

# で前橋が変わる！ 地域にどう繋げていけるかが課題



## 田中 仁氏

株式会社ジズホールディングス 代表取締役CEO  
一般財団法人田中仁財団 代表理事

1963年生まれ 群馬県出身。慶應義塾大学大学院 政策メディア研究科 修士課程修了。1988年有限会社ジェイアイエヌ（現：株式会社ジズホールディングス）を設立し、2001年アイウェア事業「JINS」を開始。2013年東京証券取引所第一部に上場。2014年群馬県の地域活性化支援のため「田中仁財団」を設立し、起業家支援プロジェクト「群馬イノベーションアワード」「群馬イノベーションスクール」を開始。現在は前橋市中心街の活性化にも携わる。

カブトムシを追いかけていた自由な子供時代  
親や先生の言う事を聞かないエネルギーが自分にはあった  
起業に必要な知識を得るために信用金庫に就職  
どうしたらお客様に喜んでいただけるかを追求した結果  
ベーカリーカフェを、地域交流の場に

# ビジョン「めぶく。」 JINSの企業成長を



## 吉田 浩一郎氏

株式会社クラウドワークス 代表取締役社長 CEO

1974年生まれ 兵庫県出身。東京学芸大学卒業後、パイオニア、リードエグジビジョンジャパンなどを経て、ドリコム執行役員として東証マザーズ上場を経験後に独立。事業を拡大する中で、ITを活用した時間や場所にこだわらない働き方に着目し、2011年11月株式会社クラウドワークスを創業。「働く」を通して人々に笑顔を」をミッション、「働き方革命～世界で最もたくさんの人に報酬を届ける会社になる」をビジョンとし、日本最大のクラウドソーシング「クラウドワークス」をはじめとした、企業と個人をつなぐオンライン人材マッチングプラットフォームを開発・運営。2021年3月末時点で、当社提供サービスのユーザーは443万人、クライアント数は72万社にのぼる。2015年 経済産業省 第1回「日本ベンチャー大賞」審査委員会特別賞（ワークスタイル革新賞）を受賞、グッドデザイン・未来づくりデザイン賞受賞。2016年 一般社団法人新経済連盟理事就任。

自分が関われる社会貢献活動とは何だろう

起業家がどんどん生まれるそんな土地にしたいと

誰もが来たくなくなる街にするため白井屋は生まれ変わった

市長が誰になっても変わらない街づくりをテーマに

「Magnify Life（マグニファイ ライフ）

」人々の生活を拡大し豊かにしていく」に基づく活動を

## 「いつかは起業を胸に」 最初に就職したのは信用金庫

**吉田** 今日はアイウェアブランド「JINS」の田中仁さんを指名しました。普段接している媒体の読者層とは違うと思いますが、そういう方々にも今のJINSや前橋の取り組みを知っていただけるのではないかと思いますので……。

**田中** ありがとうございます。

**吉田** 初めてお会いしたのは、昨年末、田中さんが取り組んでこられた前橋の白井屋ホテルを訪問した時でした。

**田中** 2020年の年末のグラントオープンに先立って内覧会を兼ねたプレオープンをしていた時でしたが、そもそもどういう経緯で来て下さることになったのですか？

**吉田** 〈海〉の「瀬戸内芸術祭」と〈山〉の「大地の芸術祭」が日本で二大芸術祭と呼ばれています。6、7年前からオイシックスの高島宏平氏や、イラストルの吉松徹郎氏と共に「大地の芸術祭」のオフィシャルサポーターとしていて、我々のアート界隈への支援のリーダーシップを取っているのが高



