

# 街みち覽版

街に、ルネッサンス



第36号 令和8年3月発行



## 密集市街地情報ネットワーク

「街みち覽版（かわらばん）」は、官と民とが密集市街地の整備・改善等に関する情報を共有する場を提供するための情報ネットワーク（名称：「街みちネット」）の会報です。

「街みちネット」は、密集市街地での共同建替え、道路拡幅整備などの事業に携わり、地域に密着したまちづくり活動を行っている自治体等の担当部局、事業者、団体などの皆様に参加を呼びかける密集市街地整備情報ネットワークです。皆様の積極的な参加やご意見、事業情報等をお待ちしております。

## 第36回見学・交流会を開催しました （中央区/日本橋横山町・馬喰町問屋街地区）

遊休不動産を活用したネットワークやコミュニティ創出の取組みと題して、日本橋問屋街の将来ビジョンの策定に携わった「株式会社POD」顧問 橋昌邦さま、まちとプレイヤーとのネットワークづくりに尽力されている「富川浩史建築設計事務所」代表 富川浩史さま、UR都市機構より、問屋街再生まちづくり事業やそれぞれの取組み内容をご紹介いただき、質疑応答・意見交換、現地見学を行いました。

### ■開催概要■

日時：令和8年1月27日（火） 14:00～17:00

会場：salone uno（サローネ ウーノ 横山町）、オンライン配信（Zoom）

参加人数：75名（現地56名、オンライン19名）

- 内容：①問屋街再生まちづくり事業について【UR都市機構東日本都市再生本部 都心業務部 部付担当課長 宮内 拓馬 氏】  
②街の将来ビジョンと実現への動きについて【(株)POD 橋 昌邦 顧問】  
③まちやプレイヤーとのネットワークづくり  
【富川浩史建築設計事務所 富川 浩史 代表】  
④質疑応答・意見交換 ⑤現地見学（現地参加者のみ）



横山町大通りの様子

## 問屋街における段階的・持続的なまちの再生に向けた取組みについて

UR都市機構 東日本都市再生本部 都心業務部 部付担当課長 宮内 拓馬 氏

### 日本橋横山町・馬喰町問屋街地区の概要

- 東京駅から2km圏内、JRと都営線の3駅3路線が利用可能である当地区は、羽田空港や成田空港へのアクセスも良好。インバウンドのホテル需要なども街に変化をもたらしている。
- 横山町大通り、横山町新道通り、共栄会通りの3本の主要な通りを仲通りが横につなぐ構成。通りによって道路幅員や沿道敷地の規模が異なることで、街並みに変化が感じられる。
- 当地区は、大規模な再開発等を望まず、時代の流れに合わせた業界の一定の変化を許容しつつも、賑わいを感じられる街並みを形成してきた。



### まちの特徴と課題

- 昔は道路に面して繊維問屋の看板が立ち並び、来街者も多く賑わいのある地区だったが、既存マーケットの縮小やネット取引の増加により、中央区全体の繊維・衣服卸売業の年間売上げ販売額は約20年間で約1/3に減少した。

- 老朽化した建物において、マンションやホテルへの用途変更が進行したことで、まちに開かれた施設が減少し、賑わいや問屋街としての魅力が低下していることが地区の課題。
- 建物は一棟利用を想定した構造であり、間口が狭く奥行きが長い、1階の店舗を通らないと建物奥の縦動線にアクセスできない、という特徴がある。これが第三者による建物上階空間の利活用に対し制約となっている。

## UR関与の経緯およびURの取組み

- 中央区と地元問屋街が課題解決に向けて、日本橋問屋街地区の地区計画の策定や、デザイン協議会の運営などに取組んできたが、用途・形態の規制や誘導だけでは、街並みを分断する開発の進行を止めることは困難であった。これらの状況を踏まえ、平成29年に中央区・地元からURに対し支援要請があり、URの関与が始まった。
- URの取組み①不動産の取得・活用 転換の過渡期にある当地区においては、リノベーションや事業用定期借地といったようにハードを固定化し切らないことが一つの暫定解であると考え、取得した物件を利活用している。新たな用途を導入することで新しい来街者が生まれ、問屋の営業時間が終了した後の賑わい創出に繋がっている。一棟貸しからフロア別賃貸へのリノベーションを進めることで建物の課題が解消し、オーナーの副収入の可能性が生まれる。次の展開が考えやすくなることを目指している。
- URの取組み②持続可能なまちづくりに向けた仕掛け まちづくりを進めていく活動チームの組成、関係人口拡大や新旧プレイヤーの交流促進に繋がる場・機会の創出、まちと連携した遊休不動産利活用促進、内外に向けた情報発信・共有を目的としたWEBサイトの立ち上げなどを行っている。

