

スタジアム・アリーナ改革推進事業②先進事例形成

(仮称)金沢アリーナ

平成30年1月

株式会社浦建築研究所

1. 事業のビジョン等

(1) 事業の背景

地域の課題	まちづくり	交流人口の持続と拡大のため、石川県を訪問するリピーターのための新たな魅力が必要
	スポーツ	屋内スポーツ施設の稼働率は非常に高いが、これ以上新たなニーズを受け入れるための容量がない
	コンベンション・興行	2000席以上の施設が不足しており、大型のコンベンションやコンサート等の受け入れが困難
+	日本再興戦略2016 未来投資戦略2017	スポーツの成長産業化、国際会議等(MICE)誘致体制の構築・強化 まちづくりの中核

(2) 事業のビジョン

さらなる交流人口の拡大と地域経済の発展のためのサステイナブルな交流拠点
～スポーツ・コンベンション・エンターテイメントによる石川県の新たなにぎわい拠点の創出～

【地域への波及効果】

- 県民の豊かなライフスタイルの創出：「観るスポーツ」や「エンターテイメント」による県民の新たなライフスタイルの提供
- まちなかの新たなにぎわい創出：「石川ならではの」空間・コンテンツにより新たな魅力を創出
- 地域のシンボルと持続的成長：既存コンテンツ（歴史文化や自然景観）との掛け算による新たな価値の提供
- 新たなビジネスや産業や人材の集積：新たなビジネス機会の提供

(3) 施設整備・運用時の関係者(案)

関係者	役割
地元企業 + 県外資本※	施設所有・経営
北陸スポーツ振興協会(金沢武士団)ほか興行企画運営企業 ※(スポーツ、コンサート、学会等)	興行誘致、自主興行の企画・運営
施設管理※	維持管理
金融機関	資金調達
浦建築研究所※	施設整備
地元自治体	公的支援

※：SPC参画企業

(4) 事業のコンセプト

利便性の高い立地戦略	金沢駅から徒歩圏に立地する利便性から、北陸3県のみならず関東・中京・関西からの集客を見込む。また、駅周辺のホテルと連携したコンベンションの対応等も可能となる。
多彩な興行開催による市場開拓	大規模で多彩なエンターテインメントの「場」となることで、県民の新たなライフスタイルや文化を創出し、ナイトカルチャー、ナイトエコノミーを活性化させる。
エリアの価値の向上	アリーナが起爆剤となり、周辺開発も含めた新たな賑わいゾーンの創出が可能になる。これにより周辺エリア全体としての価値が上がる。
収入源の多様化	ホテル、商業施設等の複合施設とすることや、運営会社が自主事業を行うことにより収入源を多様化させ、経営の安定化を図る。また、スポーツやエンターテインメント、コンテンツ分野等の新しいビジネス機会の創出や雇用の創出など、地域経済の活性化に寄与する。

1. 事業のビジョン等（石川県、金沢市の現況）※補足資料

(5)事業の背景

まちづくりの観点から

【現況】

- 金沢は伝統性を重視する気風と革新性を求める気風の両面があり、**保存と開発を調和させながら新たな価値を創出して発展してきた北陸の中心都市**である。
- 2015年の北陸新幹線開業**により、年間入込み客数は844万人(2014年)→1,006万人(2015年)→**1,034万人(2016年)**と増加。**外国人旅行者はこの5年間で約3倍**になり、今後も堅調に伸びていくと予想される。
- 宿泊施設では**2020年6月に金沢駅西口にハイアット系ホテルが開業を予定**、その他含め2020年までに17施設が開業予定で客室数は23%増を見込む。
- 2020年には国立近代美術館工芸館の移転を予定**している。

【課題】

- 今後の交流人口の持続と拡大のためには、2度、3度と金沢を訪問するリピーターのための新たな魅力が必要である。**

地域スポーツ振興の観点から

【現況】

- 2008年にオープンした**いしかわ総合スポーツセンター（観客席4,958）**の2016年度メインアリーナの使用は年間105件、使用率は52.6%、**土日限定すると使用率は96.0%**。ほぼ毎週末なんらかのスポーツ大会やイベントが開催されている。
- 金沢市総合体育館（観客席2,312）**も個人やサークル利用を含む大会利用が多く**使用率が高い**。
- 2015年から開催する「**金沢マラソン**」は**13,000人が参加**し、市民スポーツが浸透し、スポーツ交流も根付いている。
- 金沢市は文化・スポーツの大会を誘致する**金沢市文化・スポーツコミッション**を来年春設立予定である。

