大変ありがたいなと思います。

(北九州家守舎代表取締役 嶋田) はい。まず補助金に頼らないということに関しましては、個別のリノベーションのプロジェクトについてです。実は北九州市小倉でも、空き家・空き店舗補助という補助金はいっぱいありまして、それは使われていますが、補助金が切れた瞬間に店が閉まってしまうという、継続性の面で非常に不安定な部分がございますので、個別のプロジェクトに関しては、補助金は入れずに民間の資金だけで自立して運営が継続的にできるようにするほうがよいと思っております。

全く入れてないかと言うと、リノベーションスクール自体は行政の資金で運営されてお

りますので、ゼロというわけではございませんが、個別のプロジェクトには入れないということをやっております。

それから2点目に関しては。

(A委員) 規制緩和。

(北九州家守舎代表取締役 嶋田) 規制緩和の前にもう1つありましたね。

(A委員) 金融。

(北九州家守舎代表取締役 嶋田) 金融ですね。金融は、リノベーションのプロジェクトに関しては、担保評価ができないということで、民間まちづくり会社は不動産を持っておりませんので、そこに金融機関が融資を付けるというのは非常にハードルが高いということもございまして、北九州市では、リノベーションプロジェクトを進める上での制度融資というのを設けております。これは、パブリックセクターが働きかけて、動き始めることができている1つの例かなと思っております。

規制緩和に関しては、実際には商店街の建物に関しましては、検査済証、確認済証等が完備されている建物というのがほぼございません。これも、国内のほとんどの都市でそうだと思うのですが、そういった場合に用途の変更をしていくときに、かなりハードルが高いということもございまして、北九州市は建築基準法上の既存不適格調書の運用面で、かなり柔軟な運用実績がございまして、これについてはかなり進んでるところではあるんですがまだまだです。あとは、先ほどお見せしたコンテナの店舗の前の道路の活用ですね。あの道路に実はアーケードがかかっていますが、かなり老朽化して今から解体することになっています。そのときに道路の活用方法を、広場的な用途で、指定管理者としてのまちづくり会社がインフラを維持しながら、マネジメントしていくような活用方法はないものかというの、市役所と相談してございまして、そういった部分で道路活用の際の規制緩和ができる、より民間の土地と公共の土地を一体的にマネジメントしながら、インフラの維持というのできるのではないかなというふうに思っております。

(委員長) よろしいですか。

(B委員) どうもありがとうございました。2点お伺いします。このリノベーションプロジェクトで、不動産のオーナーさんっていうのは、物件を家守舎さんに賃貸するという以外には全く何も投資されないのかというのが1点目と、家守舎さんとしては、これはプロジェクトにもよるのかもしれませんが、内装投資というのは、大体どれぐらいで資金を回転させるというようなお考えなのでしょうか。10年ぐらいのスパンなのか、もっと長いのか、あるいはもっと短いのか、その辺りをお伺いしたいと思います。

(北九州家守舎代表取締役 嶋田) 個別のプロジェクトごとに、不動産オーナーさんが投資できる額というのは違います。不動産オーナーさん御自身で1,000万円の投資をして、自らリノベーションプロジェクトを進めている場合もありますし、例えば200万円ぐらいだったらというような場合もあり、そのぐらいの幅がございまして。

小倉魚町で今お見せしたプロジェクトで、大体総額かかって一番大きい額でも2,00

0万円程度の投資額でございます。回収期間に関しては最長でも5年。早いと2年以内と
いうので、高利回りでやっております。

(委員長) 賃貸のみからでいいですか。

(B委員) ああ、いや、オーナーさんもだから投資されることがあるということですよ
ね。

(北九州家守舎代表取締役 嶋田) はい、オーナーさん投資されて、オーナーさんの事
業もきちんと考えた上で、オーナーさんの投資計画、回収計画も御提案してやってお
ります。

(委員長) はい、ありがとうございます。他に。どうぞ。

(C委員) 最初見せていただいたのは、かなり小さな0.4ヘクタールですか、街区を1
つのマネジメントの対象として今動かされているようですが、最後に出てきたのは住宅
地ですかね、それは、もう少し広いように思いましたが。住宅地区規模も視野に入れたマ
ネジメントを今、動かしておられるのですか。エリアの考え方を教えてください。

(北九州家守舎代表取締役 嶋田) 当初は小倉魚町の、大きく見ても、東西200メー
ター、南北800メートルぐらいのエリアの中、更にその中の0.4ヘクタールの街区を
対象にしておりました。最近はその周辺に不動産をお持ちのオーナーさんからの御相談が
増えておまして、住宅地の、駅から約3キロぐらいのところの居住案件というのも増え
てきておまして、中心部の市街地だけではなくて周辺の住宅エリアも空き家がとにかく
多いエリアですから、それらを一体的に考えて、働いて住んで暮らす街というような形で
マネジメントしていきたいというふうに思っています。

(委員長) 他に何か。

(D委員) ありがとうございます。2つ御質問がありまして、1つは雇用が300人と
いうことで、これは、ずっと300人が続いているのか、徐々に増えてきて300人だと
思いますが、継続性はどんな感じになっているのか。実際にお店が回っているのか。回る
ためにそれ以外で何かお手伝いされているのかということ伺いたいの1つと、もう1
つは先ほどリフォーム、多くて2,000万円とおっしゃいましたが、5年で回収する
ということであれば、クラウドファンディング的なファンドというものの活用もあるかと思
いますが、この辺は御検討されたか。この2点を教えてください。

(北九州家守舎代表取締役 嶋田) 雇用につきましては、入れ替わりは当然起きていま
すが、初めに作ったプロジェクトの中から事業を拡大されて、更に周辺の空き家に自分た
ちでシェアオフィスを持ってというような拡大も起きておまして、継続性という意味で
は、街で何かの活動をしたいという人たちはたくさんいらっしゃるって、今後も増えてい
くと思っております。

資金調達の面に関しましては、先ほどのテナ店舗においては、先ほど申し上げたよ
うに、道路と民間の土地をどのように一体的に活用できるかというのが、あの飲食店の事
業の成否に関わっていますので、市役所の職員の方に一市民として、5万円から50万円

の優先株出資をお願いしまして、100万円の資金調達をまちづくり会社が行いました。クラウドファンディングの仕組みではございませんけれども、株式会社の株式を優先株として持っていて、プロジェクトに関わっていただくというようなことを、今、実際にやっております。

(E 委員) ありがとうございます。こういう成功例が出てくると、リノベーションまちづくりを我が町でもやりたいというところが他にも出てくるのではないかと思います。先ほど、批判しちゃいけないとおっしゃりながら、従前の進め方の欠点を御指摘されたのですが、リノベーションまちづくりをやりたいとおっしゃる中には、そのような従前型の組織、例えば振興組合さんとかも入ってくると思います。そのときに、すなわち、リノベーションまちづくりの成功例を横展開しようとしたときに、多分何か外しちゃいけないポイントっていうのが幾つかあるんじゃないかと思います。その辺り、思い付く限り、嶋田さんの御意見をお聞かせいただければと思います。

(北九州家守舎代表取締役 嶋田) このプロセスを実際に創り出して、動かしていける主体が本当にあるかどうかというところが一番大事で、その部分を人材育成の部分でかなり重点的に考えてやっております。その辺りは弊社の顧問も、どうですか。これを横展開する上で外しちゃいけないことは。

(北九州家守舎顧問 木下) すみません、木下です。家守舎と3年ほどこのプロジェクトをやっている中であるのは、北九州家守舎は自分で資金調達をして事業展開をやるという覚悟は最初に決まっているというのが大変重要で、リノベーションスクールをやれば成功するという勘違いをしているところが増えているのも確かです。リノベーションスクールはあくまで3泊4日で、国内でも大変トップクラスのリノベーション建築家を北九州に集めて、かなりいい筋の計画案を立てるんですけれども、そこでちゃんと北九州家守舎があるので事業化されると。ここがないと単にリノベーションスクールを誘致しても、案が出てくるだけで事業にならないというのは、恐らく先生方もお感じになられているように、従来のように計画だけ立てて実行されないという、根本的問題を、リノベーションスクールだけで解決するものではないということは留意しなきゃいけないというふうに思っております。

(F 委員) どうもありがとうございました。こういう事業をやろうとしたときに、いつも困るのが、地主の方々が高齢化をしていて、リスクをとれなくなってしまっていたりとか、そういう事業をするための想像力がなかったりなんていうことがあります。そのような地主さんたちを、家守舎さんのほうでサポートしていらっしゃるんだなということを思いました。そういう意味で、もうリスクを取りたくないという高齢化している、地主さんがどんどんどんどん増えてくるんだと思います。つまり、もう何もやりたくないという人たちがすごく多くなっていくものだと思います。一番大きな課題だと思っています。そういう方々に対して、何か工夫されていることはあるのでしょうか。教えていただきたいと思っています。

