

提 案 概 要 書

1 施設の利活用に係る基本方針、活用方法に関する事項

【基本方針】

国内外のトライアスリート（サイクリスト、ランナー、スイマー）をメインターゲットとする宿泊施設「アスリートホテル（仮称）」を中心とした、アスリート特化型の複合施設として利活用します。

【活用方法】

客室や温泉、厨房や各種設備など既設の主要機能を維持・活用しながら、外観や内装の整備および宴会場やホール、庭園やテラスなどの活用方法を見直し、アスリートのニーズを満たすための各種設備やサービス機能の充実を図ります。

2 地域活性化に関する事項

【地域貢献への取組】

皆生・日吉津を中心とした鳥取県西部エリアをスポーツツーリズムやアドベンチャーツーリズムで活性化するのが当企画の趣旨です。皆生の「日本トライアスロン発祥の地」というブランドを活かし、当地域をトライアスリートたちの聖地としてブランド強化を図ります。現「うなばら荘」は、国内屈指のアスリート・ウェルカムな施設として再生し、スポーツツーリズムやアドベンチャーツーリズムの重要拠点として位置付けています。

県内および国内外の観光客を地元へ誘客し地域活性化を図ります。経済効果がより広範に通年で波及するようイベントなども併せて企画します。

さらに、地元アスリートなど地域の方々による施設の利活用も併せて促進することで、地元住民と観光客の交流を促進し、地域の魅力を併せて発信できると考えます。

将来的には、長期滞在（ワーケーションなど）や移住の促進につなげたいと考えています。

【職員の継続雇用、地元雇用】

原則として現在の職員の方々を継続雇用する方針です。但し、勤務姿勢や能力・適正を考慮し、職務変更や提携テナント先での雇用、あるいは退職をお願いする可能性はあると考えます。それらを検討するための面談や審査を実施する予定です。

3 事業の計画性、実現性及び継続性に関する事項

【事業の具体性、実現性】

設計・見積り・調整期間を施設譲渡までの7か月（5月譲受予定）とし、工事期間を譲渡後の令和4年6月～5か月程度（令和4年秋から冬頃営業開始予定）と考えています。事業開始に当たっては、金融機関による融資を主たる資金調達として計画しております。また、マーケティングやプロモーションの効果も考慮し、クラウド・ファンディングの利用も視野に入れております。

【事業の確実性、継続性】

事業の実施体制は、当社が業務提携先からの運営支援を受けながら、宿泊や温泉管理などの基幹業務を現職員の方々とともにを行います。また、飲食その他の販売・サービス事業はテナント誘致により実現し、複合施設化する予定です。

中長期的には、利用者や地元の声を収集するとともに、県内外の企業や団体および行政機関との連携を深め、周辺地域も含めてより魅力的な場所にしていきたいと考えています。また、他に類を見ない高付加価値な施設とすることで高利益率化を図り、初期投資額について10～15年、原状回復のための資金を次の10～15年で回収する収支計画を作成しております。

事業開始後のリスク対応については、テナント誘致により複合施設化することで、当社へのリスク集中を回避できると考えます。また各提携先や金融機関と協議の上、出資を募ることで子会社（または関連会社）化し、当事業に専門化した体制を整備するとともにリスク許容範囲の拡大とリスク分散を図ることも視野に入れております。

【当社の財務状況、運営能力】

当社の経営基盤および財務能力は、第一次審査で提出した通りです。当期純利益は、3期連続の黒字です。本業の物販事業は決して楽観できるものではないと考えていますが、不動産賃貸事業が安定的に収益確保に貢献しています。今後は不動産賃貸事業を含めた物販以外の事業分野の拡大を通じて、シナジー効果とリスク分散による事業の安定的な成長を目指しています。

【当社の業務実績】

宿泊施設や温泉施設の管理実績はなく、当社にとって新規事業となります。とはいえ、30年を超えて培ってきた接客や顧客管理ノウハウ、人材の育成・管理ノウハウを活かすとともに、現職員の方々と提携先企業からの知見を加えることにより運営は可能と考えます。その他の施設については、不動産賃貸業のノウハウを活かしテナント誘致をいたします。この企画に携わっていただいております協力者の方々などからの紹介を通じて、コンセプトに適合した企業誘致を行うことで、運営は十分可能と考えます。

※ 上記事項について簡潔に記載してください。

※ 応募者が優先交渉権者となった場合、本様式を公表します。公表に適さないと判断するもの（価格設定に関することなど）については記載しないでください。