

【第123回 定期講演会 講演録】

日時：平成18年10月31日

場所：発明会館ホール

平成18年度 土地月間記念講演会

「魅力あるまちづくりのための土地有効活用」

都市の再構築のための土地の有効活用

東洋大学大学院経済学研究科公民連携専攻
教授 根本 祐二

今ご紹介いただきました根本と申します。よろしくお願ひします。大学の教授を今やっているので、ちょっと原理的な話もさしていただこうかなということで、今日まいりました。

レジメに沿って幾つかお話をしたいと思うのですが、最後にほぼ一ヶ月後になりますけれども、11月29日に国際フォーラムを開催いたします。そのご案内を最後にさせていただきたいというふうに思います。

先ず、土地にまつわる意識の変化という表ですけれども、今の土地を巡る、利用と所有の関係を歴史的に遡って行きたいと思うのですが、土地について利用者意識と所有者意識というのが書かれています。70年代以前は高度成長期の初期ぐらいですね。バブル以前というのは土地というのは、最終的には換金できるものとしての価値でありまして、それを所有することに非常に大きな意義があったということで、そういう意味では経済合理性が貫徹していた、バランスの取れていた時代だろうというふうに思います。80年代に入りまして、そろそろバブルが始まるという頃になると徐々に転売価値という概念が出てきて、所有はするのだけれども、出来るだけ早く売

っていくという、転売利得志向の動機というのが登場してくるのではないかと、そうするとこれは、利用価値と転売価値というのが乖離してくるという現象が生まれてきて、それをバブルというふうに呼んだわけですが、経済的になかなか説明のつかない価格というのが発生している、というのが80年代で、まさにバブルの最盛期にそれがピークになったのだらうと思います。90年代、バブル崩壊後は80年代の価値体系が崩壊をするという過程の中で、70年代に戻るわけでもなし、80年代のバブル価値というのが認められるわけでもないという、迷いの時代かなと思います。

一貫して所有権が重要であるということは、その通りですけれども、土地を持つことによるリスクというのが非常に顕著に認識されるようになった時代かなというふうに思います。私は金融の現場におりまして、リスクという言葉が90年代の初頭に始めて耳にした。それまでもあったのですが、凡そ国内金融にリスクというのが実感されたというのはバブル崩壊以降の話でありまして、それまでは土地を持っていれば何とかなるというのが正直なところでありました。

90年代以降、所有権を持っているということは重要なんだけど、持つことに伴ってリスクがあるのではないかと、それは一つにはデフレのリスク、地価が下落するリスクでありますし、後になっては土壤汚染のような土地そのものが物理的に持っているリスクというのも登場してくるということでありました。90年代というのは、このリスクの押し付け合いの始まりということでもあります。基本的にバブルの崩壊以降、90年代を通じて地域再生のプロジェクトを進めるための仕組みというのは、何一つ登場しなかったというのが、私の反省でございます。80年代は曲がりなりにも第三セクターというのがあ

土地にまつわる意識の変化

	70年代以前	80年代	90年代	2000年以降
利用者意識	最終的な換金価値	転売価値	価値体系の崩壊と迷い	利用価値
所有者意識	所有権本位	所有権本位、ただし転売利得志向	所有権本位、ただしリスク意識の高まり	所有権本位、リスクの切り離し志向
問題	(経済合理性が貫徹)	利用価値との乖離	リスクの押しつけあい	リスクの合理的分担へ

って、その仕組みに乗せることによって世の中は動いていったのですけれども、三セクが崩壊をして、それに代わるものが全く出てこなかったというのが90年代だろうというふうに思います。

2000年以降ですけれども、厳密には90年代の末以降、事業者の意識というのは完全に利用価値にシフトしていると考えています。一方所有者の意識は、あくまでも所有したいという動機というのがあるということで、ここに意識の乖離があるような気がいたしました。所有者は所有したいのだけれども、ただリスクは取りたくないということで、リスクを切り離すという志向が出てきておりまして、そうするとリスクの合理的分担ということが必要になってくるということではないかと思えます。

私が今やっておりますのは、公民連携ということですが、よくあるパターンが、所有者が官の場合ですね、主として地方自治体。その自治体が土地を持っている、それを民間に使ってもらおうという場合で、これは首都圏の臨海部の造成地ばかり、或いは臨海工業地帯ばかり或いは地方圏の工業団地ばかり、全てそうですけれども、官が所有をした状態で民に利用をしてもらうという時に、住宅ですとそこまで厳密にやらなかったリスクの分担というのが、非常に強く求められるということでありまして、キーワード的にはリスクということになります。

キーワード1 リスク

- リスクは昔からあった
- だがリスクは顕在化しないという神話＝高度成長からバブルの中でリスクは問題にならなかった
- バブル崩壊の最大の効用は、リスクは顕在化するものという意識を再認識させたこと＝健全な自由主義経済の到来

