

# 新庁舎に設置するカフェ・売店に関する第2回サウンディング型市場調査の結果について

## I サウンディング型市場調査実施の経緯

本市では、令和10年度下期の開庁を予定している新庁舎において、交流によるまちづくりの拠点として、来庁者等が利用できるカフェ及び売店の設置を計画しています。カフェ・売店の設置に関しては、令和6年度に実施した第1回サウンディング型市場調査（以下「第1回調査」という。）において、民間事業者の皆様から事業への関心度、事業採算性、事業内容等について有益な御意見をいただいたところです。本調査は、第1回調査の結果を基に作成した、事業者選定に係る募集要項（案）及び仕様書（案）について、令和9年度に予定している公募に先立ち、民間事業者の皆様から広く御意見を伺うものです。これにより、公募内容の具体性及び実現性を高め、公募による円滑かつ的確な事業者選定に繋げることを目的としています。

## 2 サウンディング型市場調査の実施スケジュール

令和7年 7月30日	実施要領の公表
令和7年 7月30日～ 9月30日	参加申込の受付
令和7年10月14日～10月31日	サウンディングの実施（提案者との対話）
令和8年 1月30日	サウンディング型市場調査結果概要の公表

## 3 サウンディング型市場調査の参加者

参加者数：10者（カフェ：7者 売店：3者）

事業者の業種：飲食サービス業、小売業

#### 4 サウンディング型市場調査結果の概要

(1) カフェ 提案者数：7者

##### I 事業への参加意向について

(1) 公募型プロポーザル方式による事業者選定への参加意向はありますか。

参加意向がある 5者  参加意向はない 0者  未定 2者

##### [理由]

- ・以前から那須エリアへの出店を検討している。
- ・事業展開、事業拡大の機会を探している。
- ・地域の素材を活用した価値を提供し、市の中心となるべき場所にコミュニティを形成したいという思いがある。
- ・地域に入り込んだ活動を強化しているため、本事業への参加を検討している。
- ・プロポーザル内容及び事業採算性を確認し、参加の可否を判断する。特に、地域住民の理解と地域貢献の側面を重視している。
- ・事業者のリソースが限られる点、また独自のカフェ業態であるため、どのような観点から評価されるかを懸念している。

(2) 事業選定へ参加される場合、単独又はグループのどちらで参加する予定ですか。

単独 4者  グループ 1者  未定 2者

##### [理由]

- ・直営での出店を前提に検討を進める。
- ・地域を深く理解する地元のキーパーソンや事業者とのパートナーシップ（共同事業体など）が不可欠と考えている。

#### 2 那須塩原市新庁舎カフェ運営事業者選定公募型プロポーザル実施要領について

(1) 応募資格について、条件は適切だと思いますか。

適切である 7者  条件が厳しい 0者  その他 0者

##### [理由]

- ・カフェ業界は入れ替わりが非常に激しいため、「プロの経験」を求める規定は質の低い事業者の参入を防ぐ上で良い規定である。4年のサイクル（顧客やスタッフの入れ替わり）を乗り越え、5年目を迎えている事業者は経営が安定しており信頼性が高いと言える。ただし、業種経験の定義を「カフェ」に絞るなど、より明確にすべきである。
- ・既存事業の運営実績があり、短期的撤退は考えていない。事業者の目的と市の求める「賑わいの創出」への貢献意図が合致している。
- ・地域に根差したカフェを目指す市の考え方から、カフェ事業において短期間で事業者が変わることは望ましくなく、一定の事業実績を要件とすることは妥当である。
- ・応募資格の条件は適切である。

(2) スケジュールについて、適切だと思いますか。

適切である 7者 期間が短い 0者 その他 0者

[意見]

