

標題 組合運営の総合的なコーディネート ～水沢上庭土地区画整理事業の事例～

氏名(所属) 小島 努(昭和株式会社)

★事業の概要

本地区は長野県長野市中心市街地より南へ約7km、国道18号や上信越自動車道長野ICに近い、面積約20haの地区である。

従前の約8割が農地で平坦な地形の新市街地形成型の土地区画整理事業であり、公共減歩率約20%、保留地減歩率約31%（保留地面積5.7ha）、合算減歩率約51%、増進率約2倍の地区で、総事業費約22億円（公共施設整備費：約8億円、移転移設補償費：約1億円、整地費：約3億円、法2条2項整備費：約4億円、その他：約6億円）に対して、保留地処分金で約18億円、市助成金ほかで約4億円の収入を予定している。（国庫補助金は導入していない）

事業認可はH22年11月26日で現在5年目を迎えており、施行期間はH28年度末までの約6年半を予定している。

組合員数は132名（認可時）、1人あたりの平均所有面積は約1,400㎡と比較的広い敷地となっている。

★運営の工夫1：認可前の下準備

立地条件の良さから何年も前より事業化の話題は出ていた地区だったが、

- ・長野オリンピック時に地区中央を横断する都市計画道路が整備されてしまっていたため、国庫をはじめとする補助金の導入が期待できなかったこと
- ・先行き不透明な社会情勢の中、準備会が多額の借入に懸念を持っていたこと

これら収入財源についての課題のため、なかなか事業化に至らなかった。

そこで、次のような収入に関する仕組みを構築し、各方面と調整を図った。

- ①都市計画道路が既に整備されているという点（土地区画整理事業があまり進捗しなくとも、条件さえ整えれば店舗立地が可能な点）を逆に活かし、保留地を購入してもらえる商業店舗企業を探した。
→結果、条件の良い2社を内定し、売買予約を書面にて取り交わした。
- ②上記の①を契機に、残りの保留地を一括で購入してもらえるハウスメーカーや不動産会社を探した。
→結果、条件の良い1社を内定し、売買予約を書面にて取り交わした。
- ③上記の①②売買予約時に、認可後の正式契約締結時に保証金として売買契約額の1割、仮換地指定後に4割、工事完了後に残り5割を入金してもらうこととした。
- ④上記の③を企業と取り交わすことで、仮換地指定後までに保留地処分金の半分が組合に入金される担保となり、これによって借入をほとんどせずとも工事発注が可能となった。

