

稼げるまちづくりの特徴的な取組事例

■ 特に人材の確保・育成、協働体制に関する特徴的事例

- 【岩手県遠野市】まちづくり人材を育成するベンチャースクールを通じた空き店舗等活用による起業促進
- 【東京都八王子市】店舗オーナーのマインド改革を中心とした官民連携の空き店舗対策
- 【島根県江津市】ビジネスプラン・コンテストや起業家支援体制構築による創業・移住の促進
- 【愛媛県松山市】産学官連携により地域内資金循環を目指したエリアマネジメントによる空間デザイン
- 【宮崎県日南市】外部人材の活用による油津商店街の再生と民間が主体となった自走の仕組みづくり

■ 特に円滑な資金調達に関する特徴的事例

- 【北海道札幌市】札幌駅前通地下歩行空間におけるまちづくり会社による自律的なエリアマネジメント
- 【岩手県紫波町】民間の知恵・資金による官民複合施設「オガールプラザ」を核とした集積拠点の形成
- 【石川県小松市】コマツ本社機能移転を契機に、ものづくり人材育成を柱とした新たな人の流れの創出
- 【滋賀県東近江市】志ある投資を活用し、地域循環型社会を目指したコミュニティビジネスの拠点づくり
- 【京都府京都市】京町家の保全・活用に向けた官民連携による改修資金調達の仕組みづくり
- 【奈良県明日香村】クラウドファンディングを活用した古民家リノベーションによる集客拡大

■ 特に遊休資産の活用に関する特徴的事例

- 【石川県金沢市】官民が連携した町家・空きビル流通の仕組みづくりによる移住・起業の拡大
- 【滋賀県長浜市】黒壁等の街並みを活かした起業・移住支援による空き店舗の再生と賑わいづくり
- 【兵庫県篠山市】城下町の古民家をまちのホテルに再生し、新たな事業、雇用により若者回帰を促進
- 【広島県尾道市】遊休不動産再生による景観維持と若年移住者の起業促進による収益力の向上

【岩手県遠野市】 まちづくり人材を育成するベンチャースクールを通じた空き店舗等活用による起業促進

- ・東日本大震災をきっかけに、市と市外企業が連携して、廃校を活用した次世代のまちづくり人材の育成拠点を設置。
- ・この中から立ち上がったまちづくり会社が、空き家・空き店舗を活用し、外部人材の移住・起業をサポートする事業を展開。国内有数のホップ生産地である強みを活かした起業・創業等の拡大が期待されている。

主なハード事業

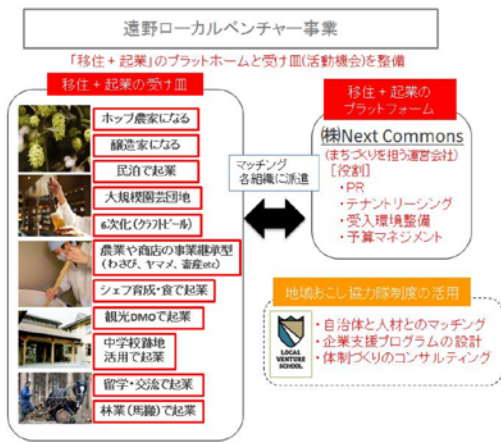
○遠野みらい創りカレッジ

- ・震災での遠野市の広域支援活動に共感した富士ゼロックス株が、廃校を活用し、簡易滞在施設などを備えた人材育成拠点を整備。



主なソフト事業

○遠野ローカルベンチャー事業の推進



主なソフト事業

○遠野みらい創りカレッジにおける人材交流

- ・企業研修及び国内外の大学生と遠野市の高校生とのワークショップの開催。

○6次産業化の推進

- ・空き店舗で遠野産ホップを使用したクラフトビールを開発。

○民泊等の新事業への遊休不動産の活用

- ・シェアハウス、シェアオフィス、ゲストハウスなど、遊休不動産活用によるまちなかにおける新事業の創出。

≪官民協働≫

- 【民】まちづくり会社による遠野ローカルベンチャー事業での起業・創業支援
- 【官】空き家・空き店舗等の未利用物件情報の提供
地域おこし協力隊制度活用による人材支援

≪市の総合戦略における関連KPI≫

- ・創業支援件数 6件 (H31)
- ・6次産業化関連効果額 17.4億円 (H31)

今後の取組

- ・ビアツーリズムなど遠野「ビールの里」構想によるまちづくり
(ビールに合う加工商品の開発、観光プロモーション等)

取組の背景・概要

○遠野市は、東日本大震災による津波被害の大きかった海側の街と主要な交通網が通る内陸側の街との中間に位置することから、震災後は自衛隊の滞在場所を提供するなど後方支援活動の拠点として支援を行ってきた。この活動に共感した富士ゼロックス株が、廃校になった中学校を活用し、遠野市とその近隣における地域・産業の発展と人材育成に寄与することを目的に、人材育成拠点「遠野みらい創りカレッジ」を平成26年に開設した。

○中心市街地を活性化させるため、市では、駅前を中心にハード事業やソフト事業を行ってきたが、東日本大震災により市外からの来街者が減少し、中心市街地の求心力が低下した。また、国内有数のホップ生産地であるが後継者不足により生産量が減少していること、若者の雇用先が少ないことが課題となっていた。このような課題を解決するため、増える空き家・空き店舗を活用した起業と移住を促進するシステムを構築し、まちの活性化を図っている。

取組における主なポイント

人材の確保・育成、協働体制に関する工夫

➤ 産学官民連携による課題解決の検討と人材育成

廃校となった中学校校舎（旧土淵中学校）を研修施設として活用し、さまざまな立場の人や知恵が集う「場」を創出する「遠野みらい創りカレッジ」として再生。交流人口の拡大を図る拠点とし、遠野市と富士ゼロックス(株)が協働してプログラムの構築・運営を行い、市や地域住民、企業や団体、学生等が連携し、対話や研修、グループワーク等を通して、地域の発展、産業の創出、人材育成等に結びつける活動をしている。

➤ 企業や地域おこし協力隊による「遠野ローカルベンチャー事業」の推進

遠野みらい創りカレッジを通して知り合った複数の企業が出資し、(株)Next Commons を平成 28 年に設立。地方で起業する意欲がある若者らを地域おこし協力隊員として受け入れ、企業等との連携による育成プログラムによって専門的な技術を身につけさせ、遠野の地域資源（ホップ、どぶろく等）を活用した起業家を育成する。

地域空間の活用に関する工夫

➤ 空き家・空き店舗の活用

(株)Next Commons が地元の不動産業者の協力を得て、中心市街地の空き家・空き店舗を借り受けるなどにより活用して、地域おこし協力隊に起業・移住してもらうことで遊休不動産の利活用を促進する。

取組の主な成果

➤ 遠野みらい創りカレッジの参加者数

- ・平成 26 年度 3,569 人 平成 27 年度 5,327 人 平成 28 年度 4,500 人(見込)
- ・主な参加者：地域住民、大学、企業など

➤ 遠野みらい創りカレッジのプログラム実施数

- ・平成 26 年度 19 件 平成 27 年度 17 件 平成 28 年度 18 件(見込)
- ・主なプログラム：みんなの未来共創プログラム、東京大学イノベーションサマープログラムなど

➤ 遠野ローカルベンチャー事業実績

- ・地域おこし協力隊 9 名採用
- ・地元のホップ等を活用し、クラフトビールを生産する「ビールプロジェクト」(2 名)、遠野の伝統野菜等を活用し、地元農産物の 6 次産業化を図る「遠野の食プロジェクト」(1 名) など

【東京都八王子市】

店舗オーナーの mindset 改革を中心とした官民連携の空き店舗対策

- ・中心市街地で増加する「空き店舗」を「活き店舗」に変える新たな取組として、まちづくり会社を中心となり、市や地元不動産事業者、地域の学生等と協働しながら、地域ネットワークの確立、地権者との信頼関係の構築、空き店舗活用スキーム作りを行う「空き店舗撲滅プロジェクト」を推進。
- ・入居募集していなかった空き店舗等を物件化し、オーナーの収入増とともに、まちなかの賑わい創出を図る。

主なソフト・ハード事業

○空き店舗撲滅プロジェクトの立ち上げ

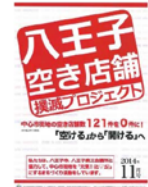
- ・市の空き店舗調査(H25)の結果、1階が空き店舗の物件120件、うち80%は「貸す気がない」元店舗。
- ・従来の空き店舗対策(借手への入居費用支援)では限界。「貸す気のない」オーナーに働きかける取組として、市と(一社)まちづくり八王子が連携し、①地域ネットワークの確立、②地権者との信頼関係の構築、③空き店舗活用スキーム作りを行う「空き店舗撲滅プロジェクト」を立ち上げ。

○空き家・空き店舗調査、地権者調査

- ・全国商店街支援センターの支援を受け、中心市街地3600事業所を悉皆調査→うち350件が空き家・空き店舗と判明
- ・「学生の街」を活かし、地域の大学生が協力して空き店舗等を調査→大学生にとっても、まちづくりに関わり、地域への愛着がわく
- ・地元の不動産事業者とタッグを組んで地権者を調査→地域に幅広いネットワークを持ち、オーナーとの橋渡しも可能→地域活動への貢献で、不動産事業者としても信用力UP
- ・地権者ヒアリング→「貸す気がない」のではなく、古くて「貸せない」、活用事例を知らない等の気づき

○オーナー mindset 改革

- ・空き店舗を街のために提供している事例やそのオーナーの想いを掲載したDMを作成し、空き店舗オーナーへ発送。
- ・活用事例を「見せる」ため、地元不動産事業者の協力の下、管理遊休地を八王子チャレンジショップに再生。



○実態を作り本格的に運用

- ・調査中に発見した空き家について、「まちのため」の憩いの場に活用することでオーナーの理解を得て、庭を整備し市民に開放。その後、建屋も飲食店に活用(株まちワイが融資を受けて改装し、テナント料に上乗せ)。
- ・空き店舗活用スキームとして、オーナーとテナントの間にまちづくり会社が入り、不動産事業者や行政等からの支援を得て、物件の開発・管理・運営を行うことで、信用力をベースに「活き物件」の拡大を目指す。(市の空き店舗改修費補助金活用により出店した店舗数 計9店 (H26.27))



《官民協働》

【民】まちづくり会社が、地域の不動産事業者や学生、商店会等と協働し、空き店舗の解消を行った。

【官】民間が行う空き店舗解消に向けた取組へ、財政支援を行った。
・空き店舗・空きフロアへの出店事業者に対する改修費の一部補助
・コミュニティの核となる施設や滞留拠点等の整備費の一部補助

《市の総合戦略における関連KPI》

・空き店舗改修費補助金活用により出店した店舗数(累計) 23件(H31) 及び出店した店舗の営業継続率 100%(H31)

今後の取組

- ・既存建築物を活用し、適切なテナントミックスやリノベーションを促す。
- ・活用困難な建築物は、再開発等実態に合う手法で、適切な更新を促す。

取組の背景・概要

- 中心市街地において空き店舗が増加する中、平成25年に市が実施した空き店舗調査では、1階が空き店舗の物件が約120件あったが、そのうち80%はテナントの募集を行っていないことが判明した。
- 一方、従来の市の空き店舗対策は、入居費用の補助など、既にテナント募集を行っている20%の物件に関する「借手への支援」であり、テナント募集を行っていない80%の物件の「オーナーに対する支援策」は十分ではなかった。
- そこで、これら80%の物件を所有する「貸す気のないオーナー」に働きかけ、「空き店舗」を「活き店舗」とすべく、市とまちづくり会社等が連携して「空き店舗撲滅プロジェクト」を平成26年に立ち上げた。①地域ネットワーク(チーム)の確立、②地権者との信頼関係の構築、③空き店舗活用スキームづくりを目的として、次の内容で実施された。

(1) 空き店舗の徹底調査とリスト作成	⇒ 空き店舗の現状把握
(2) 聴き取り調査とオーナーへの働きかけの実施	⇒ 空き店舗のオーナーを理解
(3) チャレンジショップの環境整備と有効活用	⇒ 出店希望者の掘り起し
(4) 空き店舗を使った回遊イベントの実施	⇒ 空き店舗の可能性の周知

