

(1) 施設計画について

討議内容

各施設計画における留意すべき（計画に考慮すべき）事項について、討議をしていただく。

施設計画の考え方（1/2）

- 施設規模やアクセス計画等、施設計画の検討に必要な事項の考え方を整理しています。



施設規模 (席数)

3,000席と5,000席の施設規模を軸に、用途（スポーツ・音楽）で客席形状を設定し、いずれも建築可能な敷地寸法・バックヤード条件、Bリーグ等のプロスポーツリーグのアリーナ要項を満たすことを前提条件に施設規模を設定

配置計画案のパターン	スポーツ利用特化型	劇場・音楽特化型	スポーツ・音楽兼用型
客席形状／席数	口型／約3,000席	扇型／約5,000席	U型／約5,000席
施設形状と規模の考え方	<ul style="list-style-type: none"> スポーツ競技等に適した形状 屋内プロリーグの基準を満たす席数 	<ul style="list-style-type: none"> 音響・視認性を重視した形状 B.PREMIER等のライセンスを満たす席数 	<ul style="list-style-type: none"> 汎用性が高く、地域イベント～ライブまでカバーする形状 B.PREMIER等のライセンスを満たす席数



施設規模 (アリーナ平場)

主要利用形態（スポーツ興行、音楽コンサート、兼用利用等）に応じて、運営効率と演出自由度を確保できるフロアサイズを設定

配置計画案のパターン	スポーツ利用特化型	劇場・音楽特化型	スポーツ・音楽兼用型
アリーナ平場面積	約1,900㎡	約1,600㎡	約2,500㎡
施設形状の考え方	国民体育大会施設基準（全種目対応）	事例において、プロリーグを満たす最小の実績値	音楽イベントを実施したアリーナ事例の平均値



施設規模 (導入諸室)

アリーナ施設内に導入する諸室について、興行を開催することを前提とした計画と規模を設定

ホスピタリティ&収益施設	エントランス・コンコース・一般階段	その他諸室 (売店・トイレ・階段・廊下・機械室等)
<ul style="list-style-type: none"> 貸館収入に依存しない事業モデルを構築するため、飲食・ラウンジ・多目的スペース等のホスピタリティ関連諸室および収益施設を計画 一般動線と分離された専用動線を確保 	<ul style="list-style-type: none"> 来場者動線の安全性・快適性を確保しつつ、イベント前後のピーク動線に対応できる規模を確保 必要な出入口数と流動量を満たしつつ、全体として約10,000㎡程度となるように調整 	<ul style="list-style-type: none"> コンサート、スポーツ、MICEなど多様な利用形態に柔軟に対応するため、バックヤード/付帯諸室は多目的利用を前提とした容量と配置計画 来場者利便性、運営効率、保守性の観点から、必要な機能、容量を設定

施設計画の考え方（2/2）

- 施設規模やアクセス計画等、施設計画の検討に必要な事項の考え方を整理しています。



配置検討 (エントランス)

主にメインエントランスの位置と来場者待機スペースの位置から敷地配置を検討し、南側と北側の2パターンを設定

南側エントランス案の特徴

- 本厚木駅、市街地側からのアクセス性が高い
- 搬入ヤードは北側に配置しやすい
- 周辺道路ネットワークとの接続が自然で誘導計画が容易
- 敷地内で歩車分離が容易

北側エントランス案の特徴

- 公園への直通動線を確保し、周辺エリアの回遊性を促進
- 広場を公園と連続して確保でき、余剰敷地の活用幅が広い
- 搬入ヤードは北側を出入口としながら、南側に配置が可能
- 滞留スペースからの騒音について近隣への影響が低い



アクセス計画 (搬入動線)

搬入動線は、大型車両がアリーナ内部に到達可能な動線を確保するとともに、音楽イベント時の大量搬入に耐えるバックヤードを確保し、駐車場は、VIP・関係者専用の駐車場台数を敷地内に確保

南側エントランス案：45～47台 北側エントランス案：22～59台

座席数からの類推	興行実態からの必要数	イベント種別による変動
関係者駐車場 = 収容人数の0.5～1.0% 3,000席 → 15～30台 5,000席 → 25～50台	・アーティスト関係：10～15台 ・制作関係：5～10台 ・警備・運営：5～10台 ・VIP：10～20台 合計：30～50台	・スポーツ中心：25～40台 ・音楽ライブ中心：40～60台



滞留スペース

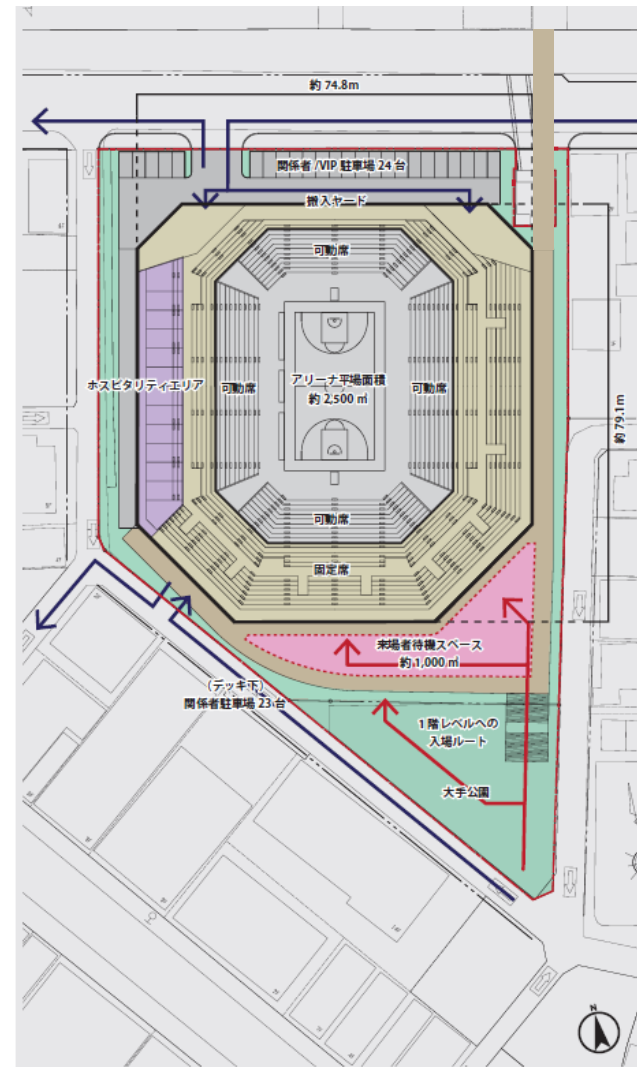
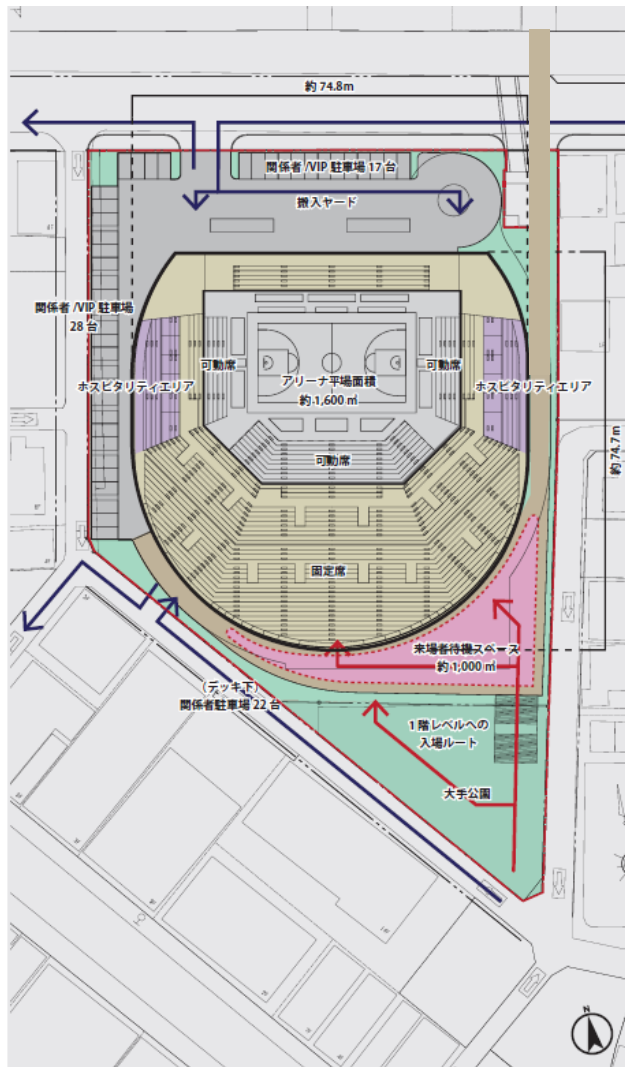
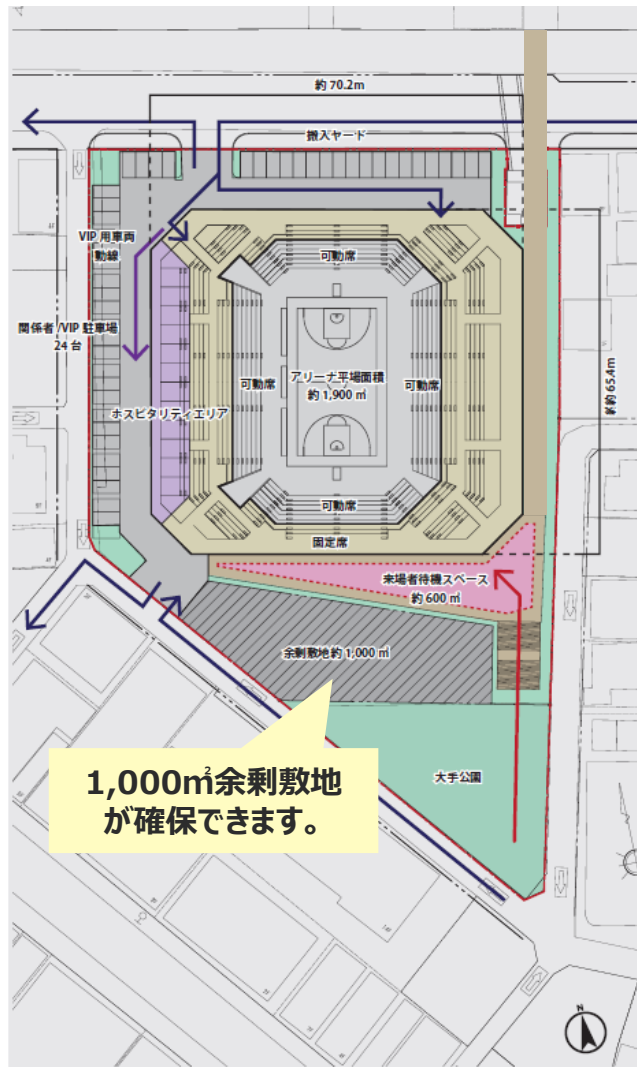
来場者が敷地外に滞留することを防ぐため、車両動線とのすみ分けを踏まえ、敷地内に一定の滞留スペースを確保

