

**「中小ビル連携による地域産業の活性化と地域コミュニティの再生」
～ 遊休施設オーナーのネットワーク化と家守による SOHO まちづくり施策の展開～**

提 言

2003年3月

千代田 SOHO まちづくり推進検討会

提言の骨子

近年のオフィスビルの動向及び取り巻く諸問題に対応するため、「SOHO まちづくり構想」の具体化に向け以下の事項の推進を提案する。

SOHO まちづくり構想のねらい

ここで提案する千代田型の「SOHO まちづくり」とは、散在的に増加しつつある民間所有の中小ビルの空室等を地域の連携により共同利用することにより、それらのスペースがネットワーク化され、あたかもひとつのビルとして有効活用が図れるようにするものである。幹線道路に囲まれた概ね半径 250～300m 程度の徒歩圏の大街区を一つの単位として設定し、このエリアでビルオーナー個々が連携し共同利用できる仕組みを作ることにより、コミュニティの新たな結びつきと産業の活性化を図っていくことを目指すものである。

かつて存在していた地域のマネジメント組織「家守」を位置づけ、地域特性や新たな動向を的確に捉え、空室や空きオフィスと店子をマッチングすることにより地域の魅力と活力を取り戻していくものである。「家守」は空室・空きオフィスの改修や連携による共同利用、テナント集めやビジネスサポート・インキュベーション、店子の入れ換え、施設全体の維持管理、共有スペースや会議室の運営などを行う複数の専門家からなる組織体としてこれを一括・統合的に差配することを想定する。さらに、将来的には複数の「家守」が連合を形成することで、地域全体のタウンマネジメントを図ることを目指す。

リーディングプロジェクトの提案

徒歩圏を範囲とする基本ユニットを想定し、リーディングプロジェクトを提案する。比較的規模の大きなビルをコア施設として位置づけ、各種のビジネスサポート機能を配置する。さらにコア施設を中心に周辺の空室を適宜確保しサテライト利用を図る。

建物所有者は、共同利用するための組織化を図る。公社は、事業化検討のためのプロデュース主体を共同利用組織に紹介し、所有者・家守・公社の三者により事業化検討を進める。家守は、タウンセールスを行い店子の誘致を行うとともに、空室と店子双方のリクエストを踏まえマッチング・アレンジする。また、オーナーに対するプロパティマネジメント、店子に対するビジネスサポートを含めた総合的な運営主体として機能する。

事業の特長

この仕組みは、それぞれの主体にとって次のようなメリットがある。

- ・建物所有者：空室化の不安対策・解消、地域イメージの転換、資産価値の向上
- ・店子：初期費用・入居審査の軽減、共同施設の利用、ビジネスインキュベーション等のビジネスサポート
- ・公社：地域産業の活性化、地域コミュニティの活性化、家守を通じたタウンマネジメント、昼夜間人口の回復
- ・家守：徒歩圏をユニットとした、統合型地域密着ビジネス機会の獲得（オーナーを代替するビル維持管理・プロパティマネジメント、店子へのビジネスサポートなど）

街づくり推進公社の役割

事業化に向けて街づくり推進公社は、リーディングプロジェクトの実施を通じて次の施策を講じることが望まれる。

- 1) エリアをマネジメントする「家守」の育成と活動支援
- 2) 地域連携による共同利用に向けた所有者の組織化支援
- 3) 共用部の改修、情報インフラの整備等コア施設の立ち上げ支援
- 4) 地域づくりのガイドとなるコンセプトの提示
- 5) 上記の仕組みのモデルとなるリーディングプロジェクトの立ち上げ

はじめに

東京都心部ではオフィスビルの過剰供給、いわゆる 2003 年問題が懸念され、神田地域においてもその影響が現れはじめている。都心全体でオフィス床需要が低下しつつある中、神田地域では低賃料の小規模ビルや最新設備を有する大規模な新築ビルに需要が二局化する一方で、中規模ビルは空室率が上昇している。また神田地域ではバブル後空地となっていた土地でのワンルームマンションや駐車場の建設も目立ち始めている。

神田地域は、都市基盤、交通条件に優れ潜在的なポテンシャルは高く、なかでも秋葉原を中心とした地区は都内でも有数のソフト系IT系産業集積地となりつつある。今後は、このような地域特性、地区特性をいかして、既存のストックを有効に活用しつつ、新たな人材と新たな産業を呼び込み、それらを結びつけて地域クラスターを形成していくソフトなまちづくり施策に取り組んでいくことが重要となっている。

その先導的な取り組みとして「千代田区 SOHO まちづくり推進検討委員会」(平成 12 年1月)より提言された「職住調和型のまちづくりによる都心商業地の活力と賑わいの再生」を具体化する「下島ビル・ベンチャー育成センター」の構築が実現して、約一年が経過した。下島ビル事業の意義を確認し、その評価を通じて得られた知見や課題を踏まえ、この実験的なまちづくりへの取り組みを次のステップに進める必要がある。

本報告は、SOHO まちづくり事業を下島ビル事業が展開している地域以外の地域で行う場合や民間ビルを利用する場合の課題や可能性について明らかにし、地域産業の活性化とコミュニティの再生に向けた SOHO まちづくりを一層推進していくための提言をとりまとめたものである。

2003年3月27日

千代田区 SOHO まちづくり推進検討会
会長 小林重敬

1. 下島ビル事業を民間施設で展開する場合の留意点

1) 「下島ビル事業」の意義

下島ビル事業は、公共施設の「家守」として建物全体をプロデュースし、インキュベーション機能をマネジメントできる民間事業者により、事業内容相応の価格で、一括かつ期間限定で賃貸する事業方式により、中核施設「リナックスカフェ」の実現を見るに至った。事業が始動できたことは、(株)リナックスカフェの平川克美氏を中心とした人材、ネットワークの並々ならぬ尽力に負うところが大きいことは言うまでもない。

この事業は10年間にわたる取り組みであり、今後の経過を通じて改めて総合的な事業評価を加えることも必要と思われる。しかし、この事業の試みは、現時点で次のように意義付けることが可能かと考えられる。

下島ビル事業は、公共施設開放型ベンチャー支援施設として、公共サイドが直接複数のベンチャー企業を集めるのではなく、事業全体をマネジメントできる能力を有する人材・組織を公募型で選定した。公共施設の大家として施設改修、事業運営、維持管理等の一切を任せる事業方式によって、既存の古いビルをストック材として再活用し、また多額の財政負担を伴わず、民間のネットワークやマネジメント能力を最大限生かすことが可能となった。また、この事業方式は、都心商業地型の新しいまちづくり手法として、他地域への適用可能性を示すことができた。

