

## 1. 市民ワークショップの実施報告

### 1.1. 1 回目

#### (1) グループ発表

##### セッション1) どんなときに中心市街地を利用するか

###### ① 1グループ

- ・天神のイベントに参加したり、食事に行く等ハレの場として立寄る。
- ・寺町をはじめとして、二乃町筋、三乃町筋など、歴史的な建物が残っている場所や桜並木など、歩いて楽しいというところが町の魅力である。

###### ② 2グループ

- ・ハイトピアやお肉屋さん、和菓子屋さんを利用する
- ・おすすめの場所としては、西町や かかんさん、天神横丁、一乃湯さんなどが若い人が最近よく使っている場所
- ・中心市街地をあまり利用しない理由としては、中心市街地に来る手段がない、友人に来てみたいと言われた際に1日過ごすような施設がないということがある。

###### ③ 3グループ

- ・趣味の活動・発表の場、会議の会場、セミナー・講習会・試験、レストラン、カフェ、お茶・食事をする等でハイトピア伊賀を使う方が多かった。
- ・その他に、郵便局、銀行、接骨院、図書館、お菓子(和菓子)を買う、飲みに行く、赤井家住宅などをまちの散策や訪問してきた人へ案内するなどの利用が見られた。

###### ④ 4グループ

- ・主に、飲食、和菓子、レトロな一乃湯の利用が多かった。
- ・好きな景色として赤井家住宅の展示を見に行ったり、三之町筋などのレトロな通りをみたり。寺町通の景色が好きという人もいた。

##### セッション2) 自分にとっての中心市街地とは

###### ① 1グループ

- ・すでに活動されている方が多いのでそれをどのように今後も継続していけるかということが重要。
- ・天神祭りなどの良い祭りにもっとたくさんの方に来てもらい、一緒に歩き、体験してもらうことで魅力を知ってもらうことが、まちを盛り上げることにつながるのではないか。
- ・空き家が多いがまちなかに住みたいという方は多いと思うので、景観を守ってリノベーションをしやすい環境づくりや空き家を使いやすいようにすることがいいのではないか。

###### ② 2グループ

- ・活性化のイメージとしては、地元の人たちでにぎわっていること。次にたくさん観光客の方がきてくれること。
- ・他には、子どもたちの笑い声が聞こえるようなまち、若者が集まるまちなどが挙げられた。
- ・人が集まれば、また更に人が人を呼ぶので、空き家問題の改善や商業の活性化の面でも活性化につながると考えられる。

---

### ③ 3グループ

- ・中心市街地活性化のイメージは、一言で言うと「人がたくさんいる」ということ。
- ・具体的には、商売繁盛、子どもたちが戻ってこられる場所があること、出た人が戻ってきたいまち、観光客がたくさんくるまち、自転車で回れるまち、歩いて飲んで帰れるまち、働ける場所があること、などの意見が挙げられた。
- ・若い人に住んでもらう環境を作っていくことが大事。

### ④ 4グループ

- ・「かたやき」を表で焼いている、など昭和の景色や上野市らしさ、伊賀市らしさなどの今ある魅力を残すことが大事。
- ・若い人でお店をやりたい人を行政や商工会議所で支援していただければ、若者の文化も残る良い街になるのではないか。
- ・「にんまる」を利用しやすくしたり、大学生など車がない方にも交通手段があるということをしかり発信することが重要。

## (2) 久先生の講評

- ・伊賀ならではのもの、わざわざ伊賀に住む、来るという魅力がポイントになる。埋もれたものやもう少し磨けば魅力がもっと出てくるものなども含めて次回また知恵を出してほしい。
- ・ハイトピア伊賀は複合施設で色々なものが施設内で完結してしまうので、逆にまちへの波及が弱くなっているのが課題。  
⇒まち全体で多様な機能を持ち、それらをどうつないでいけるかというのが重要な観点。
- ・ワークショップに参加される意欲のある方（思いのある方、もう既に活動されている方、活動したいと思っている方）同士のつながりは重要である。  
⇒次回も含めて、この場を活動に繋げるきっかけにしてほしい。
- ・お店を開きたいという方は実は多いが、家賃が課題でなかなか手が出ないという話は他の地域でも多い。月の家賃がどの程度であれば、お店を開けるか伺いたい。他地域でも出店希望がある方がいても、家賃が高くて手が出ないという例が多い。  
⇒どの程度の家賃であれば、活用できそうかということが見えてくると、具体的な方法を考えることにつながる。
- ・伊賀は、中心市街地まで来られればまちなかの範囲は歩けるが、中心市街地まで来るのが大変。自分も大阪から伊賀まで鉄道で来るが、乗り換えが多く、本数も少ないので決して利便性が高いとは言えない。住まれている方の利用が減って本数が減っていることもあるかと思う。  
⇒公共交通を積極的に使い、本数の維持や増加を考えることも必要。
- ・同じように、皆さん自身がまちなかのお店を使う、という実際の行動をすることが重要。署名は簡単だが、重要なのは行動に移すこと。
- ・他地域の事例で、喫茶店を開くのに周囲の人に意見を聞いてその通りのお店をつくったがすぐつぶれてしまった。意見を言った人が実際にそういうお店になっても来なかったからである。  
⇒同じようなことにならないように、意見を言ったことによりその施設ができたらしちんと利用する、というように発言に責任を持っていただくことにより実現につながる。

