

5分でわかる

自転車まちづくり・拠点づくり



株式会社
地域資源バンクNIU

Q. 自転車を活用したまちづくり・拠点づくりとは？

ケース① 飲食業×自転車

サイクリストがよく通る道沿いの定食屋。店内に自転車を展示したらサイクリストが集まるようになり、サイクリスト向けのメニューが登場したり、週末はサイクリストの予約だけで満席になることが多くなった。

ケース② 製造業(農林業)×自転車

木製バイクラックを作ったら予想以上に売れた。今や日本全国に出荷するようになり、メイン商品の内装材よりも有名になった。

ケース③ 教育×自転車

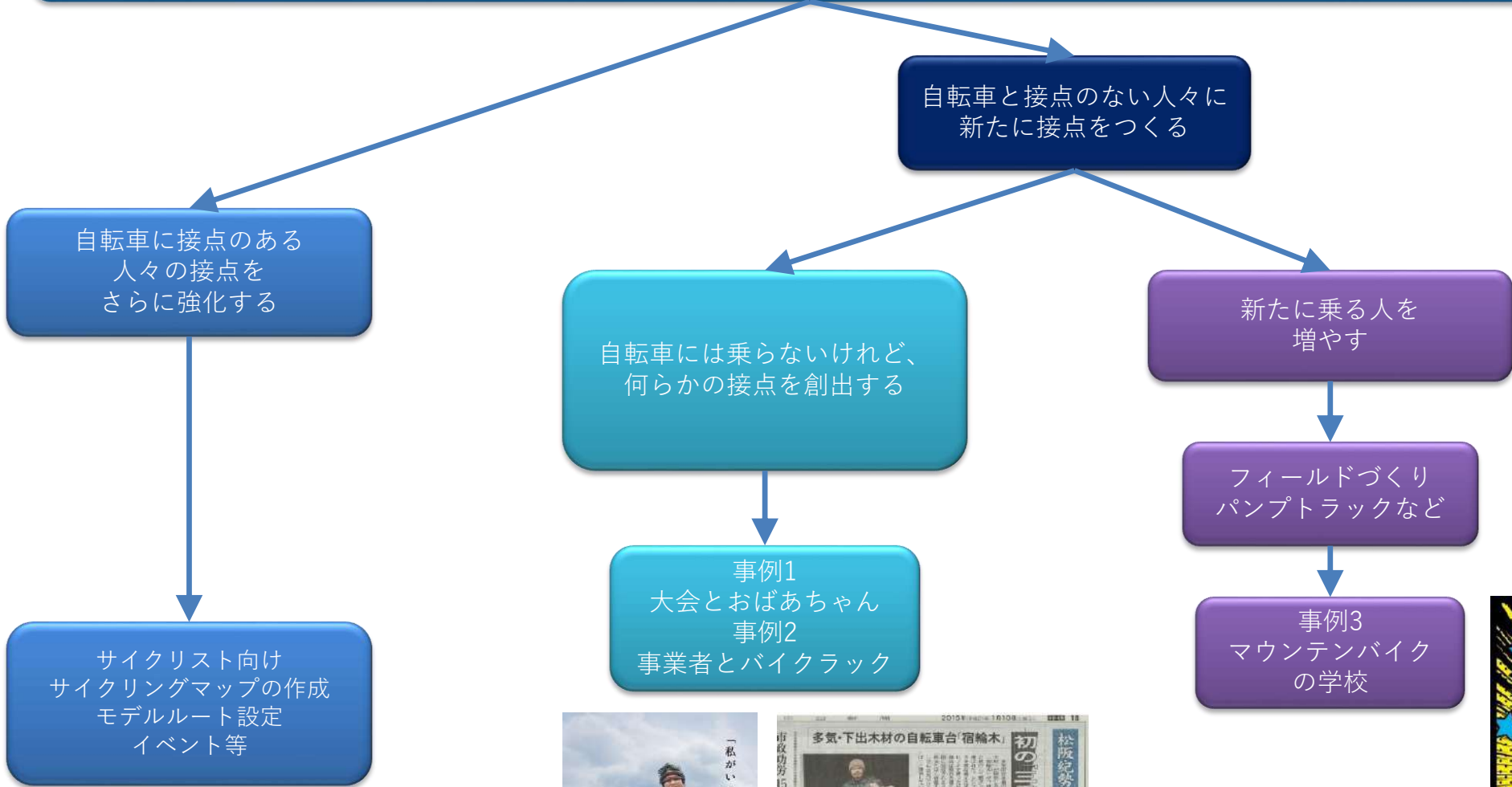
高校で交通安全教室を何年間か開催し続けたら、生徒会が自主的に自転車通学ルールを決めはじめた。

