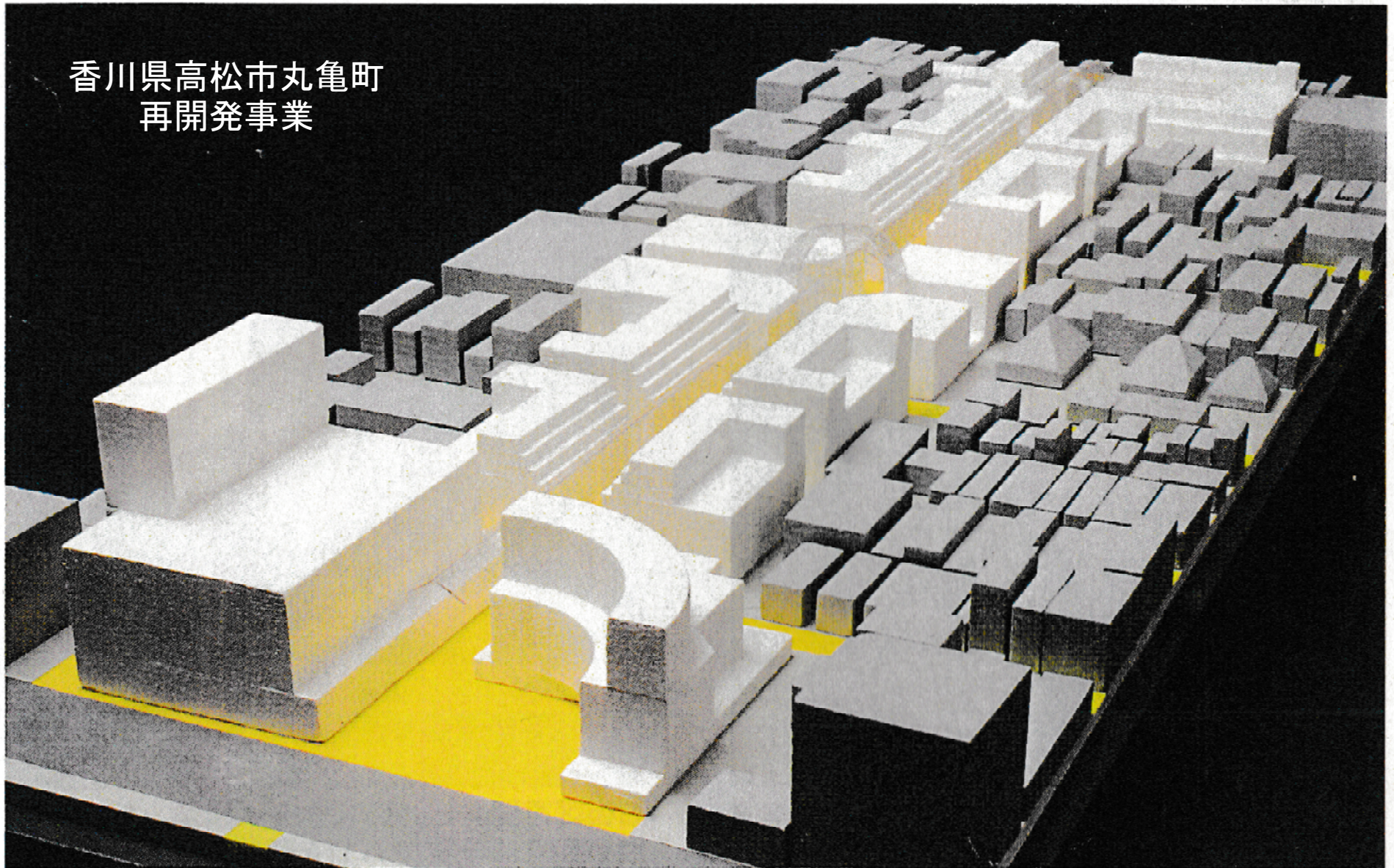


香川県高松市丸亀町
再開発事業



A～Gの7街区，全長470mにわたる商店街を街区ごとの実状に合わせて順次更新していく。一番手前のG街区と奥のA街区については先行して法定再開発する

表紙～NO.10は「日経アーキテクチャー1998年、2008年、2011年より、NO.11はNHKラジオテキスト「仕事学のすすめ」『都市計画家 西郷真理子 まちづくりマネージメントはこう行え』を参考にまとめてみました。図中 [] は当会による注釈