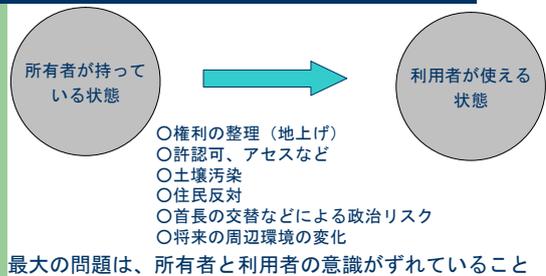
ご案内のようにと言うか、当たり前のことなんですけれども、リスクというのは昔からあったわけですし、高度成長期は、それが顕在化しないという、何となく神話めいたものがあって、実際にリスクは殆ど問題になりませんでした。案件として失敗したものは山ほどありますけれども、リスクへの意識は経済全体が拡大する中で吸収されていったということです。バブル崩壊の最大の効用というのは、リスクは顕在化し得るものだということを知らせてくれたということでありまして、始めて健

全な自由主義経済が到来したのではないかというふうに、ちょっと逆説的に書いております。当時は大変だった。今思うと、あのまま世の中は動く筈はない、というのは当たり前のことでして、やはりリスクの合理的な認識というのは必要だったなというふうに思います。

土地にまつわるリスクとは何かということで、所有者が持っている状態から利用者が使える状態にするのに必要な、権利の整理であるとか、許認可であるとか土壌汚染であるとか、住民反対リスクであるとか政治リスクであるとか、最後の将来の周辺環境の変化というのは、その土地の周りがどうなるかということですね。周りのビジョンがちゃんとできていれば、それが実現すると思って、その土地への投資も行いますけれども、周りがどうなるか分からないというような状態だと、その土地の中だけで部分的に最適化するような投資が起きてしまうという意味であります。最大の問題というのは所有者と利用者の意識がずれているということです。

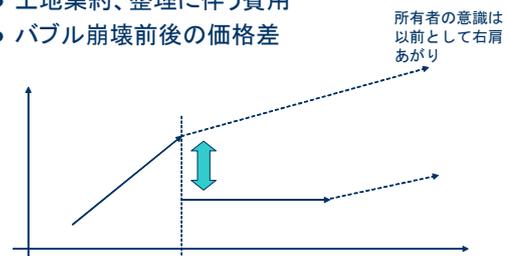
もう一つはコストでございまして、これはバブルの崩壊で値段が下がったということを単純に言っているわけ

土地にまつわるリスクとは何か



キーワード2 コスト

- 土地集約、整理に伴う費用
- バブル崩壊前後の価格差



です。横軸が時間で縦軸が価格ですけれども、開発というのは時間をかけて、費用をかけて価値を上げていくものですので、その上がった価値で売れば、その開発は成功したということになるわけですが、バブルの崩壊というのは、上げていた価値がストッと下がってしまったということを指すわけで、そうするとかけた費用が回収できないということになるわけですね。それで、この斜めの点線のところを見ていただきますと、所有者の意識というのは相変わらず右肩上がりなのですよ、基本的に。市場価値というのは、下がった状態からスタートしていますので、右肩上がりになったところで追いつかないということです。図に書けばこんな単純なことが、世の中では当たり前のように、所有者としては原価を回収できる金額で売らなければならないという論理が横行しているのではないかとというのが、金融の現場にいたときの感じでございます。

この辺のところを意識の差というふうに整理しております。所有者というのは土地を、もし使われるのであれば、とにかく買って欲しい。所有権が非常に大事だとは思っているけれども、使うのであれば買って欲しいということで、売りたい値段というのを出すわけですね。高い価格で買って欲しいというのは、バブル的な発想がまだ残っているので、当然このくらいの値段がした筈だという価格で売りたいということです。ところが買う方はそんなことはお構いなしですので、市場価格でしか買えないということで、価格のギャップというのが、先ず全体的にここで生じているということで、そんな人はいるのかと思いますけれども、一杯いますね。自治体の方とお話をしていると、この罫に未だにはまっている方が非常に多いですね。そんなことを言ったって、そんな価値は無いですよと言っても、いやいやこれはこれだけ金をかけたので、これで売れないと困ると。条例にそう書いてあると。では売れないですよ、というのが我々の論

理でありまして、じゃあ誰が買っているのですかねと。市場価値を上回る価格で買ってくれる人がいたら、私がその人に止めるようにお話をしたいぐらいであります。このように、価格のギャップというのがまずあります。

それから、大切に使うって欲しいというのは、利用に条件を付けるパターンというのが多いですよ。これは民間でも同じことですが、特に公有地の場合は、色々条件を付けます。元々公有地だったのだから当然だというのは、それは全く否定をしません。公有地というのは、そのために使うべきものなので、全くそれは否定しないのですけれども、条件を付ければ、その分価格が安くなるという性質のものでありますので、条件の厳しさと価格というのがトレードオフになるわけですね。それはどっちを選ぶか決めないといけなくて、得てして条件も付けたい、高く売りたいというようなことがよく起きる。それから高く売りたいという方だけが先行して無条件で出すということもある。これも又困るんですね。

環境は保証できないとでているのですけれども、先ほど、周辺の環境がどうなるかというのがリスクのところに挙げられていました。土地投資というのは、その土地だけ見て投資するという投資では本来なくて、周辺と一体的に機能させるためにお金を投資するわけですね。ですから、そこだけ見て投資するものと、一体的に投資するものとの間には、投資の質に随分差があります。

