

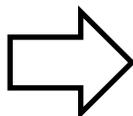
土地活用サービス「ALZO」開始から1年 首都圏での土地活用事例をご紹介 土地の特徴を活かし、シェア農園や飲食店へ ～コロナ禍や建築費の高騰などの影響により、多様化する土地活用ニーズに幅広い提案～

三井不動産リアルティ株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：遠藤靖、以下、当社）は、昨年8月に、土地所有者さまと事業用の土地などを探す事業者をつなぐ土地活用サービス「ALZO（アルゾ）」を開始しました。サービス開始以降、多くの土地所有者さまよりお問合せをいただき、これまで約1年間で100件以上の土地活用を「ALZO」を通してご提案しております。

国土交通政策研究所の公表※によると、世帯保有の空き地は増加傾向で、2008年から2018年では2倍以上に増加しており、今後も空き地は増えていくことが予想されます。本ニュースレターでは、「ALZO」を活用した土地活用の事例の中からシェア農園・飲食店での活用をご紹介（⇒P.2）するとともに、お問合せの実態と合わせて担当者が解説（⇒P.3）します。



【活用前】



【活用後】

※2022年2月17日公開 国土交通政策研究所紀要第80号 2022年 早期公開版「増加する空き地の現状について」
(<https://www.mlit.go.jp/pri/kikanshi/>)

■土地活用サービス「ALZO」とは

「ALZO」では、土地所有者さまに対し、土地の面積などの基本情報、建築の希望有無、既存施設の利用状況、ご希望契約年数などを当社がヒアリングの上、当社と提携している事業用の土地などを賃借して自ら事業をおこなう事業者向けに当社が開発した専用 Web サイト（<https://tochi-alzo.jp>）へ情報を登録します。事業用の土地などを探す事業者は、この専用 Web サイト上で、登録された情報の検索、土地所有者さまへの事業提案を行うための「提案オファー」などが可能となります。

2022年8月時点で、約100事業者と提携しており、それぞれの土地に最適な有効活用方法を幅広くご提案することができ、また、当社の担当者が情報登録から提案オファーの取りまとめ、事業者との交渉、契約までを総合的にサポート・アドバイス（賃貸仲介）することで、安心・安全な取引を実現します。



■「ALZO」を利用した土地活用事例

実際に「ALZO」をご利用いただいたお客さま（土地所有者／事業者）の中から、土地の特徴を活かした事例をご紹介します。

【事例①】遊休地からシェア農園へ

＜背景＞

該当の土地は、住宅街の中にある第一種低層住居専用地域の約1,000坪の遊休地です。駐車場にするには広すぎる土地で、また近隣に目的施設もないことから活用されていない状態でしたが、将来の活用を見越して「**短期間で建物を建てず、初期投資がかからない活用**」を検討されていました。

＜ポイント：土地所有者さまのご希望＞

- ① 将来的な活用を見越した短期的な活用
- ② 初期費用を極力抑えた活用
- ③ 近隣住民の方に喜んでいただける活用
- ④ SDGs やカーボンニュートラルなどの取り組みと親和性が高いこと

＜ALZO からの提案＞

今回の土地所有者さまは法人さまで、「短期間で建物を建てず、初期投資がかからない活用」を望まれるとともに「地近隣住民の方に喜んでいただける活用」を強く望まれていました。ご希望に沿う活用方法としてシェア農園、シェアサイクルの駐輪場をご提案し、シェア農園での活用に決まりました。

＜土地所有者様の声＞

短期での土地活用というと駐車場しか思い浮かばなかったのですが、地域住民の方に喜んでいただける活用はないかと考えていました。シェア農園として活用したことで、地域住民の方に喜んで使っていただいております。またコロナ禍で農業をレジャーの一つとして楽しむ方が増えていることも理解できました。シェア農園事業を選択してよかったと感じています。

【事例②】駐車場から飲食店へ

＜背景＞

該当の土地は、神奈川県ターミナル駅から徒歩圏内の場所にあり、周辺には商業施設が多く、20年近く「三井のリパーク」で時間貸し駐車場として活用されていました。しかし、駅周辺に駐車場が増えたこと、さらに新型コロナウイルスの影響から駐車場の利用者が減少傾向にあることから、駐車場以外の「**長期で安定した土地活用**」を検討されていました。

