府立成人病センター跡地等における

まちづくりに関する民間事業者ヒアリング

報告書

（平成２８年２月）

大阪府　住宅まちづくり部

都市空間創造室

**目的**

・府立成人病センター跡地等におけるまちづくりの可能性と、必要な条件について広く意見を収集するため、民間事業者に対してアンケートを実施（平成２７年８月２８日（金）～９月２５日（金））

・回答のあった２９社のうち、「府立成人病センター跡地等のまちづくり方針」について詳細な説明を希望する２０社に対して、アンケートの回答内容について、より詳細に聞き取りを実施

**期間**

・ヒアリング期間：平成２７年１１月２５日（水）～平成２８年２月４日（木）

**ヒアリング対象**

・アンケートに回答のあった民間事業者（大阪府に本社又は支社（支店）のあるゼネコン・コンサルタント・デベロッパー）２９社のうち「府立成人病センター跡地等のまちづくり方針」について詳細な説明を希望する２０社

**ヒアリング結果概要**

1. **本地区の導入機能について**

「教育」「商業・サービス」「居住」「医療・健康」「文化・交流」「宿泊」などに対する需要についての意見

○大学については都心回帰傾向にあり、可能性はあるという意見が多かったが、土地が狭いことや地価が課題になるという意見があった。

○商業は近隣住民が利用するスーパー等の需要はあるが、より商圏の広い大規模店舗は難しいのではないかといった意見が多かった。

○医療ツーリズムの拠点となる可能性があるといった意見がある一方で、他地域からの病院の移転については限定的といった意見もあった。

○宿泊については、駅近、大阪城公園に近接という立地であり、観光客を対象とした宿泊特化型のホテルの需要が見込まれるといった意見があった。一方で、キタ・ミナミ・天王寺などのターミナル駅近辺に比べると厳しいのではないかといった意見もあった。

○住宅については分譲・賃貸、ファミリー世帯向け・高齢者向けなど様々な需要が見込めるという意見が多かった。タワーマンションやハイグレードな高級マンションがよいという意見もあった。

１

（主な意見）

「教育」

・大学は大阪市内など都心回帰傾向があるが、２～３年後はどうなるか分からない。

・総合大学は面積的に無理なので、専門学校などがターゲットではないか。その場合は、土地の一部、建物の床の一部の利用になるだろう。

　・東京圏は大学の都心回帰の傾向が顕著。大阪はそうした流れになるか不透明。

　・交通利便性、規模を考えると大学も可能。

　・規模的には一部学部の設置やサテライトなら可能性がある。

　・大阪市内は地価が高くなるため、借地にすれば可能性が広がるのではないか。

　・利便性が高いので可能性はあるが、時期や資金が課題。

　・文科省が大都市圏の大学入学定員を抑制。大学にとっては向かい風の時期。

・医療（病院）と連携して、看護学校などが来ると若者も集まる。

「商業・サービス」

・キューズモールもあるが、地域住民が利用する食料、日用品等を扱うスーパーの需要はある。

・中央大通沿いに商業施設が立地すると奥の土地活用が難しくなる。

・健康科学センターと森之宮クリニックが残されるため土地利用がしにくい。

・一定規模の商業の可能性あり。キューズモールとは商圏も違う。

・大規模商業の立地には、道路条件が弱く、また、角地の健康科学センタービルが駅からのアクセスの視認性を妨げている。

・広域から集客するような商業は難しい。商圏は狭いと思う。

・周辺にスーパーが増え、キューズモールもできたので、その状況を見極めた上で、ふさわしい商業施設を検討する必要がある。

・中央大通り沿いの真ん中部分に森之宮クリニックが残るので、大規模商業施設は自動車でのアクセス計画が難しい。

・借地にすれば、大規模商業でも興味を持つ事業者もあるのではないか。

「医療・健康」

　・東京の国立がんセンターで取り組んでいるように、医療ツーリズムの受け皿が考えられる。ホテルのような短期宿泊施設ではなく、家族も含めた中期滞在施設。ただし、大阪では運営する事業者があるかどうか疑問。

・病院も建替えのための土地購入を考えているところが多いがエリアを離れた移転は困難。

・他地域からの移転であれば、通院患者を考えると２km圏内でないと難しい。

・病院の移転のほか、人間ドッグなどを中心としたクリニックを誘致すればいい。

2

医療ツーリズムの拠点にもなれるかもしれない。クリニックとホテルに大阪城などを活かした観光を組み合わせるとよい。

・地元としては総合病院が来るのは歓迎するだろうが、周辺にある病院との調整が必要。

　・医療は少し難しいという印象。売却でなく借地なら選択肢はあるかも。病院は住宅デベロッパーなど他の事業者と価格競争したら負ける。

　・病院だけで敷地全体を埋めるのは困難。

　・建替えを検討している近隣の病院や事業所がこの土地に関心を持っている。

「宿泊」

・今はインバウンド、ビジネス客向けの需要は高いが4～5年先は不透明。宿泊施設の立地としては買物や観光に至便な場所が人気。

・USJ効果もあり、インバウンド向けのホテル需要は高い。

・宿泊は、駅地近であることが最優先。ショッピングまでの時間を大阪城で過ごせるので需要が見込める。立地もセールスポイント。

・キタやミナミでなくても大阪城の近くであれば需要はある。

・宿泊特化型であれば可能ではないか。

・宿泊施設は地元の受け入れが課題になるのではないか。

・森之宮では少し厳しい。市内でもキタ、ミナミ、天王寺等のターミナル駅付近が人気。

・大阪のホテル事情を考えると可能だと思うが、キタや中心部など更に都心のほうがニーズが高い。すぐに建設できるということであれば宿泊施設も可能だろう。

・ホテルは引く手あまたなのではないか。ただ、土地を買って建物を建ててということになると事業として成立しないことが多い。よほど良い立地の土地か、あるいは土地を持っているようなケースでないと事業が成り立たない。

