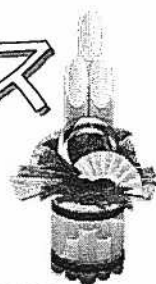


高島屋南・まちづくりニュース

このニュースは、地区の皆さんとの意見の交換

また、情報の共有の為に、発行されます。



2003. 01

vol.12号

<再開発事例紹介>

東京中央区

丸ビル



大正12年、東京駅の駅前に「丸ビル」が誕生し、数々の歴史が刻まれました。

そして80年後の平成14年9月に「丸ビル」は新しく近代的なビルとして生まれ変わりました。

地下4階

地上37階

高さ180M

- 東京駅駅前のイメージを継承した外観
- こだわりのレストランゾーン
- トータルライフを提案する物販ゾーン

商業ゾーン：地下1～6階・35・36階
店舗140

オープン3日間で41万人、一ヶ月で210万人の来館と、目標を大きく上回った売上をあげています。

1. 準備組合の活動報告
2. 事業推進のための企画提案依頼について
3. 準備組合の今後の行動プログラム

CONTENTS

発行 // 高島屋南市街地再開発準備組合 TMK



下記のように、準備組合設立以降の
高島屋南市街地再開発組合の活動は行われました。

また、理事会のほかに月一回の正副理事会も行っています。

会合	日程	議事内容
第2回 理事会	9月19日	① 報告/アンケート調査のとりまとめ ② 理事の役割分担 ③ 行動プログラム
<p><役員の仕事分担></p> <p>■統括/田宮 ■渉外担当(建設担当)/江崎 竹中 ■会計担当(資産担当)/澤 ■権利担当(補償担当).....加藤 松口</p> <p>・保留床処分、施設計画の詰めなどを具体的に進め、事務局機能も、来年度からスタートできるように準備していこう。そのためには月一回の理事会だけでなく、正副理事会も進めていこう。</p> <p>・正副理事会は基本的に毎週でもやらなければならないと思う。次々へ議論を投げかけるべきである。</p>		
第3回 理事会	10月17日	① 報告 ② 平成14年予算について ③ 本年度の検討課題について
<p>・権利者の負担を軽くするためにも、いかに住宅を高く売ることができるかが大きな課題。今はフローアソツクリ買う様なディベロッパーはないが住宅ならば可能性は高い。</p> <p>・医療機関が入らなくても、医療関係の案内所を出すのはどうか。市の紹介ブース、公益的施設の中で、医療関係の案内所を出すのが良い。</p> <p>・ここをどうしたいのかを検討することが先決ではないか。本来この地域でやりたいことは何かを考えるべきではないか。ただ集客できるものを集めれば良いというコンセプトではリピート性はない。</p> <p>・柳ヶ瀬というのはヒューマンスケールではなく基本的には広すぎる。そのため裏通りのものをつくり、表通りとは別の空間をつくるのが魅力に繋がる。今、大きな箱物を建てても魅力がない。柳ヶ瀬の現状をみると、小さなところに裏路地をつくりながら、魅力を作ったほうが良い。</p>		
第4回 理事会	11月21日	① 報告 岐阜県住宅供給公社との折衝/岐阜交通所有地購入者への事業説明 ② 事業提案受付の企画(案)について
<p><岐阜県住宅交通公社との折衝></p> <p>・現段階では住宅取得を前提とした交渉は難しいため、公社が参画できるような工夫、例えば再開発推進のための研究会や委員会などに出席をして、事業参画への可能性を見極めたい。</p> <p><事業推進協力者の募集・選定について></p> <p>・もっと違った目でいろいろな考え方、企業の考え方を知るのも必要であるため、国内のトップゼネコンから企画提案をもらってはどうか。交通費実費程度で(5万円程)依頼をし、依頼先は公明正大に、権利者の誰もが納得できる企業、つまり業績トップゼネコン、また、再開発事業に実績のある企業から選ぶ。</p> <p>・特に聞きたいのは①公益施設の内容、②商業施設のあり方、③プールやケアセンター(高齢者施設)等のにどのような未来があるのかを、周辺施設との競合からも考えてほしい。</p>		

事業推進のための企画提案依頼について

柳ヶ瀬商店街では、岐阜都市圏の中心商店街として繁栄してきましたが、ご存知のとおり近年の商業環境の激変から、地価の低下が顕著となっています。なかでも当高島屋南地区では平成10年度調査で一坪あたり、約230万円程度であったものが、平成12年度には約150万円以下となり、平成14年度の現状では、坪100万円となっています。平成10年度に比べ約4割もの水準、現状取引では坪50万とも60万とも言われています。

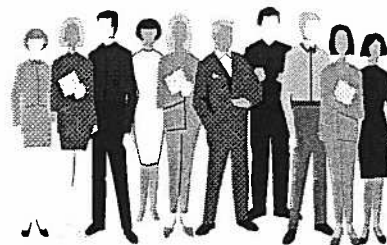
この現象は今後も進む傾向にあると言われていています。一刻の猶予もないこの現状に対し、準備組合では、日々岐阜市の指導のもとに事業計画の策定に取り組んでいます。

現在、より魅力的な施設を整備して地域の活性を目指すために、全国の業績トップゼネコン、また再開発事業に実績のある企業数社から企画提案を受ける準備にあたっています。次回のニュースではその提案を皆さんにご紹介する予定です。

先にも申しましたとおり、年を追うごとに地区の現状は厳しくなっています。このまま事業の進展がなければ、補助金も打ち切られる可能性もあります。地区を衰退させないためにも、権利者全体の団結が必要です。役員会では、毎回地域の皆さんの声や疑問を、報告する場を設けていますので、役員に直接お声をかけていただいて、地域の活性のために、どうぞ一層のご協力をお願いします。

<各ゼネコン・企業からの提案内容>

- ① 高島屋南地区の現状と立地をどう評価するか
- ② 高島屋南地区再開発における望ましいコンセプト
- ③ コンセプトに基づいた施設計画として望ましい機能配置のあり方
- ④ 権利者や組合などが留意すべき点
- ⑤ 今後再開発事業を進めるための、事業協力内容



*今回の企画は、企業より提案を受けるもので、建設会社等を決めるものではありません。



高島屋南市街地再開発準備組合 今後の行動プログラム

◎企業からの企画提案を受けて、3月末頃を目安に事業計画の素案をまとめる予定です。

◎4月以降、権利者の合意、住宅などの処分やテナント誘致など、事業成立の可能性を見極めた上で、平成17年より本格的に事業を開始（再開発組合の設立など）する予定です。

年 度		行 動・手 続 等	検 討 内 容 等
平成 14 年度 (2003 年)	1	●企業への企画提案依頼	○県公社との協議 ○商業計画の検討（誘致テナントの可能性把握） ○公益施設内容の検討
	2		
	3	●企業提案の受付 ●企業面談（提案説明） ↓ 協議・調整 ●事業計画素案のとりまとめ	○企業提案内容の分析 ○企業提案優秀作の選定 ○再開発構想案の検討 ○事業採算検討
平成 15 年度 (2004 年)	4	●権利者懇談会 ●通常総会	○再開発組合の定款案検討 ○再開発会社の設立検討 ○事務局整備の検討 ○事業協力者選定の検討
	5	□再開発基本方針の承認	
	6	□事業スケジュールの承認	
	7	1. 権利調整活動 ○権利者意向の調整	
	8	○権利関係の調整 (概ねの合意)	
	9		
	10	2. 誘致活動 ○テナント誘致活動	
	11	○住宅保留床処分先折衝	
	12	○公益施設整備の折衝	
	1		
2	■事業方針の確立		
3			