

第2章 まちづくり会社等による空き店舗等対策の事例の収集及び分析

中心市街地で発生する小規模な空き店舗・空き住居等の活性化対策の事例を収集し、それらの事業環境や、行政や業界団体等からのサポートの有無、さらには資金調達手法、成功するために工夫している点や商店や住民の住み替えの促進方策等に関する情報収集を行った上で、事業成立の要件について、整理分析する。

1. ヒアリング対象事例の抽出

アンケート結果を踏まえヒアリング対象事例を抽出する。

アンケート結果(1-21頁参照)では、大分類の「空き店舗等の活用」、「商店街の賑わい再生」、「観光客への対応」と「その他」で取り組み事例が報告されている。その中でも「ポイントカード事業」、「観光ボランティアガイド等の運営」、「地域ブランドの開発」など、ソフト事業に特化した取り組みが多くなっているが、今回のヒアリング調査で対象とする取り組みは、あまりソフト事業に特化しない取り組みを対象とするという視点で抽出する。

「空き店舗等の活用」においては、**犬山まちづくり株式会社**のサブリース事業を抽出する。

「商店街の賑わい再生」においては、**株式会社古川まちづくり**と**徳山商店連合協同組合**における駐車場の管理運営事業を抽出する。その他あるいは「観光への対応」の類型に分類(分類は、アンケートを回答した市町村担当者が実施している)されているものの取り組み内容を読み込むと空き店舗活用を実施している**多治見まちづくり株式会社**、空いているレンガ倉庫を活用している**NPO法人深谷まちづくり工房**、空き店舗対策を行っている**中心市街地の活性化を促進する不動産業者の会**の計6地区を対象とする。

ヒアリングを実施する事例及び取組内容は、以下の通りである。

表 2.1.1 ヒアリング対象まちづくり会社等一覧

| まちづくり会社等 | 所在地 | 取り組み内容 |
|----------------------|---------|-------------------------|
| 株式会社まちづくり古川 | 宮城県大崎市 | 「駐車場の一元管理」 |
| 徳山商店連合協同組合 | 山口県周南市 | 「駐車場の管理・運営」 |
| NPO法人深谷まちづくり工房 | 埼玉県深谷市 | 「空き店舗活用」 |
| 多治見まちづくり株式会社 | 岐阜県多治見市 | 「空き店舗活用」 |
| 中心市街地活性化を促進する不動産業者の会 | 山口県岩国市 | 「空き店舗対策」 |
| ※株式会社まちあい徳山 | 山口県周南市 | 「空き店舗対策」 |
| ※一般社団法人まち遺し深谷 | 埼玉県深谷市 | 「不動産の所有と利用の分離(サブリース事業)」 |
| 犬山まちづくり株式会社 | 愛知県犬山市 | 「不動産の所有と利用の分離(サブリース事業)」 |

※は、ヒアリング過程で把握した事例

2. ヒアリングの実施

上記まちづくり会社等へのヒアリングにより、実施事業の事業環境、行政等のサポート状況、資金調達方法、運営組織、成功のための工夫、空き家・空き地解消の状況、取組の効果（空き店舗の解消、通行者数の増加、店舗の売り上げの上昇等）を把握した上で、事業の成立要件をとりまとめる。また、事業実施上の課題を整理する。

また、ホームページ等から組織の概要等の情報について整理を行う。

3. ヒアリング結果

ヒアリングを実施した取り組みの概要（パワーポイント様式）の整理を行った上で、組織の概要とヒアリング結果についてとりまとめる。

なお、取り組みの概要については、表 2.1.1 でとりまとめた「取り組み内容」毎の順序で整理している。組織の概要とヒアリング結果に関しては、ヒアリングの過程で把握された取り組み（「一般社団法人 まち遣し深谷」及び「株式会社まちあい徳山」）もあるため、北から順（市町村コード順）に整理している。

I. 駐車場を活用した活性化事例①

【共通駐車券による中心市街地における大規模駐車空間の提供】

～(株)まちづくり古川(宮城県大崎市)の取り組み

(<http://www.xpress.ne.jp/~tmo/>)

一 取り組みの経緯一

- 平成9年～14年頃、郊外に大型商業施設の立地が相次ぐ(図中青字)。
- 旧中心市街地活性化法に基づく中心市街地活性化基本計画が策定され、その主要事業の1つとして中心市街地内の**駐車場の共同運営**が位置付けられた。
- 平成14年に共同駐車場の運営主体として市(旧古川市)・商工会議所・商店街で出資し第三セクターである「**株式会社まちづくり古川**」が設立された。

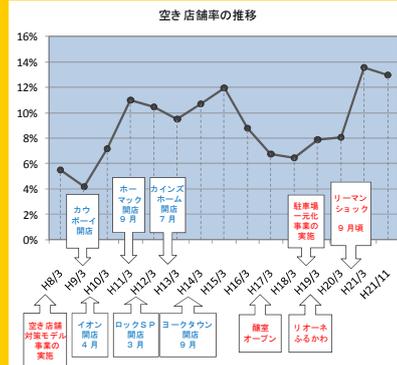


図: 郊外の大型商業施設の立地時期と中心商店街の空き店舗率の推移

一 取り組みの概要一

■ 共通駐車券の活用による中心市街地内駐車場の実質大型化

- 中心市街地には利用形態の異なる駐車場が10箇所(約500台)存在。
- 共通駐車券の発行により、**どこの商店街を利用しても、どこの駐車場を利用しても利用者は、1時間100円の駐車券をサービスされる。**

図: 共通駐車券対象駐車場10箇所の配置状況



— 取り組みの概要 —

■ 共通駐車券による収入の確保

・まちづくり会社が駐車場所有者から駐車券（1枚1時間100円分のサービス券）を一括購入し、各商店街へ販売。

・駐車券1枚につき、5円がまちづくり会社の収入。

【(株)まちづくり古川の事業スキーム】



| 年度 | 平成19年 | 平成20年 | 平成21年 | 平成22年 |
|---------|--------|--------|--------|-------|
| 駐車券発行枚数 | 15,200 | 10,824 | 13,800 | 9,600 |

— 取り組みの工夫・効果 —

■ 初期投資の軽減

・10箇所の駐車場の券売機が全て同一のメーカーであり、共通駐車券発行のための改修費が軽減。

■ まちづくり会社の収益確保

・まちづくり会社が駐車場所有者から駐車券を一括購入することにより、商店街等への販売差益がまちづくり会社の収益となる。

■ 個店の経費削減

・個々に駐車場経営者から購入していた時期よりも駐車券を安く購入。

■ 歩行者交通量の減少抑制

・共通駐車券の取り組みにより減少傾向であった歩行者交通量の推移が横ばいに好転。



— 課題等 —

■ 震災被害による空き店舗の増加と建物除去による新たな駐車場の存在が共通駐車券事業を圧迫し始めている。

図: 中心市街地歩行者交通量の推移
※ 共通駐車券導入は平成19年

I. 駐車場を活用した活性化事例②

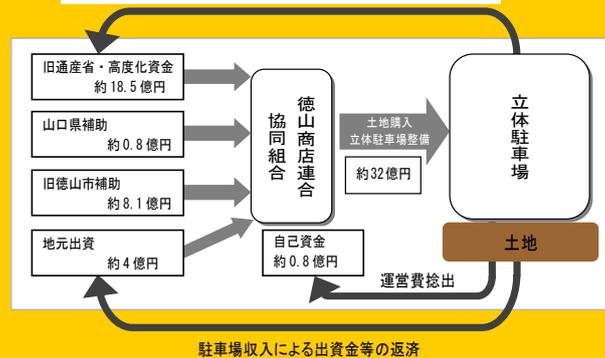
【先行投資による駐車場整備】

～徳山商店連合協同組合(山口県周南市)の取り組み
(<http://pp510.jp/>)

一取り組みの経緯一

- 昭和50年代後半、旧徳山市中心市街地は、周辺地域で一番の繁華街であり、広域からの集客に対応した駐車場不足が問題。
- 昭和62年、中心市街地の6つの商店街で「徳山商店連合協同組合」を設立し、**国・県・市・民間の融資・補助・出資・自己資金により立体駐車場(収用台数510台)を整備。**

【徳山商店連合協同組合の事業スキーム】



駐車場収入による出資金等の返済

一取り組みの工夫等一

■ 省力化による経費(人件費)の削減

- ・開場当初は、人海戦術で入出庫管理を実施(当初の誘導等職員15名)、その後**機械化・OA化を進め、3名に集約化・24時間化。**



ビビ510 全景：現在は24時間対応駐車場として営業している。



一課題等一

■ 利用台数の減少

- ・中心市街地に立地していた**大型店撤退**(ニチイ(平成11年)・ダイエー(平成13年))し、跡地が駐車場に転換し、利用台数は、ピーク時の1/3以下。

■ 中心市街地への来訪者が減少

- ・**通行者数3割減** 平成21年25,745人→平成23年17,961人。

■ 返済計画に支障

- ・旧通産省の高度化資金の**返済期間を10年間延長**



Ⅱ. 空き店舗を活用した活性化事例①

【市民の手による歴史的建物の活用】

～NPO法人深谷にぎわい工房(埼玉県深谷市)の取り組み
(<http://www.npo-fnk.org/index.html>)

－取り組みの経緯－

- 平成13年度に深谷市都市計画マスタープラン策定に向け100名を超える市民委員による協議会設置され平成16年に成案が公表された。また、**マスタープランの今後を検証するために有志がNPO設立**（平成14年）。
- 旧中山道沿いに明治期等に建てられたレンガ造りの歴史的建物が残存。土地区画整理事業の進展により壊される可能性があるためそうした地域資源の利活用事業として『**レンガ倉庫貸出事業**』を実施。

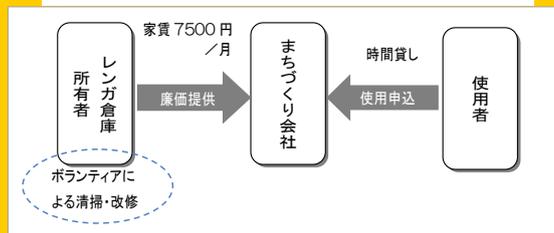


レンガ倉庫左外観、右内部:1階部分がレンガでその上に木造の2・3階部分が乗せられている。金物店の倉庫で、今も上階には、金物等が置かれている。照明等は新たに設置されたが、暖房設備は無い

－取り組みの概要－

- **使用料収入により家賃を支払い運営。**
 - ・使用希望者がまちづくり会社に申込み、使用料を負担。

【NPO法人深谷にぎわい工房の事業のスキーム】



| 貸出単位 | 午前(昼) | 午後(昼) | 夜間 |
|------|-------------------------------|---------|---------|
| 時間帯 | 9時～12時 | 12時～17時 | 17時～21時 |
| 料金A | 500円 | 500円 | 500円 |
| 料金B | 3,000円 | 3,000円 | 3,000円 |
| 特別料金 | 応相談(営利目的でも内容によっては特別料金を頂戴します。) | | |

※料金Aは「非営利活動」、料金Bは営利活動。
特別料金は、企業等が撮影等を目的として利用する場合

－取り組みの工夫・効果－

- **初期投資の軽減**
 - ・改修・清掃をイベントとして、**市民参加のボランティアで実施**(平成16年度都市再生モデル調査の一環として実施)。
- **運営費の軽減**
 - ・レンガ倉庫の所有者もNPO法人メンバーで、**廉価で借用**。

－課題等－

- 土地区画整理事業が予定通り進捗していくと地域内の**歴史的建物の残存が困難**。

Ⅱ. 空き店舗を活用した活性化事例② 【インキュベーターとしての空き店舗活用】

～多治見まちづくり株式会社(岐阜県多治見市)の取り組み
(<http://tajimi-tmo.co.jp/>)

－取り組みの経緯－

- 旧中心市街地活性化法に基づく中心市街地活性化基本計画を平成11年に策定。中心市街地の活性化に向けた**民間と行政が一体となった取り組みが求められ、それを担う組織として、平成13年設立**(市、商工会議所、地元金融機関等企業、商店街組合、商業者による出資)。
- 主要事業として「ながせ商店街」において**空き店舗活用**に取り組む



クラフトショップ 3号館:まちづくり会社の事務所機能も兼ねる

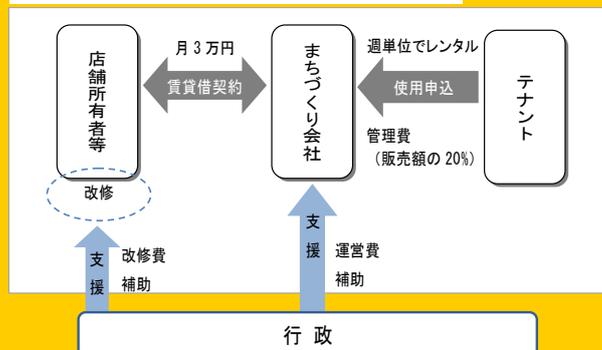


多治見まちづくり株式会社の事業エリア。
現在のうち主に「ながせ商店街」で活動。

－取り組みの概要－

- クラフトショップ1号館は、地元でクラフト(手作りの手芸品・民芸品)を製作している個人やグループに**週単位でレンタル貸し**。
- クラフトショップ2号館は、陶芸の店として**月単位でレンタル貸し**。
- 出店者は、**管理費として販売額の20%**をまちづくり会社が納める。
→**出店者のリスク軽減**。

[多治見まちづくり株式会社の事業スキーム]



※現在は改修費補助制度は無い
運営費補助は、クラフトショップ1～3号館に対する3年間の補助

— 取り組みの工夫・効果 —

■ **新規出店者の創出**

・クラフトショップで販売のノウハウを学んだ人が、**商店街に新規立地(1店)**。

— 課題等 —

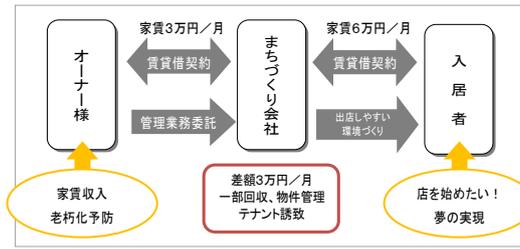
■ **空き店舗の貸し手不足**

・空き店舗を貸しても良いという所有者が**皆無**（新規店舗出店に関する相談は多い）

[多治見まちづくり株式会社が今後展開予定の事業スキーム]

