

# 宮城県気仙沼市「造成地の住宅立地・生活利便性向上に向けた効果的な情報発信及び庁内連携の推進」

## 目的・背景

新エントリー制度の運用開始にあたり、民間事業者及び庁内における連携を強化し、効果的なPR活動を行うためのマーケティング調査を推進

- 未利用地の効果的なPR・セールスを行うための当該2地区の課題整理・ポテンシャルの把握・有望属性の把握等のマーケティング情報に不足。
- マーケティング調査により得た有望な情報を土地利用方針、民間の宅建業者がセールスを行うために有効な情報、令和5年度に開始予定の新エントリー制度（土地バンク）、庁内各施策の連携への活用につなげる。

## 取組とその効果

- 開発事業者や土地需要動向等の情報を持った事業者から、土地活用の可能性、条件や課題を把握（OJT手法により、継続的な需要・課題把握のサイクルを確立）。
- 次年度以降の南気仙沼・鹿折地区における宅建業者等のセールスに必要な情報の収集・整理。
- 中長期的・総合的な取組の実施に向けた、庁内連携での利活用施策や体制検討の可能性を探る。

## 取組経過

- 6～9月 地区周辺状況等の整理および地区の方向性を仮設定、調査方針を検討
- 9～12月 マーケティング調査のノウハウを補足するOJT方式のヒアリング方法の検討とともに、ニーズや期待される民間事業者等の相手方を把握
- 12～3月 ヒアリングの実施および調査結果を整理し、庁内横断の課題共有の場の設定および次年度以降の短期・中長期的取組の方向性を探る

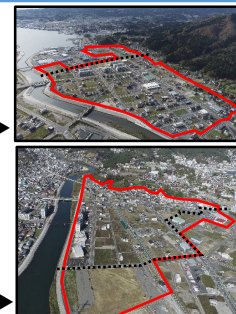
## 今後の方向性

- 庁内関係部署や地元宅建業者と連携した、土地活用可能性を踏まえたセールスや立地支援の取組
- 事業者との関係性作りや官民の定期的な意見交換の場の構築、地区の方向性や各分野の施策の検討

### 位置図



### 航空写真



鹿折地区

南気仙沼地区

### 取組の様子



庁内関係課横断会議

## 取組成果イメージ

6社へのマーケティング調査（ヒアリング）結果の考察

- 大手デベロッパー（多様なテナント等の取引先企業情報、市街地開発・土地利用ノウハウを持つ）
- 住宅メーカー（戸建住宅の建売や土地仕入れ・探しを行う、地域の住宅事情の情報を持つ）
- 地元金融機関（地域の融資先等の取引先企業情報、地元経済動向の情報を持つ）

今後の活動に向けたアクション・方策の整理：短期的、中長期的視点それぞれのアクションを明確化し、活用方針づくりと関係事業者へ働きかけていくことが必要。

住宅地視点	商業地視点	人口増加視点	土地活用・企業誘致・まちづくり視点
<b>短期的アクション ⇒ 住宅地活用、宅建業者との連携</b> ●市・宅建業者・その他（ハウスメーカー等）との連携 ⇒事業者・宅建業者等がアクションできるための方策  ・新エントリー制度を活用した、常に情報を仕入れられる仕組み作り  ・短期的なアクション用 営業・セールス先への情報・イメージ例示 <受け皿である土地を「こういう形でも利用可能」と情報提供> <一回の土地をセールスとして声がけ>  ・市街地としての魅力づくり、地元まちづくりなどのアドバイス・サポート	<b>中長期的アクション ⇒ 企業誘致・まちづくり・人口増加</b> ●企業誘致やまちづくりに向けた包括的な取り組み ⇒ 長期的視点で活動が行える官民連携の土地活用スキーム・組織作り ※地元業者以外にも、東北拠点のあるハウスメーカー参加も検討。  ・行政、民間各々の役割明確化  ・企業誘致に向けたターゲット方針の明確化  ・住民も取り込んだエリアプラットフォームの再検討 → ビジョンの策定  ・移住者や若者との連携によるまちづくり組織、支援制度検討  ・関係人口増加、起業促進、賑わい創出等のテーマ設定		

マーケティング調査を踏まえた今後の短期・中長期的の方針の検討