

第3回 霧島リノベーションまちづくり戦略会議 2020 議事録

日 時 令和2年11月29日（日）13:00~18:15

場 所 霧島市役所別館2階 2-2会議室

会議参加

須部貴之、野崎恭平、酒井亮（リノベリング）

有村健弘、松本一孝、大西正将、白水梨恵、日永田剛、奥野貴大、

市職員（谷口部長、池田課長、梶G長、勘場、宮之原、東）

タスクフォース：有馬（都市計画課）、堀内（財産管理課）、橋内（建築指導課）、石川（ジオパーク推進課）

議員：山口仁美

オブザーバー

参加者数 計20名（委員6名、市職員10名、講師等4名）

須部）では第3回霧島リノベーション戦略会議始めていきたいと思います。冒頭これだけ職員いるのでどなたかご挨拶をお願いします。

池田）おつかれさまです。日曜日、長時間になりますがよろしくをお願いします。先週12月の議会が終わりました。9月の議会でもリノベーションについて議員の方から質問が出ています。先週の12月議会ではリノベーションを聞かれた議員が1人、公共施設についても公共空間をどうするかということについて質問が出ています。昨年からの事業をしていますけれども、議員、市民の方にも周知ができていっているのかなと。その分期待されて、次はどうなるのかという質問がでているところです。今回は重要な会議になるのかなと思いますけれどもよろしくをお願いします。タスクフォースを設置して横断的にやっています。

橋内）建築指導課の橋内です。市役所では建築指導課という部署にありまして、建築指導、建築業務に主に携わっています。よろしくをお願いします。

有馬）都市計画課の有馬と申します。都市計画課では計画道路の整備であったり街中の街路の整備とか、コミュニティ広場の工事の整備をするところにあります。よろしくをお願いします。

梶）商工振興課の梶です。1回目から3回目まで参加させていただいています。よろしくをお願いします。

東）東です、1回目に参加させていただきました。霧島市の意見を聞く中で、今臨職なんで

すけれども先日採用試験がありまして、二次の面接で霧島市の魅力を存分に話すことができ、無事合格しました。よろしくお願いします。

石川) 霧島ジオパーク推進課の石川です。初めての参加なのでドキドキします。普段は地球と人がどう折り合いをつけて生きていけるかというところを追究しているんですけれども、話が長くなるのでおいおい話をさせてもらえればと思います。

勘場) 商工振興課の勘場です。宮之原の副担当として入らせていただいています。5月にこちらに来たんですけれどもリノベーションまちづくりについて、いろいろ勉強したいと考えていまして来年の1月に出水市でリノベーションスクールがあるんですけれどもそちらに参加させていただくことが決定しましたので勉強してきます。来年の霧島市の事業に向けて協力していきたいと思っています。よろしくお願いします。

谷口) 商工観光部の谷口と申します。先ほど課長からありましたが、このリノベーションまちづくりというのは市の職員だけでなく議員、市民も興味をもってらっしゃる分野ですのでみなさんいろんな意見を出し合って素晴らしいまちづくりができればなと思っています。私もリノベーションまちづくりというのは前から話があったんですけれども、深入りできていない部分があって今宮之原くんを中心に情報を仕入れながら自分も勉強をしているところです。よろしくお願いします。

堀内) 財産管理課の堀内と申します。財産管理の業務は、庁舎とかの公共施設を、所管はそれぞれの課になるんですが、それらをまとめるところです。具体的には休日誰も使っていない施設を有効活用していくかという担当部署になりますけれども、実際はなにもできていない現状です。原因がありまして1市6町合併して15年になります。体育館であったり庁舎、公民館いろんなフルセットと呼ばれる施設がそれぞれのまちにあります。今でも継続してあるんですが稼働率が低いので、できる限りまとめて稼働率を上げていこうといった官公庁職員だけでなく市民にも多く利用してもらいたいというのが公共施設になりますのでリノベーションで使える施設もあるかと思っていますのでみなさんのお手伝いできればと考えています。よろしくお願いします。

池田) 今本庁の紹介をさせていただきました。一つの課でできるものではないので、今回横断的に。これまでタスクフォースはあったんですがあまり活用されてなくて、今回がタスクフォースの成功例になればなと思います。リノベーションまちづくりが公民連携、今回は特に民間主導というのが前についていますのでサポートできればと思います。よろしくお願いします。

いします。



須部) 第2回の時に講師できていただいた野崎さんに来てもらっています。朝から彼とゴルフをしてきたのでもう夕方くらい感じです。彼も将来的に霧島市に移住を考えている、関わりたいということで進行表も考えてもらいました。後半一緒に場を作りたいなと思います。もう一人東京からリノベーションの酒井さんがきてくれています。今日霧島市職員初めての方もいらっしゃるのでリノベーションまちづくりってなにかということと3つくらいポイントがあって、民間主導とは言われていますけど遊休不動産、公的な公園とか川とか道路とか含めて空き店舗とかの民間の資源も含めて活用して民間主導の事業を作っていく。それを行政が後押ししていくということですね。それを官民連携でしていくということですね。あとはまちづくり会社というのがまちのエンジンになればいいということで、1社作っていませんけれどもそういった形でマネジメント会社ができ、それを主軸としてまちに必要なリソースをかき集めてプロジェクトをつくっていくことを推進する構想を作っていくのが1年間かけてやっていく感じです。最初全4回会議でやっていこうということだったんですが、2.5回会議とか足りないかもということで前振りしておきますが、ボリューム大きいのでどこまでやっていくかということにもよるんですが、今回は3回目ということで重要な会議になります。第4回は2月に市民に発表するというので、どこまで仕上げられるかということになります。

9月からリノベーションまちづくり会議始まってまして、山形屋の空きスペースを使って大島さんに来てもらって講演をしてもらいました。そこでお会いした女性にグラフィッ

クレコードで「リノベーションまちづくりとは」というのを描いてもらって、皆さんに情報を共有したというところです。第2回目はSDGsカードゲームをして30人くらいですかね、市民を委員の方が連れてきたい方を巻き込んでしました。合併したのでいろんな町のひとたちがいるので霧島人としてのつながりをつくる、その場にいる人たちのつながりからSDGsの観点からどう霧島から世界につながっているんだらうというのを俯瞰で見たり霧島市を小さく見たり霧島の課題ってなんだらうというのを強み弱みに抽出してレクチャーしてもらいました。後半はプロジェクトの種をA3の紙に落としているので、参加した人がどういったことをしたいのかみたいなのができてきたのかなというところです。一番の特徴として、霧島は経済環境社会のバランスがとれていて、理想のかたちなんじゃないかなというところです。こんな感じで第2回目もグラレコ書いてもらいました。すごくまとまっています。みなさんに渡した資料で強み弱みというところと宮之原さんがまとめてくれているので、これをもとにデータ分析するとやっぱり経済環境社会バランス取れているのが見えてきます。そうすると、まちの課題ってなんだらうというところで、お金、人がどういう流れになっているのかというのが課題に見えてきたところです。その中から民間がしたいプロジェクトと都市経営課題がマッチングするところを模索するために今日第3回としてまちづくりリノベーションのガイドラインというのを作成している最中です。第1回、第2回で強み弱みを知る、仲間を作って世界を知るということをしてプロジェクト案を作りました。それをSWOT分析、マーケティングして4つマトリックス、積極的戦略、改善戦略、差別化戦略、イノベーション戦略があるんですけど、どこに落とし込むかによって霧島のリノベーションまちづくりの戦略が見えてくる。そこにどういう人たちを紐づけしたらいいのか、ターゲットが見えてくるのでその分析を今日したいと思います。ちなみにこのガイドラインというのは今いる委員のみなさんで考えて、構想は行政側としてどうしていくかというのを考えていく。こっちは民間、こっちは行政という二本で走っているというのだけ意識していただければいいかと思います。私も含めて沼津にリノベーションまちづくりの視察に行かせていただいて、46件くらい事業化されているということで、沼津は構想を作ってそこから民間のプレイヤーを巻き込んで多岐にわたるエリアで46の事業をとっているというような取り組みを見させていただいて、それを主軸となっている沼津の渡辺さんに来ていただいて、前回2.5回ということで、レクチャーしていただきました。それで霧島は何をしていけばいいかというのがなんとなく見えてきたので、それをこちら側としてはサポートしていけたらなと思います。また見たいということであれば共有はしていただければと思うので。

今日の目的とゴールなんですけど、SWOT分析を通して委員同士の対話から自分のプロジェクトとほかの人のプロジェクトの重なるところがありそう、その中から霧島ってこんなまちなんじゃないかとか、こんな人が好むんじゃないかとか、こういう人に来てもらいたいというのが描ければいいかなと思います。最終的にどうアウトプットしたいかという委員自身が掲げているSWOT分析との掛け算を見出して共通点を見出す。そこから最後いければ

霧島全体のターゲットまでいけたらいいなということで進行表作っていますけど、ライブ感満載です。組んだけど大丈夫かなと、ハラハラしながら進行しています。なので今日は全集中、全員参加をお願いします。ファシリ奪っていいです。わちゃわちゃした雰囲気です。やりたいので。前回大人数だったので仕切りが必要ですけど、今回は現場とか社内でする雰囲気です。やればなと思います。今回チェックインの時間を長めにしています。皆さんいまどう思われているのかというのを大事にしたいので。答えていただきたいチェックイン、新たに気付いたこととかいろんなつながりも含めてシェアしてもらいたいというのと、3番目が今後への気付きとかクリアにしておきたいこと。例えば今こういう状態なんです、2回目参加できなかったから気持ちが追いついていないとか、ここを解消しておきたいとか、こういう情報がほしいとかここが気になるとかクリアにしていきたいと思うので気兼ねなく教えてください。改めていま、理想の霧島ってなんだろうというのを口に出してシェアしたい。最後は今日に期待することをシェアしていただきたい。徐々に今日ほぼ全員揃っています。事前フォーラム以来だと思うので、第4回になるともう発表なのでこの場が最後くらいになりますので、改めて皆さんの想いを共有できればなと思います。1分くらい考える時間を設けるので何を言うか考えていただければと思います。

須部) では有村さんからお願いします。5分くらい時間はとっているのです大丈夫です。

有村) これまでの戦略会議を経て自分はいろんな人を知っているつもりだったんですが、まだまだいろんな人だったりモノだったりコトだったり、霧島まだまだいっぱいあるんだなあと気づきました。イラストレーターの人とか知らなかったし、ポテンシャルを感じさせてもらいました。僕の中でこれは大きいんですけど、今回戦略を決めて発表するとなってくるとそれをもとにいろいろ行動していくんですね。そうやってきたときに振り返りの機会を設けないといけない。場合によっては戦略自体を軌道修正する、そういうのが必要かもしれない。作るからには振り返りが必要、そういう場だったり時間だったりが必要かと思っています。次が理想の霧島。理想の霧島って言われたときに、人が増えるとか若い人が帰ってくるとかあると思うんですけど、こういうのもありだよなと思えるまちだったらいいのかなと。これから日本は衰退の一途をたどっていくので、その中でもこういう生き残りができるとかを示していければ。あとは住んでいる自分たちが楽しければ一番いいかなと思います。それが周りに伝わると思うので。自分たちが日々の暮らしを楽しむ。その延長線上でいろんなことがつながっていくと思うので。この前のストリートテラスもすごくよかったし。ああいうのがどんどん増えれば。まだまだいろんな可能性がある。今あるものを自分たちが楽しんでそれが伝わればいいんじゃないかなと思います。なんでもないことが大事なんじゃないかなと思う。ちょっとした場所でいつもと違うことするとか、ちょっとしたことが増えていけばいいんじゃないか。結果として人が増える。でもそこを目標にすると辛いので。自分たちの場所で暮らしを楽しむ。そういうのがいいなと思います。今日に期待することは、こう

いう場でわちゃわちゃするのも大事だと思うので、自分たちが楽しむことが大事だと思います。以上です。

奥野) 奥野と申します。呼ばれたい名前は髭でお願いします。コロナの影響でマスクをしていてみなさんからなんで髭なのっていう質問を受けます。これまでの戦略会議で気づいたことは、霧島は自然が多くて、店もあって生活しやすいいい場所だなと思ったんですけど、いろんな専門分野の人と会議をしていく中で専門じゃないと見えない課題、増田さんたちと話しても山の管理だったり、豊かなだけじゃなくて管理しなきゃいけない。伸びしろをととらえるか、課題をととらえるかなんでしょうけど。自然が豊か、だけじゃないんだなと話した中で気づきました。伸び代があるのでうまくやれば楽しくなるんだろうなと思います。3番は、僕が前回、前々回欠席して追いつけてない気がしますので今日追いつきます。私にとっての霧島市とは、この前リットアップ出店させてもらって思ったんですけど、まちなかは昼間に楽しめる要素が少ない感じがして。僕散歩したくなるまちが好きなんですけど、前の仕事の時いろんなところ出張したんですが土地土地でいろんなお店があったり、日中楽しいまちもそうでないまちもあって霧島市はまちが飲み屋のまちというか昼間散歩しようというコンテンツがないような感じがして、改めて昼間出たくなるようなポップアップが出せるところが増えれば昼間のにぎわいも出てくるんじゃないかなと思って。日中散歩したくなるまちが作れば、まちなかに関してはですね。今日に期待することは、追いつきます、よろしくお願いします。

須部) 霧島市で昼お店出す中でそういうのを思われたんですかね。

奥野) 朝方だけだしているのも何とも言えないんですけど、昼間はそんなに。買い出しついでに散歩したりするんですけど、目的の場所にしか行かない。寄り道の要素が発生しづらい感じになっていく。駐車場から店までくらの感じになってしまっている。ポップアップな店舗が入れる場所ができれば。気軽に楽しめる、出店したり寄り道できるまちづくりができればなと思います。

日永田) 日永田といいます。さっき奥野さんが言っていたんですけど、自分たちは山があつてすごくいいって言うんですけど、現場に近い山の人に近い人ほどいろんな問題点に気づいていて。意外と評価が低かったり、話さないとわからないことが多いということに気づきました。全体的には満足している人が多いと思っています。自然が豊かとか、立地がいいとか、暮らしがいいとか。その辺はみんな思っていること同じなんだなと感じました。前回学んだこと、沼津の方の講演に呼んでもらって参考になったのが、1回目とか2回目でコーミンプロジェクトをやりたいとっていて、それが漠然としていたんですが話聞いたら資金を調達できたり改修計画も当たれそうな感覚があった。その辺を真剣に考えてみ

