

ココに
注◎目!!

vol.155

「地域性の持続に向けた施設価値創造」

にぎわい失った既存施設を
地域再興の拠点に。
地場産業支援の場にも

いちご(株)

来場者数・売り上げともに半減したSCを、地域に望まれる形で再生する。写真は賑わいを取り戻した宮交シティ（写真提供:いちご株）

現存不動産の価値向上やクリーンエネルギー事業、アセットマネジメント事業などを展開するいちご(株)（東京都千代田区、代表執行役社長・長谷川 拓磨氏）は、にぎわいを失った既存施設を、地域にとって不可欠でかつ持続できる施設へと価値を向上させる取り組みを各地で展開している。その地でインフラのような存在となることで、地域と深くつながり、施設の収益性・価値向上にもつながる、というビジネスモデルだ。

地域住民のニーズをくみ 価値向上に向けプラン立案

同社ではオフィス、レジデンス、複合建物などさまざまな物件をアイデアや技術で価値を向上させる「心築」事業を展開しており、その一環として、事業の存続が危ぶまれるような施設に再びにぎわいをもたらす取り組みにも力を入れている。施設のリニューアルやリノベーションに際し、その地域に暮らす人たちのニーズをくんだプランを立案。さらにその実現に向けて不動産会社の枠を超えるような取り組みにも挑戦しているのが最大の特徴である。1973年にオープンしたショッピングセンター（SC）「宮交シティ」（宮崎県宮崎市）の再生は、その代表



いちご(株)執行役副社長兼COO
(株)宮交シティ代表取締役会長兼社長
いちごマルシェ(株)代表取締役会長
石原 実氏

「地域の方に望まれる形で価値を向上させ、その地に住まう人々が豊かな生活を送れるように取り組んでいます」

的な事例だ。

同社は、(株)産業再生機構の支援が行なわれていた宮崎交通(株)から2006年に(株)宮交シティの株式を取得し、同施設の運営に着手した。宮崎市内の郊外に大規模ショッピングモールが進出したことで、来場者・売り上げが半減。施設は存続の危機に瀕していた。いちご執行役副社長兼COOで(株)宮交シティの代表取締役会長兼社長を務める石原実氏は、「中心市街地のバスターミ

ナルに隣接しており、宮崎では交通の要衝ともいえる立地。そして宮崎県民・市民にとって、家族で遊び・外食に出掛けた、恋人とデートをしたといった思い出の場所でもある。『ここがなくなつては困る』という声は非常に多かった」と述懐する。そこで、この施設を地域の人に望まれる形で再生することを決めた。

施設の事業形態を大きく変えることなく再生するために、同氏はハレの日常使いの場所から日常使いできる場所へと転換させることが不可欠であると考えた。商圈を一般的なSCの商圈より大幅に狭い半径約4kmと設定。石原氏とスタッフとで、商圈内を足で歩いて住民の生活状況などを把握していった。「生活者の様子や住まいを観察し、『衣類はカジュアルな物のニーズが高い』『高級店のニーズは低い』『集いの場所となるカフェが欲しい』といった具合に検討していきました」（同氏）。

既存テナントの一部と契約を終了し、新たなテナントを誘致。一方で、地域の活力を失わないためにも飲食を含めた地域商店の出店を半数近く確保

した。さらに、地方自治体の窓口等も積極的に誘致を行なった。「今でこそ公的な施設が民間施設に入るケースは少なくありませんが、当時はほとんどなかった。この便利な場所に行政の窓口があれば、地域の人の利便性は格段に向上する」(同氏)。

一方で、施設は地域の産業と一蓮托生であることから、宮崎の重要な産業の一つである農業事業活性化に向けた取り組みにも力を入れる。18年にはスマート農業支援事業をスタート。同社がスマート農業を実現できる施設を建設し、農業事業者に賃貸する。「ITを活用し、ハウス内の環境制御ができるビニールハウスの賃貸事業です。いちご、パパイア、マンゴーの農家にハウスを賃貸しているほか、焼き芋加工の工場の賃貸もしています」(同氏)。農家は大規模な初期投資なしに、売上運動の賃料で最先端の農業に挑戦できる。高品質の農産品を安定して生産することで収入増を実現でき、希望を持つて農業に従事することにもつながる。そうして収穫した作物は22年1月に、宮交シティ内にオープンした「み

