

座談会

つくばの
ショッピングセンターのあり方

21世紀の都心形成の展望

TUTC Library —— 10

平成 6 年 5 月

つくばの
シヨウピングセンターのあり方

——
21世紀の都心形成の展望
——

座談会――

つくばのショッピングセンターのあり方

――21世紀の都心形成の展望――



座談会出席者



外 益三



小林一夫



波形克彦



宗像一郎



望月照彦



浅谷陽治

敬称略 順不同

座談会
つくばのショッピングセンターのあり方
——21世紀の都心形成の展望——

●
日 時 平成6年5月24日(火)

●
場 所 つくば第一ホテル

●
座談会出席者(五十音順)

- (司 会) 外 益三 (株)シティ開発研究所所長
小林 一夫 (株)ネクサス代表取締役
波形 克彦 商業システム研究センター代表
宗像 一郎 筑波新都市開発(株)参与
望月 照彦 多摩大学教授
(説明者) 浅谷 陽治 つくば都市交通センター理事長

はじめに

浅 谷 最初に本日の座談会の趣旨についてご説明させていただきたいと思います。つくばは建設に着手してから既に30数年、着実に市街地の整備が進められ、センタービル、クレオ、三井ビル等の都心部の形成も進んでいます。

財団はこれらの施設の駐車需要に対応した4000台を収容する駐車場を整備しご利用頂いています。しかしながら近年常磐新線がこのセンターと東京都心との間を結ぶことがきまり、また、その沿線に大規模な開発が計画されており、業務核都市構想、グレーターつくば構想等、上位計画の具体化によって、つくばのセンターは従来の計画に対して、より内容、規模の充実が期待されている状況になっています。

従って、駐車場計画につきましても財団の最終整備計画4300台を見直し、1万台規模の駐車場が必要ではないかという意見もあります。いずれにしても最終規模4300台では到底不十分であるといえます。

しかしながら駐車場は所詮、センターにおける諸施設に付属して必要とされる施設にすぎないわけですから、センター、特に商業施設について今後どのような展開をするのか、展開をすべきかについて先ず明らかにされないと駐車場が将来どの程度必要とされるかを予測することができないわけです。

言い換えるとセンターの商業施設が今後長期にわたって繁栄し衰退しない見通しがなければ立体駐車場の建設整備が難しくなる、従

って財団としても今後の商業施設の活性化について深い関心をもたざるをえないのです。

本日は商業施設あるいは都市と商業の関係について深い識見をお持ちの3人の先生方に、現在筑波新都市開発株においてこのつくばのセンターの商業開発を担当されている宗像さんにも加わっていたとき、今後のつくばの商業を中心としたセンターのありかたについて議論をしていただければ有り難いと思うわけです。

財団といたしまして一応お話しいただきたいテーマとして次のようなことを考えています。

最初に、「つくばの都市形成の経過と今後の展望」につきまして私が概略ご説明いたします。

つぎに、「つくばと土浦の商圈の現況と問題点」について宗像さんからご説明をいただきます。

以上の説明が終わりましたら、つぎのテーマについて皆さんでお話いただければと思います。

1. ニュータウン都市における商業、業務、サービス機能のあり方
(ニュータウンは計画的な都心形成ができ、機能、配置、手順について最適と思われる選択ができるが、開発者はこのメリットをどう生かすか)
2. 現在行われつつある商業の業態の変革は、この都心形成にどういう影響を与えるか。また変革について、どう対応していくべきか。
3. つくばの都心部は車を利用しやすい街づくりを目指しているが、これからの中型ショッピングセンターと駐車場との関係はどう

うあるべきか。つくばではどこまで可能か。

4. 以上を総括して、つくばの都心形成において、今後どのようなコンセプトをもつべきか。また、つくばの都心、及び財團に何を期待するか。

それでは、最初に「つくばの都心形成の経過と今後の展望」についてご説明いたします。

(略)

つくばと土浦の商圈の現況

宗 像 私は、筑波新都市開発株式会社の宗像でございます。まず始めに、当社の概要につきまして御説明いたします。御承知のように、当社は、筑波研究・学園都市計画事業の進捗と共に、この都市の地域住民の生活利便と、居住環境の維持向上を目的といたしまして、20年前に設立されました第三セクターでございます。

当社の主な事業は、本都市の都心部における、ショッピングセンタークレオ、つくばセンタービル内のアイアイモール、4つの住区のショッピングセンターの管理運営、道路、公園等の公共施設の維持管理、つくば国際音楽祭等の文化活動の協力、等でございますが、何と申しましても、当社の今後の中心的な事業展開の課題は、都心部における第2期の商業施設開発の事業でございます。

次に、当社と関連いたします会社は、本都市の公的な駐車場を運営している、財団法人つくば都市交通センター、地域冷暖房の供給を行っております、株式会社筑波エネルギーサービス、有線テレビ放送の、財団法人研究学園都市コミュニティーケーブルサービス、都市ホテル経営の、株式会社筑波学園ホテル、ビル等の管理をいたしております、株式会社筑波メンテナンスサービス、の5社がございまして、いずれの社とも緊密な連携で事業が進められているところでございます。

次に、都心部における当社の商業施設の状況についてでございますが、この都市の象徴的な建物でございます、つくばセンタービルは、昭和58年6月に筑波第一ホテル本館115室、宴会場等がオープン

し、同年11月に飲食等施設のアイアイモールがオープンいたしました。更に、平成2年4月に大宴会場、プールの施設を持つ、筑波第一ホテルのアネックス60室等がオープンいたしております。

昭和60年3月、当社は本格的ディベロッパーとして、西武百貨店、ジャスコをキーテナントとし、専門店を配しました、ショッピングセンタークレオをオープンし、昨平成5年10月、このクレオの補完的機能といたしまして、MOG、即ち、モール・オープン・ギャラリーをオープンしたところでございます。

クレオは、ワンストップ、コンパリゾン、ファミリー性、アミューズ機能性格を持つショッピングセンターとしてスタートし、今年で10年目になりますが、ショッピングセンターとしては、まだまだ顧客に満足いただける種々の機能が不足していると考えているところでございます。

クレオは、延床約55,700m²、営業床は29,700m²でございます。

60年次のオープン時売上高は18,520百万円、ピークは平成3年次の34,662百万円、平成5年次は29,923百万円ですが、5年次の売上高につきましては、西武百貨店の所謂リストラによる、売上高計上方式の変更がございますので、換算値は約31,853百万円と推計いたしております。

クレオの商圈人口は、平成6年4月1日現在で、筑波研究・学園都市人口171,833人、世帯数58,819世帯を中心としたとしておりまして、約15から20km圏に及ぶ、土浦市を含む15市町村、人口約636千人、約199千世帯の広域商圈といたしておりますが、この都市の都心部は、特に道路網、駐車場へのアクセス、駐車場機能が充実いたしておりますので、顧客のナンバー等から推測いたしますと、商圈外の、北は

日立、水戸市、南は柏市からのお客様がかなり来られている状況です。

筑波研究・学園都市は、昭和62年11月、都市計画区域の6町村の内5町村が、つくば市として発足いたしまして、種々の課題を抱えながら、徐々に行政体制を整備しつつあるところでございます。

計画区域内人口は、先程申し上げたとおりですが、学園地区内人口は50,665人、地区外人口は121,168人で、本都市の当初計画人口の、地区内100,000人、地区外100,000人から見ますと、地区内民有地の地価高騰等もございまして、地区内人口が伸び悩んでいる状況でございます。

なお、つくば市は、現在人口145,451人、世帯数51,235世帯で、県内では水戸、日立市に次ぐ都市人口となっております。

然しながら、つくば市と土浦市の商業規模を比較いたしますと、平成3年の統計ですが、年間販売額では、土浦市が商店数2,580店、年間販売額9,190億円、つくば市は商店数1,901店、年間販売額3,807億円で、かなりの開きがございます。これを大規模店で比較しますと、土浦市は19店舗、年間販売額約702億円、売場面積70,142m²、つくば市が9店舗、約480億円となっており、総年間販売額の比較では、つくば市は土浦市の41.4%にしかすぎませんが、大規模店の販売額では68.4%となっております。なお、つくば市の大規模店の売上高の79.4%は、クレオの売上高でございます。また、大規模店の営業面積では、つくば市は土浦市の66.4%の比率となっております。

さて、つくば市はこの数年、物販、飲食、サービス業種の路面店進出が著しく、特に土浦市とつくば市を結ぶ土浦学園線沿いが顕著

でございます。

当社は、当社の使命でもございます、この都市における街づくりの一翼を担っているところでございますが、都心部において、クレオに次ぐ第2期の商業施設開発を構想中でございます。然しながら、バブル崩壊と流通業界等の長期の経済不況、特に最近における消費者ニーズの動向、業界の業態の変革動向等を模索しているところでございます。

本日は、諸先生方の御意見を勉強させていただき、財団法人つくば都市交通センターと共に、今後の都心部の開発の参考にさせていただきたいと思っておりますので、宜しくお願ひ申し上げます。

浅 谷 それでは、これからは外先生の司会で進行をお願いいたします。

都市建設の理念から論すべきだ

外

問題点を少し整理した方が短い時間の中でお話しやすいのではないかと思います。

お話をうかがいしていて、中心街の形成の問題について話をしていると思うのですが、一番お聞きしたいことは、ニュータウン都心における商業機能のありかたとすることだと思うのです。つくばは計画的な都市を作っていく新都市です。

この場合の位置付けというか、その性格というか、そもそも、なんで、研究・学園都市を作るのかという問題があると思うんですが、そういうことを一応おいといてですね、都市の形成、都市そのものがどういうような性格で今まできたのか、なおかつこれからどのように動いていくのか。それによって中心部の性格も決まってくるんじゃないかな。都市形成の今までのプロセスと、これから先どのような都市になっていくのか。あるいはどういうふうな都市にすべきかということによって、この中心街の性格も決まつてくるのではないか。それをはずして、中心街だけの問題をここで論じる場合、多くは、そのハードの部分に集約されていくと思うのです。

ですからそのハードの問題に入る前に、一体つくばの都市というのはどういう性格で今後伸びていくべきなのか。実際、表に出ているのは、先ほど説明されたように、公的な研究機関も大学も民間研究所も100以上あるという研究・学園都市ですから。これが人口の増加にしたがって、将来どういうふうに発展するのだろう。またどういうような方向に発展した方がよりベターなんじゃないだろうか、

それによって中心部というのはどうなるのか、そういったところから議論に入った方がよろしいかと思うのです。要するに全体の問題から入って中心部の性格を論じるというようなことです。都市の中心部と周辺との関係であるとか、中心部そのものがどういうような構成をしたらよいかというような問題ですね。そういう面からお話していきたい。

望月 これはさんざん議論されてきたものですけれど、筑波研究・学園都市を将来どういう都市にしていくかという、都市の理念なんですね。どういう都市が21世紀に向けて理想的であるのか、このへんが大変大事なことではないのかなと思うんですね。結局ニュータウンというのは、まさにそういう理想的な都市をめぐって作られた概念だろう。18世紀、19世紀のイギリスの社会理想主義者が、産業革命以降非常に劣悪な環境に追い込まれた都市に対して、新しい都市、理想的な都市を構築する、そういうチャレンジがあったわけなんです。

結局このつくばにおいても、理想的な都市を作るということと、もうひとつ大きな命題があったのは、研究学園、要するに頭脳先端的な都市を作るという、これは今までの日本で展開されたニュータウンとはもう一味違ったわけです。

大阪の千里などと比較して、こちらは研究というところにきわめて特化をしながら、同時に理想的な都市を目指そうという方向があったわけですが、これもまだチャレンジが終わっていないんですね。しかしその一部はかなりの高さで実現されつつある。例えば人間にとての緑の環境というのは「外国に行ったようだな」というお話

もでましたように、これだけの緑が覆っているというのは、他の都市では見られない景観ではないのかなと思います。

ニュータウン計画に商業の位置づけは希薄だ

しかし、ひるがえって、そこに商業を考えていくとどうなるかということですが、そういう理想的な都市をめぐって今までいろんなチャレンジが行われてきたんですが、商業を導入するということに関してはニュータウンの思想というのは、非常に希薄だったんです。

というのは、ニュータウンの当初の計画の中に商業にウエートを持って計画するという発想があまりなかった。したがって面白い話があるのですが、東急の田園都市線の田園調布を作る時に、渋沢栄一が息子の渋沢秀雄に「イギリスに作られつつあるニュータウンを見て來い。あの理想的な都市を日本でもやる時がくる」と、自分の息子を派遣するわけです。彼は船に乗って勇んで行くんですね。当時レッチワースとかウェルウィンという新都市が出来上がりつつあったんです。で、いろんなものを見てきたわけですが、結局、渋沢秀雄が書いたレポートには「ニュータウンとはいえ、これほど陰惨な都市はなかった」というわけです。「非常につまらなくて、行くとむしろ暗い感じがする」というわけです。