田中仁氏

島氏で、田中さんとは長いお付き合いだそうですね。皆で前橋に行ってみようということになったのです。

**田中** そうでしたか、高島氏の会社の社外取締役を5年ほどやっています。

**吉田** 前橋には何度か行きましたが、目的を持ってというのはかなり新鮮な経験でした。白井屋をきっかけに人が集まることを目指していると感じました。

**田中** その通りです。

**吉田** 白井屋ホテルにレアンドロ・エリツヒ氏の作品がありますね。私も彼の作品を社長室に飾っているのでも「アートへの取り組みのお話を伺わせて下さい」と、田中さんを食事にお

誘いしたりしています。田中さんの著書『振り切る勇氣』では、メガネは月2000本も売ればヒット商品と言われた時に1か月で7万本が売れた、とか、イタリアでレンズを10万枚発注した等、ジェットコースターのような展開に引き込まれて、一気に読みましたよ。

**田中** ありがとうございます。それが自分のスタイルで、人がやったことがない事にチャレンジする、チャレンジするなら思い切りという感覚です。

**吉田** しかも、ひとつひとつご自身で確かめて、決して無謀ではない。そういう解像度のこだわりが魅力ですね。幼少時期はどんなお子さんでしたか？

**田中** いやあ、特別な事などない子ども時代です。

**吉田** 著書の中には「何でも1位というわけではないけど、一通り出来た。あとがきには、「人よりカブトムシは取っていた」とか「地元の稲荷祭りでのいわし」は誰よりも取った」と。前半の謙虚さと後半の自信ありげな所が面白かったです。

**田中** 幼少期はとにかく親の言うこと、先生の言うことを全く聞かず、逆の事をしてしまうというタイプでしたね。

**吉田** お父様が事業をやっておられて、三男なので放任主義だったとか。

**田中** そうですね、いい意味で、放任主義で育ったのがよかったのかもしれない。現在の活動に至る全ての原点は、子ども時代にあると思っています。「先生や親の言うことを気にしない」というエネルギーが自分にはあったのだと。もちろん、一概には言えませんが、たとえば素直で真面目な子が、親や先生の期待に応えようとして、好きでもない事や、苦手な事にも、神経をすり減らして頑張った結果、いい大学やいい企業に入ることができて、必ずしも幸せではない人もいますよね。

**吉田** それで、学生時代はどんな過ごし方をされたのですか？

**田中** 本当に自由に生きたという感じですね。中高では、部活動に籍は置いていましたが、あまり特定の部活に拘らず、常にいろいろな部活に顔を出したりしていたので、同級生達は迷惑だったでしょうね。

**吉田** 大学ではどうでしたか？

**田中** 高校を卒業後、一旦信用金庫に就職して、社会人になってから慶應の大学院に行きました。

**吉田** そうですか。むしろ慶應SFCはかなり新鮮な経験だったのではないですか。私は役者になりたくて「大学に行かない」と言っていたのですが、親から「大学だけは何かあっても出てほしい」と言われて大学に行ったのですが、そういうやりとりはありましたか？

**田中** 特にありませんでした。自分で事業をしようと思っていましたので、高校に進学した時点で、当時の一般的な価値観でのいい大学、大企業あるいは役人の道は、自分の選択肢にはありませんでした。「事業をする為にはどんな知識が必要か」を学ぶために信用金庫に勤めたのです。

**吉田** 信金時代のエピソードを是非お聞かせ下さい。

**田中** 信金には4年半程いました。お客様の中には経営難で、それまで元氣だったのに大変な末路を辿る方など多いんじゃないでしょうか。真面目な人ほど、お世話になった方々に迷惑をかける、お世話を焼く……そういう姿を見て、「商売は甘いものじゃない」と痛感しました。そんな折、年末の預金量が足りないということで「預金を取りに行つてきなさい」と支店長から言われて、大晦日の夜9時過ぎから全員お客様のご自宅に向うわけです。昔は世の中も金融機関も正月三が日はお店

が休みで、当時ATMもありませんでしたから、どのお宅もお正月用のお金を手元においていました。取引先の裕福なお宅に向うと、奥からは紅白歌合戦が聞こえ、家族団欒の時間を過ごされています。そこへ「定期預金が足りないなのでお願いできませんか」というようなお話をすると、奥様は「こんな遅くに大変ね」と言つて下さいます。が、当主の方からは「貴様、年末のこんな時間に人の家に来て何事だ！」と罵倒され、今では放送禁止用語になっている言葉を言われることもありました。これはやはり向こう側の立場にならなければ駄目だと思いましたね。

