

II. 「街なか居住再生ファンド」の活用事例

長野県長野市・東後町権堂町 ～アーバンタワーファンド第一号特定目的会社の事例～

株式会社 不動産システム研究所
代表取締役 掛谷 嘉則

1. はじめに

平成19年3月、長野市にアーバンタワーファンド第1号特定目的会社という「街なか居住再生ファンド」を活用したTMKが立ち上げられた。

私は、沈滞化していた中心市街地の活性化へ繋がりたいとの思いから、アレンジャーとしてこのプロジェクトに参画をした。その際、どのように考え、行動したのかを、当時を振り返りながら以下の拙稿に記したいと思う。

(1) 街なか居住再生ファンド導入の理由：

地方都市の中心市街地の衰退は大都市に比べ、目を覆うばかりのものであり、私たちが暮らしている長野市も、その例外ではない状況にあった。

このような中で、社会経済的に衰退するなかでの地方都市における不動産ファンドは、単なるファンドではなく、地域づくりに繋がるものとして活用できないかと考えた。その中で、全国市街地再開発協会が新しく「街なか居住ファンド」という新プロジェクトを立ち上げると聞き及び、その導入の検討を試みるに至ったのである。

検討しようとした理由としては、以下の5つの理由が挙げられる。

- ① 衰退著しい地方都市、とりわけその中心市街地、そして中心商店街の活性化には地方独自のニーズ汲み上げ、独自の視点からのマネジメントが必要である。
- ② 地方都市はその経済範囲が小さく、限定的であるが故に需要は弱く、そのことから事業採算性が概して低く、事業リスクが大きいために関業事業のリスクを取って参加する民間事業者が少ない。
- ③ 地方金融機関も、そのリスクから概して融資

には慎重な姿勢をとっていた。

- ④ 賃料基準を下げることで、空き店舗をなくすこととリスク回避、そして利回りの低下の解決の方法として最善と判断される。
- ⑤ 将来的には、ファンドそのものを高齢者等の買い物弱者等と中心商店街との連携のなかで地域づくりに繋げていくという可能性を見出すことができる。

(2) アーバンタワーファンド(TMK)の目的・特徴：

今回のスキーム組成における大きな特徴は、中心商店街の各個店の収益力の低下と賃料とのアンマッチングが空き店舗に繋がっているのではないかという視点から、高齢化が進む中心市街地の特性を鑑み、必要な施設として医療施設を想定し、賃貸募集活動をしたことである。

そして、これらの施設の低賃料を比較的安定的な需要が見込まれる賃貸住宅と一体化させることによって、事業の安定性を図ったものである。

次にアーバンタワーファンド第1号という名称の由来は、近い将来街なかでの生活の優位性を活かす視点から高齢者、そして障害者等の買い物弱者が住みやすく、また快適な共同生活ができる施設をつくること、そして最終的にその施設に住む住民のネットワークをつくること地域づくりに欠かせないとして、第2号物件、そして、それに続く第3号物件をつくりたいとの思いから付けた名称である。

2. 長野都市圏の経済

はじめに、事業化に踏み切るにあたり、当時の長野市を中心とした長野都市圏の経済状況が重要な要因となるため、当時の経済がどのような状態

であったか、そして現在に至るまでの状況をまとめてみる。

(1) 長野冬季オリンピックの影響

長野市を核とした長野都市圏では1998年に冬季オリンピックが開催され、長野新幹線の建設、上信越自動車道の全線開通、国道19号線長野南バイパスの整備など、交通網を中心に社会資本（インフラ）の整備が一気に進んだ。

競技施設の建設に関わるオリンピック関連事業者はもとより、大会期間中、大会後の観光需要、その後の各種スポーツイベント開催などインフラ整備の意味合いは大きく、中長期的視点からも長野都市圏全体への経済的効果は大きかったと思われる。

事実、冬季オリンピック開催前後の成長率は、全国の他の都市圏の成長率を大きく上回るものであった。そして、都市的発展を期待した新たな事業所機能が開設されるなど、数値に表れない経済効果があったと考えられる。

