

被災市街地における
土地活用の促進等に係るガイドブック
嵩上造成地編（改訂版）
（土地区画整理事業実施地区等）

① 被災地における現状

東日本大震災の津波被害を受けた沿岸被災市町村内（以下、「被災地」という。）の市街地の復興にあたっては、以下の手法を組合せて復興事業が行われた。

- 1) 嵩上げ：今次津波による浸水区域の中の一部を土地区画整理事業または津波復興拠点整備事業により嵩上げし、そこに居住地を中心とする市街地（「嵩上げ造成地」）を整備する。
- 2) 移 転：今次津波による居住を制限する区域を設定し、浸水区域外に住居を移転する。居住を制限する区域となる「低平地」は災害危険区域として指定し、この区域の住宅宅地については防災集団移転促進事業により買い取り公有地として「移転元地」となる。住居は、防災集団移転事業により整備された「高台移転地」や「嵩上げ造成地」、「地区外」で再建されている。

被災地において、復興事業として土地区画整理事業等で整備された「嵩上げ造成地」での空き区画の発生、津波浸水し防災集団移転促進事業の「移転元地」を含む「低平地」での土地利用の決まらない買取公有地の発生がみられる状況にある。

特に、「嵩上げ造成地」においては、宅地供給が本格化する一方で、当初は地権者の再建意向が高かったものの、時間の経過により地権者や被災者の意向変化等が生じ、土地利用予定の少ない地区が存在し、空き区画の発生がみられ、造成した土地の十分な活用が図られないおそれがある。



② 必要な対策

このような空き区画については、何も対策を行わなければ、土地の利活用が図られない。そのため、土地利用の意向のない所有者から、**土地を使いたい利用者**に、**土地を円滑に供給**することが必要となる。また、利用意向者の問合せを待っている状態では**空き区画となっている土地のニーズを捉えることには限界**があり、**積極的に情報発信**を行うことも必要。

このように、土地を使いたい人に、土地を使ってもらうように促すことが必要であるが、被災地においては民間取引に委ねていても不動産取引が活発に行われるとは限らない。そ

のため、公共が関与する形で土地を使いたい人に円滑に供給する、土地所有者に円滑に供給を促すための仕組みを構築することが重要である。

③ 本ガイドブックについて

本ガイドブックは、全国及び被災地における先行的な取組や、復興庁で実施したモデル調査の結果を踏まえ、土地活用の仕組を構築するにあたっての方法をまとめたもので、基本となる取り組むべき事項を段階に分けて手順を解説したものとなっている。

なお、参考となる留意点や事例等も示しており、これから取り組む地域が、体制や取組の目的、所有する土地情報等を踏まえ、地域にあった仕組みが構築できるよう、取組手順を示している。

本ガイドブックは、不特定多数の利用主体に対して土地情報を分かりやすく提供することで土地利用を図る手法を、土地属性に着目して整理したもの（嵩上造成地編、低平地編）、利用主体を想定してそれらへのサウンディング調査を経てマッチング実施まで至る手法を整理したもの（利用主体想定編）を作成している。

「嵩上げ造成地」と「低平地」は、仕組みの構築の方法は両エリアとも共通のところもあるが、民有地が主の「嵩上造成地」と公有地が主の「低平地」と土地特性が異なり、土地情報の整理状況も異なるため、「嵩上造成地」（7段階）と「低平地（移転元地）」（9段階）に分かれている。

嵩上造成地（主に民有地）

1 組織・仕組みづくり

2 基礎情報の収集整理

3 土地所有者意向の把握、土地情報のまとめ

土地活用型

生活再建型

4 マッチングの準備

5 マッチングの実施

6 マッチング後・契約

7 情報更新

低平地（主に公有地）

1 組織・仕組みづくり

2 基礎情報の収集整理

3 土地活用方針の作成

4 土地所有者意向の把握、土地情報のまとめ

土地活用型

5 マッチングの準備

6 マッチングの実施

7 マッチング後・契約

8 情報更新

9 敷地整序等

「利用主体想定」は利活用可能性のある利用主体を想定して、サウンディング調査等や地元との計画検討を踏まえてマッチングを行うものを対象に作成している。嵩上げ造成地、低平地のいずれにおいても4段階の手順に分けて整理している。

なお、本ガイドブックは、被災市街地の復興に資することを目的としているが、平時のまちづくりにおける取組でも活用可能な内容を含んでおり、今後のまちづくりにとっての参考としても活用いただきたい。

利用主体想定（公有地・民有地）

1 利用主体を想定し探す

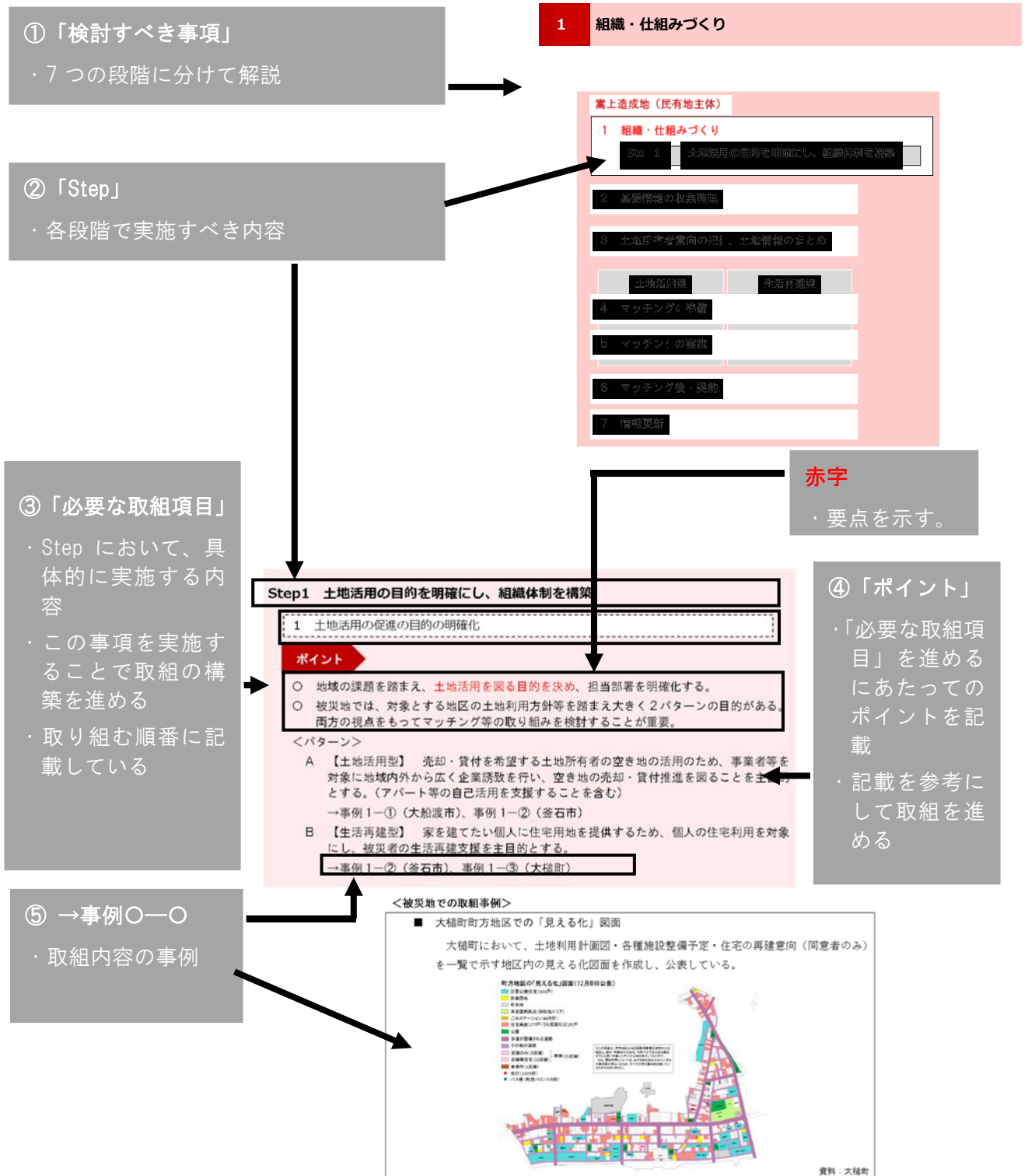
2 利用主体のニーズを把握

3 土地利用支援策を検討

4 マッチングの実施

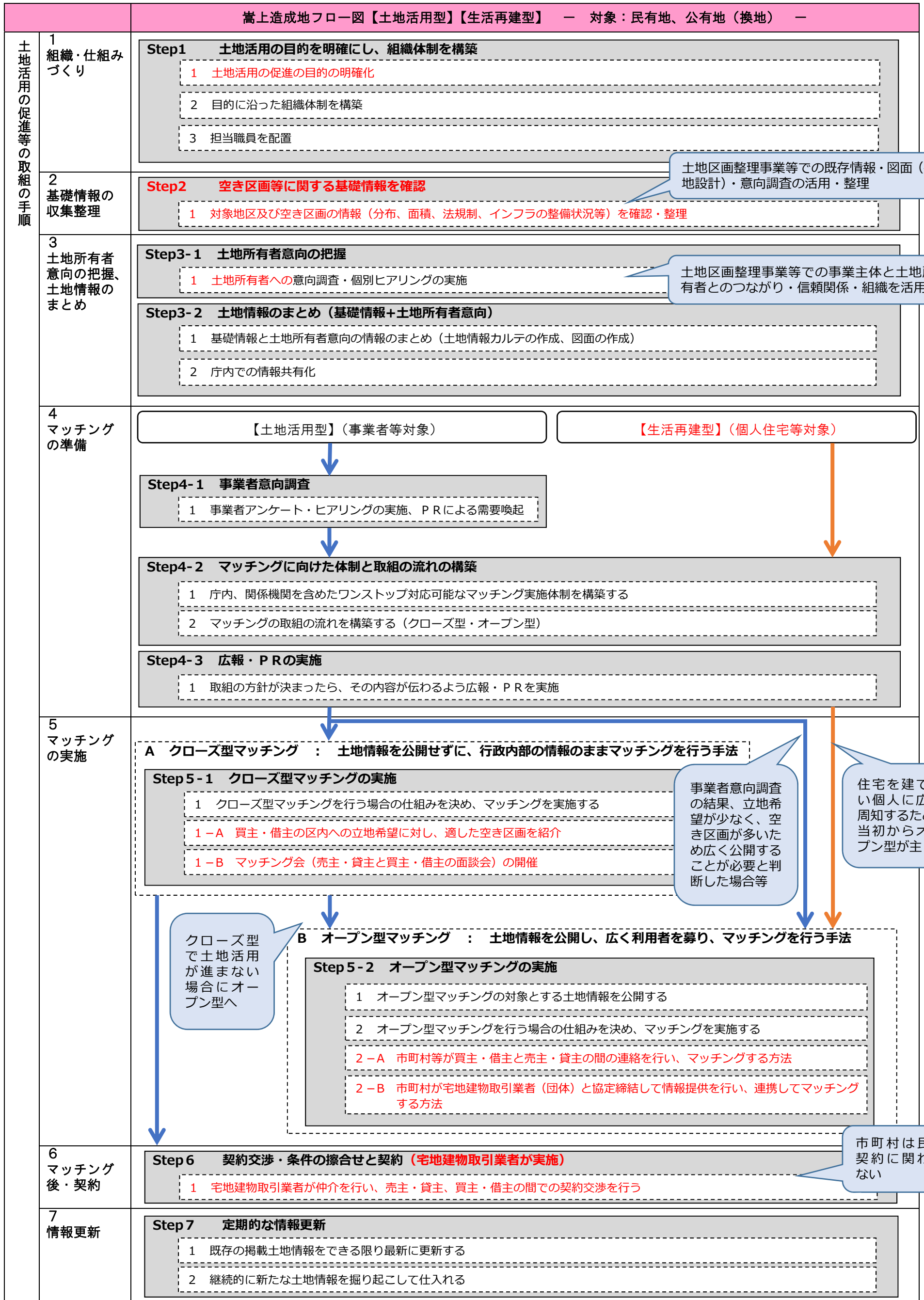
＜ガイドブックの各ページの読み方＞

- ① 嵩上造成地の土地活用の仕組の構築に向けて検討すべき事項を7つの段階に分けて解説
 - ② 解説として、各段階で実施する取組を「Step」として示している。
 - ③ 「Step」において実施する具体的内容について「必要な取組項目」を順序ごとに「」で示しており、「」の内容を行うことで仕組が構築できるような構成となっている。
 - ④ 「」の下には実施にあたっての「ポイント」を示しており、この記述を参考に地域に応じた内容で「」を実施することができるようになっている。
- ※ 地域の特性に合わせて、簡易に取り組むことも可能
- ⑤ 最後に、参考となる取組事例を紹介。



■ 土地活用の促進等に係る主な用語の定義

用語	説明
マッチング	土地取引に向けて、土地情報を整理し提供することで、空き地の土地活用をしたい売主・貸主（土地所有者）と立地希望の買主・借主（利用者）を引き合わせ、契約交渉の機会を提供する取組（きっかけづくり）である。
嵩上造成地	土地区画整理事業等※の基盤整備の中で盛土工事により嵩上造成した区域のことをいう。（民有地及び公有地の換地が主となる） ※ 被災市街地復興土地区画整理事業（防災集団移転促進事業の住宅団地の場合もあり）、津波復興拠点整備事業（一団地の津波防災拠点市街地形成施設）
低平地	津波浸水区域において災害危険区域に指定された区域で、防災集団移転促進事業による移転元地、買い取りをされなかった民有地を含む区域をいう。
移転元地	防災集団移転促進事業の移転促進区域として、市町村が移転する住民の住宅用地等を買収した公有地のことをいう。
周辺民有地	移転元地のうちマッチング対象とする買取公有地の周辺に位置する民有地で、一体利用による土地活用を検討する土地のことをいう。
土地活用型	空き地の活用のため、地域内外から広く企業誘致を行い、空き地の売却・貸付推進を図ることを主な目的とする。（個人の住宅としての利用を含まないが、アパート等の自己活用を支援することを含む） 主に事業用地のため対象面積は比較的大きく、10,000㎡以上の場合もある。
生活再建型	家を建てたい個人に住宅用地を提供するため、個人の住宅利用を主な対象にし、被災地の生活再建支援を主な目的とする。 主に住宅用地のため対象面積は比較的小さく、換地面積によっては100㎡程度の場合もある。
市町村	マッチングに取り組む行政組織（地方公共団体）であり、被災市町村。公有地（移転元地）の所有者であり、土地区画整理事業等の施行者でもある。
土地所有者	民有地の土地所有権の所持者。
売主・貸主	嵩上造成地において、土地所有者の内、売却・貸付意向のある者。
買主・借主	嵩上造成地において、土地の購入・借地意向のある事業者や個人等。
利用者	低平地において、土地の購入や借地による土地利用意向のある事業者等。
利用主体	土地利用を行う事業者や個人等。（地元団体・営農者等を含む）
まちづくりの担い手団体	小さなまちづくり団体から本格的なエリアマネジメント組織のようなものまで、民主導で土地利活用促進に取り組む団体。
クローズ型マッチング	土地情報を公開せずに、行政内部の情報のままマッチングを行う手法。 ＜特徴＞ ・行政内部の情報で対応できるため、土地情報の整理が不十分で、情報量が少なくても実施可能 ・土地所有者の意向等で土地情報の公開が困難な場合も実施可能
オープン型マッチング	土地情報を公開し、広く利用者を募り、マッチングを行う手法。 ＜特徴＞ ・広くホームページ等で公開し土地情報を得やすくなるため、効果的にPRしやすく、広く立地希望者を募ることが可能



土地区画整理事業等での既存情報・図面（換地設計）・意向調査の活用・整理

土地区画整理事業等での事業主体と土地所有者とのつながり・信頼関係・組織を活用

事業者意向調査の結果、立地希望が少なく、空き区画が多いため広く公開することが必要と判断した場合等

住宅を建てたい個人に広く周知するため、当初からオープン型が主

クローズ型で土地活用が進まない場合にオープン型へ

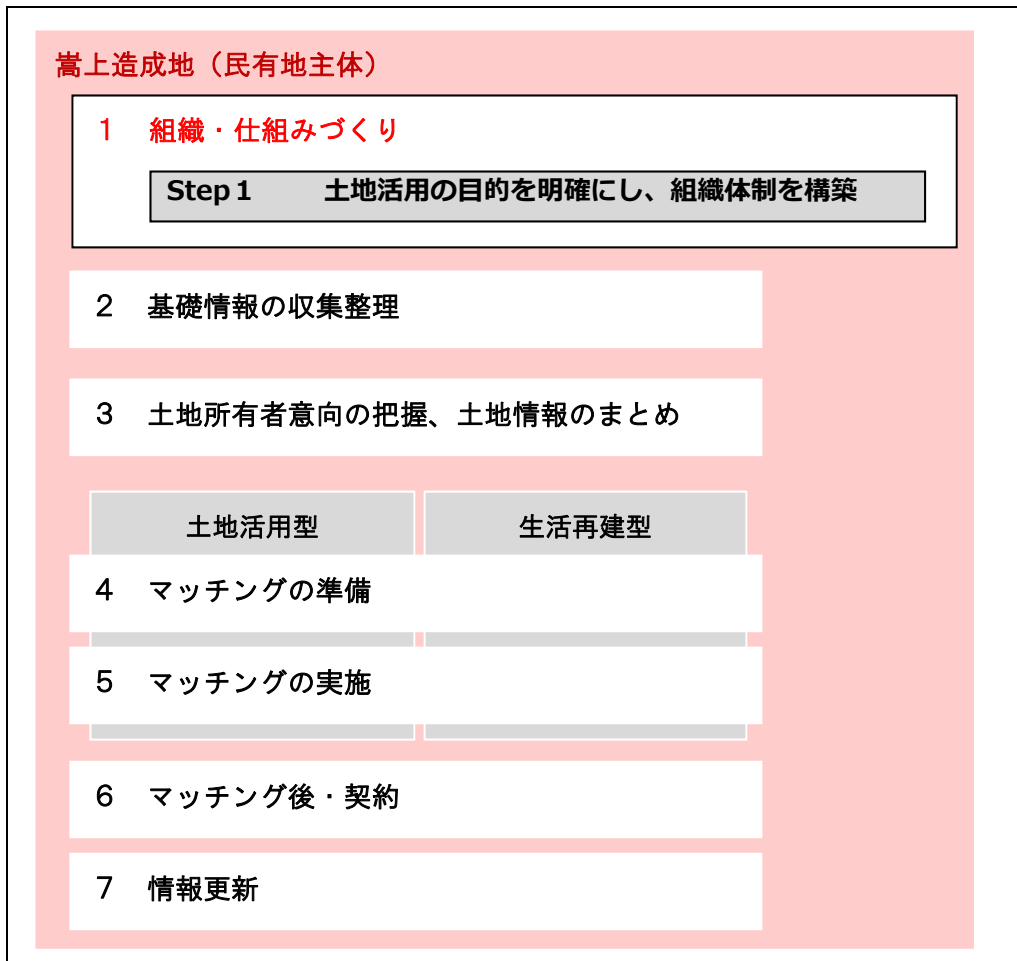
市町村は民民契約に関与しない

※赤字部分は、嵩上造成地と低平地で異なる項目を示す

1

組織・仕組みづくり

組織・仕組みづくりの段階では、土地活用を進める体制づくりのため、土地所有者との関係性、不動産の専門的知識、明確な役割分担を持った組織体制とすることが重要。そのStep・取組項目を記載する。



