

(1) 印旛中央地区のニーズ(本地区の市場性評価及び可能性の高い業種)

①市場性 評価

成田空港の機能強化等により好影響が期待されるが、電力供給や建築コスト等について課題が残されている

- ・成田空港の機能強化により、今後、好影響があると感じている
- ・北千葉道路の延伸により今後も持続的な成長が期待されるエリアである
- ・航空貨物を一時的に加工する(流通加工)施設の立地の可能性がある
- ・千葉ニュータウンのデータセンター集積地に近く、市場の拡大線上にあるため、ポテンシャルは高いものの、電力供給に不安が残る
- ・物流施設は、建築費の高騰や市場の飽和状態から採算性を疑問視する意見がある
- ・成田空港の機能強化に伴う需要増については過度な期待はしていない
- ・文化財調査に係る期間等の課題はあるが、本地区において事業を進めることは可能であると考え

(1) 印旛中央地区のニーズ(本地区の市場性評価及び可能性の高い業種)

②可能性の 高い業種

戸建住宅、データセンターは可能性が高い一方で、物流業は周辺の供給過多と建築費高騰、商業は近隣施設との競合により、可能性が低い

- ・データセンター用地としての優位性は非常に高いが、電力供給に課題がある
- ・物流施設は建築費が高騰しているため、物流需要と造成・建築費と見合わせて判断することとなる
- ・数年前なら物流施設の可能性があったが、現在は物価高騰などにより採算が合わず難しい
- ・冷蔵・冷凍倉庫やオーダーメイド型倉庫など、企業のニーズに合ったものであれば物流でも可能性がある
- ・先端企業や医療関係の企業の可能性については、空港の周りに医薬品メーカーが立地している印象があるが、当地区の方が交通便利性に勝り競争力がある
- ・商業は大規模施設ではなく、地域住民の生活に根差した利便施設なら可能と考える
- ・住宅は大規模開発用地が枯渇してきており、土地代が相場内であれば可能性がある
- ・住宅は戸建ての需要があると考えられる
- ・地区の西側エリアは住宅の可能性はある
- ・いずれの業種においても電力等のインフラ確保と事業採算性の見極めが必要である

(2) 事業手法や事業化へのアイデア(事業手法や事業規模、アイデア等)

①事業手法

土地区画整理事業をベースに、施行主体は公共施行も要検討

- ・地権者の同意状況や事業の採算性を考えると土地区画整理事業が適当と考える
- ・地権者100%の合意がなく、売却や自己利用など様々な意見があるため、土地区画整理事業が適している
- ・100%の合意が得られないのであれば、事業手法として開発行為は不可能である
- ・権利者が多数いるため、土地区画整理事業で進めたほうが良い
- ・組合施行で事業を進めるべきと考える
- ・反対者がいた場合のことを考え、区画整理事業で進めざるを得ないのではないか
- ・スピード感からいえば開発行為の方が早いですが、森林法の協議に相当の時間を要すると考えられる
- ・市有地が多いこと、組合施行での検討を2度断念した経緯を踏まえ、公共施行も視野に入れるべき
- ・公共施行の場合、30～40年も長期化する例が多く、地権者と市の双方にとって不幸な結果になりかねない
- ・事業手法は問わないが、早く合意形成が図られ、早く着工できるかが重要である

(2) 事業手法や事業化へのアイデア(事業手法や事業規模、アイデア等)