南側エントランス案：600～1,000㎡ 北側エントランス案：700～800㎡

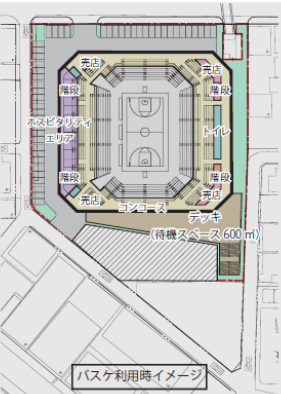
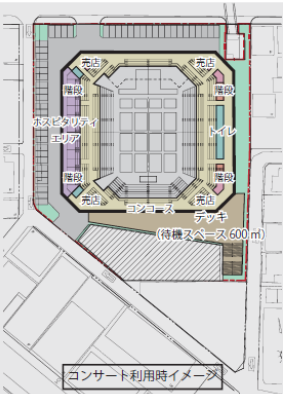
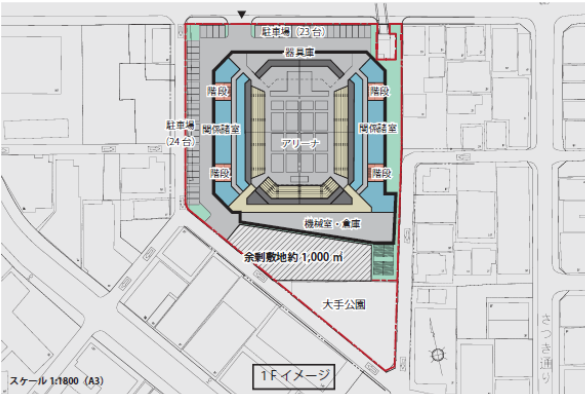
国内アリーナ実例	歩行者広場	避難安全上の観点 /建築基準法
・3,000席：500～600㎡ (例：横浜武道館) ・10,000席：2,000㎡ (例：武蔵野の森プラザ)	席数の10～20%が滞留できる空間（イベント性を考慮し1.5倍程度上積みが必要（物販等） ・3,000席 → 300～600㎡ ・5,000席 → 500～1,000㎡	観客の集中を考慮し、建物前に計画的な広場空間が必要（明確な㎡規定はなく避難計画） ※出口幅×歩行流量×避難時間から規模が決まる

敷地への配置計画案 | 平面図（南側エントランス案）

①スポーツ利用特化型のアリーナ	②劇場音楽型のアリーナ	③スポーツ・音楽兼用型のアリーナ
3,000席・フロアサイズ1,900㎡	5,000席・フロアサイズ1,600㎡	5,000席・フロアサイズ2,500㎡

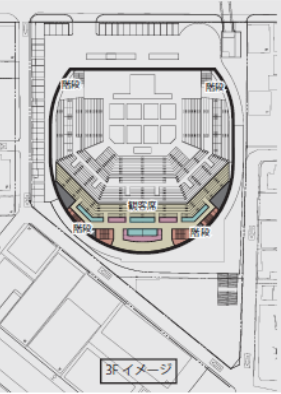
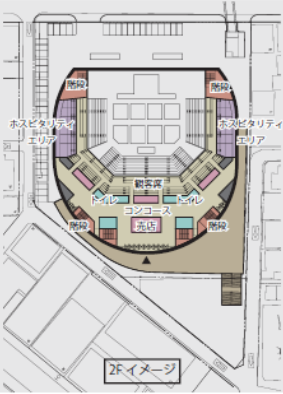
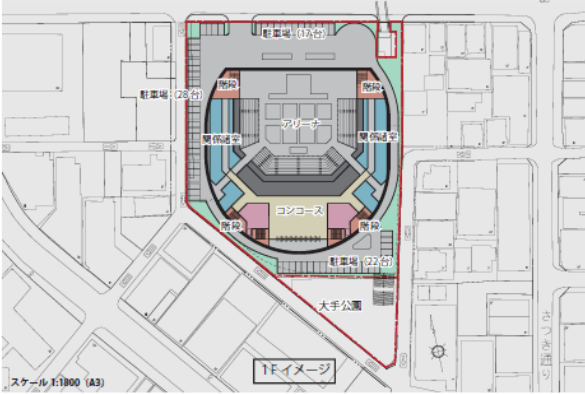


敷地への配置計画案 | 各階レイアウト図 (南側エントランス案)



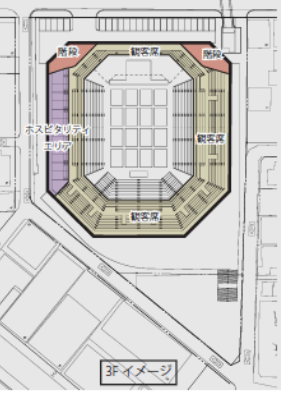
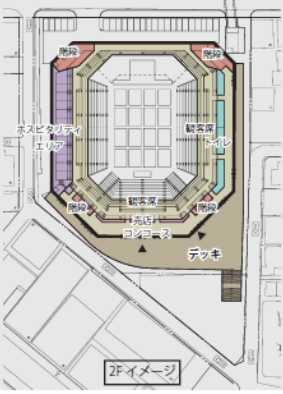
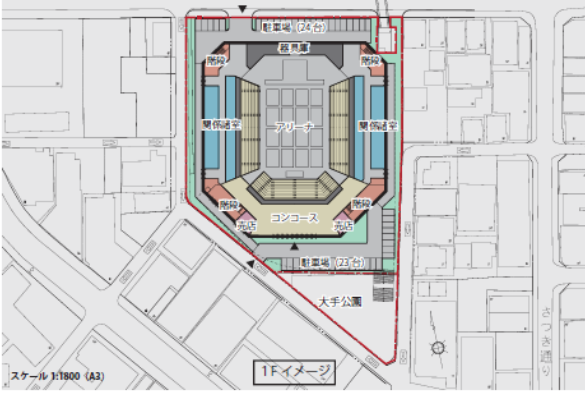
スポーツ利用特化型のアリーナ
(フロアサイズ: 約 1,900 ㎡)、客席形状: 口型

延床面積	建築面積
1 階: 約 5,100 ㎡	約 5,100 ㎡ (デッキ含む)
2 階: 約 2,400 ㎡	建物高さ 約 20m
合計: 約 7,500 ㎡	駐車場台数 約 47 台
客席数	ホスピタリティエリア 約 400 ㎡
可動席: 約 900 席	売店 約 60 ㎡
固定席: 約 1,100 席	
コンサート利用時: 約 3,100 席	
バスケットボール利用時: 約 3,200 席	
建ぺい率/容積率: 58.7% (80%) / 86.3% (500%)	



劇場型の多目的ホール
(フロアサイズ: 約 1,600 ㎡)、客席形状: 扇型

延床面積	建築面積
1 階: 約 5,000 ㎡	約 6,000 ㎡ (デッキ含む)
2 階: 約 3,000 ㎡	建物高さ 約 25m
3 階: 約 1,300 ㎡	駐車場台数 約 45 台
合計: 約 9,300 ㎡	ホスピタリティエリア 約 400 ㎡
客席数	売店 約 200 ㎡
可動席: 約 1,000 席	
固定席: 約 3,500 席	
コンサート利用時: 約 5,200 席	
バスケットボール利用時: 約 5,000 席	
建ぺい率/容積率: 69.1% (80%) / 107.1% (500%)	

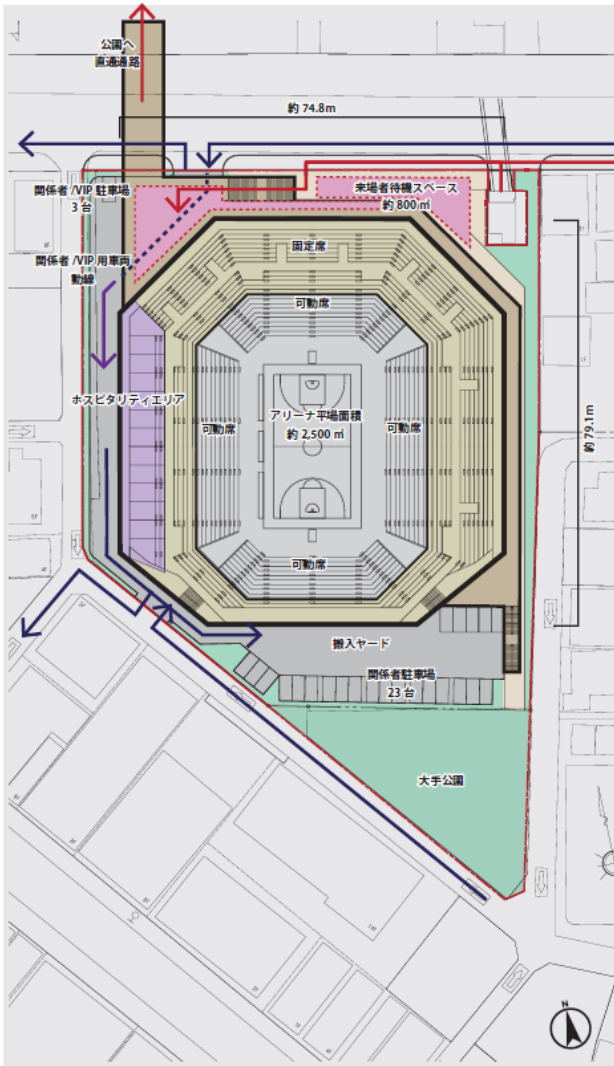
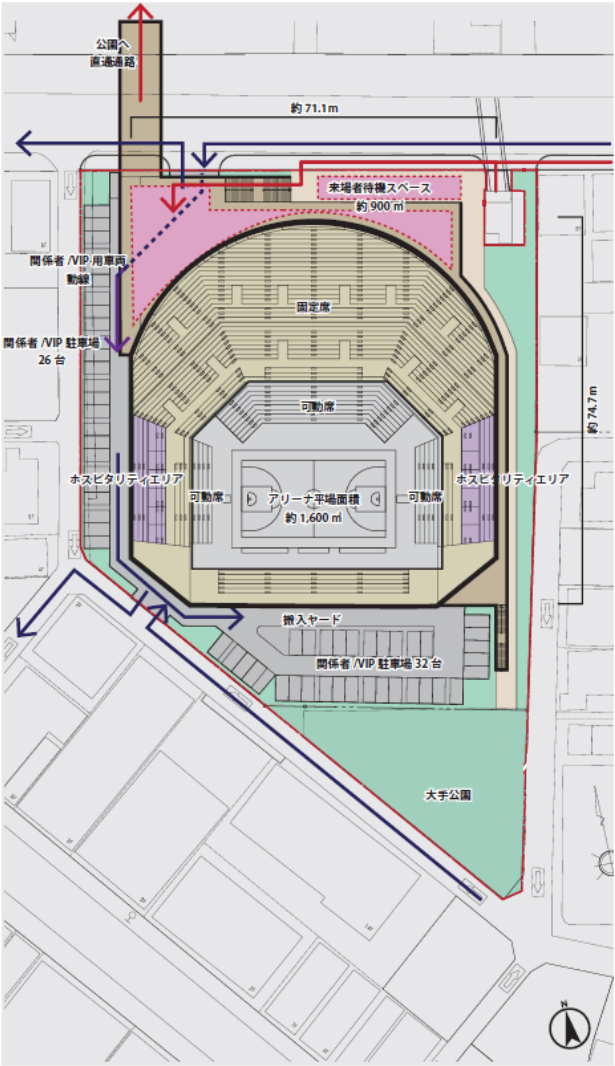
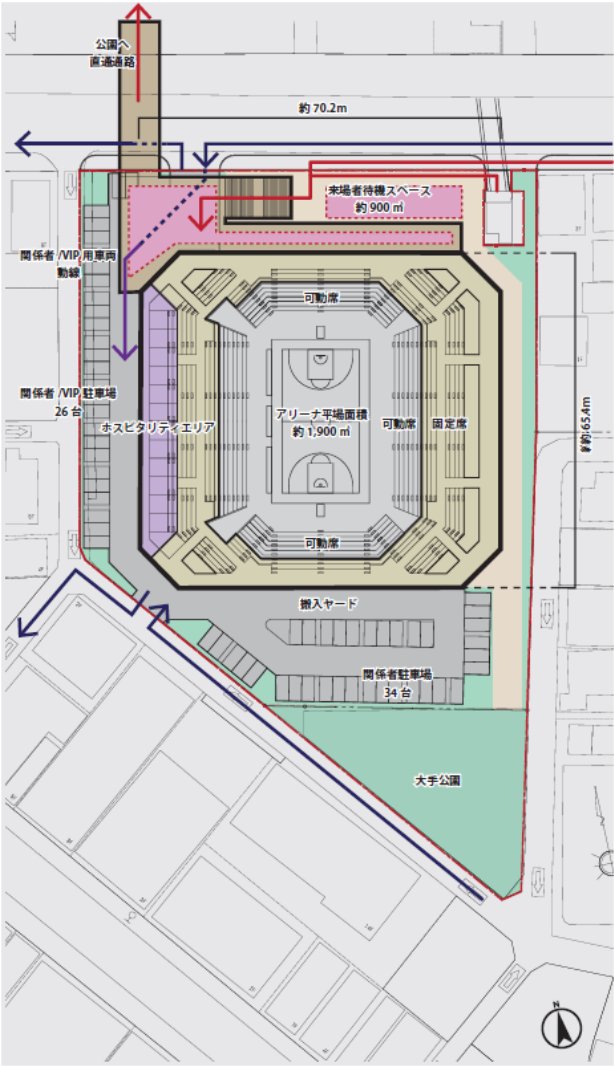


