再開発による新しい都市像が浮かび上がる

25日にビル経営サミット・in東海が開催された。会場には名古屋だけではなく、東海地方から100名以上の来場者が参加。リニアの開通により注目を浴びている名古屋市の新たな街づくりの方向性を解説した基調講演をはじめ、大手ディベロッパーによる駅周辺の再開発動向、ビルの資産価値向上のためのレンタルオフィス運営のほか、東海圏でビルを経営している若手ビルオーナー3名によるパネルディスカッションまでの講演内容を振り返っていく。

第51回 ビル経営サミット in東海 速報

第1部　基調講演
リニア時代の名古屋のまちづくり
東京・名古屋・大阪によって形成される大都市圏の中心に

名古屋市
住宅都市局長
黒田　昌義氏

リニアの開通に伴う再開発 名古屋市も積極的に協力

本日は「名古屋」駅周辺の街づくりと取り組みについてお話しいたします。現在、新幹線の東京と名古屋間の移動時間は90分かかりますが、リニアが開通しますと約40分に短縮されます。40分の短縮による効果ですが、歴史軸の順に説明していきたいと思います。江戸時代に東京から京都まで東海道を飛脚が歩いて横断していましたが、当時の記録では日本橋から名古屋まで9日で、名古屋から京都までは5日というのが当時の日程でした。それから戦前に蒸気機関車の東海道線が引かれたことで、時間的に圧倒的に短縮され東京と名古屋間が5・5時間、名古屋と大阪間が2・5時間だったと言われています。現在では新幹線のぞみによって90分、名古屋と大阪間50分となっています。歴史の中で東西の時間軸を見ていくと、東京・名古屋と名古屋・大阪間の割合は2対1となっています。リニアが開通することによって東京・名古屋間が40分、名古屋・大阪間は40～50分と、新幹線が在来線となります。長い間2対1だった時間軸の割合がリニアによって4対5と、逆転することになります。この時間軸の変化によって、東京と名古屋の2時間圏駅の人口の変化について話します。「品川」駅を起点とした2時間圏駅の現状は38００万人が、リニア開通後だと約5200万人となります。「名古屋」駅を起点とした2時間圏駅は現在の2900万人が、リニア開通後だと圏内が「東京」駅まで広がり、約6000万人に膨れあがります。リニアが開通することによって、名古屋の2時間圏駅は東京よりも広がります。去年閣議決定された国土形成計画では、東京・名古屋・大阪の3大都市が1時間で繋がることになり、700万人の交流人口が生まれると考えられています。これは世界的にも類を見ない大きな都市圏が形成され、中心部に位置するのは名古屋となります。その結果として相当数がリニアを利用し、名古屋で新幹線に乗り換えて京都、大阪に移動することになります。名古屋市が現在中心となって行っている「名古屋」駅周辺の街づくりについてですが、リニア中央新幹線は日本の土木技術の粋を集めた工事であるため、地政学的な性質に関係なく東京と名古屋を直線で結ぶことが可能です。そのため、途中の通過駅のホームは地下にあるところもあり、「名古屋」駅に来るときには地下鉄のように開削工事をする必要があります。リニアの開通工事はJR東海を中心とする国家的なプロジェクトとなりますが、「名古屋」駅の西側・東側両方の顔となる部分を工事するため、名古屋市も協力していこうと考えています。「名古屋」駅は乗り換えが非常に多岐に渡っており、段差も非常にあります。今度リニアが開通することで、さらに乗り換えが複雑化することになります。品川から40分で名古屋に来るので、乗り換え時間を簡略化させることが今後の課題であると考えています。

