

都市のスポンジ化に向けた

埼玉県毛呂山町の挑戦

毛呂山町

まちづくり整備課

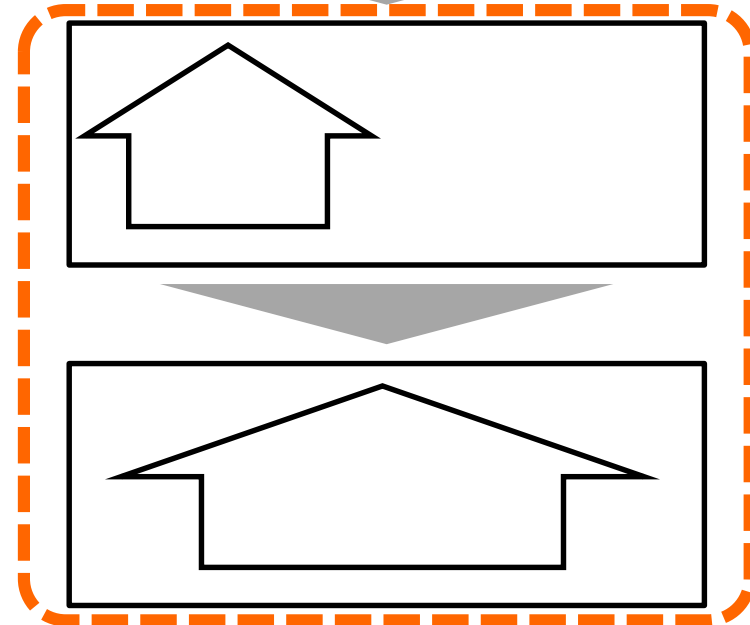
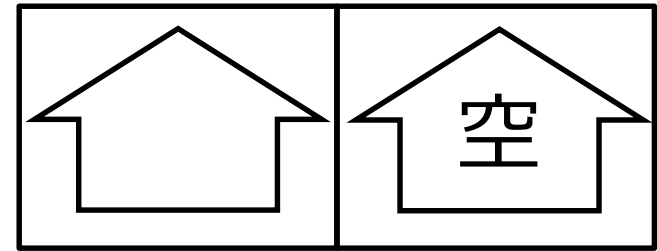
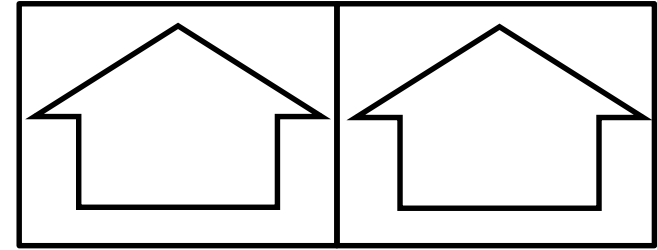
1. これまでの空き家対策

毛呂山町の場合（地元不動産事業者の奮闘）



※国土技術政策総合研究所資料より

空き家の隣地買取りによる
「ニコイチ化」により、
区画の問題を解消



高齢化のため、
転がらない!!

