

No.	会社名	ヒアリング日 手法	ヒアリング日	議事メモ	可能性	今後の対応
<b>A 宿泊事業者</b>						
1	A社 (古民家宿泊)	対面	2022/10/14	<ul style="list-style-type: none"> <li>・周辺に古い町並みが残っていない。そうなるとここを目的となる宿となるように方策を考えないといけないが、1建物だけだと難しく、周辺複数建物を使った施設することが必要。1～2日過ごす非日常感を作ることが必要。</li> <li>・羽曳野市として古墳などの資源をどう使うかを考えながら、この施設の位置づけを決めてほしい。</li> <li>・民泊だと日数制限があり、ビジネスが成立しない。宿泊施設とする場合、用途地域の変更がどうなるか。</li> <li>・庭は重要であるため、フリースペースの活用方針は重要。その他、婚礼場の建物を作るなどが考えられる。</li> <li>・率直に宿泊施設とするには、現状では難しいと考えている。</li> </ul>	×	
<b>B 飲食関連</b>						
1	B社 (大手コヒート)	対面	2022/9/22	9月現地確認後のコメント。「住宅地とかなり隣接しており、洗濯物が見えるなど、非日常感が薄いと感じます。近隣の板金屋さんの音が気になりました。	×	
2	C社 (大手コヒート)	対面	2022/10/4	古民家に関しては、C社としてなかなか参画は難しい。エリアとしては駐車場、特にドライブスルーが必須。	×	
3	D社 (ブライダル系飲食)	K社を通じて ヒアリング	2022/10/13	<ul style="list-style-type: none"> <li>・宿泊と客数が取れそうにないと感じる。</li> <li>・古民家なので改装費用が掛かる。</li> <li>・一方、リスクがない業務委託のような形であれば面白い。</li> <li>・案件がこれからであれば、意見交換も可能</li> </ul>	△	
4	E社 (梅酒製造販売)	対面	2022/9/21	旧浅野家には訪問したこともあり、個人的には保存、活用をして欲しい。近隣利用など、飲食の可能性はあるのではないかと。地産のものを売る物販は必要ない。宿泊施設は喜ぶとは思いますが、入るだろうか。繋がりのある企業を紹介できないか検討してみる。	△	随時意見交換
5	F社 (地元ワイン製造 販売)			11月12月は繁忙期のため、決まった時間を確保することは難しいとのこと	×	
6	G社 (地元飲食店)	対面	2022/10/19	<ul style="list-style-type: none"> <li>・モールの小さいものでもダメ。この施設だけを活用を目指しても民間はついて来ないのではないかと。白鳥通りを含めた全体のエリアブランディングが見えないと、ここだけに民間が参加する可能性は低いと思う。</li> <li>・羽曳野だけでなく、松原、藤井寺との差別化を考え、歴史や文化の特色をだした方向性をまとめ、それを踏まえた施設計画を作った方が良いのではないかと。</li> </ul>	×	
7	H社 (地元飲食店)	対面	2022/10/19	<p>地域のチャレンジショップが集まる場所が必要。キッチンカーや、キャンピングカー（宿泊施設として）などもフリースペースで利用できれば良い。（舞鶴のレンガ倉庫が参考になるのでは？ <a href="https://akarenga-park.com/">https://akarenga-park.com/</a>）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・E社に頼めば、何か考えてくれるのではないかと？地元の代表企業が代表として使い、その他小さな店舗が1週間や1カ月で変わっていくことで、地域が盛り上がることに貢献できるのでは？</li> <li>・カルチャーとして小さなライブハウスやスペースも周辺に少なく、駅から近い立地を活かして必要とされるかもしれない。LIC羽曳野でも活用されていないスペースも多く、周辺の市施設を含めた全体として検討を行うべき</li> </ul>	△	随時意見交換

