

エリアプロデュース&マネジメント講座（1日目）

2019年（令和元年）10月16日（水）

〈レクチャー部分〉

【清水さん】

- ・行政はおそらく駅周辺最大の不動産オーナーである。福山市は、これからの時代に合わせて賢いオーナーになっていく過程をあらゆる部署が連携して動き始めている。
- ・中央公園ではPark-PFIの事業が進んでいる。民間の方々が活躍できる舞台の整備が駅周辺で整い始めてきた。
- ・車でアクセスしやすく、公共交通機関も利用しやすく、車を止めた後歩いて楽しい、駅北から駅南が一体となって繋がったまちというのが駅前再生のビジョンである。
- ・今日のゲストの伊藤先生は、名古屋の栄ミナミで、地場の中規模くらいの会社が主体となり地に足の着いたエリアマネジメントと一緒にされている。
- ・2回目の南さんは、木下斉さんと一緒に熊本の城東マネジメントで活動している。これは日本のエリアマネジメントの走りではないかと思っている。地に足の着いたマネジメントが福山でも求められている。
- ・公共財を活用して自立的な財源を得る事ができるかが、エリアマネジメントの勝負どころである。
- ・行政に頼らず自立財源をどうやって稼ぎ出すかという知恵が求められている。
- ・どういうチーム編成でするのか、そこにはできるだけ多くの不動産所有者に加わってほしい。市役所も行政の立場というより大不動産オーナーとして加わっていただきたい。
- ・公民にわたって賢い不動産オーナーが育ってくるのはエリアマネジメントの基盤である。面白がってエリアマネジメントをやって、まちを良くして自分のところにも返ってくる。
- ・地価を上昇局面にするのがエリアプロデュース、エリアマネジメントは状態が安定的に良くなったのを、更に継続的によくしていく行為である。今の福山はまだ発展途上である。
- ・エリアの価値を高めていく新たな投資をどれだけ駅周辺に打ち込めるかが勝負である。
- ・駅前再生ビジョンというベクトルは提示したので、ベクトルをコンセプトだと思って、情報を共有しながら実現に向け着実に一段ずつ積み上げていけば、福山駅周辺が蘇ることはほぼ確実だ。
- ・一番スピーディーに動き始めたのは伏見町の小さなリノベーションまちづくりである。リノベスクール案件も含め小さな点をどんどん打ち込んでおり、一気にまちが変わり始めた。
- ・エリア価値が少しずつ高まり、近い将来小さな再開発が可能になるという実感がある。これがエリアプロデュースである。
- ・あるベクトルに沿って5年積み重なったあたりから、解体撤去して新築の軽い投資ができるまちに伏見町が変わって行く。その流れは三之丸にも起こり始めている。

- ・そのときに各エリアでその動きを中心になって連絡しあいながら担当してもらう人たちが、今日ここに一同に会した記念すべき日だと思っている。
- ・伊藤先生の話聞いて、他のまちでやっている上手なやり方を真似てください。それを元に福山のオリジナルを作るのが皆さんの仕事である。