(2) 長野冬季オリンピック以後

しかし、その経済的効果も、

- ① 各種のインフラ整備が短期的に集中したため、当時の長野都市圏の経済規模に比較し過大すぎたこと
- ② 全国的に景気低迷期に突入していたこと
- ③ 情報通信の発達とともに支店機能の低下が明確になり、支店、出張所機能の統廃合等が行われたこと

といった理由により、冬季オリンピック開催に伴う前倒し的な各種インフラ整備等を活かすことができず、結果的に事業所の相次ぐ撤退が認められた。

この経済的な動向は、一時的なものに終わらず、他の地方都市と同じように世界経済のグローバル化の影響を受け、長野市でも富士通長野工場、三菱長野工場等の大規模工場の撤退など経済の空洞化が進み、少子高齢化、人口減少の影響も受けながら都市的な力が完全に縮小し、現在に至っている。

3. 長野市の中心市街地の現状

長野市では、景気拡大、モーターレーゼーションの発達、街路整備事業の進捗、地価高騰、団塊世

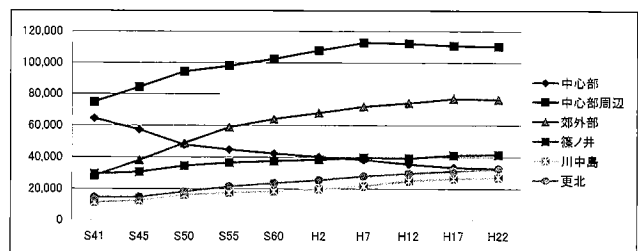
代の住宅需要の高まり等が相まって、まず、住宅需要が中心部から郊外へと徐々に移転し、その郊外人口増加に対応して、事業所・店舗等が次々と郊外へ移転した。その結果、店舗の郊外移転にともない郊外的生活利便が著しく好転し、この利便性の向上がさらなる中心市街地から郊外への人口の減少に拍車をかけ、中心部の人口はさらに減少した。その人口減少が大型店、魅力ある専門店の郊外移転と出店等に繋がり、結果的に従来の中心部の購買層も郊外に買い物に行くといった生活行動となり、中心市街地の商店街そのものが崩壊の危機に瀕しているのが現状である。

これらの現状を各種データの変化から読み取ることとする。

(1) 居住者人口

居住者人口は、長野市で中心市街地といわれる第一地区から第五地区の人口とその他の地域をみると、グラフ1のとおり中心市街地の人口減少は、他の地域と比較して著しいことが窺える。逆に、この減少率の著しい時期に呼応するように伸び率が大きかった長野市南部に位置する川中島地区や篠ノ井地区に移転していたと想像される。つまり、人口の郊外移転がこのことから窺える。

グラフ1 長野市地区別人口推移（単位：人）



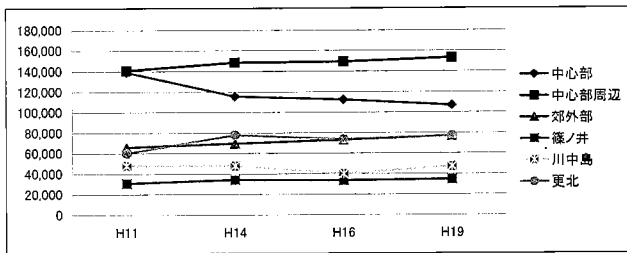
(2) 商業統計～地区別の事業所数、従業者数、売場面積の動向

長野市の商業統計によると、グラフ2のとおり事業所数、従業者数、売場面積とも減少幅は中心部が圧倒的に高い。とりわけ、売場面積の動向は、地域の販売力を示すものとして重視しているところであり、平成11年から平成19年にかけて長野市全体としては若干の伸びを示しているにもかかわらず、中心部は約32,300㎡、率にして約23.2%の減少を示している。

一方、中心部周辺で約12,200㎡増、直近の南部郊外となる更北地区で約17,200㎡増とそれぞれ売

場面積を伸ばしており、中心部の減少面積がそっくり郊外に移転していることが伺える。

グラフ2 地区別売場面積の推移 (単位: m²)

