

一般財団法人 民間都市開発推進機構  
平成 24～25 年度都市再生研究助成事業報告書

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

片岡寛之（北九州市立大学） 徳田光弘（九州工業大学）



# 目次

## 1. はじめに

- 1-1 調査研究の背景
- 1-2 研究の目的
- 1-3 既往の研究
- 1-4 研究の方法

## 2. 対象エリア周辺の現況

- 2-1 人口の動向
- 2-2 建設動向
- 2-3 歩行者通行量
- 2-4 路線価
- 2-5 駐車場と遊休不動産
- 2-6 テナントの募集状況
- 2-7 小結

## 3. 遊休化のメカニズムについて

- 3-1 空きテナントの出現特性
- 3-2 チェーン店の出現特性
- 3-3 遊休化のメカニズムに関する考察

## 4. 遊休不動産の利活用による都心再生モデルの検討

- 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
- 4-2 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
- 4-3 都心再生モデル

## 5. おわりに

- 5-1 研究のまとめ
- 5-2 研究の課題
- 5-3 今後の展望



## 1. はじめに

1-1 研究の背景／1-2 研究の目的／1-3 既往の研究／1-4 研究の方法



## 1. はじめに

### 1-1 研究の背景

#### (1) 遊休不動産の増加

多くの地方都市では、人口減少や少子高齢化に加え、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。総務省の住宅・土地統計調査の結果をみると、図 1-1 に示すように、高度成長期がはじまった 1950 年代中頃以降、住宅数、世帯数とともに急激な伸びをみせており、それ以降、両者ともに現在まで増え続けている。加えて、総住宅数が総世帯数を上回った 1968 年以降、その差は開き続けており、全国の空き家数の推移を示した図 1-2 からも、年々建築ストックが増加している状況にあることがよく分かる。

北九州市の小倉都心地区も例外ではなく、上述の調査結果によると、小倉都心地区の位置する小倉北区では、2008 年次点での空き家率が 18.1% に達し、全国平均を上回っている状況にある。そのほかにも、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、オフィスビルや商業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。

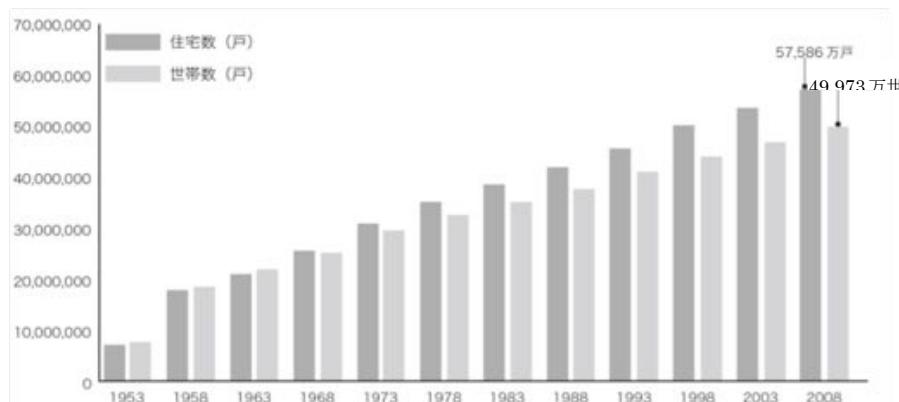


図 1-1 全国の総住宅数、総世帯数の推移



図 1-2 全国の空き家数、空き家率の推移

## (2) リノベーション事業の普及

近年では様々な社会的背景によって増加を続けている遊休不動産を都市のストックと捉え、それらを利活用することにより、当該エリアに新たな価値を生み出そうとする動きが見られる。事業者の多くは、その行為を「リノベーション」と呼んでいる。このリノベーションという言葉は、直訳すると「革新、刷新、修繕、修理」という意味をもつが、日本の建築分野においては、いまだに明確な定義がなされておらず、そのような状況下で、単語としてのリノベーションや、行為としてのリノベーションが身近な場面でも登場するようになったのが近年である。ちなみに、リノベーションスクール・テキストでは、大島芳彦によりリノベーションという概念が次のように示されている。以下引用。

問題解決、状況改善の方策としてのリノベーションとは *Re+Innovation*。つまり「再び、刷新」する事を意味しており、*Re+Form* 「再び、形成」することを意味するリフォームとはそもそも概念の事象が異なる。リノベーションとは、より状況を俯瞰した包括的な状況改善の「考え方」である事に対し、リフォームとはその考えに則って施される「手段」の一つに過ぎない。この概念の上に立てばリフォーム以外の「名称変更」、「管理の改善」、「経営改革」、ひいては「建替え」、「解体」などの状況改善の施策はすべてリノベーションの「手段」と言え、それら手段を巧みに組み合わせた総合的な「経営改善策」がリノベーションの実態とも言える。

## (3) 縮退時代における都市政策

上述のような状況下においては、活性化事業と称した従来型の手法で新規の施設整備やソフト事業を実施したとしても十分な効果は期待できず、また、根本的な改善や課題解決には繋がらないことが予想される。また、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も他ならない。そのため、都心部における遊休不動産を積極的に利活用することで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。したがって、今後は、そのような視点から都市政策についての議論がなされるべきではなかろうか。

## 1-2 研究の目的

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。

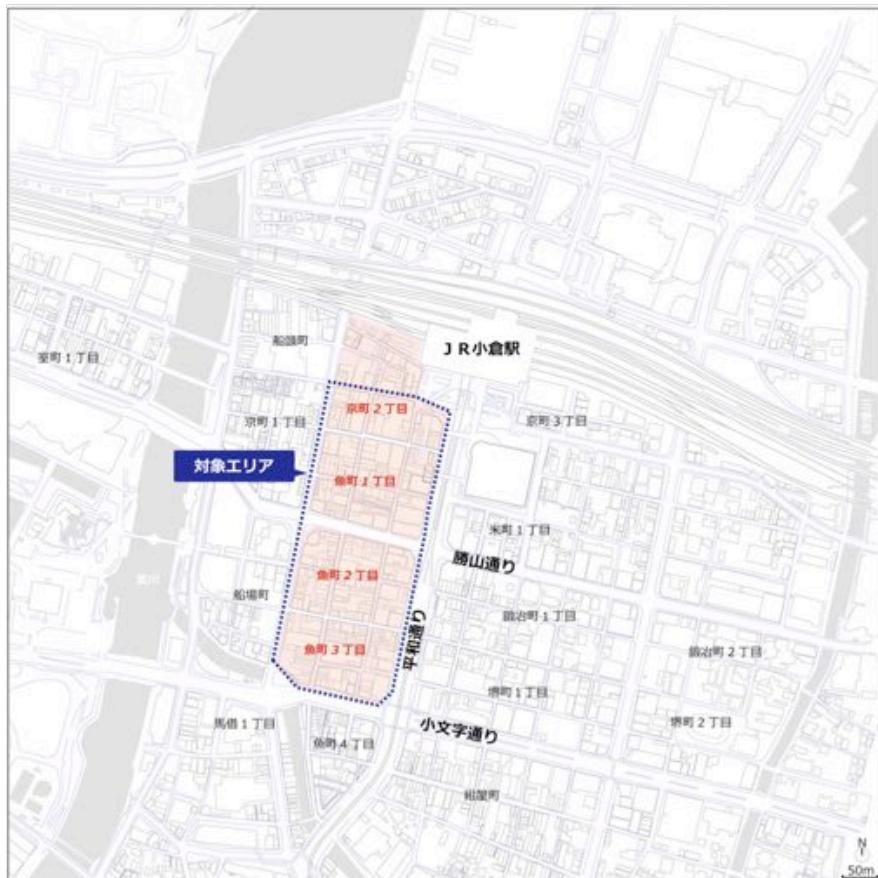


図 1-3 対象エリア

## 1-3 既往の研究

遊休不動産に係わる先行研究としては、山本俊哉（2003）による、密集住宅市街地における空き家の課題と可能性に関する研究、佐藤考一（2005）らによる、コンバージョンの実施可能性評価に関する研究、淡野博久（2006）による、中古住宅市場の効率性向上に関する研究、中園真人（2007-2008）らによる、地方都市中心市街地および農村地域における空き家の活用に関する研究、大島祥子（2008）による、ストック活用事例からみる不動産ビジネスの展望に関する研究、藤沢英軌（2010）らによる、不動産利活用計画の経済的価値評価手法に関する研究などが知られている。

これらの先行研究では、遊休不動産の実態把握を中心としたものが多く、そのメカニズ

ムや、その利活用が地域全体に及ぼす影響にまで言及した例はほとんどない。それに対して、本研究では、遊休不動産が都市再生に及ぼす悪影響とそのメカニズムを分析し、さらに、リノベーション事業によって遊休不動産を再生し、同時に就業機会と就業人口を増加させることで、都心部の再生につなげていくという方法論について実践活動を基に提案するなど、今後他都市でも応用可能な実践的側面にも言及している点が特徴的である。

#### 1-4 研究の方法

研究の方法は次のとおり。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することで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をふまえて、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い、今後の展望に触れるものとする。

## 2. 対象エリア周辺の現況

2-1 人口の動向／2-2 建設動向／2-3 歩行者通行量／2-4 路線価／  
2-5 駐車場と遊休不動産／2-6 テナントの募集状況／2-7 小結



## 2. 対象エリア周辺の現況

### 2-1 人口の動向

対象エリアの町丁目別人口および小倉都心地区(北九州市中心市街地活性化基本計画(小倉地区)により設定されたエリア)の人口と世帯数の推移を図2-1～図2-2に示す。図をみると、小倉都心地区では人口、世帯数ともに近年増加傾向にあることが分かる。また、対象エリアについては、人口は概ね横ばいであるが世帯数は増加傾向にある。

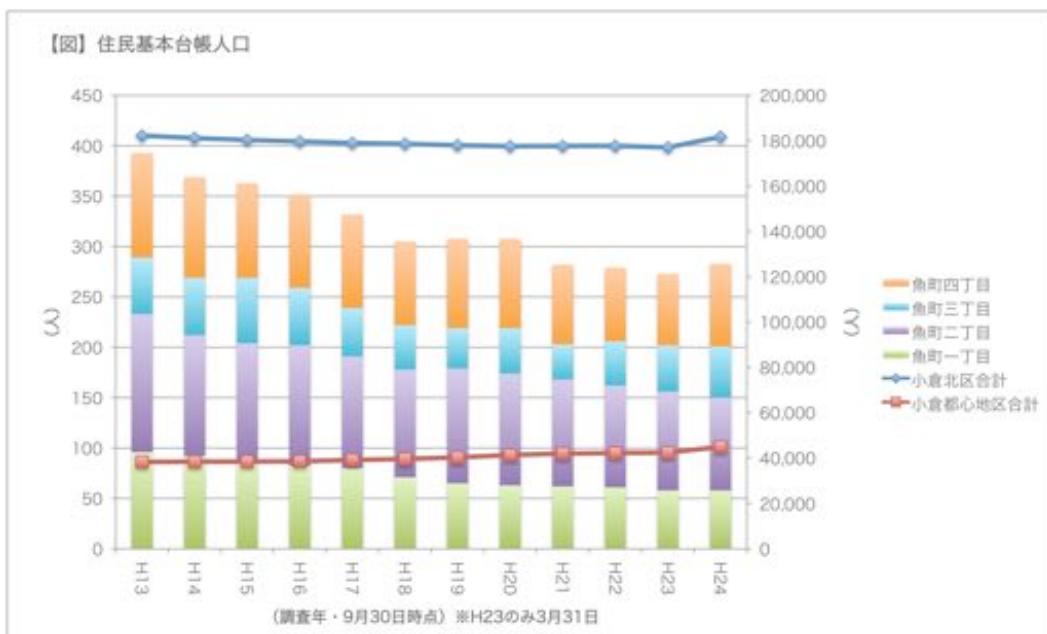


図2-1 対象エリアの町丁目別人口推移

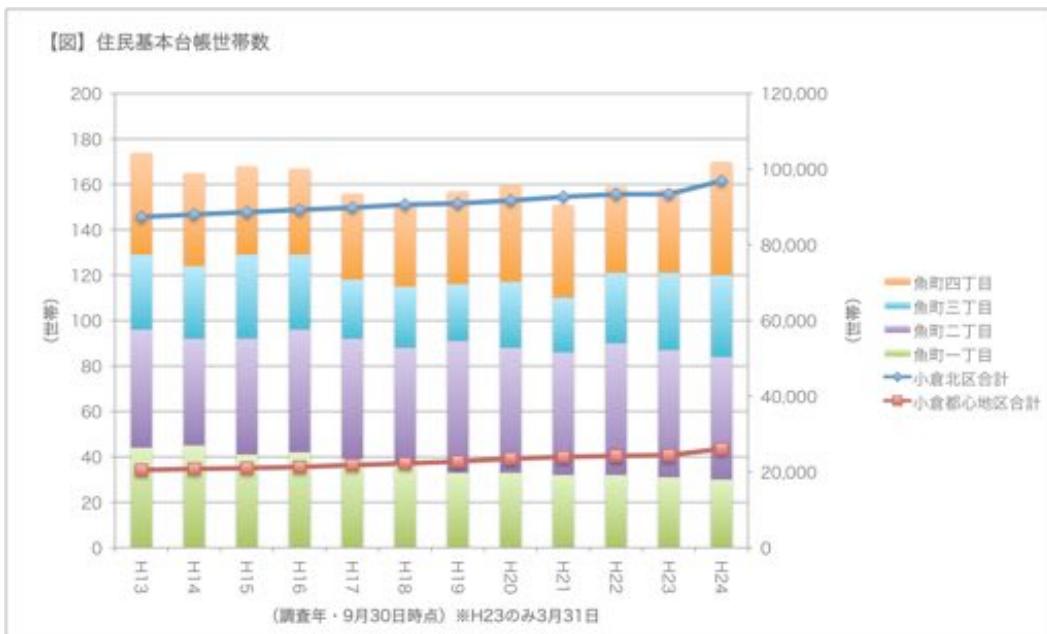


図2-2 対象エリアの町丁目別世帯数推移

## 2-2 建設動向

昭和 58 年（1985 年）以降の北九州市内における賃金別着工新設住宅件数及び面積の推移をまとめたものが図 2-3 と図 2-4 である。着工件数、着工面積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ながら、基本的にはバブル期以前と同程度の水準で推移した。そして、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。

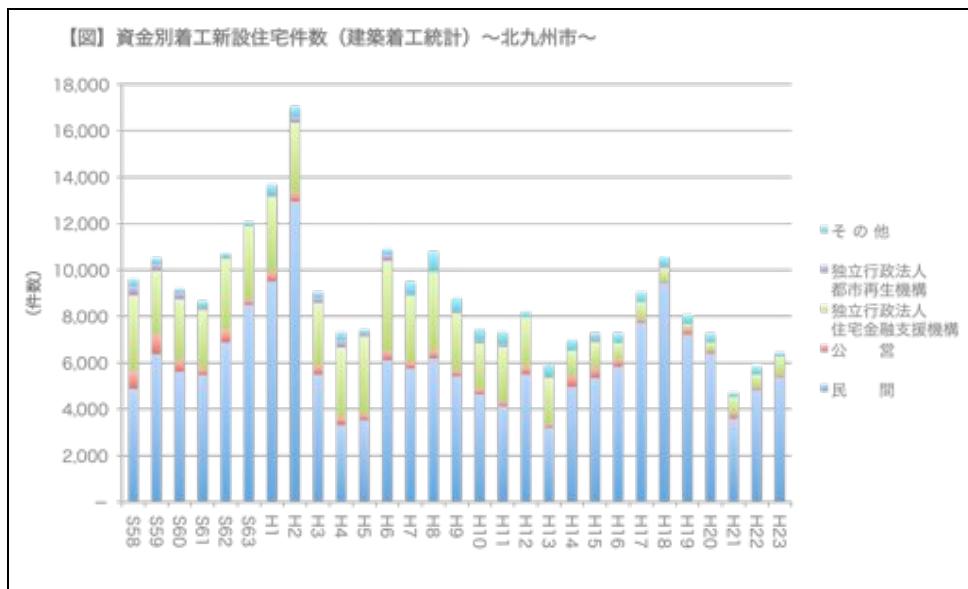


図 2-3 賃金別着工新設住宅件数

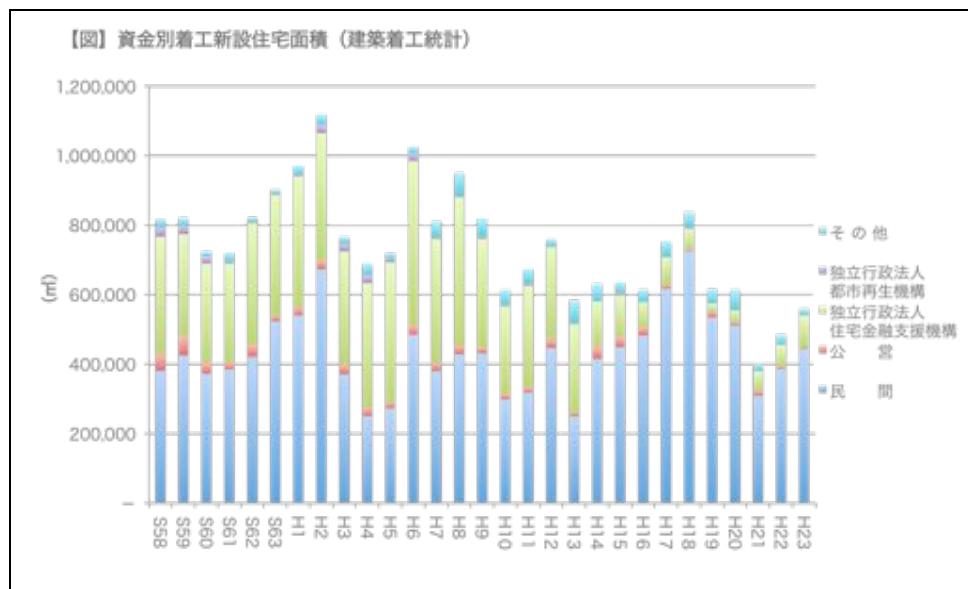


図 2-4 賃金別着工新設住宅面積

## 2-3 歩行者通行量

ここでは、対象地区である魚町界隈の歩行者通行量について把握する。まず、歩行者通行量の変化についてみてみると、図 2-5 に示す 10 地点の合計歩行者通行量は、平成 10 年（161,103 人）から平成 21 年（117,652 人）にかけて減少傾向を見せたものの、それ以降は平成 24 年（133,072 人）にかけて増加傾向を見せ、地点別についても概ね同様の推移を見せている。

次に、地点別に歩行者通行量の違いを見てみると、最も多かったのが JR 小倉駅前の地点 1（34,612 人）であり、それに次いで魚町銀天街の地点 4（18,744 人）と地点 6（13,692 人）であった。基本的には、小倉駅を起点として魚町銀天街の南北軸が主要動線となっており、駅から離れるほど歩行者通行量が減少する傾向があるといえる。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 日間平均歩行者通行量)

## 2-4 路線価

ここでは、国税庁の路線価図をもとに、小倉都心地区の建物別にその価格（万円／m<sup>2</sup>）を算出した。ただし、算出にあたり、借地権割合については考慮に入れず、また、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。年次別（2000年、2005年、2010年、2013年）に算出した価格をもとにして、原則5万円単位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、2000年については、最も路線価が高かったのは、JR小倉駅及び駅前百貨店、魚町銀天街（魚町1丁目）などで、140～160万円／m<sup>2</sup>となっており、アーケードの架かっている商店街エリアは概ね100万円／m<sup>2</sup>をこえていることが分かる。また、中心部のほとんどは50万円／m<sup>2</sup>を超えていた。