## 不動産取得・利活用（ハード）

- UR取得物件の活用によるリノベモデルとして、2つの方法で不動産利活用を実施。
- ケース1：URが土地のみを取得し、民間が事業用定期借地として借りる。
  - ・1号物件(+PLUSLOBBY・YYBASE) 区有地であるYYパークの隣地をURが取得し、運営事業者がまちづくり活動拠点「+PLUSLOBBY」を企画運営。その後「YYBASE」としてまちに開かれた飲食店とインキュベーション施設が入る木造建物を建築。
  - ・5号物件(MIDORI.so) URが土地を取得し、MIRAI INSTITUTE(株)が建物を取得した。婦人服卸の間屋をカフェ、工房、シェアオフィスにリノベーションし、街中に無かったギャラリーやキッチンラウンジなどが誕生した。
  - ・6号物件(エイチツー・ファクトリー) URが土地を取得し、(株)エイチツー・ファクトリーがカフェや事務所が入る複合施設を新築。
- ケース2：URが土地建物を取得し、適法化+リノベーションにより昔の建物を生かしたまま新しいプレイヤーを導入する。
  - ・2号物件(ソラビル) 洋傘問屋だった建物をURが取得し、合同会社富川浩史建築設計事務所により、設計事務所へリノベーション。
  - ・3号物件(SANGO) 装飾問屋だった建物をURが取得し、運営事業者が日替わりのカフェ・シーシャバーなどの店舗や、シェアスペースへリノベーション。スモールスタートでお店を始められるような仕掛けを企画している。
  - ・4号物件(TOIビル) 靴問屋だった土地建物をURが取得し、さんかくプログラムによりマッチングした物件。うつわを軸としたコミュニティビルへリノベーション。



## 仕掛け、仕組みづくり（ソフト）

- まちづくり活動チーム「STURT」 問屋やUR物件活用事業者、クリエイター、すでに問屋街で活動中の事業者等、様々なプレイヤーで構成しているチーム(R2~)で、新旧プレイヤーが一体となって各種施策を進めている。
- 新旧プレイヤーの交流イベント イベントを+PLUSLOBBYや街中に点在させて実施することで、プレイヤー間交流の促進とともに街の魅力的な不動産やスペースを発掘する機会とした。約3年間で累計200回以上の実施に至る。
- 不動産の流通・マッチングの仕掛け「さんかくプログラム」 街の遊休不動産に入居いただく事業者を募集し、各種プロモーションや、まちの方々と連携した選考や創業支援まで行う。
- 遊休不動産の活用・事業者マッチング「さんかく不動産」 エリア内の遊休不動産や一般の市場ではなかなか情報流通がない個性的な物件の、利活用促進のためのプラットフォームとして稼働中。
- 情報発信等としては、エリアブランディングに資するようなWEBサイト「さんかく問屋街アップロード」及び地域内情報共有メディア「横山馬喰」を運営している。

## これまでの取組みによる効果

- 民間リノベの発現や、問屋以外の多用途化等により、問屋の営業終了後のまちの賑わいが創出された。
- 「+PLUSLOBBY」におけるイベントでの交流、建築事務所の学生と問屋の交流、YYBASEの不動産仲介、神田祭など、URが誘致した新規プレイヤーと地元問屋の方々での融和・協働が進んでいる。
- STURTの段階的なまちづくりのプログラムデザインが評価され、2022年度にグッドデザイン賞を受賞した。

# 街の将来ビジョンと実現への動きについて

株式会社POD 橋 昌邦 氏

## 街の将来ビジョン・前章～家守事業&CETの試み～

- 東神田の路地裏でクリエイターを招致して実施した路上 BBQ 等のイベントを通じて、街の方々にクリエイターを受け入れていただき、アートイベント CET (街中や空きビルを利用した作品展やシンポジウムなどのイベント) が生まれた。家守塾というイノベーションスクールの原型の発足や街の方々によるリノベーション実施など、イベントから派生して多様な動きに結びついた。老舗の靴屋とバケツ屋のコラボや、傘屋と箒屋のコラボなど、出版や商品開発に結びつくことも多かった。
- 人材検討や情報発信が起こり、2010年には、「東京一のアートタウン？」と呼ばれるようになった。



