

1. 大津市中心市街地活性化基本計画の実施状況



登録文化財を活かす

町家じょうほうかん運営

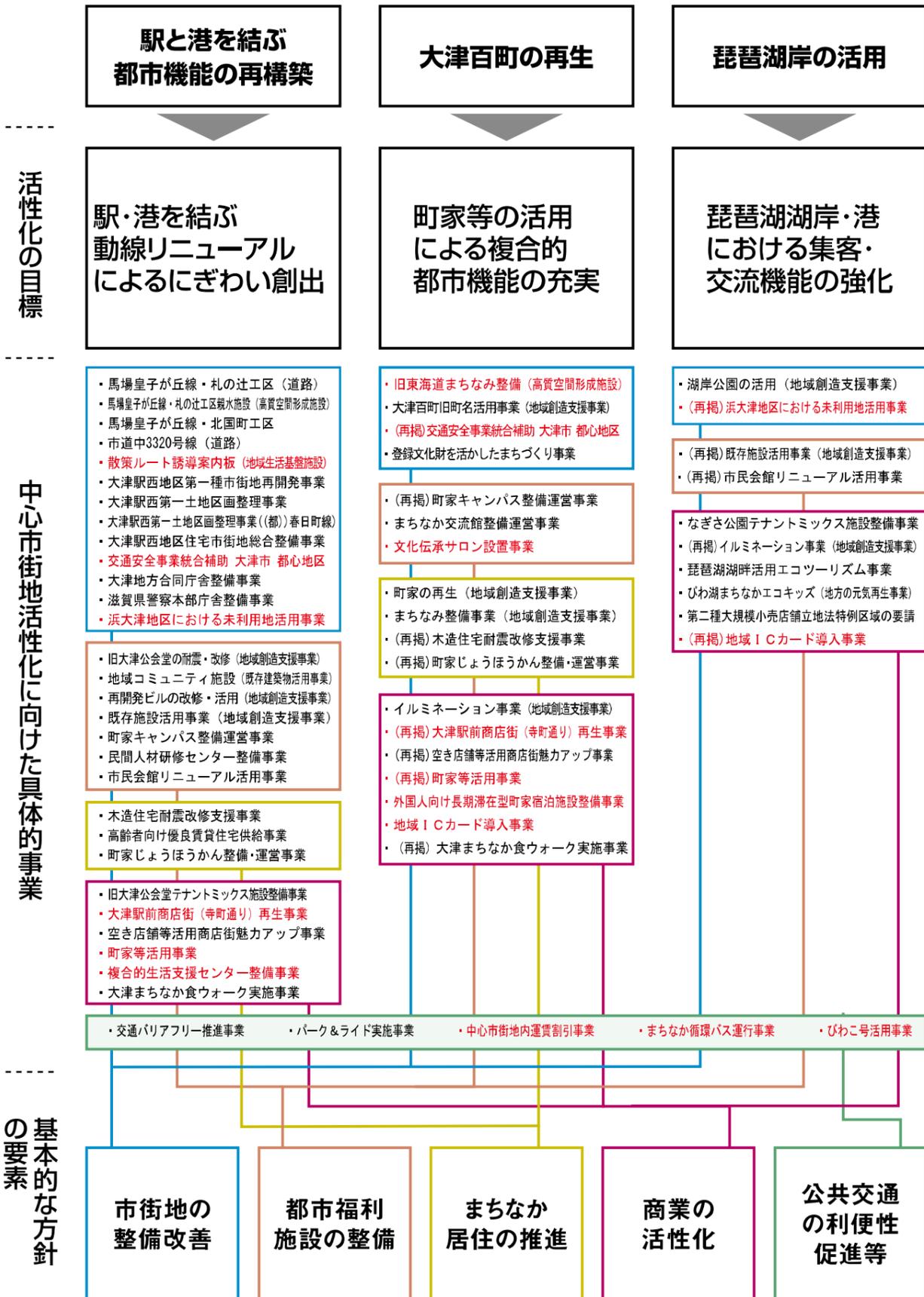
まちなか交流館

まちなか食ウォーク

- 旧大津公会堂 (社会教育会館) の耐震・改修 (地域創造支援事業)
- 地域コミュニティ施設 (既存建築物活用事業)
- 再開発ビルの改修・活用 (地域創造支援事業)
- 既存施設活用事業 (地域創造支援事業)
- 町家キャンパス整備運営事業
- 市民会館リニューアル活用事業
- 民間人材研修センター整備事業
- まちなか交流館整備運営事業
- 文化伝承サロン設置事業
- 馬場皇子が丘線・北国町工区
- 馬場皇子が丘線・礼の辻工区 (道路)
- 馬場皇子が丘線・礼の辻工区親水施設 (高質空間形成施設)
- 市道中3320号線 (道路)
- 旧東海道まちなみ整備 (高質空間形成施設)
- 湖岸公園の活用 (地域創造支援事業)
- 散策ルート誘導案内板 (地域生活基盤施設)
- 大津百町旧町名活用事業 (地域創造支援事業)
- 大津駅西地区第一種市街地再開発事業
- 大津駅西第一土地区画整理事業
- 大津駅西第一土地区画整理事業 ((都)春日町線)
- 大津駅西地区住宅市街地総合整備事業
- 交通安全事業統合補助 大津市 都心地区
- 大津地方合同庁舎整備事業
- 滋賀県警察本部庁舎整備事業
- 浜大津地区における未利用地活用事業
- 登録文化財を活かしたまちづくり事業

- 第二種大規模小売店舗立地法特例区域の要請
- なぎさ公園テナントミックス施設整備事業
- イルミネーション事業 (地域創造支援事業)
- 旧大津公会堂 (社会教育会館) テナントミックス施設整備事業
- 琵琶湖湖畔活用エコツーリズム事業
- びわ湖まちなかエコキッズ (地方の元気再生事業)
- 大津駅前商店街 (寺町通り) 再生事業
- 空き店舗等活用商店街魅力アップ事業
- 町家等活用事業
- 外国人向け長期滞在型町家宿泊施設整備事業
- 地域ICカード導入事業
- 複合的生活支援センター整備事業
