

市政

平成30年9月号

特集

遊休資産の活用で 若者を中心とした雇用を創出

地域における雇用創出は大きな課題の一つです。国は、2018年度に「ライフステージに応じた地方創生の充実・強化」として、若者を中心とした地方における「しごと」づくりを推進しています。

今回の特集は、「空き店舗等の遊休資産の活用」に着目し、遊休資産が若者の雇用創出・地域経済活性化に及ぼす効果などについて有識者に紹介いただくとともに、遊休資産を積極的に活用して若者の就労支援等に努める都市自治体の事例もご紹介します。

寄稿 1

日南市油津商店街における 起業支援型テナントミックスとIT企業誘致

宮崎大学地域資源創成学部教授 根岸裕孝

寄稿 2

創業・事業承継をとおした空き施設の活用

七尾市長 不嶋豊和

寄稿 3

空き店舗を改修したコワーキングスペース

結城市長 前場文夫

寄稿 4

1万人規模のアリーナを核とした地域活性化

沖縄市長 桑江朝千夫



日南市油津商店街における

起業支援型テナントミックスとIT企業誘致

宮崎大学地域資源創成学部教授

ねざしひろたか
根岸裕孝



はじめに

人口減少に伴う地域経済の停滞を防ぐためにも、雇用創出は地方において大きな課題となっている。しかし、工場誘致をはじめ、従来型の雇用創出策は、多くの地域で苦戦を強いられている。経済活動のグローバル化で、製造業の空洞化が進んでいるからである。

雇用の中心はサービス業に移りつつある。その中で、注目を集めているのが、中心市街地(商店街)における雇用創出効果である。空き店舗を中心とした遊休資産を積極的に活用し、さまざまな仕掛けを施して、若者がチャレンジしやすい環境を創造する。同時にIT企業など、知的産業の集約化も図る。いわば起業の芽を育て、新しい風を吹かせることで、中心市街地の働く場所としての魅力を高めることができるのである。

これに成功したが、日南市の中心商店

街である油津商店街である。ほんの5年ほど前には、ほかの地方都市の中心商店街同様、衰退が著しく、シャッター通り化していたが、2013年以降の取り組みで、市が掲げた当初の目標を上回るテナント誘致を実現し、商店街の再生を果たした。

また、単にテナントを誘致するのみならず、商店街で頑張る人を応援する雰囲気づくりにも力を注ぐなど、市民ぐるみで商店街(「まち」)の再生を目指すとともに、地方都市ならではの「起業支援型テナントミックス」ともいべき新たな手法も確立した。さらに、商店街再生を通じた多様な主体の連携は、商店街の空き店舗のリノベーションを促進し、結果的にIT企業の誘致につながり、大きな雇用創出をもたらした。こうした油津商店街の挑戦と奇跡は、経済産業省の『はばたく商店街30選』(2016年)に選出されるなど全国から注目を集めている。奇跡ともいべき変化をもたらした油津商店街の再生について紹介したい。

油津商店街の概要と 日南市中心市街地活性化計画

油津商店街には、2つの大型店と3つの商店街(油津一番街商店街、岩崎商店街、岩崎2丁目商店会)に加えて地元スーパーが立地し、商業集積が形成されている。しかし、宮崎県南地区最大の商店街であった油津3商店街も衰退が進み、2010年には店舗区画数82に対して営業店舗は42(店舗営業率51・2%)まで低下した。特にアーケード内にあった総合スーパーマルシヨクの閉店(1998年)は商店街の通行量を大きく減少させる原因となった。

こうした中で日南市は、「日南市中心市街地活性化基本計画(2012年11月内閣総理大臣認定)」を策定し、これに基づき、複合機能ビルや立体駐車場建設などの魅力ある商業環境や居住環境の向上に必要なハードおよびソフト事業に取り組んできた。

さらに、2013年には、同商店街の活性

化を目的に、4年間で20店舗のテナント誘致のミッションを掲げて、テナントミックスサポートマネージャー(以下「サポマネ」)を「月額90万円の報酬(事業費込)」という条件で、全国公募した。最終的に333名の応募者から木藤亮太氏(当時38歳)が選ばれた。

地方創生モデルとしての 油津商店街再生

(1) 木藤氏のサポマネ就任と(株)油津応援団の設立

油津商店街の再生は、サポマネの公募と木藤氏の着任から動き始めることとなったが、木藤氏の取り組みを積極的に支援したのが、木藤氏就任のおよそ2カ月半前に33歳の若さで市長に就任した崎田恭平氏である。さらに、崎田市長は就任間もなく、市役所に民間からマーケティング専門官として田鹿倫基氏(当時28歳)を採用した。日南市の活性化に向けて新たに若手(若者)のリーダーと、外部(よそ者)の人間が登場したことにより、市民はまちが変化することへの期待を高めることになった。

