

小矢部市道の駅大規模改造に係る第2回サウンディング型市場調査の結果の公表について

小矢部市道の駅大規模改造に係る第2回サウンディング型市場調査を実施しましたので、その結果を公表します。

1 第2回サウンディング型市場調査の実施目的について

小矢部市道の駅大規模改造にあたり、第1回サウンディング型市場調査で民間事業者よりいただいた意見を基に、市として民間活力の導入を前提とした整備のイメージとして2通りの案を作成し、今後の事業者公募に向け、より具体的な整備・運営手法や整備実施工程の参考とするため、第2回サウンディング型市場調査を実施しました。

2 実施経過について

- | | |
|----------------|-----------------------|
| ① 実施要領の公表 | 令和8年1月8日（木） |
| ② エントリーシート提出期限 | 令和8年1月16日（金） |
| ③ サウンディング実施 | 令和8年1月26日（月）～2月17日（火） |
| ④ サウンディング結果公表 | 令和8年3月19日（木） |

3 参加事業者について

15者

（設計事業者、建設事業者、デザイン会社、コンサルティング事業者、施設運営事業者 他）

4 参加事業者からの主な意見・提案等について

（1）整備手法について

【DBO方式での参画の可否について】

- ・DBOでの参画は可能 15社中15社

【DBO方式の懸念点について】

- ・運営事業者の想いが採用された施設にしないといけない
- ・DBOの場合、ビルド（建築）に費用がかかった場合に、デザイン（設計）、オペレート（運営）に負担が大きくなって来るので、ビルド（建築）に係る費用を抑え建設することが主眼となってしまふ懸念がある
- ・運営事業者を先に決める方式（EOI）がいい。運営事業者の考えに沿った設計が大事と

思うので、運営事業者と設計業者と市の3者で話を詰めて進めるべきと思われる

- ・能力ある、安心できる指定管理者を設計の前段階で決めるE O I方式も有効
- ・DBがのぞましい
- ・運営事業者がどうしてほしいのか、市としてどんな建物を必要としているのかの話を決めてから整備を進めた方がいい
- ・参画相手が決まっていない現段階では方式について、いい悪いは言えない
- ・資本力がないとできないと思われる
- ・運営は別途となるため、コンソーシアムが組めれば可能
- ・市として具体的な施設像・運営像が十分に固まっていない状況で、DBO方式を前提とすることには大きなリスクがある。不動産ビジネス型の「道の駅」ではなく、まちづくり拠点としての「道の駅」を目指すのであれば、DBO方式は最適とは言えない。DBOで進める場合は、市役所側に不動産賃貸業に熟知した者が必要となる。

(2) 想定する整備内容・サービス対価について

【整備費用4億7,000万円での整備の可能性について】

- ・身の丈に合った設計整備をして、維持管理できるような作り方をしたほうがいい
- ・整備費については、利益還元によって中長期にわたって返還してもらおうという考えのもと、儲かる施設として整備すべき
- ・既存改修でよく、今あるものを壊す必要はないのではないかと。A案のように建物を作らなければ費用はかからないので、4億7000万円内できるとと思われる
- ・整備費が十分あればいいが、改修の内容を検討していくと、A案・B案どちらがいいとは言えない。原点に戻って、売場のワンフロア化、売場面積拡充を最優先とする。
- ・市がどの改修を優先するかを明確にし、予算がないのであれば、大きな改修までする必要はない。無理をしないで、早期に改修すべき
- ・建築資材の高騰や仮設の営業継続方法、工期などを含めて考えると、妥当かどうか回答できない
- ・費用面から、A案での実施は可能
- ・整備費については、情報が少ないので回答できない
- ・プレハブであればB案でも可能と思われる

