

1 商業施設の概要及びこれまでの検討状況

(1) 整備の目的

新市庁舎の整備予定地である北仲通南地区の再開発地区計画の「土地利用の基本方針」では、当該地区を「業務施設を中心に、都心部にふさわしい機能を導入するとともに、まちのにぎわいを形成するために、商業施設等の立地を図る」としています。

また、新市庁舎では、来館者の利便性向上が求められることはもとより、職員食堂を設けない計画であり、約6,000人の職員の支援機能も求められます。

そこで、低層部の商業施設については、

- ・まちのにぎわいや活力の創出
- ・来館者、駅利用者の利便性の向上
- ・昼食需要の受け皿など、約6,000人が就業する新市庁舎ビルの支援機能
- ・賃料収入の確保

といった観点から検討を進めてきました。

(2) 店舗構成・配置等

ア 店舗構成

飲食店舗、物販店舗、コンビニエンスストア及び金融機関などを想定しています。

イ 配置

「飲食ゾーン」や「オフィスサポートゾーン」といったゾーンの考えについて、商業施設の企画などを専門的に扱うコンサルタント事業者等の支援も受けながら、整理しました。

ウ 商業コンセプト

他の商業施設との差別化を図るため、本計画の特徴として考えられる以下の3つのコンセプトを整理しました。

- ・横浜らしさ（ヨコハマを知り、感じる）
- ・ウォーターフロントを感じる親水性
- ・シティホールらしさ（市庁舎の低層商業施設という意義）

エ 事業手法

民間商業施設で一般的に採用されている「賃料保証型マスターリース（以下、ML）方式」、「パススルー型ML方式」、「プロパティ・マネジメント（以下、PM）方式」を参考として、検討してきました（各事業方式の詳細は右図参照）。

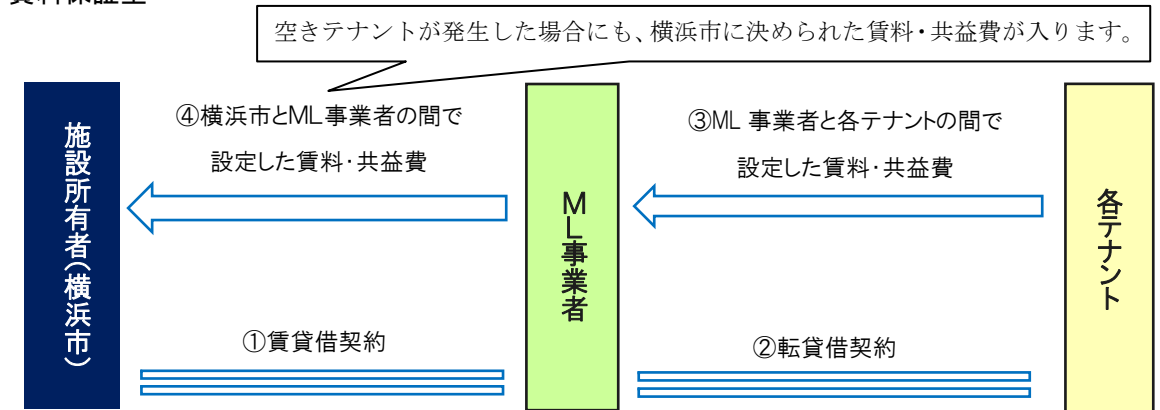
このうち、PM方式については、施設所有者（市）が各テナントと直接、契約締結する等、施設所有者（市）の手間が非常に煩雑になるため、新市庁舎の商業施設ではこの方式は採用せず、ML方式を採用することとします。この際、マスターリースの対象とする商業施設の規模を約3,000㎡としました。

