2025 年 1 月 25 日(土)

地域・公共マネジメントプログラム
根本ゼミ
担当教員: 根本　忠宣

歴史的な街並みを生かす

FLP 地域・公共マネジメントプログラム 根本ゼミ
期末成果報告書

A 生
氏名: 金谷 隆晴　山根 あかり　山本 康惺

〈目次〉

1. はじめに
2. 津山市の現状
3. 津山市の課題
4. 課題を踏まえての提案～空き家を活用した経営塾の開講～
5. 期待できる効果
6. 謝辞
7. 参考文献

1. はじめに

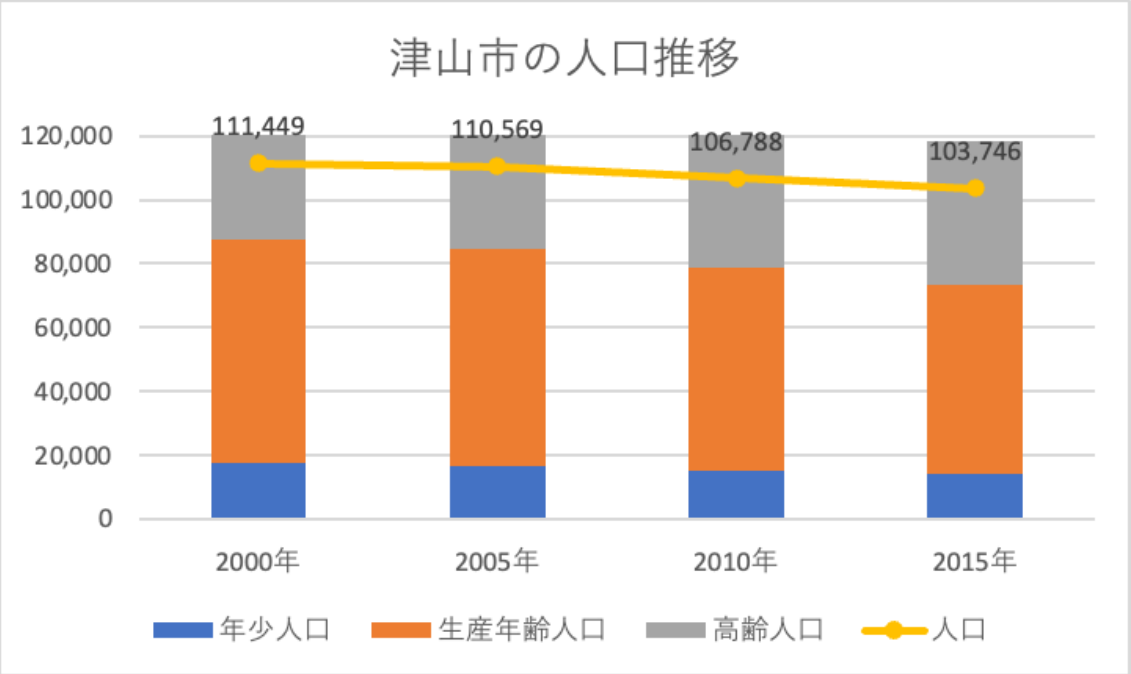
本報告書は、津山市の現状からみえる人口減少と雇用流出を防ぐため、津山市の主要な社会問題となっている空き家を活用し経営塾を開講するなどさせることで、結果として人口増加と雇用増加を実現することを目的とした政策を提言する。津山市の題点発見から、課題改善に繋がると考えた政策を報告する。

2. 津山市の現状

津山市の現状として大きく挙げられるのは、津山市内の人口減少・少子高齢化だろう。人口増加率は 96.3%[1]と 100%を下回る数値となった。また、津山市内の高齢人口の割合も 31.44%となった。日本全体の高齢人口率は 28.4%と、30%にまでは到達せずに止まっているが、それと比較するととても多い割合を占めていることが見て取れる。

