



ペアステーション～ここから始まる地域のわくわく～



金沢大学 人間社会学域地域創造学類 奥田ゼミナール（指導教員 奥田恒）

代表者：朝日隆仁

発表者：朝日隆仁、前田唯那、宮下紗依、中島史貴、和田六果

参加者：朝日隆仁、前田唯那、宮下紗依、中島史貴、和田六果

梗概

本論文は、兵庫県養父市が直面する若年層の継続的な市外流出、生活利便性の低さ、そして市民が地域の魅力を感じられていないという複合的な課題群の克服を目的とする。生産年齢人口の低迷と市民の地域に対する低い期待度という現状を打破するため、市民の行動動線を大きく変えることなく、内発的な動機付けを通じて地域関与を促す新たなハブ機能の創設が喫緊の課題である。

本提言は、養父市の既存インフラであるショッピングセンター「ペア」に着目し、これを単なる商業施設から「交流・利便性・魅力発信」の機能を兼ね備えた多機能型コミュニティハブ『ペアステーション～ここから始まる地域のわくわく～』へと転換させることを核とする。これは、既存の空きスペースや未活用空間を再設計し、地域課題の解決に直結する三位一体のプログラムを展開するものである。

その核となるプログラムは、若者のキャリア形成を支援する「ペアビジョン」、地元の木材を活用した多世代交流の場である「ペアリビング」、そして地域製品の発信・販売拠点である「ペアファーム」から構成される。これらの機能は、日常の買い物という動線の中で統合的に提供される。

結論として、『ペアステーション』は、若者の流出抑制、利便性の向上、地域魅力の再認識という三つの複合課題すべてに対し、市民の「ペアに行きたい」という内発的な動機を基盤として一挙に解決をもたらす統合的なアプローチである。市民が自然と地域社会へ貢献する意識を生み出すこの提案は、養父市が地方創生における既存インフラ活用型ロールモデルとなるための具体的な指針であり、その実現が強く期待される。

目次

第1章	はじめに.....	3
第1節	地域の現状分析と課題.....	3
第2節	本提案が目指す拠点の条件.....	4
第2節	地域の概要と既存資源.....	5
第2章	提案内容.....	6
第1節	本提案の概要.....	6
第2節	ショッピングタウンペアを活用した地域のスペースづくり.....	6
第3節	「ペアファーム」の提案.....	7
第4節	「ペアリビング」の提案.....	9
第5節	「ペアビジョン」の提案.....	11
第6節	運営主体と資金調達方法.....	13
第3章	今後の課題・展望.....	13
	終わりに.....	14

第1章 はじめに

私たちが目指す理想状態は、住民が相互に関わり合う共生空間の創出を通じて、若者が地域に未来の可能性を見出し、市民一人ひとりが地域への愛着を育む、活力に満ちた持続可能な地域社会である。本稿では、地域課題の解決に向け、ペアステーションを核とした具体的政策提言を行うことを目的とする。

第1節 地域の現状分析と課題

① 若年層の流出

日本が直面する人口減少と少子高齢化は、特に中山間地域に属する地方都市において、地域社会の持続可能性を揺るがす深刻な危機となっている。兵庫県養父市も例外ではない。豊かな自然と歴史的資源に恵まれながらも、その活力を十分に発揮できず、現在は複合的な課題に直面している。

最も深刻な課題は地域を支えるべき若年層の継続的な市外流出である。高校や大学進学、就職を機に市外へ転出し、その後の定着に至らないケースが常態化することは地域経済の担い手不足、地域コミュニティの活力低下の要因となる。養父市の人口は国勢調査によると減少傾向にあり、特に年少人口と生産年齢人口の減少が顕著であることは見逃せない。2020年時点で、日本全体の生産年齢人口の割合は約59%であるのに対し、養父市においては約49%と低い数字であることがわかる。

