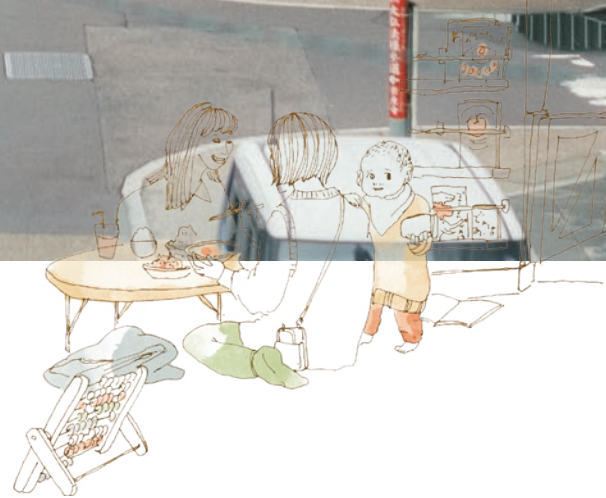




逆算開発のアプローチで、若者たちを呼び込む。



勝川駅前通商店街

春日井市にある「勝川駅」から北へ、「大弘法様」と地元の人々から親しまれる高さ18mのご尊像までを結ぶ勝川駅前通商店街。昔から大切にしてきた「自分たちの商店街は、自分たちで守る」という想いが、勝川商業開発株式会社の歩みの始まりでした。まち起業シェア店舗「TANEYA」、複合商業施設「ままま勝川」は、テナントを募集した後に入居者の希望を聞いて設計・施工する、まさに逆算開発。それまでにない大胆な手法で、若い出店者たちが開業しやすい仕組みづくりを実現しました。



事例集は「あいち商店街空き店舗情報ナビ」でもご覧いただけます



勝川が舞台の書籍
「フィリピンバブの社会学」
が映画化



1900 国鉄中央本線勝川駅開業

1935 駅周辺に役所や、商業・サービス業が集まり、街並みが形成される

1943 春日井市ができる

1975 勝川商店街振興組合創立

1989 市街地再開発事業推進計画策定

1995 近隣に大型商業施設が開業

1996 ターニングポイント
まちづくり会社
「勝川商業開発株式会社」
設立

2015 取組成果
「TANEYA」開業

2016 ターニングポイント
「勝川エリア・アセット・
マネジメント株式会社」設立

2021 取組成果
再開発施設の一部リニューアル
ネクシティパレット1F
「COMEET」

今後の課題

現在商店街がある、勝川駅から勝川大弘法への道「弘法通り」に商店が立ち並び、常時買い物客が利用し、七夕まつりなどにぎわいを見せる。



左：昭和40年の通りの様子、中：昭和56年の七夕祭り、右：昭和60年イベント中の通り（写真提供：春日井市広報聴課）

商店街は開発地区の北側、新しい街区を見ながら、懐かしさが残る

JR中央本線勝川駅周辺の高架化に合わせ、駅周辺の区画整理などの再開発事業が始まった。2008年の勝川地区市街地再開発組合解散まで19年にわたり建築、公園、広場、街路等の整備が続く。



上：開発工事着手前と、下：工事完了後の様子。駅前公園、駅前広場、ペDESTリアンデッキなど総合的に再開発された。（写真提供：春日井市都市整備課）

社会や消費の変化、後継者不足などが重なり、約90%の加盟店が廃業を検討し始めるなど危機的状況に追い込まれる。

2014年には全額返済！
完済後は売上を次の事業に投資、これを10回
繰り返し返せば、まちが出来上がっていく（水野さん）

不良債権の処理を金融機関から打診され、当時の理事長が発起人となり商店街組合員有志で出資。金融機関からの融資4000万円も合わせ、株式会社を設立。当該物件をリノベーションし賃貸物件「勝川商業開発ビル」の運用を開始。

取組成果 「勝川商業開発ビル」開業

テナント費用を払える人を入居させるのではなく、各自が払える費用に合わせて広さ、時間の「使用契約」をしてもらう。若手や初めてチャレンジする人にとって事業を始めやすく、まちにとっては業種のバラエティが生まれる仕組み。

