

まちなか資産の活用から考える中心市街地の活性化

～盛岡菜園活性化の事例から～

日時：2009年10月14日 18:00～

会場：北上市生涯学習センター第1学習室

1. 情報提供 「あじさい型集約都市とは」 いわてNPO-NETサポート

主席研究員 高橋 敏彦

○はじめに

今まで、北上市は中心市街地にお金を投入してきましたが、基本的には何も変わってきていないとみなさん、わかっていらっしゃると思います。

我々もここ10年ほど前から中心市街地について、駐車場が多い、シャッター閉まりっぱなし、それらを何とかならないものかと色々調べていくうちに、地方都市そのものがそういう構造になっていることがわかりました。

どんどん郊外に向かっていってしまっていて、真中が空いてしまっている状況です。それを何とかしなければならぬということで、中心市街地でお金を掛けてきましたが、構造が変わっていません。

それでは、どうしたら変えることができるかということで、この10年間、コンパクトシティというテーマで持続的に発展するまちのかたちというのはどうあればいいのか、ということ学んできました。



○「元気な地域のかたち創造ワークショップ」の経緯

簡単にいえば中心市街地に全部集まり、そこにみんなが住めば、都市は持続的に発展しますが、それを言い出したとたんに、特に合併をした地域

は、各周辺部の集落から強い反発が来るのではないかなと思います。なんで中心市街地にだけそうやってお金をかけて、全然変わらないのにお金をかけ続けるのかというような話になります。

そこにコンパクトシティという理論を持ち出しても、まったく理解しようとしません。ですので、どうしたらコンパクトシティ、都市の構造を変えるという方向に市民の意識を持っていけるか、ということ考えたときに逆にその周辺部、それぞれの地域ごとに、自分たちの地域を含めた都市の構造がどうあればいいのか考えてもらうのが一番いいだろう、というふうに考えて企画したのが、「元気な地域のかたち創造ワークショップ」でした。

北上市には16のコミュニティがありまして、16のコミュニティごとに、地域計画というものを立て終わったところです。

その地域計画と合わせて、地域のあり方と中心市街地のあり方を共に考えてもらうという機会にすることができました。昨年末に、その16地区、実際にワークショップをしたのは13地区だったのですが、その13地区の考えの集大成として出てきた提案が、「あじさい型集約都市」ということになりました。

○元気な地域のかたちとは

基本的に元気な地域とはどういう地域なのかということ、まず考えたのが、地域を良くすると、まず住みたいということになり、特に周辺部の住民の皆さんは、そうは言っても、病院へ行くのに車が運転できなければ行けない、ショッピングにも行けないということで、段々に今現在は、暮らしにくくなってきております。

住みたいということと、住めるということは分けて考えてもらいたいです。今回は、住める地域とはどんな地域なのか、それをふくらませて、北上市とはどんなまちの構造をしていけばいいのかを考えてもらうワークショップをやったとこ

るです。

各地区の16のコミュニティが出した結論は、それぞれのコミュニティのなかで、生活拠点機能を考えてもらって、何を優先的に維持していくのかということ話し合ってもらいました。それを維持し、自分たちが生活していくためには、その地域内で、お年寄りや車を持ってない方々、子供たちが自由に移動できるような補完的な交通がほしいわけです。中心市街地、あるいは他の都市の基盤のところ、車を持っていなくても移動できるような交通がほしいというような話になっています。

今年それを受けて交通のところに焦点を当てて、持続的に発展する地域のかたちを具体的に提案していこうというのが、今回の事業になります。戦略的地域づくりということで、それは、それぞれの地区の皆さんが、全体の構図を知った上で、自分たちの地区を5年後10年後、戦略的に地域づくりをしていくことが重要であるということを確認しあったということです。

○あじさい型集約都市とは

それを全体のかたちにすると、あじさい型集約都市で、それぞれのコミュニティを示したものです。その中でも小さい都市機能が集約した部分がほしいと、それが一つであるか二つであるかは別として、分散しているよりは、それぞれのエリアの中で集中しているほうがいい。それぞれ集中しているところを交通がつないでいる、というようなイメージが、それぞれのコミュニティで出された集約都市のイメージでありました。

