



EXT CHALLENGE PROJECT

地方だって、やれる。

小さくとも、負けない。

チャレンジ精神さえあれば、

どんなことだってできる。

大きな事業も起こせる。

〈ネクスト・チャレンジ・プロジェクト〉。

わずか、

人口15,000人の町に登場した、

大型商業施設〈マイン〉誕生の記録。

これは、地方に生きる人々への

勇気あふれる伝言である。

明日を切り拓く知恵である。

挑戦

開幕

わずか13人の商店主が主役となって「メイン誕生物語」の幕は上がった。

靴屋もいた。婦人服屋、時計屋、ジーンズ屋、本屋もいた。全員がチャレンジ精神をたぎらせた。

舞台は、京都府北部、丹後半島の付け根にある人口二万五〇〇〇人足らずの小さな町、峰山。

かつて丹後ちりめんの集散地として栄えたこの町からは、昔の面影は消えていた。

商業は近隣へと、若者は都市へと流出が続いていた。

衰退一途のちりめんへの対策として、期待を注いだハイテク企業誘致も、観光開発もおよばなかった。

時代の流れは、あまりにも早かった。車社会への対応、情報・文化へのニーズ、快適性へのニーズ。

生活者ニーズに応えられず、見放されていった。地域としても活性化を迫られていた。今、なんとかしなければ……。

あふれる情熱を支えに、「メイン」は第一歩を踏み出すのである。



結実

一九八九年六月二十八日水曜日。大型ショッピングセンター「メイン」は誕生した。誰もがこの日を待ちわびた。主役となった13人の商店主たち。業種もさまざまなテナント、協力を惜しまなかった峰山町長、大型SCのコンサルタント、建築家、インテリアデザイナー……。しかし、誰よりも待望したのは、地元生活者であったにちがいない。「メイン」オープンにときめいた人は数限りない。峰山町はもとより、大宮町、弥栄町、遠くは宮津市、豊岡市、福知山市まで、丹後全域の生活者たちの願いが実を結んだのである。一万平米の敷地を有する「メイン」には、大型スーパーと46の専門店のほか、スケート場、フィットネススタジオ、カルチャーセンター、多目的ホールが設けられた。加えて、1,000台の駐車場により車社会のニーズに応えた。大きな大きな街「メイン」。この誕生の日の感動を、生涯忘れることはない。

オープン当日。集まった、人、人、人。車の列は隣の町まで続いた。

どんより曇った、今にも降り出しそうな梅雨空の下、〈メイン〉誕生のドラマはクライマックスを迎えた。風にはためく、7つのアドバルーン。懸垂幕は堂々と、きょうのオープンを告知している。開店を待って、約3,000人が群れをなした。おじいさんもいた、子供の手を引くお母さんもいた。友人と連れだって訪れた人もいた。国道178号線には、何台も車が連なり、道路を埋め尽くした。

午前8時30分、センターコートにて修験の儀が始まる。峰山商業開発株式会社社長、株主代表取締役会長をはじめ、関係者が敬虔な面持ちで、メインの順調な開出と成功を祈った。

47の各テナントでは、清掃、商品の最終チェックに忙しい。生鮮食料品を扱うショップでは品出しの真最中。陳列に追われ、顔には汗がにじみ出ている。

午前9時、駐車場は車で埋まり始める。店頭にはお客の列。午前9時30分テープカットが始まる。まっすぐに張られた紅白のテープの前に立つ関係者たち。いっせいにハサミを入れる。古橋社長の挨拶の後、ご来店一番のお客様に記念品をプレゼント。午前10時、ドアは開き、いっせいに店内へ。いらっしやいの声に迎えられ、お客は思い思いの売場へと駆けつける。

接客に大わらわ。満員大盛況に笑顔。47のテナントショップ。

自分たちが思い描くショップは、地域の人々に受け入れられるだろうか。不安と期待を交差させながら、店づくりをしてきた47のテナント。ドキドキしながら、お客様を迎え入れた。約1時間後、不安はどこかへ消えていた。オープン記念に用意したTシャツが売切れた店、靴屋も宝石店も好調に滑り出した。

