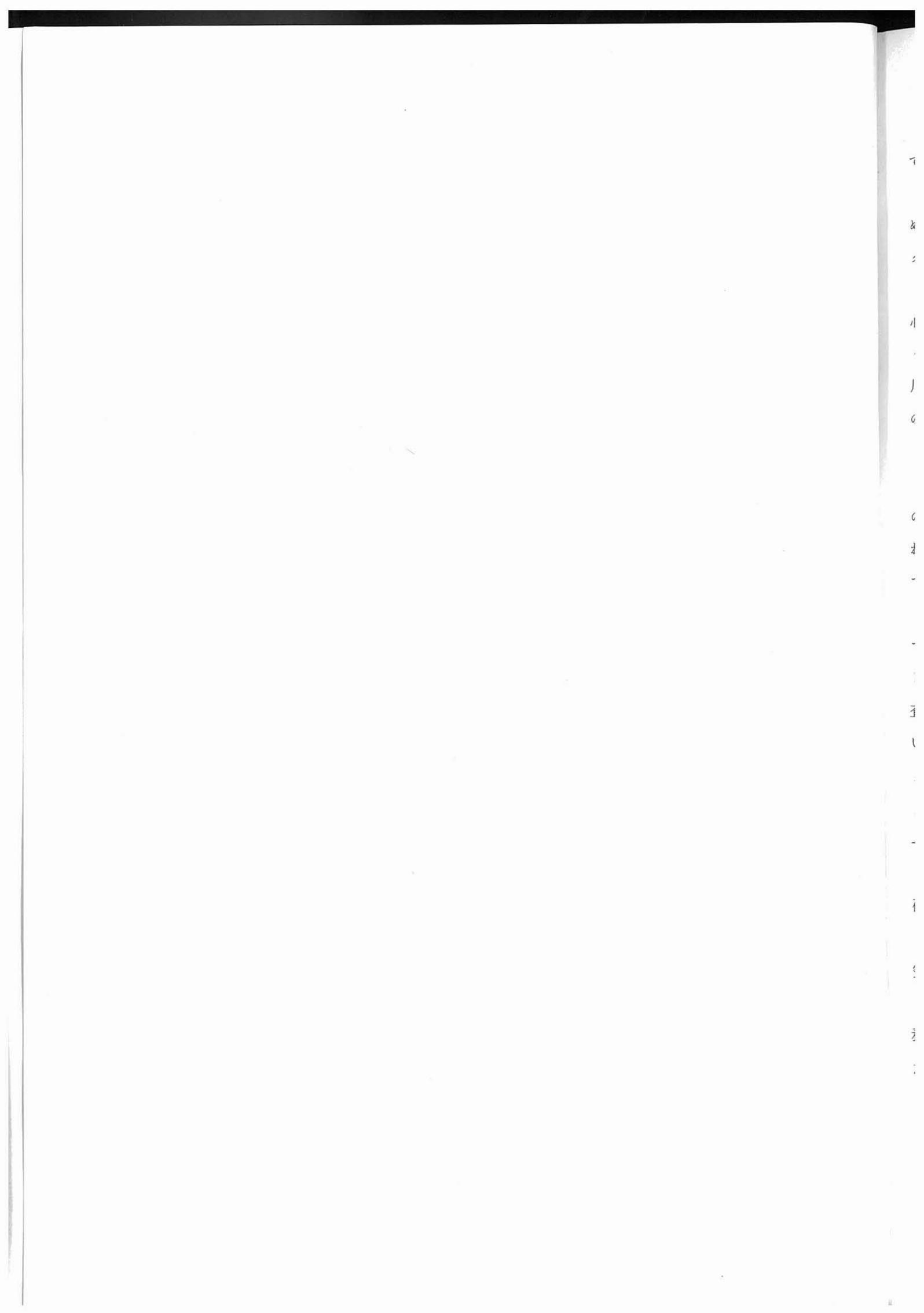


港北ニュータウン

中心地区の経営計画に関する調査研究

73—10

日本住宅公団 港北開発事務所
日本長期信用銀行



この報告書は、日本住宅公団より委託をうけ、昭和47年3月以降2次にわたって研究をすゝめてきた港北ニュータウンの中心地区経営に関する研究結果をとりまとめたものである。

港北ニュータウンは、最終定着人口30万人を目標に、日本住宅公団が中核となって建設をすゝめている住宅都市である。その開発手法としては区画整理事業方式がとられているが、港北ニュータウンの場合には他の大規模区画整理事業とはいくつかのきわ立った差異がみられる。

この研究対象である中心地区についてその差異を整理すると、まず、通常は保留地でまとめる中心地区についても地権者に換地することが考えられており、その面積も中心地区約54haの3割近くに達することである。第2に、中心地区には3本の鉄道が通る計画があり、中心駅が東京、横浜、川崎に赴くための一大ターミナルになる可能性がある。このため、中心地区に換地を受けた地権者の期待利益は莫大なものである。

第3に、中心地区が谷をはさんで南北2つの地区に分断されていることがあげられる。

これらの特性をふまえて中心地区を計画的且つ一体的に開発してゆくためには、ハードの建設面の工夫と併行して、地主である地元民が平等に参加できる中心地区経営のシステムをつくり上げなければならない。本研究のテーマは、この地元参加の仕組みとその実行方法を多角的にとらえることである。

この研究は昭和47年3月から7月までの一次調査と昭和47年12月から昭和48年4月までの2次調査にわけてすゝめた。第1次調査では、港北ニュータウンの中心地区の施設容量を予測し、これを運営する地元参加の経営システムをいくつかのプロトタイプで示した。そして第2次調査では、プロトタイプのうち住宅公団の選択した2つのタイプ（地元共同型と二段ロケット型）についてその実行可能性、実行のステップ、それに予想される経済的、法的な問題を整理したうえで両タイプをすゝめる場合の長期収支を種々の条件のもとで試算した。結果的には今後解決すべき課題があり、手続的にさらにつめるべき点も数多く残さざるをえなかったが、地元参加体制に一つの方向が与えられたのではないかと考えている。

今後住宅公団、地方自治体それに地元民との間で実行体制づくりがすゝめられることとなるだろうが、研究を通してえられた実感は、何よりもまず多数の地元民のコンセンサスを得る必要があるということであり、また、出来るだけ単純な仕組みと手続を考えねばならないということである。この研究結果が実行体制づくりのために一役を買えることとなれば研究者として望外の幸である。

末尾になったが、この研究をすゝめるにあたって日本住宅公団の宅地企画部ならびに港北開発事務所の方々が調査委員会を組成され、研究のあらゆる面にわたって助言を与えて下さったことに謝意を表したい。また、この研究に直接ご支援をいただいた東京工業大学の石原舞介教授に紙面をもって御礼申し上げたい。

以上

昭和48年10月

株式会社 日本長期信用銀行

業務開発部長 増田 大

(調査委員会に参加された方々)

日本住宅公団宅地企画部

鶴海 英三郎

森 豊

江口 哲雄

日本住宅公団港北開発事務所

川手 昭二

石丸 善康

植中 英夫

斉藤 弘

長峯 清文

福田 治郎

(敬称略)

(研究メンバー<調査時点所属>)

日本長期信用銀行 業務開発部 塚本 法実

松下 功

奥平 一富

木内 秀俊

岡部 久子

小林 則子

調査部 日下 公人

東京工業大学社会工学部

石原研究室 石見 利勝

第1部 土地区画整理事業における港北ニュータウンの中心地区の

開発経営形態と地元参加のあり方 1

序

第1章 地元参加の諸形態と実例 5

第1節 港北地区における農業の崩壊の実態 5

第2節 地元の共同参加志向 6

第3節 地元の参加形態の分類 9

第4節 多摩ニュータウン、千里ニュータウンの転業実例 11

第2章 中心地区の開発経営形態を考察するにあたっての基礎条件の整理 12

第1節 中心地区の質の確保 12

第2節 土地区画整理事業と中心地区 14

第3節 地元住民の資質 20

第4節 開発経営主体の土地掌握の方法 23

第5節 開発経営主体の組織形態 25

第3章 中心地区の開発経営主体の類型 34

第1節 自然発展型 34

第2節 地元共同型 35

第3節 地元・デベロッパー提携型 38

第4節 コンペ型 40

第5節 二段ロケット型 44

第6節 第3セクターの元型 49

第7節 地元会社の一元型 51

第4章 地元会社設立方法の考察 53

第1節 地元会社設立の二方法 53

第2節 地元会社の設立手順 55

第3節 地元会社設立における諸問題 62

第2部 港北ニュータウン中心地区の諸施設量の推計 79

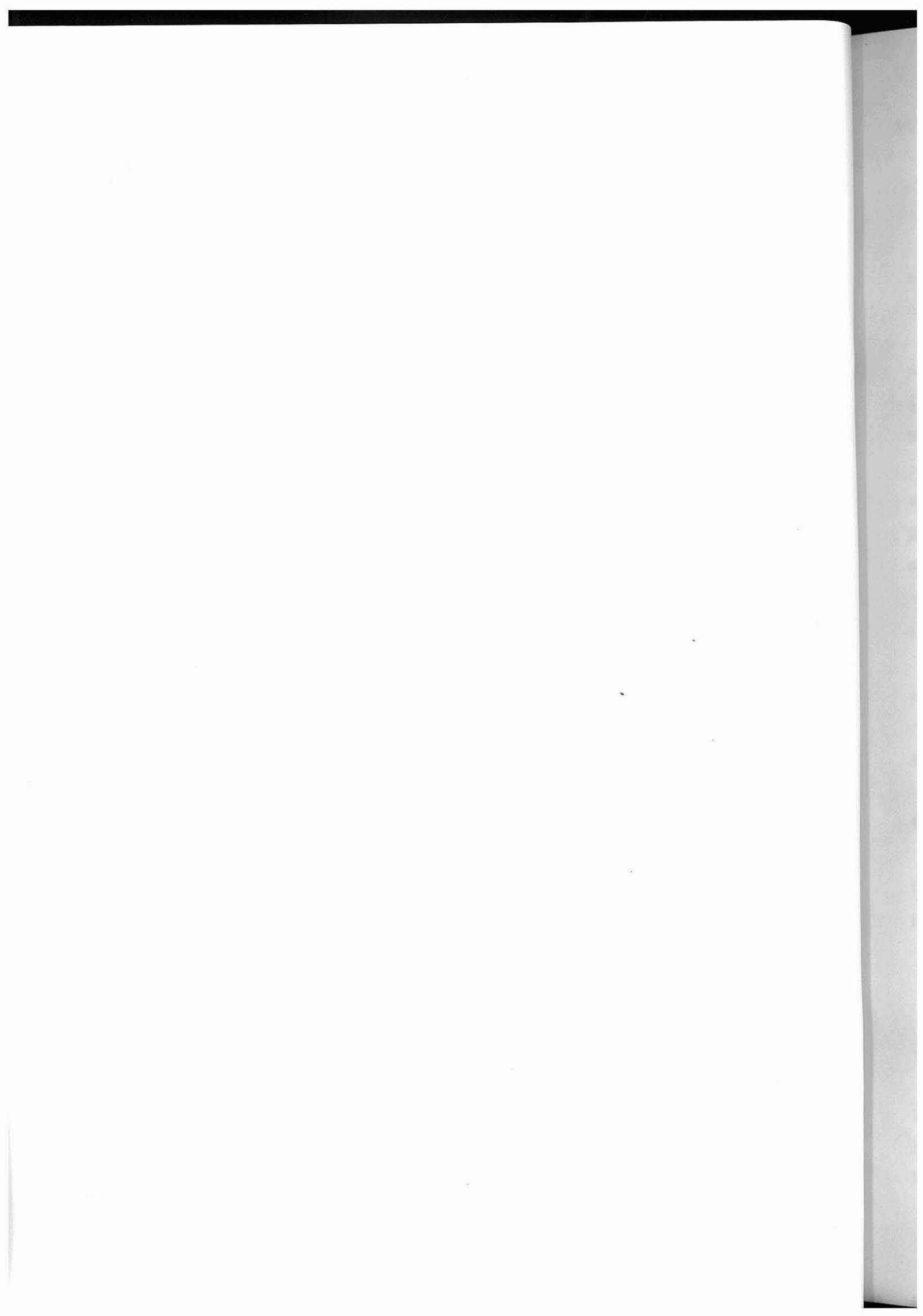
序

第1章 施設量算定の方法論 81

第2章 港北ニュータウンの商業（小売業）販売額の推計 86

大
実
功
富
俊
子
子
人
勝

第1節	港北ニュータウン商業施設と競合商業核	86
第2節	商圈の設定	90
第3節	将来人口と世帯の推計	95
第4節	世帯当り店舗消費の推計	97
第5節	商圈別ニュータウンの店舗吸収率の設定と年次別販売額の推計	99
第3章	港北ニュータウン中心地区の商業施設量の推計	102
第1節	売場効率の推計	102
第2節	センター別施設量の配分	106
第3節	商業施設量についての補足的考察	106
第4章	港北ニュータウン中心地区の飲食店、業務、娯楽施設量の推計	107
第1節	飲食店施設量の推計	107
第2節	業務施設量の推計	108
第3節	娯楽施設量の推計	110
第3部	港北ニュータウン中心地区の経営計画	113
序	施設量のまとめと必要土地面積の設定	115
第1章	業務分担の考え方	116
第1節	CKKの業務の定性的考察	116
第2節	地元会社の業務の定性的考察	117
第3節	施設量の振分け方法	119
第4節	換地計画との整合及び振分けの決定	120
第2章	建設計画の作成	123
第1節	建設計画作成の基準	123
第2節	各パターン別建設計画	124
第3章	経営収支計算の前提諸条件	126
第1節	前提諸条件	126
第2節	テナント条件	132
第4章	経営収支計算の結果と考察	135
第1節	経営収支計算の結果	135
第2節	結果の考察	140
補	港北New Town Center Plan	144
序章	各作業の狙いと説明	146



第1部 土地区画整理事業における港北ニュータウンの
中心地区の開発経営形態と地元参加のあり方

第1章 地元参加の諸形態と実例	5
第2章 中心地区の開発経営形態を考察するにあたっての基礎条件の整理	12
第3章 中心地区の開発経営主体の類型	34
第4章 地元会社設立方法の考察	53

第1部 土地区画整理事業における港北ニュータウンの中心地区の開発経営形態と 地元参加のあり方

序

<中心地区の計画>

住宅公団が住宅建設を伴う都市づくりを行なう場合は、その手法が新住宅市街地造成事業である場合はもとより土地区画整理事業を行なう場合であっても開発地区内に中心地区を計画している。これは新しい街が住宅都市である場合も欧米型のニュータウンに近い場合にも変りはない。

新たな居住者の日常の食品、雑貨程度の需要については、それぞれの住区内の併用店舗あるいは戸建の自然発生店舗でも需要は充たされ得る。しかし居住者に一定規模以上の水準の都市サービスを与えるためには、住区単位の学校、幼稚園等の教育施設、保育所、診療所、保険所、郵便局、警察官派出所といった社会施設や前述の近隣性商業施設とは別に、より広域的な病院、役所、青少年センター等の社会施設、図書館、文化会館、郷土館等の文化施設、デパート、スーパーマーケット、専門店等の都心性商業施設も日常生活に欠くことのできない利便施設である。これらのうち商業施設については、その所有と経営が民間人である個人や営利法人であり、施設の収益性が高いため従来公益的施設の中に含めて考えられないことが多い。

それでは事業施行者はこれらの商業施設用地に対し、無関心で何らの配慮もしないかというところ決してそうではない。

もし、土地区画整理事業が多くの民有換地を生み出し、これらの民有地に全く任意的な商業施設の発生を待つとすれば、その出現は極めて遅いであろうし、バラバラに店舗が建設されれば、集積の効果も期待し得ず、業種の偏向も当然予想され、住民にとって、充足性、利便性の低い商業施設群となる可能性が強い。

そのため事業施行者は土地利用計画上、商業施設用地を計画し、道路、鉄道等の設計、誘致等に特別の配慮をし立地条件をよりすぐれたものに整備することになる。

このようにして、中心地区を設け、他の諸施設と合わせ、集積の効果を生み出し、商的開発利益の集中化を図り、企業を誘致したり、自ら商業活動を営んだりすることも都市づくりを目論む事業施行者にとって必要となってくる。

<中心地区の用地>

さて、このような中心地区の用地をどのように手当するかは事業施行者にとって重要な課題である。

高蔵寺ニュータウンの場合は事業施行者である住宅公団が飛換地を行い、保留地と合わせて中心地区の用地は全て公団の所有地とした。このような手法は、後の用地処分計画等にとって最も好都合である。公団以外の地主が中心地区の土地を換地として受けた場合には、自ら事業を営む場合を除けば、企業とか個人に用地を時価で売却することになるが、収益還元価格と時価との差は、企業

経営に対し、過大な用地費負担を強いるため、商品価格やサービスに悪影響を及ぼし、結局は住民の負担となる。極端な場合には、事業経営が地価負担に耐えきれず、高地価の土地が長期間空地として残されることになる。そこまで行かなくとも、収益性の高い特定業種のみが存立し得るといった偏向が起こりがちである。このような弊害をより少なくするためには、公団のような公的機関が中心地区の用地をより多く取得して適正な価格で企業や店舗経営者に譲渡をしたり、土地所有者が自らトータルな認識の下でプール計算を行なって、営業活動（直接経営やテナントを求めるリース業）を行なってゆく途が考えられる。

後者の発想は、土地保有を基礎とする地元会社構想へと連がる。これについては、後に詳細な検討を加えることとする。

<建設計画>

次に、中心地区の施設の建設については、土地区画整理区域では人口定着が緩慢であり、建設時期のタイミングが難しい。初期にあっても商業施設の公益性を論ずる立場からは、一定規模の施設は例え、採算がとれなくても必要であるし、人口定着の速度を速めるための起爆剤としての先行投資も必要である。建設について一元化は必ずしも要請されないが、総体としてまとまりのある中心地区を建設するためには、全体計画が必要でありこの実現のために何らかの調整機能を果たす機関が必要となる。

この問題については、建設主体を整理して、開発主体として組織化する方向で検討することとしたい。

<住民参加>

港北ニュータウン建設計画では、中心地区の開発経営に対しても、飛鳥田方式である住民参加を強く要請している。住民参加は街づくりの本姿であるという理念の他にも開発利益の地元還元、利益配分の公平を図るという観点からも、また、職業転換の手段を求める地主からも一様に主張されているがそれらの内容やニュアンスは必ずしも同じではない。この点について若干の考察を加える中で住民参加の形態について検討を加えるつもりである。

第1章 地元参加の諸形態と実例

第1節 港北地区における農業の崩壊の実態

旧港北区（港北区、緑区）においては、昭和38年4月には世帯約50千世帯でそのうち農家世帯は約5.5千世帯であり、住民の約11%が農業就業世帯に属しており、耕作面積は水田約1,836ヘクタール、畑約2,978ヘクタール、合計約4,814ヘクタールであり、営業規模は、農地は戸当り約0.76ヘクタール程度であった。なかでも開発計画地区はその90%以上が水田、畑および山林といった典型的な農村集落地であった。

地区の位置は、東京都心から約23km、横浜駅から約10kmという都市近郊地帯であり、農業形態も稲作中心農業でなく、菜栽培や花等、果樹果樹等の栽培を行なうといった商品作物を生産する都市近郊農家が主流を占めていた。

地勢は水田耕作の可能な土地は少なく、わずかに早瀬川沿いと丘陵の谷戸部分の約270ヘクタール程度であり、耕作地の大半は緩やかな丘の中腹の斜面や頂上を開墾した畑地が多く農作物としては、トマト、キュウリ、ナス、スイカ、シロウリ等の夏野菜や大根、ごぼう、にんじん、キャベツ、白菜、じゃがいも、さつまいも等の商品作物が多く作られていた。

都市近郊地帯の例にもれず、本地区にも、都市圏の急激な膨張に伴い、住宅地化の波が押し寄せ、山林、畑地が宅地へと姿を変え、サラリーマン階層の入殖と共に、水田の水も、家庭の雑排水、汚水に汚濁され、次第に農業環境も悪化してきた。

こうした情勢の中で、昭和41年4月民間デベロッパーの東急が田園都市の布設に伴ない港北地区の隣接地に、多摩田園都市の建設を始めると中小の不動産業者も、こぞって農地、山林の宅地化に奔走し始めた。

新民法の施行により、戸主を中心とした家族制度が崩壊し、相続も一括相続（新民法上は、他の相続人の放棄が必要である。）が稀となり、これまで生産財としてのみ考えられてきた農地や山林が可処分財産として、交換価値を念頭に分割相続されることが多くなってきている。

このように相続された農地については、宅地化の見込みによる農地価格の騰貴により営農意欲は一層減退し、それでなくても、高度成長を続ける経済情勢の中で生産性が伸び悩む農業は危機を迎えている。相続によって細分化された農地をもって従来の経営方式では充分の年収を期待できなくなり、兼業化へと進むか、積極的に経営の合理化を図り、高級西洋野菜や花弁、植木栽培、養鶏、養豚へと転ずるケースが多くなり、これらの設備投資や兼業資金を得るため更に土地の一部を手離す例が多くなってきている。

この他土地の一部を手離す動機や理由としては、近郊都市の一般的な例に違わず(イ)相続税を支払うため (ロ)家屋の修築のため (ハ)文化生活を営むため (ニ)子女の結婚資金、学資金のため等は一般的事由であり、また後継者不足等から農業の経営規模を縮小ないしは廃業するため、保有地の大部分を処理する例も見られる。変わった事例としては、遠隔地に農地を買入する資金を得るために山林や農地を手離す例もある。

更に本地区では、第三京浜道路、東名京速道路の新設や鶴見川、早濶川等の河川改修、土地
区画整理といった公共事業の施行に伴ない、保有地を事業施行者に売却処分する量は非常に多
い。

なかでも日本住宅公団施行の土地区画整理事業の先行買収面積は約360ヘクタールに及び
施行地区の約40%を占める。

このように、多種多様の動機、理由により手離された山林や農地は、公共事業の場合を除い
て多くは、中小の不動産業者の手に委ねられ、30坪から50坪の住宅地として更地のまま、
或は、建売住宅地としてサラリーマン階層に切り売りされるか工場用地として200坪から
500坪単位で売られてゆく。

このような環境の変化のもとでは、農業の継続はますます困難になり、農業の崩壊は加速度を
帯びてゆき、過渡的時限的農業をどのように行なってゆくかということが重大な課題として取
り上げられてきている。

また、港北地区においても、新都市計画法の施行を受けて、全域が都市計画地域の決定（昭和
44年5月14日建設省告示第1963号）がなされ市街化区域と市街化調整区域に分けられ
た。港北、緑両区の約2割に当る約2530ヘクタールについて、横浜市の6大事業の一つと
して、港北ニュータウン建設計画が明らかにされた。建設計画区域のうち市街化区域の大部分
は前述の日本住宅公団施行の土地区画整理事業の施行地区に含まれ、事業が完成すると農地、
山林等は全て宅地見込地となる。また農業継続希望者のために単なる過渡的、時限的農業でなく、
積極的に都市農業の指導、育成を図り、港北ニュータウン建設区域の市街化調整区域の中に
「農業専用地区」を計画し土地改良事業を施行する傍ら、土地交換をあっせんし、希望者を集
め営農指導を行なっている。

第2節 地元の共同参加志向

1. 市民参加の街づくり

港北ニュータウン計画は、昭和42年横浜市の6大事業の一つとして、市営高速鉄道建設
計画（これも6大事業の一つとして計画された。）と対になったものとして、横浜市から地
元民に向けて提案され、市と日本住宅公団が協力して地元説得に当り、約40部落につき数
度ずつ説明会を実施した。

計画は「乱開発の防止」、「都市農業の確立」、「市民参加の街づくり」をニュータウン
建設の理念として説明され、計画区域の約半分を占め、ニュータウンの骨子をなす部分は、
日本住宅公団施行の土地区画整理事業を実施することとなり、その前提条件は次のとおりで
あった。

- (1) 日本住宅公団は、先行買収により地主の保有地の50%を取得する。
- (2) 合算減歩率は、平均35%とする。

これに対し、地元地権者は、開発後手元に残る土地が32.5%では協力に応じられないということで、先行買収率が40%まで引き下げられた。このような状況の下で、飛鳥田市長自ら先頭に立って、住民の意思を反映させる方向で計画は着手された。

2. 港北ニュータウン開発対策協議会

事業の着手が決まると、用地買収や計画の詳細について、横浜市、日本住宅公団、地元地権者の三者が協議する場合の地元組織として、横浜市の指導により港北ニュータウン開発促進協議会を結成することとなった。

発足は、昭和42年6月15日 中川小学校において中川村、山内村、都田村、都田村の四地区の常任委員長4名を中心として、約150名が集まり、オブザーバーとして横浜市からは飛鳥田市長を始め各局長、市職員、住宅公団からは首都圏宅地開発本部長を始め職員若干名が出席して結成式が行なわれた。

この席において地元の一地主から「我々は無条件に開発を促進することに協力するために集うのではなく、我々の権利を守りながら、よりよい街づくりを行なってゆくのだ。」という趣旨が述べられ名称も、「港北ニュータウン開発対策協議会」と改め、専門委員会として、用地対策委員会（のち事業対策委員会に変更）生活対策委員会、農業委員会が設けられ、委員150名が選出され、以後の計画や負担金問題等に積極的に取り組み、住宅公団や横浜市に意見を述べる地元の母体となったのである。また、他方、数多くの地元権者の意見をまとめたり、開発計画その他の事柄の連絡を行うといった役割をも果たすこととなった。

3. ポリセンターシステムへの執着

港北ニュータウンの計画立案作業は昭和42年に始まり1/10,000のパイロットランプが変貌を繰り返しながらいくつかが検討された。鉄道や街路の線型、中心地区のとり方等で種々考えられるが、典型的にはワンセンター型（単一中心地区型、中心街を開発地区の1箇所に集中させ、全体として一個のまとまりのある街）かポリセンター型（多核中心地区型、数地区が各々中心街を持ち、それぞれの地区が一応のまとまりを持ち、同種の街が併存する街集団）を指向するかで熱烈な議論がたたかわされた。

ワンセンター型の街では、機能的にも、街の格からもすぐれたものが建設し得るであろうが、開発利益の集積が中心地区に集中するため、土地区画整理事業を行なう中で作り上げるプランとしては、機会均等、利益配分の平等という要請から、実現は非常に困難であるとされる。殊に、中心地区に現在土地を所有する者が、原地換地を受ける場合に、不当な利益を享受しないかという懸念から、ワンセンター型に対しては、反感が強く、その点では比較的利便性が平等になるということで、ポリセンター型を主張する者が、少なくなかった。ところが横浜市としては、港北ニュータウンを単なる住宅都市としてではなく、横浜の北部副都心として計画する意向があり、事業に対して、このニュータウン計画地区に集中投資を行なう上でも、投資効率のすぐれたワンセンター型を希望し、また事業施行者である公団のプランナーは、昭和44

年それまでの横浜市の鉄道計画（横浜市営高速3号線、4号線）に加えて、新たに東京方面から通勤高速新線の計画が顕在化すると、リージョナルセンターの成立の可能性に対する危惧もなくなり、オールタナティブプランのうち、ワンセンター型のプランが支持を集め、街路もセンター集中型に計画され、広域的な自動車型のリージョナルセンターとしての設計が組み立てられた。こうした構想は、「交通計画を主体としたパイロットプランの検討」においても提案され、関係機関の賛同を得てワンセンターシステムのパイロットプランが決定された。地元では、若干の不安とためらいを残しながらも中心地区は稀々現在そこに土地を所有する者達のみのものでなく、開発地区全体のものであるという了解のもとに、納得して、その後の1/2500の基本設計を進めることに希望を託した。

4. 生活対策－転業への取り組み

計画は着実に進展し、基本設計も1/2500設計図、1/1000設計図の製作過程になると、ほぼ計画の全貌が明らかになり、地元住民にとっても、現実感を伴った開発への夢と、事業経過時およびその後の生活への不安等が織り混り改めて街づくりの主体としての立場を再認識し始めている。

公団への土地売り渡しから、3、4年を経て、その土地代金を多くの場合は、家屋の新築耐消費財等の購入のほか、日常生活費に充当し、残り少なくなっているにもかかわらず、農地の半分近くを売却し生活の基盤を失って、極端な場合には山林等の土地を再び売却する例も見られ、生活再建（実際はさほど緊迫したものでなく、ゆとりのある“転業”といった方がより相応しく思われる。）について真剣に取り組もうとの意欲が感じられる。2・3年から長ければ4・5年という造成工事のための仮住居での生活期間は従来の生産活動からは全く疎外される訳で、生計の途とは別の意味で住民の生活感覚に対する配慮からも勤労生活の機会を模索することに無関心ではいられない。これは事業完了後もある程度は言えることであり、農業の場を失った地権者達に、勤労の場を与える必要がある。このため関係者達は職場の可能性として、まず、中心地区を考えるようになっている。この地区に進出するであろう企業は膨大な従業員数の収容能力を持つことが計算されるし、地権者自ら事業経営を始める余地は十分にある。この段階において、個別店舗が勝手気ままに営業を始めるならば、周辺わずかの住人を対象とする魅力の低い商店街より成立し得ないことは誰もが考えており、計画的な開発をめざして地元会社を創ろうという開発会社構想が地元からも提案されているが、具体的内容は未だ検討されていない。前述の港北ニュータウン開発対策協議会の中でも、議題として何度か取り上げられ、専門の研究会が組織され、生活再建問題というテーマの中でとりわけ中心地区の開発経営の問題がクローズアップしてくることは疑いない。なお個人の地権者の、センター経営への参加意識は今回は調査不備のため定量的把握はされていないが類別すると次の四つの態様に分けられる。

- ① 莫然とした心情的共有意識にとどまる 郷土意識に近いものである。

- ② 開発計画の中で、一部の人が原地換地により利益を受けることに反論を唱え、自らもセンター用地の所有に参加することを望む（C K Kに出資して配当を期待する）。
- ③ 生活対策の手段として、労務提供を望む。
- ④ 生活対策の手段として、事業経営を望む（C K Kの経営参加、店舗経営等）。

これらの参加意識は、それ程純化されているものでなく、いくつかを兼ねている場合もあり、また本人が自覚していない場合すらあると言えよう。

住民の意識調査を行なうことは、重要な意味があるが十分なP R活動を行なった上で、意識の醸成を行なった上で調査を行なうのでなければ、有効な結果は得られないであろう。

第3節 地元の参加形態の分類

地元民の参加形態は当該地域の地域属性に加えて個々人の属性（本人の能力、性格、取得技能、家族構成、資金力、手許土地、親戚、知人の協力）の違いにより異なるので、ここでは、まず一般的に地元民の参加形態として可能な分野を整理するための分類基準を示しておきたい。

- そこで ①参加手段による分類 ②保有土地の利用形態による分類 ③単独参加か共同参加かによる分類 ④参加立地による分類 ⑤参加業種による分類 ⑥経営形態による分類 ⑦センター会社との関連による分類

の7つの基準に分類し、順に説明を加えていく。

- ①の参加手段による分類とは、資本で参加するか、労務で参加するか、経営で参加するかということである。例えばセンター会社との関連で把えるなら、地元民が株主として参加するか、センター会社の社員として就職するか、または地元会社をつくって経営者として参加するかということである。その参加形態のちがいによりその対価も、配当、給料、利潤とに分かれてくる。
- ②の保有土地の利用形態による分類とは 土地の売却、出資、賃貸、交換、自己利用による分担保である。センター会社との関連で把えるなら、地元民がセンター会社へ土地を売却するか、現物出資するか、賃貸するか、代替地と交換するとか、センターの施設と交換するか、又は自分でセンター内で店舗経営または施設賃貸するかということになる。
- ③の単独参加か共同参加かによる分類とは、単独参加による場合は、センター内で単独で店舗を構えたり事業を経営したりすることであり、共同参加とは、地元民の共同経営か、進出企業との共同経営かということである。
- ④の参加立地による分類とは、センター地区で参加するか、近隣地区で参加するか、住宅地で参加するか、その他（農業専用地区等）で参加するかということである。センター地区、近隣地区への参加とは主として商業サービス方面での参加であり、住宅地での参加とはアパート経営とか土地分譲での参加、その他での参加とは、農業、グリーン産業方面での参加ということになる。

⑤の参加業種による分類とは (イ)農業、グリーン産業 (ロ)土地建物賃貸業(アパート、貸倉庫貸農園、駐車場、ボーリング、ガソリンスタンドetc) (ハ)小売業(生鮮三品、米屋、洋服店、雑貨屋、パン屋、花屋etc) (ニ)飲食業(喫茶、そば、すし、飲食店、居酒屋etc) (ホ)サービス業(理髪、クリーニング、新聞、牛乳、配達etc) (ヘ)卸売業(農産物、造園等の卸、食料品等の卸etc) (ト)レジャー業(ボーリング、パチンコ屋etc)等、地元民が参加しやすい事業とは何かということである。

⑥の経営形態による分類とは、(イ)生業的商店 (ロ)フランチャイズ、ボランティア店 (ハ)専門店 (ニ)大型店(スーパー等) (ホ)地元民共同または進出企業共同による事業会社(共同で造園会社とか農業関連事業会社を設立するとか、共同でセンター会社を設立するとか)等による分類である。

⑦のセンター会社との関連による分類とは、まずセンター会社に参加するかないかのほか (イ)センター会社への直接参加か間接参加か、(ロ)参加範囲が部分的か全体的か (ハ)地元民のセンター会社への参加の機会がオープンかクローズかといった分類になる。(表1-1)

以上、簡単に地元参加パターンの分類基準に触れたが、ニュータウンの形成による近代的都市社会の中で地元民が進出する大企業等と伍して生活再建を進めるのは並大抵のことではない。

ニュータウンの居住者は大都市依存型のサラリーマンであり、その需要はすぐれて近代的都会的センスのあふれたものであり、さらには大型スーパー等の新しい商的流通の動向を考え合わせると、地元民は積極的に外部専門能力を活用し、フランチャイズ・ボランタリーチェーン店を展開するとか、地元民の唯一の強みである保有土地を最大限有効に活用する手段を講ずる必要がある。

表1-1 土地所有者参加パターンの分類基準

1. 参加種類	2. 土地提供形態	3. 参加形態	4. 経営参加	5. 参加立地	6. CKKとの関連	7. 参加業種	8. 経営参加形態
イ)資本参加 ロ)労務提供 ハ)経営参加	イ)買却 a 現金受領 b 代替地取得 ロ)出賃 ハ)保有 a 自己利用 b 賃貸又は借託	イ)単独参加 ロ)共同参加 a 持株会社への参加 b 地元民の共同体(農協) c 地元民とCKKの共同 d 地元民と進出企業	イ)非参加 a 農業継続 b 他地域転出 ロ)参加 a 生業的参加 b 農業関連事業(グリーン産業等) c 商店、娯楽事業等	イ)中心地区 ロ)近隣地区 ハ)その他 農業専用地区 第二次開発地区等	イ)関連なし ロ)関連あり	イ)農業、造園 ロ)土地賃貸業 アパート、貸倉庫、貸農園、駐車場、ボーリング、ガソリンスタンド etc ハ)小売業 野菜、肉、魚屋、菓子屋、乾物屋、米屋、茶屋、書店、洋服、雑貨屋、花屋、パン屋 ニ)飲食業 喫茶、そば、すし、飲食店、居酒屋 etc ホ)サービス 理髪、クリーニング 新聞、牛乳、配達 ヘ)卸売業 農産物、造園卸、食料品卸 etc	イ)独立経営店 ロ)地元民共同会社 (例)共同で造園会社 又は農業関連事業会社を設立 ハ)フランチャイズ又はボランタリーチェーン店 ニ)コンビニエンスストア ホ)進出企業との共同 (例)スーパーの一部を受持つ ヘ)大型店舗経営 専門店、ミニスーパー等

第4節 多摩ニュータウン、千里ニュータウンの転業実例

1. 多摩ニュータウン

多摩ニュータウンの日本住宅公団施行区域の生活再建対象者480人の約3分の1にあたる155人を対象としたアンケート調査結果から地元民の生活再建意識の実態をみたい。

[多摩ニュータウン生活再建対策調査研究(昭和46年5月、日本住宅公団南多摩開発局)]

- ① 今後の展望として農業をどうしても続けたい(4.2%)、一部にしる農業を続けたい(20.2%)、農業を続けたいができないのでしかたがない(42.7%)と農業に志向している人は67%あり農業から完全に離れるつもりは少なく(25.9%)農業への執着はかなり強い。
- ② 転業希望別内訳は商業84人、就職27人、農業24人、事業19人、不明3人で小規模な店舗経営を行なってみたいと思っている人が圧倒的に多い。
- ③ 希望業種では酒店15人、飲食店・レストラン14人、八百屋・青果業15人、花植木10人、菓子店10人、書店及び文具店10人と続いている。
- ④ 業種選定の動機では素人でもできやすい14人、生産に従事していた11人、経験がある11人、知人がやっている9人、安定している9人、資格がある5人、知人のすすめ4人と続いている。経験がある(11人)生産に従事していた(11人)資格がある(5人)の合計27人が自分の経験、接触から安定しており知人がやっている(9人)知人のすすめ(4人)と合計13人が知人等の外部の情報提供により業種を選定している。(資料編1-1~3参照)

2. 千里ニュータウン

千里ニュータウンについては事業がほとんど完了しており対象住民の生活再建措置もほとんどが済んでいる。大阪府の千里ニュータウンの建設”によると、

- ① 転業事例(立地)として診療所1件、店舗付住宅57件、マーケット48件、公衆浴場6件、宅地306件となっている。
- ② 優先分譲権利要望では住宅用地193件、菓子パン23件、たばこ書籍12件、薬局、化粧品8件、洋服雑貨6件等が多く合計307件のうち275件がすでに処理済となっている。また47人が就職しておりうち千里開発事業関係が半数以上となっている。
- ③ 店舗の規模は店舗付住宅で売場面積50㎡前後、マーケットで20㎡前後である。

(資料編1-4参照)

第2章 中心地区の開発経営形態を考察するにあたっての基礎条件の整理

第1節 中心地区の質の確保

中心地区は、人口30万人を抱える港北ニュータウンの心臓部分として、公共・公益的施設や商業業務施設の集積地点であり、鉄道、バス等の交通網の結節点として、周辺市街地と連環するニュータウンの表玄関でもある。

中心地区は ①行政サービスを受ける場 ②社会文化活動に接触する場 ③ショッピングの場 ④人々の出会いの場 ⑤娯楽の場 ⑥交通機関利用の場として複合的機能が発揮されるべく関連施設が整備され住民の利便性、アメニティーの高揚の場である。さらに港北ニュータウンの場合、中心地区はニュータウン居住者の関連利便施設が満たされればよいといったニュータウン内での自足性にとどまらず、横浜副都心として、旧港北区、鶴見区の一部を加えた横浜北部の中心拠点として、母都市横浜市の機能を一部分担する広域的都市機能の集中地区でもある。従って広域的都市機能を果たすため港北ニュータウンの中心地区はかなり余裕をもって計画設計される必要があり、南北両地区のタウンセンターの54haと、その他のセンター地区（駅前センター4ヶ所、道隣センター6ヶ所）の21haの合計75haが予定されている。

中心地区は平均35%が道路、駅前広場、ペDESTリアンデッキ等の公共用地に充当され、残りの75%が宅地として行政管理施設、社会福祉施設、医療施設、商業業務施設等の施設用地に充当される計画である。さらに中心地区の施設内容をみると

- ① 横浜北部の行政地区として郵便局、電話局、警察署、消防署等のほかに国、県、市の行政関連施設がまとまって行政センターを構成し、母都市横浜市の機能分担を図ること。
- ② 横浜市を含む大都市に不足している公共施設、文化厚生施設について市内でもモデル的な水準を備えるべく集中的に整備する。例えば、社会福祉施設としての老人福祉センター、図書館、美術館、博物館等を含んだ市民文化センター、地区公民館、児童少年館等々である。
- ③ 横浜都心（横浜駅西口、伊勢佐木町）に対抗しうる横浜副都心として、デパート、大型スーパー専門店、小売店、飲食店等商業サービス施設の集積を図り、魅力ある繁華街を形成する。
- ④ スポーツ、憩いの場としてセンター周辺部に中央公園やスポーツセンター（プール、運動場、野球場、テニス場等）を配備し、合わせて、住民の健全な娯楽施設をセンター内に整備する。

等、3本の新設鉄道ルート of 結節点としての立地上の有利性を生かしたダイナミックな施設計画が立てられている。

一般にニュータウンの中心地区は長い歴史的経過の中で新陳代謝が繰り返されて成立した既存市街地の中心街に比べて計画的に短期間のうちに創りあげねばならない宿命を負っており、全体的整備計画のもとで有機的の一体性をもって計画的に開発される必要がある。

- それは、① ニュータウンの中心地区は新市街地の形成として膨大な投下資本を要するプロジェクトであり、施設の有機的関連性から効率的な資金配分をする必要があること。
- ② 中心地区の施設整備は単に収益性の観点だけでなく必要性の観点からも充足される必要があること。このことは民間に委ねられない公共非営利施設（合同庁舎、警察所、消防署、広場、公園等の公共施設）や低収益施設のため施設整備が遅れがちになるか必要量が確保されにくい公益的施設（病院、保育所、公民館、文化センター、市民プールや運動場、駐車場等）についても優先的配慮のもとで計画的、先取りの整備しうる体制が必要であることである。
- ③ 収益施設についても個々バラバラの計画に任せ同質的同規模程度の商業施設の集落となつては顧客吸引力に欠け発展性の乏しい二流商店街に墮すおそれもあり、結果的に商業施設のはりつきが遅れることにもなる。従つて魅力ある繁華街のイメージを醸し出すためにも戦略的商業拠点だけは計画的に整備する必要がある。
- ④ ニュータウンの中心地区はセンターとしての都市景観を与えるためにも共通施設（ペDESTリアンデッキ、駐車場、広場等多目的機能をもつオープンスペース、修景施設等）は一体的に整備し管理する必要がある。
- ⑤ 区画整理事業によるセンター民有地部分について個々の開発だけに任せした場合小資本ではさほど経験もいらない特定施設だけに偏りがちとなり、30万都市としての機能を果せなくなる。例えばセンターの中心街には飲み屋やパチンコ屋ばかりが集まれば中心拠点としての発展性は著しく阻害され、センターの開発メリットを十分吸収できずに終つてしまい膨大な社会的損失であるのみならず、地権者の期待利益を実現できなくなることにならう。

以上中心地区の開発は30万都市実現のため一体的整備計画のもとで有機的な関連性を保持して開発される必要がある。しかしこのことは必ずしも施設計画全体を一元的に計画、建設、管理運営することを意味するものでない。

計画的開発区域は都市としての発展基盤の整備、戦略的商業拠点の整備地区に限定しその他の周辺地区は開発計画の枠内で積極的に競争原理を導入し、各時代の要請、需要に適合しうる自由で弾力的な発展区域に指定することもできよう。いかに立派な合理的な施設整備がなされたとしても居住者としては“つくられた街”“無駄のない冷さ、ものたりなさ”といった主観的不満が残ることが多くニュータウンコミュニティーの形成につれ、自然発展的なプライアティーに豊んだ街づくりもミックスされて始めて調和のとれた都市の発展が期待される。何故なら、これからは多選択性の時代に入り、消費者はたった一つのベストが与えられるよりは、ベストでなくとも多選択可能な方を好む時代となるからである。これからの福祉のメルクマールが

“最適性、効率性”の観点から“多選択性つまり選択の行為による自己発現、主体性の確保”へと漸次移行することとも対応しよう。

中心地区の開発は30万都市のシンボルづくりである。鉄道投資をはじめとした膨大な関連公共投資とそれに伴う人口集積メリット（中心地区の開発利益）が発揮されるよう適わしい土地利用が図られる必要がある。

そのためには都市としてのまとまり必要施設の充実、魅力ある拠点づくりを計画的戦略的に取り進め、またそのための土地が確保されねばならない。これらの計画的戦略的基盤づくりがあって始めて、周辺部を含めた中心地区全体にバランスのとれた自由活速な発展が期待されよう。

第2節 土地区画整理事業と中心地区

1. 中心地区予定地の土地所有関係の現状

中心地区は、南北に早濶川を狭んで第一地区と第二地区に分断されており、それぞれの宅地の地積（公簿地積）は約21.7ヘクタール、約23.3ヘクタールであり、これらの所有規模別地主数の分布状況は表1-2のとおりである。両地区を通じて言えることは、権利者数が多く、土地がかなり細分化されていることである。このことは換地操作上特別の配慮を要することと思われる。殊に、住宅専用用地とし現在利用されていると思われるもので、200平方メートル以下のものについては、北側で約60筆、南側で約20筆ある。

逆に、大地主に着目してみると、北側では、住民公団、横浜北農協を始め、3000平方メートル以上の土地所有者が10名（長徳寺、杉山神社を除く。）あり、所有土地面積の合計は約13.4ヘクタールであり、地区の約62%を占める。

南側では住宅公団、農林省を始め、3000平方メートル以上の土地所有者は10名（自性院を除く。）あり、所有土地面積の合計は、約15.1ヘクタールであり、地区の約65%を占める。

なおこれによれば、第一地区側では、杉山神社、長徳寺の所有地が合わせて約1.6ヘクタール、第二地区側では、自性院の所有地が約0.7ヘクタールあり、これらの寺院、神社の土地については、中心地区外に換地を与える方が、センターのイメージ形成の上からも寺院、神社の境内地を広くとるといふ点からも、望ましいと思われる。

表 1 - 2

北側タウンセンター土地所有規模別地権者集計表

(m^2)

	地 権 者	筆 数	地 積
	寺(長徳寺)	4	9,474
	社(杉山神社)	3	2,547
	宅地(150 m^2 以下)	40	4,159.16
	計		16,453.16
3,000 m^2 以上	公 団		67,900
	農協(横浜北)	5	9,615
	個人 A	10	21,857
	B	5	9,504.0
	C	13	6,338
	D	1	6,099
	E	2	3,437
	F	2	3,205
	G	6	3,058.6
	H	1	3,014
そ の 他	規模 2,000 ~ 3,000	(地主数) 5	9,925.77
	1,201 ~ 2,000	12	19,773.0
	800 ~ 1,200	12	11,328.33
	401 ~ 800	21	12,311.04
	201 ~ 400	32	8,718.99
	150 ~ 200	25	4,448.62
	計		200,533.35
	総 計		216,986.51

南側タウンセンター土地所有規模別地権者集計表

(m^2)

	地 権 者	筆 数	地 積
	寺(自性院)	4	6,530.42
	社	-	-
	宅地(150 m^2 以下)	23	1,897.29
	計		8,427.71
3,000 m^2 以上	公 団		76,900-
	農 林 省	1	6,551-
	個人 A	35	14,769.54
	B	2	1,243.098
	C	5	9,807.55
	D	6	7,958.73
	E	19	7,420.92
	F	10	5,704.61
	G	1	4,570 -
	H	9	4,463 -
	規模	地主数	
	3000 ~ 5000	3	10,392.42
	2000 ~ 3000	6	15,971.28
	1,201 ~ 2000	10	15,984.02
	800 ~ 1,200	14	13,816.10
	401 ~ 800	21	12,641.09
	201 ~ 400	15	4,256.28
	150 ~ 200	4	720.81
	計		224,358.33
総	計		232,786.04

2. 土地区画整理後の土地所有区分と開発の展望

土地区画整理事業においては、土地は一定の評価基準により評価をされ、減歩を受けた上で、換地が交付される。この場合、換地は照応の原則によるとされており、照応の要素として、位置、地質、土質、水利、利用状況、環境等が規定されている（土地区画整理法第89条第1項）が、このまゝ、字義通りに解釈すれば本事業のような宅地造成を伴なう場合には換地の定めようがない。特に中心地区を形成するような場合には、地区内換地を与えることの妥当性が疑問に思われる。中心地区は、他の住宅地と違い、施設用地であるから、原地換地にとられることなく、特別扱いをすることがむしろ公平の原則に合致するのではないだろうか。とりわけ中心地区内にある住宅専用の中小宅地については、高減歩を受けて原地換地を受けることは、例えそれが財産価値を増加するものであっても、土地所有者にとって好ましいものとは思われない。

住宅用地としては、交換価値の高低よりも、むしろ規模や居住環境が重視されることが多いからである。このような観点からも飛換地が是認されよう。仮に原則として、原地換地を行なう場合にも、土地所有者の意向調査を実施した上で換地設計を行なうことができれば理想的である。

このようなことを考えながら、基本原則を仮定することにより、二つの典型的な換地のモデルプランを立て各々についての開発の展望を考察する。

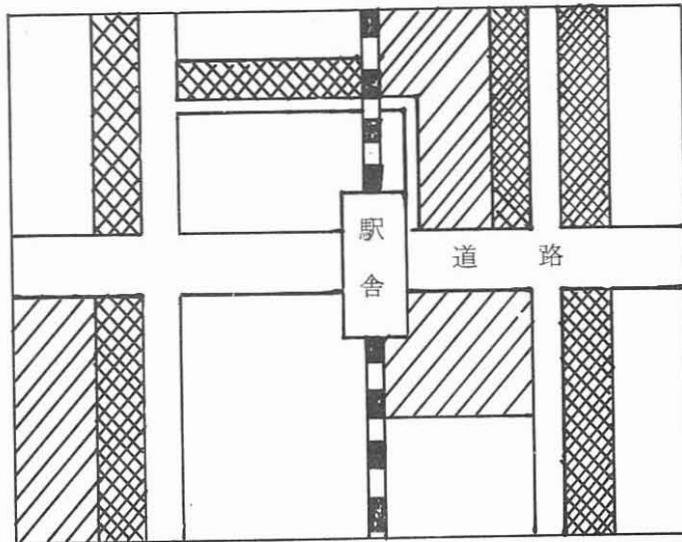
プランAの原則	プランBの原則														
<p>原則として原地換地方式。但し寺院、神社および150㎡以下の宅地は飛換地とする。減歩率は54%</p>	<p>民有地の原地換地は行なわない。飛入換地は地元共同会社の宅地のみを行なう。</p>														
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 30%; padding: 5px;">公共用地 5%</td> <td rowspan="3" style="width: 10%; text-align: center; vertical-align: middle;">→</td> <td style="width: 30%; padding: 5px;">公共用地 35%</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">公 団 30%</td> <td style="padding: 5px;">公 団 40%</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">民 有 地 65%</td> <td style="padding: 5px;"> (公団原地 14% 公団飛換地 2% 保 留 地 21%) 民 有 地 28% </td> </tr> </table>	公共用地 5%	→	公共用地 35%	公 団 30%	公 団 40%	民 有 地 65%	(公団原地 14% 公団飛換地 2% 保 留 地 21%) 民 有 地 28%	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 30%; padding: 5px;">公共用地 5%</td> <td rowspan="3" style="width: 10%; text-align: center; vertical-align: middle;">→</td> <td style="width: 30%; padding: 5px;">公共用地 35%</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">公 団 30%</td> <td style="padding: 5px;">公 団 35%</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">民 有 地 65%</td> <td style="padding: 5px;"> (換 地 14% 保 留 地 21%) 地元共同会社 30% </td> </tr> </table>	公共用地 5%	→	公共用地 35%	公 団 30%	公 団 35%	民 有 地 65%	(換 地 14% 保 留 地 21%) 地元共同会社 30%
公共用地 5%	→		公共用地 35%												
公 団 30%			公 団 40%												
民 有 地 65%		(公団原地 14% 公団飛換地 2% 保 留 地 21%) 民 有 地 28%													
公共用地 5%	→	公共用地 35%													
公 団 30%		公 団 35%													
民 有 地 65%		(換 地 14% 保 留 地 21%) 地元共同会社 30%													

〔比較論的評価〕

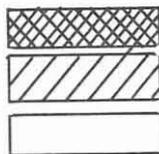
- (1) 換地操作 ブランBについては飛換地の原則が確立していないし、根拠が希薄であるため困難性が伴う。この点ブランAは無難である。
- (2) 公平性 減歩率によっては、当該土地所有者に、偏った開発利益を与えるといった住宅地と商業施設用地の評価のバランスの難しさを避け、センター用地を地区全体のものとする発想に立脚するブランBが機械的に原地換地をするブランAよりもすぐれている。
- (3) 開発の展望 ブランAの場合は、公団取得保留地（主として公益的施設に充当されると思われる。）および公団換地が計画開発地区となり、開発会社（CKK）等が設立された場合には公団から用地を譲り受けることとなる。民有地への依存度が高く、これらの地主の組織化、開発指導がセンター建設の重要なテーマとなる。民有地の開発次第では、土地が投機の対象とされたり、建設時期や施設の内容に不備をきたす懸念がある。また、CKKとの業務の競合も開発の障害（特に、地元対策上好ましくない。）となりやすい。ブランBの場合は、個人の民有地がなくなり、全ての用地が計画開発されることになり、中心地区の共同開発が徹底できる。地元共同会社の飛換地の量が莫大で、そのための元地を如何に集めるかが最大の課題である。開発经营主体が別会社となる場合には、土地を保有する地元会社との組織連関、役割分担についても、詳細な検討が必要となるであろう。仮に、地元共同会社が、開発、経営に直接従事するならば、能力、資金力をどう補充するかが円滑な事業を営む鍵となる。

(参考)

プランAの場合における換地設計のゾーニング・プランを掲げ、土地所有と土地利用計画との関係を調べると次のような数値となる。



凡例



民有地(宅地規模800 m^2 未満)
 民有地(宅地規模800 m^2 以上)
 公団取得地(換地および保留地)

	面積	施設計画
公団用地	185000	商業業務施設用地(93,000)行政管理施設用地(22,000)文化社会施設用地(30,000)施設付集合住宅用地(40,000)
民有地(800 m^2 以上)	140000	商業業務施設用地(含む娛樂施設)(110,000)マンション用地(20,000)独立住宅用地(10,000)
民有地(800 m^2 未満)	21,500	併用店舗住宅用地(6,500)独立住宅用地(15,000)

第3節 地元住民の資質

地元住民の生活再建対策、センター参加形態を考える場合、地元住民の資質、住民特性の把握がまず前提となる。今回の調査では、地元住民の意識調査、実態調査を行わなかったため近郊農家の土地所有者として抽象的にその特性を分析する以外にない。

昭和44年に横浜市で行なった港北ニュータウン公団施行地区対象住民の実態調査結果をみると、対象世帯は1,248世帯、世帯当り家族数は約5人、年収約100万円、農外収入が50%以上の第二種兼業農家が5割弱となっており、典型的な都市周辺農家の状況を示している。土地所有状況は一世帯当り平均2.1haでうちN・T内に約5割弱、その他は市外に土地を保有している。

経営作目は蔬菜が圧倒的に多く(660件)、以下稲作(149件)、植木(97件)、養鶏(39件)の順であり蔬菜型農業経営を行なっている。

さらに、兼業種類をみると、アパート経営(364件)が圧倒的に多く、次が造園業(23件)、駐車場(19件)、食料品(12件)、倉庫業(10件)と続いており、不動産賃貸関係の事業が多い。
(資料編1-5参照)

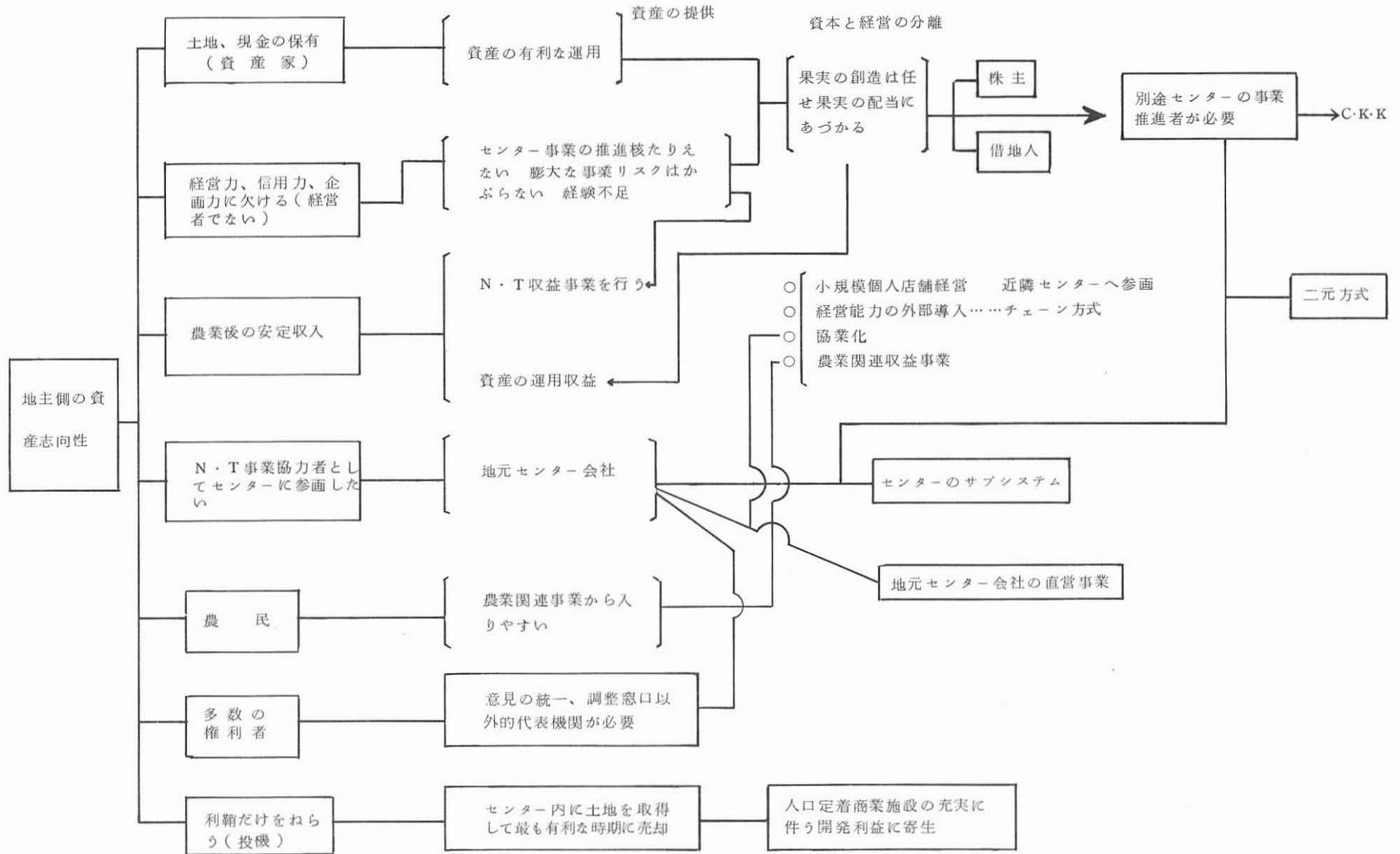
地元住民の資質志向性を把える場合、基本的には①農民としての資質(生計基礎である土地への執着、農業従事者として自然依存の肉体的継続循環労働、生活意識としては変革より安定性への志向性、農民としての共同意識、連帯感、自営農家としての独立性etc)と②資産家(地主、金持ち)としての資質(資産の有利な運用、投機より安定的配当への志向、資産管理者としての税金、相続問題の対応、切迫感の欠除etc)③ニュータウン対象地区住民としての資質(異質な生活への不安、新しい生活再建対策の必要性、営農継続であれ、脱農転業であれ決断の必要性、ニュータウン事業協力者としてニュータウン開発利益への関心、事業参加意識が強い、孤立への不安と協調共同への志向etc)④大都市依存型住民としての資質(横浜市民としての都市住民的感覚、デパート等の各種都市施設の利用、都会的センスへのあこがれ、世代間の断層、etc)と主として四つの資質の混在とみることができる。

地元住民のニュータウン参加形態は地元住民とニュータウン事業との関わりから次の三つに分けて把えることが出来る。

- ① ニュータウン内居住者としての参加(新しいニュータウンコミュニティーの構成員としての参加)
- ② ニュータウン事業協力者としての参加(ニュータウン依存型職業への転換……そのための優先措置の享受)
- ③ ニュータウン内土地所有者としての参加(ニュータウン関連施設の開発投資……センター地区の開発への志向性)

農業崩壊過程に伴う地元住民の生活再建対策は上記②、③であり、地元住民の資質と保有資産(土地、現金)を前提に地元住民の参加形態のあり得べき方向を検討したのが表1-3である。

表1-3 地主の資質志向性からみた参画形態



即ち

① 個々人としては、資産家ではあっても、事業家でない地元住民が中心地区の開発にからんで、資産を有利に運用するためには、①、資本と経営を分離し、地主は資本参加、資産提供し、配当にあずかるが経営は外部の専門的開発主体（CKK）に任せるか ②地元住民が共同で事業に参画し、地元会社を設立するかの二つの方向が考えられる。勿論、地元会社が前者の開発会社の指導援助を受けて、中心地区のサブシステムを担当することもあり得よう。