取組における主なポイント

人材の確保・育成、協働体制に関する工夫

➤ 地域の大学生による空き店舗調査

地域の大学生が八王子駅周辺の約 115ha を実際に歩いて悉皆調査し、空き店舗のデータベースとデータマップを作成。八王子市は学生の街であり、市も大学で中心市街地について講義する等の活動を行っていたことが、学生からの自発的協力につながった。

➤ 不動産事業者による空き店舗オーナーとの橋渡し

地元の不動産事業者は、①地域の幅広いネットワークを有している、②物件の扱いに長けている、③オーナーとチームの橋渡し役として活躍できる、といった点から、オーナーへ働きかける活動（ヒアリング調査等）に際し、重要な役割を果たした。また、不動産事業者にも、地域活動への貢献を通じて信用力が上がるといったメリットがあった。

地域空間の活用に関する工夫

➤ 空き店舗オーナーのマインド改革

ヒアリングにより、「募集を行っていない物件」の空き店舗オーナーには「貸す気がない」のではなく、古くて「貸せない」と思い込んでいる、又は活用事例を知らない方がいることが判明した。そこで、次のような取組が行われた。

(1) 空き店舗オーナーに対し、活用事例を掲載したダイレクトメールを発送

空き店舗を街のために提供している例や、オーナーの想いを掲載。市との連携活動であることのアピールにもなり、読み手のオーナーに安心感を与えることができた。

(2) 市内でも実際に活用事例を作り出し、空き店舗オーナーを含む地域住民に見える化

不動産事業者が善意で提供した空き物件をチャレンジショップとして再生。事例としてのアピールになり、このショップは現在でも活用されている。

➤ 実績を作り、本格的に運用

空き店舗を活用した起業等を推進するため、まちづくり会社が直接借り受けるスキームも実施した。不動産業者と連携して空き店舗オーナーと直接交渉。市の「空き店舗改修費補助金」等の支援も活用しながら物件の改装等を進め、管理や運営、費用負担などの役割分担を整理した上で起業者等を入居させている。

取組の主な成果

➤ 9件の新規開業が実現（平成 26、27 年度合計）

八王子駅周辺の中心市街地において、2年で9件の空き店舗の改修による新規開業（飲食店、青果店等）が実現し、まちなかの賑わいづくりに貢献している。

【島根県江津市】 ビジネスプラン・コンテストや起業家支援体制構築による創業・移住の促進

- ・空き家バンク等の受け身のUIターン促進策だけでは、リーマンショックを機に移住希望者が減少したことから、攻めの対策に転換。挑戦意欲のある若者を発掘し、地域の課題解決につながるビジネスを募集する「ビジネスプラン・コンテスト(Go-con)」を開催。
- ・官民連携により、受賞者等の創業サポート環境を構築したことで、空き店舗を活用した創業・移住者が増加。

主なソフト・ハード事業

○ビジネスプラン・コンテスト開催

- ・挑戦意欲のある若者を発掘し、地域の課題解決につながるビジネスを募集する「ビジネスプラン・コンテスト」を平成22年より開催。
- ・これを契機に、地域の「創業支援」「人財育成」「駅前活性化」事業を行う官民連携組織として、地元企業等が中心となってNPO法人てごねっと石見が設立され、コンテストを市から受託開催。



○起業家支援コンソーシアム結成

- ・官民連携により起業家支援コンソーシアムを結成し、ビジネスプラン・コンテスト受賞者や参加者の創業サポート環境を整え、事業計画指導やビジネスマッチング等を実施。

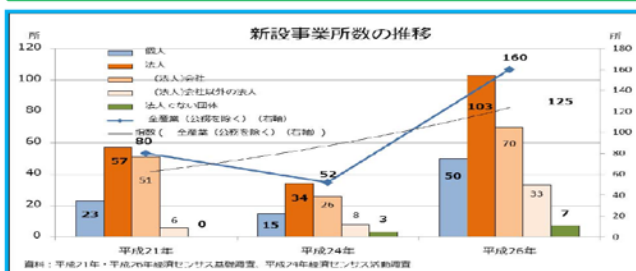


○創業支援と連携した空き店舗の活用

- ・ビジネスプラン・コンテスト、NPO法人てごねっと石見等による創業支援と連携し、受賞者等に空き店舗の情報を提供。
- ・平成24年以降、駅前地区では空き店舗46件中20件で新規出店・事務所を開設。



古民家改修レストラン「風のえんがわ」



＜官民協働＞
【民】NPO法人や起業家支援コンソーシアムによる創業支援
【官】空き家バンクの運営、ビジネスプラン・コンテストの開催等

＜市の総合戦略における関連KPI＞
・新規創業支援者数 30人（平成27年～平成31年）
・新規創業件数 12件（平成27年～平成31年）

今後の取組
・地域の特色ある取組やまちづくりの動き、活躍する人や企業等を魅力ある情報に再構築して発信し、シティプロモーションを強化。

取組の背景・概要

- 江津市では、UIターンの促進を目的として、受け身的に空き家バンク等の定住対策に取り組んでいたが、平成20年のリーマンショックを機に移住希望者が減少する中、空き家は紹介できても、仕事が紹介できないという課題が発生。そこで、働く場が無いならば、働く場をつくり出すことができる「人材」を誘致してはどうかという発想から、平成22年より、「攻めの定住対策」として、挑戦意欲のある若者を発掘し、地域の課題解決につながるビジネスを募集する「ビジネスプラン・コンテスト(Go-con)」を開催。
- 初回のコンテスト終了後、受賞者を継続的に支援していく仕組の必要性が認識され、平成23年に、創業支援、人財育成、駅前活性化事業を行う官民連携組織として、地元企業等を中心に「NPO法人てごねっと石見」を設立。以後、同NPO法人がコンテストを市より受託開催。
- また、コンテスト受賞者や挑戦者への起業支援を図るため、官民連携で「起業家支援コンソーシアム」を平成25年に結成。地域一体となった起業家育成支援、空き店舗の活用促進を行うことで、20件の新規出店が生み出されるなど、創業・移住者が増加している。

取組における主なポイント

人材の確保・育成、協働体制に関する工夫

➤ 「NPO法人てごねっと石見」の設立

「NPO法人てごねっと石見」は、市の産業振興や定住担当の職員、地元の経営者、商店街マネージャー、小中学校の校長、大学のキャリア課、産業人材育成コーディネーター等の様々な知見を持つメンバーにより設立。

コンテストに入賞した人材が、起業するまでの間、同NPO法人のスタッフとして実務を担うなど、人材の循環が続く組織づくりも組織活性化のポイントとなっている。

➤ 「起業家支援コンソーシアム」の結成

コンテスト開催という一過性の取組に終始せず、事業の実現に向けた支援を重視するため、NPO法人、地域金融機関、商工会議所、商工会、江津市等による「起業家支援コンソーシアム」を結成し、地域が一体となって起業家を支援する仕組が構築されている。

具体的には、日本海信用金庫が融資や事業計画の指導を、商工会議所や商工会が経営支援を、市が創業支援制度、支援機関の紹介や移住支援を、それぞれ行っている。

資金調達に関する工夫

➤ 地域金融機関が創業支援資金制度を新設

市の取組に呼応し、日本海信用金庫により創業支援を目的とする融資制度（融資額 300 万円以内）を新設。無担保で融資が受けられる点が特徴となっている。

地域空間の活用に関する工夫

➤ 創業支援と連携した空き店舗の活用

市の従来空き家バンク等の定住対策に加え、コンテストの開催やコンソーシアムの取組と連携し、コンテスト受賞者等に空き店舗情報の提供を行うなど、空き店舗活用と創業支援の相乗効果により、平成 24 年以降、駅前地区において 46 件の空き店舗において、20 件の新規出店が実現し、空き店舗の減少につながっている。

取組の主な成果

➤ 20 件の新規出店が実現

平成 22 年～平成 28 年の通算で、コンテスト応募者は 99 名（うち市外からの応募者 61 名）にのぼり、大賞入賞者 11 名を創出。

それまで市内に無かった、地ビール、フードトラック等の新たなビジネスが創出され、空き店舗の活用等により、20 件の新規出店が実現している。

【愛媛県松山市】

産官学連携により地域内資金循環を目指したエリアマネジメントによる空間デザイン

- ・(株)まちづくり松山が、行政から自立した運営により、収益事業で得た資金をまちなかの賑わいづくりや人材育成のために再分配、再投資して「民間主導のエリアマネジメント・まちづくり」を実行。
- ・民間(商工会議所・伊予鉄道(株)・(株)まちづくり松山)、大学(愛媛大学・松山大学・東京大学ほか)と市が連携して、松山アーバンデザインセンター(UDCM)を運営し、集客の核となるエリアの空間デザインを提案。

主なソフト事業

○(株)まちづくり松山の自立した運営

- ・(株)まちづくり松山が、エリアマネジメントの事業継続を第一優先に運営を行い、駐車券発行や映像広告事業により得た収益を街の流動性向上のために再投資し、賑わいづくりや若者の地元への愛着醸成に貢献している。

資本構成

民間 97%
松山市 3%

収益事業

・駐車券発行
・映像広告 etc.

再投資

・各種イベント開催
・目安箱・ベンチ等設置
・お買物券発行 etc.

人材育成

・人材育成、交流会
・勉強会 etc.

映像広告



スプリングフェスタ(ホコ天)



人材育成プログラム



○松山アーバンデザインセンター(UDCM)の取組

- ・産官学連携により設立されたUDCMは、市内中心部に拠点を構えて、将来ビジョンの検討や、大街道商店街など中心部の空間デザインの考案、専門家の指導のもと学生を中心に担い手育成を実施。

<イベント開催(スプリングフェスタ2015)の効果>

来街者数 77,950人/4h (平常時の約2倍)
※小学生以下のみ 18,037人/4h (平常時の約6.5倍)

<景観整備の効果(日中の通行量)>

整備前: 13,736人/10h
整備後: 26,189人/10h

<市の総合戦略における関連KPI>

・市街地再開発事業等の施行地区数 3地区(H26) →5地区(H31)

主なハード整備

○産官学の連携による景観整備

- ・中心部の商業施設跡地の再開発に合わせて、アーケードと路面の一体的な景観整備を実施

【商店街】

アーケード改修

【市】

歩道整備
照明柱設置

【国】

車道カラー舗装

【産官学】

空間デザイン
※UDCMが提案



<<官民協働>>

- 【民】まちづくり会社による自立的なエリアマネジメント、産官学の協同による空間デザイン活動
- 【官】空間デザインと調和したインフラ整備等

今後の取組

- ・地域外から獲得した資金を地域内に再分配するモデルの開拓

取組の背景・概要

○(株)まちづくり松山では、中心市街地周辺の駐車券事業や、商店街での映像広告事業等を行い、これらの収益事業で得た資金を、まちなかの賑わいづくりや人材育成のために再配分・再投資。行政からの補助金等に依存しない自立的な経営を行うことで、「民間主導のエリアマネジメント・まちづくり」を実行している。

○民間(商工会議所・伊予鉄道(株)・(株)まちづくり松山)、大学(愛媛大学・松山大学・東京大学ほか)と市が連携して、統一したデザインコンセプトにより、質の高い空間整備を進めるため、平成26年に「松山アーバンデザインセンター(UDCM)」を設立・運営。将来ビジョンの検討、都市デザイン提案を行うほか、人材育成の機能も果たしている。

○松山市中心部の商業施設跡地の再開発に合わせて、産官学連携により、平成27年に集客の核となるエリアの景観整備を行った。その際には、UDCMが統一的な空間デザインを提案し、松山大街道商店街振興組合がアーケードのリニューアルを実施した。行政は、空間デザインに合わせて、周辺道路のカラー舗装等のインフラ整備を行った。

取組における主なポイント

人材の確保・育成、協働体制に関する工夫

➤ 「松山アーバンデザインセンター (UDCM)」の運営

UDCMは、松山市に加えて、民間から商工会議所・伊予鉄道(株)・(株)まちづくり松山、大学からは愛媛大学・松山大学・松山東雲大学・聖カタリナ大学・東京大学が参画した都市再生協議会により運営されており、専門的かつ幅広い視点からまちづくりに関する提案を行う組織としている。また、UDCMが大学生や社会人が受講するアーバンデザインスクールを開校しており、継続的な人材育成の役割を担っている。

