

(仮称)ぽるたるGAMAGORI
民間活力導入の公募検討に向けた
サウンディング調査

【結果概要】

令和8年3月

蒲 郡 市

1. 実施経過

日程	内容
令和8年 1月7日(水)	・実施要領の公開、対話の申込受付開始(蒲郡市ホームページ)
令和8年 1月31日(土)	・対話の申込締切(当初1/23締切としたが問合せの状況等により延長)
令和8年 2月2日(月)～2月13日(金)	・対話の実施

2. 参加事業者

(1)参加事業者数:13社

(2)参加事業者名:下記のとおり (ヒアリング実施順に掲載、公表不可3社を除く)

- 一般社団法人竹島社中
- NTTアーバンソリューションズ株式会社
- ホームックス株式会社
- パラカ株式会社
- 株式会社サンゲツ
- 中央コンサルタンツ株式会社
- 株式会社蒲郡クラシックホテル
- タイムズ24株式会社
- 日本プロパティマネジメント株式会社
- ジーク株式会社

3. 対話結果の概要

1)対象地の事業性について

①対象地の魅力

- 対象地の魅力は、観光面の魅力として、海辺の環境や各種観光資源があり、観光客を集客するポテンシャルがある。
- 社会実験で竹島ふ頭離発着の運航があり事業の可能性を検証されていたと聞き、それが実現できれば、伊勢志摩の観光客を誘致することができ、広域観光圏の形成による集客の強みが高まると思う。
- 駅から徒歩でアクセスできること、竹島や竹島水族館、クラシックホテルに行けるという、観光客に利用しやすい場所が魅力である。社会実験もこれまで実施されており、地域住民主体のまちづくりの地盤があり、そこも魅力的と感じる。
- どれだけ人が来るかが重要である。蒲郡市で進めている市民中心のまちづくりについて、とても良い取り組みだと思う。市民がにぎやかに朝市、マルシェなどを定期的で開催することで、それを観光客が見にくるまうといった相乗効果が重要。観光客優先では無理があり、地元が盛り上がり、にぎやかになることで、外から人を引っ張ってくる力になる。
- マスタープランが本当に良すぎると感じており、正直マーケットの観点から申し上げることはあまりない。交通のウォークビリティ向上のための主要動線も非常によく描かれており、必ず手を上げさせていただきたい案件だと考えている。交通アクセスについても、名古屋・豊橋との直結性や、新幹線・在来線を含め全国からのアクセスの良さ、複数路線のバスが市内含め走っていること、高速道路も20分程度で来られることなど、大変恵まれている。名古屋周辺からは車アクセスが基本になると思うが、電車でのアクセスも面白いと感じている。
- 国内富裕層の意見を集めると、瀬戸内や大阪・神戸の寄港地が多く、関東を含め他は少ない。東海エリアに有望な港町が少ないため、蒲郡の可能性は高い。
- 名古屋からJRを利用して45分くらいで移動でき、名古屋から蒲郡の間にもそれなりの都市がある。一方、それらの都市に比べ地価も安いし、駅前から海まで歩いて移動でき、ふ頭までくれば広がる緑地がある。自然災害のリスクはあるが、ロケーションもうまく見えそうである。おしゃれなシェアハウスなどを含め、ビレッジのようなものが点在する中に、商業もあるとよい。公園の中に点在するという気持ちよいエリアになると思う。

