

## 1-3. 地方都市における空き地、青空駐車場等の課題・要因分析

### 1-3-1. 地方都市における駐車場経営者へのヒアリング

#### (1) ヒアリング目的・方法

##### 1) 目的

- ・ 1-2にて、駐車場実態を把握した佐賀市において、実際に4核構想エリアまたはその周辺で、駐車場経営を行なう方にヒアリングを行なうことで、地方都市における駐車場経営の実態を明らかにする。

##### 2) 方法

- ・ 佐賀市から紹介を受けた4核構想エリア内及びその周辺における駐車場経営者、3者にヒアリングを行なった。
- ・ これら3者においては、月極駐車場、または時間貸し駐車場を営んでいるものを選定し、駐車場形態別の実態を明らかにした。
- ・ 経営者への主なヒアリング項目は以下の通り。

#### ■主なヒアリング項目

##### 1. 駐車場経営を始めた経緯・動機について

- ・ 現在の駐車場の事業形態（月極、時間貸し、専用）、駐車場台数の確認
- ・ 駐車場以前の土地利用（固定資産税の負担の大きさ、駐車場以外の土地利用の選択肢等）

##### 2. 現在の駐車場の経営状況について

- ・ 駐車場をはじめに必要だった概ねのイニシャルコスト（建物解体費、整備費等）について
- ・ 一般的な月極駐車場の管理費、時間貸しのサブリース料について（管理委託している場合）
- ・ 駐車場料金の設定と稼働率の考え方について

##### 3. 地方都市における駐車場経営の現状と将来について

- ・ 近年の駐車場の供給過剰や需要の低下に対する実感等について
- ・ 駐車場需要が低下した場合の将来的な土地活用等の考え方
- ・ 駐車場を利用した暫定活用に対するご意見

#### (2) ヒアリング結果概要

- ・ 佐賀市における駐車場経営は、タイムズ等の駐車場会社に委託するのではなく、土地オーナー自ら機器購入・リースや敷地整備をする等して、駐車場経営を行なっている者が多かった。
- ・ 4核構想エリア及びその周辺においては、年々賑わいが低下しているとともに、駐車場の利用率も減少傾向にあり、将来を不安視する声がみられた。
- ・ 駐車場経営をはじめた経緯としては、従前建物の解体費や固定資産税等の支払いを行なっていくため等の回答があり、現状のまちの賑わいでは、本格活用にはリスクが高く、踏み切れなっていないことがわかった。

(3) 駐車場経営者等へのヒアリング結果一覧

	駐車場経営者 A (H28. 11. 07 実施)	駐車場経営者 B (H28. 11. 07 実施)	駐車場経営者 C (H28. 11. 08 実施)
駐車場経営を始めた経緯・動機	駐車場の事業形態、駐車台数	・ <b>月極駐車場 30 台</b>	・ <b>月極めと時間貸し合わせて 404 台(月極約 250 台、残りを時間貸し)</b> ・ <b>ハローワークの指定駐車場</b> にもなっており、ハローワーク利用者は 2 時間無料で駐車場を利用可能。ハローワークからはハローワーク利用者数に関わらず <b>固定の賃料</b> を貰っており、実際のハローワーク利用者の駐車台数は不明。
	駐車場以前の土地利用・駐車場化に至る経緯	・約 50 年前、勤め先である自動車販売会社の販売車の置き場が足りず、隣地を駐車スペースとして貸した。 ・南側には住宅があったが、老朽化が激しく解体し、北側の駐車場化の後に南側も駐車場化。 ・自動車販売会社の販売車の置き場の他、以前は近くの会社の従業員が月極として使用していたが、どちらも移転した。現在は近隣の商店主や住民に月極で貸している。	・従前は蔵であった。昭和 39 年ごろに蔵を解体したあと、 <b>解体費等を回収していくことや固定資産税等の支払いを行っていくために</b> 、駐車場化した。その頃の駐車可能台数は 100 台ほどだった。 ・その後、 <b>収入を確保していくため</b> 、立体駐車場化して駐車可能台数を増加させた。 ・以前は駅前付近に会社が多く立地しており、月極め駐車場としてのニーズが高かった。また、当時は付近にほとんど駐車場がなかった。
現在の駐車場の経営状況	駐車場整備のインシヤルコスト	—	・初期は平屋の簡易な駐車場で、100 台ほどの規模だった。 <b>トタン屋根を置いただけなので、整備費はあまりかかっていない。</b> ・H1 年頃に、駐車場事業を拡大していくために <b>立体駐車場を建設</b> した。4、5 年前に整備費を回収できた。
	駐車料金や利用台数等	・ <b>駐車場利用台数は年々減少</b> (H22 年:約 11 万台⇒H27 年:約 9.9 万台)。 ・ <b>郊外店に客を奪われていることや周辺に駐車場が増えてきていることが減少要因。</b> ・ <b>駐車場収入も年々減少。</b> 社員 10 名中 2 名分の人件費や借地料、管理費などがまかなえている。	・初期の契約台数は、 <b>北側と南側合わせて最大の 30 台</b> であったが、 <b>現在は 17 台</b> である。 ・自動車販売会社に貸していたときは、賃料は駐車台数に応じてもらっていた。
	駐車場管理費等	—	・月極めは、ビル内のどこでも止められるもの、限られたフロア内のみ停めていいものなど、駐車可能形態ごとに数種類に分けており、それによって賃料も異なる。 ・1 日の <b>利用台数は 300 台</b> ほど。
地方都市における駐車場経営の現状と将来	駐車場オーナーの思考	・今後の <b>景気回復を夢見て</b> 、それまでは <b>リスクの低い時間貸し駐車場を行なっている</b> オーナーは多くいるだろう。 ・ <b>駐車場は年々確実に増えてきており、ライバルが増えること</b> によって <b>駐車場経営者個々の収入は減ってきている</b> だろう。また、 <b>郊外店に客を奪われてしまっている。</b>	・故障時等の修理対応、年 4 回の定期点検。 ・駐車場自体の管理や掃除は <b>アルバイトを 3 人雇っている。</b> ・駐車契約などの <b>管理は委託せず自ら</b> で行っている。
	他の駐車場状況	・周辺 <b>時間貸し駐車場の経営状況は現時点では良好</b> 。特に <b>夜は多い。</b> ・昼間でも立地によっては満車になることもある。おそらくは <b>近隣で働いている人が停めているのだ</b> と思う。 ・周辺時間貸し駐車場の多くは、 <b>オーナー自らが機器等の整備を行ない、管理も行なっている。</b> 一部、管理会社に委託していることもある。	・付近のオフィス・業務ビル等が解体されると月極めのニーズは一気に減る。 ・中心市街地エリアは <b>空き家が増えており</b> 、今後も <b>建物解体と共に、駐車場は増加</b> するだろう。大規模駐車場は整備費もかかり、あまり増えないだろうが、 <b>簡易な小規模駐車場はおそらく増えていく</b> だろう。 ・現在でも駐車場は供給過剰にあるので、さらに <b>駐車場が増えれば、価格を下げる駐車場も出てくる</b> だろう。 ・ <b>建物の解体費の回収と固定資産税を稼ぐために駐車場化するところが多い。</b> ・4 核構想エリアの現状の賑わいを考えると、 <b>解体費等が回収できたとしても、次の土地利用を考える土地オーナーは少ない</b> だろう。 ・佐賀市の駐車場のほとんどが <b>オーナー自身で駐車場化し、経営</b> している。

