

## 第6回地下街と駅周辺地域活性化分科会記録

日 時 平成21年10月9日（金）19：00～20：50

場 所 小田原箱根商工会議所 4階 会員談話室

経 過

前回までに出た意見（まちづくり会社の設立）及び大学生との懇親会で出た意見を参考に、第6回分科会を行った。主は全国のまちづくり会社の研究と設立を検討しているまちづくり会社の事業について。また、最終11月までの日程の中で、方向性（まとめ）について意見交換を行った。

### 【まちづくり会社の概要及び事例の説明】

- ・事務局より、まちづくり会社の概要、事例及び補助制度について、別添資料により説明を行った。
- ・全国でも成功しているまちづくり会社と失敗（または活動していない）しているまちづくり会社がある。津南や宝塚はディベロッパーで失敗している。
- ・高松ばかりが注目されているが、富山や金沢など成功事例は他にもある。
- ・行政が出資している会社と、民間主導の会社（行政に縛られない）があり、発想のレベルの違いがある。（公共性を担保するため）市が3%以上出資することになれば中心市街地活性化協議会運営の核になり得る。
- ・金沢は商業施設（プレーゴ）で成功している。タウンマネージャーをうまく活用している事例である。
- ・富山では地元の北陸電力や北陸銀行が人材を派遣しているので人件費がかからない。
- ・豊田のようにトヨタ自動車の業況の影響を受けて、厳しいまちづくり会社もある。
- ・平成10年前半に設立されたまちづくり会社は、旧法（中心市街地活性化基本計画）の流れで設立されているので市や商工会議所が出資している会社が多い。

### 【まちづくり会社の事業について】

- ・まちづくり会社の設立が起爆剤の役割になって欲しいが、地下街の為にまちづくり会社を作る、また、まちづくり会社ありきで会社を作るのはいかがか。
- ・現状でどのタイミングでどんな事業を立ち上げるべきか？
- ・具体的な事業を早めに掘り出して広げていくのがベスト。
- ・地下街は緊急性があるが地下街を考えると時間が延びてしまう（方向性が見えない）ので地下街は切り離した方が良い。緊急性ということであれば地下街だけでなく駅周辺も疲弊している。
- ・まちづくり会社があれば色々な事が出来る。例えばイベントをまとめたり、行政が出来ないことが可能となる。
- ・資金面の問題もあるが、賛同した人で出資しても良い。
- ・今まで、実行する組織が無かったため答申で終わってしまっていた。小田原らしいまちづくり会社を作って提言してきたことを実現していく。
- ・まず、受け皿となるまちづくり会社を設立して、そして、小さくても収益の柱を作る。どんな事業をやっていくか？

- ・ハード事業、ソフト事業と幅広く事業を行うことが可能ではないか（駐車場、空き店舗、再開発等）。
- ・まちづくり会社で行う（収益）事業を考えていきたい。まず、成功事例を作って、コツコツ収益を上げていく。公共的なマイナスの事業（地下街とか）もあるが、収益を稼ぐ事業で補てん出来れば良い（赤字を黒字でカバー）。赤字事業だと民間だと出来ない（やらない）。
- ・地域の人を巻き込んで引っ張り出したい、育てていきたい（仲間にして行く）。
- ・具体的な事業計画、目標、夢を持つことが必要である。具体的な会社形態、事業提案。
- ・A分科会では「まちにこんなものがあったらよい」という事を検討しているので、まちづくり会社につなげられればと思う。
- ・A分科会、B分科会の提言について、外部（市長、中心市街地活性化協議会、市民等）を交えて発表会をして聞いてもらったらどうか。

### 【具体的な事業内容について】

- ・銀座通りのチャレンジショップで場所を借りて地産地消のものを売るとか。
- ・人を育てる（後継者、新しい人が起業する）ことで、まちづくり会社が雇用する事が出来る。
- ・収益事業として駐車場を運営している先から借りて運営する事は可能であるか？
- ・きらめきの水など行政が行っている事業を受託したらどうか？
- ・市で事業仕分けをしているので外れた事業を受託しても良いのではないか。
- ・市の事業の中で、まちづくり会社が地域貢献事業をやらせてもらえないか？
- ・空き店舗対策として必要な業種をもってくるとか。
- ・広告業、レンタサイクル、風鈴の販売など…
- ・まちが活性化する事業を抽出して、収益が上がる事業、上がらない事業（公共性）を分けていくようにしたら良いのではないか。
- ・まちづくり会社が行う事業について、参加者がそれぞれ考えて、次回の分科会で意見集約を行う。

以上

<当日出席者> \*順不同・敬称略

古川達高、佐藤慎一、石田一夫、中戸川洋、豊住武志、梅原達也