

ちよだプラットフォームスクウェア の事業評価に関する調査報告書(要約)

平成21年12月

財団法人まちみらい千代田



1. はじめに

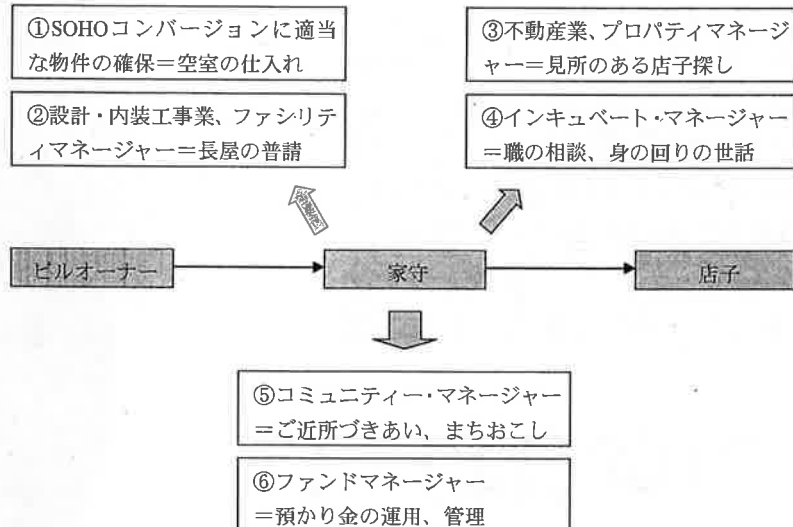
- 財団法人まちみらい千代田が取り組んできた総合的なまちづくり事業の一つが、ちよだプラットフォームスクウェア(以下、「CPS」)活用事業である。公有資産活用型の「公共サービスの民間開放」(Public Private Partnership 以下、「PPP」)として、千代田区の公共施設であった「千代田区中小企業センタービル」を当財団が借り受け、マネジメント事業者を公募、選定し、ビルの管理運営からインキュベーション施設としてのテナント集め、育成支援までを一括して任せたものである。また、CPSは、単なるインキュベーション施設ではなく、SOHOまちづくりの拠点的な機能を果たすこと、すなわち周辺物件を含めた床稼働率の上昇、入居事業者間の取引拡大を通じた、地域への波及効果による、まちの活性化を目的とした。
- 本調査は、CPSが平成16年に運営を開始して以来5年が経過することを受け、CPS活用事業について、これまでの効果を事後検証するとともに、今後の施策検討のための基礎データの収集・整備を目的とするものである。
- なお、本調査は、専門的な分析等を必要とすることから、株式会社三菱総合研究所に委託して実施した。

2. 評価効果の体系化

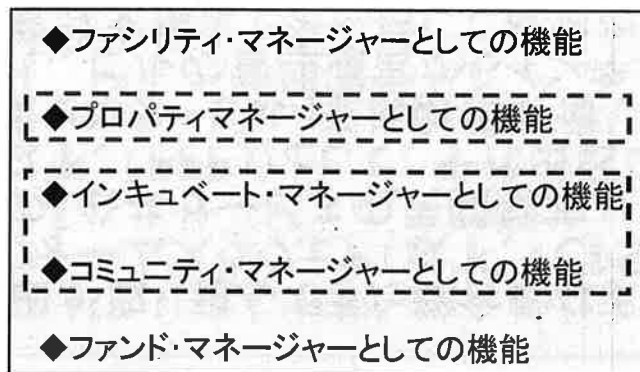
- SOHOまちづくりの趣旨に照らせば、CPSの効果は当初より現代版「家守」としての機能、いわばまちづくりのマネジメントを行うことが期待された。東洋大学教授根本祐二氏によれば、現代版「家守」の主な役割は以下の5つに整理されている。

* 家守とは、

江戸時代、地主に代わり、地主所有の土地・建物と住民に関するすべてを差配し、店子の業種選定から起業育成、町全体のマネジメントまでをも担った。



現代版家守の役割



アンケート、産業連関分析などにより主に定量的に評価

アンケート、ヒアリングなどにより主に定性的に評価



3. 定量的な効果分析

◆施設運営コスト削減効果

旧中小企業センターの管理費として支出していた年間1億円、5年間で5億円の歳出が削減された。

◆行政収入の向上効果

プラットフォームサービス株式会社(以下、「PS社」と)の賃貸借契約により、当財団には5年間で約1億7,500万円の収入があった。

(この部分は社会的便益としては、PS社の支払いと相殺されるが、行政の立場から見た効果としては評価し得る。)