そのためにはということで、先程は上から見た図でしたけれども、この幹、これを中心市街地、要するに都市基盤と考えて、ここがしっかりとしていないとあじさいの花がきれいに咲かないというようなイメージから、それぞれのコミュニティと中心市街地としっかりとした絆を作らなければならない。というような意識になってもらいました。

そういう関係ができればこそ、コンパクトシティという言葉を出しても違和感なく理解していただける。中心市街地だけなぜお金を掛けるということにはならない、というふうに感じました。

ワークショップをしている中でそういう意識が出ましたので、それを解決するために今回、第

2弾となったわけです。

○どんなあじさいを目指すのか

どんなあじさいを目指すのか、ということになります。センターに都市基盤が集まっている中心市街地があって、そことそれぞれのコミュニティがしっかりとつながっているんだということです。

今現在バス路線は、今細々消えつつあります。これを何とか復活しなければならない。復活するためにはそれぞれの地区が、小さくまとまるところに繋がっていかなければならない。

具体的に洗練された形になったわけではありませんけれども、イメージとしては、こういうあじさい型の集約都市の中で、今それぞれの地区内の補完的な交通、中心市街地の交通、これを実現するために今年度は考えていこうというのが第2弾の考えです。

あじさい型集約都市を目指して今日も色々なご意見をうかがいながら、一緒に勉強させていただきたいと思います。よろしくお願ひいたします。

2. 事例発表

「まちなか資産の活用から

中心市街地の活性化を考える

～盛岡菜園活性化の事例から～

講師：中村 美知子氏

(MORIOKA 3 rings 代表社員)

○はじめに

私はMORIOKA 3 rings という会社をやっているのですが、あくまでこれはサブの会社で、2001年に、有限会社アライブという会社を盛岡市で立ち上げ、盛岡市内で不動産仲介業をやっております。

先程のお話で住みたいとか住むというお話がありましたけれども、民間の一般の消費者の方の住むまち、住む家を探してご紹介して、そこに本当に住んでいただいてという、生の声を聞ける、すごいい環境にいるなあとお話を聞きながら思っておりました。そういう仕事を普段しております。

私がまちづくりにかかわったきっかけというのは、私は盛岡生まれで盛岡育ちですが、盛岡が

大好きだなあと思うところから、盛岡のまちづくりにかかわっております。

皆さん様々な地域でご活躍されていると思うのですが、私たちは3人で会社を作っているのですが、1人は紫波町、もう1人は青山町というところに住んでいます。今のあじさいのまちづくりのお話を伺い、盛岡もいろんなところに住宅地があって、住む環境が皆さん違っている中で、中心市街地をどうやっていこうかという話がよくされています。

盛岡市中心市街地活性化事業計画というのを昨年提出させていただいたとき、10年以上前の計画と今のこの中心市街地活性化の問題っていうのはすごく温度差があって、でもやっぱり、経済は動いていて、そこをどういうすり合わせで課題解決していくかということ国からいわれたと、市の方から伺いました。

OMORIOKA 3 r i n g s 合同会社

MORIOKA 3 r i n g s は、3人とも盛岡青年会議所（以下、JC）に入っています。1人は岡崎正信で、建設業を営んでおります。もう1人が石川啓、これは運送業で、私が不動産会社と皆、それぞれ仕事を持ちながら、この会社を立ち上げました。

JCとしてまちに関わり、その中で本当の「まちづくり」ってなんだろうとふと思いました。青年会議所は、年間12万円の会費を払って、運営の中でまちづくりについて考えています。その中に疑問に思ったことがあったんです。きっかけづくりにはなったのですが、本当にこれで最終的に経済動くのか、自分たちの将来良くなるのかということなんです。

私たちはやはり商売人なので、お金稼いで、給料払って、みんなとともに汗を流してお客さんに喜んでもらっています。しかし、このまちづくりは商売に、本当につながるのか、このまちづくりをしていって、最終的に自分たちは幸せになるのかって考えたのです。

ボランティア団体にはできない何かということで、私たちがここで目を付けたのは経済効果です。お金が動かないと人も動かないのではないかなと、そういう時代に入ってきているのではない

かと思います。助け合いの精神とか、もちろんそれはあるのですが、私たちが本当に動かしていかなければならないのは経済じゃないかなと、それが私たちの役割じゃないかなっていうことを、その時思っ、あえてここで作ったのが、合同会社という法人です。