あと、今参加されてる方の地主さんの平均的な年齢ですね。

(北九州家守舎代表取締役 嶋田) 今、大体50代ぐらいで代替わりされた方で意識のある方というのが、このリノベーションスクールに物件を提供してくれる方々です。もう少し広がってきてまして、これだけの実績が出てきたりしますと、それを見ている不動産オーナーというのは結構いまして、オーナーさんも不動産ビジネスとしての経営として捉えて、きちんと回っていくんだということをお見せする以外にはないかなというふうに思っています。

(F委員) そういう意味では、高齢者の方々からの若い世代への資産移転みたいなことがある程度早く進めないと、うまくいかないということも1つのポイントというふうに思ってもよろしいでしょうか。

(北九州家守舎代表取締役 嶋田) そうですね。早めに移転してくださいっていうお願いをしたりします。

(F委員) はい、ありがとうございます。

(委員長) じゃあ。

(G委員) 非常にエネルギッシュな取組で、まちの価値を実際に上げられたと思うので、とてもいい事例だなと感じました。関連して、効果計測として地価で測ればいいのか家賃で測ればいいのかはよくわかりませんが、その地価が最初の段階ですごく下がったというのは、ある意味、逆によかったと言うか、そこに価値を作れたということだと思います。アバウトで結構ですので、地価とか地代みたいなものが、前と比べてどれぐらい上がったんだろうということにやっぱり我々興味があるので、そこが1点お尋ねできればと思います。あと、まちの価値を本当に上げていくためには、いい出店者が来ないといけない。まちの雰囲気が良くなるといけないということがあると思うんですが、手を挙げられた方を、どうセレクトされたかとか、若しくは、埋めるために、どういうところを出店者として当たられたか。まちのイメージそろえるために、あるビルは、やっぱりこういう出店者さんそろえたいとかですね、そういうことがやっぱりあると思うんですが、その辺りの御苦勞話など、ちょっと聞かせていただければ。

(北九州家守舎代表取締役 嶋田) 家賃で言いますと、一番最初にお見せしたメルカート三番街というところは、大体坪当たり月坪4,500円ぐらいからスタートしておりますけれども、同じビルで、少し表通りになるんですけれども、そこは最近やったプロジェクトでは、月坪約1万5,000円ぐらいの家賃で10坪程度の区画に、応募が出てきています。家賃水準の問題というよりは、絶対的に支払える家賃の額が問題だと思っております。それが使いたい人のニーズが合っていないということが、街の根本的な原因になっていると思っております。それが2番目の質問にもつながるんですけれども、主婦層とか、先ほど申し上げたように、創作活動を趣味にしているような方々で、自宅でそういう創作活動をしながら、年に2~3回、フリーマーケットで販売しているというような方が、北九州市内にかなりの数いらっしゃるというのを、まちを見ていて思っております。彼女たちの活動の場を、まちなかに作れば、新たな不動産を使ってくれるマーケットになるの

ではないかと思いました。これは普通の不動産情報サイトに載せていたのでは、なかなか客が付くわけではないので、わざわざそういうところに出向いて行って、企画を説明して、興味があるかというふうに尋ねて、実際に説明会を開きまして、お友達を連れてきてもらうというようなことをやっています。あとは最近ソーシャルネットワークが進んでいるので、ツイッターとフェイスブックで呼びかけて、お友達のお友達みたいな人づてに人を集めてくるということを、デジタルとアナログの両方を使って束にするというようなことをやっています。

(G 委員) ありがとうございます。

(委員長) 他にいかがでしょうか。どうぞ。

(H 委員) すみません、2点ほどお聞きしたいのですけれども、1つは、この北九州市がされている制度融資についてです。これは普通の制度融資と比べて違いがあるのか、リノベーションのために何か特色があるような仕組みであるかどうか、これが1点目です。

それから2点目は、規制緩和を要望されていますが、具体的にどんなところが現在邪魔になっているのかということも幾つか挙げていただければと思います。

(北九州家守舎代表取締役 嶋田) 制度融資に関しましては、リノベーションプラン評価事業というのがありまして、小倉家守構想という戦略的都市政策に則った、北九州市の中で新たな産業になり得るようなコンテンツをリノベーションプロジェクトで生み出すようなプロジェクト、そして更にそれが事業として継続的に回るというようなのを、市が専門家と一緒に審査をするという形になっています。それに対して認定証を発行して融資を付けるということで、低利の融資が受けられるというような形になっています。

それから規制緩和については、とにかく、検済のない建物を用途変更させてくださいということに尽きると思います。

(委員長) もうお一方ぐらい。

(I 委員) すみません、では1つだけ。このような事業は、いい事業者が集まって行って、そうすると、市民の方も集まると思います。一方で逆もあって、市民が集まっているからいい事業者も出しやすいついていうのがあります。一番最初の始まりのところってというのは、広告宣伝を行うとか、こうしてうまくいき始めてサイクルが回るみたいなきっかけは何かあったのでしょうか。

(北九州家守舎代表取締役 嶋田) 一番最初のプロジェクトでしょうか。

(I 委員) そうですね。

(北九州家守舎代表取締役 嶋田) 最初のプロジェクトはメルカート三番街という建物で、今日、ビフォーの写真は、お見せしませんでしたけど、お見せできないぐらいのボロボロの物件で、不良のたまり場になっているような建物だったのですが、そういったところを使いたいという感度を持った人というのは、クリエイティブであったりとか、ちょっと普通の事業者とは違うものの見方を持っていて、若い人たちに好まれるような店作りをしてくれるような人たちです。建物自体がフィルターになるっていうのもすごくあると思

っています。リノベーションまちづくりを行うときに、我々、木下さんともよく言っているのは、通りで一番古い建物から始めることです。Z案件と呼んでいるのですが、これは、どうにもならないだろう、というような建物に若い人たちが集まって、何か起こり始めると、まず周りの不動産オーナーの意識が変わります。あの建物がああなるんだったら、うちのもなんとかなるだろう、みたいな、まちの人たちの意識を変えていくためのインパクトを与えるというのがすごく大事で、そのためには、広報活動も、通りでオープニングのパーティをしてみたりとかですね、まちの人たちに何か事件が起きているというようなを見せるというような意識をやっています。

(委員長) どうもありがとうございました。それでは時間もまいりましたので、次のプレゼンテーションにまいりたいと思います。それでは続きまして、一般社団法人大手町・丸の内・有楽町地区まちづくり協議会事務局次長の中村様より御発表をお願いします。

(大丸有事務局次長 中村) それではすみません、一般社団法人大丸有、「大手町・丸の内・有楽町地区まちづくり協議会」の中村でございます。ただ今より、大手町・丸の内・有楽町地区のまちづくりについて御説明させていただきます。

一番最初にちょっとお断りしますが、我々、大手町、丸の内、有楽町の頭を取りまして「大丸有（だいまるゆう）」と普段呼んでおりますので、大丸有という名前を使わせていただきたいと思います。本日の目次はこのようになっておりまして、5つの項目で御説明させていただきたいと思っております。

まず最初に大丸有地区の概要ですけれども、エリアにつきましては、この写真がはっきりと写っておりますエリアでして、大手町地区、それから丸の内地区、それから有楽町の一部ということで、約120ヘクタールのエリアとなっております。建物棟数は約100棟、就業人口23万人、事業所約4,000、地区内に本社を置く上場企業の本社数は92で、これらの売上高が135兆円ということで、日本を代表する有数のビジネスエリアとなっております。このエリアに地元地権者を中心とした大丸有まちづくり協議会というものを昭和63年に発足させまして、現在に至っております。

次にまちづくり組織ですけれども、今、御説明しましたまちづくり協議会が1988年に設立、その後、公民の組織である懇談会というのが96年に組成されまして、この懇談会の中で、まちづくりガイドラインという、まちづくりの憲法に該当するようなものを作成しております。このガイドラインに従って実際のまちづくり活動を行うエリアマネ団体を、こちらにありますように複数設立いたしまして、それぞれがガイドラインに従って活動しておりますのが大丸有の現状でございます。

このガイドラインは固定的なものではなくて、社会の変遷や開発の進捗に合わせて都度内容を見直してきておりますし、またこのガイドラインだけではなくて、デザインマニュアルや屋外広告物ガイドラインといったマニュアルや分野別のガイドラインといったものも整備して、これらをもとにまちづくりの活動を進めてきてございます。

続きまして本日のメインのお話になります、都市基盤の形成と管理・活用でございます。

一番最初に仲通りの御紹介です。仲通りといいますのは大丸有エリアを南北に貫いております道路でして、南は晴海通りから、北は永代通りというところまで、約1.2キロの通りとなっております。こちらの写真は1967年当時の写真ですけれども、いわゆる普通の道路でして、例えばアスファルト舗装の車道となっておりますし、1階は御承知のとおり、主に金融機関の店舗等が並んでいた、まさにオフィスの工場というような雰囲気となっております。