駅の東西両方の「顔」となる空間づくりを推進

2年前に名古屋市で街づくり構想を策定しましたが、大きなプロジェクトとしては5つのポイントを挙げています。1つ目は乗り換え空間をどうしていくのか。2つ目は「名古屋」駅前の再整備をどのように図っていくのか。3つ目は名駅通りの歩行者空間をどのように再活用していくのか。4つ目は地下空間の形成。5つ目は「名古屋」駅へのアクセス性をどう向上するのか。この5つのプロジェクトに取り組んでいます。現在の取り組み状況ですが、1つ目の乗り換え空間の形成については、西側・東側に大きな乗り換え空間を5か所程度設けることを鉄道事業者と昨年合意し、在来線や地下街へのアクセス性・視認性向上に取り組んでいます。2つ目の駅前空間の再整備ですが、タクシープールや一般車への乗り換え、地下街へのアクセス性の向上を考えています。東側のJRのビルの建て替えや名鉄の再開発に合わせて、リニアと新幹線の乗り換え口となる大閤口がある西側も広場を見通しの良い空間にしていくことを考えています。3つ目の名駅通りの歩行者空間では、歩行者が楽しめるようにオープンカフェのような賑わい空間を生み出すために歩行者空間の拡充を考えています。4つ目の地下空間の形成ですが、地下街が非常に入り組んでおり、防災性の向上のためにも、通路の拡充や見通しの良い広場空間の確保、吹き抜けの設置または建物間での移動通路の確保に取り組んでいきたいと考えています。5つ目の「名古屋」駅へのアクセス性についてですが、リニアの開通によって自動車でのアクセスも増えてくると予想されるので、高速道路や平面街路を含めて名古屋駅へのアクセス性の向上を国交省等と協議をしています。安全確保の点にも触れていきたいと思います。「名古屋」駅は一日110万人の乗降者がいるので、有事に避難スペースの確保が課題となっています。有事の際の滞在者や来場者の対応を時間ごとに三段階で整理をしていこうと考えています。安全確認がとれた建物では屋内に待機してもらいます。その他の建物では屋外退去をしてもらい、6時間後までには徒歩圏内の人は徒歩で帰宅してもらいます。帰宅困難者については建物の安全確認のち退避施設へ移動してもらいます。その後24時間以内に帰宅に向けた行動を開始するような計画しています。今年の2月に第二次計画を発表し、「名古屋」駅周辺で23施設の事業者に協力していただき、1万6000人の帰宅困難者の受け入れが可能となっています。リニアの開通によってベッドタウン化の恐れもありますが、東京から近距離になることを生かした街づくりを行っていきたいと思っています。

▶熱心に耳を傾ける聴講者

第3部　ビル経営セミナー
レンタルオフィス運営によるビルの資産価値向上
「必要な時に必要なだけ使える」サービスオフィスを企業が求める

日本リージャス
不動産開発ディレクター
柘植　さやか氏

社会環境に対応した新たな執務空間

サービスオフィス・レンタルオフィス事業が生まれた背景について1つは社会的環境が変化していることが挙げられます。経営スピードが速くなり、ベンチャー企業が次々と立ちあげられるようになりました。そしていつでもどこでも仕事ができるようにインターネットやデバイス環境が進化してきていることが大きな要因だと思われます。現状、当社では日本において年間5000～6000社の利用者と契約しています。こういった利用者の意識が変わってきている点も当社のビジネスの下支えとなっていると思います。以前なら自社ビルを構える、大きな支店を構えることがステータスになり、信用を得ることに繋がっていましたが、現状はオフィスを所有することから必要な時に必要なだけ使うというスタイルに経営方針を転換する企業が多い中で、サービスオフィスを利用される企業が増えているのではないでしょうか。それから企業が優秀な人材を活用するために、子育てをされている方や介護をされている方に対して、在宅ワークやモバイルワーク、テレワークを推進するということも背景の1つにあると思います。では、実際に当社のサービスオフィスを利用している方はどのような方でしょうか。イメージしやすいのが起業家や士業関係者だと思います。もちろん小規模事業主もいらっしゃいますが、実は上場企業や外資系企業が利用しています。日本に進出してきた当初は利用者の9割が外

〈9面につづく〉

来場者の声

名藤
常務取締役
渡邊　篤氏

「人が集まる街づくり」の重要性実感 保有ビルを生かして貢献する

名古屋市にレジャービル16棟、オフィスビル1棟を保有しています。名駅前の再開発の影響もあってか、名古屋市の不動産市況は活性化しているように感じています。特に飲食店舗は賃上げ機運も高まりつつあります。市況回復と共に、今回のセミナーで語られた「人が集まる街づくり」の重要性がより高まるのではないでしょうか。当社でも保有ビルを核として街づくりに寄与していきたいと考えています。