②事業規模

地区が大規模であるため、分割して段階的に進める方法が望ましい

- ・地区面積が大きく、組合施行による土地区画整理事業で一括施行は難しい
- ・100haという事業面積を一気に整備することはリスクを伴うため困難である
- ・全体を一括で進めるとなるとマンパワー的にも資金面でも難しい
- ・事業規模については、自社が手掛けた中で最大面積は50ha程度までであり、面積相応の企業を呼び込むことが見込めるかどうかという点でも、50haが事業としての上限と考える
- ・規模は企業の需要の度合いやタイミングにもよるため、上限は無いと考える
- ・造成コストを考慮した場合、事業規模は20ha程度が適当と考える
- ・区域を分割し段階的に進める中で、次のエリアの文化財調査に取り組むのが理想である
- ・事業規模は、業務代行者やエンドユーザーの意向によっても左右される
- ・長期未着手となっている場合、地区を分割して複数の事業手法により進めている事例もある
- ・駅から近いエリアから着手したいが、残されたエリアをどのように事業化するかが課題となる
- ・まずは既存住宅地に隣接しているエリアの20ha程度から着手すると良いと考える

(2) 事業手法や事業化へのアイデア(事業手法や事業規模、アイデア等)

③事業化へのアイデア

事業検討は、早い段階から開発事業者の意向を含めた形で進めるべき。また、現況地形を生かした最低限の整備で事業化することが望ましい

- ・事業化検討パートナーとして早い段階で民間企業を公募し、計画を固めすぎずに、企業のニーズを取り入れて検討すべきである
- ・エンドユーザーを見据えた形で事業検討を進めることが必要である
- ・地区を分割し、国道464号南側の既存住宅側から施行することが妥当であると考え
- ・地区内に建物が少ないので調査さえ終われば進めやすい地区であると感じる
- ・現況地形を生かした最低限の基盤整備で事業化する考えが望ましい
- ・電力供給の見込みが厳しいが、いかに電力を確保できるかがカギである
- ・地元の意見がまとまらない状況で事業を進めることは難しい。地元になんらかの組織が形成されている状態が望ましい

(3) 事業推進における注意点や求める条件 等

① 注意点

エンドユーザーを見据えた事業期間とし、計画の十分な精査が必要

- ・埋蔵文化財調査や地中障害物、事業収支などを事前に十分に精査し、コストやスケジュールへの影響を明確にしておくことが重要である
- ・地区全体の構想を考えずに地区を分割すると、計画性の無いまちづくりに繋がる
- ・区域分割による区画整理は用途が混在してしまう懸念がある
- ・事業費の観点から、土量バランスがとれる区域取りを考える必要がある
- ・埋蔵文化財調査は可能な限り期間を短縮したい
- ・組合施行でも行政が地権者支援に関わるなど積極的に事業に関わることが望ましい

② 求める条件

- ・事業コストやスケジュールが十分に精査され、見通しが立っていること
- ・エンドユーザーの進出可能な事業期間であること
- ・地権者の合意形成が図られていること
- ・事業推進にあたり、市の支援があること
- ・電力の確保について見通しが立っていること
- ・企業の誘致について目途が立っていること

(3) 事業推進における注意点や求める条件 等

③事業期間 の設定

事業開始から建築工事開始までの期間はエンドユーザー
(進出企業)の視点で5～6年が限度

- ・10年先では社会経済情勢の見直しが不透明で、検討もできない
- ・5年以上先の見通しが現時点で立てることができない
- ・不動産開発業者の一般論として、3年後には建築工事に着手できることが望ましい。このような事業に理解がある企業でも5年で建築工事に着手したいという考えがある
- ・エンドユーザーが待つことが出来るのは3～5年である
- ・エンドユーザーが待てる期間は5～6年が限度である
- ・地区全体では10年はかかると思う

(3) 事業推進における注意点や求める条件 等

④その他

- ・地形を利用し、自然を生かしたアスレチック施設は観光スポットとして面白いと考える
- ・印西市は「住みよい街」と評価されているため、住宅需要は十分にあると考える
- ・現在の住宅需要としては、管理しやすいコンパクト区画であれば、価格も抑えることができるため、好まれる傾向にある傾向にある
- ・住宅地から駅まで、通勤用にLUUPの駐輪場を設置するなど最先端のモビリティがあると面白いと考える
- ・事業推進には市の支援が必要と考える