

「春日町三丁目地区における非住宅用途施設のあり方に関する検討を通した

まちづくりの展開に向けた調査」

調査報告書

1) 活動の背景

当地区は文京シビックセンター（文京区役所）正面に位置し、白山通り・春日通り・千川通り・言門通りで囲まれ、区域全体が1つの町内会「春日町三丁目町会」を構成する。これまで当地区においては、昭和42年の白山通り道路拡張工事、続く白山下水幹線工事、昭和45年の地下鉄三田線工事、昭和63年からの地下鉄南北線工事、文京シビックセンター新築工事、続く大江戸線工事、そして住友後楽園ビル新築工事と大工事が長い間連続し、商店街は工事現場と化し、商店数の減少などと共に、民間設備投資が進まず、山手線の内側で4線が交差するという利便性がある地域でありながら土地公示価格が低く、八王子や武蔵野駅前に比べても下回っている状況である。

そんな中、平成11年度より2カ年にわたり、「文京区シビックセンター周辺地区まちづくり基本計画」を考える懇談会が文京区役所都市計画部の主催で行われ、そこで検討された基本計画を前に、さて自分たちの町でどのようなまちづくりが可能なのか、若手の町会や商店会役員が話し合いを重ねていった。

その結果、以下の3目標を達成すべく、地権者の70%以上の同意を集め、まちづくり協議会を平成13年9月28日に設立した。

《春日町三丁目地区まちづくり協議会の3目標》

「住み営業し続けることができること」

「今の持分より少なくなったり、追加の資金が必要など損をしないこと」

「3年後くらいの着工で早くできること」

協議会では、月1回の理事会や2ヶ月に1回の総会のほか、将来像検討会や権利変換についての説明会など勉強会形式で情報を広げながら、およそ1年をかけて基本計画案とモデル権利変換を提示するに至った。

一方、まちづくりに対する権利者の熟度が高まるのに合わせ協議会という段階から1つステップを上るべく更なる合意形成を進めていき、約80%の合意率を持って平成14年11月27日に「春日町三丁目地区市街地再開発準備組合」を設立した。

2) 活動の経緯と目的

前述のとおり、平成 14 年 11 月末に「市街地再開発準備組合」が設立され、平成 15 年初頭からいよいよ準備組合としての本格的な活動が始まった。まちづくり協議会では、主に事業の大枠の合意形成を行ってきたが、次の段階としては、いよいよ本格的な事業化に向け、まずはなるべく早い時期に、事業実施のパートナー（事業協力者）を決めていく必要がある。

一方、基本計画の作成段階から、当地区のまちづくりの成否のポイントは、この立地性からも“商業施設”にあり、地下鉄 3 駅と直結する低層部にどれだけ魅力的な商業施設をつくれるかが重要だと考えて進めてきた。

しかし、昨今の経済情勢の中、デベロッパー側の商業に対する捉え方が非常に慎重になっていることもあり、この先事業協力者を決めていくには、まずはじめに「当地区における商業の考え方」、そして「今後の商業活性化プラン」を明確にしていく必要がある。

そうすることで、当地区のまちづくりに最もふさわしいデベロッパーと協力体制を組むことができ、その次のステップである再開発事業の都市計画決定に向けたよりスムーズな推進が可能となると考える。

また、この検討にあたっては、事業完了後の“持続的なまちの運営”まで視野に入れ、持続可能な（サステイナブル）まちづくりの一助となれば良いと考えている。

3) 活動の内容

(1) 事業協力者検討のためのヒアリングの実施

方法と手順

- ・まず、コンサルタントや地権者を通じて広くデベロッパー、ゼネコン系デベロッパーなどに声をかけ、一様のアンケートを行った。(回答数 19 社)
- ・アンケート結果により、その中から当地区の立地における商業・業務に関心のある社を絞り込み、その社に対し商業床に関する追加資料を用いて説明、意見交換を行った。(6 社)

