

●まちづくり活動報告

<1>中心市街地の

不動産オーナーへ贈る一考察

一遊休不動産を活用した

エリア・ポデュース&マネジメントを

(株)マチヅクリ・ラボラトリー代表

一般社団法人エリア・イノベーション・アライアンス理事

村瀬 正尊

1 はじめに

私は二足の草鞋を履く少し変わった働き方をしている。1つはマチヅクリ・ラボラトリー(以下「マチラボ」という)。2つ目は一般社団法人エリア・イノベーション・アライアンス(以下「ATA」という)。いずれも「まちづくり」と呼ばれる超ニッチ業界に関わる。その中でも皆さんが商店街をイメージする商業地区を中心とした中心市街地の再生に携わることが多い。



写真1 SOCO PROJECT

マチラボでは昨年から栃木県委託事業として「SOCO PROJECT」に取り組む。宇都宮でも知る人ぞ知る千波町の清巖寺通りエリアにある3階建ての倉庫物件を借り、1階は腕試しの場として期間限定の飲食店ができる「TEST KITCHEN STUDIO」、2・3階はコワーキングスペース「HOTTAN」へと変えた。栃木県内で新しいことにチャレンジしたい人が取っ掛かりをつかむためのスタートアップ拠

点を目指している。

今回こうして寄稿させていただく貴重な機会を賜った。私個人が各地の現場の胎動から感じる宇都宮市にも共通する中心市街地再生の課題と解決の糸口について書いていく。

2 中心市街地の魅力低下の原因は不動産オーナー自身にある

今、地方都市の中心部では商店街のテナント構成が固定化している、廃業後シャッターを降ろしたまま、という状況が多い。要は店舗の新陳代謝が起こらない。

この原因は1つだけではなく複数の原因が複合的に絡み合っているが、特に空き物件利活用を阻む壁があることが大きい。その壁は何か。参考に中小企業庁が全国の商店街関係者を対象に実施した平成21年度の『商店街実態調査報告書』を見ると、空き店舗が減らない理由として「商店街に活気がない」(32.0%)、「家賃が高い」(22.2%)、「所有者に貸す意思がない」(21.5%)がトップ3にあがっている(図1)。

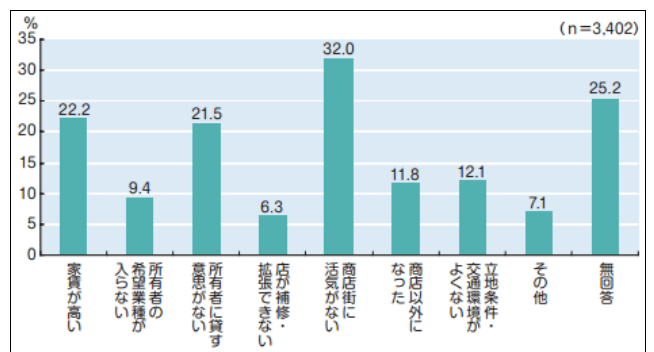


図1 「空き店舗が減らない理由」

出店：中小企業庁『平成21年度 商店街実態調査報告書』平成22年3月

ここから、そもそも空いていても不動産オーナーに貸す気はなく、貸す意思があっても相対的に家賃が高い。しかも商店街というエリアは活気が

なく出店環境として悪い、という状況が読み取れる。要は、遊休不動産の利活用を阻む壁は、不動産オーナーにあり、商店街自身もそれに気付いていることを調査は示している。

中心市街地の魅力低下は、遊休不動産に対して何ら手を打たず、放置している不動産オーナー、商店街自らが引き起こしている。

3 遊休不動産の利活用×マチ起業で中心市街地の新陳代謝を引き起こせ！

一方で、中心市街地で挑戦したい人がいないのかということそうではない。マチラボでは昨年借りている物件を使い「SOCO MALL」という市場を始めてみたところ 15 店舗が出店し、300 人超のお客様が訪れた。



