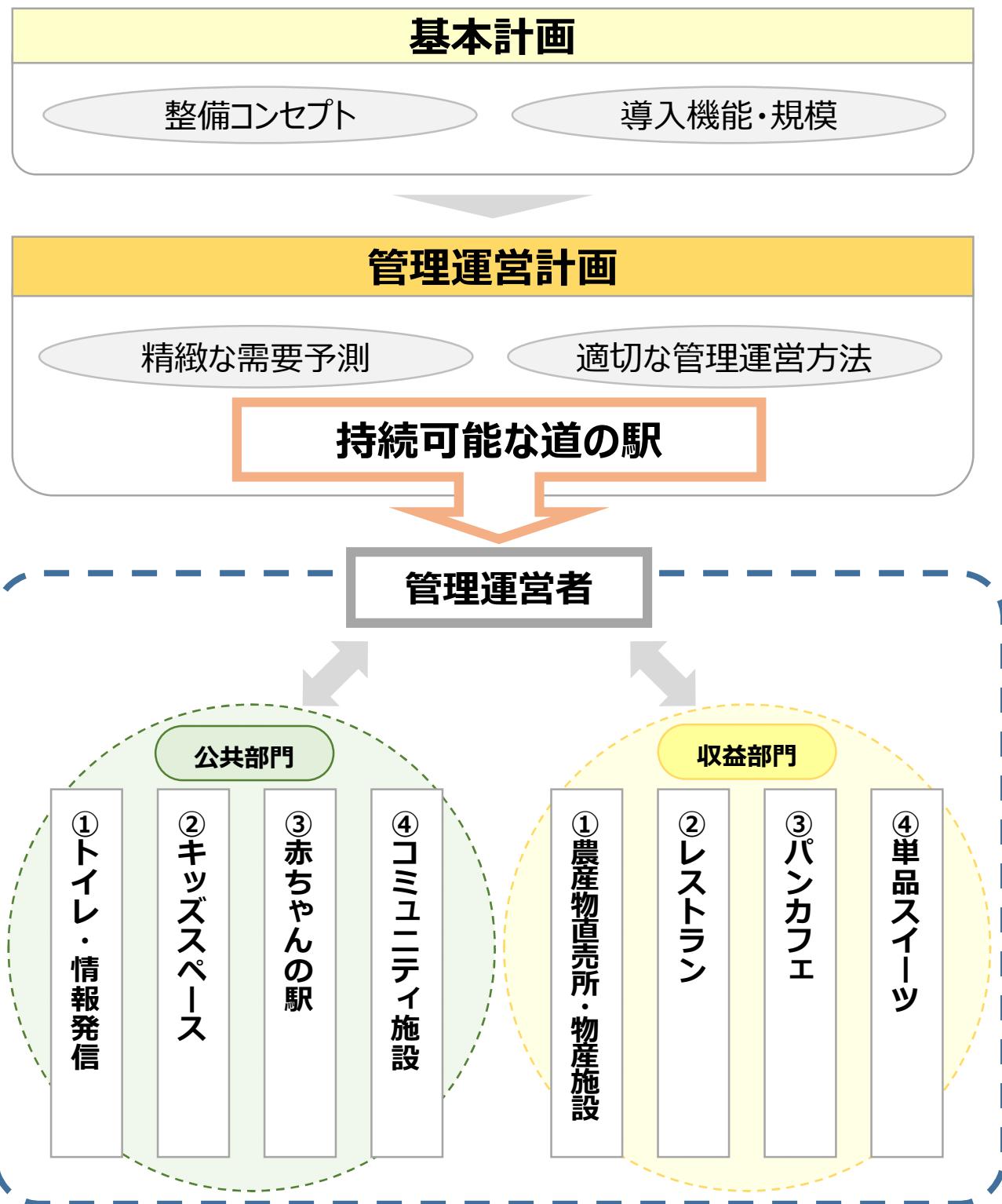


鴻巣市道の駅管理運営計画（概要版）

■ 計画策定の目的と現状

1. 管理運営計画とは

管理運営計画とは、「鴻巣市道の駅基本計画」で設定した導入機能及びその規模等について経営的な視点から検証を加えたうえで、本市の地方創生の核となる施設と位置付ける「道の駅」を『持続可能な施設』とするために求められる【公共部門】と【収益部門】の両面において適切な管理運営のあり方を取りまとめた計画である。



