

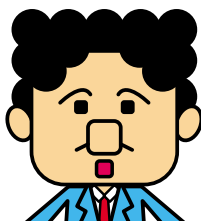
Case 1 「中心市街地」ならではのまちづくりに向けて

中心市街地において、「高齢者も含めた多くの人にとって暮らしやすい、多様な都市機能がコンパクトに集積した、歩いて暮らせる生活空間を実現」するためには、学校や図書館、病院、高齢者介護施設や保育所などの都市福利施設の整備や、住宅の供給などの街なか居住を促進することが重要です。

とりわけ、市町村においては、「中心市街地の魅力」を維持し、高めていくための公共インフラの整備をしっかりと行い、継続的に民間事業が誘発されるようにしていくことが求められます。

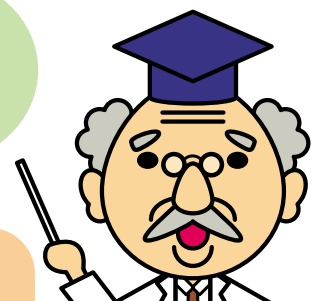
また、街なか居住の促進によるまちづくりに向けては、量的な確保に加えて、街なか居住者のライフスタイルに対応した視点での整備が求められます。

コンパクトで魅力あるまちづくりに向けて



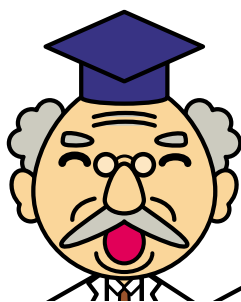
市町村

「中心市街地の魅力」を維持して高めていくためにはどうしたらいいのかな。



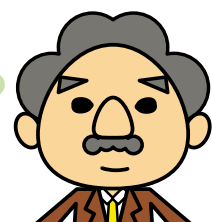
中活博士

民間の事業が誘発されるように都市福利施設などの都市基盤を中心市街地に再整備しておくかな？



中活博士

街なか居住を促進し、まちづくりに活かせたらなあ。



まちづくり会社

街なか居住者のライフスタイルに対応しておくかな？

民間の事業が誘発されるように都市福利施設などの都市基盤を再整備していますか？

市町村は、中心市街地において長期的に民間活動が促進されるよう、中心市街地の魅力を維持し、高めるという視点で都市基盤を再整備しましょう。

その際、地域のシンボル、顔として位置づけられる歴史的・文化的資源、景観資源については、中心市街地の魅力を作るための資産・ストックとして有効活用するとともに、メンテナンスを行い、維持・発展していくことが重要です。

こうした取組を通じて、中心市街地の魅力を高め、民間事業を呼び込みましょう。

中心市街地に魅力があれば...

砂川市地域交流センター「ゆう」(砂川市)



2007年1月、芸術文化の拠点、市民の憩いの場としてJR砂川駅東部にオープン。西部の商店街とはJR線をまたぐ自由通路で結ばれ、オープンから2ヶ月で18,000人余りが利用。旧市民会館の年間利用者数にせまる勢い。
(平成16年度～18年度 国土交通省交付金)



帯広市図書館(帯広市)

2006年3月3日、中心市街地に移転新築し、開館。「児童向けのお話室や畳コーナー」「学生の勉強スペースにもなる総合学習室」「ビジネス人もよく利用する新聞・雑誌コーナー」等、利用者の視点に立った中心部の滞留拠点として機能。年間利用者数は、従来施設の約6倍、60万人に達する。
(平成16・17年度 北海道補助)



Photo by Koji Sakai

「太郎吉蔵」(滝川市)

1926年に五十嵐太郎吉氏によって建設された歴史的な石造建築物である五十嵐酒造店の醸造米倉庫を、滝川出身で太郎吉氏の孫のデザイナー・五十嵐威暢氏を中心とするNPOアートチャレンジ滝川が、音楽・演劇・アート展示などの文化活動拠点として再生。
(平成15・16年度 北海道補助)



