

第5章 民間立地の有効性・課題の検証

I 競合する開発地の状況

1. 競合開発地との比較検討

1-1 コンセプトの比較

県内新規・近隣競合開発地において、メイン機能をスポーツ・健康・医療を主とした開発はなく、独自性は高いと考えられる。また、隣接する県総合運動公園との競合が考えられるが、県総合運動公園は利用者が多い状況にあるため、連携・相互補完が可能と考える。

1-2 導入機能の比較

■ 既存開発地との競合

<競合あり>

商業：北谷のアメリカンビレッジとフィッシャリーナ

宿泊：フィッシャリーナ、マリンタウン（その他ホテル）

交流展示：マリンタウン

スポーツ：各開発地が開発面積に応じた公園を確保。その他に、県総及びコザ運動公園と競合するが、県総等は利用者が多く予約が難しい状況

<競合が少ない>

健康・医療：クリニック等の導入はしているが、健康・医療をコンセプトとしている開発地はない

■ 新規開発地との競合

<競合あり>

商業：キャンプ瑞慶覧及びアワセゴルフ場跡地

宿泊：アワセゴルフ場跡地、

健康・医療：アワセゴルフ場跡地

<競合無し>

スポーツ：スポーツクラブだけは競合あり

表1-1 競合開発地の比較

東部海浜開発 スポーツコンベンション 拠点形成案	新規・近隣 競合開発地		その他 競合開発地					その他 公共施設	
	キャンプ瑞慶覧返還 地区等跡地利用計画	アワセゴルフ場地区 跡地利用計画	美浜タウリゾート アメリカンビレッジ	フィッシャ リーナ	マリンタウン 東浜・東崎	豊崎タウン	潮崎タウン	沖縄県総合運動公園	沖縄市 コザ運動公園
商業機能 ○ショッピングセンター ○便利施設 等	娯楽レクリエーションゾーン ○飲食施設 ○スポーツクラブ 商業複合施設ゾーン ○商業複合施設 沿道サービスゾーン ○商業・サービス施設	複合型商業交流施設 ゾーン ○ショッピング施設 ○アミューズメント施設 ○観光サービス施設等	○商業施設 ○アミューズメント施 設	○商業施設 ・マリンレジャー 関連商業施設 ・水産関連商業施 設 ・飲食施設	○商業施設 ・沿道商業用地 ・商業用地	○商業施設用地 ・S C ○都市開発関連用地 ・アウトレット、家 電量販店、書店、 道の駅 ○臨空港産業用地 ・観光関連商業施設	○近隣商業用地 ○大型商業用地		
宿泊機能 ○リゾートホテル ○キャンプ合宿施設 等		沿道利用・眺望ゾーン ○宿泊機能 ○長期滞在機能	○宿泊施設 滞在型宿泊施設 280室	○宿泊施設 ・ホテル、民宿	○宿泊施設 ・コンドミニウム 用地 ・ホテル用地	○臨空港産業用地 ・ホテル用地			
交流・展示機能 ○コンベンション施設 ○多目的広場 ○交流施設 等	イベント多目的広場 ゾーン ○多目的広場				○展示施設用地				
海洋レジャー機能 ○人工ビーチ（海浜広場） ○マリナー ○小船だまり 等			○海洋レジャー施設 人工ビーチ 海浜広場	○海洋レジャー施設 マリナー	○海洋レジャー施設 人工ビーチ（海浜 緑地） マリナー 船だまり	○海洋レジャー施設 人工ビーチ（海浜 緑地）	○海洋レジャー施設 人工ビーチ（海浜 緑地）		
公園（スポーツ等）機能 ○競技場（サッカー、ソフトボ ール） ○多目的広場 ○オートキャンプ ○スポーツ医療施設 等	娯楽レクリエーションゾーン ○スポーツクラブ		○スポーツ機能 （北谷公園） ・ソフトボール、野球、 陸上、水泳、テニス、 屋内運動場		○公園用地 ・芝生広場、ピクニ ック広場、交流広 場、遊技広場、ア スレチック、軽ス ポーツ広場、野球 場、サッカー場、	○公園・緑地 ・多目的広場、遊具 広場、バスケット コート ・多目的広場、パー ベキュー		○スポーツ施設 ・陸上、サッカー、テニ ス、体育館、プール、 屋内運動場 ○レジャー施設 ・オートキャンプ、サイ クルセンター、プー ル、レストラン	○スポーツ施設 ・陸上、野球、テニス、 ソフトボール、サッ カー、トレーニング ルーム、プール、屋 内練習場、武道場、 弓道場
健康・医療機能 ○病院・療養施設 ○福祉施設 ○健康施設 等		生活拠点ゾーン ○医療・福祉施設 ○生活便利施設 ○生活拠点各種施設	○保養施設 ・ちゅら一ゆ			○都市開発関連用地 ・クリニック			
交通アクセス機能 ○客船ふ頭			○交通施設 駐車場（1,500台）		○交通施設 バスセンター用地	○都市開発関連用地 ・リタカステーション			
（その他機能）		沿道利用・眺望ゾーン ○沿道利用機能 ○眺望活用機能							
		学術文化交流ゾーン ○高等教育、専門学校施設 ○文化・伝統活動拠点 ○学習・体験施設		○アカデミー施設 ・研修及び教育関 連	○学校用地	○学校用地 ・小学校、中学校			
		低層住宅ゾーン 中低層住宅ゾーン 緑住ゾーン ○戸建住宅、集合住宅	中層住宅ゾーン ○中高層集合住宅 戸建住宅ゾーン ○戸建て住宅地			○住宅用地	○住宅用地	○住宅用地	
				○業務施設		○業務施設用地	○都市開発関連用地 ・事業所用地		
							○都市開発関連用地 ・製造・物流用地		
							○公共用地		

メイン機能
サブ機能

2. 競合開発地の詳細

2-1 県内大規模プロジェクトの分布状況

近年の沖縄県内における埋立造成地、基地返還跡地、大学誘致などの大規模プロジェクトは、以下に示すように、主に西海岸に集中しており、中部では基地返還跡地での開発が多くみられる。



図 2 - 1 近年の埋立地、基地跡地、その他の大規模開発地

2-2 類似する開発地（埋立地の状況）

2-2-1 県内の大規模埋立地の分譲状況

沖縄県内の近年における大規模埋立地の状況は下表に示す状況となっている。

表 2-1 近年における大規模埋立地・計画地

■：商業系、■：工業・流通系、■：住宅系、■：業務系、■：公共・その他・不明

①	名称	全体面積 (ha)	市町村名	埋立竣工年度	エリア・用途	分譲対象面積	処分済面積	分譲率
①	美浜タウンリゾート・アメリカンビレッジ	22.7	北谷町	S62	商業地区	13.6	13.6	100.0%
					商業業務地	3.1	3.1	100.0%
②	北谷町 フィッシャリーナ	14.5	北谷町	H19	フィッシャリーナ施設用地	-	-	-
					ホテル用地	2.6	2.6	100.0%
					リゾート関連商業ゾーン、水産業新興に貢献する商業ゾーン	4.5	1.5	33.3%
③	マリンタウン東浜 (M.T.P.)	82.0	与那原町	H11	沿道商業用地	2.6	2.1	80.6%
					東浜住宅用地	10.2	8.3	81.7%
					商業用地	1.6	1.6	100.0%
					業務施設用地	3.1	1.8	58.3%
					住宅用地 沖縄県整備分(うち6.7ha は未公募)	7.6	0.7	9.2%
					コンドミニアム用地 沖縄県整備分	1.9	0	0.0%
					展示施設用地 沖縄県整備分	2.9	0	0.0%
					バスセンター用地 沖縄県整備分	1.1	0	0.0%
					学校用地(4.4ha)、公園用地(4.2ha)、他			
④	マリンタウン東崎 (M.T.P.)	60.0	西原町	H11	住宅用地(3.0ha)	3.0	3.0	100.0%
					商業施設用地	2.0	0.7	33.3%
					工業用地	6.2	6.2	100.0%
					ホテル用地 沖縄県整備分	7.8	0	0%
					公園用地(4.9ha)、都市緑地(2.8ha)			
⑤	豊見城市地先開発事業(豊崎タウン)	160.0	豊見城市	H12	臨空港型産業用地	18.4	6.0	32.6%
					都市開発関連用地	37.0	36.3	98.1%
					商業施設用地	3.0	3.0	100.0%
					住宅用地(学校用地を除く)	27.1	12.9	47.6%
					公園・緑地(21ha)、護岸敷用地(7ha)、道路用地(26ha)			
⑥	潮崎タウン	49.7	糸満市	H10	住宅用地	11.2	3.4	30.4%
					近隣商業用地	1.0	0.2	19.2%
					大型商業用地	5.5	5.5	100.0%
					公共施設用地、公園用地、他			

①:「美浜タウンリゾート・アメリカンビレッジ完成報告書」(北谷町,H16)／②:北谷町経済振興課ヒアリング(H21.10)／③:沖縄県町村土地開発公社 与那原支社ヒアリング(H21.10)、沖縄県港湾課港湾開発班ヒアリング(H21.10)／④:沖縄県町村土地開発公社西原支社ヒアリング(H21.10)、沖縄県港湾課港湾開発班ヒアリング(H21.10)／⑤:沖縄県土地開発公社 豊見城市地先開発室ヒアリング(H21.10)／⑥:糸満市土地開発公社ヒアリング(H21.10)、「沖縄県企業立地ガイド」／