- 大津まちなか食ウォーク実施事業
- 町家の再生 (地域創造支援事業)
- まちなみ整備事業 (地域創造支援事業)
- 木造住宅耐震改修支援事業
- 高齢者向け優良賃貸住宅供給事業
- 町家じょうほうかん整備・運営事業
- 交通バリアフリー推進事業
- パーク＆ライド実施事業
- 中心市街地内運賃割引事業
- まちなか循環バス運行事業
- びわこ号活用事業

2. 大津市中心市街地活性化基本計画の事業実施評価



事業評価のポイント

新たな市場の創造

これまで訪れていなかった新しい顧客をエリアに導入

琵琶湖・まちなか連携

琵琶湖への入込客をまちなかに引き込む仕掛けづくりに寄与しつつある

大津百町を生かす

大津らしさである町家・まちなみの魅力を再認識させつつある

未着手事業について

継続的な事業化への検討が必要だが、計画修正或いは、新たな事業の掘り起しで補完する必要がある

事業評価の視点

- 新しい動きを分かりやすく発信**
なぎさのテラス、旧大津公会堂、浜大津アーカスでの湖の駅整備によって、中心市街地エリアに新しい動きが生まれつつあることを内外に発信。
- 今まで来ていなかった顧客を呼び込んでいる**
これまでは中心市街地エリアを訪れていなかったが、3つの施設整備により訪れるきっかけをつくり、潜在的な顧客を可視化している。
- 分かりやすいターゲットを狙う**
びわ湖まちなかエコキッズは、子どもをターゲットとして、琵琶湖ツアーとまちなかでの体験ツアーを行い、琵琶湖からまちなかに親子を引き込む。
- 複数事業の連携でまちなかに引き込む**
なぎさのテラス、湖の駅等の琵琶湖湖畔から旧大津公会堂、イルミネーション、秋の音楽祭等の拠点事業によりまちなかに入込客を誘導。
- 地域住民を主体としたまちなみ形成**
京町エリアでの地域住民を主体としたまちなみ形成により8件の修景事業が完了。継続的な取り組みが進むことで効果が着実に出る。
- 眼に見える動きで分かりやすく発信**
登録文化財、旧町名看板設置は、地域住民にまちの魅力要素を分かりやすく表現し再認識されるとともに、訪れた人への魅力ポイントにもなる。

