



第7回「サロンセミナー」 野村会長 開会挨拶

公益財団法人 関西交通経済研究センターの野村と申します。本日は、当センターが主催する「サロンセミナー」に多くのご参加を賜りまして誠に有難うございます。

また、本日は大久保仁近畿運輸局長様をはじめ、日頃から何かとこの財団が、ご支援・ご指導を賜っております 国土交通省行政ご当局幹部の皆様のご臨席を賜りまして、高い席からではございますが改めまして厚く御礼を申し上げます。

さて、この「サロンセミナー」は、当センターの賛助の会員の皆さま方は勿論でございますが、広く一般の方々にもご参加を頂きまして、関西経済の発展に役立つ様々な幅広いテーマにつきまして、毎回、各界の第一人者、有識者の方々からご講演を賜っているものでございます。

今回で第7回となりますが、三菱地所㈱様他 二社で構成されております「一般社団法人グランフロント大阪TMO」代表理事の林総一郎様をお迎え致しまして、「グランフロント大阪の街づくり」につきまして、ご講演を賜ります。林様には大変お忙しい中、ご講演をお引き受け頂きまして、改めまして感謝申し上げますと、

もに厚く御礼申し上げます。

さて、皆様ご存じのとおり、大阪最後の一等地と言われて参りまし

たJR大阪駅北側再開発地域「うめきた」につきましては、構想が開始されてから約四半世紀25年近く経ちまして、本年の4月29日に「グランフロント大阪」として街開きを致しましたことは、皆様よくご存じのことと思います。

このグランフロント大阪は、最先端技術の実用化を探る拠点であります「ナレッジキャピタル」を中核の施設と致しまして、併設された都心部最大級の専門店街266店や、超高層ビル4棟にオフィスやホテル、マンションも備えた全く新しい街でございます。

関西経済再生の拠点としてこれから大いに期待されているところでございます。

街開きから約半年が経過しました。6月末時点の述べ来場者数は約2700万人と発表されておりまして、当初の年間目標でございました2500万人を突破する想定以上の大変な賑わいを呈しております。

このように、大変順調に滑り出しました「グランフロント大阪」の開業インパクトやあるいは関西経済への波及効果、そして、今後の展望など私どもが大変興味深く見ておりますお話を本日は伺うことが頂けるものと期待をしているところでございます。

結びと致しまして、本日のセミナーが、ご参加いただいております皆さま方にとりまして、今後のご研究やビジネス展開の一助となりますことをご祈念申し上げますとともに、私ども公益財団法人関西交通経済研究センターに対しましても、今後とも温かいご支援・ご指導を賜りますようお願い申し上げます、開会の挨拶とさせていただきます。

本日は、誠に有難うございます。

講演

「グランフロント大阪の概要」

一般社団法人グランフロント大阪 T M O
林代表理事



■はじめに

ご紹介頂きました三菱地所の林でございます。本日は、一般社団法人グランフロント大阪 T M O の代表理事として、このプロジェクトの説明をさせていただきます。このたびは、私どもが開発を進めてきましたグランフロント大阪の説明の機会を与えて頂き、大変光栄に思っております。持ち時間90分ということで長い時間となりますが、お付き合いのほど宜しくお願いします。初めにグランフロント大阪の紹介のDVDを御覧頂きたいと思えます。

（14分のプロモーションDVD）

今のDVDで大体の概要がお分かり頂けたものと思います。

これから詳細についてご説明させていただきます。グランフロント大阪 T M O、少し聞きなれない団体だと思えます。詳しいことは後で説明しますが、グランフロント大阪をひとつの街と考えていまして、街には様々な機能や



色々なシチュエーションがありますが、これを一体的に運用し街のブランドを作っていく、所謂エリアマネジメントの組織でございます。この組織は私どもはじめ12事業者で出資をして作ってまいりましたが、今年の4月26日「まちびらき」を迎え、初日で34万人、約5か月で2,700万人の方々にお越し頂いております。今でも、ウィークデーで10万人台前半、週末で10万人台後半の方々にお越し頂いております。

商業の売り上げも、年間目標としては400億円（13年4月26日〜14年3月末）の目標を立てていますが、5か月間で200億円を超えており、何とか目標数値に達成するのではないかと思っております。

