

駅前商店街を人々が日常的に滞在する場所へ リノベーションまちづくりによる商店街の価値向上



富山県小矢部市 島田 浩司

1. はじめに

商店街、中心市街地の活性化や賑わいを取り戻すことは、どこの地域でも課題としており様々な取り組みが行われている。しかし、地域によって賑わいが取り戻せた例もあれば現状維持もしくは年々弱体化している例が多いのではないだろうか。また、「活性化」や「賑わい」と言っても、行政側が考えるものと住民が考えるものにも違いがあると考える。住民によっても「人通りが増えること」と考える人もいれば「商店街のお店の売上が増えること」と考える人もおり、捉え方に違いが出てくる。本レポートでは、「賑わい＝イベントで一時的に人通りが増えるだけではなく、日常的に人が滞留すること」と捉え、議論を進めていきたい。

2. なぜ石動駅前商店街の再生を目指すのか

(1) 小矢部市の概要

小矢部市は、富山県の西の端にあり、石川県と隣接し、金沢市と富山市との中間に位置する人口 28,688 人(令和 4 年 10 月末現在)、面積 134.07 平方キロメートルの市である。ホッケー競技が盛んであり、令和 4 年には石動高校女子ホッケー部がインターハイ 3 連覇を達成した。また、「メルヘン建築」と呼ばれる西洋の城等を模した公共施設が 34 か所存在し、その独特な外観からイベントでコスプレヤーの撮影に使用されるなど、メルヘンのまち小矢部のシンボルとなっている。

(2) 小矢部市中心市街地の特徴

石動駅前商店街エリアは、人口、立地、建築物等、小矢部市内の他の地区にはない強みがある。

①人口の集積

商店街のある石動地区は、小矢部市内で最も人口が多い地区である。令和 3 年度の統計調査では石動地区の人口は、5,943 人であり市全体の人口 28,983 人の約 2 割を占めている。

②施設の立地

近隣には、富山県立石動高校、市立石動中学校、市立石動小学校があり、徒歩通学の学生



図 1 「石動駅前商店街エリア周辺図」

が商店街を歩く光景が見られる。また、市役所などの公共施設や銀行が 5 行あり、石動地区以外の住民にとっても石動駅前商店街エリアを通行する機会がある。また、あいの風富山鉄道の石動駅が近いいため、通勤・通学する人の通行も見込まれる。

③特徴的な建築物の街並み

商店街エリアには、昭和 53 年以降の商店街近代化事業、市街地再開発事業によって整備された建物が 4 ブロック存在する。全体の調和が図られるよう共同建設によって各戸を連棟型に建築し、1 階店舗、2 階倉庫、3 階住宅を基本に配置設計されている。その地区の住民や商店街エリアを通行する人にとっては日常的に見るため、特別な感じはないのかもしれないが、建物の特徴などはイメージされやすく、他の地区との差別化ができるのではないかと考える。

(3) 小矢部市中心市街地の位置づけ

筆者が考える賑わいは「日常的に人が滞留すること」であり、「学校帰りや仕事帰りに商店街に寄る」、「市役所に用事で来たついでに」といったように日常的に利用者と商店街エリアの住人が接する機会が増えることが滞留することにつながり、その場所の価値向上やそこに行く目的が生まれる。

小矢部市では、「第 7 次総合計画」の政策において「中心市街地の活性化」を取り上げ、主な施策として空き店舗等の有効活用の促進による「都市機能の誘導」、今回題材としている駅前商店街がある「石動駅北エリア整備の促進」を掲げている。しかし、満 18 歳以上の市民から無作為抽出した 1,250 人を対象とした「令和 3 年度市民満足度調査」では、中心市街地の活性化は重要という回答が多い一方、満足度が低い状況であった。つまり、市・市民ともに中心市街地の活性は必要という認識はありながら、市民から見ると市の政策は活性化につながっていると実感できていないということである。市・市民が活性化を求めている点や、石動駅周辺エリア内で人々の回遊性を高め、連鎖的にまちづくりを行っていくには石動駅前商店街の再生は必要と考える。

3. 中心市街地の核となる石動駅前商店街の現況

(1) 空き店舗の状況

本レポートで取り上げる石動駅前商店街は、石動駅北口から 200m 北進した場所に位置している。なお、商店街の営業状況は、市商工観光課が実施した「石動駅前商店街営業状況調査（令和 4 年 2 月時点）」（表 1）によると営業店舗数が 41 店舗、空き店舗数は 10 件とな