こちら、次の写真が2013年当時の仲通りですけれども、2002年の丸ビルや、2007年の新丸ビルの開発に合わせまして、行幸通りから南の部分の仲通りをこのように整備をしましてまいりました。舗装面は、それまでのアスファルトから、アルゼンチン斑岩の石畳に替えてみたり、ボラードを付けることで歩車道を分離したり、あるいは車道と歩道の幅を少し変えまして、それまで車道が9メートルあったところを7メートルに縮めまして、その分歩道を1メートルずつ広げるといような改修をしましてまいりました。

参考までに断面の構成ですけれども、千代田区道の部分を1メートルずつ縮めた関係で、歩道の中に区道との境界が入り込んでいるような形になっております。また、民地部分の6メートルも、地区計画上、壁面後退ということで定められておまして、こちらは歩道空間として確保された形になってございます。

このような仲通りにつきましては地元ではいろいろ活用をしておまして、例えば民地部分につきましては、公開空地にしましても任意の空地にしましても、写真にありますようなオープンカフェを行っていたり、あるいは車道部分も、こちらで載せています例は、農林水産省さんが主催されておりますJapan Food Festaですが、このようなイベントの場所としても利用をしております。

また昨年からは、地元のお祭りということで、仲通りを利用した盆踊りなども、実際に行いまして、キッチンカーなどを出して、夏の夕方を皆さんに楽しく過ごしていただくようなこともやっております。

このような仲通りを、どのように維持管理をしているかということですが、民地部分につきましては当然のことながら、各地権者がビル前部分の維持管理を行っております。一方、公道部分につきましては、こちら、区道となりますので、千代田区と民間の地権者が維持管理協定を締結しております。民間地権者が日常的な路面の清掃、あるいは異常を発見したときの区への通報や、一時的な緊急対応を行っております、千代田区では道路や附属物の修繕・改修といったところを担当していただいております。

続きまして地下歩行者のネットワーク整備ですけれども、先ほどお話ししましたガイドラインの中で、地下の歩行者ネットワークを整備していこうということが謳われておまして、こちらの図にありますとおり、1988年に比較しますと現在では非常に歩行者ネットワークが整備されてきております。これは再開発に合わせて、各地権者さんが地下にこういう通路等を整備してくださったわけでございます。

その中で東京駅前の地下空間の写真を、こちら載せておりますけれども、左の2枚は、

行幸通りの地下部分にあります通路の写真でございます。右半分は東京駅前の地下広場と呼んでいる部分で、左側の行幸地下部分は、これは民間地権者が所有します占用物となっております。右のほうの駅前地下広場は、これは東京都の都道として、歩行者空間として確保されております。

こちらの維持管理につきましては、当該施設の周辺地権者により、「一般社団法人丸の内パブリックスペースマネジメント」というものが設立されておまして、こちらによって清掃や警備、維持管理等が実施されております。費用負担につきましては、駅前広場は都道になりますので、当該法人と、あと一部東京都が負担をしております。ただ、2012年に竣工しましたJPタワーの前の部分につきましては、同法人が100%負担ということで運営をしております。それから行幸地下通路につきましては、先ほども御説明しましたとおり、民間の所有します占用物ということですので、同法人が100%負担をしております。実質的には民間地権者が負担という形になっております。

同法人の活動費用の財源ですけれども、駅前広場のほうは都道ということで、都知事の告示により広告の実施が可能となっておりますので、この広告料の収入で維持管理費の一部を回収することができております。ただ一方で、広告掲出に伴って、占用料というものの負担が発生しているという現状もございます。

それから行幸地下通路につきましては民間の占用物ということで、現状広告の掲出は不可ということで、費用の回収は現状はできておりませんが、現在、東京都さんの協力のもと、社会実験による広告掲出に取り組んでいるところでございます。

続きまして仲通り機能の延伸です。先ほど御説明をしました仲通りは、実際には永代通りまでで止まっておりますが、同様の歩行空間というのを大手町エリアまで延ばそうということをごガイドラインに書いておりますので、該当する地権者さんが再開発する中で、写真にありますような歩行者空間を整備してくれております。これが大丸有エリアの一番北端まで延びているという状況でございます。

その一番北端ですけれども、こちらは東西に流れます日本橋川沿いに大手町歩行者専用道というものが本年4月から供用を開始しております。こちらは、国の合同庁舎跡を種地とした連鎖型開発の中で整備が求められたもので、千代田区の区道として6号線から8号線まで、幅員12メートル、長さ約780メートルの歩道として整備をしております。こちらが先ほど御説明しました仲通り機能の延伸部分と、ほぼ中央部分で接続しております。賑わいの空間として今後活用していくことが求められております。

こちらの手町歩専用道の維持管理につきましては、当該施設の周辺地権者により、「一般社団法人大手町歩専用道マネジメント」が設立されておまして、同法人のほうで清掃や植栽の管理を行っております。費用の負担につきましては、区道ということで、千代田区と維持管理協定を締結しまして、日常の維持管理等は同法人が実施、設備の更新については千代田区のほうで行うこととなっております。同法人の財源としましては、今お話ししました維持管理協定の中で広告やイベントの実施が認められておりますので、それらの収入

で維持管理費を賄うこととなっております。

参考までに大丸有エリア内の街路樹の維持管理をどうしているかということ、ちょっと説明しますと、こちらかなり古いんですが、昭和41年に大丸有地区の地権者によって、「丸の内美化協会」というのが設立されておまして、こちらの協会が東京都や千代田区と協定を締結しまして、都道や区道の植栽の維持管理を一部実施してございます。財源につきましては協会の会員さんが支払う会費により賄われております。

続きまして4番目の、ソフト面の取組といったことを少し御紹介させていただきたいと思っております。

まず国際競争力の強化ということで、「民間活力を最大限に活かした公的空間の活用」ということを、今大丸有では取り組んでおります。今まで御説明しましたとおり、再開発の中で公的空間のストックがかなりありますことと、あと、ワーカー、観光客など、多様な人材がいること、それから、実績のあるエリアマネジメント団体がいるといったことで、これらを掛け合わせることで新たな産業を創出したいと考えておまして、今、様々な許認可権者の方々と、いろいろ協議を進めておまして、こちらの絵にありますような活動が大丸有でできるように、今、取り組んでいるところでございます。

それからエリアマネジメント組織や地域との連携という観点ですけれども、2011年から日本各地の、特に大都市、都心部で活動しておりますエリアマネジメント組織と、まちづくりサロンという勉強会を開催しておまして、各団体の取組あるいは各団体が活動する上での課題について情報交換をしたり、先進的な取組や海外のエリマネの事例についての情報共有などをしてまいりました。2012年には名古屋・大阪・東京でシンポジウムを行いまして、提言も発表してございます。

ソフト面の最後ですけれども、大丸有地区では2003年から「丸の内シャトル」という無料の循環バスを運行しております。こちらは協賛者から協賛金を出していただきまして、運行委員会を組成して、バス事業者に運行を委託しております。これまで約450万人以上の方に利用していただいております。現在も、平日ですと1日当たり2,000人の方に利用されているということで、地域の足として完全に定着している活動となっております。

以上が大丸有での具体的な取組ですけれども、最後に、ちょっと私見も交えまして、エリアマネジメントの課題について御紹介させていただければと思っております。

項目として4つほど挙げておりますけれども、個人的にはこれはお互いに関連している事柄かなと思っております。最初に「エリマネ団体の位置付けと評価」と書いておまして、都市再生推進法人になりますけれども、現在、エリマネ団体を法的に位置付けているのは都市再生推進法人かと思われまます。説明するまでもないですけれども、都市再生整備計画の提案権とか、都市利便増進協定の参画等が認められております。ただこれにもう少し我々としては公益的・公共的な位置付けを付けていただけないかなと思っております。当然、そのためには評価の仕組みといったものも必要になるかなと思っておりますが、な

ぜひ今そういったものを求めるかといいますと、今までお話したように、道路空間を例えば活用するときに、やはり公共的な団体のほうが使いやすい、警察さんとか消防さんと話をしやすいということもありますし、地域、地元の方々の御協力、これは人的な協力や金銭的な協力、あるいは後援というような形の協力、様々あると思いますけれども、そういう活動への協力の理解や納得感が得られやすいということもございます。

また、具体的にどんなかというと、なかなか難しいんですが、行政さんが保有する統計データなどの利用がしやすくなるのではないかと考えております。例えばエリアとして、環境の活動、あるいは防災の活動をしようとしたときに、例えばどこがCO2をどのくらい出しているとか、ゴミをどのくらい出しているかというようなデータを行政さんが持っていたときに、なかなか民間の団体ではそういったものが利用できないのではないかなと考えておまして、より公益的な公共的な位置付けをしていただくことで、そういったデータの活用が可能になってくるのではないかと考えてございます。

2番目の公的空間活用の権限のところですが、昨今、占用の特例を認めてくださいます。無余地性のところは非常に緩和されておるんですが、実際に道路を活用しようとするとうる広告の規制が残っていたり、あるいは交通管理者としての警察さんの様々な指導があったり、あるいはオープンカフェなどをやろうとすると保健所さんの指導とか規制があったりということで、実際にはまだまだハードルが残っております。我々民間としても、そういったものは許認可権者の方といろいろ話をしていかなければいけないと思いますけれども、ハードルが高いところも実際にございますので、そういったところを横断的に整理していただけたらなと思っております。