成果を挙げている要素を次の展開に生かし、未着手事業を補完する事業の開拓

民間事業者・市民団体等の新たな事業発掘

まちづくり大津の役割と事業展開

3. 関係者へのヒアリング結果と整理

■おもてなし創造発信プロジェクト

- ・ 大津のまちの魅力を掘り起して伝える方法として、まちのコンシェルジュ（まちの水先案内人）を育成するプログラム
- ・ 大津のまちツアーを、「ザ・京町ツアー（シネファンク主催）」や「大阪旅めがね」を参考に組織をつくり事業化検討（継続するため収益事業へ）
- ・ お金に余裕のある、クチコミで広がる、次につながる若い世代をターゲットとしたい

■町家利活用プロジェクト

- ・ 登録文化財を活用したソフト事業の展開でまちの元気につなげる
- ・ 「大津の町家を考える会」百町館を生かして商店街と連携強化
- ・ 東海道だけではなく、大津百町の町家利活用に向けて「町家じょうほうかん」の運営強化へ（不動産会社との連携等）
- ・ 大津町家等の特徴を学術的にも検証し、大津町家の存在をPR（京町家との違い、その独自性等）

■民間事業者

- ・ 湖の駅とまちなかの連携強化
土曜、日曜、祭日の朝市へのまちなか商店の出店促進、「びわ湖まちなかエコキッズ」の継続実施等）
- ・ JR大津駅と京阪浜大津駅を往復する100円巡回バスの運行
- ・ 県外からの鉄道利用におけるアクセス提案（京阪山科駅での看板設置）
- ・ 琵琶湖汽船の集客戦略転換（新たなデザイン方針と地域の魅力要素を積極的にPR）

■民間事業者

- ・ 商店街のアーケード撤去と道路整備の検討へ
未利用地の活用、土地の高度化利用（アーケードにより有効活用が妨げられている）
- ・ 「大津出張商店街」開催へ
浜大津アークス・湖の駅朝市との連携により、広報力、集客力の向上
明日都の子育て世代や新しい顧客獲得へ

■民間事業者

- ・ まちの魅力の伝え方を工夫することが必要（誰に伝えるのか）
- ・ クチコミを起こしてくれる層は、大津の何を魅力と感じてくれるか
- ・ 京町での体感・体験ツアーは好評
- ・ 老舗で主人の話をじっくり聞く
老舗の主人は人に見られることで良い変化がある
- ・ 旅のベテラン、女性限定として、まちの良いところを自分で探してくれる人。色んなコース設定が可能

■民間事業者

- ・ まちなかへの集客強化にはイオンモール等との差別化が重要
- ・ 町家ゲストハウス（海外のB&Bを参考に京都や長浜とは違う魅力）の事業化検討
外国人（特に欧米人）向けで、付加価値を付ける（五右衛門風呂、露天風呂等）
- ・ 町家ゲストハウスだけではなく、周辺での集客要素必須（商業施設、温泉施設等）

■民間事業者

- ・ 地域の人、他の地域から来た人、商店の3者が地域の顧客という認識
- ・ 100円商店街は商店の意識改革につながる顧客とのコミュニケーションツールだと認識して取り組みたい
- ・ 青空市を復活して地域のニーズに対応（寺町・三土市、百町市との連携）
- ・ 地域の拠点づくりをしたい（カフェのような場所）
- ・ 商売をしたい人に集まってもらう取り組みが必要
- ・ 電車道から三井寺へのアクセス強化

■民間事業者

- <まちづくり大津 組織について>
- ・ 新規事業に取り組む企画チームの編成と良い企画が生まれる場づくりが必要
 - ・ 収益の還元により、地域のまちづくりに貢献する仕組みがあって良い
 - ・ 旧大津公会堂活用では、市民団体や滋賀県の各エリアとの連携を強化し、なぎさのテラスや旧大津公会堂テナントの集客を向上させる（歌声喫茶、JAZZ等）

■民間事業者

- <まちづくり大津 事業について>
- ・ 事務局の行動への具体的な指示となる短期中期長期の行動計画が必要
何をすべきか期限を区切って決定
 - ・ 大津市と信用力のある取締役という後ろ楯があればどんな事業でも展開可能であるが、マンパワーが必要
動ける取締役の増員
 - ・ 東海道での事業展開は、集客の沸点となる拠点（ソフト・ハード）が必須。（近江八幡・小牟礼ビレッジ）

