

③ 代表企業として検討したい企業 5 社のうち、P F I 事業の経験がある、もしくは P F I に関する研究会に所属する企業は 1 社、20%である。

P F I 経験	会社数
P F I 経験・会員	1
指定管理者・会員	2
その他	2
計	5

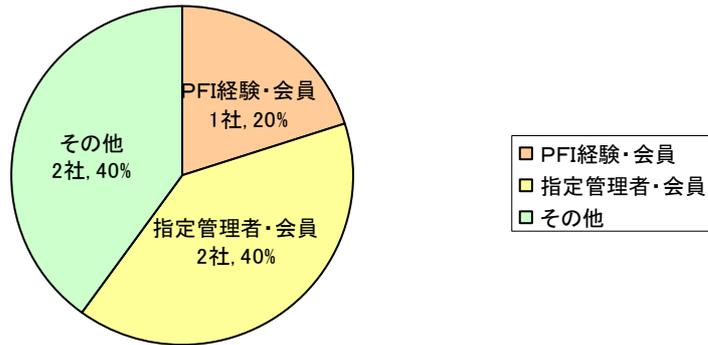


図 4.8 PFI 経験 (代表企業検討運営関連会社)

(5) 主な自由意見

○本事業について

- ・詳細の事業内容の理解がない為、現時点では回答できない。条件が合えば検討したい。
(ビル管理、建設、建設その他、スーパー・小売、鉄道・バス)
- ・P F I 方式は応募者の事前経費負担が重く、その金額・労力は事業規模の大小に連動するものでもないため、事業規模、期間、リスク分担、運営内容、ペナルティ規定など総合的に見て、民間事業者が参画し易い事業スキームとする必要がある。(建設)
- ・なるべく民間の独立採算リスクを小さくして頂くことを希望する。(建設、建設その他)
- ・早期の情報公開が民間としての参加の可否につながる為、より具体的な情報を早い段階で公表して頂きたい。(建設その他)
- ・運営期間、品目を考慮すると、一般的には、運営企業が代表企業になることが合理的であると考え、また安定性、サービス向上に資すると思う。(建設)
- ・PFI を導入する場合には、大規模修繕を業務範囲外として頂けると参入しやすいし、構成企業としての参加も考えられる。(ビル管理)

○指定管理者制度について

- ・①市の予算がなかなか出ない場合が多く、結局出資者の持ち出しになること。又、スピードが遅いこと。②品揃について、行政の意見が強くなり、柔軟に対応できなくなること。③3～5年の契約期間では投資回収が難しいこと。④投資が行政財産になってしまうこと。等があり、実際には不都合が出店者に行ってしまうケースが多くあることがイメージとして定着している。考慮して欲しい。(飲食)

4.3. 民間企業の参加可能性

今回実施したアンケート調査では、静岡県内に事業所がある企業 242 社を発送先として選定した。建設関連企業、運営関連企業という分類では、建設関連企業約 4 割、運営関連企業約 6 割とした。

その結果、継続した情報提供を希望する事業者は 59 社で、P F I 事業で整備することが決まった場合に代表企業として検討したい事業者は 15 社であった。15 社のうち 5 社が運営関連会社であった。また、自由意見では、早期の情報公開、より具体的な情報を早い段階で公表することについて希望されており、建設関連会社を 4 割程度にした事前アンケートによる市場調査兼情報周知の実行は運営関連会社の参加意向を促し、意向を組み入れることに有効であると判断できる。

その他、自由意見では、応募の経費負担が重いため、民間事業者が参画しやすい事業スキームが希望されている。運営企業が代表企業になることが合理的であるという考えも出ている。本事業では、小規模事業として整備することの課題として応募者数の確保、民間独立採算事業の課題として運営ノウハウを活用できる事業者の選定について、対応策を検討することになっている。

よって、今回のアンケート調査の回答者から上記課題についての意見聴取を行い、アンケート調査で検討を希望された事業者が公募の際も応募するよう、課題解決の対応策の検討の一助とする。

5. 民間独立採算事業に関する検討

5.1. 民間独立採算事業の課題と解決方法の検討

一般的に、小規模のPFI事業では、運営企業がPFI事業に対して慣れていない等の理由により、結果的にPFI事業に実績の多い建設企業が「代表企業」となり、運営業務に移行した段階で運営マネジメントを代表企業（筆頭株主）として発揮できるかという事が、先行する「道の駅」PFI事業での課題として指摘されている。このため、民間独立採算事業の課題は、運営期間に運営事業ノウハウを活用できる事業者が担当するような選定をどのようにして行うかということであるが、「運営時に運営ノウハウを活用できる事業者が運営を行う」と考えると、解決方法として下記の3点が想定される。

- ①募集時の応募者資格として運営ノウハウを持つ事業者を代表とする条件を入れる
- ②事業者選定で運営ノウハウを持つ事業者を選定する
- ③運営期間に持ち株比率の移動を実施し、運営ノウハウを持つ事業者が事業を運営する

5.1.1. PFI運営企業の選定に関する方策（募集時の条件）

募集時に応募者資格として運営ノウハウを持つ事業者を代表とする条件を入れることにより、運営関連会社が代表企業、SPC組成後の筆頭株主となり、長期間運営していただくことが想定される。

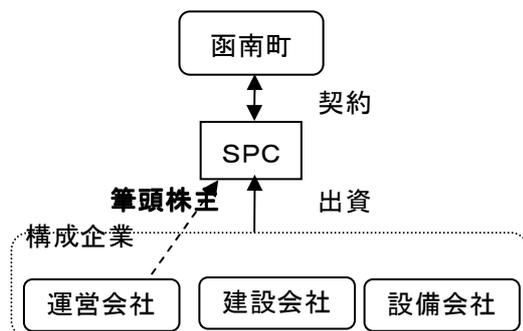


図 5.1 事業スキーム（公募時に条件明記する）

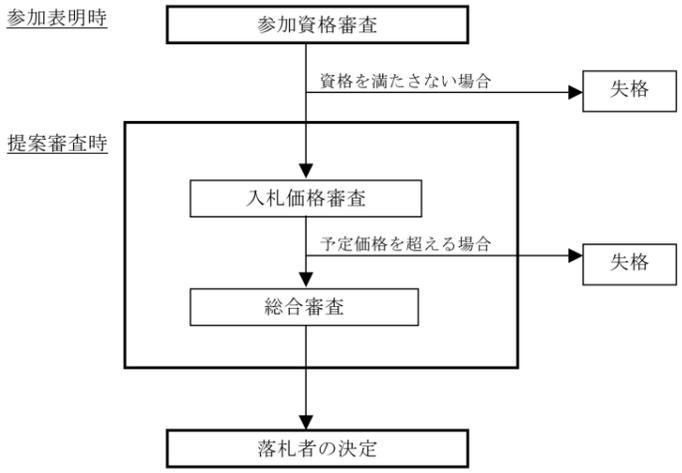
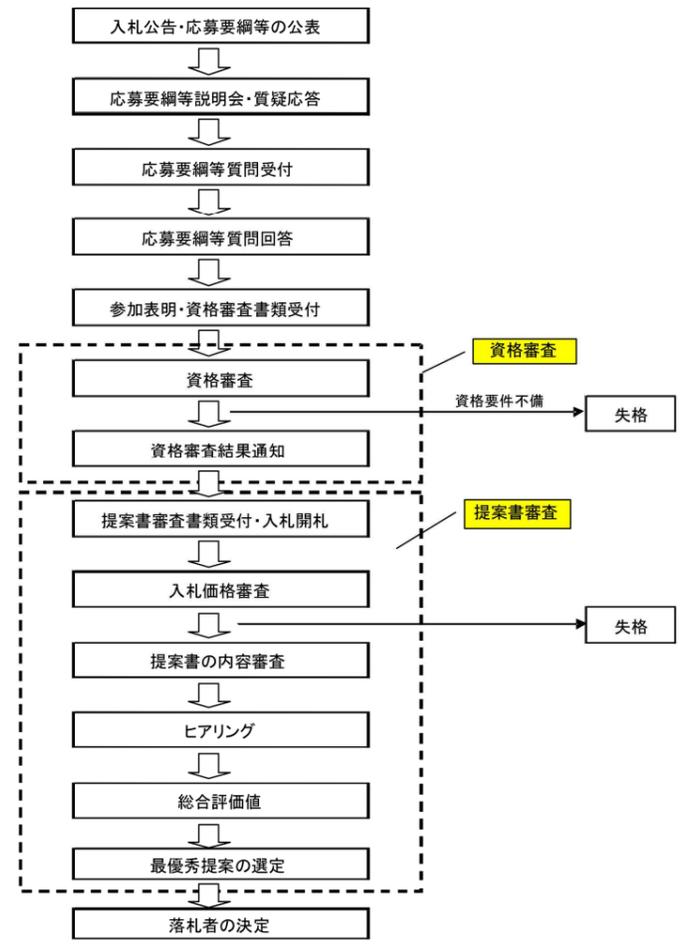
5.1.2. PFI運営企業の選定に関する方策（提案審査時）

①運営重視の提案書審査

提案書の審査段階で、運営重視の評価を行うことにより、運営ノウハウを持つ民間事業者を選定することが考えられる。

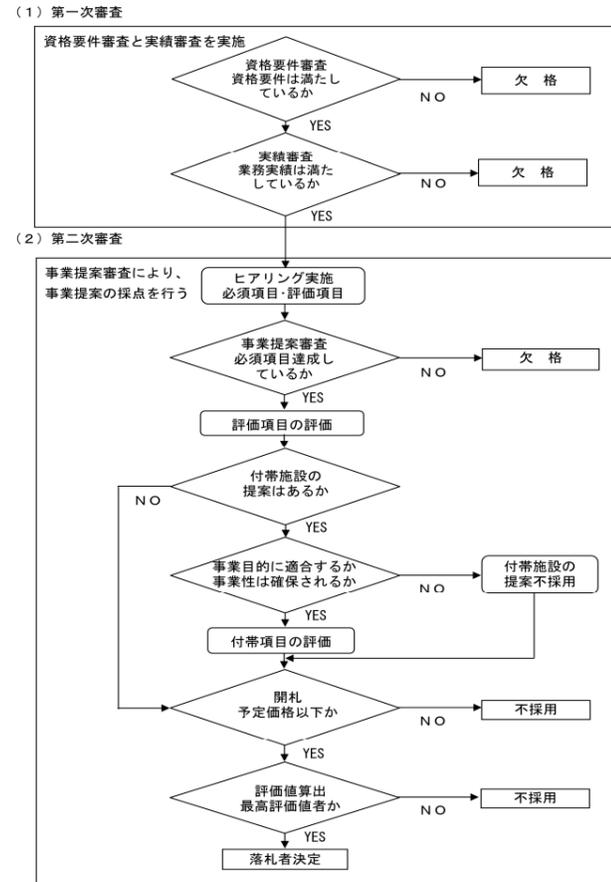
PFI事業で整備された既存「道の駅」4箇所の入札は総合評価落札方式で行われ、事業者選定方法、選定基準、評価点は下記の通りである。

