

## (2) 調査結果

### ①ディベロッパー・ヒアリングまとめ

		近鉄不動産株式会社	大和ハウス工業株式会社	東急不動産株式会社	旭化成不動産レジデンシャル株式会社	
事業モデル1 (再開発事業タイプ)	施設成立性  ①分譲マンション	成立性	・可能。近鉄駅前なので是非取り組みたい。	・可能。 ・ターゲットはファミリー層が基本。再開発なので、子育て、シニア等のコンセプトに応じた対応は可能（シニア向け分譲、賃貸住宅などはファミリー向け 150 戸とは別に供給可能）。	・可能。駅直結型の再開発マンションとして売り出せる。	・現時点では厳しいと評価。
		再販価格	・120～130 万円/坪が妥当であるが、駅直結として売り出すことで 150 万円/坪まで可能。	・～150 万円/坪。（周辺相場の 1～2 割増し）ただし、2018 年頃までは建設費が上昇を続けると思われ、その動向による。	・過去事例（120 万円/坪）の 1～2 割増しの高めの設定でも売れる。	・平均 120 万円/坪程度 現在の工事費では、この再販価格では事業成立の見通しは厳しい。
		事業規模	・100 戸程度が望ましい。 最低は 30 戸程度。	・150 戸まで。地域全体を再整備して価値が向上すれば、上乗せは可能。	・150 戸程度まで。	・100 戸を超えると厳しい。
		敷地	・A は駅前の顔として一体整備できるメリットがある。B は地権者が絡まずに整備できるというメリットがある。	・A, B どちらでもよい。 ・A は南面住戸をとれるが、北側隣地配慮が課題。 ・B は鉄道近接で、低層部は 1 割くらい販売価格が下がるため、3-4 階くらいまで駐輪場や商業床がよいだろう。	・A, B どちらでもよい。	・A がよい。南面住戸となるため。
		条件等	—	・高さ規制の緩和。できれば 60m くらいを希望。 ・価値を上げるために、タワーマンションにしたい。ただし、販売価格、事業期間とのバランスでの検討が必要。	—	・カラオケ、パチンコ店との合築は避けたい。居酒屋も好ましくない。
	②商業	・マンション低層階のテナントなら、託児所、クリニックモール、コンビニ等が考えられる。 ・近鉄百貨店別館ができればマンションに付加価値ができる。	・成立する。コンパクトなスーパーマーケット、コンビニ。家電量販店もあり得るが、駐車場が課題。クリニックモールも可能性ある。	・成立しづらい。	・回答難しい（商業床は、積極的に扱ってこなかった）。	
		③その他の意見等	・マンションの駐車場は、ターゲット層にもよるが、戸数の 5～7 割くらいでよい。市営駐車場との合築は可能。 ・パチンコ店等との合築は避けたい。	・市が保留床を取得して、福祉・子育て系の施設を入れていただければよいと思う。 ・再整備により歩車動線の分離、広場整備、駅とマンション直結のデッキ等が整備されたら、販売価格をあげることができる。 ・賃貸マンション、サービス付き高齢者向け住宅も、床ホルダーがいれば可能性はあるが、要調査。 ・駐車場整備事業についても、対応可能。 ・パチンコ店は、営業補償が極力生じないよう移転計画を考慮して配置すべき。	・先例（ブランズ大和八木）の購買者は、約半数が市内居住者で残りは周辺市居住者。 ・賃貸は成立しづらい。	・カラオケ、パチンコ店を事業対象から外すと、事業の実現性が高まる。 ・子育て・シニア向け等の公的施設を市がいれてくれれば、価値があがる。 ・サービス付き高齢者向け住宅に取り組みはじめたので、事業性があれば保留床を取得して運営することもあり得る。 ・駐車場を整備する場合、敷地 B の 4 階以上を使うことが考えられる。 ・保留床に公共施設が入れば、事業の収支面が改善される。
勉強会への参画		・事業採算性などの目処がたてば、可能性はある。 ・準備組合の段階はゼネコンにお願いして、組合設立後から参加するケースが多い。	・参画可能。住宅、商業等グループで広範囲に取り組んでいるので、様々な視点で対応可能。 ・社内で参画意向が固まつたら、資金対応も可能。ただし、事業規模が小さい（数億円レベル）と難しい可能性がある。 ・事業規模のほか、準備組合の設立、同意率、基本プランの出来具合により判断する。	・これまででは都市計画決定後からの参加であったが、近年は都市計画決定前に事業協力者として参加することもある。ただし、本事業については検討が必要。 ・近年は、ゼネコンが入らず、不動産業者のみで参画するケースも出てきている。	・ある程度事業の見通しが立てば参画可能だが、現状では難しい。 ・コンサルが勉強会を実施するなかで、地元からの要望があれば勉強会に数回出席する程度なら対応できる。 ・地権者には、①事業計画の適切さ、②権原市の顔にふさわしいまちになること、③にぎわいの創出による資産価値の向上を訴求することが必要。	
事業モデル2 (駅前広場 PFI 整備タイプ) の余剰地の活用事業		・50 戸くらいの小規模なマンションなら可能性はある。 ・公共施設だけの PFI 事業するのは厳しい。	・参画は困難か。 ・事業規模が小さく、住宅は難しい（5 階まで非住宅とすると、高さ制限 45m に緩和されても戸数がとれない。最低でも 70～100 戸はとりたい）。 ・業務系は、再開発であれば賃料 15 千円/坪くらいとりたいが、ここでは 4～5 千円/坪程度では。	・参画可能。 ・50 戸程度の小規模案件となつても、可能。 ・南向き住戸を確保できることが重要。 ・にぎわい広場の管理運営は、事業成立性が低い。	・モデル 1 より小規模になるため、ハードルはさがる。	
事業モデル 1・2 共通の事業に関する意見		・工事費が下がるまで待った方がよいのではないか。 ・駅前ににぎわいを出すには、一定規模の駐車場を整備すべきでは。	・権原文化会館も事業に絡められればおもしろいと思う。 ・国道 24 号の歩道拡幅整備事業を再開発の時期と合わせられればよい。 ・新設する商業施設に応じて、駐車場規模を変動させることができだと思う。	・地元事業者に事業に対して積極的にならうためには、再開発でまちの魅力が向上することの説明、経済条件が大事。	・モデル的に一部整備できれば、周辺に連鎖していく可能性がある。	