それはなぜかというと、要するにシティセンターがあって、その周辺に若干の商業がはりついていて、その前に公園があり、住居があり、また公園があり、一番外回りに工業系がある。結局は、きわめてスタティックな自立した都市ですから、それ自体が工業を抱えて、要するに職業をそこで得ることができて、勉強ができて、暮ら

すというだけのパターンなんです。

そこではアクティブなアミューズメント性というのは、当時思想的にも受け入れられなかつたんですね。

過去の住宅公団がどの程度イギリスの思想を入れたのかわかりませんが、いずれにしてもニュータウンの思想というのが日本の都市建設へ大きな影響を与えました。住宅・都市整備公団は商業系に関する計画について少し弱いようですね。能力があればもうちょっと賑わいのあるタウンが生まれるのではないかでしょうか。

未だに19世紀以降のニュータウンの呪縛、即ち、スタティックな自立性というものを旨にした計画概念から抜け出していないんじゃないかということです。一方商業センターというのは、全くそういう枠組みから外れて、アメリカの都市の膨張に伴うサバーバニズムと我々は呼んでいるんですが、このアメリカの場合にはむしろショッピングセンターを軸にして、サバーバニズム、要するに郊外都市として形成されている。この場合には、ある地域社会、コミュニティを支えていく上での商業の機能というのは非常に大事なものになってくるわけです。アメリカの場合には極めてレベルの高い商業環境というのが都市の郊外に生まれ、これがイギリスではありません波及しなかつたんですね。一番近代的なミルトン・キーンズに行ってみても、その商業施設はきわめて雑です。いわゆる非常に大きな商業センターの形をしていても、これは2世代前のアメリカの商業集積です。

一番ニュータウンを研究してきたイギリスの、もっとも先端的なニュータウンの都市センターの商業施設でも、2世代前のアメリカのショッピングモールのようなレベルでしかない。だからイギリス

でもヨーロッパでも、新しい人が住もうところと商業施設のすり合わせというのは、全くうまくいっていなかったし、それに対して新しい提案が行われていなかったことが、どうも今までの歴史としてあるのではないか。

商業の業態の変革に人々の生活がついてくるのではない

これから地域商業問題をどうするかが、今日大変大きな問題であって、商業の業態の変革ということがありますけれど、わたしは商業の業態の変革をここで議論してもしようがない。むしろ、ニュータウンに住む人々の生活の形態の変革にどう商業が対応するのか。その変革を支えていくのが商業であって、商業の形態の変革に人々がついてくるんじゃないんですね。

ニュータウンの思想はあくまで生活が軸ですから。その来るべきニュータウンの理想は都市における人間の生活をどう考えていくか。そうなると、ここは研究・学園都市ですが、研究者が研究ばかりしているわけにはいかないですね。国外からも人が来て国際的な地域にもなるでしょう。それらの人々にも受け入れられる都市になるかどうか。

したがって、そういう外向きのゲートになるような商業施設をやはり考えて行く必要があることもあるんじゃないのか。しかも非常にアミューズメント性の高い、あるいはエンタテインメント性の高い商業をしないかぎり、これまでのニュータウンの呪縛というのに乗り切ることはできない、と思っているわけです。

つくばの商業がつくりださねばならない業態とは何か

商業を考えるにあたっては、つくばは日本における代表的なニュータウンであり、しかも頭脳センター、非常にレベルの高い生活スタイルを指向した人たちがいますから、さっき外先生が「東京型だなあ」とおっしゃったのは、意識的にはもうそういうレベルなんですね。したがって、わたしはかつてのニュータウンが自立を志向して、そこで暮らす人々の生活を支えるだけの発想ではなくて、ダイナミックに人々がグローバルに動いていけるような発想をもった商業環境というのはいったい何なのかを考える必要がある。百貨店がどうなのか、ロードサイドがどうなのかを、もういっぺん筑波研究・学園都市という壮大な実験が生み出してくる、商業という今一般的に動いている業態ではなくて、ここが生みださなければならない業態、それが何なのかということを追及していくことが大切ですね。

アメリカで何が生み出されていたのかを追いかけるのではなく、わたしはむしろ世界で最大規模の東京を軸にした広域首都圏ですね、3000万人が住んでいるのですが、その中で最も先端的な都市の中ににおける先端機能としての商業を考えていく必要がある。そうなるとわたしはもっともっと芸術文化とかコンベンション機能、メッセ、見本市機能などとジョイントした商業機能を考えいかなければいけない。そう考えると、わたしはこの財団も、いわゆるパーキングだけ扱っているような財団であってはならない。

財団というのは、もうすこし社会的な意味があるから財団といってるんじゃないでしょうか。そうでなければ株式会社でいいはずで、

財団というからには、もうすこしパーキングという概念を越えて、人々の生活を含めた広範囲なものを生み出していく組織を志向することが大切ですね。

外

私は電話でいろんなポイントだけ話をしたんですけど、今のお話しの中にもでてきておりますけれどね、今のこの都市の性格というものもあると思いますが、そこに住む生活者の生活の様式とか、ライフスタイルというものを基軸にした商業施設をここで考えないと、まずいんじゃないかとお話しして、それが中心街でのコミュニティ形成につながっていくんじゃないか。

それが軸になって都市型、先端的な方向に動いてですね、インパクトがあれば、首都圏100キロ圏内の立地にあるわけですから、かなり広域の柏、水戸方面から人が集まる広域の商業形成が、もう一度できるんじゃないかな。地元の方に対応して、地域型というものではなく、その中に住んでいる人が時代の先端をこれから行くわけですから、周辺の地域にインパクトがある。

特に情報産業というのはこれからもっと盛んになる。それに対して、ハイテクのことをやってる人たちですから、生活の様式も随分上がってくると思うんですね。お金の問題だけじゃない、精神的因素がもっと変わってくると思うんです。その人たちがベースになると、相当インパクトの強い商業というのが可能になると、くるんじゃないかな。

こういう事を提案したいんだけど、それをどういうような形で、どういうような状態の中で提供していくのか。業態というのはさっきおっしゃられたように、新しい業態がアメリカで成功してるから

こっちも、というふうなことだけじゃ、あまり面白くないんじやないか。ここで新しい生活に対応できるような業態をどういうふうに作っていくのか。この商業施設、その集積化としての商業施設をどういうふうに作っていくかということがひとつのテーマになるんじゃないかなと思うんです。小林さん、どうですか。

千里のセンターは再編成の時期をむかえている

小 林 今、住宅公団さんが作られたニュータウンのセンターの再編といいますかね、その仕事をわりあいたくさん受けています。

千里ニュータウンは去年でちょうど30年を迎えたが、望月先生がおっしゃられたように、ある意味では都市計画、あるいはコミュニティの配置論としては教科書どおりで、巨大な中央センターと、南と北に地区センターがあって、その下に約15の近隣センターがある。近隣センターにスーパー・マーケットを置いて、地区センターに量販店を置いて、中央センターに百貨店、専門店機能を置くという形で、わりあいにきれいな配置が当初計画としてあって、実際その通りに作ったわけです。

しかし、30年前には、車でこれだけお客様が東西南北から来るということはイメージできなかつたわけです。ところが実際にお客様はタバコひとつ買うにも車を使ってしまう。そうなりますと、まず近隣センターが疲弊して、地区センターが疲弊する。さきほど「つくば中央はちょっと密度が高すぎるんじゃないですか」と言ったんですが、千里中央センターも同様に高密度に開発され過ぎて、

特に業務施設ですね、オフィス機能を中心に関発されつくして、非常に車が寄り付きにくい場所になってしまいました。

結果的には、外にお客さんがどんどんどんどん流れてしまうことが現実に起こっていて、同じようなことが千葉ニュータウンとか、いろんな所で起こっている。今、それでつくばを見せてもらいまして、ここは都心部でありながら非常に車でアクセスしやすい場所、今は駐車場が4千台の規模だというふうにお聞きしますけれど、都心でありながら車のお客さんに非常に優しい、来やすい、停めやすい機能が充分備わっている。その意味では都心部の商業とかニュータウンのセンター地区が抱えている欠陥みたいなものはない。そういう点では、かなり恵まれている感じをもって受けとめております。

土浦とつくばの商圈論

ただ、今土浦とつくばの商圈分岐みたいなものがある程度まであって、土浦はだいたい北、石岡方面と東、阿見町とか、トレーニングセンターのある東のお客さんが取れてて、おそらくつくばが石下とか水海道とか下妻とか、むしろ西と北ということで、お客様の分岐が行われている。おそらく相互にお客さんは行き来してるとか思うんですが、土浦の商勢圏とつくばの商勢圏とがある程度まで別れてるだろうということだと思うんです。

土浦は土浦で頑張って駅前整備をやって、いま取手までしか行ってない快速が近いうち土浦まで伸びるというわけですから、首都圏における通勤通学の便が格段に改良されて、土浦は土浦でかなり成

長を進めるだろう。つくばはつくばで大きな成長を進めるだろうといふことがあるわけとして、その意味ではお互い同じ様な対抗関係のまま進んでいく。

現状のつくばは、西武百貨店、ジャスコ、ディスカウントタイプのダイエーがあって、ロードサイド・ストアがあって、竹園とかいった近隣センターにスーパーが配置されているということで、今の商圏人口をきっちと押さえるということでは、少なくとも商業のボリュームと業態ぞろえという点で、おそらく足りているんだろうと思います。

そういう点では現状は土浦の方が足りていない。ヨーカドー、西友、みんなドングリの背くらべで、ヨーカドーがかなり大きな店を駅前に持つということになれば、3年か4年後、土浦もかなりきちんとした業態ぞろえをしてくるんだと思うんです。今の商圏ボリュームをとらえると、今の業態ぞろえと商業量でそこそことなんだろうということが言えると思うんですね。ただ、常磐新線がらみをにらんで、極端に言えば土浦から客を引っ張ってしまうというパワーは、今のつくばの商業には残念ながらない。

アミューズメント性の高い商業施設がお客様をひきつける

これから集客施設は先程望月さんからも出ましたように、商業施設だけでなく、非常にアミューズメント性の高い商業系の施設みたいなものか、あるいは、全く逆にディスカウント性の強い商業か、この2つでないとお客様が引っこ張れない。

たとえば西武百貨店を倍にしたからといってお客様が来るとい

うものでもないわけで、楽しい1日をとにかく、金を使うんじゃなくて、時間を消費できる、時間消費型の楽しいそういう商業を中心とした複合施設か、あるいはとにかく安い。安いというのはお客様にとって非常に楽しいということとして、ディスカウントだからひとつも面白くないということではなくて、お客様がワクワクした気分になればいいわけで、そのどちらかでもってしか、例えば土浦のお客さんをいただくとか、石岡方面からもお客様を集めることにはならないだろう。

私自身は15年前にダイエーの今の店を作る時に、その開発に携わりまして、あのころは定住者がいらっしゃらなかつたわけで、みんな単身赴任だったんですね。研究者は土、日には東京に戻ってしまうわけで、その時のアンケートで3つほどこの街がいやだというのがありました。

ひとつは、非常に知的レベル教育レベルの高い方々ですから、お子様の教育というものにものすごく熱心でして、こんな田舎の高等学校に入れたらどこにいくかたまらんというものがわかつたわけです。これはまあ最近竹園高校から東大に何人か入つたりですね、私立の茗蹊学園ができたりします。東大が偉いわけじゃないですけれど、土浦一高などは、茨城で一番東大への進学率の高い学校になって、おそらく1番目に言われてたことはまあなくなつたなと思います。

2番目は買い物に不便だということですが、これはクレオ（西武、ジャスコ）、ダイエーができてこれもなくなった。

それから楽しい娯楽型の施設がないというのが3つ目で、これは今でも解消されてないだろう。15年前になぜここに定住しないのか、単身赴任になつてしまうのか、という要素が3つあった。

それから4番目に、欲しい本が手に入らないとか、映画が見れないとか、コンサートが聞けないとかというこの4つのことが、ここに定住しない理由であったわけです。

ニュータウン成熟の第3段階——開発創造の場

ニュータウンというのは、とりあえずは住まいの場からスタートして、2番目に暮らしの場になるわけですね。暮らしの場ということはどちらかといえば消費の場で、商業が非常に大事な要素になってくる。3番目は大きな意味で生産の場、生産の場というのはものを作るというのではなくて、開発とか創造とかいうのがニュータウンの3番目の機能です。これがこれからは主になってくる。創造活動とか文化活動とかあるいはボランティア活動とか、地域文化を育てることが、ニュータウンの成熟の第3段階になってくるわけです。

住まいの場としてのニュータウン、暮らしの場としてのニュータウンから生産の場としてのニュータウン、開発創造の場としてのニュータウン、それに相応しいセンター機能みたいなものが、要求されてるということです。その要求されている機能が、15年前に定住したくないと答えた方々が理由として述べた残り2つの機能です。