表 5.1 既設「道の駅」事業者選定基準

「道の駅」名称	事業者選定方法	価格点・技術点の評価得点比率	技術点の中の運營業務評価点																																					
いぶすき	<p>参加表明時</p> 	<p>価格点：技術点＝3：7</p> <table border="1" data-bbox="1068 325 1617 619"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>配点</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>入札価格に関する事項</td> <td>30</td> </tr> <tr> <td>事業全体に関する提案</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>地域交流施設 設計・建設業務</td> <td>23</td> </tr> <tr> <td>地域交流施設、都市公園、道の駅 維持管理業務</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>地域交流施設 運營業務</td> <td>23</td> </tr> <tr> <td>事業計画</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>100</td> </tr> </tbody> </table>	項目	配点	入札価格に関する事項	30	事業全体に関する提案	9	地域交流施設 設計・建設業務	23	地域交流施設、都市公園、道の駅 維持管理業務	8	地域交流施設 運營業務	23	事業計画	7	合計	100	<p>(技術点中の運營業務)／技術点＝23／70 約 33%</p> <table border="1" data-bbox="1958 346 2626 777"> <thead> <tr> <th colspan="2">④運營業務</th> <th>23点</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>運營業務 方針・実施体制 (3点)</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 施設の円滑な運営、利便性、信頼性を高めるよう、十分な方針・運営体制をとっているか。 各業務毎の人員体制が明確になっており、かつ、適正な人員数か。 その他、優れた提案がなされているか。 </td> <td>様式G-2 様式G-3</td> </tr> <tr> <td>特産物販売業務 (4点)</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 特産物販売業務の具体的な業務内容を理解し、具体的な提案がなされているか。 売上向上への具体的な提案がなされているか。 </td> <td>様式G-4</td> </tr> <tr> <td>地域情報発信業務 (4点)</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 地域情報発信業務の具体的な提案がなされているか。 指宿市観光協会との業務協力がなされているか。 </td> <td>様式G-5</td> </tr> <tr> <td>自由提案による自主運營業務 (4点)</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 地域活性化や市民の利用性向上等に寄与した具体的な提案がなされているか。 特産物販売業務及び地域情報発信業務と明確に区分されているか。 </td> <td>様式G-6</td> </tr> <tr> <td>特産物販売手数料及び施設使用料 (5点)</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 特産物販売手数料が要求水準を満たしており、最適かどうか。 施設使用料が要求水準を満たしており、最適かどうか。 </td> <td>様式G-4 様式H-7</td> </tr> <tr> <td>その他サービス向上計画 (3点)</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> その他サービス向上のための、優れた具体的な提案がなされているか。 </td> <td>様式G-7</td> </tr> </tbody> </table>	④運營業務		23点	運營業務 方針・実施体制 (3点)	<ul style="list-style-type: none"> 施設の円滑な運営、利便性、信頼性を高めるよう、十分な方針・運営体制をとっているか。 各業務毎の人員体制が明確になっており、かつ、適正な人員数か。 その他、優れた提案がなされているか。 	様式G-2 様式G-3	特産物販売業務 (4点)	<ul style="list-style-type: none"> 特産物販売業務の具体的な業務内容を理解し、具体的な提案がなされているか。 売上向上への具体的な提案がなされているか。 	様式G-4	地域情報発信業務 (4点)	<ul style="list-style-type: none"> 地域情報発信業務の具体的な提案がなされているか。 指宿市観光協会との業務協力がなされているか。 	様式G-5	自由提案による自主運營業務 (4点)	<ul style="list-style-type: none"> 地域活性化や市民の利用性向上等に寄与した具体的な提案がなされているか。 特産物販売業務及び地域情報発信業務と明確に区分されているか。 	様式G-6	特産物販売手数料及び施設使用料 (5点)	<ul style="list-style-type: none"> 特産物販売手数料が要求水準を満たしており、最適かどうか。 施設使用料が要求水準を満たしており、最適かどうか。 	様式G-4 様式H-7	その他サービス向上計画 (3点)	<ul style="list-style-type: none"> その他サービス向上のための、優れた具体的な提案がなされているか。 	様式G-7
項目	配点																																							
入札価格に関する事項	30																																							
事業全体に関する提案	9																																							
地域交流施設 設計・建設業務	23																																							
地域交流施設、都市公園、道の駅 維持管理業務	8																																							
地域交流施設 運營業務	23																																							
事業計画	7																																							
合計	100																																							
④運營業務		23点																																						
運營業務 方針・実施体制 (3点)	<ul style="list-style-type: none"> 施設の円滑な運営、利便性、信頼性を高めるよう、十分な方針・運営体制をとっているか。 各業務毎の人員体制が明確になっており、かつ、適正な人員数か。 その他、優れた提案がなされているか。 	様式G-2 様式G-3																																						
特産物販売業務 (4点)	<ul style="list-style-type: none"> 特産物販売業務の具体的な業務内容を理解し、具体的な提案がなされているか。 売上向上への具体的な提案がなされているか。 	様式G-4																																						
地域情報発信業務 (4点)	<ul style="list-style-type: none"> 地域情報発信業務の具体的な提案がなされているか。 指宿市観光協会との業務協力がなされているか。 	様式G-5																																						
自由提案による自主運營業務 (4点)	<ul style="list-style-type: none"> 地域活性化や市民の利用性向上等に寄与した具体的な提案がなされているか。 特産物販売業務及び地域情報発信業務と明確に区分されているか。 	様式G-6																																						
特産物販売手数料及び施設使用料 (5点)	<ul style="list-style-type: none"> 特産物販売手数料が要求水準を満たしており、最適かどうか。 施設使用料が要求水準を満たしており、最適かどうか。 	様式G-4 様式H-7																																						
その他サービス向上計画 (3点)	<ul style="list-style-type: none"> その他サービス向上のための、優れた具体的な提案がなされているか。 	様式G-7																																						
ようか但馬蔵		<p>価格点：技術点＝1：3</p> <p>非価格要素の選定項目①から⑤及び価格要素において、それぞれ右に示す比率で加重値を求めた点数を計算し、最も高かったものを最優秀提案とします。</p> <table border="1" data-bbox="1113 1029 1855 1375"> <thead> <tr> <th>選定項目</th> <th>比率</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>●非価格</td> <td>7.5</td> </tr> <tr> <td>①事業遂行能力</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>②事業運営計画</td> <td>3.2</td> </tr> <tr> <td>③維持管理計画</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>④資金・収支計画</td> <td>1.2</td> </tr> <tr> <td>⑤施設計画</td> <td>1.5</td> </tr> <tr> <td>●価格</td> <td>2.5</td> </tr> <tr> <td>計</td> <td>10.0</td> </tr> </tbody> </table>	選定項目	比率	●非価格	7.5	①事業遂行能力	8	②事業運営計画	3.2	③維持管理計画	8	④資金・収支計画	1.2	⑤施設計画	1.5	●価格	2.5	計	10.0	<p>(運營業務中の運營業務)／技術点＝32／75 約 43%</p> <p>2) 具体的審査項目と比率</p> <p>非価格要素の選定項目①から⑤及び価格要素において、それぞれ右に示す比率で加重値を求めた点数を計算し、最も高かったものを最優秀提案とします。</p> <table border="1" data-bbox="1988 1018 2626 1302"> <thead> <tr> <th>選定項目</th> <th>比率</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>●非価格</td> <td>7.5</td> </tr> <tr> <td>①事業遂行能力</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>②事業運営計画</td> <td>3.2</td> </tr> <tr> <td>③維持管理計画</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>④資金・収支計画</td> <td>1.2</td> </tr> <tr> <td>⑤施設計画</td> <td>1.5</td> </tr> <tr> <td>●価格</td> <td>2.5</td> </tr> <tr> <td>計</td> <td>10.0</td> </tr> </tbody> </table> <p>②事業運営計画</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 営業戦略 <ul style="list-style-type: none"> 集客力・営業戦略について (2) 施設別事業運営計画 <ul style="list-style-type: none"> ①地元農林水産物直売施設 <ul style="list-style-type: none"> 集荷方法について 販売方法について ②食材加工施設 ③食事施設 (3) 地域振興 <ul style="list-style-type: none"> ①地域農業振興について ②地域振興に寄与する施設の提案内容 ④地域情報発信について 	選定項目	比率	●非価格	7.5	①事業遂行能力	8	②事業運営計画	3.2	③維持管理計画	8	④資金・収支計画	1.2	⑤施設計画	1.5	●価格	2.5	計	10.0	
選定項目	比率																																							
●非価格	7.5																																							
①事業遂行能力	8																																							
②事業運営計画	3.2																																							
③維持管理計画	8																																							
④資金・収支計画	1.2																																							
⑤施設計画	1.5																																							
●価格	2.5																																							
計	10.0																																							
選定項目	比率																																							
●非価格	7.5																																							
①事業遂行能力	8																																							
②事業運営計画	3.2																																							
③維持管理計画	8																																							
④資金・収支計画	1.2																																							
⑤施設計画	1.5																																							
●価格	2.5																																							
計	10.0																																							

30

水の郷さわら



技術点は 500 点満点
要求水準（必須項目）をすべて充足している場合は基礎点 500 点

項目	基礎点	評価点配点
財務計画	500	100
施設整備計画		150
維持管理計画		50
運営計画		150
付帯施設	—	50
合計		500

総合評価の計算式

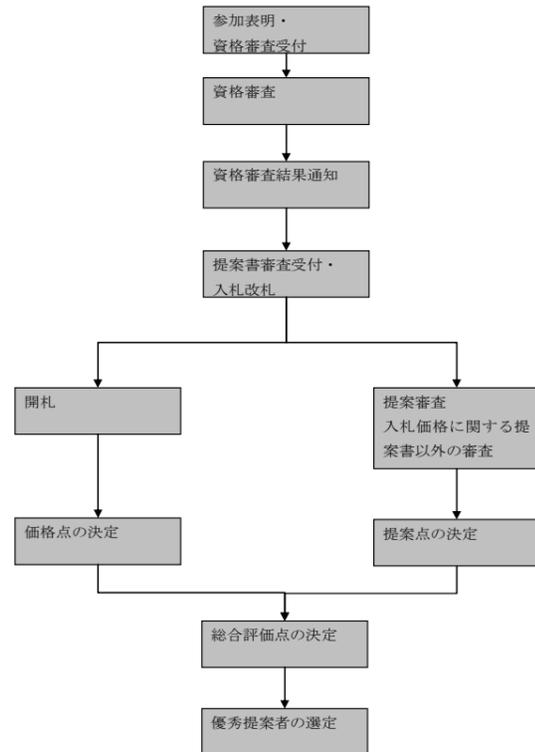
$$\text{評価値（総合点）} = \text{提案内容評価の得点} \div \text{入札価格}$$

$$\text{（提案内容評価の得点} = \text{基礎点} + \text{評価点（評価項目・付帯項目））}$$

(運營業務中の運營業務) / 技術点 = 150 / 500 30%

項目	基礎点	評価点配点
4-1 全体で連携・統一が図られた運営管理	150	10
4-2 災害対策活動と連携した運営		10
4-3-1 開館日・開館時間及び料金計画		10
4-3-2 防災教育常設展示室		30
4-3-3 水辺交流センター		20
4-3-4 地域交流施設		50
4-3-5 河川環境施設、河川防災ステーション(大型駐車場) 運営計画		10
4-4 安全管理、警備、案内・広報、総務業務		10

笠岡ベイファーム



価格点：技術点 = 1 : 3

項目	配点
価格	25
事業計画	20
地域振興施設・建設業務	17
地域振興施設維持管理業務	8
地域振興施設運營業務	30
合計	100

(運營業務中の運營業務) / 技術点 = 30 / 75 40%

④地域振興施設運營業務 (30点)	
実施方針、体制	施設の円滑な運営、利便性、信頼性を高めるよう、十分な方針、運営体制をとっているか。 各業務の人員体制が明確になっており、かつ、適正な人員数か。
地域情報発信業務	地域情報発信業務の具体的な提案がなされているか。
販売施設における特産品販売業務	販売業務の目的、内容を理解するとともに、具体的な提案がなされているか。 (仮称) 出荷者協議会からの調達率向上のための工夫及び、市内で生産、製造された品目の取扱を向上させるための考え方等。 売上向上への具体的な提案がなされているか。
通販サイトによる特産品販売業務	通販サイトによる特産品販売業務の目的・内容を理解するとともに、運営の工夫等に関して具体的な提案がなされているか。
飲食コーナー運營業務	飲食コーナー運營業務の内容を理解するとともに、具体的な提案がなされているか。 地場産品を活用したメニューに関する具体的な考え方が提案されているか。 売上向上への具体的な提案がなされているか。

既設「道の駅」の事業者選定方法は、資格審査の後に入札価格審査を行い、予定価格を越えた場合に失格、合格した事業者のみ提案書が審査される流れが2箇所、資格審査、提案書審査を行い、その後に開札して予定価格を下回った事業者の評価値を算出し最高評価値者を決めるものが1箇所、資格審査後に提案書審査と価格審査を行い、総合評価点を決定するものが1箇所となっている。

価格点と技術点の比率は、1：3が2箇所となっている。

運営事業の主な評価内容は下記の通りである。

【運営全体】実施方針・体制：円滑な運営のための方針・体制、適切な人員配置

【販売関連】物販・飲食：具体的な提案、売上向上のための提案、営業戦略

【地域情報発信】具体的な提案

運營業務に関する評価は、技術点の約3割とされている。

既設「道の駅」の運営は概ね良好のように思われ、特に「水の郷さわら」は年間想定利用者数の2倍以上の利用者数で経営状況は極めて良好なことから、技術点中に占める運營業務に関する評価点は3割以上、もしくは更に運営重視の観点から、3～5割程度の評価点とすることが考えられる。

②競争的対話手法

応募者の中から、運営ノウハウを持つ事業者を選定する方法として、その他に発注者と競争参加者との間で性能発注の内容等について対話を行う契約手法である競争的対話方式がある。

競争的対話方式は民間のノウハウや技術の提案に基づき、参加者と対話を行いながら仕様を作成し、高いVFMを期待できるものであるが、対話手続きに要する時間や事務負担を伴うものであり、多数の応募者があった場合は更に負担が増すため、事業者を絞り込む必要がある。