合同会社とは株式会社と違って、出資数を決めて出資した人が社員というシステムで、私たちは35万ずつ出し合って105万円の資本金でこの会社を作っています。

そして、人が行動しなければまちは変わらない。このままただらやっけていても、自分たちが会社をやっけていても、まちはそのまま動いていく、私たちが動かなくてもまちは動いていくのかなと思っ、いたんですけれども、やっぱり、このまちに住んで、このまちがよくなっ、いっ、ほしいなと、自分たちが行動しないと何も始まらないなと思っ、たのがきっかけで、これを始めました。

私たちのテーマは「志と算盤の両立を目指したまちづくり」です。

思いと情熱はあります。ただそこに算盤を合わせてくる、みんながウイン、ウインの関係で、お金を稼げるとか、それだけじゃなくて、そこに行くことによってそういう楽しみを持てるとか、いろんな意味のウイン、ウインがあると思うんですが、そういう関係でやっ、いこうと思っ、ました。

○家守とは

それで私たちが考えたのが、「家守」です。

江戸時代に家守がいました。江戸時代不在地主に代わって家屋を管理する役割でした。店子に慕われ尊敬されると同時に、店子から持ち込まれたありとあらゆる面倒事の相談に乗っていました。相談に乗ったり、面倒を見たり、世話をする、身内も親もいないところで、親代りをしていました。

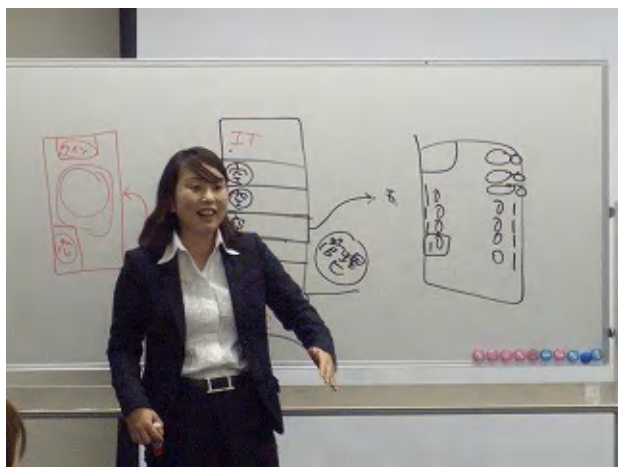
そして、私たちは、現代版家守という言葉、MORIOKA 3 r i n g s を始める前に聞く機会があっ、て、興味を持っていました。

高い志を持ち疲弊した地域のまちづくりや再生を民間主導で実践的に行う人と組織のこと。空室の多いビルの店子集めから、遊休不動産の活用、地域への新しい人材の誘致、ビジネスサポート、

企業支援、大学との連携、産業創造、イベント開催などのまちづくり活動を行う。ということで、まさにうちの今の事業活動がこの現代版家守の法則に乗っているのです。

私たちが会社を興したきっかけというのはまず、神田で一番最初に興した方がいらっしゃいます。その会社が、神田の空きビルを、事務所を作るために小分けにしてSOHOスペースを作ったんです。そこからスタートしたのが現代版家守だと聞いています。また、他でも行政でやっているところもありますし、神田、東京のほうにはいくつかそういう家守という言葉を使ってやっているサポートがあります。

今日、私は初めてここに入りましたが、まさにここも家守ですね。このビルは3セクで、北上市が借りている状態ですね。北上市さんが借りて、NPOの皆さんにお貸ししているというかたちなんですね。まさにそれと同じで、北上市さんの役割をMORIOKA 3 rings が担っているということです。



○家守をはじめたきっかけ

～ひとつのビルの事例から～

どういうきっかけで、それが仕事になったかという、志がどうのこうので始めたわけじゃなく、盛岡市の菜園にこういうビルがあったんです。1階、2階、3階、4階、5階、6階、地下があるビルです。

ゴールデンウィークの前にビルの管理をお願いしたいという話を、有限会社アライブに持ち込んで来てくださった方がいらして、ゴールデンウィーク明けにオーナーさんに会いましょうということになりました。そのオーナーさんが何に困