② 次に生活再建策にからめて、ニュータウン内での個別参加形態については、①残存土地面積や土地売却代金の多寡 ②本人の転業意志の有無 ③家族構成 ④本人の資質や技術経験の有無等、すぐれて個別的色彩の強いものであるが、ただ共通して言えることは、ニュータウンの開発に伴う都市化の影響を肯定的に受け入れて、ニュータウンの開発に環境変化しうるよう前向きの経営基盤を確立する必要があることである。即ち開発の利益、社会の発展の利益を自らの資産、能力に見合っただけ積極的に吸収する前向きのマインドを養成することである。

さて、転業後の収入は、①就職による給料 ②資産の運用による利子、地代収入 ③事業の経営による営業収入のいずれかに依る。ここでは③の店舗経営等事業経営による転業対策を地元住民の資質とからめて述べてみたい。

近郊農村型性格の地元住民が都市型社会で事業を営む場合に ①商品知識、仕入、販売方法やその商慣習伝票、税金等の経理処理に代表される事業技術の不足 ②経験に裏付けられたマーチャンダイジング企画力の不足 ③近代的経営体質、企業家精神の不足をいかに補い、いかなる分野なら比較的スムーズに転換し、修得しうるかということである。

そこで業種の選定と事業技術ノウハウの導入について表1-4のように整理してみた。

表 1-4

業種の選定		事業技術・ノウハウの導入
業種選定基準	例	
1. 小規模商店のメリットが生かせるもの	菓子店、文具店、ペット店、パーラー etc	<p>1. 経営講習会、店舗実習 公園、市のイニシヤティブ</p> <p>2. 外部能力の導入</p> <p>① チェーン関係</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 5px 0;"> <p>フランチャイジー（地元民） ← ノウハウの提供</p> <p>→ フランチャイザー ノウハウの不足</p> <p>近代経営体質の不足 ———— 近代経営の指導</p> <p>ブランドの不足 ———— ブランドの提供</p> <p>チェーン店としての場所をもつ ———— チェーン店の拡大</p> <p>労務提供・経営参加 ———— 労務の節約</p> <p>仕入ルートの不足 ———— 販売商品の供与</p> </div> <p>② 進出企業との提携事業</p> <p>3. パイロットスーパーの共同運営</p> <p>地元民に商品知識、仕入方法、経理処理、マーケティング等さまざまな能力を蓄積させるため開発初期の近隣センターで、地元民が共同し、その他の援助を受けてパイロットスーパーを設立させる。</p> <p>スーパーならさまざまな分野の知識が修得できるため、独立後どんな業種に転換しても役に立つうえ、近代的経営技術も身につく。また開発初期のスーパーなら競合も少なく運営難に陥ることも少ない。</p>
2. 近隣購買に依存するもの 商品知識のいらぬもの	生鮮食料三品、雑貨、米屋、パン屋 etc	
3. テリトリーがはっきりしているもの	新聞販売店、牛乳販売店 etc	
4. 比較的容易に技術が修得できるもの	クリーニング店、理髪店、飲食店 etc	
5. 商品仕入れが簡単で、販売価格も決められているもの	書店、薬局 etc	
6. 農業関連事業として比較的経験をもつもの	青果物店、植木屋、花屋 etc	
7. 土地建物賃貸業	アパート、駐車場、ガソリンスタンド、貸倉庫、農園、マンション etc	

第4節 開発経営主体の土地掌握の方法

開発経営主体が事業に必要な土地を如何に取得するかは、その方法次第で、法人の性格や活動規模が規制されることにもなり、充分検討しなければならない問題である。ここでは (1)現物出資により土地を所有する。(2)地主(公団を含む。)から譲り受ける。(3)地主(地主共同体を含む。)から借地する。等の方法について、それらの限界、問題点等を明らかにし、開発主体の選択、複数組織の複合システムの考察に参考としたい。

(1) 現物出資

- 土地区画整理事業とタイミングを合わせ、換地設計の時期までに従前地で出資を受けることにより、豊かな事業用資産を取得し、換地操作により、事業に必要な場所の土地を確保できる。
- 出資された土地の評価額から規定される資本金の額が大きくなり、利益配当率は高率配当を期待し難い。
- 地価上昇期における出資であるため、現金出資との混合出資は実際問題として不可能である。この結果、住宅公団、横浜市、金融資本や出資すべき土地を持たない地元市民は参加することが困難であり、組織構成が限定され、十分な開発経営機能を期待し難い。
- 設立時から資本規模が大きく、事業経営が軌道に乗り、十分な収益を上げるまでは、十数年間配当はほとんど期待できず、用地管理に対する配慮、工夫が必要である。
- 会社の設立が変態設立となるため、評価や裁判所の関与等事務手続が煩雑で、設立準備期間が長くなりがちである。

(2) 譲 受

- 土地区画整理の従前地で一時に多量に譲り受けることは、資金手当の面から困難なので、土地区画整理後必要な土地を買入れることになるであろう。初期のうちに将来必要な土地までを取得することは、土地代金の金利負担が大きく経営維持が不可能である。(但しCKKに分譲機能を与えることができれば、金利負担の吸収が図れる。)
- 取得時期が遅れるほど、土地価格は上昇し、更に、必要な場所の土地を取得できるとは限らない。
- 事業の拡大に伴ない、土地を段階的に取得する場合、自らの開発行為により、周辺地価を上昇させ、開発利益の分与に預からないばかりか逆に、開発利益相当分を地主に支払って土地を取得するという矛盾がある。

(3) 借 地

- 事業の規模に応じて、必要な量の土地を最も少ない資金負担で取得できる点では、すぐれているが、必要な場所の土地を取得できる保証がない。この問題を解決するためのシステムを設定することが最大の課題である。
- 借地は継続的な法律行為であり、地主は常時、借地権者のセンター開発、経営行為に関

与している訳で、この間の関係次第では開発もスムーズに進み、住民参加も実のあるものとなり得る。

- 借地料の操作により、初期の開発者の負担を軽減したり、施設別借地料を規定することにより、開発利益の利益配分の調整を行なうなど、きめ細かな政策の可能性が多い。

以上3種の典型的な方法を検討したが、各々の短所は必ずしも絶対的なものではなく、実態を同じようにしながら他の手法を取り入れることにより、改善される可能性も多い。ここでは、次の二例を掲げるに止めたい。

(イ) 法律上は譲受であり、実態は現物出資

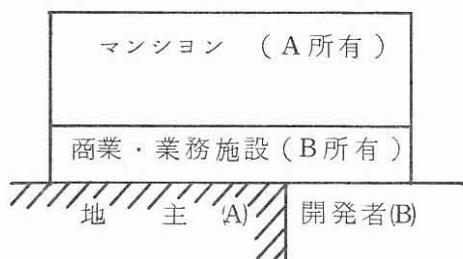
手法は、まず土地を出捐して会社設立を希望する者を募り、その中の発起人又は第三者機関との間で当該土地の売買を行ない、その土地代金を現金出資して会社を設立し、会社は出資金で当該土地を買受けるというものである。

この場合に、注意しなければならないのは、土地所有者が発起人又は第三者機関に土地を譲渡するとき、会社設立を停止条件とし、会社を譲受人とする再売買の予約を付記登記し、会社の土地取得を確実にしておく必要がある。また、トラブルを回避するために会社設立前の中途脱退者の処置についても予め決めておくことが望ましい。当初の売買価格が時価以上であれば、それだけ中途脱退者も多く会社に損失を負わせる可能性が強い。変態設立を避けるためのテクニックであるから、本来的な現金出資者との混合は、現物出資の場合と同様非常に困難である。従って、現金出資を行なうとすれば、地価変動の落ち着いた段階で、資産の評価替えを行ない、株式の無償譲与による増資を行なった上で、現金出資を募るべきであろう。

(ロ) 土地の一部譲受による共有または相互借地方式

手法は、特定の土地を地主が開発者に一部分譲渡し、共有、または分筆登記する。開発者は、その土地の上に建物を建て、地主にその一部を分譲し、区分所有をする。土地が分筆されているときには、相互に借地方式をとる。土地共有の場合には、持分に応じて清算の形で一方が、他方から借地（抽象的持分の借地）を行なう。

例



地主(A)はマンションの一部について開発者(B)の土地を借地し、開発者(B)は商業業務施設の一部につき、地主(A)の土地を借地する。なお、開発者(B)の土地は地主(A)から購入したもので、マンションは地主(A)が開発者(B)が購入したものである。

地主(A)および開発者(B)は自己の土地利用権の一部を留保するため、法律的には、空中権や部分借地権というものはないので、土地を分筆登記（区分所有）したときには、各々の借地権を共有にする必要がある。

特徴は、地主が特定の土地を開発者に一部分譲渡をしながら、土地保有意識を余り損わず、

開発者の資金を導入して開発者と共同で、その土地を利用できるという点であり、地主は、借地料以上のものを取得しながらさらにその土地から収益を期待できるし、一方開発者は、比較的軽い負担で事業用地を取得できる。

この手法には種々の変形が考えられ、建物を地主が譲り受けることなく賃貸し、転貸することによって、収益を生むことも可能である。

第5節 開発経営主体の組織形態

中心地区の開発経営主体の会社組織形態を考える場合

- ① 各種法人の法律上の特徴、制約からみて適わしい組織形態を抽出する。
 - ② 中心地区の事業関係者（公団、市、地元）の役割、事業経過等港北ニュータウンの特殊事情を勘案して適わしい組織形態を抽出する。
 - ③ センター会社が期待され、かつ果すべき役割、センターの開発基準（能力、公平性、居住者の利便性、実現性等）からみて、適わしい組織形態を抽出する。
 - ④ 他のニュータウン地区の実例を勘案して適わしい組織形態を抽出する。
- の以上4つの観点に立って組織形態を検討する必要がある。

1. 各種法人の法律上の特徴、制約

各種法人の種類は表1-5のように公法人と私法人に別れるが、ここでは置かれている制約から私法人にしほって各種法人の法律上の比較一覧表を示したものが表1-6である。

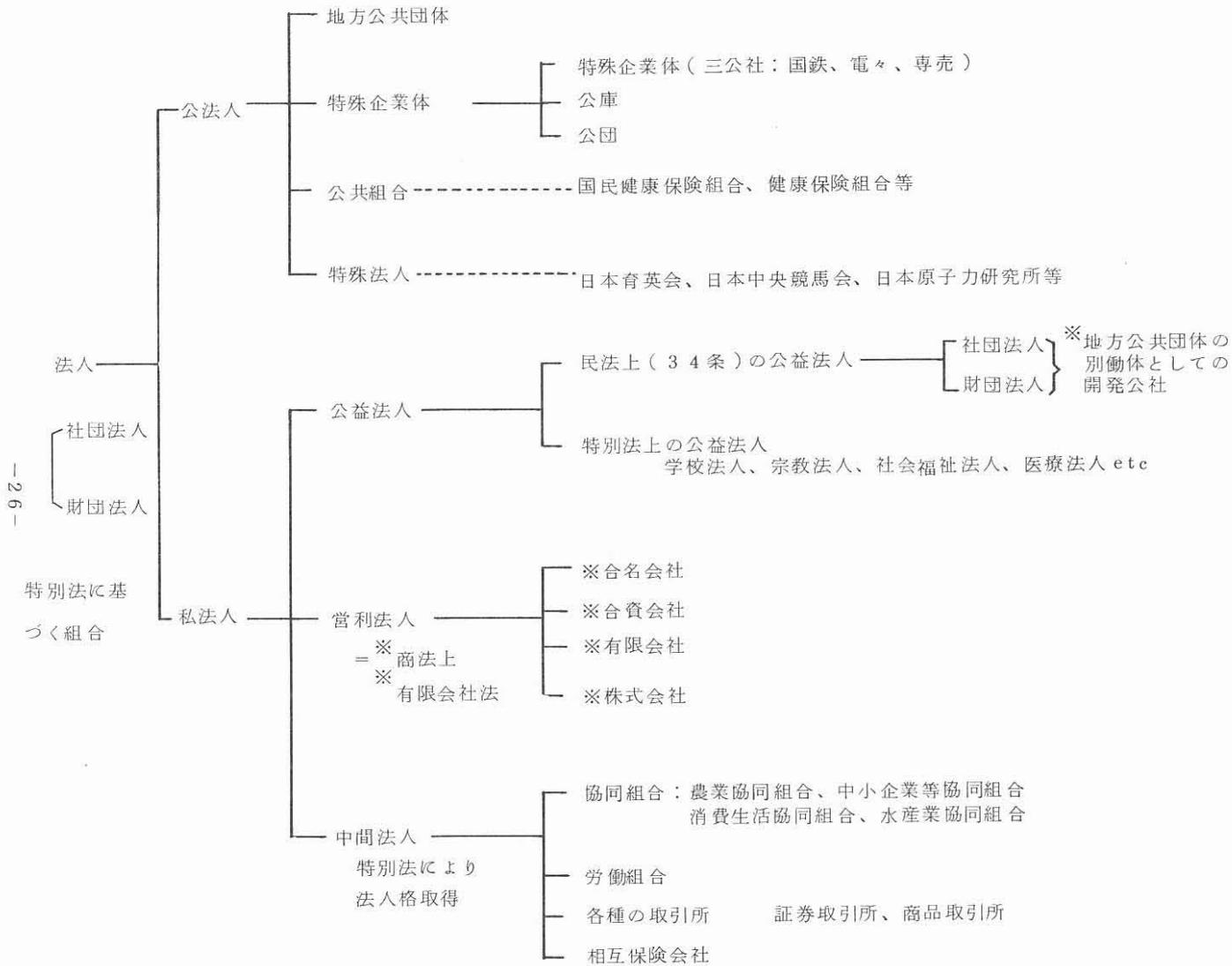
その場合、選定基準として ①設立準拠法 ②設立についての許認可 ③法人格の有無 ④出資の方法 ⑤出資の責任の範囲 ⑥出資者の出資回収方法の有無 ⑦出資者の経営参加、⑧利益配分の可否 ⑨残余財産の分配、帰属、⑩事業の可能範囲 ⑪組織 ⑫業務執行、⑬その他の利害得失の13の観点から各種法人の利害得失をみたものである。13の基準のうち会社の性格を決定的に制約するものとして③の法人格の有無 ⑥出資者の出資回収方法 ⑧利益配分の可否の3項目を選びたい。

まず③の法人格の存在は、開発会社が第三者に対して独立かつ責任主体として事業経営能力を具備するための絶対的条件であり、その意味で民法上の組合は地元住民の中心地区への土地掌握の便法として使用する以外は、開発経営主体の組織形態としては不適である。

次に⑥、⑦の出資回収方法、利益配分の可否については地元住民、民間企業が開発経営主体参加するかどうかの決定要因であり、出資の回収、利益配分の認められない公益法人として開発する場合か、公共主体による一元的なニュータウン開発（例えば、千里、泉北ニュータウン）以外は実現が困難と予想される。

公益法人としての財団形式をとる場合には、公共主体（公団、市）の全面的支援（公共主体の別働隊）が前提となる。現行の公団法では、公団は出捐の行為が認められていないので（日本住宅公団法第32条の2参照）横浜市の全面支援ということになる。

表1-5 法人の種類



公法人

= 法人の事業目的が法律の形で国家によって定められ、その内部の法律関係にも国家の強制的権力が及ぶ法人

※ 役員任免権、業種執行の国家の強制的権力が及ぶ法人

① 積極的に公益(社会全般の利益)を目的とする法人

② 公益目的を達成する手段として収益事業を行なうことは許される。特別法上の公益法人には明文化あり

① 営利法人は専ら構成員の私益を目的とし、団体の利益を構成員に分配=営利法人は社団に限られる

① 同業者乃至同一の社会的地位にある者の相互扶助乃至共通の利益の増進を目的とする団体

② 特別法により法人格取得の道を開いている

表1-6 各種法人の比較一覧

	設立準拠法	設立についての許認可	法人格の有無	出資の方法	出資者の責任範囲	出資者の出資回収方法の有無	出資者の経営参加	①利益配分の可否	残余財産の分配、帰属
社団法人	民法 33~83	主務大臣の許可が必要 34	有 43	必ずしも必要ではない 37	有限 70	なし	社員総会 60 各社員は平等 65	なし	定款により指定 7 指定のない場合、主務大臣許可で類似の法人になお不可能のとき国庫へ
財団法人	同上	同上	同上	寄附行為 39	有限 70	なし	なし	なし	同上 72
組合	民法 667~688	なし	なし 668 (財産は共有)	出資 労務でも可能 667	無限 674	有(脱退) 678・681	組合員の過半数で業務執行 670	有(損益分配)674 割合は契約による定めのない場合出資に応じる	組合員の出資に応じ分割 688
合名会社	商法 52~145	なし	有 54	出資 労務、信用でも可能 63.68.69.89	無限 80	有(退社) 84・89	社員の過半数で業務執行 68 民670	同上 68 民674	社員の出資に応じ分割 131 68 民688
合資会社	商法 52~61 146~164	なし	同上	同上 但し 有限会社社員は金銭その他財産に限られる 141.150	有限責任社員 147 80 無限責任社員 157	無限責任社員 同上 147 有限責任社員(持分証済) 154	同上 151 但し、有限責任社員は経営参加できない 153	同上	同上 147
株式会社	商法 52~61 165~500	なし	同上	株式引受 金銭又は現物出費 170.172	有限 200	有(株式譲渡) 204	株式総会 230条12 239 (株式数による 241)	有(利益の配当) 290	株式会社に依り分割 425
有限会社	有限会社法 1~89	なし	有 1	出資 金銭又は現物出資 12	有限 17	有(持分譲渡) 19	社員総会 38条12 (出資額による 39)	有(利益の配当) 44	出資の口数に応じ分割 73

	事業の可能範囲	組織	業務執行の方法	その他の利害得失
社団法人	公営事業にして、定款記載の目的の範囲内 4 3 但し、公益の目的達成のため収益行為を行なうことは可能	総会（毎年1回） 6 0 理事（1人又は数人） 5 2 監事 必要機関ではないが、1人又は数人を置くことができる 5 8	理事は法人の代表権を持つ 5 3 理事数人の場合、定款の定めによる 5 2 定めのない場合、理事の過半数による 5 2	
財団法人	同上 4 3	総会はない 理事 同上 5 2 監事 同上 5 8	同上 5 2 5 3	
組合	組合契約の内容による 6 6 7	特になし	組合員の過半数をもって業務執行組合契約により、業務執行を変任した者数人のときはその過半数 6 7 0	
合名会社	定款記載の目的の範囲内 6 3	同上	定款の定めにより代表社員 7 0. 7 6 定めのないとき各社員 7 0	
合資会社	同上 1 4 7	同上	同上 1 4 7 但し、有限責任社員は、会社の業務執行、会社代表の有限を持たない 1 5 6	
株式会社	同上 1 6 6	株主総会（毎決算期に1回） $\frac{230.2}{253}$ 取締役、取締役会 2 5 4~2 7 2 監査役 2 7 3~2 8 0 0 1 8	代表取締役 2 6 1	社債発行の機能 株式の取引所上場 有価証券届出書の提出（株式1億円以上の発行）
有限会社	同上 6	社員総会（毎決算期に1回） 3 5~4 2 取締役 2 5~3 2 監査役 3 3~3 4	代表取締役 2 7 代表取締役の定めのないとき、取締役各自 会社を代表する 2 7	社員総数50人以下 8 出資証券の発行ができない

従って中心地区の公益施設、収益施設の計画的、一体的開発経営主体として、地元住民の参加機会を与えかつ民間企業の事業能力、資金調達を導入する組織形態としては商法上の株式会社が最適ということになる。(合名、合資、有限会社については出資者の責任範囲、会社規模等からくる制約を考えれば当然除外されよう。)

以上法律上の制約からセンター会社の組織形態の可能性を検討したものが表1-7である。

2. 港北ニュータウンの特殊事情からみたセンター会社の性格組織形態

港北ニュータウンの中心地区開発経営主体を検討する場合“地元参加のセンターづくり”が特殊事情として要求されている。従って地元民共同の地元会社をつくるか、公共(公団、市)、地元民、その他民間企業を含めて各分野の専門能力を幅広く結集するいわゆる第三セクター方式をとるか、または両者の併存ということになる。

3. 中心地区の開発基準からみた適わしいセンターの組織形態

ここで中心地区の開発経営主体として可能な組織形態として、住宅公団、地方公社(財団)地元共同の組合、地元共同の株式会社、第三セクターの6つのケースについて開発基準と照し合せて、その可能性を分析してみたのが表1-8である。

分析結果によると

第三セクター方式が株式会社としての機動性、資金調達力、事業能力、参加機会の公平性、計画開発、施設範囲の広域性等のいずれの基準からみても最もバランスのとれた状態を示しており、最も適わしい形態と考えられる。

ただ第三セクター方式をとった場合、土地保有者からセンターの民有地部分の提供が受けられるかどうかの一つの鍵となり公団取得地部分だけについてのセンターの部分的開発ということもありえよう。仮りに土地所有者からの協力が得られた場合も第三センターにおける地元民の位置づけをどうするかが大きな問題として残る。

4. ニュータウンの中心地区開発経営主体の実例

大規模ニュータウンの中心地区開発経営主体として ①財団方式による千里開発センター・泉北開発センターと ②第三セクター方式による多摩ニュータウンの新都市センター開発の二つの方式に大別される。

財団方式をとった千里開発センター、泉北開発センターの場合は ①千里ニュータウン、泉北ニュータウン各々が大阪府企業局により一元的に開発されたこと。②従って中心地区も大阪府企業局の全面的支援のもとで一元的に整備しうる条件にあったこと。③中心地区の開発はニュータウン事業の付帯事業として分化し特別会計化したこと。④ニュータウン事業に伴う関係地方公共団体(吹田市、豊中市)の財政負担の軽減を図るため負担施設の代行管理機関が必要となったこと。⑤以上ニュータウン中心地区の開発を機動的、弾力的に進めるため大阪府企業局のニュータウン事業から切り離して大阪府全額出捐の財団法人を設立したものであり、実体的に大阪府企業局直営と変わらない。

表 1 - 7 C K K の組織形態の可能性

		可能性
組合（民法上） 特別法による組合は別	法人格が得られない。無限責任、構成員の個性濃厚、運営が複雑（多数の構成員からなる場合は処理が不可能）、開発主体としての実体が不明＝第三者からみた場合責任主体が不明	C
財団法人	◎ 横浜市の支援体制（財団法人なら横浜市が核となる）、土地所有者の協力が得にくい。 （寄付行為だから、C K K からの利益配分がない。拠出金の回収の途がない、公益法人だから協力者と非協力者とで差別的な事業目的が立てにくい etc）寄付行為に厳格に締められ、かつ監督官庁の監督に服する。財団の調達規模に限界、収益事業に限界、公益法人としての許認可 ◎ 公益法人による税制上のメリット、横浜市の援助（出捐、融資、損失補償、地方税の減免…… etc） 公益性の御旗 全面買収による横浜市の丸抱え事業なら、財団形式も横浜市の意欲次第では可能であろうが（etc 千里開発センター）、当事業は市、公団、地元の三者共同事業であり、特に地元参加、地元利益還元が不可欠であるので、財団形式はかなり困難とみられる。	B
社団法人	ほぼ同上、財団法人より法政上はやや弾力性が認められるが実質は変わらないとみてよい。 （※ 意志決定機関……財団 寄付行為で定められる。社団 社員総会（根本規則内） 出資の譲渡……財団 不可、社団 定款による、出資（損）者の発言権……財団は法律上は出損者と財団との関係は別、社団は社員としての発言権、脱退は自由 etc） 社団は法人格を有する人の目的集団であり、基金の裏づけは別途求める必要あり、（財団法人は財団（基金）が優先し、社団法人は社員（人の目的集団）が優先する）	B
合名会社	家族的企業、人的会社、無限責任、実質は組合的性格	C
合資会社	家族的企業、準人的会社、有限責任と無限責任	C
有限会社	中小企業向き、準物的会社、有限責任、株主 2 人～50 人、社員外への譲渡は社員総会の特別決議を要する。ミニ株式会社（設立手続が簡便、官選検査役は不要、監査役は随意）規模が限定（社員は 50 人以下）	C
株式会社	◎ 大・中企業向き、物的会社、有限責任、自由度・弾力性が高い（事業範囲、株主構成、規模……） 資本と経営の分離、収益性（地元民の利益還元ルートの途） ○横浜市、公団、地元、第三者の複数参加の途……第三セクター 会社形態、開発形態としては最もポピュラー、税制上の優遇、横浜市からの援助に限界 ◎ 収益性と公益性との二面性からくるむづかしさ	A

可能性あり…… A、可能性ややあり…… B、可能性なし…… C

表 1 - 8 中心地区の開発経営主体の組織形態とその特徴

項 目	住 宅 公 団	地方公社（財団）	第 三 セ ク タ ー	地元共同の株式会社	地元共同の組合
1. 会社組織	公団（公法人）	公益法人（財団）	営利法人（株式会社）	営利法人（株式会社）	民法上の組合
2. 構 成 員	住宅公団	横浜市が中核 （公団は出捐できない）	住宅公団、横浜市 地元、民間企業	地 元 （デベロッパーとの共同もありうる）	地 元
3. 事業区域の可能性	公団取得地	公団取得地 （譲渡を受ける）	公団取得地のみか 公団取得地と民有地	民 有 地	民 有 地
4. 施設範囲	公益施設中心	公益施設中心	公益施設と営利施設	営利施設	営利施設
5. 事業主体の 機動性	公団法に縛られるので機動性に欠ける	比較的弾力的であるが市からの規制が強い	組織上からは機動的であるが運営面で参加主体の利害が出やすい。	組織上からは機動的であるが運営面で地元民の意思調整面で問題が出やすい	法人格がないので組織上からも機動性に欠ける。
6. 資金調達力	公団資金 （予算措置が必要）	民間借入可能・市の低利融資、損失補償あり	民間借入及び開銀資金の借入	現物出資、民間借入 （資金調達面で限界）	現物出資、民間借入は事実上難しい
7. 事業能力	計画面、施行面ではあるが運営面では経験が乏しい	市の支援如何により異なるが運営面では問題が多い	公団、市、民間の各々得意な分野が補充されるので事業能力としてはあると認められる	計画、施行運営面 いずれも経験がない	同 左
8. 参加機会の 公平性	公団だけなので事業関係者の参加機会の公平性が保てない	横浜市が主体になるので事業関係者の参加機会の公平性が保てない。	公団、市、地元の事業関係者の参加の機会の公平性が保てる	地元民だけなので公平性に欠ける	同 左
9. 計画開発	可 能	可 能	可 能	難しい	難しい

従って千里開発センターに例をとると大阪府企業局で直接施設整備し、その施設の譲り受け賃借りのケースが多く開発主体というより施設管理主体であること。しかも営利施設は民間へ分譲したものが多く主として公共公益的施設の管理主体であること。また、宅地分譲、住宅分譲部門を開発センターに担当させ財団として収支を合せていること。等の特徴が指摘される。

次に多摩ニュータウンの新都市センター開発については ①多摩ニュータウン事業が住宅公団、東京都、東京都住宅供給公社の三者共同事業であったこと ②40万都市のセンターとしての都市機能を一体的に計画開発するためには膨大な資金調達と各方面の企画創意が必要であること。③中心地区の開発主体として弾力的、機動的な組織形態にする必要があること。等の理由から官民共同の第三セクター方式でセンター会社が設立された。

新都市センター開発については株式会社であるため、公益性を帯びた営利企業であり、業務範囲も中心地区の商業業務施設の一元的建設管理主体であり、公益施設は収支のとれる範囲で担当する点が公益施設の運営が主である。財団法人千里開発センターとは異なるところである。また中心地区の施設は新都市センターから民間企業へ賃貸し、分譲方式をとらない点も千里開発センターとは異なる。このように中心地区の開発主体も設立経緯や性格の違いから組織形態も異なってくるし、業務範囲、運営方法もそれに応じて違いが出てくるといえる。

以上財団法人による千里開発センターと第三セクターによる新都市センター開発との相違点をまとめて表1-9に示した。

表1-9 (財)千里開発センターと新都市センター(株)との相違点

	(財)千里開発センター	新都市センター(株)
N T 事業 事業主体 用地買収 N T の規模	千里NT 大阪府単独 全国買収(新住事業) 1.2万人	多摩NT 住宅公団、公社、東京都の三者 全面買収(新住事業)土地区画整理 4.1万人
設立 会社形態 資本金規模 出資金 施設取得方法 用地取得方法 資金調達 施設処分方法 性格	S37 財団法人 1809百万円(基本財産) 大阪府全額 大阪府からの譲受、賃貸又は自己建設 大阪府からの譲受、賃貸 大阪府からの出損金を中心に一部大阪府から低利融資及び補助金(民間借入れなし) 賃貸一部分譲 ○大阪府の別働隊……付帯事業の分化、特別会計化 =営利を目的とせず(公益) ○NTの関連公益施設の管理運営が主(地方公共団体 の負担施設の代行管理) ○核となる商業施設(デパート、スーパー、近隣セン ター)は大阪府が民間企業に分譲し、開発センター の管理施設は限定的(センタービル内の銀行や、専 門店街、近隣マーケットの一部等) ○大阪府のNT事業の代行	S・44年 株式会社(第三セクター) 600百万円 公団(33%)民間金融機関(60.4%)公益事業(6 %)自己建設 公団から譲渡 開銀及び民間金融機関(補助金をなし) 賃貸 ○公益性を帯びた営利企業 ○中心商業業務施設の一元的管理運営(主)公益施設 は収支のとれる範囲(従) ○公団とは独立の企業
営利施設の運営	○ほとんど民間企業に分譲し、民間企業が管理	中心センター施設は一元的に新都市センター施設として管理し、分譲形式はとらない。

<補論>

第三セクターについて

第三セクターとは公共セクターの第一セクターと民間セクターの第二セクターとに対し、第三のセクターとして公共民間共同出資により設立された株式会社と定義されている。

第三セクターの成立背景をみると

- ① 地域開発、社会開発等官民両部門にまたがる広域的、複合的プロジェクトの増大
- ② 公共事業における民間資金の導入と民間企業の公共分野への領域拡大
- ③ 公共領域の有料化、効率性の導入
- ④ 財政制度の硬直性からの回避・公共的開発事業における株式会社組織（企業性）の導入等があげられ、新全国総合開発計画の進展もあって第三セクターの設立は盛行を極めている。

第三セクターの事業目的も

①地域開発、都市開発 ②都市サービス施設 ③交通流通関連 ④埠頭、倉庫 ⑤観光レジャー等多領域に亘っているが、第三セクターの固有領域というのではなく、同一内容の事業遂行を目的としながら、純粹に公共主体が行なったり、地方公社等財団法人を設立したり、民間企業が行なったり、或いは第三セクターを設立したりでケースバイケースであり、経済性よりは、政治上、行政上の配慮や、設立経緯や条件により第三セクター方式が採用されるケースも多い。

また、第三セクターは地域開発プロジェクトの実施主体として、地方公共団体の関連開発主体との関連で位置づけられることが多い。即ち地方公共団体の関連開発主体として地方公共団体自身、一部事務組合、開発事業団、地方公共があり、第五の開発主体として第三セクターが位置づけられることもある。地方公共団体の関連開発主体を比較すると、第三セクターと地方公社とでは事業目的等かなり類似性も多い。しかし、第三セクターは地方公共団体とは独立の事業法人（株式会社）であり、より機動性、弾力性に富んでいるものの、税制上等の公的恩典が与えられない不利もある。（資料編1-6～8参照）

最後に第三セクターの問題点として、公共性と利潤原理との調整の困難性である。第三セクターの行動原理は公共性と営利性との両立にあるが、ややもするとその二面的性格から企業としての一体感が失われ、また出資参加者の総花的寄り合い世帯の性格が強くなりがちである。

第3章 中心地区の開発経営主体の類型

前章で中心地区の開発経営主体を検討するための基礎条件を整理したので第3章では前章の基礎条件を踏まえて、中心地区の開発経営主体を誰にするか、その場合の土地管握方法をどうするか、地元住民はいかなる形でセンターの開発に参加するか、その場合の利害得失はどうか等の諸点について7つのプロトタイプに類型化し、順次説明を加えていくことにする。

7つのタイプとは以下の通りである。

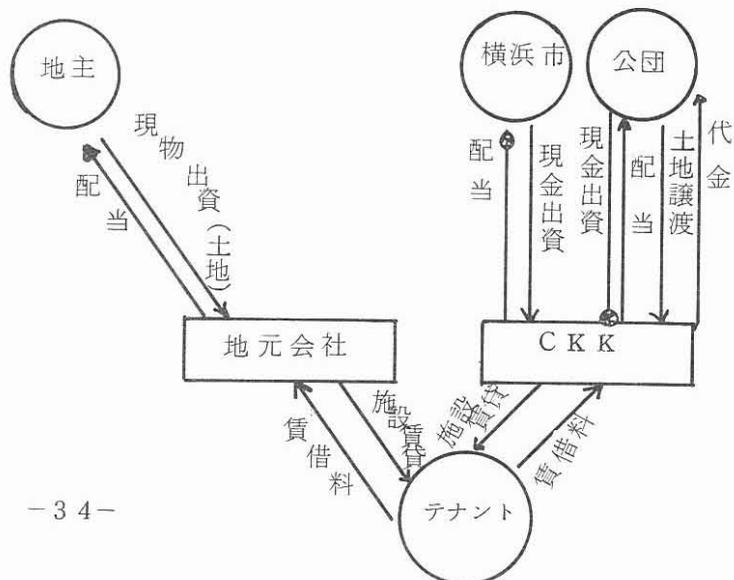
1. 自然発展型
2. 地元共同型
3. 地元・デベロッパー提携型
4. コンベ型
5. 二段ロケット型
6. 第三セクターの一元型
7. 地元会社の一元型

第1節 自然発生型

1. 概要

センター予定地のうち、公団取得地（公団原地換地分および取得保留地分）については第三セクター（CKK、財団等）に譲渡し、計画的戦略開発拠点として、公益的施設や起爆剤としての大型店舗を始めとする先行投資による中心核整備を行ない民有地については中心地区の成熟に応じて自然的発展に任せる。但し、一定の質を保持するため、用途地域の指定、容積率の制限等の規制、建築協定等を行ない発展の枠組は与えておく。民有地の利用形態としては、デベロッパーに売却して、開発を委ねるものもあろうし、全く随意に切り売りを行なうもの、建物を建設して賃貸業を行なうもの、自ら施設を建設し利用するもの等が想定される。

市、公団は第三セクターの設立を行ない拠点開発をするほか建築協定の指導等を行なう。



2. 長所および短所

イ 長 所	ロ 短 所
(i) 土地区画整理事業で特別の換地操作が 不必要であり、土地の共同化、地元会社の 組織といった人為性（演出）が少なく、 開発方式が単純明確でトラブルの生ずる 余地が少ない。 (ii) 開発拠点が核となって自然かつ自由度 の高い多様性を帯びた開発が期待できる。 (iii) 中心地区の開発経営主体が多勢となる ため、建設投資が分担され第三セクター の資金負担が軽減される。 (iv) 変化に対する対応力に富み、新陳代謝 の可能性が高い。	(i) 原地換地が前提とされるため、中心地 区外の地主の参加機会が与えられず、開 発利益の帰属が不公平となる。 (ii) 開発が各地主の自主性に委ねられるた め土地が投機の対象とされたり売り惜し みのため、土地の低利用、遊休化を防げ ない。 (iii) 収益性の高い施設、経営の手軽な事業 を志向する者が多く施設が偏り、必要施 設の充足が保証されない。 (iv) 中心地区の開発が、バラバラになり、 統一感が失なわれがちで、設計上美しい ゆとりのある街を期待し難い。

3. 問題点の提起

- (i) 中心地区における住民参加による共同開発を取り込む余地の検討。
- (ii) 中心地区の地主間に組織化が行なわれ事業体が設立された場合、第三セクターとの業務範囲の配分と調整。

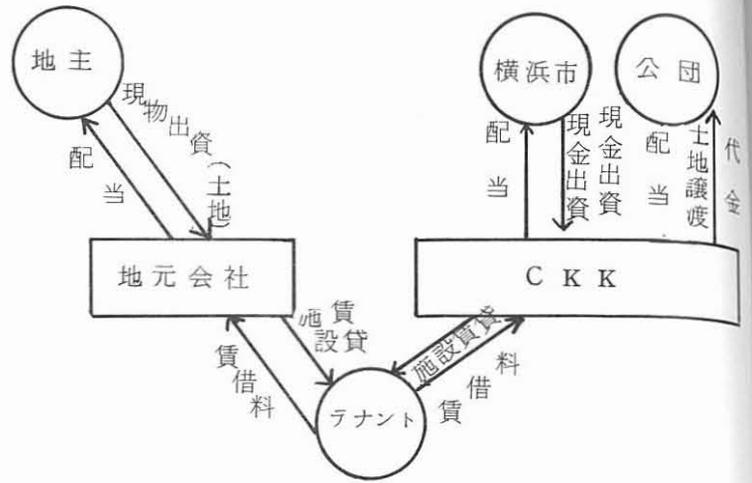
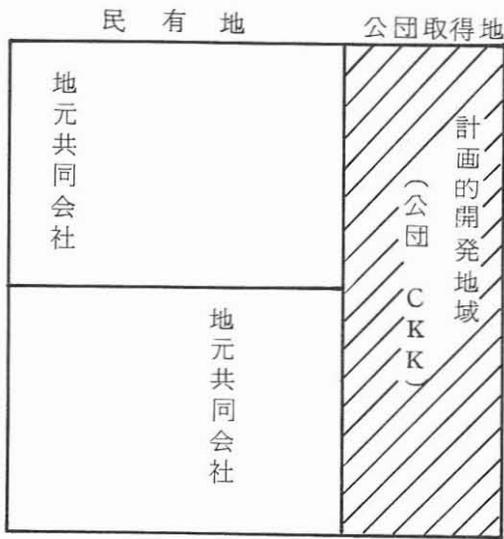
第2節 地元共同型

1. 概 要

センターの共同開発に参加する地主は、所有地（土地区画整理の従前地）を現物出資して、株式会社である地元会社を設立する。混合出資を避けるため参加者は土地提供地主に限られる。出資された土地は、土地区画整理事業により、センター地区に飛入換地し集約を図り、事業用資産とする。地元会社は換地上に、商業、業務施設等のセンター施設を建設し、賃貸する。

賃貸利益を参加地主に持株に応じて配当する。

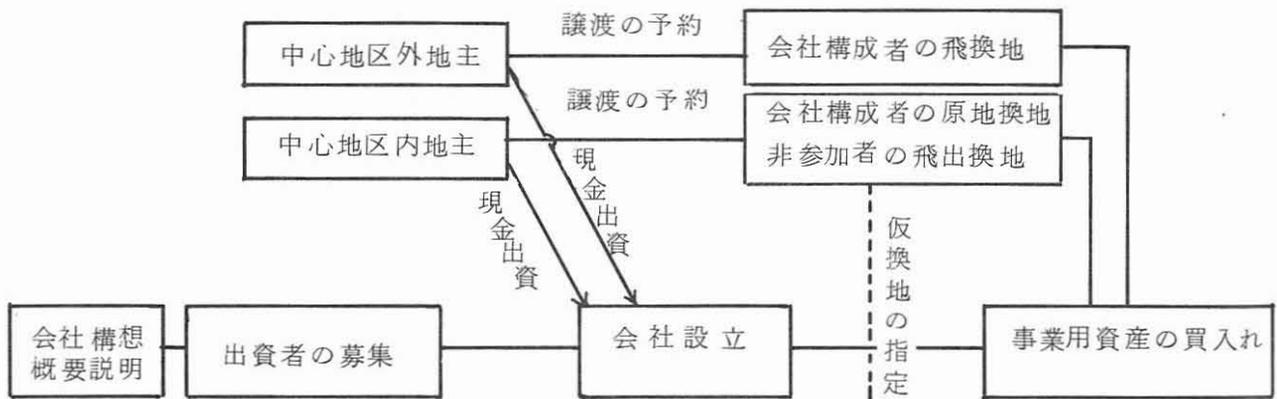
なお公団、横浜市等は別途第3セクターであるCKKを組織し、公団の取得地の一部を譲受け、センター開発を分担する。地元会社とCKKとは資本的連関は持たず分離して開発を進める。



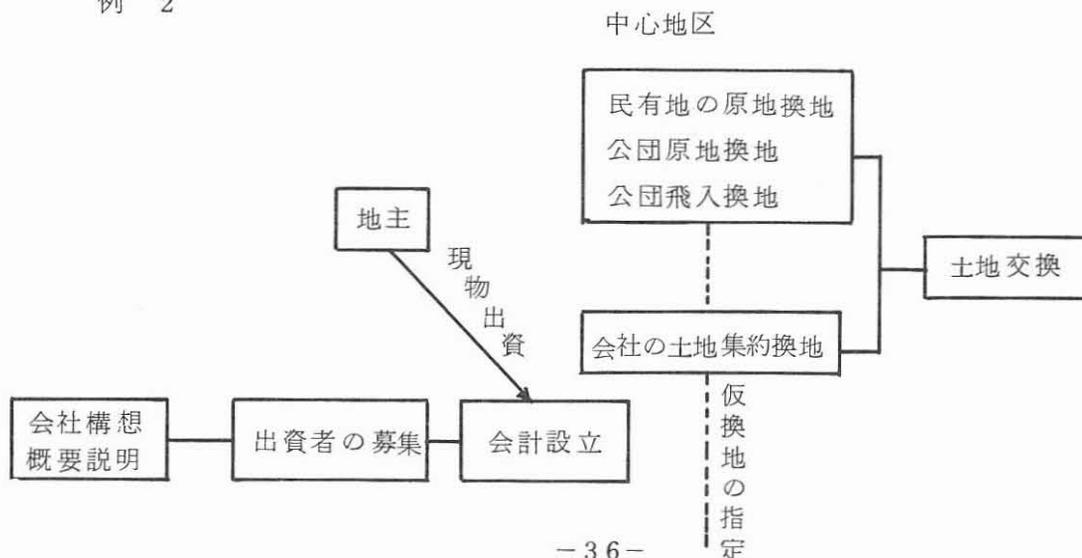
(土地区画整理事業との関連)

地元共同会社が現金出資で設立される場合においても、中心地区内の民有地を全て会社の資産にするためには、慢然と原地換地を行なってはならず地主の共有にするか、出資者の土地のみを中心地区内に集める等の方策により、会社への譲渡を確実、容易なものとする必要があり飛換地が必要となる。

例 1



例 2



2. 長所および短所

長 所	短 所
<p>① 民有地の計画的開発が実現される。</p> <p>② 地主の共同参加意識がみたされ、しかも構成員が地主ばかりといった仲間意識があり、権利調整や種々の取り決めにおいて自発性が期待される。</p> <p>③ 会社の中心地区開発の利益がそのまま地主に還元される。</p> <p>④ 土地の現物出資による地元会社の設立は、買収に比べ地価上昇を抑えられる。</p> <p>⑤ 飛換地方式の採用により、地主間の参加機会の公平性が保障される。</p>	<p>① 実体は大地主独占共同会社となりがちで、中小地主が構成員のなかに組織化される可能性は少なく、悪くすると中心地区が私物化される懸念がある。又参加地主が土地提供地主に限定され狭小地主の参加が事実上とざされる。</p> <p>② 開発利益（土地区画整理による利益、鉄道建設等によるニュータウン開発の利益等）を地主のみが吸収することに問題がある。</p> <p>③ 会社の構成、性格が共同組合的で第三者からみて責任主体が曖昧であり、商法人として不安である。</p> <p>④ 開発能力、経験が乏しく、信用度が劣り、資金調達、テナント募集が円滑にゆかず、開発規模や質に限界があると思われる。</p> <p>⑤ 地主間の権利調整がうまくゆかないと、会社が空中分解をする危険性がありそのときは換地等の特別優遇措置のため、他の地元住民達をも含めて混乱を招く虞れがある。</p> <p>⑥ 組織を含めて地主間の自発性にまかせておくならば部分的な規模の小さな共同化に終るであろう。</p> <p>⑦ 現物出資による会社設立は複雑である。</p> <p>⑧ 飛換地という換地上の問題がある。</p> <p>⑨ 地元会社とC K Kとの競合分担調整が困難</p>

代
金

資
産
を
換
地

]

3. 問題点の提起

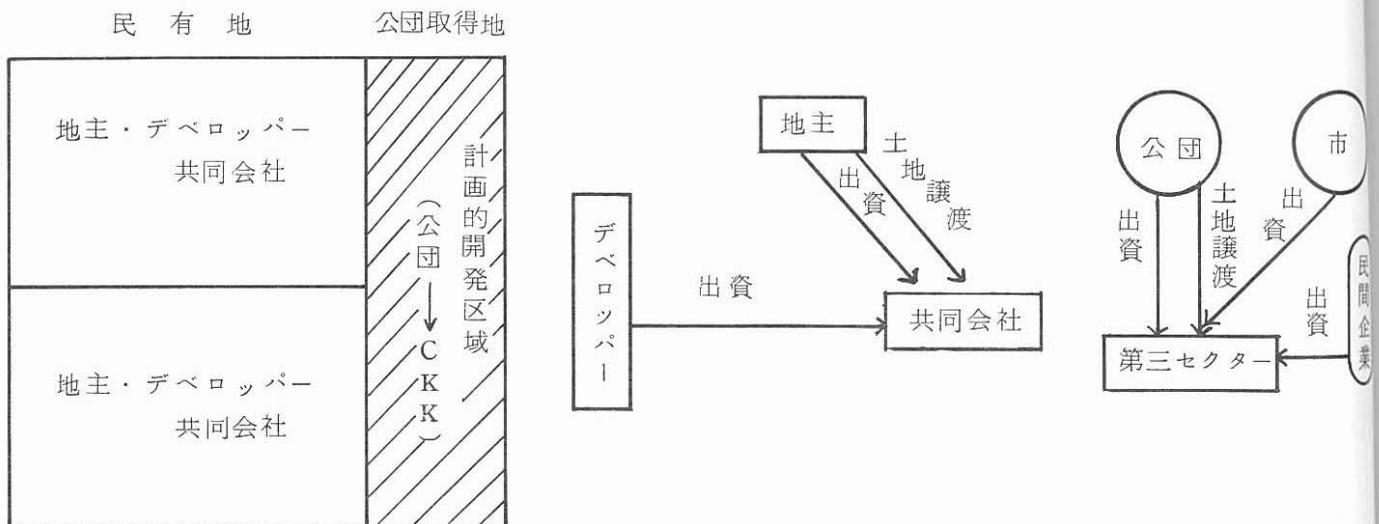
地元共同会社の設立および土地の掌握に際して特別の優遇措置を講ずる場合には事業執行上の関与、解散等の制限など最小限度の関与システムを設けないと、公平性を欠く事態となる可能性があり、法律上有効に機能し得るシステムの工夫が望まれる。

第3節 地主・デベロッパー提携型

1. 概要

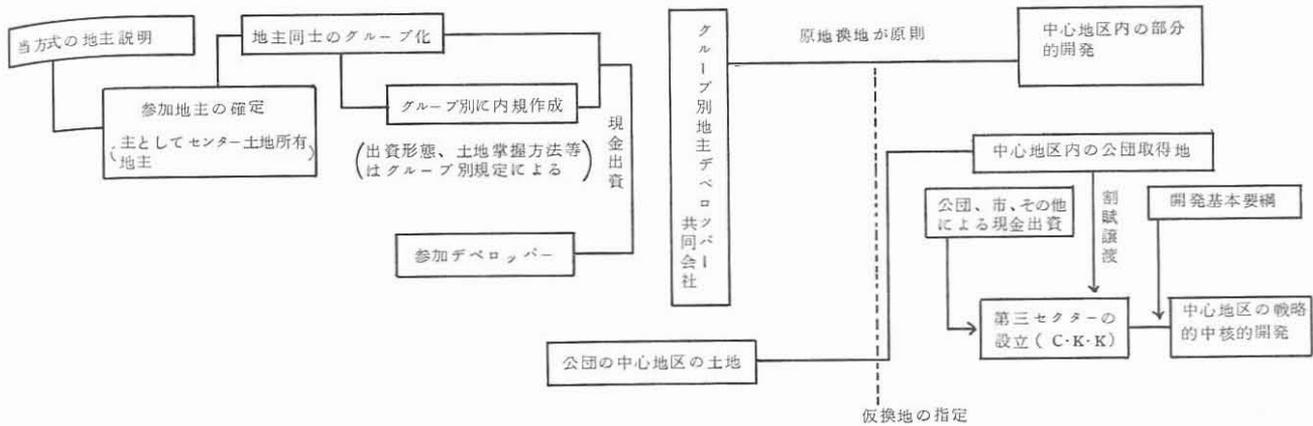
中心地区に土地を保有した地主が数グループに分かれ、各々が民間デベロッパーと共同で開発会社を設立する。この場合地主とデベロッパーは原則として現金出資により会社を設立するが、資本金の出資比率のバランスを保つようにする。事業用資産となる土地は会社設立に際して基本協定を結び、会社が地主から借地または譲受ける。

類似の手法としては、共同開発会社を設立することなく単に地主が土地の一部をデベロッパーに譲渡し、デベロッパーが地権者として地主をとりまとめ開発母体になる方法もある（デベロッパー参加による再開発の応用）。なお、いずれの場合においても公団は第三セクターを設立し、公団の取得地部分については、拠点的計画開発を行なう。



(土地区画整理との関係)

原地換地を行なう場合にも、地主を数個のグループに分け、各グループ構成員をまとめて換地すると後の開発に便利である。飛換地を行なう場合は、たとえ会社への参加を希望する地主でも個人名の土地を無条件で中心地区内に換地を与えることは問題があり、共有ないしは共同会社名とする必要がある。



2. 長所および短所

長 所	短 所
① デベロッパーの開発能力、資金調達 テナント募集能力等の地主に不足する資 質が補填される。	① 地主とデベロッパーの利益配分の問題 でトラブルが派生したり、漸時デベロッ パー主導型になりやすく、地主参加の意 義が薄れる虞れがある。
② 複数会社が成立すると競争の原理が導 入され質の高い開発が期待できる。	② 営利本位になりやすく、必要施設の充 足が保証されない。
③ 型にとらわれない自由な発展がデベロ ッパーのエネルギーの活用により期待で きる。	③ 原地換地を行なう場合には、利害関係 の調整の困難さから参加地主がセンター に土地を所有する者にも限定されやすい。

3. 問題点の提起

公団や市の手による中心地区地区開発基準要綱のようなものを作り、ある程度の基準を設定しないと、水準の高い都市サービスを楽しむ可能性が疑わしい。また数個の共同会社ができる場合には市や公団の調整役割も必要である。

第4節 コンペ型

1. 概要

(1) 方式の説明

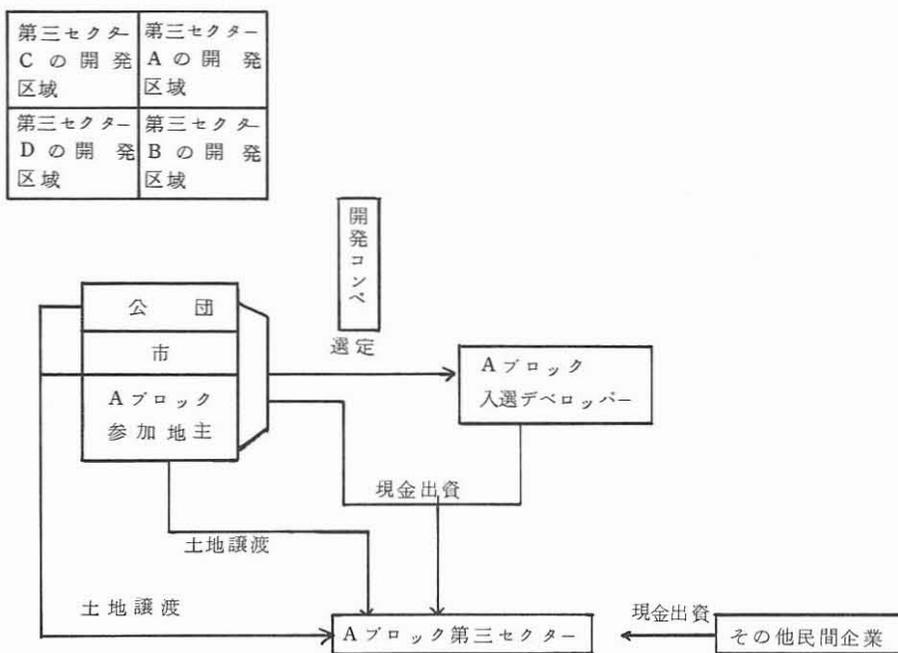
A方式：地主に趣旨（開発コンペ方式）を説明し賛同を得たうえで、公団がセンター地区を数ブロックに分割しブロック別に参加地主を確定する。全体の開発計画の調整を図ったうえで、公団、市、地主がブロック別に開発基本要綱（公共施設も一部含めた施設計画、施設整備時期、その他付帯する事項）を作成し中心地区の開発コンペを開催し参加デベロッパーを公募し、コンペの結果応募デベロッパーの事業能力、アイデアプラン等を比較選考のうえ、ブロック別にデベロッパーを選定する。

選定されたデベロッパーを中核に公団、市、地主がブロック別に現金出資による第三セクターを設立する。ブロック別の第三セクターはブロック別参加地主から土地を譲り受け換地によりセンター地区に土地を集めると同時に、中心地区の公団取得地もブロックに応じて公団から譲渡を受けて一体化し、各ブロックに応じて公団から譲渡を受けて一体化し、各ブロック別開発基本要綱に沿って相互に競争して中心地区の開発整備を図る。

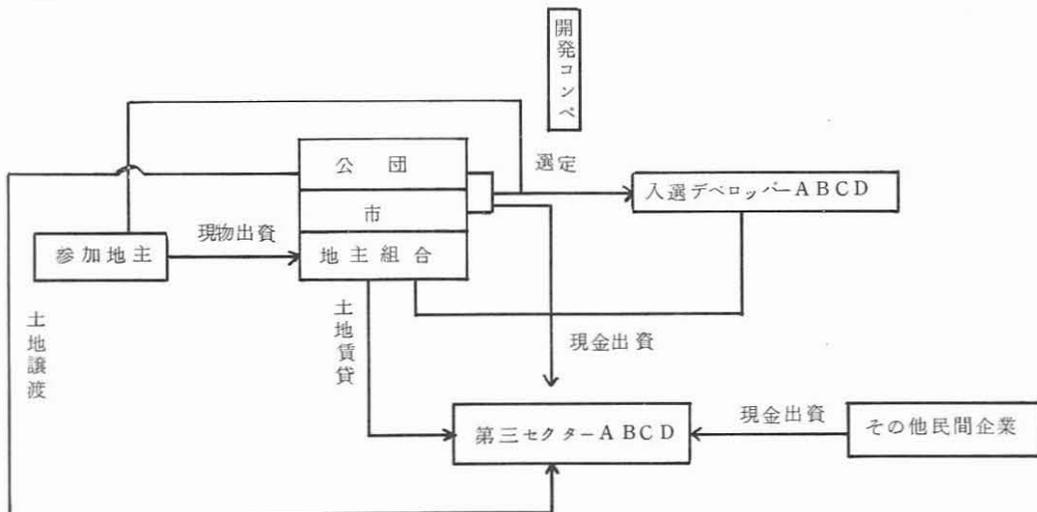
B方式：基本的にはA方式と同じであるが、地主土地を第三セクターが土地掌握する場合に、個々の参加地主から直接譲渡を受けるのではなく、参加地主全体が現物出資による土地保有組合を設立し、その共有土地をブロック別の第三セクターに賃貸する方式である。また第三セクターへの資本参加も組合を通じて参加する。

C方式：ブロック別に暫定的開発基準要綱（施設種類、規模、整備時期等）を作成し、開発コンペを開催する。ブロック別に応募したデベロッパーの事業能力、アイデアプラン等を比較選好のうえ参加地主は好みのデベロッパーに投票する。参加地主の多い順に入選デベロッパーを決定し、また開発担当地区面積を確定する。入選デベロッパーを中核に公団、市および投票した参加地主、その他民間企業により第三セクターを設立し中心地区の開発経営主体とする。第三セクターは参加地主と公団から土地の譲渡を受ける。

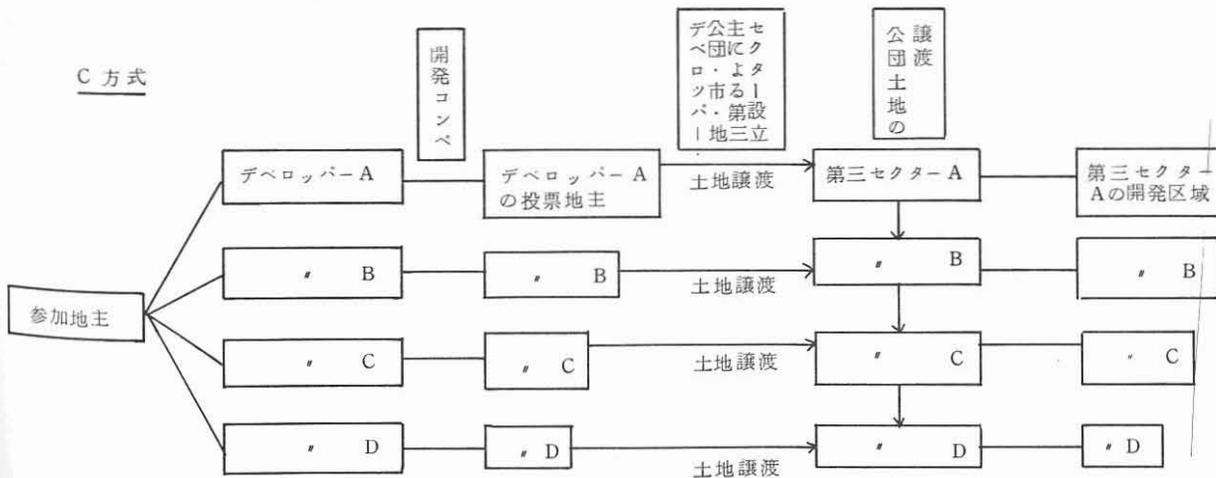
A 方式



B 方式



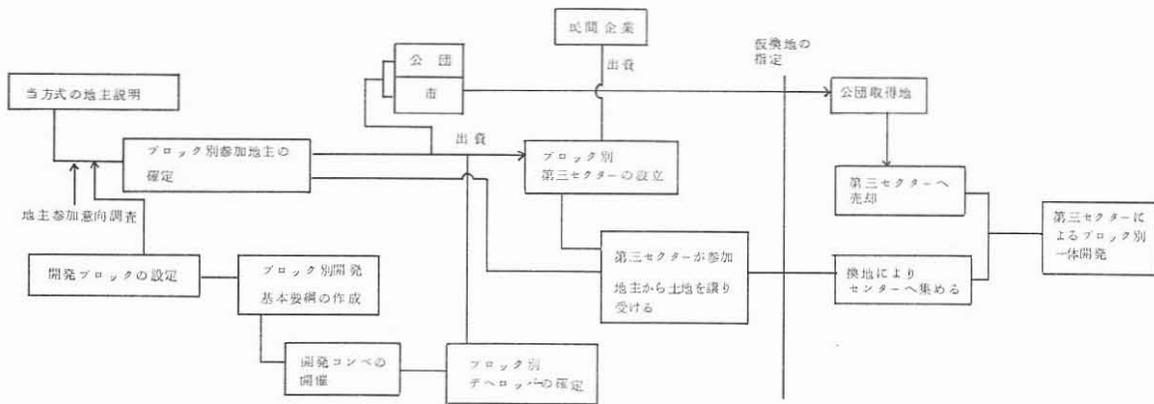
C 方式



(公団・市の役割)

公 団	市
① 中心地区のブロック区割	① コンペ基準の共同作成、特に施設負担の範囲
② 中心地区の全体計画の作成	② 参加地主のとりまとめと参加基準の作成(公団と共同)
③ 参加地主のとりきめと参加基準の作成	③ デベロッパーの選定協議
④ コンペ基準(施設負担の範囲や施設規模)の共同作成	④ 第三セクターへの出資、役員派遣
⑤ デベロッパーの選定協議	⑤ 第三セクターの運営参加
⑥ 第三セクターへの出資、役員派遣	⑥ 第三セクターへの資金調達に対する側面援助
⑦ 第三セクターの運営参加	

(区画整理事業との関連) [A方式の場合]



