

# 해외출장(일본 도쿄, 나고야, 오사카) 요약

부서 : 도시공간연구실

과제코드 : 2018-ER-30

과제명 : 서울시 지하도상가 증장기 발전방안 연구 용역

연구책임 : 정상혁

출장자 : 박현찬, 장준영

작성일 : 2019년 2월 18일

게시요망일 : 2019년 2월 18일

## 제목 : [해외출장노트] 해외 지하도상가 개발 및 관리·운영 사례 조사

※ 서울연구원은 2012년 10월부터 해외출장보고서를 발췌, 요약하여 공개하고 있습니다.

### 1. 출장 목적

- 지하공공보행로 및 지하상가 개발이 활성화된 일본의 도쿄, 나고야, 오사카를 방문하여 지하공간의 계획·설계, 개발 후 관리·운영, 침체지하공간 재활성화 내용을 현장조사와 관계자 면담을 통하여 파악하고 관련 자료를 수집하고자 함

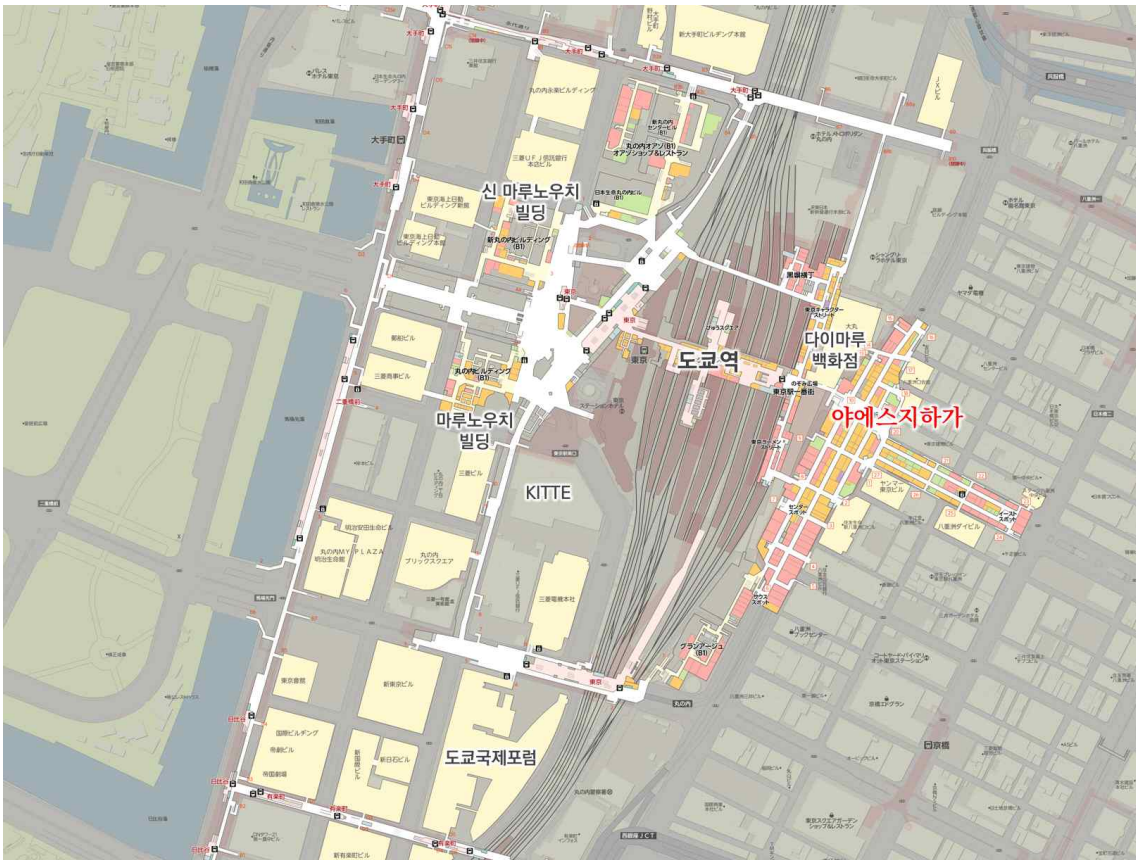
### 2. 출장 내용

#### 1) 도쿄 야에스지하가

- 야에스지하가의 개발 및 효과적인 운영·관리를 위해 지하가 근처에 위치한 지역기업인 다이마루 백화점, J프론트리테일링, 안마 등이 공동출자하여 상업부동산 전문관리회사인 야에스지하가(株)를 1958년에 설립함
- 도쿄도의 교통 핵심지 중 하나인 도쿄역 동측 지하에 유동인구의 편의를 도모하고 상업효과 및 토지활용을 극대화하기 위해 1965년 야에스지하가(八重洲地下街) 및 주차시설을 개발함
- 지하가 개발 후 몇 번의 대대적인 리모델링을 거쳤으며, 현재 지하도상가 내 190개 점포, 744면의 주차장, 다수의 상가 내 벽면광고 운영 중
- 도쿄역 서측 마루노우치에는 미쓰비시지소(三菱地所株式会社)가 개발·운영 중인 다수의 업무빌딩이 있으며, 해당건물군과 야에스지하가가 지하로 직결됨에 따라 상호 유동인구 및 상업공간 매출증가효과를 얻고 있음