・まちづくり会社が中間の借り手となることで**空き店舗の所有者に安心感を与え貸し手を増やせるよう、平成24年度からサブリース事業**に取り組む予定。

まちづくり会社へ物件の管理運営を委託する事例
(活用例)



Ⅲ. 空き店舗対策による活性化事例①

【プロフェッショナルによる空き店舗対策】

～中心市街地活性化を促進する不動産業者の会
(山口県岩国市)の取り組み

(株式会社東洋地所内 TEL0827-24-2468 代表:西村栄時氏)

－取り組みの経緯－

- 中心市街地の空き店舗の増加を踏まえ、活性化に向け、市も商店主も積極的に取り組んでいる中で、不動産業者に何ができるか考え、**不動産業者が連携し、空き店舗対策を実施**するために平成22年度に設立(当初13業者、現在16業者)。
- **当面3箇年の取り組み**(平成25年3月まで)としており、来年度に、それ以降の活動を継続するか否かを決定。



旧来最も賑わいのあった商店街の入口部分。
両側の店舗とも空き店舗となっている。



－取り組みの概要－

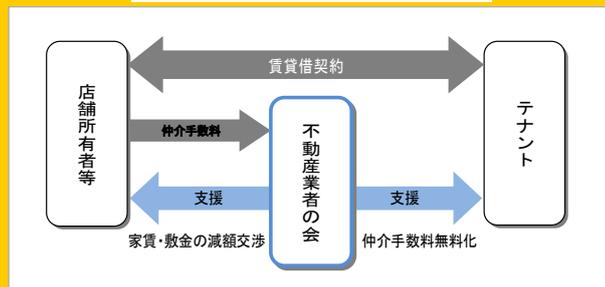
■ 新規出店者の初期費用の軽減

- ・不動産の紹介に関する**仲介手数料の無料化**。
- ・家主に対する**家賃・敷金の減額交渉**。
- ・空き店舗の旧業種と新規出店者の**業種をマッチング**させることにより改修費の軽減化。

■ 家主に対する働きかけ

- ・老朽化した**建物の解体の提案**。
- ・**新たな貸し手**となるように説得。

【不動産業者の会の事業スキーム】



－取り組みの工夫・効果－

■ 空き店舗への新規出店

- ・2年間の取り組みで**約20店が新規出店**

Ⅲ. 空き店舗対策による活性化事例②

【マスコミを活用した“PR”】

～株式会社まちあい徳山(山口県周南市)の取り組み
(<http://www.machiai-tokuyama.com/index.html>)

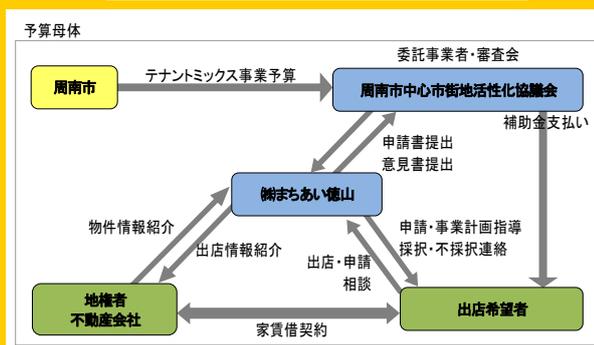
－取り組みの経緯－

- 商工会議所と商店街が中心となり、平成22年にまちづくり会社設立し、中心市街地活性化に向けた活動を実施中。その中の一つとして「周南市中心市街地活性化協議会」と連携した空き店舗への新規出店者の誘致・相談受付を行う「まちなか出店サポートセンター」を開設中。

－取り組みの概要－

- 周南市中心市街地活性化協議会が行うテナントミックス事業として改装費の1/2(上限100万円)を補助。その受付窓口として物件情報の発信・申請手続きの支援、資金計画・事業計画の相談に応ずる。
- 立地希望業種と空き店舗の旧業種のマッチングを図り、**改装費を軽減**。

【株式会社まちあい徳山の事業スキーム】



－取り組みの工夫・効果－

- **マスコミ報道による取り組みの知名度向上**
 - ・成約した店舗のオープン時に記念プレートを授与し、その様子をマスコミに報道してもらい活動の地名度を高める。
- **初年度(平成23年度)3件新規立地**
 - ・まちづくり会社への**新規出店希望の問い合わせ多数**(38件)。



新規立地店舗(レストラン)と記念プレート

IV. 空き店舗のサブリース事業による活性化事例①

【歴史的建物を活用した賑わい空間の形成】

～一般社団法人 まち遺し深谷(埼玉県深谷市)の取り組み
(<http://machinokoshifukaya.com/>)

－取り組みの経緯－

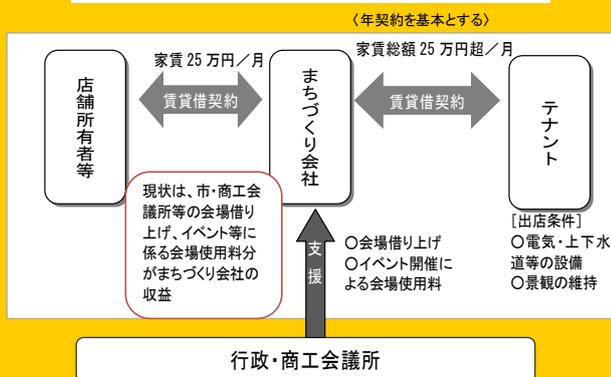
- 江戸時代から続いていた老舗の「**七ッ梅酒造**」が平成16年に**廃業し空き店舗**となるが、歴史的な風情が残されていることもあり映画の撮影等に活用。
- 別途空き店舗活用として旧銀行跡の建物に入っていた「**深谷シネマ**」が平成22年に「**七ッ梅酒造**」に移転。
- これを契機とし、「**七ッ梅酒造**」の**サブリース事業**を当面のミッションとする「**一般社団法人 まち遺し深谷**」を平成23年に**設立**。



－取り組みの概要－

- 建物所有者から月25万円で借り受け25万円超で店子にリース。
・まちづくり会社の収益を抑え、**店子の運営費軽減**
- 深谷シネマの他、活性化サロン「一休」や**物販・飲食等が既に出店。「まち遺し深谷」の事務所も平成24年3月オープン。**
- **市・商工会議所**は、イベントの開催による使用料の負担や賑わいづくりにより**間接的に支援**。

【一般社団法人 まち遺し深谷の事業スキーム】



—取り組みの工夫・効果—

■ **出店時の初期投資の軽減**

・出店時には大幅な改修はせず、店子に求めるのは清掃と最低限の設備(電気・上下水)の設置に留め、入居時の費用を低減。

■ NPOはボランティア的な側面が強いが一般社団法人としたことで、活動の内容・結果に見合った報酬を得られる可能性があり、まち遺し深谷の職員の活動のモチベーション向上につながる。

■ 街なかで、他の歴史的な建物でもサブリース事業の展開を構想中。

IV. 空き店舗のサブリース事業による活性化事例②

【観光客を取り込んだ賑わい再生】

～犬山まちづくり株式会社(愛知県犬山市)の取り組み

(<http://www.inuyama-tmo.com/>)

－取り組みの経緯－

- かつて犬山市で最も賑わいのあった本町通り等が道路拡幅(6m→16m)するに伴い沿道建物を整備し、**街の活性化(夢京橋キャッスルロード(彦根市)を目標)**を目指し**犬山まちづくり株式会社を平成15年に設立**。
- その後道路拡幅の必要性についての議論が起こり、平成17年度に現在の幅員(6m)に都市計画決定を見直し。
- 現道を活かした街の活性化に向け、**サブリース事業**に取り組む。
- 現在式番屋11号館までオープン。

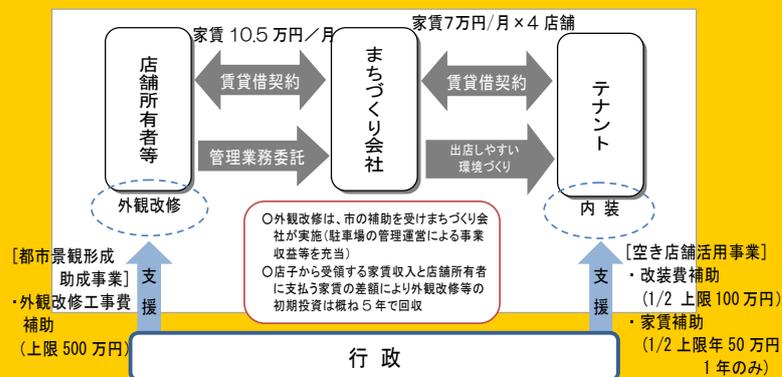


左 犬山城
右 犬山城の足下である本町通りにまちづくり会社が式番館を展開



－取り組みの概要－

- 空き店舗対策として、空き店舗の所有者から**まちづくり会社が借り受け改修した上で新規事業希望の店子に貸出**。
- 所有者とは10年の契約(店子とは相手の事情に応じて契約年を設定)。契約期間に**家賃徴収の差額で改修費を回収するサブリース事業**。



—取り組みの工夫・効果—

■ **キャンペーンによる観光客増加**

・平成19年から犬山市と名鉄がタイアップした**観光キャンペーン**を展開。犬山城の来訪者数も急増。

■ **事業収入を改修費に充当**

・改修費の原資は、犬山駅前の**駐車場の管理運営**（犬山市から土地は無償貸与。年間1200万円程度の収入あり）で得られた**収益を充当**。

■ **空き店舗の減少**

・平成15年頃は、ほとんどの店がシャッターを下ろしていたが、**現在シャッターが下りているのは3店舗のみ**（そのうちの1店は式番屋12号館として平成24年度にオープン予定）。



—課題等—

- 立地希望の店子は多いが**貸し手がいない**。

左 1号館: まちづくり会社と地域密着型の放送局が入っている
右 2号館: 1階には飲食3店舗と物販1店舗、2階は和室でレンタルルームとなっている

■株式会社まちづくり古川

①組織の概要

| | |
|----------|--|
| 名称（商号） | 株式会社まちづくり古川（古川TMO） |
| 所在地 | 宮城県大崎市古川七日町8番42号 |
| 電話／FAX | 0229-24-0055／ |
| 電子メール | scci_furu@wish.ocn.ne.jp |
| 代表者 | 松本 信輔 |
| 資本金 | 1,000万円、うち、大崎市500万円 |
| 設立 | 平成14年3月18日 |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・イベント・プロデュース事業 ・空き地・空き店舗管理事業 ・チャレンジショップ事業 ・駐車場案内システム構築事業 ・駐車場一元化事業 ・ICカード・バーチャルモール事業 |
| 駐車場一元化事業 | <p>・事業の目的：買い物客が利用しやすい中心市街地の駐車場環境を整えるため、商店街内の駐車場利用料金を100円割引く共通サービス券を発行。</p> <p>・対象地区：三日町商店会</p> <p>・対象駐車場：中心市街地10箇所</p> <p>・開始日：平成18年3月</p> <div style="text-align: center;">  </div> <p>・事業の仕組み：</p> <ol style="list-style-type: none"> ①共通100円割引サービス券を各商店街事務局並びに（株）醸室と（株）アクライト台町事務局で販売。 ②加盟店は事前にサービス券を購入し、加盟駐車場利用者に対し配布。 ③加盟駐車場は、サービス券を添えて駐車場料金をTMOに請求。 ④本事業の収入はTMOの事業運営に生かす。 <p>・加盟のメリット：</p> <ol style="list-style-type: none"> ①加盟駐車場の全てが加盟店舗の特約駐車場になる。 ②加盟駐車場には、加盟店との契約や請求を個々にすることなく、TMOとの一括契約なので事務量が軽減される。 ③ホームページや利用ガイドなどを通じて加盟店と加盟駐車場が市民にPRされる。 |