また、転出超過も同時に起こっており 2019 年時点では転入が 2,764 人、転出が 3,233 人という数字になっており、転出が 469 多いという状況になっていた。

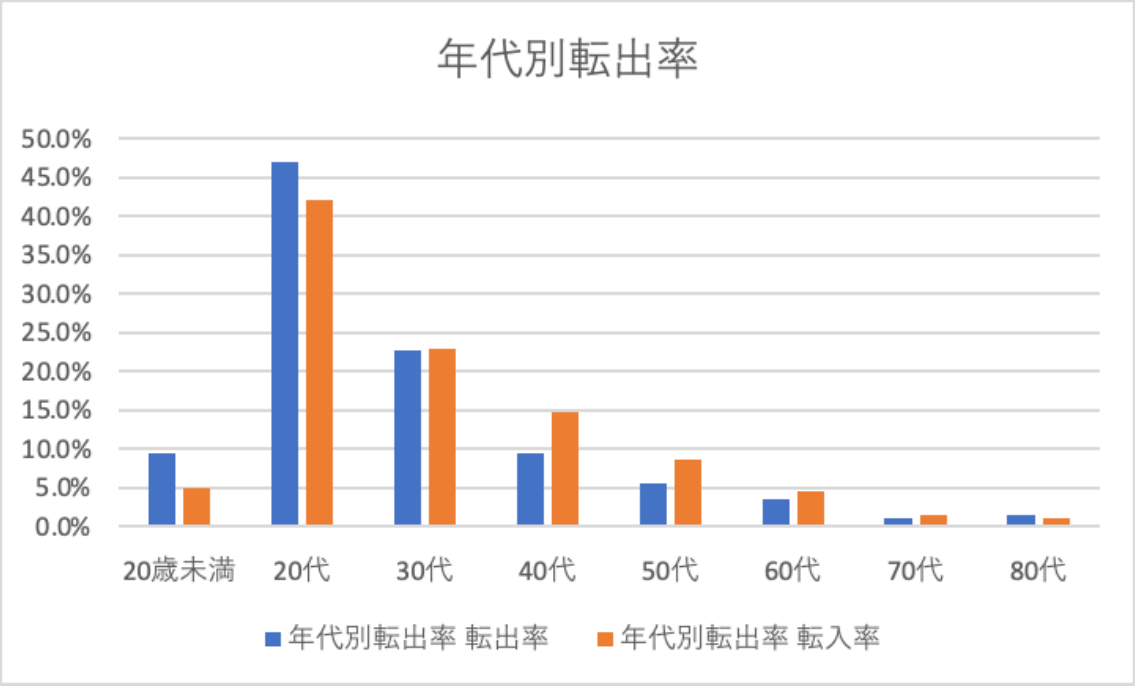
図 1　津山市の人口推移



[1] 第2章 津山市の現状とまちづくりの主要課題

出典：岡山県津山市「第２章 津山市の現状とまちづくりの主要課題」
https://www.city.tsuyama.lg.jp/common/photo/free/files/4596/2syou.pdf （2025/1/24 に最終閲覧）

図 2 年代別転出率



参考文献：岡山県津山市「第２章 津山市の現状とまちづくりの主要課題」
https://www.city.tsuyama.lg.jp/common/photo/free/files/4596/2syou.pdf （2025/1/24 に最終閲覧）

それらを踏まえると、津山市内の「未来の担い手を欠いている」状況にあると言えるだろう。図 2 を見ると、転出率が圧倒的に多いのが 20 代であり、その次に多いのが 30

