

委員会視察報告書

委員会名	産業建設常任委員会
------	-----------

視察地	富山県高岡市
調査項目	既存資産を活用したまち全体リノベーションの取組
調査目的	中心市街地活性化事業
日時	令和7(2025)年11月7日(金) 13:30~15:00
場所	高岡市 御旅屋セリオ(リノベーション施設) (富山県高岡市御旅屋町101番地)
調査概要	<p>1 高岡市のプロフィールについて</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人口約16.2万人 ・位置 東京まで約2時間30分、大阪まで約2時間50分、名古屋まで約3時間 <p>2 中心市街地活性化の取組に至る背景</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中心市街地における課題 人口減少社会の突入、事業所数及び従業者数の減少(全業種、小売業とも)、車社会によるロードサイド店の増加、担い手不足による商店街活力の低下、近接地での大型店増加 ・高岡市全体の課題 空き店舗の増加、地価の長期的下落、特急利用者の変化(高岡駅から新高岡駅へ)、大和高岡店の閉店(令和元年(2019年)) <p>3 高岡市中心市街地活性化基本計画</p> <ul style="list-style-type: none"> ・計画期間:令和4年(2022年)4月~令和9年(2027年)3月 ・取組の概要 交流人口の拡大のためのリノベーションまちづくり事業、御旅屋人マーケットの実施、歩いて楽しいまちづくり事業(ウォーカブルシティの実現) ・事業創出機能の充実、高岡駅前東地区整備事業 ・たかおか暮らし支援事業、まちなかの建物取得、改修支援

	<ul style="list-style-type: none"> ・賑わい集積開業等支援事業（店舗開業への支援） <p>4 リノベーションまちづくり（御旅屋人マーケットの開催）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ハード視点でのアプローチ（遊休不動産の活用促進） ・ソフト視点でのアプローチ（御旅屋人マーケットの開催） <p>御旅屋人マーケット</p> <p>開催：毎月第3日曜日（冬季除く）</p> <p>場所：御旅屋通り</p> <p>来場者数：4,000人～5,000人</p> <p>出店数：平均32店</p> <p>5 開業支援に関する取組</p> <ul style="list-style-type: none"> ・賑わい集積開業等支援事業補助金 ・大家やテナント入居者に対する支援 <p>対象：小売業、飲食サービス業等の店舗、オフィスや学習塾</p> <ul style="list-style-type: none"> ・最大200万円（大家100万円、テナント100万円） ・リノベーション事業者支援事業補助金 <p>残置物の処分費や清掃費も支援する</p> <p>補助率：10／10、限度額50万円</p> <p>複数物件をリノベーションする場合は、補助率2／3、</p> <p>限度額：150万円×物件数</p> <p>開業支援の改装費補助と合わせて最大300万円を支援</p> <p>6 空き家・空き店舗調査事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・令和4年（2022年）中心市街地の空き家・空き店舗を調査 ・実際の現状調査（図面化）、大家の意向をヒアリング ・結果をホームページに公開 ・令和4（2022）～令和6（2024）年度で約1,000件を対象に実施済み <p>7 まちなかのリノベーション事例</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サカサカ（中心市街地の空き店舗群を活用） ・西織ビル（中心市街地の4階建て空きビルを活用） <p>8 TASU（高岡まちなかスタートアップ支援施設）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・令和元年（2019年）、御旅屋セリオのキーテナントである「大和高岡店」が撤退したことに伴い再開発
--	--

	<ul style="list-style-type: none"> ・令和7年（2025年）3月オープン ・空きスペースの有効活用が課題となり、人が集う、賑わいの拠点となる機能を目指した。 ・まちなかでの開業をサポートする機能 ・起業・創業相談（コーディネーターが常駐し、無料で相談可） ・起業創業に関わるセミナーの開催 ・シェアラウンジ、スタディースペースの併設（若者が多く利用） ・高岡まちなかスタートアップ支援施設（TASU）と御旅屋人マーケットにより、まちの賑わいを創出 ・TALIS（TASUにおける女性起業家のコミュニティにより、新たな事業創造と女性起業家、女性リーダーの育成）
視察の様子	  <p>御旅屋セリオラウンジでの説明　御旅屋セリオラウンジにて</p>
質疑応答	<p>1 事前に提出した質問事項と回答</p> <p>質問 重点支援区域の選定理由は。</p> <p>回答 人口減少社会による事業所数、従業者数の減少が進み、担い手不足による商店街活力の低下が顕著になっていた。一方で、近接地での大型店の増加、ロードサイド店の増加があった。</p> <p>高岡市全体の課題としても、空き店舗の増加、地価の長期的下落、特急利用者の変化（高岡駅から新高岡駅へ）、大和高岡店の閉店があり、この中心市街地周辺を重点支援区域として選定した。</p> <p>質問 既存資産を対象とした展開の背景は。</p> <p>回答 リノベーションの取組には、マッチングを行っていくことが大変に重要だと考えている。</p> <p>高岡市が委託をしている、元建築士、不動産業者、コンサルタントのところで、既存財産を活用した事業展開の話をつなげていき、結果的には、元々の経営者や、既に</p>