コア・ライフ
代表取締役
山森　一雄氏

浜松勤務時代を思い出すビル投資を再開したい

リフォーム事業を中心に、賃貸ビル・賃貸マンション事業を手がけています。元々、浜松市でサラリーマンをしていたため、パネルディスカッションで浜松の市況についての話を聞くことができ、かつて分譲（区分）オフィスへ積極的に投資していたサラリーマン時代の思い出が蘇りました。現在は駅から徒歩圏内に位置する賃貸マンションを積極的に取得していますが、今後はビルへの投資も再開できればと考えています。

「特化型ビル」の可能性と欠点

桜木不動産コンサルタント
取締役
武藤　悠史氏

パネルディスカッションで触れられた「特化型ビル」というのは今後の中小ビルの差別化戦略としては可能性があると感じたのと同時に、不動産鑑定士の立場からすると汎用性がない点が気になりました。入居テナントの業容を限定してしまうと、退去後に容易に埋め戻しができない場合も考慮しなくてはなりません。出口戦略まで想定して取り組む必要があるのではないでしょうか。

リニア時代の到来を予感させる名古屋

第2部 特別講演

名古屋駅前再開発動向と大名古屋ビルヂング

新旧「大名古屋ビルヂング」と名古屋のまちづくり

三菱地所
執行役員 名古屋支店長
仲條 彰規氏

名古屋のまちづくりの歴史 リニア時代の到来で目指すもの

名古屋の当初の都市づくりは「清州越」で尾張徳川家がやってきてから名古屋城を北の中心に据え東西碁盤の目割の道路を整備し水運の堀川が南に流れる、貿易にも災害にも強い都市づくりが行われていました。時代が変遷し明治19年になり国鉄の「名古屋」駅が現在の笹島の交差点あたりに開設しました。明治31年には路面電車が笹島から広小路まで走っています。また時代が変遷し昭和12年になると国鉄「名古屋」駅が現在の場所に移りましたが、昭和20年の名古屋大空襲で名古屋駅前や栄地区も全て焼け野原になってしまいました。その後復興都市計画で区画整理事業を行うことになります。復興にあたり「清州越」からの碁盤の目割の道路を生かして、加えて民間の地権者が少しずつ土地を供出し、100m道路をはじめとする非常に交通機能の充実した都市が再生しました。戦後復興事業をこれだけきれいに成功させた都市は名古屋と広島だけだと思います。昭和32年には地下鉄東山線が開通し、この際に地下街も整備されました。しかしながら昭和34年に伊勢湾台風により名古屋市内は水浸しとなってしまい甚大な被害を受けました。これはのちに三菱地所が「大名古屋ビルヂング」着工を決意する契機となりました。以降昭和39年には東海道新幹線が開通し、時を同じくして旧「大名古屋ビルヂング」が全館竣工しました。当時の当社のパンフレットや社史において建設の目的が謳われていたのか紹介しますと、伊勢湾台風の直後に名古屋を視察に訪れた当時の渡辺武次郎社長は「被害の甚大な状況を見て名古屋に耐震不燃の大型ビルの必要性を痛感した」として、当時から発展の進んでいた大名古屋の経済圏の御用を勤めるというミッションを強く感じてこの「大名古屋ビルヂング」建設を決意しました。また一方で当時より三菱グループの大きな製造拠点が名古屋にはあり、東海圏全域に事業所があったため、三菱グループの東海圏における活動拠点を作るという目的もありました。名古屋においてはじめて、三菱地所が東京以外の拠点でビルを建てるという事業の決断は必要資金の関係や事業収支をどうみるのかといった点で慎重な判断を求められましたが、課せられた大きなミッションを感じて決断されました。完成したビルは120mのワイドになるのですが、この駅前で120mのワイドというのは全国をみても一番の巨大なビルでありました。また、旧「大名古屋ビルヂング」は12階建て高さ45mの建物で、当時は100尺、31mの高さ規制が適用されていたのですが、当時の名古屋市と三菱地所とで「駅前に都市の拠点を作る」という意気込みのもと都市計画上も位置付けられ、これだけの高さのビルが建てられました。この巨大なビルは竣工以来、名古屋の駅前で人々を迎える象徴的な存在となりました。名古屋は東西南北の大動脈が交差する交通の要衝にあります。可処分所得は関東圏に匹敵をしながら物価は安く土地・建物も安く消費力が非常に旺盛であり、かといって無駄遣いをするのではなく堅調な文化もあり貯蓄も沢山されており、こうした地力が今後の名古屋の発展の土台になると私は見ています。