2. 当方式の長所・短所

長 所	短 所
<p>① 中心地区の計画的開発がデベロッパーの創意工夫を生かした形で取り進められる。</p> <p>② コンペ方式により、優れたアイデアを選択できる。</p> <p>③ 第三セクター方式をとることにより、営利施設のほか公益施設の一部負担も可能</p> <p>④ ブロック別の第三セクター同士で競争させることにより競争による効率性の発揮が期待できる。</p> <p>⑤ 開発基本要綱の調整により、中心地区全体のバランスを失わずに開発できる。</p> <p>⑥ 第三セクターはデベロッパーが中核となって運営されるため、通常の第三セクターに比べ推進核がはっきりしている。</p> <p>⑦ デベロッパーの資金調達力、外部信用力、経営能力等が導入できる。</p> <p>⑧ 現金出資によるすっきりした形で開発会社が設立できる。</p> <p>⑨ ニュータウン事業協力者（公団、市、地主）がみな中心地区開発に関与できるので公平の原理が貫徹される。</p>	<p>① 地主の土地提供が前提となるが、地主が間接参加に限られる当方式によってくるかは見通しが困難である。 （地主からメリットが少ない）</p> <p>② 同一目的の開発で第三セクターが複数社設立された場合、公団、市は各々に出資が認められるか</p> <p>③ ブロック別開発の場合、共通施設の建設管理の仕分けがむずかしくなる。</p> <p>④ 第三セクター間で競争が激化した場合、公益的施設、必要施設が後追的になりがちである。</p> <p>⑤ 開発コンペのブロック別基準の差位がその後の第三セクターの発展性に大きく影響するが、基準を各ブロック別に等しく公平性が保たれるように設定することは困難である。</p>

3. 問題点の提起

- ① 地主の土地提供の協力が得られる参加デベロッパーが存在して初めて可能になるため、実現可能性の目途がつくまでに相当の根拠しと調査を要するという不安定性が残る。
- ② また第三セクター設立後の地主の位置づけがむずかしく、配当以外に施設の優先譲渡等の何らかの対価が必要となる。
- ③ 参加デベロッパーが中核となる当方式において、開発基準に沿った開発が進められるよ

うな何らかのチェック機能を、システム化する必要がある。

第5節 二段ロケット型

1. 概要

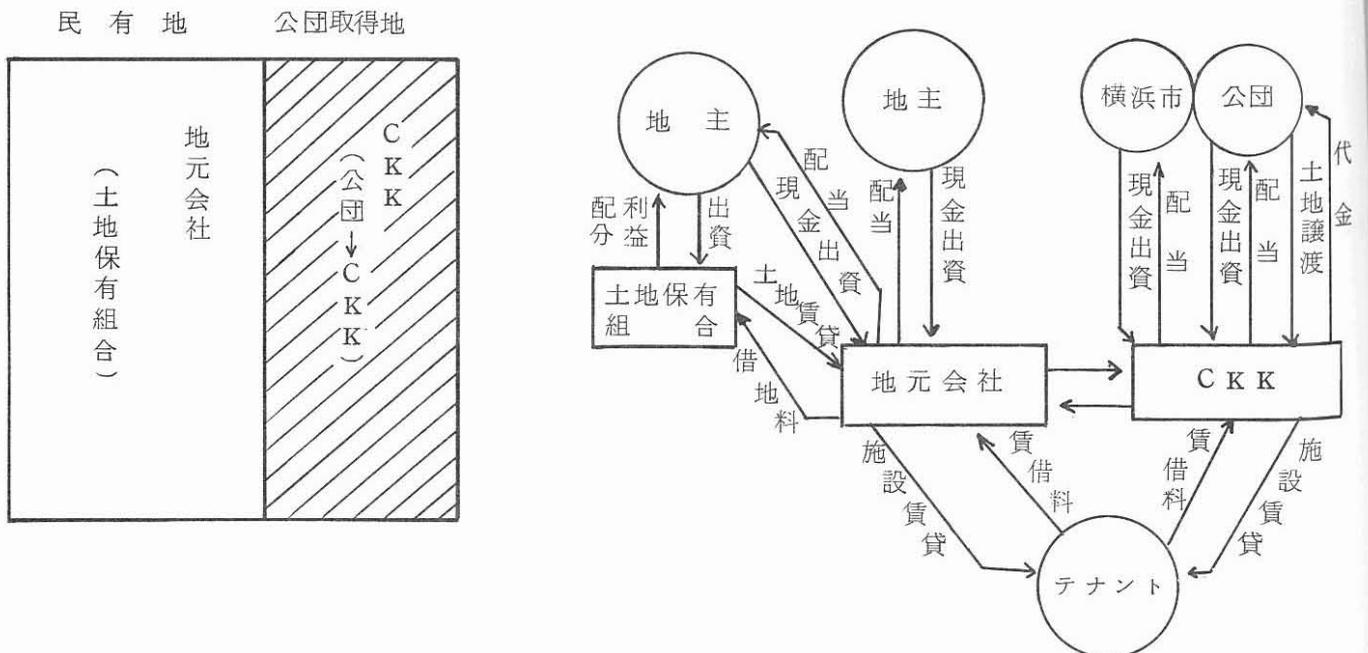
センターの共同開発に参加する土地提供地主は、所有地を出資して、土地保有組合（民法上の組合）を設立し、他方現金出資による株式会社である地元会社を設立する。株主は土地提供を義務付けられないので、小規模地主にも参加機会が与えられる。

土地保有組合へ出資された土地は、組合員の共有名義とし、土地区画整理事業によりセンター地区に飛入換地し集約を図り地元会社に賃貸する。

地元会社は、借地上に商業業務施設等のセンター施設を建設し賃貸し、利益を株主に配当する。土地保有組合の組合員でもある株主は株式配当の他組合の取得する借地料の配分を受ける（出資土地の見返り）。

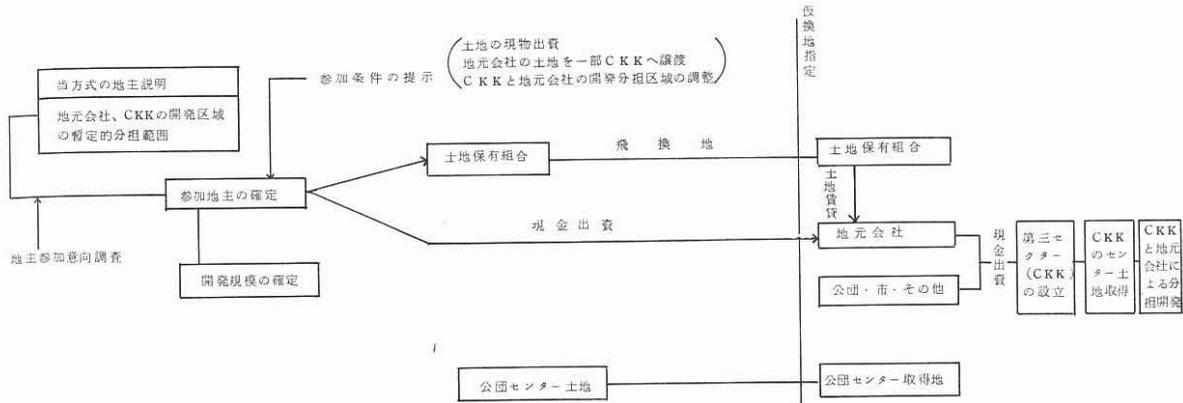
土地保有組合は土地提供のためのテクニカルシステムであり、静態組織としセンター開発は地元会社が行なう。

公団、横浜市等は別途第3セクターであるC K Kを組織し、公団取得地の一部を譲受けセンター開発を分担する。C K Kと地元会社の業務分担を適切にし開発計画、業務運営に協調を図り、両者の緊密な関係を保証するため地元会社はC K Kに株主として出資する（出資による資金負担を避けるためC K Kが地元会社に同額を出資する株式持合方式も検討されてよい）。



(区画整理事業との関連)

参加地主は保有土地の一部を現物出資して民法上の土地保有組合を設立し、飛換地により、中心地区へ土地を集める。土地保有組合は、別途現金出資で設立される商法上の地元会社と公団、市、地元会社によって設立される第三セクター（CKK）に土地を賃貸又は譲渡し、公団センター取得地も第三セクター（CKK）へ譲渡する。



代
金
土
地
譲
渡
施
工

2. 長所・短所

長 所	短 所
<p>① 主たる開発は第三セクターであるC K Kが担当し、サブシステムの開発を地元会社にすることにより、地主は直接参加意識も満たされるうえ、地元会社を通じてC K Kに資本参加もできる。</p> <p>② 第三セクターであるC K Kによる戦略的拠点開発が可能になるうえC K Kによる中心地区の基盤整備に伴い生みだされる人口の集積効果、開発メリットに立脚して地元会社も中心地区の開発投資がスムーズに進展でき、運命共同体的相互依存の関係が強められる。</p> <p>その結果地元会社の土地の一部をC K Kへ譲渡または賃貸する土地協力が得られやすい。</p> <p>③ 多数の地主の権利調整、窓口の一本化が地元会社を通じて可能となり、C K Kにも地元会社を通じて一本化したうえ資本参加が可能となる。</p> <p>④ 第三セクターを設立することにより、事業関係者（公団、市地元）等しくセンター開発に参加できる。</p> <p>⑤ 地元会社は、現物出資による含み利益を留保したうえでスタートできるので、以後の会社経営が楽になるうえ参加地主による会社なので配当負担の面でも融通が効きやすい。</p> <p>⑥ 土地保有組合が管理組合とみなされれば、地主が土地を出捐する際に非課税扱いを受けられる可能性がある。</p> <p>⑦ 狭小地主は現金出資の形で地元会社へ参加する機会が得られ、地主の参加機会がより徹底される。</p>	<p>① C K Kと地元会社とで中心地区のどの地域にどんな施設分担をするかといった分野調整が最大の問題となり、場合によっては競合による弊害が生じる。</p> <p>② 地元会社が現物出資による会社設立をすれば、資本金規模が大きくなりすぎ、現金出資による第三セクターとバランスがとれなくなる。土地保有組合を設立した場合でもその問題は回避できないうえ、共通土地として全員登記の手続が必要となる。</p> <p>③ 地元会社が地主の総意をまとめる力がないと地主間の利害調整をC K Kが直接かぶることもある。</p> <p>④ 地元会社からC K Kにどの位の土地提供が受けられるかによって、地元会社とC K Kの事業規模、力関係が変わってくる。</p> <p>⑤ 地元会社、土地保有組合、C K Kの三つの組織化が必要となる。</p>

(公団・市の役割)

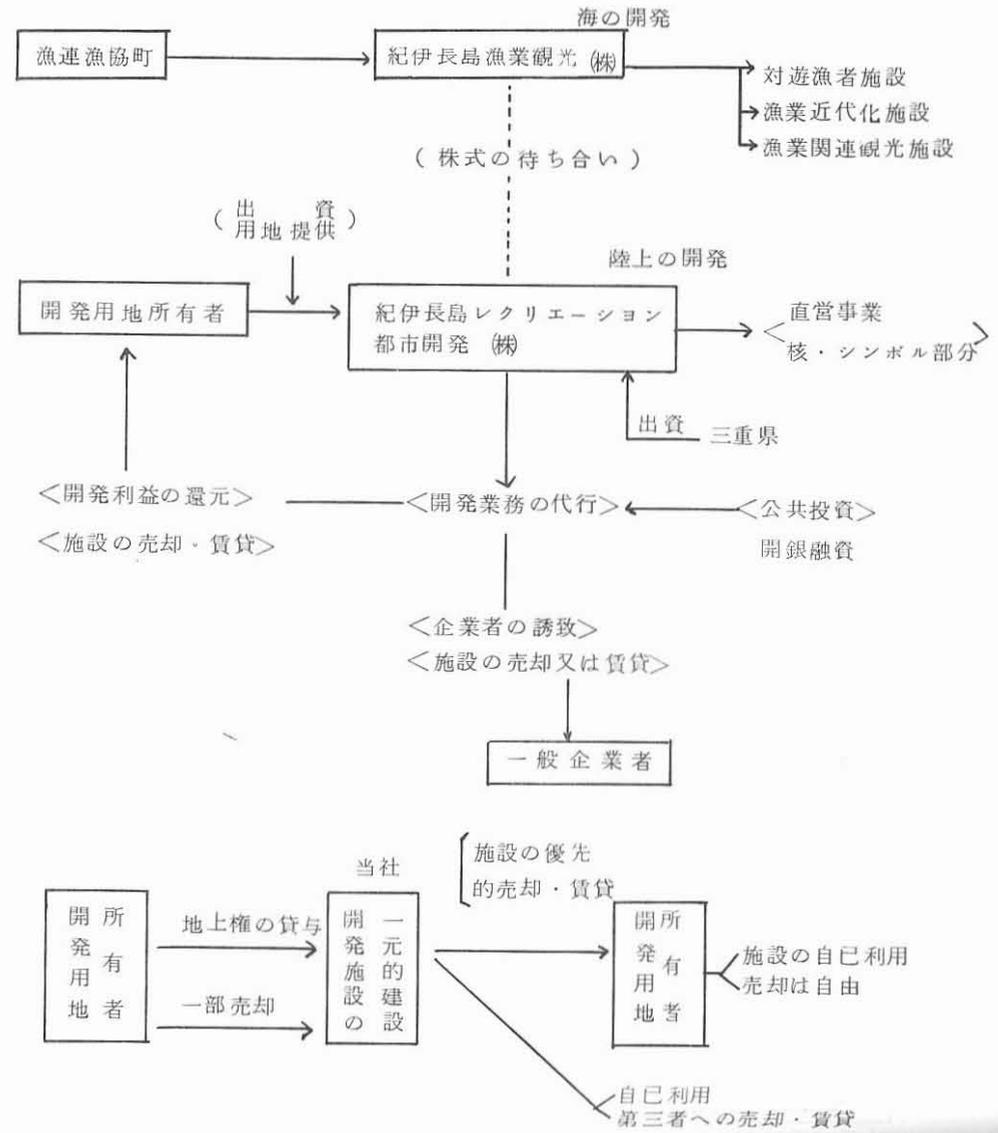
公 団	市
① 地主のとりまとめと協力のための根回し ② 第三セクターへの出資と助成 ③ 公団取得地を第三セクターへ譲渡する ④ 地元会社のセンター地区開発の助成援助 ⑤ 第三セクターへの運営参加	① 同 左 ② 同 左 ③ 第三セクター、地元会社に対する資金調達上の側面援助 ④ 地元会社を指導して、地元住民の生活再建機関に仕向ける。 ⑤ 第三セクターへの運営参加

3. 問題点の提起

第三セクターと地元会社の分担関係を明確にし、相互に共存共栄できるシステムを確立する必要がある。そのためには地元会社と第三セクターとが相互に株を持ち合い運命共同体的会社とするほか、第三セクターが地元会社に不足する能力(資金調達力、テナント獲得力、企画力その他の経営力)を補うべく側面援助する必要がある。

二段ロケット方式の他の実例（参考）
紀伊長島レクリエーション都市開発㈱

1. 設 立	46 / 12 / 20
2. 資 本 金	100百万円（公共40% 民間60%） 地方公共団体（三重県25% 紀伊長島15%） 民間（地元資本、土地所有者、名鉄39.5%） 民間（土地所有者、三井物産4% 中川電化3%） 地元民（漁業権……紀伊長島漁業観光（株）） 地元金融機関、その他金融機関12%
3. 業 務	(1) レクリエーション教育指導、レクリエーション大学の直営 (2) 土地建物の売買、賃貸借、管理仲介業 (3) 土木建築の設計監理施工、請負 (4) 住宅地、遊園地、娯楽施設の経営 (5) 食堂、喫茶、売店、宿泊施設の経営 (6) 食料品、たばこ、石油等の販売 (7) 港湾施設、駐車場の経営管理 (8) その他 } 開発代行
4. 特 徴	(1) 開発利益の住民参画、開発利益の還元 (イ) 用地所有者中心の組織 (ロ) 地元民（漁民）の資本参加および地元民会社（紀伊長島漁業観光（株））の設立により業務範囲の譲渡……海の開発は同社に任せると分業体制 (2) 同社の主要業務は提供を受けた土地開発業務を土地所有者に対して代行し、開発の一体性を崩さず参加主体の独自性を発揮させる方式 (3) 地域のイメージを代表するレクリエーション大学等及び物品販売等の付随事業は会社直営 (4) 地元民は漁業補償の変形としてレジャー基地に伴う海洋レジャー人口の需要を吸収する事業を行う。〔固定資本は余りかからず、かつ失敗しても痛手を受けない、漁業の得意とする分野〕

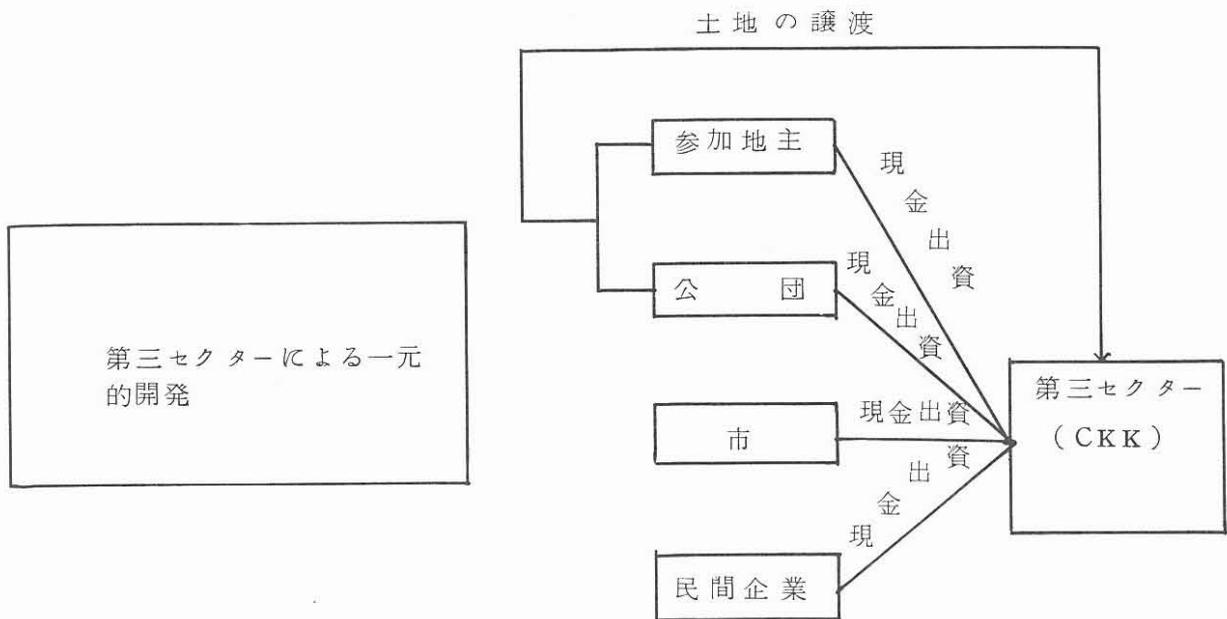


第6節 第三セクターの一元型

1. 概要

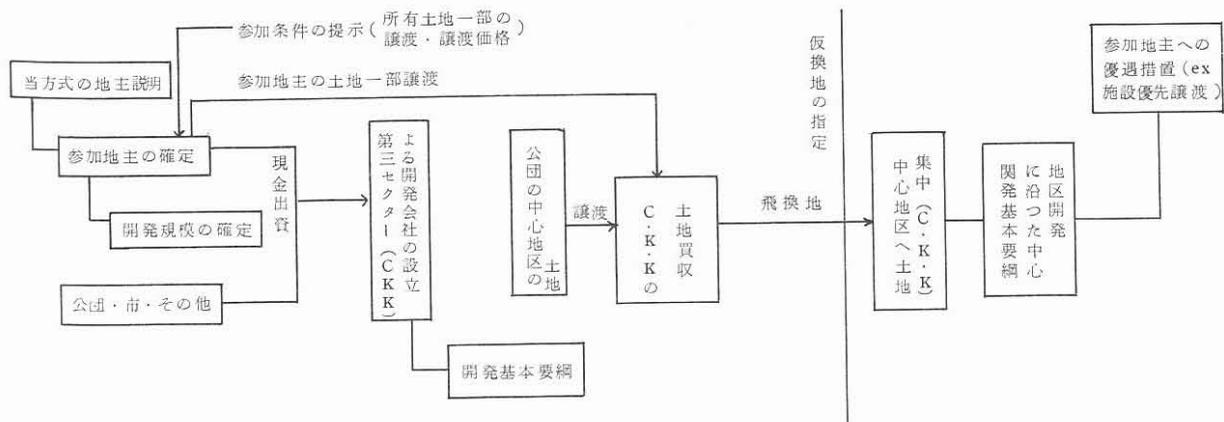
(1) 方式の説明

地主に当方式の趣旨を説明し、賛意を得たうえで、参加地主を募集する。別途、公団、市、参加地主、民間企業により第三セクター（CKK）を現金出資により設立し、参加地主は第三セクターに所有土地の一部を譲渡すると同時に、公団の中心地区の土地も合わせて第三セクターへ譲渡する。第三セクターが譲渡を受けた土地については飛換地により一体的に中心地区へ集中させ、第三セクターによる中心地区の一元的整備開発を進める。参加地主には第三セクターの配当以外に施設の優先譲渡等の配慮を行なう。



(区画整理事業との関連)

地主には所有土地の一部譲渡予約を条件に、第三セクター（CKK）に参加してもらい、第三セクターは地主から取得した土地を飛換地により中心地区へ集中させ、第三セクターが公団から譲渡を受けた中心地区の土地と合わせて一体的に開発する。



2. 長所及び短所

長 所	短 所
<p>① 第三セクター（CKK）による一体的な計画開発が可能となる。</p> <p>② 従って公益、営利施設についてバランスを保って施設整備されるうえ、中心地区のオープンスペース等共通施設も一元的に管理できる。</p> <p>③ 事業関係者（公団・市・地元）が等しく中心地区の開発に参加できるので公平性の観点ですぐれている。</p> <p>④ 施設の不足、重複がないよう一元的に計画開発できる。</p> <p>⑤ 中心地区開発で結合の問題が生じない。</p> <p>⑥ 会社設立は現金出資により土地掌握は買収によるため法律的にも手続的にも容易である。</p> <p>⑦ 公団土地の譲渡価格も含めて公共（公団・市）からの助成が最も得られやすいタイプである。</p>	<p>① 地主は間接参加になるので地主の参加意識が満たしにくく、また他の主体に開発利益が吸収されるのではないかという不満が残る。</p> <p>② 従って地主の土地譲渡予約がとれるかの保証がない。</p> <p>③ 第三セクターに占める地主のウェイトが大きすぎると民間企業の進出意欲が阻害され、小さすぎると地主の協力が得にくく会社の性格が複雑になりがちである。</p> <p>④ 一体的な計画開発なので自由な発展のおもしろ、バリエアティーが失われがちである。</p>

（公団・市の役割）

公 団	市
① 地主のとりまとめ協力のための根回し	① 同 左
② 第三セクターへの出資と助成	② 同 左
③ 公団取得地の第三セクターへの譲渡	③ 第三セクターへの運営参加
④ 第三セクターへの運営参加	

3. 問題点の提起

一元的第三セクター設立に対する地元根回しが十分なされる必要があり、協力に対するメリットを具体的に提示すべきである。一元的に第三セクターで施設整備したうえで、参加地主に施設譲渡（地主会社を設立させて、地主会社へ譲渡することも可）するなど、配当以外に生活再建措置と結びついた手段を講ずる必要がある。

また、一元的第三セクターは、公団・市・地主・民間企業と思惑の異なる4つの主体の混成なので、当初にその性格をはっきりさせてスムーズな運営が可能になるよう配慮する必要がある。

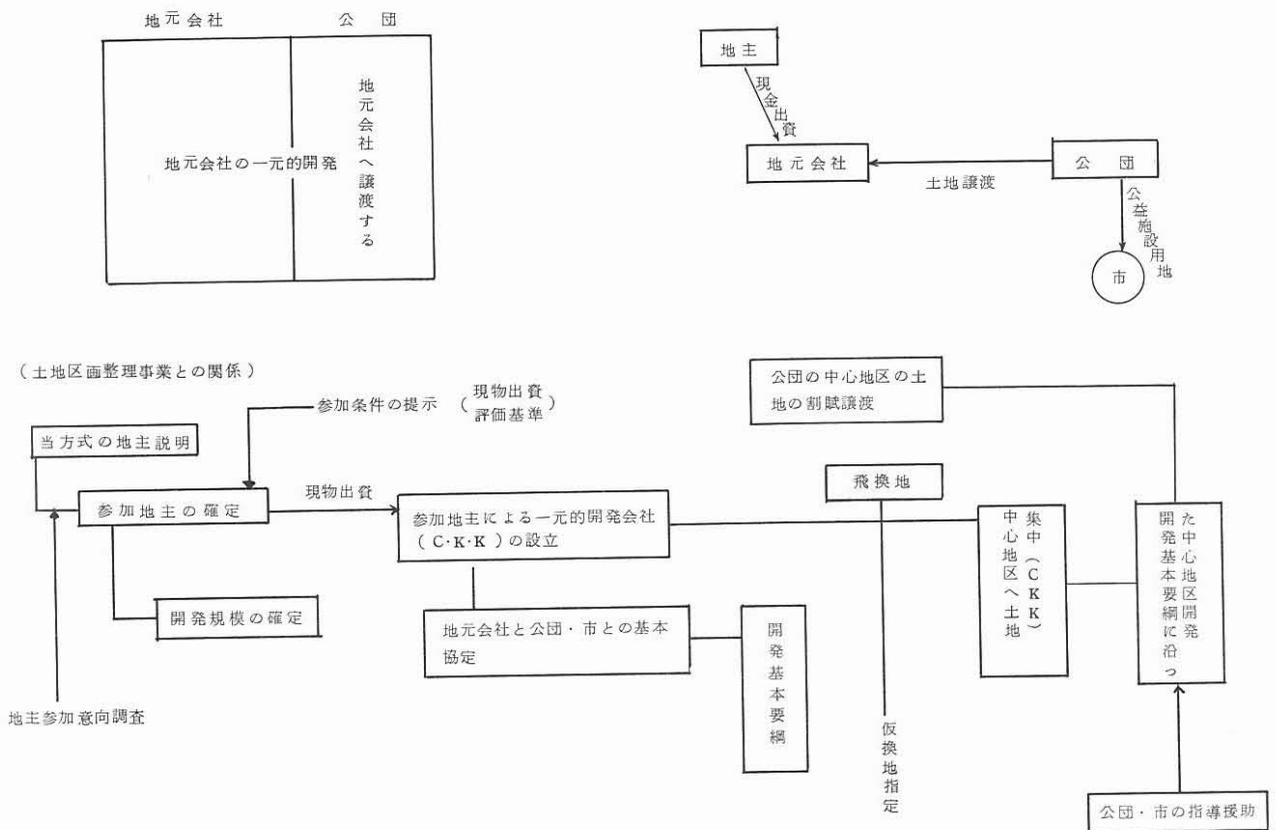
第7節 地元一元会社型

1. 概要

(1) 方式の説明

参加地主は土地を現物出資して地元会社（C・K・K）を設立し、土地区画整理事業にあわせて中心地区に飛換地を受け、必要な場所に土地を取得する。公団取得地のうち公益的施設用地についてはあるものは公団が建物建設を行ない、あるものは更地のまゝ施設管理主体に譲渡する。商業施設用地については中心地区の整備に合わせて適時地元会社に割賦譲渡する。

地元会社は公団の全面的支援のもとで中心地区を一体的計画的に整備する。但し中心地区の自由な発展と地主会社の資金負担の軽減を図る意味で、施設分譲、土地分譲も適宜実施することも許されてよい。



2. 長所および短所

長 所	短 所
<p>① 地主の中心地区開発に対する参加の機会が広く、中心地区外の地主にも与えられ、全体の共同開発意識が充たされる。</p> <p>② 地主の自主性に基づいた会社なので、土地掌握（現物出資）の過程でトラブルが少ないであろうし、配当面での制約も少ない。</p> <p>③ 現物出資形態をとることにより、資金負担が軽くなり地価上昇が含み資産の増加として利益が留保されるので、会社としては好条件でスタートできる。</p> <p>④ 土地を会社財産として保持しているので、その後の処分計画、土地利用計画がスムーズに実施される。</p>	<p>① 完全な民間営利企業となるので、ニュータウン居住者の利便性を充分満足される施設が整備されるか懸念がある。</p> <p>② 莫大な資産を抱えた地主会社が龐大な事業リスクを積極的に負担し得るだけの強固な会社となり得るか懸念がある。</p> <p>③ 資金調達経営能力、外部接渉能力等の面で十分とは言い難い。</p> <p>④ 公団が資本参加をしていないため、公団と地元会社と関係が不安定である。</p>

3. 問題点の提起

換地設計の段階（仮換地の指定前）に会社設立を行なわねばならず、充分な準備期間を確保し難い。全地主へのきめ細かなPRが会社の設立上必要である。

公団・市が地元会社を相手として、何如に開発計画をコントロールするが、街づくりのポイントである。

第4章 地元会社設立方法の考察

第1節 地元会社設立の二方法

中心地区の開発経営主体として前章で7つのタイプに類型化しその利害得失を述べた。

ここでは地主の共同開発の意向、参加機会の公平性、実現可能性等を勘案して、地元共同型と二段ロケット型の二つのタイプを選択し、各々の場合の地元会社の設立方法を中心に考察する。

そこで二つのタイプについてその特徴をもう一度整理してみる。

(1) 地元共同型

- ① 中心地区の開発に参加したい地主は土地を現物出資して地元会社を設立する。従って参加地主は土地提供地主に限られる。
- ② 出資された土地は港北ニュータウン区画整理の換地により中心地区に飛換地し地元会社の土地を集約する。
- ③ 地元会社は中心地区に換地された土地の上に商業、業務施設等のセンター施設を建設し、賃貸する。
- ④ 賃貸利益を参加地主に持株に応じて配当する。
- ⑤ 別途、公団の中心地区取得地の一部を譲受けて中心地区の施設建設を行なう第三セクターによる開発会社（CKK）を発足させる。地元会社とCKKとは資本的つながりはもたず分離して開発を進める。

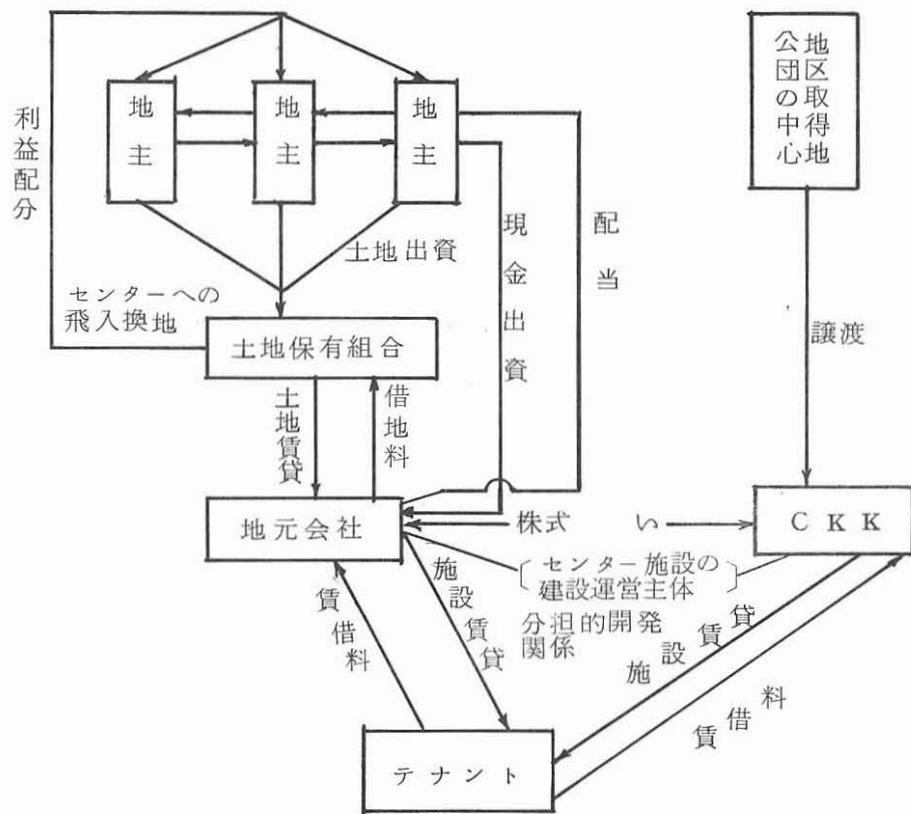
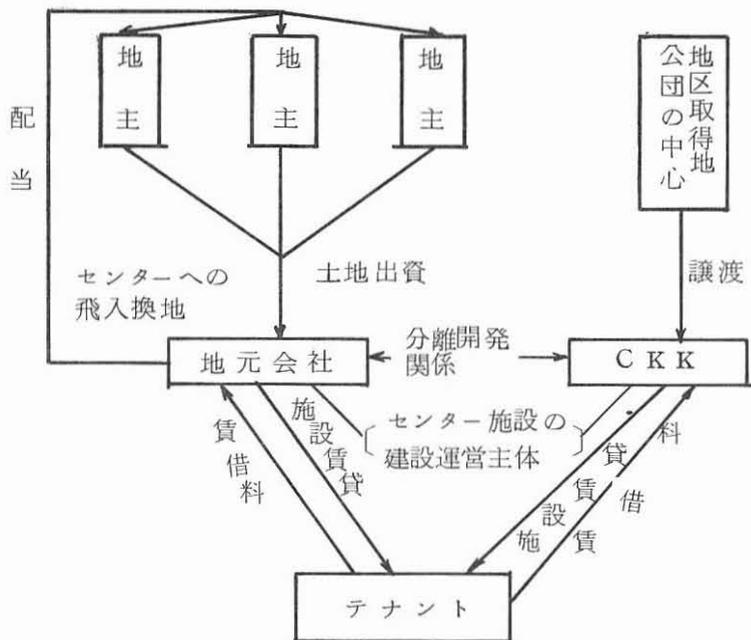
(2) 二段ロケット型

- ① 中心地区の開発に参加したい地主は土地を出資して民法上の土地保有組合を設立し、同時に現金出資による株式会社である地元会社を設立する。
- ② 従って狭小地主等土地を手段に参加できない地主にも現金出資による地元会社への参加機会は保証される。
- ③ 土地保有組合へ出資された組合員の土地は換地により中心地区に飛換地し共有化する。
- ④ 地元会社は中心地区に換地された土地保有組合の土地を賃貸して商業業務施設等のセンター施設を建設し、テナントに賃貸する。
- ⑤ 地元会社は賃貸利益を参加株主に持株に応じて配当し、土地保有組合は地元会社からの借地料を組合員へ持分に応じて配分する。土地保有組合は共有土地をつくり出すための静態的組織であり、実際のセンター開発業務は株式会社である地元会社が行なう。
- ⑥ 別途、公団の中心地区取得地の一部を譲受けてセンターの施設建設を行なう第三セクターによる開発会社（CKK）を発足させる。CKKは地元会社は相互に株式を持合い中心地区開発について協調的、分担的關係をもつ。CKKは土地保有組合から土地を借地又は譲受けることもある。

次に2つのタイプによる地元会社設立を図式し、その利害得失を指摘する。

地元共同型（現物出資型）

二段ロケット型（土地保有組合介在型）



図式

	地元共同型（現物出資型）	二段ロケット型（土地保有組合介在型）
メリット	<ul style="list-style-type: none"> ① 法人としての活動が可能。 ② 会社の資本として自由に土地を利用。処分できる（土地が会社財産となる）。 ③ 二段の手続が不要。 ④ 土地賃貸料の負担がないので、当初無配にしておけば会社の負担はないので会社の立ち上りが早い。 	<ul style="list-style-type: none"> ① 現物出資手続を避ける。 ② 地元会社の資本金規模を押える。 ③ 土地保有組合がクッションとなって地元会社の成立規模に応じて弾力的な土地提供機能を果しうる。 ④ 組合が窓口となって契約、利益配分等の事務処理が可能となる。 ⑤ 組合契約の定め方によっては組合の活動自体かなり自由な運営が可能となる。 ⑥ 土地所有権を形式的に留保できる。 ⑦ 組合財産として、個別組合員の分割、請求処分が禁止されるので独立性が保てる。 （脱退による金銭清算） ⑧ C K K へとパイプがつながる（運命共同体）
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> ① 現物出資手続を経る。 ② 譲渡所得が課税される。 ③ 地主は所有権を失う。 ④ 資本金が巨大化する。 ⑤ C K K とのパイプがない（分離的開発）。 	<ul style="list-style-type: none"> ① 組合出資に際しては譲渡所得課税が派生するとみられる。 但し所得税法 § 58 条の交換特例の適用余地はある。 ② 代表者の代表権が強すぎると法人格なき社団と認められず、法人税の納税主体にされるおそれがある。 ③ 組合員の仲間割れが組合の解散にまで追い込むおそれがある。 ④ 組合員の無限責任。

第2節 地元会社の設立手順

地元会社の設立について ①現物出資による地元会社の設立（地元共同型） ②土地保有組合と現金出資による地元会社の設立（二段ロケット型）の2つのタイプに分けて、その募集方法及び設立手順について考察する。

<現物出資による地元会社設立スケジュール>（65ページ参照）

会社設立手順として ①基本構想の合意の段階 ②設立準備会の発足と会社設立構想の具体化の段階 ③募集活動の段階 ④発起人会から会社設立登記までの法的設立事務の段階の4段階に大別される。

1. 基本構想の合意の段階

- ① 公団内部で地元会社設立の基本的考え方（地元の共同開発主体として地元会社を設立させ、その手段に飛入換地等換地上の優遇措置を構ずる。地元会社の中心地区開発における位置づけ、役割と規模を想定する）を固め意志統一を図る。
- ② 公団・市・地元の三者協議により、地元会社設立の基本的合意をとりつける。地元会社の設立は飛換地等の換地上の優遇措置を伴うので、地元から優先飛入換地の実施を要望書の形でとり、公団は横浜市の意向も入れて要望受諾のための条件（例えば会社を通じて共同で参加する他は飛換地は認めないとか、地元会社の数、会社の性格、業務範囲設立時期等の基本事項）を提示し、地元の了解を得ることにより地元会社の基本的性格の枠組みを与えておき、公団の基本的考え方に沿った形に誘導する。
- ③ 公団・市は地元会社に果すべき役割を協議し、同時にC K Kの関係を固めておく。
- ④ 三者の基本的合意に基づいた地元会社設立構想を発表する。

2. 地元会社の設立準備会の発足

- ⑤ 地区別代表者からなる地元会社設立準備委員を選出し、設立準備会を発足させる。
地元対策協が各地区の中立、公正機関であれば、地元対策協を母体に設立準備会を発足させることも出来る。
- ⑥ 設立準備会は ①基本問題部会 ②事業計画部会 ③設立事務部会 ④広報部会等の部会に分れて、地元会社設立方法を具体的に煮つめていく必要がある。

①の基本問題部会では弁護士、税理士、不動産鑑定士等の専門能力を活用する他、公団、市もオブザーバーになって現物出資による会社設立に伴う法律上の問題、税金上の問題、現物評価の問題等の基本問題を掘り下げて検討し、設立の際遺漏なき方針を打出す。特に現物出資による土地評価の問題は募集に当たっての最大のポイントとなるので不動産鑑定士等外部専門能力を活用して、公正なる評価基準を作成しておく必要がある。応募の際の評価はその基準に従うことを原則とし、出資希望者との個人的ネゴは回避する。

評価方法としては、立地、地目等から性格の類似するいくつかのパターンに類別し同

パターンについては一率評価する（共役評価方法）と、ある地点の地価水準（不動産鑑定士の評価、公示価格 etc）に公団の換地設計の従前地評価指数（案）を使って筆別に詳細に決める方法とが考えられる。現物出資による評価の問題は裁判所の検査事項であるが、換地上の評価指数を使えば問題が生じないと考えられるので、後者の手法が妥当と思われる。

㊸の事業計画部分では会社の事業内容、会社の事業規模、年次別の収支計画や資金計画等会社の事業内容を具体的に煮つめていき、会社の事業目録作成の基礎資料を作成する。

㊹の設立事務部会では会社の設立スケジュールを作成し、スケジュールに沿って必要となる関連書類等を用意する。

㊺の広報部会では各地区（又は町内単位）に地区別推進会を組織して、地元会社設立のPR、広報活動を展開し、また適宜アンケート調査等を実施し、地元住民の意向を把握する。

⑦ 設立準備会の各部会の検討結果に基づいて現物出資による地元会社の設立方針を確定する。

⑧ この段階で公団・市・地元の設立準備会とで㊸の基本的合意に沿った地元会社の設立基本事項にかかわる覚書きを取りかわす。

3. 募集活動の段階

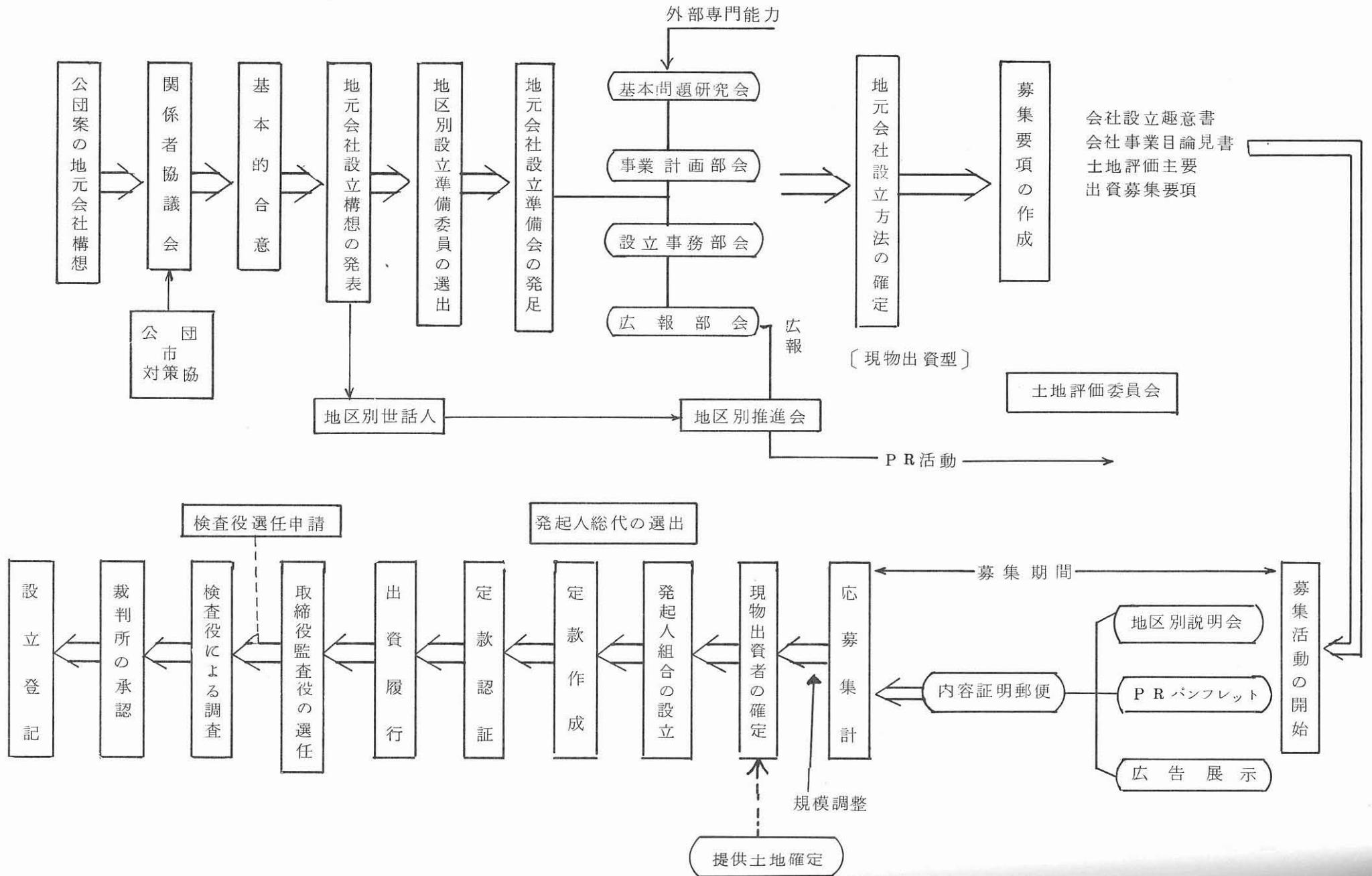
⑨ 設立準備会は募集要項（会社設立趣意書、事業目録書、出資に伴う評価要項、募集関連書類 etc）を作成する。

⑩ 設立準備会の広報部会が中心となり、募集要項をもとに、地区別説明会を開催したり、PRパンフレットや広報ニュースを配付したり、広告展示、スライド等の手段で地元会社設立募集要項の周知徹底を図る。

⑪ 十分な広報活動を経て、地主名簿記載の全地主に出資募集の正式書類を送付し、応募期限までに応募書類を回付させる。確実に全地主に配達したことを証するため（参加機会の公平性）配達証明による郵送（配達証明料差出しの際70円、差出し後120円）方式をとるのも一法である。さらに内容証明まで付ければ内容証明料として、謄本1枚につき100円、1枚増すごとに50円の費用が加算される。

⑫ 期限までに応募のあったものについて集計し、評価基準に従って評価した応募規模が予定規模を下回っている場合は、応募規模に予定規模を圧縮して資本金規模とし、逆に上回っている場合は、予定規模になるよう応募規模を圧縮して割当てる必要がある。その場合の調整方法として ㊸応募額に比例按分して調整する方法 ㊹平均募集額を上回った者についてのみ調整する方法等による。（詳しくは募集に係る問題点参照）

⑬ 以上の結果、現物出資予定者の名前と出資土地の場所、面積等提供土地が確定される。



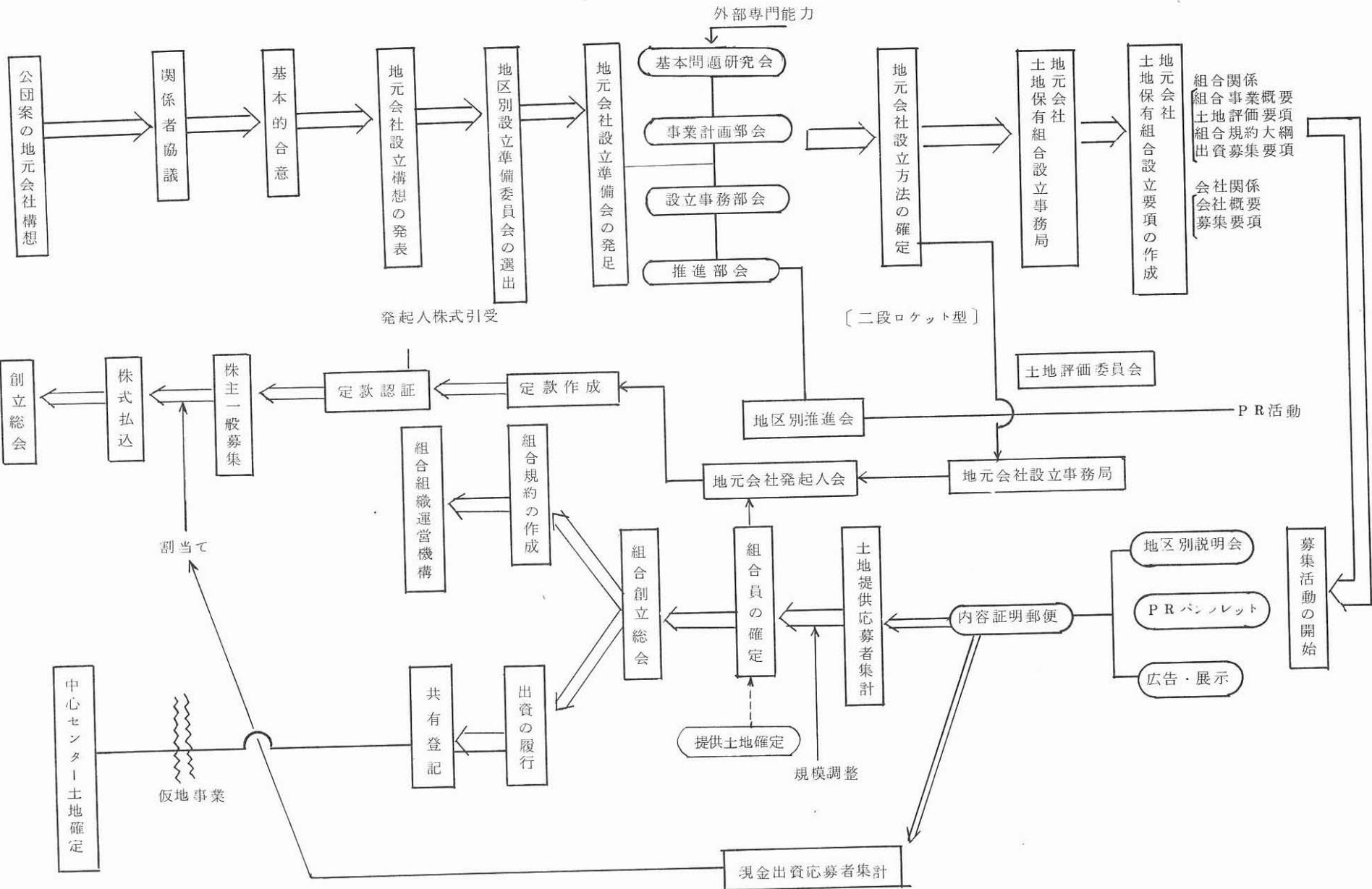
4. 法律的事務の段階

現物出資による株式会社の設立の場合、現物出資予定者が全員発起人となる必要があり、いわゆる変態設立による発起設立である。以後の会社設立の法律的事務手続の詳細は後述の現物出資による変態設立手順を参考とされたい。

＜土地保有組合の設立と現金出資による地元会社の設立スケジュール＞（68ページ参照）

- ①～⑥ ①の公団内部の基本的考え方の統一から⑥の設立準備会の発足までは1の現物出資による会社設立手順と同じである。
- ⑦ 設立準備会の検討結果により、二段ロケット型の土地保有組合の設立と現金出資による地元会社の設立方針を確定する。
- ⑧ 公団、市、地元の設立準備会と②の基本的合意に沿った地元会社の設立基本事項にかかわる覚書きを取りかわす。
- ⑨ 設立準備会は土地保有組合設立事務局と地元会社設立事務局とに分れて設立募集要項を作成する。土地保有組合の関係では組合事業の概要、出資に伴う評価要項、組合規約の大綱（将来の組合契約の素案）、募集要項等を作成し、地元会社の関係では会社設立趣意書、会社概要、募集要項等を作成する。また要項の作成に当たって、土地保有組合と地元会社との関係を明記しておく必要があり、特に土地を出資して組合へ参加する地主と現金出資のみで参加する地主との地元会社の持株シェアについては予め決めておいた方がよい。
- ⑩ 設立準備会では地区別説明会、PRパンフレット、広報ニュース展示等の手段で土地保有組合と地元会社との募集要項の周知徹底を図る。
- ⑪ 十分な広報活動を経て土地保有組合設立事務局では地主名簿記載の全地主に漏れなく土地保有組合の募集申込書を正式に送付する（配達証明郵便等）。同時に地元会社設立事務局でも株式募集の割当て基準のため現金出資申込予定額を各地主から申告を受けておく。
- ⑫ 土地保有組合への出資応募額を集計し、応募規模が予定規模を下回っている場合は応募規模通りに、上回っている場合は予定規模になるよう割当て調整する。調整の方法は1の現物出資による会社設立と同様の方法。
- ⑬ 調整の結果、土地保有組合への参加地主（組合員）の名前や出資土地の場所、面積等提供土地の元地が確定すると同時に組合における持分比が決定される。土地の評価額は1の現物出資による会社設立と同様の評価基準を予め作成しておきその基準による。
- ⑭ 組合員は創立総会で組合規約を作成し組合組織、運営機構等についても全員で合意する。これら規約等の案は予め設立事務局の案を引継ぎ修正し正式決定する。

- ⑮ 土地提供地主（土地保有組合の組合員）で地元会社へ現金出資も希望する者が中心となり地元会社の設立発起人となり地元会社設立の法律的設立事務を進めていく。
- ⑯ 発起人会で定款を作成し認証を受ける。発起人である土地提供地主の株式引受額の払込み資本金に対するシェアは予め募集要項で定めた範囲内とする。
- ⑰ 定款認証後、現金出資による参加希望地主の株式募集を行なうが、募集に当っては資本金から⑯の発起人の株式引受額を差引いた残りを⑱で徴求した現金出資申込予定額に基づいて割当て、その割当額で申込ませる。但し応募辞退を予想して募集額に満たない場合は肩替わりして申込みをするダミーを決めておいた方が安全である。
- ⑱ 現金出資による株式会社の募集設立手続については現金出資による募集設立手順を参考とされたい。



要項
概要
関係
募集
概要
関係
概要
募集
概要
関係
募集
概要
関係
募集

〔二段ロケット型〕

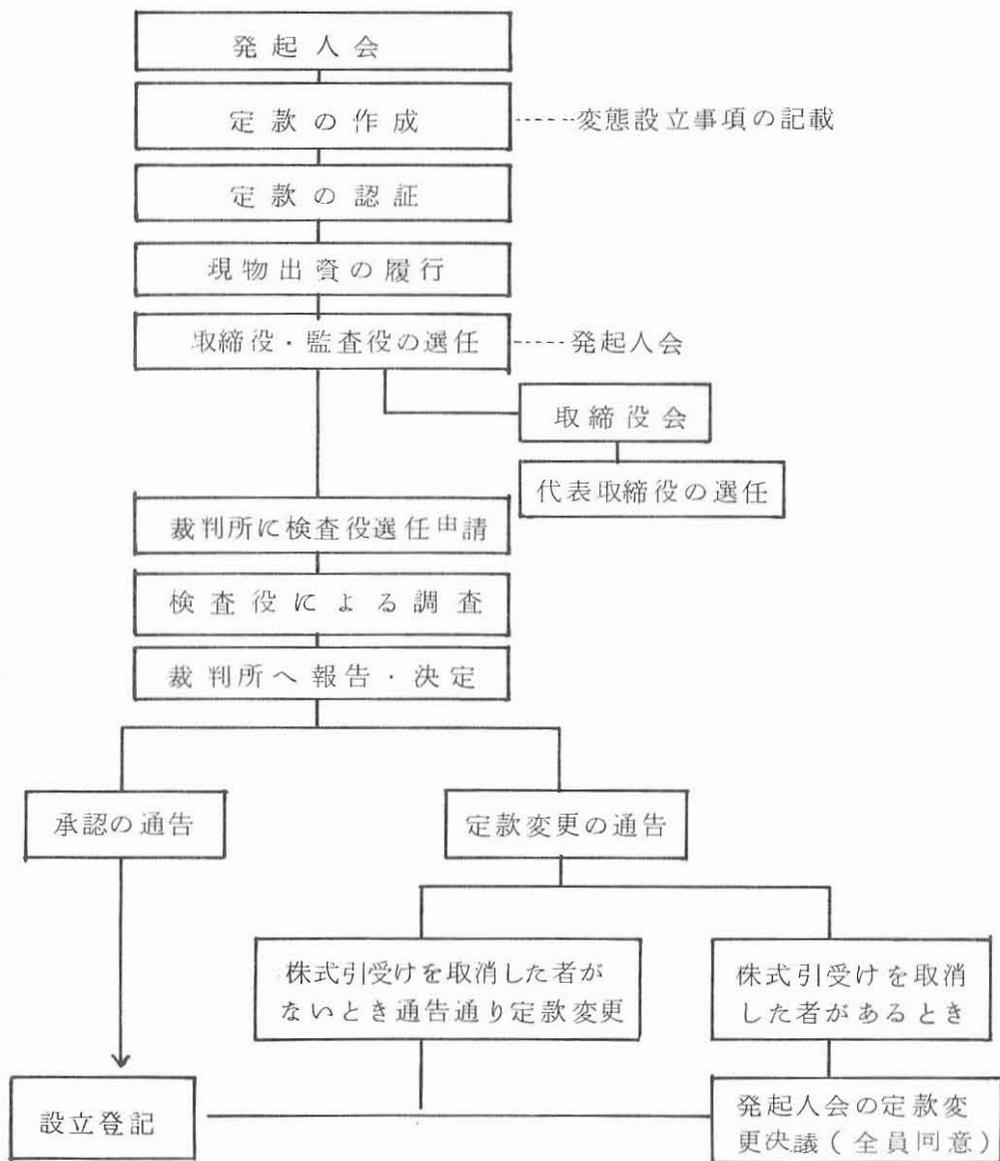
割当て

仮地事業

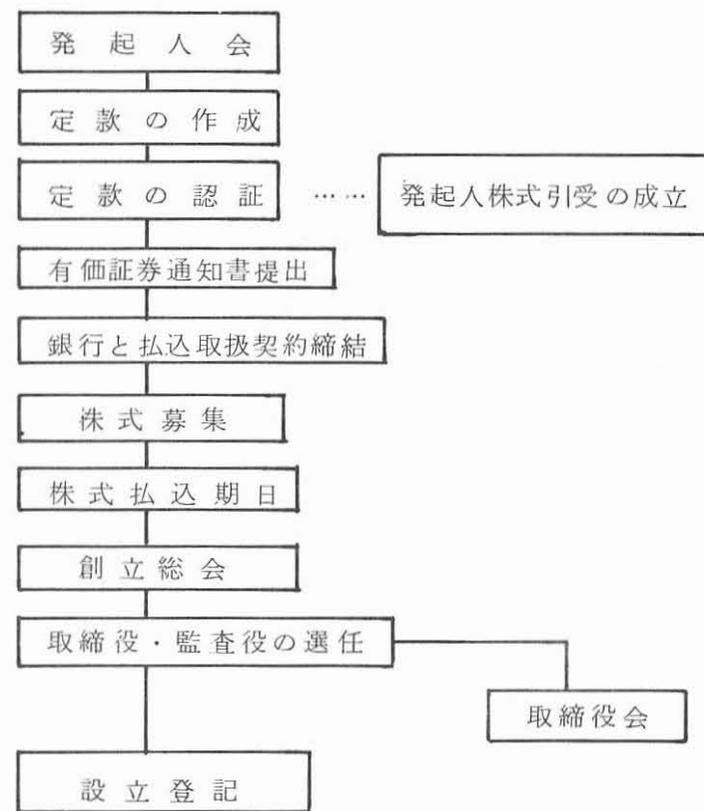
規模調整

募集活動の開始

発起設立の手続（変態設立の場合）



募集設立の手続（現金出資の場合）



<現物出資による変態設立手順>

(1) 発起人会

- ① 発起人7名以上（168条）
- ② 現物出資者は全員発起人（168条2）……混合出資（現物・現金の混合）は困難であるから現物出資者のみ発起設立となる。
- ③ 発起人総代（社長予定者が多い）の選出
- ④ 定款の作成
- ⑤ 法定事項ではないが株式会社設立契約書、事業目論書等を作成
- ⑥ 発起人会議事録の作成

実際の作成者は事務局
で発起人会には付義の形

(2) 定款の作成

変態設立事項は定款に記載しなければならない。従って現物出資をなす者の氏名、出資の目的たる財産および価格現物出資者に対して与える株式の額面、無額面の別、種類および数を定款に規定しなければならない。（168条1項5号）

(3) 定款の認証

公証役場で認証（予め事前打合せしておく）

定款は4部（原本＝会社保存用、正本＝公証役場で保存 謄本＝検査役場選任申請用・設立登記用）定款認証は代理人が発起人全員の定款認証の委任状及び印鑑証明書を添付して申請。

(4) 現物出資の株式引受け

現物出資による株式引受けは定款の効力発生（定款認証）によって効力を生じるので株式引受けにつき書面作成は要しないが通常は発起人の現物出資による株式引受証（引受株式数と現物出資財産目録記載）を発起人総代へ提出する。

(5) 現物出資の履行

- ① 現物出資者たる発起人は払込期日に出資の目的財産全部を新会社に給付する。書面上の手続は
① 現物出資財産給付請求書（発起人総代→出資者）
② 現物出資財産給付書（出資者→発起人総代）
③ 出資財産引受受領書（発起人総代→出資者）の形をとる
- ② 金銭出資の際のような払株取扱場所の制限はない。
- ③ 所有権移転登記は会社成立後でよいが（172条）登記に必要な書類は、払込期日において発起人に引渡される。
- ④ 現物出資が払込期日において現物出資の全部を給付しない場合、解除、失権手続きは行ないえない。発起人は強制執行によってその給付を強制しなければならない。

給付ができない場合は発起人全員の同意により定款を変更し他の現物出資への切替えがなされれば設立手続きを続行できるが、定款変更が認められない場合は会社は不成立に終

(6) 取締役・監査役の選任

現物出資の目的物の全部の給付が完了したときは、発起人は遅滞なく1株1議決権の原則により発起人全員の議決権の過半数により取締役および監査役の選任を行なう。(170条241条1)この決議は会合によらず書面、持回りの決議でよい。(発起人会議事録の作成)累積投票の制度は認められない。