ここで言っているのは、土地は環境にて生きるもの、というのは、周辺がどうなるかによって土地の内容は変わってくるわけですので、周辺が確実にこうなりますということであれば、それに合わせた投資をしてくる。その方が得ですから必ずそうするんですね。得てして日本で起こるのは、周辺がどうなるか分からない状態ですね。だからその地域のビジョンがハッキリしない、ビジョンはあるのだけれども、その実現性がハッキリしない。都市計画はあるのだけれども、何時道路が引かれるか分からない。そういうような状態だと周辺を見越した投資というのはできません。それはハイリスクになってしまいます。ただ、周りがどうであれ、ここだけは生き残れるような、そういう意味では部分均衡的な投資をせざるを得なくなってくるということですね。

私も関与したのであまり言えないのですけれども、例えば、汐留のような投資行動というのは、これにかなり近いだろうと思うのですよね。それぞれは良いものを作ろうとしたのだけれども、全体として見た時にどうだったのかなというのを、率直に私も今反省をしています。周りがどうなるか分からない状態だったら、自分だけが最適になる構図を当然とりますので、こういう現象が起

所有者と利用者の意識の差

- 土地は買ってほしい
 - 利用価値が重要
- 高い価格で買ってほしい
 - 市場価格でしか買えない
- 大切に使ってほしい
 - 利用に条件があればその分安くなる可能性あり
- 環境は保証できない
 - 土地は環境にて生きるもの

きてきます。これは所有者と利用者の意識の差ということでもあります。

ギャップを埋めるもの、ということで、色んなものがありますけれども、今日は、所有と賃貸という二つの大きな流れに沿って、色んな動きが出てきているかなということで、ご紹介をしたいと思います。利用価値に注目した商品の創造ということで、土地のリースとそれから建物の有効活用というか、建物のリースですね。土地、建物それから売却、賃貸、2行2列の4通りの公式があるわけですが、これをお話ししたいのですが、4通りのそれぞれ毎に最近の注目すべきプロジェクトを一つずつご紹介する、こういう分類をすると良いのではないかといいことですが、一つは公有地の売却のパターンですね。ここあたりは一番多いパターンなので、皆さんもご案内のものがずらっと並んでおります。先ほど条件を付けると価格に影響すると申ししたのは、例えば秋葉原の都有地なんかは、これは東京都の方で都有地を売却する時に、ITセンターをつくりなさいという条件を付けた売却をした土地ですね。公募に応じたのが1社しかなかったの、実際どういう競争が行われていたの

か分からないですけども、ITセンターという価値と土地の売却価格というの、どちらを選択するのかということで、東京都の方でも大分迷われたというか、試行錯誤をした結果かなというふうに思います。

六本木防衛庁の方はそういう条件は基本的には付きません。通常の都市計画の範囲内ということで、色々タイプはありますけれども、秋葉原のような厳しい条件というのは付いておりません。そういう意味では価格的には高い値段になったのではないかなというふうに思います。一番下がMMでございまして、日産自動車さんが銀座から移転をするというので有名になっていまして、ここには2010年と書いてありますけれども、1年繰り上げて09年に完成させるということで、今進んでいるというものでございます。これはMM自体が色々なビジョンに基づいたまちづくりをしていて、将来が非常に見通せるという状態になったのが、投資家から評価されているのではないかなというふうに、私は思っております。横浜のポテンシャルというのが勿論あるのですけれども、東京から大企業の本社を移転させるというのは相当な力でありまして、そういう意味で、今一番一つの区域として競争力を持っているのはMMかなということでありまして、後ほど出てくるかも知れませんが、セガとか色んなところが進出を計画をしているところであります。

これが利用者と所有者のパターンなのですが、この図は、誰が何をするかというのを整理する時に使っている図であります。官が民に土地を売るわけですが、その時にどういう条件を付けて売るのか、官と民はどのような契約をするのか、それから契約に基づいてどういう実行行為を行うのか、それが適正に行われていることをどのように監視するのか、適正以上に行われている時にどう報酬を与えるのか。それから出来なかった時にどう制裁を科すのかということが、実は非常にきめ細かくやられる話でございます。経済学の世界に契約理論、契約の経済学というのがありまして、それを使いながら、こういう関係を今解析をするという試みをやっております。基本的には土地の売却でなくても、全てこういう関係で整理されます。

例えば、ふじみ野市の市民プールで女子児童が亡くなった事故がありましたけど、あれも同じで、単にふじみ野市が民間の委託業者にプールの監視という行為を業務委託をして、ところが実際には官は殆ど監視しないで民に任せっきりになっていると、民は段々さぼろうとする動機が湧いてきまして、段々手を抜いていると緊張感が緩んで事故になってしまったということなのですね。

ギャップを埋めるもの

- 利用価値に注目した商品の創造
 - 土地リース
 - 建物有効活用
- 土地、建物、売却、賃貸の組み合わせ(特に、公有地、公有建物に大きな動きあり)