PFI事業を活用して整備した既設「道の駅」では、「ようか但馬蔵」での事業スケジュールは以下の通りである。

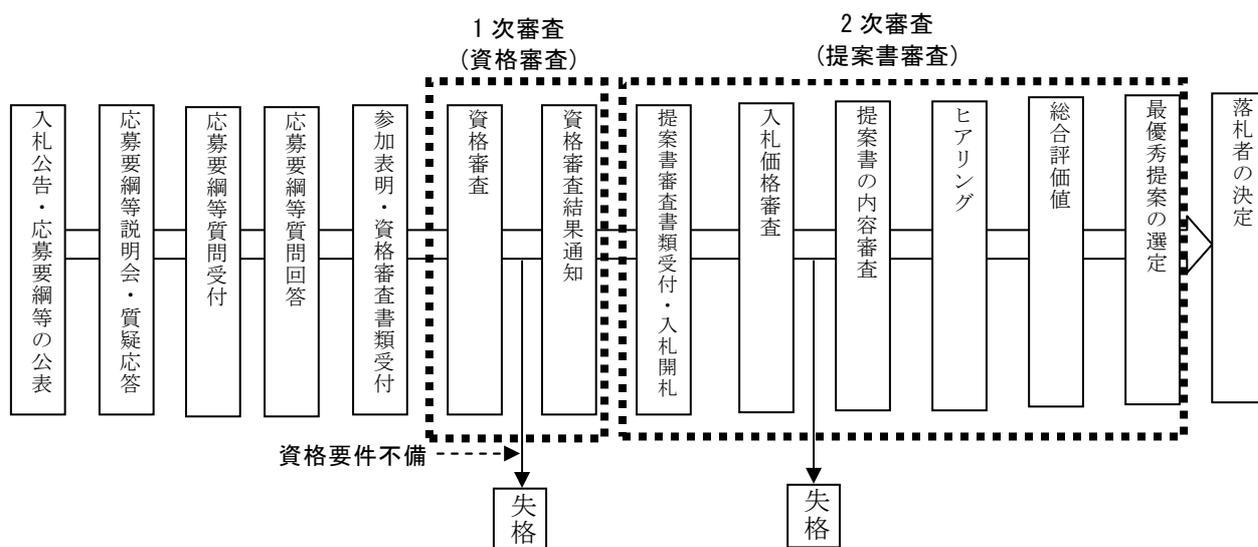


図 5.2 「ようか但馬蔵」事業スケジュール

表 5.2 「ようか但馬蔵」応募内容

<p>応募者の資格要件</p>	<p>①グループの代表者、及び単独事業者は、飲食業、販売業、サービス業等の複合施設の運営実績を有している者であること。 ②建物を建設する者は、建設業法第3条の規定により、建築一式工事につき特定建設業の許可を受けた者であること。また、建物等を設計する者は、建築士法第23条の規定により一級建築士事務所の登録を行っていること。 ③建物等を建設する者は、建設業法第27条の23第1項に規定する経営事項審査を受けた者であること。</p>													
<p>応募にかかる提出資料</p>	<p>1次審査</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・参加表明書 ・グループ構成会社名と役割分担及び会社経歴 ・直近3年の貸借対照表、損益計算書 ・事業実施体制に関する事項 ・事業のコンセプト ・情報ターミナルを含む施設の概略配置図、パース 												
	<p>2次審査</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・設計（基本設計）・建設計画：施設の配置図、平面図、断面図、立面図 ・運営・維持管理計画書 ・事業計画書：資金計画、事業収支など事業計画全般に関する計画 ・入札価格 												
<p>評価・選定基準</p>	<p>1次審査</p>	<p>応募要件等の具備を審査。一項目でも不備があれば失格。</p>												
	<p>2次審査</p>	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="459 761 667 887"> <p>①事業遂行能力</p> </td> <td data-bbox="667 761 1394 887"> <p>(1)事業者の出資バランス、資本金及び人員構成 (2)出資事業者の経営状況 (3)マネジャー（駅長）等の経営能力（未定の場合は見込み） (4)事業推進に対する意欲（参考）運営の実績状況</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="459 887 667 1272"> <p>②事業運営計画</p> </td> <td data-bbox="667 887 1394 1272"> <p>(1)営業戦略 ・集客力・営業戦略について (2)施設別事業運営計画 ①地元農林水産物直売施設 ・集荷方法について ・販売方法について ②食材加工施設 ③食事施設 (3)地域振興 ①地域農業振興について ②地域振興に寄与する施設の提案内容 (4)地域情報発信について</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="459 1272 667 1464"> <p>③維持管理計画</p> </td> <td data-bbox="667 1272 1394 1464"> <p>(1)市の要求に値するサービスを安定的に提供できる維持管理計画について ①施設点検について ②防犯体制について ③清掃について ④省エネ化について</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="459 1464 667 1626"> <p>④資金・収支計画</p> </td> <td data-bbox="667 1464 1394 1626"> <p>(1)事業を行うに当たっての資金確保（金融機関からの調達の可能性についても考慮） (2)債務返済能力（債務返済計画の妥当性） (3)事業期間全体を通じての資金計画（一時運転資金の調達、大規模修繕費の資金手当て等）</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="459 1626 667 1787"> <p>⑤施設計画</p> </td> <td data-bbox="667 1626 1394 1787"> <p>(1)施設計画は市の方針を具現化しているか。利用者から見て利便性に優れた施設となっているか。 (2)集客力ある施設設計となっているか。 (3)近隣市町の類似施設と比べて差別化するコンセプトがあるか。市のシンボリックな施設となっているか。</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="459 1787 667 1859"> <p>⑥価格</p> </td> <td data-bbox="667 1787 1394 1859"> <p>(1) 現在価値換算で最低入札価格との按分比で評価する。 (2) 得点 = (最低入札価格) / (入札価格) × 25 点</p> </td> </tr> </table>	<p>①事業遂行能力</p>	<p>(1)事業者の出資バランス、資本金及び人員構成 (2)出資事業者の経営状況 (3)マネジャー（駅長）等の経営能力（未定の場合は見込み） (4)事業推進に対する意欲（参考）運営の実績状況</p>	<p>②事業運営計画</p>	<p>(1)営業戦略 ・集客力・営業戦略について (2)施設別事業運営計画 ①地元農林水産物直売施設 ・集荷方法について ・販売方法について ②食材加工施設 ③食事施設 (3)地域振興 ①地域農業振興について ②地域振興に寄与する施設の提案内容 (4)地域情報発信について</p>	<p>③維持管理計画</p>	<p>(1)市の要求に値するサービスを安定的に提供できる維持管理計画について ①施設点検について ②防犯体制について ③清掃について ④省エネ化について</p>	<p>④資金・収支計画</p>	<p>(1)事業を行うに当たっての資金確保（金融機関からの調達の可能性についても考慮） (2)債務返済能力（債務返済計画の妥当性） (3)事業期間全体を通じての資金計画（一時運転資金の調達、大規模修繕費の資金手当て等）</p>	<p>⑤施設計画</p>	<p>(1)施設計画は市の方針を具現化しているか。利用者から見て利便性に優れた施設となっているか。 (2)集客力ある施設設計となっているか。 (3)近隣市町の類似施設と比べて差別化するコンセプトがあるか。市のシンボリックな施設となっているか。</p>	<p>⑥価格</p>	<p>(1) 現在価値換算で最低入札価格との按分比で評価する。 (2) 得点 = (最低入札価格) / (入札価格) × 25 点</p>
<p>①事業遂行能力</p>	<p>(1)事業者の出資バランス、資本金及び人員構成 (2)出資事業者の経営状況 (3)マネジャー（駅長）等の経営能力（未定の場合は見込み） (4)事業推進に対する意欲（参考）運営の実績状況</p>													
<p>②事業運営計画</p>	<p>(1)営業戦略 ・集客力・営業戦略について (2)施設別事業運営計画 ①地元農林水産物直売施設 ・集荷方法について ・販売方法について ②食材加工施設 ③食事施設 (3)地域振興 ①地域農業振興について ②地域振興に寄与する施設の提案内容 (4)地域情報発信について</p>													
<p>③維持管理計画</p>	<p>(1)市の要求に値するサービスを安定的に提供できる維持管理計画について ①施設点検について ②防犯体制について ③清掃について ④省エネ化について</p>													
<p>④資金・収支計画</p>	<p>(1)事業を行うに当たっての資金確保（金融機関からの調達の可能性についても考慮） (2)債務返済能力（債務返済計画の妥当性） (3)事業期間全体を通じての資金計画（一時運転資金の調達、大規模修繕費の資金手当て等）</p>													
<p>⑤施設計画</p>	<p>(1)施設計画は市の方針を具現化しているか。利用者から見て利便性に優れた施設となっているか。 (2)集客力ある施設設計となっているか。 (3)近隣市町の類似施設と比べて差別化するコンセプトがあるか。市のシンボリックな施設となっているか。</p>													
<p>⑥価格</p>	<p>(1) 現在価値換算で最低入札価格との按分比で評価する。 (2) 得点 = (最低入札価格) / (入札価格) × 25 点</p>													

「ようか但馬蔵」の1次審査書類は、以下のように分類される。

【資格審査】

- ・参加表明書
- ・グループ構成会社名と役割分担及び会社経歴
- ・直近3年の貸借対照表、損益計算書

【施設整備に関する提出書類】

- ・情報ターミナルを含む施設の概略配置図、パース

【運営維持管理に関する書類（ソフト）】

- ・事業実施体制に関する事項
- ・事業のコンセプト

資格審査では構成会社の経営状況の確認、施設配置の考え方、運営事業体制の考え方、事業全体のコンセプトの確認を行っている。2次審査においては、事業遂行能力や事業運営計画、資金・収支計画等、詳細な提案内容の確認を行い、事業者選定を行っている。

具体的なスケジュールは、下記の通りである。

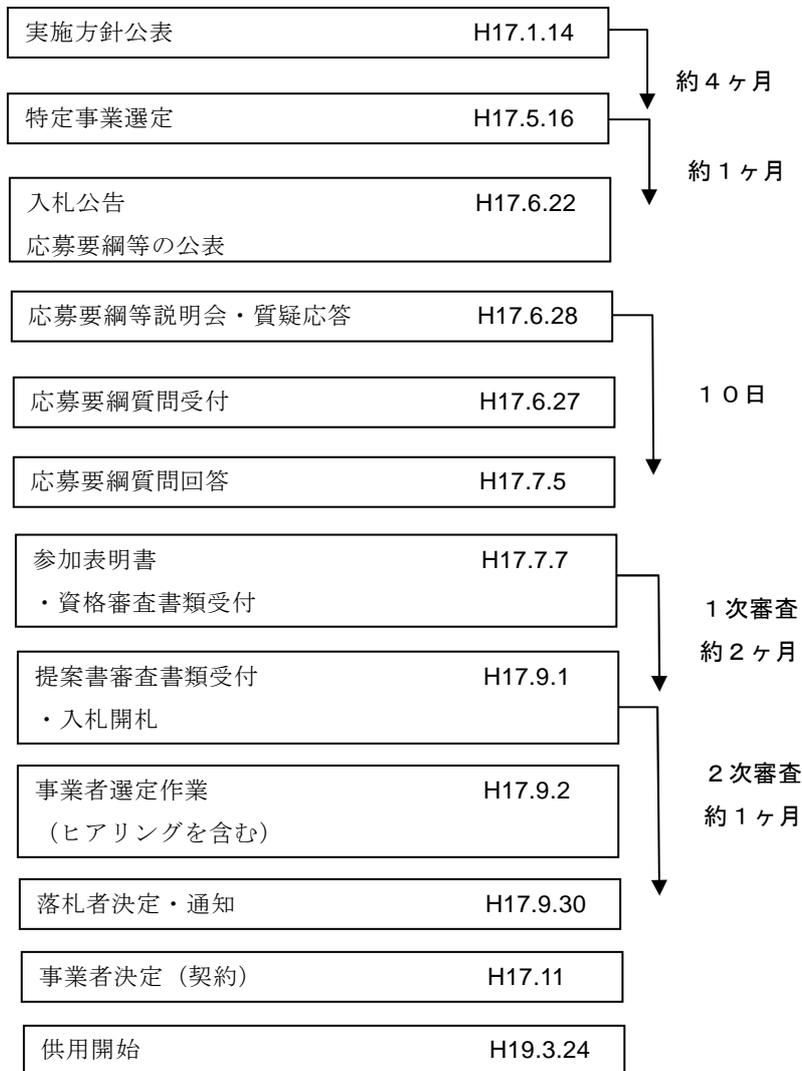


図 5.3 「ようか但馬蔵」スケジュール

函南町「道の駅・川の駅」においては、民間事業者の意見・提案を早い段階から取り入れ、民間ノウハウを最大限発揮することが望まれる。

5.1.3. 運営期間におけるマネジメントのあり方への対応

地方自治体が行う P F I 事業の代表企業は建設会社が半数を占め、P F I 事業で整備した既設「道の駅」でも半数の 2 箇所は建設会社が代表企業、S P C の筆頭株主となっている。

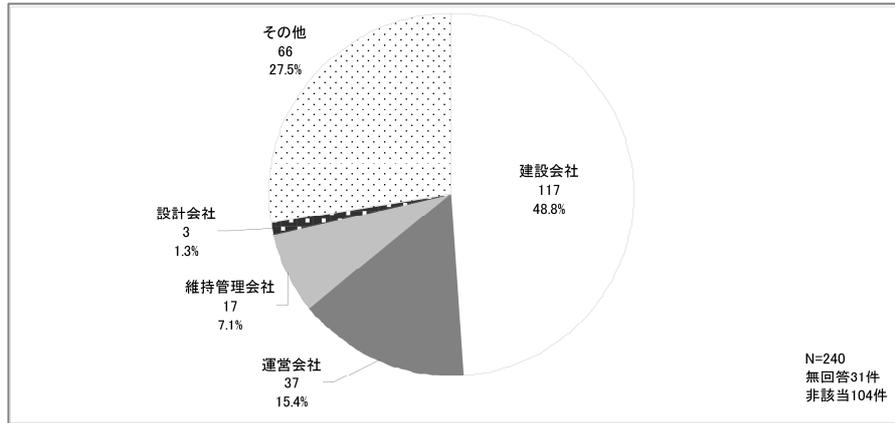
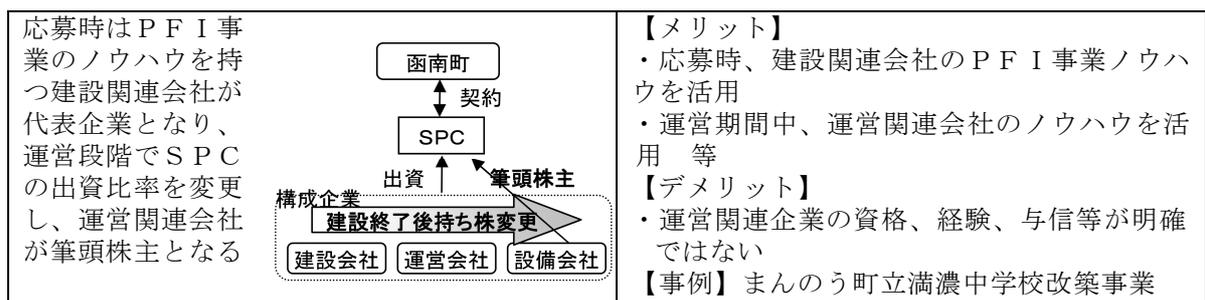


