

# ロブレを「日本中が注目する駅前ビル」にする構想

(提案 2019.3.9 まとめ)

スローテンポ協会ロブレブックカフェづくりチーム

## 1. ロブレおよび周辺の現状

現在ロブレは空きテナントが目立つ。営業中のテナントにとっても、客足は少なく安心はできない。2階ツタヤ書店、3階マックハウス、4階西松屋などはテナント契約が更新される保証はない。4階のダイソウでさえ、駅ビルVALのキャンドゥに比べると客数は少ない。ロブレ全体に活気が感じられず客が上階まで足を伸ばすほどの魅力を打ち出していない。

駅周辺も閉店している店舗が目立つ。駅正面に開業したラーメン店は、昼間は営業していない。空き地は軒並み有料駐車所になっている。駅のVALは2階を全面閉鎖している。

決して通行客が少ないわけではない。これは、地方都市に共通した問題であり、買い物客は周辺の大型ショッピングモールに流れている。宇都宮パルコも閉店が決まった。

確かに、郊外型ショッピングモールには無料駐車場が確保されているという集客上の大きな利点がある。しかし、駅からシャトルバスを利用して行く人も多いのだから、それだけを言い訳にしてはならない。

大型店舗が全盛といわれる中でも、東京北区の王子商店街や品川区の戸越銀座のように地域の個人商店が中心となって魅力を打ち出している商店街はいくらでもある。小山駅周辺が寂れた原因は魅力を感じなくなったからだと考えべきだ。

街に魅力がなくなった原因は、街の象徴的存在でありけん引役でもあるはずのロブレに魅力がなくなったからだとも考えられる。ロブレにも駅周辺にも、積極的に行こうとする人がいなくなった現状を、しっかりと見なければならぬ。

駅周辺で目立つのは、有料駐車場と高層マンションである。古い建物は壊されて駐車場に変わり、まとまった土地には高層マンションが建てられる。

駅周辺には次々と高層マンションが建てられ、今後も建てられる計画である。交通機関を利用するには便利だから、建てれば売れる。首都圏に通勤する顧客まで対称にしているようだ。

超高層マンション建設によって再開発を進めようとしている例に武蔵小杉があげられる。しかし、武蔵小杉にも地元個人商店を中心とした活気ある商店街があり、建設計画段階から常に新旧のメリットの融合が図られており、人の流れに対する配慮がある。

東口に建設中のマンションは、小山駅まで直行できる歩道橋まで計画されている。しかし、新しく住み始めた新住人たちが、街を出歩いたり、ロブレに立ち寄るような工夫はない。

連れ添って街に出れば、必ず「何を食べようか」と考える。仕事をしている人も含め、人がいれば必ず食べる。ロブレには、飲食店の選択肢が極めて貧弱だ。家族で楽しめるレストランがない。毎日通っても飽きないほどのうまい店がない。店主と料理談義ができる

店もない。

それでも駅利用者は通行する。通行者はなぜ素通りしてしまうのか。それは立ち止まらせる仕掛けがないからである。

気になるのは、駅利用者の動線づくりに工夫がないことだ。例えば改札口からロブレに向かうには、VAL3階の売り場通路を通過して連絡口に向かう。そこには特別な案内や誘導の工夫が何もない。

ロブレに目的があっても、普通の狭い売り場通路の雑踏を通り抜けなければたどり着けない。連絡橋を抜けると、最初に目に付くのは空きテナントの壁であり、壁があたかも表看板のように、ロブレの空虚感を伝えている。

目的のない通行客も周りを見て歩く。「おっ」と思うものが目に付けば立ち寄る。そのような発見のチャンスや興味を抱かせる工夫が何もない。

少なくともロブレまでの案内板を設置するなどして動線を確保し、動線の範囲はロブレをアピールするものが必要だ。最低限の努力をするだけでも努力の跡が伝わり、これほどまで廃れないですんだと思われる。