また、サポマネ公募は、従来の商店街再生手法にありがちな東京の外部コンサルタントに依存するのではなく、サポマネが住民として定住し、信頼関係を構築しながら事業を進めるという点でも画期的であり、その審査においてはコミュニケーション能力や人間性なども、評価の対象となったことは注目される。

木藤氏は、着任後、それまで長らく地元で愛されながら、空き店舗となっていた喫茶店をリノベーションしてカフェを立ち上げ、市民のサードプレイスづくりを目指すと同時に、木藤氏および同氏を応援する2人(地元商工会議所OBおよび宮崎市内飲食店オーナー)とともに(株)油津応援団を設立した。同社は、カフェ事業のみならず商店街内に多世代交流モールを整備するために金融機関からの借り入れを行い、商店街再生にかかるリスクを引き受けた。これにより市民には商店街再生への本気度が伝播することとなり、市民から(一口30万円、計約1500万円)もの出資を得ることとなった。

(2) 信頼関係の醸成と市民協働のまちづくり

商店街の再生に向けては、空き店舗や空き地の活用が重要なカギとなる。そこで、木藤氏は、不動産オーナーに対して、それらの活用イメージを持ってもらうため、まずは暫定的に空き店舗活用を進めることにした。次第に不動産オーナーとまちの再生に対するイメージの共有が図られ、信頼関係が構築するにつれて、市民の間にも、まちの再生に積極的にかかわり応援する動きが形成されていった。その一例として、2015年11月には、油津を舞台に、寂れた商店街を美しく、おしゃれに編集された、市民による写真集「CAPPE(カッペ)」が制作され、700部(1冊300円)が完売した。さらに、あるダンス教室の小学生低学年メンバーを中心に、地

元アイドルグループ「ポニートポニート(ポニート・英語で「かつお」)」が結成され、彼女らは油津商店街の全国へのPR役を務めた。「鯉一本釣り日本一のまち日南」をイメージしたこのポニートポニートは、子どもから大人まで、まちの再生を願うシンボルとなった。また、市内の高校生たちは、かつて同商店街で行われ、多くの市民に愛された「夏の夜市」の復活に尽力し、そのアトラクションの一つである「お化け屋敷」は子どもたちにとっての大人気企画となった。このように、シャッター通り化した商店街は、多くの人々が交流し、学ぶ場へと変化の兆しを見せ始めることとなった。

(3) 交流拠点の形成とIT企業誘致

(株)油津応援団は、2015年11月、国や市の補助および(株)油津応援団の資金により、約1.2億円を掛けて、商店街内で閉店したスーパールの一部をリノベーションし、多世代交流モール(油津Yotten)および屋台村(あぶらつ食堂)をオープンさせた。ここに10店のテナントが入居・起業することとなったが、いずれもUターン、Iターン者で占められた。木藤氏が築いた人的ネットワークを基礎に、木藤氏自身が起業希望者を探すとともに、事業計画や資金計画、不動産交渉など、開業までのサポートを行った。さらに開業後も支援を続けるなど、従来の店舗誘致にとどまらず、「起業家支援」的なテナントミックスという新しい形態の商店街再生手法を生み出

した。

また、この交流施設のオープンは、油津商店街再生の動きを一気に加速させる契機となった。2016年には、商店街の変化に反応した東京のIT企業が、空き店舗をリノベーションした上で同商店街に進出したのである。こうした企業の商店街への進出例は全国的にも珍しく、デザイン性に優れた新しいオフィスとともに、地域の注目を集めることになった。同時に、日南市としても、進出企業へのバックアップを行うなど、さらなる誘致に向けて努力した。

地方都市は、人口減少、特に若者の流出対策が課題となっている。特に日南市では、2018年3月現在、市内全体では求人数が求職者数を上回るものの、職種別で見ると専門・技術職やサービス職、生産工程の部門は人手が不足する一方、事務職に関しては求職者が求人数を上回る状態にある。こうした中で商店街の空き店舗などに、現代の事務職ともいえる「IT企業を誘致する」という取り組みは、日南市の地方創生の実現に大きく寄与している。日南市の「若者の流出を止めた」とい、「IT企業の「地方の拠点づくり」、そして若者の「事務系の仕事に対するニーズ」、商店街の「空き店舗の利活用」という形で、4者のニーズが合致して多数のIT企業誘致に結びついた。事実、2018年6月現在で油津

商店街付近を中心に12社が立地し、100名を超える雇用創出をもたらすとともに、各社進出5年後の採用予定数は250名を超える。さらに、IT企業に勤務する世代は20〜30代がほとんどであるほか、市外からの転入（Uターン含む）が全体の32・4%と、都会からの移住促進にもつながっている（日南市広報誌「好きです にちなん」2018年6月号3P）。