っているかという、まず二階が空いていて、ここはワンフロア 40 坪で、ここに空き看板を立てているんだけど、お客さんが来ない。それから今の管理会社とウマが合わないという相談を受けました。

そしてゴールデンウィーク、うちの岡崎とうちの主人と三人で飲む機会がありました。岡崎が、面白い話を神田で聞いてきたって言うんですね。もともとまちづくりには興味があったんだけど、別にその家守とか知っていたわけではなく、神田でこういう面白い人に会ってきたんだよ、ということでした。

それを聞いて、先ほどのビルでやらないかっていう話になったんです。2階40坪全部空いていて、川徳の並び、ニューカーリーナの近くです。ここで家守の提案をしたら面白そうじゃないという話になりました。

そして、ゴールデンウィーク開けに、このオーナーさんに、「現代版家守ってお話聞いたことありますか」と言ったんです。

聞いたことないって言われると思ったんですが、「前、NHKで見たことある」っておっしゃったんですね。ちょうどそのお話しをしたのが2007年なんですけど、2005年ぐらいにNHKでこの神田の家守が特集されていた時があったらしいです。

それをたまたま本当に偶然なんですけど、そのオーナーさんが見ていたんです。そういうことをやる人が世の中にいるんだなと思ったり、こういうことしてくれる人が盛岡にもいたらおれのビルもいいのにな、と思っていたそうなんです。それで、即契約です。

アライブとそのオーナーさんは、きっちり管理契約を結ばせていただいて、プラスして、アライブの手法としては、エレベーターの管理代金を大幅に値下げするんですね。それは何故かという地元企業に全部やらせるんです。今まで不動産会社を信用して、全部でこのくらいかかると言われた分をそのまま払っていたわけですよ。

でも、ビルの収益って決まっているじゃないですか。どう頑張っても満室になったらそれ以上の収益は上がりません。そしたらこの中で、利益をうまく上げるなら、管理費を下げるしかないで

す。

それをどういうふうな手法で変えようかなっていうときに、例えばエレベーターにしても、セキュリティ会社とか、掃除業者とか今までは大手の名のある会社に依頼していたものを、全部民間の事業主に、だいたいこのくらいでできないのかっていう相談をして、このくらいの規模のビルですと、最初は20万円近く払ってたんですけど、今はたぶん月の管理費は10万円切ってるんです。

家賃収入がどうかの問題だけではないですよ。アライブから借りたほうがビルの管理費が安くなるというので契約してくださいました。

そういうかたちでこのビルの契約をしたので、MORIOKA 3 rings を本格的に始動しなければならぬ、会社作らなければならぬ、となったんですが、私が管理を始めた1ヵ月後にまず、1階が出ますとなりました。

その2週間ぐらい後に3階、ここは美容室だったのですが、出たいて言われました。管理費下げようが、収益下がったんじゃない、どうすんのこれみたいな感じになったんですね。

菜園のど真ん中で、1階が空き店舗でどうする、今、家賃どんなに頑張ってもなかなか入ってくれないよね、それも縦長ですよ。これはやばいと思ったときに、1階に入ってくると言ってくれたのが地下のオーナーさんだったんですね。どういう交渉があったかという、今、ワインショップと、ワインバーと、花屋さんになっています。

40坪のテナントを3つの会社が借りています。実際の借主は、バーのオーナーさんなのですが、入口に花屋さんがあって、奥にワインセラーがあって、ワインショップがあって、真ん中に飲むところがあります。料理は出ない、キッチンを作っていません。もともとここは服屋だったので、キッチンがないんです。内装にそんなにお金をかけてられないので、料理は下のバーから持ってくるんですよ。そういうかたちで運営していこうという話になって、借りてくれました。

家賃も下げずにそのままの価格です。それは、花屋さんからの家賃ももらえるし、ワインショップからの家賃ももらえるし、みんなメリットあるんですよ。この花屋さんはおシャレで安くって雰

囲気いいんですよ。ビルの雰囲気としては最高ですよ。

○家守の具体的な取り組み

～空き店舗（美容室）の活用～

これを始める半年くらい前に、美容院にずっと勤めていた40歳の女性で、「独立したいから、小さなマンションでもいいから買って、そこにシャンプー台とセット面作って営業したいんだよね。でも、事業をした経験もなければ、保証人も無い、貯金もほとんど無い。厳しいよね。」という相談を受けました。そのときは、「私もどうにかできるように考えてみるから。ちょっと待ってて」って言っていたんですね。どこか居抜き美容室でも借りようかなと思っていました。

