

沼津市の中心市街地活性化 のキーワード

2006年10月10日

日本政策投資銀行

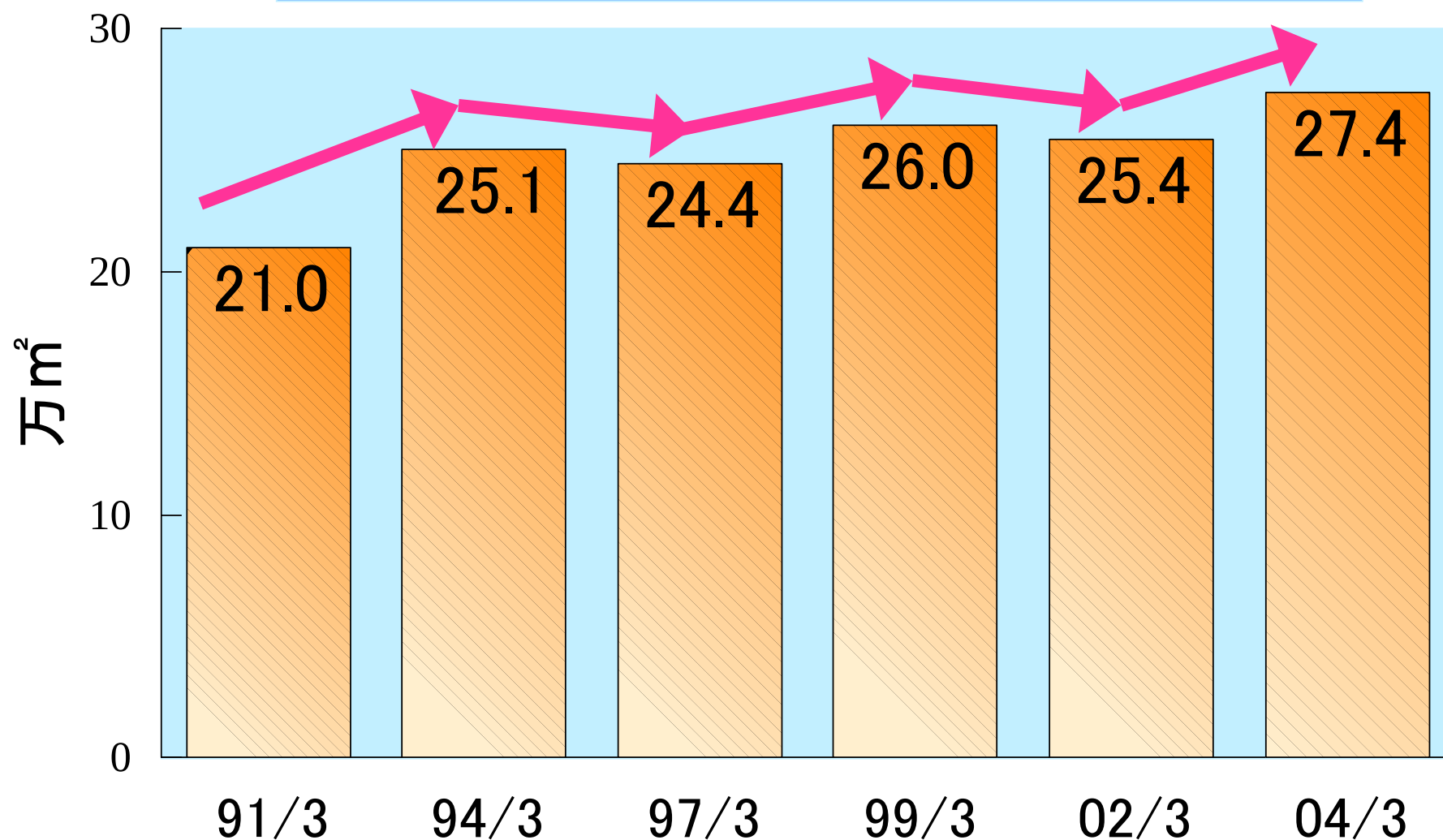
地域企画部 参事役 ^{もたに}藻谷浩介

E-mail: komotan@dbj.go.jp



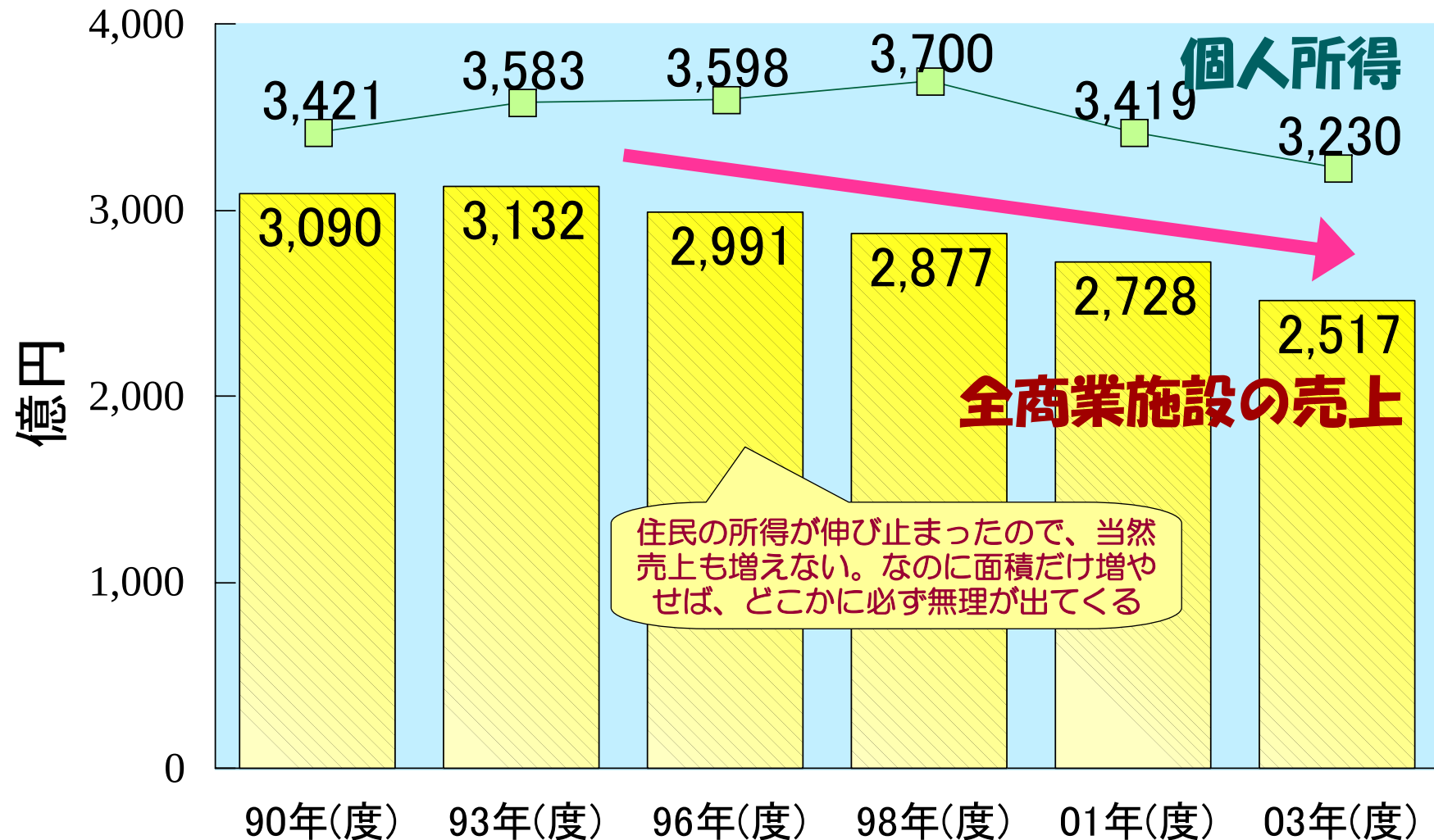
増加してきた沼津市内の商業床

沼津市の小売商業の動向 ① 店舗面積 大型店から中小零細店までの全合計



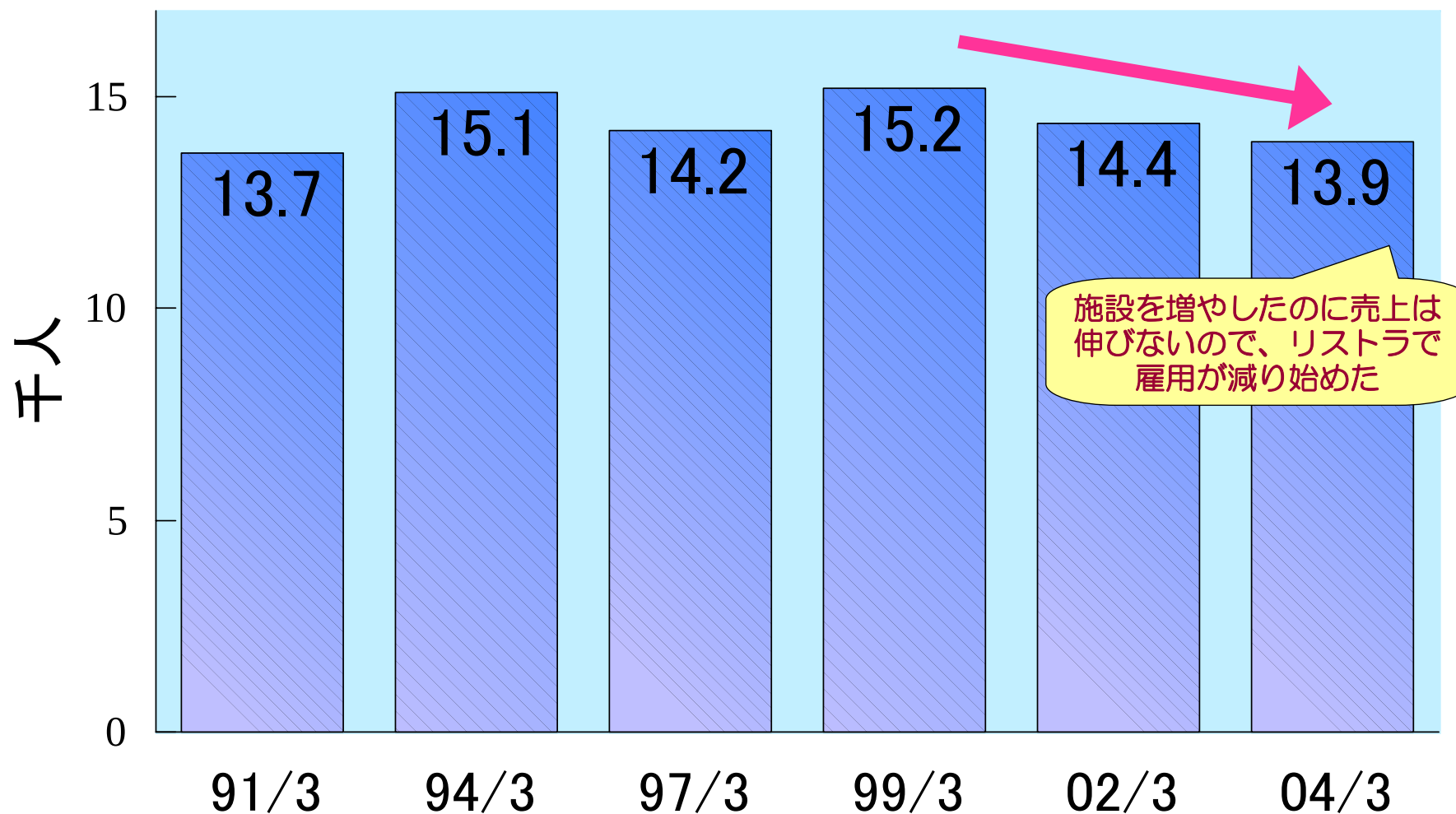
ところが減り続ける売上

沼津市の小売商業の動向 ② 販売額 大型店から中小零細店までの全合計



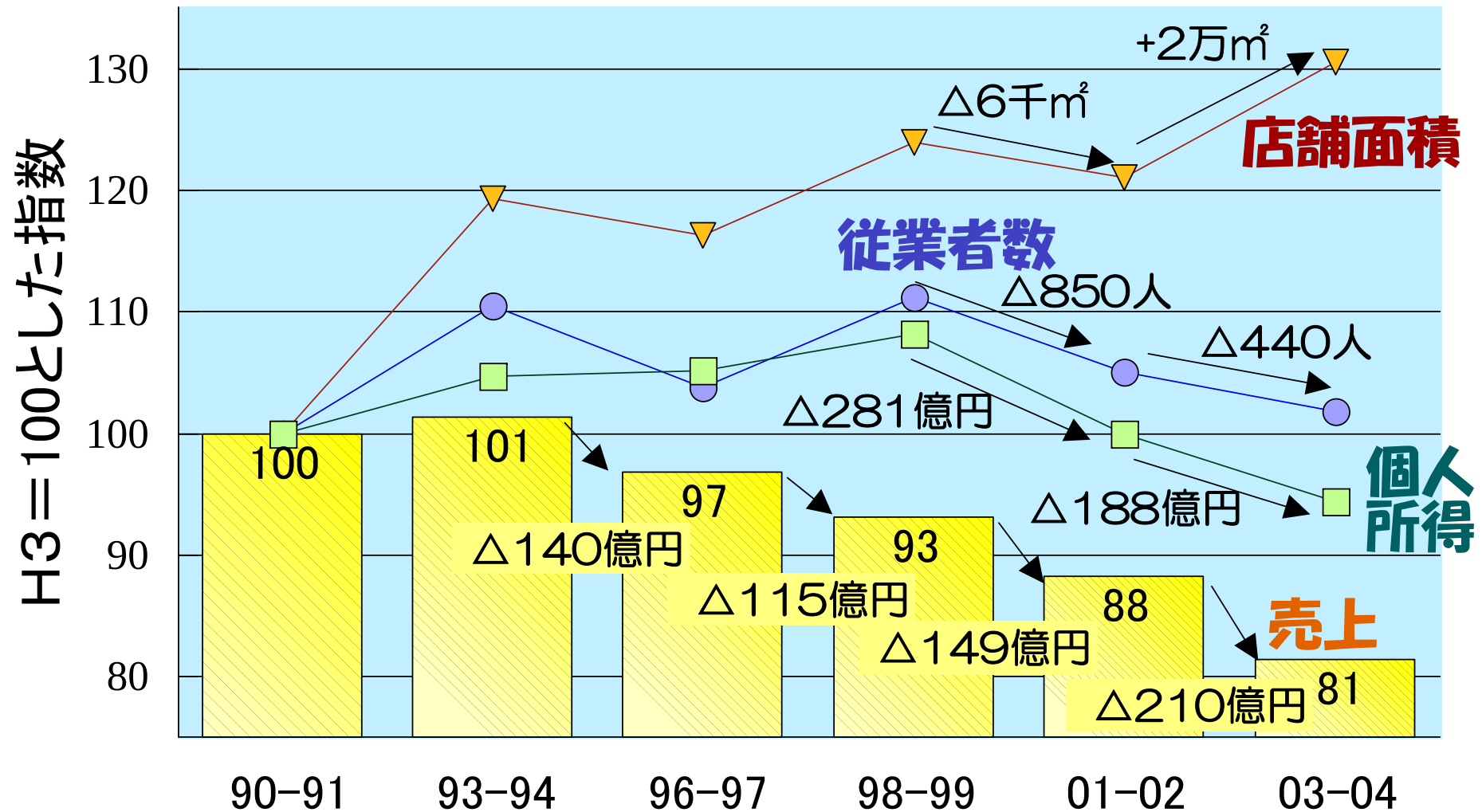
雇用は面積でなく売上に連動

沼津市の小売商業の動向 ③ 従業者数 大型店から中小零細店までの全合計



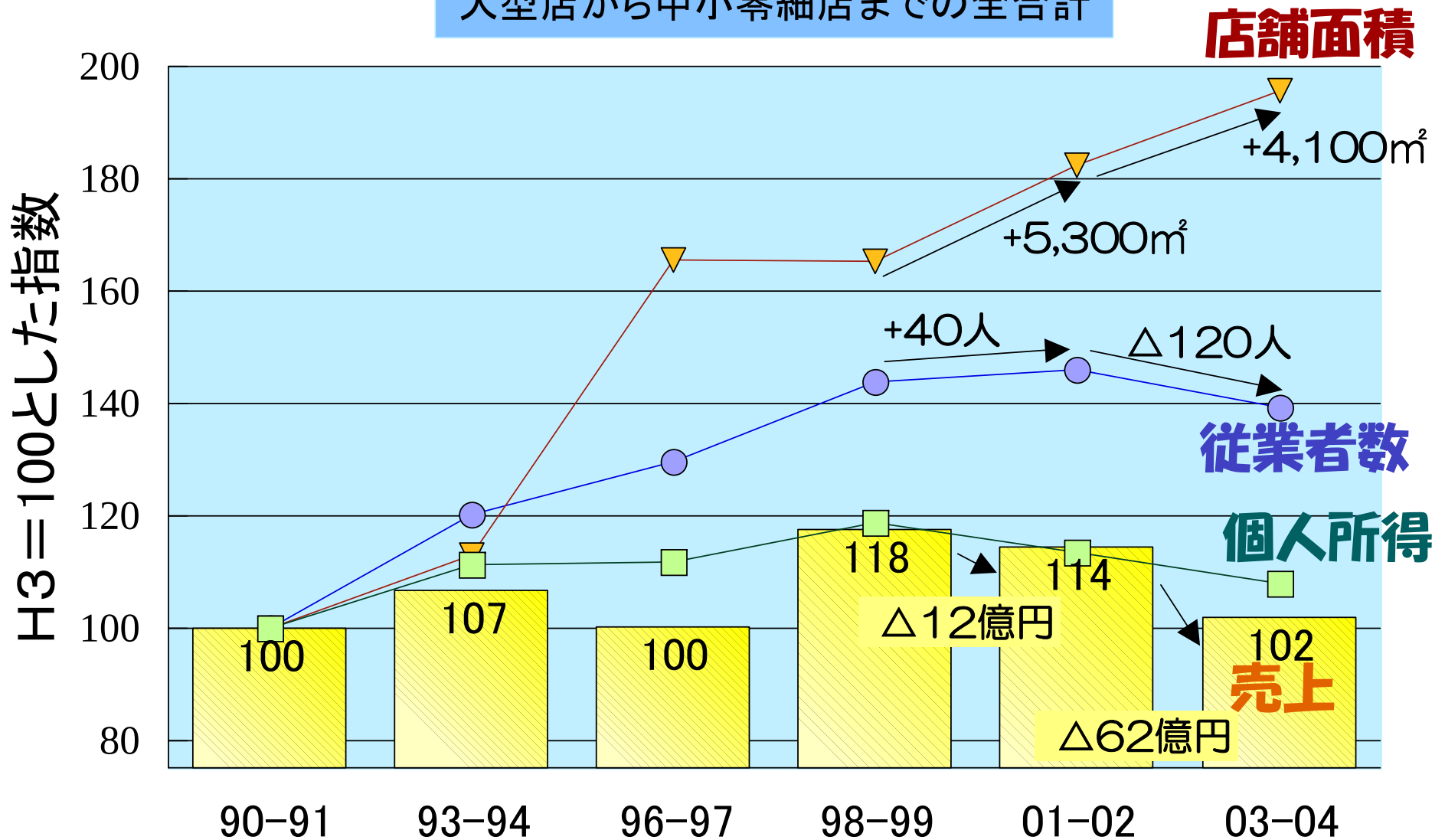
以上を一枚にまとめてみると

沼津市の小売商業の動向 大型店から中小零細店までの全合計



鼻息荒い清水町のダメな内実

清水町の小売商業の動向
大型店から中小零細店までの全合計

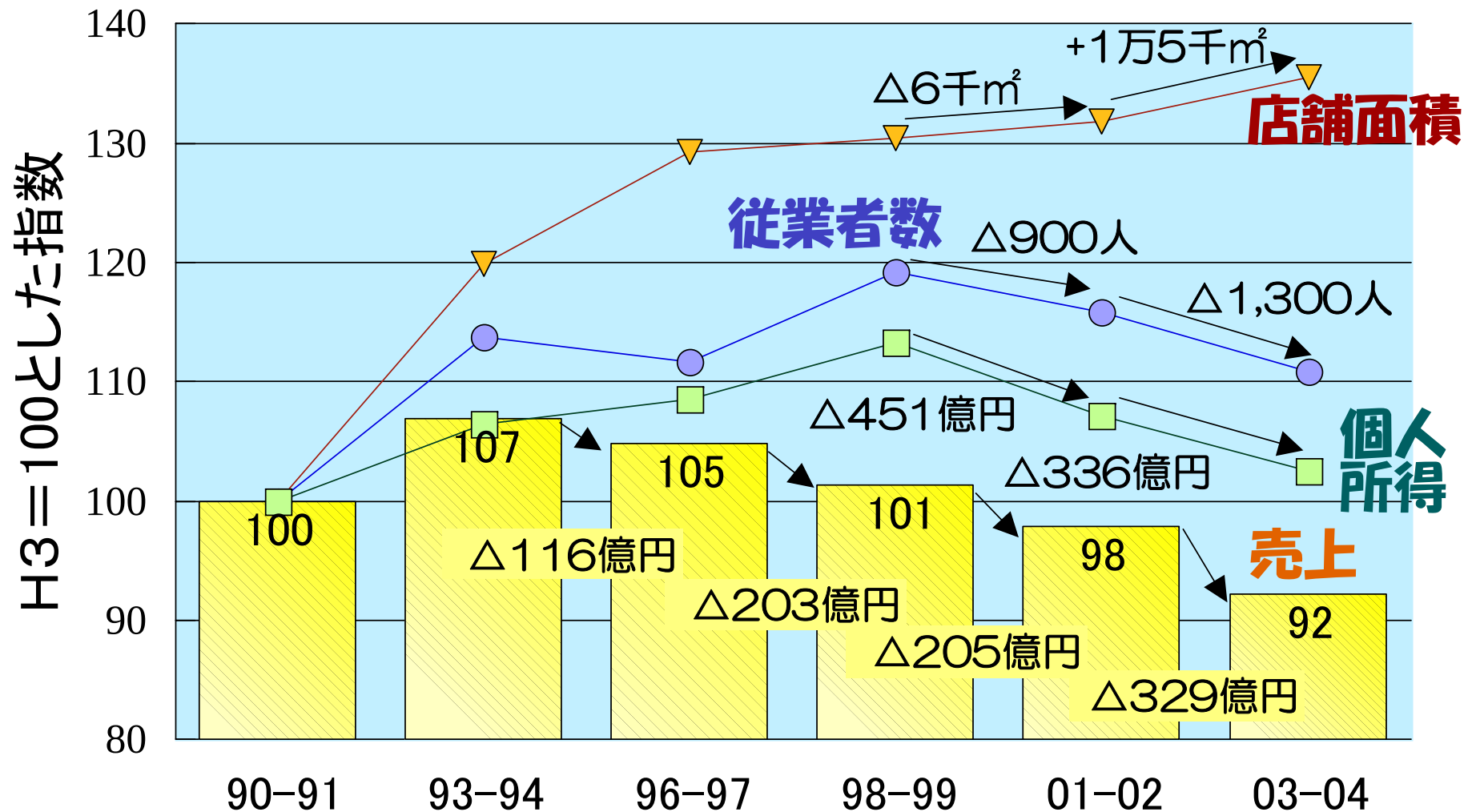


三島を加えた沼津都市圏全体が不振⁷

ここでの沼津都市圏：沼津+沼津市の10%通勤通学圏：沼津+三島+裾野+函南+清水+長泉

沼津都市圏の小売商業の動向

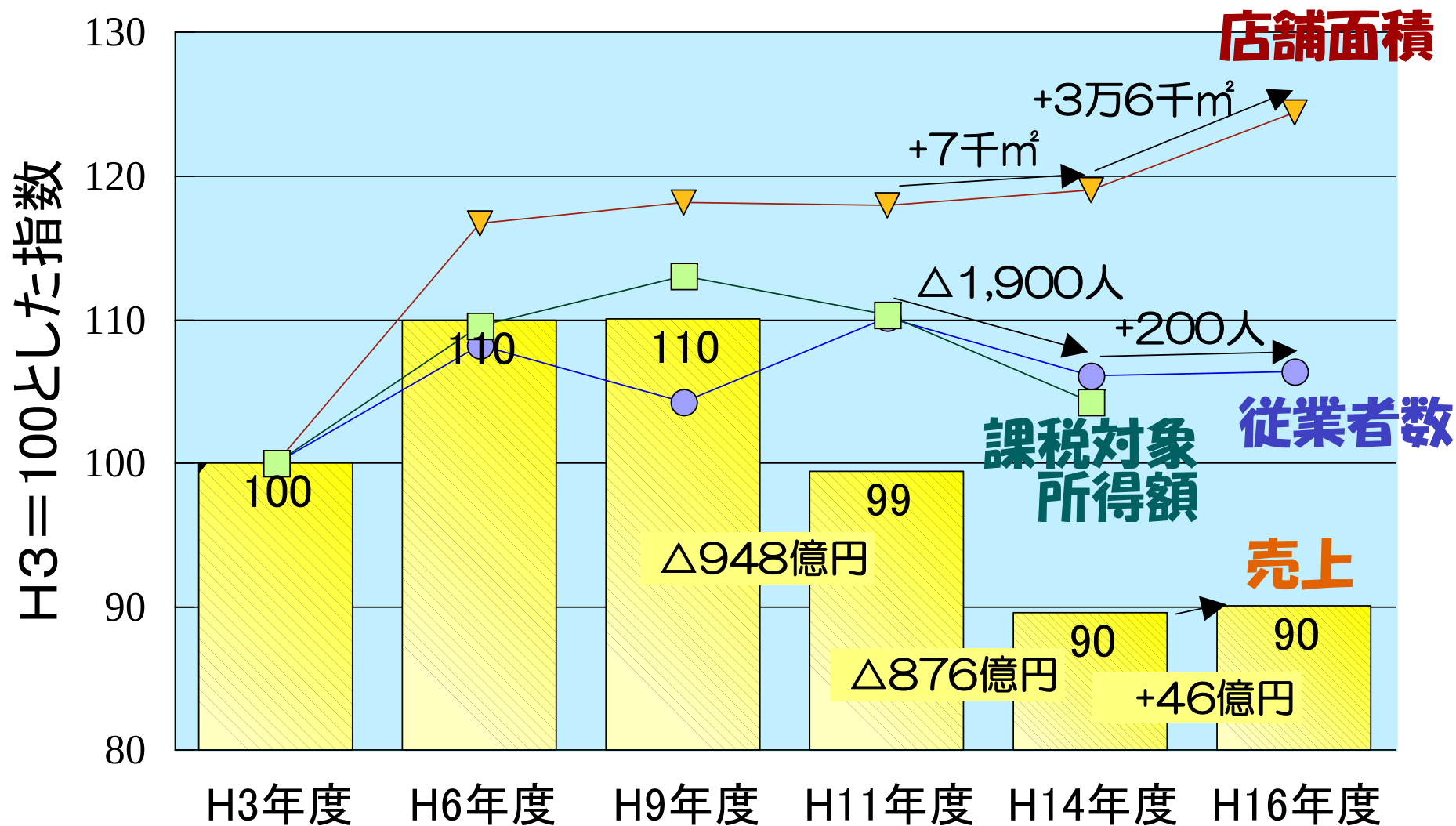
大型店から中小零細店までの全合計



ちなみに静岡市の状況も深刻

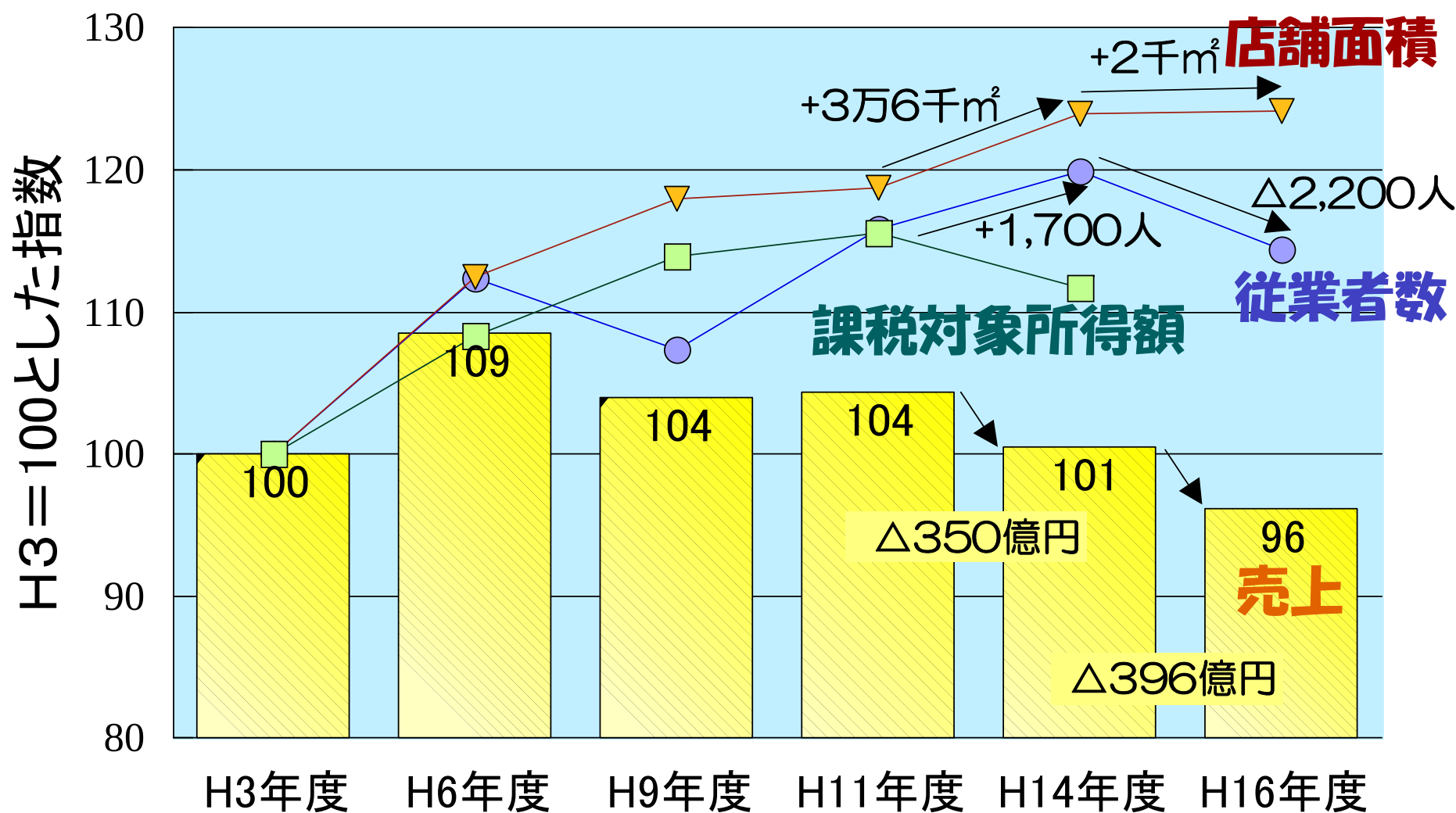
(新)静岡市の小売商業の動向

大型店から中小零細店までの全合計



人口の増える浜松も大同小異

