

シェアプレイスがつくるビジネスと活動の融和

～中心市街地の空きビルを活用したシェアハウス事業を事例に～

富山県富山市 (株)富山市民プラザ 平野 愛

1. はじめに

私は富山市中心市街地の中心にある複合施設「富山市民プラザ」を運営する、第三セクターの(株)富山市民プラザに勤務している。3年前に、同じく第三セクターの会社であった(株)まちづくりとやまを吸収合併し、会社の事業は中心市街地活性化が中心となった。

弊社では現在、富山大学都市デザイン学部と連携し、中心市街地の空きビルを使った学生シェアハウスを計画している。学生が大学周辺の学生街ではなく、中心市街地で生活することで、学生街と家の往復生活では出会えない人と交流し、学生の活動による周辺の活性化、将来的には富山市への定着や縁づくりを狙いとしている。

そのためには、このシェアハウスをただ居住するだけのスペースではなく、富山市の魅力や可能性を感じてもらうために、まちのプレイヤーとの交流の場・そこからネットワークが広がる場として設計することが必要だと考える。

富山市は、人口減少と高齢化社会への対応のため、持続可能なコンパクトシティ形成という目標を掲げたまちづくりを行っている。平成19年に全国第1号として認定を受けた「中心市街地活性化計画」の3期目が今年度で終了する節目の年である。

富山市がこの15年間一貫して行ってきた中心市街地活性化のなかで、特にまちの構成要素として注力してきた商店街や広場・路面は、土日のイベントを中心に盛り上がりを見せている。

この賑わいを定着させるため、富山市が次に取り組むべき課題は、まちなかで活動するプレイヤーが一時のイベント会場としてまちに集うだけでなく、まちを日常的に活動し続けるためのビジネス・小商いの場として捉えてもらい、ローカルビジネスの創出と、その担い手の裾野を広げることであると考えます。

この学生シェアハウスの1階を、ローカルビジネスの育成・教育・交流・発展のための施設となるような「シェアプレイス」として機能させ、富山市の今後のにぎわいを持続させる取組の一助としたい。

2. 中心市街地の空きビルを利用したシェアハウス事業の概要

対象物件は、中心市街地を走る路面電車沿いにある元証券会社の5階建てビルで、この建物をリノベーションしシェアハウスにすることを計画している。2階から5階は32室の学生の個室と共用部を整備し、1階（接地階）は地域とつながる開かれた場としたい。

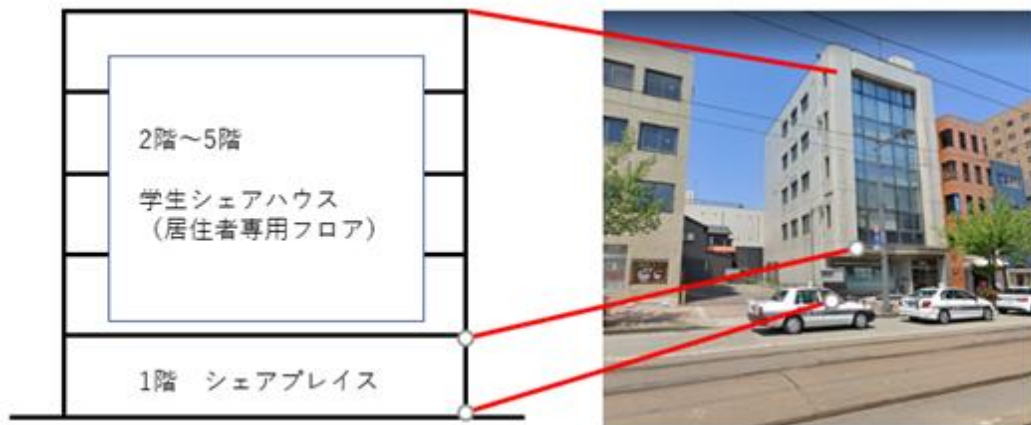


図1 計画物件とフロアプラン（筆者作成）

3. 事業を考える上での中心市街地の現状と課題

①商店街若返りの動き

富山市独自の調査では、中心商業地区の総曲輪通り、中央通り、西町の中心商店街で、多くの空き店舗がみられ、空き店舗率は25%前後と高い水準で推移している。また、富山市空家等対策計画及び総務省統計局の住宅・土地統計調査によると、富山市内の空家数は平成25年に23,260戸であったのが、平成30年には24,230戸と5年間で970戸増加している。さらに、新型コロナウイルス感染症の影響もあり、実質廃業状態の店もある。

