

# 東口再開発事業について

- 1 テナントの交渉状況 . . . P 2
- 2 事業収支成立のための取り組み . . . P10
- 3 今後の方針等 . . . P13

令和6年2月2日

# 1 テナント交渉の状況等

## ①不動産市況について【商業】

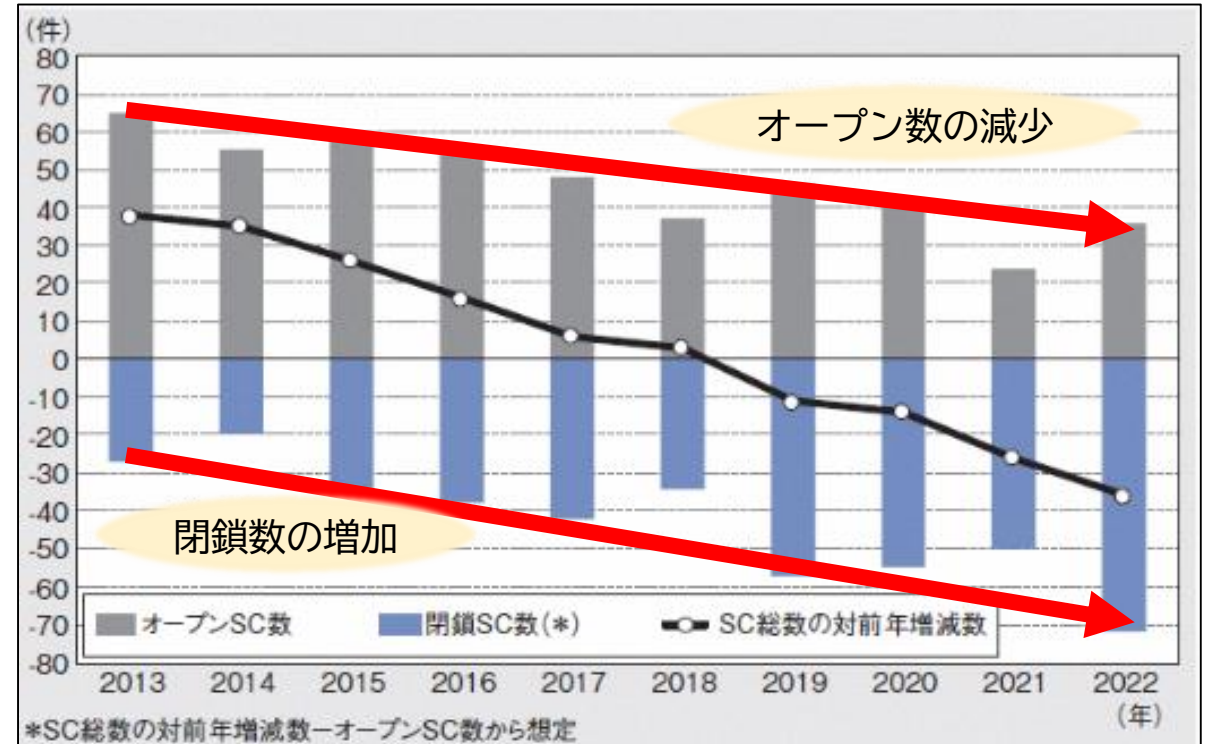
### ■全国的な業種・業態の変化

- 直近約10年間のテナント業種別の販売額は、比較的賃料の安い郊外に多いドラッグストアや食品スーパー、家電量販店の伸びが大きく、**衣料品店や百貨店の落ち込みが大きい。**
- 全国的に、**大型商業施設（ショッピングセンター）**の数は2018年をピークに減少に転じており、**閉鎖店舗数は拡大基調が続いている。**EC（eコマース）市場の拡大や人口減少、高齢化等により実店舗が過剰になっていることが要因とみられる。

