

「新たな都市拠点及び交流エリア基本構想」に関するマーケット・サウンディング調査

《サウンディング実施結果（概要）》

■サウンディングの実施結果（概要）は、次のとおりです。

1 地域ポテンシャルの把握

(1) 「地域振興施設」のニーズと利用者ターゲットについて

○主な提案、意見等

- ・道の駅のニーズはあると思う。
- ・利用者ターゲットは、観光客を中心とするのではなく、地元住民を中心とするほうがよい。
- ・観光型の道の駅ではなく、地域住民を重視した道の駅のほうがよい。
- ・車で15分圏内が第1商圏と考える。
- ・地域住民をターゲットにするのは難しい（平日利用を見込めない）。
- ・交流拠点としてのニーズはある。
- ・地域の子育て世帯や、その親世帯の3世代が交流できる拠点を置くことで、交流の広がりが期待できる。
- ・観光型のニーズとしてはもちろんあるが、休日利用が中心となる。ただし、交通量があるので、平日のニーズもあると思う。
- ・道の駅の利用者は行楽の帰りに立ち寄るパターンが多いため、名古屋方面（上り）を取り込む形がよいと思う。
- ・周辺を含めた地域の方が来るエリア形成を目指したほうがよい。
- ・他の道の駅の立地を見ても、ポテンシャルは高いと感じる。
- ・観光をメインに、地域の方も利用できる道の駅がよい。
- ・上り方面に向かう人が入りやすい立地としたほうがよい。
- ・観光等の魅力の強化（観光資源のあり方の見直し）、誘致促進のための発信強化、地域活性化のランドデザインの構築及び官民が連携した地域振興の取組など、これらの方向性を統一することを前提とすれば、施設としてのニーズが十分に見込まれる。
- ・地域住民を想定した場合は、便益性の向上を図るための施設が望まれる。
- ・行楽者がターゲットになる。
- ・立地的には休憩機能としてのニーズはあると思う。
- ・物販目的ではない、サービス提供型を求める人が増えている。
- ・点在する市内観光拠点の中心に位置、主要国道沿いなど立地的には優位性がある。
- ・周辺地域への日帰り観光客を取り込むことでニーズが生まれる。
- ・国道41号沿線であることと、広い間口が絶対条件となる。
- ・日常や観光目的を問わず道路を利用するすべての人が対象となる。

(2) 観光資源との連携手法について

○主な提案、意見等

- ・観光施設との間でシャトルバスを運行
- ・観光チケットやクーポンによる連携
- ・きっかけ作りや仕掛けは可能だと思う。
- ・伝統文化とのふれあいなどが考えられる。

- ・ コンシェルジュ機能を設ける。
- ・ 周遊券やスタンプラリー（観光施設の割引など）の企画
- ・ 既存の観光施設とのお土産を共有
- ・ 割引券やクーポン
- ・ 対話型の観光案内
- ・ 犬山に訪れた際にまず立ち寄って、観光ルートを知ることができ、帰る際に立ち寄って、地域特産品をお土産として購入していく流れを確立することが理想
- ・ 市外の観光資源にも着目（周辺自治体とも連携）し、ドラゴンルートにおけるインバウンド増加の効果を最大限享受できるよう、歴史や文化に親しむことができる観光資源の拡充を図る必要がある。
- ・ 城下町との連携（シャトルバスの運行等）が考えられる。
- ・ パークアンドライド機能
- ・ 観光資源と連携したイベントでの利用
- ・ 市内観光のハブ機能として連携（旅行業者との連携も考えられる）。
- ・ プレミアム付き商品券（地域仮想通貨）の発行により観光消費を活性化、財源の確保。
- ・ 市内観光施設との連携（入場券の割引など）

