

区画整理組合施行の早期公園整備等による保留地販売促進を特徴とした事業推進

氏名（所属） 藤倉 信之（上尾市大谷北部第四土地区画整理組合）

### 1. 区画整理事業の背景

上尾市大谷北部第四土地区画整理組合（以下、当組合）は、平成19年5月に発足し、上尾市西部の国道17号上尾道路（平成27年10月31日開通、以下、上尾道路）の東西に跨る地区48.7ha、地権者358人を対象に、15年間の事業を開始した。

当組合の事業の施行地区は、JR上尾駅の西方2.5～4.0kmほどの位置であり、当組合発足時、南に大規模自動車工場、西および北西にURの大規模団地、東および北は他の区画整理地域に隣接していた。このような周辺地域の中にあつて、当組合発足時は、すでに10～20区画の住宅地開発済みの複数地域が畑や山林と共に存在し、狭く曲った道路も多く、上尾市内、さいたま市、東京都心へ通勤するための良好な住宅地としての整備が望まれていた。

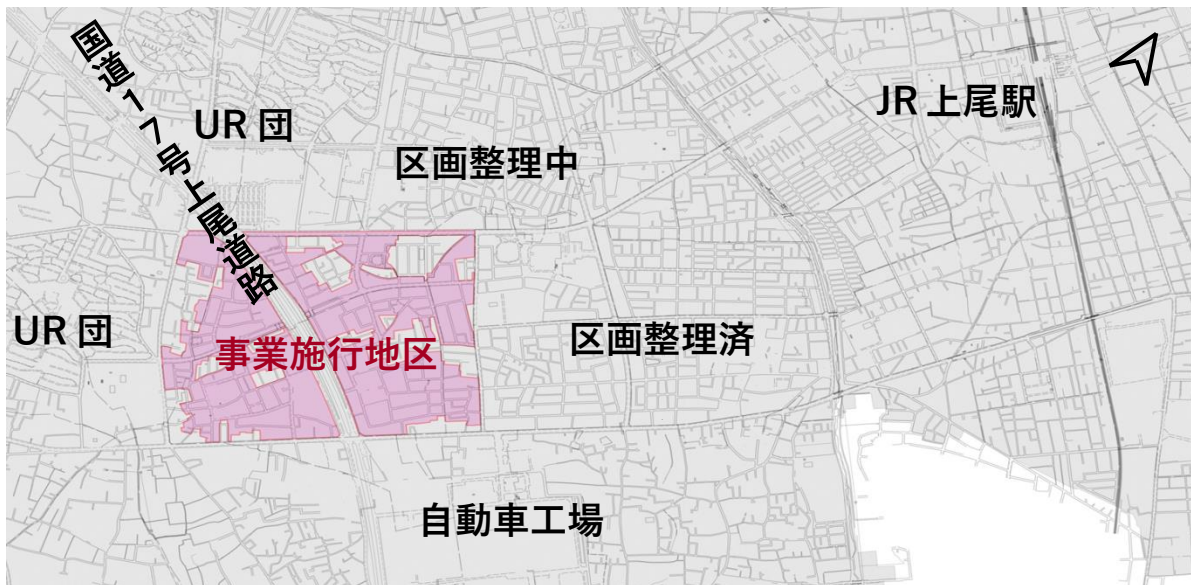


図1 区画整理事業の施行地区周辺

### 2. 区画整理事業推進上のボトルネックの想定

当組合は、上尾道路及びその東西を結ぶ都市計画道路の位置確定を待って、前述の背景と区画整理の必要性への理解を得るために、発足前に地域住民を対象に106回の研究会・協議会・説明会を実施し、区画整理事業計画に対する91.6%の合意を形成した。

