

取扱注意書類

東京都 小池百合子 知事 殿

総務局長 多羅尾 光陸 殿

生活文化局長 中嶋 正宏 殿

オリンピック・パラリンピック準備局長 塩見 清仁 殿

2020 東京五輪の成功に向けた――

「東京の顔出しと 東京から始まる新しい小時代づくりのための
東京プロジェクト（「東京プラザ（仮称）」他）の具体化計画」について

2017年1月

提案者： 「超党派の国会議員からなる政策会合」
幹事 鈴木 浩二 総合プロデューサー
顧問 石原 信雄 元官房副長官

参画者： 2020 東京五輪成功への政策会合 （第10～12回） 順不同
(自民)

逢沢一郎 衆議院議員

渡海紀三朗 衆議院議員

山本有二 衆議院議員

黄川田仁志 衆議院議員

額賀福志郎 衆議院議員

山下貴司 衆議院議員

クール・ジャパン特命委員会／

ライブ・エンターテインメント議連 事務局長

大串正樹 衆議院議員

盛山正仁 衆議院議員

野田佳彦 衆議院議員

笠 浩史 衆議院議員

マンガ・アニメ・ゲーム議連 事務局長

松原 仁 衆議院議員

長島昭久 衆議院議員

原口一博 衆議院議員

牧山弘恵 参議院議員

(無所属)

松沢成文 参議院議員

隈 研吾 新国立競技場 設計者

ピーター・バラカン ブロードキャスター

(F/S 協力)

進行協力：

政府・内閣官房 五輪推進本部

衆・参 クール・ジャパン特命委員会

〃 マンガ・アニメ・ゲーム議連

〃 ライブ・エンターテインメント議連

五輪組織委員会

F/S 協力：

オートメーカー

金融サービス事業者

商業・流通事業者

エンターテインメント・メーカー

エネルギー・街開発事業者

東京都
総務局長 多羅尾 光睦 様
生活文化局長 中嶋 正宏 様
オリンピック・パラリンピック準備局長 塩見 清仁 様

- 昨年9月14日に、東京都により東京の顔出しを行っていくための具体的なプロジェクト（「東京プラザ（仮称）」）の提案を行い、
その後 11月9日には、私ども（超党派政策会合）で全体会合を行い、前回東京五輪後の日本を牽引した小時代（1980-85）を超える新しい時代づくりを、「東京プラザ（仮称）」を落とし所として具体化しようとして目標化されました。

参画者： 政府五輪推進本部 幹部、与野党のレガシーづくりへの議連幹部、
(クール・ジャパン特命委員会／ライブ・エンターテインメント議連／マンガ・アニメ・ゲーム議連)
衆参幹部議員、五輪組織委員会 幹部、
民間 隈 研吾(新国立競技場 設計者) 他、
異なる業種・業態企業の幹部(自動車、金融、小売、エンターテインメント、街開発 他)

さらに、東京の顔出しのための具体的な事業内容を都へ提案していくための作業部会を、
3回行いました。 (12月6日／14日／20日)

参画者： レガシー化への関連議連を含む与野党幹部議員
(自民党クール・ジャパン特命委員会／ライブ・エンターテインメント議連 事務局長
山下貴司議員、マンガ・アニメ・ゲーム議連 事務局長 笠浩史議員、
東京都選出 松原仁議員)、
政府五輪推進本部 幹部、
東京の顔出し検討に必要なクリエイター
隈 研吾(新国立競技場 設計者)、ピーターバラカン(ブロードキャスター) 他、
業種・業態の異なる民間企業群

- 全体与件として、“東京五輪の成功をビジネス（経済底上げ）として成立させることを何よりも優先”とするなかで、
“東京の生活・文化産業資源を資本化”することで、“都の資産（価値とビジネス資源）を増やすことができる”仕組みを図りました。

「東京プラザ（仮称）」は都を事業主体（財團化等を検討）と想定して民間他機関との協働したプロジェクトとして試案化を進めていますが、都からの予算関与が都の資産利益を最大に拡大化し得る事業内容としました。

