

横浜マリンタワー運営等事業者選定委員会（第6回）

議事次第

日時 平成30年9月4日（火）

13:30～17:15

場所 横浜市文化観光局会議室

- 1 開会 文化観光局集客推進担当課長 鳥丸 雅司
- 2 第5回選定委員会議事録確認
- 3 議事
 - (1) 事業者ヒアリングにおける質問項目について
 - (2) 事業者によるプレゼンテーション及び選考委員によるヒアリング
 - (3) 二次選考（評点の確定および優先交渉権者の決定）
 - (4) 評価報告書案について
- 4 閉会

配布資料

- 資料1 ヒアリング項目案
- 資料2 財務診断資料
- 資料3 事業者提案資料
- 資料4 マリンタワー運営等事業者選定委員会 評価報告書（案）

ヒアリング項目・役割分担（事務局案）

評価項目	ヒアリング項目	担当 (敬称略)	
1 基本的理念			
2 現況課題認識	今回の提案において、現状の課題を具体的にはどのようにとらえているか。	坂井	
1	(1) 類似実績	類似の実績について、具体的には。	荻島
	(2) 経営状態		
	(3) 実施体制	具体的な人員配置の考え方は。人件費積算の根拠は。 提案時の申込書に名前のあった4社（共同借受人2社・業務委託会社2社）以外の「協力会社」（提案書 p.9）の参画の確度とそれぞれの具体的な役割分担は。	玉井 玉井・吉田
2	(1) 事業モデル	提案内容は楽しそうであるが、提案内容はすべて実行できるのか改めて確認したい。	
	(2) 事業収支	人員（人件費）、ライトアップ費用をどの程度見込んでいるのか。	玉井
		広報宣伝費はどの部分に算入されているのか。現運営と比べてイベント企画の頻度は増えるのか。イベント企画の事業収支の考え方は。	吉田
		営業費用のうち、賃借料については消費税及び地方消費税が計上されていない。	玉井
	収入の見込みが過大に見えるが、策定の根拠は。	荻島	
(3) 資金調達	1億円の資本金に対し4億円の借入を行う提案となっているが、資金調達の確実性は。	田辺	
3 施設維持修繕	施設の長寿命化の観点を伺いたい。	坂井	
	「貸付期間中における修繕の考え方としては、建物躯体（構造体）、及び横浜市が敷設した設備（主に共用部分の設備等）については、予算等に応じて横浜市の判断により実施することとする横浜市の考え方に、運営事業者として同意いたします」（提案書 p.15）とあるが、どのような意味か？ なお、説明会時の質問に対する市回答は次の通り：「A工事部分を含め、維持管理者修繕については、塔体や展望フロアの上部33階まで含めて、全て運営事業者に行っていただきます。ただし、一件あたり20万円を超える修繕は市が実施します。」	玉井	
4 事業スキーム			
1	(1) 賑わい集客	展望フロアの活用の提案の実現性について	田辺
	(2) 共存策		

2	(1)横浜観光振興	旅のライブラリーが横浜の魅力向上にどのように貢献していくと考えているのか	田辺
		来訪者を2階へ呼び込む方策、1階との連携について伺いたい	坂井
	(2)観光施設機能		
3	広報・PR	プロモーションのターゲットや手法、実行体制についてはどのように考えているか。	吉田
4	公共性の拡充	観光案内機能はなぜ1階と2階の両方に設置するとしているか。どういう役割分担か。	田辺
		広場で朝ヨガを行う提案がある一方、広場の面積は現状より減少しているが、市民利用施設としての公共性はどのように担保していく考えか。	坂井
5	景観	かなりの面積の緑化を行う提案であるが、維持管理に係る手間や費用はどのように考えているのか。また工夫などはあるのか	吉田
		提案作成にあたり、各種法令（景観条例等）のチェックはしているのか。例えば、屋外への映像装置の設置は、関内地区都市景観形成ガイドライン（山下町特定地区ガイドライン）、関内地区景観計画においても禁止されているが、認識しているか？	坂井
6	波及効果	ナイトタイムエコノミーなど市の観光課題への対応、IRとの連携、山下地区再整備後の連携をどのように考えているか。	荻島
		市と協働していく姿勢、具体的な協働内容	田辺
	その他	塔体工事の工事手法やスケジュールによっては、提案通りの事業スケジュールとならない場合も想定されるが、そのリスクについてはどのように考えているか。	事務局 (玉井)

各社の財務指標について

本資料の見方

■基準値について

基準値は、帝国データバンクが出版している「全国企業財務諸表分析統計（平成28年4月～平成29年3月）」より、各企業の業種、規模に応じた区分の黒字企業平均の値を引用しています。

A社：不動産業、総資本100億円以上（全企業429社、黒字企業414社）

B社：飲食店、総資本10億円以上100億円未満（全企業254社、黒字企業218社）

C社：専門サービス業、総資本1億円未満（全企業1,267社、黒字企業780社）

D社：放送業、総資本10億円以上100億円未満（全企業57社、黒字企業56社）

■評価について

評価は、以下の通りとなっています。

◎：基準値とする業種、規模の黒字企業平均よりも良好な判定である

○：基準値とする業種、規模の黒字企業平均と同程度の判定である

△：基準値とする業種、規模の黒字企業平均よりも不良な判定である

※今回の評価は、各事業者の財務状況を同様の方法で評価するため、目安とする基準値を設けて行っています。

しかし、各財務指標は、本来は高いほど、もしくは低いほど良いと判定されるため、基準値よりも高い、もしくは低いからといって必ずしも良好、不良という訳ではありません。

■債務償還年数について

A社、B社、D社の平成28年度、平成27年度の債務償還年数については、指標を算出する際に必要な減価償却費を把握することが難しいため、掲載しておりません。C社については、減価償却費を把握することができたため、3年分の値を掲載しています。