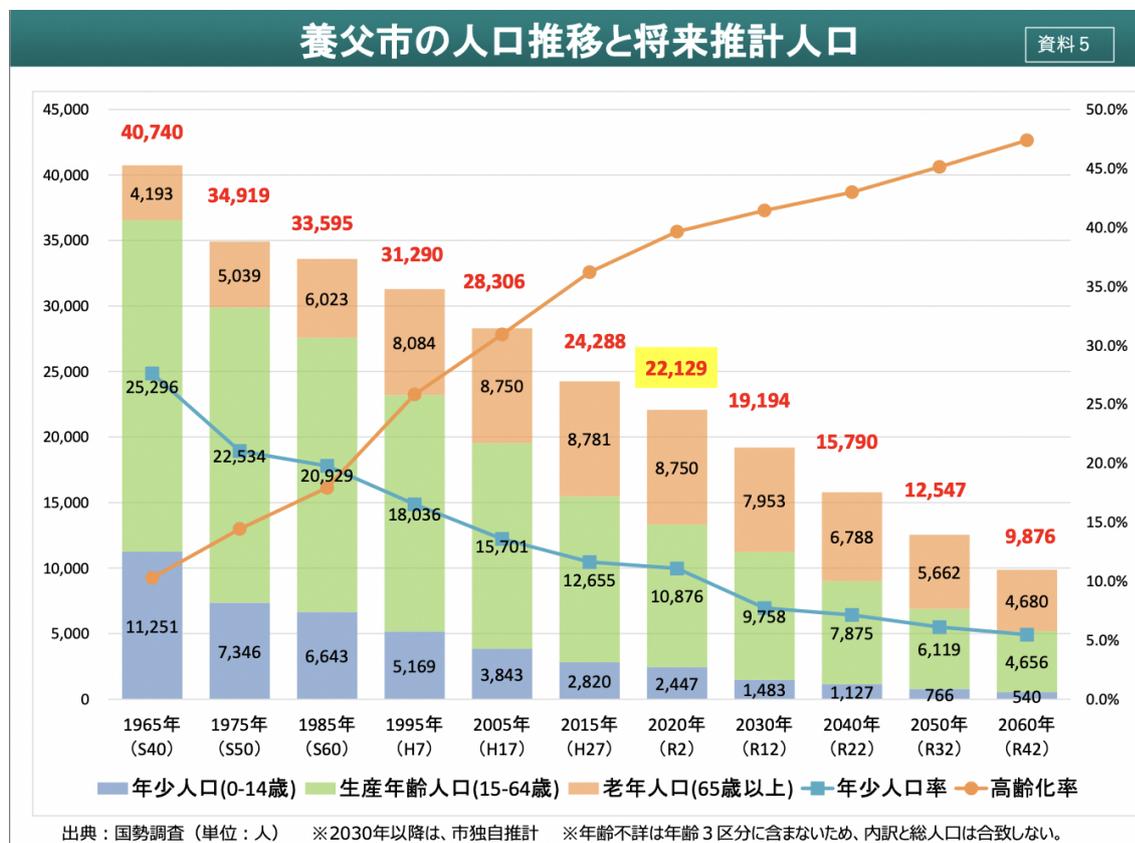


図 1 出典：養父市 HP

この人口構造の変化は、単に労働力不足をもたらすだけでなく、街の活気の低下など見えない部分にも影響を及ぼすと考えられる。また、令和 6 年に実施された市民アンケートでは養父市が若者にとって希望の持てるまちだと思わないと回答した人の割合は約 88%であった。本提案の要となるショッピングタウンペアの近くには、兵庫県立八鹿高校がある。多くの生徒が県内外の大学に進学する進学校である八鹿高校の近くにハブ機能を持つ施設を設置することで、若年層へ地域の魅力を伝えることを狙いとする。

②利便性の低さ

第二の課題は、生活利便性の低さである。広大な市域、そしてその多くを山間部が占めるという地理的特性を持つ養父市では、交通網が住民にとって必要不可欠なツールとなる。また、八鹿駅周辺で住民に聞き込み調査を行ったところ、「スーパーや商業施設が少ない」という地域の利便性に対する不満が浮き彫りになった。市役所と住民への聞き取りの結果、利便性という点において、住民と行政の認識には多少の乖離が見られた。

③市民が地域の魅力を感じられていない

そして第三の課題は、市民が感じる地域の魅力の少なさという、内発的な活力を阻害する意識的な問題である。養父市には豊かな自然や歴史的資源が存在するにもかかわらず、市民がその価値を認識することができていない状況が存在する。令和 6 年に実施された市民アンケートでは、養父市に地域としての魅力を感じていない市民の多さが目立った。

これらの課題は、それぞれが独立して存在するのではない。利便性の低さが若者の流出を加速させ、魅力の少なさが地域への定着を阻害するという、互いに連関した課題群を形成している。この複合的な課題を打破し、地域活力を回復させるためには、市民が日常的に集い、活動を行うことができる新たな地域のハブ機能の創設が不可欠である。

特に養父市のような中山間地域においては、新たなインフラをゼロから整備するコストは非常に高い。既存の地理的・社会的な資源を最大限に活用し、人やモノ、情報が集積する拠点を創設することが、地域全体のネットワークを強化する最も効率的な方法となる。

第 2 節 本提案が目指す拠点の条件

本提案が目指す「新たな地域のハブ機能」は、若年層の流出、生活利便性の低さ、地域魅力の認識不足といった複合的課題を一挙に解決するため、多角的な機能といくつかの地理的条件を満たす必要がある。