中活博士

このように都市基盤が揃っていれば、民間事業が誘発され、さらに魅力あふれる中心市街地になっていくのじゃ

街なか居住者のライフスタイルに対応していますか？

街なか居住者の「ライフスタイル」の把握

商工会・商工会議所等まちづくり関係者や民間事業者が連携し、中心市街地にマンションや公営住宅を建設しましょう。

そして、例えば「高齢者」の街なか居住を推進する事業を検討する場合、同じ高齢者をターゲットとするのでも、

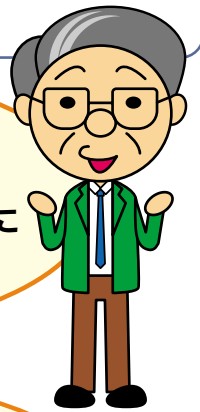
「介護を必要とする人」なのか「元気な高齢者」なのか

「利便性・快適性」を求めるのか「中心市街地ならではの雰囲気」を求めるのかなどによって、事業の方向性は大きく変わってきます。

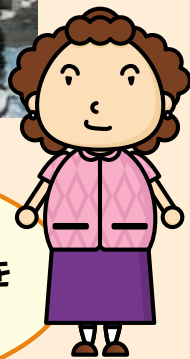
まちづくり関係者は、実際に街なかに住んでいる人、これから住みたいと考えている人が中心市街地においてどのようなライフスタイルを送りたいのかをしっかりと把握し、それに対応した事業を民間事業者等と連携しながら取り組みましょう。



駅周辺に建つ市営住宅(砂川市)



定年退職したけど、人生はまだまだこれから。ボランティアに参加して社会に貢献したいな。



郊外では近所づきあいがなかったから、同世代の仲間をたくさんつくりたいわ。



車の運転もおっくうだし、歩ける範囲で買い物ができたらいいわ。

街なかの高齢者住宅(帯広市)



中心市街地のレトロな感じがいいよね。郊外にはなかなか無い雰囲気を味わいたいよね。



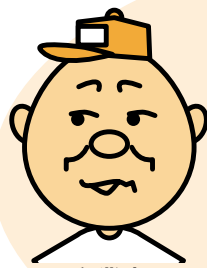
福祉サービスが充実した高齢者マンションがあればいいのにおう。



中活博士

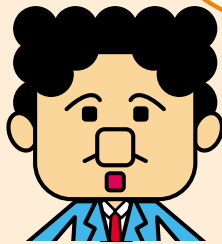
「ライフスタイル・ニーズ」に着目して事業を構築していくことが必要じゃ

【これまでの取組】



商業者

とにかく住む人が
増えればうちの
商店街も儲かるな。



市町村



まちづくり会社

高齢者の中心市街地への
居留意向が高いそうです

高齢者なら
介護付きマンションを
増やせばいいですね。

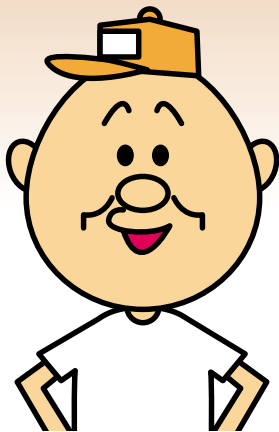


中活博士

その計画では
高齢者の様々なニーズに
対応しきれんぞ!