さらに、油津商店街内には、こうしたIT企業の立地を受けて2017年2月にはゲストハウスがオープンした。日南市が行ったビジネスプランコンテストで、ある大学生が、プロ野球の広島東洋カープのキャンプの集客を基盤とした簡易宿泊施設をつくるという提案がきっかけとなっているが、その提案をした大学生自身が資金を集め、起業してオープンに至った。また、同年3月には、商店街に小規模保育施設「油津オアシスこども園」が地元の学校法人により設置された。元気な子どもたちの姿は元気な商店街の象徴でもあり、IT企業で働く人たちや地元の高齢者にも喜ばれている。

おわりに

油津商店街の再生は、まちなかの再生に市民がかかわったところに特徴がある一方、進出したIT企業の日南市の取り組みに対

する評価も実に高い。ある進出企業の経営者は、日南市のような民間並みのスピード感をもって対応してくれる自治体はないと評している。

33歳の若さで就任した崎田市長が推進してきた民間セクターとのコラボレーションや民間出身の若手専門家を登用した行政手法などは、着実に職員の意識を変え、IT企業の誘致など、成果を出せる組織風土をつくり出した。これは油津商店街の再生と連動しながら、確実にまちの成長につながっている。

油津商店街の再生のプロセスは、民間出身の外部専門家の招聘、市民協働、不動産オーナーとの信頼関係構築、リノベーション、IT企業の誘致による雇用創出、行政職員の意識改革など、地方が抱える問題を解決するための示唆が含まれている。また、油津商店街の再生を踏まえて日南市の重要伝統的建造物群保存地区であり、城下町の雰囲気を残す「飴肥地区」においても、民間の専門家を招聘して古民家のリノベーション事業に着手し、油津商店街同様にIT企業誘致や宿泊施設への改修などの取り組みが進みつつある。

地方が抱える遊休資産をどのように活用するか、日南市の挑戦と奇跡は、こうした問題を解決するヒントを与えるものであり、今後のさらなる動向が注目される。

創業・事業承継をとおした 空き施設の活用

七尾市長(石川県)

不嶋豊和



七尾のいま

七尾市は、石川県能登半島の中央部に位置し、万葉のいにしえから「海にひらけた交流のまち」として、これまで発展を続けてきた。

また、本年は能登国立国1300年の記念すべき年であり、国府があったとされる本市には、豊かな自然や歴史、文化や伝統が今なお残っている。

開湯1200年の名湯和倉温泉や日本五大山城の一つである七尾城跡などが人気を集めるとともに、温泉や豊富な体育施設などを活用して学生が合宿に訪れるなど、老若男女を問わず、多くの方にお越しいただいている。

本市人口は、平成16年10月の市町合併以降、毎年700人前後も減少している。特に、社会動態による減少が大きく、毎年400人近い市民が転出している。

つまり、人口流出によって、空き家や統廃合による未利用公共施設が増加している。また、事業所が減少し商店街を中心に空き店舗

が増えるなど産業が縮小し、雇用が失われている状況である。

本市では、空き施設を活用した企業誘致活動はもちろん、地域の方々と手を取り合い、創業や事業承継を行う人々へのサポートを通じた空き施設の解消にも取り組んでいる。

産業振興のための取り組み

社会動態による人口減少は、取り組み次第では、その減少幅を抑制でき、いずれは自然動態へも良い影響を与えるのではないかと、そのため、雇用の場を生み出す地域産業を育成・支援する政策や地域の実態に即した特有の施策が必要であるとの考えの下、経済団体と連携し、さまざまな取り組みを行ってきた。

平成17年度から産業人材を育成する「のと七尾人間塾」、平成19年度からは、創業者を増やし地域にぎわいを創出する「のと女性起業塾」、平成23年からは、求職者の能力を伸ばし雇用につなげる「雇用対策事業」を行った。成果として、人間塾は10年間で61社250

人が受講して企業の中核を担う人材が育ち、起業塾は6年間で110人が受講し13人が創業、雇用対策事業は3年で76人の雇用を生み出した。

しかし、「のと女性起業塾」は、その後男性も受講できる「創業塾」となったが、創業資金などを理由として、創業者数が伸び悩む状況



市中心部の「一本杉通り商店街」

が続いていた。

そこで、市では、創業資金の抑制、また遊休資産の活用を目的として、平成25年度に商店街の空き店舗で創業する人に対し、最大200万円を支援する「シャッターオープン事業（商店街空き店舗対策補助金）」を創設したところ、成果は3年間で9件だった。

創業しやすい環境づくり

時を同じくして、創業塾事業を委託していた七尾商工会議所から、のと共栄信用金庫（地元金融機関）、日本政策金融公庫金沢支店、そして七尾市の4者が連携して創業支援を行えないかという提案があった。

これまで、創業計画は商工会議所など、資金調達は金融機関、補助金は各団体窓口というように、創業希望者は何度も別々の場所を回るなど、時間と手間をかけてきた。これが苦となり、創業をあきらめることもあったという。