【伊藤さん】

- ・エリアマネジメントの事例を見たり実践したりする中で大事だと思ったことは用途の多彩化と行為の重層化である。
- ・用途の多彩化、これは色々な業態が交じり合っていくほうがいいのではないかということである。
- ・行為の重層化、これは公園のベンチや彫刻などで行為が単一化していると機能しない。行為が多様化しているのを許容できるような空間でないとうまくいかない。
- ・ニューヨーク、ミラノ、シアトル、アムステルダムなど海外の事例で見られることは、用途が多彩化していることと色々な行為が行われていることである。
- ・買う、食べるだけじゃなく多様な行為を生み出せる空間を思い描いて欲しい。
- ・まちづくりとは、ことづくり、ひとづくり、コミュニティづくり、空間と空間を繋げるづくり等、色々な「づくり」が重なってくる。
- ・今までのまちづくりは慈善事業のイメージが強く、経営の働きがあまりになさすぎた。ようやく経済的なことも大事だという時代になってきている。
- ・エリアマネジメントとはなにか。公益事業にプラスして収益事業が出せるかどうかだと思う。儲かるためにはどうすればいいかを考える必要がある。
- ・まちづくり団体の法人化を促して、まちづくりに準ずる何かしらの活動があれば、都市再生推進法人に認定される。
- ・認定されると都市再生整備計画と都市利便増進協定という二つの魔法がもらえる。公道や公園の中でモノを売ったり広告を出したり、収益を得られる特典が、都市利便増進協定である。
- ・今まではまちの整備構想を描いても、市にお願いしなければならなかったが、都市整備計画を作ると自分たちが作ったものを市役所が実践しないといけなくなる。つまり対等な立場になる。簡単にいうと、自分たちのまちの計画を作ることができ、それを行政と一緒に実現していく権利を得られる。
- ・栄ミナミのまちづくりについて説明する。名駅エリアと比較して、栄のエリアは中低層の歩いて楽しい平たいまちだと思う。矢場公園がまちづくりの拠点となっている。
- ・都市再生推進法人を取ってまちづくりをしている全国の活動の中で、本当の意味で民間の中小企業と商店街組合とまちづくり団体が一緒になってエリアマネジメントをやっている例は栄ミナミしかないと思う。
- ・14町内会と5つの商店街と3つの組織が一緒になって2016年11月に栄ミナミま

ちづくり会社を作った。

- 各団体の頭の人が集まって話し合うことが大事で、産業的なソフトよりの部署の人と、ハードよりの都市計画系の道路管理や利活用などの各部署の人たち、観光の部署も交えて全員出席してもらった。他にも有識者、警察、消防、県会議員、市会議員、国会議員もいる。みんなで合意形成をして進める場を最初に作った。
- 急にまちづくり会社が出来たわけではない。勉強会やワークショップもいいが、都市の公共空間などを使った何か社会実験的なイベントをやっていくことが大事だと思う。
- 自分たちで責任を持つからと規制緩和をしてもらった。
- まちなかで音楽祭や盆踊り、B級グルメ決定戦などのイベントを育み機運を高めながら、都市再生整備計画マスタープランを3年かけて作った。
- デザインのコンセプトの共有が必要ということで、栄ミナミのロゴマークを作り、街路灯や駐輪場に転用し、デザインを揃えていった。そうするとまちを歩きながら体感できる。全て通りが画一的になるのは良くないので、通りの個性を街路灯の色で分けている。
- パースを作成するに当たり、ごみ収集や荷捌き、放置自転車等、普通はパースの中に描かれないことを徹底的に調べた。のちにエリアマネジメントをするときに、ごみ収集や放置自転車などの問題がお金に変わる可能性が十分ある。表にでない裏側までを初期段階に把握するのが大事だと思う。
- それと共に明日からできることを考え、商店街の街路灯を変えた。それだけで違う景色になる。
- これを契機に、放置自転車や柵やオブジェなど全部撤去した。歩道が広がるので、白線を引くと勝手にきれいに並べてくれる。整備すると歩道が広がるので、余剰空間で儲ける仕組みをつくることができる。デジタルサイネージ、有料駐輪場、シェアサイクルと、稼ぐための3つの社会実験を行った。
- デジタルサイネージは、半分はまちの情報、半分は広告を掲載している。
- 有料駐輪場は、駐輪禁止地区を指定せずに有料の駐輪システムを作った。いい自転車に乗っていたりすると有料駐輪場を利用してくれる。駐輪スペースのデザインも大事である。
- シェアサイクルは、女性でも使いやすいよう工夫した。交通系ICカードで決済できる。
- 今、矢場公園を中心に色んなイベントが行われている。本当は公園でイベントをやって収益を出したいが、賑わいづくりのためだけでは行政のお金も出ない。どうするか。公園は防災拠点だから避難場所としての設備も一緒に整備しながら進めていった。
- P a r k - P F I も規模の大きなものはいけるが、小さい公園だと事業採算をとるのは難しい。例えば、基盤整備費で外構、チャレンジショップは地方創生の枠を使って、カフェだけはP F I を使うなど、公園の中でも分割してやってみる。
- 歩行者天国になる道路の中央分離帯を移動式にし、歩行者天国のときはベンチにする工夫もした。
- 自転車が歩道を走って危なくないように車道側から駐輪スペースにエントリーできる社

