

公共性があり、事業性もあるエリアマネジメントを目指して——

(新川達郎氏 以下、新川) まちづくり、とりわけエリアマネジメントを進めて行くためには、多くの困難や克服しなければならない事というのが沢山あります。人の問題や、法的規制の問題そして、なによりもお金の問題があります。こうした所をどうやって乗り越えていくのかについて、先行的に活動または、これから新たに取り組もうとしておられるような経験などを踏まえてパネルディスカッションをしていきたいと思っています。今回は、公共性があり事業性もあるエリアマネジメントを作っていくにはどうしたらよいか、といった視点で議論していきたいと思っています。

エリアマネジメントとは、それぞれの地域、個性、特性というのを基礎にして成り立っているということがありますが、全国で取り組まれている様々な事例から学べるものがたくさんあります。そして、それぞれの地域の持っている、資源や財産を、そことは違った形で、より良く使って行くようなそんな方法も各々の地域で考えられるのではないかと考えています。今日はこれからのパネルディスカッションの中で、たくさんの方のヒントをお互い情報交換し、会場の方々にもそうしたヒントを沢山持って帰って頂ければと思います。

それではまず、パネリストの方から自己紹介とそれぞれのご活動の現状、活動の課題などご紹介を頂きますでしょうか。よろしくご挨拶致します。

民間会社による「まちキネ」を拠点とした中心市街地活性化へ——

(菅隆氏 以下、菅) 皆様こんばんは。株式会社まちづくり鶴岡（以下、まちづくり鶴岡）の企画部長をやっております、菅隆と申します。どうぞよろしくお願い致します。私共まちづくり鶴岡は、活動のフィールドはエリアというよりはむしろ、個で今事業を展開しております、エリアへ効果をもたらしたいという目的で進めております。その中心となります場所が「鶴岡まちなかキネマ」というところです。会社の概要は、平成19年に設立し、映画館をする前に別の事業もやっております会社自体は年数が経過しております。今、株主は69社で、殆どが市内の商工会議所の会員事業所となっております、そちらからの出資を受けております。学生アルバイトを含めまして16名という構成ですが、従業員の数も当初よりはかなり減らして今経営をしております。目的は中心市街地活性化ということではあります、実態としては、行政（鶴岡市）の出資は一切無い純粋な民間の会社となっております。今は映画館の経営と、情報コンテンツ制作という事業を合わせてやっております。まちづくり鶴岡が当初目指していたのは、街中へ人を集めるという事です。市民や観光客をいかにして街中に呼んでくるかという事がポイントとなっていました。ですが特に今、我々が取り組んでいるのは、毎日生活している足元に居る市民がいかに集まるか、という事を当面の事業目的としています。

その大きな事業として、映画館を造りました。劇場用のスクリーンが4つと、店舗はベーカリーが1店舗あります。当初はレストランだったのですが、今はパン屋さんへと変わ

っています。建物は、昭和8年から10年頃に建築された約80年の歴史を持つ木造の絹織物工場跡です。瓦屋根で基本構造もそのまま活かし、映画館として改修していますので、外見からは映画館という風な風貌ではありません。愛称「まちキネ」という風に呼ばれておりまして、市民に定着しました。これは、あえて我々の方から、最初に発信する段階で変な略称にならない様に愛称を作ってPRしました。「まちキネ」の位置は、鶴岡駅から約500m位にある鶴岡山王商店街という鶴岡の真ん中の商店街から、100m位奥に入ったところにあります。接道している通りも、非常に狭い市道で分かりづらい空間ではありましたが、大規模な工場跡地が出来るという事で、活性化の起爆剤の場所として改修したという事になります。外から見ると、この様な建物の2棟を使っております。内装は天井を貼らず、木造の良さを活かし元の基本構造をそのまま現していくという様なデザインを基調としています。加えて、必ず各スクリーンの前にはステージを設けるという事を考えて造りました。

映画館を造った理由というのは5つあります。その中でもやはり、一番大きい理由は、ターゲットが幅広いという点、さらに映画の場合は、コンテンツを変えればリピーターになってもらえるという点があります。

商店街との連携。人を街へ

映画館の中以外の工夫としては、周辺の街にやはりお客様が出て行くという事を考えており、隣接する商店街との連携として、鑑賞券の半券を持って周辺のお店の方へ行くと、サービスが受けられるという様な事も市内120店舗と連携して展開しています。また、「山王アートキャンパス」という様な新たな企画も一緒に行っております。映画館の脇の工場として使われなくなった建物をアート空間にするというのを3ヶ年に渡って行っており、アーティストの方に壁に絵を描いてもらったりしています。