ようかなと。帰って妻に話してみたら結構乗り気だったので。古民家もいっぱいあるのでお金かけずにすごいのができそうだなっていうのが頭の中にできました。お金のにおいがしたっていうのもあるんですけど。稼がないとつながっていかないのでマネタイズというか続く仕組みを、有効活用できていないものを使っていきたいと思いました。実際それを起こしていくにあたって、使える武器があんまりわかってなくて、空き家バンクもあるって聞いているんですけど、この前検索したけどあんまりわかんなかったり、結局いくらなんだろうとか。まだそこに登録されていないものもあるような気がして。その辺を行政絡めていくことで使いやすい形できていければなと思います。理想の霧島は、今ちっちゃい子どもがいるので将来帰ってきたりとか、人を呼んだりできるようなところですね。有村さんが言っていたように自分たちが楽しんでいたら帰ってきたりとか、楽しいものも SNS で挙げていたら人もくる。そういうのを点在させれば人も自然と来るのかなと思います。最終的に、自分も外に行かなくても楽しめる、そういった霧島にしたいと思います。今日はそういったところを、回を増すごとに具体化していると思いますが、さらに具体化していければいいかなと思います。

白水) 白水と申します。戦略会議を経て、新たに気付いたことは公共空間の活用についてあんまり興味がなかったんですけど、山形屋のちょっとした芝生があんな熱量を生む場所になるんだってことに気づいてその面白さに興味がわきました。学んだり発見したことは、例えばさっきグラレコを描いていた彼女、山形屋の日に初めて会ったんですけど、横川でなんかやりましようってなって実際先日横川駅を使ってママさんたち呼んでアートワークショップをやってどنگり拾ったものを駅に持って帰って工作するというのがすごく良くて。それがまた違う動きになっていたり、そこにいたママさんたちがまた新しいこういうことやりたいなってなって。すごくスピード感をもってできる人たちが、パワーをもっている人が普段表に出てこなくても多いんだなあって思いました。私も猪突猛進タイプなので、あれなんですけどブレーキを踏みながらやっていくことは大事なんだなと思いました。気がかりとしては、前回の SDGs のアンケートにモヤっとした回答を書いたんですが、行動力があって想いをもっている人たちが SDGs の中にいらっしまったと思うんですけど、コミュニケーションをとるときにバンバン自分の意見を言える人と自信がないじゃないけど、ちょっとチャレンジできない人もいてレベルが違って、コミュニケーションが気になったのが今もモヤっとしています。あの場に来るような人たちがもっと尊重しあって、相手が何を本当に言いたいのか、理解してから返すというやりとりができればいいなと思っています。相手の真意がわからないままぱっと自分の意見を言ってしまっしゅんとさせてる場面を見てうーんと思ったのが正直な感想です。理想の霧島は最近いろんな人たちとつながってきた中でお母さんたちのパワー。霧島の自然が好きで敢えて牧園の田舎の方とか、私も来週横川に引っ越すんですけど、そういう環境を選んでいる人たちもいて、そういう人たちの想いも後押ししていける動きをやっていきたいなと思っています。他の仕事で始良市の子育

て系の支援をしているんですけど、子ども見守り活動とか、始良はいまそういうのがすごく盛んで、そういうのがあるから始良で暮らせてる、小学生のお母さんたちがいて。霧島ってあんまりそういうの少ないなって思って。私も鹿児島市から霧島市に来て子育ての満足度はものすごく上がっているんですけど、もうちょっと子育て面をアピールしてもいいんじゃないかなと思います。今日に期待することは、まだまだ話したことない人もいるのでいろんな人とお話しできればなと思います。

松本) 松本です。これまで学んできたこととして、たくさんありすぎて何を話したらいいのかというところなんですけど、いろんな人がいるんだとか、こういうことがあるんだとか、こういうところ使えるんだとかいうのを外から見ることと違ってすごいなと思ってんですけど、そこを紐解いていくとこの間の沼津とか岡崎に行かしてもらったところにもつながるんですけど、まちの色が違って何が違うかという動かししている人が違って当事者意識というか推進力もってやっている人たちの色が違うんだなということに気づきました。例えばラーメン一つとっても素材が同じものでも有村さんが作るのと僕が作るので味が違う、要は人が違えばまちが変わるんだということ認識させられた。その人たちがどういうマインドをもっているか紐解いていくと、もっとまちが良くなっていくと思います。そういう人たちが推進力もってやっていることを仕事にも生かせるかなというところ気づかせてもらいました。直近で一人辞めて新しい人が入ってきたんですけど、だいぶ空気が変わりました。いい意味でも悪い意味でも。人というところで、今委員のメンバーのプロジェクトのこととか何をしてどういう関わりをもっていくかということ、今日はSWOT分析できればいいなとは思ってます。そこを絡める、有村さんと僕が今後何できるかなとかそういうところを見えてきたらいいなというところ、タスクフォースの方々と私たちがどういう絡みができるのか、オブザーバーと話をする人の立ち位置ではないと思うんですよね。タスクフォースの人達が何をしているのか僕たちも知りたいし、役割がもっと見えてくると一丸となっていける。それこそタスクフォースの結果が出づらいという話がありましたけど、もっともっとできると思う、役割分担とか自分たちの関係性のポジショニングが見えると思います。昨日気付いたんですけど、鹿児島とか他の県に行って自己紹介するときにPBOOKMARKの松本ですって言わないんですよ。霧島の松本ですって言うてるんですね。なんでもかなと思ったら霧島に自信があるんですよ、いいとこ住んでるんですよ、面白いことやってるんですよっていう話のフックに霧島の松本ですって言うとスムーズに行く。そのマインドって当事者として居る、会社起こしてるともちろんそうなんですけど、こういうところに参加させてもらって動かしていく中の一人であるよということが自分の自信になっていて、そこに最終的に霧島の松本ですっていうことを言うてる。紐解いていくと、当事者意識を持てるのもっと霧島にすることが楽しくなるよなってそういう人たちがもっといると、いろんなサービスが生まれたりとか場所が生まれる。すると住んでる人たちももっとよいサービスを受けられるし、面白いことに参加できる。霧島の〇〇ですって言える人がもっと

増えればいいなと思います。今日に期待することは、分析を通して委員の方たちとどういう関わりを持てるのかなというところがフックになったらいいなと思います。

大西) 大西と申します。新たに気付いたことは、皆さんとあらかた同じなんですけど、視点が人によって違うなというのがあって。僕は5年前にこっちに引っ越してきたっていうのと、私生活ほぼ引きこもりなんですよ。IT、プログラムをやっていると活動範囲が国分とか空港周辺なんですけど、1市6町の話はだいぶ新鮮でしたし、前の会議の時一般の方もいらっしゃって、道が狭いとかその視点まったくなかったんですよ。そういうところ気にしてるんだと思って。自分とライフスタイル違えば見ている視点も違うんだなと思いました。日永田さんも言われてましたけど、現時点で満足している人が結構いるんだなって。経済、環境、社会自分で点数付けるやつ僕経済1か2で出したんですけど、みんな6とか7とかでだしてて全然感覚違うなと思って。考えたときにこの戦略会議、イメージでは霧島の地価が下がっているから経済活動を盛り上げるみたいな意味合いだと思ってたんですけど、どうもみんなは経済が行き詰っている感じではないというのが分かってきて、じゃあどうテコ入れしていけばいいかと思ったりしてます。今後への気持ちはこの会に関して僕の理解が薄いのかもしれないんですが、ここで話し合っただけで新たに仕掛けていく場だと思っているんですけど自分がプレイヤーとなったときにどこまでやり切れるかが心配です。いろんな人の協力を得たらもちろん大丈夫だと思うんですけど、基本的に一人で仕事しているのでマンパワーがないというのがあります。この会は民間主導でやっていくということで、民間主導のイメージもよく聞くのは、民間である程度形になりましたというものに対してそこに市の後押ししてっていうのがあると思うんですけど、この場はすでに宮之原さんが主にされているので、民間主導と市の関わりが見えづらいというのがあります。私にとっての霧島は常にクリエイティブであれというのがありますが、ある程度皆さん満足しているという中で山形屋の裏でやった戦略会議に一般の方が来られたというのはワンモアで楽しいことをしたいという人が多いんだろうなと思いました。いろんな方がいてその人たち自身が小さいことでいいからなにができるのか考えて、それが形になっていくということが増えればそれが大きくなるべきものなら大きくなるだろうし、小規模でも楽しいイベントが増えれば。路上でお店出すとか。新しいことをすると霧島は否定する人が多いので、そういうのが若い人にもいて、新しいことをしようとしている人にも否定しないというか受け入れることになっていけばいいなと思って。前別件でかかわっている人とオンラインで商談があって、コロナ禍でどういう商売したらいいとか、混沌としたときにうまく成長するような市、ジブシーとゲイじゃないですけど異物を受け入れるのは重要だなと思って。あまりに理想的すぎですけど、受け入れる体質、新しいことをする人を応援するまちになればいいなと思います。今日期待することは市役所と僕たちがどういうアクションをとって、どういうタスクを担うのかということ、市の関わりがどうなるのか深めていければいいなと思います。

須部) みんな視点があって、キーワードになってることは挙げたので今後の SWOT 分析とかワードだしの時にヒントになればなということで残しています。ちょっと野崎さんに一言もらおうと思っているんですけど、どういう立場でというところで。超ライブなんですけど。なんでかという委員のみなさんの意見を聞いて野崎さんがどう思ったか、野崎さんって将来的に霧島でどう活動するか頭の片隅にあると思うんだけど、今の話を聞いて思ったこととかシェアしたいことがあればつづきたい。それがターゲットになる目線につながったらいいなと思ってですね。

野崎) 自分が見てた視点の話していいですか、須部さんがいった自分が将来霧島に住むっていうことで聞いてなくて。皆さん言ってたんですけど、白水さんがこの前の会議で書いていた、すごい田舎もあるし自然も都会もあって役割があってバランスが取れているっていう話が残っていることと、それって唯一無二って言っていいポテンシャルだなと思って。あとここにいる人たちも聞いて多様なな。この前は誰が委員なのかわかってなかったの、この方々が委員だってわかったときにいろんな人がいるんだなというのを大西さんの話まで聞いて面白かったです。多様な人たちを抱え込める懐の深さみたいなものがあるんだな。それで多様な人たちがいることによってさっきおっしゃったそこから生まれること、可能性があるなと思っておもしろいまちなと思いました。聞いてた視点でいうと民間主導のガイドライン作る話と行政側の構想作る話が両方走ってるんですよ。今日は構想つくるタスクフォースメンバーと委員がいてそこがどう連携していくんだろうとか、すごいシンプルに言うと自分はこの中でどんな役割を担えるんだろうっていうことを感じているんだろうなと思ってたんですけど、そうやって出してくださったのですごくいい時間だなと思っただし、今日一日通してクリアになったらいいなと思いました。

須部) 外部の意見も聞いてみたかったのでよかったです。松本さんが言ってくれていたんですけど、委員の皆さんである民間と、タスクフォースのみなさんが一堂に会している、人数もいい塩梅なのでこれから SWOT 分析でやっていきますけど、その中で民間がどういうアクションを起こしていくかっていうことと、行政でどう考えているかということがクロスするところが今日なんじゃないかと思います。大西さんが言われていた役割とか関係性が見えてきたらいいなと思います。

では SWOT 分析始めていきますがレクチャーを松本さんをお願いしたいと思ひまして、委員の立場でもありつつ、その場のニーズに合わせられる考え方というカリードできるものを持っているので。先月騎射場でレクチャーしてもらったときかなり SWOT 分析を自分なりに解釈して、SWOT 分析したらどうですかっていうのを一昨日打合せして。今日は、新しい SWOT 分析のスライド用意してくれています。15 分から 20 分くらいこれからこういうことするんだよっていうレクチャーをしてもらいます。

松本) みなさん知っている部分もあると思うので、その部分はスルーしてもらえればと思います。まずいきなりなんです、人のマネジメントとは人の強みを発揮させることである。チームの目的は人の強みに生産性を結びつけ、人の弱みを中和することである。これを少しずつアレンジしていくとチームのマネジメントはチームの強みを発揮させることである。ここまではじっくりくると思うんです。組織のマネジメントは組織の強みを発揮させること。何が変わってるかというとなんか人が増えているということなんですよね。個からチームになって、チームから組織になっている。とすると、まちのマネジメントはまちの強みを発揮させること。戦略会議で話していることをまちの強みに結びつけ、まちの弱みを中和すること。強みと弱みを補い合うことで中和するということです。というようなことをまちの中でできればまちは良い形で発展していくんじゃないかと。何が言いたいかというと、マネジメントやマーケティングがまちづくりに使えるんじゃないかというのをまず前提に、SWOT 分析を取り入れて考えていけたら面白いんじゃないかと思っています。強みと弱みを知りましょうということで SWOT 分析があるんですけども、現状を知り、理想を描き理想にたどり着くまでのシナリオ。このシナリオを描くことが重要ですよ。そのために現状を知り、己を知るということがファーストステップです。現状を知らないと理想にたどり着けないですよ。どこにいるのか分からないと理想にたどり着くまでの道のりがわかんないと。まず現状を知るための方法が SWOT 分析です。万能ではない、あくまで現状を知るための手段が SWOT 分析です。内と外をバランスよく見ましょう、良いところ悪いところをバランスよく見ることでシナリオの精度を高めることができます。どういうことかといいますとまず、プロジェクトをポジティブな要素とネガティブな要素に分けましょう。例えばうちの事業でいくと飲食店の経験がないとか、ポジティブな面でいうとマーケティングはほかの人よりちょっと知っているとか、これを内的要因と外的要因に分けましょう。この4つの要因に自分のプロジェクトのパーツの分けをししていきます。するとマッピングされます。内的要因とポジティブな要素が掛け合わさったところこれが強みになります。ネガティブな要素と内的要因が掛け合わさったところが弱みになります。外的要因とポジティブな要素が重なったところが機会になります。外的要因とネガティブな要素が重なったところが脅威になります。Strengths、Weaknesses、Opportunities、Threats の頭文字をとって SWOT 分析です。SWOT 分析はこれで終わりなんです、これだけではつまらないので次のクロス SWOT 分析というところにつながっていくんですけど、クロス SWOT 分析に行く前に一例で 1treecoffee の話をさせてください。強みはウェブを使ったマーケティングの経験がある、弱みとしては飲食店の運営経験がない。社員一人もカフェなんてやったことがないんです。機会としては観光スポットへの通り道なので田舎道なのに人の通りが多い。脅威は、若い人たちをターゲットにしたかっただけなんですけど調べていくうちに 10 代から 20 代半ばまではいるけど、20 代後半の人たちの人口が霧島の商圈になかなかいない。10 から 20 キロを商圈として考えたらそういう人たちが住んでいないというのが脅威です。1treecoffee というプロジェクトがあるって考えたときに 4 つの要因に分けて考えると自分たちの現状が把握

