

(様式 3)

さいたま市提案型公共サービス公民連携制度

提 案 書

平成 29 年 6 月 23 日

さいたま市長 宛

提案者

団体名 らしく株式会社

所在地 さいたま市南区大谷場 1-5-3

役職名・代表者氏名

代表取締役 堀 哲 郎 印

※個人提案者は団体名と役職名は記入不要

「平成 29 年度 さいたま市提案型公共サービス公民連携制度実施要領」に基づき、次のとおり提案します。

1 提案事業名（募集案内での事業名）

未利用市有地活用事業（日進交番跡地）

2 担当者連絡先

| | |
|---------------|--|
| （ふりがな） 氏 名 | ほり てつろう 堀 哲郎 |
| 連絡先 | 〒336-0016 さいたま市南区大谷場 1-5-3 |
| 電話番号 | 090-1107-7311 |
| FAX 番号 | 048-716-6610 |
| 電子メール | horii@ra-shi-ku.co.jp |

3 提案書における団体名、個人名等の固有名詞の設定

らしく(株)

このページ以外に団体名、個人名などの固有名詞を記載しないでください。

① 提案名

(提案者で名付ける事業名 ※1 提案事業名と別の提案名としてください)

七夕 Open Space

② 提案者区分 ※該当に1つ○をつけてください。

・企業 ・NPO 法人 ・市民活動団体 ・その他団体 ・個人

③ 提案事業の概要

【コンセプト】

「住民の日常に賑わいとつながりを」

住民にとって身近な商店街を「立ち止まる・立ち寄る」商店街にすることで七夕通りの活性化を実現し、コミュニティの場を構築

【事業の概要】

・老若男女どの世代にも魅力に感じてもらうための空間作りとして、また一過性のものにならないよう、人にとって欠かすことのできない「食」をテーマにした提案

・周辺住民にとっても常に新鮮であり話題の場所となるよう、出店形態は「移動販売車両」とし、定期的に出店者を入れ替える

また、店舗型にしないことでよりオープンな空間を創出すると共に日進七夕祭り会場の使用を考慮した設計とする

④ 提案理由及び事業の詳細

【提案理由】

- ・日進駅からのアクセスも良く、対象地までの七夕通りも多くの人々が利用していることを受け、更なる商店街の活性化が実現可能と判断したため
- ・商店街の話題性を更に生み出すことで、夏に行われる「日進七夕まつり」の知名度をさらに向上させることが可能と感じたため
- ・日進町の立地の良さ（大宮からのアクセス、複数駅の利用可）を多くの人に知ってもらい人口の流入につなげることが可能と感じたため

【事業の詳細】

- ・移動販売車両でのフード、飲み物の販売
同一の販売者ではなく、定期的に販売者の入れ替えをすることで住民にとって新鮮で立ち寄りたくなる場所を提供
- ・地産地消の実現
日進周辺またはさいたま市が産地となっている農作物・お酒などを販売し、より多くの人にその良さを知ってもらう。
また、生産者のことを住民に知ってもらう機会を作ることで公民連携を通じた地産地消のサイクルを実現させる

⑤ 提案事業の推進体制、リスク等の対応策 ※個人提案者は未記入可。

【提案事業の推進体制】

① 弊社

- ・事業全体の企画立案、投資回収計画の作成、資金調達の実行、日常の経理業務、事業者間の調整、広報 PR 業務など

② 移動販売車両事業者

- ・複数の事業者との提携を想定
- ・売上状況や住民のニーズなどを考慮し、当方で選定

③ 地元の生産者（農家、酒造等）

- ・日進を中心とした農家や酒造等の生産者と提携し、定期的に産直販売を実施

④ WEB業者、デザイナー

- ・事業周知のためのWEBサイトおよびSNSの構築
- ・周辺住民へ認知してもらうための広告チラシ作成

⑤ 地元の建設関係者

- ・対象地に設置する簡易的な柵等の制作

【リスク等の対応策】

- ・対象地が十字路交差点に隣接しており一定の交通量もあることから、事故防止のために柵などで明確な境界線を設置。柵は見通しを良くし、景観上にも配慮したデザインとする