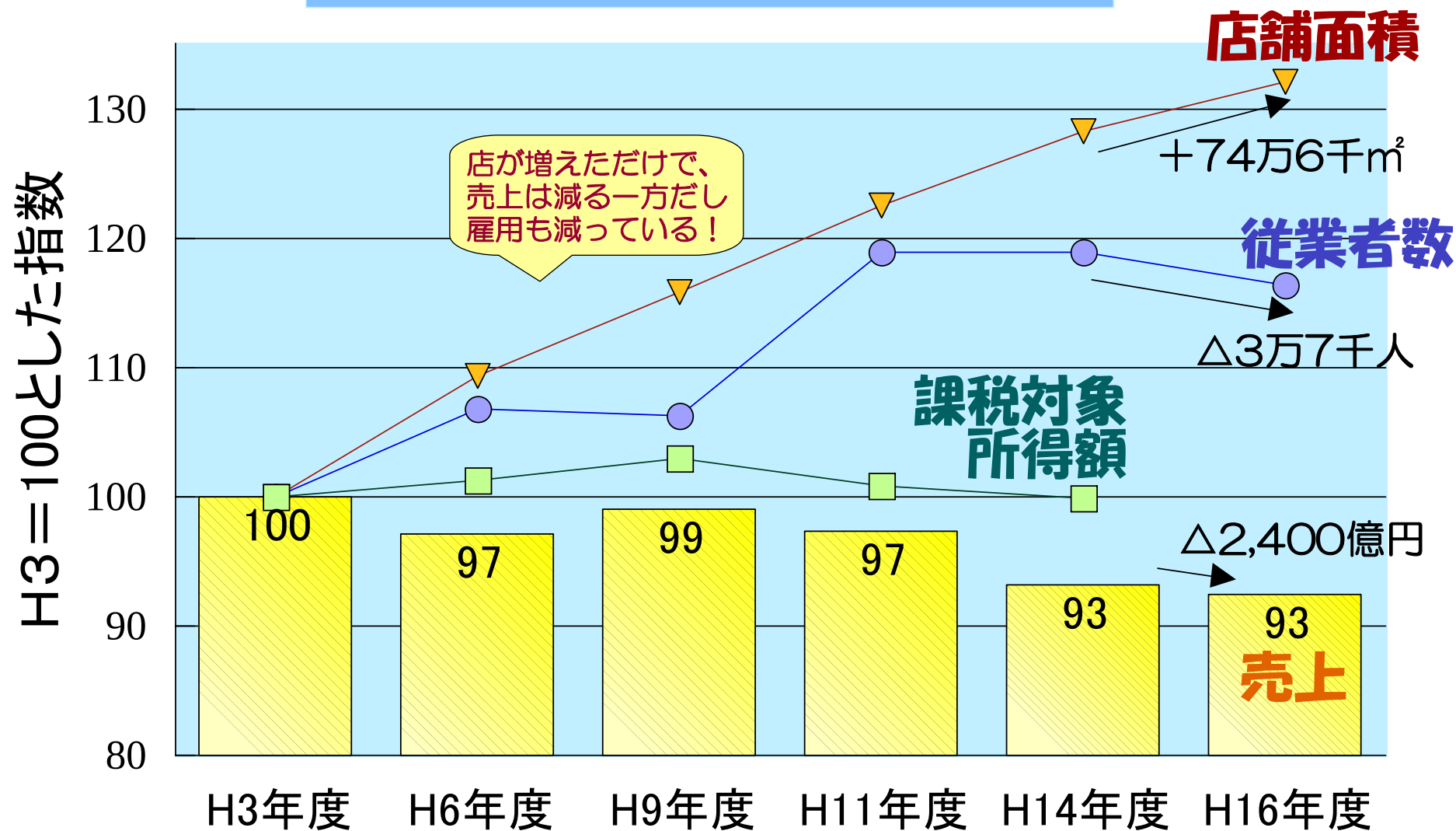
(新)浜松市の小売商業の動向 大型店から中小零細店までの全合計



東京が一人勝ちというのはデマ¹⁰

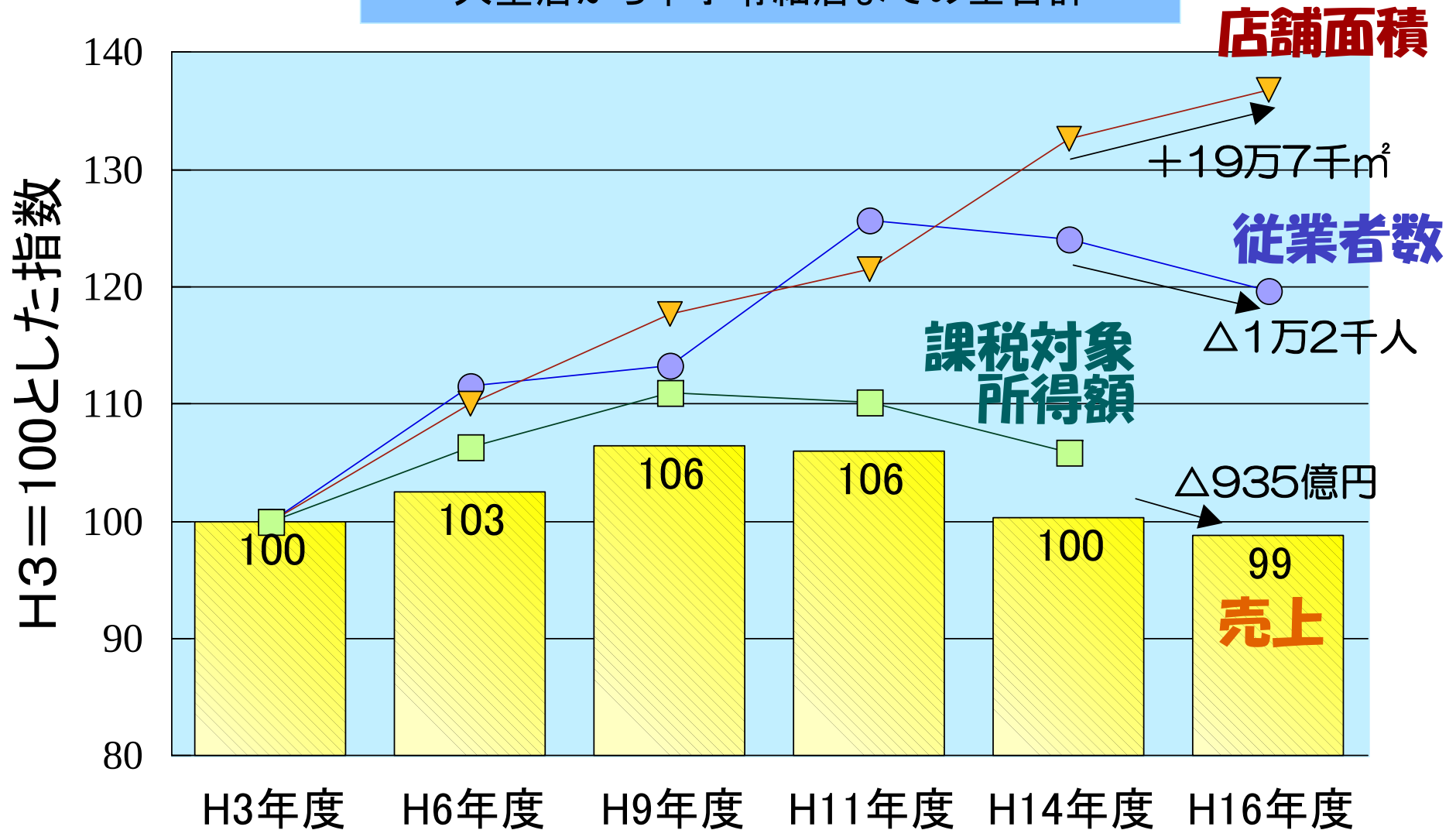
東京都市圏の小売商業の動向

大型店から中小零細店までの全合計



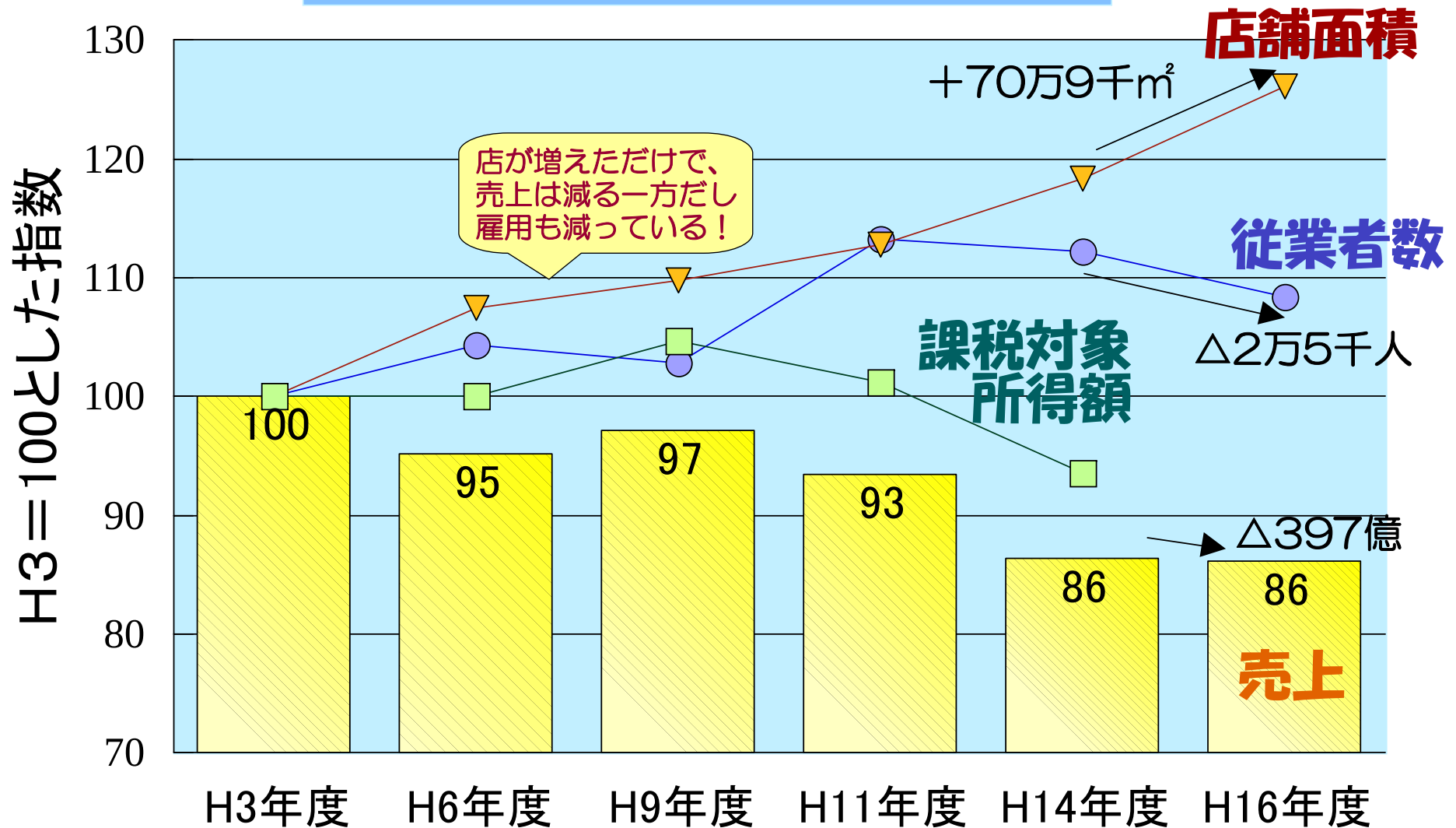
名古屋絶好調説の大ウソ

名古屋都市圏の小売商業の動向 大型店から中小零細店までの全合計



大阪はもちろん不調

大阪都市圏の小売商業の動向 大型店から中小零細店までの全合計



なぜ小売販売額は伸びないのか

× **長期不況による「デフレ」が原因だ。デフレさえ克服すれば小売販売額は回復する。**

- ← ではなぜコンビニの売上は、最近まで落ちなかったのか？
- ← コンビニの売上が、景気回復が鮮明になった昨年から落ち込み始めた理由は？
- ← そもそも、日本が稼ぐ外貨はバブル期の3倍に増えたのに、それでも不況か？

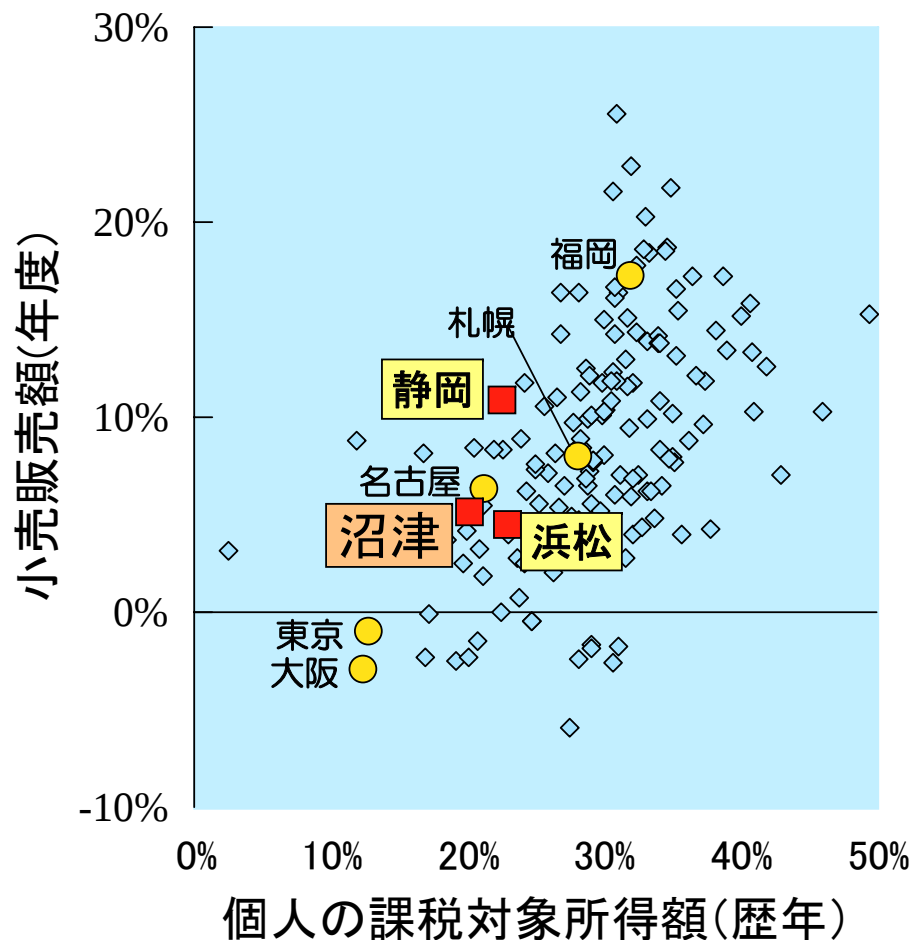
- **96年をピークに退職者 > 新卒就職者となったために、消費者の所得が落ち始めた。**
- **地域の所得が増えないのに店を増やしすぎたため、過当競争で値崩れが起きている。**
- **市街地の解体で高度な消費を誘発できる空間が失われ、所得がますます消費に回らない。**

1996年を境にひっくり返った日本¹⁴

ここでの都市圏：中心市 + 周辺市町村 (2000年国勢調査に基づく10%通勤通学圏) - 2005.10.1現在

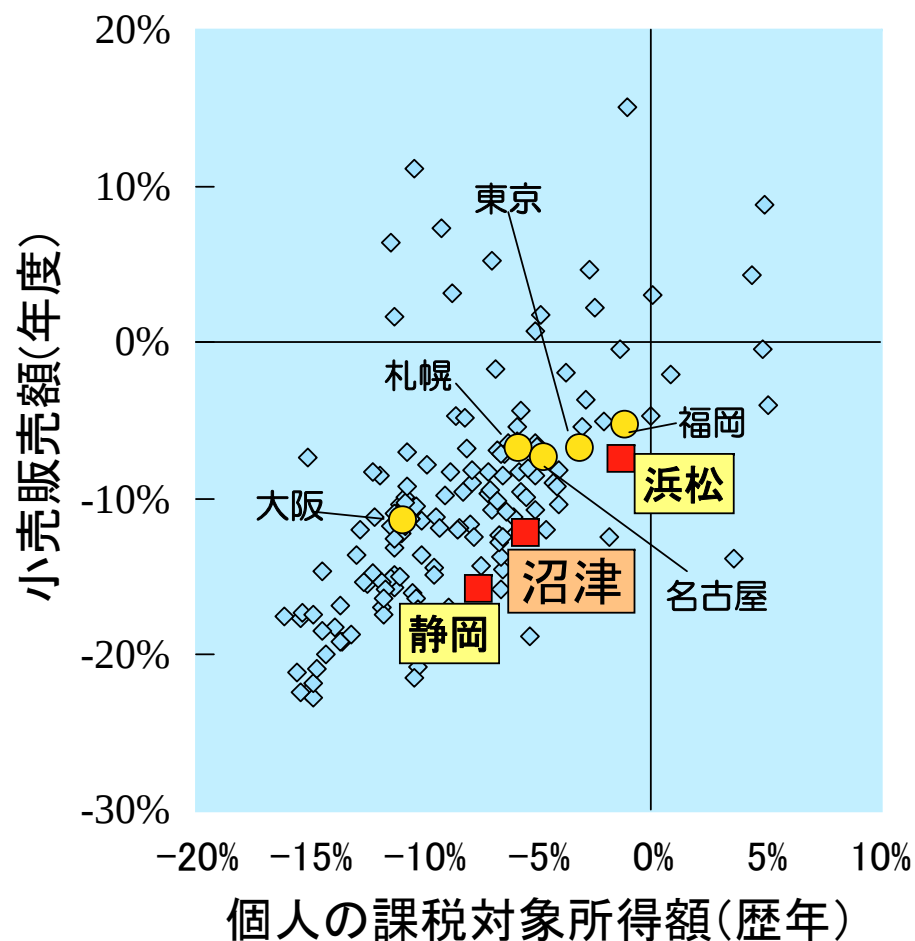
静岡都市圏：静岡+焼津+藤枝+岡部+由比 / 浜松都市圏：浜松+磐田+新居 / 沼津都市圏：沼津+三島+裾野+函南+清水+長泉