Step1 土地活用の目的を明確にし、組織体制を構築

1 土地活用の促進の目的の明確化

ポイント

- 地域の課題を踏まえ、**土地活用を図る目的を決め**、担当部署を明確化する。
- 被災地では、対象とする地区の土地利用方針等を踏まえ大きく2パターンの目的がある。両方の視点をもってマッチング等の取組を検討することが重要。

<パターン>

- A 【土地活用型】 売却・貸付を希望する土地所有者の空き地の活用のため、事業者等を対象に地域内外から広く企業誘致を行い、空き地の売却・貸付推進を図ることを主目的とする。(アパート等の自己活用を支援することを含む)
→事例1-①(大船渡市)、事例1-②(釜石市)
- B 【生活再建型】 家を建てたい個人に住宅用地を提供するため、個人の住宅利用を対象にし、被災者の生活再建支援を主目的とする。
→事例1-②(釜石市)、事例1-③(大槌町)

2 目的に沿った組織体制を構築

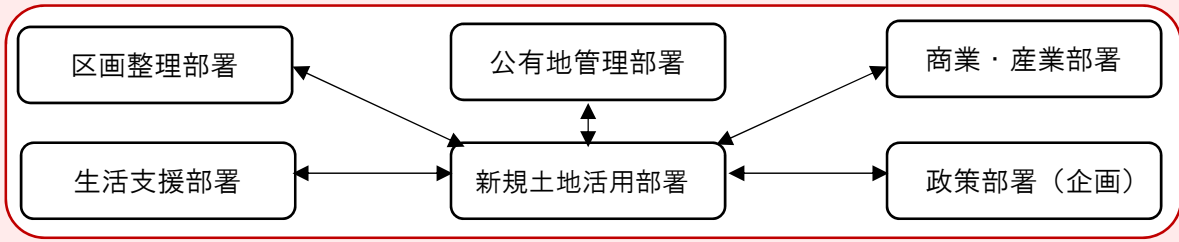
ポイント

- 既存組織で対応する場合は、例えば、土地情報を持つ土地区画整理事業等の担当部署、産業誘致に関する商業・産業部署、住宅再建に関する生活支援部署等が**連携する体制**がある。
 - ※ 産業振興・移住定住等の施策・部署と連携した横断的な取り組みも重要である。
- よりスムーズに施策を実行するため、責任分担のさらなる明確化、政策の重点化のため、**新規の専任部署**を立ち上げる方法もある。
- 土地区画整理事業の完了後も土地活用の取組が継続するよう、組織体制を検討する。

■ 土地の目的に応じた組織の連携の例

- 例A)【土地活用型】 既存の土地所有者対応を担ってきた土地区画整理事業等の担当部署を主に、企業誘致等を担う商業部署・産業部署、政策部署等が連携する体制。
→事例1-①(大船渡市)、事例1-②(釜石市)
- 例B)【生活再建型】 既存の土地所有者対応を担ってきた土地区画整理事業等の担当部署を主に、被災者全般の対応を担う生活支援部署・政策部署等が連携する体制。
→事例1-②(釜石市)、事例1-③(大槌町)

■ 新規部署の立ち上げと庁内の関連部署のイメージ



※ 仮換地指定時等、土地区画整理事業の早期に意向調査を行い、多くの土地の登録につなげた事例もある。

→事例1-④（気仙沼市）

■ 事業段階と土地活用の取組段階の例

黒字部分は一般的な土地区画整理事業の取組、赤字部分は土地活用の主な取組とで実施時期を示す。

段階	土地区画整理事業	取組
計画段階	都市計画手続 事業計画	●所有者の土地利用意向調査（自己利用・売却貸付）等 ●適切な区域設定、土地利用計画 ●売却意向者の買取り、集約化、公営住宅用地等への活用 ●まちの顔となる商業施設・公共施設の先行的整備
嵩上げ造成 工事等	事業認可 換地設計	●早期再建意向のある事業者の集約換地 ●地権者の意向の変化に対応した換地設計 (売却意向、共同利用意向の敷地の集約化等)
宅地整備工 事等	仮換地指定	●所有者の土地活用意向把握、土地情報化 ●所有者と利用者のマッチング支援 ●まちの将来イメージの提示
宅地引渡し 事業完了後	使用収益開始 換地処分 事業完了後	●土地情報化、マッチングの本格展開 ●企業誘致、立地等への支援 ●暫定利用の積極的推進等 ●平時のまちづくりへ展開

■ 区画整理と土地活用の意向調査段階の例

赤字部分は、区画整理の事業化段階・換地設計段階の意向調査と、それを土地活用に活かす流れを示す。

段階	土地区画整理事業	土地活用の取組
計画段階	都市計画手続 ～ 事業計画策定	●土地所有者の土地利用意向調査 →適切な事業区域設定、土地利用計画の策定 →土地の買取り、集約化、商業・公営住宅用地等への活用
事業着手後	事業認可～ 換地設計～	●土地所有者の意向の変化の把握 →意向変化に対応した換地設計 →売却意向、共同利用意向の敷地の集約化等
宅地の確定後 ～ 宅地引渡し	仮換地指定～ 使用収益開始～	●土地所有者の引き渡し後の意向把握 →土地の情報化（貸付・売却意向のある土地） →土地の所有者と利用者のマッチング
	換地設計の条件	土地活用の情報

3 担当職員を配置

ポイント

○ 円滑な取組を実施するため、土地情報や土地所有者の意向に詳しい職員（例えば、土地区画整理事業担当者）や、土地情報の公開や不動産業者との連携の観点から不動産関連の知識に詳しい職員（宅地建物取引士や不動産業経験者等）を配置するとよい。

→事例1-②（釜石市）、事例1-③（大槌町）

○ 制度の立ち上げには人員を要するので、十分な人員を配置する。

※ 対象とする地区の規模にもよるが、立ち上げには3名程度の人員を要している。

→事例1-①（大船渡市）、事例1-②（釜石市）

＜被災地での取組事例＞

事例1-① 大船渡市における組織体制と変遷（事例集：P25）

大船渡市では、土地活用の責任部署を明確化し、土地活用を推進している。

具体には、大船渡駅周辺地区土地区画整理事業区域におけるマッチングは、土地区画整理事業を担当する市街地整備課が担当している。低平地の利用については、土地利用課と分離した被災跡地利用推進室（3名専任）を新設。

■ 高上造成地の土地活用の実施体制（大船渡市）

部署		役割等
担当 部署 2名	市街地整備課 ※マッチング（面談会）の実施はUR 都市機構と連携	土地区画整理事業、津波復興拠点整備事業、事業区域内の都市公園及び緑地担当
連携 部署	大船渡駅周辺整備室	大船渡駅周辺のまちづくりに係る事務の総合調整、調査及び企画担当

※UR都市機構は、大船渡駅周辺地区土地区画整理事業の受託者として、市と合同でマッチング（面談会）を開催



資料：大船渡市

事例1-② 釜石市における組織体制（事例集：P16）

釜石市では、土地活用の組織体制の構築において、これまでの被災者との関係を踏まえ、都市整備推進室（区画整理を担う部署：土地所有者窓口）と生活支援室（生活支援を担う部署：立地希望者窓口）が窓口となり、土地活用と生活再建の役割分担を行う体制を構築している。さらに、移住・空き家対策を担う部署とも連携を図った体制としており、円滑な土地活用の取組を可能としている。

また、専門知識を持った職員（不動産業経験者）を配置し、不動産取引に必要な情報整理・書類作成等の十分な準備を可能としている。

部署		役割等
主担当 4名	都市整備推進室 ※専門知識を持った職員（不動産業経験者）を配置	区画整理担当、土地所有者窓口
	生活支援室	生活再建担当、立地希望者窓口
連携	商業観光課	定住促進等担当
	総合政策課	空き家対策

資料：釜石市

事例1-③ 大槌町における組織体制（事例集：P10）

大槌町では、町民からの問い合わせが多い「コミュニティ総合支援室」が窓口業務を担当。町有地の売却において、土地活用の部署に宅地建物取引士資格所有者を担当者として配置している。

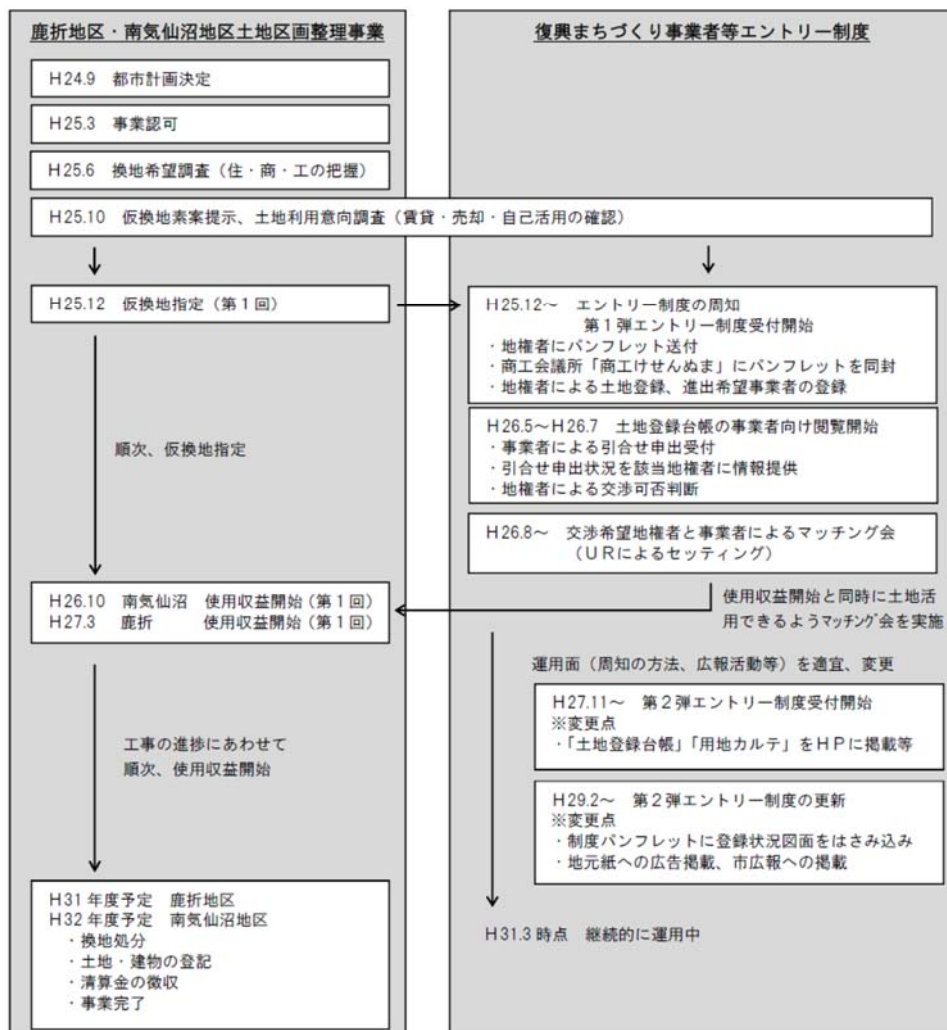
部署		役割等
担当 1名	コミュニティ総合支援室 ※宅地建物取引士資格を持つ職員を配置	窓口 住宅再建者の意向調査
連携	都市整備課	土地区画整理事業担当、造成宅地の資料提供、土地所有者の意向調査
	総合政策課	立ち上げ時、広報・周知の力

資料：大槌町

事例1-④ 気仙沼市における組織体制

使用収益開始前の仮換地指定時期の意向調査と登録開始・情報公開を行っており、土地登録数も他事例と比較して多い。

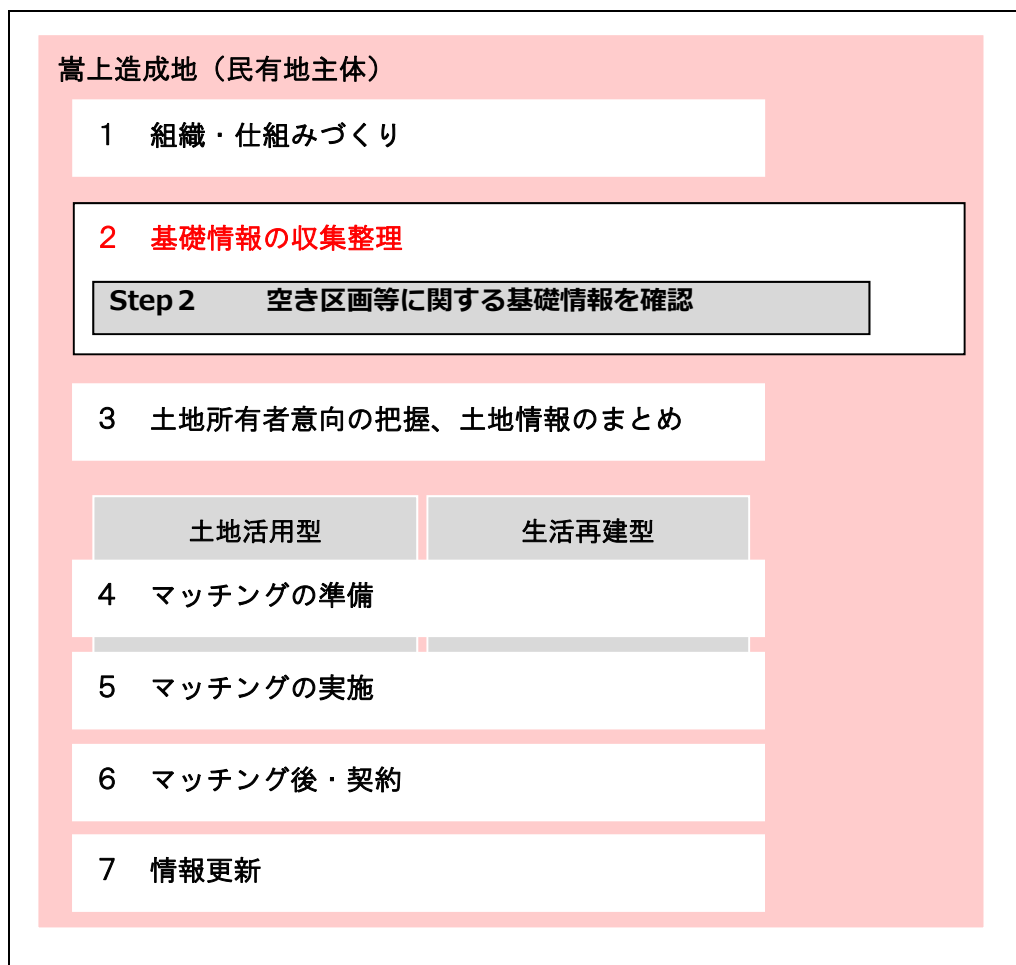
■ 土地区画整理事業とエントリー制度実施のフロー



資料：気仙沼市からの提供情報より作成

地区内の情報に関しては、土地区画整理事業で整理され揃っていることが多い。

基礎情報の収集整理の段階では、それら土地区画整理事業での情報を活かし、情報公開に向け、一般的な不動産取引に十分な土地情報としての整理が重要。その Step・取組項目を記載する。



Step2 空き区画等に関する基礎情報を確認

- 1 対象地区及び空き区画の情報（分布、面積、法規制、インフラの整備状況等）を確認・整理

ポイント

- マッチングの取組は、有用な土地情報を、土地を利用しようとする方が入手できるかがポイント。
- そのため、取組の基礎となる対象地区及び空き区画の情報を整理する。
- 有用な土地情報として整理できるよう、一般的な不動産取引に必要な**宅地建物取引業法の重要事項説明に準じた情報**（下表参照）を整理する。
→事例2-①（大槌町）
- 嵩上造成地は、事業実施した地区であり、**土地情報が比較的整理されている**ので、事業の土地情報を有効活用する。
※ 土地区画整理事業の事業計画や換地設計の検討時の土地所有者との接触機会等があるので土地活用意向も確認しやすい、調査結果は換地設計やマッチングの取組に活かすことができる。

■ 収集整理すべき基礎情報

項目		情報元の例
＜地区全体＞		
事業	空き区画分布と既存所有者意向（自己活用以外）、広域位置図	土地区画整理事業
	地区の土地利用計画、復興・復旧事業、関連事業スケジュール	
	地区へのインフラ（供給施設）整備状況	
最新情報	法規制・許認可・土地利用・ハザード等	土地区画整理事業
	道路台帳等の公共施設台帳	
	土地建物登記情報（換地設計情報）	
＜個別宅地＞		
位置	所在、地番、地図（区画形状・寸法・面積、地区内位置）、現地写真	土地区画整理事業
登記	地積（換地面積）、地番、地目、権利者（所有等）	登記情報
価格	参考価格（不動産鑑定、既存買取価格等）	既存の土地鑑定評価
接道	接道有無、道路幅員、私道負担有無	土地区画整理事業
法令制限	都市計画法（区域、線引、用途、地区計画有無、建蔽率/容積率）	
	建築基準法（防火、22条、39条、高度地区、その他） その他制限・必要許認可手続き（農地法等）	
インフラ	種別（電気、上下水道、ガス、通信）	
	引込有無、事業者、協議先（引込元・本管復旧有無）	
特記	利用可能・換地処分時期、現況（地形、擁壁、残存物、土地利用）	