**吉田** お金を払う側ですね。

**田中** たまたま転職の誘いが2社くらいからあり、年明けの2月に辞めることにしました。

### 地方に起業を増やし 地域共生と社会活動を生む

**吉田** 転職候補はどういう会社でしたか？

**田中** 生活雑貨のメーカーで、「起業したいという気持ちに変わりは無いので、すぐ辞めるかも知れませんが」と正直にお話ししましたが、了承して下さり、1年間、起業の準備をしながら勤め、その後起業しました。

**吉田** 事業も最初は全くメカネと関係がなかったのですか。

**田中** 女性のファッション雑貨を扱ってました。デザインを起こして、サンプルを作って注文を取りに行く企画卸でした。

**吉田** 最初のヒット商品は、エプロンだったそうですね。モノの観察から始まって、それがどんどんテクノロジーになって、更に解像度が上がって「JINSEMEME(ジンズミーム)」にまで。最初はモノの製造で、どの様に変化していったのですか？



吉田浩一郎氏

**田中** 変化というより、やっていく中で進化していったという感じです。「どうしたらお客様に喜んでいただけるか」を追求していった結果が、モノやサービスとなって現在に至っているのです。何がヒットしたか、具体的なモノを挙げることは出来ませんが、それはあくまで結果なのです。

**吉田** 興味深いのはそれがボーダレスで、ある時はカフェをやつてケーキを並べるなど、ものすごい「飛び地」ですよね。

**田中** 飛び地に見えるかもしれませんが、実はそうではないのです。世の中にあるメガネ屋には、人口の半分以上の人が来ていないのです。「サンクラスをどこで買いますか？」と訊いた時に、目のいい人がメガネ屋で買うと答えることは殆どありません。

**吉田** 確かに。スポーツ用品店とかブランドのお店とかですね。

**田中** 何故かと言うと、メガネ屋は目の悪い人が行く場所で、誰もが行く様な場所になっていません。一般の人達もつと来てくれる楽しい場所になれば、老眼になった時やいいサンングラスが欲しくなった時に買いに行こうと思ってもらえる筈です。「ビジネスを

より良くしたい」「お客様に喜んでもらいたい」というアイディアのプロセスなのです。最近、パン屋を始めました。

**吉田** えー？パン屋？全然関係ないですよね？

**田中** メガネ屋とベーカリーカフェとの複合店です。前橋市にあったJIN Sの店舗を建て替えて4月にオープンしました。お店に入ると、右側がメガネ屋で左側がベーカリーカフェになっています。その店が生み出したもの、それが「ジンズパーク」、地域のコミュニティの交流の場です。「ジンズの公園」というコンセプトで、子どもが安全に遊べて、安心安全なパンとドリンクを用意している施設です。コロナ禍でメガネは洋服ほど影響を受けていませんが、やはりコロナ前と比較すると多少下がっています。しかしそのお店は、改築前より4割程売り上げが伸びています。

**吉田** 私の会社はインターネットの会社ですが、うちでパン屋をやるというところ、どこまでこだわればいいのか……。

**田中** それは脈絡がないですよね。

**吉田** 「喜ばせる」と言つても、「どう

いうパン屋にするか」というアイディアはどうやって出すのですか？

**田中** もちろんプロの力も借りますが、社内でゼロから起ち上げました。誰かに運営を任せず、何か新しいことに取り組む時は全て自分でやる、それが我々の特徴と言えるかもしれません。ホテルも普通であれば運営会社に任せるでしょう。

**吉田** あれも全てご自身で運営しているのですか？そういうのは、プロフェッショナルからしたら異質ですよね。「ホテルのこと、知らない素人がやるの？」って。

**田中** メガネもそうです。「素人だから

分かること」があるのです。それはお客様視点ですね。

**吉田** ベーカリーカフェ併設のお店は今、何店舗くらいですか？

**田中** 飲食事業部は最近起ち上げたばかりで、1号店がオープンしたところです。まだ現在ほど力がなかった時、同じような視点で飲食にチャレンジをしてひとつ成功はしたのですが、その後、メガネの出店が年間60店舗、70店舗と増えた年があり、飲食まで手が回らなくなったため、売却して他の人に運営してもらいました。今は国内の店舗数が430になって、ある程度余力ができたという感じですね。飲食事業