1.丸亀町商店街の概要

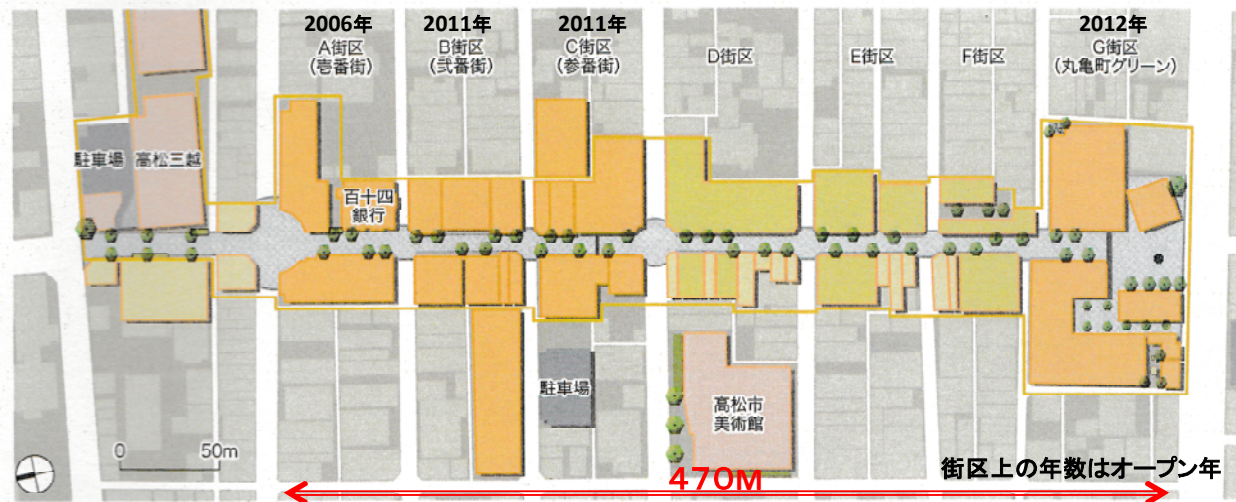
(日経アーキテクチャ-1998年2008年2011年の記事より)



- スーパーマーケット ● ショッピングセンター ● 百貨店
- ・ 四国を代表する高松一の商店街
- ・ 全 長 470m
- ・ 商店数 151店舗
- ・ 休日通行量 2万人(1998年)
- ・ 7つの街区 A~G
- ・ 街区ごとに様々な手法で整備を進める
 - ・ 一体的に法定再開発を行う。
 - ・ 小規模な共同化や協調建て替えを順次推進する



図5 折り返し地点を越えた丸亀町の再開発



高松丸亀町商店街の開発計画の全体図。A街区が07年、B・C街区の再開発が10年に完成、A~C街区のアーケードが11年に完成した。G街区は12年の完成予定。街並み誘導型の地区計画を定め、用途の制限や壁面線の規定、斜線制限の緩和を盛り込んだ(資料:シーネットワーク)

2.この事例を選んだ理由

この再開発は既存市街地に見られがちな①複雑な権利関係をクリアし、それまで全国的に成功例があまりなかった②商店街活性化のモデル事業として他自治体からの視察も相次いでいるものです。
③1990年から20年以上継続している。