## 1-3-2.低需要下で青空駐車場（時間貸し）を選択する合理性

### （1）個人事業者による不動産開発の判断指標

- ・個人による不動産開発の事業化判断は、以下の判断指標が基本的なものとしてあげられる。  
一方で、法人の場合は、事業の健全性を表す投資回収の時期、事業の投資効率を表す利回りが重要となる。
  - A) 収益額の大きさ
  - B) 収益の安定性
  - C) 予期しない現金支出の発生リスク
  - D) 借入金がなくなる、あるいは返済の見通しが着く時期
- ・これらに加え、以下の個別の判断指標が事業化に際して考慮される。
  - E) 固定資産税・相続税・所得税などの公租公課が個人の生活設計に適しているか
  - F) 不動産事業の専門知識を必要としない、あるいは低需要下でも代行するシステムがあるか
  - G) 敷地の立地や形状が事業に適しているか
- ・個人事業主が駐車場経営を選択する合理性は、1) 本格活用の空き家リスクをさげ、2) 安定した一定の収益が得られる。また、3) 換金性の高い更地として次代に引き継ぐことができ（解体費も不用）、4) サブリースなど経営ノウハウの不足を補う仕組みがあることなどがあげられる。

### （2）青空駐車場と本格活用の事業性の比較

- ・低需要の事業環境を前提として、青空駐車場と本格活用について上記の7要素について比較する。
- ・本格活用は、一般的な個人事業者の不動産活用手法である民間賃貸住宅と商業・業務テナントビルを想定した。

■青空駐車場と本格活用の事業性の比較

	青空駐車場経営	本格活用	
		民間賃貸住宅	商業・業務 テナントビル
A) 収益の大きさ	△ ・ 1 台当たり 22 m <sup>2</sup> ~30 m <sup>2</sup> 程度 の用地が必要であるが、 地方都市では月極め料金が 1 万円以下の場合もあり、 収益額は大きくない。 ※参考 1 参照	○ ・ 敷地の高度利用により、 土地活用の効率性を高める ことで収益額を増やす ことができる。 ※参考 2 参照	◎ ・ 一般に商業・業務床 の賃料は住宅よりも 高いため、収益が大 きくなる。
B) 収益の安定性	○ ・ 周辺の駐車場市場から、 定期収入の見通しは比較的 立てやすい。 ・ 需要が減退しても、借入金 がないので、価格競争に 対応でき、確実な収益を 得ることができる。	△ ・ 周辺の住宅市場から、 定期収入の見通しは、 比較的立てやすい ・ 但し、人口減少下では 街なか、郊外の競合物件 との競争による空き家 リスクが高く、事業化が 困難。また家賃低廉化の 柔軟性も駐車場ほど高 くない。	× ・ 商業床の賃料は住宅 と比較して高いが、 景気に左右されやすく、 空家リスクの見通しが 立てにくい。
C) 予期しない 現金支出の発生 リスク	◎ ・ 設備投資が低額であり、 非経常的な現金支出の 恐れが少ない。	△ ・ 長期借入れの返済が 困難になり、資金ショ ートによる現金支出の 可能性がある。	× ・ 長期借入れの返済が 困難になり、資金ショ ートによる現金支出の 可能性がある。 ・ 改装など追加的な 設備投資が必要とな る場合がある。
D) 借入金がなく なる、あるいは 返済の見通しが 着く時期	◎ ・ 設備投資が低額であり、 借入金が不用か低額。	△ ・ 家賃収入が不安定とな ることから、返済の見 通しが困難となる。	× ・ 家賃収入が不安定とな ることから、返済の見 通しが困難となる。
E) 公租公課（固 定資産税・相続 税・所得税）	△ ・ 固定資産税は更地評 価となり、住宅用地の 1/6 減免措置がない。 ・ 相続税評価におい ても、自用地評価とし て更地と同じ評価とな る。(時価よりは低い) ・ 平面駐車場の場合、 減価償却費が少なく、 所得税が課税される 部分が大きくなる。 ・ 立ち退きが容易であ り、換金性が高く、 相続税等の支払いに 充てられる。	◎ ・ 固定資産税の住宅 用地の特例として、 小規模住宅用地の 場合、固定資産税 1/6、都市計画税 1/3 の減免を受け ることができる。 ・ 借入金と建物評 価のギャップによる 相続財産の圧縮効 果が期待できる。 また、相続税の 小規模宅地の特 例により、課税評 価額が 1/2 に減 額される。 ・ 所得税は減価償 却費が必要経費と みなされるほか、 他の所得と「損益 通算」する事が できる。	○ ・ 借入金と建物評 価のギャップによる 相続財産の圧縮効 果が期待できる。 また、相続税評 価では「貸家建 付地」となり、 更地や駐車場の 場合と比べ、評 価額が 2 割前後 下がる。 ・ 所得税は減価償 却費が必要経費 とみなされるほ か、他の所得と 「損益通算」す る事ができる。

F) 不動産事業の専門知識を必要としない。	◎ ・サブリースシステムがある。 (民賃よりもサブリースシステムの市場環境が広い)	× ・サブリースシステムがあるが、一定の市場環境が求められる。	× ・不動産信託などのシステムがあるが、一定の市場環境が求められる。
G) 立地や敷地形状の柔軟性	◎ ・本格活用には不向きな立地や効率の悪い敷地形状においても柔軟に対応できる。	△ ・街なかでは、低家賃による収益性の確保のため、敷地の効率性が必要。	× ・立地が限定されるとともに敷地の効率性が要求される。

### (3) 比較評価のまとめ

#### 1) 本格活用のリスク

- ・本格活用は、人口減少などにより空き住戸や空き区画が生じた場合、資金ショートや借入金の完済時期が延期されるといった個人の事業主にとって不安が多い事業となる。
- ・特に地方都市の中心市街地では、居住人口や就業人口がともに減少している場合もあり、基本的な需要が減退する中で、先行的な資金投資により賃貸床を保有することは、極めてリスクが大きい。
- ・また、民間賃貸住宅は節税対策としては制度上、有利であるが、節税が必要となるほどの収入や不動産価値がない場合には意味を成さない。
- ・不動産の専門知識を補うサービスも、一定の市場環境が必要であり、賃貸床の需要がない場合に、サブリースが用意されることは困難である。