※出典：株式会社古川まちづくりHP（<http://www.xpress.ne.jp/~tmo/>）

②ヒアリング結果

| <p>対応者</p> | <p>株式会社まちづくり古川 田中事務局長、 古川商工会議所地域振興部 晴佐久部長</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|----------------|-----------|----|------|---|----------------|------|---|-------|-------|---|---------|-------|----|----------|-------|----|---------|-------|---|-----------|-------|----|----------|-------|----|--|-------|---|--|-------|---|--------|-------|---|-------------|-------|---|----------|-------|---|--|-------|----|----------|--------|----|--|
| <p>実施日</p> | <p>平成 24 年 2 月 17 日</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>取組内容</p> | <p>「共通駐車券」</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>背景</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業環境 ・ 行政等のサポート等 | <p>〔共通駐車券による駐車場の実質大型化〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 郊外に展開した大型商業施設に対抗するため、中心市街地においても商店街を利用する顧客に提供できる駐車場が必要と考えた。 ・ 従来は、商店街毎に駐車場を借り駐車券を作って個店に配布していた。しかし中心市街地には、利用形態の異なる駐車場が 10 箇所（約 500 台）あり、商店街・個店・顧客ともに利用・運営が煩雑であった。 ・ 旧中心市街地活性化法に基づく中心市街地活性化基本計画が旧古川市で策定され、駐車場の共同運営も主要な 15 事業の 1 つと位置付けられ、運営主体として市・商工会議所・商店街で出資し第 3 セクターである「株式会社まちづくり古川」が設立された。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>事業内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 資金調達方法 ・ 運営組織 ・ 成功のための工夫等 | <p>〔共通駐車券の販売による収入の確保〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 1 台 1 時間あたり 75 円の駐車券を駐車場所有者からまちづくり会社が一括購入し、80 円で商店街に販売。商店街は 85 円で各個店に販売し、各個店が買い物金額等に応じてサービスで顧客に配布する。まちづくり会社と商店街が駐車券 1 枚につき 5 円の収入が得られる。 <p>平成 22 年度 売上 770,500 円 支払 699,975 円 収入約 70,000 円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 運営は、まちづくり古川が実施している。体制は、実質事務局長 1 名。 ・ 各個店は、従前、駐車場所有者から個別に駐車券を購入していた。契約は、個々に駐車場所有者と行うため価格はまちまちであった（概ね 90 円前後）。さらに、近隣の複数の駐車場の駐車券を購入する必要があり（対顧客対応、顧客がどこの駐車場を利用するのか事前にわからないため）、事前の手配も煩雑であった。共通駐車券の導入により、個店としても、駐車券の購入価格も抑えられ、購入枚数も無駄がなくなった。 <p>〔初期投資の軽減〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 共同駐車券の取組が実施に至ったのは、10 箇所全ての駐車場が同じメーカーの発券機で、初期投資が軽減できたためである。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>効果</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 空き店舗解消状況 ・ 通行量の変化 ・ 売上の変化 ・ 市民の評価等 | <p>〔駐車券発行枚数〕 H19 15,200、H20 10,814、H21 13,800、H22 9,600</p> <p>〔空き店舗率〕</p> <p>空き店舗率は、平成 15 年をピークに一旦減少したが、駐車場の一元化（共通駐車券事業）を始めた頃より再び上昇し始めた。リーマンショック後をピークとして減少を始めた時期に今回の東日本大震災が発生し、さらに空き店舗の発生が増加している。</p> <table border="1"> <caption>空き店舗率の推移</caption> <thead> <tr> <th>時期</th> <th>空き店舗率 (%)</th> <th>注記</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>H8/3</td><td>5</td><td>空き店舗対策モデル事業の実施</td></tr> <tr><td>H9/3</td><td>4</td><td>イオン開店</td></tr> <tr><td>H10/3</td><td>7</td><td>カウボーイ開店</td></tr> <tr><td>H11/3</td><td>11</td><td>ホームマーク開店</td></tr> <tr><td>H12/3</td><td>10</td><td>ロックSP開店</td></tr> <tr><td>H13/3</td><td>9</td><td>カインズホーム開店</td></tr> <tr><td>H14/3</td><td>10</td><td>ヨークタウン開店</td></tr> <tr><td>H15/3</td><td>12</td><td></td></tr> <tr><td>H16/3</td><td>8</td><td></td></tr> <tr><td>H17/3</td><td>6</td><td>個室オープン</td></tr> <tr><td>H18/3</td><td>6</td><td>駐車場一元化事業の実施</td></tr> <tr><td>H19/3</td><td>8</td><td>リオーネふるかわ</td></tr> <tr><td>H20/3</td><td>8</td><td></td></tr> <tr><td>H21/3</td><td>14</td><td>リーマンショック</td></tr> <tr><td>H21/11</td><td>13</td><td></td></tr> </tbody> </table> | 時期 | 空き店舗率 (%) | 注記 | H8/3 | 5 | 空き店舗対策モデル事業の実施 | H9/3 | 4 | イオン開店 | H10/3 | 7 | カウボーイ開店 | H11/3 | 11 | ホームマーク開店 | H12/3 | 10 | ロックSP開店 | H13/3 | 9 | カインズホーム開店 | H14/3 | 10 | ヨークタウン開店 | H15/3 | 12 | | H16/3 | 8 | | H17/3 | 6 | 個室オープン | H18/3 | 6 | 駐車場一元化事業の実施 | H19/3 | 8 | リオーネふるかわ | H20/3 | 8 | | H21/3 | 14 | リーマンショック | H21/11 | 13 | |
| 時期 | 空き店舗率 (%) | 注記 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| H8/3 | 5 | 空き店舗対策モデル事業の実施 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| H9/3 | 4 | イオン開店 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| H10/3 | 7 | カウボーイ開店 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| H11/3 | 11 | ホームマーク開店 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| H12/3 | 10 | ロックSP開店 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| H13/3 | 9 | カインズホーム開店 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| H14/3 | 10 | ヨークタウン開店 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| H15/3 | 12 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| H16/3 | 8 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| H17/3 | 6 | 個室オープン | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| H18/3 | 6 | 駐車場一元化事業の実施 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| H19/3 | 8 | リオーネふるかわ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| H20/3 | 8 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| H21/3 | 14 | リーマンショック | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| H21/11 | 13 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

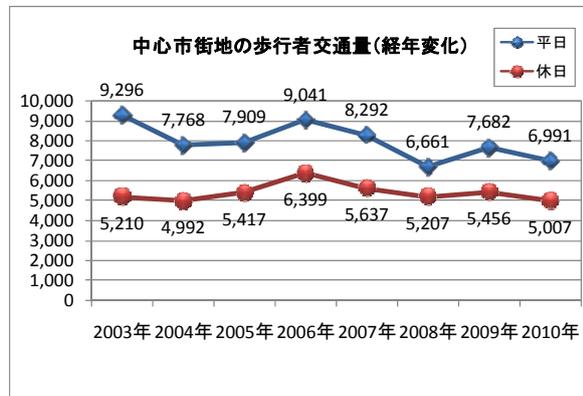
[歩行者通行量]

■ 中心市街地の歩行者交通量 経年変化 単位：人

| NO | 調査場所 | 平成15年 | | 平成16年 | | 平成17年 | | 平成18年 | | 平成19年 | | 平成20年 | | 平成21年 | | 平成22年 | |
|----|---------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | | 平日 | 休日 |
| 1 | 大崎市役所 駐車場前 | 813 | 408 | 617 | 329 | 713 | 461 | 843 | 387 | 629 | 298 | 662 | 402 | 766 | 472 | 760 | 334 |
| 2 | 醸室前 | 646 | 354 | 565 | 363 | 688 | 715 | 834 | 1,172 | 802 | 1,005 | 587 | 629 | 723 | 660 | 651 | 472 |
| 3 | 旧ショッピング センター前 | 1,209 | 653 | 1,097 | 719 | 968 | 566 | 1,199 | 694 | 1,066 | 665 | 740 | 485 | 854 | 620 | 875 | 571 |
| 4 | 宮野作進生薬舗 パーク前 | 1,390 | 579 | 1,110 | 657 | 1,215 | 665 | 1,325 | 637 | 1,240 | 564 | 937 | 617 | 1,042 | 545 | 892 | 604 |
| 5 | 金谷不動尊前 | 422 | 245 | 314 | 242 | 376 | 310 | 427 | 254 | 415 | 296 | 379 | 240 | 532 | 196 | 353 | 244 |
| 6 | リオースふるかわ 駐車場入り口* | 1,355 | 808 | 1,137 | 711 | 1,105 | 777 | 1,636 | 1,187 | 1,399 | 930 | 1,010 | 749 | 1,096 | 843 | 967 | 675 |
| 7 | 旧合間庁舎前 | 1,068 | 611 | 944 | 767 | 743 | 535 | 856 | 554 | 839 | 494 | 642 | 653 | 719 | 435 | 696 | 464 |
| 8 | 醸室印舗前 | 934 | 570 | 687 | 629 | 890 | 574 | 715 | 581 | 726 | 482 | 536 | 482 | 738 | 444 | 647 | 601 |
| 9 | リオースふるかわ 立体駐車場前 | 1,499 | 982 | 1,297 | 575 | 1,221 | 814 | 1,206 | 933 | 1,176 | 903 | 1,168 | 950 | 1,212 | 1,241 | 1,150 | 1,042 |
| 合計 | | 9,296 | 5,210 | 7,768 | 4,992 | 7,909 | 5,417 | 9,041 | 6,399 | 8,292 | 5,637 | 6,661 | 5,207 | 7,682 | 5,456 | 6,991 | 5,007 |

歩行者通行量は、平日が休日と比較し、5割前後高くなっている。休日は、郊外の大規模店に買い物に出かけるため、中心市街地への来訪は平日型となっている。

年次によってバラツキがあるものの、歩行者通行量は減少傾向となっている。



課題
・ 事業実施上の課題 等

[震災被害による空き店舗の増加]
・ 東日本大震災により、個店が被害を受け、建物として半壊状態のものについては、営業の継続も建物の除去もできず空き店舗化。
[無料駐車場の増大による事業の圧迫]
・ 被害が大きく除去された建物の跡地は、無料あるいは低料金の駐車場となっているところもあり、共通駐車券事業を圧迫している。
[中心市街地への集中投資への疑問]
・ 以前は、古川市の中心市街地活性化が行政の一大テーマであったが、合併し、大崎市となった段階で、中心市街地だけに施策の重点を置くことができなくなった。

その他
・ 関連する事業
・ 今後の事業展開等

・ シネコンをキーテナントとした再開発ビル「リオース」を運営する第3セクターアクアライト台町と酒造店の蔵を活用した食の施設「醸室(かむろ)」を運営する第3セクター(株)醸室を事業実施会社として調整を行っている。
・ 空き店舗情報も発信しているが、情報の更新まで至っていない。

考察
・ 事業の成立要件
・ 他地区での展開に向けて等

[駐車場の整備は、魅力ある個店整備との連携が必要]
・ 駐車場の整備は、買い物客を集客するひとつの要素であるが、郊外の大規模店の魅力は、駐車場があることだけではない。中心市街地においては、駐車場の整備だけでなく、空き店舗の解消や個店の魅力づけなどの施策とセットで展開する必要がある。

※現地の状況等



醸室の店舗：東日本大震災の被害を受けている



中心市街地の集合店舗：震災の被害で営業が危険な状態



シネコンをキーテナントとした再開発ビルリオーネ：商業機能が空き店舗となり事務所・公共的な機能に替わってきている



共通駐車券が利用できる10箇所の駐車場のひとつ

リオーネの店舗案内図：店舗の入れ替わりが進んでいる（色が変わった店舗名）。当初は物販が多かったが、学習塾やサービス・公共機能に転換してきている。



Q ふるかわ駐車場共通サービス券って何？

市内中心部の商店街で買い物をするとき、そのお店に駐車場がなくて困ったという経験はありませんか？そんな時にとても役立つのがふるかわ駐車場共通サービス券です。加盟店駐車場に車をとめて、加盟店で買い物すれば、お買い上げ金額に応じて駐車料金の割引券を発行するシステムです。

お問い合わせ先
株式会社まちづくり古川(TMO)
大崎町4-1-40
TEL.029-24-0155
<http://www.xpress.ne.jp/~tmo/>

時間を気にせず、ゆっくり・かしこくお買い物！

ふる・か・わ 駐車場共通 サービス券

ご利用ガイド

加盟店やテナント数は300店！
利用可能駐車場にクルマをとめて加盟店でお買い物。
お買い上げ金額に応じて
共通駐車場サービス券がもらえる！

TMO UNIVERSITY CORPORATION
株式会社まちづくり古川(TMO)

Q どんなメリットがあるの？

一般に何枚でも利用できるので、駐車時間を気にせず、いろいろなお洒を歩いて回ることができます。加盟店駐車場・店舗も多いので、裏面の駐車場マップで確かめて最寄りの駐車場をご利用ください。これで市内でのお買い物がとても楽になります。

Q だれが運営しているの？

株式会社まちづくり古川(TMO)で運営しています。市内中心部商店街のイメージアップや活性化、利便性の向上につながる事業を行っています。この駐車場サービス券もその一つで、市内商店街や駐車場業者の方と一緒にしています。

加盟店や利用可能駐車場は随時更新されていますので、まちづくり古川(TMO)ホームページで最新情報をご確認ください。

駐車場共通サービス券・パンフレット表

ふる・か・わ駐車場共通サービス券 利用可能駐車場マップ
2007年1月10日現在

「駐車場共通サービス券」の利用のしかた

- STEP 1** ステッカーのある駐車場を利用
このステッカーのある駐車場を利用し、駐車券をもらいます。中心商店街には約10ヶ所のサービス券利用可能駐車場があります。(詳しくはマップをご確認ください。)
- STEP 2** ステッカーのあるお店を利用
このステッカーのあるお店を利用します。中心商店街には30%の加盟店があります。レジで精算するときに駐車券を提示してください。お買い上げ金額に応じて駐車料金の割引券が発行されます。
- STEP 3** 駐車場で利用時間に応じて割引券を利用
初めに自動料金精算機に駐車券を差し込んでから、共通駐車場サービス券を差し込んで下さい。共通駐車場サービス券は、一度に有効でもご利用できます。

ふる・か・わ 駐車場共通サービス券 利用可能駐車場一覧
2007年1月10日現在

| | | | |
|------------|------|--------------------|----|
| 1 サン・パーキング | 駅前大通 | 6 リオネふるかわ駐車場 | 台町 |
| 2 ヤマセイ駐車場 | 東町 | 7 プラザホテル古川中里駐車場 | 中里 |
| 3 BOB駐車場 | 東町 | 8 プラザホテル古川駐車場 | 駅前 |
| 4 永沢駐車場 | 七日町 | 9 晋公第二駐車場 | 東町 |
| 5 古川企業駐車場 | 七日町 | 10 大崎市役所駐車場(旧エントー) | 横町 |

駐車場共通サービス券パンフレット裏：利用可能駐車場一覧

■NPO 法人深谷にぎわい工房

①組織の概要

| | |
|--------------------|--|
| 名称（商号） | NPO 法人深谷にぎわい工房 |
| 所在地 | 埼玉県深谷市深谷町 10-33 （サラダ館深谷中央店隣） |
| 電話／F A X | なし |
| 電子メール | office@npo-fnk.org |
| 代表者 | 松本博之 |
| 資本金 | — |
| 設立 | 2002 年 11 月 7 日認証 |
| 事業内容 | <p>行政による以下の取り組みのうち、自らのミッションに合うものに、積極的に参加・協力。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 歴史的環境の再生 <ol style="list-style-type: none"> 1. 中山道沿道・周辺地区について歴史的景観形成事業。 2. 歴史的建造物の保全・活用。 3. 歴史的建造物を活用した拠点的公共施設整備。 4. 空き店舗対策と併せて歴史的建造物の再利用・転用を支援する仕組みの整備。 5. 市民団体などが行う歴史的資源調査・情報提供活動。 6. 歴史的環境にふれる機会をつくるため、回遊・散策に役立つ案内標識などの整備。 ・ 街なかを生活街として再生 <ol style="list-style-type: none"> 1. 街なかへの集客を促進するソフトな仕組みづくりへの支援。 2. 街なかのにぎわいを高めるイベントを支援。 3. 空き店舗の再利用・転用を支援。 4. 街なか全体を対象に、景観形成の目標となる市街地デザインガイドラインの作成。 5. 中山道は、歩行者、自転車の通行を優先する道路としての整備。 6. 街なかに歩行者優先ゾーンの設置。 7. 街なかの防災性向上と歴史的環境再生を両立させた市街地整備の誘導。 8. 中央土地区画整理事業の事業効果を確認しながらの実施。 9. 街なかにおいて民間による住宅建設の促進。 |
| 観光ガイド、レンガ倉庫活用 他 | <p>「レトロモダンな街深谷まちめぐりガイド」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 深谷市の街なかのレンガ造りを中心とした歴史的建造物”世間遺産”を紹介するとともに、まちめぐりを楽しむにはなくてはならないお食事、お休み処、お土産の情報、トイレの設置場所を掲載した「レトロモダンな街 深谷 まちめぐりガイド」の改訂版を作成し、深谷商工会議所との協働事業で 5000 部を印刷。このガイドを活かして、グループで深谷の街なかを訪れたい、まち歩きをしたいという方には、当法人スタッフがまち歩きをサポートする事業（有償）を実施。 <p>「深谷レンガホールのレンタル」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 「深谷れんがホール」は、1933 年（昭和 8 年）にリサイクル材を利用して建てられた、1 階がレンガ造、2・3 階が木造の倉庫。2003 年から掃除・改修等を実施し（柳瀬商店レンガ倉庫再生プロジェクト）、2005 年春から「深谷れんがホール」としてレンタル開始。約 100 ㎡（7m×14.5m）の広い板の間。 |