また道路を使おうと思うと、どうしても公益性・公共性があるのかといったことが常に問われまして、そういったところを求められると、得てして、イベントの主催者には、例えば行政団体が入ってないといけないとかというようなところがありまして、なかなかイベントが幅広くできないところがございますので、先ほどのエリマネ団体の位置付けにも関連しますけれども、エリマネ団体をより公共性・公益性のある団体と位置付けていただくことで、そういうようなハードルが比較的クリアしやすくなっていくのではないかと考えてございます。

それから3番目、活動財源の拡大ということで、今までお話したような空間の管理だったり、あるいはイベントには、どうしても財源が必要になってまいります。我々としては当然自主財源の拡大ということは努めていかなければいけないと思っております。具体的には広告の事業などもやっておりますけれども、例えば道路を使わせていただくときの占用料なんかを減免していただけないかなということを考えていたり、あるいは逆に我々が道路を使いたいという人たちに使わせる場合には、逆に占用料を取って、その占用料を行政とエリマネ団体がシェアするような仕組みができると、財源の確保につながっていくというようなことは考えてございます。

ただ、今、お話ししました広告事業とか、イベントに伴う自主財源というのは、どうし

でも水物でして、なかなか安定的な財源とはなり得ませんので、税金のようなものの交付などが、我々としては期待と言いますか希望するところでございます。

例えばですけれども、都市計画税、こちらは都市計画事業にしかももちろん使えませんので、現在維持管理とか運営などのランニングには使われないんですけれども、そういったものへの使途を拡大していただくようなことができないかなと思っております。また財源の話になりますとB I Dということも最近出てまいります。ただこの大都市都心部は、これまでも、現状でも法人税とか固定資産税、非常に大きな負担をしておりますので、そういった中で、B I Dのような負担の純増につながるような制度というのは、なかなか受け入れられない、理解を得にくいというところがありますので、仮にそういう、B I Dのような仕組みを入れるのであれば、そちらへの拠出金相当額を、例えば法人税や固定資産税のほうから還元されるような仕組みができないかなと個人的には思っております。

最後、公の支援でございますけれども、大都市都心部というのはビジネスの集積地でございますして、富、言い換えれば税の最大の創出場所となっております。一方で、住民がいなかったり少ないために、そういった税金がなかなか還元されないというのが現実なんですけれども、そのようなビジネスの集積地に、ぜひとも継続的に適切な公共投資をしていただきたいと思います。

先ほど御紹介したような、行幸通り、駅前広場の整備というのは、これまで行政のほうから投資していただいておりますけれども、そのような投資を引き続きバックアップしていただけたらと思っております。

最後、1枚ですね。我々のほうで取り組んでおります自主財源についての御紹介をさせていただきたいと思っております。大丸有地区、ほとんどのエリアは広告が規制されておまして、商用広告を出せないところなんですけれども、東京都さんのほうでモデル事業という形で特別な仕組みを作ってくださいまして、2年ほど前からこのようなフラッグの掲出とか、あるいはポスターの掲出ができるようになっております。まだまだ純粋な商用広告のほうは掲出できておりませんが、それでも一定の収入は上げられることができておりますので、こういった活動を我々も更に広げていきたいと思っております。

ちょっと駆け足でございますけれども、大丸有地区のまちづくりについての御説明でございます。

(委員長) はい、どうもありがとうございました。それでは質疑に入りたいと思っております。いかがでしょうか。

(A委員) すみません。財源のことについてちょっと教えていただきたいんですけど、すみません、ありがとうございます。基本的には今まで大きな財政移転なくおやりになってきたということは、多分地権者さんの間で、こういう公的な活動をすることで資産価値を高めるとか、ビジネス環境を高めることが、十分ペイしてたから、だから、自分で出しがあってもおやりになっていたということではないかなと思っているんですけど、そこで今日のプレゼンで、税の投入なんか期待できないだろうかというお話なんですけ

れども、その場合は、例えば今までできなかったようなエリアマネジメント活動としてこういうものがあって、何か、それをやるために、より、何て言うかパブリック色の強いような事業をやりたいので、そういう新しい財源が欲しいという、そういうロジックなのか、それともそうじゃなくて、今までの、何て言うの、持出しってというのが中長期的にサステナブルじゃないので、税で代替したいということなのか、その辺をちょっと教えていただきたいなという部分。

あともう1個は、広告料ということで、すごくその財源、自主財源をということを何て言うか教えていただいたように思うんですけども、すみません、その相場観がよく分からないと言うか。広告ができるかできないかみたいな話ってというのが、何で広告料が取れるところとそうじゃないところがあるのか、ちょっとよく分からないんですけども。その場合、広告料を、広告を出せる・出せないってというのが、すごくそのエリアマネジメント活動にとってクリティカルに、決定的に重要なことなのかどうなのか、その相場観がちょっと分からなかったものですから、その辺を教えていただければと思います。

(大丸有事務局次長 中村) 税の投入に関しましては、ちょっと総花的になるかもしれませんが、両方あります。やはり今までの活動も、かなり民間地権者の持出しの部分がございまして、そこへの援助をいただきたいというところも1つございまして、もう一方で、エリアマネジメントの活動として、例えば防災のような活動、より公共性の高い活動も最近求められてきておりますので、そういったものに対する投入のほうも、あるいは防災だけでなく環境ですね、そういったものの活動については、税の投入というようなものも期待したいというところがございます。

あと広告料につきましては、相場というのはなかなかちょっと難しいんですけども、やはり広告は、基本的にはどれだけ多くの人に見てもらえるかというところがございますので、やはり交通量が非常に多いところでないと、なかなか広告が成立しないところがございますので、そういった意味では、何て言うんでしょう、人通りがちょっとさびれてしまったところでは、仮に広告の掲出を認めたとしても、そもそも出稿者がなかなか現れないというところがございますので、そういったところでは広告が必ずしも財源にはならないというふうな現実がございます。

(委員長) 他にいかがですか。どうぞ。

(F委員) ありがとうございます。さっきのB I Dの話ですけども、これは情報提供だけですけども、MM21のときに、地権者として唯一入ったのが地所さんだけでした。そのときに負担金をある程度いただいたわけですけども、そのときに法人税のほうの損益通算を認めるというようなことをやったわけですね。そういうようなことを工夫していけば、例えばインフラを整備するときの拠出金と税との関係が、うまく整理できるかもしれません。そこは情報提供です。

ここから質問と意見なんですけれども、大丸有というのは、日本でも一番集積の大きいところであるというふうに思っておりますし、これからもここを拠点とした東京の国際競

争力をつけていくということは、非常に重要な拠点だというふうに思っております。その上で、今海外なんかでもいろいろな研究がありまして、面白い論文がありまして、**Superstar cities** という論文があるんですけども、例えばレディー・ガガ。国際的なスーパースターですけれども、AKB48とレディー・ガガの収益力の違いというのは100倍以上あるんですね。そういう意味では、レディー・ガガの売上を上げるためには何が重要だったかという、やはり広報であったりとか、プロデュース力であるとか、フィジカルな面での彼女の魅力という以上に、そういうようなところって非常に重要になっています。そういう意味で考えると、フィジカルな意味での大丸有の魅力というものっていうのは、きっと国際的に見ても非常に高いところまできているだろうなというふうに思うんですけども、そういうプロデュースをする努力であるとか、広報する努力という、国際的な競争力を勝ち抜くために、どういうことを今されてらっしゃるのかということが、もしあればお教えください。

例えば、今度、MIPIMがあると聞いて、僕はすごく素晴らしいなというふうに思ったんです。それも1つのプロデュースをするための非常に重要な機会だというふうに思っております。そういうようなことをやっていかないと、これからの国際競争という中では、ただ単に道を広くするとか、何かそういうフィジカルな面だけでは勝てないというふうに気がしています。そういうところを少し教えていただけないかなというふうに思いました。

(大丸有事務局次長 中村) すみません、私もなかなかPRの方までカバーできているわけではないんですが、正直、まだ弱いところがあるかなとは思っております。フェイスブックを使ったりホームページを使ったりはしておりますけれども、なかなか世界までそれが広がってるかというのは、なかなかないところかと思えます。ただ、先ほどちょっと今後のソフト面の取組の中で、公共空間等を使ってビジネスを創出したいというふうに御説明しましたけれども、こういった中には、いわゆるMICEのような形で国際会議の誘致なども考えております。そういったときには、当然世界への発信というのが必要になってきますので、例えば道路空間こういうふうに使いますよとかですね、こういうインフラが整っているの、このようなところをうまく連携することで、例えばアフターMICEができますよとかですね、ユニークベニューがありますよというようなことをアナウンスしたり、あるいは実際に開かれた国際会議を後パブのような形で広報することで、少し世界に丸の内というのを紹介していきたいということは考えております。ただ、まだ現実今はそこまでできていないので、それを数年後ぐらいに実現できたらなと思っております。