これをワンストップ化すれば、創業者が増えると考え、平成25年7月から各機関の役割や支援内容・体制について議論を始め、平成26年1月に4者連携による「ななお創業応援カルテット」を結成した。

結成から本年7月末までの4年半で、161件の相談を受け、71件の創業につなげ、うち63件が空き施設を活用するなど、これまでの取り組みを大きく上回る効果を挙げている。

ちなみに、金融機関などでは、創業から3年で30%が廃業するといわれる中、現在まで廃業は1件のみとなっている。

これは、創業後の経営のフォローまでを考え、4者が同時に話を聞き、創業までの期間の短縮、事業計画や資金計画などの作成サポートにより、創業後の経営と大きなズレがなく、経営が安定する要因となっている。

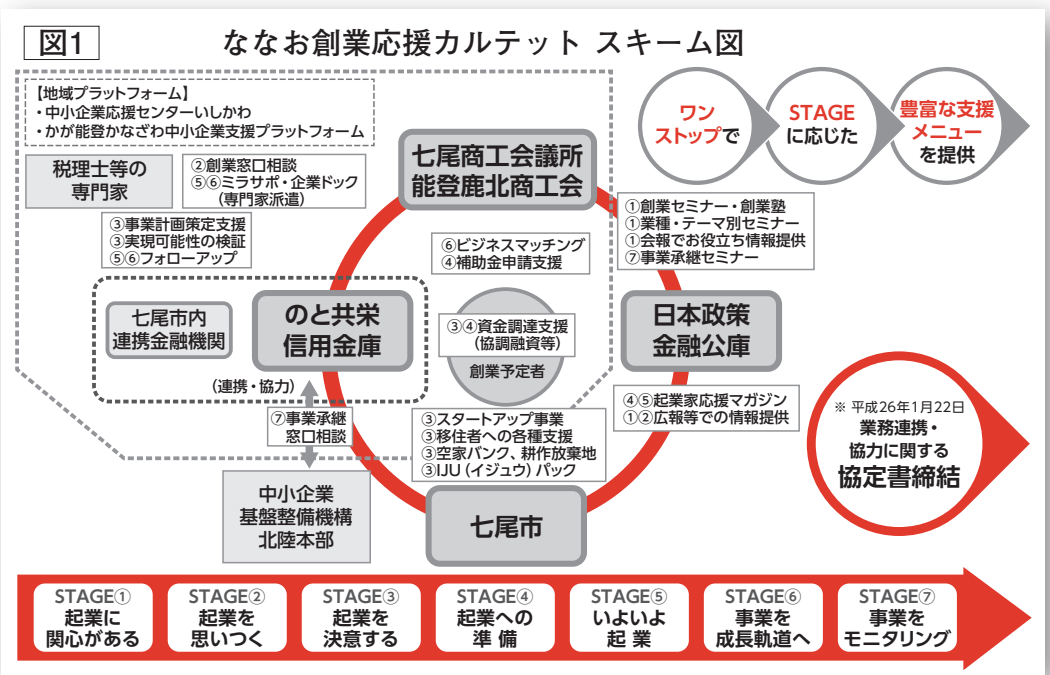
さらにカルテット結成2年目には、市の移住施策担当部門も加わり、移住創業にも力を入れ、東京でイベントも開催している。これまでに、県外からのU・イターンでの創業件数が13件あった。