(3) 地産地消施設（産直施設など）の市場性について

①十分にある	3事業者
②内容次第ではある	6事業者
③ない	0事業者
④わからない	2事業者

○主な提案、意見等

- ・ 商品内容の充実と、安定した供給が必要となる。
- ・ 特色の出し方によるが、協力は可能
- ・ 食育に関するワークショップやイベントを企画するのもよい。
- ・ 地場の物を直売できるスキームが成り立てば十分市場性はある。
- ・ “コト消費” 型のサービスメニュー導入で地産地消を実現することもアイデアとして考えられる。
- ・ 広域的な情報共有が必要
- ・ 市内外を含めてどれだけ品を調達できるか、公共やJAの協力（空きスペースを作らない仕組み）が必要となる。
- ・ 観光資源を最大限活用できれば、産直市場等のニーズは十分にある。
- ・ JAとの連携や、生産者からの安定的な供給が可能な運営体制の検討及び周辺商業施設への配慮が必要となる。
- ・ 犬山市内だけでなく近隣市町との広域的な地産地消の連携が必要と思う。
- ・ 他にはない、ネームバリューのあるものがあれば可能性はある。
- ・ 基本的にあれば需要がある。
- ・ 市場に出ない農産品を活用した地産地消の飲食店は生産者にとってもよいと思う。

2 「地域振興施設」のアイデア

(4) 都市拠点、交流拠点のアイデアについて

○主な提案、意見等

- ・常設のリサイクルステーションを設置
- ・文化的活動を行っている市民団体等の地域の人々が集える施設
- ・防災拠点としての機能
- ・移動式店舗
- ・お風呂（地域住民を取り込むのであれば）
- ・観光客を誘導できる施設
- ・アウトレット施設
- ・子育て支援、交流施設
- ・単なる物販や飲食ではなく、イベント企画が可能なスペース
- ・道の駅+防災、コミュニティ広場
- ・地元の方が参加できる企画があるとよい。
- ・滞在型ではなく、立ち寄り型になると思うので、短い時間で楽しめる企画が必要となる。
- ・施設内のサービスの充実が重要
- ・夜も人が集まる施設
- ・便益性の確保、住民サービスの充実、地域住民が活躍する場、防災機能、地域の魅力発信、地域住民によるおもてなし、観光の発着点
- ・有力キーテナントの誘致や日帰り温泉施設
- ・ありきたりな道の駅ではなく、他にはないもの、インパクトが必要となる。
- ・子どもが楽しめる施設、イベントがあるとよい。
- ・スーパー銭湯等のサービス提供型の施設
- ・体験・体感ができる拠点施設

(5) 「地域振興施設」の施設内容（施設構成）について

○主な提案、意見等

- ・安っぽい施設とするのはよくない。
- ・犬山の歴史文化を感じるデザインを有する施設（城、祭などをコンセプトとしたもの）
- ・施設は4 1号北側に設置した方がよいと感じる。
- ・コンシェルジュカウンター
- ・ベーカリー、レストラン、フードコートがまず考えられる。
- ・地域の有名店や精肉店が有るのもよい。
- ・コンビニ、子育て支援施設、イベント広場、多目的会議室、備蓄倉庫、産直市場、フードコート、観光案内所、ワークショップ、遊戯施設、ホスピタリティ施設、ドックラン
- ・実体験や滞在ができるエリア、地域特産物・飲食エリア、簡易パーキングエリア