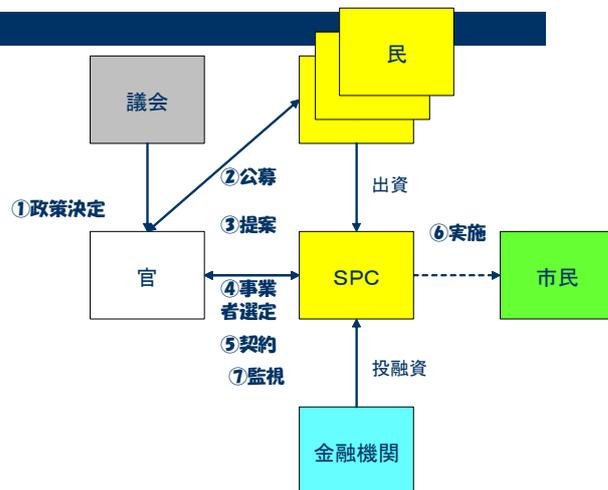
公有地売却

プロジェクト名	内容
六本木防衛庁跡地	防衛庁の移転後の跡地を売却公募。三井不動産グループが落札し、東京ミッドタウンプロジェクトとして建設中。
秋葉原都有地	都の青果市場跡地活用を公募。鹿島グループが落札しITセンター機能を有する複合ビル(UDX)を建設。
みなとみらい21地区66街区	日産自動車本社が東京銀座から移転。総事業費420億円。就業者数2千人。2010年完成予定。

公有地売却



日産自動車本社



土地というのは所有者が持って、自分で使っている分には所有者の動機に基づいて目的を達成できますけど、所有と利用が別れますと、利用者の方は必ずしもそう思わないですね。最初の条件を履行しないということが往々にしてあるわけですので、それをどうやって、ちゃんとやってもらうか、ということを考えるのが契約の理論ということでもあります。こういう場合も全く同じでございます。

土地を売ってしまえば、かなり手が放れるのですけれども、土地を貸す場合というのは、もっとしっかりしていないと実はいけないですね。非常に画期的なプロジェクトだと思いますけれども、神宮前の都有地、これは原宿警察署を建設するPFI事業ですけれども、付帯事業として余剰の空地に民間事業、これは住宅と商業ですけれども、東電不動産グループが落札して、間もなく起工式

が行われます。東郷会館の隣の広大な敷地です。これはPFI事業の横ですので、都有地をそのまま貸すのですね。借りた方は借地ですけれども、分譲マンションをつくるのですね。通常常識ですと買ったものは売る、借りたものは貸すということで、土地のリスクを緩和するのですが、このプロジェクトでは、借りたものを売るという、日本で初めてだと思います。こういうパターンが登場してきています。50年の定期賃貸借権でやっています。

それからMM21地区の61街区というのは、これは横浜マリノスのクラブハウスがもう既に出ておられて、今年一杯は民間の、我々でも1時間7万円で使うことができます。こちらは賃貸街区ですね。日産自動車の本社は土地を買って進出しますし、横浜マリノスは土地を借りて練習場をつくるということで、横浜市側からすると、売るものと貸すものと商品を2段構えにしておいて、相手のニーズに合わせて商品を提供しているということになります。

それから公有建物の売却というのはあまり例がないですけれども、中野サンプラザは、これは事業権ごとなんですが、元々国が持っていたものを新たに第三セクターをつくりまして、そこが譲り受けています。そういう意味では土地、建物両方の売却を受けたケースですし、それからホテルとかコンサートホールの運営自体全て民間に渡したという意味では、民営化の類型の一つにもなっ

公有地賃貸

神宮前1丁目 都有地	都有地に原宿警察署を建設するPFI事業。付帯事業として余剰空地に自由提案型の民間事業を実施し東電不動産グループが落札。
みなとみらい 21地区61 街区	横浜マリノスのクラブハウス、練習場、スタンド棟として使用。2006年オープン予定。
東京臨海副都 心公募事業	青海、有明地区において募集中。売却もしくは長期貸付（30年）の選択が可能。

公有建物売却

中野サンプラ ザ	国の施設を区、民間企業が出資して新たに設立した三セクが譲り受けるとともに、純粋民間企業（SPC）に運営を委託。事業内容自体も継承されるため、民営化の類型の一つでもある。
-------------	--

ています。

それから公有建物の賃貸ですね。これは話題のプロジェクトが色々入っておりますけれども、主として学校の廃校舎、世田谷ものづくり学校というのは、区立の中学校の廃校舎をデザイナーのsmallオフィスに転用するというものです。それから千代田プラットフォームサービスというのは、これは学校ではなくて、区の中小企業センタービルというのがありまして、これは放っておくと壊れてしまいかねないというか、かなり老朽化しているビルでしたので、これを改装して、こちらSOHOに転換をしているというものであります。

土地月間というのは最近、単に土地を流動化させるだけではなくて、土地の上に建っている上物を有効活用するというところまで範囲を広げていただいていると理解してまして、大変それは素晴らしいことだと思います。

こういうものを壊して更地にして、売るという発想はもう、少なくとも利用側からすると本当はあまり無いですね。売りたい人は売りたいかも知れませんが、こんなものがあるのだったら、これを活用するという方が遙かに効率的だしリスクが少ないと思います。これからもどんどんこういう建物賃貸型のプロジェクトというのが増えていくだろうなというふうに思います。