アンケート結果の傾向

アンケート項目のうち、現段階において重要視すべき項目を以下の 5 項目と考え、各社の回答を整理した。

	先行立替え	保留床 (住宅以外)	推進体制 (メインの 可能性)	地区の印象	まちの運営
A社	×		デベロッパーとして	・大手町のバックオフィス ・商業の中心	
B社			四位一体の協力体制	・業務、住宅、商業、ホテルとも成立 ・地元の高い熱意 ・行政の指導力	
C社	進捗状況による		複数社による事業協力	・住宅、商業、業務いずれにも適する	・TMO ・後樂園全体での情報運営
D社	必要性理解	デベと共同	デベと共同	・業務は事業判断を慎重に ・地元の高い熱意	
E社		デベと共同	デベと共同	・商業、業務は規模の検証が必要 ・社会的意義の大きさ	
F社		?	事業協力者としてはじめに	・業務、住宅、商業、ホテルとも成立 ・地元の高い熱意 ・都心部の先導開発となり得る	・ライフサイクルコストの検討、評価 ・情報発信基地としてのサポート施設(TMOなど)

その結果、上記の 6 社がその考え方や熱意において見るべき点があり、引き続き対面形式の意見交換会を行うこととなった。

意見交換スケジュールと出席者

- ・平成 15 年 1 月 27 日～31 日
- ・当地区のコンサルタント 3 名、商業コンサルタント 1 名のほか、準備組合の理事は自由参加という形とした。

	A 社	B 社	C 社	D 社	E 社	F 社
理事参加人数	4 名	6 名	5 名	2 名	3 名	3 名

説明資料内容

「巻末資料」参照

意見交換内容

A 社
<ul style="list-style-type: none">・商業施設についてはまださほど実績はないが、ちょうど積極的に展開していこうとしている時期であり、タイミングは良い。・会社としてバランスの良い収益構造を目指しており、マンション屋にとどまらないように考えている。・一方これまでの失敗例から不動産事業の怖さも知っており、長期にわたって資金を寝かすことは難しい。・市況が変わってしまっても、ダメージを最小限にできるような戦略。状況に応じて柔軟に対応できるようなプランニングが必要ではないか。・商業施設を導入することは自然の流れ。むしろオフィスの方が不透明な時代。半年前はまだ状況は違ったが、速いサイクルになっている。

B 社
<ul style="list-style-type: none">・再開発はまちづくりである一方経営でもあると捉えており、経営の側面をどう見ていくかがデベロッパーの役割だと考える。・商業についても、「いいものをいかに安くつくるか」がポイント。安ければ出店者はいくらでもいる。良いものをつくるノウハウはみんな持っているが、安くつくるノウハウはなかなか見えない。・住宅については、住まい方の意識が変わってきたと感じている。当地区の周辺は例えば病院が非常に多く、この利便性はほかの地域には換えがたいのではないか。・オフィスについてはワンフロアの面積をできる限り大きくしたほうが良い。同じ面積をとるのであれば、複数階に分かれているよりもひとつの階で収まるほうが利用効率が高いため、その分高い賃料で貸すことができる。・投資額としては 200 億～300 億が 1 ユニットではないか。当事業を 1 期でやるには大きすぎる。・商業テナントについては、需要がどこにあるのか具体的に聞いてみたほうが良い。住宅の価値を上げるのは事実だと思うが、現実性も見極める必要がある。5000 坪でも魅力的な店舗はできると思う。その分もっと収益性の良いものにまわすことも検討できるのではないか。

C社

- ・当エリアの商業の捉え方についてはまだ白紙の状態。ただし、周辺にいい客が住んでおり、また競合物件がないということで十分成立すると考えている。
- ・今の時代は箱ではなくて、人が集まり一日中過ごせる空間作り。楽しい空間を作ることが大切。
- ・渋谷や銀座とは異なるエリアとしての棲み分けが重要。中食的な飲食やクリニックなどライフスタイル+パーソナリティ（個性）が求められている。
- ・足元に魅力的な店舗があることは上階のオフィスや住宅の価値も高める。