■ 道の駅整備の目的

1. 道の駅整備の目的

本市の現状とそこから導き出される課題を解決するため、道の駅を整備することは必要である。

農業における現状と課題

- 鴻巣市は稲作が盛んである他、プリムラやサルビアなどの生産量が日本一であるなど花きの生産が盛んである。
- 近年、農家数・経営耕地面積は減少傾向にあり、今後は本市の基幹産業である農業の衰退が懸念される。
- 農業を振興するために、農産物のPRを行うとともに、6次産業化や販売の機会を拡大し、担い手を育成することで、市内農業を活性化させる必要がある。

道の駅が、市内農産物の生産拡大と消費促進・PRを図る「農業振興の拠点」となる。

観光における現状と課題

- 鴻巣市は全国的に知名度のある観光資源が少なく、隣接する周辺都市に比べ、季節イベントでの集客に依存しており、通年での交流人口の充実が望まれる。
- 地域活性化のために、近隣市を含めた地域情報を受発信することにより、市内外からの経常的な地域間交流人口を増やすことが必要である。

道の駅が、本市の観光拠点の1つとして認知され、「地域外から活力を呼ぶゲートウェイ」として、遠方からの利用も促進され、年間を通した集客につなげられる。

交通における現状と課題

- 鴻巣市周辺の国道17号は、既設熊谷バイパス、事業中の上尾道路も含め現状、将来にわたり主要幹線道路の交通結節点となっている。
- 重要な物流や観光を支援する幹線道路である国道17号の沿道には、相当区間にわたって一時休憩する施設が少ない。

道の駅が、国道17号等を通行する道路利用者の休憩施設としての役割を果たすことで、道路利用者の利便性の向上や事故の発生軽減などに貢献できる。

地域課題の解決に道の駅が有効である

■ 道の駅整備の目的

2. 道の駅のターゲット

基本計画で道の駅のターゲットに設定した「女性」と「ファミリー層」について、「経営的に持続可能であるか」との観点から検証を行った。

また、ターゲットの検証を踏まえて道の駅の機能を整理し、これらターゲットに訴求力の高い業態の付加を検討した。

ターゲット設定に対する経営視点からの検証

通常、道の駅の利用者層の多くは中高年層が中心とされてきた。しかし、道の駅の増加、特に近隣エリアにおける新設が見込まれる中で、これまでのコアターゲットから新たなマーケットを狙っていく必要がある。