(7) 代表取締役の選任

取締役会の開催(取締役会議事録の作成)。

(8) 裁判所に検査役選任申請

代表取締役はその選任後遅滞なく検査役の選任を裁判所に請求しなければならない。

(173条1)申請は検査役選任申請書による。申請人は代表取締役、申請代理人は弁護士が普通、申請先は管轄地方裁判所民事部

添付書類は定款謄本一通、取締役および監査役の選任を証する発起人総会議事録1通、委任状1通

(9) 検査役を選任

裁判所は弁護士、鑑定士、その他の利害関係のない適任者を検査役に選任する。この検査役の報酬は成立後の会社負担とする。

(10) 検査役の調査

検査役は現物出資の目的物の全部の瑕疵のない給付があったかどうかを調査し結果を書面(検査役の調査報告書)をもって裁判所に報告する。(173条1)

検査役の調査報告書に添付する書類は定款一通、現物出資の目的たる物件評価書一通株式引受証写X通、現物出資の目的たる財産引渡書X通 その他変態設立事項(例えば設立費用計算書etc)があればそれを証する書類。

(11) 裁判所の承認の場合、定款変更の通告の場合

検査役の調査報告をうけた裁判所は正当とみれば承認の通告をし、設立登記へ進める。

変態設立事項を不当と認めたときは発起人たる現物出資者および取締役の陳述をきいて理由を付した決定をもって変態設立事項を変更する裁判を行なうことができ、その変更を各発起人に通告する。(173条2 非訟 129条 1.2)

この変更は、現物出資の目的財産が過大に評価された出資者に与える株式数を正当な評価額まで減少したり発起人の特別利益、報酬、会社の負担すべき設立費用の額を不当として、これを減少することである。(当会社の場合は現物出資の過大評価が問題となる。)

(12) 変更の通告に従う場合

裁判所の変更通告後2週間以内に株式引受けを取消した発起人がいない場合は、定款は通告通りに確定し設立に際して発行する株式総数も当然に変更される(173条4)

この場合の定款変更は公証人の認証を必要としない。

変更後の払込資本金額の減少により定款所定の授權枠が設立に際して発行する株式総数の4倍をこえる場合は発起人全員の同意をもって授權枠の変更をし設立手続きを続行できる。

(13) 変更の通告に従わない場合

裁判所の変更を不服とする発起人がある場合は2週間以内にその株式引受けの全部又は一部を取消すことができる。(173条3.4)

株式引受けを取消した発起人があるときは所要の定款変更の手続(定款記載の現物出資者の減少、資本金額の減少)をへて設立手続きを続行できる(173条3)が定款変更について発起人全員の同意〔発起人会に於ける定款変更決議書〕が得られないときは会社は不成立に終る。なお定款変更が行われる場合は公証人の認証が必要となる。

(14) 設立登記

設立登記の申請期間は次に掲げる日から2週間以内とする。

① 検査役の調査報告書に基づいて裁判所が変態設立事項を変更しないときは検査役の調査報告書を取締役が受領した日。

②(イ) 変更処分を行ないその通告から2週間以内に株式引受けを取消す発起人がいないときは、通告の日から2週間経過した日(188条、173条4)

(ロ) 又裁判所が現物出資による株式引受けを変更しこれに応じて発起人が定款を変更したときはその定款変更について公証人の認証を受けた日。

③ 株式引受けを取消した発起人がいた場合これに応じて発起人が定款を変更し設立手続きを変更したときはその手続き完了の日。

設立登記は通常司法書司に委任する。

設立登記申請書 1通

※定款(謄本) 1通

株式の引受を証する書面 X通

検査役の調査報告書及び付属書類 X通

検査役の調査に関する裁判の謄本 1通

取締役及び検査役の選任決議書 1通

取締役会議事録

取締役、代表取締役および監査役の就任承諾書 X通

委任状 1通

※ 原始定款は公証人の認証をうけたものが必要である。裁判所の決定(172条2)によって定款変更が行われた場合を除き定款変更についても公証人の認証が必要である。

第3節 地元会社設立における諸問題

地元会社設立における諸問題のうち ①地元会社の土地取得の方法とその問題 ②出資に伴う課税上の問題 ③募集上の問題点 ④地元会社の株主構成の問題点 ⑤脱退、解散対策の5点について若干考察してみたい。

1. 地元会社の土地取得のタイプと問題点

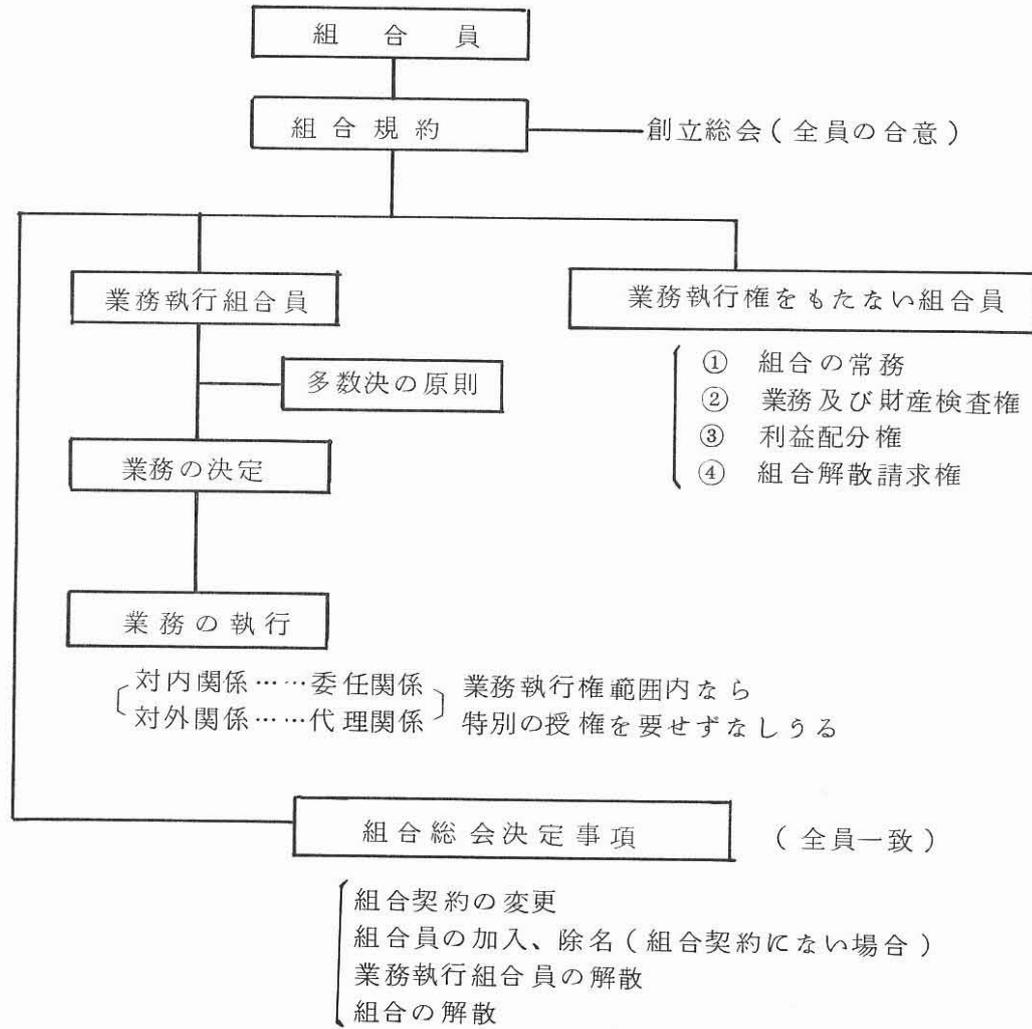
地元会社の主たる業務は出資された土地にセンター施設を建設し運営管理することであるとするなら、地元会社がいかなる方法でセンターの土地を取得するかは重要な問題である。

第1の方法は地主共同型の地元が出資して株式会社を設立するタイプであり、第2の方法は二段ロケット型の地主が出資して民法上の土地保有組合を設立し、別途現金出資による株式会社を設立して土地保有組合との間で土地の賃貸借契約を結ぶタイプである。

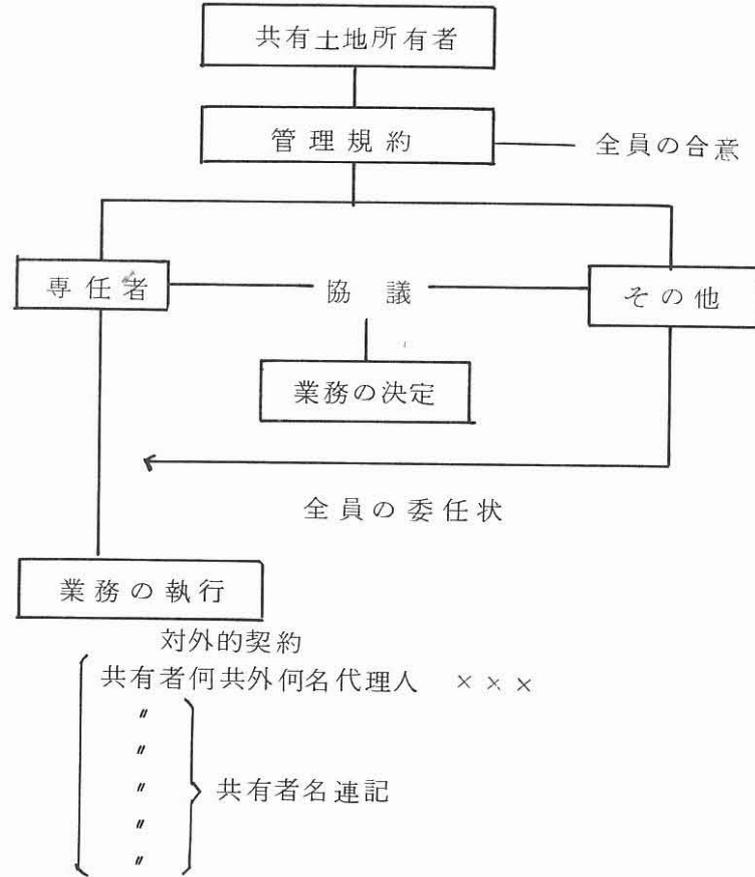
各々のタイプによる課税面や契約主体、登記方法、利益の配分、業務組織等の差異について述べてみる。(第3のタイプの共有土地介在型とは土地保有組合介在型で土地を組合財産にせず地主の共有とした場合である)

	タイプⅠ 直接会社設立型（現物出資）	タイプⅡ 土地保有組合介在型	タイプⅢ 共有土地介在型
図解			
説明	地主が土地を現物出資して直接商法上の株式会社を設立する。	地主が土地を出資し土地保有組合を設立し組合財産とし、当該共有土地を地元会社へ賃貸する。地元会社は現金出資により設立された商法上の株式会社である。	地主が土地を共有にし、各地主と地元会社が共有土地の賃貸借契約を結ぶ
課税上の問題	土地出資により譲渡所得課税が課せられる。 ※また配当に対しては分離課税又は総合課税される。 ※譲渡所得 =株式の取得時価（土地の時価）-簿価 （簿価不明の場合、時価の5%相当）	① 組合出資への課税問題 組合財産は組合員の共有である。共有は交換とみなされ譲渡所得課税が発生する。 但し、所得税法の交換の特例措置（§58）が適用されれば課税されない。（国税庁の見解） ② 法人税法上、民法上の任意組合と認められれば課税客体でないから土地賃料が持分権に従って利益配分されたとき組合員の個人所得として課税されるが法人格なき社团と認められると納税主体となり、法人と同様の適用。	①は同左 ②は共有持分権に従って利益配分されるとき個人所得として課税
契約主体	現物出資で得た土地は定款に従い自由に処分、利用でき、その契約主体は法人たる地元会社である。	組合契約で業務執行者を選任した場合（組合契約で組合員中のある者に業務執行を委任する）業務執行組合員は組合を代表して組合契約に基づく賃貸借契約を特別の授權を要せずなしうる。第三者に対しては譲事録、組合規約を提示する。	民法上の共有規定で各人と賃借人（地元会社）とが賃貸借契約を結ぶ。但し、事務処理上、不便なので代表者を選出し、全員の委任状のもとで代表者が賃借人と賃貸借契約を結ぶことも出来る。その場合、共有者を連記の上、代理人の表示をする。（但し委任状は契約書に添付）
共有 登記	出資者と会社の代表者による移転登記。	組合財産の共有登記といった特別なものはなく、普通の共有登記（持分記載）をする。従って組合財産の共有登記と通常の共有登記との区別は出来ない。	同左
	賃貸借契約	賃貸借契約に基づく登記申請は全員の代理申請に関する委任状が必要	同左
利益の配分	配当	組合契約で定めた場合、それに従うが、定めなかった場合は出資額に応じて定められる。 地元会社については配当。	持分に応じて配分される。 金銭の出納事務等は管理組合をつくって処理することも可。
持分の処分	出資財産は会社の所有財産となる。従って出資者は株式の譲渡により回収する。 但し、譲渡制限の規定を定款に折り返すことは出来る。	組合員は組合財産を分割、処分出来ない。その意味で組合財産の独立性が認められる。（但し、全員賛成の場合この限りにあらず） 但し、脱退による金銭清算の途が残される。	共有当事者は共有財産の分割請求が出来る。但し、管理規約により、ペナルティ又は先買権を付与することは出来る。（実効性で問題がある）

土地保有組合の業務執行（タイプⅡ）



共有契約による業務執行（タイプⅢ）



2. 課税上の問題点

地主が地元会社を設立するケースで ①土地を現物出資して会社を設立する場合（地元共同型）は明らかに譲渡所得税が課せられるが ②地主が民法上の土地保有組合を設立し組合財産として出資土地を共有する際の所得税については国税庁の見解では組合への出資は土地の共有であり、共有は原則として譲渡所得税が課税されるとみなしなければならないが所得税法 § 58 の交換の特例措置の条件を満たせば、非課税扱いの可能性もあとしている。但しこの場合も民法上の組合といえども組合の代表者の権限を強くし、各組合員の個性を超越して営利活動を営めば、税法上からは法人格なき社団とみなされ、株式会社へ土地を出資するのと実体的に同等とみなされ課税されるおそれもあり、土地保有組合の組織づくりの如何により課税関係も異なってくるとみられる。

二段ロケット型の土地保有組合の設立動機が ①出資の際の非課税扱い等課税問題からの理由と、②地元会社資本金規模を押える便法及び ③現金出資者にも参加の機会を与えるため土地保有組合と現金出資による株式会社との二元ステップを踏むの3点にあると考えられるが、土地保有組合への出資の際、課税扱いとされれば土地保有組合を介在させるメリットが大幅に減少することになる。

課税上の考え方の整理をすると

問題 1.

地主が土地を出資して組合契約を締結し、土地保有を共有する際の所得課税については結論として譲渡所得が発生するものとして課税対象となる。（国税庁の見解）

考え方 1.

組合への出資は、組合財産として組合員の共有である。共有の課税上の考え方としては、各組合員が相互に土地を交換したとみられ、交換は課税上全く等価交換の場合にも、交換の際、利益の実現があったとみて課税するのが建前である。

課税技術的には提供土地の時価評価額と簿価（簿価がわからない場合は時価評価額の5%）との差額が譲渡益とみなされ税率に基づき課税所得が算出されることになる。

但し、所得税法 § 58 の交換の特例措置の適用を受ける余地があり、この場合は課税されない。

- (1) 全ての組合員が1年以上有していること。
- (2) 交換前の用途と同一用途に供すること（宅地があれば全て宅地、山林であれば全て山林）
- (3) 取得資産と譲渡資産の価額の差額は $\frac{20}{100}$ を超えないこと。
- (4) 確定申告書を提出し、その適用を申請する。

上記要件のうち(1)(3)(4)は満たされる（(3)については共有における交換は等価交換）
(2)の要件を満たすため

例えば

- ① 出資対象の元地の地目を統一する。(山林→宅地に変更手続をとっておく)
- ② 飛換地でセンターに換地を受けてから共有化する。この場合はすべて宅地として統一化するが飛換地が個有名義で入ってくること及び組合設立が換地後になること等で問題が残る。

考え方2.

従前の土地を処分して新たに全体の土地の持分を得たことになる。

もし組合が営利事業を営みかつ組合代表者(理事等)の権限が強く独立的に業務行為を営むとすれば、形式は民法上の組合であっても法人格なき社団とみなされ、法人税上は納税主体とみなされることになる。この場合、税法上からは一種の株式会社と同様、地主は土地を出資して株式という証券自体はないがこれと同様の権利を得るわけであるから、土地を出資して株式を得た場合と同様に譲渡所得課税がかかるものとみるのが税法上公平である。

考え方3.

組合への土地出資は土地が持分権に変換したものであり、交換そのものではないが、交換の変型とみることができる。

譲渡所得課税の譲渡とは所有権の移転が原因であり、この交換の変型は所有権が移転される取引とみなすことができる。

但し、組合への出資について非課税説もある。

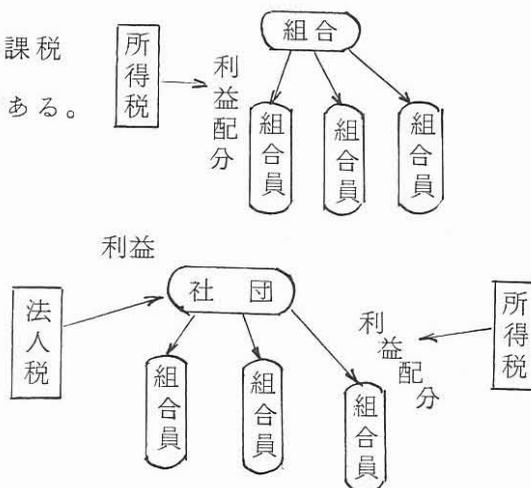
民法上の組合は法人格がなく各組合員の共有であり、所有権の移転はないとみられる。従って共有(組合への出資)関係の発生時点で譲渡所得問題を考えなくてもよく、利益が実現した場合に各組合員の個人所得として課税されるのが本筋である。

問題2

組合に関する課税関係について

- ① 組合自身の法人税適用の有無。
- ② 組合の組合員に対する利益配分の課税に対する考え方と結論は以下の通りである。

課税関係



(1) 法人税法の考え方は

民法上の組合（任意組合といっている）—— 各組合員個人の所得として課税。

組合自身は納税の主体となり得ない。

法人格なき社団 —— 法人税の納税主体となる。適用は法人と同様である。

(2) 任意組合と法人格なき社団との相違

法人格なき社団 — 法人でない社団で、代表者又は管理人の定めがあるもの、多数の者が一定の目的を達成するために結合した団結のうち法人格がなく、単なる個人の集合体でなく、団体としての組織を有して統一された意思の下にその構成員の個性を超越して活動を行なうもの。

任意組合 — 複数の当事者が出資して共同の事業を営むことを約束する債権契約たる組合契約によって作られる一種の団体。

組合財産は総組合員の共有となるが各組合員はそれに対して持分権を持つ。しかし単なる共有とは異なり、持分の処分の禁止、組合財産の分割禁止等、ある程度の組合財産の独立性が存する。ただ社団のように構成員が社団財産に対して個有の持分権も財産管理権を持たないのと比較すると財産の独立性は少ない。

(3) 本件の組合をどうみるか

法人税法も民法上の組合の存在を認めているが、税法上からは、人格なき社団と任意組合との差異は実体面からみて仮に組合形式を踏んでも事実上組合代表者の権限が強く、各組合員の個性を超越して営利活動を営めば法人格なき社団として納税主体とみなされるおそれがある。従って税法からも組合の取扱いを受けるには ①組合たることを強調 ②組合員の持分を明示 ③代表者の代表権の稀薄化等の措置を講ずる必要がある。

ただ組合は事実上のトンネル会社で収益はすべて組合員に還付されれば法人格なき社団とみなされても実質的には差異がないといえる。

{ 任意組合とみれば地元会社からの賃貸料は各組合員の不動産所得となる。
法人格なき社団とみれば " 雑所得 " 。

問題 3.

土地保有組合が地元会社に土地を賃貸した場合の課税上の問題点

(1) 地元会社については、低く借りた場合みなし課税される（支払うべき権利金と実際の権利金との差額を贈与とみなされ課税される）

$$\text{支払うべき権利金} = (\text{土地の地価} - \text{通常收受すべき権利金}) \times \frac{(\text{地価} - \text{実際支払った権利金}) \times \text{賃貸料}}{(\text{地価} - \text{通常收受すべき権利金}) \times 0.08}$$

みなし課税 = (支払うべき権利金 - 実際支払った権利金) × 法人税率

- (2) 土地保有組合については、税法上任意組合とみなされれば納税主体ではない。
税法上法人格なき社団とみなされれば納税主体であるが利益(会社から受ける賃料 - 組合員への配分利益)が出ないよう組合員へ配分すれば課税されない。
- (3) 組合員については、
賃貸料について $\left\{ \begin{array}{l} \text{組合が任意組合とみなされた場合は不動産所得。} \\ \text{組合が法人格なき社団とみなされた場合は雑所得。} \end{array} \right.$
権利金について — 長期譲渡所得

3. 募集に係る問題点

地元会社の募集の問題点として ①募集対象 ②募集条件 ③募集の方法 ④応募額の調整の4点をあげ、整理する。

(1) 募集対象

地元会社の募集対象は募集直前の公団区画整理施行地区の地権者名簿記載上の地主とする。

(2) 募集条件

募集条件としては ④地元共同型では土地による現物出資、二段ロケット型では狭小地主（例えば換地前で100坪以下のため換地後には自己居住宅地しか生み出せない地主）を除いて土地保有組合へ土地を出資して組合員になること。⑤出資土地の評価は評価委員会で定めた客観的評価基準（例えば区画整理の従前地換地指数と不動産鑑定士による地点評価とか各筆別の評価額を出す）に従うこと。（評価基準は予めコンピューターに入れておき、各地主の出資面積から自動的に出資額が算出できるようプログラム化しておく）
⑥応募額が予定希望額を上回った場合の割当て額については予め定めた基準に従うこと。
⑦出資土地の最低規模及び最高規模等を定めておく。

(3) 募集の方法

募集方法は設立準備会が対象全地主に配達証明郵便で募集通知をし、応募期日迄に応募カードで回答を受ける。土地出資による応募書類は株式申込証のような定められたフォームにする必要はなく、コンピューター処理を可能にするためカード化するのが便利と考える（カードには応募人の名前、住所及び出資土地の場所、面積等の欄を設ける）。また正式な募集期間（各地主に募集通知をし回答を受ける迄の期間）は事前に募集の広報活動を十分しておけば1カ月程度でよいと考える。

集められた応募カードをコンピューターに入れて各地主別の出資額及び全体の応募規模を算出し、応募規模が募集予定規模を上回っている場合は、予め定めた基準（割当てプログラム）で割当額を算出して各地主に通知する。

(4) 応募額の調整

応募規模が募集予定規模を上回った場合の調整基準として

- ① 応募額に比例して圧縮する方法——この方法だと少額応募者の規模をさらに圧縮することになり、一見公平だが、少額応募者に不利な方法である。
- ② 募集予定規模を応募人数で除して応募人一人当たりの平均割当額を算出し、応募額が平均割当額を上回った応募者の応募額を圧縮する。
- ③ 土地保有組合への出資シェアに比例して割当てる。（二段ロケット型の場合のみに適用可）

応募規模の調整方法

応募人	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	合計	
応募額	100	200	300	400	500	600	700	800	900	1000	5,500	
割当額	比例割当法	82	164	245	327	409	491	573	654	737	818	4,500
	平均以上調整法 A	100	200	300	400	472	517	560	606	650	695	4,500
	同 B	100	200	300	400	500	600	600	600	600	600	4,500

(設例) 応募額 5,500、応募人 10 人を 4,500 の募集予定額に修正する方法

[1] 比例割当法 $\text{応募額} \times \frac{4,500}{5,500}$

[2] 平均以上調整法 1 人当り平均割当額 450 を下回る者は応募額を割当額とし上回る者を以下の方法で修正する。

- ④ ① 平均応募額を下回る分の合計 (A~D の合計) = 1000
 ② 平均応募額を上回る分の合計 (E~J の合計) = 4,500
 ③ 同 割当額の合計 = ② - ① = 4,500 - 1,000 = 3,500
 ④ 平均割当額 × 上回る人数 = 450 × 6 = 2,700

$$\text{割当額} = \text{平均割当額} (450) + (\text{応募額} - 450) \times \frac{\text{②} - \text{③}}{\text{②} - \text{④}}$$

- ⑤ 平均応募額を上回る者の割当て平均 = ③ ÷ 6 = 583
 ⑥ 従って応募人 E は応募額を割当額として F~J について均一

$$\text{割当} \left(\frac{\begin{array}{l} \text{A} \sim \text{E} \text{ の 合計} = 1,500 \\ 4,500 - 1,500 \\ \hline 5 \end{array}}{5} = 600 \right)$$

4. 地元会社の株主構成の問題

地元会社の株主構成の問題は ①地主以外の第三者を株主とすべきかどうか ②地主相互間の株主構成をどうするか 2 点について地元共同型と 2 段ロケット型の 2 つの型について検討する。

(1) 現物出資型 (地元共同型)

土地を現物出資して地元会社を設立する型は、土地提供が株主となる前提条件であるから、狭小地主等土地提供の余裕のない地主は事実上参加機会を失い、大地主を中心とした会社が設立されることになる。また公団、横浜市が土地を現物出資して株主となることは前例もなくまず困難と考えられるので、株主は地主のみで構成されることになろう。

地主相互間の株主構成は原則として応募額に比例して決まろうが、一地主の個人的色彩

が強く出ないようにするためには、シェアの最高限度は設けておいた方が良い。(但し出資希望地主の数が少なければ自ずと一地主のシェアは高まることになるのでアンケート調査等の事前調査で予め出資希望者の概数を把握したうえでシェア限度を決めることになろう)

(2) 二段ロケット型

① 地主が土地を出資して民法上の土地保有組合を設立し、別途、現金出資による株式会社(地元会社)を設立し、前者の土地を後者が借受けてセンターの開発を共同で進めていくものでこの場合、地元会社の存立基盤は土地保有組合からの土地提供(賃貸)があつて始めて成立する関係上、地元会社へ現金出資する株主は原則として土地保有組合参加地主に限るという条件をつけておくべきと考える。地元会社への現金参加地主が多くて、土地保有組合への土地出資地主が少ないと、地元会社が設立されたものの事業基盤が担保されずにセンター土地の共同開発といった理念も実現されなくなるおそれがある。

② ただ二段ロケット型の利点の一つは、土地保有組合とは別に地元会社を現金出資で設立することにより狭小地主等土地提供の余裕のない地主にも出資機会を与えることにあり狭小地主のための割当枠を用意しておく必要があるが、株主上のメリットは、配当期待よりも参加意識の満足等精神的要素と転業対策としての地元会社とのつながりに意義があるとみられるし、前述の通り地元会社の運営は土地提供地主の意志を反映すべきと考えるので、現金参加地主のシェアは累積投票請求権が得られる25%を限度とすべきと考える。

③ 従つて土地保有組合への土地提供地主(組合員)で地元会社へ現金出資を希望する者が地元会社の発起人となり一定枠(例えば75%)を引受け、残りを現金出資地主の募集枠に定める方法が考えられる。

ただ発起人は定款に記載される関係上、発起人の数は余り多くしない方が得策であり、該当者が多い場合は組合への土地出資規模による選択基準を設けておく必要があらう。この場合、募集枠とは発起人にならなかつた土地提供地主(土地保有組合の組合員)と現金出資のみにより参加する狭小地主(非組合員)との合計枠となる。

④ 土地保有組合への出資は組合利益に応じた配分により、地元会社への出資は利益から持株比に応じた配当により還元されるので、土地保有組合と地元会社とがコマーシャルベース(土地の市場ベースでの賃貸借契約)でリンクしている限り、どちらにウェイトを置いて出資するかは地主の判断に任すべきと考えるが、地元会社の応募規模が募集規模を上回った場合の調整方法として、土地保有組合への出資規模にリンクして割り当てるのも一法と考える。

⑤ 現金出資により設立される地元会社と第三セクターにより設立されるCKKとは株

式を相互に持合うことになるがC K Kの地元会社への持株比率は※ 10%程度が目途と思われる。(※筆頭株主としてのシェア)

また住宅公団、横浜市も港北ニュータウンの事業主体、行政主体として地元会社をリードする形で出資することも出来ようが、C K Kへ出資することによりC K Kを介した間接参加にとどめることも出来よう。(特に住宅公団は国レベルの機関であるため、地元会社等の地元民の開発会社に出資することは困難が伴うと予想される)

- ④ 仮りに公団、市が地元会社へ出資することになれば地元会社が第三セクターとなり、別途第三セクターとして設立されるC K Kの性格規定が困難となろう。
- ⑤ 土地を提供しない狭小地主等の現金出資の株主数が著しく多くなる場合は、持株会(組合)を設立して持株会を通して地元会社へ出資する途もあろう。

	単 独 株 主 権	少 数 株 主 権		
		3%・6ヶ月保有	10%	25%
権	累積投票請求(定款で排除していない場合)	総会招集請求 237	会計帳簿閲覧請求	累積投票請求
	256/3	取締役解任請求 257	293/6, 430	(定款で排除している場合)
	新株発行差止請求 280/10	監査役解任請求 280	検査役選任請求 294	256/4
	株式買取請求	清算人解任請求 426②	解散の請求 406/2	
	245/2, 349, 408/3	整理申立 381		
	解散命令請求 58	特別清算における検査命令申立		
	総会決議取消の訴 247	452		
	書類閲覧請求			
	定款等 263②			
	計算書類 282②			
	付属明細書 293, 5③			
	○代表訴訟			
467, 208, 430, 280/2				
○取締役の違法行為の差止請求				
272				
	(注)○印を付したものは6ヶ月間の保有を要する。			

	普通決議	特別決議	特殊な決議
定足数	発行済株式総数の過半数	発行済株式総数の過半数	
決議要件	出席株主の議決権の過半数	出席株主の議決権の3分の2以上	
決議事項	検査役の選任 237, 430 取締役の選任 254 監査役の選任 280 取締役(清算人) 会社間の訴の会社代表者の決定 261/2② 430② 取締役(監査役、清算人)の報酬の決定 269, 280, 430 計算書類と利益配当の承認 283, 427 取締役(監査役、清算人)の責任の追求 284, 430 合併手続きの調査 412 清算人の選任および解任 417, 426	定款の変更 343 減資 375 株式配当 293/2 転換社債の発行 341/2 取締役、監査役の解任 257, 280 会社の解散 405 合併契約書の承認 408 新設合併の設立委員の選任 56 営業の譲渡、賃貸、経営委任利益共通契約、他社営業全部の譲受 245 事後設立 246 とくに有利な価額をもってする第三者への新株発行 280/2②	株式の譲渡制限 (定款変更) 総株主(頭数)の過半数で発行済株式総数の3分の2以上 348 取締役の競業認許は発行済株式総数の3分の2以上 264② 取締役(清算人)会社間の取引の責任免除 発行済株式総数の3分の2以上 266⑤、430 株式会社の有限会社への組織変更 総株主の一致 有 64①

5. 地元会社からの脱退、会社の解散対策

地元会社が地元の自発的意志と責任に基づいて設立された会社である限り、地元会社からの脱退や会社の解散は基本的には地元民の問題として処理されるべきと考える。

しかし本件の場合 ①地元会社は飛入換地等換地上の優遇措置を前提としていること。②従って地元会社はニュータウンのセンター施設の計画的開発者としての機能と責任を分担されていることから、地元会社の機能を全うすべく地元会社からの脱退、会社の解散について何らかの対策を講じる必要がでてくる。

地元会社からの脱退については ①会社設立前の脱退原因の排除(例えば現物出資による会社設立や土地保有組合の設立の際、評価の問題や募集(具体的には株式シェア等)の問題でトラブルが派生しないよう公正妥当な基準を予め定めておく) ②会社設立中に脱退者が続出して会社そのものが不成立に終る事態を事前に防止する方策及び ③会社設立後の脱退(会社設立後の脱退は原則として自由であるべきだが、優先飛入換地を投機的手段に利用して会社に参加し、換地後に即株式買却により利鞘をかせぐ等の行為のはどめ)の3点であり、別途、優先飛入換地の前提として公団、横浜市と取決めた基本事項(会社の基本的性格)に沿って会社が運営されるべき方策を見出しておく必要がある。

以上の諸点を勘案し、現物出資による地元会社と土地保有組合との脱退、解散対策について検討してみる。(地元会社の脱退、解散対策は、提供土地との絡みからくる要請が強いので二段ロケット型の現金出資により設立される地元会社(株式会社)については省略する。)

(1) 現物出資による会社設立の脱退・解散対策

① 現物出資の評価

地元会社設立準備委員会に土地鑑定委員会（不動産鑑定士等外部専門能力の活用）を設け公正に評価基準を定める。

① 地目別等の一率評価（例えば宅地ならば一率何万円と規定）

② ある地点の価格×筆別の相対評価指数

②については公団の換地設計の従前地評価指数（原案）を参考にし、従前地の時価については公示価格等を参し、鑑定士に依頼する方法がある。

② 募 集

予定規模>応募規模 予定規模を圧縮

予定規模<応募規模 ①応募額に比例接分して応募規模を調整

②平均応募額を上回る者についてのみ応募額に比例接分して調整。募集にあたっては応募規模の範囲を設定しておくのも一法である。

③ 会社設立中の脱退者の扱い

①の評価 ②の募集についていずれも客観的基準を設定し募集要項に記載することにより応募の前提条件に定める。

① 現物出資者が払込期日に現物出資の履行をしない場合は、現金出資による会社設立のように失権手続が認められていないので発起人は強制執行により、その給付を強制せざるを得ない。従って定款記載通り現物出資者の履行を行わせるには定款認証前に予め出資財産給付書を先日付で受けておき確定段階で認証手続に入る方が安全である。定款認証前なら変更があれば別の出資者を代替させるか資本規模を縮小するよう発起人の同意で定款を直しておくことが出来る。出資予定者と発起人組合とが譲渡予約契約（第三者……設立後の会社のためにする契約）に基づく所有権移転の仮登記を済ませておくのも一法である。

② 裁判所がある出資者の現物出資の評価額を過大として変更通告し、それを不服として株式引受を取消した場合、発起人全員の賛同のもと定款を変更（定款から当該出資者を削除）設立手続を進める。

④ 会社設立後の脱退者の扱い

定款に株式譲渡制限条項（譲渡の際は取締役会の承認）を付し、不正なルートに株式が流れないようはどめをすることは出来る。理想的には株式買上げ機関を設け、脱退者から株式を買上げる機構をつくることが考えられる。

⑤ 会社設立後の義務違反（飛換地後）

飛入換地により一度換地された中心センターの土地を切売りする等、会社が義務違反を犯した場合、実効力のある制裁措置は困難と考える。（^{c f} 公団取得地から会社に払下げする

場合なら買戻し条件を付けることで対抗できる。)

ただし① 定款上の会社の目的、営業種目を厳密に規定し、拡大解釈の余地を与えないよう定める。

② 会社設立前に公団との基本的定(覚書き)で明確に規定しておく。

③ 上記②の目付け役として会社の役員に公正なる第三者(公団や市その他)を加える。(現物出資による株主として公団、市が加わることは事実上困難)

④ 切売りが出来ないよう換地設計で操作する。

等の間接的防止策は考えられる。

但し会社設立後の業務内容の規制は会社成長のうえて阻害となるので②の覚書きで方向を取極めておく程度と考えられる。

⑥ 会社の解散

解散の原因として

① 大多数の株主の脱退

② 事業の失敗、倒産

の二つが考えられる。

①の場合は地元会社としての性格がなくなるがC K K外部資本等の肩替りにより継続の可能性ある。

②の場合は会社整理か会社更正の場合であるが倒産前に外部の肩替り措置を講ずる必要がある。

解散事態の防止策とはとりも直さずいかに会社をうまく運営軌道に乗せるかであり、その意味で

① 有能なる経営者の選択

経営者の問題

② 会社組織・会社運営の明朗化

組織の問題

③ 営業種目や投資規模・タイミングの適切なる選択

業務遂行の問題

④ 行政指導援助

行政の問題

等を配慮した会社づくりが必要となる。

(2) 土地保有組合の脱退、解散対策

① 現物出資の評価

現物出資の会社設立と同じ

② 募 集

同 上

③ 組合員の脱退

① 任意脱退(組合員の意思で脱退)は、組合契約で組合の存続期間を定めていない場合は

原則として可能である。但し組合の為め不利なる時期（組合の目的・事業経営の状況・経済界の情勢などからその組合員がその時期に脱退することが組合の目的達成のため特に不利益なる時期や組合の財産状態や損失分担の割合からその組合員の脱退が他の組合員全員の不利益において脱退組合員に不当な利益を与える場合）には已む得ざる事由を除き組合の脱退は出来ない。

- ② 非任意脱退としては組合員の死亡、破産、禁治産、除名の事由による脱退である。

但し、組合員の死亡については相続人が死亡組合員の地位を承継する旨の組合契約を定めることにより、死亡による組合員の減少を防止することは出来る。

- ③ 脱退組合員の持分の払戻しは、脱退当時の組合財産の状況（財産目録や貸借対照表）に従い組合員の特分に応じて金銭清算すればよい。組合員の出資財産の分割請求は禁止されている。従って問題は①金銭清算する際の評価 ②金銭清算する際の清算代金の調達 ④飛換地による組合財産の資産価値の増大を予想して換地後に脱退し金銭清算を受ける投機行為の可能性の以上三点である。

①については公認会計士等の外部専門能力を活用して、組合財産の客観的資産評価システム（例えば貸借対照表の正味資産）をつくり出し特分に応じて清算する。組合員の合意により客観的算出基準をつくり出しておく。

②については、換地前であれば従前地を返還（出資土地の払戻し）してもよいが、組合財産を担保するため原則として金銭清算すべきである。換地後はすべて金銭清算が望ましい。その場合の資金調達方法として ①新規加入組合員を加える（形式的には特分権の譲渡） ②現組合員で資金を捻出（現組合員の持分化の増大） ③組合財産を担保とした資金の借入れの三方法がある。

④については投機行為と予想される飛換地後の一定期間内の脱退は已む得ざる事由を除き組合の為め不利なる時期（組合の目的遂行上）の理由をもって脱退を制限する条項を組合契約で締結しておく。（「組合員は正当の事由なく組合を脱退することを得ず。脱退に付ては組合の承認を要す」という任意脱退を許さない趣旨の組合規約は無効であるが、組合員みずから締結した契約にある程度の拘束を受けることは団体事業の執行に便宜であり、許されると解されるべきである。

- ⑤ 組合の義務違反

組合の目的に反して換地土地を切売りする等の義務違反を犯すのを防ぐため

- ① 地元会社と換地前から貸借契約の予約をさせる。

その他組合契約の業務内容の厳格な規定、公団と覚書きの締結等については、現物出資の会社設立と同じ。

- ⑥ 組合の解散

組合の解散

(イ) 法定解散事由

- ① 事業目的の完遂、破算（ 682 ）
- ② 已む得ざる事由による組合員の解散請求（ 683 ）例えば義務違背、背信行為による組合員間の信頼関係の破壊、不和

(ロ) 法定以外の事由

- ① 存続期間の満了
- ② 全組合員の合意
- ③ 1人組合員

組合の成否は地元会社の成否とも密接不可能な関係がある。土地保有組合は組織的に不安定な面（人的結合関係が強い）があるので、地元会社の成長につれ漸次賃貸から売却へ切りかえ事業目的の完遂により解散し、地元会社へ一本化するのが望ましいと考える組合の解散は清算人（総組合員共同又はその過半数が選任した者）の手で現務の完了債権の取立、債務の弁済、残余財産の配分等の消算事務を進める。土地保有組合の土地については広地権を地元会社へ譲渡（賃貸から売却へ）することにより契約関係を完了するのが自然である。



第2部 港北ニュータウン中心地区の諸施設量の推計

第1章 施設量算定の方法論	81
第2章 港北ニュータウンの商業（小売業）販売額の推計	86
第3章 港北ニュータウン中心地区の商業施設量の推計	102
第4章 港北ニュータウン中心地区の飲食店、業務、娯楽施設量の推計	107

第2部

序

ま

礎と

とし

で

管

区

の

で

mi

て

こ

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

第2部 港北ニュータウン中心地区の諸施設量の推計

序 まず始めに第2部に於て推計される諸施設量は、第3部の経営計画を作成するに当たっての基礎となるものである。中心地区の商業施設等の経営は、第3セクター及び地元会社が事業主体として考えられている。従って諸施設量の推計も、これらの事業主体が、中心地区の南北両地区で分担すると考えられるものに限定している。すなわち公共団体等の他の事業主体が、建設運営すると想定される諸施設（例えば庁舎、郵便局、公会堂、病院、鉄道施設等）や、南北両地区外に立地すると考えられる諸施設（卸売施設、ホテル等）については、最初から施設量推計の対象から除外している。

以上のことから、本調査で施設量の推計を行ったものは、小売、飲食、業務、娯楽の諸施設である。又駐車場については、第3セクターのC K Kが分担するものとし、用地面積32,800㎡については公団の想定によった。

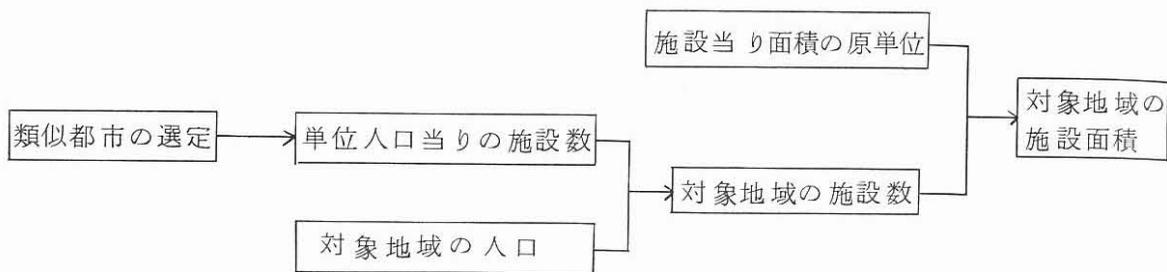
又ニュータウン中心地区の施設の中心をなす小売業、業務については、ニュータウン全体及び中心地区について施設需要の推計を行った。一方飲食業、娯楽業については、中心地区部分のみに限定した。

第1章 施設量算定の方法論

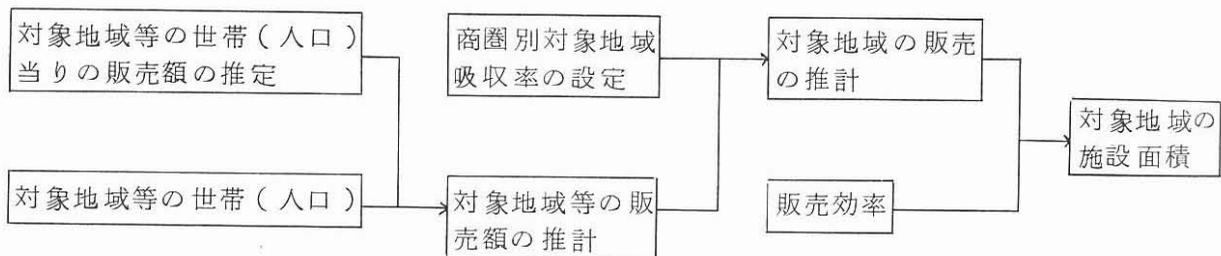
施設量算定の方法としては、都市比較法によるものと、家計消費等からの積み上げ法によるものがある。前者は、施設量を算定する際に、対象地域と規模、性格が類似している地域を選定し、それと比較することによって施設量を求めようとするものである。又後者は、対象地域の購買力を理論的に積み上げることによって、施設量を求めようとするものである。

これら両者の一般的な考え方のフローは下に示すとおりである。

<都市比較法>



<積み上げ法>



両者を比較すると都市比較法は、業務施設、サービス施設、商業施設等様々の施設算定に用いられ、積み上げ法は、商業施設（特に小売業）の算定に比較的多く用いられる。

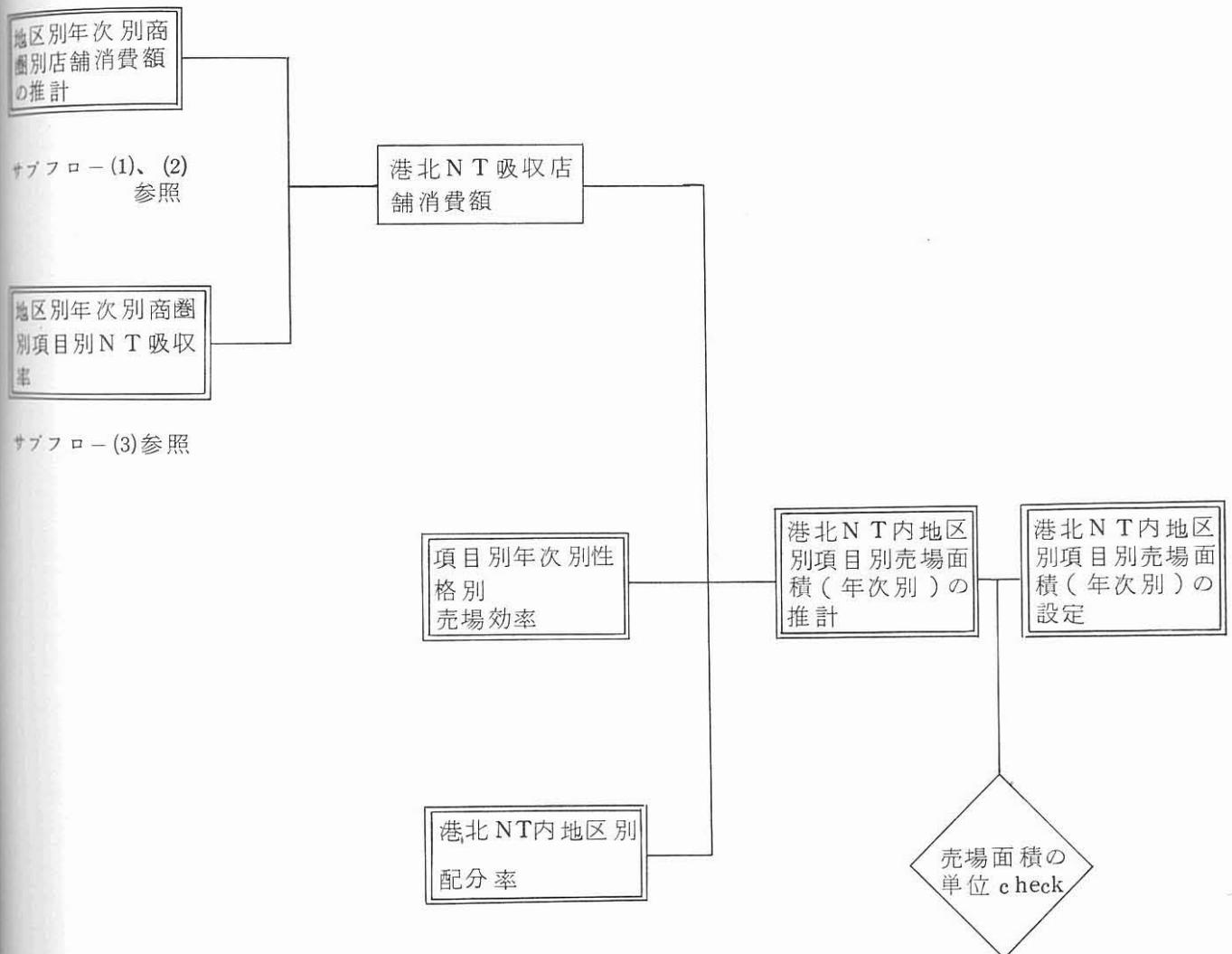
前者の場合の問題点としては、類似都市の選定という点にある。元来地域は、それぞれに応じた地域特性を持っている。従って様々な指標を用いて類似地域を選定するとしても、それによって算定された施設量が、対象地域の地域特性との関連においてどの程度のへだたりを持っているか、又更には許容しうる範囲内にあるかどうかについては、あまり明確化しえないようである。これらのことから都市比較法による推計は、施設量の平均的な基準を出すという意味しか持たないことを示している。しかしある種の行政施設等、地域特性の変動が比較的小さく又社会的平等の見地からそうあるべきものについては、一種のシビルミニマム的なものとして意味がある。又逆に変動が極めて大きく理論的積み上げになじまないものについては、その変動巾を含めて一つ

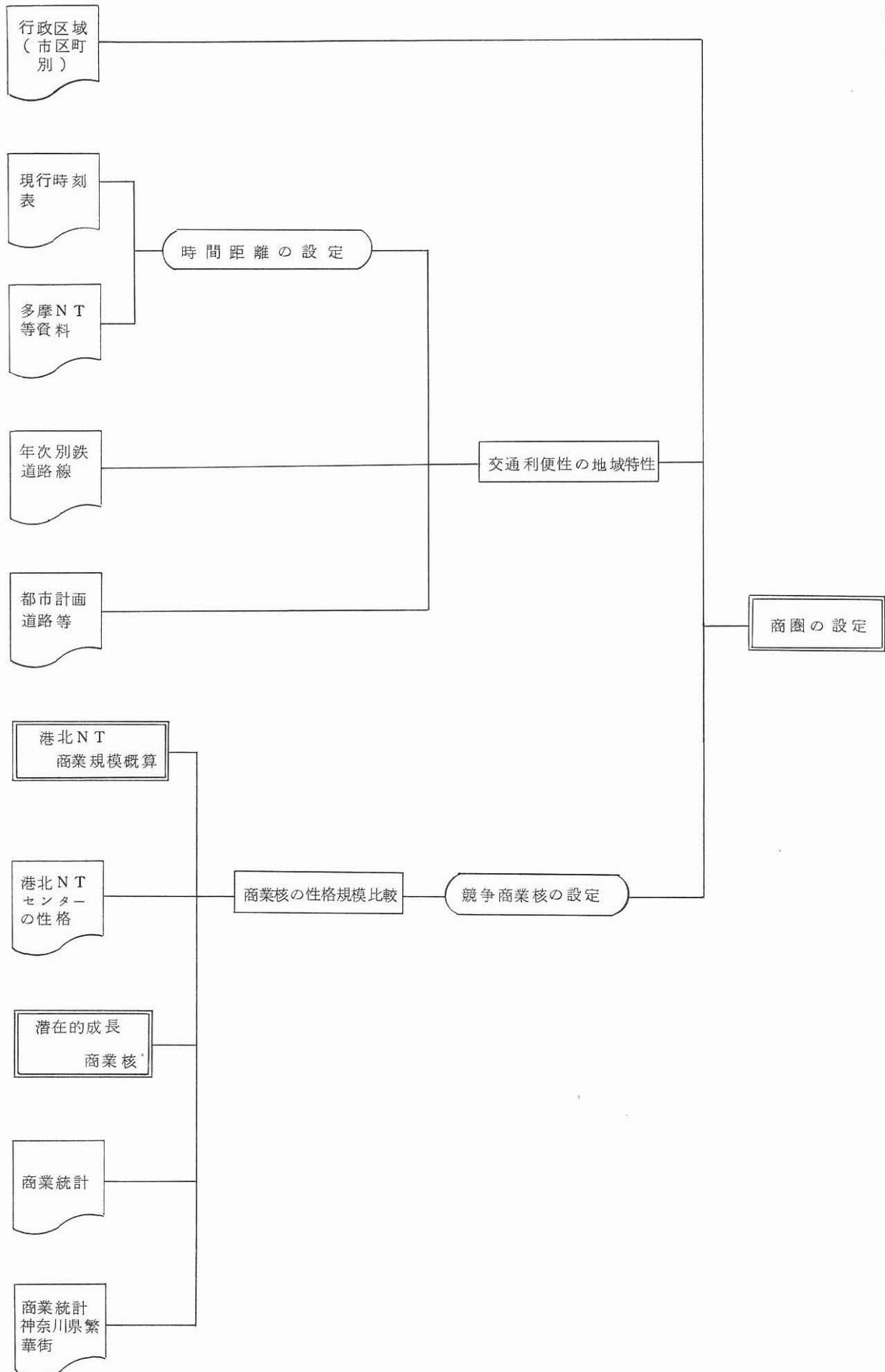
の目安としての意味がある。

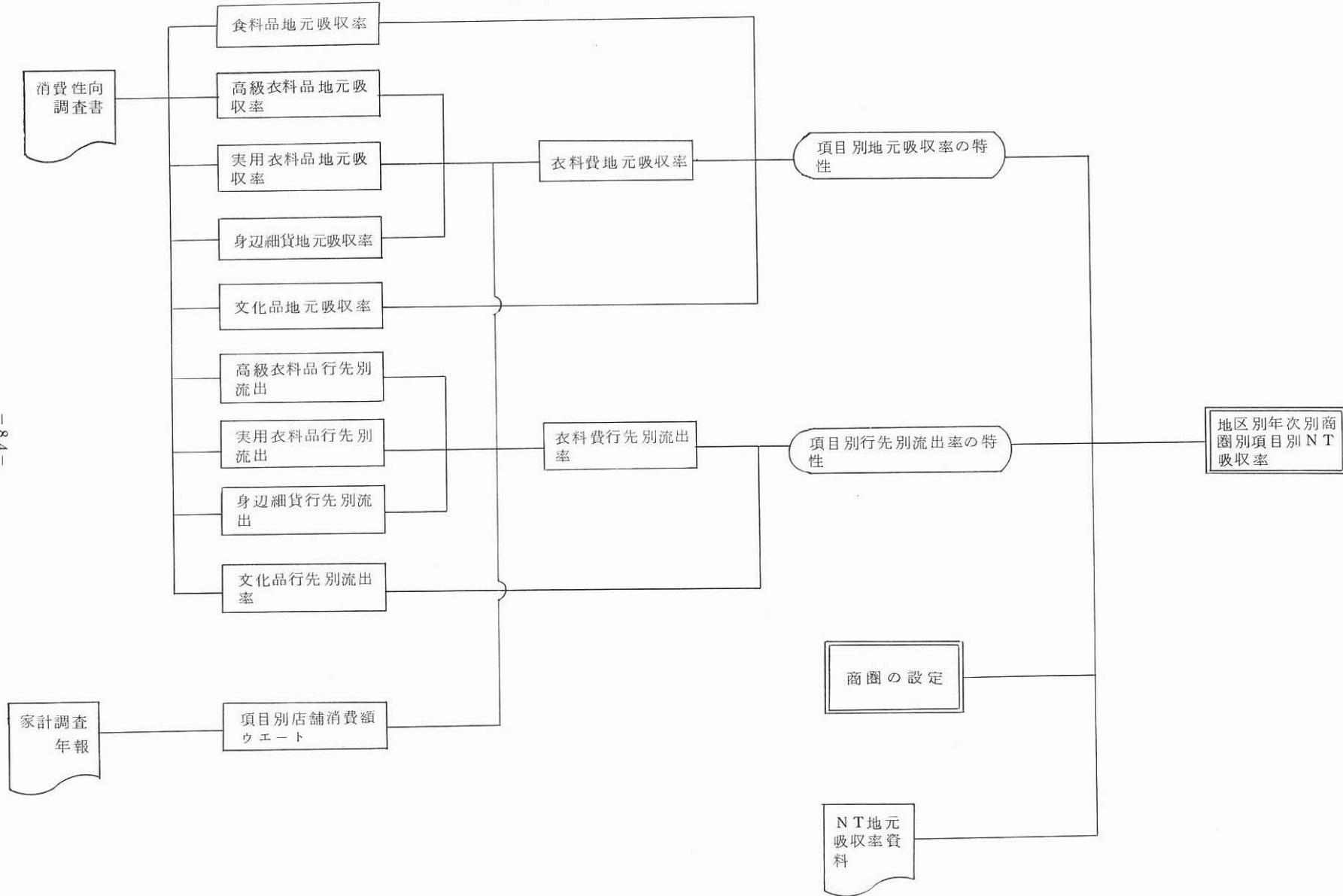
後者の積み上げ法は、特に小売業関係で理論的に発達し、商圈に関するライリー・コンバースの法則、商圈と吸収率を含めたハフの確率モデル等の理論式がある。しかし問題点としては、購買額推計のベースに家計消費が用いられた場合、個人消費、法人消費の購買力が欠落するという点が上げられる。

当推計では、小売業についてはより理論的であり、又ある程度データが得られることから積み上げ法を採用することとし、飲食業、業務、娯楽業については、都市比較法を採用することとした。

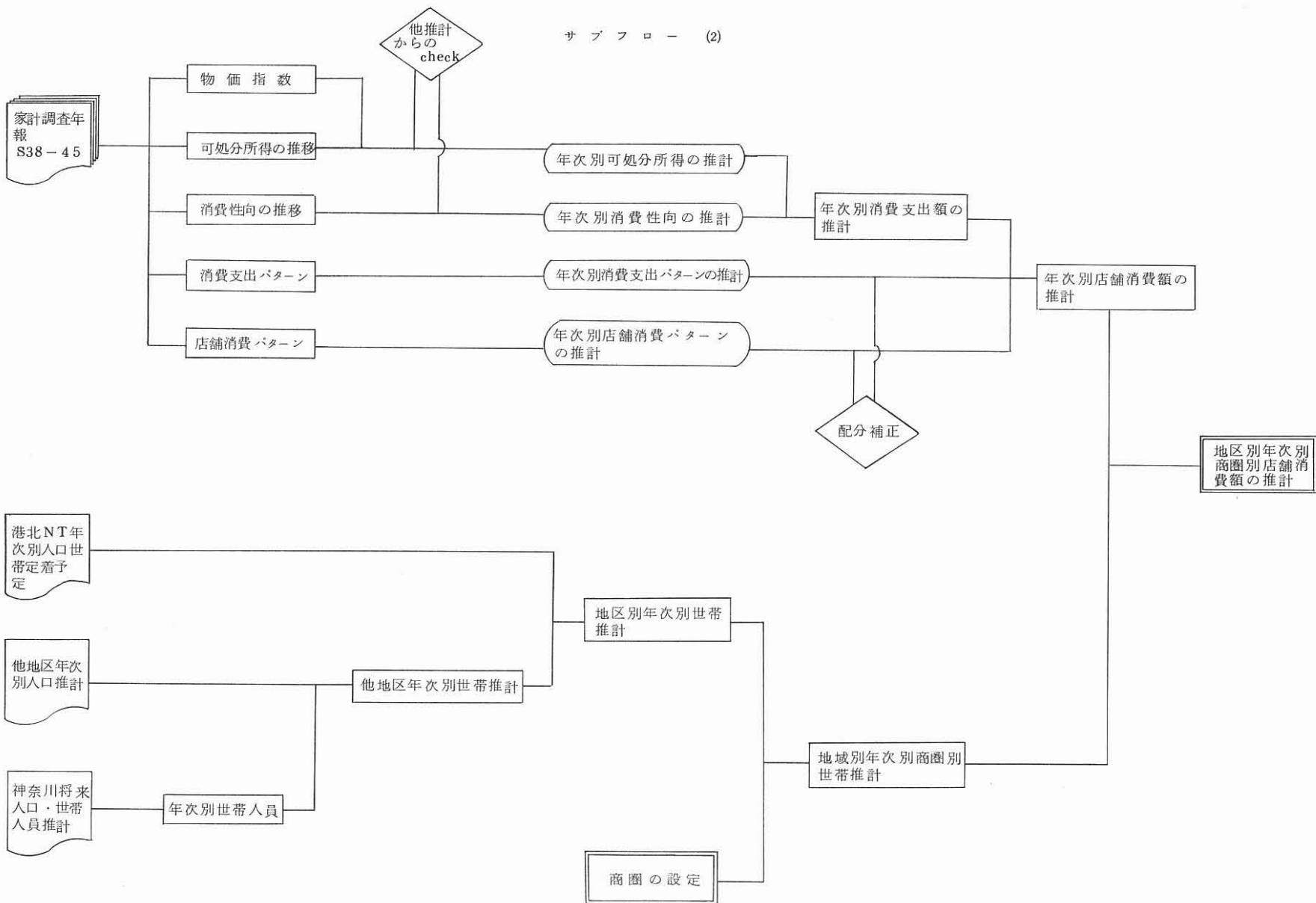
又小売業施設面積の推計のフローは、下図以下のとおりである。







サブフロー (2)



第2章 港北ニュータウンの商業（小売業）販売額の推計

第1節 港北ニュータウン商業施設と競合商業核

1. 港北ニュータウンの位置付け

港北ニュータウンは、人口30万人の都市として計画されている。そしてタウンセンターの性格は、横浜副都心として、商業のみならず行政、文化の面においても、広域的な機能を果たすべく位置付けられている。