そんなときに、3階の40坪の美容室が退去したいということになりました。私は、美容室のオーナーさんに提案しました。「もし良かったら、100万円の敷金をお戻ししないかわり、150万円の退去費用はいらないので、このままのかたちで出て行ってもらってもいいですか。パーマとかの機械も、このまま置いててもらってもいいですか？」とです。そうしたら、「いいですよ。」ということで、レジの一つまで全て置いてもらいました。

つまり、オーナーさんも敷金払わなくていい。借りる側も50万払わなくていい。みんな良かったんですよ。そして、私の管理している不動産会社に残ったのは、美容室の、居抜きの40坪です。さて、どうする。となったときにMORIOKA 3 rings を作りました。

今、ここでは椅子と鏡貸しの美容室をやっています。40坪の店舗の中には、8つの広いセット面とシャンプー台が3つあるのですが、独立したい人にこのセット面を貸しましょう、そして、シャンプー台のスペースについては共益費をもらいましょう、そういう美容室を始めようというのがMORIOKA 3 rings の最初でした。

さっそく、オーナーさんに電話をしました。「MORIOKA 3 rings でここを借りるんで、ちょっと安くして下さい。絶対、家賃が増えたら払っていきますから。」と最初、ちょっと安い価格で借りました。

それから、今、独立したい美容師さん、定員6

人って言って募集し始めたら、今6人満席です。皆さんそれぞれ事情があるんですが、本当に独立したくてやっている人もいますし、平日は介護美容師をされていて、週末だけここで働いている方もいます。

つまり時間関係なしに人を気にせずに、自由にやれる美容室を提供してあげよう、菜園という川徳のすぐ近くの場所に、あなたの美容室が構えられるということです。

おかげ様で、今、収支が合っていますし、オーナーさんにも100パーセント、ここの家賃が払えていますし、当社としても利益が出ていますし、入居者の皆さんもそれなりに稼いでいただいています。

別のフロアでは、イベントスペース、セミナーの会場を作って、奥にSOHOのスペースを作りました。そこのホールが“イイベホール”っていう名前です。なあイイベ、のイイベです。そこでは、合コンなど、いろんなイベントをやらせていただいています。

私たちの考え方は、盛岡の、せっかくこういうまちなかに空きスペースがあるのだから、そこに面白い人たちを集めて、まちづくりの話、男女の話でもいいです。とにかく楽しい話をそこでしてもらってそこで何か生まれるものを私たちも楽しみながら、一緒に作っていきたい。とにかく楽しくなきゃ始まらないなっていうのがあって、やらせてもらっています。

そうやってソーシャルで広がる楽しさ、ネットワークが、もともと顔見知りじゃなかった人がその場で顔見知りになるきっかけづくりを私たちは提供しているのかなと思っております。

2007年5月に管理の契約をしてから、今では1階から5階まで満室になりました。今このビルは100%黒字です。そうすると、ビルの価値って上がるんですよ。例えば1階から5階まで空いていた2007年の10月頃にこのビルを売りたいと言ったら、二束三文だったんですよ。

そういう時にこのビルを売っちゃうと、その不動産の評価はどんどん下がってくるんですよ。でも、もちろん売らなかつたし、オーナーさんも頑張って売りませんでした。今は仮に、売っても収益20パーセントですよっていっても売れる

ぐらいの価格になっています。こういう景気なので、はっきりとは言えませんが。

このビルをどういう価値で見えるかですよ、空きビルが乱立している都市に人がお金を落とすかっていうと、多分落とさないと思うんです。多分このビルは、受け取った人のお金、店をやっている側の収益を数えたら、たぶん今まで空いていたことに比べたら、多分何千万、下手すると、何億のお金が動いてるんです、実際。人の出入りがあります。美容室だって一人の美容師さんにつき、お客さんが月40~50人なんですよ。それだけで300人もこの美容院に行っているってことです。空だったら全然ないですよ。というのが私たちの本当の最初の根源です。