### ■全国的な店舗運営のコスト増加

- 昨今の水道光熱費の高騰や人件費の高騰により、店舗運営にかかるコストが全国的に増大している。

ショッピングセンターのオープン数・閉鎖数の推移（全国）



▲日本ショッピングセンター協会「SC 白書」より

大型商業施設を取り巻く事業環境は全国的に悪化しており、適正な施設ボリュームは縮小している。

# 1 テナント交渉の状況等

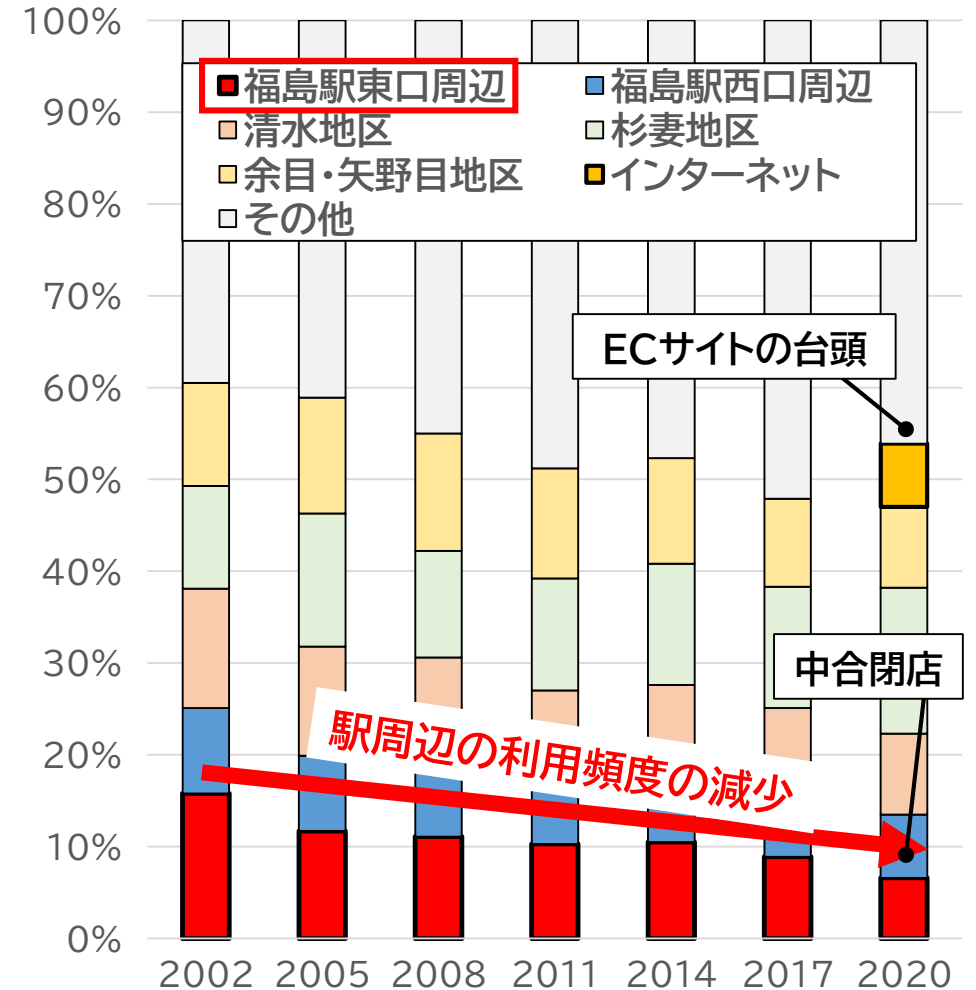
## ①不動産市況について【商業】

### ■福島市における商圈の変化

- 利用頻度の高い買い物場所について、2000年代初頭は福島駅東口周辺が上位に上がっていたが、以降、主要な商圈が南福島・北信地区等をはじめとした郊外や、仙台市・郡山市等の市外に移行し、コロナ禍も相まってEC(eコマース)サイトも台頭したことから、**福島駅前の競争力は相対的に弱まっている。**
- さらに、市民の自動車利用が多いこともあり、**ロードサイドに店舗が集積する傾向が年々強まっている。**

