

氷見市のエリマネジメントの現在地と自走する未来像

——プレイヤーの多様性と協働の視点から——

目次

第1章 問題関心	4
第2章 先行研究	5
第3章 調査	8
第1節 インタビュー調査概要	8
第2節 調査対象	10
第1項 自治体・中心市街地の概要	10
第2項 氷見まちづくり協議会	10
第3項 商工会議所 事務局次長 福田崇さん	10
第4項 氷見市にぎわいプロデューサー 村上史博さん	11
第5項 まちなか支援員 升方芳美さん	12
第6項 小林弘二さん	13
第7項 林美湖さん	13
第8項 竹添英文さん	13
第4章 調査報告	14
第1節 氷見まちづくり協議会設立前の氷見市のまちづくりに関する取り組み	14
第1項 うみのアパルトマルシェについて	14
第2項 うみのアパルトマルシェの目的と経緯	14
第3項 みなとがわのみのいちについて	17
第2節 氷見まちづくり協議会設立後について	18
第1項 氷見まちづくり協議会が設立された経緯と組織体制	18
第2項 まちなか活性化事業について	18
第3項 エリアマネージャー 坂本是広さんの取り組み	20
第4項 まちなか支援員 升方芳美さんの取り組み	22
第5項 氷見市にぎわいプロデューサー 村上史博さんの取り組み	24
第6項 現在のまちづくり協議会の取り組みと今後の課題	25
第3節 まちづくり協議会がイメージするプレイヤー像	28
第4節 小林弘二さん	29
第1項 現在の活動	29

第2項	起業のきっかけ	29
第3項	活動の軸にある考え方	29
第4項	活動財源について	30
第5項	氷見市やまちなかへの課題感	30
第5節	林美湖さん	32
第1項	現在の活動	32
第2項	これまでの経緯	32
第3項	「合同会社空くる」立ち上げのきっかけ	33
第4項	活動の軸員ある考え方——合同会社空くる	33
第5項	「昭和レトロビル」のリノベーション資金について	33
第6項	「on the Minatogawa 一般社団法人」について	34
第7項	「ひみ黒瓦ファンド」について	34
第8項	氷見市やまちなかへの課題感	35
第6節	竹添英文さん	36
第1項	移住後の暮らしについて	36
第2項	「アーバニスト」とは	37
第3項	まちづくり講座の開催について	37
第4項	「もくもく市」について	38
第5項	移住者と大家さんを繋ぐ「調整役」	38
第6項	活動の軸にある考え方	38
第5章	分析	41
第1節	氷見まちづくり協議会の基本的な特徴	41
第2節	行政との距離感——氷見市のプレイヤーないしアーバニストがもつ特徴	42
第3節	プレイヤーないしアーバニストの活動スタイル——個性と愛着・共感	43
第6章	考察	45
第7章	まとめ	48
図表		
表4-1	氷見まちづくり協議会設立前後の流れ	14
図4-1	まちなか活性化事業	19
図4-2	氷見市のまちなか	19

表 4-2 「break」の月額使用料及び初期費用について.....	21
参考文献・参考資料.....	49

第1章 問題関心

現在、日本の多様な地域でエリアマネジメント活動が盛んに行われている。国土交通省の『エリアマネジメント推進マニュアル』によれば、「エリアマネジメント」とは、「地域における良好な環境や地域の価値を維持・向上させるための、住民・事業主・地権者等による主体的な取り組み」であると定義されている（国土交通省 2008）。しかし、その取り組みの内容は、目的や地域によって様々であるため、幅広い意味があると考えられる。

人口約4万人の小都市・富山県氷見市では、2019年(令和元年)度より、氷見まちづくり協議会が実施する「まちなか活性化事業」の一つとして、「エリアマネジメント事業」が展開されている。当事業では、エリア全体の価値向上を目的に、中心市街地への観光客流入、賑わいづくりや創業・継業支援が行われている。

本研究では、この氷見まちづくり協議会の「エリアマネジメント事業」と、氷見市の中心市街地をフィールドに活動する地域の人を対象に調査を実施する。先行研究に示されるエリアマネジメントの基礎的な要件を見出すための着眼点をもとに、氷見市のエリアマネジメントの特徴と現在地、さらに今後の可能性について検討したい。

第2章 先行研究

小林(2018)は、「エリアマネジメント活動」(以下、「エリマネ活動」)の多彩な活動事例を取り上げ、「公民連携¹」による新たな活動の可能性や、多様化している活動空間について言及している。

小林(2018)によれば、これまでのエリアマネジメントは、屋外や屋内の空間が単体で利用されることが多かったが、最近ではエリア全体の価値向上を目的に、エリア内の複数の種類の空間を組み合わせる傾向がある(小林 2018:108)。その事例として、福井県では、福井駅前の商業施設「ハピリン」と西武福井店をつなぐ主要道路を活用して、回遊性を高めている(小林 2018:124)。

また、これまでのエリアマネジメントは大都市の中心部で「民」の力で始まった活動であったため、「公」の役割を十分認識してこなかったきらいがある。しかし、エリアの価値を高めることは民だけでなく、自治体にとっても重要な活動である。加えて、今後はエリア内を対象とした「内向きのエリマネ活動」から、新しい社会動向を見据えた「外向きのエリマネ活動」に展開していくと小林(2018)は述べている。そのため、大都市のみならず中小都市も含め、今後は公と民の連携が重要になる。

公民連携のメリットといえば、スムーズに公共空間使用許可をとるための調整や協議を促せることである。特に、「賑わいづくり」が効果的な中小都市において、公民連携をすることで公共空間を活用したイベント開催がスムーズになる効果がある。また、文書のみによる説明だと民間には伝わりにくいのが、実際に社会実験として公共空間を活用して見せることで理解を得ることができ、公民で合意形成がしやすくなることもメリットである。

また、エリアマネジメント団体の一つの特徴として任意団体をもっとも多いことをあげている(小林 2018:117-118)。

倉持(2017)は、空き店舗の実態や発生要因を整理したうえで、空き店舗対策に成果を上げている商店街の事例に基づき、中小規模の商店街におけるエリアマネジメントの有効性や課題について検討している。また、国土交通省土地・建設産業局が定義するエリアマネジメントの内容と、小林(2015)が述べるエリアマネジメントの必要性の観点から、「担い手

¹ 本稿では小林(2018)に準拠し、「公民連携」と表記する。

根本(2010)によれば、「公民連携」でいう「公」とは「私」の反対語であり、活動によって発生する効果の及ぼす範囲が自分ではなく他者の「私」の部分、もしくは特定の「私」に属さず広汎に及ぶように行動するものを指す。また、「民」の行動原理が「公」にあることが「公民連携」であると示唆している(根本 2010:1-2)。

のあり方」と「持続可能な管理運営の必要性」をエリアマネジメントの基礎的な要件として導き出した。倉持(2017)はこれらの要件をもとに、エリアマネジメントを次の二つの視点から整理している。

一つは、一定のエリア内にある事業者や住民等が、主体的にエリアの維持管理に関わる方向性で、景観形成や防犯パトロールなどを行う「協調型」のエリアマネジメントである（倉持 2017: 68）。事例として取り上げられている新潟市上古町商店街は、若手商店主を中心とした個々の小さな活動の積み重ねによってエリアブランディングができているという考えから、「協調型」のエリアマネジメントの特徴が見出されている。

もう一つは、エリア内の課題をビジネスの手法を用いて解決し、ビジネスによって得られた収益によって持続性を確保しつつ、イベント開催や他の課題解決の共同事業などを行いエリアの価値を高めていく「循環型」のエリアマネジメントである（倉持 2017: 68）。事例分析では鳥取市智頭街道商店街を取り上げており、街づくり会社が複数の空き店舗をサブリースすることで収益を上げ、それを空き店舗の改修費や広報などに充足しているという点に「循環型」のエリアマネジメントとしての特徴を見出している。

また、エリアマネジメントの特徴の一つとして、活動を支える事務局は新しい組織として立ち上げられ、エリア内の当事者だけでなく、行政や大学、都市計画に関する専門機関等と密な連携を取れていることをあげている（倉持 2017: 68-69）。こうした特徴は、店主の高齢化や後継者不足などの複雑な背景をもつ空き店舗問題において、効果的な取り組みが期待できる側面をもつ。一方で、エリアマネジメントを行う組織の多くが財源確保や専門的な人材確保の課題を抱えている点に共通している（倉持 2017: 68-69）。

一方で、人材確保の課題を財源確保以外の側面から克服している事例も存在する。倉持(2017)は、上述した上古町商店街は「人材の循環」がエリアマネジメントを支えていると解釈している。すなわち、新規出店者を獲得するために行われている商店街のブランディング事業が、新規出店者から次なる新規出店者へと引き継がれて行われている、という人材「循環型」のエリアマネジメントである。ここでは、ビジネスの手法を用いた資金「循環型」のエリアマネジメントに限らず、「循環」という性質を抽出してその特徴が見出された場合にも、「循環型」のエリアマネジメントになりうることが示唆されている。

また、小林(2018)においても、人材「循環型」のエリアマネジメントと同様の特徴を見出せる記述がある。小林(2018)によれば、これまでのエリマネ活動は、エリアの地権者、事業者、住民等が絆を結んで一定のビジョンとルールを作り、それをもとにエリアの価値を高める活動を連携して実施してきた。民の絆の中心には、一定期間にわたって社会関係資本が維持されるための信頼と互酬性が必要である。ここで言う信頼は、人的信頼にとど

まらず、一定のルールをガイドラインというかたちで結びあった背景を持つシステムの信頼である。それはまた、関係者の一部が入れ替わることがあっても、エリア内の信頼関係は継承されるという意味でもシステムの信頼関係であると言える。また、互酬性は、エリアの民の一人一人が自らエリアのために活動するが、それはエリアの多くの民が地域価値を高めると同じ思いを持ち行動するという、絆をもとにした関係である(小林 2018:25-26)。

つまり、人材「循環型」のエリアマネジメントを内包する「協調型」のエリアマネジメントは、民の絆が持続性を高めていることが考えられる。

なお、倉持(2017)は自身の研究課題として、「協調型」と「循環型」は限られた事例を基に便宜的に立てた区分であり、実態を踏まえたよりの確な分類を行うためにはさらなる検討が必要であると述べている(倉持 2017 : 82)。そのため本稿では、「協調型」と「循環型」の二つの視点は分類概念としての枠組みではなく、事例分析において、エリアマネジメントの基礎的な要件である「担い手のあり方」と「持続可能な管理運営の必要性」を見出すための内包的な着眼点として用いるものとして考える。

第3章 調査概要

第1節 インタビュー調査概要

第1回インタビュー

日時：2023年6月7日（水）16時～17時30分

場所：氷見商工会議所

インタビュー：福田崇さん（氷見商工会議所 事務局次長・総務部長・経営指導員）
升方芳美さん（氷見まちづくり協議会 まちなか支援員）

第2回インタビュー

日時：2023年7月2日（日）13時30分～15時

場所：氷見市中央町8-28（チャレンジショップ「break」）周辺

インタビュー：村上史博さん（氷見まちづくり協議会 氷見市にぎわいプロデューサー）
塚原圭一郎さん（元氷見市 商工観光課(旧 商工振興課)）
升方芳美さん

第3回インタビュー

日時：2024年3月20日（水）14時30分～15時

場所：The Boon

インタビュー：升方芳美さん

第4回インタビュー

日時：2024年6月7日（金）11時～11時30分

場所：氷見商工会議所

インタビュー：福田崇さん
伯水永志さん（氷見市 商工観光課）

第5回インタビュー

日時：2024年7月12日（金）11時～12時

場所：Gallery こしだスーパー

インタビュー：小林弘二さん(株式会社ヒミクラス)

第6回インタビュー

日時：2024年11月5日(火)

方法：メール

インタビューー：林美湖さん(合同会社空くる)

第7回インタビュー

日時：2024年11月7日(木)13時～

場所：Gallery こしだスーパー

インタビューー：小林弘二さん(同上)

第8回インタビュー

日時：2024年11月23日(土)15時30分～

場所：考えるパン KOPPE

インタビューー：竹添英文さん(AOIKE 高等学院 南砺福光キャンパス長/元氷見市職員)

第2節 調査対象

第1項 自治体・中心市街地の概要

富山県氷見市は富山県の西北に位置する、面積 230.54 km²、人口 41,925 人(2024 年 8 月)の自治体である(氷見市 2020)。日本海側有数の氷見漁港や県内 2 位の集客率を誇る「ひみ番屋街」があるほか、日本まんが界の巨匠・藤子不二雄^①氏のゆかりの地として知られ、観光地として人気を集めるエリアだ。

氷見市の統計によれば、氷見市の人口は第一次ベビーブーム直後をピークに減少をはじめ、第二次ベビーブームで一時増加がみられたものの、以降は減少の一途をたどっている(氷見市 2021)。2014 年には消滅可能性都市に指定され、少子高齢化や転出超過が課題となっている。