できますよね。これをクロス SWOT 分析というフレームワークに重ねていく、ここの4つをはめこんでいくんですね。まず①強みと機会を掛け算すると、自社の強みを最大限に活用する、強みを生かし機会を獲得するための戦略を考える。②弱み×機会は、機会を自社の弱みでとり逃さない。弱みを克服して機会を挑戦するための戦略を考える。③脅威×強みが、他者には脅威でも、自分の強みで脅威を機会に変える、強みを生かし脅威を除去するための戦略を立案する。④脅威×弱みは自社の弱みと脅威で致命傷にしない、克服するアイデアを生むとき新たな価値観を創造できる。僕は機会×強みを積極的戦略、2番のところを改善戦略、自分たちは足りないところでも世の中は必要としている、だから自分たちが改善すればそこはマーケットになるよね。3番のところを差別化戦略、自分たちの強みはあるけど世の中は求めていない。そこを差別化することで独占できる、誰もいない市場で戦うことができる。だから差別化戦略。そして脅威×弱み。大体ここは SWOT 分析するとき見なくてもいいですくらいのところで撤退するかどうかの時だけ判断されるんですけど、僕はポジティブにとらえていてイノベーション戦略と。自分たちにない、弱みですよ。自分たちの弱みを逆に考えることでプラスに考えられるんじゃないか。いい方向に世の中流れてないけどプラスに変えることで世の中にイノベーションを起こせるんじゃないかというのでイノベーション戦略としています。ここはハードルが高いので4番がでて意識する必要はないです。1から4番号が振られているのはこの順番で進めていけば順調にいきますという内容です。それを 1treecoffee で考えたときに strengths×opportunities ここはうちでいうと観光スポットへドライブする観光客をデザインで引き寄せる、デザインや外観を唯一無二にして建具をできるだけ使わず周りの外観を生かしたリノベーションをする。改善戦略としては飲食店だがフードではなくドリンクのみを展開する。フードの場合は協力会社のサポートをもらうことでシナジーを生み出す。差別化戦略としては市内だけではなく県内のインスタグラムを見てお店を選ぶ人たちをターゲットにしよう。アンテナ感度の高い女性の好む商品やネーミングを考えることで差別化できる。イノベーション戦略としては空港から20分の立地を生かし、県外のお客さんにも来てもらえるような飲食目的以外の空間づくりをする。という4つの大きな枠組みができたわけです。ここまでが SWOT 分析です。これで終わると抽象的過ぎて何をしたいかわからないので1つ1つを戦術、タスクまで落とし込むと明日自分たちが何をすべきなのか、どういうところを変えていけるのかが見えてくる。例えばうちの場合、外に目を引く大きい木の素材の看板を設置したらいいんじゃないかとか、白基調の建屋なので緑の枠を作ることで目を引けるんじゃないかとか。内装で木の素材を使うことで今までとは違うイメージを作り出せるんじゃないかとか。これに対して何をしたら成り立つのかを考える。飲食店ながらドリンクのみを展開する、フードの場合は協力会社を巻き込むことでシナジーを生み出す。まずフードをしないことで廃棄ゼロの店を目指す。ドリンクだけだと朝仕込みもなく廃棄がほとんどでない。夜お客さん少なかったから廃棄するってことがないですよ。あと誰にでもできるマニュアルを作る。調理過程にこだわらずあくまでデザインにこだわらしましょう。地元のレストランと密着して地域密着の

ものを売る。これが僕たちが飲食店で働いたことがないからこそうまく使えた。次が差別化戦略、Instagramでの集客が前提にあるので、4か月くらい案内し続けてストーリーに自分たちの背景を映す。フォロワーを増やすことに注力せず、ユーザー自ら発信してもらう。要はハッシュタグを発信してもらうことを意図的に考える。#レモネードだけでなく#青空レモネードとか、女性が好きなイチゴを使ったドリンクを限定メニューで出すとか。Instagramをみたお客さんにうちを選んでもらえるようになにをしたらいいか考えます。そしてイノベーション戦略。形になってはいるけどもマネタイズとしていい形になっていない。パソコン一つで仕事する人たちへの場所の提供ということで3rd コワーキングスペースを運営していく。あとはオープンオフィスとして自然に囲まれた中で働きたいなことを県外の人たちに提案できたらいいよねということをやイノベーション戦略として掲げています。ざっと走ってしまいましたのでわかりづらい部分あると思うんですけど今言った4つの手法ですね、これを皆さんがやっているもしくはいまからやろうしているプロジェクトとして立ち上げていきたいものをフレームワークに沿って書き出してもらいたいと思っています。最後にまとめとして、いい要素とか悪い要素とか内とか外とかいろんな視点のものをたくさん出しましょうというのがまずひとつ。書いていけばわかると思うんですが、ポジティブな要素だけ書けるとか内的要因だけ書けるとかあると思うんです。でもそこは同じような要素を出すことが重要。潜在意識にあるものを引き出すのが重要なのでぱっと思いつくことだけ書いてもなかなか現状分析にはなりづらい。だからバランスよく同じ数量だけ出すことが重要です。あとは、戦術を描いた後にSWOT分析するとちょっとまがったSWOT分析になるんですね。例えば僕がInstagramをつかってビジネスしたいと思って1treecoffeeに紐解くと本質的な部分と変わってくるというか。まずは自分たちが持っている強みとか世の中の市場の動きとかを洗い出してそこから戦術としてInstagramを使って集客するということに落ち着くほうがいろんなところに対してコンセプトが統一されるので、いろいろ重ねて戦術を引いたときにみんなが同じコンセプトのもとに戦術が成り立っている。するとシナジーが生み出される。以上です。

野崎) 1treecoffee やるときにこれをやって戦略を考えたんですか

松本) ぶっちゃけいうと8割。SWOT分析を具体的にしたかっていうよりは自分たちがいつもやっていることがああいうことなので。最後の3rd コワーキングスペースは後付けです。あそこだけ大元のコンセプトに紐づいていないのでマネタイズできてないです。

日永田) やるのはタイミングというか周期的なものはどれくらいですか。

松本) 定期的にやったほうがいいです。SWOT分析をするときには3年後のビジョンをとらえてやると言われていました。でもそれは1か月もたてばいろいろ変わってくるので半年に1

回くらい自分の現状と市場の分析をしていくと自分たちがやらないといけない戦略が明確になると思う。多分一番いいのは何をしたらいいのか分からなくなったときに立ち戻ってやるのがいいと思います。あとスタートのとき。

では作業始めます。

～作業～

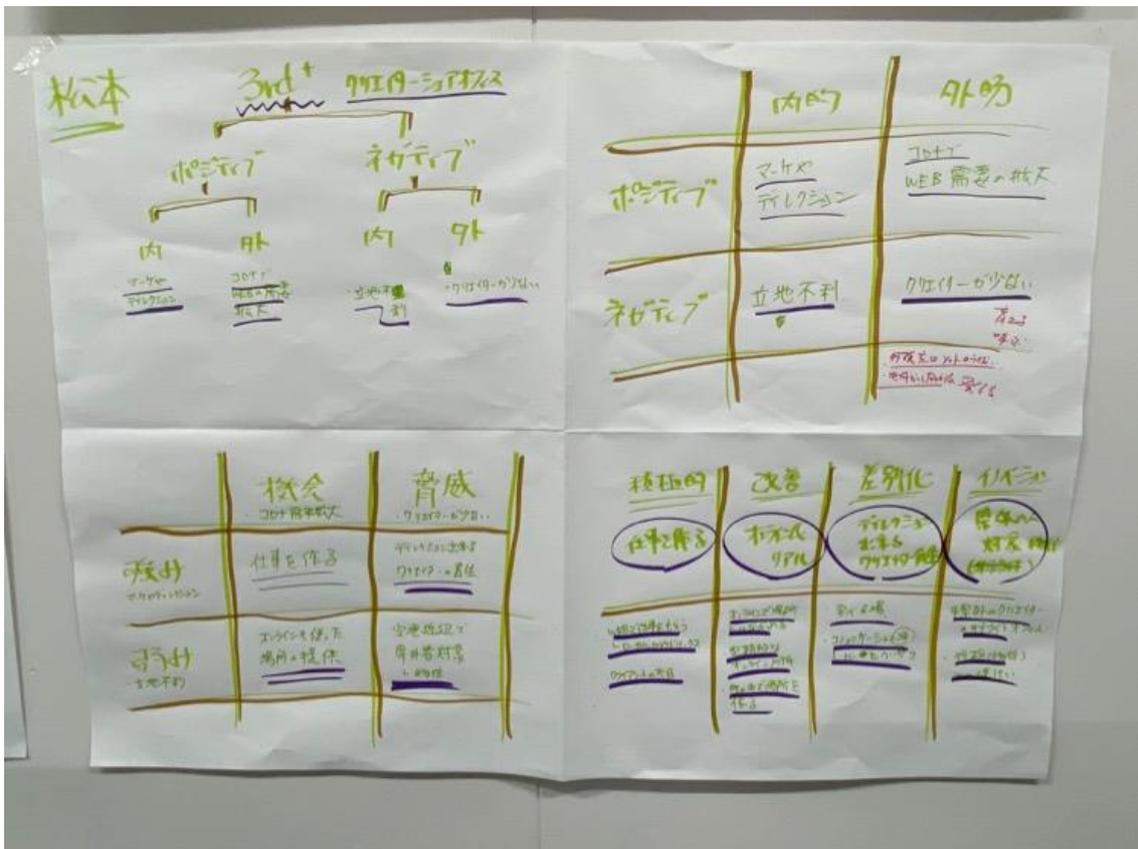




須部) みなさんおつかれさまです、一時間かかりました。今から共有していただきます。松本さんが見本を見せてくれます。これポイント2つありまして、SWOT 分析をするにあたって、ここからどういう人が関わってくれそうかターゲットの見立て、抽出ができると思うので。その辺を意識してみて、どういう人に関わってほしいか、どういう人に来てほしいか出

てくると思う。それがお互い重なり合う部分が出てくると思う。それがマーケティングをすると、霧島市全体でどんな人に来てもらいたいとか、ターゲットが見えてくる。あとは弱みとか脅威とかのところが、ほかの人で補える部分が出てくると思う。それが民間で補えるところと、行政のタスクフォースここが支援できるんじゃないかとかでてくるので、意識してほしいです。一人ずつ話す中で弱みの部分補えるよとか、私もこういう人来てほしいとかあると思うので、ここは一人がリードするんだけども補足もできる感じにしたいなというところでは、松本さんお願いします。

松本)



先に言うておきます、これは正解がありません。実はここに来る前これをするってなつたときにこれを書こうと思ってなかったんです。もっと違うこと、もっと大きい枠で書こうと思ってはいたんですけど、話していく中でビジネス化とか収益化できていないところもあって3rd コワーキングスペースのバージョンアップを書き出しました。3rdのプラスっていうことで空間のシェアオフィスをやりたいなと思っています。ポジティブな要素のうち内的な要因がマーケティングディレクションというところに携わってきたので、ほかの人よりできるんじゃないかなというのがある。外的な要因はコロナの状況でウェブの需要が上がっている。ウェブの制作とかマーケティングされている方は感じていると思うんですけど、手が足りていない状況であると。これがクリエイターの中の外的要因でプラスな要素。で、ネ

ガティブな内的要素だと、3rdの今の場所でどうしても人が集まりづらいとか、非日常感が強すぎて、車で20分走らないと来れないとか、立地が不利だなと思ってます。外的要因としては、霧島の中にクリエイターですよっていう人を数えたら数えられるくらいしかいないんです。もっと潜在的にいるのかもしれないんですけど、表に出ている人が少ないとか僕が知らないとかあるのでこれを増やさないといけないというのがネガティブな要素です。これを踏まえたうえで落とし込んだりとかポジティブな要素の内的要因がマーケティングディレクションができるというのがうちの会社の強みです。ポジティブな要素の外的要因がコロナでウェブの需要がある、仕事があること。ネガティブな要素の内的要因が立地が不利。ネガティブな要素の外的要因がクリエイターが少ないこと。これを掛け算したときに積極的戦略としては仕事を作る。もしくは仕事を持ってくる。シェアハウスを作ったときに仕事を優先的に回していけるという仕組みが作れたらいいなというのがある。改善戦略としては場所が不利だからこそクリエイターがオンラインで集まれるような、もちろん席があるというのも重要なんですけれども、それと別でオンラインで繋がれる。例えば毎週水曜日は定例ミーティングをして、自由に抜けたり入ったりできたらいいんじゃないかなとかですね。差別化戦略としてディレクションできるクリエイターを育てる。私がマネジメントを5年間くらいしていて離職率がゼロというのを自信持って言えるので、人を育てることができるんじゃないかなと思っています。イノベーション戦略としては空港近辺、県外の人もしくは霧島市以外の人に移住を視野に入れた戦略が打てないかなというところを具体的に落とし込んだら、仕事を作るっていう積極的戦略に関してはウェブで仕事をもらう、ローカルのクラウドワークスみたいな。クラウドワークスはいま全国ですけど、ローカル内だけでやっちゃうということができたらもっと仕事ができるんじゃないかなと。あとクライアントの共有、僕が持つクライアントだけでなく、クリエイターそれぞれのクライアントを共有する。例えばデザインができる人はコーディングができないからコーディングできる人を一緒に入れてやるとか。改善戦略としてオンラインと場所で繋がる。オンラインで繋がるけどシェアオフィスでもつながるとかなんか日常的につながっていけるといふのと、カメラを2台設置してオンラインで横にいるかのような空間を作れたらもっとシェアオフィス感増すんじゃないかなとか。あと定期的なオンラインミーティング。あとまちの中に場所を作る。思い切ってまちの中に3rdプラスっていうお店を出すのもありなのかなと思います。差別化戦略としてはクリエイターのコミュニティではあるけれども学べる場を作る。例えばクリエイターだけで情報交換するだけでなく、外部から講師を呼んで学び場を作る。あとはコミュニティ活性化のためにバーを併設して夜は飲みながら仕事の話できる場を作る。学ぶとかコミュニケーションとって人から得るところを強化すると育成につながるんじゃないか。これが自分たちの差別化になるんじゃないかなと思っています。イノベーション戦略としては厳しいところではあるんですけど、県外のクリエイターのサテライトオフィスとして使ってもらおう。そもそも霧島にクリエイターがいないのであれば県外から呼び込みましょう、そういう人たちにとってよりよいサテライトオフィスになる施

策はまだ考えついていないですけどサテライトオフィスの誘致も考えています。移住の仕組みと移住を促進する仕組みを掛け合わせることでなにかうまいことできないかな、具体的なことはイノベーション戦略では落とし込めてないですけど、大体積極、改善、差別化を軸にクリエイターの3rd プラスを展開できたらと思います。以上です。



須部 自分が聞いてて思ったのは、例えばこういったリアクションがあったらいいか、クリエイターが少ないってなったときに民間側でいうと例えばソニー、京セラにこういう人いないかなというのと、行政側でいうとタスクフォース、産業創出でここを支援することができないかとかいうところと移住系だったらそういったところと連携していけたら。発信以外のところもありますよね。発信するところかというと、白水さんのところが発信に重きを置いているからコラボできないかなとか、というようなところがドンドン出てくる。その辺で自分こういう情報持ってるとか、協力できるところがだんだん出てくる。そしたらこういった人たちが関連しそうかなとか。人の顔が浮かんできますよね。ということでまず委員から情報提供等あればお願いします。