また、債務償還年数は、帝国データバンクが出版している「全国企業財務諸表分析統計（平成28年4月～平成29年3月）」に掲載されていないため、基準値に対する評価を行っていません。

■グラフについて

黒字企業平均の折れ線は、基本的には、以下のことを示しています。

赤線（実線）…比率等が高い場合に良好と判定される

青線（点線）…比率等が低い場合に良好と判定される

用語の説明

成長性…各年の前年比に対する増加率をみる。

売上高増加率	<p>企業は物価の上昇、人件費の上昇を吸収していかなければならないが、そのためにも売り上げを伸ばす必要がある。</p> <p>【売上高増加率(%) = (当期売上高 - 前期売上高) / 前期売上高 * 100】</p>
総資本増加率	<p>企業規模の拡大傾向を表すとともに、売上高増加率と対比することにより、均衡のとれた発展をしているかどうかをみることができる。ただし、効率性の観点からは低い方が良いとする見方もある。</p> <p>【総資本増加率(%) = (当期総資本 - 前期総資本) / 前期総資本 * 100】</p>

収益性…売上からどれだけ利益を生み出しているのかをみる。

売上高経常利益率 (当期利益率)	<p>売上高に対し経常段階での利益をどの程度あげ得たかを表す。値が高いほど損益に関する経常収益、経常費用の管理が総体的に良好であり、良いとされる。</p> <p>【売上高経常利益率(%) = 経常利益 / 売上高 * 100】</p>
---------------------	---

安定性・流動性…企業の支払い能力をみる。

自己資本比率	<p>総資産に占める自己資本の割合であり、企業資本の調達源泉の健全性、自己資本蓄積の度合いを表す。この値が高いほど安全性に優れているが、信用取引の少ない企業、信用取引のできない企業も高くなるので企業実態に注意する。</p> <p>【自己資本比率(%) = 自己資本 / 総資産 * 100】</p>
流動比率	<p>流動資産と流動負債との割合を表す。短期的な支払能力の判断に使われるが、不良在庫を大量に抱えているような場合にも高くなるため注意する必要がある。</p> <p>【流動比率(%) = 流動資産 / 流動負債 * 100】</p>
当座比率	<p>流動資産のなかでより現金化しやすい資産と流動負債の割合を表す。この値が高いことは、短期的な支払能力が高いことを示す。</p> <p>【当座比率(%) = (現預金+受取手形+売掛金+工事未収入金+有価証券) / 流動負債 * 100】</p>
固定比率	<p>設備投資を返済期限のない自己資本でどの程度賄われているかを表す。100%を超えると、固定投資の一部を他人資本に依存していることになる。</p> <p>【固定比率(%) = 固定資産 / 自己資本 * 100】</p>
債務償還年数	<p>債務の完済に要する理論上の年数を表す。</p> <p>【債務償還年数 = (①有利子負債合計 - ②正常運転資金) / ③簡易キャッシュフロー】</p> <p>①有利子負債 = 短期借入金 + 長期借入金 + 社債 ②正常運転資金 = 売上債権 + 在庫(棚卸) - 買入債権 ③キャッシュフロー(簡易) = 経常利益 + 減価償却費</p>

