

リノベーション事業を通じた遊休不動産の利活用による 都心再生モデルに関する研究（概要）

研究責任者 北九州市立大学都市政策研究所・地域創生学群

准教授 片岡寛之

共同研究者 九州工業大学大学院工学研究院建設社会工学研究系

准教授 徳田光弘

1. はじめに

1-1 研究の背景と目的

近年、多くの地方都市において、中心市街地における遊休不動産の増加が深刻な問題となっている。北九州市の小倉都心部も例外ではなく、事務所の統廃合や閉鎖等が相次ぎ、かねてより続く小売業の低迷と相まって、オフィスビル等の空き床の増加と地域の経済活力の停滞、雇用の場の消失という深刻な問題を引き起こしている。

また、住宅・土地統計調査によると、全国的に空き家率は増加傾向にあり、小倉都心部の位置する小倉北区では、2008年時点での空き家率が18.1%に達していることが分かった。こうした状況下では、活性化事業と称した新規の施設整備やソフト事業を実施したところで、根本的な改善には繋がらないことが予想される。加えて、都心において遊休不動産を放置することは、都市のイメージを悪くし、魅力を低減させていることに他ならない。したがって、都心部における遊休不動産を積極的に利活用し、エリアの価値を向上させることが、都心部の再生を図るうえで重要なポイントになるものと考えられる。

以上を踏まえ、本研究では、小倉都心地区（北九州市中心市街地活性化基本計画（小

倉地区）で設定されたエリア）の中心エリアを主な対象として、①遊休化のメカニズムを明らかにすること、②遊休不動産の利活用モデルを提案することを目的としており、これら一連のプロセスを通じて、不動産オーナーの意識変容を促し、遊休不動産の利活用推進を図ることで、都心の再生に寄与することを目指している。

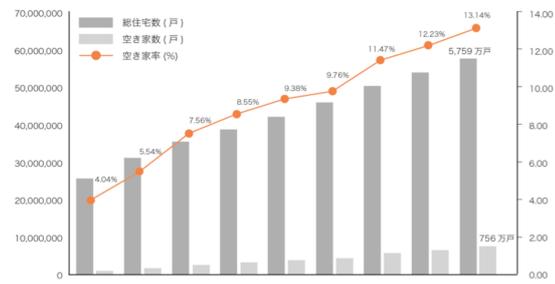


図 1-1 全国の空き家数、空き家率の推移

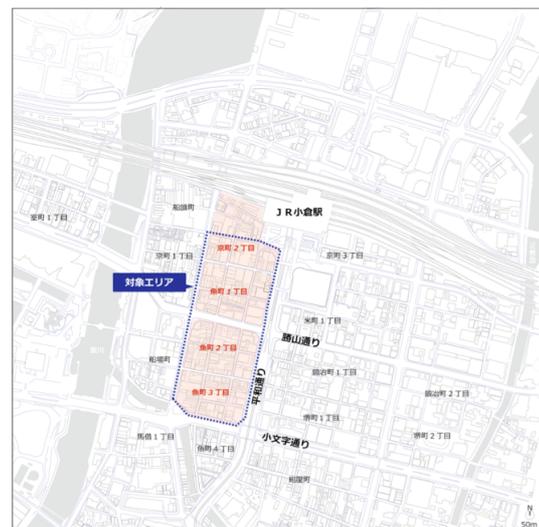


図 1-2 対象エリア

1-2 研究の方法

まず、第2章では、統計資料や現地調査をもとにした対象エリアの基本情報の収集・整理を行う。次に、第3章では、空きテナントとチェーン店について、分布状況、テナント面積、路線価等を把握した上で、それらの相関関係について整理し、遊休化のメカニズムを探る。さらに、第4章では、遊休化のメカニズムに対して必要となるアプローチという視点から、対象エリアにおける遊休不動産の活用に関するこれまでの取り組みを整理・検証することで、今後の遊休不動産の利活用モデルを提案する。最後に、第5章では本研究の総括を行う。

2. 対象エリア周辺の現況

2-1 人口の動向

小倉都心地区では、人口（図2-1）、世帯数（図2-2）ともに近年増加傾向にあることが分かる。また、対象エリアでは、世帯数は増加傾向にあるが、人口は概ね横ばい状態である。

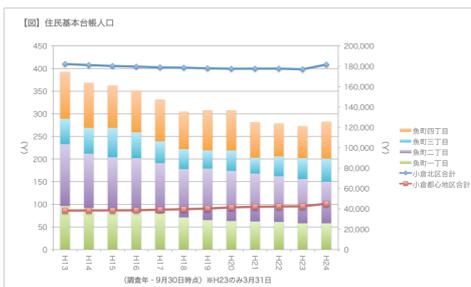


図2-1 対象エリアの町丁目別人口推移

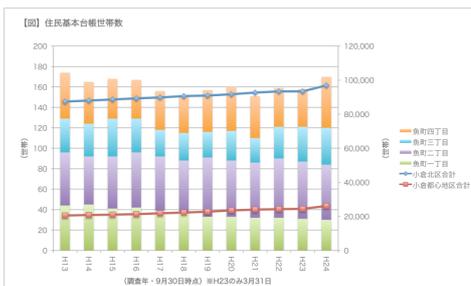


図2-2 対象エリアの町丁目別世帯数推移

2-2 建設動向

着工件数（図2-3）、着工面積（図2-4）ともに、バブル期に急増して平成2年（1990年）にピークを迎えており、その後は数年おきに増減を繰り返し、平成20年（2008年）のリーマンショック後には、これまでの2/3程度の水準に減少している。

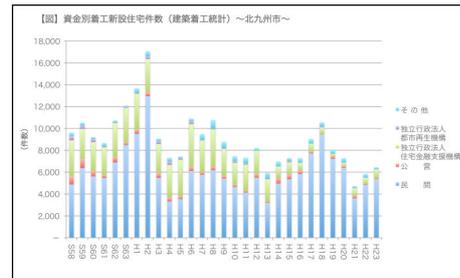


図2-3 賃金別着工新設住宅件数

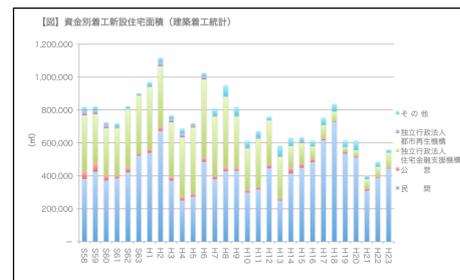


図2-4 賃金別着工新設住宅面積

2-3 歩行者通行量

魚町周辺の歩行者通行量の推移を図2-5に示す。まず、10地点の合計歩行者通行量は平成10年から平成21年にかけて減少傾向を見せたものの、それ以降は平成24年にかけて増加傾向を見せている。

次に、地点別に見てみると、最も多かったのがJR小倉駅前の地点1（34,612人）で、魚町銀天街の地点4（18,744人）がそれに次ぐ結果となり、基本的には駅から離れるほど歩行者通行量が減少する傾向が見られる。また、平成21年から平成24年にかけて最も通行量が増えたのは、魚町銀天街（魚町2～3丁目）で、プラス1,151人であった。

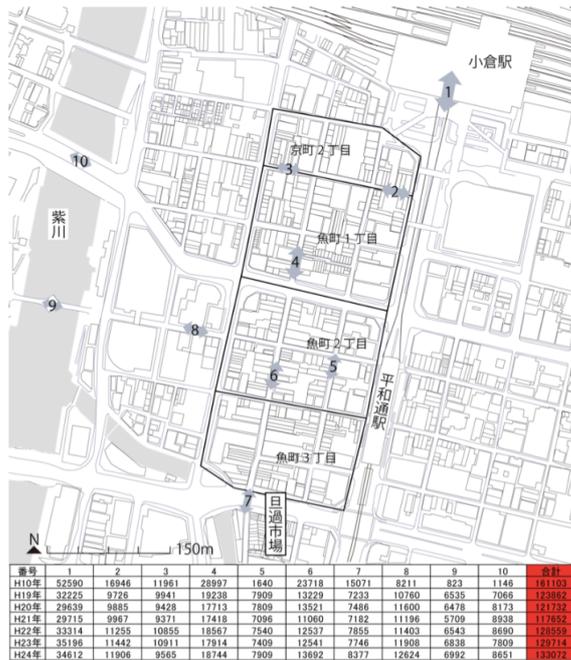


図 2-5 魚町周辺における歩行者通行量の推移
(※土日月の3日間平均)

2-4 路線価

国税庁の路線価図をもとに、建物別に価格を算出し^{注1)}、価格帯で色分けしたものが図 2-6～図 2-9 である。

年次別の路線価の状況について見ていくと、最も路線価が高かったのは、2000年時点では JR 小倉駅前及び駅前百貨店や魚町銀天街（魚町 1 丁目）などの 140～160 万円/m²、2005年時点では駅前百貨店と魚町銀天街の中央部付近の 90～100 万円/m²、2010年時点では駅前百貨店とその向かい側の交差点付近の 60～65 万円/m²であった。2013年時点については2010年と同じ場所であったが、さらに下落して 50～55 万円/m²となっている。

全体的に見てみると、小倉都心地区全体で路線価が下落しており、もともと路線価の高かった魚町エリアをはじめとする中心部では大幅に下落して周辺エリアとの差が小さくなっていることが分かる。

