

笠岡市における
【道の駅笠岡ベイファームのリニューアル】に関する
サウンディング調査結果の公表

本サウンディング型市場調査は、道の駅笠岡ベイファームのリニューアル計画を再検討するにあたり、民間事業者の創意工夫やノウハウを取り入れ、実現可能性の高い運営手法や公募条件等を把握することを目的として実施したものです。

つきましては、その結果概要を以下のとおり公表します。

1 実施の流れ

実施要領の公表	令和7年8月27日（水）
質問の受付期間	令和7年9月10日（水）まで
サウンディングの参加 受付期間	令和7年8月27日（水）～令和7年9月19日（金）
サウンディングの実施日	令和7年10月1日（水）、令和7年10月6日（月）

2 参加事業者

維持管理・運営関係	2社	
コンサル関係	2社	合計 4社

※参加事業社者のノウハウ等を保護するため、参加事業者の名称は非公表とします。

3 調査内容

- (1) リニューアル内容について（新施設建設，既存施設改修）
- (2) 概算事業費について
- (3) 事業スキームの提案について
- (4) 技術提案・交渉方式（E O I 方式）の導入について
- (5) 本事業の実施について
- (6) リスク分担の考え方について
- (7) 収益確保の手法について
- (8) Z E B 化の可能性と概算事業費について
- (9) その他

4 サウンディング結果

多くの民間事業者の皆様より様々なご意見・ご提案をいただきました。そのご意見・ご提案の要約・抜粋を結果概要として公表します。

○A 社からの意見概要

調査内容	意見・提案概要
リニューアル内容について	<ul style="list-style-type: none">● 経済効果が最も期待できる飲食・物販エリアの強化。● 目的地としてきていただけるような仕掛けが必要。ひまわり時期以外の目的地造り（BBQ 施設，笠岡空港を活用したコラボイベント，バイクの聖地など）人を呼び込む仕組み，仕掛け造り。● 駐車場の増設が必要。
概算事業費について	<ul style="list-style-type: none">● ー
事業スキームの提案について	<ul style="list-style-type: none">● DBO 方式がリスク低く参画しやすい。
技術提案・交渉方式（E O I 方式）の導入について	<ul style="list-style-type: none">● 施設の方向性や構想を定める段階からの参画を希望。
本事業の実施について	<ul style="list-style-type: none">● 積極的に参画したい
リスク分担の考え方について	<ul style="list-style-type: none">● 財源，事業スキームによって，構成企業の枠組みが違ってくるので，協議を煮詰めたうえで，リスク分担について検討したい。
収益確保の手法について	<ul style="list-style-type: none">● 当施設でしか入手できない名物商品（飲食メニュー，物販等）の開発とプロモーション。● 季節ごとのイベントや子どもの遊び場・スパ施設等の併設により滞在時間の延長することで，飲食・物販への波及効果を狙う。
Z E B 化の可能性と概算事業費について	<ul style="list-style-type: none">● 道の駅での導入事例も既にあり，十分に適用可能性がある。特に施設改修のタイミングや新設時においては，導入価値が高い。

○B 社からの意見概要

調査内容	意見・提案概要
リニューアル内容について	<ul style="list-style-type: none"> ● 地元産品を魅力的に販売できるよう，売場を広げつつ購買動線を工夫。ICT を活用した在庫管理や多種のキャッシュレス決済を導入。 ● 地元食材を活かしたレストランやフードコート方式を提案。団体受け入れが可能な座席配置や予約システムを導入。 ● 既存棟をリニューアルし，体験型施設（加工体験・観光案内・イベントホール）に転用
概算事業費について	<ul style="list-style-type: none"> ● 維持管理・運営事業者のため，分かりかねる
事業スキームの提案について	<ul style="list-style-type: none"> ● 運営会社を主体とする会社とすれば，DBO 方式がリスク低く参画しやすい。 ● コンセッション方式について 需要変動リスクを全面的に民間が負担するので，観光客数や売上が大きく変動する「道の駅事業」においては過大なリスクとなる。 利用者数減少や原材料高騰等により収益性が低下した場合，運営の持続可能性が困難の可能性ある。 ● PFI（BT0）方式について 民間が建設資金を先行投資し，資金回収の期間が長期化は企業としても厳しい。 指定管理料が発生しないスキームを前提とした場合，収益構造が直売所・飲食収入に依存し，運営上の採算リスクが拡大する。 <p>■ DBO 方式における事業スケジュール（例）</p> <p>(1) 事業者選定・契約締結 (2) 設計フェーズ（約 6 か月） (3) 建設フェーズ（約 12 か月）(4) 試運転・準備期間（約 3 か月）</p>
技術提案・交渉方式（EOI 方式）の導入について	<ul style="list-style-type: none"> ● 一般的に EOI 方式は，通常の手続きに比べて 6 か月から 8 か月程度の期間延長となるデメリットが生じやすいと聞いている。 例えば，工程会議への毎回の参加したり，現場事務所に運営の人員を派遣し常駐する等した場合，人件費等も余計にかかる。 期間を短縮するためには，施設の現状データ（来場者数，売上推移，既存建物図面など）をあらかじめ公開いただくことで，運営事業者は短期間で精度の高い提案を行うことが可能となる。 加えて，複数回のヒアリングを一括して実施するなど。