劇場内では、落語や朗読会をやったり、エンタランスホールではライブをやったりと集客を高める取り組みを、とにかく継続して取り組んでいます。また、商店街への波及効果が向上し持続させたいということも、日頃から考えて活動しています。また、事業内容を多角化し、いかに収益性を高めるかという事を日々やっている所です。

「商店街を開く」～世界で一番面白い街をつくろう～

(西田司氏 以下、西田) 初めまして、西田です。一般社団法人ISHINOMAKI2.0(以下、石巻2.0)で、理事をやっています。本日は商店街を開くという事をテーマにした石巻2.0の活動を紹介させていただきます。

商店街を開くというのはどういう事かという、石巻は元々昭和50年代まで栄えた中心部が有りました。「かわみなと」と言っていて、海からあがったものが商店街に入ってくる事で、非常に一時期賑わいを見せていました。その後、東北新幹線や東北自動車道などの発達により、物流の基点が東北の中心都市に行くに従って、徐々に2000年を超えてか

ら、商店街にはシャッターが増え中心市街地が停滞してきたという背景があります。そこに東日本大震災で被災したところに、そこから回復して行こうという事で、石巻2.0の活動を始めました。

その時、今までと同じ様な物販や飲食をやっても回復させるのは難しいのではないかと、という議論をきっかけに、この商店街の中心部を上手く活用することでそこに人々の出番と居場所を作っていこうという事を目指し活動しています。

構成人数は15人位で、現地のプロパーは9人位で働いています。活動の趣旨が非常に面白く、マニフェストは「世界で一番面白い街をつくろう」とし、まず面白い事から始めてみようということでやっています。その時に15人のメンバーが、一人一人やっていくだけでは中々出来ないの、先ず、つくる人を増やし、地域の方々の参加型で巻き込むという活動に落とし込んでいます。

石巻の中心部は、石巻駅から中央商店街がありそこからL字型に商店街が続いており、その中に私達の拠点があります。元々津波で被災していたガレージでしたが、これをシェアオフィスとして自分達の手で作りかえオフィス空間とし、さらに地域の人達と少しディスカッションが出来たりという場所になっています。こういった新しい人の集まり方を生み出す事で、街の事をただ考えるだけではなく、コミュニティが造られていくのではないかと意識があります。例えば、石巻の中心部には映画館を造れる程の人口がないのですが、1カ月に1回アウトドアでシネマを作っていこうということで夏のお祭りの一環で始めました。今は月に1回イベント時にやっています。寒い日は生協のホールを借りながら、映画好きの人達が会話したりしながら見られるような場所を造る、という活動をしています。

また、石巻は元々古い本屋さんがあったのですが、今は商店街に本屋さんがありません。そこで「石巻まちの本棚」では一人一棚ずつ持ち、そこに本を持ち寄り本のコミュニティを造ることで、本を通したディスカッションをしたり、読み聞かせができる場所を作っています。

自分たちの力でどんどん街をつくり、そこから新たな学びを得る

また、なかなか高校生が商店街に来ないということでITを使い高校生がアプリを開発できるようシェアオフィスを造りました。最近インターネット通信を活かし、放課後ここに来てSkypeなどで東京にいる、グーグルやヤフーのエンジニア達と会話をしながら、一緒に開発をするような場所になっています。去年はここで作ったものの延長として、石ノ森漫画館という施設にプロジェクションマッピングをしたことがきっかけで、街中のお祭りがある時には高校生に発注しようという流れが出来ています。

また、自分達がDIYで作っていくには技術が必要だということで、街なかに工房を作って、工房からものをつくる人達を育てていくコミュニティをつくり、そこから「石巻工房」という家具を石巻発の新しい家具として制作し受注を得るという事もしています。

「石巻工房」は誰もが簡単に誰もが作れるくらい小さい素材と幾つかのものを使っての家具制作ですが、段々街なかで広がってきています。街なかのオープンスペースを使い、移動式のキッチンカーと並べてマルシェをやったり、外部空間で子育てのお母様達と一緒に使っていく場所にするという事をしています。

整理すると、コミュニケーションを自分達で作る、さらにそこで生まれていく活動の主体も自分達で作っていく事によって、自分達力でどんどん街をつくり、その街から学んでいくという流れが石巻で生まれています。

行政だけではなく住民も縦割り。 横の連携を強めよう—————

(足立千佳子氏 以下、足立) おぼんでございます。仙台駅東エリアマネジメント協議会(以下、当会)事務局長の足立です。本日はこんなに大勢の皆さまにお越しいただきまして、大変嬉しく思っております。

