

きらら交流館整備等事業に関する公募型サウンディング調査の結果について

山陽小野田市では、山陽小野田市宿泊研修施設きらら交流館（以下、「きらら交流館」という）の老朽化への対応及び現在の用途に合った新しいコンセプトの下で機能の見直し等を行うため、民間の能力を活用した整備等を検討しています。

きらら交流館整備等事業に関する公募型サウンディング調査は、きらら交流館整備等事業の基本計画に基づき、導入機能について検討を行うことを目的とし、民間事業者と個別に対話を行いましたので、その結果を公表します。

1. スケジュール

日時	内容
令和4年6月15日（水）	実施要領公表
令和4年7月4日（月）～ 令和4年7月5日（火）	個別対話（対面またはWeb会議で実施）

2. 参加者

参加申込みのあった4社と個別対話を実施しました。

区分	申込数
設計・建設	2社
運営	1社
リース企業	1社
合計	4社

※公表を希望した事業者名：富士商株式会社（運営）

3. 主な意見

対話項目	主な意見概要
ア) 導入機能について	
必須機能 飲食機能	<ul style="list-style-type: none"> ・かき氷などの軽食を提供するのであればいいが、厨房が必要になるようなカフェは採算が厳しい。 ・子どもを連れてくるというより家族で遊ぶほうがイメージできる。カフェの利用者が見込みづらく、民間側の独立採算での運営はリスクが大きい。

	対話項目	主な意見概要
必須機能	飲食機能（続き）	<ul style="list-style-type: none"> ・当 CCZ エリアは天候に集客が左右されるため、カフェの導入の廃止を希望する。導入するのであれば、混合型を希望する。 ・レストラン（飲食店）経営の 10 年契約（10 年間の固定指定管理料）はリスクが過大。 ・レストラン、カフェがテナントとして入居し、独立採算とする場合は、改修費用をテナントが負担しての条件は難しく、賃料の金額によって実現可能性が左右される。
	物販機能	<ul style="list-style-type: none"> ・地域の特産品は少なく、地産地消の商品のみで物販を行うのは難しい。また、現在の小規模な売店より、品数の豊富な売店の方が市民の満足度も上がり規模としては適当である。 ・青果物や鮮魚を物販で扱う場合、民間側への負担が大きい。 ・物販のターゲットを地元住民とする場合は主に生鮮品が適しており、地元住民以外の利用者とする場合は、生鮮品以外が必要である。 ・直売施設は独立採算が望ましいが、採算が一定ラインを下回った場合、行政からの補助や救済が必要である。
	健康機能	<ul style="list-style-type: none"> ・スタジオ機能で実施が想定されるヨガやサンバは他の公民館でも充足できる機能である。きらら交流館でないとできない機能の方が望ましい。 ・スポーツ選手と若者には、サウナと水風呂が人気である。 ・お風呂の種類やサービスを充実させない限り、トロン温泉を廃止して若干料金を下げてもあまり利用者は増えないと思われる。 ・温浴施設の改修費用が懸念事項であるため、事業スキームと市の予算によって、実施の程度について検討が必要。 ・現在、研修室の稼働状況が良いことを踏まえ、宿泊型研修も考慮して多目的研修室を広い空間での代替を提案する。 ・眺望を生かすため、1階から外に出て活動できるような構造が適している。

対話項目		主な意見概要
必須機能	交流・子育て機能	<ul style="list-style-type: none"> ・以下の理由から遊具エリアの再考を希望。設置する場合はカフェの目の前ではなく、北・中央・南突堤全体配置を希望する。 -遊具目的で来場することは無い -遊具があることによりカフェの滞在時間が長くなり、カフェの採算性が懸念される -竜王山公園に大規模な遊具があり、競合し、負ける -現代の子供はあまり遊具を使用しない -芝生エリアが利用しづらくなる
提案機能	健康づくり	<ul style="list-style-type: none"> ・ジムを導入したとしても、計画面積では質の高い機材は置けないと考えられるため、集客性に疑問がある。スマイルエイジングの要素は組み入れる必要はあるが、ジムを導入するかどうかは再度検討が必要。導入する場合は対象面積を広げ充実したジムにすべき。 ・アウトドア、フィットネスなどのコンテンツ単体での運営成立は大変厳しいと考えている。
	体験・活動拠点	<ul style="list-style-type: none"> ・海の家・バーベキューを提案したい。
その他施設	駐車場	<ul style="list-style-type: none"> ・駐車場が確保されていないことは施設が繁盛しない要因の一つ。 ・集客を増やすためには、駐車場の確保は重要である。駐車場用地を拡張することが困難であれば、立体駐車場を提案することも可能である。
その他		<ul style="list-style-type: none"> ・メイン入口利用者が多いため、トイレを中心部から移設し、右側にレストラン、左側に物販が広がる形が適している。 ・2階のジム・スタジオと浴室の吹き抜け部分を壁で分けるか、扉を施錠し、ジム、スタジオ利用者と温泉利用者が自由に行き来できないようにした方が良い。

対話項目	主な意見概要
イ) エリアマネジメントの取り組みについて	
連携策	<ul style="list-style-type: none"> ・ レンタサイクルは需要がなく、借りて行く場所も少ないため、コストをかけて実施する必要はないと考える。導入するのであれば、混合型を希望する。 ・ ビーチを活性化しなければならないと感じる。 ・ 海水浴や磯遊びに来る客は地元または近隣の方で、それを目的として道具を持参してくるため、道具の貸出サービスは必要ない。 ・ 海岸管理について現時点でノウハウはないため連携することが望ましい。 ・ 新施設にはデジタルサイネージを入れてほしい。 ・ マネジメントの役割を、設計と指定管理者のどちらに持たせるのが重要。
必要な市の支援	<ul style="list-style-type: none"> ・ 指定管理者がエリアマネジメントを取りまとめる場合は専門で人を配置する必要があり、人件費等のコストがかかる。市からの補助が無い限りは実現が難しい。 ・ 地元、漁協、農協の協力が必要な部分もあると考える。協力を得るために、市のバックアップが必要である。 ・ 周辺施設まで距離があるため、レンタサイクル・循環バスを市が用意する必要がある。エリアマネジメントについての経験がある方の意見を反映すべきである。
ウ) 事業スキームについて	
事業性	<ul style="list-style-type: none"> ・ 10年間の固定指定管理料でレストラン等を運営していくことは厳しいため、プロフィットシェアの導入を強く希望する。 ・ リスク分担について、10年間の指定管理期間（10年間の固定指定管理料）となれば、現契約より更に詳細な取り決めをしておくべきである。可能であれば行政が負担する額の算出式などを定めておくと指定管理者側は安心できる。
事業スキーム	<ul style="list-style-type: none"> ・ 指定管理者と設計者の対話は重要であり、運営者の知恵も必要である。そのため、指定管理者+設計者+施工者+運営事業者のような形の募集がスムーズなのではないか。