## 民間事業者意向サウンディング調査 I

クローズ型

## サウンディング結果

実施期間：2022年9月～11月

No.	会社名	ヒアリング日 手法	ヒアリング日	議事メモ	可能性	今後の対応
<b>C 情報連携先</b>						
1	I社 (都市銀行)	対面	2022/10/4	・連携可能性のある事業者について、紹介可能か検討依頼中。 (11/14) 羽曳野市店にて検討したが、目ぼしい意見、紹介先は無かったとのこと。	×	
2	J社 (地元団体)	対面	2022/10/20	・観光に弱いエリアで世界遺産も起爆剤になっていない中、古墳や竹内街道を押しても来る人は増えないと思う。 ・羽曳野市はウィーン市と姉妹都市をしており、ウィーン出身の画家クリムドをテーマにした美術館など、何かここを目的となるような施設になることが必要だと考える。欧州をはじめ、世界中から来てくれる可能性があり、来館する過程で白鳥陵や竹内街道にも触れてもらえるし、民間も参画しやすくなるのではないかと。 ・宿泊施設は欲しい。徳島の市が運営するゼロウェイストのホテルがあり、ゴミ分別をテーマに体験、宿泊ができる。 ・市としてはE社が参画することが最も望ましいと思う。 ・立地上、イベントには駐車場が必要となり、イベント開催には不向きな場所。	×	
3	K社 (大手飲料メーカー)	対面	2022/9/29	・飲食としては、相当強いコンテンツが無いと、成立は難しい。関西でプライダレストランや、ブックカフェなど、取引先にヒアリングを行う。 → (居酒屋業態経営者にヒアリング) 物販中心ではなく、あくまで飲食中心でないと話題化が難しそうだと感じる。 ・基本的にはメインターゲットを若者とし、風情を活かしつつ、昼は城下町的なランチやお土産屋、夜は屋台や横丁エリアにするなど、あくまで計画地周辺エリア全体のブランディングが必要となる。	△	取引先ヒアリング後に順次、回答受領予定
4	L社 (地元製材所)	WEB	2022/11/18	・羽曳野市と地域のコミュニケーションが十分に取れているかが懸念される。公民館機能は必要とは思わない。 ・大きい事業者が参画してくれるなら、市は関与せず、土地建物から全て渡してしまった方が良い。 ・周辺が住宅街であるため、近隣の地主から借りるなどして、複数建物、エリアとして取り組まないと、本建物だけでは非常に厳しい印象がある。 ・レンタサイクル事業を考えた場合は、周辺のリック羽曳野を活用した方が良い。	×	