当会の活動について御説明申し上げます。発足の経緯は、先ほど林会長の方からも挨拶がありましたが、仙台駅東口は土地地区画整理事業が30年近く続きました。平成21年くらいにいよいよ事業の終わりが近づき、地権者の皆さんが戻って来た時にこれからのまちづくりをどうしたら良いかという話合いの場が今まで中々無かったという事で、平成22年に「まちづくり懇話会」というのを仙台市の方で作ってもらい、私はそこから総合ファシリテーターということで関わらせていただいております。町内会長が中心となっていた懇話会とは別に、周辺にお住まいの方なども含めた「まちづくり分科会」というのを作り約3年間お話を進めてきました。その中で、行政だけではなく住民も縦割りだという事がわかり、商業者、居住者、あるいは働く人達、学生さん達の横の連携を作っていく必要があるという結論になりました。私の方は、以前から今日コーディネーターをしていらっしゃる新川先生や小林重敬先生などからエリアマネジメントについて教わっておりましたので、ぜひ東口でエリアマネジメントをやったらどうかという事をご提案し、住民の皆さん達からもやろうという事でエリアマネジメントが始まりました。

「つくる」から「活かす」へ。歩道状の活用は大きなカギ—————

場所は、仙台駅を挟んで西口の反対側が仙台駅東エリアです。今日皆さまが仙台駅東口を降りて頂いたら、見える範囲ほぼ全てを私達の活動範囲という事で設定をさせてもらっております。多種多様な方々が、有機的に繋がらないとエリア全体の活性化は出来ないという事で、新寺周辺、宮城野通り、第二土地地区画整理事業区域という形でエリアを構成しています。活動としてはもともと土地地区画整理事業が活動のきっかけになっているのですが、話合いだけではなく、市民の方へ検討の内容を発表したり、住民の方々と一緒に汗をかきながら公園のまち開きをしたり色々な活動をしてきました。そのなかで公園や歩行者専用道路等をイベントなどで使いながら地域の皆さんが集まる場所づくりをしたり、子育

てママさんなどに参加してもらいまち歩きなども行いました。そういった活動を3年間した後に、設立準備会期間を経て、地元の有志の方8名で当会を発足し、平成26年の3月に設立総会を行いました。なので、私達は正式に協議会としての活動を始めてまだ2年目で、試行錯誤をしながら活動をしています。当会は「コミュニティ活性部」「プロモーション部」「おがる部（女性や子育て世代に向けた事業）」という3つの部会に分かれて活動しております。

当会では9月に「よりみちマルシェ」という事で宮城野通の歩道を使ったイベントを社会実験という形でやらせて頂きました。実施してみて地域の賑わいづくりにも寄与出来るということを実感しました。これからは、公共施設の利活用という視点で、つくるからどう活かしていくかという展開になってきていると思います。今まで協議会として2年間頑張ってきたことを上手く検証しながら、宮城野通りを仙台駅東エリアのメインストリートとして、更なる展開が出来ないかなと考えています。

エリアマネジメント組織の事業継続に向けて～課題と展望～ ——

（新川）本日のシンポジウムのテーマである「稼ぐエリアマネジメント、エリアマネジメントと集客」という部分を各パネリストの皆様方と一緒に考えてみたいと思います。ただ、事業の収益の事だけ考えると、話が面白くなるかもしれませんので、色々な夢や展望を含めてお話を頂きたいと思います（笑）。

そうは言いますが、お金の計算は大事であります。お金には「公的なお金」、自分達で出している「ボランティアのお金」と、「事業性を持って回していくお金」と、この3つがあります。非営利の株式会社もありますが、継続的に街を育て作っていくというエリアマネジメント的な観点からすると、事業自体の継続性やイメージの付加等、次の展開などもぜひお話を聞いてみたいと思います。

またそれらに付随して、それぞれの組織の抱える課題及び今後の展望をお聞かせください。

特に、発展的に事業展開をしていくときには、それぞれの組織内部だけではなく幅広いネットワークの中で展開していく事が重要かと思いますが、協働やパートナーシップといった観点でこれから、どんなパートナーを視野に入れていきたいかなどもお聞きできればと思います。

市民と行政とのパートナーシップのもと、まちのトータルデザインへ

（白鳥）はい。これまで私どもは、公共空間である道路を使って、にぎわいづくりなどを、行政とどう一緒に仕組むことができるかなどのトライを行って来ました。そういった意味から、先の問いにお応えするとしたならば、エリアマネジメントにおけるパートナーは行政であり、加えてそこに集う、活躍する市民であると考えています。私どもが活用している広場は、先にもご説明いたしましたが、行政が道路の上に広場条例をかけて広場と