問題点

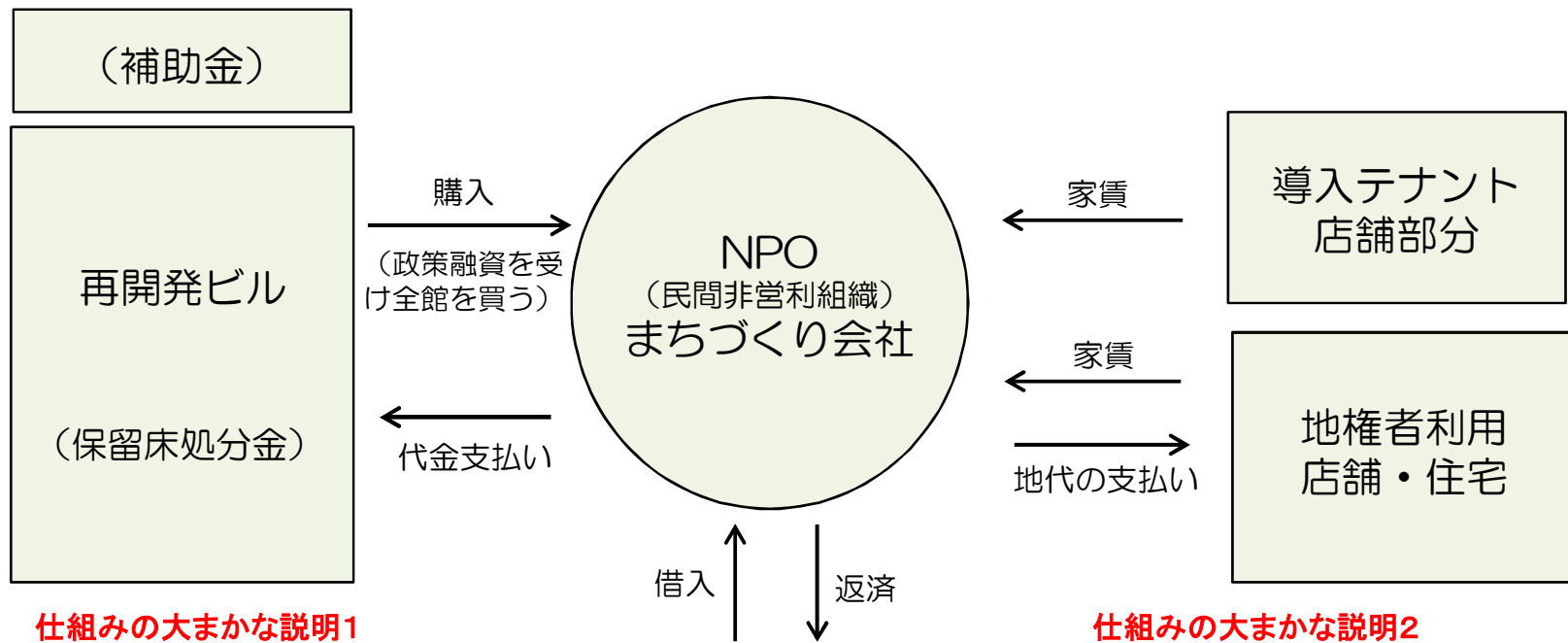
- 業種の著しい偏り。(151店舗)
ファッション関係91店(内婦人服50以上)
喫茶店、軽食店は7店
- 一等地の地価を反映した高家賃のため、
高収益業種のみが立地
- 店主の3割が不動産賃貸業化
⇒賃貸料を年金のように考えている
⇒収益と安全を第一にテナントを決める
⇒魅力や活力の芽を摘み取る結果

再開発実現のハードル

- 不動産賃貸業化した店主でも安心して参加できる手法を考える。
- 様々な業種を確保するために、再開発後に低価格で商業床の供給を可能にする必要がある。
- 市民が住める住宅を建設すべきだ。その為には地価が事業に反映しない仕組み作りが必要。

3.丸亀町再開発A,G街区の基本的な事業手法

[土地の所有と利用の分離] 1998年の記事



仕組みの大まかな説明1

- ①地権者は市街地再開発事業でビルを建てる
[資金は主に借入金] NO7.参照
- ②同時に、行政の協力を得てまちづくり会社を設立する。
- ③地権者は通常のコリ変換による床の獲得を行わず、まちづくり会社が保留床全てを買い取る。
[全てとは地権者の商業エリアの定期借地権を買い取る]

仕組みの大まかな説明2

- ④地権者は会社にビルの敷地を貸すと同時に、会社から住宅と店舗を借りる。[地権者とは商業を継続する地権者であり、地代の収入を得る]
- ⑤まちづくり会社はビル全体を管理運営し、地権者が使用する以外の床からの収入で、事業費を返済していく。

高度化資金
市中銀行 (借入金)

資本金

地権者が建てた再開発ビルの床を政策融資を受けたまちづくり会社が全館を買う。地権者は店舗、住居をまちづくり会社から賃借するが、このときの賃料を、会社から受け取る地代と相殺する。会社は他のテナントに賃料で事業費を返済する。

