

地方都市の中心市街地におけるリノベーションまちづくりの効果と課題 ～浜松市の中心市街地を対象として～

リノベーションまちづくり ストック活用

1715070 山内 柊哉

地方都市活性化 中心市街地

指導教員 脇坂 圭一

1. 背景および研究の目的

近年地方都市における人口減少、車社会の進展を背景として中心市街地の利用者が減少している。衰退の進展に伴い事業への投資が減少していることから地方都市での建て替えが困難な状況な中、ストックを活用し、コスト抑えたまちづくり手法が求められている。ストックの利活用はまちの文化や資産を守り、次世代に受け継いでいくことに繋がるが、建物の空間構成や動線、景観に課題を抱えている。そのため本研究では、地方都市の中心市街地活性化をしていくリノベーションまちづくりにおける「事業制（コスト）」と「用途」、「空間構成」の面からの効果と課題を明らかにする。本研究では戦後期建てられたRC造共同ビルを「古ビル」と称する。

2. 既往研究の到達点から見た本研究の位置付け

表.1 既往研究と見た本研究の関係

	制度	ハード面	ソフト面
事業制 (コスト)	林ら「都市ストック化から見た税制等」2002		本研究
用途	圓山ら「空間変容と再生について」2017	熊谷ら「構法と集積効果について」2016	
都市、建築の空間構成	河本ら「都市広場の空間構成について」2013	松浦ら「種類及び外観について」2019	

3. 研究方法

本研究では浜松市の中心市街地で行われたリノベーションを対象として「カギヤビル」、「三展ビル」(図1)を選定した。それぞれリノベーションの事業者やビルの所有者、設計者へのヒアリングを行った。(表2)。ヒアリング調査完了後各事例の比較からリノベーションまちづくりの効果と課題を明らかにする。

表.2 ヒアリング内容

	テナント事業者	ビル所有者	設計者
事業性	賃料 かかった費用 支援の有無	初期費 維持費 支援の有無	かかった費用
用途	客層	元用途 制限の有無	
空間構成	課題、利点 図面	課題、利点 図面	課題、利点 図面



図.1 事例所在地

4. 調査結果

調査結果を図2、図3、表3に記す。



図2. ゆりの木通り 空き状況

4-1 事業的優位性

まず、ビルの取得費の坪単価をみると、静岡市や名古屋市の近い築年数、駅までの距離が10分程度のビルと比べ半額以上安いことが確認できる。賃料の坪単価は3千円台が2店、5千円台が2店あった。他都市の賃料の坪単価と比べると半額程度や、それ以下であった。次に、リノベーションにかかった費用の坪単価を見ても、半額程度や、それ以下であることが確認できる。また、行政からの支援の有無については、2店舗が助成金満額150万円を受け取っていた。その2店舗の改修費が300万円であるが、実質半額の150万円であることが確認できる。

4-2 用途

元用途と現用途の違いを見ると、水回りやガスなど配管工事が必要な店舗が1店あった。次に客層について見ると男女に対しての違いは見られなかったが、高齢者や若者の客層が少ないことが確認できる。また陶器店などこだわりを強く持つ人が客層の店舗があった

4-3 空間的優位性

事業を始める決め手を見ると古ビルの雰囲気重視している店舗が複数あった。古ビルの利点を見ると、コンクリートの雰囲気が良いことや、天井高が高いことが挙げられていた。特に店舗⑦の店主は神奈川県から奈良県まで100件以上の物件を見て「カギヤビルの雰囲気が一番良かった」と言っていた。逆に課題としては、雨漏りや明るすぎるものが挙げられていた。また図面より天井高が2950mmであるが、普通のビルの天井高が2600mmであるため350mm程高いことが確認できる。

5. 結論

古ビルの賃料の坪単価が他都市に比べ安い。理由としては、ビルの所有者の意向で事業へチャレンジしやすいよう安くしていることや、ビルの所有者が大きい利益を求めていないことが考えられる。改修用の坪単価も他都市と比べ安い。理由としては古い雰囲気を保つために大きな工事を行っていないことが考えられる。また店舗によっては行政からの助成金を受け取っており、実質半額程度であった。よって、事業的優位性があるといえる。リノベーションによる用途変更で、ガスや水回りの工事が必要なものであるものも見られた。よって用途の許容度があると言える。客層としてこだわりを強くもつ人が多いことが分かり、新築では表現できないものが求められていることが分かった。古ビルならではの雰囲気の良さという面ではコンクリートの朽ちた雰囲気や奥まった雰囲気などがあげられており、新築ビルでは表現できないものが多数あった。天井高の高さも利点として挙げられ、広々とした空間になっている。よって空間的優位性が高いと言える。ただし雨漏りなどの課題も挙げられた。以上のことから事業的にも、用途的にも、空間的にも有効であり、図2のように空き物件率が33.6%であるため、リノベーションまちづくりを浜松で行うことは有効な手法である。