---

## 1.2.2 回目

### (1) グループ発表

#### セッション1) 中心市街地がもっと〇〇だったらいいな

##### ① 1グループ

- ・観光客を呼ぶ視点からは、観光客を対象にした店が少ない、お城や忍者屋敷の観光客がもっと中心市街地にも来るようになればよい。他には、これから建てる建物を町並みに合うようにしてはどうか、食べ歩きできる場所が必要という意見が出た。
- ・下水整備ができてないことが新たな飲食店の新規出店や移住のネックになっている。
- ・商売をしていくにあたって家賃が高い。空き店舗を2～3程度に区切って1区画6万円くらいの家賃にすると若い人も新たに店を出しやすくなるため、そのような環境づくりがまず必要。

##### ② 2グループ

- ・子どもが地域で遊んだり、学んだり、体験できるような場所がもっとあるとよい。
- ・わざわざ行こうと思える店がたくさんあり、買い物をして楽しい場所であるとよい。
- ・せっかくリノベーションをしてあるのに利用されていない店があったりする。空家の活用に関してもっと人と物件がマッチするといいなと思う。
- ・若い方が面白いと思える場所、歩いて楽しい場所や食べるところ、ふらっと人と出会う場所、旅行用の宿泊施設も足りていない。
- ・観光客が来るときに店が閉まっていることもあるので改善するとよい。

##### ③ 3グループ

- ・観光客にもっと北側から南側に来てもらえるようになるとよい。お店が少ない、夜が暗い、土日は空いていても平日は空いていない等の問題が改善するとよい。
- ・古民家をコミュニティスペースやレンタルオフィスにできればいい、跡地をもっと活性化に活かしたらというよい。
- ・シャッター街をなくしたいが実際は住まわれていても商売をしていないのでシャッターを閉めているという場合がある。そういう観点から、お城、文化財、観光施設、町並み、など既存のものを活かしていきけるまちづくりができるとよい。
- ・10年20年先の伊賀を考えると、子供達の未来を考えたまちづくりができるとよい。

##### ④ 4グループ

- ・紹介冊子はあるのに、まだまだ知られていない、もっと魅力があるはずなのでそれが伝わるとよい。
- ・中心市街地の道の狭さや観光バスの駐車場問題が改善するとよい。
- ・居住者目線からあげると、住んでいる分には実は便利という意見だった。

#### セッション2) 理想の中心市街地像とそのために自分ができること

##### ① 1グループ

- ・若い人が住み、商売をしてもらうことが理想。
- ・自分ができることとしては、極力まちなかで買い物をする。

- 
- ・商売をされている方の視点では、とがったもの、プレミアムのもの等、スーパーでは買えないものを売ることでブランド力をあげていく。
  - ・まちなかの回遊性を高めるために、シェアバイクを導入できればより人流が生まれるのではないか。

## ② 2グループ

- ・子供が遊べる場所がたくさんある。
- ・歩いて生活できるまち。
- ・大人も子供も時間を過ごせる場所や、この店に行きたいと思えるような買い物・食事に行く場所がたくさんあるとよい。
- ・住むエリアと、お店、まちなみが楽しめるエリアというのが、ある程度の範囲にあってつながっていることが理想。
- ・そのために自分ができることとしては、一つは、空き家を探している人と空き家の持ち主の情報等に関する情報発信。うまくマッチできるようになるといいなと思う。
- ・家賃を含め借りたい人のニーズに合わせるために、昼と夜の時間帯をシェアしたりなど小さなチャレンジをしてみたいという意見も出た。