来館者もこのまま推移しますと6月末で、大体5,000万人ぐらいになると見込んでおります。

■開発概要

今日の話の内容でございますが、開発の概要、各建物の概要、用途構成の紹介、そしてタウンマネジメントの紹介をさせていただきます。お手元にパワーポイントの資料の抜粋を付けておりますのでご覧頂ければと思えます。皆様、関西の方々ですので、ご存じの方が多いと思えますが、うめきた地区全体で24ヘクタールでございます。その内の先行開発区



域7ヘクタールを今
回私どもが開発致し
ました。

うめきたは、残り17ヘクタールあり、これからコンペの概要が発表され12月中に受付があります。来年3月には優秀提案者が複数社決定され、大阪市はその事業者と対話をしながら、まちづくりの方針を決めていくことになっていきます。2015年度

以降に二次募集が行われて開発事業者が決定します。今後はこのうめきた2期がどうなっていくのか、そちらに関心が移っていくのではないかと考えています。先ほど野村会長様からご紹介がありましたように、この土地が1987年に国鉄清算事業団に承継され足掛け四半世紀になります。2004年7月に大阪駅北地区まちづくり基本計画が大阪市によって作られました。この計画に基づいて2006年にコンペが行われ、私どもが当選致しました。そして、2010年の3月に工事着工し、今年の4月にまちびらきを迎えました。基本計画が策定されてから9年、私どもがコンペに当選してから7年という長い期間を掛けた開発でございます。

■ 開発の基本計画とビジョン

基本計画には、まちづくりの5つの柱があり、①世界に誇るゲートウェイづくり②賑わいとふれあいのまちづくり③知的創造活動の拠点(ナレッジキャピタル)づくり④公民連携のまちづくり⑤水と緑あふれる環境づくり、が骨子になっています。こうした趣旨に沿って、関西の経済発展に少しでも役立って行きたいという思いで開発を行ってきました。この開発には、公共施設もございまして、URの土地区画整理事業で敷地の整序が行われ、私ども開発事業者が公共施設である敷地外の歩道、南館と北館の連絡デッキ、そして駅前の広場の整備を行い、TMOが運営をしております。先ほどの5つの柱に加え、私どもが独自に6つの目標を設定しております。①環境共生②賑わい・ふれあいのまちづくり③公民連携④アジア・世界のゲートウェイ拠点⑤国際競争力の強化⑥新産業ビジネス・文化の創出拠点の開発、であります。

これらの目標に対するビジョンを「多様な人々や感動との出会いを通じて、新しいアイデアや多様なイノベーションを生み出し、明日を拓く魅力あふれるまちを作る」とし、ビルを作るだけでなく、こうしたまちを作っていくという思いで開発を進めてきました。

「グランフロント大阪」という名前には、大阪の新しい玄関口にふさわしい、世界に開かれた最前線のまちであり続けたいという思いが込められております。ロゴマークは、4つの建物を現す4本のラインに、建物の周囲を囲う水と緑を現す2本の計6本のラインで構成され、一体となって伸びていくさまは、この街の先進性や将来性を表しています。

まちの運営を具体的にどうしていくのかという成長のエンジンですが、

一つは一般社団法人グランフロント大阪TMOが街を一体的に運営していく。そして地域連携と公民連携を図りながらタウンマネジメントを推進していき、色々な方々との交流や感動と出会いの場をこのTMOが作っていくということ。もうひとつのエンジンが一般社団法人ナレッジキャピタルと㈱KMOがナレッジキャピタルの運営をしていくということ。ナレッジキャピタルは一つの間であり、この場と機能、人的な支援を活用して産業創出、文化発信、国際交流、人材育成など行っていくということ。様々な活動を行っております。

写真は、初日の模様ですが、1カ月で760万人のお客様にお越し頂きました。

5月4日は、JR大阪駅からの2階の通路がこのように並びまして、1階の方もさらに入の方でいっぱいになっております。ピーク時には、1階からお入り頂き、2階から出て頂く導線にし、大勢の方々に来て頂きました。