<被災地での取組事例>

事例2-① 大槌町における物件調書例（大槌町町方地区 町有地の売却）（事例集：P10）

大槌町では、土地区画整理事業地区内の町有地について、宅地建物取引業法の重要事項説明に準じた空き区画ごとに必要な基礎情報を物件調書として作成している。

一般的な不動産取引レベルの情報が公開可能となり、土地を利用したい者が当該地の状況を容易に把握できるようになり、契約上のリスク軽減が図られる。

物件調書

平成30年3月23日 作成

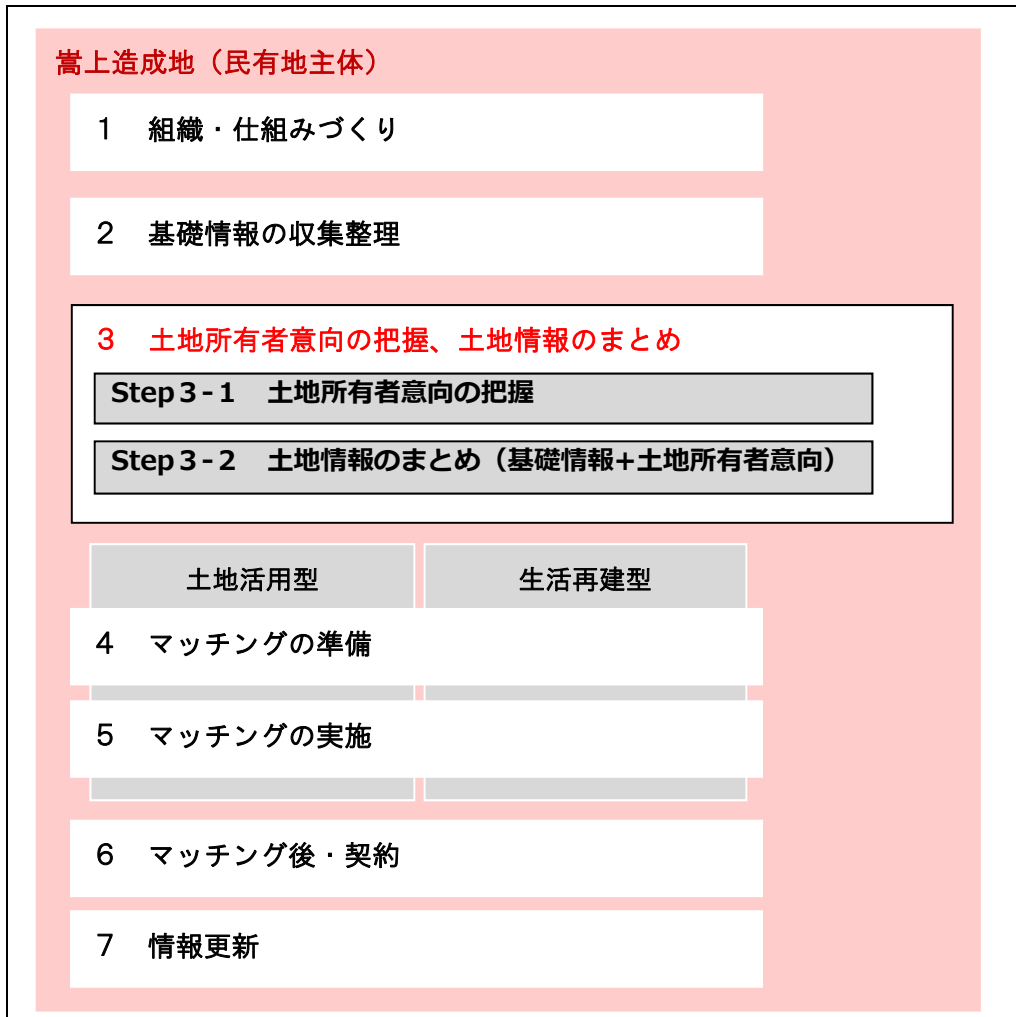
1 土地の概要					
物件番号	18				
所在地	町方地区区画整理事業地内				
住居表示	—				
仮換地街区画地番号	街区番号	37	画地番号	19	
地積	110.08	m ²	地目	宅地	現況 建物・工作物 無
最低売却価格	3,544,576 円				
道路幅員及び接道状況等	7.0m 大町須賀町線（町道）		6.0m 本町大町2号線（町道）		
法令等に基づく制限	都市計画区域	都市計画区域内（非線引き）			
	用途地域①	第1種住居地域	建ぺい率①	60%	容積率① 200%
	用途地域②	—	建ぺい率②	—	容積率② —
	防火地区	建築基準法第22条区域	高度地区	指定なし	
	風致地区	指定なし	日陰制限	建築基準法に準拠	
	その他制限	土地区画整合法第76条申請		町方地区地区計画（住宅地区）	
私道の負担等に関する事項	負担の有無	無	負担の内容	—	
供給施設等の状況	供給施設	引込状況	事業所名		電話番号
	電気	無	東北電力関東東北電力コールセンター等		
	上水道	有	大槌町水道事業所		0193-42-2035
	下水道	有	大槌町復興推進課		0193-42-8714
ガス	無	町内プロパンガス事業者等			
位置図	別紙「全体図」、「位置図」参照				
特記事項	<ul style="list-style-type: none"> ・土地区画整理事業内の土地につき、土地利用に関し、種々の規制を受けます。 ・換地処分以前の土地に関する権利変動に際しては、所定の届け出が必要です。詳しくは、「使用収益開始ガイドブック」を参照ください。 ・換地処分は、平成31年1月 までを予定しております。 ・画地面積は、換地処分による面積と差異が生じる場合があります。この差異が生じた場合は、原則として譲渡価格の精算を行います。 なお、上記の仮換地面積が小数点2桁まで表示する宅地については、原則として面積変更を予定していません。 ・画地は、法面・擁壁を含めた分譲です。法面等の維持管理については、居住する方が行います。 ・電柱等が宅地にある場合には、占有について東北電力(株)もしくは施設管理者と個別に契約をしていただきます。 ・平成23年3月11日に発生した地震に伴う津波により、浸水した地域です。 ・現状有姿により売買契約を締結します。 				
	【次項につづく】				
特記事項	<p>【宅地地盤について】</p> <p>○地盤面の高さの制限 地区計画により地盤面の高さは、震災復興土地区画整理事業の造成工事竣工時の高さを維持することとなっています。</p> <p>○造成の地耐力等 造成部分（切土を含む）において、性能目標に達しているかを確認しています。なお、元の地盤面より下方については性能目標の対象外としております。 ※性能目標とは、一般的な戸建て木造住宅の2階建住宅が地盤補強なしに通常の布基礎で建築できることを参考にしたものです。</p> <p>【制限の概要等に関する資料】</p> <p>○土地区画整理地内の各種手続き及び諸設備の使用等については、「使用収益開始ガイドブック」（平成28年4月第3次改定版）を参照ください。</p> <p>○地区計画については、「町方地区 地区計画の手引き」（平成27年8月版）を参照ください。</p>				

資料：大槌町

3

土地所有者意向の把握、土地情報のまとめ

土地所有者意向の把握、土地情報のまとめの段階では、マッチング対象の土地の抽出及び情報整理のため、売却・貸付・交換に関する意向の把握、対象地ごとに土地情報としてまとめることが重要。その Step・取組項目を記載する。



Step3- 1 土地所有者意向の把握

1 土地所有者への意向調査・個別ヒアリングの実施

ポイント

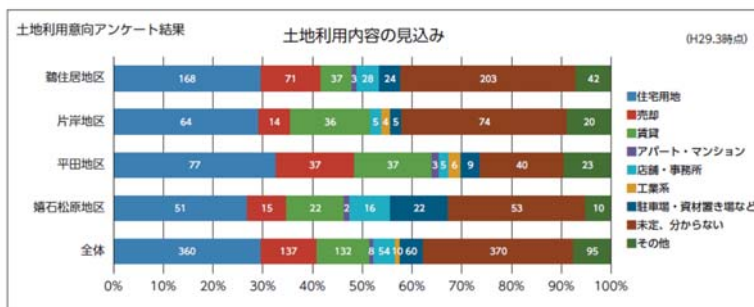
- マッチングの対象の土地を把握するため、空き区画の分布やその活用意向を把握する必要がある。そのため、土地所有者に対してアンケート等で、自己活用予定の有無、売却・貸付・交換意向有無、希望取引形態（売却・貸付）、隣接地と共同での売却・貸付の可否等を調査する。
 - ※ 土地所有者の土地利用拡大意向も合わせて調査するとよい。
 - ※ 丁寧な調査が参加につながる点もあるため、アンケートで未回答の土地所有者に対して、電話で個別に働きかける等の方法もある。
 - ※ 固定資産税の納税通知書に空き家バンク等のお知らせを同封して、取組を周知している事例もある。（鶴岡市等）
- 事例3-①（釜石市）、事例3-②（大船渡市）
- あわせて、マッチングにおける土地情報の公開に備え、個人情報保護の観点から、情報の利用目的の説明、土地の情報及び所有者の意向の公開の可否についても確認する。
 - ※ 確認しない場合、再度確認の手間を要する
- 土地区画整理事業中は、事業施行者として土地所有者への意向を調査しやすい。マッチング担当部署は、調査のタイミングを事業担当部署と調整し、調査の際には土地所有者への取組への参加を働きかけるとよい。
- 継続的な意向調査の実施のため、区画整理事業完了後は、事業担当部署からマッチング担当部署へ、地権者情報を引き継げるように調整しておくとうよい。（個人情報の取扱いに留意）
 - ※ 地権者に、事業終了（換地処分・清算）の前に、土地区画整理事業の実施目的で入手した地権者情報（土地所有者の所在、宛先、土地利用意向等）を引き続き使用する旨の了承を得ておくとうよい。

＜被災地での取組事例＞

事例 3-① 釜石市における土地利用意向アンケート結果（事例集：P16）

釜石市では、土地区画整理事業地区内の土地所有者への意向把握を行い、売却や賃貸、利用未定の土地を把握した。結果については公表し、市民等と課題の共有化を図っている。

- ・平成29年3月に行った、区画整理地区内の土地所有者に対する土地利用意向アンケートの結果、約3割が「将来の土地利用は未定」、約2割が「土地を売却や賃貸で活用希望」と回答
- ・区画整理地区外で再建したため、所有する土地を利活用する予定がない場合や、住宅再建資金のため所有する土地の一部を売却したいが、どのように進めてよいか分からないという相談が増加



- ・一方、新たに土地を取得し住宅再建をしたいが適した土地が見つからず、再建のめどが立たないといった課題が顕在化

資料：釜石市

事例 3-② 大船渡市における土地利活用アンケート調査の設問

大船渡市では令和元年度時点、大船渡駅周辺地区内の土地所有者に対して、以下の設問（年度により変化はある）により、継続的な意向調査を行っている。

- 【問 1：土地の利活用意向】
- 【問 2：土地の具体的な利活用意向】
- 【問 3：未定の理由】
- 【問 4：土地の利活用の時期】
- 【問 5：ホームページへの土地情報掲載】
- 【問 6：ホームページへの土地情報掲載を希望しない理由】
- 【問 7：隣接する土地との共同利活用】

【主な設問項目と回答】

■土地の具体的な利活用意向

戸建住宅：1件（2筆） 店舗併用住宅：2件（3筆） 店舗・事務所：6件（8筆）

駐車場：12件（15筆） その他：5件（6筆） 未定：9件（13筆）

■未定の理由

資金不足：0件 跡継ぎ不在：1件（2筆） 周辺の状況不明：4件（6筆）

別の場所で生活：2件（3筆） 先祖からの土地：0件 その他：2件（3筆）

■土地の利活用の時期

本年12月まで：12件（16筆） 令和2年1月～12月：6件（7筆）

令和3年以降：0件 未定：16件（22筆）

■ホームページへの土地情報掲載

希望する（市HP及び団体のHP）：17件（20筆） 希望する（市HPのみ）：6件（8筆）

希望しない：5件（6筆）

■面談会への参加意向

参加：8件（11筆） 都合がつけば参加：11件（12筆） 参加しない：10件（13筆）

■面談会への参加を希望しない理由

自分で探す：2件（3筆） 市外に居住：4件（4筆） その他：5件（7筆）

■隣接する土地との共同利活用

検討しても良い：5件（5筆） 条件次第で検討：17件（22筆） 単独で活用：8件（12筆）

資料：大船渡市

Step3-2 土地情報のまとめ（基礎情報+土地所有者意向）

1 基礎情報と土地所有者意向の情報のまとめ（土地情報カルテの作成、図面の作成）

ポイント

- Step2 で整理した空き区画について、Step3-1 で調査した土地所有者の意向を整理し、**図面化（見える化）**し、**利活用可能な土地を抽出する。（マッチング対象の土地を確定）**
 - ※ 作成した図面を**公表**することで、地域住民との課題の共有、土地需要の喚起を図ることも可能（公表については、**予め土地所有者の同意が必要**）
→事例3-③（大槌町）、事例3-④（陸前高田市）
 - ※ 図面公表ができない場合に、集計結果をグラフ等で示すやり方もある。
→事例3-①（釜石市）
- マッチングの対象となった土地について、Step2 で調査した土地情報を、**土地情報カルテに整理**する。
→事例3-⑤（釜石市）

2 庁内での情報共有化

ポイント

- 利活用ニーズを土地利用へ結びつけるため、Step1 の体制で情報を共有する。
 - ※ マッチング制度の運用前も事業者からの立地希望に対し、柔軟に対応できる体制とする。

＜被災地での取組事例＞

事例 3-③ 大槌町町方地区での「見える化」図面（事例集：P10）

大槌町では、中心部である町方地区のにぎわいの創出に向けて、住民の帰還意向の促進等のため、意向調査の結果の図面を公表している。具体的には、土地利用計画図・各種施設整備予定・住宅の再建意向（同意者のみ）を示す地区内の「見える化」図面を作成し、公表している。

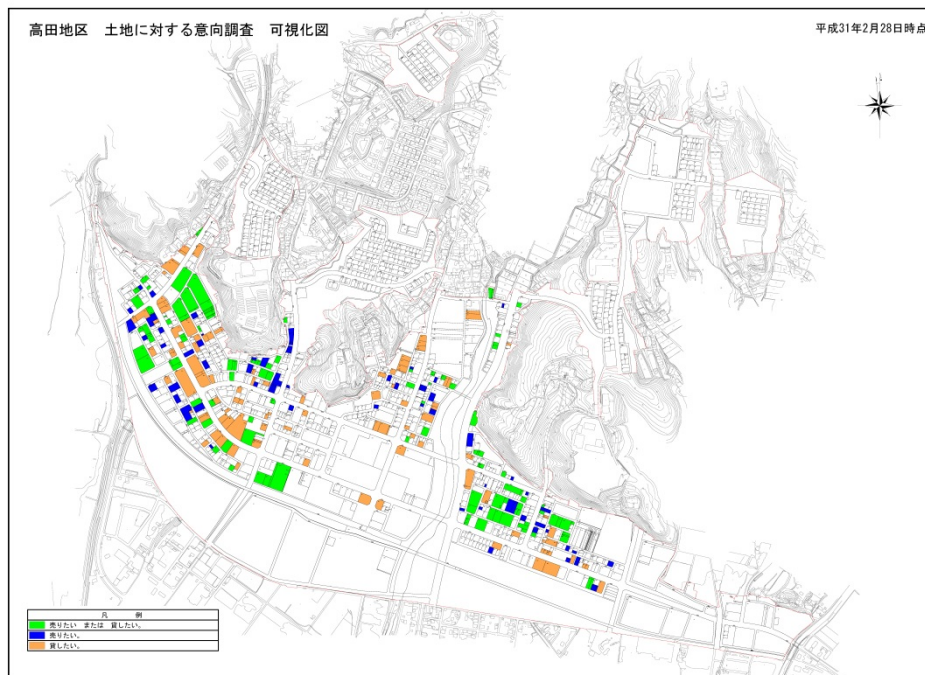
このことにより、立地を検討する利用者が対象地区及び画地の状況を容易に把握することが可能となっている。

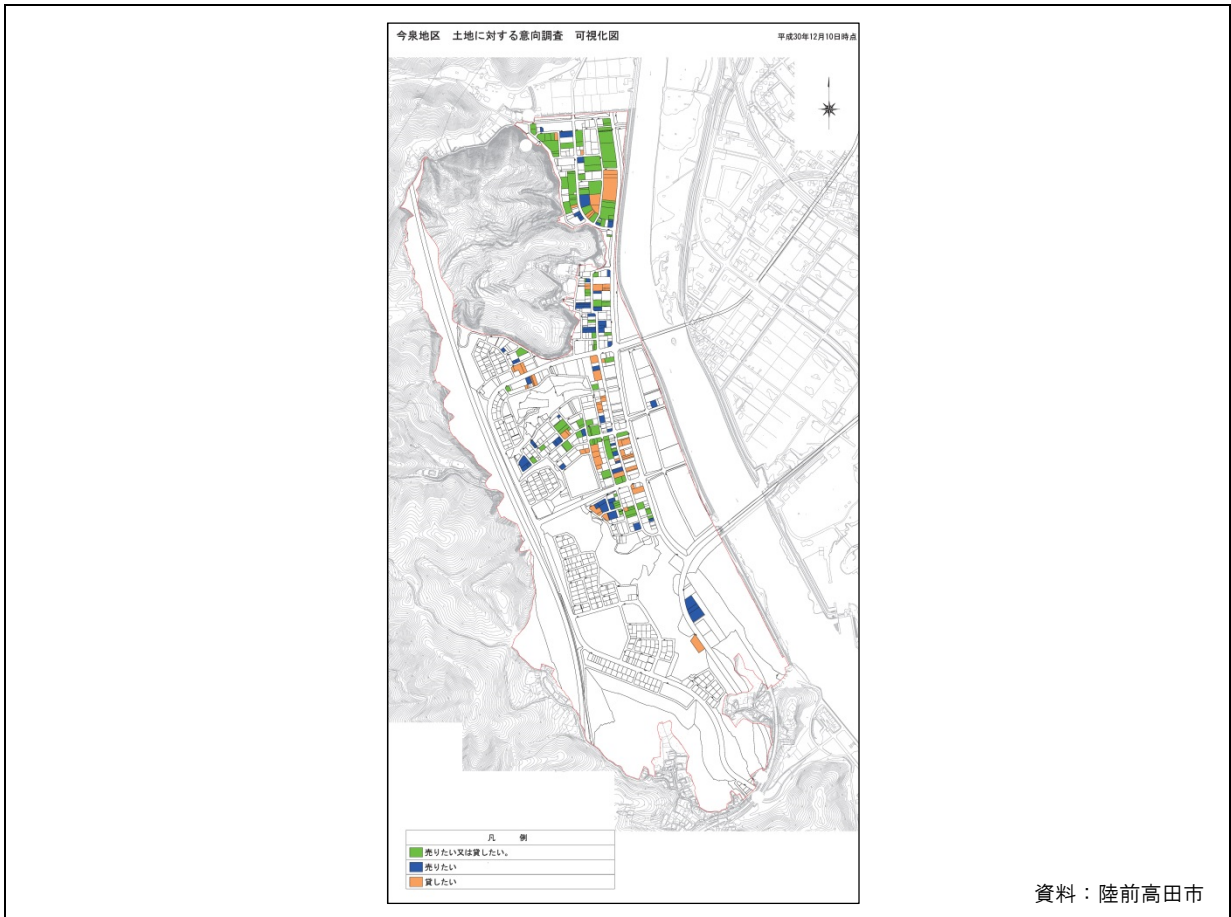


資料：大槌町

事例 3-④ 陸前高田市における空き区画の位置と所有者意向（売却・賃貸）の図面化

陸前高田市では、空き区画の位置の図面化において、所有者意向も図面化し、売却・貸付の情報を「見える化」している。このことにより、市内で情報共有し、対象地区の土地活用に向けた状況を容易に把握することが可能となっている。