まず、機能的要件として、当該拠点には三つの要素が求められる。一つは、特に若年層のニーズに対応したサービス機能を提供する経済・生活機能である。二つ目は、世代や立場を超えた住民が日常的に交流し、協働的な活動を創出できるオープンスペースによる交流・活動機能だ。さ

らに、三つ目の機能として、市民の地域に対する内発的活力を喚起するため、養父市の歴史や産業、自然等の魅力を伝える機会を提供する学習機能が挙げられる。

次に、その効果を最大化するための地理的条件として、三つの要件を必要とする。第一にアクセス性である。市内各方面からのアクセスが容易であり、主要駅や主要幹線道路に近接していることが求められる。本提案の場合、八鹿駅からバス等を用いての移動を想定する。第二に、若年層の定着を促進するため、高校などの教育施設に近接し、若者が日常的に利用しやすい動線上に位置していることである。そして第三に、開発に伴うコストと時間を削減し、迅速な事業展開を図る観点から、既に一定の集客力と認知度を持つ既存施設を中核とする既存の集積力を持つことが必須条件である。これらの機能的要件と地理的条件を満たすことで、当該拠点は、地域活力を回復させるためのプラットフォームとして機能するものとする。

これを踏まえ、本提案では養父市に既に存在する強力な資源であるショッピングセンターペアに着目する。この施設は、八鹿高校に近く、八鹿駅周辺という好立地を占め、かつ広大な駐車場と既存の集客力を持っている。この既存資源を最大限に活用し、先述した三つの課題を克服するための具体的政策を提言する。

第2節 地域の概要と既存資源

養父市は兵庫県北西部に位置し、大部分が山地・丘陵地で占められる典型的な中山間地域である。市内には円山川の源流など豊かな水資源と、伝統的な棚田などの美しい農村景観が広がる。気候の特色としては、内陸性気候であり、盆地性平野と山地・山麓を持つ地域である。



図2 出典：国土地理院発行地形図



図3 出典：Mapion

このような地理的背景を持つ養父市において、市民の生活動線を担い、かつて高い集客力を持ったのが、八鹿町にあるショッピングタウンペアである。養父市には、養父駅と八鹿駅の二つの駅があり、その一日平均乗降者数を比べると、養父駅は110人、八鹿駅は770人である。(令和4年度国土数値情報 駅別乗降客数より)ここから、八鹿地域での人の流れが大きいことがわかる。

しかし、現状のペアはあくまで物販・購買を主目的とした商業施設であり、地域課題の解決や市民交流、情報発信といった社会関係資本を醸成する機能は限定的である。本提言は、ペアが持つアクセス性の高さと市民への認知度という強みを最大限に活かし、それを多機能な地域活動のプラットフォームへと変化させることを核とする

第2章 提案内容

第1節 本提案の概要

私たちは、養父市にあるショッピングタウンペアを活用した政策を考えた。本提案の核であるペアステーションは、養父市が直面する若年層の流出、利便性の低さ、地域魅力の認識不足という複合的な課題に多角的に対応するため、以下の3つのエリアを展開する。

一つ目に、地元の木材を活用した交流スペースである「ペアリビング」を整備する。木の温もりを通じて市民が地域の自然の豊かさを再認識し、世代を超えた交流や木工体験などの活動を通じて地域への愛着回復とコミュニティの活性化を狙いとする。二つ目に、地元農家・生産者と市民・来訪者をつなぐ食の交流拠点である「ペアファーム」を設置する。養父市産の新鮮な農産物やジビエの販売、マルシェを通じて、日常生活の利便性を向上させるとともに、地域の食への誇りを育む。三つ目に、地域出身の起業家などを相談員に迎え、高校生や大学生を主な対象としたキャリア支援プログラムを行うスペースである「ペアビジョン」を設置する。座談会や相談窓口を通じて、若者に養父市での多様なキャリア形成の可能性を示し、U・Iターンと地元定着に向けた意識醸成を図る。

表1 ペアステーションの三つのエリアとその目的

エリア名	期待する効果
ペアリビング	市民の地域への愛着醸成、コミュニティの活発化
ペアファーム	地域の利便性向上
ペアビジョン	若者の地域への理解・定着促進

第2節 ショッピングタウンペアを活用した地域のスペースづくり

2.1. 地域拠点としてのペアの現状と可能性

1979年にオープンしたショッピングタウンペアは、地域住民に親しまれた商業施設であり、養父市における生活の中心的な拠点として機能してきた。但馬地域のショッピングセンターの先駆的存在で、オープンには地域住民にとって一大イベントであった。しかし、大型ショッピングモールの出店やデベロッパーの倒産などによる売り場の縮小によって、顧客が減少し、空き店舗が目立つようになった。その結果、地域の賑わいが失われつつあり、市民にとっても「かつての中心地」が次第に存在感を失っているのが現状である。