民間事業者意向サウンディング調査①

クローズ型

サウンディング結果

実施期間：2024年6月5日～2024年10月24日

No.	会社名	ヒアリング手法	ヒアリング日	議事メモ	可能性	今後の対応
<b>A 統括事業者</b>						
1	a社 (地元商業施設運営)	TEL	2024/6/5	興味なし	×	
2	b社 (地元商業施設運営)	TEL	2024/6/5	距離があるため興味なし	×	
3	c社 (地元商店街組合)	TEL	2024/6/5	興味なし	×	
4	d社 (商業施設運営,松原市)	TEL	2024/6/5	興味なし	×	
5	e社 (商業施設運営,松原市)	TEL	2024/6/5	興味なし	×	
6	f社 (商業施設運営,松原市)	TEL	2024/6/5	興味なし	×	
7	g社 (商業施設運営,堺市)	TEL	2024/6/5	距離があるため興味なし	×	
8	h社 (大手不動産管理)	対面	2024/6/19	<ul style="list-style-type: none"> <li>・管理している施設から距離があるため難しい。常駐管理をするには施設規模が小さすぎる。</li> <li>・何かしらの目玉となるコンテンツを持ってこないといけないかもしれない。</li> <li>・場所柄、駐車場が確保できないことが厳しい。</li> </ul>	×	
9	i社 (地元商業施設運営)	対面	2024/7/2 2024/8/6	<p>(7/2) 地元ショッピングセンター</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・地域として協力はしたいが、自社のショッピングセンター(SC)でも運営が厳しいためリスクをとることは難しい</li> <li>・駐車場は172台止められるため、駐車場を貸し出すことは可能 ⇒例えば、インバウンドのお客様のバスを当社駐車場に止め旧浅野家へ移動していただく。当社ではインバウンド向けのフェアを組む等が考えられる</li> <li>・イベントの際にSCで使える割引券を配るなどの協力は可能、お客様に施設間を行き来していただける方法を検討したい</li> <li>・地域連携であれば、「四天王寺大学 地域連携推進センター 地域連携・研究推進課」が協力してくれるかもしれない</li> </ul> <p>(8/6) ケ社</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・事業体制：商業施設の運営(不動産・テナント)、イベント・催事、フードトラック、文化事業等</li> <li>・興味あり・前向きに検討したいが、リスクを取ることは難しい、イベント企画は難しい ⇒契約スキーム案、社会実験の企画書をHCMより提出予定</li> </ul>	△	・契約スキーム案を提示予定
10	j社 (地元企業3社(印刷・飲食))	対面	2024/7/18 2024/7/30 2024/8/28	<p>(7/18)市より事業の説明</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・旧浅野家が酒造業をやめられた際に、あの場所でパンの販売、飲食等ができればとイメージをされ、土地・建物の売買を検討されていた。</li> </ul> <p>&lt;やりたいこと&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・そば打ち(羽曳野市内の野菜を使い「かき揚げそば」をメインに)</li> <li>・主屋等をフードコートのように使う</li> <li>・ピザ作り体験(生地を用意し、羽曳野の野菜などをトッピングし、焼くだけ)</li> <li>・犬と一緒に過ごせる場所(ご自身の店舗の問い合わせにペット同伴可か聞かれることと、ご自身も犬と一緒に入れる店舗やホテルをよく利用するため)</li> </ul> <p>&lt;懸念事項&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・駐車スペースの確保(小さいお子さんを連れてくるためには車が必要なため)</li> </ul> <p>(7/30)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・旧浅野家で何かするとすれば、部分的にテナントを入れるのではなく、施設全体を使って人を呼べる施設にするべき、との考え。</li> </ul> <p>(8/28)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・広場を「てんしば」のミニ版にしたい</li> <li>・古墳の成り立ちを勉強す場所とし、広場に入れる古墳を作ればどうか。教育委員会や大阪府と連携し、子どもたちの古墳の学習の場となればよい</li> </ul>	?	引き続き意見交換