それとちょっと長くなりますが、今、千里ニュータウンのコミュニティの再編という仕事をやっているのですが、千里ニュータウンはすでに30年経ってるんですね。ここでもそうですけれど、こういう環境がいいニュータウンというのは（住人が）出ていかないんですね。そうしますと、30年前に30歳で入居した方々はそのまま60歳に持ち上がるわけです。

これは、ある時期からはものすごい急カーブを描いて高齢化のニュータウンになってくるわけで、ここも同じだと思います。あと20年とか25年経つと、いっせいに高齢化する。そういう一斉に高齢化した住民の方々を地域でもって有効活用する仕組みとか、そういう方々の健康への指向とか、ボランティア活動に対する指向とか。あるいは軽いスポーツへの指向とか、そういったものを地域でもって準備しておかないと大変なことになる。奥さんは家においてサークル活動をやったり、井戸端会議やったり、趣味の活動をやったり、テニスをやったりと、地域でもってすでに活動・交流する仕組みができるわけですけれど、だんなさんは、ある日突然60になって会社やめて地域に戻るということになってくるわけです。

その意味で、ニュータウンがある時を境に急速にオールドタウンになってしまった時に、そういう方々を（まだ元気なわけですから）地域に軟着陸させて、地域でそういう方々の知恵を逆に利用していく仕組みを作るのが、かなり歴史を経たニュータウンにおけるコミュニティで、大事なテーマになってくると思います。

ショッピングタウンをつくる

外

今のお話で大変具体的になってきてるんですけど、次に波形さんにお聞きしたいんです。ニュータウンが、15年、25年経つてわゆるオールドタウンになってしまうということです。ニュータウンで今現在でのスタンスで考えれば、土浦との都市関係、競合で考えても良いのですが、土浦の場合はいわゆる自然発生的な都市形成

をしてるわけですよね。

商業もそれにつれて自然発生的に生まれてきて、駅前の再開発とかそういうものにつながっております。再開発は再開発で非常に難しい問題があるわけです。しかし、このニュータウンの場合は再開発ではなくて、開発ですね。ですから開発の前にニュータウンにおける商業、業務、サービス機能のありかたということになりますが、計画的に都心形成ができ、都市の配置やスケジュールにおいて最適と思われる選択ができる。ディベロッパーにはこのメリットをどう生かすかという問題があるんですね。

3番目は、このへんから具体的に入ってきたようですけれど、ショッピングセンターに限らず、ショッピングの中心というのは、ショッピングタウンだろう。これが出てくるのはショッピングタウンの形成だろう。それが自然発生的でなくて、計画的にできる。

こういうメリットがあるんだけど、同時にデメリットもあるのではないか。なるべくメリットを生かしてショッピングタウンを形成していく、計画的に作っていく、それについてはどういうふうにお考えですか。

30年前の計画はつくりかえるべき

波形 私は先生方のようにショッピングセンターを作るという立場ではなくて、出来た所に入ってどうやって儲けるかという指導ばかりを専門にやっている会社でございます。ですから、だいぶ観点も違うんですが、今ご提案のディベロッパーのメリットの前に基本的にこ

の都市のマスタープランができたのは昭和40年代の始めですから、すでに30年も経ってる。30年経って計画通りに中心都市商業を作っていくこうということ自体がすでにナンセンスになってきてるわけで、計画自身が古くなってきてるんだから、端的に言って、すでに再開発は行われなければならない。

例えば昭和40年代、僕も住宅公団のショッピングセンターの仕事をやったことがありますけれど、昭和40年代のころは、商業スペースの計算はいつも古い商業統計をもとにして、人口何人にこれこれである。したがってこれだけのスペースがあればいいだろうというように決めていました。だから商業施設のスペースは専門店はみんな10坪以下、スーパーでも100坪ぐらいといったスペースを積み上げ、商業施設はこれだけというふうに作られている。今日のように大型店ができてしまって、どんどん郊外店ができてきているものとして商業スペースを計算していないから、今日にまったく合わなくなってしまってはいるわけですね。

30年前のマスタープランのまま、さらにこの中心商業地域を開発していくこうということがおかしいのであって、やはりここでもって新しい計画に作り変える。

例えば話がまったく違いますけれど、私たちはよく卸団地の診断をするんですね。ところが私たちもずいぶん40年代に中小企業事業団側の立場で診断をしたわけですけれど、当時物流センターとか駐車場とかいう発想はなくて、いかにして、投資額を少なくし、投資負担をなくすかという発想で、なるべく削って小さいのを作ったわけですね。従って今、日本中の200近い卸団地全部が、駐車場が狭く、今日の物流に対応するだけの物流センターを持っていないので、

新しい鉄道の建設と再開発が日本中に起こっているわけですね。

同じように統制社会であるまいしだすね、30年前の計画通りにやろうなんていう事自体がおかしい。それからその根底には言葉が悪いかもわからないけれど、土農工商という考え方方が相変わらずあってですね、人口が集まって人間が豊かに生活できることが最優先だ。商業は黙っていても儲かるんだから、商業は社会の中のひとつの重要な要素として位置づけられていなかった時代の計画ですね。

先だって、暮れに上海に遊びがてら行きました。それで観光専門の国営の旅行会社であちこちガイドしてもらって、南京路に連れて行ってもらい、一番大きいと言う第一百貨店でショッピングをしていたときです。香港から出てきたデパートがあるので「そこに行きたい」と言ったんですね。そうすると、「それは困る」と言うんですね。なぜかというと、「それは貿易部の仕事で私たち観光部の仕事ではない」と、「どうして観光部の仕事ではないのか」と聞くと、「名所旧跡に案内するのが観光部の仕事であって、ショッピングは貿易部の仕事だからできない」と言うのです。というぐらに、まだ中国ではショッピングというのは生活のためだけのもので、レジャーでもないし、観光要素にもなっていないわけです。

そこまでいかないにしても、このニュータウンが計画されたころの、商業スペースの根底にはそういう考え方があるということじゃないでしょうか。

望月先生の研究なさっていらっしゃる分野だと思うんですが、たとえば、いつもヨーロッパ系の考え方を持っている都市学者がたくさんいらっしゃる。比較がたくさんある。そして「アメリカは砂漠の真ん中に作ってある、あれは別だ」なんてね。

いつもリーダーの先生方が、アメリカのような近代商業が中心になって、さきほどのように出てきたということを無視して、古い石造りの街からきたという基準ばかり思って計画を作った。その計画を30年かかってみなさん方が実行しているということですから、やはりそろそろ無理だということだと思うんですね。

駐車場は4千台では少なすぎる

それからもうひとつは、例えば今、このクレオが中心商業地であると言うけれど、できた商業面積が2万何千m²かで、小さすぎます。そんな小さい所では商圈人口20万、30万の商業施設の価値がないですよ。駐車場もクレオでもって2千数百台分、この周辺で4千台では狭すぎます。例えば望月先生がおっしゃっていたような、コンベンションシティというような形で学会やその他が開けるような施設も作るということであれば、ほとんどの人は車で来るようになるでしょう。

例えばアトランタが、田舎の街からコンベンションシティにして発展した。あそこは中心部のほんの1キロ周辺のところに1万4千台の駐車場を行政側が作ったのですね。そのことによってコンベンションシティとして成立しているんです。

ところが日本ではなにかやると、「ここは今度常磐新線が入って来る」とか、「東京から全部列車で来る」とか、「成田から高速バスが来る」「土浦からタクシーで来ても近いし、だからそんなに駐車場はいらない」とか。駐車場をたくさん持たなくともいいことを正当づけことばかり言っている。生活者の大半が車を持って、なにがしか

のことでも、ほとんど自家用車で来るというような時代に対して、現在でもそういう発想がないし、もともとこれを作った30年前にはまったくそういった発想がないのだから、今の計画 자체がもうダメで、それを見直さなくてはならない。僕はそう思うんですね。

そうじゃないと、商業者の立場から見ても、このいい商売のできる場所に、これからどんどんショッピングセンターができても入らないですよ。私たちは保証金は3.3坪100万円以下じゃなければ採算が合わない。郊外ショッピングセンターは駐車場が4千台くらいないとだめだといって指導しています。すでに保障金は値切って値切り倒すと、大体坪100万くらいになる。家賃も値切って値切って値切り倒して入れといってるんです。だから保障金はウン百万円もするところに入ってはいかんと言っています。こちらの商業施設は作るとウン拾万円どころかウン百万円も保障金をとるようなところには、おそらく商業者は入らなくなるでしょうね。

だから今、外先生がおっしゃったように、ディベロッパーのメリットを追求するとしたら、つくばの特殊性のもとに商業施設を考えるのではなく、きわめて普遍的に、今この社会の中でどういう商業施設が必要なのか考えて、それをここにあてはめるにはどうしたらいいのか。理想の設計を考えていかなければなりません。それをせずに今の現状をチョコチョコやったのではディベロップのメリットになる商業施設は結果的にできないと私は思うんですね。

21世紀の都市生活を帰納論的に考える

外 ここで質問をもらいたいんだけれど、私が今までのお三方の話を、私なりにまとめさせていただくと、ここで必要なことは帰納論的な考えだと思うんですね、発想が。演澤論で現在の規模、現在のスタイルで、延長線上でプランをみてもあまり面白いものはできないと思うんですね。いいものもできないと思うんだ。

むしろこれから10年先、20年先、30年先でもいいですよ。21世紀の都市とか、生活者とか、ライフスタイルとか、そういうものがどういうようなもので、そういう先のことを見て、それを現実に考えていくような帰納論的な発想が必要なんじゃないかと思う。

具体的にどうするのかということは今少し出てきておりますが、ご質問はございますか。

宗 像 まず始めに住みよい都市とは何かということになると思います。私は、居住者が住みよい都市とは条件が3つあるのかと思います。その1つは快適な住環境で、この都市はこれは満たされていると思います。さきほど望月先生がおっしゃられているように、こんなに緑があって、これだけ空気がよくて、正直言いますと、私共東京から帰ってくると、ホッとするんですね。バスがつくばに近くなつてくると、なにかこう閉かれているような感じがする。空気が違う。ここは住環境については恵まれていると思います。

2つ目は生活の利便性という問題です。これはまだこれから問題です。

アミューズメント施設を具体的にはどう考えるのか

3つ目、はアミューズということにもなると思うんですけど、より高度な文化的な欲求という事です。実はこのクレオを作りました時に、この都市自体がそうなんすけれど、いわゆる従来の自然発生型の都市から見ると、歴史のある街、文化のある街と、人工的に作られた文化とは違うわけですね。やっぱり歴史というものは時間と重みがあるわけですから、そんなにこれが文化だというおこがましいことは言えないわけです。むしろこれから文化というのは、さきほど言いましたつくば国際音楽祭などという文化を外から持ってくるのも大事なんですけど、いわゆるこここの都市の中で文化は作られていくのかなという気がしてるんですね。

ベースとしてはそういう3つの要素なんですけれど、具体的に今度は商業という側からみると、わたしどもがクレオを開発しました時に、今日先生方からお話しの中に出でた中のコミュニティ、アミューズというものが無いんですよ。また我々が見えなかつたところもあるし、この都市では無いものからひとつ大きいものを作ったのですから、その時にアミューズというものをどういうふうにとらえるかということができなかつたというのが実感です。

今盛んに、次期商業開発の計画議論をしているのですが、やっぱりそのアミューズ性の高いものを、その基本、コンセプトにおいて、物事を考えていこうという事をやっているんですが、なかなかそれが具体的に見えてこないというところがございます。

外

そのアミューズメントが見えないという今のお話にからんでですね、これから、そのもう何年かすると、21世紀に入りますけれど、21世紀に入ったからといって急激に変わるというものでもないと思うんですが、その最近の話からいきますと、今のようにアミューズメントといいましても、今現在のアミューズメント、たとえば昭和ひとけた世代の思っているアミューズメントと、ふたけた世代のアミューズメント、戦前と戦後の若い人とクラスによって全然考え方が違いますよね。アミューズメントの持ち方というものがね。

我々のような昭和ひとけたの者は、相対的にいうとアミューズとか、遊ぶとか、そういう世界には下手ですよね、むしろプラーですよ。そこから出てくるのは、たとえばカラオケであったりするわけなんだけれど、カラオケも最近はレベルが上がってきますけれどね。シャンソンを歌ったり、カントリーねだったりするらしいですけれどね（笑）。

そういうようなレベルもあると思うんだけど、そういうアミューズメント性といったものを今の中心街の中でどういうふうに構築していくらいいのか、これが今ディベロッパーが意図的に、計画的に作る場合、どういうような装置、これをどういうふうに作つたらいいのか、このへんに問題を絞ってね、お三方の話を聞きたいんだけれど。