兼用利用型の多目的ホール
(フロアサイズ: 約 2,500 ㎡)、客席形状: U 型

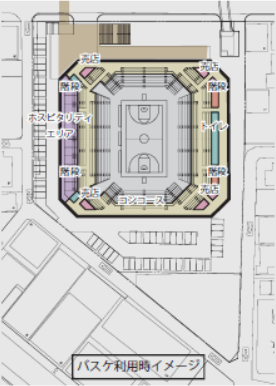
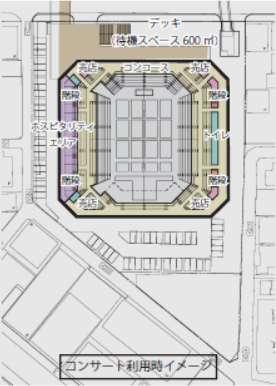
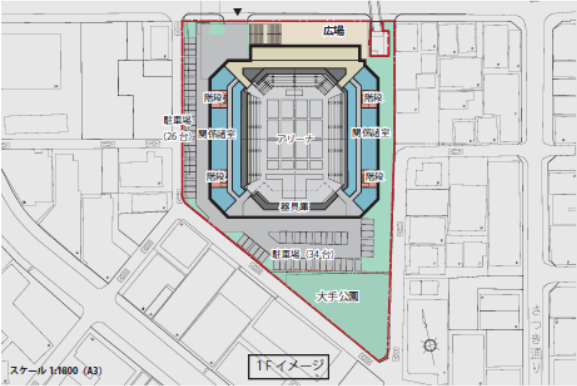
延床面積	建築面積
1 階: 約 5,900 ㎡	約 7,000 ㎡ (デッキ含む)
2 階: 約 3,000 ㎡	建物高さ 約 25m
3 階: 約 1,300 ㎡	駐車場台数 約 45 台
合計: 約 10,200 ㎡	ホスピタリティエリア 約 400 ㎡
客席数	売店 約 150 ㎡
可動席: 約 1,900 席	
固定席: 約 2,800 席	
コンサート利用時: 約 5,200 席	
バスケットボール利用時: 約 5,100 席	
建ぺい率/容積率: 80.6% (80%) / 117.4% (500%)	

敷地への配置計画案 | 平面図（北側エントランス案）

①スポーツ利用特化型のアリーナ	②劇場音楽型のアリーナ	③スポーツ・音楽兼用型のアリーナ
3,000席・フロアサイズ1,900㎡	5,000席・フロアサイズ1,600㎡	5,000席・フロアサイズ2,500㎡

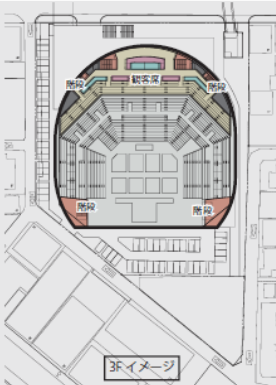
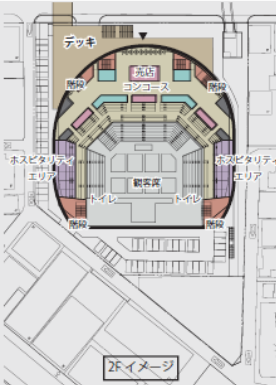
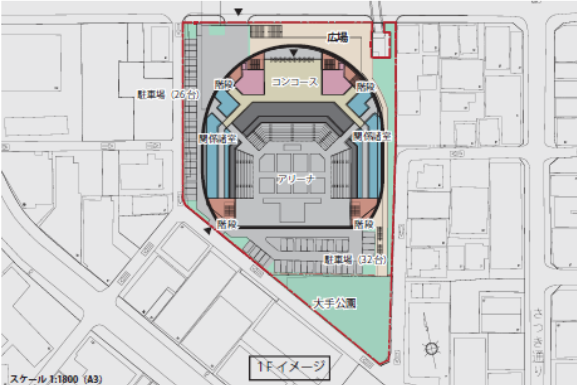


敷地への配置計画案 | 各階レイアウト図（北側エントランス案）



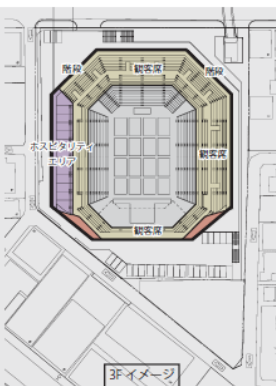
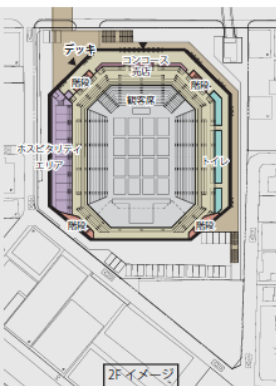
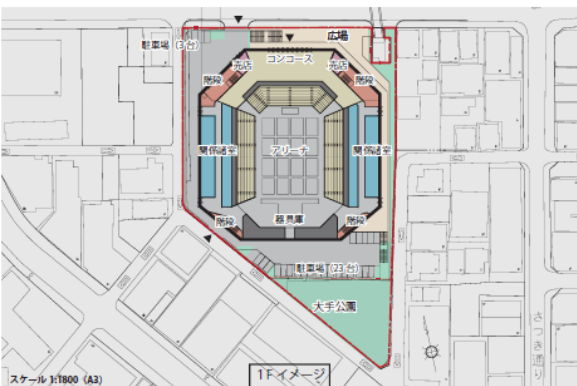
スポーツ利用特化型のアリーナ
(フロアサイズ：約 1,900 m²)、客席形状：ロ型

延床面積	建築面積
1 階： 約 5,100 m ²	約 5,100 m ² (デッキ含む)
2 階： 約 2,400 m ²	建物高さ 約 20m
合計： 約 7,500 m ²	駐車場台数 約 60 台
客席数	ホスピタリティエリア 約 400 m ²
可動席： 約 900 席	売店 約 60 m ²
固定席： 約 1,100 席	
コンサート利用時： 約 3,100 席	
バスケットボール利用時： 約 3,200 席	
建ぺい率/容積率： 58.7% (80%) / 86.3% (500%)	



劇場型の多目的ホール
(フロアサイズ：約 1,600 m²)、客席形状：扇型

延床面積	建築面積
1 階： 約 5,000 m ²	約 5,800 m ² (デッキ含む)
2 階： 約 3,000 m ²	建物高さ 約 25m
3 階： 約 1,300 m ²	駐車場台数 約 58 台
合計： 約 9,300 m ²	ホスピタリティエリア 約 400 m ²
客席数	売店 約 200 m ²
可動席： 約 1,000 席	
固定席： 約 3,500 席	
コンサート利用時： 約 5,200 席	
バスケットボール利用時： 約 5,000 席	
建ぺい率/容積率： 66.8% (80%) / 107.1% (500%)	



兼用利用型の多目的ホール
(フロアサイズ：約 2,500 m²)、客席形状：U型

延床面積	建築面積
1 階： 約 5,900 m ²	約 6,200 m ² (デッキ含む)
2 階： 約 3,000 m ²	建物高さ 約 25m
3 階： 約 1,300 m ²	駐車場台数 約 26 台
合計： 約 10,200 m ²	ホスピタリティエリア 約 400 m ²
客席数	売店 約 150 m ²
可動席： 約 1,900 席	
固定席： 約 2,800 席	
コンサート利用時： 約 5,200 席	
バスケットボール利用時： 約 5,100 席	
建ぺい率/容積率： 71.4% (80%) / 117.4% (500%)	

各エントランス案の比較

- 敷地への配置計画案において、南側エントランス案と北側エントランス案のメリデメ比較を検討しました。

項目	南側エントランス案	北側エントランス案
模式図		
メリット	<ul style="list-style-type: none"> ① 敷地内の歩車分離が容易に区分できる ② 駐車台数は、北側エントランス案よりも多く確保できる ③ 大手公園を一時的な待機スペースとして活用できる ④ 本厚木駅から最短距離でアクセスできる 	<ul style="list-style-type: none"> ① 公園との連続性が形成できる ② 歩行空間やイベント利用での一体利用が期待できる ③ 待機スペースからの騒音に対する近隣住居への影響が小さい ④ 北側方面は広告塔としての露出が上がる ⑤ 来場者の動線上にある場所とならないため、大手公園を一時的な関係者のバックヤードとして活用できる
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> ① 歩行空間やイベント利用での一体利用が分断される ② 動線としての接続しかなく、厚木中央公園との連続性や一体利用が限定的になる ③ ネーミングライツ等の導入を想定した場合、南側方面は広告塔としての露出が下がる ④ 大手公園周辺にはマンション等があり、待機スペースからの騒音に対する近隣住居への影響が懸念される 	<ul style="list-style-type: none"> ① 駐車台数は、南側エントランス案よりも少なくなる ② 敷地の南西に車両出入口を設置するため、南側の周辺道路に一定の通行量が増える ③ 本厚木駅からのアクセスを敷地北側へ誘導する方策が必要となる

※本敷地と厚木中央公園との接統動線の整備及び設置箇所は未定

(2) アリーナ整備からまちづくりへの訴求方策について

討議内容

アリーナ整備からまちづくりへ訴求させるための必要な視点や施策について討議していただく。

アリーナ整備からまちづくりへの訴求方策の論点

- 第2回委員会で、アリーナ単体だけでなく、まちづくりの視点でアリーナ整備を捉えることが示唆されました。
- アリーナ整備からまちづくりへ訴求させるためには、3つの視点が論点になります。

