事例No.	1284
公表年度	R1
団体の属性	一般市
団体名	千葉県館山市

事例区分	地域活性化

タグ	・関係人口 ・地域運営組織 ・移住定住

事例種類	関係人口

事例内容・タイトル

リノベーションまちづくりによる「関係人口創出事業」

出典

関係人口創出・拡大事業（裾野拡大型・裾野拡大（外国人）型）成果報告会

千葉県館山市
（関係創出型）

リノベーションまちづくりによる「関係人口創出事業」

１.地域の概要

- 館山市は千葉県房総半島の南端に位置し、東京の中心部からは100km圏にあり、面積は110.15㎢で、西は波穏やかな館山湾、南は黒潮おどる太平洋に面し、内陸部には緑豊かな田園や照葉樹林の丘陵が広がっており、年間平均気温は16℃以上と、冬でも花が咲き誇る温暖な気候に恵まれています。
- 対象地域は、館山駅東口駅前の中心市街地です。
- 人口47,464人、高齢化率36.9%（平成27年国勢調査）
- 職業別・産業別求人の現在の状況は、「サービスの職業」と「福祉関連職業合計（介護関係）」の２種の職業の有効求人倍率が非常に高く、慢性的な人材不足が顕著になっています。



2.事業の背景・課題

●地域の現状・解決したい課題

- 中心市街地の業務・商業が衰退し、館山駅前の民間不動産オーナーの所有する空きビル、空き店舗、空き家、空き地など遊休ストックが増大しています。
- RESASの事業所数の推移によると、1994年に市内約1,000店舗あった小売業が2004年には800件、2014年には500件にまで落ち込んでいることから、中心市街地の空洞化が大きな課題となっています。

●地域課題の解決・改善にあたり、関係人口に期待すること

- 中心市街地の空き店舗を活用して駅前に賑わいを呼び戻すため、リノベーションスクールを起点としたリノベーションまちづくりを実践していきます。
- 『駅前のシャッター街をなんとかしたい！！』と考えている市民や地元高校生と一緒に行動することにより、館山市出身者や移住希望者、二拠点居住者などの関係人口にリノベーションスクールに参加いただき、空き店舗活用の事業化などに継続的に関わることで、その中から生まれる地域との関わりやまちの変化を創出します。

3.事業の全体像

●地域の理想の姿

- 概ね３年後、関係人口である外部人材と地元住民との協働実践活動により小さな拠点として起業した店舗が関係案内所として地域内の連携を図ります。
- 10年後、コミュニティの再生とシビックプライドの醸成を図ります。

●地域課題解決のプロセス

（2019）リノベーションスクールの開催

↓

（～2021）
空き店舗の事業化に関わり、地域との関わりを継続

↓

（～2023）
小さな拠点が街の中に出現することに伴うまちの変化の創出

↓

（2025頃）
民間まちづくり会社の設立

●事業の目的・ねらい

- 都市状況調査解析（エリアを俯瞰し、空き店舗、空き地、公共施設の活用、人の流れ、歴史などを調査解析）
  リノベーションスクール対象案件調査・選定を実施し、価値の再発見をすることによりリノベーションスクール開催に向け準備をします。
- リノベーションスクールを開催することにより、講師のアドバイスを踏まえたアイデアやエネルギーあふれる地域内外の若い方や女性の目線、元気な方たちがチームとなり、遊休不動産の革新的な使用方法や新たな利活用方法を、オーナーの方々に提案し「まちを再生する」事業であるということを理解していただきます。
- リノベーションまちづくりに関わる人材が輩出できたことにより、市内の他の地域にもリノベーションまちづくりの機運を醸成し、市民だけで考えず関係人口として市外部の方々とも共に考えていきます。

●本年度の目標

- リノベーションまちづくりの機運醸成：100人
- リノベーションスクールの開催：対象物件：３件、受講生24名
- リノベーションスクール受講生の関係人口比率：３割