※出典：NPO 法人深谷まちづくり工房HP（<http://www.npo-fnk.org/index.html>）

②ヒアリング結果

| 対応者 | NPO 法人深谷にぎわい工房 松本理事長、大塚副理事長 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|--|---------|---------|-------|----|-----|--------|---------|---------|-----|------|------|------|-----|--------|--------|--------|------|-------------------------------|--|--|
| 実施日 | 2012年2月25日 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 取組内容 | 「レンガ倉庫の貸出事業」 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 背景 ・ 事業環境 ・ 行政等のサポート等 | <p>[都市計画マスタープランの市民委員会を契機に組織立ち上げ]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 深谷市の都市計画マスタープラン策定に向け、平成13年度に100名を超える市民委員で構成されるまちづくり協議会が設置された。深谷市都市計画マスタープランの全体構想の協議会案がまとめられ、その後策定委員会の検討を経て平成16年1月に成案が公表された。まちづくり協議会に参加して市民が、自分達でとりまとめた都市計画マスタープランの今後を検証しようということで、有志でNPO法人を立ち上げた（平成14年）。 <p>[地域資源としてのレンガ建築の利活用]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 深谷市の中心市街地、特に旧中山道沿いには、明治期等に建てられたレンガ造りの歴史的建物がいくつも残されているが、土地区画整理事業の進展によっては、取り壊される可能性がある。そうした建物の利活用を通して「街なか再生」を目指し、「観光ガイド」や「レンガ倉庫の貸出事業」等を展開している。 <p>[大学の研究室の支援]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 国の調査（都市再生モデル調査）を活用し、大学（東京大学大方・小泉研究室）の協力を得て、建物の実態調査等を行った。 <p>[商工会議所との連携]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 深谷商工会議所は旧中活法のTMO構想を推進しており、市民グループと連携していく必要がある。その役割を深谷まちづくり工房が担っている。 <p>[個人的なネットワークの活用]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 活用可能な国や公益法人の支援策に関する情報等、有益な情報の入手は、理事長の個人的なネットワークに依るところが大きい（理事長は、地銀系のシンクタンクを職場としており、そこで知り合った藻谷浩介氏、西郷真理子氏、明石達生氏等）。 ・ また、地元出身高校のOBのネットワークも活用されている。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 事業内容 ・ 資金調達方法 ・ 運営組織 ・ 成功のための工夫等 | <p>[初期投資実質ゼロ・・・ボランティアの活用]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ レンガ倉庫の地権者は、NPO法人のメンバーであり、月7500円の使用料で提供してもらっている。 ・ 倉庫内は、市民のボランティア等で都市再生モデル調査の一環（イベント）として改修・片付けを行い、貸出可能な状態とした。 <table border="1"> <thead> <tr> <th>貸出単位</th> <th>午前(昼)</th> <th>午後(昼)</th> <th>夜間</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>時間帯</td> <td>9時～12時</td> <td>12時～17時</td> <td>17時～21時</td> </tr> <tr> <td>料金A</td> <td>500円</td> <td>500円</td> <td>500円</td> </tr> <tr> <td>料金B</td> <td>3,000円</td> <td>3,000円</td> <td>3,000円</td> </tr> <tr> <td>特別料金</td> <td colspan="3">応相談(営利目的でも内容によっては特別料金を頂戴します。)</td> </tr> </tbody> </table> <p>※料金Aは非営利活動、料金Bは、営利活動。特別料金は、企業等が撮影等を目的とする場合。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 運営は、NPOで実施している。現在の会員数は、10名強。 | 貸出単位 | 午前(昼) | 午後(昼) | 夜間 | 時間帯 | 9時～12時 | 12時～17時 | 17時～21時 | 料金A | 500円 | 500円 | 500円 | 料金B | 3,000円 | 3,000円 | 3,000円 | 特別料金 | 応相談(営利目的でも内容によっては特別料金を頂戴します。) | | |
| 貸出単位 | 午前(昼) | 午後(昼) | 夜間 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 時間帯 | 9時～12時 | 12時～17時 | 17時～21時 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 料金A | 500円 | 500円 | 500円 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 料金B | 3,000円 | 3,000円 | 3,000円 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 特別料金 | 応相談(営利目的でも内容によっては特別料金を頂戴します。) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 効果 ・ 空き店舗解消状況 ・ 通行量の変化 ・ 売上の変化 ・ 市民の評価 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 深谷タウン・マネジメント構想に位置付けられた空き店舗対策事業により2店舗が、活性化サロン「一休」・「深谷シネマ」として利活用された（平成14年）。当初は、深谷まちづくり工房が「一休」内に事務所を置き、管理・運営に協力。 ・ レンガ倉庫の改修や清掃を市民参加のイベントとして開催。さらに歴史的街並み探検などのイベントを開催することにより市民の歴史的建物に対する認識が変化。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| | |
|--|--|
| 等 | |
| <p>課題</p> <p>・事業実施上の課題等</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・所有者からの賃料は抑えられているものの、一般的な利用のされ方は、サークル、団体等の練習・展示、公共団体等のイベント利用が中心で、収支はトントンである。希にCMやTV撮影等があった場合は、特別料金の臨時収入となる。 ・NPOとしての活動は、基本的にボランティアであるので、取組を拡大していくためには、収益の確保が必要となる。さらに、参加するメンバーも、取り組んだ内容に見合った給与が得られれば、実施するモチベーションも高まる。そのため新たな組織として、「一般社団法人 まち遺し深谷」を平成23年4月に設立した。 ・市の計画では土地区画整理事業が位置付けられている（10年前から事業化されており、現在までの進捗率は数%）。この事業が進展していくと地区内の歴史的建物の残存が困難となる。 |
| <p>その他</p> <p>・関連する事業</p> <p>・今後の事業展開等</p> | <p>[一般社団法人 まち遺し深谷のサブリース事業]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・江戸時代から続いていた「七ッ梅酒造」が平成14年に廃業。建物は空き家として残されていたが歴史的な風情が残されていたため、映画の撮影等に活用されていた。 ・別途空き店舗（旧銀行）活用で別の建物に入っていた「深谷シネマ」が、建物を取り壊される（建物は市の所有。土地区画整理事業の進捗による取り壊し）こととなり、新たな立地場所として旧「七ッ梅酒造」移転した（平成22年4月）。 ・そうした状況を踏まえ、平成23年に「一般社団法人 まち遺し深谷」が立ち上げられた。「まち遺し深谷」の当面ミッションは、旧「七ッ梅酒造」のサブリース事業である。 ・地権者から建物を月25万円で借り受け（地権者には固定資産税+αの収入が入る）店子にサブリースしている（現在店子からは月25万円超の賃料を得ている。契約は基本的に年契約としている。）。 ・店子を入れる際には、大幅な補修はせずに、店子に清掃と最低限の設備（電気・上下水道等の設備）の設置を求め、入居時の資金を軽減させている。 ・現在は、深谷シネマの他、活性化サロン「一休」や物販（手作りとうふ店、ベーグル）、飲食（カレー・喫茶、和の喫茶（出店準備中））、鬼瓦製作所などが出店している。また、「まち遺し深谷」の事務所も出店（平成24年3月開業）している。 ・出店者の募集は行っていないが、まちづくり会社のホームページを見ての問い合わせや、実際に「七ッ梅酒造」で展開している店舗を見ての問い合わせなどがある。 ・店舗以外のレンタルスペースとしては、母屋2階、煉瓦蔵、東蔵がある。利用状況は、母屋2階と煉瓦蔵が月に1回程度、東蔵が月に2回程度となっている。 ・常設店舗の賃料はほとんど建物所有者に支払う賃料となっているため、レンタルスペースの収入が収益の大半となっている。この収益は施設の整備改修に使われるので、現在は、人件費には充当できない構造となっている。 ・今後は、さらに出店者を増やすとともに、各個店の売上向上により、「まち遺し深谷」の収益拡大を図っていく。 ・市や商工会議所には、イベントの開催による賃料負担や集客拡大に寄与する形での支援を受けている。 ・さらに、街なかで、他の歴史的建物でもサブリース事業を展開していくことも構想している。 |

| | |
|---|---|
| <p>考察</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業の成立要件 ・ 他地区での展開に向けて等 | <p>[民間組織としての自由度の確保]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 民間組織による取組ということで活動の自由度が確保されている。公共から補助金等を受けると活動内容が制約されてしまう。会場の借り上げやイベントの開催という形での行政・商工会議所のバックアップという対応が、民間と行政の丁度良い「距離感」を形成している。 ・ また NPO 法人では、ボランティアという側面が強すぎるが、一般社団法人としたことで、職員にも、活動の内容・結果に見合った報酬を払うことも可能であり、モチベーションのアップにつながる(現状は、月 1 万円が支給できるか否かの状況とのことである)。 <p>[集客拠点の形成]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 旧「七ッ梅酒造」という新たな店舗や機能が集積する拠点が形成できたことが有効と考えられる。別の場所で空き店舗対策として運営されてきた「深谷シネマ」と「一休」が先行し、当該地区に移転してきたことが、地区の賑わい形成に寄与し、その後の新規立地を誘導した。 ・ 通常の空き店舗対策では、商店街の中にさみだれに展開するが多いため、利用者にとって効果が見えづらい。新たな店舗等の機能が集積することにより、より集客効果が高まる。空き店舗対策として集客拠点を形成する取組が有効である。 |
|---|---|

※現地の状況等



レンガ倉庫左外観、右内部:1階部分がレンガでその上に木造の2・3階部分が乗せられている。金物店の倉庫で、今も上階には、金物等が遺されている。照明等は新たに設置されたが、暖房設備は無い



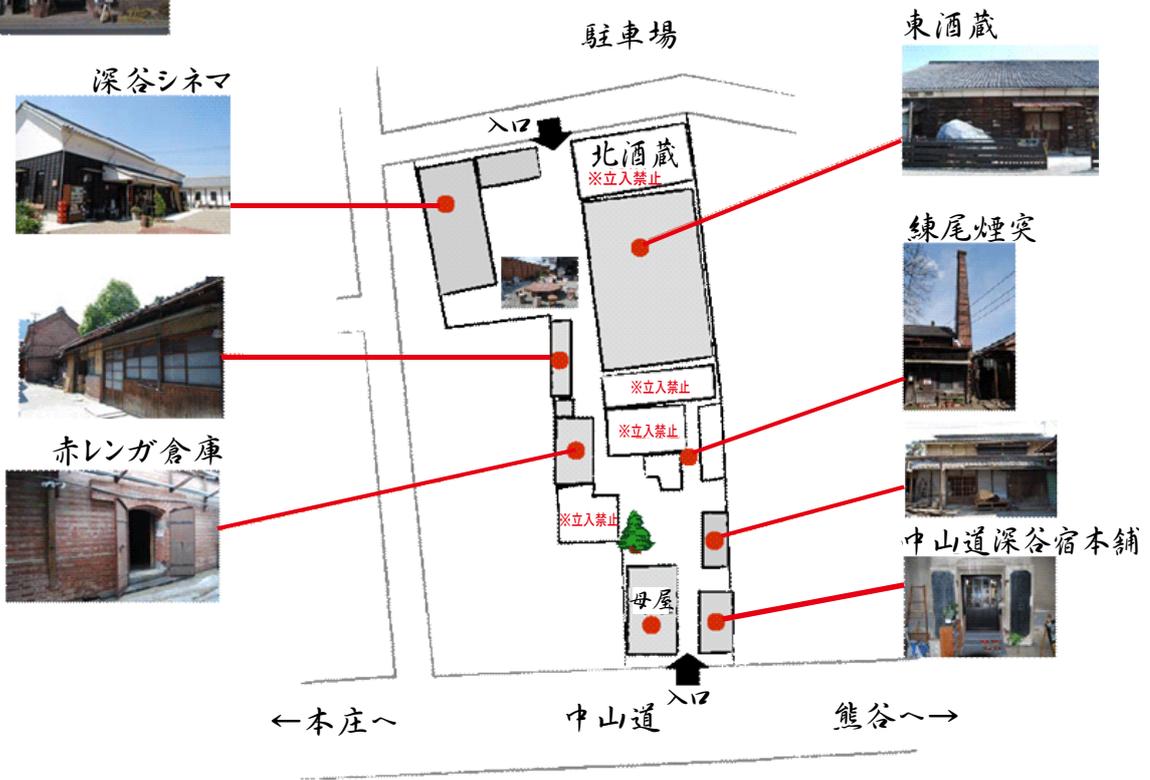
旧七ッ梅酒造左 外観、右 商工会議所主催の夕市の様子。後方には「景観重要建造物」にすることを検討中の煙突(類似のレンガ造りの煙突が近傍に2箇所あり、3箇所合わせて検討中)



