

視点(894)

引き算型の中心市街地と足し算型の中心市街地とは!!

中心市街地のあり方(そもそも中心市街地とは何か?中心市街地の役割・機能とは何か?)が問われています。

事例的にみると、中心市街地は6つのゾーンから成り立っています。すなわち「商業街区」「オフィス街区(業務街区)」「歓楽街区」「文化街区」「パーク街区(公園街区)」「都市型住宅街区」です。

また、中心市街地に成立する商業タイプは5つの業態から成り立っています。すなわち「巨大百貨店・特化スペシャリティ百貨店」「ナショナルチェーンの旗艦店(フラッグショップ)」「有名・有力・高級専門店街区」「エンターテインメント性の高い歓楽街」「利便性商業街区」です(私の視点759・760参照)。

このような中心市街地に成立するゾーン(街区)や商業業態は、商業地のタイプによって規模とレベルが異なります。かつ、中心市街地を論ずる場合、都市構造理論も重要です。都市構造とは都心立地と郊外立地を重層的に考え、都市が持つ商業機能を立地別(都心か郊外か)に成立配分する仕組みです。商業地のタイプは「超広域型商業地(型)」「(商圏人口1,000万人を基軸として成り立つ商業地)と「超広域型商業地(型)」「(商圏人口400万人を基軸として成り立つ商業地)と「広域型商業地(型)」「(商圏人口200万人を基軸として成り立つ商業地)と「広域型商業地(型)」「(商圏人口100万人を基軸として成り立つ商業地)と「地域中心型商業地(型)」「(商圏人口40万人を基軸として成り立つ商業地)と「地域中心型商業地(型)」「(商圏人口20万人を基軸として成り立つ商業地)と「地区中心型商業地(型)」「(商圏人口10万人を基軸として成り立つ商業地)と「地区中心型商業地(型)」「(商圏人口5万人を基軸として成り立つ商業地)と「近隣型商業地」(商圏人口1.5万人を基軸として成り立つ商業地)と「生活型商業地」(商圏人口3,000人を基軸として成り立つ商業地)の10から成り立っています。

このような商業地のタイプ別に、中心市街地という機能は顕在的であれ潜在的であれ存在します。例えば、商圏人口5~20万人の中心市街地としてアメリカでは従来のNSCやCSCに代わって、ライフスタイルセンターが中心市街地の役割を持つSCとして存在しております。

しかし、都心と郊外という都市構造的に中心市街地の立地を区分すると、「広域型商業地(型)である100万商圏都市」が、中心市街地が都心立地と郊外立地のどちらに適しているか理論的に分かれる分岐点になります。都心と郊外の商業が同じレベルで競争すると郊外が勝つ。それゆえに都心商業は郊外商業が真似出来ないレベルでないと成立しない...と言う「都心商業に対する郊外商業基軸の原則」があります。この理論から商圏人口200万人以上の商業地は郊外商業に関係なく都心立地としての中心市街地の機能を強化すれば、より都心商業が強化されます。これを「足し算型の中心市街地」と言います。一方、商圏人口100万人以下の商業地は郊外商業に成立する商業機能を除いたものが都心立地に成立する中心市街地の機能となります。これを「引き算型の中心市街地」と言います(六車流:流通理論)。要約すると三大都市圏(東京、大阪、名古屋都市圏)の都心立地や地方拠点型の政令指定都市(札幌、仙台、広島、福岡)の都心立地は、足し算型の中心市街地に、100万人商圏の県庁所在地の都心や20~30万人商圏の都心は引き算型の中心市街地になります。

算式で示すと次の通りになります。

20万人~30万人以下商圏の都心の中心市街地

(都心商業) - (郊外商業) = ゼロ(都心の中心市街地は機能しない)

100万人商圏の都心の中心市街地

(都心商業) - (郊外商業) = 残り物(郊外が真似出来ない機能が中心市街地となる)

200万人商圏以上の都心の中心市街地

(都心商業) - (郊外商業) = 異質性が増殖(郊外にできない機能を強化すればするほど強い中心市街地となる)

この中で100万人商圏の中心市街地が都心立地に成立するか否かの分岐点となっています。100万人商圏の都心立地の中心市街地は「残り物型中心市街地」(郊外に成立している商業を除いた残り物が中心市街地)です。残り物というとは何かマイナス志向の中心市街地と勘違いされそうですが、そうではありません。流通理論の原理原則通りに進行すると、今後、100万人商圏の都心立地の中心市街地は、残り物型中心市街地になります。この100万人商圏の都心の中心市街地を再構築する際の戦略手法を「残り物に福があるとの考え方に基づき、残り物に磨きをかけて強力な中心市街地を形成するのか」あるいは「全く新しい概念で中心市街地を再構築するのか」の2つの手法があり、後者の手法として「ポートランド市」が参考になります。

(株)ダイナミックマーケティング社³

代表 六車 秀之