松本 逆に僕こういう絡みしてほしいとか逆指名してもいいですか。まずこのクリエイターシェアオフィスっていうのがパソコン触れる人だけをクリエイターと思ってなくて、ものづくりしてるような人たちがメルカリ使って売っていくとかもできればいいなと思っていて、その販売の場所とかイベントの場所とかを白水さんに一緒にイベントしてとかできないかなというのと。日永田さんはそもそも場所を立ち上げるときに古民家の仕組みを入

りたいなと思っていて、例えばこのパソコンはソーラーで動いているよとか、エコみたいなものを組み込んでいきたいなと。髭さんはアウトドアでも定期的なイベントをやっていきたいなと思っていてクリエイターたちが個になって箱に入って仕事するというのが多いような気がするので外に出てアイデアもっと膨らませるようなことをコーヒー飲みながらとかアウトドアキャンプしながらできたらいいんじゃないかな。大西さんはそもそもここに入ってほしい。有村さんはこれ自体を小浜で2店舗目、有村さんが名前だけ使ってクリエイター集団が小浜に遠征で行けたりとか第二の拠点にできたらいいなと思っています。なのでみんなですぐやれます。

有村) クリエイターを育てる場所でもある？

松本) そうですね、ゼロでやりたいと思っている人だったら何となく仕事もあって。やっぱり仕事しながら覚えるのが一番だなと思っているので。僕もそうだったんですけど、お金もらって責任もってやっていくところから、たぶん大西さんもそうされてると思うんですけど。それが一番早い。鶏か卵かの話をすれば、鶏がいれば卵は勝手に生まれてくるので。仕事さえあればクリエイターは勝手に増えるんじゃないかなと思います。クリエイターの方と昨日話したんですけどやっぱり県外に持っていかれるんですよ。福岡のクリエイター連れてきたらなんとなくそっちに決まりがち、電通来たらそっちに決まるみたいなのがあるので、地元のクリエイターで仕事が回せるみたいな風土が作っていかれたらいいなと思います。タスクフォースの人に聞きたいのは、これを動かすってなったときにどういう絡みができるのかみたいなことを、そこが見えると官民の連携感が増す。

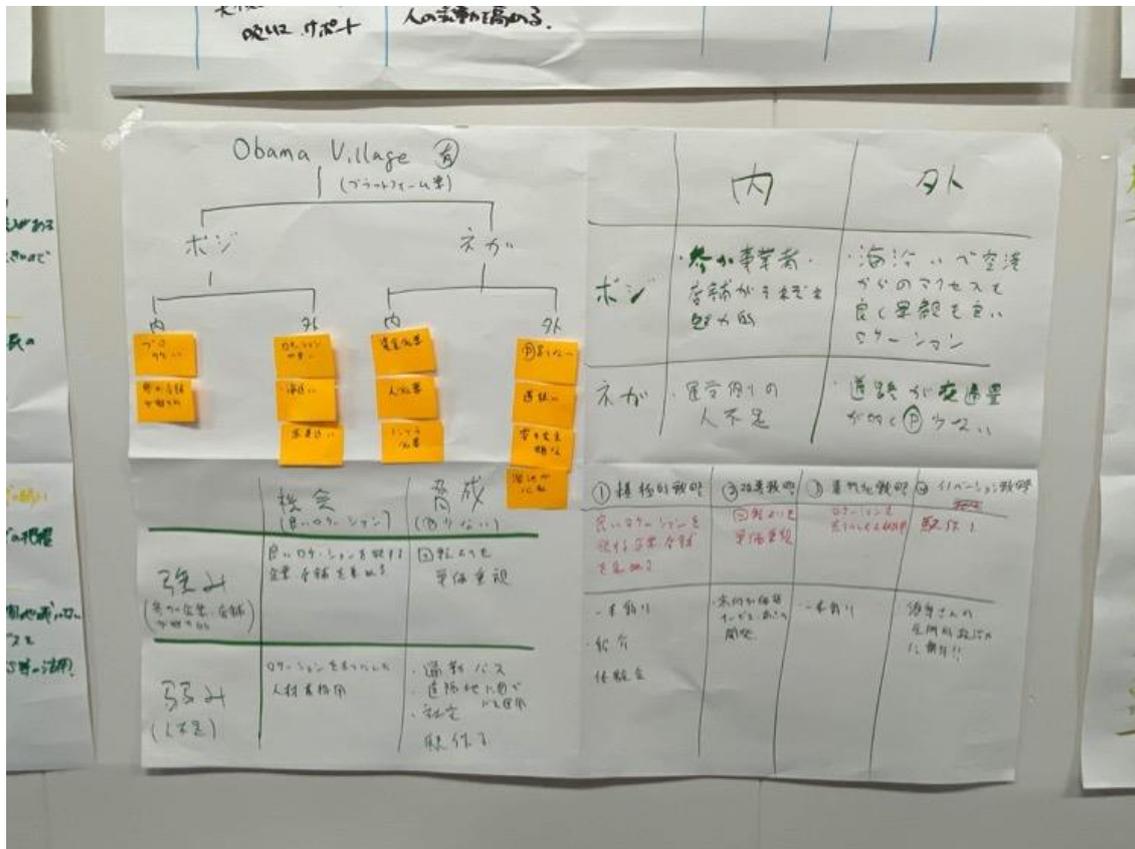
堀内) クリエイターが少ないっていうところで育てるとかあったと思うんですけど、農業関係で新規就農者を育てるためのものがある。お金がないとか脱サラしての人たちが野菜を育てるのは難しいのでいわゆるベテランの農家に3年くらい教わったりして一人前になると思うんですけど、そういうのにも補助が出せるのでクリエイターの場合もそういった制度を参考にして育てる補助を創出できる気もする。

松本) 農業みたいに何百万ってかからないんですよ。クリエイター始めるのに、極端な話パソコンとアプリがあればいけるので、それをレンタルさせてもらうとか、セキュリティがちゃんとしたものを貸し出してもらえる仕組みがあったら早いと思います。あるけど、気軽に始められる気がする。初期投資かからないのいいところではあるんですよ。

宮之原) 2つあって、商工振興課で創業支援センターっていうのがあるんですけど、職員が対応している、でもそんな専門知識ない。そういった部分をそこに持ってくる。ソフト部分の委託。あと一つは協力隊がデザイナー2人入っているんですけど、市役所で仕事している

からこの後の起業も含めてそこに入れてもらうとか。

有村)



有村です。obama village が小浜で新しく始める事業で小浜工務店という住まいがあるんですけど、この会社を立ち上げて中山間のリノベーションをやっていきます。簡単にいうとプラットフォーム業ということで。店舗、事務所、民泊、賃貸があわさった複合施設を小浜の7,000平米の土地に作る。うちの会社に移るのでそのついでに。うちの会社に移って来たときにいろんな会社が手を挙げて話がでかくなったんです。うちの会社のブレーンまで連れて行くんですね。司法書士、行政書士、土地家屋調査士、税理士、弁護士全部揃うので、ここに来る人みんなその支援を受けられるんですよ。今度パン屋さんはいるんですけど、案外小さい会社は土業がはいっていない。どうやって法人化するのか。そこはサービスするので、結構安くでやってくれるみたいです。他の企業さんも入るんですけどうちが抑えるみたいな。そこまでできればおもしろいんじゃないかと。そこ結構大事じゃないですか。社労士もそうなんですけど、意外ともらえるもの多いからね。あとここでは言えないけど県内のチェーン店以外のいいところに声をかけてます。霧島には限定してないです、鹿屋からも来るので。まあローションがいいからくるんですけど。気になる場所はお金めっちゃかかるので、銀行とやりあってます。なんで工務店がこんなことするのかという突っ込みが多いので。調達資金が4,5億かかる。外的要因は、駐車場の面積があんまり確保できていない。

せめて 100 台くらい。100 台っていってもビジネスの方で 50 人くらい従業員がいるのでプラス店舗。それだけでいっぱいになっちゃう。土地の確保が課題です。空き家 100 件くらいあるんですけど、家主が非常にかたくな。民間が来ると門前払いなので、そこはぜひ行政の力で一緒に行けたらいいな。もったいないんですよ。ここの 500 人くらいの地域で平均年齢 70 いてるので。あと溜池が心配。違う話になってくるんですけど、ハザードマップ作ってるでしょ。休耕地ふえてきますよね。田んぼ用に作った溜池なんですけど、休耕地が増えると溜池の水が増えて水害が起こる。これをなんとかしなきゃいけない。話がそれましたけど。いいロケーション求める人が多いのでそこに誘致するとか。駐車場が少ないから回転率よりも単価重視でいこうと話をしてしています。人材採用は何とかなると思っています。駐車場足りないのどうしようかなというところで、駅を建てる。須部さんの圧倒的政治力に期待。あと基本的に情報は公開していないです。こういうところに吉野家来ると困るんですよ。お金いいのはわかるけど、きたらどことも変わらなくなってしまう。来てもらって体験してもらったらわかる場所なので、ひょっとしたら東京の企業なんかもくるっぽい。他の場所にも言えるんですけど、研修場所が欲しいんですよ。泊まれて研修できる場所。意外とないんですよ。ホテルじゃなくて。ビジネスチャンスですよ。空き地とか使って商売したいんですけどかたくななので行政の肩書を使ってうまくやっていただきたい。



橋内) 空き家だったらうちのところにもなるんですけど、空き地だとちょっと。空き家だったら指導とか危険な廃屋とか。

有村) 入口が民間企業よりも肩書があったほうが圧倒的に強いので、タスクフォースのお力を借りて。あと面白いお店あったら紹介してください。パン屋さんにカフェにお肉屋さんにレストランと靴屋さんもくる。

須部) 僕が思ったのは、駅作るのはあれなんですけど、人材っていうところでお母さんパワーとか地元の人どう巻き込むか、お母さん巻き込むと色が変わるといふ面白くなると思う。阿久根行ったときに地元の人をどう雇用するかということ意識していたのでその辺はビジネスマッチングじゃないけど、機会を作れたらどうかなと思いました。委員の皆さんから意見ありませんか。

松本) 回転率よりも単価というところがイメージとしてちょっとセレブな人が行くようなところなのかなと。一般的な人もいけるようなイメージなんですか。

有村) 実験的にテイストオブ霧島っていう僕の行きつけのお店をよんでやって、普段の値段よりも高く設定したんですけど完売するんですよ。セレブというよりも自分へのごほうび。大西さんの奥さん美容師やってるんですけど、カットいくらだと思います? 7,000 円。7,000 円で1月末まで予約埋まってる、場所関係ない。海見ながら髪切るってすごくいいなと思うんですよ。小浜じゃなくてもどこのエリアでもいえることだと思うので。安売りだけはやめよう、価値下げる。大西さんの奥さんが1万にするって言ってもお客さん来るでしょうね。

大西) 予約ほとんどすぐ埋まるんですよ。お客さんは市外からも来てる。

有村) ホットペッパーもしてないしインスタだけ。チラシ代もかかってない。

大西) 電話も解約しました。予約はインスタのDMです。ストーリーなので一日で消えちゃいますけど。集客経路がインスタなので。

有村) インスタだとカットだけじゃなくて場所の魅力も伝えてるのでそれがいいなと思います。

堀内) ネガティブと外部要因のところの交通量が多くっていうところが、小浜ってもともと朝と夕方交通渋滞起こしますけど今行おうとしてることによって、交通量が多いから行きづらいとかマイナス的イメージを与えてはいけないと思うんですけど。それは10号線から見たら南側なのか北側なのかどっちに展開しようとしているのかもあると思うんですけど交通量も改善されてない。隼人の4車線からいければ少しは解消されるだろうけどまだ不

足する部分もあるかなと思います。

松本) 人気なスポットになるほど交通量とか気になりますもんね。人気で人が殺到する場所を作る感じではないですもんね。

有村) ほとんどの理想は空き家がいっぱいあるのでこの空き家に店舗の人が移ってほしいし、働く人も住んでほしい、そしたら徒歩で行ける。僕も住むので。パン屋いけるし会社行けるし海行けるし、それがみんなできればいいな。だから空き家を何とかしたい。市も知ってるとなれば住民の顔色も変わるので。空き家を巻き込みながら。

日永田)



Co-minka. 改名しました。今まで公民館だったんですが、公民館みたいにみんながラフな感じで集えて学べる場ってしてたんですけど変えてみました。意味は共通の民家っていう意味で思想は変えてません。公と民をかけてます。ドットつけてるんですけど、これによって何かを生み出す。Co-minka.com みたいなのを空白で見えないんですけど、なんか入ってこれるようなのをここで生み出します。強みは自分が建築とか家具好きで、妻も好きなんですね。自宅も42年の家を改装したり経験しててITも得意です。外的とポジは物件とかそんな高くないはずっていうのと、自宅が隼人駅の近くで主婦層のコネクションもあって、リノ

べまちづくりに参加しているということです。内的ネガが、経営の経験はないです。外的のネガは流動性です。人が回ってないんじゃないかなと思います。物件が古すぎるというのがありと維持が大変。ここから選び出したのが古民家とかリノベ経験と建築好き、こっちがリノベの活動、ここが経験がない、流動が少ない。機会と強みとして今回の活動に便乗して、スムーズに立ち上げができる。空き古民家いっぱいあると聞いたので安くていいところが手に入る。経営者とか経験ある人がいっぱいいるので知見をもらえる。とがったものにした。その辺にあるんじゃないかと、ここにこないと味わえない。古材とか手に入らないものとかいっぱいあるので、空き家バンク的なところからいいのだけかき集めて光らせて、活用させたい。あとはここにすればいい経験ができるようにしたい。他のまちづくり活動とかと連携できればいいなと思います。人の流動も増えそうだなというのもあって、obama villageのすみっこを狙ってます。聞いてていいなと思いました。こういうのは都市部じゃなくてよくて、地物を活かすというか、そこにあったものとそこにあった部材で行けたらなと思います。空き古民家は行政の力を借りつつ良い物件をゲットする、初期費用も抑えられたらいいかなと。知見サポートは聞きまくる、飲みまくる。親睦を深める。ここに行けば土業サポートもしてもらえるし。行政の方で今の活動とか広まっていけば物件いっぱい見せてくれたりできると思うので、良いところを狙い定めていくような。要らないものは捨てていく。いいものだけひっばってきたりできるかなと思います。他との連携は楽しそうに見せるとか。今回いろんな活動があるので、それに連携できて WEB 使ったりデザイナー混ぜて発信できればいいと思います。



須部) 聞いていくとやっぱり共通点ありますよね。有村さん主軸で全部絡める。空き家がやっぱりポイントなんですね。

松本) 空き家を借りるっていうハードルがものすごく高い。一緒にやれたら事業化できる。

橋内) 実際どうやって借りたいんですか？空き家で困っている人たちいっぱいいて、実際に霧島市に空き家持っている人は処分に困っているし、子供たちがいない。どうにかして処分したいけどできない。実際どうやって空き家を知ってそれを借りたいのか、空き家バンクやってるんですけどどうまくいってない。周知もうまくできていないというのもあって。いろんな課が空き家についていろいろやってる。市では指導をしている、空き家バンクは地域政策課でやってる。移住定住の絡みもあるし、そこができれば一番いいんですけど。