## ③ 3グループ

- ・空き家になる前に、家をどうしていくかということについてのセミナーを開いたり、ワークショップに参加して、もっと町のことを考える場所に自分から参加していくことなどが考えられる。

## ④ 4グループ

- ・もっと若者が中心市街地に住んでくれたらよい。観光客にも宿泊してもらって、まちなかをもっと回ってもらってお金を落としてもらいたい。外国人観光客も気軽に泊まれるところがあればいい。
- ・自分ができることとしては、外国人観光客の宿泊できるゲストハウスを作る、他には、つながっている学生や後輩たちに自分の思いや持っているスキルを伝えていくということなど。
- ・伊賀風土 FOOD マーケットなど駅前でのイベントをきっかけにまちなかの魅力を知ってもらう機会を作っていきたいということ。城下町バルやまち百貨店なども継続的にやっていければ魅力発信できると思う。
- ・若者に関しては、情報発信に関して、インスタグラムやXなどSNSなどを活用して発信していきたい。

## (2) 久先生の講評

- ・情報冊子はあるが使われていないという話が出ていたが、それはなぜかという検証が必要だと感じた。
- ・空き店舗の話が出たが、ホームページを見ても登録の空き物件が1件しか登録されていない。多くの空き店舗は空いているが貸さないという状態になってしまっているのだと思う。⇒そのハードルを整理することが次のステップには必要。
- ・店舗部分は空いているが後ろの家部分に住んでいるから貸せない、というのはよく

---

ある。

- ・ニッポニアホテルがうまくいっているのは、建物そのものに価値があるからである。特に外国人にとって日本家屋に泊まれるのは魅力。また観光コンテンツとの連携がうまい。

⇒成功事例はその要因を突き止め、他の事業に活かすこと、観光のコンテンツと宿泊をどうつなげるか、セットで考えることが必要。

- ・ニッポニアホテルでは、上野天神社のだんじりは「ユネスコの世界文化遺産」として紹介しているなど、紹介の仕方も工夫している。

⇒同じものでも紹介の仕方や発信の仕方、与える印象は全く異なる。

- ・東大阪市の布施商店街のセカイホテルは商店街そのものをツアーに利用している。買物券を配り、外国人に日本の商店街を体験してもらっている。店舗建物の2階部分を宿泊施設にするような工夫している。

⇒これを参考に、コンテンツ開発ができるとうまい。

- ・家賃が高いことに対する対策例として、高槻では、福寿社というところがお酢の醸造場の後をシェアアトリエにし、高槻のクリエイターに活用してもらっている例がある。

⇒不動産会社、仲介会社の役割は重要。

- ・大阪市阿倍野区昭和町の五十間長屋の例では、地元の不動産が長屋の仲介をしている。あえてリノベーションはせず、手を付けていない状態で仲介し、借りる側がリノベーションの内容を後から決められる。さらに、その費用を誰が持つかも仲介してくれる。借主がリノベーションの費用を持つ分、貸主に家賃を下げてもらおう工夫がされている。

⇒そのような仲介会社の工夫が重要。

- ・カーシェアが普及している。営業店舗持たずとも、駐車場があるだけで良い。IT技術を使えば、新しいシェアシステムがどんどんできる。費用をかけずにできるサービスも考えてよいのではないか。

- ・茨木では、コンテナハウスをチャレンジショップとして活用している。まずは低価格でコンテナハウスで営業してもらい、お客さんがついたら安い物件、さらにまちなかの物件へとステップアップできる仕組みを作っている。

⇒最初のハードルを下げて、ステップアップしていける仕掛けも考えていければと思う。

表 ワークショップで得られた中心市街地の特徴と改善・方向性

普段の中心市街地の利用状況	
普段の利用状況	利用する場所
<b>【娯楽】</b> ・御朱印をもらいに行く、お参りに行く ・消防団の集まりがある ・町の散策写真におさめる ・銭湯に行く	<b>【利用する場所】</b> ・西念寺、菅原神社 ・ハイトピア伊賀 ・天神商店街 ・Nipponia Hotel ・西町や かかん ・伊賀鉄道(移動で利用) ・一乃湯
<b>【買い物】</b> ・お菓子(和菓子)を買う、お肉を買う、お土産を買う ・服を買う	・いとう、こまい(伊賀牛肉屋) ・和菓子屋(いせや、紅梅屋) ・京丸屋 ・Ninomachi street cookie
<b>【飲食】</b> ・コロッケ屋を利用 ・レストラン、カフェで食事やお茶	・ハイトピア伊賀 ・新天地商店街 ・にしぎわコロッケ
<b>【通院】</b> ・病院、接骨院に行く	—
<b>【業務等】</b> ・会議で利用	・ハイトピア伊賀
<b>【歴史・文化】</b> ・知人に案内する	・赤井家住宅 ・三之町筋、寺町通
<b>【利用しない理由】</b> ・中心市街地にくる手段がない ・友人と1日過ごすような施設がなかなかない ・買い物が中心市街地だけでは完結しない	