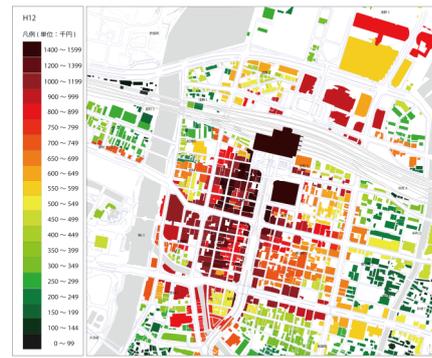


図 2-6 対象エリア周辺の路線価（2000年）

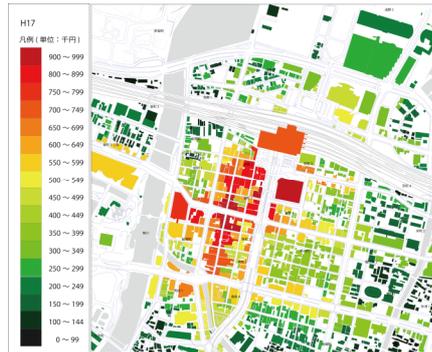


図 2-7 対象エリア周辺の路線価（2005年）

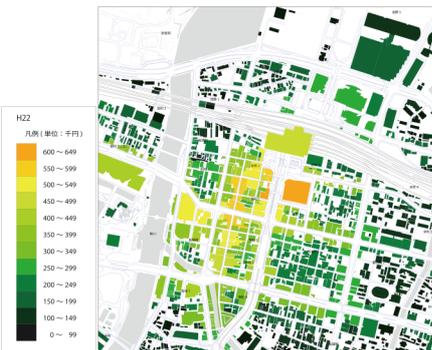


図 2-8 対象エリア周辺の路線価（2010年）

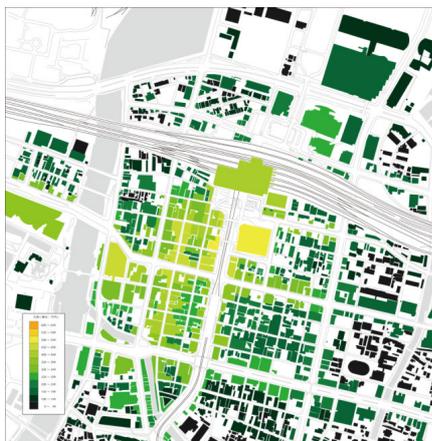


図 2-9 対象エリア周辺の路線価（2013年）

2-5 遊休不動産の分布状況

対象エリアで現地調査を実施し、目視にて1階部分の遊休不動産の分布状況を調べた注2の結果を図2-10に示す。

図を見てみると、空き家はどこか特定のエリアに集中しているわけではなく、市街地内に一様に分布していることが分かる。なお、対象エリア内全ての建物の合計建築面積に占める空き家の建築面積(空き家率)は、6.3% (2013年7月現在)であることが分かった。



図2-10 空き家の分布状況

2-6 テナントの募集状況

ここでは、まず対象エリア内の魚町1～3丁目にて遊休不動産に関する悉皆調査を行い、テナント募集中物件の管理会社に電話インタビューを行い、その基本情報(階数、面積、家賃、敷金礼金など)を収集した。調査は2013年5月に実施し、テナント募集中であることが確認できた29物件のうち23物件についての情報を得ることができた。調査結果を集計したものを表2-1に示す。

現在募集中の物件の平均面積は41.0坪

で、平均家賃は442,879円、坪単価の平均は12,431円、敷金+礼金の平均金額は2,426,905円であることが分かった。

次に、階数別では、1階部分の平均家賃(657,183円)が最も高く、敷金と礼金をあわせると、入居時に500万円近くの費用が必要となる状況にある。

さらに、町丁目別に見てみると、面積及び家賃の面では、魚町1丁目と2丁目と同程度であり、魚町3丁目はその6割程度となっていることが分かる。

表2-1 テナント募集状況の集計結果

(上段：階数別、下段：町丁目別)

階数別	面積(坪)	家賃(円)	坪単価	敷金礼金(月)	敷金礼金(円)
1F平均	36.5	657,183	24,066	6.3	4,049,567
2F平均	30.4	285,600	8,865	4.0	413,500
3F以上平均	29.6	191,686	6,700	3.2	686,721
B1F平均	33.2	355,000	10,485	5.7	2,030,000
1棟平均	98.0	866,667	8,516	5.7	5,163,333
町丁目別	面積(坪)	家賃(円)	坪単価	敷金礼金(月)	敷金礼金(円)
魚町1丁目平均	44.7	504,838	15,588	4.0	2,544,515
魚町2丁目平均	47.2	487,660	10,052	5.2	2,860,240
魚町3丁目平均	26.2	295,958	12,714	6.0	1,137,750

表2-2 階数別のテナント募集状況

階数別	面積(坪)	家賃(円)	坪単価	空き期間	敷金礼金(月)	敷金礼金(円)
1F	81	1,700,000	21,105	-	6	10,200,000
	1	50,000	50,000	1~2カ月	3	150,000
	50	1,057,600	21,005	2年	4	4,230,400
	60	600,000	10,000	1年未満	10	6,000,000
	20	367,500	18,284	数ヶ月	6	2,205,000
	7	168,000	24,000	8年	9	1,512,000
	1F平均	36.5	657,183	24,066	-	6.3
2F	23	180,000	7,826	4年	3	540,000
	7	70,000	10,000	-	4	280,000
	100	1,000,000	10,000	-	-	-
	12	78,000	6,500	-	3	234,000
	10	100,000	10,000	8年	6	600,000
2F平均	30.4	285,600	8,865	-	4.0	413,500
3F以上	75	473,004	6,300	-	3	1,419,012
	41	256,284	6,300	-	3	768,852
	17	104,580	6,300	-	3	313,740
	12	84,000	7,000	3年	3	252,000
	25	170,000	6,800	0	4	680,000
	8	62,250	7,500	-	-	-
3F以上平均	29.6	191,686	6,700	-	3.2	686,721
B1F	51	580,000	11,313	-	6	3,480,000
	18	185,000	10,143	-	6	1,110,000
	30	300,000	10,000	10年	5	1,500,000
B1F平均	33.2	355,000	10,485	-	5.7	2,030,000
1棟	47	370,000	7,798	3カ月	4	1,480,000
	172	1,600,000	9,308	-	6	9,600,000
	75	630,000	8,442	3年6カ月	7	4,410,000
	1棟平均	98.0	866,667	8,516	-	5.7

3. 遊休化のメカニズムについて

本章では、図 1-2 に示した対象エリアにおける空きテナント及びチェーン店の出現特性をもとに、遊休化のメカニズムについて考察する。

3-1 空きテナントの出現特性

3-1-1 テナントの業種構成

対象エリアの現地調査により確認することのできた建物数は 364 棟で、総テナント数は 1,242 であった。表 3-1 と図 3-1 に業種別のテナント数および構成比を町丁目別に集計した結果を示す。

表 3-1 対象エリアの業種別テナント数

	京町2丁目	魚町1丁目	魚町2丁目	魚町3丁目	計
小売業	29 (8.8)	101 (30.8)	122 (37.2)	76 (23.2)	328 (100.0)
飲食店	50 (14.7)	121 (35.7)	103 (30.4)	65 (19.2)	339 (100.0)
サービス業	19 (11.6)	59 (36.0)	56 (34.1)	30 (18.3)	164 (100.0)
金融	5 (10.9)	23 (50.0)	6 (13.0)	12 (26.1)	46 (100.0)
事務所	17 (17.5)	32 (33.0)	31 (32.0)	17 (17.5)	97 (100.0)
非テナント	29 (12.6)	59 (25.5)	92 (39.8)	51 (22.1)	231 (100.0)
その他	14 (14.6)	22 (22.9)	34 (35.4)	26 (27.1)	96 (100.0)
空きテナント	27 (15.7)	39 (22.7)	51 (29.7)	55 (32.0)	172 (100.0)
計	190 (12.9)	456 (31.0)	495 (33.6)	332 (22.5)	1,473 (100.0)

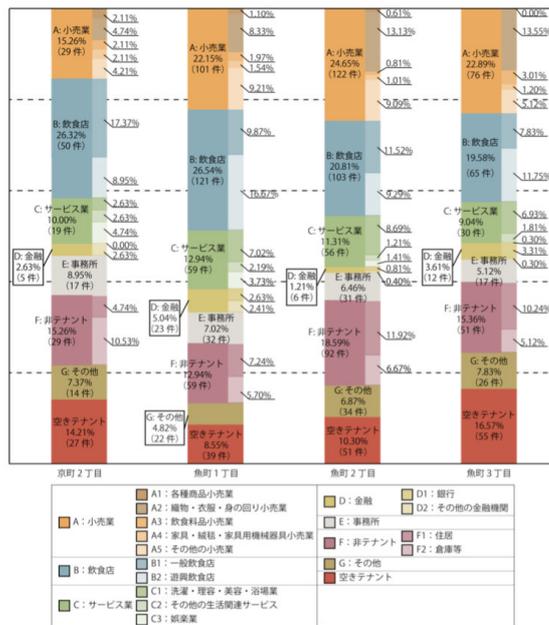


図 3-1 町丁目別テナント業種比率

まず、表 3-1 の集計結果を見てみると、テナント数が最も多かったのは魚町 2 丁目であり、全体の 3 割を超えた。また、業種別のテナント数を比較すると、飲食店 (399 軒) が最も多く、小売業 (328 件) がそれに次いで多い状況にある。一方、業種別に立地数を比較すると、金融業については魚町 1 丁目 (23 件/50.0%) が圧倒的に多い点、小売業、飲食業、サービス業、事務所については魚町 1 丁目と 2 丁目がそれぞれ全体の 1/3 前後を占めている点、空きテナントは魚町 3 丁目 (55 件/32.0%) が最も多い点などが特徴として挙げられる。

次に、町丁目別に業種構成を見てみると、京町 2 丁目では飲食店の割合 (26.3%) が最も高いこと、魚町 1 丁目では飲食店の 2/3 近くを遊興飲食店が占めていること、空きテナントが 1 割未満であること、魚町 2 丁目では小売業の占める割合 (24.7%) が最も高く、住居の割合が 1 割を超えていること、魚町 3 丁目では小売業の割合 (22.9%) が最も高く、空きテナントの割合 (16.6%) も高いことなどが特徴である。