一方で、ショッピングタウンペアは、養父市の中心地である八鹿町に位置し、JR八鹿駅や国道9号線に比較的近く交通アクセスに優れている。周辺には学校や公共施設、病院が集まり、幅広い世代の市民が日常的に行き交うエリアである。そのため、地域住民が気軽に立ち寄れる商業・交流拠点として利便性が高く、地域の賑わいづくりや活性化の中心となる立地条件を有していると考えられる。実際、養父市の公開資料である「地域別構想編」において、「ショッピングタ

ウンペア周辺は全市的な生活利便機能を担う中心的な商業・業務系地区」と言及されていることから地域づくりにおいて立地条件が良いといえる。また、商業施設としての設備や広さを備えていることから、新しい地域活動や市民交流の場所として再生させる余地が十分ある。大型ショッピングモールの出現などにより失われた、地域コミュニティの活性化や地域独自の文化、個性を取り戻すことができる。

2.2 地域の分断と関係の希薄化

養父市では、地域の高齢化により人のつながりや世代間交流の機会が減少し、地域コミュニティ希薄化が進んでいる。また、若者が地元で活躍する場が少ないことから、地元定着が進みにくい状況もある。

そんななか、ショッピングタウンペアでは現在でも定期的にイベントを開いており、ハブの機能は十分有している。例えば2024年には「どんとでペアる」といった、様々な出展者を集めたイベントが行われている。しかし、実際に訪れた際は、住民をはじめとした人が集まっておらず、大きな空きスペースが印象的であった。イベントを介して、ハブになる役割を果たしているショッピングタウンペアを、日常的に地域資源を再発見し、世代や立場を超えて人と人を結びつける新たなハブへと変化させていく必要があると考える。

2.3 ペアを再生させることで地域の循環を取り戻す

「ショッピングタウンペア」を活用する最大の意義は、既存施設の再活用を通じて地域の循環拠点を生み出すことにある。

新たな施設を建設することよりも、すでに市民になじみのある場所を再生させることで、コストを抑えつつ地域の記憶と愛着を活かすことができる。

また、ショッピングタウンペアは買い物など日常的な目的で人が集まりやすく、特定の層に限らず幅広い世代が交わる空間である。その利点を活かし、「ペアリビング」「ペアファーム」「ペアビジョン」という3つの取り組みを展開することで、地域の暮らし、食、発信をつなぐ総合的なまちづくりが可能となる。

以下に3つの取り組みについての詳細を述べる。

第3節 「ペアファーム」の提案

3.1 プログラムの趣旨と目的

本プログラムは、地域の豊かな自然環境と地域資源を活かし、地元農家と市民・来訪者をつなぐ交流拠点として設立することを目的としている。養父市は豊かな自然環境と、四季折々の農産物、さらにシカ肉などのジビエ資源に恵まれている一方で、人口減少や高齢化の進行により、農業の担い手不足や地域経済の縮小が課題となっている。

こうした中で、地域の農家や生産者の努力が見える場を作り、地元の食材を身近に感じられる機会を創出することは、地域の誇りや魅力を再発見するきっかけとなる。また、消費者が「誰が、どのように作ったのか」を知ることができる場を設けることで、安心安全な食の提供だけで

なく、地域内循環型の経済の構築にも寄与できる。

地元の生産者と消費者が直接交流し、地域資源を最大限に活かすことで、持続可能なまちづくりに貢献することが本プログラムの趣旨である。

3.2 対象とアプローチ

主要な対象は、地元農家・生産者や養父市民、市外からの観光客・来訪者の三者である。

まず、地元農家にとっては自身の生産物を直接販売し、購入者と対話できる貴重な場となる。従来の卸売り中心の販売形態では得られにくい消費者の声を直接聞くことができるため、生産意欲の向上や商品改良へのヒントにもつながる。さらに、若手農家や新規就農者のPRの場としても機能し、地域全体の農業の活性化を促すと考えられる。

次に、市民にとっては、地元で採れた新鮮な野菜や果物、ジビエなどを気軽に購入できる「日常の市場」としての価値を持つ。スーパーでは得られない、作り手の顔が見える安心感と地域を支える喜びを感じられる場所になる。

そして、市外からの来訪者に対しては、養父市の魅力を体感できる観光拠点としての役割を果たす。地域の特産品や季節の味覚を通じて、養父の風土や人との温かさを伝えることができ、リピーターや関係人口の拡大につなげることができると考えられる。

