

愛知県新体育館基本計画（概要）

計画コンセプト

■ 基本計画のコンセプト

新体育館の整備に関する基本的な考え方（以下「コンセプト」）を下記に記す。

愛知県体育館が積み重ねた伝統を継承した愛知・名古屋のシンボルとなる施設

● 計画コンセプト



01

大相撲名古屋場所にふさわしい
風格のある施設



- ・大相撲名古屋場所を引き続き開催できる風格のある施設。
- ・日本らしさ“和”を感じる伝統的なスポーツの拠点の施設。
- ・名古屋城天守閣を仰ぐことができる施設。



02

ピンポン外交など 50 年以上の
愛知県体育館の歴史を引き継ぐ施設



- ・名古屋城への眺望を活かした計画とする。
- ・歴史的な経緯を踏まえたイベントが開催できる新たな施設。



03

全国大会を常時開催できる施設



- ・野球なら「甲子園」、ラグビーなら「花園」といった認知度の高い施設。



04

アジア大会を始めとした
国際大会を開催できる施設



- ・フィギュアスケートの国際大会が開催可能な施設。
- ・バレーボールなどの国際大会の会場に必要な諸機能の確保した施設。
- ・VIP（国内外の要人等）が利用できるホスピタリティの高い施設



05

全国レベルのコンサート、イベント、
コンベンション等の拠点となる施設



- ・多様な利用、幅広い集客を目指した施設。

事業計画の整理

管理運営コストの検討

①概算事業費について

新体育館の概算事業費については、建築延床面積を約43,000㎡(新体育館配置案をベースに算出)とし、類似施設を参考に約300億円(約70万円/㎡)と想定した。

【参考】

施設名	建築延床面積 (最大収容人数)	整備費	㎡単価
新体育館	約43,000㎡ (15,000人以上)	約300億円	約70万円/㎡
H県総合体育館	約50,000㎡ (10,000人)	380億円	76万円/㎡
S県アリーナ	約30,000㎡ (8,400人)	215億円	72万円/㎡
O市多目的アリーナ	約26,000㎡ (11,000人)	175億円	67万円/㎡
T市アリーナ	約26,000㎡ (6,000人)	173億円	66万円/㎡
Aアリーナ	約46,000㎡ (15,000人)	368億円	81万円/㎡

②収支の試算について

業務内容は、国内の一般的な体育館の業務である貸館事業を想定し、新体育館の収入支出について、民間サウンディングなどを参考に試算した。

(ア)メインアリーナの試算の前提

- ・大相撲夏場所(7月)を開催する。(準備日を含め33日間)
- ・Bリーグ(名古屋ダイヤモンドドルフィンズ)の開催。
(シーズン(9月~3月)中の土日を中心に23日(準備日含め31日間))
- ・全国大会など約10日及び、県民利用(※)60日以上とする。
(※)有明アリーナと同程度以上。

(イ)基本計画時の試算の概要

<プロモーターの意見>

【施設使用料について】

- ・東京と地方の料金設定の考え方は、アリーナツアーの制作コスト(交通費、宿泊費等)の負担軽減であり、名古屋では大阪城ホールと同じでよい。

【名古屋におけるコンサート等の開催可能日数について】

- ・名古屋で公演を開催できるポテンシャルは関東地域の3分の1から2分の1程度である。
- ・関東地域での年間公演日数は約450公演であることから、名古屋では年間150~225公演の開催が可能であると見込み、県内既存施設である日本ガイシが75公演を開催しているため、新体育館では75~150公演が開催可能であると推計した。

(収入)

プロモーターなどの意見を参考に試算。

■メインアリーナ

コンサート等の開催日数を、サウンディング結果から年間113日(75~150日の中間値)として試算。

■サブアリーナ、多目的ホール、VIPルーム、会議室

コンサート等の開催時に使用するとして試算。

収入	
項目	金額(百万円)
メインアリーナ	800
サブアリーナ・多目的ホール	100
VIPルーム・会議室等	100
合計	1,000

(支出)

現体育館の平成31年度予算単価を用いて面積比2.5倍にして試算。

(現体育館17,240.67㎡⇒新体育館43,000㎡)

支出	
項目	金額(百万円)
人件費	200
光熱水費	200
維持管理費等	330
合計	730

- ・人件費には警備費を含む

(今後の精査の必要性)

上記収支は、国内の一般的な体育館の収支の構造となっており、収入は「貸館事業」によるものが主となっている。

スタジアム・アリーナ改革の推進により、今後欧米のアリーナビジネス・モデルが導入されるようになると、貸館事業という流動的な収入を得るビジネスモデルよりもCOI(※)(契約上固定された収入)を重視するビジネスモデルに移行していく可能性もある。

※COI(Contractual Obligated Income: 契約上で金額・期間等が定められた収入であり、シーズンシート収入やVIP席収入、ファウンディング・パートナーの参加、施設の全体や各部の命名権収入、テナント賃貸収入など財務を安定させる収入のこと。