会実験も実施した。

- ・商店街のアーケードのデザインに広告を入れて儲ける事業も行った。
- ・プリンセスパークレットでは、道路空間の一部をイスやテーブルを設置できるスペースに変えて、道路前の店舗に使ってもらった。要は地元のお店と公共空間がどう連携して使うかということである。
- ・このときは道路前の店舗が積極的に連携してくれて、老舗の居酒屋がパークレット用に券売機を置いて、注文すると席まで持ってきてくれるという仕組みにした。また、サントリーが協力してビールも配った。その代わりにCMを流した。もちろん地元の店の広告もパークレットの中につける。
- ・栄ミナミのまちづくりをしている人は、人が集まる、テナントが増える、地価が上がる、という連動を理解していて、そこで得られた収益をまちに還元している。栄エリアを名駅エリアといかに繋ぐかという課題に対しては通りを桜並木にして人の流れをつくろうとしている。桜も色々な種類を植えるような工夫をしている。
- ・まちの産業のことも考えている。海外の事例では大規模再開発と裏側の残された地区のリノベーションで、まち全体が産業を受け皿にするような構造体になるようなイメージを持って進めているところがある。
- ・リノベーションしてスタートアップ企業や若者が新しいことをするきっかけになればいいのではないかと思う。名古屋では立体駐車場をリノベーションしている。
- ・NPOとかの既存の団体（伝統芸能とかも）を巻き込んで、クリエイティブなことを打ちながらリノベーションをしている。
- ・これは行政の方に特にお伝えしたいが、都市政策と産業政策が一緒になって連動するほうがいい。観光や産業を振興するようなセクションの方々も一緒に入ったほうがいい。
- ・公共空間のエリアマネジメントで必要だと思うことは、公園のようなカフェのような、色々な設えがある空間というのは道路や公園などの公共空間でもつくることができる。多様な使われ方を想定してやると、うまく儲かる公共空間ができる。

〈講評部分〉

【伊藤さん】

- ・概観は、お城を大事にしている。まち全体に領域を広げようとしている。
- ・残念なことは、ふと考えて出てきそうなものを並べてしまうとあまり面白くない点である。こんなことは出来ない、というくらいのもので良かったのではないか。
- ・新幹線から城が見えて駅前にあるまちはなかなかない。そういう独自性は最大限活かすべきだろう。例えばお風呂カフェ、足湯をしながら飲みながら、グランピングも踏まえてお城が見えればいいと思う。それを組み合わせるだけで、どこでもできない福山だけのものになる。
- ・まち全体という話だと、コンテンツがないのか。それならばペDESTリアンデッキの話と

- か、シェアサイクルのことしか言わなかったが、新しいモビリティを回遊させてもいい。
- ・次世代の、みたいなことをもう少し取り入れてくれば、勝手にまち全体が生き生きとしてくる。そういう手もあるかもしれない。
 - ・最初からあまり気張らずに、もう1回このまちにとって他にないいいものはないのかと、探ってみる、探し当ててもいいのではないか。いまのところ、伝わってきたのはお城しかない。