個人所得とモノ消費 (1990-1996増減)
人口10万人以上の158都市圏



課税対象所得額：個人所得指標 / 小売販売額：商業統計
都市圏：2000年国勢調査に基づく10%通勤通学圏

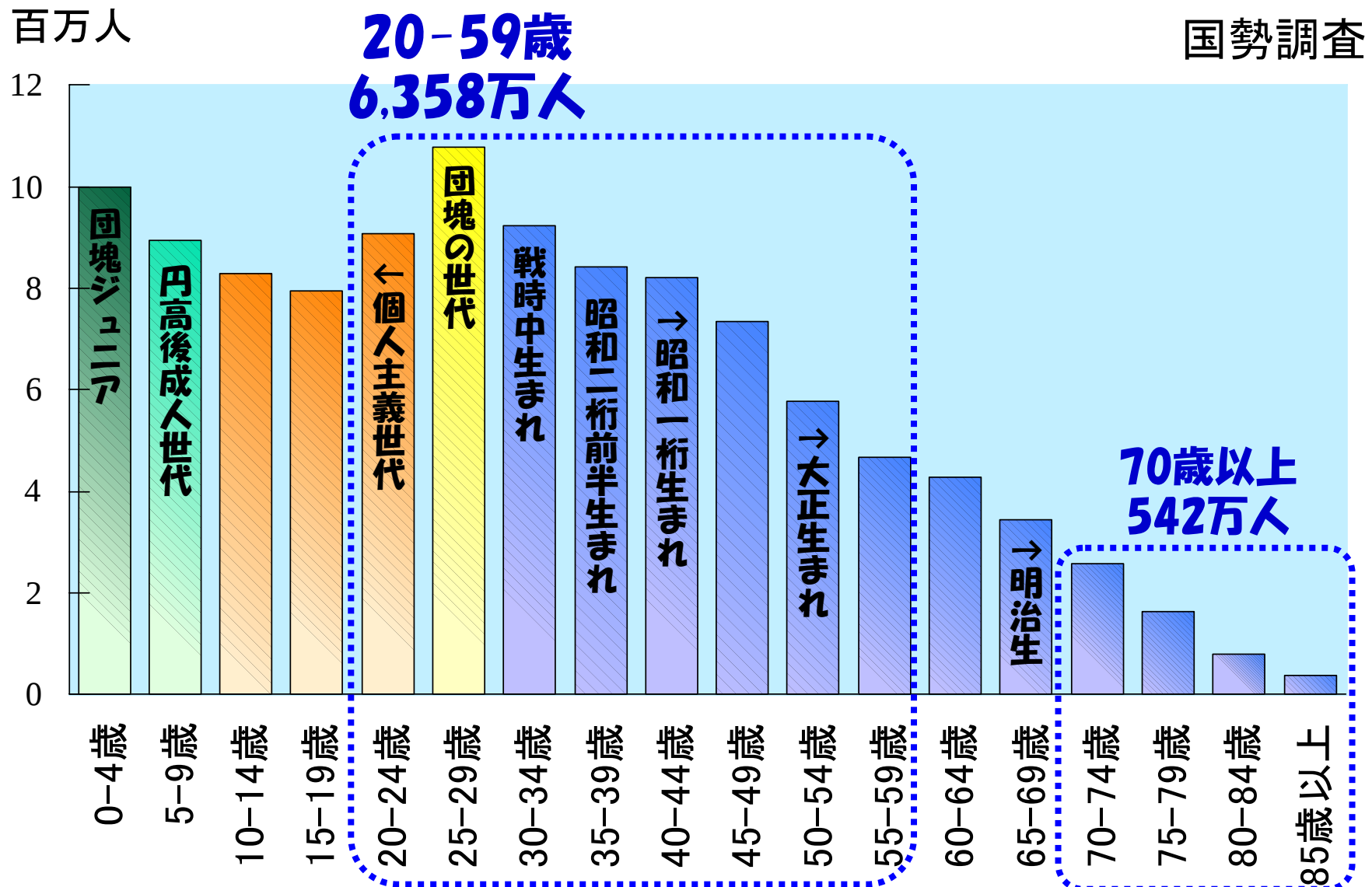
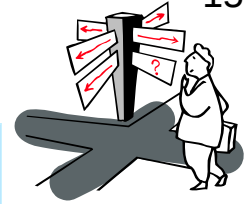
個人所得とモノ消費 (1996-2004増減)
人口10万人以上の157都市圏



資料：同左
市町村合併の関係で、左図より都市圏数が一つ少ない

石油ショックの頃の日本人の年齢

何歳の人口が多かったのか：1975 (S50) = 30年前



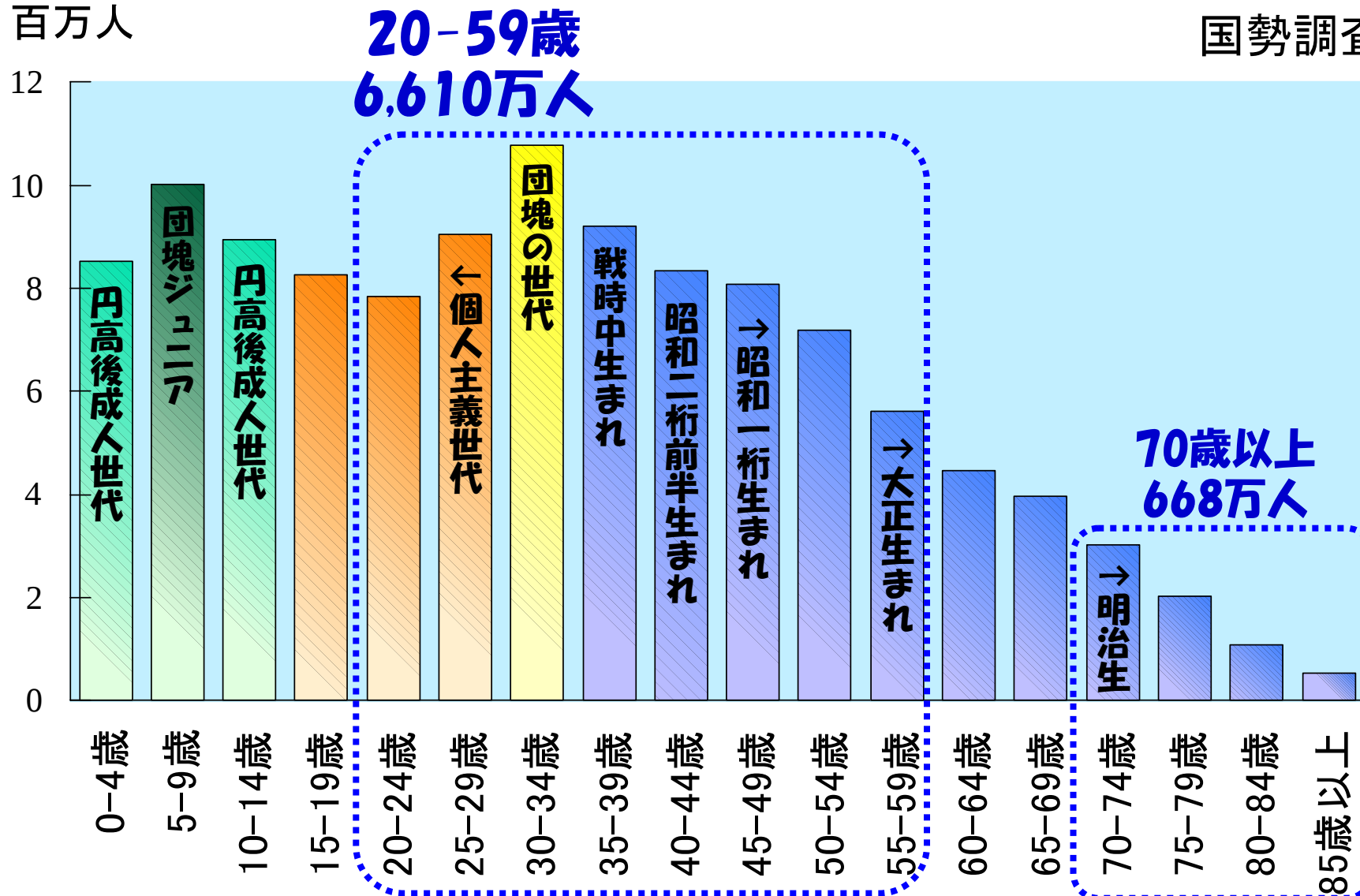


安定成長の頃の日本人の年齢

何歳の人口が多かったのか：1980 (S55) = 25年前

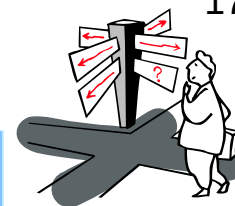
百万人

国勢調査



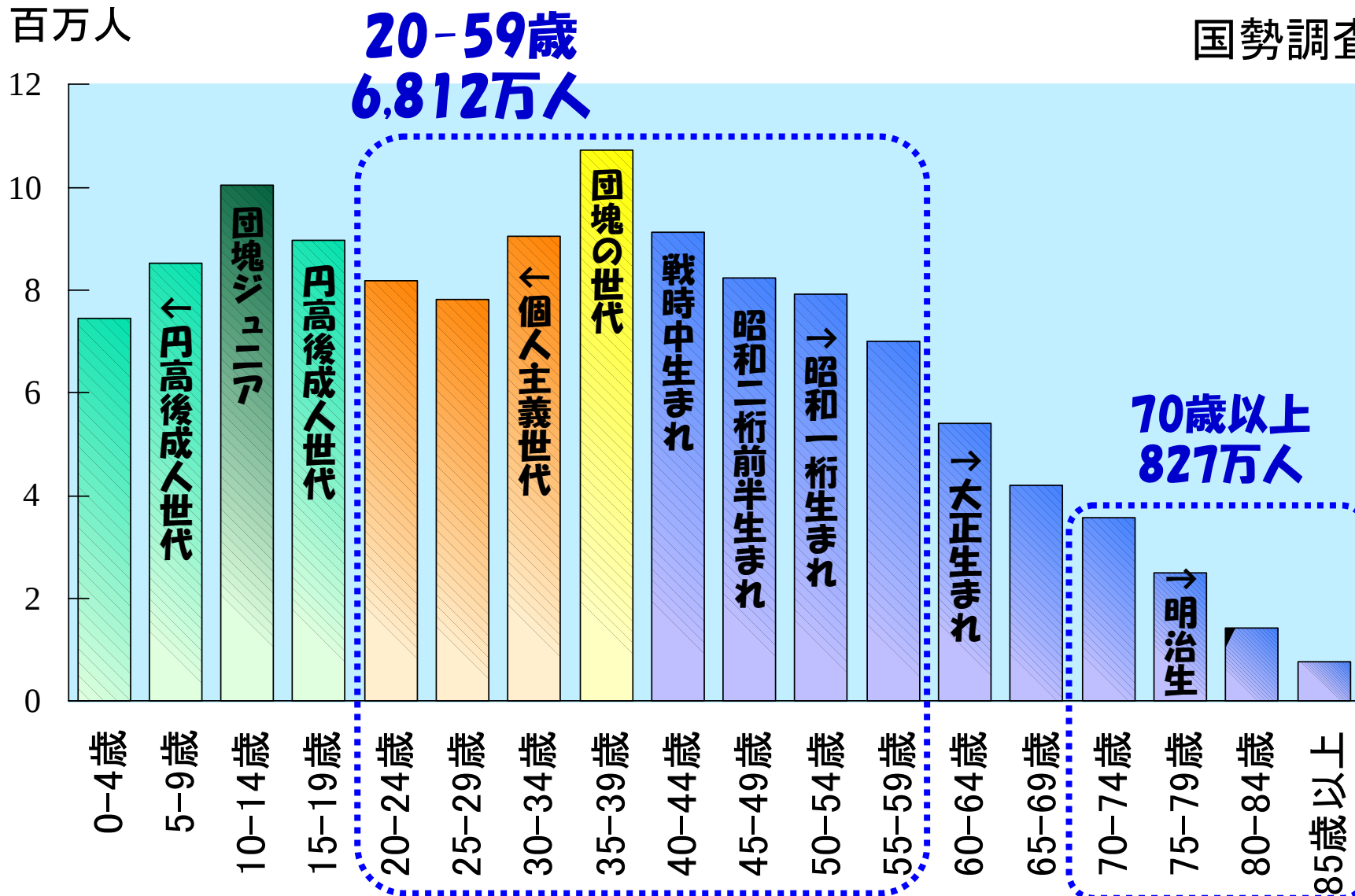
プラザ合意の頃の日本人の年齢

何歳の人口が多かったのか：1985 (S60) = 20年前



百万人

国勢調査



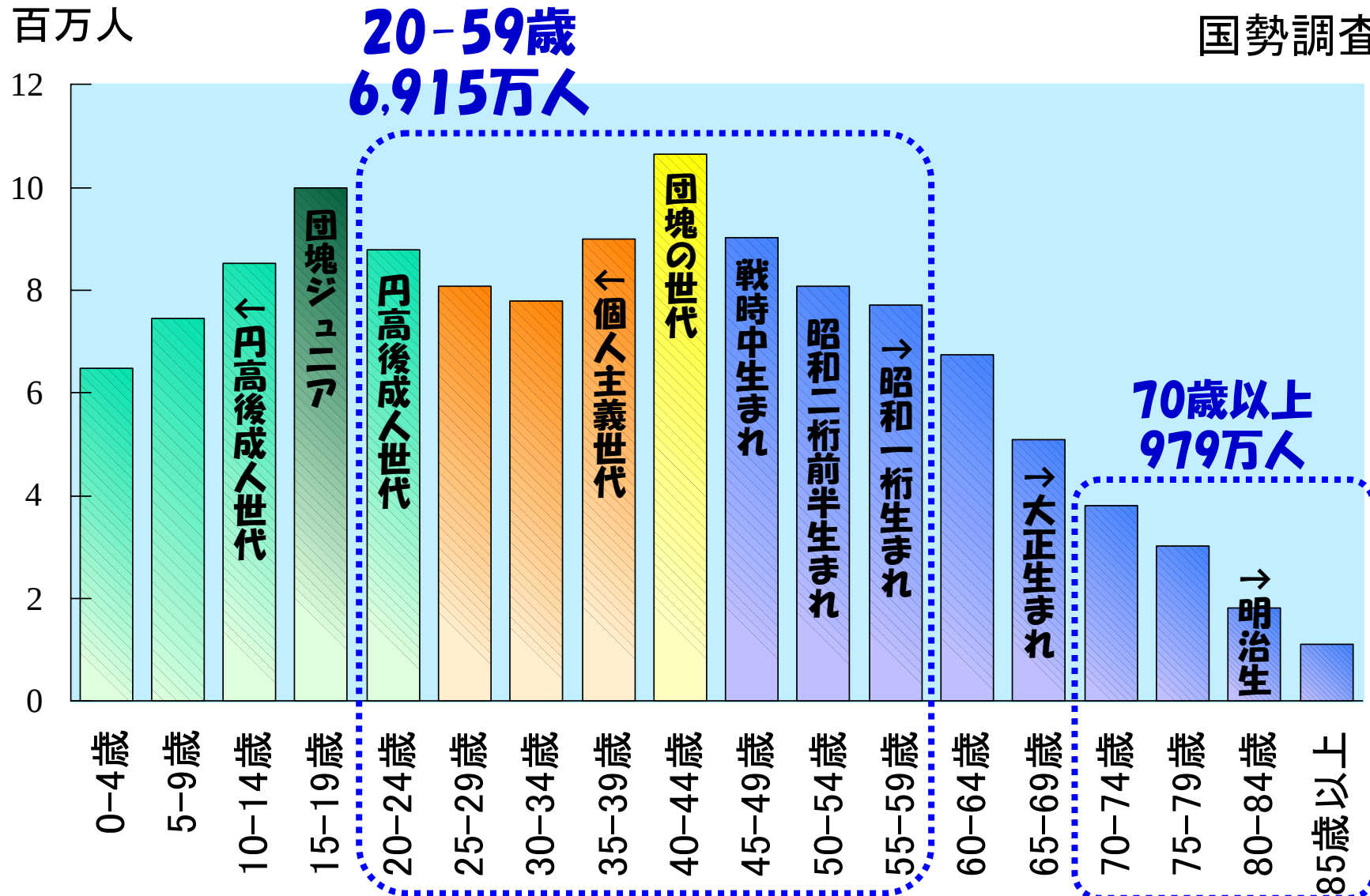


バブルの頃の日本人の年齢

何歳の人口が多かったのか：1990 (H2) = 15年前

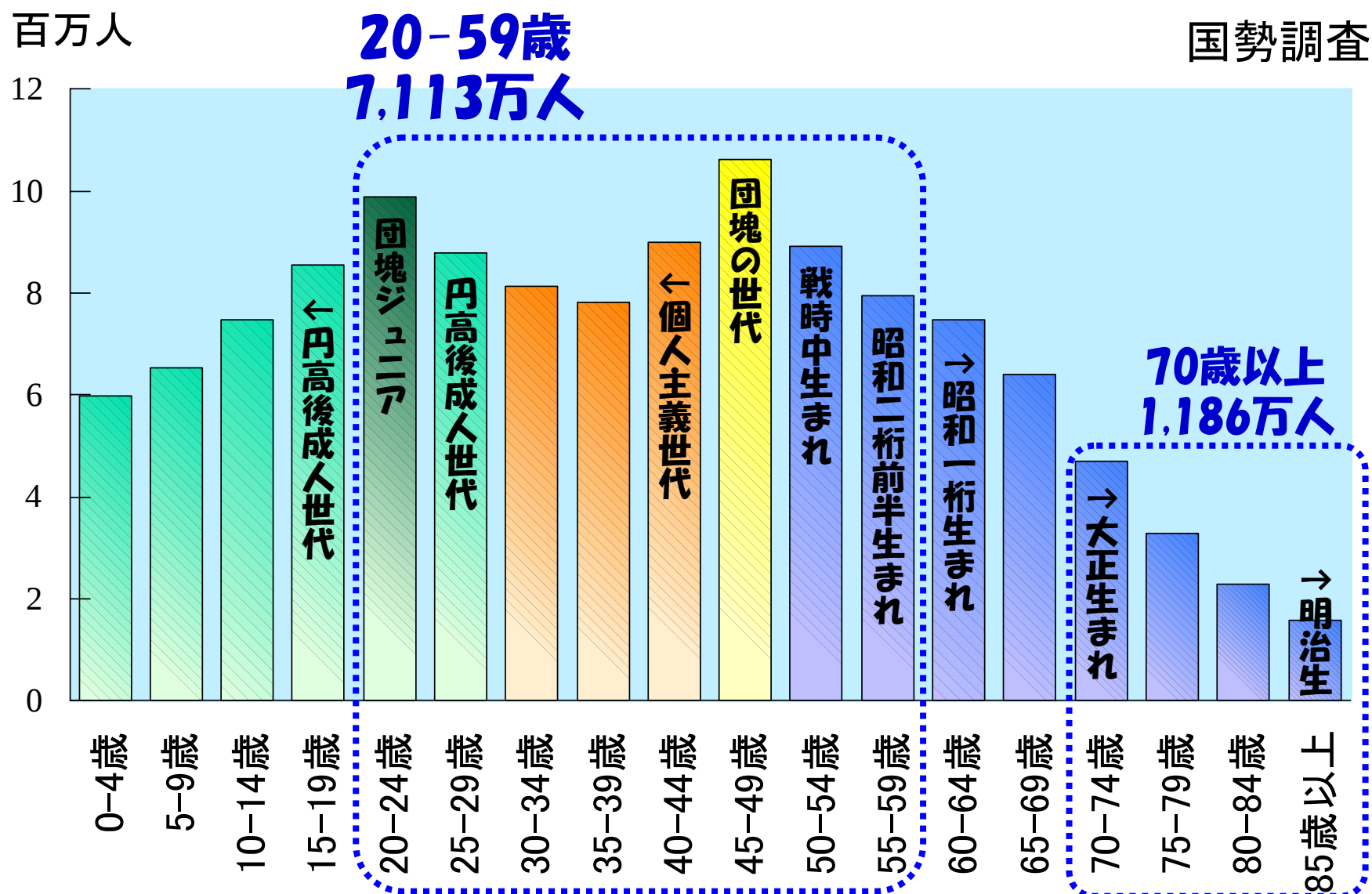
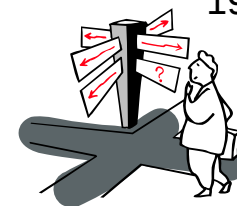
百万人