深谷シネマ 左外観 右上映看板：全国唯一の酒蔵を改装した市民映画館。料金は一般1,000円と低料金



セツ梅配置図



出典：一般社団法人 まち遺し深谷 HP
<http://machinokoshifukaya.com/haichi.html>

【旧セツ梅酒造跡地でテレビロケ】

平成24年2月、旧セツ梅酒造跡地を中心とした深谷市内で、4月から放送されるNHK朝の連続ドラマ「梅ちゃん先生」のロケが行われた。

■多治見まちづくり株式会社

①組織の概要

| 名称（商号） | 多治見まちづくり株式会社（多治見TMO） | | | |
|----------------------|--|-------------------|----------------------------|---|
| 所在地 | 岐阜県多治見市本町3丁目39番地 | | | |
| 電話／FAX | 0572-23-2636 | | | |
| 電子メール | info@tajimi-tmo.co.jp | | | |
| 代表者 | 井奈波 文治 | | | |
| 資本金 | 1,500万円、うち、多治見市750万円 | | | |
| 設立 | 平成13年12月18日 | | | |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 空き店舗活用、地域資源のPR、コミュニティースペース ・ 多治見の地域製品のPR、販路拡大 ・ 集客・情報発信拠点づくり ・ 創業支援 | | | |
| 空き店舗活用、コミュニティースペース、他 | ・ 下表のプロジェクトを実施 | | | |
| | | 住所 | 事業 | 内容 |
| | クラフトショップながせ3号館 | 多治見市本町3-80 | 空き店舗活用、地域資源のPR、コミュニティースペース | 商店街空き店舗を活用したクラフトショップの3号館。地域製品の展示販売に併せ、各種講座の開催や交流イベントの開催の場として有効活用。他にも店内では映画上映やコンサートなどの開催も今後企画。 |
| | 「たじみやげ」楽天市場出店 | 多治見市本町3-43 | 多治見の地域製品のPR、販路拡大 | インターネットショップへの実験的出店により、費用、課題、各種市製品の売り上げ状況（引き合い）等を調査します。また、市製品の購入が多治見市を訪れるきっかけ（「ホンモノ」を見たい、触れたい思いの醸成）となることを企画し、美濃焼はもとより、若手作家の作品や新たに多治見のみやげの可能性となるものの販売促進を図る。 |
| | うつわとごはんカフェ温土 | 多治見市本町3-11タジミビル1F | 集客・情報発信拠点づくり、コミュニティースペース | ながせ商店街におしゃれで楽しいカフェをオープン。素敵な空間でおいしいお食事を楽しんでいただけるお店を多治見の新たなスポットに！そんな思いでお店づくり。さらに多治見を楽しんでいただく陶芸工房も併設。 |
| | クラフトショップながせ | 多治見市本町3-39 | 空き店舗活用、地域資源のPR、創業支援 | 商店街空き店舗を活用したクラフトチャレンジショップ。地元クラフト作家へ期間限定で店舗を貸し、自作の作品の展示・販売を行っている。若手陶芸・クラフト作家さんへの発表の場の提供と、空き店舗の有効活用による、多治見らしい商店街の活性化を目的とする。 |
| | クラフトショップながせ2号館 | 多治見市本町3-43 | 空き店舗活用、地域資源のPR | 商店街空き店舗を活用したクラフトショップの2号館。地元陶芸作家を中心として、自作の作品の展示・販売を行っている。陶芸家への発表の場の提供と、空き店舗の有効活用による、多治見らしい商店街の活性化を目的とする。 |

クラフトショップ
プながせ3号館



うつわとごはん
カフェ温土



※出典：多治見まちづくり株式会社HP (<http://tajimi-tmo.co.jp/index.html>)

②ヒアリング結果

| | |
|---|--|
| 対応者 | 多治見まちづくり株式会社 小口事業課長 |
| 実施日 | 平成 24 年 2 月 21 日 |
| 取組内容 | 「空き店舗活用」 |
| 背景 ・ 事業環境 ・ 行政等のサポート等 | <ul style="list-style-type: none"> 多治見市には、5つの商店街があったが「小路商店街」が解散し、現在4つの商店街となっている。元々は、土岐川南岸の銀座商店街・広小路商店街と解散された小路商店街が賑わっていたが、土岐川の北側に多治見駅が出来、その後駅の北側が整備され、賑わいの中心が北側に移ってきている。現在まちづくり会社は、北側の「ながせ商店街」での空き店舗対策等の取組を進めている。 銀座商店街と広小路商店街では、大半の商店がシャッターを下ろしている(目測による)。当該商店街で意欲のある店舗は、「ながせ商店街」への新規立地を希望している。 空き店舗を利用した新規立地の需要はあるが、空き店舗を貸しても良いという供給が無い(商店街にアンケートしたところ、貸しても良いという回答はゼロ)。 |
| 事業内容 ・ 資金調達方法 ・ 運営組織 ・ 成功のための工夫等 | <p>[出店者への負担軽減(販売額の定額をまちづくり会社へ)]</p> <ul style="list-style-type: none"> 現在まちづくり会社で運営している店舗は、クラフトショップ3店舗、カフェ1店舗の計4店舗。 クラフトショップ1号館は、地元でクラフト(手作りの手芸品・民芸品等)を製作している方やグループに週単位でレンタル。 クラフトショップ2号館は、陶芸の店として月単位でレンタル。 クラフトショップ3号館は、交流スペースとしてレンタル。まちづくり会社の事務所も兼ねている。 1号館は月3万円、2号館は月1万円、3号館は月10万円をそれぞれの店舗の所有者に支払っている。 1号館、2号館では、販売額の20%を管理費としてまちづくり会社が受領。 クラフトショップの運営には多治見市から補助金(初年度150万円、2年目130万円、3年目130万円)。 <p>[職員の人件費補助によるまちづくり会社の経費削減]</p> <ul style="list-style-type: none"> まちづくり会社としての正社員は、2名で、その他の職員は契約社員(8名)。契約社員の給与は、緊急雇用事業で賄われている。 <p>[専門家(経験者)のノウハウ活用]</p> <ul style="list-style-type: none"> 正職員である事業課長(ヒアリング対象者)は、元金沢TMOの職員であり、まちづくり会社の経験者として立ち上げ時に請われて参画している。 |
| 効果 ・ 空き店舗解消状況 ・ 通行量の変化 ・ 売上の変化 ・ 市民の評価等 | <p>[新規店舗の出店]</p> <ul style="list-style-type: none"> クラフトショップで店舗経営のノウハウを学んだ人が新規店舗を出店(1店) <p>[商店街の理解と協力]</p> <ul style="list-style-type: none"> カフェ温土開店時には、商店街の方々がボランティアで清掃・改修等を手伝う。 |

| | |
|---|---|
| <p>課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業実施上の課題等 | <p>[空き店舗の貸し手不足]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 商店街で空き店舗を貸しても良いという貸し主はほぼ皆無。(中心市街地への新規店舗出店に関する相談は多い。) ・ 空き店舗の多くが古い建物であり、耐震性の低いものや屋根の修繕が必要な場合は、改修費が過大となり、改修費の回収が困難。 <p>[職員の大半が契約社員のためノウハウの蓄積が困難]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ まちづくり会社の財政基盤強化の観点から県や多治見市から空き店舗調査や通行量測定調査等を受託しているが、受託調査の場合、書類作成の事務量がプロパー職員に集中し、その作業に忙殺され、本来業務に手が回らなくなってしまう。 |
| <p>その他</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 関連する事業 ・ 今後の事業展開等 | <p>[サブリース事業の展開：まちづくり会社が中間の借り手となることで所有者に安心感を与え、貸し手を増やす]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 平成24年度からサブリース事業を実施する予定。 <div data-bbox="432 696 1401 1227" style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin: 10px 0;"> <p style="text-align: center;">まちづくり会社へ物件の管理運営を委託する事例 (活用例)</p> <pre> graph LR Owner[オーナー様] -- "家賃3万円/月 賃貸借契約" --> Machizukuri[まちづくり会社] Machizukuri -- "管理業務委託" --> Owner Machizukuri -- "家賃6万円/月 賃貸借契約" --> Tenant[入居者] Tenant -- "出店しやすい環境づくり" --> Machizukuri Owner --- OBox("家賃収入 老朽化予防") Machizukuri --- MBox("差額3万円/月 一部回収、物件管理 テナント誘致") Tenant --- TBox("店を始めたい！ 夢の実現") </pre> </div> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業スキームとしては、所有者からまちづくり会社が月3万円でリースし、改修した上で、月6万円で店子にリースする。 ・ また改修時には、1店舗を20㎡程度に分割するなどして、店子の必要経費を削減することにも留意する予定。 ・ 新規出店者には、多治見市の家賃補助制度の活用も可能。 |
| <p>考察</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業の成立要件 ・ 他地区での展開に向けて等 | <p>[サブリース事業による貸し手の創出]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ まちづくり会社が中間の借り手(貸し手)となるサブリース事業により、所有者に信頼感を与え、新たな貸し手を創出していくことが重要。 <p>[商店の集約化による賑わい拠点の形成]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 多治見市でも当初あった全ての商店街の再生は困難であり、比較的賑わいのある「ながせ商店街」の機能を拡充していく方策が有効。 |

※現地の状況等

事業エリア



多治見まちづくり会社の事業エリア。この中でも特に「ながせ商店街」を中心に活動。



クラフトショップ3号館：まちづくり会社の事務所機能も兼ねる



左 1号館：手芸品等のクラフトショップ
右 2号館：陶器のクラフトショップ 共通のデザインイメージで改修されている。



左 ながせ商店街：空き店舗が目立つものの開店している店舗も多い
右 銀座商店街：ほとんど（実測したところ9割以上）がシャッターを下ろしている

②ヒアリング結果

| | |
|---|---|
| <p>対応者</p> | <p>犬山まちづくり株式会社 長谷川取締役副社長、井川常務取締役、金武 General Manager、服部事務局長 犬山市商工企業振興課 長谷川氏</p> |
| <p>実施日</p> | <p>平成 24 年 2 月 22 日</p> |
| <p>取組内容</p> | <p>「空き店舗活用、地域資源の PR、コミュニティスペースの整備」</p> |
| <p>背景</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業環境 ・ 行政等のサポート等 | <p>[拡幅を伴う都市計画道路整備の見直し]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 平成 15 年に旧中活法に基づく TMO として犬山まちづくり会社設立。当初は、かつて最も賑わいのあった本町通り（南北線）と新町通り（東西線）（6m →16m の拡幅の都市計画決定が成されていた）で都市計画道路の整備と合わせて沿道建築物を建てて街を活性化させることを目標にしていた（彦根キャッスルロードを目標）。 ・ 都市計画道路は、平成 8 年に一部事業着手が成されたが、「街並みを一変させてしまう道路拡幅が必要なのか」という議論になり、平成 10 年度に事業凍結し、平成 17 年度に都市計画決定を現道の 6m に見直した。 |
| <p>事業内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 資金調達方法 ・ 運営組織 ・ 成功のための工夫等 | <p>[サブリース事業の展開]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 空き店舗対策事業として、空き家・空き店舗を所有者から借り受け、改修した上で新規事業希望者等の店子に貸出を行っている。 ・ 契約期間は、10 年で、その間に徴収する家賃の差額で、改修費を回収する事業モデルとしている（サブリース事業）。 ・ 現在、11 号館まで整備されている（4 号館は欠番のため 10 館）。 ・ 1・2 号館開設時（平成 19 年頃）は、本町通りがシャッター通りとなり閑散としていたため、店子の確保に苦労した。個人的な伝を頼りに何とか店子を集めた。 <p>[市と名鉄がタイアップしたキャンペーンによる集客増]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 平成 19 年から犬山市が名鉄とタイアップし、犬山の観光キャンペーンを実施（現在も継続中）したのを契機に犬山に観光客が戻り、本町通りの人通りも増えてきた。 <p>[自主財源の確保]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ まちづくり会社では、犬山市から駅前土地を無償で貸与を受け、駐車場の管理を行っている。この事業で年間 1200 万円程度の収入があり、経営基盤を支えている。 <p>[所有者と店子が共存可能な住居形態]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 本町通りの町屋は、間口が狭く奥行きが長い（60m 程度）のものが多く、そのため、通りに面した店舗部分を改修し、店舗奥に個店の利用者も利用できるトイレを設けることにより、後ろの居住部分と独立した店舗空間の形成を可能とした。 <p>[行政をおける多様な支援]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 犬山市は、平成 6 年に都市景観形成助成事業（限度額 500 万円）を創設し、景観形成のための改修を支援。 ・ 平成 13 年には「空き店舗活用事業（改装費上限 100 万円、家賃の 1/2、上限 50 万円）」を創設し、店子の内装づくりなどを支援。 <div data-bbox="1094 1171 1394 1648" style="text-align: right;">  <p>キャンペーンポスター</p> </div> |

| | <p>[表彰によるインセンティブの付与]</p> <ul style="list-style-type: none"> 所有者に空き店舗の貸し手となってもらうために、まちづくりへの貢献を表彰するなど精神的にインセンティブも与えている。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|--|----------|----------|----------|------|-----|---|------|-----|---|------|-----|---|------|-----|---|------|-----|---|
| <p>効果</p> <ul style="list-style-type: none"> 空き店舗解消状況 通行量の変化 売上の変化 市民の評価等 | <p>[空き店舗の減少]</p> <ul style="list-style-type: none"> まちづくり会社が発足した平成 15 年当時は、ほとんどの店がシャッターを下ろしていたが、現在シャッターを下ろしているのは 3 店舗だけであり、そのうちの 1 店舗は、まちづくり会社の直営店として 12 号館としてオープン予定。 その他、まちづくり会社を経ない新規店舗の立地もあり。 <div data-bbox="804 533 1289 696" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>「元々犬山市に住んでいたが主人の退職を機に、10 年前に空き店舗だった建物を購入し、念願の本町に住むことができた。」 ※本町商店街の飲食店「椿」オーナーへのヒアリングより</p> </div> <p>[観光客の増加]</p> <ul style="list-style-type: none"> 犬山キャンペーンの効果もあり、犬山城入場者数が増加してきており、平成 23 年には 19 年振りに 40 万人を超えた。 <div data-bbox="427 891 1024 994" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>出典： http://tubora.s353.xrea.com/members/others/IGG_Presentation_2010-09.pdf</p> </div> <div data-bbox="1018 712 1394 994" style="text-align: right;"> <p>犬山城全体の来場者数と外国人の数の推移</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <caption>犬山城全体の来場者数と外国人の数の推移 (推定値)</caption> <thead> <tr> <th>年</th> <th>総数A (千名)</th> <th>外国人B (名)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2005</td> <td>210</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>2006</td> <td>210</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>2007</td> <td>230</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>2008</td> <td>260</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>2009</td> <td>330</td> <td>6</td> </tr> </tbody> </table> </div> | 年 | 総数A (千名) | 外国人B (名) | 2005 | 210 | 7 | 2006 | 210 | 9 | 2007 | 230 | 9 | 2008 | 260 | 7 | 2009 | 330 | 6 |
| 年 | 総数A (千名) | 外国人B (名) | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2005 | 210 | 7 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2006 | 210 | 9 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2007 | 230 | 9 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2008 | 260 | 7 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2009 | 330 | 6 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>課題</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業実施上の課題等 | <p>[貸し手の新規開拓]</p> <ul style="list-style-type: none"> 立地希望の店子が多い（現在 30 件ほどが立地を求めている）。立地希望者は、まちづくり会社のホームページを見て、直接連絡してくることが多いが、一部は、犬山市や商工会議所を経由して相談に来る人もいる。課題は、貸し手がないことである。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>その他</p> <ul style="list-style-type: none"> 関連する事業 今後の事業展開等 | <ul style="list-style-type: none"> 本町通りで、売却を希望している土地所有者がいるため、この土地を何とか購入したい。マンションにはしたく無い。まちづくり会社への無利子融資等の制度があれば対応が可能となる。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>考察</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業の成立要件 他地区での展開に向けて等 | <p>[自主財源の確保]</p> <ul style="list-style-type: none"> まちづくり会社としての経営基盤の安定化に寄与する駐車場管理収入(1200万円/年程度)があり、様々な事業展開を可能としている。 <p>[来訪者の増加]</p> <ul style="list-style-type: none"> 観光キャンペーンにより犬山城への入場者が増加したことにより、本町通りにも観光客が流れるようになり、新規立地の環境が整った。 <p>[行政との協調]</p> <ul style="list-style-type: none"> 行政においても都市景観形成や空き店舗対策として様々な助成策を講じている。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