効率性…資産や資本をどの程度効率的に活用しているかをみる。

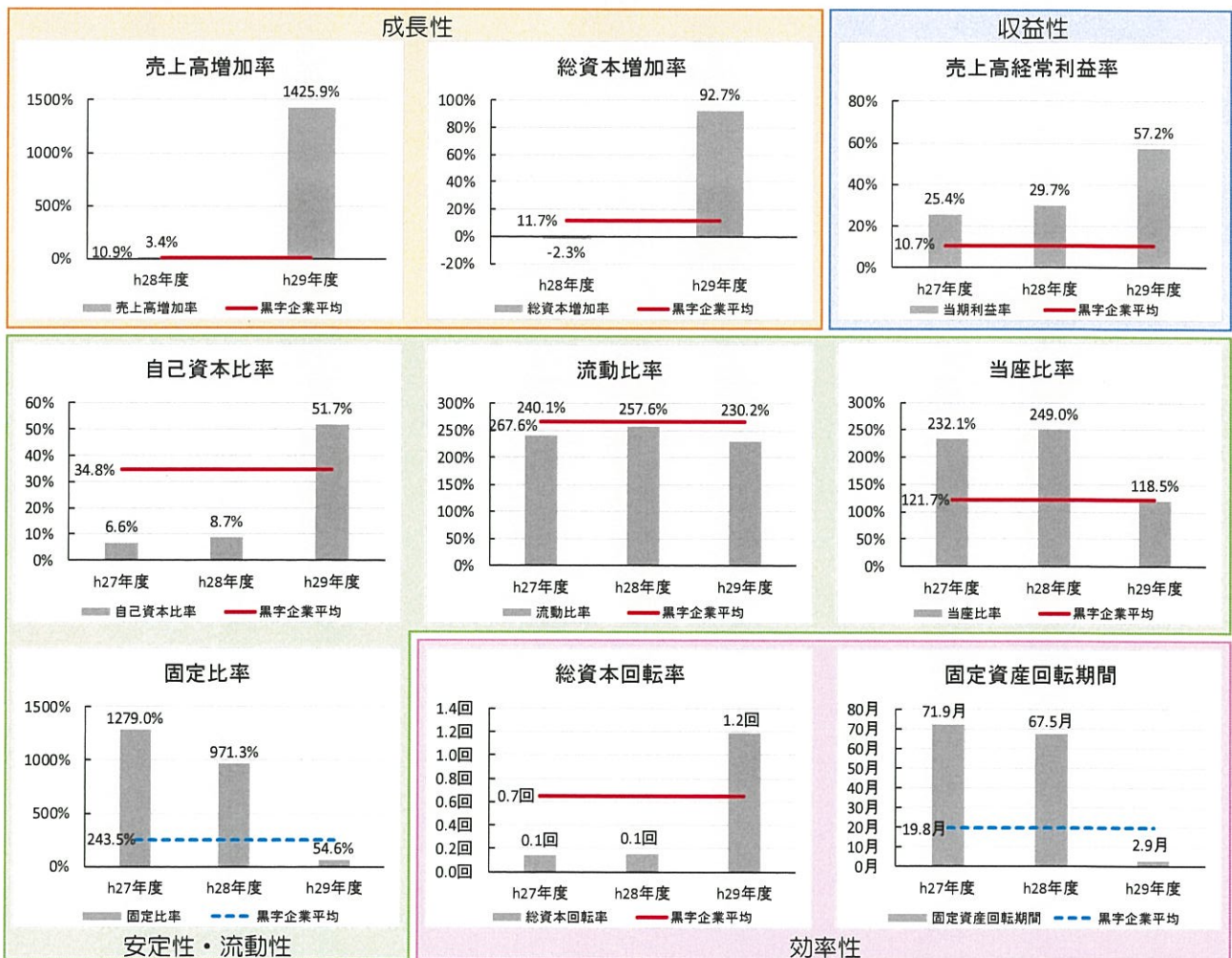
総資本回転率	<p>売上高が総資本の何倍にあたるかを回転数として表す。この回転数が多いほど、少ない資本で大きな売り上げをあげたことを示すため、多いほど良い。</p> <p>【総資本回転率(回) = 売上高 / 総資本】</p>
固定資産回転期間	<p>固定資産を回転の状態において測定したものであり、一般的には回転が早いほど回転効率は良好といえる。しかし回転が早すぎる場合には注意が必要である。通常売上高の拡大は、信用の膨張となり回転を低める傾向があるため、あまり早くなることはない。</p> <p>【固定資産回転期間(月) = 固定資産 / 月平均売上高】</p>

(出典) 帝国データバンク「全国企業財務諸表分析統計(平成28年4月～平成29年3月)」ただし、債務償還年数を除く。

A社（代表事業者、不動産業：不動産の売買・仲介・賃貸・管理）

- ・ A社は、平成28年度から平成29年度にかけて大きな変化があったことが財務諸表より推測されるため、過去3年間を連続して比較し、経営状態を評価することは難しい。従って、以下では平成29年度のみを対象として評価を行う。
- ・ 収益性 — 基準値として採用した不動産業の黒字企業平均を大きく上回っており、効率的に利益を生み出しているとみられる。
- ・ 安定性・流動性 — いずれの指標も概ね黒字企業平均と同等か、それより良好な値となっており、安定性・流動性は高いとみられる。
- ・ 効率性 — 総資本回転率、固定資産回転期間ともに、黒字企業平均と比較しても良好と判定されることから、資本や資産を効率的に活用できているとみられる。

	財務指標	平成27年度	平成28年度	平成29年度	基準値	良好判定	評価		
							平成27年度	平成28年度	平成29年度
成長性	売上高増加率	-	3.4%	1425.9%	10.9%	↑	-	△	◎
	総資本増加率	-	-2.3%	92.7%	11.7%	↑	-	△	◎
収益性	売上高経常利益率	25.4%	29.7%	57.2%	10.7%	↑	◎	◎	◎
安定性・流動性	自己資本比率	6.6%	8.7%	51.7%	34.8%	↑	△	△	◎
	流動比率	240.1%	257.6%	230.2%	267.6%	↑	○	○	○
	当座比率	232.1%	249.0%	118.5%	121.7%	↑	◎	◎	○
	固定比率	1279.0%	971.3%	54.6%	243.5%	↓	△	△	◎
	債務償還年数	-	-	0.2年	-	-	-	-	-
効率性	総資本回転率	0.1回	0.1回	1.2回	0.7回	↑	△	△	◎
	固定資産回転期間	71.9月	67.5月	2.9月	19.8月	↓	△	△	◎