2005年については、最も路線価が高かったのは、駅前百貨店と魚町銀天街の中央部付近（魚町1丁目と2丁目の境目付近）で、路線価は90～100万円／m<sup>2</sup>であった。この時点で5年前の路線価の約2／3に下落しており、50万円／m<sup>2</sup>を超えるエリアも激減した。

2010年については、最も路線価が高かったのが駅前百貨店とその向かい側の交差点付近で、路線価は更に下落して60～65万円／m<sup>2</sup>と5年前の約2／3に下落している。また、図示したエリアの大部分が50万円／m<sup>2</sup>を下回るという状況になったことが分かる。

2013年については、最も路線価が高かったのは2010年と同様に駅前百貨店とその向かい側の交差点付近であったが、路線価は更に下落して50～55万円／m<sup>2</sup>程度であり、それ以外は全て50万円／m<sup>2</sup>を下回った。

以上のことから、路線価の推移についてまとめると、小倉都心地区では全体的に路線価が下落しており、特に魚町エリアをはじめとする中心部で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。

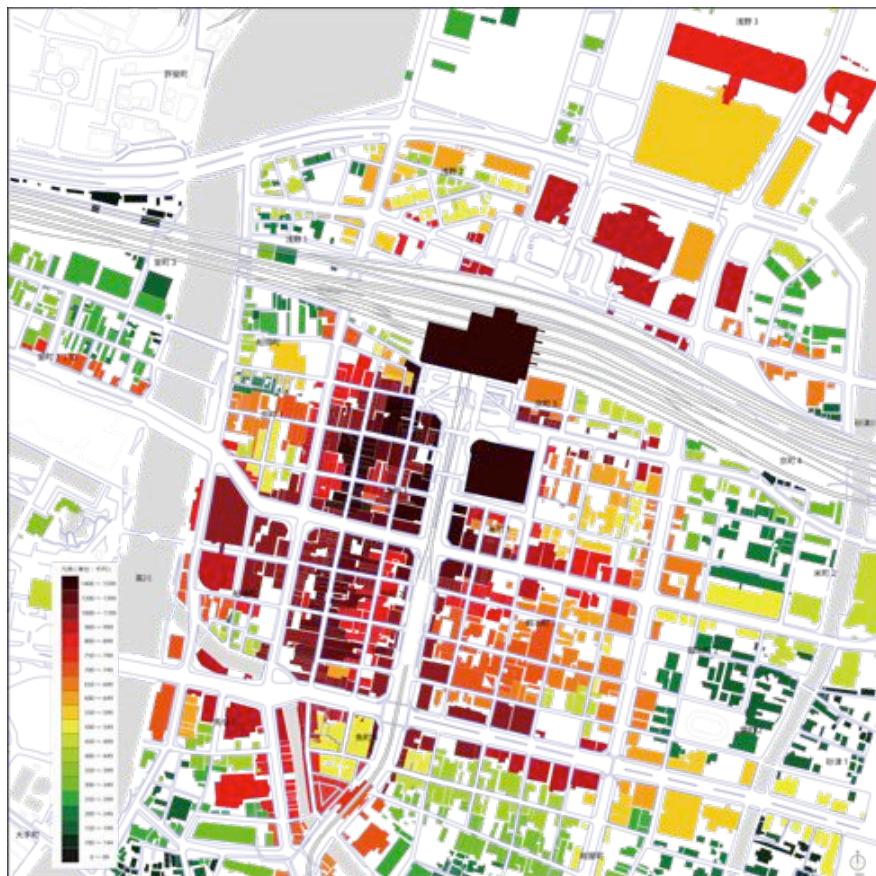


図 2-6 対象エリア周辺の路線価（2000 年）

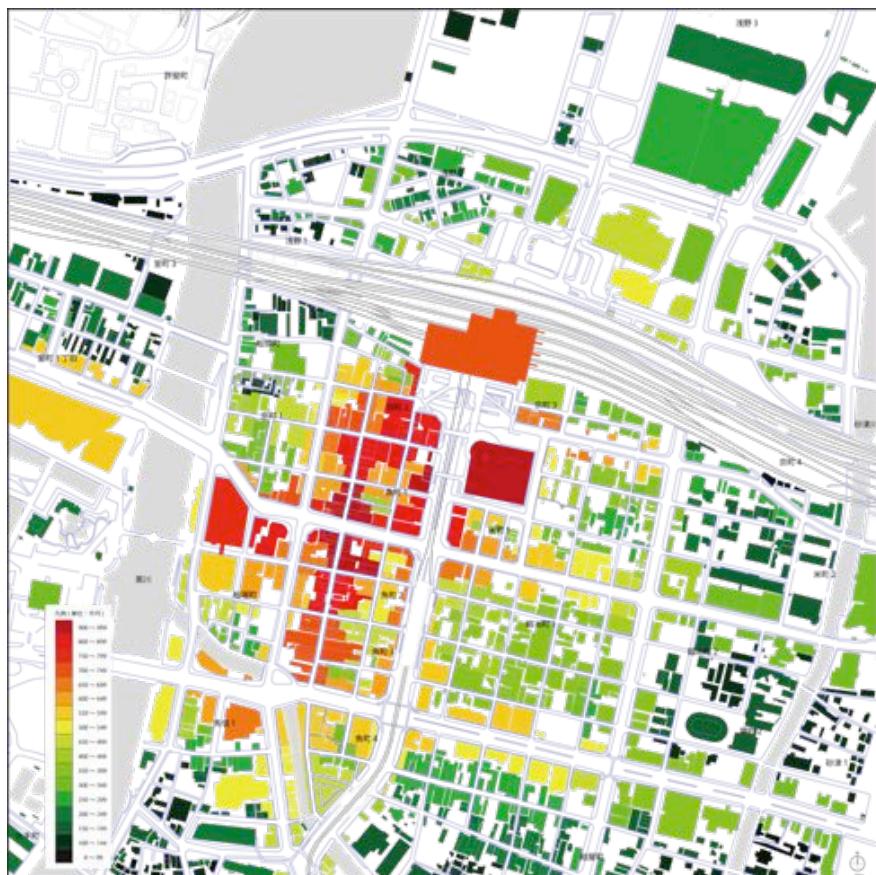


図 2-7 対象エリア周辺の路線価（2005 年）

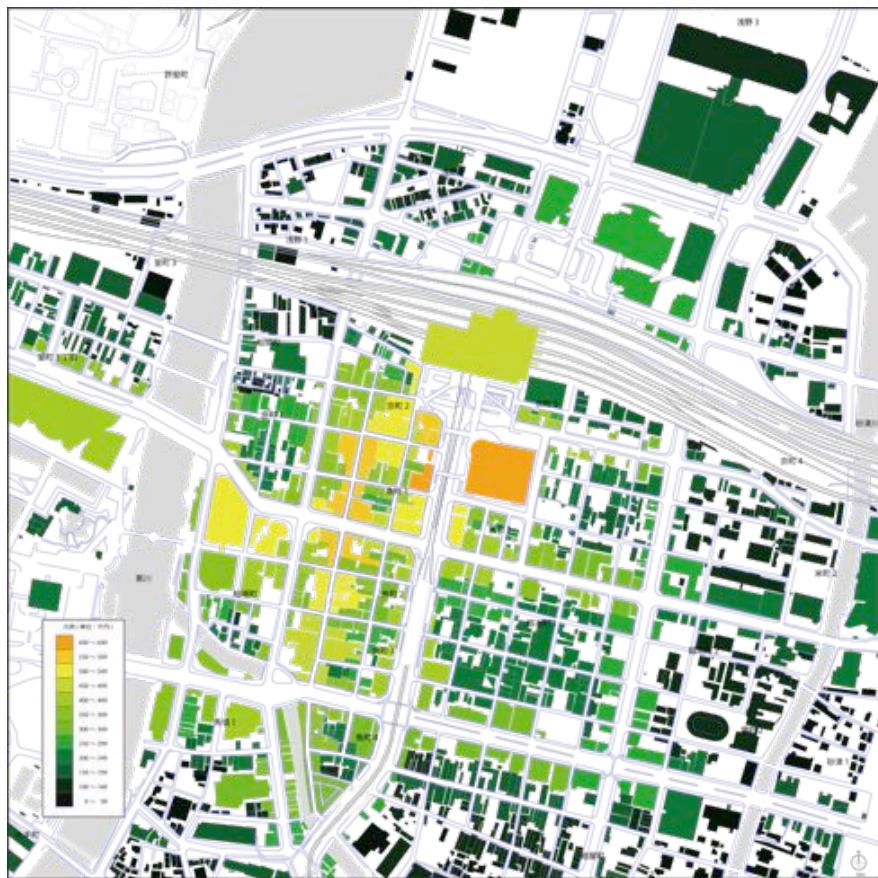


図 2-8 対象エリア周辺の路線価（2010 年）

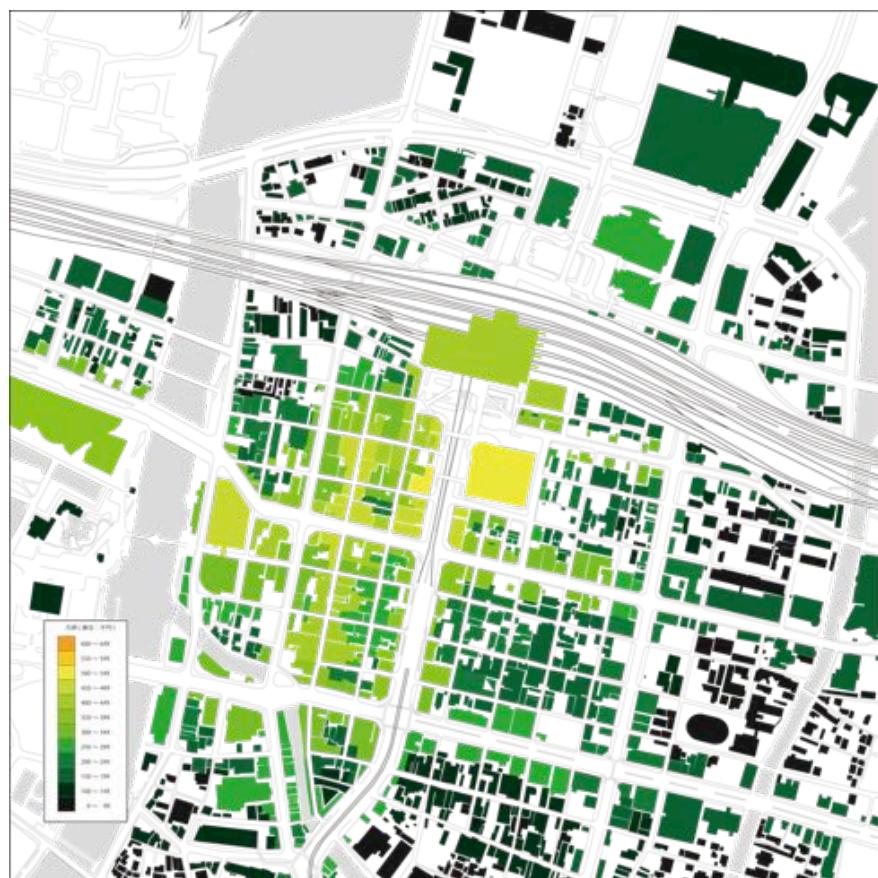


図 2-9 対象エリア周辺の路線価（2013 年）

## 2-5 駐車場と遊休不動産

### 2-5-1 駐車場の分布状況について

中心市街地では遊休化した建物がそのまま放置されることも問題となっているが、それに加えて、建物を解体した跡地を駐車場化することにより、虫食い状に駐車場が発生し、建物の連續性が失われることについても問題となる。そこで、ここではゼンリンの住宅地図と現地での目視によって、駐車場の発生状況について調べてみた。具体的には、まず、1980年、1990年、2000年、2012年のゼンリン住宅地図内で「駐車場」もしくは「パーキング」と表記されている場所を全て抽出し、次に、現地調査を行い、抽出した場所の現況を目視で確認し、「コインパーキング（時間貸）」「月極駐車場」と「その他」の3種類に分類した。分類する際、「コインパーキング」と「月極駐車場」については、看板等（写真2-1）で明確に判断できるものとし、「その他」はそれ以外のものとした。なお、コインパーキングについては、料金体系（平日12時における100円あたりの駐車可能時間）に関する調査も行った。駐車場の位置をプロットしたものを図2-10～図2-11に、駐車場の敷地面積を調査年次別に集計したものを表2-1に示す。

調査の結果、駐車場面積は年々増加し、30年間で約2.5倍になり、市街地面積に占める比率は2012年時点で1割を超えていたことが分かった。また、分布状況としては、商店街エリアを中心として、そこから離れるにつれて多く分布していることが分かった。



写真2-1 月極駐車場看板（左）とコインパーキング看板（右）

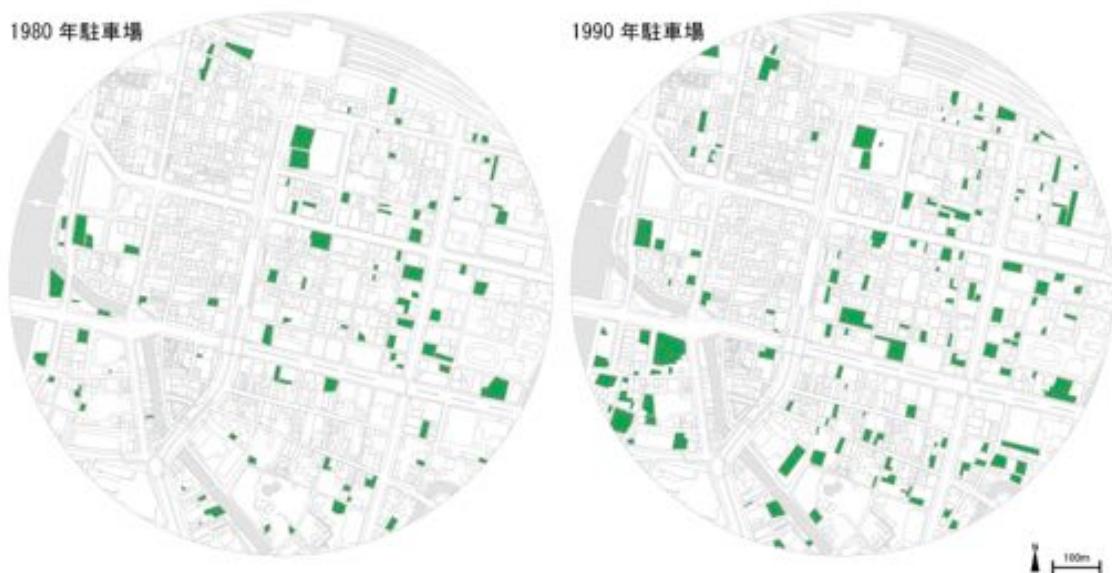


図 2-10 1980 年（左）と 1990 年（右）の駐車場の分布図



図 2-11 2000 年（左）と 2012 年（右）の駐車場の分布図

表 2-1 駐車場面積の推移

年	駐車場面積 (m <sup>2</sup> )	比率 (%)	推移 (%)
1980	27047	4.67	
1990	45735	7.90	+ 3.23
2000	52824	9.12	+ 1.22
2012	67470	11.65	+ 2.53

次に、駐車場の種別を整理したうえで、コインパーキングのみを抽出し、2013年現在の駐車場料金について図2-12にまとめた。その結果、商店街エリアにはほとんど駐車場がないこと、調査エリア内ではコインパーキングが多くを占めていること、月極駐車場は比較的外縁部に位置していることなどが分かる。コインパーキングの料金については、概ね路線価の状況と同様、中心部から離れるにつれて安くなる傾向がみられる。

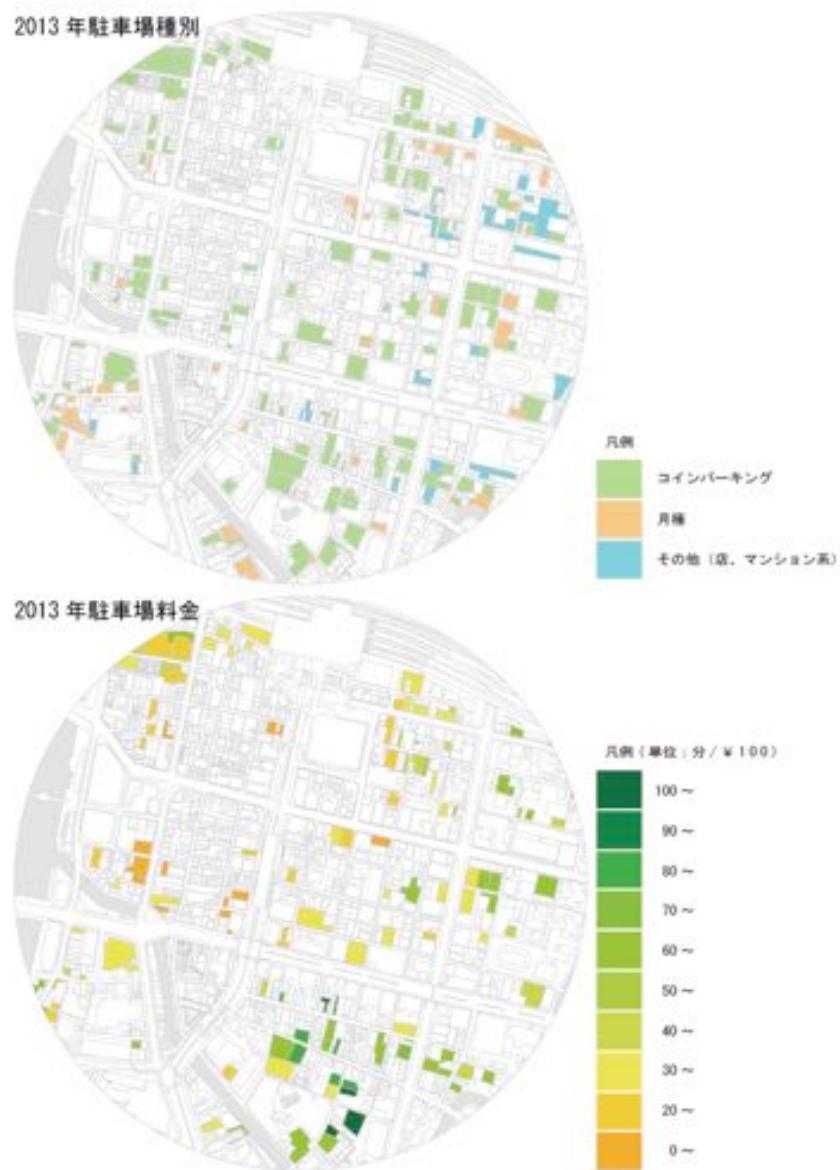


図2-12 駐車場の種別（上）と駐車場料金（下）

## 2-5-2 遊休不動産の現況（1階部分）

ここでは対象エリアの現地調査を実施し、目視にて遊休不動産の分布状況を把握した。具体的には、エリア内の道路に面する建物の1階部分を対象とし、外観から判断できる（テナント募集の掲示有り等）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、地図上にまとめた。空き家の分布状況をまとめた図2-13をみると、空き家自体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、現地調査の際の所感として、飲食店街である鍛冶町や堺町界隈は、建物も古く、長い期間空き家の状態になっているようなものが多く見受けられた。

また、対象エリア内の全ての建物の合計建築面積に占める空き家の建築面積を空き家率と定義して計算した結果、2013年7月現在、対象エリアの空き家率は6.3%であることが明らかになった。



図2-13 空き家の分布状況

## 2-6 テナントの募集状況

ここでは魚町1～3丁目を対象として、空き物件及びテナントの募集状況に関する状況を把握する。具体的には、まず、対象エリアにて遊休不動産に関する悉皆調査を行い、テナント募集のチラシが掲示されているかどうかを確認し、次に、その物件の管理会社に対して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。悉皆調査は2013年5月8日に実施し、そこでテナント募集中であることが確認できた29物件すべての管理会社に電話インタビューを行った結果、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2-2に示す。