しかし、数字としては見えづらいが、ゆるやかな商店街の若返りの動きが見られる。ここ数年の傾向として、おしゃれな飲み屋、ハンバーガー、ドーナツ、フルーツ大福、パフェなど、今まで商店街にはなかった種類の飲食店が次々と出店し始めている。流行を取り入れた飲食で短期間に閉店する店もあるが、コンセプトをしっかりと打ち出し、リピーターを獲得している店もある。土日には若者を中心とした行列ができていく様子もしばしば見受けられる。

また、商店街の入り口にも関わらず10年以上空いたままとなっていた場所に、令和2年7月、飲食店や物販店からなる商業施設「SOGAWA BASE」が開業した。これは総曲輪三丁目地区第一種市街地再開発事業により完成した複合施設の1階に誕生したもので、周辺の歩行者通行量の増加にもつながっている。また、入居テナントはすべて富山県内各地から集まった個性ある商店や飲食店で、地域に根差した場所を目指していることも特筆すべき点である。SOGAWA BASE 前の広場は地元飲食店のポップアップショップや、近隣店主たちのフリーマーケットなどが企画され、勢いある地元プレイヤーの顔が見え、新しい来街者とも交流しやすい空気が生まれはじめている。これを契機とし、数多い空き店舗が新しいプレイヤーの舞台となるよう変えていきたい。

②グランドプラザ等でのイベント内容

商店街内にある、再開発事業区内の道路を「広場」として整備した、富山市まちなか賑わい広場「グランドプラザ」は、市民が自由に使える広場として、またイベント会場として利用されている。県内外からの主催者が年間 100 件以上のマルシェや展示会、コンサートなどのイベントを開催しているほか、グランドプラザの自主企画として、冬休み期間設置する樹脂製スケートリンク「エコリンク」や、春休み期間にはスタッフ手作りの「巨大段ボール迷路」なども人気である。新型コロナウイルス感染症流行時にはイベントこそなくなったものの、近隣店舗のテイクアウトを楽しむ人は絶えず、新型コロナウイルス感染症が小康状態の現在では、イベントも再開され、老若男女さまざまな人の憩いの場となっている。

また、富山市主導で平成 29 年から実施している社会実験「越中大手市場トランジットモール」は市民に定着している。トランジットモールは車両の通行を規制し、歩行者と路面電車だけが通行できる歩行者空間を作り出すことである。富山市はトランジットモール社会実験を行い、路面では市民団体が運営するマルシェ「越中大手市場」や、近隣施設や団体が同日に連動したイベントを実施している。平成 31 年度富山市歩行者通行量調査では、トランジットモール開催時の平均通行者数は 64,236 人となった。

平成 17 年度の中心市街地活性化基本計画策定時には路面電車一日平均乗車人数は 10,016 人、中心商業地区及び富山駅周辺地区の歩行者通行量（日曜日）は 24,932 人だったが、令和元年度には、路面電車一日平均乗車人数は 20,429 人、中心商業地区及び富山駅周辺地区の歩行者通行量（日曜日）46,638 人を突破し、同計画の目標を達成している。令和 2 年度は新型コロナウイルス感染症の外出自粛の影響でどちらも前年度比 75%ほどの人数に落ち込んだが、令和 3 年 9 月、10 月に地元新聞社や商工会議所などが連携し実施されたまち全体を使ったイベント「とやままちめぐり」では、コロナ前を超える人数ではないかと報道されるほど多くの人々が訪れていた。

③学生の動き

ほとんどの学生は中心市街地から縁遠い場所で生活している。買い物をするには学生にとって高級なものが多く、学生向けマンションなどもないため、学生の居場所としてまちは認識されていない。弊社では今年度、高校生への出前授業を行ったが、高校生からも、「まちなかに遊びに行かないから、どんな店があるかを知らない」という声が聞かれた。一方で、学生料金を設けているおしゃれなミニシアターや手頃な値段の飲食店を案内すると、「興味がわいた」という前向きな反応もある。

このように高校生・大学生が富山市中心市街地を知らないまま転出するという問題は、10 年以上前から富山市中心市街地の問題として捉えられており、解決策として、平成 23 年から「富山まちなか研究室 MAG・net」という事業を、まちづくり会社である「まちづくりとやま」が運営していた（まちづくりとやまは富山市民プラザが吸収合併し、現在は消滅している）。富山まちなか研究室のコンセプトは、「たまり場、語り場、学び場、演じ場」という