2-2-2 県内の大規模埋立地の分譲状況

各大規模埋立地の土地利用を示すと、以下に示すとおりである。



図 2-2 美浜タウンリゾート・アメリカンビレッジ



図 2-3 北谷町フィッシャリーナ

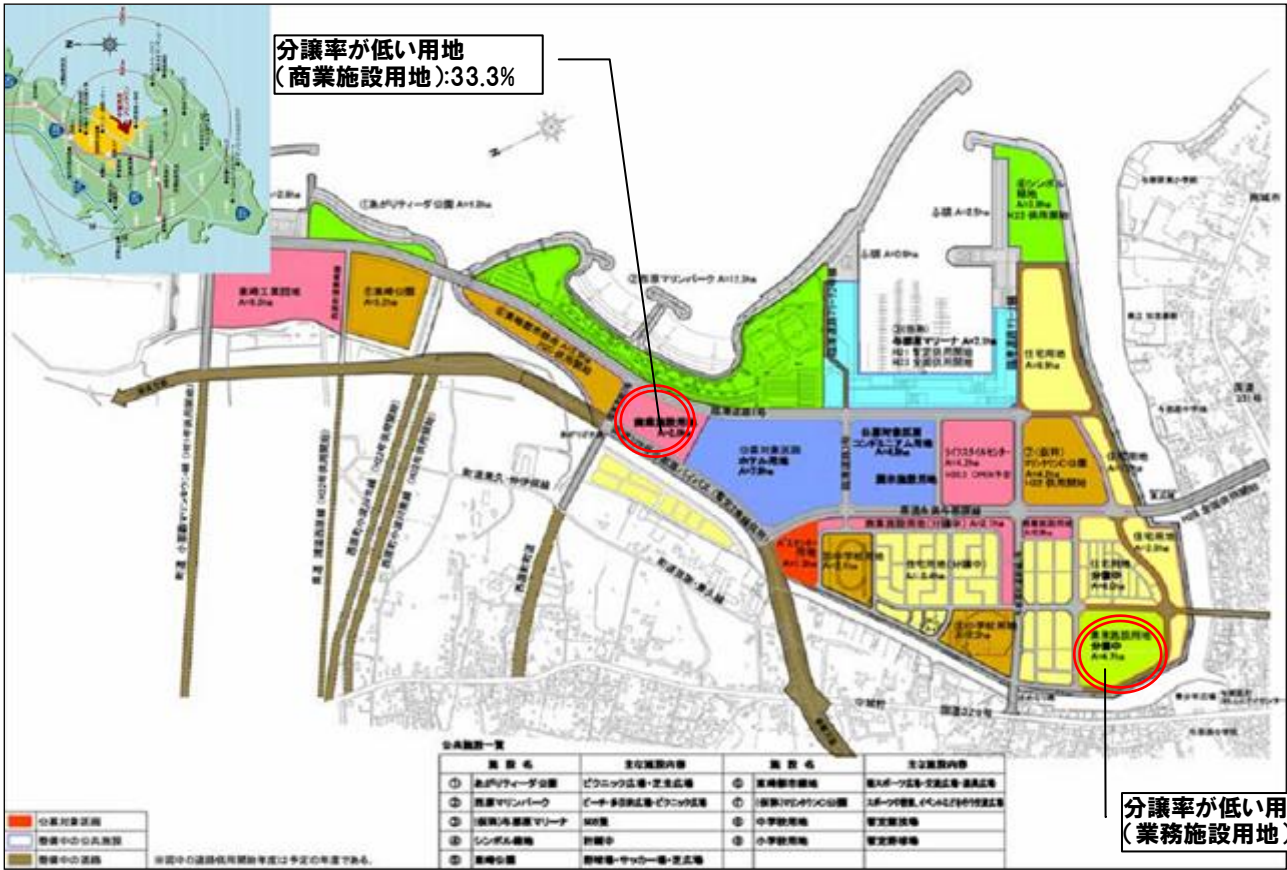


図 2-4 マリントウン東浜・東崎



図 2-5 豊崎タウン

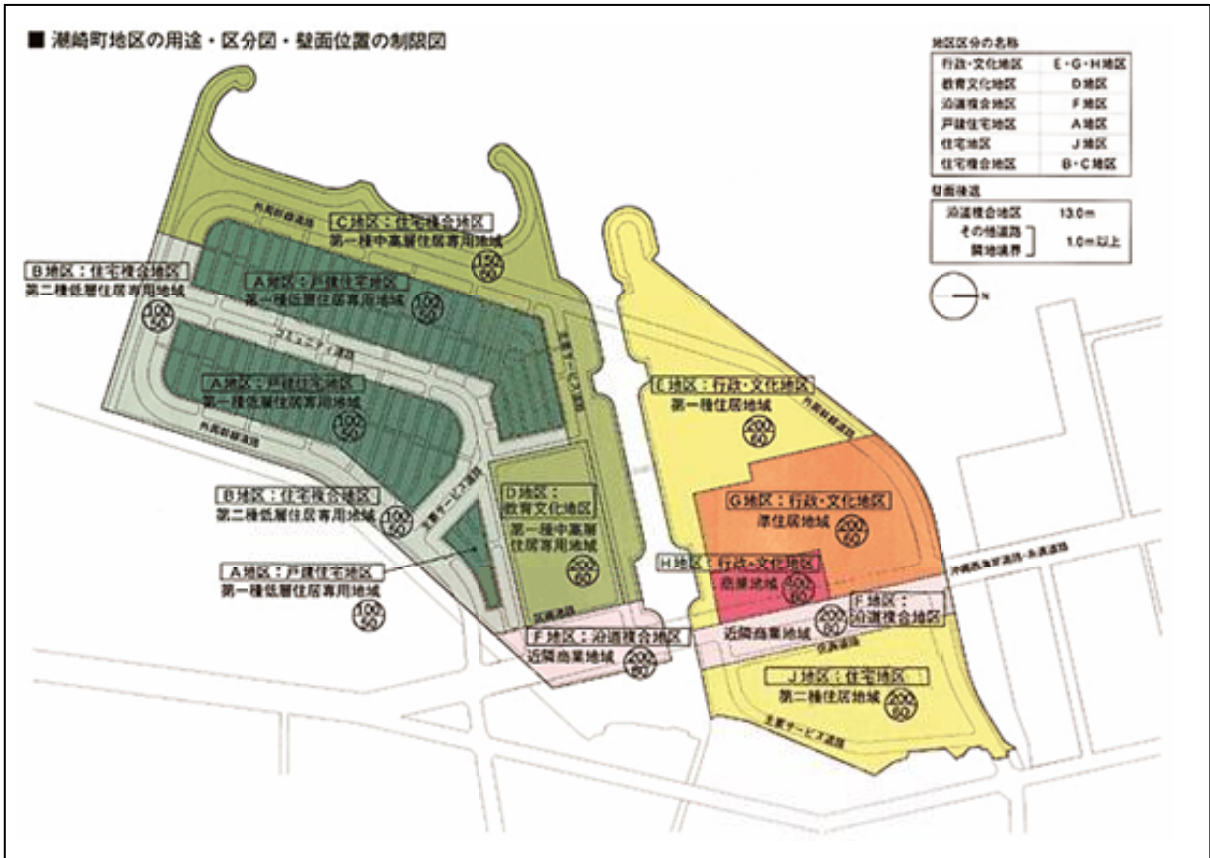


図2-6 潮崎タウン

2-2-3 大規模埋立地における分譲率の低い地区についての考察

1) 北谷町フィッシャリーナ

商業用地	対象面積	4.5ha
	分譲率	<u>33.3%</u>
	分譲開始	H18 年度、うち 3.0ha は未公募
	価格	分譲時の鑑定額による(平成 18 年の公募時点ではおよそ 60,500 円/㎡(坪 20 万円))
	用途、建築制限	工業地域、容積率 200%、建ぺい率 60%

未公募の部分のうち、北西側（4ブロック）の部分は平成 18 年に公募に付したが、事業者の希望箇所が一部に重複するなどしたために該当無しとして終了した部分である（最低区画面積 1,000 ㎡以上）。

一方、平成 21 年 11 月からはホテルの着工が予定されており、その好影響を受けての未公募地の高値での売却が期待されている。平成 21 年度内に説明会を行い、平成 22 年度にこれらの未公募地の分譲を実施する予定となっている。

2) マリントウン東浜

業務施設用地	対象面積	3.1ha
	分譲率	<u>58.3%</u>
	分譲開始	H18 年 11 月
	価格	48,000～52,000 円/㎡
	用途、建築制限	準住居地域、容積率 200%、建ぺい率 60%
住宅用地	対象面積	7.6ha
	分譲率	<u>9.2%</u>
	分譲開始	第 1 期分譲は平成 19 年 1 月、第 2 期分譲は平成 19 年 4 月、第 3 期分譲は平成 21 年 4 月、第 4 期は未公募(平成 22 年 4 月予定)
	分譲形式	第 1 期分譲 22 区画は建売分譲、第 2 期分譲 28 区画は建築条件付土地分譲(一部建売)、第 3 期分譲 22 区画は建築条件付土地分譲、第 4 期は未公募
	用途、建築制限	第 2 種低層住居専用地域、容積率 100%、建ぺい率 50%
コンドミニウム用地	対象面積	1.9ha
	分譲率	<u>0%</u>
	分譲開始	平成 20 年 4 月
	参考価格	43,000 円/㎡
	用途、建築制限	準住居地域、容積率 200%、建ぺい率 60%
展示施設用地	対象面積	2.9ha
	分譲率	<u>0%</u>
	分譲開始	平成 20 年 4 月
	参考価格	39,200 円/㎡
	用途、建築制限	準住居地域、容積率 200%、建ぺい率 60%
バス用地	対象面積	1.1ha
	分譲率	<u>0%</u>

	分譲開始	平成 20 年 4 月
	参考価格	37,000 円/㎡
	用途、建築制限	第1種低層住居専用地域(変更予定)、容積率 100%、建ぺい率 50%

“業務施設用地”は当初は公共施設用地であったが、それを平成 18 年 11 月に業務施設用地に用途変更し、同 11 月から公募している。売却地価は、近隣の商業地（字与那原島ノ前原 3 1 2 3 番 1）の地価 88,100 円/㎡と比べて割安となっている。

沖縄県整備分の“住宅用地”については、建売分譲や建築条件付土地分譲を採用している。平成 19 年 1 月に分譲開始された第 1 期部分は 22 区画中 15 区画（68.2%）、平成 19 年 4 月に分譲開始された第 2 期部分は 28 区画中 7 区画（25.0%）が売却済みである。

同じく県整備の“コンドミニアム用地”、“展示施設用地”、“バスセンター用地”の公募は平成 20 年 4 月から行われているが応募は 0 件である。現在は開発方針の見直し中であり、その結果を受けて平成 22 年度から再公募する予定となっている。

総じて、供用開始が始まっている県道糸満与那原線にあわせて今後、国道 329 号与那原バイパスが開通すれば一層の分譲が進むものと期待される。

3) マリントウン東崎

商業施設用地	対象面積	2.0ha
	分譲率	<u>33.3%</u>
	分譲開始	平成 21 年 7 月
	価格	49,913 円/㎡
	用途、建築制限	近隣商業地域、容積率 300%、建ぺい率 80%
ホテル用地	対象面積	7.8ha
	分譲率	<u>0%</u>
	分譲開始	平成 20 年 4 月
	参考価格	39,500 円/㎡
	用途、建築制限	近隣商業地域、容積率 300%、建ぺい率 80%

“商業施設用地”は平成 21 年 7 月に公募開始されたばかりであるが、既に 1/3 が分譲済みであり今後の分譲が待たれるところである。

沖縄県整備分の“ホテル用地”については、マリントウン東浜と同様に平成 20 年 4 月に行われたが応募は 0 件であった。“ホテル用地”と東浜の“コンドミニアム用地”は一括分譲という条件になっている。

現在は開発方針の見直し中であり、その結果を受けて平成 22 年度から再公募する予定となっている。

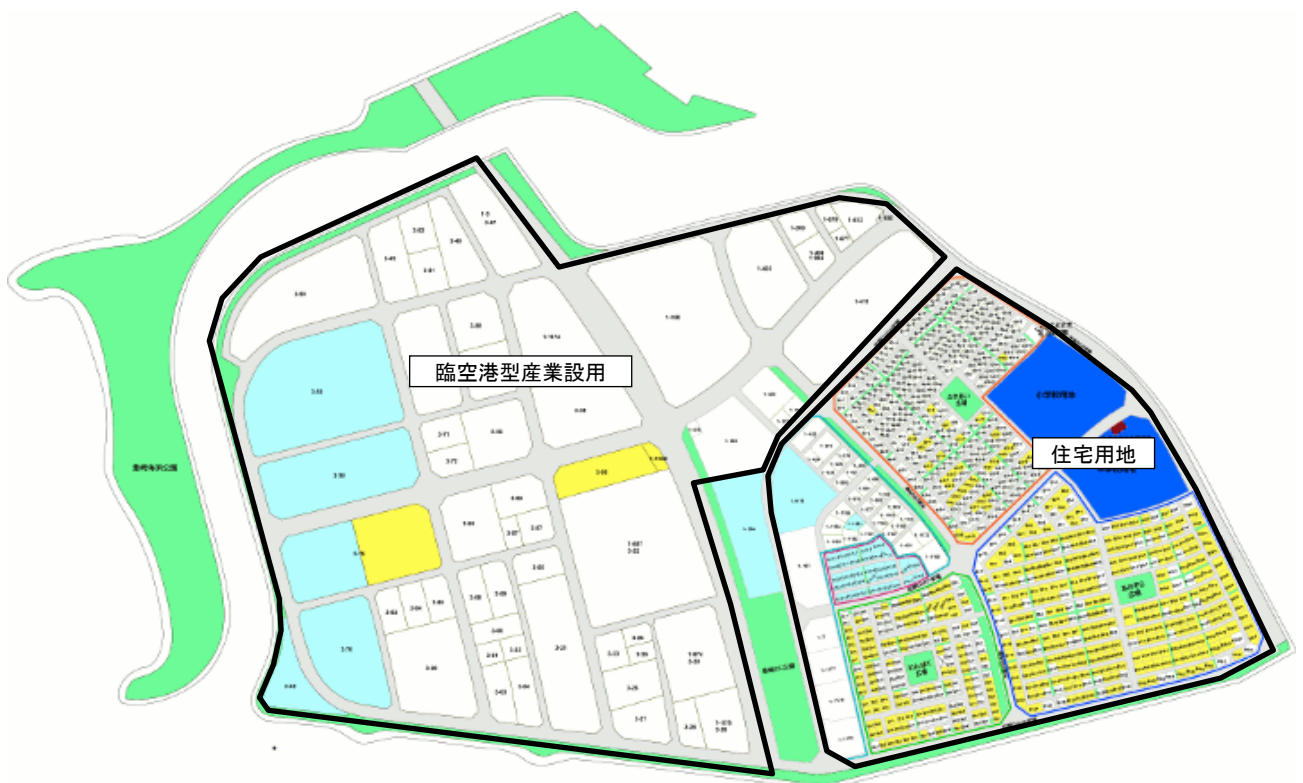
4) 豊見城地先開発事業（豊崎タウン）

臨空港型産業設用地	対象面積	18.4ha
	分譲率	<u>32.6%</u>
	分譲開始	平成 18 年 8 月、平成 21 年 8 月、再公募画地あり
	参考価格	H18: 35,500 円/㎡～53900 円/㎡、H21: 37,300 円/㎡～52,000 円/㎡
	用途、建築制限	準工業地域、容積率 200%、建ぺい率 60%
住宅用地	対象面積	27.1ha
	分譲率	<u>47.6%</u>
	分譲開始	A 街区: 13 年度、B 街区: 15 年度、C 街区: 平成 14 年度(アパート)・平成 18 年度(マンション)、D 街区: 18 年度、C 街区の一部: 未公募(予定時期未定)
	価格	67,400～72,700 円/㎡
	用途、建築制限	B 街区: 第一種低層住居専用地域、容積率 100%、建ぺい率 50% その他: 第一種住居地域、マンション用地 300/60、その他 200/60

“臨空港型産業設用地”は平成 18 年度に公募され完売予定であったが、昨今の経済情勢の悪化で土地返還されたものがあった（図中「臨空港型産業設用地」中の水色と黄色部分）。そのうち一部（黄色部分）を現在公募中である。

“住宅設用地”については平成 13 年度に分譲開始した A 街区の分譲が進んでおり、平成 15 年度開始の B 街区と平成 18 年度の D 街区では空き画地が比較的多くなっている。C 街区の一部は未公募地である。

また、豊崎総合公園のビーチは現在のところ海水浴場指定が未だで、監視員配置やクラゲネット設置は今後整備されていく予定である。また、国道 331 号バイパスが平成 22 年度に開通予定で、地区内の小学校が平成 24 年度に整備予定となっており、これらの整備により土地の価値が高まることで分譲が進んでいくものと期待される。