4. 丸亀町事業手法の利点と問題点

利点

- A：土地そのものの合筆や地上権の設定を行わず、地権者とまちづくり会社間の賃貸借だけで済ませる。〔合筆とは複数の土地を一筆の土地にすること。地上権とは他人の土地を使う権利〕
- B：不動産業者化している地権者もまちづくり会社からの地代が保障されるため、計画に賛同しやすい。
- C：会社が払う地代と地権者が払う店舗、住宅の賃貸料を相殺することによって、地価を直接床価格に反映させずに事実上の権利変換を行う。
- D：周囲に影響が大きい高容積率化を抑えても事業採算性は大幅に改善する。

借地に伴う権利金の授受が行われないことが前提という技術的問題点をクリアする為に、2つの方法を検討した。

①借地権の代わりに定期借地権を活用する方法。

(土地所有者、借地権者双方の話し合いで自由に地代を設定できる。地代、家賃とも低額に設定すれば、コストは抑えられる。)

②信託方式。会社は地権者に代わって信託財産の管理・運用を行い、必要な資金調達、建物の建設、賃貸、分譲などの一切を行うと考える。

(信託関係では土地権利の移動に伴う税は発生せず、地代に相当する信託配当は、各地権者との間で自由に決められる。しかし、まちづくり会社が信託を行うことが現行信託業法などに抵触する可能性が高い。制度がネック)

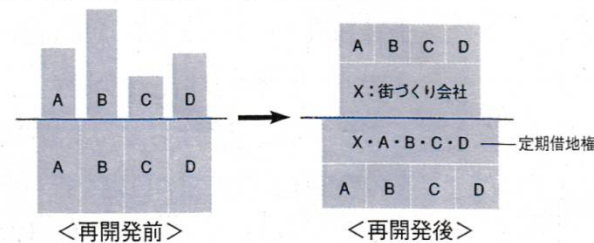
5.丸亀町の事業手法が問いかけた問題

- 商店街の問題は、権利関係が錯綜した日本の都市構造自体の問題。土地問題に踏み込まずに解決はありえない。
- 丸亀町の手法は、土地建物の利用を所有者から切り離して、より合理的な土地利用を実現することにほかならない。
- 非営利のまちづくり会社が市民主体の組織であることで、土地利用権を流動化させることが可能になる。
- 「信託方式」や「定期借地権」を利用するのは、市民のニーズに制度が追いつかないための方便である。

• 信託方式とは、信託銀行に土地を信託し、信託銀行は、開発資金の調達、管理・運営などを行い、その成果としての信託配当として土地所有者に支払う方式のことです。

• 定期借地権は、契約期間で借地関係が終了しその後の更新はありません。この制度により、土地の所有者は従来に比べ安心して土地を貸すことができ、借り主は、従来より少ない負担で良質な住宅を持つことができます。