#### 2) 駐車場経営の合理性

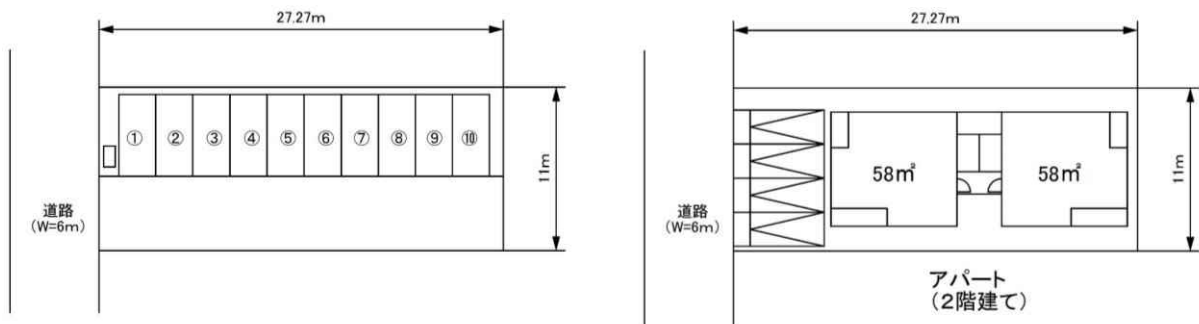
- ・個人事業主は、本格活用のリスクをさげ、安定した一定の収益を求めている。また、換金性の高い更地として次代に引き継ぐことや、本格利用に付随する解体費も不用であるなど、財産処分の自由度が高いことから、駐車場経営が選択されていると考えられる。
- ・時間貸し駐車場は、機器の設置や料金設定、トラブルへの対応を含めた管理運営の点で、個人事業主にとっては、参入しにくい事業である。但し、時間貸し駐車場のニーズがあれば、サブリース業者により、固定資産税+ $\alpha$ の収益を得ることが可能である。
- ・月極め駐車場は、オフィスや住宅の立地に伴い需要が発生するが、需要が見込めれば初期投資も少なく、経営ノウハウも不用であることから、個人事業主にとっても参入しやすい事業である。

参 考：土地利用の状況に応じた収支のケーススタディ

(1) 試算の条件

1) 地価及び敷地条件の設定

- ・ 地価（時価）：70,000 円/㎡～142,857 円/㎡
- ・ 固定資産税評価額：時価の 7 割
- ・ 固定資産税の減免：賃貸住宅用地は固定資産税 1/6、都市計画税 1/3  
賃貸住宅（新築）は固定資産税 1/2
- ・ 敷地条件：300 ㎡（駐車場の場合 10 台、新築賃貸の場合、58 ㎡/戸×4 戸）



2) 土地利用・賃料・管理費等の設定

- ・ 現況：老朽テナントビル又は老朽賃貸ビル
  - ・ 賃貸床面積：90 坪
  - ・ 現況賃料：3,200 円/月・坪～4,000 円/月・坪
- ・ 駐車場収益
  - 月極め（最小値）
    - ・ 入居率：0.9
    - ・ 月極め料金：6,000～10,000 円/月・台
    - ・ 10 台あたり管理費：180,000 円/年から 200,000 円/年
  - 時間貸しサブリース（最大値）
    - ・ 固定資産税の倍額
- ・ 新築賃貸住宅
  - ・ 建設費：50,000 千円（自己資金）
  - ・ 戸数・規模：4 戸・58 ㎡/戸
  - ・ 家賃：70,000 円/戸（月坪 4,000 円）
  - ・ 住居率：0.7
  - ・ 管理費：500,000 円/年

(2) ケースの設定と試算結果

ケース		A	B	C
敷地面積		300 m <sup>2</sup>	300 m <sup>2</sup>	300 m <sup>2</sup>
地価 (時価)		142,857 円/m <sup>2</sup>	100,000 円/m <sup>2</sup>	70,000 円/m <sup>2</sup>
固定資産税評価額		100,000 円/m <sup>2</sup>	70,000 円/m <sup>2</sup>	49,000 円/m <sup>2</sup>
現況	現況用途	老朽テナントビル	老朽賃貸住宅	老朽賃貸住宅
	現況賃料	4,000 円/月・坪	3,500 円/月・坪	3,200 円/月・坪
	利回り (対時価)	0.8% (入居率 35%)	0.9% (入居率 26%)	0.8% (入居率 25%)
将来	最小値 (月極め) ～最大値 (時間貸し)	0.9%～1.2%	1.0%～1.2%	1.0%～1.2%
	賃貸住宅 (対時価)	1.7%	2.0%	2.3%
備考		月極め駐車場は管理費 20 万円/年、10,000 円/月・台	月極め駐車場は管理費 20 万円/年、8,000 円/月・台	月極め駐車場は管理費 18 万円/年、6,000 円/月・台

## ケース A

### ■諸元

敷地面積	300 m <sup>2</sup>	A
地価(時価)	142,857 円/m <sup>2</sup>	B
固定資産税評価額 (時価の7割)	100,000 円/m <sup>2</sup>	C
(土地)固定資産税・都市計画税 (減免有り)	100,000 円	D
(土地)固定資産税・都市計画税 (減免なし)	510,000 円	E
(建物)固定資産税・都市計画税 (新築・減免有り)	162,000 円	F
(建物)固定資産税・都市計画税 (減免なし)	39,780 円	G

### ■現況(老朽テナントビル)

管理費 600,000 円(年間) H  
月坪 4,000 円/月坪 I

(円)

入居率 ①	賃貸床(坪) ②	家賃単価 ③	月数 ④	収入(年間) ⑤=①×②×③×④	支出 ⑥=E+G+H	収益 ⑦=⑤-⑥	利回り (対時価)	利回り (対評価額)
100%	90	4,000	12	4,320,000	1,149,780	3,170,220	7.4%	10.6%
80%	90	4,000	12	3,456,000	1,149,780	2,306,220	5.4%	7.7%
50%	90	4,000	12	2,160,000	1,149,780	1,010,220	2.4%	3.4%
<b>35%</b>	<b>90</b>	<b>4,000</b>	<b>12</b>	<b>1,512,000</b>	<b>1,149,780</b>	<b>362,220</b>	<b>0.8%</b>	<b>1.2%</b>
30%	90	4,000	12	1,296,000	1,149,780	146,220	0.3%	0.5%

### ■月極め駐車場(最小値)

台数 10 台 J  
月極め料金 10,000 円/月・台 K  
管理費 200,000 円(年間) L

(円)

入居率 ①	収入 ②=J×K×12×①	支出 ③=E+L	収益 ④=②-③	利回り (対時価)	利回り (対評価額)
0.9	1,080,000	710,000	370,000	0.9%	1.2%

### ■時間貸し駐車場(最大値)

(円)

入居率	収入 ①=E×2	支出 ②=E	収益 ③=①-②	利回り (対時価)	利回り (対評価額)
—	1,020,000	510,000	510,000	1.2%	1.7%

※サブリース料は固定資産税の倍額に設定

### ■賃貸住宅(新築)

・建設費 50,000 千円(土地費除) M  
・戸数 4 戸 N  
・住戸面積 58 m<sup>2</sup> O  
・家賃単価 4,000 円/月坪 P  
・戸当たり家賃 70,000 円/戸 Q  
・入居率 0.7 R  
・管理費 500,000 円(年間) S

(円)

入居率	収入 ①=N×Q×R×12	支出 ②=D+F+S	収益 ③=①-②	利回り (対時価)	利回り (対評価額)
—	2,352,000	762,000	1,590,000	1.7%	2.0%

※支出の土地建物の固定資産税は減免扱いとした。



## ケース B

### ■諸元

敷地面積	300 m <sup>2</sup>	A
地価(時価)	100,000 円/m <sup>2</sup>	B
固定資産税評価額 (時価の7割)	70,000 円/m <sup>2</sup>	C
(土地)固定資産・都市計画税 (減免有り)	70,000 円	D
(土地)固定資産・都市計画税 (減免なし)	357,000 円	E
(建物)固定資産税・都市計画税 (新築・減免有り)	162,000 円	F
(建物)固定資産税・都市計画税 (減免なし)	39,780 円	G