ここにリニアが来ることによってますます交通結節機能としての役割が強化され、名古屋と東京で5000万人、大阪まで入れて7000万人の人口の経済圏ができます。名古屋の地力があり、世界有数のものづくり産業が集積して鉄道と高速道路網が整備されていて空港も立派なものがある。観光資源にも恵まれ経済的な活動も盛んで居住環境も断トツ。ここにリニアインパクトが加わり、将来は世界最高の高付加価値の産業群が集積し国際化が進みながら、名古屋周辺に住む方は通勤も楽で居住環境も良いということで、皆からあこがれの目で見られる理想のワークライフバランスを持てると見ております。こうした中で、名古屋がどういった街づくりを目指すのかということになります。名駅周りの都市環境を充実させて鉄道間やバスとの乗り換えの充実、歩行者空間の拡充、地域の連携の強化など様々な課題に官民挙げて取り組んでいます。こうした流れの中で当社も「大名古屋ビルヂング」をどうしていくか企画してきました。新「大名古屋ビルヂング」の敷地は旧「大名古屋ビルヂング」、市道「ロイヤルパークイン名古屋」という3つの敷地に分かれており、これを一帯の敷地として利用しています。9000㎡強の敷地に地上34階建て高さ175mの規模のビルを、都市再生特別地区ということで都市計画上の特別な許可を受け、容積率を1400%まで上げてもらっています。この許可を受けるためには都市貢献をする必要があり、その一環として景観に配慮したデザイン、回遊性ある歩行者ネットワークの形成、緑豊かな駅前空間の形成に寄与すること、交通結節機能の強化に寄与すること、環境共生への取り組みを行っています。また、災害に強いビルとすることで災害時の退避施設と一時待機場所に名古屋市のリストに登録されています。これからも名古屋の都市機能の強化に貢献していきますので、ご批判等あれば皆さまにも忌憚なく申し上げて頂きたいと思います。

「清洲越」からはじまる都市の歴史

「大名古屋ビルヂング」建設への思いと役割

〈8面からつづく〉

資系企業でしたが、現状は7割程度が国内の大手企業が利用しています。それから既存ビルの内部利用もあります。採用シーズンや出張者が外国から来た場合の追加スペースを確保するということもいくつか事例があります。日本では丸8年をかけて100拠点まで拡大しました。よく「外資系企業なので上手くいかないとすぐに撤退するのでは」とビルオーナーから質問されることも多いのですが、これほどスピーディーに事業展開をしている中で当社の都合で事業撤退したケースは1度もございません。今後とも継続的にオフィスの開発を進めていきたいと考えています。当社の施設はフルサービスオフィスとして受付には当社スタッフが契約された企業の秘書として機能します。それから共用スペースとしてビジネスラウンジ、カフェラウンジも備えています。執務空間の種類も豊富で、窓付きで2～3名で利用できる小規模区画から、さらに小さく天井の欄間が空いた1坪程度のオフィスもあります。日本国内では現状2つのブランドを持っており「リージャスビジネスセンター」と「オープンオフィス」です。違いは受付スタッフの有無です。リージャスビジネスセンターは受付スタッフによる秘書サービスを利用できますが、オープンオフィスは無人です。価格差をつけることで差別化しています。リージャスビジネスセンターは駅前の一等地のビルで施設を開設しており、札幌から那覇まで展開しています。対してオープンオフィスは立地性を確保しながら規模が小さい、築年が経過しているビルで値段を抑えた形で提供しています。そして、来月11日には日本初の空港内オフィスとしてリージャスビジネスセンターを関西国際空港内に開設させていただきます。今後5年間で400～500カ所まで開設できると考えていますが、現状100拠点のうち約50拠点が東京に集中しています。グローバルで共有している経営方針の中でも名古屋市に今後50～60拠点を開設しても十分な稼働が見込めると考えています。名古屋市に当社が進出したのは今から10年前になり、4施設を展開するまでに至りました。来月には「名古屋」駅前に「リージャス名古屋駅東口ビジネスセンター」を開設する他、「大名古屋ビルヂング」への新規出店も決定しています。現在、東海エリアには名古屋と浜松市にしか当社のネットワークがございませんが、今後は出店したいエリアとしては豊田市や刈谷市といった名古屋市周辺のビジネスエリアに展開していくこと、そして静岡にも展開して、ビジネスで立ち寄られた際にはどこでも執務空間を提供できる形にしていきたいと思っています。