4つの役割を持つ場として、学生とまちの人がコミュニケーションを図ろうというものだった。アルバイト紹介やセミナーの開催、お祭りでのイベント出店など、その活動から企業とのプロジェクトが生まれるといった発展などもあり、学生の活動しやすい拠点として役割を果たしていた。しかし現在は、場づくりの運営の負担が重いことなどを理由に、まちづくりとやまが消滅したことを契機に休止している。

また、まちなかまで市内路面電車や自転車で10分ほどの場所にある富山大学では、平成30年に都市デザイン学部が新設され、まちづくりを学びたい学生とまちづくり専門家の大学教員が全国から集まっている。令和3年現在の収容定員は566人であり、この人数のまちづくり関係者が今後継続して富山市に居住・通勤通学を続けることは、富山市にとって大きな財産である。なかでも都市・交通デザイン学科は学部・学科開設以来、「地域とともに学ぶ」ことの一環として、1年生を対象とした必修科目「まちなか授業」をグランドプラザで実施してきた。この学部には、まちと何らかの形で関わりたい人が相当数いるのではないかと推察できる。一方でほとんどの学生は、学生街と学校の往復生活を送っており、まちなかに強い目的や集まる場所がないと来街しづらい。

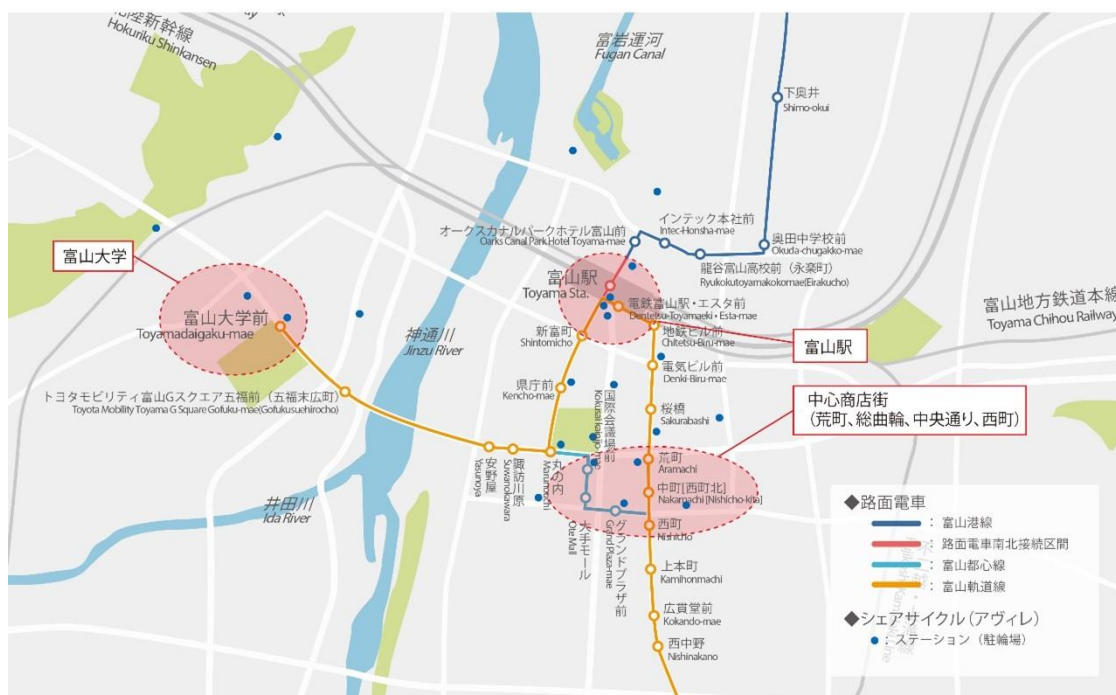


図2 富山大学と中心市街地の位置関係（富山市作成地図をもとに筆者修正）

④インキュベーション施設等の開設

まちなかで新たなビジネスを始めたい人や学びたい人のための交流施設が生まれてきている。以下の2施設はいずれも富山市中心市街地に令和2年にオープンしたものである。

富山市は、富山駅前ビルCiCに共創のためのオープンイノベーション施設「Sketch Labo」を開設した。このビジネスインキュベーション施設は、ビジネスコンペ、アイデアソンなど

