

標題 古賀市高田土地区画整理事業の組合設立認可に向けたトータルコーディネート事例

氏名(所属) 日本都市技術株式会社 西日本支社 山下健

福岡県古賀市高田地区(地区面積約4.5ha)においては、昭和50年代から地元でまちづくりを模索していたが、国道3号沿線であるにもかかわらず諸問題により事業化が実現していなかった。平成22年1月から着手した弊社のトータルコーディネートにより地元活動が活発化し、平成23年12月に準備会が設立、平成27年4月18日に土地区画整理組合が設立した。

本論文では、当地区における課題を解決するために実施した取り組みについて述べる。

Keywords : トータルコーディネート、市街化調整区域内の地区計画、商業者選定、業務代行

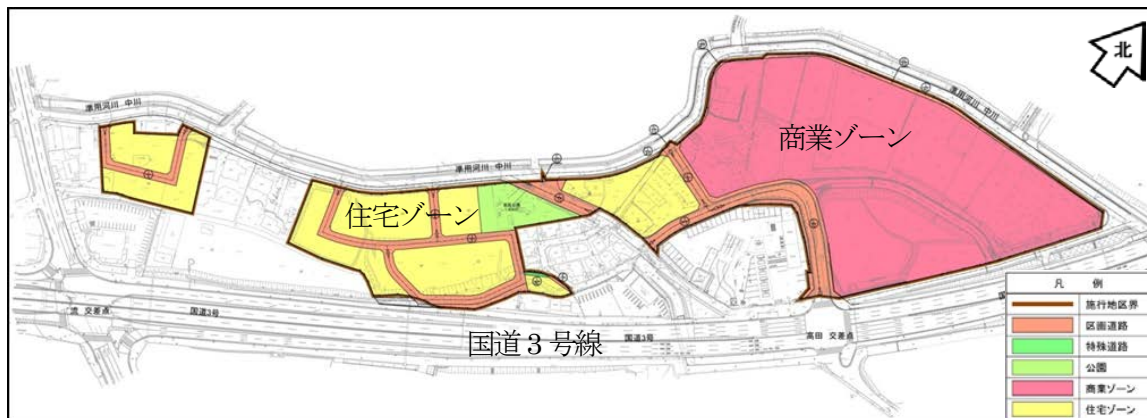


図1:土地利用計画図

1. はじめに

当地区は市街化調整区域内の現況農地の地区であり、高圧線下は全部制限地役権のため、地上利用ができず、国道3号より低い地形であることから土地利用が困難で、事業費もかさむことが予測された。弊社が当市内で区画整理の実績があったことから、市よりへ紹介を受け設立に準備に着手することとなった。

2. 実施にあたり整理した課題

当地区において区画整理を実現するうえでの主な課題を3つ挙げる。

- (1) 当地区面積の過半を占める商業ゾーン(約2.5ha)に出店する商業者の選定
- (2) 保留地処分および資金計画における確実性の向上
- (3) 地権者意向のとりまとめと同意率の向上

3. 実施した対応方策

上記の課題に対し、以下の対応策を実施した。

(1) 大規模商業ゾーンの企業選定

平成22年当初から大規模商業ゾーンを含めた事業提案を行った。(図1参照) そのうえで商業ゾーンに進出希望する商業者の選定を実施した。

① 商業者選定のながれ

当地区においては商業ゾーンをどのように実現するかが大きな検討課題の1つとなっていた。まずは地権者と企業の意向を把握するため、それぞれにアンケート調査を行った。合計56社の企業にアンケートの送付等を行い、出店に関心のある商業者10社を選定した。これら企業と地権者へアンケート調査を繰り返すことにより目指すべきまちづくり像や契約条件を明確化することが可能となった。結果として、企業アンケートを2回、地権者アン

ケートを4回実施するなかで企業を絞り込み、そのうえで詳細条件をとりまとめた。

また、商業ゾーンは売却と賃貸の両方を含むため、それらに対応出来る会社は少なく、対応可能と回答があった4社へ選定要項を配布のうえ店舗視察を行い、2社から出店提案書を受領した。出店条件を比較検討のうえ、ヒアリングを実施し、準備会の段階において最終的に1社を特定した。(図2, 図3参照)

