

第4章 市内外の多様な企業への進出呼び掛け

4-1 ヒアリング対象業種と企業

まちづくり検討会議は市内の企業を中心としていたが、土地区画整理事業が始まり、エンドユーザーの進出を募る場面では、市外や県外の企業の意向を聞きながら協力が必要となることが予見される。今年度は、事業者（※）及びエンドユーザーとして進出が期待でき、かつ「特色あるまちづくり」に積極的に協力が期待できる業者にヒアリングを行った。尚、まちづくり検討会議で使用している土地利用計画図などを提示し、より具体的な意向を聞くこととした。

※事業者：デベロッパーなど資金を調達し開発する企業

図表4-1 ヒアリング企業一覧

		企業名	期待する役割
(1)	①	エンターテインメント企業1	エンターテインメント施設
	②	エンターテインメント企業2	
	③	エンターテインメント企業3	
(2)	④	不動産プロデュース企業	ラグジュアリーホテル 誘致 等
(3)	⑤	電機メーカー	エネルギー管理事業者
		電機メーカー系ビル管理企業	
(4)	⑥	ハウスメーカー	事業者、業務代行、(宅地開発)
	⑦	不動産事業者	

4-2 ヒアリング実施結果（別添12 ヒアリング議事録 参照）

(1) エンターテインメント（以下、「エンタメ」という。）施設

VR など新たなコンテンツを開発しゲームセンターなどで運営している実績のある企業を訪問しヒアリングした。いずれの会社も、前向きに進出を検討いただいております、今後とも情報共有しながら、条件を詰めていくことを確認した。

① エンターテインメント企業1

【議事内容】

進出可能性について

- ・敷地面積が1haというのは当社にとっては大きい。当社の現時点のビジネスモデルとしてはモールの一角に進出する規模の施設を想定している。進出するにあたっては事業主体ではなく、他の施設のテナントに入るという形態が考えられる。

エンタメ事業一般について

- ・VR 事業は、都心以外では運営が難しい。オペレーションの人件費がかかり、客単価を上げないと成立しない。
- ・e スポーツはショービジネスであり、ゲームとはノウハウが異なる。
- ・今は体感するエンターテインメントの人気がある。CD は売れないにもかかわらずライブは盛況であるといったことや、野球場は満員であるが TV 放映はしなくなったという状況である。消費者のセグメントが細分化しているように感じられる。

② エンターテインメント企業 2

【議事内容】

事業について

- ・元はモバイルゲーム事業で発展したが、現在はエンタメ施設の運営、サバイバルゲームフィールド運営など、ライブエクスペリエンス事業に進出している。

宮川・水上地区への進出について

- ・近年、エンタメ施設の整備・運営を開始した。今後、他地域に進出するかどうかは、現在運営中の施設の状況を見ながら検討したい。
- ・エンタメ施設の内容は、エンタメ体験のセレクトショップ、物販、エンタテインメントバー、スポーツコートなどである。そのうち成功したものをブランド化し、他地域に展開することになると思う。
- ・エンタメ体験のゾーンには、常時4～5コンテンツ程度の体験型エンタメ施設を設置して、2～3ヶ月スパンで入れ替えたい。現在考えているのは、脱出ゲーム、VR、ショートフィルムシアターなどである。
- ・他展開では、当社のノウハウを活かしたリアルな体験型のエンタメをやりたい。VR はビジネス的に難しく、現在はあまり積極的でない。

③ エンターテインメント企業 3

【議事内容】

事業について

- ・体験型知育デジタルテーマパークを展開中である。コンテンツは、20種類程度。
- ・店舗の規模としては、現状で150～300坪程度だが、今後コンテンツが増えるため、さらに必要となるだろう。

宮川・水上地区への進出について

- ・静岡への進出には興味がある。当社の事業は教育的要素が多く、自治体からの招致が多い。自らの出資であれば、年間 1,000 万人程度の集客能力が必要となる。投資を申し出てくれる企業があれば検討しやすい。
- ・集客を安定させるため、シネコンやボーリング場、室内型娯楽運営会社等、様々なコンテンツの誘致をお願いし、相乗効果を望みたい。