して活用できるようにしてあることから、ある意味行政の力が大きいのですが、将来的には私どもも都市再生推進法人に指定していただき、道路を活用した事業を幅広くやりたいと考えているところです。

次に、もう一つの問いである“抱える課題と今後の展望”ですが、ある意味、地域のにぎわいづくりは及第点をいただけるものと考えており、今後はそのにぎわいとまちづくりをどう繋げていくのかというのが最大の課題だと思っています。

少し詳しく申し上げますと、私共の地域には、地区計画がかかっておりまして、新築の建物に対して2mセットバックするなどの要件を満たすと、約200%の容積が割増されます。そのセットバックした部分を公開空地等として活用し、まちをトータル的にデザインすることが必要だと思います。加えて、私どもの地域の地区計画には、建物用途の制限が盛り込まれていないので、商業地域としての建築基準法に許される業種の立地が可能となります。しかしながら、当地区は北海道開発の歴史を有した道内屈指のビジネス・商業地域でもあることから、このまちに適した建物や店舗など、いわゆるブランディングが重要になると考えています。私共のまちづくり会社が、それらの店舗や建替え情報等を集めて、必要な方に紹介するなどの仕組みが必要だと思っています。

ただこれは非常に難しいことなので、地域の方達と、何が望ましいのかというところを議論しながら進めたいと思っています。例えば簡単に言うと、パチンコ屋はダメとかそういった事をまちの作法として積み上げて行きたいと検討している最中です。会社として事業性が必要というところでは、店舗の紹介料を頂いたり、また地区内に空き床があればまちづくり会社のお金で床を借り、交流スペースやシェアオフィスにしたりといったこともやって行ければ良いかなと思っていますが、規模の面から考えますと、大きな仕組みで取り組むことが効率的と思えるところもありますので、行政と連携し、慎重かつ大胆にやってみようと思っております。以上です。

(新川) どうもありがとうございました。街を育てるという観点から、公開空地をどう致していくか、そして店舗誘致、そのブランディングをどう展開して行くのか、その時にはやっぱり街の魅力、というのをより高めるような、街の使い方の作法やルール観、この辺りが次の一手として、どういう形で出て来るか、ぜひ楽しみにしたいと思います。

次は、菅様お願いします。

専門的技術で得た収益を公共的事業へ。 まずは、自分たちが倒れないことが大事

(菅) はい。札幌まちづくり株式会社さまの後でお話するとすごくギャップがあるかもしれないですが、実は鶴岡は13万人の街ですが実態としては、9万8千人位の規模です。その中心部の街中にまちキネがありますが、徒歩圏500m位の中心市街地の人口は我々の

小さい街では2千人しかいません。中心市街地と言われる500m圏2,000人の街に、ドーナツ化したその周辺にいる約10万の人間を連れてこなければいけないのです。これが、小都市の実態です。

足元の中心市街地には昼間人口もいません。そういう街でいかに活性化するかというのは、極めてスケールメリットが無いような開発をせざるを得ないという実態もあります。ですが、そのなかで何ができるかということで「まちキネ」という映画館をその集客の基点として造りました。ただ、そこだけが黒字化し儲かれば良いという事ではなく、そこに来たお客様が2次的活動として街の中のお店へ動いてもらい、近くのお店で買い物や食事をする、サービスを提供されるという様な事を目指してやって来ています。ただ、現在そこまでは行っていないのが現状です。目標とするところに到達するためには、まずは「まちキネ」に、如何にお客様を集めるかという所を今一番の肝として活動しています。5年目の今期に入ってやっと、黒字を毎月継続計上させてきて、10月期のところまで黒字で終わっております。