美容室はそのまま使わせてもらったんですが、私たちは現代版家守を、私たちがやっていくというのではなく、ビルオーナーさんがやって現代版家守にシフトしていきたいのが、MORIOKA 3 ringsの本来の目的です。

例えば、2階にホールを作って区切りました。それは今、MORIOKA 3 ringsがお金を出してそうやっているけれども、本来は違うと思います。私たちは借りているので、家賃が発生しているんで、リスクもあるし、負担も大きいんです。

もしオーナーさんが、そこを分けて貸したことによって、本当は仮に40万得られるところで、花屋さんだけ仮に入ったとしても、ここで5万稼げたら、ビルの収益としては上がるよね。という考え方なんですよ。

単純に看板を出して、このビルに入って下さいと言って待っている不動産業をやるのではなく、その上をいきましょう、そして経済を動かしていきたいなあというのが、もともと最初のスタートです。基本的には、私の今のMORIOKA 3 ringsの仕事は、店子さんといかに話をして、相談に乗ったりというようなことをしています。

○地方の元気再生事業を通じて

地方の元気再生事業ということで、私たちは、法人をやっているんで、盛岡市からも、岩手県か

らも、こういった補助金があるからぜひ使って下さいと、よく言われますが一切お断りしていました。商売でやっていきたくかったので、いろんな新しいアイデアがほしかったんです。行政が絡むとお金も出していただけるのですが、口も出されるので、やっていません。

しかし、国のほうから、地方の元気再生事業をやってほしい、プレゼンテーションしてみてもと勧められたのがこれでした。MORIOKA 3 ringsの活動に岩手県、盛岡市、共にお金ではなく、全面的に協力はしていただいております。

地方の元気再生事業は内閣府が2008年度予算で公募した事業で、最初はだめもとで、自分たちが本気になるためにやってみようということでやり始めて、7月、見事、全国1182件の応募の中の120件に選ばれました。

岩手県では4件、盛岡では応募6件中1件に選ばれました。そして、総額2500万円が、盛岡の元気再生に、ということで、昨年度2500万円の予算をいただきました。今年も継続ということで、1800万円の事業費をいただいて、今年度もやらせていただいております。

そして、家守は動きだしたわけです。地方の元気再生事業で、平成20年度は、現代版家守塾ということで講師の先生をお呼びいたしました。何がやりたかったかということ、まちなか活性、アイデア、コミュニケーション、収入アップを目指して、オーナーネットワークの構築を目指したかったんです。

盛岡の不動産オーナーさんたちのオーナーネットワークを作って、現代家守の考え方を一緒に広めていって、空いている不動産を、もしまちに興味があったら、安く貸しながら、うまく運営していかないかという話をしていたんです。一つ、これをやるにあたって盛岡市と話をしていたのが、若者の企業家さんたちを集める店舗を自分のお店に入れて、法人税が市に入る代わりに固定資産税を下げるできないかということです。現在検討していただいております。

去年はキッズカフェをやりました。テレビで見えていただいた方もいるかもしれませんが、10月

1日から、2月末までの5ヶ月間の期間限定で、菜園のまちなかに若い人たちを集めようということでもやりました。

地産地消という言葉はよく聞きますが、土産土法という言葉はそのとき使いました。その土地の産物をその土地の手法で生かしていくという言葉です。地産地消はその土地の産物をその土地で消費していくという意味ですが、こちらは、法という言葉が入っているので、加工していこうという言葉です。新しいものを生み出していくということで、こちらを使いました。

キッズカフェでは、主婦の方が作った紫波町産の南部小麦を使ったベーグルに、県産の野菜を挟んで、まちなかで500円で売れる商品を作ろう、そうすると、その間に、働き手、作り手、様々な人たちに経済効果が生まれる。それが、まちなかの利用方法ですよ。農家で作ったものをまちなかに持ってくることによってそこに付加価値をつけようという考え方です。

“おやこがまちなか”へ。親子がまちなかへ来る機会を作るということです。“体験・楽しさ”子どもと一緒に遊べるスペースです。

ほとんど多くが転勤族の妻たちでした。もちろん地元の方もいらっしゃるんですが、盛岡はやっぱり転勤族が多いんですよ。そういう方たちに、地元の食材で作った安心、安全なものを食べていただくということです。

