

どういふ再開発をすれば
うまく再生するか

岡崎正信

内閣官房地域活性化伝道師

元地域振興整備公団

元建設省都市局都市政策課

再開発を理解する

なぜ地方都市の再開発は失敗するのか

都市再開発事業は、土地不動産を床不動産に変換しても地権者の資産が目減りしない経済状況が事業実施の必須条件となります。

つまり、開発エリアの人口増や床の需要が増して地価が上昇しているという環境が必須条件となります。

一方で、人口が減少し借り手が減り、地価が下落している環境下では、当然、空き家空きビルが増加しており都市経営上の問題として顕在化しており、そのような経済情勢で**高容積の都市再開発事業**は更なる不動産価値の下落を招く可能性が極めて高くなります。

全国の地方都市で行政主導の都市再開発事業が立ち行かなくなるケースは、このマクロ的な視点を軽視したことによるものです。

低容積再開発事業の効果

その一方で、低容積タイプの再開発事業については、一般的にその都市の経済の強さ（不動産価値）を鑑みて逆算で開発を進めるので、空き床が発生するという事業リスクが顕在化しないというメリットがあります。

経験上、業務床の周辺エリアの月坪単価が5,000円/月坪から10,000円/月坪の間であれば、容積率は100%から150%が妥当なライン。10,000円/月坪から20,000円/月坪の間であれば容積率は200%が妥当であると感じています。

また、低容積にすることで、低層で高密度な町並みが形成され、人の歩行者動線は低密度な町並みに比べ作りやすくなります。しかしながら、短絡的に低容積にすればいいという話ではなく、コンテンツによって規模と収益の関係性を予測して容積をコントロールしなくてはなりません。

福山駅前再生プロジェクトに関しては、不動産事業として成立する規模（ボリューム）の設定が大事であり、これに関しては、行政主導ではなく、経済的に自立できる規模を民主導で検討をすすめる方がいいと思われれます。

逆算から積み上げる低容積再開発事業の手順

従来の再開発

事業計画

容積率で計画

設計

華美な設計

建設

テナントが入るだろう
という思い込み

テナント誘致

テナントが入らず
オープン時からリスク

竣工

空室の発生

低容積再開発

市場調査
テナント誘致

家賃相場の確認

容積設定

必要床面積の設定

設計工事

ファイナンスからの工事
価格設定

竣工

着工時から入居率
100%

オープン

満室営業

低容積タイプ再開発事業における行政主導とは

福山市公民連携まちづくりの理念の共有

民間はパブリックマインドを持ち、智恵を発揮してまちづくり事業を行い収益を上げ、そして、まちに再投資する。

公共はパブリックマインドをもつ民間の動きを支援し、公共でなければできない役割をスピーディーにフレキシブルにしっかりと果たす。

産官学市民が境目無く繋がり手に手を携えて継続するまちを創りだしていく。

福山市の都市経営課題を解決する作戦と実践

福山市も再開発事業のステークホルダー（関係者）であり公共空間の地主でもあります。福山駅前だけの再生ではなく福山市都市圏の都市経営課題を解決するための事業にしていくための基礎となる計画を立案していきます。そして、将来懸念される行政の財源不足問題に対し有効となる規制の緩和と強化を図っていきます。

低容積再開発の事例 オガールプロジェクト



2007年

行政（紫波町）の決断

- ・ 民間主導の公民連携手法で再生を試みる
- ・ 公民連携基本計画を策定し議決する
- ・ 開発代理人組織（オガール紫波(株)）を設立
- ・ 役所内部の公民連携室を設置し人事異動を凍結
- ・ 外部有識者によるデザイン会議を設置し民間主導の公共空間整備を実施

2014

オガールベース（オガールベース株式会社）

容積率89.8%

平均賃貸料7,000円/月坪

資金調達 市中銀行

返済期間 20年 キャップレート約5.0%

年間集客数約10万人

2012

オガールプラザ（オガールプラザ株式会社）

容積率103%

平均賃貸料6,000円/月坪

資金調達 民間都市開発推進機構 市中銀行

返済期間 10年 キャップレート約6.5%

年間集客数約80万人

2015

紫波町役場

法定PFI事業

2017

オガールセンター（オガールセンター株式会社）

容積率69.5%

平均賃貸料7,500円/月坪

資金調達 民間都市開発推進機構 市中銀行

返済期間 20年 キャップレート約2.8%

年間集客数約5万人

2017年

2011

岩手県フットボールセンター

公益社団法人岩手県サッカー協会

「逆算」による不動産の価値を上げる手法

マーケットを先付する逆算手法

不動産価値の上昇 = 稼ぐエリアの実現

消費活動を目的としない訪問者を増やすこと。

人が集まれば、おのずとカフェ、居酒屋、ギャラリー、ショップなどの付帯サービス産業が発生する。さらに、付帯サービスを提供した人が集まる。

訪問者が増え、付帯サービスが始まれば、エリアに活気が生まれ、更に人が集まる。更なる付帯サービス産業がおこり、雇用が生まれてくる。

エリアに活気が生まれれば、ここに住みたい、行きたいと思う人が増え、不動産の価格は上昇する。固定資産税と住民税は増加し、住民に福祉・教育などの現場で再配分が可能になる。