名古屋エリアの潜在需要は50～60拠点見込める

豊田市や刈谷市への進出を視野

▶活発な情報交換が行われた

懇親会

セミナー講演の終了後には恒例の懇親会が開催された。むさしコーポレーショングループの横山篤司社長の挨拶で懇親会はスタートし、登壇者、聴講者による積極的な情報交換が行われた。聴講者の感想で目立ったのは「再開発による名古屋発展への期待」と「街づくりに対する重要性」について。今回は3年ぶりの開催となったサミットだが、聴講者の意見が次回開催時にどのように変化するか注視したいところだ。

来場者の声

森定不動産
営業部長 管理部長
内田 吉彦氏

有意義な講演に満足

今回のサミットの講演はテーマが良かったと思います。リニアや再開発の話を聞くことができ、大変有意義だったと思います。東京－名古屋間の所要時間が90分から40分になることは大きく、東京－大阪間の所要時間も短縮されることで東京－名古屋－大阪を一つの都市圏として今後捉えることができるようになるというアイデアが発想など、改めて勉強になりました。

磯企画
代表
磯部 裕一郎

リニア開通による駅周辺の変化に注目

当社は仲介業を主に営んでおり、「名古屋」駅近辺の売買物件を保有してします。今回のセミナーにはリニアの開通により「名古屋」駅前と駅裏が今後どのように変化していくのかという話を聞きたくて参加しました。セミナーでは「名古屋」駅周辺の街づくりに関する開発について聞くことができたので満足ですが、仲介業者としては「名古屋」駅周辺の地価についての意見も聞きたいと思いました。

三井建物
代表取締役
三井 将基

観光資源を利用した活性化に注目

今回のセミナーでは具体的な事例や意見を聞くことできて有意義な時間を過ごすことができました。一番印象に残っているのはパネリストが話していた、「名古屋」駅から名古屋城へのアクセス性を向上させ、名古屋の観光資源として活性化を図っていくという意見です。日本の中で名古屋が注目されることで、名古屋市全体の活性化だけではなく、今後のビル経営の底上げにも繋がっていくのではないでしょうか。

第51回 ビル経営サミット in東海 速報

第4部 パネルディスカッション
東海圏の若手オーナーによる経営とまちづくり戦略

今回、名古屋市の若手経営者によるパネルディスカッションを行う予定であったが、ダブルアセット代表取締役の脇太氏が急な都合により欠席となった。急遽、浜松委託倉庫不動産部次長の須山貴司氏に登壇していただいた。範囲を拡大し、東海圏における若手経営者のパネルディスカッションとなったが、非常に熱い話をパネリストが繰り広げた。若手経営者による経営戦略と各エリアのまちづくりに対しての想いを再現した。