白井屋ホテル ©Shinya Figure

部は、ただ飲食で収益を上げることだけが目的ではなく、「地域共生」のため、地域に対してどういうコミュニケーションの場をつくるかということ考えた結果、飲食があつたわけです。

**吉田** その「地域共生」という視点は、いつ頃から意識するようになったのですか？

**田中** 起業家個人あるいは会社として、社会に対してコミットしようと思ったのは、2011年3月の東日本大震災のすぐ後、6月にモナコで開催された起業家の世界大会が大きなきっかけになりました。この世界大会では、約50か国の起業家の中から起業家の世界一を決めるのですが、その審査のポイントの中で、起業家個人の社会貢献がかなり大きなウェイトを占めていて、欧米の起業家個人の社会貢献に非常にインパクトを受けました。その規模と意識の高さに圧倒されて、「自分も地域の為に何かやりたい」と思ったのです。

**吉田** その時一番意識したのは、やはり地元・前橋ですね。

**田中** 起業家の世界大会で、地域共生や社会活動が必要だということは分かりましたが、自分が関われる地域、そ

して社会貢献活動とは何だろう、表面上だけの慈善事業はやりたくないかつたし、本質的にどうあれば自分が役に立てるのかを考えました。今の教育は、時には子ども達の個性をないがしろにする画一的な教育になってしまい、家庭も先生も、皆同じ様な将来に進むことを求めています。しかし子どもの頃は自由で、親の言うことも先生の言うことも聞かれませんでしたが、「だからこそ今がある」のです。そういう自分がロールモデルになれるのではと思つたのです。それで慶應SFCの國領先生に審査委員長になっていた

いて、2013年から起業家を表彰するイベント「群馬イノベーションワード（GIA）」を始めました。また同時に起業家をゼロから育成することも重要だと考え、個人の財団で毎年30人ぐらいの受講生を募集して、早稲田大学ビジネススクールの長谷川博和先生に毎月前橋に来ていただいで、無料で講義を行っています。それが「群馬イノベーションスクール（GIS）」で、現在8期生を迎えています。

**吉田** モナコの気づきを前橋に、ということですね。

**田中** 初めは群馬県でした。こんなに

東京から近いのに当時、群馬県の企業開業率は全国でかなり下位、魅力度ランキングも47都道府県で最下位、前橋市は県庁所在地の地価ランキングで最下位、という状況を見た時、起業家が生まれる地域や時代は元気があると思

地域の若者との出会いから、その情熱の力になりたいと始めたのが街づくりです。そこで、近くにある創業300年の歴史があるホテルが廃業したことを聞きました。2008年の廃業から6年も放置され、このままだと建替えられてマンションになってしまいうだ、そうなる前橋が更につまらないう街になってしまふ、何とかしてもらえませんかと相談され、そのホテルを購入することを決断し、このプロジェクトがスタートしました。

### 「めぶく」をビジョンに 採算度外視でホテルを開業

**吉田** 白井屋ホテルの再生プロジェクトはどういう経緯でスタートしたのですか？

**田中** 起業家を育てる過程で前橋を訪れる機会が増えました。そこで前橋が寂れてシャッター街になっているのを目の当たりにして、一度は「もうこの街は駄目だ」と思つたのですが、「アート前橋」という美術館で頑張っている

**吉田** それは若干逆行しますが、私はホテルの経験者ではないので、もともと自分でやるつもりはありませんでした。ホテルのコンサルタント会社やホテルの運営会社に話を持ちかけたところ、どこも、前橋がどんな街なのか想像がつかない、と言われました。2か月後、当時の原宿のオフィスに前橋市長が、東京で活躍している地元の人というところで自分を訪ねて来られたので、その時、市長に前橋にはどんなビジョンがあるのかと訊いたら、「特に言語化されたビジョンはない」とおっしゃられて。「それは、よくない」と思い、「是非前橋のビジョンを創りま