午前11時、正面玄関に設けられたステージでは、デキシーランドジャズの演奏が始まる。多目的ホールでは、エレクトーン演奏。音楽も華やかに、ドラマを盛り上げる。



楽しさあふれるオープンプロディ



緊張感とよこ喜びがみだる瞬間。



オープンの装いをこらした「メイン」。



新しいスポーツ文化の拠点、メイン・フィットネスクラブを率いる澤井社長。



はじけるハツラツパワー！

4階スケート場、メイン・アリーナでは、午後3時と7時の2回、オーロラ・オン・アイスステージショーを開催。華麗なる演技を氷上にくり広げ、オープンを盛り上げた。北近畿において最大規模を誇る屋内リンクは、1,000人の滑走が可能。もちろん国際規格に準じている。スケートスクール生徒募集にも、入会希望者が殺到した。丹後では初めてのスポーツ施設の登場がもたらす、地域の人々への健康とレジャーへの影響は量り知れない。



大観衆の拍手を浴びて、胸のすく演技を披露。

正午、2階のレストラン街「ブラッセリー・オーノ」*「めん遊」をはじめ、1階スナックプラザはどこも大盛況。予想をはるかに超え行列ができるほど。転職してきた人はもちろん、新採用の人たちも慣れないながらもがんばって、大入演員を乗り切った。



ディスプレイも楽しく、人目をひく。



ハイセンスな店に共感が集まった。

丹後地方に、初めてスポーツ文化の拠点誕生。

午後2時30分、4階メイン・フィットネスクラブにおいて、インストラクターによるエアロビクスのデモンストレーションが始まる。TVで知っているものの、目近に見る演技は迫力がある。ここでは、エアロビクススタジオのほか、最新機能を誇るトレーニングマシンによるアスレチックジムも備わっている。その人に合わせてボディづくりができる設備も万全だ。

4階へと続くエスカレーター。爽快感あふれる風景。



この日、オープンイベントのメインステージとなったのは、センターコート。1階から4階まで吹き抜けになった広場には、僅しのたびに人が集まった。コンサートが始まると、リズムカルなサウンドは4階天井まで響きわたった。シャボン玉ショーでは、見事な技に拍手が起こった。1階から見上げると、交差して昇っていくエスカレーターは壮観でさえる。



地元出身歌手成知由梨来店/サイン会も行われた。

メインを支える400人。雇用機会の提供で地域経済に貢献。

午後6時、来店客数はさらに伸びる。お勤め帰りのOL、家族連れなどで店内はごった返す。午後7時、レストラン街は満席が続く。午後8時閉店。各テナントはレジ集計を始める。どの店も予想を上回る業績を上げ、今後への確かな手応えを掴んだようである。地元の方々には、今までにない生活提案が新鮮な感動となって届いたことは、いうまでもない。楽しさ、心地よさにあふれる〈メイン〉の魅力をも存分に感じとっていただいた初日であった。

大型SC〈メイン〉は、新しい生活提案により地域の生活革命を実現したのと同時に、経済革命も行った。なぜなら、〈メイン〉は、多くの人材採用の機会を提供したからである。デベロッパー、全テナントあわせて400人。オープン活動と並行して、人材募集をくり広げ、周辺の市町村から多くの男女を採用した。

「みなさん、こんにちは」をキャッチフレーズにSP展開。初日、2万人の動員パワーへ。

オープンに向けて、地元ではかつてない規模で販促展開を行った。「みなさん、こんにちは」をキャッチフレーズに、親しみやすく、インパクトのあるビジュアルで訴えかけた。オープン前のチラシ、2作戦（宅訪）、オープン当日には大羽チラシを投入し、2万人の動員パワーを呼んだ。



道程

苦節十年、〈メイン〉は誕生した。幾度か、立ちはだかる山を越えた。進むべき道が見つからず、初心が揺らぐ日もあった。いっそ、引き返そうかと迷う日もあった。その度に、13人が集まり、解決策を練ってきた。ノウハウを知り尽くし、資金力を備えた大手流通業なら、大型SCなんて朝飯前だ。だが、小さな町のただの商店主には、勇気と情熱のほかなにもない。噂に聞くSCを尋ね、全国をめくり、専門家から知恵を授かり勉強を重ねた。町政を揺るがすの激しい反対派の攻勢にも立ち向かった。支えは地域の人々の〈メイン〉誕生への熱い思いだった。ガンバレ、掛けそうになる度に、地域の人々の声が耳に届いた。完全な地元主導による大型SC〈メイン〉は、活性化を迫られている地方の商業者のバイブルである。なにか新しい事に挑む人にとっても、励みである。