資金調達に関する工夫

➤ (株)まちづくり松山の事業運営

(株)まちづくり松山では、駐車券事業と広告事業を主軸に、継続性を重視して事業を運営。駐車券事業では、商店街周辺の約90箇所の契約駐車場において利用できる共通の駐車券を発行しており、各店舗利用者に配布している。広告事業では、商店街各所に点在するストリートビジョンを活用した映像広告等を多角的に展開している。なお、ストリートビジョンは、占用する道路の管理協定を松山市と締結して日常管理を行うことで、特例的に占用許可を受けて設置しているものである。これらの事業で得た収益を、イベント開催など、まちの賑わいづくりに再投資して、駐車場の利用促進や広告効果の向上につなげており、行政から自立した継続的な事業運営を実現している。

地域空間の活用に関する工夫

➤ 産官学連携による景観整備事業

一番町大街道口景観整備事業では、計画策定に当たって、産官学が参画する「一番町大街道口景観整備専門部会」により協議を重ねて方向性を共有した。また、当該エリアを集客の核と位置付け、来街者を引き付けて人の流れを周辺に広げるため、エリアの一体的デザインをUDCMが提案。そのデザインに調和させ、松山大街道商店街振興組合により、アーケードを開放的で洗練されたデザインにリニューアルした。加えて、空間デザインに合わせて、市では、自然石を用いた歩道舗装や照明柱、シンボルツリー、ベンチを設置したほか、国も車道のカラー舗装を行った。

取組の主な成果

➤ 景観整備後の通行量が整備前と比べて倍増

景観整備により日中の通行量が倍増し、中心市街地の活性化に大きく寄与している。

○日中の通行量 H27年整備前：13,736人/10h ⇒ H27年整備後：26,189人/10h

【宮崎県日南市】

外部人材の活用による油津商店街の再生と民間が主体となった自走の仕組みづくり

- ・市が全国公募した「任期4年で油津商店街の20店舗誘致」を担う外部人材（月額90万円）を中心に、「まちと人を育てていく」をテーマに市民との交流から事業が始まり、商店主等が共同で「㈱油津応援団」を設立。
- ・まちの空気感を変え、空間を変えることで、「商店街・市民が主体」の意識を醸成。空き店舗を活用したテナント誘致等で22の新規出店（うちIT企業3社）を実現。商店街の目標像に共感した東京のIT企業も進出し、Uターンの若者等の新たな雇用を創出。

主なソフト・ハード事業

○「テナントミックスサポートマネージャー」の外部人材採用

- ・市が、「任期4年で20店舗誘致」を担うテナントミックスサポートマネージャー（サポマネ）を全国公募。333人の応募の中からまちづくりの実務経験がある若手人材が採用され、家族で移住。

○空間を変える空き店舗のリノベーション

- ・油津応援団による商店街再生の第一弾として、多くの市民になじみのある喫茶店を市民の手で新たなカフェに再生。周辺店舗の開店率の向上に寄与するなど、商店街の意識変化を生み出す。
- ・取組を持続する大切さが意識され、油津応援団が主体となり、官民が連携し、スーパー跡地を市民交流施設「油津Yotten」や地元食材を使った飲食店「あぶらつ食堂」5店舗に再生。空き地オーナーの協力を得て、コンテナを活用した「ABURATSU GARDEN」6店舗を配置し、多世代交流モールとして整備。

○まちの空気感を変える「㈱油津応援団」の設立

- ・まずは市民とのコミュニケーションを重視し、空き店舗を再生した交流施設「Yotten」を設置し、様々な市民イベントを開催。
- ・商店街の将来の自走を見据え、サポマネを含め約40名の市民出資により、「㈱油津応援団」を設立。

○域外からのお客様をもてなす商店街へ

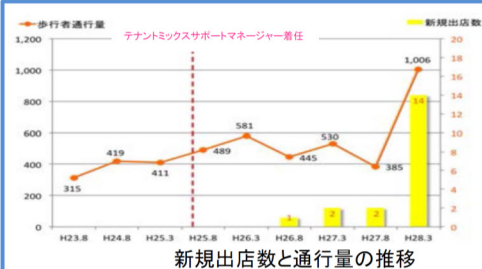
- ・クルーズ船の寄港増加や広島カーブのキャンプ地といった強みを活かし、「油津Yotten」を活用した交流イベント等を開催。

○まちの課題を解決する商店街へ

- ・若者がチャレンジする商店街の目標像に共感した東京のIT企業を誘致し、空き店舗を改修した事務所が開業。市出身のUターン者を中心に新規雇用を創出。（H28年度から5年間で232名を計画）



油津Yotten(左)・あぶらつ食堂(右)



《官民協働》

- 【民】商店主等により「㈱油津応援団」を設立し、空き店舗活用やイベント事業等を実施
- 【官】商店街活性化等を担う外部人材を全国公募、空き店舗のリノベーションを財政支援

《市の総合戦略における関連KPI》

- ・移住世帯数：H27実績 26世帯 ~ H31の5か年で累計100世帯
- ・日南市民であることを誇りに思う人：H26 42.1% ⇒ H31 62.0%

今後の取組

- ・H28年8月に採用した「まちなみ再生コーディネーター」による鉄肥城下町の空き家利活用と歴史的町並みの再生を通じた集客拡大、まちなか再生の取組との連携。
- ・仕事、住まいなどを総合的に支援する移住・定住パッケージの構築。

取組の背景・概要

- 日南市の中心市街地にある油津商店街において、空き店舗が増加する中、市は、賑わいを取り戻すため、「テナントミックスサポートマネージャー（サポマネ）」を全国公募。「任期4年で油津商店街の20店舗誘致」という明確な任務と、月額90万円の委託料を条件としたところ、333人の応募があり、プレゼンテーション等の審査を経て、平成25年にまちづくりの実務経験がある若手人材が採用され、家族で移住。
- サポマネは、着任後、「まちと人を育てていく」をテーマに、まずは市民との交流、様々な市民イベントを実施するなど信頼感を醸成。その後、将来の商店街活性化事業の自走を見据えた組織づくりとして、市民出資により「㈱油津応援団」を設立。市民の手でカフェを再生したり、遊休地に市民交流施設や地元食材レストラン、コンテナを活用した多世代交流モール等を整備し、まちの空気感を変え、空間をリノベーション。
- こうした取組の結果、空き店舗等を活用し、22件の新規出店（うちIT企業3社）を実現。東京のIT企業誘致により、これまでまちなかになかったようなしごとを呼び込み、市出身のUターン者の新規雇用を創出。

取組における主なポイント

人材の確保・育成、協働体制に関する工夫

➤ 外部人材を全国公募にて獲得

市において、平成 25 年に、「任期 4 年で 20 店舗誘致」を担うテナントミックスサポートマネージャー（サポマネ）を全国公募し、333 人の中から、まちづくりの実務経験がある若手人材が採用され、家族で移住。

➤ 商店街の自走を見据えた体制の構築

商店街の将来の自走を見据え、サポマネを含めた約 40 名の市民出資により、(株)油津応援団を平成 26 年に設立。市民の手により、カフェの改修や多世代交流モール等の整備が行われるなど、まちの空気感を変え、空間をリノベーション。

資金調達に関する工夫

➤ 市民出資によるまちづくり会社設立

(株)油津応援団をサポマネとそれを応援するメンバーで設立。市民の想いを実現しながらの着実なまちの変化に共感した市民から 1,600 万円の出資が集まり、結果、まちの応援団となった。地域金融機関も積極的に関わる意識を持ち、新規出店の際に融資を実行。

地域空間の活用に関する工夫

➤ 空き店舗の活用

(株)油津応援団は、第一弾として、地域の住民になじみのある喫茶店の再生から開始。チェーン店でなく、地元ブランドにこだわったカフェとしたことから、多世代の住民が交流する拠点として、賑わい、まちの空気感を変えるきっかけとなった。

空き店舗再生の中核として、スーパー跡地を交流施設や屋台村の複合施設に整備。6 つのテナントが内部でつながり、利用者が行き来でき、連携しやすい飲食店とした。

取組の主な成果

➤ まちの空気感を変え 22 件の新規出店と新規企業進出を実現

空き店舗を活用した賑わいの空間づくりはまちの空気感を変え、市民の意識変化に加え、市の職員の意識も変化させ、事業遂行のスピード感や発想の柔軟性の変化等の効果が現れている。

市は東京等からの I T 企業の誘致に取り組み、チャレンジするまちの姿に共感した企業が商店街の空き店舗等に進出（予定含め 8 社）が決まり、地元出身の U ターン者等の新規雇用（平成 28 年度から 5 年間で 232 名を計画）が創出されている。

【北海道札幌市】

札幌駅前通地下歩行空間におけるまちづくり会社による自律的なエリアマネジメント

- 札幌駅前通地下歩行空間「チ・カ・ホ」において、まちづくり会社「札幌駅前通まちづくり株式会社」が、地下広場の管理のみならず、壁面を活用した広告事業等の事業収益により、市民交流イベント等を行うなど、自律的なエリアマネジメント活動を実施。
- 「チ・カ・ホ」の開通による商業圏の回遊性の向上や、イベント開催による地域交流の活性化により、周辺の事業所数が増加し、地価上昇にもつながっている。

主なハード事業

○札幌駅前通地下歩行空間「チ・カ・ホ」の整備

- 国と市が、都心商業圏の回遊性を高め、四季を通じ安全・快適な歩行空間の確保を目的に整備。
- 管理を近隣企業・団体により設立された「札幌駅前通まちづくり株式会社」に委託。



■地下広場



《官民協働》

- 【民】近隣企業・団体により「札幌駅前通まちづくり株式会社」を設立し、チ・カ・ホの管理、広告事業、イベント開催等を実施
- 【官】札幌駅前通地下歩行空間「チ・カ・ホ」の整備

今後の取組

- チ・カ・ホの運営ノウハウを活かし、官民が連携して、エリア価値向上のため、気づきや学び合い等の交流の場づくりを通じ、まちづくり意識の共有やエリアに必要な機能誘導等に取り組む。

主なソフト事業

○まちづくり会社による自律的なエリアマネジメント活動

- 「札幌駅前通まちづくり株式会社」では、地下広場の管理業務やチ・カ・ホの壁面を活用した広告事業等の事業収益により、エリアビジョンの策定やマルシェ・アートプロジェクト等のまちづくり事業を行う等、自律的なエリアマネジメント活動を実施。

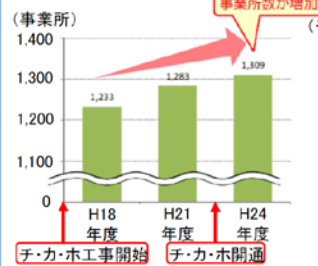


■クラシェ
(暮らし×マルシェ)



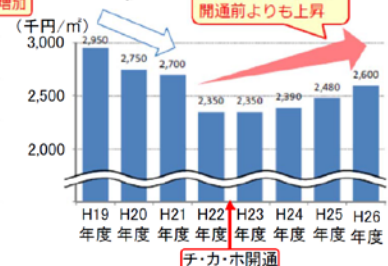
■PARC
(アートプロジェクト)

○事業所数



・出典：市区町村、町丁・大字別事業所数・従業員数（平成18年事業所・企業統計調査、平成21年経済センサス、平成24年経済センサス）
・集計エリア：チ・カ・ホ沿線（札幌市中央区大通西3～4、北一条～北三条西3～4丁目）

○地価



・出典：国土交通省地価公示 各年度1月1日時点
※標準地番号：札幌中央5-34（北海道札幌中央区北4条西4丁目1番7号）

取組の背景・概要

○札幌駅周辺地区が再開発により商業の活性化が進んだのに対し、古くからの商業の中心地であった大通地区等の賑わいが減少。このため、都心商業圏の回遊性向上と、四季を通じ安全で快適な歩行空間の確保を目的に、市と国が連携し、平成23年、札幌駅と大通駅をつなぐ札幌駅前通地下歩行空間「チ・カ・ホ」を整備。歩行空間とは別に、イベント・休憩スペースとして、憩いの空間や交差点広場空間を設置。

○近隣企業・団体により、チ・カ・ホの開通と同時期に設立された「札幌駅前通まちづくり株式会社」は、チ・カ・ホの管理を市より受託。地下広場の管理事業や、地下壁面を活用した広告事業等により得られた収益をまちづくりに還元し、マルシェやアートプロジェクト等の市民交流イベント等を行うなど、自律的なエリアマネジメント活動を実施。チ・カ・ホの開通による商業圏の回遊性の向上や、イベント開催による地域交流の活性化により、周辺での事業所数の増加や地価の上昇等の波及効果につながっている。