- ・新庁舎建設工事の遅延により開業時期が遅れること自体は問題ない。事業者が先行して決定されるのであれば、準備期間が長くなることはむしろ歓迎すべきである。当初の計画では決定から開業まで3か月と非常に短く、懸念があった。
- ・新庁舎の供用開始の遅れ自体に大きな問題はない。募集から審査までの期間も問題ない。
- ・1年半～2年弱の準備期間があれば、商品選定や雇用などの準備が可能であり、スケジュール感は問題ない。
- ・開庁時期は遅れる見込みだが、プロポーザルの公告から契約までの期間が変わらなければ、全体スケジュールが延びることは特に問題ない。
- ・参加を判断するためには、地域リサーチやパートナー選定が必要であり、公募期間の延伸を希望する。
- ・5月公告の場合、3月決算の企業は、最新の決算書提出が株主総会（5月）と重なり、スケジュールが非常にタイトになる可能性がある。

(3) 提出書類について、参加申込や企画提案に求められる書類の種類、数や提出方法は事業者にとって負担が大きいと思いますか。

妥当である 7者 負担が大きい 0者 その他 0者

[意見]

- ・公共の募集での一般的な種類や数であり、特に負担が大きいとは感じられない。
- ・参加申込や企画提案に求められる書類の種類、数、提出方法は妥当である。

(4) 審査方法について、書類審査とプレゼンテーション・ヒアリングによる審査方法及びプレゼンテーションの条件（説明20分以内・質疑20分程度、参加3名以内、匿名での実施等）は適切だと思いますか。

妥当である 3者 改善の余地がある 4者 その他 0者

[意見]

- ・「説明20分、質疑20分」は説明時間が長すぎて、要点がぼやけ、聞き手の集中力が続かない。審査をより効果的にするために、「プレゼン5分、質疑30分、最終補足5分」のように事業者との対話の時間を長く設けるべきである。
- ・プレゼンテーションの時間配分は問題ない。審査テーマは、既存事業の運営コンセプトと沿っており説明可能である。
- ・質疑の時間が長く設定されている方が、お互いの理解が深まり良い。  
事業実績は企業のブランド力であり、特定の企業名がわかる表現をしないとする要件は再検討いただきたい。また、プレゼン当日の機材トラブル回避のため、事前に接続確認やりハーサルの時間を設けていただきたい。
- ・審査方法及びプレゼンテーションの条件は妥当である。

- ・メニューイメージや内装イメージ程度なら自社で提案可能。お金をかけた提案が審査員に先入観を与えるのを避けるため、過度な表現は避けるべき。

### 3 那須塩原市新庁舎カフェ運営事業仕様書に関すること

- (1) 貸付期間を「契約締結の日から令和15年3月31日まで」と設定しています。  
この期間や、その後の更新に関する条件は適切だと思われますか。

妥当である 3者 改善の余地がある 4者 その他 0者

#### [意見]

- ・スケルトンからの初期投資（1,500～2,000万円を想定）を5年で回収するのは非現実的である。月々の返済額が40～50万円に達し、事業が成り立たない可能性が高い。この条件では、多店舗展開など体力のある事業者でなければ参入が困難となる。
- ・途中解約時の違約金が発生しない場合、5年更新でも1年更新でも大きな差はない。
- ・商業施設では5年契約が多く、C工事の減価償却期間を考慮した設定（5年契約、その後更新）は妥当である。
- ・途中解約に関する条項や、会社の合併（M&A）や経営者変更時の対応についても規定が必要。また、運営状況が著しく悪い場合に、市側から改善要求や契約解除といった強制的な措置が取れるよう明確にしたほうが良い。
- ・開店から6年以上の契約期間を希望する。契約更新時に店舗改装（追加投資）を行う場合、投資回収を担保できる最低3～5年の契約継続期間を担保することが望ましい。
- ・事業の自由度やリスク範囲を判断するため、賃貸借契約書の「叩き台」を早期に確認できることありがたい。
- ・解約条件及び契約更新後の契約条件の明記を希望する。特に初期投資回収期間後の契約や、万が一の場合の途中撤退条件を盛り込んでいただきたい。

- (2) 基本営業日を「市役所開庁日」とし、開庁日以外の営業は提案可能です。また、必須営業時間を「午前10時から午後5時まで」とし、提案により「午前7時から午後10時まで」の間で設定可能です。これらの条件は、カフェ運営の観点から魅力的ですか、又は制約となりますか。