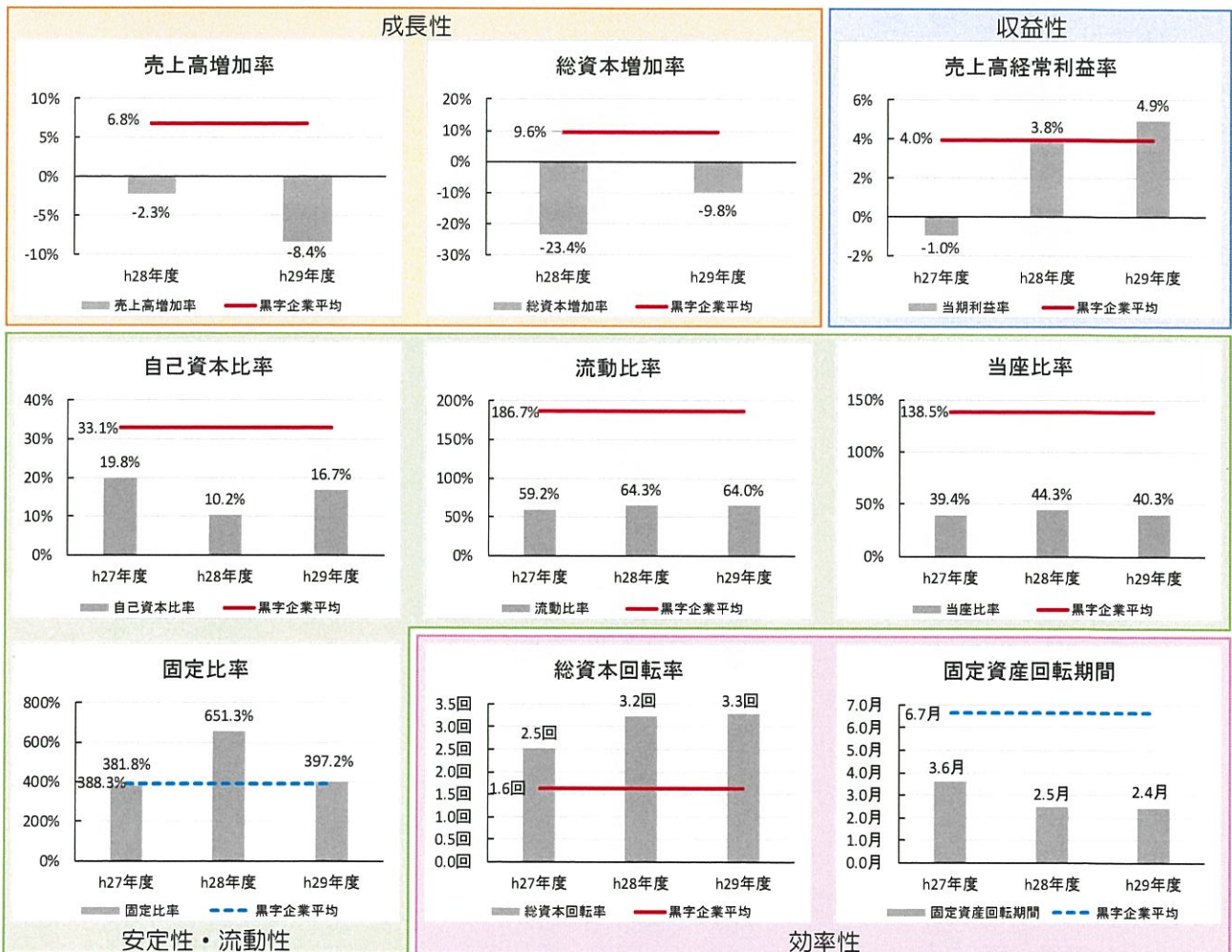


※基準値…赤線（実線）：比率等が高い場合に良好と判定される。青線（点線）：比率等が低い場合に良好と判定される。

B社（飲食サービス業：レストラン・ブライダル）

- ・成長性 — 売上高増加率、総資本増加率ともに2年連続で減少しており、成長傾向にあるとは言い難い。
- ・収益性 — 基準値として採用した飲食店の黒字企業平均と比較すると、平成28年度に同等となっており、平成29年度に上回っていることから、平成28年度、平成29年度においては比較的効率的に利益を生み出しているとみられる。なお、売上原価率は、平成27年度の30.4%から平成29年度の27.2%となっており、低下傾向にある。
- ・安定性・流動性 — 高いほど良いとされる自己資本比率や流動比率、当座比率が過去3年間プラスとなっはいるものの、黒字企業平均を下回っていることから、特に、短期的な支払能力において不安な面がみられる。
- ・効率性 — 総資本回転率、固定資産回転期間ともに、黒字企業平均と比較しても良好と判定されることから、資本や資産をある程度効率的に活用できているとみられる。

	財務指標	平成27年度	平成28年度	平成29年度	基準値	良好判定	評価		
							平成27年度	平成28年度	平成29年度
成長性	売上高増加率	-	-2.3%	-8.4%	6.8%	↑	-	△	△
	総資本増加率	-	-23.4%	-9.8%	9.6%	↑	-	△	△
収益性	売上高経常利益率	-1.0%	3.8%	4.9%	4.0%	↑	△	○	○
安定性・流動性	自己資本比率	19.8%	10.2%	16.7%	33.1%	↑	△	△	△
	流動比率	59.2%	64.3%	64.0%	186.7%	↑	△	△	△
	当座比率	39.4%	44.3%	40.3%	138.5%	↑	△	△	△
	固定比率	381.8%	651.3%	397.2%	388.3%	↓	○	△	○
	債務償還年数	-	-	2.4年	-	-	-	-	-
効率性	総資本回転率	2.5回	3.2回	3.3回	1.6回	↑	◎	◎	◎
	固定資産回転期間	3.6月	2.5月	2.4月	6.7月	↓	◎	◎	◎