[그림 1] 야에스지하가 주변 도쿄역 및 마루노우치 일대 전경



[그림 2] 야에스지하가와 주변건물과의 연결관계



[그림 3] 야에스지하가 내 점포배치 (지하 1층)



[그림 4] 아에스지하가 내 주차장배치 (지하 2, 3층)



[그림 5] 아에스지하가 현황(좌), 지하가 내 입점한 식당의 환기설비 설치현황(우)



## 2) 나고야 메이에키지하가

- 나고야시의 교통중심이자 최대 업무중심지로서 유동인구 밀집지인 메이에키(めいえき)의 지하에 보차분리로 보행자 안전을 개선하고 교통체증을 완화하며 지하도상가를 중심으로 주변지역을 활성화시키기 위해 1957년 일본 최초의 지하도상가인 썬로드(サンロード)를 개발함.
- 메이에키지하가 주변으로 고층빌딩건립을 계획 중이던 기업인 메이테쓰, 도요타자동차, 마이니치신문 등의 관계자들이 공동출자하여 메이에키지하가를 개발·관리하기위한 나고야지하가(株)를 설립함
- 1957년 최초로 개발된 썬로드를 시작으로 동년 메이치카(メイチカ), 1963년 미야코(ミヤコ), 1970년 유니몰(ユニモール), 1971년 에스카(エスカ), 1976년 게이트워크(ゲートワーク) 지하도상가가 개발되었고, 이들 지하도상가군을 아울러 메이에키지하가로 명명함
- 썬로드는 개발단계에서부터 기존 인접시설인 나고야역과 메이테쓰백화점분점과의 지하연결을 고려하였으며, 이후 개발된 메이에키지하가 또한 주변 건물들과의 적극적인 연결을 통해 이용시민의 편의를 높이고 상업시설의 매출이 증가하는 선순환을 이끌어냄



[그림 6] 나고야 최대의 업무·상업·물류 중심지인 나고야역 일대 메이에키



[그림 7] 개발시기에 따른 시설환경격차 (좌\_메이치카: 너비 4.3m × 높이 2.5m, 우\_게이트워크: 너비 8m × 높이 3m)



