

標題 任意申出と大街区化による企業誘致への取組
～武蔵引田駅北口土地区画整理事業を事例として～

氏名（所属） 沖倉和久（あきる野市都市整備部区画整理推進室）

1 はじめに

平成23年3月に、国土交通省から「大街区化ガイドライン」が発出された。

ガイドラインでは、細分化された土地を集約し大街区化を推進することにより、土地の有効高度利用が進み、良好な都市環境を形成することが可能になるとしている。大街区化を実現する手法は、いくつかあるが、権利の再編を得意とする「土地区画整理事業」は、ガイドラインにおいても、その手法の第一候補として挙げられている。

土地区画整理事業において、権利者の土地利用ニーズを踏まえた事業を進める一つの方策として、「申出換地」がある。施行者が様々な土地利用のニーズに応えることが可能であるこの申出換地という手法は、大街区化との親和性が高いと言われている。

武蔵引田駅北口土地区画整理事業では、住宅地、商業地、産業地、農地をバランス良く配置することにより、利便性の高い複合市街地の形成を目指しており、本事業では、地区内全域を対象とした申出換地を採用した。このうち、産業系企業、商業系企業を誘導する街区については、共同利用を前提とした申出換地により大街区化を図っている。

本稿では、権利者と社会の土地利用のニーズを融合しながら換地を集約し、大街区化を図っている本事業の取組みと、申出のプロセスを含めた企業誘致の実務についてご紹介させていただく。

2 武蔵引田駅北口地区のまちづくり

事業の概要

事業名称：秋多都市計画事業武蔵引田駅北口 土地区画整理事業

施行者：あきる野市

地区面積：約19.5ha

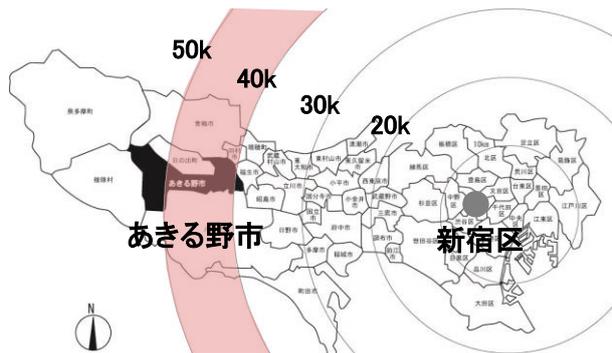


図1 位置図



図2 事業地

本地区は駅前に位置するものの、地区面積の約80%を農地が占め、宅地は約8%、道路は約6%に留まる。狭大な道路に面して、昭和40年代頃の建築と見られる既存住宅が100棟ほど立地している。

本事業では、これまで主に農地として利用されてきた土地について、住・商・工・農のバランスの取れた利便性の高い複合型市街地への転換を図り、市の新たな拠点にふさわしい計画的な土地利用転換を推進することを目的としている。

圏央道の整備効果を活かした産業誘致では、事業地区内に大街区を設け、積極的な取組を進めている。また、駅前周辺においては、生活利便施設の立地を誘導している。

3 申出換地の採用

本地区では、駅前に商業地、地区中央に住宅地を配置し、バッファゾーンとなる大規模公園を挟んで、更にその西側に工業地を設けた。市街化予想図を図3に、鳥瞰図を図4に示す。

工業地では、大街区化を図り、圏央道の整備効果を活かした産業系企業の誘致を進めることとした。また、住宅地に隣接する駅寄りの一角に、大街区を設け、生活利便性の向上に資する施設の誘致を進めることとした。

市では、市街化予想図に即した土地利用を誘導し事業の高度化を図るとともに、権利者の土地利用ニーズに応えたまちづくりを実現するため、申出換地を採用している。申出は、地区内権利者間での不公平が生じないようにすることと、権利者の土地利用ニーズを可能な限り満たすことに配慮して、結果的に地区内の全域を対象に行なうこととした。

申出の最終的なパターンは、住宅ゾーン、商業ゾーン、産業ゾーン、沿道ゾーン、農業ゾーンの5つとした(図5)。この内の産業ゾーンと沿道ゾーンにおいて、複数の細分化された土地を集約し大街区化を図ることで、企業誘致に備えることとした。2つのゾーンにおける大街区の面積はそれぞれ、産業ゾーンが約28,100㎡、沿道ゾーンが約12,000㎡となっている。