こちらの写真はうめきた2期の現状でございますが、線路等は取り外され、今着々と基盤整備を進めている状況です。

続いて、建物の概要、各種用途等、どのような施設があるかをご紹介させて頂きます。繰り返しになりますが、JR大阪駅の方からうめきた広場、南館には低層部が商業、高層部がタワーAと呼んでいるオフィスがあり、デッキで北館と結ばれております。



こちらが北館の商業施設とナレッジキャピタル、タワーBと呼んでおりますオフィス。タワーCと呼んでいるホテルとオフィス。棟目が住宅となっており、延べ床面積が55万6000㎡という日本の再開発の中でも有数の大規模複合開発であります。

この中核施設のナレッジキャピタルの概念は、民間主導による産業創出文化の発信、国際交流、人材育成ということで、このプロジェクトを通じて関西経済圏の再興に寄与していくということが私たちの大きな目標になっております。

具体的なイメージは、クリエイター、ビジネスパーソン、アーティスト、主婦、子ども、学生、シニア、研究者、科学者、色々な方をナレッジキャピタルで結びつける、そして皆が集まって楽しみながらここで生まれる価値を共有し、新しい製品・価値を生み出していく、そういうものを狙っております。そのような方々には感性があり、それを支える技術があり、そして感性と技術を掛け合わせて新しい価値を作っていくということです。感性の中には、芸術性、デザイン性、創造性、心理、社会倫理があり、技術では、ICT、ロボット、先端科学、医療、エネルギー技術などあります。これらを様々な方が集まってコラボレーションしながら、そこから新しい製品を生み出したり、知的財産を作ったり、また会社組織に結びつけていく。最後は人材を育てることも大きな狙いとして持っています。

■ナレッジキャピタルの施設構成

ナレッジキャピタルの全体の配置ですが、地下2階にはコンベンションセンター、1階から8階までがフューチャーライショールームやサロン、コラボオフィス、ナレッジシアター等で構成されており、5階までがナレッジオフィス、10、11階には会議室があり、これを有機的に様々な方に使って頂きます。

細かく見ていきますと、地下1階から3階にThe Labがあり、そこには世界一研究所と副題がついていますが、独立行政法人の情報通信研究機構、デジタルファシオンなど15の研究機関、大学系施設等に出展して頂いています。最先端の技術を展示して頂き、他の企業、研究者、更に一般の方が来て研究者と会話しながら、お互いにフィードバックしていくということを行っています。中には、注目を浴びている介護ロボットや、絵画の鑑賞をする新しい仕組みなど様々なものがあります。

ナレッジプラザ周りの施設ですが、フューチャーライショールームというゾーンがあり、通常のショールームよりは、もう一步先の未来を見据えたショールームということで、21の企業や大学に出展して頂いております。

商業とナレッジキャピタルの境目が難しいところがありますが、今人気の近畿大学の水産研究所、皆様行かれた方もあると思いますが、養殖のマグロを食べることが出来るお店です。マグロの卵をふ化させて育て、それを実際に提供する。こちらもフューチャーライショールームの位置づけになっています。

ロート製薬様も今健康の方に力を入れており、ヨガ教室、ヘッドスパ、ここで無農薬野菜も育てて、それを提供するレストランを開設しています。

こうした施設が21あり、この中で企業同士の交流があったり、お客さまと企業との結びつきを行ったりしています。

ナレッジサロンについてですが、オシャレで使いやすいスペースを提供しており、今現在会員が1,400人を超えてきております。年会費10万5千円を頂き、その会費で運営していくものですが、目的は研究者、クリエイター、企業、大学生の方達に入って頂き、コラボレーションしながら人間関係を構築し、イノベーションを起こすという狙いで作ったものです。当初は700人くらいでしたが、半年で倍以上の方々にご入会頂きました。今もビジターで連れて来られると、すぐに入りたいという方が多くて想像以上のペースで入会者が増えていきます。海外からの見学者も多く、香港の企業とナレッジキャピタルの企業間のマッチングを行ったりしています。

