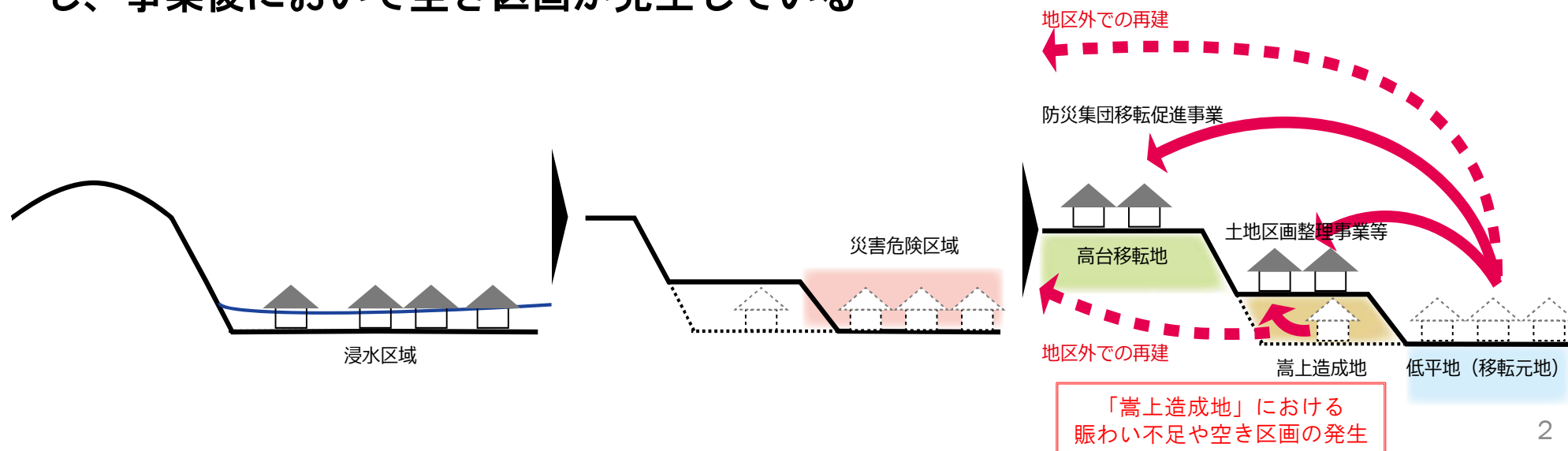


**土地利用の促進等に係るガイドブック
嵩上造成地編(改訂版)
(土地区画整理事業実施地区等)**

0 背景と目的

被災地における現状

- 被災地においては、今次津波による浸水区域内の一部を嵩上げし、居住地を整備
- 嵩上造成地は、土地区画整理事業等により整備されている
- この事業では、所有者の意向を踏まえた計画策定、換地設計により、売却・貸付意向の所有者の土地を集約し、公営住宅用地、商業施設用地等に活用するなどの取組が行われている
- 一方で、このような工夫を行っても、時間の経過とともに所有者に意向の変化が生じ、事業後において空き区画が発生している



0 背景と目的

必要な対策

- 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
- 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必要

土地を使いたい人に、土地を使ってもらおうよう促す

ただし、民間取引に委ねても被災地では必ずしも民間による不動産取引が活発であるとは限らない...

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仕組みを構築

空き区画の
土地情報の公開

使いたい人に土地を紹介
(マッチング)

土地の利用

土地を円滑に供給する仕組み(イメージ)

本ガイドブックは、...