事例 3-⑤ 釜石市区画整理土地活用支援制度における土地情報カルテ（事例集：P16）

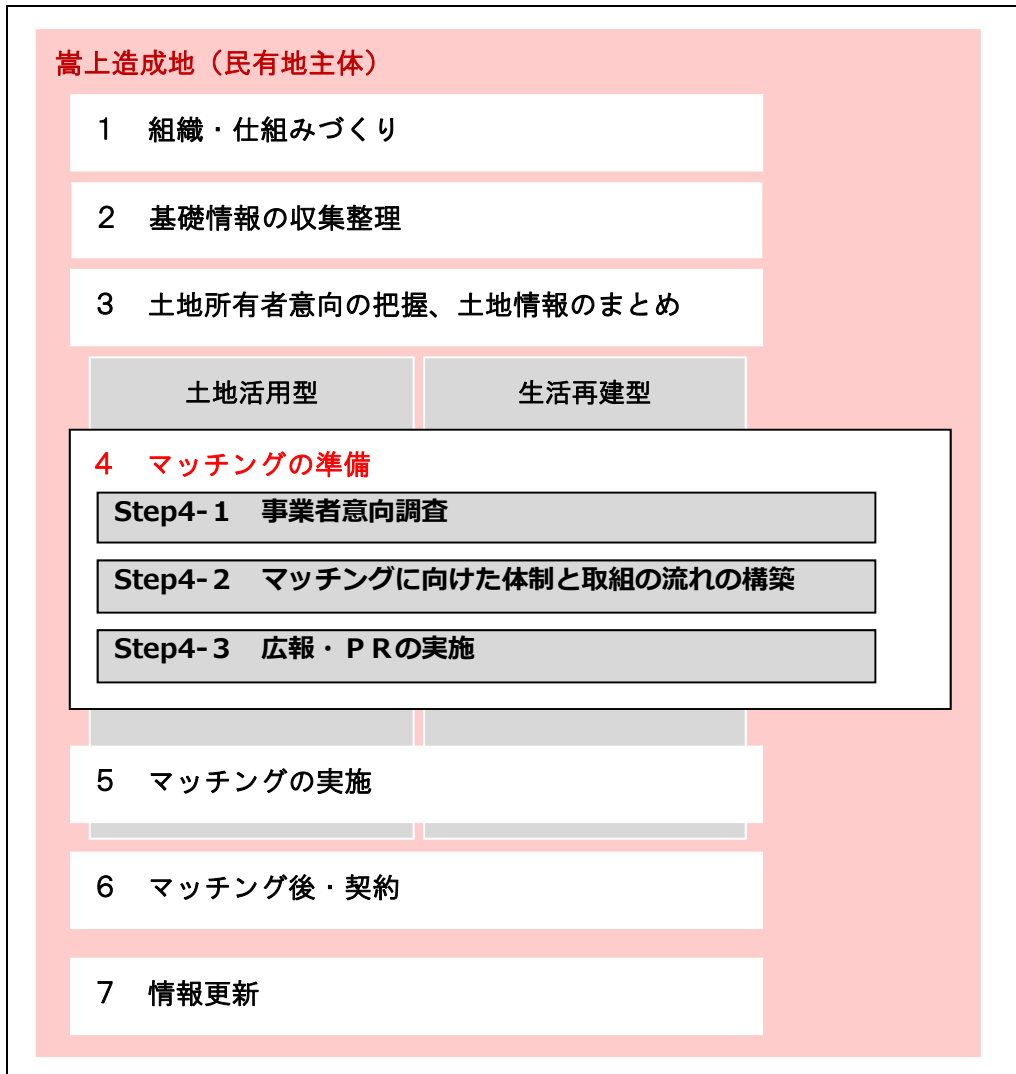
釜石市では、ホームページで公開する土地情報カルテにおいて、面積、地目、建物利用に係る制限、接道、インフラ状況、取引形態、完成時期（使用収益開始時期）、図面・写真等を掲載している。

釜石市区画整理土地活用支援制度 売却等希望土地台帳

登録番号	U-1	位置図	写真（遠景）
掲載日	平成30年7月3日		
街区・画地	鶴住居地区33街区5画地		
仮換地面積（坪）	322㎡（97坪）	<p>※仮換地面積、測量の実測で変わる可能性があります。</p>	
用途	宅地等		
用途地域	近隣商業地域		
建ぺい率	80%		
容積率	200%		
接道道路幅員	幅員5.0m		
接道状況	接道21.0m		
電気	引き込み可		
上水道	引き込み有		
下水道	引き込み有		
都市ガス	無		
希望取引形態	売買		
その他特記事項			

資料：釜石市

マッチングの準備の段階では、マッチングの実施に向けて、事業者意向・ニーズを把握すること、また、地域の特徴に合わせた実施体制と手法を構築しておくことが重要。そのStep・取組項目を記載する。



Step4- 1 事業者意向調査

1 事業者アンケート・ヒアリングの実施、PRによる需要喚起

ポイント

- 事業者へのアンケート及びヒアリングを実施し、事業者の土地のニーズ（立地、面積規模等）を把握する。
 - ※ 収集した情報の活用に備え、個人情報の利用目的の説明等も行うことが望ましい。
- PR活動も実施することで、対象地区の土地需要も喚起する。
 - ※ あらかじめ事業者等の求める情報や条件・支援を把握できるような設問に留意する。
 - ※ 産業用地誘致等の既存アンケート結果を活用し、効果的に調査対象を絞り込むとよい。
 - ※ PR方法として、支援制度の案内や事例の周知等を併せて行う方法もある。
 - 事例4-①（東松島市）

■ 調査項目（イメージ）

属性（事業の状況）	<ul style="list-style-type: none"> ・業種業態等 ・当該事業の立地状況の現状や予定 ・当該地周辺の企業等との取引有無と商品・サービス
立地・敷地条件	<ul style="list-style-type: none"> ・希望面積や購入・借地希望など ・土地形状、アクセス・交通条件や周囲環境等
希望用途	<ul style="list-style-type: none"> ・店舗・工場・農地などの建物用途
検討にあたって重視する点、市町村への要望事項等	<ul style="list-style-type: none"> ・必要なインフラ状況や許認可等に関する立地条件 ・希望する支援・補助や基盤整備等

- 意向調査の対象・内容は、地域の特徴に応じて検討する。
 - ※ 県・他市町村等と合同で調査やニーズ分析を行う方法もある。関心の高い企業・業種に対しては、追加調査を実施することで、よりの確なニーズ把握が可能。
 - 事例4-②（いわき市・UR都市機構）、事例4-③（宮城県・UR都市機構）

■ 様々な意向調査手法（例）

宮城県・UR都市機構合同による一斉企業アンケート調査（宮城県下市町）	<p>宮城県とUR都市機構は、合同で宮城県被災沿岸部における復興市街地整備事業地区等への企業立地促進を目的にした、企業立地意向調査を約5,000社に対して実施した。</p> <p>企業立地意向調査結果については、市町に、有意回答のあった企業の情報をフィードバックし、企業立地促進の向上の一助としている。</p> <p>→事例4-⑥（宮城県・UR都市機構）</p>
県東京事務所の活用（東松島市）	<p>県東京事務所の誘致担当者に同行し、東京都内事業者へのPRも兼ねて調査を行った。</p>

＜被災地での取組事例＞

事例4-① 東松島市の「東松島市被災市街地における土地活用促進に関するアンケート」

東松島市では、マッチングの準備段階において、低平地への立地に関する企業アンケートを、市と関係性の高い企業を対象に実施している。

このことにより、関心のある事業者情報、土地へのニーズ等、市場性の把握に努めている。

また、市の方針・立地条件・PR・進出企業例のページ掲載や企業誘致用パンフレットを同封し、企業立地促進の向上を目指している。

なお回答では、事業展開において市に期待する事項（問8）として、価格の軽減と労働力確保の支援が多く選ばれている。



4. 被災市街地の土地活用について、貴社（貴部署）の関わり方は、現時点での考え方に近いでしょうか？
貴社（貴部署）の考え方に最も近いものを1つ選んで○を付けてください。

知の集
<input type="radio"/> ①立地条件が合えば進出したい
<input type="radio"/> ②ビジネス展開上、自治体との連携に興味がある
<input type="radio"/> ③東松島市内の民間企業、農協漁協等の団体、医療・福祉法人等との連携に興味がある
<input type="radio"/> ④現時点では関心、興味はない。あるいは、被災市街地の土地活用に係る予定はない
<input type="radio"/> ⑤一度現地案内して欲しい
<input type="radio"/> ⑥当面は、地元地域の情報を提供して欲しい
<input type="radio"/> ⑦その他（_____）

5. 貴社が立地を検討する際に、最も重要視する事項はどのようなことでしょうか？（複数回答可）

知の集
<input type="radio"/> ①用地の価格
<input type="radio"/> ②用地の面積
<input type="radio"/> ③鉄道状況（駅直轄、道幅、道路種別等）
<input type="radio"/> ④規制条件（用途地域、建ぺい率、容積率、土地利用の制限等）
<input type="radio"/> ⑤インフラ状況（上下水道、電気、ガスの有無）
<input type="radio"/> ⑥交通アクセス
<input type="radio"/> ⑦周辺環境（市街化状況、自然環境、観光資源、近隣の施設等）
<input type="radio"/> ⑧防災安全性
<input type="radio"/> ⑨行政の支援策
<input type="radio"/> ⑩その他（_____）

8. 今後、東松島市での事業展開等を想定する際、自治体に期待する事項は何でしょうか？
貴社（貴部署）のお考えに最も近いものを選んで○を付けてください。（3つまでお選びください）

知の集
<input type="radio"/> ①土地価格又は借地料の軽減
<input type="radio"/> ②土地利用規制の緩和
<input type="radio"/> ③都市基盤施設の一層の向上（道路整備、インフラ整備、防災安全対策など）
<input type="radio"/> ④土地の集約化・大街区化
<input type="radio"/> ⑤周辺住民との合意形成支援
<input type="radio"/> ⑥企業の新規立地に関連した奨励金や融資、優遇税制等の支援
<input type="radio"/> ⑦事業資金の融資や信用保証の支援
<input type="radio"/> ⑧設備投資に対する融資等の支援
<input type="radio"/> ⑨雇用拡大に伴う補助金等の支援
<input type="radio"/> ⑩労働力、技術者、技能者の確保のための支援
<input type="radio"/> ⑪その他（_____）

資料：東松島市

事例４－② いわき市・UR都市機構の「薄磯/豊間地区におけるビルドアップの促進」

(事例集：P20)

いわき市では、土地区画整理事業地区内の市有地等の空き区画の利用促進のため、土地活用ニーズを把握すること等を目的に、ニュータウンにおける土地売買のノウハウを持つUR都市機構と連携を行っている。

連携した取組

- ・市有地のうち業務用地に関する企業意向アンケートの共同実施
- ・市有地の販売に関するUR都市機構から企業・団体へのヒアリング

資料：いわき市、UR都市機構

事例４－③ 宮城県・UR都市機構の「宮城県被災沿岸部における企業立地意向調査（2017年度）」

宮城県とUR都市機構は、合同で宮城県被災沿岸部における復興市街地整備事業地区等への企業立地促進を目的にした、企業立地意向調査を約5,000社に対して実施した。

企業立地意向調査結果については、市町に、有意回答のあった企業の情報をフィードバックし、企業立地促進の向上の一助としている。

- アンケート発送先等 発送数約5,000社、2018年1月実施（記者発表資料より）
 - ① 生活利便施設：宮城県に既店舗、事務所がある小売商業、飲食及びサービス業等
 - ② 製造業：水産加工・食品加工、物流等
 - ③ その他、業界団体等の会員

資料：宮城県・UR都市機構

Step4-2 マッチングに向けた体制と取組の流れの構築

- 1 庁内、関係機関を含めたワンストップ対応可能な**マッチング実施体制**を構築する（宅地建物取引業者やまちづくり会社等との連携）

ポイント

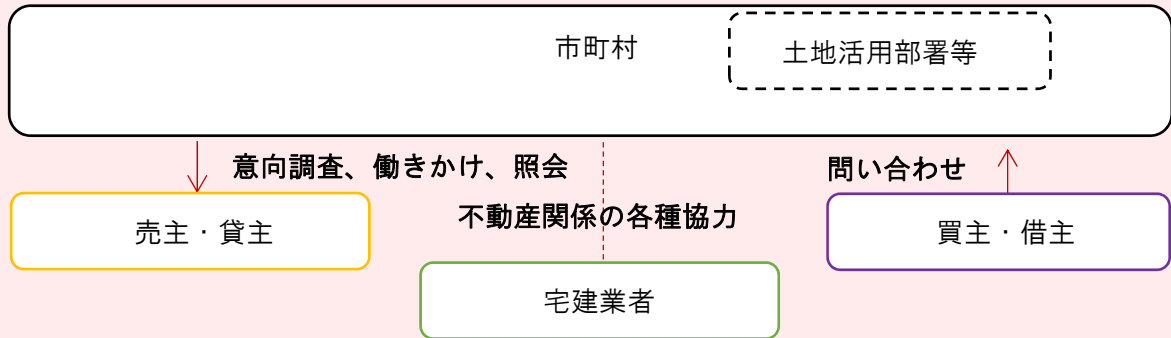
- マッチングの実施にあたり、Step1 で構築した体制をベースに、立地希望の問い合わせに対して、速やかなワンストップ対応が可能な必要な体制を構築する。
 - ※ ワンストップの素早い対応が成約に効果的。
→事例4-④（気仙沼市）、事例4-⑤（大槌町）
- 民有地の仲介の他、**土地を使いたい人、所有者をフォローする体制にするため、宅地建物取引業者・協会、商工会議所、NPO や地元団体（自治会等）と連携する事例もある。**
 - ※ 宅地建物取引業者・協会と連携することで、不動産等の専門知識を要する様々な場面での協力が得られるとともに、立地希望者や土地所有者へのフォローが可能となる。
 - ※ 宅地建物取引業者等により、すでに土地取引が行われているところで新たにマッチング実施体制を構築する場合は、これらの関係者や取りまとめる業界団体等とも意見交換しながら、地域にふさわしい仕組みを検討するとよい。
 - ※ 宅地建物取引業者等との、他部署での既存の連携関係発展、利用者ニーズ把握や市町村外業者への連携拡大によるPR等を検討するやり方もある。また、買主・借主側が宅地建物取引業者を指定する形の協定では、課題である遠方に在住する土地所有者の制度への土地登録の負担軽減を図るメリットも考えられる。
→事例4-⑤（大槌町）事例4-⑦（いわき市）

<自治体以外の組織との連携等の事例>

- 地元組織が独自でマッチングを実施。
 - ※ この場合、市町村も連携して取り組むことが望ましい。
→事例4-⑥（いわき市：ふるさと豊間復興協議会）、
- まちづくり会社・団体やエリアマネジメント組織等のまちづくりの担い手団体との民主導の社会実験等による利用主体への需要喚起、地元住民ニーズ把握等で、必要な土地利用を検討。
→事例4-⑧（大船渡市：キャッセン大船渡）、事例4-⑨（南三陸町）
- NPO が事務局となり宅地建物取引業者と連携してマッチングを実施。
 - ※ 市町村が出資して、事務局が宅地建物取引業者に対し助成を実施。
 - ※ 地区の土地状況把握と機能改善のコーディネートを行い、貸付・売却等に必要な土地の規模拡大・整形化や接道確保を図り、土地条件を向上する方法もある。
→事例4-⑩（鶴岡市：つるおかランド・バンク）

■ マッチング実施体制（役割分担）のイメージ

市町村：意向調査や働きかけ、立地希望問い合わせを受けての照会。
 宅地建物取引業者：民衆仲介の他、不動産の専門性を活用。



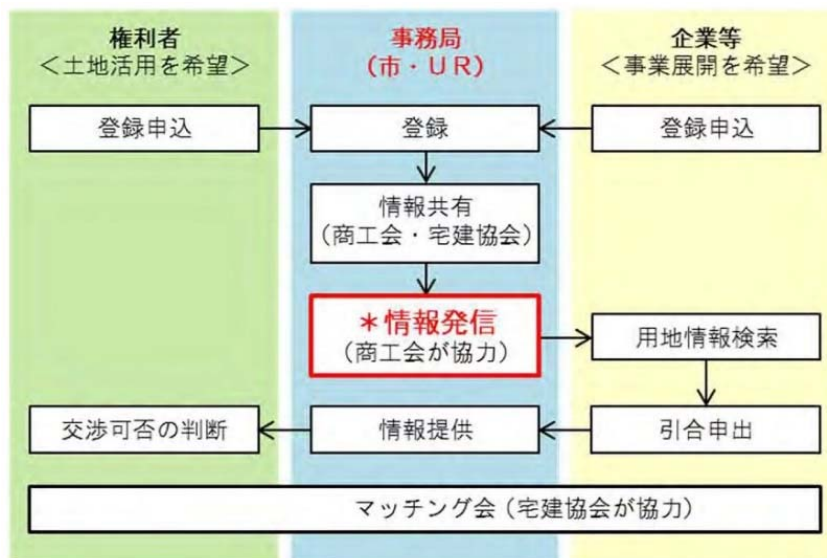
<被災地での取組事例>

事例4-④ 気仙沼市におけるマッチング実施体制（事例集：P1）

気仙沼市とUR都市機構による、復興まちづくり事業者等エントリー制度は、UR都市機構の既存制度（TX沿線開発等で導入してきた自己使用しない権利者換地への企業を誘致する「マッチング方式」）を気仙沼市及び商工会、宅地建物取引業者団体等と協力し実施しているものである。以下のような役割分担による実施体制である。

役割分担

- ・UR都市機構と気仙沼市（都市計画課）：土地所有者の用地登録～利用希望者への情報提供（事務局） ※ 契約手続に、市・UR都市機構は関与しない
- ・商工会：情報発信の協力
- ・宅地建物取引業者団体：権利者と引合申出した企業との面談会開催時に協力