東京都からの新しい小時代をつくり出すためには、「東京の顔をつくり続け」、「安定して発信し続ける」ことのできる仕組みづくりが必要で、こうしたことより“稼げる東京都”、“稼げる「東京プラザ（仮称）」”をプロジェクト指標としています。

2017年1月11日

「超党派の国会議員からなる政策会合」

幹事 鈴木 浩二 総合プロデューサー
顧問 石原 信雄 元官房副長官

メ モ：

当提案図書の内容

当提案書は、東京五輪を契機とする東京の顔出しと 東京からの小時代づくりに繙がる、都の政策指針である “高度な技術産業 と 生活・文化産業の融合” による成果物を確実に得るための必要な事業戦略書です。

東京・日本を牽引する顔づくりには、新しい成果物を生み出し続け、かつ安定して発信し続けることのできる事業上の構造が必要で、今後、都からの予算関与が “都の付加価値資源とビジネス資源を真に拡大化する” ことを目標としています。

前 1964 東京五輪後に、東京の顔出しを世界に向け行った小時代 1980-85 年 にとられた実践的な手法(戦略ノウハウ)に照らして、次 2020 東京五輪への成功シナリオを、都からの戦略として図書化しました。

事業化にあたっては、東京の産業と消費者を牽引する、中小企業を含む異なった業種・業態からなる企業が必要で、最も大きな産業のそぞ野を持つ自動車産業を筆頭に、金融サービス産業、エンターテインメント産業、小売・流通産業、エネルギー・街開発産業 の各事業者に参画頂きました。

衆・参の与野党のレガシーづくり関連の議連幹部(クール・ジャパン特命委員会、マンガ・ゲーム・アニメ議連、ライブ・エンターテインメント議連 各事務局長) と共に、大きな政策上の検討会合(政府・与野党、五輪組織委員会、東京都)に始まり、具体化への作業部会(12 月 計 3 回)に至るまで、検討を続けました。

またプロジェクトの成功化に向け、初期(2017~18 年)に民間企業を柱にしたプロモーション拠点店舗(4 店舗程)を開設の後、多拠点展開を図れるよう計画しました。

個々の開設店舗においては、それぞれの業種・業態によって得たい利益の内容が異なることより、それぞれの業種・業態が望む利益構造となるよう設定しました。

東京都の事業役割として、初期開設では、都からのアピール床として 1/15 程度(約 100 坪)の床を設け、都の顔出しを行うことのできるインフォマーシャル床を設定しました。

「超党派の国会議員からなる政策会合」

2016年1月～2017年1月

—— 2020 東京五輪成功への政策会合（国家プロジェクトづくり 第10～12回）

及び 作業部会

者行動の会合会合

参画者： 順不同（事前資料配布・説明会）

(自民)

逢沢一郎 衆議院議員 須賀福志郎 衆議院議員 山下貴司 衆議院議員
渡海紀三朗 衆議院議員 山本有二 衆議院議員/農水相 黄川田仁志 衆議院議員
盛山正仁 衆議院議員/法務副大臣 大串正樹 衆議院議員

(民進)

野田佳彦 衆議院議員/幹事長 笠 浩史 衆議院議員 松原 仁 衆議院議員
長島昭久 衆議院議員 原口一博 衆議院議員 牧山弘恵 参議院議員

(無所属)