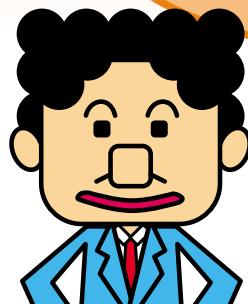
これからの取組

元気な高齢者の「ライフスタイル」を実現する 街なか居住を推進しよう会議



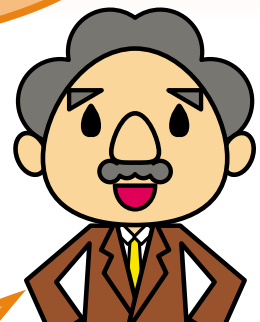
商業者

うちの商店街も高齢者に
対応した品揃えと
サービスを考えよう



市町村

高齢者の中でも、中心市街地で
社会参加など自己実現したい人の
居留意向が非常に高いんですよ。



まちづくり会社

それなら、これから建設予定の
マンションの1Fは高齢者の社会参加を
促進する場所にしましょう

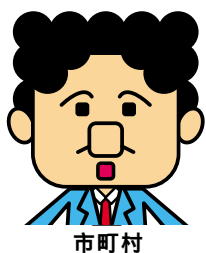
Case 2 「中心市街地」ならではの商業活性化に向けて

中心市街地において、「地域住民、事業者等の社会的、経済的、文化的活動が活発に行われることにより、より活力ある地域経済社会を確立」するための1つの方向性として、商業の活性化が重要となります。

そのためには、商工会・商工会議所等まちづくり関係者や事業者は、来街者が中心市街地に何を求めているかをしっかり把握し、郊外大型店の戦略を見据えながら、目指すべき方向性を明確にすることが必要です。

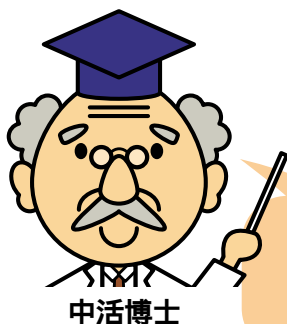
また、魅力ある商業機能を提供するためには、商店街や個店をまとめていく発想に加え、個店一つ一つを活性化させていく視点が必要であり、その実現には、個店の自助努力に加え、商工会・商工会議所等まちづくり関係者のサポートが不可欠です。

さらに、来街者が中心市街地で買い物するだけでなく、地域の歴史や文化に触れ、喫茶店でくつろぐなど「時間を堪能」したくなるような空間づくりを目指し、商業機能を含めた中心市街地が有する機能をフルに活かし、中心市街地全体の魅力やイメージを高めるような取組が求められます。



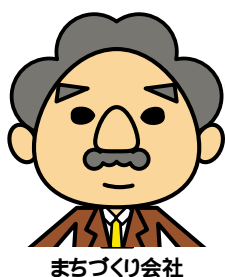
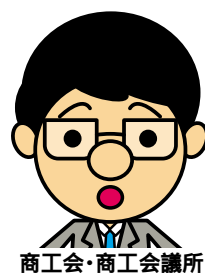
中心市街地が目指すべき方向性を明確にするためにはどうしたらいいのかな。

来街者のニーズ把握と郊外大型店を見据えた戦略を考えておるかな？



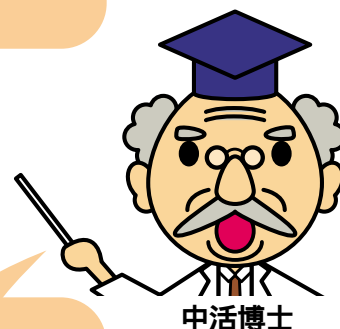
魅力ある商業機能を提供したいなあ

「森(商店街)を見て、木(個店)を見ず」となっておらんかな？



中心市街地全体の魅力・イメージを高めるためにはどうしたらいいんだろう。

地域の歴史や文化に触れるなど「時間を堪能」できる中心市街地となっておるかな？



郊外大型店を見据えて戦略を考えていますか？

郊外大型店の強みと弱みをしっかり認識しましょう

商工会・商工会議所等まちづくり関係者や事業者は、郊外大型店が、どのような強み・弱みを持っているかをしっかり認識し、中心市街地の商業活性化に向けた戦略づくりに活かしましょう。