中心市街地(以下、「まちなか」)は、JR 氷見駅エリアから北の橋エリアまでを指し、まりんろーど本町、比美町商店街、中央町商店街の 3 つのアーケード商店街を中心に形成されている。面積は 10.60 km²、人口は 13,481 人(2023 年)である。昭和 13 年に起きた氷見町大火で焼け落ちた歴史があり、街の中心部に位置する中央町商店街は、昭和 50 年代に「防災建築街区」として整備された。

第2項 氷見まちづくり協議会

氷見まちづくり協議会(以下、「まちづくり協議会」)は、2019 年度(令和元年度)に設立された、氷見市・氷見商工会議所・氷見市金融協会・氷見市自治振興委員連合会・氷見市商店街連盟から成る任意団体である。同年度より、「まちなか活性化事業」として、まちなかへの観光客流入、まちなかの賑わいづくりや創業・継業支援を通してエリア全体の価値向上を図る「エリアマネジメント事業」と、個別無料経営相談を通して市内事業者の売上拡大を図る「ビジネスサポートセンター事業」の二つの事業を実施している。

主な活動財源には、2019 年度(令和元年度)から 2023 年度(令和 5 年度)まで、国と市から交付される地方創生推進交付金、ふるさとづくり基金、一般財源を活用していた。また、国の地方創生推進交付金の交付期間に基づき、「エリアマネジメント事業」は当初 5 か年計画の事業として実施されていた。2024 年度(令和 6 年度)以降は、国の地方創生推進交付金の交付期間が終了したのに伴い、市のふるさとづくり基金と一般財源を活用して、事業の規模を縮小して運営を行っている。

第3項 商工会議所 事務局次長 福田崇さん

商工会議所で事務局次長を務める福田さんは、氷見市出身で高校時代までを氷見市で過

ごした。県外の大学を卒業後、新卒で商工会議所に入所し、現在、担当業務として中小企業の経営指導や創業支援、まちづくり協議会の活動に携わっている。

第4項 氷見市にぎわいプロデューサー 村上史博さん

村上さんは、2021年度(令和3年度)より、まちづくり協議会の「氷見市にぎわいプロデューサー」(以下、「にぎわいプロデューサー」)として活動している方だ。にぎわいプロデューサーに着任する前は、氷見市の有期職員として5年間、まちなかにおけるまちづくりに関わっていた。

関西圏出身の村上さんはもともと、建築系の学校を卒業した後、工務店やデザイン事務所、家具メーカーでインテリアデザイナーを務めていた(KIITO 2018)。2012年、自身の祖母がきっかけで高齢者支援団体「patch-work」を立ち上げ、村上さんがもつデザインスキルを活かした世代間交流の促進や、高齢者の社会的孤立防止を目的として活動していた(greenz.jp 2023)。

また、村上さんはこの活動の他にも、関西を拠点に自治体と関わる機会が多かったようだ。しかし、その際に自治体と円滑な連携を取れないことにもどかしさを感じていたという。社会的な課題を解決するためには、自治体の中で活動するのが最適解だと考えるようになったタイミングで、氷見市がデザイン系のスキルをもつ人材を募集していることを知った村上さんは、有期職員として勤めることになった。富山県自体には縁もゆかりも無かったものの、魅力的な土地風土や任期付きという条件に後押しされ、氷見市での勤務を決めたようだ。

村上：「patch-work」という高齢者支援団体を立ち上げたとき、神戸や大阪でもけっこう自治体と仕事することがあって。でも、うまく自治体の人たちと連携できないもどかしさを感じていました。でも、社会的意義を解決する一番の場所はやっぱり自治体かなと思っていたとき、たまたま氷見市がデザイン系の人材を探していることを知って。富山自体足を踏み入れたことがなかったけど行ってみたらすごく素敵な場所だったので、任期付きだし、行ってみていいかなっていうのがきっかけですかね。

村上さんは、2016年5月から氷見市の有期職員として勤務を始めた。着任当初は、「patch-work」で高齢者支援をしていたことや、氷見市が消滅可能性都市に指定されていることから、氷見市でも高齢者支援をしたいと考えていたようだ。しかし実際、氷見市の

高齢者は都会で暮らす高齢者よりも活発に戸外で近隣住民と交流しており、その様子を目にした村上さんは、自身が取り組みたい課題とのギャップを感じたという。

一方で、有期職員の担当業務として、当時まちづくりの拠点だった「氷見市まちづくりバンク」の管理や、商店街実態調査を行うなかで、氷見市の課題はいかにしてまちに新陳代謝を起こすかであると考えようになったそう。また、当時「北の橋」の修繕工事により中央町商店街が通行止めとなり、「ひみ番屋街」を訪れる観光客の客足がまちなかから遠のいてしまうことが懸念されていた。村上さんは、これらの課題と向き合うなかで、自然とまちづくりに関わるようになったと述べる。

村上：最初は「patch-work」で高齢者支援をやっていたので、氷見でも高齢者支援をしたいなと思っていたんですけど（中略）氷見の高齢者の方は、都会より引きこもりになる人が少なく、外に出ながら隣近所の人たちと話す風景があったんですね。そうなった時、あまり僕の出番ないなと思って。でも、業務としてこの商店街の実態調査をしていると、ゴーストタウン化する可能性があることを知って。そうになったら、若い人たちをどうまちに入れ込んで新陳代謝を起こすかが課題になってくるところで、課題を解決するために行動していたらいつの間にかまちづくり関わっていた形です。

村上さんは、まちに新陳代謝を起こすための取り組みとして、中央町商店街を拠点としたイベント「うみのアパルトマルシェ」を約4年に渡って定期的で開催し、まちの活性化に取り組んだ。

有期職員として5年の任期を終えた村上さんは、個人的事情により拠点を関西へ戻すことになった。しかし、まちづくり協議会の「まちなか活性化事業」の計画に中心人物として関わっていたことから、2021年度(令和3年度)からはにぎわいプロデューサーとして活動している。現在も、関西を拠点としつつ、遠隔で氷見市のまちなかにおける賑わい創出に係るソフト事業の企画・実施や、イベントの情報発信を行っている。

第5項 まちなか支援員 升方芳美さん

升方さんは、2022年4月7月1日から2024年3月31日まで、エリアマネジメント事業の担い手「まちなか支援員」として活動していた方だ。氷見市で生まれ育ち、現在も氷見市で暮らしている。

まちなか支援員に着任する前から、IT導入支援や空き家活用に関する事業を実施する株

式会社の代表取締役のほか、プライベートでも高岡市の活性化のため、『高岡で叶えたい夢がある』チャレンジャーたち」を応援する「高岡 4D-ポケット（通称「タカポケ」）」の代表を務め、民間の立場から積極的にまちづくり活動を行ってきた。これらの経験を地元である氷見市でも活かせると考え、まちなか支援員に応募したそう。

升方さんのまちなか支援員としての業務内容は、第 4 章第 2 節第 4 項で詳述する。

第 6 項 小林弘二さん

氷見市出身の小林さんは、2024 年 7 月に「株式会社ヒミクラス」を起業し、事業の一つとして、JR 氷見駅からほど近い場所に位置する「Gallery こしだスーパー」をオープンした。そこを拠点に建築事務所と、ギャラリー・カフェ・インテリアショップ・マルチスペースが複合した施設を経営している。

大学で建築を学んだのをきっかけにまちづくりに興味をもち、大学卒業後は県外で現場監督を務め、その後氷見市商工会議所の職員として 5 年間勤務した。

小林さんの具体的な取り組み内容については、第 4 章第 4 節で詳述する。

第 7 項 林美湖さん

新潟県佐渡市出身の林さんは、空き家・空き物件利活用事業や、中央町商店街の一角にてスウブ店・カフェ・ゲストハウスを運営する合同会社空くくるの代表のほか、湊川沿いにある旧蘭製品倉庫を活用した場づくりに取り組む「on the Minatogawa 一般社団法人」の代表を務める。

林さんの具体的な取り組み内容については、第 4 章第 5 節で詳述する。

第 8 項 竹添英文さん

島根県出身の竹添英文さんは、東京都で高校教師を務めた後、2017 年に妻・あゆみさんとともに氷見市に移住した。あゆみさんが 2020 年に中央町商店街に開業した「考えるパン KOPPE」の店舗併用住宅に暮らしている。

移住後は南砺福光高校に勤めたが、閉校予定となったことを一つのきっかけに 2019 年 3 月で退職し、その後は氷見市職員として 2024 年 10 月まで務めた。同年 11 月以降は、旧南砺福光高校の跡地にて青池学園が運営する通信制高校サポート校のキャンパス長を務めている。

竹添さんの具体的な活動については、第 4 章第 6 節で詳述する。

第4章 調査報告

本章では、インタビュー調査を通して得られたデータを基に、まちづくり協議会の設立前、設立後、プレイヤー(第4章第3節で詳述)の取り組みに節分けをし、時系列的に氷見市のまちづくりに関する取り組みを分析する。以下の【表1】は、まちづくり協議会設立前後の流れを便宜的に表したものである。

2016年(平成28年)5月	村上史博さんが氷見市の有期職員に着任
2017年(平成29年)	「うみのアパルトマルシェ実行委員会」が発足
2019年(令和元年)5月	氷見まちづくり協議会が設立
2019年(令和元年)10月	坂本是広さんが「エリアマネージャー」に着任
2021年(令和3年)4月	村上史博さんが「氷見市にぎわいづくりプロデューサー」に着任
2022年(令和4年)7月	WHARF & CO.が開業
	升方芳美さんが「まちなか支援員」に着任
2024年(令和5年)3月	升方芳美さんが「まちなか支援員」を退任

【表4-1】氷見まちづくり協議会設立前後の流れ(筆者作成)

第1節 氷見まちづくり協議会設立前の氷見市のまちづくりに関する取り組み

第1項 うみのアパルトマルシェについて

「うみのアパルトマルシェ」は、2017年に村上さんを中心に設立された「うみのアパルトマルシェ実行委員会」によるマルシェイベントである。うみのアパルトマルシェ実行委員会は、中央町商店街振興会を主体として、氷見市・商工会議所・信用金庫と連携しながら活動していた。

イベント会場は、当時「北の橋」の架け替え工事により閉鎖中だった中央町商店街の道路空間を活用し、平均30店舗が出店、雑貨・パン・焼き菓子などを販売した。来場者は平均1600人で、氷見市内外から人が訪れた。

2017年7月17日に第1回が開催され、2020年11月15日までに台風や新型コロナウイルスの影響により中止またはオンライン開催となった回も含め、全16回企画・開催された。

第2項 うみのアパルトマルシェの目的と経緯

村上さんが氷見市の有期職員時代に行った商店街実態調査では、後継者不足や閉業により空き店舗が増加していることが明らかになった。また、「北の橋」の架け替え工事の影響により、中央町商店街の人通りがさらに少なくなることが懸念されていた。そこで村上さ

んは解決策を講じるにあたり、商店街の人たちとの会議や、マルシェイベントの開催により新規出店者の増加に成功した事例をもつ商店街への視察を行い、「一時的にでも、人が集まるような仕掛けを定期的に作ることで、衰退している商店街にも若い人が来るようになるのではないか」という仮説を立てた。そこで企画されたのが、マルシェ型のイベントであった。

しかし、地元住人がもつ商店街のイメージは、マイナスなものばかりだったという。

中央町商店街は、昭和 50 年代に「防災建築街区」として建てられたビル群であり、改修にはビル群全体を取り壊すための多額な費用が必要となる。しかし、バイパス通りに大型スーパーが出現したことにより商業は衰退、財源確保が困難となり、地元住民は老朽化が進む商店街に対して「負の遺産」というイメージをもつようになったそう。また、過去に開催したイベントが成功しなかった経験もあり、商店街の人たちは会議の段階から諦め気味な様子だったという。そこで村上さんは、「とりあえずやらせてください」と、まずは実践することで商店街の人たちの意識を変えることを試みたそう。

村上さんが、イベントの手法としてマルシェを用いたのには、二つの目的がある。

一つ目は、商店街が若い人たちで賑わう姿を地元住民に現実的に見せるため。マイナスなイメージがある場所でも、何か仕掛けを作ることによって魅力的な場所として認知されるようになることを知ってもらいたかったという。また、“魅力的な場所”への地元愛を育て、地元住民の空気感をポジティブな方向に変えることで、市内外の人の出店意欲に良い影響を起こしたかったそう。

村上：まずは、老朽化した「負の遺産」というマイナスイメージしかなかったエリアのなかで何か仕掛けを作れば若い人たちも遊べる場所になるんだよとか、すごい魅力的な場所なんだよっていうのを伝えて、シビックプライドや地域への愛着を持ってもらうことが目的だった。その空気感が周りの人たちにどんどん良い影響を起こすことで、「出店したい」という意欲に変えたかったんですよ。(中略) 地元の空気を変えるためには、賑わっている姿を現実的に見せないとなんの説得力もないので、それをマルシェという手法を使ってそんな場所づくりをしたっていう感じですかね。

二つ目は、賑わいを作ることによってエリア価値を高めるため。そのために村上さんは、イベントのターゲットを 20～40 代のファミリー層に絞り、さらにイベントにオリジナリティをもたせるためにデザインに注力した。