写真 1「第 1 種市街地再開発事業によって整備された建物」



図 2 石動駅前商店街再開発事業区域

っており、横ばい状態であることが分かる。

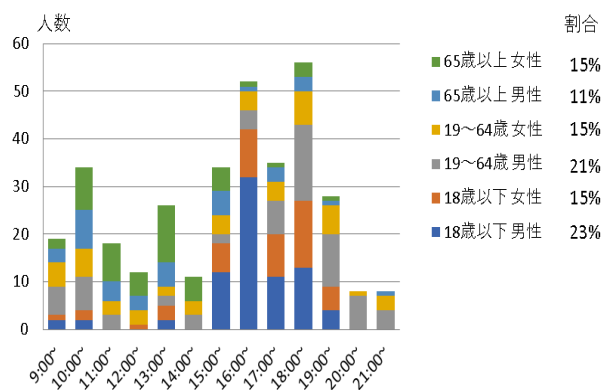
(2) 石動駅前商店街の現状

小矢部市商工会が平成 28 年度に市民、石動駅利用者、イベント時の商店街来街者を対象に実施した「石動駅前商店街活性化に向けた拠点整備に関する調査分析事業」（以下、拠点整備に関する調査分析事業という）のアンケート結果によると、18 歳から 75 歳までの市民のうち 48.6%が「ここ 1 年間商店街を利用していない」と回答し、石動高校生に限れば、80.3%が商店街を利用していないと回答している。また、小矢部市商工会が平成 29 年度から実施している「石動駅前商店街売上及び通行量調査」を見ると、歩行者通行量はほぼ横ばいであるが、商店街エリア全体の売上高についてはコロナ渦の影響もあるが、令和元年度 21,668 万円／年に対し令和 3 年度が 13,908 万円／年と 35.8%減となっており、市民等が駅前商店街を利用しなくなっていることが見受けられる。

	店舗数	割合
営業店舗数	41	80.4%
空き店舗数	10	19.6%
計	51	100%

	空き店舗数
平成 30 年度	9
令和元年度	11
令和 2 年度	12

表 1 「石動駅前商店街営業調査
(令和 4 年 2 月 8 日時点)」



(参考) 年度別通行量

令和 3 年 341 名 令和 2 年 301 名 令和元年 362 名

表 2 「石動駅前商店街の年齢別通行量(令和 3 年)」「石動駅前商店街売上及び通行量調査」をもとに作成

(3) 石動駅前商店街が利用されなくなった要因

商店街が利用されなくなった要因は、「拠点整備に関する調査分析事業」のアンケート結果（表 3-①～③）から読み取ることができる。商店街エリアには、各店舗用に駐車場がなく自動車で来街し買い物や飲食するには不便である。また、スーパーなどと違い買物が一箇所で完結しない問題点がある。一方、砺波市にあるイオンモールや市内スーパー、ホームセンター等は、それらの不満点をクリアできている。そのため、商店街よりも利用割合が多いと考えられる。本調査は多様化する消費者ニーズの状況を把握し、商業施設誘致と商店街の活性化に係る基礎資料とするため行われた。石動駅南口に令和 4 年に「アルビスいすぎ駅店」が開業し、「買物が一箇所で済まない」などの不満点は解消されたかもしれない。しかし、アルビス自体が目的地となってしまう商店街への来街にはつながらず、商店街エリア自体の価値の向上につながっているとは思えない。事実、令和 4 年度の地価調査の結果によると小矢部市では、アルビスが開業した石動駅南口のみ 30 年ぶりに地価上昇につながっており、商店街エリアと対照的なものとなっている。そのため、商店街の活

性化には商業施設の誘致だけではなく、人々が訪れたいくなるような施策や取り組みが必要であると考えます。

4. 市や市民団体が行っている空き家空き店舗に関する施策や取り組み

(1) 市の施策

小矢部市では、まちなかの空き家空き店舗を活用した場合、「まちなか等振興事業補助金」を交付している。表 4 の過去 3 年間の申請実績の内、石動駅前商店街に関するものは 24 件であり、その内新規出店に関するものは 6 件で全体の 25%にとどまっている。また、三井アウトレットパーク北陸小矢部開業後、補助金申請件数は増加しているが、小矢部市内で新規出店 43 店のうち 10 店が廃業となり定着できていない。補助金交付対象者に後日アンケートを行った結果の中には「商店街近くの市役所職員が商店街ではなくコンビニばかり利用している」と不満の声もあり、地域住民の利用が少ないことが定着につながらない一因と考えられる。

