

藤枝旧市街地分散型まちづくりニュースレター

旧東海道藤枝宿周辺の「藤枝旧市街地エリア」では、蓮華寺池公園や日本遺産などの魅力を活かした商店街の活性化と暮らしやすいまちを目指すため、「藤枝旧市街地総合再生基本計画」を策定し、まちづくりに取り組んでいます。点在する空き家や空き店舗を魅力的な店舗や宿泊施設として活用し、エリア内の回遊を創出する「分散型まちづくり」を検討しています。

今回は「分散型まちづくりキックオフシンポジウム」「藤枝リノベーション・チャレンジ」のワークショップの様子をお届けします。

シンポジウム まちの未来を描く！分散型まちづくりキックオフシンポジウム

12月6日、藤枝の未来を共に考える「分散型まちづくりキックオフシンポジウム」が開催され、多くの皆様にご参加いただきました。今回は、まちづくりの最前線で活躍するお二人の登壇者から、熱いメッセージと実践的な知見が共有されました。



👉 江崎氏が語る 「宿場町2.0」構想

江崎氏の講演では、旧市街地が持つ「歴史・立地・産業」という3つの核心的価値を生かした都市魅力の最大化が語られました。点在する空き店舗や古民家を「負の遺産」ではなく「資源」としてネットワーク化し、街全体をホテルに見立てる「宿場町2.0」構想を提示。通過型から「滞在型観光」への脱皮を図るビジョンが熱く語られました。

👉 藤原氏が語る 「分散型の実践手法」

実践者の藤原氏からは、客室や食事処を町中に分散させ、移動自体を地域体験とする手法が紹介されました。「観光客のためではなく住民のための空間づくり」が持続可能な賑わいを生むという本質的な価値転換を解説。また、1軒から小さく始め、収益を地域に還元していく持続可能な仕組みの重要性が共有されました。

● 白熱したトークセッション

「旧市街地」を「本家市街地」と呼ぶリブランディングによる誇りの醸成や、ビジョンに基づく「逆指名型」のテナント誘致アプローチ、空き店舗情報を集約する「ハブ機能」の必要性などが議論されました。



参加者の声

240枚の付箋から読み解く「旧市街地の現在地」

シンポジウム内で実施したワークショップでは、参加者の皆様から240枚もの付箋（意見や質問）が寄せられました。

● 「素材」への自信と、「手法」へのリアルな不安

蓮華寺池公園や歴史ある個店など、藤枝が持つ「素材」の魅力は強く共有されています。その一方で「1階は空き店舗だが2階に所有者が住んでいる物件の解決策」「深刻な駐車場不足」といった、実行段階における具体的な「手法」への不安と処方箋を求める声が明確になりました。

● 「観光地」ではなく「関係地」を目指す

マスツーリズムではなく、「学生が住みたくなる」「店主の生活がにじみ出る町」といった、質の高い「関係人口」を増やし経済が回るモデルが理想として描かれています。

● 最大のボトルネックは2つの「距離」

皆様の声から浮き彫りになったのは、藤枝駅と旧市街地を繋ぐ「物理的な距離」と、古い商店街の住民と新しいチャレンジャーをどう融和させるかという「心理的な距離」の克服です。今後は、具体的な実行フェーズへの移行が期待されています。



シンポジウムの熱気を受け、いよいよ具体的な事業化に向けた「藤枝リノベーション・チャレンジ」がスタートしました。2回にわたるワークショップを通じ、参加者が自らの事業アイデアを形にしていきました。



DAY1：まちの歴史を知り、事業の種を見つける

最初は、旧東海道の街並みを歩くフィールドワークから始まりました。古地図と現在の姿を比較し、長楽寺の大蛇伝説や、火災から町を守る常夜灯など、点在する歴史的資源を体感しました。その後、実際の空き物件を題材に、「誰に」「どんな価値を」「どのように」提供するかを考える個人ワークを実施し、事業構想の第一歩を踏み出しました。

DAY2：持続可能な仕組みと「自分ごと」化

熱海でエリアリノベーションを実践するマチモリ不動産の三好氏を講師に迎えました。住む人を先に決める「顧客先決めリノベーション」や、風呂なしアパートと地域の銭湯・飲食店などを組み合わせ、街全体を一つの家と見立てる「まちごと居住」という斬新な概念を学びました。さらに、ターゲットを「本人以上の代弁者になれるか」というレベルまで深く理解することの重要性が語られました。

ワークショップを通じて、参加者の意識に大きな変化が生まれました。フィールドワークでは、見慣れた街の歴史的資源を「点」ではなく「面」として捉え直す新たな視点を獲得。また、事業構想においてターゲットを「本人以上の代弁者になれるか」というレベルまで深く理解する重要性を学びました。

最も大きな気づきは、「まちのため」という義務感から脱却し、「自分がやりたい」という内発的な「自分ごと」の事業へと昇華できた点です。

講師紹介



三好 明氏
株式会社マチモリ不動産
代表取締役

熱海市を拠点に、空き家や遊休不動産を活用したエリアリノベーションを牽引。単なる不動産の仲介・管理にとどまらず、街全体を一つの家と見立てる「まちごと居住」といった斬新な概念を実践。

グループワークで出たアイデア

◆脳血管障害者向けケアサロン

医療終了後のメンテナンス需要に対応し、県外からの研修生受け入れも視野に入れた構想。

◆複合型チャレンジショップ

チャレンジショップ、家事代行、占いなどを統合し、挑戦者を応援する場所。

◆グループアトリエ

個人の趣味を共同で世に出す仕組みとして、共同アトリエでの制作とマルシェでの委託販売を連携させるモデル。

