

洋光台エリア会議 II（第2回） 有識者コメント

1. 小林 重敬 座長 総括コメント

3人の有識者のコメントを参考に統括的な意見を記すと以下のようになる。

- ① 会議をまとめるにあたっては、重要なリソースとしてアンケート調査がある。今回も半数以上に意見が記されているアンケート票 2000 票以上いただいたことは評価できる。その分析及びまとめをすると同時に、生のご意見を「まちまど」などに掲出し住民の方に読んでいただくことも意味があると思う。
- ② アンケート調査で毎回強く出される意見として「賑わいが無い」がある。洋光台における「賑わい」への期待の内容をもう少し明確にする必要がある。駅前広場の改修、駅前店舗空間の一部改修を実現した割には賑わいを実現しないというご意見でもあるかと考える。最近各地で実現している広場・公園や道路などの芝生化により、滞留化を図る試みを駅前広場で実践することも一考に値する。イベントと併せて一時的に芝生化する、広場全体ではなく部分的に行うなどの社会実験の実践である。
- ③ 「賑わい」には集客する店舗が欠かせないと思うのが一般的である。しかし今日、路面店はネット通販などにより苦戦しており、今回のコロナ禍を経験した人々の暮らしには、ネット通販などがより強く定着するものと思う。そのような状況で一般路面店舗に加えて、新しい形態の機能をどのように駅前などに根付かせるかの検討が必要である。洋光台地区では高齢者と新しい商業形態のマッチングなどの実験や「トータルケア拠点」の設置を「まちまど」と結びつけて全国に先駆けて行うなどの試みが必要かもしれない。
- ④ 「まちまど」はこれからの洋光台にとって重要なまちづくり拠点である。長く活動が継続することが重要で、そのための工夫が必要である。「まちまど」の運営には人材と財源が欠かせないが、それは限りなくスリムに運営する必要がある。しかし、一方で財源がないところではよい人材が長く活動することはできないので、そのような人材を支える体制が必要である。
- ⑤ 洋光台に関係する多くの主体が、すなわち UR、関係行政、事業者、店舗経営者、市営・県営住宅の管理者（行政）、分譲住宅の管理者など多くの関係者が少しずつお金を出す仕組みを考える必要がある。一方で、社会実験的を行う資金などは、短期間なので、補助金などで賄うなどの工夫が必要かもしれない。
- ⑥ 「まちまど」が活動を継続し、少しずつ成果を継続して出してゆくためには、洋光台および周辺エリアで活動している多くの組織と連携し、それらの力を活用することも必要である。そのためには各組織内にある「強い紐帯」に加えて、組織間に「弱い紐帯」を「まちまど」が中心となって作り出し、「まちまど」が洋光台エリア全体を支え、また支えられる組織として活動することを期待したい。

2. 有識者事前レク 記録

この度の第2回洋光台エリア会議Ⅱでは、「書面開催」に伴い、事前に3名の有識者の先生方それぞれにオンラインによるご説明を行いました。

以下は、いただいたご意見・コメントを項目別に編集・要約したものです。

(1) 第三回まちづくりアンケートについて

●アンケート調査の位置づけなど

- ・ このタイプのアンケート調査で、回収率が20%いくのは非常に困難。今回の回収率17%は結構よい数字と認識している。
- ・ 第一回アンケートから6年が経過し、対象者も高齢化している。特に洋光台の場合は「住み続けている」「住み続けたい」人が多いので、高齢化の進行が結果に反映していると感じる。
- ・ 厳密な経年変化は、「同じ人がどう評価しているか」を捉えるため、最初からモニターを募集し、同じ回答者に答えてもらうことが必要。このアンケートは様々な世代に答えてもらっているので、経年変化をしっかり追うというより、ある時点の概ねの傾向をみる、という位置付けで考えるとよい。
- ・ 経年変化を捉えることは難しいと思うが、回答者の世帯構成にあまり変化がないので、偏ったサンプリングになっている事はない。家族構成が広場の使い方や評価に結びついていると考えれば、ベースの回答者に非常に偏りがあって、広場の評価や感想に反映されていることはないと思える。
- ・ 自由記載にしっかり答えていただいているので、回答の内容や回答者属性、と自由記載の内容の関係を掘り下げる、またテキストマイニングとうまく関連づけながら、分析が深めていけるとよい。

●調査結果の周知が重要

- ・ アンケート調査の結果は居住者への周知が重要。これだけのボリュームで、こんなに多様な意見をいただいたことを、住民の方に情報としてしっかり届けられるとよい。

●「まちの賑わい」の評価をどう読むか

- ・ 「賑わいがない」という評価も、「これからも住み続けたい」という気持ちがあった回答では、他地域でアンケートをすると「賑わいがない」が増え「住み続けたい」は少なくなる。「住み続けたい」が多い洋光台では、「住み続けたいからもっと賑わいが欲しい」のだと読み解ける。
- ・ 「賑わい」の獲得は大変むずかしい。10年以上、総務省系の仕事で、毎年地方