[그림 8] 메이에키지하가와 주변건물과의 연결관계 i

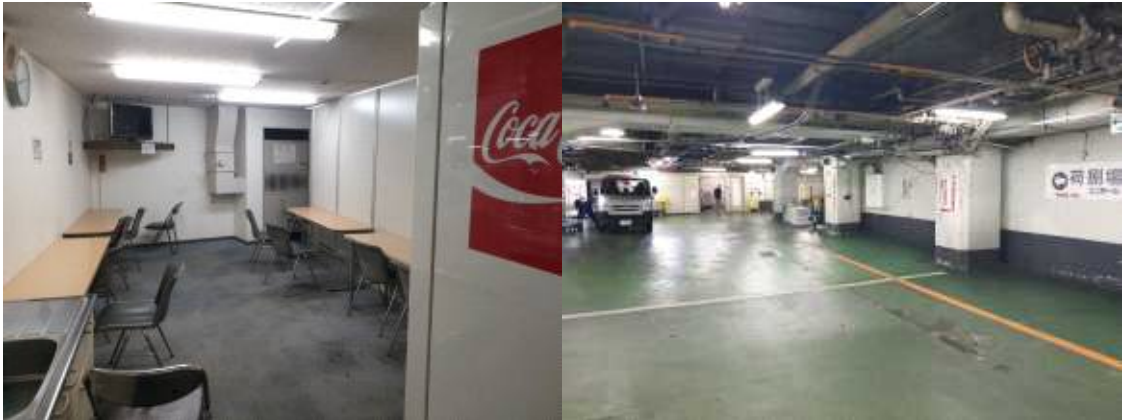


[그림 9] 메이에키지하가와 주변건물과의 연결관계 ii





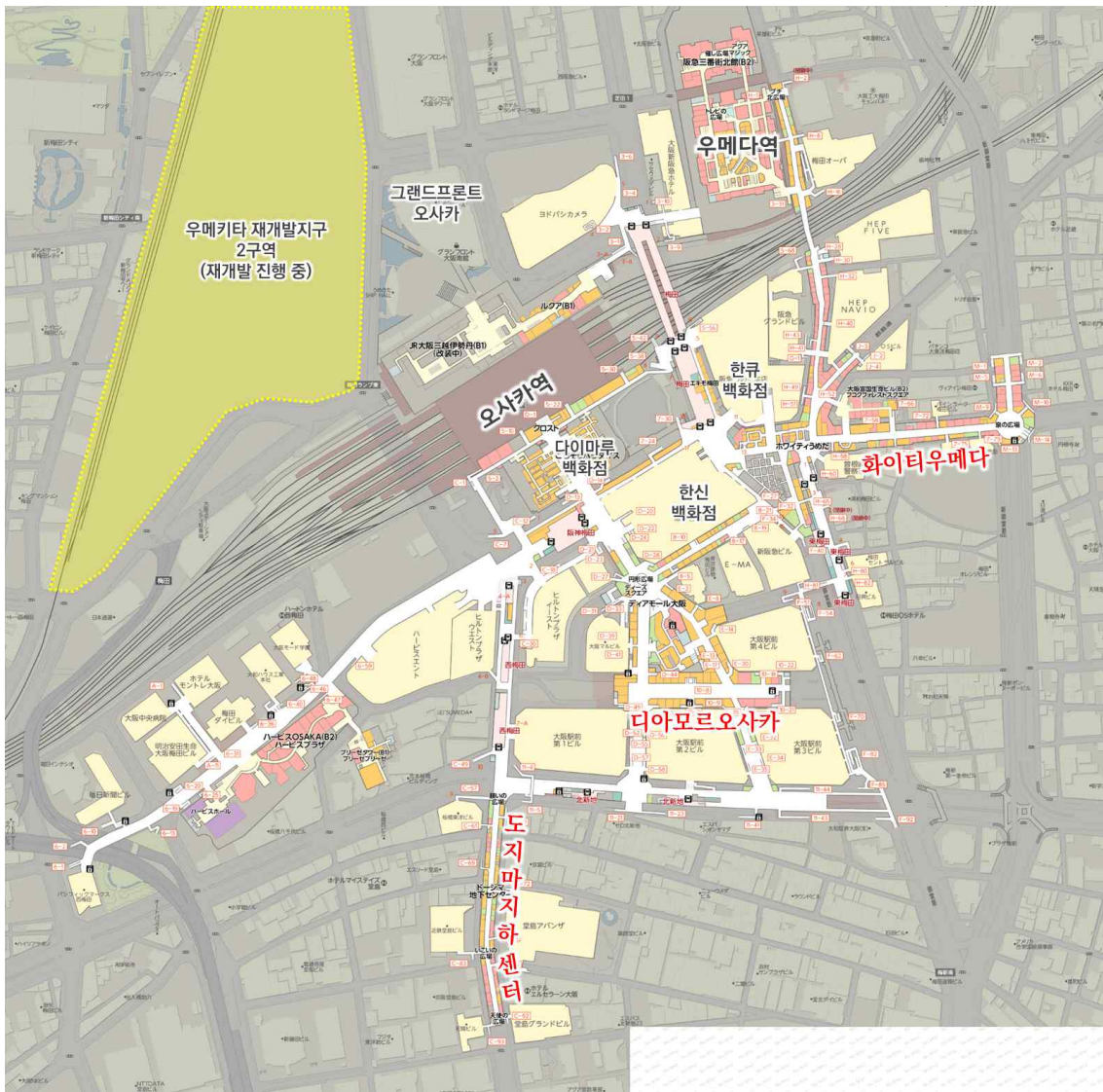
[그림 10] 이용 고객 편의를 고려한 주차장환경 (좌상\_전기차충전소, 우상\_짐 포장·운반소, 좌하\_주차장 내 화장실, 우하\_자판기)



[그림 11] 상가 내 입점점포 편의를 고려한 주차장환경 (좌\_직원휴게소, 우\_상품하역 및 운반을 위한 전용동선)

### 3) 오사카-우메다 JR기차역 지하도상가

- 오사카시의 전통적인 업무·교통 중심지인 오사카-우메다역 일대의 교통체증을 완화하고 시민들의 보행편의를 도모하며 국제도시 오사카의 관문에 어울리는 환경조성을 위해 1963년 화이트우메다(ホワイトティ梅田), 1995년 디아모르오사카(ディアモール大阪)를 개발함
- 화이트우메다의 개발 및 운영·관리를 위해 오사카시(지분 약 55% 소유) 주도하에 오사카철도, 한큐한신부동산, 다카시마야백화점 등 지역기업과 협력하여 오사카지하가(株)를 1956년에 설립함 (현재 이 회사는 경영난으로 인해 2018년 민간기업에 매각되었고, 화이트우메다 뿐만 아니라 오사카시 내 4개의 지하도상가를 추가 운영·관리 중)
- 디아모르오사카의 개발·운영을 위해 디아모르오사카가 연결하는 다이마루백화점, 한신백화점, 한신전철 3개회사가 공동출자하여 1995년 오사카다이아몬드지하상가(株)를 설립함(2007년부터 다이마루백화점과 한신백화점이 소유지분을 한신전철에 매각하였고, 현재 한신전철에서 단독 운영 중)
- 현재 화이트우메다는 215개 점포와 12면의 주차장, 디아모르오사카는 100개의 점포와 340면의 주차장을 운영 중이며, 광고 및 복권판매를 통해서도 수익을 창출하고 있음