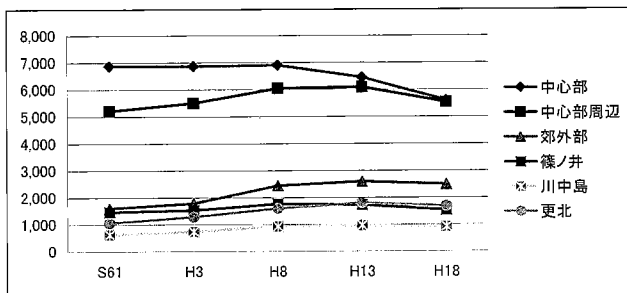


(3) 事業所統計～地区別の事業所数、従業者数の動向

事業所は来訪客等と関係があり、また、従業者も日常生活と関連することから、その数の変化の持つ意味は大きいと考えられる。グラフ3のとおり、中心部は冬季オリンピックの開催された平成8年をピークにその後10年間で1,311事業所、19%もの大幅な減少を示している。

長野市全体としても、昭和61年から平成18年にかけて中心部を除く他の地域が事業所数、従業者数とも全て増加しているのに対して、中心部のみが大幅な減少を示しており、郊外の業務機能の充実と一方で中心部の地域の力の低下が明らかに見えることができる。

グラフ3 長野市地区別事業所数の推移



(4) 歩行者通行量

歩行者の通行量も、商店や事業所の減少に伴い、中心部で大幅な減少を示している。さらに、時間帯の動き等の詳細に見てみると、通勤時間帯での通行量の減少は概して少ないことからその通行量の減少は買い物客を中心としたものと思われ、中心商店街の衰退は数値以上のものと思われる。一方、この調査は平日の経年調査であり、土日を主にした今日の買い物行動を考えるとあくまでも参

考に過ぎないものとの側面もあるが、いずれにしても中心商店街の衰退は明らかである。

4. プロジェクトの経緯と目的

既に述べたように、長野市も他の地方都市と同様、人口の郊外移転に伴い中心市街地の空洞化が進み、中心商店街では店舗の閉店や撤退が進む状況下にあった。特に、冬季オリンピック以降、そごう、ダイエー等の大型店の相次ぐ撤退は、中心商店街に大きな影響を与えた。

さらに、停滞する日本経済が地方の経済を直撃し、中心市街地では開発意欲を持つ民間事業者が地権者や事業主などへ不動産の有効活用を提案しても、縮小する経済下においてはリスクが大きく、融資を行う金融機関に不可能と判断され、計画が頓挫するケースが多々見られるようになっていた。

このような状況で、中心商店街である中央通りに位置していた大手証券会社が長野駅前に移転することになり、分譲マンションを主たる事業としている地元デベロッパーが当該用地を取得したが、経済が低迷する中、従来どおりの事業収支、そして短時間で売却できるかどうか不安視されたため、分譲マンションの事業化を断念した。

しかしながら、当該デベロッパーは、従来から「中心市街地に人口を増大することが地域の活性化に繋がる」との観点に立ち、中心市街地だけで過去に9棟の分譲マンションを販売した実績を有することから、単なる売却は考えず、何らかの形で中心市街地への人口増大に寄与することができないかと、当社に相談があった。

検討した結果、当時、中心市街地への居住を推進するために中心市街地等に存する遊休地等を核として行われる民間の多様な住宅の整備事業に対して出資による支援を行うものとしてあった「街なか居住再生ファンド」を活用することが金融機関の合意を得やすく、目的を達するものとして提案し、結果的に金融機関の理解を得て、活用することになったのである。

(1) 地方都市は不動産投資に適しているのか

既に述べたとおり、大半の地方経済は依然空洞化が進んでおり、中核都市と言われる規模の都市においてももはや成長という希望的な段階ではな

く、如何に衰退する経済を維持できるかという状況になっている。

近年は、大都市のみではなく、地方都市間でも都市間競争が激しくなっており、従来の工場を主とした第二次産業ではなく、観光客等、他の都市から流入を図るなかで減少人口による需要の減少を食い止め、新たな需要を創り出すような観光都市的な展開や高齢化社会に関連した福祉・介護等差別化を図りながら展開する等、第三次産業を主にした差別化した都市戦略を有しない限り生き残ることができない状況となっている。