D社

- ・細長い形状につながる店舗ということだが、新宿のミロードのように外部と内部をうまく回遊しながらつながっていくようなものが良いのではないか。
- ・これまでの商業開発では、キーテナントがリーダーシップを取って維持管理を行うことが多かったが、ここでは、強いキーテナントというイメージではない。そのスタイルでの維持管理の方法を考える必要があり、またそれを理解するデベロッパーが必要。
- ・地下工事費はどうしても高く、床価格が高くなってしまいうため、いかに他の部分で高く収益を上げられるかがポイント。
- ・床所有については、投資家やテナントがつくまで持っていた事例はあるが、ずっと持ち続けることは難しい。
- ・近年高齢者が都心に住みたがっている中で、文京区は人気が高い。街のイメージというのは低層部がつくると考えており、まだ漠然としているが昔の良いイメージを生かしていきたい。

E社

- ・商業施設の規模が気になる。10,000坪は大きすぎるのではないか。
- ・広域対象では難しいが、地域中心であれば成立するだろう。フィットネスやカルチャー分野のものを組みあせることもあるのではないか。
- ・南北に細長い形状が気になる。南側は地下鉄3駅が直結しスーパーなどのテナントも見込めるため良いが、北まで人が流れるかどうか。
- ・敷地の形が悪く効率が悪くなることも課題。
- ・事業協力者の決定については、アセスなど本格的な検討を開始する前にもう一段階意思決定のタイミングを設けるなど、柔軟な進め方が良いのではないか。

F社

- ・商業ゾーンの長さが気になる。個性的な店舗を北側に配置するなどの工夫が必要ではないか。
- ・「運営」と「ホルダー」のマッチングが必要。街と一緒に運営をしていけるデベロッパーがいるかどうかポイント。時々刻々変わる商業環境をいかにコントロールしていけるか、また変化に対応していけるようなデザインが必要。
- ・今の経済状況で、1度にこの規模を開発することについてはやや疑問がある。現状では100,000㎡という規模がひとつの目安と考えている。今の計画はその倍ある。
- ・例えば時期を2つに分けることなども考えられるのではないか。
- ・リスクを複数社で分担していくこともあるだろう。読みきれないリスクは減らして進めていきたい。
- ・「都市のブランド力」を大切にすべき。

ヒアリングまとめ

以下のような意見が複数社から見られた。

- ・商業は成立する立地である。
- ・商業が南北に長いことが気になる。
- ・管理運営の方法を早くから考えていく必要性。
- ・1期で開発するには事業規模が大きい。
- ・状況に応じた柔軟な対応ができる計画づくり。
- ・収益性（経営的側面）の向上がポイント

また、今後へ向けた提案としては、

- ・個性のある商業環境づくりを目指す
- ・具体的なテナントへのヒアリングを行う必要性

などが整理された。

(2) 非住宅用途施設についての検討部会の開催

検討部会の開催にあたって

- ・1月～2月にかけては、事業協力者選定に関わる作業や、区内賃貸人（家主）への説明会などを主要テーマとして活動を行ってきた。その次の段階としては、事業協力者とともに基本計画案の改善について検討していくことが主要テーマとなると考えている。
- ・その検討方法として、用途ごとに検討部会を開催していく方針を考えているが、部会の開始にあたっては、まず、不確定要素の多い非住宅部分から開始することが望ましいと考えた。また、検討開始に際しては、やはり現計画に位置づけている「グリーンバレー」のイメージをより具体的なものに膨らませることから始めた方が良いとの判断から、複数の用途が組み合わせられた開発物件の特に非住宅用途部分を勉強するための見学会を開催することとした。

見学会開催日時

- ・平成15年3月16日（日） 8：50～18：30

見学会日程

スケジュール	見学地
9：30	泉ガーデンタワー（六本木一丁目地区市街地再開発事業）
10：50	クイーンズスクエア横浜
13：00	横浜赤レンガ倉庫
14：00	昼食
16：30	恵比寿ガーデンプレイス

当地区より出発、当地区にて解散

移動はバスによる

それぞれ直前のバスの中で次の施設の概要について各施設関係者から説明を受けた。

参加者

- ・81名（うちコンサルタントや施設案内者15名）

見学施設内容

泉ガーデンタワー（2002年）

施設内容

- ・敷地面積：約 24,000 m²
- ・延床面積：約 157,500 m²（容積率約 1000%）
- ・階数：地下 2 階、地上 45 階（最高高さ約 200m）
- ・主な用途：事務所、ホテル、店舗、公益施設、共同住宅、美術館



