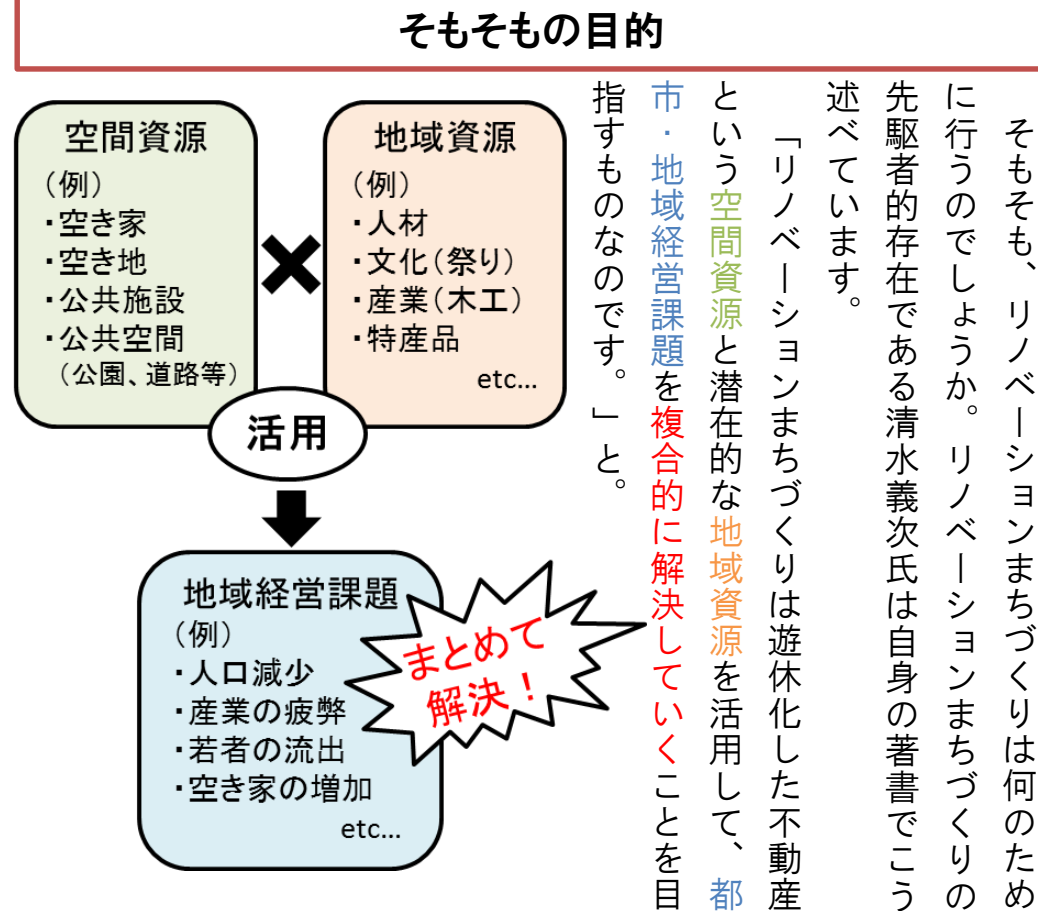


みなさん、こんにちは！「りのまち通信」です。  
今回は、「A4 2枚でわかるーリノベーションまちづくりの具体的な進め方」をテーマにご紹介します。

そもそも、リノベーションまちづくりは何のために行うのでしょうか。リノベーションまちづくりの先駆者的存在である清水義次氏は自身の著書でこう述べています。

「リノベーションまちづくりは遊休化した不動産という**空間資源**と潜在的な**地域資源**を活用して、**都市・地域経営課題を複合的に解決していく**ことを目指すものなのです。」と。