ビジネスの交流の場、コワーキングスペースとして集中ブース、フリーアドレススペース、動画撮影スタジオ、情報交換ウォールが備えられている。維持管理については富山市が、未来共創活動（プログラム、プロジェクト）の企画・実施については、民間企業と富山市の担当部署からそれぞれ選出されたメンバーで構成される「とやま未来共創チーム」が担当している。会員制で、個人一般会員月額2,000円から利用可能となっている。また、将来起業やまちづくりへの挑戦を考えている学生研究員を書類選考・面接で選び、29人を実名と顔写真付きで掲載している。セミナーやワークショップなどのイベントは会員でなくても参加できるものもあり、ビジネスコンテンツが充実している。

また中央通りには、地元大手企業のグループ会社が運営するビジネスインキュベーション施設「HATCH」がオープンした。空き店舗を活用した原則会員制のコワーキングスペースで、会員は24時間365日使用でき、複合機やシュレッダーなどの事務機器や郵便等受け取りサービス、登記時の本店所在地として利用できるなど、起業へのサポートが手厚い。イベントやセミナー、専門スタッフによる起業相談会なども実施している。入会金20,000円のほか、個人利用、法人利用に応じて会員プランがあり、個人会員であれば月額9,800円と、本格的に起業を考えている人や起業している人向けの利用料金となっている。

これらのコワーキング・ビジネスインキュベーション施設により、起業家同士の交流や育成の場として、ビジネスに関心のあるプレイヤーが集まり、民間企業や行政がフォローする拠点が生まれている。

4. シェアプレイス化に向けての対象者の意見（ヒアリング）

以上のまちの動きのなかで、若い世代や新しいプレイヤーがそれぞれの拠点に集まっており、まちがその舞台として選ばれる要素を持っていることが分かった。しかし、今後もまちなかでローカルビジネスやローカル活動（小商い）をし続ける動機が不足していると考えられるため、個人で活動・小商いをしたい人や学生、起業家が抱える課題を解決できる場とするべく、それぞれの意見と課題をまとめる。

①個人で活動する人の声

シェアプレイスの利用が見込まれる、店主やイベンターではない個人で、日常的にまちなかでの活動をしている3名にヒアリングを行った。

表1 ヒアリングをもとに筆者作成

事例概要	活動をはじめた理由	活動の発展	活動の課題
Aさん（パートタイマー） グランドプラザのイベント企画から広がった活動事例	県外のイベントを見て、富山でも面白いイベントが欲しいと思って、県外のイベント出店者に声をかけて、富山でマルシェを企画した。	菓子製造業許可のあるキッチンを、自宅に整備。 各地でのワークショップ開催や、料理教室とのコラボレーション、出張版マルシェを開催するように。グランドプラザへの使用料金の支払いは1,000万円を超える。	・マルシェを手伝ってくれる仲間が欲しい ・まちなかの活動スペースの条件がビギナーには厳しい
Bさん（主婦） 市民プラザでの親子向けワークショップ開催から展開	手芸に関する資格や趣味を生かしたい	ほかの商業施設等でのワークショップ開催。1シーズン500名の参加者を集めるようになる。	・活動場所不足 ・広告宣伝力の不足 ・管理運営の人手不足
Cさん（県外出身、元学生） 富山大学在学中のつながり	在学中に、留学生との交流施設などで、コーヒーを振る舞うことに楽しさを感じていた。サードプレイスという概念を知り、自分のコーヒーを楽しんでもらいながら居心地の良い空間を作りたいと思った。	移動販売車を購入して在学中に縁のできた富山市各地のお店の軒下などで出店している。地元新聞に取り上げられたり、イベント出店も行うようになる。	本当はお店を構えたいが、今はお金がないので移動販売を行っている

3名はいずれも、大きなビジネスを行おうと思って活動をはじめたわけではないが、活動がまちの魅力創出につながっている。一方で、活動のための場所や継続させるための人手にそれぞれ課題を感じていた。

ヒアリングの声に加え、筆者が担当者として直接かかわったBさんをはじめとする主婦のワークショップ活動が大きく発展するまでの流れから、課題に対して必要な支援を考える。