(委員長) 他にいかがでしょうか。よろしいですか。それではどうもありがとうございました。

(大丸有事務局次長 中村) どうもありがとうございました。

(委員長) それでは、続きまして、株式会社まちづくりとやま副社長補佐、山形様及び富山市都市整備部長京田様より御発表をどうぞお願いいたします。

(まちづくりとやま副社長補佐 山形) それでは、株式会社まちづくりとやまの山形と

申します。よろしく願いいたします。まず私どもの、まちづくりとやまの会社概要ですが、富山市が平成11年に策定した、富山市中心市街地活性化基本計画に基づいて、広域都市と生活都市の調和する賑わい溢れる中心市街地の再生を目指し、平成12年7月に富山市をはじめ富山商工会議所、中心地区に位置する商店組合や商業者を中心とする、商業者などの出資による第三セクターとして設立いたしました。

富山市は、公共交通を軸としたコンパクトシティということで、ぎゅっと凝縮したまちづくりを行っています。特にその中心市街地というのは、約440ヘクタールで、東京ディズニーリゾートの大体4倍ぐらいの広さのところを中心市街地というふうに定めております。会社の概要ですが、設立は平成12年7月7日。そして出資者は富山市が50%です。その他、富山商工会議所、それと中小企業者、中小企業者以外で3,000万という出資状況になっております。

そしてまちづくりとやまの従業員数ですが、今現在は、表の真ん中に記載されている35名です。そして行政と民間からの出向者が6名。これの内訳は、富山市1名、富山商工会議所から1名、そして民間会社から4名、6名の出向者がございます。この出向者につきましては、出向元の会社及び富山市が給料の支払をしております。内部組織的には総務部、第一事業部、第二事業部というふうに分かれております。

そして収支状況ですが、平成25年度の決算で、収入が、約5億5,900万。費用等が約5億5,850万。そして当期純利益が37万9,000円という収支状況になっております。

そして、主な事業内容ですが、幾つかのカテゴリーに分かれておりまして、まずは賑わい拠点の運営という形で、グランドプラザの運営。これは富山市から指定管理業務という形で受けております。それと「地場もん屋総本店」。これは富山市産の地場野菜や加工品等を販売しているところです。そして賑わい交流館「フォルツァ総曲輪」の運営。これは映画館とライブホールです。それと街なかサロン「樹の子」。これはお年寄りとか若いお母様方のサロンになっております。

そして交通アクセスの利便化。1つはコミュニティバス「まいどはや」の運営。もう1つは無料駐車場システムの運営を行っております。

そして活性化ソフト施策ということで、富山まちなか研究室MAG. netの運営。エコリンク事業の実施。

そして最後に情報発信で、まちなか情報発信事業の実施、そして連携型まちなか情報発信事業「なかもん」の運営。

それでは個々の事業について説明をさせていただきます。まず、まちなか賑わい広場（グランドプラザ）です。この広場の特徴は、上が御覧のとおりガラス張りの屋根になっております。広さは65m×21mということで、フットサルのサッカー場も作れるぐらいの広さになっております。まちなかの賑わいにはこのグランドプラザというのが大変寄与しておりまして、年間を通して様々なイベントが行われており、特に土日、祭日につつまし

では殆ど予約で埋まり、平日も春と秋の比較的天気の良い安定した季節には利用予約で埋まっている状態です。写真にありますようにハーモニカ愛好家による演奏会ですとか、フットサルの大会とか。たまにはゲリラライブが行われたりします。そして右下の写真ですが、グランドプラザの舞台の大仕掛けを映したもので、ステージがせり上がってきます。また、この場所は一般に貸し出しをしており、全面、半面、5分の1に分け利便性の面でも細かく配慮されております。

そしてグランドプラザ施設整備事業ということで、平成24年度に国土交通省様の補助事業でミスト装置を設置させて頂きました。夏になりますと富山も大変暑くなるのですが、この装置を付けることによって涼感を得ることができ、音響設備のほうも整えまして、どの方向からもステージ上の音が聞きやすいようなシステムになっております。そして平成24年11月には、第13回公共建築賞を受賞いたしました。この他にも幾つか建築物関連の受賞をいただいております。

そして地場もん屋総本店。富山は、米以外の農産物生産高が日本でもワーストワンということで、地元の農林水産物の情報発信と販売促進を図るために、この地場もん屋総本店を開店いたしました。この地場もんや総本店には1日平均670名、年間24万人の来店者、約2億円の売上がございます。

こちらの地場もん屋総本店の販売システムは、資料右下のように生産者が直接納品に来る方法と、真ん中にある集荷拠点に生産者が商品を持ち込み、我々はその商品を回収する2つの方法があります。この集荷拠点は富山市内で7拠点あり、富山市の大部分を網羅しています。また、このシステムで生産者からいい評価を頂いているものの1つとしてパッケージされた商品に付けられたバーコードをレジで読み込み、定期的に生産者にお知らせする仕組みです。生産者はこの通知により商品の販売状況が把握でき、タイムリーな商品補充が出来る仕組みになっています。

賑わい交流館「フォルツァ総曲輪」。資料の左側が落語会の写真ですが、普段は映画館になっております。右側はライブホールになっておりまして、こちらも一般の方々にお貸出しをしております。

街なかサロン「樹の子」。こちらの運営は、主に高齢者の方々と、子育てに向けた休憩所、コミュニティ施設になっております。施設の中にはキッズコーナーと、喫茶コーナー、チャレンジボックス等があります。このチャレンジボックスは、御近所の方々が、自分で制作した小物工芸品を並べて、販売しています。

そしてコミュニティバス。名前は「まいどはや」といいます。このバスは、中心市街地を2系統の経路で走っております。資料の緑とオレンジラインがその経路です。地図の中程のちょうど緑とオレンジが交差する辺り、これが富山の中心市街地の中の、またその中心地になります。そこに先ほどのグランドプラザや地場もん屋、街なかサロン「樹の子」といった施設が集中しております。このバスの乗車料金は1回100円で、20分から25分くらいの間隔で運行していますが、角川介護予防センターであるとか、富山駅、スー

パーマーケットといった市民生活に密着した場所を選び運行されており、毎日の市民の足として使っていただいております。この「まいどはや」バスのロケーション情報サービスも開始いたしまして、スマホ等で現在のバスの位置情報が確認できるシステムになっています。

そして無料駐車システムの運営。現在このシステムに参加している駐車場は11駐車場になります。これはまちの中で一定金額の買い物をしていただくと駐車料金が2時間無料になるサービスですが、このシステムの運用利益が当社の自主財源の一部になっております。

富山まちなか研究室、「MAG. net (マグネット)」。通称「マグネット」という研究室ですが、これは学生や若者が気軽に集まることができる場所で、富山市が「学び場・たまり場・語り場・演じ場」というコンセプトでオープンをいたしました。毎日この場所で高校生が宿題をしたり、大学生が打合せをしたりしています。富山市の中心市街地の商店街は比較的高齢者の方が多い傾向にありますが、このマグネットがあることによって、学生たちがここに多く往来し、活気のあるまちづくりの一端を担っています。

そしてマグネットが中心になり「街なかメイクアップサポーター」の活動を支援しています。これは平成21年4月に活動が開始され、学生たちが独自に学生の視点で、まちの中の賑わいの為の企画立案を行い、その活動拠点としてこのマグネットスタッフがサポートを行っています。

エコリンク事業。これは先ほど説明しましたグランドプラザで、毎年12月の半ばから1月半ばまで行われる事業で特殊な樹脂をプラスチックパネルに塗り付けて、氷を使わないスケートリンクを形成しております。

街なか情報発信事業、「シティーウォーカー」「とやまランチTIME」。これは、アナログの、紙にこだわったまちの中の案内地図です。あえてアナログにこだわって、発行部数6万部という形で、街の中の主要なところにこの地図を置いております。最近では観光客の方もこの地図を見ながら、まちの中を歩いていただくという状態になっております。それと、「とやまランチTIME」のほうは、ビジネスマンや旅行客が富山市を訪れたときに、お昼時に何を食べてほしいかというヒントになるような地図でございます。

そして連携型まちなか情報発信事業、これは「なかもん」という、造語ですが、事業といたしましては、なかもんWeb、なかもん公式フェイスブック、そしてなかもんデジと、すべての街なか情報をこの「なかもん」から発信しております。

今後の取組についてですが、中心市街地活性化事業の推進のため、市、NPO、商業者、事業者等が相互に連携し、協力できるためのコーディネートをしてまいります。そして経営基盤強化を図るための自主財源の確保策の検討・実施をしてまいります。最後に富山市から補足がありますのでお願いいたします。