3. 対話結果の概要

1)対象地の事業性について

②対象地の課題

- 課題は塩害や津波・高潮被害などによる投資リスクと建物の維持管理にコストがかかる点である。
- 商業施設の建設にあたり、テナントの入居・運営において、都市部よりも賃料の水準が低いと想定され、投資回収が長期化する点が難しいと考えられる。
- 観光面での強みがある一方、観光客だよりになると季節や平日・休日の波が大きく、リスクがあると思う。
- 具体的なうまみを出して、民間を引き付けてもらいたい。民間にとって5分5分の賭けでは手が出せない時代である。こんな魅力があるということをアピールしてもらいたい。
- 自動車交通と駐車場については、市民会館跡地の有効活用や公共駐車場の有料化の検討、その後のエリアマネジメントとしての維持管理費削減や再投資の仕組みづくりという観点が重要だと考える。
- ある程度儲かっている民間企業が、きちんとこういった案件に参画することが持続可能性の鍵になると考えている。一方で、全国各地で同様の取組が進んでいるが、クレジットの低い会社が受託して中途半端に終わってしまい、事業が進まないケースも多く出てきている。そうならないように、チームビルディングをしっかりと行う必要がある。格好の良い絵だけを描いて終わるのではなく、オペレーションを含め、日常使いの部分で地域が主体的に関わっていくことが何よりも大切だと思っている。
- 蒲郡の海を体感する施設が十分ではないと感じている。コンテナハウスやタイニーハウスなどを海沿いに整備し、海が見えるホテルを作ってもよいのではないかと。また、科学館も平日は閑散としており、もっと利活用できるのではないかと。
- マスタープランに商業施設のイメージがあるが、ラグーナテンボスにきた方を誘導していく仕掛けが必要。メイン層はファミリーや若者だと思うし、フェスを夜までやっており、その後滞在できる場、アウトドアまで行かないとしても、BBQやその手前くらいができる方が良いのではないかと。
- 強風の対策が必要(特に冬期)。
- 前回サウンディングから数社にヒアリングをしてきたが、今のところ事業者から良い意見が聞こえてこない。主にディベロップパーと意見交換してきた中で、ロードマップ(第1フェーズから第3フェーズ)にある10年間で十分に周知できるかどうか。第1フェーズの中で面的に効果を出せるかどうか。週末の収益はある程度見込めるが、平日も定常的に人がいる状況をどのようにしてくれるかが課題。

3. 対話結果の概要

1)対象地の事業性について

③投資意欲

- 本案件で投資しても良いという企業とのネットワークがあるので、三河地域の活性化に繋がりたい。近隣の市でも投資した会社もあり、こちら側にも広げていく意欲がある。ただし、投資するなら早くしたいという企業が多い。並行していろんなところを模索しているので、時期的に遅くなるほど難しくなる。
- 強烈的なコンテンツを一緒に考えていきたい。特に海辺のアクティビティゾーンでは、アウトドアアクティビティ企業との付き合いも多く、海を感じ、体を動かせるアウトドアスポーツなど、面白い空間を作ることができると考えている。
- 富裕層はそこでしかできない体験を贅沢に提供してほしい要望が高く、港湾エリアのロケーションは抜群である。初期投資のうちの一部を富裕層から資金調達し、一部のエリアを富裕層向けとして整備するなどが考えられる。

3. 対話結果の概要

2) 水族館について

- 水族館が一番大きな集客力を持っていると思う。これがうまくいかないと、地域全体の集客に影響がある。仮に水族館がある場合、ない場合の集客力を比較する、また、建設の有無でも比較検討する必要があるのではないか。
- 水族館ができる頃にはもっと人口が減っている。その状態で、ここに人を集めて賑わいを出すにはかなりの仕組みづくりが必要である。また、建設後の維持管理費がどこから出るのか、うまくいかなかった場合の第2プラン、第3プランも考えておく必要がある。
- 水族館の維持費は膨大にかかる。人口が減って遠方から人を呼べない状況では無理がある。民間だけではかなり厳しい。
- 現在の場所で建て替えることも考えていく必要がある。一から全部作るというのは負担が大きい。駅から水族館まで遠いため、商業施設があれば購買意欲は上がるかもしれない。駐車場も作っていかなければいけない。
- 理想はマスタープランの通りだが、理想と現実がかなりかけ離れている。明日のことさえ分からないのに、10～15年先までわからない。早く建てて、時代に合わせて適宜見直ししていくやり方がよい。今考えて15年後に建てても、その時期にはもうあわなくなり、その結果、恐ろしい被害が生じる。どんな施設がよいか、そのためにどれくらいの資金や集客力が必要か。県内にも水族館がたくさんある。やるからには成功して、みんなが幸せになることが必要。
- 公金を投じて新たに延床約4,000㎡・2階建ての水族館を整備するくらいであれば、現行の竹島水族館(旧館)は延床約1,000㎡弱であり、耐震性能の期限もあと14～15年程度とされているので、これを現位置で建て直す方が現実的ではないか。
- 水族館事業として採算を無理に合わせようとする、どうしても料金が高額化し、市民が気軽に利用できない施設になってしまう。そうではなく、市民が楽しめて、地元のにぎわいが生まれ、子どもの学びにもつながる範囲内に収まる事業規模を考えると、現位置での旧館建て替え以外の選択肢はあまりないのではないかと思う。