ターゲットを 20～40 代のファミリー層に絞った理由として、村上さんは次の理由があるという。まず、ファミリーをターゲットにすることで一組あたりの人数が増えるため、自ずとイベントに賑わいが生まれる。また、村上さんは、20～40 代はある程度社会人経験があるなかで、起業したり、新しく何かを始めたりしたい気持ちになるタイミングだという。そのため、そのような層をターゲットに空き店舗の存在を知ってもらうことが、商店街に新陳代謝を起こす最も有効的な手段であると考えたそう。

また、デザインに注力した点においては、中央町商店街がビル群であるという点からパリのアパートマンの着想を得て、商店街をレトロな古き良さが残るエリアとしてブランディング、発信をしたそう。イベント名を「うみのアパートマルシェ」と名付けたのも、これが由来であるという。さらに、「“遊び場的”マルシェ」をコンセプトに子どもたちが地面に落書きできるスペースを設けたり、オリジナルの什器や商店街の雰囲気合うデザイン性のある屋台を制作したりするなど、ソフト面・ハード面の両方において「楽しい」と思えるイベント作りを意識したそう。「官民連携まちづくりポータルサイト」が YouTube に投稿している「うみのアパートマルシェ」の取材動画によれば、来場者はイベントを「お洒落な出店者が多く若い人に好印象」や「かわいくて雰囲気に合っており、写真を撮るときに映える」と評価しており(官民連携まちづくりポータルサイト 2020)、村上さんが狙いとしたことを来場者は高く評価していることが分かる。

このように、村上さんは若い層をターゲットにイベントのブランディングを行い、老朽化した商店街をポジティブに捉え直すことで、空き店舗への新規出店者数増加を目指した。

また、「うみのアパートマルシェ」は 2020 年 11 月 15 日までに全 16 回企画・開催されたが、その後の運営にまつわるノウハウは、村上さんが氷見市の有期職員を退職するタイミングで他の実行委員メンバーに引き継がれた。業務を引き継いだ理由として、村上さんは、商店街の人たちが自発的にやりたいと思って行動を起こせることがまちとしての健全な姿だと考えたからだという。また、当時村上さんが一人で担っていた業務のノウハウをマニュアル化できるだけの資源が揃ったことや、新規出店者数が増えたことから、現実的に引き継ぎが可能になったことも理由としてあるそう。

また、村上さんがまちなかのイベント情報を発信している Instagram のアカウント「ひみ街物語 イベント」(旧うみのアパートマルシェ)は 2022 年 6 月 21 日、うみのアパートマルシェ実行委員会は中央町における取り組みは中央町商店街の人たちに任せ、氷見市のまちなかへ活動の幅を広げるとの旨の投稿をしている(ひみ街物語 2022)。この投稿がされた概ねの経緯や理由について、福田さんや升方さんは、まちなか全体に賑わいを点在させ

ることで回遊性のあるまちを作りたいという思いがあったからではないかという。

升方さんによれば、まちづくりの基本は「半径 200 メートルでまちを作る」ことであるそうだ。賑わいづくりの拠点を「拡大」させるのではなく、半径 200m 単位でまちなかのいたるところに「点在」させることが、まちの活性化において重要であると考えている。

第3項 みなとがわのみのいちについて

「みなとがわのみのいち」は、まちなかの南エリアを流れる湊川沿いに位置する「みなとがわ倉庫」にて、村上さんを中心に企画・開催されていた蚤の市イベントである。2017 年 12 月から 2023 年 3 月までに計 10 回開催されている。

会場であるみなとがわ倉庫は、大正時代に旧氷見銀行が建てた倉庫で、コメ倉庫や蘭製品の集積拠点として活用されていた歴史ある建造物だ。2017 年に氷見市に寄贈され、2021 年 10 月 14 日には、市内初の国の登録有形文化財(建造物)に登録された。改修工事を経て 6 区画の出店スペースが設けられ、まちなかの南エリアにおける賑わいづくりの拠点として活用されている(氷見市 2021)。しかし、2024 年 1 月 1 日の能登半島地震により被災し、現在は倉庫への立ち入りが禁止されている。

「みなとがわのみのいち」開催の経緯について、氷見市職員の塚原さんは、「みなとがわのみのいち」はみなとがわ倉庫ありきで始まったイベントではないという。まちなか全体の活性化を進めるためには、「うみのアパルトマルシェ」が開催されていた北エリアだけでなく、南エリアでもイベントを開催する必要があった。そのなかで、みなとがわ倉庫は湊川沿いの水辺の景観を活かせることや、付近に広大なスペースとして活用できる市民会館跡地があり、イベント会場としての立地条件が良かったそうだ。

また、当時氷見市はみなとがわ倉庫への出店者を募集していたが、一店舗しか応募がなかったという。そこで村上さんは、イベントを通してみなとがわ倉庫の魅力を知ってもらうことを目的に、建造物の古さを資源として活かした「蚤の市」をコンセプトとした。古道具などのアンティークな雰囲気が好きな層をターゲットにすることで、みなとがわ倉庫への出店意欲に繋げる狙いがあったそうだ。

1 回目の開催から一年半で 6 区画全ての出店スペースが埋まり、古着やアンティーク雑貨・インテリアなどを扱う店舗が入居した。そのため、それ以降のイベント目的は南エリアの賑わいづくりにシフトした。

なお、2024 年 3 月にも開催する方向で準備を進めていたそうだが、能登半島地震の影響により中止となった。

第2節 氷見まちづくり協議会設立後について

第1項 氷見まちづくり協議会が設立された経緯と組織体制

まちづくり協議会は、2019年(令和元年)度に設立された組織である。

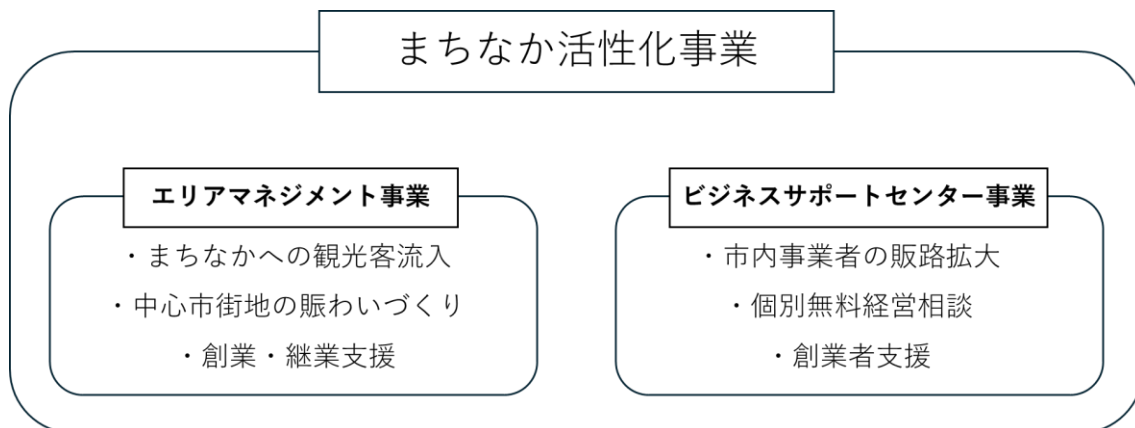
設立前の平成28年度頃から、商工会議所は国による新規創業者育成事業に参加していた。この事業により、氷見市内では創業者の数が年間十数件から二十数件に増加する成果を上げたようだ。しかし、人気の観光スポット「ひみ番屋街」にばかり観光客が集中し、まちなかに客足が伸びないことが課題として残っていた。そこで商工会議所は氷見市と協議を行い、創業者をまちなかに集中させることでまちを活性化させ、さらに賑わいづくりの拠点を点在させることで、「ひみ番屋街」の客足をまちなかに伸ばすため、「まちなか活性化事業」を計画した。これがまちづくり協議会設立のきっかけである。

また、まちづくり協議会は氷見市や商工会議所、氷見市金融協会などの複数の組織が連携しながら運営を行っている。公と民が連携体制をとる大きな理由の一つとして、升方さんは「まちをより良くしていかななくてはならないという共通の目的がある」と述べる。また、福田さんは連携体制をとることで事業がより大きく成長し、市民に浸透しやすくなると考えている。まちづくり協議会の運営に関わるすべての組織がまちあつての団体であるからこそ、連携することで得られるメリットが大きいそうだ。また、イベント会場として公共空間を活用する際、使用許可をとるための手続きがスムーズに行われることもメリットの一つであるという。

さらに、過去にもこれらの団体が共同事業を実施した例があることや、外部からの組織への流入が少ないことから、氷見市は「まとまりやすい」地域であり、自治体として一つの事業を実施しやすいという。

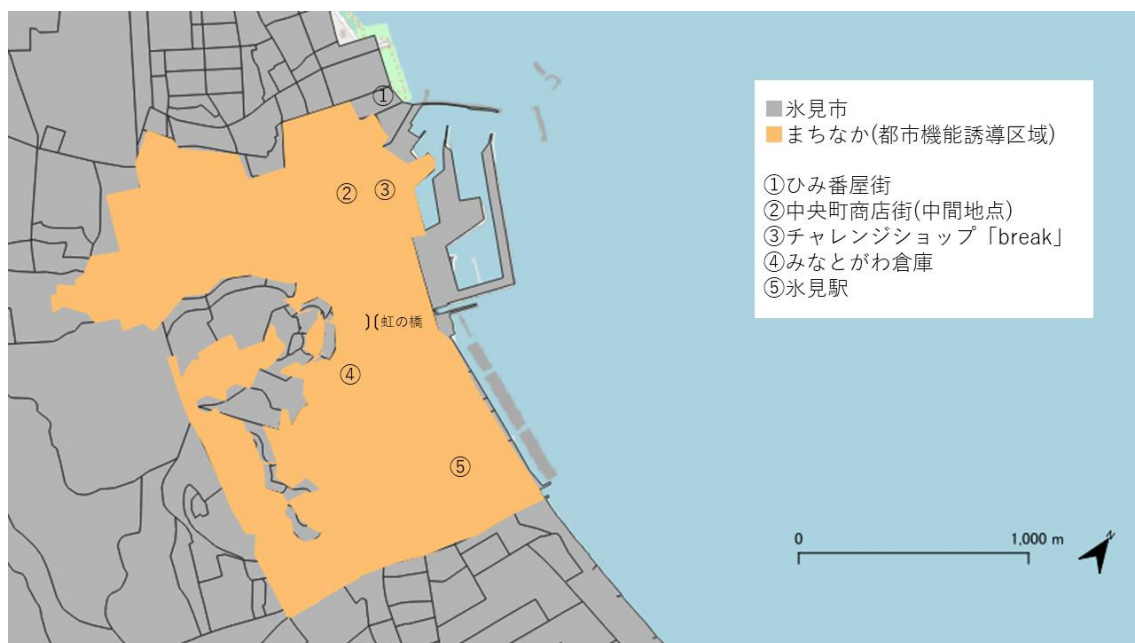
第2項 まちなか活性化事業について

本事業は、まちなかへの観光客・新規出店者増加、事業継承・継業の促進、事業開発・販路拡大支援による地域経済拡大を目的として、「エリアマネジメント事業」と「ビジネスサポートセンター事業」の二つの事業を展開している。以下の【図4-1】は、「まちなか活性化事業」の構図である。



【図 4-1】 まちなか活性化事業(筆者作成) (参考：氷見市産業振興部商工観光課 2023)

また、本事業では、「まちなか」を「氷見市立地適正化計画」で定められる「都市機能誘導区域【図 4-2】」と同義で定義している。「都市機能誘導区域」とは、「居住誘導区域内において、医療・福祉・商業等の都市機能を都市の中心拠点に誘導し集約することにより、これらの各種サービスの効率的な提供が図られる区域」である(氷見市 2020)。まちなかの中間に位置する「虹の橋(湊川カラクリ時計)」あたりを境に、北と南でエリアが分けられている。



【図 4-2】 まちなか(都市機能誘導区域)とスポット(筆者作成)

第3項 エリアマネージャー 坂本是広さんの取り組み

坂本さんは、2019年10月から3年間、「エリアマネージャー」としてエリアマネジメント事業の中心を担った方だ。

まちづくり協議会は設立当初、「まちの中に新たな賑わい発信の拠点となる場所を作りたい」、「県外の特徴的で氷見に合う事業を持ち込み、商売をしてほしい」という二つの思いから、エリアマネージャーの全国公募を行った。そこで採用されたのが、不動産デベロッパーやホテル会社の企画・開発等の経歴をもつ坂本さんであった(氷見まちづくり協議会 2020)。

坂本さんは着任以降、市内での調査を通して氷見市の規模に合う商売の形を模索し、その第一歩として、新たな産業育成と賑わい創出の拠点となるチャレンジショップ「break」(以下、『break』)を創設した。