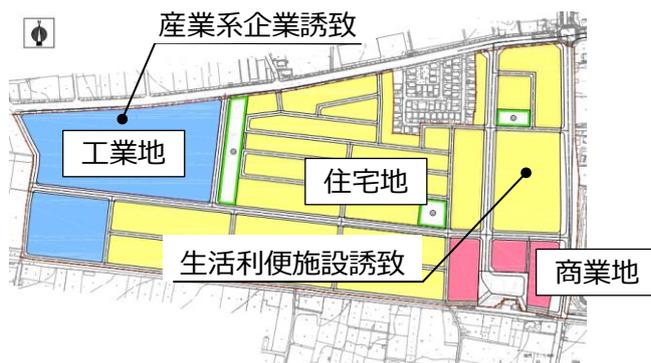


図3 市街化予想図



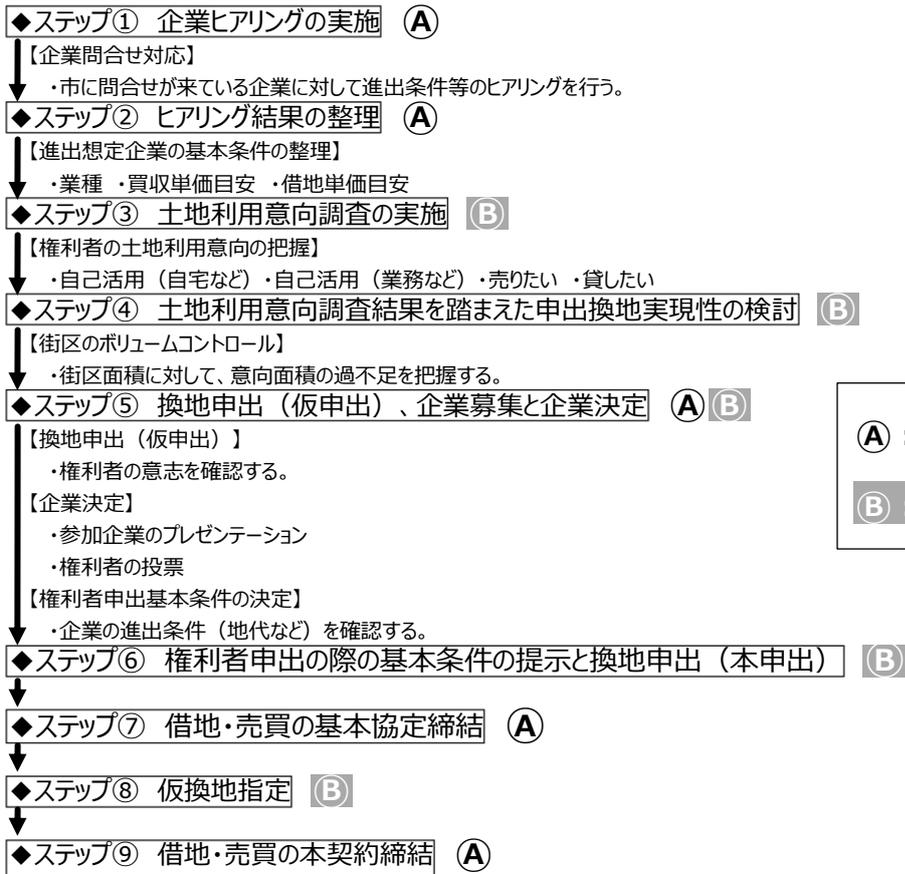
図4 鳥瞰図



図5 申出換地のゾーン分け(1回目)