近年、福島市における商圈は駅前から郊外やEC(eコマース)に移行している。

### 福島市における商圈の推移



▲福島市 第15回消費購買動向調査結果報告書より

# 1 テナント交渉の状況等

## ①不動産市況について【ホテル】

### ■コロナショックによる市場への打撃

コロナにより大きな打撃を受けたホテル市場は、コロナ禍の収束に伴い回復しつつあるが、とりわけ福島県におけるホテル需要の回復は遅れている状況にある。福島市内においては宿泊者数、稼働率ともに一定の回復が見られるものの、まだなおホテル事業者の取り組み姿勢は慎重な傾向。

#### ・ 宿泊者数

	2023年平均(人)	2019年平均(人)	2019年比
全国	47,552,594	45,269,657	5%
福島県	816,424	955,320	-15%
宮城県	804,046	869,858	-8%
山形県	371,302	449,527	-17%
秋田県	244,917	300,002	-18%
岩手県	474,006	494,959	-4%
青森県	365,629	374,947	-2%
参考:福島市	61,659	64,034	-4%

▲観光庁観光統計 宿泊旅行統計調査 より抜粋

2023年と、コロナ禍前の延べ宿泊者数の比較。  
全国平均ではプラスに転じた中、福島県は-15%と、回復が鈍い。

【参考】福島市における宿泊者数の2019年比は-4%

#### ・ 客室の稼働率

	稼働率	全国順位
全国	60.0%	—
福島県	44.9%	44位/47位
宮城県	64.0%	9位/47位
山形県	50.8%	34位/47位
秋田県	55.8%	26位/47位
岩手県	59.0%	14位/47位
青森県	64.4%	8位/47位
参考:福島市	71.3%	—

▲観光庁観光統計 宿泊旅行統計調査 より抜粋

2023年9月におけるホテル稼働率と、全国順位。  
全国的にみても稼働率が低い状況。

【参考】福島市における同月の稼働率は71.3%

# 1 テナント交渉の状況等

## ①不動産市況について【ホテル】

### ■物価高騰によるホテルへの投資控え

昨今の物価高騰により、ホテルの建築コストや、運営に必要な諸費用が高騰し、全国的にホテル事業者やデベロッパーがホテルの新規投資に対して慎重な傾向にある。

#### • ホテル建築コスト

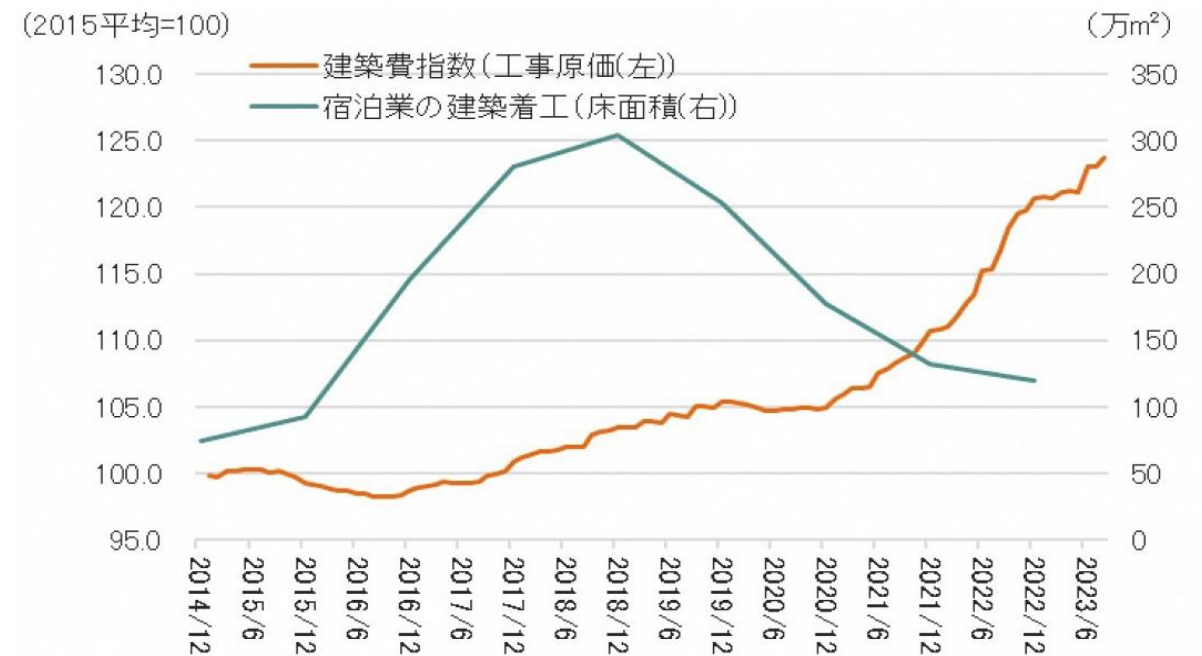
ホテルの建築費は年々高騰しており、特に2020年以降の値上がりが著しい。これに呼応して、宿泊業の建築着工面積は減少しており、ホテルの収支計画が厳しくなっていることが見て取れる。(右図参照)