そこで港北ニュータウンの小売業の商業規模がどの程度であるか、それをくわしく後に推計する前に、S45年現在で、港北ニュータウンの完成時人口を仮定した場合の小売業販売額の推計を、一つの目安を得るために行なってみる。

この推計に当ってその他の仮定としては ①港北ニュータウン内外の購買力の流出、流入は、差引きゼロとなる。②世帯当り人員は、S45年現在の横浜市の平均世帯当り人員と等しい。③世帯当り店舗消費額は、S45年の横浜市（全世帯）の世帯当り店舗消費額に等しい。などをおいている。（注1）

以上の仮定によって小売業の商業規模を計算すると、横浜市の世帯当り人員3.48人/世帯より30万人に対する世帯数は約86,200世帯であり、又横浜市（全世帯）の世帯当り店舗消費額は665,824円/世帯・年であるから、小売業の商業規模は57,399百万円/年となる。
（注2）

この額を昭和45年商業統計によって東京都、神奈川県の市区町村の年間小売販売額と比較してみると、東京都においては、八王子、立川等各市町村を上回り又区部においても文京、荒川の両区を上回る規模である。又神奈川県においては、横浜市の西区、中区及び川崎、横須賀の両市を除く各市区町村を上回る規模であり、港北ニュータウンの潜在的な小売販売額は、極めて大きなものがあり、横浜市の副都心として相応しい潜在力をもっているといえるだろう。

2. 既存競争商業核

このように行政区画ベースで小売業販売額の規模を比較すると、港北ニュータウンの競争商業核としては横浜市の西区、中区、川崎市、町田市（S45年年間小売販売額49,527百万円）が考えられ又別格として銀座、渋谷、新宿等に代表される東京があげられるであろう。

しかし行政区画ベースで見た競争商業核は、行政区画の面積の大小も勿論であるが、それが密集しているか拡散しているか、又その販売構成等による特性で、周辺に与える影響力が異なると考えられる。そこで最も買回り性の高い代表的品目と考えられる衣料品について、港北ニュータウンが建設される港北、緑の両区が、上記商業核等から現在どの程度の影響を受けているかをみてみよう。

昭和45年の神奈川県消費性向調査書（県商工指導所）によれば、港北区、緑区の高級衣料品の流出率は、各々横浜（西区、中区）へ57.8 - 31.4%、川崎へ2.1 - 0.7%、東京（銀座・新宿等）へ10.0 - 7.9%、町田へ0 - 24.5%である。

このことより高級衣料品では、両区に対して、①横浜都心が大きな影響力を持っていること、②川崎の影響はあまり大きくないこと ③東京の影響力がかなりあること ④町田は緑区において特に強い影響力をもっていること等がわかる。

そして上記の商業核以外への流出が小さいことから、現在すでに競争商業核としての力を持っているのは横浜都心、町田市、東京（都心、副都心）川崎市の4つと考えられる。

3. 既存競争商業核の将来動向

更にこれらの競争商業核の将来動向としては、まず横浜市西区の横浜駅西口の再開発は、駅前広場に面した地区（新相鉄ビル等）が昭和48年秋に完成予定であり現在すでにその外周部地域の再開発計画が計画されている。又従来商業機能としてはあまりみるべきものがなかった横浜駅東口においても、**財**横浜駅東口開発公社の下に、昭和51年3月の竣工を目標に事業計画が進行している。

これらは、市営地下鉄3号線の開通と関連したものであり、これらの再開発の結果、小売業売場面積は昭和45年の西口5.8ha 東口0.5ha から、昭和51年には西口13.2ha 東口9.1ha と、約3.5倍に大拡充されると予想されている。

又横浜市中区を中心商業核である伊勢佐木町においても、再開発の核となるショッピングセンター（二むね、延床面積10ha）の基本設計が、市によって昭和47年に作成され地元提示された。又桜木町周辺の野毛地区においても、地区面積20haを対象とする再開発計画のマスタープランが、協議会（市、地元、民間デベロッパー）の手で昭和47年中に作成されようとしており、10年越しの再開発計画も軌道に乗りつつある。

町田市においては、国鉄横浜線原町田駅と小田急線町田駅間の、市街地再開発事業が進行中である。

この事業は、昭和47年3月に都市計画が決定されており、計画区域の面積約2.1ha、容積率500~600%、最終完成期日は昭和50年9月を予定している。

川崎市においては、国鉄川崎駅東口駅前再開発（大日本電線跡地約5ha）が計画されており、西口では現在の工場用地を業務用地として再開発する構想がある。

又東京方面では、東急田園都市線が昭和50年9月（1~2年遅れる見込み）に渋谷に直接乗り入れる予定である。又現在東急東横線の始発駅である渋谷において、渋谷再開発促進協議会が作られており、すでに“渋谷の再開発計画66”、“渋谷再開発計画70”等の構想が出されている。そして地下鉄11号線の建設とからみproject別に段階的に再開発が行なわれることとなる。

全般的に、港北ニュータウンに対応する既存競争商業核の再開発動向は、活発化しつつあ

	地 区	事 業 主 体	内 容	
横 浜 市	横 浜 駅 西 口	(デパート増築) 相 模 鉄 道	横浜高島屋増築(完成後売場面積 4.2 ha、昭和48年10月開店予定) 三越(昭和48年秋開店予定) 新相鉄ビル(第1期工事、延面積1.6 ha、昭和48年9月完成予定、将来は延面積20ha)	
		防災建築街区造成組合 横 浜 市	西口ビル(延床面積6 ha、昭和50年完成予定) 新田間川埋立計画(プロムナードとして商店街又は公園緑地の予定)	
		横 浜 駅 東 口	(財)横浜駅東口 開 発 公 社	横浜駅東口再開発(完成予定昭和51年3月、完成後小売業売場面積9.1 ha)
		伊 勢 佐 木 町	再開発準備組合・市	ショッピングセンター建設(二むね、延床面積10.1 ha)
	野 毛 地 区	市・地元・民間デベ ロッパー	野毛地区再開発(対象面積20 ha、10年来の構想)	
町 田 市	原 町 田 地 区	市街地再開発組合 (市)	対象面積約2.1 ha、容積率500~600%、商業及び業務施設、昭和50年9月完成 横浜線(小机-八王子間)複線化は昭和50年度予定	
川 崎 市	東口駅前再開発	三菱グループ等 (デパート増築)	大日本電線跡地(約5 ha)中心、西武百貨店進出予定 増築後売場面積、さいか屋2.4 ha、こみや1.68 ha、岡田屋1.2 ha 現在の合計売場面積約3.1 ha	

り、しかも港北ニュータウンの入居開始が予定されている昭和52年3月までには、横浜駅西口、東口、原町田地地をはじめ相次いで完成が予定されている。従って将来にわたって、これらの商業核が港北NTセンターの強力な競争商業核として存在しつづけると考えられる。

4. 潜在的競争商業核の動向

港北ニュータウンの商業核自体が、上記の既存商業核の潜在的競争商業核であるように、現在の時点(昭和47年)からみると、昭和60年以降は極めて長期的な将来であり、その間にまったく新しい大規模商業核が成立する可能性がある。

潜在的商業核の候補としては、南部線沿線の溝口、武蔵新城、武蔵小杉、東急東横線沿線の日吉、綱島、菊名、東急田園都市線沿線の鷺沼、多摩プラーザ、青葉台、横浜線沿線の中山、新横浜などが上げられる。

南部線沿線の溝口、武蔵小杉は、登戸とともに川崎市副都心として位置付けられており、又武蔵新城は、港北NTに入る東京新線と南部線の結節点になる地区である。これらの地区の周辺は、まだ人口定着の余地があり、川崎市が川崎地区等の既成市街地で人口減(S40~45)となっているのに比較して、人口急増傾向が続いている地区である。しかしながら、これらの地区は、川崎中心地区及び東京などの強い影響下にあり、地元商店街が大規模に発展するには条件が悪い地区といえるだろう。

又東急東横線沿線の綱島等は、沿線の人口定着もかなり進んでおり、両端に渋谷、横浜をひかえ、特に買回り品については横浜の圧倒的な影響下にあり、今後も大きく広域型に発展する可能性は少ないと見られる。

東急田園都市線沿線は、港北ニュータウン同様区画整理方式によって住宅建設が行われているが、港北ニュータウンと比較して計画的な人口定着の占める比率がより小さいという条件下にある。従って商業施設等の建設も、どちらかという後追いのものにならざるを得ず、港北ニュータウンのような広域型商業核には成長せずに、田園都市線沿線の定着人口を狙ったより狭域的なものに止まる可能性が強い。

最後に横浜線沿線の中山、新横浜については、人口定着及び町田、横浜駅西口との関係から、大規模商業核の可能性は少ないと考えられる。特に新横浜は、新幹線開通8年後の現在もみべき商業施設群が形成されていない。そして横浜駅西口再開発の動向からも、港北ニュータウンとの中間に位置する新横浜は大規模広域型の、商業核としての成長よりも、むしろ業務地区としての方向をたどる可能性が強いといえる。

以上の各商業核は、港北ニュータウン中心商業核に対して、同格又はそれ以上の買回り品を中心とする競争商業核としてよりも、むしろ一段レベルの落ちた段階の商業核として成長すると思われる。従って、これらの商業核の港北ニュータウンの中心商業核に対する影響としては、ある程度まで地元吸収率を高める要素として、これらの商業核が存在するという点にある。

(注1) 3,44人/出帯

(注2) S45年家計調査年報

第2節 商圈の設定

商圈の設定には、有名なライリー・コンバースの法則、ハフの確率モデルなどがある。

ライリーの法則

$$\frac{B_a}{B_b} = \left(\frac{P_a}{P_b} \right) \left(\frac{D_b}{D_a} \right)^2$$

B_a : 都市Aが中間の町Tから吸引する取引量

B_b : 都市Bが " "

P_a : A市の人口 D_a : AからTまでの距離

P_b : B市の人口 D_b : BからTまでの距離

ハフの確率モデル

$$P_{ij} = \frac{S_j}{T_{ij}^\lambda} \div \sum_j \frac{S_j}{T_{ij}^\lambda}$$

P_{ij} : ある特定の小売店の位置jで買物をするi地域の消費者の確率

S_j : ショッピングセンターjの規模、それは特定クラスの商品の販売に使用されている売場の広さで測った規模である。

T_{ij} : 消費者が家iからあるショッピングセンターjまでに要する旅行時間

: いろいろな買物に要する旅行時間(距離)の効果を経験的に反映させるように推定されたパラメーターである。

(以上「マーケティングと都市の発展」ドナルド・ド・ミュルビヒル等著、宮沢他7人の訳による)

これらの理論式は、基本的に人口(商業規模)の集積度と、商業核への交通利便性という二つの観点からみている。しかしながら、ライリー・コンバースの法則においては、新都市の場合どのように基礎となる人口(商業規模)をとるかは難かしい問題であり、特に連担した市街地地域においては、その区域決定の困難性が大きい。又ハフの確率モデルは、理論的に勝れていると考えられるが、パラメーターであるλは経験的に決定される値であり、日本においては未だ実際例が少なく、この点で困難性がある。そこで港北ニュータウンの商圈設定に当っては、港北ニュータウンのタウンセンターと競争商業核との時間距離に従って商圈を決定し、それぞれの商圈別の吸収率は、消費性向調査等の資料をもとに経験的に決定することとした。

商圈設定に当って交通条件の与件としては昭和55年の中央センターのオープン時には、横浜市営3号線が港北ニュータウンのタウンセンターを通過して多摩プラザまで建設されること、又東京方面からの地下鉄11号線が昭和60年に同じくタウンセンターを通過して中山まで建設されることである。

交通利便性の指標としての交通時間の設定に当っては、現行鉄道路線は運行速度（停車時間を含む）が速いこともあって現行の速度を採用し、又新線の速度は地下鉄、国電の現行運行速度から36Km/時に設定した。なお乗換えに3分を要するとした。又鉄道駅に至るまではバスによるものとし、バスルートは地域に対して均質のサービスを行うと仮定し、停車時間を含む平均運行速度は多摩ニュータウンの事例から15Km/時に設定した。
(注1)
(注2)

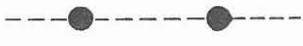
以上の条件で地域区分を行い、計画性の観点から港北ニュータウン区域を第1次商圏、又その周囲で競争商業核よりも港北ニュータウンへの交通時間が小さい区域を第2商圏とし、その他は第3次商圏とした。但し、川崎市、町田市及び横浜市神奈川区、旭区の地域については、各々東京、町田、横浜等の既存商業核の吸収力を考慮して商圏外とした。又更に港北区の東急・東横線沿線の第3次商圏に当る地域も、横浜、東京等の吸収力を考慮して、商圏外としている。
(注3)

(注1) バスルートは未定の為、地域に対するサービスを路線位置に従って差をつけることが不可能である。

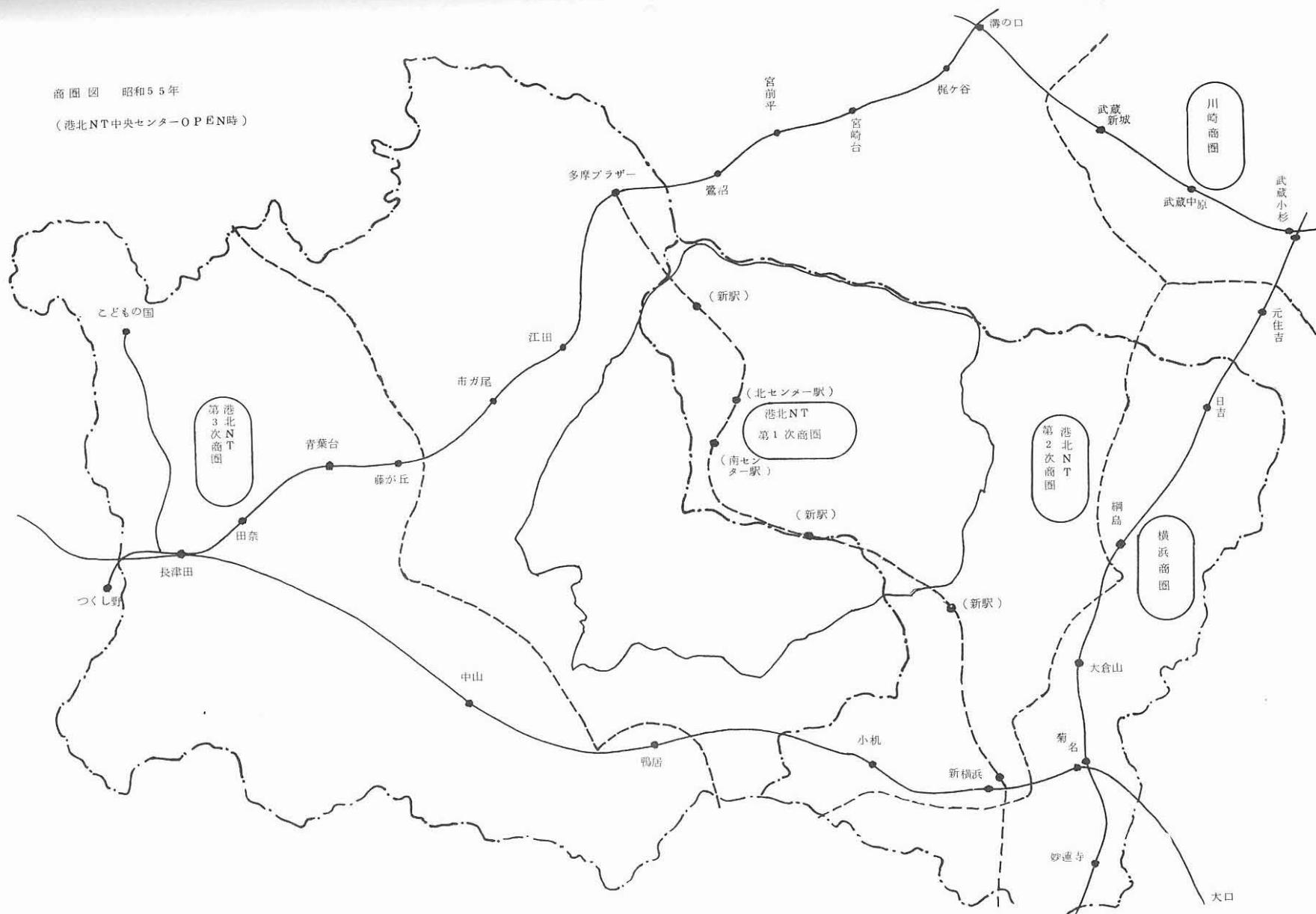
(注2) 資料2-1、2-2参照

(注3) 商圏別NT吸収率の設定の項及び資料参照

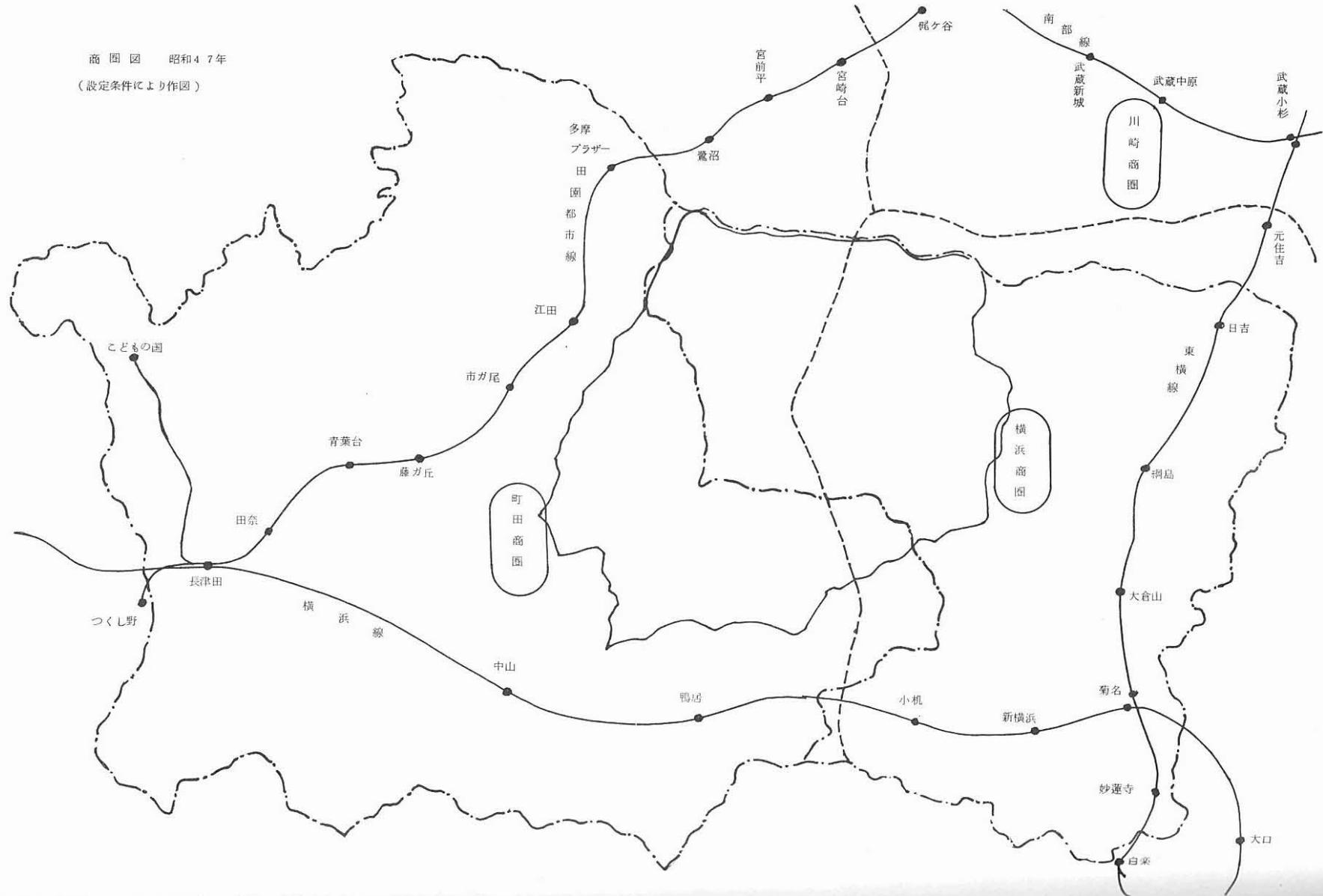
(注4) 商圏図の凡例

	既設鉄道及び駅
	新設鉄道（市営3号、東京新線11号）及び駅
	港北ニュータウン界
	商 圏 界
	港北・緑区行政区域

商圏図 昭和55年
 (港北NT中央センターOPEN時)



商 園 図 昭和47年
(設定条件により作図)



商圏図 昭和60年
 (東京新線11号の開通時)



第3節 将来人口と世帯の推計

1. 人口資料

将来人口の推計に当っては、横浜市行政区再編資料“横浜市の将来人口”（市総務局行政部行政調査室 最終年次S60年）及び“横浜市の将来人口”（市企画調整室、S47.7、最終年次S60年）によった。前者は町丁別、後者は区別である。そこで区の総人口は最新資料の後者に合わせ、町丁別におろす際は、前者の比率を参考とした。又S60～65年については、人口増加の傾向を延長して求めた。

又町田、川崎両市については商圏外としたので、商圏内の人口推計には直接関係はないが、参考として人口推移をみると町田市、川崎市西部（中原、高津、稲田各地区）は、近年人口増加の急激な地域となっており、当分この傾向が続くものと考えられる。

<世帯資料>

更にこれらの人口推計をもとに、“都道府県別将来推計人口”（厚生省人口問題研究所「人口問題研究」第119号S46.7）による世帯人員の推計から、各地区の世帯数の推計を行なった。なお世帯人員の将来値は、本推計のMed値を採用した。又昭和61～65年については推計がなく、かつ昭和60年における神奈川県の前平均世帯人員は3.12人と低い値であることから、昭和60年の値をこの期間について固定することとした。

一方港北NT区域の人口世帯の将来値については、住宅公団の人口定着計画資料（S48年）によった。そして第1次商圏（港北NT）と第2次商圏との境界で双方にかかる町丁があるので、それについては面積配分で人口世帯を振り分けている。又第2次商圏と第3次商圏との境界については、先に得られた境界線を町丁ベースの境界線に近似させている。

（注2）

（注1） 資料2-3、2-4参照

（注2） 資料2-5参照

2. 港北NT商圏別人口世帯定着想定

		S 5 0	S 5 1	S 5 2	S 5 3	S 5 4	S 5 5	S 5 6	S 5 7	S 5 8	S 5 9	S 6 0	S 6 1	S 6 2	S 6 3	S 6 4	S 6 5
ニュータウン内 (第1次商圏)	人口		35,900	45,100	60,100	80,900	112,785	147,170	177,955	204,640	227,325	246,000	259,885	272,070	282,455	291,040	297,725
	世帯		9,419	11,766	15,596	20,907	29,123	37,958	45,845	52,652	58,408	63,108	66,578	69,643	72,278	74,486	76,242
	換世		10,912	113,708	18,492	25,046	35,136	46,135	55,961	64,759	72,396	78,846	83,296	87,202	90,530	93,282	95,425
第2次商圏	人口	139,535	152,619	165,703	178,787	191,871	204,955	215,524	226,093	236,662	247,721	332,266	352,202	373,334	395,734	419,478	444,638
	世帯	35,156	46,389	50,674	55,011	59,403	63,849	67,562	71,098	74,893	78,736	106,496	112,885	119,658	126,838	134,448	142,512
第3次商圏	人口	117,920	126,980	136,040	145,100	154,160	163,221	170,922	178,623	186,324	194,025	127,260	134,896	142,989	151,569	160,663	170,299
	世帯	35,625	38,596	41,602	44,646	47,728	50,848	53,581	56,171	58,963	61,791	40,788	43,236	45,830	48,580	51,495	54,583
第2・第3次商圏 小計	人口	257,455	279,599	301,743	323,887	346,031	368,176	386,446	404,716	422,986	441,256	459,526	487,098	516,323	547,303	580,141	614,937
	世帯	77,781	84,985	92,276	99,657	107,131	114,697	121,143	127,269	133,856	140,527	147,284	156,121	165,488	175,418	185,943	197,095
合計	人口	257,455	315,499	346,843	383,987	426,931	480,961	533,616	582,671	627,626	668,581	705,526	746,983	788,393	829,758	871,181	912,662
	世帯	77,781	94,404	104,042	115,253	128,038	143,820	159,101	173,114	186,508	198,935	210,392	222,699	235,131	247,696	260,429	273,337
	換世		95,897	105,984	118,149	132,177	149,833	167,278	183,230	198,615	212,923	226,130	239,417	252,690	265,948	279,225	292,520

1. 世帯人員推計(人/世帯)

S 5 0 : 3.31、S 5 1 : 3.29、S 5 2 : 3.27、S 5 3 : 3.25、S 5 4 : 3.23、S 5 5 : 3.21

S 5 6 : 3.19、S 5 7 : 3.18、S 5 8 : 3.16、S 5 9 : 3.14、S 6 0 : 3.12

2. 換世=換算世帯数はニュータウン内の人口を厚生省人口問題研の神奈川県世帯人員推計(Med値)で除したものである。

3. 第2次・第3次商圏のS 5 4年以前の数値はS 5 5年の商圏によるものである。

第4節 世帯当り店舗消費の推計

世帯当り店舗消費額の将来推計の方法としては、第1に項目別店舗消費額の構成を過去の時系列的変化をもとにして予測する方法(タイムシリーズ)があり、第2に項目別店舗消費額の構成が所得階級によって異なることに着目して、所得階級構成の変化によって項目別店舗消費額の構成の変化を説明する方法(クロスセクション)がある。

これらのいずれの方法をとるべきかを考えると、過去15年近く日本経済の高度成長が続いており、将来もかなりの期間経済の高度成長が続くと予測されている。従って店舗消費額の構成変化もドラステックなものになると予測され、当予測の如き長期予測においては、所得階級区分のデータ上の制約から無理が考えられるので、過去の時系列的変化をもとに予測する方法を採用した。

又予測に当って、港北NTと周辺地域は首都圏内にあり、居住世帯の所得水準が高いこと及び地域によって項目別の店舗消費額構成が異なることから地域性を入れることとした。この点をふまえて、項目別消費支出額の構成比及び項目別店舗消費額の構成比の過去の実績データとしては、家計調査年報の京浜(全世帯)の品目別支出額のデータを、将来予測のデータとして採用した。更にニュータウン内は、世帯人員の水準が高いので、換算世帯数を用いることで所得水準補正を行った。^(注1)

但し京浜(全世帯)のデータは、昭和38年家計調査の方式が大巾に改正されてから以降のものであり、可処分所得及び平均消費性向のデータが得られない。そこで可処分所得については、人口5万以上の都市(勤労者世帯)の過去15年(S30~45)の実質平均伸び率5.45%から、S45~65年の実質平均伸び率を年間5.5%に設定した。又金額についてはS45年の京浜(勤労者世帯)の可処分所得額を初期条件として与えた。又平均消費性向については、京浜(勤労者世帯)のS38~45年のデータを将来予測のデータとして採用した。^(注2) (この予測については、データ期間上から少し無理があるが、データの制約条件からやむを得ないと考えた)

そして平均消費性向、消費支出構成比、店舗支出比の将来推計を行うに際しては、長期予測であることを考えて、単に時間に対してのみ回帰させることとし、推計式は $\log = a + bt$ (P:推計項目 t:昭和、年、ab:定数)を用いた。その結果、住居費、光熱費、雑費の店舗支出比(各項目の消費支出額に対する店舗消費支出額の比)の推定式は、データの変動が大きいことから相関係数が低いので、これらを採用せずS38~45年の各年の値の最高と最低を除いた5年間の平均値を将来にわたって固定して採用した。又項目別消費支出構成比の合計は、必ずしも100%にならないので再配分を行って補正した。

以上の方法で各年の一世帯当り項目別店舗消費額(S45年価格)の推計を行なった。

(注1) 資料2-6~2-9参照

(注3) 資料2-12参照

(注2) 資洋2-10、2-11参照

(注4) 非店舗関係支出項目については資料2-13参照

<年次別世帯当り店舗消費金額及び構成の推計>

単位：千円

	S 5 1	5 2	5 3	5 4	5 5	5 6	5 7	5 8	5 9	6 0	6 1	6 2	6 3	6 4	6 5
食料関係	402.7	413.3	424.4	435.5	446.6	458.1	469.7	481.2	492.8	504.3	532.0	561.3	592.2	624.8	659.1
住居 "	115.9	124.6	134.3	144.0	153.7	166.6	179.5	192.3	205.2	218.1	230.0	242.7	256.0	270.1	285.1
光熱 "	10.3	10.4	10.7	10.9	11.2	11.3	11.5	11.6	11.8	11.9	12.6	13.3	14.0	14.8	15.6
被服 "	133.3	137.2	140.3	143.4	146.5	150.9	155.3	159.7	164.1	168.6	177.9	187.7	198.0	208.9	220.4
雑費 "	128.6	136.0	144.6	153.1	161.7	172.5	183.3	194.1	204.9	215.6	227.5	240.0	253.2	267.1	281.8
合計	790.8	821.9	854.3	866.8	920.6	959.4	999.3	1,038.9	1,078.8	1,120.3	1,181.9	1,246.9	1,315.5	1,387.9	1,462.0

注：S 6 1～6 5は平均消費性向、消費構成、店舗消費構成はS 6 0の値でfix、総額のみ5.5%/年の増加とした。

第5節 商圏別N・T吸収率の設定と年次別販売額の推計

商圏別N・T吸収率の設定に当って、第1次商圏（港北N・T区域）の吸収率については、既存のN・Tの近隣消費率の調査結果をもとにし、それに港北N・Tの横浜副都心としての性格及び神奈川県消費性向調査の結果などを勘案して設定した。

（注2）
第2次商圏、第3次商圏における港北N・Tの吸収率の設定に当っては、神奈川県消費性向調査の結果からまず地元吸収率（地元消費率）を設定し、残りの流出部分を港北N・Tと競争商業核との間で配分した。ここで神奈川県消費性向調査（S45）は、食料品と衣料品（高級衣料品、実用衣料品、身辺細貨）のみであるので、住居費については同調査（S41）の文化品を参考とした。又千里物流調査（（財）運輸調査局）の結果において、光熱費は食料費と雑費は住居費と同様の地元消費傾向を示していることも参考として、（注4）これら相互の消費傾向（吸収率の傾向）は同一とした。

なお第2次商圏、第3次商圏における競争商業核間の吸収率の配分については、消費性向調査書の結果を参考として、東京の吸収率を最初に設定した。

更に港北N・T、横浜、町田の三者の間での配分は各々の商業規模等を考慮して、おおよそ第2次商圏では港北N・Tと横浜の吸収力は互角、長津田等を含む第3次商圏では三者の吸収力が略互角として設定した。

なおS60年段階で第2次商圏における港北N・T、横浜の吸収率が低下しているのは、第1に多摩ブラーザ等の地元の地元商業核の発展を考慮した為である。又第2には、東京方面からの地下鉄11号線が国鉄横浜線中山まで延伸されるとした結果、港北N・Tの第2次商圏が地元吸収力の相対的に高いと考えられる中山地区をも含む為である。

更に吸収率の設定に当っては、昭和55、60年を基準とし、中間の年次はなめらかな変化をするものとして設定している。又昭和60年以降については、超長期でもあり、各商圏間の吸収力がバランスするものとして固定した。

以上のようにして設定した商圏別の吸収率と、先に求めた商圏別世帯数及び世帯当り店舗消費額の推計から、年次別港北N・T商業販売額（購買額）の推計を行なった。

（注1） 資料2-14～2-17参照

（注2） 資料2-18～2-24参照

（注3） 資料2-22参照

（注4） 資料2-16、2-17参照

1. 年次別商圏別港北ニュータウンの吸収率想定

単位：%

費目	昭和	52年	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65年
食料関係	90	90	90	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95
住居	50	50	50	70	72	74	76	78	80	80	80	80	80	80	80
光熱	90	90	90	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95
被服	45	45	45	65	67	69	71	73	75	75	75	75	75	75	75
雑費	50	50	50	70	72	74	76	78	80	80	80	80	80	80	80
食料	0	0	0	5	5	5	5	5	0~5	0~5	0~5	0~5	0~5	0~5	0~5
住居	0	0	0	20	23	26	30	25	25	25	25	25	25	25	25
光熱	0	0	0	5	5	5	5	5	0~5	0~5	0~5	0~5	0~5	0~5	0~5
被服	0	0	0	20	23	26	30	25	25	25	25	25	25	25	25
雑費	0	0	0	20	23	26	30	25	25	25	25	25	25	25	25
食料	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
住居	0	0	0	5	7	9	11	13	15	15	15	15	15	15	15
光熱	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
被服	0	0	0	5	7	9	11	13	15	15	15	15	15	15	15
雑費	0	0	0	5	7	9	11	13	15	15	15	15	15	15	15

2. 年次別潜在購買力推計

単位 百万円

	S51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	S65
食料関係	4,394	5,666	7,848	10,908	15,692	21,134	26,285	31,162	35,677	39,762	44,313	48,946	53,612	58,283	62,895
住居	1,265	1,708	2,483	3,607	5,400	7,686	10,045	12,453	14,856	17,196	19,158	21,164	23,176	25,195	27,206
光熱	112	143	198	273	394	521	644	751	854	938	1,050	1,160	1,267	1,381	1,489
被服	1,455	1,881	2,594	3,592	5,147	6,962	8,691	10,342	11,880	13,293	14,818	16,368	17,925	19,487	21,032
雑費	1,403	1,864	2,574	3,835	5,681	7,958	10,258	12,570	14,834	16,999	18,950	20,928	22,922	24,916	26,891
合計	8,629	11,262	15,797	22,215	32,314	44,261	55,923	67,278	83,101	88,188	98,448	108,732	119,092	129,466	139,511
食料	18,680	20,944	23,347	25,870	28,515	30,950	33,395	36,039	38,801	53,706	60,055	67,164	75,113	84,033	93,930
住居	53,76	6,314	7,385	8,554	9,814	11,256	12,762	14,402	16,157	23,227	25,964	29,041	32,471	36,214	40,630
光熱	478	527	589	647	715	763	818	869	929	1,267	1,422	1,591	1,776	1,990	2,223
被服	6,184	6,952	7,718	8,518	9,354	10,195	11,042	11,960	12,921	17,955	20,082	22,460	25,115	28,086	31,410
雑費	5,966	6,892	7,955	9,095	10,324	11,654	13,032	14,537	16,133	22,961	25,681	28,718	32,115	35,911	40,160
合計	36,684	41,629	46,997	52,684	58,722	64,818	71,049	77,807	84,941	119,116	133,419	149,202	166,855	186,600	208,353
食料	15,543	17,194	18,948	20,786	22,709	24,545	26,384	28,373	30,451	20,569	23,002	25,724	28,769	32,174	35,976
住居	4,473	5,184	5,996	6,873	7,815	8,927	10,083	11,339	12,680	8,896	9,944	11,123	12,436	13,909	15,562
光熱	398	433	478	520	569	605	646	684	729	485	545	600	680	762	851
被服	5,145	5,708	6,264	6,844	7,449	8,085	8,723	9,416	10,140	6,877	7,692	8,602	9,619	10,757	12,030
雑費	4,963	5,658	6,456	7,307	8,222	9,243	10,296	11,445	12,661	8,794	9,836	10,999	12,300	13,754	15,381
合計	30,572	34,177	38,142	42,330	46,764	51,405	56,132	61,257	66,661	45,621	51,101	57,145	63,907	71,470	79,800

注 潜在購買力：各商圏の全世帯の店舗消費額を表わす。港北NTに吸収される店舗消費額の上限であり、その意味で潜在とした。

3. 港北ニュータウンの吸収する店舗消費額の推計

単位：百万円

	昭和	52年	53	54	55	56	57	58	59	60年	61年	62	63	64	65
第一次 商圈	食料関係	5099	7,063	9,817	14,907	20,077	24,971	29,604	33,893	37,774	42,097	46,499	50,931	55,369	59,750
	住居	854	1,242	1,804	3,780	5,534	7,433	9,464	11,588	13,757	15,326	16,931	18,541	20,156	21,765
	光熱	129	178	246	374	495	612	713	811	891	998	1,102	1,204	1,312	1,415
	被服	846	1,167	1,616	3,346	4,665	5,997	7,343	8,672	9,970	11,114	12,276	13,444	14,615	15,774
	雑費	932	1,337	1,918	3,977	5,730	7,591	9,553	11,571	13,599	15,160	16,742	18,338	19,933	21,513
	合計	7,860	10,987	15,401	26,384	36,501	46,604	56,677	66,535	75,991	84,695	93,550	102,458	94,285	120,217
第二次 商圈	食料関係	0	0	0	1,426	1,548	1,670	1,802	1,940	0~2,685	0~3,003	0~3,358	0~3,756	0~4,200	0~4,697
	住居	0	0	0	1,963	2,589	3,318	4,321	4,847	5,807	6,491	7,260	8,118	9,079	10,158
	光熱	0	0	0	36	38	41	43	46	0~63	0~71	0~80	0~89	0~100	0~111
	被服	0	0	0	1,871	2,345	2,871	3,588	3,876	4,489	5,021	5,615	6,279	7,022	7,853
	雑費	0	0	0	2,065	2,680	3,388	4,361	4,840	5,740	6,420	7,180	8,029	8,978	10,040
	合計	0	0	0	7,361	9,200	11,288	14,115	15,549	16,036~18,784	17,932~21,006	23,493	22,426~26,271	25,079~29,379	28,051~32,859
第三次 商圈	食料関係	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	住居	0	0	0	391	625	907	1,247	1,648	1,334	1,492	1,668	1,865	2,086	2,334
	光熱	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	被服	0	0	0	372	566	785	1,036	1,318	1,032	1,154	1,290	1,443	1,614	1,805
	雑費	0	0	0	411	647	927	1,259	1,646	1,319	1,475	1,650	1,845	2,063	2,307
	合計	0	0	0	1,174	1,838	2,619	3,542	4,612	3,685	4,121	4,608	5,153	5,763	6,446
合計	食料関係	5099	7,063	9,817	16,333	21,625	26,641	31,406	35,833	39,116	43,599	48,178	52,809	57,469	62,099
	住居	854	1,242	1,804	6,134	8,748	11,658	15,032	18,083	20,898	23,309	25,859	28,524	31,321	34,257
	光熱	129	178	246	410	533	653	756	857	923	1,034	1,142	1,245	1,362	1,470
	被服	846	1,167	1,616	5,589	7,576	10,170	11,967	13,866	15,491	17,289	19,181	21,166	23,251	25,432
	雑費	932	1,337	1,918	6,453	9,057	11,906	15,173	18,057	20,658	23,055	25,572	28,212	30,974	33,860
	合計	7,860	10,987	15,401	34,919	47,539	61,028	74,334	86,696	97,086	108,285	119,932	131,960	144,377	157,118

第3章 港北ニュータウン中央センター商業施設量の推計

第1節 売場効率の推計

売場効率（1㎡当り年間販売額）は、地域特性、年次、業種、販売形態（百貨店、スーパー、小売店等）等によって大きく変化することから、港北N・Tの売場効率のデータとしてどのようなデータを採用するかという問題が生ずる。

（注1）

都道府県ベースで見ると、港北N・Tが建設される神奈川県は、卸売業の販売力は比較的弱体である。一方小売業の販売力は、全国的にみて高水準にある人口増加と世帯当り消費水準に支えられて、極めて活発且つ強力である。この為小売業においては、売場面積の拡大が活発であり、S43年からS45年にかけて売場効率は名目値でも停滞を示している。又神奈川県の売場効率を、S43年の商業統計によって全国的にみると、東京都、大阪府などには及ばないが愛知県を上回り高水準のグループに属している。

そして港北N・Tが建設される横浜市の売場効率は、神奈川県の水準よりも高く、S43年には東京23区の売場効率には及ばないものの、東京都全体とほぼ同水準にある。（但しS45年は、横浜市の売場効率が停滞し、東京都の売場効率が大幅に上昇した結果、かなり格差が生じている。）港北N・Tの売場効率の設定の為のデータの採用に当って、港北N・Tが横浜市副都心として位置づけられていることから、高水準の売場効率と地域性が予想される。しかし一方狭域をとることによるデータの偏りも考えられるので、横浜市小売業のデータ（S45年）を、港北N・Tの売場効率のデータとして採用することとした。

横浜市小売業の過去16年（S29～45年）の売場効率をみると、名目額で約2倍に上昇しているが、消費者物価指数で補正した実質売場効率は、微増に止まっている。その推移をみると、前半8年間の年平均実質売場効率の伸びは0.21%、後半8年間の年平均の伸びは0.9%、全期間を通じて年平均0.55%の伸びである。全期間を通じて売場効率の伸びは売場面積拡大の結果、実質的には低い伸びになっており、特に前半8年（S29～37年）が著しい。

（注2）

又その性格から、売場効率の水準及び伸びが高いと考えられる百貨店の売場効率をみるとS35～45年における全国百貨店の実質売場効率の伸びは、年平均2.85%である。同期間の六大都市百貨店の実質売場効率の伸びは4.22%である。

（注3）

以上のことと、港北N・Tの性格として、その計画性から競争に対して相対的に閉鎖的であることより、S45～65年の年平均実質売場効率の伸びを、2%に設定した。又初期条件の数値としては、S45年の横浜市・小売業の売場効率を用いた。

（注1） 資料2-25～2-27 参照

（注2） 資料2-28 参照

（注3） 資料2-29・2-30 参照

横浜市小売業売場効率

分 類	(百万円) 年間販売額	(㎡) 売 場 面 積	(万円) 売 場 効 率
百 貨 店	5 9,7 6 4	9 7,9 5 5	6 1.0
その他の各種商品	5 9 7	1,1 6 8	5 1.1
食 料 関 係	2 0 1,2 2 8	3 5 3,0 9 7	5 7.0
被 服 "	6 7,3 2 2	1 5 1,5 9 4	4 4.4
光 熱 "	5,6 8 0	1 4,7 7 7	3 8.4
住 居 " *	6 0,8 9 2	1 1 9,4 5 5	6 0.0
雑 費 " **	6 0,1 8 6	1 1 5,7 9 2	5 2.0

* 燃料小売業（ガソリンステーションを除く）

横浜市の商業より

** 自動車等を除く

<年次別販売効率の推計>

	S 5 1	5 2	5 3	5 4	5 5	5 6	5 7	5 8	5 9	6 0	6 1	6 2	6 3	6 4	6 5
食料関係	6 4.0	6 5.5	6 6.6	6 8.1	6 9.5	7 0.6	7 1.9	7 3.3	7 4.7	7 6.7	7 7.7	7 9.3	8 0.8	8 2.4	8 4.0
住居 "	6 7.4	6 8.9	7 0.1	7 1.6	7 3.1	7 4.3	7 5.7	7 7.2	7 8.7	8 0.8	8 1.8	8 3.5	8 5.1	8 6.8	8 8.4
光熱 "	4 3.1	4 4.1	4 4.9	4 5.8	4 6.8	4 7.5	4 8.4	4 9.4	5 0.3	5 1.7	5 2.4	5 3.4	5 4.5	5 5.5	5 6.6
被服 "	4 9.9	5 1.0	5 1.9	5 3.0	5 4.1	5 5.0	5 6.0	5 7.1	5 8.2	5 9.8	6 0.6	6 1.8	6 3.0	6 4.2	6 5.4
雑費 "	5 8.4	5 9.7	6 0.7	6 2.1	6 3.4	6 4.4	6 5.6	6 6.9	6 8.2	7 0.0	7 0.9	7 2.3	7 3.7	7 5.2	7 6.6
S 4 5 年比	1.1 2 3	1.1 4 9	1.1 6 8	1.1 9 4	1.2 1 9	1.2 3 8	1.2 6 1	1.2 8 6	1.3 1 1	1.3 4 6	1.3 6 4	1.3 9 1	1.4 1 8	1.4 4 6	1.4 7 4

第2節 センター別施設量の配分

センター別施設量の配分に当っては、港北N・T内でセンター別の商圈設定と吸収率の設定を行なうべきであるが、条件設定に際して流動性があるので（例えば区画整理区域外の人口分布等）、簡略化して配分を行なった。

配分の考え方としては、各センターがおおむね均等に配置されていることから近隣性の高い（注1）食料関係、光熱関係はセンターに対してほぼ等分に吸収されるものとし、又買回り性のある住居関係、被服関係、雑費関係は一般的な消費性向（S45神奈川県消費性向調査の結果）等を参考としつつ、中央センターに50%、4カ所の駅センターに25%、6カ所の近隣センターに25%を配分した。更に第2次商圈、第3次商圈より港北ニュータウンに吸収する購買額は、非常に買回り性が高いと考えられるので、中央センターに全てを吸収させることとして配分した。

（注1）資料2-31参照

以上の売場効率の推計、センター別施設量の配分及び第2章の購売額の推計から、年次別に港北N・Tのセンター別施設量の配分を行なった。なお売場面積を非売場面積を含めた床面積に換算するに際しては、通常基準から床面積に対する売場面積の比率を60%とした。

以上の積算の結果港北N・Tの中央センターへの集中率は、昭和65年で購売額において46.2%（第2、第3次商圈分含む）である。

1. 港北NT中央センターへ吸収する店舗消費額の推計

単位：百万円

		S55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65
第一次 商圈	食料関係	1,491	2,008	2,497	2,960	3,389	3,777	4,210	4,650	5,093	5,537	5,975
	住居・	1,890	2,767	3,717	4,732	5,794	6,879	7,663	8,466	9,271	10,078	10,883
	光熱・	37	50	61	71	81	89	100	110	120	131	142
	被服・	1,673	2,333	2,999	3,672	4,336	4,985	5,557	6,138	6,722	7,308	7,887
	雑費・	1,989	2,865	3,796	4,777	5,786	6,800	7,580	8,371	9,169	9,967	10,757
	合計	7,080	10,023	13,070	16,212	19,386	22,530	25,110	27,735	30,375	33,021	35,644
第二次 商圈	食料関係	1,426	1,548	1,167	1,802	1,940	0~2685	0~3003	0~3358	0~3756	0~4200	0~4697
	住居・	1,963	2,589	3,318	4,321	4,847	5,807	6,491	7,260	8,118	9,079	10,158
	光熱・	36	38	41	43	46	0~63	0~71	0~80	0~89	0~100	0~111
	被服・	1,873	2,345	2,871	3,588	3,876	4,489	5,021	5,615	6,279	7,022	7,853
	雑費・	2,065	2,680	3,388	4,361	4,840	5,740	6,420	7,180	8,029	8,978	10,040
	合計	7,361	9,200	11,288	14,115	15,549	16,036~18,781	17,932~21,006	23,493	22,426~26,271	25,079~29,379	28,061~32,859
第三次 商圈	食料関係	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	住居・	391	625	907	1,247	1,648	1,334	1,442	1,668	1,865	2,086	2,334
	光熱・	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	被服・	372	566	785	1,036	1,318	1,032	1,154	1,290	1,443	1,614	1,805
	雑費・	411	647	927	1,259	1,646	1,319	1,474	1,650	1,845	2,063	2,307
	合計	1,174	1,838	2,619	3,542	4,612	3,685	4,121	4,608	5,153	5,763	6,446
合計	食料関係	2,917	3,556	4,167	4,762	5,329	5,120	5,712	6,328	6,971	7,637	8,324
	住居・	4,244	5,981	7,942	11,300	12,289	14,020	15,646	17,394	19,254	21,243	23,375
	光熱・	73	88	102	114	127	121	136	150	165	181	198
	被服・	3,916	5,244	6,655	8,296	9,530	10,506	11,732	13,043	14,444	15,944	17,545
	雑費・	4,465	6,192	8,111	10,397	12,272	13,859	15,474	17,201	19,043	21,008	23,104
	合計	15,615	21,061	28,977	33,869	39,547	43,626	48,700	54,116	59,877	66,013	72,546

2. 港北NT中央センター成立売場面積推計

単位：㎡

	S55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	S65
食料関係	4,197	5,037	5,796	6,497	7,134	6,675	7,351	7,980	8,627	9,268	9,910
住居・	5,806	8,050	10,491	13,342	15,615	17,351	19,127	20,831	22,625	24,474	26,442
光熱・	156	185	211	231	252	202	260	286	303	326	350
被服・	7,238	9,535	11,884	14,529	16,375	17,569	19,360	21,105	22,927	24,835	26,827
雑費・	7,076	9,615	12,364	15,541	17,994	18,093	21,825	23,791	25,839	27,936	30,162
合計	24,473	32,422	40,746	50,140	57,370	59,890	67,923	73,993	80,321	86,839	93,691

注：売場面積と床面積との関係は次の通り 床面積×0.6=売場面積

3. 港北NT中央センター成立床面積推計

	S 55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65
食料関係	6,995	8,395	9,660	10,828	11,890	11,125	12,252	13,300	14,378	15,447	16,517
住居	9,677	13,417	17,485	22,237	26,025	28,918	31,878	34,718	37,708	40,790	44,070
光熱	260	308	352	385	420	337	433	477	505	543	583
被服	12,063	15,892	19,807	24,215	27,292	29,282	32,267	35,175	38,212	41,392	44,712
雑費	11,793	16,025	20,607	25,902	29,990	30,155	36,375	39,652	43,065	46,560	50,270
合計	40,788	54,037	67,911	83,567	95,617	99,817	113,205	112,332	133,868	144,732	156,152
Max値	54,383	72,048	90,546	111,420	127,486	133,086	150,936	164,425	178,486	192,971	208,197
MIN値	32,630	43,230	54,329	66,854	76,494	79,854	90,564	98,658	107,094	115,786	124,922

注: Max値=合計値×1.4 Min値=合計値×0.8

4. 港北NT中央センター成立売場面積推計(30万人対応)

単位:㎡

	S 55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65
食料関係	2,145	2,844	3,473	4,038	4,537	4,924	5,418	5,864	6,303	6,720	7,113
住居	2,585	3,724	4,910	6,130	7,362	8,410	9,368	10,139	10,894	11,611	12,311
光熱	79	105	126	143	161	172	191	206	220	236	251
被服	3,092	4,242	5,355	6,431	7,450	8,336	9,170	9,932	10,670	11,383	12,060
雑費	3,137	4,449	5,787	7,141	8,484	9,714	10,691	11,578	12,441	13,254	14,043
合計	11,038	15,364	19,651	23,883	27,994	31,556	34,838	37,719	40,528	43,204	45,778

5. 港北NT中央センター成立床面積推計(30万人対応)

単位:㎡

	S 55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65
食料	3,575	4,740	5,788	6,730	7,562	8,207	9,030	9,773	10,505	11,200	11,855
住居	4,308	6,207	8,183	10,217	12,270	14,017	15,613	16,898	18,157	19,352	20,518
光熱	131	175	210	238	268	287	318	343	366	393	418
被服	5,153	7,070	8,925	10,718	12,417	13,898	15,283	16,553	17,783	18,972	20,100
雑費	5,228	7,415	9,645	11,902	14,140	16,190	17,818	19,297	20,735	22,090	23,405
合計	18,395	25,607	32,751	39,805	46,657	52,594	58,062	62,864	67,546	72,007	76,296
Max値	24,521	34,134	43,657	53,060	62,194	70,108	77,397	83,798	90,039	95,985	101,703
MIN値	14,716	20,486	26,201	31,844	37,325	42,075	46,450	50,291	54,037	57,606	61,037

小売販売額センター別配分 (NT内のみ)

	センター数	食料関係	住居関係	光熱関係	被服関係	雑費関係
中央センター	1	10%	50%	10%	50%	50%
駅センター	4	36%	25%	36%	25%	25%
近隣センター	6	54%	25%	54%	25%	25%

注 第2次商圏、第3次商圏分については、中央センターに配分する。

第3節 商業施設量についての若干の補足的考察

<家計消費の将来推計について>

日本経済の成長力並びにそれに伴う家計消費額の伸びと内容構成の変化については、様々な見方があるが、今後かなりの期間について高度成長が見込まれている。当推計においても、昭和30年代からの経済の高度成長期における各種データを採用しており、考え方として当将来推計においても基本的にはこの傾向が続くものとして考えている。

しかし最近数年来活発化した公害乃至は環境問題への関心の高まり等にも見られるように、経済の高度成長の中味も福祉を重点としたものに変化して行く萌芽が見られる。従って経済社会等の変化を昭和60～65年という超長期の将来について予測するのは、急激な変化を示す日本の現状の下では、多大の困難が伴っている。

従ってこの分野の問題に深入りすることを当推計では避けたが、(社)日本経済研究センターの予測を参考としてみよう。日本経済研究センターの“昭和60年の日本経済”の予測によれば、家計調査(人口5万以上都市勤労者世帯)ベースの消費支出構成比(S60)は、当推計と食料費、被服費等でかなり違いを示している。又家計消費構成比を国際的に比較してみると、各国間で相当の違いがあり、所得水準とともに地域性、社会、習慣等の要素によって、家計消費構成比が左右されることが推察される。

(注1)

日本においても、住宅問題が特に大都市圏において顕著である等、地域によって家計消費構成の内容がかなり左右されることが考えられる。こうした意味で当推計においては、家計調査の基礎データとして地域性を入れたものを採用している。(但し店舗消費の総額的な面では、あまり大きな差は出ないものと思われる。)

<家計消費推計と商業統計の関係について>

家計消費推計では、そのベースとなる家計調査上の制約から個人消費、法人消費の部分を含んでいない。これらの部分についての理論的アプローチは、データ条件等の制約から非常に困難である。そこで家計消費推計ベースと商業統計ベースとの比較を行なってみよう。昭和45年度の全国、横浜市各区、東京都区部で比較してみると、全国では商業統計による小売業販売額は、家計消費推計ベースの1.333倍である。又東京都区部、横浜市西区、同中区はそれぞれ1.540 4.429 4.043倍であるが、西区、中区の数値は明らかに他地区からの流入の影響によるものと考えられる。そして横浜市の鶴見、神奈川、西、中区を除く各区は、いずれも1未満になっており流出の影響をうかがわせている。

(注2)

以上のことから個人消費、法人消費による影響は地区の性格によってかなり異なるが、全国では一応完結的に考えられることから、その影響は全国平均で家計消費ベースの推計額に対して約3割強と考えられる。しかし個人消費、法人消費の推計に関しては、今後より多くの調査作業が必要とされる。

(注1) 資料2-32～2-34参照

(注2) 資料2-35参照

第4章 飲食店、業務、娯楽施設量の推計

第1節 飲食店の施設量の推計

飲食店は、外食化傾向の増大等を反映して、着実な増加傾向を示している。神奈川県はS27～45年の飲食店数の推移を見ると、飲食店数は約4.2倍の伸びを示し、卸小売業を含めた全店舗数の構成比においても、約2倍の24%を占めるようになった。

他方販売額においては、小売業販売額を100とした割合は11.0%になる。飲食店販売額の対小売比は昭和45年の商業統計によると、全国平均で約10.9%であり、主要都道府県別にみると東京都が約18.2%とズバ抜けており、大阪府、京都府がそれぞれ約15.3%、約14.8%とそれに続いている。又小売業販売額に対する飲食店販売額の割合のバラツキをみると、卸売業におけるそれよりも小さい。

港北ニュータウンの飲食店の販売額の推計に当っては、上記の傾向や地域性を考慮して、S45年の横浜市各区の飲食店対小売比等を参考として行った。同時に推計の際は、時間的に港北ニュータウンの性格、規模が成長するので、この点も考慮に入れた。

そして小売業の販売効率(1㎡当り年間販売額)に対応するものとして、従業員1人当り年間販売額を採用した。この将来推計に当っては、横浜市飲食店の過去16年間の推移より年平均伸び率を4.8%に設定した。従業員1人当り施設面積については、多摩ニュータウン計画の値8.4㎡/人を採用した。

(注)資料2-36、2-37参照

1. 飲食店販売額対小売比の設定

飲食店販売額対小売比は、昭和55年5%、その後年1%づつ上昇し昭和65年にMax値15%になると設定する。

2. 港北NT中央センターの収容する店舗消費額の推移

単位：百万円

	S55	S56	S57	S58	S59	S60	S61	S62	S63	S64	S65
広域対応	15615	21061	26977	33869	39547	43626	48700	54116	59877	66013	72546
30万人対応	7080	10023	13070	16212	19386	22530	25110	27735	30375	33021	35644

3. 飲食店販売額及び従業員1人当り年間販売額の推計

単位：百万円

	S55	S56	S57	S58	S59	S60	S61	S62	S63	S64	S65
広域対応	7808	12637	18884	27095	35592	43626	53570	64939	77840	92418	108819
30万人対応	3540	6014	9149	12970	17447	22530	27621	33282	39488	46229	53466

単位：千円

1人当り販売額	S55	S56	S57	S58	S59	S60	S61	S62	S63	S64	S65
	2,549	2,671	2,800	2,934	3,075	3,222	3,377	3,539	3,709	3,887	4,074

S45年 1,595千円/人、年平均伸び率4.8%

4. 飲食店従業員数

単位：人

	S55	S56	S57	S58	S59	S60	S61	S62	S63	S64	S65
広域対応	306	473	674	923	1,157	1,354	1,586	1,835	2,099	2,377	2,671
30万人対応	139	225	327	442	567	699	818	940	1,065	1,189	1,312

5. 飲食店施設面積

単位：㎡

広域対応	S55	S56	S57	S58	S59	S60	S61	S62	S63	S64	S65
	2,570	3,973	5,662	7,753	9,719	11,374	13,322	15,414	17,632	19,967	22,436
30万人対応	1,168	1,890	2,747	3,713	4,763	5,872	6,871	7,896	8,946	9,988	11,021

第2節 業務施設量の算定(含サービス業)

業務施設量の算定は、理論的積み上げが困難であるので、類似都市比較法によって行うこととした。類似都市選定の基準としては、①首都圏の都市であること ②距離圏として港北ニュータウンと略同様な位置にあること ③人口10万人以上の市 ④鉄道条件等が類似的であること、などとした。そして具体的には、中央線沿線では武蔵野、三鷹市、東北線沿線では大宮、浦和市、常盤線沿線では松戸、柏市、総武線沿線では市川、船橋市と合計8市を選定した。

これらの各市について、昭和44年事業所統計及び昭和40・45年国勢調査に基づいて、人口1万人当りの事業所数及び従業者数を算定し、全体の平均値を求めた。算定の対象としては、業務・サービス業とし、経営計算の前提から民営事業所のみとし、公営、国営、公共企業体(注1)の事業所については除外した。

更に運輸通信業のうち鉄道業、電気・ガス・水道業のうち水道業、サービス業のうち宿泊業、映画館、娯楽業、医療・保健については別途計画されるものとして対象から除いた。そして残余について、人口1万人当り従業者数を算定すると、繁華街の吉祥寺を市域にもつ武蔵野市が最も多く、松戸市が最も少ない。又事業所を ①金融・保険、不動産、電気・ガス業(以下金融・保険業等) ②運輸・通信業(除鉄道業) ③個人サービス業(洗たく、理容等) ④その他サービス業に分類して各市の傾向をみると、変動が少ないのは個人サービス業であり、以下その他サービス業、運輸通信業、金融・保険業等の順となっている。変動巾から考えると、個人サービス、その他個人サービスは、ある程度人口1万人当りの従業者数という原単位になりむと考えられるが、金融・保険業等、運輸通信業については、かなり立地による影響(変動巾)が強く、原単位の取り方にも他の要因を考慮する必要がある。まず金融・保険業等についてみるならば、8市の中で武蔵野市はズバ抜けて人口1万人当り従業者数が多く、8市合計の平均値はほぼ横浜市の平均である。武蔵野市の数値には勿論集積の結果が表わされているので(注2)あるが、又市域(人口)の小さいことからする増巾効果も考えられる。横浜市では、中区が最も人口1万人当り従業者数多く、西区はほぼ武蔵野市並みである。(注3)従って横浜副都心として港北ニュータウン全体に対しては、8市合計の平均値を使用してもよいと考えられる。

次に運輸通信業をみると、これら各市の人口1万人当りの従業者数は各市所在都県の人口1万人当りの従業者数よりも少なく、金融・保険業等が既して逆の傾向を示すのに比べて特徴的である。しかし8市の中では浦和市の如く極端に少ないものもあり、8市合計の平均値を用いる場合はやや過少に出ると考えられる。そこで運輸通信業については、中央線沿線、総武線沿線の4市の平均値を用いた。(110.95人/万人)そして従業者1人当りの床面積は業種の性格を考慮して、金融・保険業等とその他サービス業に対して、ビル実態調査(日本ビルディング協会連合会)より平均15㎡に設定した。又個人サービス業、運輸通信業については7.5㎡/人に設定した。(注5)