魅力的である 4者 制約となる 3者 どちらとも言えない 0者

#### [意見]

- ・土日も営業せざるを得ないカフェ運営の観点から条件は問題ない。
- ・イベント開催時や閑散期（12～2月）など、集客が偏る時期に応じた柔軟な営業時間や休業について相談したい。土日営業が可能な場合、閑散期対策としてワークシヨップ等を開催し集客できる。市の要望があれば、酒類の提供も提案可能である。
- ・提案により時間幅を広く設定できるため、必須営業時間は問題ない。
- ・原則の必須時間は定めるべきだが、実際の人の流れや運営状況を見ながら、休業や

時間変更について柔軟に協議できるようにしていただきたい。

- ・夕方の職員の帰宅需要を取り込み、売上確保の観点から、終業時刻から1時間程度の営業延長が望ましい。
- ・飲食提供だけでなく、ワークショップやイベント開催など多様な活用を検討しており、午前7時から午後10時までの延長の融通が効くことは大変魅力的である。

(3) フランチャイズで応募する場合、チェーン本部による「連帯保証及び事業継続に関する誓約書」の提出を必須としています。応募の障壁になる可能性はあると思われますか。また、代替案などご意見があればご記入ください。

[意見]

なし

(4) 貸付料を事業者の提案に基づき決定し、最低額を年額11,880円/㎡としています。この価格設定や算出方法についてご意見はありますか。

[意見]

- ・店舗面積を考慮すると家賃は安い。しかし、一般的なカフェの売上でこの家賃を支払い続けるのは非常に厳しく、多くの事業者にとっては採算が合わない。
- ・単価がやや高く、初期投資額とのバランスに懸念がある。最低保証金額+売上歩率の変動制の設定を検討してほしい。金額以外の価値（地域貢献など）を提案する代わりに、賃料の相談を希望。応募時に「固定額」か「変動制」を選択制にできないか。
- ・新築であることや近隣の物件と比較してリーズナブルな印象。
- ・建物投資に対する耐用年数や減価償却費を考慮していただきたい。市が依頼する情報発信や地域素材活用などの業務に対し、別途委託費用を支払うことで、実質的な賃料負担が下がる仕組みを検討していただきたい。
- ・価格設定は妥当である。
- ・月額20万円程度は高い。他の行政施設ではゼロの事例もある。売上に応じたパーセンテージ（歩合制）が望ましい。市が賑わい創出を主軸とするなら、市側もある程度リスクを取り、段階的な賃料設定（2~3年目の減免措置など）を検討してほしい。

(5) 初年度の貸付料は、開店準備を開始する日から発生することになっています。新庁舎の供用開始までの間、収益がない状態で貸付料を支払うこの条件について、懸念点やご意見はありますか。

[意見]

- ・収益がない状態での貸付料の支払いは、一般的な契約と同様であり、問題はない。
- ・収益発生前の支払い負担を軽減するため、供用開始時からの課金開始が望ましい。
- ・営業していない期間の賃料発生は負担が重い。C工事が多く準備期間が長くなる場合、負担が増す懸念がある。
- ・営業していない準備期間の賃料負担は重いため、準備期間の賃料免除があればあり

がたい。

- (6) 市の地場産品の使用協力や、時間限定での酒類提供可といった条件について、実現可能性や懸念点はありますか。

[意見]

- ・「地産地消」は小ロットで供給が不安定なことが多く、新商品開発とプロモーションのサイクルを回すためのコストが非常に高くなる。
- ・市の地場産品の使用協力は実現可能である。
- ・市の地場産品の使用協力や、時間限定での酒類提供といった条件について、現状での実現は難しいが、将来的には実現したい。
- ・地場産品の使用協力や酒類提供可の条件について、懸念はない。

- (7) 市と事業者の経費負担の区分（光熱水費は実費、通信費・清掃費・保険料等は事業者負担など）は明確で、内容は妥当だと思われますか。

○明確かつ妥当である7者 ○不明瞭な点がある0者 ○負担内容が過大である0者

[意見]