取組における主なポイント

人材の確保・育成、協働体制に関する工夫

➤ まちづくり会社の創設による官民協働体制の強化

チ・カ・ホを活用したエリアマネジメントを目的として近隣企業、商工会議所、市等の出資により設立された「札幌駅前通まちづくり株」が地区の活性化を検討する会議体等の事務局を担うことで沿道の地権者やテナントとの連携を強化。行政とも連携しながら、賑わいづくり、まちづくり実践者の掘り起こし等に取り組んでいる。

資金調達に関する工夫

➤ まちづくり会社の事業収益を分配せずまちづくり活動に再活用

「札幌駅前通まちづくり株」においては、チ・カ・ホの指定管理事業、地下歩行空間活用事業、広告事業が主な収益事業となっており、その収益を出資者に分配せず、マルシェやアートプロジェクト等の市民交流イベント、エリアビジョンの策定等のまちづくり活動に活用し、自律的なエリアマネジメント活動を実施。

チ・カ・ホは道路法上の道路であるが、札幌駅前通地下広場条例を制定することにより、イベントスペース等の広場としての活用が可能となっている。加えて、地下歩行空間の壁の一部については、市道部分は目的外使用として市より借用し、国道部分は、道路管理者や市等との協議会で合意することで、広告事業が可能となっている。

地域空間の活用に関する工夫

➤ まちづくり会社がチ・カ・ホの活用についてデザイン面でマネジメント

「札幌駅前通まちづくり株」は、チ・カ・ホの運営に際して、単に広場を貸出するのではなく、イベントに係るデザインの提案や、社内に設置したデザインの専門家を含む「審査委員会」による広告審査を行うなど、デザイン面でも自らマネジメントを行い、まちの調整役として、心地よい居場所や空間づくりに取り組んでいる。

取組の主な成果

➤ 歩行者通行量の増加、周辺事業所数の増加、地価の上昇、隣接ビルの建替え等を誘発

チ・カ・ホを含めた札幌駅前通の地上・地下の通行量は開通後5年間で約2倍に増加し、回遊性や賑わいが向上。

チ・カ・ホ周辺の事業所数は1,283（平成21年度）から1,309（平成24年度）に増加。地価は2,350千円/m²（平成22年度）から2,600千円/m²（平成26年度）に上昇した。

開通時に8棟の隣接ビルが接続されるとともに、開通を機に隣接ビル3棟の建て替えが実現するなど、民間投資の促進にもつながっている。

【岩手県紫波町】

民間の知恵・資金による官民複合施設「オガールプラザ」を核とした集積拠点の形成

- ・紫波町は官民連携によるまちづくりを目指し、事業構想段階から市民の意向や市場性の調査を実施。オガールプラザ(株)が民間主導で町有遊休地に官民複合施設「オガールプラザ」を整備し、町に公共部分を売却。図書館等の公共サービスとの合築による集客効果が商業施設の売上増にも貢献、約200人の雇用を創出。
- ・周辺に町が直接宅地を分譲する「オガールタウン」や、宿泊施設等を有する民間複合施設「オガールベース」が整備され、多様な都市機能が集積するまちの拠点づくりが進められている。

主なソフト・ハード事業

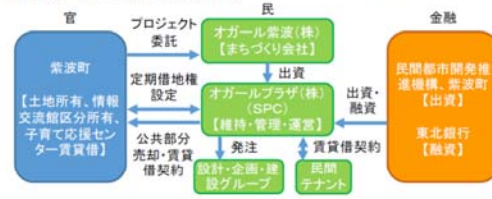
○官民複合施設「オガールプラザ」

- ・駅前町の町有遊休地において、SPC「オガールプラザ(株)」が紫波町と定期借地権設定契約を締結し、民間からの資金調達により官民複合施設「オガールプラザ」を整備。情報交流館の公共施設部分を紫波町に売却。産直マルシェや飲食店、クリニック等の商業施設部分はオガールプラザ(株)が賃貸。
- ・オガール紫波(株)は、事業構想段階から市場性の調査を実施した上でテナントを誘致し、地元地銀や民間都市開発推進機構からの融資等により建設運営資金を確保。
- ・倒産隔離のため、SPCとしてオガールプラザ(株)を設立した。

■オガールプラザ



■オガールプラザ事業体制



○民間複合施設「オガールベース」

- ・オガールプラザに隣接する町有地に紫波町が定期借地権を条件として、事業公募を実施。
- ・地元企業を出資者とする「オガールベース(株)」が事業者として選定され、ホテル、飲食店、国際規格のバレーボール専用体育館等を有する複合施設を整備、運営。

■オガールベース



《平成27年度 オガールプロジェクト実績》

情報交流館来館者数(うち図書館)	36.3万人(20.6万人)
子育て応援センター 利用者数	1.3万人
紫波マルシェ レジ通過者数	32.1万人
雇用者数	197人

《町の総合戦略における関連KPI》

- ・オガールエリア民間事業者の立地件数 2件(平成31年度)
- ・オガールタウン新規居住者 20人(平成31年度)

《官民協働》

- 【民】民間主導のまちづくり会社(オガール紫波(株))と特別目的会社(SPC「オガールプラザ(株)」)を設立。資金調達による事業実施体制づくりと施設の建設・運営・管理等
- 【官】町有遊休地への民間投資誘導のためのインフラ整備、オガールプラザにおける公共施設部分の運営等

今後の取組

- ・オガールタウンでのエコハウス普及による産業振興

取組の背景・概要

- 紫波町において、町民ニーズの高い図書館や老朽化した役場等の公共施設を紫波中央駅周辺に集積・整備するため、平成10年に町が岩手県住宅供給公社から事業用地を取得。その後の財政状況の悪化等により、有効活用することができずにいたが、平成19年に東洋大学との協定により公民連携手法による紫波中央駅前町有地の活用について可能性調査を実施。平成21年には、町民や地元企業のニーズ把握をもとに紫波町公民連携基本計画を策定し、持続的に発展する町を目指す「オガールプロジェクト」を推進していくこととなり、町と地元企業が連携し、まちづくり会社「オガール紫波(株)」を設立。
- 官民連携で事業構想段階から市民の意向や市場性の調査を実施。平成24年に開業した官民複合施設「オガールプラザ」においては、民間資金による自立した施設運営を目指し、身の丈に合った事業を構築することで、来街者の増加や新規雇用の創出につながっている。
- さらに、ホテル、飲食店、国際規格のバレーボール専用体育館等を有する民間複合施設「オガールベース」など、都市・生活機能の集積が進められ、賑わいづくりが図られている。

取組における主なポイント

人材の確保・育成、協働体制に関する工夫

➤ 事業の円滑な実施のための官民連携体制を構築

官民連携でオガールプロジェクトを推進するため、町は公民連携室を設置し、事業の企画・全体調整を横断的に行い、公民連携に関わる先導的事業を構築。

町や地元企業が連携して設立した「オガール紫波㈱」が中心となり、エリア全体のデザインガイドライン策定など、計画・開発・運営を一体で推進。

資金調達に関する工夫

➤ 民間の創意工夫を活かした補助金に頼らないまちづくり

地域交流センター、図書館等の公共施設と、マルシェ（産地直売所）、カフェ等の民間商業施設を併設するオガールプラザの整備に当たっては、特別目的会社（SPC：オガールプラザ㈱）を設立し、町から定期借地権方式で用地を賃借した上で、民間主導で資金調達して施設を整備。公共部分は町に売却、商業部分は民間事業者等に賃貸して収益を確保。

➤ 身の丈に合った事業構築

民間都市開発推進機構の出資と地域金融機関（東北銀行）の融資により、金融の視点から事業計画を厳しく審査。テナントの先付けによる賃料見込み収入から逆算して施設規模等を決定し、事業の確実性を高めた適正規模へ事業計画を柔軟に見直し。

地域空間の活用に関する工夫

➤ 駅前遊休地を活用した都市・生活機能の集積による賑わいづくり

駅前の町有遊休地（10.7ha）を活用し、市民や企業等のニーズを踏まえつつ、駅周辺に「暮らす、働く、学ぶ、集う、憩う、楽しむ」ための都市・生活機能を集積させることにより、このエリアを出発点として地域が持続的に成長していくことを目指している。

取組の主な成果

➤ 来街者の増加、新規雇用の創出、「稼ぐインフラ」の実現

オガールプラザの情報交流館来館者数 36.3 万（H27）、子育て応援センター利用者数 1.3 万人（H27）など、来街者が増加し、約 200 人の新規雇用の創出にも貢献。

官民複合施設の整備により、図書館等の集客をテコに民間施設が稼ぎ、町は遊休町有地に設定した定期借地権による賃料収入のほか、民間施設部分の固定資産税も得ている。

エリアの地価上昇に伴い固定資産税も増加し始めている。（エリア周辺の地価公示価格が施設開業後 5 年間で 6.6% 上昇：35,000 円/㎡（H24）→37,300 円/㎡（H28））

【石川県小松市】

コマツ本社機能移転を契機に、ものづくり人材育成を柱とした新たな人の流れの創出

- ・コマツの駅前工場跡地を活用し、本社研修機能の移転を契機に、国内外から研修生が集う同社研修センターの整備と併せ、ものづくり人材育成の拠点となる「サイエンスヒルズこまつ」を官民が連携して整備。
- ・駅前の遊休市有地を活用し、新たな宿泊需要に対応したホテルや商業、地域の人材育成を担う大学や子育て支援等の官民複合施設を不動産証券化手法の活用により民間の資金とノウハウを活かして開発中。

主なハード事業

○コマツの工場跡地を活かした賑わい再生

・コマツの研修センターの整備

コマツが東京本社研修機能を小松市に移転し、国内外の社員等を対象とした研修センターを駅前工場跡地に整備し、年間約3万人の訪問者があり、宿泊は地元ホテル・旅館を利用するという同社の方針から、市内での宿泊需要が急増。

・サイエンスヒルズこまつ

ものづくり人材を育てる拠点として、研修センター隣接地を市がコマツから取得し、地域の製造事業者等と連携し、ものづくりと科学の体験型展示等を備えた「ひとつものづくり科学館」やセミナールーム等に活用できる「こまつビジネス創造プラザ」を整備。

○小松駅南ブロック複合施設整備(H29年末開業予定)

・研修センター開設に伴う新たな宿泊需要への対応や地域を担う人材育成を進めるため、駅前百貨店跡の市有地を活用し、定期借地権を設定して、民間事業者により、ホテル、商業、大学、子育て支援等の機能を集めた複合施設を不動産証券化手法を活用して整備。

《主な機能》

- ・公立大学キャンパス(2・3階)
- ・宿泊・商業施設(1・4～8階)
- ・子どもと市民の学びゾーン(1階)



《資金調達手法》

国、市からの助成を活用しつつ、不動産特定共同事業法による不動産証券化手法を活用し、個人投資家からの資金も調達。

主なソフト事業

○専門的技能・知識を生かした施設運営

・コマツが里山やわくわくコマツ館等を整備し、それをコマツのOB社員等が所属するNPO法人に管理を委託することで、在職時に得た技術や知識を生かした、子ども向けの建機体験や理科実験教室等の学びの交流事業を実施することができている。



○NEXT10年ビジョンの発信

・2023年の北陸新幹線新駅開業等を見据え、市がこれからの10年のまちづくりの方向性をビジュアル化して発信。ものづくりの街のアイデンティティに根差した官民協働のまちづくりは、2016年のアジア都市景観賞を受賞。



《官民協働》

【民】コマツによる駅前工場跡地の官民連携した活用、遊休地を活用した複合施設整備への事業参画等

【官】10年ビジョンの実現を目指したものづくり人材育成拠点づくりや公的不動産の民間活用の促進等

《市の総合戦略における関連KPI》

・若者就業率(20～34歳) 2010年 94.2% → 2020年 96%

今後の取組

・H30.4開校の駅前の大学キャンパスには640人の学生が通う予定。街並みの保全や、歌舞伎・曳山等の文化・伝統を活かし、駅周辺を学びに関する施設が集積する「学びのエリア」として特色あるまちづくりを行う。