ではなぜ黒字化出来たかという、実は映画事業自体も相当頑張っただけでは無いのですが、実は副収入を得る様な事業も実施しています。それが、情報コンテンツ事業部門で、情報コンテンツを作成できるプロフェッショナルを採用しました。地方の中小企業の方などは、自社のホームページを作っても、それをリアルタイムに新しい情報として直して更新していくという所まで手が届いていない会社が意外と多く、そういう所に対して我々は、ホームページの見直しから更新といったトータルコーディネートを行うという事を請け負っています。そういう専門的な知識を持った人材がIターンでいたので、彼にそれを担ってもらっています。それと、印刷物のデザインも行っています。映画館では毎月映画の上映情報チラシを作るのですが、うちでは版下から全てのデザインができるスタッフがいますので、自分達の経費の削減という面もありますが、地元の企業からも印刷物のデザインの仕事を受注します。デザイン力、価格の安さを武器に、ホームページの更新なども一括で請け負う事が出来ます。今は、ある住宅関連の企業の新規事業の立ち上げを手伝っており、如何に顧客を獲得するかというところから携わり、ホームページの活用、チラシや名刺、封筒の作成などを一括で請負っています。この様な事を2年間ほど続けた結果、情報コンテンツ事業部門の事業収入が全体の売り上げの20%程となりそこが生む収益が高くなっています。

映画館の映画事業は収益性が低いので誰も手を付けませんが、地方に行けば行くほど、何も遊ぶ所がないので娯楽を求めているお客さんは多いのです。そこで映画館を作って娯楽を提供、それは集客の機能として役割を果たしつつ、収益性は映画事業とは別に自分達が持っている専門性を活かしたスキルで、何とか苦勞して作り出してきたというのが我々の実態です。今後は、最初の目標である、街中が活性化するという所まで結びつけていく為に、近隣の商店街との連携というのが大事になってきます。今は物理的な何かで直接お互い行き来するという事は無いですが、イベント等で協力したりする関係は常に出来

ています。まずは個店の売り上げにどう、「まちキネ」のお客さん達が結びついていくかという所が、近隣の商店街が本当に活性化するという事に繋がっていくのかなと思います。ただ我々も一人お一人の商売に対して、商売をこう変えた方が良いですよという所までは手を差し伸べられないので、何とか映画館に来たお客さんを自分達のお店に呼び寄せるといったアクションを周辺のお店の方々と地道にやって行きたいと思っています。地方は本当に時間がかかるので、まずは、我々が倒れないというのを目指して地道に長いスパンをかけやっていきたいと思っています。

(新川) ありがとうございます。まずは地道に続けていくという事が大事だという事が伝わってきました。また映画コンテンツを活かして集客を行い、別でしっかりとウェブやデザイン事業でしっかりと稼いでいくという所のお話を頂きました。

引き続き石巻2.0の西田様から、よろしくお願ひ致します。

内部だけでは解決しない。参加すること自体を「+αの価値」に—

(西田) はい。先ほど白鳥さんと菅さんが、「稼いだお金をこれからまちづくりに使いたい。」とおっしゃっていたので、ぜひ、そのお金を一緒に使いたい位です。(一同笑)

石巻2.0では、先ほど御手洗先生がおっしゃっていた4象限の話の中であった、「公共性も収益性もあるもの」、「公共性があるけど収益があまりないもの」この部分を中心に意識してやっています。先ほど紹介した「石巻工房」や「営み学びITラボ(以下、イトナブ)」の他、この5年間で事業会社が5つ立ち上がっています。全てその事業会社の中で収益はペイしている形をとっています。例えば、「石巻工房」は立ち上がった時は、ハーマンミラーという会社が少しサポートに入り一緒にお金を集める仕切りをしてもらったり、「イトナブ」も高校生だけが学ぶ場というだけではなく、skypeやGoogleなどが担ってくれたり、外部と連携をしながら一つ一つの事業を、どんどん事業会社に変えていくという取り組みをしています。なぜ、そう考えたかという、全国の商店街の研究をしていらっしゃる桜美林大学の大隈先生という方の話では、全国には15,000くらい商店街があり、活性化しているかどうかという調査を行いました。そのうち活性化していると回答したのは、わずか350しかなく、さらにそれを実質調査してみると実際に活性化していたのは157しかなかったということです。その157商店街すべてに共通していたのは、内部で解決しようとしていないところでした。例えば、UターンやIターンで戻って来ている人の採用、外部の人の活用、企業と組むなど、外部と連携しているということがわかりました。そこで、石巻でもなるべく内側だけで立ち上がろうとせず、ここが困っている、この所は一緒にやりたいということを発信するようにしました。すると、石巻2.0の取り組みに参加すること自体が価値になってくると、石巻にちょっとでも興味ある人が東京や関西といった首都圏から通い始め、最後には実家に帰るのと同じような感覚で移住するというようなモデルが起こっています。