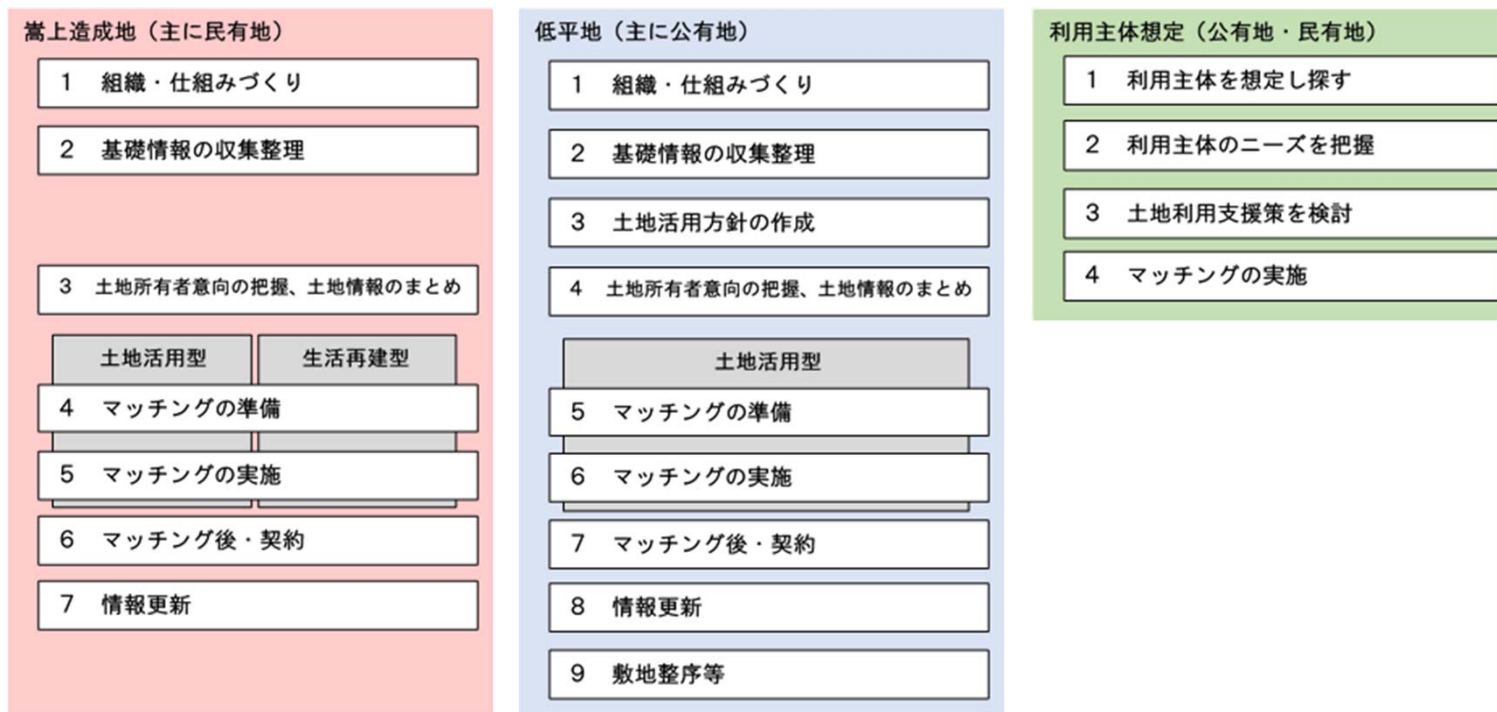
全国、被災地の事例を踏まえ、仕組みの構築の方法をまとめたもの
取組の流れにおけるポイントを紹介

⇒ 復興の事業期間のみならず平時のまちづくりにおける取組、
将来的な災害発生時における復興事業と土地活用の促進等の取組に活用することを想定

0 背景と目的

ガイドブックの構成

- 取り組むべき事項を段階に分けて手順を解説するガイドブックを3つの章立てにより作成
＜嵩上造成地編＞＜低平地編＞ **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
＜利用主体想定編＞ **利用主体を想定**してそれらへの**サウンディング調査等**を経て**マッチング実施**まで至る手法を整理したもの
- 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、参考に活用いただきたい



0 ガイドブックの構成

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

- 土地活用の仕組みの構築に向け、基本となる取り組むべき事項を7つの段階に分けて解説
- 全国及び被災地における先行事例や、復興庁で実施したモデル調査の内容を整理し、まとめたもの
- 地域により、体制や取組の目的、所有する土地情報等、状況が異なることから、地域にあった仕組みが構築できるよう、取組手順ごとに、参考となる留意点や事例等も示している

1 組織・仕組みづくり

Step 1 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

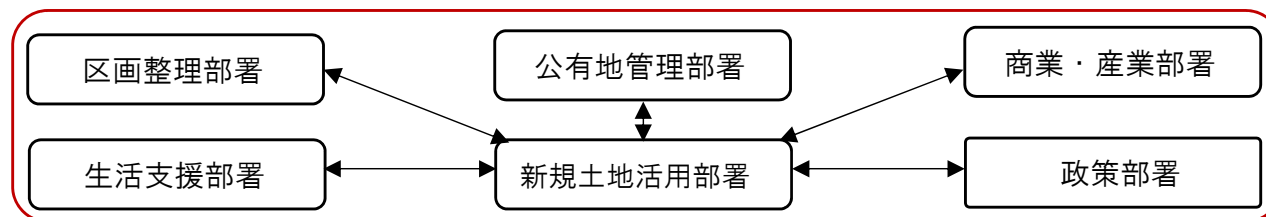
- ⇒ 地域の課題を踏まえ、**空き区画の活用を図る目的を決め**、担当部署を明確化する
- ⇒ 被災地では、企業誘致等を目的にした例【土地活用型】、個人住宅等の再建を目的にした例【生活再建型】の2パターンがある。両方の観点を意識して取り組むことも重要

2 目的に沿った組織体制を構築

- ⇒ 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、産業誘致に係る商業・産業部署、住宅再建に係る生活支援部署等が**連携する体制**がある
- ⇒ 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

3 担当職員を配置

- ⇒ 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）を配置すると良い



新規部署の立ち上げと
役所内の関連部署のイメージ

0 ガイドブックの構成

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

2 基礎情報の収集整理

Step 2 空き区画等に関する基礎情報を確認

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

- ⇒ 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得られるかがポイント
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（下表参照）を整理
- ⇒ 整理に当たっては、一般的な不動産取引に必要な**宅建業法の重要事項説明に準じた情報が示せるよう準備**
- ⇒ **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できるメリットがある**

項目		情報元の例
＜地区全体＞		
空き区画分布と所有者意向（自己活用以外）、広域位置図 地区の土地利用計画、復興・復旧事業等の周辺事業スケジュール 地区へのインフラ（供給施設）整備状況、ハザード等		土地区画整理事業
＜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）	