2) 民間ビル適用に向けた留意点

下島ビル事業の成果を踏まえ、今後、同様の事業方式を民間空きビルに適用する場合、次の点に留意する必要がある。

地域特性に応じたコンセプト提示

秋葉原のポテンシャルを活かすコンセプトを掲げ、公募を行ったことで、公社が意図する機能導入が可能となった。供給側の物件、SOHO事業者を公募する際に、地域のポテンシャルを的確に把握し、まちづくりのコンセプトとして打ち出すことが重要である。

マネジメント機能の強化

下島ビル事業では直接ベンチャー企業を集めるのではなく、事業全体をマネジメントできる能力を有する人材・組織に一切を任せた事業方式で、応募者の知恵やノウハウを活かすことができた。地域特性を活かせるマネージャーの誘致を的確に行っていく必要がある。

民間既存施設への応用

下島ビルは千代田区への寄贈建物を公社が無償で提供を受けた公共施設として有効活用した。この手法を民間所有物件で行う場合、改修のための初期費用負担が課題となる。テナントへのインキュベーション機能だけでなく、不動産管理能力を有する事業者との連携が必要となる。特に、賃料にはねかえりにくいコンバージョン手法、メンテナンス手法を検討する必要がある。

産業振興支援施策との連動

公共施設の有効利用により、賃料・敷金を低く設定できた。特に敷金を安くすることによりベンチャー事業者は、初期投資を事業費に直接投入することが可能となった。

既存のベンチャー融資等は、融資条件、融資枠が区外から参入するSOHO事業者支援に適合しておらず、施設改修を含む資金支援環境は充分ではないため、新たな地域産業おこしを支援する制度づくりに向けて産業振興部局と連携を図る必要がある。

継続的なフォローアップ体制づくり

コンペで選定された事業者との定期借屋契約は10年間継続するものである。地域を含め産官学民のパートナーシップをもって事業が進めつつある。今後、事業効果を秋葉原地域に波及させ、SOHO事業者との連携を図り、新たな地域産業の育成につながるよう継続的な推進体制が必要である。

2. 神田地域の現状と課題

1) 神田地域におけるオフィスの現状

神田地域(錦町、内神田地区)には、およそ1000棟、総床面積35万坪のビルがあるが、空室率は急速に上昇しつつある。このうち空室情報としてネットに掲載されている募集空室面積は1万5千坪近くある。これは、総延べ床面積の4.2%にあたり、急激に増加を続けている。さらに小規模なビルでは、こうしたネットワークでの不動産会社情報に頼らない場合も多いことから、このような物件を含めるとこれらの数字は、現実にはもっと高いと思われる。(添付図-1、2参照)空室化の要因は、他地域での大規模な新規床供給による移転で空室が生じていること、地場産業の衰退、景気低迷による法人数の減少などがその背景となっている。

2) 建物所有者の状況

既存の中小ビルは、都心部での旺盛な床需要を背景に、1980-90年ごろのオフィスブーム時期に建築されたものが多い。空室が顕在化しているビルの多くは、敷地規模はそれほど大きくなく、かつては中小企業を営んできたオーナーが1階で家業を行いながら、2階から上をテナントに貸して、最上階に居住しているケースが多い。現在では、統計上不動産賃貸業が多くを占めるに至り、賃貸業はある意味で地場産業となっている。

個々の所有者により様々な状況があるが、空室が生じ新たな募集をしてもなかなか、テナントが付かない状況が急速に増えている。一部にはこうした状況が長期間続き、経営が深刻化している例もみられる。しかしながら経営環境が厳しい中では、新たな投資を伴うリニューアル、建て替えによる魅力付けは困難である。

3) テナントサイドの状況

新たなビジネスを起業しようとする場合、保証金・信用、設備投資など初期の資金調達が課題となる。10坪クラスに対する床需要は多いものの、特に、ビジネス経験のない学生ベンチャー企業や小規模なクリエイターを受け入れる場合は限られている。気のあった仲間や、一軒家や老朽化したビルを低廉に借りるなどの例はあるが、これらの事例は、多くの場合知り合いを通じて個々に交渉・利用しているのが現状である。秋葉原のITセンター構想が進みつつあるが、このクラスのビルにオフィスを構えることができるのは、ビジネスが軌道に乗った企業で、これからスタートアップを図ろうとする企業向けではない。ITセンターを産業振興の契機とし拠点性を高めていくためには、さらなるすそ野の拡大が求められている。

SOHOワーカーは、事業規模が単に小さいというだけでなく、これまでの定型化した事務所ビルユーザーとは異なったワークスタイルとニーズを有している。一般的には建築・インテリア・環境デザイン、システム開発・プログラム、WEB制作・デジタルデザイナーなどが多いが、神田地域では、これらの職種のほか、大学集積を活かしたTLO・ベンチャー企業、大手町への近接性を求める外資系企業・団体、上野-秋葉原界隈をフィールドに活動するアーティスト、企業のリタイアメント人材など地域の特色に沿ったテナントニーズが考えられる。こうしたニーズに対応した場の提供が必要である。

4) 不動産流通サイドの状況

これまで、不動産事業は右肩上がりの成長期には、空室が生じても時期がくればテナントが入るといった貸し手市場が形成されてきた。しかし今後は、地域間、ビル間の競争がますます厳しくなる中、特に新たに供給されつつある大型オフィスは、ITインフラはもとより、面積規模も柔軟な対応を可能としている。したがって、既存の中小ビルにおいては、従来の取引形態、供給スタイルを続行したままでは、賃料水準のさらなる下落、相対的な競争力の低下は避けられない。

大規模なビル事業者では、こうした状況を巡る諸問題に協会などの組織での対応が図られているが、神田地域の中小ビルでは、個人事業の延長で経営されているものが多いため、特別な