石巻には先ほどお話があった鶴岡と同じく 2,000 人ほどしか住んでいないのですが、震災というきっかけもあり、この 5 年間で石巻の街中には移住者、特に若者が多く 100 人を超えています。先程お話に出ていた、ソーシャルキャピタルの様な物を上手く集めながら、そこから人材を育成し、石巻に来て映画や本、IT などの取り組みに参加し、その人達自身が、石巻に住む+α の価値を見出していくことで新しい移住促進が出来、まち中の活性化に繋がっていくのではないかと考えています。お金の部分では弱い部分もありますが、人材の利益を生み出すよう、人を上手く巻き込んでいくということに注力しながら進めています。

(新川) ありがとうございます。取り組みの中で、外に出せる人や事業モデルをどう造るのかまた、さらにそこから職をどう作っていくのかというところから、お金はそれぞれの事業化を通じて生み出されていく、というお話をいただいたのかなと思います。

次は仙台駅東エリアマネジメント協議会の足立さんお願いします。

既存組織と連携し、マンパワーと財源確保へ。 広域地域間ネットワークも視野に。 —————

(足立) 当会としては 2 年間活動しておりますが、その前の設立準備会で 1 年、懇話会・分科会でも 5 年程かけており、まちづくりとしては 6 年か 7 年くらいが経っています。先程、菅様の方から、地方は時間がかかるという話がありましたが、本当に地元で活動を根付かせるというのは、時間がかかる大変な事だなあという風に思っております。ですが、丁寧に地元の皆さんと関係づくりを行い、ご理解・ご協力頂けるようになりました。協議会になってからは、仙台駅東口商工業協同組合の方や宮城野区のまちづくり推進課さんの方のイベントなど、色々なイベントに私達もブース出展やお手伝いに入らせていただき、まちの季節のカレンダーのような 1 年間の流れがようやく把握ができ、協議会としてどういった活動ができるかという事がようやく見えてきた所です。

これからの展開としては、土地区画整理事業が終わり、これから新しく土地利用が進み、新しいマンションや事業者など新しい方々が増えるというところで、そういう方達をどの様に巻き込んでいくか、或いは新しい方達のニーズに合わせた、色々なサービスというのをどの様につくっていくかという様な事が、今後の課題になっていくのかなあと思います。

ただ、私達は住民主体で立ち上がり、民設民営という様な形で活動している団体ですので、マンパワーが足りないのが現状です。また資金面に関しても、補助金や助成金などを獲得しそれを各事業に充てているという様な形なので、正直言うと今現状では助成金ありきになってしまっているという反省点もあります。協議会として、自主財源やマンパワーをどの様に確保していくかというところで、内部組織の強力な体制づくりというのが、今後必要なのではないか、と思っております。そういった時に、現在東口エリアで活動してい

る仙台駅東口商工事業協同組合や榴岡連合町内会など既存の団体と上手くネットワークを組みながら、或いは融合しながら、まちづくり体制を築いて行きたいと思います。

今回シンポジウムを開催する時に、私も集客は何とか出来そうだなと思ったのですが、どうやったら稼げるのだろうかという悩みが、今日のテーマにもなっています。仙台市でも、「エリアマネジメント」をこれからのまちづくりの一つの柱として、今後政策を展開していくという様な話も伺っていますので、そういう中に、仙台駅東エリアも上手く入り込みながら進めていきたいと考えています。また、仙台駅東エリアを東日本大震災で被害を受けた沿岸部へのゲートウェイとして、登米や気仙沼、南三陸といった地域との連携なども取り組んでいきたいと考えております。以上です。

(新川) はい。どうもありがとうございました。やはり人とお金は永遠に仇の様であります。これからの仙台駅東エリアの力をもっと引き出していく為にも、市民の方や公共や企業等色々な団体との連携を更に深めていく事で可能な所も大きいのではないかとということを感じました。先ほどの西田さんもそうですが、色々なネットワークを重ねて上手く活かしていくという事がポイントなのかなと思います。

それでは、せっかくの機会ですので、会場の皆様からご質問やご意見を頂きたいと思えます。どなたかいらっしゃいますでしょうか。

【会場からの質問】

(国土交通省東北地方整備局 石塚氏) 国土交通省東北地方整備局の石塚と申します。それぞれの方が、エリアマネジメントに関わろうと思ったきっかけを教えてください。

(白鳥) 私は行政と民間側の両方のまちづくりをやっていたのですが、其々違った分野でやっても効果は出てこない。従って、やはりある方向性を持って、多様な事業や人が入り込んで街をつくっていかねばと思ったので、これに適しているのはエリアマネジメントと考えて、それに関わろうと思いました。

(菅) 私は元々コンサルタントの会社におりまして、色々な所のお仕事をお手伝いする立場に居たのですが、生まれ故郷に戻り自分の街が疲弊している状況というのを見て、この場所で仕事をしたいという事で、退路を断ってUターンをし、この仕事で頑張ろうという事で関わらせて頂いています。