「break」への入居には、入居者募集期間中の応募が必要となり、書類や面接による審査のうえ決定する。審査基準には、「将来氷見市のまちなかでの新規出店を目指す意欲が強いのか」、「氷見市の新しい魅力の発信、新しい需要の取り組みを見込めるか。」などがあり、審査に合格した者は2年間の期限付きで初期投資を抑えて店舗運営をすることができると。「break」の施設概要と月額使用料及び初期費用については以下の通りである(氷見まちづくり協議会 2022)。

<施設概要>

- (1) 区画A (飲食店区画) 14.6 m²及び食品庫 2.0 m²
- (2) 区画B 6.8 m²及び倉庫 2.5 m²
- (3) 区画C 10.5 m²及び倉庫 3.5 m²

区画Aには店内だけでなく店外に向けた接客カウンターが設置されている。また、「break」内には共有スペースがあり、入居者同士での合同企画や共同事業等の実施による相乗効果が期待できる環境である。

<月額使用料及び初期費用について>

	月額使用料 (税込)	サービスリテイナー	まちづくり運営費
区画 A	35,000 円	70,000 円	105,000 円
区画 B	12,000 円	24,000 円	36,000 円
区画 C	15,000 円	30,000 円	45,000 円

【表 4-2】「break」の月額使用料及び初期費用について(『チャレンジショップ「break」

入居者募集要項』より引用)

また、「break」の場所には、まちなかの空き家活用と、「break」を通じて「ひみ番屋街」からの人の流れを作ることを中心に、「ひみ番屋街」と商店街の中間あたりにあった空き家が活用された。また、福田さんによれば、新規出店を希望する人のなかには海沿いに店を構えたい人が多くいるそうだが、その空き家が海沿いに位置していることから、チャレンジショップの場所として適していると考えたそうだ。

入居者の募集は2020年12月から始まり、審査の末、氷見産の魚を使ったサンドイッチやカレーを提供する飲食店が区画Aに、藤子不二雄^①氏のキャラクターグッズなどの販売店、美容サロンがそれぞれ区画BとCに第一期生として入居した。この3名は2023年3月をもって2年の入居期間を終え、現在は氷見市のまちなかを拠点に新店舗・新事業を実施している。(内1名は、能登半島地震による被害で長期店舗休業中。)

第二期生の募集は2022年10月から開始され、2023年6月に氷見産の果物を使ったフルーツサンドやパフェを提供する飲食店とエシカル雑貨の販売店の2店舗がそれぞれ区画A、Cに入居した。この2名のうち、飲食店を運営している1名は、入居期間後はまちなかの空き家を活用して新規出店する準備を進めているそうだ。エシカル雑貨の販売店を運営するもう1名は、今後新規出店するか店舗を構えない経営スタイルをとるか検討中であるという。この点について福田さんは、「break」は初期投資を抑えられるため創業のリスクも低く、実際に店舗運営の経験を積んだり顧客作りをしたりしながら、自分に合う経営スタイルを模索できるメリットがあると述べる。

福田：もう一店舗は本当に出店が良いのか、店舗をもたない経営のほうが良いのかってということも、いろいろ探しながら新しい道も検討していて。いきなりお店を出してしまうと投資したお金を回収できなかったりとか、トラブルになったりすることもあるので、その方にもいい形だったのかなという思いがある。

このように、「break」では2年ごとに入居者の募集と輩出を繰り返すことで、まちなかの新規創業・出店を増やし、まちの新陳代謝を起こす役割を担っている。

また、坂本さんは、外部企業と地元企業の連携および新事業の立ち上げにも注力した。坂本さんは、東京都を拠点にグランピングサービスを手掛ける株式会社 Wonder Wanderers と、氷見市で食肉卸および食肉加工品の製造、販売事業を手掛ける株式会社牛勝を繋ぎ、株式会社 G&W Outdoors を設立した。G&W Outdoors は2022年7月1日に

グランピング施設「WHARF & CO.」を開業し、氷見ならではの景色や氷見産の食材を提供するグランピング事業を実施している。また、本グランピング施設はまちなかのエリア外に位置しているが、徒歩圏内にはひみ番屋街があるほか、自家用車とともに宿泊できることから、「氷見一帯の観光施設を巡るアクティビティハブ」として活用できる特徴がある（G&W Outdoors 2022）。

坂本さんはこれら二つの取り組みを通して、まちづくり協議会の当初の思いを実現し、エリアマネージャーとしての役割を終える形となった。

第4項 まちなか支援員 升方芳美さんの取り組み

坂本さんの後任として、2022年7月1日に升方さんが「まちなか支援員」に着任した。業務内容としては、「まちなか支援員募集要項」に記載されている以下の6つのことがある（氷見まちづくり協議会 2023）。

- ① まちなかでの創業・新規出店の支援によるエリア価値の向上
- ② 継業が実現可能な事業者の発掘による魅力的な事業継承の実現
- ③ まちづくりコミュニティの支援を通じた自立したまちづくり体制の構築
- ④ まちなかの賑わい創出のためのイベントの実施
- ⑤ まちなか支援員の活動やまちの情報発信による地域の魅力発信
- ⑥ チャレンジショップ「break」の管理・運営

これらの具体的な内容について、以下で一つずつ紹介する。

・「①まちなかでの創業・新規出店の支援によるエリア価値の向上」

創業・新規出店に関する問い合わせへの個別対応や、まちなかの空き家・空き店舗の発掘と管理にまつわる業務である。

問い合わせ対応では、事業計画書の作成に関する相談の場合、それを専門とする氷見市ビジネスサポートセンターに引き継いだり、物件探しの問い合わせの場合は、データベース上で管理している空き物件を紹介したりして、一人ひとりに合う支援を行ったという。また、空き家・空き店舗の発掘に関しては、住民への聞き取り調査や町内会での空き物件相談会の実施、民生委員会の定例会でエリアマネジメント事業の内容を共有するなど、積極的に地域の人たちとネットワークを構築することで、空き物件の情報を増やしたそう。さらに、リノベーション事業を手掛ける事業者や出店希望者を招いて「氷見まちなか

空き物件ツアー」を開催した。升方さんや事業者のアドバイスのもと、内見をしながら入居後のイメージを膨らませてもらうことで、空き物件の利活用促進を目指したという。

これらの活動を通して、升方さんは着任期間中に 19 件の創業者を輩出した。

・「②継業が実現可能な事業者の発掘による魅力的な事業継承の実現」

閉業を考えている事業者に対して事業継承の可能性があることを提案し、承継希望者と継業希望者をマッチングさせることで事業継承を実現させる業務である。升方さんは、店主の高齢化や経営難で存続が困難であると予想される店に出向き、店の経営状況や今後についての聞き取り調査を行ったそうだ。また、調査の際は一地域住民としての立場に身を置き、格式ばった調査ではなく自然な会話の流れのなかから情報を汲み取ることで、店主との信頼関係を構築することを心掛けたそうだ。

・「③まちづくりコミュニティの支援を通した自立したまちづくり体制の構築」

まちなかを拠点にプレイヤーとして活動している人を支援したり、やりたいことがある住民を発掘し、新たなプレイヤーとして育成したりすることで、地域住民が自らまちづくりに取り組める環境(=自走するまち)を作るための業務である。

升方さんは、プライベートで代表を務める「タカポケ」の氷見版として「ひみくるスイッチ」を立ち上げた。氷見でやりたいことがある「チャレンジャー」がプロジェクトをプレゼンし、応援してくれる仲間に出会えるコミュニティづくりに注力したという(氷見まちづくり協議会 2023)。「ひみくるスイッチ」は升方さんの着任期間に 2 回開催され、実際にプレゼンした「チャレンジャー」がプロジェクトを実行して成功を収めた事例もあるそうだ。

・「④まちなかの賑わい創出のためのイベントの実施」

にぎわいプロデューサーの村上さんが中心となり遠隔で企画しているイベント(第 4 章第 2 節第 5 項で詳述)を、升方さんは現地で運営する業務を担った。また、地域住民がイベントを開催したいという場合には、会場の確保や公的機関への申請などの開催までのフローを伴走してサポートしたそうだ。このサポート業務はプレイヤーの育成にも繋がるため、③の業務にも関わる内容であったという。

・「⑤まちなか支援員の活動やまちの情報発信による地域の魅力発信」

まちづくり協議会の公式ホームページや SNS、広報誌等での情報発信を行う業務だ。例

例えば Instagram では、新オープンした店について、升方さんが実際に行って撮影した写真やレビューを投稿して紹介したり、公式ホームページでは、市内の事業者に行ったインタビュー記事などを掲載したりしている。村上さんも SNS 等でイベント情報を発信しているが、升方さんは現地でしか得られない情報を主に発信していたという。

・「⑥チャレンジショップ『break』の管理・運営」

2023 年 3 月に「break」の第二期生を募集した際には、募集情報の公開や審査、さらに入居者決定後は、オープンに向けた店舗設備の整理を行ったそう。また、月に 1 回の入居者とのミーティングや、個別での綿密なコミュニケーションを通して、経営者としての経験も活かしながら経営に関する相談にも対応したそう。

加えて、「break」の設備管理や備品補充、入居者への月額使用料等の請求も業務の一つであったという。

以上が升方さんの業務内容である。2023 年度をもって 5 か年計画のエリアマネジメント事業が一つの区切りを迎えたため、升方さんも「まちなか支援員」を退任する運びとなった。

升方さんは着任期間中を振り返り、短期間で業務が多岐に渡っていたために、一つ一つの取り組みを強化することが難しかったと述べる。特に、空き物件の相談件数は地域の人たちとのネットワークが大きくなるにつれて増加したそうで、もしも継続して業務ができるならば、空き物件の調査と管理の強化に努めたいという。空き物件のストック数が増えれば、相談を受けてから紹介するまでのサイクルも早くなるため、まちの再生も加速するだろうと思いを語った。

第 5 項 氷見市にぎわいプロデューサー 村上史博さんの取り組み

村上さんは 2021 年 3 月以降、「氷見市にぎわいプロデューサー」として、エリアマネジメント事業におけるイベント「BREAKFAST」や「WANGAN PICNIC」の企画・開催準備および情報発信を行っている。

「BREAKFAST」は、「break」や「break」周辺の芝生広場、道路空間を利活用して行われるマルシェイベントだ。来場者に「break」の存在を知ってもらうことで、入居者の潜在的顧客の獲得や販促支援を目的に開催されている。2021 年 7 月から月に 1 回の頻度で行われており、市内外から 20～30 代の子連れ女性を中心に平均 500～600 人、多いときには 1200～1300 人が来場する。

「WANGAN PICNIC」は、「break」周辺や「ひみ番屋街」、比見乃江公園などの比見乃江大橋南側エリアで開催されるイベントだ。北エリアを活性化させることで、「ひみ番屋街」の客足をまちなかに促し、回遊してもらうことを目的としている。これまでに2021年11月と2022年8月の2回開催されており、市内外から20～30代の子連れ女性を中心に平均500人～600人が来場した。

村上さんはこれらのイベントを企画するにあたり、「うみのアパルトマルシェ」で確立されたまちなかの賑やかなイメージを活用して、空間や賑わいをデザインしているという。例えば、主に子どもたちの遊び場として、芝生広場にナバホテントを立てて中に木製積み木を置いたり、道路空間を利用してストライダーの練習コーナーを設けたりしているそうだ。これには、来場者の滞在時間を延ばし、さらに出店者や来場者に対して空間の上手い活用方法を見てもらう狙いがあるという。

また、升方さんは、イベントを通して理想のまちのイメージを具現化しているという。そうすることで、来場者や地域住民が理想のまちのイメージをもつことができ、実現に向けて取り組みを起こしやすくなると考えたそうだ。

また、これらのイベントは商売経験がない人でも気軽に出店できるようにと、出店料が低く設けられている。イベントへの出店を通して、まちなかで実店舗を構えて商売するイメージをもってもらうことで、空き店舗への新規出店者数を増やしたいという思いがあるそうだ。

第6項 現在の氷見まちづくり協議会の取り組みと今後の課題

まちづくり協議会では、2023年度末で国からの地方創生推進交付金の交付が終了したのに伴い、2024年度からは規模を縮小して運営を行っている。エリアマネジメント事業においては、内容は変えず、イベントの企画・運営は引き続き村上さんが担当し、升方さんが担当していた「break」の管理・運営に関わる業務は、まちづくり協議会の職員が分担して行っている。

福田さんはこれまでの事業を振り返り、中央町商店街や「break」を含む北エリアでは、賑わいや新規出店者の増加など、一定の効果を実感しているという。今後の予定については、「break」の第三期生を募集するほか、湊川沿いでもイベントを開催し、北エリアの賑わいを南エリアにも広げていきたいと述べる。

その一方で、いくつか課題点もあげられた。

まず一つめが、イベントの乱立化である。2017年に村上さんが「うみのアパルトマルシェ」を開催していた当時に比べ、最近では市内各地でマルシェイベントが多く開催される