魅力ある都市は雇用も増え人口が流入し、更に発展するという好循環を生む。

一方で、魅力を創造できない都市は、人口の一層の高齢化と若年人口の流出が進む等の悪循環に陥る傾向が強くなる。前者と後者では都市間格差が拡大し、後者においては将来的な展望を語る事ができず、希望がもてない状態となり、不動産投資がまったく行われな可能性もある。

つまり、人口が減少している都市では、賃貸住宅はもちろん、一定の商圈を有しない限り成立しない賃貸オフィスにおいても、市場は当然のごとく弱まり、賃料の下落と地価の下落の現象がみられることから不動産投資はあり得ないものと考えられる。最終的には都市の力が不動産投資の判断の重要な要素であると考えられる。

(2) 長野市の不動産投資の可能性

長野市は、県庁所在地で人口約39万人を有する中核都市である。既に述べたように、長野市は他の地方都市と同様、人口の減少はもとより、各種データをみると経済的には衰退といえる状況であった。さらに、中心部では空き店舗が目立つほか賃貸オフィスにおいても公共事業の減少等にもない徐々にではあるが事業見直し等による支社・事務所機能の撤退、それに伴う需要減から賃料下落も認められた。

しかし、長野市中心部は、善光寺という絶対的な集客力を有する観光拠点があり、また、県庁という基幹施設があるためか、他の都市に比較して事業所機能についても大幅な減少は認められなかった。

また、従業者人口も大きな減少は認められず、総じて将来的に現状維持ないし若干の発展の可能

性を見いだせる状況にあった。

さらに、平成18年に従来郊外に位置していた地元民放局（信越放送）が中心商店街に新たに本社として移転、また、それに伴う再開発事業により、商業ビル、立体駐車場整備のほか旧ダイエー跡地の有効活用が進められた。このように、一部では中心部への事業所再進出が認められ、雇用人口の増加が予想されたことにより、中心部の住居系の不動産は間取り、賃料等、マーケットを見誤らない限り、安定的であり、若干の金利上昇にも耐えうる水準であることから、投資の可能性は充分にあり得ると判断することができたのである。

これに引き換え、郊外の住居系物件は供給過剰気味で、空室が多く、安定的ではないので投資対象としては困難かと思われる。

(3) 当該物件の不動産投資の内容

アーバンタワーファンド第1号特定目的会社の組成物件は、長野市の中央通りに存する二つの不動産によって形成されている。

① 商業用物件の概要

一つは、長野駅から善光寺に至る中央通りの北部で中央通りの東に位置する分譲マンションの地下と1階に位置する店舗等である。建設時期は、平成18年である。利用形態は、地下部分は地域での文化交流の拠点として定期的に美術展などを開催している。1階部分は地元住民と休日は観光客等を対象とする蕎麦屋、もう一つは医院として賃貸に供している。

当該物件の前面道路である中央通りは休日以外は歩行者通行量も少なく、また、ここ数年、周辺には複数の空き店舗があり、将来的には当該物件も空き物件になるリスクを否定しきれない建物であったために、民間開発業者と利回りをネットで6.8%とやや低いものの安全性から判断し、マスターリース契約を締結する手法をとった。

② 居住用物件の概要

もう一つの物件は、大手証券会社の長野駅前への移転に伴う開発物件である。

前述のように、地元民放局の本社移転に代表される中心市街地への事業所再進出傾向に伴う雇用増大を想定し、住居系の開発を計画した。

本来なら県庁へ続く街路と中央通りに面する角

地のため、立地条件からすると1階部分は店舗等の利用も想定したが、中央通りの西側は歩行者通行量が東側に比較し大きく劣ることから、住居系を想定するに当たって自動車保有率の高い長野のことを総合的に勘案し、1階は駐車場用地として確保することを第一に考えた。

間取りの際には、周辺の間取り調査と賃料価格の調査を徹底的に行い、グレードの高い広めの1LDKタイプが少ないことを確認し、地元の著名な設計事務所に依頼した。建設時の利回りの際にはネットで8.0%を想定。この居住用物件は建設完成時期（平成19年2月）を考慮するに満室までの期間等を考慮するにマスターリースよりも直接賃貸募集することが利回りの優位であると判断し、仲介を民間開発業者に依頼した。