(西田) 私は元々、横浜国立大学と東京都立大学の教員を8年間やっていて、その時に今日、来られている小林重敬先生とも一緒にやらせて頂いていました。これまでは、例えば小学校やホール等、建てれば人が来るという時代だったのですが、これから街が寂れて来ると建物だけじゃ人が来ないんじゃないかと不安になり、では街の中のどういう所に人が

集まるのか、どんな建築が必要なのかという事を自分で知りたいという気持ちで街の中で実証をやっていく中で、環境的側面から考えていきたいということでこういった分野に関わるようになりました。

(足立) 私は平成 11 年からまちづくり NPO に所属をしていて、色んな所で住民主体のまちづくりという様な事を行政主導でやって来ていました (笑)。その中で、住民主体でやりたいなあと色々思っていたところ、仙台駅東口に関わる事になり、色んな方たちが想いを持って過ごしていることが分かり、そういう方達が楽しく暮らしていく方法がきっとあるはずだと思っていた時に、多種多様な人達がそれぞれ、思った様な事を実現出来るという認識でエリアマネジメントという概念に行き着き、それをきちんとフィールドとして地域でやれば良いという考えで関わっています。

(新川) どうもありがとうございました。その他、如何でしょうか。

(東口の会社に勤めている会社員の方) 本日は貴重なお話、どうもありがとうございました。東口の会社に勤めている会社員です。私は会社員ではありますが、地下鉄東西線が開業するにあたって、仙台市が行っていた We プロジェクトの We スクールの卒業生です。その中で、私は転勤族チームというのを運営していたのですが、転勤族という外部から来た人が街づくりに参加するというのが新しいのではないかと思い、1 年間位活動して来ました。その中で、外から来た一会社員が、街づくりに参加する機会というものなかなか無いということを感じました。そこで、エリアマネジメントの運営する側に、どれくらい会社員の人がいるのかというのを率直に聞きたいなと思いました。

(新川) 時間の関係が有りますので、もうひとつのご質問も合わせて答えさせて頂きたいと思います。

(広島駅北口まちづくり会の方) 今日は広島から来ておまして、「広島駅北口まちづくり会」というのを立ち上げている所です。将来的にはエリアマネジメントの方に行きたいと思っていますが、なかなか前に進まないという所があります。将来的には広告事業なども、やって行きたいのですがそうすると、行政や商店街の方々も巻き込まないと出来ないというのが有ります。ただ、総論は皆さんやるべきだという風におっしゃるのですが、各論になると尻込みされるというのが現状です。そこでお聞きしたいのは、行政をどうやって巻き込んでいくかという所を教えてください。

(新川) ありがとうございました。では 2 つの質問を合わせて、足立さんの方から順番にお願いします。

(足立) はい。私達の協議会の会員で会社員さんはいらっしゃいます。その方には役員にもなって頂いている方もいますし、会員として関わって頂いている方達もいます。その方達にどうやって入って頂いたかという、沢山のイベントを通じて参加して頂きながら、私達の会に入りませんかという様なアプローチをかけて入って頂いております。

行政をどう巻き込むかという所では、やはり行政の施策にどう則っていくかという事かなと思います。今回のこちらのシンポジウムの方も、地下鉄東西線開業にかかわる助成金を市から頂いており、仙台市のお墨付きを頂いているという事になります。今回のように東西線開業に関わる行政の方々にご協力いただいたり、事業によっては土地区画整理事業の方に関わる部署の方達にも協力してもらおうという様な形になっており、その都度行政で必要なものを私達も一緒にやりますよという様な関係づくりが重要かなと思います。

(西田) 石巻は人が足りないので、街の中の人だけでまちづくりを進めていくのは無理で、1分でも石巻に滞在したら、取り敢えず何か一緒にやりましょうという感覚で取組んでいます。そういった方も、30年住んでいる方も、50年住んでいる方も街を想う気持ちは一緒だと思うので、それをなるべくフラットに集め、その所から次の世代に繋がる様な取り組みに繋げていくと良いのではないかと考えています。繋げるというと重いのですが、楽しい、面白いということを大切にしていきたい。今いる人達が何をしたいかという話だけだと、ぶつかる事が結構であるのですが、子ども達や10年先の人達に何を繋げて行きたいかという感覚で見ると、そんなにブレずに目線が合ってくるという事があります。