#### • 運営コスト

人件費や水光熱費、食材費等の高騰も、ホテルの経営を圧迫している。

とりわけ人件費の高騰に関しては、コロナ禍に従業員を削減したことで現在人手不足に陥っており、人材確保のために賃上げせざるをえないことも、大きな要因となっている。

ホテルの建築費と着工面積の推移（全国）



▲国土交通省、建築物価調査会のデータより

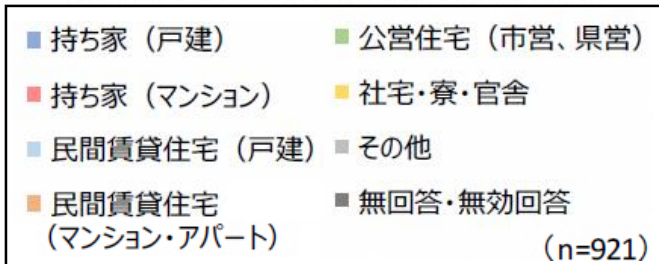
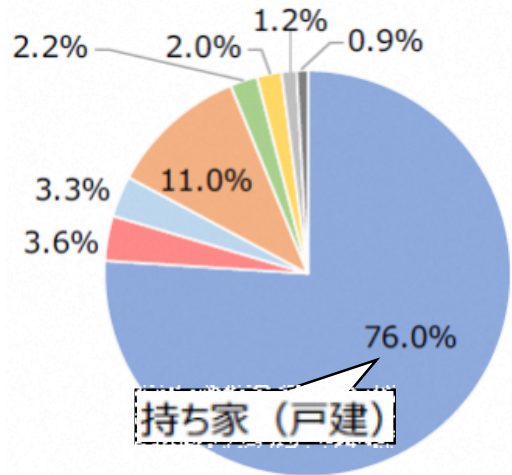
コロナ禍や物価高騰による収益性の悪化の影響から、ホテル事業者が新規投資に対して慎重な傾向にある。