②ゼネコン・ヒアリングまとめ

		株式会社大林組	大成建設株式会社	戸田建設株式会社	株式会社長谷工コーポレーション	株式会社奥村組	
事業モデル1 (再開発事業タイプ)	施設成立性	①分譲マンション	<ul style="list-style-type: none"> <li>・成立性はある。</li> <li>・再販価格 120~130万円/坪。 (床原価 100万円/坪程度)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・住宅向きの立地。</li> <li>・再販価格 130万円/坪程度が妥当。 (事業主が地元の場合は、もう少し強気の可能性もある)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・可能だが、事業採算性は高くない。</li> <li>・再販価格 120~130万円/坪。</li> <li>・戸数規模は 150戸程度。</li> <li>・敷地はAの方がよい。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・周辺に大型競合がでないことが前提だが、事業成立性は高い。</li> <li>・再販価格は、駅直結の特性を活かすことで、150万円/坪まで可能。</li> <li>・価格帯は 2,600~2,700万円台。</li> <li>・戸数規模は 100~150戸程度。</li> <li>・敷地はAの方がよい。Bはプランによるが駅直結で可能性はある。低層階は住宅として売りにくい。</li> </ul>	
		②商業等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・権利床のみが妥当。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・小規模ならば可能。駅乗降客および周辺住民をターゲットとした施設。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンビニ、レストラン、生鮮スーパー等、駅乗降客狙いの物販等なら可能。</li> <li>・医療モールは可能性あるが、1フロアまで埋まらない規模。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・マンション入居者にメリットのある、生鮮スーパー等を足もとに整備する程度ではないか。</li> </ul>	
		③その他 の意見等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高さ制限は、少なくとも 45m まであげないと成立困難。</li> <li>・保留床に市が公益施設を設置すること等で事業成立性を高めることができられる。</li> <li>・再開発以外の補助（中心市街地活性化事業等）の活用が望ましい。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・市営駐車場整備を再開発事業に組み込めば、事業性は高まる。</li> <li>・立地適正化計画を作成して、公的施設等を組み込んではどうか。</li> <li>・現状の駅周辺のビル賃料（共益費込み）は、北側で 8~9 千円/坪、南側で 10~15 千円/坪。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・容積率は 400% 消化できないと、事業成立が難しい。ただし、これ以上容積率を上げても住宅戸数の積み上げができるわけではない。</li> <li>・民間主導で事業採算性を確保することは困難な地区。</li> <li>・駐車場・駐輪場、子育て・図書館等の公益施設の導入や立地適正化計画をつくり国費導入などが望まれる。</li> <li>・パチンコ店の営業補償は事業費を圧迫しかねないので、外した方がやりやすい。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・シングルからファミリーまで住戸タイプを揃えて低層階に商業施設を入れた再開発も可能。</li> <li>・建築費は高騰し続ける一方、マンション市場価格はあがらないので、補助金や市による保留床買い取り等が望まれる。</li> <li>・パチンコ店の営業補償は事業費を圧迫しかねないので、外した方がやりやすい。</li> </ul>	
		勉強会への参画	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業の成立性（市の床取得や補助等の状況）を見据えて判断する。</li> <li>・過去には、準備組合設立後の参画が多い。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現段階では回答困難。地元意向、スケジュール、事業内容、市場状況を見て判断する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・準備組合ができたくらいで事業協力者として参画し、組合設立段階で特定業務代行者等となると考えられる。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・なぜ事業を行うのか（耐震性など）から、地権者を徐々に啓発する必要がある。コンサルタント等による勉強会を行うのが近道。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・再開発セクションがあるが、2件同時に手がけることは難しいので、参画の可否はタイミングによる。</li> <li>・事業規模次第というところもあるので、準備組合ができた段階で判断。</li> </ul>