そして行政を巻き込む時に僕が一番意識しているのは、どれだけそこに一人の想いではなく沢山の人の想いが乗っているかという事です。地域の特に歴史をよく分かっている、おじいちゃんから新しく来た方まで、同じ様にこの街をこういう風にして行きたいという想いで繋がっている状態が組めると、行政側もすごく応援しやすい状態になるのです。それが見える化したものが、商店街や協議会なんですけど、そういう形から入るのではなく、多くの人の想いをどう集積させるかということを考え、そこへ向けて行政にサポートで入ってもらうという感覚でいます。

でもやはり、石巻だけではなく、どこの地域に行っても人が足りないというのが現実問題あって、先ほどご質問いただいた方のようなちょっとでもやる気のある人を如何に、こっちに引っ張りあげて一緒にやりましょうという風に言えるかっていう事はかなり意識をして動いています。

(菅) はい。鶴岡は城下町で本当に保守的な所なので、よそ者に対して非常にハードルが高い街です。ただ、最近少しずつ変わってきたかなと思うのは、元々転勤族はそんなに多くない地域ではあるのですが、学生から社会人になった時に鶴岡に住みたいと言って移り住む方が増えてきました。自分達が食っていけるだけの仕事を取り敢えずやりながら、芸術活動

など自己実現するための場所として商店街に可能性を感じてくれた人たちが活動し始めています。地元の方たちにはそういう新しい芽を摘まないで欲しいという事を言いながら、そういう新しく入ってきた人達が活動できる場にしてあげたいと思って活動しています。

行政との関わりとしては、会社の設立についての鶴岡市の支援という面では、金銭的な援助は一切ありませんでしたが、計画や事業を進める時には、担当課の枠を超えて色々ご指導頂いており、市はお金を出さない分色んな面で協力するからねという関係は出来上がっており、非常に風通しの良い、良い関係には今あります。

(白鳥) 札幌はよく支店経済だといわれており、非常に転勤族が多く、優秀な方は簡単に本社に戻ってしまい、欲する方が定着しないという現状はあります。ただ、世の中を見てみると、まちづくりをやる人は、「土の人」と「風の人」だと思います。風を他から持ってくる人が居なければ活性化はしないと思うので、その風を大いに吹かせて頂き、「土の人」はその風を受け止めて、まちを変えていく。そういう視点で考えれば、地域の中に、良い風を吹かせる方が多いとしたら大歓迎なことです。反対に受け入れていかなければ、多分そのまちは収束して終わってしまうのではないかと僕はそう思っています。

もう一つ、行政側で考えている課題というのはあるのですが、その行政課題と地域住民の課題は大体イコールだと思います。ただ、この行政課題をちゃんと翻訳できる行政マンが少な過ぎる。もう一方では民間の方から、私達こういう事をやりたいという提案できる力が小さい。この2つが合えば、行政課題と地域課題はイコールなわけですから、あとは、どういう手順でやって行くのかということは、双方の話し合いしか無いと思います。その時に非常に役に立つのは、我々が今創ろうとしている「全国エリアマネジメントネットワーク」です(一同笑)。ここに色んな人達がいるので、そこから意見を聞いていけるようなネットワークをつくって行きたいと思いますので、皆さん方も是非ご参加を頂ければと思います。

(新川) ありがとうございます。本当に外の色んな力を使っていくという事がそれぞれの地域を作っていく上での重要なポイントになるというお話がお聞きできました。地域の個性や特長というのを風土、という言い方をしますが、これも風と土ですね。本当に、そういう関係が地域の中に集まってその地域を創っていくという事をエリアマネジメントでも改めて考えていかなければいけないと感じました。

ここまでお話を聞きながら、壇上の皆さん方はやはり街とそこに住まう人達を一緒に育てているな、というのが改めて深く感じられました。そして、確かに稼ぎ集客をしていかないと街が育たないのですが、それが目的では無く、そこから先の良い街や良い人をつくることで、沢山の人が集ってくれる、そんな、快適な街をつくっていくというところに向けて一所懸命エリアマネジメントに取り組んでおられるというのが改めて伝わってきました。エリアマネジメントを進めていく中では、色んな対立が有ると思います。しかしみなさんのお話から、将来の目的は共有できるという事を教えていただきました。将来の目標や街の姿、と

いうのを地域の中で色んな担い手の方々と議論をしながらつくっていく、そういう場として、このエリアマネジメントというものを活用してみればという風に感じました。

それでは、以上をもちまして、エリアマネジメントシンポジウムのパネルディスカッション部分、閉じさせていただきます。パネラーの皆さん本当にありがとうございました。