“お客が来なくなった”。 活況を失いかけた商店街。 危機感が広がっていった。

人口1万4,800人の小さな町、峰山になぜ延床面積33,000㎡、店舗面積9,800㎡の大型SC〈メイン〉が誕生したのか？ その商業背景をご説明しよう。

峰山は、丹後ちりめんの発祥地であり、集散機能を持つ町として発展してきた。ちりめんの不況とともに、町は衰退。テクノタウン構想の下に、産業振興につとめたものの商業の地盤沈下は進行していった。加えて、軍社会が近隣都市への商業流出に迫車をかけた。

“お客が来なくなった。とくに、土・日のお客が減った”そんな実感が商店主の間でささやかれるようになった。今から、10年前のことである。道幅の狭い国道沿いに並ぶ商店街は、時代から、生活者から見捨てられようとしていた。商品の集積力、情報文化発信機能、快適性…。お客が求めるものすべてに遅れをとっていた。駐車場がないことは、決定的な要因であった。

峰山は、丹後の中心。 だから、広域商圏を設定。 180,228人を標的にした。

〈メイン〉の出店計画は、1982年(昭57)より、(株)日本マネジメントエージェンシーのバックアップの下、進められた。峰山は丹後の中心という自覚が、広域商圏の成立につながった。1984年(昭59)現在の商圏は8町、人口は92,521人。オープン後は、2市10町、180,228人を予測、吸引拡大できる人口を、87,707人と読んだ。出店予定地は、峰山町の中心地から約2km離れた田んぼのどまん中。郊外型SCづくりを目指した。

エリア	A		B		C		D		E		F		G		H	
	人口	世帯数	人口	世帯数	人口	世帯数	人口	世帯数	人口	世帯数	人口	世帯数	人口	世帯数	人口	世帯数
峰山町	14,830	4,346	3,026	11,306	3,338	105	14,830	4,346								
大宮町	10,980	2,902	3.6	3,680	675	17.4	6,094	1,614								
島本町	6,413	1,857	36.3	2,238	578	12.5	4,038	1,036								
第1次エリア 計	31,830	8,025	36.4	17,316	4,821	32.4	24,941	6,396	7,625	2,705						
丹波町	8,673	2,416	22.4	1,968	546	46.2	4,007	1,130								
網走町	18,730	4,848	17.2	3,222	834	4.7	7,812	2,022								
第2次エリア 計	27,403	7,265	33.3	5,192	1,380	41.7	11,819	3,158	6,637	1,758						
久米町	12,840	3,306	5.1	302	207	17.1	2,196	581								
田原町	8,830	2,326	1.7	158	48	15.3	1,176	309								
野田町	11,812	3,093	3.3	383	302	31.0	2,787	740								
宮本町	7,394	2,008	1	—	—	12.6	932	253								
伊賀町	3,718	1,005	0	—	—	4.3	234	67								
宮津町	27,798	7,214	0	—	—	18.5	5,141	1,705								
島本町	48,804	13,808	0	—	—	5.8	4,295	1,215								
第3次エリア 計	120,990	34,898	1.3	1,316	348	13.5	35,780	4,870	15,444	4,525						
合計	180,228	50,968	12.2	23,814	6,628	31.7	53,520	15,024	29,708	8,334						

注) 第1次エリアは買物依存度が30%以上のエリア
第2次エリアは買物依存度が10%～30%のエリア
第3次エリアは買物依存度が10%以下のエリア

(参考) 現状 峰山町既存商店街の商圏範囲

エリア	市町村名	人口	世帯数
第1次エリア	峰山町・大宮町・島本町	31,830	8,025
第2次エリア	丹波町・網走町	27,403	7,265
第3次エリア	久米町・田原町・野田町	33,283	8,805
合計	8町	92,521	24,095



旧商店街から約2km離れた地点に郊外型SC〈メイン〉誕生。

あくまで、地元主導型。 地域とともにあるSCづくりに徹した。

〈メイン〉は、出店にあたり地元主導型を貫くため、基本方針として「地元四原則」を掲げた。従来のような核店舗中心に運営されるSCではなく、あくまで地元商業者が主体となって展開する店づくりを目指した。その実現こそが峰山町や丹後地方の発展につながるからである。