以上のことから、駅に近いエリアでは飲食店比率が高く、少し離れると小売業比率や住居比率が高くなる傾向にあるといえる。

3-1-2 空きテナントの分布状況

(1) 町丁目別の空きテナント率[件数]

空きテナント率[件数]を対象エリア全体で階数別に集計したものが図 3-2、町丁目、階数別に集計したものが図 3-3 である。

まず、対象エリア全体については、概ね階数が高くなるほど空きテナント率[件数]が高くなる傾向にあること、地下 1 階の空きテナント件数率[件数]が他の階数と比べて高くなっていることなどが分かる。なお、

全体の空きテナント率[件数]を算出すると11.7%であった。

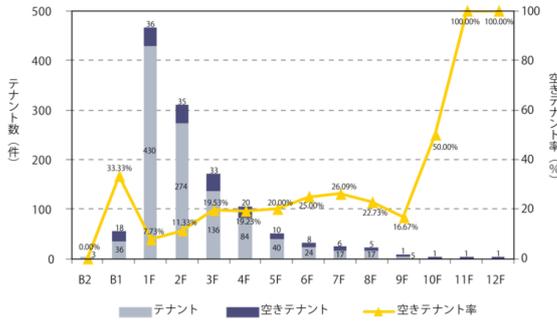


図 3-2 対象エリア全体の空きテナント率[件数]

次に、町丁目別にみると、テナント件数を考慮に入れた場合、京町 2 丁目では 2~3 階での空きテナント率[件数]が高めであること、魚町 2 丁目では地下 1 階の空きテナント率[件数]が約 5 割と極めて高く、地上階では上階ほど空きテナント率[件数]が高くなる傾向にあること、魚町 3 丁目では全体的に他と比べて空きテナント率[件数]が高いことなどが特徴的であるといえる。

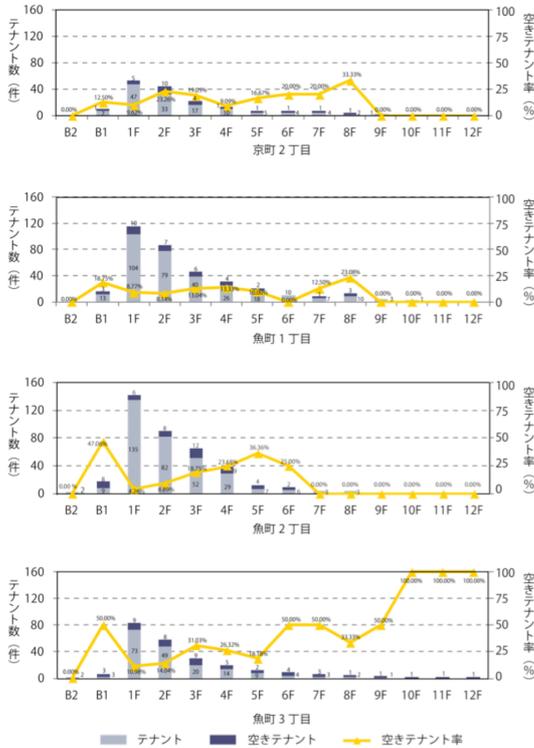


図 3-3 町丁目別の空きテナント率[件数]

(3) 町丁目別の空きテナント率[面積]

対象エリア全体の空きテナント率[面積]を図 3-4、町丁目別の空きテナント率[面積]を図 3-5 に示す。なお、床面積については登記簿情報を用い、空きテナント面積については、当該フロアにおける空きテナント比率を床面積に乗じた値として集計した。

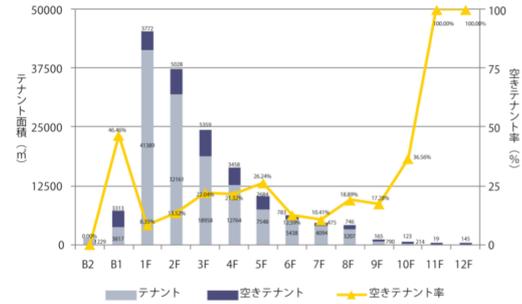


図 3-4 対象エリア全体の空きテナント率[面積]

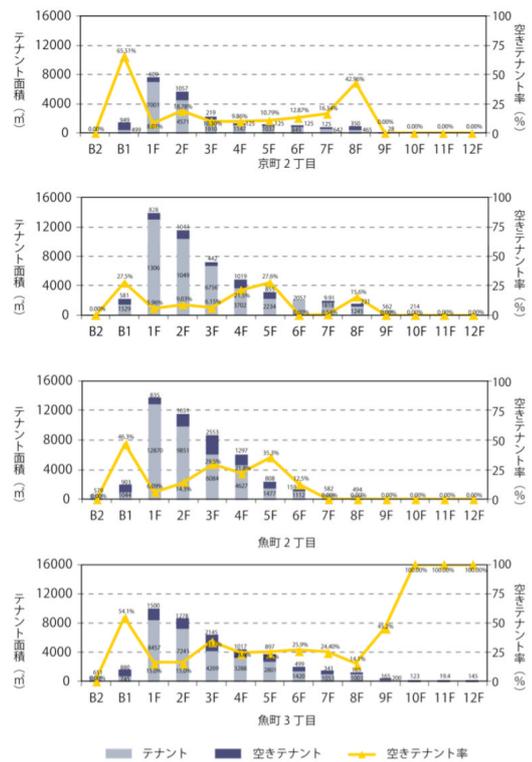


図 3-5 町丁目別の空きテナント率[面積]

対象エリア全体については、中層階までは階数が高いほど空きテナント率[面積]が高くなる傾向にあること、地下 1 階の空きテナント率[面積]が 5 割近くで極めて高い

ことなどが分かる。なお、全体の空きテナント率[面積]を算出すると 10.3%であった。

町丁目別にみると、京町 2 丁目において地下 1 階 (65.5%) 及び 8 階 (42.3%) での空きテナント率[面積]が突出して高いこと、魚町 1 丁目及び魚町 2 丁目では中層階にかけて空きテナント率が高くなっていること、魚町 3 丁目では、全体的に空きテナント率[面積]が高く、地下 1 階では 5 割を超えていることなどが、特徴的だといえる。

以上のように、エリア間でばらつきはあるが、全体的には中層階での空きテナント率[面積]が高くなる傾向にあるといえる。

(4) ファサード空きテナント率

ここでは、対象エリア内において、地図上で各テナント 1 階部分のファサード面の長さを測定し、1 階部分の全ファサード長に占める空き店舗のファサード長の割合 (ファサード空きテナント率) を町丁目別に集計した。集計結果を表 3-2 に示す。

その結果、魚町 1 丁目と魚町 2 丁目ではファサード空きテナント率が 3%未滿と低い一方で、京町 2 丁目ではファサード空きテナント率が 15%を超えている。また、魚町エリアでは駅から離れる (1 丁目から 3 丁目) ほど、若干ではあるがファサード空きテナント率が上昇している。

表 3-2 町丁目ファサード空きテナント率

	京町2丁目	魚町1丁目	魚町2丁目	魚町3丁目	全体
テナント率(%)	84.62	97.69	97.19	94.45	94.63
空きテナント率(%)	15.38	2.31	2.81	5.55	5.37

3-1-3 テナントの面積と路線価の関係

面積と路線価別に空きテナント件数を算出したものが図 3-6、テナント面積と路線価を軸にして、空きテナントと入居テナントをプロットしたものが図 3-7 である。

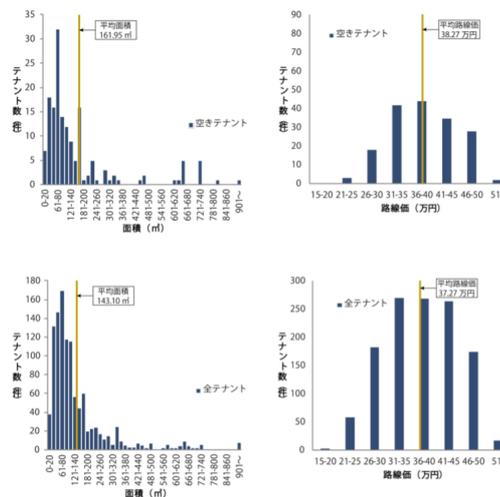


図 3-6 テナント面積別の分布状況 (左) 及び路線価別 (右) の分布状況

まず、図 3-6 の面積別分布状況については、空きテナントの平均面積 (162.0 m²) が全テナントの平均面積 (143.1 m²) を約 1 割上回っていること、600 m²を超える空きテナントがやや目立つということなどが特徴として挙げられる。

次に、図 3-7 の散布図について見てみると、多くのテナントが 200 m²以下で路線価が 25 万円～50 万円の範囲に集中していることが分かる。また、600 m²以上の空きテナントは路線価が 35 万円を超える範囲にのみ存在していることも特徴的である。

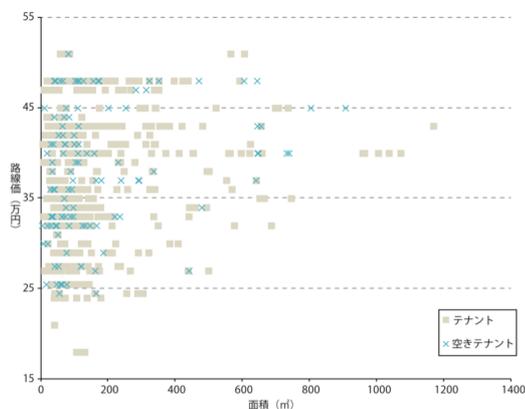


図 3-7 空きテナントとそれ以外のテナントの散布図 (面積-路線価)