【郊外大型店の強み・弱み】

強

み

【ワンストップ・ショッピング】

多様な業種の店舗が配置され、シネコン等サービス機能も導入され、あらゆる消費者ニーズに対応。

【豊富な品揃え・低価格】

強力な販売力の確保、運営方法等の標準化や情報システムの活用により、豊富な品揃えと低価格による販売を実現。

【戦略的なテナント・ミックス】

テナントをコントロールすることにより、消費者ニーズの変化に迅速に対応したテナント・ミックスを実現。

【買い物への行きやすさ・しやすさ】

大型の駐車場を完備、広い売場面積、キッズルームなど付帯機能が充実。

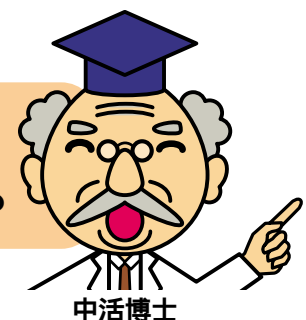
弱

み

【均質的】

品揃え・サービス等が均質的。(どのショッピングセンターも似ている。) そのまちにしかない歴史・文化・資産・ストック等を活かした魅力向上が図りにくい。

これが分かったところで
お次は商業活性化の戦略を立てるのじゃ



商業活性化戦略の構築

郊外大型店における強み・弱み、来街者のニーズをしっかりと把握した上で、^{スウオット}SWOT分析を行い、中心市街地の商業活性化に向けた戦略(コンセプト)を立てましょう。

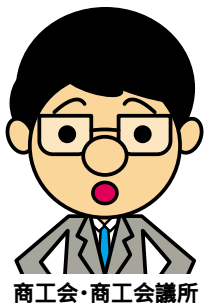
【SWOT分析】

内部環境における強み(Strength)・弱み(Weakness)、外部環境における機会(Opportunity)・脅威(Threat)を整理しながら分析を進める手法。

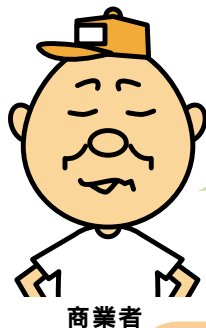
まちづくり関係者全体でSWOTについての認識を共有した上で、優先順位をつけて戦略を立案・遂行しよう

【SWOT分析表の記入例】

		外部環境	
		機会(Opportunity)は何？	脅威(Threat)は何？
		<ul style="list-style-type: none"> ・街なか居住人口が増加。 ・民間投資が旺盛。など 	<ul style="list-style-type: none"> ・郊外大型店との競争が激化。 ・商圈が減少傾向。など
内部環境	強み(Strength)は何？ <ul style="list-style-type: none"> ・観光施設などの集客要素が充実。 ・意欲的な商業者が多く、まとまりがある。など 	【積極的攻勢】 中心市街地の強みを活かし、なおかつ中心市街地にとって優位に立つための戦略。 積極的戦略を考えよう	【差別化戦略】 中心市街地の強みを活かして、脅威を回避するための戦略。
	弱み(Weakness)は何？ <ul style="list-style-type: none"> ・業種構成が偏っている。 ・空き店舗が増え商店街が空洞化している。など 	【対抗】 中心市街地の弱みを自覚し、機会を逃さないための戦略。 防衛的戦略を考えよう	【守備】 中心市街地の弱みに対する脅威から身を守る、リスクマネジメントのための戦略。