現在募集中の物件の平均面積は40.96坪（最低1坪、最高172坪）、平均家賃は442,879円（最低50,000円、最高1,700,000円）、坪単価の平均は12,431円（最低6,300円、最高50,000円）、敷金+礼金の平均月数は5カ月（最低3カ月、最高10カ月）、敷金+礼金の平均金額は2,426,905円（最高10,200,000円、最低150,000円）であることが分かった。

また、階数別（表2-3）を見てみると、1Fは6件、2Fは5件、3F以上は6件、B1Fは3件、1棟貸しは3件であり、物件数の面では大きな差は見られなかったが、家賃に関しては、当然のことながら1Fの平均家賃（657,183円）が最も高く、敷金・礼金をあわせると入居時に500万円近くの費用が必要になる状況にあることが分かる。

さらに、町丁目別（表2-4）を見てみると、物件数の面では魚町2丁目（10件）が最も多く、魚町1丁目が7件、魚町3丁目が6件であった。面積及び家賃の面では、魚町1丁目及び2丁目が同程度であり、魚町3丁目でその6割程度となっていることが分かる。

以上のことから、全体的な傾向として特定の要素間での相関関係は見られないものの、入居月の家賃+敷金礼金が150万円を超える物件（10件）が全体の43.5%を占め、そのうちの6割が400万円を超える物件であるという点が特徴的であった。

表2-2 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 2-3 階数別のテナント募集情報

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年末満	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	4,049,567
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	5,163,333

表 2-4 町丁目別のテナント募集情報

町丁目別	面積(坪)	家賃(円)	坪単価	空き期間	敷金礼金(月)	敷金礼金(円)
魚町1丁目	81	1,700,000	21,105	-	6	10,200,000
	47	370,000	7,798	3カ月	4	1,480,000
	1	50,000	50,000	1~2カ月	3	150,000
	51	580,000	11,313	-	6	3,480,000
	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
魚町1丁目平均	44.7	504,838	15,588		4.0	2,544,515
魚町2丁目	18	185,000	10,143	-	6	1,110,000
	172	1,600,000	9,308	-	6	9,600,000
	50	1,057,600	21,005	2年	4	4,230,400
	75	630,000	8,442	3年6カ月	7	4,410,000
	23	180,000	7,826	4年	3	540,000
	12	84,000	7,000	3年	3	252,000
	30	300,000	10,000	10年	5	1,500,000
	60	600,000	10,000	1年未満	10	6,000,000
	25	170,000	6,800	0	4	680,000
	7	70,000	10,000	-	4	280,000
魚町2丁目平均	47.2	487,660	10,052		5.2	2,860,240
魚町3丁目	100	1,000,000	10,000	-	-	-
	8	62,250	7,500	-	-	-
	20	367,500	18,284	数ヶ月	6	2,205,000
	7	168,000	24,000	8年	9	1,512,000
	12	78,000	6,500	-	3	234,000
	10	100,000	10,000	8年	6	600,000
魚町3丁目平均	26.2	295,958	12,714		6.0	1,137,750

## 2-7 小結

本章では対象エリアの現況について、統計情報や現地調査をもとにして整理した。その結果、以下のようなことが明らかになった。

- ① 対象エリア周辺の人口や歩行者通行量は近年増加傾向にある。
- ② 小倉都心地区の路線価は減少傾向にあり、2000年から2013年の13年間で約1/3になった。
- ③ 小倉都心地区の駐車場面積は増加傾向にあり、1980年から2012年の32年間で約2.5倍になり、市街地面積の約1割を占めるまでになった。
- ④ 魚町1~3丁目でテナント募集中の物件は、平均面積が41.0坪(135.7m<sup>2</sup>)で平均家賃は約44万円であり、階数が低いほど家賃が高いこと、駅から離れるほど家賃が安くなる傾向にある。

### 3. 遊休化のメカニズムについて

3-1 空きテナントの出現特性／3-2 チェーン店の出現特性  
／3-3 遊休化のメカニズムに関する考察



### 3. 遊休化のメカニズムについて

本章では、小倉都心地区の中心エリア（魚町1～3丁目＋京町2丁目の一部）を対象として、遊休化のメカニズムについて分析を行う。具体的には、まず、現地調査を実施して、対象エリアに出店するテナント及び空きテナントの現況を把握したうえで、空きテナント率についての分析、面積や路線価との関連性についての分析を行い、空きテナントの出現特性を明らかにする。次に、チェーン店の分布状況を把握した上で、テナントに占めるチェーン店比率と面積や路線価との相関関係について分析を行うことで、チェーン店の出現特性を明らかにする。それらを踏まえて、遊休化のメカニズムを示すものとする。なお、現地調査の際、現地での目視による確認が不可能な場合には、近隣へのヒアリングによって確認をとった。

#### 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

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を町丁目別に集計した結果を示す。

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（339件）が最も多く全体の1／4を超え、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。

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)

次に、町丁目別に業種構成の特徴を見てみると、京町2丁目では飲食店の割合（26.3%）が最も高いこと、小売業に占める衣服系の割合が低いこと、住居の割合が5%未満であること、倉庫等が1割を超えていることなどが挙げられる。魚町1丁目では京町一丁目と同様に飲食店の割合（26.5%）が最も高いものの、遊興飲食店がその2／3近くを占めていてこと、空きテナントが1割未満であることなどが特徴的である。

一方、魚町2丁目では小売業の割合（24.7%）が最も高いこと、住居の割合が1割を超えていていること、魚町3丁目では魚町2丁目と同様に小売業の割合（22.9%）が最も高いこと、空きテナントの割合（16.6%）が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、離れたエリアでは小売業比率や住居比率が高くなる傾向にあるといえる。

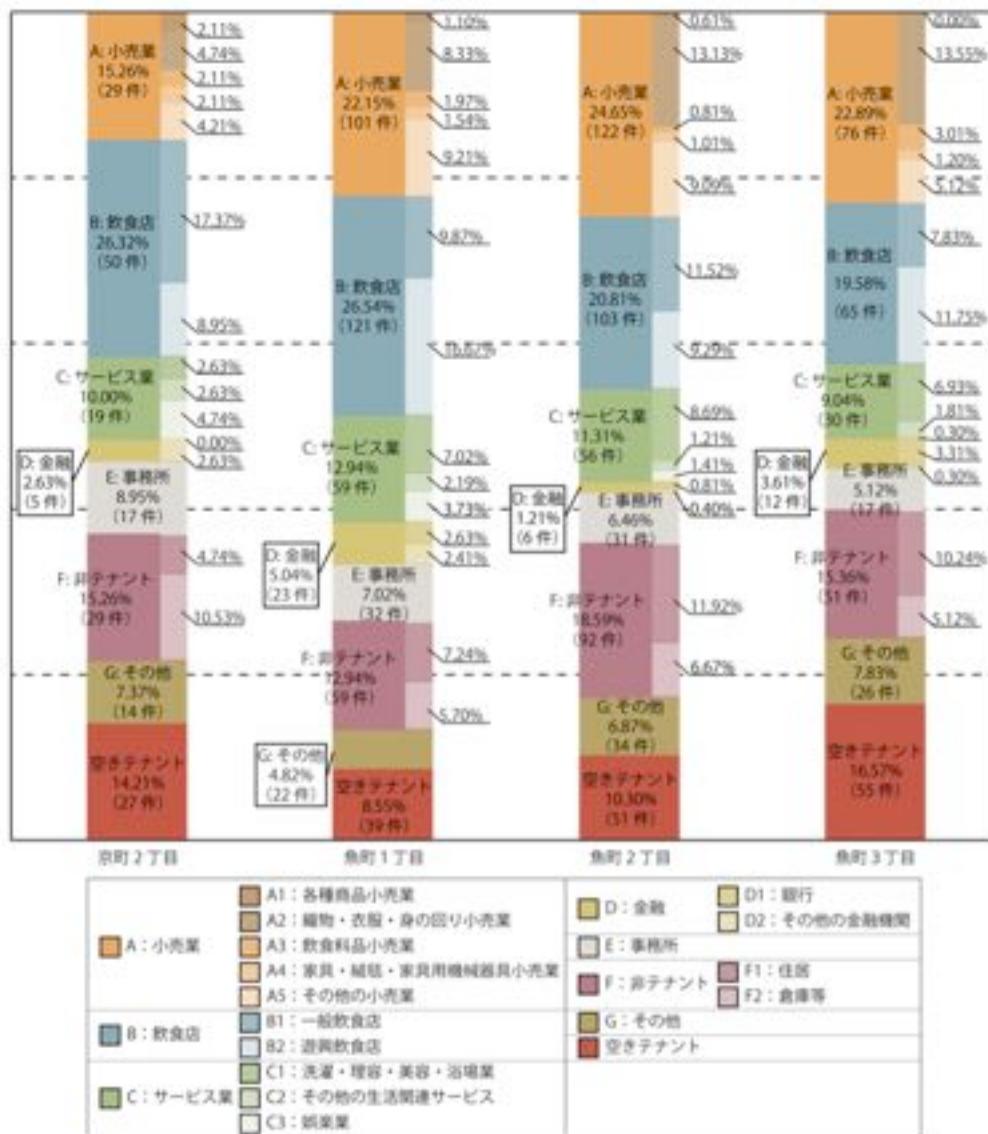


図 3-1 町丁目別テナント業種比率

### 3-1-2 空きテナントの分布状況

#### (1) 建物階数別の空きテナント分布状況

ここでは、前節で抽出された 172 件の空き店舗の分布状況を把握するため、階数別に空きテナント件数の比率を算出し、図 3-2 のようにまとめた。

図 3-2 をみると、顕著な傾向はみられないものの、中層階以上になると空きテナント件数比率が高いケースが比較的多く見られる。また、1 棟の大部分が未利用というケースもいくつか見受けられた。

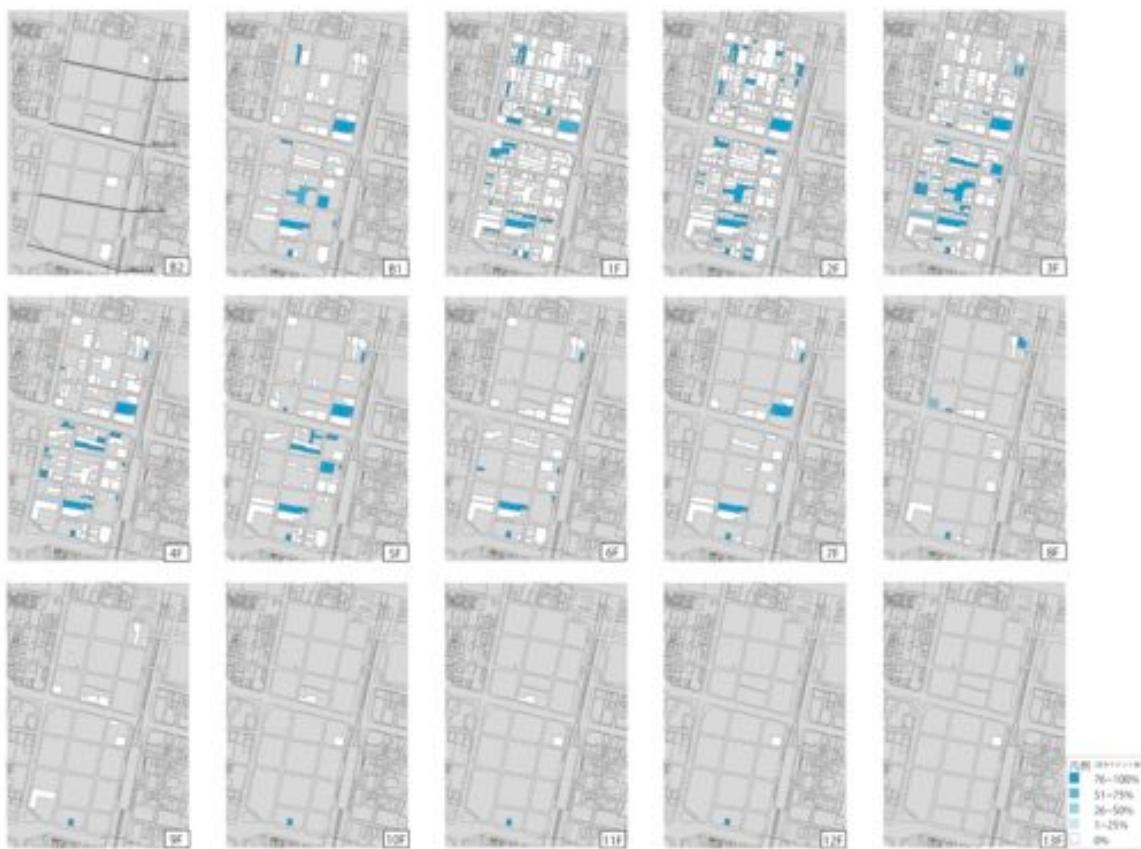


図 3-2 階数別の空きテナント分布状況

## (2)町丁目別の空きテナント率[件数]

対象エリア内のテナント総数に対する空きテナント件数の比率を空きテナント率[件数]と定義し、対象エリア全体で階数別に集計したものが図 3-3、町丁目単位で階数別に集計したものが図 3-4 である。

まず、対象エリア全体を示した図 3-3 をみると、概ね階数が高くなるにつれて空きテナント率[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。

次に、町丁目別の状況を示した図 3-4 をみると、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 1 丁目では階数による目立った差は見られないこと、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、地上階では階数が高くなるにつれて空きテナント率[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。

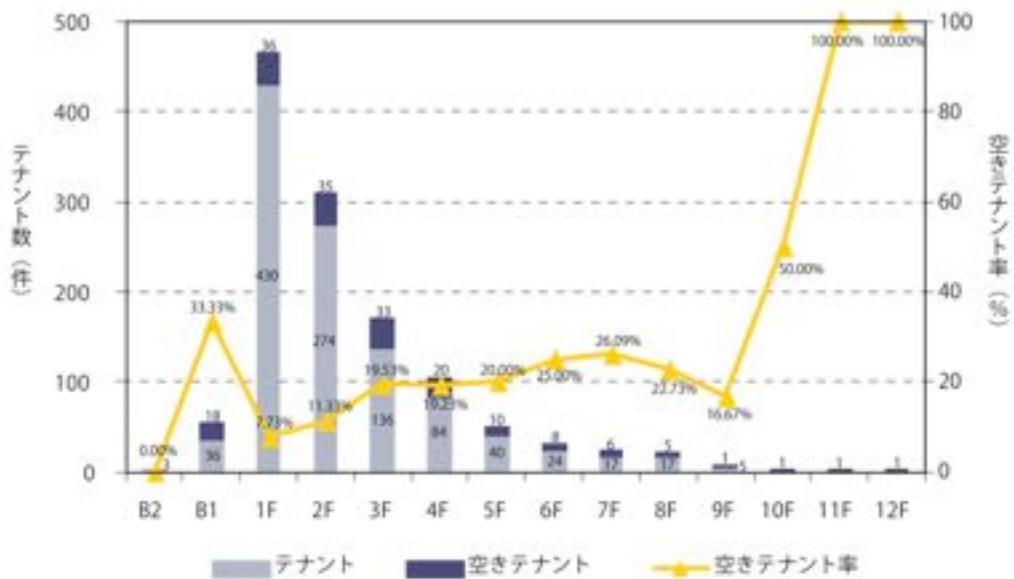


図 3-3 対象エリア全体の空きテナント率[件数]

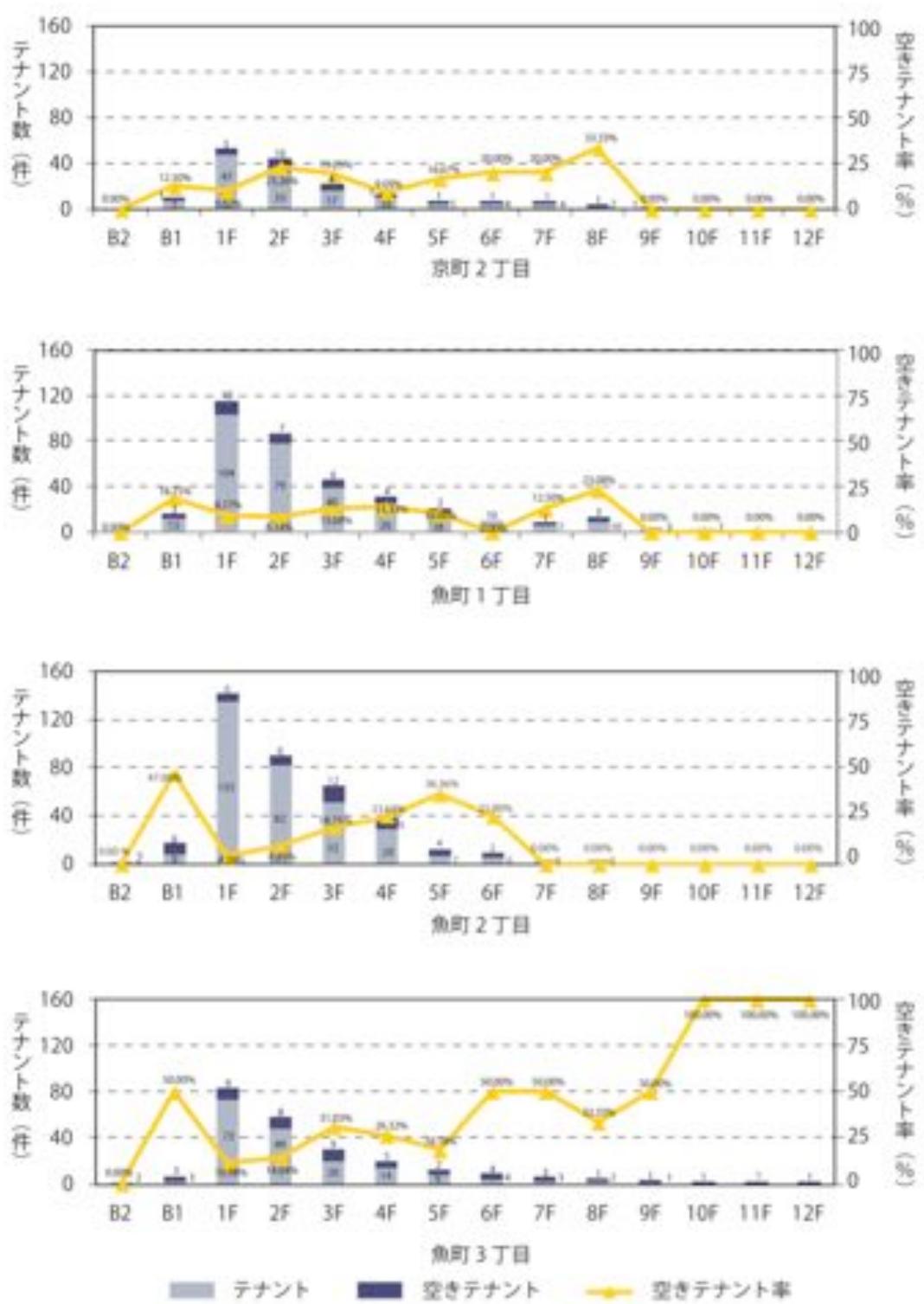


図 3-4 町丁目別の空きテナント率[件数]

### (3)町丁目別の空きテナント率[面積]

対象エリア内の合計床面積に対する空きテナント面積の比率を空きテナント率[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3-5、町丁目単位で階数別に集計したもののが図3-6である。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かけた値として集計した。

まず、対象エリア全体を示した図3-5をみると、中層階までは階数が高くなるにつれて空きテナント率[面積]が高くなる傾向にあること、地下1階の空きテナント件数率[件数]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。

