

伊那市 官民共創の新しいまちづくり協議会

会議名	第 15 回 まちなかエリア高度化 WG			
開催日	2025 年 9 月 9 日(火)			
開催時間	開会	18 : 30	閉会	21 : 00
開催場所	市役所 5 階 501 会議室 オンライン併用			
出席者				
協議会・WG メンバー	会場：黒河内貴氏、志知貴文氏、瀧内貫氏 O L：鈴木孝之氏、政金裕太氏			
事務局・職員	会場：企画部企画政策課 織井邦明課長、有賀慎課長補佐、 村田和也新産業技術推進係長			
関係者	—			
欠席者	細谷啓太氏、土田智氏			
議事	1、次回「対話・つながり・実現の場」について			

議事項目	概要	次のステップ
1、次回「対話・つながり・実現の場」について		
WG メンバーより 次回「対話・つながり・実現の場」のテーマ案説明	○WG メンバー—資料に基づき説明— 【A 案】 28 個のキーワードを 3 分類（「IDENTITY(魅力)」「PLACE(場づくり)」「METHOD(手段・方法)」）した。 <IDENTITY(魅力)> 「歴史」「レトロ」「エンタメ」「観光」 ★テーマ 1「関係人口を増やす取組」 伊那の歴史やレトロな雰囲気を生かしたエンタメや観光コンテンツを考え実際に試してみよう！ <PLACE(場づくり)> 「居場所」「つながり」「コミュニティ」「空き地・空き家」 ★テーマ 2「今の住民に対する居場所づくり」 空き家や空き地を再活用して、実際に居場所づくりをしてみよう！ <METHOD(手段・方法)> 「ブランディング」「交通」「シェアリング」「デザイン」 ★テーマ 3「プロジェクトを持続可能にする仕組みづくり」	

次回「対話・つながり・実現の場」の内容について	魅力や居場所をつなぐ交通システムや外部への発信の仕方など、魅力や場所を持続する方法を考えよう！ 【B 案】 28 個のキーワードを A 案とは違った「IDENTITY」の視点で 3 分類（「歴史・文化」「移住・生活・習慣」「自然環境」）した。 <歴史・文化> 「歴史」「レトロ」「文化」「生業」 ★テーマ 1 「地域を知る体験づくり」 伊那の食文化、職能や芸能の体験会をしてみよう！ <移住・生活・習慣> 「教育」「福祉」「コミュニティ」「子育て」 ★テーマ 2 「子どもと大人の居場所づくり」 子どもたちの遊び場をつくろう！ 高齢者の過ごしやすいまちなかについて考えよう！ <自然環境> 「公園」「地形」「水・水路」 ★テーマ 3 「伊那の自然環境を活かした空間づくり」 水や緑をいかした快適な空間をつくろう！ 水辺や緑地の生きものを観察しよう！ ○WG メンバー ・この 6 つのテーマから次回「対話・つながり・実現の場」のテーマを選んでもよいし、今日の WG でテーマをあらためて話し合ってもよい。 ○WG メンバー ・A 案、B 案どちらもよいと思う。 ・地元商工業等経営者の方が「対話・つながり・実現の場」のような場にあまり参加されないと感じている。地元商工業等経営者の方が参加するモチベーションとなるものが必要であると思う。 ○WG メンバー ・どういったテーマ設定をすれば地元商工業等経営者の方々に興味を持ってもらえるかアドバイスをいただければと思う。 ○WG メンバー ・設定したテーマがどんな事業につながるかイメージできるのであれば、例えば商工会議所等から最適な地元商工業等経営者を紹介してもらい、一本釣りで	
--------------------------------	--	--