ロブレには「ここ数年行ったことがない」という人が多い。魅力のないロブレが定着してしまった。

## 2. 起業希望者は多い

駅周辺、特にロブレに活気を取り戻すためには、何をすべきか。それを考えるために、視点を外へ向けよう。

今、新規起業希望者が多い。失業した人、職が見つからない人は自分で何かをやりたいと思う。仕事に失敗した人も、再起をかけて再チャレンジしようとする。大企業に勤める人の中にも、将来のリストラに備えたり、今の仕事に満足できないなどの理由で、起業のチャンスをうかがっている人は多い

無償でボランティア活動をしている若者のほとんどが、いずれ自分で何かを始めたいと模索している。将来を模索する若者や今の生活に満足できない人は、人とつながる場を求めボランティア活動に参加する。何か確固とした理念を実現しようというのではない。

ボランティア活動をしている若い女性の間では、「誰それが新規開業した」などの話が飛び交っている。

また、既存の商店に不満を感じた人は、「自分ならこうしたい」「こうすればうまく行くはずなのに」と思う。そこで条件が満たされれば開業に向かう。街が廃れ、満足できなければ、新規開業希望者が増える。

自己実現の一つとして、漠然と開業志向の若者も多い。

ネットやフリーマーケットなどでは、アクセサリや、ガラス細工、手提げバッグなどを独自の趣向で作品を生み出し、展示販売している人は多い。その繁栄は、小さな店の需要が多いことを示している。しかし、ネット通販やフリーマーケットの利用者が増えると大手企業が取り仕切るようになり、不正の蔓延や規制の強化で、出店する側の負担が増え、思い通りに出店することが難しくなった。

規制があまりなかった時代は、道端で自由にものを売り、そうした小さな店が増えてそれを目当てに人が集まった。そうして市ができた。それこそ人が集まるマーケットの起源

である。上野アメ横も秋葉原も始まりはそうだった。

### 3. 新規開業のハードルの高さ

若者が開業するためには、現実の日本社会はハードルが多い。

ネット販売にしても、写真展示のみでは自分の作品の特徴が伝わらない。ネットショップは、不正利用が多く信頼性にかける。運営会社ごとに独自のルールがあつて、手続きも独特である。

近頃はフリーマーケットも企業が取り仕切るようになり、場所を決められ出店料をとる規制ばかりで道端で自由に販売することもできない。

安心してものを売るには、きちんと店舗を構えるしかない。テナント料が高過ぎる。貸し店舗の家賃が高い。

資産を持つ側が、資産価値を守ろうとするからだ。

しかし、貸す側も、思うように借り手が現れなければ、建物を維持したり固定資産税など費用がかかる。それで、駅周辺の空き地は、軒並みに有料駐車場に変わる。

こうして借り手がいなければ、街はますます魅力がなくなり、寂れていく。そうなればますます、借り手がなくなり、悪循環が加速する。

やがて、街全体の魅力がなくなり廃墟になっていく。建物や土地の所有者は、資産価値を失う。欲を張って返って損をするという循環にはまり込んでいる。

### 4. ソーホーに学べ

悪循環から抜け出すためには、発想の転換が必要だ。

かつての廃墟が生まれ変わり、憧れの的になって人を集めている例がある。

ニューヨークのソーホーは、第2次大戦後は廃墟同然のビル街だった。そこへ貧乏芸術家が住み着いて自由に芸術活動を展開し、次第に人が集まるようになった。一時期は誰もが憧れの芸術文化タウンであった。今では高級ブティックやブランドショップが立ち並び、世界が注目する高級ショッピングエリアとなっている。

