

令和8年 3月18日

## 天草市総合交流施設愛夢里及び河浦海上コテージに関する サウンディング型市場調査の結果について

天草市では、天草市総合交流施設愛夢里及び河浦海上コテージにおいて、施設の市場価値や活用方法について広く意見を求め、管理運営継続の可否や適正な業務範囲等、今後の施設の有効活用の参考とするため、民間事業者と個別に対話を行いましたので、その結果を公表します。

### 1. スケジュール

日時	内容
令和8年2月2日(月)	実施要領の公表
令和8年2月3日(火) ～2月24日(火)	サウンディング参加受付
令和8年3月4日(水)	サウンディングの実施

### 2. 参加者

本サウンディング型市場調査に参加申し込みのあった1事業者と個別対話を実施しました。

### 3. 調査結果

対話の項目	主な意見概要
①市場性の有無、阻害要素など	市場性については、世界遺産崎津集落のポテンシャルを活かしきれていない。インバウンドを取り込むことができていないため、魅力的な商品造成ができれば集客が期待できる。海上コテージは希少性が高いため特に活用の余地あり。 施設自体はリラックスできる場所として売り込むのが効果的と考える。 その他、修学旅行や社内研修でも活用できると考える。 阻害要素はアクセス、老朽化、人材、集客の4点が考えら

	<p>れる。</p> <p>アクセスについては、魅力的な商品造成ができれば解消される。</p> <p>老朽化について、温泉施設は修繕費が大きいため、現在の改修状況と今後の改修箇所の把握とその優先順位付けが必要。</p> <p>人材については、地元との関係構築が必要。現在の業務を大きく管理と運営に分けた場合、管理面については以前から働かれている地元の方で問題ないが、運営を考えたときに新しい体制に対応していくのは難しいことが予想される。仮に新しく若い人材を採用した場合、地元から意見が出てくると想定される。</p> <p>集客については、下田温泉があるため温泉施設では勝てないとする。そのため前述の方策で差別化を図る必要がある。</p>
②地域の温浴機能の継承および地元利用について	温泉は地域や市民のものと認識している。そのため、利用料金は上げるべきではなく、それが経営改善になるとも思わない。仮に市外の事業者が施設を購入した場合は外向けの宿泊に注力するため、高齢者へ送迎等の働きかけを行い、地域の理解を得る必要がある。
③付加価値として提案可能な業務について	下田温泉との差別化と海上コテージの活用が必要。
④契約年数および人員体制に関する考え方	施設への投資を考えるなら、契約は10年以上の長期契約が望ましい。契約の内容も譲渡か賃貸で変わる。指定管理料なしで運営するには、人員の省力化が必須。サービスの質は落さず人件費を削るには人材の質が重要になる。
⑤事業開始までに必要な準備期間について	仮に指定管理者から運営を引き継いだ場合は、最低6ヶ月必要。黒字化までは4年かかると考えられる。
⑥業務実施可能範囲について	施設全体を一体的に運営していくことが望ましいが必要に応じて外部と連携することも必要。
⑦業務実施主体について	自社運営を基本としながら地元業者とも連携して運営するのが望ましい。
⑧実施形態について	⑥⑦の方針のように効率性と公共性の確保を図る。
⑨売却・貸付に関する意向及び市の配慮要	<p>地元への説明は必要。</p> <p>瑕疵期間の設定があると事業者は譲渡を前向きに考えや</p>

望	<p>すい。前述のとおり、修繕は施設を運営していく中で出てくるため、例えば、100万円以上の修繕等は市で負担するなど、一定の改修とそれに対するリスク分担を決める必要がある。</p> <p>指定管理者制度は儲ける仕組みではない。条例により営業時間、休館日、料金を自由にできないため、営業時間を短縮することで大きく経費は削ることができる。</p> <p>企業派遣型の地域おこし協力隊の派遣が可能であれば、3年間で大幅な人件費削減が見込まれる。</p> <p>譲渡後の方向性の検討にも時間が必要(コンセプトやターゲットなど)。</p> <p>ネット上に前の情報が残っているため、新たな情報がすぐには浸透しない。更新できるまでに2~3年を要する。</p> <p>各種補助金を活用した改修が必要と考える。</p>
---	---