(富山市都市整備部長 京田) すみません、富山市都市整備部の京田でございます。ちょっと時間も押していますので簡単に補足説明をさせていただきます。今の説明がありま

したように、まちづくりとやまというのは、市が半分出資している、いわゆる三セクのまちづくり会社でございます。地方都市の中では、いわゆるよくあるタイプの会社ということでございまして、目新しくないと言えそうですし、ある意味では、一番普通の一般的なまちづくり会社だというふうに理解できると思います。富山市が、そのまちづくりとやまに対して何を期待しているか、あるいは何をこれから一緒にやっっていこうと思っているかという、いわゆるエリアマネジメントというのは、どこか1つの組織ができるわけではないと思っております。富山の場合は、やっぱりその中心となるのは、誤解を恐れないで言えば、やっぱり行政がやらざるを得ないだろうと思っております。それも、行政は広域の話をして、狭い地域のところは、例えばまちづくり会社がやるということではなくて、やることの内容によってやっぱり行政がやるのか、まちづくり会社がやるのか、あるいは小さなNPOなんかがやるのか、ということ、うまく組み合わせてやっっていくべきだと思っております。

そういう中で、今日は事業紹介もしましたけれども、見ていただいたように、こういう事業は、ほとんどが富山市の補助金なり委託料だけで行っている事業でして、言ってみれば、富山市がやりたいと思うことを、まちづくりとやまに代わりにやっってもらっているという面も非常に高いわけです。とはいえ、こういうものを、しっかりと着実に、商業者あるいは市民たちと一緒にやっってもらおうということは、まちづくりとやまの重要な役割だと思っております。

一方で、例えばエリアマネジメントというのがその地域に不足している機能をうまく補いながら、あるいはいろんな機能をうまく有効活用して、まちなか等々の賑わいを出していくということを目的とすれば、市街地再開発事業などというのが、例えば、エリアマネジメントとしては非常に高度なテクニックが要る事業だと思っております。そういう中で富山市は、再開発事業で非常にたくさんやらせていただいております。今、工事中2か所、それから本組合ができているもの1か所、都決が近いうちに都決したいのを含めて2つぐらい、5地区ぐらいが同時並行して動いています。そういう中で、これまでの実績、経験もありますから、再開発事業などをやっっていくときに、どこをどう押さえたらいいのかということが、うちの職員は非常によく分かっています。地方都市ですから、権利者一人一人の顔が見えると言いますか、あそこの家は老夫婦がいるけど、子どもは例えば東京で働いていて、何々して、いずれは富山に帰ってきたいと思っているとかなですね、そういうことも含めて、究極の個人情報が集積されてくる事業であり、そういう中で、一方では、やっぱり例えば大手の百貨店さんが、新幹線も開業しますので、それに合わせて富山に床を探しているとかですね、そういう情報もやっぱり行政に集まってきます。そういうものをうまく、じゃあ、この百貨店さんは、この再開発の床に入れたらいいとか、ここの空いているここに今100円ショップ入っているけど、多分100円ショップは出ていこうから入れたらいいとかですね、そういうことがやっぱり分かるのは、残念ながら今は、行政、地方都市の場合はですが、地方都市の場合は行政が一番よく情報が入ってきて

分かります。そういうものは富山市としてしっかりやりながら、一方で、今日説明したような資料は、まちづくりとやまでやってもらっている、あるいは更にはNPOなどが自主的に、今まで紹介したグランドプラザを使って、毎月定例的にカジュアルワイン会を開くとか、あるいは、これも新幹線開業に合わせて、沿線の自治体にNPOが声をかけてグランドプラザで物産展をやりませんか、みたいなことを働きかけるとか、そういうようなことは、それぞれのNPO等が自分たちの思いの中で、自分たちの予算の中でやるというふうにやっています。そういうものをうまくやっぴり組み合わせながらやっていくというのが、地方都市の場合はできる最大限のことだと思っけていまして、そういう中で、行政とまちづくりとやま、あるいはNPOのような人たちが、うまく連携していくというのが、富山のエリアマネジメントのやり方になるんだろうというふうに思っています。以上です。

(委員長) はい。どうもありがとうございました。それでは質疑に入りたいと思います。何かございますでしょうか。

(D 委員) ありがとうございます。素晴らしいお取組だと思っけて伺っていました。ありがとうございます。そして行政がデータであるとか情報全てを持っている、本当、おっしゃるとおりだと思っけるんですけども、ぜひ1つ伺いたたいのは、いろんな観点で、いろんなところでいろんな取組をされている中で、例えば最初の素晴らしいプラザなんかを拝見すると、利回りの的にはとっても低いなと思っけるわけです。事業費に15億円かかっけていて、使用量の収入が1,200万円あっけて、これが全部利益になっけたとしても、ものすごく低い利回り物件だなというのを素朴に感じるわけです。

何が申し上げたいかという、やはり自治体が持っているデータであるとか、場所であるとか資産であるとか、そういったものをどのように使っけて、一体どういうリターンを求めてらっしやるのか、目指していらっしやるのかというのが、ぜひ伺いたくて。経済的リターンだけではないと思っけるんですけども、一体どのような成果目標、効果目標をお持ちで、そしてそれをどのように効果測定されているのかというのを、ぜひ伺っけてみたいなど。何しろこれから財源というのは厳しくなっけていくので、やはり持続可能性というのを考っけていくと、そういった効果測定はとても大事だと思っけるんですね。どんなふうにお考っけるのか教えてください。

(富山市都市整備部長 京田) それはじゃあ行政のほうからですけれども、グランドプラザは確かに15億円ぐらいかかっけて、その割には使用料安いじゃないかというのは、まあそのとおりなんです。とはいえ、非常にいい施設ができたということで使っけていただいて、使っけていただけるということがあると思っけていまして。そういう意味では使用料だけを見ると、当然採算は取れない。いつまでたっけてもペイはしないということだと思っけるんですが、プラスアルファは何かと言うと、あれができたことによっけて、まちなかに出てくる人たちが非常に多くなっけたと思っけています。それは、かつては百貨店目当てに来る中高年の女性がほとんどだっけたところへ、家族連れも来ますし、高齢者も来ますし、障害者も来ます。そういう人たちがそこで過ごすことの価値をいかに評価するのかというのはこれから

だと思っていますけれど、そういうものを評価していけば、恐らく拠出した以上のものになっているだろうと思ひまして。ただ非常に計算しづらい、評価しにくいところですので、これから勉強していきたいと思っています。

(委員長) よろしいですか。

(D委員) はい。ありがとうございます。

(C委員) いろいろありがとうございました。会社の主な事業ということで、いくつかの事業を紹介いただき、その1つ1つの内容は分かりました。ただ、それらがどういうふうに関連し合っているのか、どういう戦略をもってそれぞれの作業を行い、ここの事業においてはどのような効果を狙っていらっしゃるのか、活動の全体像がよく分からなかったもので、その辺りを少し補足していただきたいと思ひます。さきほど市の方がおっしゃったように、それぞれの主体が役割分担をしながら活性化の担い手になることが期待されているのだと思ひますし、そのときに全体をコーディネートすることが必要だという認識は示されていたと思ひますので、相互の連携やコーディネートについて、今後どのように考えていらっしゃるのか、その辺りを教えてください。

(富山市都市整備部長 京田) 富山市は、御承知の先生方もたくさんおられますけれど、コンパクトなまちづくりというものを進めていまして、その3本柱は、公共交通を使いやすくするということと、公共交通の沿線で住んでいただくということと、まちなかを賑やかに活性化するということが3本柱です。そのうちの、まちなかが賑わい活性化するということの一部を、まちづくりとやまが担っているということでございますので、今、まちづくりとやまだけの事業紹介をお聞きいただくと、確かに、いろんなこと、いろいろやっているけど、それがどうなの？というのが見えづらいところもあると思ひます。

一方で、ただ、その、まちなかというのは、先ほども言いましたように、誰かが、特に富山市の場合は、全部のことをできるわけではないと思ひていまして、とはいえ、やっぱりみんながいろいろやっていかなきゃならないと思ひています。もちろん行政が関わる部分もたくさんありますが、行政が関わっていることの中でも、例えば、うちの都市整備部ですとか、商工労働部ですとか、そういう、いかにも、まちなかの活性化に関係がありそうな部署だけではなくて、先ほど、地場もん屋っていう紹介がありましたけれども、あれも農産物直売所という観点から、農林水産部の事業ですけれど、農林水産部の事業でも、直売所は、まちの中に作ろうと意識して作る。あるいは、福祉保健部が高齢者の歩くための歩行補助車というようなものを富山大学と一緒に開発していますが、そういうものも高齢者と一緒にまちなかに出て、その歩行補助車を使ってまちなかを歩こうとかですね、各、その、局なりいろんな組織なり、民間の人なり含めて、まちの中で自分たちのことをやっていこうという意識が、かなり膨らんできているのは事実です。

そういうものの中の、今日はちょっと一端だけ御紹介させていただいたということだと思ひますので、ぜひチャンスがあればまた全体を御紹介させていただけることができると考えます。