ようになり、各イベントでオリジナリティを出すことが難しくなっているという。

「BREAKFAST」や「WANGAN PICNIC」の出店者の顔ぶれが定番化したり、同じ出店者が他のイベントにも出店したりするなどの課題もあり、升方さんは「回を重ねているが故に、ただイベントをやればいい時代じゃない」と述べる。そのために村上さんは、集客率や出店率の低迷化を防ぐため、過去の出店者に声を掛けたり、イベント空間に新たな仕掛けを作ったりするなどの工夫をしているそうだ。また、自走するまちに向けて少なくともあと10年はかかるとしたうえで、イベント活動を続けていくために変化を加えていく工夫や努力が必要であると語った。

もう一つの課題点としてあがったのが、まちづくり協議会としてプレイヤー創出のためにできる支援に限界があることだ。これまで、まちづくり協議会は事業者支援を強みとする立場から、賑わいづくりのためのイベントや、新規出店・創業支援を行ってきた。また、その成果として実際に中央町商店街の新規出店者がプレイヤーとして活動している例も生まれている。福田さんは、まちに新しい人が増えれば自ずとプレイヤーとなる人が現れると考えている。

福田：どうしても市や会議所は事業者支援の面が強くなるので、そこに居る人間を増やすっていうのはけっこう動ける。店舗、出店者を増やして、住んだる人を増やすとか。でも、そこで能動的に動いてくれる人を増やすのは、また別の動きも必要になると思うんね。それがどこまでできるかっていうのは難しい。でも中央町にはそんな動きが出て来るとし、人が集まれば自ずと出てくるもんかなと。

しかし、それは限られた例にすぎないと伯水さんはいう。

伯水さんは「自走する人が集うような状況を側面から支えている状況に問題があり、こちら(まちづくり協議会)が育てているとはとても言えない」と述べる。現状は「賑わいづくりで人を集めて土壌を作っているイメージ」(伯水さん)としたうえで、今後はプレイヤーを増やすために別の取り組みを進める必要があるという。

伯水：うちらがやっとなんて限界があるなど。自走する人が集うような状況を側面から支えているっていう問題が。今は賑わいづくりで人を集めて土壌を作ってたようなイメージかもしれんね。そこで自走する人が出てくるかと言ったらそうでもないからね。でもまちには既存の商店街や組織があったりもす

るし、いろんなところとの連携は出てくると思う。

第3節 まちづくり協議会がイメージするプレイヤー像

前項で先述したように、まちづくり協議会ではエリアマネジメント事業を通してプレイヤーの創出と育成に注力してきた。

「プレイヤー」とは、まちづくりの分野において「まちづくりを担う人材」だと捉えられている。

まちづくり協議会がイメージするプレイヤー像には、次の二つの特徴がある。

一つ目は、活動の動機や持続性が補助金ありきで担保されているものではないということだ。例えば、スタートアップ支援として一定期間補助金を受給できたとしても、受給期間が終了すれば、後の活動は自ら資金を調達して続けていく必要がある。その際、補助金を受給できなくなることで継続が難しくなったり、費用を負担することが惜しくなり活動を辞めてしまったりすることがジレンマとしてあるのではないかと伯水さんはいう。

二つ目が、「行政側から何か提案をしなくても、自らまちの課題を捉えて解決策を導き、アクションを起こせる人」(伯水さん)であるということだ。その意味で、伯水さんは「うちの思惑内で動くような人じゃない人がプレイヤー」だという。例えば、補助金を申請する際には、採択を受けるために行政が提示する要件を満たす必要がある。伯水さんは、これがある種の制限となり活動内容が行政の「思惑内」になってしまう場合もあるため、本来のプレイヤーとしての活動とは言えないと考えるそうだ。

また、新規出店・創業者やイベント出店者の場合も、出店・創業すること自体はまちの賑わいに繋がるものの、彼らのそもそもの目的はまちの課題解決ではないため、プレイヤーとしては当てはまらないという。

これらのことから、まちづくり協議会は、補助金の有無や損益を最優先せず、まち全体を捉えて自ら課題解決に向けた行動を起こせる人をプレイヤーとして捉えていることが考えられる。

以下で、プレイヤーの解像度をさらに高めるため、インタビュー調査を通して明らかになった、まちづくり協議会がイメージする具体的なプレイヤー像と、実際にまちなかで活動しているプレイヤーの活動内容について述べる。

第4節 小林弘二さん

第1項 現在の活動

小林さんは、2024年7月に開業した株式会社ヒミク拉斯の事業として、JR氷見駅からほど近い「Gallery こしだスーパー」にて、ギャラリー・カフェ・インテリアショップ・マルチスペースが複合した施設を経営している。Gallery こしだスーパーはもともと、生鮮食品や衣類などを取り扱う総合スーパー「こしだスーパー」として、1939年の創業以来83年に渡り地域の生活を支えてきた場所であった。

第2項 起業のきっかけ

株式会社ヒミク拉斯の開業前、小林さんは2021年に個人事業主として「EERIE」を立ち上げ、店舗企画、設計やリノベーション事業を行っていた。以前は氷見商工会議所に勤めていた小林さんだが、独立したきっかけとして、「組織を飛び出したときに、広い社会のなかで自分はどのような価値を生み出せるのか興味があった」と述べる。組織内で関係者から得られる評価の価値は、組織外の市場的な価値とは異なるのではないかと疑問をもつようになり、「力試し」をしたいと思ったのが大きな動機であるそうだ。さらに、組織のなかで受動的に仕事をこなすのではなく、能動的に自分の特色を出した事業をしたいと思ったことも理由の一つであるという。

第3項 活動の軸にある考え方

また、創業当時はまちづくりを目的に事業をする予定はなかったという。しかし、空き家のリノベーションを中心に事業を進めるなかでまちの衰退がありありと目に見えるようになり、「何か早めに手を打たないと」と必然的にまちのことを考えるようになったそうだ。

そのうえで小林さんは、自身の事業において「縮小していくまちに合わせたまちづくり」を第一に考えている。まちは今後、まちなかを中心にコンパクトにならざるを得ない一途を辿るうえで、ハード面からそれを支えるには解体費が大きな負担となる。そこで大切にしているのが「どの建物にどんな機能を入れればまちから必要とされるのか」を考えることだそうだ。「旧こしだスーパー」をGallery こしだスーパーとして、さらに、建築事務所だけではなく、カフェやイベントスペースなどの複数の機能を持たせたのも、これが理由であるという。小林さんは、建築事務所がもつそもそもの機能について考えたとき、まちの人にとって敷居が高く、まちに入り込むまでに距離感があることを課題に感じたそうだ。そこで、まちの人が気軽に訪れることができてついでに相談をできるような、偶発

的な交流を装った場所をつくるために、まちに開けた場としてカフェを選んだという。

そのため、Gallery こしだスーパーは、「縮小していくまちに合わせたまちづくり」を進めるうえで様々な選択肢のなかから選ばれた最適解であることが言える。すなわち、まちなかエリアが存続していくために旧こしだスーパーは残さなければならない場所であり、その場所を残していくためには、まちに必要とされるカフェやインテリアショップなどの機能を持たせる必要があるという選択の結果である。つまり、Gallery こしだスーパーは、建物ありきではなく、小林さんの事業や考えに基づき造られた場所である。

第4項 活動財源について

次に、株式会社ヒミクласの開業理由についてである。これは、建物のリノベーション資金を補填する目的が大きい。

小林さんがこしだスーパーを借りた当初の目的は、もともと自宅に構えていた建築事務所の拠点を他の場所に移すことだった。場所を探していたタイミングで、当時営業中だったこしだスーパーの2階部分が空いていることを知り、借りることを決めたそう。しかし、借りる決断をして早々にスーパーの閉業が決まり、当初描いていたシェアオフィスなどの構想が崩れてしまった。そこで早急な立て直しが必要となったという。そのため、本来であれば建物の改装費用は全て小林さん一人で賄いたかったが間に合わず、氷見市内の建築業者に協力を仰ぎ共同で株式会社ヒミクラスを立ち上げることになった。

また、資金の一部には、小林さんの自己資金や銀行の融資も充てている。補助金については、建物の大規模な改修の際に受給する予定だが、それはあくまで補助であり、基本は事業者自身で費用を負担すべきだと考えている。また、商工会議所時代に補助金に頼る人をたくさん見たこともあったが、あまり頼るべきでないとも感じているそう。

その理由として、「行政と紐づいたまちづくりはしたくなかった」という思いがあると述べる。個人の事業主として、行政から事業委託を受ける方法もある一方で、行政の意向を気にしなければならない事業が果たして本当に良い事業なのか分からないと感じたそう。

第5項 氷見市やまちなかへの課題感

氷見市やまちなかへの課題感としては、まちの存続に対する危機感がもっとも大きいという。小林さんは3歳の子どもをもつが、その同級生が氷見市全体で180人しかいないというのだ。この課題に対して小林さんは、氷見市全体の子どもの数を増やすのではなく、幅広い年齢の子どもが自然的に混ざり合いながら住めるまちをハード面から支える必要が

あると考えている。そのため、まちなかの空き家を住める場所として作り変えることで、まちなかに住むことを選択肢の一つとして選んでもらえるようにしなければならないという。こうした危機感は、活動の原動力にも言い換えられると述べる。

今後の展望については、「模索中」と述べる。その理由として、まちのあるべき姿や構想を描けることが理想でありつつも、いつ建物が空くか分からないなどの不確定的な情報が多いため、それが難しいという。

また、建築事業を通して常にまちのことを考えている小林さんにとって、生業を成り立たせることとまちを成り立たせることは表裏一体である。現状として活動を広げるための潤沢な資金はないため、まずはまちが持続していくために事業を続ける努力をしたいと述べる。活動は一人ではできないため、今はまちに関わる人と互いに協力しながら直感的に面白いとか楽しいと思えることを追求している状況であるという。

第5節 林美湖さん

第1項 現在の活動

林さんは、2021年に「合同会社空くくる」を開業し、空き物件利活用事業のほか、中央町商店街の一角にある旧タクシー会社事務所をリノベーションした「昭和レトロビル」を経営している。「昭和レトロビル」には、1階にスープ店「スープはやし」、2階にカフェ「フルーツ&バー フルエ」、3階にゲストハウス「眺めのいい部屋」が併設している。

2020年に立ち上げた「on the Minatogawa 一般社団法人」の代表も務め、湊川沿いの旧藺(い=いぐさ)製品倉庫を拠点とした場づくりやイベント「オンミナデー」を通して、湊川の魅力発信を行っている。

また、2024年4月には、個人で「ひみ黒瓦ファンド」を立ち上げ、能登半島地震で被災した住宅を黒瓦で再建することで、景観保全のための活動も行っている。

第2項 これまでの経歴

新潟県佐渡市出身の林さんは、大学進学を機に上京し、その後30年間で東京で過ごした。大学では英語を専攻し、卒業後は商社にて7年間務めたという。

林さんがまちづくりに携わるようになったのは、自身の結婚と出産をきっかけにキャリアを考え直し、学士入学で学びなおすことを決意したことだ。子育てをするかたわらでの通学はとても大変だったが、育児をしていたからこそ、まちに対する気付きも多かったそう。例えば、歩道の段差がベビーバギーのバリアになることや、公園や道路はそもそも誰がどのように作っているのかという疑問をもつようになったそう。また、当時は、市民参加型のまちづくりが活発な東京都世田谷区に住んでおり、林さん自身も住民参加で作られた「世田谷区ねこじゃらし公園」の維持管理グループに参加していた。林さんにとって、これがまちと関わる第一歩だったそう(ハロー！RENOVATION 2020)。

また、所属していた研究室では毎年夏に富山県内を巡る合宿があり、地域性やまちなみに特色がある八尾町や五箇山の合掌集落などを訪れた。これがきっかけで、まちなみなどの面的なまちづくりに関心を持つようになったという(ハロー！RENOVATION 2020)。

建築学科卒業後は、大学院に通いながらまちづくり系のNPO法人に勤めた。その後、世田谷区建築審査課、横浜市役所建築局に勤めたが、大都市の過密さや余裕のない働き方に疑問を感じるようになったそう。そこで、以前から建築雑誌に掲載されていて気になっていたという氷見市役所の庁舎を見学するため、2016年に初めて氷見市を訪れた。その際、湊川や黒瓦の屋根並みが連なる景観に魅せられ移住を決めたそう(林 2024)。

移住後は氷見市都市計画課に勤め、「氷見市景観計画」と「氷見市景観条例」の策定な

どに関わった。

第3項 「合同会社空くくる」立ち上げのきっかけ

起業のきっかけとして、次のような理由があると回答している。一つが、まちなかグラウンドデザインを策定した際、実際に動けるプレイヤーが足りないと感じたことであるようだ。そこで、当時修繕中だった「昭和レトロビル」を使ってまちのプレイヤーになろうと決意し、氷見市職員を退職したのだという。また、行政職員は異動がつきものであり、知識やスキルを幅広く身に付けられる利点はある。しかし、まちづくりは人との繋がりが大切であるため、自身の思いで動ける民間の立場に移りたいと思ったことも理由の一つであるという。さらに、好きなことを自分で行いたかったこと、これまでに培ったスキルをまちのために活かせると考えたことも理由であるようだ。