■4つの基本理念

- ①自分たちの手で
- ②自分たちの住むところで
- ③地域の人々と共に
- ④共同でSCをつくる

■地元四原則

- ①地元資本による経営
- ②地元専門店テナント
- ③地元の人によるSCの運営
- ④地元の消費者と共に歩む

地域の生活が変わった。 楽しさ、おもしろさ、都市感覚。 〈メイン〉の魅力は尽きない。

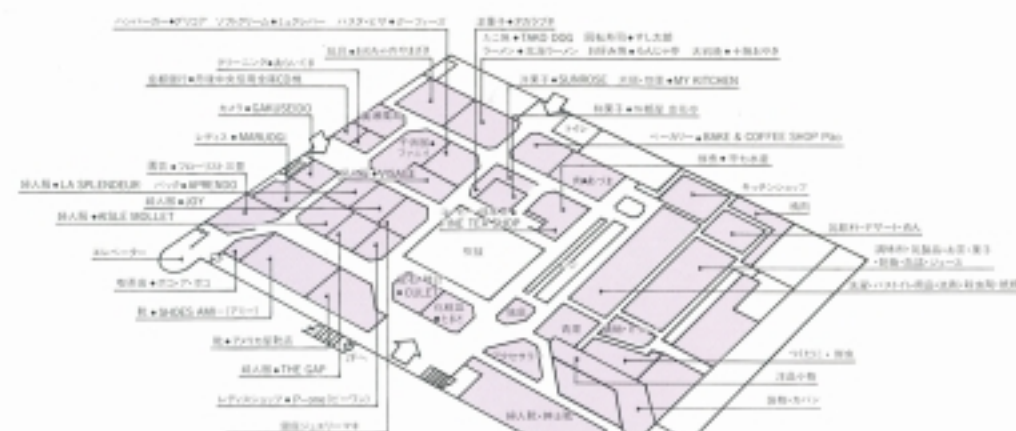
〈メイン〉の誕生は、地元にとって生活革命ともなった。商品の提供だけでなく、情報文化の提案、快適性の実現により、新しい生活が芽吹いた。家族で、楽しいひとときを過ごしたり、若者同士がぶらりと散策したり。レジャーとしてのおもしろさ、街としてのおもしろさを体験できるようになったのである。

それでは〈メイン〉へのご案内しよう。1階正面玄関を入ると、化粧品店、宝石店がにこやかに迎えてくれる。左側には、靴屋、婦人服店が並ぶ。34の専門店が連なる、魅惑のファッションゾーン、美味を集めての食品ゾーンとなっている。右側は、核テナント兼エールによる食品、家庭雑貨売場、服飾雑貨売場で構成される。

センターコート横のエスカレーターで2階フロアへ。正面は、明るさいっぱいジーンズショップ。左は、メンズショップ、インテリアなど、12の専門店が配置され、ときめきを提案している。右半分は、兼エールによる衣料品、家庭用品売場となっている。3階は、お客様専用駐車場、4階フロアは、スケート場とスポーツ施設となっている。文化的ニーズに応えるため、2階には多目的ホール、文化教室も設置した。衣食住はもちろん、知退休のあらゆる生活を提案していく〈メイン〉。丹後の新しい文化情報拠点として期待がかかっている。

MINEフロア構成

1F



2F



3F

お客様専用駐車場

4F



MINE 誕生小史

- 1979年昭54年 有志6名が集まり、峰山町商業活性化構想を話し合う。八鹿町「べア」見学。
- 1981年昭56年 協同組合方式によるSC出店構想を掲げ、旧商店街地区内を候補地に計画を進行。出店希望者20名。鳥取県・倉吉市「バーブルタウン」見学。
- 1982年昭57年4月 株式会社マネジメントエージェンシー・広瀬 勲氏に指導を依頼。
- 10月 峰山町商業開発株式会社設立。株主20名、出店者13名、資本金2,500万円。大型SC出店表明。
- 12月 出店予定地を峰山町新町へ移す。郊外型SCへの方向性を決定。
- 1983年昭58年3月 核テナントとして株平和堂の子会社、兼エールが決定。一般テナント募集開始。
- 1987年昭62年2月 峰山町長選にて郊外型SC推進派の堀田町長が当選。7月大型SC名称一般公募の結果、「MINE」メインに決定。
- 1988年昭63年11月 マイン工工
- 1989年平成1年6月 マインオープン

英雄

今メインという劇的な物語は、数々のヒーローを生み出した。序章から終章まで、それぞれの持ち分まで100%の力を出しきり、見事に自分の役割を演じたヒーローたち。さて、その中の四人に登場を願って、生の声に耳を傾けてみよう。

デイベロッパである峰山商業開発株式会社設立以前より、SC出店構想を掲げ、常に、冷静で骨太なリーダーであった、古橋一良。総合企画に腕をふるい、影の指揮者となった、株日本マネジメントエージェンシー代表、広瀬勲。