論点 1

まちづくりとの連動



アリーナを活用して地域活性化につながる施策とは、どのようなものが考えられるのか。

- アリーナで開催される試合・イベント前後における来場者の行動（カスタマージャーニーマップ）を整理し、考えられる施策の棚卸しを行う。

→「①試合・イベント前後の来場者行動の整理」を参照

論点 2

関係人口の増加



アリーナ事業と合わせて、興行・コンテンツの誘致をしていくためには、どのような仕組みが考えられるのか。

- アリーナ運営の中で興行・コンテンツの誘致する仕組みを導入している事例を整理する。

→「②開業準備業務(興行の誘致活動)の事例調査」を参照

論点 3

エリアの価値向上



アリーナを含めた周辺エリアの価値を高めるためには、どのような仕組みが考えられるのか。

- アリーナ整備と合わせてエリアマネジメントを導入又は連携している事例を整理する。

→「③エリアマネジメントの事例調査」を参照

① 試合・イベント前後の来場者行動の整理

来場者の顧客体験（カスタマージャーニーマップ）

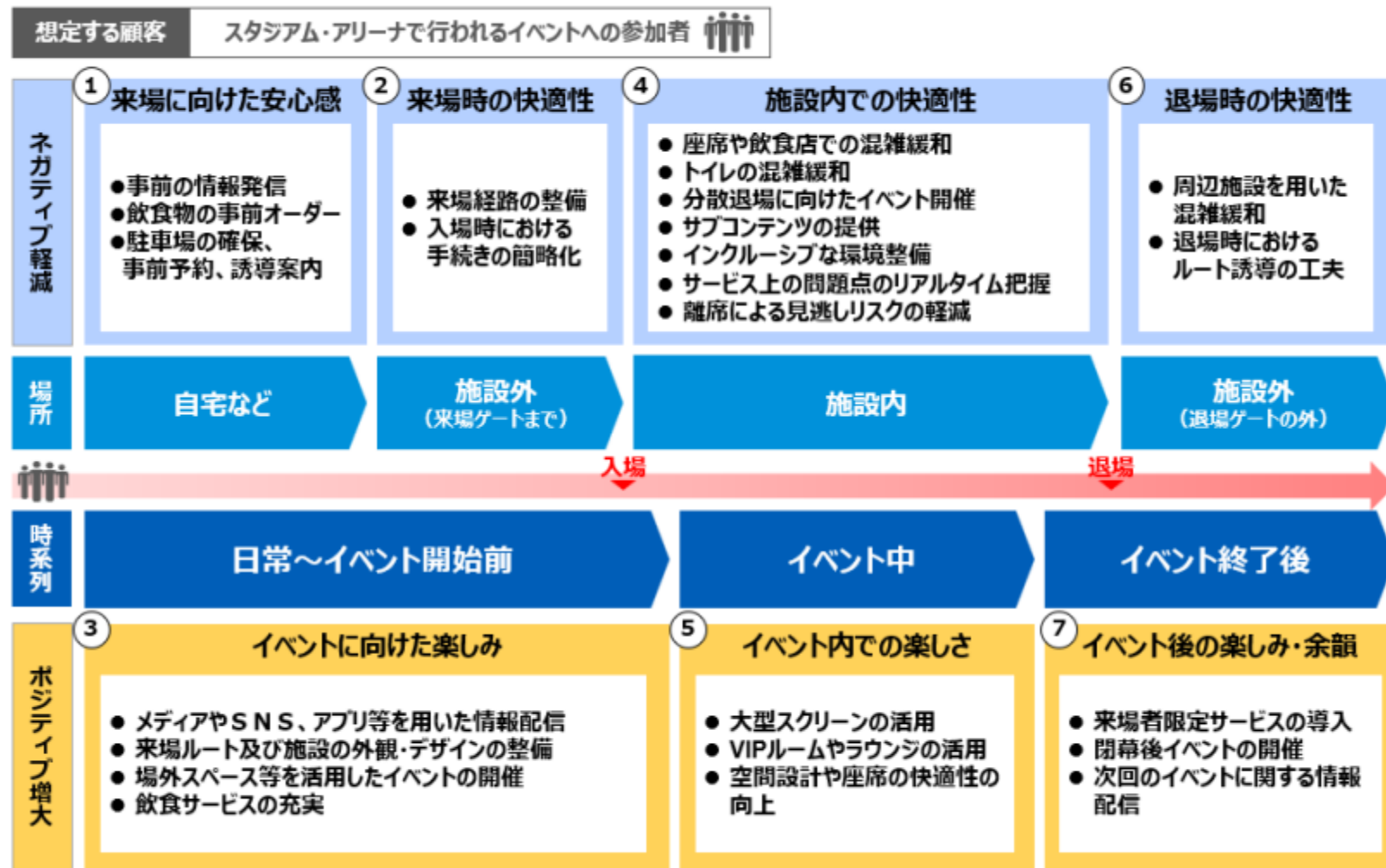
- 来場者にとっては、目的の試合・イベントそのものだけでなく、その前後の様々な行動も、顧客体験価値となります。
- 試合・イベントの前後、アリーナの外も含めて、ハード・ソフトの両面から、顧客体験価値の向上を図る施策を展開することが集客機能を有するアリーナを活用した地域活性化となります。**

想定する顧客像（ペルソナ）：本厚木駅周辺に住んでいて、アリーナで行われるプロスポーツの試合を始めて観戦する人

流れ	日常	試合前	試合中	試合後	日常
場所	自宅・職場など	交通手段・施設周辺	施設内	交通手段・施設周辺	自宅など
行動	<ul style="list-style-type: none"> ポスターやSNSで試合を知る チケットを事前購入 同行者を誘う 開催情報を調べる 	<ul style="list-style-type: none"> アプリ・SNSで試合情報を確認 公共交通で移動 移動経路で食事 周辺でイベント参加 トイレ 	<ul style="list-style-type: none"> 観戦・応援 写真・動画を撮影 演出鑑賞 観戦しながら食事 観客同士で会話 	<ul style="list-style-type: none"> グッズを買う 体験をSNSにアップ 帰宅経路で食事や買い物、休憩 	<ul style="list-style-type: none"> ハイライト動画を見る 今後の開催情報を確認 体験を家族・友人にシェア
思考感情	<ul style="list-style-type: none"> 街で広告を見かける 近所で試合が見れるんだ どこでチケットが買える？開催情報が分かる？ 初めてでも楽しめるか不安 	<ul style="list-style-type: none"> 試合が楽しみ！ どうやって行けばいいんだろう？混んでたら嫌だな、 どんな選手がいる？ 	<ul style="list-style-type: none"> 試合・演出が面白い！ あの選手は誰？試合のルールも知りたい トイレ・売店が混んでる、 	<ul style="list-style-type: none"> 面白かった！疲れた！ グッズが欲しい 次はもっと近くで見たい！ 駅前で買い物して帰ろう 	<ul style="list-style-type: none"> 次はいつどこでやる？ チーム・選手のことをもっと知りたい 家族・友人に魅力を伝えて一緒にいきたい
施策（ハード）	<ul style="list-style-type: none"> 街中に広告設置 他種イベントへの参加 	<ul style="list-style-type: none"> 移動手段の整備 イベント空間の整備 飲食店舗の出店 	<ul style="list-style-type: none"> サイネージによる分かりやすく楽しい映像・音響演出 余裕のある通路・諸室 	<ul style="list-style-type: none"> グッズ店舗の設置 スムーズな帰宅ルート案内 滞留・休憩空間の整備 	<ul style="list-style-type: none"> 多様な席種の設定 日常利用空間の整備
施策（ソフト）	<ul style="list-style-type: none"> WEBサイト・SNSで試合情報の告知 簡単なチケット購入サイト 来場者行動データの活用 	<ul style="list-style-type: none"> 周辺の飲食店・小売店と連携したキャンペーン 人流解析による観客誘導 	<ul style="list-style-type: none"> 強力な通信環境 アプリとリアルタイムに連携 チャットボットによる案内 	<ul style="list-style-type: none"> 帰宅を分散させるイベント 店舗のキャッシュレス化 行動・購買データの収集 SNS投稿の分析 	<ul style="list-style-type: none"> 動画、SNSで情報発信 感想をアンケートで調査 再来場特典の付与

参考 | 顧客体験価値の向上に向けた取組の分類

- イベント（試合興行等）前後の来場者の行動を時系列に整理し、各シーンで想定される顧客体験価値を洗い出すことで、顧客満足度を満たす施策を判断しやすくなります。



②開業準備業務（興行の誘致活動）の事例調査

事例調査概要

- 官民連携でアリーナ又はMICE施設を整備した事例のうち、開館（開業）準備業務に興行誘致活動が含まれる事例を収集整理しました。

	施設名	施設所有	開業時期	施設規模	事業手法	開業準備業務・興行誘致に関するポイント
事例 ①	愛知県国際展示場（Aichi Sky Expo）	愛知県	2019年 8月	延床面積： 約90,000㎡ うち展示面積： 約60,000㎡	<ul style="list-style-type: none"> コンセッション方式・独立採算による運営。 	<ul style="list-style-type: none"> 運営者にMICE施設運営及び催事主催者とのリレーションを持つ事業者が含まれており、催事の誘致や開催支援を実施。 利用料金案・利用規約案の作成や広報、事前誘致等の業務を運営事業者が担う。 官民連携組織による地域プロモーションや催事開催支援等も実施。
事例 ②	有明アリーナ	東京都	2020年 2月	延床面積： 47,200㎡ メインアリーナ： 4,100㎡	<ul style="list-style-type: none"> 東京2020五輪を機に整備。大会後はコンセッション方式にて運営。 	<ul style="list-style-type: none"> 大手広告代理店や、国内・国外それぞれのアーティスト・イベント誘致を得意とする事業者を体制に含める。 エリアマネジメントを担う事業者を体制に含める。
事例 ③	横浜文化体育館再整備（横浜 BUNTAI）	横浜市	2024年 4月	延床面積： 15,463㎡ アリーナ： 2,531㎡	<ul style="list-style-type: none"> PFI-BTO方式による再整備事業。（負担付寄附） 	<ul style="list-style-type: none"> 興行事業誘致に対応するため、大手広告代理店や、イベント誘致を得意とする事業者を体制に含める。 地元メディアや周辺の類似施設である横浜アリーナ等も協力体制に含め、大会・興行の誘致を行う。 周辺の市有地について、定期借地契約や土地売買契約による民間収益事業の実施によるにぎわい創出を促す。