写真2 SOCO MALL の様子

他にも宇都宮市では「ぐるり市」、「サーズデー・ナイト・フィバー」、「ボン・マルシェ」といった市が既に存在している。こうした市場の出店者は郊外でお店をしていたり、店舗を持たず自宅で作品を作って市場やネットで販売をしている方が多い。そうした人たちの中には、条件があれば中心部で出店してみたいという人が少なからずいる。

時代の流れとしては、こうした出店者らのような衣食住、特に食と住に関わるライフスタイル産業に人々の関心が移っている。そういった変化の兆しを掴み、ビジネスという形でマチに新しい息

吹を吹き込むプレーヤーが参入できる環境を用意し、マチの新陳代謝を自ら創っていくのが、中心市街地の不動産オーナーのこれからの役目であると考ええる。(実際、市を通じてそうしたプレーヤーが宇都宮には既にいると思う。) 具体的には、中心部の遊休不動産オーナーがリノベーションに着手し、それを連鎖的につなげていくことでマチを変えていくイメージだ。

その際に重要なのが、1つは、不動産オーナーが入居者目線で家賃設定をすること。過去の良かった頃の賃料や周辺相場は一端捨て、新しいマチのプレーヤーは月額いくらまでだったら支払えるかという「絶対賃料」を考える。もう1つは、空間のサイズを小さく、時間を小分けにし、「シェア」の発想を取り入れ、「入居しやすい仕組み」と「不動産の付加価値の向上」を同時に実現する運営方法をとること。

時代は中心部の不動産を利用したい人の数より不動産の数がますます多くなる方向へ進むだろう。遊休不動産のオーナーが発想を変え、思い切って利活用(＝リノベーション)事業に挑戦することが、マチ起業を促進し中心部に新たな産業を興すことにもつながっていく。

4 中心市街地の遊休不動産再生に必要な4つのプレーヤー

そのために必要なのは、大きく分けて4つのプレーヤーであると考ええる。

まず1つ目は、人口減少と少子高齢化の影響で衰退局面が年々深刻化していく変化の時代に応じて、不動産経営スタイルも変化させ、手持ちの資産を効果的に運用することを目指す不動産オーナーである。

高度経済成長期の不動産物件に関する需給関係は、需要が供給を上回っていた。現在は局地的な違いがあるものの需要が供給を下回るように

なっている。そのため、従来のような不動産オーナー優位の立場は崩れており、新たな入居者ニーズにあわせる必要がある。この現状を正確に理解し、既存建築物を活用し、今までの不動産経営を変えようという意識を持つ不動産オーナーがいることが、前提条件として必要である。

2つ目は、遊休不動産の利用提案・運営者の存在である。不動産オーナーが既存建築を基礎としたリノベーション事業を推進する場合、従来のように単純に空間を貸し出せば済むということではない。物件自体に新たなコンセプトを打ち出し、例えば1フロアを複数入居者がシェアする形式や一部を時間貸しする等細かな運営を実行する。これを不動産オーナーが自ら実施する場合もあれば、外部に任せる場合もあり得る。

3つ目は、入居者の存在である。当たり前のことだが、価値のある物件には、価値のある入居者がつく。これはお店の客筋と同様で、不動産は家賃金額だけでなく、入居している方々の相互関係は極めて大切だ。30代の女性が行きたいと思えるビルにしたければ、1階にフラワーデザインも手がけるような花屋を誘致して入口のイメージをお洒落にすれば、ネイルや美容室など女性向けのテナントを2階に呼び込みやすくなる場合がある。このように、立地するエリアのビジョンに合わせてテナントの狙いを定め、マッチする入居者を集めていくアプローチが極めて重要である。

最後の4つ目は自治体の存在である。基本的にリノベーション事業を推進する上でのエリアマネジメントは、自治体の全域における一体的経営の手法とは異なり、特定エリア、それも半径200mから300mというスモールエリアを設定し、各種政策方針を打ち立てる必要がある。特に中心部の不動産オーナーは、LRT計画とあわせた中心市街地活性化計画に高い関心を持っており、宇都宮市が既存建築物活用にむけた方針を示すことは、