市が運営している「小矢部市空き家・空き地情報バンク」では、66 件（令和 4 年 11 月時点）の物件が市 HP で掲載されているが、商店街エリアの物件は見当たらない。市定住支援課での聞き取りでは、商店街エリアの建物が 1 階は店舗、2 階以上は住居として利用しているため、1 階が空いていたとしても貸し出せないのではないかとのことだった。

一方、地域おこし協力隊の西岡氏は、移住を検討している人の中には中心市街地の交通の便の良さに惹かれる方もおり、空き家や空き店舗を利用した移住体験を実施して移住希望者を呼び込みたいという話をしている。交通の便に注目すると、中心市街地であれば徒歩であいの風富山鉄道石動駅に行くことができ、富山市や金沢市にアクセスしやすい点や市内にある 2 カ所の高速道路にも近い点があげられる。

(2) 市民団体の取り組み

平成 29 年に設立された「NPO 石動まっちゃプロジェクト」も空き家空き店舗の解消に活動を行っている。商店街エリアで新たに商売を始めたい人と店舗のオーナーとの橋渡しであるマッチング事業があり、代表理事の田悟謙三氏（以下田悟氏という）によると設立か

不満点	回答割合
駐車場がない	47.1%
店に入りづらい・出にくい	45.8%
買い物が一箇所で済まない	40.2%

表 3-① 商店街の不満点

購入場所	回答割合
市内スーパー	70.0%
砺波市、南砺市(近隣市)	52.7%
商店街	3.1%

表 3-② 小矢部市民の食料品の購入場所

購入場所	回答割合
ホームセンター・ドラッグストア	65.7%
砺波市、南砺市(近隣市)	55.1%
商店街	4.2%

表 3-③ 小矢部市民の日用品の購入場所

※表 3 については、「拠点整備に関する調査分析事業」のアンケート結果より抽出

申請年度	申請件数	うち商店街エリア
令和 3 年	13	4
令和 2 年	6	1
令和元年	5	1
計	24	6

表 4 「まちなか等振興事業補助金申請実績」
申請実績を基に筆者作成

ら令和 4 年度までに 1 件マッチングが成功し、新規店舗が開店することができたとのことだった。しかし、このマッチング事業で募集されている物件は 3 件であり、表 1 で示した空き店舗数と差がでているため、空き店舗オーナーすべてが貸出を希望していないことが推測される。

5. 石動中心市街地再生の方向性

中心市街地（商店街）は、利用者のニーズを満たしておらず、そこに行く目的もない。一方、郊外ショッピングセンター等がその役割を担っている。しかし、拠点整備に関する調査分析事業のアンケート結果では、週 1 回程度利用する層が少ないながら存在している。その大半は 60 歳以上であり、昔から利用している近隣住民と推測される。商店街のあるエリアは、旧北国街道沿線で江戸時代に加賀藩の宿場町として発展してきた経緯があり、中心市街地として市役所などの施設が集積している。しかし、これまでの空き店舗再生は、空き家バンクのような一般的な取り組みや、個々の物件対応にとどまり商店街エリアの価値を向上させるような取組には至っていない。そのため、単なる空き家バンクや空き店舗解消ではなく、「リノベーションまちづくり」（まちにある既存のストックの価値を最大限生かしつつ、それを「まちづくり」として連鎖的に展開する）を行う必要があるのではないか。また、地域再生を行うには、「建築物の再生」の前に、そこに通うための「場づくり」が必要である。そのためには、まちなかにある「空き空間」を利用しコストをかけずにマネジメントを行い、日常の場づくりを仕掛けることも重要であると考えられる。

6. 先進事例の取り組み

小矢部市同様に来街者の減少、空き店舗の増加、店主の高齢化、後継者不足、ライフスタイルの変化、郊外型商業施設の出店等により商店街が衰退している地域が多くある。こうした状況の中、まちなかの魅力（価値）を向上させ、人々がまちなかに行きたくなくなるような場所になった事例がある。ここでは、2 つの事例を確認し参考とすべき方策を学ぶ。