中心市街地への居住人口が増えてきているのが強みですね。



ただ、うちの商店街は業種構成が偏っているのが弱みだね。

では街なか居住者が必要とする店は何かを把握して、戦略を考えてみてはどうじゃな？



ターゲット層の明確化

郊外の大型店にない中心市街地の強みは、

中心部に立地する歴史的建造物などの価値のある施設

お祭り・イベントといった地域の歴史・文化活動

地元の食材を使うなどしたおいしい食べもの屋さんなどの地域資源に恵まれていることです。

まちづくり関係者が協働し、こうした地域資源を強力に情報発信するとともに、中心市街地の魅力、価値を高める取組により、来街者を増やすことが必要です。

商業者は、来街者が何を買いたいのか、受けたサービスは何かを把握し、それをターゲットに、個性ある商店街・店づくりをしましょう。



中活博士

中心市街地では、地域資源を活かした取組が重要なじゃよ。

稚内の中心部には、北海道遺産に指定され観光客も沢山訪れる「北防波堤ドーム」があります。



稚内市



中活博士

そのドームが郊外にはない地域資源じゃ。ドームを訪れる人に、中心部で何を提供して更に楽しんでもらうかじゃ。

滝川にも石造りの倉庫や歴史のある銀行の建物があります。食べ物ですとジギスカンが有名です。

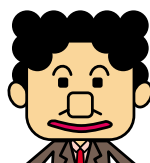


滝川市



砂川市

砂川にはおいしいお菓子を作るお店が沢山あり、官民でスイーツ資源を活かした街のイメージアップに取り組んでいます。



帯広市



北見市



岩見沢市

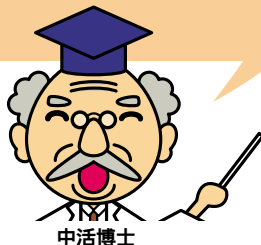
おいしいお菓子は、女性が沢山来てくれそうじゃなあ。北海道はおいしい食べものが地域資源として売りじゃよ。

帯広にも北海道を代表するお菓子屋さんが沢山あります。

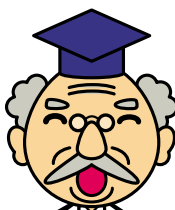
豚丼も発祥の地として有名です。

北見もハッカを生産した歴史があるし、焼き肉や寿司がおいしいって言われます。

岩見沢にもお饅頭や焼き鳥の有名なお店があります。



中活博士



中活博士

そうそう、その調子じゃ! そうやって地域資源をリストアップしてみるのじゃ。きっともっといっぱいあるはずじゃぞ! 北海道は地域資源の宝の山じゃ!