【既存施設（地域振興棟）のテナント利用の可能性について】

- ・飲食（フードコート）などのテナント入れることは可能
- ・テナントは飲食関係が想定されるが、B案では新設と既存施設が離れるので動線的に利用しにくい
- ・飲食テナントは、フードコート的なメインテナントに加え、小さな販売店（パン屋、ケーキ屋等）も配置できると施設の魅力向上につながる

- ・テナントについて、空いているよりはテナントが入ればいい
- ・地域性のあるテナント出店は可能
- ・道の駅敷地内でコンビニ出店でできれば、防災拠点として対応可能となる。ただし、建物を建てると採算が合わないため、既存建屋に入る形になると思われる。テナントは、国道からの車の乗り入れを解消しないと難しいと思われる
- ・テナントは、深夜営業できる飲食・販売店がいい。トラック運転手の休憩施設（シャワー室・仮眠室）があればいい。魚や肉を扱う店があれば利用客に広がりがある
- ・既存施設の入り口に当たる場所は道の駅の顔であるので、テナントを入れるのがいいのかは疑問
- ・テナントの運営は直営の飲食店が想定される（直営の厨房を持つことで大規模災害などの有事の際に利用可能）。地元の食材を用いた商品開発と試食できる場所が必要（地元の食材が集まる道の駅で直営の厨房施設を持つ意味は大きい）
- ・テナントを入れずに、市内事業者と組んでブランド商品の開発・販売を直営でやる
- ・テナントは、収益面から入れるべきと思う

【円形広場の有効活用方策について】

- ・定期的にイベントを開催すればいい。マルシェや子どもの遊び場がいい
- ・テントで野菜の販売や儲かるためのイベント開催が想定される
- ・イベント開催が想定されるが、週末の農産物売場の拡張での利用も考えられる
- ・コンテナハウスを配置した売場やアーバンスポーツの会場とする
- ・A案であればイベント、フリーマーケットの開催、B案であればチャレンジショップの開設がいいと思う
- ・マルシェや民間に貸し出してのイベント開催は集客につながる
- ・子供が遊べる空間づくり、仮設遊具の設置がいい
- ・円形広場に費用をかけてまで屋根は必要か。簡易的なテント屋根でイベント会場として使える
- ・円形広場の屋根は必要ない。駐車場がないのでイベントをしたら混雑する。円形広場やドッグランの改修より売場の改修が最優先
- ・運営事業者との話し合いで、スポーツなどのイベントやマルシェ広場、職業体験が想定される。稼ぐという視点であれば物産・6次産業化を絡めたイベントも想定される
- ・ドッグラン跡地は「ホッケーのまち」という明確な地域資源を活かし、ホッケー体験施設・ミニコートとして整備することが望ましい。RVパークは小矢部らしさや独自性が全く感じられず、経済効果も限定的と思われるので、採用すべきではない。

【工事期間中の対応について】

- ・プレハブを建てたりして事業を縮小して運営したほうがいい

- ・半分ずつの工事により営業継続は、可能となる
- ・仮設もしくは工区・売場を半分ずつにしての工事での営業継続は可能
- ・A案では半分ずつの工事が可能
- ・仮設の売場を設けて営業を継続したほうがいい
- ・生産者のためにも営業継続は必要であり、仮設コンテナを設けることも考えられるが、活用されていない行政施設を利用できるといい
- ・顧客を失う懸念から、コンテナをリースするなどして営業継続したほうがいい
- ・仮設を設けて営業継続は可能。その分、コストはかかるが、施設内を空っぽにして、一瞬でさっと工事して終わる方がいい
- ・営業継続については、工事の進め方で調整可能であるが、仮設店舗（プレハブ施設）の整備やスペースの確保、また工事期間の延長により経費が増加するため、施設運営者と綿密に調整しながら進める必要がある
- ・営業継続について、円形広場に仮設コンテナを設けて営業することが現実的。建物を半分ずつ分けて工事することも可能だが、リスクもある