以上の流れを認可前に整えることで地権者の懸念を払拭した上で、事業認可手続きに着手した。

図1. 地区の位置

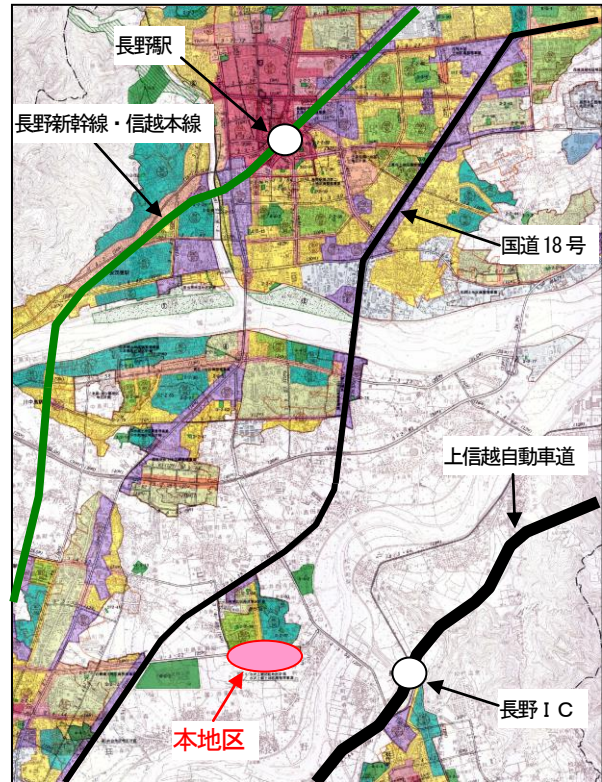


図2. 地区の設計図



★運営の工夫2：保留地の配置

これまでの土地区画整理事業における保留地は、地権者の原位置換地を優先するあまり、各街区に点在配置（住宅保留地の場合）され、これを売却するために、画地単位で個別に広告宣伝を実施し、顧客を呼び込むケースがよく見受けられた。その結果、工事が進捗して使用収益エリアが広がっても、それに応じて生み出される保留地画地数は少なく、まとまった事業収入とはなかなかならない一方、保留地を売るためには相応の経費（宣伝費や不動産売買仲介費など）をかけなければならないため、事業を運営する上で頭の痛い問題となっている地区も少なくない。

本地区では、認可前の段階から保留地の一括処分を目指し、上記のような保留地配置ではなく

- ・街区単位の保留地
- ・且つ保留地街区の集約

以上2つの方針に基づき、企業からの要望を受けつつ、地権者の理解を得た上で換地設計を実施した。これにより、全保留地 約 57,000 m²の内、98%にあたる約 56,000 m²の保留地を図4のように街区単位にて用意することができた。

これにより

メリット①：保留地街区がまとまるブロックを集中的に施工することで、多くの保留地創出が可能となり、これに伴う保留地収入が確保できる。

本地区の場合、H23年から保留地街区に着工し、使用収益の開始できた街区から順次引き渡しつつ、H25年には竣工、約2年間で保留地を引き渡している。

メリット②：上記の集中施工を事業初期にて実施することで、認可後早々の保留地収入、借入金不要となり、結果として借入金利子低減などの事業費削減に繋がる。

本地区の場合、保留地売買契約をH23年に締結し、そのときの売買契約額の1割を以って工事を発注し、工事完成後の支払いも保留地収入にて対応した。この仕組みによって、総事業費 約 22億円の8割を保留地処分金が占めるにも関わらず、借入金利子は約3,000万円（総事業費の約1%）で済んだ。

メリット③：「早期収入確保」を目的として実施した企業との一括契約だったが、その結果として、保留地売れ残りの懸念がなくなり、広告宣伝をかけた一個人一個人との煩雑な交渉手間を省くことができた。

これらのメリットを享受できた一方で、付随するデメリットについては次のように対応した。

デメリット①：保留地配置を優先させることで地権者の換地にそのしわ寄せが発生し、これを起因とする不満が一部の地権者から出た。

これに対して本地区では、地権者の換地を優先し、なかなか売れない保留地を生み出すことは、施行期間の延伸による事業費の増大や広告宣伝費の発生、最悪、保留地の値下げによる売却などを招き、事業収入が減って支出が増えるという地権者負担への跳ね返り（再減歩、賦課金）までもが想定される中、このようなリスクを踏まえた上で、地権者自らにどうするかを判断してもらい、保留地設定について納得してもらった。

デメリット②：保留地を集中させることで、残りの街区は基本的に地権者の換地にて割り込むこととなるが、各街区に保留地がないことで換地設計の難しい街区が発生した。

これに対して本地区では、一部地権者に換地位置の調整に協力してもらった。

図3. 保留地の点在配置の例

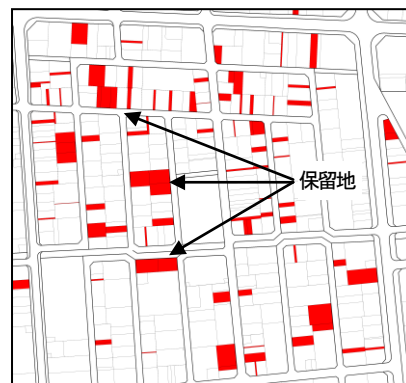
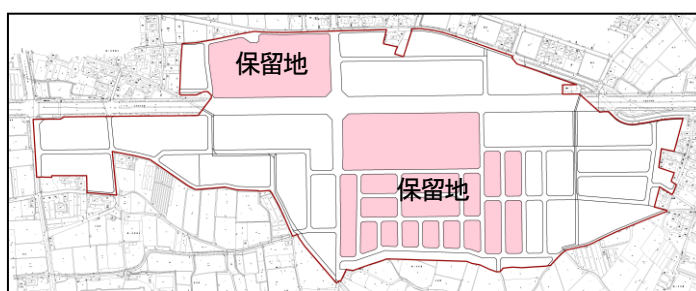