(1) 愛媛県松山市 ミツハマルによる三津地区のリノベーションまちづくり

ミツハマルは、主に古民家再生や空き家活用の町家バンクを運営するため、2013 年から松山市からの委託を受けてコトラボ合同会社が管理運営している。ミツハマルの楠氏によると設立から 5 年間は種まき期間として地域の物件情報を集め、徐々に古民家再生を進めていったとのことだった。ミツハマル自身も三津浜地区にある物件を拠点に事業を行い、賃貸希望者にはどんな劣悪な物件であったとしてもその物件の良いところを重点的にアピールしているとのことだった。行政側の考えで

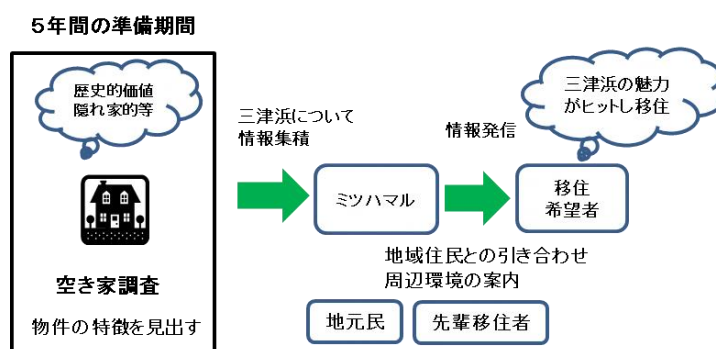


図 3 ミツハマルの取り組みイメージ

は、まず先に物件の悪い面だけに目を付け、その物件の持つ魅力を見つけアピールすることはなかなかできない。このことができるのは、時間をかけて地域の物件情報を集め目利きの力を磨いた結果であると考え。また、先駆的地域づくり現地調査で実際に現地を見て感じたのは、地域住民との信頼関係が出来ている点である。地域住民との関係性が出来ているからこそ、安心して自分の空き家を任せることができるのではないだろうか。ミツハマルでは賃貸希望者に対して物件情報だけでなく周辺環境や人間関係ごと案内し、新しい移住者などが来た場合、できる範囲で地元住民、先輩移住者を紹介し、繋がってもらえるよう努めているとのことだった。地域住民、先輩移住者、新規移住者がつながることで新たなコミュニティが生まれ、その地域のまちづくりにも巻き込むことができ、結果としてミツハマルだけでなく地域住民と協働でまちづくりを行う仕組みができていないかと思う。

(2) 富山県富山市 まちなかの価値を高めたグランドプラザ

富山市は、平成 19 年に「富山市中心市街地活性化基本計画」の事業としてグランドプラザを整備した。グランドプラザは、市内唯一の百貨店と中心市街地で一番大きな駐車場ビルの間の市道を拡張して作られた南北約 65 メートル、東西約 21 メートルのガラス屋根に覆われた広場空間である。百貨店と駐車場を隣接させずに、その間のもともと地域の住人の多くが日常的に歩いて往来する場所に広場を整備することで多くの人々がグランドプラザに来場している。また、広場ができたことで、周辺住民や店舗を構える人が日常的に往来し、交流が生まれている。さらに広場が人出で賑わっている光景をつくるために、グランドプラザは開業以来、年間 100 件以上のさまざまなイベントを開催し、休日のイベント実施率は自主事業も含め、ほぼ 100%を維持している。イベント開催によってグランドプラザに大勢の人がいることが当然のようになり、結果として訪れる人々の滞在時間が伸びている。また、恒例化したイベントの主催者は次回の開催日を決め準備期間中に何度も広場へ運んでおり、その準備期間を通じて広場周辺の様々な変化を感じ、中心市街地について学び、感じ、考え、行動しネットワークを広め徐々に商店街等との関わりを深めている現象が発生している。そして、広場に設置されたカフェテーブルなどの備品についても全て移動できるようになっており、気分に合わせてレイアウトを自由に変更でき、常に新鮮な空気が維持できるとともに来場者が各々の「自分の心地よさ」に合わせて備品を移動させられることでみんなの広場という証になり、カフェテーブル、椅子を常設することで人が佇み、くつろぐ人がいて、交流が生まれその光景が人々の目に賑わいとして映っている。