●定期借地権を利用した権利変換の仕組み



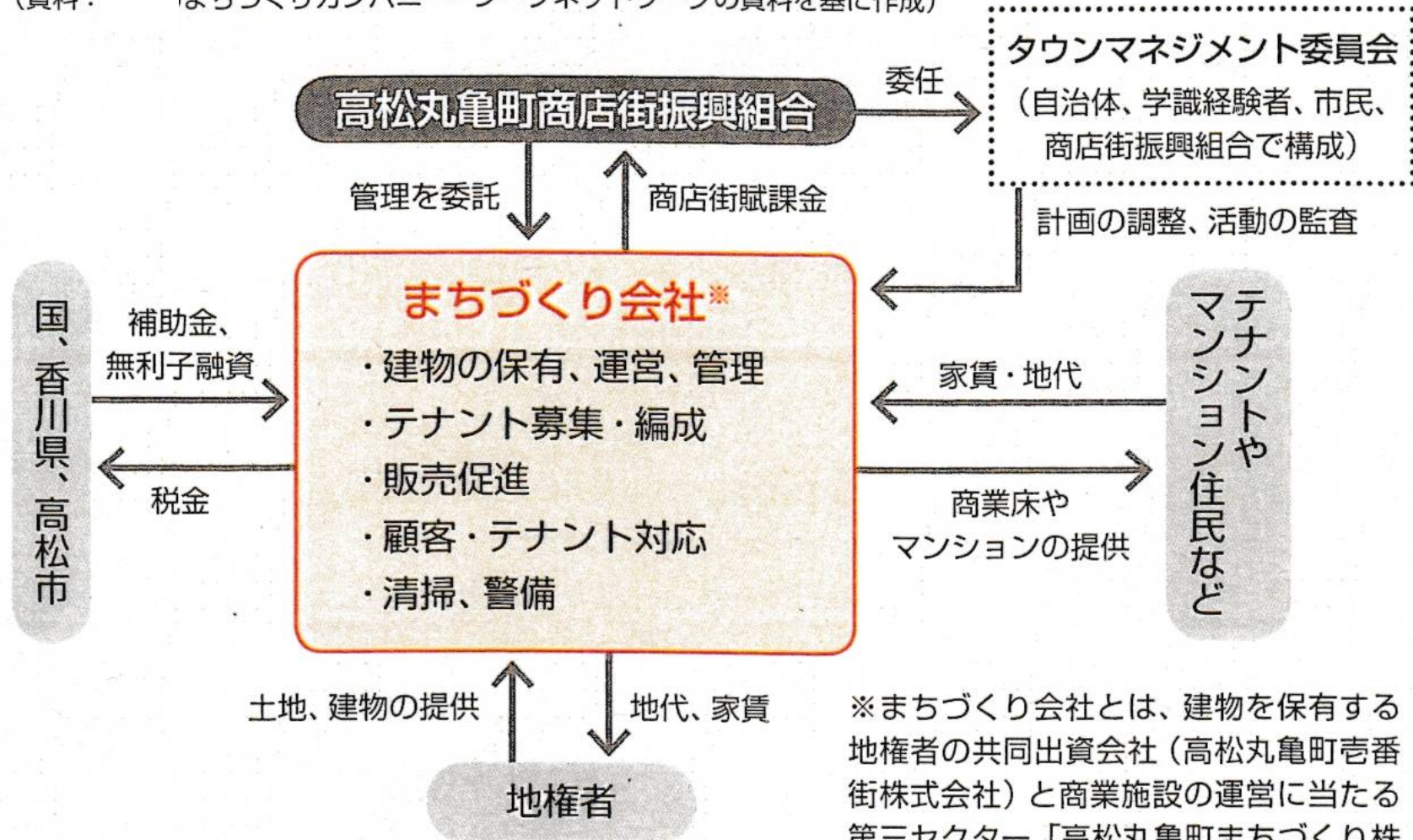
まちづくり会社が地主自身に上物を貸すことによって、土地の所有者と利用権を分離する。定期借地権を利用するのは、相殺する地代と家賃の額を抑えて、店主（個人）から商店（法人）の所得移転にかかる税コストを抑えるため

（日経アーキテクチャ—1998年2008年2011年の記事より）

6.まちづくり会社が活性化の推進役に

2008年の記事（高松丸亀町吉番街オープン）

（資料：まちづくりカンパニー・シーブネットワークの資料を基に作成）



※まちづくり会社とは、建物を保有する地権者の共同出資会社（高松丸亀町吉番街株式会社）と商業施設の運営に当たる第三セクター「高松丸亀町まちづくり株式会社」を指す。B～F街区は、同町まちづくり株式会社が建物を保有する予定

7.A街区第一種市街地再開発事業他・収支

2008年の記事（高松丸亀町壱番街オープン）

高松丸亀町商店街再開発事業の収入と支出

収入	金額
①A街区第一種市街地再開発事業*1	69億2000万円
補助金（国土交通省関連*2）	28億2000万円
保留床売却（マンション分譲、ほか）	11億円
保留床売却（コミュニティ投資有限公司）	7億4000万円
保留床売却（壱番街株式会社）	22億6000万円
②ドームアーケード街路事業*1	8億6000万円
補助金（経済産業省関連*3）	5億1000万円
市中銀行からの借入金	3億5000万円
合計（①+②）	77億8000万円

壱番街株式会社による 保留床購入資金(22億6000万円)の内訳

収入	金額
補助金（経済産業省関連*3）	8億4000万円
市中銀行からの借入金	2億6000万円
中小企業基盤整備機構高度化資金による借入金	8億6000万円
テナントの敷金	2億3000万円
自己資金	7000万円