0 ガイドブックの構成

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

3 土地所有者意向の把握、土地情報のまとめ

Step 3-1 土地所有者意向の把握

土地所有者への意向調査・個別ヒアリングの実施

- ⇒ マッチングの対象の土地を把握するため、空き区画の所有者に対して、**自己活用予定の有無、売却・貸付・交換に関する意向を調査**
 - ※ 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
- ⇒ 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、**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**
- ⇒ 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**。調査のタイミングを事業部署と調整し、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良い
 - ※ 地権者に、事業終了の前に、事業の実施目的で入手した地権者情報を引き続き使用する旨の了承を得ておく

Step 3-2 土地情報のまとめ（基礎情報+土地所有者意向）

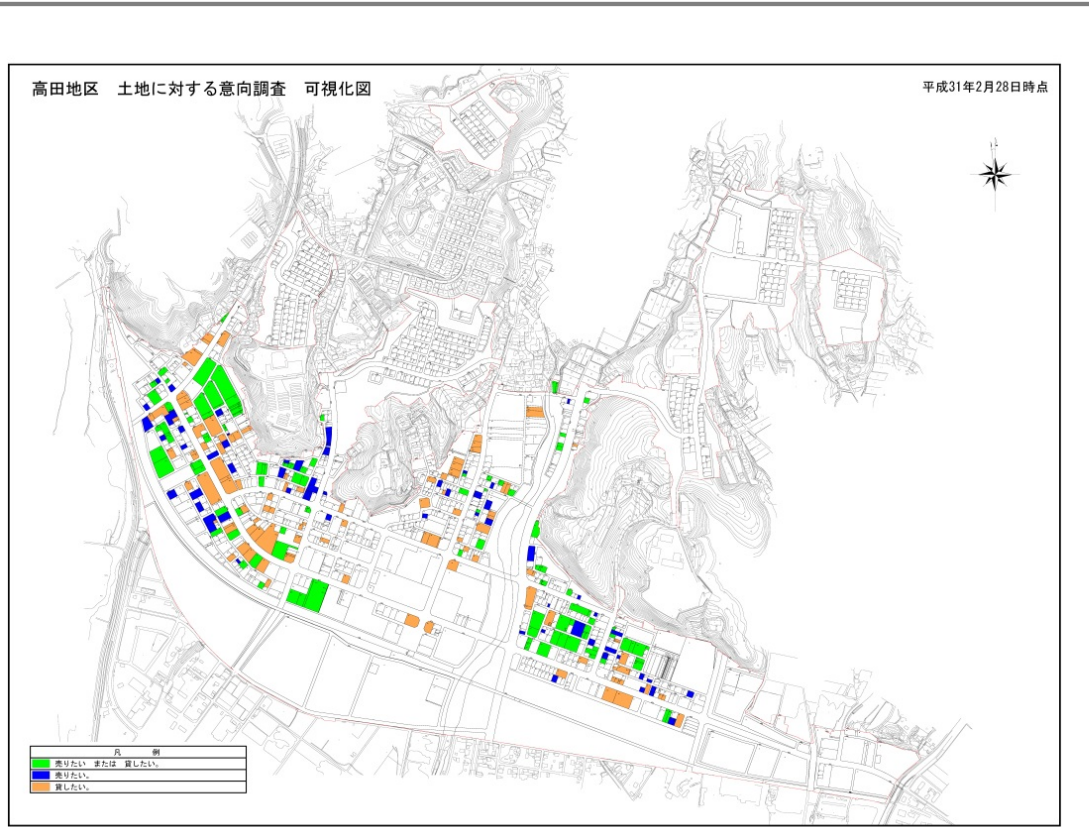
1 基礎情報と土地所有者意向の情報のまとめ（土地情報カルテの作成、図面の作成）

- ⇒ 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
 - ※ 予め公表について土地所有者の同意が必要
- ⇒ Step2で調査した土地情報について、**土地情報カルテに整理する**
 - ※ カルテで整理すると土地を利用したい人にすぐに情報提供が可能

2 庁内での情報共有化

- ⇒ 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

3 土地所有者意向の把握、土地情報のまとめ



空き区画の位置と所有者意向（売却・賃貸）の
図面化のイメージ

出典：陸前高田市

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・面地	鶴住居地区33街区5画地	仮換地図	写真（近景）
仮換地面積（坪）	322㎡（97坪）		
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		*仮換地面積、初めに実測で変わる可能性があります。	

土地情報のカルテのイメージ

出典：釜石市区画整理土地活用支援制度

http://www.city.kamaishi.iwate.jp/fukko_joho/fukko_machidukuri/tochikatsuyou/index.html

0 ガイドブックの構成

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

4 マッチングの準備

Step 4-1 事業者意向調査

事業者アンケート・ヒアリングの実施、PRによる需要喚起

- ⇒ 事業者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
- ⇒ PR活動も実施することで、対象地区の土地需要も喚起

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、現時点でど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。

知見
<input type="radio"/> ①立地条件が合えば創出したい
<input type="radio"/> ②ビジネス展開上、自治体との連携に興味・関心がある
<input type="radio"/> ③東松島市内の民間企業、農協協等の支部、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"/> ⑤一度現地踏査して欲しい
<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）

知見
<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（鉄道駅員、道路幅員等）
<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）の考え方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）