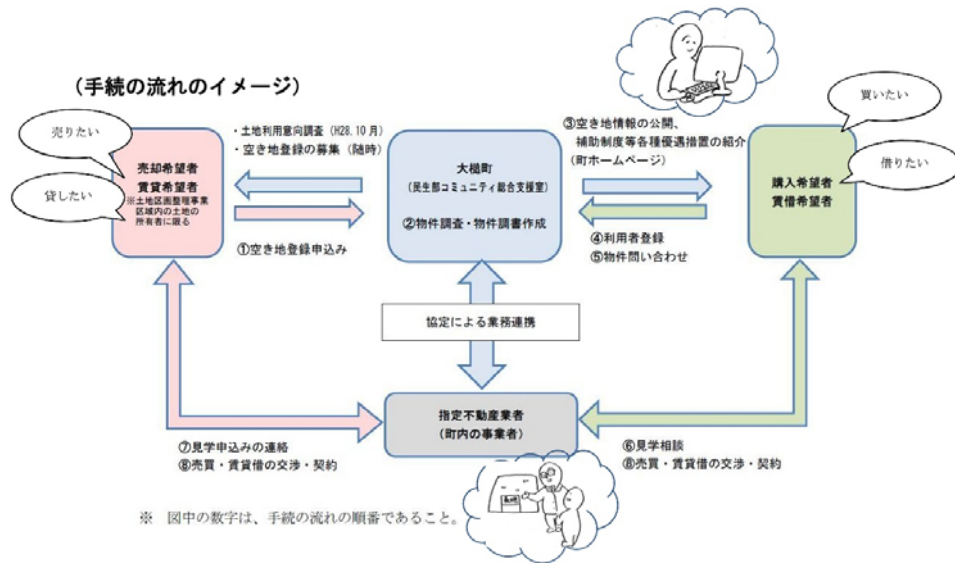
資料：UR都市機構（気仙沼市）

事例4-⑤ 大槌町におけるマッチング実施体制（事例集：P10）

空き地バンク制度では、大槌町が区画整理地内の売却・賃貸希望の民間宅地を募集し、ホームページなどで紹介して買いたい、借りたい方とのマッチングを図っている。以下のような役割分担による実施体制である。

役割分担

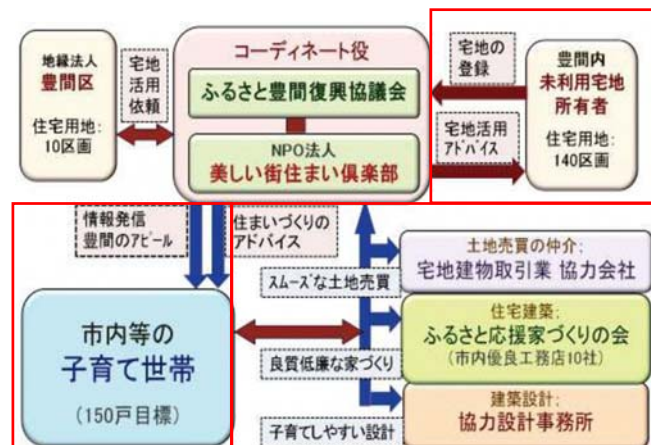
- ・ 大槌町： 空き地登録の募集～物件問い合わせ対応まで
 - ※ 契約手続は、町と協定を結んだ不動産業者が対応し、町は関与しない
- ・ 不動産業者： 現地見学対応～売買・賃貸借の交渉・契約まで
 - ※ 町と協定を結んだ不動産業者



資料：大槌町

事例4-⑥ いわき市における「ふるさと豊間復興協議会」による宅地活用支援の体制（事例集：P20）

ふるさと豊間復興協議会（豊間区・認可地縁団体）は、NPO法人や各専門業者と連携し、マッチングを希望する土地所有者の確認、土地の登録、立地希望者からの問合せ対応、地区外居住者へのPRを実施している。

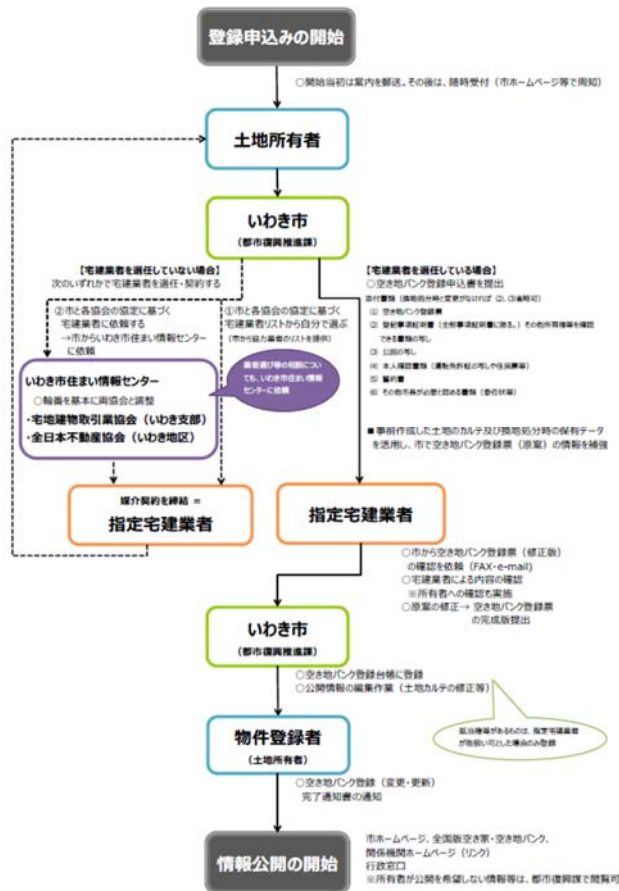


資料：ふるさと豊間復興協議会（いわき市）

事例 4-⑦ いわき市における既存の不動産仲介の状況と融合させた仕組みの検討

既存宅建業者により土地の仲介業務がすでに行われていたことから、土地所有者が宅建業者を選任可能（既存宅建業者がすでに仲介対象としている物件も市の空き地バンクに登録可能）としている。既存の仲介契約関係がない場合も、土地所有者が希望する場合は、協定に基づき、いわき市住まい情報センターが宅地建物取引業協会（いわき支部）、全日本不動産協会（いわき地区）と調整のうえ、土地所有者に宅建業者を仲介する仕組みを設け、既存の不動産仲介の状況も生かした仕組みとしている。

登録の申込みから情報公開までの流れ
※実際の運用開始までに細部について変更する可能性がある。



資料：いわき市

事例 4-⑧ まちづくり会社の株式会社キャッセン大船渡による未利用地の土地利用検討

大船渡市の嵩上造成地（津波防災拠点）では、キャッセン大船渡が、空き区画となっている津波復興拠点整備事業街区（市有地）の土地利用を検討している。

資料：キャッセン大船渡（大船渡市）

事例 4-⑨ 南三陸町における民主導の社会実験等の取組

民間企業（ESCCA）が、社会実験イベントにより一時的な出店等の土地利用を行い、地元ニーズや現地出店に興味のある主体の把握を行った。



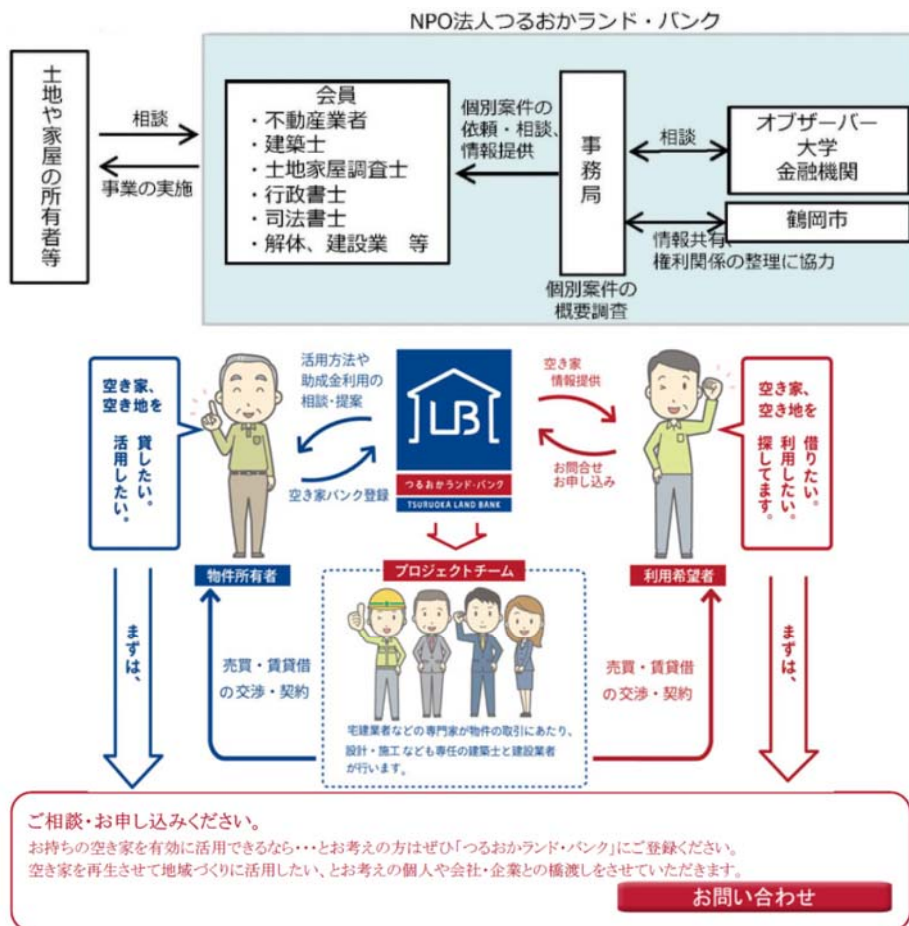
資料：南三陸町

事例4-⑩ NPO法人つるおかランド・バンクによる空き家・空き地の総合的な活用と中心市街地活性化（事例集：P46）

空き家・空き地・狭隘道路を一体の問題としてとらえ、空き家バンクでの情報公開と、ランド・バンク事業による一体整備等により、低未利用地の土地活用を図っている

NPO法人である「つるおかランド・バンク」が事務局となり、取組にあたっては不動産業者等の専門業者が参加している。

取組を促進するため、空き家利活用のコーディネート業務等に対する助成基金事業を鶴岡市等の出資で、NPO法人「つるおかランド・バンク」が行っている。



宅建業者を含む専門士業がプロジェクトチームを組んで、土地の整序の検討や権利関係者との調整も行い、民間事業者の整備に誘導できるようにしている。土地利用開始までに専門士業が担う役割分担を参考に掲載する。

専門	役割
宅建業者	契約・仲介、事業計画検討、不動産ニーズ情報
司法書士	相続等手続き
土地家屋調査士	測量・分筆
建築士	建築設計
行政書士	不動産登記
建設業者	建築・宅造等工事、道路築造
解体業者	解体工事
金融機関	融資・ローン、不動産ニーズ情報

資料：つるおかランド・バンク（鶴岡市）

2 マッチングの取組の流れを構築する（クローズ型・オープン型）

ポイント

- 被災地で行われるマッチングには大きく「クローズ型」と「オープン型」がある。
- メリット・デメリットがあり、各市町村や地区の状況を踏まえて選択する。

クローズ型とは、土地情報を公開せずに、**行政内部の情報のままマッチング**を行う手法

メリット

- ・ 行政内部の情報で対応できるため、土地情報の整理が不十分で、情報量が少なくても実施可能
- ・ 土地所有者の意向等で土地情報の公開が困難な場合も実施可能

デメリット

- ・ 土地の情報が公開されないため、土地を利用したい事業者等が自発的に市町村に問い合わせた場合に限り成立（発信力が弱い）

オープン型とは、**土地情報を公開**し、広く利用者を募り、**マッチング**を行う手法

メリット

- ・ 広くホームページ等で公開し土地情報を得やすくなるため、効果的に PR しやすく、広く立地希望者を募ることが可能

デメリット

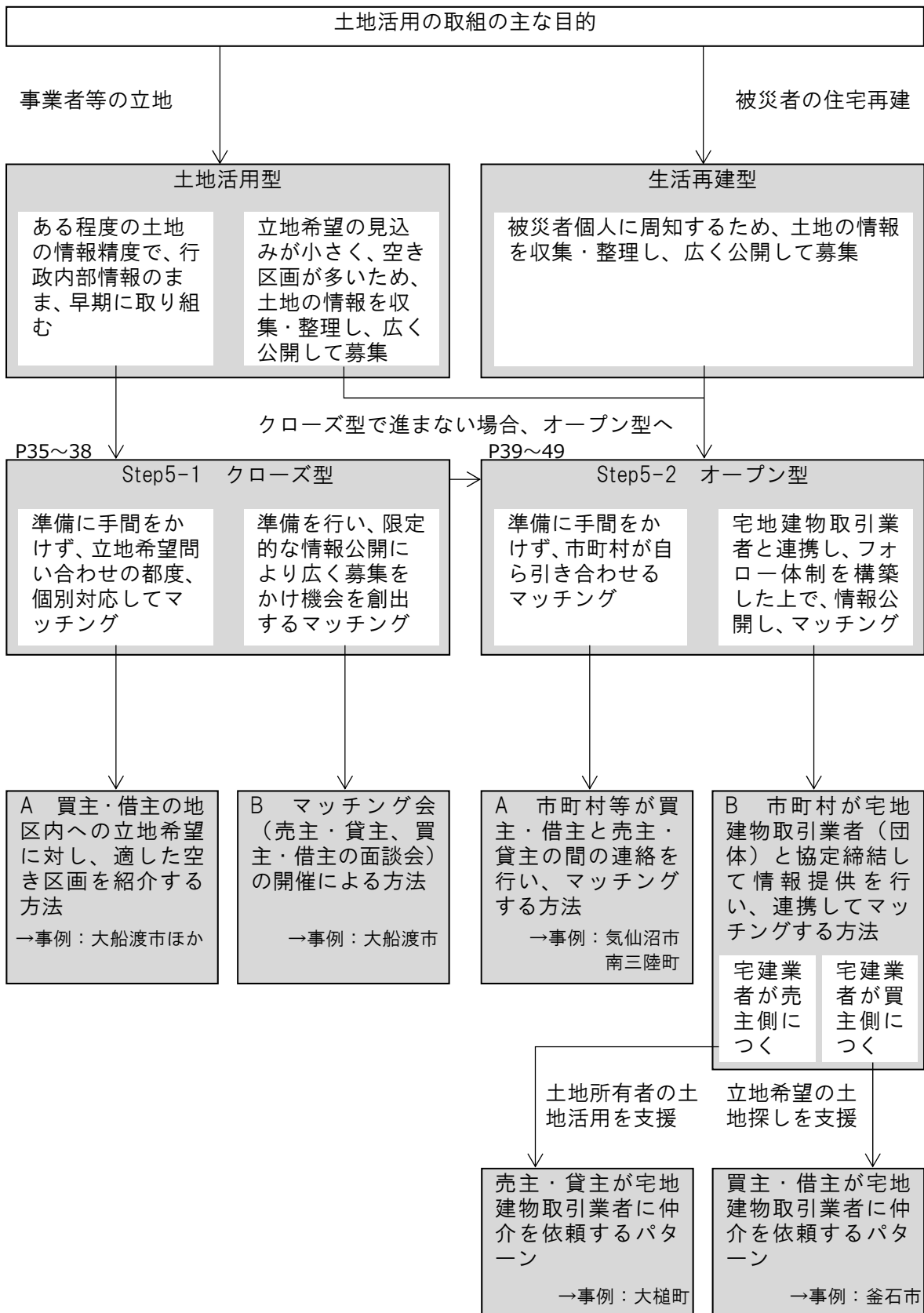
- ・ 情報公開に合わせた土地情報の整理や、所有者の同意を得る等、作業量を必要とする

	メリット	デメリット	選択の仕方
クローズ型	<ul style="list-style-type: none"> ・ 十分に整理できていない（精度が低い）土地情報でも実施可能 ・ 土地所有者の意向等で土地情報の公開が困難な場合も実施可能 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 土地の情報が公開されないため、発信力が弱い ・ 土地を利用したい事業者等が市町村に問い合わせた場合に限り成立 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業中、土地情報の収集・整理中の十分に整理ができていない段階で実施する場合 ・ 土地所有者の意向で土地情報の公開が困難な場合
オープン型	<ul style="list-style-type: none"> ・ 広くホームページ等で公開し土地情報を得やすくなるため、効果的に PRしやすく、広く立地希望者を募ることが可能 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 情報公開に合わせた土地情報の整理や、所有者の同意を得る等、作業量を必要とする 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新たな利用者の掘り起こしがクローズ型マッチングでは困難となった場合 ・ 情報発信を重視し積極的に利用者を探す場合

- メリット・デメリットを踏まえ、被災地では、**当初クローズ型マッチングを実施し、クローズ型マッチングでは新たな利用者の掘り起こしが困難となった場合に、オープン型マッチングに切り替え実施**している。
- 土地の需要が見込まれる場合などはクローズ型マッチングのみの実施、情報発信を重視し積極的に利用者を探す場合などはオープン型マッチングのみの実施もある。

■ 嵩上造成地における基本的なマッチングの取組と選択の考え方

マッチングの取組と選択の考え方は、目的や取組可能な状況により、以下のようなフローとなる。土地情報の公開有無によりクローズ型とオープン型に分かれ、市町村の体制や土地利用の進捗状況等により、マッチング方法を選択する。



※ 2パターンのメリット・デメリットは、p44 参照

Step4-3 広報・PRの実施

1 取組の方針が決まったら、その内容が伝わるよう広報・PRを実施

ポイント

- マッチングの取組の流れを構築し、方針が決まったら、その内容が、土地所有者や、事業者等の利用主体へ伝わるよう広報・PRを実施する。
- 業種を絞りこんでPRすることも効果的と考えられ、地域ニーズ等を踏まえて、事業者等へ働きかけるとよい。
→事例4-⑪（大船渡市）
- 関連施策を持つ部署と連携してPRすることも有効である。
→事例4-⑫（いわき市）

<被災地での取組事例>

事例4-⑪ 大船渡市における誘致業種への働きかけ

誘致業種を想定した能動的な営業手法として、地域として必要とする機能、土地利用の諸条件や得られる支援等をまとめた地区PR資料を作成し、事業者等への情報発信、働きかけに取り組んでいる。

区分	面積	住宅用地	商業用地	工業用地	公共用地	その他	合計
現在	28 (7%)	138 (32%)	25 (6%)	31 (7%)	7 (2%)	30 (7%)	133 (30%)
将来	32 (9%)	105 (24%)	27 (6%)	17 (4%)	11 (3%)	49 (11%)	132 (30%)
増減	4 (11%)	-33 (-24%)	2 (8%)	10 (32%)	4 (57%)	10 (27%)	0 (0%)