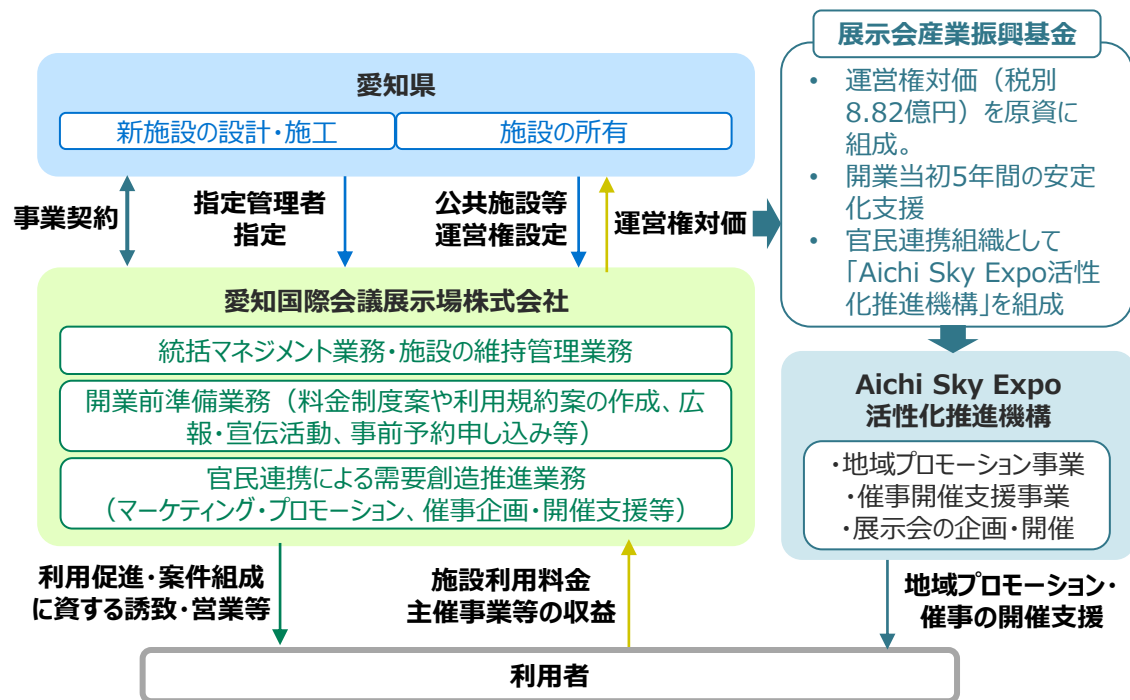
事例① 愛知県国際展示場（Aichi Sky Expo）

- 愛知県は、コンセッション方式にて、愛知県国際展示場の運営を民間に委ねている。運営者は、大手MICE事業者やコンセッション事業の実績を有する建設企業等から構成される愛知国際会議展示場株式会社です。
- 開業前準備業務は、利用料金案・利用規約案の作成や広報、事前誘致等の業務を運営事業者が担っています。
- 運営権対価を原資に、展示会産業振興基金を組成。基金を活用して県と運営会社でAichi Sky Expo活性化推進機構を設置し、官民連携で地域プロモーション、催事開催支援等を行っています。

施設概要

所在地	愛知県常滑市セントレア5丁目
開業開始	2019年8月
敷地面積	28.7ha
延床面積	約90,000㎡ (うち展示面積約60,000㎡)
主な諸室	展示ホールA～F（各10,000㎡） 会議室18室
事業手法	設計・施工：DB 運営：コンセッション方式
事業期間	運営：15年間
事業者	運営：愛知国際会議展示場株式会社 (GL events SA、前田建設工業株式会社、株式会社KSAインターナショナル)

事業イメージ



出所：愛知県国際展示場コンセッション募集要項及び添付資料
<https://www.mlit.go.jp/sogoseisaku/kanminrenkei/content/001327166.pdf>

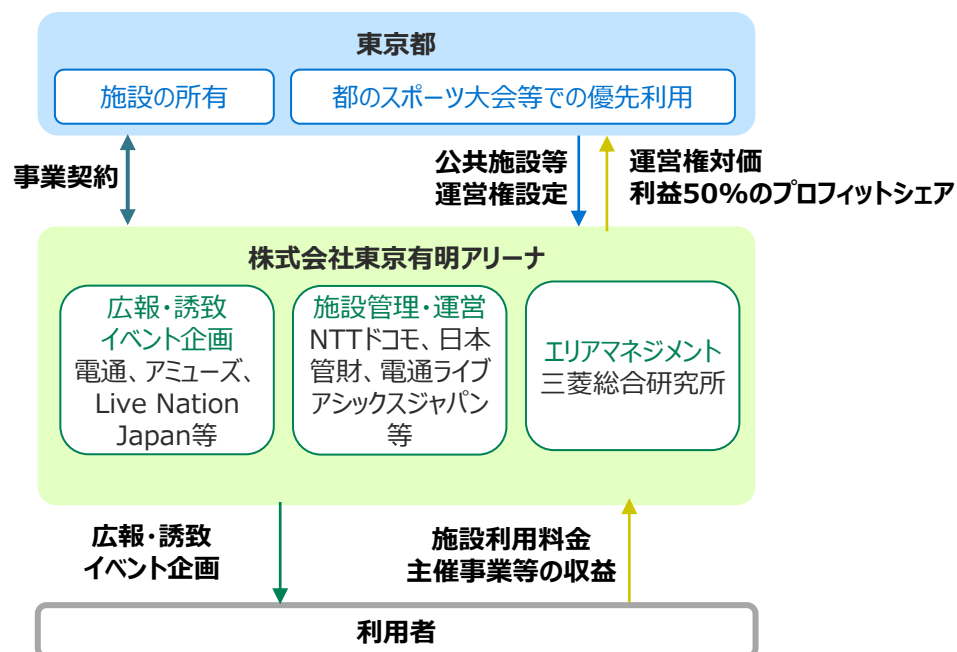
事例② 有明アリーナ

- 東京都は、五輪後の有明アリーナの運営をコンセッション方式にて民間事業者に委ねています。
- 独立採算方式で、公共施設等運営権対価の他、運営権対価支払後の税引前当期純利益の50%の金額を都に支払う。都は、スポーツ利用期間を年間60日程度確保することを事業条件としています。
- 複数のイベント誘致に長けた事業者や運営企業が、2019年4月から事前営業を行い、コンテンツを獲得しています。

施設概要

所在地	東京都江東区有明1丁目11番1号
開業開始	2020年2月
敷地面積	36,576㎡
延床面積	延床面積：47,200㎡
主な諸室	メインアリーナ（約4,100㎡）、サブアリーナ（約1,400㎡）、スポーツジム・スタジオ、レストラン 等
事業手法	コンセッション方式（公共施設等運営権）
事業期間	25年
事業者	株式会社東京有明アリーナ （電通グループ、NTTドコモ、日本管財、アミューズ、Live Nation Japan、電通ライブ、アシックススポーツファシリティーズ 等）

事業イメージ



出所：<https://ariake-arena.tokyo/organizer/facilities/>
https://www.2020games.metro.tokyo.lg.jp/taikaijyunbi/taikai/kaijyou/kaijyou_07/ariakearena_kanri/index.html
<https://www.2020games.metro.tokyo.lg.jp/dc9548f1c34812ea21c20403a02fe1d5.pdf>

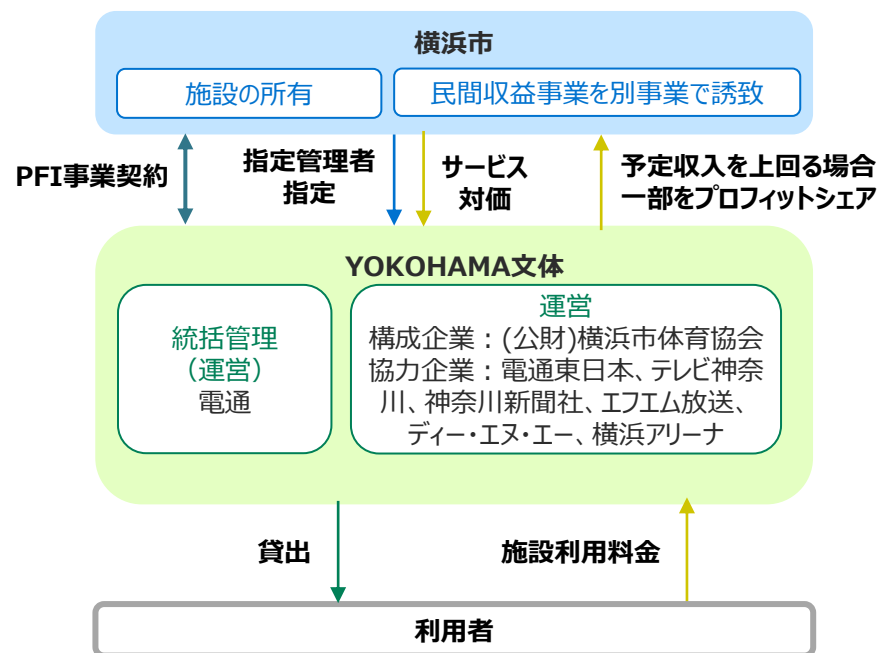
事例③ 横浜文化体育館再整備（横浜BUNTAI）

- 横浜文化体育館再整備事業は、PFI事業により実施されている。
- 運営においては、PFI事業者がサービス購入費と利用料金収入で施設を管理・運営する。
- PFI事業とは別に、民間収益事業を実施し、周辺のにぎわい創出を実施。

施設概要

所在地	神奈川県横浜市中区翁町2丁目9-10
開業開始	2024年4月
敷地面積	10,057㎡
延床面積	15,463㎡
主な諸室	アリーナ(2,531㎡)、体育室(約691㎡)、カフェ・ショップ
事業手法	PFI（BTO方式）
事業期間	20年
事業者	株式会社YOKOHAMA文体 (フジタ、電通、梓設計、大成建設、馬淵建設、渡辺組、川本工業、(公財)横浜市体育協会、日本管財、スターツコーポレーション) 運営業務の協力企業：電通東日本、テレビ神奈川、神奈川新聞社、エフエム放送、ディー・エヌ・エー、横浜アリーナ

事業イメージ



出所：https://www.mext.go.jp/sports/content/20210916-spt_sposeisy-000014230_3.pdf
 横浜文化体育館再整備事業実施方針、横浜文化体育館再整備事業落札者の決定に関する報告書

③ エリアマネジメントの事例調査

事例調査概要（1/2）

- 同規模程度のアリーナで、官民連携で運営している事例のうち、施設運営者が積極的にエリアマネジメントに資する取組を行っている事例を収集整理しました。
- 運営事業者による取組の他、自治体や地域主導の取組や、地域と運営事業者が連携している取組についても収集整理しています。

	施設名	施設所有	開業時期 /運営期間	施設規模	事業手法概要	エリアマネジメントに関するポイント
事例 ①	SAGAアリーナ (SAGAサンライズパーク)	佐賀県	2023年5月 /10年	延床面積： 約29,800㎡ メインアリーナ： 3,036㎡	<ul style="list-style-type: none"> 指定管理者制度にて、公園と一体的に10年間運営。 	<ul style="list-style-type: none"> 公園と一体で運営をしている事例。 県は、開業前より官民連携にて実行員会を組織したり、MICE事業を誘致したりしている。 指定管理者内にエリアマネジメント業務の責任者を設置している。
事例 ②	横浜文化体育館再整備 (横浜 BUNTAI)	横浜市	2024年4月 /20年	延床面積： 15,463㎡ アリーナ： 2,531㎡	<ul style="list-style-type: none"> PFI-BTO方式による再整備事業。（負担付寄附） 	<ul style="list-style-type: none"> 事業条件として、周辺地域への波及や賑わい創出を求めており、大通りに広場が面する施設となっている。 自治体側でもエリアマネジメントや回遊時の動線の整備を検討。沿道地権者等も協力。 周辺の施設運営者や地域団体と連携し、イベント等を実施。
事例 ③	ジーライオンアリーナ神戸	NTT都市開発	2025年4月 /ー	延床面積： 32,200㎡ アリーナ： 2,096㎡	<ul style="list-style-type: none"> 神戸市が土地を所有し、NTT都市開発が建物を所有・建設する。 One Bright KOBEがアリーナの運営を行う「民設民営」方式。 	<ul style="list-style-type: none"> 2022年に神戸市とスマートバリュー（One Bright KOBEの構成企業）と締結した「都心・ウォーターフロントエリアの未来づくり」に向けた事業連携協定を締結。 B.LEAGUE所属の神戸ストークスがホームとしており、神戸ストークスと連携したイベント等を実施。 運営事業者は周辺の港湾緑地開発にも取り組んでおり、周辺を回遊できるような取組を行っている。