白水) 私は最初横川に住みたいってなったときに住むところがないので、不動産まったく入ってないので。空き家探していて。2 軒くらいものすごい改修必要な売り物件しかなくて。買うのは嫌で借りるほうで探してました。借りれる空き家ないですかっていうのを地元のまちづくり団体、駅の保存会があって地元のキーパーソンそこに入っていて、その活動に子ども連れて顔出して、引っ越したいけど空き家ないって話をしたらおじちゃんたちが探してくれた。地域の人と仲良くなって、それ伝いで築 20 年のところを紹介してもらって、お店やりたいって言ったら今改修作業しているところをつないでもらった。地元の人とどれだけ仲良くなれるかなんですね。地元の人と仲良くなるのが、私は仕事で関わったけど移住者は関われない。私のところはつなぐっていう役割かなと思います。あとは空き家絶対改修が必要じゃないですか。自分で改修できる場所もあれば大工さん入ってやらなきゃいけないところもある。霧島の中で回りたいなと思って探したんですけど見つからなくて。市運営の霧島市内の古民家再生チーム、道具のシェアができるようなのがほしい。丸鋸買うとかなると一個一個お金かかるので。

松本) 僕が思ったのは廃材の流通がすごくビジネスになると思う。それとタッグ組んでそれを使って。川内にエイトっていう廃材使ってやってる人たちがいて、そういう人たちがこの古民家をベースに活動できればいいと思う。古材ブローカーみたいな。そこに IT の知識とか。

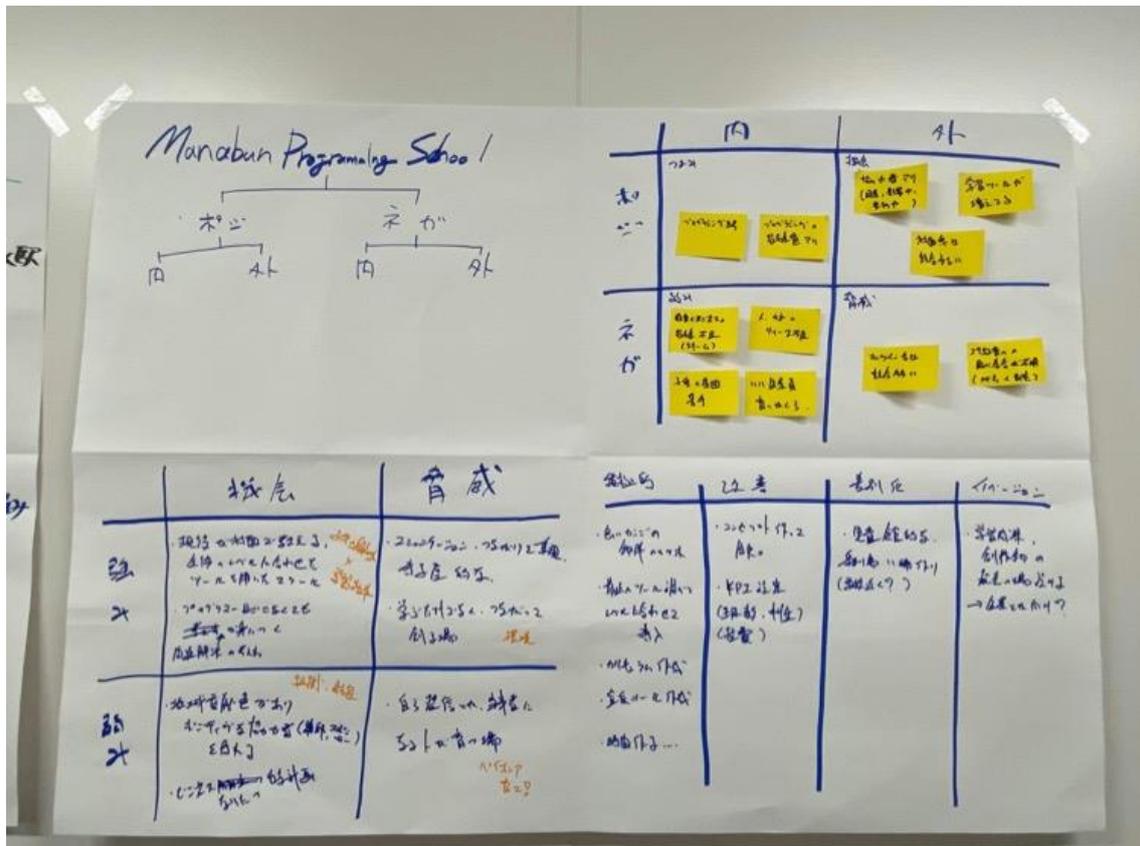
白水) 川内のエコベースみたいなのが霧島にあってチームもあれば面白いですよ。

日永田) 沼津も東京とかの人が入ってやってますもんね。素材はあると思うので、もったいないなという部分が。

松本) 循環ワークスさんの話聞くと、体育館解体して出てきた板集めてキャンプの土台作ったりとか。そこがタスクフォースの人たちの公共空間の撤去とかにつながる。学校の椅子とかめっちゃくちゃいい。1脚4,500円とかで売られている。廃校になったらそれ販売するだけでマネタイズできますからね。人も来るし。

日永田) とりあえずシンプルにしてまずは民泊からかな。2.5の話聞いて。空いてるところで共通空間できたらいいなと思います。そしたらサラリーマンしてるから自分関わらずに回せるかな、というので計画を練りだしてます。できれば家の近くだったらいいし。隼人駅ななつ星停まるし。隼人駅新しくなるんですよ。表ってイオン側だと思うんですけど、そういうの好きな人って裏が好きじゃないですか。裏通りでできればいいかなと思います。

大西)



大西です。プログラミングスクールをしたいと思ってまして、リノベーション戦略会議始まって言ってきたことなんですけど、一回やったときに Manabun という屋号を付けました。先走ってTシャツも作ってます。コンセプトは小学生とか向きに IT のことをしたいというのがあります。霧島は IT 弱いと思うことがありますので。教育をしつつ教えるだけじゃなくて、プログラミングするときの考え方が問題解決の考え方そのものなのでそれを教えるだけで

もいいし、なんならそこに集まった子どもたちがみんなでこんなの作ろうよということで創作意欲が湧く子どもたちが育てばいいなと思う次第です。ポジティブの内側は僕自身がずっとこの業界にいるというのが強みです。パソコンを小学生の時に買い与えられたのがきっかけなんです。趣味で高校大学の時に HP 作ってたらバイトになって IT 企業就職して独立という流れが強みであります。外部のポジティブな面として、同業の松本さんみたいな、影響力のある有村さんみたいな協力者がいてくれるのが強み。子ども向けのプログラミングが流行ってるのでそういう風潮でもあるし、学習ツールのプログラミングおもちゃも出てきていて情報収集しきれてないんですけど、時代的にもついてきてきている。対面で教えるものは霧島では少ない、渋谷では昔はそろばんとかだったけど今プログラミングって結構よくあるらしいです。ネガの方は内側の要因として教育ビジネス。講師として立つことはあっても経営のスキルがない。人とお金のリソース不足。松本さんも言われてたみたいに明日納期の案件あってひやひやしてるんですけど。あとお金ですね、困ってるっていうよりは管理が苦手で、仕事のフローが健全じゃないんです。2.3 か月案件だったらその期間は入ってこないのので何件か同時に走らせてるんですけど、収支がどうなのか税理士さんから送られてくる書類でしかわからない。というところと子どもたちを相手にするので、動物じゃないですか。すぐ気が散って遊びだしたり、そういう時に処理しきれぬのかとか。僕一人では当然回せないのが人が要るんですが、いい従業員が育つかという点。人を育てた経験もないので。外部としては、教育需要としてはオンラインのサービスが多いのでそこは競争になるかなと思います。風潮的に盛んになっているとは言いつつ、都会と比べてその風潮が弱いところがあるのでその兼ね合いをどうするかです。クロス分析で強みを掛け合わせたところ、オンラインじゃなくて対面でやるところで現役のプログラマーが対面で生徒のレベルに合わせてプログラミングおもちゃみたいなものを生徒のレベルに合わせてやるという、子どもの興味と学習効率というのをうまく掛け合わせたカリキュラムを組めるのではないかと。改善の方は、人とかお金のリソース部分を補うところですね。教育ですので地域貢献色が強くなる。そこでポジティブな教育者をコンセプト伝えて募れば組織作りはできる。あとビジネスの収支計画ですね。経費の掛かる商売をしてないから、その部分が苦手で誰かにお願いすることになると思います。あと脅威は対面だからできることプラス子どもたちが集まってなにか作るみたいな場が欲しい。寺子屋みたいな気楽に集まれる場づくり。児童館みたいなところになればいいと思う。ネガとネガの部分は IT の関心が低い人が多い、かつ人がいない。この両方解決させるにはパイオニア育てる、おれがプログラミング王になるんだ的な発想を。ここで学んだことを発表することがステータスになればと思います。まずいい感じの物件を、子どもたちに来てもらうので集まりやすい場所かつ堅苦しくない場所。それこそ児童館みたいなところがいい。さっきも話しましたが学習ツールとカリキュラムづくりですね。前一回小学生向けにやったときに学年ばらばらの子たちが来たんですね。その時は本渡して、プログラミングの学習ツールをやってもらったんですけど、スムーズにできるのって小学 4 年生からかな。じゃあ 1.2 年生の子たちはどうしたらいい

のかというのは今から考えるんですけど、レベルに合わせて細かく作っていかなくちゃいけない。あと宣伝ですね、Tシャツだけでは弱いので。あと僕もうまく時間を作るための協力者を募りたいなというところなんです。改善はうまく作ってみんなに知ってもらって、営業かつ協力者とか経営者を募る。あと生徒数とか料金とかどれだけお金出ていくのかという設定。差別化はオンラインで体温がたつたわりにくいものじゃなくて、ちゃんと会って友達もたくさんいて学習できる場づくり。イノベーションに関しては学習して作ったのをうまくアウトプットできればいいなと思って。知り合いの子供が宮崎の高専にいてプログラミング好きで独学でロボット作ったりしてて、先生の勧めで東京ビックサイトに出展したら中国の企業からオファーがあった話を聞いたので。そういう場の斡旋もできる土台になれば。市の方に僕から協力いただきたいのは小学校でプログラミング教育が義務化されたことを聞いたんですが、上の子どもが5歳でどんな教育してるか情報がないので、もしいたら先生の話を知りたい。あと子どもが集まりやすい、国分隼人の徒歩圏内で行ける場所かつ今空いている昔図書館だったとか児童館みたいなのがあれば教えてほしいです。



橋内) 今、こども館を徒歩圏内じゃないけど作ってます。体力の部屋と知力の部屋に入ったり。展望場が上にあって休憩スペースになってるのでそこを使ってもいいのかなと思います。話によると施設課で管理するみたいなので聞いてもらえたら。タスクフォースは置いといて、今年コロナ禍でバザーができなかったんですけど例えば子どもたちにプログラミングしてもらおうのをバザーでもらうとか。PTAの中で研修部っていうのがあるんですけど、

講師の先生を読んでいろんな講習しているのでそこで話してもらうのもいいかなと思いますのでそこは協力できると思います。子どもたちが興味を持つことが一番いいと思うので。

宮之原) なんて小学生向けなんですか、大学生とかのほうが跳ねそう。

大西) 一応両方プラン考えてます。小学生とかの塾の代わりになるもの。もう一つはプロフェッショナルになるもの。プロフェッショナルのほうが単価がいいのは明らかなんですけど、育ってきた子どもたちの10年後とかってこのジャンルの仕事が多いと思うんですよ。県外の人と競争になったときに負けるだろうと。本格的な教育までできるかわかんないけど、土台を作っていたら戦いやすくなるみたいな意味合いですね。

有村) 去年うちの息子も参加してゲーム感覚ですごくハマってたので続けたら好きになるのかなと。

大西) あと続ける仕組みなんですよ、場所に関しては松本さんが協力してくれる。

松本) ターゲットが違うので、集中したいときに子どもがいることが問題になるんですけど。そうすると公民館とか人が集まりやすいところのほうが。Co-minka.1 店舗で終わらず10店舗くらいあると思うので、寺子屋的な。継続してやる塾的なものとスポットでやるパターンの差別化。イベントは集客でそこから毎月1万の寺子屋に落とし込むみたいな、最初は場所はいらないのかなと。Co-minka. とか連携できやすいんじゃないかなと思います。プログラミング覚えるとロジカルシンキングが身につくんですよ。1+1 が2 が当たり前のようになっていくみたいなロジカルシンキングができるようになるのもっと人生が豊かになるかなと思うので。プログラミングできることが人生のゴールじゃなくて、人生豊かにするツールになっていくのかなと、IT っていうくくりだけじゃなくて。

大西) そういう論理的なところとアイデア出しが両方できる人っていうのが生きやすい。アイデアの数だけ問題解決策があるわけだし、それをゴールに向けてどう段取り組んでいくのかというのが論理的な話なのでそれができるといい子が育つと思う。

日永田) 子どものモチベーション上げるためにも身近な地域の問題を課題に落とし込んでクリアさせて、俺これやったってしたらいいかもしれないですね。霧島市の問題をプログラミングで解決するのが理想的。

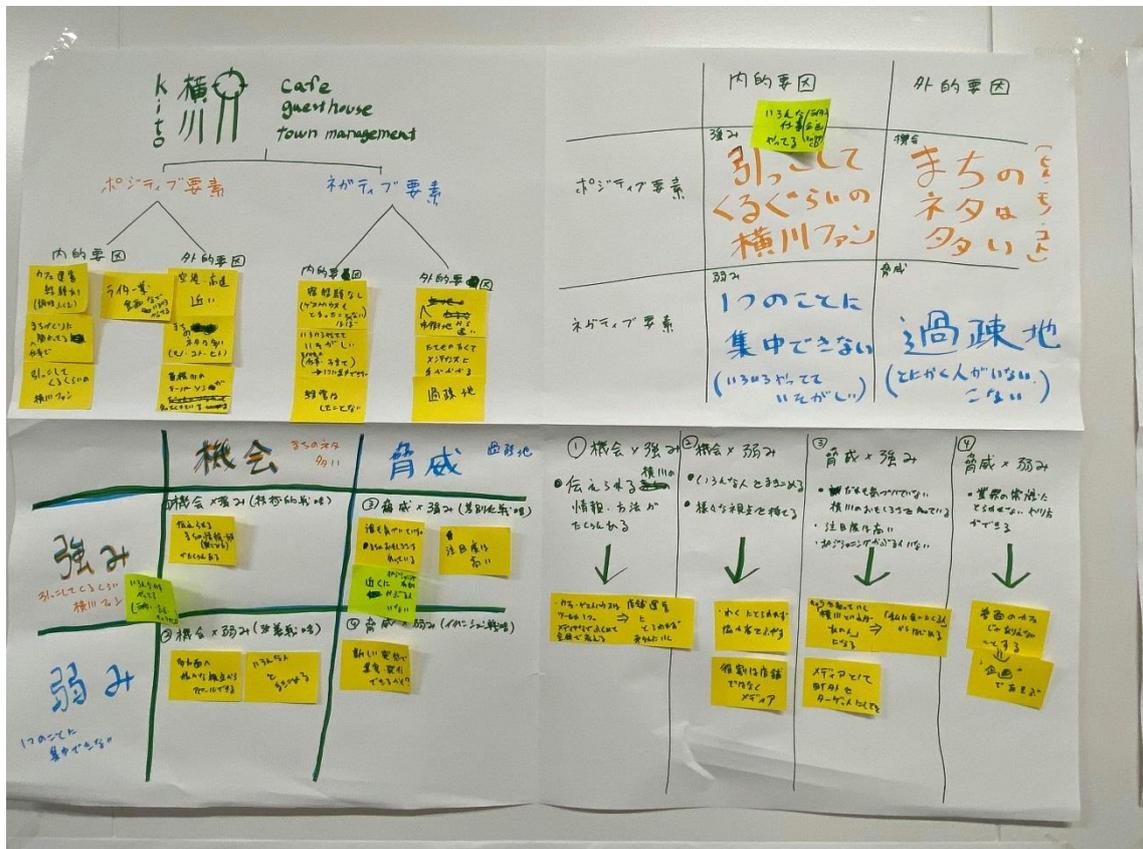
白水) そんなに契約金はとれないと思うんですけど、特認校がどれだけ教育の特色を出して