# 1 テナント交渉の状況等

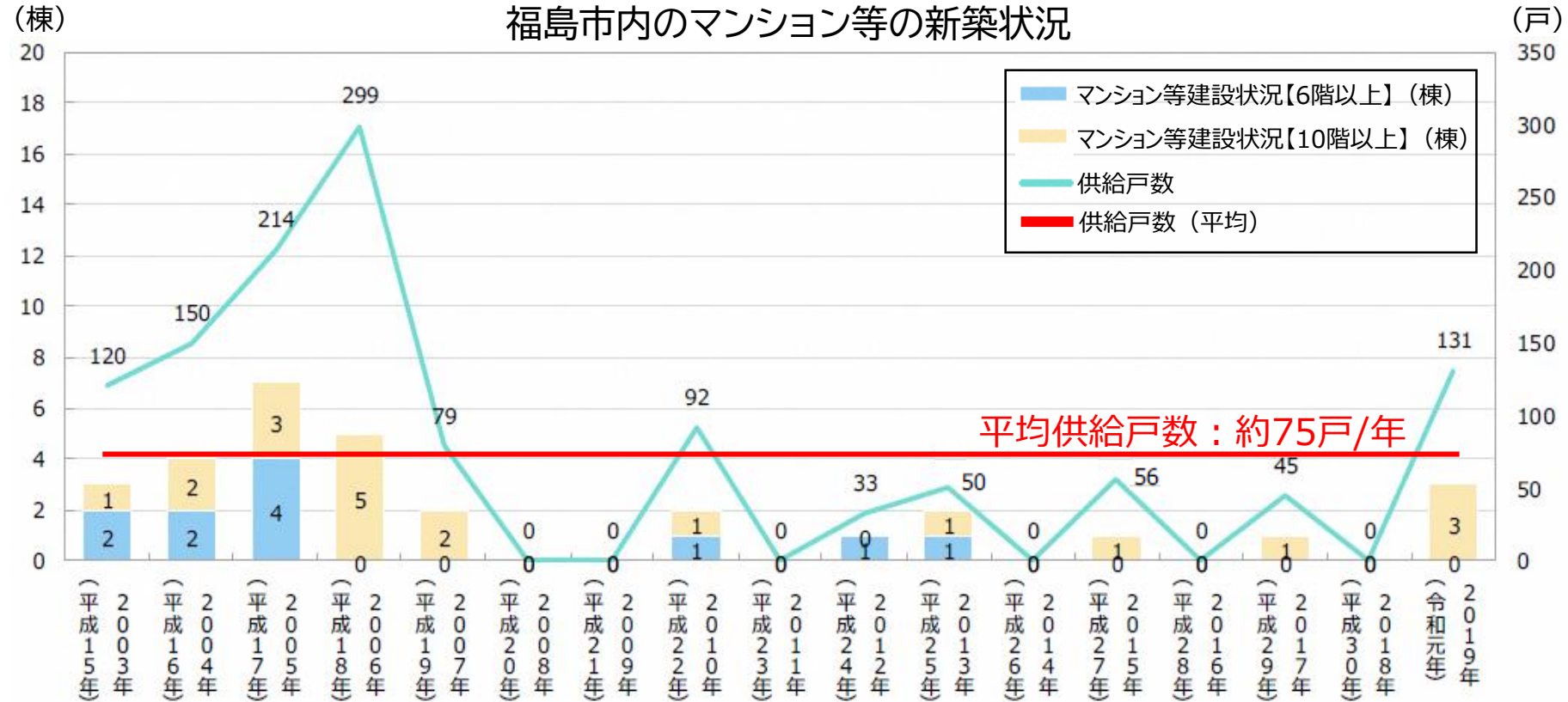
## ①不動産市況について【分譲マンション】

市内在住者の居宅形態から、福島市民の戸建て志向が強いことが伺える。そうした状況のなかで、分譲マンションについては、福島市内において年間に平均75戸程度供給されている状況であり、市民の志向(需要)に合わせた供給であることが観てとれる。

市内在住者の居宅形態  
(2020年 アンケート結果)