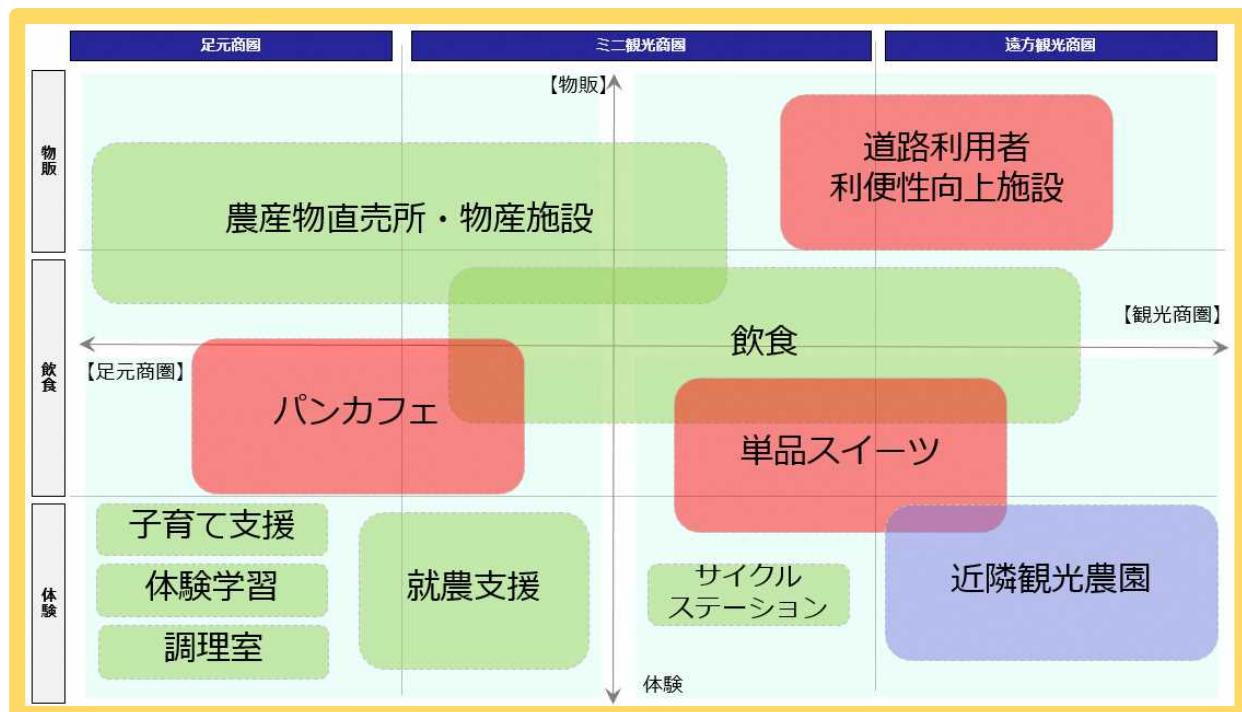
そこで「女性とファミリー」をターゲットとしたことは、次の3点で「持続可能な道の駅」となるために重要な視点である。

1. 女性は「購買決定権」を持つことが多い

2. 子育て世代を狙うことで滞在時間の延長と消費促進につながる

3. 親から子へと中長期的なファンの獲得を期待できる

整理・付加された道の駅の機能群



■ 道の駅整備候補地における立地環境

1. 立地の調査・診断

10項目の立地分析を実施した結果、平均車速度及び進入容易性で診断結果の一部が「△」となるものの、その他の項目では概ね「○」であり、総合的には「○」と評価できる。

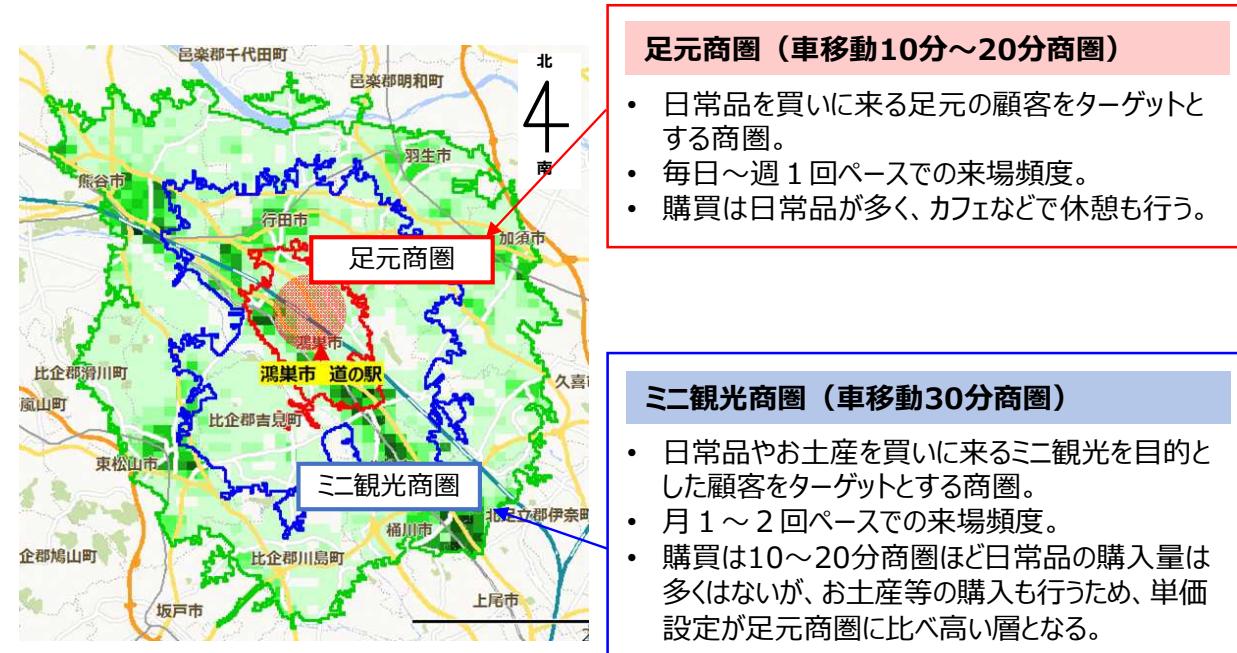
また、対面交通量から、整備候補地への誘導確率は、既設の道の駅で当てはめると中位～上位で推移するものと予測される。