## 街の将来ビジョンづくり～問屋街&お客様の実態調査から街づくり会社設立まで～

- 問屋街組織の主導で顧客の実態や経営状況など問屋街の実態調査から始め、2016年に**将来ビジョン**を策定した。まちづくり及び問屋の方のために事業を続けることが、最初のミッションであった。その後事例視察会等も行いながら、**デザインコード**というまちづくりのルールを決め、地域組織の出資により**街づくり会社**を設立した。
- ベテラン、中堅、若手の世代別に分かれて開催した計14回の**タウンミーティング**を通じて意見を聴取した。まちづくり、経営それぞれの専門家がコーディネートし、オブザーバーとして中央区の商工観光、都市整備の両部門、商工会議所、URという、ハードとソフトの両方が参加したのがビジョンづくりの特徴。
- **日本橋問屋街の将来ビジョン** “ディープ問屋街”を中心にしながら、外側は“工住混在の商業エリア”、“商業隣接の都市型居住エリア”にする案を検討した。5～10年後のビジョンを設定し、状況に応じて改定することとしている。ビジョンの中より実現可能なことから取組んでいる。まちづくりの心得として、共感できることは実行・参加・協力し、共感できないことは邪魔せず静観する、という内容を明記している。

## 実現に向けた動き～デザインコード策定から現在まで～

- 2018年に街づくり会社ができ、デザイン協議を開始した。月1回会議を実施し、デザインコードを適宜補強している。工事に関する内容やゴミの出し方などソフトの要件も含んでいる。
- まちづくりルールで1.5mの壁面後退を定めたところ、壁面後退により資産価値が高まることを街の方々が実感した。その結果、まちづくりルールに合わせてより壁面を後退する内容へと、地区計画が変更となった。
- 情報の非対称性という課題がある。不動産動向や建築費などを前提に正しい判断ができるよう、不動産セミナーやサポートを実施した。しかし、当地区では商売と不動産が密接に関わるので、表立って相談するのが難しい状況であった。セミナーを通して不動産の知識を持っていただくことで、良い方向に進めるよう方策を考えている。

# まちやプレイヤーとのネットワークづくり

富川浩史建築設計事務所 富川 浩史 氏

## 東日本橋の街との出会い

- 2004年のCETをきっかけに東日本橋に拠点を移して起業した。私自身は後発のプレイヤーであると認識している。URの取組みとしては6年目、街の住民としては21年目となる。
- 密集市街地の視点でみると、この地区は戦後に先行して不燃化が改善したが、その先の持続可能性をどう実現するかという、密集市街地の少し先の課題を抱えている街だと捉えている。

## 住む人・売る人・使う人が参加する仕組みづくりと街の関係人口を増やしていく取組み

- 人々をつなぐために、住む人と売る人、まちを使う人が同時に参加できる仕組みをどうつくるかということを中心に活動してきた。
- もともとは活力のある街であり、問屋が主催する「大江戸問屋祭」、広域の「神田祭」、STURTで始まった「地域交流会」など、大きく集客できるイベントがある。イベントを通じてこの街を体験してもらうことで、短期的な関係人口を増やしてきた。
- 街をつかう「ツアー」 昨年秋に大学院の授業としてまちの見学会を開催した。学生向けのツアーで、URにも参加してもらい解説していただいた。屋上から街を見下ろすなど、階段を上がることで変わる視点を体験する機会となった。
- **ソラビルを使うワークショップ** 公募や友人など毎回5～15人規模で実施している。学生がアシスタントとなり、子どもたちに教えることで自身も学べる環境を作った。
- **チョコペタスとのコラボレーション** アーティストのアトリエ山田が主宰する、廃材を利用した工作イベント「チョコペタス」。地元の紙の卸問屋である中庄と、「チョコ



ペタス」でコラボレーションする企画を、設計事務所を会場として実施した。

## ●ソラビルを使った展示

- ・建築を学んでいる学生を主体にして展示をしてもらっている。「さんかくプログラム」で応募した個人活動グループが、問屋街で廃棄されるものを使った**服飾デザインの展示**や、建築と都市の展示がアトリエをめぐる移動していく「ND Review 2024 建築家都市、浅草橋」展、障がいのある兄弟が、コミュニケーションをとるツールを展示した「終わらない線の始まり」展等、ソラビルを使った展示を実施。また、「アノビルのこと」展では、横山町を対象とした調査から建築を提案し、街の方々を巻き込んだ意見交換を行うことで、展示に交流の機会を加えた。第2期では、展示に至るまでの過程を本に仕立てた、読む展示を作った。

