

霧島の現状分析

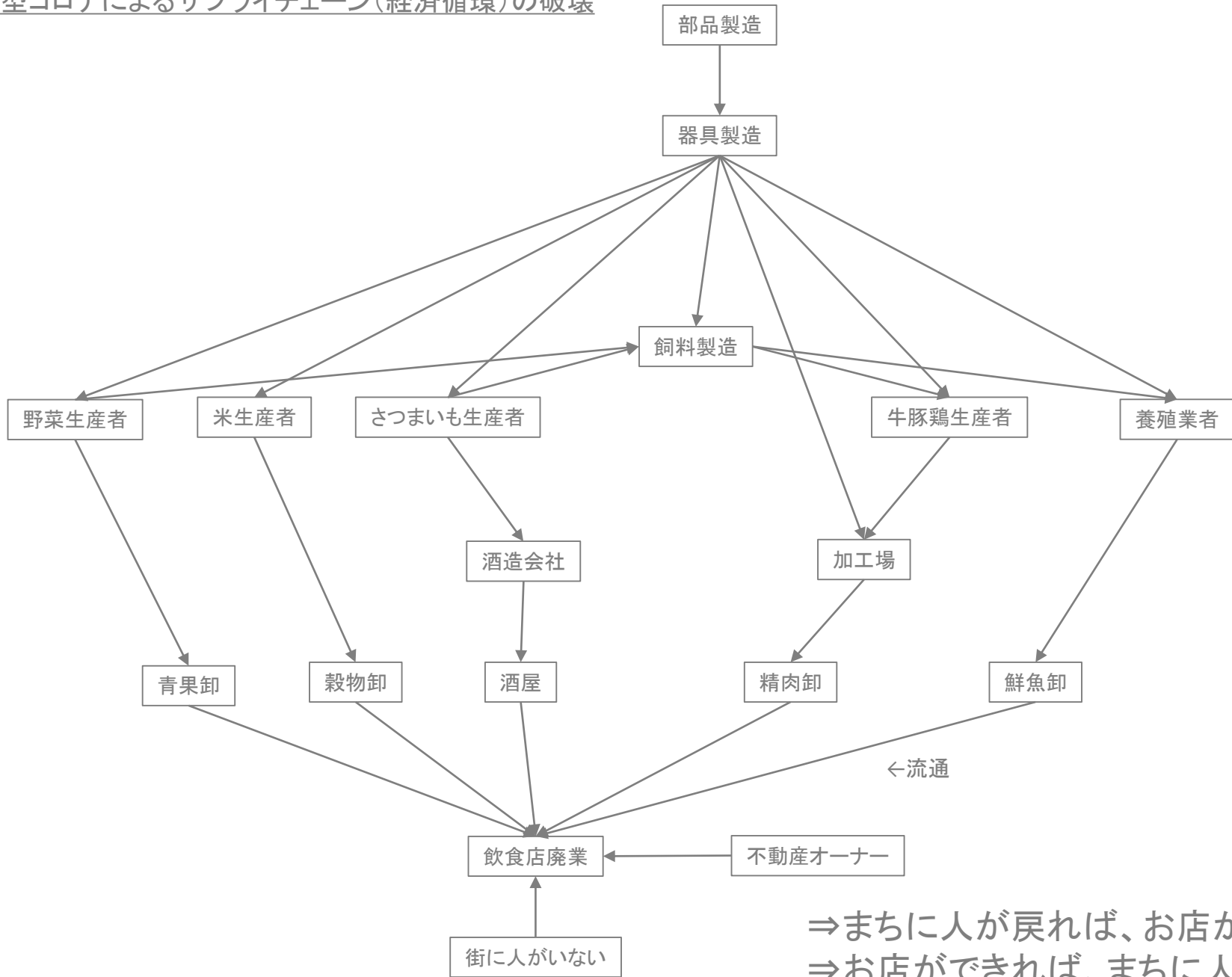
霧島市の強み

- 合併前の各市町村が特産品や観光など独自の特色を持っている
- 1次、2次、3次産業全てある
- 国分、隼人などの商業地区には大型店があり、たいていのものは入手できる

霧島市の弱み

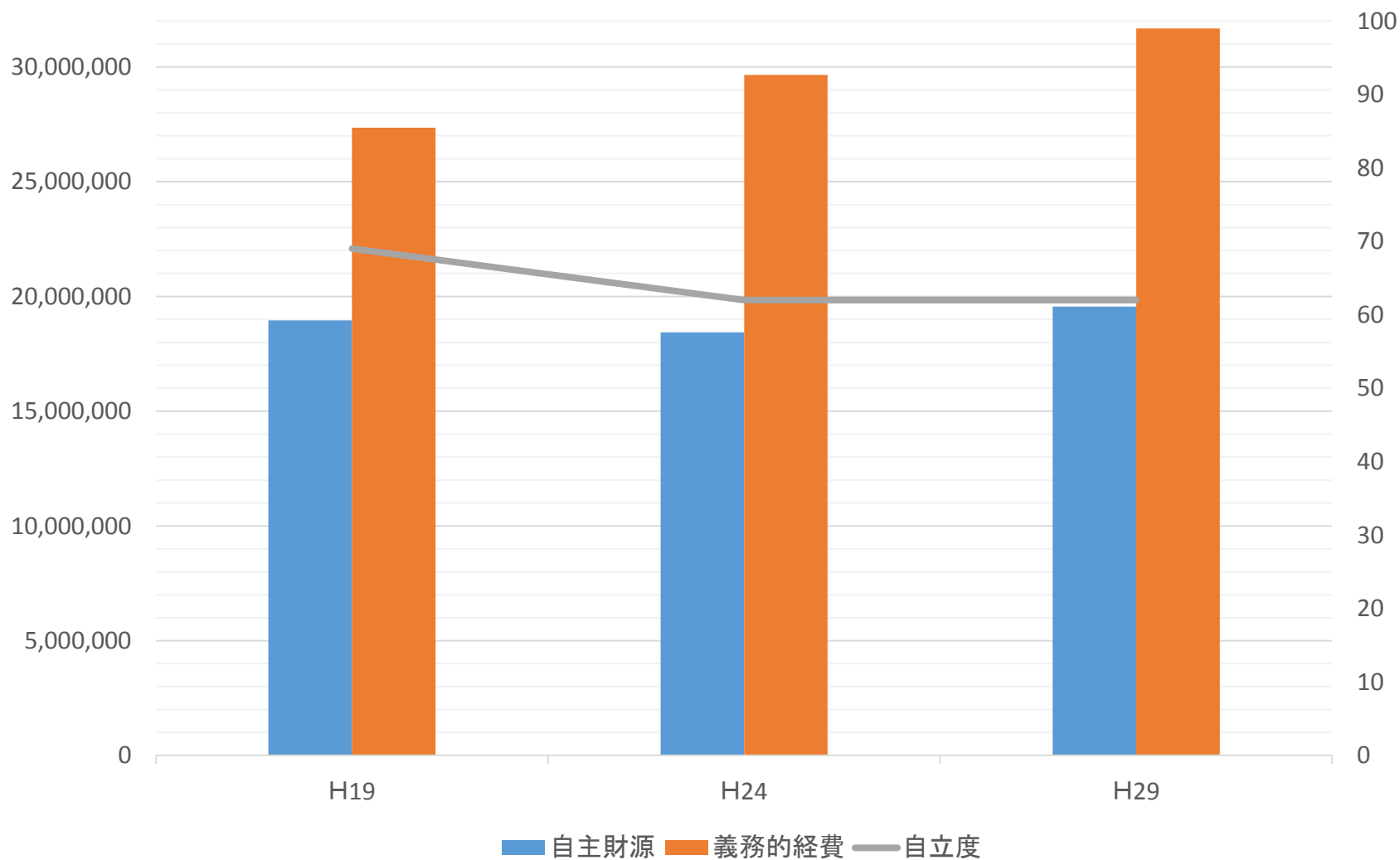
- 都市部と山間部の格差がある
- 産業毎に分断がある
- 大企業（チェーン店）でしか経済がまわらない