先ほどの図と全く同じでございます。基本的には土地を売る、貸す、建物を売る、貸す、全て所有者の目的というのはあって、それを利用する側に守ってもらうことを条件に土地の利用権を渡すわけですね、所有権ごとか、そうであるかは別にしてですね。ですからその間の契約のやり方というのは非常に重要であります。利用する側からすると、所有者にやってもらいたいことというのは当然ありますね。まちとして綺麗にして欲しいというのがあれば、景観条例をかけるなり何なりをして、綺麗な環境を守っていく、それが条件だということが、利用者側の条件として提示されることもあります。そういうことがこの家守の場合にも起こってきています。

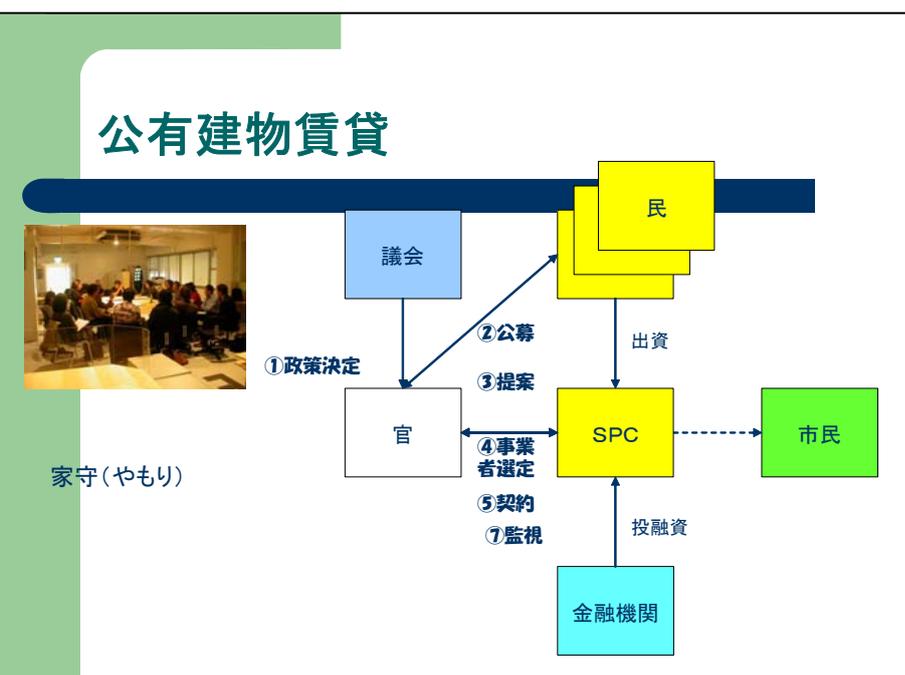
事例ですけれども、先ほどちょっと言いましたが、横浜みなとみらいが一番動きが激しいかなと思いますし、ここにあるものが次々に進出をしてくれてきて、日産は2009年、セガの複合エンタテインメントが2010年ということですので、この新高島の駅、この辺にありますけれども、ここが日産で、ここがセガのブロックになりますので、ここが横浜駅なので、みなとみらいといふこの辺を何となくイメージしますが、そうではなく

て、もう横浜という、そういうこの商圈に巨大な集積ができるということですね。だからそういう意味でこういうものをつくるように横浜市が色々なことを今までやってきた、その成果が現れたのだらうなと思うし、日産自動車の本社があり、マリノスタウンがあり、セガの、これはイメージ図ですけどね。これはテーマパークでこんなになり。

で、成功要因。みなとみらい線というインフラを整備しました。それから映像文化都市というビジョンを明確にしまして、それから

公有建物賃貸

世田谷ものづくり学校	区立池尻中学校廃校舎を活用してデザイナー等のsmallオフィスとして転用。校庭は隣接する小学校が使用。
千代田プラットフォームサービス	区の中小企業センタービルを活用してベンチャー起業家、NPO等のSOHOに転換。区の関連団体がテナントとして入居。



マリノスタウン

- 完成済み
- 今年は一般に開放



みなとみらいの成功要因

- インフラ整備(みなとみらい線)
- ビジョンの明確化(映像文化都市)
- 価格の改訂
- 集積のメリット
- 商品の多様化(売却街区、賃貸街区)

セガ

- 劇場、屋内型テーマパーク、シネマコンプレックス、複合商業、ホテル、オフィス、メディカルモール

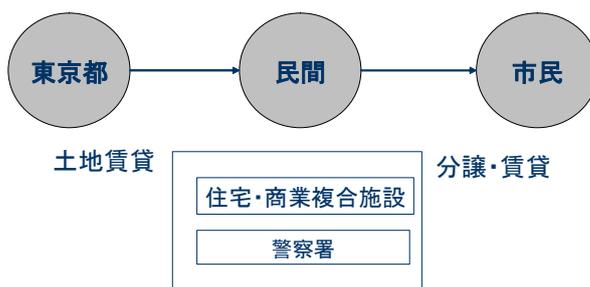


事例:東京都神宮前警察署PFI

- 住宅、商業の複合施設
- 隣接するPFI事業の付帯事業であるため、土地は売却せずにリースにする



特徴 分譲→賃貸を含む



こことここが貸し借りの関係ですが、ここでは所有権を移転しているのです、この市民の固定資産というのは東京都の借地の上に成り立っているということになり、そういう意味で常識からすると非常に不安定な状態にあります。