7. 石動駅前商店街のリノベーションによるまちづくりの提案

(1) 石動駅前商店街が目指す方向性

商店街の空き家空き店舗の活用が進まない一番の要因は、「市民が商店街を利用する目的がない」、「商店街が利用者にとって価値のある場所」ではないことではないだろうか。拠点整備に関する調査分析事業のアンケートにおいて、石動高校生の約 3 割が商店街を利用しない理由を「特になし」としており、高校生にとって利用する目的や価値がないことが見えてくる。高校生や近隣の住民等に「商店街に行きたい」、「商店街で何かやってみたい」

といった、「行く目的や価値」を与えることが出来れば「日常の場づくり」につながるのではないかと考える。そこで、18 歳以下が商店街エリアを多く通行している点を踏まえ、若者や近隣ユーザーの「日常の場づくり」、商店街にあるストックを、その地域に求められる使い方で、地域のキーパーソンとともに商店街エリアの価値（エリアに対する期待値）を上げるリノベーションによるまちづくりについて参考事例を基に検討する。

(2) 石動駅前商店街の近隣ユーザーの状況把握と取りこみ

商店街周辺には中学校（生徒数 233 名）、高校（生徒数 516 名）、市役所（職員数 171 名）があり、商店街へ行く目的や価値があれば学生や職員が利用する可能性を秘めている。中高生の帰宅ルートは図 1 のように、石動駅や駅南地区方面等に向かう学生が商店街エリアを通行している。市役所職員も同様に電車通勤や駅南地区への徒歩通勤者が通行する可能性があるが、職員の多くは車通勤のため、通勤時の利用は見込みづらい。また、昼食時の利用では、商店街内で営業している飲食店は 3 店舗あるが職員の多くは庁舎内の食堂やコンビニ、弁当の配達利用が多い。職員が昼食時に利用しない理由は、もともと商店街で食事をするといった習慣や目的がないからではないかと感じる。

(3) 中高生と就業者の「日常の場」づくり

学生や職員にとっての、「日常の場」づくりには、学生等を巻き込むことが必要と考える。学生や職員が自ら場所づくりやその場所で活動することになれば、自然と愛着が芽生え、関係者の呼び込みも期待できる。そこで、①中高生が活躍する場所づくり、②市職員や近隣の就業者の日常の場所を生み出す取り組みを検討する。

① 中高生が活躍するカフェ

中高生が活躍する場所として、学生や市職員が運営に携わる「勉強に利用できるカフェ」の設置を検討する。これは、「市長と石動高校生との意見交換会」において学生向けのカフェや勉強できる施設が必要という意見を取り入れたものであり、商店街に飲食店を求める意見とも合致する。また、店舗を運営するには学生や職員だけでは不可能であり事業を継続させるには事業者の協力が必要である。そこで近隣ユーザーが行きたくなるような店を出してくれる事業者を募集し、経営面や普段の運営を任せることが出来ればより実現に近づく。そして、人々が使いたくなる仕組みとして「いしのまきカフェ」「かぎかつこ」の事例を参照する。かぎかつこは、東日本大震災の翌年 2012 年に「石巻のために何かしたい」という高校生が集まりスタートしたカフェであり、コンセプト、店名、ロゴマーク、商品パッケージ、内装デザインなどを高校生がアイデアを出し合い一から作り上げた。高校生側から見れば、学校では学べないことが学べるほか、自分たちが協力しながら作り上げたことでお店にも愛着が沸き、友達がいるから行ってみようという目的につながる。また、自分たちでカフェのメニューやイベントを企画することで、当事者である高校生や職員はその場所へ行く目的ができ、企画や準備を進める中で普段接することがない地域の人や他校の生徒との「交流の場」が生まれる。

② 近隣就業者の日常の場を生み出すための取り組み

近隣就業者の日常の場づくりを生み出すには、昼休みに立ち寄りたくなる場が必要と考える。そのため、まず初めに近隣の就業者が昼食時に行きたくなるようなランチの場やコ

一ヒ一等を飲んでくつろげる場づくりが必要と考える。魅力的なランチの場があれば、毎日ではなくてもその場所へ行く目的が生まれるのではないだろうか。また、休憩時以外にも自由に使用できる場所や環境が整備された場所があれば、「利用してみよう」という気持ちにもつながる。つまり、就労者にとってその場に行くことにメリットがある状況にすることが近隣就労者の日常の場につながるものとする。