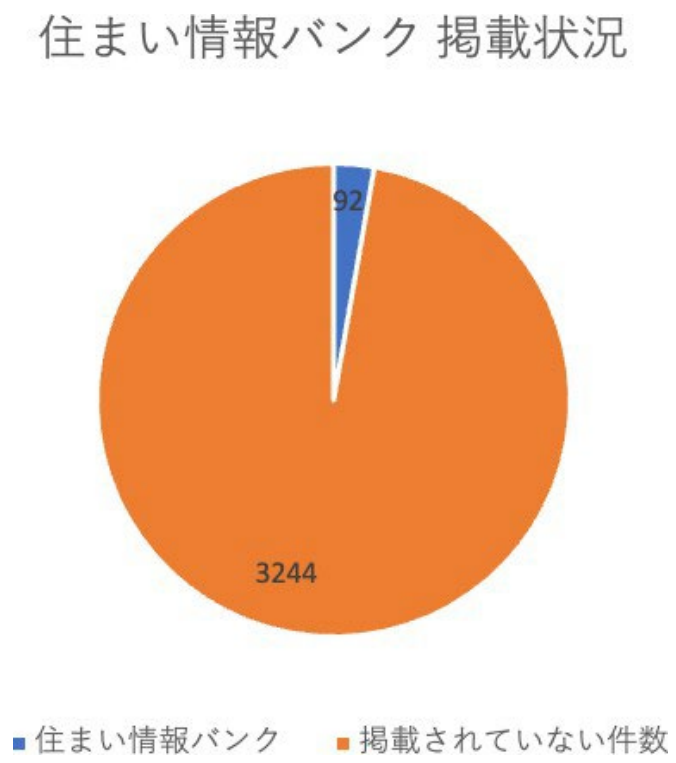
代という、津山市のこれからを担い引っ張っていく役割を持っている若い世代がどんどん津山市の外へ流出してしまっていることがわかる。したがって、今後の津山市をより活発で明るい町にしていくには、若い世代が津山市に転入し定住してもらうことが必要不可欠だと考えられる。

3. 津山市の課題

前述の現状を踏まえ、津山市が現在抱える一番大きく、早急な解決が必要だと考えられる課題は、空き家問題であると考えた。

具体的に述べると、津山市内に存在する空き家をあまり活用できていないという点が大きな課題を要していると考察した。

図 3 住まい情報バンク 掲載状況



参考文献：岡山県津山市「市内の空き家をお探しの方へ」

https://www.city.tsuyama.lg.jp/article?articleId=65b38ed95677ea07dd03adb4 (2025/1/24 最終閲覧)

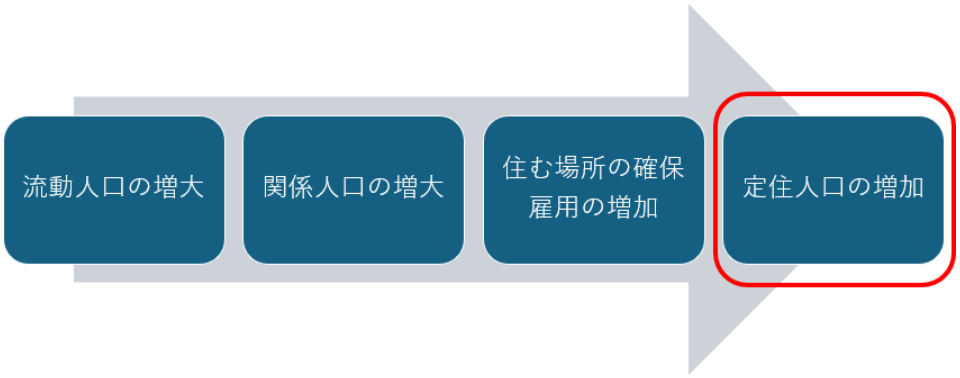
図 3 を参照すると、津山市全体の空き家数は 3,336 件に上るがそのうちの 92 件のみが住まい情報バンクに掲載されておらず、空き家を利用したいと考えている方々が利用可能であるとして目に入る件数が圧倒的に少ない。この、空き家を住まい情報バンクに掲載することへの遅れが利活用を難しくしている一つの原因であると考えられる。加えて、住まい情報バンクはあくまで「仲介」の作用であるため、空き家を利用したいアクターの負担が大きくなってしまう。空き家を活用したい方は、まず物件を住まい情報バンクを通じて閲覧する。その後その閲覧者自らが業者などに連絡を入れ、空き家の所有者と直接交渉をする必要があるのである。それらの負担を考えると、空き家は利用したいが億劫だというふうに感じてしまいかねない。

