

東口再開発について

<コンセプトやイメージについて概ね賛同>

①コンセプトやイメージに対する評価

- ・他の施設との組み合わせ、連動により様々なアイデアが湧いてくる。
- ・まちなかにつながる空間ができる。
- ・日常からイベント利用までいろいろなシーンに対応できる。
- ・屋根付きの広場があることで、天候に左右されず、冬などでもイベントが開催できる。
- ・ワイワイできるホールを、駅から地続きで自由に往来し利用できるのがよい。
- ・様々なシーンに対応できるので、イベント開催者は利用しやすい。

②まちとのつながり

- ・イベントを通じて、まち自体がより情報発信力を高めていくストーリーが必要。
- ・駅前通り側からホールと広場を見たときに、オープンとクローズの時とでどう違って見えるのかが重要。
- ・人の顔が見えるようなまちになるとよい。

③運営方法や予算

- ・物産館やインキュベーション施設を運営していけるかが心配。
- ・予算的に実現可能となるように進めてほしい。
- ・内需だけではなく、外から人を呼べるような仕掛けがあるとよい。
- ・運営の骨格となる収益の期待できる企画や学会、規模の大きいイベントは、これからの見通しや検討が必要になってくる。

④設備やデザイン

- ・県産材を使用した話題になるような建物としてほしい。
- ・世界に誇れるようなデザインの建物にしてほしい。
- ・障がいのある方にも配慮した施設にしてほしい。
- ・ZEBは法改正も予定されており、ぜひ進めてほしい。