当組合は15年の施行期間に起因する次の二つが、事業推進上のボトルネックになると想定した。

① 15年の施行期間に亘って、地権者だけでなく地域住民の区画整理事業への信頼（合意）の維持

② 保留地購入者にとっての大きな買い物にマッチングした保留地処分を促進

表1の事業計画の要点に示す減歩率の変化に関しては後述する。

表1 事業計画の要点

	発足時	完了時
事業面積(ha)	48.7	48.7
地権者(人)	358	818
総事業費(億円)	91.4	84.4
施行期間(年)	15	15
減歩率(%)	29.82	29.62
公共減歩率(%)	20.56	18.39
保留地減歩率(%)	9.26	11.23

### 3. 区画整理事業への合意形成と維持

当組合は発足前に、住宅地開発済みの複数地域の道路幅員、雨水の排水状況などが都市計画上の整備条件を満たしていることを確認し、これらの地域の道路と円滑に接続する道路計画や排水計画を含む事業計画を立案した。したがって、住宅地として開発済みの複数地域を基盤整備地区と呼び、区画整理施行地域から除いた中抜きの実業計画とした。基盤整備地区は建築後の年月が少ない住宅が多く、建物移転の困難が想定されたので、中抜きの事業計画が高率の合意形成に寄与したと思われる。ただし、当組合は基盤整備地区を含む地域の一体化の維持を前提に事業を進めた。

基盤整備地区住民を含む地域住民一人ひとりにとっては、施行期間15年の長期計画である。長期計画は、①相続や売買により地権者が代わる、②自らの利害が初期段階の想定と変化する、③景観の変化や工事などを通して、事業に対する見方が変化するなどの状況変化をもたらす。

これらの状況変化などに伴う疑問や不安を解消するための当組合としての対応、すなわち高い合意割合を事業完了まで維持・向上する方策は、地域住民への的確な情報提供と相談等への丁寧な対応により、区画整理事業への信頼関係を維持することが肝要であるとし、以下のような施策を実施した。

#### 3. 1 パンフレット「区画整理だより」（平成27年から「こまちだより」に名称変更）の発行

予算の執行状況を含む事業の進捗状況、借入金の返済計画を含む予算案、今後の予定、種々のお知らせなどを掲載し、当初は不定期高頻度、事業が軌道に乗ってからは年2回発行した（地域の自治会の協力を得て、基盤整備地区を含めた住民への回覧・掲示板への掲示、地域外居住の地権者へ郵送）。正確な内容を、パンフレットを見る住民の立場での表現し、正しく深い理解を得るように努めた。

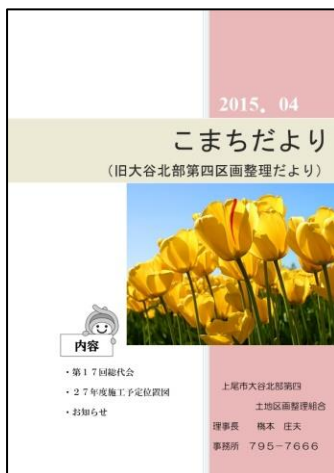


写真1 「こまちだより」表紙

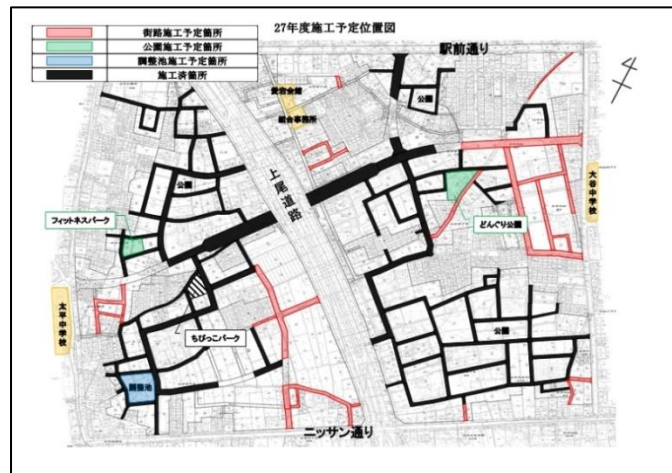


写真2 工事の進捗を示す「こまちだより」裏表紙

#### 3. 2 住民とのコミュニケーション

組合事務所への来訪や電話による相談や質問さらに当組合の理事にも相談や質問が寄せられる。当組合は、これを地域住民とのコミュニケーションの機会の一つとして捉えた。このような状況に対して、即時または時期を約束して必ず回答し、納得を得ることが、当組合と地域住民との間の信頼関係を維持するための全てであるとして事業を進めてきた。

