

平成20年度 地方の元気再生事業 事業実施調査

| | | | |
|-----------|-----------------------------------|-----------|----------------------|
| (1) 取組名 | 盛岡土産土法プロジェクト ～郷土の財産を活かした新しい価値の創造～ | | |
| (2) 実施団体名 | MORIOKA3rings合同会社 | (3) 対象地域 | 岩手県盛岡市のまちなかエリアとその周辺部 |
| (4) 代表団体名 | | (5) 推薦団体名 | 盛岡市 |

| | | | |
|--------------|--|--|--|
| (6)実施した取組の内容 | 取組① | 社会実験「遊休不動産の活用～子連れカフェ～」 | |
| | 実施主体 | MORIOKA3rings合同会社 | |
| | 実施内容、実施結果 | 当初提案により予定していた計画 | 実際の取組内容及びその結果 |
| | | <ul style="list-style-type: none"> ・まちなかエリアの遊休不動産を活用 ・まちなかエリアに存在する専門学校と連携 ・未就学児童を持つ家族をメインターゲット ・郷土料理を現代風にアレンジし若い世代へ地産地消の普及 ・農業従事者の所得向上とまちなか産業の可能性を追求 | <ul style="list-style-type: none"> ・盛岡市の協力を得て、中心市街地の遊休不動産を活用できている。 ・盛岡医療福祉専門学校保健福祉科のカリキュラムと連携している。 ・来店者の95%以上が子育て世代もしくはその関係者 ・「ひつまみ」や「がんづき」を新しい調理方法で提供している。(好評！) ・農作業が閑散期の時期に郷土料理を提供してもらっている。 |
| 取組② | 広域エリア再生のためのヴィジョン、シナリオづくりと現代版家守塾の開催 | | |
| 実施主体 | MORIOKA3rings合同会社 | | |
| 実施内容、実施結果 | 当初提案により予定していた計画 | 実際の取組内容及びその結果 | |
| | <ul style="list-style-type: none"> ・まちなかエリアのヴィジョンとシナリオづくり ・広域的な連携を軸にまちなかエリアの再生プログラムを作成 ・遊休不動産オーナーネットワークの基礎を築く ・まちなかエリアの遊休不動産データを収集 | <ul style="list-style-type: none"> ・2月に開催する家守キャンプにおいて着町エリアのヴィジョン作りを体験 ・地域の財産を活用することが重要であることを学んでいる。 ・多くのオーナーを誘っているが、なかなか上手く行っていない。 ・毎月末に中心市街地エリアの空き店舗状況をデータ化している。 | |

| | | | |
|---------|--|---|---|
| (7)実施体制 | 平成20年度の取組実施における体制・役割分担 | | 取組の実施を踏まえた反省点 |
| | <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">取組①子連れカフェの実施</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">取組②家守塾の開催</div> </div> | | <p>子連れカフェの実施については、当初の予想を上回る成果と好評を得ているが、このようなソフトコンテンツ重視の取組をエリアマネージメント的な取組につなげていない。これは、取組②の家守塾にも関係してくるが、中心市街地に不動産を持つオーナー向けへの啓蒙普及が不足しているためである。子連れカフェについても、好評を得ているのは事実だが、相当額の家賃補助が無いと事業採算的には非常に難しいということがわかった。それを解決するためには、行政の助成もしくは、不動産オーナーが家賃を下げる必要があると考えるが、我々としては、単なる家賃交渉ではなく、エリアの価値(魅力)を向上させるテナントを誘致することが結果的に自分達の不動産の価値を上げることにつながることを力説し、家賃交渉をしていく必要性を強く感じている。</p> <p>取組①特有の反省点としては、事業実施前に農業従事者と十分な打合せができなかったこと。街中の不動産が農業従事者の所得を上げることに寄与することを目的としていたが、流通上の問題、安定的な供給システムを十分に検討していないため、品揃えにバラツキが出てしまい、その点については消費者の関心を引くことができなかった。</p> |
| | <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 45%;"> <p>MORIOKA3rings</p> <p>企画・運営</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 45%;"> <p>盛岡市(推薦者)</p> <p>不動産賃貸交渉 許認可関係 (保健所・消防等)</p> </div> </div> | <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 45%;"> <p>MORIOKA3rings</p> <p>企画・運営</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 45%;"> <p>アフタヌーンソサエティ</p> <p>講師選定 プログラム助言 レポート作成</p> </div> </div> | |
| | <p>MORIOKA3ringsが企画・運営を行い、カフェの採算リスクを全て負う。盛岡市は、不動産交渉、許認可関係の言わば保証人的な立場で事業に参画している。盛岡市からの金銭的、人事的な助成は一切入っていない。</p> | | |