※現地の状況等



左 犬山城
右 犬山城の足下である本町通りにまちづくり会社が式番館を展開



左 1号館：まちづくり会社と地域密着型の放送局が入っている
右 2号館：1階には飲食3店舗と物販1店舗、2階は和室でレンタルルームとなっている



犬山市の取組 左 どんでん館：地域の祭りの山車や歴史の展示館
右 市が進める地域の景観整備

[市有地を活用したサブリース事業の提案]

犬山市は、名鉄犬山駅西市有地※を、犬山まちづくり株式会社に賃貸する方向で交渉することに決めた。犬山まちづくり株式会社は、大型薬品スーパーを誘致し、屋上を観光用の有料駐車場として活用することを提案している。

当該市有地は、1999年閉店したユニーから犬山市が購入した約2560㎡の土地。利活用についてプロポーザル方式で公募したところ、応募は、犬山まちづくり株式会社1社。

提案では、犬山まちづくり株式会社が鉄骨平屋建ての店舗を建設、Vドラッグを展開する中部薬品に賃貸する。屋上の有料駐車場は、まちづくり会社が運営。20年間の事業用定期借地権を設定（まちづくり会社が市に賃借料1㎡当たり1930円/年を支払う）。市は2012年8月までに賃貸契約を結び、2013年3月までの薬品スーパーのオープンを求めている。

※当該市有地は、現在、犬山まちづくり株式会社が無償で市から借用し、駐車場を運営中。

2012年3月15日 毎日新聞より

■ 中心市街地活性化を促進する不動産業者の会

① 組織の概要

| | |
|----------|--|
| 名称（商号） | 中心市街地活性化を促進する不動産業者の会 |
| 所在地 | 山口県岩国市山手町 1-1-14（東洋地所内） |
| 電話／F A X | 0827-24-2468／0827-22-6828 |
| 電子メール | — |
| 代表者 | 西村 栄時 |
| 資本金 | — |
| 設立 | 平成 22 年 2 月（3 年間の予定） |
| 事業内容 | <p>[事業内容]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 岩国市の店舗支援制度の PR ・ 岩国市へ中心市街地活性化に関する提案 ・ 駅前地区空き店舗情報の提供 ・ 空き店舗の紹介、起業・出店の促進 ・ 契約時の仲介手数料免除（可能であれば手数料は貸し主から） ・ 店舗などの地主・家主への家賃・敷金の減額の交渉 ・ 地主・家主に老朽化した建物の解体並びに立て替えの提案 <p>[対象範囲]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 岩国市麻里布町 1 丁目～3 丁目（一部の番地除く） ・ 1 階店舗 <p>[取組期間]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 平成 22 年 2 月から平成 25 年 3 月（期間終了後、継続か否かを協議し決定） |

※出典：中心市街地活性化を促進する不動産業者の会資料「駅前地区（中心市街地）の活性化へ向けて」より

②ヒアリング結果

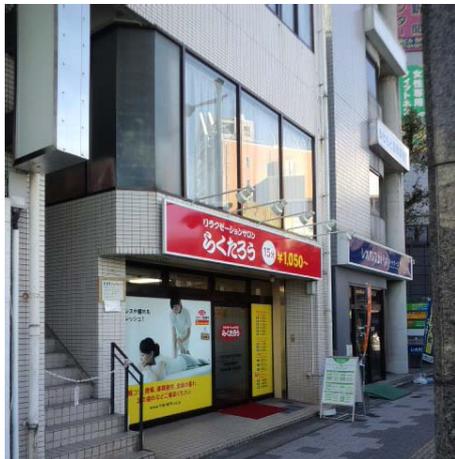
| | |
|---|---|
| 対応者 | <p>中心市街地活性化を促進する不動産業者の会(岩国市)</p> <p>代表者：西村栄時氏、幹事：山本宜彦氏</p> |
| 実施日 | 平成 24 年 2 月 20 日 |
| 取組内容 | 「中心市街地の空き店舗への出店者に対する仲介手数料等初期投資の減額支援」 |
| 背景 ・事業環境 ・行政等のサポート等 | <p>[地域への貢献]</p> <ul style="list-style-type: none"> 中心市街地の活性化に向け、市も動き始めている。また商店主もイルミネーションの設置やイベントの開催など積極的に取り組んでいる。そうした中、不動産業者に何ができるか考え、駅前周辺地区に空き店舗を有する不動産業者が連携し、平成 22 年度に不動産業者の会(当初 13 業者、現在 16 業者)を立ち上げた。 <p>[行政からの情報提供・要望伝達]</p> <ul style="list-style-type: none"> 定期的に会合を行っている。その際に講師として市役所職員等に参画いただき、情報提供を受け、意見交換を実施している。 |
| 事業内容 ・資金調達方法 ・運営組織 ・成功のための工夫等 | <p>[新規出店者の初期費用の低減]</p> <ul style="list-style-type: none"> 岩国市の中心市街地において新規出店者に対して、仲介手数料の免除、家主に対しての家賃・敷金の減額交渉を実施。 中心市街地の賃料相場が、ピーク時(月坪 15,000 円程度)から 1/3 程度に下がってきた。敷金も家賃の 10 ヶ月分であったのが 3 ヶ月分程度まで下がり、新規参入者が入りやすい環境となってきた。 <p>[家主への働きかけ]</p> <ul style="list-style-type: none"> 家主に対して、老朽化した建物の解体の提案。 借り手からは仲介手数料を取っていないが、貸し手側からは受け取るようにしている。 |
| 効果 ・空き店舗解消状況 ・通行量の変化 ・売上の変化 ・市民の評価等 | <p>[空き店舗の解消]</p> <ul style="list-style-type: none"> 約 2 年の活動で、20 件程度の新規出店が生まれた。新規出店の店舗は、飲食店やサービス業(マッサージ店等)が多い。 |
| 課題 ・事業実施上の課題等 | <p>[空き店舗家主と新規立地希望者とのマッチング]</p> <ul style="list-style-type: none"> 「空き店舗でも店を開けたくない。貸したくない。解体もしたくない。」といった家主も多く、新規出店にニーズに対して、供給側の店舗を準備できない状況。そうした家主に対しては、ねばり強く説得している。 新規出店者は、初期投資を抑えたいため、「居抜き」を希望するが、業態や店舗の大きさ等のマッチングが難しい。 アーケードがある商店街は、負担金が高く、参入の障害となっている。 <p>[行政の支援の拡大]</p> <ul style="list-style-type: none"> 岩国市で新規出店への支援制度を持っているが、対象エリアを 2 つの商店街に限定している。中心市街地全体に支援範囲を拡げてほしい。 解体費用に対しての公的支援が必要。 固定資産税評価額が実勢値に近づけば、家主の税負担も軽減でき、さらに家賃を下げることもできるのではないか。 |

| | |
|---|---|
| <p>その他</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 関連する事業 ・ 今後の事業展開等 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 取組期間は当面3箇年(平成25年3月まで)としており、来年度にそれ以降も活動を継続するか否かを決定する。 |
| <p>考察</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業の成立要件 ・ 他地区での展開に向けて等 | <p>[プロのノウハウの活用]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 不動産業者は、家主の信頼を得ており、そうした人材が空き店舗対策に取り組むことで、家主の協力も得られやすくなっている。 ・ また、不動産業者が、通常業務の一環として、仲介手数料の減免や家賃交渉等を実施しているため、宅地建物取引業法等の規制に抵触することは無い。 <p>[中心市街地内における店舗の集約化]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業者として、老朽化した空き店舗は解体し、営業店舗を別のエリアに集約し、まとまった空き地にしていく取組も実施されており、中心市街地の商店街の再編にも寄与している。また、こうして生まれた空閑地は、周辺の店舗利用者への駐車場としての利用も可能であり、さらに次の事業の種地(再開発事業等)としての活用も想定される。 |

※現地の状況等



旧来最も賑わいのあった商店街の入口部分。
両側の店舗とも空き店舗となっている。



新規出店店舗：左マッサージ店、右：飲食店

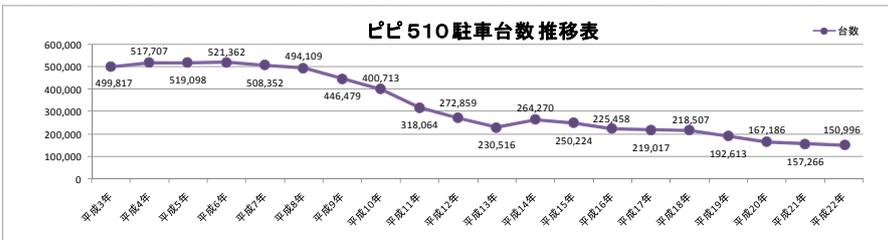
■徳山商店連合協同組合

①組織の概要

| | |
|----------|--|
| 名称（商号） | 徳山商店連合協同組合 |
| 所在地 | 山口県周南市糺町 1-17 |
| 電話／F A X | 0834-22-5510／0834-22-6510 |
| 電子メール | mail@pp510.jp |
| 代表者 | 俵 義紀 |
| 出資金 | 8,100 千円 |
| 設立 | 昭和 62 年 |
| 事業内容 | [事業内容] ・自走式立体駐車場の管理運営 ・ホール・会議室等のレンタルルームの管理運営 |

※出典：徳山商店連合協同組合 HP (<http://pp510.jp/>)

②ヒアリング結果

| | |
|---|--|
| <p>対応者</p> | <p>徳山商店連合協同組合(周南市) 事務局長：林 治氏</p> |
| <p>実施日</p> | <p>平成 24 年 2 月 21 日</p> |
| <p>取組内容</p> | <p>「大型駐車場（ピピ、510 台）と展示・研修等ができる貸しホールを備えた施設の管理・運営」</p> |
| <p>背景</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業環境 ・ 行政等のサポート等 | <p>[国・県・市及び自己資金で建設]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 昭和 62 年に中心市街地の 6 つの商店街で「徳山商店連合協同組合」を立ち上げた。当時旧徳山市の中心市街地は、周辺（下松や新南陽等）地域で一番の繁華街であったため、広域からの集客が多く慢性的に駐車場不足であった。徳山商店連合協同組合が主体となり、旧通産省の高度化資金を中心に、県・市の補助、地元や商店街の自己資金等で土地の買収及び立体駐車場の建設を行った（土地代＋工事費約 32 億円）。 |
| <p>事業内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 資金調達方法 ・ 運営組織 ・ 成功のための工夫等 | <p>[駐車場の管理運営]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 1 台 1 時間 100 円で時間貸し駐車場を運営（高度化資金の性格上、月極への転用は不可）。 <p>[事業の効率化]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 開場当初は、入出庫管理等を人海戦術で実施していた。その後、機械化・OA 化を進め、駐車場管理のための職員は、15 名から 3 名に集約化さらに駐車場は 24 時間化。 <p>[新たな顧客の開拓]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 駐車場利用者が減少してきているので、新幹線を利用しての出張者向けに、1 日 1,000 円の駐車券を発行。 |
| <p>効果</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 空き店舗解消状況 ・ 通行量の変化 ・ 売上の変化 ・ 市民の評価等 | <p>[駐車台数の減少]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 開場当初をピークに減少を続けている。現在は当初の 1/3 以下。  <p>※徳山商店連合協同組合資料より作成</p> <p>[歩行者通行量（中心市街地 11 箇所合計）の減少]</p> <ul style="list-style-type: none"> 平成 21 年 25,745 平成 22 年 22,690 平成 23 年 17,961 ・ 平成 21 年から平成 23 年の間で 30%減少。 |
| <p>課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業実施上の課題等 | <p>[中心市街地への来訪者減]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 中心市街地に立地していた大型店が撤退（平成 11 年ニチイ、平成 13 年ダイエー）し、現在は両跡地とも駐車場になっている。中心市街地への来訪者を惹き付けていた大型店が撤退し、下松や新南陽等周辺に大型店が出店したことで、来訪者が減少するとともに、中心市街地における駐車場供給量が増加し、2 重にピピの営業を圧迫。 |

| | |
|---|--|
| | <p>[借入金の返済期間延長]</p> <ul style="list-style-type: none"> 旧通産省の高度化資金の返済期間は20年であり、先年20年が経過。それ以外の債権者の同意を取り付け、あと10年返済期間を延長。現状は、なんとか単年度赤字は計上していないが、予定通り返済できるか否かは、今後の利用台数の推移次第。 |
| <p>その他</p> <ul style="list-style-type: none"> 関連する事業 今後の事業展開等 | <p>[まちづくり会社による空き店舗対策]</p> <ul style="list-style-type: none"> 商工会議所と商店街が中心となり、平成22年にまちづくり会社「まちあい徳山」を立ち上げ、中心市街地活性化に向けた活動を実施中。その中のひとつとして、「周南市中心市街地活性化協議会」と連携した空き店舗への新規出店者の誘致・相談受付を行う「まちなか出店サポートセンター」を開設中。 「周南市中心市街地活性化協議会」が行うテナントミックス事業として改装費の1/2（上限100万円）を補助。その受付窓口として物件情報の発信・申請手続きの支援、資金計画・事業計画の相談に応ずる。 <div data-bbox="432 734 1394 1303" data-label="Diagram"> <p>予算母体</p> <pre> graph TD Sunan[周南市] -- "テナントミックス事業予算" --> Assoc[周南市中心市街地活性化協議会] Assoc -- "委託事業者・審査会" --> Assoc Assoc -- "補助金支払い" --> Applicant[出店希望者] Applicant -- "申請書提出 意見書提出" --> Assoc Assoc -- "申請・事業計画指導 採択・不採択連絡" --> Applicant Applicant -- "出店・申請相談" --> MachiAi[株式会社まちあい徳山] MachiAi -- "物件情報紹介" --> Landowner[地権者不動産会社] Landowner -- "出店情報紹介" --> MachiAi Landowner -- "家賃借契約" --> Applicant </pre> </div> <ul style="list-style-type: none"> 立地希望業種と空き店舗の旧業種のマッチングを図り、改装費の軽減につなげている。 初年度（平成23年度）、3件成約。その他「まちなか出店サポートセンター」への問い合わせが38件あり、今後の空き店舗活用の促進が期待される。 成約した店舗のオープン時には、記念プレートを授与し、マスコミにも報道してもらい、取組の知名度を高めている。 |
| <p>考察</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業の成立要件 他地区での展開に向けて等 | <p>[事業資産の保有]</p> <ul style="list-style-type: none"> 駐車場等を運営している徳山商店連合協同組合が、施設と土地を保有しているため、将来的（あるいは返済期間である10年後）に事業が採算割れした場合でも、売却等による清算が可能。 <p>[魅力ある個店の創出]</p> <ul style="list-style-type: none"> まちづくり会社が実施している新規出店の促進が駐車場事業の経営状況改善のカギとなる。大型店跡地（現在は平面駐車場）への集合住宅建設等、中心市街地への居住機能の展開が、残された店舗の存続にも有効であり、現在、市で新たな中心市街地活性化計画を策定中。 |