★新型コロナによるサプライチェーン(経済循環)の破壊



⇒まちに人が戻れば、お店ができる？
⇒お店ができれば、まちに人が集まる？

定量的分析（自主財源・義務的経費・自立度指数）



義務的経費は増加傾向である中、自主財源は横ばいであるため、自立度指数が減少している。

都市経営課題の把握、設定（文章）

【まちづくり】

- ・ 合併による広大な市域 ★
- ・ 中心市街地への人口集中 ★
- ・ 中心市街地（国分中央地区）のマンション建設ラッシュ ★
- ・ 慢性的な交通渋滞

【健全財政】

- ・ 多くの公共施設を保有している ★
- ・ 自主財源のさらなる確保が必要
- ・ 事業のビルド&スクラップが必要

【商業の衰退】

- ・ 商業施設の郊外への転出
- ・ 空き店舗の増加
- ・ 中心市街地の昼間の閑散化

【人口減少】

- ・ 少子高齢化の進展
- ・ 20－24歳の市外への流出による人口減
- ・ 中山間地域からの人口流出による過疎化 ★

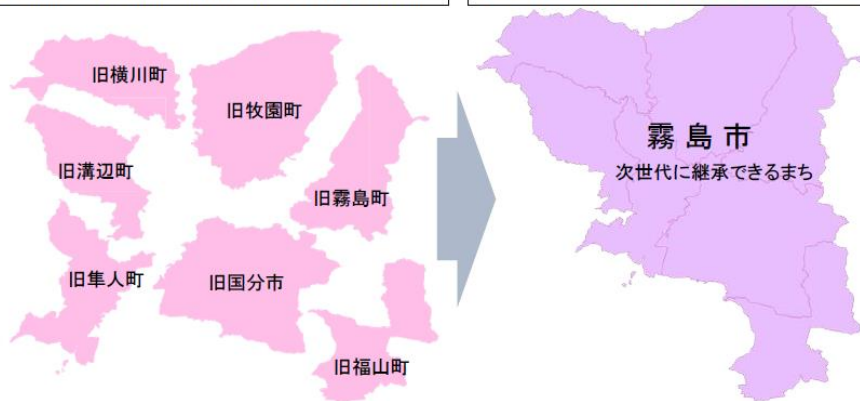
【子育て支援】

- ・ 中心市街地に子育て世代が気兼ねなく立ち寄れる場所がない
- ・ 雨天時に子供たちを遊ばせる場所がない

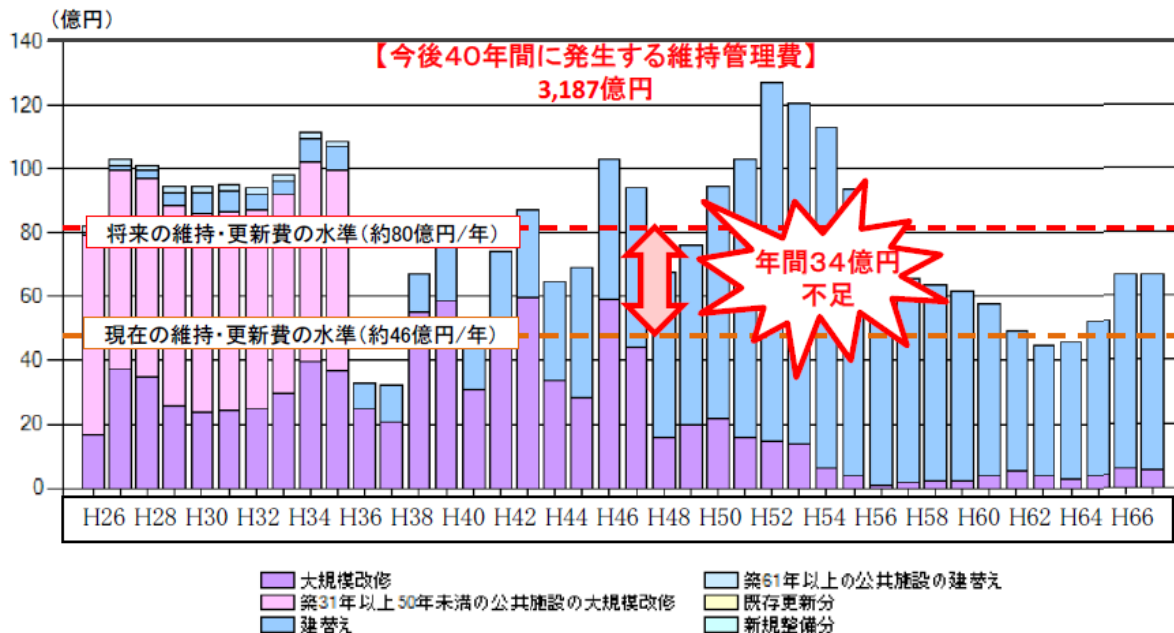
都市経営課題の把握、設定（公共施設マネジメント関係）

【これまで】各市町が整備した施設を合併後も維持

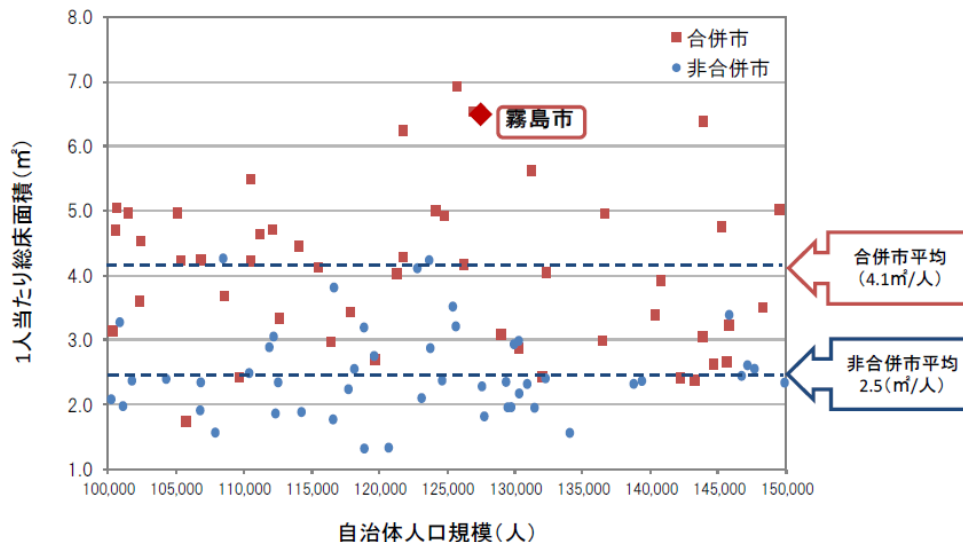
【今後】本市の将来像を見据え見直しを図る



図表9 公共建築物のコスト試算結果



図表6 人口規模が類似する団体との比較(1人あたり公共建築物床面積)



合併→公共施設の増→コスト試算結果

→床面積換算で
60%削減する！！

2055年(あと35年)

民間活力の導入？

- 1.人口増に固執しない
- 2.ファン作り
- 3.欲しい人材を明確に
=ビジョンを明確に

信頼できる関係値を
つくりないと継続し
ていかない

複業こそ「結果」を必要とする。自立した関係性で成り立っている

『変化に対応しないと生き残れない』

次世代に続く、新しい時代にあつたまちづくり

パートナーシップの出発点

- ◆ 行政（市役所職員）の改革の必要性
… 専門性の欠如、年度会計の制約、都市経営財源の確保など
- ◆ 民の論理による機動的な施策展開
… スピード感のある決定と柔軟な事業展開