いくつかというのを四苦八苦していて、私の長男が来年から行く小学校も特認校なんですけど、横にゴルフ場があるから佐々木小学校の生徒はそこでプロからタダでゴルフ教えてもらう契約をしたんですよ。ただ学校なのでそんなに予算はない。オンラインでつないで、特認校一気につなぐとか。3校つないでもいけるかもしれない。あと学童。土曜日の学童暇なんです。そこも可能性としてはありますよね。

池田) 特認校 13 校くらいあるんじゃないかな、児童クラブも多い。

松本) 実際そこに通ってる家族構成の年取って低いわけではない。おいしいですね。

白水)



ぱ一っと説明します。横川で古民家を借りて改修作業をしています。カフェと宿とまちづくりの事業をしたいと思って。ちなみに先月一般社団法人になりました。そんな感じでただのカフェだったら個人事業でいいんだけど、ここのまちづくりの部分を実業としてやってみてまちにしたいのでやりたいネタはいっぱいあるけど、行動主体が今までなくて主体になろうということで法人化しました。ただいろいろあってネガティブな要素これだけしかだしてないけどとにかく過疎地。人が住んでないし来ない。それが一番ネガティブな要素かなと思います。それから内的要因だと私カフェがやりたくてやるわけではないので、企画政策

課の事業を担当させてもらったりしてて、企画政策とか市民参画型のまちづくりの企画運営が得意なのでちょっと違うんですけど。ライターもやってたりする。もともと大学生のキャリアコーディネーターやってたのでいろんな経験をやってますというのが強みだと思います。あと来週引っ越すくらい横川ファン。それとまちのネタが多いとか、いろいろやっていたので運営というところに集中できないところがネガティブな要素としてあるかなと思ってます。とりあえず、一回目このまちに一回足を運んでもらうきっかけをつくりたいので誰でも来やすいカフェと、横川ネタが多いので一旦泊まって周ってほしいという足掛かりで始めるのでツールの一つだなと思っていて。私の強みはたぶん、横川の情報を伝えるネタとか方法をたくさん持っているので、メディアの一つとして店舗とかがあってメディア運営もやっていく。店舗運営にとらわれずに柔軟にやっていこうかなという感じです。あとは調理師さんとかだったら飲食ってなるんですけど、そういうのはないので枠にとらわれずにいろんな協力者を増やしながらか。いろんな人を巻き込むって書いたんですけど、巻き込むというよりは掘り起こす。牧園の観光協会に勤めてましたっていうお母さんとかを引っ張り出そうと思っていて。そういう人たちと店舗を作っていこうかなと思ってます。そういう動けるけどモゾモゾしてる人たちを掘り起こしていく。あとは、過疎地でしかも一つのことに集中できなかったりとか普通のカフェじゃありえないような企画で遊んでいこうかなと思ってます。あとは全然触れてないけど、横川は空き家とにかくすごいのに貸してくれない。一個目の成功事例みたいな感じで、あんな感じで使われるんだねっていう第一号風景としてひとまずカフェ、ゲストハウスをやっていこうかな、空き家再生を進めていこうかなという感じです。やりたいこと多すぎて観光触れられてないんですけど、まちづくり事業の中に、今企画政策課のなかに霧島スイッチという企画があって去年から横川に集中してるんですけど、町の人たち入れてどういうまちにしていきたいかみたいなのを話し合っ決めてというのを今年の一月までやっていて、横川とにかく自然環境に集中していこうみたいな話をしていて、年間何かと遊べるんですよ。冬でもなにかとできるので、横川町まるごと農園構想をつくっていて、この月のここらへんでこんな遊び方できるよとかいうのを作っていったんだんツアー系にシフトしていきたいな。市の職員の方にリクエストみたいなのでいうと、こんなことやりながら空き家活用っていっぱいできてると思うんですけど、空き家活用するときにまちの人たちの意見がまとまるのがすごく大事で、意見をまとめるためのコミュニケーションプラットフォームの予算が国とか県とかいっぱい降りてきていて、お金ないので予算、補助金をいただきたいけど、霧島市としての方針を示してくれないと決裁できないと県から言われたんですよ。こっちではなんともできないので。空き家再生の予算はどこから持ってくるかとなったときに、まちの中で市民主体で活用するってなると補助金使いたい。けどそこで切られると前に進めないということがあつた。そこを話し合える、民間を入れたタスクフォースを作っていけたらいいな。地域政策課の方は仕事でそういう話をしているけど、なかなか全体構想までいけていない。



池田) 行政でタスクフォースをしてますけど、空き家の活用となるといろんなところにまたがってるんですよね。なのでまちづくり政策課みたいなものがあれば。調整役の窓口があればいいですね。

白水) 地域政策にいろいろ話して動いてくれてるけどあっちもこっちもたらいまわしに近い状態になる。横川に池田家住宅っていう国の文化財だけどずっと空き家になってるところがあって、そのオーナーが私の情報をたまたま見つけてタダでいいから活用してくれないかという話があったんですよ。まちの人とここ観光で立ち寄れる場所にしたいよねって話になってたので、そこをやるにも予算がってる。そこを行政も一緒にできたら大きいかなと思います。

松本) もちろん補助金出たらありがたいんですけど、まずは収支計画立てて銀行以外でお金貸してもらえるところあるとありがたいですね。大西さんからもあったんですけど事業計画書を書くとお金の回り方見えるようになってくる、お金借りるとき絶対に書かないといけないじゃないですか。どんぶり勘定だったものが計画書に落とし込むとよくなったりするので。創業支援でも書くのでそういうのがあればいいなと思いますね。

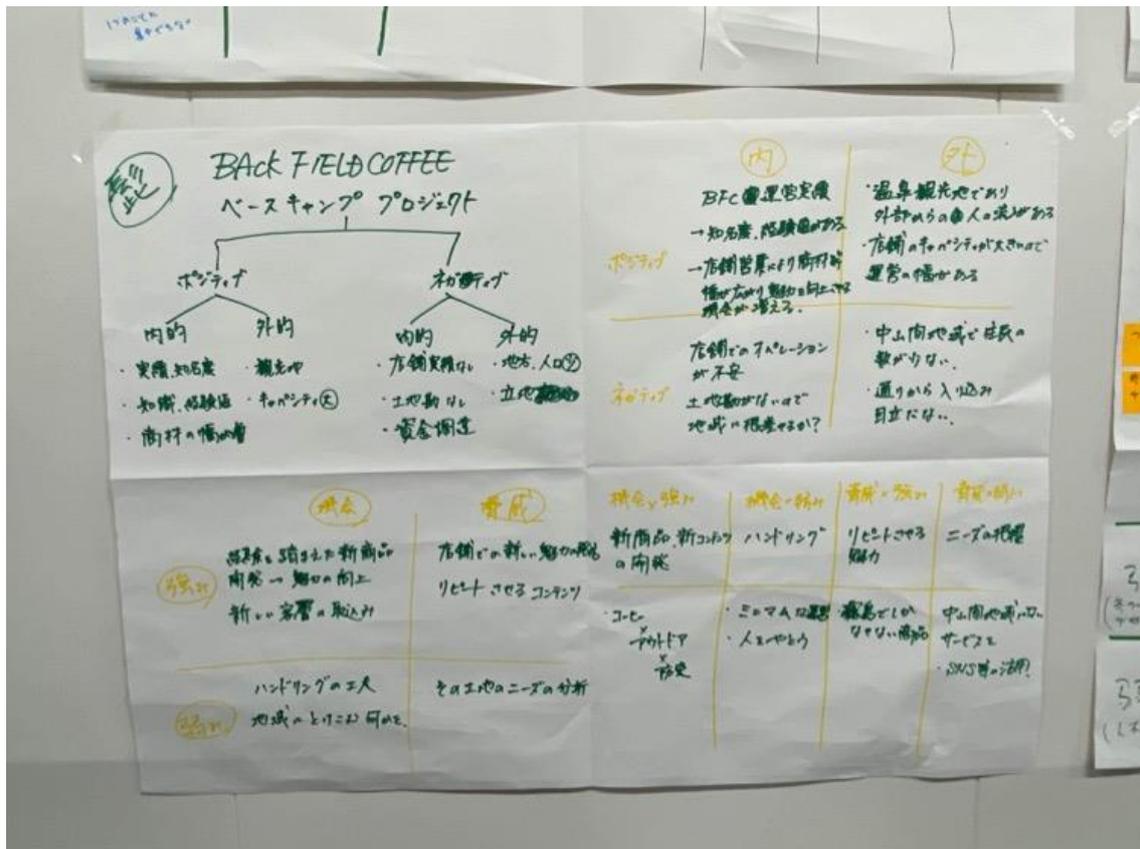
須部) 最後に聞きたいのが、観光って出てきたんですけどどういう人をターゲットに観光を発信しようとしてますか？

白水) 1個は県外の近隣、マイクロツーリズムみたいな感じ。近隣なんだけど泊まってゆっくり。観光は飽きたからマニアックなところ、今までにない場所を楽しみたい人向けの。特に自然。ワーケーションを絡めていきたい。もう1個は、テント張れたり、キャンプできたりするところを増やしたい。駅があるので、電車で少ない荷物で来て、駅から歩いていろんなバーベキューセットとかをそこで借りて手ぶらキャンプできるみたいなツアー。駅の前に丘があるんですよね。そこに水道引張れば使えるので。3歳くらいの子どもでもあるいて登れる、まつぼっくり拾えたり。なんかあったらすぐ下に人住んでるし、電車通ってるし。

須部) そこで絡もうとしたときにカフェのオーナーとしてじゃなくてマネジメントされてる人と捉えたほうが絡みやすいんですかね。

白水) カフェはやりたい人出てきたら譲ろうと思ってます。

奥野)



僕書いてて自分自身もわからなくなりましたが、僕がやりたいのは霧島の豊かな自然と人をつなげるサービスができればいいと思って。今コーヒーの移動販売やってるんですけ

ど、雨の日仕事できないし、暑い日寒い日仕事したくなくなるので店を持たなきゃなと思ってます。それで日永田さんの Co-minnka. プロジェクトにすごい魅力を感じて、勝手に牧園で考えてるんですけど牧園支所作ろうかなと店舗計画を考えてます。今の店舗を持つことによるポジティブな要素が内的なところでは 1 年間の経験値と知名度もあがってるだろうなと。牧園の田舎の方に出しても、お客さんの認知度はちょっとあるんじゃないかな、店舗持つことによって出せる商品の幅が広がるのでお店としての魅力も上がるんじゃないかなと。外的な要因としては温泉、観光地なので県外からの客がきてくれる。あとは店舗予定地がキャパシティでかいのでお客さん呼ぶにしてもいろいろコロナ対策でスペース空けるにしろ、ワークショップやったりプラスのことも使えるんじゃないかということで。ネガティブな要素としては店舗でバイトしたこともないし、経験がない。地元の間でもないので土地勘もないしお金もない。外的なところは住民人口が少ないので、歩いてる人もあんまりいない。観光だよりかなというところですよ。立地がメイン道路からちょっとはいったところなのでどうなのかなと。今までのコーヒー屋の実績と店舗営業の幅が広がって魅力が向上するチャンスがあるということで集客が見込める。外的要因のポジティブとして観光地なのでそこのお客さんを引っ張ってこれたら。キャンプ場もあるのでそこらのアウトドアも引き込めたらなということで考えてます。ネガティブな要素としてオペレーション。地域に根差せるかどうか。観光客だけではだめで地域の賑わいも作りたいので。外的要因のネガティブな要素として中山間地域の住人が少ない、目立たない、そこを解決していきたい。あとは今まで経験を踏まえた新商品とかサービスを開発して魅力を向上させる。強みと脅威としては今までにない新しいサービスを充実していくことによって魅力の発信をしていきたい。弱みと機会はハンドリングの工夫、店舗営業の工夫、地域に溶け込む何かを考えていけないといけない。弱みと脅威はその土地のニーズを把握していけないといけない。具体的に落とし込むとカフェも営業しつつ僕が好きなアウトドアの要素をお客さんに伝えるプラスアウトドア用品持っていると防災にもつながってくる。グッズを使って停電を乗り越えられるみたいな提案ができる場所で新しいサービスを提供できる場所を作りたい。機会と弱みの部分はハンドリングがイマイチなのでミニマムな経営をするか、地元の人を雇うか、人を雇ってやれればと思いつつもどういう状況になるかわからないので。あと、脅威と強みはリピートさせる魅力を創出するため、霧島でしかなせない商品サービスというところでアウトドアと組み合わせるとキャンプ場へリンクさせてコーヒー買ってもらってアウトドア楽しんでもらうことができるかなと。あとは脅威と弱みとしては少ないサービスは何かというところを把握できてないんですけどそこらへんの検討と SNS の活用をして楽しいことが打てるのを地方から発信して集客につながればというところを考えています。とりあえず以上です。



須部) タスクフォース的にはどういったところとマッチングしそうですか、創業支援的なところはあるのかな。こういうやり方で仕事をしていくと中山間地域とかアウトドアとか防災のところでも新しくどんどんでてきたら面白い感じがしました。

橋内) 移動販売もされるんですか。

奥野) 幅を縮小して、店舗メインでちょこちょこ呼ばれたら行くみたいな。

橋内) 国民休養地は温泉も復活してるので人も来てるので、移動販売に行ったらいいと思います。

宮之原) 牧園の移動販売にそこから入っていくのもいいかもしれない。

白水) らーちゃんの旦那さんが国民休養地で働いててアウトドアインストラクターの資格を取ったんですけど、一人一人に伝える仕事ができなくて横川の山を買ってキャンプ場作ろうとしてます。