### 4. 保留地処分の促進

保留地には、単独では宅地要件を満たさない付け保留地と、宅地要件を満たす一般保留地がある。いずれも不動産鑑定士による鑑定価格を基本に保留地を販売することを理事会で決定した。

#### 4. 1 付け保留地の処分

付け保留地は、地区計画の100㎡未満の面積であるので、隣接地所有者に購入してもらうことを前提に仮換地説明時に購入を促した。83箇所の付け保留地について、付け保留地を含めた宅地全体の有効な土地活用を説明するなどにより、ほとんどの付け保留地の処分に合意を得た。

隣接地所有者の立場からの付け保留地の購入動機は①減歩による付け保留地を一体化し、従前の土地利用を継続、②駐車場として利用、③家庭菜園として利用、④庭として自由利用などである。

一方、付け保留地処分に苦勞した事例もあるので、2件を説明する。

①仮換地説明時から付け保留地処分時までの時間経過により隣接地所有者に状況変化が生じた。最終的には購入してもらえたが、繰り返しの説明とお願いを必要とした。

②仮換地説明時の説明が不十分なため、隣接地所有者の購入動機を満足できない状況が生じた。仮換地説明時は隣接地および付け保留地を含む地図(平面図)を用いる。付近の排水計画に基づき街路および付け保留地と隣接地との間に段差が生じた。この付け保留地は基盤整備地区の既存の公園に隣接していたので、公園用地とした。

#### 4. 2 一般保留地処分の基本方針

一般に、区画整理組合が一般保留地(以下、保留地)を販売公告し、抽選により公売する。この方法は、購入者の手数料負担が少ないなどの長所があるものの、①広範囲の購入希望者が公売される保留地情報に触れる機会が多くない、②組合事務局の工数が多くなる、③完売までに年月を要するなどの短所がある。当組合でも、多くの保留地を処分する必要がある、組合事務局の工数の多さは、他の業務への影響が計り知れなかった。これらの短所の解消を目指し、次の点を基本方針とした。

①保留地の販売情報を、広範囲に、深く理解されることを重要視したPR

②組合事務局の工数の低減

この基本方針に則り、保留地の販売計画に則した街路・公園の築造等を進めることにした。

#### 4. 3 事業計画の見直し

保留地購入希望者は、価格、場所、面積などの基本的な情報のみでなく、道路の交通安全、排水、公園その他の施設・設備などの保留地周辺を含む住環境の快適さに注目する。

そこで、保留地購入希望者の観点を考慮し、組合負担で公園を先行整備することにより保留地の販売促進を図るように、当組合は事業計画を変更した。

##### 4. 3. 1 公園地下調整池の採用による保留地増加と維持費低減

当所の事業計画は3か所の露出した調整池(計8,730㎡)の施工であった。露出した調整池の地下調整池への計画見直しは、地下調整池の上に公園を整備することを前提に、2段階で進めた。第一に、区画整理施行地域の排水計画、公園及び用地の場所変更及び面積に問題がないことを確認した。第二に、予算上の見直しを検討した。この見直しは、公共減歩率の減、保留地減歩率の増をもたらした。

表2に、相対比較を示すように地下調整池は初期費用が高額であるものの、長い年月に亘る利用により収支が見合うと推測できた。地下調整池の高額な初期費用として、当組合は、地下調整池上に施工する、当初計画の公園用地を保留地とし、その販売金額を地下化に伴う調整池初期費用の差額に充当することにした。