事例調査概要（2/2）

- スタジアム等の事例のうち、施設の利用促進やエリアマネジメントについて特徴的な取組を行う以下の事例についても収集整理しました。

	施設名	施設所有	開業時期 /運営期間	施設規模	事業手法概要	エリアマネジメントに関するポイント
事例 ④	ヨドコウ桜スタジアム	大阪市	2021年4月 /30年	延床面積： 31,166㎡	<ul style="list-style-type: none"> 指定管理者制度 	<ul style="list-style-type: none"> セレッソ大阪スポーツクラブは指定管理者となり、30年間、施設を運営する。 既存施設の改修に際し、多機能化や国際水準に適合したスタジアムの整備等により、スポーツ利用や多目的利用を促進。 スポーツチームや近隣公園の指定管理者、映像制作の企業と連携して事業を実施。
事例 ⑤	新秩父宮ラグビー場	東京都	I 期:2027年 12月末予定 II 期:2034年 5月末予定	延床面積： 72,500㎡	<ul style="list-style-type: none"> PFI-BT方式＋コンセッション（運営・維持管理） 	<ul style="list-style-type: none"> 周辺のまちづくりや施設の歴史に配慮した整備を実施。 運営事業者は、日本ラグビーフットボール協会と連携協力協定を結ぶことが必須とされており、ラグビーの試合や大会が利用しやすい利用方法の設定や、ラグビーの普及活動に取り組むことを求めている。 スタジアム内に文化交流施設としてラグビーやスポーツに親しむことのできるミュージアムを設置するなど、ラグビーや様々なスポーツに触れる機会を提供している。

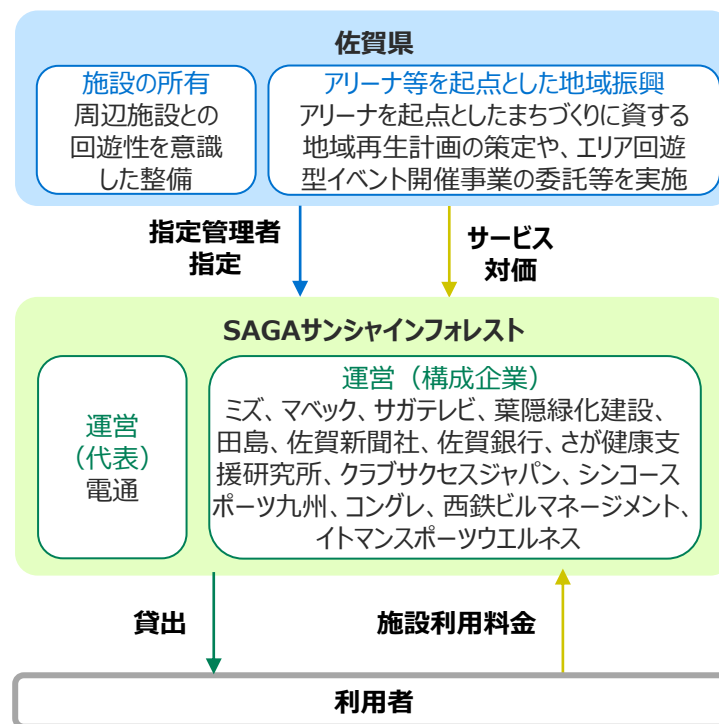
事例① SAGAアリーナ（SAGAサンライズパーク）（1/2）

- ・ 県がアリーナを整備。指定管理者制度によって、周辺の既存スポーツ施設と一体的に管理・運営しています。
- ・ 指定管理者は、エリアマネジメント責任者を常勤で設置し、エリアマネジメントに資するイベント等に取り組んでいます。
- ・ 佐賀県は、開業前から開業時にかけて、イベントの開催やMICE利用の誘致に資する取組等を行っています。

施設概要

所在地	佐賀県佐賀市日の出2丁目1番10号
開業開始	2023年4月
敷地面積	約168,000㎡
延床面積	約29,800㎡
主な諸室	SAGAアリーナ：アリーナ（2,096㎡）、サブアリーナ、売店ブース、飲食スペース、多目的室、ドーピングコントロールルーム、医務室、映像室 近隣のSAGAスタジアム、SAGAプラザ（総合体育館）、SAGAアクア（水泳場）とともに運営。
事業手法	指定管理者制度
事業期間	9年（再指定で5年延長）
事業者	指定管理者：SAGAサンシャインフォレスト 代表企業：電通 構成企業：ミズ、マベック、サガテレビ、葉隠緑化建設、田島、佐賀新聞社、佐賀銀行、さが健康支援研究所、クラブサックスジャパン、シンコースポーツ九州、コングレ、西鉄ビルマネジメント、イトマンスポーツウエルネス
事業者へのエリアマネジメントに関する要求水準等（抜粋）	※仕様書に記載の業務内容は非公開のため不明。 事業報告書より、エリアマネジメント責任者を常勤で設置している。 エリアマネジメント業務として様々な取組を実施。

事業イメージ




出所： <https://saga-sunrisepark.com/>
 株式会社SAGAサンシャインフォレスト「SAGA SUNRISE PARK 事業報告書」令和6年6月
<https://www.congre.com/report/20240417/>
 スポーツ庁資料 <https://www.chisou.go.jp/tiiki/tiikisaisei/dai70nintei/plan/y1034.pdf>

事例① SAGAアリーナ（SAGAサンライズパーク）（2/2）

- 指定管理者は、エリアマネジメント業務の責任者を配置し、SAGAサンライズパーク及びサンライズストリート等の周辺地域を中心に、賑わい策の検討やイベントの実施、SAGAアリーナのイベントに合わせた回遊施策を行っています。
- 県は、地域再生計画を通したアリーナ立ち上げ支援や、エリア回遊型イベントを開催し、施設の利活用や地域の活性化を推進しています。

PPP/PFI事業における取組・工夫

事業報告書上の取組	<ul style="list-style-type: none"> エリアマネジメント業務として、以下の取組を実施。 （令和5年） サンライズストリートの賑わい策検討会議の実施 まちづくり検討会の開催 サンライズストリート交流施設のサウンディング・ヒアリングの実施 SAGAサンライズパーク及びサンライズストリートを主会場としたストリートフェスタの実施 イルミネーション点灯式の実施
指定管理者による取組例	<ul style="list-style-type: none"> 指定管理者の構成企業であるコングレは、佐賀アリーナにアイスショーを誘致した。その際、佐賀市内の各所に本公演のロゴや写真がデザインされたタペストリーやバナーフラッグなどを設置し、回遊性を促進した。 

自治体・地域における取組・工夫

<p>【地域再生計画を通したアリーナ立ち上げ支援】</p> <p>佐賀県は2022年度から3年間、地域再生計画「SAGAアリーナを核とした交流人口の増加と地域活性化事業」の認定を受けている。事業内容としては、以下に取り組んでいる。</p> <ul style="list-style-type: none"> ①SAGAアリーナ利活用推進事業 官民連携の実行委員会の設立、県内事業者・県民参加型イベントの実施、SAGAアリーナの広報 ②SAGAアリーナコンベンション等誘致推進事業 MICE利用の誘致に向けた営業活動 ③SAGAサンライズパークICTサービス基盤整備事業 <p>【エリア回遊型イベント開催事業の委託】</p> <p>佐賀県は、2024年に、SAGAアリーナと中央大通りの南北軸を範囲とし、街なか店舗等との連携・協力をもって、街なかを訪れる来訪者のエリア回遊と消費行動を促進するためのイベント企画を実施する業務の委託をしている。</p> <p>エリア回遊型イベントの条件として、街なか店舗との連携、佐賀バルナーズや佐賀市内の街なか情報を提供するサガマチランデブーとの連携等を指定している。</p>
--

出所：スポーツ庁資料<https://www.chisou.go.jp/tiiki/tiikisaisei/dai70nintei/plan/y1034.pdf>
SAGA ARENAパンフレットhttps://www.pref.saga.lg.jp/kiji00382437/3_82437_314954_up_6kwveh53.pdf

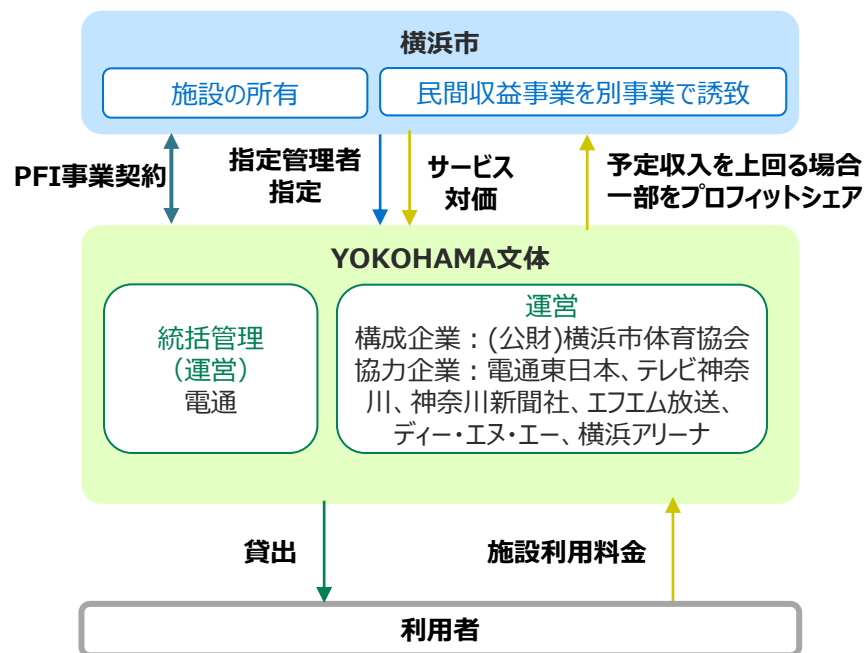
事例② 横浜BUNTAI（1/2）

- 横浜文化体育館再整備事業は、PFI-BTO方式により、整備・運営されています。
- 運営においては、PFI事業者がサービス購入費と利用料金収入で施設を管理・運営し、利益の一部を還元する仕組みを導入しています。

施設概要

所在地	神奈川県横浜市中区翁町2丁目9-10
開業開始	2024年4月
敷地面積	10,057㎡
延床面積	15,463㎡
主な諸室	アリーナ（2,531㎡）、体育室（約691㎡）、カフェ・ショップ
事業手法	PFI（BTO方式）
事業期間	20年
事業者	株式会社YOKOHAMA文体 (フジタ、電通、梓設計、大成建設、馬淵建設、渡辺組、川本工業、(公財)横浜市体育協会、日本管財、スターツコーポレーション) 運営業務の協力企業：電通東日本、テレビ神奈川、神奈川新聞社、エフエム放送、ディー・エヌ・エー、横浜アリーナ
事業者への エリアマネジメントに関する 要求水準等 (抜粋)	<ul style="list-style-type: none"> 実施方針にて「周辺地域にも波及しまちづくりの促進やにぎわいを創出するなど、地域の活性化を促す計画とする」といった記載を含める。 要求水準書にて、施設を「まちの賑わいの拠点」とすることや、外観計画等において「周辺地域へ賑わいが広がるよう通りに面したデザインに配慮すること」としている。 PFI事業で生じる余剰土地等において、民間収益事業の提案を求める。