4 企業誘致

本地区の企業誘致への取組みは、事業計画決定の直後から段階的に進めた。企業ヒアリングから本契約締結までのステップを図6に、フローを図7に示す。



(A) : 企業誘致に関すること

(B) : 換地に関すること

図6 企業誘致ステップ

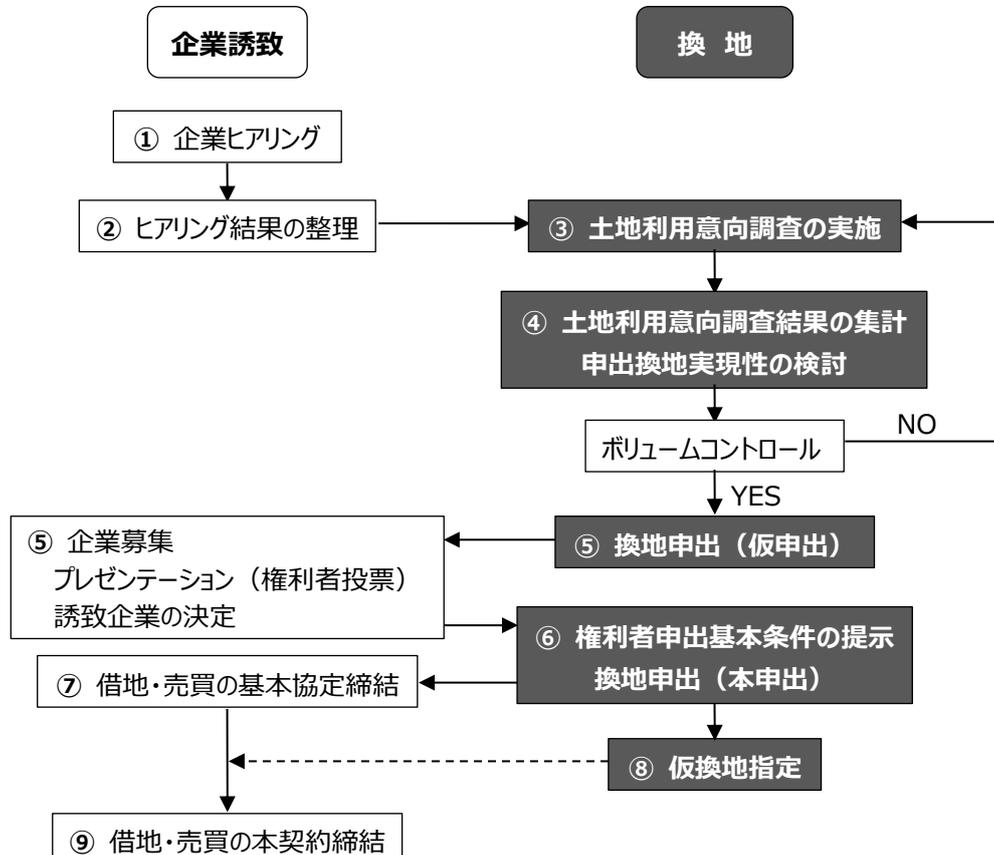


図7 企業誘致フロー

4-1 企業ヒアリング（ステップ1）

本事業は、事業計画決定の前から業界新聞等で取上げられたこともあり、産業系企業や商業系企業から複数の問合せが市へ寄せられていた。進出形態と事業との整合性の確認や、この先に予定されている権利者の換地申出の際の基本条件を定めることを目的に、これら企業に対してヒアリングを行なった。ヒアリングの内容は、業態、規模、時期、買収・賃借の別、概ねの買収価格・賃料等である。

4-2 ヒアリング結果の整理（ステップ2）

産業系企業では、圏央道との近接性を活かした「物流施設」が多く、進出形態は土地の買収による立地が多かった。商業系企業は、「スーパー」「ホームセンター」等の大型小売り店舗が主であり、進出形態は土地の借上げ（事業用定期借地）による立地が多かった。

ヒアリングにより、概ねの買収単価・借地単価を把握しておくことで、申出を受ける際の地権者からの問合せに備えることができた。

4-3 土地利用意向調査（ステップ3）

権利者の将来の土地利用の意向を把握するため、地区内の全権利者を対象に、「土地利用意向調査」を行なった。調査は、最終的に合計2回行なうこととなった。ゾーンの類型は、申出換地を想定しているゾーン分けと整合させる意味で「住宅、商業、産業、沿道、農業」の5つを基本とした。大街区化を図る2つのゾーンに関しては、企業ヒアリングの結果を踏まえて、予め地代の目安を併記し、権利者が将来の土地利用を考える上での一助となるように工夫した。

意向調査の回答が届いていない権利者に対しては、電話や訪問により直接にヒアリングを行ない、回答率の向上に努めた。この結果、最終的な回答率は、権利者数の比率で98%となった。

4-4 土地利用意向調査結果を踏まえた申出換地実現性の検討（ステップ4）

大街区による企業誘致は、申出換地と並行して進めることとなる。ここで、重要となるのが、権利者の将来の土地利用意向の面積と、産業系、商業系のそれぞれの大街区の面積との過不足関係を整理すること（ボリュームコントロール）である。

将来的に自己利用を考えている宅地は別として、自己利用以外の何らかの土地活用を想定している権利者にとっては、その方法が2通りある。1つは、この機会に土地の「売却」により財産を整理するもの。残る1つは、当面の自己利用はないものの、土地を手放す考えが無い権利者が採る「賃貸」というものである。

