

オーナーと不動産会社が 協力して取り組むまちづくり

ゾーニングを意識し、アンカーとなるキーテナントを誘致する

株式会社タニモト
代表取締役

谷本昌宏 氏

阪井土地開発株式会社
代表取締役

阪井ひとみ 氏

【岡山市問屋町協同組合岡山県卸センター】

岡山駅の南西約5km（車で約20分）に位置する問屋町。繊維業と卸売業の衰退とともに活気を失っていた倉庫街が、いまや全国でも注目される、若手経営者が集う活気あふれる町に変貌した。問屋町におけるオーナー側の取り組みと不動産会社との連携について紹介する。

地域をよくしたいという 想いは共通

——問屋町の成功が全国で注目されていますが、まず町の成り立ちについて教えてください。

谷本 ここは繊維関係の卸売業者が集まった団地で、元々は岡山駅前にはありました。そこに当時の通産省から、西地区活性化事業の一環として移転してほしいと要請があり、今の場所に昭和43年に移転し「岡山県卸センター」として町開きをしました。

しかし、近年の繊維業及び卸売業の衰退とともに、ここもシャッター通りとなってしまい、周りからは幽霊団地と言われていました。対策を打つ

ために協同組合執行部でいろいろな議論をしました。倒産した企業の物件は組合が取得するようになってきましたので、しばらくすると組合がまとまった土地を持つようになりました。組合では中型スーパーを誘致する方向で検討しましたが、定款が邪魔をしてできませんでした。そこで卸センターは西エリア唯一の商業団地なのだからということで、自由に貸店舗ができたりマンション開発ができたりするよう定款変更をしました。

また、これは聞いた話ですが、卸センターが駅前から西地区に移動したとき、組合の所有地の一部を道路として岡山市に寄付したそうです。たぶん口約束だと思いますが、道路を寄付するのでその代わり駐車禁止にはしないでほしいと要望した

プロフィール



谷本昌宏 氏

株式会社タニモト 代表取締役 CEO
協同組合岡山県卸センター 理事
問屋町街づくり委員会 副委員長

結果、このエリアは駐停車規制がなくなっただけです。今でもセンター内は駐停車禁止ではありません。

そこに最初、ある古着屋が出店しました。また、若手のベンチャー企業がやってきました。彼らは、この辺りでは平和町というところに集積していましたが、問屋町は元々倉庫なので広いし、天井が高く、車も止められる、同じ賃料で広いスペースが借りられるということに注目したようです。その後、若手経営者による小売店が60以上も入居し、店舗は現在も増加傾向にあります。人気がある店舗は休日になると車でいっぱいです。

その結果、地価は岡山駅周辺同等にまで上昇し、賃料も高くなっています。バス停もない所でこのような現象は珍しいということで全国から視察に来られます。

当社は繊維業であるとともに、ビル開発オーナー業もやっています。服も、糸に縫製技術とデザインという付加価値をつけて売るように、ビルの開発もリノベーションという付加価値をつけて貸しています。

——当初から若者たちに受けるまちづくりの絵は描けていたのでしょうか？

谷本 ある程度若者たちが店を始めたくらいから私も関わり始めましたが、地域の開発にあたって意識しているのは、まずアンカーとなるキーテナントを誘致することです。あるいは、アンカーとなるビルをリノベーションすることです。すると、

そこを中心に町の中にゾーニングができます。「古着屋が出店し始めた通りにはファッションを楽しみたい人に歩いてほしい」「美味しいパン屋がある通りにはしゃれたレストランに集まってほしい」などというイメージをもってアンカーになるキーテナントの誘致を行いました。

——協同組合の組合員や他のビルの所有者との意見調整はどう行っているのですか？

谷本 組合の規約に、「組合員が所有地を売却する場合は、まず他の組合員に購入の意思をまず確認する」という項目を設け、概念的に好ましくないテナントが入ってくることを排除できるようにしました。以前、町のイメージと違う業種が入ってくるという噂がありましたが、いち早くその情報をキャッチして、オーナーにそれは困ると説得しました。常日頃から違うオーナーとも共通理解をもてるようしっかり話し合っています。

現在、組合加盟会社は43社で、オーナーは70歳前後の2代目を中心です。年配の方が多いのでなかなか言っていることが伝わりません。だから、自分でリスクをとってやって見せるしかないと思います。まず自社ビルでリノベーションを実施しました。それ以外にも、オーナーを連れて東京や大阪の現地視察会をやっています。いい町にするには見ることから始めてもらうという想いでやっています。

最近「問屋町の今後のビジョンを作る委員会」を立ち上げました。町の中心にあるオレンジホー



阪井ひとみ氏

(一社) 岡山県宅地建物取引業協会 本部理事
 (一社) 岡山県宅地建物取引業協会 西支部理事
 岡山県精神障害者家族連合会 (通称：NPO岡山けんかれん) 理事
 NPOおかやま入居支援センター 理事
 NPOおかやまUFE 副理事長

<受賞歴>

平成26年 NPO精神障害者支援機構 支援部門「リリー賞」
 平成27年 シチズンホールディングス 「シチズン・オブ・ザ・イヤー」
 平成27年 (公社) 全国宅地建物取引業協会連合会 会長表彰

プロフィール

ルとその周辺の駐車場合め2,200坪の土地がありますが、その跡地を何にするのかを中心にビジョン委員会では議論をしています。計画について収支ベースで話をしながら、町のコンセプトや理念、将来ビジョンにそぐわないものにしないようにすべく全身全霊を込めてやっています。

阪井 それは私が福祉でやろうとしていることと一緒にです。自分のアパートで精神障がい者の支援をしているのも自分でやって見せればモデルケースになるという考えから。谷本さんも私も手法は違いますが、まず自分でやって見せることで周りがついてくる、というやり方は一緒です。しかもリスクをとれるかどうかもちょうど計算してやっています。