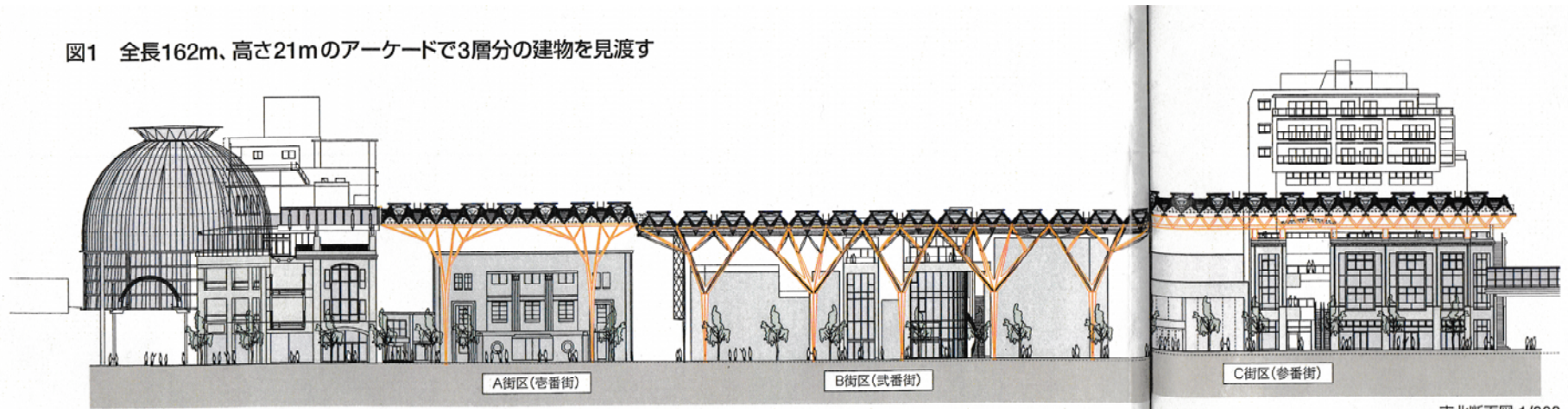
支出	金額（税込み）
①A街区第一種市街地再開発事業*1	69億2000万円
調査設計計画費	5億6000万円
土地整備費	14億7000万円
工事費	39億円
事務費	4億8000万円
借入金利息	1億7000万円
地主の転出に伴う用地買収費	3億4000万円
②ドームアーケード街路事業*1	8億6000万円
工事費	7億9000万円
設計・監理費	5000万円
アートイベントの費用	2000万円
合計（①+②）	77億8000万円

- ※1 ①は壱番街東館・西館、壱番街駐車場などが、②はクリスタルドーム・アーケード、街路舗装などが対象
 ※2 市街地再開発一般会計補助が27億6000万円、緊急促進事業補助が6000万円
 ※3 戦略的中心市街地中小商業等活性化支援事業費補助金（中小企業庁）が10億円、その他（香川県と高松市）が3億5000万円

8.20年越しの計画で段階的に再開発する 高松丸亀町商店街のその後

2011年の記事（3街区を覆うアーケードの完成）

図1 全長162m、高さ21mのアーケードで3層分の建物を見渡す



- ・再開発計画の全体像は、南北に伸びる全長470mの商店街を7つの街区に区分、順次建物を共同化し建て替える計画。南端のG街区2012年完成予定。D街区は準備組合を設立して計画を進める。

都市が拡大する時代には道路を造れば建物が建ったが、今は違う。街の中に気持ち良く過ごせる公共空間を生み出し、歩いて暮らせる環境を整えることが重要。

(当初から関わるシープネットワーク・西郷真理子)

9.補足説明資料

地価を反映させない別の方法の検討：地権者各人が増床する形で共同ビルを建設し、ビル全体をまちづくり会社に賃貸してその運用・管理をする。⇒個人所有のビルの形をとると、政策融資が受けられなくなる。

- ・ **丸亀町**の計画：まちづくり会社は保留床の取得に通産省・中小企業庁からの商店街支援の助成制度である高度化資金の利用を予定している。
- ・ 地権者の資金の調達も、まちづくり会社が借入れを起こし、地権者に転貸融資することを考えている。
- ・ そのためすべての土地について地権者に根抵当を設定してもらった。抵当の順位は第1が国、第2がまちづくり会社とした。これは相互保証的な意味合いもある。