図 5.4 地方公共団体における P F I 実施状況調査報告書(平成 23 年 12 月)
(総務省地域力創造グループ地域振興室)

建設関連会社は P F I 事業の知識や実績があり、「水の郷さわら」へのヒアリングでは、運営期間中は運営ノウハウが無いことから適切なマネジメントが働きにくい傾向が現れている。しかし、物販・飲食運營業者は公共入札の実績が少なく、役務登録の条件があることで参加を見送る事業者もあった。

運営関連会社の応募数を増やすため、コンソーシアム組成の補助として企業マッチングを想定したが、ヒアリング結果では P F I 事業の経験・知識がある事業者は希望されず、他社情報で応募の可否を判断し参加を見送る可能性が大きくなることがわかった。近年、P F I 事業は応募者数が減少している傾向にあり、導入すれば当事業の応募者数の減少に繋がりにかねない。

応募者数を確保しながら、応募前段階・建設段階にノウハウを持つ建設関連企業と運営段階にノウハウを持つ運営関連会社をうまく活用できるようにするには、「建設」と「運営」のマネジメントを切り分けて考え、次の案を想定した。



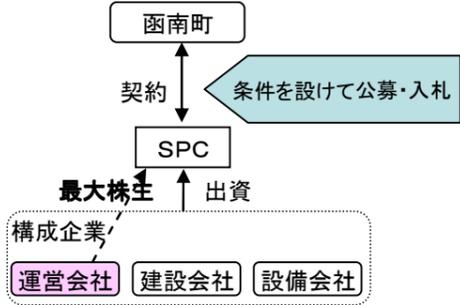
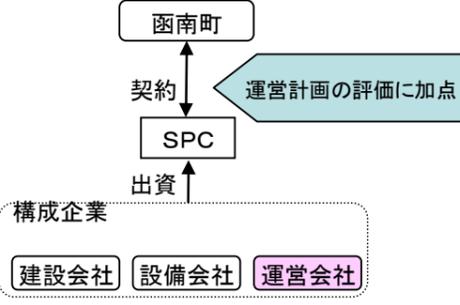
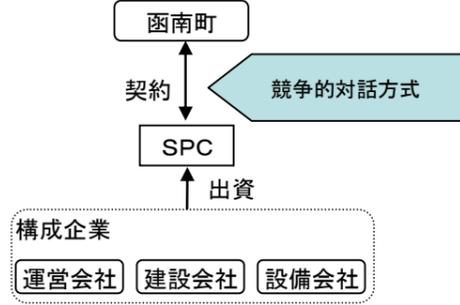
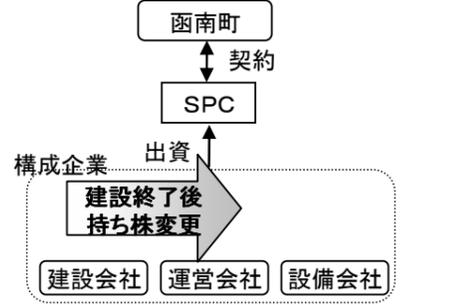
S P C運営中の出資比率の変更を認めているまんのう町の募集要項では、応募者の共通参加資格は他のP F I事業の内容と大きな違いは見られない。事業の継続性・安定性についての提案資料は下記のような内容となっている。また、金融機関の財務モニタリングには出資比率モニタリングが含まれている。

事業の継続性・安定性 1

- (1)資金調達計画について
- (2)自己資本の内訳
- (3)外部借入等の内訳
- (4)その他の調達方法
- (5)資金調達の確実性（関心表明添付）
- (6)スプレッドの設定
- (7)資金管理方針
- (8)長期修正計画について（会計処理、消費税の課税、配当の考え方・配当政策、その他特記すべき事項）
- (9)収入の前提について
- (10)費用の前提について
- (11)契約保証金に関する考え方
- (12)事業期間を通じた事業の安定性、継続性
- (13)維持管理・運営段階のバックアップ体制
- (14)運転資金が不足した場合の対策等
- (15)株主の事業継続に対するモチベーションの維持
- (16)事業破綻時の対応

5.1.4. 官民連携手法の比較

表 5.3 小規模事業で運営ノウハウ重視の事業における官民連携事業

		【A案】	【B案】	【C案】	【D案】
事業スキーム					
概要		公募時に運営関連会社を代表とする条件を付ける	資格審査の評価点で、運営計画・運営関連会社参画に対し加点する	審査期間に競争的対話方式を実施する	運営期間にSPCの持ち株比率を変更する
特徴		・公募時に運営ノウハウを持つ民間事業者が代表企業となり、SPC筆頭株主になることを条件とする	・提案書の審査で、運営重視の評価を実施	・民間会社の意見を吸い上げるため、内閣府「競争的対話方式の実施に係る基本的考え方」を基にした競争的対話方式を実施	・応募時はPFI事業ノウハウを持つ会社が代表企業となり、運営段階でSPCの出資比率を変更し、運営関連会社が筆頭株主となる
メリット	町	・公募時に運営ノウハウを持つ民間事業者が代表企業となり、SPC筆頭株主になることを条件とする ・運営期間は運営関連企業主体で運営が行われる	・提案書の審査で、運営重視の評価を実施することにより、 運営ノウハウを持つ民間事業者を選定することが可能	・民間ノウハウや技術提案に基づき、対話参加者と対話しながら仕様を作成するため、民間ノウハウを汲み入れ、高いVFMが期待できる	・応募時にPFI事業のノウハウを持つ企業が代表企業となることにより、応募・提案書審査等がスムーズに進む ・運営期間に 運営ノウハウを持つ企業が筆頭株主になる ため、運営ノウハウを発揮することが可能
	事業者		・中小企業や小規模事業者でも、提案内容で勝負できるため、参加意欲が高まる	・中小企業や小規模事業者でも、提案内容で勝負できるため、参加意欲が高まる	
デメリット	町	・PFI事業の代表企業は建設会社が大半であることから、 応募者数が減少 する可能性がある ・運営関連会社は公共入札の実績が少なく与信不明が多い可能性があるため、継続した安定的な運営が実行できるか判断できない	・運営以外の資金・収支計画や維持管理計画等の確認の比重が軽くなる	・対話は官民双方の 労力・時間がかかる ため、一般的には大規模事業が対象 ・対話を効率的・効果的に行うため、行政側の体制の整備、十分な準備や計画が必要 ・民間ノウハウ・技術を引き出すため、行政側にも十分な技能と経験を有する人材育成が必要	・運営ノウハウを持つ運営関連会社の経験、与信等が明確でない可能性がある
	事業者	・運営関連会社は公共入札の実績が少なく、PFI事業の代表企業になることには消極的		・対話は官民双方の 労力・時間がかかる ため、小規模事業ではコストに見合わない ・対話では数社(グループ)でそれぞれ技術的提案を行うため、ノウハウが流出するリスクがあると懸念される可能性がある	・運営関連会社の財務的体力が不安 ・金融機関が了解しない可能性がある
防災対策への柔軟性				・民間からの要望で、民間へ災害対応リスクの移動が難しくなることが想定される	・SPCの筆頭株主が変わることにより、発災時の対応の再確認が必要 ・災害対応リスクをそのまま受け入れるか不明
適用への課題		・応募者減少が考えられるため、アンケート時より更に多くの企業への周知が必要	・評価基準の検討が必要	・公募の準備、資格審査・評価基準の準備、効率的・効果的に行うための準備が必要	・募集資料、契約書等に明記することが必要
評価		応募者数の減少の可能性があるため ×	運営重視の評価が可能 ○	労力・時間がかかるため ×	建設期間は建設関連会社、運営期間は運営関連会社のノウハウが発揮できる ○

5.2. 民間独立採算・収益事業需要予測

民間独立採算事業市場調査の結果から、需要予測を検討するものとする。この予測結果は7章「需要変動リスクへの対応検討」に反映し、合わせて事業者が応募する場合の事前予測資料として利用することも考えられる。

5.2.1. 飲食施設に関する需要予測

P F I 事業による既設「道の駅」の事例である「水の郷さわら」の需要予測方法（3章3.2.1.1）を参考に、函南町「道の駅・川の駅」に整備する飲食店舗について、規模や種類等を考察する。

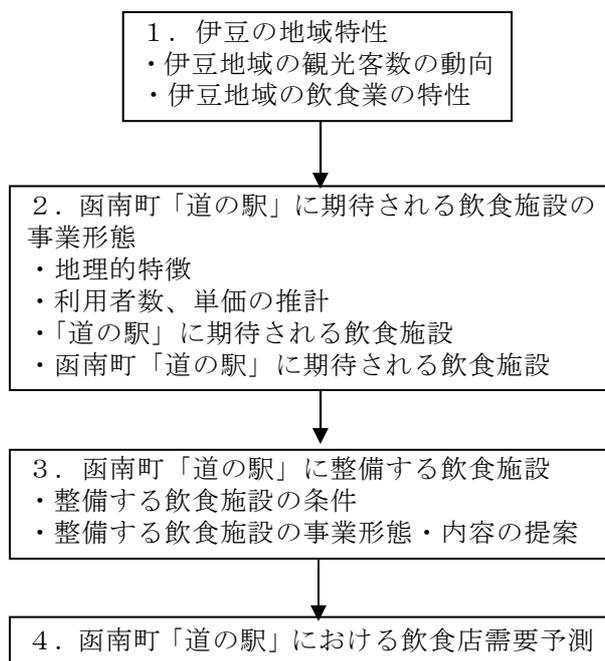


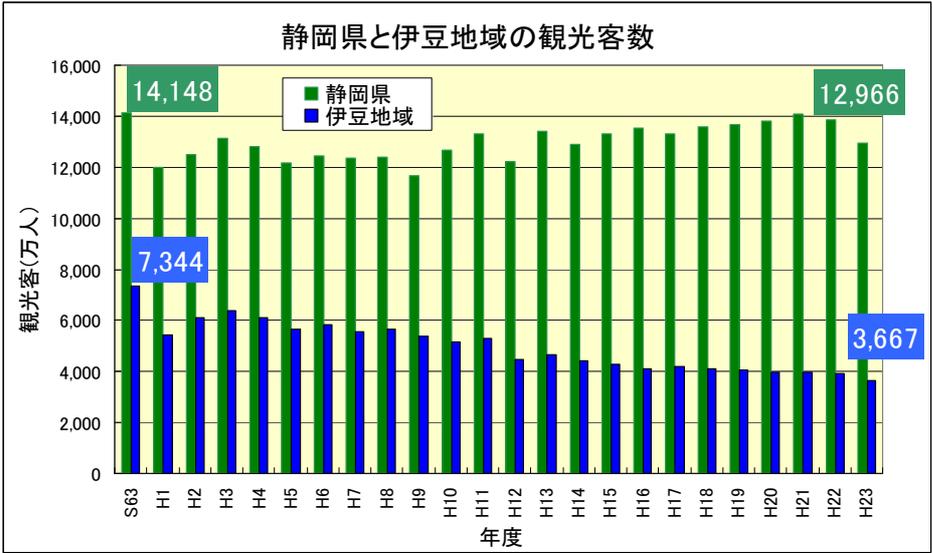
図 5.5 飲食施設需要予測の流れ

(1) 伊豆の地域特性

伊豆地域の観光客数の動向は、

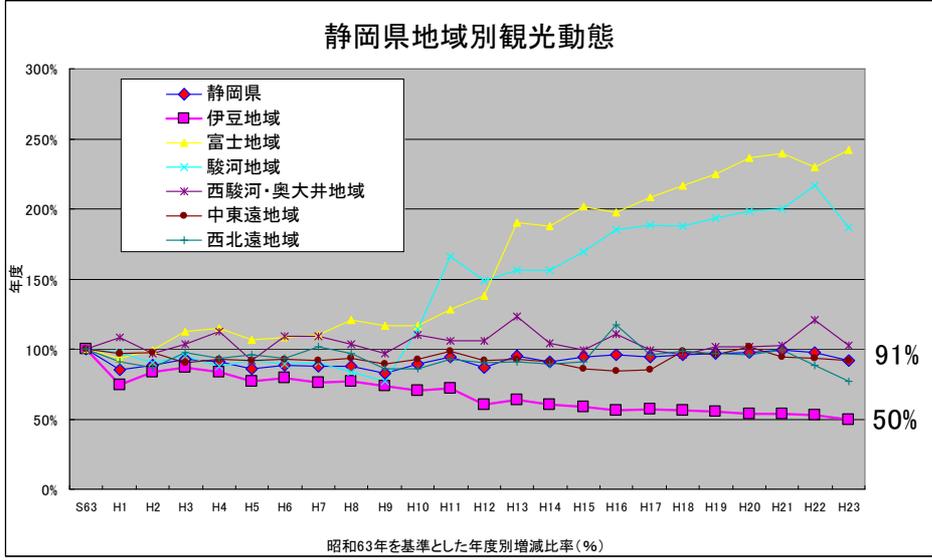
- ・伊豆地域は年間 37 百万人（H23 年度）の観光客が訪れる、日本でも屈指の大観光地である。
- ・しかし、静岡県全体では大きな減少が無い中で、伊豆地域は年々観光客数が減少の一途で、昭和 63 年の 73 百万人に比べて半減している。
- ・この結果、静岡全体に占める構成比は、昭和 63 年の 52%から平成 23 年には 28%と大きく後退している。
- ・伊豆地域の宿泊客数は年間約 10 百万人と多いが、平成 3 年をピークに年々減少し、ピーク時の 6 割へと落ち込んでいる。
- ・宿泊客数の多くは、熱海・伊東を中心とする東伊豆で、西伊豆の宿泊客数は多くはない。
- ・東京駅から等距離圏（約 130km）にある下田・軽井沢・日光と比較して、車による所要時間は約 180 分で、軽井沢・日光より約 60 分多くかかる。

