

平成24年度「今後の跡地利用施策の展開方策に関する検討委員会」第1回議事要旨

【開催日時等】

○日時：平成24年8月27日（月） 15：30～18：00

○場所：中央合同庁舎第4号館12階共用1214特別会議室

○出席者：荒田座長、大澤委員、谷口委員、高嶺委員、関口外務省北米局日米地位協定室課長補佐（代理）、井財務省理財局国有財産審理室長、塩川農林水産省大臣官房地方課長、竹内経済産業省経済産業政策局地域経済産業グループ立地環境整備課長補佐（代理）、小路国土交通省都市局まちづくり推進課官民連携推進室課長補佐（代理）、松本防衛省地方協力局施設管理課長
井上政策統括官（沖縄政策担当）、藤本大臣官房審議官、中政策統括官付参事官、藤田政策統括官付参事官付企画官
宇野東京理科大学工学部第一部建築学科教授、西郷株式会社まちづくりカンパニー・シープネットワーク代表取締役

【議題】

（1）開会

（2）検討委員会開催要綱、委員等紹介及び座長選任

（3）グローバル時代の地域デザイン - 成長と持続可能性をめぐって -

（東京理科大学工学部第一部建築学科教授 宇野 求）

（4）意見交換

（5）人口減少社会における持続可能なまちづくり

（株式会社まちづくりカンパニー・シープネットワーク代表取締役 西郷 真理子）

（6）意見交換

（7）閉会

【意見交換】

○実現可能性の観点から考えた時に、今お話しいただいた内容はどちらかといえば官主導とか、実行主体が比較的是っきりしている中で、新しいアイデアや技術を導入すれば、実現は簡単なのかと思われる。面積の小さい地域であれば官主導でできるかもしれないが、面積の相当広い地域で官と民との連携ができてにくい環境の中、地域の独自性を活かした理想的なまちづくりを進めていくためには実際にどうすれば良いか。

○適切な土地利用に向けて巨額の投資をすべきか、小さな投資からだんだん規模を大きくしていくべきかという議論はあるかと思うが、沖縄の特徴をしっかりと見据えながら、丁寧な議論をしてルールと土台をつくって進めていけば、人材を育てていくことにもなる。また、海外の投資家や実業家から見ると、日本の投資の仕組みが分かりづらいため、仕組みをクリアにしていけることが重要だと考える。

○欧米の諸都市では、都市計画を各自治体が臨機応変に対応ができる一方、今回の被災地については、日本の平時の都市計画システムを非常時に急いで適応すれば対応できると考えたことで複雑になってしまったのではないかと。国が積極的に人員や人材、資金を組んで支援に当たり作られた土地利用計画が、平時のものをスピードアップして作ったという形となったため、国からの助成金で公共事業を進めてきた自治体は、補助金を集めるためのリストづくりを進めていた。そうしてインフラの内容が先に決まってしまった結果、土地利用が制限されながら作られ、事業予算を組んだ時に膨大になることが分かった。急ぐことではあるが、じっくりしっかり話し合いをしながら徐々にやっていくのが良いと考える。なお、沖縄においては、宜野湾市全体の計画を作ること、ダイナミックな土地利用を考えることができる。その際、沖縄市や那覇市等の周辺諸地域と連携して都市ネットワークを進める部分、宜野湾市で進める部分とをうまく組み合わせることで、少ない予算でも良い計画ができると考える。なお、沖縄の特別な事情を踏まえ、特区などで対応することも理解を得られるのではないかと。

○まちのスケール感として、歩くのに適したスケール感を復活させられたように伺える。沖縄では、エリアの中で人にどう歩いてもらうか、どう来てもらうかという交通がポイントになる。川越市では土日に車の混雑が見られることや、丸亀町でも新しいビルが出来つつある一方で、自転車の交通量が多かったり、人が来るために駐車場に頼ることで、最終的に歩くのが楽しめなくなったり、空間が犠牲になってしまう部分が出てくるのが、まちなかの再生時の重要なポイントになると考えるが、そのあたりの考えを教えてください。

○帰属意識を持つコミュニティの単位（スケール）は、既成市街地では商店街や小学校区、町会などがあり、数ヘクタール程度になる。それは高松丸亀町や長浜市のような伝統的

な商店街でも、ショッピングセンターのような人工的に作っている場合においても空間のスケールは同じである。商業集積の視点からは、1,000 人の人がいるとひとつのお店が必要になり、3,000 人ぐらいになると市場が必要になり、10,000 人ぐらいになるとストリートが必要になるという考え方がある。これらをうまく組み合わせて空間として組み立てていくことが必要ではないかと考える。

○丸亀町の商店街のモデルを沖縄でどう活かしていくかと考えた時、このモデルは基本的に住んでいる方が土地を持っていてそこで商売をされ、最終的にまちづくり会社を作り、そのまちづくり会社に支払う家賃が少ないことで経営が成り立っていると思う。その際、出店している外資系のブランドショップには安い家賃で貸しているのか。また、家賃を低く抑えられているのは、補助金等の公的な支援を利用しているからか。民間のお金だけでは成り立たない可能性があるのかどうか。

○基本的には、利用と所有を分離するということが大切。つまり土地を持っている人が単独で土地を利用するという発想ではなく、共同で利用するという。そうするとエリアで利用するという考えの合意がとれて、成功していく。家賃というのは売り上げに対する負担能力であり、売上がどのくらいあるかが重要である。土地と建物に投資をする事業費に対してどれくらいの利回りがあるかということで、開発の規模が決まってくる。私たちは、これまでの取組みでは、開発事業費の中に土地費を入れないという考えで、事業のスキームを作った。この結果、補助金額の総額を少なくして、事業採算性を良くするといった効果を生んでいる。

○定期借地をして負担を抑えることで、家賃が低い赤字にならずに運営されているということなのか。

○家賃は高くもなく低くもなく、適切な家賃を取っている。バブル期に比べて丸亀町の地価は20分の1になっているが、家賃も20分の1になっているわけではなく、1/3くらいである。利回りという観点では上がっている。地権者の人達は土地を所有するのではなく利用していくらかという考え方に賛同し、客観的な土地の評価額に対して、利回りが上がっているということで、開発に参加をしてくれている。

○まちづくり会社は、公共と民間の仕組みをうまく立ち上げるという点で、共助の仕組みだと思う。川越市ではお助け長屋というのがあり、事業に失敗してもビジネスチャンスを提供する機会が設けられている。日本では、助け合いながらビジネスを立ち上げる仕組みを伝統的に持っており、それを現代的にわかりやすく表現したのがまちづくり会社ということになる。まちづくり会社は中心市街地での事例が一番多い。中心市街地は、土地問題が中心市街地の衰退を促進しているので、土地問題を解決するのが一番大事に

なる。利用と所有を分離し、利用するまちづくり会社が重要となる。このまちづくり会社はディベロッパーということになる。成功と失敗の分かれ目は、エリアをちゃんとマネジメントできたかできないかになる。ビル単体でやろうとしたところはほとんどうまくいっていない。エリアでやろうとすると、ひとつの建物にかかるコストを抑えながら、エリアとして集客しようとするので、成功してくる。また、どんなに衰退した商店街でも和菓子屋は、流行っているという話があるように、地産地消の商品を手仕事として企画開発し、プロモーションしていくという仕組み、生活文化を産業にといった考え方が大切になる。

（ 以 上 ）