取組の背景・概要

- 小松市が発祥地であるコマツの東京本社機能の一部移転として、J R 小松駅隣接地の小松工場跡地に、国内外の社員等を対象とした研修センターを整備し、年間約3万人の訪問者がくるようになった。研修者等の宿泊は地元ホテル・旅館を利用するという同社の方針から、市内での宿泊需要が急増。このため、駅前百貨店跡の市有地を活用し、民間事業者によりホテル、商業、大学、子育て支援等の官民複合施設を不動産証券化手法により整備。
- また、コマツでは、研修センターの隣接地に、里山広場や旧本社建物を復元したわくわくコマツ館を有する「こまつの杜」を一般開放し、子ども達の交流・学びの場になっている。
- 2023年の北陸新幹線新駅の開業等を見据え、市が今後10年のまちづくりの方向性をビジュアル化した「NEXT10年ビジョン」を発信。ものづくりの街のアイデンティティに根差した官民協働のまちづくりは、2016年アジア都市景観賞を受賞。このビジョンの象徴として、ものづくりのまちの強みを活かし、研修センター隣接地を市がコマツから取得し、地域の企業と連携し、ものづくりと科学の体験型展示等を備えた「ひとつものづくり科学館」やセミナー等に活用できる「こまつビジネス創造プラザ」で構成される「サイエンスヒルズこまつ」を整備し、小松市の将来を担うものづくり人材を育てる拠点となっている。

取組における主なポイント

人材の確保・育成、協働体制に関する工夫

➤ コマツのOB社員等のノウハウを生かした学びの交流事業の実施

こまつの杜の運営はコマツのOB社員等が所属するNPO法人が管理しており、在職時に得た技術や知識を生かし、子ども向けの建機体験や理科実験教室等の学びの交流事業を実施している。

資金調達に関する工夫

➤ 不動産証券化の手法によるホテル等の複合施設の整備

駅前百貨店跡地（市有地）の複合施設整備については、市が定期借地権を設定した上で、民間の資金とノウハウを活かして開発を行う事業者を募集。選定された事業者の提案により、不動産特定共同事業法に基づく不動産証券化の手法を活用し、国や市からの補助金や金融機関からの融資に加え、個人投資家からの出資も含めた資金調達を実現。

建物は特別目的会社（SPC）の所有とし、テナントであるホテルや大学、店舗からの賃料収入により、還元することとしている。

地域空間の活用に関する工夫

➤ 市の強みであるものづくりに着目した駅前の大規模な遊休不動産の活用

駅前の大規模工場跡地において、コマツによる本社機能の一部移転による研修センターの整備のほか、こまつの杜やサイエンスヒルズこまつといったものづくりや科学を学べる交流拠点を官民が連携して整備。

また、百貨店跡地の複合施設には、既設の短期大学と看護専門学校を再編、発展させる形で、大学（生産システム科学部、保健医療学部、国際文化交流学部）が開設される予定となっており、駅前の遊休地を活用して小松市の未来を担う人材育成の拠点づくりを進めている。

取組の主な成果

➤ 駅前周辺における各種機能の集積による新たな人の流れの創出

コマツによる研修センターの整備により、国内外から年間約3万人の訪問者が来るようになった。これにより市内に新たな宿泊需要が生まれ、ホテルを始めとする官民複合施設の整備事業について、円滑に開発事業者が決定し、平成29年末の開業に向けた事業着手につながった。

この複合施設に入る大学キャンパスには640人の学生が通う予定となっており、駅周辺を中心に更なる人の流れの創出が期待されている。

【滋賀県東近江市】

志ある投資を活用し、地域循環型社会を目指したコミュニティビジネスの拠点づくり

- ・地産地消ビジネスや福祉等の複合施設運営と環境保全対策を一体的に推進するため、市民等からの会費により設置した太陽光発電の売電収入で各種事業運営費を賄うとともに、市民等にも地元商品券で還元。
- ・地域の課題解決のためコミュニティビジネスをスタートさせる市民活動団体に対し、市民が資金協力し、成果連動型で市が財政支援する「東近江版SIB実験事業」を全国に先駆けて展開。

主なハード事業

○地産地消ビジネス、福祉、環境保全等を一体的に推進する「あいとうふくしモール」の整備

（施設概要）

障害者等が働く田園カフェ、地域の人々が働く農家レストラン、デイサービスセンター等の福祉施設、施設の電力を賄う太陽光発電等

（運営主体）

NPO法人あいとう和楽、NPO法人結の家、㈱あいとうふるさと工房

（資金調達方法）

広く市民等から会員を募り、集まった会費を太陽光発電設備の設置に係る費用に充て、その売電収入を地域貢献等の事業の資金や会員への配当として利用（目標額1,000万円に対し、集まった会費は63人から1,100万円。配当実績：年1万円分の地元商品券）



■田園カフェ



■農家レストラン

＜官民協働＞

- 【民】コミュニティビジネスの企画・運営、市民による志ある投資等
- 【官】SIBの仕組みづくり、成果達成の場合の財政支援等

主なソフト事業

○東近江市コミュニティビジネススタートアップ支援事業

・ソーシャル・インパクト・ボンド(SIB)の実験事業(4つの事業者を支援)

《事業例》地域循環型社会を目指したコミュニティビジネスの拠点整備

《事業概要》空き店舗を改修し、カフェ、マルシェを整備

《実施主体》がもう夢工房協議会(自治会、農協、市等が共同して設立)

《資金調達》投資信託会社が東近江コミュニティビジネス応援債を発行

(目標額:50万円 一口2万円)

《成果指標(年度末の到達目標)》

・スタッフが雇用され、当該施設において事業が始まっている等
→上記目標を達成した場合、市が交付金を支払い、市民へ元金償還するとともに、投信会社から利息分を配当。(既に成果達成済み)

《市民意識の変化》

私募債を購入した市民が事業が成功するようカフェを利用したり、助言するなどあたたかくも厳しい応援となり当事者意識を生み出す。

※SIBは民間の資金・ノウハウを活用し社会課題を解決する官民連携手法

- ①社会的コストに対して、NPOや企業などが予防的な事業を実施
- ②その費用を出資者から調達
- ③社会的成果に対して報酬を行政が支払い、出資者に償還・配当

《市の総合戦略における関連KPI》

・コミュニティビジネス創出支援一チャレンジ件数年間4件

今後の取組

・市民から基本財産となる300万円の寄付金を受け、持続可能な社会を実現する地域活動等を助成・融資等で応援する仕組みとして「東近江三方よし基金」を平成29年度に設立。

取組の背景・概要

- 地域の課題解決には費用や時間を要する一方、高い収益が得られないことから、一時的な取組で終わってしまう場合が多く、また、継続して長期的に取り組むためにはボランティアだけの取組にも限界がある。
- こうした問題意識を背景に、東近江市では、地域課題をビジネスの手法で解決していくコミュニティビジネスの立ち上げに当たって市民等から会費を募る取組を展開。地産地消ビジネスや福祉施策、環境保全対策を一体的に推進する複合施設「あいとうふくしモール」において、平成25年に、市民等から集めた会費(63名から合計1,100万円)により太陽光発電を設置し、その売電収入で施設の各種の事業運営費を賄うとともに、会費を支出した市民等に地元商品券(年1万円分)で還元した。
- さらに、コミュニティビジネスの事例を市内で展開しやすくしていくため、平成28年に、ソーシャル・インパクト・ボンド(SIB)と呼ばれる手法を使った「東近江版SIB実験事業」を全国に先駆けて展開。これは、市民活動団体による事業立ち上げに当たって市民から志ある投資を募り、その資金を元手に事業を立ち上げ、予め設定していた事業の成果目標が達成された段階で、市が事業費用に対する財政支援を行い、投資した市民への元金償還がなされるもの。

取組における主なポイント

人材の確保・育成、協働体制に関する工夫

➤ コミュニティビジネスに参加する市民の増加

市民活動団体によるコミュニティビジネスの成果目標が見える化され、その達成状況がわかりやすくなることで、市民がコミュニティビジネスに関わりやすくなり、その活動を応援する市民が増加していくことが期待される。

資金調達に関する工夫

➤ S I Bの仕組みによる市民の志ある投資の活用

S I Bは、N P Oや企業等が社会的コストに対する予防的事業を実施するため、その費用を出資者から調達し、社会的成果に対して報酬を行政が支払い、出資者に償還・配当する仕組みであり、民間の資金・ノウハウを活用し社会課題を解決する官民連携手法。東近江市の実験事業はコスト削減よりも成果報酬型、補助金改革型といえる。

「東近江版S I B実験事業」における具体的な手順は以下のとおり。

- ① 市とS I Bの中間支援事業に取り組む投信株式会社が協定を締結
- ② 市が地域課題を解決するコミュニティビジネスの事業者からの提案受付、事業採択
- ③ 中間支援組織が市民に対し、事業のP Rや私募債の募集、リスクを説明
- ④ 事業を応援する市民が私募債を購入し、その資金を中間支援組織が事業者を提供
- ⑤ 成果目標達成事業には、市から中間支援組織に出資金の元本が支払われ市民に償還
- ⑥ 中間支援組織から市民に対し利息分を配当

市民が事業のリスクも理解したうえで私募債を購入することで、事業が成功するよう市民が応援（商品の購入やアドバイス等）することが期待される。

取組の主な成果

➤ 平成28年度には4つの事業が採択されて成果を達成

○20年以上空き店舗であった喫茶店を活用し、地元農産物や観光資源の発信拠点となる

「コガモカフェ」を平成28年9月に開店。開店時5名だったスタッフは8名まで増加。

○地元木材の有効活用を目的に木製玩具を製造販売する「クミノプロジェクト」では、製品の販売を開始するとともに、市内保育園への導入につながっている。

○環境負荷軽減を図る廃食油を活用したリサイクル石鹸を開発するプロジェクトでは、サンプル品を完成させ、100名以上のモニター調査を実施している。

○地域や暮らしの困りごとを地域のサポーターが解決するプロジェクトでは、サポーター養成講座や交流会が開催され、空き家や墓の管理業務の請負も検討している。

➤ 平成29年度、市民から基本財産となる300万円の寄付金を受け、持続可能な社会を実現する地域活動等を助成・融資等で応援する仕組み「東近江三方よし基金」を設立

【京都府京都市】

京町家の保全・活用に向けた官民連携による改修資金調達の仕組みづくり

- ・(公財)京都市景観・まちづくりセンターにおいて、官民の資金をもとに「京町家まちづくりファンド」を設立し、京町家の改修費用等の助成を実施。
- ・同センターが一定の要件を満たす京町家に発行する「京町家カルテ」は、京町家の価値等について所有者の認識を深め、地域金融機関等との連携により京町家の取得・改修資金の低利融資実現にも活用されている。

主なハード事業

- 「京町家まちづくりファンド」による京町家の改修支援
 - ・(公財)京都市景観・まちづくりセンター※において、市民・企業からの寄附金のほか、市及び国からの資金拠出を受け、「京町家まちづくりファンド」を設立し、地域まちづくりに効果を及ぼし、良好な景観形成につながる京町家の改修や町並み修景のための工事費用等に対して助成。※住民・企業・行政のパートナーシップによるまちづくりを推進するための橋渡し役として平成9年に設立。
 - ・(平成18～27年度までの助成件数：77件)
 - ・助成を受ける京町家は「京町家カルテ」の取得が要件。



《官民協働》

- 【民】ファンドへの寄付
地域金融機関や不動産業者によるカルテの普及と活用
- 【官】(公財)京都市景観・まちづくりセンターによる仕組みの創設、運用

京町家カルテ発行件数



主なソフト事業

- 「京町家カルテ」の発行
 - ・京町家に関する所有者の認識を深め、適切に維持・管理・継承されていくよう、一定の要件を満たす京町家に対して、専門家が調査し、京町家の価値を「基礎情報」「文化情報」「建物情報」「間取図」の構成でまとめた「京町家カルテ」を(公財)京都市景観・まちづくりセンターが発行。(平成23年度～)
- 地域金融機関による京町家の低利融資
 - ・京町家は、築年数が古く建物価値が評価されず融資が困難であったが、「京町家カルテ」を建物価値の評価に活用した京町家専用ローンの商品化し、改修資金の調達を実現。
- 京町家等継承ネットによる協働体制
 - ・経済界、金融、不動産、建設など多様な主体による協働ネットワークを組織し、京町家の継承促進に向けた啓蒙、相談、研究開発等を実施。



《市の総合戦略におけるKPI》

- ・京町家まちづくりファンドや「京都市空き家活用・流通支援等補助金」制度、京町家まちづくりクラウドファンディング支援事業等を活用して改修した京町家の助成件数：平成26年度34件⇒平成32年度73件

今後の取組

- ・京町家まちづくりファンドの積極的な寄附の拡大をはじめ、平成27年度より開始したクラウドファンディングの仕組みを活用した支援制度の普及促進など、引き続き、京町家を保全・活用するための資金調達手法の裾野を広げていく。