国勢調査

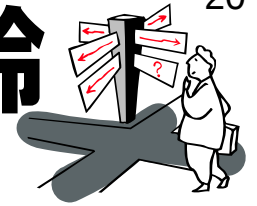


阪神震災の頃の日本人の年齢

何歳の人口が多かったのか：1995 (H7) = 10年前



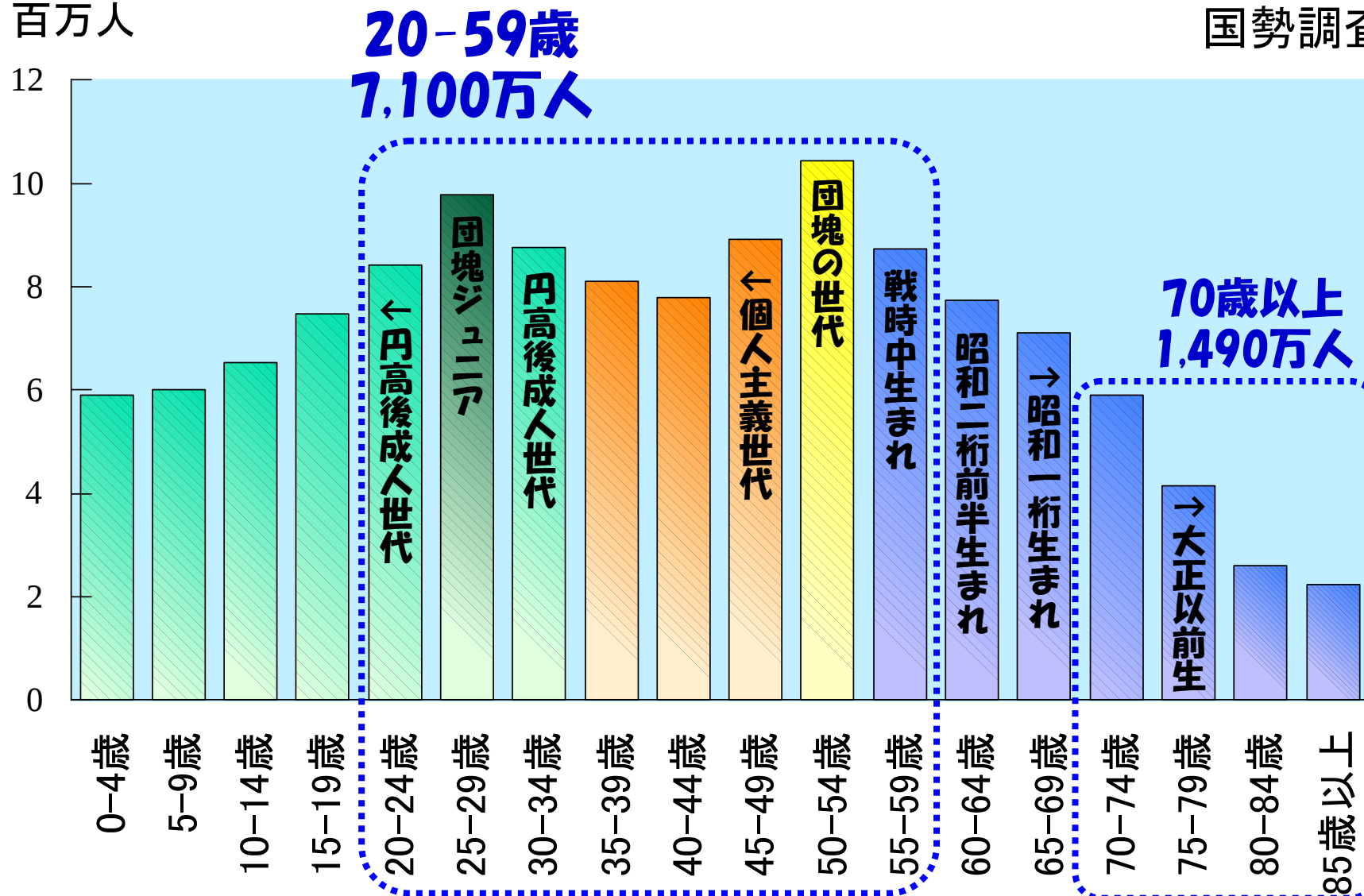
2000年問題の頃の日本人の年齢



何歳の人口が多かったのか：2000 (H12) = 5年前

百万人

国勢調査



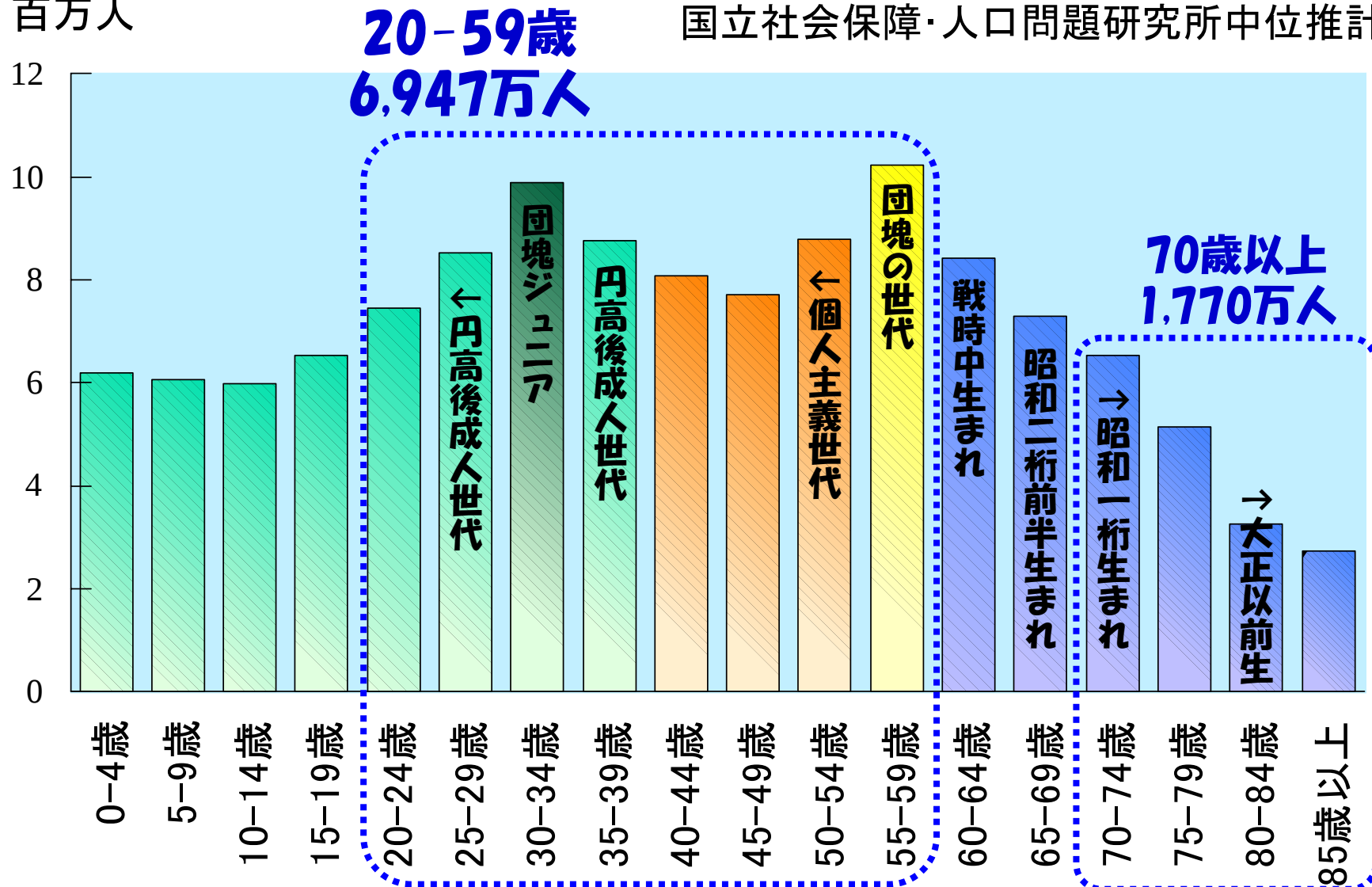
今の日本人の年齢

何歳の人口が多いのか：2005 (H17) = 今現在



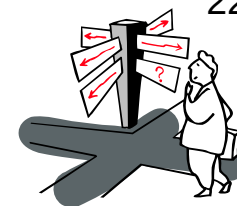
百万人

国立社会保障・人口問題研究所中位推計



5年後の日本人の年齢

22

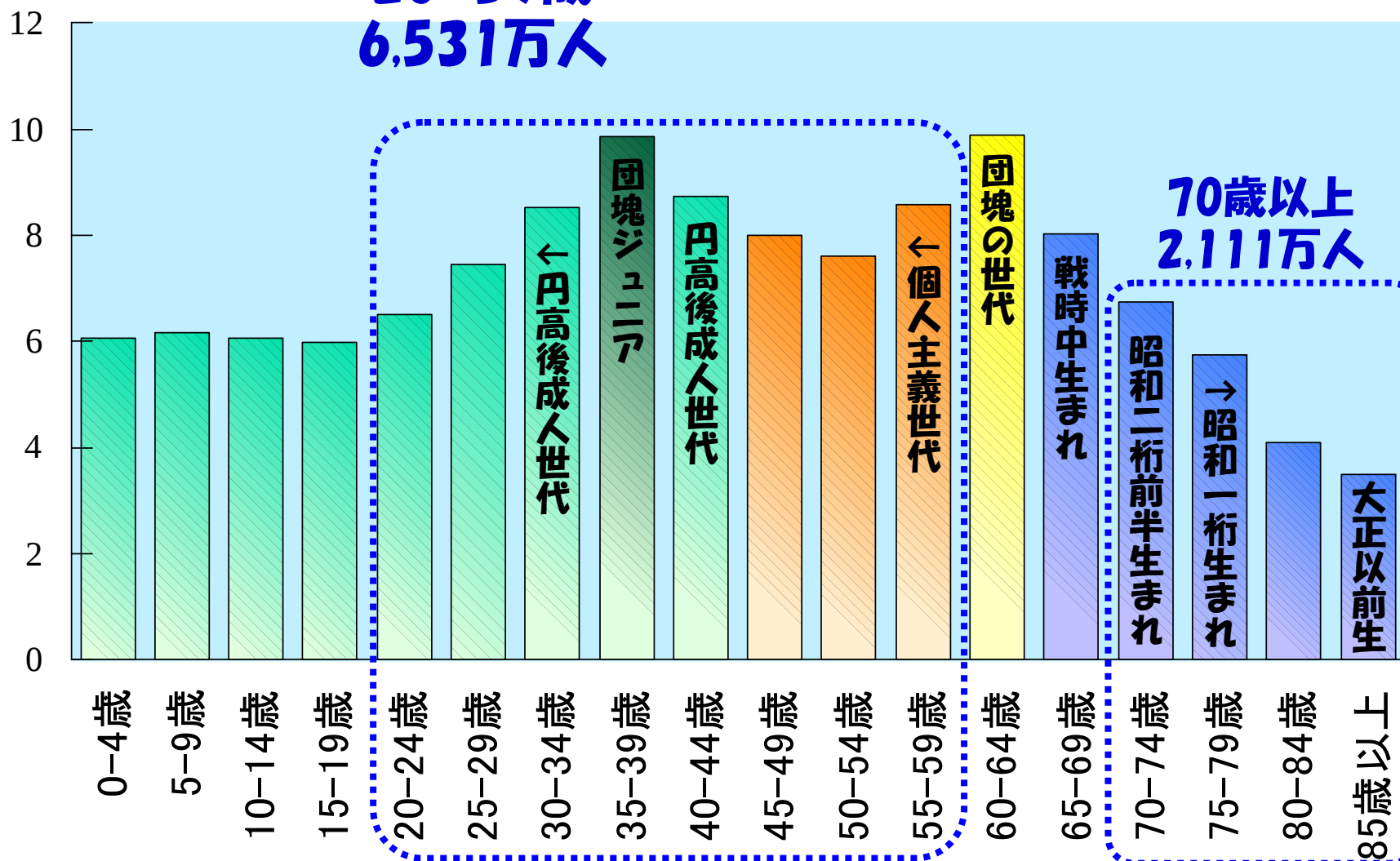


何歳の人口が多くなるのか：2010（H22）＝5年後

百万人

20-59歳
6,531万人

国立社会保障・人口問題研究所中位推計



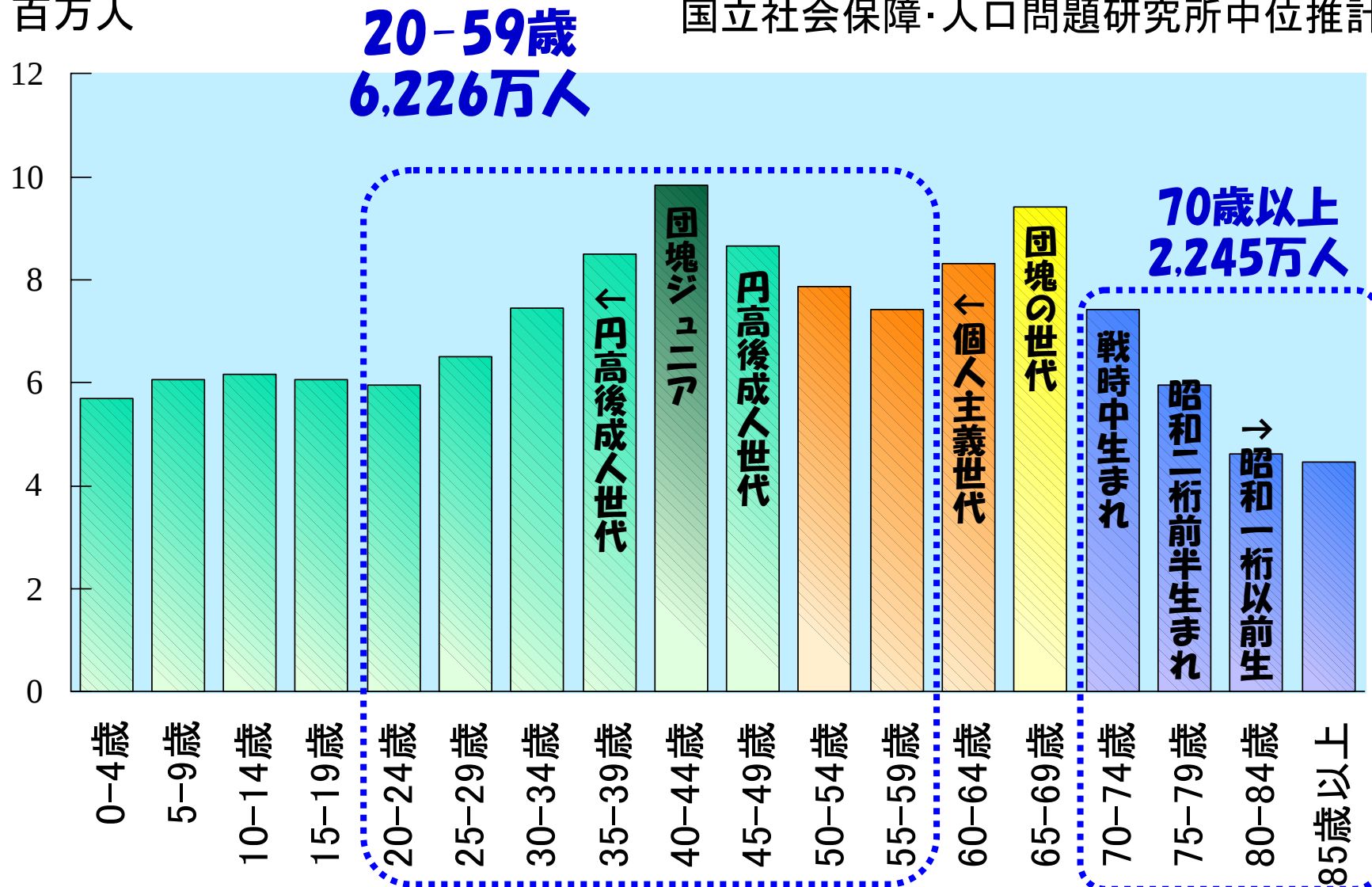
10年後の日本人の年齢

何歳の人口が多くなるのか：2015 (H27) = 10年後



百万人

国立社会保障・人口問題研究所中位推計



15年後の日本人の年齢

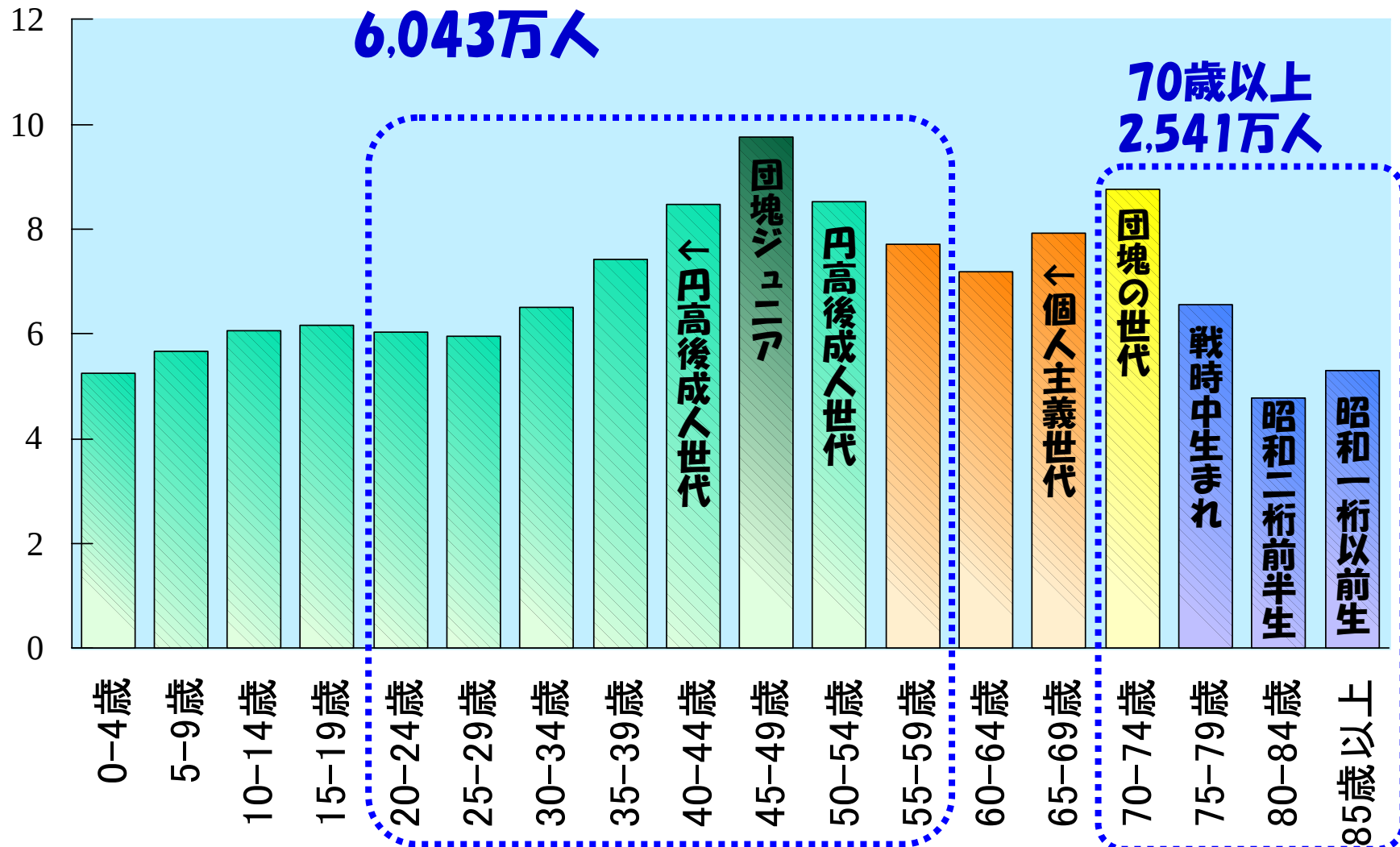
何歳の人口が多くなるのか：2020 (H32) = 15年後



百万人

20-59歳
6,043万人

国立社会保障・人口問題研究所中位推計



石油ショックの頃の沼津都市圏民

何歳の人口が多かったのか：1975 (S50) = 30年前

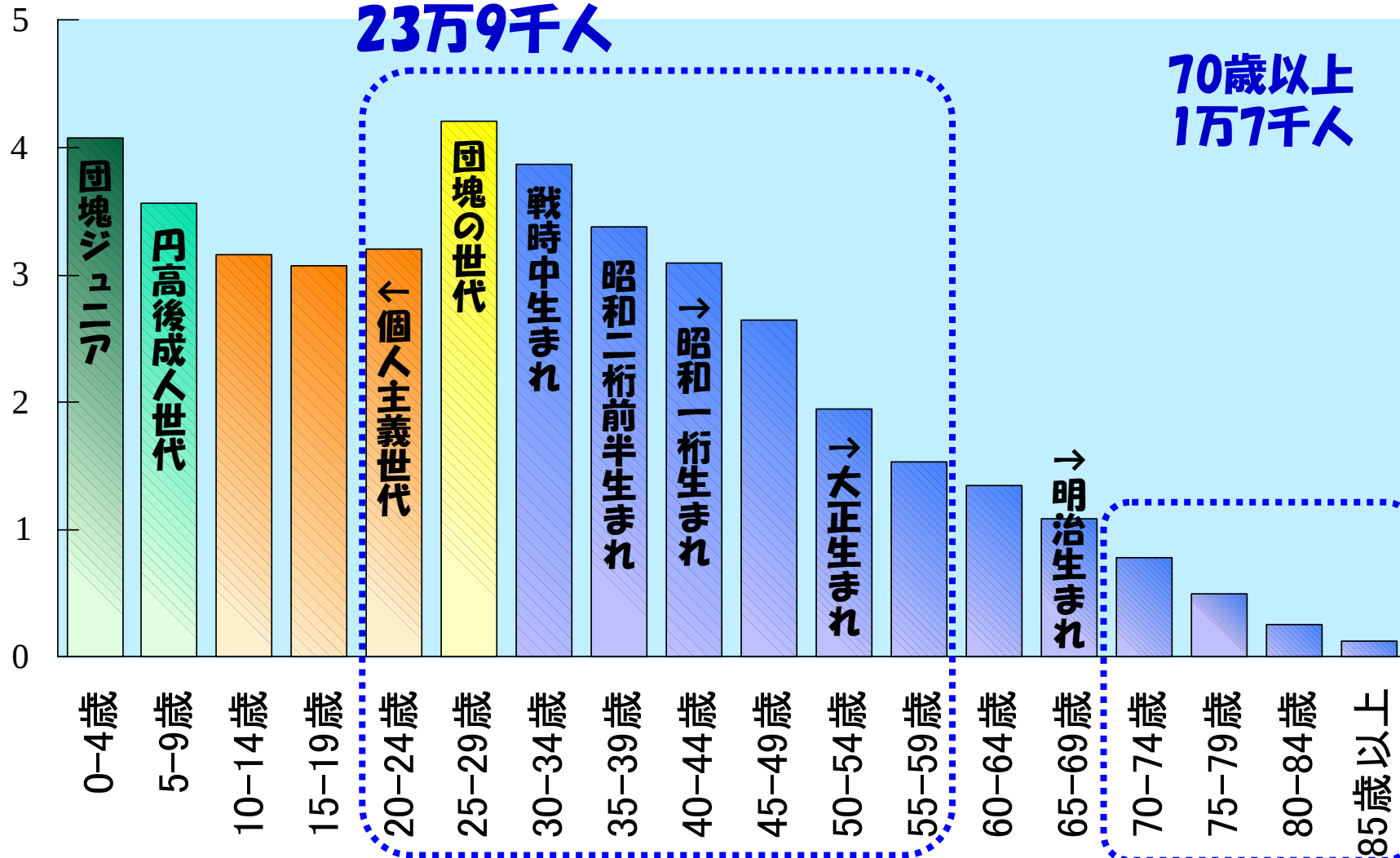


万人

20-59歳
23万9千人

国勢調査

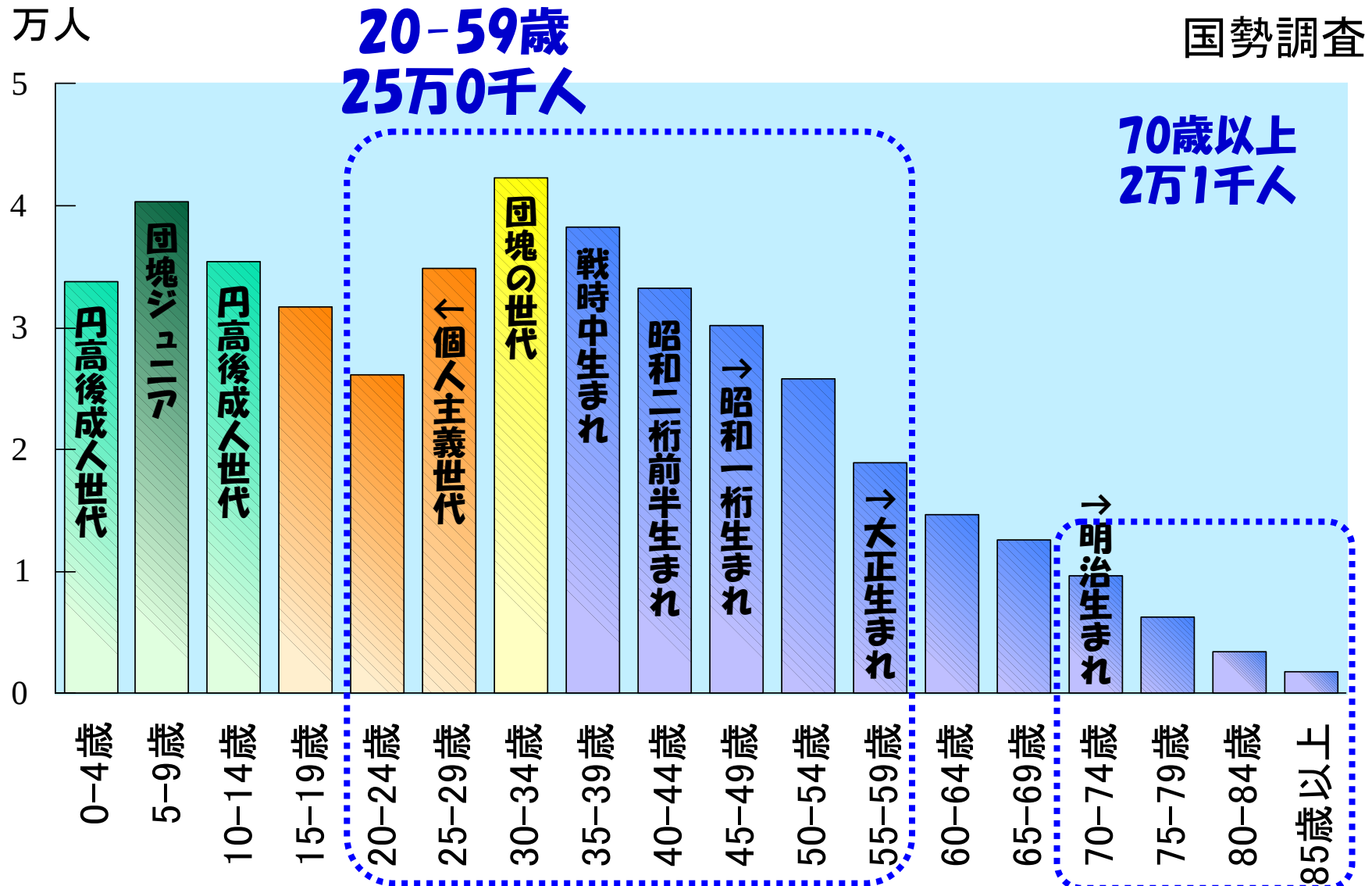
70歳以上
1万7千人





安定成長の頃の沼津都市圏民

何歳の人口が多かったのか：1980 (S55) = 25年前



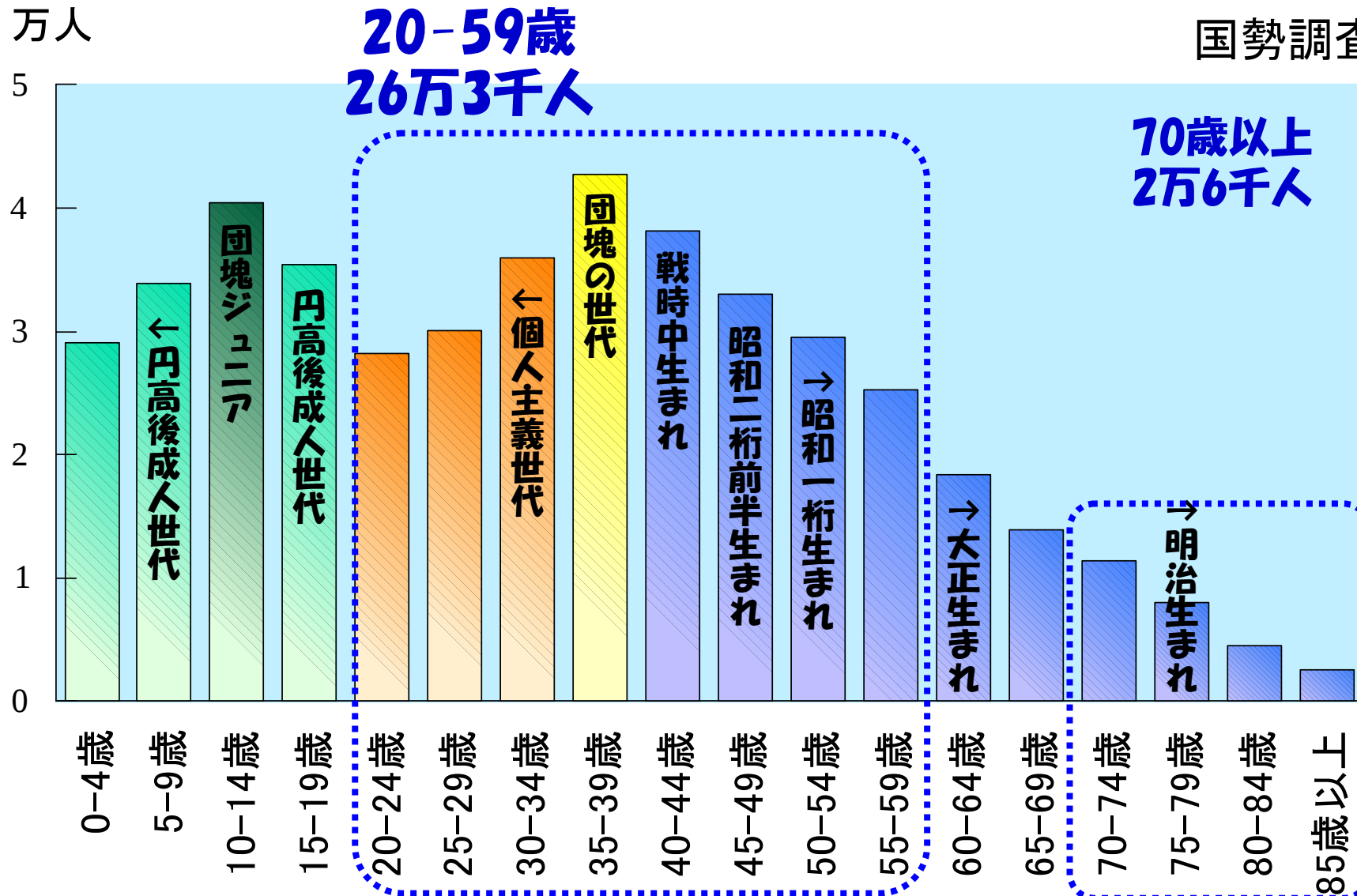