各市の人口・面積等

単位：人

	1.武蔵野市	2. 三鷹市	3. 大宮市	4. 浦和市	5. 松戸市	6. 柏市	7. 市川市	8. 船橋市
S 4 0年国調人口	133516	135,873	215,646	221,323	160,001	109,237	207,988	223,989
S 4 5年 "	136,959	155,693	268,777	269,397	253,591	150,635	261,055	325,426
S 4 4年7月1日人口	136,098	150,738	255,494	259,878	230,193	140,285	247,788	300,067

単位：km²

市域面積	11.03	16.83	88.88	71.03	61.20	73.01	52.22	78.85
------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

単位：人/ha

S 4 0人口密度	121	81	24	31	26	15	40	28
S 4 5人口密度	124	93	30	38	41	21	50	41
S 4 4人口密度	123	90	29	37	38	19	47	38

資料 国勢調査 全国市町村要覧

人口1万人当り従業者数

単位：人

	武蔵野市	三鷹市	小計	大宮市	浦和市	小計	松戸市	柏市	小計	市川市	船橋市	小計	合計
金融・保険、不動産、 電気・ガス業	40809	7817	234.73	15790	20989	184.26	75.33	137.63	98.92	149.92	142.99	146.13	162.16
運輸通信業(除鉄道業)	119.25	137.89	129.04	100.20	36.98	68.32	62.16	69.28	64.86	117.47	88.27	101.48	88.25
個人サービス業 (洗たく理容等)	111.17	80.10	94.83	85.40	80.22	82.79	75.07	67.43	72.18	90.80	67.45	78.01	80.99
その他サービス業	125.21	69.21	95.79	108.57	137.28	123.06	50.82	67.59	54.19	58.76	57.52	58.07	83.64
合計	763.72	365.37	554.39	452.07	464.37	458.43	263.38	341.93	290.15	416.95	356.23	383.69	415.04

S 4 4 事業所統計 都市編

以上より30万人段階の港北ニュータウンの業務施設量を算定すると

$$\{ (162.16 + 83.64) \times 15 + (110.95 + 80.99) \times 7.5 \} \times 30 = 15,379.65 \text{ m}^2$$

これをラウンドした15,4000 m²を港北ニュータウンの業務施設量とし、中央センター地区は
この中で50% (77,000 m²)を吸収すると設定した。

(注1) 事業所統計において以下のものを業務サービス業とする。

業務：H金融・保険業 I不動産業 J運輸通信業 K電気・ガス・水道業

サービス：Lサービス業

(注2) 資料2-38～2-40参照

(注3) 各市の人口面積等参照

(注4) 日本リサーチのレポート結果(S43)と比較すると、金融・保険、不動産業でやや多めであり、運輸通信、個人サービス、その他サービス業でやや少なめであり、(但し運輸通信は当試算では鉄道が除かれている)合計としては当試算の方が少なめである。cf 日本リサーチ 人口1万人当り 485人(含鉄道業)

(注5) 個人サービス業は、建築設計資料集成等を参照し、又運輸通信業については、外勤従業員が多いと考えられることから金融・保険業等、その他サービス業の1人当り床面積の50%に設定した。なお資料2-41、2-42参照

第3節 娯楽施設量の算定

娯楽施設は商業施設、業務施設等と異なり、その変化のサイクルも短期であり、超長期(例えば10年以上)には、質的に量的に大きな変化を示す。娯楽は一面では、伝統的な遊びを含むが、他方非常に創造的なものでもあり、現在、存在する娯楽の質をもって超長期の将来予測を行うことは、あまり意味がないと考えられる。勿論マクロ的な意味では自由時間の増大、所得の増加等を要因として、①高級化 ②ライフサイクルの存在(ex ボーリング) ③戸外化、参加化といった変化等が予測され、こうしたレベルの研究、予測はかなりの蓄積を持ちつつある。

(注)

前述した超長期の予測が困難という意味合いは、こうしたマクロベース、ノンフィジカルベースの予測をマイクロベースである具体的な施設量にブレイクダウンする際の接続についてである。

しかし経営計算、換地設計等からは施設量にブレイクダウンすることが要請されており、ここでは千里ニュータウンレジヤセンター“セルシー”の実例から、港北ニュータウン完成時(S65)に2倍の72,000 m²を中央センターに建設すると設定した。(セルシー概要参照)

(注)日本長期信用銀行 調査月報 No117 S45. 1 “レジヤ産業の現状と展望”

セルシー (Selcy) 概要

(1) 会社概要

千里レジャーセンター(株)はアミューズメントセンター建設のためフジタ工業(株)、(株)第一ホテル、(株)トーメン、(株)大和銀行の4社により設立された。セルシーは昭和47年11月15日にオープンし、千里ニュータウンの中央部千里中央地区(約10万坪)に位置する。交通は地下鉄(北大阪急行電鉄の御堂筋線)並びに主要道路として新御堂筋、中央環状線などがある。

(2) 建築敷地等面積概要

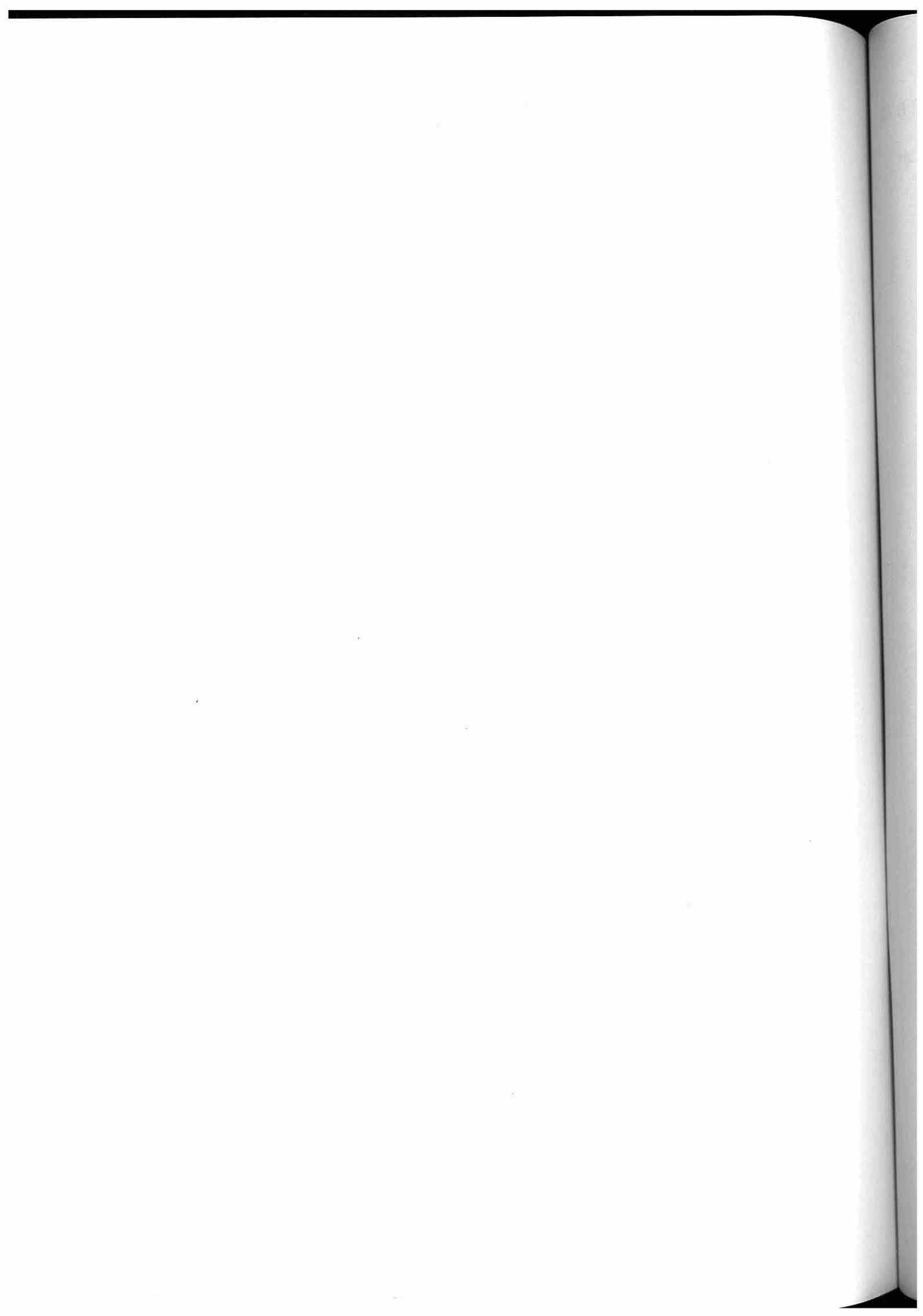
1. 敷地面積	14,028.78 m^2	7. 有効面積比	63%
2. 建築面積	11,173.72 m^2	8. 直営面積	4,693坪
3. 延建築面積	51,084.20 m^2	9. 賃貸面積	5,074坪
4. 階数	地下 1階 地上 6階	10. 賃貸比率	52%
5. 構造	鉄骨コンクリート造 人工地盤型	11. レジャー部門面積	6,724坪
6. 有効面積	9,767坪	12. レジャー部門面積比	68.8%

(3) 土地取得費等の概要

1. 土地取得費 1,061百万円(S46/3) m^2 当り単価 75,634円
2. 建物工事費 3,600百万円(S46/9~S47/11) m^2 当り単価 70,472円(設備費含む)
3. テナント条件

賃 貸 料 月 間 ・ 坪 当 り ・ 円	B1	9,075~12,045(円)
	1・2F	8,085~10,065
	3~5F	6,105~9,075
	6F	8,085~10,065

階	業 種		
	賃 賃 (内坪数)	直 営 (内坪数)	
6 F	高級レストラン(133) サパークラブ(151) 中華料理(147) ステーキハウス(85) 計(516)	ボ ー リ ン グ 場 (60レーン)	
5 F	多目的ホール (132) スカッシュ (128) 計(260)		
4 F	文化教室 (174) 計(174)		スポーツジム (170)
3 F	子供の国 (256) 計(256)		屋外プール (60レーン)
2 F	ビューティサロン(90) ワールドスナック(107) ダンスホール(146) 計(343)	室内プール 延(6675)	(42レーン) 延(38555)
1 F	バザータウン(338) リビングゾーン(490) モーターショウ(179) ミュージックゾーン(234) 海洋レジャーゾーン(150) 陸上レジャーゾーン(150) 計(1541)		
B1	映画館(150) パチンコ(227) 大衆飲食街(322) サウナ(246) 麻雀コーナー(38) マンモスバー(142) 喫茶 (37) 計(1,162)		



第3部 港北ニュータウン中心地区の経営計画

第1章 業務分担の考え方	116
第2章 建設計画の作成	123
第3章 経営収支計算の前提諸条件	126
第4章 経営収支計算の結果と考察	135

第3部 港北ニュータウン中心地区の経営計画

序 施設量のまとめと必要土地面積の設定

第2部で算定した施設量をまとめると下表の通りであり、更に平均容積率を設定して必要土地面積を算定した。(ここでは注意しなければならないのは、土地面積算定に使った平均容積率は、建物の地下部分も含んでおり、いわゆる真の容積率としては場合により若干これより低いことである。)

	S65年成立床面積 (㎡)		平均容積率 (%)	必要土地面積 (㎡)	床面構成比 (%)	土地構成比 (%)
	港北ニュータウン	NT中央センター				
小売業	330,600	156,200	180	86,800	47.7	61.4
飲食業	-	22,400	200	11,200	6.8	7.9
業務	154,000	77,000	400	19,300	23.5	13.7
娯楽業	-	72,000	300	24,000	22.0	17.0
合計		327,600	238	141,300	100	100

小売業の内訳

	店数	床面積 (㎡)	容積率 (%)	必要土地面積 (㎡)	床面積構成比 (%)	土地構成比 (%)
デパート	2	50,000	500	10,000	32.0	11.5
スーパー	2	20,000	200	10,000	12.8	11.5
専門店		48,600	150	32,400	31.1	37.3
一般小売店		37,600	109	34,400	24.1	39.6

第1章 業務分担の考え方

港北ニュータウンの中央センターにおいて、第3セクターであるCKKと地元地主を中心とする地元会社との間で、どのような業務分担が行なわれるかという点は、非常に難しい問題である。すでに、第3セクターの性格地元住民の資質の分析は行なっているが、それを踏まえても将来的に両者の性格を量的な面も含めて想定することには困難がともなう。そこでは“いかにあるか”は困難であり“いかにあるべきか”という観点からの業務（質と量）の振分けが必要となる。そしてこの場合も一義的に決定することは現実的ではなく、むしろ各種の経営試算の結果から逆に業務分担の妥当性が問われるという側面もある程度生ずると考えられる。

以下においては、CKK、地元会社の業務の定性的考察、施設量振り分けへのブレイクダウン、換地設計との整合の順に検討を進めていく。

第1節 CKKの業務の定性的考察

1. CKKの設定趣旨

- ① ニュータウン居住者の利便性の確保、及びコミュニティー形成を行なう。
- ② ①と関連してニュータウン人口の定着に対して先行的、計画的な施設の建設。
- ③ 地元会社（含地元地主）の施設建設等へインパクトを与え、町づくりの誘導を行なう。
- ④ 地元民の生活再建への協力組織の一つである。
- ⑤ 横浜副都心に相応しいニュータウン中央センターの計画的建設の主体。
- ⑥ 低収益、非収益施設の建設、運営等の負担（公共負担）。
- ⑦ 大規模施設、施設の大量建設の主体（資金調達等事業能力の確保）

2. CKKの業務

	例	示
① ニュータウン居住者の利便等に関する業務		商業施設、飲食施設、娯楽施設等の建設・賃貸・直営、催し物等の主催、商会等諸団体への協力
② ニュータウン事業参加地主の生活再建協力に関する業務		経営指導、各種コンサルティング、施設の賃貸
③ 広域型都市核の形成に関する業務		高級専門店、大規模施設等の建設・賃貸、テナント募集
④ 公共負担に関する業務		駐車場の建設・運営、ペディストリアンの建設・運営、その他公会堂等低収益施設の建設・運営、市・公団等の委託事務

第2節 地元会社の業務の定性的考察

1. 地元会社の設立趣旨

- ① 地主の生活再建、転業母体
- ② NTセンターの施設の分担的開発機能
 - イ) 総合的計画的センター開発の分担
 - ロ) バライアティーを付与する役割
- ③ NT建設事業による開発利益の機会均等化
- ④ NTセンターの土地の分担的提供主体（提供土地の一本化）
- ⑤ 地元民の窓口
 - イ) 地元民の意向の集約の場
 - ロ) 対外的活動主体
- ⑥ 地元参加型の開発方式のパイオニア
- ⑦ リスク分散機能
 - イ) 地元民の共同体
 - ロ) 事業の多角化
- ⑧ 新旧住民のコミュニティー形成の接点（パイプ）
- ⑨ 会社形式にすることによる対外的信用力の付与
- ⑩ 規模の利益の実現（ex 規模が大きくなることによる事業多角化能力の向上、対外的信用力の増大等）

2. 地元会社の構成

- ① 外部団体の役割
 - イ) 公 団
 - 区画整理 → 土地集約化（飛換地）、地元土地の集約システムの開発
 - NT事業 → 地元会社の土地に対するプランニング上からの位置付け（性格規定）
 - ロ) 市
 - 横浜市プロジェクト→対象地主（市民）の生活再建等の支援
- ② 内部構成（可能性）

	機能の分担可能性						
	土地	株主	支援指導	金融	経営ノウハウ	コミュニティ	事業共同化
飛換地参加地主	○	○					
その他地主 (現金参加型)		○					
新住民		△				△	
公団		△	○				
市		△	○	△			
金融機関・農協 etc				○			
デベロッパー							△
テナント					△	△	△
個人 (経営ノウハウ保有者)					△		

○……可能性大 △……可能性あり

3. 地元会社の業務

例 示

- ① 参加地主の生活再建・転業に関する業務——生業的店舗の整備、ビルのメンテナンス、経営コンサルティング
- ② 保有土地を生かす業種(含土地所有地)——マンションの建設・売買・管理、貸農園、倉庫業、土地の賃貸
- ③ 参加地主の経験を生かす業務——グリーンサービス、住宅経営、(駐車場)、(ガソリンスタンド)、(自動車運輸業)
- ④ 不参加地主とのつながりから生ずる業務——不動産業(土地売買・住宅入居者のあっせん)テナント募集、ビル等建設への支援
- ⑤ 公団・市・CKKの下請的業務——団地サービス、公園緑地等の管理、ビルのメンテナンス
- ⑥ 共同化を生かす業務——卸売機能(共同仕入、共同販売)
- ⑦ 外部専門能力と提携する業務——進出企業との共同事業(共同スーパーの経営、フランチャイズ店の経営等)
- ⑧ 副都心形成の一翼を担う業務——事務所・専門店(都心性の高い)・娯楽施設の整備
- ⑨ NTのコミュニティ形成に寄与する業務——住民娯楽センターの建設、会館の建設、催し物の企画・主催等

第3節 施設量の振分け方法

前述のCKK、地元会社の業務の定性的考察から、具体的に施設量にブレークダウンするに際して、基本的には商業施設量の分担割合を基準として、他の業種（飲食、業務、娯楽）の施設量を振分けする。その理由としては、①商業施設は、ニュータウン住民の日常生活の利便性と最も密接な関係を有しており、重要な分野である。②ニュータウン完成時に中央センターで成立する施設量として他の業種の成立施設量の合計とほぼ等しく、施設量に占めるウェートが高い。③他の業種は、例えば業務等性格的に振分けが難かしいことなどがあげられる。

<商業施設量の振分け>

商業施設量の振分け方法としては、①山分け ②従業員規模 ③建設段階 ④特定施設 ⑤利便性確保の最低必要量 ⑥以上のMixの6つの基準が考えられる。

1. 山分けによる振分け法

単純に比率を定めて施設量を振分ける。比率については特別な根拠はないが、イ、単純で分かり易い ロ、他の基準による施設量振り分けを見る際の目安となる、などの利点がある。

2. 従業員規模による振分け法

従業者規模別、店数、売場面積シェア

	横浜市（1～4人）		繁華街（1～4人）		横浜市（1～9人）		繁華街（1～9人）	
	店数	売場面積	店数	売場面積	店数	売場面積	店数	売場面積
食料関係	84.4%	58.3%	65.5%	45.2%	97.3%	79.2%	90.2%	73.4%
住居 "	78.9	42.1	35.7	19.0	94.9	73.2	94.2	73.0
光熱 "	46.5	18.5	46.5	18.5	86.8	77.2	86.8	77.2
被服 "	78.5	29.5	33.6	12.6	95.0	61.5	75.9	49.1
雑費 "	82.0	60.0	43.5	31.8	93.0	82.1	82.0	72.4

注 1. 横浜市（S45商業統計）店数（除各種商店）、売場面積（含各種商店）

各種商品の店数は少ないので無視しうる。

2. 繁華街（S45商業統計）の範囲は以下の通り

横浜駅西口、横浜駅ビル、ダイヤモンド地下街、伊勢佐木町1～7丁目、川崎駅ビル、川崎駅前

なお

繁華街の売場面積シェアは統計上得られないので以下の算式により計算した。

$$\text{横浜市（1～4人）売場面積シェア} \times \frac{\text{繁華街（1～4人）店数シェア}}{\text{横浜市（1～4人）店数シェア}}$$

＝ 繁華街（1～4人）売場面積シェア

3. 光熱については、繁華街の統計上得られないので、横浜市の数値（店数、売場面積とも）によった。

地元会社に参加する地主の生活再建、リスク回避等の観点から地元会社には一般小売店を中心とした小規模生業的の店舗を分担させる。具体的にはこの様な店舗を従業員規模1～4人の店舗とし、横浜・川崎の繁華街の従業員規模別売場面積の構成によって比率を定める。

（資料3-1～3-6参照）

3. 建設段階による振分け法

ニュータウンにおいては初期の人口定着の立ち上りカーブが急であるので、かなり先行的な建設が必要とされる。一方横浜市小売業のS29～45年の売場効率の動向から、通常の商業活動が行われる範囲を施設量に対応させた場合、売場効率によって吸収される施設量の上限が1.33倍、下限が0.80倍と設定しうる。そして短期間の増設を避けて最低3年の期間を置くと、S56～57年頃から3年後を見越した施設建設が前記の上限、下限の範囲におさまる。すなわちS57年までは、民間の自然発生によって建設される可能性が少ないと考えられるので、CKKが計画的、先行的にS57年の最低必要量を建設する必要がある。

4. 特定施設による振分け法

大規模施設でまとまりがあり、商業核形成に戦略的な意味をもつ核店舗であるデパート・スーパーをCKKが分担し、その他の専門店、一般小売店は地元にかかせる。但しこの場合デパート・スーパーのみでは計画的建設と商業核の形成は、充分には保障されないと考えられる。

5. 利便性確保の最低必要量による振分け法

最低必要量は、ニュータウン住民の利便性の確保の観点よりするもので、建設段階と同様に横浜市小売業の売場効率の推移より、成立施設量の80%とする。そしてこの部分はCKKが建設を行なうべきであるが、成立施設量としては広域対応、ニュータウン人口30万人対応、区画整理区域人口22万人対応の3つが考えられる。

6. Mixした考え方による振分け法

Mixの場合は以上の考え方をもとにして、組み合わせで決めるものである。例えば、CKKの分担と戦略的核店舗であるデパート、スーパーと、それに附随する専門店と設定する等である。

第4節 換地計画との整合及び振り分けの決定

業務分担を具体的に施設量におろす場合、成立施設量による制約条件とともに、取得しうる

土地面積によっても制約が生ずる。従って業務分担によって建設施設量を設定するに際して公団による換地計画と整合を持たせることとした。

公団の港北ニュータウン中央センター地区換地設計の方針は次の通りである。

公共用地	35%	18.5 ha
公団 換地分	12%	6.3 ha
保留地分	21%	11.5 ha
地元会社	8%	4.2 ha
民有地(原地換地)*	24%	12.5 ha
計	100%	53.0 ha

* 寺社用地 200㎡以下(従前)の宅地の枠外飛出を見込む

この中で公共用地、民有地(原地換地)分は対象外であり、又更に公団取得分から官庁施設用地等の公益的施設用地8.84haが優先的に除かれる。又駐車場用地は3.28haと想定されている。そして公団取得分と地元会社取得分については、総ワクは固定しているものの比率は流動的である。そこでCKK、地元会社を合算して考えると、駐車場用地を除き、商業、業務、飲食、娯楽の施設用地に充当できるのは9.88haである。

従ってCKK、地元会社の合算取得可能土地面積を最大9.88haとし、業務分担を施設量及び土地面積にブレークダウンする際はこれを制約条件とした。

又振り分けの基準については前述の6種類の方法の中から広域型センターに対応するもの(以下広域対応という)として、①従業員規模型、②デパート・スーパー型を採用し、更にニュータウン人口に対応するセンター(以下30万人対応という)として30万人対応型(公団提示)の3つを採用することとした。それぞれの型の商業施設量による内容をまとめると以下の通りである。

商圈対応	パターン	CKKの分担	地元会社の分担
広域対応	1. 従業員規模型	デパート・スーパー 専門店	一般小売店
	2. デパート・スーパー型	デパート・スーパー	専門店・一般小売店
30万人対応	3. 30万人対応型	デパート・スーパー 専門店	一般小売店

合算取得土地面積は、従業員規模型、デパート・スーパー型の場合駐車場用地を除き9.88haであり、30万人対応型は7.39haである。

又他の業種も含めた施設量分担は次表の通りである。

CKK、地元会社の業務分担

主体	業種区分	1. 従業員規模型		2. デパート・スーパー型		3. 30万対応型	
		施設面積 (㎡)	土地面積 (㎡)	施設面積 (㎡)	土地面積 (㎡)	施設面積 (㎡)	土地面積 (㎡)
CKK	小売業	97,200	38,100	70,000	20,000	73,600	22,400
	飲食業	12,900	6,450	6,000	3,000	4,200	2,100
	業務	44,600	11,150	50,000	12,500	61,600	119,200
	娯楽業	41,500	13,800	36,000	12,000	57,600	15,400
	小計	196,200	69,500	162,000	47,500	197,000	59,100
	駐車場		32,800		32,800		32,800
	合計	196,200	102,300	162,000	80,300	197,000	91,900
地元会社	小売業	21,100	19,300	48,300	37,400	2,700	2,500
	飲食業	4,100	2,050	11,000	5,500	7,300	3,650
	業務	14,200	3,550	8,800	2,200	15,400	3,850
	娯楽業	13,100	4,400	18,600	6,200	14,400	4,800
	合計	52,500	29,300	86,700	51,300	39,800	14,800
	総計	248,700	131,600	248,700	131,600	236,800	106,700

備考欄	CKK：施設面積 (㎡)	CKKの分担	CKK：施設面積 (㎡)
	<ul style="list-style-type: none"> ・デパート 50,000 ・スーパー 20,000 ・専門店 27,200 	<ul style="list-style-type: none"> ・業務施設 金融、運輸通信、電気ガス ・娯楽施設 千里NTセルシー級 	<ul style="list-style-type: none"> ・デパート 50,000 ・スーパー 20,000 ・専門店 3,600
	地元会社 施設面積 (㎡)		地元会社 施設面積 (㎡)
	<ul style="list-style-type: none"> ・一般小売店 21,100 		<ul style="list-style-type: none"> ・一般小売店 2,700

第2章 建設計画の作成

第1節 建設計画作成の基準

建設計画作成に当って全体に共通な基準としては以下のものがある。

- ① 中央センターは、S54年から施設建設可能となる。
 - ② 施設建設に要する期間は1年間とし、増設の間隔は3年間とする。
 - ③ 土地取得は各工期に建設される施設に見合う用地面積を取得する段階的取得による。
- 更に各業種の建設計画作成の基準は以下の通りである。

1. 商業施設

- ① スーパー2店(床面積合計20,000 m^2)はS54年に建設し、S55年にOpenする。
- ② デパートについては、区画整理区域人口約15万人、NT人口約20万人に達するS58年に1店、区画整理区域人口約20万人、NT人口約25万人に達するS61年に1店進出するものとする。(各々床面積25,000 m^2)
- ③ 専門店、一般小売店については広域対応の成立商業施設量からデパート、スーパー施設量を除いた最大値、最小値(注1) (グラフのMax I Min I)の推移から少なくとも成立商業施設量の最低必要量を満たす(すなわちMin I \leq 0)ようにする。これを満たすには、工期との関係からS55年に床面積35,000 m^2 の専門店、一般小売店のopenが必要であり、この建設を決定すると、以後最低必要量は満足される。次に、更にこの35,000 m^2 を広域対応の成立施設量の最大値(Max I)から除いたものがMax IIであり、S55年にはわずかにマイナスとなり、上乗せの余地はない。又S58・S61年はいずれも増設可能であるが、東京新線が乗り入れをした後のS61年に増設を行なうこととする。

2. 飲食施設、業務施設

飲食施設・業務施設については、年次別の成立施設量の推移をもとに、建設後3年目の成立施設量の約70~80%を建設するものとして建設計画を作成した。残余の施設量約30~20%については、現地換地分にまかせるものとした。

3. 娯楽施設

娯楽施設は、東京新線乗り入れ後のS61年に千里ニュータウンのセルシー級のものをまとめてopenして中央センターの魅力を高めるものとし、より小規模のものをS55・S58年に配分した。

4. 駐車場

駐車場は、建設施設量にほぼ対応させて取得用地面積を決定した。

(注1) グラフは従業員規模型、デパート・スーパー型についてのものであるが、30万人対応型は30万人対応成立施設量によって決定している。

(注2) 飲食業の年次別成立施設量は、飲食施設量の算定の項参照

業務施設については、成立施設量を年次別NT人口に比例させた。

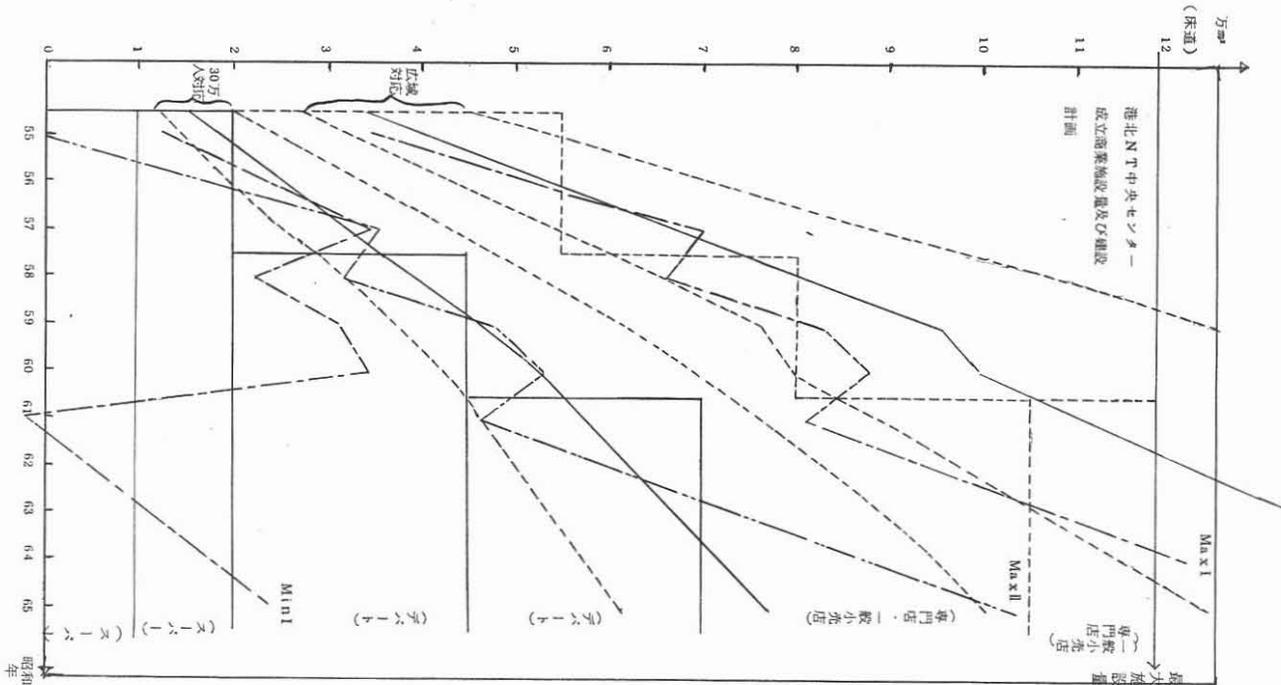
第2節 各パターン別建設計画

前述の基準に従って各パターン別に建設計画(Stage plan)にブレイクダウンしたのが次頁以下の表である。

Stage Plan (従業員規模型)

		S53	S54	S55	S56	S57	S58	S59	S60	S61	S62	S63	S64	S65
人口 (人)	区面北NT全区人口	38,100	58,900	85,700	115,000	140,700	162,300	179,900	193,500	202,300	209,400	214,700	218,200	219,800
	港北NT全区人口	60,100	80,900	112,785	147,170	177,955	204,640	227,325	246,000	259,885	272,070	282,455	291,040	297,725
施設 (m ²) (予測)	商業施設量(床面) MAX MIN (売場面積)	18,263 24,350 14,610 10,958	27,593 36,790 22,074 16,556	40,788 54,383 32,630 24,473	54,037 72,048 43,230 32,422	67,911 90,546 54,329 40,746	83,567 111,420 66,854 50,140	95,617 127,486 76,494 57,370	99,817 133,086 79,854 59,890	113,205 150,935 90,564 67,923	123,322 164,425 98,658 73,993	133,868 178,486 107,094 80,221	144,732 192,971 115,786 86,839	156,152 208,197 124,922 93,691
	飲食施設量			2,570	3,973	5,662	7,753	9,719	11,374	13,322	15,414	17,632	19,967	22,400
	業務施設量			28,952	37,781	45,687	52,514	58,340	63,140	66,708	69,839	72,588	74,690	77,000
	娯楽施設量													72,000
	施設量合計													327,500
	施設 (m ²) (建設) open base	商業施設量		39,700 15,300				25,000 5,800			32,500			
飲食施設量			3,100 1,200				3,100 1,200			3,400 1,700			3,300	12,900 4,100
業務施設量			26,600 8,300				10,100 3,200			7,900 2,700				44,600 14,200
娯楽施設量			5,500 6,000				7,100			36,000				41,500 13,100
施設量合計			74,900 30,800 105,700				38,200 17,300 55,500			79,800 4,400 84,200			3,300	196,200 52,500 248,700
土地 (m ²) (取得) base	商業施設用地		23,100 14,036				5,000 5,264			10,000				38,100 19,300
	飲食施設用地		1,550 600				1,550 600			1,700 850		1,650		6,450 2,050
	業務施設用地		6,650 2,075				2,525 800			1,975 675				11,150 3,550
	娯楽施設用地		1,800 2,000				2,400			12,000				13,800 4,400
	駐車場用地		14,000				7,300			11,500				32,800
	施設用地合計		47,100 18,700 65,800				16,400 9,100 24,500			37,200 1,500		1,600		102,300 29,300 131,600

上段:CKK、下段:地元会社



Stage Plan (デパート・スーパー型)

		S53	S54	S55	S56	S57	S58	S59	S60	S61	S62	S63	S64	S65
人口 (人)	区面整理区域体 港北NT全体口	38,100 60,100 383,987	58,900 80,900 426,931	85,700 12,785 80,961	115,000 147,170 533,616	140,700 177,955 582,671	62,300 04,640 27,627	179,900 227,325 668,581	193,500 246,000 705,526	202,300 259,885 746,983	209,400 272,070 788,393	214,700 282,455 829,758	218,200 291,040 871,181	219,800 297,725 912,662
	商業施設量(床面) MAX MIN (売場面積)	18,263 24,350 14,610 10,958	27,593 36,790 22,074 16,556	40,788 54,383 32,630 24,473	54,037 72,048 43,230 32,422	67,911 90,546 54,329 40,746	83,567 11,420 66,854 50,140	95,617 127,486 76,494 57,370	99,817 133,086 79,854 59,890	113,205 150,936 90,564 67,923	123,322 164,425 98,658 73,993	133,868 178,486 107,094 80,321	144,732 192,971 115,786 86,839	156,152 208,197 124,922 93,691
施設 (㎡) (予測)	飲食施設量			2,570	3,973	5,662	7,753	9,719	11,374	13,322	15,414	17,632	19,967	22,400
	業務施設量			28,952	37,781	45,687	52,514	58,340	63,140	66,708	69,839	72,508	74,690	77,000
	娯楽施設量													72,000
	施設量合計													327,600
施設 (㎡) (建設)	商業施設量			20,000 35,000			25,000			25,000 13,300				70,000 48,300
	飲食施設量			4,300			4,300			6,000 2,400				6,000 11,000
	業務施設量			29,700 5,200			11,300 2,000			9,000 1,600				50,000 8,800
	娯楽施設量			9,000			9,600			36,000				36,000 8,600
open base	施設量合計			49,700 53,500 103,200			36,300 15,900 52,200			76,000 17,300 93,300				162,000 86,700 248,700
	商業施設用地		10,000 27,136			5,000			5,000 10,264					20,000 37,400
土地 (㎡) (取得) base	飲食施設用地		2,150			2,150			3,000 1,200					3,000 5,500
	業務施設用地		7,425 1,300			2,825 500			2,250 400					12,500 2,200
	娯楽施設用地		3,000			3,200			12,000					12,000 6,200
	駐車場用地		13,000			6,900			12,300					32,800
	施設用地合計		31,100 33,600 64,700			14,700 5,800 0,500			34,500 11,900 46,400					80,300 51,300 131,600

上段：CKK、下段：地元会社

Stage Plan (30万人対応型)

		S53	S54	S55	S56	S57	S58	S59	S60	S61	S62	S63	S64	S65
人口 (人)	区面整理区域体 港北NT全体口	38,100 60,100 383,987	58,900 80,900 426,931	85,700 112,785 480,961	115,000 147,170 533,616	140,700 177,955 582,671	162,300 204,640 627,627	179,900 227,325 668,581	193,500 246,000 705,526	202,300 259,885 746,983	209,400 272,070 788,393	214,700 282,455 829,758	218,200 291,040 871,181	219,800 297,725 912,662
	商業施設量(床面) MAX MIN (売場面積)	18,263 24,350 14,610 10,958	27,593 36,790 22,074 16,556	40,788 54,383 32,630 24,473	54,037 72,048 43,230 32,422	67,911 90,546 54,329 40,746	83,567 111,420 66,854 50,140	95,617 127,486 76,494 57,370	99,817 133,086 79,854 59,890	113,205 150,936 90,564 67,923	123,322 164,425 98,658 73,993	133,868 178,486 107,094 80,321	144,732 192,971 115,786 86,839	156,152 208,197 124,922 93,691
施設 (㎡) (需要) 予測	飲食施設量			2,570	3,973	5,662	7,753	9,719	11,374	13,322	15,414	17,632	19,967	22,400
	業務施設量			28,952	37,781	45,687	52,514	58,340	63,140	66,708	69,839	72,508	74,690	77,000
	娯楽施設量													72,000
	施設量合計													327,600
施設 (㎡) (建設)	商業施設量			23,600 2,700			25,000			25,000				73,600 2,700
	飲食施設量			2,100 3,650			3,650			2,100				4,200 7,300
	業務施設量			40,000 0,000			14,400 3,600			7,200 1,800				61,600 15,400
	娯楽施設量			10,800			10,800 14,400			36,000				57,600 14,400
open base	施設量合計													197,000 39,800
	商業施設用地		12,400 2,500			5,000			5,000					22,400 2,500
土地 (㎡) (取得) base	飲食施設用地		1,050 1,825			1,825			1,050					2,100 3,650
	業務施設用地		10,000 2,500			3,600 900			1,800 450					15,400 3,850
	娯楽施設用地		3,600			3,600 4,800			12,000					19,200 4,800
	駐車場用地		13,400			6,000			13,400					32,800
	施設用地合計		40,500 6,800 47,300			18,200 7,500 25,700			33,200 500 33,700					91,900 14,800 106,700

第三章 経営収支計算の前提諸条件

経営収支計算に当たっての前提条件の大枠については、すでに第一章の初めに一部ふれられている。一方C K K、地元会社の業務については、業務の定性的考察の項で述べたように様々な分野が考えられる。

しかし経営収支計算を行なうに当たって本調査では、C K K、地元会社の経営形態としてビル賃貸業を考えることとした。その理由としては、①直営で小売業等をかなりの程度行なうには、C K K、地元会社の性格上無理があり、又画一的、独占的になり好ましくない。②直営が一部生じたとしても、経営収支の上からはより有利に働くものと考えられる。(但し収益施設についてであり、この場合利益が上乘せされる。)③メンテナンス業務、コンサルティング業務等のサービスの事業は、見積りの上で量的、質的に困難がある。④グリーン事業等中央センター外でかなりの活動が行われるものは、中央センターの経営とは少し異質であり、むしろ別建にすべきである。等である。

以上からC K K、地元会社について経営収支計算を行なう分野としては、商業、飲食、業務、娯楽施設の施設賃貸業とした。C K Kについては更に駐車場、ペDESTリアンの負担(注)を考えることとした。

(注) 駐車場収入は管理費をまかなう程度とし、経営収支計算上除外し、又ペDESTリアンについては別建とする。

第1節 前提諸条件

経営収支計算を行なう上でモデルに inputする条件の設定は、テナント条件を除き以下の通りである。

1. 創業費及び創業費償却

創業費には、会社設立前にかかわる創業費(法税令14条1項1号)とともに、会社設立後、営業を開始するまでの間に開業準備のために特別に支出する費用である開業費を含むものとする。そしてC K K、地元会社の創業費は、各々200百万円、20百万円とし5年間で定額償却をする。

2. 資本金、増資

C K Kの資本金は、他の第3セクターの例より、当初払込500百万円とし、第2期工事の時(S57年)に倍額増資をすることにした。又地元会社は、当初払込30百万円とし同様にS57年に倍額増資をすることとした。なお分離開発の場合、地元会社は現物出資で設立されるが、経営収支計算上は特別に計算せず、現金出資における経営収支の地代と現物出資の場合の配当を見合いとして考察するに止めることとした。(経営収支計算の結果の考察を参照)

3. 人員計画

C K K : 第1期工事(S54)40人でスタートし、第2期工事(S57)で50人に、第3期工事(S60)以降60人に増員する。

地元会社 : 第1期工事(S54)30人でスタートし、第2期工事(S57)で35人に増員する。

以上の人員計画は、主として事務管理部門より構成され、ビルメンテナンス等は外注によるものとする。

4. 不動産取得税、登録税

用地費(評価率40%)、建築費(評価率80%)の3.6%とする。

5. 固定資産税、都市計画税

用地費(評価率40%)、建築費(評価率80%)の1.6%とする。

6. 地元会社の地代

地元会社の地代については、見なし課税及び地元会社の金利水準(年9%)との関連から①借地時評価額の8%据置き、②借地時評価額の6%を初期条件に年3%値上げ、の2ケースを設定した。

(注) 時価による土地価格の8%程度を目途に、見なし課税の問題が発生する。

7. 地価水準の設定

(1) 基準年(S55)の地価設定

	容積率(%)	土地面積(m ²)	地価 千円/m ²
デパート	500	10,000	431
スーパー	200	10,000	172
専門店	150	32,400	129
一般小売店	110	34,400	95
飲食業	200	11,200	172
事務所	400	19,300	344
娯楽施設	300	24,000	258
駐車場	(110)	32,800	95
合計	209	174,100	180

注1. S55年合算 地価を180 千円/m²とした。

注2. 個別地価は、容積率に比例して定めた。

注3. 駐車場は、一般小売店並み(容積率の換算で)とした。

注4. 年平均地価上昇率は、地元会社については長期金利相当分=8.5%/年
C K Kについては公共事業の資金コスト相当分=7.5%/年とした。

(2) 地価の年次的推移

単位 千円/㎡

	S47	S50	S54	S55	S56	S57	S58	S59	S60	S61	S62	S63	S64	S65
デパート	224	287	397	431	468	507	551	597	648	703	763	828	898	974
スーパー	90	114	159	172	187	202	220	238	259	281	304	330	358	389
専門店	67	86	119	129	140	152	165	179	194	210	228	248	269	292
一般小売店	49	63	88	95	103	112	121	132	143	155	168	182	198	215
飲食業	90	114	159	172	187	202	220	238	259	281	304	330	358	389
事務所	179	229	317	344	373	405	439	477	517	561	609	661	717	778
娯楽施設	134	172	238	258	280	304	330	358	388	421	457	496	538	583
駐車場	49	63	88	95	103	112	121	132	143	155	168	182	198	215
合計	94	120	166	180	195	212	230	249	271	294	319	346	375	407

8. 建築単価の設定

(1) 基準年(S47)の建築単価の設定

	建築単価(千円/㎡)	備考
デパート	110	実例による
スーパー	75	"
専門店	65	鉄筋コンクリート造想定
一般小売店	50	鉄骨造主体を想定
飲食業 C K K	65	鉄骨鉄筋、鉄筋、鉄骨の平均
地 元	55	鉄骨造を想定
事務所 C K K	75	鉄骨鉄筋、鉄筋の平均
地 元	60	鉄筋、鉄骨の平均
娯楽施設 C K K	70	鉄骨鉄筋を想定
地 元	55	鉄筋、鉄骨の平均

注1. デパート、スーパーは、実例により想定した。

なお、スーパーについては近年の高級化傾向をふまえている。

注2. その他は、建設経済月報(建設省計画局監修)により建築単価を設定した。(設備工事費含む)そして同資料は工事費予定額であるので、補正係数1.2を乗じた。

注3. 年平均建築単価上昇率は、上記統計中の標準建築費指数（東京）、建設工業経営研究会のS40～46年の推移から6%に設定した。

(2) 建築単価の年次的推移

単位 千円/m²

	S47	S50	S54	S55	S56	S57	S58	S59	S60	S61	S62	S63	S64	S65
デパート	110	131	165	175	186	197	209	221	235	249	264	279	296	314
スーパー	75	89	113	120	127	134	142	151	160	170	180	191	202	214
専門店	65	77	98	104	110	116	123	131	139	147	156	165	175	186
一般小売店	50	60	75	80	84	90	95	101	107	113	120	127	135	143
飲食業CKK	65	77	98	104	110	116	123	131	139	147	156	165	175	186
地元	55	66	83	88	93	98	104	111	117	124	132	140	148	157
事務所CKK	75	89	113	120	127	134	142	151	160	170	180	191	202	214
地元	60	71	90	96	101	107	114	121	128	136	144	152	162	171
娯楽施設CKK	70	83	105	112	118	125	133	141	149	158	168	178	188	200
地元	55	66	83	88	93	98	104	111	117	124	132	140	148	157

構造別・用途別建築単価

S47年2月及び10月分

	鉄骨鉄筋コンクリート造			鉄筋コンクリート造			鉄骨造		
	床面積の合計 (m ²)	工事費予定額 (千円)	建築単価 (千円/m ²)	床面積の合計 (m ²)	工事費予定額 (千円)	建築単価 (千円/m ²)	床面積の合計 (m ²)	工事費予定額 (千円)	建築単価 (千円/m ²)
居住専用建築物	601702	35,078,323	58.3	3,201,868	158,113,969	49.4	1,431,147	58,765,167	41.1
居住専用住宅	555,029	32,166,807	58.0	2,775,118	132,596,254	47.8	1,335,028	54,827,511	41.1
居住専用準住宅	46,673	2,911,516	62.4	426,750	20,621,715	48.3	96,119	3,887,656	40.4
商業用建築物	855,395	65,315,442	76.4	787,83	43,923,496	55.8	1,587,579	53,526,536	33.7
卸売業小売業用	348,278	24,804,439	71.2	488,558	25,481,259	52.2	1,135,718	24,390,451	21.5
飲食店用	4,367	250,493	57.4	36,524	2,278,713	62.4	97,861	4,484,508	45.8
金融、保険業用	165,540	14,831,534	89.6	101,723	7,192,485	70.7	51,589	2,705,499	52.4
不動産業用	239,666	17,631,376	73.6	74,588	4,451,614	59.7	125,357	6,608,797	52.7
その他の商業用	97,544	7,797,600	80.0	86,438	4,519,425	52.3	177,049	5,337,281	30.1
公益事業用建築物	118,378	3,409,737	28.8	338,725	20,584,252	60.8	389,164	12,341,872	31.7
サービス業用建築物	655,666	35,953,062	54.8	1,127,186	59,562,097	52.8	872,646	36,234,415	41.5
娯楽業用	249,419	14,608,653	58.6	404,040	18,638,458	46.1	383,967	17,748,853	46.2
その他のサービス業用	33,683	2,490,505	73.9	143,056	7,281,511	50.9	322,389	10,662,460	33.1
事務所	756,272	53,664,919	71.0	761,061	42,700,392	56.1	716,703	30,564,534	42.6
店舗	292,409	22,609,712	77.3	383,254	20,843,984	54.4	552,754	19,982,781	36.2

(注) なお資料3-7参照

建設経済月報 S73. 2

建設省計画局監修

9. 平均人件費の設定

平均人件費の設定に当っては、会社を構成する人員の役職構成、年齢構成、男女比率、福利厚生費等によって変動する。そこでまずCKK従業員の年間給与額は、賃金センサス（賃金構造基本統計調査、S46）不動産業を参考にすると、東京地区、企業規模1,000人以上、男子で1,673千円/年であり、これを従業員1人当り年間給与額の基準とした。（注1）

更に不動産各社の有価証券報告書（72.9）等によって、①給与水準の妥当性 ②福利厚生費、役員報酬等による水準補正を行った。

その結果CKKの1人当り平均人件費は、昭和46年を基準年として、従業員1人当り年間給与額の150%相当、2,500千円/人とした。50%増の内訳としては、①役員報酬の影響分15%
(注2) ②福利厚生費（退職金等含む）の影響分25% ③新会社の特性の影響分10%を想定した。

又地元会社の平均人件費は、諸条件を勘案して、CKKの80%、2,000千円/人（基準年S46）とした。

これらを年平均人件費上昇率10%（名目）と想定し、年次別人件費を求めた。

単位：千円

	S46	S50	S54	S55	S56	S57	S58	S59	S60	S61	S62	S63	S64	S65
C K K	2,500	3,660	5,359	5,895	5,894	7,133	7,846	8,631	9,494	10,443	11,487	12,636	13,900	15,290
地元会社	2,000	2,928	4,287	4,716	4,717	5,706	6,277	6,905	7,595	8,354	9,190	10,109	11,120	12,232

（注1）資料3-8参照

（注2）人員構成として、比較的役員の比重が大きくなると考えられる。

10. 駐車場工事単価

S65年のニュータウン完成までは、空地等との関係から、駐車場は平面の広場式を想定することとし、構造的には、アスファルト舗装で簡易構造の屋根付程度を想定した。

そして工事単価は、広場式駐車場の実例から、S47年（基準年）において3千円/m²とした。又工事単価上昇率は、建築単価上昇率と同様年6%と設定した。これにより各工期の工事単価は、S54年で4.5千円/m²、S57年で5.4千円/m²、S60年で6.4千円/m²となる。

11. ペDESTリアン面積、工事単価等

ペDESTリアンの面積、構造については、フィジカルプラン上未決定であり、設定が困難である。又工事単価は、構造によって大きく変動する。従ってペDESTリアンについては、経営収支計算の中に含めず別建で考えることとする。

港北ニュータウンにおけるペDESTリアンの構造は、デッキ構造を想定し、面積の基準としては、CKK、地元会社の用地面積（除く、一般小売店用地、駐車場）に対して10%と

した。(注1)

工事単価はS47年を基準年として、40千円/m²とし、年平均工事単価上昇率は6% (注2)とする。

従って工事単価は、S54年で58千円/m²、S57年で72千円/m²、S60年で85千円である。

又ペDESTリアン面積、費用等は以下の如くである。

	1. 従業員規模型		2. デパート、スーパー型		3. 30万人対応型	
	ペDESTリアン面積 (m ²)	費用 (百万円)	ペDESTリアン面積 (m ²)	費用 (百万円)	ペDESTリアン面積 (m ²)	費用 (百万円)
S 5 4	3,710	215.18	3,720	215.76	3,140	182.12
5 7	1,260	90.72	1,380	99.36	1,970	141.84
6 0	2,760	234.6	2,850	242.25	2,030	172.55
合 計	7,730	540.5	7,950	557.37	7,140	496.51
対建築面積比(%)	3.62		3.42		3.05	

但し対建築面積比には、一般小売店建築面積を含めない。

注1. 参考として高蔵寺ニュータウン中心地区経営計画(S47.8)では、ペDESTリアンは緑道平面路であり、面積12,654m²、S55年工事単価2千円/m²である。このペDESTリアン面積は、施設用地面積に対して、容積率100%の時約27%に当たる。

しかし港北ニュータウンの場合は、地価が高いという点から(S55年、港北180千円/m²、高蔵寺23千円/m²)、土地負担は行わず施設費負担のみとした。

注2. 工事単価は、構造上より鉄筋コンクリート造を想定し、専門店建築単価を基準に、主として本体工事部分と考えられる60%分として算定した。

12. サービス・ヤード面積・工事単価

施設建築面積、建築単価に含めて考えた。

13. 維持修繕費

修繕費は、建築費の0.5%とした。又維持費については、共益費・管理費により支払われるものとした。

14. 減価償却費

建物については、償却期間60年、残存価値10%の定額償却、施設については、償却期間20年、残存価値はゼロの定額償却とする。

15. 支払利息・借入金利

当期借入金については、平残化率0.5%を乗じて平残を求め、借入金利を乗ずる。繰越の借入残については、借入金利を乗ずる。又借入金利はCKKが年8.5%、地元会社が年9.0

％である。

16. 借入金

借入金は次式のとおり。 総支出 - 総収入 = 借入金

17. 受取利息

当期の保証金、敷金、家賃収入（月当り）に対して、平残化率 0.5 を乗じて平残を求め、利率 2.20％で運用する。

18. 繰越金運用

繰越金は、利率 2.20％で運用する。

19. その他諸経費

備品費、事務用品費、通信費、交際費等で建築費の 0.5％とする。又地元会社については、地代を含む。

20. 配当率

配当率は、年 10％とし、繰越欠損がなく、かつ配当により期間損益が赤字とならない場合に配当を行う。

21. 税率

税率（法人税等）は 50％とする。但し過去 5 カ年間の期間欠損は、課税対象外として期間収益から除外する。

22. 役員賞与

役員賞与は、収支計算モデルで外生変数として与えられるが、今回の収支計算上は対象外とした。

第 2 節 テナント条件

1. 賃貸料

賃貸料は立地による差があり、又例えば商業施設の中でも差がある。（注 1）これを細かく積み上げることは困難であり、又誤差も生ずると考えられるので、ある程度大分類で賃貸料を設定することにし、3 ケースを与えてシミュレーションすることとした。（注 2）C K K、地元会社別にそれぞれのパターンについて設定した賃貸料は、別表の通りである。

注 1. より細分類の商業の家賃負担力については、資料 3-9 ~ 3-12 参照

注 2. 設定資料は、資料編参照。ヌケース設定に当っては一応上限、普通、下限とした。

2. 有効面積比率

総床面積に対する賃貸床面積の比率は 70％とした。

3. 保証金・敷金・返還金

保証金は 30 カ月、敷金 6 カ月とし、返還金（無利息）は 10 年据置き、11 年目から 10 年間に均等返済する。

4. 共益費・管理費

共益費・管理費（冷暖房費、清掃費、警備費、水光熱費）は、賃貸料とは別にテナントから全額徴収戻入するものとする。

CKK 設定賃貸料一覧

単位：円/月

ケース	分類	1. 従業員規模型			2. デパート・スーパー型			3. 30万人対応型		
		S55	S58	S61	S55	S58	S61	S55	S58	S61
A	デパート	-	3,000	(3,280)	-	3,000	(3,280)	-	3,000	(3,280)
	スーパー	1,500	(1,640)	(1,790)	1,500	(1,640)	(1,790)	1,500	(1,640)	(1,790)
	専門店	2,000	(2,190)	(2,390)	-	-	-	2,000	(2,190)	(2,390)
	一般小売店	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	飲食店	2,000	(2,190)	(2,390)	-	-	(2,390)	2,000	(2,190)	(2,390)
	業務施設	} 2,000	(2,190)	(2,390)	2,000	(2,190)	(2,390)	} 2,000	(2,190)	(2,390)
	娯楽施設				-	-	3,000			
B	デパート	-	3,500	(3,820)	-	3,500	(3,820)	-	3,500	(3,820)
	スーパー	2,000	(2,190)	(2,390)	2,000	(2,190)	(2,390)	2,000	(2,190)	(2,390)
	専門店	2,500	(2,730)	(2,990)	-	-	-	2,500	(2,730)	(2,990)
	一般小売店	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	飲食店	2,500	(2,730)	(2,990)	-	-	(2,990)	2,500	(2,730)	(2,990)
	業務施設	} 2,500	(2,730)	(2,990)	2,500	(2,730)	(2,990)	} 2,500	(2,730)	(2,990)
	娯楽施設				-	-	3,500			
C	デパート	-	4,000	(4,370)	-	4,000	(4,370)	-	4,000	(4,370)
	スーパー	2,500	(2,730)	(2,990)	2,500	(2,730)	(2,990)	2,500	(2,730)	(2,990)
	専門店	3,000	(3,280)	(3,580)	-	-	-	3,000	(3,280)	(3,580)
	一般小売店	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	飲食店	3,000	(3,280)	(3,580)	-	-	(3,580)	3,000	(3,280)	(3,580)
	業務施設	} 3,000	(3,280)	(3,580)	3,000	(3,280)	(3,580)	} 3,000	(3,280)	(3,580)
	娯楽施設				-	-	4,000			

注 カッコなしが初期値、カッコ内は年平均上昇率3%で計算した値である。

賃貸料ケースは、A：下限、B：普通、C：上限である。

地元会社の設定賃貸料一覧

ケース	分数	1. 従業員規模型			2. デパート・スーパー型			3. 30万人対応型													
		S55	S58	S61	S55	S58	S61	S55	S58	S61											
A	専門店	}	-	-	}	2,000	(2,190)	(2,390)	}	-	-	-									
	一般小売店																				
	飲食店												1,500	(1,640)	(1,790)	2,500	(2,730)	(2,990)	1,500	(1,640)	(1,790)
	業務施設															1,500	(1,640)	(1,790)			
	娯楽施設															2,500	(2,730)	(2,990)	-	2,000	(2,190)
B	専門店	}	-	-	}	2,500	(2,730)	(2,990)	}	-	-	-									
	一般小売店																				
	飲食店												2,000	(2,190)	(2,390)	3,000	(3,280)	(3,580)	2,000	(2,190)	(2,390)
	業務施設															2,000	(2,190)	(2,390)			
	娯楽施設															3,000	(3,280)	(3,580)	-	2,500	(2,730)
C	専門店	}	-	-	}	3,000	(3,280)	(3,580)	}	-	-	-									
	一般小売店																				
	飲食店												2,500	(2,730)	(2,990)	3,500	(3,820)	(4,180)	2,500	(2,730)	(2,990)
	業務施設															2,500	(2,730)	(2,990)			
	娯楽施設															3,500	(3,820)	(4,180)	-	3,000	(3,280)

注 カッコなしは初期値、カッコ内は年平均上昇率3%で計算した値である。

賃貸料ケースは、A：下限 B：普通 C：上限である。

第四章 経営収支計算の結果と考察

前章までの前提に従ってCKK、地元会社の経営収支計算（資金計画、損益計画）をシミュレーションモデルによって行った。計算期間はS54～S68年の15年間である。又シミュレーションを行ったケース数は、CKKでは、各パターン毎に家賃による3ケースで小計12ケース、地元会社では各パターン毎に地代2ケース×家賃3ケース＝6ケースで小計18ケース、合計して30ケースである。

第1節 経営収支計算の結果

経営収支計算の結果は各年毎に以下の項目で算定されている。

1. 資金計画

- ① 支出（用地費、建築費、施設工事費、創業費、一般管理費、その他諸経費、維持修繕費、不動産取得税等、固定資産税等、返還金、支払利息、収益関係税金、配当金、賞与）
- ② 収入（出資金、営業収入、保証金、敷金、受取利息、繰越金運用益）
- ③ 借入金（増加額、減少額、残高）
- ④ 繰越金（増加額、減少額、残高）

2. 損益計画

- ① 収益（営業収入、利息、繰越金運用益）
- ② 費用 { 一般管理費、その他諸経費、維持修繕費、租税公課、(不動産取得税等、固定資産税等、娯楽施設利用税)、減価償却（建物、施設）、創業費償却、支払利息
- ③ 償却後税引前損益 ④ 収益関係税金 ⑤ 税引後当期純利益 ⑥ 当期末処分利益剰余金
- ⑦ 配当金 ⑧ 賞与 ⑨ 繰越利益金

以上の項目による算定結果は、繁雑になるので、経営収支計算の主要な目的である損益計画の税引後当期純利益と繰越利益金について、家賃との関係をパターン別会社別（地代別）にグラフにまとめた。