評価項目		評価視点	本立地の評価
流動 導線	1 店頭通行車両台数	車の通行量が適度に多いこと 基準：対面道路12時間交通量8,000台以上、もしくは同程度の道路が500m以内の距離にある 状況：約1.9万台	○
	2 自家用車比率	自家用車の通行量が全体の60%以上を占めること 基準：60%以上＝○、50～60%＝△、50%未満＝× 状況：71.5%	○
	3 平均車速度	前面道路の平均車速が速くないこと 基準：35km/h未満＝○、35～50km/h＝△、50km/h以上＝× 状況：41.1km/h	△
物件 条件	4 駐車場能力	駐車場保有台数が100台以上確保できること 基準：100台以上＝○、100台未満＝× 状況：約200台（基本計画における計画値）	○
	5 信号機までの距離	信号機までの距離が100m以上離れていること 基準：80m以上＝○、50m～80m＝△、隣接＝× 状況：250m（候補地～箕田北交差点）	○
	6 カーブ視認性	直線道路及びアウトカーブに立地していること 基準：アウトカーブ・直線道路＝○、インカーブ＝× 状況：直線道路	○
	7 物件前視認性	150m手前から視認できること 基準：300m以上＝○、150m～300m＝△、150m未満＝× 状況：300m以上	○
周辺 環境	8 将来拡張性	将来的に開発可能な土地が周辺に存在すること 基準：周辺地に余裕あり＝○、それ以外＝△ 状況：農地（私有地）が広がっている	○ (農業分野)
	9 対向進入容易性	対向車線からの進入が容易であること 基準：片側2車線未満＝○、片側2車線以上(信号あり)＝△、片側2車線以上(信号なし)＝× 状況：整備候補地へのアクセスを可能とする信号交差点の新設を検討	△
	10 物件周辺イメージ	周辺が業態イメージとマッチングしていること 基準：周辺が道の駅のイメージにマッチしている＝○、周辺が道の駅のイメージにマッチしていない＝× 状況：田園風景は道の駅のイメージにマッチしている	○
総合評価			○ (18点)
(○ = 2点、△ = 1点、× = 0点で換算し、15点以上で○、10点以上15点未満で△、10点未満は×)			

道の駅整備候補地における立地環境

2. 商圈調査

道の駅の捉えるべき商圈を「足元商圈」と「ミニ観光商圈」の2つに分け、それぞれ分析を行った。足元商圈は車移動10～20分以内で移動可能な距離、ミニ観光商圈は車移動30分以内で移動可能な距離の商圈設定となっている。



■ 対象商圈 人口実数（構成比）

	足元商圈		ミニ観光商圈
	10分圏	20分圏	30分圏
人口総数	81,736 (100.0%)	280,573 (100.0%)	703,641 (100.0%)
男性	40,447 (49.5%)	138,934 (49.5%)	349,067 (49.6%)
女性	41,289 (50.5%)	141,639 (50.5%)	354,574 (50.4%)
世帯数	31,295	106,578	271,103
人口 (0～14歳)	9,766 (11.9%)	33,070 (11.8%)	83,311 (11.8%)
人口 (15～64歳)	51,129 (62.6%)	172,266 (61.4%)	429,282 (61.0%)
人口 (65歳以上)	20,841 (25.5%)	75,237 (26.8%)	191,048 (27.2%)