富山市民プラザでは、特技を持っている主婦などの市民が講師を務めるワークショップや展示イベント、音楽イベントなどを自主事業として開催してきた。夏休み期間を利用して行う親子向けワークショップの場合、準備期間の間、講師が試作してきた工作物に対し、市民プラザスタッフが価格設定などを含む改良のアドバイスを行ったり、宣伝写真の撮り方などを一緒に考えたりする。ワークショップ当日は市民プラザビルのエントランス部分で、長机を並べた特設コーナーを作り親子向けワークショップ会場として開放した。数年続けるうちに、これらのワークショップが市民に浸透し、毎年申し込みの電話が鳴りやまないためホームページに申込フォームを整備することとなった。また、最初は参加人数が不安定だった講師が、1シーズンで500人を呼ぶほど安定的にワークショップを開催できるようになり、ワークショップを開催したいという主婦の売り込みも増加した。開催スペースも足りなくなるほどで、現在はコロナ禍で中止しているものの、毎シーズン、ワークショップの開催について問い合わせがある。

富山市民プラザがワークショップ講師を支援する際に行っていたことは、専門的なことではなく、保護者目線の金額へのアドバイスやデザインへの感想、写真を撮ったり申込フォ

ームやチラシを作ったりする仲間との交流場所の提供であり、シェアプレイスでそのニーズに対応することは可能だと考える。

②まちに関わりたい学生の声

次に学生団体「街なかメイクアップサポーター」に所属している学生の声を示す。この団体は「富山の街なかをもっと元気にする」ことを目的とする富山大学公認課外活動団体である。主に、現在休止中の MAG・net で若者や子ども向けのイベントの企画・運営や、まちなかで開催されるイベントの手伝いなどを行っていた。活動場所が休止している今も、新入生が加入している。加入者の一人に話を聞くと、「活動内容が楽しそうだと思って加入したが、新型コロナウイルス流行から、長期間サークル活動が禁止され、先輩たちはサークルを卒業してしまったこともあり、まちとのつながりが途切れてしまっている。」とのことだった。

また、ビジネスインキュベーション施設「Sketch Labo」の運営に関わる学生からは、「身近な学生が頑張っているのがモチベーションになる。(自分は)ずっと富山県にいる劣等感があつて、富山でおもしろいことをやっている人がいると自分も頑張りたいと思う。富山大学は第一志望じゃなかったという人が多い。その現状を変えたい」と意見をもらった。

そしてシェアハウス居住学生として有力候補である富山大学都市デザイン学部生の 8 名に対し、まちなかでシェアハウスをするとしたらその場所でどんなことがしたいか?と聞いたところ、様々な答えが返ってきたが、全員から「クリエイティブな挑戦がしたい」という回答が得られた。メンバーの中には、料理を振る舞うことが得意な人や一眼レフで写真を撮ったりデザインを学んでいたりする人もおり、自分のスキルをまちなかの活動に参加しながら向上させたいという意欲もあった。

このことから大学で学ぶことの実践の場としてだけでなく、趣味のスキルを活かしたいという活動意欲を、シェアプレイスで発揮できる環境をつくることで、自然と小商いの支援やビジネスへの発展という関わりができるのではないかと考える。

③起業家の声

富山市で起業した一人に、富山市で起業して感じることを聞いたところ、「地方の良いところとして、(ビジネスなどで)この人と会いたいと思ったら大体会うことができる。一方で、学生時代から何かにチャレンジするチャンスが少ない、応援してくれる人と会う機会が少ないと感じる」「人のつながりを学生時代につくると、このまちにはこんな人がいるから富山に残ろうと思った」とのことだった。

コーヒー販売を行っている C さんも県外出身で、同じく学生時代に出会った人たちがいるため富山に残って活動を継続しており、地元ネットワークとのつながりは、富山市でビジネスや小商いを続ける理由になっている。起業後感じている「学生時代からの出会いの少なさ」は、シェアプレイスを多様な人の出会いの場とすることで解決され、さらには起業家自

身もシェアプレイスがあることで応援してくれる人を見つけやすくビジネスチャンスを広げることにつながると期待される。

5. 提案

(1) 提案概要

富山市のまちなかで活動する「小商いを営む個人」、「学生」、「起業家」にとって、まちなかで活動するための動機となるものは、地元ネットワークであると考えます。三者は交わる場所がなく、現在それぞれで活動している。まちなかで三者をつなぐことが出来れば、三者がまちで活動し続ける意味が生まれるのではないかと考えます。三者の活動が融和し、継続的にぎわいを生む「シェアプレイス」を提案します。