取組の背景・概要

- 京都市では、京都らしい美しい景観の保全や住みよいまちの創造を目的に、住民・企業・行政のパートナーシップによるまちづくりを推進するための橋渡し役として、平成9年、財団法人（現在は公益財団法人）京都市景観・まちづくりセンターを設立。まちづくりと京町家の保全・再生の分野を中心に事業を展開。
- 平成17年、京町家の変容や減少を憂慮した篤志家の寄付を契機に、(公財)京都市景観・まちづくりセンターは、京町家の保全・再生を推進するため、京都市と連携し「京町家まちづくりファンド」を設立。ファンドは、市民・企業等の寄付金、京都市の拠出金、国の助成金により構成され、京町家の改修や町並み修景費用の助成を実施。
- 平成23年度より、(公財)京都市景観・まちづくりセンターは、京町家の価値等について所有者の認識を深めるため、一定の要件を満たす京町家に対し、「京町家カルテ」の発行を開始。「京町家カルテ」は、築年数が古く建物価値が評価されず融資が困難であった京町家についても、不動産業者や地域金融機関との連携により、京町家の取得・改修資金の低利融資実現に活用されている。

取組における主なポイント

人材の確保・育成、協働体制に関する工夫

➤ 「京町家等継承ネット」による協働体制

京都市では、経済界、地域の不動産業、建設業、学識関係者、金融機関、市民団体、弁護士、司法書士、行政らによる協働ネットワーク「京町家等継承ネット」が平成26年に組織されており、京町家に関する研究・啓蒙活動や、相続、空き家活用の相談など、京町家の継承を促進するための協働体制が地域一丸となって構築されている。

資金調達に関する工夫

➤ 「京町家まちづくりファンド」による京町家の改修支援

官民の寄付金・助成金等により構成された「京町家まちづくりファンド」（設立時の総額約1億5千万円）では、運用益等により、京町家の改修費用等に対して助成。（助成を受ける京町家は「京町家カルテ」の取得が要件。1件当たり上限250万円。）

➤ 「京町家カルテ」の活用による京町家取得・改修資金の低利融資

（公財）京都市景観・まちづくりセンターが一定の要件を満たす京町家に発行する「京町家カルテ」は、専門家が調査し、京町家の価値を「基礎情報」「文化情報」「建物情報」「間取図」の項目で評価。地域金融機関（株式会社京都銀行、京都信用金庫、京都中央信用金庫）は、従来は築年数が古く建物価値が評価されず融資が困難であった京町家に対し、「京町家カルテ」を活用することにより、自行では難しい京町家の価値の評価が可能となり、低利融資を実現。

地域空間の活用に関する工夫

➤ 減少していく京町家の保全・再生による京都らしい美しい街並みの修景

「京町家まちづくりファンド」では、特に、京都市が行う「伝統建造物保存地区」、景観法による「景観重要建造物」など、重点的な保全が図られている京町家ではないものが助成対象となっており、京都市による京町家保全の取組を補完する役割を担っている。

取組の主な成果

➤ 「京町家まちづくりファンド」による助成と「京町家カルテ」の発行の拡大

平成18～27年度までの「京町家まちづくりファンド」による助成は77件（助成総額約1億2千6百万円）。平成23～27年度までの「京町家カルテ」の発行件数は268件。

「京町家カルテ」の活用による低利融資の実現は、京町家の流通性を高めるとともに、京町家の価値の維持・向上に寄与している。

【奈良県明日香村】

クラウドファンディングを活用した古民家リノベーションによる集客拡大

- ・「日本のはじまりの地、飛鳥」をテーマに、商工会が観光協会等と共同して設立した飛鳥ニューツーリズム協議会が主体となり、行政や大学等と連携して、国内外から修学・研修旅行を呼び込む「民家ステイ」を実施。村全体でおもてなしする態勢を整え、観光人材を育成。
- ・クラウドファンディングを利用して調達した資金により、(株)J-rootsが古民家をゲストハウスにリノベーションし、シェアリングエコノミーの流れと相まって、地域の集客拡大に貢献。

主なソフト・ハード事業

○官民連携の「民家ステイ」事業

- ・「日本のはじまりの地、飛鳥」としての地域資源を活用し、商工会や観光協会等で構成する飛鳥ニューツーリズム協議会が主体となって、奈良県や明日香村、奈良県立大学等と連携して、平成23年度から民家ステイでの修学・研修旅行の誘致を開始。体験プログラムの開発やPR活動等により、海外も含めて受入人数が増加。地域一体となっておもてなしする態勢を整備。

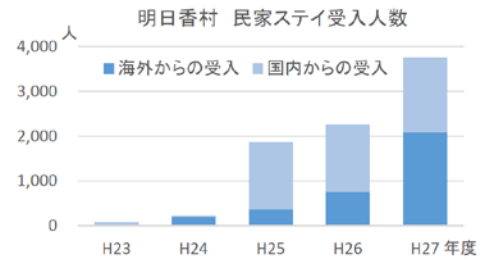
○クラウドファンディングを活用し、古民家をゲストハウスに再生

- ・宿泊施設の不足状況を改善するため、地域の企業、団体、住民が協同で設立した(株)J-rootsが、クラウドファンディングで資金調達し、築110年の古民家をゲストハウスに再生。シェアリングエコノミーの流れと相まって、利用客が増加。
- ・クラウドファンディングでの投資の動機づけとして、(株)J-rootsにより、自転車ツアーや郷土料理でのおもてなしを盛り込んだファンド説明会を開催。宿泊券や特産品を特典とするなどの工夫で、多くのファンを獲得。(平成28年11月時点で約1,270万円の資金調達)
- ・古民家改修によるゲストハウスの整備・運営に当たっては、クラウドファンディングによる資金調達のほか、国からの交付金、地元の南都銀行からの融資等により明日香村商工会が経営支援し、(株)J-rootsが事業運営。



《官民協働》

- 【民】・商工会、観光協会等が主体となった民家ステイ事業の企画・運営(大学等との連携)
- ・民間主体によるクラウドファンディングを活用したゲストハウスの整備・運営等
- 【官】・「民家ステイ」事業支援、補助制度による支援等



《村の総合戦略における関連KPI》

- ・宿泊数(民泊含む延べ数) 12,000泊 ⇒ 15,000泊(平成31年)

今後の取組

- ・ゲストハウス事業を足掛かりとして、村内の空き家活用や観光振興による更なる雇用創出を目指す。

取組の背景・概要

- 明日香村は、飛鳥時代の歴史や文化を感じ取れる石舞台古墳等の観光資源を数多く保有しているが、日本で唯一、村全体が歴史的風土保存地区となっており、建築制限が厳しく、新たに宿泊施設を建設するのが難しいことから、宿泊施設が不足しており、観光客を受け入れる環境が不十分であった。このため、平成23年に明日香村商工会が観光協会等と共同して設立した「飛鳥ニューツーリズム協議会」が主体となり、行政や大学等と連携して、「日本のはじまりの地、飛鳥」をテーマに、体験プログラムを絡めた「民家ステイ」を受け入れてきたことで、おもてなしする体制を整えてきた。
- 従来は、古墳や遺構等の歴史探索目的のシニア層の観光客が目立ったが、近年は、田園での散策を楽しむ若者や、東アジアやヨーロッパ等からのツアーや一人旅が増えつつあった。このような背景から、若年層や外国人をターゲットにしたおもてなし事業として、「飛鳥ニューツーリズム協議会」の商工会メンバーを中心に設立した(株)J-rootsにより、クラウドファンディングを利用した資金調達を行い、古民家をリノベーションして、ゲストハウスとして平成27年に開業し、地域の集客拡大に貢献している。

取組における主なポイント

人材の確保・育成、協働体制に関する工夫

➤ 「飛鳥ニューツーリズム協議会」による民家ステイの取組

「飛鳥ニューツーリズム協議会」は、明日香村商工会を中心に、奈良県商工会連合会、（一財）明日香村地域振興公社、飛鳥京観光協会の4団体から構成されており、国内外から研修旅行を呼び込む「民家ステイ」に取り組んでいる。「民家ステイ」の受け入れに当たっては、明日香村や奈良県から支援を受けるほか、奈良県立大学や観光施設等と連携して誘致しており、観光人材の育成と集客力拡大に寄与している。

資金調達に関する工夫

地域空間の活用に関する工夫

➤ クラウドファンディングを活用し、古民家をゲストハウスにリノベーション

日本最古の寺院と言われる飛鳥寺の創建当時の境内に位置する築110年の古民家を活用し、(株)J-rootsがリノベーションして、8人部屋や蔵を改装した個室と共有のキッチンスペース等も備えた明日香村初のゲストハウス形式の宿泊施設として平成27年に開業。

リノベーションに当たっては、投資型クラウドファンディングにより資金調達（明日香村古民家活用おもてなしファンド）。投資を呼び込むために、郷土料理でのおもてなしや自転車ツアーを盛り込んだ説明会を開催。加えて、無料宿泊券や特産品を特典とするなど、現地に気軽に行けない遠方の方への働きかけも行い、多くの投資者を獲得した。（平成28年11月時点で218人から約1,270万円を調達）

また、(株)J-rootsの設立・運営に当たっては、国の交付金や地域金融機関(橿南都銀行)からの融資等により、明日香村商工会が経営支援を行った。

ゲストハウスは、宿泊者同士でコミュニケーションできる共有のリビングルームやキッチンスペースも備え、シェアリングエコノミーの流れと相まって、若者や外国人を中心に利用者に親しまれており、「民家ステイ」事業から生まれた体験プログラム等をゆったりした時間で楽しめる滞在型観光の拠点となっている。

取組の主な成果

➤ 「民家ステイ」が浸透して受け入れ人数が急増。

平成23年度からスタートした「民家ステイ」事業は、「飛鳥ニューツーリズム協議会」と行政が連携した各方面への営業活動の成果と、村内の受け入れ体制が徐々に整えられたことより、受入数が急増している。

平成23年度 76名（うち海外からの受入0名）

平成27年度 3,758名（うち海外からの受入2,083名）

【石川県金沢市】

官民が連携した町家・空きビル流通の仕組みづくりによる移住・起業の拡大

- ・400年以上続く古い街並みに残る伝統的な金澤町家やまちなかの空きビルを有効活用するため、市と商店街、不動産会社、(株)金沢商業活性化センター等が連携し、遊休不動産の流通の仕組みを構築。
- ・物件の紹介だけでなく、町家の修繕や売買・賃貸借契約の補助、空き店舗への出店にあたっての経営相談等をワンストップで行うことにより、まちなかへの移住・起業の拡大を図る。

主なハード事業

○金澤町家情報館の整備

- ・まちなかに残る伝統的な金澤町家は、毎年約80戸が消滅。貴重な歴史資源を保全し、有効活用を図るための総合情報発信拠点として、市指定保存建造物の町家を市が「金澤町家情報館」として整備、運営。
- ・町家の修繕や売買・賃貸、移住、起業などについての総合相談窓口を設置し、NPO法人金澤町家研究会が常駐。また、情報館自体を町家再生活用モデルルームとして公開し、移住・起業希望者への情報発信の役割を担う。

○老朽ビルをリノベーションしたシェア型複合ホテル

- ・民間事業者により、観光地周辺の老朽化した空きビルをリノベーションし、宿泊施設「HATCHi」として再生。
- ・シェアリングによる出会いをきっかけとした北陸ツーリズムの発地をコンセプトに、北陸三県の広域観光のツアー企画も実施。
- ・地元食材を利用した飲食店や、地域特産品のセレクトショップ、市民が郷土料理のワークショップ等を行う交流キッチン等も併設し、観光客と市民の交流を促進。



主なソフト事業

○金澤町家流通コンサルティング事業等

- ・金澤町家研究会の運営により、町家オーナーと購入・賃貸希望者をマッチング。町家の調査、流通物件登録の後、不動産会社の支援を受けて希望者への橋渡しを行う。(H28年8月時点でオーナー16件、ユーザー111件が登録。累積で21件が成約)
- ・町家再生活用を支援するため、市の補助金により、外観修復や内部改修等の費用を支援。



○まちなか商店街の空き店舗等を活用した出店サポート

- ・市、商工会議所、商店街、不動産会社、株金沢商業活性化センターが連携して、商店街の空き店舗等を活用した企業や個人の出店をサポート。
- ・物件紹介、経営相談、補助金や融資制度の紹介を一括で実施