資料：大船渡市

事例 4-12 いわき市における、連携による広報・PR実施の検討

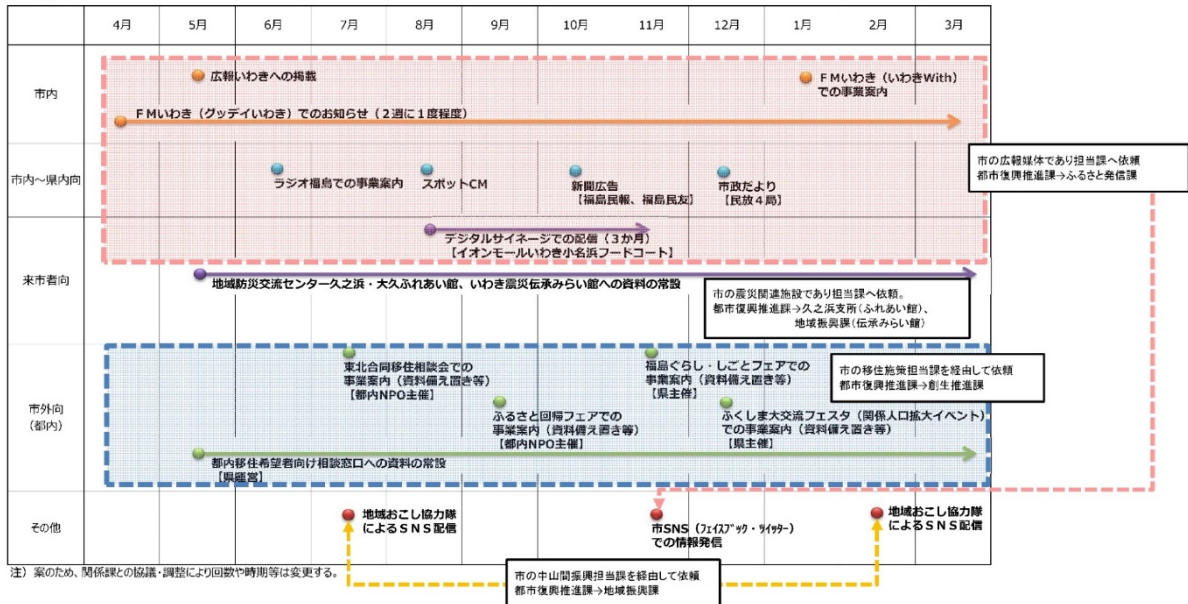
いわき市では移住促進関連部署等と連携した情報発信の取り組み検討として、庁内の他、福島県、NPO、いわきふるさと誘致センターと連携し、市内外、ターゲット別の効果的な情報発信を検討している。

土地活用促進に係る情報発信の取り組み（案）について

<考え方>

市ホームページや担当窓口以外に、下記のようなものを適宜なタイミングで活用しながら、継続した情報発信を行う。

- 市内向：市の広報誌や市内ラジオ、表示板（駅前・市民課窓口）等
- 市内～県内向：新聞広告や、県内向けラジオ、テレビ広報
- 来市者向：地域防災交流センター久之浜・大久ふれあい館やいわき震災伝承みらい館（来年度春開設予定）等への資料の常設や、市内大型商業施設のデジタルサイネージでの広報
- 市外向：都内等での移住相談会や交流イベント、移住相談窓口での資料配布
- その他：市や地域おこし協力隊によるSNS配信



県の主幹課：「地域振興課 定住・二地域居住担当」に対しては、「いわきふるさと誘致センター※」を經由して依頼

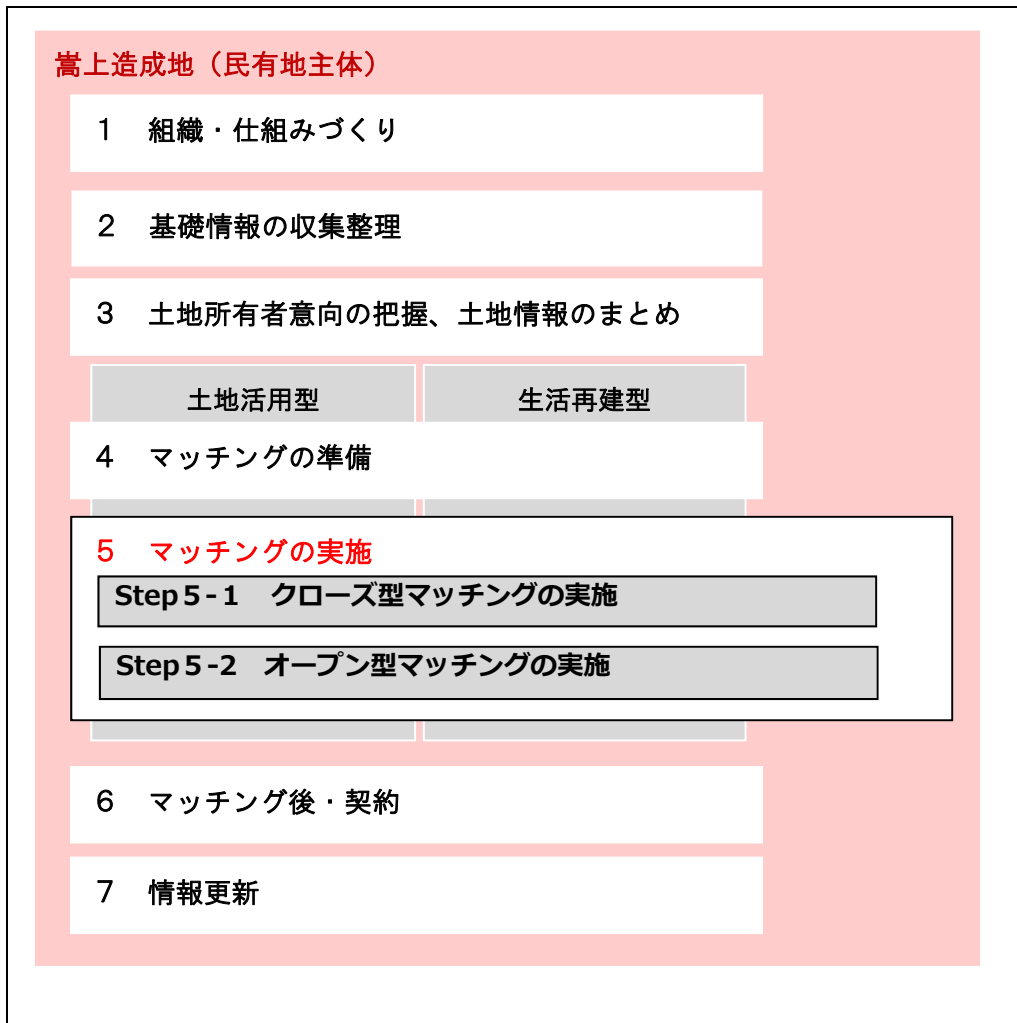
※いわき地方振興局（復興支援・地域連携室）、いわき市（創生推進課）、商工会議所

資料：いわき市

5

マッチングの実施

マッチングの実施の段階では、Step4 のマッチングの準備をもとに、進捗状況や各市町村の事情等を踏まえ、様々なマッチングの方法により空き区画の土地活用を図る。そのStep・取組項目を記載する。



クローズ型：土地情報を公開せずに、行政内部の情報のままマッチングを行う手法

Step 5-1 クローズ型マッチングの実施

※ クローズ型マッチングを実施しない場合は次の Step5-2 へ

1 クローズ型マッチングを行う場合の仕組みを決め、マッチングを実施する

ポイント

- クローズ型マッチングには様々な方法があり、被災地で実施されている以下の2つの方法をはじめ、**地域に応じた方法を選択し実施**する。(複数の方法を実施しても良い)。

<クローズ型マッチング>

方法 A **買主・借主の区内への立地希望に対し、適した空き区画を紹介**

方法 B **マッチング会(売主・貸主、買主・借主の面談会)の開催**

	メリット	デメリット
方法 A	<ul style="list-style-type: none">・ 通常の事業体制の範囲での実施可能性が高い手法・ 売主・貸主と買主・借主の交渉には市町村は関与しない	<ul style="list-style-type: none">・ 土地情報が外部に発信されないため、ニーズを捉えにくい
方法 B	<ul style="list-style-type: none">・ 売主・貸主が、参加した複数の買主・借主等に売り込み、PRすることが可能・ 買主・借主が、複数の土地から候補を探ることが可能	<ul style="list-style-type: none">・ 限定的な情報公開ではあるが、情報収集・整理や土地所有者・事業者等への案内といった、開催準備が必要

1-A 買主・借主の地区内への立地希望に対し、適した空き区画を紹介

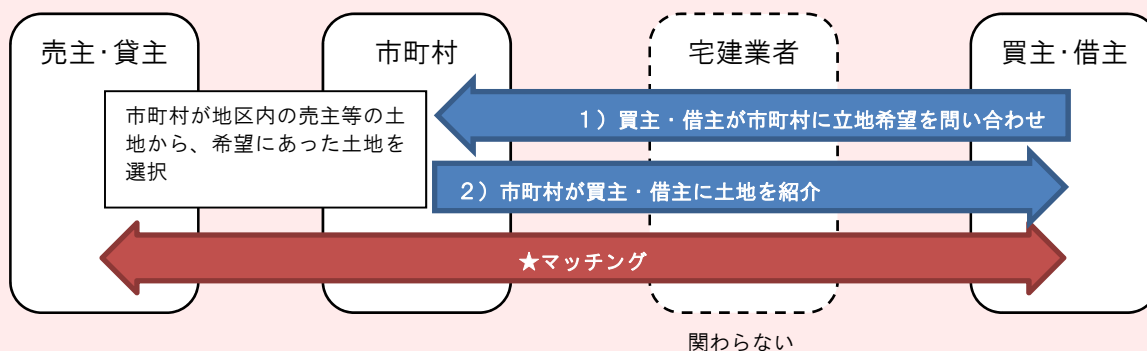
ポイント

- 土地の情報を公開せず市町村が自ら利用希望者（買主・借主）と土地所有者（売主・貸主）の間のマッチングを行う方法。
 - ※ 通常の事業体制の範囲での実施可能性が高い手法
 - ※ 売主・貸主と買主・借主の交渉には自治体は関与しない

<マッチングの流れ>

- 1) 買主・借主が市町村に立地希望を問い合わせ
- 2) 市町村（事業担当部局）が土地情報カルテを基に、買主・借主に売主・貸主の了承を得た土地を紹介
- 3) 買主・借主も了承すれば、売主・貸主と買主・借主それぞれの情報を紹介しマッチング

■ 仕組みのイメージ



1-B マッチング会（売主・貸主と買主・借主の面談会）の開催

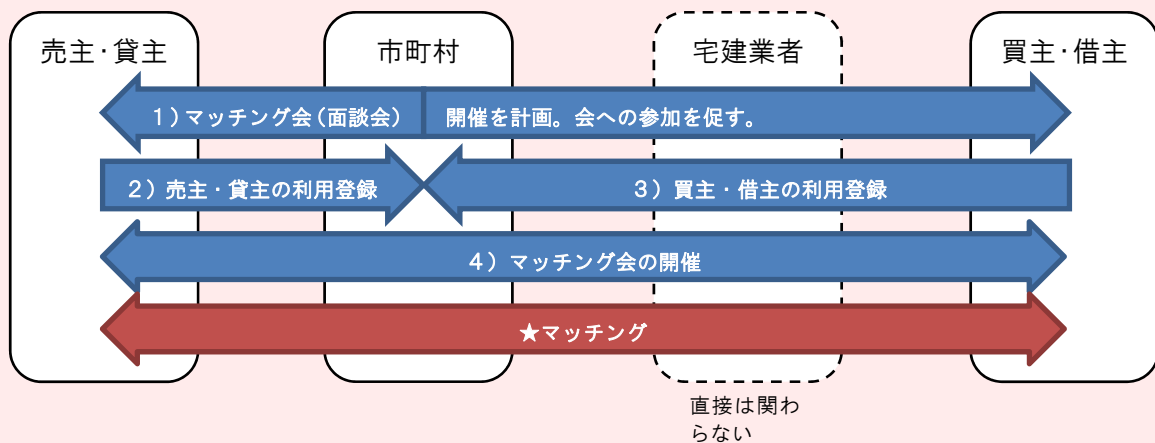
ポイント

- マッチング会を開催し、マッチング会の場を通じて限定的に地区内の空き区画の土地情報を公開し、土地を売りたい・貸したい所有者と参加した買主・借主の間をマッチングする方法。
 - ※ 民民契約時には、両者の必要に応じて、宅地建物取引業者が調整・仲介等に関与する。
 - ※ 売主・貸主と買主・借主の交渉には自治体は関与しない
→事例5-①（大船渡市）

＜マッチングの流れ＞

- 1) マッチング会（面談会）開催を計画。売主・貸主や買主・借主等の関係者へPRを行い、会への参加を促す
- 2) 売主・貸主の利用登録を行う（売主・貸主の参加確認と情報提供承諾を得る）
- 3) 買主・借主の利用登録を行う
- 4) マッチング会の開催（必要に応じて、売主・貸主と買主・借主間の調整や仲介を担う宅建業協会も参加）
- 5) 買主・借主（事業者）のブースに売主・貸主（土地所有者）が訪れ、利用希望を申し出る
- 6) 申し出に買主・借主（事業者）が了承することでマッチングが成立する

■ 仕組みのイメージ



<被災地での取組事例>

事例5-① 大船渡市におけるマッチング（面談会）の開催（事例集：P24）

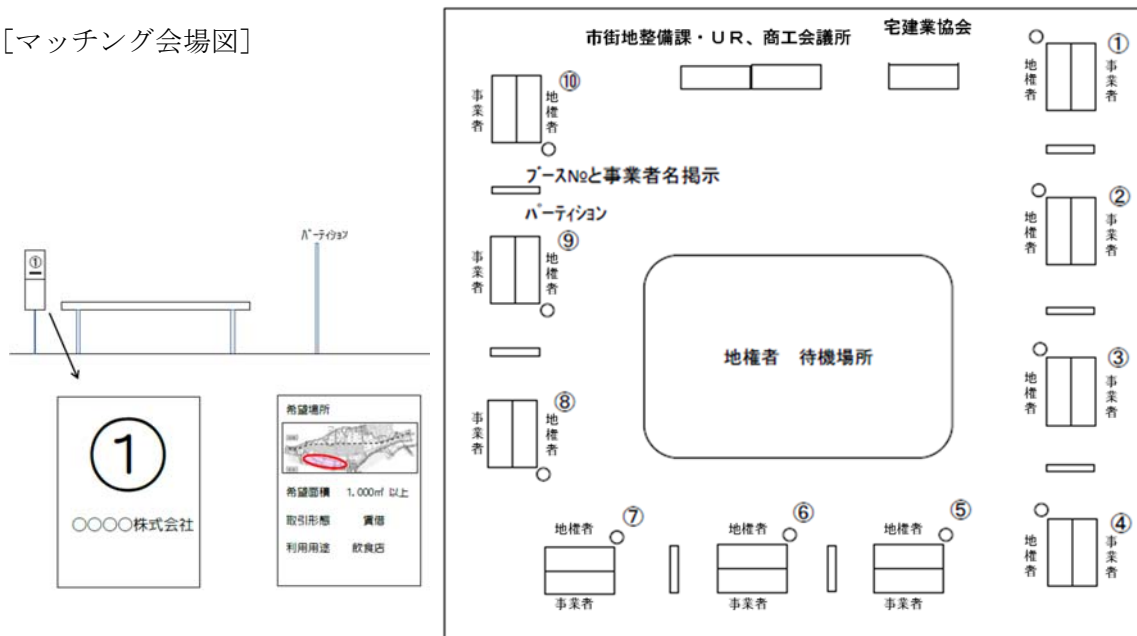
大船渡市では、大船渡駅周辺地区土地区画整理事業区域内における地権者の有効な土地利用を支援するため、出店等を希望する事業者を広く募集し、年1回マッチングを開催している。

マッチングの開催にあたり、あらかじめ出店等を希望する事業者を対象とする説明会を開催し、その後、事前申し込みによるエントリー制で事業者と地権者の参加申し込みを受付している。事業者ブースに地権者が訪問し、協議する方法で行っている。市は、仲介・調整を行わず、両者が合意した場合には宅地建物取引業協会が仲介する。

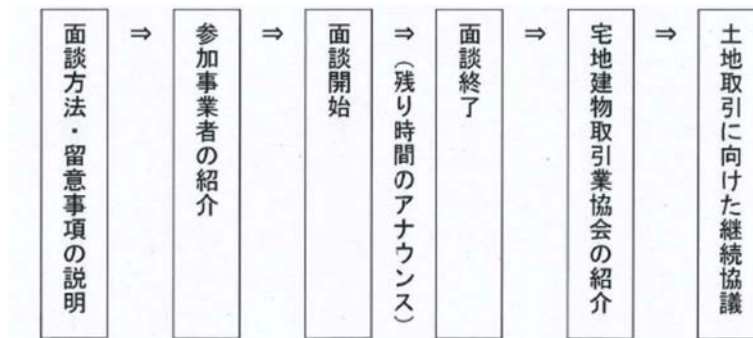
<マッチング開催までの流れ>

- ①地権者への土地利用意向アンケート調査の実施 ※マッチングへの参加意向も確認
- ②市（UR）が出店等希望事業者向け説明会を開催 ※建築制限、造成スケジュール、マッチングの要領等を説明
- ③マッチングの参加申し込み受付（事業者・地権者）
- ④マッチング参加事業者・地権者のエントリー ※地権者が承諾した個人情報・土地情報をエントリー
- ⑤マッチングの開催 ※大船渡商工会議所、岩手県宅地建物取引業協会気仙支部の協力により、マッチングの運営、土地の賃貸・売却などを助言・指導

[マッチング会場図]



[面談会の流れ]



資料：大船渡市

オープン型：土地情報を公開し、広く利用者を募り、マッチングを行う手法

Step 5-2 オープン型マッチングの実施

※ オープン型マッチングを実施しない場合は次の Step6 へ

1 オープン型マッチングの対象とする土地情報を公開する

ポイント

- 土地所有者へオープン型マッチングへの参加に関する意向を確認する。
 - ※ あわせて売主・貸主の利用登録と登録促進を図ると望ましい。
→事例 5-②（釜石市）
- 参加意向のある土地は、Step3-2 で整理した土地情報について、公開の可否を確認する。
- 公開するマッチング対象の土地を決定。公開する土地情報も確定し、公開用の図面・土地情報カルテを作成する。
 - ※ 情報は宅地建物取引業法の重要事項説明に準じて作成することが望ましい。
 - ※ 地区内の多様な土地の活用を進めるには、事業者等と個人の両方に対する視点で、広く情報提供していくことが重要であり、地区の市街化予想図（土地利用計画）も合わせて公開することが望ましい。
→事例 5-②（釜石市）、事例 5-③（気仙沼市）、事例 5-④（いわき市）
- 市町村や宅地建物取引業者のホームページ・窓口で図面・土地情報を公開する。
 - ※ 土地所有者の意向に応じて、一部土地情報のみに限定、窓口のみの公開にすることも可能。
 - ※ 市町村ホームページのトップページへリンクする等の閲覧しやすさ（複雑な階層にしない）、移住等ページへの複数リンク、大まかなエリア検索など利用しやすさも重要となる。
→事例 5-⑤（東松島市）