福島市内のマンション等の新築状況



平均供給戸数：約75戸/年

▲ (両データともに) 「福島市住宅マスタープラン」より

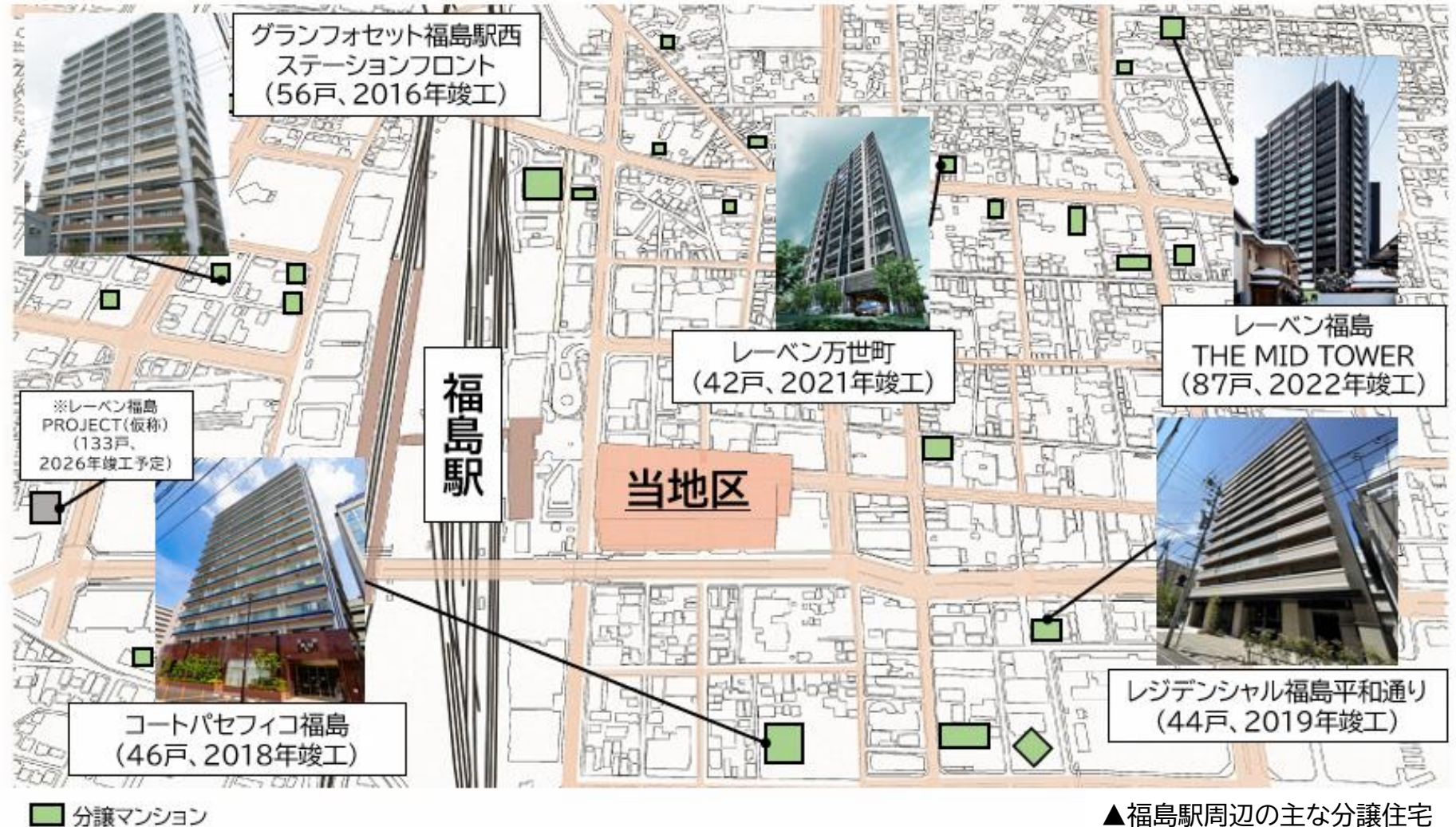
# 1 テナント交渉の状況等

## ①不動産市況について【分譲マンション】

福島駅周辺においても数十戸単位での開発が目立ち、前ページ記載の市全体での平均供給戸数と同様の傾向がみられる。

マンション事業者が市民の戸建て志向やこれまでの供給戸数・販売結果を踏まえ計画しているものと考えられ、このことから数百戸規模の大型開発案件は見られない。

当地区周辺の分譲マンション需要は数十戸～100戸程度/年と言える。



# 1 テナント交渉の状況等

## ②市況を踏まえた取組の経過・状況

### 【商業】

#### (1) 検討経緯

- ・コロナ以前から、当地区含む地方の百貨店業態は経営の継続が困難な状況。
- ・商業事業者による床の一括借り上げを前提に複数事業者と交渉。

事業全体の成立の目途が立つ

#### (2) 環境の変化による影響

- ・購買エリアの変化（駅前から郊外ロードサイドへ）
- ・生活様式の変化（ECサイトの普及）
- ・消費動向の変化（モノ消費からコト消費へ）
- ・工事費高騰による事業者のコスト増