中心部の遊休不動産利活用に大きな流れを生める可能性を秘める。

5 「小倉家守構想」に学ぶ

－エリア価値の向上に挑む

「現代版家守」という存在－

この4つのプレーヤーが上手く機能することでまちがどう変わるのか。その好例が、北九州市小倉だ。

北九州市は人口97万人の政令指定都市だが、その中の小倉は40万人規模のまち。北九州市では、社会構造の変化による中心部衰退の原因と向き合い、平成22年に「小倉家守構想」を打ち出し、リノベーションまちづくり事業をスタートした。

動き出したきっかけは、建築・都市・地域再生プロデューサーである清水義次氏(株式会社アフタヌーンソサエティ代表取締役)が10年程前から提唱し東京・神田で実践されてきた「現代版家守」という考え方だ。現代版家守とは、都市活動が衰退したエリアで空きビル、空き家、空き店舗等の遊休不動産を活用し、その地域に求められている新しい産業をつくり、まちを変えるための活動を推進する職能である。不動産オーナーの立場に立って一緒にまちづくりをするという発想である。

そして実際に小倉家守構想の協議会で現代版家守の考えに触れ、地元地権者が呼応しリーディング・プロジェクトである「メルカート三番街」が平成23年に誕生した。インキュベーション型の店舗施設と位置づけ、照明デザイナーのオフィス兼ショールーム、昭和をイメージしたレトロな食堂、地元作家によるアクセサリや雑貨のセレクトショップ等10店舗が入居し、若者を商店街に呼び戻している。



写真3 「メルカート三番街」の様子

続けて、平成 24 年には北九州でものづくりをする人たち 50 人程度がシェアして出店できる施設「ポポラート三番街」が誕生。物販だけだった商店街に「ものづくり」という新しい魅力が加わった。



写真4 「ポポラート三番街」の様子

こうした動きと並行してリノベーションまちづくりの担い手育成も進めている。リノベーションの第一線で活躍する実践者から経験と手法をレクチャー形式で学び、実際に小倉にある遊休不動産を対象として、チームごとにリノベーションの事業と設計プランを作成、最終日には不動産オーナーに向けて提案し事業化を目指す「リノベーションスクール」の存在が大きい。

この一連のプロジェクトが開始され、わずか2年で結果が出始めている。遊休不動産 11 件が事業化に向け動き出し、小倉の中心部には約 190 人の雇用が生まれ、減少していた商店街の歩行者通行量も増加に転じ始めている。

宇都宮市においても「小倉家守構想」のような中心部の遊休不動産利活用に対する基本構想を示すことが極めて有益である。小倉に習い、「リノベーションまちづくり推進協議会」のような半民半官の組織体をつくり、中心部の遊休不動産利活用による都市型産業育成を目的に、関連情報をインプットできる場を設けてはどうか。宇都宮市の商工振興という範疇に留まらず、起業支援を担う産業政策や将来のまちの戦略を担う総合政策等も関連し、まちの将来戦略を考える機会にもつながる。

6 中心市街地のストック利用の 構想力が問われる時代へ

既に日本は人口減少時代に突入している。宇都宮市も推計では平成 27 年をピークにいよいよ人口減少に転ずる。新しい建物をたくさん建てる時代から使われない建物の使い方を考える時代へ、中心市街地で商売したい人の数より不動産が多い時代へと変化している。

このような社会変化からこれからの中心市街地活性化では、①中心部の遊休不動産を上手に活用すること、②不動産に新しい挑戦者を呼び込みまちの新陳代謝を促進すること、③新しい挑戦者を育てることでエリアのコンテンツを入れ替え不動産やエリアの価値を上昇させていくこと、これらエリア・プロデュース&マネジメントが重要となる。

その鍵は不動産オーナーが握る。敷地至上主義を捨て、エリア全体の価値向上のために自分たちで考え行動する、中心市街地のストック利用の構想力を発揮できれば、まだまだ宇都宮の中心市街地は面白く変えていくことができると確信している。