…これらはすべて、実際に多気町内の実例

A. 自転車を楽しむ人を増やすだけでなく、 乗らない人でも、自転車ライフは実現できる

さまざまなシーンで「自転車との接点」を創出することで
「自転車に関わりのある人」を醸成していくことこそ
「自転車を活用したまちづくり」を標榜するにふさわしい取り組み

あなたは、どんな「自転車のまち」「にぎわい拠点」にしたいですか？



サイクリストの秘密ラボ・flasco



コンセプト

なるべく多くの人々に、何らかの形で

「自転車に接点のある状態」を醸成する

自転車に関する様々なものをプロデュース
フィールド・イベント・スクール・交通安全教室・製品開発など

キーワード

notサイクリスト目線

地域資源

うっかり

事例1：マウンテンバイク大会とおばあちゃん



多くの町民に観戦に来て欲しい。しかしサイクリストをメインに据えたポスターだと、サイクリスト以外見ない



↓
地元のおばあちゃんをモデルに採用(この時点で新たな接点を創出)



↓
町内全域にポスターを掲示。おばあちゃんの親類・知り合いにも波及(さらなる接点の創出)



↓
キャッチーなポスターに足を止めて見入る町民が続出



↓
ポスターを見た人が、友人知人を誘って大会観戦(さらなる接点の創出)

2日間で延べ2000人の来場者



↓
大会当日「ポスターのおばあちゃんですよね!？」と、観客や参加者が写真をお願いする光景まで見られる



↓
国内のMTB大会では異例の有料観戦にもかかわらず、入場料だけで黒字に

事例2：事業者とバイクラック開発



サイクリストの自転車はスタンドがないので、止められる場所があると便利

↓
2x4などで自作する例も多いが、それでは地元にお金が落ちない(2x4は外材・ホームセンターの本社は他県など)

↓
地域の製材所と連携(あらたな接点の創出)

↓
当初は内製していた木材加工を大工に依頼(さらなる接点の創出)

↓
完成した製品を、町内の商業施設に設置(商業施設にも接点の創出)

↓
そこかしこに置くわけではなく、サイクリストが良く通るルート进行调查し戦略的に配置

↓
ルート上なのでサイクリストの立ち寄りポイント化
商業施設の売り上げに貢献

↓
バイクラックも北海道～沖縄まで累計800台以上を販売
しっかりビジネスに



製材のプロ 下出 巧



自転車のプロ
西井 匠



木材加工のプロ 藺井 朋樹

ライフステージと自転車利用の一例



3 6 9 12 15 18 21 24 27 30 33 36 39 42 45 48 51 54 57 60 63 66 70 (歳)