No.	会社名	ヒアリング手法	ヒアリング日	議事メモ	可能性	今後の対応
<b>B 主屋</b>						
1	k社 (地元焼肉店)	対面	2024/5/14	<ul style="list-style-type: none"> <li>・長屋門・主屋の利用について非常に前向きに検討中。</li> <li>・駄菓子パフェ、飲食店(肉)のランチ営業、地域のボランティアを集めての寺子屋等。羽曳野市の人が集まって地域の活性化ができる場所としたい。</li> <li>・まずは長屋門にて、駄菓子パフェ+ランチからスタートさせたい。ターゲットは地域のファミリー層。</li> <li>・土日だけでなく、平日も定期的にオープンさせ、毎日何かをしているようにしたい。</li> <li>・インバウンドのツアー+日本人へのイベント。</li> <li>・河内ワインと5/26にワインとお肉のイベントを予定しており、60人集まる。こういったイベントをすれば採算がとれる。</li> <li>・複数の事業者が集まって何かをしたい。企画することは可能。</li> <li>・(運営管理の座組イメージを簡単に説明)市と直接契約でなく、施設全体運営の事業者が入ることは特に問題なし。統括事業者となるかは検討が必要。</li> </ul>	◎	
2	l社 (地元福祉関連会社)	対面	2024/9/12	<ul style="list-style-type: none"> <li>・主屋・広場の利用について非常に前向きに検討中。</li> <li>・主屋で小規模多機能施設をやりたい。</li> <li>・多世代交流、外に向けて開けた介護を目指しておられ、小規模多機能に来られた方に、畑仕事や草刈り、清掃などで働いてもらうことを考えておられる。(畑で作ったものはミセ東でクラフトビールの材料にもらう等)</li> <li>・改修費用を出すことも含めて検討すること。</li> </ul>	◎	10/6・10/21に現地見学予定 事業者より提案書を提出予定
<b>C 長屋門・蔵</b>						
1	k社 (地元焼肉店)	対面	2024/5/14	<ul style="list-style-type: none"> <li>・B-1と同様</li> <li>■(7/4)設計打合せ(長屋門のみ) ⇒設計よりプラン提案</li> </ul>	◎	
<b>D ミセ東</b>						
1	m社 (地元麦酒店)	対面	2024/4/24	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ミセ東の利用について非常に前向きに検討中。</li> <li>・具体的なレイアウトを考えておられる。(ダブルルーム(角打ち)併設、キッチンカー横づけでのフード提供、麦や野菜を育てる等)</li> <li>・市と直接契約でなく、施設全体運営の事業者が入ることは特に問題なし。(運営管理の座組イメージを簡単に説明)</li> <li>・スケジュールが問題。(タンクの発注、保健所許可、税務署許可等) ⇒2025年10月にタンクが座っている状態にするには、 2024年内：事業者決定→2025年1～2月：契約 →2025年3月：タンク発注・税務署申請 で動く必要あり。</li> <li>■(7/4)設計打合せ ⇒設計よりプラン提案</li> </ul>	◎	