家賃と地代の相殺

- ・ 土地の名義は個人、営業は法人というケースが多い。
 - ＝まちづくり会社が払う地代は個人に入り、家賃は商店が払う。
 - ＝個人から法人に所得を移転する必要が生じ、これには贈与税がかかる。
- ⇒借地に伴う権利金の授受が行われないことが前提となる。行えば地価は顕在化するし、譲渡所得への課税もある。従って地代としては、一度に大きな金の動かない相当地代方式を採用することになるが、その額は地価の約6%と定められる。この数字が大きすぎて上記の移転に伴うコストが障害になる。
- ⇒この問題をクリアにするための二つの考え方を検討している。
- ⇒「4.丸亀町事業手法の利点と問題点」へ

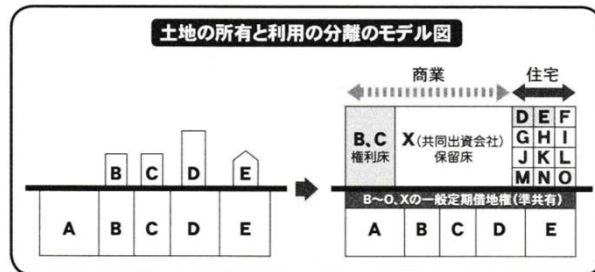
10. まちづくりマネジメントはこう行え

(丸亀町と共に歩んだ都市計画家 西郷真理子氏の書籍 NHKラジオテキスト 「仕事学のすすめ」より抜粋)

「私が行うまちづくりの特徴は、いずれも地元の行政や大手デベロッパーが主体になったまちづくりではないことです。あくまでも、そこに住んで暮らす人たちが中心となり、みんなの合意形成をした上で、自治体などの協力を得ながら、まちの活性化や再開発を行うという方法です。住民主体ですから、長期的にまちの展望を見据えることができます。

1:住民主体のまちづくり

- まちづくりはチームで行え
まちづくりにおいても、地域の人たちがチームを組んで、自分たちのまちを良くしようというのが一番大切な原点
- 住民たちがディベロッパーになるべき
住民たちがディベロッパーになるべきだと思っています。住み続けようと思う人が開発するのが一番
- 中小企業の経営者の感覚を活用する
中小企業には中小企業ならではの能力や社会的位置がある
- みんなの意見を引き出す“接着剤”になるマツメが必要
みんなの話を聞くワークショップを、何回も何回も開く。まちの人たちが自ら「ああ、やっぱりそうだったのか」と思う事が大事
- 徹底的に話し合い、合意形成するまで話し合う
徹底的に話し合いをしていくと意見は自然にまとまっていく
- 「まちづくり会社」で公共性と事業性を両立させる
地元の人たちが中心になって、みんなでやればリスクは分散するし、国や自治体には、個人ではなく地域でやる事業に対しては支援できる制度があります。
- 「土地の所有と利用の分離」という画期的手法



2:快適な空間をつくれ

- 都市をコンパクトにすると商店街は復活する
都市をコンパクトにして、住む人にとって居心地のいい空間が随所にあるまちづくりをもっとしていくべきです。
- 心地のよい建物と道路の関係
道路の広さと建物の高さの関係はD/Hという数値で表します。1対1から1対2ぐらいまでは心地よさを感じます。快適さの追求が結果的に人々の関心を呼んでいる
- 実際に人が住むまちづくりが活性化を生む
そこで暮らしている人がそこで買いものをするような職住一体のまちが、素直にいいまちなのです。さらに、ちょっとした快適な空間があって、人が集う場所があるということが最も大切です。
- ヒューマンスケールにあったまちをつくれ
ヒューマンスケールをベースに考えることが大切。人間はだいたい300mぐらい歩きたいものなのです。その300mほどを上手にゾーニングして、おしゃれなお店が集まると回遊性が生まれ、郊外の大型店に十分対抗できる商業施設が出来ると言うのです。

3:地域の強みを生かせ

どういうまちにしたいかという最初のイメージを共有し、それを実現するという強い意志が必要

- まちづくりの3段階
 - ①みんなで新しいまちのビジョンを共有する段階では、専門家の参画が重要。
 - ②実際の事業計画をつくる専門家集団が必要。
 - ③まちの運営の仕組みを②の段階で埋め込んでおくが良い。