《官民協働》

- 【民】町家・空き店舗活用の相談窓口の運用
- 【官】金澤町家情報館の整備、金澤町家流通の仕組みづくり

《市の総合戦略における関連KPI》

- ・県外からの金澤町家購入・賃貸成約件数(累計) 3件(H26)⇒13件(H31)

今後の取組

- ・首都圏等に対し、蒔絵や和菓子等の伝統工芸や金沢の質の高い文化を活かした金沢ならではの暮らしを紹介し、クリエイター等の移住を促す。

取組の背景・概要

- 400年以上続く金沢の歴史的な街並みに残る伝統的な金澤町家が毎年約80戸減少する中、金沢市は、金澤町家の再生活用をさらに推進するため、平成28年に、まちなかにある市指定保存建造物の町家を情報館として改修し、再生活用モデルとして公開しながら、金澤町家の再生活用の事業を展開している。この中で、平成17年に設立されたNPO法人金澤町家研究会が、町家オーナーと活用・購入を希望する利用者とのコーディネートを受け持っている。
- また、まちなかの空き店舗を活用するため、市、商工会議所、商店街、不動産会社、株金沢商業活性化センターが連携して、商店街の空き店舗等を活用した企業や個人の出店をサポート。物件の紹介、経営相談、補助金や融資制度の紹介を一括で行っている。
- 北陸新幹線金沢開通に伴う観光客増加による宿泊施設不足やリピーター確保に対応するため、民間事業者主導で、老朽化した空きビルを活用したシェア型複合ホテルが平成28年にオープン。地元食材レストランや物産品展示販売、長期滞在を見越した交流キッチン等を併設し、シェアリングによる出会いをきっかけとした新たな観光スタイルを発信。

取組における主なポイント

人材の確保・育成、協働体制に関する工夫

地域空間の活用に関する工夫

➤ NPOと連携した金澤町家情報館の運営等による金澤町家の再生活用

減少し続ける金澤町家の再生活用による歴史的な街並みの保全を図るため、金澤町家情報館に、町家の修繕や売買・賃貸、移住、起業等についての相談窓口を設置し、運営を委託しているNPO法人金澤町家研究会が常駐。

情報館自体を金澤町家の再生活用モデルとして公開し、移住・起業希望者への情報発信の役割を担うとともに、町家オーナーと購入・賃貸希望者のコーディネート事業を運営している。

➤ 官民連携による商店街の空き店舗を活用した出店サポート

まちなかの商店街に増えてきている空き店舗を再生活用し、新規出店を呼び込むため、市、商工会議所、商店街、不動産会社、(株)金沢商業活性化センターが連携して、平成26年に、「まちなか出店サポートセンター」を設置。

(株)金沢商業活性化センターが事務局を務め、「商店街の概況を知りたい」「融資制度を知りたい」といった出店・企業希望者の悩みを幅広くサポートするため、物件紹介、経営相談、補助金や融資制度の紹介を一括で実施している。

➤ 民間事業者の新規投資による空きビルを活用したシェア型複合ホテルの開業

民間事業者により、観光地周辺の老朽化した空きビルをリノベーションし、シェア型複合ホテル「HATCHi」として平成28年にオープン。

泊まる人たちが相部屋として利用するシェアだけでなく、ホテルの機能に加え、地元食材を提供するレストランや物産品を展示販売するようなスペース、長期滞在も見越した交流キッチンの設置、北陸三県の広域観光ツアープログラムも提供しながら、多面的なシェアリングをコンセプトに新しい観光スタイルを発信している。

取組の主な成果

➤ 21件の空き町家のマッチングに成功

金澤町家流通コンサルティング事業等により、平成28年8月時点で、町家オーナー16件、ユーザー111件が登録。NPO法人金澤町家研究会を中心としたコーディネートにより、平成23～28年の累積で21件が成約。

【滋賀県長浜市】

黒壁等の街並みを活かした起業・移住支援による空き店舗の再生と賑わいづくり

- ・市とまちづくり会社「㈱黒壁」が連携し、黒壁に代表される古い建物を活かして連続性のある街並みを再生するとともに、ガラス工芸品等の創業等を促進し、来街者の増加、収益の拡大、空き店舗の解消等を実現。
- ・黒壁エリアの賑わいを周辺エリアに拡大するため、まちづくり会社「長浜まちづくり㈱」により、町家再生バンクやシェアハウスの取組などエリアマネジメント活動が実践され、創業・移住を支援。

主なハード事業

○黒壁の街並み再生

- ・地元企業や市民、市が共同で設立したまちづくり会社「㈱黒壁」が、まちなかの空き店や空き店舗の利用権を一括で取得し、伝統的町家を活かした商業施設等に再生。
- ・㈱黒壁の1号館(ガラス館)は、1900年築の木造洋館を㈱黒壁が改修して、自らガラス館として運営し、ガラス工芸品等の販売事業を実施。
- ・その売上を空き店舗の改装費用等の街並み形成に活用し、事業を拡大したほか、民間事業者の新規出店を誘発。(H20-H27新規出店数83件(既存店舗リノベーション含む)、㈱黒壁の年商はH27で656百万円)



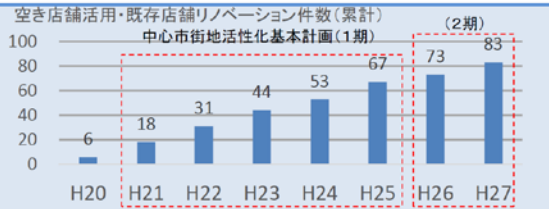
主なソフト事業

○長浜町家再生バンク

- ・中心市街地全体のエリアマネジメントを担う「長浜まちづくり㈱」が、市(助成金)や金融機関(低利融資)と連携して、町家再生のサポート体制を構築。約11軒の空き町家を維持管理する「風通し」を行いながら、移住希望者への「橋渡し」をし、町家を現代の暮らしの器として再生。(H28年11月時点で7物件を改修し、22人が移住)

○シェアハウスや創業支援拠点の運営

- ・長浜まちづくり㈱が、市の補助金や金融機関からの低利融資を資金に、醤油屋だった空き町家をシェアハウスに改修・再生。外国人の入居も見据え、市教育委員会と連携し、外国語指導助手など、4人が入居。試行的取組であり、今後はこの成功例をまちなかで横展開。
- ・長浜まちづくり㈱では、飲食店の出店トライアルを行うキッチンスペースや、オフィスに使えるワーキングスペースを備えた「湖北の暮らし案内所どんどん」をH28年4月に設置し、若者の創業を支援。



≪市の総合戦略における関連KPI≫

・中心市街地の歩行者・自転車通行量 37,000人(H31)

≪官民協働≫

- 【民】複数のまちづくり会社(㈱黒壁、長浜まちづくり㈱等)による空き店舗・町家を活用した創業、居住支援。町家の取得・改修費には、長浜信用金庫等が低利融資を実施し、円滑な資金調達を支援。
- 【官】街なみ景観にあわせた道路の修景整備、空き町家の流動化に対する市独自の支援制度の創設

今後の取組

- ・まちなか居住の推進(空き町家活用、市街地開発事業等)
- ・長浜駅周辺の整備(整備後のエリアマネジメント)
- ・個々の店舗の魅力強化(新たな価値の創造)

取組の背景・概要

○長浜市の中心市街地においては、かつては日曜日の1時間の通行量が「人4人と犬1匹」と揶揄されるほど著しく疲弊した危機的な状況であったが、昭和58年に、市民が丸となったまちづくり活動を起爆剤として、中心市街地の再生に向けた取組が始まった。昭和63年には、地元企業や市民、市が共同でまちづくり会社「㈱黒壁」を設立し、黒壁に代表される古い建物を活かして連続性のある街並みの再生に取り組み始めた。

○㈱黒壁の1号館(ガラス館)は、1900年築の木造洋館を改修して、自らガラス館として運営。ガラス工芸品等の販売事業を実施し、その売上を空き店舗の改装など街並みづくりに活用し事業を拡大。統一感のある街並みが形成されたことで、民間事業者の新規出店を誘発しており、賑わいの創出につながっている。

○また、黒壁エリアの賑わいを面的に広く中心市街地全体に拡大し、エリアマネジメントを推進するため、平成21年に「長浜まちづくり㈱」を設立。空き町家の維持管理「風通し」や移住希望者への「橋渡し」を行う、町家再生のサポート体制が構築され、また、長浜信用金庫等による町家取得・改修に係る低利融資の制度が設けられた。市も空き町家の改修工事に対する補助制度を創設して、町家を活用したまちなか居住を推進している。

取組における主なポイント

人材の確保・育成、協働体制に関する工夫

➤ 官民一体となったまちづくり主体の形成

(株)黒壁、長浜まちづくり(株)の設立等に当たっては、地域の企業や金融機関、市等が連携して出資しており、まちづくり会社の運営に当たっては官民一体となった協力体制が整っている。

また、市と共に具体化した空き町家を活用したシェアハウスの整備を、まちづくり会社の実現し、その入居者については市教育委員会と連携し、外国語指導助手など4人が入居するなど、官民が意見を出し合い、協力関係のもとでまちづくりが進められている。

資金調達に関する工夫

➤ ガラス工芸品等の販売事業の収益を活用した持続的なまちづくり活動の実施

(株)黒壁では、黒壁エリアの拠点となるガラス館での販売事業を自ら運営し、その収益を空き店舗の改装等によるまちなみづくりに還元し、自立した活動基盤を確保している。

(株)黒壁の年商 656 百万円 (H27))

➤ 空き町家の再生・活用を支援する地元金融機関と連携した融資制度

長浜まちづくり(株)では、長浜町家再生バンクの運営を通じて、空き町家の維持管理、移住希望者への橋渡しを行っており、その空き町家の取得・改修には、長浜信用金庫等が低利融資を実施し、円滑な資金調達を支援している。

地域空間の活用に関する工夫

➤ (株)黒壁と長浜まちづくり(株)によるエリアマネジメント

長浜市の中心市街地内には町家が数多く残っており、黒壁エリアでは、(株)黒壁による空き町家の活用が発端となって黒壁に代表される古い建物を活かして連続性のある街並みを再生。

中心市街地全体では、長浜まちづくり(株)により、町家再生バンク事業や、空き町家を改修したシェアハウス、飲食店の出店トライアルを支援するキッチンスペース等を備えた暮らし案内所の設置・運営等のエリアマネジメント活動が実践され、創業・移住を支援。

取組の主な成果

➤ 黒壁エリアでの新規出店数：83 件 (H20-H27、既存店舗リノベーション含む)

➤ 長浜町家再生バンクの実績：約 11 軒の「風通し」を行い、平成 28 年 11 月までに 7 物件を「橋渡し」(改修)し、22 人が移住

【兵庫県篠山市】

城下町の古民家をまちのホテルに再生し、新たな事業、雇用により若者回帰を促進

- ・篠山城の城下町を「ひとつのホテル」と見立て、一般社団法人ノオト、行政等が連携し、古民家等を活用して、宿泊棟、レストラン、カフェ、工房、シェアオフィス棟などを配置することで、まちなかに新たな事業や雇用を創出し、若者の地方回帰に寄与。
- ・ノオト、商工会、行政等が特徴的な支援を用意し、起業者がニーズに合った支援を受けられる環境を整備。

主なハード事業

○篠山城下町ホテルNIPPONIA

- ・地域コミュニティをベースに暮らしの再生を目指す一般社団法人ノオトが中心となり、篠山城下町の歴史地区を「ひとつのホテル」と見立て、宿泊棟、レストラン、カフェ、工房、シェアオフィス棟など、様々な機能を配置する歴史地区再生事業。(H27年10月に古民家等4棟を宿泊施設、飲食店等として改装しオープン)
- ・国家戦略特区での旅館業法の規制緩和により、各宿泊施設のフロントを一か所に集約してコストを抑えて客室を増やせるメリットを活用。



主なソフト事業

○サブリース方式等による空き家再生

- ・一般社団法人ノオトは、古民家を所有者から10年間無償で借り上げ(固定資産税相当額を負担)、自己資金を投資して改修し、事業者にサブリース。10年間の家賃収入で資金回収する手法で空き家を再生。
- ・所有者にとっては固定資産税の負担軽減、草刈り・修繕等のメンテナンスが不要となり、10年後には再生物件として戻ってくるなどのメリットがある。
- ・NPO法人町なみ屋なみは専門家の指導の下、ボランティアと協働で、低価格で改修する「古民家再生プロジェクト」を行っている。