◇サウンディング項目		k社 (地元福祉関連会社)	i社 (地元商業施設運営)	n社 (ビルメンテナンス)	h社 (大手不動産管理)
No.	サウンディング内容	2024/12/11	2024/12/11	2024/12/16	2024/12/17
1	統括事業者として、下記業務範囲を想定しています。 対応可能な領域についてお聞かせください。 ①使用者の契約管理 ②出納管理 ③緊急対応 ④小修繕 ⑤メンテナンス ⑥運営管理 および企画提案 ⑦リーシング	・③⑤⑦⑧は可能 ・費用のバランスが取れるのであれば、⑤は是非やりたい。トイレ、芝生のメンテナンスもやらせてほしい。	・①～⑦まで可能 ・すぐ近くにショッピングセンターがあり、テナントの管理をしているため	①～⑦まで可能	①～⑦まで可能
2	借地借家権の伴わない貸し付けにて使用权を付与する予定ですが、過去に類似業務のご経験はございますか。	・借地借家権を伴わない事例はなし。転貸借もなし。 ・レンタルルームとしての事業は行っているが1日貸しのみ。 ・スキームを組んでいただき、契約ややり方等を指定いただいたら対応可能。	・借地借家権を伴わない事例はなし。 ・駐車場の契約等、借地借家法に伴う転貸は有。	・借地借家権を伴わない事例はなし。 ・古民家の指定管理有	・借地借家権を伴わない事例はなし。 ・公共の施設の転貸借有。 ・指定管理有。 ・民間のマスターリースや運営代行は多数有。
3	入居者からの入金管理や各種支払いの出納管理は対応可能でしょうか。 またその場合、レポート業務も対応可能かお知らせください。	・スキームを組んでいただき、契約ややり方等を指定いただいたら対応可能かもしれない。	・対応可能	・売原管理、口座預かりでの会計業務の実績があり可能	・売原管理、口座預かりでの会計業務の実績があり可能
4	24時間体制での緊急対応は可能でしょうか。 もし24時間対応が難しい場合は、対応可能な時間帯と対応可能な項目について教えてください。	・小規模多機能は泊りも想定しているので夜間も有人。ただし必ず宿泊が必要なのではないため365日ではない。 ⇒見回り・点検は可能。	・機械警備の発注が前提であるが、対応可能 ・自社ではショッピングセンター営業時間しか人がいないので対応不可	・自社の24時間センター有。 ・地元の協力会社とのネットワーク有。	・機械警備の発注が前提であるが、対応可能
5	対価を伴わない小修繕業務について、対応可能な範囲を教えてください。	・月のメンテナンス費が運営事業者の費用の中でメンテナンス費を捻出できるのであれば可能。できることはしたいが、難しいこともあり相談したい。 ・取り決めの中で、業者リストがあればそこに連絡であればできる。	・依頼しているので業務が発生したらコストはかかる。常に実費精算を希望。	・部材を伴わないかつ二人までで対応できる小修繕行為であれば可能	・部材を伴わないかつ二人までで対応できる小修繕行為であれば可能
6	広場などの運営企画を含む、集客に関する企画立案は可能でしょうか。	・ぜひともやりたい。かなり前向き。	・自社の施設内でイベントはしているが、広場で定期的にイベント開催となると企画はできない。自社でのイベント企画は難しい。 ・広場でイベントがある場合に参加は可能。 ・定期的なイベントや、ショッピングセンターでのイベントとのコラボは可能。相互集客は大歓迎。ただし、数か月前から相談してほしい。⇒統括事業者にならなかった場合の方がアイデアは出しやすい。	・古民家の指定管理などでイベント実施実績もあるので可能。ただし事業収支を考慮すると指定管理として赤字にならないような配慮が欲しい。	・企画立案は商業施設運営の実績もあるので可能。ただし事業収支を考慮すると黒字化するのは困難。
7	使用者に空きが出た場合、新たな使用者の誘致は可能でしょうか。	・経験はないがネットワークはあるので活動は可能である。ただ、広く募つての経験はない。 ⇒仲介業者が連れてきたもののアテンドも可能。	・自社にリーシング担当がいるため誘致は可能。ただし当社が得意な分野等でのリーシングになってしまう。 ・市外からも人が集まる場所であればリーシングしやすいが、地域の拠点となると難しい。	・協力会社が多数あるので、声かけ可能。	・テナント誘致業務を行っているので可能。ただし、入居者の採算性を考慮すると、困難と予想する。
8	その他、ご要望や気になる点がございましたら、ぜひご質問ください。	・統括事業者としても前向きに検討しているが主屋の事業者として参入できた場合に限る。 ・防災活動にも力を入れているため、統括事業者となれば地域防災の拠点としても検討したい。 ・統括事業者となった場合、テナントとのやり取りが専門知識がないためなかなか難しい。 ・適切に運営すれば採算はとれると考えている。いかに小規模多機能の登録者数を増やせるか。9人のケアマネを持っているので登録者数を稼げるのではと考えている。 ・遅くとも3月には主屋の方向性を決めていきたい。 ・地域密着型となるため、小規模多機能できるか介護課に確認が必要。審査会もある。 ⇒指定申請は2～3ヵ月程度。	・地域活性として興味はあるが前向きに考えたいが、統括事業者や当社にリスク(特に金銭面)がかかることは避けたい。 ⇒表面的なコストだけでなく、自社の人件費等が担保されないとか。 ⇒出納管理の委託であればリスクが少ないため対応可能。 ・未知の領域に踏み込む形になるので、慎重にならざるを得ない。文化財の扱い、近隣住民との関係等、慎重になっている。金銭的な面を含め、リスクを負わないスキームであれば参加しやすい。	・原則として社会貢献とらえて積極的に参加したいが、リスクをとっての運営は難しい。 ⇒当初は指定管理で赤字にならないようにしていただきたい。軌道に乗ってからの収益還元という考えであれば参加しやすい。	下記の条件がないと検討できない。 ・来客数を想定できる情報開示 ・市の想定する使用料還元額