プラザ合意の頃の沼津都市圏民

何歳の人口が多かったのか：1985 (S60) = 20年前



万人

国勢調査



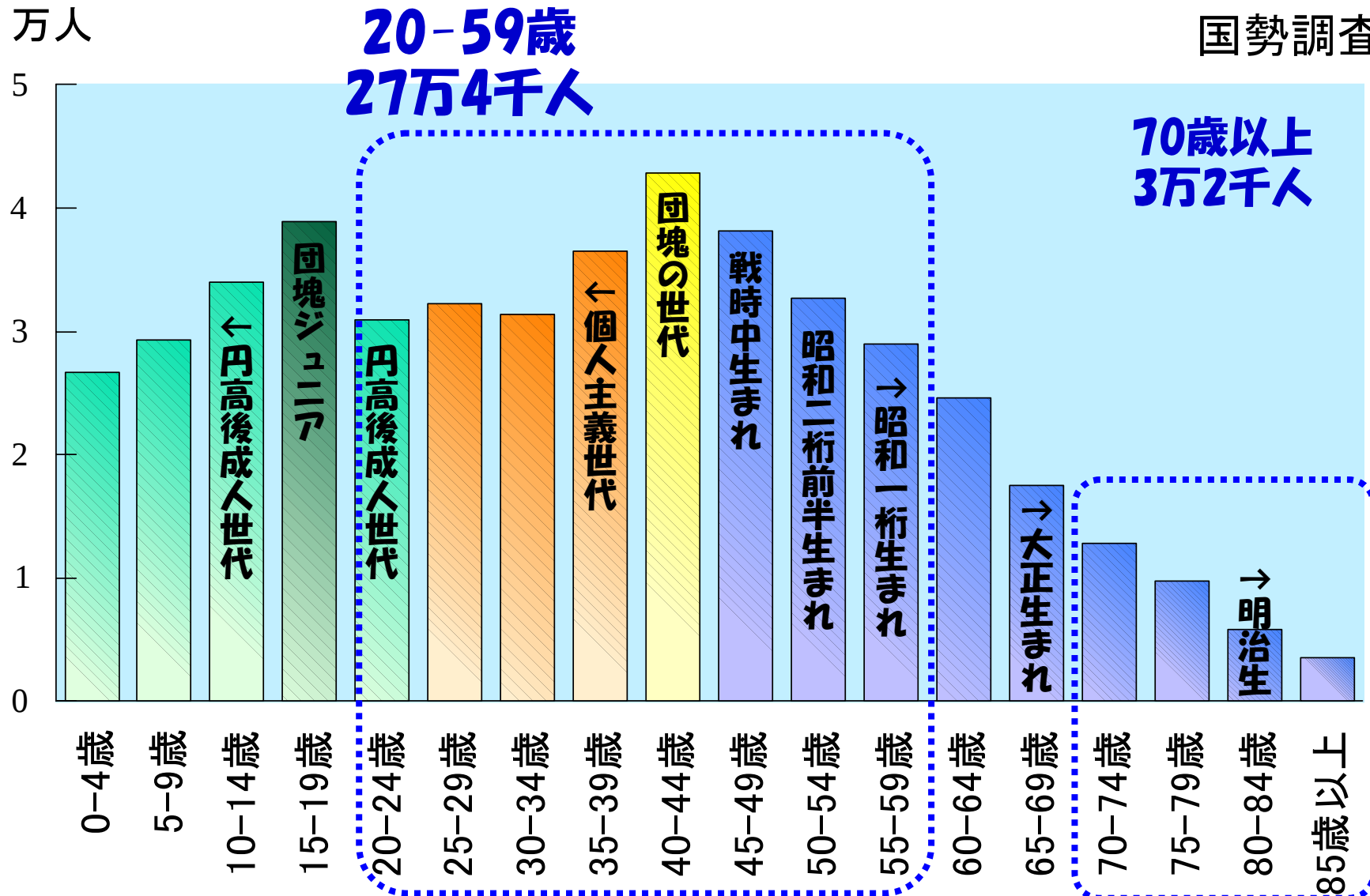


バブルの頃の沼津都市圏民

何歳の人口が多かったのか：1990 (H2) = 15年前

万人

国勢調査



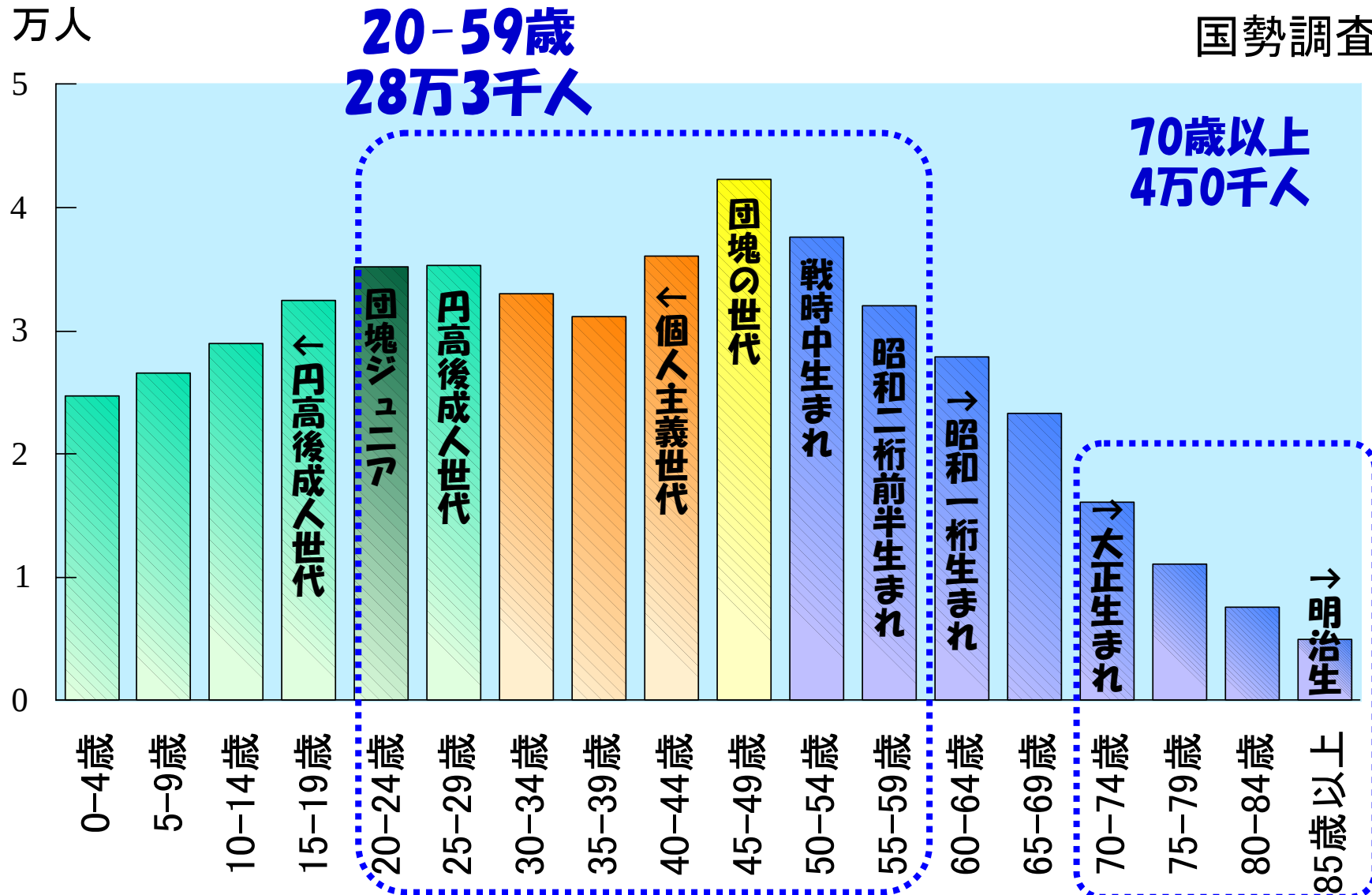


阪神震災の頃の沼津都市圏民

何歳の人口が多かったのか：1995 (H7) = 10年前

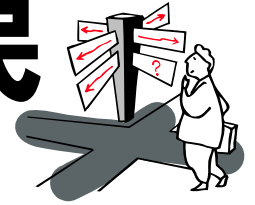
万人

国勢調査



2000年問題の頃の沼津都市圏民

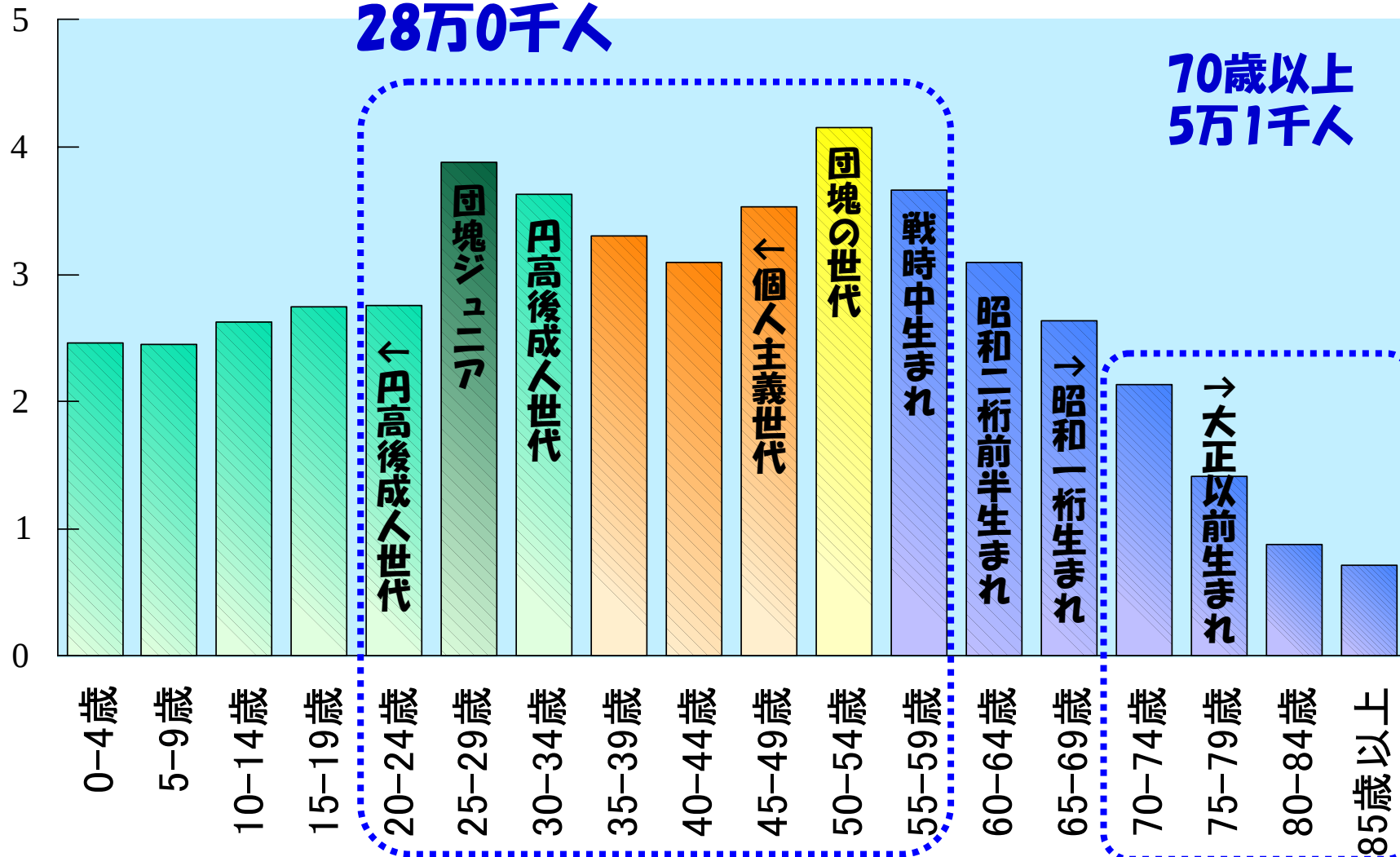
何歳の人口が多かったのか：2000 (H12) = 5年前



万人

20-59歳
28万0千人

国勢調査





今の沼津都市圏民

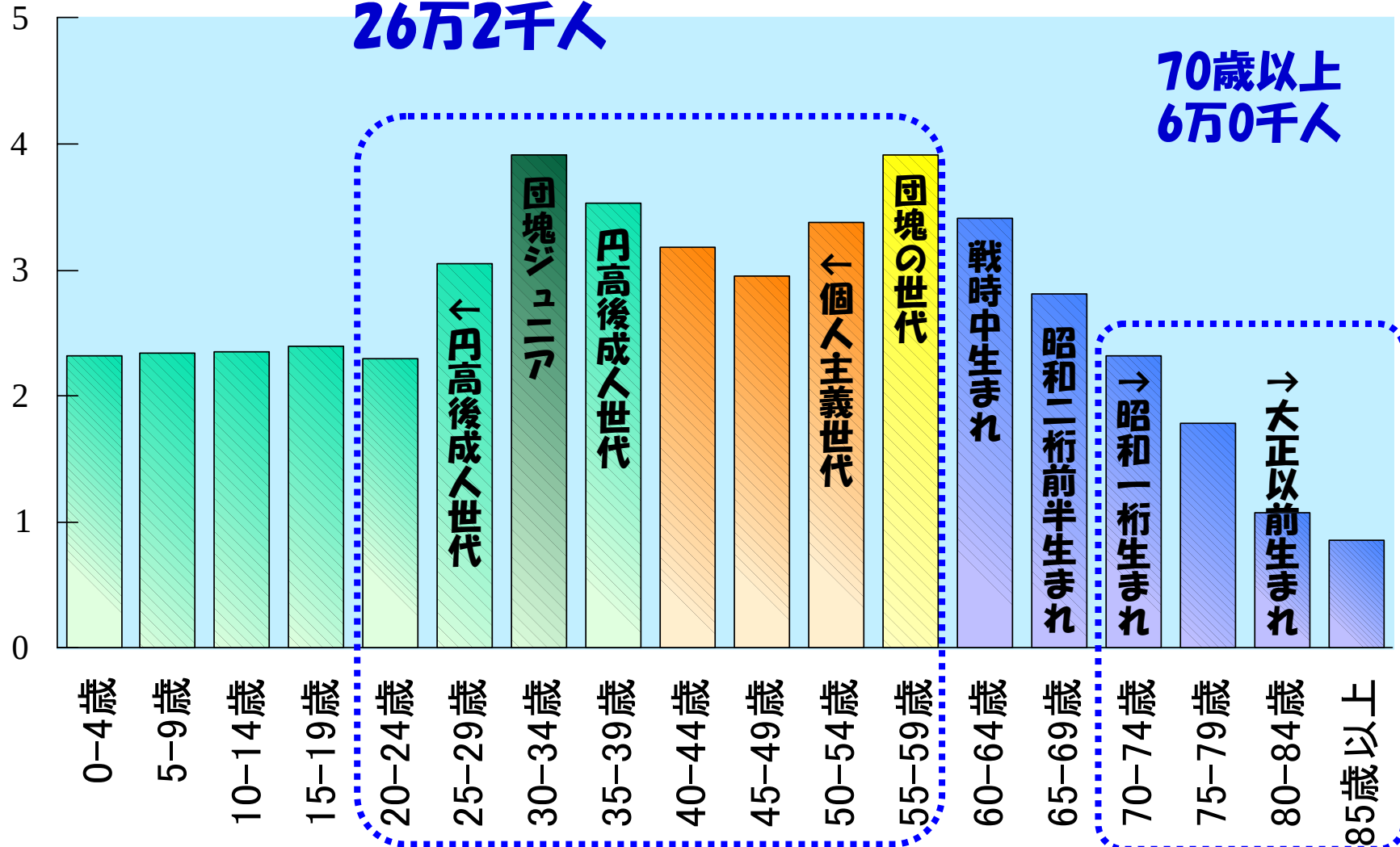
何歳の人口が多いのか：2005 (H17) = 今現在

万人

20-59歳
26万2千人

国立社会保障・人口問題研究所中位推計

70歳以上
6万0千人



5年後の沼津都市圏民

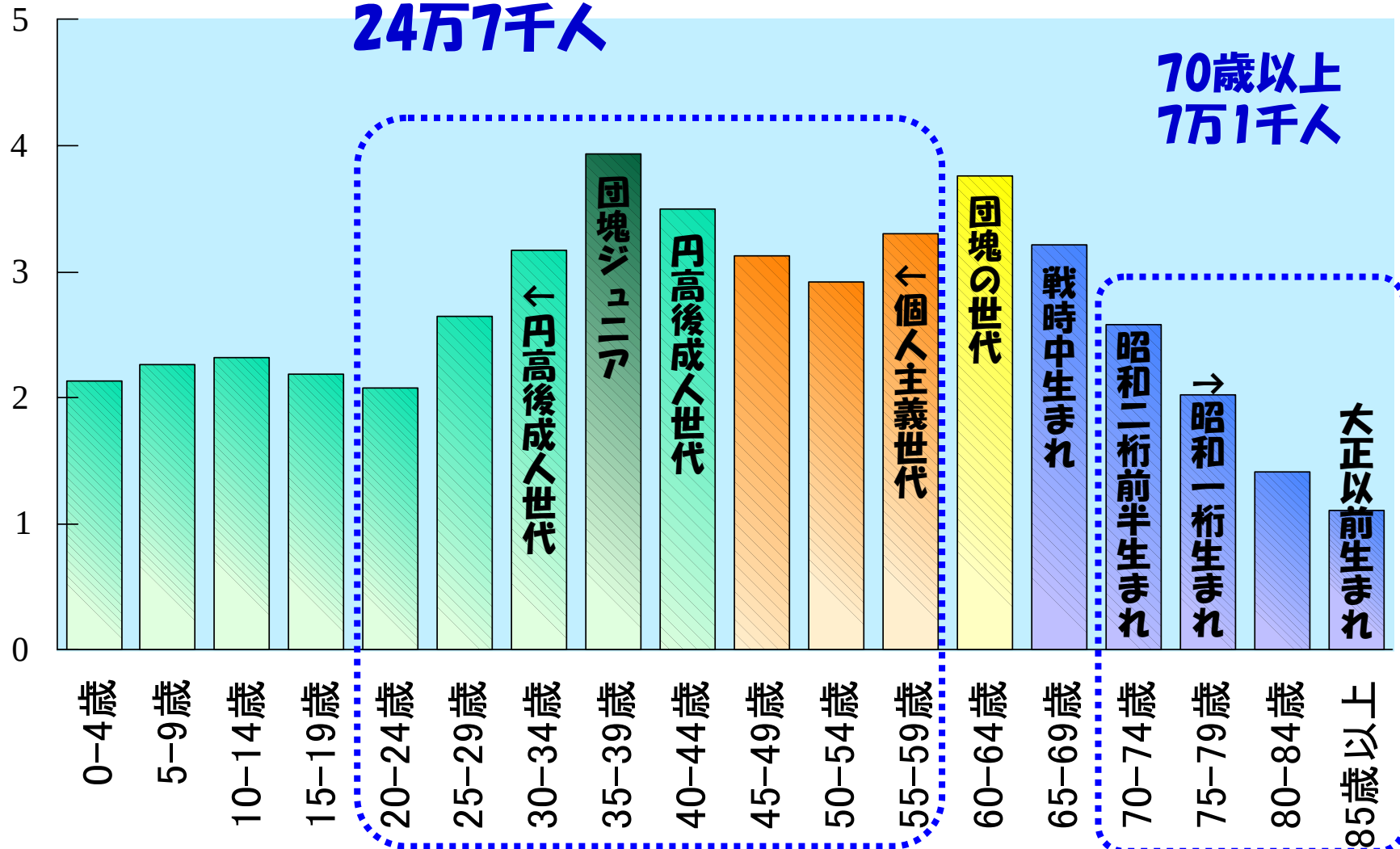
何歳の人口が多くなるのか：2010 (H22) = 5年後



万人

20-59歳
24万7千人

国立社会保障・人口問題研究所中位推計





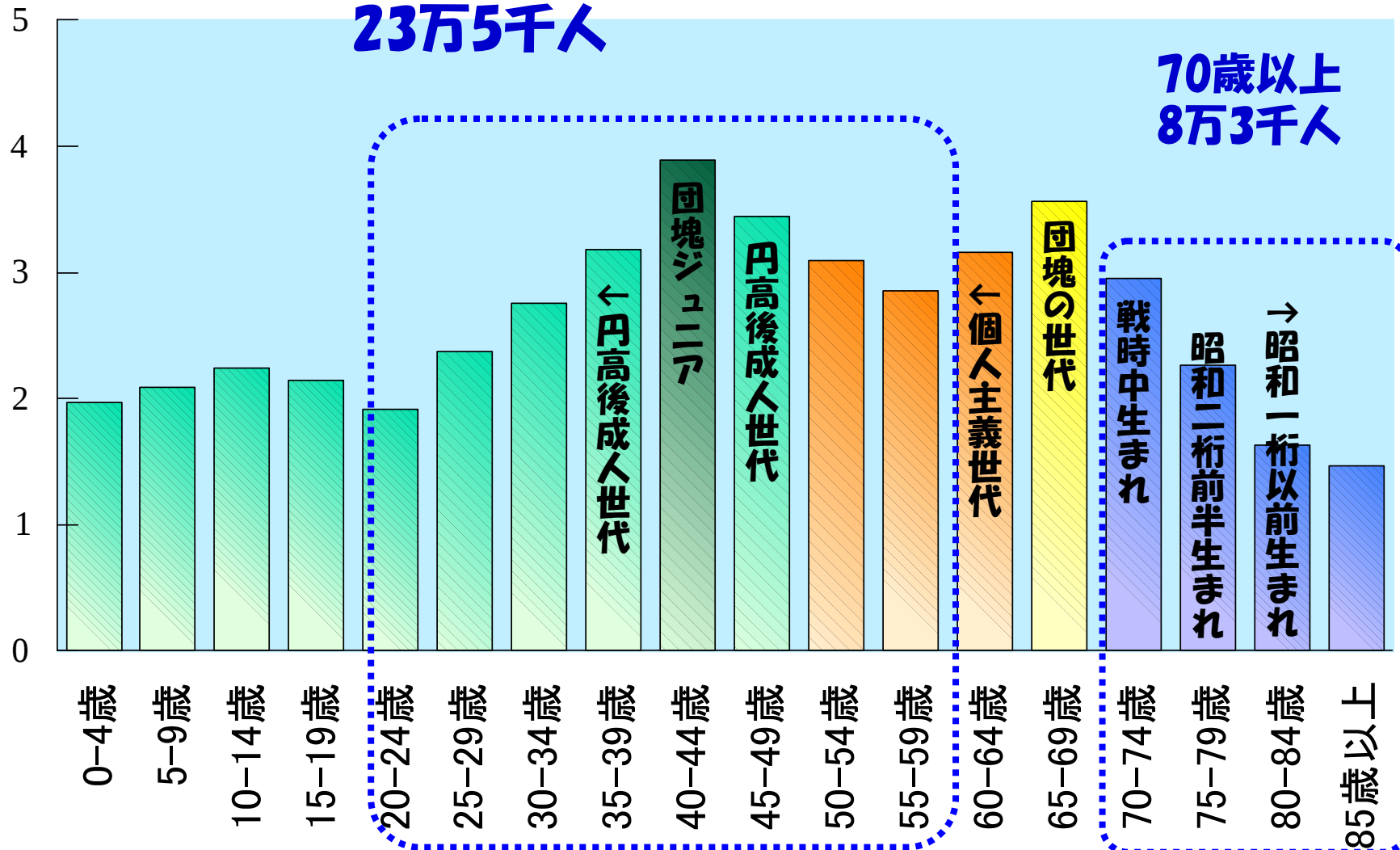
10年後の沼津都市圏民

何歳の人口が多くなるのか：2015 (H27) = 10年後

万人

20-59歳
23万5千人

国立社会保障・人口問題研究所中位推計





15年後の沼津都市圏民

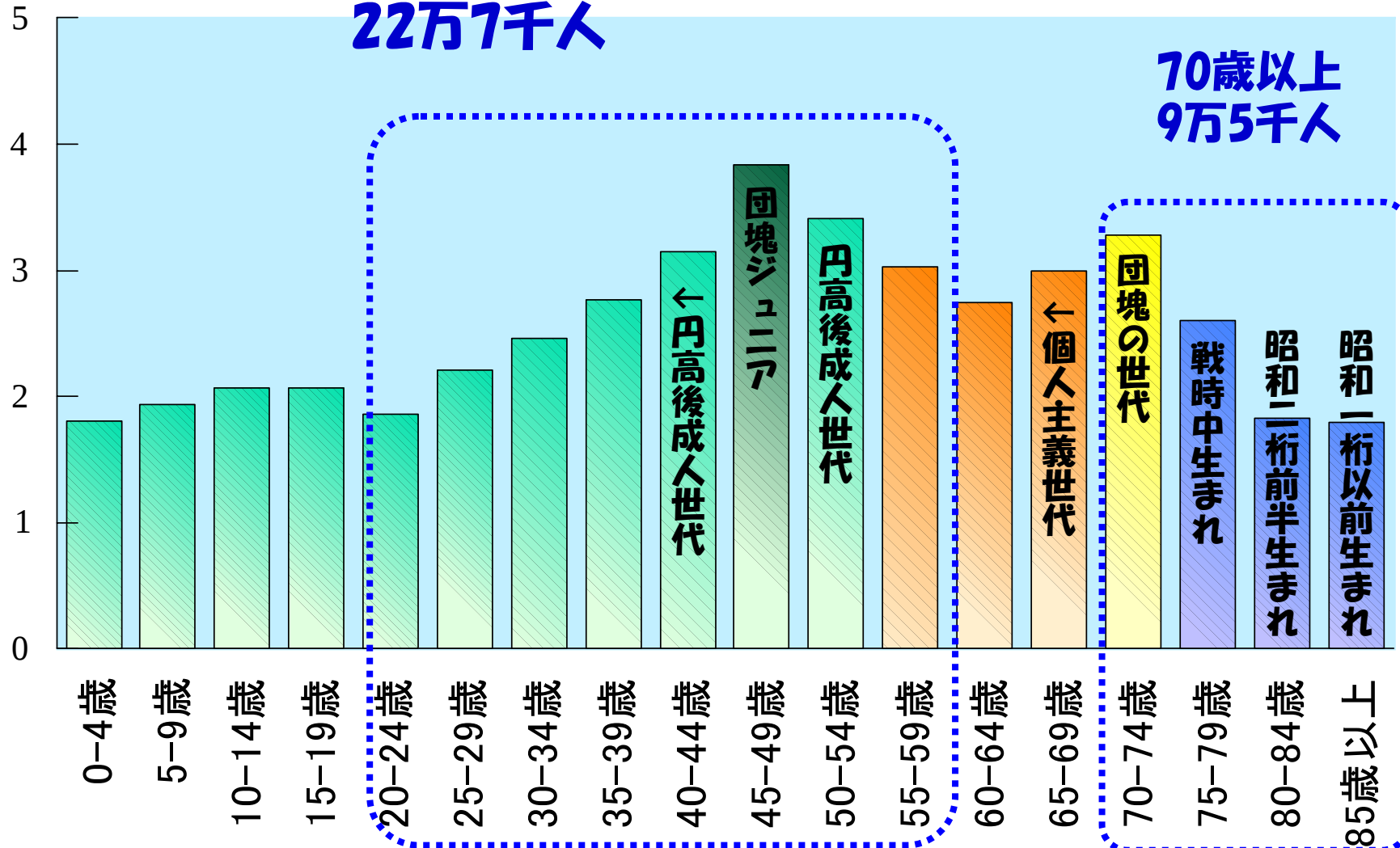
何歳の人口が多くなるのか：2020 (H32) = 15年後

万人

20-59歳
22万7千人

国立社会保障・人口問題研究所中位推計

70歳以上
9万5千人