③ 総合的な不動産投資の概要

本来、商業用物件は建築時期が築後1年しか経っていないものの（証券化当時）現状の賃料並びに将来的な展望を考えるとリスクが大きく、そのリスクにそぐわない利回りのため不動産投資物件には適当とは思われないが、例え低い金利であろうとも地方都市では中心商店街の空き店舗をなくすことが、都市的発展や居住人口の増大に繋がることと考え、低利であるものの安定的なマスターリース契約を締結することによってリスク負担の軽減を図った。

一方、居住用物件については安定的で比較的利回りが高めであるが、当時の経済環境からすると地方金融機関にとって規模が大きく、将来的に当時の低金利のまま推移するとは必ずしも言えず、一定のリスク負担を余儀なくされることから、「街なか居住再生ファンド」を活用することを提案した。

つまり、街づくりという視点から二つの物件をどう活用すればいいのかを考え、市民を単なる投資家ではなく、街づくりに関わる「投資家」として参加してもらうことを目指した。

従って、投資を募るにあたっては、投資家にその主旨を訴え、その主旨に賛同頂いたうえで、5%という配当利回り、そしてその配当利回りは確定ではなく、下回るケースもあることを前提に投資していただいた次第である。

④ 組成に際して留意したこと、学んだこと

組成を実際に行う以前に、まず、REIT等に代表される不動産ファンドは言うに及ばず、街なか居住再生ファンドの仕組み、とりわけ資金的な面、税制的な面、金融機関の考え方、友人、知人、一般の市民の方々の考え方をヒアリングし、徹底的に学習を続け・見識を広めるよう努めた。その上で、

- ・当該物件の開発等が地域に与える地域経済的な視点での検討
 - ・物件そのものの収支的な視点
 - ・地価の動向
 - ・弱含みの賃料等から毀損する危険性
 - ・周辺に分譲マンション計画動向並びに販売予想価格（賃料とマンション購入の際の返済額との比較）
 - ・将来予測される補修費等の事業収支の視点
- の6項目を検討に加えた。

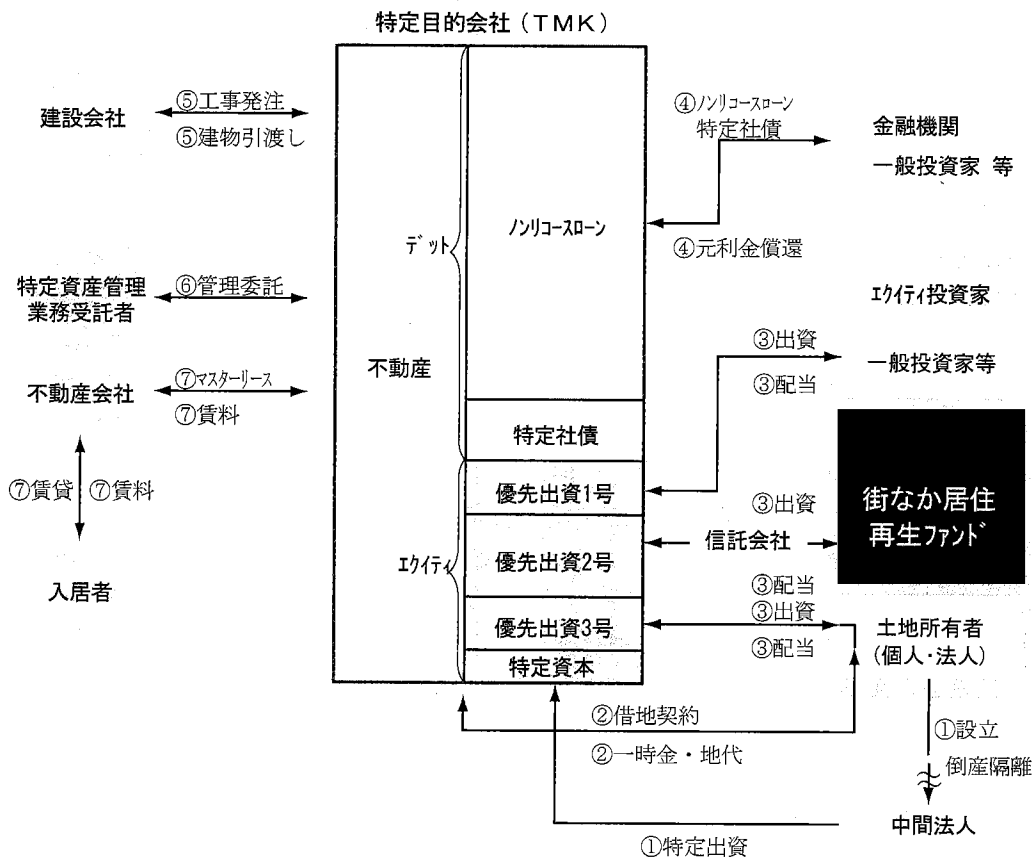
特に、事業期間決定において、長野市の他に、類似地方都市の中心部に近い堅固住宅の経年別の賃料変化、利回り、入居率、修繕費用等の調査を行い決定した。また、事業収支においては配当を行うことを前提としたため、借入金額、返済期間、返済方法、償却額、税的な優遇に焦点を当てながら検討を行い、初期の組成費用等の発生コスト、ランニングコスト等を考慮の上、最終的に不動産証券化スキームを図の通りTMKスキームの活用決定した。