このような工程の中で提案条件を各社に比較競争させたため、借地料・借地条件・売買単価等、近隣事例と比較しても満足できる契約条件を確保することができた。

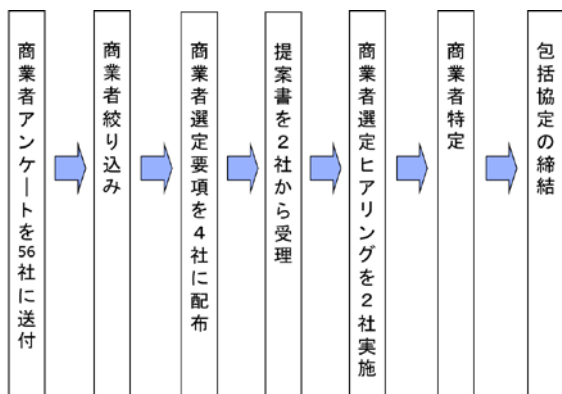


図2：商業者選定のながれ



図3：商業者の土地利用想定図

②商業者特定後に契約を行うまでの課題

- 1) 賃貸希望換地 (以下、賃貸換地という。) について、借地は区画整理が完了したあとも継続するため、管理組織と事務局が必要。(借地料見直しの際の意向とりまとめや、所有権移転による借地料支払先の変更、相続による借地料分配割合の変更等。)
- 2) 売却希望換地
(以下、売却換地という。) 仮換地指定後に売買契約を行うため、多数の地権者のとりまとめと仲介業者が必要。
- 3) 借地・売買契約の詳細条件をとりまとめ、契約書案が必要。

1) 3) に対応するため、地元において一番信頼のある不動産業者として JA の不動産部門である会社を借地の仲介者・管理者として選定した (図4参照)。

また、業務代行予定者であった清水建設株式会社 (以下、清水建設という。) の協力を得て、売却換地については清水建設がとりまとめを行ったうえで直接契約をコーディネートしてもらうことで2) 3) に対応を行い、仲介手数料不要とした。

③事業用定期借地権 (30年) を採用

借地契約においては期間30年の事業用定期借地権を採用した。採用理由として

- 1) 契約の更新および建物の築造(再築)による契約期間延長がない
- 2) 建物買取請求をしない
- 3) 更地として返還

する旨を契約条件とでき、契約期間が満了したら建物が収去されることが挙げられる。

公証人立ち会いによる公正証書契約ということで法律上の瑕疵への心配も不要となる。加えて、賃料の見直し期間は長すぎず短すぎない5年を採用した。賃料見直し時期における賃料交渉の際に地権者が企業に交渉負けしないよう、賃貸地権者全員が上記不動産業者と管理契約を締結し、窓口をプロに任せることで借地料低減を防ぐしくみづくりを行った。

信頼のある経験豊富な宅建業者が必要。



社 名:株式会社かすや(JAかすや100%出資)
事業内容:不動産の売買・仲介・賃貸借・資産運用
及び管理に関するコンサルティング業 等
実 績:イオンモール福岡ルクル、イケア、メルクス
新宮等 多数実績あり。
宅地建物取引業者免許(福岡県知事(6)第11913号)
JAかすやが銀行業務を行い、組合員の信頼も厚い。

図4：不動産業者の選定

④ 商業者を逃さない仕組み

他地区においては土地の引渡を行っても商業者が1年以上工事に着手せず、借地料が支払われないまま固定資産税の課税が始まり結果的に逃げてしまった事例があった。

そういったリスクを避けるため、包括協定等を活用して商業者を逃がさないフレームづくりを行った。まずは商業者と締結する包括協定書の条文に“工事着手は使用収益開始（引渡し日）より4ヵ月以内とする。”文章を追加し、事例のリスクを排除した。また、正式な契約締結までには1年以上の期間があり、その間どのように商業者を繋ぎ止めておくかという課題もあった。準備会という正式な法人ではない状況で協定書を結んでも強制力はないのが現実であるため、こういったリスクをなるべく排除するため準備会の段階において、**当地区にかかわる企業（清水建設（株）・西日本鉄道（株）・大黒天物産（株）・日本都市技術（株）・（株）かすや・（株）恵比寿天・（株）福岡銀行）を一同に集めて、古賀市長立ち会いのもと報道関係者も出席のうえ協定を締結**することで企業倫理の面で商業者を拘束し、組合設立後も早急に同様の内容で協定を締結し直し、売買契約締結及び借地覚書締結まで商業者を繋ぎ止めることを試みた。

（2）事業成立の確実性を高めた保留地処分と資金計画

事業成立の確実性においては、①保留地処分の確実性や②資金計画の採算性が重要となる。

商業ゾーンについては保留地も含まれるため、上記の取り組みにより①保留地処分の確実性を高めた。

住宅ゾーンについても清水建設の協力により保留地取得者（ハウスメーカー）を準備会の段階において選定・基本協定締結することにより、住宅ゾーンにおける①保留地処分の確実性を早期に示した。

②については、事業当初の基本計画において「まちづくり事業の低コスト化」を基本コンセプトとした。資金計画において大きく影響を及ぼすのが1）移転補償費と2）工事費である。

1）移転補償費について低コスト化を実現するために、まちづくり検討区域内になるべく既存家屋を含まない地区設定とした。

また、看板・立木・電柱などの物件については自主撤去の協力依頼を行い、フェンス・ブロック等の小規模構造物については工事による撤去ということで地権者に了解を得た。その結果、補償対象物件は大きなもので2件のみとなり、大幅な移転補償費削減につながった。