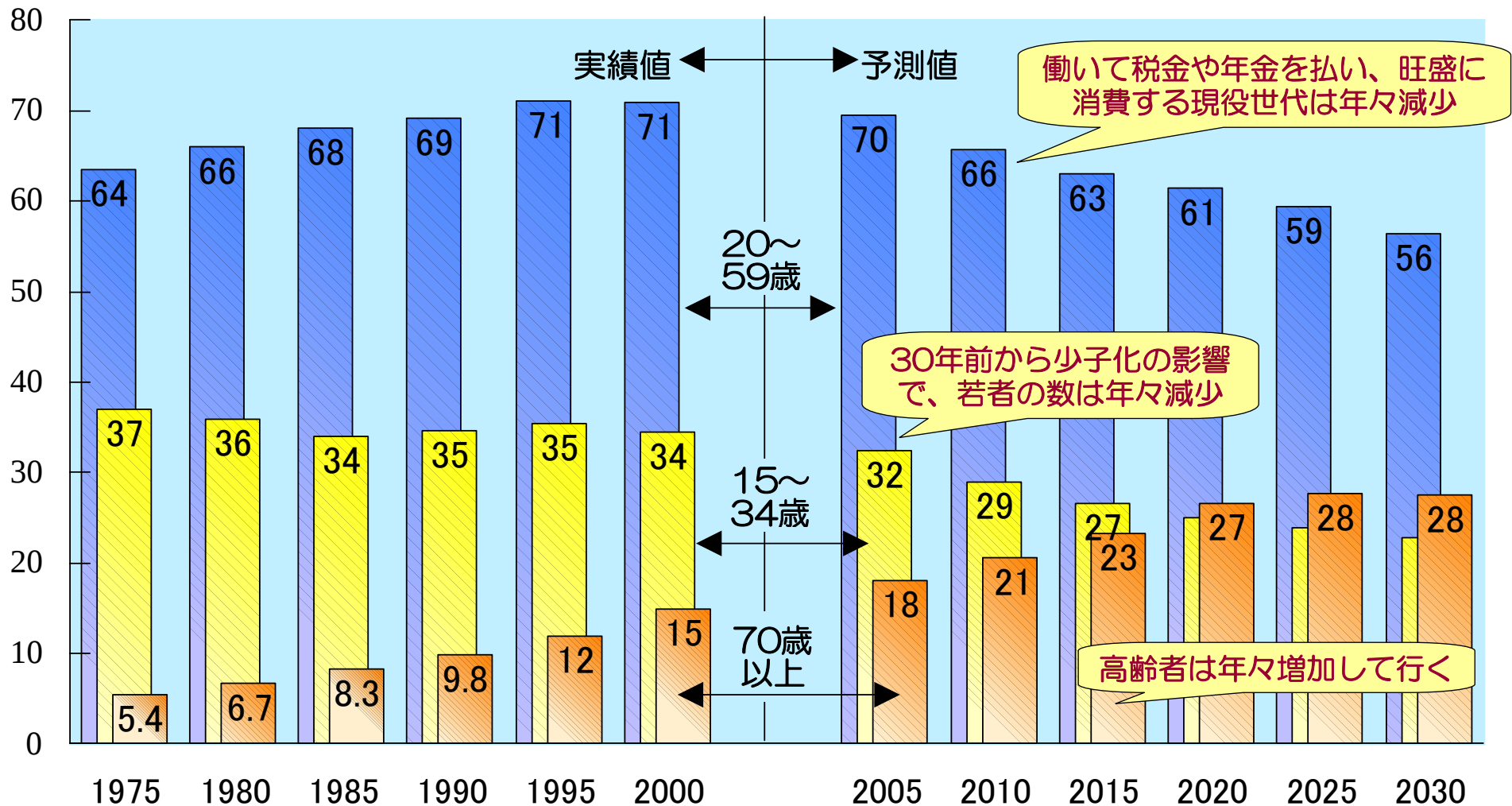


高齢者が増え現役は減る日本

日本の年齢階層別人口 1975-2030

百万人

実績：国勢調査 / 予測：国立社会保障・人口問題研究所予測値



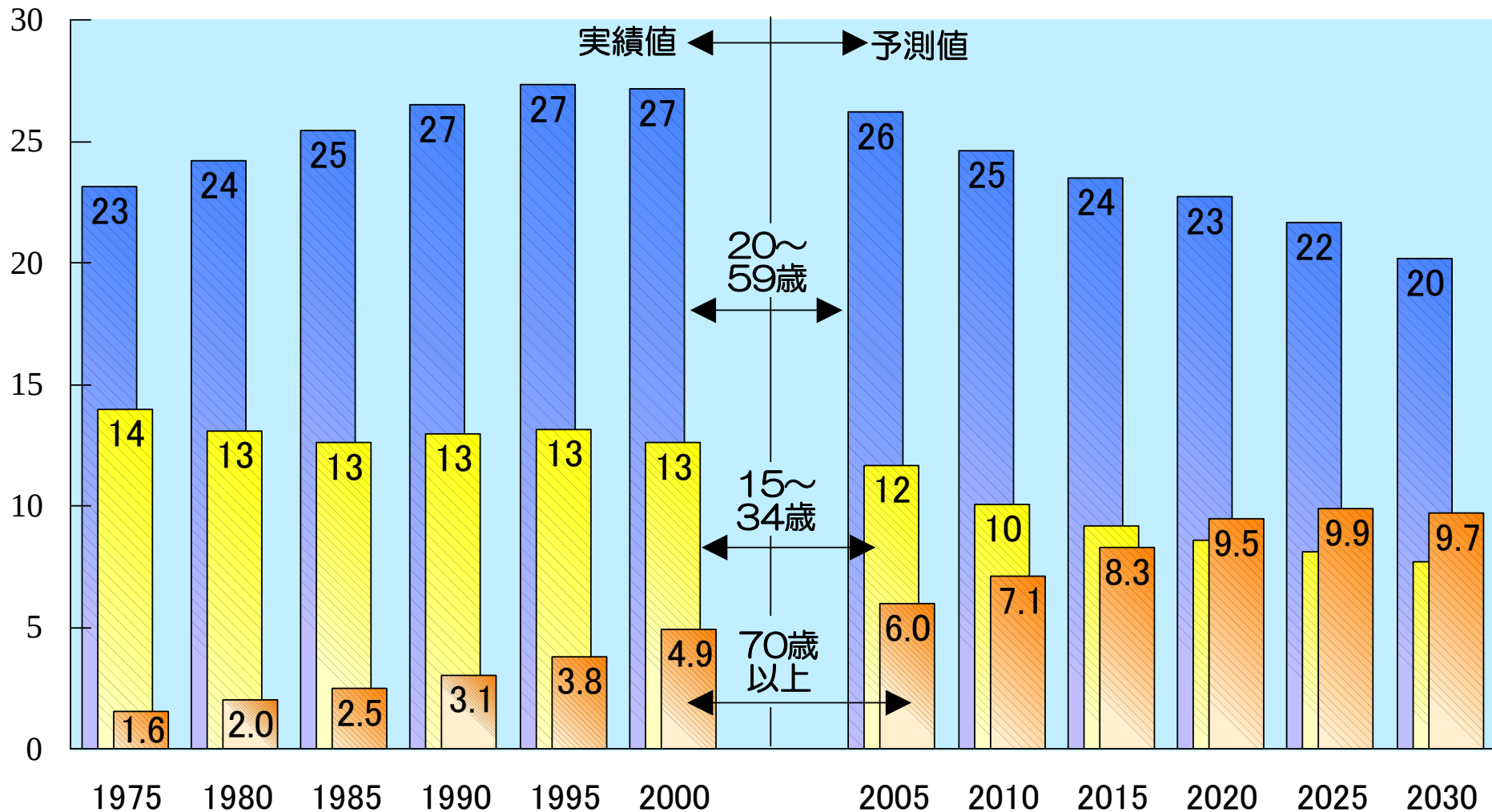
高齢者増・現役減の沼津都市圏

36

沼津都市圏の年齢階層別人口 1975-2030

万人

実績：国勢調査 / 予測：国立社会保障・人口問題研究所予測値

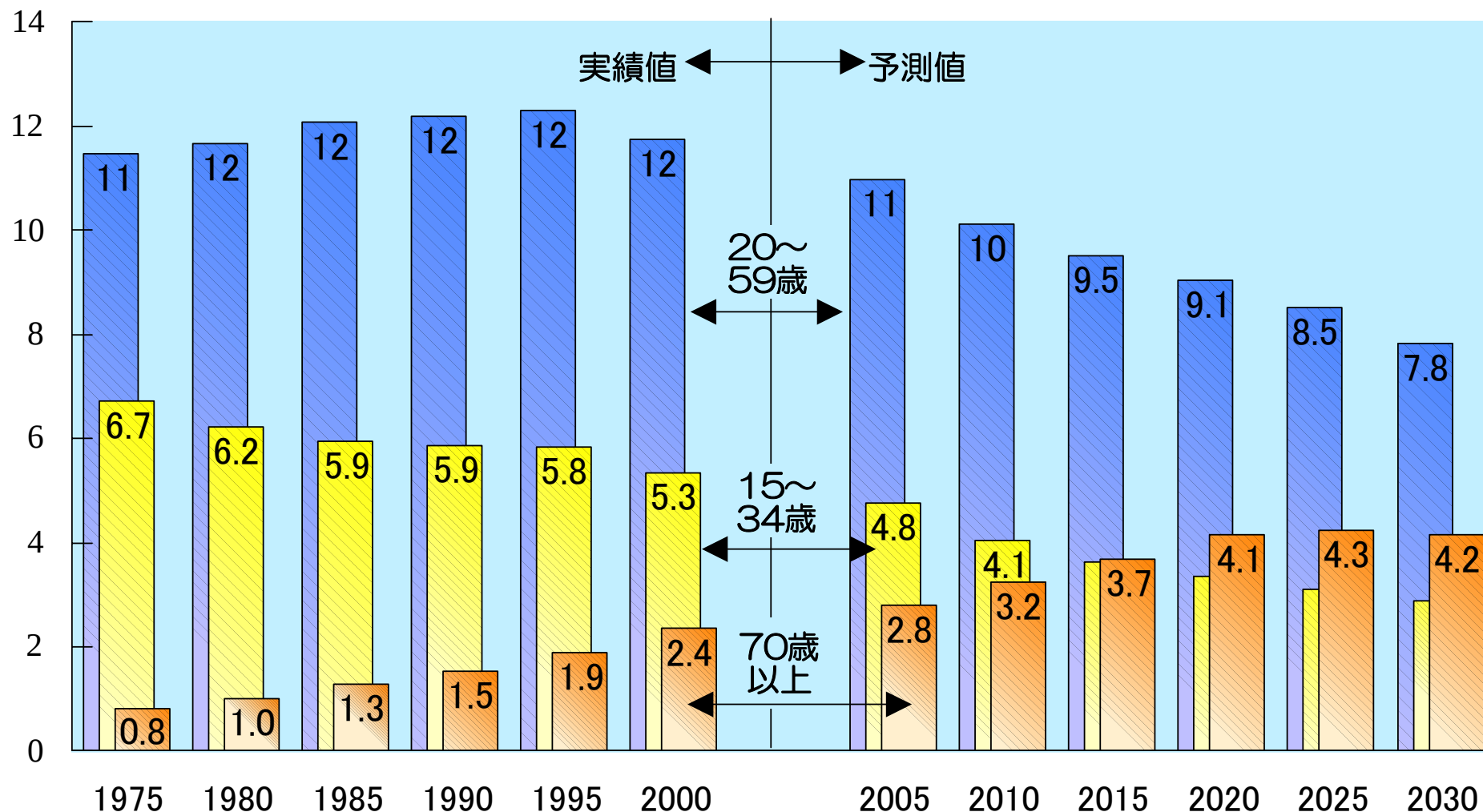


高齢者が増え現役は減る沼津市³⁷

沼津市(旧市域)の年齢階層別人口 1975-2030

万人

実績：国勢調査 / 予測：国立社会保障・人口問題研究所予測値

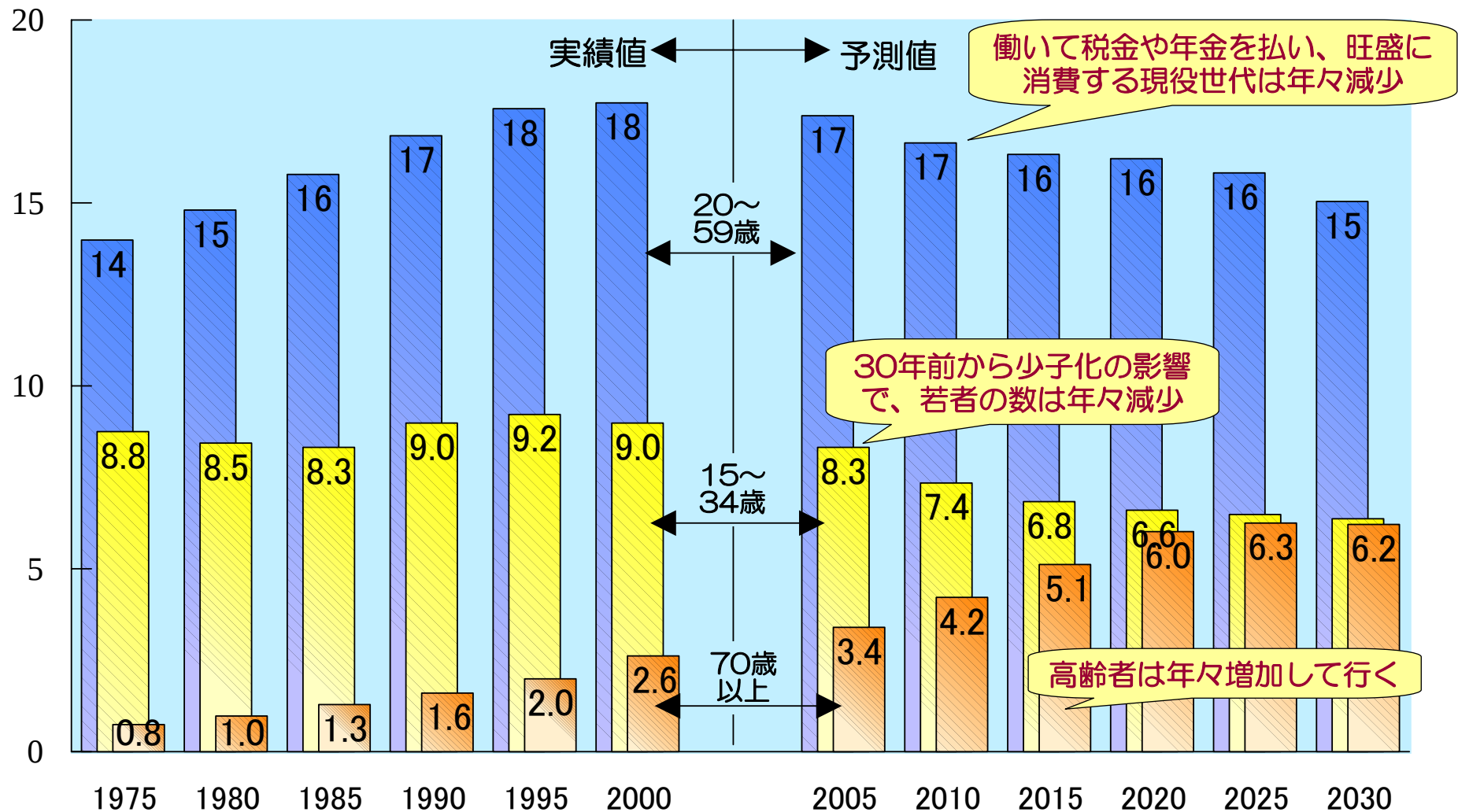


高齢者が増え現役は減る東京

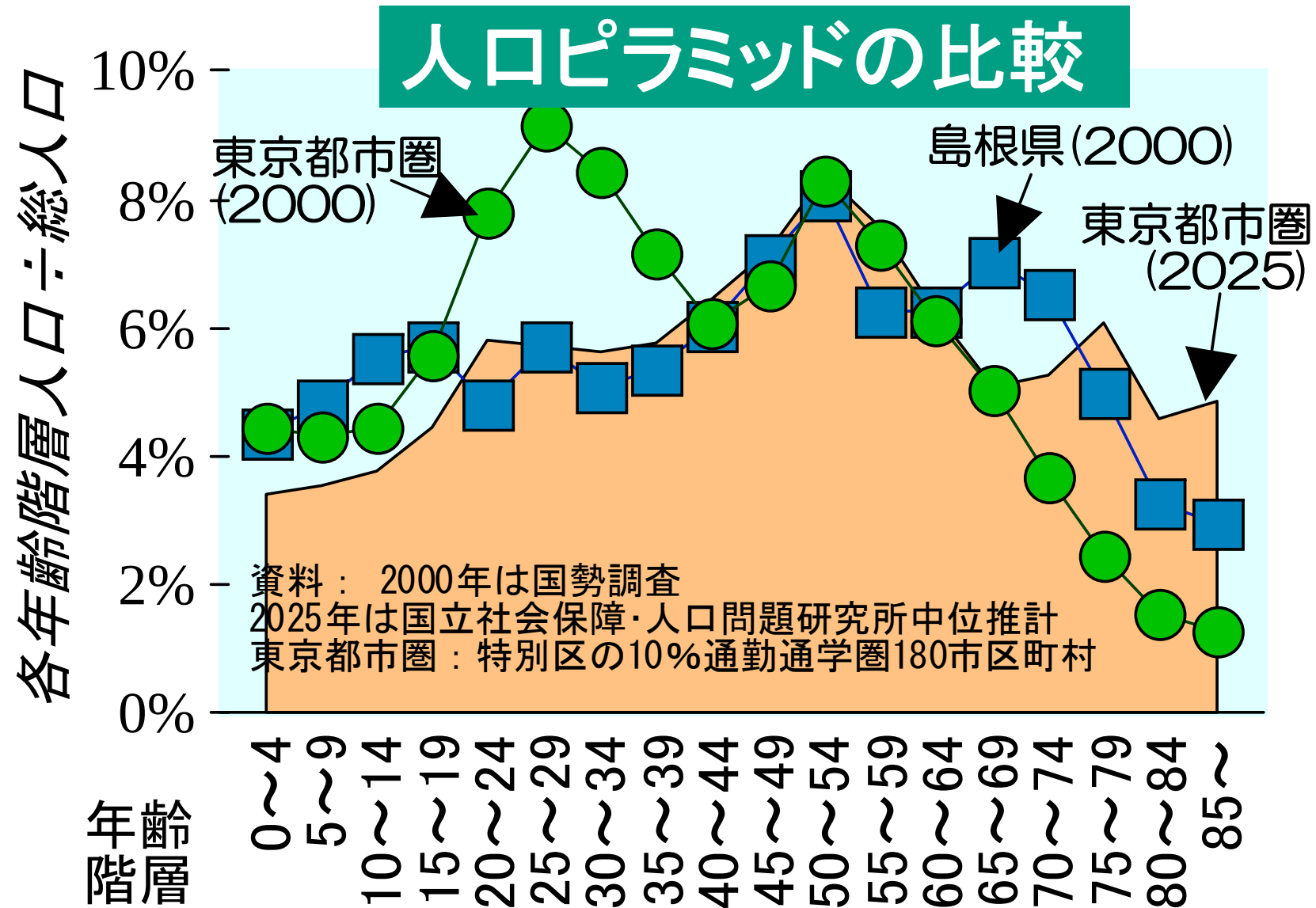
東京都市圏の年齢階層別人口 1975-2030

百万人

実績: 国勢調査 / 予測: 国立社会保障・人口問題研究所予測値



20年後の首都圏は今の島根県



構造的な20-59歳人口減少の帰結

- ・ **少なくとも今後半世紀、わが国の20-59歳人口は構造的に減少を続ける。就業者数もこれに連動して減少していく。**
- ・ 20-59歳人口減少は10年で700万人というようなペースであり、これを移民受入れやいまさらの出生者数増加努力で補うのは不可能
- ・ **就業者数減少は、人手不足→失業率低下 / 機械化・情報化投資増加と、生産性向上→企業収益向上をもたらすので、数字上の「景気」を年々改善させる**
- ・ しかし就業者数の減少＝可処分所得の減少であり、多くの商品の消費は年々冷え込む → 小売販売額低下は止まらない
- ・ **主として20-59歳にしか消費されない商品の需要も減少を続ける（戸建住宅・ファミリーカー・オフィス・通勤定期・職場旅行・結婚式...）**

構造的な力の帰結

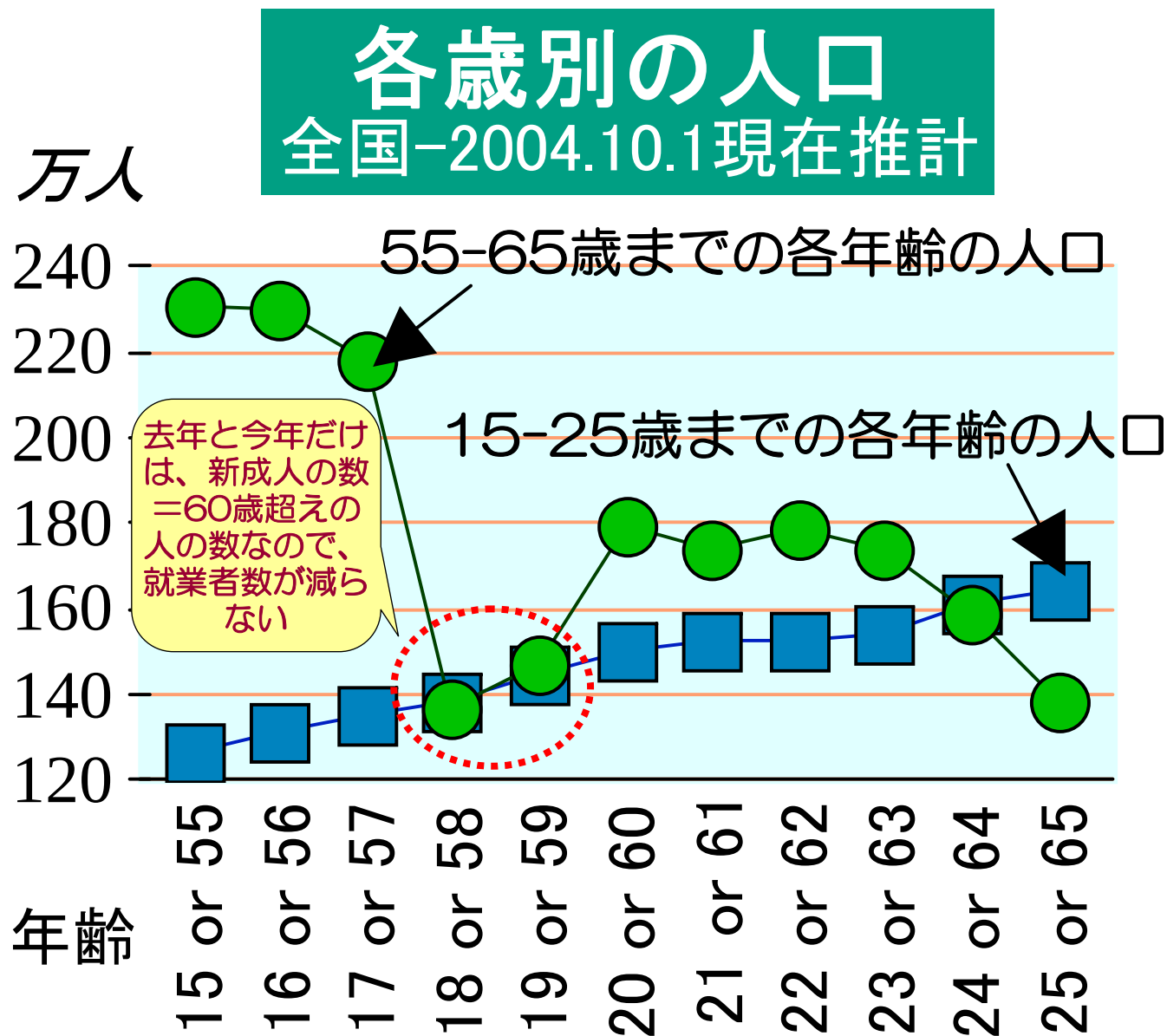
都市開発はゼロサム競争へ...