その際、決定において重要なポイントは、一つは、「街なか居住再生ファンド」であり、もう一つは、地方銀行からの特定社債と一般出資者の有価証券発行についてである。

「街なか居住再生ファンド」の目的は、中心市街地等で行われる民間の住宅等の整備事業会社に対して出資を行うことにより支援するものであるが、このファンドを活用した事業の仕組みと目的を一般の投資家に説明をするにあたり、当該事業が街づくりという目的のSPCであること、配当の仕組み、地価下落を想定した場合の毀損の程度等を理解していただくに「街なか居住再生ファンド」は非常に重要であった。

まちづくりに「貢献できる、安心である、信頼がある」。この意味合いは、地域に住む一般投資家にとっては単なる配当という意味合いだけでは

TMKによる不動産証券化の仕組み



ない大切な要素であったように思われる。また、地方都市にとって低迷する経済状況のなか各種の開発事業はリスクが大きく、このファンドがなければ民間事業者も自らリスクをとって事業を遂行することができなかつたと思われる。

次に、特定社債を受けた地元金融機関は第一地銀とはいえ、自らが単独でノンリコースローンを実行したのは初めての経験であり、各種の契約書の作成にあたっては、一から担当者と構築するなど大変な作業であった。しかしながら、担当者の街づくりに役立てばという粘り強い対応に「街なか居住再生ファンド」の出資の意義と、地方銀行という意味合いを感じたところである。

また、各種契約書作成にあたっては日頃から付き合いのあった地元弁護士、地元司法書士、両名の協力を得ながら作成したが、いずれも初めての取り組みで時間と費用を考えるに採算に合わなかつたのではないかと思うくらいであり、専門的な知識を活かしていただき大変感謝している。まさに地域、地元という言葉を変えて感じた次第である。

5. 開発物件の現状

アーバンタワーファンド第1号は、組成して既に4年半を経過している。

商業用物件はマスターリースを組んでおり、収入的には問題はない。また、当初の目的通り、サブリースによって入居している医院、蕎麦屋、文化交流の拠点も組成当時のままであり、地域医療に、観光客のおもてなしに、地域文化への貢献と地域の経済、文化に貢献している。

また、居住用物件は建設当時からほぼ入居率96%前後で推移しており、当初計画予測の94%を上回る入居率を示している。入居者の大半は中心市街地企業等に勤務する労働者であり、職住接近という生活利便性を享受している。入居移動に関しては転勤等で一定の移動があるものの、利便性の高さなどから、時間をおくことなく新しい入居者が入り高い入居率をキープしている。

賃料については、毎年、アセットマネジメント会社と仲介業者が周辺調査を行い、空室率の変動、適正賃料、退去から入居までの期間予測等を行い、決定しているが、賃料は現在も組成当時の