3. 対話結果の概要

3)竹島ふ頭の先行整備について

①整備内容

- 第1フェーズは小規模な店舗群を作って事業者公募するとあるが、それも大変だと思う。地元の方の出店も見込むと、例えば14店舗のうち4店舗は低廉な賃料にして地元の方に活躍してもらい、他の10店舗は民間で回すというイメージかもしれない。ただし、14店舗だけで事業が成り立つかという点と正直厳しいと思う。
- 市民がチャレンジショップのような形で出店されると魅力的であるが、あまり賃料は高くできないということもあり、バランスが重要である。そういった意味で、簡易な建物の方がよいと考えられる。
- 第1フェーズと第2フェーズとのつながり、大屋根や広場の活動、またどういったターゲットなのか、水族館に来た人たちが立ち寄れる動線があるのかといった点が気になる。
- 海沿いにサンセット・サンライズを見れるような商業施設があると、にぎわいが広がり、イベントが終わった後にすぐに帰るのではなく、広場で時間を費やすことにもつながるのではないかと。広場、イベント場所、商業施設があれば、第1フェーズの範囲の中でも回遊ができるのではないかと。
- 第1フェーズということで考えると、この先建設費、人件費が下がることはない想定している。2年後に伸ばしてやりやすくなることはない。1年後で目途を立てているのであれば早めにすべき。ただ、竹島ふ頭の作りこみや、どういった機能とするか、どういった活動が行われるかが見えてこない点と描くことが難しい。商業施設と竹島ふ頭を一緒に検討する必要がある。
- イベントや社会実験としては良いが、通年での事業としての実施は難しい。核になるところを民説民営で投資させないと周りに波及していかない。核となる施設は飲食だけでなくもっと大胆なものを誘致しないとこの事業は成功しないと考えている。
- 竹島ふ頭の大屋根等の整備が先にできれば、人が集まる場所ができて周辺の開発意欲は高まると思う。地元の飲食店などが出てくるのではないかと。ただ、飲食店の形態が似たようなものになりがちであり、2年目くらいで閉店する事例もある。そのリスクを誰が負うか。たとえ20年の事業期間があっても最低10年で回収しないと難しい。
- 駐車場の収益で14店舗は難しいかもしれない。初期投資が必要になる。
- 蒲郡荘跡地も一体的に開発できるとよい。
- 商業施設の規模について、集客人数から算出することもあるが、集客施設としてどうするかを検討する場合もある。普通に商業施設をつくとすると第1フェーズの規模は小さい。夜のことも考えるとどれくらい集客できるか。朝の開業時間帯の設定にも影響する。平日はなかなか厳しいと思う。この規模でアンカーをつくるのは難しい。もう少し大きくても良いのではないかと。
- 最も重要となるのは「滞在時間」となる。半日程度を過ごせるようにすると、食＋体験＋風景＋夜景がマスト。