＜ポイント：土地の特徴＞

- ① ターミナル駅から徒歩圏内
- ② 前面道路は駅に向かって人の流れがある
- ③ 交通量が多い
- ④ 土地の裏側が住宅地

＜ALZO からの提案＞

土地の特徴から、十分な集客と収益性が見込めると判断し、飲食店、ドラッグストアなどを提案しました。ご選択いただいた飲食店はコロナ禍でも業績を順調に伸ばしており、将来長期にわたって安定的な活用を望まれていたお客さまのニーズに合致し、飲食店でのご活用に決まりました。

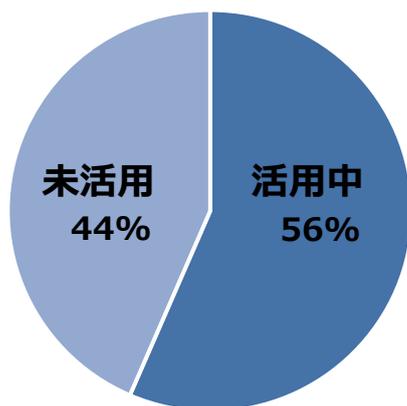
＜土地所有者様の声＞

何から始めたらいいのか見当がつかない状況でしたが、ALZOを通して一貫してサポートいただいたおかげで、私自身、今回はベストな選択ができたと思っているのでとても満足しています。

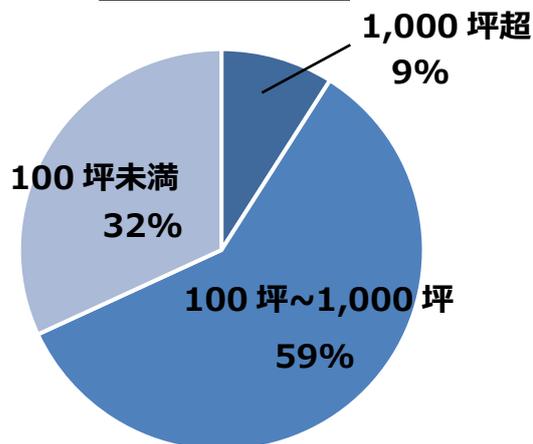
～「ALZO」担当者より～

「ALZO」は昨年8月、土地活用を希望されるお客さまからのニーズの多様化にお応えすべくサービスを開始しました。土地の活用状況や土地の面積に関わらず幅広いお問い合わせがあり、今年7月末時点で約700件以上のご相談をいただき、また100社以上の事業者さまと提携しています。問合せ件数も増加しており、ニーズの強さを感じています。

相談者の土地活用状況



相談案件の土地面積



n=775
期間：2021/8/5～
2022/7/31

昨今、コロナ禍や建築費の高騰などの影響もあり、土地所有者さまからのお問合せは、「今売却すべきか活用すべきか悩んでいる」、「アパートやマンションでの提案はよくあるが、本当にそれ以外の活用方法は無いのだろうか」というお悩みが多く、とくに都心部では近い将来のご売却を見据えた短期的な活用提案の依頼や既存テナント退去に伴う依頼、郊外ではアパートやマンション、駐車場に替わる安定的な活用提案の依頼という傾向が見られます。

一方で、提携事業者さまからは、コロナ禍の消費者の生活スタイルの変化に伴い、駅前ビルへのテナント出店から住宅地に近いロードサイドで単独店舗出店への切り替え、特に飲食系事業者様においては、テイクアウト・デリバリー専門店など新タイプの店舗出店などが急拡大しています。また、「ALZO」開始から約1年の成約事例をみると、コンテナ・ストレージ事業やシェアサイクル等として活用するケースもあり、これは「売却せずに安心出来る活用をしたい」という土地所有者さまのニーズや、ご相談いただく土地の規模、エリアなどリパーク事業との事業親和性の高さによるものです。今後も、さらなる土地活用の多様化にお応えすべく、提携事業者さまと共に最適な活用方法のご提案を目指してまいります。

三井不動産リアルティは、住まいや街の価値を活かして、お客さまが抱える様々な課題を解決するお手伝いをしていくことで、お客さまの暮らしのより豊かな未来の実現に貢献してまいります。

■三井不動産リアルティグループにおける新型コロナウイルス感染予防対策

当グループでは、お客さまならびに従業員の健康と安全確保を最優先として、従業員における在宅勤務・時差出勤の実施やマスク着用・定期的な手洗い・うがいの励行と手指の消毒など、新型コロナウイルスの感染拡大防止に取り組みながら、事務所・センターでのサービスの提供に努めております。

～本件に関するお問い合わせ先～

三井不動産リアルティ株式会社
企画部広報グループ TEL: 03-6758-4062