信頼できる民間パートナーと 新しいまちづくりを実行する

パブリックマインドを持つ

プライベートマインドを持つ

民間
事業者市民

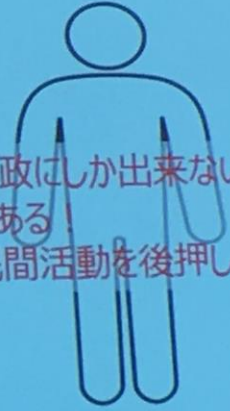
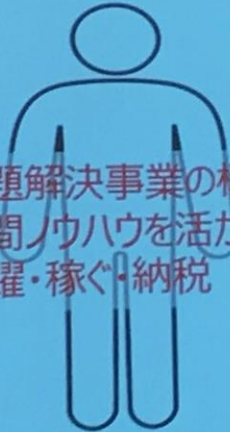
行政
市役所職員

地域にすでにある
コンテンツを
活用して

課題解決事業の構築
民間ノウハウを活かして
活躍・稼ぐ・納税

行政にしか出来ないこと
がある！
民間活動を後押し

持続的な
都市経営をする



地方創生は行政がやるものではない

行政は行政にしかできないことを考えてください

民間は稼ぎ方を考えてください

構想の位置づけ

霧島リノベーションまちづくり構想2020

(行政は、民間とともに)
産業×強みによるイノベーションを目指します

- ・市役所や病院等の移転
- ・マンションの増加
- ・
- ・

挽回策

これらが根本原因となっ
て
・まちなかの求心力低下
→空き店舗の増加
→

テーマ
創業とまちづくりの好循環

リノベーションまちづくりの掟
小さな、大きなリノベーションまちづくり

持続可能な仕組みづくり

行政の役割、施策

民間の役割
ガイドラインに沿って
～、

リノベーションまちづくりガイドライン

(民間が)
欲しい暮らしを手に入れるためのビジョン

第3回戦略会議

- 4つの戦略
- ・積極的戦略
- ・改善戦略
- ・差別化戦略
- ・イノベーション戦略

戦術 (民間×行政)