3-1-4 小結

本節では、空きテナントの出現特性として以下のようなことが明らかになった。

- ① 駅から離れた場所ほど発生しやすく、上階であるほど発生しやすい。
- ② 面積が 200 m²以下に集中しており、そのなかでも 60~80 m²の範囲に最も多い。
- ③ 路線価が高く、面積が広いところにも発生しやすい。

3-2 チェーン店の出現特性

本節では対象エリア内で確認できた 240 件のチェーン店^{注3)}を対象として、業種構成と分布状況を調査し、全テナントに対する比率、面積や路線価との相関関係をもとに、チェーン店の出現特性を明らかにする。

3-2-1 チェーン店の業種構成

町丁目別にチェーン店の業種構成を整理（図 3-8）した結果、京町 2 丁目では飲食店系のチェーン店が最も多く、4 割以上を占めているのに対し、魚町 1 丁目については比較的バランス良く出店していることが分かる。

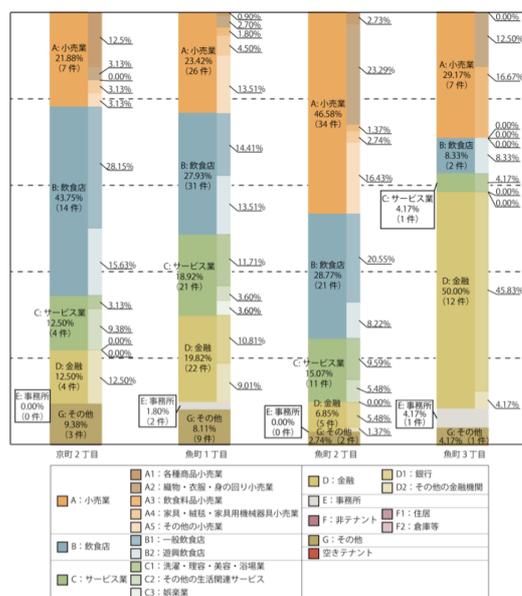


図 3-8 町丁目別チェーン店業種比率

魚町 2 丁目では小売業のチェーン店比率が最も高く、5 割近くを占めていること、小売業と飲食店とサービス業で全体の 9 割を超えていることなどが特徴的であり、魚町 3 丁目については金融系の比率が最も高く、半数を占めている一方で、飲食店比率（8.3%）とサービス業比率（4.2%）が極端に低いことが特徴的である。

以上のように、それぞれ特徴ある業種構成であるが、小売業のチェーン店がいずれも 2 割を超えていることが共通点である。

3-2-2 チェーン店の分布状況

(1) 建物階数別のチェーン店分布状況

階数別のチェーン店分布状況（図 3-9）を見てみると、まず、1 階部分は魚町 1 丁目エリアでのチェーン店比率が特に高いことに対し、魚町 3 丁目エリアではあまりチェーン店に浸食されていない状況がはっきりと現れている。また、2 階から 5 階にかけて、主に幹線道路の沿道建物におけるチェーン店比率が高いことも特徴的である。

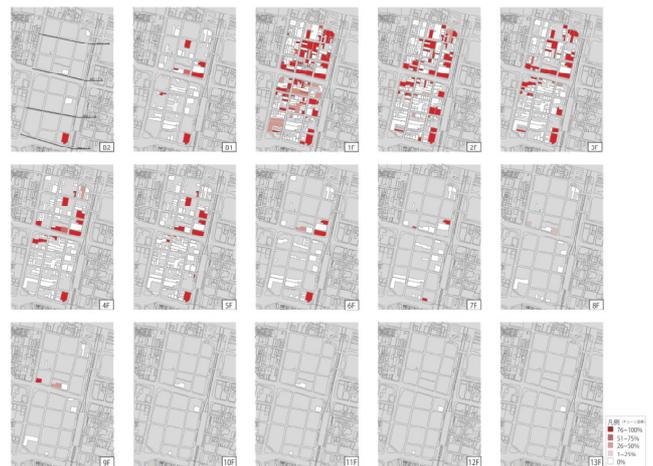


図 3-9 階数別のチェーン店分布状況

(2) 町丁目別のチェーン店率[件数]

対象エリア内におけるチェーン店件数の比率をチェーン店率[件数]と定義し、階数別に集計したものが図 3-10、町丁目単位で

階数別に集計したものが図 3-11 である。

対象エリア全体のチェーン店率[件数]は 16.3% であり、エリア全体では 1 階から中層階において、階数が高くなるにつれてチェーン店率[件数]が低くなる傾向にある。

町丁目別にみると、魚町 3 丁目以外は基本的に低層階でのチェーン店率[件数]が高くなる傾向にあり、魚町 1 丁目においてその傾向が顕著に表れている。また、魚町 1 丁目におけるチェーン店率[件数]が 24.3% で最も高く、魚町 3 丁目 が 7.2% で最も低いことから、駅から離れるほどチェーン店率[件数]が低くなる傾向にあるといえる。

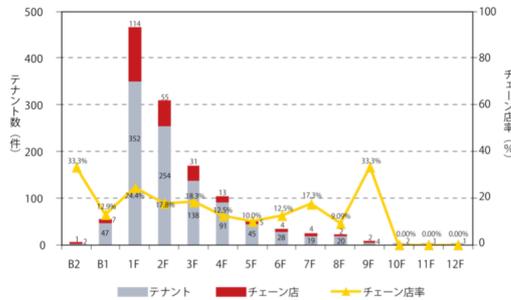


図 3-10 対象エリア全体のチェーン店率[件数]

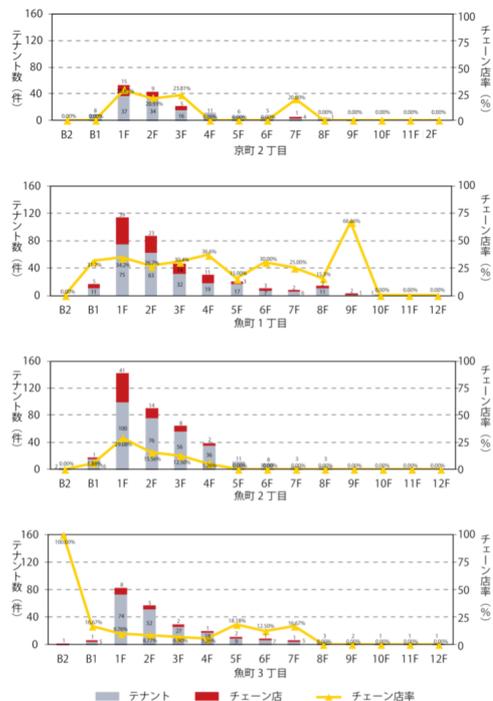


図 3-11 町丁目別のチェーン店率[件数]

(3) 町丁目別のチェーン店率[面積]

床面積に対するチェーン店面積^{注4)}の比率をチェーン店率[面積]と定義し、対象エリア全体で階数別に集計したものが図 3-12、町丁目単位で階数別に集計したものが図 3-13 である。

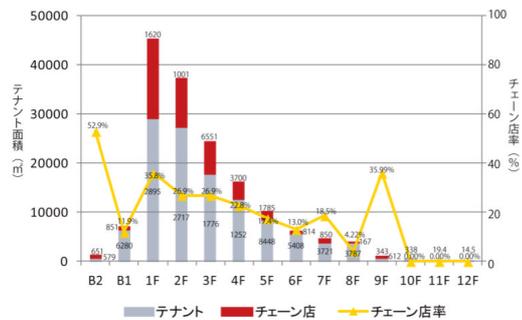


図 3-12 対象エリア全体のチェーン店率[面積]

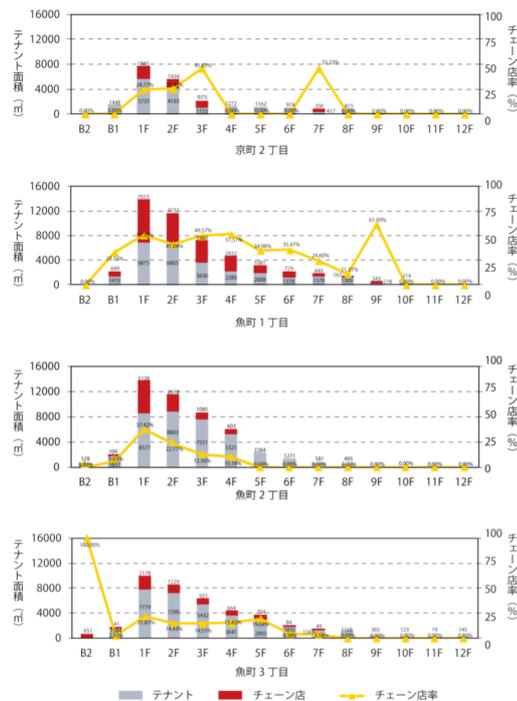


図 3-13 町丁目別のチェーン店率[面積]

対象エリア内のチェーン店率[面積]は 26.6%、1 階部分では 35% を超えており、全体的には階数が高くなるにつれてその値が低くなる傾向にある。

町丁目別に見てみると、魚町 1 丁目において全体的にチェーン店率[面積]が高く、1

階や4階では5割を超えている点が特徴的である。また、京町1丁目では、1階から3階にかけてチェーン店率[面積]が高くなり、魚町2丁目では、上層階にいくほどチェーン店率[面積]が低くなる傾向にある。

(4) ファサードチェーン店率

上述と同様の方法で町丁目別ファサードチェーン店率(表3-3)を集計した結果、全体のファサードチェーン店率は44.4%と半数近くを占めていることが分かった。

また、町丁目別では、魚町1丁目と魚町2丁目においてファサードチェーン店率が5割を超えている一方で、京町2丁目や魚町3丁目では3割未満にとどまっている。

表3-3 町丁目別ファサードチェーン店率

	京町2丁目	魚町1丁目	魚町2丁目	魚町3丁目	全体
テナント率 (%)	72.26	49.13	43.25	70.97	55.57
チェーン店率 (%)	27.74	50.87	56.75	29.03	44.43