事業イメージ



出所：https://www.mext.go.jp/sports/content/20210916-spt_sposeisy-000014230_3.pdf

横浜文化体育館再整備事業実施方針、横浜文化体育館再整備事業要求水準書、横浜文化体育館再整備事業落札者の決定に関する報告書

事例② 横浜BUNTAI（2/2）

- まちの賑わい創出への寄与を目指した施設計画上の工夫が見られた。開業後も、街の活性化に寄与する催事の間所を提供したり、地域と連携したイベントを実施したりしています。
- 地域においては、周辺道路の再整備や、関内駅周辺の魅力向上に資する実行委員会を組成する等の取組が見られます。

PPP/PFI事業における取組・工夫

整備・開業準備 における取組・ 工夫	<ul style="list-style-type: none">• 通りに面した場に広場を整備することにより、開けた空間とし、まちににぎわいを発信する。• 運営業務の協力企業に、地元のメディア企業や横浜アリーナを含め、周辺施設との連携やイベントの誘致に努める。
開業後における 取組・工夫	<ul style="list-style-type: none">• 国際大会や全国大会、スポーツリーグと同様に、街の活性化に寄与する催事は優先予約の対象としている。• KAN-KAN SQUARE PROJECTの一環として、関東学院大学の学園祭とBUNTAIの音楽フェスを同日開催し、公園でのステージイベント等を実施。

自治体・地域における取組・工夫

【周辺道路の再整備】

周辺道路の再整備を行い、横浜文化体育館へのアクセス動線を強化し、歩行者空間の強化・拡充による地域の回遊性の拡大を目指す。
歩行者空間拡大に伴い拡大した空間の活用に関先駆け、沿道地権者による日本大通り活用推進協議会の協力のもと、「日本大通り活性化委員会」が設立され、沿道活用の取組が行われた。



【KAN-KAN SQUARE PROJECT】

関内側と関外側を、一体の空間とし、関内駅周辺地区の魅力を高め、にぎわいを創出することを目的としたプロジェクト。
イベントの開催や、勉強会等を実施。横浜BUNTAIについても、運営企業の構成員への参加や、プロジェクトの一環である地域機関とのイベントへの参加等が見られる。

構成員

◎株式会社ディー・エヌ・エー（DeNA）
株式会社横浜スタジアム（YS）
三井不動産株式会社（旧市庁舎街区代表）
三菱地所株式会社（民間街区事業協力者代表）
株式会社電通
関東学院大学
（公財）横浜市スポーツ協会
（一社）日本大通りエリアマネジメント協議会
※◎実行委員長 ○事務局

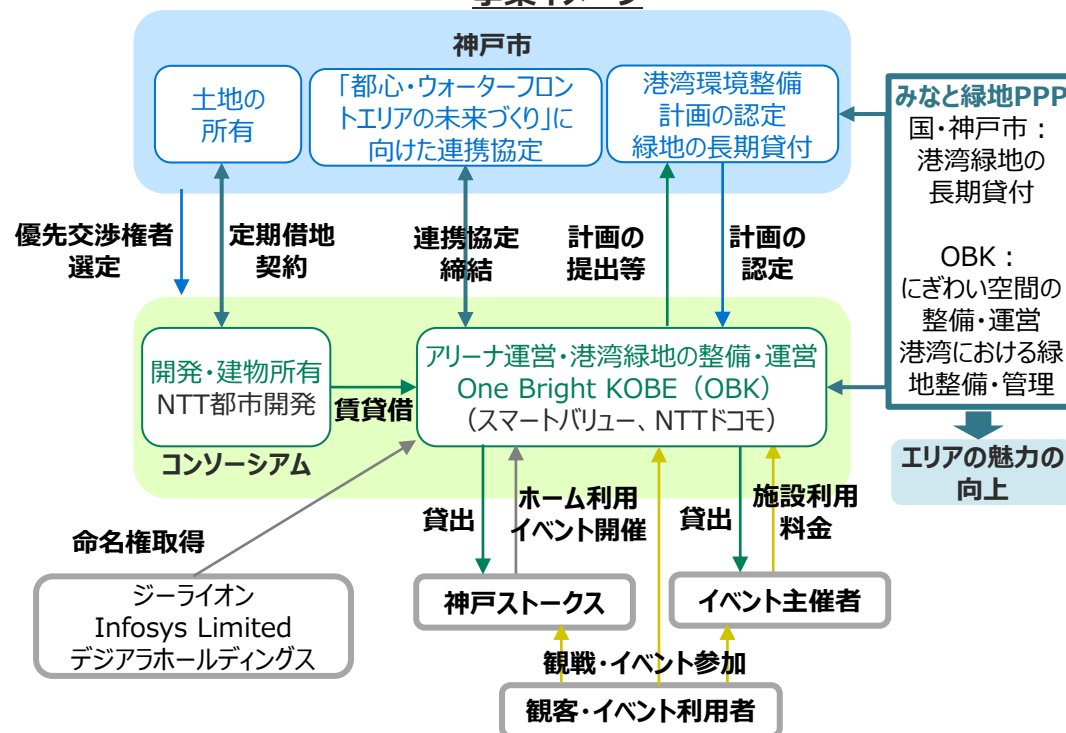
事例③ ジーライオンアリーナ神戸（1/2）

- ・ ジーライオンアリーナ神戸は、神戸市が所有する土地を定期借地し、民設民営で整備・運営されています。
- ・ 運営事業者は、本拠地とするスポーツチームとのイベント開催や地域企業からの命名権取得、アリーナ及び周辺緑地の回遊性向上等により、アリーナの経営効率向上や地域の魅力向上に資する取組を行っています。
- ・ 市は運営事業者と「都心・ウォーターフロントエリアの未来づくり」に向けた事業連携協定を締結したり、運営事業者による周辺のみなと緑地PPPに係る計画の認定等を通して、地域の開発を促しています。

施設概要

所在地	兵庫県神戸市中央区新港町2番1号
開業開始	2025年4月
敷地面積	約23,700㎡
延床面積	約32,204㎡
主な諸室	アリーナ（2,096㎡）、サブアリーナ、トレーニングジム、スタジオ、テナント
事業手法	民設民営（土地所有者：神戸市、建物所有者：NTT都市開発株式会社）
事業者	運営：株式会社One Bright KOBE 構成企業：スマートバリュー、NTTドコモ
事業者による エリアマネジメント に関する 取組	<ul style="list-style-type: none"> ・ ジーライオンアリーナ神戸のみでなく、周辺施設全体を「TOTTEI」と称し、運営を担う。 ・ アリーナに隣接する港湾緑地「TOTTEI PARK」や「WEST CORRIDOR」は運営企業が整備・運営を担う。 ・ 施設を本拠地とするB.LEAGUE所属の神戸ストークスと連携し、ホームゲームの開催や地域イベントを開催。 ・ アプリを活用した観戦体験の拡張や地域回遊の促進、施設情報やイベント情報の集約、デジタルチケットやキャッシュレス決済の実装、位置情報を活用した来場者分析など、スマート技術を導入し施設の利便性と経営効率双方の向上を目指す。

事業イメージ



出所：ジーライオンアリーナ神戸HP<https://www.totteikobe.jp/>
<https://www.nttud.co.jp/news/detail/id/n26858.html>
https://www.mlit.go.jp/report/press/port04_hh_000444.html
 スポーツの賑わいで港湾開発をリードする ジーライオンアリーナ神戸 -スタジアム・アリーナ視察研究会レポート-
<https://sportsbusiness.online/2025/07/10/stadium-arena-3/>

事例③ ジーライオンアリーナ神戸（2/2）

- ・ アリーナ内のイベントと連動したイベントや、地域の商業施設等と連動したイベント等を開催しています。

アリーナ内と連動したイベント

【神戸ストークス 東西対抗プレシーズンゲーム 「KOBE RISING」連動イベント】

B.LEAGUE人気クラブがジーライオンアリーナ神戸にて対抗戦を行う「KOBE RISING 2025」に合わせて、株式会社One Bright KOBEがTOTTEI PARKにて、連動イベントを開催。
KOBE RISINGオリジナルラベルのTOTTEIクラフトビールや新シーズン祈願絵馬の販売、各クラブのチア・マスコットによるステージパフォーマンスなどを行う。



自治体・地域における取組・工夫

【TOTTEIからはじまる、潮風感じる新港町の謎めぐり！】

TOTTEIを起点に、共催者であるAQUARIUM×ART átoaや神戸みなと温泉 蓮、ラスイートルパンビル、fwinery、フェリシモ チョコレートミュージアムなど新港町エリアの施設を巡る、周遊型の謎解きイベント。
株式会社One Bright KOBEを主催として、新港町エリアの施設と神戸ウォーターフロント開発機構が共催し、神戸ストークスの協力や、神戸市の後援を得ている。



出所：<https://www.totteikobe.jp/event/article/13611>
<https://www.totteikobe.jp/event/article/11089>

事例④ ヨドコウ桜スタジアム

- ヨドコウ桜スタジアムは、改修後、セレッソ大阪スポーツクラブが指定管理者となり、30年間施設を運営しています。
- 複合機能として貸会議室等を整備することで平日利用を促進し、地域活性化の核となる施設を目指しています。

施設概要

所在地	大阪市東住吉区长居公園 1 - 1
開業開始	2021年 4 月
敷地面積	657,000㎡
延床面積	31,166㎡
主な諸室	スタジアム、練習室、屋内トレーニング施設、売店（飲食・グッズ）、貸会議室
事業手法	指定管理者制度（指定管理料は0円）
事業期間	30年
事業者	整備：桜スタジアム建設募金団体による改修 運営：セレッソ大阪スポーツクラブ
事業者による エリアマネジメントに 関する取組	※仕様書に記載の業務内容は非公開のため不明。 スタジアムの改修を通して、国際基準への適合、ラウンジ・VIPルーム、貸会議室などの諸室の完備を実施。 プロサッカークラブセレッソ大阪の他、長居公園の指定管理者や映像制作・興行演出の企業と連携し、多様な事業を実施している。

指定管理者による取組例



出所：スポーツ庁事例 https://www.mext.go.jp/sports/content/20210916-spt_sposeisy-000014230_4.pdf
 スポーツ庁 Web広報マガジン <https://sports.go.jp/tag/business/post-83.html>
https://www.mext.go.jp/sports/content/20200330-spt-sposeisy-000005909_4.PDF

