

てんぶす那覇マネジメント事業の再公募に係る

サウンディング型市場調査 実施結果

令和5年2月17日
那覇市 経済観光部 商工農水課

1 実施の目的

本調査は、事業者との対話を通じて、てんぶす那覇マネジメント事業の募集要項等（賃料、公募期間、改修期間等）に対する意見を伺い、条件の再検討を行うことを目的に実施いたしました。

2 実施スケジュール

- ・令和5年1月13日（金）～1月20日（金）：申込受付
- ・令和5年1月16日（月）～1月27日（金）：対話（ヒアリング）

3 対話（ヒアリング）の概要

7事業者（合計12名）の方々にご参加いただき、貴重なご意見を頂くことができました。

※以下の内容は、あくまでも対話の概要です。本概要に沿った内容にて、事業者公募が行われるものではありません。

(1) 賃料（魅力度向上業務）について

- ・事業開始当初は安い賃料にさせていただき、3年目くらいから徐々に賃料を上げてほしい（段階的変動制）。
- ・月額収益の10%程度としてほしい。
- ・目途額の半額でも難しいと感じる。
- ・3年間は賃料無しなど、段階的に賃料を上げてほしい。4年目以降は事業が安定してくると思うので、4年目以降は適正な賃料を負担したい。
- ・再公募するのであれば、本事業のアドバイザー的な位置にコンサル会社を導入してはどうか。
- ・サウンディングから選定まで行政である那覇市のみですすめるのではなく、民間のシンクタンクを導入することで、一定程度、市が描く構想を踏まえ選定まで進められるのでは。
- ・審査委員の選定、審査委員への仕様書の事前説明をシンクタンクがすることにより、事業に対する理解も高まり、審議も深まるのではないか。
- ・不動産事業として転貸する場合、内装などが現状渡しとなるため解体費など工事費用や那覇市に支払う工事期間中の賃料、共用部の賃料が按分されて加算される。このような費用も加味し、賃料設定してほしい。
- ・最初は20%の家賃で始めて、徐々に家賃の率を上げて頂き、収支が合うようになれば100%の賃料設定とするなど、ご協力をお願いしたい。

(2) 再公募の期間について

- ・可能ならば1年程度を希望する。早くとも6ヶ月程度は必要。
- ・最低でも2ヶ月程度は必要。
- ・1ヶ月程度。
- ・3ヶ月～5ヶ月はほしい。

(3) 改修期間について

- ・設計から工事着工までの全体で1年間を想定。
- ・6ヶ月あればギリギリ。しかし、令和5年度中（令和6年3月31日まで）の工事だけで間に合わない場合は、令和6年度以降（令和6年4月以降）も工事を継続する可能性もあり得る。
- ・令和6年4月1日のリニューアルオープン時期が変わらないのであれば、改修期間は6ヶ月程度と思うが、厳しいと感じる。テナントの内容にもよるが、6か月以上の期間が必要と思う。
- ・3ヶ月あれば良いと思う。

(4) その他

- ・自社が事業提案する場合は、5年よりも10年が良いと思う。
- ・賃料算定にあたり、算定根拠を見直してほしい。てんぶす那覇は道路から奥まっっており、他の国際通りに面している路面店と同等の家賃とすることに対しては、疑義がある。裏路地相当の家賃が適切かと思う。
- ・てんぶすビジョンについて、維持管理のコストがかかる。利活用すべきだが、メンテナンスがかかる。有料広告の方法、使い方を検討する必要がある。
- ・てんぶす那覇は建設当初から、建物のコンセプトが一本じゃないので、外から見ても分かりにくいと感じる。商業やDXなど、コンセプトを一本化した方が良いと思う。何か一色にしないと今までと変わらないと思う。
- ・事業期間として10年は必要だが、賃料が高いのは結構な足かせである。
- ・コンセプトを定めて人が集まってくるまでには時間がかかる。またコロナのようなことも想定すると、現状の賃料は高く赤字スタートというのは苦しい。
- ・新しい力、新しい見方、若い人の支援をしたい。それがてんぶす那覇の新たな役割と感じる。若い人たちに活躍してくれる場所を提供して、バックアップしていきたい。そこで出た収益は納めていきたい。
- ・若者は、これまでの通常の広告は見ないでSNSで発信している。これらを踏まえ、若者に発信してもらおう必要がある。
- ・伝統文化をベースにした商業施設とすべき。新しい人たちが挑戦できるような場所としたい。伝統芸能をする若者の場所として、映える場所としたい。
- ・てんぶす那覇のトイレを改善して、安心して清潔な空間を提供するべきと感じる。トイレが綺麗なのは重要である。特に女子トイレは重要。インバウンドからすると、日本のトイレは世界一と言われている。
- ・常設芸能公演（指定管理業務）について、毎週1回の公演ではなく年間50回の実施とするなど、大枠の設定にしてほしい。
- ・収益納付10%（魅力度向上業務及び付加価値業務）とあるが、賃料を支払ってさらに収益の10%納付は厳しいと思う。
- ・お金を落としてくれるのは、環境意識の高い海外の人。沖縄観光はEV車に乗りたくないなど。その

ようなストーリーを沖縄に作れるのかが重要。それが高付加価値化になる。そのため、今までとは異なる見せ方が必要がある。

- てんぶすビジョンは、テンプスホールと連動させて一体的に活用したい。
- 展示機能の部分は、そんなに収入が見込めない。また、指定管理施設（事務所、体験工房）があるので入り口の間口が狭く活用が難しい、そのまま活用するとしても展示室の受付も指定管理事務所内に作らないといけないので特別展示室も指定管理にしても良いと感じた。
- 展示スペースの減免はあるが、収益が無いので、家賃を免除してほしいと感じた。
- 伝統工芸品の販売について、売り場面積が広く相当売り上げないと、市が提示した賃料は賄えない。
- てんぶすビジョンを活用しない提案の場合は、メディアルームを貸付から外してほしい。
- 収益納付（魅力度向上業務+付加価値業務）の10%納付を無しにしてほしい。
- 改修期間の賃料支払いについて、後々に市から事業者へ還付という意味で、指定管理料に上乗せする等を検討できないか。又は、工事期間中は賃料なしにしてほしい。
- 契約保証金を無しにできないか。
- スケルトンの解体工事（3Fの工事費用）について、市が負担できるのであれば良いと感じる。
- てんぶす那覇はハード面、立地は良い。しかし、ソフト面が課題と思う。
- 観光客が集まるようなアミューズメント、飲食が良いと思う。伝統工芸・文化で敷居を上げることが、集客が伸び悩む要因かと思う。
- 事業計画は10年間。てんぶすビジョンも活用して、イベント等の告知や中の集客につなげていきたい。

4 今後の進め方

本調査の結果を踏まえ、てんぶす那覇マネジメント事業の公募条件等を再検討いたしまして、再公募に向けた調整を進めて参ります。