3-2-3 チェーン店の面積と路線価の関係

チェーン店の場合と全テナントの場合に分けて、面積及び路線価別にテナントの件数を算出したものが図3-14、テナント面積と路線価を軸にしてチェーン店とそれ以外のテナントをプロットしたものが図3-15である。

まず、図3-14の面積について見てみると、チェーン店の平均面積(190.3㎡)が全テナントの平均面積(143.1㎡)を大幅に上回っていること、320㎡を超えるチェーン店が比較的多く見られることなどが特徴として挙げられる。一方、路線価については、チェーン店の平均路線価(41.2万円)が全テナントの平均路線価(37.3万円)を4万円近く上回っていること、チェーン店が立地する中心価格帯が41~50万円であることなどが特徴的である。

次に、図3-15の散布図から、チェーン店は高路線価で比較的広めの場所に出店する傾向が見られる。さらに、業種別にみると、200㎡未満の場所では、路線価が45万円を超えるとコンビニやファーストフード店が入居するケースが圧倒的に多く、路線価が40万円前後であればカフェ系のテナントが入居するケースが多いことが分かる。加えて、200~400㎡で路線価が35万円を超える場所ではドラッグストアが入居するケースが多く、500㎡を超えて路線価が35万円以上の場所では銀行が立地するケースが多いことなどが特徴として挙げられる。

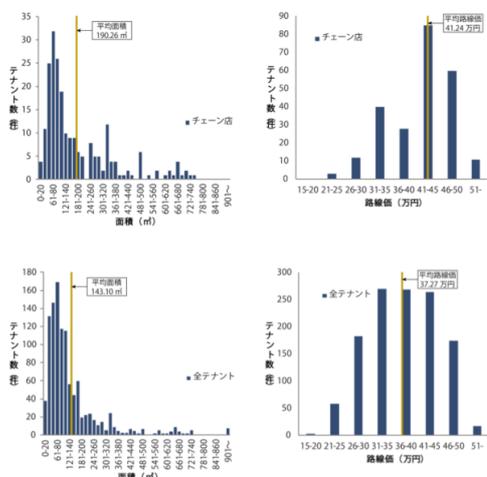


図3-14 テナント面積別の分布状況(左)及び路線価別の分布状況(右)

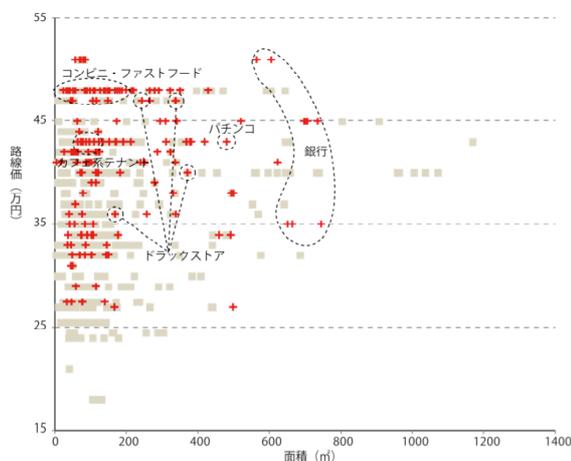


図3-15 チェーン店とそれ以外のテナントの散布図(面積-路線価)

3-2-4 小結

本節ではチェーン店の出現特性として以下のようなことが明らかとなった。

- ① 駅に近いエリアでの飲食チェーン店の比率が高い
- ② 階数が低いほどチェーン店比率が高く、1階では件数ベースで約1/4、面積ベースで3割以上を占めている。
- ③ 登記年代による大きな差は見られず、1990年代のみ3割を超えている。
- ④ 1階のファサードチェーン店率は5割近くを占めている。
- ⑤ コンビニやファーストフード店は200㎡未満で路線価35～45万円、ドラッグストアは200～400㎡で路線価35万円以上、銀行は500㎡以上で路線価35万円以上という条件での出店が多い。

3-3 遊休化のメカニズムに関する考察

3-3-1 面積と路線価の関係

ここでは、テナント面積と路線価に対する空きテナントとチェーン店の分布状況について把握する。面積と路線価を軸とした散布図が図3-16、路線価の価格帯別に空きテナント及びチェーン店率をまとめたのが図3-17、テナント面積の広さ別に空きテナント及びチェーン店比率をまとめたものが図3-18である。

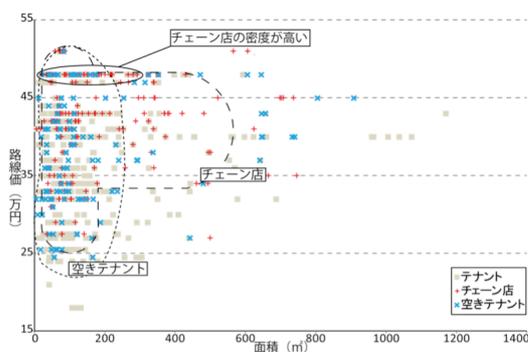


図3-16 散布図（テナント面積-路線価）

結果を見ると、路線価が40万円/㎡以下の場合には、空きテナント及びチェーン店の比率がともに1割程度と低いものの、路線価が41万円/㎡以上になると、チェーン店比率が3割を超えている。加えて、路線価が45万円～50万円/㎡の価格帯において、とくにチェーン店比率が高い状況にあることが分かる。

一方、テナント面積について見てみると、200㎡以下の場合、通常テナントが7割近くと大部分を占めているが、201㎡～550㎡の範囲になると、チェーン店率が35.2%とかなり増加していることが分かる。

また、551㎡以上になると、チェーン店比率と空きテナント比率ともに3割前後を占め、通常テナントは4割近くまで減少している。

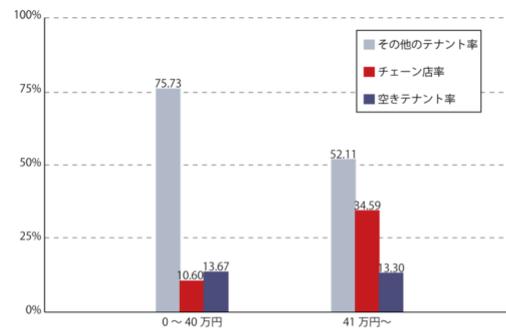


図3-17 路線価の価格帯による空きテナント及びチェーン店比率

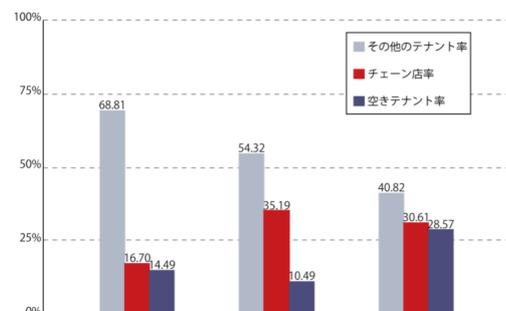


図3-18 テナント面積別の空きテナント及びチェーン店比率

3-3-2 均質性の検証

本節では、通りや街に対する印象を左右する一つの大きな要因となる景観的要素に着目し、他地域でも見ることのできるチェーン店のファサードと空き店舗のシャッターが街の個性を失わせ、均質化した印象を与える要因になるものと仮定した上で、それらを均質化テナントと定義して、その分布状況について把握する。

均質化テナント率[件数] (図 3-19) については階数による目立った増減がなく、地上階で概ね 3~4 割程度を占めている一方で、均質化テナント率[面積] (図 3-20) については、中層階まで 5 割以上を占めており、それ以上になると 2~3 割程度に減少している状況にある。

また、町丁目別に 1 階ファサード均質化率 (表 3-4) を見てみると、魚町 2 丁目 (59.6%) で最も均質化が進んでおり、それに次ぐ魚町 1 丁目でも 5 割を超えていることが分かる。

さらに、図 3-21 で均質化の状況を確認してみると、幹線道路沿道はかなり均質化した状況になっていることが確認できる。

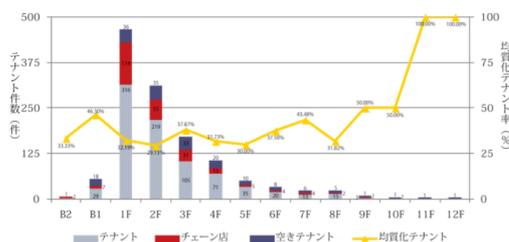


図 3-19 均質化テナント率[件数]

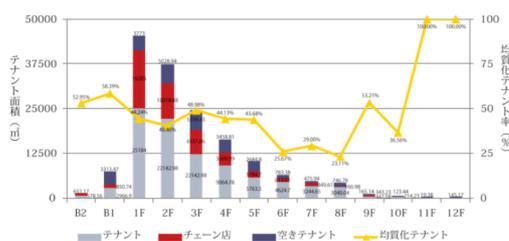


図 3-20 均質化テナント率[面積]

表 3-4 1 階ファサード均質化率

	京町2丁目	魚町1丁目	魚町2丁目	魚町3丁目	全体
テナント率(%)	56.88	46.83	40.44	65.42	50.20
空きテナント率(%)	15.38	2.31	2.81	5.55	5.37
チェーン店率(%)	27.74	50.87	56.75	29.03	44.43
ファサード均質化率(%)	43.12	53.17	59.56	34.58	49.80