このように、「ペアファーム」は三者のニーズをつなぐ“ハブ”として機能し、地域の内と外を結ぶ持続的な交流の場を目指す。

3.3 プログラムの実施内容と場所

「ペアファーム」は多目的施設ショッピングタウンペアの一テナントとして設置する。施設内の一角を活用し、常設の販売スペースを設置するほか、週末や特定の日に「ペアファームマルシェ」を開催する。

常設の販売コーナーでは、養父市内の農家が生産した野菜、コメ、加工品、ジビエ商品等を取り扱う。出品者の顔写真やプロフィール、こだわりの栽培方法などの情報をポップやQRコードで読み取れるように提示し、商品について詳しく分かる工夫を施す。

週末や特定の日に「ペアファームマルシェ」では、単なる販売に留まらず、食と体験を融合させた企画を展開する。例として4つのイベントを以下に挙げる。

- ・ 農家による季節の野菜レシピ講座
- ・ ジビエ料理、加工品の試食会
- ・ 子ども向けの地域特産品クイズ大会
- ・ 農家・猟師トークイベント

上記イベントをはじめとして様々な取り組みを定期的で開催することで、来場者が生産者や自然と触れ合う機会を創出する。

さらに、市内の学校や福祉施設とも連携し、地元食材を使った給食や地域食堂とのコラボを推進する拠点とする。こうした取り組みを通して、地域全体の食と交流の拠点として根付くスペースづくりをしていく。

3.4 期待される効果

まず第一に、地元農業の振興が期待される。生産者と消費者が直接つながることで、販売の安定化と付加価値の創出が可能になる。価格競争に頼らない、関係性の経済が形成されることで地域農業の持続性が高まる。

第二に、地域コミュニティの再生効果である。「ペアファーム」は単なる販売拠点ではなく、人が集い、語り合い、地域を感じる場となる。地元の人と観光客、若者と高齢者など、異なる背景を持つ人々が関わることで、新たなつながりが生まれる。

第三に、観光振興・地域ブランドの確立である。養父市の特産品やジビエを発信することで、「食を通じて地域を知る」体験が提供され、観光の新たな魅力となる。さらに SNS などを活用すれば、若年層にも訴求し、地域の知名度向上につながる。

結果として「ペアファーム」が地域資源の発信基地として定着することで、養父市全体のイメージアップと経済循環の拡大が期待される。このプログラムが地元の人が誇りをもち、外から来た人が「また訪れたい」と思うような温かいつながりの輪を広げる役割を担うことが期待される。

第4節 「ペアリビング」の提案

4.1 プログラムの趣旨と説明

本プログラムは、地元の木材を使った交流スペースである。養父市民が気軽に集い、交流できる空間を創出することを目的とする。市民同士のつながりを深め、新たな地域コミュニティを形成することにより、地域全体の活性化を図るものである。令和6年度に実施された養父市民アンケート調査では、「養父市に将来性や魅力がある」と感じている市民の割合が8.5%、という低い結果（2024 養父市）が示された。一方で養父市の環境について、緑や田園が多く自然環境が良いと思う、まあ思うと回答した割合は83.4%と自然環境の良さは市民も感じている。また、養父市は森林面積が市内総面積の84%を占めており、森林資源に恵まれている。この課題や養父市の資源を踏まえ本プログラムでは、養父市が有する豊かな森林資源を活用した空間づくりを通じて、市民が自然の魅力を再認識し、地域への愛着や誇りを育む契機とすることを旨とする。また、木の温もりを感じられる空間を整備することで、日常に癒しと安らぎをもたらし、心豊かな暮らしの実現にも寄与する。

4.2 対象とアプローチ

本プログラムの対象は、年齢や性別を問わず、養父市に居住するすべての市民である。各世代に応じた利用方法と期待される効果は以下のとおりである。

- ・ 子ども：木を使った遊具や学びの場を通じて、幼少期から自然に親しむ機会を提供し、感性や創造力を育む。
- ・ 若者：学習や交流の場として活用し、地域の自然や林業に関心を持つ契機とする。

- ・ 高齢者：憩いや趣味、交流の場として利用し、社会参加を促進し、健康維持や孤立防止に寄与する。
- ・ 子育て世代：親子での利用を想定し、自然を感じながら同世代や他世代との交流を深める場とする。

アプローチとしては、養父市産の木材を活用し、木の温もりを感じられるベンチやテーブルを設置することで、自然の魅力を体感できる空間を演出する。また、地元の木工品や農産物の展示・販売スペースを定期的に設け、地域の魅力を広く発信する。