商圈人口70万人の市場ポテンシャルを持つ

想定される機能運営計画

1. 試算方法・売上予測

「交通量」及び商圈調査による「潜在需要」の2つのアプローチから、売上予測を実施した。

<交通量からのアプローチ>

$$\text{売上予測①} = \text{年間利用者数 (レジ通過者数)} \times \text{平均客単価}$$

交通量の視点からの
年間想定売上

約8.7億円

<潜在需要からのアプローチ>

$$\text{売上予測②} = \text{商圈内世帯数} \times \text{1世帯当たり年間の品目別支出金額} \times \text{シェア}$$

潜在需要の視点の
年間想定売上

約8.8億円

■ 業態別の年間想定売上

No.	業態	ターゲット商圈			売上 (億円)
		足元商圈	ミニ観光商圈	遠方観光商圈	
1	農産物直売所・物産施設	◎	◎	○	約5.1億円
2	飲食	○	○	◎	約0.9億円
3	パンカフェ	◎	◎	○	約0.6億円
4	単品スイーツ	○	◎	◎	約0.3億円
5	道路利用者利便性向上施設	○	◎	◎	約1.9億円
施設合計		-	-	-	約8.8億円

2つのアプローチからの年間売上予測 **約8.8億円**

■ 想定される機能別の施設規模及びゾーニング

1. 建物面積

導入を想定した各業態に管理・共用施設の面積を加えて面積を試算した結果、建物施設の面積は約2,210㎡となった。

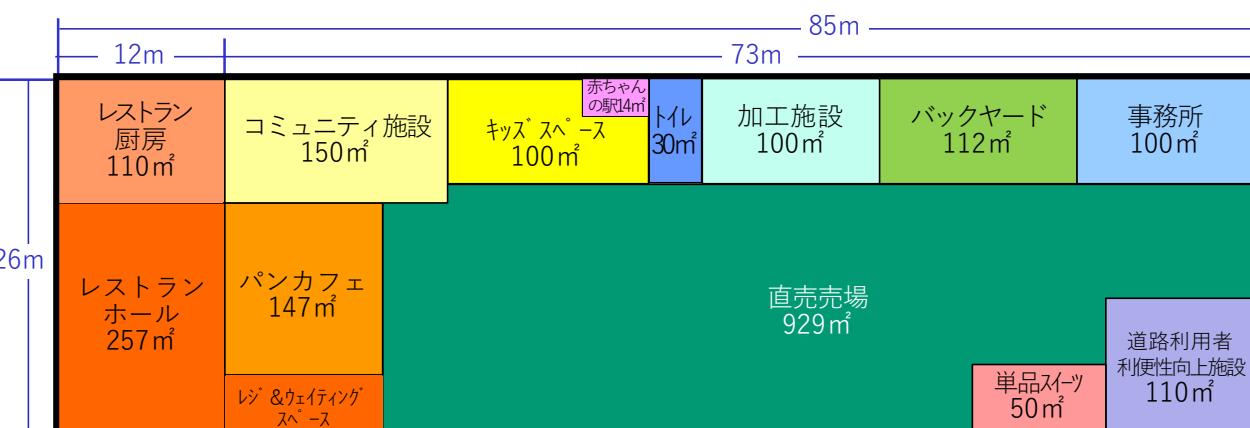
なお、各業態別の面積構成は下表のとおりとなる。

■ 建物施設の面積試算内訳

施設	面積(㎡)	構成比
農産物直売所・物産施設	1,041㎡	47%
直売売場	929㎡	42%
バックヤード	112㎡	5%
飲食施設	514㎡	23%
レストラン	367㎡	17%
パンカフェ	147㎡	7%
単品スイーツ	50㎡	2%
道路利用者利便性向上施設	110㎡	5%
加工施設	100㎡	5%
コミュニティ施設	394㎡	18%
コミュニティ施設	150㎡	7%
キッズスペース	100㎡	5%
トイレ	30㎡	1%
赤ちゃんの駅	14㎡	1%
事務所	100㎡	5%
合計	2,209㎡	100%