次に、町丁目別の状況を示した図3-6をみると、京町2丁目では地下1階(65.5%)及び8階(42.3%)での空きテナント率[面積]が突出して高く、それ以外の階では大きなばらつきはないものの、2階(18.8%)の空きテナント率[面積]が比較的高い状況にある。

魚町1丁目では中層階にかけて空きテナント率[面積]が高くなる傾向にあり、5階では27.6%と最も高くなっている。

魚町2丁目も魚町1丁目と同じ傾向を示しているが、全体的に数値が高く、地下1階と5階の空きテナント率[面積]では、それぞれ46.3%、35.3%とかなり高くなっている。

魚町3丁目では、全体的に他と比べて空きテナント率[面積]が高く、地下1階では5割を超えている。

以上のように、各エリアの傾向にはばらつきはあるものの、テナント件数のことも考慮に入ると、全体的には中層階(4～5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。

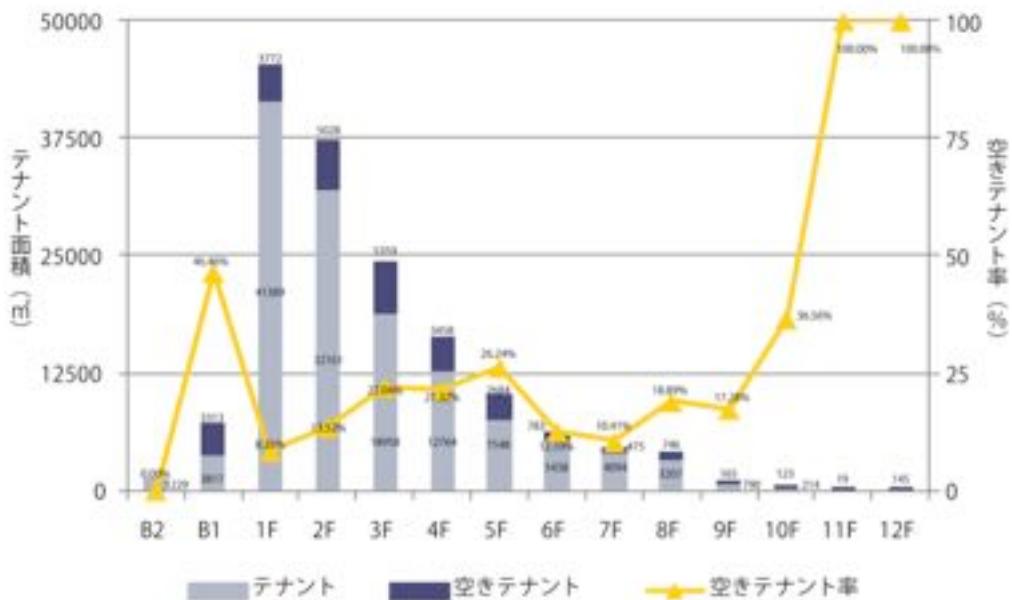


図3-5 対象エリア全体の空きテナント率[面積]

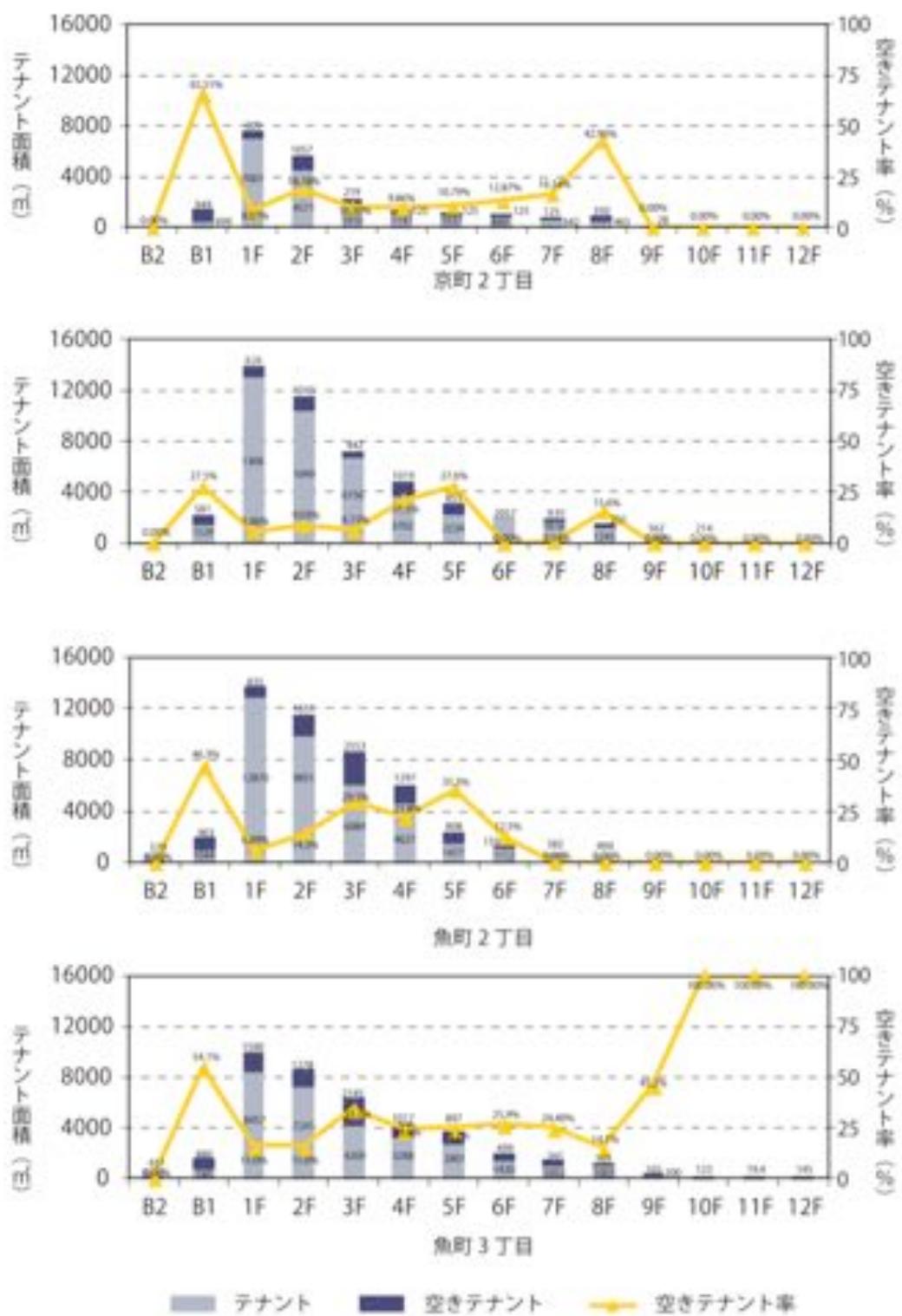


図 3-6 町丁目別の空きテナント率[面積]

#### (4)登記年代別の空きテナント比率

登記簿に登記日が明記されていた建物に入居する 805 件のテナントを対象として、最終登記年代別にテナント数を集計した結果が図 3-7 である。基本的には年代が古くなるほど空きテナント率は高くなる傾向にあり、1960 年代に登記された建物については空きテナント率が 20% を超えている。その一方で、2000 年代以降に登記された建物の空きテナント率は 5% 未満と少ない状況にある。

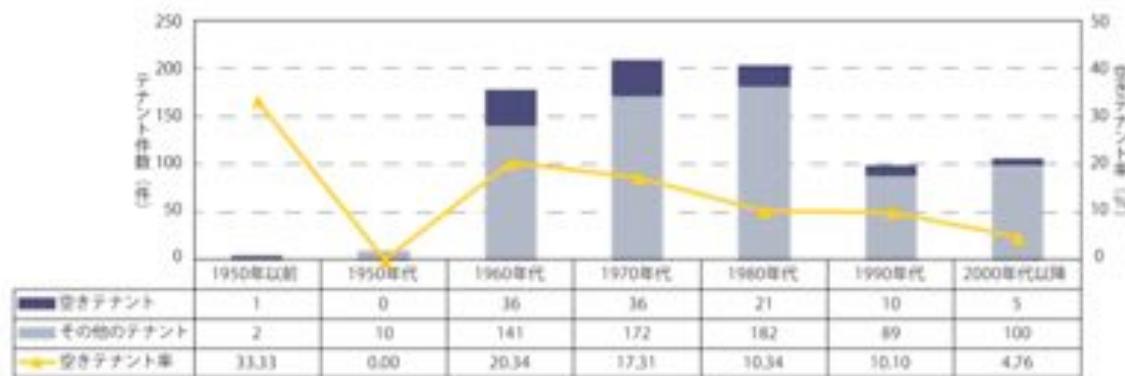


図 3-7 登記年代別の空きテナント比率

#### (5) ファサード空きテナント率

アーケードを中心とする商店街エリアにおいて、その印象を大きく左右する要素として、沿道店舗等 1 階部分のファサードが挙げられる。当然ながら、沿道の大部分が空き店舗でシャッターだらけであれば寂れた印象を与えててしまうわけである。そこで、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、その数値を用いて、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をファサード空きテナント率と定義して、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% 未満と低い一方で、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 丁目へ）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 町丁目別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

空きテナントのみの場合と全テナントの場合に分けて、面積別（ $20 \text{ m}^2$ 刻み）及び路線価別（5万円刻み）にテナントの件数を算出したものが図3-8、テナント面積と路線価を軸にして空きテナントとそれ以外のテナントをプロットしたものが図3-9である。

まず、図3-8の面積について見てみると、空きテナントの平均面積（ $162.0 \text{ m}^2$ ）は全テナントの平均面積（ $143.1 \text{ m}^2$ ）を1割強上回っていること、 $600 \text{ m}^2$ 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3-8の路線価については、空きテナントの平均路線価（38.3万円）と全テナントの路線価（37.3万円）にあまり大きな差は見られず、価格帯別の分布状況についても目立った傾向は見あたらない。

さらに、テナント面積と路線価の相関関係を示す図3-9の散布図について見てみると、多くのテナントが $200 \text{ m}^2$ 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、 $600 \text{ m}^2$ 以上の面積を有する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。

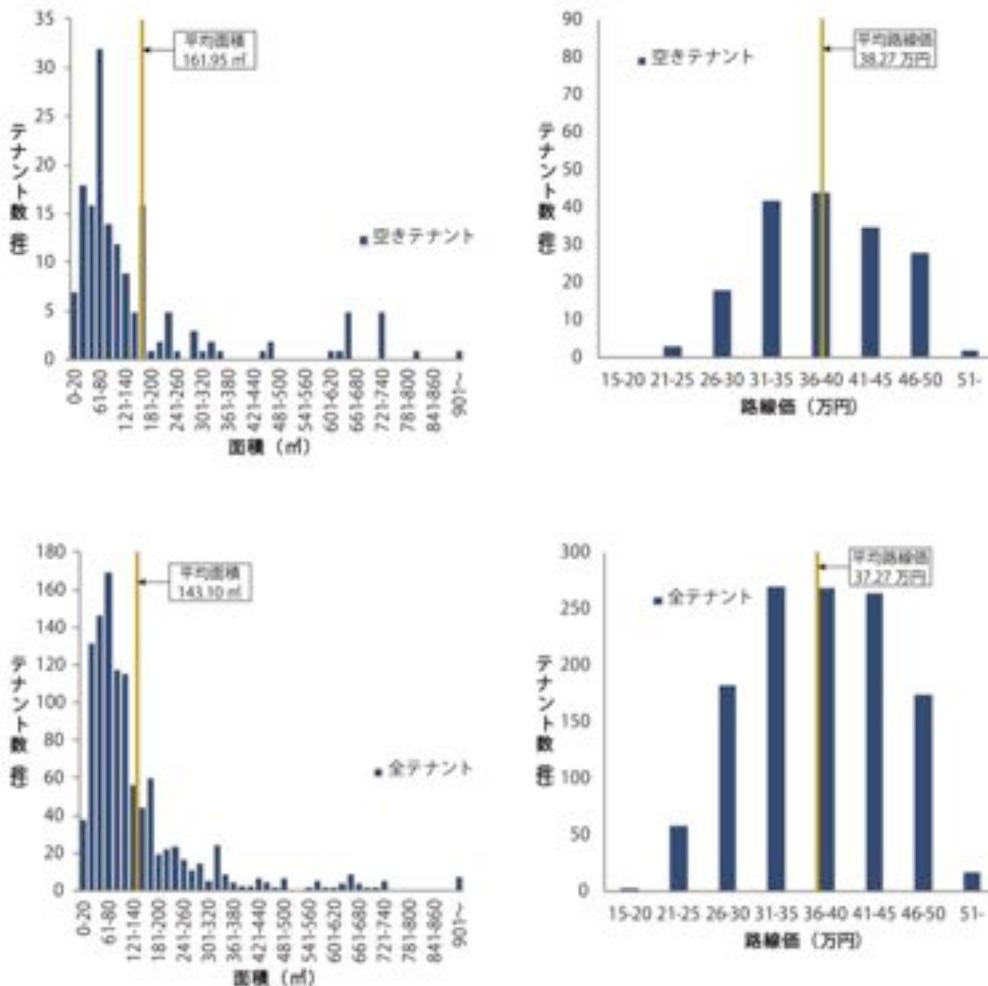


図3-8 テナント面積（左）および路線価（右）別の分布状況

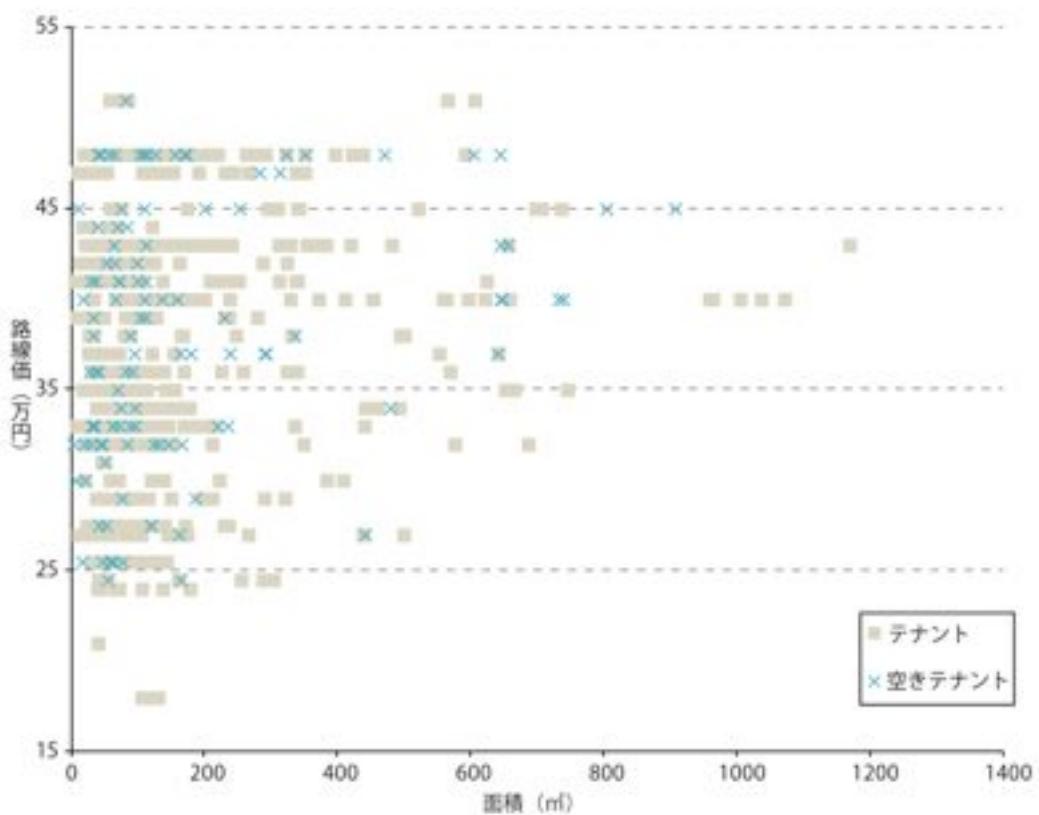


図 3-9 空きテナントとそれ以外のテナントの散布図（面積—路線価）

### 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、上層階であるほど発生しやすい。
- ② 面積が 200 m<sup>2</sup>以下に集中しており、そのなかでも 60~80 m<sup>2</sup>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。
- ④ 登記年代が古いほど発生しやすい。

### 3-2 チェーン店の出現特性

本節では、対象エリア内に出店しているチェーン店の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。

調査対象とするチェーン店については、他地域と類似した景観を生み出す可能性が高いという前提条件のもと、他の都道府県においても複数の店舗展開をしているケースを「他都道府県型」、他の都道府県内には店舗展開していないが、北九州市外の福岡県内で複数の店舗展開をしているケースを「同県他市町村型」と定義した。

調査方法は前節と同様であり、まず、目視によりチェーン店の有無について確認を行い、次に、登記簿情報から階数、面積、登記日などの情報を抽出し、そのうえで、当該店舗のウェブサイト情報をもとに「他都道府県型」と「同県他市町村型」の2つに分類した。

#### 3-2-1 チェーン店の業種構成

対象エリア内のチェーン店数を集計した結果、チェーン店の合計は240件で、そのうち「他都道府県型」が232件と大部分を占め、「同県他市町村型」はわずか8件であった。

図3-10に町丁目別にチェーン店の業種構成を示す。

町丁目別に見ていくと、京町2丁目では、飲食店系のチェーン店が最も多く、約半数となる43.8%を占めていることが特徴的である。魚町1丁目については、他の町丁目と比べて目立った特徴はなく、小売業、飲食店、サービス業、金融が比較的バランス良く出店している。魚町2丁目では、小売業のチェーン店比率が最も高く、約半数となる46.6%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割を超えていたことが特徴的である。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他とは決定的に異なっている。

以上のように、それぞれが特徴のある業種構成をしているが、すべての町丁目に共通する点として、小売業のチェーン店が2割を超えていたことが挙げられる。

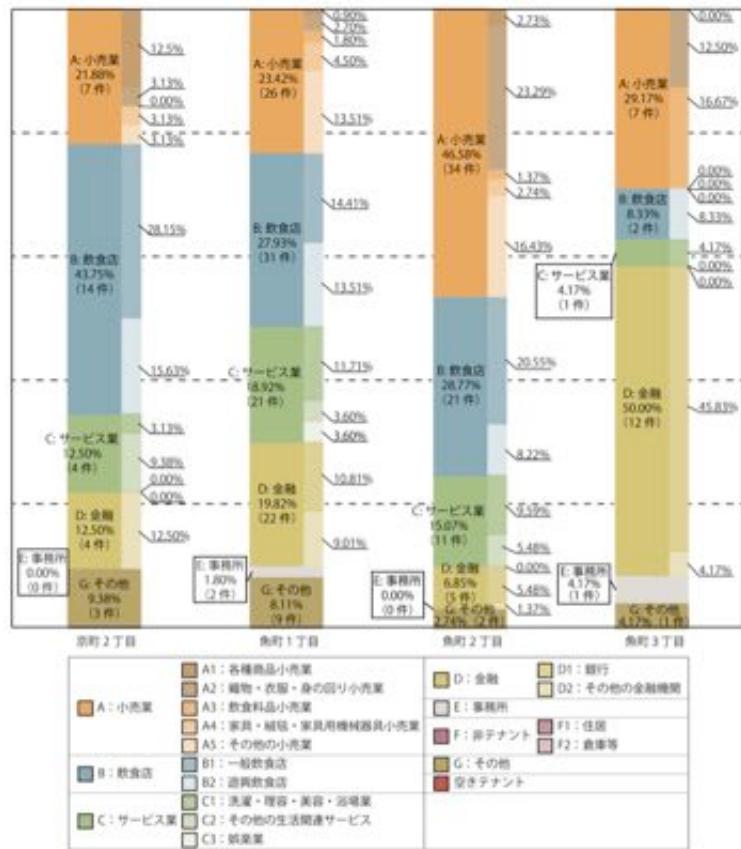


図 3-10 町丁目別チェーン店業種比率

### 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

チェーン店の分布状況を階数別の構成比で色分けしてまとめたのが図3-11である。階数別に見てみると、まず、1階の路面店では魚町1丁目エリアでのチェーン店比率が特に高く、大部分がチェーン店で埋め尽くされている状況にあり、その一方で魚町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。次に、2階から5階にかけては、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が特徴的である。なお、6階以上については、目立った特徴は見受けられない。