※現地の状況等



ピピ 510 全景：現在は 24 時間対応駐車場として営業している。



左 まちづくり会社「まちあい徳山」：取材時は休業日であった
 右 まちづくり会社のテナントミックス事業で開業した飲食店
 右下 開業した飲食店内に掲示されている認定プレート



4. 事業成立要件等の整理

ヒアリングを実施した8事例は、「駐車場の管理・運営」と「空き店舗対策」に大別される。さらに「空き店舗対策」は、空き店舗を利活用する「空き店舗活用」と空き店舗に店子を誘致する「空き店舗対策」、空き店舗をまちづくり会社等が借り上げ、店子にリースする「サブリース事業」に類型化できる。

各々についての事業成立要件等を取りまとめる。

(1) 空き店舗対策

① 貸し手

貸す意思のある空き店舗所有者が少ない。

今回のヒアリング調査を通じて把握できた共通事項としては、空き店舗対策を実施しているいずれの都市においても、新規立地需要はあるということである。都市によっては、かなりの新規立地需要（空き店舗の発生待ち）が存在しているところも見られた。

それに対して、貸す意思のある空き店舗所有者が少ないというのが、各事例共通の課題と言える。

多治見まちづくり株式会社では、商店街の店舗所有に、空き店舗を貸す意思があるか否かについてアンケート調査を実施したが、貸す意思があるとされた所有者は、ゼロであった。そのため、多治見まちづくり株式会社においては、クラフトショップという名称でまちづくり会社が店舗所有者から借り受けた店舗（1号館、2号館）を、週単位あるいは月単位でレンタルすることで、新規立地希望者のプラットホームを形成し、新規立地希望者が店舗運営等のノウハウを取得する場を提供している。しかし、貸し手がないため、クラフトショップの経験を活かしての新規立地は1店に留まっている。

空き店舗所有者にとって「信頼のおける人物」が運営するまちづくり会社等による「サブリース事業」により、貸し手を創出している。

犬山まちづくり株式会社では、市のOBや商工会議所のOBが運営しており、地域の空き店舗の所有者としても「信頼のおける人物」である。各まちづくり会社等においては、こうした「信頼のおける人物」が、個々の所有者を地道に説得し、空き店舗の貸し手となってもらっている。ある意味、こうした説得作業が最も重要な職務となっている。信頼のおけるまちづくり会社等が所有者から店舗を借り受け、新規出店者に店舗を貸し出す「サブリース事業」の形態により、少しずつ貸し手を増やしている。

岩国市の不動産業者の会の取り組みも、店舗所有者と不動産業者というこれまでの関係性から構築された信頼関係により、貸し手が生まれ、新規立地約20件という成果につながっていると考えられる。

このように信頼できる組織が借り手あるいは仲介に入るといった、各地における地道に努力

によって、少しずつ、貸し手が増え、空き店舗が埋まるといった効果が発現されてきている。

空き店舗対策を一層促進していくためには、まず空き店舗の貸し手を増やしていくことが肝要であり、空き店舗であることが、所有者にマイナスのインセンティブを与えるような施策を法制化することも有効と考えられる。具体的なアイデアとしては、「空き店舗のままであると固定資産税や都市計画税が高くなる」、「空き店舗は、行政が強制的に活用できる^{※参考}」などが考えられる。

[参考]

英では 2004 年の住宅法で法制化して、所有者が住宅を空き家のままにし、自治体が空き家であることに正当な理由がないと判断した場合に、一定の手続きを経て、当該空き家を強制的に占有し、第三者に賃貸できる制度を創設している。

②対借り手

借り手の潜在需要は大きい。

借り手は、いずれも地区においても、かなりの潜在需要が見込まれている。特に、借り手の募集等を実施している地区は無いが、まちづくり会社等のホームページを活用したり、市や商工会議所経由で、新規立地への問い合わせがいくつも集まっている状況である。

借り手に対する有効な支援策は、初期投資・運営経費の削減によるリスクの軽減である。

借り手への対策としては、様々な形での初期投資や経常的経費の軽減策が実施されている。特に初期投資については、「改装や清掃について、ボランティアで協力する」（深谷市、多治見市等）といった形で、商店街等の協力によって軽減している地区や、「改装費への補助」（周南市）といった形で、上限はあるものの金銭的な支援を行い、初期投資を軽減している地区も見られる。

犬山市では、まちづくり会社が改装を行い、その改装費を店舗所有者に支払う家賃と店子から徴収する家賃の差額で回収していく事業モデルとしている。このようにまちづくり会社が先行投資できるのは、別途実施している駐車場の管理業務により、年間 1200 万円程度の収入があるためである。借り手の初期投資、特に改装費を軽減するためには、①改装費そのものを軽減する。②改装費に補助金を出す。③まちづくり会社等が改装費を立て替える。といった取り組みが有効である。

また、初めての店舗運営のリスクを軽減するため、「賃料を取らず販売額の一定額を負担する」ことや、「店舗を細分化して貸し出す」取組（多治見市）、「空き店舗の旧業種と出店希望者の業種をマッチングすることにより改装費等を軽減する」取組（周南市）、「改装費を最低限の電気

と上下水道のみとする」取組（深谷市）なども見られる。

（２）駐車場の管理・運営

駐車場の管理・運営を行っているのは、株式会社まちづくり古川、犬山まちづくり株式会社、徳山商店連合協同組合の３事例である。

過大な初期投資は資金回収が困難となる。

徳山商店連合協同組合は、無利子融資等の資金調達を行い、土地を買収し、立体駐車場を建設している。長所としては、土地と駐車場という財産を組合が保有していることであり、課題は、初期投資が過大であったため、20年以上を経過した現在に至っても回収できていないことである。

共通駐車券の発行は、条件が整えば初期投資の軽減が可能である。

株式会社まちづくり古川は、既往の駐車場の共通駐車券を作成している。そのため、長所としては、駐車券の発券機のメーカーが同一であったため初期投資がほとんどかかっていないことである。課題としては、年間の収益が数万円程度で再投資もできない点である。

観光客を対象とした駐車場運営は、まちづくり会社の経営基盤強化に有効である。

犬山まちづくり株式会社は、市所有地を無償で借り受け、駐車場の維持管理を行い、収益を得ている。長所は、初期投資が無いこと。さらに収益も年間1200万円程度確保でき、空き店舗の改装費等への再投資が可能となっていることである。課題は、強いてあげれば、市から無償で借り続けられるかという継続性の問題である。

徳山や古川の取組を見てみると、駐車場を作れば商店街が活性化するというのは幻想に過ぎないことがわかる。犬山の駐車場の管理・運営が収益を生み出しているのは、観光客の利用に依るところが大きい。駐車場の管理・運営は、中心市街地の商店街活性化を目的として実施するのではなく、観光客を対象とし、まちづくり会社の経営基盤の確立のために実施することは有効と考えられる。

◆2章補講

空き店舗活用においては、まちづくり会社等が中間借り受けを行い、建物の所有者と店子と個々に契約を締結している。そのため、参考として、空き店舗活用の不動産の賃貸借に関連する法令との関係性を整理する。

■空き店舗活用の不動産の賃貸借に関連する法令との関係

- ・空き店舗を所有者等から賃借して、これを店舗等として活用する場合、不動産の賃貸借に関連する法令の規定が適用される。
- ・以下、まちづくり会社等が、空き店舗所有者等から空き店舗を賃借して、これを活用する（転賃借を含む。）場合を中心に、関連する法令との関係について整理する。

●ポイント

○まちづくり会社等が行う業務範囲

- ・まちづくり会社等が空き店舗を所有者等から借り上げて活用（転賃を含む。）する場合は、不動産賃貸業であり宅地建物取引業法における宅地建物取引業に当たらないと考えられる。ただし、空き店舗の紹介を行う場合は、宅地建物取引業に該当することも考えられるため、業務の範囲に注意する必要がある。その場合、宅地建物取引業者の協力を得る事が有効である。

事例

- ・犬山まちづくり会社は、空き店舗を借り上げて転賃しているが、媒介（仲介）は行っていない。また、自社の賃貸借の契約に当たっては、宅地建物取引業主任の資格を有する社員がこれを行っている。
- ・多治見まちづくり会社は、空き店舗を借り上げてホール等のスペースの時間貸しを行っているが、媒介（仲介）は行っていない。また、空き店舗の紹介（情報提供）をしているが、契約に当たっては宅地建物取引業者がこれを行っている。
- ・岩国市の「中心市街地活性化を促進する不動産業者の会」は、中心市街地活性化と連携し、宅地建物取引業者が任意団体を組織し、空き店舗の紹介、相談、媒介（仲介）を行っている。

○まちづくり会社等による空き店舗の借上げ

- ・建物の賃貸借契約では、従来、正当事由がなければ賃貸借契約の更新を拒むことができず、所有者等の不動産の処分や管理の支障となる場合があった。そのため、空き店舗等の賃貸せずにいる所有者等も存在する。まちづくり会社等が空き店舗を所有者等から借り上げる場合は、定期借家制度により、契約で定めた期間が満了することにより、更新されることなく、確定的に賃貸借が終了することを示しておくことが有効である。ただし、賃貸借する建物が歴史的な建造物等であり、将来にわたって保存・活用を考える場合には、賃料の設定を含めて、賃貸借の再契約を可能にする運営が必要である。

事例

- ・犬山まちづくり会社は、歴史的な建物である空き店舗の借上げに当たって10年の期限を

設けている。また、借上げに当たって、市の補助を受けて外観等の改修を行っているが、この助成制度は10年以内に助成対象行為に係る部分の変更、取壊し等を行わないよう保管義務を定めている。

- ・一般社団法人まち遺し深谷は、歴史的な建物を借り上げているが、その賃料が、当該不動産について所有者等にかかる固定資産税等の額を上回るように設定し、所有者等の不動産活用と建物保存意識を持つようにしている。

○まちづくり会社等による転貸借等

- ・建物を転貸借は、所有者の承諾を得て行う必要がある。信用のあるまちづくり会社等が、テナントを選定し、転貸借を行うことにより、所有者等の空き店舗活用の促進につながる。転貸借に当たっては、テナントが借りられる賃料を考慮して広さを適切に区切ることが考えられる。また、転貸借ではなく、時間を限ったスペース貸しによりチャレンジショップとして活用することも考えられる。

事例

- ・犬山まちづくり会社は、借り上げた店舗を適切に区切り面積を抑えることで、テナントの家賃を抑えて入居しやすくしている。また、市が行っているテナントに対する助成（改修や家賃補助）を含めた入居者選定を行っている。
- ・一般社団法人まち遺し深谷は、借り上げた店舗を適切に区切り面積を抑えるとともに、テナントの賃料支払い能力を考慮して家賃を設定している。また、面積の大きな蔵は、時間貸しのスペースにするなどの工夫を行っている。
- ・多治見まちづくり会社は、1箇月や1週間の期間でチャレンジショップとしてスペースを貸し、常設とする場合は、他の空き店舗を紹介している。

●宅地建物取引業法（昭和二十七年六月十日法律第七十六号）との関係

- ・宅地建物取引業法においては、第二条二号において、宅地建物取引業は「宅地若しくは建物（建物の一部を含む。以下同じ。）の売買若しくは交換又は宅地若しくは建物の売買、交換若しくは貸借の代理若しくは媒介をする行為で業として行なうものをいう。」と定義している。
- ・すなわち、不動産賃貸業や不動産管理業を営む者については、宅地建物取引業者にあたらないと解される。
- ・「業として行なう」については、国土交通省の解釈が示されており「諸要因を勘案して総合的に行われるもの」とされるが、その判断基準として、取引の対象者、目的、対象物権の取得経緯、態様及び反復継続性が示されている。

○宅地建物取引業法（抜粋）

第二条 この法律において次の各号に掲げる用語の意義は、それぞれ当該各号の定めるところによる。

- 一 宅地 建物の敷地に供せられる土地をいい、都市計画法（昭和四十三年法律第百号）第八条第一項第一号の用途地域内のその他の土地で、道路、公園、河川その他政令で定める公共の用に供する施設の用に供せられているもの以外のものを含むものとする。
- 二 宅地建物取引業 宅地若しくは建物（建物の一部を含む。以下同じ。）の売買若しくは交換又は宅地若しくは建物の売買、交換若しくは貸借の代理若しくは媒介をする行為で業として行なうものをいう。
- 三 宅地建物取引業者 第三条第一項の免許を受けて宅地建物取引業を営む者をいう。

○宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方（国土交通省）（抜粋）

第2条第2号関係

1 「宅地建物取引業」について

(1) 本号にいう「業として行なう」とは、宅地建物の取引を社会通念上事業の遂行とみることができる程度に行う状態を指すものであり、その判断は次の事項を参考に諸要因を勘案して総合的に行われるものとする。

(2) 判断基準

①取引の対象者

広く一般の者を対象に取引を行おうとするものは事業性が高く、取引の当事者に特定の関係が認められるものは事業性が低い。

(注) 特定の関係とは、親族間、隣接する土地所有者等の代替が容易でないものが該当する。

②取引の目的

利益を目的とするものは事業性が高く、特定の資金需要の充足を目的とするものは事業性が低い。

(注) 特定の資金需要の例としては、相続税の納税、住み替えに伴う既存住宅の処分等利益を得るために行うものではないものがある。

③取引対象物件の取得経緯

転売するために取得した物件の取引は事業性が高く、相続又は自ら使用するために取得した物件の取引は事業性が低い。

(注) 自ら使用するために取得した物件とは、個人の居住用の住宅、事業者の事業所、工場、社宅等の宅地建物に該当する。

④取引の態様

自ら購入者を募り一般消費者に直接販売しようとするものは事業性が高く、宅地建物取引業者に代理又は媒介を依頼して販売しようとするものは事業性が低い。

⑤取引の反復継続性

反復継続的に取引を行おうとするものは事業性が高く、1回限りの取引として行おうとするものは事業性が低い。

(注) 反復継続性は、現在の状況のみならず、過去の行為並びに将来の行為の予定及びその蓋然性も含めて判断するものとする。また、1回の販売行為として行われるものであって

も、区画割りして行う宅地の販売等複数の者に対して行われるものは反復継続的な取引に該当する。

2 その他

(1)組合方式による住宅の建築という名目で、組合員以外の者が、業として、住宅取得者となるべき組合員を募集し、当該組合員による宅地の購入及び住宅の建築に関して指導、助言等を行うことについては、組合員による宅地又は建物の取得が当該宅地又は建物の売買として行われ、かつ、当該売買について当該組合員以外の者が関与する場合には、通常当該宅地又は建物の売買又はその媒介に該当するものと認められ、宅地建物取引業法が適用されることとなる。

なお、組合員の募集が宅地又は建物が不特定のまま行われる場合にあっても、宅地又は建物が特定された段階から宅地建物取引業法が適用されることとなる。

(2)破産管財人は、破産財団の管理処分権を有し、裁判所の監督の下にその職務として財産の処分及び配分を行うものであり、破産財団の換価のために自らの名において任意売却により宅地又は建物の取引を反復継続的に行うことがあるが、当該行為は、破産法に基づく行為として裁判所の監督の下に行われるものであることにかんがみ、法第2条2号にいう「業として行なうもの」には該当せず、当該行為を行うに当たり法第3条第1項の免許を受けることを要さないものとする。

ただし、当該売却に際しては、必要に応じて、宅地建物取引業者に代理又は媒介を依頼することにより、購入者の保護を図ることが望ましい。

●賃貸借契約について

・賃貸借契約とは、当事者の一方がある物の使用及び収益を相手方にさせることを約し、相手方がこれに対してその賃料を支払うことを約することによって効力を生ずる契約のことをいう。

(民法第六百一条)

・賃貸借契約は、賃料をもらって物を貸す、又は、賃料を払って物を借りるという契約である。貸す側を「賃貸人」といい「貸主」という場合もある。借りる側を「賃借人」といい「借主」とも場合もある。

・なお、建物の賃貸借については、「借地借家法」(平成三年十月四日法律第九十号)によって、土地や建物の賃貸借契約における借主(借地人、借家人、店子)の権利が保護されている。

○民法(明治二十九年四月二十七日法律第八十九号)(抜粋)

第七節 賃貸借

第一款 総則

(賃貸借)

第六百一条 賃貸借は、当事者の一方がある物の使用及び収益を相手方にさせることを約し、相手方がこれに対してその賃料を支払うことを約することによって、その効力を生ずる。

(短期賃貸借)

第六百二条 処分につき行為能力の制限を受けた者又は処分の権限を有しない者が賃貸借をする場合には、次の各号に掲げる賃貸借は、それぞれ当該各号に定める期間を超えることができない。

- 一 樹木の栽植又は伐採を目的とする山林の賃貸借 十年
- 二 前号に掲げる賃貸借以外の土地の賃貸借 五年
- 三 建物の賃貸借 三年
- 四 動産の賃貸借 六箇月

(短期賃貸借の更新)

第六百三条 前条に定める期間は、更新することができる。ただし、その期間満了前、土地については一年以内、建物については三箇月以内、動産については一箇月以内に、その更新をしなければならぬ。

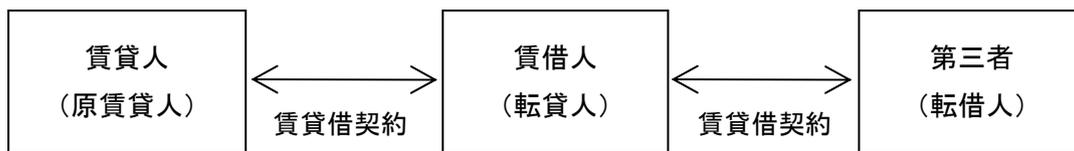
(賃貸借の存続期間)

第六百四条 賃貸借の存続期間は、二十年を超えることができない。契約でこれより長い期間を定めたときであっても、その期間は、二十年とする。

2 賃貸借の存続期間は、更新することができる。ただし、その期間は、更新の時から二十年を超えることができない。

●転貸について

- ・賃貸借契約における賃借人が、賃貸借契約の目的物を第三者にさらに賃貸することを「転貸借」という。いわゆる「又貸し」である。
- ・転貸借をする場合において、もともとの賃貸借契約（原賃貸借）における賃貸人（原賃貸人）がその転貸を承諾していることを「承諾転貸」という。
- ・承諾転貸の場合、転貸借は有効に成立する。すなわち、転借人は、目的物を使用及び収益でき、転貸人は、転借人に対して賃料を支払うことになる。当然、原賃貸借も有効であり、賃借人（転貸人）は目的物を使用及び収益でき、賃借人（転貸人）は、賃貸人（原賃貸人）に対して賃料を支払うことになる。



○民法（明治二十九年四月二十七日法律第八十九号）（抜粋）

(賃借権の譲渡及び転貸の制限)

第六百十二条 賃借人は、賃貸人の承諾を得なければ、その賃借権を譲り渡し、又は賃借物を転貸することができない。

2 賃借人が前項の規定に違反して第三者に賃借物の使用又は収益をさせたときは、賃貸人は、契約の解除をすることができる。

(転貸の効果)

第六百十三条 賃借人が適法に賃借物を転貸したときは、転借人は、賃貸人に対して直接に義務を負う。この場合においては、賃料の前払をもって賃貸人に対抗することができない。

2 前項の規定は、賃貸人が賃借人に対してその権利を行使することを妨げない。

●借地借家法について

- ・借地借家法（平成三年十月四日法律第九十号）では、賃貸借の期間の満了の一年前から六月前までの間に相手方に対して更新をしない旨の通知又は条件を変更しなければ更新をしない旨の通知をしなかったときは、従前の契約と同一の条件で契約を更新したものとみなされることになる。
- ・また、賃貸人又は賃借人が賃貸借の解約の申入れをした場合は、建物の賃貸借は、解約の申入れの日から六月を経過することによって終了する。
- ・建物の賃貸人による建物の賃貸借契約を更新しない旨の通知又は建物の賃貸借の解約の申入れは、建物の賃貸人及び賃借人（転借人を含む。）が建物の使用を必要とする事情のほか、正当の事由があると認められる場合でなければ、することができないとされている。

○借地借家法（平成三年十月四日法律第九十号）（抜粋）

第三章 借家

第一節 建物賃貸借契約の更新等

（建物賃貸借契約の更新等）

第二十六条 建物の賃貸借について期間の定めがある場合において、当事者が期間の満了の一年前から六月前までの間に相手方に対して更新をしない旨の通知又は条件を変更しなければ更新をしない旨の通知をしなかったときは、従前の契約と同一の条件で契約を更新したものとみなす。ただし、その期間は、定めがないものとする。

2 前項の通知をした場合であっても、建物の賃貸借の期間が満了した後建物の賃借人が使用を継続する場合において、建物の賃貸人が遅滞なく異議を述べなかつたときも、同項と同様とする。

3 建物の転貸借がされている場合においては、建物の転借人がする建物の使用の継続を建物の賃借人がする建物の使用の継続とみなして、建物の賃借人と賃貸人との間について前項の規定を適用する。

（解約による建物賃貸借の終了）

第二十七条 建物の賃貸人が賃貸借の解約の申入れをした場合においては、建物の賃貸借は、解約の申入れの日から六月を経過することによって終了する。

2 前条第二項及び第三項の規定は、建物の賃貸借が解約の申入れによって終了した場合に準用する。

（建物賃貸借契約の更新拒絶等の要件）

第二十八条 建物の賃貸人による第二十六条第一項の通知又は建物の賃貸借の解約の申入れは、建物の賃貸人及び賃借人（転借人を含む。以下この条において同じ。）が建物の使用を必要とする事情のほか、建物の賃貸借に関する従前の経過、建物の利用状況及び建物の現況並びに建物の賃貸人が建物の明渡しの条件として又は建物の明渡しと引換えに建物の賃借人に対して財産上の給付をする旨の申出をした場合におけるその申出を考慮して、正当の事由があると認められる場合でなければ、することができない。

（建物賃貸借の期間）

第二十九条 期間を一年未満とする建物の賃貸借は、期間の定めがない建物の賃貸借とみなす。

2 民法第六百四条の規定は、建物の賃貸借については、適用しない。

（強行規定）

第三十条 この節の規定に反する特約で建物の賃借人に不利なものは、無効とする。

●定期借家

- ・借地借家法（平成三年十月四日法律第九十号）では、借家権には更新の拒絶や解約について制限のある普通借家権とともに、更新のない「定期建物賃貸借」（いわゆる「定期借家」）が設定できる。（借地借家法第三十八条）
- ・従来型の賃貸借契約は、「正当事由」がある場合でなければ、賃貸人（貸主）から契約の更新拒絶や解約の申し入れができないこととされてきた。これに対し、契約で定めた期間が満了することにより、更新されることなく、確定的に賃貸借が終了する建物賃貸借のことを定期建物賃貸借という。なお、契約終了後も賃借人（借主）が居住し続け、賃貸人がこれに異議を述べないような場合であっても、契約関係は確定的に終了することとなる。

※国土交通省資料「定期借家制度の概要」

<http://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/torikumi/teishaku/tei01.htm> より。

○借地借家法（平成三年十月四日法律第九十号）（抜粋）

第三節 定期建物賃貸借等

（定期建物賃貸借）

第三十八条 期間の定めがある建物の賃貸借をする場合においては、公正証書による等書面によって契約をするときに限り、第三十条の規定にかかわらず、契約の更新がないこととする旨を定めることができる。この場合には、第二十九条第一項の規定を適用しない。

- 2 前項の規定による建物の賃貸借をしようとするときは、建物の賃貸人は、あらかじめ、建物の賃借人に対し、同項の規定による建物の賃貸借は契約の更新がなく、期間の満了により当該建物の賃貸借は終了することについて、その旨を記載した書面を交付して説明しなければならない。
- 3 建物の賃貸人が前項の規定による説明をしなかったときは、契約の更新がないこととする旨の定めは、無効とする。
- 4 第一項の規定による建物の賃貸借において、期間が一年以上である場合には、建物の賃貸人は、期間の満了の一年前から六月前までの間（以下この項において「通知期間」という。）に建物の賃借人に対し期間の満了により建物の賃貸借が終了する旨の通知をしなければ、その終了を建物の賃借人に対抗することができない。ただし、建物の賃貸人が通知期間の経過後建物の賃借人に対しその旨の通知をした場合においては、その通知の日から六月を経過した後は、この限りでない。
- 5 第一項の規定による居住の用に供する建物の賃貸借（床面積（建物の一部分を賃貸借の目的とする場合にあっては、当該一部分の床面積）が二百平方メートル未満の建物に係るものに限る。）において、転勤、療養、親族の介護その他のやむを得ない事情により、建物の賃借人が建物を自己の生活の本拠として使用することが困難となったときは、建物の賃借人は、建物の賃貸借の解約の申入れをすることができる。この場合においては、建物の賃貸借は、解約の申入れの日から一月を経過することによって終了する。
- 6 前二項の規定に反する特約で建物の賃借人に不利なものは、無効とする。
- 7 第三十二条の規定は、第一項の規定による建物の賃貸借において、借賃の改定に係る特約がある場合には、適用しない。

（取壊し予定の建物の賃貸借）

第三十九条 法令又は契約により一定の期間を経過した後に建物を取り壊すべきことが明らかな場合において、建物の賃貸借をするときは、第三十条の規定にかかわらず、建物を取り壊すこととなる時に賃貸借が終了する旨を定めることができる。

- 2 前項の特約は、同項の建物を取り壊すべき事由を記載した書面によってしなければならない。

（一時使用目的の建物の賃貸借）

第四十条 この章の規定は、一時使用のために建物の賃貸借をしたことが明らかな場合には、適用しない。

●レンタルスペース

- ・ギャラリーなどスペースを時間貸しする場合は、賃貸借契約又は使用貸借契約であり、施設等の「使用契約」「利用契約」「一時使用契約」等になると考えられる。

※住宅の場合（短期賃貸マンション＝ウィークリーマンション、マンスリーマンション）は、旅館業によるものと、不動産業によるものがある。旅館業による場合、無審査一泊からの利用が可能であり、不動産業法による場合は賃貸業に沿って事前申込や入居審査等がある場合が多い。

※いわゆる「ゼロゼロ物件」という敷金と礼金の支払いを必要としない不動産賃貸物件がある。借り手側が家賃を滞納したまま逃亡した場合でも、敷金・礼金が存在しないため、それらと相殺することはできない。敷金0、礼金0であるとしながらも、さまざまな名目で金銭を徴収するケースがありトラブルも多いとされる。「鍵の一時的使用」という契約内容を名目にしており、賃借料滞納があるとすぐに強制的に鍵を交換し、出張交換料の名目で高額な違約金を取り立てるなどにより訴訟事件となっているものもある。