ここに整合性が生まれたら良いのかなと思います

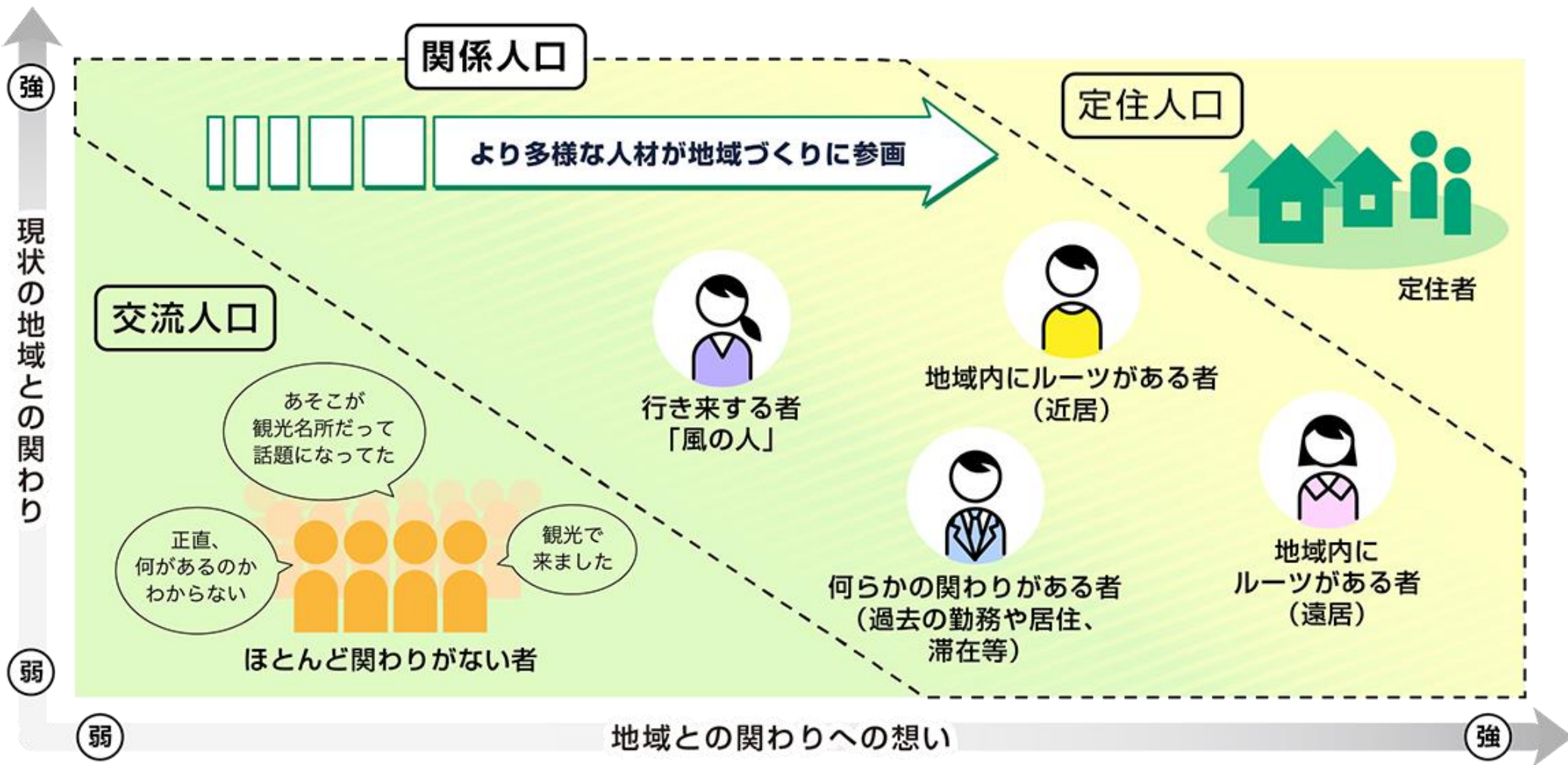
SWOT分析

事前フォーラム・第1、2回戦略会議

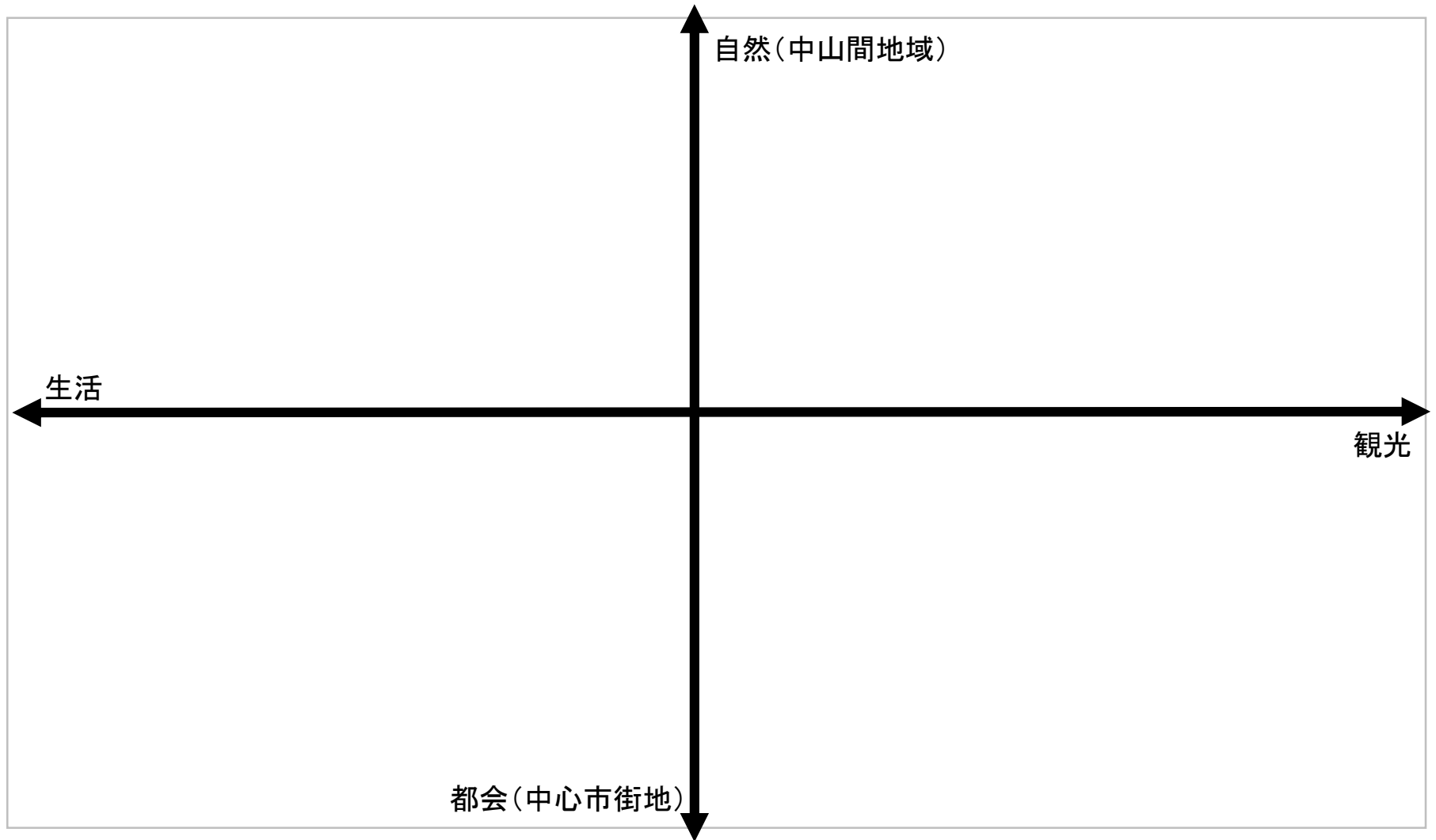
- ・プロジェクト案

- ・まちの強み弱みを知る
- ・仲間を集める
- ・世界を知る

まちづくりに参加したい！事業を始めたい！



霧島の資源マッピング



霧島の資源(もの、ひと)マッピング→(仮説)右上と左下に偏るのではないかと

観光施策

トリートメント
アクティブ

移住定住施策
(中山間地域)

フレンドリー

コンパクト

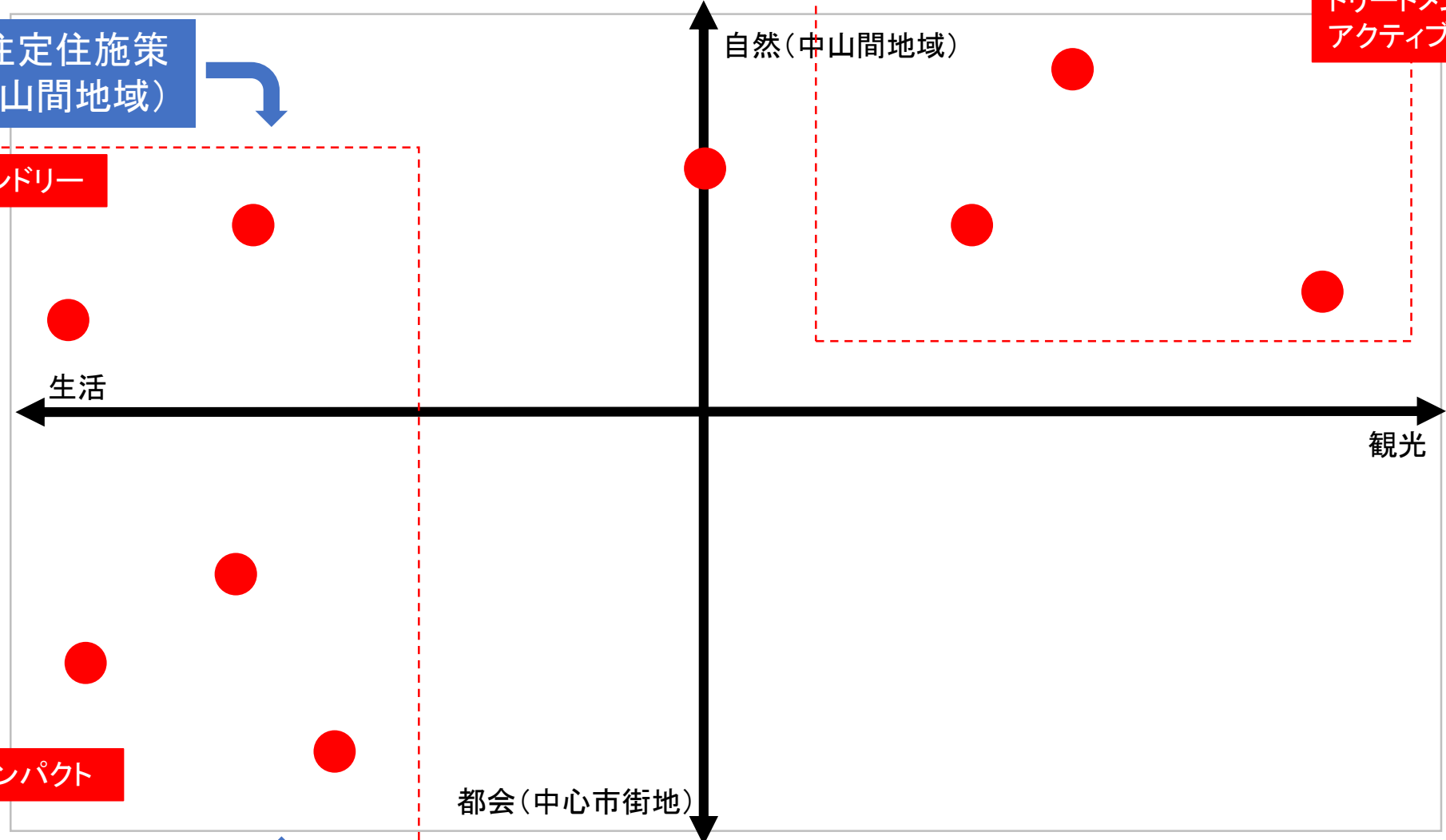
企業誘致施策

自然(中山間地域)

都会(中心市街地)

生活

観光



霧島の資源(もの、ひと)マッピング→(仮説)右上と左下に偏るのではないか

観光施策

移住定住施策
(中山間地域)

フレンドリー

トリートメント
アクティブ

自然(中山間地域)