市町村

あっ...! 私のまちにも中心部に歴史のある旅館がありました! あれがうちの宝物ですね。

「森(商店街)を見て、木(個店)を見ず」 となっていないですか？

(1) 個店を強化する視点を忘れていませんか？

活性化した個店の増殖 = 商店街・中心市街地の活性化

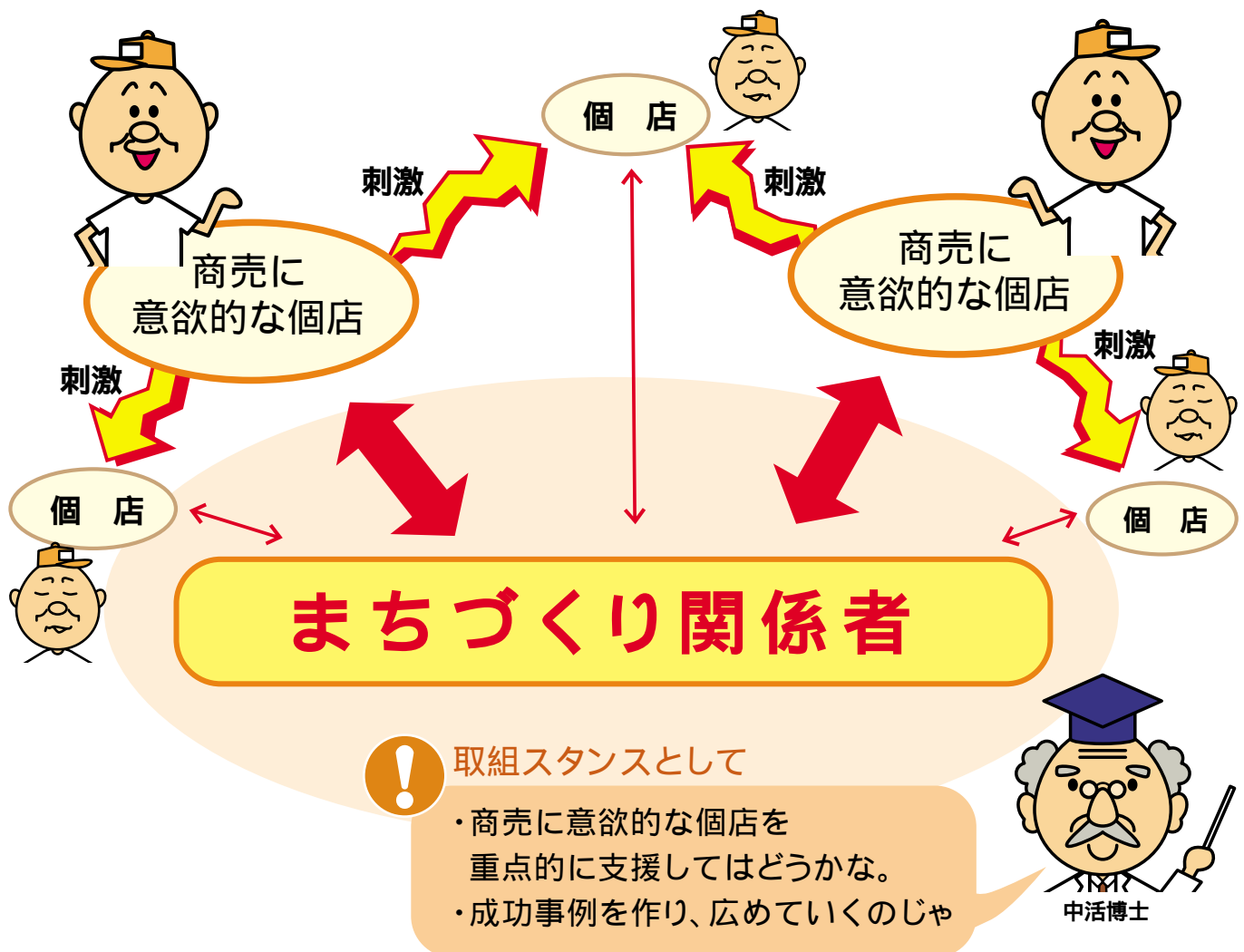
個店は商店街の一員である前に、あくまで1商売人であり、まずは自身の商売成功があつてはじめて、「中心市街地活性化」について考える余裕が生まれます。