第4項 活動の軸にある考え方——合同会社空くくる

本項で上述した通り、合同会社空くくるでは、空き物件利活用事業や「昭和レトロビル」の経営を行っている。

空き物件利活用事業において林さんは、相談を受けてから実際に物件を見に行き、その活用方法として、移住者向けの貸し家やゲストハウスを提案している。その際大切にしているのは、建物がかつてどのように使われていたのかや、建物から受ける懐かしい雰囲気を「まちの記憶」として残していくことであるようだ。林さん自身、古いものや歴史が好きということもあるが、利活用後も引き継いでいくことで、それがまちの新たな魅力になると考えている。実際に林さんが手がけた「昭和レトロビル」は、かつてタクシー会社の駐車場として使われていた1階部分のレイアウトをそのまま活かしており、広々とした立ち寄りやすい雰囲気になっている(HIMI MIRAI ENGINE 2022)。また、その他にも移住者向け賃貸住宅を手がけた業績がある。しかし、所有者の多くは物件を手放したいと考えており、活用に結びつくケースは少ないという。

また、「昭和レトロビル」にはそれぞれの階に「食べる、飲む、滞在する」といった異なる機能が併設されているが、その理由として、滞在時間を増やしたり、目的地として来てもらえたりすることを目指したという。

第5項 「昭和レトロビル」のリノベーション資金について

「昭和レトロビル」のリノベーション費は、MINTO 機構と氷見伏木信用金庫が出資しているまちづくりファンド「ひみまちづくりファンド」による投資(国土交通省都市まちづ

くり推進課 2019, MINTO 機構 2019)と、家族からの借入、自己資金により賄ったと回答している。

第6項 「on the Minatogawa 一般社団法人」について

次に、「on the Minatogawa 一般社団法人(以下、「オンミナ」)」について、本節第1項で上述した通り、林さんはこの団体の代表として、旧藺製品倉庫を拠点に湊川の魅力発信を行っている。オンミナは会員制の団体であり、高校生、建築設計者、行政職員、教員、個人事業主、主婦などが所属している。

オンミナ立ち上げの経緯について、林さんは氷見市役所に勤めていた当時、商工会議所の創業塾に通っており、「自分のライフワークは湊川のよさを皆さんに知ってもらうこと」であると話していたという。そこで、所有者が利活用を希望しているという旧藺製品倉庫を紹介され、借りることになったそう。林さんは、活用に向けた第一歩として、興味がありそうな人に声をかけて見学会と、活用方法についてアイディア出しを行うワークショップを開催した。また、まちづくりに関心がある青年に出会ったこともきっかけとなり、2020年にオンミナの立ち上げに至った。その際、倉庫の所有者から、建物の利活用がしやすいようにと所有権を譲渡する申し出があり、地代のみを会費収入で支払いながら運営する形になったという。

また、オンミナは、『ひと』と『ひと』、『場』と『ひと』をつなぎ、地域の魅力を発信すること」を目的としている。倉庫をコワーキングスペースやシェア工房にリノベーションすることで、そこに集う人が知り合って新しい仕事が生まれたり、倉庫の魅力に惹かれる人を見つけたりしたいという想いが込められているという。また、会員には高校生も所属していることから、起業家やリモートワーカーと出会える場として、「仕事が無い」と言われる氷見でも自分のスキルを活かして働ける選択肢があることを知ってもらいたいという目的もあるそう。

さらに、会員以外の人にも倉庫の存在を知ってもらい、湊川という、簡単に川辺に降りられる親水空間があることの価値を伝えるため、月に一度「オンミナデー」というイベントを開催している。これまでのイベントでは、倉庫の掃除やてんまんせん遊覧、アペロ、講演会などを行ったそう(ハロー！RENOVATION 2020)。主に会員や、小学生とその保護者などが参加している。

第7項 「ひみ黒瓦ファンド」について

次に「ひみ黒瓦ファンド」について、これは本項で上述した通り、能登半島地震で被災

した住宅の屋根瓦を黒瓦で再建するための基金である(北日本新聞社 2024)。

氷見市職員時代、林さんが策定に携わった「氷見市景観計画」と「氷見市景観条例」に、氷見らしい景観要素の一つとして黒瓦の屋根が組み込まれた。この景観に魅せられて移住した林さんは、当時から景観保全のため、住宅を建てる人が黒瓦の屋根を選んだ場合に補助金を出すことを提案していたそう。しかし、予算がつかず実現には至らなかったという。

しかし、能登半島地震により多くの住宅が倒壊し、黒瓦の屋根並みが存続の危機に陥ってしまった。そこで林さんは、「行政ができないことを」と、「ひみ黒瓦ファンド」を立ち上げた。資金調達の方法としては、イベント収益の一部や寄付を積み立てることで集めている。立ち上げへの想いとして、「無くなってしまうと分かってからでは遅かったと思うが、なにかせずにはいられなかった」と回答している。

第8項 氷見市やまちなかへの課題感

氷見市やまちへの課題感として、市民の声が行政に届かないことや、届いても反映されないことを挙げている。その一つの事例として、以前、ある市有地に施設建設が計画され市民ワークショップが行われたことがあったという。その際、オンミナのメンバーや他の市民とともに多くの意見を出したもののフィードバックは無く、後の新聞記事で一部の有力者の意見と思われる案が採用されたことを知ったそう。

また、林さんは理想のまちのイメージとして、「自分の意見が言えたり、参加できたりする『かかわりしろ』のあるまち」と回答している。そのために、一緒に活動してくれる仲間とともに理想のイメージに近づけるような場所や機会を作りながら、自分自身の生業も成り立つよう、「細々でも続けることを大切に」したいという。

第6節 竹添英文さん

第1項 移住後の暮らしについて

島根県出身の竹添英文さんは、妻のあゆみさんが中央町商店街にて経営している「考えるパン KOPPE」(考えるパン KOPPE 2023)の店舗併用住宅に暮らしながら、プライベートで中央町商店街に関わっている。現在は青池学園が運営するフリースクールのキャンパス長を務めているが、前職は氷見市職員として移住者支援を行っていた。活動内容として、まちづくり講座や2022年の「もくもく市」の開催、移住者と空き物件の大家を繋ぐ「調整役」を日々行っている。

氷見市への移住は2017年、あゆみさんの妊娠を機に、あゆみさんの出身地である富山県にIターンした。以前から、「子育てをするなら富山県氷見市がいい」と思っていたそう(CAMPFIRE 2019)。

あゆみさんも前職は高校教師を務めていたが、パン屋で働くことへの憧れから転職し、氷見市での出産後は考えるパン KOPPE として「うみのアパルトマルシェ」や「みなとがわのみのいち」に出店していた。しかし、商店街には気軽に立ち寄れるお店や、親子やお年寄りがくつろげるような場所が無いことを気掛かりに感じていた。そこで、「無いのならつくろう」と、2020年に当時通っていた子育て支援センターから徒歩1分の場所にある元酒屋の空き店舗にて、考えるパン KOPPE を開店することとなった。開店に向けてのリノベーション資金はクラウドファンディングにて支援を募り、目標金額を大幅に超えて達成した(CAMPFIRE 2019)。

氷見市での暮らしについて、ミシマ社が竹添さん夫婦に行ったインタビュー記事『考えるパン KOPPE (氷見)』によると、英文さんは「氷見は港町だということもあり、来る人をあまり拒まず、ほどよい距離感で接してくれる」と述べている。特に商店街は近所の人との交流に垣根が無く、その点も魅力に感じている。島根で大雨が降った際には、近所の人が英文さんの実家の様子を心配して声を掛けてくれたこともあったそうだ。子育ての際には、近所の人が子どもの面倒を見てくれることもあるという(ミシマ社 2021)。

また、開業当時はコロナウイルスが流行し始めた時期だったため、まちの人との繋がりが自然的に生まれにくい状況だったものの、お店があったことで自己紹介をすることができ、自治会の人ともすぐに顔見知りになれたという。

これらの点において、竹添さん夫婦は近所の人に対して「お世話になった」や「とても良くしてもらっている」と感じている。そして、近所の人に対する「恩返し」の気持ちが活動のモチベーションになっているという。

そのため、英文さんの活動は、本質的には「取り組み」ではなく、「地域で困っているこ

とがあれば、普段お世話になっている分動きます(英文さん)」という、「暮らしの一部」である感覚だそう。この点において英文さんは、自身を「主体的な市民」としての「プレイヤー」ではなく、まちを肯定的に捉えて暮らしを楽しむ「アーバニスト」として捉えている。

第2項 「アーバニスト」とは

中島(2021)によれば「アーバニスト」とは、「都市計画の専門家」と「都市に住み、都会の生活を楽しんでいる人」の二つの意味を併せ持ち(中島 2021:14)、「都市に主体的に関わってきた人々」(中島 2021:16)である。目の前にある都市や地域は尊敬や哀惜の対象であることが多く、彼らはそこでの様々な生活とその蓄積に対して極めて丁寧に、謙虚な姿勢で接している(中島 2021:282)。

また、彼らは集団を前提としておらず、中島(2021)は「アーバニズム」を「個人から始まる主体的実践」と捉えている。この点においてアーバニズムは、多様な主体が協働し、地域における規範と合意によって形成される「まちづくり」とは異なる特徴をもつ(中島 2021:19)。しかし、アーバニズムがばらばらの個人プレイの集まりというわけではない。アーバニストたちは、共感と連鎖によって多様なネットワークを形成しているのである(中島 2021:20)。

以上を踏まえ、以下の項では「アーバニスト」としての竹添さんの活動や考え方を紐解いていく。

第3項 まちづくり講座の開催について

まちづくり講座は、日本都市計画家協会主催の「まちづくり出前講座」に英文さんが応募し、中央町商店街にて2021年秋から2023年春にかけて3回開催された講座である。専門家によるレクチャーや、未来の中央町について語り合うワークショップが行われた。

応募の動機について、当時はコロナ禍による自粛ムードが高まり、人と偶然に出会える機会が少なくなっていた。英文さんは、偶然的な出会いが多いことを地方の魅力と感じていたため、講座を開くことでそのような機会を設けたかったそう。

講座の開催を通して、英文さん自身も学びが多かったという。例えば、第1回の講座で「組織作りも不可欠」というレクチャーがあったことをきっかけに、英文さんは中央町商店街に関わりのある若手メンバーに声をかけ、一緒に第2回を企画したそう。また、第3回の講座では絵師を招き、参加者と一緒にアイデアを出しながら理想のまちのイメージをイラスト化するワークショップを行った(吉田 2022)。このワークショップを通して、

年齢や性別、置かれている立場によってまちの見え方が異なることを改めて実感したという。

第4項 「もくもく市」について

「もくもく市」は、2022年に中央町商店街にて全2回開催されたイベントである。主催は、氷見市で長年製材所を営む「岸田木材株式会社」の直営店で、中央町商店街に店舗を構える「Himi Brico Labo」のスタッフだ。中央町商店街に新規出店が増え熱気が高まるなか、その熱をさらに盛り上げようと開催された。竹添さんも開催に協力し、パンの提供などを行った。また、当日はペレットストーブが用意され、購入したパンや干物の商品などを温めて食べられる工夫がなされた。

このイベントが企画された経緯について、英文さんは「即興的だった」と述べる。きっかけの出来事について、ペレットストーブ会社の社長が「パンを焼くのに相性がいから」と、考えるパン KOPPE の前でペレットストーブを焚き始めたのだという。パンを買った客がストーブでパンを温めて食べている様子を見て他の客も真似をするようになり、次第には近所の干物屋が差し入れに干物を持ってきて焼き始めたり、岸田木材の社長が日本酒を差し入れて、その場にいる人と一緒に飲み始めたりしたそう。このように即興的に出来上がった場所を、Himi Brico Labo のスタッフが木(もく)と、ペレットストーブの煙の「モクモク」、人の熱気が「もくもく」としている様子に見立てて「もくもく市」を発案し、イベントとして企画したそう(岸田木材株式会社 2022)。

「もくもく市」が企画された2022年はすでに空き店舗が埋まり始めていたため、新規出店者を見つけるといった目的は無く、英文さんは「やりたかったからやったという感じ」であると述べている。

第5項 移住者と大家さんを繋ぐ「調整役」

「考えるパン KOPPE」は毎週水曜、土曜の週2日の営業であるが、中央町商店街で日々暮らしながらまちと関わっていると、空き物件情報や移住者からの相談がよく入るのだという。英文さんは、移住者と物件の所有者を繋ぐ「調整役」として、両者の相性も考慮しながら交渉や紹介を行っている。

第6項 活動の軸にある考え方

英文さんの活動の軸には、大きく二つの考え方がある。

一つが、「不自然に法や補助金で介入するのではなく、自然な形で新陳代謝を」起こす

ことが好ましいという考えだ。例えば、出店の際に補助金を活用するためには週5日以上営業することが条件であるが、英文さんはこれに対する不自然さを感じている。なぜなら、商店街がまちの人の生活を支えていたために毎日営業することが常識だった時代に比べ、今は週5日以上店を開けるメリットがないからだ。考えるパン KOPPE の開業当初は、週2日営業であることに対して地域の人から意見されることもあったそうだが、中央町商店街振興組合会長がなだめたことで理解が広まったそう。英文さんによれば、その会長は新規出店者の話にしっかりと耳を傾け応援し、逆にそれに対して反対しそうなまちの人には事前に情報共有し同意を得ることで、まち全体で応援する気風を作っていたのだという。そのため中央町で多くの新規出店が実現しているのは、会長のおかげであると英文さんは述べる。