(2) ラグジュアリーホテルの誘致

ラグジュアリーホテルなどの誘致で実績のある不動産プロデュース企業を訪問した。静岡の観光資源を利用して海外の観光客を誘致する活動を通して、ラグジュアリーホテルの誘致に協力できることを表明していただいた。今後、地区全体のイメージをラグジュアリーホテル誘致にふさわしいものに近づける必要がある。

④ 不動産プロデュース企業

【議事内容】

- ・ラグジュアリーホテルの誘致は、スピード感が重要。
- ・ハウスメーカーと組み、低酸素ルームが特徴のアスリートがトレーニングするための施設を建設する予定。施設自体はそれほど広くなくてよいので、他の健康施設と併せての導入が望ましい。
- ・CCRC は郊外型、都心型、リゾート型がある。これからの高齢者には娯楽が楽しめる都心型の需要が多いのではないかと。

(3) エネルギーマネージメント

エネルギーマネージメントで実績のある電機メーカーの考え方をヒアリングした。エネルギーマネージメントだけでは、事業としては完結しないことから、地域のマネージメントや地域全体の事業と連携して、コストが産出できるスキームを関係各社の同意のもと創り上げる必要があることが分かった。

⑤ 電気メーカー、電機メーカー系ビルマネージメント企業

【議事内容】

事業について

- ・工場跡地における、マンション、戸建て住宅、駅ビル、商業施設からなる再開発事業。マンション、戸建て住宅、駅ビルのエネルギーマネージメントシステムの構築

と運営を実施している。

- ・エネルギーマネージメントシステムの構築、BEMS、HEMS の導入にあたっては、市からの補助を活用している。
- ・DR（デマンドレスポンス 住民に対し電力需要の多い時間帯に外出を要請）に応じて、地域通貨ポイントを交付するしくみ。ポイントの原資は、市からの補助がでている。
- ・地域通貨ポイントは、駅ビルの店舗で使用できるほか、市内の加盟店舗で使用可能である。

エネルギーマネージメント他サービスについて

- ・マンション各戸に HEMS を設置し、各家庭のエネルギー使用状況を把握できる。ECHONET Lite（スマートハウス対応の業界共通通信プロトコル）対応の家電により、家電の制御（ON/OFF、エアコンの設定温度調整等）が可能。ただし、家電製品は当社のものであることが必要である。（ECHONET Lite により各社の通信プロトコルは共通化しているが、データの種類やフォーマットが各社で異なるため。）
- ・共用施設の予約、電子回覧板、地域情報の提供サービスを、デジタルサイネージ、自宅 TV、スマートフォンで配信している。
- ・システムの維持管理費はマンションの共益費の中から受領している。
- ・再生可能エネルギー、分散エネルギーは、太陽光発電とガスコジェネ。ガスコジェネはマンション施工業者が管理運営。

宮川・水上地区への参画について

- ・商業施設のエネルギー管理も可能であるが、BEMS は当社製である必要がある。また、電気機器も当社製であってほしい。（当社のビジネスの中心はマネージメントより機器売り）
- ・EV を蓄電池として使用（V2G Vehicle to Grid）することも可能である。そのための変換装置は HEMS を使用（EV の充電、EV からの放電両方可能）。
- ・DR に対応した地域通貨ポイント交付は、公的補助がないと困難である。

（４）事業者、業務代行、宅地開発

不動産事業者、ハウスメーカーとも当地区に関しての関心度は高いことがわかった。前者は公園の PFI など含みながら、全体に対する投資もあり得る事を表明された。

後者は、住宅の売却は今後宅地開発だけでは不十分であることをあげられ、全体の計画に興味を持たれていた。

⑥ ハウスメーカー

【議事内容】

事業について

- ・大手ホテルチェーン企業と提携しており、宿坊について手広く展開している。外国人は体験することが好きで、宿坊で座禅、写経、掃除などのメニューを組んだらかなりヒットした。