知見
<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・大規模化
<input type="radio"/> ⑤周辺の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（ ）

SDGs（エスディーゼーブリュー）とは、2015年9月の国連サミットで採択された持続可能な開発目標（Sustainable Development Goals）の略称です。

本市は、本制度へ「金沢代グロウアップシティ東松島」として提案を行った結果、経済・社会・環境の3側面における新しい価値創出を通じて持続可能な開発を実現する潜在能力が高い都市・地域として評価され、2018年6月に「SDGs未来都市」として選定されました。

東松島市の目標として「人口減少を食い止める、地域社会・経済を成長軌道に乗せること」を目指し、今後10年間で重点的に取り組む課題として、「子ども・若者・高齢者の生涯にわたって住みよい街づくり」を目指すこととしています。

この目標の実現に向けて、市執行体制「SDGs未来都市推進室」を創設し、ステークホルダー（民間企業、大学、HOPE、まちづくり協議会等）と連携し、NPO法人、他自治体、JICA等との連携など推進体制を強化して取り組んでいきます。

【立地】

【交通のご案内】

企業に対するニーズアンケート（左）とPR資料（右）のイメージ
（出典：東松島市）

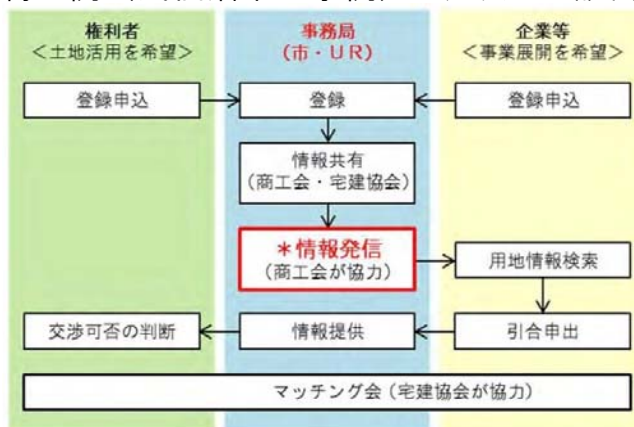
4 マッチングの準備

Step 4-2 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（宅建業者やまちづくり会社等との連携）

- ⇒ 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、必要な体制を構築する
- ⇒ 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、宅建業者・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
 - ※ すでに土地取引が行われているところでは、業界団体等とも意見交換し、地域にふさわしい仕組みを検討すると良い
 - ※ 買主・借主側が宅建業者を指定する形の協定では、遠方に在住する土地所有者の負担軽減を図るメリットも考えられる

実施体制の例（気仙沼市の事例）（出典：UR都市機構）

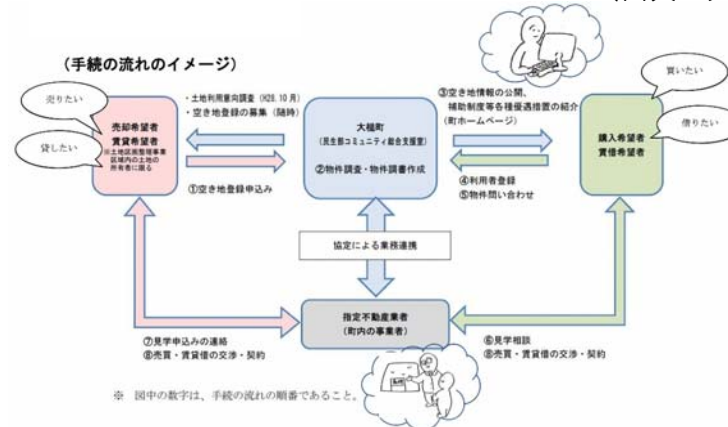


役割分担

- ・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)
 - ※ 契約手続は、市・URは関与しない
- ・商工会: 情報発信の協力
- ・宅建協会: 権利者と引合申出した企業との面談会開催時に協力

宅建業者と協定を結んだ実施体制の例（大槌町の事例）

(出典：大槌町)



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

4

マッチングの準備

既存の不動産仲介の状況と融合させた仕組みの検討 (出典：いわき市)