望月

結局アミューズメントというものがなぜ必要なのか。いろいろあるわけですけれど、ようするに21世紀に向けて、人間が持っている時間のバリューが全然違ってくるわけです。一般的に言われてるように、1人の人間が80歳まで生きると70万時間を持っているわけで

すよね。

遊び自体が知的生産になる

かつて、戦前、戦後を通して働け働けでしたから、70万時間の半分は働いていたわけですね。ほとんど自由時間が無い。ところがハーマン・カーンは未来予測して21世紀はもう全然遊びの時間が変わって、働く時間が10パーセント、要するに週休4日制が出てくる。4日休んで3日働けばいい。しかも1日の労働時間が減ってくる。そうなると今度は逆に自由時間が3割、4割になるんじやないか。20万時間以上が自分の自由裁量の時間になるわけですね。その自由裁量の時間をいったいどうするのか、ということが都市の施設のハード系にもソフト系にも係わってくるんだろうと思うんです。

その時に、さきほど小林先生もおっしゃったように知的生産というのか、つくばでは非常に大事な都市のポイントになるわけですね。いったい彼らがどういった知的な生産のための遊びをやるのか。遊び自体が知的生産になるわけですね。最終的には遊びと労働の時間そのものが区切られなくなってしまう。

働いていること自体が遊びになるという。遊んでいること自体が仕事になるんじゃないかなと思う。例えば遊園地に行くとか、そういうテーマパークで乗り物に乗れば、おしきせて全部遊べる。しかし、本当の遊びとはそういうものではないものが出てくるんではないかなという感じがしますね。

外

この都市は研究施設、研究団体というものが多いため、そのレベル

が高いということは、これから情報技術というものはそうとうにレベルが上がってくると思うんですよね。双方向テレビとか、できるだけ家にいて、原稿書いたり商品を作ったり、それがそのまま仕事としてつながって、たとえばこういうところに来なくても話し合いができるとか(笑)。歳をとってくると、そういうことも考えるわけですよね。その方が楽だと。クリエイティブなものが出てくる。例えば双方向テレビの利用は、こういうものだけではなくて、ショッピングの世界だとか遊びの世界とかに色んな形で出てきますよね。この地域で生活者、研究団体をつなげてね、そういう施設を作ったらどうか。それが単にもうけるということだけじゃない。

アミューズメントという要素を、知的なサービス、知的な能力開発も含めた施設、施設という言葉は堅いので、あんまり商業施設という言葉はいやなんだけれどね。そういう空間ですよね。商業空間、つまり商いの空間というのは今は非常に注目されていますね。ファジィなあいまいな空間なんだけれど、それはその提供する側と享受する側が一緒なわけです。

享受する側が提供者になったり、そういうふうな仕組みです。僕らも商業を専門でやってますけれど、まだまだその時代は来ないとしても、業態の問題にからむけれど、今まで過去30年間で成長してきたグループというビッグストアーは、これはコモディティといいますけれど、日常商品的なものを安く売ります。できるだけいいものを安く売る。ダイエーなどは、同じ商品だったら安く3分の1位で売る、コカコーラを68円で売るとか、そういうような商売が始まっています。

この方向はそれなりにあると思うなんだけれど、専門店レベルでい

うと、今売れ筋を追求していきますと、Aというナショナルチェーンがその商品を品揃えで売れ筋を作っていくと、Bというのもそうなんですよ。Cもそう。

結局センターにそういう店が10軒並べばですね、30坪で10軒並べば、300坪で、大体同じ商品なんですよ。ほとんど変わらない。看板と人が違うだけで、300坪の展開ができるわけです。

やろうと思えば、マーケットニーズに応じて、その100坪、150坪も同じように展開できるわけです。

それは同質競争なんです。そうじゃない、新しいものを作っていくとなると、やっぱりプロセスマークじゃないか、消費者が、こういうデザインでこういうパターンでこういう商品が欲しいというようなことを、メディアを使ってやれば、かなり有効に使えるわけです。こういう開発の仕事が、これからどう具体化されていくのか、今後の課題だと思うんです。これから専門店は、オリジナル商品を開発しないかぎり絶対負けるよということですね。そのかわりコストは安くしないといかん。一着10万円もすると、これはまた問題です。そういうふうなスーツ、ワンピース、我々の背広のデザインというふうなものを、そこで創造的に作る。これは遊びであるけれど、商売につながるわけです。そういう動きなどがアミューズメントの世界にはあるのではないか。

それから今の知的レベルというのは、実は我々もものすごく欲しいわけです。その商売だけのレベルじゃなくてね。我々が仕事をするときに今の情報ニーズというのをもっとわかりやすく、情報が吸収できて、自分がやれるような、そういう場が欲しいわけです。それを教えてくれる。今その中高年相手にパソコンを教えてくれるの

が出て来ますけれど。

こういうふうなところが遊びの場として提供されると、遊びの意味が変わってくるだろう。中身がね。パチンコやカラオケの世界だけじゃない、情報ニーズと情報の収集とその発信というかな。ことにこういう地域にはそういう人材がいるはずだから、人材を集める場というのは有効にやれるのじやないかと思うんです。その辺でアミューズメントについていかがですか。

なぜアミューズメントなのか

小 林

いわゆるディベロッパー側から見て、なぜアミューズメント施設が必要かということですが、もう商業では幅広い客層を取れないんです。老若男女、子供、ファミリー、シニアも含めて、幅広い客層を悪い言葉ですけど、ゴッソリ引こうと思うと、アミューズメントしかないと。

商業というのは、僕らはもう15年前に「ららぽーと」という日本で一番でかい、今でも一番巨大なショッピングセンターを作ったわけです。あれは一期、二期合わせて7万坪という規模を持って、年間2千万人のお客様を集めるわけです。それでもあらゆるお客様が来てるかというと、そうじやない。今でも基本的にはファミリー・ショッピングセンターで、それに高校生とか中学生が単独で来るというショッピングセンターに終わってるわけです。幅広い客層はもはや商業では捕らえられなくなっているということがあり、それを捕らえられるのは、アミューズメント機能だというのがひとつ

ですね。

もうひとつは、さきほど申し上げましたように、これからわざわざお客様を引っ張ってこようと思うと、本当にディスカウント型の複合機能か、あるいはアミューズメント型の複合機能かのどちらかしかない。ディスカウント型の複合機能というのはコストが高い都市では成立しないですから、当然つくばのセンターということになりますと、アミューズメント型の動きにならざるをえないだろうということが2番目ですよね。

ただこれはアミューズメント施設、ゲームコーナーやテーマパークを商業にくつつけたからといって、商業がおもしろくなることは全くないわけですね。西武百貨店とかジャスコなんて、お客様にとってはおもしろい、あるいは楽しい商業ではない。長崎屋さんが大きい遊園地を自分の店にくつづけて作っているわけです。80億とか100億かけるわけです。お客様は遊園地で遊んで、飲み物込みで3000円ぐらい使う。しかし、肝心の長崎屋の店が楽しくない店だから買い物もしないで帰ってしまう。

やはり楽しいアミューズメントをたくさん作ること大事ですけれど、それと同時に折角アミューズメントを作るならば、商業施設そのものを楽しい商業施設にしないと、相乗効果が発揮できないということです。クレオにアミューズメント施設をくつづけたからといって、西武百貨店のお客さんが増えるわけはない。商業が非常に楽しい商業に変化していくことが大事なことであるわけです。

卑近な例ですが、クレオの隣にあるボザールという店は、あるお客様にとっては非常にワクワクして楽しい店なんですね。あるいは今の西武百貨店の規模よりも、おそらくここに500坪の無印良品を

もってきたほうがお客さんにとっては非常に楽しい商業空間になるわけとして、楽しい商業を、アミューズメント機能にくっつけないとダメだということが非常なポイントになるわけですね。

アミューズメントの武器は何かといいますと、メニューはたくさんありますけれど、今はゲームセンターを中心とした都市型のテーマパークが流行になってしまってますけれど、外先生や望月先生がおっしゃったように、学園都市にもっと相応しいものがあるだろう。

私共が手掛けた札幌のファクトリーも、いわゆるゲーム感覚ではないアミューズメントを開拓したわけです。例えば温泉アミューズメントとか天体工場とかですね、それに類するものとか、あるいはアメリカで人口70万とか80万とかの都市に行きますと、必ずサイエンスセンターとか水族館とかが一つずつある。向こうのサイエンスセンターは非常に楽しい。日本の子供の科学館なんて、なんか非常につまらない。手で触って、体で抱いて、実際に科学の原理を非常に楽しく見ることができるのが、アメリカのサイエンスセンターで、ある種そういったものでも、ひとつのアミューズメント機能になってくるわけです。

ですからアミューズメント施設の選択肢というのは、ピンはそういうものから、キリはゲームセンターまで非常に広い範囲であるわけで、ポイントはあらゆる客層をとらえることができる、アミューズメント施設の複合みたいなものがいるなと思うんですがね。

今、私共、望月先生からお言葉をいただいて、大阪の千里ニュータウンで、「生活本社」というコンセプトで、センター機能を作り替えようということでやっています。もちろん商業も入るんですが、再開発の核がメディカル・アミューズメントになっています。あの

地域は掘れば必ず温泉が出るので、巨大な温泉を核に、東洋医学を中心としたメディカルと、水のスポーツを組み合わせた約3000坪のアミューズメント施設が核になって、むしろ商業が裏側に引っ込むようなセンター地区の再編をやろうということで進めております。

そういう方向だと、客層として病気の方も、子供も、年寄りも、若いアベックも、対象として広い範囲のお客さんを取れるわけです。

テーマパークで装置型のものを作ることではなくて、科学系、技術系、美術系、水族館、あるいはクアハウス系、健康系も含めてですね、かなり多様に考えると可能性がいっぱい出てくるんじゃないかな。むしろコミュニティとかセンターの再編というのは、そのへんが軸になって、それに商業がくつついでいくということだろう。

つくばのセンターは狭すぎる

このつくばのセンターというのは上から見て、どう考へても敷地が狭い、空いてる所がないと思うわけです。将来さらに巨大な都市になつたらどうするんだろうという心配があります。千里ニュータウンの中で、20年前には千里中央があんなに巨大になるなんて誰も考へてなかつたわけです。あそこは大阪からの地下鉄の終点で千里中央に北摂のすべての人が集まって都心に入るわけです。

今関西では京阪神千といわれて京阪神につぐのは千里だというふうに言われてるわけとして、同じようにつくばの常磐新線が出来上がると、つくばの中心機能というのは、ものすごく巨大な機能になって、千里と同じように大学もたくさんありますし、みなさん考えているよりも、もっともっと大きな都市機能をもつような街になる

を考えると、いかにも種地が少ないなという感じがします。だから商業も量的にはまだまだ足りませんしね。だからといって、西武百貨店を倍にすればいいということではありません。

外 そういう面から、ハードの問題から言いますと、敷地が非常に少ない、駐車場もそうですけれど、スケールとしては小さい。それから公園が多いですよね。この公園の有効活用というのはないんですかね。

浅 谷 公園の有効活用といいますと、地下を駐車場にするぐらいのアイディアしか今はないです。イベントに使うというようなこともこれが難しい。

外 公園の中に、今言われてるような、そういうアミューズメント機能を持ったものを作っていくと、相當に面白いものが出来ると思うのですがね。駐車場だけじゃなくて、公園の中に今言われている建物、ポストモダンでなくとも、バロックでもいいし、あるいはゴシックでも、デザインを変えた方がホスピタリティがあって楽しい。そういう建物を作って、その中にアミューズメント機能を入れていく。それに商業もくつしていく。そう考えると、中央公園などはいくらでも利用する方法があるような気がするんだけどね。それは一つの提案ですが。

波 形 今の話を聞いて思うんだけれど、つくばの中央の商業センターを活性化するとしても、すぐ行きづまってしまうと思うね。例えばテ

一マパーク的なアミューズメントセンターを作ろうとしても、世界モデルといわれている、カナダのウェスト・エドモントモールは50万m²位の敷地はあるし、モール・オブ・アメリカもそのくらいある。そのくらいなければ、あちこちから人を集めて楽しいものができない。だけどそんなスペースはここにはないんだから不可能だ。つくば市は大きいのだから、市のはずれの方にもそういうのを作つて、つくば市全体がよくなればいいんだという発想なら、超大型のアミューズメントセンターを作るのもいいけれど、それは逆にここが衰退することになるから、その計画はあまり推進しない方がいい。

小林先生が言ったような楽しいサイエンスセンターか水族館あたりだと、少しはできそうな気がする。だけど商業施設と同じで、「遊びは近代都市、住宅都市には必要ない」といって、昔、千葉県の村から急に開発で都市になった八千代市では、パチンコ屋を作つてはいけないという条例があつたくらいでした。当初、そういうスペースをとる計画はなかったから、やはり全面的に見直して、それこそ公園の下、上も活用するという計画の見直しをすることになると思う。

