

市場調査の状況【大手前地区・森之宮地区】

(1) これまでの進捗状況

《市場調査の方法》

- ・想定される導入機能別に進出が見込まれる企業・法人を抽出し、ヒアリング方式により立地評価、進出可能性、進出条件などについて調査を実施した。
- ・ただし、不特定多数の事業者が想定される機能（大学・専門学校、医療関連企業、医療法人）については、対象地区の周知を図る意味も含めて先行的にアンケート調査を実施し、関心のある事業者を抽出した上でヒアリングを実施することとした。

《ヒアリング調査の進捗状況》

- ・第一次ヒアリング調査のまとめについては、次頁以降の表を参照。

《アンケート調査の進捗状況》

- ・現段階のアンケート調査のまとめについては、右表を参照。

(2) 今後の進め方

《ヒアリング調査を継続》

- ・第一次ヒアリング調査の結果を踏まえ参画可能性の高い事業者に絞り込んだ上で、さらに具体的な事業条件を把握するために第二次ヒアリング調査を継続。
- ・その他、アンケートで進出可能性を示した医療関連企業、メディア・情報発信系企業についてもヒアリング調査を実施。

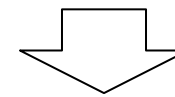
《最終まとめ》

- ・市場調査の結果として取りまとめるとともに、土地利用基本計画（案）など本年度調査の成果に反映する。

■現段階のアンケート調査まとめ

<調査概要>

	大学・専門学校	医療関連企業	医療法人
対象法人・企業	東京の有名大学及び大阪近郊で立地場所から移転可能性が見込まれる大学・専門学校 54 法人	成人病センターとの連携が見込まれる医療機器メーカー、医療サービス系企業等 40 社	大阪府中央区、城東区、東成区内に立地する病院を運営する 20 法人
対象地区	大手前地区・森之宮地区	大手前地区のみ	森之宮地区のみ
調査期間	8月下旬～9月中旬	10月上旬～11月中旬	8月下旬～9月中旬
回答状況	22 法人から回答 (回答率 41%)	現時点で 6 社から回答	5 法人から回答 (回答率 25%)



<アンケート調査の主な結果>

・大手前・森之宮地区への進出可能性について

(回答法人数)

	大学・専門学校		医療関連	医療法人
	大手前	森之宮	大手前	森之宮
魅力があり、積極的に検討したい	0	0	1	0
全体の計画（導入機能）によっては検討の可能性あり 事業単位や価格等の条件によっては検討の可能性あり その他の条件によっては検討の可能性あり	4	4	1	1 (※)
検討の可能性は低い	4	5	1	0
検討の可能性は全くない	13	13	2	4
未回答	1	0	1	0

※進出の可能性のある施設は福祉系施設

		2010年								
		5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	
協議会スケジュール (協議会テーマへの反映)		第1回 5/31			第2回 8/4	第3回 9/7		第4回 11/15	第5回	
				○まちづくりの考え方 ○土地利用・導入機能の展開イメージ1	○ヒアリング中間報告 ○土地利用・導入機能の展開イメージ2		○第一次ヒアリングまとめ		最終まとめ	
意見収集	府民・まちづくり団体	まちづくりへの要望 周辺エリアの活性化に向けたアイデア								
	民間事業者	誘致可能性・大阪観光の実態								
市場調査	大手前地区 (宿泊・医療施設等)					第一次ヒアリング調査 (進出可能性、進出条件など)		分析・絞込み	第二次ヒアリング調査 (事業条件の明確化など)	
	森之宮地区 (商業・スポーツ等)									
	共通 (医療関連・学校等)					アンケート調査				ヒアリング調査