2人繋がって、国民休養地に移動販売から始めて、二人で一緒に横川に来てくれてもいいですよ。牧園でできることやってた方がいいかなってことと、店舗をつくるって時間とかかかる。これ提案なんですけど、うちが4月オープンで日曜日が私、子供が学校休みなん

で開けられないんですよ。だから、日曜日とか平日の終業エリアしかお貸しできないので、あとの4日をチャレンジショップ的に店使って、自分の店やる人募集しようかなと思って。よろしくお願いします。立地的には牧園が商圈に入るので、お客さんとして牧園の人結構呼べるはず。湧水町とかも伊佐あたりも入って。あそこら辺、結構スイーツを出すとか、カフェっていうところがないんですね、ご飯屋さんなんです。スイーツを作れる、作ったりする、コーヒーを出すっていうみたいなのをいけそうな気がする。

奥野) ぜひ、よろしくお願いします。

白水) 霧島神宮すごいですよ。

松本) なので、できれば31日の夜から開けてるとすごいいみだと思いますよ。

チャレンジショップして一回、その店頭の始まりとか、お客さんそんなに来るんだとかっていうのを聞き方が変わるのかなと思うんですけど、僕、奥野さんなんか一緒にやりたいなと思うのがアウトドアのことで、最近テントとかのデリバリー、飲食も含めたお肉の、簡単に言うとバーベキューにテントとかグランピングを足したものをちょっと展開していきたいなと思って。それをイメージすると奥野さんのアウトドア好きは店舗にあった方がいいと思うんですよ。考えた時に、その店舗を持つてことよりは8割外だけど、みたいなところがなんかあった方がいいのかなとか。私も絡みやすいつてもあるのでいいのかなって考えてるので。まずはチャレンジショップで。

野崎) ちょっと観点が違うかもしれないんですけど、髭さんみたいな人が霧島市でなにか創業をする、新しいビジネスつくるっていうこと自体が、今そのリノベーションまちづくりの戦略を作ってるターゲットの人のようにもなった感じで、霧島の自然っていう土地的な資源を使いながら、クリエイティブな匂いのする人が何か新しいことを始めたいって言ったときに、どう霧島としてサポートできるかみたいな、全然観点違うんですけど。

奥野) まあでも、繋がる場としてはすごい良いですね、タスクフォースの皆様とかと。

野崎) こういう人たちがどんどん霧島に移住して、ビジネス立ち上げてみたいなのが、起こっていくっていうのはいいんだろうなとは思いました。

須部) 繋がれば空いてる場所があるからそこでいいよね。でも、こっち的に何も知らなければ、どこに行っていけば分からない。



松本) 奥野さんの求めているものを引っ張り出せると、例えば、来年に動かすとしたらとしようとしたときの課題とか、準備しとかないといけないところが見えてくるってことなんですよ、多分。

須部) そういった不動産っていうのは、そういった店舗の空き時間みたいなところも含めて。その情報を整備するだけでも、全然また活用しがいがある。

野崎) ある意味、先行事例みたいなのを、先に作って、先にやる、理想型みたいな…。

有村) 一点、ちょっとまた違う観点で。前から発注してる豆がいまだに。生産体制の方、充実させていきたい。そうですね。豆の方が儲かるので。豆をちゃんと作って、他のカフェに売り込むとかです。霧島のコーヒー、奥野さんくらいしかやってないんで。あとは VOILA さん。奥野さん深煎りで VOILA さん浅煎りなんです。で、味が違うので。最近、VOILA さん深煎りを始めて。そう揃っちゃったから。早目にこっちを立ち上げて。VOILA さんの深煎り、香りが高いですね。奥野さんのはガツンとして。好きですね。

須部) 宮之原さん、最後話す準備して頂いて、今度はタスクフォースの皆さん、ちょっと時間もある程度 18 時前後には終わらせたいんで、一言ずつどういったものが各課で見えたのかみたいなことを共有いただければいいかなと思います。そんなに尺がないので、一人一分ずつくらいで、どういったものが強み、ポジティブに見えて、どういったものが見えてきたみたいなのが、簡略的で申し訳ないんですけど答えられると、こっち側も受け取る側として、ああ、そういうものなんだみたいなのが理解ができる。お願いできればなと思います。そんなに深入りしなくていいです。

橋内) 本当に皆さんのプレゼンを見て、すごいなと。これからタスクフォースがどういった形でやっていかなければいけないのかっていうのは、いろいろ勉強になりました。先ほど話にもあったんですけど、空き家の問題に関してはいろんな部署にまたがっているんで、そこをできれば一つに。これから、タスクフォースで皆さんと一緒にリノベーションまちづくりに関わっていく中で、もっと皆さんのことを知ることが大事だなと思ったので、今後ともよろしくお願いします。



須部) こんな感じで一言感想みたいな感じで。

堀内) 皆さん、お疲れ様でした。いろいろ話を聞いてる中で、個人的に思うのが霧島市の特産品といえばお茶なので、カフェとかいうところでコーヒーじゃなくてお茶を出す。霧島の、先ほど冒頭でまっちゃんから紹介がありました、霧島の〇〇っていうところで、そ

ういうお茶をそういったところに取り入れることもできればまた、霧島の知名度っていうのはさらに、全国で1位を取った実績がありますけど、さらに知名度が上がるのかなと思ったところなんです。財産管理課の仕事の方で、パソコンのプログラミングの話とかもあったところなんですけど、今、この建物には隅っこのほうにメディア・センターと言われる、そういう施設があるんですけど、そこを今の現代にあった機能の場所なのかというところの問題もありますので、そういったところの活用っていうのもあるのかなとも思いますし、他にもいろいろやりたいというところで、公共施設の利活用っていう、時間帯で、日数で考えたら毎日誰かが使ってるっていう一説あるかもしれませんが、時間帯によっては全然使われていないっていう時間帯もあると思います。そういったところでも、極力、施設の方にもつなげることもあるのかなと思いますので、また今後ともよろしく願います。

勸場) 皆さんお疲れ様です。このリノベーションまちづくり事業が、民間主導で推進されていくことなんですけど、改めて皆さんのやりたいことっていうのをじっくり話を聞かっているのがすごく大事だなと思いました。それぞれによって正解が、行政としてどうするのが正解というのは、それぞれの支援に対して柔軟に対応していけるか、それからどれだけできるかっていうところだと思います。改めて今日、皆さんがこういうふうに思ってる、こういうことをやりたいという話が聞けたのがすごく今日はよかったです。ありがとうございます。今、創業支援センター、ちょっと最初、松本さんの話の時、宮之原とありましたけど、今そこの担当をしまして、みなさんも言われた、今回創業に関する事業監査、いい形で今後、来年につながって進んでいければいいなと思うんですけども、あくまで一公務員、まったく事業もしてない人間が、その創業支援、という言葉をついてる仕事をしてるっていうのも、なかなか難しい所がありますので、そこの体制というか、そこの構築っていうところからやっぱり考えていけないといけないのかな。あくまで商工会、会議所だったり、そういう基本的なことはさせていただいてるんですけど、それ以上のことが創業支援って必要だと思うので、松本さんと協力しながら。皆さんと協力しながら進めていければと思います。ありがとうございます。

石川) 皆様、ありがとうございました。今回初めて参加して、優聖君にこの間参加してって言われて、いきなりで戸惑ったところもあったんですけど、いろんなアイデアがあって、お互い学び合っている、そういう文化がここで発信されているっていうのがすごい分かって、なんかそれすごく個人的にも書いたことにもリンクしてて、来てよかったなというふうに思いました。私もそのジオパークの仕事なので、教育っていうところに一番個人的には思い入れがあって地球、地域まるごと教材として使ってやるっていう発想でいろいろやってるんですけど、そのなかで、この分析のなかで最終的に行き着いたのが、教育って先生が子供に教えるみたいな、なんかそういう立場の差っていうのがあると思うんで

すけど、そこをいろいろ崩していくのもありなのかなっていう。年少者が大人に教えるっていうパターンもあってもいいと思うんですよね。だから、そういう学びというところは、どんどん深めていけるんじゃないのかなと、今日いろいろ皆さんの刺激的なアイデアを聞いて、自分のなかでぱっと出てきたところでした。ありがとうございました。

有馬) 今日はどうもありがとうございました。私の経験談では、アドバイスをできるようなことがなくて、黙ってて申し訳なかったんですけども。今日参加してお願いみたいなことになるんですけども、今都市計画課の方で、国分中央地区と隼人駅周辺地区ということで、二つの大きい事業をやってまして、まちなかりノベーション推進事業っていうのは、ハード整備の効果を上げるためのソフトと事業という位置づけで都市計画課の方は進めているところです。その中で、来年度、国分中央地区の方では、リノベーション、商工のほうやっていくんですけど、そこでもいろいろお世話になることが多いかと思いません。隼人駅周辺地区の方で今、駅の自由通路であったりとか、駅前の広場とかの修理というのを、今計画してまして、それをやりながら、隼人駅の既存の今の西口側の活性化、神宮駅から神宮までを繋ぐまでを、どうやってまちづくりをしていくかとか、そういった隼人駅の西口地区の活性化とかまちづくりについて考えるワークショップというのを来年度以降、そういったところでもいろいろご活用をいただきたいなというふうに今日思ったところです。また今後ともよろしく願いいたします。

須部) まあ、今回やっぱり委員の皆さんの話を聞いて、市にこういうところを求めている、こういうことをやりたいんだっていうところから、タスクフォースの皆さんが足りないところとか、これからこうやっていった方がいいよね、みたいなのが見えてきたと思うので、それを今後宮之原さんにまとめていただくということで、ちょっとあと10分くらいでね、行ける？

宮之原) すみません、皆さんありがとうございます。どういうふうに話そうか思ったんですけど、さっき民間の人たちがプロジェクト発表して、それを行政が支援できることはないですかみたいな、支援できることを話すみたいな、この場っていうのが多分、リノベーションまちづくりがこれからやっていくことなんですよね。これまでこういうこと絶対なくて、ありえないじゃないですか。行政側がこういうプロジェクトしますっていうって、民間側からっていうのはあるんですけど。逆転の発想で、民間側がやる事業を行政がどういうふうに支援していくかっていうところを作ろうとしている。それができるのがリノベーションまちづくりの事業で、先ほど、白水さんがいったように、何かやりたいってなった時に、いっぱい部署をまたぐんですよね、いっぱい行かないといけない。共生協働っていう課は、自治会を組織してる、担当してるので、自治会の対応しかなない。商工振興課は通り会とか担当してるので通り会とかしかなない。移住定住は移住をさせる方が仕事。建築

指導課は審査するのが仕事なんですけど、この辺がぼやっとして、皆さんプロジェクト挙げているところをひとつずつ解決する、1つの窓口っていうのは今までなくて、皆さんそれぞれ回っていかないといけないっていうところになってくるんですけど、そういったところをうまくリノベーションまちづくりを通じて、こういった行政側のプラットフォームを作ることが私たちの今後の目標かなという所です。足りなかったところもあります。教育委員会とか、子育て支援課とか。全然足りないと思うんですけど、今後そのところはタスクフォース広げたりしながら進めていけたらなと思ってます。一応、市として商工振興課でリノベーションまちづくり進めてるので、なんでこれやるのかっていうところをちょっとだけ説明させてもらおうと、第2回の戦略会議の時に、強みと弱み出してもらいました。あくまでも商工振興課として響いたというか、やっぱりここやっていかないといけないよねと思ったのが、この3つ。強みとしては、特産品とか観光など独自のものを持っている、一、二、三次産業すべてある、商業地区には大型店がありたいいのものは入手できるみたいなものが強みに上がってて、弱みとしては、都市部と山間部の格差がある、産業毎に分断がある、大企業、誘致企業も含め、観光ホテル系も含めてチェーン店でしか経済がまわらないっていうところが弱みとしてでてました。これをどうにか解決していきたいっていうふうにはリノベーションで一応思ってて、それを解決する手法として、民間の事業がたくさん立ち上がっていくっていうことが私は必要なんじゃないかなと思ってます。皆様から頂いた強み、弱みのところを分析しました。郊外エリア、企業誘致進んできて、道路広がって、充実してます。それに合わせて中心市街地はお店がどんどん閉店して行って、歩行者数も少ない。ただ、一応、兆しはある。マンションが増加してるってことは子育て世代入っていったるってことなんで、その子育て世代が多分、まちを歩いている可能性はあるんだけど、今、その商店の人たちとのコミュニティもなく、なのでその子育て世代がどこ行くかっていうと結局ロードサイドっていうのが中心市街地の課題。あわせて中山間地域エリアについては、過疎化っていうところが大きな問題ではあるんだけど、住民の高齢化で、空き家増加して管理者不在で危険で空き地増加して、そこも太陽光になる。一次産業者が高齢化すると、管理する人いないので、農地山林が放棄されて鳥獣被害とかそこがまた山も太陽光に、こういった循環になっている。ただ、中山間地域も今言ったように、白水さんもですし、入ってきてる、子育て世代入ってきてるんだけど、結局今の状態が食料品を買う場所がないとか、いろんな要因で結局人が流れる。霧島市、お金どこで回ってるの？みたいな感じですね。皆さんロードサイド行かれると思うんですけど若い方、特に行かれると思うんですけど、やっぱり地域の所得っていうのが域外に流れていってるところが、やっぱり一番大きなところ。域内循環が停滞していて、じゃあ、このまち、どんなまちって言われるとやっぱり強みに上がってきた、誘致企業とか観光業に支えられたまちっていうところ。なので、これをどういうふうに変えていくかっていうところを、今ある空き家、店舗とかを活用して好循環に変えていくってところをしていかないといけないです。行政の課題で、すごく申し訳ないんですけど、本当に霧島市はお金ない