そして損益計画及び資金計画を全ケースについて概略的にまとめたのが次頁の表である。

3. 経営収支計算結果のまとめ

① C K K

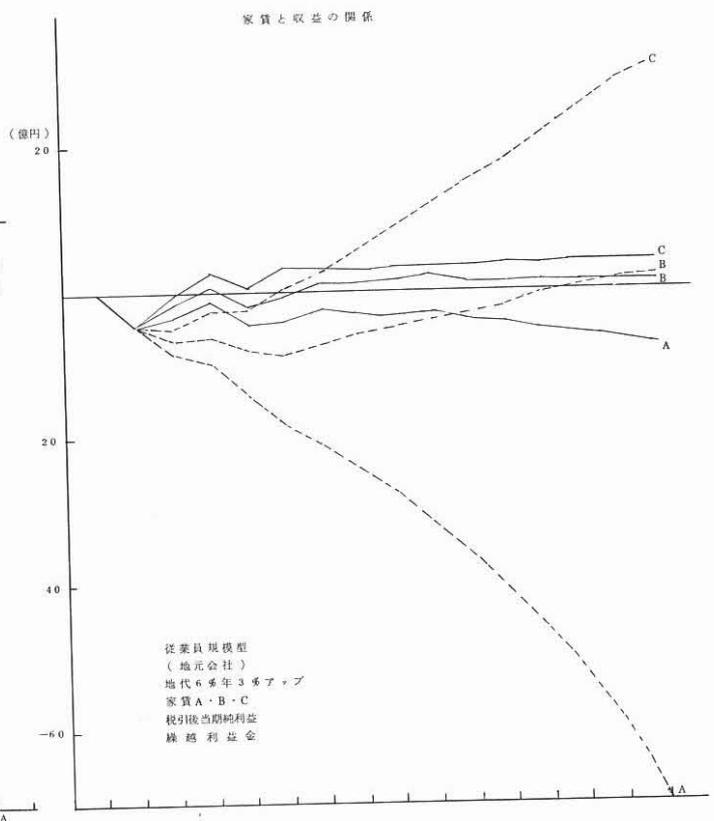
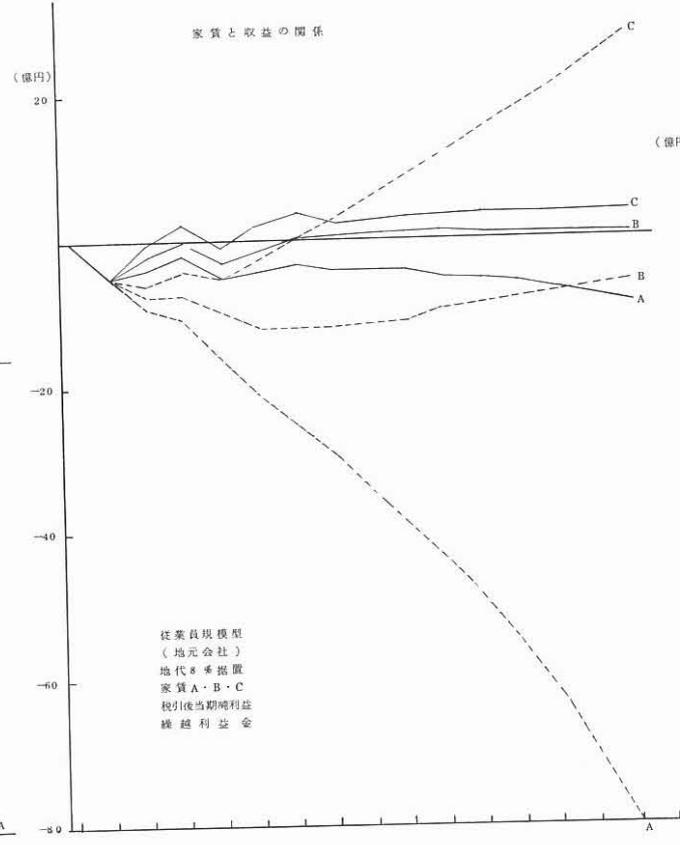
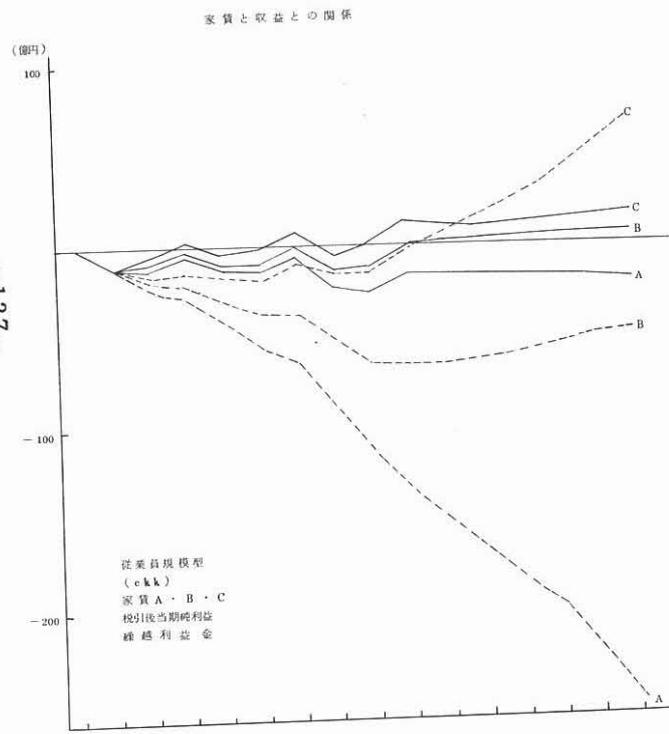
パターン	家賃	経営収支		
		期間黒字転化	繰越欠損解消	借入金完済
1. 従業員規模型	A	—	—	—
	B	10	24	見込簿
	C	3-6-8	10	28
2. デパート・スーパー型	A	—	—	—
	B	9	21	見込簿
	C	6-8	11	28
3. 30万人対応型	A	—	—	—
	B	6-9	17	見込簿
	C	3-5	8	26

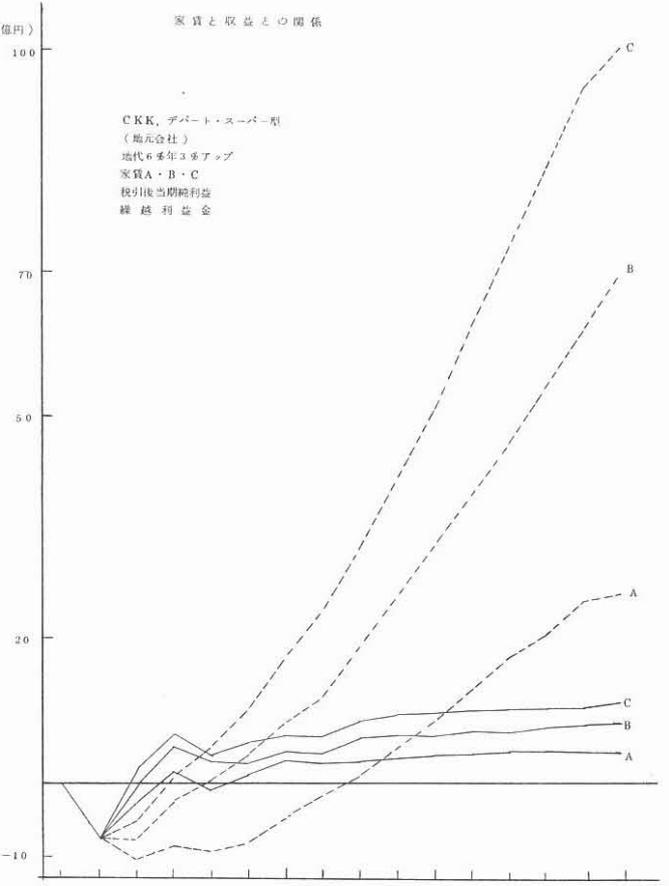
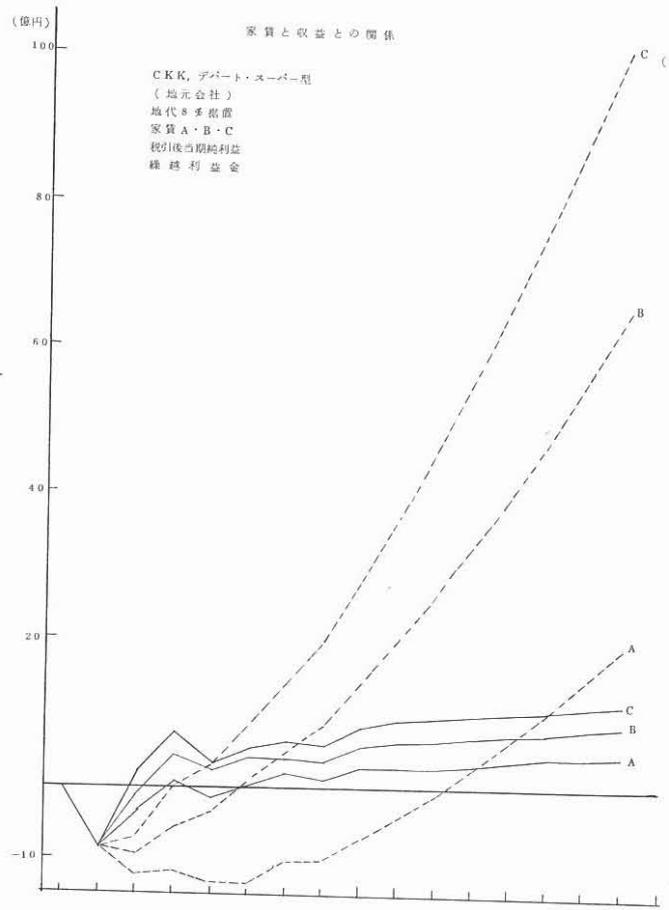
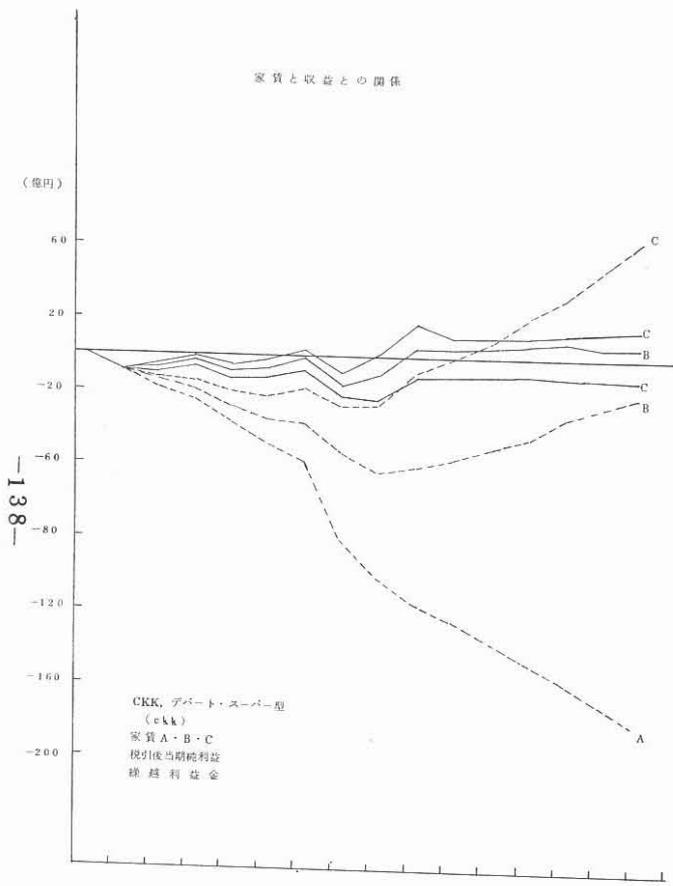
注1. 経営収支欄の数字は、事業開始からの年次

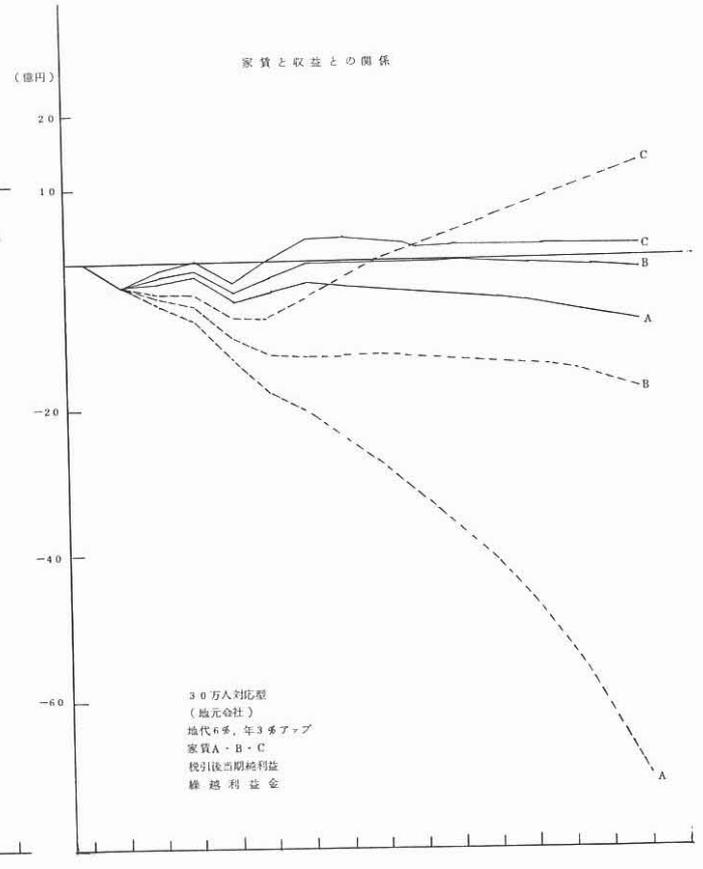
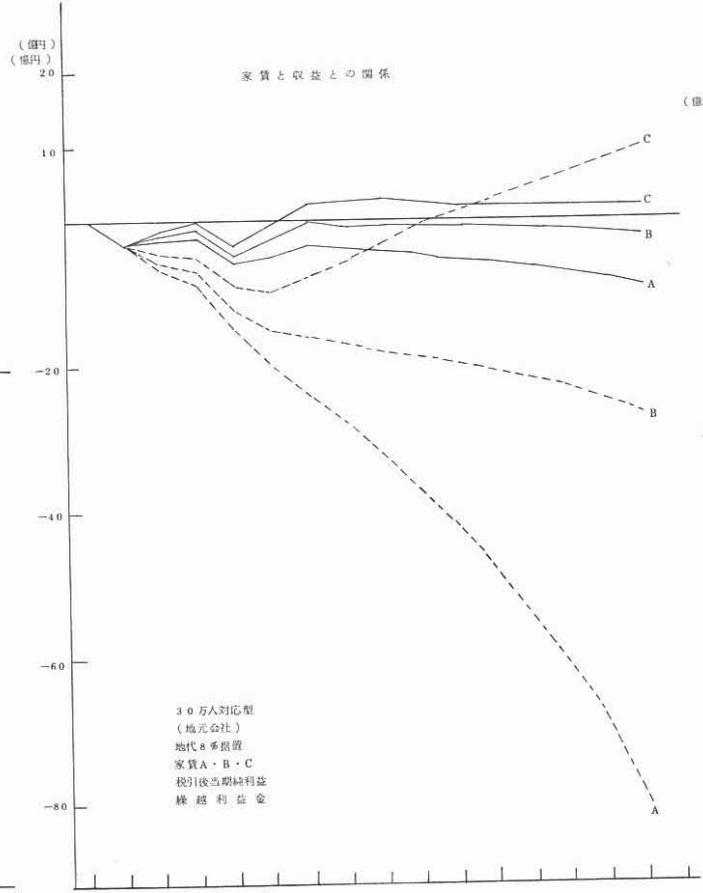
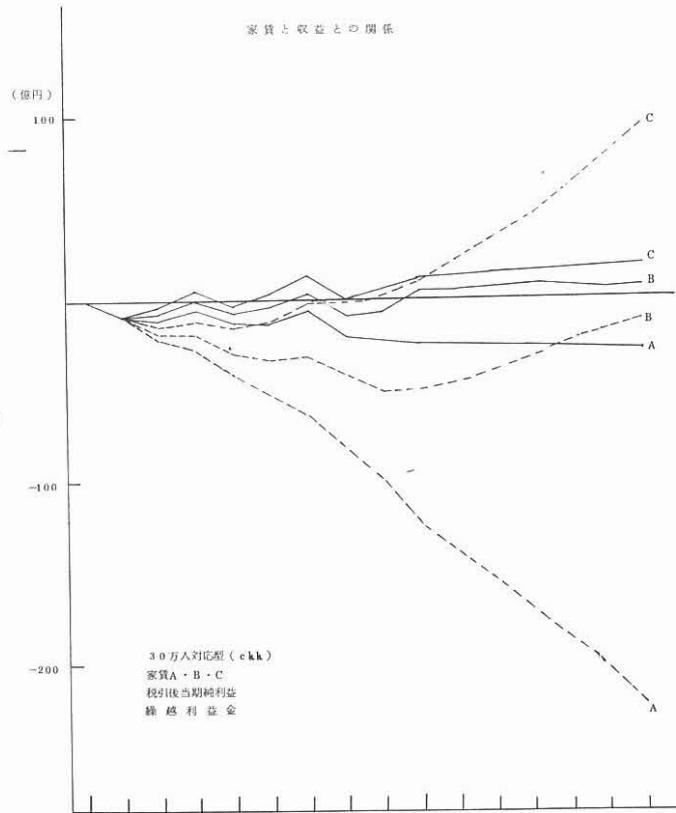
注2. 期間黒字転化の欄で○-○の先の数字は一時黒字転化する年次を示す。

② 地元会社

パターン	家賃	地代	経営収支		
			期間黒字転化	繰越欠損解消	借入金完済
1. 従業員規模型	A	8%据置	—	—	—
		当初6%	—	—	—
	B	8%据置	6	見込簿	—
		当初6%	3-6	14	—
C	8%据置	3-5	6	8	
	当初6%	3	5	8	
2. デパート・スーパー型	A	8%据置	3-5	11	13
		当初6%	3-5	8	10
	B	8%据置	3	5	8
		当初6%	3	4	6
C	8%据置	2	3	5	
	当初6%	2	3	5	
3. 30万人対応型	A	8%据置	—	—	—
		当初6%	—	—	—
	B	8%据置	—	—	—
		当初6%	—	—	—
C	8%据置	6	10	11	
	当初6%	3-5	8	9	







第2節 結果の考察

1 CKK

経営収支計算の結果は、CKKについては家賃A(MIN値)の場合は、3つのパターンの総てが経常的に赤字であり、経営は成り立たない。

家賃B(MED値)では、3つのパターンとも9~10年で期間黒字に転化する。又従業員規模型を除く、デパート・スーパー型、30万人対応型では、17~21年で繰越欠損が解消するが、この繰越欠損の解消時期は、最終投資(第3期工事)をするS60年からさらに10~14年後になる。CKKの第3セクターとしての性格からは、非現実的として捨て切れないケースであるとしても、総てのパターンで借入金の完済見通しは薄く、経営の見通しとしては非観的である。従って他の投資・負担(例えば駐車場の高層化、ペDESTリアンの負担等)には耐えられない水準である。

家賃C(Max値)では、各パターンとも5~8年で期間黒字に転じ、繰越欠損も8~11年で解消する。借入金も30年以内に完済の見込みである。この家賃Cのケースではいずれのパターンも経営見通しは良好であり、他の投資・負担にも相当耐えられる水準にある。

ここで世間相場に照らしてCKKがとりうる家賃水準について考えると、港北ニュータウンの場合、現地換地部分及び地元会社部分があり、CKKに限ずしも独占的ではないとしても、施設量で各パターンともほぼ半分以上を占めており、又立地的にも恵まれることから、通常の競争的環境よりもやや高水準のところの家賃設定の妥当性が考えられる。従って港北ニュータウンに於ては、平均的な家賃水準として、家賃C程度を見込んで現実性があると考えられる。

2. 地元会社

一方地元会社の方は、パターン毎にやや経営見通しが変化している。従業員規模型においては、家賃Aは経営成立の可能性がなく、家賃Bは地元会社としての性格上経営維持が苦しい見通しであり、家賃Cが採算線である。つぎにデパート・スーパー型は、専門店をもち又施設量も大きいため家賃Aのケースではやや苦しいものの、家賃B・Cならば充分経営が成り立つ見通しである。又30万人対応型は、施設量が最小であり、人件費等の負担から家賃A・Bでは経営成立の可能性がなく家賃Cでもやや苦しい見通しとなっている。

以上より地元会社については、その性格からあまり家賃水準を高めに移行させる力がないことも考えて、家賃水準B(MED値)で成立させるために ①デパート・スーパー型 ②デパート・スーパー型と従業員規模型の中間(すなわちある程度の専門店をもつ)に事業規模を設定するのが安全側であると考えられる。しかしCKKと同様ニュータウンの特性から家賃Cを設定する可能性がない訳ではなく、この場合は従業員規模型も充分成立する。

又地代水準による地元会社の経営収支への影響は、経営見通しがたつ各家賃のケースではあまり差が生じていない。

3. 現物出資の場合

最後に地元会社が現金出資ではなく現物出資による場合は、地代と配当金の見合いで結果を判定することとなるが、課税上の差もあり、社内留保利益の面や借入金返済上の面でかなり不利となっている。例えば地元会社の経営見込が一番良好なデパート・スーパー型の家賃Cで両者の差をみると、地主の取得金額として地代が土地価格の8%の場合に対応するものには、現物出資の場合に昭和56年6%、昭和57年8%、昭和58年以降10%の配当の場合がある。この時15年後の損益、資金計画は前者がそれぞれ約100億円弱の黒字に対して、後者はそれぞれ50億円台の黒字でありかなりの差が生じている。

又現物出資の場合の問題点としては、経営収支の優劣の他に、地主に配当金が入り始める時期の問題がある。すなわち一番見通しが明かるいデパート・スーパー型においても配当の始まりは、事業開始後3年目の昭和56年であり、他のケースの場合はこれより遅くなる。従って地主のビヘイビアがより早く投資の果実を受け取りたいといった場合には現物出資のケースではこの果実受取の時期の点でも不利が生ずる。但し地主が何年かの無配に耐えられるならばデパート・スーパー型の家賃B、Cはとりうるケースである。総本的にみて現物出資は地主に有利という形態ではないと考えられる。

む す び

1. 本研究でわれわれは、区画整理事業による港北ニュータウンの中心地区について、地元民の参加しうるつぎの7つのパターンの経営形態を示し、各パターンの利害得失を提示した。

- ① 自然発生型（原地換地を前提）
- ② 地元共同型（原地換地、飛換地のいずれも可。現物出資を想定）
- ③ 地元・デベロッパー提携型（原地換地、飛換地いずれも可。現金出資を想定）
- ④ コンベ型（飛換地。現金出資、現物出資のいずれも可）
- ⑤ 二段ロケット型（飛換地、現金出資を前提。土地保有組合を介在）
- ⑥ 第三セクター元型（飛換地、現金出資を前提）
- ⑦ 地元一元会社型（飛換地、現物出資を前提）

ついで、全パターンの性格を複合的に有する地元共同型と二段ロケット型について法制面、手続面から実行可能性を検討し、さらに、この2つのパターンを実行する場合の経営面の見通しをつけるため、中心地区の概略の需要予測と採算面の試算を行った。

2. 以上の研究の結果、地元民を参加させる経営形態はいくつか考えられるし、また慎重に地元民のコンセンサスを得てゆくならば、実行の可能性もあることがわかった。

しかし、それぞれのパターンについて実施手続をたんねんに追跡すると、そこにはいくつかの問題がからんでおり、その問題を解決するために事前工作が必要であることも事実である。たとえば、土地保有組合をつくる場合の譲渡所得税の問題、あるいは現物出資の形をとる場合の評価基準の問題などがそれである。そして事前解決のためには、かなり高度な専門知識を必要とし、場合によっては法律の解釈を根本的に考え直さなければならないものもある。このような問題の処理に不慣れな地元民にとっては、問題のありかを理解するだけでも相当の時間と努力が必要かもしれない。

ひるがえって、より基本的立ちかえてみると、港北ニュータウンのような大規模でかつ複雑な区画整理事業は、これまで前例のないものであって、既存の法律解釈の枠のなかで事業をすすめること自体に無理があることも見逃せない。新しい仕組みをつくり上げるためには、そのための法律や手続きを新たにつくりあげるつもりで事業をすすめることも必要であると思う。

たとえば、二段ロケット方式における地主 $\xrightarrow{\text{共有}}$ 土地保有組合 $\xrightarrow{\text{賃貸}}$ 地元会社という発想は、つまるところ、中心地区において一体的に土地を確保することと、単なる土地の賃貸にはかからない譲渡所得税を回避することからでている。もし、中心地区に飛入換地を与えられる地主が、自動的に地元会社と土地の賃貸借契約を結ぶような換地処分が可能ならば、手続の複雑な土地保有組合の設立を省略することも可能である。

また、住宅公団が一時的に中心地区への飛入換地をうける土地を買入れて、これを地元会社に優先賃貸する方法をとれば、現物出資の複雑な手続をとらなくてもすむだろう。

いずれにしても手続はできるだけ簡単なものが望ましく、後の争いが少ない。港北ニュータウンでは既存の法律にとられず、新しい一つの慣習法をつくりあげてゆくことを期待したい。

3. 地元民の参加を考えるにあたっては、どのような仕組みが最も公平であるかということをもまず念頭に入れる必要があるが、その公平性をどの段階で適用するかが一つの問題である。まず、参加機会の平等をもって公平であると考えてみよう。この場合には第一段階の人的な公平さは保たれる。しかし、地主が現物出資により地元会社に参加した場合には、土地保有量の多寡が株式に転化して発言権の大きさが決まり、第2段階で人的な平等は失われてしまう。また新たにできる地元会社は設立後何カ年かの間は無配となるが、二段ロケット方式で土地保有組合に土地を供出した地主は、事実上処分権をも失い、無配期間は土地からの収益をえられない。ここでは発言権も処分権もせばめられることとなる。

このような種々の局面での公平さを全て満足できる方法は見出すことができない。われわれは、参加の機会を地主全員に与えることをもって最低限の公平さを保ち他は地主の選択によって変ってくるものと考えたが、この辺については実行に当たってさらに検討する必要があるかもしれない。

4. 最後に、今回の研究では、地元会社に直接当たって意向を確かめることができなかつた。理由は、時間的に余裕がなかつた面もあるが、区画整理事業の実施時期との関係で、現段階で意向調査を含めると、かえって混乱をまねくおそれがあると判断されたからである。

本調査について住民のコンセンサスを得ることが第一に求められるが、区画整理事業とうまくタイミングを合わせて意向を確認してゆく必要もある。

補 港北New Town Center Plan

序章 各作業の狙いと説明	146
第1章 商店街構成業種からみた業種および商店街特性	148
第2章 業種構成比からみた商店街特性とその他のフィジカル指標との相関	154
第3章 床面積の重回帰分析	
第4章 重回帰分析結果と商店街特性	
第5章 各業種の駅からの距離からみた立地特性	159
第6章 店舗位置と商店街特性の相関分析	162
第7章 業種隣接の分析	164
第8章 核施設の検討	166
第9章 ニュータウン建設段階と商業施設の建設に関する検討	157
第10章 施設配置の方針	174

F

[

序章 各作業の狙いと説明

〔I〕 配置計画として、検討すべき事柄を次のように設定する。

- (イ) どの業種を
- (ロ) どの位置に

配列するか

〔II〕 これを決定するための根拠となる情報を整理する。

現実の商店街の実態の中にある法則性を抽出し、手がかりを得る。実態の分析にあたって上記の設問を次のように分離する。

(A) どの業種を

中心的ショッピング街、日用品買物街、飲食街等を特徴を際立たせた街区を造成して、雰囲気を持たせ相互に補完的機能を分担させる。

(B) どの位置に

(i) 駅からの距離、アクセシビリティと業種の立地

(ii) 歩行者量、地価と業種の立地の関連

(iii) となりの業種は何か……業種相互の立地上の関係

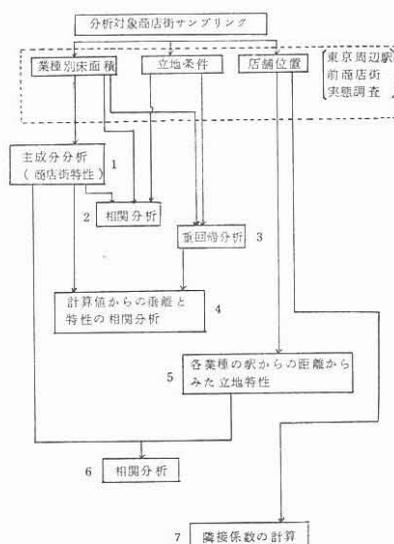
(iv) アメリカのショッピングセンター計画において“顧客の動線が長くなるように、即ち混み合う歩行者流を完成するように配慮する”という方針がたてられ核施設(magnet)の重要性が指摘されている。

何が強いmagnetとなるか? についての検討を行う

(C) 業種の配列は当該商店街のトータルとしての性格がどのようなものであるかによって変動する。

まずトータルの規模と業種構成比によって当該商店街の性格、方向づけを検討する。

〔III〕 以上の狙いにそって今回行った作業を流れ図として次に示す。



〔Ⅳ〕フローチャートに示した各作業を次に説明する。

(1) 主成分分析

商店街への立地の類似性からみた業種特性

街区構成の為の業種分類 (A)

(2) 相関分析

業種特性を基にした商店街特性

規模と性格の関連

商店街のトータルとしての
性格チェックの為の情報 (C)

(3) 重回帰分析

トータル床面積のチェック (自然発生的商店街の平均的な値)

(4) 計算値からの垂離と特性との相関分析

特性と活動との関連検討

(5) 駅からの距離からみた業種の立地特性

アクセシビリティ

歩行者量, 地価

(7) 隣接関係

業種相互の隣接, 離反の関係

(6) 相関分析

各業種の立地特性が商店街特性によって
どう変動するか

(i)

(ii)

(B)

(iii)

街区構成の為のめやす

(B)と(C)の

関連分析

◎ (B)の(Ⅳ)の核施設についての検討

現況調査から核施設は何か? 何軒程度?

◎ ニュータウン建設段階と施設整備の関係

dinamic 過程

対象世帯数

第1章 商店街構成業種からみた業種及び商店街特性

対象27商店街の業種別床面積構成比を計算し、それをもとに各業種の相関マトリックスを作成すると商店街への立地の類似性に関する各業種相互の個々の関係が把握される。それら個々の関係の中に共通する基本的な性格を抽出する為に主成分分析を行った。(図1-1)、(図1-2)がそれを示す。

これをもとにして商店街の構成の仕方(現状)に関して業種を分類すると次の(表1-2)のようになる。

作業の基本となった業種分類表は(表1-1)に示している。

次にこの業種特性と、商店街の床面積構成比によって商店街を位置づけたものが(図1-3)である。これをもとにして、各商店街を分類すると(表1-3)のようになる。

他商店街との競合条件等立地条件によって様々であろうから(表1-3)をそのまま他の計画に応用する事は不可能であるが一応のめやすとしてみるならば、当該地域の商業売場面積は昭和60年度約42,000 m^2 であり、吉祥寺より少し小さい程度である。食料品関係の割合は15.7%程度であり(図1-4)に線で示したあたりに位置する。全体的な性格としては中心性、ショッピング性を示す内容になるものと考えられ、その性格に見合った業種の立地〔(図1-1)、(図1-2)が参考となる〕が可能であろう。

(表-1) 業種分類表

	分類番号	商 品	業種分類表第1の分類番号	商 品
文化品	1	家庭用器機・器具	1	骨とう品, 宝石, 仏具, 愛がん動物
	2	書 籍	2	
	3	文具具	3	
	4	時計・メガネ・光学器機	4, 23	
	5	家 具	5	
	6	その他	6	
衣服身回り品	7	紳士服	7, 9	中古衣服, 染物, 貸衣装
	8	婦人・子供服	8, 10	
	9	呉服・寝具	11, 13	
	10	その他の衣料	12, 14	
	11	くつ・はき物	15	
	12	傘・帽子	16	
	13	化粧品・小間物・アクセサリ	17, 18, 20	
	14	かばん・袋物	19, 21	
	15	その他の身回り品	22	
レジャー用品	16	玩 具	26	楽器, 運動具, 自転車, 碁, 将棋, 花
	17	その他	24, 25, 27, 28	
デパート	18	デパート	29	
飲 食 料 品	19	副食品	36	
	20	食肉・卵	33, 41	
	21	鮮 魚	34	
	22	野 菜	35	
	23	酒・調味料	37, 44	
	24	果 物	42	
	25	菓 子	43	
	26	茶・のり	38	
	27	パン・牛乳	32, 40	
	28	その他の飲食料品	30, 31, 39, 45	
住用品	29	金物・荒物	46, 47	漆器, じゆうたん, 合成樹脂, 燃料
	30	陶磁器・ガラス器	48	
	31	くすり	49	
	32	その他	50, 51	
スーパー 飲食店	33	スーパーマーケット	52	
	34	食 堂	53, 56	
	35	喫 茶	54	
	36	飲 酒	55	
サー ビス	37	クリーニング	57	フロ屋, 旅館, 各種学校
	38	理髪・美容	58, 59	
	39	その他のサービス	60, 63	
金 融 不動産	40	金融業	61	銀行, 証券会社, 保険会社, 質屋
	41	不動産	62	
娯 楽	42	映画・劇場	64	雀荘, 玉つき, パチンコ, ボーリング
	43	遊戯場	65, 66, 67	
	44	その他	69	共同組合, 事務所
	45	不 明	68, 0, 70以上	

表中の業種分類表第1というのは、実態調査を行った際に各店舗の扱い商品は全て挙げるという方法を取り非常に細かな分類表を作成した。しかし、実際の店舗は、その分類表の2つ又はそれ以上にわたる商品を扱っておりどの分類に組み入れるかがなかなか決定し難かった。そこで調査の経験から同時に扱われる確率の非常に高いもの本来同一の分類に組み入れてかまわないと考えられるものをまとめて、ここに示す分類表を作成した訳である。

(表1-1) 商店街構成業種からみた業種の分類

Ⅱ軸 \ Ⅰ軸	中心性	中間	近隣性
多様性	デパート 喫茶 飲酒 映画・劇場		
ショッピング	かばん・袋物 婦人・子供服 家電 遊戯場	かさ・帽子 呉服・寝具 くつ・はき物 紳士服 陶磁ガラス器 その他の衣料 その他の文化品	
中間		家具 玩具 副食品 文房具 その他のレジャー品 スーパーマーケット	金物 荒物 茶のり 化粧品 小間物 くすり 菓子 野菜 時計 メガネ その他の飲食品 鮮魚 その他の住用品 油調味料 その他のサービス 肉卵
もより買物性		果物	書籍 クリーニング 理髪美容 パン・牛乳

※ これはあくまで商店街の構成の仕方からの分類であり、多様な側面が2つの数直線により分類されている結果(しかも業種床面積の構成比が基本になっている)

多少変なものも含まれているようである。

後に示される立地点の占め方からみた分類との関係で補正の必要がある。

(図 1 - 1)

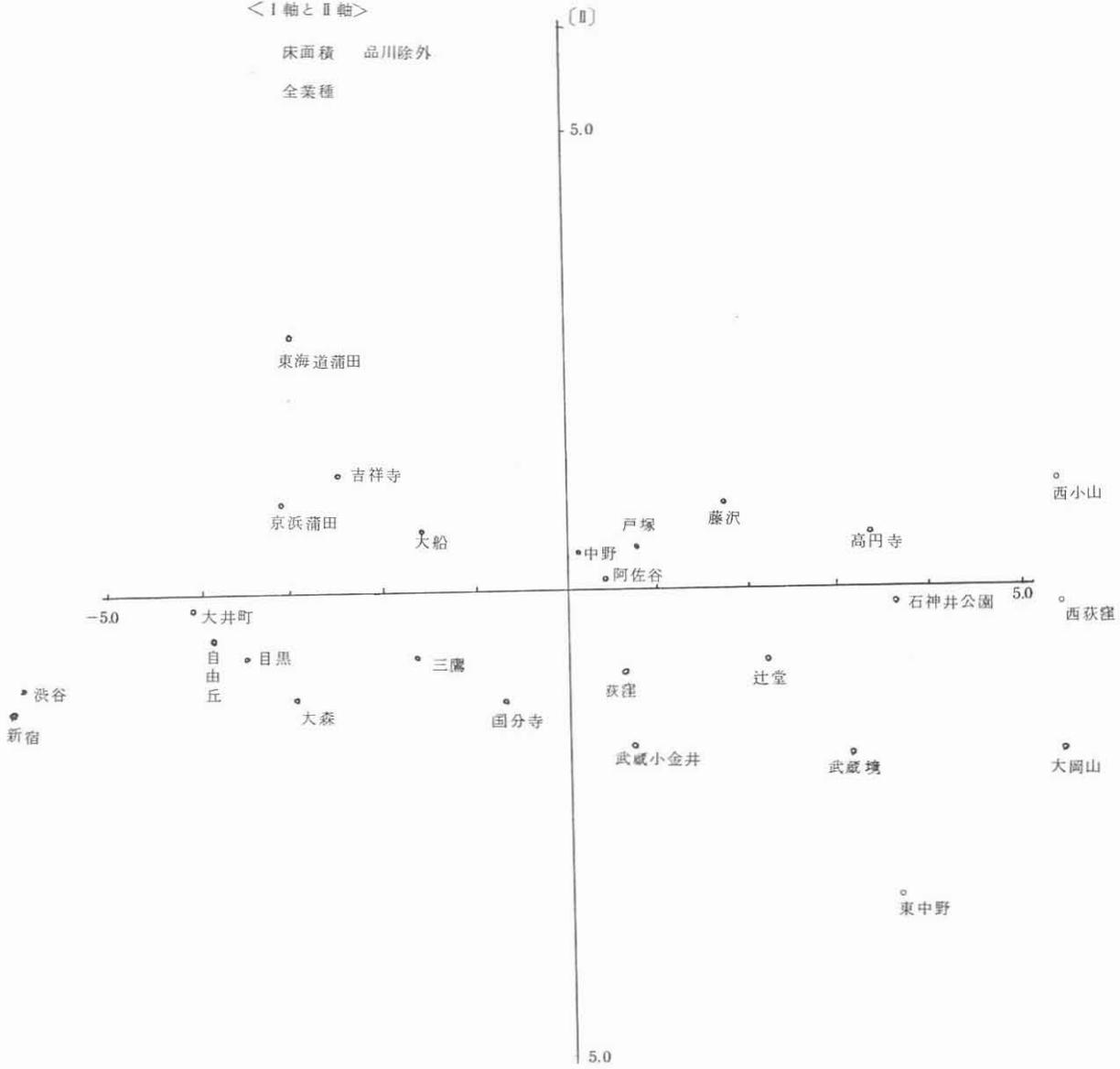
武蔵小山

成分分析結果

< I 軸と II 軸 >

床面積 品川除外

全業種



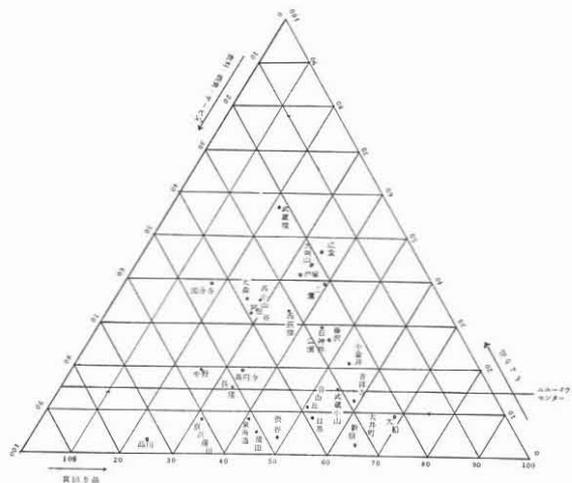
(表1-3) 商店街の分類

I 軸 II 軸	中心性	中間	近隣性
多様性	渋谷 (236,800) 新宿 (771,800) 大井町 (32,400) 自由丘 (27,900) 目黒 (20,500) 大森 (48,100)		
ショッピング	京浜蒲田 (6,700) 吉祥寺 (49,100) 東海道蒲田 (37,800)	武蔵小山 (19,700)	
中間		大船 (24,300) 窪 三鷹 (28,100) (10,000) 国分寺 (24,000) 中野 (29,200) 戸塚 (15,800) 藤沢 (13,500) 阿佐谷 (32,700)	辻堂 (11,800) 高円寺 (20,000) 石神井公園 (8,500) 西小山 (8,100) 西荻窪 (19,400)
もより買物性		武蔵小金井 (14,100)	武蔵境 (10,800) 大岡山 (8,400) 東中野 (3,900)

※ カッコ内は売場面積 (m²)

(図1-4)

3分類の床面積構成比
に関する商店街の位
置づけ



第2章 業種構成比からみた商店街特性とその他のフィジカル指標との相関

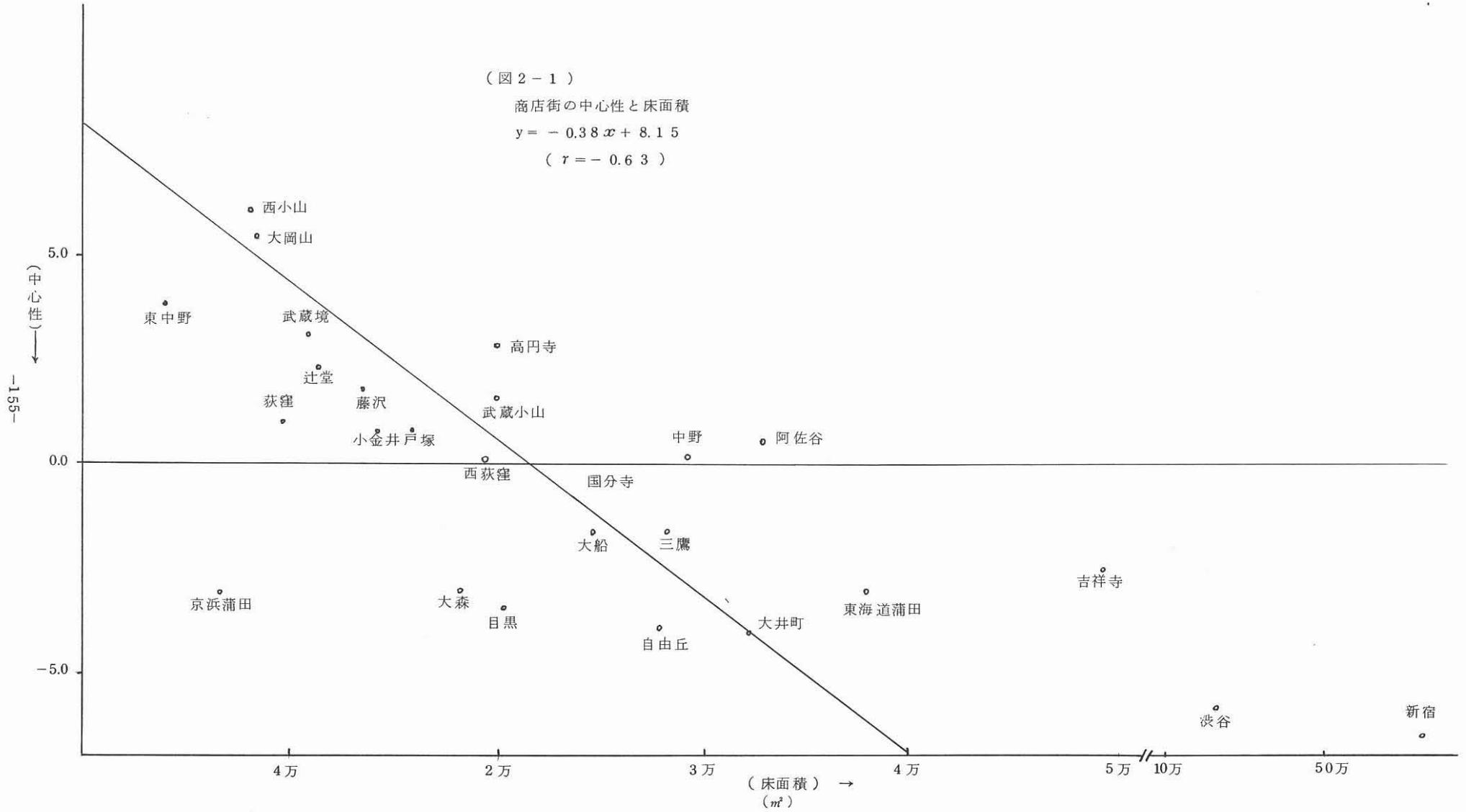
相関マトリックスは(表2-1)に示している。まず中心性がI軸の負の方向にある事を考えると、定期外乗降客、乗換客、商業床面積、地価、定期乗降客と順相関している。即ち、商店街の中心性の上昇と乗降客、乗換客、床面積の増加とが強く関連し合っている。どちらが因で、どちらが果であるかは明確ではないが活動の盛んな商店街の中心性が高い事は明らかである。規模が大きく、買物客の多い商店街の中心性が高いというだけで、中心性と上昇させれば必ず商店街が発展するとは限らない事は勿論である。

この中心性と商店街の売場面積の関係を(図2-1)に示す。大体売場面積21400㎡を境に、それ以上になると商店街が中心性を示す傾向がよみとれる。これから考えると、今回のセンターは、I軸の(-3.0)程度の特性に構成する事が可能と考えられるが、東京の都心からはかなり遠いし、客を運ぶ鉄道パターンもそれほど有利とはいえないので、もう少し中心性は低くなるかもしれない。

(表2-1) 成分分析結果 中心度・立地条件の相関

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
成分分析	1 第 I 軸	1.00											
	2 II	-0.21	1.00										
	3 III	-0.05	-0.37	1.00									
	4 中心度	-0.84	-0.11	-0.04	1.00								
立地条件	5 都心距離	0.41	-0.17	0.29	-0.40	1.00							
	6 定期集降客	-0.54	-0.19	0.21	0.50	-0.10	1.00						
	7 定期外 "	-0.77	-0.01	-0.02	0.77	-0.47	0.79	1.00					
	8 定期乗換客	-0.52	-0.02	-0.06	0.62	-0.22	-0.03	0.43	1.00				
	9 定期外 "	-0.43	-0.00	-0.12	0.46	-0.26	-0.21	0.31	0.88	1.00			
	10 地 価	-0.62	0.22	-0.09	0.46	-0.11	0.50	0.65	0.21	0.25	1.00		
	11 業務床面積	-0.42	0.27	-0.04	0.22	0.14	0.33	0.46	0.26	0.30	0.63	1.00	
	12 商業 "	-0.63	0.43	-0.12	0.38	-0.03	0.31	0.47	0.35	0.34	0.71	0.70	1.00

(図 2 - 1)
 商店街の中心性と床面積
 $y = -0.38x + 8.15$
 ($r = -0.63$)



第3章 床面積の重回帰分析

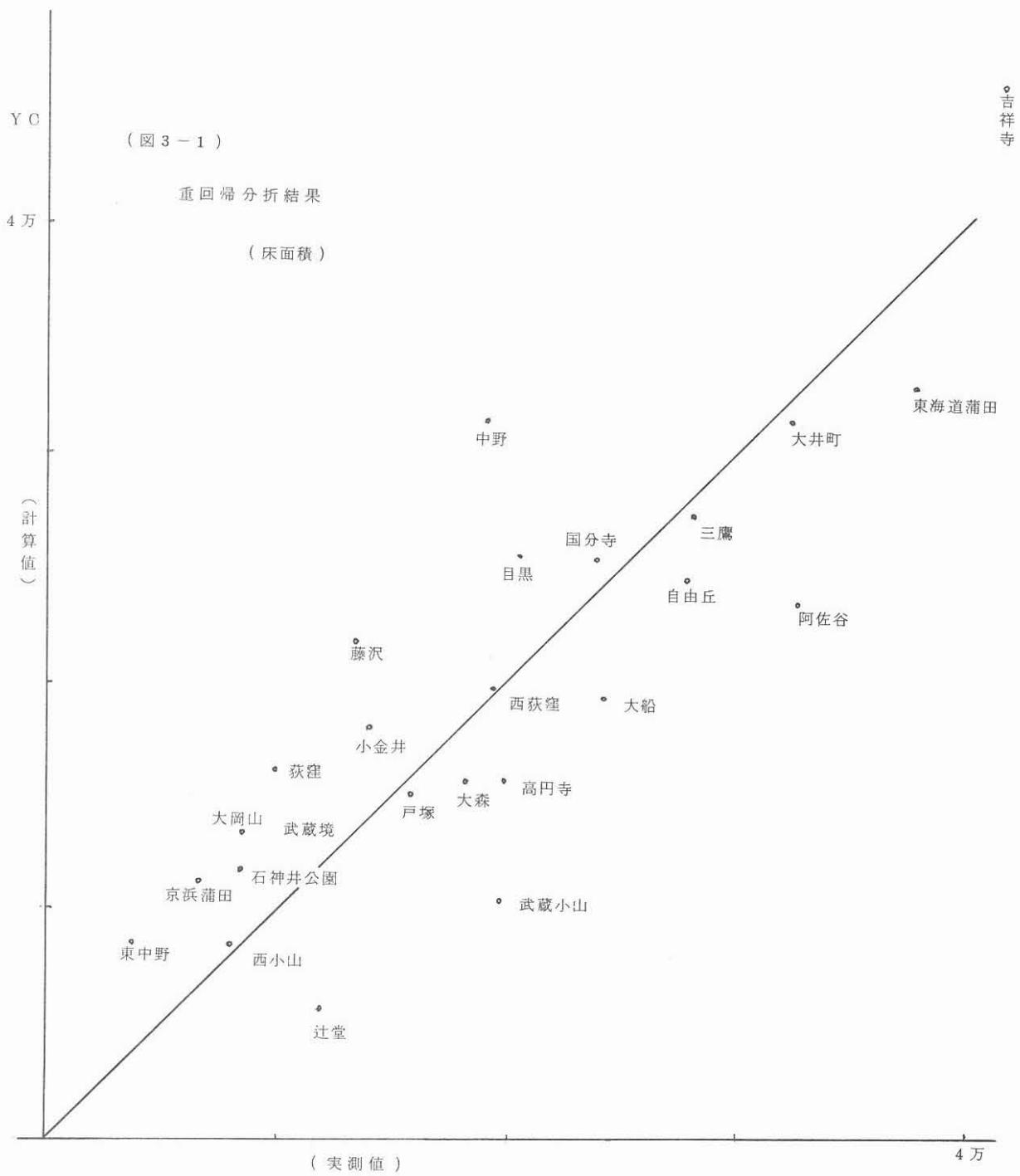
自然発生的商店街の床面積（ここでいう床面積は、全て売場面積を指している）を比較的入手の容易なフィジカカ指標を用いて重回帰分析によって予測してみよう。この作業は、次の2つのねらいがある。

1つは、一般に商店街床面積の予測は調査により商圈を設定し、商圈内人口、所得、当該商店街での消費比率を求めるという多くの作業を必要とする。更に又、当該商店街での消費比率を求める際に、競合商店街の床面積というデータが必要となり、これは多くの場合実測しなければならない。概略の値を求める場合、統計資料等により入手の容易な資料によって、床面積が予測できれば作業が非常に簡単となるし、特に競合商店街の床面積を実測せずに把握する事ができれば大きなメリットがある。

2つ目は、重回帰分析により計算される値は、自然発生的商店街の「周辺条件との関係でこの程度が平均的である」という値を示しており、この値からの垂離と商店街特性との関係をみる事から商業活動と特性との関係をみようとする。

まず、重回帰分析結果を（表3-1）に示す。修正重相関係数の変動をみると、第3のケース即ち説明変数を定期、定期外乗降客、乗換客、業務床面積にとった場合に0.87となり、それ以上の上昇はみられない。被説明変数を（床面積×地価）とするとこのモデルで重相関係数は0.94まで上昇し、自然発生的商店街の床面積がこのモデルである程度推定される事も分る。第3ケースに関する計算結果を（図3-1）に示す。

ニュータウンの建設が進みセンター商店街が活動を始める段階において、その床面積の概略を第3ケース、又は第6のケースによってチェックする事も可能であろう。



(表3-1) 重回帰分析結果

	1		2		3		4		5		6		7		8								
	偏回帰係数(MRC)	T-VALUE	偏回帰係数(MRC)	T-VALUE	偏回帰係数(MRC)	T-VALUE	偏回帰係数(MRC)	T-VALUE	偏回帰係数(MRC)	T-VALUE	偏回帰係数(MRC)	T-VALUE	偏回帰係数(MRC)	T-VALUE	偏回帰係数(MRC)	T-VALUE							
1 都心きより																							
2 定期乗降客	-1.15	-3.35	0.04	0.39	0.04	0.64	-20.091	-1.41	-17.454	-1.16													
3 定期外乗降客	1.93	5.34	0.20	1.11	0.02	0.18	0.11	1.44	0.11	1.44	-4.03	-1.40	-0.17	-0.04	2.32	0.93							
4 定期のしかえ客	0.05	0.43	0.08	1.18	0.08	1.90	0.18	-1.00	-0.19	-1.04	1.078	1.90	0.52	0.05	-1.024	-1.66							
5 平均地価																							
6 業務床面積					1.45	6.02	1.60	6.21	1.51	5.11	-1.77	-0.75	0.10	0.04	2.30	1.36							
実数項 (ALPHA)	3385.93		7918.02		5251.83		9202.70		7859.38		8915.700		39317.770		22285.020								
重相関係数(MCC)	0.96		0.65		0.89		0.90		0.90		0.969		0.96		0.99								
修正 MCC	0.95		0.58		0.87		0.87		0.87		0.94		0.95		0.98								
D-W 比	2.24		1.97		2.24		2.16		2.00		2.46		2.72		2.46								
サンプル	計算値(YC)	(YC)-(Y)	(Y)	(YC)	(YC)-(Y)	(Y)	(YC)	(YC)-(Y)	(Y)	(YC)	(YC)-(Y)	(Y)	(YC)	(YC)-(Y)	(Y)	(YC)	(YC)-(Y)						
1 東中野	392700	1611561	1218861	392700	1592074	1199374	392700	831405	438705	392700	876302	483602	392700	851540	458840	6307001	14250760	7943762	18342990	12035990	8285025	1978625	
2 高円寺	2919080	1631350	-1287730	2919080	2447089	-4771990	2919080	3102198	183119	2919080	3102885	183806	2919080	3148645	229565	145338550	141812100	-5026400	143854700	-2983800	155905300	9066800	
3 阿佐谷	1996330	835686	-1160643	1996330	1736437	-259892	1996330	1519744	-476586	1996330	1578955	-4417375	1996330	1570303	-426027	47790920	50191770	2400850	53361520	5570600	47892470	101550	
4 荻窪	3266480	894724	-2371756	3266480	1656454	-1610025	3266480	2175808	-1090672	3266480	2298841	-967339	3266480	2335329	-931150	122740400	89613490	-33127000	95785370	-26955100	109395200	-13345200	
5 西荻窪	1939750	237874	-1701876	1939750	1620066	-319684	1939750	1814020	-125731	1939750	1892395	-47355	1939750	1969381	29631	42026010	49406230	7380225	38174130	-3851875	47810640	5784637	
6 三鷹	4906750	3688932	-1217818	4906750	2744459	-2162291	4906750	5091671	184921	4906750	5093377	186627	4906750	5054928	148178	75233800	14354990	-10383840	66290420	-8948375	86877890	11639090	
7 武蔵境	2808760	-2324182	-5132942	2808760	1990157	-318603	2808760	2521568	-287191	2808760	2669442	-139318	2808760	2708338	-100422	230468500	249273300	18310800	246819100	16350600	228870900	-1597600	
8 小金井	1082520	-180226	-1262746	1082520	1490155	407635	1082520	1217497	134977	1082520	1270626	188106	1082520	1250728	168208	102387900	91437790	-11550080	94672640	-8315225	101889800	-1098056	
9 国分寺	1412550	-2232682	-3645232	1412550	1759973	347423	1412550	1698702	286152	1412550	1727887	315338	1412550	1798634	326084	11809310	21023560	9214256	17069660	5260356	-1432506	-13241810	
10 大井町	2397690	-1011215	-3408905	2397690	1844093	-553597	2397690	2264496	-133194	2397690	2475195	77505	2397690	2527353	129663	44088670	44225120	136444	37453590	-6635081	44877700	789025	
11 大森	3236080	5073787	1837708	3236080	3103224	-132856	3236080	3089191	-146888	3236080	3120436	-115644	3236080	3131070	-105010	54492950	54919490	426538	65123260	640306	56092060	1599112	
12 東海道蒲田	1813070	-724426	-2537496	1813070	2495695	682625	1813070	1560471	-252599	1813070	1591498	-221572	1813070	1566917	-246153	115714300	118619500	2905200	124079100	8364800	117154600	1440300	
13 戸塚	3778860	3053313	-7725547	3778860	3840291	61431	3778860	3485943	-292917	3778860	3464020	-314840	3778860	3277545	-501315	43403790	41147120	-2256669	45925520	2521731	31673080	-11730770	
14 大船	1583670	-3428612	-5012282	1583670	1553998	-29672	1583670	1639384	55714	1583670	1576069	-7601	1583670	1504793	-78877								
15 藤沢	2425200	760014	-1665186	2425200	2149313	-275887	2425200	1866294	-558906	2425200	1862724	-562476	2425200	1914462	-510738								
16 辻堂	1345930	815240	-530690	1345930	1705448	350519	1345930	2487808	1141878	1345930	2216527	870598	1345930	2162157	816227								
17 武蔵小山	1181660	223634	-958025	1181660	1122495	-59165	1181060	1109761	-71898	1181660	586598	-595062	1181660	572153	-629411								
18 西小山	1973500	3019562	1046062	1973500	1335350	-638150	1973500	991366	-982134	1073500	1030250	-943250	1973500	1049999	-923501	50832590	32298470	-18534120	36147990	-14684600	43279770	-7552619	
19 大岡山	808900	2433398	1624498	808900	1095712	286813	808900	832631	23731	808900	958672	149776	808900	842909	34009								
20 自由丘	841690	3178140	2336457	841690	1369756	528066	841690	1210702	369012	841690	1368275	526586	841690	1342745	551056	10967470	29185570	18218100	37067260	26099780	28604190	17636720	
21 京浜蒲田	2791650	7607900	4811250	2791650	2276714	-514936	2791650	2376455	-415195	2791650	2303734	-487916	2791650	2425365	-366285	119279600	88998850	-30279800	83427420	-35852200	105349400	-13930200	
22 目黒	665300	3863345	2198045	665300	1424152	758852	665300	1046859	381559	665300	1202469	537169	665300	1122057	456757								
23 品川	2049760	5605475	3555715	2049760	3239105	1189346	2049760	2517338	467578	2049760	2492643	442884	2049760	2547064	497304	67083040	75134910	8051862	75619350	8536306	72810070	5727031	
24 石神井公園	2368020	35331030	11650710																				
25 新宿	77178120	67637340	-9540775																				
26 品川	1266970	10932940	9965950																				
27 石神井公園	849280	2186851	1835877	849980	1216478	366498	849980	1323241	473261	849980	1198196	348217	849980	1186707	336727								

東海道蒲田

4万

第4章 重回帰分析結果と商店街特性

<計算値からの垂離と特性の相関分析>

第3章の重回帰分析による計算値と実測値の垂離と第1章の商店街特性との相関を(図4-1)に示す。図中垂離が負の値をとるのは、計算によってこの程度が平均的と計算される値に比べて実測値の方が大きいものであり、正の値は逆に平均的と考えられるより小さな床面積しか成立し得ていない商店街である。

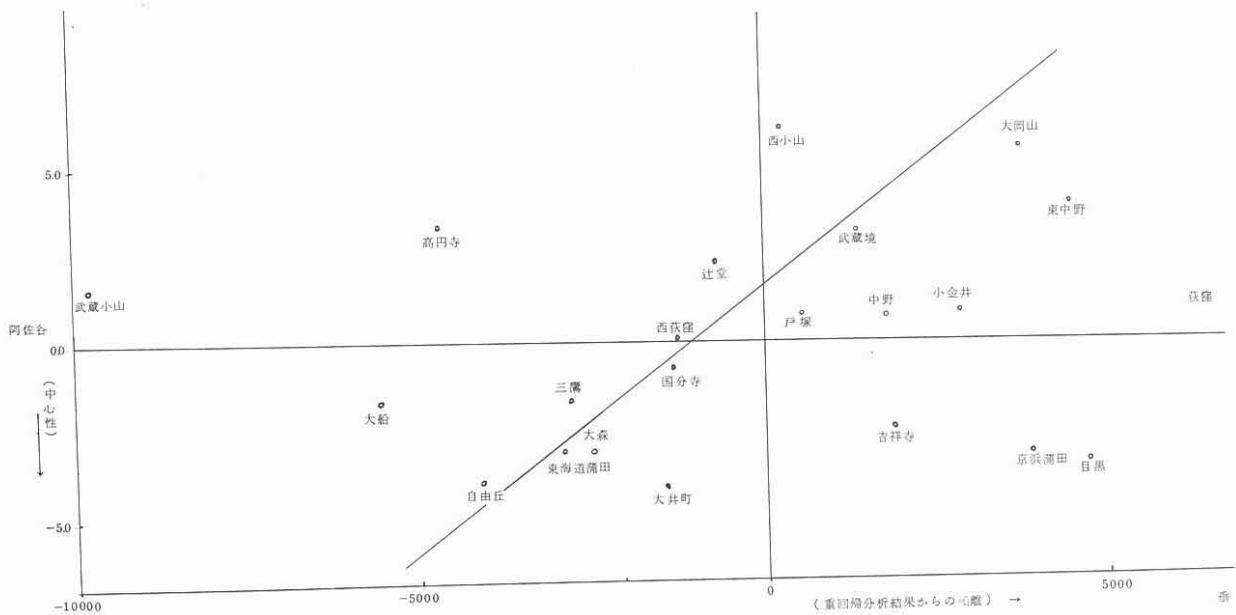
図をみると、中心性の上昇と共に、床面積の平均的な値からの垂離が増大している事が分る。相関係数は0.49でそれほど高くはないが商店街の飛躍的發展と中心性という特性の関連がみつれた。そしてその中心性の上昇にとっては、第1章(図1-1)、(図1-2)に示した各業種が寄与している訳である。