お掃除プロジェクトと題して、大学生に協力してもらい古民家の荷物片づけ



補助金事業は制約も多い。「TANEYA」と「ままま勝川」は補助金を使わずに開業



長年シャッターの降りていた種苗店をまち起業シェア店舗として再生。カフェ、子ども英会話教室、ヨガ教室、はんこ屋、プログラミング会社の若手起業家を誘致。利益はまちづくりの投資へまわされる。

工事に関わる建設会社は建物の完成後も10年、20年とお付き合いが続く。まちに関わるモチベーションにもなる（河合さん）

2016 ターニングポイント
「勝川エリア・アセット・
マネジメント株式会社」設立

取組成果 「ままま勝川」開業

相続のため商店街内で売却を希望していた物件を取得。テナントを貸すのではなく、開業したい若手に場所を用意するという考えで計画。



2021 取組成果
再開発施設の一部リニューアル
ネクシティパレット1F
「COMEET」



施設管理を、勝川エリア・アセット・マネジメント株式会社に依頼。

「TANEYA」でうまくいった資金から利用可能なスペースを割り出していく仕組み。新築の「ままま勝川」で入居希望者の話をまとめるのは本当に大変だった（水野さん、河合さん）

まちに対する本気度が強いと成功する。不動産を買うとか、抱える事も時には大事！

再開発事業完了から15年
・再開発や区画整理はまちづくりのきっかけではあったが、どうしても大型の建物を建てがち。まちの姿として反省点でもある。
・地価が上がったおかげで、土地を手放すとすぐマンションになってしまう。

まちづくりは長期間続くもの。想いが同じ者が集まって大きくまちを動かしていく！



```

graph TD
    T[TANEYA  
勝川商業開発ビル・ままま勝川]
    L[大家・工務店]
    B[銀行]
    TD[土地取得  
施設投資]
    S[各施設テナント  
勝川商業開発ビル  
TANEYA  
ままま勝川]
    M[管理委託料  
企画費]
    MA[勝川エリア・アセット・マネジメント(株)]
    MS[計画策定・リースリング  
運営サポート委託料]
    MS2[マネジメント  
リースリング  
運営サポート]
    MS3[家賃等]
    MS4[家賃等]
    MS5[COMETE]

    L <--> |資金貸付| T
    T <--> |返済| B
    T <--> |土地取得  
施設投資| TD
    T <--> |家賃等| S
    T --> |管理委託料  
企画費| MA
    MA --> |マネジメント  
リースリング  
運営サポート| MS2
    MS --> |家賃等| MS4
    MS4 --> MS5
  
```





若手起業家の種を育むため、逆算開発の手法

>>水野さん

勝川商業開発株式会社が次に手掛けたのが、築80年の種苗店兼住居を借り上げ、若手起業家に貸し出したまち起業シェア店舗「TANEYA」です。商店街の真ん中に木造の古い一軒家が空き家状態で残されていて、これをどうしようかと思案するところから始まりました。初めは貸してほしいと頼んでも、種苗店時代の荷物がそのままになっていて、片付けるのが大変だから人に貸すのは面倒だと所有者に断られました。じゃあ片付けからやりますと「お掃除プロジェクト」と銘打ったワークショップを企画。中部大学の学生さんに協力してもらい、不要なものを運び出すことから始めました。

>>河合さん

私が呼ばれたのはこの頃です。水野さんから、商店街を面白く盛り上げたいから手伝ってほしいと声を掛けられました。片付けたといってもまだ荷物がいっぱい残っていましたが、こんな場所があることを地域の方に知ってもらうために、内覧会を開催しました。蛍光灯を取り払って、裸電球を吊るしてちょっと雰囲気を出した空間で、ここでどんなことができるだろう、どんなお店があったら楽しくなるだろうと、ワインを飲みながら夢を語る会です。

>>水野さん

空き店舗がただ埋まればいいのではなく、ここにどんな人に来てもらいたいのか、どんなお店やサービスがあったら面白いのか、という夢が大切です。普通にテナントを募集したら、飲食店や美容院、学習塾など、一定以上の家