- ・経費負担の区分は妥当である。ただし、建物躯体に関する補修・維持管理については、事業者の意図的な破損でなければ、市側が責任を持つべき。
- ・市と事業者の経費負担の区分は明確で、内容も妥当である。
- ・市役所のインフラ（電気、清掃、ゴミ処理など）と一緒に契約・共有することで、お互いのコストを削減できる可能性がある。

- (8) 運営に必要な内装工事（店舗内にトイレを設置することを含む）を事業者の責任と負担で行うことになっています。この条件について、懸念点はありますか。

[意見]

- ・スケルトンでの引き渡しの場合、消防法や衛生法の要件を満たすための内装工事（天井貼りや給排水の取り回し）について、責任範囲や負担区分を明確にするための事前の立会いや協議が必要である。
- ・店舗内トイレ新設が必須の場合、初期費用が高額化するため、支援制度の検討を希望。特に水回り（給排水管）の設置は投資が大きくなるため、給排水管までは設置済みでの引き渡しを希望。
- ・内装工事を事業者の責任と負担で行う条件について、現時点での懸念はない。
- ・C工事は妥当だが、初期費用負担が非常に大きいため、初期投資とランニングコストのバランスを考慮していただきたい。退店時の原状復旧や、次の事業者が居抜きで入る想定について協議が必要である。
- ・内装工事の初期投資額が約8,000～9,000万円と過去最高水準で高騰しており、この費用負担が最大のハードルである。初期投資軽減のための行政側の負担拡大（A工事の範囲拡大）を検討いただきたい。
- ・内装工事の事業者負担が大きい。店舗内のトイレ設置は市側負担を希望する。初期投資リスクを軽減し、顧客満足度を上げるソファ、食器などの見えるところに予算

を集中させたい。

(9) 本仕様書に示された各種条件（貸付料、経費区分、内装工事負担等）を総合的に踏まえ、本事業の採算性について、現時点でのようにお考えですか。事業として成立させる上での懸念点等があればご記入ください。

〔意見〕

- ・この店舗単体で採算を合わせるのは難しい。多店舗展開や他事業との連携により、リスクヘッジができる事業者でなければ、市の求める「地産地消」などの条件を満たしながら利益を出すのは困難が予想される。
- ・集客による売り上げは不透明だが、事業者の持つ集客コンテンツによりカバーできると考えている。
- ・1社で広い面積を運営するよりも、エリアを分割し複数の事業者が入る方が、リスク分散と多様性により参加しやすい。現状の半分（約100平米）や3分の1（約70平米）程度でも運営は可能である。
- ・想定来庁者数（1日約1,000人）に対し、店舗規模（約70坪）を維持するために必要な客数・売上（1日30～40万円）を確保するのが非現実的である。特に土日祝日の集客減が懸念される。
- ・地域や社会に開かれたカフェとして、飲食収入以外の企画や物づくりサービスからの収益を見込むことができるため、採算性が合う企画が検討できれば問題ない。
- ・スケルトンや延床面積等により、内装工事の負担が大きいと見込んでいる。採算性に懸念があるため、一部内装工事について協議を希望する。

(10) その他、仕様書全体に関するご意見・ご質問

〔意見〕

- ・事業の独自性や収益性を確保するため、飲食以外のサービス提供に必須となる特殊な設備の設置を希望する。その実現に向け、電源容量等の具体的な設備要件について調整・検討を行いたい。
- ・カフェ事業だけでなく、職員向けの弁当・惣菜販売、高齢者・障害者雇用などの福祉との連携、生産者との連携など市役所ならではの複合的な観点での経営が面白いと思う。

4 その他

(1) 事業の周知や利用促進のため、市の広報活動（例：市ウェブサイト、広報紙、SNSでの店舗紹介、庁舎内での案内・サイネージ活用等）に関して、市に期待することはありますか。

〔意見〕

- ・特定の一事業者を取り上げる広報は、公平性の観点から望まない。市と連携した「コーヒーマルシェ」のようなイベント開催を提案し、行政には場所の提供や後方支援を期待する。
- ・事業の周知や利用促進のため、市の広報活動に積極的に市と連携して活用したい。