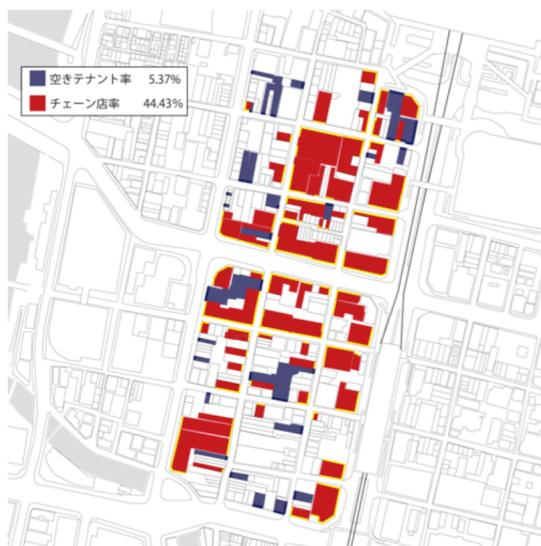


図 3-21 1 階ファサード面

3-3-3 遊休化のメカニズムについての考察

前節までの分析結果をもとに、対象エリアの特徴を整理すると以下ようになる。

- ① エリアに入店するテナントで、路線価が最も高い集団 (路線価 45 万円以上) の多くを占めているのが、コンビニやファーストフード店などのチェーン店であり、その広さは概ね 200 m²以下である。
- ② ドラッグストアなどのチェーン店は、広さが 200~400 m²の範囲で多く出店しており、路線価については比較的幅が広い状況にある。
- ③ 広さが 400 平米を超えるような場所では、銀行やパチンコ店の立地が目立ち、550 m²を超えると、急に空きテナントの比率が高くなる。
- ④ 1 階部分では、空きテナント率が 5.4%、チェーン店率が 44.4%となり、両者をあわせると全体の約 5 割に達している。

以上を踏まえると、後背圏人口の規模が小さく、歩行者通行量が少ないエリアであれば、もともとあった店舗が閉業した後、そのまま遊休化してシャッター街となる<衰退モデル①>可能性も高いが、対象エリアの場合、ある程度の後背圏人口もあり、歩行者通行量も微増傾向にあるため、チェーン店が入居しやすい状況にあり、結果としてシャッター街にならずに踏みとどまっている状況<衰退モデル②>にあるのではないかと考えられる。つまり、中規模以下の場所では高い賃料をチェーン店が支えており、表面上はかろうじて商業エリアとしての体裁を保っている状態だといえる。そのことを2パターンの衰退モデルとして示したのが図3-22である。

さらに、このような状況がもたらす地域課題について、別の視点から考えてみたい。通常、多くの商店街は人が集まる場所に自然発生的に商店が集積することで形成され、現在の形になったとされている。そのため、以前はその地域で長年商売を営む老舗や、その地域で新しく商売をはじめたお店などが多く、チェーン店の出店はそれほど多くなかったと考えられる。しかし、様々な事情でそれらの店舗が閉業した後は、賃料設定の高さなどが要因となって、新規開業することが難しくなり、まちの人口や通行量の規模によって、そのままシャッター街になるケースと、代わりに他店舗展開をしているチェーン店などの出店が増えるケースが生まれたのだと推察される。後者のように他店舗展開しているチェーン店が数多く入居しているという状況は、域外資本に依存している状態にほかならず、地域経済の自活性や比較優位性という観点において、

課題が残ると考えられる。以上の仮説を図式化したものが図3-23である。

以上を踏まえると、現在の家賃構造や利用形態に対して一石を投じつつ、エリア内に新たな価値を生み出すような、様々な利活用モデルを生み出すことが求められる。このようにして、チェーン店撤退後の遊休化に備えるとともに、チェーン店の進出に依存することなく、新規事業者が参入しやすい環境作りを進め、地域の経済的自活性や競争優位性を高めていくことが必要になると考えられる。次章では、その方法論について考察を行う。

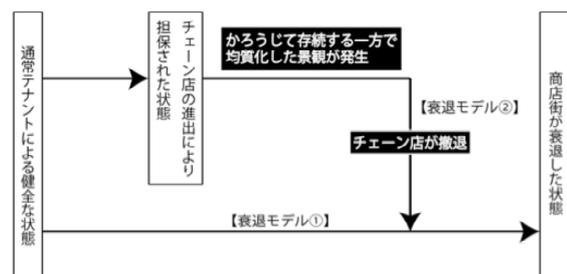


図3-22 想定される2つの衰退モデル

【想定される遊休化のメカニズム】

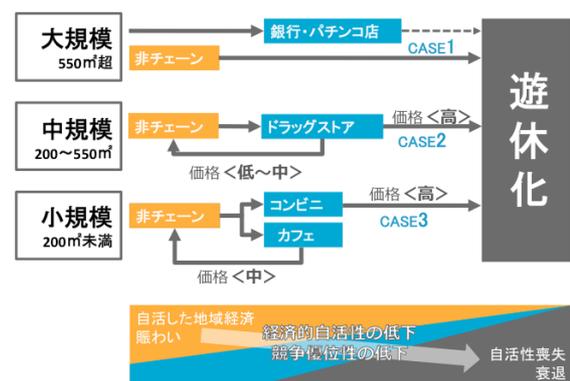


図3-23 チェーン店化が及ぼす影響のスタディ

4. 遊休不動産の利活用による都心再生モデルの検討

本章では、まず、対象エリアを含む小倉都心地区におけるリノベーションまちづくりの動向を整理する。次に、その中心的な役割を担ってきたリノベーションスクール@北九州に着目し、そこで取り上げられた実際の遊休物件が、遊休化メカニズムの中でどのように位置づけられているのかを整理する。さらに、それらの遊休物件が事業化するまでのプロセスについて検証することで、遊休化のメカニズムに対してどのようなアプローチが必要なのか把握する。以上を踏まえて、遊休不動産の利活用による都心再生モデルについての提案を行う。



図 4-1 小倉家守構想の概要①

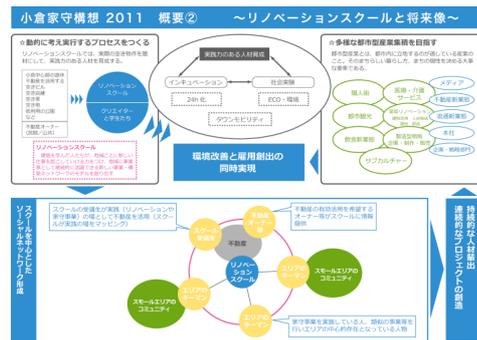


図 4-2 小倉家守構想の概要②

4-1 小倉都心地区におけるリノベーションまちづくりの動向

4-1-1 リノベーションシンポジウム

リノベーションシンポジウムは、一般社団法人HEAD研究会が主催し、リノベーションに関する事例調査研究と情報交流等を目的として、全国各地で開催されている。2011年3月にはリノベーションシンポジウム@北九州が開催され、延べ200名を超える参加者が集まった。

4-1-2 小倉家守構想

北九州市が策定した小倉家守構想は、遊休不動産の活用と質の高い雇用創出によって、産業振興とコミュニティの再生を図ることを狙いとしており、その推進役として、リノベーションスクール@北九州（以降、リノベスクールと呼ぶ）を創設することが位置づけられている。構想の概要を図4-1、図4-2に示す。

4-1-3 リノベーションスクール@北九州

まず、リノベスクールの目的は、①実際の遊休不動産に関するリノベーションの事業企画を立案して所有者に提案し、実際に事業化すること、②実際に再生した建物等が起爆剤となって当該エリアの価値を高める波及効果を生み出すことの2点である。そして、図4-3に示すように、まちの中で連続的にプロジェクトが生まれ、様々な人材が持続的に排出されること、多様な都市型産業が集積することを狙いとしている。

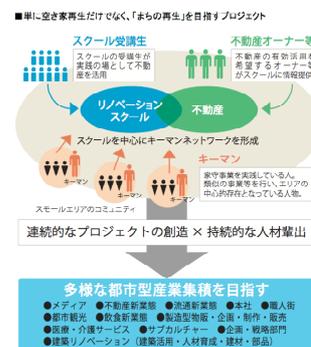


図 4-3 リノベーションスクールの狙い

次に、現在のリノベスクールの運営体制について整理すると図 4-4 のようになる。リノベスクールの運営は平成 23 年度に 1 回目および 2 回目が H E A D 研究会の協力によって試験的に実施され、3 回目以降は北九州市が主催者となり、様々な主体とともに、平成 25 年 3 月には 6 回目が開催された。図を見ると、産学官の垣根がなく、様々な主体による連携体制で運営されていることが分かる。



図 4-4 スクール運営のための連携体制

さらに、リノベスクールの流れを整理したものが図 4-5 である。具体的には、小倉都心地区に実在する遊休不動産を対象案件として、全国から集まった受講生が 7~8 人のチーム（ユニット）に分かれてグループワーク（ユニットワーク）を行い、最終日には対象案件のオーナーに対して、リノベーション事業計画のプレゼンを行うというものである。その間わずか 4 日間であり、受講生たちは毎日 2~3 回のレクチャーを受けながらユニットワークを進め、1 日 1 回のショートプレゼンを行って提案内容をブラッシュアップし、最終プレゼンに臨むという流れである。そして、このユニットワークのファシリテートを行いながら、受講生たちにアドバイスを行うのが、数多く

のリノベーションプロジェクトを実務として担ってきたユニットマスター陣である。

これまで計 6 回開催されたリノベスクールに参加した受講生は延べ約 300 名で、合計 32 案件（セルフリノベーションを含む）が取り上げられ、そのうち合計 13 案件が事業化している。