ナレッジサロン、ナレッジキャピタルへの海外からの関心も高くなっており、フランスのリヨン市長一行、先日モイランランドの5つの市から代表団が来られました。自分たちの開発にも参考にしたいという方々が来て下さっていますので、世界的に名前が広がり交流が出来ればと思っています。ナレッジサロンは個人で入会し交流して頂きますが、その他にコラボオフィスがあります。これは小さいオフィススペースをお貸ししています。坪から6坪の広さがあり、机、椅子が揃ったスペースです。そして更に大きなスペースが必要になれば、ナレッジオフィスや一般のオフィスフロアに入居して頂くようになっていきます。ナレッジキャピタルの中にナレッジシアター、380席の劇場があり、ここで生み出した



ものを企業等に発表して頂くことが出来ます。地下2階には、(株)コングレ様が運営している3,000人収容のコンベンションセンターもあり、駅前立地ということで今非常に利用度が高まっています。

ナレッジキャピタルの運営は、一般社団法人ナレッジキャピタルと株式会社KMOの二つの団体で役割分担をし、運営を行っています。

■ オフィス ショップ&レストラン

オフィスは、タワーA、タワーB、タワーCと呼んでいますが、9階のロビーに屋上庭園があり、非常に広々とした空間になっております。オフィスはワンフロア、最大850坪の広さになっています。

また、環境に配慮し自然換気システムの導入や安全性、耐震性も最新技術を取り入れております。環境対策につきましては詳しくは後ほど説明します。次に、ショップ&レストランでございますが、国内で駅前立地としては最大級の商業施設、売場面積が4万²千⁶m²、266店舗ございます。ナレッジキャピタルゾーンのお店を含めると300店舗を超える商業ゾーンです。

全体に緑が多いと言うことで、キーワードをお散歩ショッピングとしております。水景と豊かな緑に囲まれた屋外回廊の他に約1万²千⁶m²の屋上庭園吹き抜け空間もあります。お店の中には、約20店舗のカフェ機能を有した店舗があり、ぐるぐる歩いてお散歩を楽しみながらお茶を飲み、買い物をして頂く。こうしたキーワードでお店づくりをしています。もう一つのキーワードは、「旗艦店」、「こだわりショップ」の集積です。旗艦店に関しては、通常より大きい面積を確保して、ブランドの世界観を出して頂いています。そして、こだわりショップの誘致に当たっては、「誰もが憧れ

る老舗」「知る人ぞ知る名店」「東京以外には出店しなかったお店」を集積させるといふことで、グランフロント大阪の中には「日本初・関西初・大阪初」が90店舗あります。

テナントの構成は、衣、食、住、知の4つを組み合わせています。ファッション関連で119店舗、インテリア・生活雑貨で35店舗、飲食・食物販で77店舗、ビューティー&コスメで35店舗となっており、飲食店が多い店舗構成になっています。

「衣」では119店舗の内、「関西初」「日本発」「梅田初」「新業態」が77店舗あります。それから、セレクトショップの旗艦店が多数出店して頂いています。海外セレクトでは、ロンハーマン、国内セレクトでは、ユナイテッドアローズ、シッパス等ですが、若い女性の方々を中心に大勢ご来店頂いています。「住」では、ライフスタイルを提案していくということで、インテリア、生活雑貨が88店舗、日本初上陸のZARA HOME、西日本旗艦店として無印良品などに新店として頂いています。

「知」では、紀伊国屋書店がワンフロア1,000坪近く使った総合的な書店になっています。「食」に関しましては、大きく3つのゾーンがあります。うめきた広場の地下1階にうめきたセラーというゾーンがあり、ここに17店舗あります。パンで有名なシティーベーカリーが日本初上陸、開業当初は大変な賑わいでした。南館の「階から」階には、うめきたダイニングとして海外、各地から選ばれたレストランが36店舗あり、日本料理の星付「大坂ばさら」、牛タンの「喜助」、博多の居酒屋「磯貝」、大阪の人気焼肉店「白雲台」などに入っています。北館の地下には、600席を超える世界のビール博物館、世界のワイン博物館があり、250種類以上の世界中のビールと200種類以上のワインが楽しめます。ビ

ールが好きな方にはぜひ行って頂ければと思います。北館の階にあるうめきたフロアには朝4時まで営業しているお店が16店舗あり、それぞれの店から料理を持って来て共有スペースで食べることが出来ます。お客様には女性も多く、夜遅くまで楽しんで頂いています。大阪の場合、転々と夜中まで飲めるお店はありますが、ここではまとまった形で夜遅くまで安心して飲めるゾーンとなっており、新しい需要を掘り起こしたのではないかなと思っています。