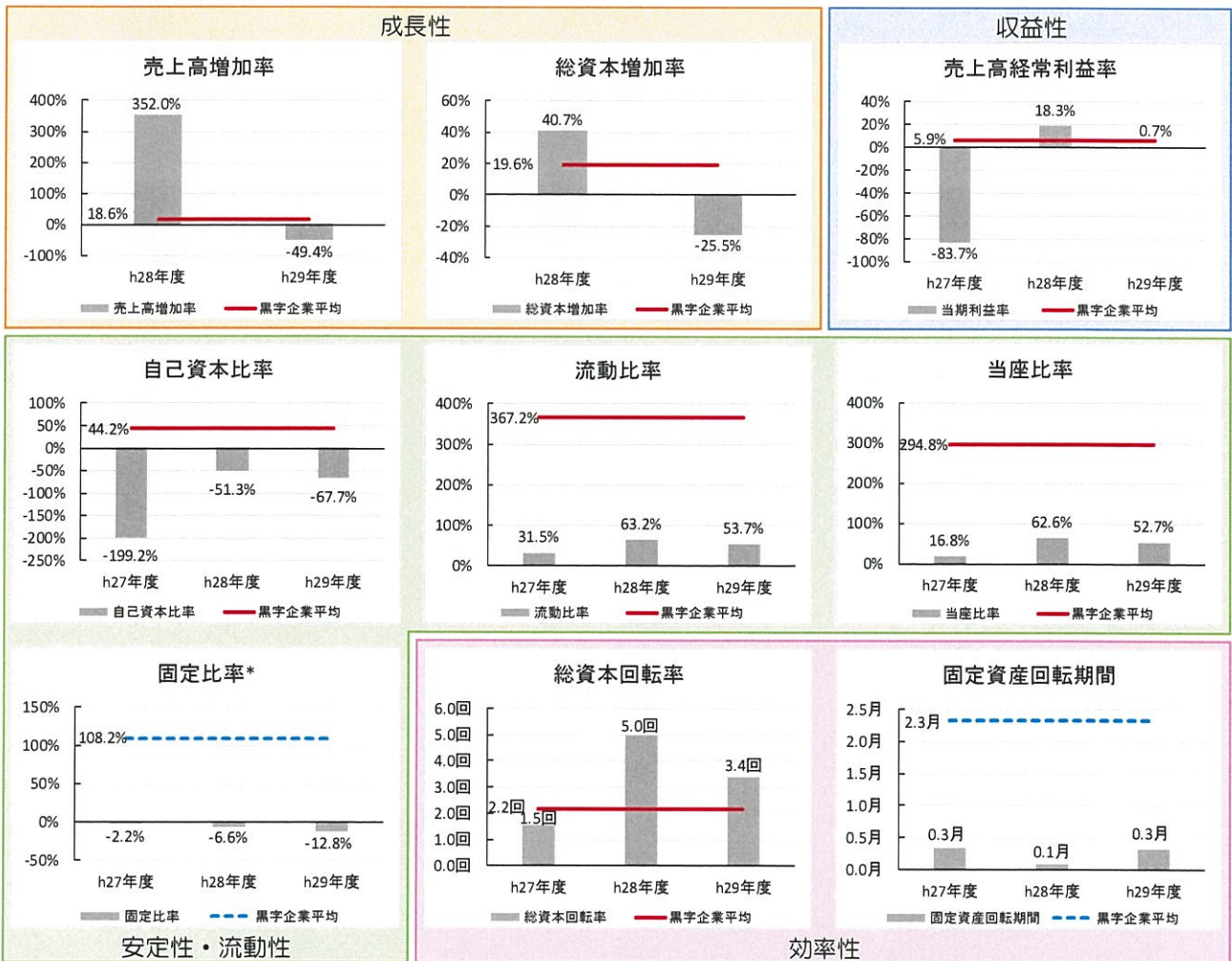


※基準値…赤線（実線）：比率等が高い場合に良好と判定される。青線（点線）：比率等が低い場合に良好と判定される。

C社（専門・技術サービス業：建築設計・コンサルティング・インテリアデザイン）

- ・成長性 — 売上高が乱高下しており、成長性については判断ができない。
- ・収益性 — 平成 28 年度の利益率は、一時的とみられる売上高の急増に伴い、基準値として採用した専門サービス業の黒字企業平均を上回ったものの、これのみをもって収益性が高いと判断することは難しい。
- ・安定性・流動性 — 自己資本比率が3年間マイナスとなっていること、高いほど良いとされる流動比率、当座比率が過去3年間プラスとなつてはいるものの黒字企業平均を下回っていること、低いほど良いとされる固定比率がマイナスとなつており超過債務の可能性があることから、安全傾向にあるとは言い難い。
- ・効率性 — 総資本回転率、固定資産回転期間ともに、黒字企業平均と比較しても良好と判定されることから、資本や資産をある程度効率的に活用できているとみられる。