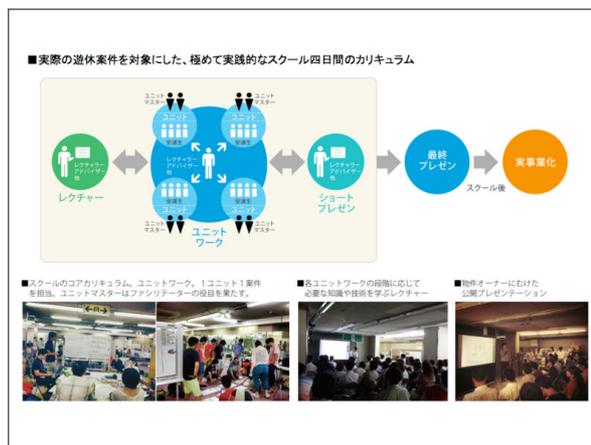


図 4-5 スクールの流れ

4-2 遊休化メカニズムに対応したリノベーション事業のあり方

本節では、リノベスクールで取り上げた対象案件をモデルとして、遊休化のメカニズムに着目した静的要因と、事業家プロセスに着目した動的要因という 2 つの側面から、遊休不動産の利活用による都心再生プロセスを検討する際のポイントについて整理する。対象案件の概要を表 4-1 に示す。

表 4-1 対象案件の概要

期回目	名称	事業化	1フロア広さ (㎡)	構造	建物階数	主用途	住所	備考
第1回	① ハコダビル	×	1,018	RC造	7	飲食	福岡市	1棟
	② コンタクト選野No.3	×	292	S造	8	事務所	滝野2丁目	2F部分
	③ サンクレスト倉庫ビル	○	170	RC造	4	店舗	角田2丁目	1棟
	④ 赤テラクラウンパレス小倉	×	※500㎡以上	RC造	9	宿泊	馬場1丁目	地下の商業施設
	⑤ レンガ建造物	×	-	レンガ造	2	事務所	高井1丁目	1棟
第2回	⑥ 松浦ビル	○	46	RC造	5	店舗	角田3丁目	1F部分
	⑦ 新米谷ビル	×	160(1F)	RC造	3	店舗	角田3丁目	1棟
	⑧ 三木屋ビル	○	140	木造	2	住居	角田3丁目	1F及び中庭
	⑨ 松永ビル	○	200	S造	6	店舗	角田2丁目	3F部分
	⑩ 丹波ビル	×	219	S造	4	店舗	角田1丁目	2-4F部分
第3回	⑪ 古船橋ビル	×	631	RC造	3	店舗	古船橋2丁目	2-3F部分
	⑫ 尾崎橋ビル	○	152	RC造+S造	6	事務所	京町4丁目	1棟
	⑬ 中環ビル	○	596	RC造	5	店舗	角田3丁目	1F部分
	⑭ 久光家	×	46	木造	2	住居	角田3丁目	1軒
	⑮ 早井家	○	98	-	-	住居	角田3丁目	敷地
第4回	⑯ アナタの倉庫	○	62	S造	4	店舗	角田3丁目	1棟
	⑰ サンドー商店街	○	-	-	-	-	角田3丁目	約107㎡
	⑱ 百万両ビル	×	-	RC造	-	店舗	角田2丁目	01F一部
	⑲ ナカノテツビル	×	45	RC造	3	店舗	京町1丁目	一部
	⑳ 小池ビル	×	165	RC造	5	事務所	田町	3F部分
第5回	㉑ 築之久入田マンション	○	112	RC造	4	住居	吉野町	1F、4F部分
	㉒ 赤十字ビル	-	818	S造	6	テナント	馬場1丁目	1F部分
	㉓ ゼイ小倉ビル	-	846	SRC造	10	事務所	博多2丁目	一部
	㉔ 丹野屋	-	246	RC造	5	店舗	角田3丁目	一部
	㉕ 旧九州本社ビル	-	939	RC造	6	事務所	門司区西海軍1丁目	一部
第6回	㉖ ヤマシロ木水	-	47	木造	2	店舗	角田2丁目	2F一部
	㉗ 岡部アパート	-	-	木造	2	住居	昭和町	一部
	㉘ 福岡商通ビル	-	-	-	-	-	八幡西区馬子1丁目	通り全体
	㉙ 神明3丁目火災跡地	-	-	-	-	-	角田3丁目	敷地全体

4-2-1 遊休化メカニズムと対象案件の関係

ここでは前章で明らかになった遊休化のメカニズムに対して、リノベスクールの対象案件がどのような位置づけにあるのか、その関係性について整理する。そのうえで、事業化した案件の特徴について整理し、遊休化のメカニズムに対応した事業化のパターンについて考察する。

(1) 対象案件の位置づけ

対象案件を前章で示した散布図上にプロットしたものが図 4-6 である。対象案件について見てみると、広さについては全体的な傾向と同様に、200 m²未満が多いものの、路線価については比較的lowめのものが多い傾向にある。

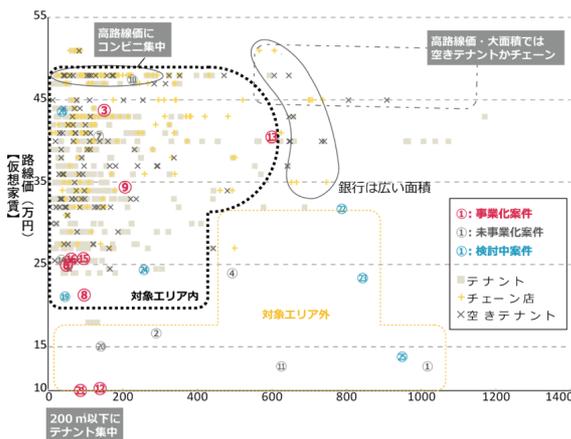


図 4-6 対象案件の位置づけ

(2) 遊休化のメカニズムに対応した事業化のパターン

対象エリア内で事業化した案件のほとんどが 200 m²以下であり、その多くが路線価 25 万円前後もしくは 10 万円前後という低価格帯であることが特徴的である。このことから、事業化のためには、規模が小さく家賃が安い方（対象案件⑥⑧⑮⑯）が有利であり、衰退モデル①の多くを占めている 200 m²未満の空きテナント再生時のモデルケースになるのではないかと考えられる。

また、衰退モデル②のなかでもコンビニ等が集中している高路線価で 200 m²未満のものについては対象案件③のケース、銀行等が多い高路線価で 500 m²以上のものについては対象案件④のケースが再生時のモデルケースになるものと考えられる。タイプ別の事業化パターンを整理して以下に示す。

1) 衰退モデル①の小規模・低路線価タイプ

このタイプに該当する対象案件⑥⑧⑮⑯について見てみる。対象案件⑥については、スクール後に入居テナントが見つかったため、服飾系のテナントが入居している。対象案件⑧については、スクールでの提案を活かし、当初はレンタルスペースとして事業化し、その後はオーナー自らがカフェとして運営を行っている。対象案件⑮については、オーナーが商店街に更地をマスターリースし、商店街が(株)北九州家守舎にサブリースし、同社が飲食事業を行う方向で事業を進めている。対象案件⑯については、オーナーが個人に売却し、新たなオーナーが転貸して、物販及び住居として利用する方向で事業が進められている。以上のように、このタイプは比較的低リスクが低いと見られる。

2) 衰退モデル②の小規模・高路線価タイプ

このタイプに該当する対象案件③については、まちづくり応援団(株)がビル 1 棟をマスターリースし、1F を大手輸入食品会社、2F を NPO 法人にサブリース、3F は貸し会議室として運営し、4F は自社の事務所として使用している。このケースの場合、1F はチェーン店であり、遊休化メカニズムの典型的パターンに見えるが、通常大型商業施設内に出店するこのテナントが西日本で初めての路面店として出店している点が特

徹的であり、当該エリアに大きなインパクトを与えていることがポイントだといえる。

3) 衰退モデル②の大規模・高路線価タイプ

このタイプに該当する対象案件⑬については、オーナーがフロアの日単位で出店者に貸し出すスペースとして運営し、残りの部分については同ビルの管理人役をつとめる会社がマスターリースして、小売、飲食系テナントにサブリースする計画で事業が進んでいる。このケースの場合、①フロアの面積が広く、遊休化メカニズムの中では銀行やパチンコ店に依存しているパターンであるが、事業化に際してフロアを細分化して小規模・低家賃で貸し出すという手法を用いることで、対象とする入居者層の幅を広げるとともに、その出店ハードルを下げている点がポイントだと考えられる。

4-2-2 対象案件事業化プロセスの検証

(1) 事業化プロセスの整理

リノベスクールを通じた事業化までのプロセスを整理したのが図 4-7 である。事業化プロセスは 3 段階に分かれており、事業化手法は、オーナー自らが事業を行うケース、業務契約を締結して民間会社等が事業を行うケースなどをはじめ、様々なパターンがある。

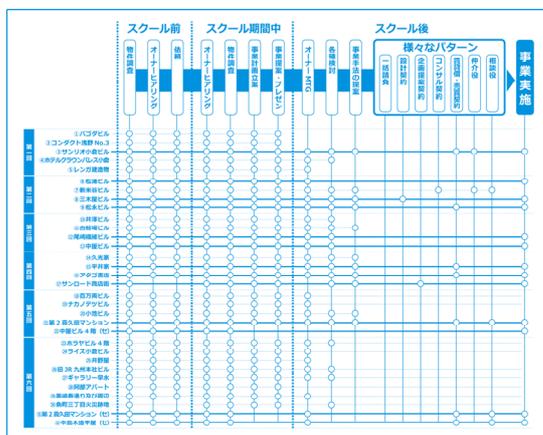


図 4-7 事業化までのプロセス

(1) 事業化プロセスの整理

事業化した対象案件は、対象案件⑥のように入居希望テナントがあらわれたケース A、対象案件⑧や⑫のようにオーナーが自ら事業をはじめたケース B、対象案件③⑨⑬⑮⑯⑳のように、まちづくり会社がオーナーと賃貸借契約を締結して事業をはじめたケース C の 3 つに分けられる。

