

(仮称) 浜田復興交流センター整備に係るサウンディング型市場調査 調査結果報告書

平成 31 年 4 月

# 目次

1. 調査概要 .....	3
1.1. 調査の背景・目的 .....	3
1.2. 調査対象 .....	4
1.3. 調査内容 .....	4
2. 調査結果 .....	5
2.1. 参加事業者 .....	5
2.2. 事業者別の意見内容 .....	5

## 1. 調査概要

### 1.1. 調査の背景・目的

#### (1) 調査の背景

利府町東部の沿岸地域では、「特別名勝松島」のうち「表松島」と呼ばれる臨海部など、風光明媚な自然環境を有しています。また、松島へと続く国道45号は観光ルートとして利用が多くなっています。

一方で、国道45号沿いの既存集落には商業施設がほとんど立地しておらず、利便性の低さが課題となっています。そこで、立地特性を活かした仙台都市圏の都市住民や松島湾観光客等との仙台都市圏の都市住民や松島湾観光客等との観光交流の促進を図るとともに、当該地区住民の生活を支え、地域経済に資する商業・交流機能の創出のため、JR陸前浜田駅前の敷地に「(仮称)浜田復興交流センター」を整備することと致しました。

当該施設の整備に向けて、平成30年11～12月にかけて、全3回の町民ワークショップを開催しました。町民意見をふまえながら、本施設の整備や維持管理・運営について、PFI等民間活力の導入を図るため、民間企業を対象としたサウンディング型市場調査を実施することとしました。

#### (2) 調査の目的

本調査では、(仮称)浜田復興交流センターの整備や維持管理運営に向けて、民間事業者の自由かつ実現可能な事業アイデアをご提案いただき、参画条件等の参考とするためにサウンディングを行います。

## 1.2. 調査対象

### (1) 敷地概要

所在地	利府町赤沼字浜田 120 番地ほか（利府町浜田漁港背後地）
敷地面積	約 13,720 m <sup>2</sup>
地域・地区	仙塩広域都市計画区域・市街化調整区域
	浜田漁港（第一種漁港区域）
	特別名勝松島（第2種保護地区（2B地区））
	県立自然公園松島（普通地域）

### (2) 建築概要

延床面積	約 1,800 m <sup>2</sup>
部門別面積	物販施設：約 430 m <sup>2</sup> 、飲食施設：約 160 m <sup>2</sup> 、 屋内遊び場：約 300 m <sup>2</sup> 、情報発信コーナー：約 100 m <sup>2</sup> 多目的スペース：約 90 m <sup>2</sup> 、24hトイレ：約 240 m <sup>2</sup> シャワー・休憩室：約 50 m <sup>2</sup> 、事務所：約 50 m <sup>2</sup> 倉庫、電気室、その他：約 380 m <sup>2</sup>
駐車場	約 180 台（内身障者用駐車場 4 台、EV急速充電充電設備 3 台分、管理用駐車場 10 台）
広場	約 2,800 m <sup>2</sup>

## 1.3. 調査内容

### ① 機能・配置計画について

本事業で検討している各機能および面積について

### ② 事業手法について

本事業において適切な事業手法について

### ③ 本事業への関心について

(i) 本事業に民活手法を導入し実施する場合、現時点において本事業にどの程度関心があるか

(ii) （関心・参加の予定が無い場合）町に期待する支援や配慮してほしい事項について

## 2. 調査結果

### 2.1. 参加事業者

事業者数	3社
業種	建設コンサルタント、設計、リース

### 2.2. 事業者別の意見内容

#### (1) A社

##### ① 機能・配置計画について

- ・機能配置計画について、道路管理者施設と町施設は別棟とすべきである。
- ・地域振興施設利用者用のトイレは、道路休憩施設と別で準備した方がよい。24時間開放が原則となるとため、地域振興施設は昼間しか開放しないにもかかわらず、すべてのトイレを24時間開放すると管理が困難である。夜間のトイレは少なくてもよい。
- ・物販施設は、漁港という立地を活かし、魚介類の販売を計画すべきと考える。しかし、200～230㎡の床面積の中に、お土産、産直、魚介等を配置するには、スペースが小さい。売場面積が小さすぎると独立採算で実施する場合、投資回収が困難。150～200㎡ほど追加し、600㎡前後は必要ではないか。（売り上げ目標と㎡売上の設定にもよる）。
- ・冬季、雨天時の利用者往来や、イベント時に地元事業者が参画できるスペースを設けてほしい。
- ・アクセスについて、もう1箇所出入り口がほしいという声を聞いているが、道路の線形が曲がっていることや、幹線道路であることを考えると、新たな入り口を設けることで交通事故の心配がある。そういうことを招いてしまう道の駅は作るべきではない。
- ・飲食施設は、道の駅を使う人のためのロードサイド型店舗がよく、160㎡は妥当。
- ・仙台市から約15kmと立地がよく、ポテンシャルはかなり大きいと考えている。
- ・道の駅のブランド力は大きいため、「仙台に最も近い道の駅」として仙台在住者をターゲットとすると、近隣の新たにできる類似施設にも負けない施設になると考える。
- ・敷地が限られているため、コンパクトな建物がよいと考える。
- ・競争力という視点では、漁港としての機能を活かすべき。
- ・学習室は2階でよいと思う。収益施設は1階がよい。シャワーは2階でもよい。
- ・ヨット関係のマリンスポーツの可能性はあると思う。しかし、採算を取るのには難しいと考える。
- ・係留桟橋を伸ばせば、係船料の収入は見込める。観光船が寄港することも考えられる。
- ・敷地の限界により拡張余地がないことは課題である。
- ・魚介を活かし、地元の方が対面で捌くとアピールになる。ただし、現状の漁業