活性化の方策

もう一つは、小さいアミューズメントらしきものをつくるとすれば夜間営業が必要だ。大店法も改正になって、駅ビルその他の店も、8時、9時までやるようになるでしょうね。スーパーも9時まで営業する。

ところが、相変わらずこの町の中心商業は7時に閉まっていると

いうことになれば、夜になればますます誰も出なくなる。やはり今ある商業施設も9時ごろまで営業して、人がプラプラ出て歩けるようになることが必要だ。

それと公会堂がありますね。日本の役所は公会堂が金もうけのために貸すのは何か違反だというので貸さないのですが、どんどん貸し出していろいろな催物を行うようにすることが必要だ。また道端で、屋台をやろうと何しようといい。警察もやたら「屋台が馴目、みっともない」とか言わないで、ビルの中にも屋台村を作ったりするわけですから、どんどん屋台を作らせて、人が外を歩くようにすることが必要だ。

公共の施設もオープンで、自由に貸すということから始めると、人も出てくるんじゃないかと思います。

僕も外先生のように情報が発達すればする程確かに中に閉じこもってやると思うけれど、一方で、気晴らしに外に出ていこうという時に、中心部が真っ暗で、デパートもレストランも閉まっているとなると、やはり出てこない。

望月先生がおっしゃるように、夜間生活タイプが増えてくると、そうした人々に応えるように、取りあえず、現在ある店が夜間営業できるようにする、ライトアップして明るくする。あるいは何となくにぎわいのあるような屋台も始めましょう。警察もうるさいことは言わず、夜は路上駐車も結構ということをして人を引き出す工夫が必要だ。

そうすれば、商業者というのは敏感ですから、「よし、夜間レストランをやろう」とかいってだんだん活性化していく。そういうこともやりながら、一方でディベロッパーの方では、本格的に人を集め

られるような施設の計画をしていくことも必要です。

それから、外先生がいみじくも言っておられたけれど、ディベロッパーも儲けるということですね。やはりディベロッパーというのには儲けなければいけない。儲けるというと、何か汚いように感じるけれど、お客様の便宜を最大に支えれば黙っても儲けがある。「もうけよう」「もうけよう」という狐のような商人は困るけれど、消費者に満足を与えるべきだ。

だから第三セクターの施設が考える施設にしても、儲からなければいけない。儲からなければ消費者に支持されないとことだから、役人発想でもって、もらった予算を使っているだけというのではアミューズメントセンターのハードを作っても繁盛しないし、旗を振ってもついて来ないんじゃないかなと思います。

望月　もともとアミューズという意味は、7人のミューズが集まって音楽を奏でることなんですよね。だから、ミュージックなんかそうでしょう。ミュージアムもそうですよ。結果的には知的なサービスを提供することということになるんですよね。

だから、別にたくさんのハードが集まる必要はないんで、7つ位のミューズでね、さっき小林さんがおっしゃったミュージアム、そういうものを都市のセンターの中に埋め込んで、それをネットワーク化すればいいんですよね。

特につくばでは、例えば子供向かうと大人向かうと、技術とサイエンスがテーマになりますね。そういうサイエンス・ミュージアムをつくって人々に楽しんでもらう。ここでなければ、サービス出来ないものが、たくさんあるはずなんですね。それが本当の

アミューズメントなんですよ。

宗 像 波形先生のお話にもありましたが、計画され、作られた都市というのは、既存の都市から見ますと、人間的な暖かみという面では、どうしてもきれいごとばかりになっちゃう面が強く出ちゃうんですよ。

ですから、例えばつくばセンタービルという建物も非常にきれいで、良く出来ているんですけども、では、そこでデートして、あるいは待ち合わせてというような雰囲気というのは、なかなかつくれない。

それから、既成の都市にあるような、縄のれんとか、赤ちょうちんとかというような、個人の逃避性のあるような所というのを計画の中で取り込むことは、非常に難しい一面があるわけです。

街区を切られ、計画地が決められていくところでは、なかなかそういう部分を持たないと、人間味というものが出て来ないんじゃないかなと思っています。

その意味では先生がおっしゃられたように、確かに夜、生活者が出て来て、賑わって、例えば浴衣がけで、下駄履いて、散歩しているというような雰囲気というのはなかなかむづかしいと思うんですよ。

ただ今度それを何とか形でも作ってみたいと思ったのが、先程ご案内いたしましたMOGの通りです。将来は北側が駅ビルになると想いますし、あの通りがT字型のペデストリアンウェイになります。あそこの一画をぐるっと回ると、いわゆる夜の生活者の散歩道になれるということを公団といろいろご相談して考えたということです

が、なかなか既成市街地のようなわけにはいかないのかなという気がします。

パッサージュ、ラビリンス

外 ちょっと悪口を言って申し訳ないけれど、モグならモグをちょっと歩いただけですが、あれ一本道でしょ。先に建物が出来るか知らんけれど、人間が歩くというのは、やっぱりああいう一本道じゃなかなか歩かないですよ。先の見えているところは誰も行かないですからね。

僕はいつもパッサージュ、つまり小道という発想だとか、あるいはラビリンスというのを昔から言っているんだけど、やはり曲線じゃないとダメですよ。曲線というか、ジグザグじゃないと人は歩かない。

それがあれは一本道ですね。建物の建築から構想したから上の方はおもしろいのがのっかっているけれど、あそこに立ったら、先に行く気しないですよね。それは僕だけかなと思うんだけど、普通の人間でも浴衣がけとか、あるいは下駄履きでね、下駄というのは今ないんだろうけれど、そういうイメージであるとすれば、あれはむしろ建物の中に道を取り込んで、こういう曲線をザクザクと作らないと、あそこは人は歩ないと僕は思う。

小 林 良いモールがあったり、良い環境があることによって、お客様が楽しんでくれるというのは、作り手側の悪い言葉で言えば、マス

ターベーションですよね。

基本的には商売で言っちゃうと、どんな空間であれ、安くて、よい商品を、それがいいサービスで提供されているということが、お客様さまに楽しんでもらう、最大のポイントなわけとして、いくら楽しい路地を作っても、両側のお店が楽しくなければお客様さまは楽しんでくれない。

そこのところを都市計画畠の方々とか、建築をやられる方々は錯覚して、そういったものを作ってしまいますけれども、お客様さんはそんなものでは楽しまない。環境の良さとかね、デザインのよさで、お客様さんが楽しむというのは、これは本当に作り手側の発想ですね。

もっと駐車場をつくれ

波形 テーマにさからうことだけれども、中心商業地を発展するという発想がおかしいのであって、もともとここは文化都市として作ったのだから、中心部は業務地域であり、ホテルがあって、タワーがあって、あるいはですね、駐車場があって、水道、公会堂、銀行があって、夜は東京の千代田区みたいに、もう誰もいない。それでいいじゃないか。何も商業が沢山なくてもいいじゃないですか。

このつくば市の住民のための商業をするのなら、周辺の空いている所に巨大な所を買って、それこそ巨大ショッピングセンターを作って、車で来てもらう。それこそ何万台来てもいい駐車場をつくる。そうすれば商圈はぐんと広がりその商業施設は繁盛します。

ここに高層駐車場を作るとおかしいと言うけれど、一棟だけでは

なくて、高層駐車場が一杯あっても、都市の景観は関係は悪くならないですよ。シカゴの中心部は高層駐車場が2棟あり、上部が住宅になっており、遠くからみると「とうもろこし」のように見えるので「コーンタワー」といわれシカゴの名物の一つにもなっています。立体駐車場があると都市の景観が崩れるなんて、車のない時代に育った都市理論家の、特殊な方の戯言です。

ちょうど札幌のすすき野にビックパークと言って、千台に入る大きな駐車場がありますよ。あのようにバッカバッカ作れば、業務用に車がどんどん来る。そういうふうに割り切っちゃえばいいんじやないかと思うんだな。

なまはんかに商店がないとおかしいんじゃないかと思っているからいけないので、駐車場会社に徹して、ここだって高層駐車場にすれば1万台くらい入りますよ。駐車場をどんどん作って、車社会に対応することに徹したらいいんじゃないかと思います。

小 林 これからは都市とかセンターに商業が立地する必然性は、実は商業側とかテナント側からすれば全くない。若干都市計画とか、コミュニティ形成論からみるとあるかもしれませんけれども。逆に売る側、店を持つ側からすれば、都心、駅前、センターである必要は全くない。

要するに使いやすい、便利で、左折で入りやすい、止めやすい巨大な駐車場があって、そこに本当に安い商品を、いいサービスで提供する店がたくさん並んでいるということだけなんですよ。

ショッピングセンター論よりコミュニティセンター論

ただそうは言い切れないですからね。そのところの矛盾をあえて、矛盾を矛盾として置いておいて、それでもどうセンター機能を形作るかとなると、一番最初の議論になりますけれども、商業施設開発論ではなくて、21世紀にあるべきコミュニティーセンター論から問題を解き起こし直して、核は商業ではなくて、温泉アミューズメント（千里の例では）なんだ。そこに商業がたまたまくつこんだということで議論をし直さないと、需要側といいますか、テナントを続けたい、商売をやりたいという需要側の発想からどんどんかけ離れていく。

たまたまね、土浦はイトーヨーカドーさんが増床を決めて、行政にとっても市民にとっても幸せですよ。あと1年遅れたらヨーカドーさんは逃げてしましますよ。

今、駅前再開発はどんどん、みな逃げている筈です。駅前は商業者にとってなんの魅力もない場所になってしまったんですよ。

ただつくば新都心の場合は、あれだけいい道路があって、大きい駐車場があるわけですから、必ずしも駅前一般と比較は出来ませんけれどね。

望月 おっしゃるとおりのところはあるんですけど。ただアメリカの近代都市の歴史をみてみると、やはり都市の中心部に、情報機能だけが集約している都市というのは、必ず瓦解していくんですね。ダラスとかヒューストンとかシカゴとかね。

それは昼間だけ集まって、夜になると人間がまったくいなくなるというのは非常に危険なんですね。都市そのものが業務機能の効率を発揮できなくなるというんで、都心の空洞化が、都市全体の成長性をセーブしちゃうということになる。それで今再び都心をカムバックさせようという運動が起こってきているんです。いわゆる近代の都市の中ですね。

出店側からすればそういう方向があるわけだけれど、社会的インフラとして商業を考えていくということはやはり大事なんですね。その時にどういうやり方があるのかということです。じゃ、百貨店機能なんかいいのかとなりますが、先程からずっと出ているんだけど、それはやっぱり業務機能と同じように、人々が気軽にやつてきてナイトライフを楽しむようなわけにはいかない。賑わいづくりにはほとんど意味がない。

結局何なのかというと、外先生がおっしゃったパッサージュとか、そういうようなものになるわけですよ。最近ベンヤミンという哲学者の本が翻訳されていますが、彼は近代の思想家ですが、あの時代から、パリを中心とした大都市の活性化は何か?というと、パッサージュであったということを言っているんですね。

ヒューマンスケール、ノーテーション、パッケージ

交通の大動脈を非常に細い路で繋ぐというのがパスですから、パッサージュになるわけで、幾つかの条件があるんです。商業空間として、より人間が集まってくる条件があって、一つはヒューマンスケールだということです。あんまり大きいものじゃだめなんです。

だから新しく作られるモグもなかなかいいんだけど、片側が外れていますからね、人間にとてヒューマンスケールとは言いにくいんですね。

もう一つはノーテーション、連続性なんですよ。連続性がない、ポツポツ切れたのでは人間というのは動いていかないんですね。その連続性の中にいくつかのよい店がある。

例えば本屋も、新刊本屋ではなくて古本屋がある。これは部屋にいても、新刊本だと検索ができる。だからマルチメディアの時代にはむしろ新刊本はいらなくなる。ところが本当にほしい古本というものは検索出来ない。神田ではしていますけれどね、本当は検索から外れちゃう本を指ほしがっているんですね。

だからマルチメディアに乗っからないものが、実は商売としてですね物凄く価値をうむんです。そういうものがパッサージュにみんな集まっているわけです。だからアンティックだとか、同じファンションでも古着とかですね、古本屋でもね、画家の書いた簡単なスケッチとかが挟まった本がよいわけですね。

それからもう一つはパッケージなんです。環境がパックされてなきや駄目なんです。だから結局、ガレリアのように外部のテラスなども、パックされているので、人間は非常に安心するわけですね。

最後にお店の話があつたけれど、その店にも時代によって変わらないものと変わるものという二つの種類がちゃんとあるんです。ずっと続いているものと、時代に応じて奉仕するというものが、うまくパッサージュの中でアソートされなければ駄目なんですね。

アーバニティ、アメニティ、ヒューマニティ

これがパリなどの、ヨーロッパの古い街の中には埋め込まれているんです。で、パッサージュからパッサージュに移動していくということが街の物凄い面白さで、それがアーバニティと呼ばれているわけです。