(2) シェアプレイスの機能

シェアプレイスの機能は以下の3点とする。

①近隣の人、来街者の憩いの場

何かをやりたいと感じている人たちだけが集まるコワーキングスペースやインキュベーション施設だけでは、ビジネスに興味のある人以外は出入りしづらく、せっかく生まれた活動が起業家コミュニティから外には広がりづらい。筆者自身、ビジネスインキュベーション施設で行われているイベントに興味があっても、参加にはハードルを感じてしまう。一方で、トランジットモールやグランドプラザで行っているイベントを見ていると、飲食ブースで交流が多く生まれている。例えば、ビジネスイベントに登壇している起業家たちが、飲食ブースでその店主や普段まちなかにいない一般市民と楽しそうに富山について話をするという場面も見えてきた。それらをヒントに、シェアプレイスにシェアキッチンとラウンジによるカフェ機能を持たせることで、飲食を目的にシェアプレイスに訪れる人がまちの活動に興味を持ったり交流が増えたりするのではないかと考えます。出店者側の需要としても、シェアキッチンを使いたいという声はマルシェを企画している A さんの知り合いにも多いと聞いている。また、出店する場所やその環境が整うことで、出店者同士の新たなコラボレーションが生まれることも期待できる。今後出店候補者と話し合いながら、必要機能を整備し、柔軟な使い方が可能な仕組みづくりをしていきたい。

②シェアから企画を実現する場

キッチンや作業場、販売場所のシェアだけでなく、利用者の能力や困りごとを可視化し共有する仕組みとして、「掲示板」と「ミーティング」を提案したい。

掲示板は、集う人たちの能力を生かしあうために、自分がシェア（協力）できることをアピールするプロフィールシートを貼り出すことが出来る。例としては「写真を撮るのが得意です」「こんなお弁当を作っています」「こんなアプリを開発中です」などである。趣味やローカル活動、ビジネスを問わず、出来ることをシェアすることで、集まった人の属性の垣根

を超えたコラボレーションが生まれるのではないかと。

また、ミーティングは原則月1回実施する。シェアハウスに居住する学生には必ず参加してもらい、ゲストとしてシェアプレイスを使う人や近隣のインキュベーション施設に通う人、店主などを呼ぶことを想定している。このミーティング内で困りごとを共有しそれに対してアイデアを出し合うことで、つながりを絶やさない仕掛けをつくる。居住学生はプロジェクトに関わりながら店主や起業家が集う「HATCH」「Sketch Labo」のメンバーと出会うことができる。こうした環境が整うことで、学生はただ居住しているだけではなく、ローカルビジネスのネットワークに関わることが期待される。

③人が入れ替わることで生まれるOB制度

シェアハウスは共同生活という点から、シェアハウスを退去した後も、寮やサークル、学校のように、「卒業生」に似た強いつながりが生まれる。そして、入居者の入れ替わりが、まちなかにゆかりのある人を増やしていく。卒業してもシェアハウスのOBがシェアプレイスを通じて富山市と関われるよう、OB会を組織し富山市民プラザが事務局を担う。OB会では、シェアプレイスの活動に引き続き関わるような受け皿を用意していきたい。具体的には、富山市民プラザがまちの課題をシェアプレイスで投げかけプロジェクトチームを組織したり、起業家の会社にOBが就職もしくは優先的に現役学生の実績を見てアルバイトやインターンを斡旋したりする。またシェアプレイスで共有された困りごとをOBにも共有し、ビジネスチャンスにつなげることが出来れば、視野や人脈を広げることにもつながる。