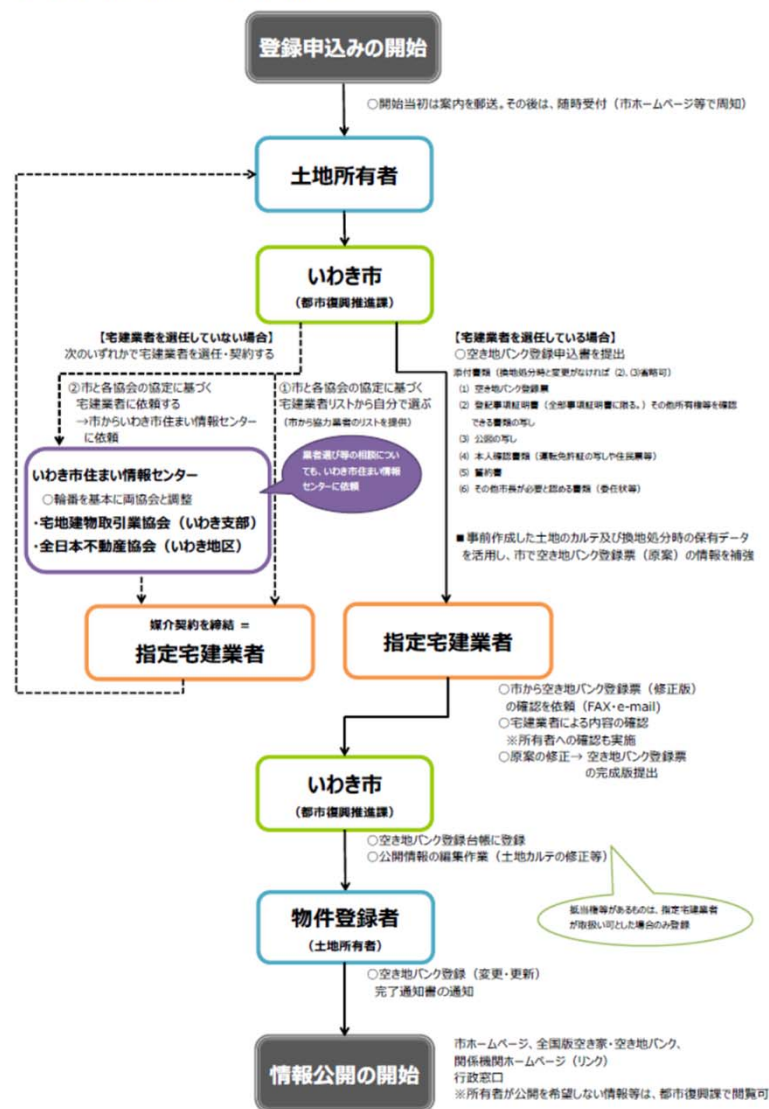
既存宅建業者により土地の仲介業務がすでに行われていたことから、既存の不動産仲介の状況も生かした仕組みとしている。

登録申し込みの際に

- ・既に宅建業者と媒介契約を締結している物件も登録の対象に含めることにより、地区全体の情報を発信する。また、情報の発信を市と宅建業者の双方で行い、より高い効果を目指す。
- ・いわき市市空き家バンク事業を担う「いわき市住まい情報センター」が、宅建業者の選び方や契約の方法等に関する相談に応じるほか、土地所有者から業者選びを依頼された場合には、その調整を行う。
- ・スムーズな交渉・成約を図るため、売買・賃貸借の交渉・契約は、宅建業者を介して当事者間で行う。

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場合がある。



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）

⇒ 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

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
地権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 ・地権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、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） 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業実施中、土地情報の収集・整理中の段階から、個別にマッチング対応する場合 ・地権者の意向で土地情報の公開が困難な場合地区全体として事業者等の立地募集を行う場合
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"> ・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 ・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

4 マッチングの準備

Step 4-3 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

- ⇒ 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**
- ⇒ **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

誘致業種への働きかけ (出典：大船渡市)

誘致業種を想定した能動的な営業手法の例として、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。

The image displays a brochure on the left titled '土地活用' (Land Utilization) with an aerial photograph of a large-scale development project. To the right is a digital map interface showing a detailed site plan with various colored zones (green, blue, yellow, red) and a data table at the bottom. The map interface includes a search bar and navigation controls.

連携による広報・PR実施の検討 (出典：いわき市)

市内の他、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。

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※」を経由して依頼
※いわき市振興局(復興支援・地域連携室)、いわき市(創生推進課)、商工会議所

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(報道窓口)以外に、下記のようなものを推進窓口で活用しながら、継続した情報発信を行う。
● 市外向け：市の広報誌や市内ラジオ、表示板(駅前・市役所周辺)等
● 市内・県内向け：新聞の書や、県内巡回ラジオ、テレビ広報
● 来市者向け：地域防災交流センター(久大ふれあい館)や、いわきふるさと誘致センター(中央図書館隣)等への資料の提供、市内大型商業施設のデジタルサイネージでの広報
● 市外向け：都庁等で移住相談会や交流会(イベント、移住相談窓口)での資料配布
● その他：市や地域に協力隊によるSNS発信

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
市内	広範囲にわたるPR活動 FMいわき(ウェディいわき)での取組(2週に1度開催) FMいわき(ウェディいわき)での取組(2週に1度開催)											
市内・県内	ラジオ番組での事業案内 スポットCM 新聞広告(福島民報、福島民友) 市役所下口(民家4期) デジタルサイネージでの取組(3カ所) (イオンモールいわき小名浜フードコート)											
来市者向け	地域防災交流センター(久大・大久ふれあい館、いわきふるさと誘致センター)への資料の提供 市の防災課と連携してあり、市外へ依頼、都市復興推進課(ふるさと誘致課)、地域振興課(伝承まちづくり課)											
市外向け(県内)	東北合同移住相談会での事業案内(資料提供等)【移住NPO主催】 福島県内(資料提供等)【県主催】 ふくさと回帰フェアでの事業案内(資料提供等)【移住NPO主催】 市外移住希望者向け報道窓口への資料の提供【関係者】 福島県内(資料提供等)【県主催】 市外移住希望者向け報道窓口への資料の提供【関係者】											
その他	地域対こし協力隊によるSNS発信 市SNS(フェイスブック、インスタグラム)での情報発信 地域対こし協力隊によるSNS発信											