- ・近隣にある商店街と競合しないよう、事前リサーチを踏まえて出店業者を選定する

- ・本事業の実施が商店街の脅威となるのではなく、「他店舗と相乗効果を生み出す存在」を目指す

⑥ 提案事業の効果（市民・市に対しての効果）

【市民に対しての効果】

・商店街に人の流れをつくることで商店街の活性化につながるきっかけとなり、また人の流れが多くなることで防犯上の対策にもなる

・住民が自然と集まる場所を創出することでコミュニティの構築が実現
これまでになかったオープンスペースにより、住民の輪が広がる効果が期待できる

・地元生産者への農業支援、若手の飲食事業者に対する創業支援並びに両者のマッチング促進につながる

【市に対しての効果】

・毎年度の地代収入（固定資産税評価額の4.2%相当額）による経済的利益の享受

・七夕通りの店舗数減少や集客力低下を回復することにつながり、さいたま市が「都市再生整備計画」上で示している日進エリアの「生活商業地域」の実現に近づく取り組みとなる

・公民連携による交番跡地の有効活用事例となる

⑦ 提案事業の年間経費

※(1)経費の概算、(2)収入が見込まれる場合はその概算

※個人提案者は未記入可。

※金額を記載する場合、税込の金額で記載してください。

年間の収支については、別紙の事業計画書を参照ください。

【主な経費】

- ・対象地と道路の境界線となる柵設置費用（初期コスト）
- ・看板（初期コスト）
- ・WEB 関係費用
- ・移動販売車両出店の際の委託料
- ・地代
- ・その他消耗品、水道光熱費等

【収入の概算】

- ・移動販売車両からの出店料収入
- ・移動販売車両による飲食売上収入
- ・農家などによる農産物売上収入

⑧ まとめ・アイデアのポイント

※提案の採否は、ご記載いただいたアイデアポイントごとに審査します。

※採用されたアイデアが選定時に含まれる場合のみ、加点が有効となります。

| 項番 | アイデアポイント名 | 概要 |
|----|-------------------|--|
| 1 | 地産地消 | 住民にとっては地元で生産された農作物などを身近に感じることができ、また生産者側も自らが栽培したものを地元住民に周知することができる。 |
| 2 | 移動販売車両の活用 | 店舗型にしないことで、事業者の入替が容易となり常に新鮮な場所を提供。事業者にとってはチャレンジの場となり得る。 |
| 3 | 消費税の免除制度を考慮した財務設計 | 年間売上を 1,000 万円未満の設計にすることで消費税免除の対象となり続けることができる。詳細は「特記事項」参照 |

⑨ その他特記事項

【消費税免税制度を考慮した財務設計】

- ・年間売上を 1,000 万未満に設計することで消費税免除を実現し、安定した利益の確保が可能となる。

- ・この利益が内部留保の蓄積につながり、3年度目での初期投資回収（銀行借入金の繰上返済）が可能になる。

- ・仮に、毎年度で消費税納税が生じる際のイメージは以下

例：毎年度の売上は 1,100 万円（業種はサービス業）

消費税は簡易課税方式により計算

3年度目より、10%の税率で消費税納付が生じるものとする

計算：1,100 万円×10/110×50%=50 万円(毎年の消費税納税額)

→上記より、消費税免除制度を活用する事により、毎年おおよそ 50 万円の経済的利益を享受できる。(消費税納税の場合、10 年以内に資金ショートとなる可能性が高い)

⑩ 結果公表用提案概要

※公表を前提とした提案概要を記載してください。（400 字程度まで）

※公表を希望しないアイデア・ノウハウ等は記載しないで説明してください。

- ・コンセプトは「住民の日常に賑わいとつながりを」

住民の日常となっている商店街を「立ち止まる」商店街にすることで七夕通りの活性化を実現。

- ・老若男女どの世代にも魅力に感じてもらうための空間作りをテーマとし、住民にとって常に新鮮であり話題の場所となるよう、出店形態は飲食の「移動販売車両」とする。

- ・日進周辺またはさいたま市が産地となっている農作物・お酒などを販売することで住民、生産者共に地元への愛着がわき、公民連携を通じた地産地消のサイクルを実現する。

⑪ 提案者名公表希望

※該当に 1 つ○をつけてください。

※個人提案者名は公表の対象としません。

・希望する

・採用時のみ希望する

・希望しない