

# **Area Innovation Review Mook 003**

## **特集**

**「ヒトが替わればマチも変わる - まず森を析(み)よう - 」**

(AIR 2012年9月発行 vol.10 - vol.13 の特集 再構成版)



**AREA INNOVATION ALLIANCE**

< 目次 >

はじめに	p4
1. 自分のまちを分析するための視座	p5
(1) まちを一つの「会社」としてみる	
(2) まちに入るお金の源流を見定める	
2. 人口減少社会日本の実態	p7
(1) 日本の総人口、8,000万人代の時代がやってくる	
(2) 今、ここにある危機 2010年から2015年日本の人口構成は激変する	
(3) 圏域により人口減少度合いは大きく二極化する	
(4) 年齢構成別の切り口からみる少子高齢化	
3. お金の源流[所得構造]を2つの経路で捉える	p11
(1) 「市場(マーケット)」から入ってくるお金	
(2) 行政によって税金の分配で、入ってくるお金	
(3) まちのお金の源流を考えることが重要	
4. ヒトが替わることで起こるまちへの変化	p14
(1) 総量として減少する「マチの商売の需要=人口×所得」	
(2) 雇用と人口移動	
(3) 全体像－雇用構造の転換に伴う都市化－	
(4) 雇用と街	
(5) 東京への一極集中と地方大都市への人口流入	
(6) 定住人口と交流人口両面で、まち同士が奪い合いをする	
(7) 需要構造の変化に沿って、売上構造を変える	
5. 統計分析から「まちのお客様」に迫る	p21
(1) 事例検証 栃木県 宇都宮市 中心市街地	
(2) 事例検証 沖縄県 石垣市 中心市街地	
(3) 事例検証 熊本県 熊本市 中心市街地	
(4) 事例検証 兵庫県 三田市	

6. 自分たちの地域を分析してみよう—調べ方の入り口— . . . . . p48
- (1) といった定量情報が公開されているかを確認する
  - (2) まちの縁（ふち）を見る
  - (3) 課題を設定する
  - (4) 定量情報を調べる
  - (5) 検索で目的に沿ったデータを手に入れる—数字自体を検証する癖をつける
7. 「森」を析（み）て、「木」を析るためのヒント . . . . . p54
- (1) 森（＝マチ全体）を析（み）るための視点
  - (2) 木（＝エリア）を析（み）るための視点
8. 森の競争と木の競争—都市間競争とエリア間競争— . . . . . p58
- (1) 森のライバル関係—都市間競争—
  - (2) 木のライバル関係—都市間競争下におけるエリア間競争—
  - (3) エリア価値向上の意義と担い手
9. （外貨獲得の）新しい可能性 . . . . . p64
- (1) 外貨獲得が優位になる前提条件
  - (2) 外貨獲得アプローチの基本
  - (3) モノをだす（製造小売輸出型）： 地域商社モデル
  - (4) ヒトが出ていく（サービス輸出型）： 出稼ぎモデル
  - (5) 人を連れてくる（広域化）： 観光産業型
  - (6) 投資誘導
  - (7) 外貨獲得策のまとめ
10. 「AIR's ユニットトーク」のススメ . . . . . p72

## はじめに

今回の特集は、「ヒトが替われば、マチも変わる」です。

まちの再生プロジェクトを推進する際に、まちを一つの会社として見立てて経営していく上で、「どこから資金等がはいつてきて、どう地域内で取引が行われ、資金が地域外に出ているのか」という”全体としての流れ”を理解することが非常に重要です。

そもそも、どこから来るお金をターゲットにしているかも分からずに、今後どうなるかも見通しはつきません。見通しつかずにがんばる!! というだけでは、都市間競争時代の戦には勝てません。旧日本軍の如く、自分たちの前線や補給を無視して気合と根性で戦うに等しいです。

重要なのは、まずは個別の統計の精緻な検証ではなく、ある程度のざっくりとしたもので良いので大外れしないデータと、全体としての”流れ”を認識できるだけで、随分やるべきことの見方を変えることです。目隠し状態から脱してちゃんと見通しをつけるようにしましょう。

これまではこういう全体の流れを理解しない人たちで「何が重要か」というのは、声の大きさと言われるような地域内における権力によって左右されてきました。しかし、そんなものでやっていると埒が明きません。声がでかくて、賢いならいいですが、声だけでかくてもバカなヒトに左右されているのは、地域が再生するどころか、さらに荒廃していきます。