また、まちなかを持続させていくためには新規出店を増やすのではなく、「まちを楽しむアーバニストを増やさないと」と述べる。その理由として、中央町商店街が衰退している事象に対して「なぜ」という問いを持ちながら観察していると、その要因は「若者の遊び場やカフェが少ないから」ではなく、主な購買層である近隣住民の高齢化が進んでいるという答えに行きついたからだという。加えて、移住者は郊外に家を建てる人が多いため、氷見市内においてまちなかがもっとも人口減少が進んでいる地区であるそう。そのため、まずはまちなかの人口を増やしたりアーバニストを増やしたりしなければ、新規出店者を増やしたとしても商売が成り立ちにくいと考えている。

また、本節第5項で英文さんの「調整役」としての活動を述べたが、それも空き物件を埋めようと想いを明言して活動しているわけではない。来るべきタイミングで空き物件は勝手に埋まると考えているため、英文さんは「相談があれば対応するが、もはや何もしていない。」と述べる。

二つめが、「反計画というより“半計画”なまちづくり」という考え方である。

英文さんの活動について、本節第1項では「暮らしの一部」、本節第4項では「即興的」や「やりたかったからやったという感じ」という言及をしたが、英文さんはまったく無計画に活動をしているわけではない。

本節第3項で「年齢や性別、置かれている立場によってまちの見え方が異なることを改めて実感した」と先述したように、英文さんは自分にとっての良いまちがほかの人にとって良いまちであるとは限らないと考えている。加えて、近所の空き物件に移住してきた3組の家族にたまたま娘さんと同い年の子どもがいた経験から、空き物件は否定的な存在ではなく、偶然的な出会いがあるポジティブな余白であると考えている。そのため、まちのビジョンを固定して計画通りに物事を実行するのではなく、即興的に発生する物事に対し

て、まちに関わるメンバーとともにその都度まちへの影響を判断しながら、「半計画」的にまちの未来のためになることを実行しているのである。また、即興的な場に対応できるよう、多様なまちづくり系の本を読むことで知見を広げているそうだ。

これらの二つのことから、英文さんは発生している事象に対して表面的に法や補助金で解決策を講じるのではなく、事象を深く観察することで要因を分析し、時には自ら先駆者としてまちの流れに即した対応をとっていると言える。

本節第1項で先述した通り、英文さんのこれらの活動の動機は「恩返し」をすることが一番大きい。2024年10月末で氷見市職員を退職したのも、現在の中央町商店街振興組合会長が高齢であることから、英文さんが後を継ぐことで負担を減らしたいと思ったことがきっかけの一つであるそうだ。しかし、竹添さんがこれまでお世話になったという人のなかには高齢で亡くなってしまった人もおり、今ではその子ども世代のまちへの思い入れが薄い人たちが増えているという。そのため、「恩返し」する先が失われつつあると感じているそうだ。また、能登半島地震の影響により、これまでともに活動してきたメンバーがまちを離れざるを得ない状況になっていることや、中央町商店街の一部取り壊しが決まっていることから、今後はこれまでのように半計画的に物事を進めるのは難しいだろうと述べる。そのため、現状今後の見通しは立てられないと感じている。

第5章 分析

第1節 氷見まちづくり協議会の基本的な特徴

本節では、第2章で先述した小林(2018)を参考に、まちづくり協議会を特徴づける。

まず団体構成について、小林(2018)によれば、エリマネ団体のなかでもっとも多いのが任意団体であり、また、スムーズに公共空間使用許可をとるための調整や協議を促すために団体に行政が所属している事例はある。氷見市の場合、第4章第2節第1項で先述した通り、氷見まちづくり協議会は公民が連携体制のもと運営している任意団体である。その理由として、升方さんは「まちをより良くする」という共通目的があることをあげており、実際に公共空間での活動がしやすい効果も生まれている。そのため、まちづくり協議会の団体構成やそれによる効果は、一般的であると考えられる。

次に活動内容について、小林(2018)は、日本のエリマネジメントの中枢に位置する賑わいづくりは、エリアのイメージを人々に定着させることができ、特に中小都市において効果的であると述べている。氷見市では、第4章第1節第2項、第3項と第4章第2節第5項で先述したように、まちなかの公共空間を活用したイベントが定期的に行われてきた。また、それらのイベントでは、「うみのアパルトマルシェ」において村上さんが中央町商店街を「レトロな古き良さが残るエリアとしてブランディング、発信した」(第4章第1節第2項)という言及に代表されるように、エリアのイメージを定着させるための工夫がなされてきた。実際の来場者もイベントを高く評価したり、イベントをきっかけに新規出店が生まれたりしている効果もある。

また、小林(2018)は、近年のエリマネジメントは、エリア内の複数種類の空間を組み合わせることでエリア全体の価値向上や回遊性促進を目指す傾向にあると述べている。これは氷見市においても同様であり、イベントにおいては、公園とその周辺道路が会場となっている。また、まちなかに賑わいづくりの拠点を複数箇所作ることで、まちなかのエリア外にある観光スポットからの回遊性を向上させようとしている。

以上のことから、氷見まちづくり協議会の事例は、近年のエリマネジメントの流れに沿っている傾向があり、共通した特徴があると考えられる。

第2節 行政との距離感——氷見市のプレイヤーないしアーバニストがもつ特徴

本章第1節で先述したように、公民連携のメリットは、公共空間を活用したイベントが開催しやすくなる点にある。さらに、そうしたイベントは、文書のみでは得にくい地域の人からの理解を得やすくなるメリットにも繋がる。まちづくり協議会も同様に、「うみのアパルトマルシェ」や「BREAKFAST」などを通して公共空間を活用したイベントを開催してきた。

しかし、これまでに先述した3名のプレイヤーないしアーバニストは、補助金を活用することから一線を画している特徴がある。これは、小林さんの「基本は事業者自身で費用を負担すべき(中略)。(補助金には)あまり頼るべきでないと感じている」(第4章第4節第4項)という言及や、法や補助金ではなく自然な形での新陳代謝を求める竹添英文さんの考え(第4章第6節第6項)に代表される。そのため、まちづくり協議会が今後も補助金を財源として活動が続けると、まちの人から距離を置かれてしまうのではないかと考える。

また、竹添英文さんは、市職員であったことはまちの人にとって「変なことはしないだろう」という信頼感に繋がっていただろうと実感している。しかし、業務として中央町に関わることは絶対にしないようにしていたそう。その理由として、前述したように、英文さんはアーバニストとして自然な形での新陳代謝を求めている。市職員の立場から中央町に関わることは、まちと英文さん双方にとってデメリットになりかねないと考えたという。そのため、市職員時代は、行政が中央町に介入してこないように距離をとることを意識していたそう。行政から一定の距離を保てたことは、市職員を務めてよかったと感じることであるという。

また、小林さんは事業をするうえで「行政の意向を気にしなければならない事業が果たして本当に良い事業なのか分からない」(第4章第4節第4項)と感じており、また、林さんは「ひみ黒瓦ファンド」の立ち上げについて「行政ができないことをしよう」と(第4章第5節第7項)述べている。市職員の伯水さんは、プレイヤーについて「うちの思惑内で動くような人じゃない人がプレイヤー」、「活動の持続性や動機が補助金でない人」(第4章第3節)と考えているが、これらの点において、プレイヤーの行政に対する見方と行政のプレイヤーに対する見方が一致していることが言える。

第3節 プレイヤーないしアーバニストの活動スタイル——個性と愛着・共感

第4章第4節第5項、第5節第8項、第6節第6項では、それぞれのプレイヤーないしアーバニストのまちのビジョンに対する考え方について述べた。そのうえで、彼らの活動スタイルには三者三様の個性が見出せる。

林さんは、理想のまちのイメージは「『かかわりしろ』のあるまち」であると述べ、その実現に向けて仲間とともに活動が続けていくことを大切にしたいと考えている。仲間の形成においては、「まちづくりに関心がある青年に出会ったことがきっかけでオンミナを立ち上げた」（第4章第5節第6項）という言葉に代表されるように、人との繋がりや出会いが大きく関わっている。さらに、合同会社くくるの事業では、空き物件を移住者向けの貸し家やゲストハウスとして利活用している（第4章第5節第4項）が、これは林さん自身が氷見市の景観に魅せられて移住したという経験から、氷見市外の人に土地の魅力を伝えたいという想いと地域への愛着が反映されているのではないかと考える。

一方で、小林さんはまちのビジョンは「模索中」であり、まちに関わる人と互いに協力しながら自分の興味の向く活動を行っている段階だと述べる。その背景には、ビジョンを描くことが現実的に難しいという理由（第4章第4節第5項）のほかに、起業の動機が個人事業主としての「力試し」であることや、自分の特色を出した事業をしたいと思っていること（第4章第4節第2項）があるのではないだろうか。「創業当時はまちづくりを目的に事業をする予定はなかった」（第4章第4節第3項）という言葉にも表れているように、小林さんの活動の重点は、自身の興味関心に置かれていることが考えられる。

また、竹添英文さんの場合、自身のことを「偶然性で生きている」と説明するように、まちのビジョンや活動の構想を具体的に練るのではなく、即興的な出来事を楽しみながら半計画的に活動を行っている（第4章第6節第6項）。また、ともに活動するメンバーについては、「たまたまこのまちに関わりたいという想いをもちた人たちがそれぞれに特技をもって、バランスがよかった」と述べる。こうした英文さんの考えは、「アーバニスト」としての意識から生じているものと考えられる。

しかし、小林さんや竹添英文さんは決して個人主義的に活動をしているわけではないという点には留意したい。まちへの関わり方やきっかけはそれぞれだが、林さんを含めまちが持続していくために活動を行っている点は同じなのである。

例えば小林さんは、まちの存続に対する危機感が活動の原動力にもなっていると述べている（第4章第4節第5項）。そのため、次世代を担う子どもたちが住み続けられるまちをつくるためであれば、小林さん自身の活動でなくても協力したいと考えている。

竹添英文さんは、第4章第6節第3項で先述したように、自分にとっての良いまちがほ

かの人にとって良いまちであるとは限らないと考えている。そのため、即興的な事象を楽しみつつも、それらがもたらすまちへの影響については、活動をともにするメンバーと対話を重ねている。また、メンバーについて「バランスがよかった」と述べているように、そのネットワークの構築には、価値観への共感が大きく関わっていると考えられる。

これらのことから、3人のプレイヤーないしアーバニストは、想いや価値観をともにする人たちとネットワークを築きながら活動を行っていると言える。

第6章 考察

第2章で先述した通り、倉持(2017)はエリアマネジメントの基礎的な要件である「担い手のあり方」と「持続可能な管理運営の必要性」を見出すための着眼点として、「協調型」と「循環型」の二つの視点を示している。

これを踏まえ、本章では「担い手」と「方法」に着目し、氷見市におけるエリアマネジメントの現在地と今後の可能性について検討したい。

まず、まちづくり協議会について述べる。団体構成として、市役所の商工観光課職員や、商工会議所で長年経営指導や創業支援などを行ってきた福田さんのほか、外部から募集される升方さんなどの高度な専門性を備えた支援員が所属している。升方さんらはもともと氷見市外に活動拠点をもち、まちなかの状況変化に伴う事業内容や支援体制の見直しと同時に入れ替わってきた点が特徴的である。

主な財源は、国や市から交付される補助金である。まちづくり協議会の収益であるイベント出店料や「break」の月額使用料は出店者支援のために低く設定されており、その使用先は補助金を使って購入してはいけない備品などの一部に留まる。

そのため、補助金の規模や交付期間が事業の持続性と密接に関わっていることが考えられる。なぜなら、もとよりエリアマネジメント事業は国の地方創生推進交付金の交付期間に基づいた5か年計画の事業であり、交付期間が終了した2023年度末以降、事業規模は縮小しているからである。また、それに伴い升方さんの後任の支援員も募集されておらず、補助金の規模は人材確保の持続性にも直結していると言える。そのため、事業立ち上げ当時と同規模かつ同じ質の事業を継続するためには、新たな財源確保の手段を開拓するか、別の補助金を充当することが方策として考えられるのではないだろうか。

一方で、第4章第1節第1項で先述した「商店街の人たちが自発的にやりたいと思って行動を起こせることがまちとしての健全な姿」という村上さんの考えや、升方さんが「自立したまちづくり体制の構築」を業務の一つとしていたことから、今後は「自走するまち」の実現が期待されている。この「自走するまち」は、住民・事業主が担い手であるという点において、倉持(2017)の研究における「協調型」のエリアマネジメントと同様の特徴を見出すことができる。つまり、現在の「エリアマネジメント事業」は、専門家を中心に住民・事業主に働きかけることで、「協調型」のエリアマネジメントへ誘導している段階にあるのだ。また、これらの点から、まちづくり協議会はプレイヤーを発生させるための起爆剤としての役割を担っていると言えるのではないだろうか。