1回目のアンケート調査では、産業系企業街区において「売却」と「賃貸」という設問を設けていたことから、それぞれを希望する権利者に分かれる結果となった。産業系企業は土地の買収を求めていることから、ここで、権利者との間で調整の必要が生じた。また、沿道ゾーン、商業ゾーンでは、想定の半分程度に留まった。なお、沿道ゾーンにおいて、沿道利用に配慮した土地利用を図ることは計画していたが、この時点では生活利便施設街区の大街区化は、まだ想定していなかった。図8に、1回目の意向調査による、各ゾーンの規模に対する意向量の割合を示す。

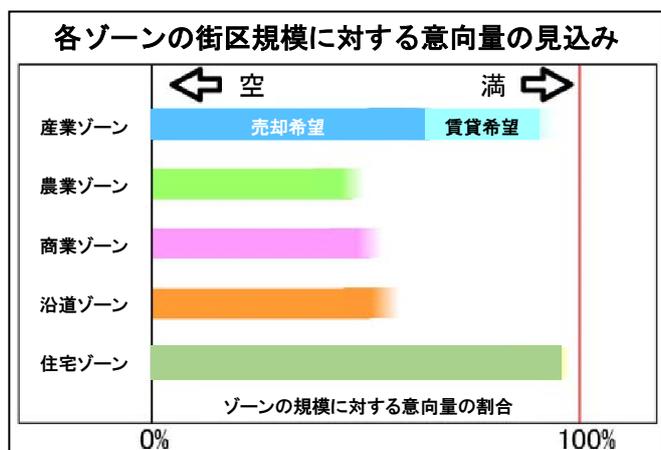


図8 1回目の意向調査結果

図8に、1回目の意向調査による、各ゾーンの規模に対する意向量の割合を示す。

その一方で、商業系企業から進出の問合せが市に寄せられていたことから、賃貸希望者の意向に沿えるようにすること及び、沿道ゾーンの充足不足を解消することを目的に、商業系の大街区を設けて、新たに「沿道（貸地）ゾーン」とした。

この前提を権利者に示し、2回目の意向調査を行なった。図9に、新たなゾーンを示す。

2回目の意向調査の結果は、産業系企業街区、生活利便施設街区共に、若干の不足を生じる傾向となったが、街区面積に対して、8割程度の充足率が得られた。図10に、2回目の意向調査による、各ゾーンの規模に対する意向量の割合を示す。

この時点で未だ未回答の権利者が居たこと及び、不足分は保留地を充てる対応も可能であることを考慮し、本地区における、企業誘致及び住宅地を含めた申出換地の実現性は、概ね得られたものと判断した。

なお、意向調査は一旦締め切ったものの、相続の発生などで将来の土地利用計画に変更が生じてしまう権利者も現れて来ていたことから、産業系企業街区、生活利便施設街区を含めて、申出はその後受付けることとした。