■民間事業者

- ・ まちの魅力要素を生かす一過性ではない、継続できる事業が必要
- ・ 大津の魅力を生かすのためのアイデアが生まれる場所がまちなかにあると色々な人が集まり、何かが生まれる（コンセプトを練り上げる重要性を認識する「サロンづくり」）
- ・ ちょっと贅沢したい人を呼びこむ
ファミレス、安い食堂との違い強調
- ・ 大げさなPRは、大津のファンを逃がす。クチコミが起こる仕掛け

■ヒアリングの整理と今後の方向性

大津のまちの魅力要素を分かりやすくPRする

魅力要素を分かりやすくPRしていくためには、PRする先にどんな人物像を想定するのかを明確にする必要がある。たとえば「素敵な女性限定」としてPRし、参加者の嗜好にあった企画を提供しそれがクチコミとなり大津の魅力が広まる循環を生み出すことができる。基本計画前期では、魅力要素のひとつ「琵琶湖」を分かりやすくPRするための事業を展開してきたが、今後は「琵琶湖」と「まちなか」をつなぎ新たな顧客を呼びこむきっかけづくりとして、まちなかのスポット・老舗・建物・人に焦点を当て、ターゲットを絞り込んだPRに取り組むことが求められている。

大津百町の魅力要素を活用し新顧客を呼びこむ

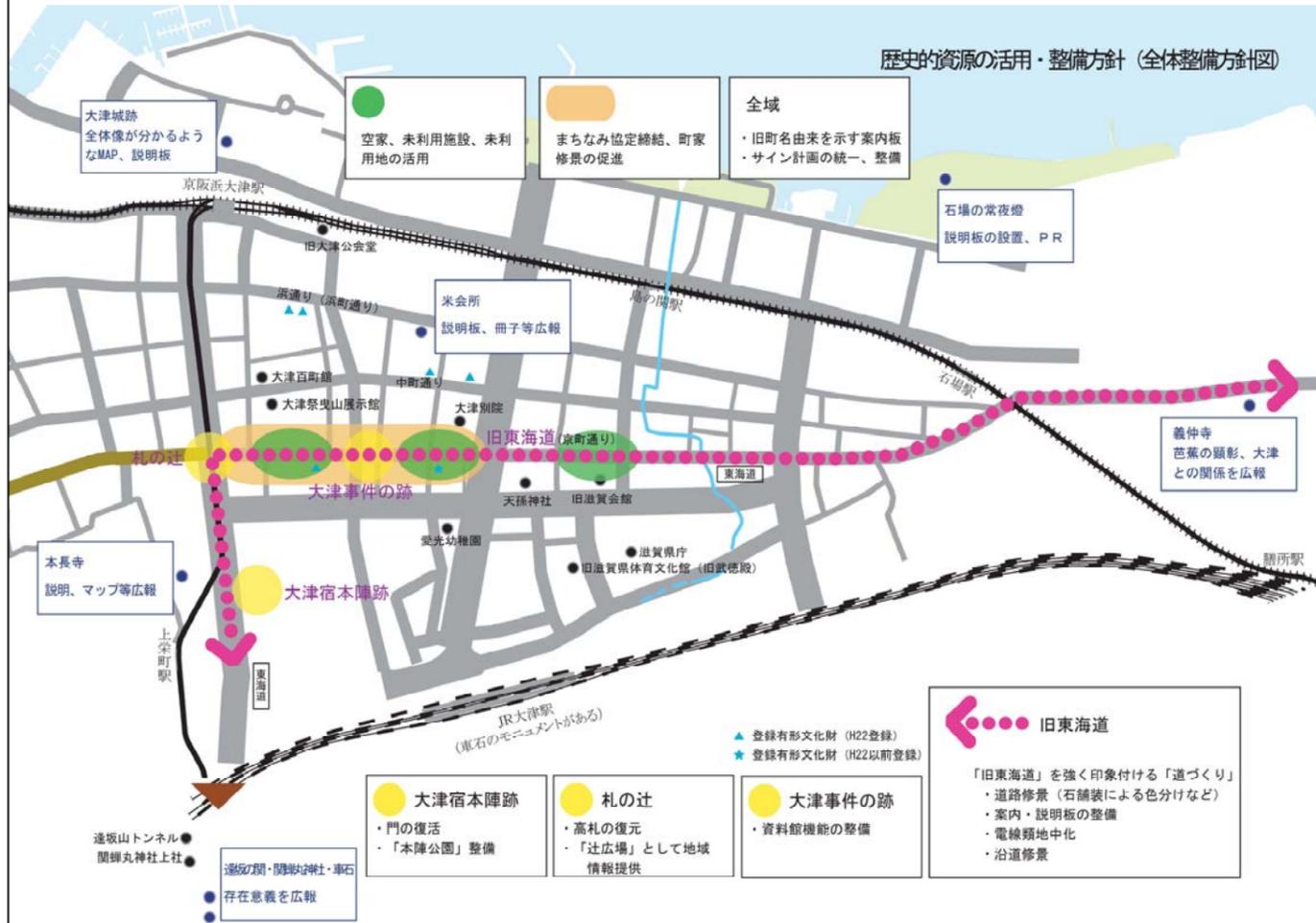
なぎさのテラス・旧大津公会堂・湖の駅といった新たな拠点に、これまでまちに訪れていなかった新しい顧客が訪れている。そのような新顧客は、中心市街地エリア外からの入込が多いことから、地域経済のパイを拡大したといえる。この新たな市場をまちなかに呼びこむためには、大津百町の魅力要素を活用した事業を展開することが求められている。東海道沿いでは、地域住民の主体的な動きもあり、今後都市環境整備も進むことを追い風として、町家の利活用による集客拠点づくりとともに、商店街の枠組みを超えてやる気のある老舗店舗等の連携を図る工夫が必要である。