### ■現況(老朽賃貸住宅)

管理費 600,000 円(年間) H  
月坪 3,500 円/月坪 I

(円)

入居率 ①	賃貸床(坪) ②	家賃単価 ③	月数 ④	収入(年間) ⑤=①×②×③×④	支出 ⑥=D+G+H	収益 ⑦=⑤-⑥	利回り (対時価)	利回り (対評価額)
100%	90	3,500	12	3,780,000	709,780	3,070,220	10.2%	14.6%
80%	90	3,500	12	3,024,000	709,780	2,314,220	7.7%	11.0%
50%	90	3,500	12	1,890,000	709,780	1,180,220	3.9%	5.6%
33%	90	3,500	12	1,247,400	709,780	537,620	1.8%	2.6%
<b>26%</b>	<b>90</b>	3,500	<b>12</b>	<b>982,800</b>	709,780	<b>273,020</b>	<b>0.9%</b>	<b>1.3%</b>

### ■月極め駐車場(最小値)

台数 10 台 J  
月極め料金 8,000 円/月・台 K  
管理費 200,000 円(年間) L (円)

入居率 ①	収入 ②=J×K×12×①	支出 ③=E+L	収益 ④=②-③	利回り (対時価)	利回り (対評価額)
0.9	864,000	557,000	307,000	1.0%	1.5%

### ■時間貸し駐車場(最大値)

(円)

入居率	収入 ①=E×2	支出 ②=E	収益 ③=①-②	利回り (対時価)	利回り (対評価額)
—	714,000	357,000	357,000	1.2%	1.7%

※サブリース料は固定資産税の倍額に設定

### ■賃貸住宅(新築)

・建設費 50,000 千円(土地費除) M  
・戸数 4 戸 N  
・住戸面積 58 m<sup>2</sup> O  
・家賃単価 4,000 円/月坪 P  
・戸当たり家賃 70,000 円/戸 Q  
・入居率 0.7 R  
・管理費 500,000 円(年間) S

(円)

入居率	収入 ①=N×Q×R×12	支出 ②=D+F+S	収益 ③=①-②	利回り (対時価)	利回り (対評価額)
—	2,352,000	732,000	1,620,000	2.0%	2.3%

※支出の土地建物の固定資産税は減免扱いとした。

## ケース C

### ■諸元

敷地面積	300 m <sup>2</sup>	A
地価(時価)	70,000 円/m <sup>2</sup>	B
固定資産税評価額 (時価の7割)	49,000 円/m <sup>2</sup>	C
(土地)固定資産・都市計画税 (減免有り)	49,000 円	D
(土地)固定資産・都市計画税 (減免なし)	249,900 円	E
(建物)固定資産税・都市計画税 (新築・減免有り)	162,000 円	F
(建物)固定資産税・都市計画税 (減免なし)	39,780 円	G

### ■現況(老朽賃貸住宅)

管理費 600,000 円(年間) H  
月坪 3,200 円/月坪 I

(円)

入居率 ①	賃貸床(坪) ②	家賃単価 ③	月数 ④	収入(年間) ⑤=①×②×③×④	支出 ⑥=D+G+H	収益 ⑦=⑤-⑥	利回り (対時価)	利回り (対評価額)
100%	90	3,200	12	3,456,000	688,780	2,767,220	13.2%	18.8%
80%	90	3,200	12	2,764,800	688,780	2,076,020	9.9%	14.1%
50%	90	3,200	12	1,728,000	688,780	1,039,220	4.9%	7.1%
33%	90	3,200	12	1,140,480	688,780	451,700	2.2%	3.1%
<b>25%</b>	<b>90</b>	<b>3,200</b>	<b>12</b>	<b>864,000</b>	<b>688,780</b>	<b>175,220</b>	<b>0.8344%</b>	<b>1.2%</b>

### ■月極め駐車場(最小値)

台数 10 台 J  
月極め料金 6,000 円/月・台 K  
管理費 180,000 円(年間) L (円)

入居率 ①	収入 ②=J×K×12×①	支出 ③=E+L	収益 ④=②-③	利回り (対時価)	利回り (対評価額)
0.9	648,000	429,900	218,100	1.0%	1.5%

### ■時間貸し駐車場(最大値)

(円)

入居率	収入 ①=E×2	支出 ②=E	収益 ③=①-②	利回り (対時価)	利回り (対評価額)
—	499,800	249,900	249,900	1.2%	1.7%

※サブリース料は固定資産税の倍額に設定

### ■賃貸住宅(新築)

・建設費 50,000 千円(土地費除) M  
・戸数 4 戸 N  
・住戸面積 58 m<sup>2</sup> O  
・家賃単価 4,000 円/月坪 P  
・戸当たり家賃 70,000 円/戸 Q  
・入居率 0.7 R  
・管理費 500,000 円(年間) S

(円)

入居率	収入 ①=N×Q×R×12	支出 ②=D+F+S	収益 ③=①-②	利回り (対時価)	利回り (対評価額)
—	2,352,000	711,000	1,641,000	2.3%	2.5%

※支出の土地建物の固定資産税は減免扱いとした。

### 1-3-3. 散在する空き地・駐車場によるメリットとデメリット

#### (1) 徒歩による店舗・飲食店等の利用者にとってのメリット・デメリット

##### 1) メリット

- ・特になし

##### 2) デメリット

###### ①利便性の低下

- ・店舗等の疎らな立地により、ワンストップによる買物や飲食などの利便性が低下する。

###### ②街並みの分断により魅力的な街並み形成が困難

- ・連続した街並みの形成や、賑わいの創出が困難となり、歩いて楽しい街にならない。

###### ③安全性の低下

- ・歩行者動線と駐車目的の自動車動線が錯綜し、子供や高齢者にとって危険となる。

#### (2) 自動車による店舗・飲食店等の利用者にとってのメリット・デメリット

##### 1) メリット

- ・自動車利用者にとって目的施設の近くに駐車でき利便性が高い

##### 2) デメリット

###### ①店舗等の疎らな立地により、ワンストップによる買物や飲食などの利便性が低下

###### ②安全性の低下

- ・時間貸し駐車場が散在することにより、駐車場へのアクセスに迷うことや、狭小な道路幅員や街区内部への自動車の進入により、歩行者との接触など事故が発生しやすくなる。

#### (3) 店舗・飲食店等の経営者にとってのメリット・デメリット

##### 1) メリット

###### ①広域集客による採算性の向上

- ・駐車が容易になることで、広域から集客を図ることができる。特にクリニックや料亭などは、駐車場が経営上、必要な場合がある。

###### ②搬入・搬出、営業等において自動車が活用可能

- ・小規模な店舗や施設においても、近接する小規模な低未利用地を駐車場として利用している場合もみられ、搬入・搬出、営業、通勤などの面で必要な施設となっている。

##### 2) デメリット

- ・個店の営業努力が単体で終始し、施設の集積を活かした魅力的な街並み・景観による求心力のあるイメージの発信が困難。

#### (4) 駐車場経営者にとってのメリット・デメリット

##### 1) メリット

- ・時間貸しや月極め、専用など駐車場の業態の選択が可能であり、収益を確保することができる。(土地の所有権を維持しながら、今後の活用や相続に対応できる。)