- 事業者のノウハウを活かし、プロモーション支援に全面的に協力したい。
- ・市のウェブサイトやSNSでの広報に加え、インバウンド対策やインフルエンサーマーケティングなどの支援を期待する。
  - ・市が保有する広報媒体（市ウェブサイト、広報紙、SNS、庁舎内の案内・サイネージ活用等）での発信で十分である。
  - ・市が所有する施設や地域の事業者との連携を積極的に促す取組を期待する。特に、カフェの機能を超えた企画事業を実施する際、市有施設を円滑かつ柔軟に利用できるような連携体制を要望する。
  - ・市の媒体を活用した積極的で定期的な広報支援を期待する。市側には、契約関係だけでなくパートナーシップを期待したい。

## (2) 出店に当たって本市に対する要望等があればお伺いします。

### [意見]

- ・店舗面積（約229m<sup>2</sup>）は、売上確保と多様な客層を受け入れるために必要であり、解放感のある空間を提供できる。また、地域活性化のためには、単なる観光地として満足させるのではなく、「そこに移住してもいいと思える」ほどの強い力を持つカフェであるべきだという視点が必要である。
- ・補助金や助成金等、利用可能なものは積極的に案内やサポートを頂きたい。
- ・那須塩原市ならではの唯一性を持った、市を象徴するような店にしてほしい。カフェ成功の鍵は職員の利用であり、職員が日常的に使える（一番のファンになる）場所づくりが重要だと考える。
- ・カフェ運営の本質的な意義は「地域活動」であり、行政施設への出店は多様な住民と繋がれる点で魅力的である。
- ・単なるテナントとしての契約を超え、市と共同で市のビジョンに合致する事業のパートナーシップを希望する。また、リペアワークショップなどカフェの枠を超えた多角的な活動を行いたい。

## 5 意見交換

### [意見]

- ・既存施設の運営ノウハウや、強力な集客力・情報発信力を活かし、賑わいの創出に貢献できる。駅前という利便性及び新庁舎開設に伴う人通りの増加に魅力を感じている。
- ・広報得意としており、選定された場合、新庁舎とカフェの同時ローンチイベント等で事業者の関係者も参加し、プロモーションに全面的に協力したい。コンセプトに関連する活動や支援活動との連携によるストーリー作りや限定コラボ商品の開発も提案可能。
- ・既存施設と新庁舎（駅前）との回遊性が生まれる。近隣店舗とも連携し、エリア全体を回遊するプランをSNS等で発信し、地域全体の活性化を図りたい。
- ・既存施設運営を通じて培った地域住民の気持ちを繋げるノウハウが強みであり、市

側の要望を聞きながら柔軟に対応したい。

- ・新規集客よりリピーター戦略が重要であり、「どうしたら居心地が良いか」「次も来たくなるか」にフォーカスしたメニューや空間作りを意識すべき。

#### 4 サウンディング型市場調査結果の概要

##### (2) 売店 提案者数：3者

###### I 事業への参加意向について

(1) 公募型プロポーザル方式による事業者選定への参加意向はありますか。

参加意向がある 2者  参加意向はない 0者  未定 1者

###### [意見]

- ・常時1,000人規模以上の施設への出店を検討する方針がある。
- ・フランチャイズビジネスであるため、実際に運営するオーナーの意向が最重要となる。現段階で出店の可否を明確に判断することは難しいが、市側と詳細を詰めていきたい。