▼霧島の強み
・国立公園、天孫降臨、登山、温泉、神宮、黒牛

▼霧島の強み
・有機農業、移住者が多い、助け合い、人が優しい

生活

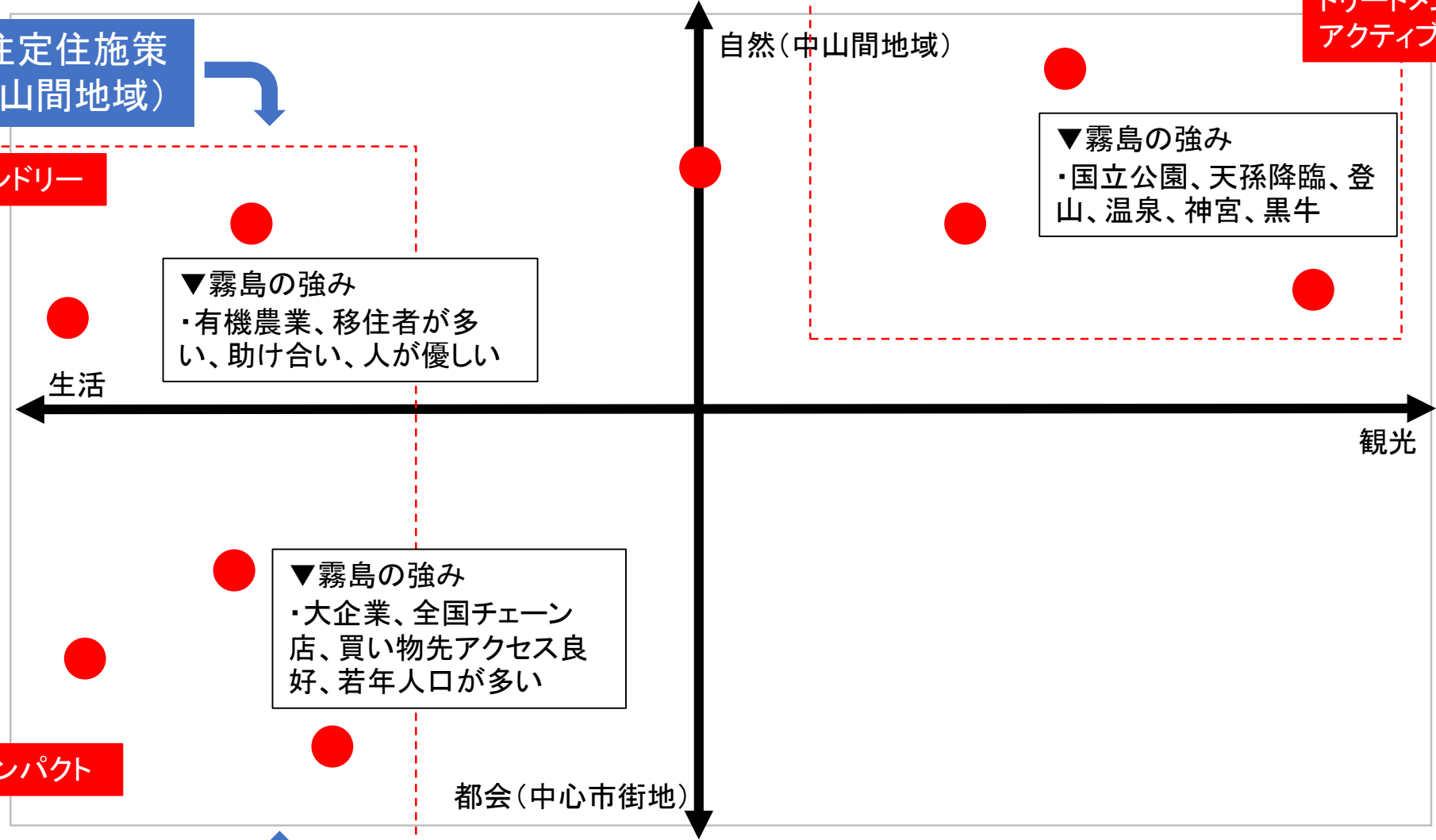
観光

▼霧島の強み
・大企業、全国チェーン店、買い物先アクセス良好、若年人口が多い

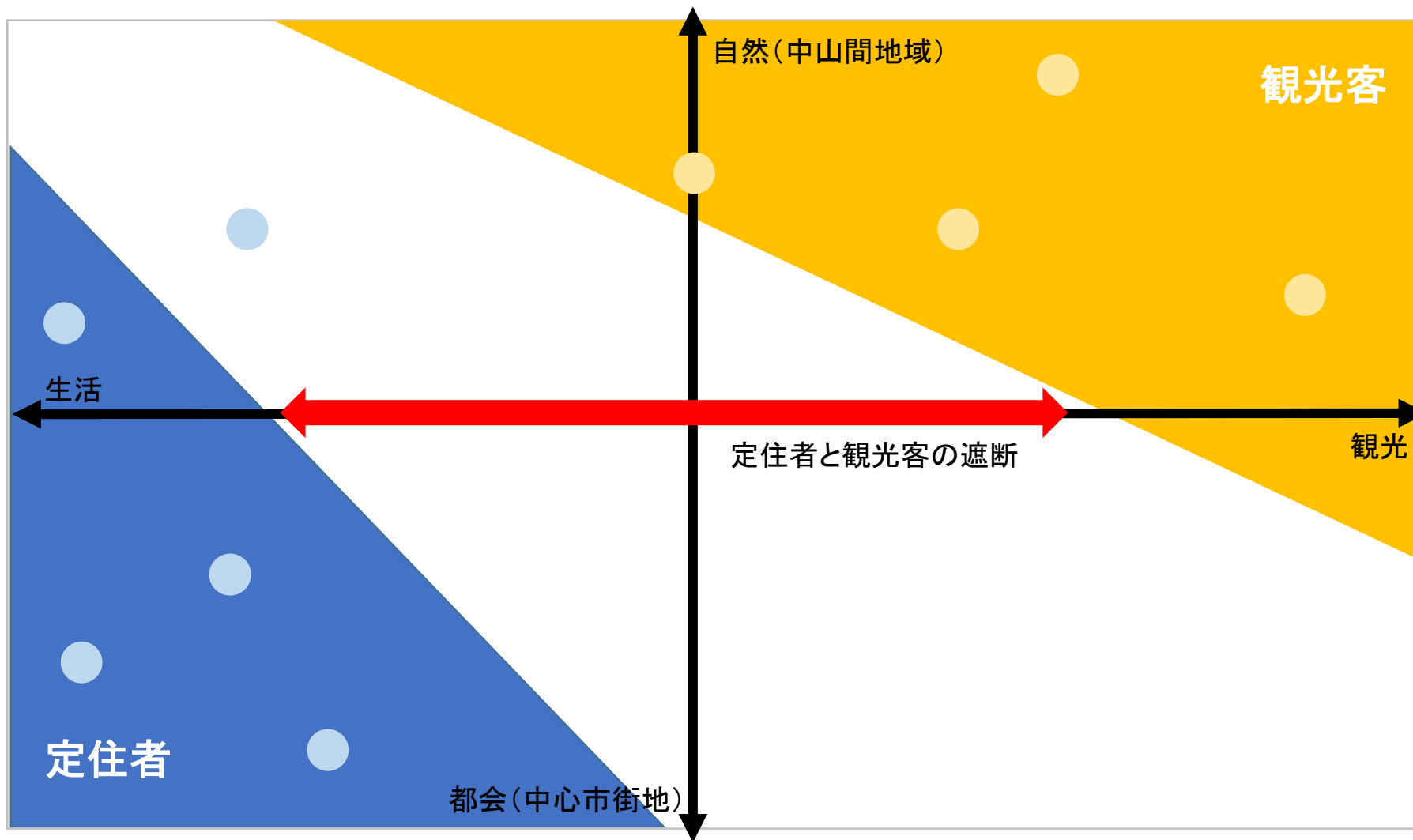
コンパクト

都会(中心市街地)