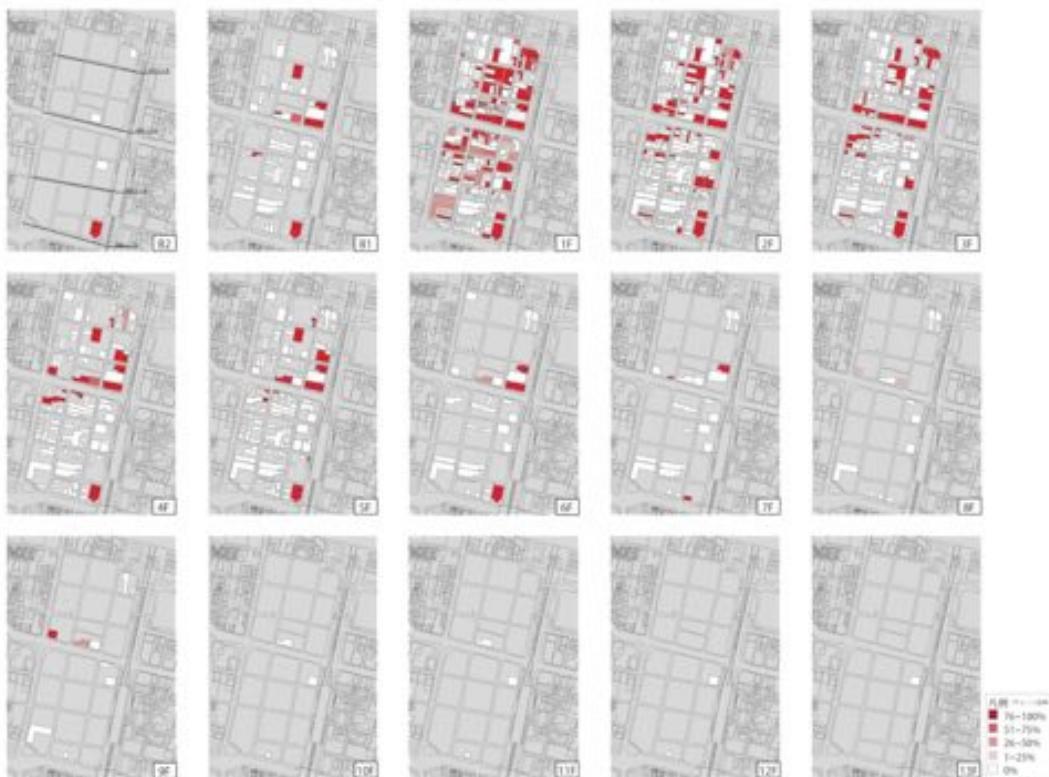


図3-11 階数別のチェーン店分布状況

## (2) 町丁目別のチェーン店率[件数]

対象エリア内の全テナント数に対するチェーン店数の割合をチェーン店率[件数]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。

まず、対象エリア全体のチェーン店率[件数]について見てみると、1階から中層階までは、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り、6階以上になるとその値にばらつきがあることが分かる。なお、対象エリア全体でのチェーン店率[件数]は16.3%であった。

次に、町丁目別に見てみると、京町1丁目、魚町1丁目～2丁目では、一部例外があるものの、基本的には低層階でのチェーン店率[件数]が高くなる傾向があり、特に魚町1丁目においてその傾向が顕著に表れている。一方、魚町3丁目のみ、母数は少ないものの中層階以上でチェーン店率[件数]が高くなる傾向がみられる。なお、町丁目別のチェーン店率[件数]を算出すると、魚町1丁目が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]が低くなるといえる。

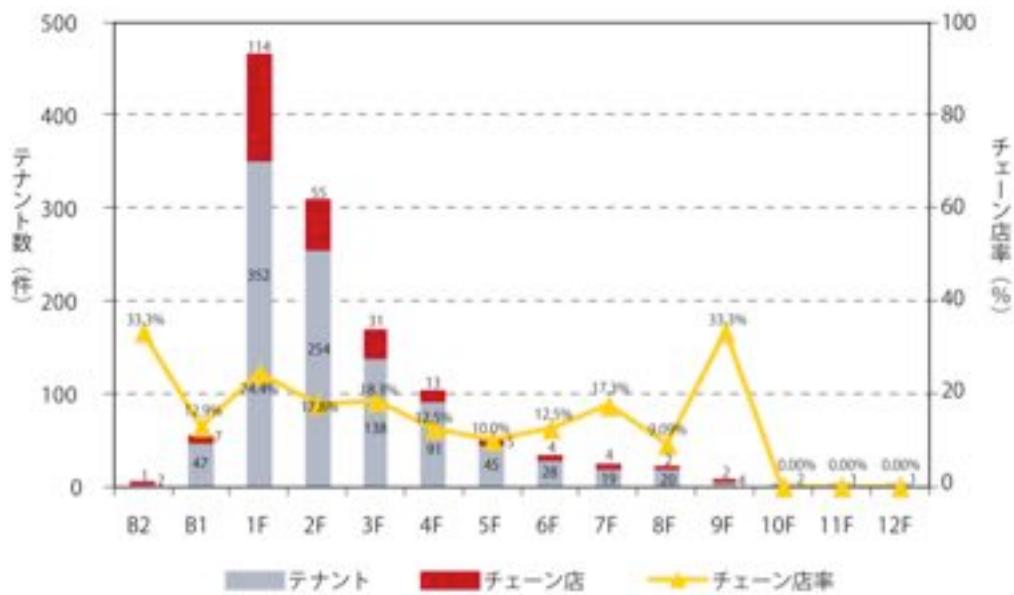


図3-12 対象エリア全体のチェーン店率[件数]

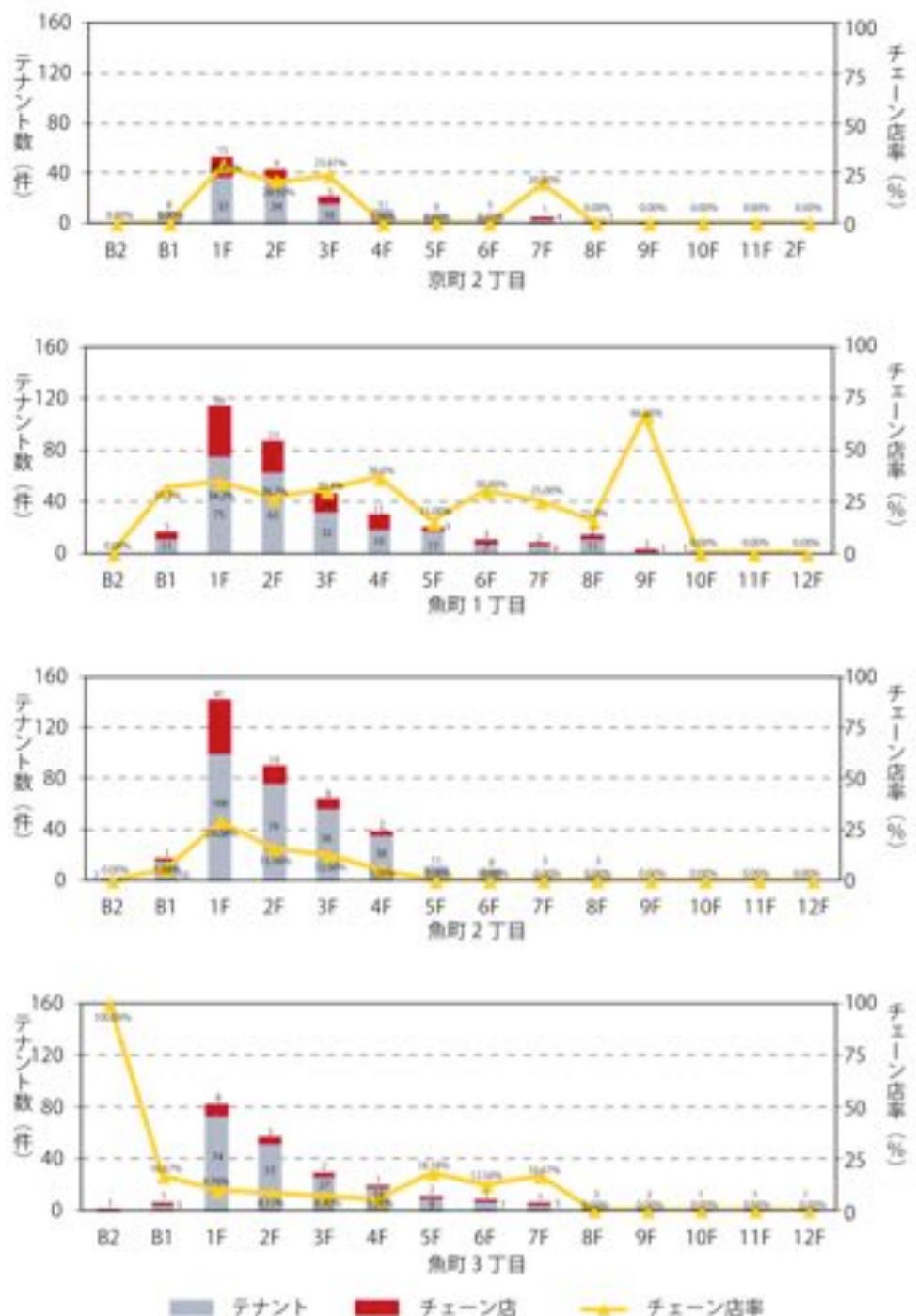


図 3-13 町丁目別のチェーン店率[件数]

### (3) 町丁目別のチェーン店率[面積]

対象エリア内の合計床面積に対するチェーン店面積の比率を空きテナント率[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3-14、町丁目単位で階数別に集計したものが図3-15である。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かけた値として集計した。

まず、対象エリア全体のチェーン店率[面積]について見てみると、階数が高くなるにつれてその値が低くなる傾向にあり、1階部分では35%を超えるなど、前節のチェーン店率[件数]よりも全体的に比率がかなり高いことが分かる。なお、対象エリア全体のチェーン店率[面積]は26.6%と3割近くを占めている。

次に、町丁目別に見てみると、最も特徴的だったのが魚町1丁目で、1階から中層階までチェーン店率[面積]の極端な増減は見られないものの、全体的に比率が高く、1階や4階では5割を超えている。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]が高くなっている、魚町2丁目では、上層階にいくほどチェーン店率[面積]が低くなる傾向がみられる。魚町3丁目では、階数による目立った特徴はなく、他のエリアと比べて全体的にチェーン店率[面積]が低いことが分かる。

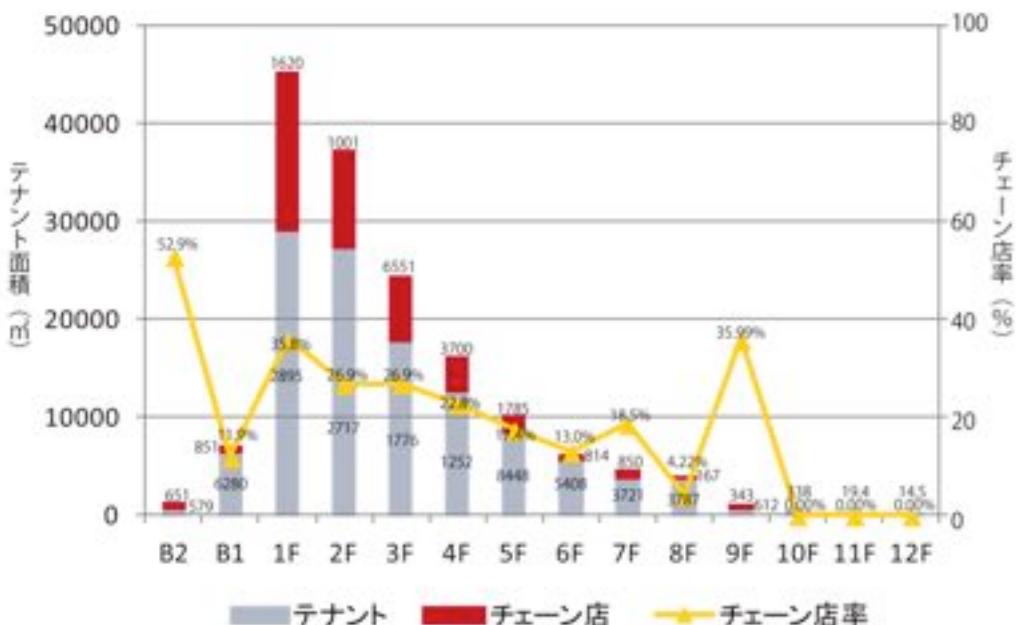


図3-14 対象エリア全体のチェーン店率[面積]

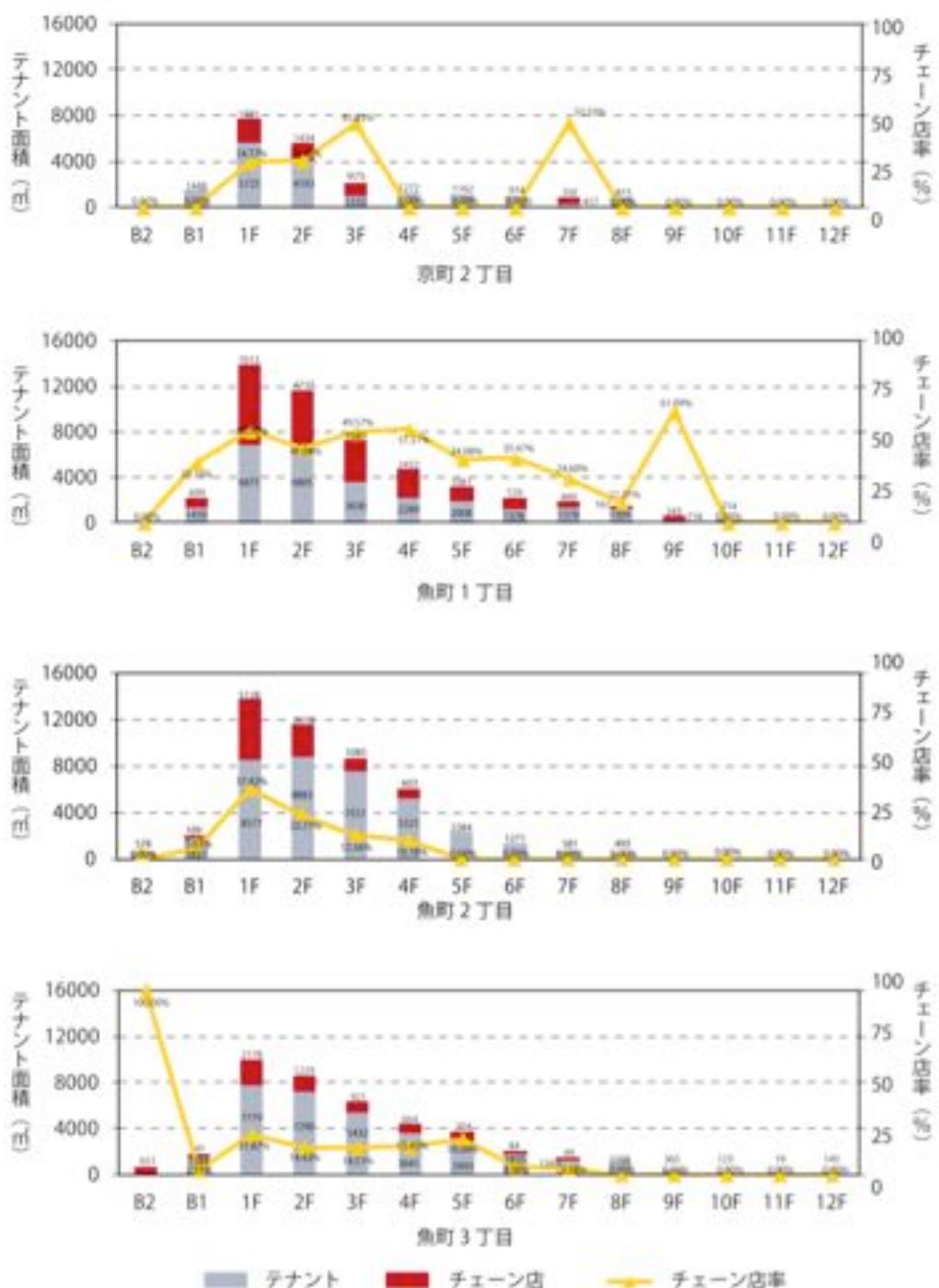


図 3-15 町丁目別のチェーン店率[面積]

#### (4)登記年代別のチェーン店比率

登記簿に登記日が明記されていた建物に入居する 805 件のテナントを対象として、最終登記年代別にテナント数を集計した結果が図 3-16 である。年代別のチェーン店比率は、空き店舗ほど目立った特徴は見られず、若干ではあるが年代が新しいほど比率が高くなる傾向にあり、1990 年代に登記された建物においてチェーン店比率が最も高く、3 割を超える。



図 3-16 登記年代別のチェーン店比率

#### (5)ファサードチェーン店率

ここでは、アーケードを中心とする商店街エリアにおいて、その印象を大きく左右する要素であり、とりわけ均質性という面で大きな影響を及ぼす要素として、1 階部分のファサードに占めるチェーン店の比率に着目する。具体的には、上述のファサード空きテナント率と同様の方法で、ファサードチェーン店率を町丁目別に集計する。集計結果を表 3-3 に示す。

集計結果を見ると、魚町 1 丁目と魚町 2 丁目ではファサードチェーン店率が 5 割を超えており、京町 2 丁目や魚町 3 丁目ではファサードチェーン店率が 3 割未満にとどまっているなど、エリアによって状況が異なっていることがわかる。とはいえ、対象エリア全体で見ると、ファサードチェーン店率が 44.4% となっていることから、当該エリアを歩いた際に目に映るのは、大部分がチェーン店という状況であり、そのことによって均質化したイメージを与えているということになる。

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

チェーン店のみの場合と全テナントの場合に分けて、面積別（ $20\text{ m}^2$ 刻み）及び路線価別（5万円刻み）にテナントの件数を算出したものが図3-17、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3-18である。

まず、図3-17の面積について見てみると、チェーン店の平均面積（ $190.3\text{ m}^2$ ）が全テナントの平均面積（ $143.1\text{ m}^2$ ）を大幅に上回っていること、 $320\text{ m}^2$ 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。

次に、図3-17の路線価については、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。

一方、チェーン店の面積と路線価の相関関係を示す図3-18の散布図について見てみると、上述のように、チェーン店は高路線価で、比較的大きめの場所に出店する傾向がみられる。

さらに、チェーン店の種類別にみてみると、 $200\text{ m}^2$ 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、 $200\text{ m}^2 \sim 400\text{ m}^2$ 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いこと、 $500\text{ m}^2$ 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。