	声掛けできるのではないか。一本釣りであれば参加してもらえる可能性はある。 ○WG メンバー ・「このテーマに取り組めば、こんなことが達成できる」ということを明確にしたい。 ・官民共創のまちづくりであるので、設定したそれぞれのテーマに伊那市としての公益的な目的が紐付けできるとよいと思う。 ・あわせて、例えば A 案テーマ 1「関係人口を増やす取組」であれば、伊那市でも関連する取組としてワークショップに取り組んでいる。テーマとすでに伊那市で取り組んでいる事業の紐づけができると実現性が上がり、コスト削減が図れるのではないか。 ○WG メンバー ・まず、この WG としてどういう状態を目指すかをはっきりさせたほうがよい。この WG は取り組む範囲が広すぎてぼんやりする可能性が高い。 ・例えば今までと全く違った視点のワークショップを実施するとか、テーマは今までにもあったものだが、とにかくワークショップを数多く実施するとか、どちらか伊那市の市民性に合っていてインパクトがある方に振り切ったほうがよいと思う。 ○WG メンバー ・この WG として、どうやってまちなかエリアの価値を作っていくかを考える必要がある。 ・経済的な価値と意味的な価値、2つの価値があり、普通に考えれば今後まちなかエリアの経済的な価値が上がることは考えづらいが、意味的な価値は上げられるのではないか。しかし、元々まちなかエリアに住んでいる方はまちなかエリアの意味的な価値を感じることはあまりない。 ・今までと違った視点のワークショップを実施するか、数多く実施するかについては、前者は、元々まちなかエリアに住んでいる方にとって自分事にならない気がする。朝マルシェも賑わってはいるが、元々まちなかエリアに住んでいる方でない方が多く参加している。 ・今までと違った視点のワークショップを実施するよりは、数多く実施した方がよいと思う。 ○WG メンバー ・次回の「対話・つながり・実現の場」には、より多くの方に参加してもらいたいということが共通の認識だと思う。	
--	--	--

次回「対話・つながり・実現の場」に参加してほしい人	・以前まちなかエリアに寄る理由がないという話があったと思う。まちなかエリアに寄る理由を作るためには共感ポイントをたくさん作る必要がある。そのためには、今までと違った視点のワークショップを実施して一部の人が参加するよりも、共感ポイントがたくさんあるワークショップを実施し、話すだけでなくアクションにつながっていく、関わりポイントがたくさんあるテーマを選ぶ必要がある。 ・こんなことに興味関心があるという典型的な伊那市民のペルソナを設定して、そのペルソナが参加するイメージが湧くテーマ設定をすればよいのではないかな。 ○WG メンバー ・今まで民間で関係人口を増やす取組や居場所づくりに取り組んできた例はあるが、今回の官民共創の新しいまちづくり事業のように行政がしっかり関わった取組はなかったと思う。 ・行政が関わることで成果が見込めるならば予算措置もされるかもしれない。 ・共感ポイントは、WG メンバー作成の資料で提供されている材料から探っていけばよいのではないかな。 ○WG メンバー ・作成した資料の基となっているのは、今までの「対話・つながり・実現の場」に参加した方々の発言であり、そういった場に参加していない方がどう感じているかは拾い切れていないかもしれない。 ・資料で挙げた6つのテーマに限らず、今まで出されなかった意見からテーマが設定されることもあるかもしれない。 ○WG メンバー ・今までのプロセスからテーマ設定をするアプローチであると、そのテーマで参加者が集まるのか？という問題が出てくる。 ・「対話・つながり・実現の場」に、どんな人に参加してほしいかという別のアプローチと双方向でテーマ設定をしていくのがよい。 ・このWGで「こんな人たちが参加してくれると面白くなる」という意見を出し合えばテーマは自ずと決まってくるのではないかな。 ○WG メンバー ・仲間とゴルフに行くことが楽しみな地元商工業等経営者に参加してほしい。 ○WG メンバー	
----------------------------------	---	--