4.3 プログラムの実施内容と場所

本プログラムは、地域の中心的な商業施設「ペア」の空きテナントの一つを活用して実施する。具体的な内容は以下の通りである。

項目	内容	目的・効果
空間整備	養父市産の木材を使った内装・家具（ベンチ、テーブル、棚など）を設置。広さ約 34 坪の空きテナントを活用し、作業スペースや休憩スペースを整備。	木の香りや質感を活かした心地よい空間を提供し、老若男女が集える場を創出。地域への愛着や交流の促進。
木育・地域資源活用プログラム	地元の林業関係者や木工職人と連携し、木工体験・クラフト教室などのワークショップを開催。展示・学習コーナーや地元製品の販売スペースも設置。	自然や林業への理解を深め、地域資源の価値を再認識。地域経済の活性化と市民の誇りの醸成。

このように、空間の整備にとどまらず、地域資源を活かした多様なプログラムを展開することで、持続可能で魅力的な地域拠点の形成を目指す。実際に愛知県岡崎市では、市内の竹林を活用し竹を使ったインテリアや土壌改良材などを開発し、荒廃した竹林を整備しながら竹の新たな価値を生み出した事例や、岩手県釜石市では里山林の整備により伐採した広葉樹を地元の観光会社と連携し薪として近隣のキャンプ場に搬入したり、木皿をはじめとした木製品に加工したりしている。それらを SNS で情報発信しながら地元のイベントで販売し一定の収益を得ているという事例もある。これらのように自然という地域資源を活かし地域の活性化に貢献することは可能であるといえる。

4.4 期待される効果

本プログラムの実施により、以下のような多面的な効果が期待される。まず、地元の木材を活用した空間を通じて、養父市の自然の豊かさを市民が再認識する機会となり、地域への愛着や誇りを育むことができる。また、作業スペースや休憩スペースは分けるものの、年齢ごとにスパー

スの制限は行わないため、一つの空間に様々な人々が集まることができる。対象年齢を問わない運営を行うことにより世代を超えて市民が集い、交流する空間を創造する。そうすることで地域コミュニティの活性化が促進され、市民同士のつながりが深まることが期待される。地域内の交流増進以外の効果では、子どもたちは木を使った遊具やワークショップを通じて自然とふれあい、環境への関心や地域資源への理解を深める効果が期待できる。若者にとっては、林業や地域の産業に触れることで、将来的な担い手としての意識が芽生えることが期待される。高齢者にとっては、趣味や交流の場として活用することで、健康維持や生きがいの創出につながる。さらに、地元産品の展示・販売を通じて地域産業の魅力を発信し、地域経済の活性化にも貢献する。また、そのほかのプログラムへの来訪者増加にもつながる。これにより、ショッピングタウンペア全体が多様な目的で利用される地域の拠点として再評価され、養父市の新たな魅力発信の場となることが期待される。

第5節 「ペアビジョン」の提案

5.1 プログラムの趣旨と目的

本プログラムは、地域を支える次世代の人材育成と、進学などで地域外へ流出した若者のUターン促進を目指すものである。特に、地域出身でありながらも新たな事業を興した「起業家」をキーパーソンとして迎え、高校生や大学生に対し、自身のルーツである地域での多様なキャリア形成の可能性を具体的に示す。地元での進路選択肢を広げ、将来的なUターンを意識するきっかけを提供することで、若者の地域外流出に歯止めをかけ、活力ある地域社会の維持・発展に貢献する。

5.2 対象とアプローチ

主要な対象は、進路選択を控えた地元高校生と、大学進学により地域外へ転出した大学生である。この両層に対し、段階的かつ継続的なアプローチを展開する。

- ・ 高校生向け： 早期から地域でのキャリアを考える機会を提供するため、市役所と連携し、進路指導の一環としてプログラムを導入する。起業家のリアルな声を聴くことで、漠然とした将来像を具体的な職業観へと昇華させる。
- ・ 大学生向け： 地域とのつながりを維持し、Uターンへの関心を高める「関係人口」育成の視点からアプローチする。帰省のタイミングなどに合わせてプログラムを実施し、キャリア相談の場を提供することで、地元に戻る際の具体的な選択肢として起業や地域での就職を提示する。
- ・ 一般の方（地域住民・社会人）向け： 地域での新たな働き方や地域経済の動向、起業の最新事例に触れる機会を提供する。自身のキャリアを見つめ直すきっかけや、地域で活動する若者を応援する「地域サポーター」としての意識醸成を促す。

5.3 プログラムの実施内容と場所

プログラムの中核となる活動は、地域の中核的な商業施設「ペア」内に特設ブースを設けて実施する。この日常的に人が集まる「開かれた場」を選ぶことで、プログラムへの参加障壁を下げ、多くの若者に関心を持ってもらう機会を創出する。