| | | | |
|----------------------------|---|---|-------------------------------------|
| (8)取組により得られた成果 | ○成果1→ | 社会実験 遊休不動産活用事業「子連れカフェ」の来客者数 北国のまちなかに一番厳しい2月の土日における来客者の数をターゲットにする事により、まちなかの遊休不動産の次の活用策につなげていく。 | |
| | | H19 0 | H20(当初予定していた目標) 来客者数50人/日 (土日平均) |
| | | H20(実際に得られた成果) 成果の検証月が2月になっているが、12月末現在でのカフェの営業概況は、営業日数76日、平均売上26,440円、平均来客者数69人/日となっている。しかしながら、天候が厳しくなるにつれて、客足は遠のいているため、各種イベントの有効性も検証していきながら集客につなげていきたい。 | |
| | ○成果2→ | 遊休不動産を持つオーナーの家守塾への参加者数 遊休不動産の活用は、オーナーが問題意識を持ってもらうことから始まるため、次の展開には、オーナーの参加が絶対条件になってくる。 | |
| | H19 0 | H20(当初予定していた目標) 20 | |
| | H20(実際に得られた成果) 開催した家守塾3回については、目標である不動産オーナー20名を超える参加者があったが、2月に開催する家守キャンプについては未だ10名程度の参加表明である。最終的には、20名を超える参加者は確保できると思われるが、そのためには、次年度以降の取組も必要かと思われる。 | | |
| (9)今年度の取組成果や活動を踏まえた反省点、改善点 | 取組①子連れカフェについて、当初の目的は遊休不動産にインドアパークの役割を与え、広域農村部と子連れ世代の接点を見出すことであり、つまりは、気軽に来店してもらうコンセプトであった。しかしながら、雨、雪の天候時は客足が極端に悪くなり、ユーザーにとっては思い切っ出て出かけないと足が向かないコンテンツになったしまった。これを改善するには、メニュー構成、価格設定、日常イベントの充実併せて、ユーザー同士がお互い交流を持てるコンテンツを配することであると考えられる。専門学校との連携、菜園エリアに存在するデパートとの連携など幅広く連携することにより改善していきたい。 取組②家守塾について、不動産オーナーへのインタビューを事業前にもっとやっておくべきだった。家守塾に参加するとどんなメリットがあるのかをアナウンスメントする必要があった。改善点としては、エリアのポータルサイトを作成し、日々の遊休不動産情報とエリアの魅力を発信しテナント予備軍の情報を集める手法が有効であることをオーナーに提案し、エリアマネジメントを実践していくこと。また、事例を重ねそれを発信していくことが必要である。ちなみに、子連れカフェを実施した不動産は、事業開始後に入居問合せが増えたようで、そのような事例を紹介することが必要である。 | | |
| (10)平成21年度以降の活動の見込み | 当初提案に予定していた平成21年度以降の展開 不動産オーナーネットワークの構築 実施年度:21年度 取組内容: BID的な取組に繋がるオーナーズ組織の立上 目的: エリアの魅力向上が目的(集客、収益向上) 現代版家守型ポータルサイトの立ち上げ 実施年度:21年度 取組内容: 菜園エリア情報発信のポータルサイト立上 目的: 投資したいテナント予備軍の囲い込み 具体的な行政支援メニューの検討会立ち上げ 実施年度: 21年度～ 取組内容: エリアマネジメント会議の開催 目的: 規制誘導の行政支援メニューの確立 | 今年度の取組状況を踏まえた平成21年度以降の活動の見込みと活用を希望する支援制度 今年度の事業を通じてオーナーネットワークの構築は非常に難しいと感じている。21年度は菜園エリアを先導的モデル地区と位置付け、菜園エリアの不動産オーナーと共にポータルサイトの立ち上げを通じて、オーナー達の参加を促していきたい。 元気再生事業想定支援額 0百万円 今年度、菜園エリアのマネジメントとして子連れカフェを企画し、それなりの好評を得ている。来年度は、菜園エリアの情報発信と遊休不動産情報をリンクしたポータルサイトの立ち上げを実施したい。ポータルサイト立ち上げ経費の支援をお願いしたい。 元気再生事業想定支援額 3百万円 行政と不動産オーナーとの接点を構築したい。民間不動産の価値向上は税収に直結するため、菜園エリアを事例として、盛岡市が企画している「まちづくり交付金事業」と連携した取組を実施していきたい。民間団体が実施するソフト事業と連携した街路マネジメント、勉強会開催経費、菜園エリアマネジメント組織(仮称)菜園まちづくり協議会の設立及び勉強会経費をお願いしたい。 元気再生事業想定支援額 5百万円 | |