一つの結論ですけれども、冒頭申し上げたように、土地を挟んで所有と利用の矛盾というのがあります。それ

を解く鍵というのは、官と民がジョイントすることかなと、それを公民連携と我々は呼んでいるわけですが、単純に所有者の思いを遂げるとか、或いは利用者の我が儘をやるということではなくて、お互いに得意技を交換し合うということでジョイントができるのではないかと、ここでありまして、幾つかアメリカの事例をご紹介しますと、これはフロリダのウエスト・パー

一つの結論

- 土地をはさんだ所有と利用の矛盾を解く鍵は、官の公共性と民の経済性とジョイント

シティプレイスのポイント

- 民デベが開発途上で放棄した土地を行政が買い上げる
- 民間開発事業者を公募、都市デザインは厳しいがその中でかなり自由度が高い
- 土地は70年リース

事例 米国シティ・プレイス



ムビーチにできましたシティ・プレイスというところですが、ヒューマンスケールだとか、コンパクトシティだとか、スマートグロスだとか、およそ都市計画上の最近の流行のラインを全て入れた、非常に美しい街並みが出来上がっていきまして、もう非常に疲弊した土地だったのですけれども、ここのポイントなんですけれども、見る影もなく疲弊した中心市街地がありまして、そこを民間ディベロッパーが買い上げて開発をしようとしたのですね。

ところがその会社が途中で倒産してしまっていて、土

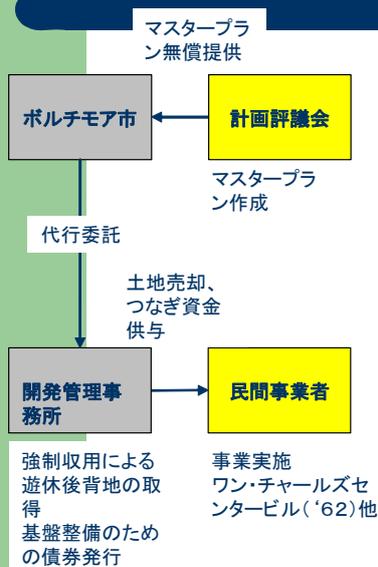
地を捨てて逃げるという事態が起きたのです。土地を捨てて逃げるというのは、日本では考えられませんけれども、アメリカだとあり得るのですね。土地の値段がゼロ、落ちている土地を拾うということはそんなに珍しくありません。基本的にアメリカの再開発というのは、土地が底値まで落ちるまでほっといて、そこで買いという発想になります。この場合も底値ではないのですけれども、結構な値段を出して行政が土地を買い上げています。民有地を官が買い上げたのですね。その上で民間開発事業者を公募して、都市デザインを非常に厳しい公募をかけ

歩行者優先

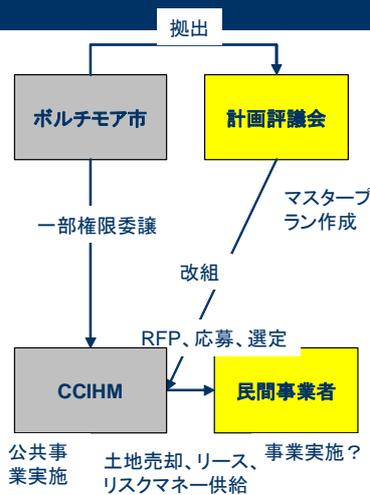


米国のプロジェクトの比較

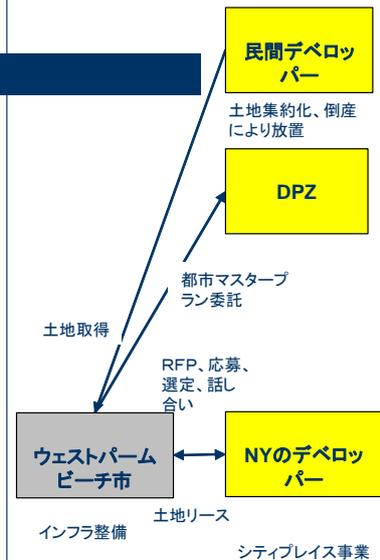
ボルチモア・チャールズセンター



ボルチモア・インナーハーバー



シティ・プレイス



て、公募の範囲内では自由度の高い提案を求めたということでもあります。

買った人は当然住宅もつくります。けれども土地はリースで売却しておりません。70年リースというのをかけまして、ポイントは何かというと、土地リスクを官が負担しているということです。結果としては、先ほどの東京都の神宮前と同じですけれども、民間が捨てた土地を官がわざわざ買ってあげて、安心して民が使えるような状態にしてリースをするということです。だから本当の基盤的な部分を積極的に官が入ってきて、その上で民に自由にやらせるということなんです。えてして、この裏を知らないで表面だけ見ると、全て民がやって、アメリカの民間は凄いなという話になるのですけれども、民間が自由にやれるために、裏には土地リスクを官が負担していると、こういう仕組みがあるのです。