	・信州大学農学部に通っていて、大学とアパートとニシザワショッパーズ食彩館信大前店にしか寄らない学生に参加してほしい。 ○WG メンバー ・ターゲットを絞って、参加したくなるポイントは何かをイメージしてそこにアプローチすればよい。一本釣りを続けていくと参加する人が固定化してしまう。 ・今までは発散の段階であったが、これからは集約の段階になる。集約の段階は計算高くやらないと「何やっているのだけ？」という感覚になる。 ・WG メンバー作成の資料では、A 案は「みんなでアクションを起こしてまちづくりしていこう」という視点で、B 案は「伊那市らしさとは」という視点かと思う。 ・A 案のプロセスか、B 案のプロセスどちらで進めるかは決めて統一したほうがよい。 ・主体を形成する理由としては、自分がアイデアを考えたというのが一番強い動機付けになる。 ・抽出されている 28 個のキーワードを参加者に示し、参加者がテーマを生み出すプロセスを「対話・つながり・実現の場」でやってみるというやり方もあるのではないか。 ・A 案で実施するとすれば、カードゲームのように「IDENTITY(魅力)」、「PLACE(場づくり)」、「METHOD(手段・方法)」を掛け合わせてこんなテーマができるということを話し合うワークショップが考えられる。設定されたテーマを発案した参加者は、テーマオーナーになる。自分のアイデアだから一生懸命取り組む確率が上がるのではないか。 ○WG メンバー ・「対話・つながり・実現の場」が自分のビジネスにメリットがあると思って参加してもらえるとよい。 ・例えば、地元観光事業者が関係人口を増やす取組を発想できない、マンパワー的に困難であるという状況のときに、「対話・つながり・実現の場」が飯の種になると思って参加してくれればよい。 ・まちづくりにビジネスとして関わりたい、「対話・つながり・実現の場」から何かを得たいという人が参加しやすい切り口がよいと思う。 ○WG メンバー ・地元商工業等経営者は、簡単にはビジネスにつながらないと承知している。自分の生活の場を豊かにす	
--	---	--

A 案か B 案か	ることに意味的な価値を感じられる人、アイデアを形にする経験やエネルギーを持っている人に参加してもらいたい。 ○WG メンバー ・まちなかエリアは今まで商業ベースで栄えてきて、とにかく人が集まることイコールまちなかエリアが栄えることであったが、今では人が集まるだけではあまり意味がない。 ・最近聞いた話で、月に何回も同じまちに出張に行く 40 代～50 代のサラリーマンには、出張先でまちづくりに参加したい、あわよくば出張先の人と仲良くなって移住したい人がいるらしい。そういった 40 代～50 代の都内企業サラリーマンをペルソナとすることもあるのではないか。 ○事務局 ・どんな理由があるかわからないが、原宿には 10 代～20 代の若者が集まる。例えば若者がやたら集まるまちを目指すとなると、伊那市らしさを残しつつ、エンタメ、ランチ、居場所、交通手段、駐車場が必要になる。そういったアクションを考えるならば、A 案の方がよいと思う。 ○WG メンバー ・多分 A 案の方がアクションにつながりやすい問いだと思う。B 案の「伊那市らしさ」という問いは抽象的になりがちなのがする。A 案の方が取り組みやすいし、ワークショップのファシリテーションもしやすい。 ○WG メンバー ・「IDENTITY(魅力)」、「PLACE(場づくり)」、「METHOD(手段・方法)」を掛け合わせてアクションのアイデアは生まれるかもしれないが、実際にアクションを起こせる人がどれくらいいるか不安である。 ・自分自身が、このワークショップのチラシをもらったときに参加しようと思わないので、参加者が集まる自信がない。 ○WG メンバー ・自分が参加したいと思わないというのは大きな問題提起だと思う。 ・実際にアクションの主体にならなくても、完全な傍観者でなければ、アクションを応援する、利用する、紹介する程度の軽い関わりでもよいと思う。関わる中で熱量があがって主体になるかもしれない。	
-----------	--	--