<その他の補足事項>

- 公有地を取り扱う場合、事業者の事業内容に係る条件や審査項目、地元説明や合意形成の有無、造成工事等の条件を整理するなどし、募集要項を作成する。
- ホームページでの情報公開にあたり、公開用データの作り方、データ形式や既存空き家バンクとの連携等について、情報管理部署との調整を行い検討する。
- GIS等による土地情報システムの利用、都市計画情報や現地写真等を関連して表示するなど、ホームページによる分かりやすい情報提供方法を検討する。

<被災地での取組事例>

事例5-② 釜石市の土地情報の公開の事例（事例集：P16）

釜石市では、公開データの準備として、土地売却等情報登録申込書を活用している。

自己利用でない土地活用を希望する、土地所有者は、土地売却等情報登録申込書に、仮換地指定時の情報や土地の権利状況をもとに、所在地、面積、設備状況、宅地建物取引業者への依頼状況、登記情報関係の添付書類、ハザードや特記事項を記載して申し込む。

土地売却等情報登録申込書

年 月 日

釜石市長 宛て

住 所
ふりがな
氏 名
電話番号 () -
E-Mail @

釜石市区画整理土地活用支援制度の目的を理解し、土地売却等情報登録したいので、次のとおり申し込みます。

物件所在地	従前地	釜石市
	仮換地	地区 街区 画地
面積等	従前地面積	㎡ (地目:)
	仮換地面積	㎡
設備状況	電 気	<input type="checkbox"/> 引き込み済 <input type="checkbox"/> その他 ()
	水 道	<input type="checkbox"/> 上水道 <input type="checkbox"/> 簡易水道 <input type="checkbox"/> その他 ()
	下水道	<input type="checkbox"/> 引き込み済 <input type="checkbox"/> その他 ()
	ガ ス	<input type="checkbox"/> 都市ガス <input type="checkbox"/> プロパンガス <input type="checkbox"/> その他 ()
希望取引形態	売 買 ・ 賃 貸	
業者への売却依頼	済 (業者名:) ・ 未	
添付書類	必須書類	<input type="checkbox"/> 全部事項証明書 (登記簿謄本) <input type="checkbox"/> 住民票 (共有者がいる場合は、共有者全員のもの)
	任意書類 ※登記名義人と申請者が異なる場合	<input type="checkbox"/> 戸籍 (登記名義人と申請者の関係が分かる範囲のもの) ※相続が発生している場合は、他の相続人の戸籍も添付してください。
災害危険区域	<input type="checkbox"/> 第1種区域 <input type="checkbox"/> 区域外	
土砂災害特別警戒区域	<input type="checkbox"/> 区域内 (土石流 ・ 急傾斜) <input type="checkbox"/> 区域外	
土砂災害警戒区域	<input type="checkbox"/> 区域内 (土石流 ・ 急傾斜) <input type="checkbox"/> 区域外	
特記事項 契約条件等		

ホームページで、地区全体における位置と個別の土地情報を公開している。

情報は宅地建物取引業法の重要事項説明に準じて、面積、地目、建物利用に係る制限、接道、インフラ状況、取引形態、完成時期(使用収益開始時期)などが記載されている。

※不動産業経験者を職員に配置し作成



登録番号	U-5
掲載日	平成30年7月3日
街区・画地	臨住居地区7街区5画地
仮換地面積(坪)	255㎡(77坪)
地 目	宅地
用途地域	第一種住居地域
建ぺい率	60%
容積率	200%
接道道路幅員	幅員5.0m
接道状況	接道11.0m
電 気	引き込み可
上水道	引き込み有
下水道	引き込み有
都市ガス	無
希望取引形態	売買
その他特記事項	宅地造成 平成30年8月末完成予定

資料：釜石市

事例5-③ 気仙沼市における登録空き画地と意向位置図（事例集：P1）

UR都市機構では、南気仙沼地区復興まちづくり事業者等エントリー制度において、地区内の空き画地位置図を作成・公開している。

土地活用意向調査をもとに、地区全体の空き画地の状況や市街化予想図等を公表し、買主・貸主に対し、活用可能な土地と地区の将来像についての情報を発信している。

・市街化予想図



・土地利用計画図



・空き区画（募集対象）分布図



資料：気仙沼市・UR都市機構

事例5-④ いわき市豊間区（協議会）におけるチラシの作成（事例集：P20）

ふるさと豊間復興協議会（豊間区・認可地縁団体）では、ホームページ以外のPR方法として、工務店の協力を得てチラシを作成している。チラシには、宅地位置・価格の他、地域情報や取組（メリット）も記載している。

また、相談会や実際に現地へ来てもらう住宅見学会を開催し、現地見学の機会をつくることで、多数の参加者が現地を訪れ、マッチングにつなげている。

豊間区新しい街が誕生！子育て世代向け 宅地販売の開始

住まいづくり 特別個別相談会 特別優待あり

10月28日(土)、29日(日)
11月3日(木)、5日(日)
10:00～16:00
会場 住まいづくり相談センター 1,000円分

子育て世代大集合！
1.0月28日(土)、29日(日) 11:00～11:30
場所：とよまルシェ「豊間区」

●同日「子どもまつり大賞」 11:00～11:30
●同日 先着50名様に「大人5名」無料のプレゼント

●10月28日(土) 11:30～13:00
新たな住まい手をお迎えする
「つなぐ未来のまちづくり～子育て世代のまちづくり～」を開催！
豊間復興協議会主催で「子育て世代のまちづくり」を開催します。子育て世代の皆さんに、豊間復興協議会の取り組みや、子育て世代のまちづくりの取り組みについて、ご説明いたします。また、子育て世代の皆さんと、子育て世代のまちづくりの取り組みについて、ご意見交換を行います。

子育て世代を温かく迎えるまち

子育て世代の皆さんへ、お誘い合わせ

ふるさと豊間復興協議会
(協力：豊間区・NPO法人 ぬいぐるみ倶楽部)

〒981-0204 いわき市豊間区中島町4-2-4 (イワキニュータウンセンタービル内)
TEL 0246-98-6100 (お昼休み)
FAX 0246-98-6100

http://www.furusato-toyama.com/

豊間区所有地 定期借地価格

地区	区分	面積(㎡)	建坪	収容数	単価(円)	月賦(円)
21	25	4	98.62	南東	730,000	月賦 10,000
22	51	4-1	82.28	東・西	590,000	月賦 8,000
23	51	4-2	90.15	南東	700,000	月賦 9,500
24	51	4-3	72.90	南西	550,000	月賦 7,500

ふるさと応援家づくりの会
(いわき市内優良工務店10社が参加)

- 瓦工務店 ●エコ・ビレッジ ●小森工務店
- アッシュ建設 ●アキラ建設 ●吉市工務店
- 松下工務店 ●大宮建築 ●塚住 ●中野工務店

仲介協力
㈱エコ・ビレッジ 〒981-0864 いわき市中央区緑町4-2-4 (イワキニュータウンセンタービル内) TEL 0246-28-0111
グリーンタウン 〒981-0148 いわき市豊間区南島町4-2-1 TEL 0120-0248-01
販売促進課 (11時～19時) 0246-98-6100 FAX 0246-98-6100

資料：ふるさと豊間復興協議会

事例5-⑤ 東松島市における空き地バンクのホームページ掲載

ホームページのトップページに空き地バンク（空き家バンクとともに）のリンクを貼ることで、ホームページ利用者の目に触れやすく、また検索もしやすくなっている。

各課リンク
総務部 | 復興政策部 | 市民生活部 | 保健福祉部 | 建設部 | 産業部 | 農業委員会事務局 | 監査委員事務局 | 選挙管理委員会

東松島市関連リンク

- 自衛自募集 自衛隊官報地方協力本部
- 東松島市 空き家バンク
- 東松島市 空き地バンク** (Red box)
- 東松島市 ふるさと納税 www.furusato-tax.com
- 防災・防犯・生活情報 メールにてお知らせ
- 東松島市 メールサービス

東松島市役所
〒981-0503 宮城県東松島市矢本字上戸戸36番地1
TEL:0225-82-1111(代表) FAX:0225-82-8143
開庁時間:8時30分から17時15分まで(土曜日・日曜日・祝日を除く)
法人番号:1000020042145

サイト内検索 検索

アクセス情報 | サイトマップ | 組織から探す | お問い合わせ

資料：東松島市

2 オープン型マッチングを行う場合の仕組みを決め、マッチングを実施する

ポイント

- オープン型マッチングには様々な方法があり、被災地で実施されている以下の2つの方法をはじめ、地域の状況に応じ、庁内の体制や人員の状況、宅地建物取引業者（団体）との関係性等を踏まえ適した方法を選択し実施する。

<オープン型マッチング>

方法A 市町村等が買主・借主と売主・貸主の間の連絡を行い、マッチングする方法

（参考A' まず地区全体の対象地位置図だけ情報公開し、問い合わせ後に詳細調査する方法）

方法B 市町村が宅地建物取引業者（団体）と協定締結して情報提供を行い、連携してマッチングする方法

	メリット	デメリット
方法A	・簡略的な仕組みづくりにより、実施することが可能	・契約交渉の手前までのマッチングを市町村自ら行うことが必要
（参考）	・土地情報が十分整理されていない状況でも、早期に広く情報発信が可能	・立地希望問い合わせ時に、詳細な情報提供ができない可能性がある
方法B	・マッチングから契約交渉まで宅地建物取引業者と契約者同士に概ね任せることが可能 ・宅地建物取引業者からの専門的アドバイス等のフォローを受けることが可能	・あらかじめ市町村と宅地建物取引業者団体に協定を結ぶ準備が必要
売主側	・売主側に宅地建物取引業者が付き、売主主体で、土地活用を支援可能 ・相場にあった適正価格とするなど、よりよい土地情報の幅広い発信が可能	・土地需要・価格の低い地域では、宅地建物取引業者のインセンティブが小さい ・対象地区の区画に限定した土地活用の支援となる
買主側	・買主側に宅地建物取引業者が付き、買主主体で、立地希望の土地探しを支援可能 ・土地需要の高い地域では、宅地建物取引業者の前向きな参加を促しやすい ・遠方土地所有者が土地を売買する場合、所有者側の参加負担を軽減可能	・土地需要の低い地域で、買主側への需要喚起を行にくい ・幅広く土地情報収集し、必ずしも対象地区の区画が紹介されるとは限らない

2-A 市町村等が買主・借主と売主・貸主の間の連絡を行い、マッチングする方法

ポイント

- **市町村が自ら間に立って引き合わせ**を行い、マッチング後の契約交渉は当事者間・宅地建物取引業者に任せてしまう方法（例：気仙沼市エントリー制度）
→事例5-⑥（気仙沼市）

<情報公開後のマッチングの流れ>

1) 買主・借主が市町村へ希望用地の引き渡しを申し出

■ 登録申込書類の項目例

買主・借主 登録申込書	<ul style="list-style-type: none"> ・立地希望所在地、希望面積 ・立地施設の用途、主な業態・建物用途 ・希望用途、希望区画（複数可）、希望面積 ・希望取引形態（賃借・売却・どちらでも可）、立地希望時期 ・隣接する他の画地との一体利用希望 等
提出書類	登録申込書、法人登記簿の写し（法人の場合） 等

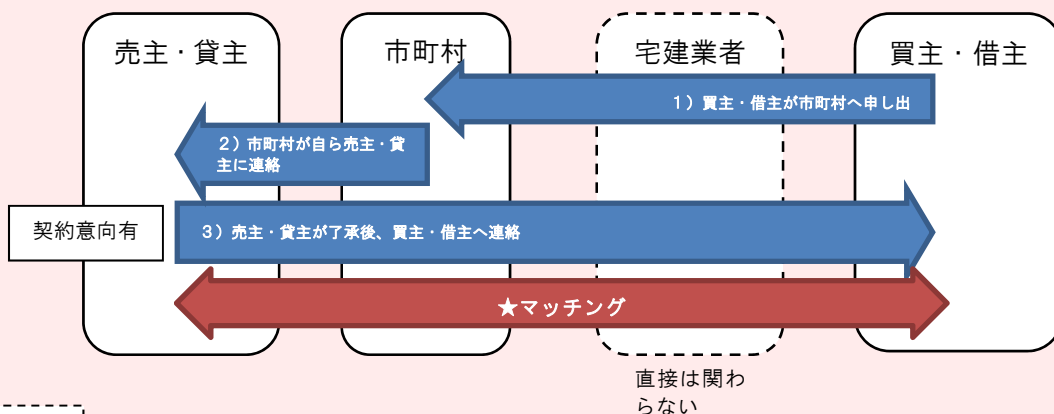
→事例5-⑥（気仙沼市）

2) 市町村が買主・借主の利用登録（立地希望の問い合わせ）に対して、自ら売主・貸主に連絡をとり買主・借主へ紹介

3) 売主・貸主が了承後、買主・借主へ連絡

4) 両者間で売買・賃貸交渉（宅地建物取引業者等へは両者が直接交渉）

■ 仕組みのイメージ



参考A'

- ※ 詳細な土地情報を公開せず、土地活用意向のある所有者から土地情報の公開の同意を得て、利活用可能な空き区画の情報（**地区全体の募集対象の土地の分布状況図（土地活用意向）**）を公開する方法もある。
- ※ この場合、土地情報の整理と並行して、早期に利活用可能な土地を公開できるが、立地希望問い合わせのあった後に、詳細な土地情報の提供を行う必要がある
→事例5-⑦（陸前高田市）

2-B 市町村が宅地建物取引業者（団体）と協定締結して情報提供を行い、連携してマッチングする方法

ポイント

- 市町村が宅地建物取引業者団体と協定締結して、役割分担して取り組み、マッチング後の契約交渉も協定を結んだ宅地建物取引業者が基本的に担う方法である。
- 宅地建物取引業者の自主的な情報網により、土地情報発信や収集、立地希望把握が期待できる。
- また、宅地建物取引業者や関連専門業者による専門的アドバイスや取引支援等のアフターフォローも可能。

<情報公開後のマッチングの流れ> ※ 売主・貸主が宅地建物取引業者に依頼するパターン
 →事例5-⑧（大槌町）
 →宅地建物取引業者との連携の特徴については、P88 を参照

1) 市町村は複数の宅地建物取引業者（団体）と協定を締結

※ 市町村は、買主・借主からの売買・賃貸等の立地希望に係る連絡・やり取りには、基本的に直接対応しない

2) 市町村は利用希望の売主・貸主へ、協定を締結した宅地建物取引業者リストを提供

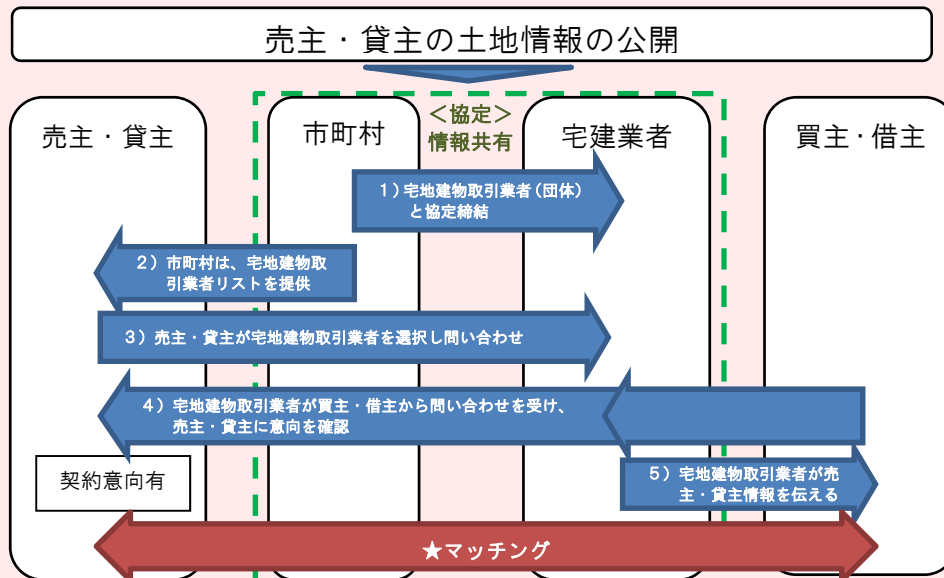
3) 売主・貸主が宅地建物取引業者を選択し問い合わせ（不動産仲介の依頼）

4) 宅地建物取引業者は、利用希望の買主・借主から問い合わせ受け、売主・貸主に契約意向の有無を確認

5) 売主・貸主が契約意向であれば、宅地建物取引業者が、買主・借主へ情報を伝える

6) 宅地建物取引業者が売主・貸主へ契約交渉の実施について連絡

■ 仕組みのイメージ



※売主・貸主が宅地建物取引業者に仲介をお願いするパターン

※ 買主・借主が宅地建物取引業者に依頼するパターンは、2)～4)が以下の通りになる。

→事例5-⑨（釜石市）

→宅地建物取引業者との連携の特徴については、P88 を参照

2) 市町村は利用希望の買主・借主へ、協定を締結した宅地建物取引業者リストを提供

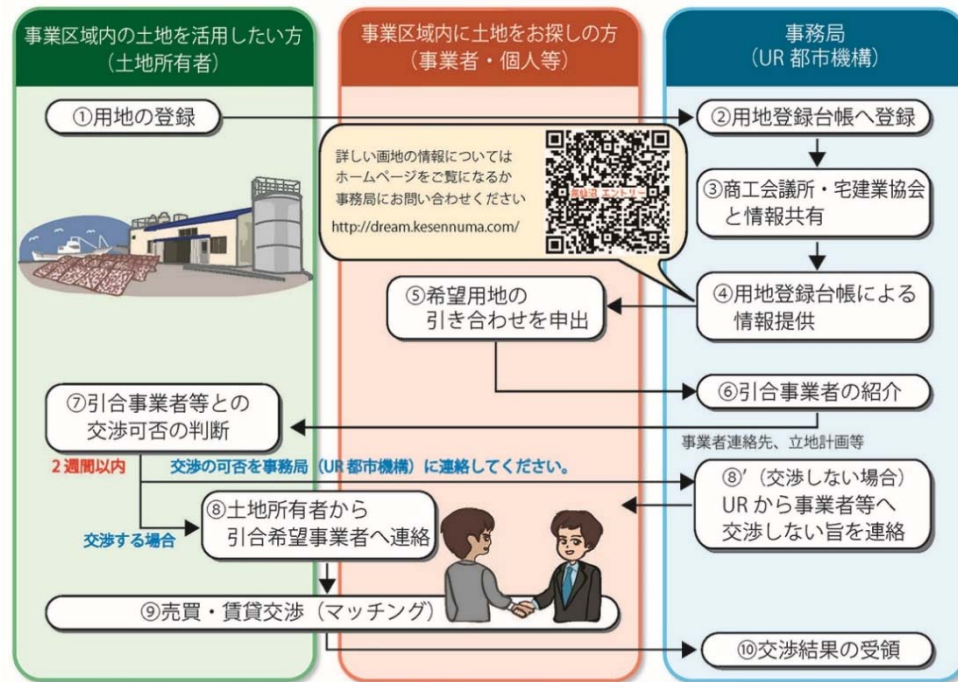
3) 買主・借主が宅地建物取引業者を選択し、問い合わせ（不動産仲介の依頼）

4) 宅地建物取引業者が売主・貸主へ問い合わせ、契約意向の有無を確認

＜被災地での取組事例＞

事例5-⑥ 気仙沼市におけるUR都市機構の「エントリー制度」(事例集:P1)