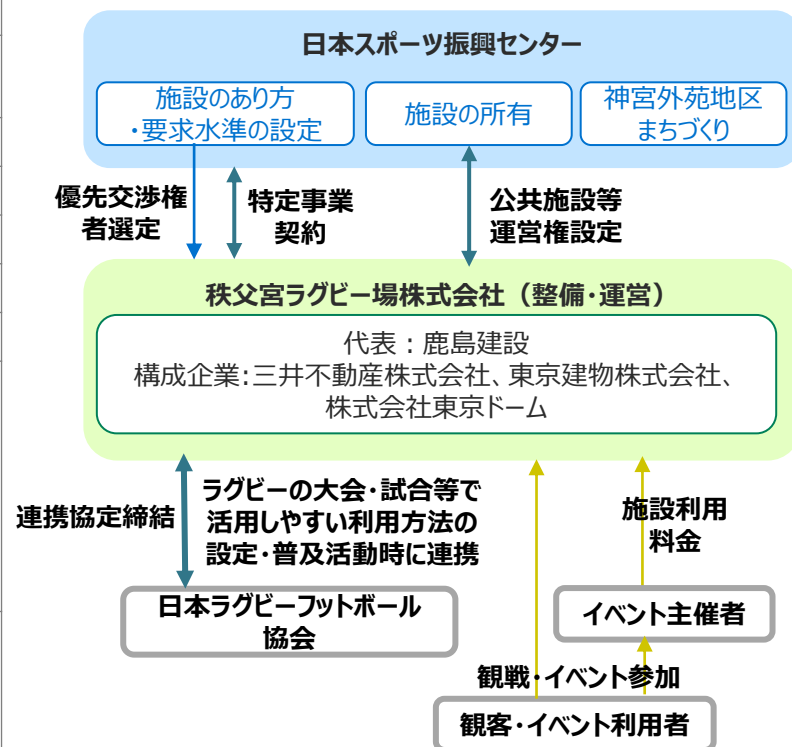
事例⑤ 新秩父宮ラグビー場（1/2）

- 新秩父宮ラグビー場は、JSC（独立行政法人日本スポーツ振興センター）が選定した事業者によって整備されました。JSCが事業者には施設の公共施設等運営権を設定し、30年間の運営・維持管理を委ねています。
- 事業者には、周辺のまちづくりを念頭に置いた施設整備や、日本ラグビーフットボール協会との連携が求められています。

施設概要

所在地	東京都新宿区霞ヶ丘町11番等
開業開始	I 期:2027年12月末予定 II 期:2034年5月末予定
敷地面積	80,932㎡
延床面積	72,500㎡
主な諸室	観覧場、博物館、物品販売業を営む店舗、飲食店、自動車車庫
事業手法	BT方式+コンセッション
事業期間	30年
事業者	秩父宮ラグビー場株式会社 代表企業:鹿島建設株式会社 構成企業:三井不動産株式会社、東京建物株式会社、株式会社東京ドーム 協力企業:株式会社松田平田設計、株式会社読売新聞東京本社、日本テレビ放送網株式会社、エイベックス・エンタテインメント株式会社、株式会社ニッポン放送、ソフトバンク株式会社、鹿島建物総合管理株式会社、ALSOK 常駐警備株式会社、株式会社東京ドームファシリティーズ、東京不動産管理株式会社
事業者への エリアマネジメント に関する 要求水準等（抜 粋）	実施方針にて立地条件に関する事項で、「神宮外苑地区一帯のまちづくり事業」として整備を求める記載がある。 要求水準書にて「神宮外苑地区全体として発揮される機能を高めるための整備方針」が掲げられている。 要求水準書の運営業務に、以下が含まれる。 f.ラグビーその他スポーツの振興に資する業務 g.周辺連携業務 j.JSC（日本スポーツ振興センター）への協力業務 k.公益財団法人日本ラグビーフットボール協会との連携業務

事業イメージ



出所：新秩父宮ラグビー場（仮称）整備・運営等事業
<https://www.jnsport.go.jp/corp/chotatu/tabid/1367/Default.aspx>
 鹿島建設プレスリリース
<https://www.kajima.co.jp/news/press/202211/10a1-j.htm>

事例⑤ 新秩父宮ラグビー場（2/2）

- 要求水準において、ラグビーの試合又は大会等が円滑に開催できるよう、JRFUと連携した利用規則の設定や運営を求めている。ラグビーの試合等の開催場所として高い水準の環境を構築することで、施設の魅力を高めています。
- 設においてもラグビーの歴史や魅力を伝える機能を持ち、運営事業者としても、ラグビーの魅力発信の役割を担うことで、ラグビー観戦等で訪れる施設利用者の増加に資する業務を担っている点が特徴的です。
- 併せて、ラグビー以外のスポーツ競技やイベントにも使えるような施設とし、地域の賑わい創出を目指すこととしています。

PPP/PFI事業における取組・工夫

施設整備・運営方針における記載	<ul style="list-style-type: none"> ラグビーの魅力を感じられるスタジアムとして、ラグビーの歴史や日本ラグビーの記録等を伝え、ラグビーを体験できるような施設を目指す。 ラグビー以外のスポーツ競技や各種イベントでも使いやすい施設とし、神宮外苑地区の賑わい創出に寄与する。 スタジアム内に文化交流施設としてスポーツミュージアムを設置するなど、スポーツに関する深い学びを支援し、知的な刺激や楽しみを分かち合う機会を提供。
業務の要求水準 ①施設の利用方法における基準	<ul style="list-style-type: none"> 業務の要求水準のうち、「1.利用規則の策定業務（3）利用方法」として、以下が記載されている。 ③ 事業者は、公益財団法人日本ラグビーフットボール協会（以下「JRFU」という。）、関東ラグビーフットボール協会（以下「JERFU」という。）又は一般社団法人ジャパンラグビートップリーグ（以下「JRTL」という。）が主催、協賛又は後援を行うラグビーの試合又は大会等での円滑な利用が図られるように、『添付資料15「ラグビー利用に係る利用調整について」を踏まえ、利用方法を定めること。 ④ 事業者は、JRFUと連携協力して行うラグビーの普及活動その他のラグビー等の振興に資する業務が円滑に実施されるよう、JRFUとの連携協力協定に基づき利用調整を行うこと。
業務の要求水準 ②運営業務における記載	<ul style="list-style-type: none"> 運営業務の一つに、「公益財団法人日本ラグビーフットボール協会（JRFU）との連携協力業務」が含まれている。 「ラグビーミュージアムその他ラグビー等の振興に資する業務、並びに本施設の運営業務のうちJRFUとの連携協力により効果的かつ効率的に遂行することができる業務の実施」にあたって、「JRFUと連携協力を締結する」ものとしている。 ※連携内容はJRFUと事業者の協議次第。

出所：新秩父宮ラグビー場（仮称）整備・運営等事業 <https://www.jpnsport.go.jp/corp/chotatu/tabid/1367/Default.aspx>
 鹿島建設プレスリリース <https://www.kajima.co.jp/news/press/202211/10a1-j.htm>

(3) サウンディング調査の実施について

討議内容

質問項目に過不足がないか討議していただく。

サウンディング調査の基本的な考え方

- 事業スキームの検討には、サウンディング調査を通じて、**民間事業者側の市場環境を構築するとともに、多くの民間事業者が関心を持つ事業条件に整えていくことが必要**です。
- 本業務では、サウンディング調査において、重要と考えるポイントとその対応策は以下のように認識しています。

重要ポイントの内容

対応策

本事業の周知、 認知度向上



本事業に対する適正な競争環境を醸成させるため、厚木市に土地勘のない企業も本事業に関心を持ってもらう必要があります。そのためには本事業や厚木市に関する情報提供や周知が重要になります。

サウンディング調査の配布資料として、本事業の概要だけでなく、**厚木市の概要や政策・施策等を盛り込んだ資料**としてとりまとめ、民間事業者における本事業への理解促進を図ります。

バリューアップに 向けた事業手法



民間事業者によるバリューアップ（＝財政負担軽減に寄与）やサービス向上（日常的な賑わい）の創意工夫を行う余地が創出されるよう、事業化に向けた事業手法の選定が必要となります。

貸館収入以外の収益策を検討するため、**バリューアップにつながる事業範囲の設定（厚木中央公園等）や付帯機能等を列挙し、民間事業者の参画意向やアイデアを確認**します。

市場性の 把握と反映



民間事業者の知的財産に配慮しつつ、コスト縮減率や運営維持管理（人員体制等）、VFMの算定のインプット情報となる意向を聞き出すことで、市場性を反映したVFMの算定が必要です。

サウンディング調査において、定量的な情報を聞き出す質問を設定するとともに、**事業費に関して参考見積の徴収※を行い、VFMの算定**を行います。

※令和8年度に実施

調査対象企業の選定

- ・ サウンディング調査の対象とする企業は、ロングリストの35社から以下の抽出基準に基づき、業種のバランスを踏まえ、サウンディング候補企業17社を選定しました。

ロングリストから対象企業を選定するための抽出基準

- ① 過去の類似案件で代表企業を務めた経験を有する企業は、サウンディング調査以降、当該企業を中心にチームアップに向けた動きが期待できるため、優先的に対象企業に選定します。
- ② 近年の燃料費や資材価格の高騰により建設コストや管理コスト（人件費・光熱水費）が上昇していることに鑑み、本業務で試算する概算事業費に市場性を加味しておくことが重要です。したがって、事業費に関する参考見積対応ができる会社（建設会社・維持管理会社）を優先的に候補企業に選定します。
- ③ スタジアム・アリーナ改革に基づく貸館以外の収益ビジネスモデルについて知見のある会社（デベロッパー・商社・運営会社）を優先的に候補企業に選定します。

業種		対象企業ロングリスト（35社）	サウンディング候補企業（17社程度）
建設会社		11社	5社程度
運営会社	スポーツ系	9社	3社程度
	コンテンツ系	3社	3社程度
	エンタメ系（通信）	3社	1社程度
	MICE系	2社	2社程度
維持管理会社		3社	2社程度
デベロッパー、商社		4社	1社程度

サウンディング調査の質問項目（案）

- ・ サウンディング調査では、以下に示す内容を設定します。

お伺いしたい質問事項	質問内容
1. 本事業へのご関心	<ul style="list-style-type: none"> ・ 本事業への関心の有無を教えてください。 ・ 関心がある場合、どのような立場（代表企業・構成企業・協力企業）での参画が想定されますか。
2. 望ましい事業手法及びコンセッション方式の事業化に必要な条件	<ul style="list-style-type: none"> ・ 厚木市で展開できそうなコンテンツ、イベント等のアイデアはありますか。 ・ 望ましい事業方式を教えてください。 ・ コンセッション方式を成立させるために行政側で必要な検討や条件はありますか。
3. 望ましい事業範囲や周辺整備の内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 離接する公園施設を事業範囲に含めることについて、ご意見をお聞かせ下さい。 ・ 駅前や厚木中央公園等の周辺施設も含めたエリアの活性化に資する取り組みをしていく場合に必要となる条件やアイデアはありますか。【運営会社、デベロッパーのみ】 ・ 解体工事を事業範囲に含めることについて、ご意見をお聞かせください。【建設会社のみ】
4. 業界の動向	<ul style="list-style-type: none"> ・ 建設費について、現在どれくらいの㎡単価となっていますでしょうか。【建設会社のみ】 ・ PFI事業のコスト縮減率を教えてください。【建設会社、維持管理会社のみ】 ・ 運営費について、どれくらいの人員体制が望ましいでしょうか。【運営会社、維持管理会社のみ】 ・ 維持管理費について、現在どれくらいの年間㎡単価となっていますでしょうか。【運営会社、維持管理会社のみ】
5. 事業スケジュールに対するご意見	<ul style="list-style-type: none"> ・ 設計建設に要する期間はどれくらいですか。【建設会社のみ】 ・ 望ましい事業期間（主に運営維持管理期間）を教えてください。
6. 本市及び本事業に対するご要望等	<ul style="list-style-type: none"> ・ 今後、開示を求める資料、図面等の有無はありますか。 ・ 本事業に対する懸念事項はありますか。 ・ 予め行政側で整理が必要な事項はありますか。