[그림 12] 오사카-우메다 지하도상가와 주변건물과의 연결관계



- 화이트우메다와 디아모르오사카는 오사카-우메다 JR기차역 앞에 위치하고 있으나 개발시기차이로 인해 근본적인 시설환경 격차가 발생할 수밖에 없음
- 시간 경과에 따른 시설노후와 구조한계를 극복하기 위해 지하도상가와 주변민집 건물을 적극 연결함으로써, 1일평균 60만 명에 달하는 지역 유동인구로 상권 활성화에 성공함
- 화이트우메다는 준공 후 55년 이상 경과한 노후 지하도상가임에도 불구하고 유동인구를 바탕으로 객단가 2,000엔 이상의 준고급 식당가 다수와 고급주류상점, 슈퍼마켓, 대형서점 등을 유치함



[그림 13] 1963년 개발된 화이트우메다(좌상-우상)과 1995년 개발된 디아모르오사카(좌하-우하)의 시설환경격차



[그림 14] 화이트우메다 내 우수 임차업종 i (좌\_고급식품 판매점, 우\_고급주류 판매점)





[그림 15] 화이트이우메다 내 우수 임차업종 ii (좌상-우상\_준고급식당, 좌하-우하\_대형서점)



[그림 16] 디아모르오사카 방문객을 위한 주변건물과의 주차공간 공유

### 3. 시사점

#### 1) 지하도상가 개발 배경에서 서울과 근본적 차이

- 일본 지하도상가는 처음부터 상업공간으로서 기획·개발됨에 따라 주차공간을 선제적으로 확보하고 넓은 통로폭과 높은 층고를 통한 쾌적한 쇼핑환경을 조성함. 입지의 경우 유동인구가 집중되는 중심업무지구 내 주요 전철·기차역을 중심으로 최초개발되었고, 주변부 개발이 진행됨에 따라 ‘전철·기차역~지하도상가~인접건물’ 간 지하연결이 확산되며 거대한 지하보행네트워크를 형성함
- 반면 서울의 경우 개발 당시 시민안전을 위한 대피시설 개발목적이 우선시됨에 따라 오늘날 상업환경에 부합하는 시설은 갖추지 못함. 또한, 분산 개발되어 주변 상권의 규모, 유동인구수 측면에서 중심지 역할이 가능한 입지가 제한적이어서 주변지역 지상의 신규개발이 부족하고 상가로서의 지속가능성도 낮음

#### 2) 직·간접적인 방법으로 상권변화에 적극적으로 대응

- [간접적 대응] 80~90년대까지 일본의 지하도상가는 패션잡화 중심으로 MD를 구성하였으나 2000년대 후반부터 온라인시장의 급격한 성장으로 오프라인상권의 경쟁력이 줄어들게 되었고, 그 결과 지하도상가에서는 온라인시장이 대체할 수 없는 체험 및 식음 공간의 비중을 확대하게 됨 (개발단계에서부터 충분한 환기설비 설치 혹은 적정 설비증설공간을 사전에 확보하였기 때문)
- [직접적 대응] 그럼에도 불구하고 최근 개발되는 대형 쇼핑시설과의 경쟁에 있어서 시설경쟁력이 부족할 수밖에 없지만, 인접 지하철역으로 연결되는 새로운 지하도상가구간의 신규개발이나 주변건축물과의 적극적인 연결을 통해 충분한 유동인구를 확보함으로써 시설노후를 상쇄함

#### 3) 지하도상가의 입지 특성을 기반으로 다양한 방식의 재활성화 필요

- 서울시는 그동안 쇠퇴하는 지하도상가를 재생시키기 위해 에스컬레이터 설치, 소규모 리모델링 등 간접적 시설개선에 주력하였으나 근본적 개선에 한계가 있음
- 유동인구 확보를 통한 상권개선 잠재력이 높은 경우 정책적·재정적 지원을 통해 지하도상가 신규개발 혹은 주변건축물 연결 등을 검토 필요

자료제공 및 문의처 :

도시공간연구실 박현찬 선임연구위원(2149-1070), 장준영 연구원(2149-1063)