2）工事費において低コスト化を実現するために、現況道路についてはできるだけ活用し、**大街区を設定することにより新規築造道路を減らし**、これにより工事費（道路・上水道・下水道築造費）を削減した。地区隣接道路もなるべく地区外とすることにより、公園用地の削減による減歩率の低減につなげた。また、宅地造成工事費削減のため、現況に近い形での宅地造成（国道3号から下がった現地盤高さをほぼ維持）を計画した。また、調整池不要の協議も進め、県の了解を得ることができた。

これらの対策を実施することにより、「まちづくり事業を低コスト化」することができ、事業費を削減し地権者負担（減歩）を軽減することが可能となった。

（3）地権者意向のとりまとめと100%の同意率達成

地権者の同意については、同意率を上げるための手法として以下の内容を実施した。

① 申出換地の実施

通常の区画整理であれば、換地設計において各土地所有者等の希望を聞かないで、照応の原則に従い、第三者の判断において公正な案を作成することが原則となっている。しかし、地権者へのアンケート調査を行ったところ、地区全体的に**地権者の意向**（商業ゾーンへの換地、住宅ゾーンへの換地、売却希望等）が**バラバラの状態**だった。商業ゾーンの設置も必要

であったことから、これらの地権者意向を満足させ、商業者の意向も満足させる計画を策定するため、柔軟性の高い**運用上（任意）の申出換地（希望換地）**を実施することを決定した。現在、全地権者同意のもと仮換地指定が実施できている状況となっている。

②清水建設による地権者フォロー

弊社西日本支社管内の主に九州各県においては、区画整理事業の立ち上げを清水建設と協力して行っている。高田地区における清水建設の役割（図5参照）として、1）出店候補商業者の意向調査補助、2）住宅保留地取得者の確保（売却単価の協議も含む）、3）銀行融資の取り付け（貸出利率の協議も含む）、4）商業ゾーンにおける換地売買契約（直接契約）のトータルコーディネーター、5）地権者相談（売却、賃貸）などを担っていただいている。

弊社が主導権を握りながら、フォローしづらい部分においてスーパーゼネコンのルート等を活かしつつ、組合の独自性を維持するため、一括業務代行ではなく**いわば工事代行・保留地処分代行等**の形で進めている。

1）～3）の業務をしっかりとさえつつ、特に地権者と直接接する部分になる4）5）についても、円滑に対応することにより地権者の同意率の向上に寄与しているものと考えている。

③柔らかな区画整理

事業開始当初は大地主の反対地権者が1名存在した。当該地権者が外れると飛び地区になり、市の都市計画上も国道3号より西側で調整区域としてそこだけ残ってしまうため、古賀市都市計画課も含め、約2年間にわたり当該地権者と協議を重ねたが同意は得られなかった。国土交通省からは「柔らかな区画整理」の実施を推奨されていたことから、対象者1名を地区外とし、**飛び地区**の実施を決定した。

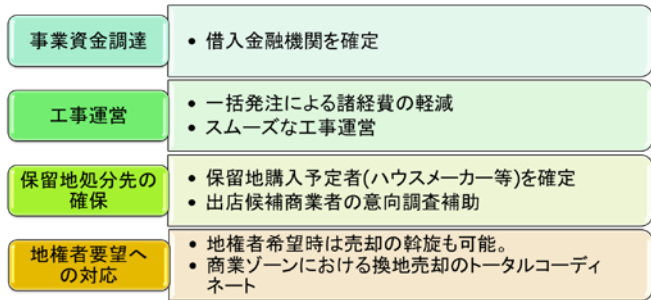


図5：当地区におけるゼネコンの多面的なサポート

④地権者の同意率（人数・面積）

「まちづくり事業の低コスト化」を基本コンセプトに様々な減歩率の低減を実施し、**事業認可前において、出店商業者（商業保留地引取者および商業借地予定者）の選定・住宅保留地引取者の選定、業務代行業者の選定、事業資金融資者の選定、借地管理者の選定、地役権制限の緩和、文化財予備調査の完了、調整池不要協議の完了等**を実施し、福岡県へ事業の確実性を十分伝えることができた。

こういったことをトータル評価され、地権者から100%の同意を得ることができた。

4. 成果と今後の展開

弊社のトータルコーディネーターにより、大規模商業ゾーンの設置を含めた「市街化調整区域における地区計画を活用した区画整理の実施」という希な立ち上げ事例を経験することができた。

認可前の様々な課題解決により、35%という低い減歩率と3年という短い事業施行期間が実現できる状況となっている。今後も認可前から集中的にトータルコーディネーターを行い組合設立へつなげていきたい。

なお、商業ゾーンについては一部面積の変更等が生じているものの、上記事業運営サポート等により平成29年3月頃に商業者への土地引渡し予定となっている。