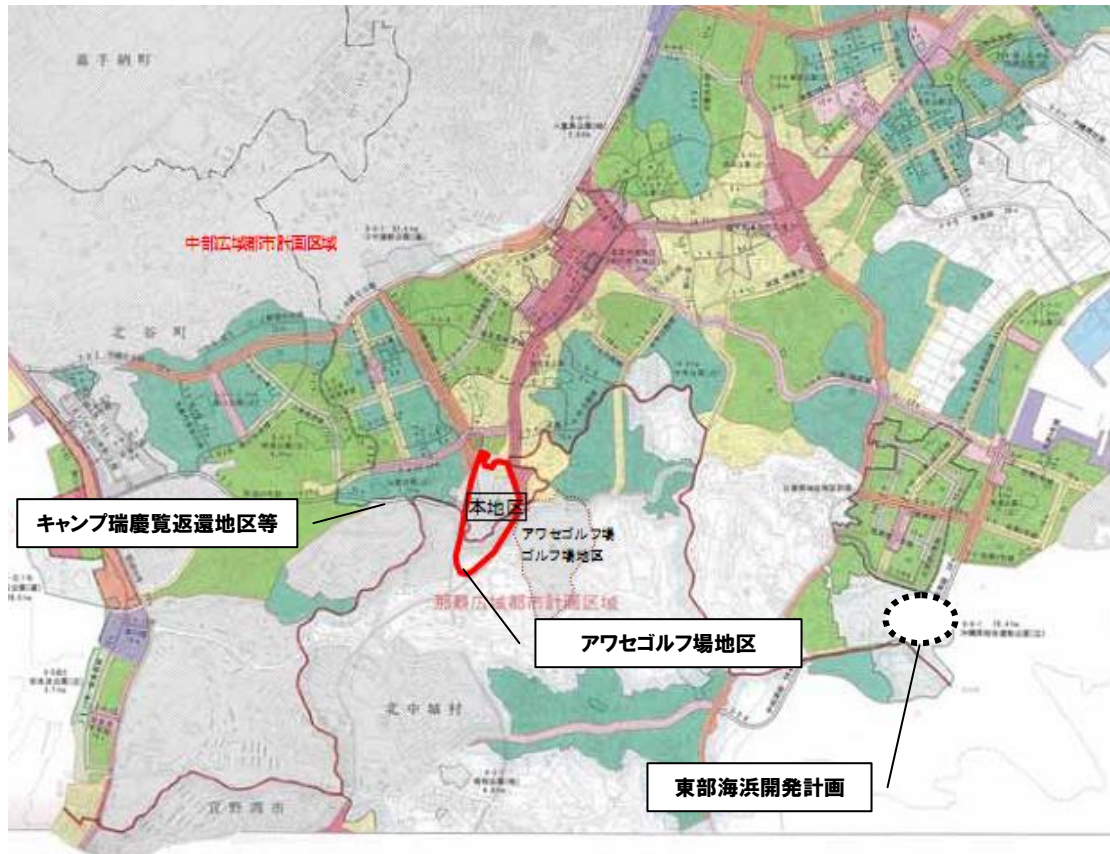
5) 潮崎タウン

住宅用地	対象面積	11.2ha
	分譲率	<u>30.4%</u>
	分譲開始	平成 12 年 1 月
	価格	60,300～67,900 円/㎡
	用途、建築制限	第一種低層住居専用地域、容積率 100%、建ぺい率 50% 第二種低層住居専用地域、容積率 100%、建ぺい率 50% 第一種中高層住居専用地域、容積率 150%、建ぺい率 60%
近隣商業用地	対象面積	1.0ha
	分譲率	<u>19.2%</u>
	分譲開始	平成 15 年 1 月
	価格	81,100～94,400 円/㎡
	用途、建築制限	近隣商業地域、容積率 200%、建ぺい率 80%

“住宅用地”は平成 12 年、“近隣商業用地”は平成 15 年の分譲開始以来の結果であるが、低い分譲率に留まっている。“住宅用地”では、西側の人工ビーチに面した第一種中高層住居専用地域や、外周道路に面した区画、第一種低層住居専用地域では緑道に隣接した区画に売却済みのものが多く見られる。全般的に、豊崎タウンの分譲率を下回っていることから、那覇への至近性もその一要因と考えられる。

2-3 競合開発地の把握

東部海浜開発計画（本地区）に競合する開発地については、当該計画地西側陸域に隣接して「アワセゴルフ場地区」及び「キャンプ瑞慶覧返還地区」があり、それぞれ返還跡地利用計画が進められている。



資料：沖縄市・土地利用実現化検討業務（沖縄市・北中城村、平成20年3月）に加筆

図2-7 跡地利用計画位置図

2-3-1 キャンプ瑞慶覧返還地区

1) 概要

キャンプ瑞慶覧返還地区等は、本県中部圏域の沖縄市・北中城村にまたがる地区で、沖縄に関する特別行動委員会（SACO）合意により平成19年度末を目途に返還予定とされた区域（ライカム・ロウワープラザ地区）を含む約30haの地区である。

現在の状況は、起伏の富んだ地形の中に米軍住宅が立地している中、返還後の速やかな跡地利用実現のために現在調査検討中である（一部地区で返還は進捗している）。

まちづくりの基本方針として、地域の自然環境を活かし、新しい生活環境（住まい、安心・安全、生きがい、緑の環境等）を創造する住宅地の整備を基本とし、広域交通の拠点となる機能の導入を図りながら、魅力あるプラザ（交流広場）の形成を目指している。



図2-8 土地利用ゾーニング概念

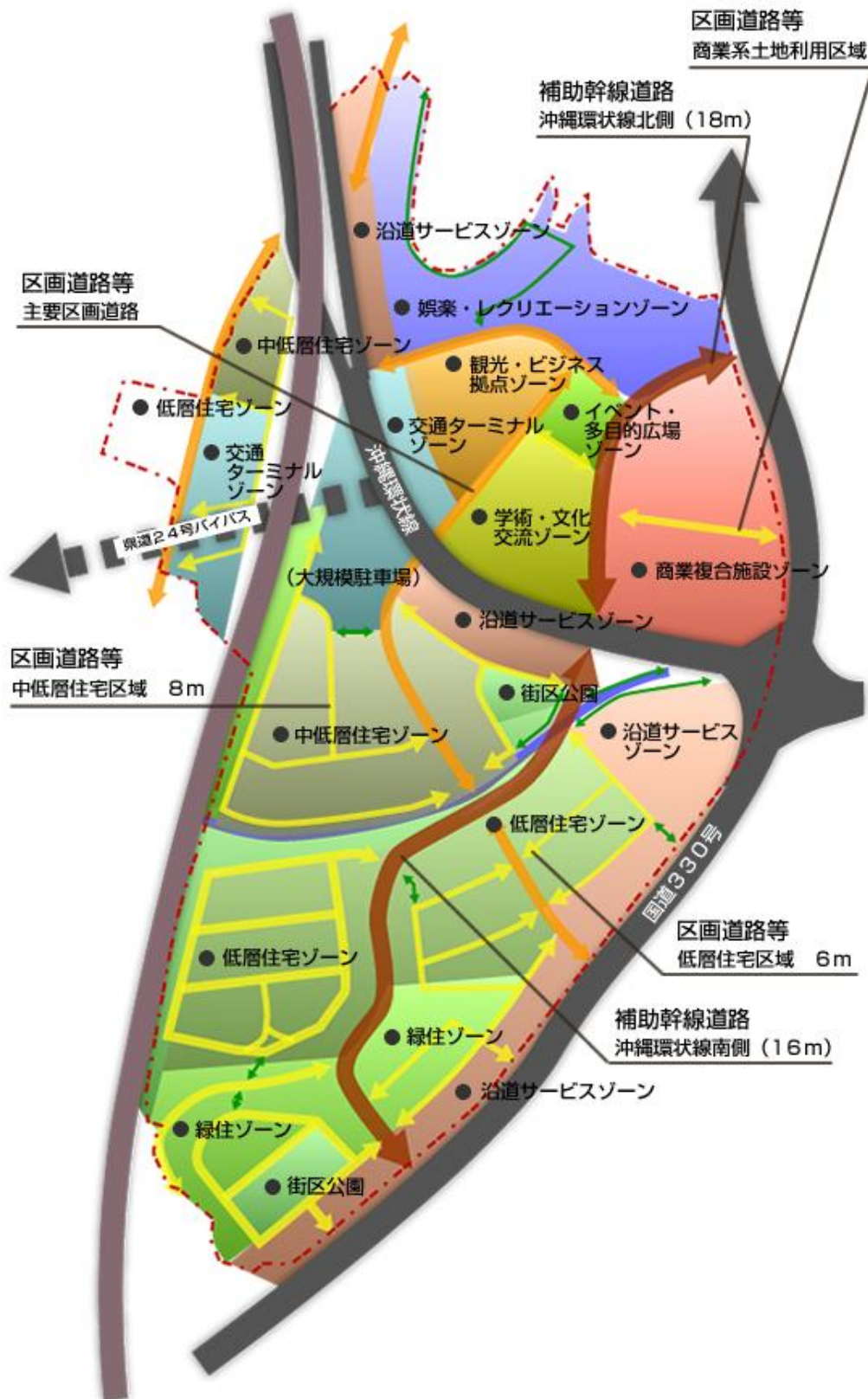
資料：2007 沖縄市・北中城村ホームページ
<http://www.vill.kitanakagusuku.lg.jp/site/htdocs/zukeran/index.html>

表 2-2 土地利用計画概要

ゾーニング名称	整備イメージ
交通ターミナルゾーン	<ul style="list-style-type: none"> ・ 沖縄自動車道の高速バス停に近接する県道 24 号線バイパス（計画）周辺には、那覇空港や観光地域との連絡性を高めるため、自家用車や循環バス等から高速バスへの連絡機能等に対応した交通ターミナルや大規模駐車場を配置 ・ 中部圏域の物産を展示する広域物産センターを形成 ・ 沖縄環状線の北側沿道には、交通ターミナルの整備に伴い那覇空港との連絡が容易となることから、その特性を活かした観光やビジネスの拠点として、観光ホテル、シティホテル、または高度情報通信機能の整った SOHO オフィスビルなどを配置
娯楽レクリエーションゾーン	<ul style="list-style-type: none"> ・ 国道 330 号の北側沿道及び給水タンク付近においては、一時的な休憩空間となるような癒し系施設や飲食施設、健康を育むスポーツクラブや娯楽施設等を配置 ・ 給水タンク付近の緑地は、自然とのふれあい、心と身体を癒し、人々の交流を促進する空間を形成
商業複合施設ゾーン	<ul style="list-style-type: none"> ・ 沖縄環状線の北側及び国道 330 号を中心に利便性の高い広域道路網を活かした商業複合施設を配置 ・ 施設デザインは、緑のオープンスペースを確保し、国際的な地域シンボルとなる魅力ある都市的デザインを形成
学術文化交流ゾーン	<ul style="list-style-type: none"> ・ 観光・ビジネス拠点ゾーンと商業複合ゾーンに挟まれた沖縄環状千円 R には、高等教育や専門学校等の誘致による国際性に溢れる人材育成の場や沖縄の文化・伝統をベースに活動する人々の活動拠点または学習・体験の場を配置
イベント多目的広場ゾーン	<ul style="list-style-type: none"> ・ 沖縄環状線北側の中心には、野外での催しものや地域のイベント、祭り等、多目的に活用できる広場を配置
沿道サービスゾーン	<ul style="list-style-type: none"> ・ 沖縄環状線及び国道 330 号の沿道においては、幹線道路の利便性を活かした沿道型の商業・サービス施設を配置 ・ サウスプラザ地区の国道 330 号の沿道には、建物の壁面後退によるゆとりある歩道空間や商業複合施設ゾーンから連続した美しい街並みを誘導
低層住宅ゾーン	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地区内を流れる新川から南側の区域では、敷地の広い緑に包まれた、潤いやゆとりのある低層戸住宅地を配置 ・ 地域の自然環境と調和した環境共生型住宅地の形成に配慮
中低層住宅ゾーン	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地区内を流れる新川から北側の区域では、住宅地としての多様な住まい方の選択肢として、また地区内の居住世帯の確保による良好かつ適正なコミュニティの形成を図るため、中低層（集合住宅）を中心とした中低層住宅地を配置
緑住ゾーン	<ul style="list-style-type: none"> ・ サウスプラザ地区の斜面緑地を活かした緑豊かな住宅地（戸建て、集合住宅）を配置 ・ 緑住環境の創出にあたっては、現況の丘陵地をできるだけ活かし、国道 330 号からの景観に配慮した住宅地を形成

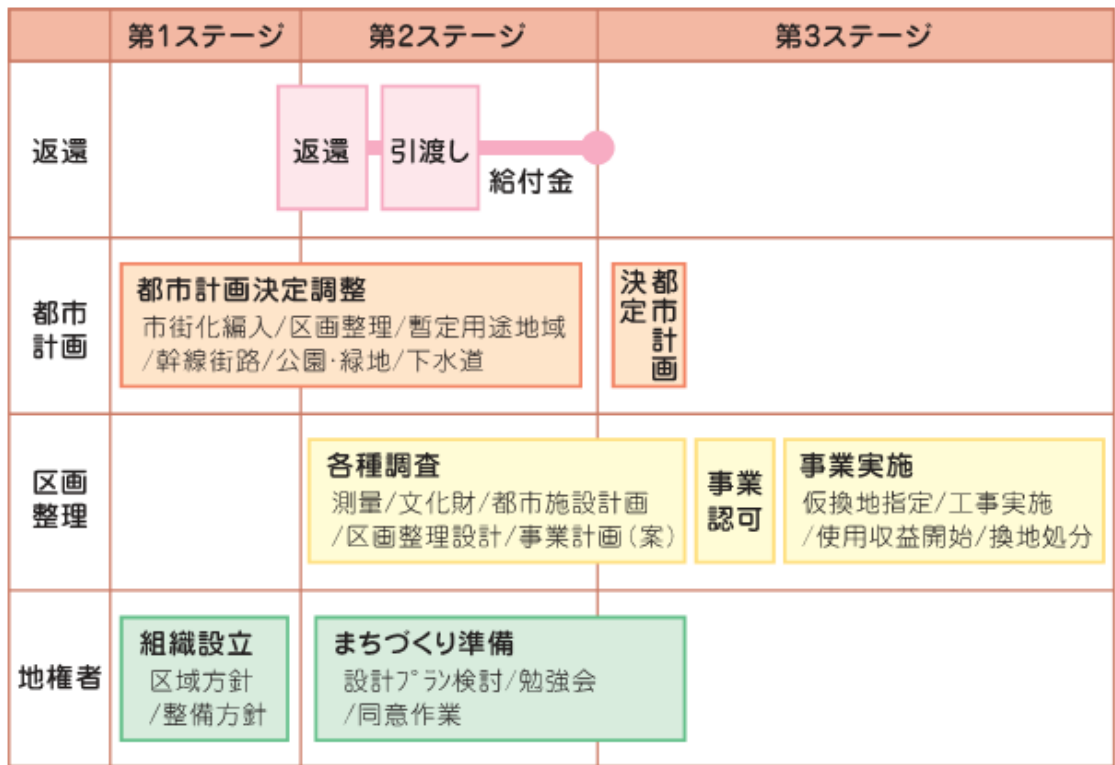
資料：2007 沖縄市・北中城村ホームページ

<http://www.vill.kitanakagusuku.lg.jp/site/htdocs/zukeran/index.html>



資料：2007 沖縄市・北中城村ホームページ
<http://www.vill.kitanakagusuku.lg.jp/site/htdocs/zukeran/index.html>