【清水さん】

- ・もっとリアリティをもって考えて欲しい。
- ・今日出た中で言うと、大道芸は実はすごい。福山は何故か大道芸の名所になっていて、中央公園や各街角で展開されて、栄の音楽祭のようなことが既に行われている。これも特徴の一つだと思う。音楽や大道芸のパフォーマンス、そこに福山らしい飲食が入れば、まちを体験する出来事が起きてくる。
- ・お城については、湯殿、櫓など、広場だけじゃなくお城は使える場がまだある。県立博物館や市立美術館ももっと使えるのではないか。勿体無い。
- ・お城は東側から北側、福寿会館、西側もすばらしいランドスケープがあるので、この使い方がいくつかのチームから出てきたのはよかった。
- ・歴史的な価値があるので、それをリスペクトしながらどう使うかという丁寧な考え方が必要かもしれない。
- ・もっと使いこなせると福山の魅力が増え、収益性もある程度出る企画が可能ではないか。
- ・伏見町、駅南の公共空間、お城などと、エリアを決めて考える。そのときに公共の不動産をどういうルールの下で活用して、収益を得るか。継続してやれる財源をどうやって作るか。元になるプロパティは何かが重要である。
- ・またそれ以外にもう少し新しい工夫が必要かな、とも感じた。これからのまちづくりの要素として、「情報と移動」の重要度が高まっている。現代は、スマホと共に移動しながら情報を得るといった体験ができています。移動×情報という考え方がもう少し出てきて欲しい。
- ・スマートフォンというデジタルサイネージの小さいバージョンを常に持っているのが今の生活である。エリアマネジメントと情報を組み合わせる。活発に使われるようになれば、広告収入的なスポンサーが付きやすいのではないかと連想して見て欲しい。アプリを作るという話が出るかと期待したが、出なかった。
- ・移動のモビリティのデザインもまちの魅力と関係する。
- ・このあたりの提案をぜひ考えて欲しい。
- ・福山は「食」がいいまちだ。自由軒のような、飲食の面白い業態が発明されている感じがする。こういうのがまちなかに集積すれば、駅から離れた昭和町に残っているレベルの高い飲食まで、奥行きのあるまちだと実感できる。食のコンテンツもいいので、このあたり

もエリアマネジメントの素材にして欲しい。

- ・最近では、欧米などからの外国人、今までと違う観光客が増えている。こういったまちが変化しつつあることも盛り込んで欲しい。
- ・近未来の暮らし方、楽しみ方ができるまちに、エリアマネジメントを通じてつくり上げて欲しい。
- ・伊藤先生のレクチャーに、エリアマネジメントが新しい産業をまちなかから作っていく機会になるという本質の話が出てきた。さらに福山ならではの工夫を付け加えて、活かして欲しい。
- ・次回お越しになる南さんは熊本城東マネジメントで活動されている。まちなかに眠っているお金の話になると思う。廃棄物の収集を集約化することで費用を浮かせている。浮いたお金は3分の1ルールとして、3分の1ずつを、事業者、エリアマネジメント会社がもらい、残りの3分の1をプールしてまちに投資していく考え方である。
- ・ゴミの他には、エレベーターの集約管理も行っている。何十機かをまとめて、競争入札で1社に管理させると、値段が軽く半分以下になる。浮いたお金をこれも3分の1ルールでエリアマネジメント会社が責任を持ってプールして、例えばPA（音響機器）に投資している。安く合理的な値段でレンタルすればイベントがやりやすくなる。
- ・他にも掃除の機械、道具等、まちへの投資を浮いた3分の1のお金でやっている。生み出されるお金の財源は、実は眠っているだけのお金である。エリアマネジメント会社が、何十社の店舗をまとめれば、安く請けてもらえる。隠れた財源を見いだしてまちづくりに投資するお金に変えるという地道なエリアマネジメントをやっている、熊本城東マネジメントのやり方をぜひ学んで欲しい。
- ・細かいお金の積み上げが不動産オーナーと繋がったときに大きなお金に変わる。今日の話の中では、もう少し、エリアマネジメントと不動産オーナーがエリアの中で繋がる、繋げるという発想を考えて欲しい。
- ・東京・大丸有の三菱地所のエリアマネジメントが有名であるが、表に立つ大丸有エリアマネジメントの基盤になっているのが、大丸有再開発協議会という組織で、40数社、約120haの連続する土地の地権者全員の集合体を先に作ってやっている。だから基盤が強い。
- ・不動産所有者が横に繋がっているのがエリアマネジメントの基盤である。エリアが一繋がり土地になるという行為がエリアマネジメントのベースになる。一繋がり土地を持つ集団に福山市が加わった一大集団になるのが狙いである。
- ・それと、まちを楽しくするという企画が一緒になったとき、強力なエリアマネジメント組織になる。理想は三菱地所が展開している方法だろう。