(4) 定着化に向けてのリノベーションによるまちづくり

上記で述べた取り組みが一過性でなくその地区に定着していくことで地区の価値が上昇していくものとする。初めは一箇所だった「場所」が商店街内に新たな「場所」が生み出されることで、商店街内で点だった「場所」が点と点を繋ぐ線となり最終的に商店街エリアという面での「場所」になる。商店街エリア全体が人々にとっての「日常的に人が滞留する場所」とするために松山市三津浜地区の事例を参照する。石動駅前商店街のリノベーションまちづくりは、地域住民や不動産オーナーとの関係性の構築や物件の特徴を掴むことで進んでいくと考える。物件の特徴を掴むには今までの見方や考え方を必要がある。ただの古いビルだとしても、「古い⇒レトロ」、「改修が必要⇒リノベし甲斐のある」といったように人によって見方や価値が違ってくる。そのような見方をするには時間をかけて見る目を養い、地区内の人間だけでなく外部からの目も必要と考える。またエリア内の空き店舗等が連鎖的に活用されるためには、それぞれの特徴にあったその地域が求めている活用方法に使用し連鎖的に活用していくことが一過性ではないものにつながると考える。そのエリアで何が求められているのかを掴み、NPO 法人石動まっちゃんプロジェクトのようなまちづくりのキープレイヤーと連携しながら地域住民を巻き込むことで当事者意識と一緒に商店街を良くしていこうという仲間意識が芽生え、様々な取り組みが生み出されるのではないだろうか。

(5) 石動駅前商店街で実行するために

石動駅前商店街で先に述べた提案を実行するために、商店街内にある空き店舗の特徴を見出し、連鎖的にどのように進めていくか検討する。まず、学生が活躍するカフェを作る際には、商店街内の空き店舗の特徴を見出し、活用できないか検討する。写真 1 の 4 ブロックの建物につ

いては①各店舗（各区分）が壁を共有している、②各店舗正面部分がガラス張りとなっている点が特徴である。①について、平面図を確認するとシャッターで区切られている部分（図 4 赤丸部分）があり、建物内の水平方向の移動も可能となっている。また、各区分が壁を共有する構造のため、壁に穴を開けることができれば、1 店舗分では手狭だとしても 2 店舗分使用することが可能と言える。また、②については、外から店舗の様子が見えやすく、視覚的に建物の中や人の滞留の状況を見せることができる。さらに、写真 2 を見ると現状のレイアウトを気にする必要がなく DIY しながら店舗や場所づくりができると言える。例えば、学生や職員が内壁の塗装や棚など製作しながら自分たちの場を作ることが出来ればその場所への愛着につながると思われる。店舗を一から作り上げるという点において、4



※区分 5 は建物裏側

市調査では、区分2は空白(店舗以外)になっている。

図 4 建物のイメージ図(正面)

ブロックの建物は最適ではないかと考える。

続いて運営については、市内中学校 4 校、高校 3 校から希望者を募り、行政側で店舗運営に協力してくれそうな企業へアプローチを行う。平日営業する場合、中高生は店舗に立つことができない。仮に休日のみの営業となった場合、平日に近隣に存在する就労者は取りこめず、企業側は収益性の観点から協力しづらくなる。そこで、平日は協力してくれる企業が営業を行い、近隣就労者を取りこみ、近隣就労者にとってそこに「行く目的」や「行く魅力」を感じてもらい、日常の場となるよう仕掛けていく。平日も営業し近隣就労者の利用



写真 2 建物内部(区分 7 1 階正面)
NPO 法人石動まっちゃプロジェクト HP より

が見込まれれば収益面でも企業側が協力しやすくなると考える。本提案のカフェを中高生、近隣就労者が運営や利用することで、中高生は他校の生徒や普段接することのない人と、就労者側もこの場所で仕事とは関係のない人との交流によって新たな「仲間」が出来、そのことがその場所へ行く「目的」や「価値」につながり、「日常の場」になる。