・ホテルだけでは埋まらないので他の機能との組合せになる。

・２～３年ぐらいでホテルの需要も元にもどるのではないか。

「居住」

　・居住ゾーンの面積はもう少し広くてもよい。

　・600～1000戸程度の住宅になるとJVを組んで供給。1社では難しい。

　・駅近でもあり、サービス付き高齢者住宅のような福祉的要素が付加した集合住宅もいける。

　・コンセプトにある「賑わい」の実現には若者、ファミリー世帯を増やすことが必要。賃貸・分譲問わず需要がある。

・大阪市内、都心に近づくほど環境のいい住宅が少ない。オープンスペース・緑に包まれたハイグレードな居住環境を備えた住宅が望まれる。

3

・立地はよい。市内中心部のマンションも値上がりしている。周りに競合マンションも少ない。

　・賃貸住居にするなら一般的なターゲットを狙うのか高齢者を狙うのかでつくり方が変る。高齢者をターゲットにするならサービス付き高齢者住宅などもあるが、それほどのボリュームは必要ない。150室程度か。

　・地区全体を住居にして1000戸ほどの大きなタワーマンションを一棟つくる。それが緑地の確保にもなる。複合施設では緑地はあまり取れない。

・大阪市内に一部上場企業のサラリーマンが住むような住宅街が必要。北摂から人が移り住んでくるぐらいの住宅街が森之宮の格を上げることに繋がる。

・一定以上の高所得層を対象にした高級なマンションと、その周辺に居住者をターゲットにした商業施設。

・住宅なら確実に売れるだろう。交通利便性も高い。複合というのであれば、高層マンション＋大型スーパーと、住民向けに内科、耳鼻科、眼科等クリニックが入るような住宅街がよい。

「文化・交流」

　・こうした機能は公共が土地や建物を所有して供給すればよい。

　・収益性の在る施設と組合わせて収益性の低い施設の設置を条件にするといい。

「その他」

・まちづくり方針に書かれている導入機能なら何でも可能性がある。

・交通事情が良く、地盤も固いのでデータセンターなども良い。

　・周辺が密集市街地であることを考えると、防災拠点としての機能も必要。

・スポット的に公園にするのもいいが、これを種地として、駅周辺の再開発、密集市街地対策というように、周辺の連鎖的再開発に繋げるようにするべき。

　・行政施設としては、カルチャーセンター、交流センター、体育館などの要望が多い。

４

**（２）まちづくり方針の実現に向けて**

　「府立成人病センター跡地等のまちづくり方針（平成26年12月策定）」を実現するため　に必要となることへの意見

○面積的にひとつの用途では埋まらないので、複合的なまちづくりが必要であるという意見が多かった。

○地区計画など行政側が詳細な計画を策定した方がいいという意見があった。

○方針の実現のためには価格面ではなく、計画面にも配慮した事業者選定が必要との意見があった。

○行政として資産を保有しておいた方がよい、借地でも大抵の施設は立地する、定期借地で活用しておいて将来一体的に土地活用すればいいという意見もあった。

（主な意見）

・複合的なまちづくりが必要。ひとつの用途では埋まらない。

・土地は売却せずに所有しておく方が良い。売却すると、後の土地利用のコントロールが効きにくい。

・森之宮クリニックの土地が使えるようになるまで事業用借地で活用し、将来的に一体的に売却する方法もある。

・民間に開発を委ねると利益優先になり、まちづくりのコンセプトの実現が困難になる。

・全体計画を地区計画で位置づけた上で段階的に売却・土地利用するのが現実的。

・地区計画を作っても民間に丸投げではコンセプトの実現は困難。一部の所有権を持つなど大阪府が関わり続けることが必要。

・オープンスペースや緑の確保などハイグレードな計画に対するインセンティブの付与が必要

・事業提案にあたっては、デベロッパーとゼネコン、コンサルでチームを組むことになるが、建設ラッシュで仕事を選んでいる状態のゼネコンが興味を示すかどうかが問題。

・募集要項作成の段階から民間との意見交換、勉強会が有効。

・売値だけの勝負になると容積率いっぱいまで建物で埋めるようなまちになり結局地元

　に役立つものにならない。

・行政が土地を持ったまま、50～100年スパンで時代にあった施設を持ってくることを考える方が良いかもしれない。

・売却価格に拘らず、内容に対して一定の配慮もあり、定期借地の可能性もありという

ことなら、いろいろな機能を呼べる可能性がある。どうしても埋まらない部分はマン

ションにすればよい。

5

**（３）その他**

○今後、引き続いて意見交換を行いたいという社が複数あった。

（主な意見）

・今後も引き続き、意見交換させていただきながら、提案などもさせていただきたい。

・募集要綱作成の段階から、意見交換、勉強会を重ねることも必要ではないか。

・具体的な提案も検討したい。

6