松沢成文 参議院議員

東京都 総務局 多羅尾光睦 局長

同 生活文化局 中嶋正宏 局長

同 オリンピック・パラリンピック準備局 塩見清仁 局長

同 同 小野幹雄 施設整備担当部長

同 同 児玉英一郎 総合調整部長

同 都市整備局 五嶋智洋 都市づくりグランドデザイン担当部長

東京五輪組織委員会

大会準備運営第一局 井上恵嗣 局長

同 帆足雅史 大会計画部調整課長 兼 運営戦略企画部 企画課長

国土交通省 武藤 浩 事務次官

内閣官房 東京オリンピック・パラマラソン推進本部 多田健一郎 企画・推進統括官

民間

トヨタ自動車 VISA イオンモール 三井不動産G/スマートシティ企画

博報堂 セガG/五輪公式ゲーム バンダイナムコG

小泉 直 日本ゴルフツアーモード 名誉会長／トヨタ自動車OB

隈 研吾 建築家 新国立競技場設計者

ピーター・バラカン ブロードキャスター

呼掛人：

石原信雄 顧問 元官房副長官

鈴木浩二 幹事 総合プロデューサー

超党派の国會議員からなる政策合同会合 第12回
「2020年オリンピック事業(現在～会期～会期後 10・20年～) 成功へのプロジェクト会合」

取扱注意書類

テーマ：「オリンピック・プラザ(仮称)」「東京プラザ(仮称)」

2016年 11月 9日(水) 於： 鈴木オフィス

「超党派政策会合」
呼掛け人：議員代表 逢沢一郎 衆議院議員
幹事 鈴木浩二 総合プロデューサー
顧問 石原信雄 元官房副長官



取扱注意書類

超党派の国會議員からなる政策合同会合

「2020年オリンピック事業(現在～会期～会期後 10-20年～) 成功へのプロジェクト会合」

テーマ： 「東京プラザ(仮称)」 具体化のための作業部会 (第一回)

2016年 12月 6日(火) 於： 鈴木オフィス

隈 研吾 新国立競技場 設計者 順不同・敬称略

山下貴司 衆議院議員

(クール・ジャパン特命委員会、ライブ・エンターテインメント議連 事務局長)

ピーター・バラカン ブロードキャスター

オートメーカー 幹部・OB

金融サービス事業者 幹部

商業・流通事業者 幹部

エンターテインメント・メーカー 幹部・OB

エネルギー・街開発事業者 幹部

大手広告代理店 幹部

鈴木 浩二 幹事・総合プロデューサー

取材： 日本経済新聞社



「超党派政策会合」

呼掛人：幹事 鈴木 浩二 総合プロデューサー

顧問 石原 信雄 元官房副長官



取扱注意書類

超党派の国会議員からなる 政策合同会合

「2020年オリンピック事業(現在～会期～会期後 10・20年～) 成功へのプロジェクト会合」

テーマ： 「東京プラザ(仮称)」 具体化のための作業部会 (第二回)

2016年 12月 14日(水) 於： 鈴木オフィス

「超党派政策会合」

呼掛人： 幹事 鈴木 浩二 総合プロデューサー
顧問 石原 信雄 元官房副長官

政府・内閣官房 五輪推進本部 多田健一郎企画・推進統括官

オートメーカー 幹部・OB

金融サービス事業者 幹部

商業・流通事業者 幹部

エンターテインメント・メーカー 幹部・OB

エネルギー・街開発事業者 幹部

大手広告代理店 幹部

鈴木 浩二 幹事・総合プロデューサー



取扱注意書類

超党派の国會議員からなる 政策合同会合

「2020年オリンピック事業(現在～会期～会期後 10・20年～) 成功へのプロジェクト会合」

テーマ： 「東京プラザ(仮称)」 具体化のための作業部会 (第三回)

2016年 12月 20日(火) 於： 鈴木オフィス

「超党派政策会合」

呼掛人： 幹事 鈴木 浩二 総合プロデューサー
顧問 石原 信雄 元官房副長官

順不同・敬称略

笠 浩史 衆議院議員 (マンガ・アニメ・ゲーム議連 事務局長)

松原 仁 衆議院議員 (東京都選出、党東京都連 会長)