■ホテル施設 マンション棟

ホテルですが、タワーCの上層部にインターコンチネンタルホテル大阪が入っており、ホテルの客室数は215室、上層フロアには長期滞在型のサービスレジデンスが57室があります。そのほか、総合ホテルとしての宴会場、チャペル、フィットネスもあります。こちらのラウンジから見る夜景はとてもきれいです。

マンションですが、一番北側に建っており525戸あります。坪当たり300万円、最高単価は400万円、コンセプトはホテルということにしました。ロビーラウンジも通常より相当広く作っており、レセプションでお迎えをしようということにしています。計画段階では、景気の状態が芳しくなかったのですが、2月には完売しており、中には、内装だけで1億から1億5千万円掛けておられる方もあり、関西の懐の広さと言うものを感じた次第です。尚、一番広い部屋は300㎡で、最高価格が4億1千500万円です。

また、うめきた広場の至近に入水可能な水景がありますが、夏には子どもが遊んだり、女性が足をつけて夕涼みを楽しんだり、大阪の駅前でこ

のような姿が見られるのも、ひと味違うグランフロント大阪の魅力ではないかと思っています。その他にケヤキ並木や、西側には北館に面して銀杏並木を列並べています。今後うめきた2期の計画がどのようになるかわかりませんが、当初の計画では合計3列の銀杏並木の遊歩道になるということ、御堂筋の4列を超えた緑の多い遊歩道になります。

■環境対策

環境について工夫したのは、省エネルギーの「見える化」です。テナント自らがパソコン上でコントロールして、省エネに取り組む工夫を作っています。その省エネの効果を実際自分たちで見えるという工夫もしています。代表的な点では、大阪駅側のビルのタワーAですが、壁面に銀色の飛行機の羽のようなモノが四隅についておりまして、外気を室内に取り込めるようになっていきます。自然の空気をビル内に取り入れ、反対側の面から排気するという自然換気システムを導入しています。これも環境面をデザイン性で最大限考慮した計画として作っています。

タワーBは、よく見て頂くと四隅が円筒になっており、切り込みがあります。コーナーに「ボイド」（煙突）と呼んでいます。室内で暖まった空気を煙突から出すという自然換気方式を採用しており、空調の負荷を少なくする工夫をそれぞれのタワーで導入しています。

■タウンマネジメント

タウンマネジメントのご紹介をさせていただきます。まちの開発ビジョンは、大阪の新しい玄関口を世界に開かれた最前線のまちであり続けたい、多様な人々や感動との出会いを通じ



て新しいアイデアを育む、そして、多様なイノベーションを生み出し、明日を拓く魅力あふれるまちをつくることです。そして、グランフロント大阪の価値を最大限に生かしていく、まちのブランドを作る、イベントプロモーションやコミュニティを作る、公共空間を如何に利用するか、様々な情報発信し、そして安全で安心な快適な環境を作る、これらのことを具現化していくのがTMOの役割です。実際にタウンマネジメントを行うことによって、まちのブランドが形成されて、最終的には不動産価値の維持向上につながります。今、東京の丸の内でもやっていますが、基本的な考え方は同じです。都市間競争が激しくまちを魅力的に運用していくことが大事であります。また、まちの中でもコミュニティを作る場所、イベントをやっていく事業、そしてグランフロント大阪を一つのメディアとしてとらえており、メディアとしてこのまちをどう売っていくのか考えて活動を行っています。TMOは、まちづくり推進事業とプロモーション事業の二つの組織で運営しています。

■公共空間の管理

公民連携による公共空間の管理と言う意味では、うめきた広場や歩道の管理を私どもが行っています。さらに、美化・防犯・駐輪場の管理・放置自転車の管理等も行っていきます。ケヤキ並木のところで賑わいを作るために、広告、オープンカフェなどを行っています。歩道は道路管理者と協定を結び、TMOで管理をしています。まちの賑わい施設としまして、公共空間の歩道にオープンカフェを所設置しています。一般的には道路上での使用が出来ないのですが、大阪市から特例道路占用区域に指定して頂きオープンカフェの実現を図っており、日本では例となっていま