次回、次々回に分けた1セットのワークショップ	○WG メンバー ・ どうしたら自分たちが参加したいと思えるかを考えればよい。 ・ おそらく地元商工業等経営者もチラシをもらったときに参加しようと思わないのは同じ感覚であると思う。何が起るかわからないところに魅力を感じないかもしれないが、新しく何かが生み出されるかもしれないワークショップであれば参加してみたいと思うかもしれない。 ○WG メンバー ・ 具体的な段階になれば参加するかもしれないということであれば、1回で完結しないワークショップというやり方はできるのではないか。次回にはワイワイとゼロから話したい人の参加があって、次回で出たアイデアについて仲間集めをするのが次々回という、次回と次々回がセットというやり方もあると思う。 ○WG メンバー ・ それであれば次々回の方が参加しやすい。具体的な意見の中に面白いものがあるかもしれないし、その意見を早く知りたいということもあるかもしれない。 ○WG メンバー ・ 次回に地元商工業等経営者に一本釣りで参加してもらい、ある程度形になったら、次々回にその方に「面白い感じになってきたから参加してよ」と仲間を誘ってもらうような感じになればよいと思う。 ○WG メンバー ・ 2：6：2の法則でいうと、今回は最初の2の人たちの参加でアイデアをバンバン作ってもらい、次々回に6のフォロワータイプの人たちに参加してもらうイメージではないか。 ○WG メンバー ・ 作成した6つのテーマは、1回にたくさんの人に参加してほしいというよりは、毎回設定したテーマに刺さる人に参加してもらい、それを何回も開催するというイメージを持っていた。 ・ ワークショップを設定する事務局側は労力が必要となるが、テーマごとに刺さる層が違うので、何回も違うテーマで開催するという段階がいずれ来ると思う。 ○WG メンバー	
-------------------------------	--	--

次回のイメージ	・新しい価値を生み出したい、新しいことにチャレンジしてみたいという場所としてまちなかエリアの価値がある。 ・伊那市内で車がなくても電車で来られるのはまちなかエリアしかない。例えばまちなかエリアの空き店舗での1日体験ショップといったイベントをするというのはハードル低く実験できるのではないか。 ・WGメンバーがまとめてくれた資料の6つの例を示し、アクションプランと、どうやったら実現できるかを話してもらい、日程、場所、開催方法が具体的に決まっていくという流れになればよいと思う。その際、リードできる地元商工業等経営者に参加してもらい、協力してもらおうのがよいと思う。 ○WGメンバー ・地元商工業等経営者に協力してもらえれば推進力になるが、みんなでワイワイして何のためになるかわからないワークショップには簡単に参加しない。具体的なアクションが決まっていれば参加するかというとまだ少し弱い気がする。 ・次回に参加者でテーマを決め、このテーマだったらこの地元商工業等経営者に参加してもらいたいというアイデア出しまでしてもらおうとよいかもしれない。地元商工業等経営者もお願いされれば次々回に参加するのではないか。 ○WGメンバー ・少なくとも2回に分けた方が良さそうだと感じる。ただ、次々回のイメージはできるが、次回がイメージできない。 ○事務局 ・今回は「アクションプランを作りますか」という内容をイメージしている。 ・設定したテーマを自分が背負ってやらなければいけないと言われると次回に参加しづらいが、今までの流れを振り返ってアクションプランを作しましょうという内容であれば、それほど気負わずに参加してもらえるのではないか。 ・流れとしては、ランダムに分けたグループで、今までの「対話・つながり・実現の場」の成果からこんなアクションができるのではないかという話し合いを行う。 ・ワークショップの途中で経過を発表してもらい、自分の興味があるグループへ移動することもできる。	
----------------	--	--