➤ 起業家との座談会・セミナー：

- 地域出身の起業家をゲストとして招聘し、彼らの創業までの道のり、事業内容、地元で働くことの魅力や苦労について率直に語ってもらう座談会形式のセッションを定期的で開催する。
- 質疑応答の時間を多く設け、参加者が抱えるキャリアへの疑問や不安を解消するとともに、起業家精神や地域課題解決への意識を高める。
- 高校生・大学生の参加を優先しつつも、一般席を設け、地域住民も聴講できるようにする。これにより、世代を超えた交流と地域でのキャリアに対する関心の共有を図る。

➤ キャリア・起業相談窓口の設置：

- 「ペア」内のブースに常設、または特定の日時に限定して相談窓口を開設する。市役所や商工会議所と連携し、起業家自身や専門家が相談員となり、起業アイデアの壁打ち、地域での事業立ち上げに関する情報提供、Uターン後の生活・就職に関する相談などに応じる。
- 高校生向けには、地域の産業や仕事に関する情報提供を行い、地元企業への理解を深める場とする。
- 高校生・大学生の進路・キャリア相談はもちろん、一般の方のセカンドキャリアや地域での起業に関する相談にも対応し、「地域で何かを始めたい」という意欲を持つ全ての人をサポートする。

➤ 情報発信スペース：

- ブース内では、地域の成功事例や起業支援制度、地元企業の求人情報などを掲示し、若者がいつでも自由に情報にアクセスできる環境を整備する。

5.4 期待される効果

本プログラムを実施することで、参加する高校生は早い段階から「将来、地元でこんなことができるかもしれない」という具体的なロールモデルを見つけ、進路選択に際して地域への愛着や貢献意識を高めることが期待される。また、地域外の大学生にとっては、卒業後のキャリアパスに「Uターン」という選択肢を現実的に捉え直す機会となり、将来的な地元定着の土壌を耕すことにつながる。商業施設という開かれた場を活用することで、地域全体で若者のキャリア形成を応援する機運も醸成されるだろう。一般市民も巻き込むことで、地域全体で若者のキャリア形成を応援する「地域総がかり」の体制を築くことができる。世代を超えた交流は新たなアイデアを生み出し、地域住民の地元への誇りと、地域経済活性化への当事者意識を高める。結果として、

若者の U ターン促進に加え、地域全体に活気と持続的な発展に向けたエネルギーを生み出すことが期待される。

第 6 節 運営主体と資金調達方法

本プログラムの運営主体は養父市が行うことを想定している。必要資金は空きテナントの一つの面積が約 84m²であることを考慮する。床工事の費用相場は平均 2 万円、天井が約 1 万円である。それらを考慮すると 1 店舗当たり、内装の工事で約 250 万円必要となる。それを 3 店舗行うため、工事費用のみで約 750 万～1000 万円と想定する。テナント賃料は三店舗の平均が約 5 万円/月であり、水道光熱費は 1 万 5 千円/月である。資金調達は、兵庫県の地域づくり助成事業に対して行われる補助金（令和 8 年度コミュニティ助成事業 実施要綱参照）を主な資金源とする。このプログラム自体が営利を目的としたものではないため、初期投資は補助金などを活用し行えるが、運営費に関してはプログラム自体の収益性は望めず継続して行えるかが課題である。そこで、運営の初期段階では養父市が行うがいずれは市民が運営を行えるような形にすることが目指すべき形であると考えられる。

第 3 章 今後の課題・展望

本論文は、『ペアステーション』の提案が、養父市の複合的な地域課題克服に貢献する実効性の高い方策であることを示した。この提言の恒久的な成功と持続性の確保には、以下の三点における課題克服が不可欠である。

第一に、提案効果の定量的な検証と継続的なプログラム改善（PDCA サイクルの確立）である。活動がもたらす効果を客観的に立証するため、若者の U ターン・定着率、地域製品の売上増加率、市民の地域愛着度といった具体的な指標を設定し、定期的にデータを収集・分析する体制を構築することが急務である。エビデンスに基づいたプログラムの継続的な改善を可能にし、変動する市民ニーズに柔軟に対応できる運営基盤を確立する必要がある。

第二に、養父市モデルの標準化と他の地域への横展開である。本提案が示す既存インフラの多機能化による地域再生モデルは、同様に地方都市の衰退に悩む全国の中山間地域にとって大きな示唆を持つ。養父市での成功事例を確立した後、その運営ノウハウやプログラム設計を標準化し、他の自治体へと展開するための戦略的な知見共有を行うことが、政策提言としての本論文の価値を全国区に高める最終的な展望となる。

第三に運営主体と運営方法の検討が不十分である。プログラム自体の収益性は目的としていないため継続して運営できるかが大きな課題として残る。また、費用もプログラム運営費など検討が必要な要素があり、資金調達も補助金で賄えなかった箇所をどのように補うのかの検討も必要になる。