実は一番右側にあるのがシティ・プレイス。ボルチモアのプロジェクトとよくアメリカで紹介されますけれども、このオレンジが官で、黄色が民なんです。それで例えばボルチモアのインナーハーバーのきっかけになったのがチャールズセンターというプロジェクトなんですけれども、元々発案したのは、民間が作った計画評議会というところが発案しまして、最終的に住宅や業務のプロジェクトとして使ったのも民間なんです。計画評議会がマスタープランを作成して最終的にワン・チャールズセンタービルディング他の完成したのは民間事業者なんです。だから民がつくって民がやっているのだというふうに表面には見えるのですが、そうではなくて、このマスタープランをボルチモア市の方に無償で提供しまして、これを実現してくれと。

ボルチモア市もそれを受けて、了解ということで開発管理事務所というエージェンシーをつくりまして、そこが土地を買ったり繋ぎ資金を供与したりして或いはTIF債を出したりして、民間に最終的に事業をさせていくの

です。ただ、民から民へストレートに行かないので、官の媒介というのが必要になってくる。

インナーハーバーも全く同じでございまして、チャールズセンターのマスタープランを作成した計画評議会に市がお金を出しまして、作成をしてもらいまして、開発管理事務所が改組された新しいエージェンシーがあるのですけれども、ここに権限委譲をしまして、土地を全部買い取って売却をするということですね。このパターンも市なりエージェンシーが入ることによって実現をしているということでもあります。

シティ・プレイスも全く同じでございまして、先ほど言いましたように民間ディベロッパーがあるのですけれども、倒産をします。そこでウエストパームビーチ氏と言うのが登場をしまして、土地を買うのです。で、都市マスタープランというのを、これは建築家のDPZというところに委託をしまして、この提案に基づいて募集をして、ニューヨークのディベロッパーというのが応募をしているということです。ですから民間だけでは繋がらないのです。民間の土地に民間が事業をするのだから民間でできるでしょうというのは無いのです。官がかなりの程度関与する。土地を買うか買わないかは別にして、かなりの程度リスクを取るということによって始めて動くのです。

ここはやっぱり誤解をしないでいただきたいと思うのは、日本の場合というのは、民間に土地リスクを移転し過ぎているのです。民間の土地だから、勝手に民間がやって下さいと。最たるものは六本木ヒルズだと思のですけれども、森ビルという、殆ど公的なディベロッパーが入って、17年かけて土地を地上げして、纏めていって事業を完成させたのですけれども、素晴らしいと思います。六本木ヒルズなんかを海外のセミナーで説明すると、ここが殆どなくてこっちだけでやっているということ、皆感心しますね。そんなことが出来るのかということなんですけれども、そのお陰で大変な負担を負うわけですね。ですから、土地の流動化というか、都市再生、地域再生と、どういう言い方をしても良いのですけれども、官の役割というのは非常に重要で、それを十分果たさないと、民の活動に期待できないということでありまして、官から民へというのは、官がやるべきことをやった上で民に出さないと進まないですね。一方的に義務を民間に投げたところで世の中は進みません。

もう一つの事例が、ビスケイン・ランディングで、これは今アメリカのPPPプロジェクトで一番評判になっているのですけれども、これはノースマイアミというところで、市営の廃棄物処理場跡地ですね。跡地というか、

共通するポイント

- Publicが土地リスクを抱えるケースが多い
- その上で、Privateに厳しい開発条件を予め開示するとともに、その範囲内ではかなり自由度の広い提案を求める。
- 特に、民にもうけてもらうという発想。
- 米国型のPublic/Private Partnership

廃棄物処理場はまだあるのですけれども、この土地を再利用しようということで、民間に使わせるわけですが、この場合には単に区画が大きいというだけではなくて、廃棄物処理場としての土壌汚染のリスクというのが伴いますよね。

日本でもそうですけれども、基本的には所有者責任になりますので、これは売ったって誰も買わないですね。買ったとたんにリスクを持ちちゃいますから、そんな馬鹿な取り引きは誰もしない。貸すのです。ただ、高級コンドミニアムをつくりたいので、これはこれで事実上所有権に近いものでないと売れないということがあって、何をしているかという、200年リースでやっています。厳密に言うと99年リースを1回延長オプション付きというものなんですけれども、アメリカの常識で言うと、99年というのは、半永久ということなんです、半永久を2回繰り返せるということですので、大変な土地リスクを市が負っているわけですね。200年も先のことは分からないので、殆ど所有権だと思って皆売買ができるということで、民間としてはそういうふうになんか安心して取り引きを今やっているということです。