※一部、小数点を含む端数処理が発生する関係で、必ずしも表上の数値を単純に足し合わせた数値と合計数値が一致しない場合がある。

2. 建物施設のゾーニング



■ 管理運営の方向性

1. 想定される管理運営の方法

想定される管理運営方法について、「時間」「コスト」「リスク管理」「民間の創意工夫」「経営効率」「実行主体」の視点から整理・比較したところ、コストの軽減や収益施設の経営に必須となる経営視点やノウハウを持っていることで高い運営効率が期待されることなどから、『民間企業による指定管理方式』の採用が最適と言える。

○ … 優位

区分	評価項目	公設・公営	公設・民営（指定管理）	民設（PFI）・民営（指定管理）
整備	主体	市及び落札した設計・建設企業	市及び落札した設計・建設企業※1	市及びJV（設計・建設・運営企業）
	時間	事業費の予算化が図られたのは、速やかな事業推進が可能		事業手法の導入を見極めるための調査や事業者の公募・選定の準備に時間を要する
	コスト	整備費用は公共負担であり、「仕様発注」のためコスト削減の効果は限定的		「性能発注」によるコスト軽減が期待できるほか、費用を契約期間（15～25年程度）で分割して支出するため財政負担の平準化が可能となる※2
	リスク管理	計画策定・設計・建設の各段階で、行政が関与することが可能		一括発注のため、協定で定められた事項以外に行政が関与できない。
	民間の創意工夫	民間のノウハウ活用機会が少ない	設計・建設に先行して指定管理候補者を選定することで、民間の運営ノウハウを反映した施設整備が可能	一括発注するため、運営を前提とした施設整備が可能
	実行主体	市及び入札において落札した設計・建設企業		

区分	評価項目	市	第3セクター	民間企業	民間企業
管理運営	主体	市	第3セクター	民間企業	民間企業
	時間	直営のため候補者の選定は不要	構成団体や出資割合等の協議で、2～3年ほどの時間を要する	1年程度で候補者の選定が可能	設計・建設の前段階でJVとして選定されているため、新たな選定は必要ない
	コスト	民間のノウハウ活用ができないため維持コストが高くなる可能性あり	公営に比べ維持コストは低くなるが、ノウハウの蓄積が薄いため、コスト削減幅は小さい	民間のノウハウを活用した運営となるため維持コストは削減可能	民間のノウハウを活用した運営となるため維持コストは削減できる
	経営効率	収益施設の経営経験がない、もしくは少ないため効率性は低い	公営に比べ経営効率は高くなるが、ノウハウの蓄積が薄いため、経営効率の伸び幅は小さい	収益施設の経営経験を持つ事業者の選定が可能のため効率性は高くなる	収益施設の経営経験を持つ事業者の選定が可能のため効率性は高くなる
	民間の創意工夫	民間のノウハウ活用機会が少ない	民間の創意工夫はある程度可能であるが、ノウハウの蓄積に時間を要する	維持管理・運営の双方で、蓄積された民間のノウハウを活用可能	維持管理・運営の双方で、蓄積された民間のノウハウを活用可能
	リスク管理	行政の関与が常時可能	指定管理期間（概ね5年程度）の満了により、管理者の交代を含めた関与が可能	指定管理期間（概ね5年程度）の満了により、管理者の交代を含めた関与が可能	PFIの契約期間（概ね15年～25年）は、管理者の交代は難しく、行政の関与は限定的
実行主体	単独	複数	単独又は複数	単独又は複数	

※1：設計・建設に先行して指定管理候補者を選定した場合には、候補者が参画することもある。

※2：ただし、PFIには、事前調査、法務、財務アドバイザーなどのコストが別途必要となる。

「民間企業による指定管理方式」が望ましい