伊豆地域の観光産業は、減少傾向に歯止めがかかっておらず、厳しい状況である



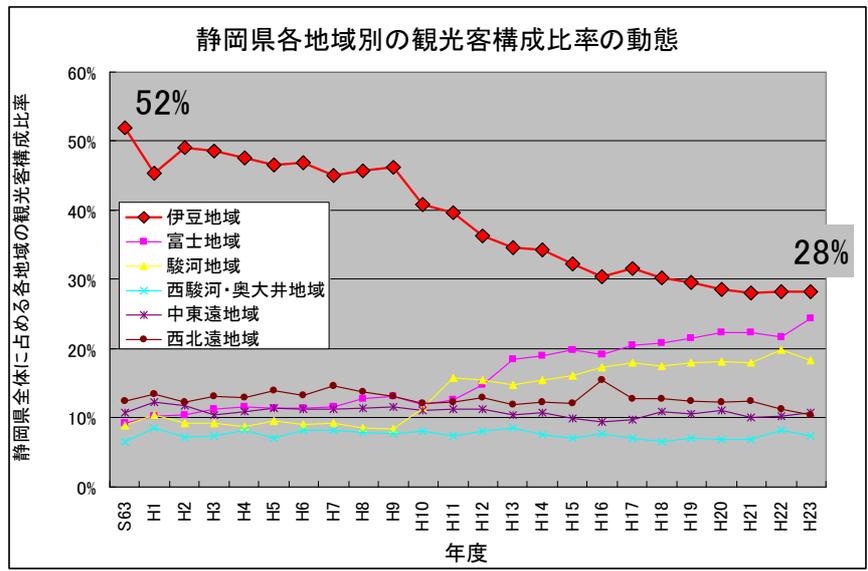
出典：静岡県観光データより作成

図 5.6 静岡県と伊豆地域の観光客数



出典：静岡県観光データより作成

図 5.7 静岡県地域別観光動態



出典：静岡県観光データより作成

図 5.8 静岡県各地域別の観光客構成比率の動態

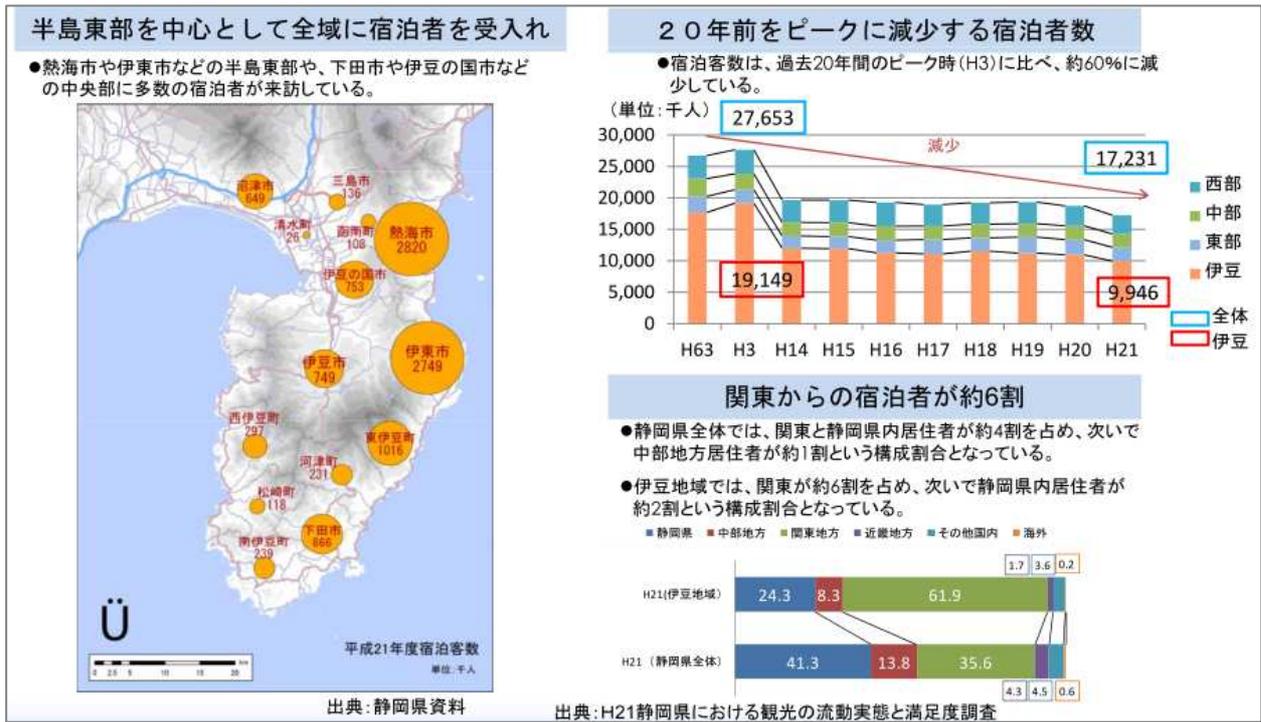


図 5.9 伊豆半島の宿泊者数

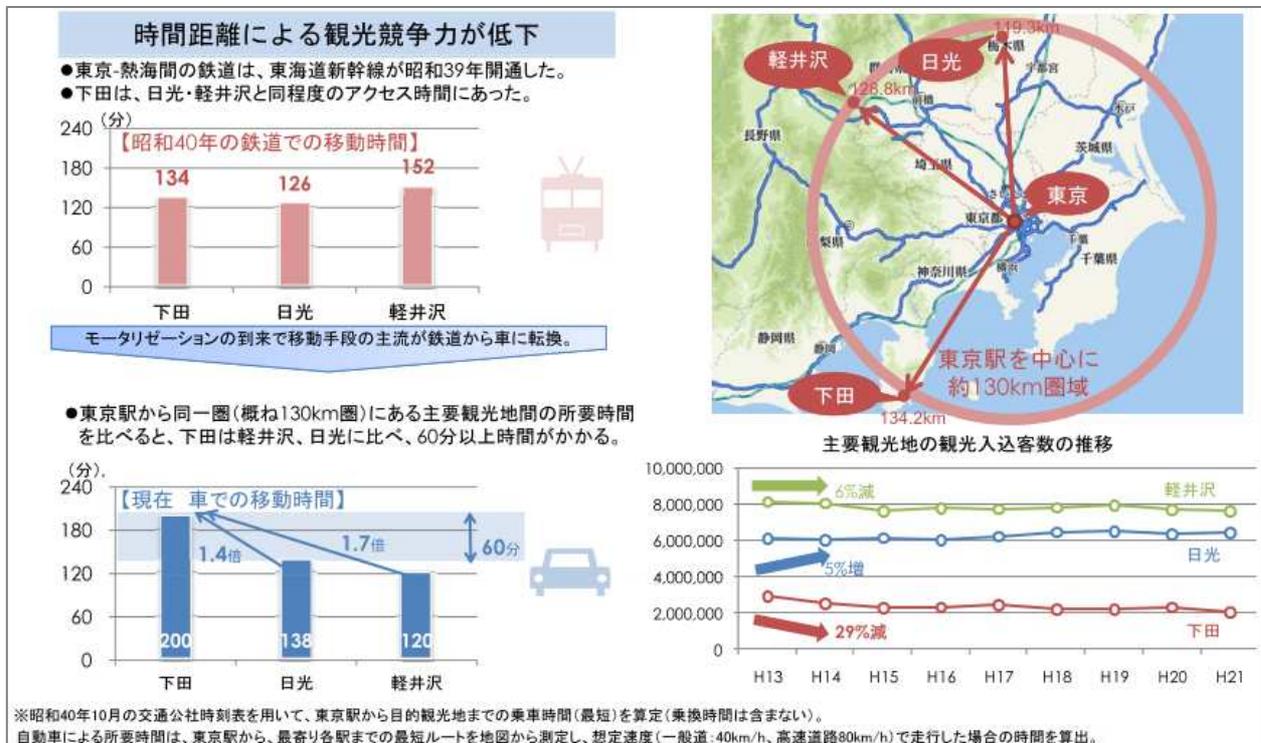
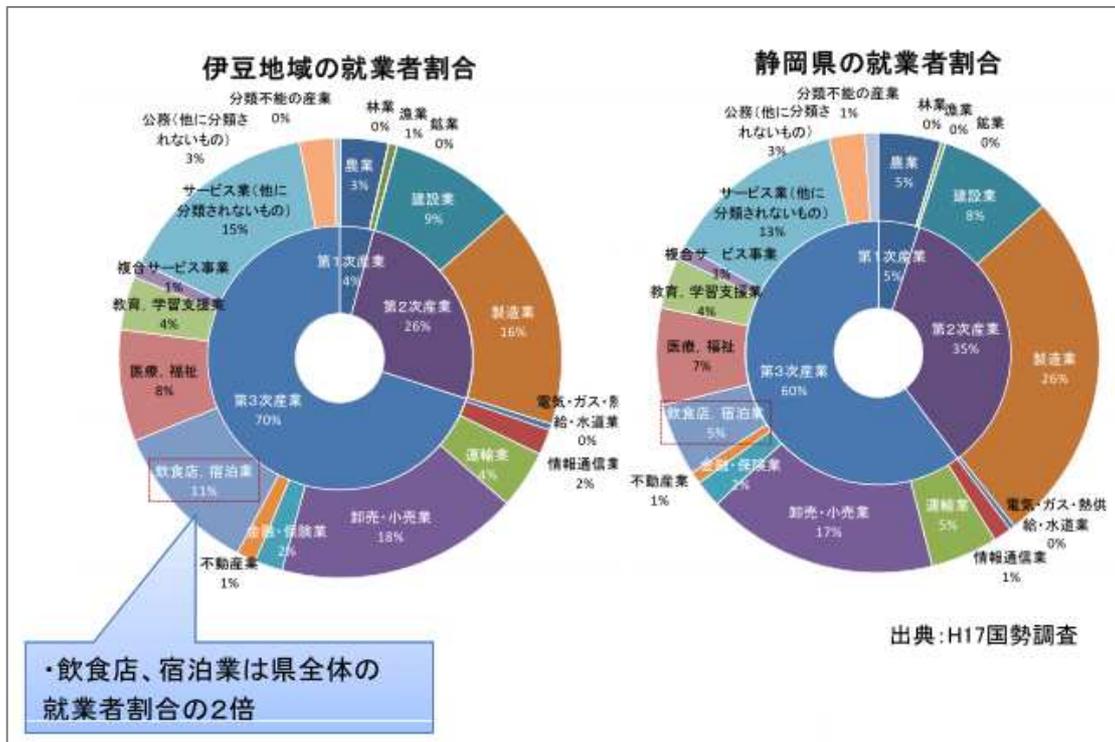


図 5.10 首都圏から伊豆半島へのアクセス

(2) 伊豆地域の飲食業の特性

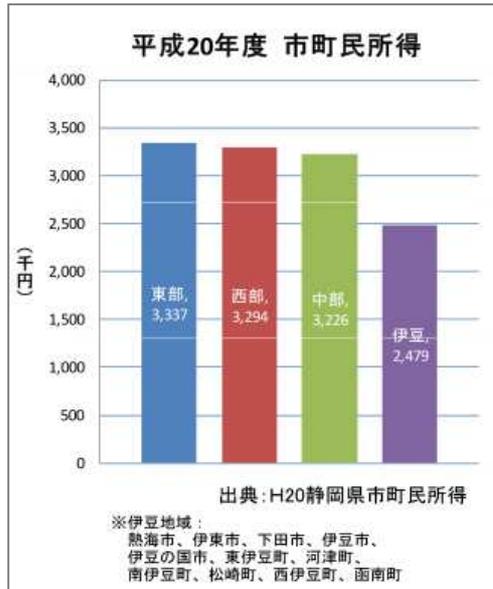
- ・伊豆地域は飲食業・宿泊業への就業割合が約11%と高く、静岡県全体の2倍以上である
- ・一方、一人あたりの所得は他地域の75%と低い
- ・伊豆地域は飲食店の開業率が高いが、廃業率も高い傾向にある
- ・開業後5年間の企業のうち、飲食業・宿泊業は23.2%と最も廃業率が高い
- ・古くからの大観光地である伊豆地域には広域商圏高付加価値型飲食施設が数多く存在する