終わりに

本論文は、養父市の強力な既存インフラであるショッピングセンター「ペア」を、市民の「交流・利便性・魅力発信」を担う多機能型コミュニティハブ『ペアステーション～ここから始まる地域のわくわく～』へと転換させる具体的な青写真を描いた。

本提案の最大の意義は、若年層の流出、利便性の低さ、地域魅力の再認識不足という序論で提示した三つの複合的課題に対し、日常的な動線の中で一挙に解決をもたらすという、統合的なアプローチを提示した点にある。

「ペアビジョン」による若者のキャリア不安解消、「ペアリビング」による多世代交流の促進、「ペアファーム」による地域資源の再認識。これら三位一体の機能は、市民が「ペアに行きたい」という内発的な動機に支えられ、自然と地域社会への貢献に繋がるといふ、市民意識の変革を促す。これは、本研究が目指した内発的なエネルギーをまちづくりの原動力へと転換させるという方向性と完全に一致する。

本研究で提示されたプログラムが、確定した運営主体の下で着実に実施されることで、養父市は複合的な課題を克服し、「ここから始まる地域のわくわく」を体現するだろう。本論文が、人口減少社会における既存インフラ活用型地方創生の新たなロールモデルとなることを確信し、本稿を終える。

参考文献

- ・一般社団法人自治総合センター「令和8年度コミュニティ助成事業実施要綱」(2025.11.4取得、<https://www.jichi-sogo.jp/wp/wp-content/uploads/2025/08/R8-comi-youkou.pdf>)
- ・国土交通省『国土数値情報ダウンロードサイト 駅別乗降客数データ』
<https://nlftp.mlit.go.jp/ksj/gml/datalist/KsjTmplt-S12-2022.html> (2025.10.15 アクセス)
- ・「地域別構想編 第4章 地域づくりの方針」([Microsoft Word - 00 目次.doc](#))
<https://www.city.yabu.hyogo.jp/material/files/group/28/4shou.pdf> (2025.10.15 アクセス)
- ・地理院地図『地理院地図 / GSI Maps | 国土地理院』
<https://maps.gsi.go.jp/#10/35.322969/135.086517/&base=blank&ls=blank&disp=1&vs=c1g1j0h0k0l0u0t0z0r0s0m0f1> (2025.10.10 アクセス)
- ・つながる DAYYABU(2024.9.11)([ペア、オープン当時の写真展を見にいってきました！ - 社会的処方ポータルサイト つながる DAY YABU](#)) (2025.10.15 アクセス)
- ・「兵庫県養父市 継業バンク」([昭和レトロなショッピングセンター。オープン当初から続く手芸店を承継またはテナント利用しませんか | ニホン継業バンク](#)) (2025.10.15 アクセス)
- ・ミツマド見積比較の窓口『店舗リフォーム費用相場：坪単価や内装工事費用を徹底解説』(2025.11.07 最終アクセス)
<https://mitsumado.com/column/1633/>)
- ・養父市 「令和6年度養父市民アンケート調査結果報告書」 pp.13 (2025.10.30 取得)
<https://www.city.yabu.hyogo.jp/material/files/group/4/R6anketokekka2.pdf>
- ・養父市「養父市森林整備計画書」(2025.10.30 取得)
(<https://www.city.yabu.hyogo.jp/material/files/group/23/R703253.pdf>)
- ・養父市『養父市の人口推移と将来推計人口』
<https://www.city.yabu.hyogo.jp/material/files/group/34/6jinnkousuii.pdf> (2025.10.15 アクセス)
- ・養父市『令和6年度 養父市民アンケート調査結果報告書』
<https://www.city.yabu.hyogo.jp/material/files/group/4/R6anketokekka2.pdf> (2025.10.15 アクセス)
- ・林野庁 「令和六年度森林・林業白書 事例一覧 第2章 林業と山村(中山間地域) 事例5 地域資源を活用した特産品の開発による付加価値向上に向けた取り組み (2025.11.7 取得)
<https://www.rinya.maff.go.jp/j/kikaku/hakusyo/r6hakusyo/attach/pdf/jirei-24.pdf>)
- ・林野庁 「令和六年度森林・林業白書 事例一覧 第2章 林業と山村(中山間地域) 事例6 移住者と地元森林所有者が共同で取り組む広葉樹林の利活用」(2025.11.7 取得)
<https://www.rinya.maff.go.jp/j/kikaku/hakusyo/r6hakusyo/attach/pdf/jirei-25.pdf>)
- ・Mapion https://www.mapion.co.jp/#google_vignette (2025.10.10 アクセス)