	財務指標	平成27年度	平成28年度	平成29年度	基準値	良好判定	評価		
							平成27年度	平成28年度	平成29年度
成長性	売上高増加率	-	352.0%	-49.4%	18.6%	↑	-	◎	△
	総資本増加率	-	40.7%	-25.5%	19.6%	↑	-	◎	△
収益性	売上高経常利益率	-83.7%	18.3%	0.7%	5.9%	↑	△	◎	△
安定性・流動性	自己資本比率	-199.2%	-51.3%	-67.7%	44.2%	↑	△	△	△
	流動比率	31.5%	63.2%	53.7%	367.2%	↑	△	△	△
	当座比率	16.8%	62.6%	52.7%	294.8%	↑	△	△	△
	固定比率*	-2.2%	-6.6%	-12.8%	108.2%	↓	△	△	△
	債務償還年数	-1.5年	0.9年	15.2年	-	-	-	-	-
効率性	総資本回転率	1.5回	5.0回	3.4回	2.2回	↑	△	◎	◎
	固定資産回転期間	0.3月	0.1月	0.3月	2.3月	↓	◎	◎	◎



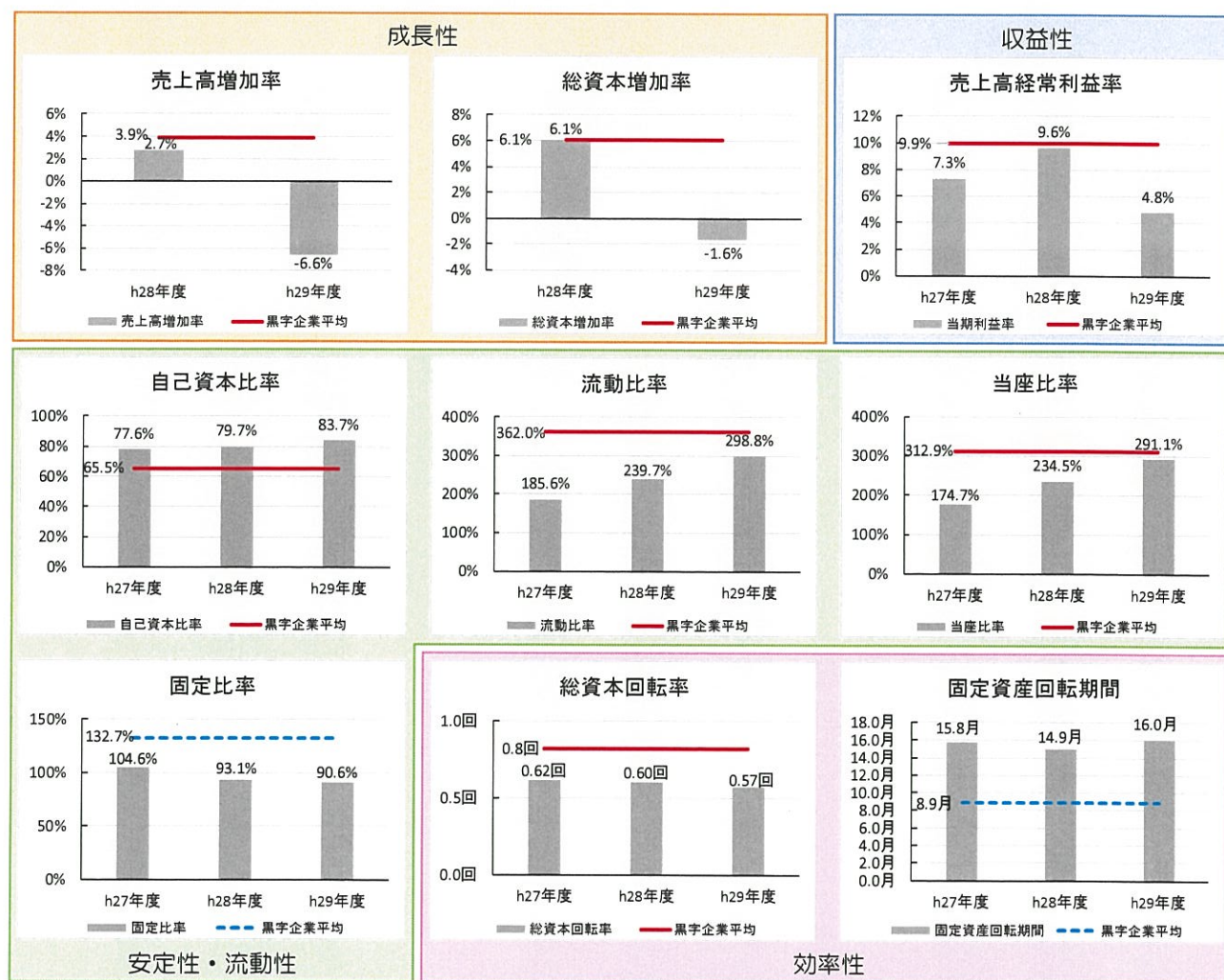
※基準値…赤線（実線）：比率等が高い場合に良好と判定される。青線（点線）：比率等が低い場合に良好と判定される。

*基準値を下回ってはいるものの、自己資本がマイナスとなっている債務超過の状態のため、評価は△としている。

D社（情報通信業：ラジオ放送・番組制作）

- ・成長性 — 平成 27 年度から平成 28 年度にかけて売上高が増加したことにより、売上高増加率、総資本増加率はともにプラスとなったが、平成 29 年度はマイナスとなっている。
- ・収益性 — 利益率は過去 3 年間プラスとなっているが、基準値として採用した放送業の黒字企業平均を下回る値となっている。
- ・安定性・流動性 — 流動比率、当座比率ともに、黒字企業平均を下回っているものの改善傾向にある。
- ・効率性 — 総資本回転率、固定資産回転期間ともに、黒字企業平均と比較して良好とは言えず、資本や資産を効率的に活用しているとは言い難い。