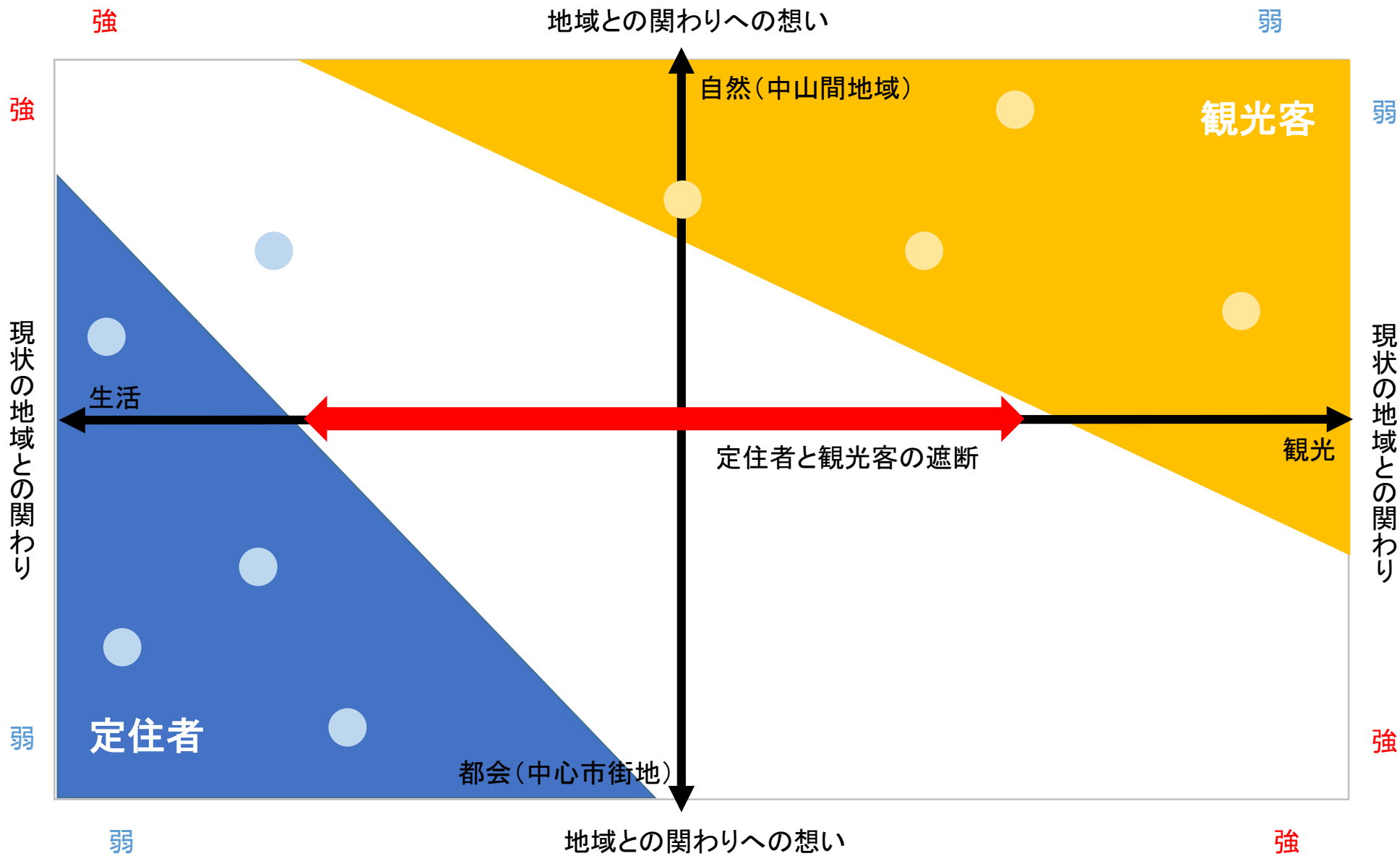
企業誘致施策

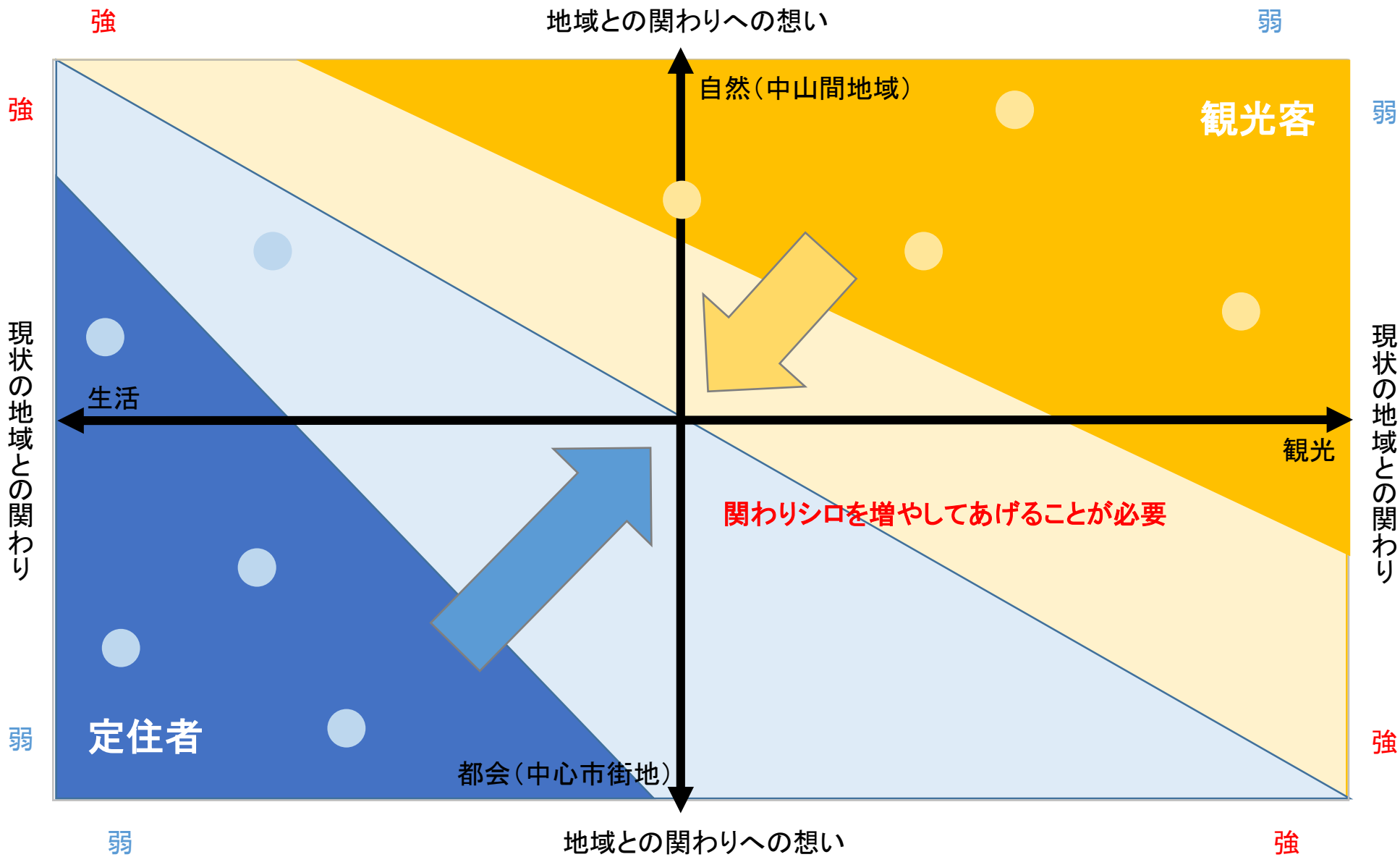


霧島の「もの」と「ひと」が定着(固定)し、定住者と観光客の重なり(つながり)が無いのではないか

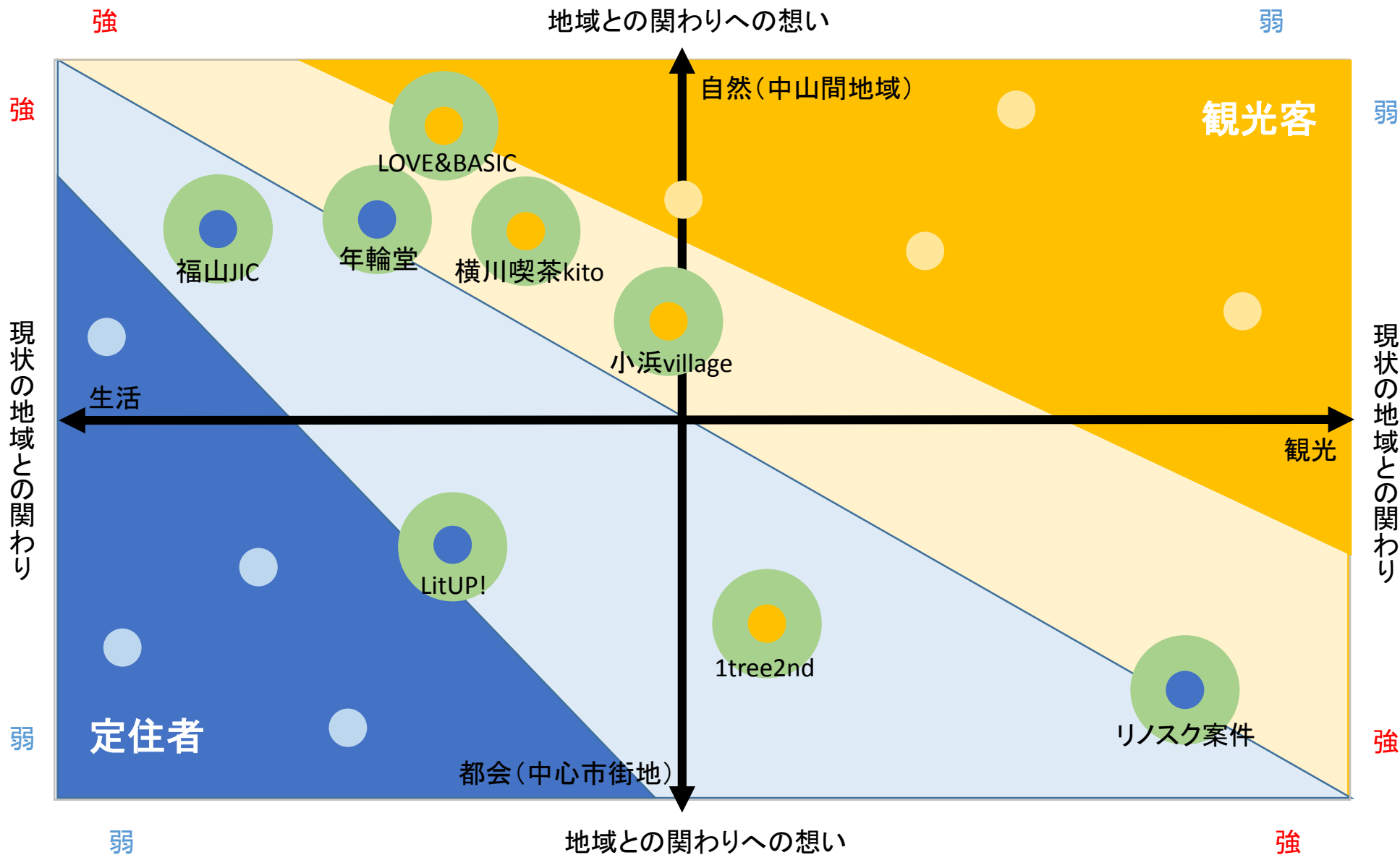


大部分の定住者と観光客は、現状の地域との関わりと、地域との関わりへの想いが弱い

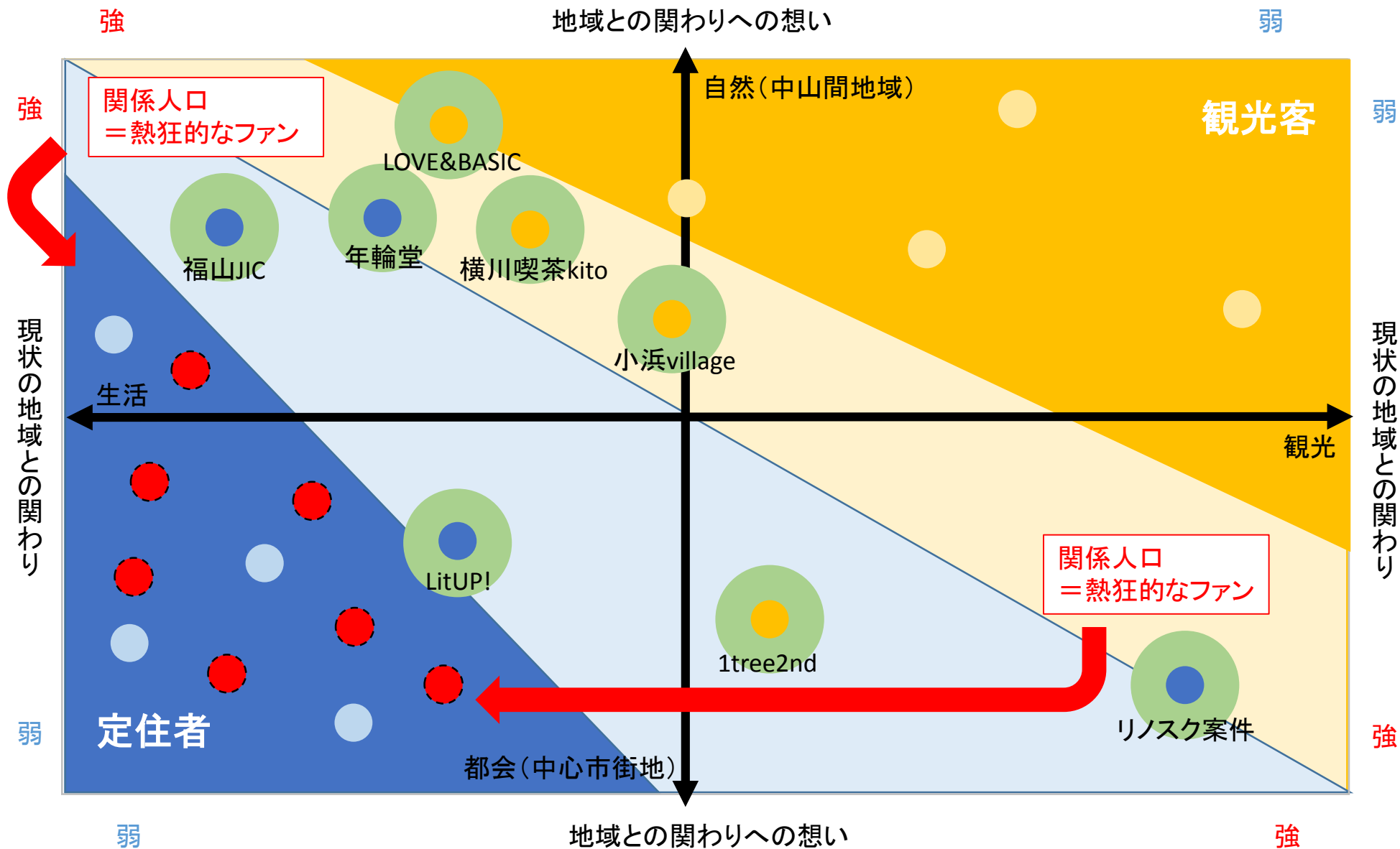




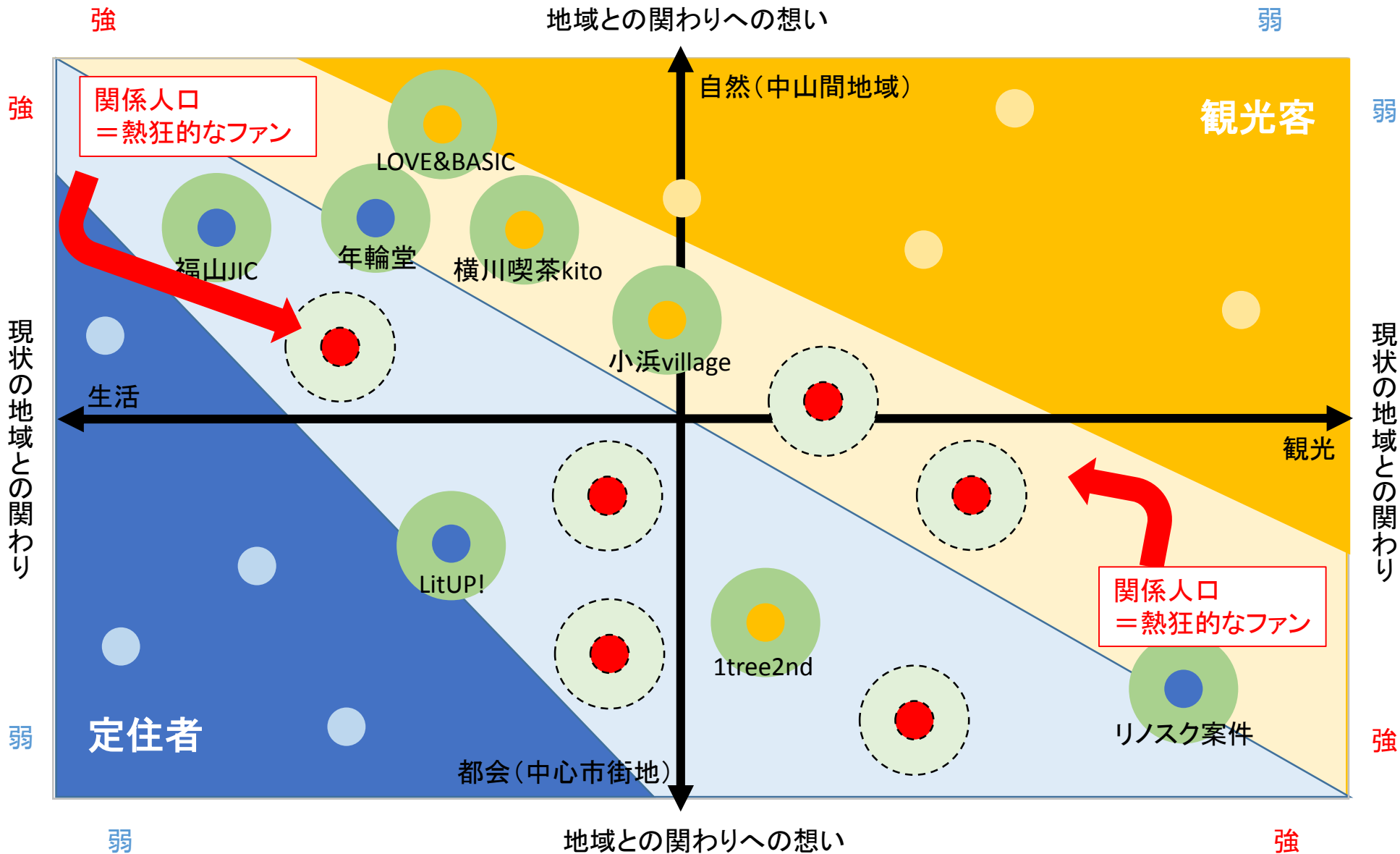
霧島ではすでに兆しがある



その価値を「住みやすさ→移住」とするか……



その価値を「自らチャレンジしたくなる→起業」とするか・・・



まちのファンづくり

ファンがまちを育てる
⇒熱狂的ファンがまちを変える！

リノベーションまちづくり

自ら稼ぎながら街に投資する熱狂的ファン
＝「圧倒的当事者」を生み出すプロジェクト

⇒少数派(イノベーター)からはじめる

←行政が側面的支援

強

地域との関わりへの想い

弱



霧島を愛する人全てキリシマイスター

「霧島市のファンをつくる」

「幸せの数を増やす」

霧島リノベーションまちづくり構想(仮)

行ってみたいまち

▼観光施策

“感動”を生み出霧島流「五感再生ツーリズム」
→国内外からの交流人口の増加
・観光素材のPR
・メディアプロモーション