##### 2) デメリット

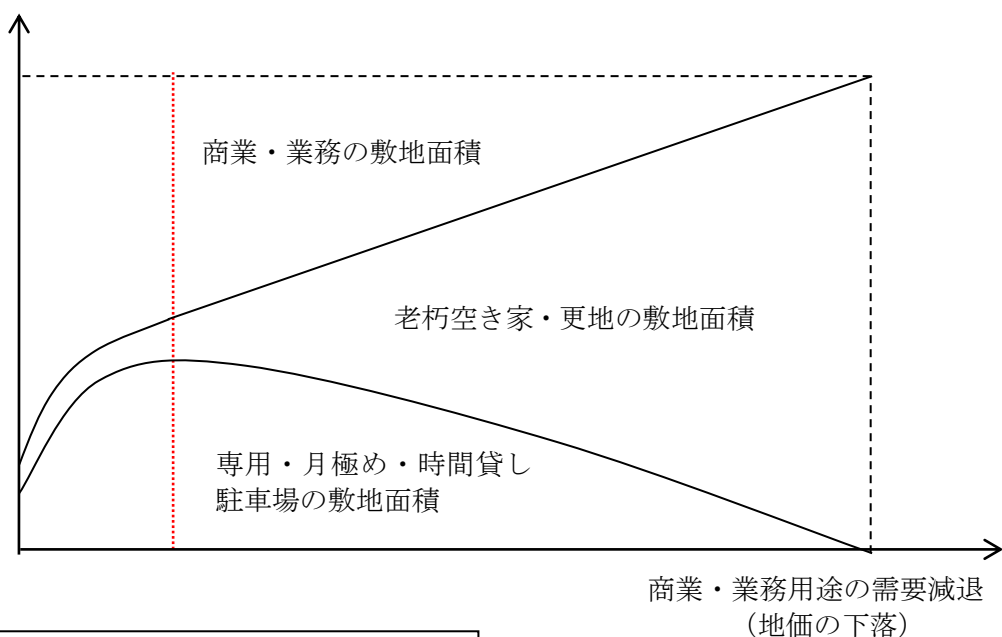
- ・駐車場が多くなるに連れ、まちの賑わいが損なわれ、結果として人が訪れなくなり、駐車場の利用率が下がってしまう。
- ・駐車場利用者の選択肢が増えすぎることによって、自らの駐車場の利用率が下がってしまう。

### 1-3-4. 今後の空洞化に伴う青空駐車場の課題と対応の方向

#### (1) 中心市街地の空洞化と駐車場の需要変化

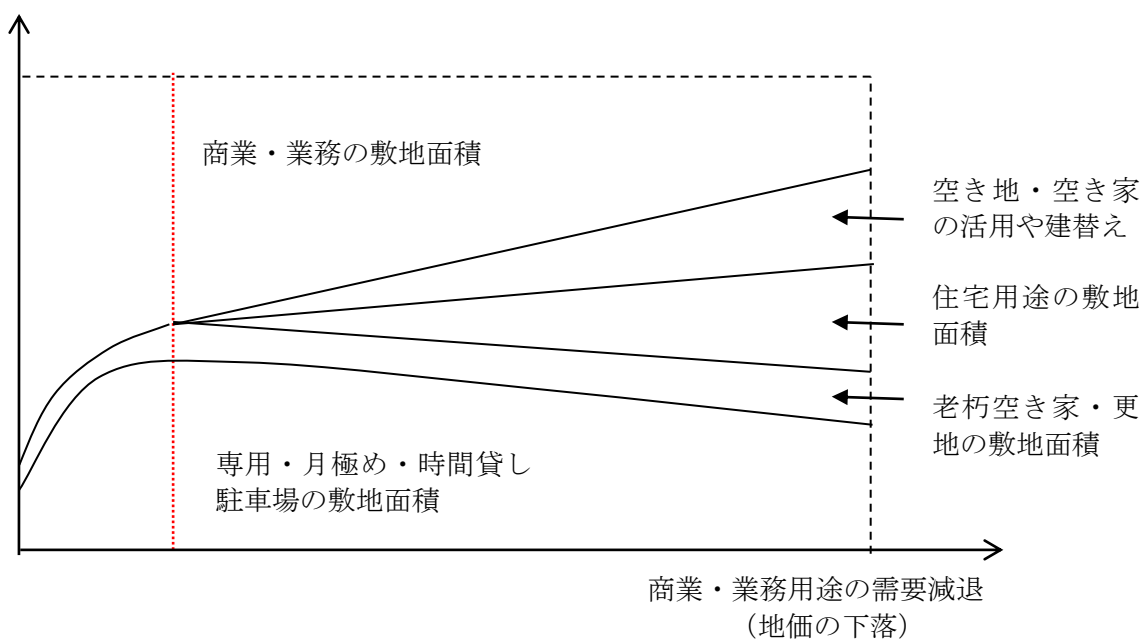
- ・これまでは潜在的な駐車場需要に対して、低収益の建物を解体し、駐車場が供給されてきた。
- ・佐賀市での駐車場経営者へのヒアリングにみるよう、今後の中心市街地の空洞化に伴い、時間貸しや月極め駐車場の需要は減退することが予想される。
- ・地価の下落に伴い、空き地・空き家の活用や建替えが進まない場合、老朽空き家・更地が増加することになる。

商業・業務用途の宅地面積



参考：目指すべき土地利用転換のイメージ

商業・業務用途の宅地面積



## (2) 将来的な課題

### 1) 中心市街地の拠点性の喪失

- ・空洞化による店舗などの廃業により店舗など施設のコンパクトな集積が失われ、更なる魅力低下が進行する。

### 2) 商業・居住環境の悪化により土地利用転換が進まない恐れ

- ・老朽空き家、更地の増加による街並みの悪化や施設集積が失われ、商業・業務系用途の業種転換が不全となることや、居住地として選択されない可能性がある。
- ・その結果、地価が下落しても、郊外との競争に叶わずドーナツ化が進む恐れがある。

### 3) 風紀の悪化・犯罪の増加の恐れ

- ・老朽空き家や更地が散在する市街地では、低下した家賃や管理が行き届かない老朽空き家への低所得者層の流入と犯罪発生率の増加の恐れがある。

### 4) 再生に向けた負担の増大と困難化

- ・このような市街地の再生には、多額の公的資金の投入が必要となり、財政負担が増大する。特に、従来型の再開発手法では、施設の維持管理費に加え、施設・サービスの陳腐化に対する追加投資が必要となる。
- ・さらに、再開発ビル内での集客と購買に終始し、施設外の回遊性に至らないことから、街なかへの民間投資の誘引につながりにくく、面的な街の魅力向上に結びつかない。
- ・また、拠点的な開発だけでは、緑地やオープンスペース、安全な歩行者空間など、街なかでの住宅供給に向けた居住環境整備に結びつかない。

## (3) 対応の方向

### 1) 自動車交通のメリットを活かしながら、デメリットを抑制する方策

- ・自動車交通の利便性や集客性を評価しこれを活かしながら、同時に中心市街地が本来持つべき「歩いて楽しい街」の魅力を引き出すこと。

### 2) 駐車場需要の減退局面を捉えた民間投資を誘導する環境整備

- ・駐車場需要の減退を契機に、散在した駐車場に対する公共投資により、民間投資を誘導し、土地利用転換を促進する環境整備を行うこと。
- ・特に低需要であることを踏まえ、まずはプレイスメイキングによる賑わい形成等、暫定活用を図ることから始めるなど、漸進的な開発により市街地環境の再生を図る。

