

宝塚市立温泉利用施設「ナチュラルスパ宝塚」 サウンディング型市場調査における意見ヒアリングまとめ【事業者別】

事業者・事業概要		ヒアリングシートの内容	
		活用種別	主な意見・提案
1	事業者A 商業施設の建設、テナント募集	・建物譲渡・土地賃貸 【既存建物解体・一般定期借地】 ・建物・土地ともに譲渡	・ホテルや介護施設などの事業者が関心を示しており、更地からの活用を希望している。 ・ホテル、介護施設も温泉付で計画することで宝塚温泉の文化を残していくことが可能。 ・介護施設と温泉施設が宝塚駅周辺には無いため、需要は期待でき、福祉・介護の街づくりに寄与でき、雇用創出の地域貢献にも繋がる。 ・自社でホテルを直営管理しているノウハウがあるため、ホテル事業は得意である。 ・ホテル事業を展開する際、市からお土産屋や足湯スペースを設置する要望があれば、調整可能である。 ・足湯スペースを設置することで、観光客・地域住民も温泉文化にふれる場を創造することも今後の提案次第では可能である。 ・事業スキームは①土地売買(更地)、②建物解体のうえ「一般定期借地(70年)」であり、長期的な視点で施設運営を実施していきたい。 土地に関しては市と事業者の間で借地契約を結び、市に借地料をお支払いする。収支が合うなら土地を買い取る選択肢もある。 ・仮に新施設を建築する場合、解体費用は行政が負担し、その後の提案を事業者がしていくフローを検討している。 ・新築工事をするととなると2年以上はかかる。
2	事業者B スーパー銭湯の運営	・建物・土地はこのままで 指定管理による運営を継続 ・その他 (建物を一度解体し、温浴運営事業者監修のもと利用のしやすさ、運営のしやすさ、マーケティングを念頭に置いた収益拡大と施設持続性を図った新たな温浴施設を建築。運営は現在と同様に指定管理による運営)	・現行用途のまま温浴事業を主とした既存の施設を活かす事を念頭に、今後の集客、収益の拡大として以下のアイデアが考えられる。 ただし、ある程度の施設改修、リニューアルは必須と考える。 ・直営で飲食運営を行っており、メニューを統一することで食材仕入れ価格の安定や季節メニューを展開するなどナチュラルスパ宝塚でも提案したい。 新たな顧客獲得や滞在時間延長につなげ、またレストランのみの利用も受け入れる事で収益拡大を図る。 ・建物が安藤忠雄の設計である事や、手塚治虫の出身地である事を活用し、彫刻や絵画の展示や、更なるアーティストとのコラボレーションによる空間芸術など、アートと融合した温浴施設づくりを行う。 ・ウィルキンソンタンサンが生誕地であることから、ウィルキンソンタンサンとコラボレーションした超高濃度炭酸泉風呂を設置導入、超高濃度炭酸泉を広く強くアピールする事で集客を図る。 ・本市の特長である女性顧客の多さを活かし、岩盤浴室内でのホットヨガやピラティスを実施。女性顧客を軸にカップルの集客も図る。 ・屋上ジャグジーは開放感もあり雰囲気は良いがその良さを活かせてない考える。現在のジャグジーを水風呂とし、屋上エリアにバレルサウナを設置するなどして新たな客層獲得を狙うべきと考える。
3	事業者C スーパー銭湯の運営	・建物・土地はこのままで 指定管理による運営を継続 ・建物において、市と賃貸借契約を結んで運営。	・指定管理もしくは建物賃貸借契約にて運営することで、市は継続して賃料収入を得ることができる。 ・温浴施設を主とした構成(ボディケア、エステは継続検討)。 ・深夜営業の検討。 ・設備の更新について市の負担(全部もしくは一部)を要望したい。 ・事業者提案によるリニューアル工事費用についても市の負担を検討してほしい。 ・デザインも含めた建築物の価値を活かすため、建物を残したままの活用が良い。 ・ウィルキンソンタンサンを活用したお風呂や飲食利用を検討したい。 ・手塚治虫を中心とした宝塚のアニメ文化とのコラボする企画も提案できる。
4	事業者D フィットネスジム、プール等の指定管理	・建物・土地はこのままで 指定管理による運営を継続	・施設のあり方を検討するうえで、大きな課題となっている今後の維持管理費用に関して、施設管理者が負担することで解決できるのではと考える。 施設利用料の収入を増やすための取り組みが必要となり、それを可能にする為には、投資が必要となる。 投資額の回収のためには、ある程度の期間を必要であり、理想は10年以上の長期の運営期間を希望する。 ・利用者数増加への取り組みとしては、そもそもの宝塚の観光資源である、手塚治虫記念館や宝塚歌劇・阪急電鉄との連携、武庫川を活用したプログラムの開発を強化する。 ・建物としては、足湯の設置、1階飲食スペース・3階マッサージスペース・4階ジャグジースペースの活用を実現することで施設の魅力向上へ繋げる。 ・指定管理料はゼロで、行政の負担を抑えつつ安定した運営を提供したい。