宮川・水上地区の開発について

- ・外部の人間から見た静岡の魅力を発掘することも重要。
- ・川（大谷川放水路）を中心に考えた。富士山がよく見えるのが地区の西側であることから「重心」は西側にあると考える。
- ・住宅地は、1階が商店、上層階が住宅という形式でもよいと思う。

⑦ 不動産事業者

【議事内容】

当地区の状況及び関心

- ・静岡市は土地がなく地価も高いため、場所としてはよい立地という評価。ただし、静岡市は農業が盛んなのは分かるが、農地を残すことについては懸念している。
- ・減歩率が26%程度というのは非常に低い。ただし、関東では30~40%であるため、それほど特異という印象はない。

宮川・水上地区への進出について

- ・静岡市の土地の価値は今後とも下がらないと見ている。富士山というコンテンツがあるのが強い。
- ・進出する時は、投資に対しどのくらいのリターンがあるかということが重要になる。
- ・地区の全体の開発をやる場合は、店舗などは次第に決まるであろうが、スポーツゾーンや公的な施設（公園等）などの場合は、弊社と公的な仕組み（PFIなど）との組合せることで開発を可能としていきたい。

4-3 企業参画により実現が期待されるまちづくり

(1) エンタメ系企業の進出による“エンタメテーマパーク”の創出

今後、進化が予想されるVRやARの技術を利用したゲームセンターは、広域からの集客が期待でき、従来型のスポーツ施設等やシネコンなども誘致して、エンタメテーマパークを創出する。

図表 4-2 エンタメテーマパークのコンテンツ例



(2) MICE 誘致を後押し出来るラグジュアリーホテルの誘致

MICE 誘致には、大小様々な会議場と、VIP が宿泊できるラグジュアリーホテルが必要である。今後、海外からの誘客を視野に、また、通常は結婚式や宴会需要に答えられるホテルを誘致する。