前面の幹線道路から事務所等を見る

- ・上の方に少し凹凸があるのがわかる



地下鉄の改札を出たところ

- ・改札を出ると正面でビルのサンクンガーデンに直接つながる。改札口まで直接光が入ってくるようになっており、非常に明るい。



24 階の事務所のラウンジから六本木六丁目の開発を見る

- ・シャトルエレベーターがこの階まで直通となっており、ここで乗り換えるようになっている。

クイーンズスクエア横浜（1997年）

施設内容

- ・敷地面積：約 44,500 m²
- ・延床面積：約 496,500 m²（容積率約 900%）
- ・階数：地下 5 階、地上 36 階
- ・主な用途：事務所、店舗



ランドマークプラザとクイーンズスクエア の間の広場

- ・ランドマークプラザとクイーンズスクエアは 2 階レベルでつながっており、その間の広場にはオブジェが設置されている。（奥がクイーンモールの入り口）

クイーンモール内部

- ・屋根がガラス張りになっており、明るく開放感のあるモールになっている。両側に店舗が並んでいる。



クイーンモールの中にある大アトリウム

- ・クイーンモールのちょうど中央部分に広場を兼ねた大きなアトリウム空間があり、景色に変化を与えている。

横浜赤レンガ倉庫 2 号館 (2002 年)

施設内容

- ・敷地面積：約 8,000 m²
- ・延床面積：約 20,000 m² (容積率約 140%)
- ・階数：地上 3 階 (最高高さ約 18m)
- ・主な用途：店舗、事務所



店舗の外観

- ・レンガ部分は昔のまま残しつつ、一部ガラスの部屋を増設するなど工夫している



店舗の内部

- ・古いデザインと新しいデザインをうまく融合させて作った階段

恵比寿ガーデンプレイス (1994 年)

施設内容

- ・敷地面積：約 82,500 m²
- ・延床面積：約 476,000 m² (容積率約 480%)
- ・階数：地下 5 階、地上 40 階 (最高高さ約 170m)
- ・主な用途：店舗、事務所、ホテル、共同住宅、美術館、映画館