### 3) 官民連携とNPO等を含めた民間ノウハウの最大活用による需要の創造

- ・少ない投資で中心市街地に効果的に人を呼び込むために、官民連携のもと、NPO等を含めた民間ノウハウを最大限活用すること。

## 1-4. 今後の空き地、青空駐車場等のまちの賑わい創出に向けた活用手法の方向性

### (1) 都市整備におけるプレイスメイキングの考え方

- ・ これまでは空間づくりの観点から、拠点整備が進められてきたが、今後の低需要下での拠点整備には、場所づくりの観点が必要がある。
- ・ 空間をつくり、それを場所に仕立てあげることにより、没个性的でなく地域の価値観が反映された価値ある場所に変換することで中心市街地本来の魅力を引き出す必要がある。
- ・ 住宅や商業施設などの本格活用に向けては、ニーズの先行的確保が必要である。そのため、本格活用に先立ち、以下の効果を意図したプレイスメイキングによる開発ステップを踏むことが有効と考えられる。

#### <プレイスメイキングにより期待できる効果>

##### ●ニーズの先行的創造

- ・ プレイスメイキングを通じて、人やことの新しいつながりをつくることにより、場所のニーズを先行的に創造する。

##### ●開発プロセスを通じた本格活用に向けたコンテンツの充実

- ・ 多様な主体の参加による事業化の推進、本格活用におけるコンテンツの充実
- ・ 本格活用に向けた話題づくりと場所の認知

##### ●廉価な集客施設による周辺の土地利用転換によるポテンシャルの向上

- ・ 暫定施設により、初期投資が抑え非営利事業まで含めた集客が図れるコンテンツを用意することが可能である。
- ・ その結果、周辺の空き店舗の活用などが促進され、場所のポテンシャルが向上する。

## (2) 空き地、青空駐車場を通じた新たな拠点整備の開発ステップ

- 住宅やオフィスの郊外移転により、中心市街地の空洞化が進行し、これまで駐車場需要に応じて立地してきた青空駐車場（時間貸し）の経営難に陥ることが予想される。
- 土地活用の選択肢を失った地権者にとって、固定資産税の負担回避が課題となる。

青空駐車場（時間貸し）による土地活用

空洞化の進行による駐車場の経営難

固定資産税の負担回避が課題

- 中心市街地への集客に向けた官民連携による街づくりとして、地権者・行政・NPO等がタイアップ
- 自治体による土地の借上げや固定資産税の免除を通じて、地権者の負担を軽減。
- 自治体のサブリースにより NPO に転貸、NPO による利用者ニーズを踏まえたプレイスメイキングを展開

官民連携による街づくりへの協力

地権者・行政・NPO 等のタイアップ  
(自治体の借上げ、固定資産税免除など)

NPO による低未利用地の暫定利用を通じたプレイスメイキング

- 集客効果があり、安価で再利用可能なコンテナ、トレーラーハウスを活用
- 継続的な集客と人やことの新しいつながり、話題づくり、場所の認知が進む。

・継続的な集客  
・人やことの新しいつながりの発生  
・本格活用に向けた話題づくり、場所の認知

- 官民連携による継続的な集客により、周辺地での新規出店が発生
- 同時に来街者が歩いて楽しい街に向け、行政と地権者が協働したエリアマネジメントにより、虫食い状の市街地に対して、駐車場の再配置、居住環境の改善を実施

・プレイスメイキングの波及効果による周辺地での新規出店

・行政と地権者が協働したエリアマネジメント(駐車場の再配置などによる居住環境の改善)

- 本格活用に展開していくため、新規事業の試行を実施
- 人やことつながりによるニーズの先行的確保と、生活利便施設の集積や居住環境の改善により、サ高住や分譲マンションが低リスクで立地

・入居者やテナントの先行的確保による本格活用の展開(分譲マンションやサ高住の整備)

・別敷地におけるプレイスメイキングの展開

第1ステップ

第2ステップ

第3ステップ

■開発ステップ

	開発形態	概要
開発前		<p>【地権者による土地活用】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・地権者は固定資産税+<math>\alpha</math>の定額賃料により、サブリース事業者に定期借地。</li> <li>・サブリース事業者は駐車場ユーザーに時間貸し</li> <li>・街づくりに結びつかず、今後の空洞化や人口減少等により、駐車場経営の収益が低下</li> </ul>
第1ステップ		<p>【地権者・行政・NPO等のタイアップ】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・プレイスメイキングによる継続的な集客</li> <li>・人やことの新しいつながりによる場所のニーズの創造</li> <li>・多様な主体の参加による本格活用に向けた話題づくり、場所の認知</li> <li>・プレイスメイキングによる集客を通じた周辺への波及効果と相乗効果</li> </ul>
第2ステップ		<p>【行政と地域の地権者による面的な環境整備への展開】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・プレイスメイキングの波及効果による周辺地での新規出店</li> <li>・行政と地権者が協働したエリアマネジメントを通じた広場やオープンスペースの整備、施設の集積、駐車場の再配置などによる居住環境の改善</li> </ul>
第3ステップ		<p>【施設集積と環境整備による本格活用の展開】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・第1～2ステップの活動を通じた入居者やテナントの先行的確保による本格活用の展開</li> <li>・地域の街づくり計画に基づく、サ高住や分譲マンションなど整備</li> <li>・別敷地におけるプレイスメイキングの展開</li> </ul>



### (3) プレイスメイキングによる中心市街地の活性化と駐車場の再配置

#### STEP1

- ・駐車場の飽和状態を背景に、地権者の理解を得て、コンテナやトレーラーハウス等によるプレイスメイキングによる土地の暫定活用を図る
- ・中心市街地に不足している居心地のよい屋外とターゲット層を踏まえた魅力的なコンテンツを供給

#### 【STEP1】



#### STEP2

- ・プレイスメイキングの波及効果により隣地での店舗オープン、空き家改修の実施
- ・集客の拡大による場所の認知
- ・人々の新たなつながりを通じたコミュニティビジネスの創造
- ・近接する市有地との利用権の交換。地権者の駐車場経営の継続

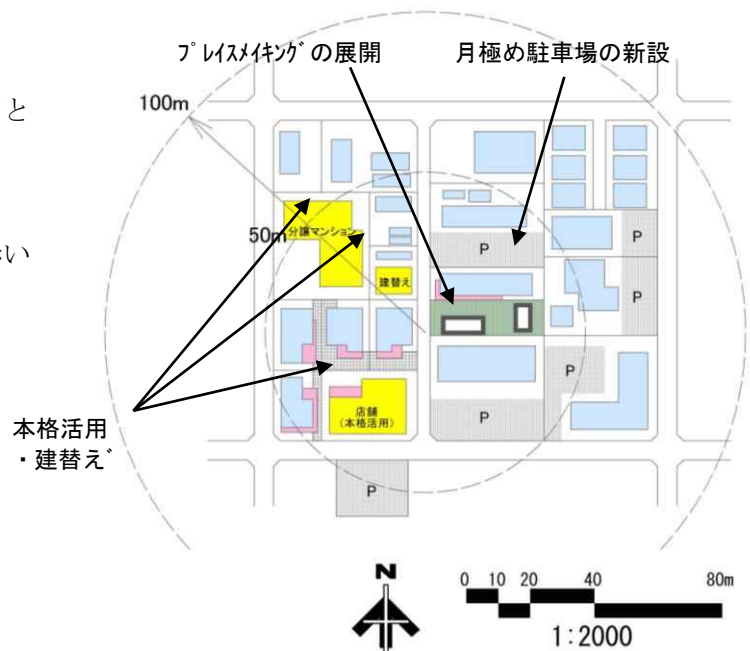
#### 【STEP2】



#### STEP3

- ・集客の実績を踏まえた本格活用の展開と周辺の空き駐車場の活用
- ・空き地の時間貸し駐車場への転換
- ・街区内の自動車交通の抑制を図り、歩いて楽しい街なかへの転換を図る。