固定概念を覆して地域が求めているものを汲み取る

東海エリアの今後の可能性

パネリスト

むさしコーポレーショングループ
代表取締役社長
横山　篤司氏

長期的な経営戦略が必要 コミュニティを形成して連携をとる

○まず皆様の簡単な自己紹介をお願いします。

横山　私は3代目の経営者です。元々、旅館を運営していた当社では現在のミッドランド近辺でビルを経営しています。名古屋生まれの名古屋育ちです。その後、東京の大学を卒業し、モルガンスタンレーに就職しました。その時に印象に残ったのが、家業を含めた不動産がどんどん不況となっていきました。そして、自身でも多くの不動産物件を買い取っていました。ただ、このままでは家業としてある不動産物件が買い取られてしまうと考えて、家業を再興していきたいという想いで30歳の時に父とともに戦略的に売上を上げていくとともに不動産事業の再生を計りました。

加藤　私は不動産事業に携わって今年で10年となります。現在、港区のベイエリア方面にある「プラザパル」を運営するとともに、レジデンスの管理・運営をしています。私が考えるのはビル経営によってまちにどのようなサービスを提供できるのかということを考えて行っています。現在、NPO法人を立ち上げてバスケットボールを利用したまちおこしをして人を呼び寄せる企画などをしし、街を活性化させるとともに街の付加価値を上げることによってビルの価値を上げるという取り組みを行っています。

須山　「浜松」駅から徒歩5分の場所に立地する「マルHビル」を当社では運営しています。竣工は昭和36年でおよそ4000㎡のビルを改修しながらも現在まで運営しています。当社は明治22年の創業の企業で、元々、倉庫業を行うとともに時代に合わせてビルの経営を行ってきました。静岡市や名古屋市に挟まれた場所であるとともにサテライト都市である浜松エリアは空室率が30%という地方主要都市と比べてかなり高い水準のエリアとなっています。そういった中での現在の浜松市の取り組みやビルについてもお話できればと思います。

○若手経営者の方々による各地区における経営戦略や不動産市況はいかがでしょうか

パネリスト

貴　藤
代表取締役
加藤　至貴氏

横山　私が所有しているビルも築40年という築古物件でした。所有者も様々な方がおり、まとめるのにも非常に苦労していました。そこで自分でも不動産を勉強するとともに今後必要となるものを考えていきました。不動産は新築からだんだんと家賃が落ちていきます。また、築年がたつにつれて財務的な観点から見る企業のニーズは今まではかなり薄かったように思います。ですが、「大名古屋ビルヂング」を始めた大型物件がどんどんと竣工しており、大企業への進出基盤がかなり出来上がっています。ですが、中小ビルでそういったテナントを求めていくよりも地域に合ったビル経営を行っていく必要があると感じます。地域の競争力を上げるためにも独自の人にも理解してもらえるような経営戦略をして地域に密着したビル経営が求められると思います。

加藤　若手経営者の特徴はSNSをうまく活用してビルオーナー同士でのコミュニティを作っていき、連携を取るのが今の経営戦略だと思います。また、エリアに関係なく、エリアごとのまちづくりに即したビルの経営を行っていく必要があると思います。例えば一宮ではあるビルオーナーが自転車に特化したビルを建てようと計画しています。自転車のショップやカフェ、修理ができたりするあらゆる自転車に関わる

浜松委託倉庫
不動産部　室長
須山　貴司氏

白いと思います。

須山　まず、浜松という場所は世界でも有数の産業の街です。自動車メーカーのスズキや楽器メーカーのヤマハ、河合、ローランドがあります。一見、オフィスでの需要が多いのではないかというイメージを持たれる方がいますが実はそうではありません。浜松はオフィスの開発というものが現状ないです。東日本大震災以降、高台方面に移る企業や住民が多いです。北側には東名高速道路や新東名高速道路などがあり、そちらには工場や研究所が多く林立しており、駅前周辺のオフィスの需要がかなり少ないと言わざるを得ません。また、名古屋市のサテライト都市という立ち位置にあるので、名古屋での動向によって左右されることが多いです。名古屋が盛り上がることによって恩恵が受ける要素もあると思います。そんな中、ビル経営を行っていくには街の価値を上げていくことから始めなければなかなか大変ではあると思います。街づくり会社などによってリノベーションスクールを行ったりし、街中でどういった方がプレイヤーであり、どういった人たちに需要があるのかというのを把握して、オフィスとしての使い方以外での「空間を使っての活用方法」というのを模索していき新たなプレイヤーに私たちが提案していければと思います。