す。写真は、実際のオープンカフェですが、お天気の良い日は歩道上で楽しんで頂けることができます。民有地や公開空地を活用している事例はありますが、道路上で行っているのは珍しく、これも規制緩和の中で実現出来ました。国土交通省などと一緒にまちの賑わい作りも検討しています。

■交通サービス

皆様、関心が深い事だと思えますがタウンマネジメントの一環として、梅田の回遊性を向上するサービスも行っています。キャッチフレーズ的には「歩いて楽しいまちづくり」の実現に向けた交通サービス「UMEGLE」ということで、エリア巡回バス、レンタサイクル、パークングの三つを主体的に行っています。循環バスはJR大阪駅東口から、茶屋町、グランフロント大阪、西梅田、北新地駅、東梅田を回る1周30分のルートで1回100円になっています。うめぐるバスは緑色の車体、目立つ色のバス停となっており、この運営費用はTMOの費用で行っていますが、スポンサーが見つからないとなかなか厳しい状況にあります。3台あるうち、1台は毎日放送、もう1台はダイキンにスポンサーになって頂いて、バスにラッピング広告を掲出しています。毎日放送はライオンのマークの入ったバスになっています。丸の内でもエリア内企業のスポンサー料金で無料巡回バス



を運営していますが、うめぐるバスも評判が良ければ永続的に行っていききたいと思えます。

「うめぐるチャリ」レンタルサイクルですが、30台導入しており、15台は電動式自転車、毎日平均すると20人程度が利用されており、随分リピーターが多くなっています。貸出・返却ポートをうめきた広場の1ヶ所から10ヶ所に増設し、利用の促

進を図る目的で10月19日から12月1日まで範囲を広げて社会実験に取り組んでいます。先日、ニューヨーク、シカゴに行きましたが、街の中にレンタサイクルのポートがたくさんあり、どこでも乗り降りが可能で観光客を含めたくさんの方が利用されています。実験でポートを10ヶ所に増やしてデータをとりますが、将来は色々なエリア、例えば難波や心斎橋まで自転車で行って乗り捨てできるようなシステムができれば良いのではと思っています。

都心や駅周辺に自動車がなるべく来ないようにということと駐車場の利用促進を図る目的から連携駐車場6ヶ所をお願いします。



こに車を止めれば「うめぐるバス」のバス停にも近く、バスを利用できるようにしています。また「ひろがるUMEGLE」期間中は、連携駐車場に停めて頂くと、バスの一日無料券がもらえるとか、レンタルサイクルが1時間無料など、車利用の方の利用促進を図る社会実験も行っています。

■賑わい創出事業

今までが交通の事業ですが、街のにぎわいを創出するイベントプロモーションにも力を入れており、グランフロント大阪の中には、うめきた広場うめきたSHIPホール、ナレッジプラザ等様々なイベントができるスペースがあります。ここでの活用を広げ、得た収益をTMOの活動原資に充てることで、継続的なエリアマネジメント活動を展開するというスキームを取っています。オープニングの時には、うめきたシップホールの壁面に「プロジェクト」の映像を映し出して、楽しんで頂くイベントを行いました。スノーマンフェスティバルもここでやる予定です。それから、オクトーバーフェスタ、いわゆるドイツ風ビアガーデンですが、連日多くの方に来て頂いて楽しんでもらっています。うめきた広場にて「駅前大運動会」を開催しました。大阪の小学生は、文部科学省が実施した全国体力テストにおいて下位にあるという結果が出ており、将来のトップアスリートを生み出すべく、陸上の朝原選手が中心となったNPOと協力しながら、今後このイベントを定期的に行い、子供たちに運動の楽しさを覚えてもらうことを考えています。

ナレッジプラザは北館の1階にあります。ここでもいろんなイベントが行えます。先日、大阪の方を中心に、万人の写真展を開催しました。また、街メディア事業も行っています。どちらかといえば収益事業にな

りますが、バナーフラッグ、壁面広告、デジタルサイネージ広告、これらを様々な企業や人にとって頂き情報発信を行うようにしています。グランフロント大阪エリアは基本的に屋外広告物規制区域であり、本来は広告掲出ができないのですが、美観の形成という観点から公民で「まちなみ景観ガイドライン」を策定することで、大阪市から事業収益を街の活性化に利用する前提で広告掲出を認めて頂いております。この収益でタウンマネジメントの運営を持続的にできるようにしていきたいと考えています。