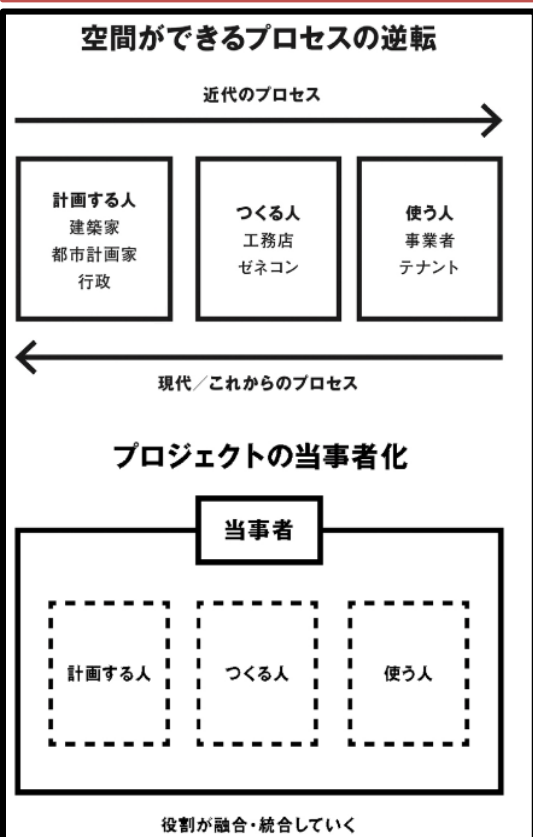
## ②結成！現代版家守チーム

オーナーを見つけたら、次に「家守(やもり)」のチームを結成します。この「家守」もリノベーションまちづくりを進めていくために不可欠な存在です。「家守」とは、江戸時代に地主や家主に代わって土地や家の管理をしていた人たちのことを指します。清水氏は、この「家守」という業に着目し、現代版にアレンジしました。現代版家守の役割は、遊休化した不動産を上手に活用してまちの維持管理をしながら、その地域に求められている新しい産業を作り、雇用を生み出し、まちを変えていこうとする活動を行うことです。

近年、20〜30代の人たちで家守をやりたい、まちづくりに関わりたいという人たちが増えているそうです。そういった人を探し出し、個性や仕事の領域、機能が別々な3〜4人のチームを組んでもらいます。その際、お金を出資し、リスクを共有することが大切になります。①で見つけた不動産オーナーとこの家守チームが揃えば、いつでもリノベーションまちづくりはスタートすることができます。

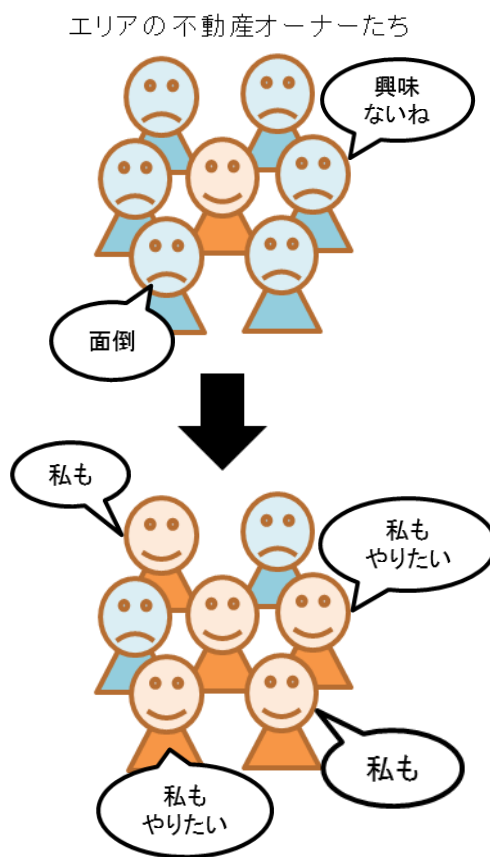
## ③「作る→使う」から「使う→作る」へ

不動産オーナーと家守チームが揃ったら、次は継続的に家賃を払い続けてくれるテナントを集めることが必要です。これまでは、建物を作ってから使う人(テナント)を決めるという流れでしたが、これからは使う人を決めてから作る(リノベーションする)ということが大切になってきます。「**作ったから使う**」のではなく、「**使うから作る**」という発想です。そしてそのテナントはチェーン店ではなく、新しいまちのコンテンツを担う人たちを呼び込む必要があります。



## ①まちを愛する不動産オーナーを探せ！

まず第一に、まちを愛している不動産オーナーを探すことから始めます。まちなかにある遊休不動産の多くは家賃が高く設定されており、若者やお母さん世代などの資金力があまり強くない人々にとって、出店ハードルを高める原因になっています。そこで必要になるのが、不動産を所有するエリア全体のことを考えられる志あるオーナーです。このオーナーが成功すると、周りのオーナーたちも連鎖的にリノベーションまちづくりに興味を持ち始めます。