商工会・商工会議所等まちづくり関係者は、元気な個店の積み上げが、商店街ひいては中心市街地が活性化することを意識しましょう。

「儲かっている個店」を作る・見せることで意識喚起

商工会・商工会議所等まちづくり関係者は、まず意欲のある個店を重点的に支援し、個店の「成功事例」を作りましょう。

こうした積み上げによって、ほかの個店を刺激し、中心市街地全体の活性化につなげていきましょう。

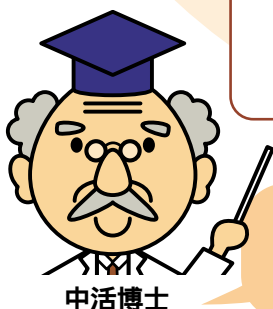
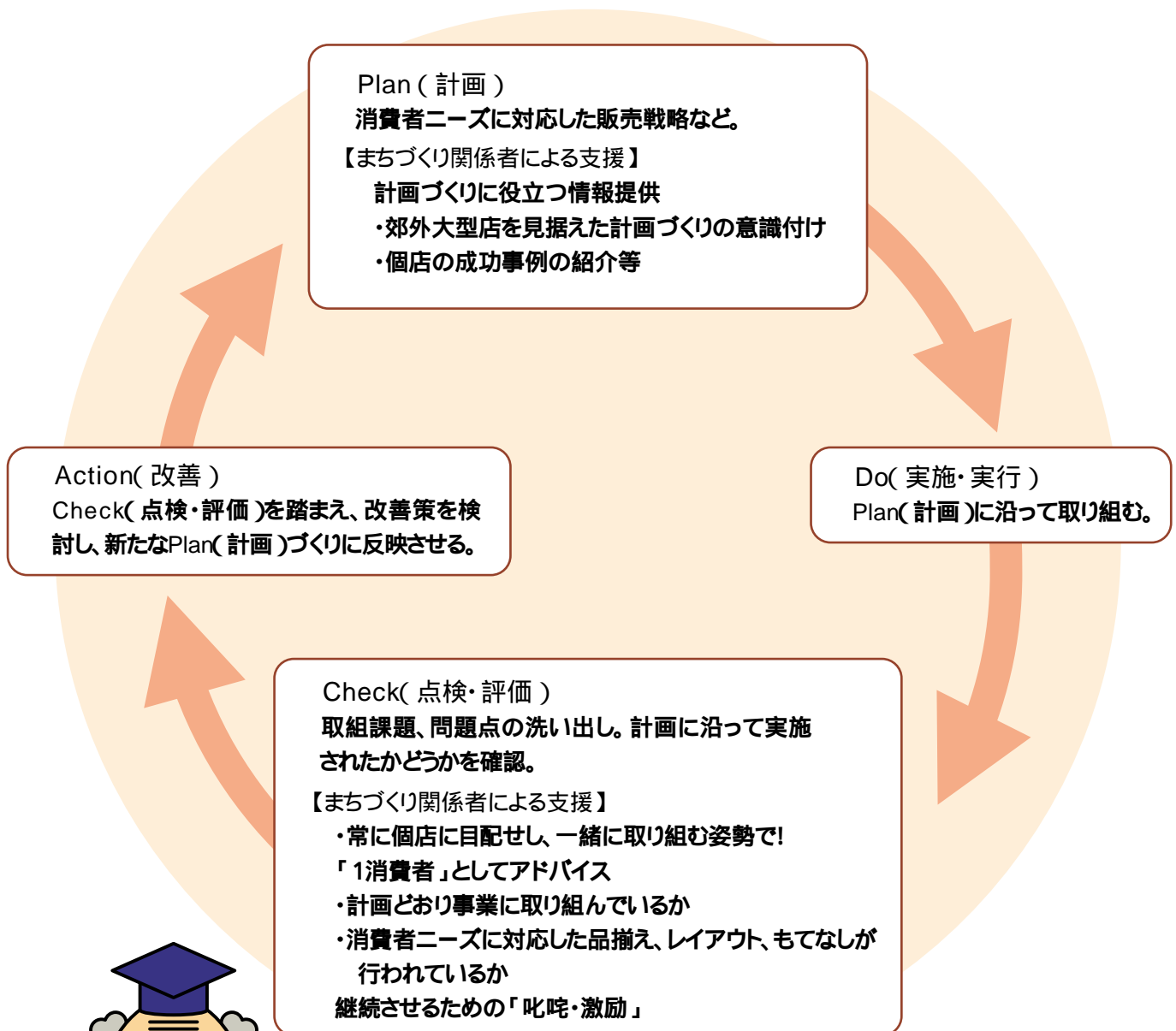


(2)まちづくり関係者は、何を支援したらよいか認識していますか？

商工会・商工会議所等まちづくり関係者は、まずは個店にPDCAサイクルの重要性を認識してもらいましょう。取組の実施は、個店の自助努力が前提となりますが、P(PLAN)、C(CHECK)については、まちづくり関係者が一部支援し、個店と一体となって「儲かる個店」を作りましょう。