まちづくり手順

立地より
コンテンツ

コンテンツがまちを変える



磁気持ち人間



健康

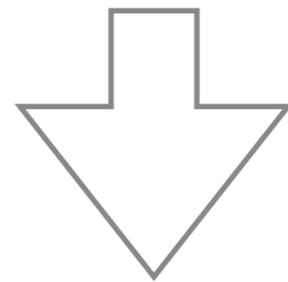


建築



欲望

地主の代理人
それが家守であり
エージェントである



まち再生請負人

家守／エージェントに必要な考えと行動

- ・ 信用できる少人数で始めること
- ・ 「時間」「柔軟性」「金」の価値観を仲間で共有
- ・ すぐに始められる小さな事をやる
- ・ 地主に儲けさせる
- ・ 行動と思考の一致をさせるために常に勉強

エージェントに必要な能力

バンカブルな思考力

ニッチテールを事業化する力

オガールプラザ



オガールプラザ整備事業における行政の役割

- 図書館の権限を教育部署から町長部局に移管
- 図書館を民間に丸投げした英断
- 他にはない図書館の実現
- オガール広場との一体空間の実現
- 都市計画課等の技術部門の絶大な協力
- オガールプラザ株式会社との契約に関する文書を自前で整備

オガールベース



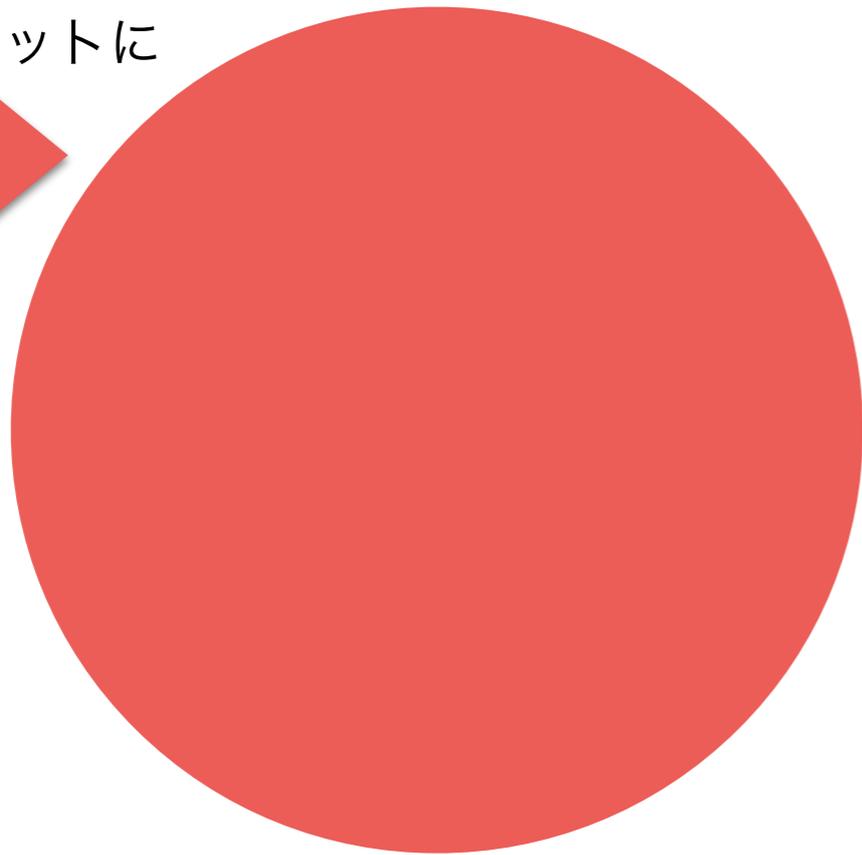
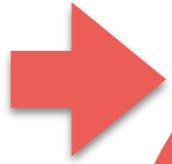


オガールアリーナ

ピンホールマーケティング

従来

既存巨大マーケットに
奪いに行く

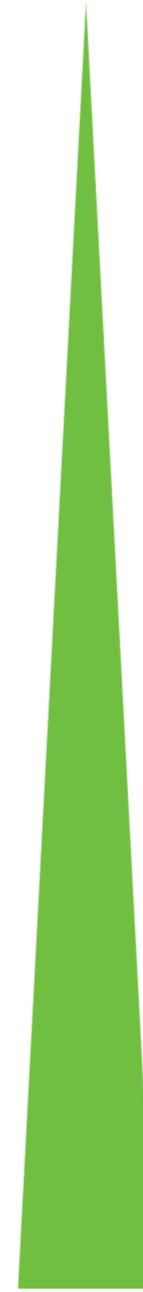


小

大

新時代

ライバルがない分野にて、
尖ることで地球の裏側からでも見える



尖

既存マーケットでは
弱者は埋没する



均

補助金に頼らない資金調達手法

- 全体事業を細分化し、セグメントを複数に分け、各部門の収益リスク順位をつける
- 安定的に稼げる事業収益で、借入金の利子分を確保する
- 金融機関にとっての上客はなにかを考える
- 稼ぎの限界を設けない事業構築（最大瞬間風速を逃さない）

猪谷千香
Igaya Chika

町

この町の未来を
つくって
手この未来を
くでこの未来を
る

紫波町
オガール
プロジェクト

駅前空き地が 広場と図書館に!?

人口3万人の小さな町が生まれ変わった。

補助金に、頼らない——

公民連携によるまちづくりの全貌。



幻冬舎 定価(本体1600円+税)