

令和8年度サウンディング型市場調査結果

	①コンセプト・地域活性化策について	②収支・採算性について	③参入意向・参入条件について	④施設規模・施設計画について
A社	「ハレ」という概念は事業者によって解釈が分かれる可能性あり。実現のためには四季を感じられるイベントやアウトドア体験などが有効。	80～120万人の来客を目指すことが可能。年間売上15～25億円、営業利益0.8～2.0億円を見込む。開業後5年間は納付金なし、6年目以降は売上の0.5～1.0%納付、営業利益率一定以上の場合は段階的な成果連動方式を提案。	年間売上15億円以上、営業利益率5%以上なら参入を検討可能。4ha以上の敷地でRVパークやドッグラン等の収益施設を段階的に導入できる事業スキームを希望。	基本構想の施設規模は概ね妥当。民間事業者の参入意欲向上と市の財政負担軽減のため、段階整備を前提とし、民間提案の自由度を確保した計画とすることを提案。
B社	茂原市の立地を踏まえ、わかりやすいコンセプトと評価。地元の生産者を直接探し、付加価値をつけて特産品開発することで産業振興につなげられる。	50～70万人の来客と6～8億円の売上が一つのライン。駐車場や周囲の道路環境などを整備すればもっと上を目指せる。納付金を収める場合、売上の1～2%納付と想定する。	売り場面積は2,000平米以上が理想。それに合わせて駐車場も従業員用含め300台程度必要。商品展開は市内産品を中心にするが、地元の方がちょっと贅沢を感じられる全国の産品も集めたい。	バックヤードの面積は過少な印象。事業費圧縮のためなら大屋根空間はなくても良いと考える。売り場面積は縮小すると売上と話題性が下がっていくため、縮小しないことを推奨。
C社	「ハレ」には祭りのイメージがある。茂原の七夕まつりや地域の祭りを含めて季節感を出す手法があり得る。道の駅でブランディングした商品を自社の販路で売っていくことで会社が成長していく循環が作れば良いと考える。	20～30万人の来客は見込め、50万人を目指して運営していくイメージ。売上は6億円程度を見込む。納付金は営業利益の〇〇%とし、パーセンテージは事業者の自由提案とすることを推奨。	工事開始までに数年を要するため、建築費や人件費の高騰により、予定価格では事業が行えなくなるケースが想定される。その場合のリスク分担も検討してほしい。	500平米の売り場面積をコンセプトに合う商品だけで埋めるのは難しいため、面積の縮小を推奨。面積が広ければ売上も上がるというわけではないため、適切な規模の検討が必要。
D社	通常、道の駅にはちょっとした贅沢が感じられる商品が求められる。お客様がほしいと思うものがない場合には、道の駅内の加工施設で開発することも考えられる。	20～30万人の来客、2.5～4億円の売上を想定。採算性については非収益施設の指定管理料の有無や収益施設の使用料の有無などの条件提示がないと判断が困難。	基本構想にある施設規模は確保してほしい。駐車場については不足が見込まれるほか、RVパークを設けるスペースが必要と考える。	計画時点で必要と考えた機能が数年後に不要となったり、想定外のニーズで機能が必要となる可能性もあるため、事業の組み替えが可能な施設や敷地の使い方の検討を推奨。
E社	非日常性が強調されすぎる懸念がある。「日常の中にある少しの特別感」を演出することが重要。地元住民が気軽に立ち寄り、小さな豊かさを感じられる場づくりが望ましい。	年間売上5億円、営業利益率10%が参入条件。その達成のためには25万人の来客が必要。納付金を収める場合は売上3億円未満は1.0%、3億円以上は2.0%等、段階的な設定が望ましい。	市が施設を整備し、民間が運営を担う方式が望ましい。DBO方式については初期投資のリスクが大きいため、参入は困難。	売り場面積100坪、菓子等製造スペース80坪、飲食スペース100席、延べ床面積400～500坪を希望。必要に応じた変更には柔軟な対応が可能。