この要因として、平成27年の能越自動車道七尾氷見道路の開通や北陸新幹線金沢開業による利便性の向上により、観光客などが訪れる機会が増えたことが考えられる。

特徴的な例として、1人目は東京からイターンし、空き店舗にイ

タリアンレストランを創業した30代の若者である。能登の食材を使い、1日の客数を限定するなど話題となり、市内外から多くの人が訪れる人気店となっている。

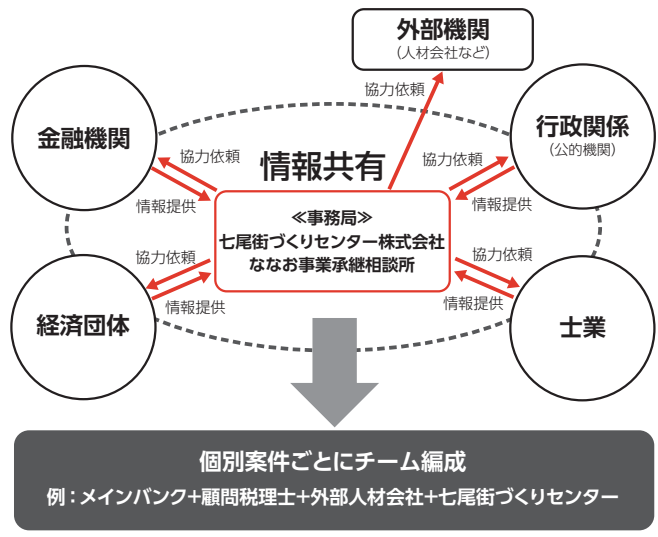
2人目は、イタリヤの有名店で修業してUターンし、オーダー紳士服の店をオープンし



た若者である。使われていなかった築120年の古民家をリフォームし、顧客は海外・県外からやってくる。

オーダーしてから完成まで1年待ちで、顧客は和倉温泉に宿泊するなど、観光面での効果も生まれている。

図2 「七尾事業承継オーケストラ」体制図



雇用を維持する！
空き店舗を増やさない！

このように創業が順調に推移する一方で、人口減少はますます進み、空き家や空き店舗数は、創業件数を上回る状況にある。

特に、事業所数は、平成27年の3661社以降、年間約50社程度減少している。

その10年後には、さらに大きく減少し、2500社ほどになるとの予測もあり、事業所がなくなり、空き施設が増える状況を何とか食い止めなければならない。

そこで、平成29年6月、都市部から地方へ人材と資金の流れを作るため、全国8自治体(当時)が連携する「ローカルベンチャー推進協議会」に加入し、若者に魅力ある仕事や雇用の場を生み出すため、既存事業所の支援に取り組んでいる。

現在取り組んでいるのが「事業承継」である。中小企業庁の発表では、60歳以上の経営者のうち50%超が廃業を予定しており、特に個人事業者においては、約7割が自分の代で廃業するつもりであるという。その理由として、後継者がいないことが30%近くに上っている。

これは、本市でも同様であり、廃業を考えている事業所と地方でチャレンジしたい若者をマッチングさせ事業を承継することで、空き施設の増加防止はもちろん、新しいアイデアと行動力によって事業を拡大し、新たな雇用を生み出せるのではないかと考えている。

事業承継は、案件ごとに異なる課題があり、商工会議所などが単独で対応していても進まないケースがある。そこで、今年1月に、金融機関や経済団体、士業、公的機関23団体が連携した「七尾事業承継オーケストラ」を結成し、市全体で面的な支援を行っている。

現在、パリコレなどで海外ブランドに

採用される世界最軽量の生地製造販売会社や牡蠣養殖業者などの経営者から後継者や右腕人材を希望する相談がある。今年7月に東京で後継者募集と題し、マッチングイベントを開催したところ、30名を超える参加があった。事業を残したい経営者の想いを実際に聞くことで、興味を持った参加者に本市に来てもらい、事業所や地域を知ってもらおう。これを継続的に開催することで、雇用の場を守っていきたくと考えている。

創業・事業承継でこれからも！

これまでの取り組みは、新しいチャレンジとして注目度が高く、広く認知されることで知名度が上がり、七尾が活気づいてきている。

また、創業者が集まり、親睦を深めながら意見交換をする会も定期的開催されるなど、創業者同士や創業者と地域が一体となった地域振興、そして自らの夢を実現できる環境がここ七尾にはある。

現在、この取り組みに興味を持った人材が全国各地から集まってきており、この好循環をこれからもしっかりと作り続けなければならない。

本市の若者の雇用確保に対する取り組みは本格化し始めたところであり、創業や雇用創出などの産業振興を進める中で、結果として遊休資産の解消につながるものだと考えている。

空き店舗を改修した コワーキングスペース

ゆうき
結城市長（茨城県）

ぜんばふみお
前場文夫



結城市の紹介、課題

結城市は関東平野のほぼ中心、茨城県の西部、栃木県との県境に位置する人口約5万2000人の都市である。北部市街地は中世からの寺社、見世蔵など歴史的な建造物が多く現存するとともに、結城紬や桐製品など、伝統的な地場産業が根付いているエリアであり、市の南部は主要国道が交わる交通の利便性を生かした製造業、運送業を中心とした工業団地の形成が進み、関東内陸工業地帯の一角を形成するほか、首都圏に向けた白菜、レタス、トマト、トウモロコシの生産が盛んであるなど、市全体としては商業、工業、農業のバランスがとれた街である。

特に、地場産業としての「結城紬」はユネスコ無形文化遺産に登録されており、古代から受け継がれる独自の技術や希少性が、後世に伝え残していく重要な文化遺産であ

ると世界に広く認められている。

そのような本市であるが、近年は全国の大都市に共通する病ともいえるべき、空き店舗の増加や人口減少に頭を悩ませてきた。地方創生以前から空き店舗の解消には力を入れてきたが、なかなか画期的な成果を得ることができなかつたというのが正直なところである。

コワーキングスペース [Yuinowa (ゆいのわ)]の 開設と事業展開

今回、紹介するコワーキングスペース「Yuinowa（ゆいのわ）」は、第三セクターのまちづくり会社、（株）TMO結城が主体となり、築87年の旧呉服店を改修して誕生したシェアスペースである。コワーキングスペース以外にも、法人登記が可能な占有シェアオフィス4区画、起業を目指すチャレンジショップスペースには現在はカフェが入居、