4. 課題を踏まえての提案

4－1　政策提言　　経営塾の開講

以上の点を踏まえて、流動人口の増大、関係人口の増大、新しい転入者の住む場所の確保と雇用先の増加、定住人口の増大という津山市が発展していくためのメカニズムの中で特に「定住人口の増大」に着目していきたい。

図 4 人口増加までの流れ



「3. 津山市の課題」で記述した歴史的な街並みの保存はできている一方で空き家の数が多く、転入者の数と転出者の数を比較した時に、若い世代の転出者の数が多いということが明らかになったため、それらの課題を改善するために「空き家活用の促進と若者の活躍できる場の創出」を提案したい。

具体的な提案内容は、現在空き家となっている建物を利活用し、大学生や 18 歳以上を対象者とした経営塾を津山市で毎年開催するというものである。開講した経営塾内で津山市内の素材や魅力を活用した「津山コンペティション」を開催し、津山コンペティションの受賞者はスタートアップ企業を津山市で設立でき、企業が利益を生み出せるまでの数年間は無償で利用できることとすることで、導入費用はかかるが、この一連のプロジェクトを成功させることで、津山市に多くのスタートアップ企業が集まり、津山市全体の活気に繋がると考える。なぜ、ここで経営塾に着目したかの説明を行いたい。経営塾とは、経営者として広い視野、様々な戦略を練るための思考力、企画実行までの構想力を身に着けるためのプログラムであり、経営塾を津山市が市を挙げて開講させるこ

とで、津山の魅力を活かした企画や商品、イベントなど既存のプロセスからは成し得なかった新しい価値が多角的な視点から創造できるのではないかと考えたからである。

ここで実際に、津山市で経営塾を開講する際の導入例について説明していきたい。ここでの経営塾は 2 つコースを設定し、より目的にあったコースを選択できるものとしたい。どちらも空き家を活用した住居に住みながら経営について学習する内容であるが、一つ目のコースは、対象者を津山市内の大学生に限らず、全国各地の大学生として、学習する期間としては大学の休業期間と合わせた短期間に設定することで、津山市内の大学に限らず、全国各地の大学生を募集することが可能となり、ここでは実際に定住人口の増大には直接的な繋がりは生まれないかもしれないが、津山市に短期間でも住み、魅力に触れることで、関係人口の創出につながる。二つ目のコースは、対象者を全国各地の 18 歳以上、期間としては、1 年間と一つ目のコースと比較すると長期的なコースである。二つ目のコースでは、より実践的な経営を学ぶために長期期間で設定し、二つ目のコースの受講者には津山コンペティションに参加し、より具体的に企業しどういった事業を展開しどう経営していきたいかを経験することで、受賞者には実際に津山市で津山市が活気づくようなスタートアップ企業を起業してもらいたい。「津山コンペティション」を開催する狙いとしては、津山市に在住する人でも経営塾を通じて改めて津山市の魅力に気づくことができたり、津山市以外の参加者もいることで、今まで気づけなかった津山市の魅力を発見することができたりと多角的な視点を経営塾で養い実践的な学習として津山コンペティションを行うことで、経営塾で学習してきたことの定着を図るだけでなく、津山市の魅力を再発見、新たな発見が得られるという点を狙い津山コンペティションも開催したい。以上のプログラムを実際に行うことで、津山市がスタートアップ企業が集まる街として活気づくだけでなく、若い世代の働く場所の拡充がなされ、定住人口の増大が期待でき、現在も津山市に住んでいる住民であっても津山市の新たな魅力に今までなかった視点を持って気づくことできるのではないだろうか。