事業者・事業概要		ヒアリングシートの内容	
		活用種別	主な意見・提案
5	事業者E 観光地マネジメント会社	・建物・土地ともに譲渡 ・その他 （建物解体し、更地譲渡）	・既存建物は維持コストが高く、改装も困難である。 ・間取りの確保が難しいが、温泉施設付きホテルを提案できる可能性はある。 （案：最上階に大浴場を作り、一般客にも利用してもらい、1階に食事スペースを設ける設計） ・市民のために温泉施設という機能を残し、大浴場の利用料金を市民価格とそれ以外で設定する。 ・当社は観光施設や地域の賑わいを創造していくという観光振興・観光推進を主業としており、市民の健康施設という観点では介入は困難である。 ・地域の他のホテルとの兼ね合いにもよるが、ターゲットを変えてホテル利活用の可能性はある。 ・建物に関しては維持費・改装困難を鑑み、解体が良い。土地は譲渡（長期賃貸は許容）が望ましい。 ・市は、地域住民と対話して、何が必要かを調査したうえで、コンセプトを作成していくべきである。
6	事業者F フィットネスジムの運営	・建物・土地はこのままで 指定管理による運営を継続	・現事業の継承しつつ、質と量を発展させるイメージである。 ・受付や予約の自動化・オンライン化等によりコスト効率化が図れる。 ・躯体はそのまま、設備更新を行い、中長期的に管理運営を行う。
7	事業者G フィットネスジムの運営	・その他 （事業内容の変更）	・貴市の重要な観光資源である温泉をメインとした観光集客施設として運営。 ・近隣にも温泉ホテルがあるので棲み分けを図り、相乗効果を出す。 ・上記事業は近隣ホテルと競合する可能性があることから、近隣ホテル事業者で構成される一般社団法人などの団体を作り、双方にメリットとなるように運営をする。
8	事業者H ビル管理、スポーツ施設管理	・建物・土地はこのままで 指定管理による運営を継続	・4階スペース全体的に上手く利用ができていないという印象があり、女性用岩盤浴・ボディケアスペースを改善していきたい。 ・市内で金宝泉を楽しめる唯一の施設なので、維持管理のコストはかかるものの、それを無くすのはもったいない。 ・宝来橋を渡ること生活導線以外の流れが少なく、商業施設としては難しい立地である。 ・周辺エリアのホテル形式を考えると、温泉付ビジネスホテルとして差別化を図れるが、大きなニーズがあるとは言い難い。 ・国道176号線沿いに外食チェーン店が多く、現在の立地ではファミリー層の集客が高く見込めないと感じる。 ・フロア面積が狭く、温泉施設としてはフロア移動の必要があることが難点。 ・滞在時間を延ばすための休憩スペースがない。 ・屋上テラスはジャグジー以外何もなかったため、ロケーションが活用できていない。 ・土地面積や立地環境を考えると、温泉の有効活用が望ましい。民間としては土地・建物譲渡に手をあげにくく、指定管理制度の運営が望ましい。
9	事業者I 土地活用、店舗建設	・その他 （当社で関われる部分はない）	・基本的には現状別用途での利活用は難しい。 ・現状のままの建物では温浴などの利用しかできず、変更するためには内部すべて解体しスケルトンにする必要があると思われる。 ・地域で温泉の要望があるならば、改修費用をかけて引き続き指定管理で運営するべき。