同じく株日本マネジメントエージェンシーに所属し、冴えたカンと行動力でメイン誕生をまとめ上げた、赤沢信二。SCの建築設計にかけては、離れ業にも等しい能力を発揮した、岡野季雄。

メインオープン前夜、六月二十七日、英雄たちは夜が更けるのも忘れ、緊張を抱えながら語り合った。偉業を成し遂げた者だけが発する「このことができる」とはが胸を刺す。



プロフィール

古橋一良

1940年5月5日生まれ。京都府出身。1963年同志社大学文学部を卒業。家業である淀徳書店を継ぎ、主として営業活動に携わる。1979年頃から、地元主導型SC開発のリーダーとして活躍。1982年には、開発部隊の核となる峰山商業開発株式会社設立、同社の社長に就任した。持ち前の親分肌的气质と粘り強さで、メイン誕生へと引っ張った。1989年6月、終に長年の夢であった大型SC「メイン」をオープンさせる。まさに、努力の人である。血液型はA型。

〈メイン〉誕生まで7年間、ほんとうにおつかれさまでした。早速ですが、〈メイン〉誕生ドラマにおける、4人のヒーローたちの役割、出会いについてお話しいただけますか。

古橋 峰山町商業者の有志たちの間で、SCへの動きが芽生えたのが10年前。雑誌「商店界」で、広瀬さんが書かれた「ショッピングセンターのつくり方」という記事が印象に残り、ぜひ一度会いたい、峰山へお越し願ったのが、出会いでした。2年後、鳥取県・倉吉市パブルタウン見学の折、赤沢さんに案内してもらった。それからオープン前日の今日まで、お世話になった。

広瀬 初めて峰山を訪れた時、正直いって驚いた。さびれにさびれた商店街には人気なかった。よもや店舗面積約1万㎡の大型SCが実現するとは…。古橋社長のリーダーシップと熱意には頭が下がる。それに12人の役員の方たちの情熱の賜物だ。

私は、総合的な見地から持てるノウハウを注ぎ込み、アドバイスを行った。

赤沢 第一に平がけたのは、組織づくり。有志の方たちに、地元主導型SCのあり方を理解してもらい、デイベロッパ会社を設立した。13人の皆さんそれぞれに、セクションを担当してもらい、参加意識を高めていった。コンセプトづくり、業態開発、テナント募集など、〈メイン〉のすべてに係わり、指導してきた。

岡野 初めて峰山を訪れたのは、1984年(昭59)5月だった。核テナントである株エールの親会社、株平和堂からの紹介で〈メイン〉を手掛けることになったからだ。その後、毎月総会議に参加し、コンサルト的な事もやってきた。京都府との交渉にもあたった。本当の出番は、商調協3条が、核店舗であるエールが4,900㎡、メインが4,900㎡合計で9,800㎡で結審された1987年(昭62)12月以降で、図面を引き出したのは翌年5月頃から。実際、工事のゴーサインが出たのは、1年後の1988年(昭63)12月6日のことだ。

〈メイン〉誕生まで、なぜ7年間も要したのですか? いろいろ苦労されたことでしょうか。どうやって切り抜いてこられたのでしょうか?

古橋 地元商業者から執拗なまでに反対され、計画が



プロフィール

広瀬勲

1938年9月8日生まれ。1961年に湘東レに入社。1968年に株ジャスコ本社に入社。開発本部長、SC事業部長、商品本部長等を務め、この間90店に及ぶ店舗開設に係わった。1979年に株日本マネジメントエージェンシー(JMA)を設立。流通の現場で培ったノウハウと経験に加え、こころ一番の勝負強さを武器に、全国各地で156のSC開設を成し遂げた。現在、進行中の地元主導型SCを25ヵ所抱えている。代表著作に「SC開発の手順と運営」、「商店の繁栄要素」(以上誠文堂新光社)、「日本のSC」(日本経済研)等がある。

プロフィール

赤沢信二

1942年7月30日、広島県に生まれる。早稲田大学卒業後、1965年株小松製作所に勤務。1969年株ジャスコに入社。開発本部課長を務める。1979年盟友広瀬社長と共に、株日本マネジメントエージェンシー(JMA)を設立。現在専務取締役。SC開発のマーケティングリサーチをはじめ、コンセプトワーク及びプランニング、さらに組織づくりや業態開発までをこなし、その卓越した頭脳ぶりを発揮。楽天性や行動力、決断力等プロデューサーとしての力量をすべて兼ね備えた人物である。血液型はO型。