注) 案のため、関係課との協議・調整により回数や時期等は変更する。

市の中山間地域振興課と連携して依頼
都市復興推進課・地域振興課

0 ガイドブックの構成

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

5 マッチングの実施

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

⇒ 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**（複数の方法を実施しても良い）

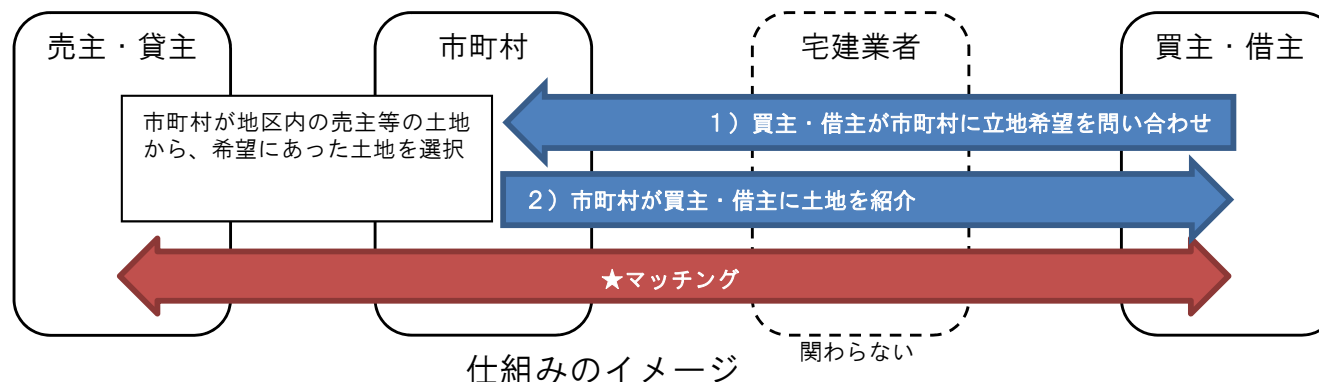
クローズ型マッチングA 買主・借主の区内への立地希望に対し、適した空き区画を紹介