UR都市機構は、自ら用地登録・情報提供・引合申出と引き合わせまで担い、マッチング後の契約交渉は契約者同士に委ねることで、簡略的なオープンマッチングを実現している。



※事務局（UR都市機構）は交渉日の日程調整などはいりませんので、土地所有者と事業者間で直接調整してください。

■ 留意事項

- 当制度による契約は、土地所有者と、個人や事業者等との間における契約となりますので、UR都市機構は、契約条件等に関する助言等を行いません。
- 契約により生じた損害等に関しましては、当事者間での解決をお願いします。UR都市機構によるあつせん等を行いません。
- 土地区画整理事業の施行に伴い、土地の形状及び面積に変更が生じる場合があります。
- 鹿折、南気仙沼地区において、今後、用途地域の変更及び、地区計画が設定されています。建築する際は、関係法令等を遵守してください。
- 事業者等は、マッチングを行う場合、土地所有者が不安に思うことがないように、誠意をもって対応してください。特に、マッチングの結果、契約しない場合は、必ず両方で交渉終了する旨の確認を行ってください。

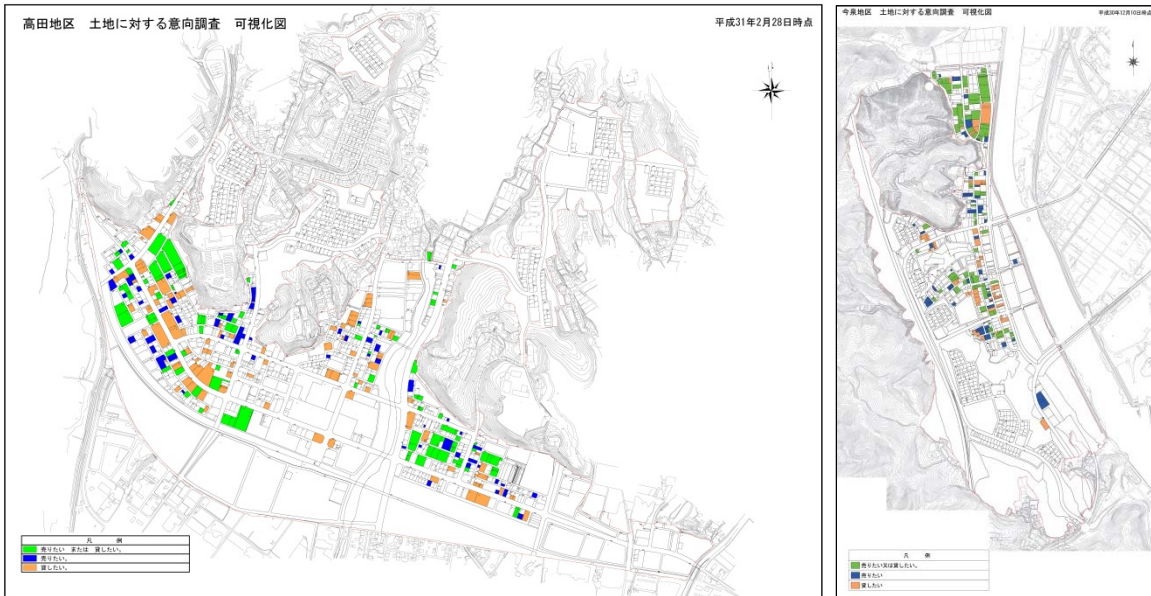
・ 登録用地 引合申出書

立地を検討している用地	
所在地 ※地区名は該当地区に○を付けてください。 立地希望の街区画地番号をご記入ください。	鹿折・南気仙沼 地区_____街区_____画地
希望面積 ※いずれかに○を付けてください。一部の場合は、希望面積をご記入ください。	・ 上記画地全て ・ 上記画地の内、 _____ m ²
立地施設の用途	1 住宅関係 2 商業関係 3 産業・工業関係 4 その他 ()
主な業態・建物用途	※業態・建物用途を具体的に記入してください
希望取引	1 購入 2 賃借 3 購入、賃借どちらでも可
立地希望時期	平成 _____ 年 _____ 月
隣接する他の画地との一体利用希望	なし あり
他に希望する条件など	

資料：UR都市機構

事例5-⑦ 陸前高田市における空き区画の位置と所有者意向（売却・賃貸）の公開

陸前高田市では、空き区画の位置を図面化し、まず、その図面のみを早期に公開している。

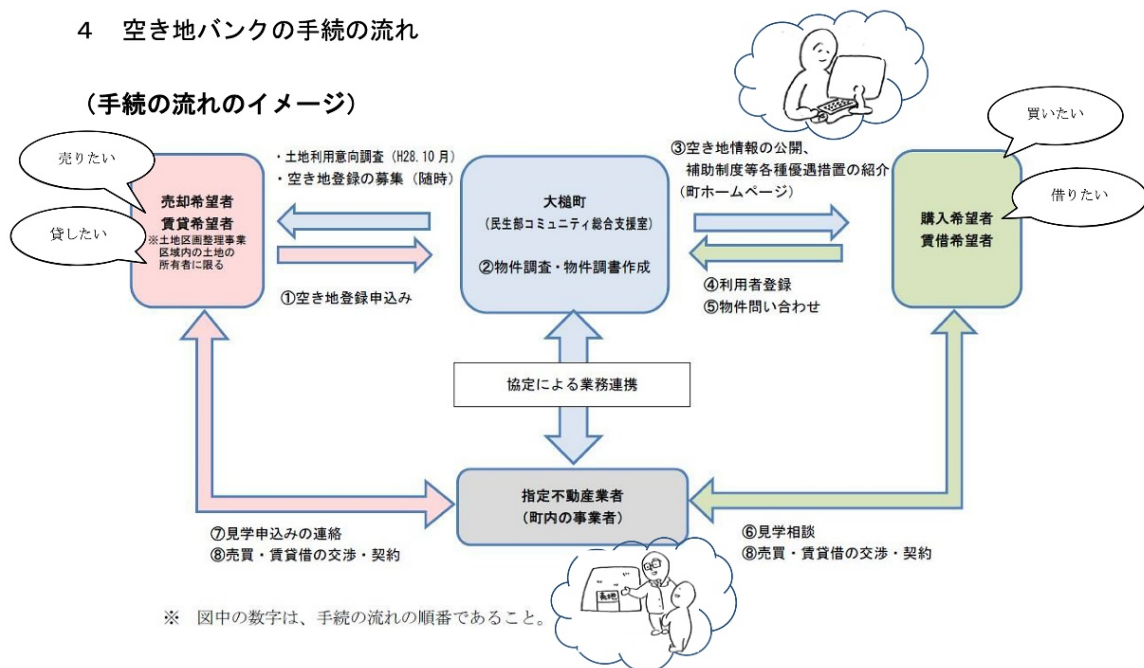


資料：陸前高田市

事例5-⑧ 大槌町における「宅地建物取引業者との協定締結」による空き地バンク (事例集：P10)

大槌町では、宅地建物取引業者団体と協定を締結して、マッチングから契約交渉まで宅地建物取引業者と契約者同士に委ねることで、行政の関与をより低減したオープンマッチングを実現している。宅地建物取引業者との連携は、売主・貸主が宅地建物取引業者に仲介を依頼する形となっている。

4 空き地バンクの手続の流れ



■ 宅地建物取引業者団体との協定締結における各タイプの特徴

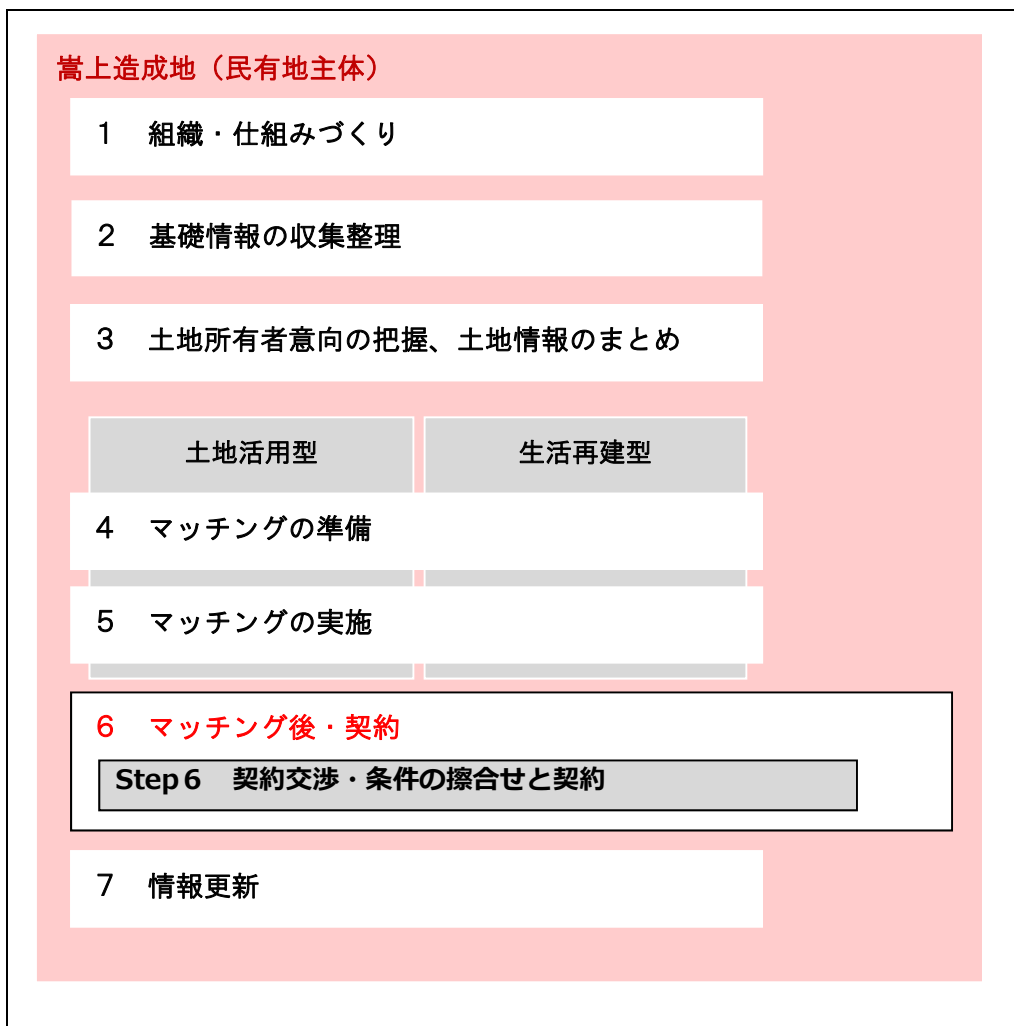
<共通>

- ・ 市町村は、情報提供・紹介後から宅地建物取引業者に任せるが、契約状況の把握が難しくなる。
- ・ 宅地建物取引業者は、自主的な情報網により、土地情報発信や収集、立地希望把握も可能。
- ・ 宅地建物取引業者や関連専門業者による専門的アドバイスや取引支援等のフォローが可能。

タイプ	事例	主な役割等	特徴
売主+ 宅地建物取引業者 リストから売主が選択	・ 土地1つ1つについて、売主主体で、土地活用を支援する方法		
	大槌町 町内3社 ※大槌町の事例では、買主からのみ仲介手数料が支払われる。	<市町村> ・ 各物件の情報整理を行う。 ・ 協定を結んだ業者のリストを売主へ提供する。	・ 買主からの立地希望問い合わせの時、直接、指定業者に連絡がいく仕組みである。 ・ 土地情報を公開して役割は終わる。
		<売主> ・ 売主と指定業者が一緒になって買主を探す。	・ 複数応募に対して、1物件1業者となり、一元的に対応する。 ・ 希望取引価格を提示できる。 ・ 売主の指定業者がPR・周知を行い、早期に立地希望者を発見しやすい。 (・業者により自主的な情報公開・募集をしてもらうことも可能となる。)
		<買主> ・ 買主は、指定業者に連絡し、交渉スタートする。	・ 対象地区内の特定の土地を希望してから関わる。
		<宅地建物取引業者> ・ 売主からの連絡を受けて、担当業者となる。 ・ 買主の立地希望を受ける。	・ 物件調書作成は、市町村が行っている。 (・自社での情報公開・募集により、自主的に広く募集もできる。)
買主+ 宅地建物取引業者 リストから買主が選択	・ 買主主体で、立地希望の土地探しを支援する方法		
	釜石市 市内約10社 ※釜石市の事例では、売主・買主の両方から仲介手数料が支払われる。	<市町村> ・ 各物件の情報整理を行う。 ・ 協定を結んだ業者のリストを買主へ提供する。	・ 買主(宅地建物取引業者)からの立地希望問い合わせの時、最初の売主への連絡は市町村が行う。
		<売主> ・ 市町村から買主の立地希望について連絡を受ける。	・ 登録後、立地希望があってから関わる。 ・ 複数の応募・業者問い合わせの連絡に対して、売主自身が直接対応する。
		<買主> ・ 買主と指定業者等が一緒になって、物件を探し、交渉する。	・ 買主希望のエリアや分野に対応して、物件探しが可能となる。 (・登録物件以外の紹介も受ける可能性がある。)
		<宅地建物取引業者> ・ 買主からの連絡を受けて、担当業者となる。 ・ 立地希望物件へ連絡する。	・ 物件調書作成は、市町村が行っている。 (・買主が了承すれば、対象地区以外の取扱物件も紹介できる可能性がある。)

6 マッチング後・契約

マッチング後・契約の段階では、公有地以外は民民契約となる。その Step・取組項目を記載する。



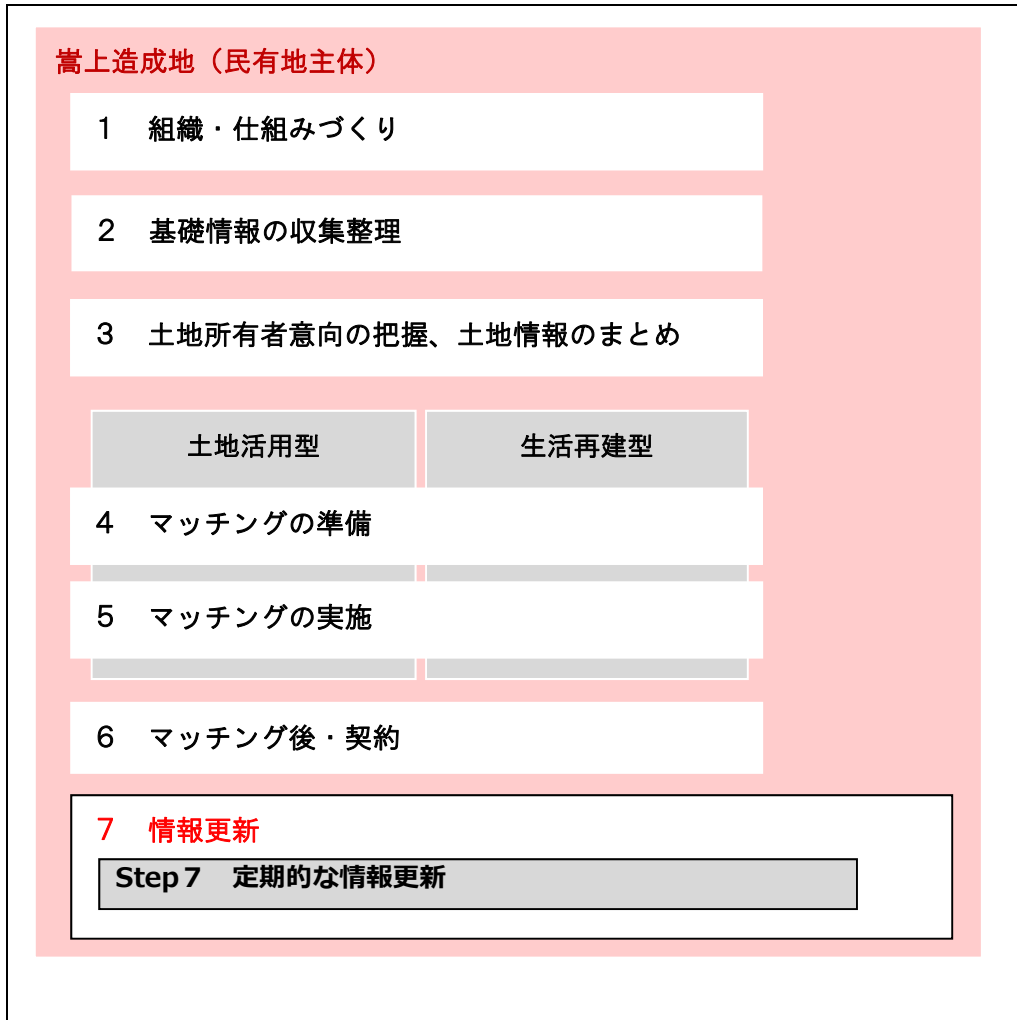
Step 6 契約交渉・条件の擦合せと契約（宅地建物取引業者が実施）

1 宅地建物取引業者が仲介を行い、売主・貸主、買主・借主の間での契約交渉を行う

ポイント

- 民有地について、必要に応じて宅地建物取引業者が仲介を行い、売主・貸主、買主・借主の間での契約に至る。
- 土地活用促進のため、マッチングに関わるインセンティブや被災者再建支援として、**契約時における支援**もある。
- ※ 例) 契約件数に応じた宅地建物取引業者への助成、売主・貸主または買主・借主からの仲介手数料の無料措置、成約した買主・借主への助成等。

情報更新の段階では、新しい情報によるホームページ閲覧等の利用維持、精度の高い情報の維持、将来に向けた継続性が重要。その Step・取組項目を記載する。



Step 7 定期的な情報更新

- 常に新しい情報が掲載されていることは、利用者への定期的な情報発信、仕組みの情報の信頼度の向上にもつながる重要な取組。

1 既存の掲載土地情報をできる限り最新に更新する

ポイント

- 土地情報や売主・貸主意向の変化を定期的に把握して情報を更新する。
 - ※ 契約成立時も、市町村への結果報告を受けるようにする。

2 継続的に新たな土地情報を掘り起こして仕入れる

ポイント

- 土地所有者の意向について、アンケート調査等を定期的に行い、未登録の土地所有者の意向変化（活用意向の有無、集約意向等）を把握し、土地情報を更新する。
 - ※ 相続・売買等による土地所有者の変更に注意が必要である。
- 取組を当該地区にとどめず、平時の空き地バンクとしての継続の検討へつなげていく。