図 2-9 基本計画統一案図



資料：地権者活動支援業務報告書（沖縄市・北中城村 平成 21 年 2 月）

図 2-10 事業スケジュール

2) 最近の動向（新聞報道）

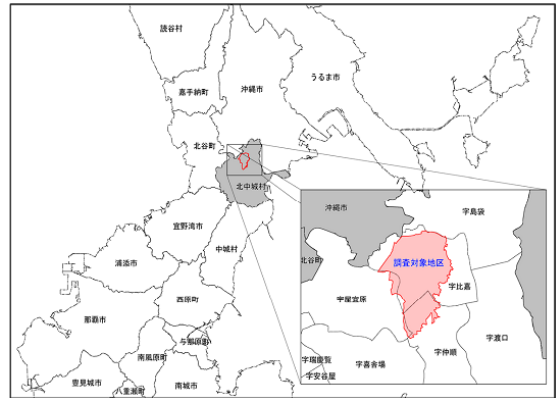
- ・ 在日米軍再編で日米両政府が合意した嘉手納基地より南の 6 施設の詳細な実施計画（マスタープラン）について、ケビン・メア在沖米国総領事は離任会見（H21.7.10）で、「具体的な日程は分からないが、近いうちに公表する」と述べ、年内の早い時期に公表されるとの見通しを示している。
- ・ 再編合意では、詳細な返還計画を平成 19（2007）年に発表すると定めたが、現在でも完成していない。
- ・ キャンプ瑞慶覧の返還規模について、家族住宅の計画などを日米が東京で協議しているとあらためて説明。「（返還の実現について）県民は懐疑的に見ているかもしれないので、個人的には早く発表する方がいい。普天間移設とグアム移転が成功すれば実現する」と述べている。

2-3-2 アワセゴルフ場地区跡地利用計画

1) 概要

アワセゴルフ場は、日米合同委員会において移設条件付で平成 8 年 3 月に返還合意された面積約 46.8ha の地区で、平成 21 年年秋以降の返還が見込まれている。

本地区は、土地区画整理事業等による都市的土地利用を目指した跡地利用計画となっており、平成 21 年 2 月には「北中城村アワセ土地区画整理組合設立準備会」が発足し、平成 23 年度の土地区画整理組合の設立に向けて具体的なまちづくりを展開している。



2) 跡地概要

面積：約 48ha

地権者数：5,364 筆

地区特性：

- ・ 交通環境について、一般国道 330 号及び県道 85 号線（主要地方道沖縄環状線として現在整備中）が交差し、利便性が高い。
- ・ 自然環境について、都市部に隣接しながらも豊かな自然に囲まれている。
- ・ 景観形成について、地区周辺から高台に位置し、東海岸の良好な景観を眺望できる環境にある。

3) まちづくり実現に向けての課題

- ・ 大規模集客施設立地に係る都市計画調整や周辺道路との調整など、都市計画（案）・事業計画（案）の策定
- ・ 環境アセスメント手続きや埋蔵文化財調査の推進など事業の早期着手
- ・ 事業フレームの向上や事業推進体制の確立など、地権者の合意形成

表 2-3 土地利用計画概要

ゾーニング名称	整備イメージ
複合型商業交流施設ゾーン	広域交流拠点の核となるゾーンであり、交流に必要な文化・交流施設や、県外来訪者、広域的な地域からの人々が楽しみながら、交流できるショッピング施設、アミューズメント施設、観光に必要なサービス施設を集積するゾーン。
生活拠点ゾーン	複合型商業交流ゾーンと連携し、高齢化社会に対応した医療・福祉を中心とした周辺地域を含めたコミュニティの核となるゾーン。
沿道利用・眺望ゾーン	豊かな緑や海を望める眺望を活かした居住機能と沿道を利用したサービス施設を配置し、複合型交流ゾーンを補完しつつ、広域交流拠点の役割を担うゾーン。
集合住宅ゾーン	良好な環境を活かしつつ、道路景観を演出する集合住宅を設定。戸建住宅と一体的に計画地のコミュニティの推進に寄与し、ファミリー向け高級住宅街を形成するゾーン。
戸建住宅ゾーン	緑、ゆとり、海への眺望を活かした質の高い戸建住宅および集合住宅と一体的な計画地とし、コミュニティの推進を図るゾーン。

4) 複合型商業交流施設ゾーンについて

- ・ 平成 21 年（2009）年秋以降の返還が見込まれる米軍泡瀬ゴルフ場跡地への出店を予定するイオンモールと琉球ジャスコ、アワセゴルフ場地権者会は平成 20（2008）年 6 月 9 日、北中城村役場で、「イオンモール沖縄北中城（仮称）」出店の「事業推進の協定書」に調印し、返還跡地への

イオングループ出店で合意、区画整理事業の推進、出店で相互協力する一などと定めている。

- ・ イオングループは平成 12 年度、米軍泡瀬ゴルフ場跡地への出店を予定してきており、敷地面積約 17 ヘクタールで、飲食店などの専門店約 300 店舗のほか、約 6,000 台収容の駐車場を建設する。雇用効果は約 3,300 人を見込んでいる。
- ・ ヒアリングによると当該ゾーンについては、平成 24 (2012) 年～25 (2013) 年の開業を目標として大型ショッピングセンターの立地が予定されている。
- ・ 立地目的については、西海岸地域、ひいては中部圏域での日常の買い物や夜の遊び場が不足しているニーズに対応し、活性化の一役を担うこととしている。
- ・ 土地利用については、30 年間の定期借地や保留地の購入を行う予定である。



資料：アワセゴルフ場跡地利用整備計画（平成 21 年 3 月 北中城村）
図 2-1-1 ゾーニング

項目	平成20年度	平成 20 年度以降の取組		
	基本計画段階	協議調整段階	事業化手続段階	事業実施段階
土地返還 関連		返還 予定	原状回復措置期間	
都市計画 関連	市町村 マスタープラン等 の作成		都市計画決定手続 (区域区分・区画整理・道路等) 公告・権限手続を 合わせて行う。	
調査関連		環境アセスメント (方法書)	環境アセスメント (現地調査)	環境アセスメント (準備書・評価書)
		埋蔵文化財試掘等の調査		埋蔵文化財発掘調査
土地区画 整理事業 関連	交通管理者 ・道路管理者等 協議資料	区画整理事業計画調査	区画整理事業 認可手続	着工 換地設計等 仮換地指定
地権者	準備会 発足	仮同意書収集 合意形成	同意書収集	組合設立 組合運営
企業誘致	協議会	企業誘致活動		企業立地

資料：アワセゴルフ場跡地利用整備計画（平成 21 年 3 月 北中城村）
図 2-1-2 まちづくりスケジュール（案）

5) 最近の動向 (新聞報道)

- ・ 北中城村の米軍アワセゴルフ場跡地に建設予定の大型ショッピングセンター（SC）に関し、沖縄市議会（喜友名朝清議長）は平成 21（2009）年 6 月定例会において、規模縮小を求める意見書を全会一致で可決。迷惑施設でない商業施設に制限を求める意見書は県内では異例となっている。
- ・ 沖縄市が昨年実施した商環境実態調査によると、同 SC が完成した場合は買い物客が流れ、市内店舗などに約 102 億円の影響が出ると試算されている。
- ・ 意見書では、SC の誘致合戦は「（購買者の）パイの奪い合いにすぎず、市街地の荒廃をも招きかねない」と指摘。国や県に、大型商業施設の立地制限などを盛り込んだ「まちづくり 3 法」によるゾーニングの確立、市内の中心市街地活性化策支援も要請している。

2-4 アジア市場の動向について

沖縄コンベンション・ビューロー（OCVB）では、財団法人 JTB 他「国際観光地プロモーションモデル事業報告書」を取りまとめ、台湾、韓国、香港、中国（上海・北京）の海外プロモーションの重点地域における市場動向について整理する。

表 2-4 海外における市場動向

重点地域	市場動向	課題・認識度	沖縄との競合地
台湾 (台北)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 景気後退と円高の影響による海外旅行の減少(特に企業旅行や報奨旅行現象が顕著、団体旅行も減少) ・ 訪日旅行が圧倒的人気 ・ 必ず周遊観光するのが特徴で、のんびり過ごす旅行形態は一般化していない。 ・ 3泊4日の団体旅行でビーチリゾートホテルに1泊、那覇市内2泊が一般的 ・ 一般的な台湾人は旅行購入の際に、宿泊施設の知名度と食事内容を重視 ・ 富裕層では、知名度の高い目的地とステータスの高い宿泊施設を利用する傾向がある。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 一般市民は沖縄に対して、リゾート地のイメージで認識していない。 ・ 競争激化により価格志向の強い観光周遊型ツアーが多く企画され、浸透している。 ・ 夏場はホテルが高く、予約が取れない。 ・ 沖縄のビーチリゾートは価格に対する価値があまりなく、同額を払うならバリやタイの方が豪華なホテルに泊まれる。 ・ ジェットスキーなどのマリンスポーツは東南アジアのほうが安く、沖縄ではあまり利用されていない。 ・ 2008年は旅客船(スタークルーズ)で来沖する観光客が増加。 ・ 沖縄の島々間の交通の不便さから3泊4日の旅行に障壁となっている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 日本の他地域で、東京(ショッピング)、北海道(食・自然・雪)、北陸(アルペンルート・雪) ・ 東南アジアでは、タイ、バリが競合地となっており、スパやマッサージの付加価値があり、サービスもよい。マリンスポーツ、ショッピングなども安価なため人気。 ・ 海南島は、沖縄同様「東洋のハワイ」と言われており、現地ホテルと台湾旅行会社が提携し、プロモーションを展開中。 ・ 新婚旅行では、タイ、バリ、グアム、サイパン及び日本国内の人気が高い。
韓国 (ソウル)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2008年は経済環境の悪化や燃油サーチャージの影響から海外旅行者が減少(2007年1,330万人⇒2008年1,190万人↓)。 ・ 景気が悪い中、香港、オーストラリア、マレーシアなどはプロモーション活動が功を奏し、微増。 ・ 海外旅行で日本以外で最初に行くのがタイ、フィリピンなどの東南アジア、中国(海南島)あたりで、ビーチリゾートではバリ、プーケット、セブ、グアム、サイパンなど。 ・ 沖縄に行く人韓国人はかなりの高額所得者である。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 韓国では、日本のハワイ、東洋のハワイとして紹介されているものの、全般的にイメージは薄い。 ・ 沖縄は富裕層が行くところというイメージが一方ではあり、九州へ行って来たというよりは沖縄へ行って来たと言う方が高級リゾート地に旅行したイメージがもたれている。 ・ 沖縄旅行のPR不足、県支援(補助金)など旅行価格の引き下げが必要。 ・ 他地域に比べ、オフシーズンでさえ割高な価格 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 沖縄の最大の競合地は、済州島で、旅行費用、交通アクセス及び言語等、様々な面で優位にある。 ・ 韓国旅行が増加しており、済州道以外の各道もソウル市場においてPR活動を強化。 ・ 東京、大阪、吸収、北海道も沖縄と競合地で、最近では立山黒部アルペンルートが人気。 ・ 海外では、グアム、サイパン、プーケット、バリ、マレーシア、フィリピン及び海南島などのリゾート地が競合