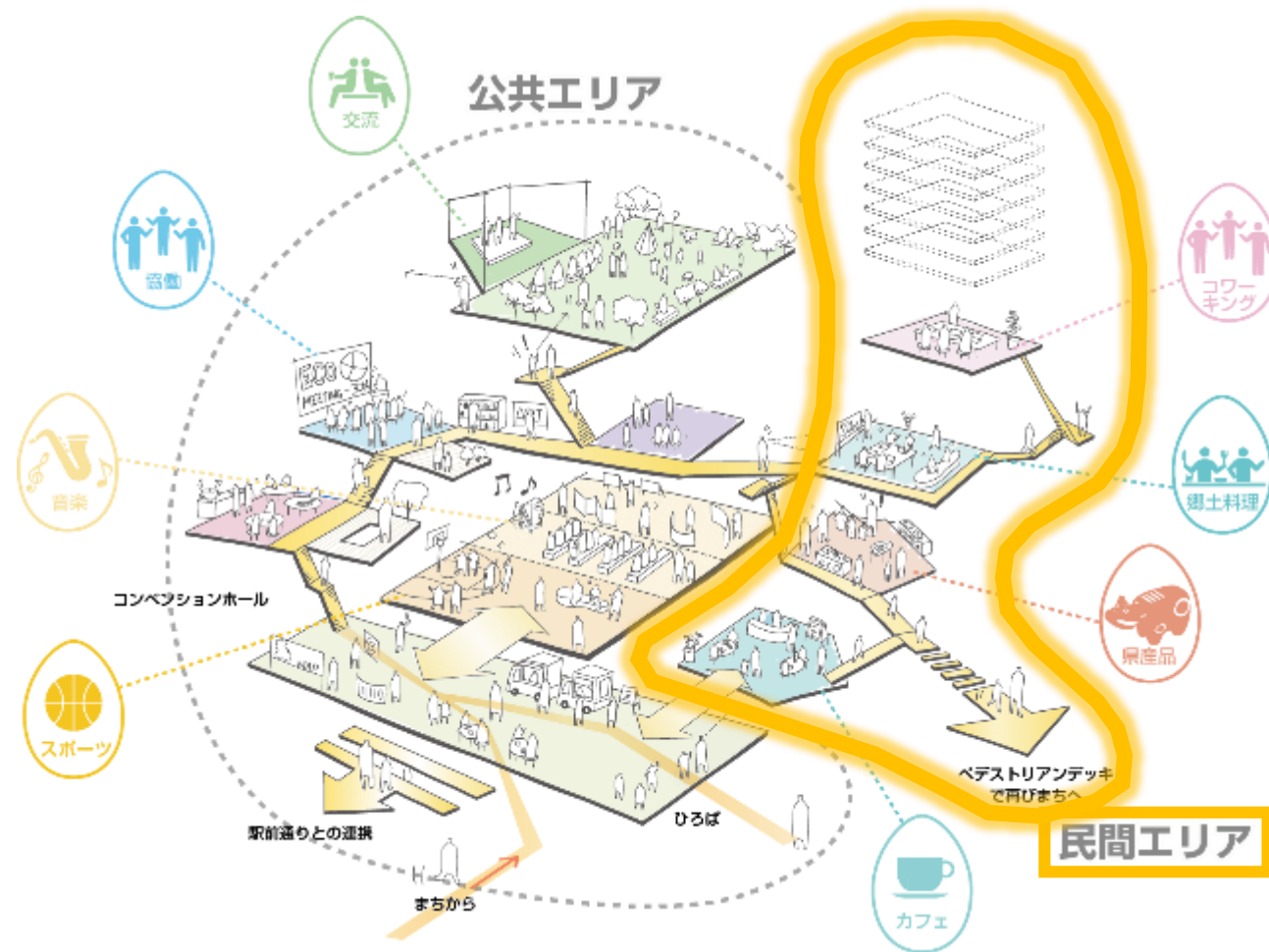
⑤その他

- ・市外の人に、福島の魅力を知ることができる施設にしてほしい。
- ・施設を起点に福島を体験し、またそこに行きたいと思える仕掛けがほしい。
- ・舞台装置がないホールになったことは残念。
- ・日常と休日イベント時の人の流れなど、バランス差も大切。

駅周辺の交通・動線等について

- ・西口に駐車し、東口へ回遊してもらえると東西両方にぎわうと思う。
- ・東口への自転車でのアクセスについても検討してほしい。
- ・公共交通の利便性も十分に考慮してほしい。

■施設全体イメージと展開予定のコンテンツ案



※第三回まちづくり検討会資料より抜粋(一部編集)。展開するコンテンツは予定であり、内容や位置等は変更になる可能性があります。

商業機能(飲食、物産など)



▲福島の良い食文化と、美味しいお酒とを気軽にワイワイ楽しめる新しいタイプの横丁型フードホール



▲福島自慢の特産品に出会える常設の物産展
(別途、公共エリアにおいても特産品やテーマ別の展示イベントが可能)