■第一次ヒアリング調査まとめ【大手前地区】

導入機能		宿泊・滞在	文化発信／商業・サービス	医療サポート		メディア・情報発信	文化集客	
施設例		ホテル・宿泊研修施設	複合文化集客施設	医療関連企業オフィス	学校・専門学校	有料老人ホーム	専用劇場・音楽ホール	
調査概要	調査方法	大阪地区での事業展開の可能性があるホテル運営会社等を抽出し、ヒアリングを実施。	大阪で文化・商業施設やイベント等の企画に携わる企業等を抽出し、ヒアリングを実施。	アンケート結果をもとに対象企業を抽出し、第二次ヒアリングで実施予定	アンケート結果をもとに進出可能性がある7法人にヒアリングを実施。	大阪で有料老人ホームを展開する企業を抽出し、ヒアリングを実施	第二次ヒアリングで実施予定	民間で専用劇場、音楽ホールなどを展開する企業を抽出し、ヒアリングを実施
	ヒアリング実施企業	ラグジュアリーホテル運営会社 研修施設運営会社 (7者)	イベント企画・プロデューサー 商業系企画運営会社 (7者)	—	学校法人(大学、専門学校など) (7者)	有料老人ホーム運営会社 (3者)	—	ホール運営会社 (2者)
本事業への参画意向	立地評価	<ul style="list-style-type: none"> 外国人観光客が増えている中で、大阪城周辺は外国人受けもよく、十分に可能性がある。 大阪全体としてはハイクラスの宿泊潜在需要はまだある。 成人病センターの患者や家族の利用も期待できる。 	<ul style="list-style-type: none"> 大阪城の天守閣が見える施設というのは最大の強み。 大阪城が見えるレストランや、大阪地域限定ショップなどは十分に事業性が見込める。 	—	<ul style="list-style-type: none"> 大阪市内で文教地区という立地は魅力的。 医療、健康関連の学部・学科を持っており、医療関連のコンセプトにもマッチする。 歴史性や緑豊かな環境が教育に適している。 	<ul style="list-style-type: none"> 利便性やグレード感など、有料老人ホームとしての立地場所として高く評価。 高級タイプの展開が見込める立地。 	—	
	参画への関心・意欲	<ul style="list-style-type: none"> ラグジュアリーホテル運営会社、研修施設運営会社など4者が関心を示す。 	<ul style="list-style-type: none"> イベント企画会社や商業運営会社などが関心を示す。 	—	<ul style="list-style-type: none"> 3者が関心を示す。 	<ul style="list-style-type: none"> 2者が高い進出意欲を示す。 	—	<ul style="list-style-type: none"> 音楽ホール運営会社が関心を示す。
	主な意見	<ul style="list-style-type: none"> 大阪市内都心部に進出したいと考えており、関心がある。 大阪は積極的に出店したいエリアであり、十分検討したい。 5スタークラスでの進出が考えられる。 	<ul style="list-style-type: none"> これまで蓄積してきた企画、運営ノウハウを活用して是非参画したい。 在阪企業であり大阪のまちづくりには関心がある。チャンスがあれば参画したい。 	—	<ul style="list-style-type: none"> 生徒募集の面で、大阪市内の立地は魅力的であり、学校の一部移転等も考えられる。(市外からの移転を想定) 大学のサテライトなどが考えられる。 	<ul style="list-style-type: none"> 大阪地区における象徴的なプロジェクトとして積極的に展開したい。 有料老人ホームのほかに事業メニューがあり、是非とも取り組みたい。 	—	<ul style="list-style-type: none"> 具体的な進出条件や競合施設の状況などにより可能性を検討したい。
民間施設誘致条件	業態・用途	<ul style="list-style-type: none"> ラグジュアリーホテル 宿泊施設付研修施設 	<ul style="list-style-type: none"> 大阪一流シェフレストラン 大阪ブランドショップ 小劇場、ミニシアターなど 	—	<ul style="list-style-type: none"> 大学、専門学校 小学校、中学校、幼稚園 	<ul style="list-style-type: none"> 有料老人ホーム 高齢者専用賃貸住宅 保育所 など 	—	<ul style="list-style-type: none"> 専用劇場 音楽ホール
	進出形態	<ul style="list-style-type: none"> 運営委託、テナント方式など 	<ul style="list-style-type: none"> 指定管理者制度 	—	<ul style="list-style-type: none"> 土地取得、定期借地 	<ul style="list-style-type: none"> 土地取得、定期借地、テナント方式など 	—	<ul style="list-style-type: none"> 定期借地
	規模	<ul style="list-style-type: none"> 延床面積 3万~4万㎡ 客室 200~400室 	<ul style="list-style-type: none"> 今後調査予定 	—	<ul style="list-style-type: none"> 建物の一部(数フロアー) 敷地面積 5,000㎡程度 	<ul style="list-style-type: none"> 延床面積 2,000~8,000㎡ 居室 60~100室 	—	<ul style="list-style-type: none"> 今後調査予定
民間施設誘致可能性の分析	現時点における評価	○	○	—	○	◎	—	△
	今後の課題と進め方	<ul style="list-style-type: none"> 一般的にホテル事業の収益性は低いため、定期借地方式の採用や柔軟な借地料の設定など、土地コストを低減する方策の検討が必要。 ホテル運営者の参画意欲はあるがホルダー探しが課題。事業コンパに向けて、具体的なコンソーシアム組成に向けた民間事業者との意見・情報交換が必要。 ⇒第二次ヒアリング(11月中旬~)で具体的な進出条件を調査する。(次年度以降も民間事業者との意見・情報交換を継続) 	<ul style="list-style-type: none"> 建物の改修内容、用途構成、事業スキーム等について検討を進めるとともに、参画が見込める事業者へのヒアリングを通して、基本計画レベルに精査していく必要あり。 ⇒第二次ヒアリング(11月中旬~)で具体的な条件等を調査する。(次年度以降も民間事業者との意見・情報交換を継続) 	—	<ul style="list-style-type: none"> サテライトや専門学校など規模的に収まる施設をターゲットに、進出形態や規模、他の用途との組み合わせの可能性について、引き続き調査。 ⇒第二次ヒアリング(11月中旬~)で具体的な進出条件を調査する。(次年度以降も民間事業者との意見・情報交換を継続) 	<ul style="list-style-type: none"> 進出形態や規模、他の用途との組み合わせの可能性について、引き続き調査。 ⇒第二次ヒアリング(11月中旬~)で具体的な進出条件を調査する。(次年度以降も民間事業者との意見・情報交換を継続) 	—	<ul style="list-style-type: none"> 一般的に劇場・ホール事業の収益性は低く、定期借地方式の採用や柔軟な借地料の設定など、土地コストを低減する方策の検討が必要。 ⇒第二次ヒアリング(11月中旬~)で具体的な進出条件を調査する。(次年度以降も民間事業者との意見・情報交換を継続)

