次世代の デベロッパーに聞く 商業・街づくり

第80回

利用客の利便性を追求

サービス系テナントが充実

14年春、山梨にSC新設

㈱フォレスト
代表取締役会長
多田 直樹 氏

アメリカのNSC（近隣型ショッピングセンター）を参考に、地域に根ざしたショッピングセンター（SC）を開発、運営する㈱フォレスト（東京都八王子市南大沢2－25－209、☎042－670－6546）。利用客の利便性や満足感を追求し、人々の日常生活に豊かさや、楽しさ、便利さを提供している。RSC（広域型SC）にはない、NSCならではのテナント構成や開発は、非常に興味深い。同社代表取締役会長の多田直樹氏に話を伺った。

――NSCを2種類展開しています。

多田　当社のSCは、スーパーマーケット（SM）を核に、ドラッグストア、生活雑貨、衣料品、書店、クリニック、飲食店、サービスなどで構成する「近隣型SC」と、スーパーマーケットを持たない「コンビニエンスセンター」の2つがある。このうち、コンビニエンスセンターの「フォレストモール南大沢」は、クリニックやサービスなどのテナントが非常に充実している。

――貴社のSCはサービス系テナントが目立ちます。

多田　当社は主に、郊外でSCを開発しており、買い物ついでにふらっと寄れるようなサービス系テナントを多く配置している。また、物販テナントと比較しても、安定した収益が期待できるのも魅力だ。

――4月に新前橋がオープンしました。

多田　東芝機器の跡地で、敷地面積約4万8600㎡のうち約2万6600㎡が当社の「フォレストモール新前橋」だ。同モールは、地元のニュースに取り上げられるほど、大きな期待を集めていた。テナントは全19店を集積。核テナントは、フレッセイホールディングスのクラシーズ（SM）で、ほかにも生活雑貨のハンプティダンプティが屋外店舗として9年ぶりに地元出店した。また、ドラッグストアや飲食店をはじめ、買い物と一緒に効率よく利用できる歯科医院やフィットネスクラブなども揃えた。

――周辺には競合も多い。

多田　毎日でも通っていただけるようなSCにしたい。周りにもSCはあるが、すみ分けを図れると思っており、住民の方々に便利に利用していただきたい。地域の期待も高く、地域活性に一役買いたい。

――次の開発計画は。

多田　山梨県富士川町に計画している。中部横断自動車道の増穂IC近くで、平屋のオープンモールとなる。敷地は約4万5100㎡で、そのうち約2万4700㎡で当社がSCを開発する。SM＋衣料品を核に、ドラッグストア、100円ショップ、飲食店、サービス系テナントが入居する予定だ。また、敷地内通路を挟んだ向かい側には、約2万400㎡で、ホームセンターが出店する。2014年春ごろのオープンを予定している。

――出店のペースは。

多田　向こう5年間くらいまでは、年間1カ所ほどの開発となる。その間に会社として体力やノウハウをさらに蓄積し、5年後からは年間2～3カ所ほど開発していきたい。

4月にオープンしたフォレストモール新前橋

これまで東京、群馬、山梨、長野でSCを開設してきた。出店候補エリアは全国を対象としているが、今後も、関東甲信越と静岡県の一部あたりが中心となるだろう。いい条件があれば色々なところで開発を行っていきたい。

――貴社が目指すSCは。

多田　当社は基本的に、郊外、平屋、オープンモールという3つを軸に、今後も開発を行っていく。参考にしているのは、アメリカの郊外のNSCで、アメリカでは、NSCと住宅との一体型が多い。商業デベロッパーだけでなく、住宅のデベロッパーが開発するケースもある。こうすることで、デザインに統一感が生まれ、その街の景観に溶け込んだSCを作ることができる。商業施設も住環境の一部だと考えれば、日本はまだアメリカに劣っている部分は多いと思う。

また、都心各駅停車の駅前商店街のようなSCを作っていきたい。便利であり、行くとつい覗いてしまうような魅力あるテナントの集積、地域のコミュニティとなるような施設が理想だ。これからも地域の人々が、心地よい気分で買い物ができるような施設を作っていきたい。

（聞き手・若山智令記者）