ということで、正しいまちの再生議論をするためにも、基礎理解として地元のカネの流れを把握しましょう。

### <お断り書き>

本 MOOK は、AIA の配信するメールマガジン『Area Innovation Review』の 2012 年 8 月度配信の vol.10~vol.13 の特集記事を再構成したものを一部加筆修正したものです。

その後、本文内にて紹介しておりますサイトや資料などの URL が切れてしまっている可能性があります、ご容赦頂きたく存じます。

# 1. 自分のまちを分析するための視座

## (1) まちを一つの「会社」としてみる

まちを経営するためには、まちを一つの会社として見立てて考えることが大切です。そうすることで、

$$\boxed{\text{「地域に入ってくるお金(売上) - 地域から出ていくお金(経費) = まちの富(利益)」}}$$

によって、まち富(国富みたいなもの)が拡大していくことが考えられます。

重要なのは、地域に入ってくるお金がなくなれば、当然ながら利益は少なくなっていくので、まちの富が少なくなってしまう。つまり貧乏になっていく。まちに入ってくるお金を増加させていくためにどういうことができるか、以前と今を比較してみでどのような変化があり、その資源供給路は今後どうなるのか。その変化を見定めて、堅実なまち経営を果たし、可能であれば増加させるための戦略を描くことが必要なわけです。

## (2) まちに入るお金の源流を見定める

まちに入ってくるお金の大きな流れは、以下のようになっています。

1. 地元の人が事業活動(商売)や労働従事(公的分配(年金、生活保護だけでなく、公共事業等も広くはこれに入る))、で稼ぎます。
2. 稼いだカネで、日々の食材やハレの日の衣装など、地元で消費活動をします。
3. 地元で行われた消費活動の結果が、商店街等中心部の商売人の売上になり、設備投資やさらなる消費に(2に戻る)回っていきます。

これをもとに基本的に、

$$\boxed{\text{「商店街等中心部の売上 < 来街者数 x その人たちの稼ぎ」}}$$

と考えてみましょう。

## 10. 「AIR's ユニットトーク」のススメ

最後に、本ムックをお読みいただきましたらぜひ「AIR's ユニットトーク」にチャレンジしてみてください。

エリア・イノベーション・アライアンスでは、毎週木曜日にエリア・イノベーション・レビューの配信しています。これまでは基本的に個人の方に登録いただき、それぞれでお読み頂くだけでしたが、内容をもとに「自分たちのまちはどうしたらよいのか」を常に考えながら読む輪読会を開催したいというお話を頂くことがありました。それであれば、全国各地で同じように輪読してもらおう会をどんどん作ろうということで、「AIR's ユニットトーク」という仕組みをご提案しています。

うちのまちでも開催したいという方は、地元で5人組を作り、あとは5人それぞれAIRの購読登録（<http://areaia.jp/item/magazine-29.php>）して頂き、AIRが配信されるようにすれば、ユニット設立完了です。（注意 ぜひとも1人ずつご購読手続きください。）

あとは毎週集まり、その簡単な議事内容をAIR購読者専用のfacebookグループにupしていただき、各地連動をしながら、時折オフラインで全国の仲間が集まりながら、まちづくり事業開発に向かっていく流れが作れればと思います。もちろん自分では仕掛けないにしても、理解をしたり、支援をしていこうという方も歓迎です。

本ムックのテーマですと以下の様な課題設定が考えられます。

[課題1] 自分たちが再生を目指す、エリアを設定する。

[課題2] そのエリアにアクセス可能な範囲の人口ピラミッド変化を今と10年後で比較する。

◎課題を考えるためのポイント

[1] エリアのお客さんの数と内容を知る。（商圈人口とその内訳のイメージ）

[2] 子供の数、生産年齢人口、高齢者人口が今後10年でどう変化していくかを意識する。

※注意点：統計の単位として、市町村単位が多いので、統計情報をもとに大まかには市町村単位で把握しつつも、（1）隣接する自治体などを含めた都市圏などアクセス可能なエリア全体の構造を理解することが大切。（2）また、市町村内でのエリアの位置付けやお客さんの流れに注目することも大切です。逆に言えば、市町村など行政区分にこだわらず、商圈やお客さんの動きでエリアを考えることが重要です。

AIRで取り上げたテーマについて皆さんのまちに当てはめてみてご議論いただけるとメンバーの皆さんと共通理解ができ、最適なチームビルディングに繋がりますよ。

★ユニットトークについて詳しくはコチラ ▶ <http://areaia.jp/item/magazine-344.php>