超高層事務所棟

- ・最も高いタワー状建物。現在当地区で計画しているものよりやや高い程度。

大屋根とスロープ

- ・施設の中心に大屋根がかかっていて、シンボリックになっている。その下には店舗にはさまれたスロープがあり、当地区のコンセプトの参考になった。



(3) 想定可能な非住宅用途施設の種類の検討

～商業ゾーンの考え方～

エリアの現状とポテンシャル

大型商業施設：8店舗
23区内で最少

納税者1人あたり
所得は23区中4位

昼夜人口比率
200%

地下鉄の3駅と
直接アクセス

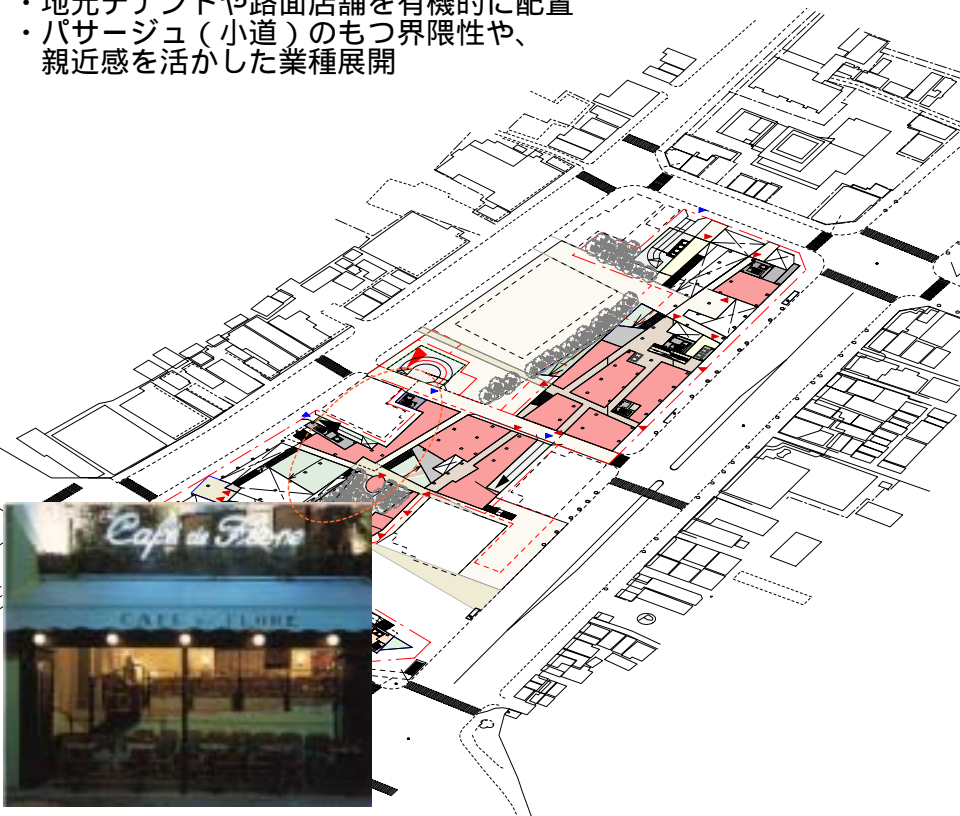
今計画における商業開発のあり方

- ・居住者と就労者に加え、3駅の乗降客も取り込み可能な今回の立地は、商業立地としては非常に有望な立地であり、エリアのシンボル施設として、魅力ある商業施設の展開が可能である。
- ・今回の開発においては、ただ百貨店や大型スーパーを誘致すれば良いといった、従来型のいわば受動的な商業開発ではなく、まず全体の開発コンセプトを開発者側で設定し、それに合致するテナントを誘致していく、立地優位性を最大限に活かした、能動的な開発計画とすべきである。
- ・また、規模については、基本計画案で検討中の30,000㎡規模も決して不可能ではないと考えるが、どの程度が適正かについては、今後の更なる検討が必要である。ひとつの考え方としてオフィスのサポート施設や、医療などの生活サポート施設を2～3階あたりに導入し、それらと商業を合わせてそういった規模とすることも考えられる。