組織はなく横のネットワークがないのが現状である。それぞれの所有者は、個々に地場の不動産業者との連絡はあるものの、広域的なマーケティングの発想は少ない。

一部の民間事業においては、シェアードオフィス、ブース単位での個室オフィスなどが提供されているが、ビジネスマーケットとしては確立していない。

3. 「SOHO まちづくり」構想

公共施設を利用した下島ビル事業の成果及び神田地域の現状と課題に対応すべく、SOHO まちづくり構想を次のように提案する。

1) 地域連携による空室共同利用～地域コミュニティの再生～

ここで提案する千代田型の「SOHO まちづくり」とは、神田・秋葉原地域の歴史特性、立地ポテンシャル、土地建物利用状況等を踏まえ、現在地域に脈絡無く散在する民間所有の中小ビルの空室、空きテナント等を地域の連携による共同利用することによってひとつのパーチャルなビルとして有効活用を図ろうとするものである。

地域連携の基本ユニットは、幹線道路に囲まれた概ね半径 250～300m程度の徒歩圏の大街区を一つの単位として設定する。これは、高度に情報化が進む現代にあっても、まちのマネジメントを顔が見える範囲で行うことのできる広がり、施設を共同利用できる範囲として「徒歩圏」を想定する。(添付図-3参照)

SOHO まちづくり構想は、空室や空きテナントは、個々のビルオーナーが連携し共同利用することにより、まちづくりの主体として関わり、そのプロセスを通じて、新たな結びつきとコミュニティの活性化を図っていくことを目指すものである。

2) 職と技の再生～地域産業の活性化～

成長期の神田地域には、全国各地から人と物・情報が集まり交換される場としてのにぎわいがあった。また、伝統的な技を鍛える職人が職住一致で暮らしているところに、業と町の密接な関係があり、そこに特色やおもしろさ、コミュニティが豊かに存在していた。神田・秋葉原地域は、歴史的に「市場」であり、「職人の町」であり、そしてまた「人を育てる場所」であった。こうした歴史的・地域的脈絡が、この地域での大きなソフトなストックとなっている。

現在でも、神田地域には画廊、美術系学校、出版社が多くあり、アート系や建築・デザイン系の団体が多く活動している。また、区内大学においては、インキュベーション事業やTLOがあり、こうした活動との連携も図っていくことが考えられる。さらに、大手町、丸の内といったビジネス中心への近接性や交通機関の利便性を背景に、24時間型のビジネス、サブオフィス、弁護士、税理士、会計士など個人事務所立地のポテンシャルを有している。また、秋葉原駅周辺には、ソフトウェア・システム開発やWEB関連のIT企業が約600社以上集積しており、今後ITセンターとしての拠点性がさらに高まるものと見込まれる。

これらのワークスタイルは、ワンフロアの大スペースよりも、中小規模のフロアと、ネットワーク型、コラボレーション型のビジネス環境を求める傾向が強い。

SOHO まちづくり構想は、こうした神田・秋葉原の地域特性や新たな動向を的確に捉え、きめ細かくフォローアップし、空室や空きオフィスとマッチングさせ、新しい「職と技」を有する人材を集めて、かつて町がもっていた「稼ぎになる場所」「新しい人、物、情報の集まる場所」としての魅力、地域の活力を取り戻していくものである。

3) 現代版「家守」の再生～タウンマネジメントに向けて～

江戸期の町人地にあっては、不在地主が多く、地主に代わり宅地内全てを差配する「家守(やもり)＝家主＝大家」が一宅地に1～2名いた。家守はプロパティマネジヤとして賃料を確実に得るための店子の業種選定から起業育成までを担っていた。また、家守は町の所用を行い、町

全体のマネジメントも行っていった。明治に入り、家守は「地面差配人」と呼ばれたが、戦後の宅地の細分化とともに町から姿を消し、個々のオーナーがテナントと向き合う形となった。

SOHO まちづくり構想は、下島ビル事業の発展型としてタウンマネジメント組織体としての現代版「家守」の仕組みを再生し、空室・空きオフィスの改修や連携による共同利用、テナント集めやビジネスサポート・インキュベーション、店子の入れ換え、更に施設全体の維持管理、共有スペースや会議室の運営などを複数の専門家からなる組織体としてこれを一括、統合的に差配することを想定する。(添付図-4参照)

更に、一つの大街区に複数の「家守」を共存させ、「家守」連合を形成することで、徒歩圏域のタウンマネジメントを図ろうとするものである。従って、千代田型「SOHO まちづくり」とは「家守」たるマネジメント組織体が、新たなビジネスネットワークを伴いながら老朽化、遊休化しつつある既存の中小オフィスビルを地域のストック財として使いこなしながら地域のタウンマネジメントを図ろうとするものである。

4. リーディングプロジェクト

前項の「SOHO まちづくり構想」を具体化するものとして、以下のリーディングプロジェクトを提案する。リーディングプロジェクトは、今後、暫時、民間事業を進めていく際のパイロットプランとして位置づけるものであり、その実践を通じて得られる問題点や課題、事業プロセスをフィードバックデータとして公開し、SOHO まちづくりを先導するための事業である。公社においては、リーディングプロジェクト展開時期を逸することなく、実験的に実行すべく検討を進められたい。

1) プロジェクトの概要

空洞化が著しい、神田地域のなかで共用ユーティリティ機能を確保できる規模(1フロアで100坪程度を想定)を有するビルをコアとして位置づけ、コア物件を中心に想定される幹線道路で囲まれた徒歩圏を対象地区として想定する。

プロジェクトは、地域SOHO共用スペースを含むコアプロジェクトと周辺に展開するサテライトプロジェクトの2段階を想定する。コアプロジェクトは、エリア内の拠点となるビル内に、各種のビジネスサポート機能と家守の活動拠点を設けるものである。サテライトプロジェクトは、コア機能を中心に、小規模なワークスペース、ホームオフィス、店舗、住居を展開するものである。(添付図-5、6参照)

(1) コアプロジェクト

コア施設には、共用利用施設として、管理機能としてのビジネスステーション、ラウンジ・喫茶、会議室を設ける。

ワークスペースは、共有によるデスク単位で提供するものから個、室として床を提供するものまで、職種やワークスタイルに応じて多様な選択肢を用意する。

コア施設においては、ワークスペースの提供のほか、税務や法律などのビジネスサポート機能や、店子間の交流、店子と地域町会等との交流を促すイベントを開催する。

(2) サテライトプロジェクト

コア機能を中心として、建物所有者の参画に応じてワークスペースを拡大展開する。参画物件と店子ニーズにより、ワークスペースだけでなく、コンバージョンによる居住施設、スモールオフィス、提供サイドで内装などを行わないスケルトンスペース、物販や飲食などのニーズに対応する店舗などを徒歩圏域に展開していく。