賃が払える業種ばかりになってしまいます。住民や商店街にとって魅力のある業種や若者に出店してもらうには、仕掛けを考えなくてははいけません。まず、せっかく再開発で若いファミリー層が増えたのだから、若い世代を商店街に引き付けるような魅力的なお店を増やしたい。そのために、入居してもらう起業家に2つの条件を設定しました。1つは40歳以下という年齢制限。もう1つはSNSによる情報発信力があることです。これを条件に、まず来てもらいたい人を選んで、その事業で支払い可能な額に合わせてテナント料と区画割を個々に設定し、その上で改装費や大家さんに支払う賃貸料を決めるという、通常とは逆転の発想で開発を進めることにしました。だからTANEYAの場合は、賃貸ではなく、使用契約になっています。スペースと時間をシェアすることで費用を分散すれば、始めるハードルを下げられます。もともと種苗店だったことに加えて、こうした若い起業家の種を育てたいという願いも込めて、TANEYAの名前が決まりました。

>>河合さん

逆算の開発ということで、出店者が払える家賃の一部が改装費に振り分けられるのですが、ハードルを低く設定しているので、ごく限られた金額で店をオープンできるだけの修繕を施すのは、本当に苦労と工夫しなかったです(笑)。最終的に決まったのは5つの店舗でしたが、間仕切りの壁を起こす費用はないので、古いタンスや什器など、その場にあるものを使ってパズルのように空間を組み上げました。



街に横たわるさまざまな「間」をつなぐ場、ままま勝川

>>水野さん

TANEYA開業の翌年、今度は商店街で相続のため不動産を売却する話が舞い込んできました。この空き地を買い取って、9軒のテナントが集まるモール型の複合商業施設「ままま勝川」をオープンしました。この施設名は、再開発エリアと既存の商店街の「間」、若い世代とお年寄りという世代「間」、勝川の今までと未来の「間」など、さまざまな「間」をつなぐ場所にしたいという意味を込めました。敷地も広く、鉄骨の新築ですが、TANEYAと同じく逆算開発の手法で、まず出店者の選定を優先し、入居者の希望と支払える金額を踏まえて区画割、設計、建設費用を決めました。

>>河合さん

入居者の事業計画や要望をもとに、商店街に開いた中庭スペースのあるコの字型の建物になりました。ただ、入居する店によって規模も要望も違い、それも途中で抜けたり変わったりもあって、このときも本当に大変でした。希望に沿って費用を計算すると、決められた建設費に収まらなくなってしまうので、基礎、材料、仕様を何度も見直して、設計と施工の両面から工夫を重ねて、実現可能なギリギリのところで調整しました。また、ままま勝川の開業と同時に、想いのある地元有志と、計画から関

わっているまちづくりの専門家、建築の設計や施工といったメンバーでチームができ、エリアの運営管理をする勝川エリア・アセット・マネジメント株式会社を設立し、TANEYA、ままま勝川の管理運営はじめ、勝川エリアの施設再生に取り組むことになりました。この経験から、工務店として、街への投資という言葉の意味が身に沁みました。それまでは良い建物をつくるのが建設業のまちづくりへの関わり方だと思っていましたが、建てた後も10年、20年と関係が続くことで、建物も生きるし、そこを使ってくれる人、関わる人たちとより良い関係が築けます。地域の工務店はもっと踏み込んでまちづくりに関わるべきだし、そうすることでもっと自分たちのスキルを活かせるのだと、勝川で学びました。

>>水野さん

重要な点は、補助金に頼らないこと。補助金に頼ると自分たちの思うまちづくりはできません。また、まちづくりはトップダウンではなく、街というフィールドがあって、そこにみんなで乗り込むような形が理想。いろんな人が関わることで、次の世代も勝手に育ってくれると思っています。河合君を始め、設計・建築メンバーには無理難題をお願いしましたが、我々の活動が、点ではなくエリア全体の価値を上げることに繋がれば幸いです。

発行／愛知県経済産業局中小企業部商業流通課
企画・編集・デザイン／株式会社ナゴノダナバンク
藤田まや、市原正人(アドバイス)、高橋幸大(サポート)
安井加奈子、鈴木真理(テキスト編集)、安達麻未(MAP)

イラスト／大角真子
写真(メイン、コラージュ)／fujico
対談ライティング／北川裕子

2024年1月発行

掲載情報は2023年12月時点のものです。