冬の時期で、野菜などあまりなかったんですけど、産直とかいろいろ回らせていただいて、田舎で買う価格より高くしました。付加価値をつけたかったので少しでも高く、そしてブランド化したかったんです。“転勤族の妻たち”、おもしろい人たちをまちなかに集めよう、まちなかに集まることで少しでも付加価値がつけばいいな、ということで昨年やっていました。

そして今、10月7日に「キッズー」をオープンし、まちなかの自由空間ということで、100円で3時間、託児ではないけれどもお母さんと子供が遊べるスペースを作りました。プラスここにサンプルゲットという面白い考え方なんですけど、めんこいテレビさんと、マシェリさんとコラボさせていただいて、地元にある色々試してもら

いたいサンプルを3個まで持ち帰っていただけるようにしました。

お母さん達にも楽しんでもらえる、子どもたちも遊べて楽しい、そういうスペースを作りました。こちらは1月末までの限定で、メインが親子でやるヨガ教室や、色遊びや、家にこもっている親子たちを外に出して、いかに楽しくこのまちで過ごしてもらおうかがメインとなる事業です。

菜園に「おやこ」の楽園誕生！

親子のマチナカ自由空間

ooki'Zoo

Ki'Zoo (キッズー) 店舗ご利用案内

子連れでまちなかを楽しむひとの楽園空間。
子育て仲間との出逢いやイベント開催

利用料金: 100円/一人 ※乳幼児もカウント

利用時間: 3時間まで

※サークル等のご利用は事前に要電話予約

団体の定員は約20名が目安となります

団体予約受付 019(626)2345

授乳:○ オムツ交換:○ お湯(ミルク用):○

食事(持ち込み):○ コミ:×(持ち帰り)

手洗い場:○ トイレ:○



内閣府から委託事業「地方の元気再生事業」の一環として、
まちなか保育支援「Ki'Zoo」を期間限定で盛岡市菜園にOPEN。
子育て世代をコアターゲットにした中心市街地活性化を目指します。

地方の元気再生事業は、ある程度報告したとおりにやらなくてはならないので、柔軟性がなくて私たちはどちらかというとO型人間で、やりたいことはすぐやりたいほうなので、自由な部分は取ってあります。

「シンデレラナイト」、これは自分たちの知り合いを集めて合コンをやるんですが、これが一番楽しいですね。美容院も楽しいし、SOHOへ来ている人たちと話をするのも楽しいですが、まちなかに集まってくれた人たちといろんな話をすることが一番楽しいですね。他に、いろんな著名人の方をお呼びして講演会をこの会場でやらせていただいたりもしています。

去年、元気再生事業をやる前に、お呼びした講師さんが、「まちに必要なのはデザイン力だ」という話をされていました。人を集客する、目につく、その雰囲気良くするということは、デザイン力じゃないかなと思います。そういったことから、このビルは一階が花屋さんなので最高なんです。イチジクの木とかレインボーカラーのバラとか、変わったものを置いている花屋さんなんです。お客さんが立ち止まるんです。やはり人を引き付けるのはデザイン力なんだなあと

思います。

MORIOKA 3 r i n g s が出来ることは、本当に簡単です。

- ・みなさんと共にまちを元気にすること。自分たちが考えたアイディアは、みんなの収益に繋がって、みんなが楽しいと思えることに繋がってほしいなと思います。
- ・そのためには自分たちが実践すること
- ・経験を生かし伝えていくこと
- ・産学官民連携のパイプを強く持ちいろいろなひととかかわりをもって行動していくこと。

今回の「キッズー」は盛岡医療福祉専門学校の生徒さんの体験実習の場になっています。保母さんは雇っていますが、基本的にはアルバイトは雇わず、学生さんたちの体験実習の場となっています。

キッズカフェの時も感じたのですが、体験実習が終わると、就職したいと思う学生さんが多かったです。幼稚園、保育園での実習は、いつも決まった子どもさんと接するのですが、キッズカフェ、「キッズー」では、年齢もまちまちで兄弟だったり、お友達同士だったりなので、実際、生の実習ができるということで先生方にも、子供たちにも喜んでもらえました。そういった実習の場を提供していきたいと思います。