様々な事業を展開している事業者に委託をさせていただいている。

質問 計画、事業の目標設定と成果の検証方法は。

回答 高岡市中心市街地活性化基本計画における四つの目標指数である「観光入込客数」「歩行者・自転車通行量」「社会増減数」「新規開業件数」により目標設定
検証については、実際の開業（起業）者数、相談件数、リノベーション件数などにより行っている。

2 視察当日の質問事項と回答

質問 開業される方、商売に興味のある方を発掘していくことが、全体的に大事なポイントであると思うが、面白い人を見付けて育てるということについて、行政の方でどのような取組を行っているか。

回答 他の行政がやっている支援となると市役所や商工会議所、金融機関に行ってくださいという話になり、敷居が高くなる。したがって、こういう場所「高岡まちなかスタートアップ支援施設（TASU）」をつくることによって人が来やすい雰囲気を作っているというのがある。

高岡市では令和6年度で、起業、創業相談というのが700件ほどあった。これは金融機関や商工会議所も含めてで、そのうちの426件がここでの相談となっている。半数以上の方がここに来られて相談されているということである。

人を発掘するというよりは、人に来ていただけるという雰囲気が大切と思う。相談者は起業したいと言って来られる方もいるし、今は働いているけれども将来的に起業してみたいと言う方もいるので、雰囲気作りが大切と考える。

質問 高岡市は、かつて加賀藩の商工業や物流の町であったという歴史があり、そうした背景の中で、高岡市は元来、起業家、商売に意欲のある方が多いと考えるか。

回答 一般的には製造業のまちなので、起業という面では少ないと言われているが、高岡市としてこうした取組を行っていくことに伴い、結果的に飲食店などの新規開業を

する方が潜在的にいたのだと思う。大きな規模の起業はないと思うので、スマールビジネスという観点で言うと、高岡市の支援はマッチしていると考えている。

質問 高校生の起業家がいることに驚いた。高校生に視点を持つていった理由、背景は。

回答 必ずしもずっと地元にいる人だけへの支援が重要ではなく、帰って（戻って）きてくれた人に対する支援（種まき）が大事だというのが「高岡まちなかスタートアップ支援施設（TASU）」の始まりである。スタディスペースを作った理由はそこにある。

高校生が都会に出ていくのは仕方がなく、そこは諦めようと考え、しかし、戻ってきててくれた時に種をまいて、高岡で企業してもらうというのが私たちの事業の一つである。

起業という選択肢があるということを高校生の皆さんに周知したいという思いから、スタディスペースを作り、高校生がセミナーに来てくれるようになった。高校生の勉強が大変でなかなか来られないという声を聞いたので、昨年度から直接高校に出向き、出前講座をやってい

る。

質問 開業・起業をする方たちの約半分が県外の方ということであるが、全体的には、地元の方が多いのか、それとも市外、県外からのIターン・Uターンが多いのか。

回答 開業、企業の約半分が県外者であり、その半分くらいがIターンである。正に、今ここで経営されている3店舗の方はIターンの方たちである。

質問 積極的な発信の成果により高岡を選んでいるというとか。

回答 御家族が高岡出身だったとか、何か縁があって来られて、結果、高岡にポテンシャルがあることに気付き、自ら商売を始めたというのは聞いたことがある。

県民性かもしれないが、高岡じやダメだという先入観がある地元の方が商売を諦めてしまうようで、外から来られた人にはそういうことはなく、「全然いいね」と思つてやってくださっていると思っている。

	<p>質問 イノベーション事業は、高岡市の総合計画の中でも重要な位置付けか。</p> <p>回答 空き家対策は商工業担当部局とは違うが、やはり高岡市としては力を入れている。</p> <p>質問 中心市街地の立地適正化計画等で、空き家問題を担当する建築関係の部署もあると思うが、どのように連携を取っているか。</p> <p>回答 空き家・空き店舗調査というところで連携は取っている。我々は空き店舗対策に力を入れているし、建築系のところになると、人に住んでいただくということを重視するので、調査をすることによって、有益な一つの情報として集約していくということになる。</p>
委員会所感	<p>【三宮 直人】 郊外への大型商業施設の進出で中心市街地の商店街が衰退。今ある遊休不動産（大型商業店舗、個店）を生かしまちを変え、まちのコンテンツづくりのために面白い人を見つけ育てる取組であった。結果として人口の社会増、交流人口の増などの成果が出ていた。主たる事業は旧大和高岡店をリノベーションし御旅屋セリオの開設、御旅屋セリオ前のアーケード商店街を使った御旅屋人マーケットの定期開催、空き店舗を使った開業支援（空き店舗調査、開業支援補助金、リノベーション支援補助金など）、御旅屋セリオでのスタートアップ支援（起業・創業相談、セミナーの開催、シェアラウンジでの人材交流）などである。御旅屋セリオに人材交流拠点、物品販売、飲食、行政などの機能が集約されランドマーク的な存在になっていると思った。</p> <p>柏崎市にも御旅屋セリオのような機能はあるが、位置的に分散しているのではないか。今ある資源を使い、中心市街地にこうした機能が集約した拠点が必要と考える。</p> <p>【西川 弘美】 第四期中心市街地活性化基本計画(令和4年(2022年)4月～令和9年(2027年3月)に基づき、指標として、観光客数、歩行者・自転車通行量、居住人口の社会増減数、新規開業件数を設定しており、観光客数において震災の影響がある他は、おおむね順調に進んでいる状況にある。</p> <p>また、若い世代の移住や起業（住まいと仕事両方）への支援体</p>