しかし、市職員である伯水さんの「自走する人が集うような状況を側面から支えている状況に問題があり、こちら(まちづくり協議会)が育てているとはとても言えない」(第4章

第3節)という発言からは、まちづくり協議会は団体としての特性上、人材育成に苦戦しており、組織外の担い手不足に課題を感じていることが考えられる。本調査でインタビューを行った3名のように実際に活動しているプレイヤーやアーバニストがいる一方で、組織外における担い手の確保は偶然性が高いため、持続性は不安定だ。

また、プレイヤーの活動の持続性という点においては、人材「循環型」のエリアマネジメントの考え方が大きな鍵を握っていると考ええる。なぜなら、特に小林さんや林さんは価値観をともにする人たちとともに活動を行っているが、基本は個人の事業である色が濃いかからだ。加えて、小林さんと林さんはそれぞれの活動について「活動を広げるための潤沢な資金はない」(第4章第4節第5項)や「細々でも続ける」(第4章第5節第8項)と言及している。この点においても、資金「循環型」のエリアマネジメントではなく、人材「循環型」のエリアマネジメントが持続性を支える有効な考え方なのではないだろうか。

そこで、人材「循環型」のエリアマネジメントを実現するために有効な手段について考えたい。第2章で、人材「循環型」のエリアマネジメントを内包する「協調型」のエリアマネジメントは、民の絆が持続性を高めていることについて言及した。この「民の絆」は、地域に対して強い愛着をもち、「共感と連鎖によって多様なネットワークを形成し」(第4章第6節第2項)ながら活動しているアーバニストたちの姿に言い換えられる。また、小林(2018)は、民の絆を形成する一因には、一定のビジョンやルールによるシステムの信頼があると述べている。そのため、ビジョンを固定せず半計画的に活動を行う竹添英文さんとは一見異なる点がある。しかし、第5章第3節で先述したように、英文さんはともに活動するメンバーと対話を重ねることで「まちの未来のためになること」(第4章第6節第6項)の方向性を擦り合わせている。そのため、アーバニストたちの間には自然的にシステムの信頼なるものが構築されていると考えられる。

これらのことから、人材「循環型」のエリアマネジメントを実現するためには、第4章第6節第6項で先述した竹添英文さんのアーバニストをまちに増やす考え方が重要になると言える。

また、第5章第3節で先述したように、プレイヤーないしアーバニストは補助金頼りの事業のあり方から一線を画している。この点において、竹添英文さんが自然な形で新陳代謝を求めていることも鑑みると、行政主導ではなく、アーバニストが中心となりネットワークを拡大していくほうが「自走するまち」の実現可能性が高まると考えられる。

その場合、行政が果たすべき役割として考えられるのは、民間が公共空間を活用してイベントを開催するなどのタイミングで、スムーズに活動ができるよう迅速かつ柔軟に対応することではないだろうか。このような民間に対するサポートは、活動のモチベーション

を高め、「自走するまち」に向けた動きを加速させると考える。

第7章 まとめ

本研究では、氷見市におけるエリアマネジメントの特徴を明らかにするため、氷見まちづくり協議会の「エリアマネジメント事業」と、氷見市のまちなかで活動するプレイヤーないしアーバニストを対象にインタビュー調査を実施した。また、倉持(2017)が示す二つの着眼点をもとに分析・考察を行うことで、氷見市のエリアマネジメントの現在地と今後の可能性について検討した。

その結果、次のことが明らかになった。

まず、氷見まちづくり協議会は「自走するまち」を目指し、エリアマネジメント事業を通して住民・事業主に働きかけることで、その実現に向けた起爆剤としての役割を果たしている。しかし、プレイヤーないしアーバニストたちは補助金を活用することから一線を画しており、自らの事業や、想い・価値観の共感を軸にネットワークを築いた人たちと協力することで財源確保の道を拓いている。また、事業を続けていくために収益を持続させる努力をしたいと述べている。そのため、今後は行政主導ではなくプレイヤーないしアーバニストたちが中心となって共感を軸に活動を拡大していくことが、「自走するまち」に向けた動きを加速させると考える。また、行政は民間の活動に対して迅速かつ柔軟にサポートすることが大切である。

なお、本稿では以下の点が課題として残っている。それは、今回言及した氷見市のエリアマネジメントの今後の可能性が視点の広がりには欠けることである。倉持(2017)のみを主な考察の軸としたため、あらゆる側面を反映しているとは言えないのかもしれない。より深い知見を得るためには、さまざまな視点を取り入れたうえで検討することが必要であろう。

参考文献

- ・倉持裕彌, 2017, 「エリアマネジメントを活用した商店街の空き店舗対策に関する考察」, 『日本政策金融公庫論集 / 日本政策金融公庫総合研究所編』(35):61-83
- ・小林重敬, 2018, 「まちの価値を高めるエリアマネジメント」 小林重敬・一般社団法人森記念財団, 学芸出版社
- ・中島直人, 2021, 「アーバニスト——魅力ある都市の創生者たち」 中島直人・一般社団法人アーバニスト, 筑摩書房
- ・根本祐二, 2010, 「公民連携における官民公私の関係に関する一考察」, 『PPP センターレポート』(3):1-7, 東洋大学 PPP 研究センター
- ・橋爪乙葉, 2024, 「第1章 中央町商店街で起こる人々の交流と商店街の在り方」, 『地域社会の文化人類学調査』(33):17-40, 2024,

参考資料

- ・ウェブ管理&コンサルティング Ceica, 「Ceica について」(<https://www.ceica.jp/>) (取得日 2023/08/06)
- ・考えるパン KOPPE, 2023, 「考えるパン KOPPE おいしいとき 考えるときを 共に」, (<https://b99z8yxqwc.wixsite.com/koppe>) (取得日 2024/12/07)
- ・官民連携まちづくりポータルサイト, 2020, 「vol.1 うみのアパルトマルシェ (富山県氷見市): 公共空間の利活用」(<https://www.youtube.com/watch?v=85b5YvmkXVc>) (取得日 2023/08/06)
- ・CAMPFIRE, 2019, 「考えるパン KOPPE」って何? 空き店舗をリノベしてつくりたいお店があります!」, (<https://camp-fire.jp/projects/180071/view>) (取得日 2024/12/07)
- ・岸田木材株式会社, 2022, 「3月19日(土) もくもく市 @氷見市中央町商店街」, (<https://kishidamokuzai.co.jp/topics/2865>) (取得日 2024/12/07)
- ・KIITO, 2018, 「patch-work」, (<https://kiito.jp/people/patch-work/>) (取得日 2023/08/06)
- ・北日本新聞社, 2024, 「黒瓦の景観守りたい 氷見の林さん、再建支援へ基金」, (<https://webun.jp/articles/-/592278>) (取得日 2024/12/06)
- ・greenz.jp, 2023, 「手芸×デザインで、みんなが集まるコミュニティをつくろう! 生涯現役の社会を目指す『patch-work』 村上史博さんに聞く、人と社会のつなぎ方」(<https://greenz.jp/2016/03/23/patch-work-2/>) (取得日 2023/08/06)
- ・国土交通省, 2008, 「地域づくり: エリアマネジメント推進マニュアル」, 『エリアマネ

ジメント推進マニュアル』(<https://www.mlit.go.jp/common/001205669.pdf>) (取得日 2023/08/06)

・国土交通省都市局まちづくり推進課, 2019, 「氷見市（富山県）の中心市街地等における リノベーション等によるまちづくり事業を支援します！ ～ 北陸地方初！「ひみまちづくりファンド」を設立～, (<https://www.mlit.go.jp/common/001301980.pdf>) (取得日 2024/12/11)

・小林大輔, 2020, 「『半径 200 メートル』に人を集めれば、田舎のまちも『上場』できる ～地方のハコモノが賑わいを産まない理由」 (取得日 2024/09/05)

・G&W Outdoors, 2022, 「WHARF & CO.」(<https://wharf.co.jp/>) (取得日 2023/08/06)

・タカポケ, 「タカポケって」(<https://takapoke.com/takapoke/>) (取得日 2023/08/06)

・林美湖, 2024, 「on the Minatogawa (=オンミナ) について」, (https://note.com/yha_0117/n/n116ad8398510) (取得日 2024/12/05)

・林美湖, 2024, 「湊川との出会い」, (https://note.com/yha_0117/n/n4479a1fcf27e) (取得日 2024/12/05)

・ハロー！RENOVATION, 2020, 「気づきの連続が氷見と出会わせた。おかあさんは、流しの公務員」, (<https://hello-renovation.jp/topics/detail/8579>) (取得日 2024/12/11)

・ハロー！RENOVATION, 2020, 「大好きな湊川沿いで、ひとが集える場をつくりたい。」, (<https://hello-renovation.jp/topics/detail/8797>) (取得日 2024/12/11)

・ハロー！RENOVATION, 2020, 「氷見でつくりたいコミュニティが、フランスの新習慣「アペロ」で見えた！」, (<https://hello-renovation.jp/topics/detail/9356>) (取得日 2024/12/11)

・氷見市, 2020, 「氷見市の概要」

(<https://www.city.himi.toyama.jp/gyosei/soshiki/hishokoho/2/5/1539.html>) (取得日 2023/08/06)

・氷見市, 2021, 「氷見市の人口等について」

(<https://www.city.himi.toyama.jp/material/files/group/3/16117703.pdf>) (取得日 2024/08/25)

・氷見市, 2020, 「氷見市立地適正化計画の公表」, 『都市機能誘導区域図』

(<https://www.city.himi.toyama.jp/material/files/group/21/89817731.pdf>) (取得日 2023/08/06)

・氷見市, 2020, 「氷見市立地適正化計画の公表」, 『立地適正化計画（計画書）』

([07883511.pdf](https://www.city.himi.toyama.jp/material/files/group/21/07883511.pdf)) (取得日 2024/12/23)

- ・氷見市，2021，「『みなとがわ倉庫』、『旧藺製品倉庫』、『藺製品作業場』（登録有形文化財）」（<https://www.city.himi.toyama.jp/material/files/group/21/07883511.pdf>）（取得日 2023/08/06）
- ・氷見市産業振興部商工観光課，2023，『まちなか活性化事業について（計画期間 令和元年度から令和5年度まで）』
- ・HIMI MIRAI ENGINE，2022，「”氷見の美味しい”がたくさん詰まったスープであたたまりませんか？」（<https://himi-iju.net/soup-hayashi/#:~:text=%E4%B8%AD%E5%A4%AE%E7%94%BA%E5%95%86%E5%BA%97%E8%A1%97%E3%81%AB%E6%96%B0%E3%81%97%E3%81%8F>）（取得日 2024/12/11）
- ・氷見まちづくり協議会，2022，「チャレンジショップ『break』 入居者募集要項」（<https://himi-machi.com/wp-content/uploads/2023/01/2%E6%9C%9F%E5%8B%9F%E9%9B%86%E8%A6%81%E9%A0%85.pdf>）（取得日 2023/08/06）
- ・氷見まちづくり協議会，2023，「ひみ街物語」，『氷見を愛する人を全力応援する場、「ひみくるスイッチ」始まりました。』（<https://himi-machi.com/feature/1473>）（取得日 2024/09/07）
- ・氷見まちづくり協議会，2020，「ひみ街物語」，『街づくりは人づくり？「個」が活躍する氷見へ』（<https://himi-machi.com/feature/>）（取得日 2023/08/06）
（https://note.com/sumus_kobayashi/n/n32292148ff30）（取得日 2023/08/06）
（<https://www.city.himi.toyama.jp/gyosei/soshiki/hakubutsukan/bunkazai/7675.html>）（取得日 2023/08/06）
- ・氷見まちづくり協議会，2022，「ひみ街物語」，『まちなか支援員募集要項』（<https://himi-machi.com/wp-content/uploads/2022/04/%E3%81%BE%E3%81%A1%E3%81%AA%E3%81%8B%E6%94%AF%E6%8F%B4%E5%93%A1%E5%8B%9F%E9%9B%86%E8%A6%81%E9%A0%85.pdf>）（取得日 2024/12/23）
- ・ひみ街物語(himimachi_info)，2022年6月22日，「【アカウント名が変わります。】」，（https://www.instagram.com/himimachi_info/p/CfDjKgeJx3q/）（取得日 2024/12/30）
- ・ミシマ社，2021，「考えるパン KOPPE（氷見）」，（<https://www.mishimaga.com/books/hajimemashita/003550.html>）（取得日 2024/12/07）
- ・MINTO 機構，2019，「ひみまちづくりファンド有限責任事業組合【昭和レトロビル】」，

(<https://www.minto.or.jp/archives/management/detail13.html#:~:text=%E6%96%BD%E8%A8%AD%E5%90%8D%20%E5%92%8C%E3%83%A8%E3%83%88>)(取得日 2024/12/11)

・吉田(竹添)英文, 2022, 「富山県氷見市の事例紹介 -中央町商店街の取り組みを中心に-」