▼教育施策

中学生の挑戦！霧島しごと維新
→学生と地元企業を繋ぐ地元就職マッチング
・企業見学会
・職場体験会

残りたいまち

ファンになるまち

▼リノベーションまちづくり施策
民間主導・公民連携のまちづくり
→熱狂的なファンづくり

今ある資源(自然環境や文化、食、人、民間・公的不動産など)をフル活用し、民間と行政が一緒になってトライし続ける

- ・都市経営課題を明確に
- ・欲しい人材(ビジョン)を明確に
- ・人口増に固執しない
- ・補助金に頼らない
- ・Act Now(できることから、はじめる)
- ・パブリックマインドを持つ民間パートナーの発掘
- ・庁内横断プロジェクトの推進
- ・官民のパートナーシップを形成

▼既存ストックの有効活用施策
公的不動産の有効活用
→横断的な利活用や民間活力の活用
・公共施設管理計画の進捗管理

都市空間づくりの推進
→公共空間の利活用
・都市再生整備計画に基づくハード整備
・道路占用許可

住み続けたいまち

帰ってきたいまち

▼移住定住施策

I・J・U“移住天国霧島”魅力増進計画
→移住・定住人口の拡大
・相談、補助事業
・オンライン茶話会の開催
・移住体験機会の提供

▼創業支援施策

地域産業の新陳代謝の促進
→創業機運の醸成と、新たなビジネスに挑戦する創業人材の育成
・相談体制
・創業セミナー
・金融支援

チャレンジできるまち

都市計画課 有馬

3都市を見て、リノベーションまちづくりとは、
「官民連携を促進するためのツール」であると感じた。