(図4-1)

床面積の重回帰分析結果からの垂離と中心性

$$y = 1.52x + 1.52$$

$$(r = 0.49)$$



第5章 各業種の駅からの距離からみた立地特性

本章から各業種の商店街内部における立地点という具体的な分析に入る。

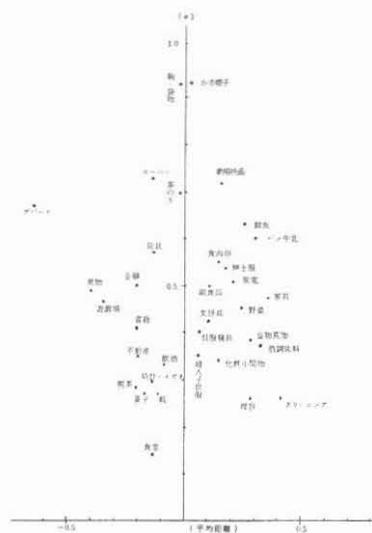
調査対象は、第4章までと同様27商店街約1万6千店舗である。各店舗の駅からの距離を実測し、その値について各商店街の分布形態の違い（駅広の有無，路線状又は面状等）をそろえる為に正規化距離を計算した。

全商店街トータルに関して図にしたのが（図5-1）である。図中左へいくほど駅に近く立地しているものであり，下にいくほどどの商店街においてもばらつきの小さい立地の規則性の高いものである。これをまとめると次の表のようになる。

立地点に比較的規則性がある	駅に近い	食堂，菓子，靴，喫茶，時計メガネ，飲酒，不動産 書籍，遊戯場，果物，金融
	中間あたり	婦人・子供服，化粧品小間物，呉服寝具，文房具 副食品，紳士服，食肉卵
	遠い	理髪美容，クリーニング，酒調味料，金物荒物 野菜，家具，家電
規則性がない	比較的近い	デパート，玩具，茶のり，スーパー，鞆袋物
	比較的遠い	傘帽子，劇場映画，鮮魚，パン牛乳

（図5-1）

各業種の駅からの平均距離
と標準偏差



以上の駅に近い、遠いは人通りの量、地価等、立地条件の有利、不利を示す主要な尺度の1つとなつているという考えから分析を行つた訳であるが、駅からの距離が等しくても、その地点がメインにあるか側道にあるかでは、立地条件は大きく異なる。そこで駅からの距離という立地条件指標からみた場合に、側道はメインに比べてこの程度遠いというウエイトを考える。

その為に、まず地価というものが立地条件を反映しており、又各業種の立地決定の大きな制約条件の1つになつていよう事から、地価を外的基準ととつてウエイトを求める。

いま地価 (Y), 駅からの距離 (X) の関係を

$$Y = AX + B \quad \text{と考える} \dots\dots\dots (1)$$

一般に、地価というものは直線的に下降するのではなく、双曲線状になる事が認められているが今回商店街境界として、とつた駅から500m程度以内のメインストリートでは、殆んど直線的に下降しておりメインストリートに関しての地価は、駅からの距離との単相関係数は全て-0.9以上を示した。(6商店街 13本)

次に(1)式のXの中身をメインと側道に分けて

$$Y = a_M x_M + a_S x_S + B \quad \dots\dots\dots (2)$$

x_M : メイン距離

x_S : 側道距離

他は定数

とすると $Y - B = a_M x_M + a_S x_S$ となり a_M, a_S は当然負の値をとる。即ち「地価の下がり方からみた場合 メイン、側道の関係は a_M, a_S なるウエイトがつく事になり、これは重回帰分析になつて求められる。今回、高円寺の2本の道路、自由丘1本、小金井3本、西荻窪2本、大岡山2本、阿佐谷3本、メインと側道に分かれている合計13本の道路に関して重回帰分析を行い

$$\begin{array}{l} a_M = 0.66 \\ a_S = 1.5 \end{array} \quad \text{を得た} \quad \left. \begin{array}{l} > \\ > \end{array} \right\} \begin{array}{l} \text{これにより距離と地価の相関係数は} \\ \text{飛躍的に上昇した。} \end{array}$$

このウエイト付きの距離を地価距離と定義し、 D_p とすると各地点(i)の地価距離は

$$D_{p_i} = 0.66 X_{M_i} + 1.5 X_{S_i} \quad \text{となる。}$$

各店舗の地価距離を計算し、それは先の計測距離の場合と同様に正規化距離へ変換した。

先に示した計測距離の場合と、側道にウエイトをつけた今回・地価距離・場合で各業種の立地点はどのように変動するかを示したのが(図5-2)である。

物品販売関係業種の大部分が地価距離の方が近くなつており商店街のメイン道路に立地している事が分る。今回サンプリングした商店街の中には、大岡山、西小山のように商店街成立当時と殆んど変動していないものが多く含まれており、これは大体の傾向をみるだけで、この結果が即地価負担力のめやすとはなり得ない。

ここで注目されるのは

食堂……常に駅に近く立地する傾向にあり，人の集散の場所からのアクセシビリティの有利さは必要とするが立地点はメインでなくとも側道でもよい。

喫茶……食堂と同じ傾向がある。駅からの距離に関して食堂よりもばらつきが大きい。

飲酒……駅からの距離は比較的近いがばらつきがある。メインよりは裏通りに多くなる。

遊戯場……駅からの距離近い。遠いものもある。表通りにこだわらない。

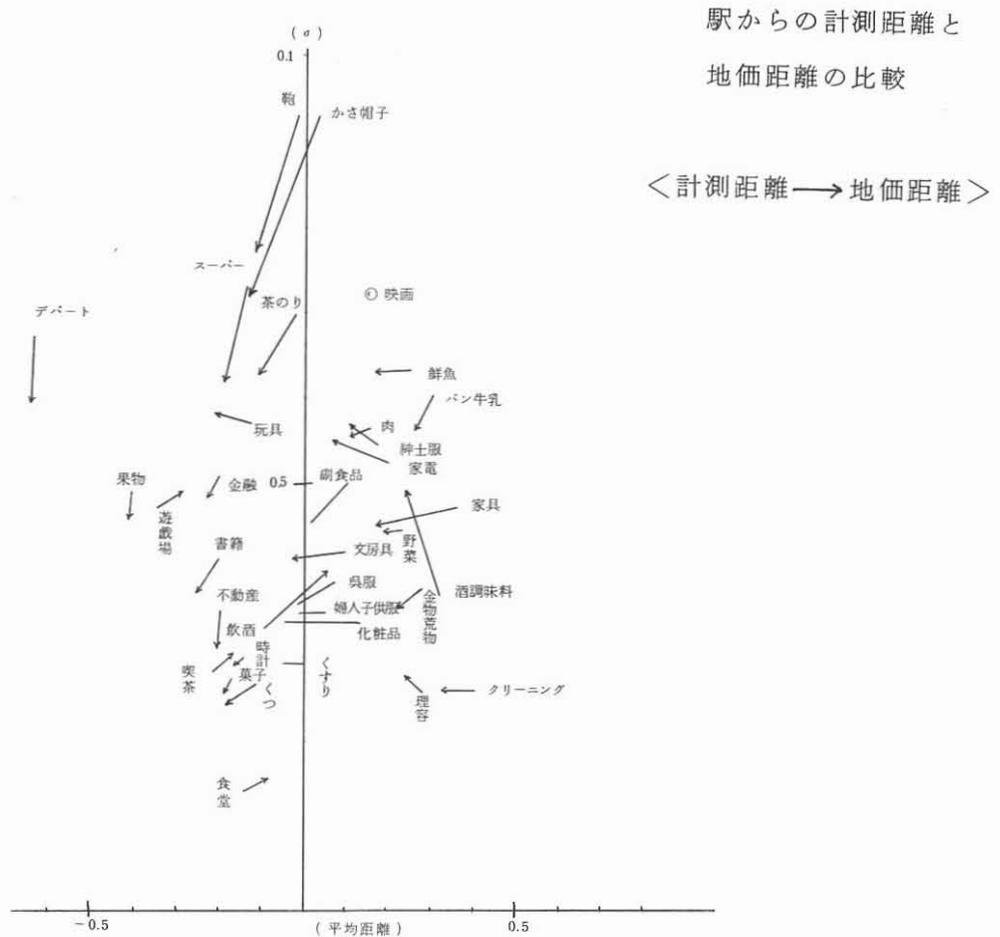
映画……駅からの距離遠い傾向にあるが，立地点は決まった特性をもっていない。

酒調味料……駅からの距離に関しては遠い。メイン側点に関してはばらつきが大きい。

そこで側道でもいいという事は人通りにそれほどこだわらないと解釈すれば駅に近くて，人通りは比較的こだわらないという点に注目し，食堂，喫茶，遊戯場，映画飲酒等は駅に近い位置にあれば1階でなくても良い。即ち単独でも立体利用に応じ得る適性をもっていると考えられる。

その他の業種について立体利用を考える場合は，売場として成立させるためにはやはり，いくつかの業種店舗がそのフロアに軒をならべ，そのフロアにおいてショッピングが発生するように配慮する必要がある。

(図5-2)



第6章 店舗位置と商店街特性の相関分析

駅からの距離が立地条件を反映しているとはいっても、商店街によつてその駅の重要性は異なる。即ち、広域的中心として、広い地域から多くの買物客を集めている商店街では、駅が主要な買物客の発生地点となつており、その重要性は高く、その条件は又地価の上に反映している。又住宅地商店街にとつては、駅が必ずしも買物客の発生地点とはなつていないであろう。一方インパルスバイインクに期待する業種、即ち買物の際に衝動性が強く介入する業種にとつては、人通りが多いという事で、駅に近い事は重要である。

以上のような背景をもちながら、第1章で求めた商店街特性と各業種の駅からの距離の相関係数を計算した。結果を(表6-1)に示す。これによると

- 家電……………中心性上昇，床面積増大と共に遠くなる
- 時計・メガネ……………中心性上昇と共に遠くなる
- 家具……………中心性，ショッピング性上昇と共に遠くなる
- 婦人・子供服……………中心性地価上昇，床面積増大と共に近くなる
- かばん・袋物……………中心性上昇と共に近くなる
- くつ・はき物……………地価上昇と共に近くなる
- 玩具……………中心性上昇，地価上昇と共に遠くなる
- 鮮魚……………中心性上昇と共に遠くなる
- 野菜…………… ”
- 金物・荒物……………中心性上昇と共に近くなる
- 食堂……………中心性上昇，地価上昇と共に遠くなる
- 喫茶…………… ”

その他にも表からいくつかの傾向がみられる

(表6-1)

業種の駅からの距離(計測距離)と商店街特性の相関(新宿・渋谷及び地価のとれてない商店街除く)

	商店街特性								立地条件				商店街平均地価	業務床面積	小売商業床面積	
	成分分解						中心度		都心距離		のりかえ					
	全業種			デパート・スーパー・劇場・映画除外			全業種	デパート除外	定期	定期外	定期	定期外				
	I	II	III	I	II	III										
家庭電器	-0.35	0.16	0.10	-0.24	0.22	-0.11	0.52	0.23	0	0.28	0.41	0.26	0.26	0.37	0.59	0.57
書籍	0.25	0.09	-0.03	0.03	0.05	0.24	0.09	0.05	-0.36	0.27	0.35	-0.15	-0.23	0.03	-0.08	-0.17
文房具	0.14	0.11	0.04	0.02	0.13	-0.02	0.05	-0.15	-0.20	-0.20	-0.11	0.09	0	-0.10	-0.04	0.10
時計・メガネ	-0.36	-0.21	-0.06	-1.26	-0.22	0.01	0.49	0.49	0.21	0.41	0.55	0.05	0.25	-0.03	0.04	-0.04
家具	-0.49	0.48	0.23	-0.42	0.56	0.02	0.31	0.13	-0.29	0.02	0.14	0.10	0.04	0.30	0.35	0.59
その他の文化品	0.08	-0.39	-0.28	0.06	-0.31	0.24	0.05	0.13	-0.36	0.06	0.10	0.24	0.15	-0.25	-0.33	-0.42
紳士服	-0.18	0.11	0.22	-0.02	0.11	-0.13	0.14	0.03	0.28	0.54	0.30	-0.07	-0.15	0.13	0.31	0.21
婦人子供服	0.22	-0.15	0.05	0.25	-0.19	0.25	-0.13	-0.13	-0.06	-0.14	-0.28	-0.03	-0.26	-0.59	-0.44	-0.35
呉服・寝具	0.23	-0.10	-0.21	0.24	-0.12	0.28	-0.28	0.14	0.15	0.44	0.02	-0.41	-0.67	-0.21	-0.05	-0.20
その他の衣料	-0.18	0.10	0.36	-0.11	0.29	0.45	0.36	-0.15	0	0.13	0.13	-0.05	-0.04	0.09	0.38	0.35
くつはき物	0.17	0.23	-0.11	-0.01	0.17	0	-0.21	-0.01	-0.16	-0.21	-0.30	-0.11	-0.36	-0.40	-0.43	-0.21
かさ・帽子	-0.05	-0.08	0.04	-0.02	-0.11	-0.02	-0.05	0.18	0.08	-0.43	-0.34	0.07	0.22	-0.17	-0.09	0.11
化粧・小間物	-0.12	0.15	0.39	0.02	0.24	0.03	0.36	0.06	-0.20	-0.24	-0.01	0.27	0.32	-0.26	-0.19	-0.12
かばん・袋物	0.20	-0.07	-0.34	0.36	-0.16	-0.10	-0.38	-0.18	0.32	-0.01	-0.21	-0.10	-0.28	-0.02	-0.14	-0.21
その他身回品																
玩具	-0.40	0.25	-0.21	-0.46	0.19	-0.10	0.33	0.43	-0.11	0.10	0.25	0.33	0.19	0.47	0.07	0.18
その他レジャー品	-0.28	-0.02	-0.36	-0.44	-0.02	0.05	0.30	0.45	-0.19	0.35	0.50	0.35	0.20	0.41	0.24	0.22
デパート	0.24	0.01	0.45	0.27	0.17	0.25	-0.15	-0.45	0.16	-0.25	-0.34	-0.27	-0.10	-0.30	0.27	0.22
副食品	-0.15	0.43	-0.12	-0.25	0.44	0.01	0.10	0.12	-0.46	-0.21	-0.03	-0.14	-0.04	-0.09	-0.10	0.13
食肉・卵	0.09	0.01	-0.25	0.07	-0.17	-0.50	-0.12	0.13	0.06	0.08	0.03	-0.06	-0.14	-0.12	-0.34	-0.29
鮮魚	-0.43	-0.17	0.10	-0.31	-0.19	0.02	0.41	0.41	-0.35	-0.18	0.12	0.62	0.53	0.01	-0.20	0.02
野菜	-0.35	0.45	0.03	-0.29	0.33	-0.40	0.18	0.21	-0.05	0.13	0.12	0	-0.02	0.36	-0.05	0.19
酒調味料	0.36	0.54	-0.29	0.06	0.46	-0.39	-0.34	-0.14	-0.39	-0.57	-0.31	-0.15	-0.09	-0.28	-0.41	-0.28
果物	-0.10	0.24	-0.27	0.01	-0.18	0.13	0.32	0.16	-0.24	0.31	0.40	0.08	-0.07	0.11	0.08	0
菓子	0.66	0.08	-0.44	0.51	-0.07	-0.31	-0.39	-0.32	-0.13	-0.20	-0.30	-0.46	-0.35	-0.26	-0.31	-0.34
茶のり	0.16	-0.01	0.20	0.23	-0.01	-0.06	-0.20	0.17	-0.12	-0.35	-0.31	0.11	-0.04	-0.50	-0.15	-0.02
パン・牛乳	0.25	0.30	-0.54	0.07	0.20	-0.35	0.01	-0.01	0.05	-0.11	0.04	-0.19	0	0.28	0.04	-0.09
その他食料品	0.20	0.56	0.21	0.13	0.54	-0.26	-0.23	-0.35	0.13	-0.31	-0.37	0.30	-0.09	-0.12	0.13	0.17
金物・荒物	-0.36	-0.21	0.03	-0.31	-0.14	0	0.46	0.36	-0.17	-0.39	0.14	0.70	0.78	0.22	0.25	0.31
陶磁・ガラス器	0.14	-0.16	0.38	0.10	-0.12	0.07	-1.02	0.10	0.12	0.21	0.04	0.11	-0.14	-0.54	-0.22	-0.30
くすり	-0.16	-0.29	-0.28	-0.34	-0.22	0.51	0.17	0.36	-0.18	0.06	0.18	0.09	0.20	0.23	0.07	-0.01
その他住用品	0.13	-0.07	-0.09	0.14	-0.11	0.09	-0.27	-0.02	0.33	0.08	-0.14	-0.16	0.18	-0.15	0.02	0.19
スーパー	0.02	0.06	0.10	0.25	0.14	0.19	-0.17	-0.35	-0.06	-0.31	-0.27	-0.18	-0.14	-0.51	-0.11	-0.20
食堂	-0.27	-0.17	-0.44	-0.28	-0.35	0.12	-0.11	0.13	0.25	0.37	0.14	-0.39	-0.17	0.53	0.30	0.31
喫茶	0.49	0.25	0.31	0.41	0.29	-0.11	0.15	0.35	-0.11	0.15	0.36	0.47	0.46	0.06	0.20	0.29
飲酒	0.02	-0.13	0.20	-0.02	-0.10	0.17	-0.25	-0.05	0.26	0.26	-0.01	-0.50	-0.12	0	-0.01	0.05
クリーニング	0.03	0.49	0.41	0.21	0.46	-0.14	-0.17	0.31	0.29	-0.21	0.42	-0.23	-0.25	-0.29	-0.11	0.01
理髪・美容	-0.29	0.13	0.11	0.39	0.15	-0.09		0.14	0.12	0.16	0.09	0.05	0.21	0.39	0.46	0.59
その他サービス	-0.21	0.35	0.40	-0.01	0.37	-0.41			0.33	-0.12	0.02	0.24	0.30	0.22	0.21	0.28
金融	-0.18	0.25	0.26	-0.07	0.39						0.10	0.45	0.24	-0.01	0.30	0.27
不動産	-0.51	0.18	0.10	0.27	0.22	0.16		0.19					-0.10	0.42	0.44	0.54
映画・劇場	0.11	0.27	0.21	0.12	0.29						0.44		0.04	-0.23	-0.07	0
遊戯場	0.05	0.56	0.24	0.25	0.35				0.57	0	0.17		-0.06	0.13	-0.19	-0.08

第7章 業種隣接の分析

業種の立地に関して、業種相互の関係が重要である。この問題は業種が隣接して立地する事による売上げの純増を指摘したネルソンの研究を始め多くの研究がなされている。

業種の隣接のメリット，デメリットを考えてみると

顧客の関連買い等客のやりとり上の連関

製品，原料の関係，倉庫の共同使用等経済上の連関

業種イメージが相互に及ぼす雰囲気上の連関

等いくつかの相互関係が考えられ，現状の中にそれらのいずれかの側面に対応した立地決定がいくつか行われているであろう。

まず i 業種店舗（店舗数 N_i ）に対して
 j " が C_{ij} 回隣接していたとすると

$$P_{ij} = \frac{C_{ij}}{N_i}$$

は i 業種に対する j 業種の隣接率を表わしている。この結果を（図7-1）に示す。これは単にある店舗のとなりにも、という業種の立地してくる確率が高いかという事に対するめやすを与えているもので、上に述べた業種本来の相互の関連については何も語ってはいない。 j 業種の店舗数が多くなれば当然隣接率は大きな値をとり、図にもそれが現われている。

現状の隣接率からみると、店舗数の多い事もあって食堂、喫茶、洋品下着、くつ・はき物、婦人子供服に対して多くの業種が隣接していっており、飲酒が相互により集まっている。

次にこの隣接率をもとに、業種本来の関連（現状の隣接の平均的な状態からの偏り）、計測隣接回数 0 の内容を検討する方法を考える。

全店舗数 N

i 業種店舗数 N_i

j " N_j

とすると

i 業種に対する j 業種の隣接回数の期待値 \hat{C}_{ij} は

$$\hat{C}_{ij} = 2N \cdot \frac{N_j}{N_j - 1} \dots\dots\dots (1)$$

となる。

実測回数を C_{ij} とすると

$(C_{ij} - \hat{C}_{ij})$ が正の場合は偏って多く隣接している場合であり負の場合は偏っ

て少なく0の場合は平均的な状態である。

実際は、各店舗について全て両隣りを調べた訳ではなく、中には住宅が混在していたり、商店街の端にある店舗については片側しか隣接が計測されていない。隣接の計測回数のトータルをTとすると $T < 2N$ で $T \approx 2N$ となっている。

そこで

$$C_{ij}^{\wedge} = T \cdot \frac{N_j}{N_i - 1} \quad \text{として}$$

$$\alpha_{ij} = \frac{C_{ij} - C_{ij}^{\wedge}}{T} \quad \text{を隣接係数と定義する。}$$

これは、最大値が1、平均的な状態となると0という数値をとり、負の値が大きくなるほど偏って隣接が少なく、相互の敬遠の状態を表現していることになる。

計算結果を(表7-1)に示す。これは、計算値を100倍したものである。表から業種相互の関係がよみとれ、街区構成上の手がかりとなる。業種相互の個々の関係、定量的関係はこの表を参照する事とし、この表をもとに顕著な関係のみをとり出したのが(図7-2)である。これによる

と 同業種相互に隣接する事が好ましいと考えられるものは、その他の衣料品、紳士服、婦人子供服、傘・帽子、デパート、副食品、パン牛乳、その他の住用品、食堂、飲酒、その他のサービス、金融、映画劇場、遊戯場

があり、その他に大きな傾向として

○飲食、娯楽関係業種が物品配売関係業種に敬遠されている。これは顧客のウインドショッピング等のそぞろ歩きにとって雰囲気をつ断する作用があるためであろうか。又は、人通りの多い事を他の物販関係ほど強く必要とせず、従って人通りの少ない地価の安い所へ立地する傾向をもつのであろうか。

○生鮮3品とよばれる魚、肉、野菜が集まる。

○婦人・子供服が文化品、衣料品関係のとなりに好んで立地している。

等がよみとれる。

第8章 核施設の検討

商店街計画にとって核施設の存在が重要である。核施設の位置によって、歩行者流の形態が大きく変動する事は、多くの調査が明らかにしており、核施設の重要性もその事が最も大きな理由の1つとなっている。

これまでの分析により、商店街の飛躍的發展にとって中心性という特性の重要性が明らかとなっており、その中心性にとってデパートの寄与が特に大きい事も明らかとなっている。

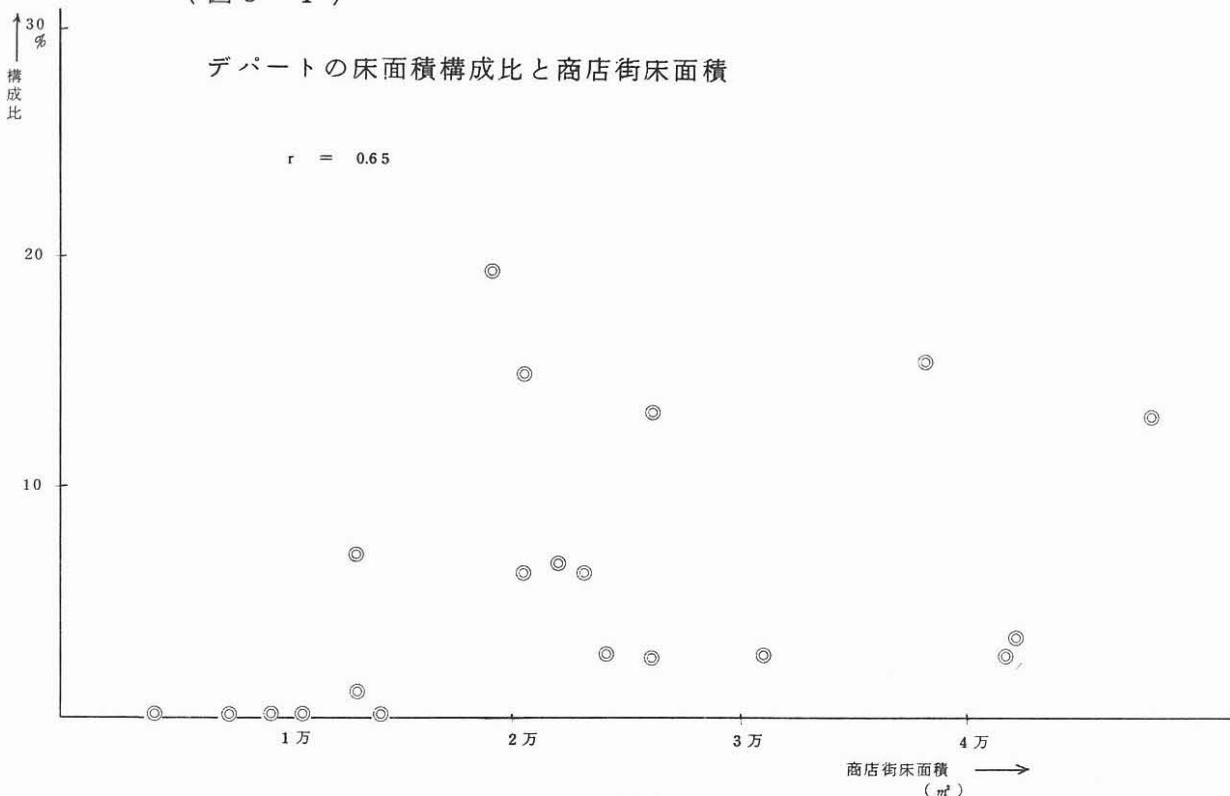
今回の調査から、商店街の床面積とデパートの数を図にしたのが(図8-1)である。これによると床面積1万 m^2 以下ではデパートは成立していない。1万を越えるとデパートが成立し始めるがこれらは、非常に規模の小さいもので、今後計画するデパートは最低売場面積10,000 m^2 程度必要と考えられ、図から考えても大体デパートを含む合計売場面積20,000 m^2 に1店、40,000 m^2 に2店程度が安全側にたって妥当と考えられる。図のもとになったデータは、目測の誤りもあるとは考えられるが20,000 m^2 ~40,000 m^2 程度のデパートが多くあり、一般に考えられるデパートとはほど遠い。今回の計画の床面積に近い吉禅寺が48,000 m^2 程度の総床面積に対して19,000 m^2 程度のデパート床面積が実現している。

今回の小売商業床面積約42,000 m^2 に対して、デパート2軒約20,000 m^2 は大体妥当なものと考えられる。

デパートの位置は、その他の業種店舗にとって、歩行者流形成力の面から重要であるが、これまでの分析によると、駅に近くメインに面するものが多い。しかしばらつきも大きく、必ずしもこれが守られなければならないともいえないようである。

一応駅に近いメインの地点を基本としながら考えていくという事になろう。

(図8-1)



第9章 ニュータウン建設段階と商業施設の建設に関する検討

ニュータウンは、完成目標の人口は相当のものであっても、建設は徐々に進行するものであり、商業施設も最終段階に対応するものか一時に建設され得ない。各時点のニュータウン人口との釣合いを考え、開店した各店舗が成立するように配慮しながら、建設が進められなければならない。第10章で全体計画の方針をまとめているが、どの施設からどういう速度で建設していくかが又、重要な問題である。

人口の定着が開始された時に、まずどういう業種から充足させていくかが問題となる。この手がかりは、次のように得られる。

$$\text{即ち} \quad \frac{i \text{ 業種 1 店当り年間販売額}}{i \text{ 業種に対応する } i \text{ 品目 1 世帯当り年間消費額}}$$

をもって、 i 業種 1 店当たり受持世帯数とよぶことにする。これの小さいものは、小さな住宅の集団があれば成立するものであり、それだけ生活に密着した重要性の高い事、店舗の経営の容易な事が考えられ、早い時期に建設されるべきものと考えられる。

(表9-1)に計算結果を示す。この数値の小さいのは菓子パン、野菜・果物、食肉・卵、鮮魚等があり、これらの業種がまず建設される必要があろう。

(表9-1)をもとに、相互の店舗数の関係を(表9-2)に示す。これをたてにみていくと、例えば呉服・服地店1店につき、寝具1.40、衣服2.20店舗成立するという事であり、建設段階における相互の店舗数の関係を示している。

但しこの表の問題点は

- (1) (表9-1)に示す値は、各店舗の規模によって大きくばらつくものであり、全体の平均というものである。
- (2) 更に(表9-2)に示すものは、そのばらつきの大きい数値が基本になっており、しかもあらゆる品目に関する需要が全てその商店街で消費されるという離れ小島とか、閉鎖的山村の状況に対応するものであり、ある品目はある商店街で、別の品目は別の商店街で買物をするという人々の購買活動を考えれば、決して現実的な数値を示しているとはいえない。それぞれの商店街の立地条件に応じて、表に示すような平均的な姿から、いかに全体の構成を偏らせていくかを考えていくのが計画であると考えられる。あくまで概略的な数値でしかない。

次に、先に示した2つの表では、商店街を構成する全品目が挙げられていない。そこで先に示した受持世帯数を基本に、各商店街がどういう種類の需要をよりどころにしているかによって順位をつけ、各業種の構成比によって、中心度を計算した。それを(表9-3)に示す。中心度の高いものほど、規模の大きい中心性の高い商店街で成立する割合の高いものであり、建設時期の遅れるものである。

以上3つの表が建設の段階的なめやすを与える。次にデパートについては、前章で述べた如く、 $10,000\text{ m}^2$ になった段階で $10,000\text{ m}^2$ のデパート1軒、そのデパートを含めて $30,000\text{ m}^2$ になった段階で $10,000\text{ m}^2$ のデパート1軒、それ以後は政策的に建設を進めるという事になる。以上は、原則的なめやすであって、政策的に大きく変動していく事は勿論である。

(表7-1) 隣接係数表

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	
	家庭電器	書籍	文房具	時計メガネ	家具	その他の文化用品	紳士服	婦人子供服	呉服・寝具	その他の衣料	くつはき物	かさ・帽子	化粧小間物	かばん袋物	その他身回り品	玩具	その他のレジャー用品	デザート	副食品	食肉・卵	鮮魚	野菜	酒・調味料	果物	菓子	茶・のり	パン・牛乳	その他食料品	金物・荒物	陶磁ガラス器	くすり	その他住用品	スーパーバイ	食堂	喫茶	飲酒	クリニグ	理髪・美容	その他サービス	金融	不動産	映画・劇場	遊戯	
1	1.0	2.0	0.5	0.9	1.6	0.5	0.8	1.4	1.0	0.2	0.5	0.2	1.4	-0.3	-0.0	0.5	0.4	-0.4	0.4	0.7	0.6	-0.4	-0.2	-0.2	1.6	1.1	0.1	0.3	-1.4	0.4	-0.1	1.2	0.3	-4.5	-3.4	-1.1	-0.2	0.4	0.9	0.5	0.9	0.0	-1.2	
2	2.2	-1.0	1.3	2.8	-0.5	1.0	-0.2	1.1	3.8	0.8	0.9	-0.2	0.0	0.3	-0.0	0.2	0.1	-0.2	-0.6	0.6	0.5	-0.3	0.7	-0.0	2.6	1.1	0.3	0.2	-0.2	0.1	1.2	0.8	-0.1	-4.1	-0.5	-1.0	-0.0	0.4	0.7	-0.7	-6.6	-0.6	-1.9	
3	0.8	1.8	3.1	0.9	-0.0	0.9	0.0	5.2	0.0	0.4	3.3	-0.2	3.4	-0.5	-0.6	-0.2	1.5	-0.4	0.1	-0.5	0.5	0.4	0.2	-0.1	0.7	1.2	-0.1	0.9	0.0	-0.1	-0.5	0.3	-1.6	-8.8	-4.9	-9.7	-0.3	2.3	1.5	-1.7	0.7	-0.2	-0.7	
4	0.5	1.6	0.1	2.1	-0.1	0.7	1.3	3.8	1.0	0.6	1.7	0.0	1.8	1.0	0.1	0.3	0.9	-0.0	0.1	-0.1	-0.6	-0.3	-0.6	0.0	0.8	0.3	-0.1	-0.3	0.3	0.4	0.3	0.1	-0.0	-4.6	-1.3	-8.1	0.0	0.2	1.0	-0.9	-0.8	-0.2	-0.8	
5	3.7	-1.5	-0.0	0.2	2.3	2.0	2.3	0.1	1.2	0.3	0.3	0.3	0.0	0.5	-0.0	-0.0	1.4	0.1	2.7	0.3	0.8	2.0	0.8	0.2	3.1	0.3	0.2	1.5	1.1	-0.5	-0.6	-0.2	-0.6	-8.0	-2.5	-1.0	-0.6	0.6	0.4	1.3	-0.5	-0.6	-0.4	
6	0.5	1.5	0.5	2.2	1.9	2.1	-0.3	1.4	1.5	0.1	2.2	0.5	1.2	-0.1	-0.0	-0.2	1.2	0.3	-0.6	0.3	0.4	0.3	0.2	2.1	0.8	-0.3	0.8	0.2	0.5	-0.1	-0.5	-0.3	0.2	-4.3	-1.8	-9.5	-0.9	-1.0	-0.3	-0.2	0.0	-0.2	-0.4	
7	0.4	-0.1	-1.2	1.5	0.8	-1.1	3.3	2.4	0.1	0.3	1.3	0.3	0.8	1.6	-0.0	1.7	0.3	-0.4	-0.5	-0.4	-0.2	0.7	0.4	0.6	0.3	0.0	0.2	0.2	0.8	0.6	1.3	0.8	-0.6	-4.9	-2.3	-6.7	0.5	-1.0	-1.7	-0.1	0.8	-0.4	-1.6	
8	0.4	-0.6	1.0	1.9	-0.0	0.2	1.0	1.0	1.2	0.4	2.5	0.3	1.0	1.2	0.3	0.4	0.1	-0.1	0.5	0.1	0.1	0.4	0.4	0.6	1.6	0.5	0.2	-0.7	0.0	0.5	0.5	-0.3	-0.0	-8.1	-2.4	-4.0	8.1	-1.2	-2.0	-1.4	-0.6	-0.5	-1.4	
9	0.8	2.2	0.4	1.3	1.5	0.2	0.0	3.9	2.5	-0.1	0.9	-0.0	-1.3	1.3	-0.0	0.7	1.6	1.8	1.7	0.4	0.5	-0.1	0.1	0.5	0.4	0.5	0.2	-0.2	-0.4	-0.0	-0.8	-0.6	0.5	-2.3	-1.7	-8.4	0.6	0.2	-1.5	-0.6	-1.0	0.2	-1.7	
10	1.8	1.6	0.5	2.9	0.8	0.0	0.4	1.8	-0.3	2.9	1.2	1.3	2.1	1.0	-0.0	-0.0	1.0	-0.4	1.7	-1.2	-1.2	3.1	-1.3	-0.8	0.1	0.9	0.3	0.1	2.1	0.1	-1.1	-0.7	1.5	-5.8	-1.0	-1.0	-1.1	-1.4	-0.5	-1.2	-0.6	-0.1	-0.9	
11	0.1	0.5	1.3	2.5	0.0	0.4	1.4	5.9	1.7	0.7	0.8	0.1	-0.2	1.8	0.1	0.7	0.5	-0.1	0.7	-0.3	0.4	0.3	-0.3	-0.1	1.4	1.7	0.0	-0.5	0.6	0.0	1.2	0.2	0.5	-4.7	-2.3	-1.0	0.2	0.1	-1.3	-1.4	-0.8	-0.5	-0.9	
12	1.2	-1.5	-1.0	1.7	2.3	0.5	2.3	5.7	1.2	3.8	0.7	4.3	-1.5	1.0	-0.0	-0.5	1.9	-0.4	1.4	1.8	0.8	-1.1	-1.3	-1.3	-0.0	0.8	1.8	-1.0	-1.5	-0.5	1.4	0.3	1.0	-1.0	-1.0	-2.6	-1.0	3.5	0.1	1.9	-0.2	0.4	0.9	2.9
13	1.7	0.0	2.3	1.8	1.2	0.8	1.6	3.0	0.3	1.1	-0.3	-0.2	1.3	1.8	0.2	0.5	0.4	0.1	0.7	1.6	0.0	-1.1	-0.8	0.5	2.9	-0.2	0.7	-0.7	0.6	0.1	0.9	-0.5	0.2	-2.4	-2.8	-2.1	-0.3	0.9	1.5	-1.2	-1.1	-0.1	-0.4	
14	-1.1	-0.0	-1.0	5.4	-0.8	-0.3	0.7	10.7	4.1	1.5	3.5	-0.2	2.3	3.2	-0.0	0.2	1.8	0.3	-1.4	0.8	0.0	1.2	-0.5	0.9	-2.3	0.1	0.3	-0.2	1.5	-0.5	-0.6	-0.5	-0.6	-1.0	-1.7	-1.2	-1.1	-0.7	3.4	-1.8	-1.2	-0.6	-2.2	
15	-1.8	-1.5	-1.0	4.3	0.8	-1.0	-2.2	3.0	1.8	-0.7	4.8	-0.2	5.7	-1.5	-0.0	-0.5	-2.7	-6.4	-1.4	-1.2	0.7	-1.1	1.3	-1.3	-3.0	-0.7	-1.2	-1.6	-1.5	-0.5	0.5	-1.2	-0.6	-1.0	1.5	8.0	-1.1	-2.9	-4.1	-3.2	-2.5	-1.6	-2.9	
16	1.6	1.2	-0.3	1.3	-0.8	-0.3	1.9	3.3	3.0	-0.0	3.1	-0.2	1.3	0.2	-0.0	0.5	1.5	-0.4	2.1	2.2	-0.0	-0.4	2.1	1.4	0.4	2.1	-1.2	-1.3	4.0	-0.5	-0.3	0.8	-0.6	-9.2	2.2	-10.2	-1.1	-2.9	-1.4	-1.9	2.8	-0.6	-0.2	
17	0.9	0.3	0.5	1.4	0.6	0.3	0.5	0.2	1.2	0.2	0.6	1.2	1.3	0.6	-0.0	0.4	2.6	-0.4	0.1	0.3	0.0	-0.6	-0.2	0.2	0.9	0.1	1.1	1.3	0.5	-0.3	0.7	0.2	-7.0	0.3	-7.4	1.1	0.3	1.3	-0.1	1.2	-0.6	-0.2		
18	0.6	-0.3	-1.0	0.8	0.4	1.4	-2.2	-1.3	3.1	-0.7	-1.1	-0.2	1.0	1.7	-0.0	0.5	-2.7	6.9	1.1	-0.0	0.5	-1.1	-1.3	-0.1	1.8	-0.1	0.6	-1.0	-0.2	-0.5	5.7	-1.2	1.9	-7.2	-5.6	-2.4	0.2	-2.9	-2.9	7.7	2.2	0.3	2.0	
19	0.4	-0.7	1.1	0.2	1.4	-0.5	0.6	0.9	1.8	0.7	1.5	0.0	1.0	1.5	-0.0	1.1	0.1	0.1	5.8	1.5	1.5	1.4	1.2	0.1	1.4	0.4	1.0	0.7	0.5	-0.2	0.0	0.1	1.4	-8.7	-2.9	-9.6	0.0	-0.1	0.3	2.4	0.4	-0.1	0.2	
20	0.9	0.6	-0.4	-0.7	0.1	0.2	-0.7	2.8	0.6	-0.7	-0.0	1.3	1.5	1.1	-0.0	0.7	0.3	-0.1	2.2	3.9	3.2	3.4	0.2	1.1	1.5	-0.1	1.2	1.4	0.9	0.7	-0.7	0.3	-0.6	-7.4	-3.2	-7.8	-0.5	-0.7	-1.8	-1.2	0.5	-0.1	-1.1	
21	1.3	1.1	0.5	-2.3	0.8	0.5	-0.7	1.3	1.3	-0.2	1.3	0.3	0.1	0.0	-0.0	-0.0	-0.1	0.1	2.3	5.5	0.3	7.7	1.3	0.8	5.3	0.4	0.3	2.1	0.6	0.1	-1.1	-0.2	1.0	-6.2	-4.1	-1.0	-1.1	-1.4	-1.6	-2.7	-1.1	-1.1	-2.4	
22	-0.8	-0.4	0.8	-0.3	1.8	-0.3	0.3	2.3	0.0	1.1	0.5	-0.2	-1.5	0.6	-0.0	-0.2	-0.9	-0.4	1.9	4.2	5.0	1.1	0.1	-0.2	-0.9	0.8	1.3	0.1	0.3	1.0	-0.5	-0.5	0.2	-4.4	-2.4	-8.6	-0.4	-0.4	2.4	-1.1	-0.8	-0.6	-0.8	
23	0.1	0.7	0.2	-1.2	-0.1	-0.1	0.6	2.0	-0.2	-0.7	0.1	-0.2	-0.5	-0.2	-0.0	0.7	-0.4	-0.1	0.9	0.4	0.9	0.2	1.6	0.3	-0.8	-0.7	-0.6	2.2	1.4	0.8	0.3	0.6	0.4	-6.7	-6.5	3.3	1.5	-0.7	2.5	-0.7	0.2	-0.4	-0.1	
24	-0.4	-0.1	-0.2	0.3	0.7	1.3	1.2	2.5	0.8	-0.4	0.5	-1.2	0.8	0.4	-2.0	0.6	1.4	0.1	0.1	1.1	0.4	0.2	0.4	-0.5	3.3	1.9	1.1	-0.1	-0.6	0.5	-0.2	-0.7	-0.3	-1.5	-0.8	-1.1	-1.5	-0.2	-0.9	0.2	-1.6	-0.4	-0.3	2.0
25	0.8	1.1	0.4	0.6	0.7	0.2	0.0	3.4	0.3	1.2	0.7	0.0	1.4	-0.4	-2.0	1.2	0.4	-0.1	0.6	0.5	1.0	-0.3	-0.2	1.8	1.0	0.5	0.3	-0.2	0.8	0.2	0.1	-0.2	0.2	-4.7	-1.1	1.0	8.0	0.2	-0.0	1.6	-1.2	1.4	-0.5	-0.5
26	1.9	1.7	1.7	-1.2	0.3	-1.0	0.5	3.1	0.9	0.9	5.2	0.3	-0.4	0.0	-0.0	1.1	0.0	-0.4	0.8	0.4	0.3	-1.1	-1.3	3.5	1.8	0.4	-1.1	0.4	3.4	0.5	1.1	-2.2	1.1	-1.3	-2.9	-3.2	-0.5	0.9	0.9	-3.2	-1.0	-0.6	-1.8	
27	-0.2	1.4	-0.0	0.5	-0.1	-0.4	-0.2	1.0	0.8	0.6	0.3	0.4	-1.2	0.2	-0.0	-0.5	0.6	-0.1	1.6	1.1	0.3	1.2	-0.6	1.0	1.2	0.0	2.1	0.0	-0.1	0.2	0.3	2.1	0.4	-0.4	-0.0	-9.5	0.3	1.7	2.1	0.4	0.7	-0.3	2.3	
28	1.7	-0.2	0.3	-0.2	1.9	-0.2	0.3	-4.1	-0.5	0.1	-0.7	-0.2	-1.1	-0.1	-0.4	-0.1	3.3	-0.4	0.8	2.6	1.8	-0.2	2.6	-0.5	-0.0	-0.3	0.1	0.7	1.1	-0.5	0.1	4.3	-0.6	-2.7	-2.2	-6.2	1.2	2.6	1.1	-2.0	2.1	-0.2	-2.1	
29	-1.2	0.1	0.3	0.9	0.8	0.6	0.4	2.3	1.5	0.9	0.6	-0.2	0.9	0.6	-0.0	1.6	0.3	-0.2	0.2	0.6	0.3	-0.0	0.8	-0.3	1.5	1.7	-0.1	0.6	2.1	0.3	1.3	0.4	0.2	-7.5	-3.5	-9.7	0.8	1.1	1.7	-0.3	-0.2	-0.0	-1.6	
30	3.5	0.3	1.8	2.5	-0.8	-0.1	3.1	5.8	0.9	1.1	1.2	-1.2	-0.6	-0.5	-0.0	0.3	-2.7	1.5	0.5	2.3	0.2	2.5	2.3	-1.3	1.4	-0.7	-0.3	-1.0	1.2	1.3	0.2	2.3	0.3	-9.2	-3.8	-8.1	-0.2	-0.2	-0.6	-2.4	-0.9	0.3	-0.2	
31	-0.6	0.6	-1.3	0.6	-0.3	-0.3	1.9	1.8	0.6	-0.5	2.0	0.2	0.9	0.2	0.2	-0.1	-0.5	0.8	0.1	-0.5	-0.5	-0.4	0.2	0.1	0.4	0.3	0.5	-0.0	1.4	0.0	0.9	0.9	-0.1	-4.4	-1.3	-7.9	0.6	1.2	-0.3	1.1	2.2	1.1	-0.0	
32	1.8	0.8	1.3	0.8	-0.1	0.6	1.7	-0.7	-0.8	-0.4	0.3	0.1	-1.5	-0.2	0.0	0.4	2.0	-0.4	-0.1	0.4	-0.1	-0.4	-0.3	-0.7	-0.1	0.0	2.1	3.0	0.2	0.9	0.4	4.4	-0.6	-9.6	-2.3	-6.5	0.6	1.4	1.8	0.6	0.7	-0.3	-1.6	
33	1.2	-0.0	-1.0	-0.6	-0.8	-1.0	-2.2	0.3	1.2	2.3	1.4	0.5	0.0	-1.5	-0.0	-0.5	0.4	1.1	3.9	-1.2	1.5	1.2	1.0	-0.6	2.2	0.8	0.3	-0.1	0.0															

(表9-1) 業種別 1店当り受持世帯数

	受持世帯数
1 呉服・服地	1,650
2 寝具	1,175
3 衣服	750
4 くつ・はき物	625
5 カバン・洋品 雑貨	750
6 その他の衣料 雑貨	470
7 酒・調味料	550
8 食肉・卵	300
9 鮮魚	350
10 野菜・果実	200
11 菓子・パン	100
12 米麦豆・雑穀	500
13 牛乳	1,250
14 茶	1,275
15 その他の飲食品	525
16 家具・建具	1,525
17 金物・荒物	1,600
18 陶磁器・ガラス器	3,700
19 家庭電器	1,200
20 薬・化粧品	550
21 石油・燃料	1,225
22 書籍・雑誌	1,100
23 紙・文房具	2,525
24 運動具・娯楽品	2,075
25 玩具	2,150
26 写真・写真材料	3,825
27 花・植木	1,325
28 その他の物品	400

(表9-2) 各業種相互の店舗数の関係

	呉服・服地	寝具	衣服	くつはき物	靴洋品雑貨	その他の身回品	酒・調味料	食肉・卵	鮮魚	乾物	野菜・果実	菓子・パン	米麦雑穀	牛乳	料理品	茶	その他の食料品	寝具・家具	畳	金物・荒物	陶磁器ガラス器	家庭電器	くすり化粧品	石油・燃料	雑誌・書籍	紙・文房具	運動具娯楽品	玩具	写真機	たばこ	花植木	その他の物品
呉服・服地	1.00	0.71	0.46	0.38	0.46	0.29	0.33	0.18	0.21	0.18	0.12	0.06	0.30	0.76	0.29	0.77	0.32	0.92	1.61	0.97	2.24	0.73	0.33	0.74	0.67	1.53	1.26	1.30	2.32	0.82	0.80	0.24
寝具	1.40	1.00	0.64	0.53	0.64	0.40	0.47	0.26	0.30	0.26	0.17	0.09	0.43	1.06	0.40	1.09	0.45	1.30	2.26	1.36	3.15	1.02	0.47	1.04	0.94	2.15	1.77	1.83	3.26	1.15	1.13	0.34
衣服	2.20	1.57	1.00	0.83	1.00	0.63	0.73	0.40	0.47	0.40	0.27	0.13	0.67	1.67	0.63	1.70	0.70	2.03	3.53	2.13	4.93	1.60	0.73	1.63	1.47	3.37	2.77	2.87	5.10	1.80	1.77	0.53
くつはき物	2.64	1.88	1.20	1.00	1.20	0.75	0.88	0.48	0.56	0.48	0.32	0.16	0.80	2.00	0.75	2.04	0.84	2.44	4.24	2.56	5.92	1.92	0.88	1.96	1.76	4.04	3.32	3.44	6.12	2.16	2.12	0.64
靴洋品雑貨	2.20	1.57	1.00	0.83	1.00	0.63	0.73	0.40	0.47	0.40	0.27	0.13	0.67	1.67	0.63	1.70	0.70	2.03	3.53	2.13	4.93	1.60	0.73	1.63	1.47	3.37	2.77	2.87	5.10	1.80	1.77	0.53
その他の身回品	3.51	2.50	1.60	1.33	1.60	1.00	0.17	0.64	0.75	0.64	0.43	0.21	1.06	2.66	1.00	2.71	1.12	3.25	5.64	3.40	7.87	2.55	1.17	2.61	2.34	5.37	4.42	4.57	8.14	2.87	2.82	0.85
酒・調味料	3.00	2.14	1.36	1.14	1.36	0.86	1.00	0.55	0.64	0.55	0.36	0.18	0.91	2.27	0.86	2.32	0.96	2.77	4.82	2.91	6.73	2.18	1.00	2.23	2.00	4.59	3.77	3.91	6.96	2.46	2.41	0.73
食肉・卵	5.50	3.92	2.50	2.08	2.50	1.57	1.83	1.00	0.17	1.00	0.67	0.33	1.67	4.17	1.57	4.25	1.75	5.08	8.83	5.33	12.33	4.00	1.83	4.08	3.67	8.42	6.92	7.17	1.27	4.50	4.42	1.33
鮮魚	4.71	3.36	2.14	1.79	2.14	1.34	1.57	0.86	1.00	0.86	0.57	0.29	1.43	3.57	1.34	3.64	1.50	4.36	7.57	4.57	10.57	3.43	1.57	3.50	3.14	7.21	5.93	6.14	10.93	3.86	3.79	1.14
乾物	5.50	3.92	2.50	2.08	2.50	1.57	1.83	1.00	1.17	1.00	0.67	0.33	1.67	4.17	1.57	4.25	1.75	5.08	8.83	5.33	12.33	4.00	1.83	4.08	3.67	8.42	6.92	7.17	1.27	4.50	4.42	1.33
野菜・果実	8.25	5.88	3.75	3.13	3.75	2.35	2.75	1.50	1.75	1.50	1.00	0.50	2.50	6.25	2.35	6.38	2.63	7.63	13.25	8.00	18.50	6.00	2.75	6.13	5.50	12.63	10.38	10.75	19.13	6.75	6.63	2.00
菓子・パン	16.50	11.75	7.50	6.25	7.50	4.70	5.50	3.00	3.50	3.00	2.00	1.00	5.00	12.50	4.70	12.75	5.25	13.25	26.50	16.00	37.00	12.00	5.50	12.25	11.00	25.25	20.75	21.50	38.25	13.50	13.25	4.00
米麦・雑穀	3.30	2.35	1.50	1.25	1.50	0.94	1.10	0.60	0.70	0.60	0.40	0.20	1.00	2.50	0.94	2.55	1.05	3.05	5.30	3.20	7.40	2.40	1.10	2.45	2.20	5.05	4.15	4.30	7.65	2.70	2.65	0.80
牛乳	1.32	0.94	0.50	0.50	0.60	0.38	0.44	0.24	0.26	0.24	0.16	0.08	0.40	1.00	0.38	1.02	0.42	1.22	2.12	1.28	2.96	0.96	0.44	0.98	0.88	2.02	1.66	1.72	3.06	1.08	1.06	0.32
料理品	3.51	2.50	1.60	1.33	1.60	1.00	1.17	0.64	0.75	0.64	0.43	0.21	1.06	2.66	1.00	2.71	1.12	3.25	5.64	3.40	7.87	2.55	1.17	2.61	2.34	5.37	4.42	4.57	8.14	2.87	2.82	0.85
茶	1.29	0.92	0.50	0.40	0.59	0.37	0.43	0.24	0.28	0.24	0.16	0.08	0.39	0.98	0.37	1.00	0.41	1.20	2.08	1.26	2.90	0.94	0.43	0.96	0.86	1.98	1.63	1.69	3.00	1.06	1.04	0.31
その他の食料品	3.14	2.24	1.53	1.19	1.43	0.90	1.05	0.57	0.67	0.57	0.38	0.19	0.95	2.38	0.90	2.43	1.00	2.91	5.05	3.05	7.05	2.29	1.05	2.33	2.10	4.81	3.95	4.10	7.29	2.57	2.52	0.76
寝具・家具	1.08	0.77	0.49	0.41	0.49	0.31	0.36	0.20	0.23	0.20	0.13	0.07	0.33	0.82	0.31	0.84	0.34	1.00	1.74	1.05	2.43	0.79	0.36	0.80	0.72	1.66	1.36	1.41	2.51	0.89	0.87	0.26
畳	0.62	0.44	0.28	0.24	0.28	0.18	0.21	0.11	0.13	0.11	0.08	0.04	0.19	0.47	0.18	0.48	0.20	0.58	1.00	0.60	1.40	0.45	0.21	0.46	0.42	0.95	0.78	0.81	1.44	0.51	0.50	0.15
金物・荒物	1.03	0.73	0.47	0.39	0.47	0.29	0.34	0.19	0.22	0.19	1.13	0.06	0.31	0.78	0.29	0.80	0.33	0.95	1.66	1.00	2.31	0.75	0.34	0.77	0.69	1.58	1.30	1.34	2.39	0.84	0.83	0.25
陶磁器ガラス器	0.45	0.32	0.20	0.17	0.20	0.13	0.15	0.08	0.10	0.08	0.05	0.03	0.14	0.34	0.13	0.35	0.14	0.41	0.72	0.43	1.00	0.32	0.15	0.33	0.30	0.68	0.56	0.58	1.03	0.87	0.36	0.11
家庭電器	1.38	0.98	0.63	0.52	0.63	0.39	0.46	0.25	0.24	0.25	0.17	0.08	0.42	1.04	0.39	1.06	0.44	1.27	2.21	1.33	3.08	1.00	0.46	1.02	0.92	2.10	1.73	1.79	3.19	1.13	1.10	0.33
くすり・化粧品	3.00	2.14	1.36	1.14	1.36	0.85	1.00	0.55	0.64	0.55	0.36	0.18	0.91	2.27	0.86	2.32	0.96	2.77	4.82	2.91	6.73	2.18	1.00	2.23	2.00	4.59	3.77	3.91	6.95	2.46	2.41	0.73
石油・燃料	1.35	0.96	0.61	0.51	0.61	0.38	0.45	0.25	0.29	0.25	0.16	0.08	0.41	1.02	0.38	1.04	0.43	1.25	2.16	1.31	3.02	0.98	0.45	1.00	0.90	2.06	1.69	1.76	3.12	1.10	1.08	0.33
書籍・雑誌	1.50	1.07	0.68	0.57	0.68	0.43	0.50	0.27	0.32	0.27	0.18	0.09	0.45	1.14	0.43	1.16	0.48	1.39	2.41	1.46	3.36	1.09	0.50	1.11	1.00	2.30	1.89	1.96	3.48	1.23	1.21	0.36
紙・文房具	0.65	0.47	0.30	0.25	0.30	0.19	0.22	0.12	0.14	0.12	0.08	0.04	0.20	0.50	0.19	0.51	0.21	0.60	1.05	0.63	1.47	0.48	0.22	0.49	0.44	1.00	0.82	0.85	1.52	0.54	0.53	0.16
運動具・娯楽品	0.80	0.57	0.36	0.30	0.36	0.23	0.27	0.15	0.17	0.15	0.10	0.05	0.24	0.60	0.23	0.61	0.25	0.74	1.28	0.77	1.78	0.58	0.27	0.59	0.53	1.22	1.00	1.04	1.84	0.65	0.64	0.19
玩具	0.78	0.55	0.35	0.29	0.35	0.22	0.26	0.14	0.16	0.14	0.09	0.05	0.23	0.58	0.22	0.59	0.24	0.71	1.23	0.74	1.72	0.56	0.26	0.57	0.51	1.17	0.97	1.00	1.78	0.63	0.62	0.19
写真機	0.43	0.31	0.20	0.16	0.20	0.12	0.14	0.08	0.09	0.08	0.05	0.03	0.13	0.33	0.12	0.33	0.14	0.40	0.69	0.42	0.97	0.31	0.14	0.32	0.29	0.66	0.54	0.56	1.00	0.35	0.35	0.11
たばこ	1.22	0.87	0.56	0.46	0.56	0.35	0.41	0.22	0.26	0.22	0.15	0.07	0.37	0.93	0.35	0.94	0.39	1.13	1.96	1.19	2.74	0.89	0.41	0.91	0.82	1.87	1.54	1.59	2.83	1.00	0.98	0.30
花植木	1.25	0.89	0.57	0.47	0.57	0.36	0.42	0.23	0.26	0.23	0.15	0.08	0.38	0.94	0.36	0.96	0.40	1.15	2.00	1.21	2.79	0.91	0.42	0.93	0.83	1.91	1.57	1.62	2.89	1.02	1.00	0.30
その他の物品	4.13	2.94	1.88	1.56	1.88	1.18	1.38	0.75	0.88	0.75	0.50	0.25	1.25	3.13	1.18	3.19	1.31	3.81	6.63	4.00	9.25	3.00	1.38	3.06	2.75	6.31	5.19	5.38	9.56	3.38	3.31	1.00

(表9-3) 各業種の中心度

		中心度	順位
1	家庭用具機, 器具	0.857	15
2	書 類	0.867	14
3	文 房 具	0.795	22
4	時計・メガネ・光学器機	0.880	10
5	家 具	0.702	31
6	そ の 他 の 文 化 品	0.871	13
7	紳 士 服	0.878	11
8	婦 人 ・ 子 供 服	0.990	6
9	呉 服 ・ 寝 具	0.735	26
10	そ の 他 の 衣 料	0.888	8
11	く つ ・ は き 物	0.836	18
12	傘 ・ 帽 子	0.811	20
13	化粧品小間物アクセサリ	0.796	21
14	か ば ん ・ 袋 物	1.250	4
15	そ の 他 の 身 回 り 品	1.571	1
16	玩 具	0.872	12
17	そ の 他 の レ ジ ャ ー 用 品	0.884	9
18	デ バ - ト	-	-
19	副 食 品	0.745	25
20	食 肉 ・ 卵	0.689	34
21	鮮 魚	0.654	35
22	野 菜	0.583	36
23	酒 ・ 調 味 料	0.840	16
24	果 物	0.735	7
25	菓 子	0.818	19
26	茶 ・ の り	0.722	39
27	パ ン ・ 牛 乳	0.711	30
28	そ の 他 の 飲 食 料 品	0.260	25
29	金 物 ・ 荒 物	0.697	33
30	陶 磁 器 ・ ガ ラ ス 器	0.793	23
31	く す り	0.724	28
32	そ の 他 の 住 用 品	0.730	27
33	ス - パ -	0.001	32
34	食 堂	1.202	5
35	喫 茶	1.351	3
36	飲 酒	1.389	2
37	ク リ - ニ ン グ	0.769	24
38	理 髪 ・ 美 容	0.837	17
39	そ の 他 の サ ー ビ ス		
40	金 融		
41	不 動 産		
42	映 画 ・ 劇 場		
43	遊 戯 場		

第10章 施設配置の方針

建設の段階別な検討は第9章で行った。本章では、完成時点で各業種かとの位置におかれるべきかの方針をまとめておく。

基本的な方針は、駅に比較的近いメインの位置にデパートを配し、その間とショッピング業種が軒をならべて、商店街内に主要な動線が形成されるという形態をとる。

具体的には

駅前の人通りの多い位置に果物、菓子、靴、書籍、時計・メガネ、玩具等を配して、メインの動線に連っていく。

駅前、又は駅に近い位置で、メイン動線に近く、動線を分断しない位置に食堂、喫茶をまとめる裏通りに飲食店が密度高くまとまる。

メイン動線の中間は、第1章で示したショッピング業種が軒をならべる。

駅の反対側の住宅に近い側に、生鮮3品がまとまって立地し、その周辺に近隣性(第1章)業種がならぶ。

相互の店舗隣接については、第7章の結果を参考にする。

全体的には、各街区は第1章の結果にそった特性毎にまとめるように考え、街区間の重複(競合)をさけ、それぞれが特徴をもって補完的機能をもち、街区内で店舗間の競合が発生するように考えていく。しかし、今回のプランに沿って考えるならばセンターは南北に分かれており、しかもその距離は1Km前後もあり、両者の一体化は困難と考えられる。そしてそれぞれの背後に一定の居住者、駅乗降客があり結局上記の方針にそった2つの独立的商店街を造成せざるを得ないと考えられる。従って両商店街の競合が発生するであろうし、それは好ましくないという事ではないと考えられる。