事業を生み出す場所と仕掛けを組み込む

旧大津公会堂リニューアルは「座」というコミュニティの場の存在が大きく事業を後押ししたといえる。今後まちなかでの事業展開を進めていくためには、東海道沿い等で色々な考えを持つ人が気軽に集まれる場所づくりが必要である。また、まちづくり大津の次の展開を進めるため、事業を推進するチームづくりと事業によって生み出された収益を還元することで地域を応援し新たな事業を生み出す仕掛けづくりが求められている。加えて、商店街や民間事業者が事業の具体化を検討するにあたっては専門家等の派遣ができる制度の活用も有効である。

4. 中心市街地において新たに動きつつある2つのプロジェクト

大津百町の歴史的資源を活かしたまちづくり研究会報告書抜粋



滋賀県 県庁周辺地域の将来構想



200M



■基本的な考え方

1. まちなみの特性や変遷を踏まえた県庁周辺にふさわしい土地利用を図る
2. 地元大津市中心市街地活性化に資する土地利用を図る

■土地利用の方向性を考える3つのステップ

1. 地権者である県の直接使用を検討 → 使用予定無し (危機管理センターの設置検討)
2. 大津市の活用意向について確認 → 平成23年度に検討予定
3. 地域のまちづくりに配慮した民間譲渡を検討

■今後の進め方

1. 大津市において、県庁周辺を含めた地域のまちづくりを議論する場を設置 (県は構成員として参画)
2. 土地利用に向けた具体の検討

5. 今後の事業展開イメージ

事業展開の例

事業のイメージや事例

大津百町の魅力要素を活用し
新たな顧客を呼びこむ

■大津百町集客拠点整備事業（ハード・ソフト）

東海道沿いでの道路美装化、電線類地中化、大津事件・本陣跡の活用等といった都市環境整備の効果を最大限に生かし、大津百町の魅力を発信するための町家の保存再生事業に取り組む。中心市街地エリアに新たに訪れつつある顧客が行きたくなる、魅力ある集客拠点づくりをねらう。

■町家ゲストハウス整備事業

大津百町の魅力要素の一つである町家を活用し、琵琶湖が近いという立地を生かしたB&B事業の可能性について検討を行う。上記集客拠点整備事業との相乗効果を生かした宿泊施設整備事業により新たな顧客をまちなかに呼びこむ。

■大津出張商店街開催事業

まちなかの老舗等が商店街を超えた連携により、浜大津やアーカス、大津百町市等での出張商店街を定期開催し、店舗の魅力を伝えるとともに新たな顧客獲得によりまちなかへの集客効果をねらう。