#### 【STEP3】



(4) 所有者等の円滑な合意形成等に向けた経済条件の整理

- ・ 暫定活用に有用だと考えられるコンテナやトレーラーハウス（参考資料参照）等のモバイル施設の活用を想定した場合、どの程度の収益が得られるかを以下に仮定で算定する。

1) コンテナを暫定活用に用いた場合の収支モデル（敷地面積 337 m<sup>2</sup> 延べ床面積 88.8 m<sup>2</sup>）

- ・ 以下に自治体がコンテナを保有し、チャレンジショップ等として民間等に賃貸し、賑わい形成を図ることを想定した仮定の収益を以下に算定する。
- ・ なお、自治体は水回り等の設備整備はある程度行うが、内装整備、家具設置等については、民間負担とすることを前提とする。
- ・ また、敷地規模やコンテナの設置台数（20ft（4.5 坪）×4 基、40ft（9 坪）×1 基）等はわいわいコンテナと同等とし、うち 20ft×1 基はトイレコンテナとして用いることとする。

①初期費用

項目	費用	備考
コンテナ運搬・設置費用・外装整備費	3,500 千円	わいわいコンテナと同様の費用
コンテナ改造費	8,000 千円	水回り程度の設備整備のみ
合計	11,500 千円	

②経常収支

経常収入（年間）		経常支出（年間）	
チャレンジショップ賃貸料 (20ft : 15 千円、40ft : 30 千円) (15 千円×3 基×12 ヶ月+30 千円×12 ヶ月)	900 千円	土地所有者への賃料（固定資産税・都市計画税相当） 個：70 千円/m <sup>2</sup> ×337 m <sup>2</sup> ×1.4% 都：70 千円/m <sup>2</sup> ×337 m <sup>2</sup> ×0.3%	401 千円
		管理費	200 千円
合計	900 千円		601 千円

※賃料は周辺オフィスの概ね 5,000 円/坪、用途がチャレンジショップであることを前提に、仮定で設定

③収益・年間利回り

<自治体の収益・利回り>

年間収支：900 千円－601 千円＝299 千円

年間利回り：299 千円／11,500 千円＝2.6%

<地主の収益>

年間収支：401 千円（固定資産税相当分）



## 2) トレーラーハウスを暫定活用に用いた場合の収支モデル (敷地面積 150 m<sup>2</sup> 車検付きトレーラーハウス 1 台)

- ・以下に自治体がトレーラーハウスを保有し、災害時活用を行うことを条件に民間等に賃貸し、平常時活用を図ることを想定した仮定の収益を以下に算定する。
- ・なお、内装整備やデッキ等の外構整備等については、民間負担とすることを前提とする。

### ①初期費用

項目	費用	備考
保安基準第2条制限内トレーラーハウス	5,000 千円	車幅 2.4m×全長 9~10m、UB・ミニキッチン、家具等の設備設置済を想定
移動費	265 千円	500km を想定(関東から関西程度)
設置費	80 千円	専門家による設置を想定
新車登録 (自動車取得税、自動車税、自動車重量税)	200 千円	
合計	5,545 千円	

※保安基準第2条制限内トレーラーハウスはカンバーランド社 HP より V-トラベルの価格を参考

※移動費、設置費はカンバーランド社の価格を参考

※新車登録にかかる費用は、エアストリームジャパン HP で平均的な価格を参考

### ②経常収支

経常収入 (年間)		経常支出 (年間)	
賃料 (30 千円×12 ヶ月)	360 千円	土地所有者への賃料 (固定資産税・都市計画税相当) 個 : 70 千円/m <sup>2</sup> ×150 m <sup>2</sup> ×1.4% 都 : 70 千円/m <sup>2</sup> ×150 m <sup>2</sup> ×0.3%	179 千円
		自動車税	10 千円
		車検 (2年に1度 100 千円のため 50 千円/年)	50 千円
		管理費	20 千円
合計	360 千円		205 千円

※賃料は周辺オフィスの概ね 5,000 円/坪であることを参考に仮定で設定

### ③収益・年間利回り

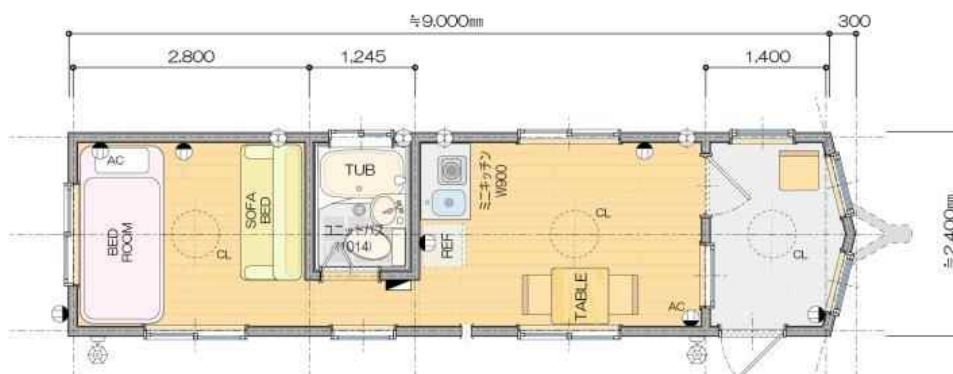
#### <自治体の収益・利回り>

年間収支 : 360 千円 - 205 千円 = 155 千円

年間利回り : 155 千円 / 5545 千円 = 2.8%

#### <地主の収益>

年間収支 : 179 千円 (固定資産税相当分)



## 1-5. 地方都市の現状を踏まえた低未利用地の再配置・活用の方向性（第1回意見交換会の概要）

- ・1-1～1-4で検討した内容について、有識者を交えて、意見交換会を行なった。
- ・意見交換会の概要は以下の通りである。

### ■第1回意見交換会の概要

#### ①開催日時

2016年12月7日（水） 10時～

#### ②出席者

国土交通省都市局まちづくり推進課 : 中村室長、大水企画専門官、佐久間係長  
東京大学工学系研究科社会基盤学専攻 : 羽藤教授  
(株)ワークヴィジョンズ : 西村代表取締役、田村氏  
パーク24株式会社業務推進本部 : 間地モビリティ研究所長、河内氏  
(株)市浦H&P : 仁科、増田、浜口（記録）