#### ■現在の状況

- ・コロナ禍以降、商業事業者を通じてアプローチしたテナント100社以上から、「東北では仙台以外は商圏にならない」という回答が多々あった。

参考：百貨店、ショッピングセンター、アパレル、生活雑貨店、家電量販店、スーパー、都市型ホームセンター、ドラッグストア等

- ・マーケットを再度分析し、福島駅前における商業施設の適正ボリュームは縮小と判断。
- ・工事費高騰に見合う賃料にしなければランニング収支の成立が困難。そのため、一部コストをオーナーが負担して賃料を下げる必要がある。
- ・身の丈に合った規模と市場のバランスを考えた構成を検討するとともに、床の一括借り上げ方式を取り止め、現在複数テナントと交渉中。



# 1 テナント交渉の状況等

## ②市況を踏まえた取組の経過・状況

### 【ホテル】

#### (1) 検討経緯

- ・シティグレードのホテル運営会社複数社に声を掛け、交渉を続けてきた。

事業全体の成立の目途が立つ

#### (2) 環境の変化による影響

- ・コロナショックによる市場への打撃（宿泊客数・稼働率ともに他県より回復が遅れている）
- ・物価高騰によるホテルへの投資控え（建築コストや人員不足、水光熱費等の運営コスト増加による）

#### ■現在の状況

- ・物価高騰により建設費や維持費が高騰しており、オーナー側・ホテル側共に経済条件が厳しい状況にある。現在その状況を打開するため、さまざまな角度から検討と交渉を継続している。

### 【分譲マンション】

#### ■現在の状況

- ・市況を鑑み、再開発敷地南東に約100戸のマンションを計画。現状、大きな計画変更の予定はない。

## 2 事業収支成立のための取り組み

### <検討経過>

- 2019年12月～ : コロナ禍
- 2021年7月 : 組合設立認可
- 2022年6月 : 事業計画変更
- 11月 : 権利変換計画認可

### 《生活様式・社会情勢等の変化》

- 2023年6月 : 工事費の高騰
- ～9月 : 収支改善に着手
- 10月～ : ダウンサイジング検討  
※詳細は12ページ

### (1) 支出（コスト）の削減

#### ① 資材の変更・調整

- 1) 資材の変更（VECD）  
※詳細は11ページ
- 2) 施工会社による経費圧縮

#### ② 施設計画の見直し

### (2) 収入の確保に向けた取り組み

→ 保留床価格の調整  
(野村不動産株、戸田建設株、福島市)

## 2 事業収支成立のための取り組み（資材の変更（VECD）について）

■ 設計者・施工者以外の第三者機関による査定を実施し、単価の妥当性を検証

■ 設計者・施工者の検討に基づく資材の変更（VE・CD）

例）・特注品を規格品に変更（サッシなどの建具や造作家具など）

- ・仕上げ面をタイル張りから塗装へ変更
- ・駐車場棟の設計をメーカー規格品とし、耐火素材や消火設備のコストダウンを図る
- ・エアコンや給湯機器のグレードダウン
- ・外構の植栽等の一部取りやめ 等