▲開放感のあるオープンテラスを設置したカフェ

業務機能



▲オフィス+インキュベーション施設

民間エリアの施設イメージとテナント状況

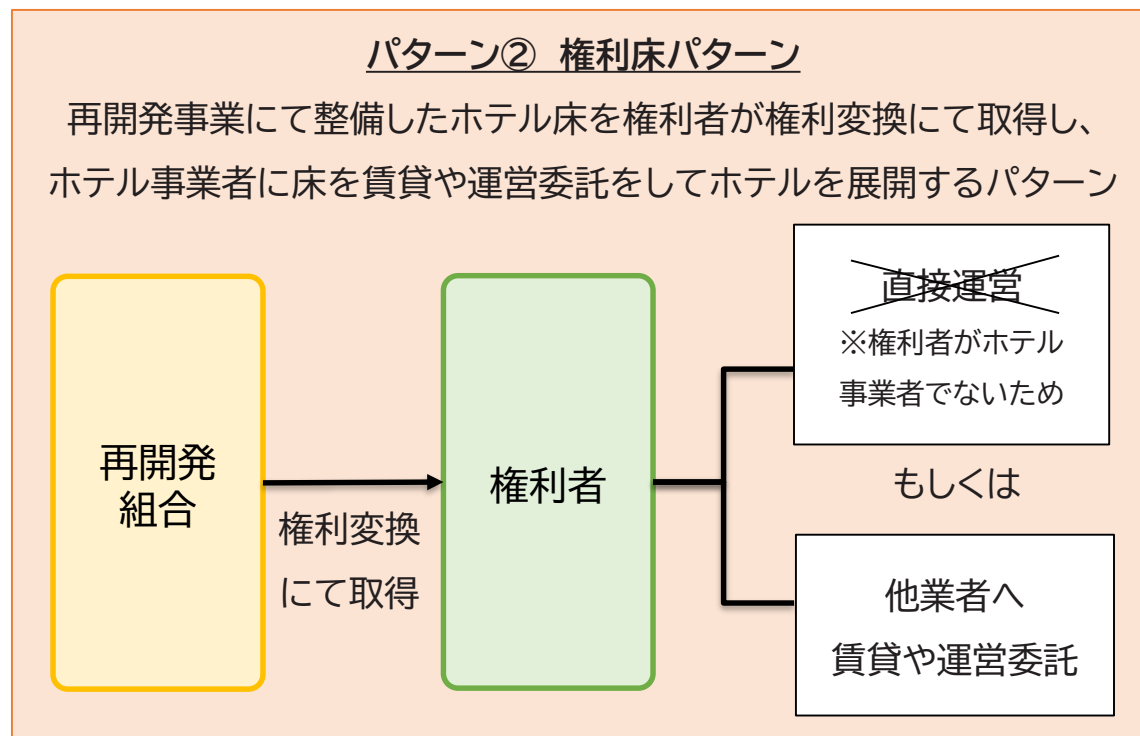
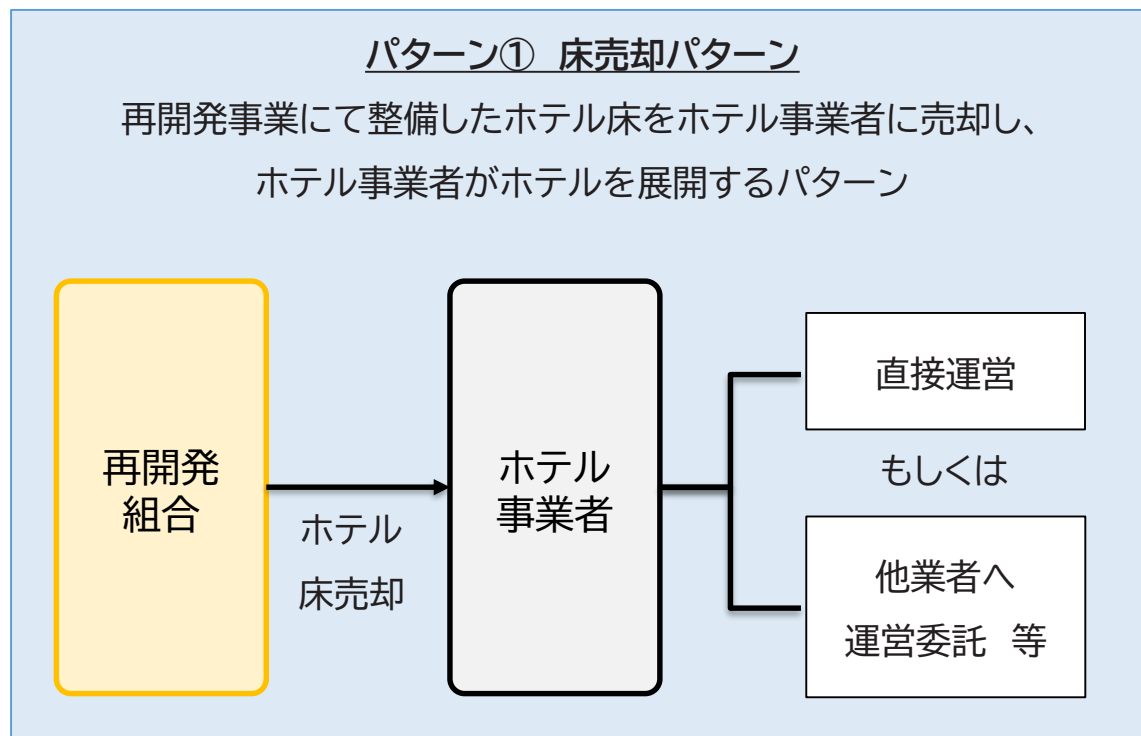
■ホテル用途の検討経過について