需要総量は伸びない中、
土地流動性が増し建替が進む。
→ 優勝劣敗が年々加速する

客は立地 × 価格 = 値頃感で動く。
後出しじゃんけんに勝てる質と、
デフシ耐性の兼備が必要。

- 品としての価値を維持する（戸建住宅でも、職場旅行・結婚式...）

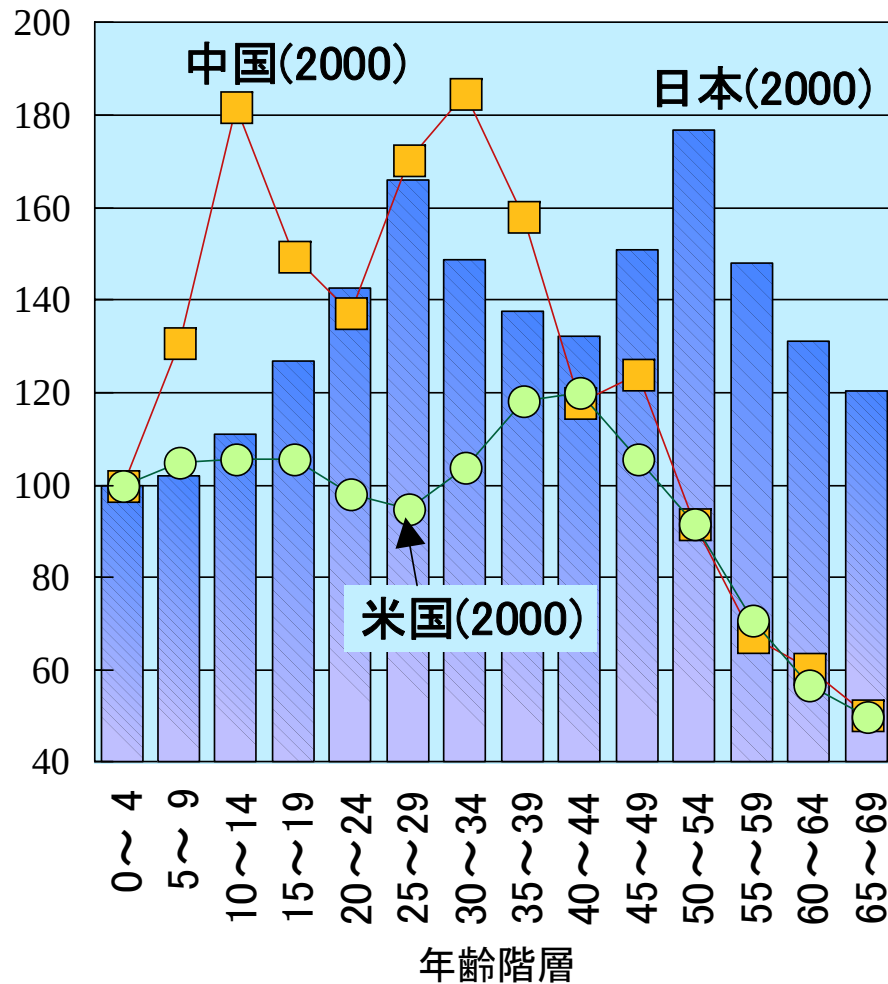
昨年～今年だけ景気が回復する理由



中国でも20年後に同じ問題が起きる

人口ピラミッドの比較-日米中
各国の0-4歳人口を100とした指数

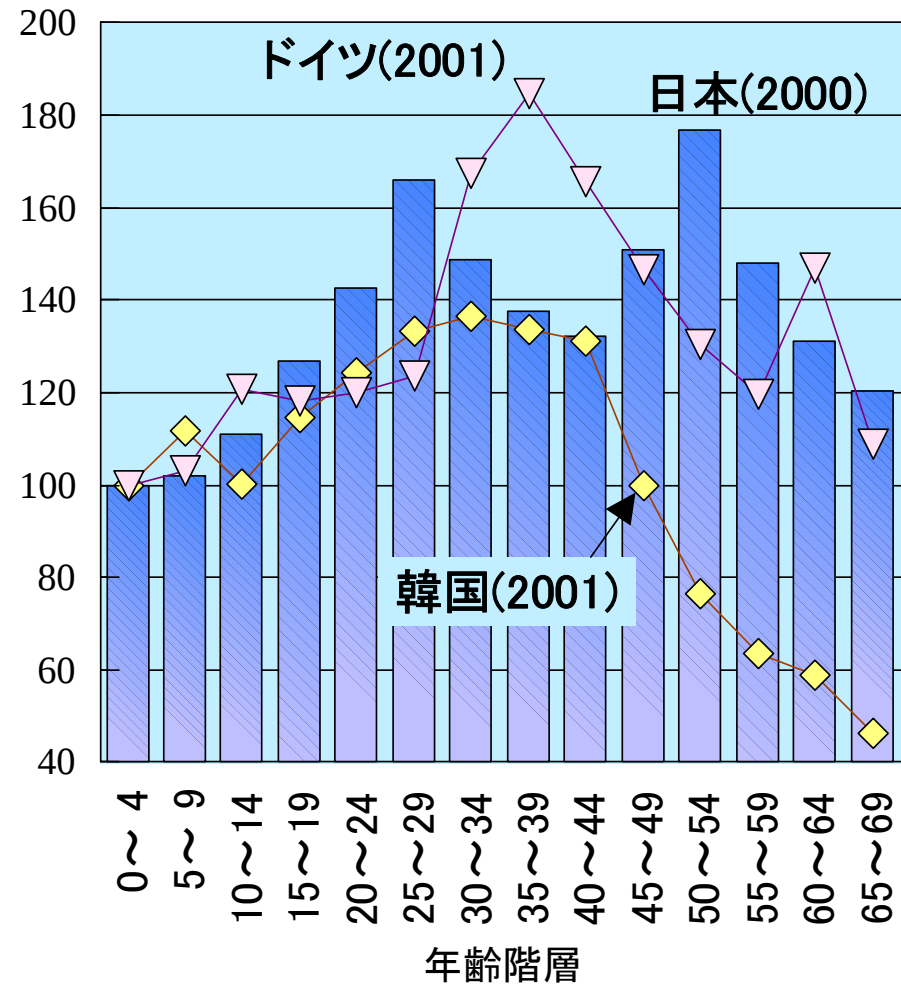
指数



出典：国連“Demographic Yearbook” 2001

人口ピラミッドの比較-日独韓
各国の0-4歳人口を100とした指数

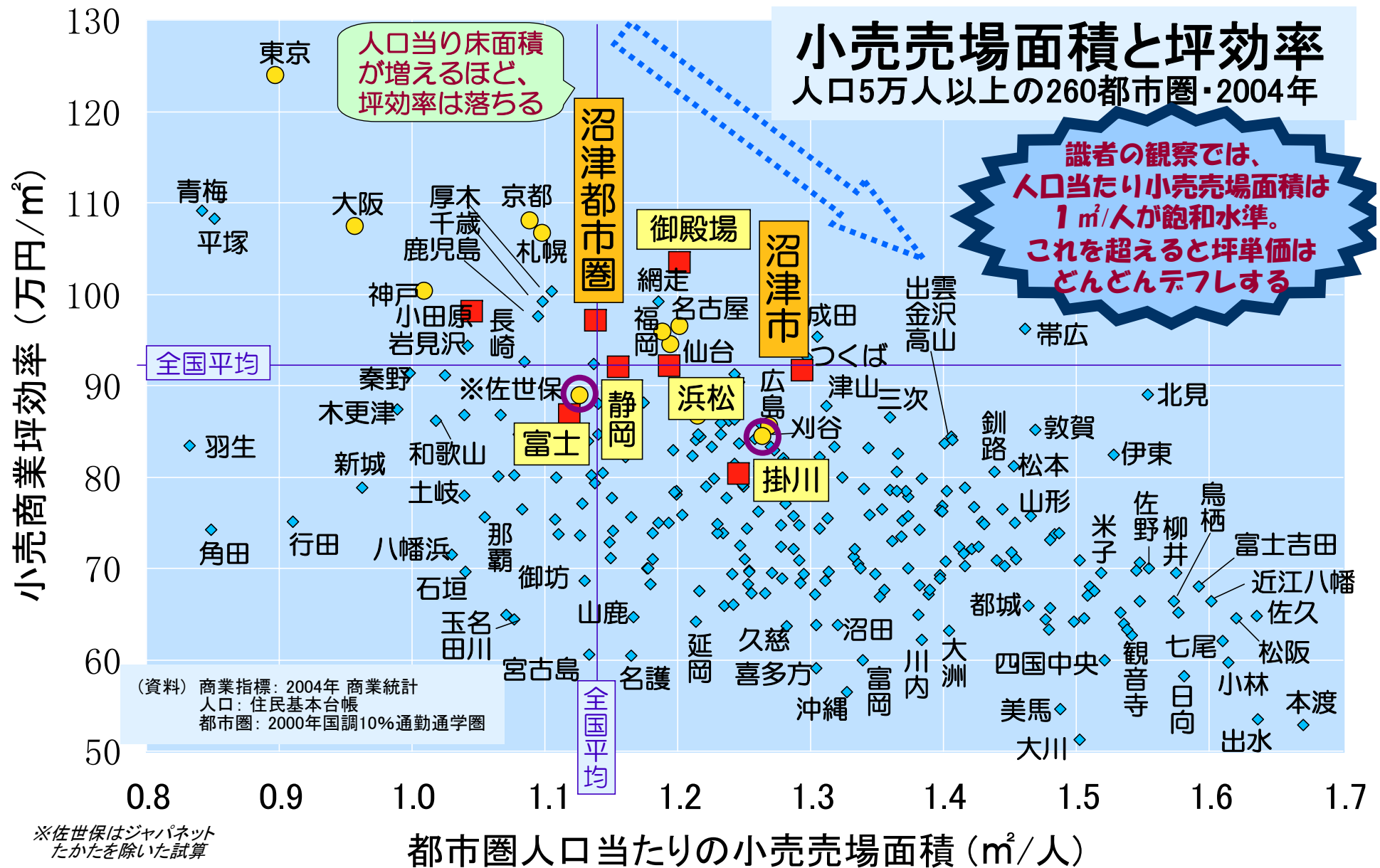
指数



出典：国連“Demographic Yearbook” 2001

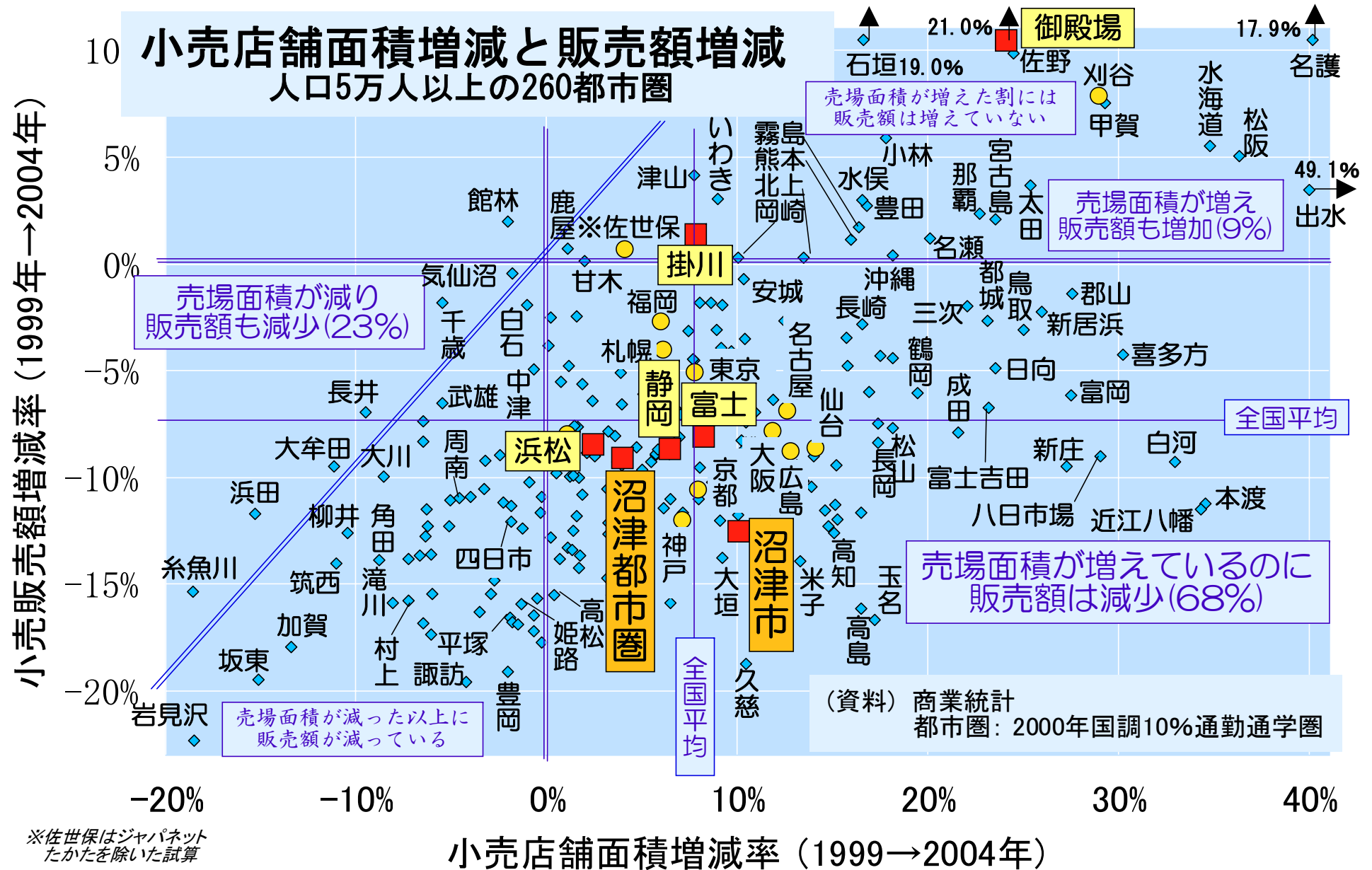
商業床面積増加→坪効率低落

44



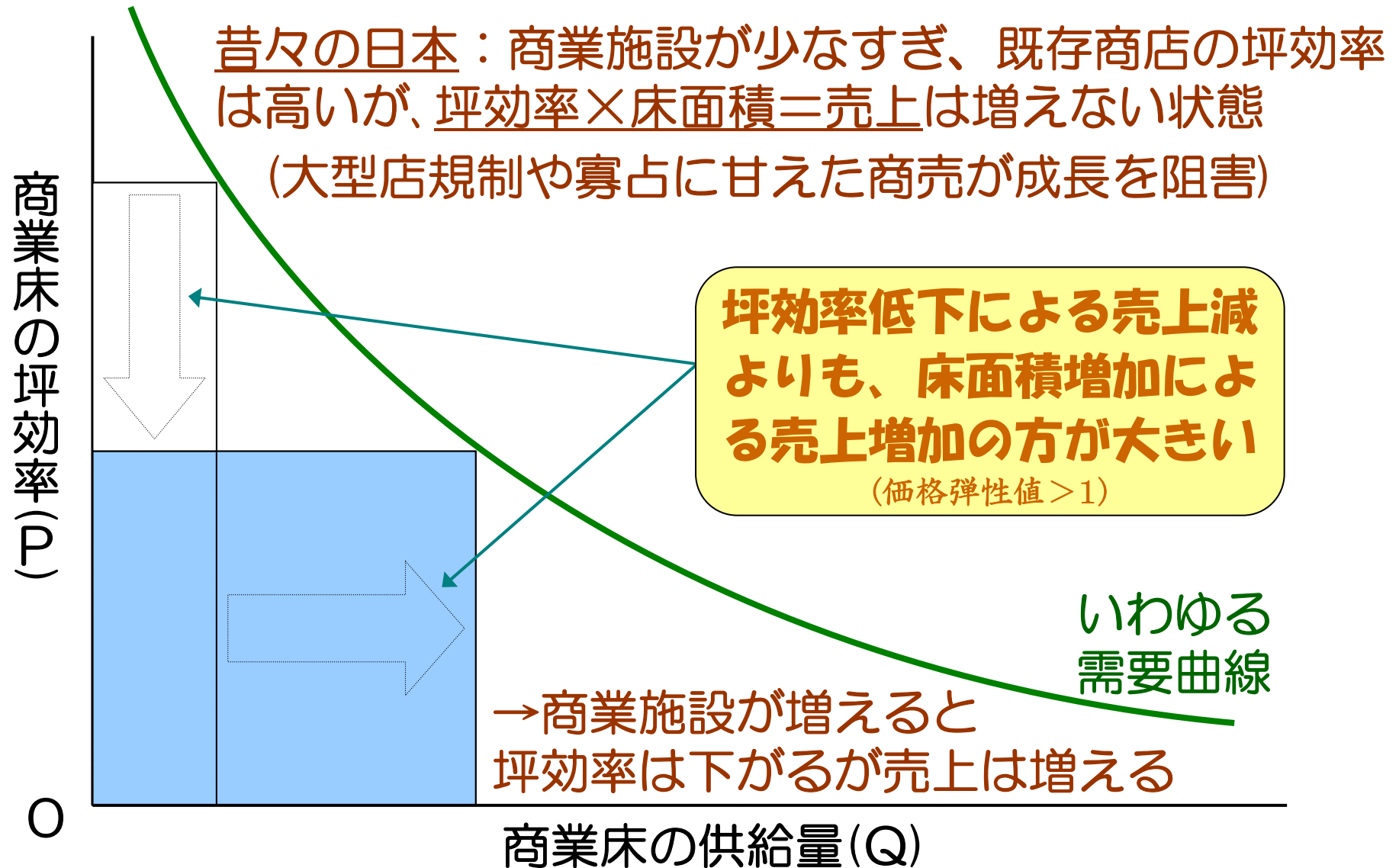
商業床面積増加→販売額低落

45



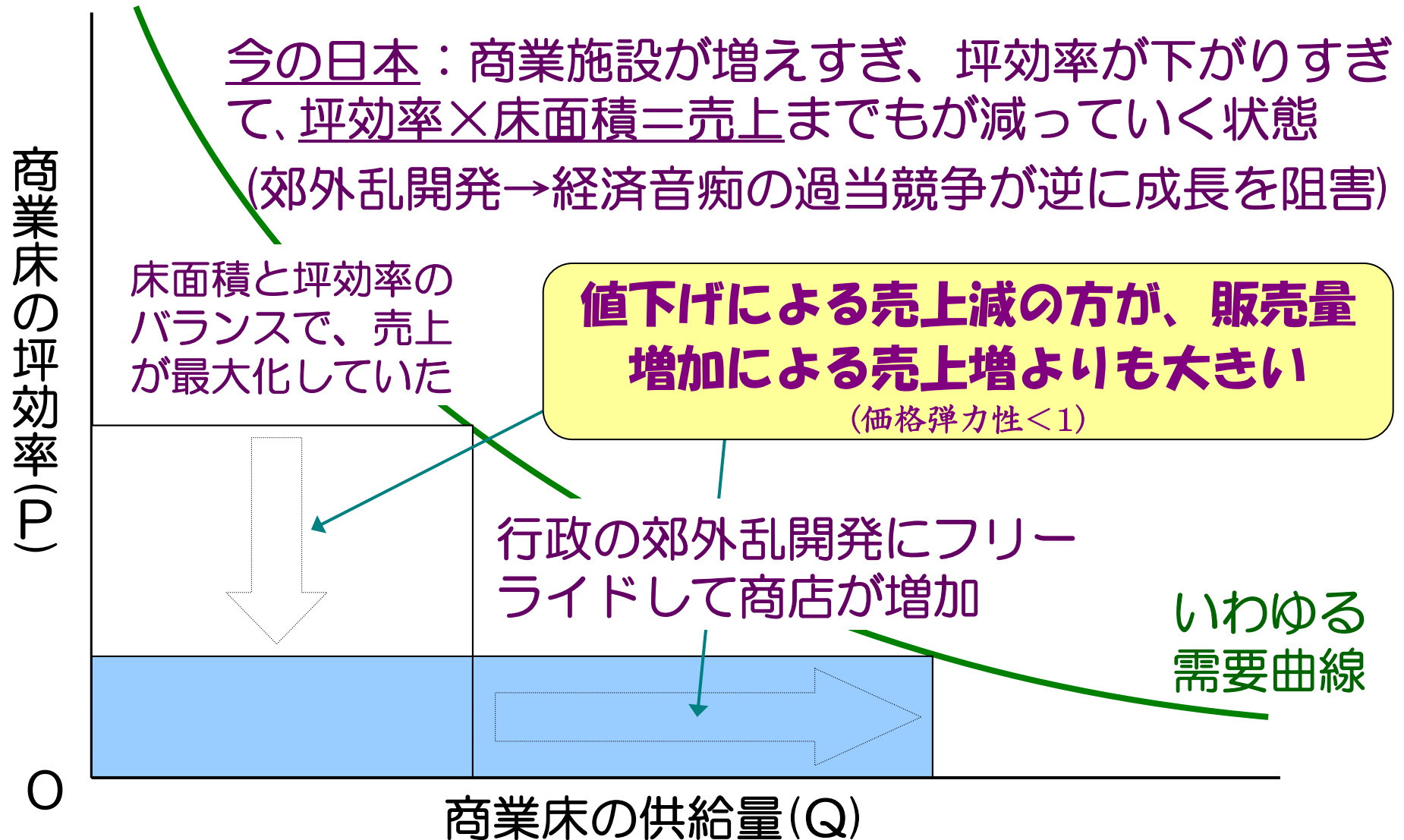
店を増やしてはいけない理由①

— 「いい品をどんどん安く！」が経済を成長させた幸せな時代の成功体験 —



店を増やしてはいけない理由②

－ 価格弾力性 < 1 の状況下で新規店舗増設を続ければどうなるか －





ではどうすればいいのか①

1. 床を増やすしか能のない大手商業者がそろって ダイエーの後を追うまで、耐えに耐える

首都圏でも名古屋でももう就業者は減少に転じた → 消費不況が深刻化

しかもその原因は景気でも少子化でもなく50代の高齢化なので、防止策はない

→ どのみち郊外の過剰店舗は整理されていき、人口密集地の商業が生き残る

2. 国の規制によってではなく、市の都市計画(地区 計画や都市マス)で、商業床に総量規制をかける

国全体での大型店規制は期待できない(地域ごとに事情が違いすぎる)

他方で、都市ごとに都市計画で規制をかけることは、市議会さえ動かせば可能

→ 商業床の総量を定めたNY市のように、市全体で取り組むしかない

3. 大型店と競合しないニッチ市場を抱え込む

とはいっても当面どう食いつなぐかといえは、大型店との競合を避けるしかない

→ 周辺住民を抱え込むか、(通販で)日本中に商品を売り込むか、どちらか

→ 前述の「ポジショニング」と「値上げのためのコストダウン」が死命を制する



ではどうすればいいのか②

- **同じ品揃えの大型店ばかり増やしても市全体の売上は上がらない → ユニークなものを売っている小さな店を増やすしかない**
- 地元産品の改善 → 取り扱いを増やして、売上の中で地元に落ちる部分を増やすべし
- **それと同時に地元商業者は、消費者に見捨てられないように必死に努力しなければならない**
- 普通の商業だけではどのみちジリ貧 → 観光客相手に純粹地元産品の売上を増やせ

経済が元気でも死んだ市街地

トヨタ系企業の大工場の並ぶ、愛知県刈谷市（商圏人口32万人）

商店も建物もなく空地だらけの駅前通り
(15分おきの快速で名古屋へ17分、毎時上下24本の電車が来るといのに...!)