似たようなことは、函館や小樽の赤レンガ倉庫にも起きた。

小山駅前周辺やロブレの賑わいを取り戻すために、実現可能な方法は、思い切って賃料を下げ、若手企業家や活動団体がどんどんチャレンジできる場にするのだと考える。

### 5. ロブレ「ニューカルチャータウン」構想

このまま放置していたら、ますます魅力がなくなり、ますます人が離れていく。誰も寄り付かない街になれば治安も悪化する。いずれ土地建物の価格も暴落する。そうなる前に対処する必要がある。

日本のソーホー、小山ニューカルチャータウン構想を提起する。

まずは、誰もが「おやっ？」と感じる、これまでにない新しい文化の発信が必要である。

そのためには、経験豊かな大人たちが、思いを吐き出して課題を提起する。それに対して自由な発想のできる若者たちが、思いつきやアイデアをぶつける。年齢や立場を超えて自由に意見を出し、課題を整理し、一つ一つの課題を解決するために話し合う場所が必要である。これまでの発想を転換して

その役割を、我々のブックカフェが担うことができる。

スローテンポ協会は自治医大駅近くにスローテンポ書店を開き、あまり知られていないが注目すべき書籍を紹介し、文化発信の努力を重ねてきた。自分が発見した新しい発想を誰にでもわかるように伝えられるように、文章教室まで開催してきた。

あわせて、セミナーや懇話会を開催し、誰でも参加して発言できる場をつくってきた。

すでに新しいスタイルのブックカフェづくりチームを立ち上げた。

埋もれている良書を客に届けることを本業とするが、本を材料にして、人が交流できる場づくり、住みにくい社会を生きるために発想の転換を呼びかける。

そこでは、新規開業の相談支援もやり、ロブレニューカルチャータウン構想実現に協力する。新しい発想を見つけ出し、それを発信する努力を続けてきた団体だから、ロブレを「日本中が注目する駅前ビル」にするというプロジェクトを立ち上げ、様々な意見を集めそこから斬新なアイデアで新しい文化を発信できるように持っていけると考える。

文化は積極的につくるものではあるが、条件が整った環境の下に生まれるものだから、節足に進めてはならない。環境をつくって待つ必要がある。

文化発信と平行して環境を整える必要がある。

テナント料を低く抑える。開業希望者の要求に合わせて店舗面積を細かく区切る。売上のみでテナントを判断するのではなく、ロブレや近隣の発展に貢献するような個人や団体は、起動に乗るまでテナント料を猶予するなどの計らいが必要だ。初めて起業に挑戦する若者に対する支援も必要である。

既存テナントが公平性を問題にするなら、例えば「初回契約後2年間は、規定のテナント料を受け入れるか、若しくは必要経費を除いた純利益の50%のいずれかを選択する」などの公平なルールを決めればよい。

また、テナントやそのスタッフの駐車場利用については、一般顧客と同等ではなく積極的に支援するための優遇措置が必要だ。

そのようにして、新規開業を積極的に支援すれば、そこから新しい文化が生まれ育ち、世間に向けて発信することができるようになる。

飲食店の新規開業希望者は多い。現在のロブレ7階の飲食店街は1店しかない寂しい状態だが、計画的に店舗面積を小さく区切り、開業支援の工夫をすれば、開業希望者が殺到する。

小山はうまい小麦の産地でもあるし、おいしい美田米の産地でもある。近隣には有機農法家たちが、手塩にかけて良い味の野菜、果物をつくっている。ちょっとした工夫で、味よし健康にもよしの料理が提供できるようになる。少しの努力で評判を呼び、そうした店が集まれば、ロブレは活気を取り戻すであろう。

可能性は無限にある。近い将来、ロブレで「客に喜ばれる工夫の商品」博覧会を開催してもよい。全国の無名美術館の特別展を開催してもよい。シネマロブレでは、映画配給会社のルートにのらないあまたある埋もれた名作の上映会を開催してもよい。

そこから日本のソーホー、あるいは小山のアメ横、栃木のアキハバラ、もしくはアカレンガ街の誕生につながって行く。われわれが、そのための1号店になって協力する。