表2 調整池の費用比較

	初期費用	維持管理費用
露出の調整池	低	高
地下調整池	高	低

### 4. 3. 2 公園整備の早期化

#### (1) 早期化のための事前準備

保留地購入希望者の期待に応える公園整備を早期化するためには、組合施行で公園を整備する必要があり、事業予算を見直し、実現の見通しを得た。地下調整池の採用により、公園用地の場所を変更したものの、区画整理事業の面積要件を満足する8か所の公園用地を確保した。

当組合は、特色のある公園整備のために、知見の広さ・深さがある大学に、8か所の公園のイメージ作りを依頼することにした。当組合は、埼玉県各所や上尾市で都市計画に関して実績のある芝浦工業大学都市計画研究室(作山教授)およびまちづくりの専門家集団であるNPO法人「都市づくりNPO さいたま(以下、つくたま)」に依頼した。

#### (2) ワークショップによる公園のテーマ設定

公園は、保留地購入希望者に限らず、憩いの場、子供を遊ばせる場、体を動かす場などとして、住民の関心が高い。多様な意見を取り入れるために、ワークショップにより公園イメージを作ることにした。

ワークショップへの参加者は、教授、つくたまの専門家、芝浦工大の学生、および地域住民である。地域住民は、当組合が公園に関心がある人を自由参加で募り、若年層から高齢者まで多様な住民が集った。

4回のワークショップ(写真3)を通し、専門家や大学・学生の知恵を活用して8か所の公園をネットワークとして捉えたコンセプトを明示し、利用者層や季節を各公園のテーマとして設定した。その結果、表3に示す特色のある公園を整備できた。



写真3 公園模型を囲んだワークショップ

#### (3) 公園周辺の住民への配慮

各公園には、景観に配慮したりサイクルウッド製のダストボックスを設置し、周辺住民の利便性を確保した。さらに夜間景観を向上させるセンサーライトや防犯カメラの設置により安全性を確保し、太陽光パネルの利用により維持管理費の低減を図った。

#### (4) 公園の整備順序

保留地購入者の多くは30歳代の子育て世代であることを想定し、幼児向けの「ちびっこパーク」の整備を先行させた。

表3の備考欄に示すように、地下に調整池を施工する公園は、調整池施工後の整備とした。

表3 街区公園一覧

	名称	特色	備考
1	ボールパーク	中高生の居場所	
2	フィットネスパーク	成人向け健康器具	写真4
3	ちびっこパーク	幼児向け遊具	写真5
4	グラントゴルフパーク	高齢者によるグラントゴルフ	地下調整池
5	コミュニティ広場	自治会館と一体利用	事務所跡地
6	モミノキ公園	中心にシンボルツリー	地下調整池
7	どんぐり公園	森の散歩	
8	アスレチックパーク	丘での憩いと水遊び	地下調整池

## (5) 公園に対する評価

ワークショップに参加した学生は、公園利用者や他の地域住民へのアンケートや面談結果を、公園を評価する論文として公表した。また教授も論文やプレスリリースにより発表され、公園を含む区画整理事業および保留地販売のPRに繋がった。



写真4 フィットネスパーク



写真5 ちびっこパーク

## 4. 4 リーフレット「ひだまり小町」の配布

保留地販売を促進するためには、広範囲の購入希望者の深い理解が得られるPRが重要である。PRの内容は保留地の場所、面積、価格などの基本情報だけでは不十分であり、購入希望者が現地を見ても、周辺が未整備であると購入判断に迷いを生じる。

そこで、当組合独自のホームページを立ち上げ、購入希望者が区画整理事業完了後の地域イメージを想像できるリーフレット「ひだまり小町」の作成し、同じ内容をホームページにも掲載した。