3. 対話結果の概要

3) 竹島ふ頭の先行整備について

② 夜間景観

- 夜間景観を整備してナイトタイムエコノミーにもつなげる方向はとても良い。灯りをともすことで人が来るようになれば、次の事業者にも第2フェーズに入ってもらいやすくなる。
- 海外富裕層向けの意見であるが、夜を楽しむことは、海外の方にとっては普通の考え方である。日本では安全面からいろいろと難しいことが多いが、蒲郡市ではラグーナテンボスのイルミネーションなど、夜の開かれ方は進んでいると感じている。そういった整備も含めて何か手伝ったり、誘致ができるかもしれない。夜間景観が整備されるだけでも富裕層を誘致しやすい。

③ 事業運営

- 市民への還元を考える場合、イベントでの収益では還元しにくい。支出も多くそれほど儲からない。花火の時に有料席を増やして指定管理費や整備費に充てて還元するようなスキームが必要。
- 収益の一部を市民に還元していくことについては強く共感している。主体はあくまで地域であり、地域がきちんと持続していくスキームを作ることが重要だと思う。泥臭くても、お金が回って地元に落ちる仕組みをきちんと持つべきであり、そのうえで市民への還元を行っていくことが望ましいと考える。

④ コンソーシアム

- パートナー企業とコンソーシアムを組む体制を持っている。ボードパークやフットサルなどの体験型施設がもう少しあると良い。カヤックには風が強いかもしれない。
- 今回のサウンディング調査を通じて、コンソーシアムに参加していくかどうかを考えていきたい。
- 本事業についてはおそらくコンソーシアムを組んで対応することを想定。ゼネコンやディベロッパーとの連携が考えられる。その枠組みの中でどこまで投資するか。

⑤ 回遊動線

- 東側(ベイパーク側)からふ頭への回遊動線を作った方がよいというイメージ。2kmの大きな敷地でいろいろなことができると思うが、歩行者が中心となり、スローモビリティでつなぐような交通体系に変えた方がよい。また、歩行者と自転車・キックボードなどの動線も分けた方がよいのではないかと。

3. 対話結果の概要

3) 竹島心頭の先行整備について

⑥ 公募要件

- 第1フェーズの範囲だけでは事業者側のメリットが出ない。大屋根など公共整備されるエリアの建設やその後の運営を含む指定管理にあわせて、みなと緑地PPPで民間整備するエリアも一緒に開発できるのであれば参加しやすい。
- 第2、第3フェーズのインセンティブや優先交渉権が付与されれば参加しやすいと思う。
- 行政財産の貸付は低廉であればよいが、建屋だけ賃料をとるなど、柔軟な検討ができると民間側としてはありがたい。
- 第1フェーズを整備・運営していく中で、課題があれば見直していけるとよい。また、周辺のホテル、水族館との連携するコミュニティができれば、回遊性などを検討し、当初想定しない要素が出てくると思うため、一体的にやれると良い。
- 行政がハコ(建築物)まで整備してくれるとリーシングしやすい。民間でハコをつくっても家賃収入での投資回収は難しい。
- 公募の時期について、こちらとして特段こだわりはないが、こういった事業は1日でも早く進めていくべきだと考えている。一方で、公募が出てから提案書を出すまでの期間については、よく2か月で提案してほしいというケースがあるが、できれば3~4か月ほどいただくとありがたい(社内の検討・手続きに一定の時間を要するため)。
- 第2フェーズに一番関心を持った。ホコミチの話も聞けたが、可能性を感じた。今のままではアピタがあるというだけ。
- 整備費を民間に渡して、民間で設計をしてもらった方が運営がしやすいのではないかと。行政に整備してもらうのはありがたい反面、民間にとっては難しいかもしれない。DBO方式を望む民間が多い。管理しやすい設計・施行をすると喜ばれる。その整備費として資金をもらえるとありがたい。行政としても、持ち出しを減らしていいものを作ってもらった方がよいのではないかと。
- 他都市のPFI案件で、計画段階の事業費の想定が甘く大変な思いをしたことがある。物価上昇が著しく、費用の考え方をしっかりすべき。
- 愛知県(港湾管理者)との調整度合いについて示すべき。
- 想定外の事象が起きた時(災害で地面が波打った、コロナ禍での休業など)、官民のどちらがリスクを負うのか、協議の場があるかどうかも重要。民間だけが負担するなど、協議せずに決められて、裁判になるようなことが無いようにしてもらいたい。
- 水、電気、排水が整備されていればほぼ大丈夫。ガスの配管までは不要ではないか。
- 良い計画ではあるが、第2フェーズの計画がみえないと判断しにくい。第1フェーズだけで採算を確保するのは難しいと感じる。第2フェーズはもっと広いエリアになるので全く別のコンセプトになるかもしれない。
- ランドスケープとしてはとても魅力がある。第2フェーズまで抱き込んで事業提案できると可能性が広がる。第2フェーズに手を上げるにしても第1フェーズの収益規模が小さいように感じる。