資料：国際観光地プロモーションモデル事業報告書（沖縄コンベンション・ビューロー）

表 2-5 海外における市場動向（続き）

重点地域	市場動向	課題・認識度	沖縄との競合地
中国 (北京・大連)	<ul style="list-style-type: none"> 金融危機からの影響は、他アジア主要都市に比べ、低く個人旅行はこれまでに比べ鈍化するものの、減少することはないとの見方が一般的である。 市場成長段階にある北京及び周辺都市では海外未旅行者が圧倒的に多い。 最初の渡航先は、香港・マカオ・東南アジアとなっている。 「深度遊」ご今後のキーワードとなり、ゴールドルート経験者がさらに深く旅行を楽しむため、テーマ、ポイントを絞った旅行が多くなると予想されている。 	<ul style="list-style-type: none"> 沖縄の知名度はあるが、旅行先である認識は低い。 沖縄の北京におけるイメージは、海、米軍基地、日本ではない琉球的な何か程度で具体的に乏しい。 米軍=憧れの国アメリカのイメージが内包されている。 沖縄への旅行商品を通年販売している旅行会社はほとんどない。 沖縄は価格よりも質で販売すべきディスティネーションであるとの声大きい。 北京と沖縄には直接便が運行されていないので、東京・大阪・福岡・ソウルなどの経由便で1回の旅行で他都市が楽しめる付加価値が必要。 	<ul style="list-style-type: none"> 訪日旅行は、大阪・京都・東京+TDR（ゴールドルート）が圧倒的な人気。 モルディブ、バリ島、プーケット、サイパン及び海南島などのビーチリゾート サミット開催地や中国映画のローケーション場となった北海道の人気が上がると見られている。 レダン島（マレーシア）は、最近人気が急上昇しており、2008年春節にチャーター機が設定された。 東南アジアは価格が手頃で人気はあるものの、最近品質低下が問題化している。
中国 (上海・杭州)	<ul style="list-style-type: none"> 上海海外旅行市場は、経済問題等、圧迫要因により、楽観は出来ないものの、成長マーケットである。 上海の海外旅行市場の60%が複数回行っていることから、海外に行き何をするか、何を自分に残すかについて重視される傾向にあり、グルメ、ゴルフ、ショッピング、温泉、ドライブ、コンサート及びクルーズといった目的型観光が展開されつつある。 上海では、政府、企業支出による公務旅行やインセンティブ旅行が大幅に減少 個人旅行への影響は少ない。 沖縄旅行は、4~10月、3泊4日の約8万円前後のツアーが一般的 沖縄の情報は、JNTO、沖縄県事務所及び沖縄のランドオペレーターから入手。 旅行形態はランドユニット（宿泊+バス+観光）でモデルコースが多い。 	<ul style="list-style-type: none"> 上海には沖縄県事務所があるため、沖縄の知名度は北京よりも高い。 沖縄という地名の認識に関わらず、沖縄の観光魅力は十分に知られているとは言いがたい。 一般市民が持つ沖縄のイメージは、ビーチリゾートよりも米軍基地のある島である。 最大の旅行シーズン（春節）では沖縄は気温が低く、ビーチで遊べないのが欠点。 夏休みシーズンは、宿泊価格が高く、予約も取りにくいのが商品造成上の欠点。 上海発ツアーの旅行代金は海南島で2,000元以上、バリ島、プーケットで4,000元が相場であるため、沖縄でも5,000~6,000元でないと競合にならないのが課題である。 	<ul style="list-style-type: none"> 北海道、ゴールドルート（東京・大阪）が最大の競合地となっている。 リゾートでは、タイ、マレーシア、サイパン、バリ島、モルディブ、済州島及び海南島の人気が高い。 モルディブは価格が高めであるものの、天候条件やホスピタリティが魅力となっており、富裕層が多い。 済州島は、韓国で唯一中国観光客にビザが免除されており、人気が高い。 海南島（中国国内ビーチリゾート）は、ビザや言語に問題がなく、多様なクラスの宿泊施設があるため、人気が高い。 台湾（2008年に渡航解禁）も注目を集め、2009年の上海発春節ツアーでは日本やタイから大きくシフトしている。

資料：国際観光地プロモーションモデル事業報告書（沖縄コンベンション・ビューロー）

II 周辺の商業地の分布

沖縄市及び周辺市町村の大規模集客施設（大型小売店舗）は下表のとおりであり、これらを開設年5年ごとに示したのが次ページの図である。近年ではうるま市における新設が目立っている。また、最寄品・買回品・専門店（高級品）でみると、全店舗50箇所（その他は除く）のうち、最も多いのは買回品で30店舗（60.0%）を占め、次いで最寄品19箇所（38.0%）となっており、高級品（専門店）は沖縄市に1店舗（2.0%）のみが立地している。人工島の半径1km以内（概ね最寄品の商圈）には店舗はなく、10km圏内（概ね買回品の商圈）には43店舗が立地している。

表1-1 沖縄市及び周辺市町村の大型小売店舗一覧

	店舗名	店舗面積(m ²)	核店舗名	小売店舗数	業態	分類※	駐車場(台)	開設年月	所在地	近隣幹線道路	
沖縄市	1	ショッパーズ泡瀬	14,861	日本トイザらス	—	スーパー	買回品	1,130	1994.11	比屋根2-1-1	国道329号
	2	コリンザ	10,206	トランスコスモス	31	寄合百貨店	その他	500	1997.11	中央2-28-10	県道沖縄環状線
	3	ブラザハウスSC	11,003	ブラザハウス	—	百貨店	高級品	567	1997.3	久保田3-1-12	国道330号
	4	サンエー中の町タウン	4,468	サンエー	1	スーパー	最寄品	97	1976.7	胡屋2-1-56	国道330号
	5	リビングデザインスクエア アワセ	12,540	大川	1	専門店	買回品	343	1994.12	与儀716-1	国道329号
	6	ホームセンターサンシー	4,323	サンシー	1	ホームセンター	買回品	130	1978.3	知花4-12-1	県道16号線
	7	イオンタウン泡瀬	2,979	琉球ジャスコ	4	スーパー	買回品	280	1987.8	泡瀬4-5-7	県道16号線
	8	マンガ倉庫泡瀬店	2,928	チェンジ	1	その他	その他		1996.6	与儀571	県道20号線
	9	ホームセンターさくもとコザ店	2,172	ホームセンターさくもと	1	ホームセンター	買回品	150	1991.12	南桃原4-28-1	県道23号線
	10	ベスト電器美里店	2,003	沖縄ベスト電器	1	専門店	買回品		1997.12	美原1-21-10	県道沖縄石川線
	11	コープ山内	1,666	コープおきなわ	5	スーパー	最寄品	200	1996.11	南桃原4-1-1	県道23号線
	12	コープ美里	1,656	コープおきなわ	3	スーパー	最寄品	350	1995	美原3-29-1	県道沖縄環状線
	13	ホームセンターサンキュー美里店	1,390	真栄田商事	1	ホームセンター	買回品	92	1995.1	美里1220-1	県道沖縄石川線
うるま市	14	ジャスコ具志川SC	27,204	琉球ジャスコ	—	スーパー	買回品	1,800	2000.1	字前原303	国道85号
	15	サンエー具志川メインシティ	22,197	サンエー	—	スーパー	買回品	1,761	1999.1	江洲450-1	県道沖縄石川線
	16	サンエー与勝シティ	5,173	サンエー	2	スーパー	買回品	590	1998.5	勝連南風原5111	県道8号線
	17	ホームセンタータバタ石川店	7,788	タバタ	1	ホームセンター	買回品		1990.5	石川赤崎2-2-1	国道329号線
	18	具志川SC	6,325	イエローハット	3	専門店	買回品	397	2004.7	前原167-1	県道沖縄石川線
	19	サンエー石川タウン	4,305	サンエー	2	スーパー	最寄品	137	1986.7	石川赤崎2-1-1	国道329号
	20	メイクマン具志川店	4,157	メイクマン	1	ホームセンター	買回品	505	1976.12	江洲648	国道85号
	21	サンエー具志川店	4,094	サンエー	1	スーパー	最寄品	343	1975.11	高江洲1031-1	県道沖縄石川線
	22	マルエー具志川店	2,279	マルエー	1	専門店	最寄品	0	1984	高江洲360	県道85号
	23	イオンタウン石川	2,037	琉球ジャスコ等	1	専門店	その他	320	2003.4	石川1-14-1	県道224号線
	24	タウンプラザかねひで石川店		金秀商事		スーパー	最寄品			石川2-2-1	国道329号線
	25	マックスパリュ田場店	1,818	琉球ジャスコ	—	スーパー	最寄品	77	1999.3	田場1953-1	県道8号線

うるま市	26	タウンプラザかねひで あげな店	1,581	金秀商事	2	スーパー	最寄品	81	2005.2	田場河門原 1220-1	県道沖縄石川線
	27	マルエー安慶名店	1,418	マルエー	1	スーパー	買回品	100	1989.11	みどり町 5-2-3	県道沖縄石川線
	28	ニトリうるま店	8,805	ニトリ	2	専門店	買回品	302	2008.5	字前原徳森原 354-1	県道沖縄環状線
嘉手納町	29	ネーブルカテナ	19,023	サン総合開発	20	スーパー	買回品	1046	1983.4	字兼久 372-2	国道 58 号
	30	サンエーV21かでの食品館	1,071	サンエー	1	スーパー	最寄品	88	2007.11	字嘉手納 463-14	国道 58 号
読谷村	31	イオン読谷 SC	8,800	琉球ジャスコ	1	スーパー	買回品	630	2008.2	字古堅 740	県道 16 号線
	32	マックスバリュ都屋店	2,335	琉球ジャスコ	1	スーパー	最寄品	200	1993.1	字座喜味 3171	県道 6 号線
	33	サンエーV21そべ食品館		サンエー	1	スーパー	最寄品			字楚辺 1279-13	県道6号線
	34	タウンプラザかねひで読谷店		金秀商事	1	スーパー	最寄品			字波平 2161-2	県道6号線
北谷町	35	ジャスコ北谷 SC	18,949	琉球ジャスコ	-	スーパー	買回品	775	1998.11	字美浜 8-3	国道 58 号
	36	美浜プレイス	11,162	メイクマン	-	スーパー	買回品	300	1998.3	字美浜 9	国道 58 号
	37	サンエーハンビータウン	10,601	サンエー	3	スーパー	買回品	800	1990.11	北前 1-2-3	国道 58 号
	38	ひが家具・ワーブひが	2,384	ひが家具	1	専門店	買回品	41	1995.6	北谷 2-12-14	国道 58 号
	39	ベスト電器北谷店	1,833	沖縄ベスト電器	1	専門店	買回品		1998	美浜 1-3-1	国道 58 号
	40	ワールドスクエア	1,553	アメリカインターナショナル		専門店	買回品		1999	美浜 8-10	国道 58 号
	41	ニューズマーケット エトワス	1,520	エトワス・コーポレーション	1	専門店	買回品	62	1996.12	北谷 1-12-1	国道 58 号
	42	マルエーハンビータウン	1,024	マルエー	1	専門店	買回品	65	1994.1	北谷 2-14-4	国道 58 号
宜野湾市	43	サンエー大山シティ	8,285	サンエー	5	スーパー	買回品	586	2005.7	大山 7-1-2	国道 58 号宜野湾バイパス
	44	はにんす宜野湾	7,448	大創産業、ユニクロ	8	その他	買回品	521	2001.1	大山 7-6	国道 58 号宜野湾バイパス
	45	サンフティーマ	2,789	リウボウストア		スーパー	最寄品	118	2001.1	普天間 2-14-1	国道 330 号
	46	園芸センターJAグリーンパル	2,378	コミュニティーヴィレッジ	1	スーパー	買回品	250	1997.2	大山 7-7-12	国道 58 号宜野湾バイパス
	47	サンシー宜野湾店	1,558	サンシー	1	専門店	買回品	71	1994.11	野嵩 1-25-9	国道 330 号
	48	サンエー真栄原店	1,493	サンエー	1	スーパー	最寄品	150	1978.8	真栄原 2-3-8	国道 330 号
	49	フレッシュプラザユニオン普天間店	1,356	野嵩商会	1	スーパー	最寄品	50	1983.11	野嵩 3-8-6	国道 330 号
	50	サンエーV21あいち食品館	1,338	サンエー	1	スーパー	最寄品	100	1981.9	愛知 299	国道 330 号
	51	フレッシュプラザユニオン新城店		野嵩商会	1	スーパー	最寄品			新城 2-41-25	国道 330 号
中城村	52	ヨナシロ中城モール	117,756	ヨナシロ	1	スーパー	買回品	232	1994.1	字久場 1963	国道 329 号
	53	サンエー中城シティ	1645	サンエー	1	スーパー	最寄品	200	2007.5	字南上原 795	県道那覇北中城船

凡例：■5km 圏内に立地、■10km 圏内に立地 ■高級品、■買回品、■最寄品

※分類は、高級品（固有の特性やブランドが明示されている消費財で、専門品の購入に際しては、時間をかけて回る商品。高級ブランドの時計や財布等）、買回品（購入の際に複数店舗を見て回り、価格、仕様、デザインなど比較して決める商品で、家具や電化製品等）、最寄品（日常的に高頻度で購入される商品で、野菜・魚・肉・日用雑貨品等）としている。