<p>本事業の実施について</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 関心度高い ● 不安材料 <p>(1) 需要変動のリスク</p> <p>道の駅は観光動向や天候，道路網の整備状況に強く影響を受ける施設であり，来訪者数や売上が年によって変動する可能性がある。特に，リニューアルに伴う投資規模が拡大する中で，収益性の確保が最大の課題となる。</p> <p>(2) 人材確保・育成の課題</p> <p>観光シーズンに対応できる人材の確保が不可欠だが，地方における労働力不足や採用競合の影響を受ける懸念がある。特に飲食・物販分野での採用が難しいため（メニュー開発，調理），教育研修に相応のコストと時間を要する。現在は働かれている方がそのままスライドして雇用できるとありがたい。</p> <p>(3) 建設コスト・資材価格の高騰</p> <p>近年の建設資材・人件費の上昇により，当初想定した事業費を上回るリスクがある。さらに，ZEB化などの環境対応を行う場合，初期投資が増加する。</p>
<p>リスク分担の考え方について</p>	<p>(1) 需要変動リスク（来場者数・売上）</p> <p>（民間）集客施策（イベント，観光連携，SNS発信）・商品開発・メニュー改善による売上増・店舗運営の柔軟な改善</p> <p>（行政）広域観光施策・道路整備による基盤集客支援・公共イベントとの連携・大規模災害時の特別支援</p> <p>(2) 維持管理リスク（清掃・保守・日常管理）</p> <p>（民間）日常清掃・快適環境維持・軽微修繕（照明，内装，厨房機器等）・顧客サービス品質管理</p> <p>（行政）建物躯体や基幹インフラの維持管理支援・公共インフラ（上下水道・駐車場）の長期保全</p> <p>(3) 設備更新・修繕リスク</p> <p>（民間）運営に直結する設備更新（厨房機器・什器・POS等）・店舗レイアウト変更や販促設備導入</p> <p>（行政）基幹設備の大規模修繕（空調主機，給排水，電気幹線等）・構造物・屋根・外壁等の更新負担</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 民間は，収益やサービス品質に直結する領域を優先して担い，利用者満足と経済効果を最大化。 ● 行政は，基盤整備・大規模修繕・不可抗力リスク対応を担うことで，事業の持続可能性を確保できると考える。

収益確保の方法について	<ul style="list-style-type: none"> ● 地域観光・広域連携を核とした旅行商品造成 ● 花畑フェスや・スポーツイベント・音楽イベントなど、イベント・プロモーション事業を実施し、出店料・スポンサー料・参加料収入を確保 ● 余剰スペースを期間限定ショップ・地元ブランドポップアップに貸出し、賃料収入を得る。 ● 簡易宿泊施設やキャンピングカーサイトを導入し、長期滞在型の利用を検討
Z E B 化の可能性と概算事業費について	<ul style="list-style-type: none"> ● Z E B 化も、どこまでやるかによって大きくコストアップする。Z E B レディ（太陽光発電設備無し）であれば、2 割程度のコストアップに抑えられる。

〇C 社からの意見概要

調査内容	意見概要
リニューアル内容について	<ul style="list-style-type: none"> ● レストランが小さく、効率的な集客ができていないと考える。バイキングは、回転率が低く、観光客との相性が悪いため、レストランのあり方は検討すべき。 ● 鮮魚部のコンテンツ力が高いイメージ。漁港との連携がしっかりとされている可能性が高く、魚が安いため、地元利用も一定あると思われる。 ● 立地に関しては、現在は観光客が周辺に集客施設がないことから立ち寄っている印象。 ● ベイファームは「農業」のイメージが強く、鮮魚のイメージが持ちづらいと考える。鮮魚を中心としたイメージでのリブランディングを提案。集客性の高い商品を揃えることや海鮮丼などの非日常商品と瀬戸内をイメージできる商品を揃える必要あり。 ● バイパス完成により、遠方からの観光客の利用が見込め、わかりやすい地元感・映え感のある商品を揃える必要あり。 ● 広い敷地を活かして、滞在性を高める広場や水景を提案。 ● 収益性を高めるためには、加工場をつくって、自社商品を展開できる体制を整えることを提案。
概算事業費について	<ul style="list-style-type: none"> ● 導入機能について、整理した上で、必要な諸室の面積などが算出され、概算事業費が出てくるものとする。