赤沢 要するに、みんなの心が町づくりという共通のベクトルを指して、ひとつになり、〈メイン〉開発に熱意を持って、ひとりひとりが持てる力を最大限に発揮したから、7年間という月日を乗り切ったのではないのでしょうか。

人口15,000人のSCとして、〈メイン〉はどう展開していけばいいのでしょうか。今後の方向性などもお聞きしたいのですが…。

広瀬 いかにお客様に楽しんでいただくか。エンターテインメント性をどこまで発揮できるか。それが一番の課題だと考えている。スタッフ全員が、考え、実行していく必要があろう。従業員教育やオーナー会議を通して1店1店のテナントが成長し、47の店舗のパワーを高めて欲しい。赤沢 今後はますます、買物目的だけのお客は減るだろう。遊んだついで、楽しんだついでに買物をする傾向へと移行している。〈メイン〉は、情報・遊びの提供のできる空間だ。オープン後、その真価を発揮するだろう。地方であることのデメリットは、さほど心配していません。道路が整備されているので、車さえあれば、周辺部から人を呼べるはずだ。

広瀬 小さな町だからこそ、立派なものをつくったんです。意識したのは、地方よりむしろ都会。峰山には、若者のニーズを満たす空間がなく、舞鶴、京都へと流出していた。だから、衣食住遊へのこだわりを大切にしたい。

岡野 30kmのお客をこらえるため、駐車場だけは、かなり広くとった。今1,000台だが、近く1,500台収容できるよう駐車設備が拡大される。これは〈メイン〉の魅力だ。

古橋 丹後リゾート法に参加する意味でも、レジャー、スポーツ部門には、いっそう力を入れていきたい。人が集まる環境づくりを実現し、地域間競争に打ち勝つよう努めるつもりだ。専門店も、生活様式の変化にすぐに対応えられる体制を整えるべきであろう。

