

【目標】

城下町伊賀上野の文化・風土を官民で守り、次世代につなげ、新たなにぎわいを創出する。

【取組の考え方】

- それぞれの取り組みが連関することで、成長のシナリオを確立する。
- 現在までに効果が得られたもの、評価が高いものを「強み×強み」で相乗効果を得る。
- 現状分析や市民・来街者のニーズなどから重点課題を整理し、多面的な事業展開で課題を解決する。

【具体的な取り組み】

☆まちなかへの回遊を促すコンテンツを充実するため、新たな「まちのプレイヤー」が成長、活躍できる仕組みを築く。

伊賀マルシェなどの「まちなか市事業」による起業、新規出店のきっかけづくり

起業

チャレンジショップ事業やポップアップショップで認知度アップとファンの獲得

出店

- 空き店舗情報・コンシェルジュ事業による貸し手と借り手のマッチング
- 起業支援補助金による城下町エリアへの出店の増加

☆伊賀の魅力である「歴史・文化」を柱として、新たな顧客層を開拓し、市民も来街者も満足できる経済循環を生み出す。

古民家活用（NIPPONIAホテル）
旧上野市庁舎（文化財の宿泊施設）
忍者体験施設（今までにない体験）
→滞在期間の長期化

×

芭蕉翁関連事業（俳句文化）、伊賀焼・組みひも（伝統工芸）、歴史的建造物、食文化（和菓子・伊賀酒）
「城下町伊賀上野の魅力・強み」

=

- 滞在期間が長い顧客の獲得
- 伊賀の魅力を知るリピーターの獲得
- こだわりを持つ真のファンづくり

☆「人口減少」「空き家やあき地増加による空洞化」といった「城下町の課題」に官民で取り組む。

課題の影響

居住人口や店舗が減り、空き家あき地が増えることにより、地価の下落、資産価値の低下に加え、地域の文化（上野天神祭）の継承が困難となる。

強み・機会

幼小中高、進学塾、図書館などの教育機能が充実し、子育て世代に需要が高い。主な生活機能（商店や医療機関）も徒歩・自転車圏内にある。

弱み

自家用車の駐車場や下水機能などが郊外に比べ整っていない。

解決する手法：

住宅・店舗用の合併浄化槽設置事業や起業支援補助金に加え、転入支援、地域の受入体制強化を組み合わせることでまちなか居住、出店を促進
→新たなにぎわいの創出