4－2　先行事例①

ここで、実際に経営塾を行った先行事例について着目していきたい。静岡県熱海市で新規事業の起業や、熱海の課題を解決するために、熱海を変える”事業を生み出す”創業支援プログロムである 99℃のカリキュラムがある。ここで扱われるテーマ 4 つあり、そのテーマによってカリキュラムが進む。なぜその事業を自分が行うのか、事業のニーズ、ターゲット、エリアについて深掘りし、実際に経営塾を行った先行事例について着目していきたい。静岡県熱海市で新規事業の起業や、熱海の課題を解決するために熱海を変える”事業を生み出す”創業支援プログロムである 99℃のカリキュラムは 4 つのテーマによってカリキュラムが進む。なぜその事業を自分が行うのか、事業のニーズ、ターゲット、エリアについて深掘し、「自分と相手を知る」。事業の実現性と継続可能性を数字によって確認しながら、「数字と事業をしる」。トライ＆エラーを重ねながら、自

分の事業の「軸を見出す」。生み出した事業を走り出させるための事業計画書やプレゼンテーションを学び「思いを伝える」という 4 つのテーマのもと第一線で活躍する講師陣によるメンタリングや、フィールドワークと通じて実践的に学ぶことができ、2 か月の短期コースと 5 か月の長期コースの 2 つのコース分けて、型にはまらない事業の起業とその展開について学ぶことができる。このプログラムを受講し、熱海市内で介護事業やケータリング事業の経営を行っている受講者もおり、実際に熱海市内の活性化に繋がっている。

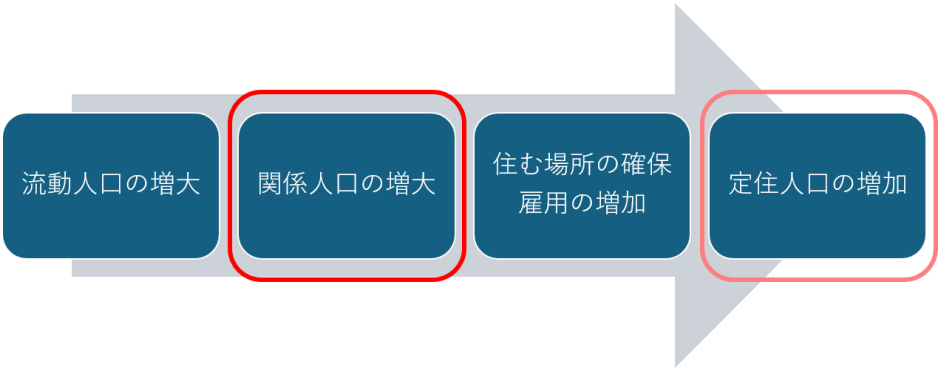
4－3 先行事例②

次に株式会社フェニクシーの行った、現代社会が抱える様々な課題を解決するための経済、社会、環境をつなげて捉え、ビジネスとして成立させる取り組みである、インキュベーションプログラムについて説明していきたい。本プログラムとは、住み込み型の新規事業創出プログラムで、プログラム参加者には家具付き住居を 4 か月提供し、プログラムの最後に開催されるショーケースで事業計画の発表の機会が与えられ、成長が見込まれる事業に対しては資金調達や共同開発の提案が行われ、このプログラムから実際に、企業し成功している事例が複数ある。