【PDCAサイクル】

綿密に計画を立て、その通りに(軌道修正しながら)実践し、結果を評価し、改善し、次につなげるというサイクル。



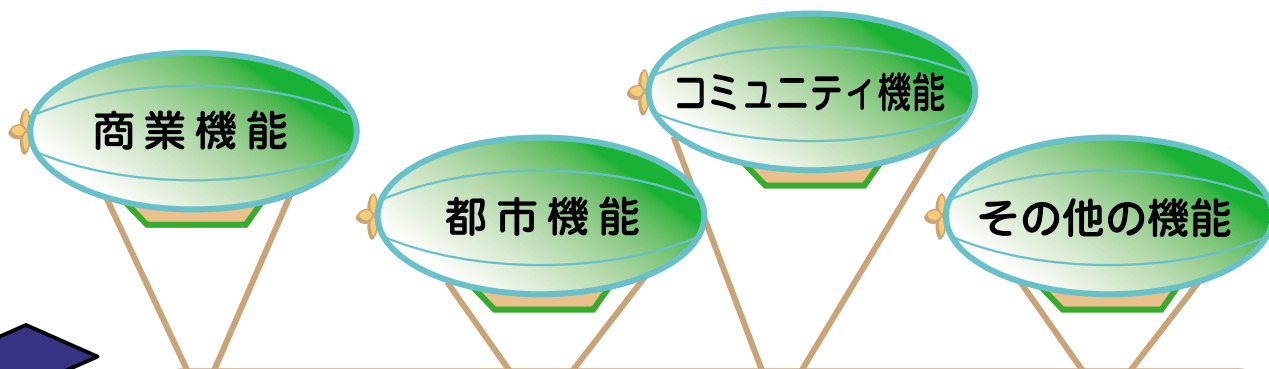
中活博士

まちづくり関係者の支援も必要じゃが
まずなにより、個店の自助努力が重要なんじゃよ。

「時間を堪能」できる中心市街地となっていますか？

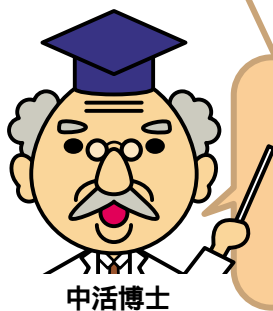
商工会・商工会議所等まちづくり関係者や商業者は、中心市街地に訪れた人が、できる限り長い時間滞在してもらい、楽しんでもらうという視点で活性化の方策を考えてみましょう。

そのためには、中心市街地の持つあらゆる機能を個別に活かすのではなく、これらを「つなぐ・組み合わせる」ことによって、中心市街地ならではの魅力・イメージを創出する視点が重要です。

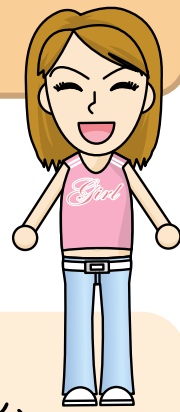


中心市街地ならではの魅力・イメージを創出するのじゃ

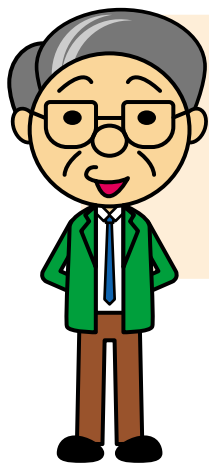
スローライフが実現できる
くつろげる・安心感がある
昔懐かしい雰囲気味わえる



中活博士



学校の帰りに
図書館も寄れるし、
友達と集まれる場所も
多いからすごく便利だわ。



歴史がある景観・建物を見て、
ゆっくり銭湯に入って、
八百屋の親父さんと会話して…
ここにいると、時間が
ゆっくり流れる感じがするなあ。

昔は病院に行ってもただ帰るだけだったけど、
ここでは気軽にショッピングしたり、息抜きする
場所がいろいろあって、なんかくつろいちゃうのよ。
病院に行くのが楽しみになっちゃったわ(笑)