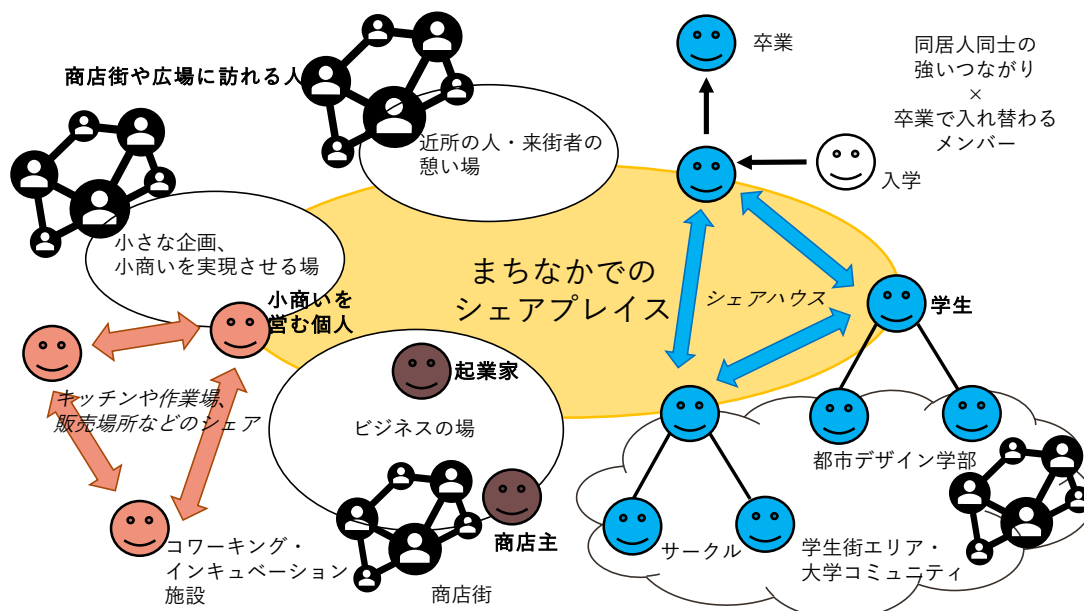


図3 シェアプレイスに集う人たちの関係性（筆者作成）

対象者ごとに対するメリットは以下のとおりである。

学生：

- ・学校生活や一般的な就職活動では出会づらい大人と出会うことが出来る
- ・地域の中で生活することによる友達、人脈作り
- ・起業を間近で学ぶことが出来る
- ・自分のスキルを試す機会

副次的な効果として、弁当販売などの人が増えれば、アルバイト不足の現状の中で賄いやアルバイトにもつながるかもしれない。

小商いを行う個人：

- ・一人で場所を借りたり、自宅を開放したりする必要がない
- ・仲間を探すことができる
- ・自分の活動をビジネスに成長させることや起業家とのコラボレーションの可能性
- ・広告宣伝や集客を協力して行うことが出来る

起業家：

- ・シェアプレイスでの活動を通して人柄やスキルを知ったうえでアルバイトやインターン生をスカウトできる
- ・応援してくれる仲間や出番を見つけられる
- ・地元の困りごとからビジネスのアイデアを得ることができる

6. おわりに

研修を受けている最中にも富山市の景色は日々変化していった。富山市の課題を考えるなかで、富山市のことを考える人にもたくさん出会い、まちづくりに関わりたい思いのある人はこんなにたくさんいたのか、と気づかされた。富山市の施策や民間企業・団体の取組についても、改めて外からの目線で見るときっかけになり、恵まれている地域だと感じた。

一方で小さくはじめる場所の事例も 1 年間の研修の中で多く学んだ。今の富山市の大きな流れに乗らないが魅力的なパワーを持つ人たちをまちづくり会社で支援していけないか。単独だとお金にならないから続かないものや手が足りないものを、人がつながり分け合うことができれば続けられるのではないか、と感じるようになった。

この事業が実現すれば、空き家・空き店舗対策の新しい事例、富山市中心市街地の若年層のにぎわい、富山市からの人口流出防止（または関係人口の増加）の対策となり得る。まちづくり会社としてはまだ始まったばかりの会社だが、地域で活動する人の力を最大限に活かすことができるよう、今後も業務に取り組んでいきたい。

参考資料

- ・富山市中心市街地活性化基本計画

令和元年度 富山市中心市街地活性化基本計画の定期フォローアップに関する報告

令和2年度 富山市中心市街地活性化基本計画の定期フォローアップに関する報告

- ・平成31年度富山市歩行者通行量調査

- ・Sketch Lab (スケッチラボ) | 未来を描ける場所。出会える、そして一歩踏み出せる |

富山駅前 CiC (<https://sketch.lab.city.toyama.toyama.jp/>)

- ・トップ | HATCH (<https://toyama-incu.jp/>)

- ・富山大学まちなか居住に関する調査

- ・富山まちなか研究室 MAG.net ([\[toyama.seesaa.net/?fbclid=IwAR0vJfIK3iqaHjDal0WKXrHWqHm8xIN917NhGBcNJWihDdz1u8Vs\]\(http://magnet-toyama.seesaa.net/?fbclid=IwAR0vJfIK3iqaHjDal0WKXrHWqHm8xIN917NhGBcNJWihDdz1u8Vs\)](http://magnet-</div><div data-bbox=)

OPXjrV0)