

利用者への魅力アップ

最近の大学のキャンパスは、ふんと雰囲気が変わってきた。東京大学でも、いろいろしゃれたレストランが大学の建物の中に入ってきた。工学部の建物の中に日比谷公園にある有名レストランの松本楼が入っており、赤門の側には青山の店が、イタリアンカフェを出店している。おしゃれなレストランだけではない。スターバックスやローソンなどの店も大学のあちこちの建物に入っており、学生だけでなく、外から入ってくる市民で賑わっている。

伊藤 元重 機構開発研究 東大 教授 理事 総務

雰囲気が変わった。昔は大学の中にある店は大学生協が運営している学生食堂や書店だけだった。大学生協もそれなりに魅力のある店だが、おしゃれという存在ではなかった。また外から市民がやってくる。必要最小限の機能を果たすという施設であったのだ。

公共施設での民活メリット

店舗を展開する企業にとって、大学の立地は魅力的な存在だ。町の中心の立地にある。学生や職員など多くの顧客が付いている。そして低価格の利用料で出店できる。だから、出店を求める企業が多くなる。

施設に民間企業を積極的に誘致することの意義を実感させる。公的な施設の一部を積極的に民間に開放することで、民間企業には新たなビジネスチャンスを提供できる。利用者である学生や市民にもより魅力的な施設となる。

最近話題になっている図書館が、佐賀県の武雄市にある。書籍クラブは東京の代官山に葛屋という書店と並列するカフェを運営しているが、この先端的な店のノウハウが武雄市の図書館でも生きている。武雄市民は図書館を利用してきただけでなく、併設されたカフェも利用できる。

一等地で新たな商機 仕事柄、全国のいろいろな公共施設を見る機会が多い。図書館、市民センター、産業振興センター、市民に利用してもらおうと、きれいな喫茶店やレストランを併設しているところも多い。しかし、残念ながらお役所が考える喫茶店やレストランである。先端の民間企業が運営するカフェとは似て非な

るものである。 東京大学の中にいろいろな店が出店することにメリットを感じるように、民間企業が地方都市の図書館の運営に関わることもメリットを感じるのだろう。図書館などの施設はその都市の二等地にあるし、多くの利用者が見込める。市町村が図書館の運営費として計上している予算を収入に入れることができれば、それなりの魅力的な市営（民営）図書館を運営することができる。そこに物販や書籍販売なども組み合わせることができれば、民間企業にとっては出店メリットがさらに大きくなる。 武雄市が始めた民間企業との連携のような事例が全国のいろいろな所に広がっていくことを期待したい。

*この記事は静岡新聞社編集局調査部の許諾を得て転載しています。