2) リーディングプロジェクト進め方

リーディングプロジェクトは次のステップで進めていくことが考えられる。(添付図-7参照)

(1) 共同利用に賛同するオーナーの発意により、ブロック内で連携できるオーナーを探し、協

議会等の組織化を図る。

- (2)協議会で、共同化に向けた研究、計画立案を家守となるプロデューサーとともに進め(家守は公社が紹介)、事業計画を組み立てる。
- (3)立案された事業計画を実現させるため、家守は必要なスタッフを整えるとともに、店子の誘致に向けたタウンセールスを行う。
- (4)家守は、協議会と店子のマッチングを行い、事業を実施する。共用施設に対しては公社が支援を行う。
- (5)家守は、経常的なマネジメントを行うとともに、適時、ビジネス支援、交流イベント、地域の活性化に継続的に尽力する。

5. 公社の参画の意義と役割

「SOHOまちづくり」はオーナーの参画を得て、地域の活性化、コミュニティの再生をはかるための総合的なまちづくり施策である。リーディングプロジェクトの実施及びSOHOまちづくりの持続的展開に向けて、街づくり推進公社においては次の施策実施が望まれる。

1) オーナー連携のための支援

本構想は、単に個人オーナー支援を目的とするものではなく、一定のエリア全体のまちづくり、地域活性化を目的とするものである。したがって、公社はオーナーサイドでも収益源としてビルの価値だけでなく、地域イメージの転換、再構築という視点からビルを活用していくための啓発活動を行う必要がある。

また、単一のビルでは成立しないため、オーナーの連携を促すための働きかけを積極的に行うとともに、組織化された協議会等の活動、及び家守の協力に対して活動支援を行うことが望まれる。

オーナー連携相談窓口の設置
勉強会、講演会の開催による普及啓発
協議会・研究会活動への支援

2) マッチングを的確に行うための推進体制

組織化されたオーナー協議会に、公社は家守を紹介することになるが、この初期段階のマッチングは非常に重要な作業となる。オーナー協議会からのリクエストに応じて、家守をマッチングするためには、家守となる人材とのコンタクトやその育成を図ることが重要である。

家守の育成
企画募集、コンペ等による家守候補の発掘
まちづくりサポート事業との連携による家守候補の発掘
ウエイティングリスト整備とマッチングの場の提供
契約手法、新しい賃貸システムの整備

3) リーディングプロジェクトの実施

リーディングプロジェクトについては、前例がないことから、立ち上げに向けて公社の積極的関与が望まれる。

初動段階での共用部への賃料補助
オーナー、家守とともに事業モデルの構築
情報発信(ホームページ、広報、ニュースリリース等)
関係部局との調整

4) 「SOHOまちづくり」推進のための支援制度の確立

事業を円滑かつ効果的に進めるためには、個々の事業展開段階での支援策が必要となる。

支援制度確立にあたっては、具体的な事業展開に即して柔軟な対応を図りながら、共同化事業等の既存制度を活用し、検討を図りたい。

SOHO まちづくりアドバイザー派遣制度(オーナー連合で家守とビル経営事業を行いたいオーナー、地域拠点施設として「共用部(会所)」整備を行いたいオーナー向け)
「共用部(会所)」支援事業(コア・サテライト展開におけるコア施設共用部に対する初期支援。具体的には共用部への期間限定家賃補填)

「地域 SOHO」立ち上げ支援事業(家守事業者の情報インフラ設備等初期投資に特化した融資)

「SOHO まちづくり」関連情報バンク、情報提供システム整備(空室、空き住居情報、起業支援・地域情報、転用・ビル経営ノウハウ情報等)

中小ビルオーナーへのビルマネジメント意識啓発

5) 継続的展開のための財源確保

モデルプロジェクトを継続的に展開するための安定期な財源確保の仕組みとしてファンド等の検討と信頼性を付与するための公的主体の参画が望まれる。また、インキュベーション施策については、大学、国・東京都等との連携を図ることによる多様な財源確保が望まれる。

ファンド、PFI、コミュニティクレジット等による財源検討

インキュベーション施策との連携による事業推進検討

6. 事業化への課題

1) ビルオーナーの参画

リーディングプロジェクトを進める前提として、空室のオーナーの参画・連携組織が不可欠である。そのためには、プロジェクトに対する理解と主体的な参画が必要である。

2) 公的支援

リーディングプロジェクトは、単体では持ち得ない共有ユーティリティスペースによる魅力づくりを行うことを意図しているが、共用部の面積を当初入居の店子収益で支えることは厳しい状況が想定されるため、一定規模、一定期間の公的補助が望まれる。

3) リスクマネジメントを確保した事業の仕組みの検討

規模をサテライトに拡大していく段階では、所用資金も大きくなる。プロジェクトエリアが各地区で散発的に起こってきた場合、すべてのプロジェクトへ公的助成を行うことは難しいと考えられる。そのためプロジェクト参画主体と公的主体によるファンド形成等、地域が自立的に運用できる資金調達方法について検討が望まれる。この他、共用部(コア施設)の整備・運営におけるPFI手法の応用、コミュニティクレジットなど新しい事業手法の検討も望まれる。

4) 段階的な展開

コアプロジェクトだけでは、エリア全体への波及効果は限定的であるため、段階的にサテライトの展開までを、リーディングプロジェクトの目標としたい。また、プロジェクトが相当規模に至った場合、コア機能を担う家守だけでは、管理をカバーできない事態が想定される。その場合家守は、サブ家守を担える店子を適宜確保する必要がある。

本提案では、ビジネスモデルとしてのリーディングプロジェクトを検討行っただが、先に述べたように、誘致を目指す店子については幾つかの方向性が考えられることから、今後事業化を進めるにあたって、それぞれの対象についてのマーケットを把握する必要がある。また、このビジネスモデルを基本としつつ、ベンチャー型、アーティスト型などのパリエーションを想定し、地域全体の魅力形成に向けて、個々の事業特性に応じた進め方をする必要があり。