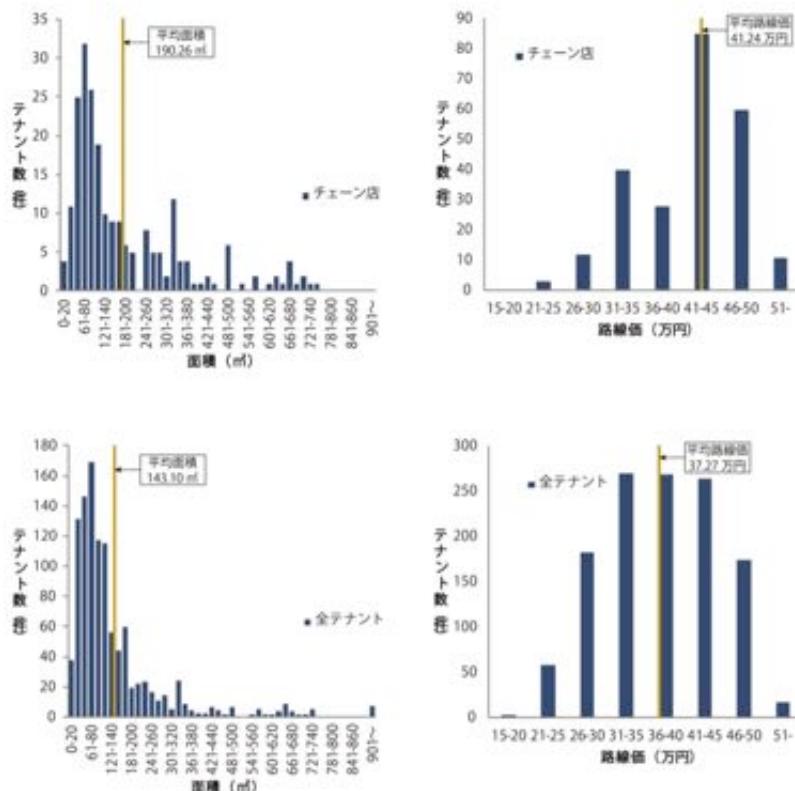


図3-17 テナント面積（左）および路線価（右）別の分布状況

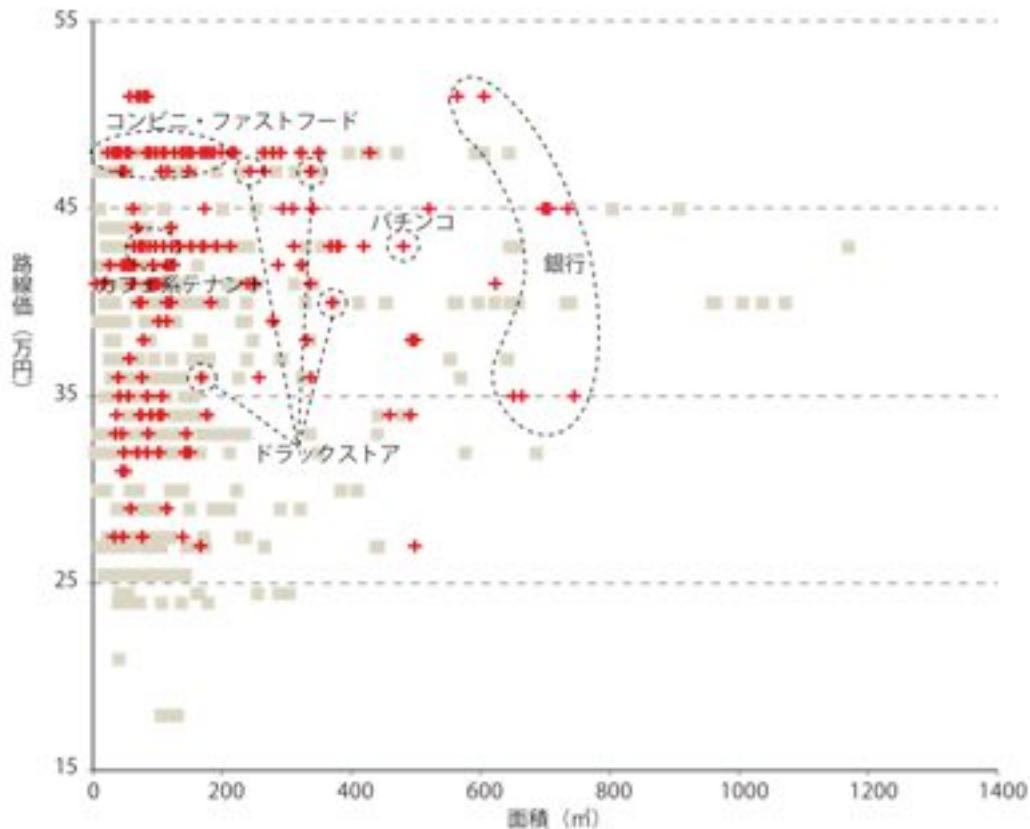


図 3-18 チェーン店とそれ以外のテナントの散布図（面積—路線価）

### 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になった。

- 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、唯一 1990 年代のみ 3割を越えている。
- 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は 200 m<sup>2</sup>未満で路線価 45 万円以上、カフェ系テナントは 200 m<sup>2</sup>未満で路線価 35~45 万円、ドラッグストアは 200~400 m<sup>2</sup>で路線価 35 万円以上、銀行は 500 m<sup>2</sup>以上で路線価 35 万円以上という条件での出店がそれぞれ多い。

### 3-3 遊休化のメカニズムに関する考察

本節では、遊休化に影響を及ぼすことが予想されるチェーン店の出店状況を空きテナントの分布状況と比較して、その相関関係について分析することで、遊休化のメカニズムに関して考察を行う。

#### 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 3-19、路線価の価格帯別に空きテナントおよびチェーン店比率をまとめたのが図 3-20、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 3-21 である。

結果を見ると、路線価が  $40 \text{ 万円}/\text{m}^2$  以下の場合には、空き店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  $41 \text{ 万円}/\text{m}^2$  以上になると、チェーン店比率が 3 割を超えており、加えて、路線価が  $45 \text{ 万円} \sim 50 \text{ 万円}/\text{m}^2$  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、 $200 \text{ m}^2$  以下の場合は、通常テナントが 7 割近くと大部分を占めているが、 $201 \text{ m}^2 \sim 550 \text{ m}^2$  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、 $551 \text{ m}^2$  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。

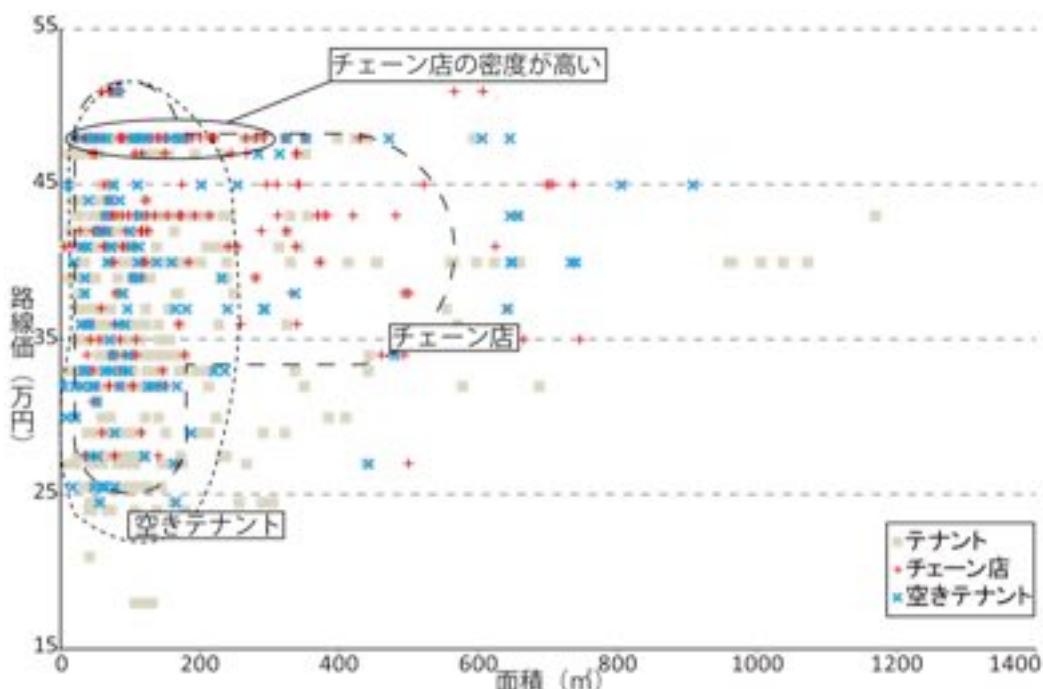


図 3-19 散布図（テナント面積—路線価）

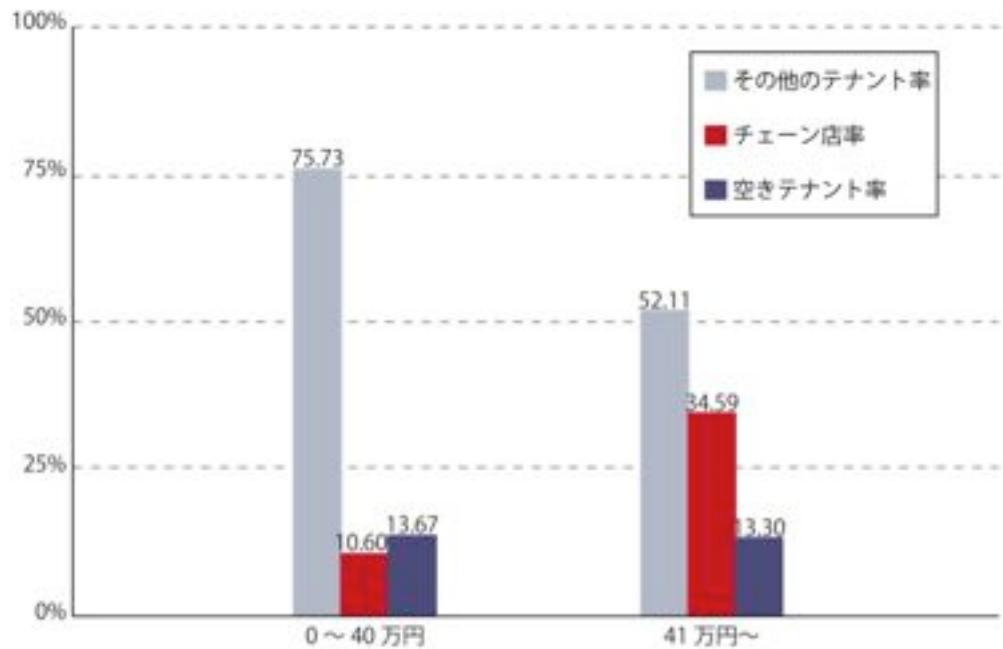


図 3-20 路線価の価格帯による空きテナント及びチェーン店比率

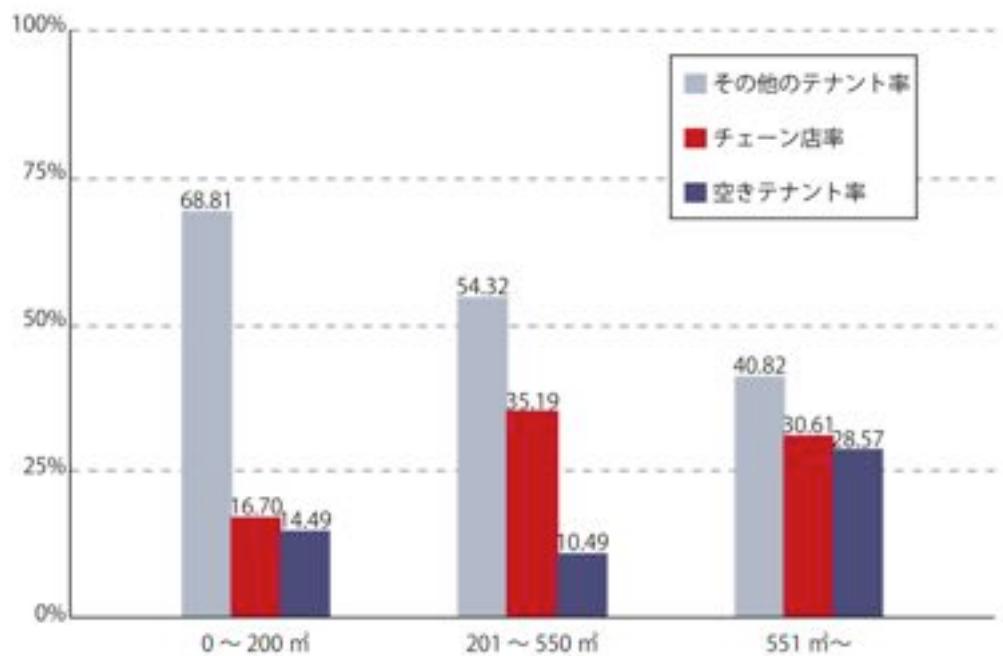


図 3-21 テナント面積別の空きテナント及びチェーン店比率

### 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、とりわけ、他地域でも見られ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。階数別の均質化テナント率[件数]を図 3-22 に、階数別の均質化テナント率[面積]を図 3-23 に、町丁目別の 1 F ファサード均質化率を表 3-4 に、1 F ファサード面をプロットしたものを図 3-24 に示す。

まず、均質化テナント率[件数]について見てみると、階数の変化による目立った増減はなく、地上階では概ね 3 ~ 4 割程度を占めていることが分かる。

次に、均質化テナント率[面積]について見てみると、中層階までは 5 割近くを占めており、それ以上になると 2 ~ 3 割程度に減少していることが分かる。

さらに、町丁目別の 1 F ファサード均質化率を見てみると、最も均質化が進んでいるのが魚町 2 丁目（59.6%）で、魚町 1 丁目でも 5 割を超えていた。なお、全体ではファサード均質化率が 49.8% であった。

さいごに、図面上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。

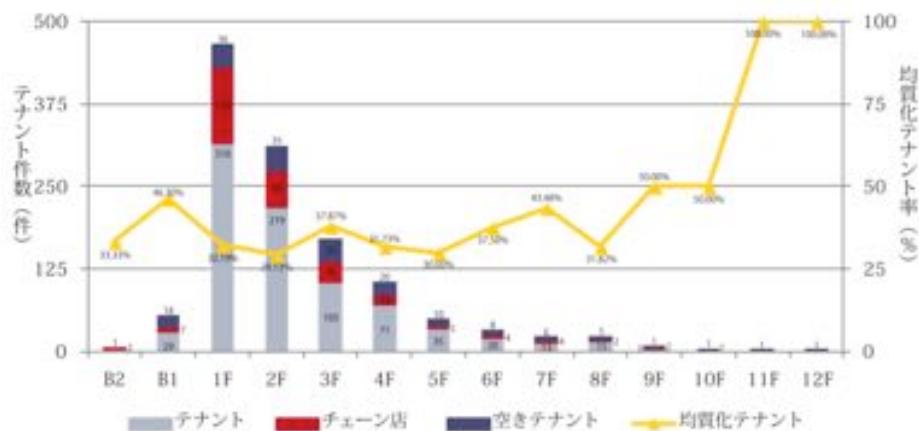


図 3-22 均質化テナント率[件数]

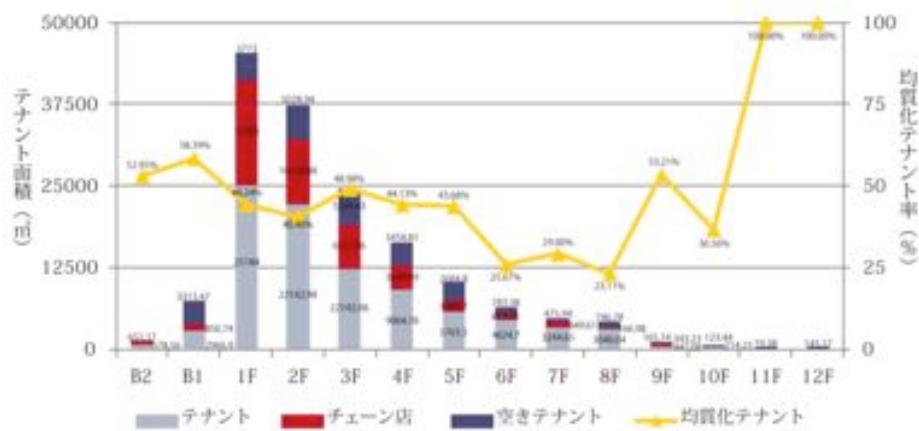


図 3-23 均質化テナント率[面積]

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
ファサード均質率(%)	43.12	53.17	59.56	34.58	49.80



図 3-24 1階ファサード面

### 3-3-3 遊休化のメカニズム

ここでは、前節までの分析結果をもとに、対象エリアにおける遊休化のメカニズムについての考察を行う。面積と路線価の関係についてまとめた 3-3-1 の結果から、対象エリアの現状として次のような特徴が挙げられる。

- ① エリアに入店するテナント群の中でも、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 m<sup>2</sup>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 m<sup>2</sup>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 m<sup>2</sup>を越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 m<sup>2</sup>を越えると、急に空きテナントの比率が高くなる。
- ④ 1 階部分にしぼってみると、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、もしも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可能性も高いが＜衰退モデル①＞、対象エリアの場合は、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がチェーン店によって支えられており、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 3-25 である。

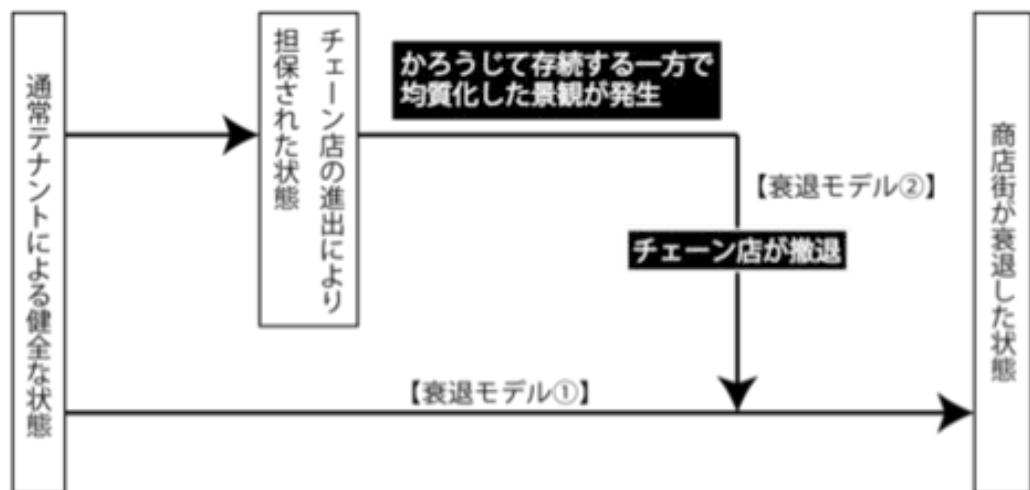


図 3-25 想定される 2 つの衰退モデル

さらに、この状況を歩行者や消費者の目線で考えてみると、次のようなことが仮説として考えられる。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といわれるお店や、その地域で新しく商売を始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、なんらかの事情でそれらの店舗が閉業したあとは、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、代わりにチェーン店などの進出が増えるケースが生まれたのだと推察される。後者の場合、チェーン店はどこに行っても目にすることのできるテナントであるため、その比率が高くなると、没個性的な店舗構成となり、他の商店街との違いがはっきりしない印象になってしまうことは容易に予想できる。このような状況は、シャッター街になってしまうよりは良いのかかもしれないが、地域性が薄れていく要因になるといつても過言ではなく、必ずしも好ましい状況ではないといえる。以上の仮説を図式化したものが図3-26である。