資料：『全国大型小売店総覧 2009 年版』（東洋経済新報社、平成 20 年 7 月）に最新情報を加えて作成

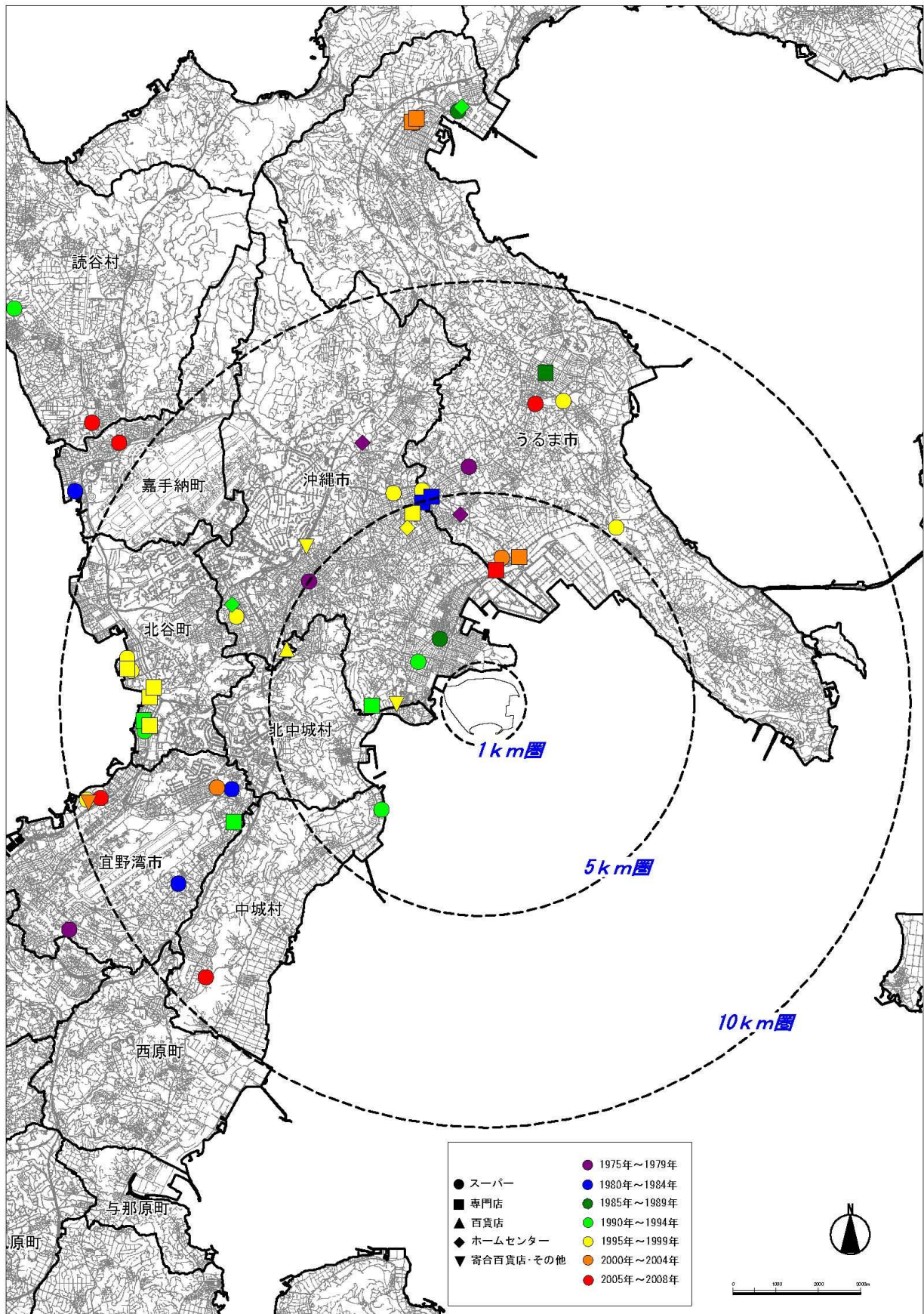


図 1-1 沖縄市及び周辺市町村における大型小売店舗の開設状況（開設年 5 年ごとに分類）

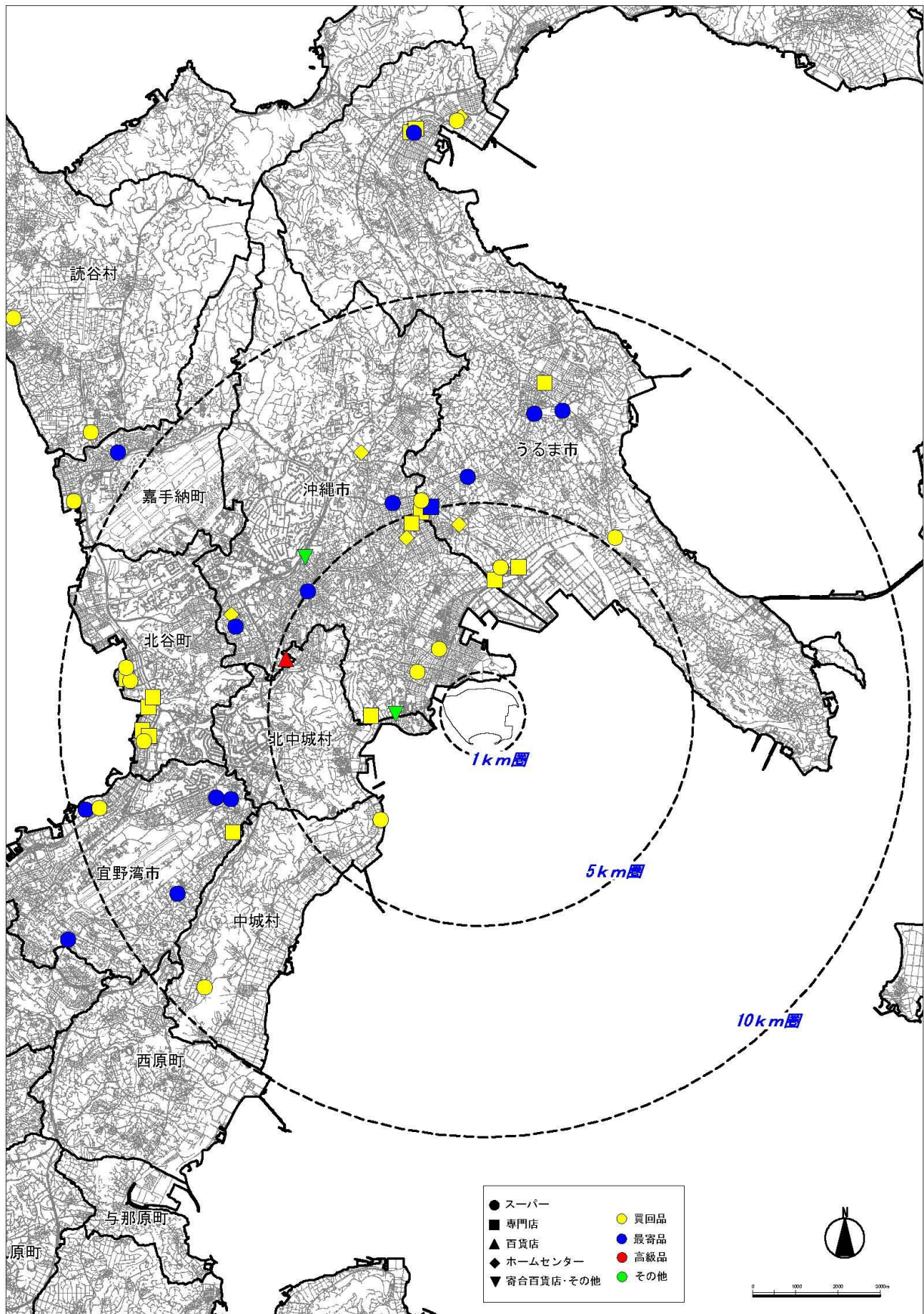


図 1-2 沖縄市及び周辺市町村における大型小売店舗の開設状況（形態別に分類）

Ⅲ 民間立地ヒアリング結果（１）

本項で整理している民間立地ヒアリングは、計画のコンセプトや土地利用計画（案）を策定する中で、1案（国際交流リゾート形成案）と2案を提示してヒアリングを行ったものである。

次項の民間立地ヒアリング（２）については、2案の採用が委員会で助言された後、2案の有効性を調査するために、別途「需要確認フォローアップ調査」として、実施されたものの概要をまとめたものである。

1. 企業ヒアリングの土地利用計画への意見

1-1 民間ヒアリング結果の概要

1-1-1 企業ヒアリングの土地利用計画への意見

1) 民間ヒアリング結果の概要

① ヒアリング調査の概要

(1) ヒアリングによる検証の主旨

土地利用計画案の検討結果を踏まえて、民間開発事業や県内の開発動向等に精通する企業等にヒアリング調査を実施することにより、その検討結果の有効性・妥当性を検証するとともに、今後の事業推進上の課題等を抽出する。

(2) ヒアリング調査の実施方法

a) 対象企業等：16社

民間開発事業者（不動産・デベロッパー等）	4社
スポーツ機能に関する企業等	5社
健康・医療機能に関する企業等	1社
宿泊機能に関する企業等	4社
交流・展示機能に関する企業等	1社
県内需要や開発動向等に精通する企業等	1社

b) 実施期間：平成21年9月～平成21年12月

c) ヒアリング方法：面談形式

d) ヒアリング内容

【質問項目】

① 土地利用計画（1案・2案）について

- 1案・2案の有効性・妥当性
- 事業の魅力度の有無とその理由
- 導入機能（メイン・サブ）についての意見・留意点
- 企業立地にあたって魅力となる環境面での取り組みについて（エネルギー、交通、緑など）
- 土地利用方針に関する意見・改善点（中心市街地との連携、沖縄市・中部地域のポテンシャル活用、独自性、立地特性、経済性等）

② 事業手法の概要（案）について

- 事業フロー（事業スケジュール）についての意見
- 民間の事業範囲についての意見
- 土地処分方策（土地売却・定期借地等）についての意見
- 事業実施上の組織体系に関する意見（協議会、三セク、事業受託方式等）
- 公共施設での事業手法についての意見（従来方式、PFI等）
- 民間施設での事業手法についての意見（規制緩和、支援制度等）
- 民間ノウハウの活用方法についての意見・改善点
- その他、事業実施・参画にあたって行政に求める優遇・支援策など

②ヒアリングの結果（総括）

（１）土地利用計画案（１案・２案）の有効性・妥当性について

- ◇ 1案・2案とも良い：6社
 - ◇ 1案の方が良い：2社
 - ◇ 2案の方が良い：5社
 - ◇ 何とも言えない：3社
- 土地利用計画案については、「1案・2案とも良い」との意見が多く、1案と2案との比較では「2案の方が良い」との意見が多かった。
 - 「1案・2案とも良い」の主な理由としては、土地利用計画案が沖縄や本地区の現況・ポテンシャルを踏まえたストーリーとして合致していることがあげられた。
 - 「1案の方が良い」の主な理由としては、非日常的な空間（リゾート、エンターテインメント）を演出や集客性の向上を図っていく観点で適していることがあげられた。
 - また、「2案の方が良い」の主な理由としては、沖縄のスポーツ需要への対応が図れることや、市内の既存のスポーツ機能（県総合運動場、コザ運動公園）との連携が図れること、土地処分エリアが比較的小さく実現性が高いこと、長期滞在の誘導や県民・市民ニーズへの対応が図れることがあげられた。

（２）事業の魅力度について

- ◇ 事業の魅力はある：10社
 - ◇ 現時点では何とも言えない：4社
 - ◇ 事業の魅力は感じない：2社
- 事業の魅力度については、「魅力がある」との意見が多かった。
 - なお、事業の魅力度について「何とも言えない」と回答した企業においても、段階的な事業推進による地区ポテンシャル向上等により集客性が向上されれば、将来的な事業参加については検討の可能性があると意見があった。

（３）より魅力を高めるための課題等

- 民間開発事業者（不動産・デベロッパー等）からは、集客性の確保のために、イベントの定期開催、滞在型観光施設や商業・エンターテインメント系機能の充実等により、他地区と競合しない本地区単独で人を呼ぶための仕掛け作りが必要との意見があった。
- スポーツ機能に関する企業等からは、沖縄県内に不足しているプロスポーツとしての興業を行うための施設整備（サッカースタジアム、バスケットアリーナ）が本地区で行われることや、沖縄のスポーツ文化を活かした市民参加型のスポーツイベントの開催により市域・県域での波及効果を創出していくことが必要との意見があった。
- 宿泊機能に関する企業等からは、ホテル単体で集客性の向上を図ることは難しいことから、商業・エンターテインメント機能やスポーツ機能等の隣接する機能に集客性があることや、中心市街地等の周辺地区を含めて将来的な集客性が見込まれることが必要との意見があった。
- 交流・展示機能に関する企業等からは、将来的な米軍基地返還等に伴う他開発事業のとの競合に対抗するための魅力づくりを宿泊施設等の施設面から充実することが必要との意見があった。
- 健康・医療機能に関する企業等からは、スポーツを軸としつつ、メイン機能としてスポーツ医療の第一人者を誘致するなど、水準の向上を図ることが有効との意見があった。

（４）導入機能についての主な意見

- 商業・エンターテインメント機能及び宿泊機能については、特に1案において、面積が大きすぎて土地処分性が懸念されること、また当該ゾーン内で想定する具体的機能の明確化（例：アミューズメント・ショッピングモールの配置・連携）が必要。
- スポーツ機能の導入においては、集客効果が見込めるような商業施設等が隣接している（集客性での相乗効果が見込まれること）が必要。また、今後の高齢化社会等の動向や長期滞在による経済波及効果を踏まえて、スポーツ・健康・医療機能と宿泊機能との連携についても有効。
- 交流・展示機能の導入については、島内に大規模な展示場（例：2万人収容規模）が不足している

現状を踏まえ、コンベンション施設の位置づけ（展示機能・会議機能のどちらを重視するのか、ホテル内のコンベンション施設のターゲット層と重複しないこと）を明確にした上で、コンベンション施設を機能させることが宿泊施設の集客性向上のために必要。また、2万人規模を収容できる展示施設や、またプロバスケ等を興業の一つとして活用し、他施設との差別化、独自性アイデンティティが発揮できる施設づくりや付加価値の創出が必要（例：子供が将来アリーナでプレイすることをあこがれるような施設）。

- 海洋レジャー機能（人工ビーチ・マリーナ等）については、本地区のイメージアップにつながる。また、沖縄観光客のニーズの観点からも美しい海等の周辺環境との調和は必要。
- 中心市街地との連携の観点からは、コザの中心市街地等の沖縄市独自の雰囲気とうまく活用することで、観光客のリピーター層を取り込むことが期待できる。
- なお、東海岸での開発については、西海岸との比較ではポテンシャルが低いとの評価がある一方で、観光客のリピーター層が未開拓であることから、本地区や浜比嘉島等の周辺地域を含めて、今後開発需要はあるとの評価もある。

（5）事業手法（事業の進め方）についての主な意見

- 事業手法については、開発事業者が本地区をできる限り包括的かつ一体的に開発していく形態が、地区全体での段階的整備や機能連携による相乗効果を活用する観点から有効。
- また、将来的な土地の処分性や今後の社会経済情勢の変化を踏まえて、現計画のコンセプトに基づいた事業推進を図りつつ、将来的な用途転換も視野に入れる等、柔軟性のある進め方が望ましい。
- 行政側に期待することについては、民間事業者が包括的に事業実施できるよう大ロットでの土地処分や土地開発者の意向に添ったインフラ整備を先行的に行っていくことが有効。また、税制優遇措置等の支援策と土地利用規制等により立地促進を図りつつ、行政が土地利用に関する一定のコントロールを図っていくことが有効。