追加:子連れカフェの新たな展開(川徳デパートと協議中)
実施年度21年度
取組内容:「子育てに優しい街 菜園」をキャッチコピーとして、菜園エリアマネージメントの核事業として展開
目的:菜園エリアのヴィジョンの実現

子連れカフェを発展継続させたい。21年度は菜園エリアに存在するデパートの空いているフロアを借り、子連れカフェと老舗デパートの連携を模索していきたい。市民からは総じて好評を得ているカフェと売上減少に苦しむ老舗デパートの新しい展開を模索していき、菜園エリアマネージメント「子育てに優しい街」の核として機能させる。
元気再生事業想定支援額 10百万円

◆主な実施取組の内容◆

取組① 子連れカフェの実施「kid's café moog」

【取組内容】

- ・まちなかエリアの遊休不動産を活用
- ・まちなかエリアに存在する専門学校と連携
- ・未就学児童を持つ家族をメインターゲット
- ・郷土料理を現代風にアレンジし若い世代へ地産地消の普及
- ・農業従事者の所得向上とまちなか産業の可能性を追求

12月末時点営業概況

| | | |
|------|-----------|----|
| 営業日数 | 76 | 日 |
| 総売上 | 2,009,430 | 円 |
| 延来客数 | 5,277 | 人 |
| 平均売上 | 26,440 | 円日 |
| 平均客数 | 69 | 人日 |

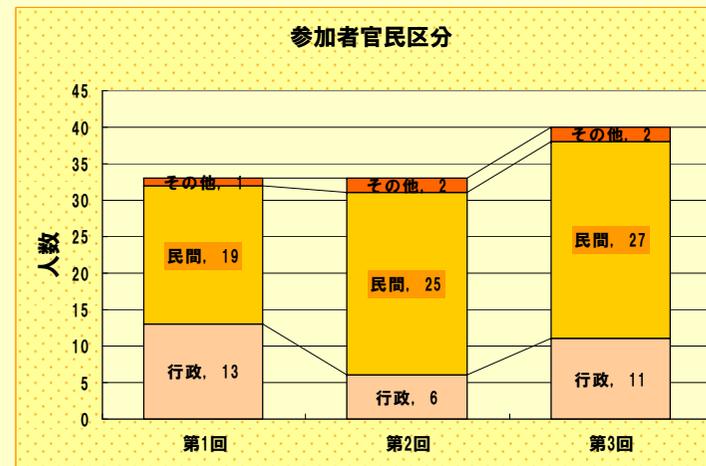


元気再生のために、「地域に存在する財産をしゃぶりつくそう！」をテーマに実施している事業だが、盛岡医療福祉専門学校には同校のカリキュラムとして学生を派遣してもらい、地元の農家の方には、郷土料理を現代版にアレンジするアイデアと一緒に考えてもらい、市民の皆様には総じて好評を得ている。時間消費型のビジネスが中心市街地不動産には有効であるという仮説の元に事業を企画しているが、当事業を、100%民間事業として算盤を併せるには、家賃負担が大きく非常に難しいと思われる。また地元メディアに登場したのは20回以上。関心の高さが伺える。

取組② 現代版家守塾の開催

【取組内容】

- ・まちなかエリアのヴィジョンとシナリオづくり
- ・広域的な連携を軸にまちなかエリアの再生プログラムを作成
- ・遊休不動産オーナーネットワークの基礎を築く
- ・まちなかエリアの遊休不動産データを収集



不動産オーナーの参加者は、回を追うごとに増えてきている。エリアマネジメントと不動産ビジネスの相関性について、粘り強く訴えていく必要がある。このようなセミナーは行政からの参加者が多いのが普通だが、今回の塾に関して言えば、民間人の興味が高いことがわかる。

◆取組実施による成果・今後の展開◆

一つの遊休不動産の利活用コンテンツが、エリアのイメージに与えるインパクトがここまで大きいとは思っていなかった。不動産管理会社によれば、カフェオープン後、ベビーカーを引く子供連れ親子が格段に増えたとのこと。この事は、家守塾で訴えているエリアマネジメントによるビル収益の関連が実証できたことになる。しかしながら、まちなかでの家賃負担はやはり厳しい。この問題を解決するためには、

今後、不動産オーナーと行政が連携し、税制を含めた規制と誘導策で遊休不動産の利活用を議論していく必要がある。また、地域に存在する学、産、農の財産を積極的に用いることが地域経済の元気再生にもつながる。多くの人が連携し繋がるシステムをエリア発信型ポータルサイトで実証し、エリアマネジメントモデル地区(菜園)にて、不動産と中心市街地の問題を解決していきたい。