制として、スタートアップ事業「高岡まちなかスタートアップ支援施設（TASU）」、御旅人マーケット、空き店舗調査、開業支援事業、リノベーション事業者支援事業などが有機的につながる仕組みとなっており、まちのにぎわいと経済効果が出ていた。

さらに、視察場所となった交流スペース御旅屋セリオは、旧商業施設を有効活用し、交流拠点の重要な役割を持つ。人が来やすく「人を見つけ、育てていく」という意味で学生・若者・女性に影響を与える環境となっており、柏崎市においても参考にできる部分があると感じた。

【佐藤 正典】

高岡市は、中心市街地の活性化のために様々な行政支援、仕掛けを準備していて、取り分け、若手経営者や若手起業家へのアプローチに力を入れていることが理解できた。それは、御旅屋セリオに交流拠点機能の役割を持たせ、スタートアップ事業「高岡まちなかスタートアップ支援施設（TASU）」、御旅屋マーケット、空き店舗調査、リノベーション事業者支援事業補助金、賑わい集積開業等支援事業など、様々なソフトとハードの両面の事業を用意して、特徴ある若手経営者を集めて、まちづくりを進めていることである。

何も手を付けなければ、中心市街地商店街や従来の経営者は衰退していくことになるのは、どこの自治体でも同様である。そこで、いかにしてやる気のある若手経営者を探し、導いていくことができるかが、市街地活性化を進める上での核心であるのだと、本視察で改めて学ぶことができた。

【佐藤 和典】

郊外型店舗進出で衰退した中心部において、既存の大型店舗や個店を再活用し地域再生を図っている。旧百貨店を改装した御旅屋セリオ内に創業相談や交流機能を集約した「高岡まちなかスタートアップ支援施設（TASU）」を設け、商店街での定期市開催や空き物件への出店支援を展開している。行政は直接運営を避け、民間主体の取組を側面支援する立場を取り、歴史的街並みを背景に新規事業者や創造的人材が交流する実験拠点として機能させている。結果として人口の社会増や交流人口拡大につながっており、分散した機能を一か所に集約したランドマークが地方都市再生の核となる好例である。柏崎市における

「若者が集えるランドマーク」を考えてみたい。

【柄沢 均】

高岡市は、空き店舗解消のための事業が充実していると感じた。旧商業施設を改修した御旅屋セリオ内の「高岡まちなかスタートアップ支援施設（TASU）」を見学した。役所や商工会議所ではなく相談に来やすい場所ということで運営されており、起業に対する相談やセミナーも官民で開催している。また、その運営や定期的に行われている「御旅屋人マーケット」、リノベーションされた空き物件の実績からも、人材が多数存在していることが分かる。このような施設は、本市にも市街地の真ん中にすぐにでも設けたい施設である。

【星野 正仁】

高岡市では、歴史的建造物や空き店舗などの既存資産を活用し、市全体を一つの「リノベーションの舞台」として再生する取組が進められている。その中心的役割を担うのが「高岡まちなかスタートアップ支援施設（TASU）」である。今回の視察では、ここを拠点とした地域再生の仕組みについて説明を受けた。

高岡まちなかスタートアップ支援施設（TASU）は、空き店舗を改修して整備された施設で、創業支援や起業相談、地域資源を生かした新ビジネスの創出を行うハブとして機能している。単なるオフィススペースではなく、若者やクリエイター、商店主らが交流し、新しいアイデアを実践に結び付ける場として位置付けられており、まちの中に点在する空き物件への展開を促す「実験拠点」としての役割も果たしている。

行政が直接的に事業を主導するのではなく、民間や地域プレイヤーが主体となり、市は伴走・支援の立場を取っている点も特徴的である。歴史ある街並みを生かしながら、既存の資源を再編集することで新たな価値を生み出すこの取組は、地方都市再生の先進的なモデルと感じた。今後、地域の空き資産活用や創業支援において参考となる示唆が多かった。