

彩都東部地区C区域まちづくり協議会通信 Vol.2

事業化検討パートナーの募集結果と決定について 2018年5月

清水建設・日本エスコン・住友商事に決定！

平成30年4月23日（月）から当協議会と一緒にまちづくりを検討していただく事業化検討パートナーの募集を行った結果、清水建設(株)を代表企業とする(株)日本エスコン、住友商事(株)のグループ（以下、清水建設グループと称す。）の1者より応募がありました。

5月20日（日）に提案内容の説明会を開催し、出席者の方々の賛同を受け、清水建設グループを事業化検討パートナーとして決定いたしました。

清水建設グループは、同封しております概要版に明記している事業スケジュールで進めていきたいと考えており、できるだけ早く地権者みなさまの意向調査を実施したいことから、下記日時で説明会を開催いたします。今後、清水建設グループと一緒に事業化検討を進めていくにあたり、地権者みなさまのご意見・ご協力が必要不可欠となります。多数ご参加いただきますようお願いいたします。



▲開催状況写真

▲開催状況写真



▲上久保協議会会長（右）と清水建設(株)松本上席マネージャー（左）

◇清水建設グループによる説明会

開催日時：平成30年6月17日（日） 午後3時～

開催場所：茨木市役所南館8階中会議室

●清水建設グループによる提案内容の説明会

主な質疑・意見交換内容（同様な質疑内容は一部要約しています）

質疑応答

Q. もし選定された場合、提案書に示されている最初の説明会はいつ頃を想定されていて、どのようなスケジュールを考えているのか？

A. 最初の説明会は、選定されてから1ヶ月後くらいには開催したいと考えています。その後は、地権者の皆さまと相談しながら進めていきたいと思っておりますが、今年度中に準備組合を設立したいと考えております。

Q. どこにでもある様なまちづくりでは物足りなく感じる。アイデアをうまく打ち出して彩都の魅力、茨木市の魅力を発揮できるようなまちづくりをしてほしい。

A. 貴重なご意見であり、今後、この土地のポテンシャルを最大限発揮できるようなまちづくりを検討していきたいと思っております。

Q. C区域には小さな土地を持っている地権者がたくさんおられるが、減歩率についてはどういうふうにご考えておられるのか？

A. これまでアドバイザーとして地権者協議会に出席させていただいている中で、事務局の試算では減歩率が80%~90%をご提示されており、減歩率が非常に高いというご意見の方がおられることは認識しております。現在、私どもでは皆さまの土地所有状況、面積などは把握しておらず、現段階で減歩率をいくらまで下げられるということとは言えませんが、今後、換地計画をしていく中で、減歩率については、できる限り緩和に向けた方策についても検討するなど、これから地権者の皆さまと一緒に、より良い換地計画をしていければと思っております。

Q. 宅地が出来上がってから売るとか貸すとかではなく、宅地ができる前に売却したいという要望が出てきた場合、土地を買っていただく等の考えはあるのか？

A. 宅地が出来上がるまで年数はかかりますが、土地の資産価値が上がることを考えれば、現況で売却されるより、完成後に売却される方が良いかと思っております。土地の面積が減少しても資産価値としては上がるというのが区画整理事業であり、資産価値としてどれくらい上がるかについては、今後、詳しく説明させていただきます。

ただ、どうしても事業実施前に売却したい方がおられる場合につきましては、農地など地目によっては課題もあると思っておりますが、ご要望について個別に対応させて頂きたいと思っております。

Q. 工事施工時の騒音や大雨時の雨水等について、周辺地域に相当の負荷や迷惑が掛かると思う。C区域の事業化は地権者だけでなく、周辺に住んでいる方にとってもメリットがないといけないと思いますが、どのようなメリットがあると考えられるか？

A. 工事施工時や施設完成後において、周辺地域の方々にご迷惑をかけないよう最大限努力していきたいと思います。現計画では、区域内で土量バランスを取り、土砂の搬入、搬出がないように計画し、ダンプ等の出入りは最小限に抑えたいと考えています。また、造成時の重機等の騒音や振動、砂ぼこりなどの対応についても検討してまいります。

C区域の事業化による周辺地域の方々へのメリットとしては、都市計画道路が整備されることにより、幅員の狭い周辺道路や地区内道路を利用している車が減少するなど、地域の安全性が向上することが考えられます。また、都市計画道路は避難路としても機能し、整備された土地を避難地としても活用できるようにすることで、災害時の対応が可能になるなども考えられます。その他、企業進出による雇用の促進や食品スーパー等日常的に必要な施設が誘致できれば、周辺住民の方々の生活利便性の向上といったメリットもあると考えています。

Q. 説明会は地権者のみ対象の説明ではなく、周辺住民への説明が重要と思うので、周辺住民への説明会もスケジュールに入れて欲しい。

A. 実質的な事業計画については、準備組合設立後、組合員の皆さまとの協議の中で出来上がっていくこととなりますが、周辺住民への説明会の時期については、計画の進捗状況などを踏まえ、関係機関と協議・調整しながら決めていきたいと思います。

Q. C区域の提案にあたり社会ニーズ等も入っていると思うが、市況等をお聞かせ願いたい。

A. 最近の区画整理事業の中でも、約50haという区域はかなり大規模であると考えていましたが、この区域は、東部地区の中でも中央部に位置し、西部地区から東部地区を抜けて新名神高速道路のインターチェンジに繋がる幹線道路となる茨木箕面丘陵線があります。彩都全体を見ても、茨木箕面丘陵線を繋ぐことによって、相乗効果がさらに出てくることから、このC区域から事業化されたら良いのではないかとこの考えで提案をさせていただきました。

また、市況という面では、関西圏の中でも大阪北部（北摂）というエリアが、よく話題として上がってきます。大型商業施設などの集客施設があるエリアはたくさんありますが、全国展開されている企業からしても、新名神の開通に伴って、この北摂エリア、茨木市でのニーズは多いと考えられており、「大阪北部で大規模用地が出た場合、進出の可能性はありますか」という問いかけについても、プレヒアリングレベルではあるが非常に反応が良い企業もおられます。近年、こういう大規模な

用地がなかなか出てこない中で、早い段階から事業に携わることができれば、さまざまな事業展開の優位性があることなど、市況も踏まえ提案をさせて頂いたところ
です。私どもが事業化検討パートナーに選ばれば、そういった企業とより具体的
な協議が出来ると考えています。

事業化検討パートナー応募者退席後の意見交換

- 今回頂いた提案ですが、中身はこれから意見を聞いて詰めていくということであり、
今出ている内容に対して違和感はない。小規模地権者や周辺の話が今回一番の課題と
思っていたが、それに関しても対応策を考えておられた。業務代行予定者など事業者
公募は、今後、別に実施する予定であり、事業化検討パートナーとして現段階ではこ
の1社であるため、選定しないという選択肢は思いつかない。
- 前に進まない、NOという結論はないと思う。まだ、業務代行者としての最終決定で
はないので、まずは前に進んで行くことで選定したいと思う。
- C区域の開発が成功しない限り、その他の区域まで事業化できないので、今は清水建
設グループにお願いし、早く事業化されることを望む。

お願い（権利変動時のご連絡）

彩都東部地区C区域まちづくり協議会では彩都東部C区域約49ha内の地権者等を対象に、
事業化に向けた取組みを行うことから、今後、相続や転売等により名義に変更が生じる場合
は、下記事務局までご一報いただきますよう、ご理解ご協力のほどよろしくお願いたしま
す

■発 行：彩都東部地区C区域まちづくり協議会

■事務局：（窓口）茨木市都市整備部北部整備推進課 Tel:072-620-1609