1. ホテルグレードの想定

当再開発の特性やホテルの想定ターゲットに合致するシティグレードのホテルを中心に、仕様やサービス等が見合う場合はアッパービジネスグレードも視野に入れて検討しました。

2. ホテル整備のパターンについて

当再開発事業においてホテルを整備するにあたり、以下の2パターンに分けて検討しました。



民間エリアの施設イメージとテナント状況

■検討経過

2018年

パターン① 床売却パターン

- ・10社以上の候補事業者へ声がけ、関心表明を取得、協議を実施。
 - ・再開発組合側が必要とする『ホテル床の売値』（建築・設計コスト等の積み上げ）と ホテル事業者側の希望する『床の買値』（想定売上からの逆算）との間の大きな乖離が顕在化しました。
- いずれの事業者とも協議停滞。

パターン② 権利床パターン

- ・賃貸・運営委託の2手法のうち、運営委託形式の場合、市況変動リスクが非常に大きく事業成立が困難であったため、基本的には賃貸することを前提にホテル事業者を探索しました。

2021年

- ・複数事業者へ声掛け・交渉の結果、経済条件について事業者Aと概ねの合意し、事業成立のための目処が立ちました。

2022年

事業計画変更・権利変換計画 認可

資材高騰、コロナ禍等によるホテル市況の変化・経済条件の悪化

2023年

- ・世界情勢の急変等に起因する物価高騰に直面し、維持のために必要な管理費・修繕費等の費用が増大、不採算の見通しとなりました。
- ・これを受け、事業者Aと約1年間に渡って、計20回を超える賃料交渉・費用縮減のための仕様・グレードの調整協議等を重ねました。しかし事業者側からは、「増大した費用を客室単価に転嫁しきことは難しい」との最終回答があり、交渉終了しました。
- ・シティグレード、アッパービジネスグレードを展開する他業者複数社へのヒアリング・交渉も行いましたが、具体的な進展は得られず、上記の経緯から、ホテルの誘致を見送ることとなりました。

事業者Bからは、「土地建物を区分所有ではなく単独所有で取得するのであれば」との回答がありましたが、単独棟を整備する計画見直しまでは困難と判断しました。

横丁型フードホール、インキュベーションオフィス等の、コンパクトながらも賑わいに貢献できるプランへの変更

民間エリアの施設イメージとテナント状況

■再開発組合としての取り組み方針

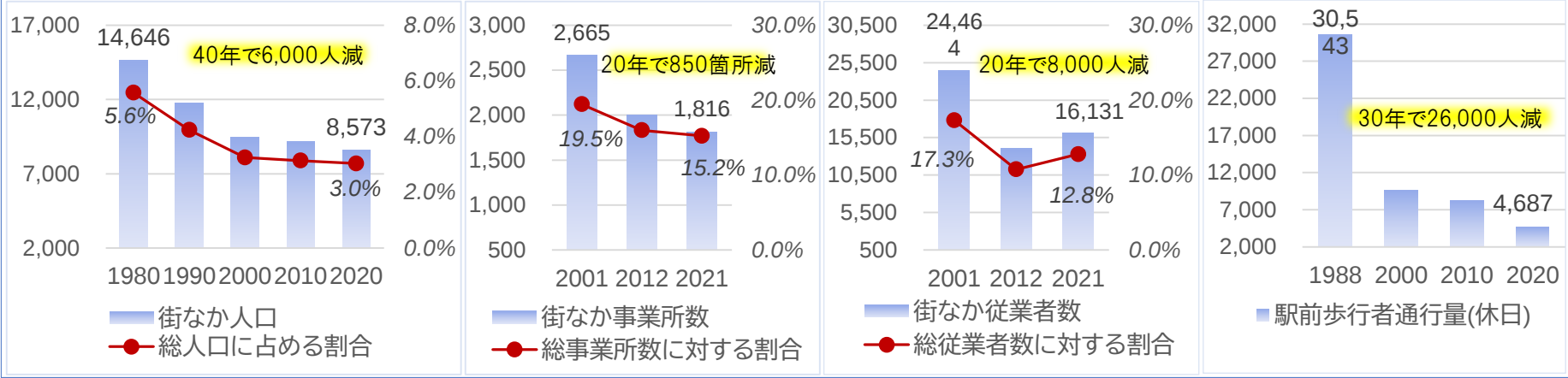
再開発組合としては、
事業採算性(赤字では権利者が破綻)を大前提として、
スピード感(権利者の切実な声・利払いが月数百万円など)をもって進めることが
重要だと考えております。