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

＜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

- ※ 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



5 マッチングの実施

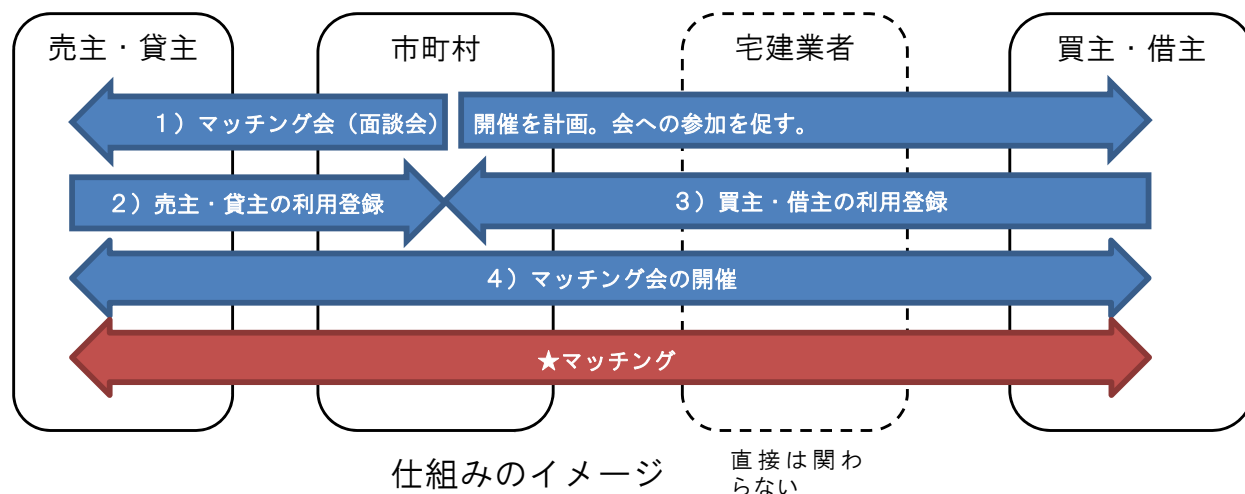
クローズ型マッチングB マッチング会（売主・貸主と買主・借主の面談会）の開催

マッチング会を開催し、会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

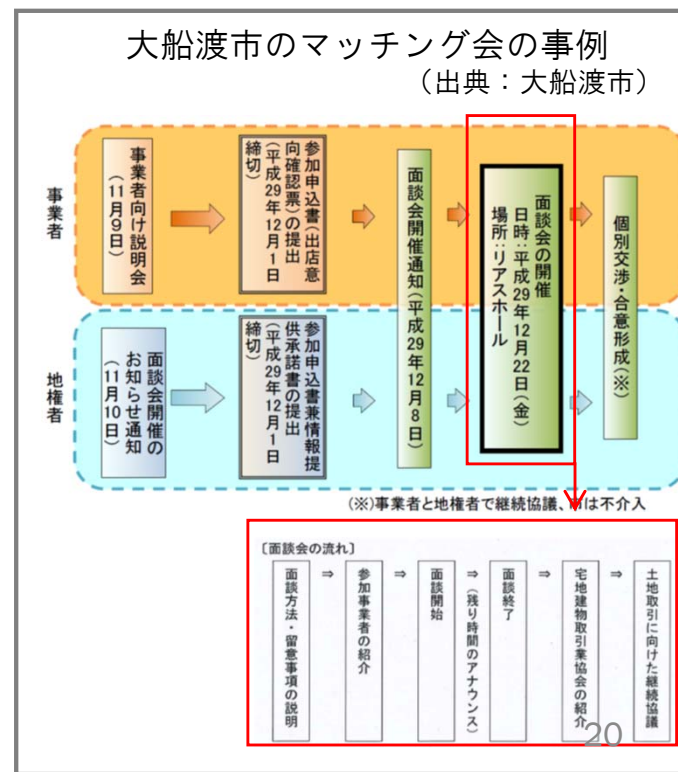
＜マッチングの流れ＞

- 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

- ※ 民民契約時には、両者の必要に応じて、宅建業者が調整・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



大船渡市のマッチング会の事例 (出典：大船渡市)



5 マッチングの実施

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

- ⇒ 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
- ⇒ 参加意向のある土地については、Step3-2で整理した土地情報の公開の可否を確認
- ⇒ 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
 - ※ 情報は宅建業法の重要事項説明に準じて作成することが望ましい
- ⇒ 市町村や宅建業者のホームページ・窓口で図面・土地情報を公開
 - ※ 地権者の意向に応じて、一部土地情報に限定したり、窓口のみの公開にすることも可能
 - ※ ホームページのトップページへのリンク等の閲覧しやすさ、移住等ページへの複数リンク等の利用しやすさも重要

釜石市の土地情報の公開の事例
地区全体における位置と個別の土地情報（出典：釜石市）



登録番号	U-6
掲載日	平成30年7月3日
街区・画地	職住居地区7街区5画地
区画地面積(坪)	256㎡(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
仲買取引形態	売買
その他特記事項	宅地造成 平成30年8月末完成予定

気仙沼市における登録空き画地と
意向位置図（出典：気仙沼市）



2018.4.5時点

凡例

- 賃貸
- 賃貸・売却
- 売却
- ① 街区番号
- ② 画地番号

いわき市豊間区（協議会）における
チラシの作成（出典：ふるさと豊間復興協議会）



子どもの育ちを地域ぐるみで応援します

平成30年6月中旬開通予定

画地	面積	用途	単価	総額	売却価格
11-25	3	南	87,200	261,600	5,300,000
12-28	4-1	南	65,600	262,400	5,350,000
13-5	3	北	63,400	190,200	7,300,000
14-6	1-1	北	63,100	63,100	4,700,000
15-26	4-2	東	48,600	194,400	5,350,000
16-25	2A-1	北	67,500	67,500	4,660,000
17-35	2B-2	北	67,500	135,000	4,720,000
18-35	2A-3	北	67,500	135,000	4,660,000
19-3	7	南	84,400	84,400	11,550,000
20-5	7	南	77,800	77,800	3,550,000
21-12	5	南	81,100	405,500	10,440,000

ふるさと応援づくりの会

- 農機具店
- エコ・ベジック
- 小売工務店
- アクション建設
- アキラ建設
- 青木工務店
- 松下工務店
- 大森建設
- 緑住
- 中野工務店

ふるさと応援づくりの会
いわき市復興工務店（協賛）

協賛：エコ・ベジック
〒971-0804 いわき市豊間区豊間2-4-11 02-46-29-0111
TEL: 02-46-29-0111

5 マッチングの実施

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

⇒ 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、**地域に応じ、庁内の体制や人員の状況、宅建業者・協会との関係性等を踏まえ適した方法を選択し実施**

オープン型マッチング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

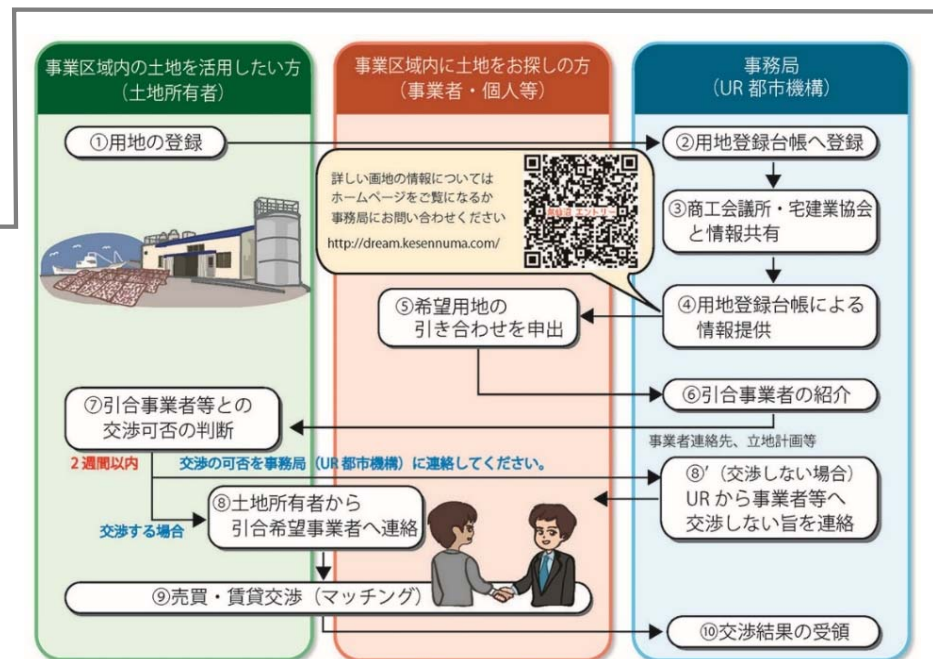
市町村が自ら間に立って引き合わせを行い、マッチング後の契約交渉は当事者間・宅建業者に任せてしまう方法（例：気仙沼市エントリー制度）

