

オーク計画研究所としての「再開発における商業企画の考え方」について (株)オーク計画研究所 尾林 道彦

「時代の流れを掴む感性と、形にする技術のバランス」

当社が担当している商業という分野は、再開発事業によって生まれる床の構成要素である住宅やオフィス、ホテル等と比べて圧倒的に流行の移り変わりは激しく、企画をする上でその動きを常に捉えていることが求められます。その面では若手社員の方が感覚的にその動きを捉えやすく、一方で相手に理解を得る技術という面ではベテラン社員の方が長けていることから、組織として補完しあいながら高いレベルでの提案ができるように心がけています。

「10年先を見据えることを望みすぎない」

企画は当然のことながら将来像を描くものですが、再開発事業という手法で開発を行う場合、10年先を想定することとなります。前述のとおり、商業の流行はもっと短期で変わっていくことから、10年先の流行を予測することはまず不可能と言えます。但し、一方では食品などベーシックで変化が少ない分野もあることから、大まかな方針を固めつつ、時代の変化に合わせて開業まで必要に応じた頻度で手直しを加えていくことを前提として（特に設備対応等）、関係者と事前に意識統一を図っておくことに留意します。

「100点は目指さない」

再開発事業での商業企画を検討する場合、区分所有で区画割りされていたり、従前営業者の出店が決まっていたり・・・商業企画を行う上での前提条件が多数存在することが多く、白紙のキャンバスに絵を描くように商業企画が立案できる訳では無いということを強く意識しなければなりません。どれだけ実現性と期待感のバランスがとれた企画ができるかが当社には求められていると考えます。見栄えだけを整えて実現性を度外視した、いわゆる企画屋さんの作業で終わらず、開業までを全てサポートする商業コンサルタントであることを意識した提案を心がけます。

「再開発事業であることのハンデは開業までで終わらせる」

前述のとおり、再開発事業で商業施設を開発する場合、様々な与条件を包括して事業を進めなければならない、自由な商業企画は描きづらいことが多いものです。しかしながらそのような状況下においても、賑わいのある商業施設づくりを実現しなければ開業後に地権者や再入居営業者に多大な悪影響を及ぼすこととなります。消費者の視点で見れば「魅力ある施設か否か」のみで評価するのであり、事業手法を考慮してくれる訳はないのですから。オープンしたその日から他の商業施設と真っ向勝負することになるということを常に念頭に置いて業務に取り組みます。



「使えるポテンシャルは残さず拾って成立性を高めていく」ことが、当社に求められる企画と考えます。特性を活かしながら新たな魅力を付加することで、地域の賑わいづくりに寄与できる商業計画を立案します。