伊豆地域は飲食店は多いが、付加価値がないと経営継続が困難である
 飲食業は開業率・廃業率が高く、同店舗で長期間継続は難しい傾向にある



出典：「伊豆地域の道路整備の現状」
 (静岡県交通基盤部)

図 5.11 伊豆地域の飲食業・宿泊業の実態



出典：静岡県交通基盤部
「伊豆地域の道路整備の現

図 28 静岡県の地区別町民所得

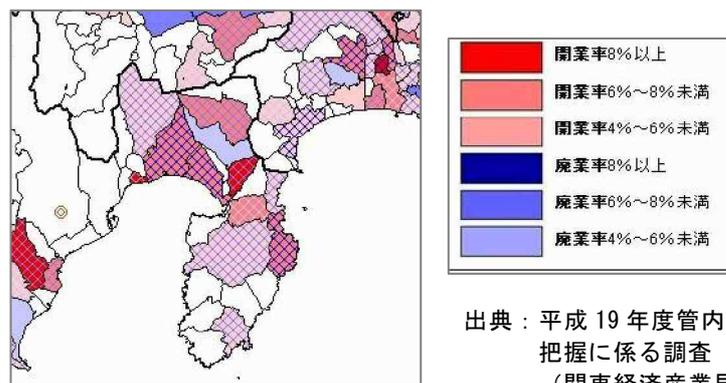
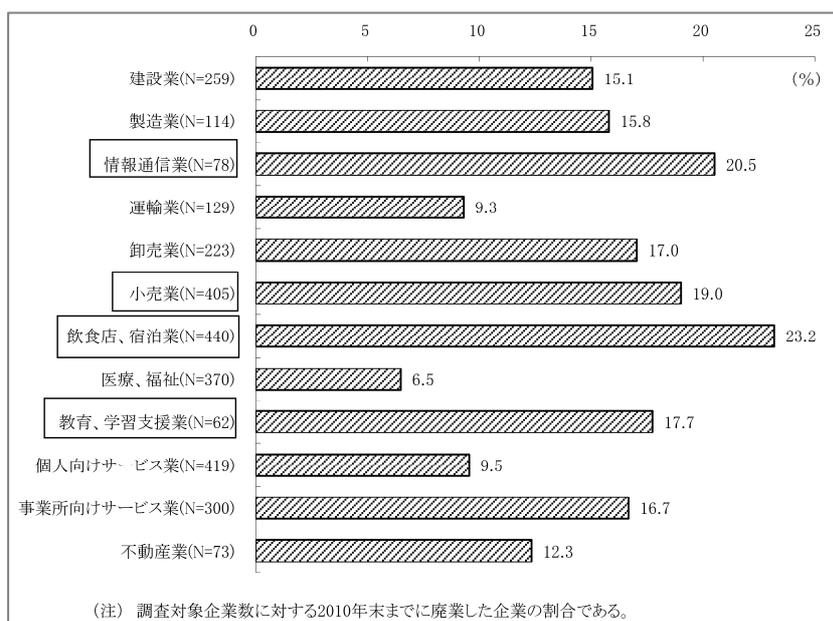


図 5.12 飲食業・宿泊業の開廃業マップ



出典：新規開業パネル調査結果
(2011年10月18日)
(日本政策金融公庫 総合研究所)

図 5.13 2006 年に開業、2010 年末までに廃業した企業の業種別割合

<主な飲食施設分布密度>

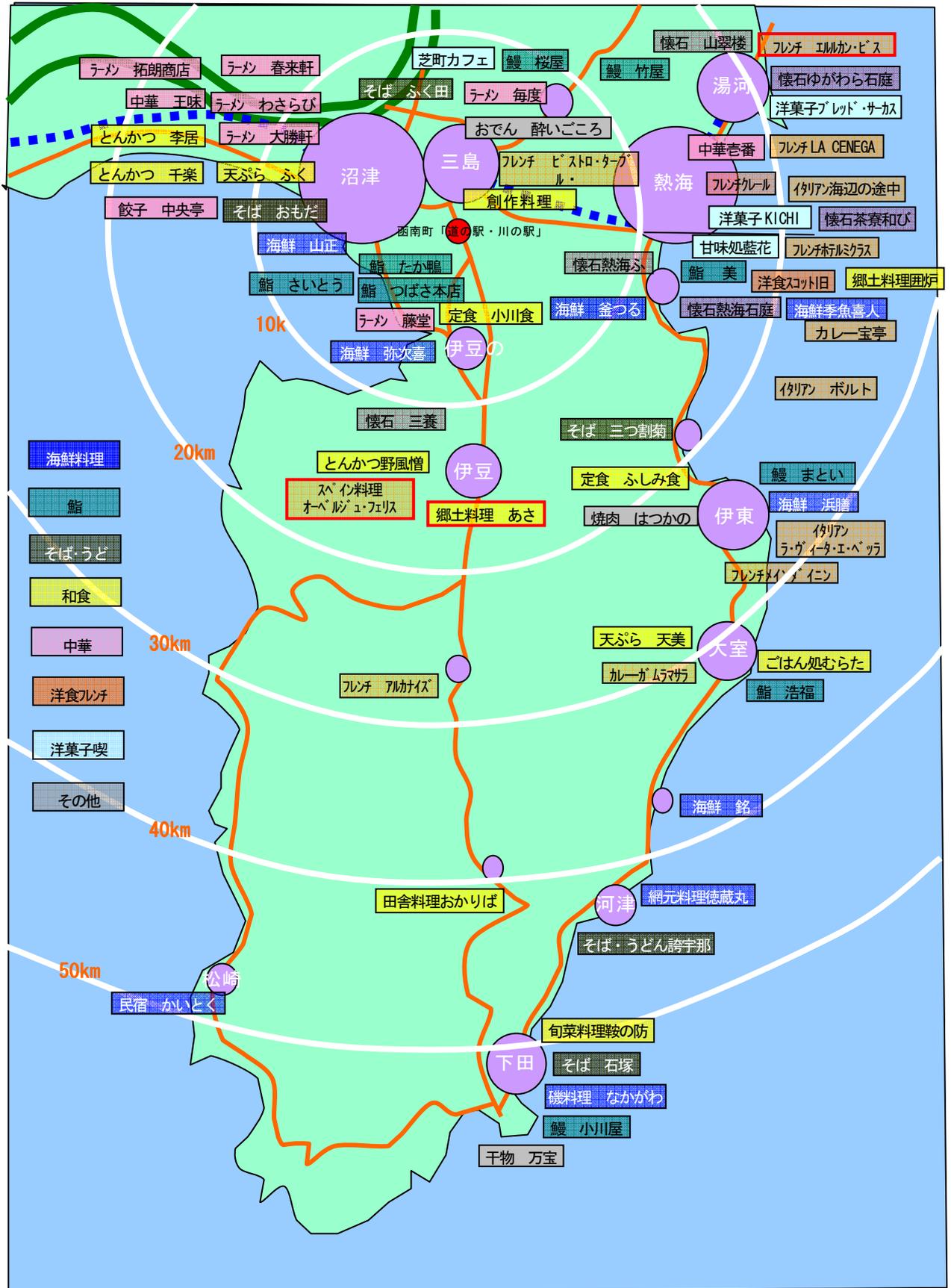


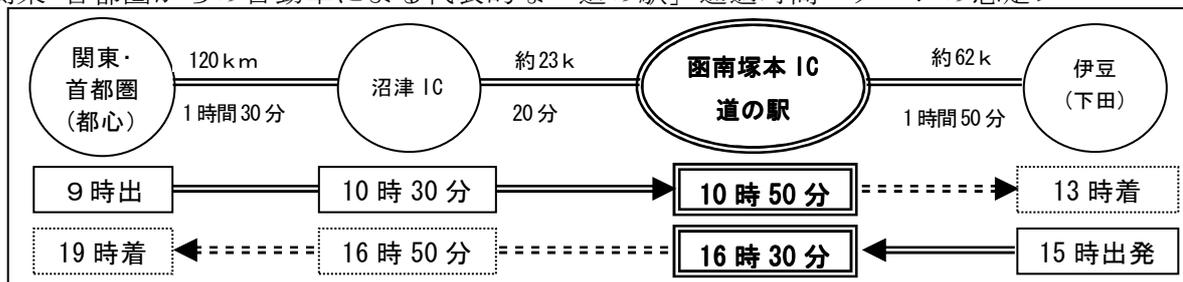
図 5.14 主な飲食施設分布密度

(3) 函南町「道の駅・川の駅」に期待される飲食業の事業形態

①地理的特徴

- ・伊豆地域への主要な観光客は関東・首都圏からの来訪者である。
- ・関東・首都圏からの自動車での観光客の主要な来訪ルートは『東名高速道路⇒伊豆縦貫自動車道・東駿河湾環状道路⇒伊豆中央道』で伊豆地域に入っていくルートが想定され、函南町「道の駅」は、伊豆地域への入口（「ゲートウェイ」）に当たる。
- ・関東・首都圏からの自動車による観光客が函南町「道の駅」を通過する時間帯を想定すると、往路が10時半頃～11時半頃、復路が16時頃～17時頃である。
- ・この時間帯は、昼食や夕食には早すぎる時間帯に当たる。

<関東・首都圏からの自動車による代表的な「道の駅」通過時間パターンの想定>



②利用者数、単価の推計

函南町「道の駅」飲食施設の年間利用者数・売上額は、平成23年度「地域活性化施設条件調査業務委託」内で検討を行っている。年間利用者数は688千人、レジ通過者数は118千人、年間売上額は82百万円と推計されていることから、客単価は約700円と推計できる。

③道の駅に期待される飲食施設

1)既存「道の駅」で導入されている飲食施設

全国 996 箇所登録されている「道の駅」のうち、レストラン、食堂、軽食等、なんらかの飲食ができる「道の駅」は 852 箇所（86%）である。

既存の「道の駅」に導入されている飲食施設は、対象とする市場性から、「ロードサイト型の飲食施設」と、「広域商圏対応型の飲食施設」に大別される。

- ・ロードサイト型の軽食・立ち食い・フードコート等の飲食施設
(平均単価 500 円前後)
- ・広域商圏対応型の専門料理店・レストラン等の飲食施設
(平均単価 1,000 円以上)

1日の利用者数

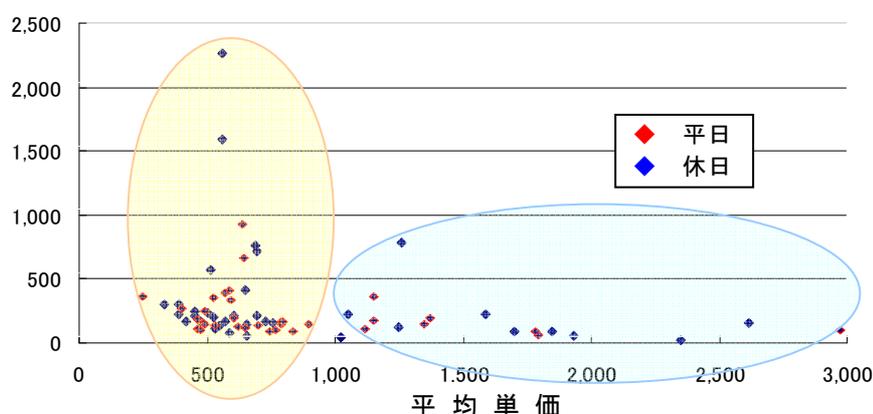


図 5.15 中部・関東・近畿地方直轄国道「道の駅」のレストラン1日（平日・休日）の利用客数と平均単価

2)函南町「道の駅」に期待される飲食施設

函南町「道の駅」基本構想で推計された客単価約 700 円は、既設「道の駅」に整備されている「ロードサイト型の飲食施設」と、「広域商圏対応型の飲食施設」の平均単価のほぼ中間値にあたる。

「ロードサイト型の飲食施設」であれば、単なる軽食やフードコートではなく、ビュッフェ等の付加価値を持たせた飲食店にすることが考えられる。

また、「広域商圏対応型の飲食施設」についても、単に価格を下げるものではなく、高付加価値を付けて目的地型の内容にすることにより、持続的な運営を行うことができる可能性はある。

民間独立採算事業市場調査では、出店を希望する事業者 6 社は、期待される年間売上高は 20～150 百万円である。平成 23 年度「地域活性化施設条件調査業務委託」内で推計された年間売上額は 82 百万円であり、函南町「道の駅・川の駅」は出店希望に十分応えられると言える。