です。義務的経費に対する自主財源っていうのが、60%ぐらいしかなくて、国からの交付金で成り立っている。さらに、市としての都市経営課題っていうのが、ここに皆さん挙げて頂いた外的要因等、脅威の部分が多分まちの課題につながると思うんですけど、ここに挙がってきていること以上にいっぱい行政課題ってあります。これをじゃあ、どうやって解決していくかっていうと、すべて行政が解決することはできない。さらに、私これ一番問題だと思ってるんですけど、公共施設の量がやっぱり多い。ここが一番、今大変なところで、どんどん市税も下がってるし、予算も減ってきている。公共施設を減らさない限り、その維持管理にかかる経費は、ずっとかかり続ける。それがかかり続けてると、何が減るかっていうと、こういうソフト事業が減っていくんです。なので、この公共施設の問題は、すごく早め早めに対応しないといけない。40年計画で今、延べ床面積換算で60%削減っていうふうに計画を作ってるんですけど、今5年経ってやり方も何もわからない。あと35年なんですけど、僕があと35年で、65歳なんですよ。もし市役所いたら部長で、この今、計画の最後の締めをしないといけないみたいな。これやらないといけないと思ってます。今、作ってる人たち、上の人たちは、定年しちゃうんでこれ何も考えないんですけど、私はずっと関わっていかないといけないから、本当にちゃんとやった方がいい。なので、財産管理にちゃんとやってもらって一緒にやらないといけないかな。民間活用っていうのは、一番大事でこういった、本当に私はこういった創業者というか、新しいことをやる人たちをどんどん増やしていかないと、どんどん公共施設を使う人減っていくので、なので創業支援っていうところでリノベーションまちづくりを行っているっていう状態です。これ、熱海でプレゼンしてもらったんですけど、これから人口減少していく時代なので、変化に対応しないと、行政も民間も市も生きていけないだろうと、次世代に、新しい時代に立ったまちづくり、多分この関係性ですね。行政と民間の関係性をやっぱり作り上げないといけない。なので、今までにない新しいまちづくりを自分たちがやろうとしてる。その一歩が、ガイドラインとか構想につながると。行政も改革する必要があるし、民間もどんどん民間の発想で稼いでいかないといけない。多分、こういうふうに顔を合わせて、関係性が今、作られようとしていると思うんです。この関係性を作っていくことが、やっぱりまずは大事だし、リノベーションまちづくりのやっぱり強みというか「官民の連携を促進するツール」だと、有馬さんがおっしゃってるので、なので民間事業者市民と行政職員がやっぱり手を組んで、これから新しいまちづくりをしていかないといけない。地方創生、僕的にですね、地方創生は行政がやるものではないと思ってます。民間の力で絶対やらないといけないですし、行政は行政でしかできないことをやっぱり考えていく必要がある。民間は新しい活性化、こういう新しい各ファン層を取り入れていくことになると思うんですけど、そういったことを考えていく必要がある。それを行政側がバックアップするというのが必要かなと思います。一応、構想の位置付けなんですけど、先ほど出した部分です。民間がつくるガイドラインですね、民間の人たちが欲しい暮らしを手に入れるためのガイドラインを事業ベースで作っていく。それを行政側がフォローというか支

えするっていうところを考えているところです。総務省の方が今、「関係人口、関係人口」って言うんですけど、この考え方としては、下の地域との関わりへの思いが強ければ強いほど、地方に移住者が増えるだろうという考え方です。交流人口のところは観光、観光から来た人が地域の方と関わって、じゃあ移住しますっていう流れなんですけど、個人的には、定住人口、一番右上、地域とのかかわりへの思いが強い人、現状の地域とのかかわりが強い人ってそこまでいないと思うんですよ。なので、逆も然りなんじゃないかなと思っています。定住者もやっぱり地域とのかかわりへの思いが強い人を育てないといけないですし、地域との関わりも多分増やしていかないといけないというふうに思います。私、仮説で考えているんですけど、生活、観光が横軸、縦軸が自然と都会という形で、霧島の特色として、多分右上と左下に偏るんじゃないかなと思います。右上はやっぱり自然、観光地、都会の方はやっぱりチェーン店、企業誘致したりするので、こっちら辺の要素が強いんじゃないかなという一つの仮説です。霧島の強みここですね。そうなった時に右上が観光客、左下が定住者という形の関係性になってるんですけど、多分この関わり、定住者と観光客のつながりがないんじゃないか。先ほどの関係人口を創出するような事業ってあんまりないですね。先ほどの地域との関わり合いへの思いと現状の地域との関わり、やっぱり定住者、多分弱い人いらっしやると思うんですよ。観光客も先ほどの図だと弱い。なので、ここをやっぱり埋めていく、関わりシロを増やしてあげることが必要なんじゃないかなと思っています。今回、拳がってきた事業もそうですし、一部入れさせて頂いたんですけど、多分 kito とか、Obama Village とか、1tree のまちなかに 3rd をつくるとか、多分今までの霧島市のファンというか、また違った層を多分ターゲットにしてるんじゃないかなという、一応こちらとしては仮説です。なので、こういったところを、事業をする方々を私たちは応援していければなと思ってます。それを熱狂的なファン、地域との関わりとか思いが強い方々を熱狂的なファンというふうに仮定して、そういった方々を増やす事業を市として応援する。その先に、定住に繋がったりだとか、新たなファンがファンを呼ぶじゃないですけど、ビジネスを呼ぶような形につながっていくんじゃないかなというところで今のところ整理しています。まちのファンづくりということで、キシマイスター事業、5年前からやってて、霧島を愛する人すべてキシマイスター。霧島市のファンをつくることで、プロジェクトをしてきたんですけど、このキシマイスターの中にもやっぱり地域との関わり合いへの思いっていうのに強弱があると思います。なので、リノベーションまちづくりが一番トップ。自ら稼ぎながらまちに投資する熱狂的ファン。多分、今回の委員の方々だと思います。その方々をやっぱり増やしていく必要があるんじゃないか、逆に行政側が支援するところをトップにすることで、まちに波及していくようなことができるんじゃないかなって思ってます。ファンがまちを育てる、ファンがアイドルを育てるのと一緒に、熱狂的ファンは多分、総選挙みたいなところでアイドルとか変えていくじゃないですけど、それはまちにも当てはまる。熱狂的ファンがまちを変えるという仮説。少数派、上の人たちが始めるまちづくりということで進めていきたいな

というふうに思っています。一応、構想の仮説なんですけど、やっぱり観光政策っていうのは、観光はやっぱりプロモーションしないといけない仕事がある。教育の方も学校・子供向けにやっぱりやっていかないといけない。移住・定住も補助金なのか、相談なのか分かんないんですけど、そういったことをやっていく。商工振興課としてはやっぱり創業支援体制っていうのを構築する。公共施設持っているところは、その利活用とかをちょっと考える。真ん中になるところ、観光から移住するのか創業するのか。中学生とかのマッチングみたいなのところも含めてリノベーションまちづくりは、この関係人口、基本的なファンづくりなどでも担う、そういった人たちを育てることにすると、多分みなさんを支援することができるようになる。庁内横断的にやはり私たちはこうやっていかないといけないのかなというふうにと今のところは思っています。都市経営課題を明確にする、欲しい人材ビジョンを明確にする、人口増に固執しない、補助金に頼らないといったところから、先ほど言ったところの推進。ここを一応、熱狂的なファンを作るっていうところをやっぱり強く進めることによって、他の観光、教育政策とか移住定住、創業も事業が進んでいくんじゃないかなと思っています。今からガイドラインとか作って、策定する作業に入んですけど、まあこういった熱狂的なファン、この委員の方々、どんなファンをどう増やすかというところを行政がやっぱり考えていかないといけないですし、そのファンにどのような価値とかを提供するのか、その価値を提供するのは誰で、どのようなプロジェクトかというところをやっぱり民間と行政と一緒に考えていかないといけないのかなと思います。これを進めた先にどういった霧島の未来が待っているのかというところをやっぱり民間の方々に考えて頂く、そのために行政が5年間の政策を打つというような形を今回作っていききたいなと思っていますので。

須部 あと5分だけ。宮之原君の今話したことが多分、今日ずっとSWOT分析やって、お互いのやりたいこととか多分なんとなく分かったんじゃないか、今我々が現時点でどういうことをやってるのかみたいなことが、図でも言葉でも分かったんじゃないかなと思います。振り返りとかで使いたいこともあると思いますし、今日来れなかった委員の二人が補講したいですね。SWOT分析をしてそこにやっぱりあの委員の2人って特質性があるから、なんかどっかでプラスしたいなと個人的に思いました。そういう要素があるのであれば、もうちょっと深くなるかなと思いました。すみません、今日はですね、やりたかったこと半分だったんですよ。だけど、ディスカッションしていただいたおかげでなんとなく皆さんの個人個人を通して、この霧島の強み、弱みとかのプロジェクトとかと関連性ができそうだなみたいなのところ、ターゲットとか、共通点とかっていうのは言語化されてきたので、それを一回こっちでまとめてみたい。たたき台を作ってみたいと思うので、もしよければ最後に一回3.5回をどこか1月に日程調整させていただいて、こっちで仮制作したものをみて、そこを最終的に仕上げをしたいなっていうところと、熱狂的なファンという言葉がありましたけど、それを委員の言葉に置き換えるとどんな言葉になるかみたいなのところを、最終的に練り上げ

ていきたいなというところがあるんですけどもいいですかね？委員の方は、もしよろしければこちらにチャンスを下さい。霧島市民じゃないんですけど、霧島のために私は頑張ってます。なんとかやっぱいいものにして、ここがかちっと固まると次、市民発表会、第4回してそこから来年に向けてこの5年間どういった動き方をするのかっていうのが、足並みが揃えることができるかなと思いますので、委員の皆さんと行政のタスクフォースの皆さんとあわせてお願いできればなと思いますので、またちょっと調整はさせていただくと思うんですが、よろしくお願ひします。最後10秒以内ぐらいずつでチェックアウトしていきます。一言ずつ今日の感想を言っていきます。10秒以内くらいで。こっちからいきますからね。

大西) ありがとうございます。動けるように頑張ります。

有村) 今日はありかとうございました。小浜に限らず霧島全体で頑張っていきます。

酒井) どうもお疲れ様でした。すいません、全部時間が合わずで申し訳なかったですが、次回参加の際によろしくお願ひします。

山口) 途中ちょこちょこ参加なんですけど、聞いた部分だけでも非常に面白いなと思ったのと、両方の支えたい側とやりたい側、両方の話が聞けて、私がどうやって応援できるのかなというところとか、私2足のわらじなので、事業者でもあり、実行する側でもあるのでどういうふうに応援していけばいいのかなと、ちょっとヒントが見れた感じがしました。またよろしくお願ひします。

梶) 委員の皆様、お疲れ様でした。今日は貴重な経験になりました。また、来年もよろしくお願ひします。

東) お疲れ様でした。宮之原さんがいっぱいいっぱいにならないようにサポートしようと思ひます。

野崎) みなさん、本当にありがとうございました。今日思ってたのは委員の方々がそれぞれ個人で考えていることを思いっきり深く掘り下げていったら、何か共通点が表れて、そこから霧島のビジョンが見えてくるみたいなことが起こったらいいなと思ってたんですけど、なんか見えた感じが多分皆さんもあったんじゃないかなと思ってた、宮之原さんとかが形にするって感じになるのかなと、すごく良い会だったなと思ひました、半分しかできなかったんですけど。あと個人的な感想としては、霧島、本当にいい場所だな、うらやましいなあってずっとそれぞれ聞きながら思ってた。

奥野) どうぞ、お力添えの程よろしく申し上げます。

日永田) 今日はありがとうございました。みんなの強みを分かったんで、またこういう話はこの人にしたらいいんだっていうのが、最終的に分かってよかったです。

白水) ありがとうございました。ちょっと補助金、補助金、私言っちゃったので、一応言い訳言っておくと頼ろうとは思ってないんですけど、もちろん自分で稼ぐ。過疎地ってもう、自分で稼いでからって言うてる時間がない、横川とかも今すぐやんないと時間ないと思ってるので、そういう意味でやっぱり使えるものは使いたいなという主張でした。

有馬) リノベーションまちづくりは、官民で促進するためにすごくいいと思うんです。ということではどうか仲良くして下さい。

石川) 今日はどうもありがとうございました。さっきしゃべったからもう来ないかなと思ってたんですけど、またいろいろお話をさせて頂ければありがたいです。よろしく願いいたします。

勘場) みなさん、今日はありがとうございました。行政としてもですけど、プライベートとしてもみなさんの事業これから進んでいくにつれて、また遊びに行きたいと思えますし、協力していきたいと思えます。またよろしく申し上げます。ありがとうございました。

堀内) 皆さん、今日はお疲れ様でした。ありがとうございました。こういった形で民間の主催する研修にも出た事はあるんですけど、役所の人間と民間の方との一緒に話し合いをしている会議だっていうのはあまりないものですから、こういった機会を頂きまして、本当にありがとうございました。また、協力できることもあると思えますので、また今後ともよろしく申し上げます。

橋内) ありがとうございました。私も今日で3回目、すべて出席させていただいているんですけども、本当もう皆さんの熱い思いを聞いて、これが霧島市の強みだなというのは毎回思います。タスクフォースとしてというよりは、一市民としてですね、皆様と協力して霧島市のまちづくりを支えていきたいなと思っておりますので、今後ともよろしく申し上げます。

池田) お疲れ様です。長い時間ありがとうございました。やっぱり、ポイントとして出てくるのが空き家なのかな、すべての方にそれは出てくるのかなと思ってます。さっきも出まし

たけど、沼津にまちづくりの政策課があります。本来タスクフォースじゃなくて、本来霧島市もそういう形の課があれば一番いいのかなと思ってます。自治会については、地域まちづくり計画というのがあります。各館からこういう要望を行政に出す、そういう制度というのがあります。その中で、道を広げてください、何か作ってくださいとかあります。そこに職員が必ずサポーターとして付いています。そういう形のルートを使って、空き家を貸してくださいという話を公民館のなかに入って話をするっていうのが、多分一番早く空き家が見つかるんだと思います。ただ、窓口としてはないので、なかなかそこを使えるっていうところがないんですけど、今後はそういったところも考えていければいいと思います。

松本) ありがとうございます。委員の方とか民間の方とお話する機会をばんばん作れるとタスクフォースの方たちと視点が違うなというのも、この間の視察でもすごく感じたのももう少し仲良くして下さい。

宮之原) ありがとうございます。この場を設計するのに2時間くらいの打ち合わせをしたんです。野崎さんと、須部さんと、松本さんと。行政側としてこういった場を設けるっていうのは、場を提供することはできるんですけど、ここまで緻密に計算して、結局終わらなかったんですけど、するのはやっぱり私たちではなくて、やっぱり民間の方々の方が上手ですし、その辺も含めて行政と民間の連携、会議の形みたいなのところもやっぱり見直さないとけないのかなと、少し個人的にも勉強になった会でした。まあこれから先、まだまだお付き合い長いと思いますので、夜までよろしくお願いします。

須部) 今日時間を過ぎてしまいました。申し訳ございません。しかも、半分しか終わらなかった。まあでも、こっちのほうが大事と思ってるし、今後に生かせるなと思ったので、こっちを優先したんですけども。本当に野崎さんが言ってくれた感想と僕も同じで、うらやましいなと思いました。これを鹿児島市でやろうと思っても、できないんですよ、できないからうらやましいなと思ったし、改めて霧島の魅力がすごく感じ取れたので、僕も移住を検討しようと思います。騎射場は騎射場として活動します。すいません、ちょっとまた3.5回をちょっと仕切らせていただきますけれども、そこは割と今日出たものを整理するみたいな感じとか、最後言葉出しをお願いするみたいな、キーワード出しをお願いするのと、それを市民発表っていう形になっていきますので、そこをちょっと自分たちの手で最後作りたいなというふうに思います。ぜひ次回、最後ですね2月まで皆さんよろしくお願いします。今日は長時間お疲れ様でした。