さて、ここからが本題です。リノベーションまちづくりは一体どのように進めていくのか、順を追って説明していきます。

## ⑥事業計画を立てる

自立できる  
事業3ヶ条

- ・初期投資が回収可能
- ・継続的に黒字運営可能
- ・人件費の負担可能

まちを変える  
プロジェクト

- ・インパクト大
- ・大胆な改革
- ・まったく新しい業種

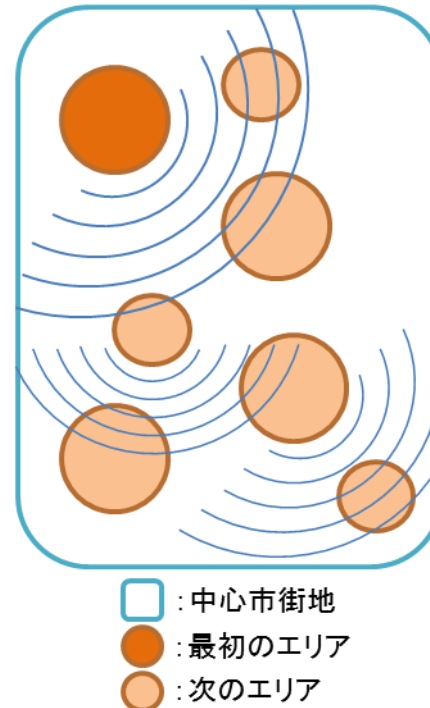
エリアビジョンが見えてきたら、次に事業計画を考えます。自立継続するまちづくりを行うためには、個々の事業が自立しなければなりません。ここでいう自立とは、初期投資の回収が可能であること、継続的に黒字運営が可能であること、人件費の負担が可能であることを指します。

まちを変えるプロジェクトは、インパクトのある新業態であることが必須です。業種は問わず、これまでのやり方を大胆に変えたもの、もしくは全く新しい業種などです。これらが寂れたまちに生まれることで、まちに刺激を与え、変化をもたらします。

## ④小さくはじめて、大きく育てる

リノベーションまちづくりを行うにあたっては、エリアの設定が重要です。まちなか全ての土地の価値を一齐に上げることは不可能なので、まずは半径200mほどの小さなエリア(エリアの端から端まで徒歩5分くらいの範囲)を設定します。そのエリアの価値を上げることに全力で取り組むことで、周囲のエリアにリノベーションの動きが波及し、最終的にまちなか全体のエリアの価値を上げることにつながります。

【図】波及効果



## ⑦すぐに始める

①〜⑥のことができたなら、あとはやれることか  
らすぐに始めます。事業がうまく進んでいるかを  
常にチェックし、進みが悪ければ原因を考え、修  
正を行います。あまりにも大外れな事業だと判明  
した場合、すぐにその事業は中止します。反対に、  
周囲の反応が良いものはどんどん進めていきます。  
一つの事業が成功すれば、エリアが変わり始め、  
5年ほど続けると、目に見える形でまちが変わっ  
ていきます。

以上がリノベーションまちづくりの具体的な進め方  
です。一つひとつの項目を詳しく解説すると、とても  
収まりきれないので、簡単に紹介しました。  
「もっと詳しく知りたい!」という方は、都市計画係  
までお問合せください。

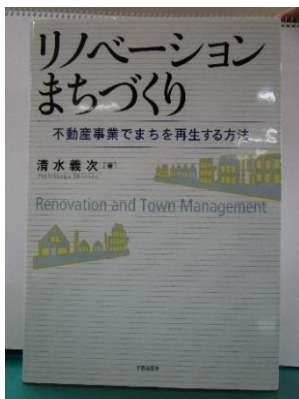
## ⑤エリアの将来を考える

取り組むべきエリアを設定したら、次にそのエ  
リアの方向性をビジョンとしてまとめます。むや  
みに事業を起こすだけでは、エリアとしての価値  
は向上しません。「こういうエリアにしたい」と  
いう明確なビジョンを見据えた上で、どのような  
コンテンツをそこに呼び込んだらよいかを検討す  
る必要があります。

エリアビジョンを考える際に大切なことは、**近  
未来のマーケット**を読み解くことと**まちの経営課  
題**を解決することを同時に考えることです。この  
両方の観点からエリアビジョンが構築されていく  
と、**エリアの進むべき方向**をはっきり示すことが  
可能になります。



### イチオシ! リノベーションの教科書



書名「リノベーションまちづくり 不動産事業  
でまちを再生する方法」  
著者 清水 義次  
発行 株式会社 学芸出版社

リノベーションまちづくりのバイブル  
との呼び声高い一冊。これからのま  
ちづくりについての基本的な内容や  
実際に行われてきた事例の紹介など  
がわかりやすく書かれています。