3 実現可能な事業スキームについて

(6) 民間事業者が参入して実現可能な「地域振興施設」の整備手法について	
○主な提案、意見等	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 指定管理者や第3セクターによる事業が一般的に行われている。 ・ 事業用借地や定期借地が考えられる。 ・ 賃料がネックとはなるが、サブリースもできると思う。 ・ 20～30年の事業スパンは必要となる。 ・ 収益部分について独立採算、それ以外を公共が賄うスキームが一般的にわかりやすい。 ・ 建設は公共で、その後の運営を指定管理とする。 ・ 集客力の高い施設として見込まれることを前提として、附帯する地域振興施設部分を定期借地にて独立採算型で整備することについて検討することが想定される。 ・ PFI事業も方策の一つとして有り得る。 ・ 事業用定期借地が考えられる。 ・ 借地による事業が考えられる。 ・ PFI事業（サービス購入型と独立採算型を組み合わせた混合型）が有力となる。 	
(7) 地域振興施設に必要な駐車場整備を含む「地域振興施設」の建設・維持管理・運営の独立採算の可能性について	
①可能	1事業者
②条件次第で可能	6事業者
③一部についてのみ可能	3事業者
④不可能	1事業者
⑤わからない	0事業者
○主な提案、意見等	
<ul style="list-style-type: none"> ・ ハード面での補助は必要 ・ デベロッパーではないので、建設から維持管理、運営を一貫して行うことはできない。 ・ テナント形式による運営は可能 ・ 公共が示すコンセプトや条件によっては、可能性がある。 ・ 圧倒的な集客（強み）がなければ建設費を賄えない。 ・ 民間は採算がとれるよう事業を行うため、理想とは違う道の駅ができる可能性がある。 ・ 道の駅の機能がどこまで拡充され、集客力を高めることができるかによる。 ・ 建物、駐車場ありきでの運営はできない。 ・ 公共から要求される地代に相当する部分の金額による。 	
(8) 上記「地域振興施設」に「道の駅の駐車場及びトイレ」を加えた、建設・維持管理・運営の独立採算の可能性について	
①可能	1事業者
②条件次第で可能	3事業者
③一部についてのみ可能	1事業者
④不可能	5事業者
⑤わからない	1事業者
○主な提案、意見等	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 公共としてのスキームが具体化した時点で、再度民間対話を実施したほうがよい。 	

- ・地域振興施設の設置事業者の負担が高まることは、民間事業者の参加意欲を減退させる。
- ・公共性が高い部分に対する運営対価を支払ってもらう必要がある。

(9) 採算性を考慮した場合の「施設規模」と「駐車場規模」について

○主な提案、意見等

- ・駐車場は大型車の需要が多いが、バランスが重要。大型車は駐車（スペース）効率を悪くする（荷下ろし時間の調整などで長時間駐車する）場合がある。
- ・現在運営している施設程度の規模は必要となる。
- ・調査をしていないのでわからない。
- ・調査をしていないのでわからないが、車が駐車場内で滞留できるスペースは必要だと思う。
- ・繁忙期の臨時駐車場となるエリアがあるとよい。
- ・現時点では不明確な点もあり、具体的な想定は難しい。
- ・誰もが利用しやすい余裕をもった駐車スペースが必要になる。
- ・施設内容や利用者の滞留時間などによって大きく変わるため、具体的数値は未定。
- ・土地面積に対して上限3割を建築面積とし、残りが駐車場面積となる。

4 その他

(10) 市街化調整区域内地区計画（地域振興型）を定めた場合における進出の可能性（市場性）について

①十分にある	0事業者
②条件次第ではある	4事業者
③ない	3事業者
④わからない	4事業者

○主な提案、意見等

- ・41号沿線としてポテンシャルはあるが、車両の出入りに懸念を感じる。
- ・市場的な施設や、喫茶文化を活かした施設があってもいいと思う。
- ・レジャー型ではなく、福利施設や体験型施設などを組み合わせた施設があってもおもしろいと思う。
- ・人口規模や地域特性（既存店舗等）を考えると市場性は少ない。
- ・小規模な店舗なら市場性は見込める。
- ・すぐに進出するメリットはない。
- ・主体的な進出はできない。
- ・地元事業者との連携（特色ある取り組み）により可能性が高まる。

(11) その他

○主な提案、意見等

- ・エリア全体のコンセプトが重要となるだろう。
- ・周辺エリアの立地促進は十分にあると思う。
- ・道路案内標識等看板の位置は重要となる。
- ・雇用面及び地域住民や各種団体が積極的に参加できる環境づくりにおいて、公共の協力が不可欠であることから、力強い支援をお願いする。