5) 家守が担うインキュベーション機能

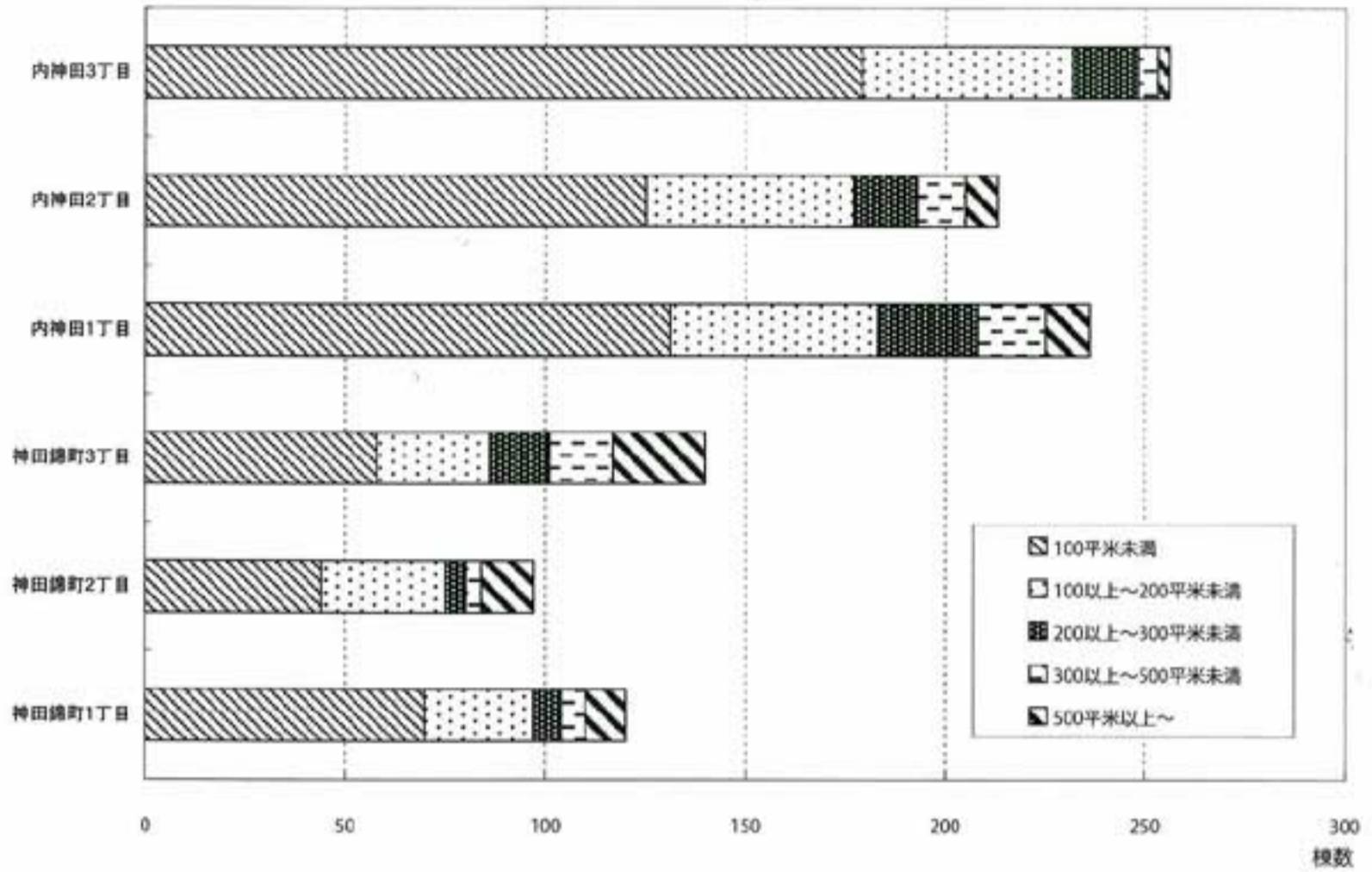
ビジネスコーディネート機能とタウンマネジメント機能を1人の人材が担うことは現実には難しく、また、ビジネスインキュベーションは営利、非営利により支援内容が異なってくる。既に行われているベンチャー関連のインキュベーション施策と本SOHOまちづくり事業におけるインキュベーション機能の違いを明確にし、人材を確保し各種の産業振興施策との連携を図っていく必要がある。

6) 地域SOHO展開での課題

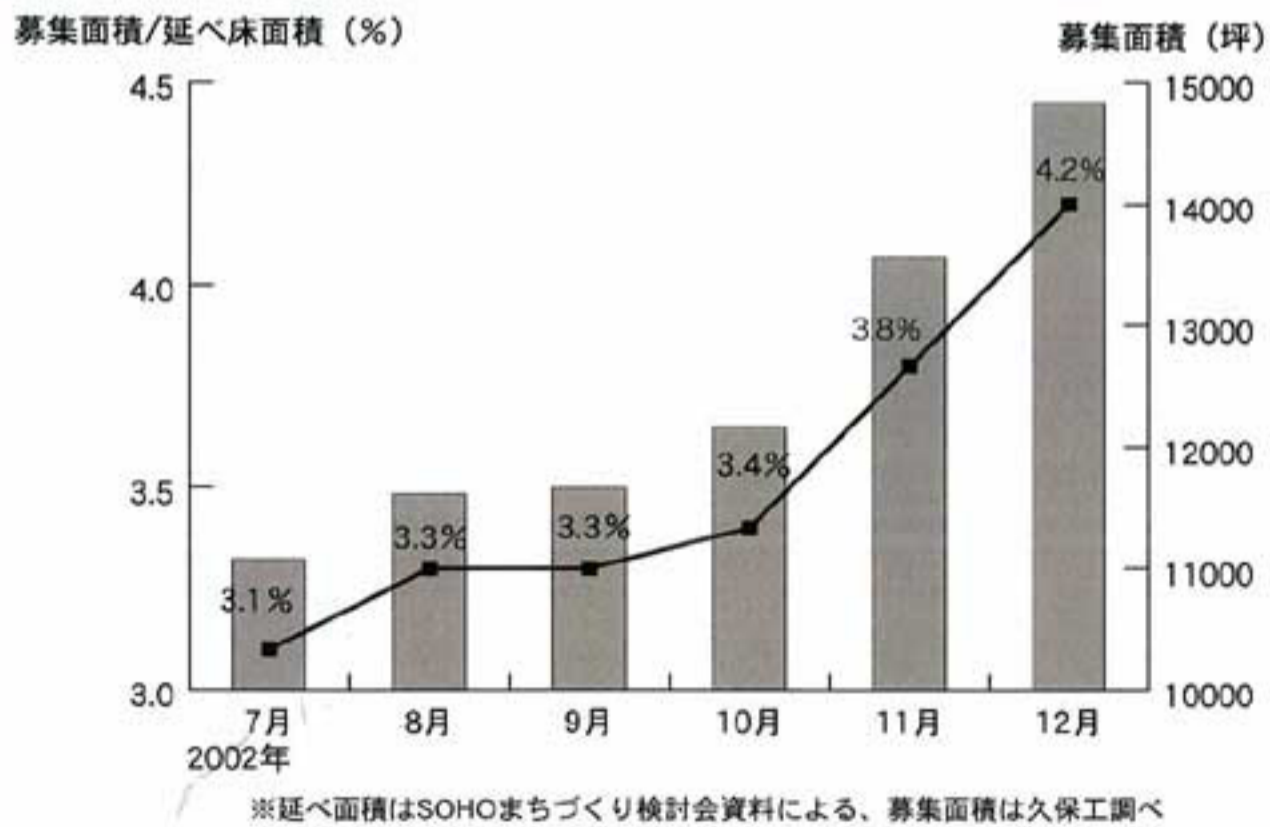
拠点施設の共用部が地域SOHOの会所として機能するためには、施設間のつながり、テナント間のつながり、家守間のつながり、オーナー間のつながりなど必然性が用意されていないと成立しえない。ビジネスベースでの連携関係を事業の枠組みとして構築し、個々の信頼関係をコミュニティとして再生させていく必要がある。