■第一次ヒアリング調査まとめ【森之宮地区】

導入機能		商業・サービス	健康・スポーツ	教育・研究	住宅・生活サポート	シニア住宅・シニアサポート
施設例		スーパーマーケット・専門店	スポーツクラブ	大学・専門学校	分譲マンション	有料老人ホーム・ケアハウス
調査概要	方法	立地や敷地規模等から森之宮地区への進出可能性がある大手商業運営者を抽出し、ヒアリングを実施。	立地条件等から森之宮地区への進出可能性がある大手スポーツクラブ運営者を抽出し、ヒアリングを実施。	アンケート結果をもとに進出可能性がある7法人にヒアリングを実施。	森之宮地区への進出可能性がある大手住宅ディベロッパーを抽出し、ヒアリングを実施。	大阪で有料老人ホームを展開する企業を抽出し、ヒアリングを実施
	ヒアリング実施企業	商業ディベロッパー 商業運営者 (4者)	スポーツ施設運営会社 (4者)	大学 専門学校 (7者)	住宅ディベロッパー (3者)	有料老人ホーム運営会社 医療法人 (4者)
本事業への参画意向	立地評価	<ul style="list-style-type: none"> 森ノ宮駅に近く幹線道路にも面しており、周辺に競合施設も少なく、商業施設の立地条件としては大変魅力的である。 大阪城公園の近くで場所のイメージもよく、周辺人口も多い。 	<ul style="list-style-type: none"> 北西方面(大阪城)に商圏が見込めないことや競合施設の立地状況から見て、会員確保について詳細検討が必要。 	<ul style="list-style-type: none"> 森ノ宮駅に近く幹線道路にも面しており、立地条件は大変よい。 3ha 弱のまとまった敷地であり、キャンパスなど大規模な移転にも対応可能。 	<ul style="list-style-type: none"> 都心回帰の需要は根強く、大阪市内の成約率は高い。 北区、中央区には及ばないが、駅に近いので中所得層ファミリー向けのマンションが考えられる。 商業、保育園など、現状で不足している生活インフラが整備されれば、ポテンシャルは高まる。 	<ul style="list-style-type: none"> 周辺に住宅が密集しているため、有料老人ホームとデイサービス、保育所などを組み合わせた地元密着型の施設展開が見込める立地である。 入居金や家賃などが比較的安価な中級タイプが見込める立地である。
	参画への関心・意欲	<ul style="list-style-type: none"> 全ての企業が高い関心を示す。 	<ul style="list-style-type: none"> スポーツクラブで1者、その他施設で1者が関心を示す。 	<ul style="list-style-type: none"> 学校の形態により規模は大きく異なるが、4者が関心を示す。 	<ul style="list-style-type: none"> 全ての企業が関心を示す。 	<ul style="list-style-type: none"> 2者が関心を示す。
	主な意見	<ul style="list-style-type: none"> 敷地規模により様々な形態に対応可能であり、是非とも出店したい。 立地条件が極めてよく、多少無理してでも出店したい。 多様な機能が複合したまちづくりを指向してほしい。 借地料等の条件によっては、施設の一部にミニライブラリー等の文化的施設を入れることも可能。 	<ul style="list-style-type: none"> 5年先のため状況を見極めたいが、地元大阪への貢献、スポーツの普及などの観点から関心はある。 商圏が重なる店舗があり、相乗効果が見込めるのか、競合するのか、検討して判断したい。 	<ul style="list-style-type: none"> 立地条件は申し分なく、学校運営の状況や投資規模など条件が合えば是非進出したい。 生徒募集に苦戦しており、条件があれば交通至便な当該地区に移転したい。 移転候補地の一つとして、中長期的に検討したい。 	<ul style="list-style-type: none"> 200~300戸程度が見込める。地区全体では、販売時期をずらすなどして戸数の上積みは可能。 住宅のほかシニアサポート、フィットネス等を含めた対応が可能であり、前向きに検討したい。 5年先のため、販売価格、工事費、土地価格、競合物件などの動向を見ながら判断していきたい。 	<ul style="list-style-type: none"> 有料老人ホームや高齢者専用賃貸住宅の展開が考えられる。 デイサービス、保育所等の可能性はあるが5年先の状況により判断したい。