物流システムは複雑なため、実施には課題はある。

## ② 事業手法について

- ・事業手法は、PFI がよいと考えている。基本的な道の駅を整備する方法として、地域活性化対策、交通安全等、公共性の確保が大前提になる。その上で収益性という観点で、民間のノウハウを発揮させるのがよい。
- ・町が施設の整備費を整備期間に用意できる場合には、PFI ではなく DBO で実施することにより、金利負担がなくなる。
- ・収益施設の部分だけ先に整備し、売上状況等を踏まえ、非収益施設を後から整備することは難しいと思う。
- ・整備費を抑えるためには、非収益部分を小さくする必要がある。
- ・B00 で整備が可能なのは、物販施設と飲食施設であり、その他の施設は難しい。
- ・収益施設と非収益施設は、合築で問題ないを考える。
- ・計画案では非収益施設の面積が大きいため、相当売上が大きくないと、全てを独立採算とするのは難しい。
- ・収益施設部分のみの投資回収には、相応の売り上げが必要。
- ・屋内遊び場がある場合、バリエーションは広がると思うが、効率性の面から考えると、道の駅は産直施設がメインのため、あまり必要性はないのではないか。
- ・道の駅では、とれたての地元産品を活かしたメニューや地元の主婦が作った惣菜等のメニューで魅力付けしているところがある。学習室を使って新しいメニューを開発し、レストランで提供するといった活用はあると思う。

## ③ 本事業への関心について

- ・非常にポテンシャルが高い道の駅だと思っている。代表企業または構成企業としての参加を検討していきたい。
- ・町には出荷者協議会の組成を期待したい。
- ・地元の出荷者を適正に確保し、安定な供給が必要。JAとの連携、説明会、参加要請等について町に主導的に取り組んでもらいたい。民間だけで行うのはハードルが高い。
- ・漁港区域に立地している特性を活かして、漁協など漁業関係者が入ってほしい。
- ・総括管理業務の配置をお願いしたい。
- ・事業への参加条件として、同種類似業務の実績を広く設定していただきたい。
- ・売上が伸びるような要素があれば、建設費を15年で回収することは可能であると考えているので、BTO と B00 と併用の事業スキームでも関心はある。
- ・ただし「道の駅」の登録ができないと参入は難しい。

## (2) B社

### ① 機能・配置計画について

- ・物販施設は、地場産品を中心に販売する機能とコンビニが一体となっていると、

観光客がやや興ざめする可能性がある。

- ・日常的な買い物場所が少ないのも事実であるため、コンビニ機能は必要。スペースとして分けではどうか。
- ・利府ブランドを構築していくことが理想であり、物販にはあくまでも観光客を誘致するという姿勢を明確にすべき。コンビニを作るのであれば別棟とするほうが魅力的に映るのではないか。
- ・道の駅の閉鎖の理由について、立地条件よりコンテンツや運営が原因と考えている。群馬県の川場村では、何もないところだが、年間 120 万人が道の駅に来ている。地元で作られたもの、野菜、りんご、アップルパイを売っている。また、ハーレーの年間イベントの拠点にもなっているという。日曜の朝、開店 30 分前にいっても行列ができています。立地条件が悪くても成功するところは成功するのではないかと考えています。魅力的なコンテンツが出せなかったのが理由。
- ・観光客はスーパーにはいかないもので、道の駅というブランドは重要である。また、野菜は品質が重要で、道の駅であれば新鮮なものがそろいます。
- ・リピーターの獲得のためには、目玉商品は必要である。
- ・地元の人々はターゲットからはずして、観光客をメインとすべき。民業圧迫を避けるためにも、観光客を第一のターゲットとして明確に据えるべきではないかと考えています。
- ・利府の立地ということを考えれば、海の幸を前面に打ち出しながら、山のものを絡めて売っていく戦略がよいのではないかと考えています。