日曜朝10時半、唯一残ったアーケード街に人影なし（正面は昭和35年竣工の防災街区）



3～40年代には市内随一のアーケード街だった刈谷銀座商店街に、次々と未舗装の空地が発生

大型店跡地は商業者の夢=無料平面駐車場になったが肝心の商店がもはや存在せず、車庫と化している



工場労働者に満ち満ちた町なのに、飲み屋街らしきものはこの一角くらいしかない???



経済が不振でも生きている町

主産業軒並み不振の佐世保（商圏人口31万人）の中心商店街

1階が切れ目なくつながり、人が雑踏を消費しに集まる、7ブロック・全長1kmのアーケード

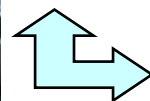
商店街の休日歩行者数がH12-14の2年間で25%も増加し、空店舗は2つまで減少



福岡・天神・博多駅			
8:30	8:50	9:00	10:20
10:10	13:50	5:30	10:40
12:50	18:10	6:00	11:00
14:30		6:30	11:20
17:20		7:00	11:40
18:30		7:30	11:50
		8:00	12:00
		8:20	12:30
		8:40	13:00
		9:00	13:30
		9:20	13:45
		9:40	14:00
		10:00	14:20

20分おきに高速バスが出ている福岡とは厳しく競争

郊外6km先のジャスコ
(2万8千㎡・
無料駐車場
2,500台)



商店街に8階建の昔ながらのジャスコ（駐車場なし）が健在



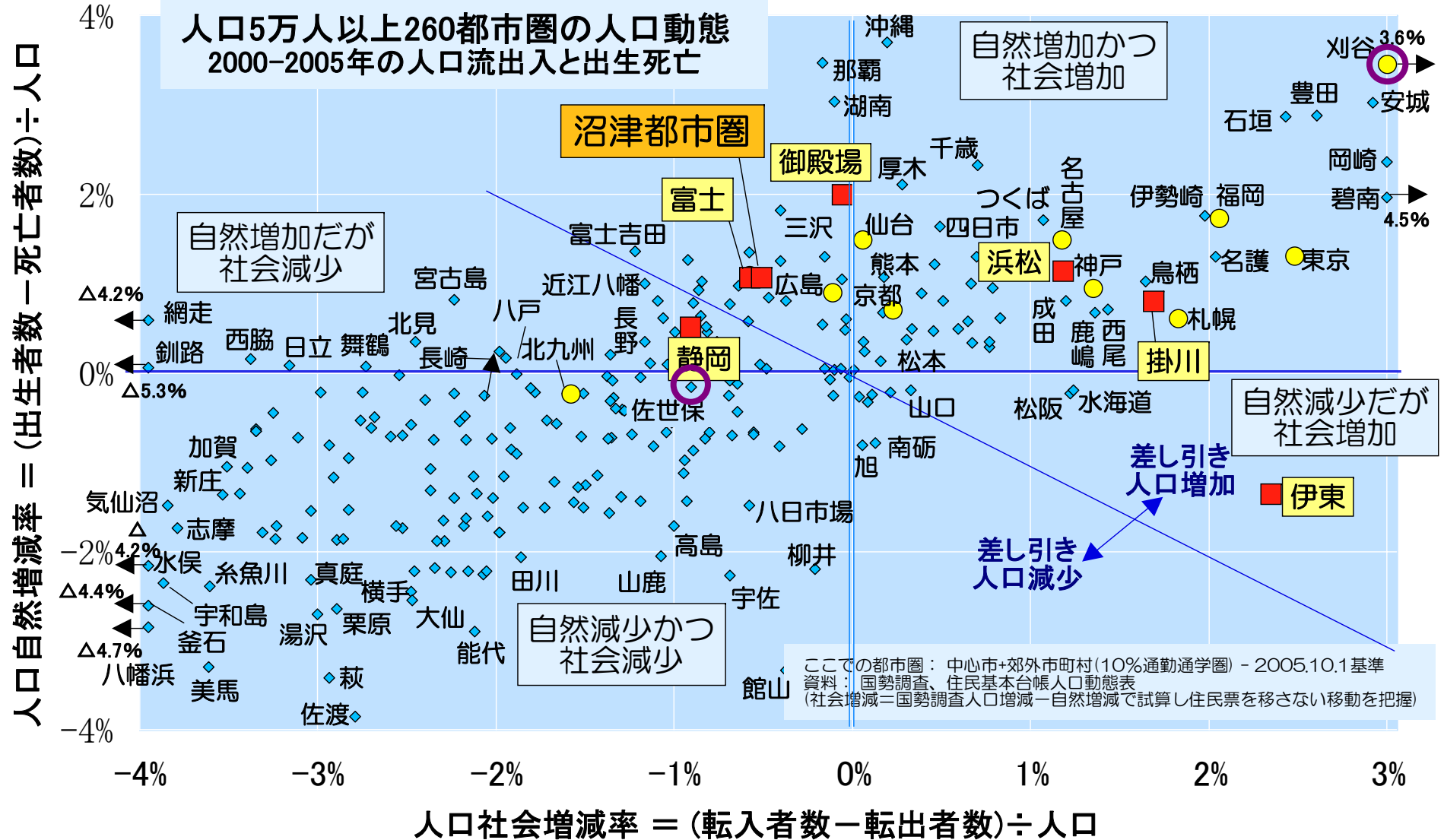
商店街に隣接する飲屋街は土曜日深夜でも元気！

静岡と全国の都市の成績表

国勢調査から試算した都市圏の最新の人口動態

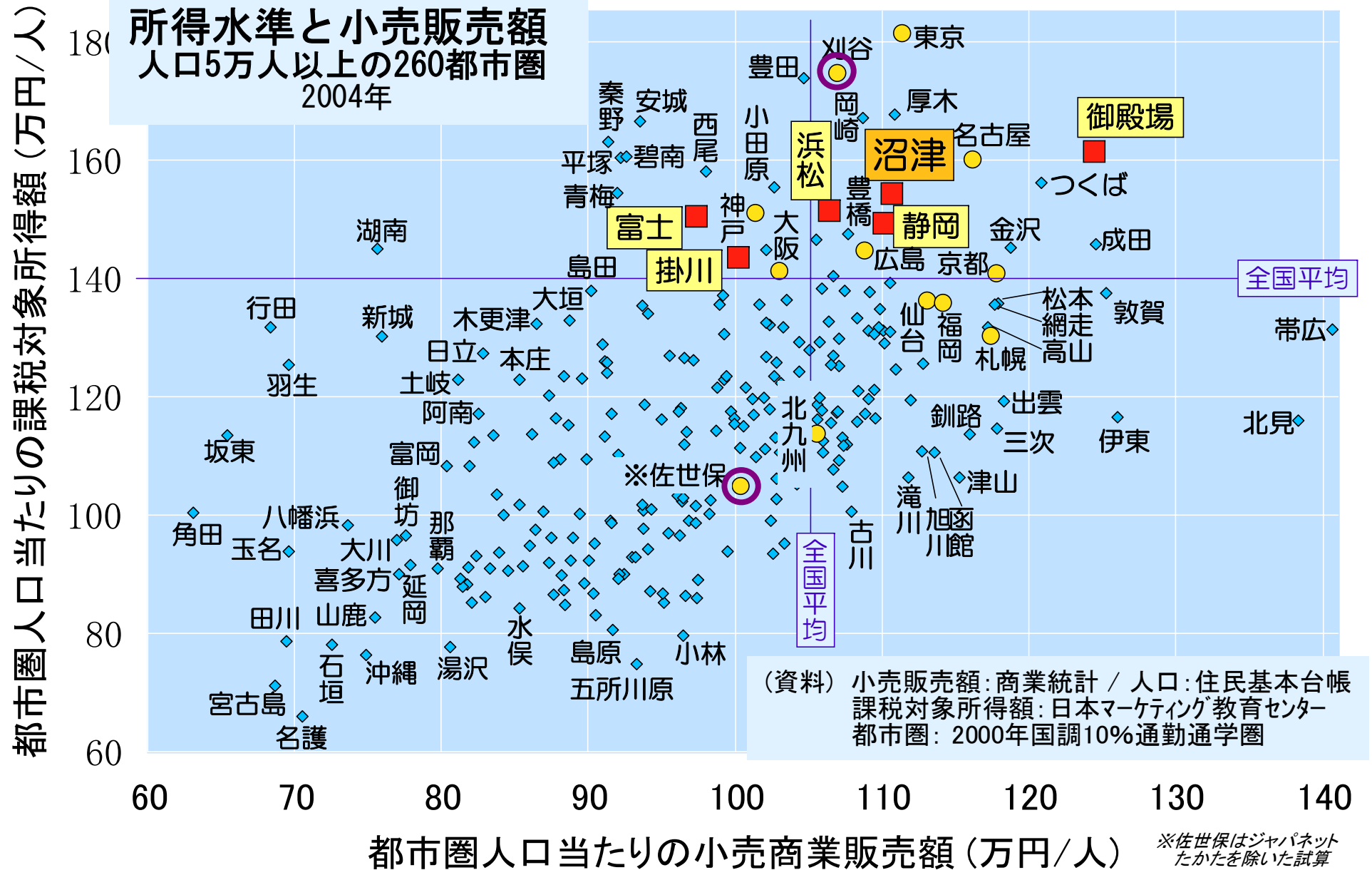
ここでの都市圏：中心市＋周辺市町村（2000年国勢調査に基づく10%通勤通学圏）－2005.10.1現在

静岡都市圏：静岡＋焼津＋藤枝＋岡部＋由比 / 浜松都市圏：浜松＋磐田＋新居 / 沼津都市圏：沼津＋三島＋裾野＋函南＋清水＋長泉



所得水準とモノ消費額水準

静岡都市圏：静岡+焼津+藤枝+岡部+由比 / 浜松都市圏：浜松+磐田+新居 / 沼津都市圏：沼津+三島+裾野+函南+清水+長泉





なぜ佐世保の商店街は栄えているのか？ 佐世保パラドックスとは！？

■ 不景気の極みなのに空店舗がほとんどない

これだけ長く不景気が続けば、空き店舗が2割くらいあってもおかしくない
ところがバブル期には無数にあった空店舗が、最近10年間年々減っている
→ それは、大地主が家賃を柔軟に上下させ、新規参入を誘っているから！

■ 郊外や福岡との激烈な競争に負けていない

郊外に2万8千㎡のSCを持つジャスコが、市街地の老朽店舗も閉めていない
福岡行き的高速バスが20分に1本も出ているのに、市街地にも多数若者がいる
休日の歩行者数は3万2千人と、H12→14の2年間に25%も増加した
→ それは、商圈人口32万人の1割＝ニッチ市場を、グリップできているから！

■ 新規再開発投資がないのに、個店中心に集客

核施設（佐世保玉屋と佐世保共済病院）は真ん中にあるのに、端まで人が歩く
石油ショック以降、目立った再開発投資は玉屋の増床くらいしかないのに...
→ 人が歩くのは、1階が切れ目なく店でつながり、空間に華やきがあるから！

佐世保の客は、モノではなく「雑踏」を消費しに集まってきている!!

三河に露呈している全国共通の問題

弁護1：刈谷は中国との競争に勝利した「超」経済活性化都市だ！

⊗ トヨタ系ものづくり企業群が技術で国際競争に勝利し、失業率は極小、税収は極大、所得は最高

弁護2：刈谷は少子化問題のない出生率国内最高水準の町だ！

⊗ 極めて所得が高いのに、沖縄並みの出生率で、子供が多い素晴らしい町（道を歩いてないけど）

弁護3：町はつまらなくても市民は誰も困っとらんじゃないか！

⊗ 郊外型SCや名古屋で遊べるし、東京にも海外にも行けるお金はあるし、なんも問題ないよ

暮らしの質の問題：所得相応の豊かさが実感できない

- ⊗ 中心商業地という選択肢がなく、高感度な消費アメニティを決定的に欠く
- ⊗ 多世代が憩える屋外賑わい空間が皆無 / 文化活動やNPOが著しく不活性

集客交流の問題：通勤者・出張者が全く金を落とさない

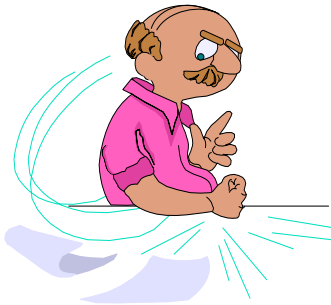
- ⊗ 飲屋街が皆無！で地元名物は全く育たない / 出張者の宿泊が極端に少ない
- ⊗ メーカーに勤めればともかく、生活者相手のサービス業の雇用は振るわない

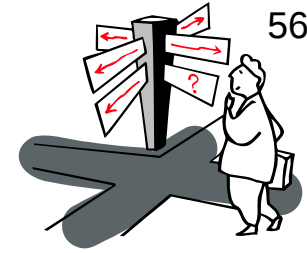
財政の問題：仮に工場がなければ低収益・超高コスト

- ⊗ 市街地の固定資産税収は激減 / 全方位郊外開発でインフラコスト激増、高齢化に無防備

何よりも富蓄の問題：所得が街並みに投資されていない

- ⊗ 空き地がどんどん増加し、建物は老朽化もしくは安普請の極み、住宅も貧しい
- ⊗ 貯蓄は域外に投資されて債券化 → いずれは紙切れになってしまう危険大





戦後ニッポン型のまちづくりを支えた 2つの「常識」とその背景

常識1. 容積率を上げると地価が上がる

容積率を上げると、それだけ高い建物が建てられる

→ その建物が全部埋まるのであれば、その分儲かる

→ それを見越して、容積率が上がった瞬間に地価も上がってきた

常識2. 都市計画区域の拡大で地域経済活性化

農地などを新たに都市計画区域に指定すると、その分建物用地を増やせる

→ その用地が順調に埋まるのであれば、人口は増え、経済は活性化する

→ それを見越して、都計区域に指定された瞬間に地価も上がってきた

→ だから開発地さえ拡大すれば人口は増えると信じる高齢者は非常に多い

その特殊な背景：人口増加と車の増加

戦後日本の人口は、これまで8割も増加してきた → 土地需要が増えてきた

車もバブル崩壊まで順調に増えてきた → 車社会に対応した郊外地の需要は増える一方だった

これからの不動産価値の決まり方

■ 建物と切り離された「地価」というものは消滅

欧米には「不動産価格」はあるが「地価」はない（日本では学者さえ誤訳している）

それは、欧州は人口微減、米国は土地無尽蔵で、土地自体にも希少性がないから（きちんと造られ運営されて金を稼いでいる建物の上に底地一体の値段がつく）

→ 人口減少の今後の日本でも普通の土地は希少性がなくなり価値が0になる

■ 逆に一部の良好な中古建物資産の評価が向上

欧米では、築年数に関係なく評価額の高い建物が存在する

それは、現実に金を稼いでいる中古建物に投資する方が新築より安全確実だから

→ 土地自体の価値が消滅しゆく今後の日本でも、一部建物の評価は逆に上がる

■ 商業資産価値は空室率→歩行者数→賃料が決定

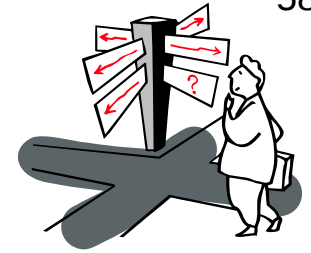
不動産の価値はそれが稼ぐ金で決まる→商業用不動産の価値は床賃料で決まる

路面商業床の賃料は、実は坪効率よりもポテンシャル(÷歩行者数)で決まる

歩行者数は、空室率が下がり店に変化があるほど増える（低空室率→高価値）

→ 目先賃料を融通し空室を埋めることで長期的な資産価値は安定（SCでは常識）

戦後ニッポンの常識が逆転する 人口減少時代のまちづくり



■ 需要の裏打ちのない「高度利用」は原則無用！

中高層の建築物への需要は今やマンションくらいしかない (×商業施設)

しかし今後団塊の世代の相続が増えると、特に地方で開発可能地が増える

そこで高度利用をすると、床が過剰供給になり、土地デフレに拍車がかかる

(大都市都心部など潜在需要が強いところは別)

■ 土地利用方策の抜本的な見直しが必要

供給を増やせば増やすほど値段が下がる (←経済的に当たり前) 時代になった

税収増を狙った都計区域増加・容積率引上は、自分の首を絞める禁じ手

■ 唯一のデフレ対策: 「市街地の建蔽率の向上」

1階部分に店が切れ目なく連続すれば、歩行者数が増え賃料水準が下げ止まる

土地供給削減＝開発面積の縮小+中心部密度の向上、だけが地価暴落を防ぐ手段

数十年越しに、住民と事務系事業所を市街地周辺に誘導していく必要がある

福祉・医療・学習・交流などの公共機能も建替えの際に市街地集中を！

人口増加の米国で実践される Smart Growth に対して Smart Decline (賢い縮小) の提唱

■ 要素① 郊外の再編集(拠点集中+再田園化)

郊外地では、駅前などの拠点への人口諸機能再集中と、外延部の再田園化を進める
→ 中途半端な郊外開発地を、長期的に山や海や田んぼに戻していくことが必要
バブル期の地価想定で行った土地開発は、地権者が損切りする以外に道なし
遠郊外戸建地区は、農地規制緩和で、田畑付の豪邸街に変えていくのが一番

■ 要素② 容積率削減→都心空間の原則中層化

高層マンションは、著しく低い修繕積立と共益費の下、将来的にスラム化の懸念
→ 高層化ではなく、建蔽率フル利用で周囲と連担した中層化こそが先進国の道
マンハッタンでも超高層地区は全体の数%しかないという事実を直視しよう
NYのビレッジや、パリのような街並みをつくることが都心の本当の目標

■ 要素③ 次世代に残せる質の建物ストックの形成

有名建築家の自己拡張欲求に迎合した、インスタレーション建築はもう増やすな
将来建て替えるときも同じデザインが選ばれる、良質で汎用的な建築を増やせ
国の産業が栄えているうちに住宅と街並みを残すのは、今の世代の使命！

生きている中心市街地の共通点

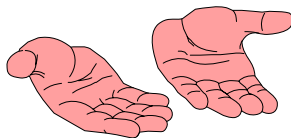
～ 心の中の本来の市街地：まちなか

～「まちなか」の3要素～



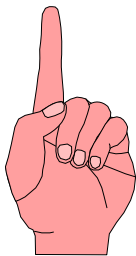
・「住む人」と「来る人」の共生

雑踏の中で、人々が場と時間を共有



・「器」の上への「変転」ある「雑居」

まちという器の上に、諸機能・諸事業・諸人が、入れ替わりつつ
雑居



・文化・気風・フランド

統制者不在にもかかわらず、競争と自由の中から醸成される、
そのまち独自の文化・気風そして魅力

沼津の市街地各所は「まちなか」でしょうか???



空洞化するまちの共通点

- ✓ **市全体の人口は増えないのに、
なし崩しの郊外開発が各所で展開される**
- ✓ **皆が「まち=商店街」と思っている（住居、業務、医療
福祉、教育といった他の機能のことは眼中にない）**
- ✓ **市街地の地権者は、「景気回復」や「街路拡幅」を
待って、空地や空店舗を空いたままにしている**
- ✓ **まちの「中身」ではなく、「足」の話（道路拡幅
や駐車場整備...）ばかりが問題にされる**
- ✓ **個別の再開発や街路整備はあるが、民間投資が
誘発されず、面的な再生につながっていない**



まちは「花」

「根」 = 家

「葉」 = 企業の事業所

「茎」 = 病院・学校・役所・集会所

「花」 = お店

- ✓ 根・葉・茎なくして花咲かず！（造花しかできない）
- ✓ 公共（茎）と商業（花）だけの「切花」は、はかない
- ✓ 道路や駐車場は「用水路」のようなもの（いくら整備してもそれだけでは何も生まれない）



「まちなか＝花」を壊すもの

■ 郊外開発→機能拡散→密度低下の弊害無自覚

戦後半世紀の人口8割増＝開発地拡大の必要性、がまだ続いているという誤解

とにかく田んぼを埋めたい農地所有者・自治体議員・建設事業者の政治力

道路上下水道初期投資への国庫補助+単年度予算主義＝更新投資の忘却



■ 郊外から戻って来たい人や事業者を受け入れられない、市街地の地権者の無知・無自覚・無能

- ⚡ 経済合理性のない高地価 - 多くの市街地の地価は、誰も払わない水準に高止まり
- ⚡ やる気のなさ - 自分が当事者と思わず、物納への道を転げ落ちる多くの地権者
- ⚡ 地権者を放置する行政 - 商店街支援に退行する経済産業政策 / 条件反射で言い値を払ってしまうインフラ整備政策 / 税收減・コスト増に無自覚な自治体政策

中心市街地活性化対策の本筋

利害関係者	動機	自らやるべきこと
事業者 (商店・サービス)	①事業の継続 ②できれば収益拡大 ③権利売却可能性の確保	①自分自身の事業の高度化 ②中心商業地全体の活性化支援
地権者	①土地建物の保有継続 (相続税原資や建替資金の獲得) ②できれば収益拡大 ③権利売却可能性の確保	①自分自身の経営高度化 → 空店舗の有効活用 → リーシングノウハウの研鑽 ②まちなか居住促進への協力
住民・外野の人	①消費機会の充実(衣・食&遊) ②居住機会の充実(住&遊) ③職業機会の拡大(出店・就職)	①自らが中心市街地にお金を落とすことで維持に貢献 ②まちづくりの側に自ら参加
行政	①住民の生活の質の向上(上記) ②税收増(特に固定資産税) ③中小企業振興 ④交流人口増加→経済活性化	①ビジョン提示・事業者支援・インフラ整備などの既存策 ②郊外開発の規制→抑制

地価低下の風を活かした市街地再生

～ いったん下げるだけ下げて、狙うは長期的な上げ

対処すべき
根本原因

根本原因に対応して
住む人を増やす施策

根本原因に対応して
来る人を増やす施策

ユーザーの
単機能指向

まちなかの雑居状態を好む
住民の受け入れ

まちなかでの事業を選ぶ
事業者の受け入れ

高地価
高賃料

雑居を選ぶ客層に向けた
賃貸住宅の供給
定期借地を活用した
土地を買わぬ住宅開発

雑居を選ぶ事業者層に向けた
賃貸物件の供給
定期借地を活用した
土地を買わぬ面開発

地権者の
時代錯誤

**「損して得取る」姿勢の地権者の土地だけを、
安い賃料で有効利用（×家賃補助 ×高額補償）**

市街地再生の4つのステップ



1. 継続的なフォーラム(勉強会)形成

何かをきっかけに、問題意識を持つ人たちの集まりができる

→ 勉強会・視察・議論・交流会などを継続的に行うようになる

→ イベントや提言など、一時的な事業を実施するようになる

予算
百万円単位

2. 散発的に継続的な取り組みはじまる

メンバーの内外から、空店舗利用など新コンテンツ導入の動きが出る

特定の地区で継続的なイベントが実施されるようになる

予算
千万円単位

3. 動きが面的につながる地区ができていく

新コンテンツが導入された建物がつながって、面的な広がりをもつ

イベントが、周囲にも飛び火したり、横に拡大したりするようになる

予算
億円単位

4. 大きな再活性化投資が行われる

インパクトの大きいプロジェクトが民間主導で(行政支援を受け)実施される

予算
数十億円単位