リノベーションスクールなどのワークショップや会議などを通して、
官と民がまちづくりやまちを良くするための方策等を考えることで
関係性が生まれ、
後々市が行う施策に民間からの協力が得られやすくなったり、
民間が行おうとしていることに行政がサポートを行ったりと相互に
まちづくりへのいい流れができていた。

今年度実施している戦略会議及び来年度以降実施するリノベーション
スクールやワークショップを通して、
民間の方々の良い関係性を作り上げて、素晴らしい霧島市のまちづ
くりへ繋げていきたいと感じている。

○視察を通じて・・・

3都市ともに、自ら稼ぎながら動く民間事業者と、
覚悟と自信を持って動く行政職員がいて、
その両者が慕い合い、各種プロジェクトを進めている

やり方に正解がないからこそ、
街の資源（ヒト・モノ・コト）をフル活用し、
仮説（ビジョン）を立てて、
これだと思ったことを、
民間と行政が一緒になって、
トライし続けることに意味がある。

戦略会議は

- ・「官と民の関係性」の構築
- ・「霧島のファン（人材）」を増やすための仮説（ビジョン）づくり

熱狂的な「どんな」ファンを、「どう」増やすか

→そのファンにどのような「価値」を提供するか

→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



その先にある未来を、おもいっきり妄想して、
5年後の霧島がどうなっていてほしいかを描いてください！

対して行政はどう変わる必要があるかを考えてください！