しょう」とお話をさせていただき、官民共同でビジョンを創りました。

**吉田** 前橋のビジョンは、どなたが考えられたのですか？

**田中** いろいろ考えた結果、前橋という街に先入観を持っていない人に掘り下げていただければと思います、お付き合いのあったドイツミュンヘンのKMSという、ポルシェやアウディ、クレディスイス、アディダス等のブランドをコンサルされている会社にお願ひしました。前橋に何人もドイツから来た外国人が泊まり込み、市長や商工会議所会頭、建築家、大学教授、弁護士等様々なステークホルダーとの面談を重ね、さらに市民3000人のアンケートをまとめて分析した結果、大雑把に言うと「特徴がない」という結論でした(笑)

**吉田** え〜っ特徴がない(笑)

**田中** それでも、意識の高い市民がいて、体感できるコミュニケーションがうまく、さまざまなバランスが良い、ということと「Where good things grow. (いいものが育つ場所)」という言葉をいただきました。しかしその言葉は抽象的なものでしたので、地元出身のコピーライター

の糸井重里氏にお願いして、「めぶく」というビジョンが生まれました。このビジョンが生まれてから、様々なことが一気に変わっていききましたね。白井屋もどういふホテルにしたいかが明確になって、「めぶく」を体現するホテルにしようということを考えました。

それで、来る人、宿泊する人、地元の人、皆が「めぶく。」そういうホテルなので、グリーンタワーも作りました。

**吉田** あのグリーンタワーは、ゼロからですよ。どういう意図があったのですか。

**田中** もちろん「めぶく。」から来ていますが、もともとあの場所は利根川の土手だったので、土手をイメージしているのです。

**吉田** 当時の「場所の記憶」の様なものですね。

**田中** コンクリートで各部屋を造って、隙間に発泡スチロールを置いて網をかけ、普通の土だと重いので、特許技術で樹皮を加工して植物を生育する土に変えて被せてあります。

**吉田** 見た目は普通の山だけど、中はテクノロジィーですね。新館(グリーンタワー)は、一から全部造っているのですか？

**田中** はい。旧館(ヘリテージタワー)がリノベーションです。結局どの運営会社も積極的ではありませんでしたし、「前橋に人が来ないとホテルは成り立ちません」という事でしたので、それであれば逆転の発想で「誰もが来なくなる様なホテルを造ろう」ということになりました。

**吉田** 実際私は去年1回訪問してから、新潟へスキーに行つて、その夜はわざわざ宿泊の為に前橋に行きましたからね。まさに「ビジョン通り、しかもあのプライベートサウナがロウリユールと宮島達男氏の作品の前での外気浴とあって、もう最高、あのストーリーは東京にはなかなかありませんよ。

**田中** 今度、サウナシユランの方々に来ていただくことになっています。

**吉田** もともと75室程あったのをかなり減らしたとか？

**田中** そうですね、17室に減らしました。

**吉田** それは随分思い切った意志決定ですね。だって、収益だけでいくと室数×回転数でしょう。

**田中** ホテルを事業として成り立たせようと思つたらできないですよ。前橋の活動はある意味、個人資産を捧げ

るつもりで、本当に納得できる最高のものを全て投入しようと思つています。初めに投資ありきで、次に投資した金額をどうやったら回収できるか、という風に考えよう。だから皆「クレイジーだね」と言っています。