観光のできる街へ 歴史を感じさせるまちづくり

○東海圏における街づくりに必要なことはなんでしょう

横山　まず名古屋は東京ではないというのをきちんと認識するのが大切です。まちづくりに寄与するためにそれに即したものを作るのは良いとは思います。ですが、まず利益を上げることが何よりです。そのためにも柔軟な発想によって新しいものを企画するということが必要です。当社が行った名駅四丁目酒場「メイヨン」は事務所から店舗へコンバージョンした事例です。年間15億円を超える売上を達成しました。今までの固定概念を外してエリアが求めているのをくみ取り、ビルをコンバージョンするのがビルオーナーの特権でもあり、可能性であると思います。そしてそれによってまちづくりに寄与できるものと思います。少し話は変わりますが発展する地域にするためにはいくつかの条件があります。1・築内において可能な限り主要な用途が2つ以上存在しなければならない、2・街区のほとんどが短くならなければならない、3・地区には年代や状態の異なる様々な建物が混ざり合っていなければならない。4・人々が高密度に集積しなければならない。この4つの条件によって街が発展すると思います。あと、名古屋市以外の人がわかりやすい観光スポットを作るのも一つの手だと思います。名古屋においてそれができるのは「名古屋城」だと思います。名駅から名古屋城への動線を作っていき、街と歴史を合わせた街づくりというくらいのことをやってみるというのは一つの案だと思います。

加藤　修学旅行に選ばれるような歴史をフューチャーした街づくりができたら非常に面白いかもしれませんね。

須山　「浜松」駅から浜松城まで徒歩15分の場所にもあるのですが、「出世街道」というものがあるのですが、統一されていないのがネックです。それでも歴史的観点から見ると今後、注目される要素があります。名古屋城や岡崎城との繋がりを持って歴史の匂いを感じる街にすることができればと思います。

加藤　街おこしをすることによって何でもいいから街にプラスになることをやるのが大切だと思います。何でもいいと思います。ゴミ拾いをやって街のイメージをクリーンにするのも一つの手です。そういった活動を通じてコミュニティを形成し、地域に密着した街を作ることができるのはビルオーナーならではだと思います。大家が変われば街は変わります。街を活性化させるには「ライスワーク」ではなく、「ライフワーク」としてのビル経営が今後、必要になるのではないかと思います。

来場者の声

名古屋市の外側からの視点

金井ビル
代表
金井　洋賢氏

豊田市でビル経営をしております。名古屋では今日の講演で取り上げられた「大名古屋ビルヂング」や「JPタワー名古屋」などの大規模なビルが話題になりますが、豊田はなく中規模なビルが点在するような地方都市の環境にあります。空室率も高くなかなか苦しい状況です。パネルディスカッションに参加した浜松委託倉庫の須山さんのお話は、同じ名古屋の外側からの視点で参考になりました。

地域若手経営者の情熱を感じる

木曽川連区　地域づくり協議会
会　長
光崎　邦雄氏

愛知県一宮市からきました。パネルディスカッションではパネリストの方の地元に対する熱意を非常に感じるものでした。特に横山氏が話していた発展する地域、衰退する地域の話は非常に興味深く、「なるほど」と感心する内容でした。こういった機会をまた設けていただき、名古屋市を中心とした東海地域の更なる拡がりと発展の要素となればと嬉しいです。

修学旅行に選ばれる街づくりに共感

セブンイレブン　一宮開明店
オーナー
内藤　宗拓氏

パネルディスカッションの若手ビルオーナーの方の話が非常に面白かったです。その中でも横山氏のまちづくりのために「名古屋」駅と名古屋城をつなぐことで新たな賑わいを創出できるという話は興味を持ちました。それによって加藤氏が話されていた「学生が修学旅行に来れるまちにしたい」というのは名古屋市にとっても今後の一つの指針になるのではないかと思います。