また、基本ユニットが複数、重層的に行われる時点では、家守が行う業務の煩雑化が想定される。家守の日常的な管理負担を減らし、できるだけテナントと相対での接触を支える日常的な雑務処理のシステム化が必要である。

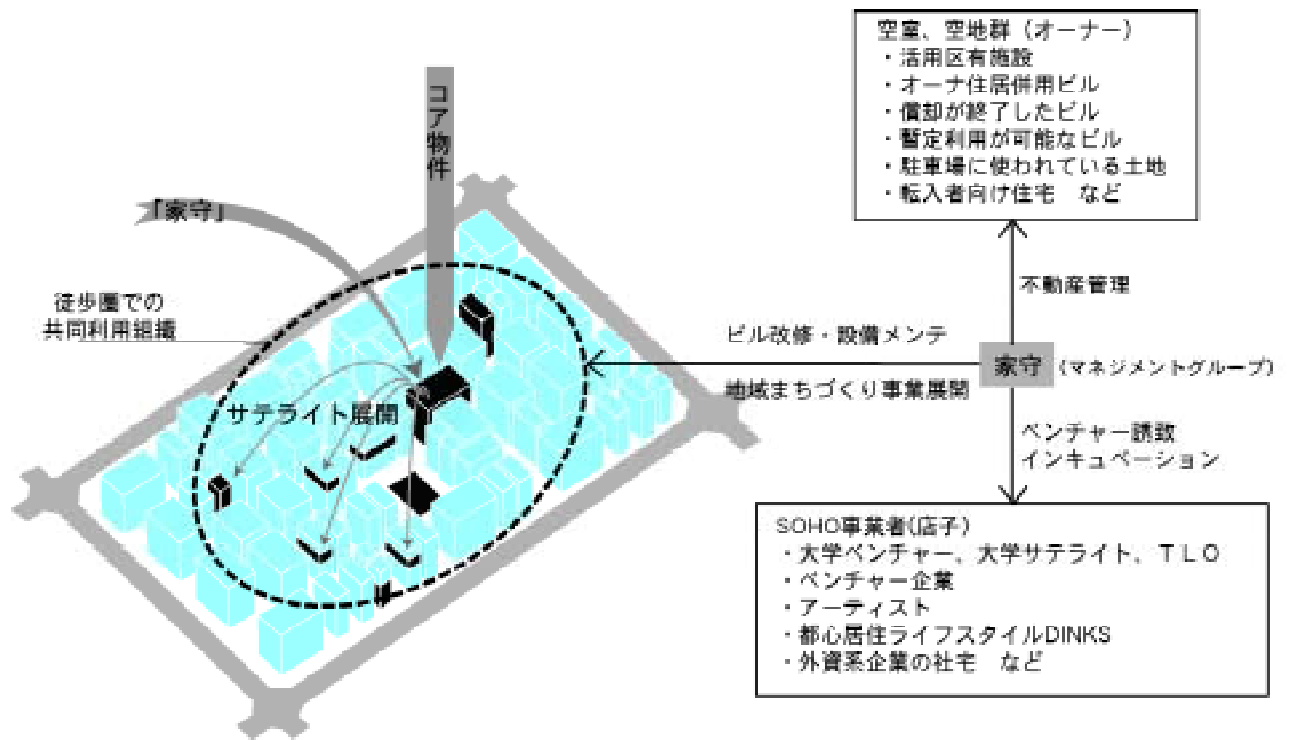
添付図-1 神田地域におけるビルの規模別棟数



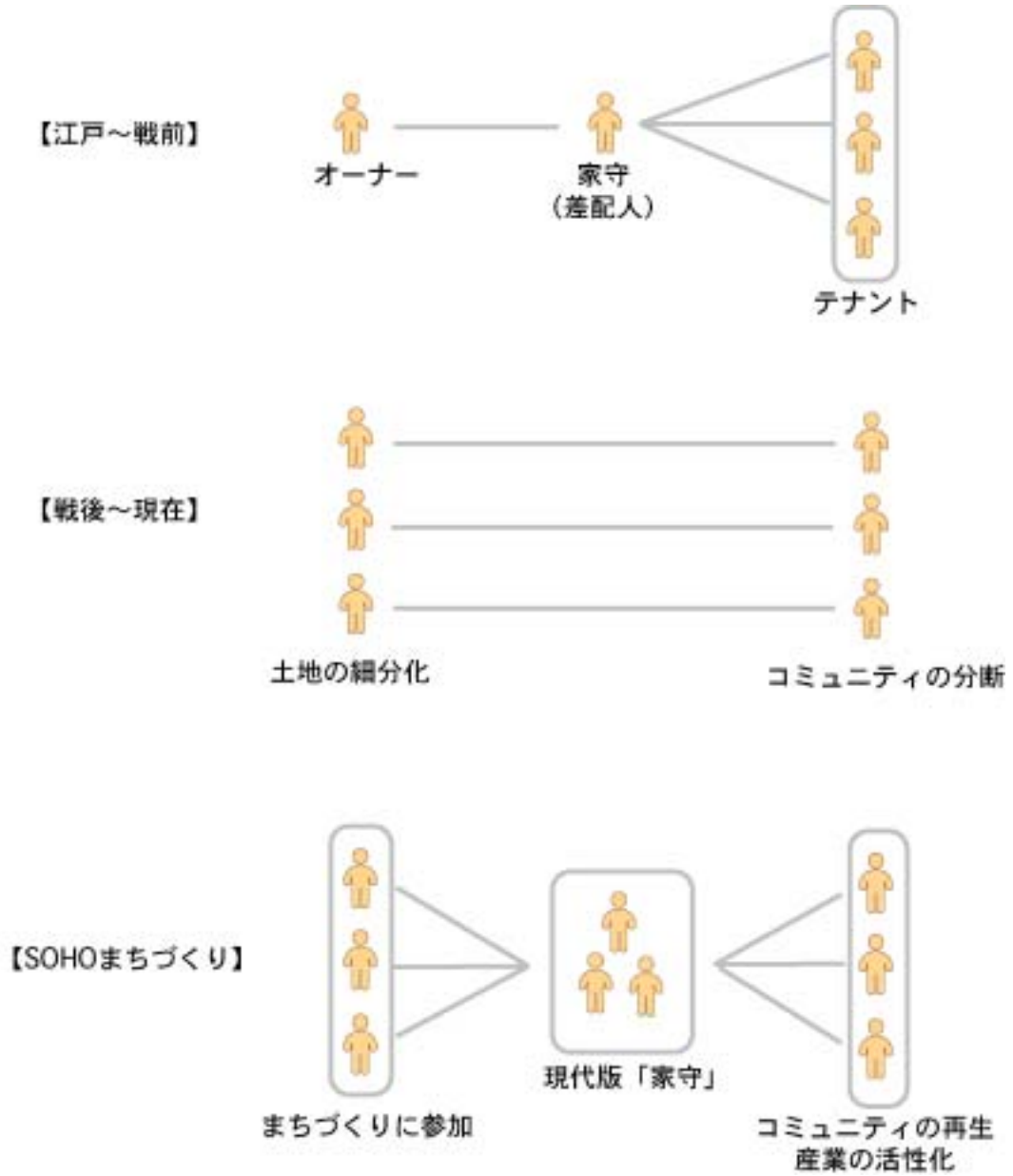
添付図-2 神田地域における空室面積の推移



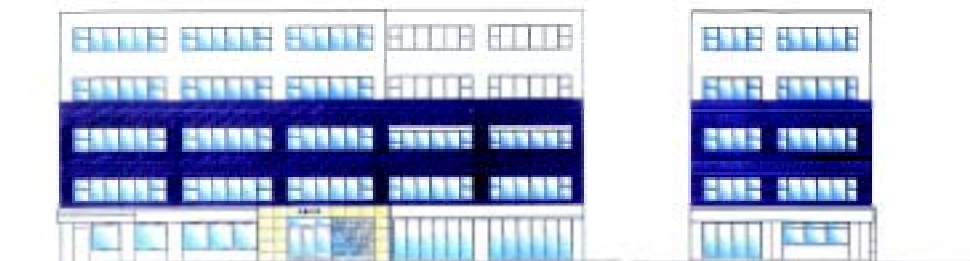
添付図-3 「SOHO まちづくり」事業イメージ



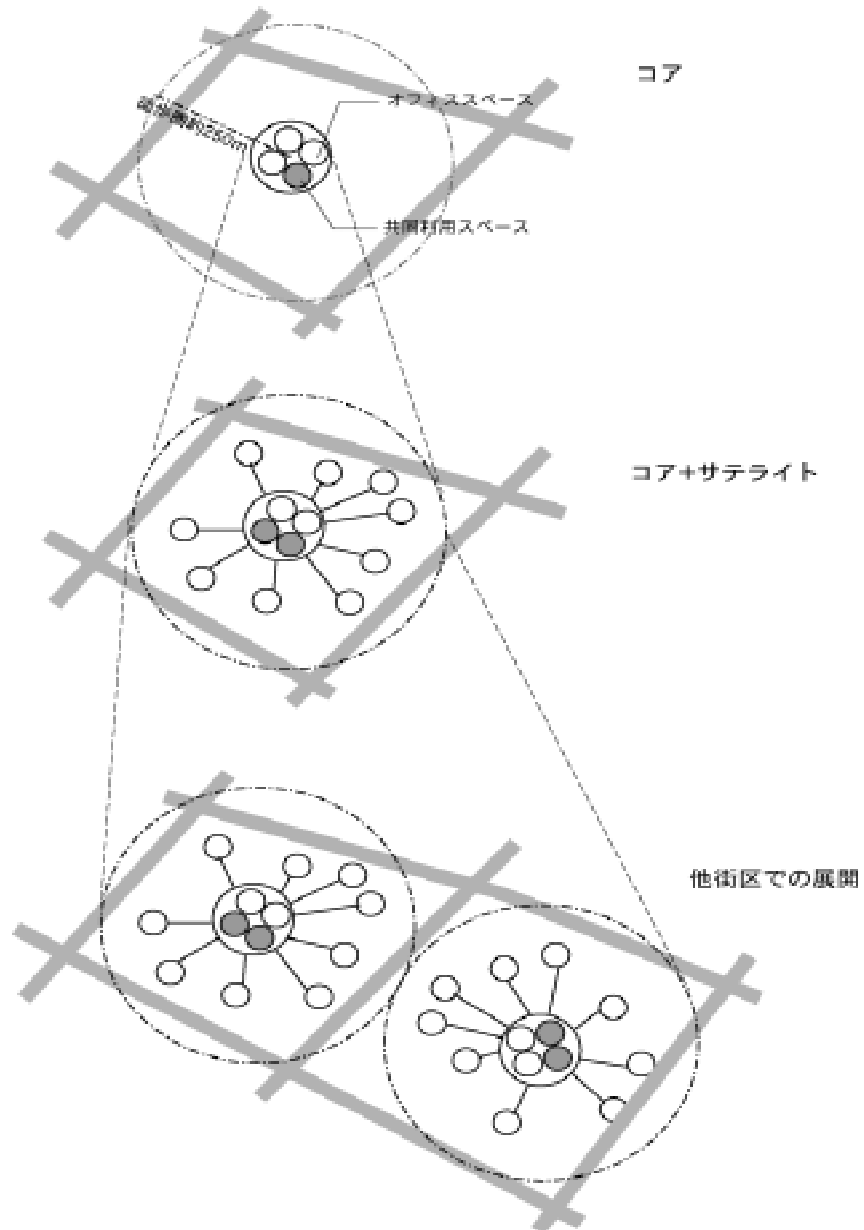
添付図-4 現代版「家守」の再生



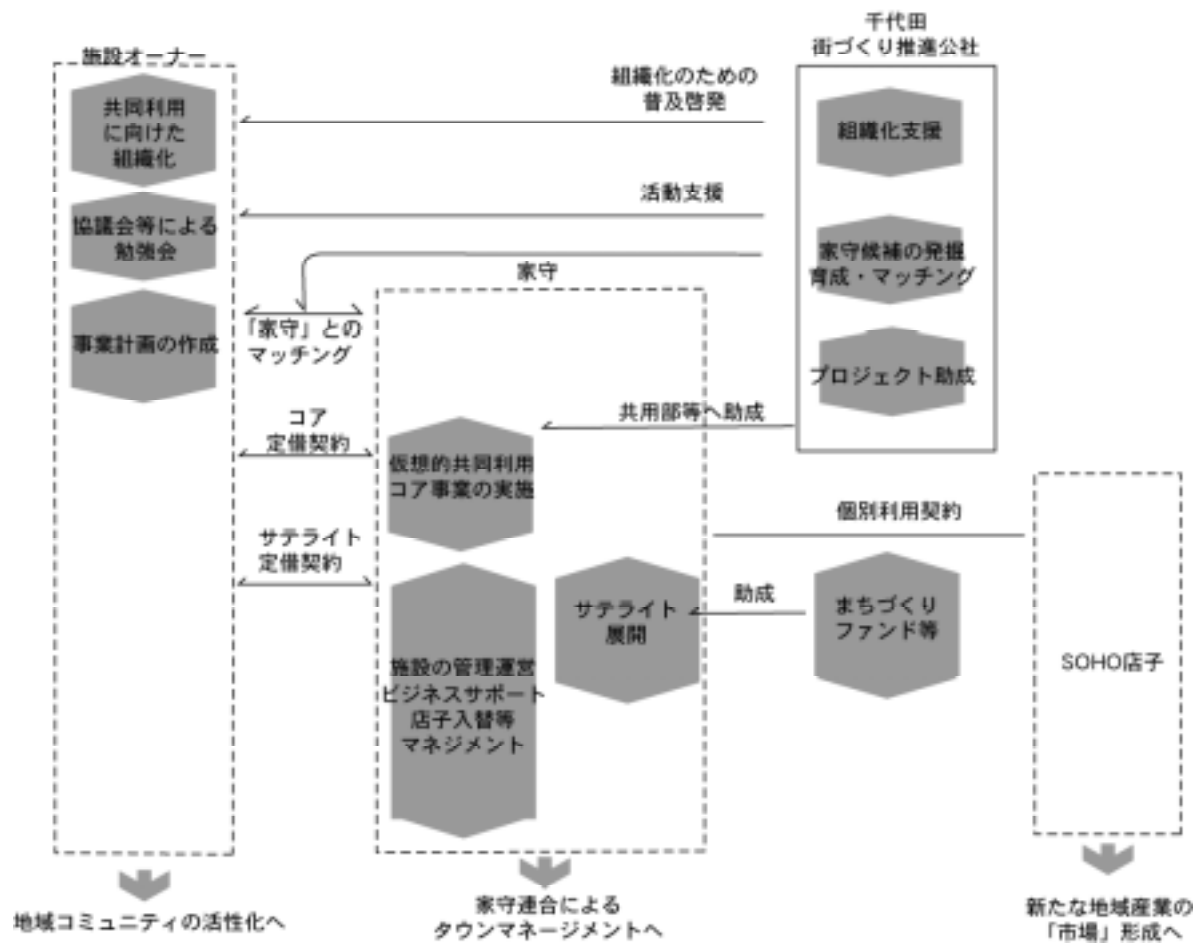
添付図-5 コアプロジェクトのイメージ



添付図-6 コアからサテライトへの展開