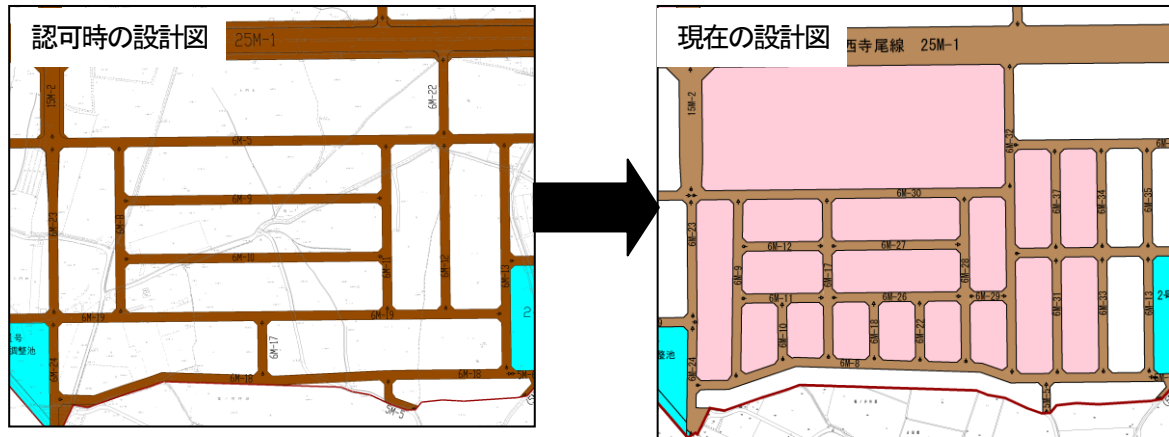
図4. 本地区の保留地配置



更に、本地区では住宅地として保留地を購入する企業への配慮として

配慮①：そのまま住宅建設が可能な接道、間口、奥行きとなる画地が形成できる街区規模を前提とした区画道路の配置及び街区形状に、企業からの要望を踏まえ、事業認可後に速やかに変更した。

図5. 企業要望による道路配置の変更



配慮②：保留地の前面道路を整備し、造成工事を行って、引き渡してしまうのではなく、企業からの要望を受けた画地の分割測量をし、これに合わせた供給処理施設の整備までを組合が実施した上で引き渡した。

この結果、H24年から保留地の引き渡しが始まったにも関わらず、現時点で既に住宅が建ちならぶ街並みとなっており、短期間でまちづくりに成功した。

このような保留地の引き渡しではなく、購入後に道路を追加整備する二次開発を前提とした大街区での引き渡しについても検討されたが、どちらが組合にとって好条件となるかをよく吟味し、購入する企業とも十分に調整、両者にとって最も望ましい契約としてこの形となった。

図6. 引き渡し時の保留地

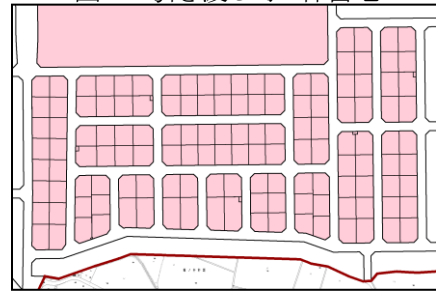


図7. 現在の街並み



★運営の工夫3：目的別の街区形成

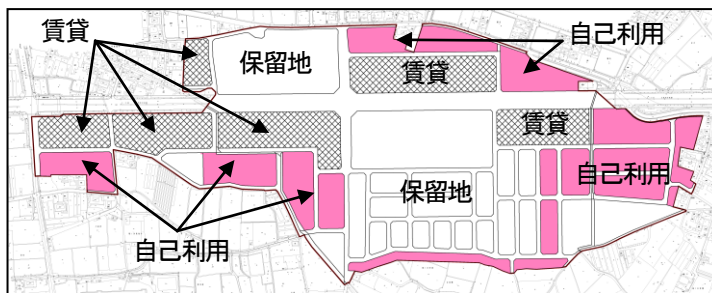
本地区においては円滑な保留地処分による健全・迅速な事業運営を基本方針としていたため、換地設計においては保留地の集約化が必須であった。これにより、従前地の位置によっては飛び換地とならざるを得ない地権者が出る一方、従前地とほぼ同じ位置に換地できる地権者もいる状況の中、全ての地権者を対象とした意向調査（将来どのような土地利用を図りたいのか？ など）を実施し、その土地利用目的別に換地位置を決めるルールを採用した。