5. 期待できる効果

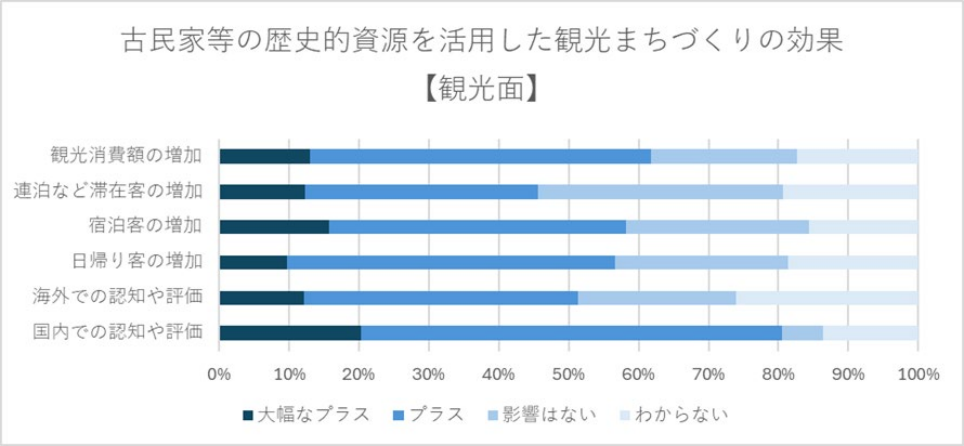
津山市内での定期的な経営塾開講と「津山コンペティション」開催によってまず関係人口の増加が期待できる。4-1 で述べた通り、市外に住んでいる若年層がこのようなイベントに参加することで津山市と関わりを持ち、津山市の魅力に気づくことができるであろう。また市内在住者もいままで気づかなかった津山市の新たな一面を知ることができる。更に、コンペティションの受賞者にはスタートアップ企業を津山市内に設立してもらうことで、取組を始めて数年後には、津山がスタートアップ企業でにぎわうまちに、そして若者の働く場所の創出が見込める。その結果、長期的にみて若者を中心とした定住人口の増加が期待でき、経営塾やスタートアップの場に空き家を活用することで、津山市内の空き家の減少も目指すことができる。

図 5 人口増加までの流れ



昔ながらの伝統的な街並みがもたらす効果は大きい。観光面でのデータにはなってしまうが、歴史的資源を活用した観光まちづくりを行うことによって、80%以上の団体が国内での認知・評価が高まったと回答しており、また宿泊・日帰りに関わらず観光消費額も増加傾向にあるという。津山市は津山城や城東・城西街並みをはじめとした数々の観光資源に恵まれているので、何かしらの付加価値を加えていくべきである。

図 6 古民家等の歴史的資源を活用した観光まちづくりの効果



参考文献：公益財団法人日本交通公社「古民家等の歴史的資源を活用した 観光まちづくり推進のための調査事業 事業実施報告書」
https://www.mlit.go.jp/kankocho/content/001513160.pdf(2025/1/23 最終閲覧)

先に述べた経営塾とそれに付随した津山コンペティションの実施によって、空き家活用と若者の活躍できる場の創出の実現を行うことができ、結果的に津山市に対して関係人口と定住人口の双方の増大が見込める。

最後に、津山市は既存の建造物を「ただ残す」だけなのではなく、「何らかの形で活かし続ける」ようにすることで、若者をはじめとした多くの活気を取り込むことができるのではないかと考える。

6. 謝辞

ご多忙の中、貴重なお時間を割いて今回のサマースクールでのヒアリングにご協力いただいた方々に改めて感謝申し上げます。

・津山市役所 歴史まちづくり推進室のみなさま

・津山市役所 職員の皆様

7. 参考文献

・第２章 津山市の現状とまちづくりの主要課題

https://www.city.tsuyama.lg.jp/common/photo/free/files/4596/2syou.pdf （1 月 23 日閲覧）

・転出入者アンケート調査結果報告

https://www.city.tsuyama.lg.jp/common/photo/free/files/3109/20150702152613032870 4.pdf （1 月 23 日閲覧）

・津山市 空き家バンク

https://www.city.tsuyama.lg.jp/article?articleId=65b38ed95677ea07dd03adb4 （1 月 23 日閲覧）

・99℃ Startup Program for 𠮷tami 2030

https://renovation-atami.net/99spa/ （1 月 23 日閲覧）

・株式会社フェニクシー インキュベーションプログラム

https://www.phoenixi.co.jp/wp-content/uploads/2024/07/c10-flyer-independent_Jp-1.pdf （1 月 23 日閲覧）

・古民家等の歴史的資源を活用した 観光まちづくり推進のための調査事業 事業実施報告書

https://www.mlit.go.jp/kankocho/content/001513160.pdf（1 月 23 日閲覧）