だから超高層ビルがあることも都市性だけれど、そうやって人間が街の中を、交通に頼らずに歩ける、恣意的に歩ける、自分の意志であそこにまた行けば何があるかなという街づくりがアーバニティですね。

それにもう一つは、やっぱりアメニティ、快適性ですね。だからここはゾーニングは計画されているけれど、商業地としての景観は計画されていないみたいですね。今は緑で隠れているからいいんですけど、決して都市の風景として美しいかと言うと、上から見てもそうだけれども、あんまり計画されていないんじゃないかと逆に思いますね。

景観としてやはりノーテーションが弱いですね。連続性がない。突然変なカラオケ屋が出てくると思うと、今度は巨大なタイルの建物がポーンと現れるとか。そういう意味で人間にここちいい環境形成が大切です。それはやっぱりヒューマニティですね。

だからアーバニティ、アメニティ、ヒューマニティという人間が近づきやすい環境が幾つかの箇所で埋め込まれているということが、これからの大心部の条件じゃないかなと思う。その時に実は逆から見ると人間的な環境とか、ヒューマンスケールとかを生み出すのは

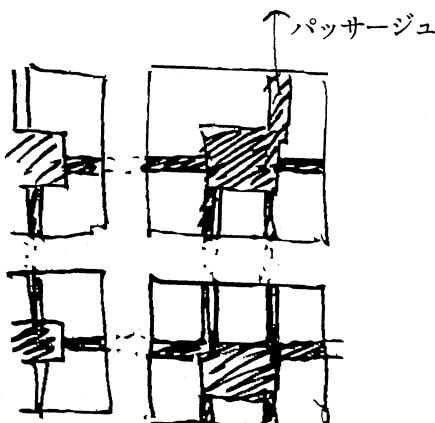
オフィスとか、テーマパークじゃなくて、やっぱり商業空間なんです。それが非常に大事だと思います。

外

今、商業が駄目だ駄目だといわれているのは、過去三十年急速に伸びてきた右肩上がりの成長路線が今駄目だと言われているのであって、基本的には商業はいつの時代だって、なくなるわけではない。

人間が生活し始めて、社会が形成されてから、何千年前からあるわけですから、これは、商業としては今の状況がまずいんだよという話であって、商業の本質そのものというにはこれは社会、人間が生きるうえからみて絶対必要な要素なんですよね。

今おっしゃったパッサージュというのは図解するところいうものですよ。簡単に言いますと、建物の真ん中にパティオ（中庭）がありますよね。その（パティオ）から建物の間を抜いていくんですよ。ここに店がはりつくわけですよ。こっちの方からこう来て、こういうふうにパティオを歩いて、この空間に例えば飲食なら飲食の店に入つて、一休みする。またこっちに歩いて行く。そこに車が通つている。これを越えて行くとまたここにパッサージュがある。そして



いつの間にか行くと駅になる。あるいは駐車場なら駐車場へ行くとか。そういうふうなひとつの連続性がなくてはね。そういう空間とかそういうものを意図的に作る必要があるんじゃないかな。

波形さんがおっしゃるように、例えば、この地区でひとつのショッピングセンターを作るということになれば、この中心街に考えるよりは、土浦とつくばの中間に作れば一番よいわけですよ。両方から客を取れるわけですから。これが一番簡単な方法なんで、これを公団の方にいってもなかなか理解してくれないけれどね。そういう帰納論から言えば、そういうことが言えるわけですよ。

今日のテーマはこの中心街をどうするかということが一つの大きなテーマでありますんで、そういうお話になって来ているわけですけれど。

H O P S C A

波 形 望月先生がおっしゃったように、アメリカの市街地の再開発は日本のようにただビルを作るだけじゃない。

アメリカでは都市再開発に成功するにはH O P S C Aの条件を満たせといっています。都市再開発に必要な施設の頭文字でホテル、オフィスビル、パーキングビル、ショッピングセンター、コンベンションホール、そしてアパートメントです。

要するに夜の定着人口を増やすために高層アパートを作れ。駐車場をつくるスペースがないというのならば、50階建てのビルを全部駐車場にすれば入るではないか。

それから公会堂を作るだけではなく、そこで学会をやったり、展示会、見本市、ファッションショーをやったり、いろいろなことをする。ホテルの中にもそういう会場を作る。そして、それを運営する会社を作つて年中催物を行い客を呼ぶようにするんです。

この中心部はホテル、オフィスビル、ショッピングセンター、コンベンションホールが不足しており、アパートメントは一杯ある。

みんな一応は揃つている。あえていうと、駐車場が車社会の中で狭すぎるから、もっと巨大なものを作る。コンベンションホールはなければつくる。公会堂が高級な音楽をやるだけで作つていているのならば、どんどん貸して、いろんなことが出来るように、作つて呼ぶ。

もうひとまわりずつ機能を拡大していくといいんですね。そのことは、都市の性格がコンベンションシティのように変わっていってしまうことだから、もし研究・学園都市として静かな街でいくというのならば、そんなことは考えてはいけない。だからこの程度で我慢するのが一番よい。

つくばセンターの進むべき方向

浅 谷 望月先生がおっしゃったほど、きめ細かな配慮はしていないんですが、計画的な街作りということで、多少教科書的ですが、人口20万とか30万を想定して、そこに必要な施設、人口20万位のセンターはどのくらい必要かとか、文化施設、商業施設、教育施設、業務施設がどうだこうだということで全体の構成が出来て、それはある程度土地利用という形で割り振つていって、一応計画図があるわけだ

すね。

それを長所と見るか、逆に言えば、それに拘束されて、柔軟な対応、状況の変化なり、世の中の移り変わりの変化に対して十分対応が出来ないという短所もあるんです。

けれども、一応、計算通りとすれば、そういう商業施設も含めて、組み立て方になっているわけです。既往の数値をベースとして算定されているかもしれません。

ただ、先程おっしゃったように、この商業施設は、ある程度枠の中にはめ込まれまして、自由に拡張も出来ないし、あるいは仮設的な建物を作つて、安い賃料でディスカウント屋さんが入るとか、そういう柔軟な対応ができない商業施設なんですね。

ある程度土地代も高いわけですし、見てくれもよくないといけない。小林先生や波形先生が「商業というのは土浦と学園の真ん中に作つて、自由に車が来やすくて、駐車場が一杯あって、そういう作り方のショッピングセンターの方が、これから時代にマッチしている」とおっしゃいました。

あるいはこれからの状況に合っている。市民もそういうショッピングセンターを要求している。

つまりそういうショッピングセンターがいざれ出来るだろ。これから周辺に常磐新線の沿線開発があつて人口が集まって来て、また新規開発地区も出来て、新しいショッピングセンターが出来て、今まで、つくばが次第に力をつけて、土浦より優位に立ってきた。それと同じことが、今後、つくばと新しいショッピングセンターの間でおこる。

ここが衰退して、新しいニーズに応じて、柔軟に対応出来るショ

ッピングセンターが力をつける。従ってつくばのショッピングセンターはほどほどに考えなさい。先程おっしゃっていただいたような、いろんな新しいアイデアなり、新しい市民に対応したニーズを出来るだけ吸収した、これから生きる道を模索しなければいけないでしようけれども、あんまり大きなことを考えないで、組み合わせの妙で何とかやっていきなさい。こういうふうにおっしゃっているのでしょうか。

それともそうではないと。ある程度頑張って駐車場なり、新しい市民のニーズをうまくみ取って、アミューズメント性を与えて、頑張ればなんとか大きな商業センターにもなりうると、おっしゃっていただけけるのか、先生方のお考えはそのどっちなんでしょうか。

小 林 ディスカウント・ショッピングセンターというのはもうこういう場所には立地しない。これだけのコストの場所で出る必然性は何にもないわけですね。ディスカウント・ショッピングセンターは建築費が30万とか25万の世界なわけですね。だからディスカウント・ショッピングセンターが出て来ても、勝てる商業とは何かということでもって問題点を立てざるを得ないだろう。

そうしますと、例えば土浦と筑波の間に巨大なディスカウント・ショッピングセンターが出来た場合に、ジャスコやダイエーは、疲弊するわけですし、西武百貨店も、特に下の価格ラインについては、非常に競争力を失ってくることになる。

そうすると、ここで作るのはアミューズメント・ショッピングセンターだろう。アミューズメント・ショッピングセンターとして作るとか、再活性化していけば、まだまだこの場所はやれるというこ

とですね。

ですからアミューズメント・ショッピングセンターをやる場合には、ジャスコも西武も変わつてもらわなければいけないわけですね。中身を変えてもらわなければいけないわけです。

ある意味で西武百貨店は、一時ものすごく楽しい百貨店を作った。つくばでは、何であんな楽しくないものを作ったのかなと思います。でも実際は売れているわけですから、何とも言えません。

その意味では、ジャスコも西武も若干変わつてもらわなければいけません、やはり専門店構成の中で非常に楽しい、商業の楽しさ、個々の店の楽しさ、あるいはそこにおける商品の楽しさがお客様にダイレクトに伝わって、それが併設されるアミューズメント施設と一緒にになって、非常に楽しい、フェスチブセンターが作られるということで、将来周囲に出て来る、ディスカウントのショッピングセンターと差別化を計っていく。それによって生き延びて行けるということだと思いますね。

先程の千里中央の話ですけど、千里セルシーという、ゼネコンのフジタの子会社に約30年前に土地を売っちゃったわけです。

そこにフジタが、あの当時としては非常にユニークな、下に居酒屋、パチンコ屋を沢山入店させて、上にプールを作るという、あの当時としてはユニークな施設を作ったのです。

それが30年経つて、どんどん店が増えていますね。建物の中ですが路地感覚で居酒屋の集合になって、むしろ立地の良い、専門店ビルの飲食街よりお客様があふれている。

商売人はお客様を見て商売をやるわけですから、つくば中央には屋台村や、居酒屋のお客さんが沢山いるとわかれば、どんどん出店し

てくる。ディベロッパーでもってある制限を外していけば、そういう業者がどんどん出てくるだろうということはあるわけです。

今のモグのようにきれいなものを作るよりは、むしろ箱だけ与えて、自然発生に任せ、チャレンジマーケットみたいなものに任せたりする方が、本当は楽しい空間が作れると思うんです。そういう形でもって、何年間かの年月を経ながらアミューズメント・ショッピングセンターに、このセンター地区を変えていくことだと思いますね。そうすれば、どこが出ても、そこはこわくはないし、差別化ができる。

一番だめなのは、ディスカウントに対して西武百貨店とジャスコが対抗しようと、各々例えばジャスコを倍にして、西武百貨店を倍にするということです。

波 形 僕は計画が古くさいとしても、決してシステムそのものは間違っていないかったと思います。ただし昭和40年時代に計算した基準を、時代が変わったのだから、もう一回計算し直してみる必要があります。たとえば20万都市の中心商業としてはどの位の商業スペースが未来展望の上で必要なのか。過去のデータだけでなくね。その中にアミューズメントセンターその他の新しいスペースが入ることを予想して計算し直す。それをやらなくてはならない。

今の枠が決まったのは、40年代の過去のデータのスペースなんだから、それを修正しなくてはならない。絶対に修正出来ないのだったら、15万都市の地区センターとしての商業施設で我慢する以外にない。

二つ目は、皆さんのがディスカウンターが悪いと言っているけれど、

ディスカウンターというのは、安売屋じゃなく、一つの業態として定着してきましたしね、アメリカにアーカンソー州リトルロックに本社があるディラードというデパートがあります。中級品以上を安く売ってマージンをとって、しかも非常に収益を上げています。だけど誰もディスカウントストアとはいいません。

ディスカウンターというのは今まで何となくイメージが悪いけれど、これからはそうではなく、強力なパワーがあるって、しかもイメージの高いディスカウントストアが登場します。あるいは育つくるでしょう。

そういう店を入れるということは、強力な活性化の方法です。少なくとも入るか入らないかは問題ですが、僕がその店の顧問だったら、今の賃料を聞かないとわからないけれど、条件さえよければね、出ろと言いますよね。そういう発想が必要なんじゃないかね。

ただ高級デパート、高級専門店があるのが、知的レベルの高い人の住んでいる街の証明だというのではなくて、彼らが車に乗って遠くのディスカウンターに買いに行っている事実を見たら、そういう施設が街の中心部に一つ位あってもいいと思う。

小 林 デイベロッパー側の賃貸コストさえ合えば、ディスカウンターというのは本当は楽しい店ですよ。

波 形 賃料が1万円以下じゃないと入らないでしょう。

小 林 楽しい業態であって、そこを間違ってはいけない。ホームセンターも含めて、ディスカウンターは本当に建築費25万とか、駐車場料

金坪当たり500円とか、そんな世界ですから、つくば中央のコストでは合わないでしょう。

ショッピングタウン

望月 この世の中には存在しますよ。建築とか都市計画とかは年単位というの非常に大事です。僕もその委員会の一人に入っていて、何年かに一度見直すんだけれど、見直して数字を立てると、もう古くなっている。