貸会議室として利用できるスペースも4部屋備える本施設は、住む場所や働き方・暮らし方も異なる人が日常的に集い、地域に必要なアイデアや仕事を生み出したり、コミュニティの輪を広げていくための拠点となることを目指した施設であり、平成29年9月にオープンし、ちょうど開設1周年を迎えた。

この事業に市として参画した背景には、地方創生の観点から、本市の課題である若年層の流出にどう対応するかということを考えて結果、本市として取り組むべきは、募集している仕事とやりたい仕事のミスマッチの解消、若者が仕事の情報を交換する「場づくり」や「しごと場」の創生であろうという本市の分析、目論見が、新しい働き方に対応でき、人と情報の対流拠点となる本施設の整備に合致したことにある。

また、本スペースが整備されることにより、地方創生推進交付金を活用したIT人



築87年の旧呉服店を改修してオープンした「yuinowa」の外観



打ち合わせや企業の合宿等、多目的に利用されている「yuinowa」

材育成事業を実施し、地元事業者には電子商取引のストア開設のノウハウを、次世代の本市を担う高校生には地元事業者の協力

を仰ぎ、マーケティングの基礎を学習する拠点ともなっている。移住・定住促進事業に関して、移住・定

住相談窓口を本スペース内に配置し、東京・横浜のコワーキングスペースと連携し、双方の場所で本市の理解促進イベントを開催するなど、働く

場所を限定しないフリーランス層や起業志望者への訴求を強めるなどしている。また、茨城県事業である「トライアル移住・二地域居住推進プロジェクト」で実施した、テレワーク勤務の導入やサテライトオフィス設置の推進にも本スペースを拠点とし、平成29年度は4企業が数日間にわたって利用した。発展的な事例としては、この中の企業と地域の学生

がアイデアワークを実施するなど、仕事づくりと移住・定住事業を絡めた複合的な施設として活躍をしている。

空き店舗活用に 至るまでの経緯

ここで、話の舞台となっている建物が「yuinowa」として生まれ変わるまでのエピソードについても述べたい。遊休資産とは文字通り「遊ばせている」資産である。不動産とは本来、意図する用途として使用されてこそ、その価値が最大限に発揮されるものであるが、多くの地方都市の「仕舞屋」は、高齢化や後継者不足により店をたたんだ後は、住居と一体化して物置と化して

いる例が多い。それでも家主は会社勤めをしていれば十分生活ができるため、なかなか店舗部分を有効活用しようとはならない。得体のしれない「よそ者」に使わせるくらいなら、多少の固定資産税を負担したとしても自分で管理を行いたいのである。これが、いわゆる「シャッター通り」が形成される一因であろう。

では、どのようにしてそのような遊休資産を活用させる機運がもたらされたのか。本市の場合、「yuinowa」の整備からさかのぼること約10年、蔵など街中全体の建物を会場にして、アート作品、カフェ、ライブなどを楽しんでもらうイベント「結い市」が開催された。この主催は行政ではなく、地元出身の若者を中心とした「結いプロジェクト」という10人程度のメンバーであった。この地元の若者主導の「祭り」が、毎年開催され規模が大きくなり、若者が集い始め、地元の信頼感・期待感も高まってきた。すると、徐々にではあるが、遊休させていたおのこの店舗を祭り当日だけでもシャッターを開け、出店することを承諾するオーナーが増えていった。そしてその取り組みが結実し、施設を恒常的に借り受けることができ、「yuinowa」開設に至ったというのが経緯である。

往時の活気に郷愁や憧憬を持ち、「ハレ」

の日としての祭りの開催、そしてその「ハレ」の日から発生した地域資源を日常に落とし込み、それぞれのライフスタイルに根差した経済活動を発生させるという一連の流れが、新規店舗の開業など、街に活気をもたらしている。「yuinowa」の開設を端緒に、他の空き店舗でも活用の流れが起き始めているのだ。

今後の課題と結びに代えて

「yuinowa」の開設以降、ありがたいことに、本誌をはじめ各マスコミに取り上げていただき、国や県の行政機関、各自治体からも視察に来結いただいた。しかし、肝心の利用率についてはまだまだこれからであり、ターゲット層へのリーチを引き続き行っていく必要があると感じている。また、運営面に関しては、地方創生推進交付金の活用も一区切りを迎える来年度以降、運営主体による単独での運営があるべき姿であろう。ただ、この場が単なるコワーキングスペースとしての機能だけでなく、市が抱える課題である若者の人口流出を、仕事の創生や移住定住事業を軸として解決の糸口となる可能性が示された以上、「yuinowa」のさらなる可能性を市としても模索していきたいと考えている。