2) 土地利用計画への意見のまとめ

土地利用方針		国際交流リゾート拠点の形成（1案）	
導入機能		ヒアリング先企業からの意見	土地利用計画への活用方針
土地利用方針について		非日常的な空間の演出や集客性の向上を図っていく観点で適している。	
メイン機能	商業・エンターテイメント機能	<ul style="list-style-type: none"> 商業・エンターテイメント機能の面積が広く、施設立地が図れるか懸念される【開発企業】 ターゲット層を明確にして、他の県内開発と競合しないことが必要。【ホテル企業】 	<ul style="list-style-type: none"> 規模は、沖縄市の入域観光客数や将来人口から、将来需要を推計して設定を行っている。 また、他地域との競合を勘案し、他地域に無い宿泊機能と連携した国際的・全国的なエンターテイメントショーなどの導入や、沖縄市独特の文化・芸能を活かした施設導入を目指している。
	宿泊機能	<ul style="list-style-type: none"> エンターテイメント・リゾート系の大規模なホテル機能を導入する観点からは、敷地規模上は十分であり、実現の可能性もある。【ホテル企業】 当該地周辺では現況でホテル需要があり、沖縄での将来的な宿泊需要はある。【シンクタンク】 宿泊機能の面積が広く、施設立地が図れるか懸念される【開発企業】 宿泊機能の面積が他と比較して大きいことから、付加価値を付けることも必要（療養・エンターテイメント等）。【スポーツ系企業】 海やアクティビティを踏まえた特殊性や観光的な要素が必要であり、そのようなコンセプトは良い。【不動産開発企業】 宿泊施設の集客性の観点から、ターゲット層を明確にして、他の県内開発と競合しないことが必要。【ホテル企業】 長期滞在型（コンドミニアム等）の方が本地区には向いている。【不動産開発】 	<ul style="list-style-type: none"> 規模については、沖縄市への入域観光客数やから、将来需要を推計し設定を行っている。 付加価値として、他地域に無い宿泊機能と連携した国際的・全国的なエンターテイメントショーなどの導入や、沖縄市独特の文化・芸能を活かした施設導入、県内に無い大規模展示施設との連携、県内最長の人工ビーチの活用などを想定している。 国際交流拠点形成を目指し、観光客の多様なニーズに応えるホテル供給を目指している。 具体的には、クルーズ客船利用者や国際コンベンション参加者、新婚旅行等の宿泊のニーズに応える300室程度の高級ホテル、国内一般旅行者などのニーズに応える250室程度の中級ホテル、家族旅行や団体での旅行、長期滞在のニーズに応えるコンドミニアム。コテージなどを想定している。
	交流・展示機能	<ul style="list-style-type: none"> 県内のリゾートホテル等の開発に伴って一部吸収される面はあるが、今後のコンベンション需要はある。【シンクタンク】 集客性向上の観点から、コンベンション施設がしっかり機能することが大事。【ホテル企業】 ホテル内のコンベンション機能と重複しない計画が必要。【ホテル企業】 展示機能と会議機能のどちらを重視するかを明確にしておくことが必要。【不動産開発】 	<ul style="list-style-type: none"> 市民および市内在住外国人の交流施設(延床12千㎡)と、県内に無い大規模な5千人規模収容の展示施設(延床8千㎡)を想定し、ホテル内コンベンション機能と重複しない施設を目指している。
	海洋レジャー機能	マリーナ・客船埠頭等については、イメージアップにつながる。【ホテル企業】	
	サブ機能	スポーツ機能、健康・医療機能	<ul style="list-style-type: none"> スポーツ機能と健康・医療との連携についても、今後の高齢化社会を踏まえニーズはある。【シンクタンク】 他の地域でのスポーツ需要と競合しないことに留意が必要。【ホテル企業】
その他機能		<ul style="list-style-type: none"> サンライズ志向を踏まえれば、将来的に住居系機能を導入することも有効。【不動産開発】 	<ul style="list-style-type: none"> 現時点では、総花的な土地利用になるのを避け、住宅は想定せず、長期滞在者用の宿泊施設を考えている。 但し、将来的に時代のニーズ変化に伴い本地区でも住宅の需要が高まった場合には、宿泊用地等の一部を住宅用地として転用することは考えられる。

: 現計画を肯定する意見、

: 現計画で留意することが必要な意見→意見の活用方針を記述

土地利用方針		スポーツコンベンション拠点の形成（2案）	
導入機能		ヒアリング先企業からの意見	土地利用計画への活用方針
土地利用方針について		沖縄のスポーツ需要への対応が図れることや、市内の既存スポーツ機能(県総合運動場、市総合運動場)との連携が図れること、土地処分エリアが比較的小さく実現性が高いこと、長期滞在の誘導や県民・市民ニーズへの対応が図れる。	
メイン機能	スポーツ機能	<p>スポーツ合宿の誘致等、既存の総合運動場との機能分担がうまく図られれば、地域活性化の効果も期待できる。【スポーツ系企業】</p> <p>スポーツ機能と健康・医療との連携についても、今後の高齢化社会を踏まえニーズはある。【シンクタンク】</p> <p>沖縄のスポーツ需要を活かした市民参加型でのスポーツ運営により、広域での波及効果が期待できる。【スポーツ系企業】</p>	<p>基本的には、プロスポーツに関しては、冬季のスポーツキャンプや沖縄に本拠地を持つスポーツチームの利用を想定し、通常利用については県民・市民利用を想定する。</p> <p>現計画ではサッカーグラウンドなどの想定を行い、スポーツ関係のヒアリングにおいても可能性はあるという意見を頂いている。具体的なスタジアムなどの上物施設を整備するかについては、今後事業者などが具体化する中で考慮していく。</p>
	健康・医療機能	<p>健康・医療機能とスポーツとの連携については、タラソや整体・コンディショニング・スポーツ医科学等が想定される（インターンシップを通じた学生との相互連携も有効）。【スポーツ系企業】</p> <p>スポーツと健康・医療との連携についても、将来的な需要はある。【スポーツ系企業】</p>	<p>スポーツ・健康・医療の需要はあるが、大規模な医療機能導入にあたっては、行政として市が健康・医療をどのように位置づけるかが重要。【健康・医療】</p> <p>県及び市の位置付けについては今後調整を行う。</p>
	交流・展示機能	<p>島内には大規模（例：2万人規模）な展示場が不足しており、展示機能や野外イベント等を含め、今後のコンベンション需要はある。【交流・展示】</p> <p>プロスポーツ（バスケット等）をコンベンション施設での興行の一つの選択肢として捉えることが重要（利用者のための運動施設とは棲み分けを図ることが必要）。【スポーツ系企業】</p>	<p>展示施設の詳細な設計などの中で必要な要件として考慮していく。</p>
サブ機能	商業機能、宿泊機能、海洋レジャー機能	<p>プロスポーツ興業の集客性の向上を図る観点から、商業施設等との連携は必要。【スポーツ系企業】</p> <p>機能連携の観点から、スポーツ機能の近傍に宿泊施設等があることは望ましい。【スポーツ系企業】</p>	<p>商業施設をスポーツ系のゾーンに隣接して配置し、連携が可能な土地利用計画としている。</p>
		<p>エンターテイメント・リゾート系の大規模なホテル機能を導入する観点からは、敷地規模上は十分であり、実現の可能性もある。【ホテル企業】</p> <p>長期滞在型（コンドミニアム等）の方が本地区には向いている。【不動産開発】</p>	<p>コンベンション利用者及びスポーツ合宿などのニーズに応えるホテルの供給を目指している。具体的には、コンベンション等の参加者や一般旅行者などのニーズに応える350室程度の中級ホテルに加え、スポーツ合宿や団体での旅行、長期滞在のニーズに応えるコンドミニアム。コテージなどを想定している。</p>
		<p>観光客が沖縄に何を求めているかを考えれば、美しい海などの自然環境との調和は必要な要素となる。【ホテル企業】</p> <p>マリーナ・客船埠頭等については、イメージアップにつながる。【ホテル企業】</p>	<p>海などの自然との調和は最も重視している要素であり、それを活用するための施設導入や干潟などの保全活用、十分な緑の確保などを提案している。</p>
その他機能	<p>サンライズ志向を踏まえば、将来的に住居系機能を導入することも有効。【不動産開発】</p>	<p>現時点では総花的な土地利用になるのを避け、住宅は想定せず、長期滞在者用の宿泊施設を考えている。但し、将来的に時代のニーズ変化に伴い本地区でも住宅の需要が高まった場合には、宿泊用地等の一部を住宅用地として転用することは考えられる。</p>	

: 現計画を肯定する意見、

: 現計画で留意することが必要な意見→意見の活用方針を記述

IV 民間立地ヒアリング結果（2）

1. 利用団体意向調査及び企業等ヒアリング結果の概要 （※需要確認フォローアップ調査業務 報告書より）

1-1 ヒアリング調査の概要

1-1-1 ヒアリング調査の概要

1) ヒアリング調査の主旨

「スポーツコンベンション拠点形成案」の需要の確認を補完する目的で、需要側（利用者等）の意向調査を行うことにより泡瀬地区への観光・スポーツ・宿泊等の需要の確認を行った。

加えて、民間事業者として事業参画・事業運営に参入が期待される企業等に対してもヒアリング調査を行うことにより、将来的な事業参加に向けた魅力度の確認、参入に向けた課題等を抽出し、土地利用計画の有効性の検証を補完した。

2) ヒアリング調査の実施方法

①対象企業等：36社

I 利用団体意向調査	計 11 社
観光団体・企業	3社
スポーツ機能関連団体・企業	6社
宿泊機能関連団体・企業	1社
健康・医療機能関連団体	1社
II 企業等ヒアリング調査	計 25 社
スポーツ機能に関する企業等	5社
宿泊機能に関する企業等	6社
民間開発事業者（不動産・デベロッパー等）	7社
健康・医療機能に関する企業等	3社
商業機能に関する企業等	4社

②実施期間：平成 22 年 2 月～3 月

③ヒアリング方法：面談形式

④ヒアリング内容

I 利用団体意向調査

【質問項目】

- ・観光・スポーツ・宿泊に係る県内需要・沖縄市需要について
- ・本事業（土地利用計画案）の魅力度
- ・将来的に魅力度の向上や、需要の拡大を図っていくための課題等

II 企業等ヒアリング調査

【質問項目】

- ・将来的な事業参加に向けた本事業の魅力度
- ・将来的に魅力度の向上や、事業参加を検討していくための課題等
- ・本地区将来的な需要についての意見

1-1-2 ヒアリングの結果（総括）

1) 利用団体意向調査

①観光・スポーツ・宿泊に関する県内・市内の将来的な需要について

- 県内・市内の将来的な需要については、観光・スポーツ・宿泊のどの分野についても総じて需要があるとの意見が多かった。（各団体が関連する分野別では、すべての団体が関連する分野については需要があると回答）
- 分野別には、特にスポーツ合宿等のスポーツ需要について将来的にも期待できるとの意見が多かった。

②本事業の魅力についての意見

- 全体として、スポーツ・健康・医療をメインとしたコンセプトについて、魅力があるとの意見が多かった。
- なお、一部の団体からは、人を呼び込むためには全体として若干中途半端なイメージであるとの意見もあった。

③より魅力を高めるための課題等

- 観光団体・企業からは、スポーツ観戦やエイサーを活用したイベント、展示会の開催等により、地区に人を呼び込むための仕掛け作りが必要との意見があった。
- スポーツ機能関連団体・企業からは、県総と連携した大規模なイベント開催や市内スポーツ施設を補完できる多目的な利用が可能な施設や駐車場の確保等、市内の既存スポーツ施設との共存・共栄に向けた取組が必要との意見があった。
- 宿泊機能関連団体・企業からは、スポーツコンベンションの目玉（オンリーワン）となる機能（例：スポーツ医科学センターや国立スポーツ施設等）の誘致や、スポーツ合宿受け入れのための宿泊機能の強化、宿泊のターゲット層を絞っていくことが必要との意見があった。
- 健康医療関連団体・企業からは、について、今後の5年後、10年後を見据えて健康・医療機能のコンセプトやターゲット層を段階的に絞って事業展開していくことが必要との意見があった（トッパスリートの医療支援、市民の健康増進等）。

2) 企業等ヒアリング調査

①将来的な事業参加に向けた事業の魅力度について

- 事業の魅力度については、「魅力がある」、「現時点では何とも言えない」との意見が多かった（25社中20社）。
- 「魅力がある」との回答は9社であったが、特に健康・医療機能に関する企業等についてはすべての対象企業（3社）が魅力を感じるとの意見であった。
- また、「魅力を感じない」との回答は5社程度であり、特に商業機能に関する企業等が多かった。
- なお、「現時点では何とも言えない」と回答した企業においても、本事業や土地利用計画案についての否定的な意見ではなく、10年後の事業展開について現段階で明確に判断することが難しいとの意見が多かった。さらに、将来的な需要の向上や、段階的な事業展開による地区ポテンシャルの向上等、将来的に事業条件を整えば、参加検討や事業への協力の可能性があるとの意見が多かった。