中心市街地の活性化への関心		中心市街地の改善案
活性化のイメージ	活性化の役割	
<b>【居住】</b> ・若い人をはじめ住む人が増える、出た人も戻ってきたいと思える、 ・空き家を活用し家を建てるとすぐ売れる ・景観に配慮した建物が建っている ・町中で買い物が大体完結する ・働ける場所がある ・商売が繁盛している ・若い人が集まる、若返りする  <b>【観光】</b> ・観光客でにぎわっている、また行きたいと思える  <b>【まちなみ】</b> ・空き店舗(シャッターがしまっている)がない ・伊賀市らしさ、上野らしさが残っている	<b>【居住】</b> ・自分の住んでいる場所に自信がもてる ・子供達が出ていかず地元に戻ってきてくれる ・若い人が住みたい環境になる ・高齢になって免許を返納してもまちなかで全て買い物ができる ・朝市のお客さんが戻る ・自治会活動が若いメンバーでできる  <b>【観光】</b> ・祭りの継続性が保たれる ・友人と1日過ごすことができるような施設ができる  <b>【まちづくり】</b> ・祭りなどの担い手の継承 ・コミュニティができてまちが活性化される ・イベントが週末に定期的に行われる ・中心市街地内や中心市街地へ行きやすくなる手段ができる、車がなくても来られるようになる。 ・空き家や空き店舗、その他の既存の観光資源等を活用する(活用しないとなくなっていってしまう) ・若者が自分の感性でお店を開けば活性化される ・地域ごとの特色を残す	<b>【居住環境の改善】</b> ・空き家を活用しやすくする ・住居の分割(賃料の低減) ・賃料の分割 ・貸し手と借り手のスムーズなマッチング、時間帯でのシェア等の小さなチャレンジ ・下水整備 ・まちなかを回れるシェアバイクの導入 ・子どもが集まれる公園や空き地  <b>【商売繁盛】</b> ・新規出店をしやすくする ・空き店舗の活用をスムーズにできるようにする ・新規で出店する若者は独自でネットワークを作っている(活用) ・週末と夜も店が営業 ・古民家をコミュニティスペースやレンタルオフィスにする  <b>【観光活性化】</b> ・観光資源、古い資源をうまく活用する ・既存の魅力的なイベントの継続により、伊賀の魅力を発信 ・移動手段の充実 ・既にある交通手段の分かりやすい案内 ・1日過ごすことができる施設の充実 ・駐車場の低廉化 ・有名人を呼ぶ ・祭りで空き家を利用して観覧席を作る  <b>【その他】</b> ・ハイトピア伊賀の使用料の見直し

理想の中心市街地像	
理想の中心市街地像	自分のできること
<b>【居住】</b> ・歩いて生活、買い物できるまち ・若い人が住みたくなるまちづくり ・子ども達が遊べる場所がたくさんある(遊び、学び、体験できる)  <b>【商売】</b> ・商売する人が若返りする ・〇〇屋さんの復活  <b>【観光】</b> ・歩いて観光できるまち ・お城側から城下町側へ観光客が回遊できる ・外国人も泊まれるようになる ・お店や町並みを楽しめる ・中心市街地で生活が完結する ・まち全体で外の人を受け入れる  <b>【その他】</b> ・空き家・空き店舗がなくなり活用されている ・10年20年先の伊賀を考えて、子供達の未来を考えたまちづくり	<b>【日常生活】</b> ・極力まちなかで買い物をする ・空き家になる前に、家をどうしていくかということについてのセミナーを開いたり、ワークショップに参加  <b>【商売】</b> ・スーパーでは買えないものを売ることでブランド力をあげる  <b>【情報発信】</b> ・SNS等のツールを活用した個人による情報発信 ・空き家を探している人と空き家の持ち主の情報の周囲への発信 ・お店の内容などの自分の周りの地域の情報の周囲への発信  <b>【その他】</b> ・外国人観光客の宿泊できるゲストハウスを作る ・つながっている学生や後輩たちに自分の思いや持っているスキルを伝えていく