都市5～6箇所の中心部の活性化に関わってきた。まず視察から始めるが、商店街は歯抜け状態で賑わいどころではない場合が多かった。駅前にきちんと商店街があり、大きく変化せずに続いている洋光台で、これ以上の賑わいを求めなくてもよいのでは。住み続けている人にとっては、改修されたけど自分の好みの賑わいが出てこない、増えてこない、という意見なのだと思う。

- ・ 年中賑やかなまちがどれだけあるのか。クラフトマルシェなどイベントが評価されているが、イベント時に賑わいがあることで十分と思う。回答者は長年住んでいて、今のまちに飽きており、何か変化が欲しいという気持ちが「賑わい」の不満に向かっているのでは。
- ・ 郊外住宅地の駅周辺で、そこを通り自宅に帰る人に求められている賑わい空間はどんな空間か。商業地等とは違う「賑わい」だろう。「賑わい」のイメージが人によって違うので何を議論しているのか焦点がぼやけてしまうので、その辺りの議論を深めていくべき。例えば想定される賑わいのシーンを幾つか提示した上で評価をしてもらえると、結果も変わってくるのではないか。
- ・ 地区の将来像を考えたとき、駅および駅のまわりの空間（駅前広場を含む）が、多くの人にとって馴染む場所になり、自然とそこに人の流れが継続し、結果としてにぎわっている、というのが、よいと思われる。

●将来的なモビリティサービスも考慮する

- ・ 地域の短距離の移動を支える新しいモビリティサービスが導入されていく可能性は全国でありえるが、それらにしても駅とのつながりが重要。駅とそのまわりの空間については、継続的に、様子をモニターしながら、効果的な運用を模索しつづけるのが望ましい。

●出店を誘う魅力的な環境づくりを

- ・ 賑わいづくりを施策としてやるには大変むずかしい。賑わいの乏しさを何でどう代替させるか、どう獲得するかが重要で、そのためにはただ通り過ぎる広場ではなく、「足をとめる・人が集まる」仕掛けをしてはどうか。例えば池袋南口公園の芝生広場や、丸ノ内仲通りの一部(3街区程度)で芝生化する実験をしており、いろんな人が集まり賑わっている。洋光台の広場も完成して終わりではなく、今後、例えば人が溜まれる芝生や緑空間を入れる試みなどで、いろんな活動がうまれる場になるのでは。芝生化は恒久的にやるのではなくて、期間を決めて部分的に実験してみても面白い。

●イベント・活動で広場を活性化する

- ・ 時々行われている「イベント」は良い評価を得ている印象がある。例えば土日に

広場を上手に使って色々な催し(要望のあったフリマなど住民が積極的に参加するもの)を少しずつ増やしていくこともあるだろう。

- ・ 小林先生から出た「芝生」は、子ども連れがちょっと来たりするのに使い勝手がよい。佐賀「わいわい！！コンテナ」プロジェクトでは、空き地に芝生を植えてコンテナハウスを置き、子どもたちが遊ぶ空間や滞在する空間を少しずつ増やすことをしている。そういう空間を駅前広場に仮設的に作るイベントも面白い。無理をせず出来ることを工夫しながら、持続的にやっていくことで、評価も変わっていくだろう。空き店舗への出店者も出てくるかもしれない。

●店舗の構成について

- ・ 店舗リーシングが進んでいないことが直接的な不満要因であろうが、魅力の乏しい場所に店舗は来ない。例えば買い物ついでに滞留する、くつろげる場所を広場に設けるなど、その場所に、出店したくなる魅力付けをしていくことが大切だろう。また、路面店の店舗は、ネット通販などが普及し、近年苦戦している。その上、今回のコロナ禍の影響はコロナ禍の終息後大きく出て、さらにネット通販などが小売りの世界でも大きな比重を占めてくる可能性がある。
- ・ 「こういうお店があったら」等の店舗構成への要望は確かにあるだろうが、時間をかけて改善するしかない。「2階の部分がわかりにくい」意見に対してはサインの工夫で対応できるかと思う。

●広場活用や出店誘導へのアイデア

- ・ 広場活用や活動は、各地で様々な面白い試みがあり、知恵や実績を有する方々も増えてきた。そういう方に声がけし活用をすすめる試みをしてよい。
- ・ 最近地方都市で、こんなところに出店して大丈夫なの、という場所に、いい感じに既存建物をリノベーションしてお店ができていたりする。リノベーション店舗では、若い人が産地と結びついた通販などを展開していることが多い。各地でリノベーションスクールが開かれ、若い人を集めているが、これらを主催している方などにアプローチしてみてもどうか。

(2) 「まちまど」について

●評価は長い目で

- ・ 「まちまど」は、まちをマネジメントする拠点、エリアマネジメント拠点をつくる取組みである。成果をみるには、まだ時間が浅い。少なくとも5年はみるべきで、性急に評価をするべきではない。現段階で様々な関係団体が、「まちまど」は結構使えるのではないかという思いをもちつつあることが重要だろう。

