

オガールプロジェクト

標準コース135分
オガール紫波株式会社

概要

- 日詰町を中心に1町8村が合併(S30)
- 街の特徴として基幹産業は農業
⇒もち米が全国トップクラス、ワインづくりを11年ほど前から開始
- 10か所の産直のうち10番目はこのプロジェクトで生まれた。
- 南部杜氏発祥の地
- 【循環型まちづくり】で環境と福祉のまちづくりに取り組む
⇒前町長藤原隆の理念を継承している
⇒下流の材を活用しているためオガールの木は地元産がメイン
- 人口は中心増、周辺減で全体では微減。中心地の地価は増

オガールとは？

- オガールプロジェクトは紫波中央駅前都市整備事業を指す。
⇒プロジェクトの効果で周辺に新興住宅街ができた。(40ha421戸)
- オガール紫波株式会社は第三セクターで創立
⇒立ち上げ時は10社の出資に絞った
⇒【官と民が連携するためのエージェントの役割を担う】
※パブリックマインドを持った民間会社
- 基幹事業を作ることで当初とは違い自立した運営が可能になる。

オガールエリアについて

- 各建物は独立採算をとっている(運営も別々)A~Dで分けられる
- 新駅【鉄道設置費用負担、乗降客の確保】を条件に請願駅に
⇒電車の技術的に設置が可能になった。(昔は勾配で不可能)
- 公共施設不足が問題であり、紫波駅西地区を農地転用、駅チカなどの問題をクリアして購入(28.5億円)⇒10年塩漬け(費用不足)
- 藤原町長、岡崎氏がキーパーソンとなる。PFIを包括するPPPがなく、東洋大学と協定
- PPPの可能性調査結果発表会では250名が参加
⇒地域住民と創るきっかけとなる

公民連携基本計画

- H21年紫波町が策定⇒条例策定（臨時議会 & 定例会）
- 旧庁舎のある日詰エリアもリノベーション開始（オガールでの実績を参考に公民連携を利用）
- 地域として紫波中央駅前地区～日詰商店街地区を公民連携推進地区として活用していく計画

逆アプローチの不動産開発

- 従来方式から逆算方式への方向転換
 - まちづくりは人ではなく不動産であり手順を間違えてはならない
 - その後付加価値を付ける事で価値そのものが増大する
 - ワークショップにて町民からの意見集約
- 例:ドミトリー&エアロビの開発をやめてマルシェ(産直)に変更

誘致

- フットボールセンターは以下の理由で誘致になった
立地の良さ(子供が通える)

土地を賃貸で契約なので初期投資がない(年間300万円)
⇒20年間の契約で計6000万円を交付し20年後に回収可能
⇒サッカー協会は安価になり、町は交流人口が増える

- オガールタウンの分譲(70坪)

岩手県では高めのコスト。講習を受けた方のみ購入ができる為まちづくりの理念を学ぶ必要がある

オガールプラザの事業ストラクチャー

- 写真P13

エネルギーステーション

- 間伐材を3000円クーポンで買い取る為、山の間伐材を日々木質バイオマスとして持ってくる。それらを利用して、地域供給熱としてオガール内施設に供給している。

【地域熱供給】

実績

- 役場職員を除いて257名の雇用を創出(オガールエリア)
H28の売上高は5億3700万円となる＝約82万人がオガール全体で利用されている。
広場に子供たちや子連れの方が多くきて利用するなど、公式にカウントしていない部分も含めると100万人くらいになる。

質疑

質問

1. オガールデザイン会議の面々のコスト対応は？

答

1. メンバーの実費で1回4~5万円。デザインや設計に携わってもらうことでその対価を支払うため会議自体は安価でも可能。ソフト部分は実費のみ。選考段階でお願いをしたのでなくネットワークで繋がっていった。関わりたいものをプレゼンで来た為、安価での参画が可能になった。

質疑

質問

1. 今後の公民連携の部分での課題は？
2. 事業目的のエージェントとしてのかかわり方がハードができたから変わるのか？
3. 市民参加が活発な要因は？

答

1. 町全体ではなく、あくまで駅前エリアのみを管理している。さしあたり行政側は駅東側～日詰商店街の開発にもフォーカスしている。
2. 初期目標は完結しているが、エリア全体のマネジメントをどうしていくかが今後の活動。また産直の運営が中心にもなる。会社の形が変わってきているが次につながっていない。オガール企画という別会社が立ち上がった。
3. 循環型のまちづくりの推進は住民の生活環境が変わる為、地区創造会議とワークショップの開催をその流れで市民参加条例ができている。

質疑

質問

1. オガールタウンになった理由
は？経緯があれば。
2. ホテルの稼働率は？
3. テナントの経営は？

答

1. 元々テーマパークではなく町民
の生活の場を作りたいという当
初の目標なので、人が住む部分
がある。これは当初からの計画。
2. 昨年82%という驚異の稼働率
3. 全て町外の会社が入っている。
町内の応募がなかった。1件撤
退する可能性もあるがそれ以外
は順調。

総括

- 第一部の行政側の説明と重複している部分も多かった。これは、双方の考え方が共有されていることの裏付けとなり、この事業が【なぜ成功したか？】ということが理解するには充分であった。
- 行政と民間の考え方には大きな摩擦があるということを前提と考えていたため良い意味での共闘ができていることに関心した。
また、双方が現時点ではなく次の一手をすでに検討しており、補助金ありきの施策ではなく、収益化して税金も無駄に使わず、長期的（数十年スパン）で事業を計画、実行していることが分かった。
- 都留市では、この【長期的な考え】に乏しいと思いこれまで提言してきた為、非常に有効な1例となった。