リーフレット「ひだまり小町」には、区画整理施行地域および周辺の道路、公園、店舗等の施設の

マップ(写真6)、センサーライト、防犯カメラ、ゴミステーションなどの地域の安全性にかかわるイラストを載せ、区画整理事業完了後の地域イメージを紹介した。リーフレットは、当組合の事務所、地域の自治会他の公共施設などに置き、保留地の購入希望者に限らず、多くの人々が区画整理事業完了後の地域イメージを思い描けるようにした。



写真6 リーフレット「ひだまり小町」の地域イメージマップ

#### 4. 5 保留地の分類と販売方法の選択

##### 4. 5. 1 保留地の分類

保留地は、上尾道路沿いであることや面積等に依存して購入希望者が異なると想定した。上尾道路上には、高架の首都高速が延伸され、区画整理の施行地域内に出入口設置の将来計画があるので、上尾道路沿いの大規模保留地は企業・店舗向けに販売し、他は住宅向けに販売することにした。

住宅向けに販売する保留地は、前述の地下調整池上に変更した当初計画の公園用地のように大規模保留地と数区画程度までの小規模保留地に分類できた。

保留地の分類に応じた販売方法を選択することにより、当組合事務局の工数の低減を図った上で、保留地処分の促進を図れると見込んだ。

##### 4. 5. 2 上尾道路沿いの大規模保留地の企業向け販売

保留地購入希望がある企業の紹介を地元金融機関等に依頼した。結果として企業3社を誘致できた。1社は周辺の私有地（換地）を購入し、利用面積を広げた。上尾道路は片側2車線の本線と、一方通行の側道が上下線に並行している。保留地は側道に面し、利用者の出入りの容易さに難点があり、店舗には不向きであることから、途中段階で企業誘致に絞って進めた。

企業3社の誘致が引き金になり、上尾道路沿いの私有地にさらに企業1社、クリニック、高齢者施設を誘致できた。

##### 4. 5. 3 住宅向けの大規模保留地の一括販売

民間のノウハウを活用するいくつかの方策が示された埼玉県都市整備部の「保留地販売促進方策ガイドライン」（<https://www.pref.saitama.lg.jp/documents/5168/608594.pdf>）を参照し、区割りせずにハウスメーカー等に鑑定価格以上で一括販売し、メーカーが区割りして保留地購入希望者に販売する方法を選択した。メーカーによる、当組合からの一括購入価格、保留地内の道路等を含む家並み設計とそのポリシーなどの資料・プレゼンを基に、形成される街並みなども評価し、当組合は一括販売先のメーカーを選定した。この販売方法により、17箇所の大規模保留地を処分し、区画割りや区画ごとに発生する鑑定等の、組合事務局による作業工数の低減が図れた。

##### 4. 5. 4 住宅向けの小規模保留地の媒介委託販売

小規模保留地の販売方法として前述の「保留地販売促進方策ガイドライン」にある、宅地建物取引業者から保留地購入希望者を紹介（仲介）してもらい、売買契約が成立した場合に媒介報酬を支払う販売方法を選択した。この媒介委託販売方法の選択により7区画の保留地を処分し、保留地購入希望者とのやり取りに要する組合事務局による作業工数の低減が図れた。

宅地建物取引業者の選定のために、当組合は媒介業務遂行の条件提示を5社に求めた。2社が保留地購入者からの媒介手数料を0%、内1社がネットやチラシを用いた広告・宣伝に努めるとの条件提示があり、当組合はこの企業を宅地建物取引業者として選定した。

#### 5. むすび

当組合は、事業の早期完了のために事業計画を見直し、保留地販売計画に則した街路築造、利用者世代に対応した街区公園、地下調整池、ダストボックス等の早期整備により事業完了後の地域イメージを具現化し、公共施設及び企業の誘致と並行して、保留地を広く周知できる民間企業との媒介契約により、保留地販売を促進し、計画通りの15年間で事業を完了させた。