結びに当たり、実際の事業運営に携わっている結城商工会議所、課題のソリューションとして、コワーキングスペースの可能性に言及していただいた白鷗大学小笠原教授、ヤフー(株)地方創生推進室には心からお礼を申し上げたい。地方創生という難題に立ち向かうには、もはや行政単独での取り組みでは困難と言わざるを得ない。適切な事業提携者と協働し、オール結城で事に対処していく必要がある。

結城という字は城と城を結ぶと書く。「yuinowa」が事業者(城主)と事業者(城主)を結ぶ架け橋となり、しごとの対流、文化の対流の拠点として利用され続けることを期待している。

結城紬を羽織りながら「yuinowa」で仕事のアイデア出しをしたり、空き時間を利用して売上伝票をパソコンに打ち込む。そんな働き方が既に到来しているのである。若者が流出していく地方都市においてこそ、ITスキルを推進させ、知的対流の拠点となる場所が必要である。これは決して大風呂敷な話ではなく、働き方改革や、新たなコミュニティが形成されることによる人口減少対策などの真の地方創生につながると確信している。是非、読者の皆さまの来結をお待ちしている。

1万人規模の アリーナを核とした地域活性化

沖縄市長(沖縄県)

桑江朝千夫



沖縄市の概要と課題

今から44年前の1974年(昭和49年)に、戦後、基地のまちとして急速に発展した「コザ市」と、中城湾港を臨む緑豊かな「美里村」が合併し、「国際文化観光都市」宣言を将来像として沖縄市が誕生した。

本市の強みの一つに、立地の良さが挙げられる。本市は沖縄本島の中央部に立地し、沖縄自動車道のインターチェンジを2つ持っている。また、南北を結ぶ国道329号と東西を結ぶ国道330号が交差していることから、中南部および北部の主要都市や那覇空港や重要港湾である中城湾港等の物流拠点までの移動時間が短いなど、南北圏域への結節点といえる。

二つ目の強みとしては、戦後の基地のまちとして米国文化の影響を受けながら、異文化と伝統文化が融合し、ジャズやロック、民謡などの音楽やエイサーが盛んであり、商店街をはじめとする中心市街地をコアと

した戦後沖縄の文化でもひととき特徴的なコザ文化が醸成されたまちとしての魅力がある。

三つ目の強みは、全国的に少子高齢化が進む中、人口が増えていることである。平成22年の国勢調査時点で合計特殊出生率は国や県を超え「1・97」、平成27年の国勢調査では人口増加率が6・9%と全国の中で4位(全国市町村では20位)にランクインされるなど、将来推計人口において2040年まで増加傾向が続く見込みである。

その一方で、平成27年の国勢調査における完全失業率は「7・17%」と沖縄県全体の6・32%より高く、特に、39歳以下の若年層の完全失業率は「8・56%」と高い値になっている。

ここで本市の産業の構造に着目すると、平成27年国勢調査における第三次産業が約82%であり、産業別の就業者特化係数は、全国比、沖縄県比ともに、サービス業が特に高くなっている現状にあるため、観光産

業を含むサービス産業の振興が、本市における若年者の雇用創出のカギを握っている。

また、労働力人口は、非正規雇用者が多く離職率が高い。その状態は、キャリアアップに結び付かない上に、賃金水準が低いため、キャリア形成が描けるような研修やキャリアアップにつながる人材育成が課題となっている。

アリーナの整備

そのような中、観光誘客や雇用の創出など、地域活性化の起爆剤とするため、最も重要な政策として掲げたのが、「1万人規模のアリーナ整備」である。

政府が発表した「日本再興戦略2016」に、スポーツの成長産業化が位置付けられ、アリーナは地域活性化の起爆剤となることが期待されており、「未来投資戦略2017」においては、2025年までに20カ所のスタジアムアリーナの実現を目指すことが具体的な目標として掲げられた。



(仮称) 沖縄市多目的アリーナ(イメージパース)

平成8年にスポーツコンベンションシティ宣言を行った本市

にとつて、スポーツが持つ、人を惹きつける魅力をも、集客力として捉え、スポーツ観光に関連する多様な産業をけん引する核として位置付けられたことは、まさに絶好の機会といえる。

本市が目指すアリーナは、多くの方がイメージする、バスケットボール、バレーボールなどの競技を目的とする、いわゆる「大型の体育館」ではなく、観客席のどこに座ってもプロプレイヤーの迫力あるパフォーマンスを間近で感じることができ、観せる施設である。観客の多様な楽しみ方を具現化するため、ビール等を飲みながら観戦できるカウンター席や、グループで楽しむこ

とのできるVIP席を整備するほか、コンコースエリアでは、飲食、スポーツ関連グッズなどさまざまなものが購入できる施設にする予定だ。

1万人という規模は、沖縄県内最大規模の収容数の屋内施設となり、国内で開催される、大物アーティストによるいわゆる「アリーナツアー」も沖縄で開催することができると考えている。