## ② 事業手法について

- ・事業手法については、観光客に様々なサービスを提供することが求められる以上、公民連携手法の活用は必須だと思う。
- ・設計をやった後に建設して運営会社が決まる従来の手法では、運営会社が設計において変更して欲しい点、不具合がでてくるため、コスト高になってしまう。PFI 等の包括的な事業手法を採用するのがよいのではないかと考えています。
- ・PFI 以外では、リース方式もよいと思っている。単純に民間が建物を建てて、いったん自治体が借りてテナントに貸し出すなどといった手法である。
- ・一番民間として考えやすいのは PFI だと思う。事例も多く、リスクも見えやすい。やり方もわかりやすく、参入しやすい。
- ・リース方式の場合補助金が貰えないので、その分場合によっては高くなる時もある。
- ・物販施設の部分を朝市などで補うなど、コンビニ部分で大きく面積を取られなければ、現在の面積設定で採算はとれると思っている。
- ・フードコートは他施設にもあるので、やるなら屋台村のような形がいい。そうすると 2 階建てはやりにくいと思う。
- ・町の財政を出来る限り抑えた事業手法としては、初期投資を含め、PFI やリース等方法は複数あると思う。
- ・あとは民間側の創意工夫をいかに引き出すかは重要。頑張れば民間は儲かる、

- 厳しい部分はサポートしていくということをしたほうが、民間は参入しやすい。
- ・民間としては、今まで見たことない事業手法だと見えてこない部分がでてきて不安要素にはなるので、PFI はリスクが見えやすく参入しやすいと思う。

### ③ 本事業への関心について

- ・民間としては、差別化して思い切ったことをやるとリスクが伴う。その場合、ラインを下回った場合に1年程度はサポートする、その間に事業の立て直しを行え、といったように民間の創意工夫を最大限引き出し、それで問題があったらサポートするという姿勢形が盛り込まれるとベストと考える。（施設使用料／賃料が売上変動とするなど、民間側のインセンティブを確保）

## (3) C社

### ① 機能・配置計画について

- ・収益の上がらないトイレや情報発信コーナーも含めて、テナントの収益でまかなえるかどうかは、明言できない。
- ・24時間管理という形になると、トイレは分けないと管理しにくい。何かあったときの責任の所在があいまいになるため。
- ・ちょうど仙台と松島の間で、交通量も多いので、魅力ある施設があれば集客は可能。物販だけでなく景観としてもすばらしいところなので、ただの商業施設としてではなく、観光もできる拠点になると思う。
- ・できるかはわからないが、遊覧船のような形で観光客を誘致できるのかなという気になった。あれだけの海、景色を持っているので、運営できればかなり評判になるのではないかな。
- ・海のものを中心ということであれば、カキ小屋も流行っているので、浜田漁港であがったものをカキ小屋のような形で出せるような施設ができれば話題になるのではないかな。運営については、民間企業とのタイアップも考えられるのではないかな。
- ・日用品の購入については、利便性ということもあるので必要だと思う。人口の少ない地域に小さなコンビニタイプの店舗を整備するノウハウもある。
- ・道の駅の認定の必要性については、詳細な調査をしてみないとわからないものの、道の駅というブランドは強いので、認定をとらない場合はもっと商業色が強くなる。
- ・企業名の分かる商業施設が前面に出てしまうと、観光施設っぽくならないが、収益性を確保する場合は必要な要素とは思っている。
- ・道の駅が建つのであれば企業名が出ないのが普通だろう。道の駅という形であれば、産直の運営になる。建物だけでもお手伝いはできると考えている。

### ② 事業手法について

- ・産直部分はテナント等で運営可能だが、敷地全体の維持管理運営（芝生部分や



- トイレ等) に関してはノウハウがないので、町に負担していただきたい。
- ・建物整備の費用負担、建物の所有は当社としたい。ただし、収益を生まない施設部分は町に負担していただきたい。収益施設部分の売り上げで賄えない場合、負担が大きくなってしまう。
  - ・収益施設部分は土地を町から借りて整備する民設民営で行う想定である。
  - ・収益施設と非収益施設は、できれば分棟がよいが、合築で提案は可能である。
  - ・収益施設に対する町からの要望（地場産品をおく等）への対応は、協議によって解決できると考えている。
  - ・役場周辺の発展状況を考えると、浜田地区は新たなマーケットであるため、収益性は未知数ではないかと思う。利府町中心部は完成しているため、付加価値をつけたマーケットの組成が必要。立地条件を鑑みれば新たな整備が可能である。
  - ・広範囲から、ニーズが高いのが産直施設であり、特徴だしは難しい。
  - ・漁港を使った観光も、漁業者は少ないが、条例でできないということではないので、可能性はある。
  - ・新鮮な野菜や魚はどこにでもあるので、集客可能な仕掛けが必要である（コミュニケーションのとれる空間作り、陸前浜田駅の活用、ハゼのつかみ取り、生簀、いのしし牧場等）。
  - ・道の駅にせよ、コアになる部分がしっかりしていないと特色は出ない。浜田については景観を活かして特色を出せる。それは今後提案したい。
  - ・図書館を併設して一般企業が店舗展開をして図書館の集客力を活用して来店を増やすという事例もあるため、そうした集客を行なえる施設ができればと思う。
  - ・投資回収は、事業用の定期借地権を想定し、20～30年程度である。事業者によっては7～8年で回収できるイメージの会社が多い。

### ③ 本事業への関心について

- ・プロポーザル方式で事業者を募集する場合、賃料設定に一番関心が高い。コストが低ければ採算性もとれるので、一步踏み出しやすくなる。