④飲食施設の成功事例

1) ロードサイト型飲食施設の成功事例と経営指標

A 店： 地元の野菜をふんだんに使った自然食レストラン

業態	ビュッフェレストラン
住所	佐賀県
コンセプト	平成 16 年 12 月オープンした自然食レストラン。 食事は料金前払いの食べ放題バイキング方式。 地元産の旬の素材をふんだんに使った料理が人気を呼んでいる。
営業内容	営業時間：11：00～16：00（15：00 オーダーストップ） 料金：大人：1,200 円 子供（小学生）：800 円 4 歳以上：400 円 3 歳以下：無料 7 5 歳以上：1,000 円
店舗情報	店舗面積：83.05 坪 席数：80 席
客層	40～60 代女性 地元客 10%、商圏外 90%
営業方針	<ul style="list-style-type: none"> ・毎月、季節の旬の野菜を使用した新メニューを提案。「丁寧」「手作り」「健康」のイメージを大切に、安心して安全な料理を演出 ・メニューは素材説明を明記。 ・地域の自然環境に溶け込むような落ち着いた木造の店づくり
事業成立のための不可欠要件	<ul style="list-style-type: none"> ・店のコンセプトの明確化を図っている ・店舗経営のノウハウ管理と事業計画の立案実行し、調理技術の向上と経営意識を持つ人材の育成も図っている ・使用する農産物の品質向上・安定供給のため、協議を実施している
備考	<p>平日：満席率 80%×回転率 3.0 土休日：満席率 80%×回転率 5.0</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;">    </div>

B店： 自動車専用道ICに隣接した食堂

業態	食堂
住所	静岡県
コンセプト	平成23年4月オープンした食堂。 周辺の観光スポットを眺めながら食事ができるようにテラス席も整備。テラス席は芝生広場と直結している。 地元産の米や蕎麦、豚肉等、地元食材を活かしたメニュー作りをしている。
その他	営業時間： 11:00～16:00まで（15:00 オーダーストップ） 料金：大人：1,200円 子供（小学生）：800円 4歳以上：400円 3歳以下：無料 75歳以上：1,000円
備考	  

2)高付加価値型広域商圈レストランの成功事例と経営指標

C店： 「おいしい」にこだわり全国から集めた厳選・新鮮・安心食材ビュッフェ

業態	イタリアンレストラン
住所	千葉県
コンセプト	地元千葉で採れた鮮度の高い魚・肉・野菜を中心に、素材を活かしたお料理と、当店ソムリエが厳選したワインを提供する。 天高6mという爽快な店内と、それを取り囲む自然あふれる庭の景観が特徴となっている。
営業内容	営業時間：平日ランチタイム 11:00～16:00（15:00 オーダーストップ） 平日ディナータイム 17:00～23:00（22:00 オーダーストップ） 土・日・祝 11:00～23:00（22:00 オーダーストップ） 料金：ランチ パスタコース 1,800円、クッチーナコース 3,500円 ディナー ディナーコース 3,800円、4,500円、6,000円
店舗情報	店舗面積：130.0坪、席数：130席
客層	20～50代、地元客（車20～30分圏）中心
営業方針	<ul style="list-style-type: none"> 地産地消をテーマに、本物感を演出した料理、驚きのある前菜を提供。ソムリエによるワインの品揃えも充実 オープンキッチンで、ダイナミックさと本物感を演出。天井を高く、窓を大きく取り、庭園の眺望などによりゆっくりとした時間の中で、安らぎを感じる空間を演出。建築素材はイタリア産を多く使用し、イタリアの雰囲気再現している
事業成立のための不可欠要件	<ul style="list-style-type: none"> 広大な敷地と景色を見せる環境演出等、レストランとしてのスケールメリットで競合店と差別化し、価格と料理のバランスでお値打ち感を高く表現している。競合店が出店できないような店舗で、やや高級なターゲットの市場を独占する イタリア料理は海鮮素材を使っており、日本人になじみがあるイタリア料理を融合させることで、創作イタリア料理は日本人の心に共鳴する世界観が構築できる
備考	<p>平日：満席率80%×回転率3.0 土休日：満席率80%×回転率5.0</p>  

(4) 函南町「道の駅・川の駅」に整備する飲食店舗の条件

①整備する飲食施設の条件

1)基本構想における飲食施設整備内容案

i)整備内容案

平成 23 年度地域活性化施設条件調査業務では、飲食施設については、下記の通り検討されている。

整備方針	賑わいを生む交流拠点の整備
導入機能	地域活性化機能
施設内容	【レストラン】直売所と連携し、「かなみ野菜」を使ったメニューを中心に提供する施設。比較的高級感のある施設とする 【軽食コーナー】「函南富士見そば」をはじめとしたB級グルメをさらに発掘・開発、提供することにより、手軽に函南の味を楽しむことのできる施設

ii) 交通量

候補地である国道 136 号 塚本字北田 316-1 観測点の H22 年度交通量 (H22 年度道路交通センサ速報値) は、平日 24 時間交通量 17,976 台で H17 年度に比べて 380 台 (▲2.1%) 減少している。

また、国道 136 号整備や東駿河湾環状道路等の整備後を予測した H42 年将来計画交通量 (国土交通省沼津河川事務所) では、東駿河湾環状道路函南塚本 IC 出口での国の対象としている高架部の 24 時間交通量は 19,000 台/日である。

②交通量とレストラン利用の関係

国土交通省は平成 17 年度に全国の道の駅を対象に利用実態調査 (「道路管理者整備施設の活性化に資する調査」(H17 年 11 月~12 月)) を実施している。

この中で、直轄国道に位置する道の駅については、調査日 12 時間 (平日・休日) の前面道路交通量と飲食 (レストラン、軽食) のレジ通過者を調査している。このデータをもとに関東、中部、近畿三大都市圏の直轄国道に位置する 39 道の駅のうち、レジ通過者を回答した 26 駅の休日 12 時間交通量と休日レストランレジ通過者 (軽食を除く) との関係式は以下の通りである。

当該計画地の休日 12 時間交通量 13,684 台を代入すると休日 1 日のレジ通過者は 347 人である。

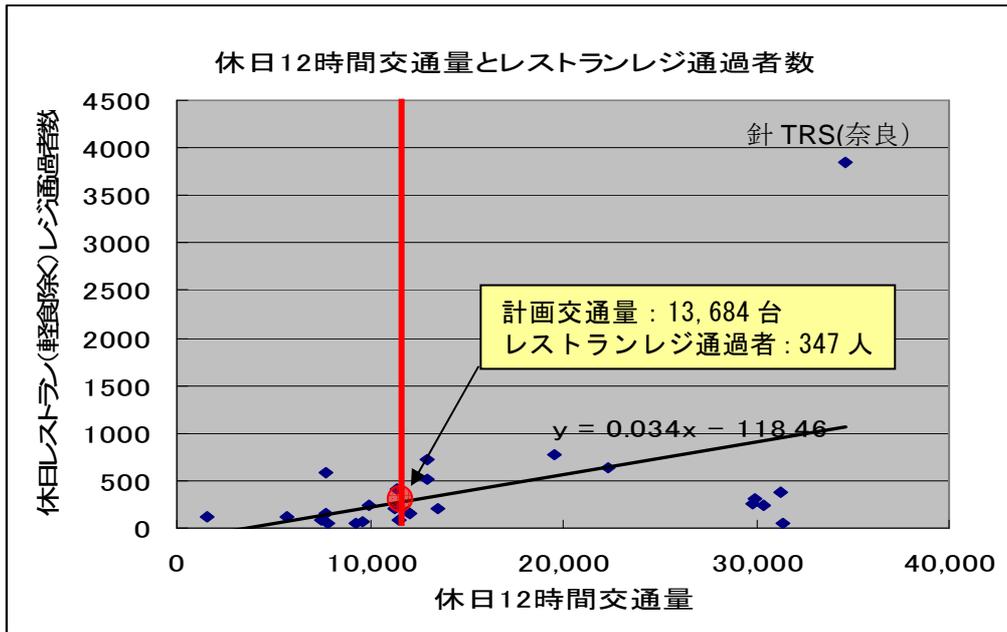


図 5.16 休日 12 時間交通量とレストランレジ通過者数

③候補地周辺の飲食店の現状

候補地周辺は寿司店、ラーメン店等、既存の店舗が存在する。

「道の駅」内の飲食施設を考える際には、競合しないよう、特色を付けた内容とする必要がある。



図 5.17 道の駅計画地周辺（2 km 程度）の飲食店、コンビニ所在図

④整備する飲食施設の事業形態・内容の提案

函南町「道の駅」基本構想で推計された客単価は約 700 円であることから、「ロードサイト型の飲食施設」であれば若干付加価値をつけたビュッフェ等の飲食店が考えられる。また、広域商圏対応型飲食施設についても、現在交通量程度であれば一定の安定的需要はあると考えられる。

候補地周辺の飲食店立地状況・店舗内容を考慮し、成功事例から函南町「道の駅」飲食施設を想定、提案する。

1)ロードサイト型飲食店：地元農産物を活用したビュッフェレストラン

開発コンセプト「地産地消型ビュッフェレストラン」

ターゲット：40～60代

候補地の立地条件から、首都圏から伊豆半島へ入る、もしくは伊豆半島から首都圏へ帰る観光客のうち、年齢層が比較的高い方々をメインターゲットとする

キーワード：安全、安心、健康

東駿河湾環状道路が平成 25 年度に函南塚本 IC まで延伸となることから、今後、候補地前面道路の交通量は増加することから、地元農産物を活用した地産地消型のビュッフェレストランが考えられる。ビュッフェレストランの利点としては、地産地消型は旬の食材がメインとなるため、メニューを特定せず、食材にあわせてメニュー提供できることがある。また、消費量にあわせて調理することにより、廃棄も少なくなると言われている。

通過予測時間が昼食、夕食時間とずれる候補地においては、魅力的なメニューであれば、利用者が自分で食べる量を調節できるビュッフェ形式であれば、入店の意欲にも繋がることも考えられる。

成功事例を参考にした店舗条件は次の通りである。

店舗面積	76 坪	100%
ホール面積	45.6 坪	60%
陳列・フードドリンク等面積	3.8 坪	5%
厨房面積	11.4 坪	15%
食材倉庫面積	15.2 坪	20%
席数	76 席	1.00 席／坪
ホール人員	11 人	4.1 坪／人
厨房人員	10 人	1.1 坪／人
従業員計	21 人（うち社員は 9 人）	

2)広域商圏型飲食店：厳選・新鮮な地元農産物を活用した高級レストラン

開発コンセプト「広域商圏型高級レストラン」

ターゲット：40～60代

函南町を中心とした地元の方々や町外・県外からこの店を目的として訪れる時間的にも金銭席にもゆとりある、年齢が比較的高い富裕層をメインターゲットとする

候補地周辺には比較的高級レストランと言われる飲食施設は少なく、周辺飲食店と競合せず、伊豆地域内の高級レストランに足を伸ばすこと無しに立ち寄れることとなるため、首都圏や三島市、沼津市周辺の住民がターゲットとして考えられる。

また、首都圏からは渋滞を避けてゆっくり出発し、伊豆観光をゆっくり楽しんだ後に首都圏へ帰宅することを提案し、比較的時間に余裕のある富裕層を取り込むことも考えられる。

成功事例を参考にした店舗条件は次の通りである。

店舗面積	78.7 坪	100%
ホール面積	35.4 坪	45%
バー・個室等面積	26 坪	33%
厨房面積	11.8 坪	15%
食材倉庫面積	5.5 坪	7%
席数	88 席	1.12 席／坪
ホール人員	10 人	3.54 坪／人
厨房人員	7 人	1.68 坪／人
従業員計	17 人（うち社員は 7 人）	

(5) 函南町「道の駅・川の駅」における飲食店需要予測

様々な条件と成功事例から、①ロードサイト型飲食店（地元農産物を活用したビュッフェレストラン）、②広域商圏型飲食店（厳選・新鮮な地元農産物を活用した高級レストラン）を提案した。

しかし、伊豆地域全体では観光産業は減少傾向にあり、また飲食店は多いが高級レストランが多数立地し、古くからの観光地として成熟している。高級レストランは運営業者の手腕によっては継続した経営は可能であるが、よほどの高付加価値がないと経営継続が困難であり、新規に整備することはリスクが大きい。

また、飲食業においては他業種より廃業率が高いことから、同店舗で長期間継続して運営することは難しい。

函南町「道の駅」においては、ロードサイト型で地元農産物を活用した地産地消型のビュッフェレストランを整備し、テナント形式で定期的に業者を入れ替え、利用者にもリニューアル感を持たせ、集客向上にも繋げることが現実的であると想定される。

5.2.2. 物販施設に関する需要予測

函南町「道の駅」に整備する物販施設について、内容等を考察する。

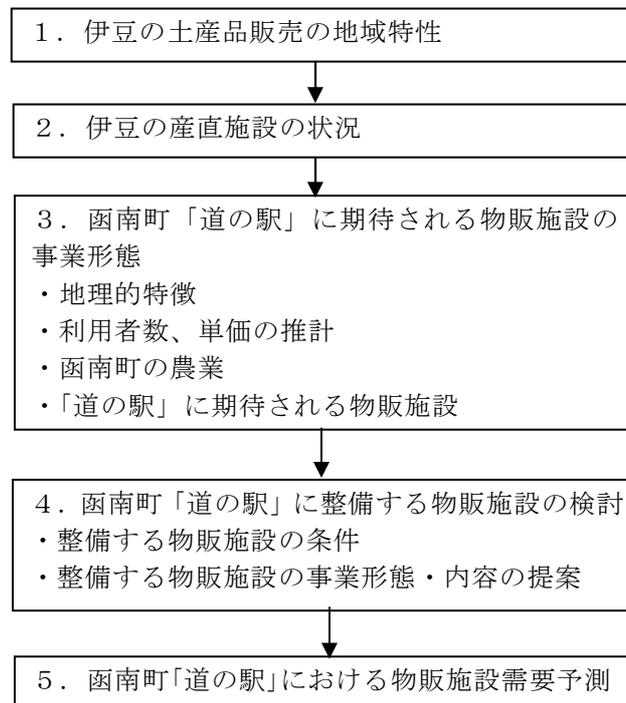
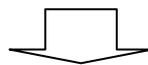