ままであり、同時期に建設された周辺の高層共同住宅における空室率が高く、一部物件において、賃料を下げて募集しているのとは対照的である。これは、広いリビングという間取りを希望する少し所得の高い独身層あるいは単身赴任者が増加しているのに対し、広めのリビングの供給が少ないため、需給のアンバランスのなかで高い水準を保っているものと思われる。

修繕費等については、商業物件は当初からの入居者が入っており、区分所有建物の修繕費は現状ではまったく発生していない。また、共用部分についても管理組合への管理費等で充当しているため現時点で費用発生は発生していない。次に、居住用物件については入居者の入れ替えの際に減耗に相当する自己負担の修繕費が発生しているが、当初の計画数値を下回っている。

共用部分については、一部の心ない入居者によってなされる行為で、若干の費用発生があるものの大きな費用には至っていない。

以上から収入・支出とも当初の計画どおりに進んでおり、借入返済計画、配当計画とも計画通りに全出資者に対して、資産流動化法に記載された配当数値を配当しており、現時点での予備資金等を考えるに若干の空室や金利上昇にも充分耐えうると考えられることから今後も当初計画どおり、配当し続けることができると確信している。

6. 将来の「街」のあり方

① 地方都市の住宅の需要構造の変化

地方都市の人口減少と少子高齢化は確実に進んでおり、従来のように人口増を郊外に求めることはできなくなっている。しかも、所得の伸びを多く望めない現状やこの度の東日本大震災の際の住宅ローン問題（二重ローンなど）を考えるにあたり、従来の持家のあり方も大きく変化していくものと思われる。

住宅の需要構造の変化に関連し、生活スタイルの変化もあげられる。高齢者の増加が著しい長野市では、これまでは便利な生活としてあった郊外における一戸建て住宅では冬期間の雪かきなどが負担になりつつある。また、自家用車で移動が容易であったスーパーや医療施設も、高齢化が運転の障害になり、結果的に高齢者にとってこのような施設がコンパクトにまとまっている、街なかで

の生活が快適になっていくものと考えられる。

事実、ここ10年来中心部に建設された分譲マンションの購入者年齢は、大半が50歳以上であり、今後この傾向は更に進むと思われる。また、高齢者は時間的に余裕ができ、余った時間の中で映画館や美術館、そしてその他文化施設を楽しむといった生活スタイルが考えられる。一方、若者にとっては猥雑で多様な店舗のある街は魅力的であり、また、子育て世代にとっては緑溢れる郊外の一戸建ての生活が子供の成長にとって望ましいと言える。

つまり、従来、郊外に一戸建てを所有していた人が高齢化に伴い、街なかの分譲マンションを取得し、郊外に所有していた一戸建てを次の世代に譲るなり、賃貸として供する、そんな「街なか」の住宅の需要構造の変化が考えられる。

② 中心市街地・中心商店街の持つ意味

そのような街のあり方に欠かすことのできない商店街について、ショッピングセンターと比較させる中でもう一度考えてみたい。

今日、市街地郊外には大型ショッピングセンターが立地し、我々の生活に欠かせないものになりつつある。ショッピングセンター内には、大規模な駐車場・専門店街・フードコートに映画館・公園など、一つの大きな「街」が形成されている。すべてがワンストップで集約され、選びだす楽しみがある。しかし、高齢者の場合、自動車を運転することができない人が多く、たとえショッピングセンターまで循環バス等が出ていても、ショッピングセンター自体が巨大で、店内を移動するのも大変で、高齢者が出かけるには厳しい側面がある。

また、その商品構成は、主に「若年層家族」をマーケットにした商品が多い印象がある。基本的には、大量購入・消費が前提。これは、少しずつ少量でという高齢者のニーズとは反対である。更にショッピングセンターでは、規模が大きすぎて、店員と会話をする機会が少なくなる傾向が強く感じられる。高齢者にとって、買い物とは生活において欠かせないものであるとともに、店員や様々な人達との会話を楽しむという側面が非常に強い。そういった面からショッピングセンターの場合は、なかなかそのような場面が生まれないのが