駅前広場PFI整備タイプ	参画可能性		<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業規模から、参画可能性は低い。</li> <li>・駐輪場・駐車場の整備運営で事業規模が大きくなれば、話は変わる。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業規模から、参画は難しい。</li> <li>・公共施設が入ったり、テナントが見えてくれれば、検討の余地はある。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業規模から、参画はできない。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・余剰地は、この規模では採算が合わない。100~150戸の規模で板状のマンションを供給できる敷地形状が必要。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業規模から、参画は難しい。</li> </ul>
	事業の成立性 や意見等		<ul style="list-style-type: none"> <li>・この事業モデルでは、PFI 事業にする必要性は低いと思われる。</li> <li>・余剰地は、マンション（賃貸含む）、テナント等の可能性はあるが、土地価格は高く設定できない。事業用定借での事業提案公募も考えられる。</li> <li>・参画の下限規模は 50 億円が目安。（ただし、20~30 億円だと参画しないという訳ではない）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・にぎわい広場の管理は、規模が小さいのでリスクが高い。箕面森町の PFI くらいの規模が必要。</li> <li>・PFI では、維持管理業務に苦労しているゼネコンが多い。維持管理の業務範囲を明確にした方が検討しやすい。</li> <li>・参画の下限規模は 50 億円が目安。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・この事業モデルでは、PFI 事業にする必要性が低いと思われる。</li> <li>・事業規模は 50 億円程度なければ採算があわない。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・この規模では、PFI 事業としない方が事業費を抑制できると思われる（SPC 組成コスト等）。</li> <li>・にぎわい広場でのイベント等はサービス内容を規定しモニタリングする PFI 事業には馴染まないと思う。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・対象地は、周辺に商業施設等があり、工事調整リスクも大きい。小規模だとこのようなリスクの調整シロがない。</li> <li>・このモデルでは PFI 事業としての提案要素が少ない。</li> <li>・事業規模は 20 億円程度以上が目安。</li> </ul>
事業モデル1・2 共通の事業に関する意見			<ul style="list-style-type: none"> <li>・近鉄百貨店があり、飲食店も多い地区である。南側との回遊動線など、広域的な視点で検討するべき。</li> <li>・にぎわい広場は、イベント等より滞留できる芝生広場等がよいのでは。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・建設費は、毎月 1~2% あがっていたころよりは落ちているが、まだ 0.4% /月程度上昇している。</li> <li>・大手ゼネコンは、2018 年くらいまでは建設ラッシュで小規模事業に手が回らないのではないか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・にぎわい広場は、仕掛けが重要。地元密着で地域の組織と連携して祭りを行うこと等を検討してはどうか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・広域から客を呼ぶには、ある程度の規模の駐車場が必要になる。事業者側で整備・管理をすることになると事業収益性が下がるので、ある程度市所有するのならば、どのように権利変換していくのかが重要になる。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>—</li> </ul>