町家を生かしたゲストハウスイメージ
五右衛門風呂、露天風呂等の付加価値で京都からの外国人観光客をターゲットにしてB&Bに琵琶湖沿いでの朝のランニングも魅力のひとつに（長浜市・旧びわ町 新居ゲストハウス）



町家を活用した複合ショップの展開イメージ
こだわりの物販、飲食店、カフェ等で集客（まちやガーデン伊賀・色々）



出張商店街のイメージ
新たな顧客にPR、まちなかに誘導（大阪・枚方・くらわんか五六市）

大津のまちの魅力
分かりやすくPRする

■まちのコンシェルジュ育成プログラム

「ザ・京町ツアー」を拡大させた「大津百町魅力体験ツアー」の事業展開を進めるため、ツアーをコーディネートするコンシェルジュを育成するプログラムを開発し実施する。コンシェルジュは有償で継続可能な職能として位置づけ育成する。

■大津百町魅力発信・体験ツアー

体験ツアー別にターゲットを明確にした企画内容と広報によって、クチコミによる大津百町の魅力要素発信をねらう。歴史、建物、老舗、物語、人などを新たな視点で切り取り発信するPR地行の強化。

■京阪山科駅「ようこそ！琵琶湖」大津百町玄関口化事業

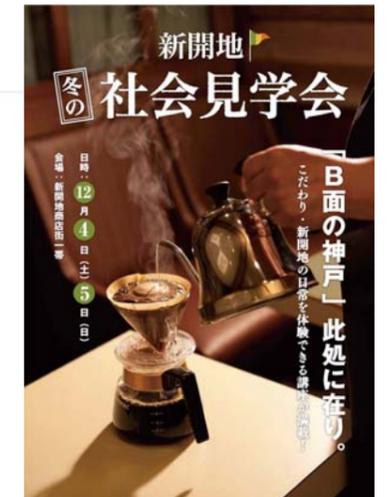
JR山科駅で乗り換え、京阪電車にて浜大津経由で大津百町に訪れてもらうアクセラート提案のため、京阪山科駅を大津百町の玄関口として位置づけ、看板設置をはじめ各種PR事業を展開し集客力の強化をねらう。



神戸新開地「ザ・シンカイチ・ツアー」
毎月1回女性限定 参加費 5000円



OSAKA旅めがね ホームページより
旅を企画するコーディネーター、案内人のクレーを育成



神戸新開地「社会見学会」店舗とタイアップしたまちぐるみカルチャー教室

事業を生み出す場所と
仕掛けを組み込む

■事業創造コミュニティ拠点整備事業

東海道沿いでの事業展開を産み出していくための拠点づくり。まちづくり大津、民間事業者、市民が気軽にコミュニケーションできる場をつくり、新たな事業創造をねらう。

■町家じょうほうかん運営強化

町家等の歴史的建造物を保全し活用希望者とのマッチングを行う「町家じょうほうかん」の運営について、地域の不動産会社や民間事業者の協力を得て積極的に展開する。

■大津100円商店街の推進

商工会議所、商店街連盟が中心となって各商店街における気運づくりと新たな集客の可能性を検証するための100円商店街イベントを実施する。

■県庁周辺土地利用に関する検討の場づくり

JR大津駅、東海道にも近い県庁周辺の土地利用については、中心市街地活性化にとって重要な要素であることから関係者による検討の場を設置する。

■まちなか居住促進の事業バリエーション、事業化システムづくり

町家を活用しファミリー向けや学生・若い世代向けのシェアハウス、まちなみ調和型の新しい住宅供給（コーポラティブハウス）、マンション居住者のコミュニティづくりに取り組む。

■高齢者の生活支援ネットワークづくり

まちなかの高齢者支援を行う団体等をネットワークして、食、健康、福祉、医療といった生活情報について総合的に提供できる仕組みづくりに取り組む。

■事業計画づくり・事業立ち上げのための専門家派遣事業

商店街や民間事業者が中心市街地活性化に資する新たな事業を展開するために必要な専門知識の提供や事業計画立案、事業の立ち上げを支援するため専門家派遣の活用を促す。



丹波市柏原町コミュニティ広場



生駒100円商店街の様子

6. まちづくり大津の役割と事業展開

■求められている役割

<h1>1</h1> <p>主力事業の積極的な展開</p> <ul style="list-style-type: none">・なぎさのテラス・旧大津公会堂レストラン・旧大津公会堂指定管理	<h1>2</h1> <p>新規事業の掘り起し</p> <ul style="list-style-type: none">・町家の保存再生・町家じょうほうかん・その他収益事業	<h1>3</h1> <p>収益を還元する仕組み</p> <ul style="list-style-type: none">・旧大津公会堂タイアップイベント支援・町家活用への内装補助
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