(委員長) よろしいですか。はい、どうぞ。

(J 委員) 非常に意欲的な取組で、最後にまさに、誤解を恐れずに言えばということで、行政がエリアマネジメントの主体となるべきだろうというお話があったとおり、今まさに、縦割りと言われるような中を、うまくこう調整していくというお話があったんですけれども、先ほど、特に個人情報というか、戻ってくるだろうとか、継続をどうするかとか、そういうような情報というのは非常に大事だと思っていますし、まさにそれを持ってらっしゃるところが行政だと思うんですが、それがなかなか共有されなかったり、あるいは人事異動とかそういうもので、持ってる方が替わってしまったり、あるいは退職なさってしまったら、それまでっていうような感じだと思うのですけれども、これからまさに富山市さんとして、このエリアマネジメントを、もし行政を中心として展開していくとしたら、こういう行政のあり方というか、行政が変わっていく、あるいは、どういう改善をすればよいかと言うか、これ、社会的なマターだと思うのですけれども、もしそういうところに関して御意見がありましたら教えてください。

(富山市都市整備部長 京田) まず人事異動のことをございますけれど、もちろん行政というのは、最近余り長く1か所に置かない、3年とか5年とかで変えちゃうのが多いんですが、富山市の場合は割とそういう意味では専門的に置くという傾向にあります。例えば私も再開発事業を11年やりましたし、それから、うち、交通もいろいろと御紹介させていただいていますが、交通の担当者もずっと交通のことをやったりしていますので、そういう意味では、比較的長い職員というのが何人か残されているという状況で進めています。

それから何でしたっけ。

(J 委員) エリアマネジメントを全体でやっていくとしたら。

(富山市都市整備部長 京田) そうですね。もう1つは、皆さんも多分よく御存じですけど、今、うちの市長が、非常にリーダーシップを持って、いろんな取組をやっています、そういう中では、おかげさまで富山市の職員全体がコンパクトなまちづくりというものを我々は目指すんだという意識が随分できてきました。ここほんの十数年のことですけど。今度は、仮に首長が替わっても、そういう方向がぶれずに、やっぱり組織として引き継がれていくということが大事だと思っていて、そういうためには、今の間に市長以下、部長、次長、課長、というように、ずっと組織としての思いというのをしっかりやっぴり作っていくべきだと思って、そういう意味では、ある一定程度そういうものが出来上がってきてるのかな、と思いますので、仮にこの先、当然市長は任期切れがありますので、人が替わっても、そういう方向は変わらずにいけるんじゃないかというふうに思っています。

(委員長) 他に。じゃあ順番に。どうぞ。

(K 委員) 素敵な御発表ありがとうございます。いつも富山市様の取組をたくさん見て勉強させていただいています。

1つ伺います。行政が今、全体をコーディネートしながら、できない部分をまちづくりとやまさんがフォローしながら、多様なことをやっておられるんですけども、多くの地方都市では、地元の業者さんとか商業者さんは行政に頼ってしまうところがあるかと思えます。今、市がたくさん、こういうインフラを整備され、まちづくりとやまさんが拠点施設をたくさん運営されている中で、地元の商業者さんとか事業者さんの独自の取組みたいところがちょっと見えなかったんですけども、多くの都市でそういうのがなかなか見えてこないんです。富山市さんがこれぐらいやられた中で、独自の取組というようなものがありましたら御紹介いただければと思います。

(富山市都市整備部長 京田) 富山市は全国の地方都市の中でも、恐らく行政が一番口を出し過ぎるのかもしれないし、逆に言うと、積極的に主体的にやっているまちだと思っています。それは当然いい面悪い面ありまして、民間の人たちが、お任せ、まちづくり、それは行政がやることだよとお任せするという部分があって、自分たちでやらないっていう面もありますし、一方では、行政が何かやろうとすると、まあ、役所が言ってることだから任せとけばいいよ、って、あんまり反対されないということもあります。反対されない中で、路面電車などを含めて、いろんなことができてきたというメリットもあります。一方ではそれはやっぱりデメリット。民が主体にならないとかね、そこはやっぱりなかなか難しいところですけども、例えば再開発事業などで言うと、基本的に富山市は再開発事業で床は買わないという信念を持っていて、そこはコーディネート。いわゆる口はいっぱい出すんですが、床を買うということについてはかなり消極的。ほとんど、よっぽどじゃないと買わないというふうにしています。その結果、うちの再開発事業はいつも60点と言っているんですが、優良可の可でいいと。100点を目指すと、どうしても行政が余計なことをやっちゃうので、そこは60点を目をつぶってでも、民間、うちは基本的に組合施行ですから、民間でできるものはもう民間でやっていただくということだと思っています。

その中で更に、例えば今、ちょうど工事が始まった再開発事業ですけども、そこはやっぱり床の取得者が、なかなか全面床を買うのは難しいということがあって、行政も、ちょっとお金出してよ、というのもあったんですが、それも当然、行政はお金出さずに、例えば現地の人たちに、あなたたちが持っているお金に頼らず、ちゃんといわゆる権利者法人作りなさいと。その権利者法人も、転出する人たちに対しても、転出の保証金があるじゃないかと。転出保証金を1割ぐらいずつ集めれば会社作れるじゃないかというようなことも、かなり口を出してやっています。そういう意味では、そうやって民間が主体になかなか持ち上がってくるというのはないにしても、なるべく自分たちの事業、民間の事業なんだというようなことを、例えば再開発事業などはかなり意識をしながら、指導と言っているかどうか分かりませんが、そういうようなことに持っていくような努力はしています。

(K委員) ありがとうございます。

(委員長) I委員。

(I 委員) いろいろとありがとうございました。こちらの取組、非常に新しい取組が多いと感じました。都市計画ですが、コンパクトシティ構想の中で言いますと、中心市街地の活性化ということが中心だったと思います。活性化すべき中心市街地の、その外側のゾーンからの縮退がある程度考えられると思います。商業事業者等の移転とか誘導については、何か考えられているのか、今後考えられるのかということを質問したいと思います。

(富山市都市整備部長 京田) 富山市は中心市街地と併せて、鉄道ですとか幹線バス路線の駅周辺バス停などを団子とって、団子と、交通軸を串と見たてて、団子と串のまちづくりという言い方をしていますけれども、その中で、その間になる部分、これを私たちは水かきと呼んでいます。その水かきの部分をどうしようかという議論は非常に難しいと。現実には誘導策としては、公共交通沿線等へ、居住で移転される方については今補助金を出すなどをして誘導をしています。とはいえ、富山市が目標としていますのは、20年後に、その公共交通沿線に住む居住人口を、かつての27から42に増やそうと、十数%増やそうとしているだけでして、仮にうまくそれが実現しても、残り58%は、やっぱりその水かき、あるいは市街化調整区域、さらには都市計画区域外というようなところはまだ居住されたりする状態だと思っています。

それは、郊外居住を全面否定するわけでは当然なくて、もう少し公共交通沿線に移り住む人たちが増える率が高まることで公共交通も維持できるという前提ですので、余り積極的に郊外の店舗などを、更に引っ張ってこようというよりは、ちょっと消極的ですが、そこは少し自然に、流れに任せることなのかなという認識でおります。

(E 委員) ありがとうございました。先日、市長のお話を伺いましたが、その中で、富山市さんが、コンパクトシティで何を目指しているのか、いつ頃までにどうしたいのか、いろんな事業をやられていて、高齢化率が、まち中と外でどう変わってきているかなど、かなり定量的な目標や成果の分析をされながらやっておられることがよく分かりました。今日は、個別の事業のお話を伺ったわけですが、そういう都市全体のビジョンと事業の間の連携、あるいは事業の中で連携される複数の部署間の連携とか、そういうものというのは、どういうふうにやられるのかなと疑問を感じました。その辺り、教えていただけますか。

(富山市都市整備部長 京田) 部署間の連携というのは、やはり富山市は比較的連携が出来ているとは言え、やはり縦割りといわれるようなものがあるというのは事実だと思います。とはいえ、コンパクトシティという、掲げた構想が、行政職員だけではなくて、市民の人たち、あるいは議会の議員さんたちに、どう広まったかということをやっと説明すると、ちょうどうちの市長が初めて市長になったときに、これからコンパクトシティやらなきゃいけないと思ったと。同時に進めたのは、例えばライトレールというような、JRの線路を路面電車化するという指示があったり、あるいは先ほどグランドプラザという、まちなかに広場を作るという事業があったり、そういうものがスタートしたんです。うちの市長は、タウンミーティングなどでずっと外へ出て行って、市民の人たちに、これからはコンパクトなまちづくりが必要なんだということを問いかけながら、一方でその象徴的

なモデル事業として、路面電車を作る、LRTを作るとか、グランドプラザという広場を作るとか、そういうことをやっていくことが大事なんだという説明をして回ったんです。それは非常にたくさんの回数をやった。