3. 対話結果の概要

3) 竹島心頭の先行整備について

⑦ 駐車場

- 第1フェーズの30台はインフラと基盤を整備してもらえれば、設備などは運営側で整備する。ただし、30台では商業施設やイベント等の利用には足りない想定され、最初から50～100台程度は作った方がよいかも。普段からどのくらい利用されるか算定した上で、検討した方がよい。
- できる限り集客力のある商業施設を持ってくることが、駐車場単体で見たときの誘導ができるかどうかという意味で、1つの分岐点になると考えている。駅まで歩いていける距離であり、電車で来る利用者は見込める一方で、東海圏は車社会でもあり、車で来る利用者も多いと想定される。集客力次第では高い料金が取れるかもしれない。あるいは逆に少し安くしてパークアンドライド需要も取り込みながら、施設利用者にも使ってもらえる駐車場にするとといったことを検討できると思う。
- イベントを実施する際には、間違いなく30台では足りなくなるので、早い段階から広めに整備した方がよいと思う。最初でできる限り整備してしまった方が、その後の運営・管理もしやすい。270台であっても、仮に400台程度まで広げるにしても、ある程度最初にインフラ整備をしておいた方が、長期的には望ましいと考えている。
- ここ数年で駐車場のトレンドが目まぐるしく変化。キャッシュレス必須。整備期間中にアップデートしていける体制が必要。駐車場利用にあわせてポイントを貯めて共通商品券に交換して使える仕組みなどもある。

3. 対話結果の概要

4) その他

- 現状として交通の整理ができていないことが課題。駐車場が足りない。これから整備する商業施設の利用者と水族館、潮干狩りの利用者の交通を解決する必要がある。また、マラソンやラリーなどで道路を封鎖することが多く、これを含めて検討しないと問題になる。
- 観光情報を集約する施設が必要である。これがないと、商業施設と水族館の連携ができない。
- 蒲郡駅高架下の空きスペースの活用に強い関心を持っている。駅高架下の利活用を進める中で、今回の東港の開発とどのように連携・回遊性を持たせられるか。
- 歩ける環境が十分整っていないと感じる。歩行者が安心して歩ける歩道空間が不足しており、開発と連動して歩道・歩行者空間を整備いただくと、非常に歩きやすい環境になる。
- ランドスケープ、特に緑の回遊性やグリーンの在り方が非常に重要だと思っている。ランドスケープを中心とした商業の作り方次第で、まちは大きく変わる。今回のマスタープランのようなデザインをベースに、我々民間が付いていく形が良いと思う。グリーン(水・緑・光)は「特別に飾るもの」というより、当たり前のようにそこにあるべきものであり、必須の要素だと考えている。
- サーキュラーエコノミーの考え方をこの開発でやってもよいのではないか。