(2) 事業選定へ参加される場合、単独又はグループのどちらで参加する予定ですか。

単独 1者  グループ 2者  未定 0者

###### [意見]

- ・直営ではなく、地域のオーナー事業者と提携を想定している。
- ・物流確保のため、グループを組んで参加することを想定している。

###### 2 那須塩原市新庁舎売店運営事業者選定公募型プロポーザル実施要領について

(1) 応募資格について、条件は適切だと思いますか。

適切である 3者  条件が厳しい 0者  その他 0者

###### [意見]

- ・「まちの賑わい創出拠点」という役割に賛同する。

(2) スケジュールについて、適切だと思いますか。

適切である 3者  負担が大きい 0者  その他 0者

###### [意見]

- ・開店準備において、繁忙期（12月）や異動・大型連休時期（4月、7～8月）は避けてほしい。庁舎の業務開始日と店舗の開店日をずらすなど、準備期間に猶予を設ける柔軟な対応を希望する。排水管位置などの設備調整が可能となるため、建築工事中の早い段階での事業者選定に賛成である。
- ・市役所開設・店舗オープン日が未定であり準備期間が不明瞭なため、提案が曖昧になっている。従業員の採用・教育計画のため、最低限「工事が決定し、開庁予定が明確であること」が必要。
- ・決定から開店まで2年強空くことに懸念がある。その間に物流や協力会社の状況が変わること可能性があるため、都度協議の場を設けてほしい。

(3) 提出書類について、参加申込や企画提案に求められる書類の種類、数や提出方法は事業者にとって負担が大きいと思いますか。

妥当である 2者  負担が大きい 1者  その他 0者

###### [意見]

- ・電子データの提出について、セキュリティ上の懸念から CD-R ではなく大容量メール等での提出を希望。公募時には、CAD データ等、詳細な図面の提供を希望。
- ・提出書類はできる限り少ない方が良い。記録媒体（CD-R 等）での提出事例は他自治体ではあまり聞かない。

(4) 審査方法について、書類審査とプレゼンテーション・ヒアリングによる審査方法及びプレゼンテーションの条件（説明 20 分以内・質疑 20 分程度、参加 3 名以内、匿名での実施等）は適切だと思いますか。

妥当である 1 者 改善の余地がある 2 者 その他 0 者

#### [意見]

- ・プレゼンテーション参加人数を「3名以内」から「5名以内」に変更していただきたい。
- ・質疑応答 20 分は短い可能性があるため、時間配分の見直し（質疑時間延長）を要望。（質疑時間を長くするために）説明時間を短縮することが望ましい。また、グループ参加を考慮し、参加人数について「5名以内」への緩和を要望。

### 3 那須塩原市新庁舎売店等運営事業仕様書に関すること

(1) 貸付期間を「契約締結の日から令和 15 年 3 月 31 日まで」と設定しています。この期間や、その後の更新に関する条件は適切だと思われますか。

妥当である 2 者 改善の余地がある 1 者 その他 0 者

#### [意見]

- ・初期投資（1,000～1,500 万円）の回収（5 年償却）を考慮し、初回 5 年契約の後、支障がなければ 1 年ごとの更新で最大 5 年間延長（合計 10 年間）とする形式を提案する。
- ・安定的な事業継続及び初期投資の償却のため、最低 10 年（更新含む）の期間設定を希望。市側から一方的な契約終了がない限り問題ない。
- ・5 年間では初期投資の償却期間として短い。不採算時に違約金なしで中途解約できる条項の検討を要望。

(2) 基本営業日を「市役所開庁日」とし、開庁日以外の営業は提案可能としています。また、必須営業時間を「午前 8 時 30 分から午後 5 時 15 分まで」とし、時間延長も提案可能としています。これらの条件は、売店運営の観点から魅力的ですか、又は制約となりますか。

魅力的である 1 者 制約となる 0 者 どちらとも言えない 2 者

#### [意見]

- ・職員の利便性を考慮し、8:00～17:45 の営業は需要があれば対応可能。土日祝日の営業は来庁者数が見込めないため現段階では判断が難しい。
- ・平日開庁日（8:30～17:15）を基本とする条件で問題ない。営利企業として、土日祝日の営業は採算性を重視し、平日のみの方が効率的。
- ・人件費削減のため、無人会計レジの設置によるセルフ化や、有人時間と無人時間を

組み合わせた営業を検討したい。

- (3) フランチャイズで応募する場合、チェーン本部による「連帶保証及び事業継続に関する誓約書」の提出を必須としています。応募の障壁になる可能性はあると思われますか。また、代替案などご意見があればご記入ください。

[意見]