ご質問が最後の一つの結論になると思うんですが、私も小林先生のおっしゃったように、やはり都市計画をしている人間からみれば、都市の中心部に商業施設、商業集積がないというのは駄目だと思うんですね。

先ほど申し上げたように、都心部の不良化を招いて、都市の全体の活力を失わせる原因になってしまうということです。よそに出ようと出まいと、都市中心部に対する商業機能というのは保持すべきだと思うんですね。

それがどういう概念なのかというと、これは一番最初に外先生が触れたように、ショッピングタウンというお話をなさいました。私は逆にして、「タウン・ショッピング」だと思うんですね。郊外のショッピングセンターで買うのとは違って、タウン・ショッピングという概念が非常に大事になるんじゃないのかなと思うんです。

どんなイメージであるのかといいますと、実はこの3月、しばらくぶりにアメリカで見て大変に感心したのは、モール・オブ・アメ

リカとも競争しています、ミネアポリスのいわゆるニコレット・モールですね。

これはモール形式になっているのだけれど、モールをサポートしているのがスカイ・ウェイ、要するにビルとビルの施設をつないだネットワークがあるのですね。これが現代のパッサージュなんですよ。これは市が支援したり、民間が橋をかけたりしていますが、既存のオフィスの商業部分をつないで、それを空間でネットワークしているんですね。

これがある程度ボリュームが集まりますと、たいへん素晴らしい量感のあるタウン・ショッピングになるんです。

しかも歩いていますと、突然あるビルのアトリウムがオープンと出てくるとか、ものすごく楽しい。それでズーッと歩ける。

もともと雪の多い所なので、雪を避けてそういう気候の悪い時にもダウンタウンで買い物が出来るような仕組みを作ったんですが、結果的には、それが非常に楽しいタウン・ショッピングの仕組みにまで仕上がっている。

わたしはやはり既存の集積というのは、商業だけじゃなくて、オフィスもそうだし、いろんなアミューズメントがこれから出て来るだろう、公園も含めて、そういう中心部の既存の施設、集積というものをネットワークした、新しいタウン・ショッピングという概念を作る時代がどうも来たんじゃないのかなと思いますね。

外

最後にまとめて言うとなんだけれど、そういう面で見ますと、今、浅谷さんが出された疑問というのは、僕は基本的にはソフトの領域が大事だと思うんですよ。ですから、ハード・スケールで考えてい

くと、それは大きい方がいいと、あるいは駐車場がもっといっぱいあればいいとか、そういう問題だと思うんだけれど、基本的な街のお話はソフトの問題ですよね。

僕は2つの方向で考えた方がいいと思うのは、やはり未来指向というのを否定出来ないと思うんですよ。これからいやおうなしに情報化社会になるし、情報技術というのはこれから駆使されていく。こういうハイテクの情報収集とか、発信とか相互交流とか非常にこれから強くなると思うんですよね。

こういう都市であればますます盛んになる。そういう人達が集積する場を作る時にハードがくっついてくる。

ハードを先行すべきというより、ソフトを先行させるべきだろう。コンセプトの方ですよ。この方向がやはりここではどうしても必要だろう。

このつくば第一ホテルにしても、もっと開放された空間の方が楽しいと思うんですよね。みんな杓子定規的になりますね、どうも、プレステージだとかスタイルだとか考えすぎて、おもしろくない空間になる。それがもっと開放されてもいいんじゃないかな。

それが、同じ酒を飲む世界においても、そういう空間が必要じゃないか。

バザールで人を集める

それからそういうレベルじゃなくて、やはりその集まる人間性の問題、人間らしさといいますか、そういうもので考えますと、ここはバザールがほしいなという感じがするんですよね。いわゆる近代

的なバザール、どろどろした世界という意味じゃなくて。そういう市場というのがどうしても必要だろう。

いいものを安く売っていくような仕組みを作つてやるのが必要だろう。これは何もハードをきちんと作つてその中で売るということじゃないと思うんですよね。やはり空間だと思うんですよ。これは、場合によつては仮設でもいいんじゃないかな。

そういうふうな仮設空間の中で、バザールを展開していって、それこそ今おっしゃるように、土地代がかからうと、建物が仮設で、テント的ものの中ではバザールをやる。

要するに人を集めると、いうディストネーション機能から言うと、やはりバザールはこの中にどうしても必要なんじゃないか。それはテント的な仮設の中で展開しても、おもしろい空間になるんじゃないかなと思うんですよね。

それから飲み屋街にしても、ちらつと見たけれど、やはりピアな飲み屋街ですね。掘つ建て小屋の中の焼きとりもいいんだけれど、焼きとりの空間だけじゃなく、もっとシャレた空間の中で、デザインがいい、ゴージャスという意味ではなくて、もっとテラス的なものがほしい。

日本人は見られるというのがきらいらしいんだけれど、お互い見ながらでも、自分が見て、見られればいいわけなんだけれど、そういうふうな空間を作つていく。

そういう構想を作つていて、その中に駐車場機能とかそういうものが出てくるので、それが固まってきて、ディストレーションが常時繰り返されてきて、はじめて商業というのは投資すると思うんですよ。

人が集まらないところに投資していくには、ものすごく低コストでやらなければならない。今おっしゃるように、保証金も、家賃も安く、駐車場機能があるというところじゃないと、今の段階では投資しない。

人が集まって来て、それで儲かるとなると、商業者は投資しますよ。そういう一つの引き水とか、空間、あるいは駐車場の利用であるとか、今の公園をもつとうまく使うとか、そういうところでやっていくということが望ましいんで、いきなり、でかいのをどう作るとか作らないというのでは、郊外に作った方がいいと思うんですね。

ショッピングセンターの大きな空間を2万坪、3万坪、あるいは5万坪の空間でやるということは郊外であり、こういうところでは出来ない。そうするとソフト領域の仕組みを作っていくということが、この都心形成に望ましいんじゃないかと思うんですが、どうでしょうか。

道路、駐車場が可能性をつくる

小 林　　ここは道路条件に恵まれて、駐車場がたくさんあるわけですから。柏とか松戸とは違います。駅にデッキをくっつけてデッキの正面に大型店を入れるというのは本当に街をつぶしますよね。デッキの上と大型店以外の駅前も含めたマチがどんどん悪くなっていく。

そういうところに比べると、つくば中央はゆったりした道路があって、駐車場もあり、そういう可能性のある街だと思いますよ。

ただ、やはり将来のポテンシャルといいますか、将来の成長エネルギーを見た場合には、種地が少なすぎますね。いずれとんでもないことになると思います。

茨城の南部というのは日本で一番ポテンシャルの高いところです。やはり平地ですから。これが神奈川に行ったのでは、地価も高いし、平地もないわけです。

都心まで40分といったら、爆発的に周辺は伸びます。これは住宅地として伸びるというのではなくて、やはり工業の受け皿、研究所の受け皿としても、まだまだ伸びると思うんですよね。そういうことを睨んだセンターとしては、いかにも種地がない。

外 その時は副都心を考えるしかない。

浅 谷 常磐新線の一つ手前の駅に可能性があります。

外 それは、今から手をうつような方法で、一つの大きなスペースを確保しちゃうんですよ。

財団はパーク・オーソリティに

望 月 今の外先生のお話を含めて、やはり財団がただ単純に都市交通センターという、トランスポーターション機能に対応したものではない展開を考える時代になっているのではないでしょうか。その点で参考になるのはニューヨーク・ニュージャージーのポート・オーソ

リティーのやり方ではないかなと思うんです。

ポート・オーソリティーも第三セクター、スーパー・セクター的なやり方でやっているんですけど、もともとは港湾の管理運営をやっていたんです。それがニュージャージーのトンネルの管理会社になって、その後ケネディ空港などの管理をやり、しかもワールド・トレードセンターという不動産も持って、今ものすごい優良な企業ですね。

都市そのものをコントロールしながら作り上げていくものを、ポート・オーソリティーというわけです。これはボストンにもマスポートにもあって、これはマサチューセッツ・オーソリティーですけれど、このやり方、業務の拡大の仕方、コントロールの仕方が、非常にこのつくば都市交通センターの財団の、財団としての意味合いのモデルとしてあるんじゃないかな。

だから私は最後に、ポート・オーソリティーじゃなくて、これをパーク・オーソリティー、日本のパーク・オーソリティーという名前を一般用語にしたらどうかなと思うのです。

これを財団にプレゼントして、終わりにしたいと思います。

外 最後に今のつくばの都心および財団に対する期待を話していただきましたけれども、どうでしょう。

浅 谷 どうしても我々は次のステップ、次の空地のどこに建てるか、何を建てるかという視点の議論になってしまします。

望月先生がおっしゃったように、公団は商業施設に関して、全然時代遅れとか、能力が十分蓄積していないとか、そういうことは関連

会社についても共通して言えることですが、関連会社をつくっても、結局そういう自由な枠を越えて、新しいことをやるべき関連会社がミニ公団というかたちになっちゃっていましてね。

どうしてもお役所的な発想になってしまふ。結局、僕はその辺を開拓するには、関西の千里のお話も出ましたけれど、もうちょっと外の組織、外の優れた人たちと、どううまくお付き合いして、協力態勢を組めるかという気がするんですけど。優れたプロデューサーとかプランナーとかと良い共同作業ができるかということだと思います。我々が組織内部にプランナーを育てるというのはなかなか時間がかかることなのです。

小 林 基本的にはこの手の仕事は3年、5年で人事移動がある企業、団体ではできんですね。住宅とかマンションはできますけれど、商業施設の開発やアミューズメントの開発は、それでは無理なんです。

ソフトとハードの組み合わせ

外 だから、そこだと思うんですよ。ノウハウというのはどんどん蓄積されていくわけです。それを人を変えちゃうからね。他の大会社もそうですけれど、せっかくいいショッピングセンターを作つても、人を変えますからね。失敗すると余計えます。そういう問題があるので、僕はやはりこういう世界というのは、企業の期待からみると、ハードは技術的に日本は結構持っていると思うんです。

問題はソフトだと思うんです。そのソフトを集積できて、ソフト

で何をどうすべきかという今の理念から始まって、コンセンサスから、思想からコンセプトを作つて、その中身をどうするかということを前提にしてハードを作つていかなければならぬ。

ハードが先行しちやうと、これからショッピングセンターなり商業機能、あるいはショッピングタウンというのは僕はうまくいかないと思うんですよ。

波形 それには異論があるな。ソフトが優先するんじゃなくて、ソフトとハードは常に同一でいくべきだと思う。例えば、先生など、よくソフト、ソフトと言うけれど、駄目になった商店街では、カードを出すだけでは決して活性化しない。商店街の活性化はソフトとハードが同時並行でいかなければならぬ。それをソフト優先というと商業者はハードの活性化を怠つてソフトだけを考えてしまう。それでは商店街は活性化しない。

同時並行するために、さつきからいっているように、ハードを作るものさしが古くなつたんだから、是非新しいものさしで未来思考で設計し直さなければ、ソフトを投入してもうまくいくはずがないということだ。

浅谷 ハードとソフトのうまい組み合わせですね。

小林 それはソフトとハードを共に分かる人間を選ぶしかないんですよ。ソフトとハードと事業の三つをですね。

浅谷 一緒にここで仕事をやれる実際の経営者をどうやって探すか。パ

ートナーをどうやって捜すか。大は西武から小さい個店を含めまして、それはまた、たいへんなんです。そういうやる気のある人たち、新しいことに対してやる気のある人たちですね。

望 月 アメリカのディベロッパーと日本のディベロッパーの差はそこなんですよ。そういう層が非常に少ないですよね。

外 日本の今の民間のディベロッパーはさんたんたるものですよ。アメリカのディベロッパーというのは、赤字になつても平気でやるわけですよ。でも、日本では赤字になつたらやらない。

浅 谷 例えば、いいパートナーには土地をかなり安くするとか、賃料を安くするということがなかなかできないんです。

外 テナントが入らない時、2割テナントが入らなくてもアメリカだったら平気なわけですよ。日本だったらみつともないとかね、本当は50坪しか使う能力がないのに、100坪使わせてみたり、空間を何とか埋めなくてはいけない。そうすると体裁論議になっている。それで埋められればいいですけれどね。

それまで持ちこたえられるディベロッパーの資金力とか、そういう考えがきちんととしていなければならんわけです。みつともなくないんです。これは止むを得ないです。みんな満杯になった方が望ましいですよ。望ましいけれど、それが出来ない場合にはそれでいいという発想がなければいけない。だから小林先生みたいに自分でやってしまうことになる。それが民間ディベロッパーの止むを得な