	財務指標	平成27年度	平成28年度	平成29年度	基準値	良好判定	評価		
							平成27年度	平成28年度	平成29年度
成長性	売上高増加率	-	2.7%	-6.6%	3.9%	↑	-	○	△
	総資本増加率	-	6.1%	-1.6%	6.1%	↑	-	○	△
収益性	売上高経常利益率	7.3%	9.6%	4.8%	9.9%	↑	○	○	△
	自己資本比率	77.6%	79.7%	83.7%	65.5%	↑	◎	◎	◎
安定性・流動性	流動比率	185.6%	239.7%	298.8%	362.0%	↑	△	△	△
	当座比率	174.7%	234.5%	291.1%	312.9%	↑	△	△	○
	固定比率	104.6%	93.1%	90.6%	132.7%	↓	◎	◎	◎
	債務償還年数	-	-	-3.4年	-	-	-	-	-
効率性	総資本回転率	0.62回	0.60回	0.57回	0.8回	↑	○	○	○
	固定資産回転期間	15.8月	14.9月	16.0月	8.9月	↓	△	△	△



※基準値…赤線（実線）：比率等が高い場合に良好と判定される。青線（点線）：比率等が低い場合に良好と判定される。

評価一覧表

財務指標	A社			B社			C社			D社		
	平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度
成長性	代表事業者 不動産業 (不動産の売買・仲介・賃貸・管理)			飲食サービス業 (レストラン・ブライダル)			専門・技術サービス業 (建築設計・コンサルティング・ インテリアデザイン)			情報通信業 (ラジオ放送・番組制作)		
	△	△	◎	-	△	△	-	◎	△	-	○	△
収益性	売上高増加率			総資本増加率			売上高経常利益率 (当期利益率)			自己資本比率		
	△	△	◎	-	△	△	-	◎	△	-	○	△
安定性・ 流動性	流動比率			当座比率			固定比率			債務償還年数		
	○	○	○	△	△	△	△	△	△	△	△	△
効率性	総資本回転率			固定資産回転期間								
	△	△	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎

各評価の内容

- ◎：基準値とする業種、規模の黒字企業平均よりも良好な判定である
- ：基準値とする業種、規模の黒字企業平均と同程度の判定である
- △：基準値とする業種、規模の黒字企業平均よりも不良な判定である

※今回の評価は、各事業者の財務状況を同様の方法で評価するため、目安とする基準値を設けて行っています。しかし、各財務指標は、本来は高いほど、もしくは低いほど良いと判定されるため、基準値よりも高い、もしくは低いからといって必ずしも良好、不良という訳ではありません。

(案)

評価報告書

平成30年〇月

横浜マリンタワー運営等事業者選定委員会

1 経緯

マリントワーの運営事業者の選定にあたり、マリントワー運営等事業者選定委員会（以下「選定委員会」という。）は、応募者から提出された提案書類及びヒアリングを含めた評価を行った。この度、評価が終了し、優先交渉権者を選定した。

ここに選定結果を報告する。

2 マリントワー運営等事業者選定委員会委員

委員長	玉井 和博	（大妻女子大学特任教授）
委員	荻島 尚之	（横浜商工会議所 専務理事）
	坂井 文	（東京都市大学 教授）
	田辺 恵一郎	（プラットフォームサービス株式会社 代表取締役会長）
	吉田 育代	（株式会社日本経済研究所 執行役員）

3 選定経過

第1回選定委員会	2017年11月1日
第2回選定委員会	2017年11月13日
第3回選定委員会	2018年1月26日
第4回選定委員会	2018年3月16日
公募要項の公表	2018年4月23日
説明会	2018年5月16日
質問受付	2018年5月16日（水）から5月25日（金）まで
質問回答公表	2018年6月上旬
応募書類受付	2018年6月11日（月）から6月22日（金）まで
第5回選定委員会	2018年7月13日
第6回選定委員会（事業者プレゼンテーション・ヒアリング）	2018年9月4日

4 評価の考え方

選定委員会では、「横浜マリントワー運営等事業者募集要項」（以下「募集要項」という。）において予め定めた「評価項目」に従って評価を行った。選定にあたっては、第5回選定委員会において提案書類を基に選考を行った。

第6回選定委員会において選考通過した応募者に対し事業者からヒアリングを行い、総合的に優秀な提案を行った応募者を優先交渉権者として選定した。

評価は、100点を各評価項目に配分したうえで、一定の評価を得た提案に対しては配点を、優れた提案に対しては配点の2倍を、評価を得られなかった又は評価するに十分でない提案に対しては配点の0倍を得点として与え、各評価項目の得点の合計を総合得点とした。

A 基本姿勢に対する評価		配点	加点
1	提案事業の基本的理念	10.0	-
2	マリントワーの現況・課題の認識		
B 事業性に関する評価		配点	加点
1	事業者の業績・体制	10.0	10.0
	(1)類似実績		
	(2)経営状態		
2	提案事業の確実性	15.0	10.0
	(1)提案内容に整合した事業モデル		
	(2)事業収支の適切さ、正確性		
	(3)資金調達方法の確実性・継続的な採算性		
3	施設の維持修繕	10.0	10.0
4	事業スキームの具体性	10.0	10.0
C 提案内容に関する評価		配点	加点
1	地区活性化に関する提案	20.0	20.0
	賑わい創出の仕掛け、集客の方策 地域のにぎわいエリアとの共存策		
2	横浜の観光振興に関する提案	7.5	7.5
	横浜の観光振興に資する提案 観光交流施設としての機能		
3	広報・PRに関する提案	5.0	5.0
4	市民利用・公共性の拡充に関する提案	5.0	5.0
5	景観に関する提案	2.5	2.5
6	提案事業の波及効果	5.0	5.0
		合計	185.0

5 選考の経過

(1) 応募総数

.....