(2) 事業化に向けた境界条件

リノベスクールの運営にあたり、対象案件の事業化に向けて、様々な議論を行ってきた。そこでの議論を踏まえ、事業化するための境界条件を整理すると、①案件オーナーの決断力、②事業リスクの最小化、③入居者（テナント）のハードル低減という 3 タイプに分類することができる。詳細については表 4-2 に示す。

表 4-2 事業化に向けた 3 タイプの境界条件

① 案件オーナーの決断力	<ul style="list-style-type: none"> ○ 決定権者が一人である。または、権利者間で十分に意思疎通ができている。 ○ まちに対する想いが強く、リノベーション事業に対する理解と配慮がある。 △ オーナー自身が事業経験者である。
② 事業リスクの最小化	<ul style="list-style-type: none"> ○ オーナー以外にリスクテイク者もしくはリスクサポーターが存在する。 ○ 初期投資と回収期間を最小化した事業収支計画である。 ○ 既存建物を出来る限り生かした最小限の改修内容である。 ○ 想定するのはリノベ事業の趣旨に賛同する入居者のみである。 ○ 入居者を事前に確定してから事業を開始する。 ○ 白走可能な体制を構築し、ランニングコストの低減が図られている。 ○ 段階的なステップアップ型の事業プランである。
③ 入居者のハードル低減	<ul style="list-style-type: none"> ○ 面積や時間の細分化によって賃料が抑えられている。 ○ 適切なディレクションにより、入居希望者の不安や障壁が解消されている。 ○ 段階的なテーマ型コミュニティが構築されている。

4-2-3 小結

遊休化メカニズムに対するリノベーション事業のあり方に関する分析結果をまとめると次のようになる。

- 衰退モデル①の小規模・低路線価タイプの場合、オーナーの理解を得ることさえできれば、事業化に向けて、事業主体や内容の面で様々な選択肢を想定することができる。
- 衰退モデル②の小規模・高路線価タイプ

の場合、企画段階でまちづくり会社等がオーナーのサポート役に徹し、そこで当該エリアにインパクトを与える店を誘致することができれば、事業化が可能となり、同時に均質化も回避できる。ただし、賃料設定の見直しについての理解が得られれば、その方が理想的である。

- 衰退モデル②の大規模・高路線価タイプの場合、まちづくり会社等がリスクを負ってオーナーの理解を得ること、面積や時間を細分化して利用する事業計画を構築して入居者のハードルを低減することで事業化の可能性が広がる。

4-3 リノベーション事業がもたらした効果

対象エリアでは、小倉家守構想のリーディングプロジェクトとしてメルカート三番街のリノベーション事業が実施されたことを契機として、その後はリノベスクール案件を中心に様々なリノベーション事業が実施された。その結果、2年半で同エリア内に新規創業者・雇用者 247 名が生まれた。その詳細を表 4-3 に示す。

表 4-3 新規創業者・雇用者数一覧

■約2年半の活動で生まれた新規創業者/雇用者数は**247**名 (2013年9月5日現在)

事業名	新規創業者	新規正規雇用者	新規非正規雇用者	総数
メルカート三番街	24	4	0	28
ポポラート三番街	58	3	0	61
フォルム三番街	14	2	0	16
中層ビル3F	2	0	0	2
まなびとESDステーション	1	4	25	30
リセール	1	1	2	4
宇佐樹	1	1	4	6
自由市 赤村	1	0	5	6
みやこ商工会	1	1	2	4
太平楽上野毛街	1	0	5	6
中層ビル1F ATF	1	1	4	6
魚町うさもち店	1	1	4	6
カルディ	0	2	25	27
ママトモ魚町	0	3	8	11
まちづくり応援団	0	7	0	7
ロコタカフェ	1	0	0	1
ビッグフット	1	1	2	4
計				247

4-4 都心再生モデル

ここでは、これまでの分析結果を踏まえ、

リノベーション事業を通じた遊休不動産の利活用による都心再生モデルについての知見をまとめる。現状に応じた再生パターンを図 4-8 のように整理した。

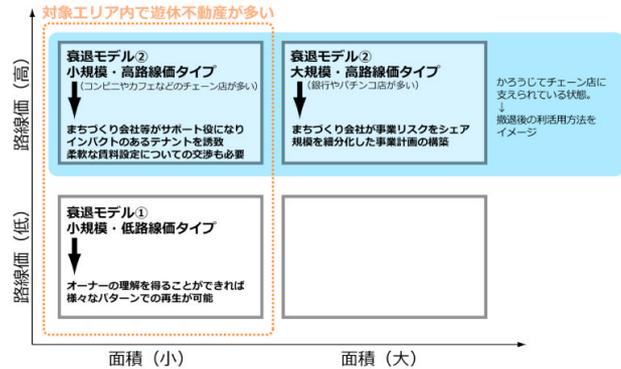


図 4-8 現状に応じた再生パターン

まず、衰退モデル①の小規模・低路線価タイプについては、金銭面と規模の面で比較的风险がとりやすい条件下にあるため、オーナーの理解を得ることができれば、様々なパターン(事業主体、事業スキーム、事業内容等)で再生が可能だと考えられる。

次に、衰退モデル②の小規模・高路線価タイプについては、現時点でコンビニやカフェのチェーン店によって支えられている状況にある。しかし、そのテナントが撤退した場合には、そのままの条件下で新たな別のチェーン店が入居する可能性はあるが、新規事業者やそれ以外の一般テナントが入居するのは難しいと考えられる。したがって、まちづくり会社がサポート役になって柔軟な賃料設定についての交渉を行うこと、もしくは、インパクトのあるテナントを誘致することによって、均質化とは異なる方向での再生が可能になると考えられる。

最後に、衰退モデル②の大規模・高路線価タイプについても同様に、現時点では財力のあるテナント等が入店していることにかろうじて支えられているが、その店舗が

撤退してしまうと、同じ条件下で新たなテナントが入居することは非常に厳しいことが予想される。したがって、そのような状況に転じた場合には、規模を細分化することで入居者のハードルを下げるような事業計画を構築し、まちづくり会社等が事業リスクをシェアすることで、再生できる可能性が広がると考えられる。

5. おわりに

本研究を通じて明らかになったことを以下に示す。

第2章では、対象エリアの現況として、①人口及び歩行者通行量が年々増加傾向にある、②小倉都心の路線価は13年間で1/3まで下落している、③当該エリアの平均募集家賃は平均44万円で平均面積が135.7㎡であることなどが分かった。

第3章では、遊休化のプロセスとして、テナント撤退後にそのまま遊休化する衰退モデル①、高額家賃を負担するチェーン店の入居によってかろうじて維持される衰退モデル②という2つのパターンが想定され、対象エリアの多くは衰退モデル②の状態にあることが明らかになった。

第4章では、想定される3つのパターン（衰退モデル①の小規模・低路線価タイプ、衰退モデル②の小規模・高路線価タイプ、衰退モデル②の大規模・高路線価タイプ）に対する再生シナリオを示すことができた。

最後に、本研究をすすめるにあたっては、情報提供の面で(株)まちづくり応援団の二宮氏、久万氏に多大なるご協力をいただいた。加えて、当時の九州工業大学大学院生の西原氏、同大学生の久保氏、松尾氏には、修士論文および卒業論文の一環として、現

地調査・データ収集等の面でご協力をいただいた。また、一般財団法人民間都市開発推進機構・都市研究センターには、本研究の機会をご提供いただいた。この場に記して、皆様に深く感謝申し上げます。

補注

注1) 算出にあたり、借地権割合については考慮に入れず、二路線以上に面する建物については高い方の路線価を基準とした。

注2) エリア内の道路に面する建物の1階部分を対象として、外観から判断できる場合以外は、電気、ガス、水道等の公共設備メーターの稼働状況によって空き家になっているか否かを判断した。

注3) 目視によりチェーン店の有無についての確認を行ったうえで、登記簿情報から階数、面積、登記日などの情報を抽出した。

注4) 床面積については登記簿情報を用い、空きテナント面積については、当該フロアにおける空きテナント件数比率を床面積に乗じた値とした。

参考文献

- 1) 一般社団法人リノベーションまちづくりセンター発行：リノベーションスクール・テキスト，2013年8月
- 2) 総務省統計局：土地住宅統計調査
- 3) 山本俊哉：密集住宅市街地における空き家の課題と可能性，住宅52号，pp. 24-30，2003年8月
- 4) 佐藤考一 他：コンバージョンの実施可能性評価に関する研究-オフィスビルから集合住宅への用途変更，日本建築学会計画系論文集第597号，pp. 31-36，2005年11月
- 5) 淡野博久：中古住宅市場の効率性向上に向けた政策デザインに関する考察，日本建築学会計画系論文集第607号，pp. 119-126，2006年9月

- 6) 中園真人 他：地方都市中心市街地における空き家の活用意向と借家再生の可能性-定期借家方式による民家再生システムに関する研究, 日本建築学会計画系論文集第 618 号, pp. 109-116, 2007 年 8 月
- 7) 大島祥子：京都のストック活用の事例から見る地域密着型住宅・不動産ビジネスの展望, 都市住宅学 60 号, pp. 54-57, 2008 年 1 月
- 8) 藤沢英軌 他：不動産利活用計画の経済的価値評価手法, 日本建築学会学術講演梗概集 F-1 都市計画, pp. 1149-1150, 2001 年 9 月
- 9) 北九州市住民基本台帳
- 10) 国土交通省：建設着工統計
- 11) 国税庁路線価図
- 12) ゼンリンブルーマップ
- 13) ゼンリン住宅地図
- 14) 北九州市産業経済局資料
- 15) 一般社団法人リノベーションまちづくりセンター発行：リノベーションスクール レポート 01-04, 2013 年 8 月