【A案、B案どちらが想定、提案しうる再整備のイメージに近いか】

- ・A案が提案しやすい（1ヶ所に集約されてる方がオペレーション的にやりやすい）。B案はコストがかかると思われる
- ・B案の売場新設の場合、既存施設と離れるので利用客目線でよくない。できれば1ヶ所でまとめて運営したほうがいいので、A案のほうがいい。利用客の動線を考えた場合はA案がいい
- ・コンパクトな利用を考えるとA案のほうがいい
- ・運営面からもコンパクトな施設が望ましいと思われるのでA案がいいと思う
- ・A案のほうがイメージしやすい。B案もこれだけ売場が広がればおもしろいが、既存施設が空く可能性がある
- ・予算的にはA案が妥当。B案は地質調査なども考慮すると現実的ではないと考える
- ・動線を考慮するとA案がいい。B案だと予算が足りないと思われる
- ・動線を考えると、B案のように円形広場で売場を設けても利用客は少ないと思われる
- ・B案は費用がかかりそうなので、A案が現実的と思われる
- ・売場面積の拡充、営業継続の面では、B案がいいと思う
- ・売場面積の拡充による売り上げ増を考えるとB案が妥当と考える
- ・A案は、物販エリアが広くなり、キッズスペースや6次産業施設エリア、フードコートがまとまっていて、使いやすさの面でも現実的だと思う。B案は費用がかかると思われる
- ・A案、B案、どちらでもいい
- ・A案、B案のどちらがいいかは、運営の考え方にもよるため、一概に言えない

【什器・備品の事業者負担の可能性について】

- ・事業者負担は可能
- ・利便性向上のために経費を充てたいので、事業者負担については、行政が負担してくれるとありがたいが、条件に応じて可能。
- ・リスクが懸念されるが、条件によって可能
- ・民間が活用できる補助金もあるので可能と考えるが、システム系の機器については経営状況を行政が把握する意味でも要検討
- ・什器・備品への投資は事業者にとって負担となるが、条件によって可能
- ・発注者側の負担が一般的と考える
- ・所有者の明確な線引きが必要
- ・可能と思われるが、事業者が撤退する際のリスクが想定される
- ・大型の設備・機器は行政負担がいい
- ・契約終了時に撤去可能である可能性の高い什器・備品は事業者負担でよい。ただし、公共性の高い備品は行政負担とするべきなので、項目ごとに協議が必要

(3) 運営期間について

【運営期間 15 年に対する意見について】

- ・15 年は妥当
- ・人材育成の面も含めて 15 年が妥当
- ・DBOでの事業実施であれば 15 年は必須。適切な運営維持のため、要求水準書に「定期的なモニタリング実施」についての記載もあればいいと思う
- ・運営期間 10～15 年が妥当
- ・10～15 年（15 年は長く感じるので、10 年がいい）
- ・10 年が妥当
- ・10 年に設定して瑕疵がなければ 5 年延長は妨げないという考え方により 10 年が妥当
- ・5 年が妥当
- ・前提条件によるが、什器・備品のコスト回収の面などを考えると長期の契約になる

(4) 指定管理料 0 円での管理運営の実現可能性

【指定管理料 0 円での運営について】

- ・可能
- ・可能だが、トイレやシャワーなどの維持費等は要検討
- ・協議のうえ可能。トイレ等の清掃や観光案内機能が含まれる場合は別途費用が必要
- ・条件付きで可能
- ・難しい

- ・運営が軌道に乗るまでは指定管理料を出し、軌道に乗ったら徐々に減らす（ゼロにする）という考えはありがたい
- ・最初は指定管理料を出して、黒字化したら指定管理料を全額戻すというやり方がいい
- ・指定管理料ゼロの可能性については回答できない