フロアイメージ-1階

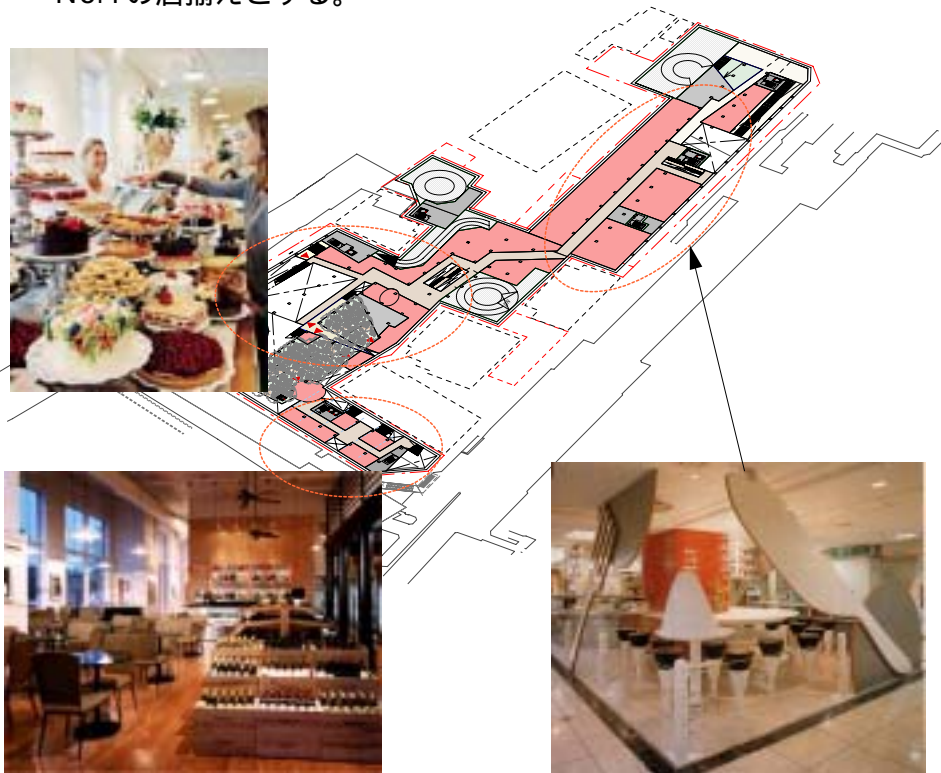
タウンバラエティーゾーン

- ・地元テナントや路面店舗を有機的に配置
- ・パサージュ（小道）のもつ界索性や、親近感を活かした業種展開



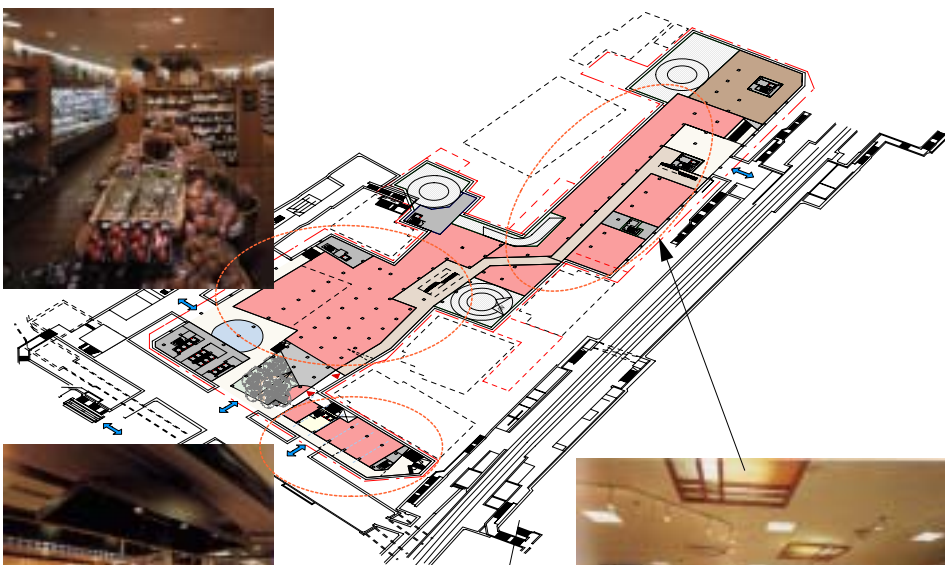
フロアイメージ-地下1階 フードバラエティーゾーン

- ・食に関する専門店を集積
- ・特にデザートやワインについては、エリアNo.1の店揃えとする。



フロアイメージ-地下2階 フードマーケットゾーン

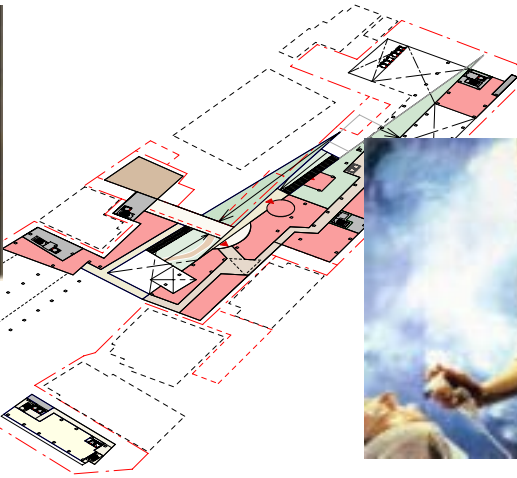
- ・安全で、豊かな暮らしを実感できる、こだわりのある品揃え
- ・オフィスのランチニーズに対応するため、フードコート、デリカテッソを強化