「道路」「区画」は、光明が見える。

人口減トレンドにあるため、
「人（=集客）」の問題がポイントになる。

地元不動産事業者の努力だけでは、
もはや**ジリ貧**であることは明白・・・。

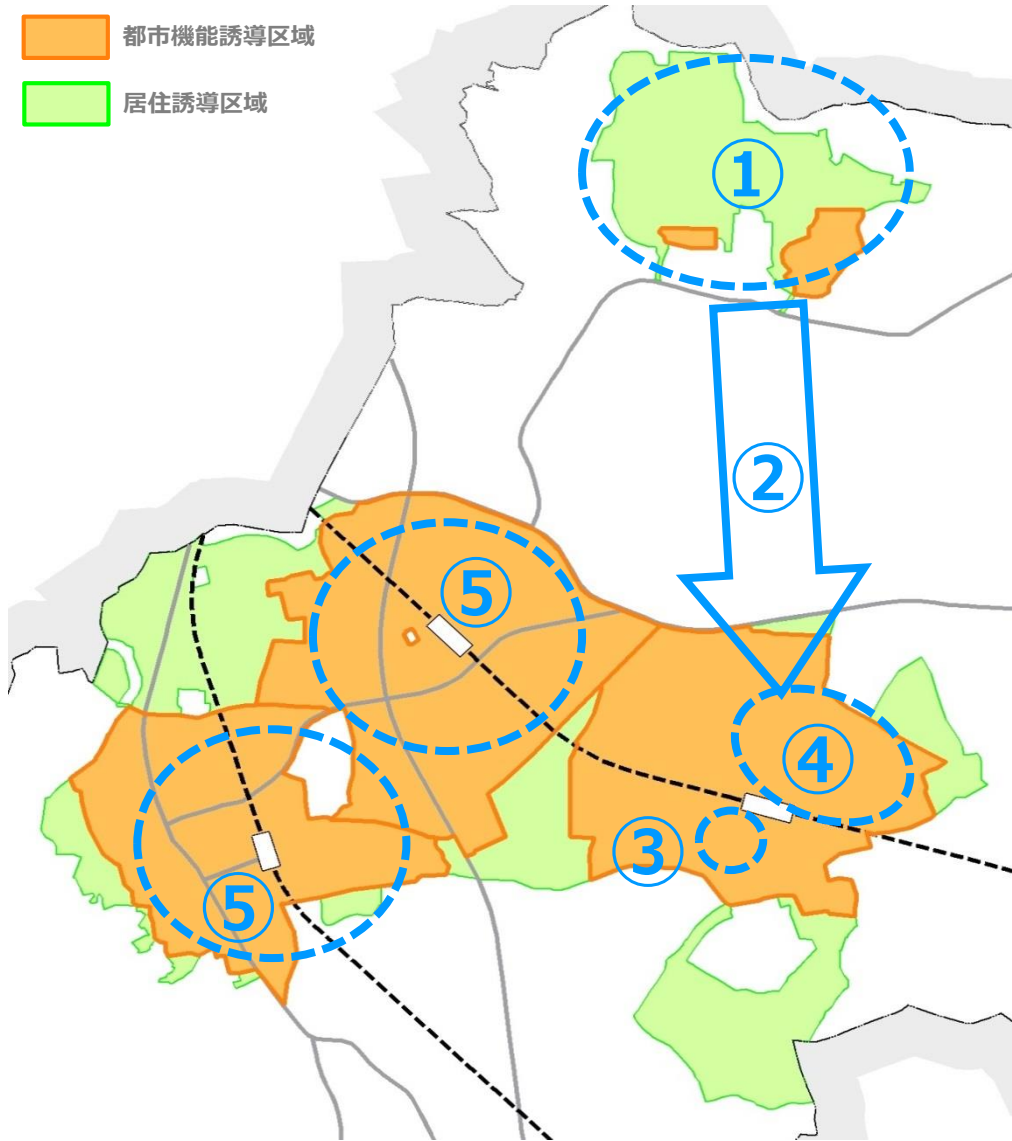
**敷地単位・街区単位での対策は、
限界を迎えているのではないか？**



2. 立地適正化計画を起点にした これからのまちづくり

毛呂山町立地適正化計画に基づくまちづくりの方向性

- 都市機能誘導区域
- 居住誘導区域



Step 1 : 目白台地区への都市機能誘導

- ・町内で最も若い世代の満足度向上
⇒F1・F2層の口コミを誘導
- ・将来的な高齢化への対応

Step 2 : 武州長瀬駅へのバス路線誘致

- ・学生や働く女性の誘導
⇒人の流れ(=消費力)の駅周辺への誘導
- ・消費の核となるF1層の流入
⇒民間事業者の新規参入を促す契機に

Step 3 : 老若男女のニーズを満たす機能誘導

- ・老若男女に共通するニーズ
⇒健康・学び・集い・社会参加etc.
- ・アイドルタイムのない経営が可能
⇒昼:周辺の高齢者
⇒夜:目白台居住者(帰宅時の利用)
- ・賑わいの創出によるニーズの高まり
⇒さらなる土地利用の促進の契機に

Step 4 : 空き家・空き店舗の活用促進

- ・**多世代、多用途混然一体型街区**の創出
⇒利便性が高く安価であるため、若い世代の流入確率が上昇
⇒ニーズの存在により、新規事業者の参入が促進される確率が上昇

Step 5 : 他地区への横展開



3. 「限界」と「突破口」

「限界」と「突破口」

○マッチングの限界

- ・事態が好転したとしても、プレイヤーは地元不動産業者であることには変わりはない…
- ・そもそも団地内すべての物件を管理しきれないわけではない…
- ・今後急激に増加する相続放棄物件や相続人不明物件に、対応しきれないのだろうか…



【突破口①】

行政の認定などにより、信用度や権限などを民間事業者に付与する

【突破口③】

「知力」や「資力」を持ったプレイヤーの呼び込み・育成

○ビジネスとしての限界

- ・地価の安さは売りにもなるが、仲介料も安くなるため、もろ刃の剣である…
- ・事業系用途への転用については、経営的なコンサルタントも必要ではないか…
- ・投資対象としての利活用を適切に取りまとめるプレイヤーが不在…



【突破口②】

設計・経営・金融などのコンサルタントを行い、付加価値を生み出す

現在、毛呂山町は、これらの突破口を現行制度の活用や近隣に存在するプレイヤーとの連携により生み出そうとしています。

しかし、これらの突破口を一つにパッケージングした制度や事業を、省庁横断型の施策として生み出していただければ、大変助かります！

毛呂山町の挑戦は、
まだ始まったばかりです！

今後の毛呂山町の取り組みに
ご期待ください！

毛呂山町 まちづくり整備課 都市計画係
049-295-2112（内線143）
mati@town.moroyama.lg.jp