■ コミュニティー事業

コミュニケーション事業として、コンパサービス、ソシオ制度があります。コンパサービスとはタッチパネル式のデジタルサイネージ 36 台を設置し、スマホと連動させて買い物情報や区域内の案内を提供するサービスで、世界で初めて導入しております。口で言うのは難しいのですが、一度試して頂ければ、面白いのではないかと思っています。

それからソシオ制度についてですが、“あなたの夢”をかなえる地域サークル活動として、自己実現、地域貢献、社会貢献というこの3つの条件が揃えば、その活動を応援する制度で、

ソシオはまちのサークル活動。皆さんも一緒に活動しませんか？

“あなたの夢”を叶える地域サークル活動、それが「ソシオ」。

1. ソシオとは？

2. ソシオの活動テーマ

3. ソシオのスローガン GIFT

4. ソシオへの参加

キッズスポーツソシオ

ハードソシオ

まちコンソシオ

グリーンソシオ

京都伝統文化ソシオ

旬産ソシオ

のびのびアットチーリング

フレイズソシオ

ホームページはこちら <http://www.grandfront-osaka.jp/socio> 問い合わせはこちら info@ccco.jp

グランフロント大阪の様々な施設を無料で使って頂くことができます。封筒の中にソシオパンフレットが入っていますが、ハードソシオと言いますが、大阪はAEDの普及率が非常に高いと言われてはいますが、ところが実際の方がわからない方が多いということ、AEDを普及する狙いで定期的に活動しています。他に、日本の子供たちに英語に親しんで頂きたいとの思いで、街の中を歩きながら、そして英語を話しながら楽しんでもらう、そういったソシオ活動もあります。こうしたシステムがどんどん広がって、街とコミュニケーションできればと思っています。

■ おわりに

最後になりますが、私どもの活動はグランフロント大阪だけではなく、梅田地区全体の活性化を図っていきたくということで、2009年11月にJR西日本様、阪急電鉄様、阪神電鉄様、TMOの4社で梅田地区エリアマネジメント実践連



活動を結成しました。「駅から広がるまちづくり」「新しい時代のもちづくり」とセプトを中心に、グランフロント大阪、大阪、西梅田、茶屋町、な活動を行ってま

サイト上で、エリア内

したり、梅田ゆかた祭り、スノーマンフェスティバル、放置自転車の対策キャンペーンなど、色々な活動を行っています。

スノーマンフェスティバルでは色々なお店に参加して頂き、ラリーや写真展など、梅田全体の回遊性を高めていくイベントを行っています。参加

活動のコンセプトは「まちづくり」「新しい時代のもちづくり」とセプトを中心に、グランフロント大阪、大阪、西梅田、茶屋町、な活動を行ってま

サイト上で、エリア内

したり、梅田ゆかた祭り、スノーマンフェスティバル、放置自転車の対策キャンペーンなど、色々な活動を行っています。

スノーマンフェスティバルでは色々なお店に参加して頂き、ラリーや写真展など、梅田全体の回遊性を高めていくイベントを行っています。参加

施設だけでも55施設あり、店舗数も相当出て頂いており、色々な所にスノーマンやスタンプリアーがあり、様々な特典が受けられ回遊性も高まっています。

梅田ゆかた祭りは去年から始めて今年で2回目ですが、このエリアで浴衣の文化を広げていきたいということで行っています。ゆかた祭りの来場者は2日間で1万人ぐらいいました。併せて行った打ち水には3ヶ所で3,000人くらいの方々に参加して頂きました。また、地元婦人会の方と交流・協力しながらうめきた広場で盆踊り大会も行いました。こうしたイベント活動により回遊性も進んできております。これからも、広域的な街づくりの取組、様々なイベントや、交通サービスなどの活動を行いながら、大阪のまち全体を活性化していきたいと思っております。皆様方は今後ともグランフロント大阪をご愛顧賜りますようお願い申し上げます。本日の説明を終わらせて頂きます。

ご清聴ありがとうございました。

ゆかたde盆踊り@うめきた広場