いところです。

そもそも発想が、全体に投資の需要採算というのは必要だけれど、それが全部現実論に今は落ち込んでしまう。そのためになかなかいいものになっていかない。

さっき僕が言ったように、最初は人を集めのソフトの方法を使って、ハードを後からやればいいのですよ。結果的にそれがマイナス展開になると困るんだけど、そういう展開が必要なんじゃないか。

小 林 他のニュータウンより可能性が相当ありますよ、ここは。

浅 谷 きょうのお話は、結局、我々がどういうコンセプトを持つかということがはっきりしないということが問題だということですね。研究・学園都市として大きな目標があるんですけど、具体的にこのセンターで、商業施設なら、商業施設についてどういうコンセプトを持つかということが、いまだに明快じゃないですね。

小 林 昨年1年間かけて「民間住宅開発におけるセンター地区の実情」という調査を公団でやったんです。それでいろんな結論がでまして、今年1年かけて「住宅公団施行地域におけるニュータウン、センターの現状」を調査をするのです。

民間はむちやくちや商業に対して優遇していますよ。初期の段階で5年間は賃料をもらわないとか、あるいは建物を作ったり、損失補填することまで含めて、やはりニュータウンの中で商業が学校や病院と同じ必要機能だということを割り切っていますよね。

公団にしても筑波新都市にしても、そのへんのところが割り切れ

ないわけです。

昔は公団が募集すると、民間は必ずついてくるものだという意識があつたと思います。公団仕様というのはべらぼうに高いわけですよ。テナントにとっては坪50万の建物であろうと坪20万の建物であろうと、売上げは全くかわらないわけです。迷惑な話なんです。

浅 谷 本日は有益なお話を有難うございました。

資 料

H 6. 4. 1 現在の世帯数

(住民基本台帳による)

	人 口	世帯数	備 考
つくば市	145,451	51,235	
茎崎町	26,382	7,584	
千代川村	9,403	2,339	
石下町	23,003	5,975	
谷和原村	13,760	3,487	
伊奈町	26,948	7,568	
阿見町	43,991	14,079	
下妻市	35,111	9,717	
水海道市	42,417	11,313	
新治村	9,785	2,492	
土浦市	129,559	45,040	
牛久市	65,060	20,067	
真壁町	21,323	5,458	
明野町	18,605	4,820	
千代田町	25,673	8,171	
合 計	636,471	199,345	

H 6. 4. 1 現在の男女別人口と世帯数
(住民基本台帳による)

	総 人 口			総世帯数
	男	女	合計	
つくば市全体	75,485人	69,966人	145,451人	51,235世帯
茎崎町全体	13,136人	13,246人	26,382人	7,584世帯
学園地区内 (2,700ha)	つくば	人	人	50,181人 25,153世帯
	茎崎	248人	236人	484人 204世帯
	合計	人	人	50,665人 25,357世帯
学園地区外	つくば	人	人	95,270人 26,082世帯
	茎崎	12,888人	13,010人	25,898人 7,380世帯
	合計	人	人	121,168人 33,462世帯

(平成3年商業統計) 第9表 大規模小売店舗の市郡別、種別の店舗数、

市 郡	第1種 大規模小売店舗					
	店舗数	店舗内小売商店数	従業員数	年間販売額	売場面積	従業者1人当たり販売額
県 計	112	1,349	18,226	48,827,215	555,137	2,679
市 計	92	1,221	16,169	44,250,256	505,030	2,737
郡 計	20	128	2,057	4,576,959	50,107	2,225
水 戸 市	21	273	4,124	12,141,940	125,359	2,944
日 立 市	13	76	1,112	3,764,171	51,694	3,385
土 浦 市	15	249	2,631	6,722,498	67,196	2,555
古 河 市	3	58	556	1,618,963	12,258	2,912
石 岡 市	4	33	443	1,255,231	13,675	2,833
下 館 市	3	43	662	888,160	22,802	1,342
結 城 市	3	74	490	1,359,139	16,234	2,774
竜ヶ崎市	2	30	327	670,296	8,250	2,050
那珂湊市	-	-	-	-	-	-
下妻市	1	5	101	360,180	4,741	3,566
水海道市	3	49	413	754,024	13,495	1,826
常陸太田市	3	12	168	501,491	7,005	2,985
勝田市	6	60	1,053	3,068,027	41,317	2,914
高萩市	1	9	214	791,373	6,152	3,698
北茨城市	-	-	-	-	-	-
笠間市	1	7	90	223,127	2,973	2,479
取手市	4	151	1,383	3,442,352	32,720	2,489
岩井市	2	35	480	775,701	13,832	1,616
牛久市	3	26	537	1,547,927	24,075	2,883
つくば市	4	31	1,385	4,365,656	41,252	3,152
東茨城郡	1	1	x	X	X	x
西茨城郡	4	24	x	X	X	x
那珂郡	2	8	299	573,916	5,079	1,919
久慈郡	-	-	-	-	-	-
多賀郡	-	-	-	-	-	-
鹿島郡	5	48	575	1,595,129	12,662	2,774
行方郡	2	17	119	160,938	3,471	1,352
稲敷郡	2	7	323	610,004	3,566	1,889
新治郡	-	-	-	-	-	-
筑波郡	-	-	-	-	-	-
真壁郡	-	-	-	-	-	-
結城郡	-	-	-	-	-	-
猿島郡	4	23	415	889,678	10,502	2,144
北相馬郡	-	-	-	-	-	-

従業者数、年間販売額及び売場面積

市 郡	第2種 大規模小売店舗					
	店舗数	店舗内小売商店数	従業員数	年間販売額	売場面積	従業者1人当たり販売額
県 計	203	393	7,030	18,589,238	211,545	2,644
市 計	138	252	4,548	11,933,656	144,537	2,624
郡 計	65	141	2,482	6,655,582	67,008	2,682
水 戸 市	31	44	831	2,258,898	27,921	2,718
日 立 市	16	40	523	1,603,022	14,467	3,065
土 浦 市	4	5	122	295,374	2,946	2,421
古 河 市	5	7	166	487,563	6,161	2,937
石 岡 市	10	15	267	744,347	11,590	2,788
下 館 市	8	18	240	858,602	8,781	3,578
結 城 市	5	5	47	108,127	5,419	2,301
竜ヶ崎市	7	13	250	625,820	7,935	2,503
那珂湊市	3	7	96	160,216	4,001	1,669
下妻市	5	10	199	561,928	5,123	2,824
水海道市	3	5	121	288,813	3,428	2,387
常陸太田市	5	15	142	333,181	3,327	2,346
勝田市	8	18	454	1,152,990	10,545	2,540
高萩市	-	-	-	-	-	-
北茨城市	2	2	x	x	x	x
笠間市	1	2	x	x	x	x
取手市	11	20	534	1,064,358	13,391	1,993
岩井市	3	3	49	141,439	3,303	2,887
牛久市	6	9	226	536,642	7,683	2,375
つくば市	5	14	177	430,007	5,353	2,429
東茨城郡	9	32	371	921,540	10,737	2,484
西茨城郡	3	11	210	397,255	3,803	1,892
那珂郡	5	6	158	336,436	4,496	2,129
久慈郡	4	5	80	200,863	3,765	2,511
多賀郡	-	-	-	-	-	-
鹿島郡	16	33	589	1,955,172	14,968	3,319
行方郡	4	5	138	362,586	3,587	2,627
稲敷郡	5	7	214	533,486	5,135	2,493
新治郡	3	5	107	459,535	4,305	4,295
筑波郡	2	2	x	x	x	x
真壁郡	6	12	196	536,988	7,531	2,740
結城郡	4	6	85	201,955	3,531	2,376
猿島郡	2	13	80	162,585	1,499	2,032
北相馬郡	2	4	91	194,844	1,399	2,142
那珂郡	139	139	139	139	139	139

TUTCライブラリー 一覧

1. (シンポジウム) つくばの交通問題を考える

2. (レポート) つくばのバス輸送のあり方

3. (シンポジウム) つくばのバス交通を考える

4. (レポート) つくばセンターの駐車場利用調査

5. (レポート) つくばの交通に関するアンケート

6. (シンポジウム) つくばの交通をどうするか

7. (座談会) 地方都市と交通—つくばの問題を中心に—

8. (市民レポート) 自転車のあるつくばの楽しい生活

9. (座談会) 筑波研究・学園都市の草創期を語る

座談会

つくばのショッピングセンターのあり方

—21世紀の都心形成の展望

TUTC Library —10

発行日 平成 6年 5月

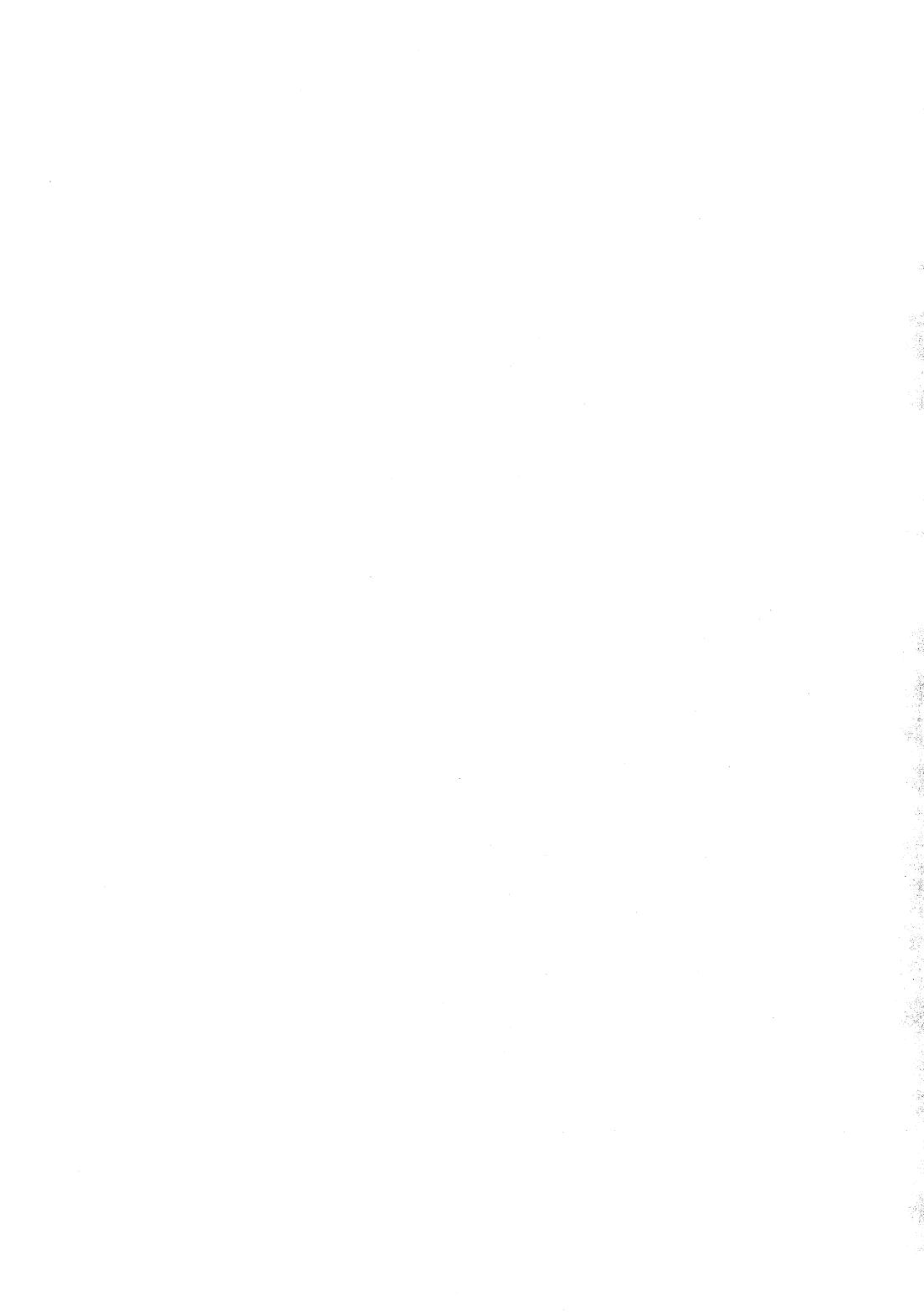
発行人 浅谷 陽治

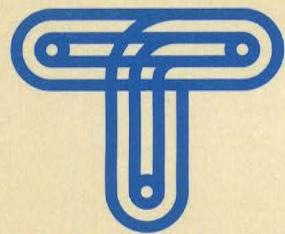
発行所 財団法人 つくば都市交通センター

〒305 茨城県つくば市吾妻1丁目5-1

☎0298(55)7211 FAX0298(56)0311

非売品





Tsukuba Urban
Transportation Center

財団法人 つくば都市交通センター
〒305 茨城県つくば市吾妻1丁目5-1
電話=0298-55-7211 [代表]