

令和 8 年 6 月 2 日
新城市鳳来総合支所地域課

旧鳳来総合支所等跡地の利活用に係るサウンディング型(対話型)市場調査 の実施結果の公表について

1 はじめに

旧鳳来総合支所等跡地の利活用については、鳳来地区の市民を中心とした鳳来総合支所周辺地域総合開発計画策定委員会による答申に基づき、生鮮食料品の販売を含む商業施設を条件に公募を実施しましたが、応募はありませんでした。

このため、旧鳳来総合支所等跡地の利活用について広く意見を求めるため、土地活用に関心のある事業者と市場性の把握、事業化の課題、土地の売買・賃貸等の条件について直接対話するサウンディング型(対話型)市場調査を実施しました。

については、その結果をとりまとめましたので、その概要を公表します。

2 サウンディング型(対話型)市場調査の実施スケジュール

令和8年2月27日(金)	サウンディング型(対話型)市場調査実施要綱の公表
令和8年4月8日(水)	サウンディング型(対話型)エントリーシートの提出期限
令和8年4月20日(月)～22日(水)	サウンディング型(対話型)市場調査の実施
令和8年6月2日(水)	サウンディング型(対話型)市場調査実施結果概要の公表

3 サウンディング型(対話型)市場調査の参加者

サウンディング型市場調査の参加者：2団体

4 サウンディング型(対話型)市場調査の概要

別表のとおり

5 サウンディング型(対話型)市場調査の結果を踏まえた今後の方針

今回のサウンディング型(対話型)市場調査により、2団体から旧鳳来総合支所等跡地の利活用に関して、実現の可能性をはじめ事業化の課題や条件等について様々なご意見、ご提案をいただきました。

今後、各事業者様からいただいたご意見等を参考に、旧支所等の跡地における利活用の方法や、公募方法等についての検討を進めていきます。

別表(サウンディング型市場調査の概要)

項目	提案・意見等
利活用の可能性について	<ul style="list-style-type: none"> ・健康に関する運動施設として事業を考えた場合、マーケット的に出店は難しい。 ・バスケットボール、フットサル、テニスコートなどの施設が設置可能な面積であるが、周辺に学校施設や新城総合公園があるためパツティングする。 ・コストがかからない屋外的な施設で、この周辺に無い変わった種目の施設、例えば、スケートボードパーク、人工芝のフットサルコートなどが率直な感覚であるが、需要の予測はできていない。 ・どの業種の民間事業者を誘致するにしても、マーケット的に集客が望めなければ希望者の見込みは薄い。 ・敷地面積的に、大規模な集客施設は難しいと思うので、建築コストを抑られる屋外施設などについて、PPPなどによる公的施設が現実的ではないか。 ・民間企業が出店するにはマーケット自体が小さすぎる。何らかの行政支援がないと難しい。 ・鳳来地区だけでなく集客の裾野を広げる発想を持つことが必要である。ただ、毎日来るわけではないので、日常使われるものも併せて取り入れることも必要である。1つの事業で、マーケットをカバーするのはかなり厳しい。 ・自社の店舗は、大型店と小型店があるが、鳳来地域においては小型店商圏として可能性が見込める為、検討したい。 ・最後は会社の決定となるが、担当ペースでは可能性があると考えている。
事業化への課題や条件について	<ul style="list-style-type: none"> ・更地に新たな建築物を建てた場合、現在の建築コストから利益を得る事業を構築していくことはマーケットから見てもかなり難易度が高い。 ・周辺地域の人口、立地から見ると現状当社で行っている事業にあてはまるものがない為、新たに人が集まる事業を創造することが必要となる。 ・地域住民が望むものをベースにする場合、話し合いから始めるとなると事業自体の時間がかかることが想定される。 ・地域意見をくみ取ったうえで事業となると、そもそも地域住民の人口が少ないので人が集まる施設にならない可能性もある。 ・地域外からの集客を見込める事業を起こすことを加味しなければならない。 ・土地をそのまま買い取り新たな事業を行うのはハードルが高すぎる。新城市がどのような方向性を持っているかによるが、PPP等での方向性を提示することが必要である。 ・行政コストを抑える意味ではPPP等の手法が現実的かもしれないが、建築と運営は切り離さないと利用料収入、自主事業収入が見込みにくい為、運営会社は手をあげにくい。 ・公設民営なら手をあげるところはあるかもしれないが、全体コストとすれば、民設民営の方がコストはかからないと考える。 ・スーパーと他の何という組み合わせの様な形がとれば、相乗効果で利用がある可能性はあるが、複合では敷地が狭い。 ・商圏適地だが建築費高騰によるコスト面で課題はある。収支が見込める地代での出店可否の判断となる。 ・単独よりスーパーと一緒にした方が相乗効果もあって良いと思うが、この立地ではスーパーがまず乗ってこないし、複合で施設を建てる広さがない。
土地の購入・賃貸借等の希望について	<ul style="list-style-type: none"> ・金額と支援内容・事業内容による。 ・購入は無し、賃貸借での検討となる。 ・収支が見込める地代での出店可否判断となる。過疎地域では、賃料の話は重要ではなく土地の維持管理ができないのでとにかく使って欲しいとの話が多い。
計画を具体化するに当たり、行政に期待する支援や配慮してほしい事項等について	<ul style="list-style-type: none"> ・計画の段階から市の方針を明確にし、成功までのロードマップを事前に相談内容に含めていただきたい。ただ民間が土地を取得して商売してくださいというスタンスではこの立地とマーケットでの成功の可能性に疑問が残る。 ・様々な提案の中でプロデュース会社などの手助けをもらった方が確実だと思う。 ・地代面、税制面での出店後押し有れば有難い。他県では、事業等の建築助成金、売買の場合の用地取得助成金雇用奨励金、固定資産税の減免などの支援があった。
その他本事業への意見、市への要望等について	<ul style="list-style-type: none"> ・市民の要望だけで進むのは難しいと感じる。市の方針とロードマップ、もしくはそれを作成する構想段階から民間が入ることができると良い。 ・出店意向は有るが、収支見込の状況及び社内役員会等での最終判断をもつての本格交渉となるので相応の時間軸が必要である。
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・当社が、コンサルティング業務として協力できることはある。