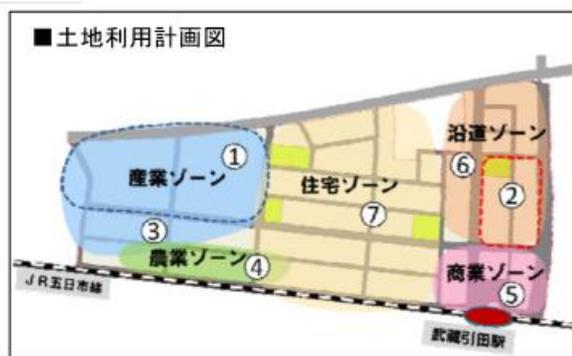


図9 申出換地のゾーン分け（2回目）

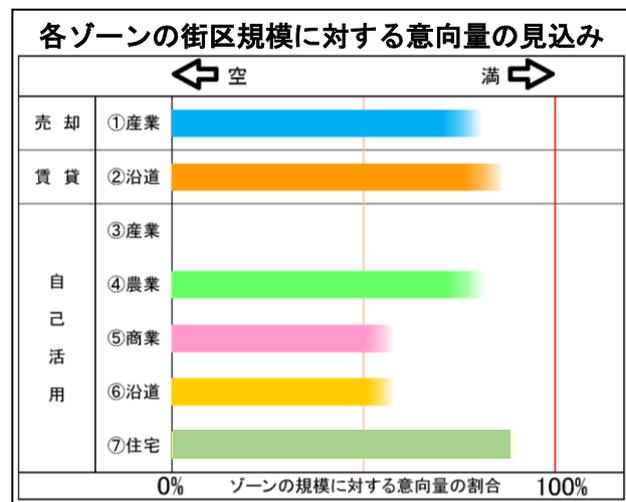


図10 2回目の意向調査結果

4-5 換地申出（仮換地）、企業募集と企業決定（ステップ5）

企業の選定は、産業系、商業系共に、直接の利害関係者であるそれぞれの街区内の権利者の投票で決定することとした。

市においては、都市計画制限（想定）、緑化率等の立地条件、資本金等の企業条件などの基本的な要件を付した上で、ホームページ上で企業募集を行った。その後、各社の応募に対して市が書類審査を行なった上で、要件を満たす参加企業によるプレゼンテーションの場を設けた。最終的な進出企業は、プレゼンテーションを受けた権利者が投票を行なう形で決定した。企業の進出条件（地代など）は、この時の内容が基本となる。

企業の選定に先立ち、産業系、商業系を始め、住宅地等を含む、地区の全体に対して「換地の仮申出」を受け、権利者の意志を確認している。

4-6 権利者申出の際の基本条件の提示と換地申出（本申出）（ステップ6）

換地設計を決定する前には、これの個別説明会を行なうこととなるが、産業系、商業系それぞれの街区の権利者に対しては、換地の内容（位置、想定減歩など）に加えて、企業契約等の基本的な条件を合わせて説明した。

個別説明会の後に「換地の本申出」を受け、これらを踏まえて換地設計（案）を作成し、土地区画

整理審議会を経て、これを決定した。

4-7 借地・売買の基本協定締結（ステップ7）

換地設計の決定を受けて、各権利者は、仮換地指定を前提として、産業系、商業系それぞれの企業と、基本協定を締結することとなる。

4-8 仮換地指定（ステップ8）

産業系、商業系それぞれの街区では、仮換地指定を受けて、使用収益が開始となる。

4-9 借地・売買の本契約締結（ステップ9）

仮換地指定を受けて、各権利者は、産業系、商業系それぞれの企業と、本契約を締結する。企業においてはこれを機に、建物の建設に着手することとなる。

5 おわりに

本稿では、2つの事柄について触れさせていただいた。1つは申出換地による大街区化であり、これは土地区画整理事業そのものであり、コアな部分である。もう1つは、企業誘致である。これは事業の目的ではあるが、土地区画整理事業そのものかという点、そうとは言い切れない。ただし、企業誘致の当事者でもある権利者からの申出によって大街区化が図られていると考えれば、「申出」という行為を媒介して両者は繋がっている。

施行者としては、企業の開発意欲を減じないようにスピード感を持って対応に当ることが大切であることから、大街区への参加権利者への対応は、コンプライアンスと丁寧さを以て説明に当たりながらも、時には粘り強い交渉を要した。

法定手続きである換地設計に向けては、権利者対応が長期に及ぶと誘致スケジュールに遅れを生じさせるリスクがある。また、大街区化の要となる申出換地の実現性の可否に関しても、街区のボリューム調整など、フタを開けてみなければ分からないところもあり、その判断は時間を掛けて慎重に行なわざるを得なかった。

このような中、権利者が企業への売却、若しくは賃貸を判断する際の最大の関心は、やはり地代である。本地区では、2回の意向調査を行ない、段階を踏んで大街区への希望者を絞り込んでいったが、当初から、権利者には概ねの金額を示しながらこれを進めた。結果的には、最終的な各社のプレゼンテーションの席上で、それ以上の地代が企業から示された。担当者として安堵した場面である。

冒頭で、申出換地を採用した理由として、「権利者の土地利用ニーズに応えたまちづくりの実現」と述べたが、実は施行者のためでもある。圏央道を活かした企業誘致による産業基盤の押し上げは、市の重要な施策の一つであり、駅前に生活利便施設を誘致することも、この駅前のまちづくりに欠かせない要素である。

街中において、大規模な宅地を理想の場所に出現させることは容易なことではないが、これを実現する手段の一つが土地区画整理事業であり、申出換地である。更に言えば、これは「申出ただけ」権利者の協力があって初めて実現が可能となる。また、企業誘致には直接の関係のない既存住宅地の方々に関しても、その移転によって空いたところに大街区が出現するなど、権利者の協力が商業系企業の立地に繋がっている。

そう考えると、権利者はこの事業における協力者であり伴走者ではないだろうか。本事業では権利者の「参加」から更に一步進んだ「協働」という形を垣間見たような気がする。

今回の申出換地による大街区化と企業誘致は、こうした地区内の多くの権利者のご協力に深く依存している。心から感謝を申し上げたい。