1. 主力事業の積極的な展開

「なぎさのテラス」「旧大津公会堂レストラン」については、これまで中心市街地に訪れていなかった層のニーズを満たし新たな需要を生み出しつつあることから、民間事業である「湖の駅」との相乗効果を含め中心市街地エリアにおいては地域経済のパイを拡大する貴重な事業となっている。そのことから、今後も積極的に新たな来街者を掘り起こす取り組みが求められている。また、「旧大津公会堂指定管理」については、多くの市民団体とのネットワークを構築するとともに、そのことがレストランへの集客に直結することから、自主事業だけではなく集客力のあるイベント事業を掘り起し、会館利用につなげることで来街者を増やし中心市街地エリアへの回遊性につながることが期待される。

2. 新規事業の掘り起し

「なぎさのテラス」「旧大津公会堂レストラン」「湖の駅」に訪れている新たな顧客層の回遊性を高めていくためには、歴史や老舗等のPR事業に加えて、まちなかにおいて立ち寄りたくなる、行ってみたいと思える集客拠点づくりが効果的である。特に東海道沿いで町家の保存再生による集客拠点整備事業は、今後取り組まれる電線類地中化等を含む道路整備等の環境整備により相乗効果が非常に高いことから、民間事業者との共同により事業化の検討が期待されている。また、大津百町の魅力要素である町家等の保存再生のためには、「町家じょうほうかん」を積極的に展開していくことが求められている。さらに、まちづくり大津の収益源となる新規事業の掘り起しを継続的に行うことが必要である。

3. 収益を還元する仕組みづくり

2つのテナントミックス事業と指定管理によって生み出される収益を地域に還元することで、まちづくり大津自らが事業主体にならずとも中心市街地活性化につながる事業創造が可能である。旧大津公会堂においては、集客力のある市民団体等の取り組みを支援することで、中心市街地エリアへの継続的な来街者の増加に寄与できるとともに、旧大津公会堂レストランはもちろん、なぎさのテラスの周知や顧客創造にもつなげることができる。また、今後大きな流れとなっている大津百町の町家の保存再生においては、「町家じょうほうかん」を含め民間事業者の出店を支援する仕組みを確立することで、まちづくり大津として取り組む集客拠点整備への相乗効果を高め、まちなかへの回遊性向上に寄与する。

■事業展開 例



主力事業の積極的な展開

- ①なぎさのテラス、旧大津公会堂レストラン
 - ・ブランディングの再確認
 - ・年間販促計画及び予算計画づくり
 - ・定期的なプレスリリース、広報PRの実施
 - ・各店舗個別相談の実施
- ②旧大津公会堂指定管理
 - ・運営会議、サポーターズクラブの設置運営
 - ・集客イベントの積極的な誘致
 - ・市民団体との情報共有と共同での情報発信（ホームページの作成、予約システム導入、ニュースの作成など）

新規事業の掘り起し

- ①集客拠点整備事業
 - ・事業候補地の確定
 - ・事業計画立案
 - ・支援制度の活用検討
 - ・テナントリーシング
 - ・公共事業との整合性、連携強化
- ②町家じょうほうかんの運営
 - ・不動産会社との連携強化
 - ・建物活用希望者の登録システムづくり
 - ・定期的な見学会の開催
- ③新規事業の掘り起しのための体制づくり

収益を還元する仕組みづくり

- ①旧大津公会堂を利用する団体を支援
 - ・助成制度づくり
 - ・広報PR支援
 - ・団体間の情報とりまとめ
- ②東海道沿いでの出店やイベント・PRを支援
 - ・町家じょうほうかんの運営
 - ・店舗への改装費、まちづくり助成制度づくり
 - ・まちづくり大津の共同事業により費用を大幅軽減（戦略的中心市街地商業等活性化支援事業費補助金活用）
- ③大津百町の運営
 - ・定期開催による集客力強化
 - ・出張商店街、100円商店街とのタイアップ事業の実施