アルミサッシ（建具例）



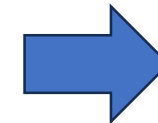
造作家具（例）



タイル張り（例）



塗装（例）



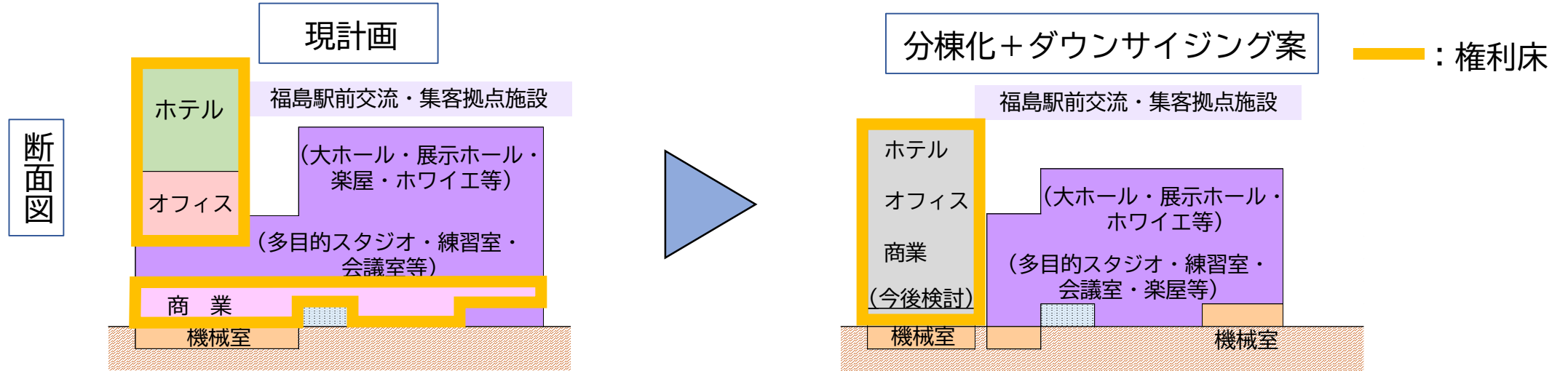
※VE・CDとは

VE(バリューエンジニアリング)：性能や価値を下げずにコストを下げること

CD(コストダウン)：性能や価値の低下も含めコストを下げること

## 2 事業収支成立のための取り組み（分棟化+ダウンサイジングの検討）

分棟化及びダウンサイジングを行う場合の、権利者床に関する検討経過、課題、対応策は以下の通り。



### □現計画の課題

- ・工事費高騰によりVECDしても収支均衡は困難
  - ・物価高騰により維持費も増加、さらには不動産市況の悪化を受けテナント交渉が難航
- ⇒事業維持が困難な見通し

### □分棟による効果と課題

- <効果>
- ・分棟化により床面積の効率化
- ⇒工事費の抑制効果あり
- <課題>
- ・保有する床面積の減少に伴い賃料収入が減少
- ⇒事業継続性の懸念残る

### □残る課題への対応（ダウンサイジング）

- ・賃料収入の確保のため、需要の見込まれる(収入の見込まれる)用途割合を見直す
- ・地方の一般的な不動産利回り(5~7%)を下回る水準だが、物価高騰により増加した費用への対応のため、維持可能な水準で計画

分棟化+ダウンサイジングにより、事業収支、権利変換、事業の継続性について一定の目途が立つ可能性が高い。

### 3 今後の方針等

#### 【取り組み方針】

##### にぎわいの創出

- ・みんなが集う場所づくり
- ・ワクワク感のある施設づくり

##### 持続可能な施設の実現

- ・街なかニーズと経済性の両立
- ・市民に愛され、市の顔となる施設

##### 1日も早い事業の完成

- ・事業費用(経費や金利)の発生を抑える
- ・駅前の空白期間をできる限り短縮する

#### 【見直しの方向性（アクション）】

にぎわいの創出に向けて、  
官民連携のもと検討を深める

事業成立に向け、複合棟の分棟化・  
ダウンサイジング等を行う

大きな社会情勢の変化により計画の見直しを余儀なくされ、皆さまにはご心配をおかけしておりますが、一日も早く福島駅前のにぎわいを創れるよう精一杯取り組んでまいります。  
引き続き、当再開発事業へのご理解とご協力をお願いいたします。