◆入居者の周辺地域における消費に伴う経済効果

アンケート調査に基づき、入居者の消費に伴う生産波及効果は都内で約1億4,000万円/年(全国で約1億8,000万円/年)となり、また千代田区内だけに限定しても1億700万円/年と推計できる。

◆新規事業創出の経済効果

アンケート調査に基づき、CPS全体で約4,800万円/年の新規事業創出効果があったと推計できる。

◆既存事業の売上向上の経済効果

アンケート調査に基づき、CPS全体で約3億900万円~6億1,800万円の売り上げ向上効果があったと推計できる。

◆入居者の経費削減効果

アンケート調査に基づき、CPS全体で約1億7,200万円~3億4,300万円の経費削減効果があったと推計できる。

3. 定量的な効果分析(続き)

定量評価の結果を、効果の帰着表に整理(評価の期間は開設以来の5年間を想定)

→行政負担の約2.4億円に対して、経費削減効果を加えて5年間で約36.9～60.9億円となっており、費用対効果で見ても15～25倍の高い数値となっている。

受益者	経費(C)	収入・税(R)
行政 地方(区)	投資(約2.4億円) ▲委託費削減額(約5.0億円)	
入居事業者	▲経費削減額(約8.6～17.2億円)	取引増加額 新規事業創出(約2.4億円) 既存事業誘発(約15.5～30.9億円)
地域 周辺事業者 住民	▲神田祭町会神輿保管料削減(不詳)	売上増加額 飲食・小売物販(約5.4億円)
社会的効果 (5年間累計)	計 ▲11.2～▲19.8億円	計 23.3～38.7億円

4. 定性的な効果分析

【新たなインキュベーションの仕組みとしての評価】

◆それぞれの働きを踏まえてオープンネスとクローズドネスを選択・移動できることは、小規模事業者にとって大きな魅力である。

◆PS社のような民間が運営することで、公的支援によるモラルハザードの危惧なくビジネスを展開できることが、入居企業に好感されている。

◆このような新たなインキュベーション機能は、当初よりCPSが目指してきたSOHO街づくりの考えに合致したものである。

【新たなPPPの仕組みとしての評価】

◆本事業は、当財団とPS社との間の10年間の定期借家契約が事業継続の前提となっているが、単なるサブリースではなく、PS社が運営し、入居事業者間(エージェントを含む)、あるいは入居事業者と周辺企業とのマッチング、全国の地方公共団体との連携等、不断のコーディネート機能を果たしていることは、PPPとして重要である。

◆印刷会館のような、運営者(ここではPS社)が初期投資負担や固定資産税負担を行わない事業スキームは、今後の新たなPPPの仕組みとして有効である。

【貴重なオープンスペースとしての評価】

◆CPSの一階部分のカフェと無料開放のウッドデッキや喫煙スペースなどは、CPS界限ではこのような場がないことから、CPS内の事業者だけでなく周辺地域の従業者にとって、オープンスペースとして貴重である。



4. 定性的な効果分析(続き)

【新たなインキュベーションの仕組みとしての課題】

◆CPSは、会議室がいつも満室で利用しにくい、クローズドネストの入居待ち期間が長いなどの指摘もあり、このようなニーズにはPS社単独ではなく、周辺ビルとの連携やインキュベーション施設間での情報交流など、地域全体で対応することが望まれる。

【新たなPPPの仕組みとしての課題】

◆財団とPS社の契約期間が残り5年となったことは、PS社の立場からは事業への新たな投資について、契約残期間に配慮しながら、判断せざるを得ない状況にある。今後、CPS運営・SOHO街づくりへの必要な投資を引き出すためには、財団としては早期に新たな定期借家契約について、PS社との再契約を含め検討する必要がある。

【貴重なオープンスペースとしての課題】

◆昼食時にCPSを利用する周辺事業所の従業者に対して、各種催事やセミナー等のキャリア形成に関する情報を提供することでインキュベーションの萌芽が期待できる。また、CPS内事業者と周辺事業者との交流を促進するため、PS社により財団の賛助会員等に対して催事やセミナー等の案内や各種情報の提供ができるよう検討することが望まれる。