小学校

中学校

高校

大学・社会人

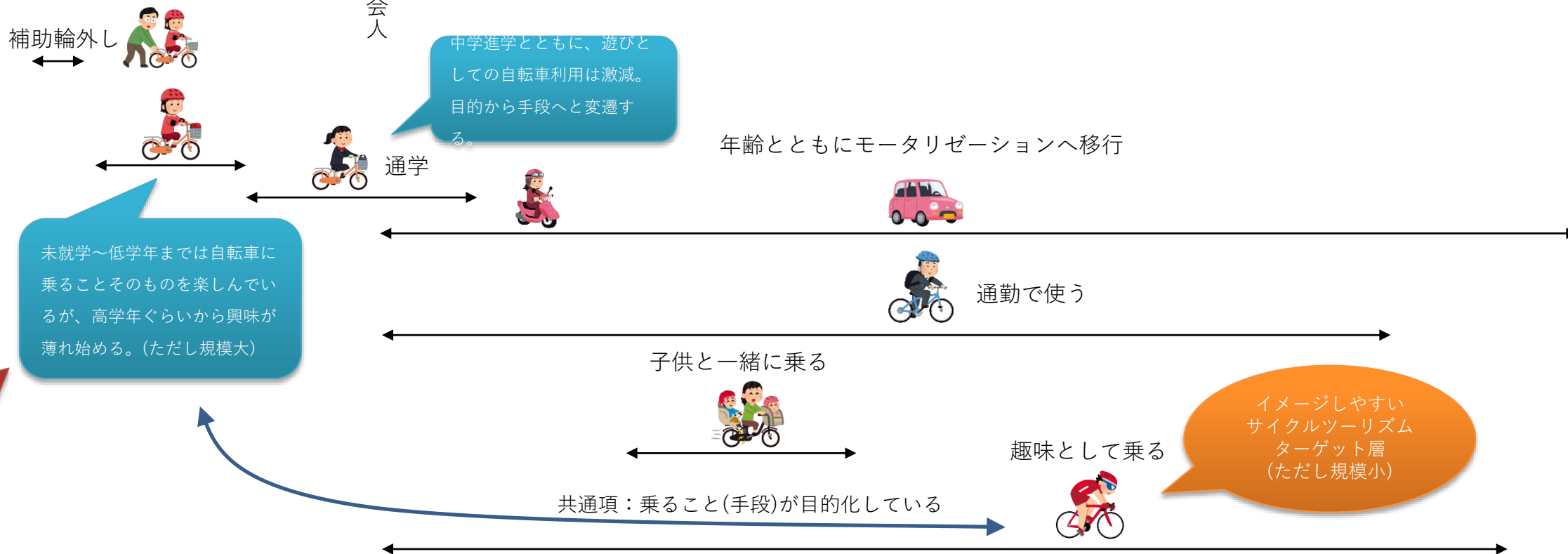
社会人

結婚・出産・子育て

子供に手が
かからなくなってくる

退職

健康に意識が向き始める



未就学～低学年までは自転車に乗ることそのものを楽しんでいるが、高学年ぐらいから興味が薄れ始める。(ただし規模大)

中学進学とともに、遊びとしての自転車利用は激減。目的から手段へと変遷する。

年齢とともにモータリゼーションへ移行

通勤で使う

子供と一緒に乗る

趣味として乗る

共通項：乗ること(手段)が目的化している

イメージしやすい
サイクルツーリズム
ターゲット層
(ただし規模小)

- 小学校高学年の時期までに「自転車は楽しい遊び」の経験がないと、大人になってから始めるにはよっぽどのモチベーションが必要
- 子どものときに「楽しかった」「おもしろかった」「打ち込んだ」もの(部活等)は大人になって再開したり、自分の子どもに教えるケースが多い
- 「マウンテンバイクの学校」では乗ることが目的化しているうちに、「楽しい」を刺激するようにしている

事例3：マウンテンバイクの学校



子どもたちでも安全に、思いっきり自転車を走らせてよいフィールドを作り、同時にソフトサービス「マウンテンバイクの学校」も提供

↓

スポーツ系スクールの多くが「試合」や「大会」、「上達する(させる)」ことを目的としているのに対し、あえて「ただ遊ぶ」「大会や試合を目標としない」というスタイルを貫く

↓

敷居が低いため、誰でも参加しやすいスクールとして噂が広がる(接点の創出)

↓

月2回の開催にもかかわらず、愛知・滋賀・大阪からもレギュラー参加者が出てくる

↓

子どものために来ていた親が、一緒に楽しみたいくなり自転車を購入・家族で楽しむ(さらなる接点の創出)

まちづくり・拠点づくりのステップ(一例)

ヒアリング・講演

- ・ 各種ご要望のヒアリング
- ・ 地域内で自転車を活用したまちづくり・拠点づくりに興味ある方の掘り起こし

地域資源の現地調査

- ・ 地域のキーパーソンにヒアリング
- ・ 実際に自転車で現地を走って調査
- ・ 地元の方々が気づいていない地域資源の再発掘

まちづくりプラン・ライフステージに合わせたプロジェクト立案

- ・ 交通量・土地の起伏・人口規模など様々な情報を考慮し、ターゲットとプランを設定・ご提案

伴走支援

- ・ 継続的なアドバイスと現地でのフォロー

まずはお気軽にお問い合わせください

無料1時間web相談
専門スタッフが対応いたします



[お問い合わせはこちら](#)

株式会社地域資源バンクNIU
〒519-2211 三重県多気郡多気町丹生1718-1
TEL 0598-49-4800 (9:00-17:00)