図 5.18 物販施設需要予測の流れ

(1) 伊豆の土産物販売の地域特性

- ・伊豆地域は年間 37 百万人（H23 年度）の観光客が訪れる、日本でも屈指の大観光地である。
- ・しかし、静岡県全体では大きな減少がない中で、伊豆地域は年々観光客数が減少の一途で、昭和 63 年の 73 百万人に比べて半減している
- ・静岡県内では旅行者の一人当たりの旅行費が 5 割程度減少し、不況による買い控え傾向にある
- ・伊豆地域の旅行者の約 91%は、お土産品に満足している
- ・伊豆地域のドライブインは幹線道路沿いに広く分布している



伊豆地域の観光産業は減少傾向で旅行者の買い控えもあり厳しい状況であるが、旅行者が満足する質の高い土産品を提供できる経営状況でもある

表 5.4 1人当たりの旅行費用総額

(単位:円)

費目	平成18年度				平成21年度						
	日帰り客		宿泊客		日帰り客			宿泊客			
	県内客	県外客	県内客	県外客	県内客	県外客	海外	県内客	県外客	海外	
旅行費総額	3,962	8,411	23,700	34,320	2,299	6,057	5,639	18,827	25,502	60,175	
費目別内訳	交通費	792	2,876	2,705	6,944	766	2,324	5,361	2,556	4,555	1,512
	宿泊費	—	—	13,581	17,244	—	—	—	12,001	15,187	41,080
	飲食費	1,251	1,027	2,478	4,560	652	1,205	0	2,022	2,812	7,776
	買い物・土産	1,380	3,007	2,630	3,938	547	2,185	111	1,237	2,134	9,804
	入場・施設利用料	520	551	1,016	1,277	327	337	167	861	687	3
その他	19	50	290	357	6	6	0	149	127	0	

出典：平成 21 年度静岡県における観光の流動実態と満足度調査

(静岡県産業部観光局観光政策室)

表 5.5 地域別お土産品の満足度

(単位:%)

階級値	満足度	全体	メイン訪問地域別				季節別			旅程別	
			伊豆地域	富士地域	中部地域	西部地域	夏季	秋季	冬季	日帰り	宿泊
2	大変満足	26.1	26.9	27.7	20.2	29.6	23.3	26.3	28.8	26.6	25.8
1	ほぼ満足	64.3	63.9	63.9	71.5	58.1	63.0	64.8	65.0	63.8	64.6
-1	やや不満	9.1	8.6	7.9	8.1	11.6	13.0	8.4	6.0	9.3	9.0
-2	非常に不満	0.5	0.5	0.5	0.1	0.7	0.7	0.5	0.2	0.3	0.6
平均階級値		1.06	1.08	1.11	1.04	1.04	0.95	1.08	1.16	1.07	1.06

出典：平成 21 年度静岡県における観光の流動実態と満足度調査

(静岡県産業部観光局観光政策室)

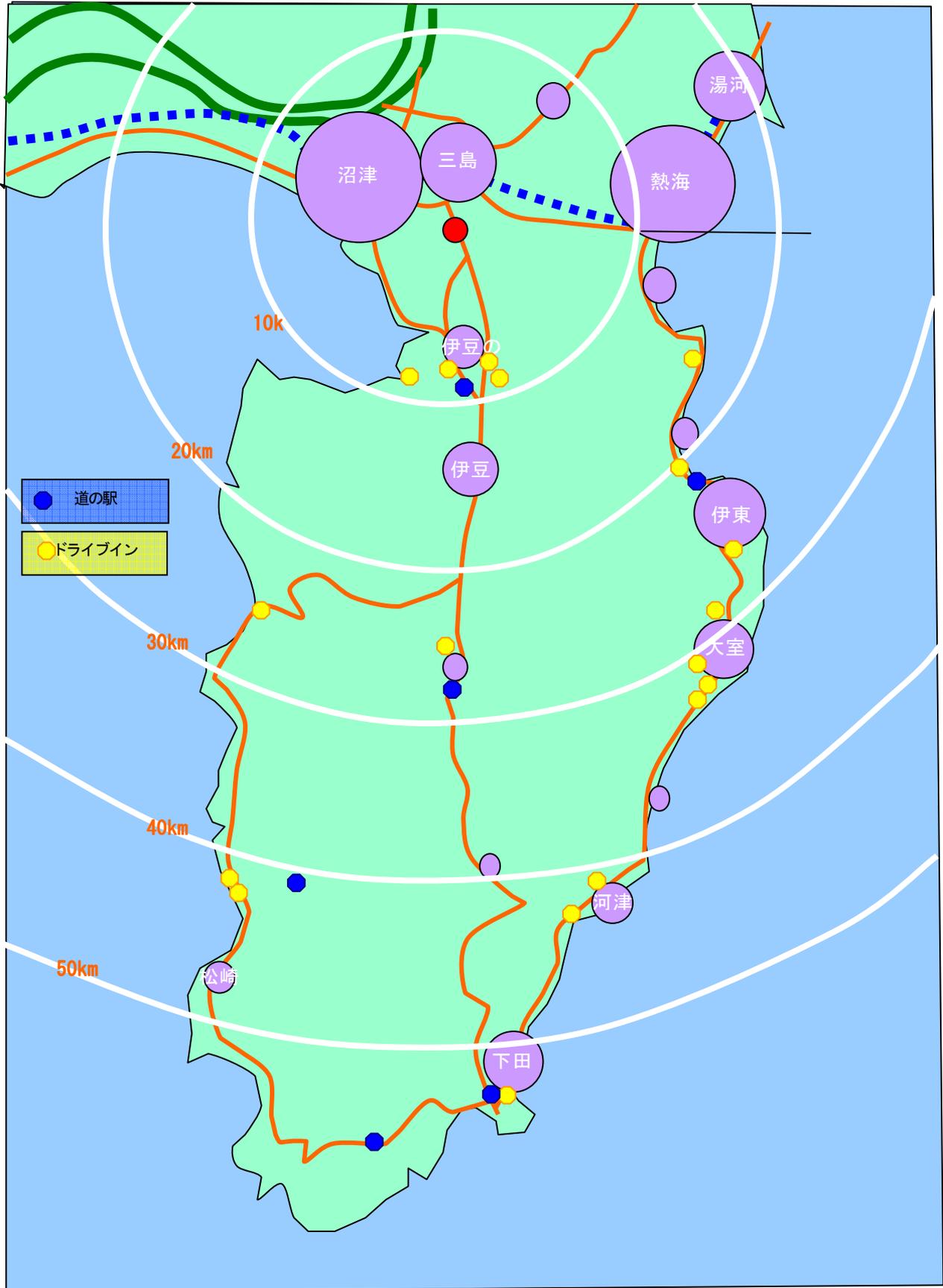


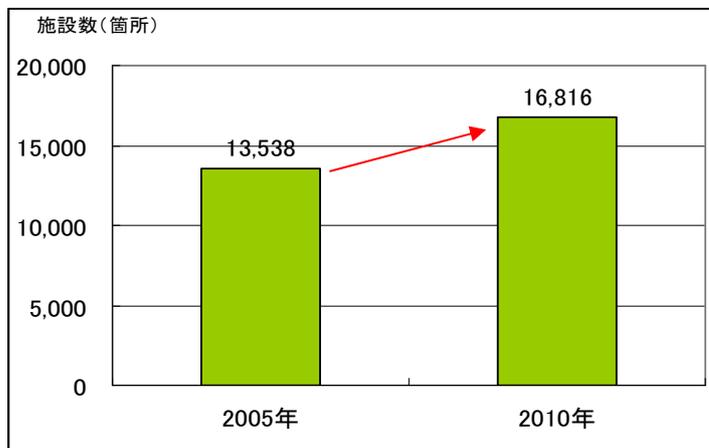
図 5.19 主な土産物販売施設分布密度

(2) 伊豆の産直施設の状況

- ・農産物直売所の人気が高く施設数も増加しているが、販売額の伸びは止まっている。
- ・産直施設の課題は地場産品の品目数・数量の確保であり、消費者からは新鮮な食材が買えることが利点としてみられている。
- ・伊豆半島の市町村と函南町周辺の沼津市、三島市、清水町に設置されている農産物直売所は 39 箇所である。
- ・候補地から半径 5 km 以内の産直施設は 3 箇所あり、2 箇所が J A、1 箇所が民間施設である。

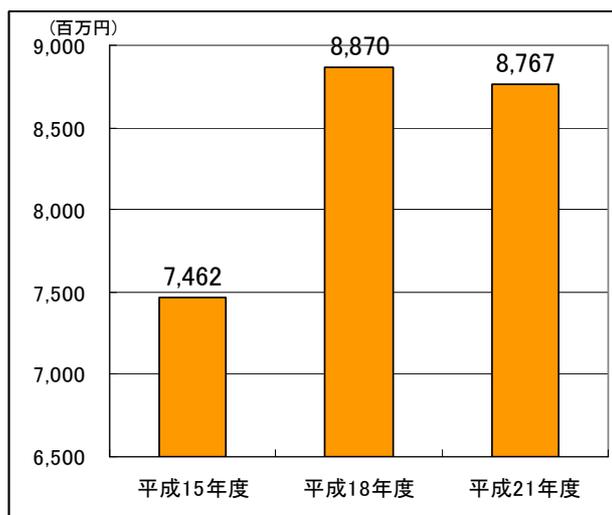


農産物直売所数は増加しており競合施設も多く販売額は頭打ち傾向にあるが、利用者の大多数は新鮮・安心な地元農産物に魅力を感じており、経営方法によっては持続的な運営が可能である



出典：農林水産省
農林業センサスより

図 5. 20 全国の農産物直売所数の推移



出典：農林水産省
産地直売所調査結果
より

図 5. 21 産地直売所の販売状況（全国）

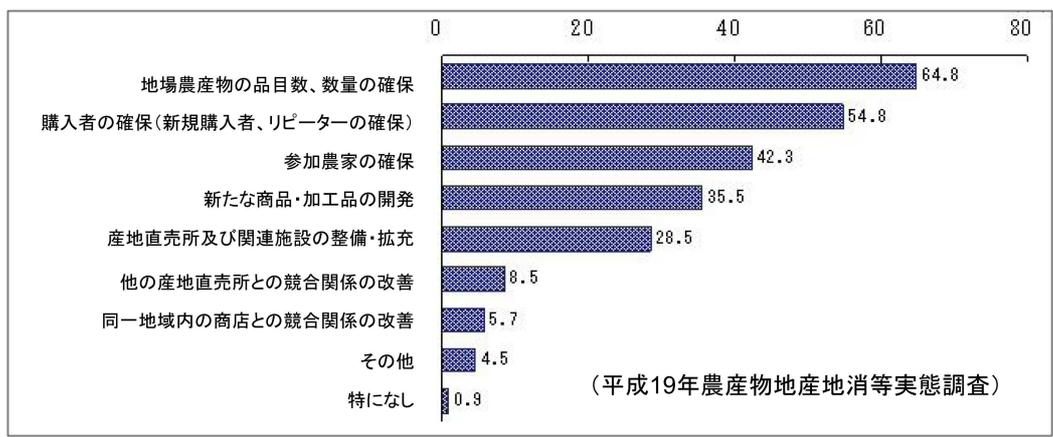


図 5.22 地場農産物の販売に当たっての課題

出典：地産地消の推進について
(平成 22 年 5 月)
(農林水産省)

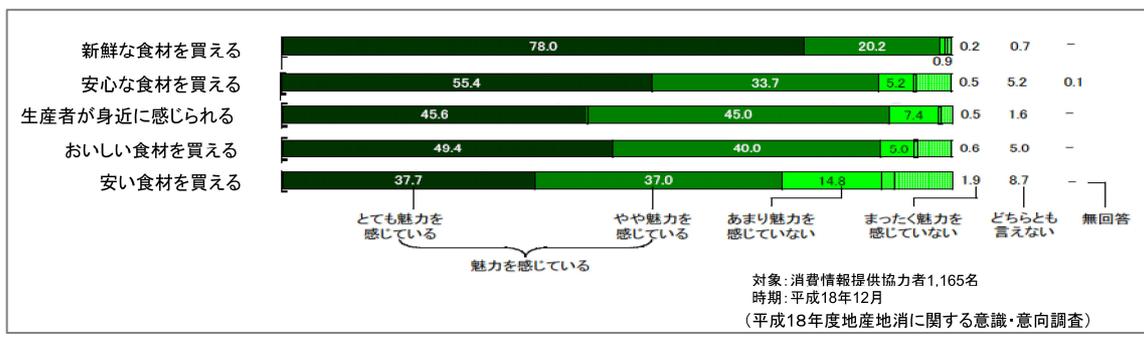


図 5.23 消費者が地産地消の取組の利点として意識していること

出典：地産地消の推進について
(平成 22 年 5 月)
(農林水産省)