民間施設誘致条件	業態・用途	<ul style="list-style-type: none"> スーパーマーケット(SM) 食料品+日用雑貨(CMS) 総合スーパー(GMS) 会員制ホールセール 	<ul style="list-style-type: none"> スポーツクラブ 屋内型球戯場 	<ul style="list-style-type: none"> 大学(第2キャンパス) 専門学校 中学校・高校 	<ul style="list-style-type: none"> ファミリー向け分譲住宅 	<ul style="list-style-type: none"> 有料老人ホーム 高齢者専用賃貸住宅 デイサービス グループホーム など
	進出形態	<ul style="list-style-type: none"> 土地取得、定期借地、テナント方式など 	<ul style="list-style-type: none"> テナント方式 など 	<ul style="list-style-type: none"> 土地取得、定期借地 	<ul style="list-style-type: none"> 土地取得 	<ul style="list-style-type: none"> 土地取得、定期借地、テナント方式など
	規模	<ul style="list-style-type: none"> 敷地面積 2,000~15,000 m²程度。 延床面積 1,500~20,000 m²程度。 	<ul style="list-style-type: none"> 延床面積 3,000 m²程度 	<ul style="list-style-type: none"> 延床面積 3,000 m²程度~敷地全体活用 	<ul style="list-style-type: none"> 1社あたり 100~300戸(複数主体の組合せ、時期をずらすなどにより地区全体ではもう少し上積み可能) 	<ul style="list-style-type: none"> 延床面積 2,000~3,000 m²
民間施設誘致可能性の分析	現時点における評価	◎	△	○	◎	○
	今後の課題と進め方	<ul style="list-style-type: none"> 商業施設の規模によって、道路整備や容積緩和の必要性、地区計画のタイミング等が変わる可能性があることから、事業者意向を踏まえながら適正な規模について検討が必要。 事業コンペまで5年程度あり、今後の経済情勢や業界動向等の変化を踏まえた継続的な意向把握が必要。 ⇒第二次ヒアリング(11月中旬~)で具体的な進出条件を調査する。(次年度以降も民間事業者との意見・情報交換を継続) 	<ul style="list-style-type: none"> 一般的にスポーツ系施設の収益性は低いと見られ、収益性の高い用途との組み合わせや土地コストを低減する方策等について検討が必要。 事業コンペまで5年程度あり、今後の経済情勢や業界動向等の変化を踏まえた継続的な意向把握が必要。 ⇒第二次ヒアリング(11月中旬~)で具体的な進出条件を調査する。(次年度以降も民間事業者との意見・情報交換を継続) 	<ul style="list-style-type: none"> 学校の新設や移転に係る意思決定は、他の用途に比べて時間を要するため、学校側の意思決定スケジュールに対応した適時な対応が望まれる。 事業コンペまで5年程度あり、今後の経済情勢や業界動向等の変化を踏まえた継続的な意向把握が必要。 ⇒第二次ヒアリング(11月中旬~)で具体的な進出条件を調査する。(次年度以降も民間事業者との意見・情報交換を継続) 	<ul style="list-style-type: none"> 施設規模や地価負担力等からみて森之宮地区の中心的な機能と考えられるため、事業性や規模等について引き続き検討が必要。 事業コンペまで5年程度あり、今後の経済情勢や業界動向等の変化を踏まえた継続的な意向把握が必要。 ⇒第二次ヒアリング(11月中旬~)で具体的な進出条件を調査する。(次年度以降も民間事業者との意見・情報交換を継続) 	<ul style="list-style-type: none"> 進出形態や規模などについて引き続き調査。 ⇒第二次ヒアリング(11月中旬~)で具体的な進出条件を調査する。(次年度以降も民間事業者との意見・情報交換を継続)