【入込数及び売上見込みについて】

- ・入込数は73～85万人が見込まれる
- ・現時点で入込数、売上の見込みは回答できない
- ・入込数、売上の見込みについては回答できない
- ・入込数は1. 何倍が想定される。売上額は4.5億円が理想。
- ・入込数、売上は現状を上回ると見込める
- ・入込数、売上の見込みは、120～130%アップが見込める
- ・入込数、売上は約1.2～1.5倍が見込める
- ・明確に言えないが、子供向けの遊具・簡易的な屋根があれば、入込数も増えると思われる。

【利益・売上の本市への還元方法・その割合等について】

- ・売上の8%は可能。歩合制（売上の8%とするが、売上がない場合でも最低の金額だけ納付）導入も可能
- ・利益が出たら5%還元でいいと思う
- ・利益が出れば、利益の2～3%の還元は可能、その分を道の駅に再投資してもらおうと利便性向上につながる
- ・利益ができれば数%であれば可能
- ・利益があがったら還元は可能
- ・固定ではなく、利益の何%だといい
- ・利益還元について、人材育成にも費用がかかることから要検討（「売上に応じて協議可能」と表記するのも1つ）
- ・利益連動型がいい（利益もしくは売上の何%超えたら還元する）
- ・収益を見ての還元は可能と思われる。公募の際に売上があったら指定管理料を全部返還もしくは売上何%超えたら還元するという表記があればいい
- ・最初は据え置きとして、運営が軌道に乗れば、利益が出たら何%還元するという考えはありがたい。
- ・運営が軌道に乗ったら還元することは可能。できれば利益の分を人材育成や商品開発に活用したいとも考える
- ・利益還元について、最初の3年間ぐらいはなしにして、その後、利益の5～10%の還元という考え方もできる

- ・利益還元については回答できない

(5) 整備実施工程について

- ・実施工程については、妥当と考える
- ・工期が長く感じる。工事は冬場に実施し、春オープンを目指すべきではないか
- ・スケジュールは問題ない。工程が短縮できるのは工事の部分と思われる
- ・A案・B案、どちらも可能と思われる
- ・昨今の建設業界事情から、工事期間は長くなることが想定される
- ・実施設計と工事の14ヶ月は短い（募集期間はDBOであれば6ヶ月は妥当）
- ・B案であれば10ヶ月あれば可能と思われる。A案であれば、もっと短くなると思われる。
- ・公募期間は長いので4ヶ月にして、その分、設計期間を長くしたほうが良いと思われる
- ・募集期間6ヶ月、工事期間14ヶ月は妥当と思われるが、設計期間3ヶ月は短く思える
- ・開発行為関係、消防などの法令に関する許可申請も考慮しなくてはならない
- ・実施工程における募集期間（6ヶ月）でのグループ組成は可能

【その他】

- ・面積は広いにこしたことはない。フードコートの座席数がもう少し確保できればいい
- ・フードコートを広くして、地元の食材（農産物、畜産物など）が食べれるようにできたらいい
- ・キッズスペースを設けることで親子が集う場所になり、入り込み数、売り上げの増につながると思う
- ・道の駅に防災機能を求めるうえで、施設内に長距離移動運転手を想定したシャワー室と仮眠室等が一体となったコンビニがあればいいと思う
- ・商品開発が必要
- ・RVパークではなく、駐車場として活用したほうが良い
- ・体験交流室の活用（職業体験など）
- ・子供と親が集まれる場となる整備をすれば、買い物も生まれ、稼げる道の駅になる
- ・今後、整備内容や整備手法を具体的に検討していくためには、「小矢部市全体のまちづくりの中で、道の駅をどのような役割として位置づけるのか」「道の駅に期待する機能や役割の優先順位をどのように考えるのか」といった点について、もう一段踏み込んだ具体的なビジョンを整理しておくことが必要不可欠である
- ・ホッケー体験施設と併せて、施設内にホッケーの歴史を紹介するホッケーミュージアムや、ホッケー関係者やファン達の交流の場となるスペースがあればいい。
- ・メルヘンによるまちづくり戦略の行き詰まり感が否めないため、道の駅の名前の変更について要検討