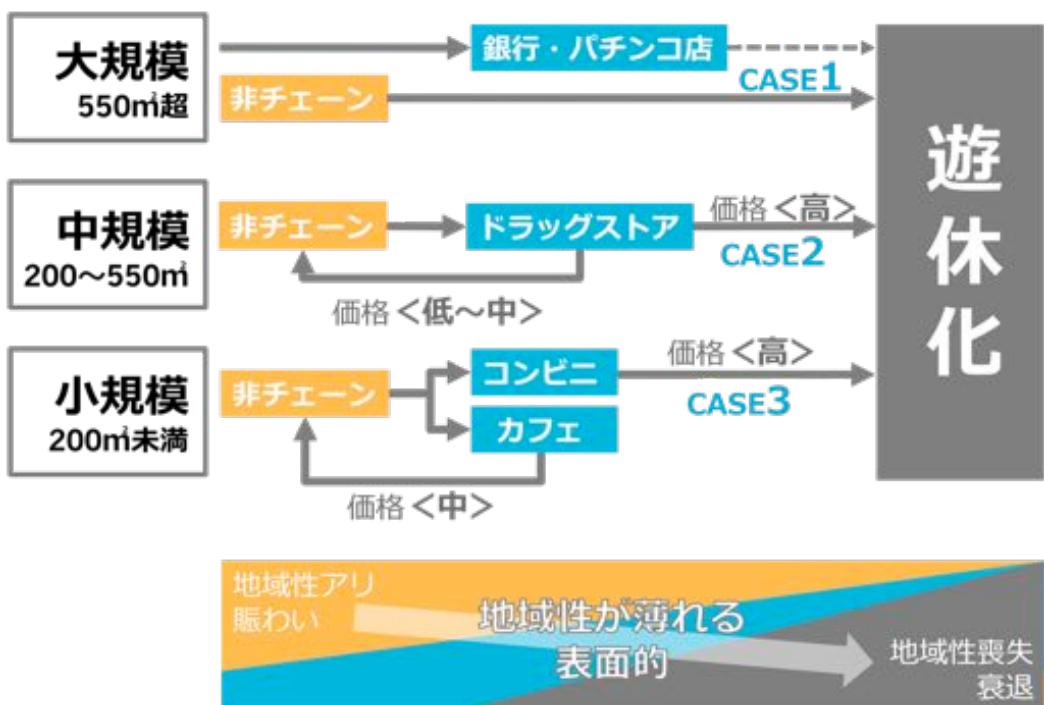


図3-26 チェーン店化がもたらす影響についてのスタディ

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ケース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頼らず、新規事業者が参入しやすい環境づくりを進め、地域の独自性を高めていくことが必要になってくると考えられる。次章では、その方法論について考察を行う。

## 4. 遊休不動産の利活用による都心再生モデルの検討

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

4-2 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

4-3 リノベーション事業がもたらした効果

4-4 都心再生モデル



## 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、前章で明らかになった遊休化のメカニズムに対して、今後どのようなアプローチが必要となるのか整理したうえで、遊休不動産の利活用による都心再生モデルについての検討を行う。

具体的には、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になるのかを把握する。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。

### 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

近年、全国各地において、地域再生の手法として、地域資源を活用したリノベーションの手法が注目されている。そして、リノベーションという手法が、単なる建築物の再生を越えて、まちの産業やコミュニティの再生にも有効であることが次第に明らかになってきている。このような、リノベーションによるまちづくりを清水義次は「縮退する社会の中で疲弊した地域の再生のために、現代版家守の手法を用いて遊休不動産を活用した都市型産業の集積を行う、まちづくりの新しい手法である。」と定義している。

以上をふまえ、ここでは遊休不動産の利活用に着目した様々な動きのうち、北九州もその舞台となった、リノベーションシンポジウム、リノベーションスクール、小倉家守構想について触ることにする。

#### 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とは、「日本の建築と部品の潜在能力を解き放つ」をテーマに掲げて立ち上げられた（社）HEAD研究会が主催するシンポジウムである。現在の建築・都市のリアリティと将来へのヒントは地方にあるという発想のもと、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、大阪での開催（2010年3月）を皮切りに、これまでの間に、鹿児島、仙台、北九州、金沢、熱海、鳥取など、全国各地で地域の担い手とともに、その課題や可能性についての議論がなされている。平成23年3月に開催されたリノベーションシンポジウム@北九州には、延べ200名を越える参加者が集まった。

## 4-1-2 小倉家守構想

北九州市では、平成22年度（2010年度）より、小倉都心地区において都市型ビジネスの集積を促進するための政策立案の検討を始め、遊休不動産のリノベーションに関する専門家を招聘した委員会による議論を経て、小倉家守構想2011を策定した。

この小倉家守構想は、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、それを推進するための柱として、リノベーションスクール@北九州を創設することを位置づけた。その概要を図4-1に示す。

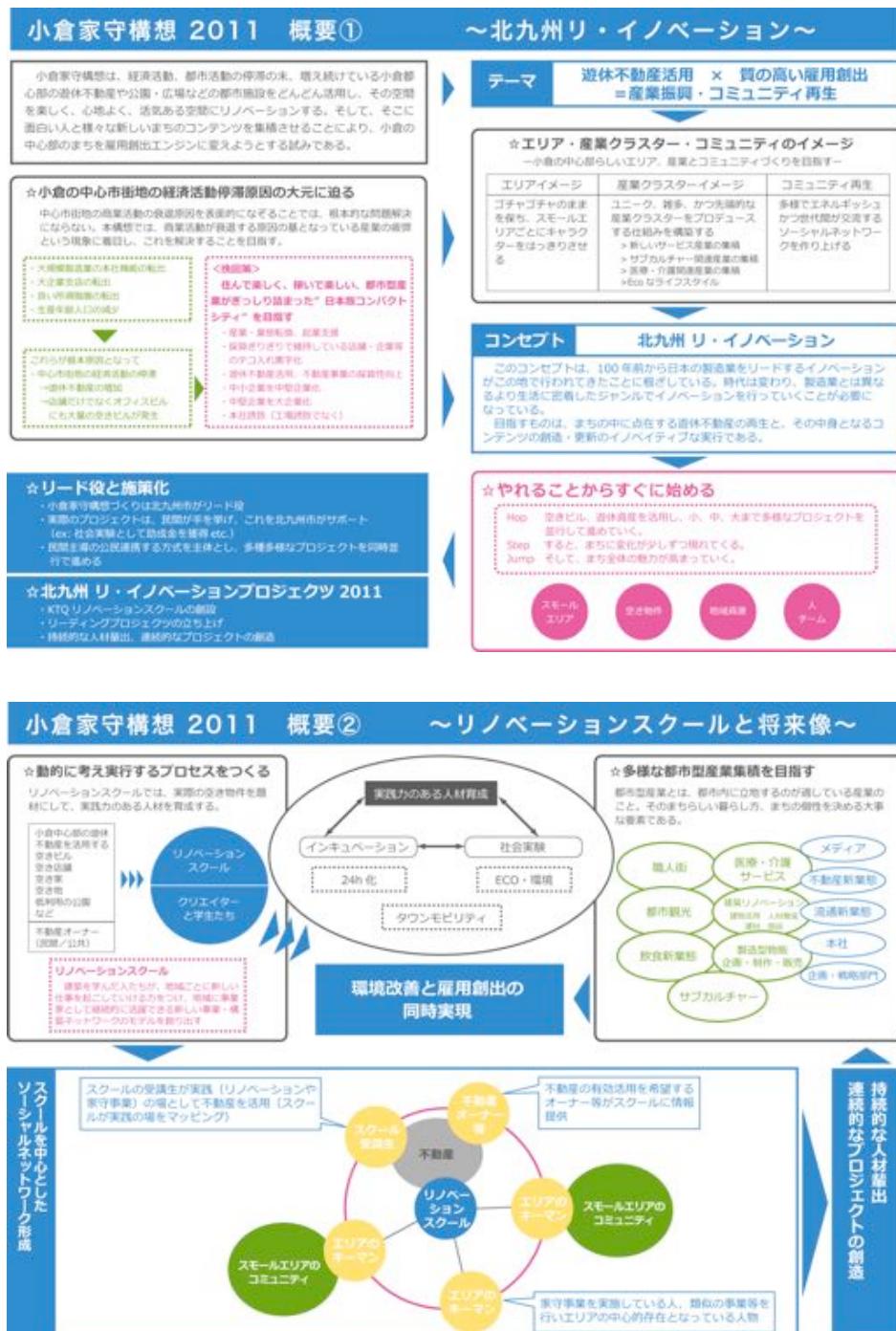


図4-1 小倉家守構想の概要（※北九州市の情報を編集）

## 4-1-3 リノベーションスクール

### (1) リノベーションスクールの狙い

リノベーションスクールは、これから建築・不動産・まちづくりに欠かすことのできないリノベーションの実技技術を座学と実践から学ぶ場であるが、単なる空き家再生ではなく、「まちの再生」を目指したプロジェクトであるという点、まちの中でまちを考え、これからまちのヴィジョンを提案し、さらに実践するという点で全く新しい形の場だといえる。

リノベーションスクールの目的は、①実際の遊休不動産に関するリノベーションの事業提案を立案してビル所有者に行って事業化すること、②実際に再生した建物が起爆剤となって当該エリアの価値を高めていくような波及効果を生み出すことの2点である。

図4-2に示すように、このスクールを通じて、まちの中で連続的にプロジェクトが生まれ、同時に、様々な人材が持続的に排出されること、そして、多様な都市型産業が集積していくことを狙いとしている。

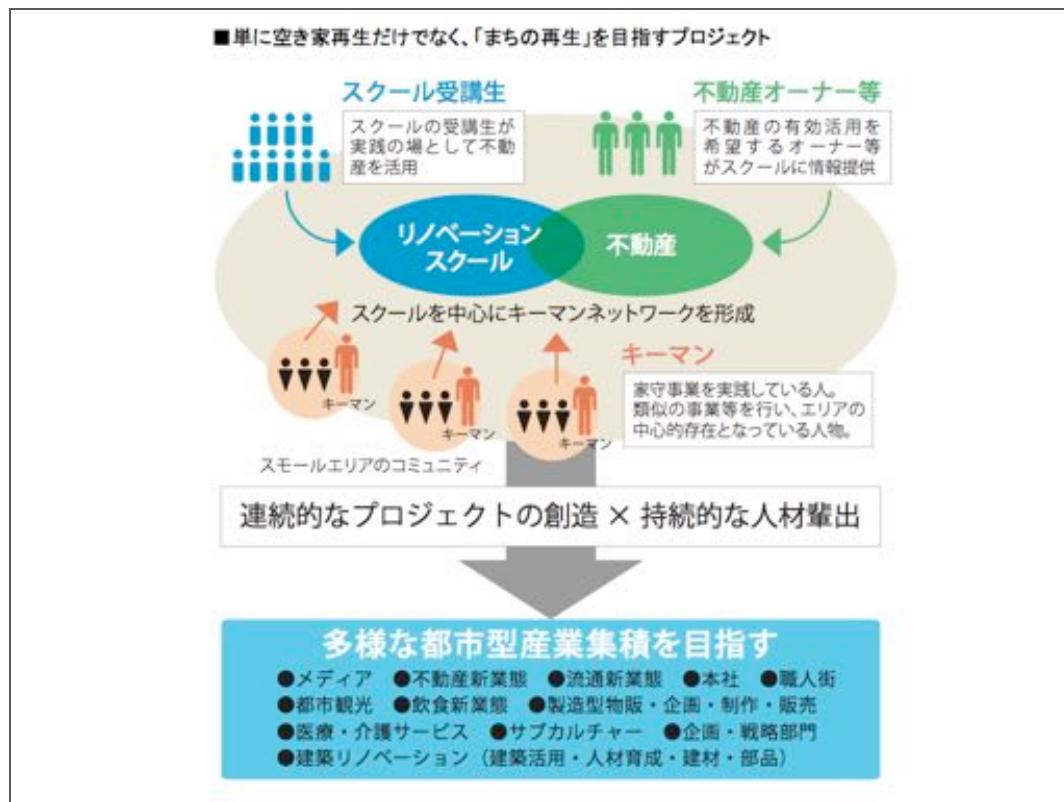


図4-2 リノベーションスクールの狙い

## (2) リノベーションスクールの運営体制

リノベーションスクールは、「平成 23 年度「新しい公共」の担い手による地域作り活動環境整備に関する実証調査事業」（国土交通省）の採択を受けた HEAD 研究会（現：一般社団法人 HEAD 研究会）の協力のもと、北九州市において第 1 回（平成 23 年 8 月 27 日～30 日）と第 2 回（平成 24 年 2 月 16 日～19 日）の 2 回が試験的に実施された。その後、3 回目以降のスクールについては北九州市が主催者となり、北九州リノベーションまちづくり推進協議会（共催）などの様々な主体とともに第 6 回（平成 26 年 3 月 20 日～23 日）まで実施されている。

現在のリノベーションスクールを運営していくための連携体制を示したのが図 4-3 であるが、产学研官の垣根がなく、様々な主体が関わっていることが分かる。



図 4-3 スクール運営のための連携体制

### (3) リノベーションスクールの流れ

まず、図 4-4 にスクールの流れを示す。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、立案したリノベーション事業計画についてプレゼンテーションを行うというものである。その間わずか 4 日間であり、受講生たちは事業計画の立案にあたって、毎日 2~3 回のレクチャーをうけながら、ユニットワークを進め、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ていくという流れである。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、受講生たちにリノベーションプランの提案、事業計画の立案、プレゼンテーション等、様々な面でのアドバイスをするのが、これまでに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。

次に、これまでに実施された第 1 回から第 6 回リノベーションスクール@北九州の実施記録を表 4-1 に示す。リノベーションスクール@北九州では、これまでに合計 32 案件（セルフリノベーションを含む）を取り上げ、参加した受講生は約 300 名にのぼっている。そして、これまでの間に、第 1 回対象案件については 5 案件中 1 件、第 2 回対象案件については 4 案件中 3 件、第 3 回対象案件については 4 案件中 2 件、第 4 回対象案件については 4 案件中 3 件、第 5 回対象案件については 5 案件中 2 件、第 6 回対象案件については 10 案件中 2 件、合計 13 案件が事業化している。

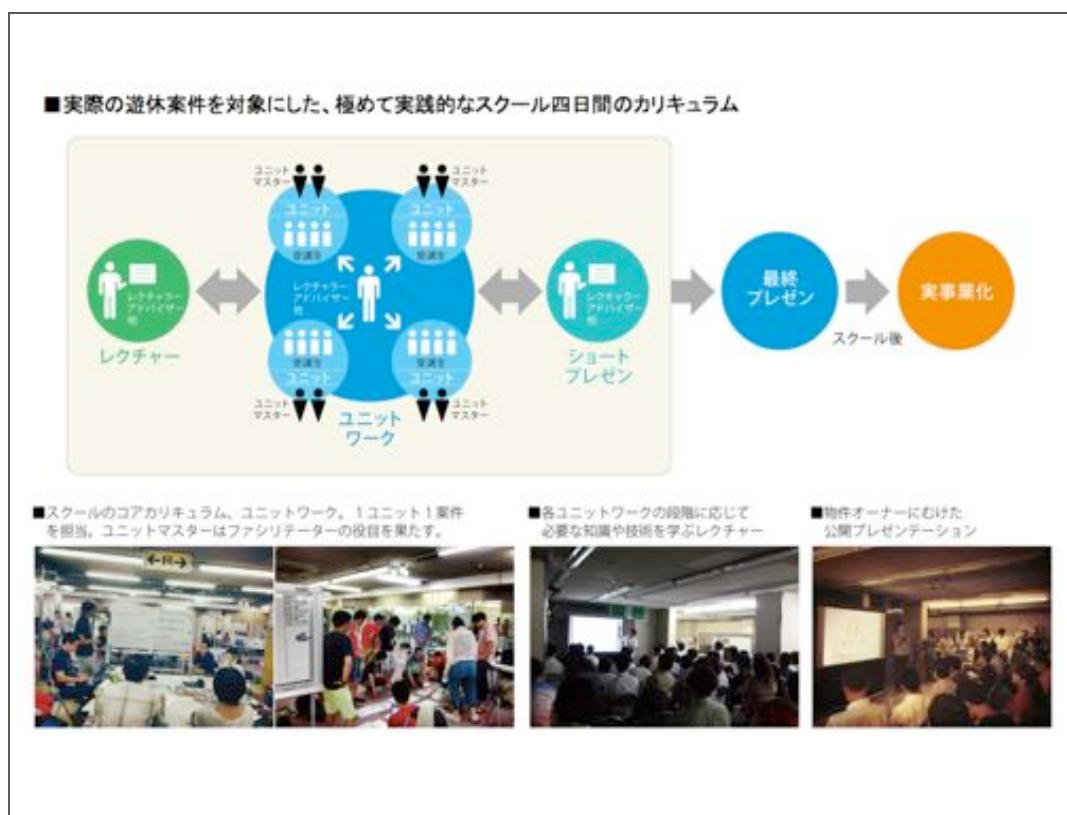


図 4-4 スクールの流れ

表 4-1 リノベーションスクール@北九州の実施記録（第1回～6回）

## 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、リノベーション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、事業化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。

具体的には、リノベーションスクールで取り上げた遊休不動産（以降、対象案件）を対象として、まず、静的要因との対応関係として、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ーションスクールの対象案件がどのような位置づけにあるのかを整理する。次に、動的要因として、対象案件が事業化するまでのプロセスに着目し、事業化するための各種条件について検証する。以上をもとに、想定される幾つかの遊休化プロセスに対して、どのようなアプローチが必要になるのかを整理する。表4-2に第1回から第6回までの対象案件（セルフリノベコースと公共空間活用コースを除く）の物件概要一覧を示す。

表4-2 対象案件の物件概要一覧

開催回	名称	事業化	1フロア広さ (m)	構造	建物階数	主用途	住所	備考
第1回	① バゴタビル	×	1,018	RC造	7	飲食	甜屋町	1棟
	② コンダクト浅野No.3	×	292	S造	8	事務所	浅野2丁目	2F部分
	③ サンリオ小倉ビル	○	170	RC造	4	店舗	魚町2丁目	1棟
	④ ホテルクラウンパレス小倉	×	※500以上	RC造	9	宿泊	馬鹿1丁目	地下の映画館
	⑤ レンガ建造物	×	-	レンガ造	2	事務所	高浜1丁目	1棟
第2回	⑥ 松浦ビル	○	46	RC造	5	店舗	魚町3丁目	1F部分
	⑦ 新米谷ビル	×	160(1F)	RC造	3	店舗	魚町3丁目	1棟
	⑧ 三木屋ビル	○	140	木造	2	住居	魚町3丁目	1F及び中庭
	⑨ 松永ビル	○	200	S造	6	店舗	魚町2丁目	5F部分
第3回	⑩ 井澤ビル	×	219	S造	4	店舗	魚町1丁目	2-4F部分
	⑪ 古船場ビル	×	631	RC造	3	店舗	古船場9丁目	2-3F部分
	⑫ 尾崎織錦ビル	○	152	RC造+S造	6	事務所	京町4丁目	1棟
	⑬ 中屋ビル	○	596	RC造	5	店舗	魚町3丁目	1F部分
第4回	⑭ 久光家	×	46	木造	2	住居	魚町3丁目	1軒
	⑮ 平井家	○	98	-	-	住居	魚町3丁目	敷地
	⑯ アタゴ書店	○	62	S造	4	店舗	魚町3丁目	1軒
	⑰ サンロード商店街	○	-	-	-	魚町3丁目	約107m	
第5回	⑱ 百万両ビル	×	-	RC造	-	店舗	魚町2丁目	B1F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
	㉑ 第2喜久田マンション	○	112	RC造	4	住居	吉野町	1F,4F部分
第6回	㉒ ホラヤビル	-	818	S造	6	テナント	馬鹿1丁目	4F部分
	㉓ ライズ小倉ビル	-	846	SRC造	10	事務所	堀町2丁目	一部
	㉔ 井野屋	-	246	RC造	5	店舗	魚町3丁目	一部
	㉕ 旧J R九州本社ビル	-	939	RC造	6	事務所	門司区西海岸1丁目	一部
	㉖ ギャラリー早水	-	47	木造	2	店舗	魚町2丁目	2F一部
	㉗ 阿部アパート	-	-	木造	2	住居	昭和町	一部
	㉘ 黒崎寿通り	-	-	-	-	-	八幡西区熊手1丁目	通り全体
	㉙ 魚町3丁目火災跡地	-	-	-	-	-	魚町3丁目	敷地全体