●長く続けられる運営方法を工夫する

- ・ 「まちまど」のような場所は、存在していることに意味があるので、長く続けることが重要。そのためには限りなくスリムに、運営しやすいやり方を工夫する必要がある。
- ・ スキルの高い、やり手の個人がやっていく形は分かりやすいが、本人がハッピーなだけということも。また、本人に頼りすぎになるというデメリットもある。
- ・ 財源確保が課題と思うが、何か名目をつけて、行政・UR など関連する団体が少しずつでも負担できるとよい。その場合、出資に見合うメリット云々というより、例えば長い目でみると場所の管理費が節約できるなど、将来的なコストダウンにつながるなど、長期的な視点から評価できるとよい。

●継続性のある財源確保を

- ・ 問題は財源と人材、財源がないところには人材も集まらないので、財源問題が一番大きい。最近、森記念財団が出した「エリアマネジメントの効果と財源」の中で、エリマネ団体がどれだけ財源を獲得して、どんな効果をうみだしているかの関係を書いているが、多くのエリマネ団体が財源問題で苦しんでいる。
- ・ 財源として最もフィットするのは業務委託だろう。公共空間や駐車場・駐輪場の管理を委託され、それに見合う対価をいただく。例えば広場、駐車場・駐輪場の管理を UR ではなく「まちまど」に委託することはできないか。
- ・ 行政の補助金は期間限定で継続性がない。5年、10年と続く資金をどう獲得するかが重要で、その点業務委託は安定的な財源となるメリットが大きい。

●様々な財源確保を組み合わせる

- ・ 小さな額ではあるが、自動販売機を駅前に数台置き、飲み物が1個売れるたびにいくらかがまちまど的な拠点に入る、というやり方で財源を得ている地区もある。拠点に入ることがわかれば、地域の方は選んでそちらの自動販売機を使ってくれるようだ。
- ・ スペースの活用の際して、まちまど的な拠点がなんらかの役割を担うことで収益を得るやり方もある。特に地方都市では駅前のアトリウムの管理を、イベントの主催なども含めて行っていることが多い。
- ・ 出資を得るためには「効果」をきちんと可視化することが必要になる。例えば広場活用の社会実験を行い、来場者やアンケートで効果検証をする。住民にしっかりと効果と意義を示し、年100円でもいいから出す、という気持ちになってもらうことの意味が大きい。

- ・ 例えば3年間は行政の補助金等による支援で社会実験を行ない、その効果を広く周知・PRして広く住民から資金を集めるなどが考えられる。洋光台の中だけでなくもう少し広い範囲でファンディングしてもよい。

●多くの関係者が少しずつ出資する仕組みを

- ・ 「事業収支」を考えていく上で、まずは事業構造を考えてみると、行政は住民が欲しい物やサービスを住民から集めたお金（税金）で購入し、個人は家計（個人のお金）で購入する。その中間に、少数の集団で物やサービスを購入する・提供する物やサービスがあると考え、その中間的なお金は、何らかの税ではなく、かつ一主体での意思決定ではない、共同の合意に基づく支出を元にしていくと考えた方がよいと思う。
- ・ まちまどの事業収支は空間利用での収入が主体で、やろうとしているサービス提供に見合った収入ではない。「公・共・私」のうち、「共」を支えるお金をどうするか。
- ・ 多くの人がここに暮らしたいと思う状態をつくる活動（地域の管理）をしていくとすれば、UR、行政や店舗、事業者、市営・県営住宅の管理者（行政）、分譲団地の管理者など多くの関係者が少しずつお金を出す仕組みを考えてみるのもよいだろう。実際やることと、それが誰のためになっていて、その受益しているものをどうやって、活動を支えている事業収入に結びつけるかを、いろんな発想で考えた方がよい。
- ・ 金を出すなら口も出すことになり制約も生じるが、例えば金を出した人（団体）が理事になって意見をすることはある意味健全であろう。
- ・ 茅ヶ崎市にある NPO の「まちづくりスポット（まちスポ）」の事務局長が頑張れるのは、暮らせるだけの収入が得られるようになったことが大きい。マネジメントする責任者には相応の収入が得られることが必要なので、団体の財政面はしっかりする必要がある。

●団体同士を緩やかにつなぐ「弱い紐帯」をつくる機能が重要

- ・ まちスポ茅ヶ崎の会報誌（まちぽっち通信）はよくできていて、いろんな活動を探し出してきてつなげている。グラノヴェッターによる「弱い紐帯の強さ」という概念では、ひとつずつのまとまりは結びつきが強いが、その結びつきだけでやっていると新しい情報が入って来ず、困った時の手助けもない。そのため、強い紐帯同士の間を結んでいく「弱い紐帯」を作る機能が重要で、まちまどは弱い紐帯を作る機能をもっていると思う。そういう見方も含めて、位置づけをしていくとよいだろう。
- ・ 同様の団体との横のつながり、情報交換は、色々な気づきに繋がる点でも必要。

スタッフのモチベーションは、住民から受けるものもあるが、同じ立場の人と語りあうことでもアップするだろう。

- こういった取り組みを進めていくと「本当に必要か？」と（お金を出す人から）存在意義が問われることがある。その答えを出すためにも、これはもう少し進めた方がよいとずっと思っている。少しずつ活動を持続しながら収支構造を強固なものにする取り組みがしていけると、自ずと答えが出てくるように思う。

以 上