- ・連帶保証の具体的な要求内容は確認が必要。運営者が事業継続できなくなった場合、契約主体となる事業者が責任をもって事業継続を担保する形式を想定している。

- (4) 売店部分の面積を事業者提案で決定（最大 90.72 m<sup>2</sup>）し、残りは貸付料を免除するフリースペースとする予定です。この可変式の店舗面積と、フリースペースの管理（清掃は事業者負担）という条件は、事業者にとって魅力的ですか。

○魅力的である 1者 ○魅力的でない 0者 ○どちらとも言えない 2者

[意見]

- ・売店は 15~20 坪想定。プライバシー配慮のため奥まった位置が望ましく、近くに飲食スペースが必要。床清掃やゴミ回収（特に事業系ごみ）は市側での対応を要望。イートインへの電子レンジ・ポット設置を要望する。
- ・店舗面積 90 m<sup>2</sup> の広さは必要。品揃え維持と公共施設としての広い通路幅（バリアフリー）確保のため、面積は広い方がよい。
- ・面積が大きいため可変式は良い。

- (5) 貸付料を事業者の提案に基づき決定し、最低額を年額 11,880 円/m<sup>2</sup>としています。この価格設定や売店部分、倉庫、自動販売機スペースの合計面積で算出方法についてご意見はありますか。

[意見]

- ・市の提示額では採算確保が困難。月 250 万円程度の売上想定に対し、支払可能賃料は月額 5 万円程度が上限と考える。自動販売機スペースの賃料は市が負担するか、売店と合わせて月額 5 万円以内に収まるよう検討を要望する。
- ・提示された金額（年額 11,880 円/m<sup>2</sup>）では採算が全く合わず、出店は不可能。現実的には、年額 10 万円以下かつ共益費込みでないと厳しい。
- ・不採算時の貸付料減免措置（50% や全額等）の可能性を検討してほしい。他の行政案件では交渉により減免となるケースがある。

- (6) 初年度の貸付料は、開店準備を開始する日から発生することになっています。新 庁舎の供用開始までの間、収益がない状態で貸付料を支払うこの条件について、懸念点やご意見はありますか。

[意見]

- ・収益のない内装工事期間中は貸付料が発生しないよう配慮を求める（営業開始日からの発生希望）。
- ・一般的には「開店日（営業開始日）」から発生とし、工事期間はフリーレントが基本である。

(7) 弁当、文房具、収入印紙、市指定ごみ袋等の「販売必須品目」の指定は、すべて対応可能ですか。フライヤー等を使用する食品や酒類（一部除く）の「販売禁止品目」の制限は、運営上大きな制約となりますか。

[意見]

- ・必須品目は対応可能。調理品提供のため、排気ダクト不要な循環式電気フライヤーの使用許可を要望。たばこ販売には敷地内喫煙スペースの設置が必須。酒類は将来的に許可されれば対応可能。
- ・フライヤー（揚げ物）は需要が高く、粗利が取れる主力商品であるため、排気設備の都合で設置できないのは大きなマイナスポイントとなる。タバコは利益率が低く、売上への貢献は限定的。
- ・収入印紙や切手等は利益率が低く、有人対応が必須となるため、セルフ化（無人営業）の障害となる。運営効率を考慮し扱わぬいか、販売時間を限定する等の対応を希望する。

(8) 売店運営事業者が、庁舎内フロア（計 約 6.88 m<sup>2</sup>）の自動販売機も一体で運営することを条件としています。この条件について、懸念点はありますか。

[意見]

- ・一体管理は可能だが、賃料負担の軽減（無し又は減額）を要望。
- ・自販機設置のみの運営スキームもあるが適用の確認が必要。

(9) 市と事業者の経費負担の区分（光熱水費は実費、通信費・清掃費・保険料等は事業者負担など）は明確で、内容は妥当だと思われますか。（特に、フリースペースの清掃負担や、算出方法が未定の空調費についてご意見ください。）

○明確かつ妥当である0者 ○不明瞭な点がある3者 ○負担内容が過大である0者

[意見]