次に「日常の場」として、人を呼び込むために誰でも利用できるスペースを整備し、休憩やイベント等に使用できるようにする。その場合、コストを最小限とするため空き地を活用することが望ましいが北陸地方は降水量が多く、イベントの中止や集客への影響を減らすために建物内に設置を検討し、グランドプラザのマネジメント方法を取り入れる。ポイントは、利用者がこの場所へ訪れることを定着させる点と利用者にとってくつろげる場所にあることである。まずは、スペース内のレイアウトをその日の状況や気分によって自由に変えられるように椅子やテーブルは簡単に移動できるものにして、自分にとってのくつろげる場所に変更できるようにする。また、平日の日中は子供連れの母親が遊び場として使用し、休日はイベントに活用することで稼働率を上げる。休日のイベントにより、その場に人がいることを定着させ、人々にとってもこの場所に来ることが日常の一部になれば滞在時間も延びると考える。そのためには、ただ誰かがイベントを行うのを待つのではなく、行政側も企業や NPO 等を巻き込みながら積極的に活用していくことが必要である。いろいろな団体を巻き込むことで新たな交流や仲間が出来、また新たな取り組みが生まれるという好循環が起きるのではないかと考える。

最後に学生、近隣就業者の日常の場が一時的ではなく定着させるために商店街内にある空き店舗の情報収集（オーナーが誰か、物件の特徴は何か）と地域住民が求める活用方法を調査する。また、ミツハマルの事例のようにその地域でリノベーションによるまちづくりを行うには、商店街内に点在する空き店舗をマネジメントする団体やプレイヤーが必要であるため、NPO 法人石動まっちゃプロジェクトや商店街内のキーパーソン（自治会長等）と連携を深め、どの物件をどの順番でどのような活用をするのかを検討を行う。

ただし、空き家・空き店舗を活用する際は不動産オーナーの協力が不可欠である。不動産オーナーに対して、信用できる相手なのか、そこで何をするのかという不安を解消する

ことが重要と考える。解消策としては、市や不動産会社等が間に入り相手の信用を担保することが想定される。第 3 者が賃貸希望者の信用を担保できれば、オーナーの不安も解消され、協力へ前向きに検討してもらえるのではないだろうか。商店街エリアでは、現在石動まっちゃプロジェクトがオーナーと賃貸希望者とのマッチングを行い、仲介しているが市においても連携や支援することでオーナーの理解へつなぐと考える。

以上のように、中高生、近隣就労者の「日常の場」を作ることで商店街の価値や行く目的が生まれ、まちのプレイヤーとともに商店街の物件の強みや活用方法を探りながら、連鎖的に空き店舗等を活用するリノベーションによるまちづくりによって、商店街全体が「日常的に滞留する場所」になると考える。

8. おわりに

レポート作成に当たり商店街の「賑わい」とは何か。という問いに対し右往左往した部分があった。商店街の空き店舗を無くすことが目標なのか、それとも人が商店街に居ることが目標なのか答えが出せない状況であった。そうした中、ゼミや先進地視察を通じて人々にとっての「日常の場」を作ることが「賑わい」につながるという結論に至った。商店街のある石動駅前エリアでは、駅前にあったスーパーや JA 本店が解体され、広大な空き地が今後発生し、その活用方法に注目が集まっている。その近隣にある商店街にとってもエリアの価値を上げるチャンスでもある。本レポート作成にあたり田悟氏にインタビューを行った際に「小矢部にはたくさんの武器（地域資源）がある。でも、ありすぎて何をえばよいかかわからない状態になっている。価値を磨きあげないから、武器（地域資源）が錆びついて使えなくなってしまう」という言葉があった。石動駅前商店街にとって今後の取り組み次第でプラスにもマイナスにもなる中で、小矢部市が持つ地域資源を活用し、そこにしかない魅力を活かすことで「日常的に人が滞留する」場所につながるのである。

【参考文献・資料】

- ・「小矢部市史」 小矢部市（平成 14 年発行）
- ・「にぎわいの場富山ランドプラザ」学芸出版社 山下裕子（2013）
- ・「市民満足度調査結果報告書」 小矢部市（令和 3 年 10 月）
- ・「石動駅前商店街活性化に向けた拠点整備に関する調査分析事業報告書」
小矢部市商工会（平成 29 年 2 月）
- ・「石動駅前商店街営業状況調査」 小矢部市（令和 4 年 2 月）
- ・「石動駅前商店街売上及び通行量調査」
小矢部市、小矢部市商工会（平成 29 年～令和 3 年）
- ・「市長と石動高校生との意見交換会」実施結果 小矢部市（令和 4 年 10 月）
- ・NPO 法人かぎかつこ PROJECT ホームページ (<https://kagikakko.jp/>)