机上空論ではなく、実際、生で現場で様々な困難にぶつかりながら、今ここにたどり着いています。

今、目の前にいる一人一人がどうやったら夢がかなうかなという思いで、実際、人の声を聞いて提案を考え出しています。まさに、美容院もそうですし、SOHOもそうです。SOHOもカラーコーディネーターの先生が事務所を探しているということで、たまたま私が送った年賀状がご縁で繋がったんです。人と人との繋がり、出会い、運命があって、今ここに私たちがいるんだと感じています。

私たちの師匠である神田の家守が、盛岡のまちを詳しく知っている私がついて、国との関係や行政のことに詳しい岡崎がついて、様々なデザインなどクリエイティブな部分に富んでいる石川がついて、この3人がいるから、MORIOKA 3 r i n g

sに家守を伝達したかったと言って下さった時があったんですね。やはり、この出会い、繋がり、運命からMORIOKA 3 r i n g s が生まれたのだなと思っています。

盛岡のまちを元気にしたいという思いからスタートして、こういった流れの中でやらせていただいています。こういったかたちで菜園が元気になってくれれば、盛岡が元気になってくれれば、ひいては、岩手、日本が元気になって発展していただければいいなと思います。

3. 質疑応答

質問 1

MORIOKA 3 r i n g s でこれから、何か具体的にやろうとしていることはありますか。

回答 1

この間、新聞発表があったんですけど、盛岡ロイヤルホテルと川徳さんとの交差点から、岩手公園までの突き当たりのところまで、今は三車線あるんですけど二車線化されるんですね。来年度から工事が始まって、再来年度には完全に二車線になって、歩道が広がるんですよ。そこをいま私たちが交渉しているのは、月に一回、歩行者天国にして、イベントを企画して、人が集まれるまちなかというのを、川徳さんと協力してもっともっと作っていきたいと思っています。具体的などはそういうところです。

それから、さっきの「キッズ」を運営するにあたって、「ままとこ」っていうサイトを作ったんですね。携帯サイトなんですけど、菜園専用のサイトを作っています。今はお母さんと子どもという関係で作っているんですけど、これからその菜園のサイトには、菜園に住むとか、菜園で会社を起こすとか、菜園で店舗をやるとか不動産検索できたり、菜園で遊ぶ、飲むなどの店舗検索もできるサイトを今から作って行って、それも継続的に菜園を発展させていくポイントにしたいと思っています。

質問 2

まちを元気にしたい、とのことですが、リクルートさんのホットペッパーとは関係あるんですか。

回答 2

全く関係ないです。実は、うちにも営業に来たんですが、私たちの考えとは違うなあと思います。

菜園は、どちらかというと地元の個人事業主が多いんですよ。大通りは今本当にフランチャイズ化していて、家賃を高く取りたいがためにフランチャイズのお店がとても増えてしまっています。

ホットペッパーさんは広告費が高いんですよ。なので、どうしてもフランチャイズだけになってしまいます。私たちは広告費で稼ぎたいとかはなく、かけ離れた考え方でやっています。

質問 3

こちらのイベントを見ていると、対象者が子供だとか、若者が集まるような企画をしているんですが、高齢者の方を対象にした、そういう方も当然まちづくりに関わってくると思うんですが、そういった方々を呼ぶような、そういう考えはあるのですか。

回答 3

今後考えていきたいと思っています。今回たまたま子供向けになってしまいましたが、キッズカフェは、産直さんがいたり、花とかも売ってたんで、意外に、年配の方が孫と一緒に遊びに来るとか、孫じゃないけど、子どもを見にカフェに来るとかありました。メニューもひつつみとかが多かったのです。

ただ、菜園っていうカテゴリーで考えた時に、エリアマネジメントの考えで、盛岡には肴町っていう御年輩の方に向いているまちがあるので、どちらかというと集める人のカテゴリーを分けているという部分はあります。私たちはどちらかというと、若者と小さい子ども、子どもが菜園で遊ぶことによって、菜園の思い出を作ってもらいたいと思うので、若者と子どもに特化していきたいと思っています。

質問 4

家守の第2弾、第3弾の予定はありますか。

回答 4

これ自体は限界かなと思っているんです。このかたちをオーナーさんにやってもらいたいのです。ただ、店子さんを集めることは、私たちにもできるので、自分の持っているスペースをどうするかという協議はしていきたいと思っています。