参加者を集める には	・ワークショップの最後には、各グループに発表をしてもらい、もっとブラッシュアップするためにこんな分野の専門家から話を聞きたい、協力してもらいたいというところまで話ができればよい。 ・次々回には、その専門家の人を呼んでブラッシュアップしていく。 ・まちづくりのアクションが単発で終わってしまうのではなく持続的になってほしいと考えると、一人ひとりの頑張りに頼るのではなくビジネスの視点も必要であると思う。 ・そういった意味で、次々回で地元商工業等経営者の方に参加いただきアドバイスしてもらったり、アクションに入ってもらったり、あわよくば事業化していただきたい。 ○WG メンバー ・参加してもらいたい専門家を、ワークショップに参加した市民が選ぶというのはあまり聞いたことのない面白い取組だと思う。 ○WG メンバー ・今の次回の建付けで参加者が集まると思いますか。 ○WG メンバー ・事業者なのか、サークルなのか、もっと小さい仲間内なのかスケールはいろいろだと思うが、何かを始めたいと思う人に集まってもらいたいという伝え方ができれば参加者は集まると思う。 ・先日 inadani sees で行われた起業を考える方が参加する長野県立大学ソーシャルイノベーション研究科のイベントには 20 人程度が参加していた。今回の内容が刺さる人はそれなりにいると思う。 ○WG メンバー ・多くの参加はないかもしれないが、何かをやりたいと思う人たちは参加しそうな気がする。私のパパ友のような一般市民は多分参加しないが、何かをやりたい人たちさえ来てくれれば次回は OK かと思う。 ○WG メンバー ・何かをやりたい人は参加するだろう。 ・また、誰からお願いされるかによるが、地元商工業等経営者も早めに日程が決まって、役割として来てくださいとお願いすれば参加してもらえるのではないかな。 ・役割として来てもらった人には興味を持ってもらい、興味で参加した人には役割を感じてもらおう。両方のパターンが必要である。	
-----------------------	--	--

	○WG メンバー ・ 次回は、イツメン以外にどういう人に来てほしいか。いつもの万遍ない広報や、必ず声掛けが必要のところへの広報は当然やるとして、このあたりの人に参加したら今までとはちょっと違いが出そうだなという人に注力して広報したい。 ○WG メンバー ・ 賞品も必要なのと思うが、次回は「アクションを見据えたテーマ出しです」というコンペ形式で開催できれば、高校生等は参加すると思う。 ・ 次々回は地元商工業等経営者の方に参加いただき、経営者の方に対してプレゼンをして、一緒にやっというかという流れになれば、自分が考えた手前、自分事として主体になっていくかもしれない。 ○WG メンバー ・ ソーシャルイノベーションに取り組みたい高校生・大学生等の若者と地元商工業等経営者両方を集めたい。 ・ 高校生・大学生等の若者のプランに地元商工業等経営者が意見やアドバイスをするというもの。 ・ キャリアフェスティバルには多くの伊那市の事業者が参加している。次の世代のためには投資を惜しまない。 ・ 起業したいという気持ちのある若者の思いを聞くことができたり、若者とつながれる場という位置づけにすると地元商工業等経営者にとって魅力的ではないか。 ・ 移住予定だけれど伊那市での仕事が決まっていないという方がいる。そういった方はアンテナが高いのでこういった場に参加してもらえる可能性がある。移住者と地元商工業等経営者のマッチングの機会にもなると思う。 ○WG メンバー ・ 移住者で何かやりたいと思っている人は一定数参加してもらえそうだが、経営者のモチベーションを高めるためには高校生や大学生に参加してもらえる仕掛けが必要になる。 ○WG メンバー ・ 短いスピーチでも、聞くとその人の能力がわかる。10人、20人といった人数のプレゼンが聞ける場だとすれば地元商工業等経営者からすると面白い。型にはまった面接よりずっとよい。	
--	---	--

	・ ゆくゆくは学生を含めた市民がアイデアを出して、実現に対して行政がお金を出すという形ができればよい。 ○事務局 ・ 市民のアイデアを民間がお金を出してビジネスとして実現していく形が一番望ましい。 ○WG メンバー ・ ビジネスとパブリックと出口が別にある。長期的に目指す方向としては、パブリックな話になってきたら行政で実現に対して多少サポートしてくれるような仕組みがあるとよい。 ○WG メンバー ・ 次回でテーマやアイデアを出し、次々回でそれに対して地元商工業等経営者などの専門家を呼んで意見を聞くという2回セットで開催することについては異論なかったと思う。 ・ 日程的には、次回を年内、年明けに次々回をやるくらいのスケジュールを目安とし、今後開催に向けてWGで詳細を決めていくこととする。	次回と次々回をセットにした開催とし、次回を年内に開催するスケジュール感で、今後WGで詳細を決めていく。
--	--	--

■今後のスケジュール

<次回 WG>

- ・ 10月7日(火)18:00～ 市役所 5 階 501 会議室（オンライン併用）