事業的優位性	取得費 万円 坪単価(万円)	三展ビル					カギヤビル		静岡	名古屋	
		①	②	③	④	⑤	⑥	⑦			
店名	面積 (㎡)		46.57	55.3	54.59	55.3	38.11	40.23	43	20	
	(坪)		14	16.7	16.5	16.7	11.5	12.1	13	6	
	賃料 万円		15	15	6	6	6	7.2	7.1	7.7	
	坪単価(円)		10,714	8,982	3,626	3,592	5217	5,921	8,930	15,400	
	改修費 万円		175	800	60	300	320	300	640	500	
	坪単価(万円)		12.5	47.9	3.6	17.9	27.8	24	49	83.3	
行政からの支援 (万円)		無	無	無	無	150	無	150	無	無	
用途	元用途	服飾店	眼鏡店	呉服屋	事務所	ヨガ教室	編物店	事務所	事務所	住居	
	現用途	服飾店	指輪屋	眼鏡屋	美容室	服飾店	雑貨店	陶器屋	喫茶店	喫茶店	
	客層	年齢(歳)	20~25	20~29	25~29	特になし	20~29	30~40	30~49		
		性別	男女	男女	男	特になし	男	女	女		
空間的優位性	決め手	・立地 ・路面が良かった	・立地 ・面積 ・賃料	・立地 ・賃料 ・関連性	・雰囲気	・立地 ・雰囲気		・立地 ・賃料 ・雰囲気			
	古ビルの利点	・天井高が高く良い	・理想の空間を提供しやすい	・路面店であること	・コンクリートの雰囲気が良い	・古い雰囲気が良い	・天井高が高く良い	・コンクリートの雰囲気が良い			
	古ビルの課題	・光回線が通せない	・広すぎる	・換気扇が取り付けできない	・全く無い	・雨漏り	・ほこり、雨が店舗に入ってくる	・明るすぎる			

表 3. ヒアリング調査結果

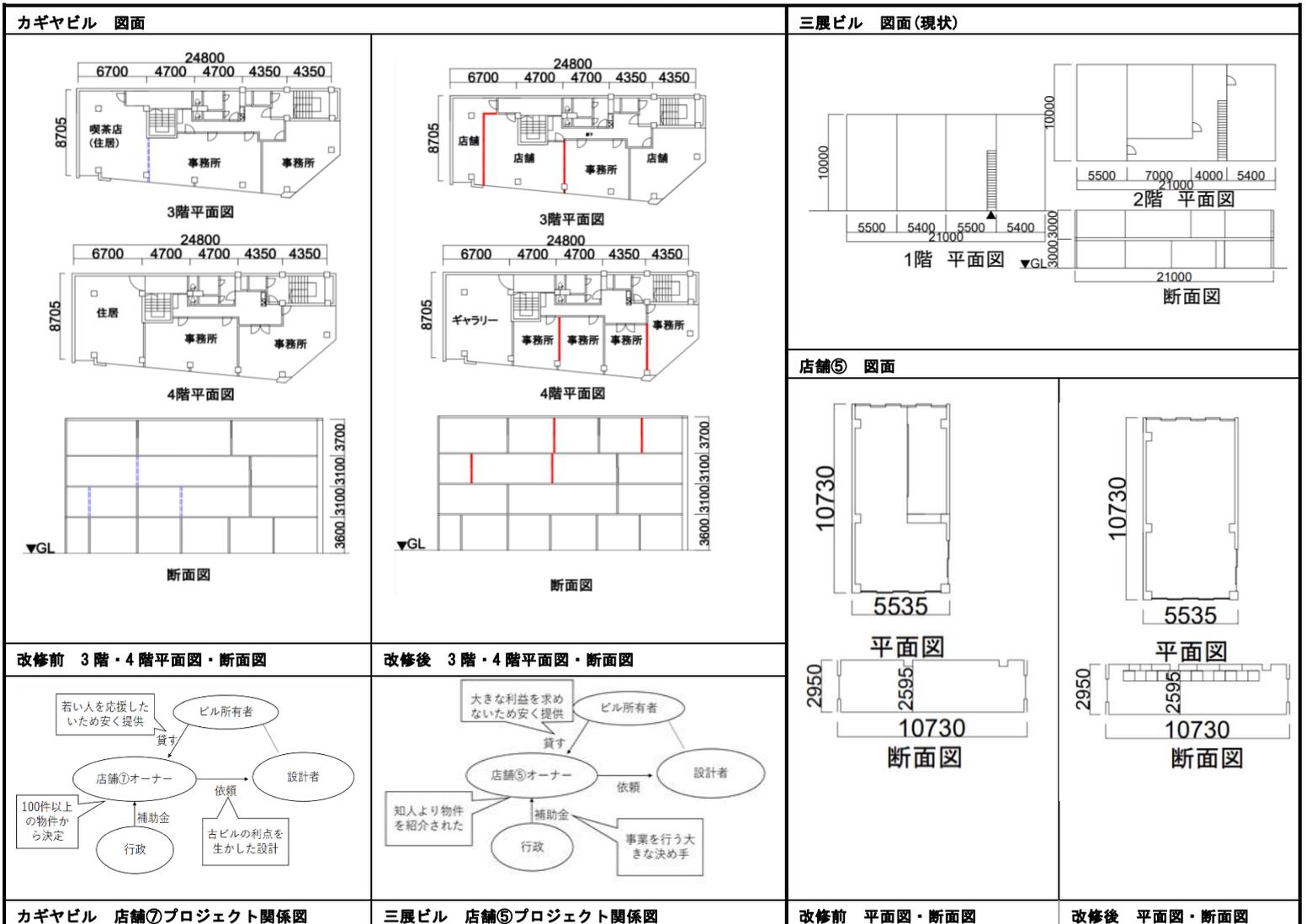


図 3. 調査対象図面等