赤沢 ここ5年以内に、〈メイン〉を中心として環境は一変するだろう。町づくりのリーダーとしてのSCとして〈メイン〉の今後に大いに期待しています。

広瀬 地方を牽引していく機関車のような役割を〈メイン〉は果たせるんじゃないか。地域の活性化、環境づくりという面でも〈メイン〉は地方の商業者たちのお手本だ。

プロフィール

岡野季雄

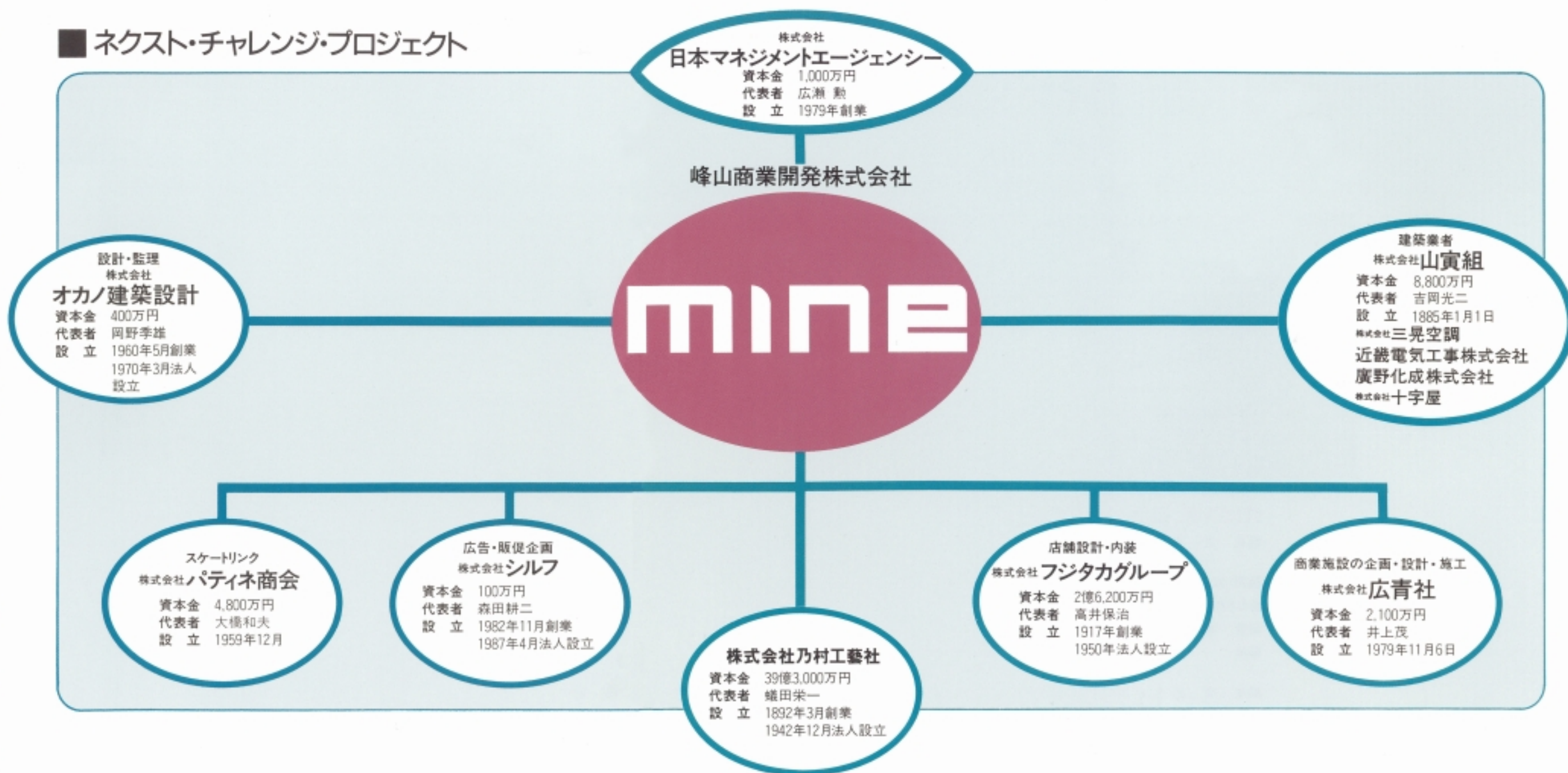
1937年1月27日、滋賀県に生まれる。1963年一級建築士の資格を取り、建築士としてのスタートを切る。滋賀県有数のスーパーである株平和堂とドッキングする協同組合(高度化資金導入による)の設計管理を受け持つ。この間SC開発のノウハウを蓄積する。設計はもちろん法律関係の手続きや管理等の知識にも長け、自他共に認めるSC開発のプロである。氏の手掛けたSCは、いずれもコスト面での工夫が際立っている。京都市山科区四ノ宮在住。血液型はAB型。



連携

ひとつの力だけでできることには限界がある。しかし、それぞれの力がいくつかが加わることで、とてつもないパワーが生まれる。不可能が可能になる。力は力を呼び、さらに大きな力となる。人的パワーの力学の法則である。メイン誕生においても、この力学は効果的に作用した。あくまで、主体はディベロッパーである峰山商業開発株式会社であったものの、多くの組織や個人の力が加わることで、想像を超える力を発揮した。カと力の絶妙なチームワークによって、メインは、完成へと導かれていった。大型SCオープンを総合的な視点からまとめ上げていく、株日本マネージメントエージェンシーをはじめ、建築設計、店舗設計、内装関係、施工業者など、多岐にわたる分野のスペシャリストたちの情しみなない働きがあったからこそ、メインは生まれた。完璧なまでの連携に、今、拍手をおくろう。

■ネクスト・チャレンジ・プロジェクト



株式会社 シルフ

〈メイン〉オープン販促展開において、イメージづくりの基本を担当した。好野を博したキービジュアルが、その代表。テナントのネーミング、ロゴタイプも数々手がけ、都市的イメージづくりに貢献した。
大阪事務所 / 大阪市中央区内平野町2丁目2-9-402
TEL.06-941-5737
京都事務所 / 京都市北区紫野宮東町10-3-203
TEL.075-432-2722

株式会社 広青社

〈メイン〉専門店において、磨き上げたデザイン力を発揮した。誠心誠意、個店の立場に立ち、展開のしやすい切り口の多彩なショップづくりを実現させた。その貢献度は量り知れない。
本社 / 広島市西区庚午北2丁目3-25
TEL.082-273-8211#0
大阪営業所 / 大阪市中央区平野町1丁目6番8-303
TEL.06-228-1571#0
東京営業所 TEL.03-5687-8501#0

株式会社 十字屋

畜をテーマに心地よい環境づくりをめざし、商業及び公共空間のアメニティーを提供します。
環境開発営業部
〒600 京都市下京区大宮高辻角
ヤギコービル TEL.075-811-8250