## とものつくること

- まちづくりに限らず、とものつくり、共感が生まれることが大切だと考えている。ともに体験してともに考えること、ともに学ぶプロセスがすべての原点。それぞれが知見を得て経験したことを、それぞれの言葉で伝えていくことで、自分も育っていく。色々な人が来てくれて、そこで育った人がともに作ることで、小さな輪が連なり、まちが育つ（「成熟」「再生」など一歩前に進む）ことが大切。
- ともに作ることの喜びが活動のモチベーションとなり、誰かと共有することが日常になっている。一緒に作ることで喜びを感じ、喜びや感動を与えることが建築の大きな力であり、関係人口のネットワークづくりを続けている。

## <質疑応答>

○まちづくり会社は時限型として設立されたとあるが、どのようなことか。

⇒橋氏：目的が達成されたら、いつまでもまちづくり会社を続ける必要はないと考える。そのため、目的が達成されたら解散すると定款に定めている。ただし、継続を否定しているわけではなく、時期が来たら再度検討することとしている。

○ネットワークづくりによって、短期的な関係人口は増えたか。

⇒富川氏：短期的な関係人口は継続して増えていると捉えている。例えば、知り合いがショールームを構えたり、地域交流会という不定期イベントに誘った方がレギュラー参加したりといったことが挙げられる。転入人口は増えているが、元々の地域の方と、転入者の断絶があるため、各町会で精力的にフォローしている。

○「さんかく不動産」の取組み内容を教えていただきたい。

⇒宮内氏：「さんかく不動産」の取組みの特徴は3つある。

- ①カメラマンやファッションなど専門職種の人物が、それぞれの感性で使えるような物件を見つけて不動産の仲介契約を結んでいる。不動産会社ではない人物が、「物件ハンター」としてフィーを受領している。
- ②「物件ハンター」が、仕事で付き合いのあるオーナーから直接話を聞いて、提案しながら、募集を行っている。
- ③不動産の仲介業者で終わらないよう、まちの情報と合わせて情報を発信している。街に対する影響を意識し、新しく契約した方が地域に馴染むための人繋ぎも含めて面倒を見ることをコンセプトとして運営している。

○神田で地域のリノベーションをやっている家守の取組みと、ここでの取組みとの関係を、どのように捉えているか。

⇒橋氏：オーナーに対してサービスを提供しつつ、テナントを育てて街を差配することが家守の基本である。この街では、「さんかく不動産」でやっていることが家守に近い。

○人の繋がりなど、いろいろな仕掛けをされているが、自然発生的に地域の方が日常的に繋がる場を設けることや、主力になる方が企画して人を集めることで、日常的に変わってきた、あるいは変わっていける、と感じることはあるか。

⇒富川氏：イベントは非日常であるため、どう日常的に繋がるかがテーマになっている。空間ではなく、人が集まる場を、いかに気軽に設定できるかが価値となる。最近チームで話題になっているのは「本」。この街には小さな本屋が1軒あるのみで、大きな本屋がない。街中に本棚が分散することで、本を媒介にして集まれる場所を作れないか。日常的に本を媒介にした文化が作れると、気軽に人と繋がる場が作れるのではないかと考えている。

## <まちづくり専門家からのコメント（街みちネット 会長：高見沢 実 氏）>

デザインコードが中央区の要綱と結びついていることが非常に興味深い。単なる建築基準法ではない、街のスタイルや歴史、考え方など大切にしているものを、行政がどう後押しできるかが面白いと感じた。日本橋横山町・馬喰町問屋街地区は国際的にも便利な場所にあり、ファンの幅も拡がりそうだとワクワクしながら聞いていた。

## ご意見・お問い合わせはこちらまで

- 街みちネット事務局 ● UR 都市機構 東日本都市再生本部 密集市街地整備部 密集市街地整備第1課  
株式会社 UR リンケージ 都市・居住本部 基盤整備部  
TEL：03-5323-0312 FAX：03-5323-0354 Mail：machimichi-net@ur-net.go.jp
- 街みちネットホームページ ● <http://www.ur-net.go.jp/machimichi-net/>