現実であろう。

このように、ショッピングセンターにも商品数の多さ、ワンストップですべてが揃えられるなどの良さがあるが、商店街にも顔なじみ同士、顔を揃えて会話ができる、お客様の希望にそった商品が提供できるなどの大きなメリットがあると思う。店主の顔が見え、何気ない会話を交わすことができ、そのような些細な場面の中に日々の喜びを感じる事が高齢者などにとっては非常に大きな役割を果たすのではないだろうか。

とはいえ、中心商店街は高齢者のためのみにあるわけではない。中心市街地に人口が増えることと個々の店舗の魅力と地域コミュニティ（障害者等の買い物弱者への気配り、子育て支援、地域の見守り等）の考え方を持つことによるのみ、中心商店街の存在があると思う。

特にこの3月の東日本大震災から「絆」という言葉であらわされる地域の繋がり、コミュニティの大切さを実感している。

人と人との結びつきを基準に発展していた「街」をもう一度見直す時期に来ているのではないだろうか。

それが高齢者にも障害者にも、加えて、健常者にも優しく住みやすい「街」になるような気がするのである。

7. まとめ

㊦ 本事業の効果

今年4月、長野市より「認定市街地活性化基本計画のフォローアップに関する報告」が発表された。これによると、中心市街地街の居住人口が緩やかであるが前年比1.1%増加したと記されている。このことから街なか居住再生ファンドを活用した本事業は人口増大に寄与し、街なか居住の再生に多少は貢献できたと思う。

もちろん、これらの数値には単なるマンション建設等の住宅供給のハード事業だけでなく、ソフト事業である「住みたくなる」ための長野市の視点と支援の効果の現れと思われるが、そのなかには本事業に参加された一部の投資家のまちづくりへの参加等ファンドとしての目的を説明する中でソフト事業面での効果もあったものと思われる。

② 街なか居住の推進

いずれにしても、街なか居住をもっと増やすこと、それがこれからの人口減少時代にマッチした街のあり方であると考えている。行政との連携や、NPO等との連携で様々な世代、様々な人々にとって住みやすい街になり、そのことが長期的に中心市街地の活性化に繋がり、中心商店街の活性化に繋がるものと確信している。そのためにも豊かな空間、豊かな生活を過ごすため、一度郊外に移転した公共施設の場所やあり方を検討すると共に、従来から街なかにある文化施設、福祉施設等のさらなる充実が必要になってくると考えている。

さらに長野市は善光寺という歴史的遺産を有し、その周辺には古来からの街なか文化がいくつも点在している。この様な歴史的な魅力を再発見し、深く掘り起こし、住む人だけではなく、観光資源として活用することが人口減少時代の経済活動にも必要だと考えている。

③ 終りに

今回のTMK事業立ち上げをもって、アレンジャーとして何が大切なのか、何が足らなかったのか、何があればよかったのか等を振り返ってみた。

何が大切なのかといえば、まず、地域を巻き込むということが様々な面で重要であったと感じている。

人はもちろんのこと、地域が好きという思い込みのある人々との連携、そして街の将来を語るだけの力が大切だと感じた。地域資源、ひとことであるがこの言葉に表されると思うが、地域、地域の持つ特性を活かしながらの将来を語るとそこにいる人々は何かしらの共感を表してくれるのである。ある意味、投資という「お金」の世界ではなく「思い」の世界、それが地方都市だと痛感した次第である。

次に、何が足らなかったのか、何があればよかったのかということ、それは各種の税制制度である。

土地の流動化のためや高度利用に際しての包括的な税制とともに、少し曖昧ではあるが、街なか居住再生ファンドを利用した事業で「地域の人々の出資」に際しては、税制面での恩典があれば無理をしない配当計画を立てることができ、もう少

しより多くの計画実行ができたのではないかと思われる。違った視点からいうと、配当の一部を地域内でしか使えない地域通貨として発行する。その部分については課税を生じさせないなどができればもっと街なかのあり方も変えることができたのに、と思う次第である。

いずれにしても、このTMK事業、流動化計画

期間が残り2年余という時期を迎えている。

その出口戦略の検討とともに、いつまでも、「街なか再生に寄与できる事業であり続けたい」との思いを強くしながら、TMKの今後のあるべき姿について、金融機関を交え、さまざまな観点からその検討に着手したところである。