そんな良い条件を付けて民間に美味しいところを持って行かれて良いのかということなんです、それに対しては低所得者向けの住宅建設を条件にしています。この区画の中に何百戸かの低所得者向けの住宅をつくるということを条件にして200年リースというのをセットにしているということですね。日本だと多分こちらをPFIにして、PFIの付帯事業にこっち側をして、併せてやるという感じだと思います。神宮前のPFIがそういうパターンですけども、アメリカの場合には、そんなに分けません。分けずに両者をごっちゃにしてしまって一番良い、ベストディールを探すということになっています。土地は新しいから、ちょっとよくそこは分かりませんが、いずれにしても官が相当踏み込んでいるということ

をご理解いただきたいと思います。それによって民のリスクも可能になるということでもあります。

土地を持ち続けろとか、或いは民の土地を全て買えというのは、言うのは簡単ですけども、ちょっと難しいこともあるかなと思うので、今ちょっと考えている、これは私がというよりも立命館大学の太垣先生が言い始めた概念で、私も金融の立場から全く同感だったので、拝借をしているのですけれども、権利を一つにまとめるということですね。ただ、土地を売れという必要はないのです。所有権の移転は必要としません。特定地域再生法人というのをつくりまして、そこに処分権を凍結して欲しいということです。所有権とか賃借権とか、物件を移転するのではなくて、そういうものを勝手に処分しないということの我慢の義務ですね、我慢の義務を登録してくださいというようなものです。

何が起きるかという、処分をしないでいてくれれば、関係者が良い提案をする期間というのが時間がかかりますよね、2年とか3年とか或いは5年とかかかりますよね。その間動いているというのを知った人達が虫食いというのを期待しています。今銀行の延長で色々なプロジェクトを具体的にやっているのですけれども、良さそうなところに限って、必ず虫食いが入ってくるというのは、当たり前と言え当たり前ですけども、一生懸命秘密にしながらやっても、どこかからか情報が漏れて、実はあの土地は売れちゃいました、みたいなところがあって、困ったものだなと思っているのですけれども、そういう場合に使えるということです。

最終的に開発ができればその処分権を凍結解除してSPCに現物出資しても良いし、売却しても良いし、これは出資証券と同じ位置づけになりますので、経済的な価値を持つわけですね。開発ができましたらね。もし開発ができなければ、凍結は解除されて自由にできるというこ

事例 ビスケイン・ランディング(ノースマイアミ)

- 市営廃棄物処理場跡地
- 土地は200年リース
- 低所得者向け住宅建設が条件
- 高級コンドミニアムが多数建設される



一つの案: 特定地域再生法人

- 権利を一つにまとめる
- ただし所有権の移転は不要
- 法人の決議なしに所有権を移転しないことを決める(処分権凍結)
- その間虫食いを防いで利用者のリスクを最小化
- 開発できればSPCに出資するか売却するか
- 開発できなければ凍結は解除し自由にできる
- 処分権を固定資産税減免で買う方式も可能

とですので、3年とか5年のモラトリアムを関係者に与えるということです。未来永劫所有権を放棄しろと言っているわけでは更々ありません。

これだけだとしんどいかなという場合には、所有権は持ち続けていますので、固定資産税を払わないといけませんので、固定資産税を例えば50%免除すると。この所有権を凍結した人には固定資産税を減免するというのを付ければ多分皆乗ると思いますね。安いものですよ。こんなのは、自治体側にとって見れば、開発ができた方が遙かに良いわけですよ。これは自治体の裁量でできます。何法を改正する必要もなくできる筈で、この手を是非使っていただけると良いと思います。固定資産税は一般財源なので出来ませんとかと言っているといけないという話なので、是非何処かでやりたいなということで、今密かに数カ所で行おうとしているのですけれども、時間がかかっているわりには先に進まないの、やりたい方があったら手を挙げていただければと思います。

キーワードはですね。官と民がパートナーシップをやるということで、パートナーシップというのは仲良くしましょうということではありません。官は我が儘を言うもの、民はさぼるものということを前提にして、契約を結んでキッチリ義務を履行してもらおうという関係というふうに理解していただいた方が良いと思います。従って、どうやってモチベーションを下げないで公平な役割分担ができるかという設計を考えていくということなので、何となく皆集まって、何となく話し合っ、何となく一緒にやりましょうというのだと昔の三セクと変わらない。そこはガバナンスを効かすという必要があると思います。

後は大学のコマーシャルが書いてありますので、今年の4月に出来たばかりの公民連携専攻という社会的大学院がやっております、ご興味のある方は是非チャレンジしていただければ良いと思います。徹底した現場主義でやっておりますので、夜間土曜日だけで、昼間のお仕

事があっても結構です。それから東京駅近くにサテライトを持っていますので非常に便利です。

最後にPPPフォーラムの話しをいたします。先ほど言いましたビスケインランディングの事務局長とNCPPPというのがありまして、National Council for Public/Private PartnershipというアメリカのPPP協議会というか協会ですけれども、ここのプレジデントを、日本は始めてなんですが、呼んで11月29日のお昼に東洋大学の方で国際フォーラムをやりませう。

今日はPPPという観点から土地の問題を捉えましたが、基本的には土地以外の問題も同じような構造で処方箋が出せるかなと思っていますので、これに関わらず、これ以外でも色々相談ごとがあればメールなり何なりしていただければと思います。

以上でございます。有り難うございました。

キーワード

- Public/Private Partnership