**吉田** クレイジーですよ、普通なら(笑)でも、それは当時のJINSの経験とはちよつと違う投資の仕方ですよ。『振り切る勇氣』の更にと上というか……。

**田中** そうですね。JINSの場合株主等のステークホルダーがいますが、地域への投資は私個人なので、私が回収しようと思わなければいいわけですよ。

**吉田** いやあ、すごいですね。

### 政治的にも経済的にも野心ゼロで地域に関わる

**吉田** 2014年に、一般財団法人田中仁財団を創られていますね。

**田中** 財団の役員には前橋出身の総務省の元事務次官が二人います。活動内容から、恐らく公益認定を取ろうと思えば取れるのですが、それによって活動に制限が生じるのであれば、自分の

アフタータックスのお金を自由に使った方が面白い活動ができると思っています。もちろん、外部の役員を入れてガバナンスは効かせています。

**吉田** 一般的に言われる様な、節税や相続の為の財団ではないのですね。純粋にビジョンに向かって税金を払ったあとのお金を地域に使っている。うーん、凄くカッコイイですね。一般的にオーナー社長は上場して、資産運用して、個人の資産も減らない様に、溢れたお金で何かするという話はよく聞きますが、そこまで振り切れる人はなかなかいないですよ。

**田中** 例えば、今、財閥系と言われている会社も創業期は株等なかったし、まして日本では3代続けば資産はなくなると言われてます。その資産を何とか遣そうというところにエネルギーを使うより、世の中に使った方が面白いじゃないですか？

**吉田** 熱いですねえ。今、アメリカで『DIE WITH ZERO』という本が話題になっていますが、正に田中さんのお考えが、今、アメリカでも起きている、むしろアメリカがついてきているという感じですね。要は「資産家が持っているお金を生きている間

に社会に再投資して、ゼロで死ぬ」のが、実は究極のESGじゃないかという内容です。

**田中** 今、地域が疲弊している要因のひとつは、プレイヤーがいないことです。そしてプレイヤーとして最強なのはやはり起業家です。起業家は0から1、そして10を創る人です。この人が地域に入って活動しなかったら地域は疲弊したままです。行政がいくらお金を使っても街は造れません。だから、自分は街に入り込んで、お金もエネルギーもJINSで培ったネットワークも全て投入したのです。実際、街が変わってきています。あのブルーボトルコーヒーも大都市以外では初の出店を決めてくれました。

**吉田** 商店街も、行列ができたりして結構賑わっていますね。

**田中** あの行列店にも関わっています。ポートランドから誘致したイタリア料理店と、どら焼き屋、それと海鮮井屋もあります。

**吉田** 商店街をご案内いただくと、駐車場の様な所が結構ありましたけど、私財を投じて白井屋ホテルの反対側の所も更に開発するとか？

**田中** はい、今後も様々な計画が目白

押しです。

**吉田** その発想は、田中さんご自身から生まれてくるのですか？

**田中** 「めぶく」というビジョンによって、そこらにいるんなアイディアが湧いてきて、白井屋ホテルができたことで、更にアイディアが膨らんで、地元でも東京でも協力してくれる仲間が増えてきています。おそろく、吉田さんもそのうち前橋に投資することになりますよ。

**吉田** あはは、もうどんどん巻き込まれはじめていますから(笑)。駐車場跡地にワインバーを造るとか、コミットメントがひとつずつ増えてアーツ前橋の奥の方は、どういう建物になるのでしょうか？

**田中** ライフスタイルビルディングを計画しています。面白いですよ。

**吉田** 来週、私はもう1回お伺いしますけれど・(笑)

**田中** そうやって皆さんが前橋に来てくれて、嬉しいです。前橋に使うお金があれば、たとえば広尾や麻布に大豪邸が建つかも知れませんが、この前橋の活動より面白いことは絶対に出来なと思います。何が面白いかという、人の優しさと触れ合える。反対にズル

い人も分かるし本当に信頼できる人も、いろんなものが街づくりのプロセスの中で見えてきます。そういう触れ合いが人生を豊かにしてくれると思います。世の中にはお金が目的になっている人が多いですが、お金は手段だと思います。