４.事業の実施体制とターゲット

●事業の実施体制

- 館山リノベーションまちづくり実行委員会と館山市が全体を管理し、館山市職プロジェクトチーム、NPO法人おせっ会がスクール性の募集や事業説明を行い民間の(株)リノベリングが企画運営を担います

団体・組織名称	役割・責任
館山リノベーションまちづくり実行委員会	大家、家守、商工会議所青年部、地域おこし協力隊で組織されており課題解決に対する意見聴取を行うなど、リノベーションスクールの現地対応や受講生の募集といった原動力となります
館山市	事業の進捗管理、参加者募集及び広報及び事業の戦略策定・とりまとめ
館山市職プロジェクトチーム	企画、財政、建築、商業関係機関で組織、事業内容の確認とスクールに向けたスケジュールの確認や準備の依頼
NPO法人おせっ会	受講生の募集、事業の説明
(株)リノベリング	民間事業者による企画立案・実施案の調整を行い、取組に係る知見の提供や体制づくりのコーディネート等をメインに行います

●事業のターゲット層

- 起業・創業を希望する首都圏在住の若者やUターン希望者を主なターゲットとします
- 市内外の空き店舗不動産オーナー
- 新たな価値を創造する女性の活躍

ターゲット層	ターゲット設定の理由（地域課題の解決にどうつながるか）
起業・創業・Uターンを目指す若者	スクールを通して、新しい持続可能なビジネススタイルを共に考案することで、地域に新しいアイデアや価値観をもたらします
空き店舗不動産オーナー	成功事例から周辺の空き店舗不動産オーナーに気づきを与え、周りの空き家も新たな利活用方法を考えるようになり、将来家賃の向上に伴い、路線価の引き上げに伴う固定資産税の増収を図ります
女性の活躍	これからの女性の価値観を活かし、まちのあり方や子育てなどの課題を解決するため、女性が参画し活躍することによって様々な事業に寄与することを見込みます

5.事業の経過

● 事業の経過

時期	取組内容	内容	工夫したこと	主な成果	問題となったこと、うまくいかなかったこと	気づき・感想、今後に向けた反省点
9月	都市状況調査・解析のための地元情報収集及び全体戦略と運営について協議	スクールでの題材物件となる遊休不動産について、リノベーションによる改修可能性等について事前の協議	最低3件の物件が必要だが6物件について検討	物件の規模が小さいことから再検討し、併せてスクールの講師の決定	目標とするスクール参加者について協議し、参加してほしい人材を確認、特に市外の参加者への情報提供	様々な世代を人選するため女性や子育て世代、高校生にも幅を広げ、募集することに決定
11月	スクール事前講演会	1月のスクール開催に向けて参加者募集を兼ねた講演会を開催	告知期間が短く集客に苦労した	100人ほどの参加者があり、関心の高さが伺われた	予定終了時間を伝えていなかったことから休憩で帰ってしまう方がいた	他市の成功事例を知ることでこの地域でもやれるんだという実感がわいたようだ
1月	リノベーションスクール@館山	2泊3日でスクールの開催。最終日には不動産オーナーに向けて事業提案をプレゼン	まち歩きに重点を置き該当物件だけでなくエリアの状況や歴史を説明	館山市外の方がまちについて自分事として考えられたと思う	高校生から50代までの世代間のギャップがあったようだが、基本的に若い方の意見が重宝される形になった	実際に事業化が図られるよう、ユニットごとに協議を継続している