#### 4-2-1 遊休化のメカニズムと対象案件の関係性

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、リノベーション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。その上で、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路線価と面積による散布図上にプロットしたのが図 4-5 である。対象案件の傾向についてみてみると、広さについては対象エリアの全体的な傾向と同様に 200 m<sup>2</sup>未満の広さが多いものの、路線価については比較的低路線価のものが多くなっていることが特徴的である。

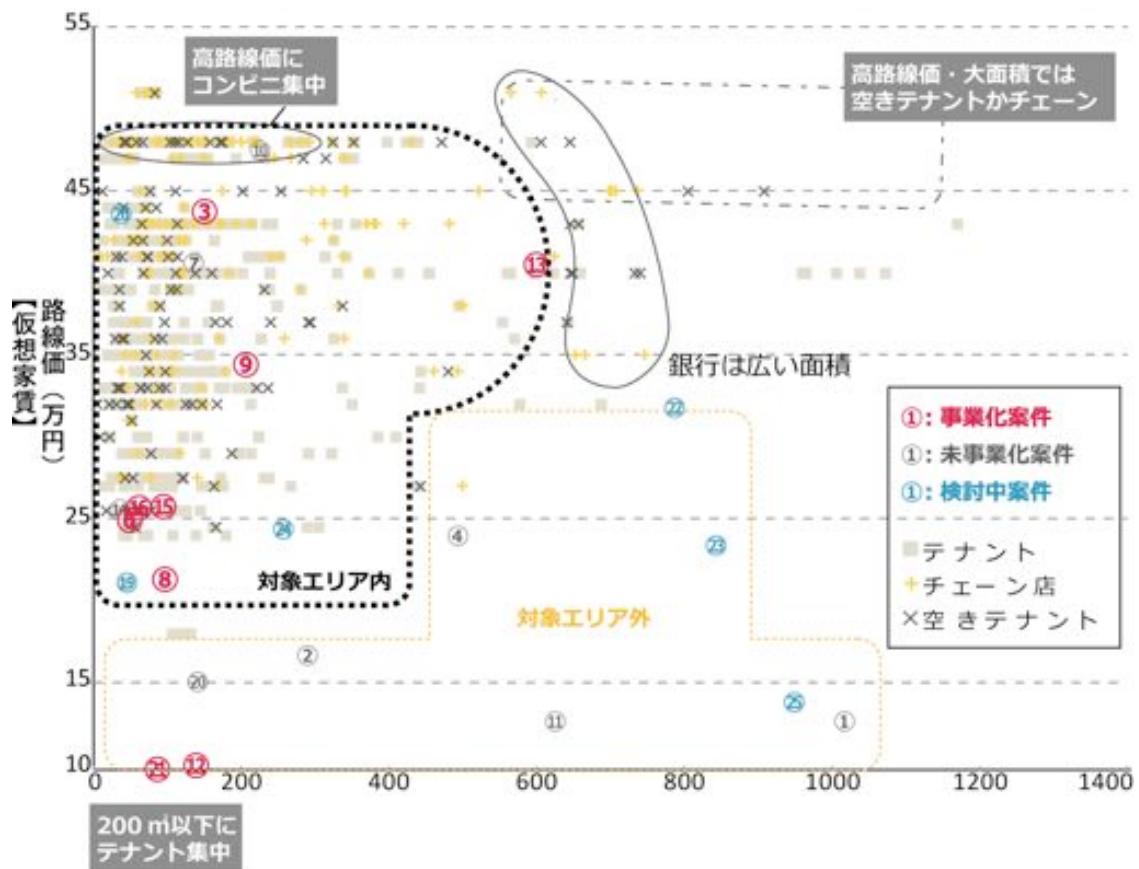


図 4-5 対象案件の位置づけ

## (2) 遊休化のメカニズムに対応した事業化のパターン

前節の図 4-5 を見ると、本研究の対象エリア内で事業化した案件は 200 m<sup>2</sup>以下の案件がほとんどで、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⑥⑧⑯）が有利であり、衰退モデル①の多くを占めている 200 m<sup>2</sup>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 m<sup>2</sup>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 m<sup>2</sup>以上のものについては対象案件⑬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。以下にタイプ別の事業化パターンを整理する。

### 1) 衰退モデル①の小規模・低路線価タイプ

衰退モデル①のなかでも小規模・低路線価タイプに該当する対象案件⑥⑧⑯についてみてみる。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、服飾系の小売店が入居している。対象案件⑧については、スクールでの提案を生かし、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している。対象案件⑯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て、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⑩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・飲食店および住居として利用する方向で事業が進められている。このケースの場合、比較的リスクが低いため、様々なパターンが想定しやすいといえる。

### 2) 衰退モデル②の小規模・高路線価タイプ

衰退モデル②の小規模・高路線価タイプに対応する対象案件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、1 F をカルディコーヒーファーム（大手輸入食品会社）にサブリース、2 F は託児スペースとしてママトモ魚町にサブリース、3 F は貸会議室として運営し、4 F は自社の事務所スペースとして使用している。このケースの場合、1 F はチェーン店であり、遊休化のメカニズムの中で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徴的であり、このことが当該エリアに大きなインパクトを与えているといえる。

### 3) 衰退モデル②の高路線価・面積大タイプ

衰退モデル①の大規模・高路線価タイプに対応する対象案件⑬については、オーナーがフロアの一部分を一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(株)ワークスープ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面積・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 対象案件の事業化プロセスに関する検証

ここでは、対象案件の事業化プロセスを整理することで、事業化する場合とそうでないケースの境界条件を洗い出し、さらに、事業化した案件を特徴に応じて分類する。

### (1) 事業化プロセスの整理

リノベーションスクールで取り上げた対象案件の選定から事業化までのプロセスを図4-6に示す。事業化プロセスは大きく分けて、スクール前、スクール期間中、スクール後の3つの段階に分かれている。まず、スクール前の段階では、物件調査→オーナーヒアリング→依頼という手順を経て、リノベーションスクールで取り上げる対象案件を決める必要がある。次に、スクール期間中は、受講生によるオーナーヒアリング→物件調査→事業計画立案→事業提案・プレゼンという流れになっている。さらに、スクール後については、アフターフォローとしてすぐにオーナーミーティングの機会を設け、そこで今後の展開について議論を行い、その後、各種検討を行って再度事業提案を行う。そのようなプロセスを経て事業化していくわけである。また、事業化にあたっては、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が事業を行うケースをはじめ、様々なパターンがある。

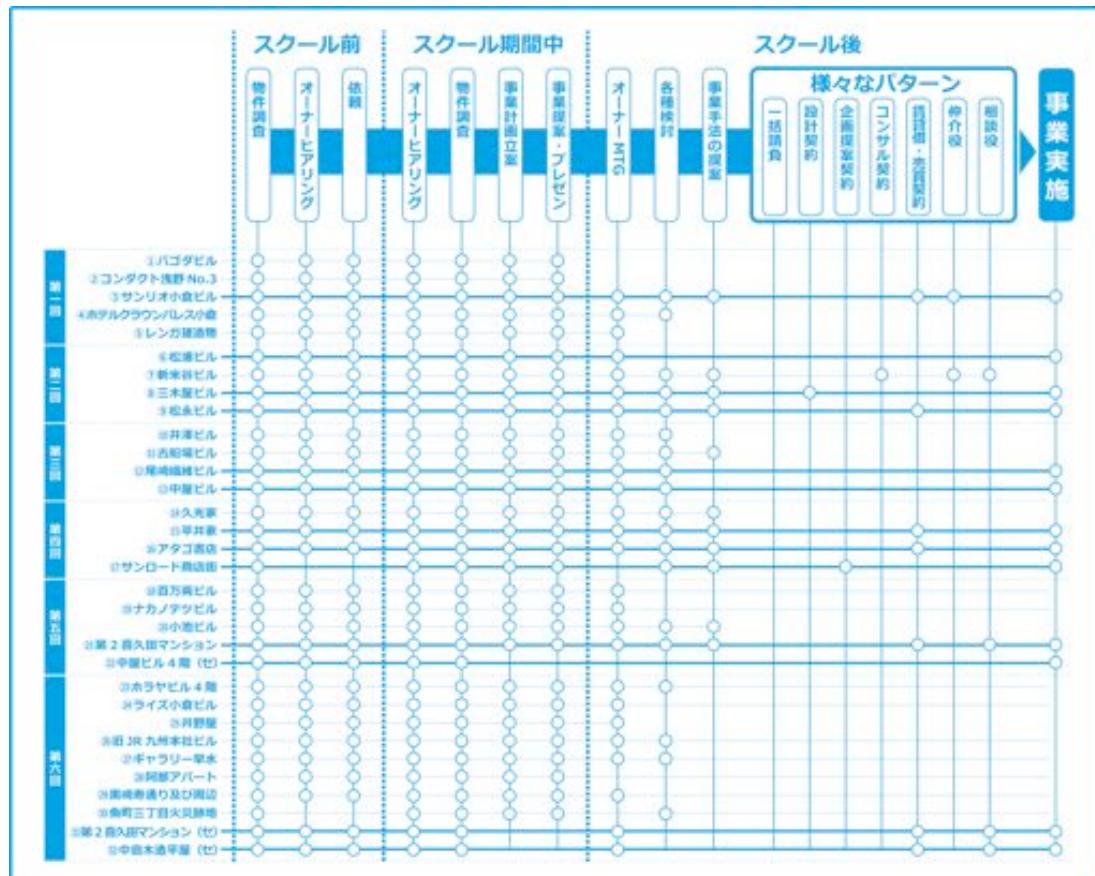


図 4-6 事業化までのプロセス

## (2) 事業化した案件の整理

ここでは、前節のプロセスを経て事業化した案件について、その手法を整理した上で、それぞれが遊休化メカニズムに対してどのような関係になるのかを分析する。

事業化した対象案件についてみてみると、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のようにオーナー自らが事業をはじめたケースB、対象案件③⑨⑬⑮⑯⑰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。

ケースAについては、事業化に向けた具体的な検討の段階において、入居テナントが見つかった事例である。この場合、事業化に向けて検討を始めたことが環境の変化をもたらし、入居希望テナントがあらわれたのではないかと推察される。

ケースBについては、オーナーをサポートするまちづくり会社とオーナーの間で事業化に向けた議論を進めていく中で、オーナー自らが事業実施することを決断したケースである。このケースの場合、いずれも路線価が25万円未満、広さが200m<sup>2</sup>未満であることから、オーナーにとってはリスクがとりやすかったため、事業展開のイメージさえ持つことができれば、自ら事業化に踏み切ることができたのではないかと考えられる。

ケースCについては、オーナーとまちづくり会社が事業計画に向けた議論を進める中で、まちづくり会社が提案した事業計画にオーナーが賛同し、まちづくり会社が事業を実施することになったケースである。この場合、まちづくり会社等がリスクをとることを表明したこと、取り組みに対するオーナーの共感が得られたこと、柔軟な賃料設定についての理解が得られたこと、しっかりととした事業計画を提示したことなどが要因となって事業化することができたのではないかと考えられる。

以上が事業化までのプロセスであるが、これまでの取り組みを踏まえてそれぞれの段階で重要となるポイントを整理すると次のようになる。

- ・スクール前の準備段階では、遊休物件を把握することもさることながら、オーナーヒアリングで、取り組みに対して共感を得られるかが次のプロセスに進めるかどうかを左右する。
- ・スクール期間では、提案内容がオーナーの心を惹きつけるか、そして、提案内容の実現可能性が事業計画により示されているかどうかが重要となる。
- ・スクール後については、様々な条件を踏まえて事業化に向けた境界条件を見極め、それをクリアするような事業モデルを構築することが最も重要なとなる。

### (3) 事業化に向けた境界条件

リノベーションスクールでは、対象案件の事業化に向けて毎回運営方法やスクールの内容、プロセス等について改善を図っているが、そこで議論を踏まえつつ、事業化するパターンとそうでないパターンについて比較した結果、事業化するための境界条件を、以下の3つに分類することができた。

#### ① 案件オーナーの決断力

- ◎ 決定権者が一人、または権利者間で利害関係の不一致がなく十分に意思疎通ができる
- まちに対する想いが強く、社会的な必要性への認識を含め、リノベーション事業への理解と配慮がある
  - △ オーナー自身が事業（商売）経験者である

#### ② 事業リスクの最小化

- ◎ オーナー以外にリスクティカーもしくはリスクサポーターが存在する。
- ◎ 初期投資額と回収期間を極限まで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低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（テナント）のみである。
- 入居者（テナント）を事前に確定してから事業を開始する。
- 自走／成長するマネジメント体制によって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（テナント）のハードル低減

- 面積もしくは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・障壁要因が解消されている。
- 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

前節までの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、比較的リスクがとりやすいこともあります、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ようなチェーン店を誘致することができれば、スムーズに事業化することができ、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理解が得られればその方が理想的。
- ・ 衰退モデル②の大規模・高路線価タイプの場合、まちづくり会社等の事業者がリスクをとることでオーナーの理解を得ること、面積を細分化して利用する事業計画を構築することで入居者等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

ここでは、これまでに対象エリア及びその周辺で実施されたリノベーション事業が遊休不動産の解消以外にもたらした効果について触れておきたい。同エリアでは、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、その後はリノベーションスクールの対象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、2013年9月5日までの約2年半という期間で、同エリア内に新規創業者・雇用者数が247名生まれた。その内訳を表4-3に示す。

このように、リノベーション事業の効果としては、単に遊休不動産の利活用を行うだけでなく、事業化を通じて、まちの中に新たな雇用の場を生み出すことができる点、また、事業プロセスの中で潜在的な需要を喚起することにより、新規起業者を数多く生み出すことができる点、などが挙げられる。したがって、このような取り組みを継続的に進めしていくことで、都市の再生に寄与することができるものと考えられる。

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 <b>247</b> 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
ボボラート三番街	58	3	0	61
フォルム三番街	14	2	0	16
中屋ビル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
宇佐餅	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
中屋ビル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				<b>247</b>

#### 4-4 都心再生モデル

前節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と次のようになる。

今回の対象とした小倉都心部の中心エリアにおける遊休化の状況として3つのパターンが確認できたため、それぞれに対する再生シナリオについて、実際のリノベーション事業を参考にしたうえで、図4-7のように整理した。

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リスク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）での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、現時点ではコンビニやカフェのチェーン店の入居によって支えられている状況にある。しかし、その店舗が撤退してしまった場合には、そのままの条件下であれば、別の新たなチェーン店系のテナントが入居する可能性はあるものの、新規事業者やそれ以外の一般テナントが入居すること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、均質化とはこと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でかろうじて支えられているが、その店舗が撤退してしまった場合には、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。

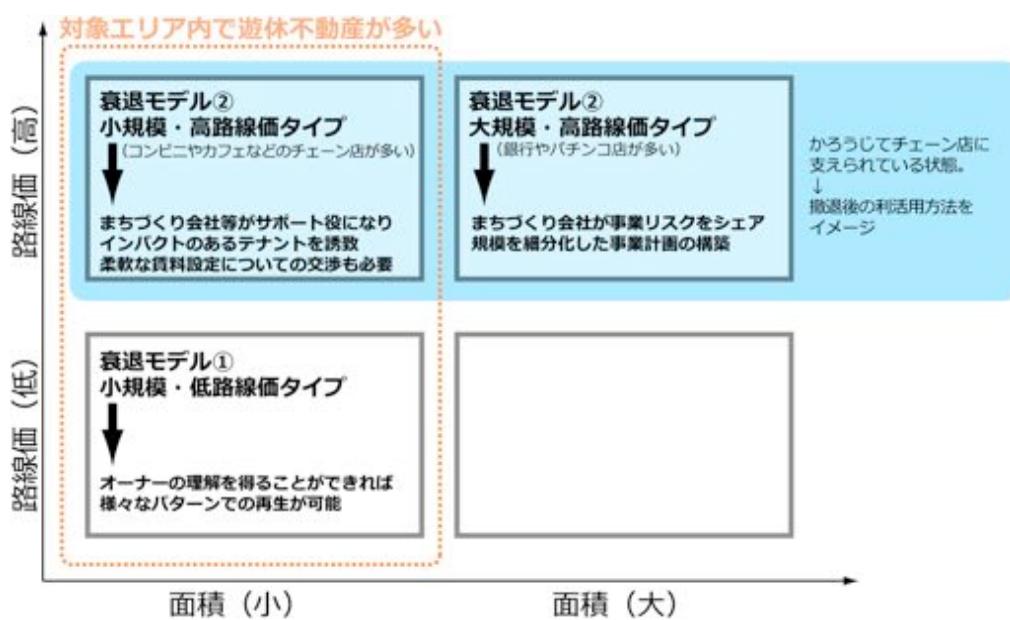


図4-7 現状に応じた再生パターン

## 5. おわりに

### 5-1 研究のまとめ

本研究では、「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」と題して、北九州市小倉北区魚町エリアを対象として、当該エリアの現況把握、遊休化プロセスの検証、都心再生モデルの検討を行った。その結果、以下のようなことが明らかになった。

第2章では、対象エリアの現況について整理した結果、①対象エリア周辺の人口や歩行者通行量が年々増加傾向にあること、②小倉都心の路線価は減少傾向にあり、13年間で1/3まで下落していること、③駐車場面積は増加傾向にあり、32年間で約2.5倍になったこと、④テナントの募集状況から、当該エリアの平均家賃が44万円、平均面積が135.7m<sup>2</sup>であること、などが分かった。

第3章では、遊休化のメカニズムに関する分析を行った結果、遊休化のプロセスとして、従来店舗もしくはテナントの閉業後にそのまま遊休化してしまうパターンである衰退モデル①と、高額家賃を負担することのできるチェーン店が入居することでかろうじて遊休化せずに維持されているパターンである衰退モデル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、対象エリアおよびその周辺における近年のリノベーションまちづくりによる取組事例を整理したうえで、第3章で明らかになった遊休化モデルと実際のリノベーション事業事例を比較考察することで、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。

### 5-2 研究の課題

遊休化のメカニズムに関する分析の部分では、①実勢家賃や実質面積等の数字を利用し、所有関係についても詳細な調査を行うことができれば、よりリアルな現状を把握することができたのではないか、②テナントごとに従前の入居テナントの業種や入居期間等の履歴を調べることができれば、より動的なメカニズムの把握に繋がるのではないか、といった課題が挙げられる。

都心再生モデルの検討に関する部分では、①当該エリアのみの事例分析ではなく、他都市も含めた様々な事例を分析することで、他のシナリオを想定することもできたのではないか、②事業プロセスにおける定性的判断の部分についての定量化を図ることで、より客観的な判断に基づくシナリオを想定することができたのではないか、といった課題が挙げられる。

### 5-3 今後の展望

本研究のテーマである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を図っていくためには、積極的に事業を実施していく実行部隊としての民間まちづくり会社の存在が重要であり、今後このような会社が増え、都心の中でも様々なエリアにおいて事業化の事例を数多く生みだすことができれば、遊休不動産のオーナーの意識変容を促すことにもつながることが期待される。それらを通じて遊休不動産の利活用が盛んになり、雇用の場や機会の創出・拡大が図られれば、それこそが都心の再生に繋がるのではないかと考えられる。

## 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，一般社団法人日本住宅協会住宅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) 中園眞人 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，都市住宅学会 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（評価システムによるケーススタディ），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 ([http://www.city.kitakyushu.lg.jp/soumu/file\\_0311.html](http://www.city.kitakyushu.lg.jp/soumu/file_0311.html))
- 10) 国土交通省：建設着工統計
- 11) 国税庁路線価図 (<http://www.rosenka.nta.go.jp/>)
- 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