図表 4-3 ラグジュアリーホテルのイメージ



外観イメージ

小会議場

大会議場

出所：Depositphotos

図表 4-4 ホテルからの眺望（予想）



北方向の眺望（南アルプス）

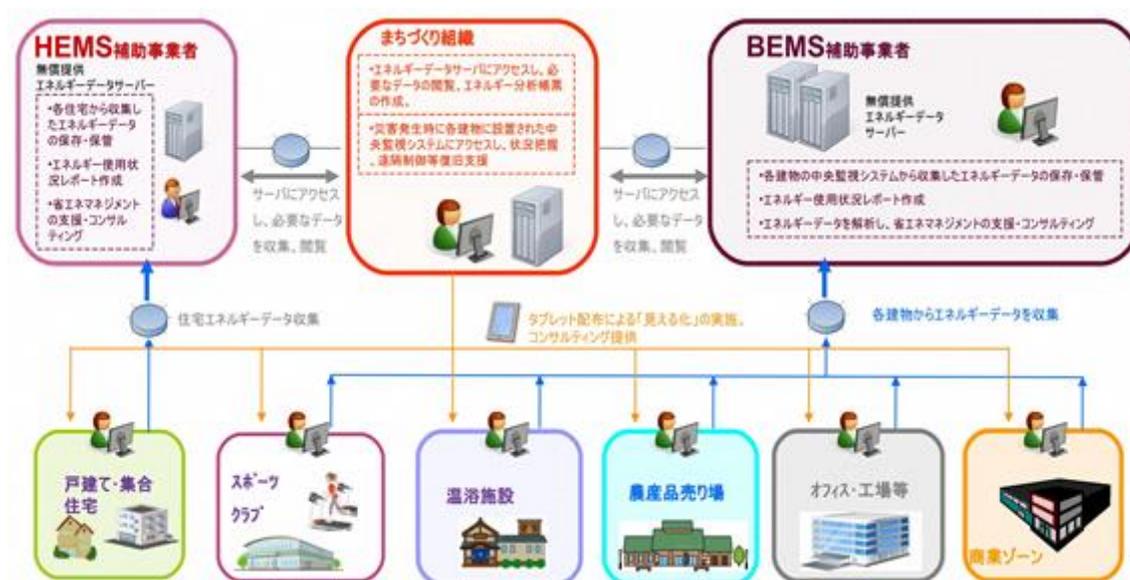
北東方向の眺望（富士山）

(3) 地域エネルギーマネジメントによる CO₂削減に有効なエコタウンづくり
 地域全体のエネルギー消費 (CO₂) を減少させるには、エネルギー需要のピークカットが必要であり、そのためには、“エネルギーの見える化”をし、使える電力量を把握することが求められる。そこで、BEMS や HEMS 等と連携し、電力の使用状況の可視化、ピーク時の電力抑制などを実施してデマンドピークを抑えることが有効である。クラウドサーバーを利用して出店するテナント等の BEMS、住宅地の HEMS と連携し、CO₂削減に有効なサービスを地域全体に長期的に提示していくことが必要となる。

図表 4-5 連携のイメージ

連携企業のイメージ

- ▶中心となるエリアマネジメント組織
- ▶クラウドサービスを提供する企業
- ▶実際に出店する企業やテナント



(4) 多様な開発手法の検証

本事業は非常に大規模な開発であることから、ひとつの企業が一括してすべてをマネジメントして開発していくことは容易ではないということが、事業者等のヒアリングから明らかになった。ランドデザインを実現させるためには、ゾーンごとに SPC を組成し、SPC が主体となり進出企業との調整や地権者意向の把握・マッチングをしていくことが考えられる。

また、公園を活用した地域の魅力づくりとして、パーク PFI 制度を利用し、公民連携により民間企業の収益を公園整備に再投資することが可能となる。

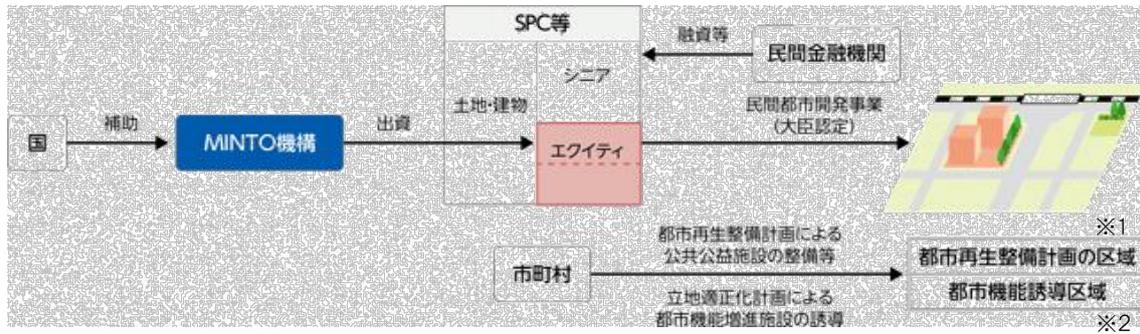
図表 4-6 パーク PFI のイメージ



出所：国土交通省

SPC を利用して開発する一例として、民間都市開発推進機構 (MINTO 機構) によるまち再生出資業務の例を挙げる。市町村が定める都市再生整備計画 (下図※ 1) の区域内及び都市機能誘導区域内 (下図※ 2) で民間事業者が実施する都市開発事業に対して、MINTO 機構が出資を行うことにより、事業者に近い立場から立ち上げ支援を行う制度である。

図表 4-7 MINTO 機構によるまち再生出資業務のスキーム



※1 都市再生整備計画
都市再生整備計画とは、都市再生特別措置法に基づき市町村が作成する公共公益施設の整備等に関する計画で、同計画に都市再生整備計画の区域が設定されている。

※2 都市機能誘導区域
都市機能誘導区域とは、都市再生特別措置法に基づき市町村が作成する立地適正化計画に定められる、住宅及び医療施設、福祉施設、商業施設その他の居住に関連する施設の立地を誘導すべき区域である。

出所：民間都市開発推進機構（MINTO 機構）