【課題】

- 屋内スポーツ施設の稼働率は非常に高いが、市民スポーツの場となっている総合体育館に、これ以上新たなニーズを受け入れるための容量がない。**

コンベンション・興行の観点から

【現況】

- コンベンション施設では、**歌劇座の約2,000席が最大**であり、それを超える規模は分散会場、もしくはスポーツセンター、産業展示館（郊外）での開催となる。**郊外開催の場合はホテルや駅とのシャトルバスによる大量輸送が必要**になる。

【課題】

- 大型コンベンションで利用される施設石川県産業展示館、いしかわ総合スポーツセンター、石川県立音楽堂は、コンベンションやコンサートは基本的に目的外。
- 2000席以上の施設が不足しており、大型のコンベンションやコンサート等の受け入れが困難である。**



2. 事業概要

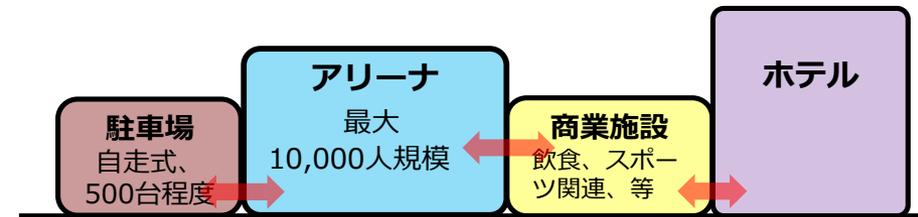
(1) 事業候補地

場所	金沢駅西側徒歩圏（未定） 条件：公共交通の利便性の高い場所
アクセス	金沢駅から徒歩(500m程度)
敷地面積	約20,000㎡
区域区分、用途地域等	市街化区域/商業地域
その他の特徴	・金沢駅周辺の再開発が進んでいる地域 ・周辺の開発との相乗効果を期待できる場所



(2) 規模及び機能概要

施設	規模	機能/考え方
アリーナ	10,000人	・スポーツ、興行、学会等の多様な利用方法に対応 ・新しいマーケットの創出
駐車場	500台	・新しいマーケットの創出
付帯機能 ホテル 商業施設	未定 未定	・ホテル・商業施設とも、アリーナの利用との相乗効果を発揮 ・イベント時及び通常の駐車場需要を想定



(3) 施設の利用用途・利用方法の想定

項目	平日			土日祝日			全日		
	県民	プロスポーツ	学会・イベント	県民	プロスポーツ	学会・イベント	県民	プロスポーツ	学会・イベント
総日数(仮)	240日			120日			360日		
メインアリーナ	県民	プロスポーツ	学会・イベント	県民	プロスポーツ	学会・イベント	県民	プロスポーツ	学会・イベント
使用料単価(千円/日)	35	700	800	20	900	1,000	—	—	—
稼働率	72.9%			87.5%			77.7%		
稼働日数	0日	35日	140日	5日	30日	70日	275日		
収入額(千円)	—	24,500	112,000	100	27,000	70,000	233,600		
サブアリーナ	県民	アマスポーツ	イベント(中規模)	県民	アマスポーツ	イベント(中規模)	県民	アマスポーツ	イベント(中規模)
使用料単価(千円/日)	10	20	100	15	30	110	—	—	—
稼働率	76.3%			80.8%			77.8%		
稼働日数	5日	5日	173日	5日	5日	87日	280日		
収入額(千円)	50	100	17,300	75	150	9,570	27,245		