### (1) 施策のあり方

- ・都市形成史を読み取ったまちのあり方から、駐車場と土地利用のあり方をセット、それを誘導するための施策の枠組みが課題解決型の都市計画制度
- ・駐車場の適度な近接性を勘案したプランをもとに、道路断面構成や駐車場のビフォー・アフターを整理し、各々の駐車場を誘導する手法が体系化されていること
- ・スモールエリアでの取り組みは、「地区プラン」と「全体ビジョン」を持ちながら、大きい話と小さい話を同時に存在させて近づけていくやり方とする。
- ・スモールエリア（たまねぎの芯）の区域界や単位の定め方が課題となる。
- ・スモールエリアでの取り組みは、駐車場経営でリスクをとる必要のない人達に対する誘導方策が課題となる
- ・施策として一般化したときの陳腐化リスクへの対応方法として、ものづくりを通じてデザインを鍛える場を設けることが重要。

### (2) 全体ビジョンについて

#### 1) 考え方・留意点

- ・幹線道路を計画に含めると合意形成が大掛かりとなるが、全体ビジョンは必要。その上で、スモールエリアで始める。
- ・将来の変化が激しい中では、強くて硬い計画には無理があり、全体ビジョンは先に動かしたい部分と後でもいい部分をあえて明確にしない。  
〔 例えば、中央通りを公共交通の空間であるべきと強度をもって設定することは反感を買う。その付近の玉が変わることで、公共交通の空間でいいかなとなる。 〕
- ・自動運転の時代では、空間の本質的価値が力を持つ。自動運転という技術開発と暮らし・文化の継承の系として検討する。
- ・空間の形成には、色々なビジネスにあわせて、土地・建物の利用権などを交換し、動かすことになるが、街の中に不動点を決めておくことで、それが持続可能になる。

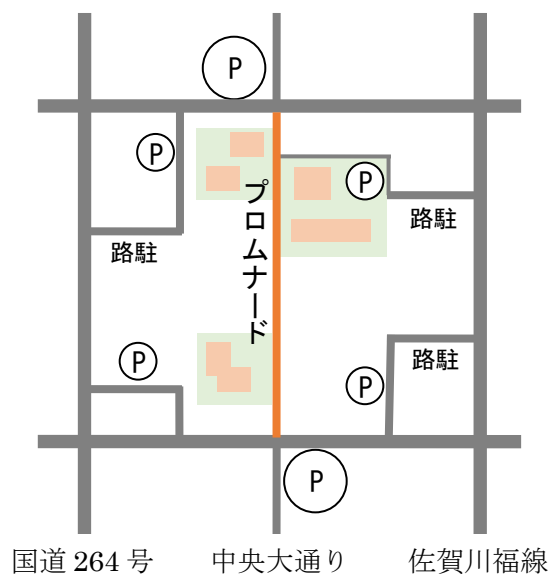
（例えば自動運転車のエントリーポイントはどこかなど、50年位のスケールで見定め、都市を安定化させる。）

- ・地方都市の形成史や交通施策は似ているので、交通が変化する中で、将来の都市のコンバージョンのモデルを示せないか。

## 2) 佐賀市における全体ビジョン（交通計画）の考え方

- ・交通量の少ない中央大通りは公共交通主体とする。自動車は、国道264号・佐賀川副線からアプローチし、中央大通りと国道264号・佐賀川副線の間には駐車場を整備。
- ・中央大通りにいくほど公共交通と歩行者主体の街とする。
- ・交通量が落ちている道路（盲腸のような道路）を車の止め易い空間へマネジメントし、地区へバイタルを引き込む。
- ・車でパッと来て、買ってパッと帰る購買行動とどのように付き合うかが重要。地区交通のマネジメントを通じて、道路空間の再編により、止めやすい路上パーキングを確保することも手法として有効。

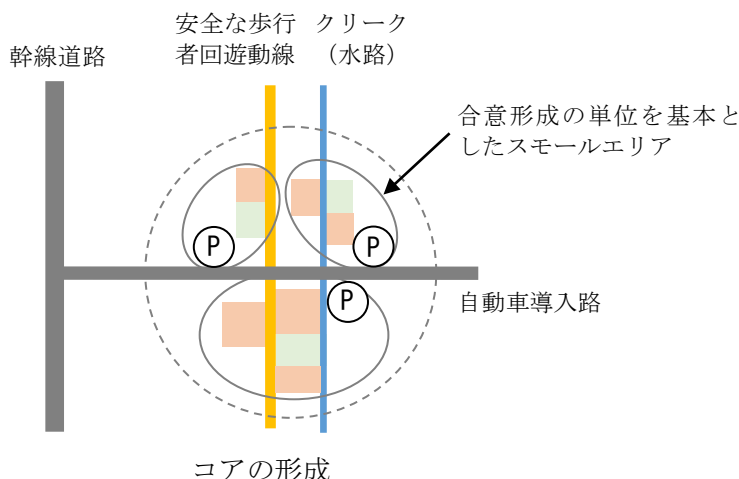
### <概念図>



## (3) 地区プランにおけるスモールエリアの取り方

- ・連鎖的・持続的な都市再生、生活道路の面的な再構成、安全対策を同時にセットする。
- ・スモールエリアは、建築・道・駐車場・パブリックスペースにより構成された単位。大小のサイズが重なりあいコアを形成する。サイズは合意形成が容易な単位とする。
- ・スモールエリアによる連鎖的な開発により、コア・サブコアが分散した楽しい街とし、駐車場から程よく歩くことで面的なまちづくりにつなげる。（目的地と駐車場の距離は、商圏としては200m以内）
- ・水運は佐賀の一番大きな特徴であり、これを資源として活かすことが重要。

## <概念図>



### (4) マネジメントの考え方

#### 1) トータルデザインコントロールの主体・仕掛け

- ・都市の形成から見てその都市がどうあるべきかを考えるということ、それをベースにそれぞれの必要性を全体で共有しながら進めていく。
- ・全体をみる機構は、都市形成史、地域の規範、根づいている空間などを外枠・下敷きとしながら、成功体験とそれを継承する組織・プログラムがセットになったもの。
- ・全体の考え方と個別の考え方をつなげるアーバンデザインセンターなどが考えられるが、それに限らず、大きな条件に照らして、良し悪しを判断する方法や技術的な指標でもよい。

#### 2) スモールエリアの事業化チーム

- ・小さな単位でもスタートできることを用意すること。
- ・スモールエリアのチームは、建築・デザイン+行政+地元のチームが考えられるが、地元とやりやすさに流れることで低均衡となりがち。建築・デザイン+駐車場経営者+店子が最小ユニット

#### 3) 人材育成

- ・地方では民間に人材、プレイヤーが少ないことがネック。ビジョンをもとに、どのような人材が必要となるかを考え、適正な人材を育てる施策を用意する必要がある。

### (5) 財政へのアプローチ

- ・都市系コストの低減に向けた目標像・KPI（重要業績評価指標）の提示により、財政当局や市長の理解が得られやすい。
- ・統計資料から、重要業績評価指標に向け、もう一歩進んだ見える化ができるとよい。

### (6) その他

- ・佐賀市街なかの現状のマネジメント・体制を把握し、課題を整理する必要がある。
- ・プレイヤーとなる駐車場経営者の信用を整理できないか。  
(マネジメントの人材確保の視点から、現状のマネジメントや駐車場事業者の信用。社会的な責任を果たしている度合いを整理)
- ・クリークを使って人を集める流れをつくり出している。