やざきサンクスマーケット」でも販売。「県内26市町村の農産品や加工品を農家が直接販売できる店舗で、大変好評です」(同氏)。

こうした数々の取り組みが奏功し、今では前述のショッピングモール開業前の状態にまで売り上げを回復させることができたという。

シャッター街化した施設に アイデアで人を呼び込む

千葉県松戸市にある松戸南部市場を手掛けたのは、同社の子会社のいちごマルシェ(株)。石原氏が同社の代表取締役社長(現会長)に就任し、再生に着手した。松戸市内の2つ目の卸売市場として1966年に開設されたが、2000年代に入り大規模商業施設が増加し、小規模小売店や個人の飲食店の利用者が減り、市場はシャッター街のような寂れた状態に陥った。同社は05年に同市場を取得し、「市場がなくなつては困る」という地元の声に応えるため、再生に取り組んだ。

「市場を市場として再生する」ためにはどうしたらいいか。そのための策



宮交シティ内にはコミュニティFMのスタジオも。同社が運営会社をM&Aで取得し、地域情報の発信などに活用している(写真提供:いちご株)

が、減少した対事業者の売り上げを一般消費者を誘引してカバーする」というものだった。耐震補強を行ない、トイレを整備。その上で、市場の従業員と共に、消費者を市場に呼び込むための策を検討・実施していった。まぐろの解体や現金つかみどりなどのイベントを頻繁に開催し、SNSなどで積極的に発信。料理教室、市場見学会、試食会などの体験型イベントも数多く企画した。

「来てもらえれば、市場の人から料理の仕方を教えてもらえたり、珍しい食材が手に入ったりと、ここでしかでき

ココに 注◎!!



かつては閑古鳥が鳴いていた松戸南部市場は、今や週末には駐車場待ちで車の行列ができるほどにぎわいを取り戻している。左の写真は市場敷地内で開催されたイベントの様子
(写真提供：いちご株)



ない体験ができる。週末に一般消費者が家族や友人同士で買い物や遊びに出掛ける場所へと変えたのです」(同氏)。

子供たちの吹奏楽の発表会や地域のお祭りの会場としても提供することで、地域の交流拠点としての役割も果たせるようにした。場内の通路を開放し、かけっこ大会を開催することもあるといふ。

一般消費者は、良いお客さまでもある。値切ることもなく、無農薬、オー

ガニックなど付加価値があれば、価格にこだわらず購入してくれる。消費者の来場者比率の向上に伴い、売り上げがV字回復。今では、駐車場待ちができるほどにぎわいを取り戻した。

こうした再生の手法は、現在、神奈川県横須賀市のPPPの取り組みでも生かされている。1987年に竣工した冷蔵倉庫の一部を転用した、農水産物の販売施設「よこすかポートマーケット」。横須賀市が全額出資する団体が2013年にオープンさせたが、開業以来赤字が続き、19年に閉鎖。その後運営業者に同社グループが選定され、規模拡張とリニューアルを進めている。シカがわフードエクスペリエンス[®]を掲げ、三浦野菜や兼倉野菜といった地域の農産品、水産品も含めて販売し、レストランでは地産地消の食事も提供していく計画だ。

同社がハブとなり 離れた不動産を結びつける

同社は手掛けた施設・地域をつなぐ取り組みにも力を入れる。宮崎市の地方航空会社である(株)ソラシドエア(宮

崎県宮崎市)と事業提携し、宮崎の野菜を首都圏へ、首都圏の野菜を宮崎へ届ける取り組みを21年に開始した。宮崎で生産された野菜を、引き取った当日中に、同社で運営している首都圏のホテルや松戸南部市場で提供・販売。首都圏の野菜を宮交シティへ、よこすかポートマーケットの開業後には、三浦野菜も各地に届ける。

「何かを開催する、モノを売る、人が集う」。それは場所としての不動産がなければできないことですが、当社の不動産を活用すれば可能となる。そしてそれらをつなぐことで、それぞれの地域での生活がより一層豊かになる。それができれば、その施設は、それぞれの地でより不可欠なものとして認識されるはず」(同氏)。

これからも、社会課題解決へアイデアを出して実践していく考えだ。「プロが試合するときだけしか稼働しないスタジアム、広い敷地の病院、生徒数が減少した学校……。こういったものをアイデアやITを生かしてより活用できるようにして、地域に不可欠な施設にしていきたいですね」(同氏)。