②より魅力を高めるための課題等

- スポーツ機能に関する企業等からは、スポーツ機能の強化に向けてスポーツ医科学面でのサポート機能を強化することや、イベント・プログラムのPRや、多目的なプログラムの提供等により、スポーツ施設を市民や周辺地域の人に日常的にたくさん利用してもらうことが重要との意見があった。
- 宿泊機能に関する企業等からは、ホテル単体で集客性の向上を図ることは難しいことから、全国で唯一の施設等の目玉となる機能を導入など、集客性の向上を図ることや、地区全体としてスポーツ層を対象にターゲット層を絞り、景観面も含めて統一的なまちづくりを推進していくことが必要との意見があった。
- 民間開発事業者からは、周辺自治体と連携したスポーツ・健康イベントの開催等、事業コンセプトに基づいたイメージの定着が必要との意見があった。また、事業採算性や経済効果を向上する観点では、富裕層を取り込むための吸引力のある機能（他地区と競合しない滞在型観光施設やリタイア層の長期滞在施設等）の導入が必要との意見もあった。
- 健康・医療機能に関する企業等からは、隣接する県総と機能面での補完・連携を強化することで、スポーツ拠点として他地区との差別化を図ることが重要との意見があった。
- 商業機能に関する企業等からは、県内に進出していない（県内初となる）施設・機能・テナント企業の導入・誘致等による非日常的空間の演出など、集客効果の向上を図ることが重要との意見があった。

③本地区の将来的な需要についての意見

- 本地区の将来的な需要については、特にスポーツ需要があるとの意見が多く、健康・医療関連の需要も期待できるとの意見が多かった。また、観光・宿泊需要についても、近年伸び悩んでいる面はあるが、長期的には一定の需要はあるとの意見が多かった。
- また、海洋レジャーについては、将来的にも一定の需要はあるとの意見がある一方で、近年の動向を踏まえてマリナー需要は将来的にも厳しい見通しとの意見もあった。

④その他、土地利用計画等に関する意見

- 人工ビーチとホテルとの一体利用に関しては、民間開発事業者・宿泊機能に関する企業等から、必要最小限の車両のみを通行させるなど、人工ビーチへのアクセス機能を確保して歩行者優先で緩やかに区分する形態が望ましいとの意見が多かった。
- また、駐車場の確保や、出島へのアクセス性の確保など、交通対策や周辺インフラ整備も重要との意見があった。

2. ヒアリング結果（対象業態別まとめ）

2-1 利用団体意向調査

	観光団体・企業 :3社 (旅行エージェンツ、観光バス、イベント会社等)	スポーツ機能関連団体・企業 :6社 (スポーツ関連機関、県内実績を有するスポーツ団体等)	宿泊機能関連団体・企業 :1社 (宿泊関連団体)	健康・医療機能関連団体 :1社 (県内医療団体)	
将来的需	観光	● 県内・市内の将来的な観光需要はある。【3社】	● 県内・市内の将来的な観光需要はある。【2社】	● 県内・市内の将来的な観光需要はある。【1社】	—
	スポーツ	● 県内・市内の将来的なスポーツ需要はある。【2社】	● 県内・市内の将来的なスポーツ需要はある。【6社】	● 県内・市内の将来的なスポーツ需要はある。【1社】	—
	宿泊	—	● 県内・市内の将来的な宿泊需要はある。【6社】	● 県内・市内の将来的な宿泊需要はある。【1社】	—
事業の魅力についての意見	● スポーツコンベンションというコンセプトは良い。	● 本事業については、十分に魅力がある。	● 本事業については、十分に魅力がある。	● 本土地利用計画は、使える可能性を十分に秘めており、ソフト的な戦略で連携して知恵とアイデアが勝負になる。	
より魅力を高めるための課題等	<ul style="list-style-type: none"> ● スポーツ観戦やエイサーの活用、展示会の開催等により、人が本地区に来たくするような仕掛け作りが必要。 ● スポーツ機能や宿泊機能は、ターゲット層を絞って施設導入を図ることが必要。 ● エコをテーマにすることでイメージアップを図ることも有効。 	<ul style="list-style-type: none"> ● スポーツ合宿需要対応とともに、県総と連携した大規模なイベント開催や市内スポーツ施設を補完できる多目的な利用が可能な施設や駐車場の確保等、市内スポーツ施設との共存・共栄に向けた取組が必要。 ● 市の伝統文化(エイサー等)の活用等、街全体が活性化するための取組が必要。 ● スポーツ合宿をさらに誘致していくためには、ホテル等の施設面の強化や、行政・商工会等の地元の協力体制を強化することが必要。 ● 施設運営にあたっては、指定管理者制度等の民間ノウハウの活用が有効。 	<ul style="list-style-type: none"> ● スポーツコンベンションの目玉(オンリーワン)となる機能の誘致が必要(例:スポーツ医科学センター、国立スポーツ施設等)。 ● スポーツ合宿をさらに誘致していくためには、ホテル等の施設面の強化が必要。 ● 宿泊機能については、ターゲットを絞っていくことが必要(合宿対応、リゾート等)。 ● 市の景観や自然を生かした独自のまちづくりが有効。 	<ul style="list-style-type: none"> ● トップアスリートの医療支援か、市民の健康増進・疾病予防か、しっかりしたコンセプトづくりが重要。段階的にターゲットを絞って事業展開していくのが有効。 ● 10年後の人口推移や年齢層推移を見据える中で、より現実的な5年後を目処に計画を進めていくことが重要。 ● 高齢化に向けた“介護”をテーマとしたデイケア等の導入も有効。 ● 医師会、歯科医師会、看護協会、薬剤師会、栄養士会、民間スポーツクラブ等との連携を図り、計画の当初から体制を構築していくことが重要。 	

2-2 企業等ヒアリング調査

	スポーツ機能に関する企業等 :5社 (スポーツ関連企業(全国・県内)等)	宿泊機能に関する企業等 :6社 (県内リゾートホテル事業者等)	民間開発事業者 :7社 (不動産・デベロッパー(全国規模・地元)等)	健康・医療機能に関する企業等 :3社 (県内・市内の病院・医療機関等)	商業機能に関する企業等 :4社 (県内SC事業者等)
将来的な事業参加に向けた事業の魅力度	<ul style="list-style-type: none"> ①事業の魅力はある。【1社】 ②現時点では何とも言えない(将来的な事業条件や参加する立場等によっては事業に携わる可能性もある)。【4社】 	<ul style="list-style-type: none"> ①事業の魅力はある。【2社】 ②現時点では何とも言えない(将来的な事業条件や参加する立場等によっては事業に携わる可能性もある)。【3社】 ③事業の魅力は感じない。【1社】 	<ul style="list-style-type: none"> ①事業の魅力はある。【2社】 ②現時点では何とも言えない(将来的な事業条件や参加する立場等によっては事業に携わる可能性もある)。【4社】 ③事業の魅力は感じない。【1社】 	<ul style="list-style-type: none"> ①事業の魅力はある。【3社】 	<ul style="list-style-type: none"> ①事業の魅力はある。【1社】 ③事業の魅力は感じない。【3社】
(理由)	<ul style="list-style-type: none"> ①スポーツ・健康・医療のテーマ設定やスポーツ施設の管理運営を実施することに魅力を感じるため。県内スポーツ施設(サッカー等)が不足しており、県内スポーツ需要に対応できるため。 ②フィットネスクラブ等を直営で新規事業展開するためには、商圏人口が不足している。一方、スポーツをメインとした開発イメージは良いことから、スポーツイベントでの一部連携や運営主体との業務提携等であれば、将来的に可能性はある。 	<ul style="list-style-type: none"> ①スポーツと健康・医療に着目したコンセプトがよく、現有のホテルとの連携による相乗効果の可能性もあるため。 ②他地区の差別化等の課題はあるが、スポーツ・レジャー機能等を有する東海岸の拠点としての可能性を有するため。 ③将来的にも東海岸での事業展開の可能性が無いため。 	<ul style="list-style-type: none"> ①事業地区として沖縄には魅力があり、スポーツ・健康・医療に特化した特色と魅力のある埋立地であるため。 ②リゾート系開発については、現段階では主体的に実施することは難しい。将来的需要の向上や、中城湾全体での活性化施策、目玉となる機能の誘致、マスターデベロッパーを中心としたコンソーシアムの構築等、条件が整えば、将来的に参加・協力していく可能性もある。 ③本地区単体の開発としては、全国どこにでもあるような印象のため。 	<ul style="list-style-type: none"> ①スポーツコンベンションのコンセプトに賛成でき、健康増進、医療面での参画や、提携が期待できるため。 	<ul style="list-style-type: none"> ①計画自体は魅力的であるため。 ③住宅地の人口集積が見込めないため。
より魅力を高めるための課題等	<ul style="list-style-type: none"> ● リタイア層の需要の取り込みや、他の開発事業と異なる特色や目玉となる機能を導入することが必要。 ● トップアスリートの誘致等、スポーツ機能の強化に向けては、スポーツ医科学面でのサポート機能を強化することが必要。 ● イベント・プログラムのPRや、多目的なプログラムの提供等により、スポーツ施設を市民や周辺地域の人に日常的にたくさん利用してもらうことが重要。 ● スポーツ合宿の誘致に向けては、宿泊機能・医療機能強化が必要。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 他地区の開発事業と異なる特色や全国で唯一の施設等の目玉となる機能を導入するとともに、景観面などでも地区内での統一的なまちづくりを行っていくことが必要。 ● リゾート系ではなく、スポーツ選手や若年のスポーツ層を対象にスポーツ・宿泊機能を特化する等、ターゲットを絞ることが望ましい。 ● 県全体のスポーツ施策と本地区の開発コンセプトをリンクさせていくことも有効。 ● 機能ごとに整備するのではなく、スポーツ・健康・医療のコンセプトを徹底的に追求した、統一的な空間づくりが重要。(魅力的な空間の創出) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 周辺自治体と連携したスポーツ・健康イベントの開催等、事業コンセプトに基づいたイメージの定着が必要。 ● 将来的な動向に応じて、コンセプトと公共整備率等を決めておき、幅広に対応していくことも有効。 ● 本地区だけの開発ではなく、中城湾(閉水域)の活用と中城湾での一体的な施策により、本地区をハブとしての位置づけることが重要。 ● 事業採算性や経済効果を向上する観点では、富裕層を取り込むための吸引力のある機能(他地区と競合しない滞在型観光施設やリタイア層の長期滞在施設等)の導入が必要。 ● 税制優遇措置等により、行政が先導的にマスターデベロッパー等の参加しやすい環境づくりを図ることも有効。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 隣接する県総と機能面での補完を図りつつ、連携を強化することで、スポーツ拠点として他地区との「差別化」を図ることが重要。 ● 税制や融資制度等の優遇措置といった行政支援が重要。 ● 大ロットでの土地処分により、複合型施設(医療、宿泊、商業等)の整備も有効。 ● 技術の高い医師・トレーナー等を招聘し、スポーツ・医療などの主要機能の導入を積極的に図る(特化する)ことも有効。 ● プロ選手の誘致が可能な施設(ドーム等)が必要。 	<ul style="list-style-type: none"> ● スポーツの他に、「県内初」となる施設・機能の誘致など、非日常的な空間(集客効果)にすることが重要。 ● 県内の趣味・嗜好(ジェットスキー、カイトサーフィン、スケートボード等)の動向を調査することも重要。(そのような人々の集客が図れれば、専門的なショップの集積が見込める) ● 県内に進出していないテナント企業等を誘致することも有効。 ● 商業施設は第三セクターではなく、永続的に管理・運営が可能な組織づくりが重要。 ● 日用品の店舗なら、観光客(昼間人口)のみでは採算がとれないので、住宅用地(3,000戸以上)が必要。

<p>本地区の将来的な需要についての意見</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 将来的なスポーツ需要や健康・医療系のニーズはある。 • 海洋レジャーについては、今後も一定の需要はあると思う。 	<ul style="list-style-type: none"> • スポーツ合宿等の需要はあるが、合宿シーズン外の対策も必要。 • エステやタラソテラピー等の需要もあるが、単体で採算を確保するものではなく、付帯的な機能である。 • 観光需要についても、近年はホテル稼働率も伸び悩んでいるが、長期的観点では一定の需要はある。 	<ul style="list-style-type: none"> • 今後は、中国・韓国などの東アジア観光需要の取り込みが重要。 • マリーナの将来需要については、厳しい面がある。 	<ul style="list-style-type: none"> • スポーツや健康・医療の将来的な需要はある。 • 週末はスポーツによる誘客は可能だが、平日の集客対策が必要。(アミューズメント施設等) • アジアからの誘客やサンライズの立地を活かした高齢者をターゲットにすることも有効。 	<ul style="list-style-type: none"> • 平日やシーズンオフ時の集客対策が必要。 • 国内だけでなく、中国からの集客を考えることが必要。 • ターゲット(観光客か地元か)により、商業施設の形態や商圏人口も変わってくる。
<p>その他(土地利用計画等に関する意見)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • スポーツ施設等に指定管理者制度等の民活手法を活用する場合には、過度なリスク移転とならないような行政側の配慮が必要。 	<ul style="list-style-type: none"> • 人工ビーチとホテルとの一体利用に関しては、リゾート的空間形成を優先するのであれば、道路をなくすことが良い。一方、交通機能に配慮すれば、市民が幅広く使えるよう人工ビーチへのアクセス機能を確保して道路で区分する形態が望ましい。 • 周辺インフラ整備等の行政側の協力体制も必要。 • 人工ビーチをホテルと一体的な利用にするなら、トイレ等の設計にも配慮する必要がある。 	<ul style="list-style-type: none"> • 駐車場の確保や、出島へのアクセス性の確保など、交通対策も重要。 • 人工ビーチとホテルとの一体利用に関しては、必要最小限の車両のみを通行させるなど、人工ビーチへのアクセス機能を確保して歩行者優先で緩やかに区分する形態が望ましい。 • 当初は定期借地等の暫定利用の活用により、事業リスクの軽減と地区ポテンシャルの醸成を図ることも有効。 	<ul style="list-style-type: none"> • 駐車場の確保や、出島へのアクセス性の確保など、交通対策も重要。 	<ul style="list-style-type: none"> • 駐車場の確保や、出島へのアクセス性の確保など、交通対策も重要。 • コストを抑えながら、県民・市民の趣味・嗜好を満足させる事業展開が必要。