○商工会による空き店舗対策

- ・地元不動産関係者の協力の下、開業希望者とマッチング、地元商店街との調整を行い、開業者に初期投資額の50%を助成。行政から商工会への助成に商工会が上乘せし、空き店舗対策の原資としている。

○篠山市の起業支援

- ・「定住促進」と「地域のにぎわいの創造」を目的とした市内の新規起業者を対象に、開業経費の一部を支援。①起業地助成として初期投資の30%②特産振興助成①とは別に初期投資の30%を支援。

篠山城下町ホテル 空き家活用事業 実績一覧表(平成28年4月1日現在)

種別	自治会名	内容	建物	移住	事業手法	開業年月	
1	上二階町	伝統工芸ギャラリー、カフェ	0	2	転売方式	H22.3	
2	上二階町	宿泊(空室)	0	2	サブリース方式	H25.6	
3	下二階町	イタリア料理	0	3	(事業者購入)	H25.11	
4	下二階町	木工など	★	4	サブリース方式	H24.10	
5	魚屋町	住宅	★	3	(個人購入)	H25.5	
6	魚屋町	住宅	★	2	(個人購入)	H27	
7	下立町	陶芸ギャラリー	0	2	転売方式	H20.2	
8	下立町	ショップ(昭和レトロ)	0	2	増築建築方式	H21.7	
9	西町	宿泊(空室)+レストラン	★	7	サブリース方式	H27.10	
10	西町	宿泊(空室)	0	2	サブリース方式	H22.10	
11	西新町	カフェ	0	4	サブリース方式	H25.10	
12	東新町	入形工房、カフェ	★	2	(個人購入)	H23.4	
13	下河原町	ワインショップ、ガラス製品	★	3	(事業者購入)	H23.4	
14	下河原町	アンティーク雑貨	★	1	0	サブリース方式	H22.4
15	下河原町	観光交流拠点	0	3	サブリース方式	H24.7	
16	下河原町	宿泊(空室)	0	2	サブリース方式	H27.10	
17	上河原町	喫茶・ジュエリー	★	1	1	サブリース方式	H25.10
18	上河原町	自然食食堂	★	2	4	サブリース方式	H23.4
19	西町(空室)	宿泊(空室)	0	2	サブリース方式	H27.10	
20	計		計	49			

NIPPONIAの運営事業者：ノオト・マホジラント(株)
 ◎地元住民 ★移住 □通勤

《官民協働》

- 【民】開業希望者とのマッチングによる空き店舗対策、城下町の趣を活かした古民家等をホテルやレストランに改装
- 【官】関係法令上の問題解決、規制緩和等。商工会の経営指導を受けた事業者に対する助成

《市の総合戦略における関連KPI》

- ・空き家提供者と入居希望者のマッチング事業による定住件数：70件(2015年)⇒80件(2020年)
- ・観光客入込数：1,700千人(2015年)⇒2,000千人(2020年)

今後の取組

- ・歴史的な街並みを活かした各種イベントや事業の実施
- ・継続的な事業者の運営のためのサポート

取組の背景・概要

○篠山市では、過疎化・高齢化の進行により空き家が増えてきており、丸山地区は特にその傾向が強く、限界集落化が懸念されていたが、一般社団法人ノオトが中心となり、住民に対するワークショップ等を通じ、地域が主役のまちづくりの機運を醸成。古民家を改修し宿泊施設として再生することで、集落の定住人口、交流人口が増えるとともに、耕作放棄地が大幅に減少するなど、地域コミュニティの再生につながっている。

○こうした取組をまちなかでも展開していくため、伝統的歴史建造物群が残る篠山城下町の歴史地区を「ひとつのホテル」と見立て、ノオトや商工会、行政等が連携し、古民家等を活用して、宿泊棟、レストラン、カフェ、工房、シェアオフィス棟等を配置することで、まちなかに新たな事業や雇用を創出し、若者の地方回帰に寄与。

○ノオトや商工会、行政がそれぞれの立場から、古民家等を活用する個人や企業を支援するための取組を展開。国家戦略特区の認定を受け、旅館業法の規制緩和により、各宿泊施設のフロントを一か所に集約してコストを抑えて客室を増やせるメリットも活用している。

取組における主なポイント

人材の確保・育成、協働体制に関する工夫

➤ 「一般社団法人ノオト」の設立

「一般社団法人ノオト」は、地域コミュニティをベースに地域再生に関する中間支援活動を展開する公益法人として平成 21 年に設立。「地域再生の主体はその地域の人たち」のコンセプトの下、建築士・デザイナー等の専門家の派遣、サブリース方式による空き家の再生、事業者マッチング、資金調達など、地域の活動を下支え。

➤ 「NPO法人町なみ屋なみ研究所」の取組

「NPO法人町なみ屋なみ研究所」は、伝統的町並みの保全や古民家等を後世に残すことを目的に平成 22 年に設立。古民家改修の専門家指導の下、ボランティアと協働し、低価格で改修する古民家再生プロジェクトにより、ノオトのメンバーも参加して、古民家再生運動の普及、技術伝承を推進。(これまでに約 15 件の古民家を再生)

資金調達に関する工夫

➤ 起業者のニーズに合った多様な支援措置

ノオトでは、空き家等の遊休物件をオーナーから 10 年間無償で借り上げ（固定資産税相当額を負担）、資金を投下して改修し、これを事業者に又貸しし、10 年間の家賃収入で資金回収するサブリース方式を採用。

商工会では、行政から商工会への助成（75 万円）に商工会が上乗せ（90 万円）をし、起業者に初期投資額の 50%（上限 30 万円）を助成。（18 年間で空き店舗約 50 件を店舗化）

行政では、「定住促進」と「地域のにぎわいの創造」を目的とした新規起業者を対象に、開業経費の一部を支援。①起業地助成として初期投資の 30%（定住促進地区は上限 70 万円、それ以外は上限 30 万円）、②特産振興助成（篠山市の特産品を活用した起業）として①とは別に初期投資の 30%（上限 30 万円）を支援。（5 年間で 35 件の起業を支援）

地域空間の活用に関する工夫

➤ 篠山城下町ホテル NIPPONIA

城下町の歴史地区を「ひとつのホテル」と見立て、古民家等を再生・活用することで、歴史的な町並み、食・生活文化を体験できる滞在型ツーリズムを展開。

取組の主な成果

➤ 篠山城下町ホテルでは 17 件の古民家等を再生

17 件（H28. 4 時点）の古民家等が城下町ホテルに必要な施設（宿泊、飲食等）に再生。新たな事業の立ち上げ、15 名（H28. 12 時点）の新規雇用を創出し、若者の地方回帰に寄与。

【広島県尾道市】

遊休不動産再生による景観維持と若年移住者の起業促進による収益力の向上

- ・NPO法人尾道空き家再生プロジェクトが主体となり、市と連携して様々な魅力をもつ建物が集積する尾道の景観を守りつつ、移住・定住・起業する若者を呼び込むため、100件を超す空き家・空き店舗を再生。
- ・サイクルツーリズム等を核とした民間投資による新たな観光拠点の形成、夜間景観や食の魅力の創出等による観光交流の拡大を通じ、観光から移住につながる更なる人の流れの創出を目指す。

主なソフト・ハード事業

- 遊休不動産のリノベーションによる移住・定住・起業の促進
- ・NPO法人尾道空き家再生プロジェクトが主体となり、市と連携した空き家バンクの運営、空き家探しからセルフリノベーション、定住まで一貫した移住支援を実施。工具・機材の貸出、リノベーション手法を学べるワークショップ等を実施。
 - ・古民家を再生した2つのゲストハウスを、観光交流や移住希望者と地域を結びつける拠点として自ら運営。その収益を空き家再生プロジェクトの資金源に活用し、安定した活動を可能としている。
(H28年2月時点で、活用可能な空き家登録130件、入居物件80件)

- 新たな観光コンテンツによる観光交流の拡大
- ・県所有の旧海運倉庫を活用し、民間投資を呼び込み、ホテル、レストラン、サイクルショップ等の複合施設(ONOMICHI U2)として新たな観光拠点を形成。外国人観光客や女性等の新たな人の流れを創出。
 - ・まちなかでの滞在型観光を推進するため、行政と各種民間団体が連携し、天寧寺塔婆等の歴史的建造物のライトアップなど、夜間も観光を楽しめる環境づくりや、美食情報の発信などを推進。



＜官民協働＞

- 【民】NPO法人による空き家再生を通じた移住支援、各種関係団体等による観光交流の拡大
- 【官】空き家バンク事業委託、まちなか再生のため、夜間景観の整備や美食をテーマとしたイベント開催等

＜市の総合戦略における関連KPI＞

- ・若年者の移住相談数：101件(H26)⇒150件(H31)
- ・宿泊客数：378千人(H26)⇒500千人(H31)

今後の取組

- ・スペイン、サンセバスティアンの美食を参考に地域の食材を最大限に生かした食の魅力を創出し、国内外の観光需要を創出
- ・空き店舗活用支援事業の制度設計

取組の背景・概要

- 尾道市では、斜面地に家々が立ち並び、路地も細く、老朽化した家屋の建替えが困難となっており、空き家が増加。こうした中、地元有志が、解体予定の民家を購入し、セルフリノベーションの過程をブログで発信したところ、全国から100人程の移住希望者が現れた。
- 本格的に移住者の受け皿となる活動を行うため、平成20年にNPO法人尾道空き家再生プロジェクトが発足。様々な魅力をもつ建物が集積する尾道の景観を守りつつ、移住・定住・起業する若者を呼び込むため、市と連携して、空き家探しからセルフリノベーション、定住まで一貫した移住支援を実施。古民家を再生したゲストハウスを運営し、その収益を空き家再生プロジェクトの資金源に活用しており、100件を超す空き家等を再生。
- サイクリストの聖地「しまなみ街道」の拠点としての強みを活かし、県所有の旧海運倉庫を活用した民間投資による宿泊・飲食・サイクルショップ等の複合型観光拠点の整備や、日本遺産「尾道」の歴史文化資源を活かし、夜間景観照明による夜の魅力向上を通じた宿泊・滞在観光の促進等により、外国人観光客や女性など、新たな人の流れを創出。

取組における主なポイント

人材の確保・育成、協働体制に関する工夫

➤ 空き家のセルフリノベーション手法を職人から学ぶ機会の提供

尾道空き家再生プロジェクトでは、空き家改修の職人からリノベーション手法を学びながらDIYにより空き家を再生する尾道建築塾を平成20年から開催し、全国から多数の若者が集まっている。また、市と連携してまちなかを対象とした空き家バンクを運営し、空き家探しからセルフリノベーション、定住まで一貫した移住支援を行っている。

資金調達に関する工夫

➤ ゲストハウス運営の事業収益を活かした持続的な空き家再生プロジェクトの実施

尾道空き家再生プロジェクトでは、まちなかの古民家を再生して、ゲストハウスを平成24年に開業。観光交流や移住希望者と地域を結び付ける拠点となっており、その事業収益により、行政からの助成金に頼っていた活動費を自力で調達。

地域空間の活用に関する工夫

➤ 増加する空き家の再生

尾道には個性的なもの、景観が優れているもの、建築的価値が高いものなど様々な魅力をもつ建物が集積しており、空き家等を再生し、移住・定住・起業に結びつけることで尾道の景観維持を図っている。

➤ サイクルツーリズム等を核とした民間投資による新たな観光拠点の形成

県所有の旧海運倉庫を活用し、民間投資を呼び込んで、宿泊施設、レストランやカフェ、バー、サイクルショップ等の複合観光拠点施設を平成26年に整備。

取組の主な成果

➤ 約10年間で100件以上の空き家等を再生

まちなかの空き家バンク登録件数：累計130件、うち入居80件（H28.2時点）
空き家再生プロジェクトによる市内での空き家等の再生件数：100件以上

➤ 新たな観光コンテンツによる観光交流の拡大、宿泊者数の増加

サイクルツーリズム等を核とした民間投資による新たな観光拠点の形成、夜間景観照明（世界的照明デザイナーである石井幹子氏のデザイン事務所と連携した天寧寺塔婆、国宝の浄土寺等における夜間景観整備）による夜の魅力の創出等により、外国人観光客や女性等の新たな人の流れを創出し、宿泊者数が増加。

宿泊者数： 約36万人（H26年）→約40万人（H27年）