＜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
- 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・貸主に連絡を取り買主・借主へ紹介する
- 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（宅建業者等へは両者が直接交渉）

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都市機構によるあっ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、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、必ず両者で交渉終了する旨の確認を行ってください。



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

気仙沼市では、自ら売主・貸主の間に入って引き合わせを行い、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

5 マッチングの実施

オープン型マッチングB 市町村が宅建業者（協会）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

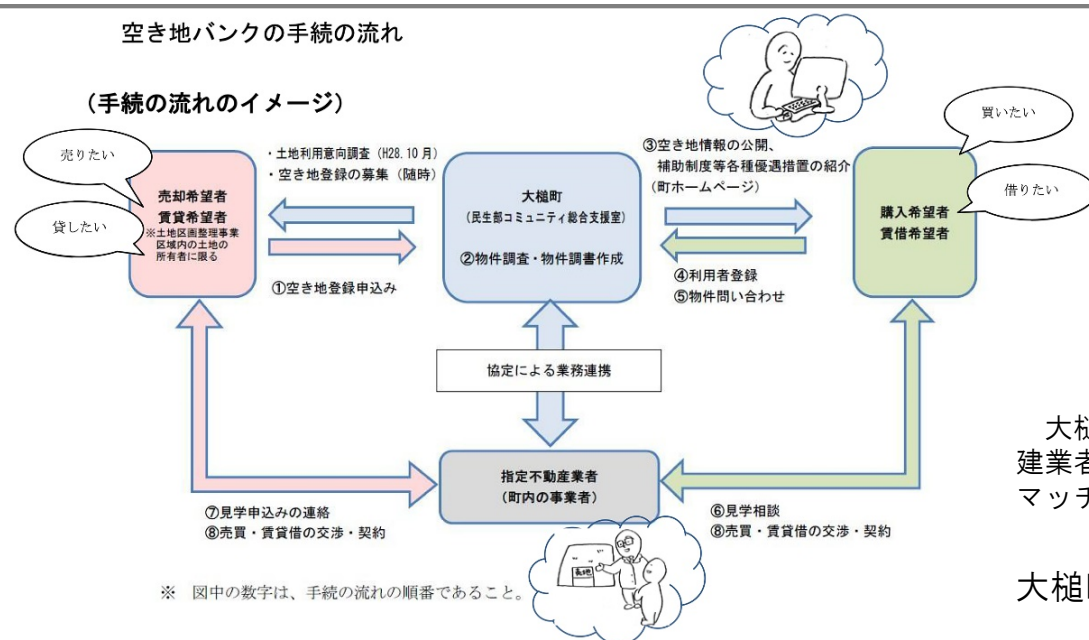
市町村が宅建協会と協定締結して、役割分担して取組、マッチング後の契約交渉も協定を結んだ宅建業者が基本的に担う方法
 宅建業者の自主的な情報網により、土地情報発信や収集、立地希望把握が期待できる
 また、宅建業者や関連専門業者による専門的アドバイスや取引支援等のアフターフォローも可能

＜マッチングの流れ＞

- 1) 市町村は複数の宅建業者（宅建業協会）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、協定を締結した宅建業者リストを提供
- 3) 売主・貸主が宅建業者を選択し問い合わせ（不動産仲介の依頼）
- 4) 宅建業者は、利用希望の買主・借主情報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、宅建業者が、買主・借主へ売主・貸主情報を伝える
- 6) 宅建業者が売主・貸主へ契約交渉の実施について連絡

左記は、売主・貸主が宅建業者に仲介を依頼するパターン。買主・借主が宅建業者に仲介を依頼する形で連携したパターンもある

空き地バンクの手続の流れ



大槌町では宅建協会と協定を締結して、マッチングから契約交渉まで宅建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。

大槌町における「宅建業者との協定締結」による空き地バンク
 (出典：大槌町)

0 ガイドブックの構成

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

6 マッチング後・契約

Step6 契約交渉・条件の擦り合わせと契約（宅建業者が実施）

1 宅建業者が仲介を行い、売主・貸主、買主・借主の間での契約交渉を行う

- ⇒ 土地活用促進のため、契約時における支援もある
例) 契約件数に応じた宅建業者への助成、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

7 情報更新

Step7 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

- ⇒ 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

2 継続的に新たな土地情報を掘り起こして仕入れる

- ⇒ 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

※ 相続・売買等による土地所有者の変更に注意が必要

- ⇒ 平時の空き地バンクとしての継続の検討へ