なお、ML方式のうち、賃料保証型とパススルー型のどちらの方式を選択するかについては、法や制度との整合性及び必要な手続き等を整理した上で決定します。

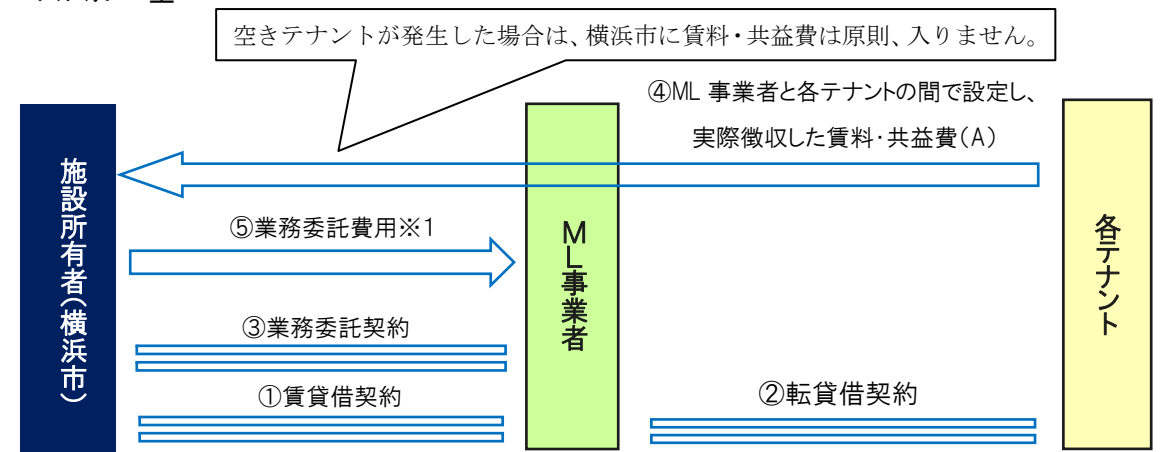
【参考】民間商業施設で一般的に採用されている事業手法について

1 マスターリース（以下、ML）方式

(1) 賃料保証型



(2) パススルー型



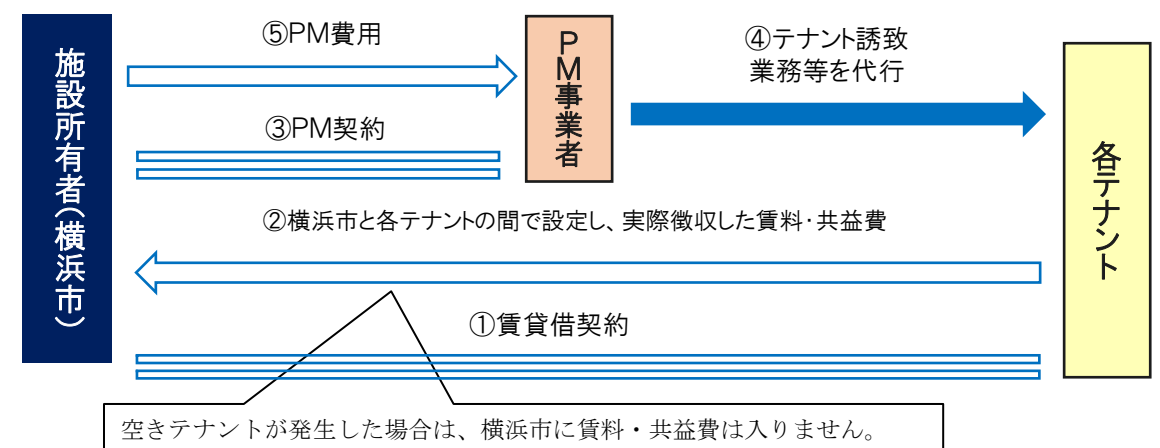
※1：業務委託費用には以下の3つのパターンがあります。

①固定額 ②変動（A×〇%） ③固定額+変動（A×〇%）がありますが、①だと、ML事業者のテナント誘致について、インセンティブが働かないため、②もしくは③にすべきとの意見があります。

2 プロパティ・マネジメント※2（以下、PM）方式

※2：プロパティ・マネジメントとは、主に不動産に関する資産の管理を行う業務のことです。

具体的にはテナントの誘致、交渉、賃貸借業務の代行、賃料・共益費などの請求・回収、トラブル対応などがあります。



2 商業施設の事業検討におけるサウンディング型市場調査の結果

「1 商業施設の概要及びこれまでの検討状況」を基に、運営事業者を公募した場合の条件等について、「サウンディング型市場調査（民間事業者等の皆様との対話）」を実施しました。

(1) 経緯

平成 29 年 2 月 15 日	記者発表、実施要領の公表
2 月 27 日～3 月 9 日	対話参加事業者募集
3 月 21 日～31 日	対話の実施（9 事業者※グループ会社含む）

(2) 参加状況

9 事業者（※グループ会社含む）

<業種内訳>

デベロッパー 2 者、商業施設運営会社（プロパティ・マネジメント（以下、PM）事業者／マスターリース（以下、ML）事業者） 4 者、不動産会社 3 者

(3) 主な意見・提案（意見・提案の概要については<<資料 3-2>>参照） ※表中（ ）は確認のポイント

【①事業手法】 （賃料保証型及びパススルー型の導入の可能性）
・賃料保証型ML方式、パススルー型ML方式、共にそれぞれ希望する事業者がいました。また、どちらでもかまわないという事業者もいました。 ・賃料保証型ML方式の場合、ML事業者から施設所有者へ支払う賃料が固定されるため、ML事業者は赤字とならないよう、賃料重視でテナント誘致を図る傾向があり、特徴的なテナント展開が難しかったり、施設所有者の意向と合わないテナントが出店する可能性があるという意見がありました。 ・賃料保証型ML方式の方が、契約により固定した賃料が施設所有者に入るため、安定的な収入を得ることができるという意見がありました。 ・賃料保証型ML方式は収入変動リスクをML事業者が負うため賃料は低く設定され、さらに特徴的なテナント展開や施設所有者の意向に沿った運営を行うためには、より低い賃料設定が必要との意見がありました。 ・パススルー型ML方式は収入変動リスクを施設所有者が負う一方で、結果として施設所有者の収益が賃料保証型ML方式より高くなるという意見がありました。
【②業務範囲】 （屋根付き広場（アトリウム）等の他機能の運営やビル管理業務を含むか否か）
・ビル管理業務（共用部の清掃・警備等）も含めた発注を希望した事業者が数者いましたが、一方で全ての事業者が「商業施設の運営及びテナントリーシングのみでも応募する」という回答でした。
【③契約期間】
・契約期間は定期借家契約で 10 年間で妥当とする意見が大多数でした。
【④賃料・共益費】
・共益費は賃料に含まれ、金額は周辺相場に合わせる事が一般的という意見が多くありました。
【⑤運営時のモニタリング】
・施設所有者による過度なモニタリングは民間事業者の柔軟な意思決定を阻害することや業務負担を増す恐れがあるとの意見がありました。

3 サウンディング型市場調査の結果等を踏まえ整理した方針

(1) ML事業者の業務範囲

商業施設とそれに付随する部分（テラス等）の運営を業務範囲とします。

(2) ML事業者との契約期間

10 年間の定期借家契約とします。

(3) ML事業者の選定について

外部有識者による附属機関を設置し、選定を行うことを検討しています。

なお、サウンディング型市場調査では、ML事業者の準備期間として開業まで 2 年間必要という意見が大多数であったため、ML事業者の公募までのスケジュールを以下のとおり、予定しています。

【ML事業者決定までのスケジュール（予定）】

平成 29 年 9 月 第 3 回市会定例会	附属機関設置条例上程
29 年 12 月～30 年 3 月	公募実施
30 年度前半	ML事業者決定