

視点(1572)

商業副都心立地のSCづくり(その6)!!

(SC理論編) — 準都市型SCの成功のメカニズムと阪急西宮ガーデンズの事例研究 —

(流通とSC・私の視点 1571 より続く)

(3) 阪急西宮ガーデンズの類似立地のSCの成功・失敗の事例

阪急西宮ガーデンズは商業副都心立地で大成功しているSCですが、商業副都心立地であっても、仕組みやMDingに課題を持つことによって成功・失敗のケースがあります。大阪都市圏の中の商業副都心立地の成功・失敗の事例を示すと次の通りです。

①大成功事例として「阪急西宮ガーデンズ」

- ・東の玉川高島屋SC、西の阪急西宮ガーデンズ（東のラゾーナ川崎、西のあべのマーケットパーク キューズモール）
- ・関西では大阪ステーションシティ（1,390億円）に次ぐ713億円の売上高
- ・関西の郊外立地のSCとしてはNo.1の売上高
- ・商業副都心立地のRSCとしてはモデルとなるSC
- ・民間志向のSCに+αとして都市計画付加の開発（SC+α都市計画）
- ・ブリッジ(連絡橋)は競争相手を土俵に乗せるラゾーナ川崎プラザ型ではなく、駅の持つ乗降客を呼び込む波及型である

②初め成功・後に失敗の事例として「千里中央中心街区」(初めよいよい、終わりが怖い都市計画型SC)

- ・30~40年前(1970~1980年代)の都市計画志向のSC（SC理論ではない仕組みでできたSC）
- ・阪急百貨店、ピーコック、ダイエーの3核、せんちゅうパルの専門店街の業態は揃っているが、回遊性と相乗効果のない仕組み
- ・ロードサイド立地に多核モール型RSCができると切り崩される
- ・競争の少ない段階は良いが、競争が出現すると長期低落化する
- ・レールクロス立地の商業副都心が長期低落化するのには立地が悪いのではなく、商業副都心立地に見合う業態となっていないからである

③大失敗の事例として「枚方中心街区」

- ・典型的な都市計画志向の街づくりの失敗の例
- ・初期の三越百貨店、近鉄百貨店、ビオルネ、複合専門店ビルの各業態が完成度の低いレベルで分散し、かつデッキで結んでいますが、回遊性と相乗効果のない街づくり（SC理論ではない）
- ・上記の4業態とも多核モール型RSCの新生くずはモールができると崩壊（くずはモールは、ロードサイド立地とロードサイド立地の両面を持っている）

④超繁盛型SCになり損ねている「ならファミリー」

- ・都市計画ではなくSC理論でできたRSC
- ・核店としての近鉄百貨店も30,000㎡と商業副都心立地のRSCの核店として適正
- ・ただ専門店街の規模やグレードが商業副都心立地のRSCから見て不十分
- ・そのため近鉄百貨店が漁夫の利を得ている
- ・GMS(イオン)は周辺のイオンと同質化して売上は切り崩されているが、それでも500億円売るSCの中で漁夫の利を得ている

1970~1980年代に郊外の拠点立地に確立された商業副都心は現在(2012年)まで30~40年を経過して一世代古い街区と認識される時代となりました。

しかし商業副都心の街区も次のような経年変化をしています。

- ①ますます商業副都心としての位置づけを確立している街区（阪急西宮街区）
- ②商業副都心としての位置づけが崩壊した街区（枚方街区）
- ③再生の可能性を持った街区（西大寺街区、泉北街区）
- ④長期低落化が進行している街区（川西街区、千里街区、高槻街区、八木街区、八尾街区、堺東街区、守口街区）

(流通とSC・私の視点 1573へ続く)

(株)ダイナミックマーケティング社⁺
代 表 六 車 秀 之