添付図-7 リーディングプロジェクトの進め方



千代田 SOHO まちづくり推進検討会 構成

会 長 小林 重敬(横浜国立大学教授)
副会長 長坂 俊成(慶応大学大学院助教授)
委 員 根本 祐二(日本政策投資銀行審議役首都圏企画担当)
藤倉 潤一郎(全国デジタル・オープンネットワーク事業協働組合代表理事)
藤谷 護人(弁護士・システム監査技術者)
松波 道廣(秋葉原電気街振興会理事・中小企業診断士)

オブザーバー

鈴木 秀人(政策経営部計画評価担当課長)
桜井 博雄(政策経営部情報システム課長)
安藤 欣也(区民生活部商工振興課長)
飛澤 宜成(まちづくり推進部都市計画課長)

ヒアリング協力

株式会社リナックスカフェ代表取締役社長 平川克美
株式会社サイバーテック代表取締役社長 橋本賢次
東京電機大学工学部教授 川瀬宏海
ブレインズ・バンク代表 東原功
株式会社サンケイビルPM事業部 川内健司
株式会社久保工取締役不動産部長 亀井紀人
神田SU 遠野 未来

作業協力

株式会社アフタヌーンソサエティ 代表取締役 清水義次、橘昌邦
財団法人日本経済研究所 調査局 宮地義之

事務局

財団法人千代田区街づくり推進公社 小山淳、小藤田正夫、佐々木明美、棚橋健、伊澤優
株式会社アーバン・ウイング 三原久徳、山岸勇一

千代田 SOHO まちづくり推進検討会の開催経過

- 第1回 平成 14 年 5 月 29 日 下島ビル事業の現状と評価
- 第2回 平成 14 年 7 月 5 日 需要側へのヒアリング(下島ビル入居ベンチャー、地元大学におけるベンチャー育成の状況)
- 第3回 平成 14 年 9 月 11 日 供給側へのヒアリング(地元不動産事業者、建築家)
- 第4回 平成 14 年 10 月 23 日 リーディングプロジェクトのイメージ事業の可能性についてヒアリング(プロパティマネージャー)
- 第5回 平成 15 年 1 月 15 日 リーディングプロジェクトの検討ワーキング
- 第6回 平成 15 年 3 月 6 日 最終報告書のまとめ