

「新市庁舎低層部における商業施設」の事業検討について 民間事業者等の皆さまとの「対話」による 「サウンディング型市場調査」の結果を公表します。

新市庁舎低層部に配置される商業施設の検討にあたり、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）」を実施しましたので、その結果を公表します。

1 経緯

平成 29 年 2 月 15 日	記者発表、実施要領の公表（下記URL参照） http://www.city.yokohama.lg.jp/somu/org/kanri/newtyosya/sounding2.html
平成 29 年 2 月 27 日～ 3 月 9 日	対話参加事業者募集
平成 29 年 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事業者/マスターリース事業者）4 者、不動産会社 3 者

3 調査の背景・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、低層部の商業機能については、

ア まちのにぎわいや活力の創出

イ 来館者、駅利用者の利便性の向上

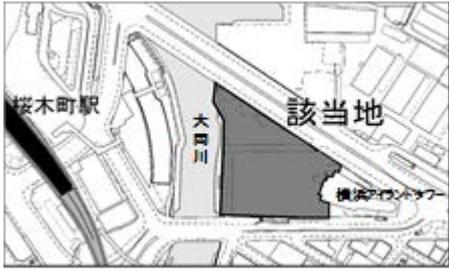
ウ 昼食需要の受け皿など、約 6,000 人が就業する新市庁舎ビルの支援機能

エ 賃料収入の確保

といった観点から検討を進めています。

以上を背景としつつ、商業区画全体を一事業者に貸し付け、当該事業者がエンドテナントへ転貸するマスターリース契約方式での事業化を基本に検討しています。事業者選定にあたっては、事業内容を提案させるプロポーザル方式等での公募を検討しており、運営事業者募集の条件や契約条件などについて広く調査し、実際の事業化の参考とするため対話を実施しました。

4 対象施設の概要

新市庁舎の整備場所	<p>横浜市中区本町6丁目50番地の10</p> 
整備スケジュール (予定)	<p>平成27年度 入札公告・事業者の選定・契約、設計着手 平成29年度 設計完了・着工 平成31年度 しゅん工（平成32年1月末） 平成32年度 供用開始（平成32年6月末）</p>
主な都市計画制限等	<p>用途地域：商業地域 容積率の最高限度：1,080% 高さの最高限度：190m 北仲通南地区第二種市街地再開発事業 北仲通南地区再開発地区計画</p>
建物概要	<p>構造：鉄骨造（柱コンクリート充填鋼管造）、鉄筋コンクリート造、鉄骨鉄筋コンクリート造 階数：地下2階、地上32階、塔屋2階 高さ：約155m 延床面積：約141,600㎡ 就業予定人数：約6,000人</p>
商業機能の概要（想定）	<p>規模：約4,000㎡（想定）※共用部除く 営業時間：7:00～23:00（想定） 想定店舗：飲食店、物販店、サービス店舗、金融機関等</p>

5 結果概要

別紙のとおり

6 今後の予定

参加事業者の皆様からいただいた御意見・御提案を参考に、事業手法や契約条件、運営事業者募集の条件等の検討を進め、新市庁舎の低層部にふさわしい商業施設のあり方を検討してまいります。

お問合せ先

総務局管理課新市庁舎整備担当課長 谷口 智行 Tel 045-633-3904

「新市庁舎低層部の商業施設」の事業検討における 「サウンディング型市場調査」の結果概要について

1 まとめ

事業手法としては、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、いずれの方式でも受注可能な事業者がいることが分かりました。また、それぞれの方式の特徴について意見を伺いました。

事業者の業務範囲については、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多くいた一方で、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」との回答でした。また、共益費については、賃料に含まれ、金額は周辺相場に合わせるというのが一般的という意見が多くありました。

その他、契約内容や運営に関わる事項について、多くのご意見、ご提案をいただきましたので、これらを参考に、さらに具体的な事業手法や契約条件、運営事業者募集時の条件等の検討を進めていきます。

2 意見・提案の概要

【①事業手法】

- ・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契約内容】

（業務範囲）

- ・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。

（契約期間）

- ・契約期間は定期借家契約で10年間が妥当とする意見が大多数でした。

（開業前 業務委託費用※）

※開業前 業務委託費用：開業前に施設所有者からML事業者へ支払われるテナント誘致や交渉、賃貸借業務の代行等にかかる費用のこと。

- ・パススルー型であれば、開業前の準備業務を委託する必要があることが分かりました。

（テラスの扱い）

- ・テラス空間について、民間では季節によって使用しないことがある等の理由で、年間で賃料・使用料を徴収している例はあまりなく、全く徴収していない施設も多いとの意見がありました。

<p>(3階カフェ区画の扱い)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・3階カフェ区画について、他の商業区画と離れている等の理由から、商業の成立性に課題を感じるという意見が多くありました。 <p>(商業用バックヤード諸室(更衣室、休憩室等)の扱い)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・MLの契約面積に含めるのではなく、使用料を徴収する形が良いのではとの意見がありました。 <p>(キッチンカーやアトリウム内のブースカフェ等)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・催事などでキッチンカーを出店させる場合は、ML事業者を通して出店させる等、ML事業者がコントロールできるようにしてほしいという意見がありました。
<p>【③賃料・共益費】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・賃料起算日については、引渡日ではなく開業日としてほしいという意見がありました。
<p>【④事業者選定方式】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・貸付価格等の金額に関わる条件が固定されていた方が、より良い事業提案が行いやすいという意見と、貸付価格と事業提案を合わせて評価する方が、より実現可能性が高い提案となるという意見がありました。
<p>【⑤運営時のモニタリング】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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荷を増す恐れがあるとの意見がありました。
<p>【⑥営業時間・土日営業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・想定として提示した7時から23時という営業時間について、特に異論はありませんでした。 ・営業時間や土日営業について、一律で義務付けられることは、いずれの事業者からも厳しいという意見でした。一方で、「土日でも出来るだけ営業してほしい」といった市の方針はしっかりと示していくべきという意見が複数ありました。
<p>【⑦ハード要件】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・店舗間の間仕切りについて、ML事業者の意向によって柔軟に変更できるよう配慮してほしいとの意見がありました。 ・デザイン規制については、(1)回遊性(外部歩行空間と内部通路に面するテナント区画は通り抜けできるようにすること)・重層性(外部に面するテナント区画は通路からの外への眺望を確保すること)、(2)サイン(立看板、広告旗等の設置規制)、(3)照明(光源の輝度等の統一)について確認したところ、サイン規制以外を義務付けられることは難しいとの意見が多くありました。
<p>【⑧商業スケジュール】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・運営事業者決定後の準備期間として、開業まで2年間あるのが望ましいという意見が大多数でした。
<p>【⑨事業者募集時の参加意向】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・条件次第では前向きに検討という意見が大多数でした。