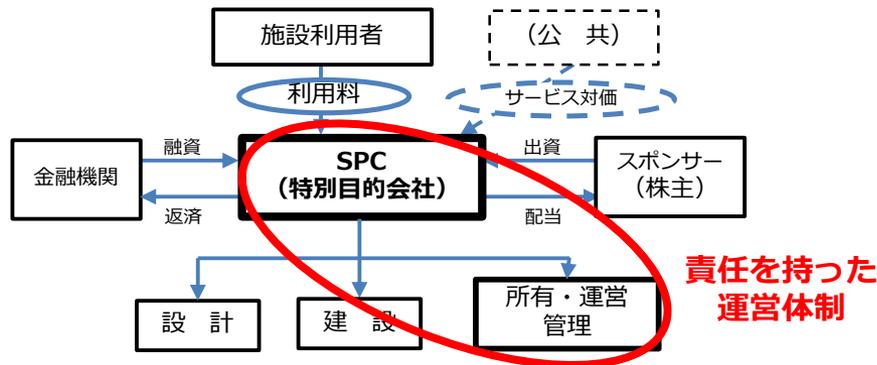
2. 事業概要

(4) 想定する事業スキーム及び事業主体 (案)

【事業スキーム】

- ・民間企業を中心にSPCを設立し、設計・施工・運営管理までを行う。事業期間は30年とする。
- ・本事業のポイントは運営管理にあるため、SPCに運営・管理会社が参画し、責任を持った運営体制を構築

- ・アリーナは公共的な性格持つことから、公共施設としての機能を担う場合には、公共からのサービス対価も考慮。
- ・初期投資については、民間企業での資金調達に難しいと想定されるので、公的資金等(補助等)を検討する。



	想定実施主体
資金調達	民間金融機関、公的資金等
事業用地の確保	定期借地 (30年)
建設	S P C 地元企業(スポーツ、メディア、 金融機関、一般、等) 運営会社、維持管理会社など を含めた企業体を組成
維持管理	
運営	
所有	
主たる利用者	

(5) 事業スケジュール

	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	【検討事項】
事業実施体制検討 事業スキーム、ステークホルダー、 権利者調整、官民連携のあり方		実施体制検討 協議会 設置	官民連携の可能性検討					・官側の必要な調整期間 ・官民連携の手法の検討
SPC組成、官民協定			詳細検討					
設計・工事				設計		工事	2022年度に北陸新幹線 敦賀開業(予定)	
運営管理						開業	運営開始	

3. 事業収支に関する検討

(1) 収支前提の考え方

- 施設の機能は、「アリーナ+駐車場」とそれを補強する「ホテル・商業」の2つの機能を持っている。
- 今回の事業収支の検討にあたっては、公共的機能を有する「アリーナ+駐車場」についてのみの収支を検討する。
- ホテル・商業施設については、今後ステークホルダーとの協議により、事業化の詳細を詰めていく。
- 収入部分については、貸館を中心とした収入を見ているが、実際には自主事業等の比率を高めることで収入の上乗せを図る。

【事業収支条件】（アリーナ+駐車場）

	前提となる項目	金額(千円)	根拠	
投 初 資 期	用地取得	-	定期借地	
	施設整備費	6,825,000		
調 資 達 金	資金調達	1,023,750 2,388,750 3,412,500	自己資金（補助等） 借入金（20年） 公的資金等（補助等）5割	
	収 入	利用料収入	275,745	設備使用料含む } 概算
		貸会議室使用料収入	20,000	
テナント賃貸収入		20,000		
駐車場収入		90,000		
命名権・広告収入		10,000		
公共からの委託費等		未算定		
合計		415,745		
費 用	維持管理・運営費	75,200	類似施設事例より	
	修繕費	12,000	"	
	水光熱費	32,000		
	設備焼却	12,000		
	その他支出	4,800	備品、保険等	
	土地賃料	90,000	1,500円/月・坪	
	合計	226,000	※固定資産税、減価償却除く	

(2) 収支結果（アリーナ+駐車場）

左記条件での試算評価	
単年度黒字	2年
平均DSCR (デット・サービス・カバレッジ・レシオ) <small>※事業のキャッシュフローが元金の返済に余裕あるか(1.2~1.3以上)</small>	1.08
PIRR (プロジェクトIRR) (%) <small>※事業期間中のキャッシュフローの総額の現在価値が投下資本額の現在価値と等しくなる割引率(純粋な事業の採算性評価)</small>	1.02
EIRR (経済的内部収益率) (%) <small>※自己資本に対する事業期間を通じた最終的な収益率</small>	1.91