フロアイメージ-3階

レストラン&リラクシング

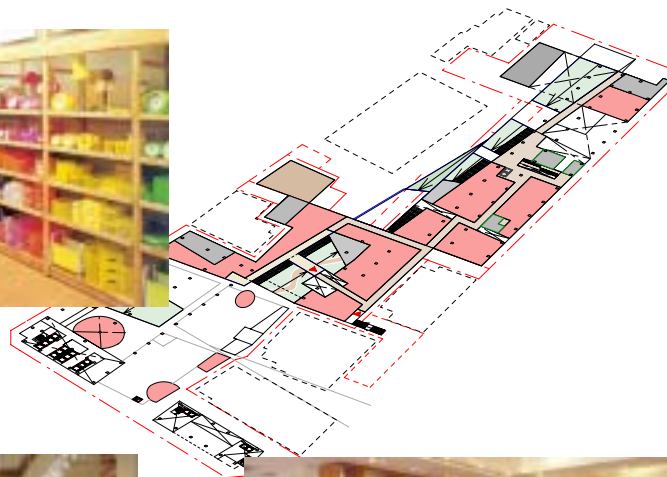
- ・ 個性的な飲食店を集積することで、夜の賑わいを演出
- ・ マッサージやエステ、クリニックといったリラックス機能を充実



フロアイメージ-2階

リビング&アパレルゾーン

- ・ 日々の暮らしの中で、自分らしいライフスタイルを演出できる
 デイリーライフショップの集積



4) 活動の効果

(1) デベロッパーヒアリング

- ・今後本格的な事業協力者の選定に移行するにあたり、現在の基本計画案をどのような視点で改善していくべきかが見えてきた。

(2) 非住宅用途部分の検討部会（見学会）の開催

- ・4施設ともそれぞれ特徴があり、

泉ガーデンの地下鉄の改札から店舗や広場へのつながり方

クイーンズスクエアの低層部を貫く明るいショッピングモールと広場

赤レンガ倉庫の古い雰囲気を利用した店舗作り

ガーデンプレイスの大屋根と広場と店舗と超高層事務所棟の関係

などが大変参考になった。

- ・また、参加者が非常に多数で、かつイメージのわきやすい先進事例を見学できたため、まちづくりをさらに進展させていくための機運の盛り上げにつながったと思う。

(3) 想定可能な非住宅用途施設の検討

- ・立地としては、地下鉄3路線が直結し、かつ後背に広い範囲で質の高い住民を抱えている。さらには、競合物件も近隣にはほとんどないため、非常に成立可能性が高い地域だといえる。
- ・したがってこれを基本的コンセプトに据えていくことを再確認できたため、今後はより魅力的な低層部を創出していけるよう、具体策を検討していきたい。

5) 今後の展開

(1) 事業協力者の選定

- ・次の段階としては、大きくは都市計画決定に向けた作業ということになる。そのためには、外形測量や環境アセスメントなど大きな作業・調査が必要となり、今のままの事業推進体制では対応が難しくなることが予想される。そのため、早期に事業協力者を選定していく必要があると認識しているが、今回のヒアリング結果を踏まえ、特に今回各社から出された共通事項を中心課題として、まずは“勉強会”のようなものを開催していく方法が考えられる。
- ・そうすることで、我々の考えるところと事業協力者との共通認識化が可能となり、さらに事業計画をあわせて検討していくことで、より現実的な基本計画案が作成できると考える。
- ・その作業を進める一方、外形測量や中に導入すべき施設の検討など必要な調査を随時行っていくことになる。

(2) 部会の継続的開催と事業性の確度の向上

- ・次の段階としては、今回の具体的なイメージを踏まえながら、商業、業務、公益、環境など各用途に分かれて本格的な活動を行っていくことになる。
- ・また、実際のテナントにヒアリングなどをしながら、より確実な成立性を検証し、事業全体の事業性と考え合わせて床の規模を決定していきたい。

(3) 合意形成

- ・上記のように計画部分を進めているだけでは、再開発は進まない。一方で未賛同者との話し合いを重ね、合意率を高めていく必要がある。
- ・今回の事例見学会というイベントをきっかけとして、今一度実現化に向けた雰囲気をもう一段

上にできればいいと考える。また、事業協力者が決まった暁には、対応人数を増加させ、よりきめ細やかな対応をしていきたいと考えている。

6) 活動のポイント

活動の協力者

- ・今回は、デベロッパーやゼネコンのヒアリングと先進事例の見学会が比較的近い日程であったため、ヒアリングの際に各社に当地区の計画に参考になる物件はないだろうかという相談をすることができた。また、各社とも人を派遣して説明をするということを申し出ていただけたため、その施設についてのより深い説明を受けることが可能となった。