- ・光熱水費（特に空調費）の全額又は一部公費負担を要望。冷蔵庫・冷凍庫等の電源は個別メーターで事業者負担、照明やフロア全体の空調費は共用部分として面積按分等の方法で算出するなど、事業者負担の軽減を要望。
- ・空調費等の詳細は専門職との確認が必要。フリースペースの清掃・管理は、営業時間も異なる場合があるため行政側で行うのが望ましい。
- ・冷蔵庫の排熱対策で売店エリアのみ強く冷やす必要がある場合の空調費負担（按分方法）が課題。

(10) 運営に必要な内装工事を事業者の責任と負担で行うことになっています。この条件について、懸念点はありますか。

[意見]

- ・詳細な設備仕様（給排水・電気・通信・消防設備等）を確認するため、公募時の質疑期間を営業日で30日（約5~6週間）程度確保してほしい。色や素材の制限があると出店が難しくなる。
- ・運営備品（什器、冷蔵庫等）の初期投資を市側で行うことができないか。また、照

明・空調・電気等の工事区分詳細を早期に確認したい。

(II) 仕様書に示された各種条件（貸付料、経費区分、内装工事負担等）を総合的に踏まえ、本事業の採算性について、現時点でのようにお考えですか。事業として成立させる上で懸念点等があればご記入ください。

#### [意見]

- ・提示の貸付料、光熱水費全額負担、立地条件等から、現状では採算確保が困難（赤字懸念）。
- ・賃料が下がれば検討の遡上に乗るが、市役所単体での黒字化は困難な事例が多い。現実的には、既存の近隣店舗との連携による運営形態が望ましい。
- ・売店単独での採算確保は厳しく、人件費削減（セルフ化）や賃料减免等の条件が、事業成立において重要となる。

(12) その他、仕様書全体に関するご意見・ご質問

#### [意見]

- ・店舗エリアの空調は能力の高いもの又は独立した空調の設置を要望（冷蔵庫排熱やチョコ等の品質保持のため）。
- ・詳細な図面（CADデータ等）の提供を希望する。
- ・施工者選定段階などの早い段階でサウンディング（対話）があるのは、提案検討時間が確保でき非常にありがたい。

### 4 その他

(I) 事業の周知や利用促進のため、市の広報活動（例：市ウェブサイト、広報紙、SNSでの店舗紹介、庁舎内での案内・サイネージ活用等）に関して、市に期待することは何ですか。

#### [意見]

- ・駅や施設でのポスター掲示、フロアマップへの記載、誘導看板の設置を要望。
- ・定期的な情報発信を希望する。

(2) 出店に当たって本市に対する要望等があればお伺いします。

#### [意見]

- ・会議用弁当や飲料の積極的な利用促進。24時間搬入可能な体制の確保。
- ・社内説得の材料として、駅周辺開発やまちづくり構想などのポジティブな情報が欲しい。

### 5 意見交換

#### [意見]

- ・店舗の立地について、職員が市民の目を気にせず利用しやすいよう、受付カウンター正面などの目立つ場所ではなく、少し奥まった位置にあることが望ましい。
- ・イートインスペースについて、ゴミ箱、電子レンジ、ポットの設置を要望する。
- ・販売品目のうち、調理品の提供（利益率向上に不可欠）のため、仕様書案で禁止されているフライヤー（揚げ物）の使用について、排気ダクトが不要な循環式の電気

フライヤーの使用許可を検討してほしい。

- ・販売品目のうち、たばこ販売を可能とするためには、敷地内に喫煙スペースの設置が必須となる。
- ・営業体制について、遠隔地からの納品を想定しているため、24時間いつでも商品の搬入が可能な体制の確保を希望する。
- ・床清掃や事業系ごみの回収・処分は市側での対応を要望する。
- ・人件費削減のため、時間帯を限って無人会計レジを設置する「セルフ化」を検討しているが、市役所として受け入れられるか。
- ・収入印紙や切手などの必須販売品目は利益率が非常に低い。有人対応が必須となり、運営効率を考えると扱わない方がやりやすい可能性がある。