- アリーナ+駐車場に対する公的資金の割合が**50%**で平均DSCRは**1.08**であるが、公的資金の割合を**60%**にすると平均DSCRは**1.36**となり、事業的にかなり安定する。
- 別途試算した経済波及効果は30年間で約316億円と試算され、地域経済への寄与も高い。

(3) 収益増加や費用削減に資する具体策

【初期投資の資金調達について】

- 現収支では公的資金等を50%と設定しているが、本事業の公共性を有するアリーナ・駐車場について、県・市の事業参画を求める。

【アリーナ+駐車場の収支の向上策について】

- 事業収支の収入は「貸館事業」を主とした収入構成にしているが、単なる貸館事業でなく、自主事業等の企画運営により収入のアップを図る。そのため、興行企画ができる会社へSPCに加わってもらうことを予定。
- COI (固定収入) の確保 (ex.VIPルーム、ネーミングライツ 等)
- 支出削減策として、土地の賃料 (年間90,000千円程度を想定) を30年の定期借地であることを踏まえて減額を図る。

【ホテル+商業施設の収支について】

- アリーナとの複合施設という特徴を活かした商品・イベントの企画・実施を行い複合施設全体の収益をあげる。

4. 官民連携協議会の開催及び関連調査

(1) 官民連携協議会及び関連調査

協議会名称	(仮称) 金沢アリーナ推進協議会
協議会の目標	石川県、金沢市における文化、スポーツ、コンベンション等を通じたシティ・ブランディングを官民が協力して推進することにより、地域社会と地域経済の活性化を目指す
付随して実施した調査内容	ステーキホルダーへのヒアリング(6社)、アリーナ視察(大田区総合体育館、ゼビオアリーナ仙台)
地域住民や関係者等に対する説明	関係者(地元のステーキホルダー候補)に対しては、適宜個別に説明 地域住民に対しては、第1回協議会後に記者会見を行い、新聞、テレビ等で周知

回	日時	検討事項	意見、決定事項等
第1回勉強会	H29.8.25	本事業の概要説明、意見交換	
第2回勉強会	H29.9.19	スタジアム・アリーナの事例	用地については、複数案に対応できる形とする
第3回勉強会	H29.11.8	事業の目的、事業性について	アリーナの規模は10,000人規模、建設コストの単価を再検討
第4回勉強会	H29.12.4	事業収支のシミュレーション	アリーナ単体だけではなく地域全体の利益になるための事業スタイルを議論すべき
第1回協議会	H30.1.22	本事業の検討内容全体について	北陸全体を見据えた名称検討を 実務者レベルの幹事会を設置し、さらに作業を進めていく

(2) 今後の進め方や課題等

【今後の進め方】 実務者レベルの幹事会を設置し、さらに作業を進めていく

【事業全般の課題】 事業用地の早期決定
官民連携を含めた最適な事業フレームを検討

【事業収支の課題】 アリーナを含めた複合施設全体で事業収支の検討

【事業主体の課題】 核となるステーキホルダーへのアプローチ

5. 官民連携協議会等の関連資料

(1) 官民連携協議会等の参考情報等

【ヒアリング先】 ディベロッパー、施設運営会社、興行企画会社等6社

【主なご意見】

●官民連携について

- ・官と連携したスキームはあり。地方中核都市では、ビジネスだけ好きにやればいわけではなく、地域の顔とか公共的意味合いもある。地域のニーズの充足という観点もあるだろう。民主導で官と連携し、アリーナの一部の利用を官側に委ね、応分の負担を官に求めるような施設ができると面白い。官民ハイブリッド施設。
- ・人が集まれば消費がある。アリーナのような集客装置には、地域が税金を投資してもいいはずだ。その分は地域に返ってくる。

●事業主体について

- ・官民、ステークホルダー各々の目的を果たしつつ、全体最適を考えねばならない。だれがイニシアチブをとるのが重要。
- ・運営会社が重要となる。SPCの中に運営会社が入り、自主興行等の企画を含め収益を高める方策が必要。

●アリーナ事業のマーケットについて

- ・規模は、何を目指すかで決まる。継続的な価値か、瞬間最大風速を狙っていくのか。