運良くですね、富山ライトレールという路面電車なり、グランドプラザなりというものが出来上がってみると、非常によく使われてる、非常にいい事業だったという評価をいただいたものですから、市民の人たちはライトレールは大変いい、グランドプラザもすごく賑わっている、すごくいいということと、コンパクトなまちづくりという理念的なものがよく一致して、電車がいいからコンパクトなまちづくりもいいんだというふうに洗脳という言葉は適切ではないかもしれませんが、ある意味ではですね、市民の人たちも議員の人たちも含めて、みんなが、よく分からないけど、これからはコンパクトとってしまったんですね。そのことは当然ながら市の職員の中にもありまして、同時期に市の職員の中でも若手を中心に、コンパクトな街を考えるグループの勉強会を立ち上げることがあって、職員の意識改革も同時にやっていたという中で、今は、富山で、とりあえずコンパクトなまちづくりということにどう貢献するかという説明をしないと、予算要求さえしづらくなっているという状況ができていますから、そういう意味では、あえてコンパクトなまちづくりやってね、と言わなくても、各部局はいつもそんなことを考えて事業を起こしているということだと思います。

(委員長) はい、どうもありがとうございました。じゃあ最後に。はい、どうぞ。

(L委員) 私も1つお伺いしたいのですが、第三セクターは問題があるということで、バブル崩壊以後、たたんできました。が、このところ景気も立ち直り、三セク活用論も一部復活してきています。地方の実態を考えると、なかなか純民間で事業が進むことも限られ、いい意味で公共が引っ張りながらも、モラルハザードを起こさず、適切に民間がやっていくように、知恵を絞るのが重要だと思います。この観点からまちづくりとやまに関して、どういう工夫をされているか次の3つをお伺いしたいと思います。1つは。

(委員長) あの、なるべく短く。

(L委員) 出資率50%が、適当な数字であったかどうか。二つ目は、民間資金を直接銀行から借り入れる事業展開は危険なのかどうか。それからこれに付随して三つ目は、テナントを自分のところで取得して貸し出すような事業もリスクが高くてやりにくいのかどうか。この辺のところをお聞かせください。

(富山市都市整備部長 京田) 正直、どこまで言っているのか悩みますけれど、平成12年にまちづくりとやまを最初に作ったときは、所管は商工労働部にございました。この商工労働部が所管している中で、まちづくりとやまにはハード施設の所有によるリスクは持たせないというふうなのが当時の商工労働部の考え方で、そういう中で、都市整備部からは、例えば自主財源のために、市営駐車場ぐらい1つ持てばというような提案もしたのですが、それはやらないという方針でスタートしています。それが今までの流れとしてきてますので、そういうハード施設等を、今たまたま所有してるものはありますけれど、基

本的には余りやらないということできていました。

出資金について言うと、これも正直言っていいかどうか分かりませんが、アーケードなんかの補助金をもらうときに、出資比率によって、経産省さんの補助金の率が変わったりするということで、とりあえず50以上にしておこうみたいなことが実はありましたが、実際にはそういう使い方してないんで、それはどうなのかなっていうのは今になって考えると、いろんな意見があるように思います。

もう1点。テナントの取得というのは、基本的にまちづくりとやまは、自分でビル管理とビルのテナント誘致みたいなことはやっておりません。余りテナントを集めるということに気を遣わなくてもいいと思っていますし、それから場合によっては、先ほど言いましたように、むしろ富山市へ入ってくる情報のほうが、多分多いので、そこからテナントを直に紹介するということが、今まで幾つかやっています。

(委員長) はい。どうもありがとうございました。時間もなくなっていましたので、どうもありがとうございました。

それでは続きまして2のほうの議事に入りたいと思います。まず資料5により説明をお願いいたします。

(街路交通施設課長) 街路交通施設課長です。資料5につきまして御説明させていただきます。資料5、表紙をおめくりいただきまして、報告事項でございますが、今後、この小委員会では、都市の施設・インフラのあり方につきまして御議論いただきたいと考えておりますので、今回、3分だけお時間をいただいて、その予告編をさせていただきます。

下のほうのページを見ていただきまして、上から下にちょっと見ていただきたいんですけども、2つの視点がございます。今後の都市施設・インフラに関しましては、まず領域の拡大ということで、従来の道路・公園のような形の公共施設から、自由通路とか広場とか地下街とか、そう多様化していこうということ。それから主体の広がりということで、当然民間へ広がっていこうということ。こういうことを踏まえまして、今後民間に公共的なサービスを適切に提供していただくためには、公の役割はどういったところにあるかということについての御議論をいただきたいということでございます。

少し下のほう見ていただきますと、例えば公物管理法が適用されないような駐車場、マンションの車庫等で事故が発生しているとか、そういったことをどう考えるかということでございます。一番下でございますけれども、3つ丸がございますけれども、2つ目の、例えば、安全基準等の、そういった維持管理等を適切に担保していく仕組みとか、そういった場合の公共の責務とか役割分担とか、そういったことを今後御議論いただきたいと考えております。

ただ、1つ、機械式駐車場の安全性の確保につきましては、消費者庁から御意見等いただいております。おめくりいただきまして、消費者安全調査委員会の意見でございますけれども、左側に書いてありますのが意見で、右がこれまでの対応でございますが、例えば技術基準の見直しとか、それから駐車場法が適用されないマンション等をどうするか。そ

れから既存の設備等をどうするか。それから利用者に対する説明の徹底等、こういったことを意見としていただいております、それにつきまして、既に駐車場法の施行規則の改正とか、技術基準の改定、あるいは既存の設備につきましては、実態調査の実施等を行っているところでございますけれども、全体といたしまして、安全対策の充実を図っていくために、最後のところでございますけれども、囲みの中で、機械式駐車装置安全基準等のワーキンググループを設置いたしまして、こちらで議論をしていきたいと考えております。その議論の状況は、本小委員会に適宜に報告させていただきまして、この検討を踏まえながら、この小委員会で今後の都市インフラのあり方につきましての御議論をいただきたいと考えております。余り楽しい議論ではないかもしれませんが、予告編でございます。よろしく願いいたします。

(委員長) はい、ありがとうございます。参考資料のほうはいかがでしょう。

(都市政策企画官) 引き続きまして、都市政策課のほうから説明させていただきます。「まち・ひと・しごとの創生」というA3の2枚紙を御覧ください。まち・ひと・しごとの創生につきましては、もう報道でお聞きかもしれませんが、9月に政府として本部を立ち上げるようになっております。国交省においては、それに先立ち準備本部を設立いたしまして、施策について取りまとめを行いました。これがその資料でございます。

簡潔に申し上げまして、国土交通省の基本戦略としては、2つあると考えております。1つは「コンパクト+ネットワーク」です。人口減少下の中で、それぞれの拠点機能をコンパクト化すること。都市部においてはコンパクトシティ。これは都市再生特措法の改正で制度を立ち上げましたが、そういったこと。あと中山間地においても、それぞれの小さな拠点において機能を集中するというようなことを行うこと。更に人口が減ってまいります中で、30万人ぐらいの人口圏で成り立つような都市機能、高次都市機能といっていますけれども、救命救急センターであるとか大学であるとか、そういったものが維持できるように、圏域の人口を確保するためのネットワークを、きちんと複数の都市で連携して作るということを基本戦略の1としております。

基本戦略の2は、都市構造だけで人口が維持できるわけではありませので、地域の雇用の創出であるとか、子育て環境とか、豊かな生活環境を創出することによって地域の人口を維持するというのと、他の地域との連携の強化、交流人口・物流の増大を図るということを考えております。

1枚おめくりいただきまして、具体的な施策については、そちらに列記しております。個別には説明をする時間はございませんが、例えばコンパクトシティの推進というところ、左上にございますが、この中では広域連携型コンパクトシティということで、複数の市町村が機能の役割分担をいたしながら、共同で利用するような施設を立地するというようなものについての支援を強化するといったことなど。あとは、雇用の関係でいきますと、真ん中の、ビジネスの雇用の創出と投資の促進の下に、クラウドファンディングにおける支援と、まちづくり活動を行うときの支援というようなものを盛り込んでおるところでござ

います。これらの施策につきましては、一番下にございますけれども、政府の「まち・ひと・しごと創生本部」、今後の議論を踏まえまして、新たなスキームを含めて、これから検討してまいるというところでございます。以上報告でございます。

(委員長) はい。どうもありがとうございました。何か御質問・御意見ありますでしょうか。よろしいですか。それでは以上で議事次第の2、3を終了させていただきます。議事次第でその他とありますけれども、何かありますでしょうか。

(事務局) 次回の委員会の日程ですけれども、現在日程を調整させていただいております。委員の皆様には、後日、事務局から案内を送らせていただきますので、どうぞよろしくお願いいたします。

なお最後に、事務局から委員の皆様には資料を配付させていただきます。こちらにつきましては御参考としてお持ちいただければと存じます。また、御陪席の皆様におかれましては、会場外の受付の机の上に同じ資料を置かせていただきますので、お帰りの際にお持ちいただければと存じます。

なお本日の資料についてですが、机の上にそのまま置いていただければ、後日こちらから郵送させていただきます。以上でございます。

(委員長) はい、ありがとうございます。それでは以上で第2回新たな時代の都市マネジメント小委員会を閉会いたします。本日は長時間にわたり御審議いただき、どうもありがとうございました。

株式会社エサップ
速記者：梶谷知子