土地区画整理事業はまちづくりを進める上で有効な手段のひとつではあるが、事業によって実現されるのは道路や公園などの基盤整備にとどまり、実際にどのような土地利用をするかについては地権者に委ねざるを得ないが、道路配置や街区規模によって“理想とする土地利用、有効利用、高度利用”へ誘導することはある程度可能である。

本地区においては、そんな誘導方策の一環として、同じ活用目的を持った地権者同士の換地を同一街区に集約させることで、土地利用実現の第一歩とした。

原位置換地によらず、将来の土地利用目的に応じた敷地の集約化を図るこのような換地設計が実現できた背景には、ほぼ全域が従前農地であり、宅地の利用増進・土地利用転換を前提とした新市街地型の土地区画整理事業であったことが大きく影響している。既成市街地における事業、またはスプロール化が顕著な郊外における事業では、このような換地手法は採用できなかつたと考えられる。

図8. 目的別の集約換地



★運営の工夫4：企業誘致とその後のケア

目的別街区が用意できたため、次のステップとして、賃貸を目的とした街区への企業誘致を図った。

本地区の換地設計においては、従前地がほとんど農地であったために敷地規模が比較的大きく、また賃貸用の街区も約2,000~10,000㎡とそれほど大きな規模ではなかつたため、大街区での換地で見受けられる短冊型の換地はほとんどなく、図10のように個人での土地利用ができるような接道、間口、奥行きを持った換地形状とした。

これは、仮に誘致した企業が将来撤退しても、改めて基盤整備が不要となるよう配慮した結果であるが、一方でこの措置は、同じ賃貸街区内でもその換地場所によって評価が異なり、減歩も変わってくるという当然の結果をもたらした。

企業からの賃料が街区内にて一律に設定されてしまうと、角地などの評価が高い場所に換地された地権者は大きな減歩によって整理後敷地面積が減ってしまい、賃料収入も少なくなってしまう状況に対して、逆に評価の低い場所に換地された地権者は減歩が少なく済むために角地地権者より賃料収入が多くなってしまふという課題が生じた。

また、本地区が用意した賃貸街区に対して、5つの企業誘致に成功したが、当初、企業側から提示された賃料は各社様々であり、賃料の高い企業予定地に換地された地権者は良いが、賃料の安い企業予定地に換地された地権者からは不満が出るかもしれないという課題も生じた。

これでは換地設計の合意が図れず、仮換地指定手続きが進められなくなる恐れがあったため、この2つの課題を解決するべく、支払われる賃料と換地評価とを比例させ、換地評価の高い換地については賃料単価を高く、逆に低い換地については安くなるよう誘致した企業との間で調整し、街区間でのバランスを図った。

また、土地区画整理組合は事業の終了と共に消滅してしまうが、地権者と誘致企業との賃貸契約は何十年も継続されるため、組合とは別の賃貸街区に換地された地権者を構成員とする地元組織を発足させた。

各地権者が誘致企業との間に個別に賃貸契約を結べば、本来は不要となる組織ではあるが、一個人ではなく地元組織と誘致企業との契約形態とすることで地権者に安心感を与えつつ、契約更新手続きや賃料受け渡しなどの事務処理を組織に代行させることで地権者負担を軽減する目的によるものである。

★さいごに

現在、本地区は工事もほぼ完了し、事業終息に向けた出来形確認測量に着手している。

認可から4年、この短期間でまちづくりがほぼ完成した背景には、認可前の段階で既に終幕までのシナリオを描き、これに沿った各種調整を実践できた成果だと考えられる。

図9. 短冊型換地の例



図10. 本地区の賃貸街区の換地