(2) 一次選考結果

.....

(3) 二次選考結果

.....

6 評価結果

A. 基本姿勢に対する評価 (10%)		配点	評価の視点	評価点	
1. 提案事業の基本的理念		5	本市の基本的な考え方と整合しているか	5	
2. マリントワーの現況・課題の認識		5	マリントワーの現状に対し、問題点が的確に分析されているか	5	
小計				10	
B. 事業性に関する評価 (40%)		配点			
1. 事業者の業績・体制	(1)類似実績	2.5	にぎわいの創出及び類似施設の管理運営に関与した実績がある	2.5	
	(2)経営状態	5	連続経常赤字や、債務超過など、経営上明らかな問題点がない	5	
	(3)実施体制	2.5	効率的かつ十分な人員配置等がなされているか	2.5	
2. 提案事業の確実性	(1)提案内容に整合した事業モデル	5	提案	ヒアリングを受けた最終的な評価点を反映	
	(2)事業収支の適切さ、正確性	5	各収		
	(3)資金調達方法の確実性・継続的な採算性	5	事業長期		
3. 施設の維持修繕		10	施設する		
4. 事業スキームの具体性		10	市、内容		
C. 提案内容に関する評価 (40%)					
1. 地区活性化に関する提案	(1)賑わい創出の仕掛け、集客の方策	10	集客		
	(2)地域のにぎわいエリアとの共存策	10	周辺		
2. 横浜の観光振興に関する提案	(1)横浜の観光振興に資する創意工夫	2.5	観光地としての魅力向上に資する工夫が記されている。	5	
	(2)観光交流施設としての機能	5	観光交流施設としての機能が明記されている。	5	
3. 広報・PRに関する提案		5	市内外に対する広報・PRに関する具体的な取り組みが記されているか	5	
4. 市民利用・公共性の拡充に関する提案		5	親しみやすい店舗や憩いのスペースなど、誰もが自由に出入りでき市民の利用を促す工夫が記されている。	10	
5. 景観に関する提案		2.5	みなと横浜のシンボル性を維持する内容が記されている。	2.5	
6. 提案事業の波及効果		5	上記各提案内容を総括し、地域への波及効果や将来的な発展性が記されている。	5	
小計				62.5	
総計				122.5	

7 優先交渉権者

選定委員会において厳正な評価を行った結果、次の応募者を優先交渉権者として選定した。

優先交渉権者 代表事業者：*****
構成員：*****
(以下両社を総称して「甲」とする)

次点 応募なし

8 講評

甲の提案内容は、「Tower in the Forest Garden」と題し、展望フロアに新たに映像上映機能を設けるほか、低層階については観光交流機能としての「横浜 旅のライブラリー」、横浜市の観光 MICE の取組と連動したイベント・コンベンションホールの運営、飲食・物販および屋上広場による構成となっている。また、広場については山下公園と一体となった庭園的な空間として整備することを提案している。

運営体制は、展望台及び「横浜 旅のライブラリー」、イベント・コンベンションホール及び広場についてはA社による運営とし、飲食についてはB社、FM放送と連動したイベントについてはラジオ局D社による運営としている。

甲の提案に対し、選定委員会においては以下の点が評価された。

第一に、現運営をふまえた堅実な提案でありながら、同時に昨今のトレンドや地域の動きをふまえた提案であること。第二に、運営の実施体制において、構成員等との役割分担など運営の具体性がみられること。第三に、横浜市の観光交流施設としての役割を十分理解した提案であることや、市民利用の拡充を含む提案である点が評価された。

広い視点に立ち、現運営をふまえた堅実・明確な提案が評価された一方で、提案内容について緑化の維持や各種規制の中での提案の実現性、周辺地域を含めたエリア全体の集客への寄与についての指摘もあった。

9 総評

今回のマリントワー次期運営事業者の募集で選定委員会として期待したのは、観光交流施設として備えるべき、観光情報機能と賑わい創出の役割を、安定した採算性のもと長期にわたって遂行していく事業の提案であった。

横浜開港 100 周年を記念して建設され、長くみなと横浜のシンボルとして市民に親しまれてきたマリントワーが、タワーへの集客だけでなく、すでに人口減少局面を目前に控えた横浜において、山下公園地区も含めた周辺地域の観光振興・賑わい創出にどのように貢献することができるかをも問うものであった。

そうした意味において、今回の提案は、公共性と採算性を両立しつつ、今後変化が見込まれる山下地区に立地するマリントワーの新しい姿をイメージすることができたという意味において、委員会の期待は概ね満たされたと言えよう。いくつかの課題は存在するものの、甲社がそれぞれの構成事業者の長所を活かし、周辺地域や様々な事業者と連携しながらマリントワーの新たな価値を創造しようとする提案趣旨は評価された。

なお、前述した指摘事項のほか、【より具体的なプロモーション計画の策定】などいくつか要望を挙げており、今後、優先交渉権者との調整を図ることを望む。