このアリーナが沖縄に新たな観光客を誘致し、人々が集まることで、飲食業やホテル業をはじめとした各種産業に波及し、雇用の創出につながるものと確信している。

シャッター通りに にぎわいを創出する取り組み

一方で、中心市街地商店街の空き店舗対策については、家賃補助を実施するなど対策を行ってきたが、補助期間が終了すると移転・閉店する事業者が多くみられ、定着率の低さが課題となっていた。

そのため、店舗の改修工事である初期投資費用へ補助対象を変更し、補助事業採択に関する審査委員会を設置の上、事業計画の審査や面接を実施することで、定着率の向上を図り、平成25年から約5年間で39店舗が新規出店し、定着率は約9割となっている。この取り組みは好評で関係者の口コミ等で、出店者が途絶えることなく、当該地域へ新規出店が続いている。

また、新たな施策の一つとして、キャリア形成に寄与し、かつ商店街内の遊休資産を活用した創業支援拠点施設「スタートアップカフェコザ」を平成28年8月に開設した。

本施設においては、小規模な創業から先進的なスタートアップまで、幅広く創業を支援するとともに、全国的にも需要が高く、在宅ワーク等の新たな働き方が可能であり、かつキャリアアップによって比較的高待遇が見込めるプログラミング等の技術を持つ人材の育成を通じて、若年者層を中心とした新たな雇

用を創出することを目指している。本施設では、「創業・起業相談窓口」「ニアショア拠点形成事業」「先端ICT人材育成」の3つの事業を相互に連携させることで、人材育成から就業支援、起業・創業、人材・企業の集積といった一連のプロセスをワンストップ化させている。

創業支援施策においては、商工会議所や金融機関等と連携した取り組みにより、ICT関連事業や飲食業、小売業、宿泊関連産業等、多種多様な創業の実績が生まれている。

また、本施設の利用者や民間事業者に対し、日常的なコミュニケーションや勉強会・イベントにおける交流等を通じ、本施設を核としたコミュニティの形成を図っている。このように、ICT関連企業や多様な人材が集まることで、商店街周辺の空き店舗等への企業進出が促進され、それに伴う雇



スタートアップカフェコザのICT人材育成の様子

も創出されることが期待される。本施設の利用者に加え、企業の進出により商店街の店舗への消費活動も拡大し、飲食店等の新規出店が相次ぐなど、地域経済の活性化にも波及効果が生まれてきている。

今後は、創業支援およびICT人材育成等の取り組みを一体的に推進することで、地域経済をけん引する人材や企業の輩出に加え、外部からの人材流入、企業の移転、民間投資の喚起につなげ、将来的には、沖縄市を中心とする沖縄県中部地域が新たな

産業の集積地となることを目指している。

商店街の価値を高める取り組み

前述した、中心市街地にある魅力を活用し、エリアの価値をさらに高めるため、「不動産オーナー」「ビジネスを介して地域課題の解決に取り組み民間」「行政」の三者が連携して取り組む「リノベーションまちづくり」を平成28年度より進めている。

まず、最初に行ったことは、「まちと関わりたい」「沖縄市はおもしろい」と思う人々を集めるために、全国で展開しているリノベーションまちづくりの先駆者を招いた講演会を開催した。定期的に開催した各講演会には、20代から40代の約150人が参加し、新たなまちづくりの担い手が生まれてくることを予感させるものとなった。

次に、遊休不動産を対象にまちを変える一手を考え、それらを活用した事業計画を立案し、不動産オーナーにプレゼンテーションを行う一連の流れを学び、実践に移していくというリノベーションスクール@沖縄市を開催した。その動きの中で、プレイヤーとしてまちに関わる若者や、物件を提供する不動産オーナーも見つかった。さらに長年閉ざされていた一つのシャッターが開き、通りではマーケットやフェスなどが若い人の感性で自主開催されるようになった。こ

ういった彼らの姿を見て、商店街に昔から店を構えている方々から「こういう風景を見たかった」と言葉をいただいたのは、この取り組みの一つの成果でもあろう。

本市でのリノベーションまちづくりの取り組みは始まったばかり。民間主導のまちづくりを支え、新たなチャレンジが集積する若いエネルギーがエリアの価値を高め、本市の魅力を一層引き上げるためにも公民連携を進めていきたい。

今後の取り組み

アリーナ整備をはじめとする本市の取り組みについて紹介をしたが、本市にはアリーナだけでなく、県内唯一の本格的な動物園「沖縄こどもの国」の機能充実に向け取り組んでいる。この2つは本市の中心市街地内にあり、前述の商店街を挟むような位置にある。

さらに、その中心市街地を囲むように南国の豊かな自然を楽しむことができる民間の「東南植物楽園」などの観光施設に加え、新たに県内最大級となる約1kmに及ぶビーチを有する人工島の整備に取り組んでいる。これらと中心市街地を連動させ、それぞれの相乗効果による新たな雇用の創出やさらなる地域活性化を図り、持続可能な地域経済の成長を実現したい。