近畿電気工事株式会社

総合設備事業のエクセレントカンパニー。実力と実績を重ね、社会とともに成長します。
本社 / 大阪市北区本庄東2丁目3-41
TEL.06-375-6000
京都支店 / 〒600 京都市下京区塩小路通鳥丸西野村ビル5階 TEL.075-371-9151#0

株式会社 東芝

関西支社 / 〒541 大阪市中央区本町4丁目29番地東芝大阪ビル06-244-2294
京都支店 / 〒600 京都市下京区四条通鳥丸東入ル京都三井ビルTEL.075-241-6300

株式会社 山寅組

7ヵ月間という限られた期間に、〈メイン〉の総工事を完工させた。群を抜く機動力と情熱で各界から高い評価を受けている。商業施設のみならず、公共施設など、数々の建築を完成させている。確かな実力で、その名を業界にとどろかせている。
本社 / 京都府中郡峰山町字安204-7
TEL.07726-2-0308
福知山支店 TEL.0773-23-1129
豊岡支店 TEL.07962-3-4640
亀岡営業所 TEL.07712-4-6954

株式会社 パティネ商会

スケートリンク開設に関するノウハウを積み上げた、スペシャリスト。〈メイン〉・アイスアリーナにおいても、専門知識を活かし、限られたスケジュールでスケートリンクをスタートさせた。立地調査から運営、アイスショーまで、幅広い活動をくり広げた。
本社 / 東京都豊島区巢鴨2丁目6-1
TEL.03-915-9111
大阪営業所 / 大阪市淀川区宮原2丁目14-1
TEL.06-396-6761

廣野化成株式会社

営業内容 / 工業薬品、染料、樹脂(一部)浄化槽、廃棄処理設備、ユニットバス、FRPプール
〒601 京都市南区上鳥羽菅町32
TEL.075-671-3700

株式会社 三晃空調

空調衛生設備設計施工
理想の環境づくりを目指します
大阪本店 大阪市北区西天満3丁目13番20号
TEL.06-363-1377
京都営業所 京都市下京区新町通五条下ル
TEL.075-361-1920

株式会社 日本マネージメントエージェンシー

大型商業施設開発コンサルタントとして、卓越した知的ノウハウを有する広瀬 勲社長を代表に、メイン開店において、敏腕ぶりをあますところなく発揮した赤沢信二氏の運営する組織体。コンセプトワークから、マネージメントに至るまで、総合的な見地からメイン開設を指導した。
大阪市北区東天満1-6-16日進ビル
TEL.06-354-3427

フジタカ GIKEN 富士高技建株式会社

それぞれに表情豊かな〈メイン〉専門店テナントを数々完成させた。あくまで繁栄する店づくりを目標に、経営指導から、事後管理まで、グループならではの實力をふるった。お客が来たくなる、買いたくなる店を各地で展開している。
本社 / 京都府長岡京市神足神田15
TEL.075-955-3555
大阪支店 TEL.06-763-0310
関東富士高技建株、中部富士高技研株、富士高技建株、四国フジタカ技建株、九州フジタカ技建株

設計 オカノ建築設計

数多くの大型商業施設の建築設計を手がけ、並々ならぬ工夫とユニークな着想で独自のノウハウを築いている。〈メイン〉においても、正式認可から開店までわずか7ヵ月という厳しい条件を切り抜け、快適性、機能性に際立つ施設の指導にあたった。
京都市山科区四ノ宮15の5
TEL.075-592-3400



mine 概要

- 所在地 京都府中郡峰山町新町
1606-1
- 開発会社 峰山商業開発株式会社
- 代表取締役社長 古橋一良
- 資本金 5,000万円
- 株主 峰山商業者13名
峰山町関連業者7名
- 核店舗 株エール（本社：京都府舞鶴市
株平和堂関連会社）
- 専門店 物品販売店 39店
飲食店 5店
サービスその他 3店
合計 47店
- 規模 敷地 約32,000㎡
延床面積 約33,000㎡
(地上4階建鉄骨造)
店舗面積 9,800㎡
駐車場 1,000台(屋上2層)
※6ヵ月後、1,500台
- サービス施設 アイススケートリンク、
多目的ホール、エアロビクス、
フィットネススタジオ、サウナ、
銀行CD、旅行会社、
不動産サービスセンター、
クレジットセンター、
インフォメーション
- 施工
- 総合企画 株日本マネジメントエージェンシー
- 設計管理 株オカノ建築設計
- 建築業者 山寅組
- 内装管理 株乃村工藝社