従来の大型商業施設・ホテル誘致の計画から、
福島らしさを感じられる飲食、物産フロアや、地元経済を支える
オフィス・シェアオフィス・コワーキングスペース等の魅力ある施設に切り替えることで、
地元市民や観光客など来街者で賑わい、人々が交流し、新しい価値を生みだす場を創出します。
それにより、福島駅前のエリア価値向上に貢献してまいります。

再開発におけるテナント交渉を踏まえた状況認識

街なか衰退の構造的要因

- 集客力ある施設の減 ⇒ 週末イベントでカバー(地元との連携に課題)
- 居住人口の減 ⇒ 食品や日用品などの需要に影響
- 事業所数・従業者数の減 ⇒ ランチ、終業後のショッピング、ナイトライフなどの需要に影響
- 消費者行動の変容(車を店先などに停めて買い物や飲食をするなど目的のみ) ⇒ お店や商品などとの偶然の出会いが減



工事費高騰、コロナにより一層厳しい環境に
→ テナントも含め概ね成立していた再開発事業の見直し

見直し検討

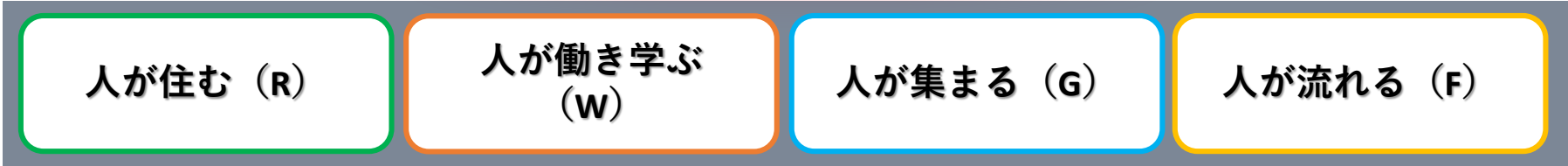
アパレル等物販、シティホテルの事業成立が難しいことが明確に。

- ・民間企業は、歩行者通行量や人口集積などのデータを基に投資判断。
- ・大規模な民間投資を呼び込むだけの魅力が乏しい街になっている。
- ・インパクトを与えられる、集客力ある施設整備は、現状、公共投資によらざるを得ない。
- ・事業が遅延すれば街なか再生がますます困難に。

再開発におけるテナント交渉を踏まえた状況認識

- 街なかの活性化、特に商業(アパレル等物販・飲食・サービスなど)の回復のためには、構造的要因への対応として、『人が住む』『人が働き学ぶ』『人が集まる』『人が流れる』の4要素を一体として取り組み、街なかの体質改善を図る必要。そのためには、**オール福島市での危機感の共有と自分事として関わっていくことが不可欠**。
- 再開発でその先鞭を切り、飲食物産・オフィス、市施設、マンション、集約駐車場を整備。その早期実現を図り、併せて4要素に係る他の施策を一体的に推進していくことで、西口商業施設跡地や街なかの低未利用地(コインパーキング等)への商業・ホテル進出、駅ビル改築の可能性が高まる。

街なかの体質改善への4要素～一体的に推進



再開発ゾーンでホテルやアパレル等は見込めないものの・・・