谷本 自分の企業だけでなく町全体も元気にすることを考えています。そして、その次は周辺も含めたエリアも良くしていかなければならない。つまり西地区全体を良くすることを考えていかなければならない。問屋町が、その発信源になればいいと思っています。そして、私のリノベーション物件が問屋町のコアな部分になればうれしいと思っています。

阪井 我が子を育てるには、周りの子ども大事だということと一緒に、谷本さんはそれを実践しようとされています。

——ビルオーナーと不動産会社はどのように連携をとっているのでしょうか。

谷本 アンカーとなる場所にある物件は、阪井さ

んに相談をし、仲介してもらいます。最近取得した物件もたくさんのマンション業者が買いに来ましたが、阪井さんの仲介でマンション業者にいかず私が取得することができました。

阪井 (株)タニモトさんはここでは老舗の企業で、谷本さん自身も地域に貢献しようと思っておられる方だということを知っていました。例えば町のイメージと違う業種を入れたら、その建物を持つオーナーはいいですが、隣に住む人は困るはず。私も地元で育った人間なので地域の皆がよくなるということを第一に考えていかななくてはならないし、今やっている福祉の仕事にも共通します。一人がエゴを出すと周りが困る、皆がうまいこと収まるように谷本さんも考え、ものすごく努力や勉強されてこられたと思います。その思いがお互いマッチした。それなら私もできる範囲で協力しようとお話をさせていただきました。

谷本 阪井さんはこの辺は詳しいし、私も30年ここで商売しています。だからこそわかることがあります。この4万坪強の卸団地の中でも、このビルが全てマンションに建て替わっては駄目だよ、ということが地域に密着しているだけにわかるのです。

阪井 そこをマネジメントする、コンサルするのが私の仕事です。そのビルをリノベーションして残すのか、壊してマンションを建てるのかで町の価値が全く変わります。谷本さんは風景を大事になさっているし、私もそこに共鳴する部分があります。

問屋町の街並み



——いいテナントを呼ぶにはどうすればいいのでしょうか。

谷本 他のオーナーに「お宅にはなぜ良いテナントが集まるのか（うちには来ないのに）」と聞かれることがあり、そういう時は、「そういう器を作っていないからでしょ」と答えています。いいテナントが入るのは、自らコストをかけ集まってほしいテナントが集まるようにしているからです。集まりやすい箱を作る用意をしない限り、自分が望む賃料を払える人も集まらなると伝えます。すると、他のオーナーは「最初からそんなにお金をかけられない」といって初期投資をしたがりませんが、それが間違いです。最初から初期投資をすれば坪1万円でも貸せるのに、その何千万円を渋ったがために坪3,000円しかとれない事例は、この組合の中にもいくつもあります。

阪井 農家の方で、片手間に相続対策でアパートを建てて管理は管理会社に丸投げし、いざ入居者が入らなくなったら大騒ぎする大家さんが多い。それでは駄目です。自分の資産だし、自分の命の次に大事な財産は自分でマネジメントしなくてはなりません。最初から自分のコンセプトをもって経営をし、流行に流されず継続することで基幹の事業の柱を太くしたところが勝っている。オーナーのアパート経営も同様です。

谷本 ビルのオーナー業で感じるのは、プロフェッショナルが集まってくれることです。自分が無理していろいろな役割をしなくてもいい。阪井さんが物件を仲介してくれて、デザインしてくれる

人、図面を引いてくれる人、施工してくれる人、金融機関等、チームになって動いている感覚がある。大事なのは、そういう人たちの協力を得て自分の大事な資産を増やしていくんだ、伸ばしていく仕組みを作るんだ、という気持ちを強く持つことが重要です。

阪井 私の話を聞いて、よく「阪井さんだからできる」と言われますが、「自分もできるんじゃないか」と思うことが必要です。私は、箱を用意してそこに障がい者が入ってくれて、最初は私が見守っていましたが、今は障がい者同士がお互い見守っていけるように工夫をただけです。それを阪井さんだからできるのだ、私はできないと自分にブレーキをかけている人が多い。そういう人は何もできません。前向きに自分のスキルを高めようとする人が勝ち組になると思います。

——今後地域とどう関わっていかれますか？

谷本 問屋町のことだけでなく、近隣の町内を含めたエリアで物事を考える必要があります。他の町内会長とのコミュニケーションも密にとっており、町内会連合会でまずなにかできないかともちかけています。その核に問屋町があるという位置づけです。おかげさまで、問屋町をコアに周辺の地価（西小学校区、大元小学校区）も上がっています。年齢と共に地域でのお役は回ってきます。やれるうちが花だと思って地域の活動に取り組んでいます。

会社概要

株式会社タニモト

代表者：代表取締役 谷本昌宏
 設立：昭和32年4月8日
 住所：●本社 〒700-0977 岡山県岡山市北区問屋町26-105
 電話番号：086-241-2102（代）
 ●東京ショールーム 〒153-0051 東京都目黒区上目黒2-33-4
 電話番号：03-6452-4102
 事業内容：カジュアルウエア、デザイン、製造、セールスエージェント、貿易
 ホームページアドレス：<http://www.fn-tanimoto.co.jp/>



会社概要

阪井土地開発株式会社

代表者：代表取締役 阪井ひとみ
 設立：平成2年10月8日
 住所：〒700-0973 岡山県岡山市北区下中野325-105
 電話番号：086-241-5757
 事業内容：不動産の賃貸、不動産の賃貸斡旋、不動産の管理／不動産のコンサルティング、インターネットによる管理物件情報提供
 ホームページアドレス：<http://www.sakaitotikaihatsu.jp>