**吉田** このように田中さんが私財を投じてリーダーシップを取るようになって、元々リーダーシップを取っていないらした方々とはどうやって調整をされているのですか？

**田中** 弊社は経団連の会員ですが、今は前橋商工会議所の一議員として活動しています。偉そうな顔をするのではなく、きちんと地域の一員にならないと誰も協力してくれません。地域には謙虚さが必要です。

**吉田** でも、アイディアを出して「街をこういう風にした」と言って、いろんな協力者が出てきて、そしてアイディアが又更に膨らんで、いい効果が出てきますね。

**田中** そうですね。「自分達も協力したい」と言ってくれる人達も増えていきます。

**吉田** 年齢的にも、初代、2代目から、次の代となる3代目を育てていくとい



うのも大切なお仕事だと思えます。

**田中** 地域が硬直化しているのは、2代目、3代目ばかりになってしまい、地域のピラミッドがすっかり固まってしまっていて、新しいメンバーが入り難いからです。しかし、前橋は私が割り込んでいきましたので、今はかなり風通しがよくなりました。そして、行政もずいぶん変わりました。

**吉田** 具体的にどう変わったのですか。協力的ということですか？

**田中** まず、地方の行政の人は補助金目当ての民間を信用しません。私は補助金を一切もらわず全て身銭を切ってやっているのです、初めのうちは、「何か魂胆がある」などと言われることもありました。

**吉田** この先何か狙ってるんだろう、と。

**田中** 世間で言う「魂胆」とは、一般的に政治的野心と経済的野心で、これを警戒するのです。しかし、この6年の活動で「魂胆」がないことが分かったのですね。そうすると信頼になるわけです。

**吉田** そうすると逆に知事や市長に立候補してくれとかいうお話がきたりしませんか？

**田中** ないですね、「この人は全く政治に向いてない」ということが分かる(笑)みたいですよ。そして、首長や政治家は人気に左右されるし任期があります

が、民間でいる限り、任期なく関われるし、その時の首長としっかりと協力すればいいわけです。

**吉田** 向こうが変わっても大丈夫ということですね。

**田中** それこそが今の前橋の一番大きなテーマ「市長が誰になっても変わらない街づくり」で、それはほほ成し遂げつつあります。前橋の老舗企業のオーナー、商工会の会頭、色々な人が集まって、その為の組織「前橋デザインコミッション(MDC)」を創りました。昨年2月に前橋市長選がありました

が、「市長が誰になっても変わらない街づくり、一貫した街づくりをする為の組織」でしたから、市長選が終わったらノーサイドです。通常は、それで



対談を終えて

ン州ポートランドに行つて、この街がどう変わったのかを実体験してきました。ポートランドはモーターゼーションが一気に進んだ時に、駐車場だらけになって街が廃れました。カリフォルニアは高速道路をドンドン造っていったのですが、その時の首長は「うちはカリフォルニアにはならない、ポートランドは新しい街づくりをする」とLR Tやバス等の公共交通を充実させ、街の中心からクルマを出したライフスタイルで成功したのです。それを推進したのが、当時の首長と地元のある経済人、そして都市計画も手掛ける建築設計会社「ZGF」でした。

**吉田** 都市計画まで徹底的にやっつて、全米一の住みやすい街を造ったのですか。

**田中** やはりアーバンデザインが必要であると再認識し、ポートランドの会社に前橋に来てもらい、アーバンデザインを創り、それを具現化する為のMDCという実行組織を創ったこの一連の活動に対して、国交省から「先進的まちづくり大賞」を昨年末にいただきました。

**吉田** 今のお話では街づくりが建築の様に感じられますね。地盤から

地域が分裂することもあります。

**吉田** 素晴らしいですね。「終わればノーサイド。街づくりを一緒にやっつくことと選挙の結果は関係ない」というルール。

**田中** MDCを創って、そして前橋にはビジョンができました。次は、ビジョンを具現化する為のアーバンデザイン、つまり戦略が必要となり、市長や商工会の役員、市の職員と一緒に、全米で住みたい街ナンバー1のオレゴ