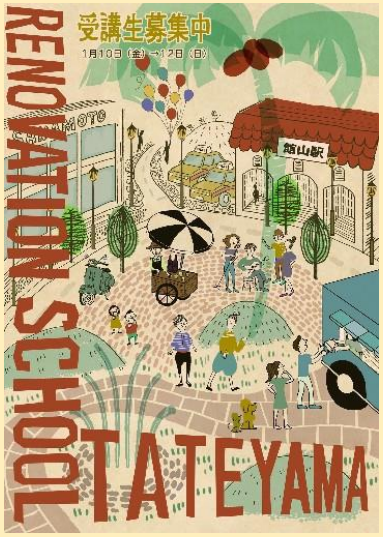
6.主な取組の内容

●ターゲットへのアプローチ

- フェイスブックページやチラシでの勧誘









●主な活動内容

＜リノベーションスクール@館山＞**YouTube 動画配信**

- 館山市内の遊休不動産を対象に、３日間で、市内外から集まる受講生とリノベーションまちづくりを実践する講師陣が"ユニット"を組み、実務レベルの、エリアを変えるリノベーション事業計画を作成し、最終日には不動産オーナーへ提案します。
- 開催日：１月10日～12日
- 開催場所：房州第１ビル及び第２ビル
- 参加者数：延べ30人





7.事業の成果と課題

●本年度の目標達成状況

- リノベーションまちづくりの機運醸成：102人
- リノベーションスクールの開催：30人
- リノベーションスクール受講生の関係人口比率：６割
- リノベーションスクール対象物件の事業化：０件

※　事業化については、現在も継続中です。

●募集に関する成果・課題

- 当初、事前講演会のアンケートによりSNSとフライヤーでの募集で充分であろうと考えていたが、〆切10日前になっても募集人員に届かなかったことから、最終的にはアンケートの出席予定者や起業創業セミナー参加者に、フェイスブック、メール、電話勧誘により個別に募集を行いました。
- 高校生については、学校側が事業への理解を示していただき、多数の受講者を確保することができました。
- 課題として、台風災害により予定がすべて遅れる形になり、募集期間が大変短くなってしまい、もう少し長い募集期間としたかったです。

●つながりの構築に関する成果・課題

- ユニットそれぞれ、今でも連絡を取り合い事業化に向けて動いていることから、今後も引き続き深化・継続できると考えています。
- リノベーションまちづくり事業を継続することで、別の物件についても、関われる関係を引き続き継続し、関係人口の創出・拡大ができると考えています。

●事業の遂行体制・役割分担での成果・課題

- 実行委員会が常時受講生に対して相談体制を築き助言していました。移住相談のNPOには参加募集について協力していただきました。台風関係の対応に伴い庁内プロジェクトチームの助けはわずかでありましたが短い時間で交互に対応していただきました。
- さらに市民にこの事業への周知と理解を深め、シビックプライドの醸成に努めます。

８.今後に向けて

●継続的な体制づくりの成果・課題

- 市民の参加者が中心となり、市外の方や高校生らと共に、リノベーションスクールに参加し、共に考え、共に行動し、不動産オーナーに事業計画及びプレゼンできました。このことにより、まちの見方や価値の気づき・発見ができたことで、地域人材の確保・育成ができた結果、今後も引き続き継続的に関わることができると考えています。
- 継続的な体制を維持するには、周辺の地域住民の理解を得ることが重要であることから、リノベーションまちづくりに興味・関心がない方への周知を今後も図っていきます。

●その他の成果・課題等

- 今回のスクール案件以外でも、たくさんの空き家が存在しています。関係を深化させ、他の地域においてもスクール生が地域を超えて関係性を構築することが可能と考えていることから、リノベーションスクールを継続していくことで、さらなる空き店舗を事業化していく横展開を期待しプレイヤーを増やしていきます。

自由意見、アピール等

　この事業をさらに拡充し、館山市内の建物や空間のリノベーションを進めるとともに、地域の求人と求職者の希望する仕事とのミスマッチを解消するため、IT系企業の合宿等を誘致することなどにより、地域に関わる人々の意識改革や新たな仕事の創出につなげます。また、新たな働き方の提案を通じ、関係人口を含む若者がチャレンジ・定着できるための支援を行い、まちの活性化と賑わいの創出を目指します。