事業スキームの提案について	<ul style="list-style-type: none"> ● 設計・建設・運営を一体で発注できる DBO 方式を提案。道の駅は、運営会社次第な部分が強く、PFI 手法を運営会社が好まないという状況。 ● 運営会社目線で施設の規模や施設レイアウト、商品棚の配置、什器設置場所などを検討できる手法が好ましい。 基本計画（1 年）+事業者公募（1 年）+設計・施工（1 年） 3 年程度
技術提案・交渉（EOI 方式）の導入について	<ul style="list-style-type: none"> ● EOI 方式では、運営会社の意向を踏まえた施設整備ができるメリットがあり、第三セクターや公共の資本関係がある組織がある場合に効果を発揮する。 ● 民間資本 100%の会社の立場からすると、施設規模や導入機能が不明確な中で事業参画をするのは、明確な要素があると提案しづらいと考える。そういったリスクも含めて参画意欲ある運営会社は一定数いると考える。 基本計画（1 年）+設計・施工（1 年） 2 年程度
本事業の実施について	<ul style="list-style-type: none"> ● コンセプトや導入機能、施設規模、経済条件を丁寧に整理することでより良い事業になると考える
リスク分担の考え方について	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業実施会社ではないため、記載事項はありません。
収益確保の手法について	<ul style="list-style-type: none"> ● 飲食やキラーコンテンツ、自社商品での販売で収益性を高めることが重要。物販の委託販売は、どうしても手数料ビジネスになるため、収益性の向上には限界がある。加工品の製造、販売、ふるさん納税への出品など多角的にビジネスをする道の駅を目指すことが収益性の確保に寄与すると思う。
Z E B 化の可能性と概算事業費について	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業実施会社ではないため、記載事項はありません。

○D 社からの意見概要

調査内容	意見概要
リニューアル内容について	<ul style="list-style-type: none"> ● 現在の施設規模は、手狭であると思われるため、施設の増棟にあたっては、飲食・物販機能の強化とともにトイレ等の増設等も必要と思われる ● 2階建て施設を検討については、昨今の建設資材の高騰等を踏まえると、2階建てにコストメリットがあるのかは十分な検討が必要と思われる。 ● 既存施設に関しては、設備面での老朽化がみられるため、適切な改修が必要と思われる。 ● 施設運営に関しては、一体的な運営の観点からは、一つの企業体での運営を行うことが望ましい。
概算事業費について	<ul style="list-style-type: none"> ● 必要諸室については、施設運営と絡むことから、どの程度の集客が見込めるのか等を踏まえて、本事業に参画しようとする運営事業者の意見を踏まえることが望ましい。 ● 昨今の建設資材の高騰を踏まえると、収益性があがらないと市の財政負担も大きくなることも懸念される。 ● 予算措置に向けて、施設規模等の検討のための需要等に関して、事前に調査を行い確認することも有効。
事業スキームの提案について	<ul style="list-style-type: none"> ● 施設の増棟を計画中ということだが、施設の増築の可否等については、これまでの運営状況について、適切に評価することが必要。 ● 事業スキームとしては、事業の範囲（既存施設改修の扱い）や市の財政負担の平準化等の目的によって、スキームは異なるものと考えられる。 ● 官民連携事業としての施設整備を行う場合の期間は、最速で3.5～4 年程度
技術提案・交渉（EOI 方式）の導入について	<ul style="list-style-type: none"> ● 道の駅の運営には、ノウハウが必要であるため、EOI 方式の採用は検討に値するが、運営事業者と施設整備等を行う事業者を別々に選定するため、事業者選定期間が長期となることが懸念される

本事業の実施について	<ul style="list-style-type: none"> ● 現状、当初予想を上回る集客を得られており、本事業としては、効果があったものとする。 ● 今後、笠岡バイパスの本線整備による道の駅への来訪への影響については、留意する必要がある。
リスク分担の考え方について	<ul style="list-style-type: none"> ● 道の駅は、集客施設であることから、需要リスクについては、民間事業者のノウハウ等の活用により、民間事業者に負っていただくことを考える一方で、市の観光拠点としての公共・公益施設的な側面もあることから、新型コロナウイルスの蔓延時の施設休業のような事象については、市で適切なリスクを負うことも必要。 ● 既存施設の改修について、市で実施した改修内容等の履歴が提供できれば、既存施設の事業リスクを明確化することに有効と考える。
収益確保の手法について	<ul style="list-style-type: none"> ● 干拓地における事業ということで、農業振興につながるものを中心と考えるが、農地の中でできることにも制約があると思うが道の駅を拠点とした周辺への回遊性向上策等が考えられる。
Z E B 化の可能性と概算事業費について	<ul style="list-style-type: none"> ● Z E B の導入は、補助金適用の面でも有効と思われるが、導入コストの増加に配慮が必要。

5 今後について

本サウンディング型市場調査をとおして、多くの民間事業者の皆様より様々な、ご意見・ご提案をいただきました。今後は、本調査結果を踏まえ、適切な運営手法や公募条件等につきまして課題を整理し、本市の地域内経済循環の拠点施設となるよう、リニューアル計画の再検討を進めてまいります。