ピーター・バラカン プロードキャスター

オートメーカー 幹部・OB

金融サービス事業者 幹部

商業・流通事業者 幹部

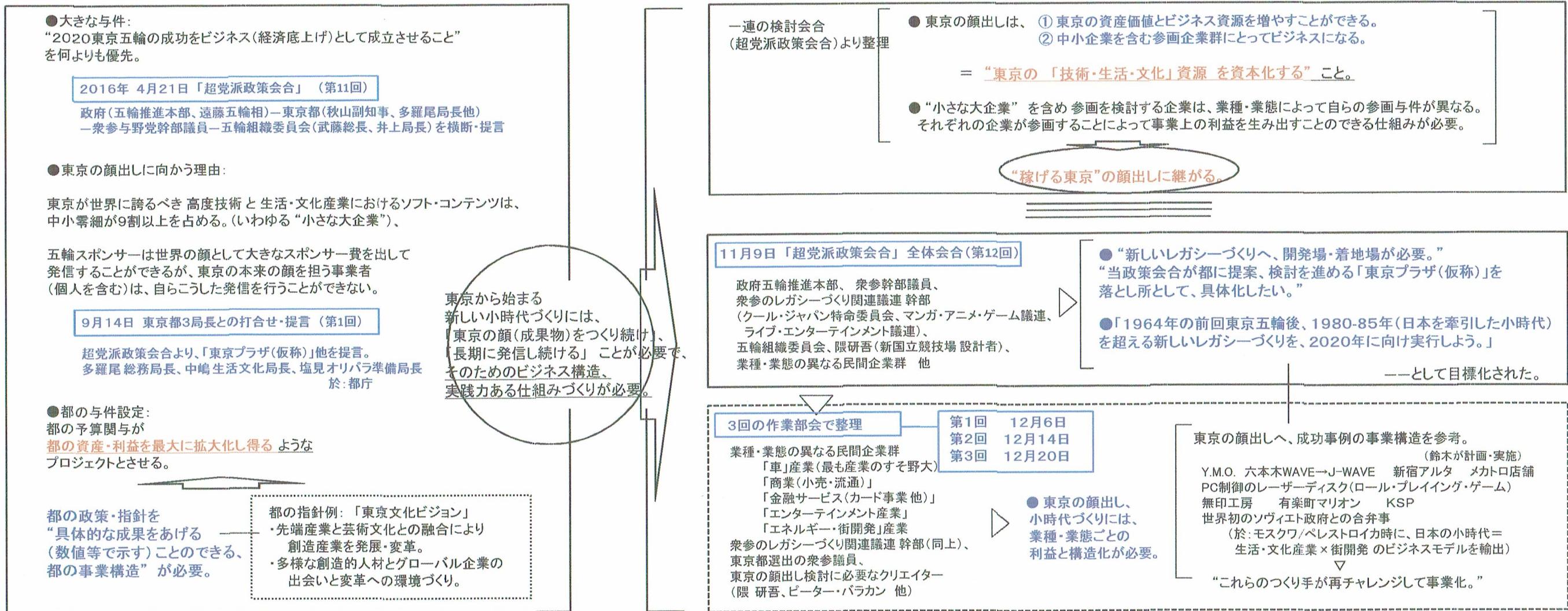
エンターテインメント・メーカー 幹部・OB

エネルギー・街開発事業者 幹部

大手広告代理店 幹部

鈴木 浩二 幹事・総合プロデューサー





仕組みづくりに向け具体化 = 「東京プラザ（仮称）」の事業スキームへ

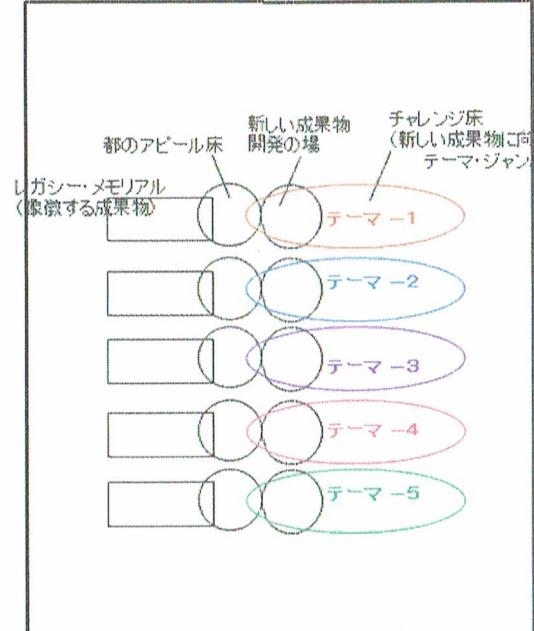
“東京の「技術・生活・文化」資源を 資本化する” ⇒「東京の顔（成果物）をつくり続け」、「長期に発信し続ける」ためのビジネス構造、実践力ある仕組みづくり。

事業図書内に記述

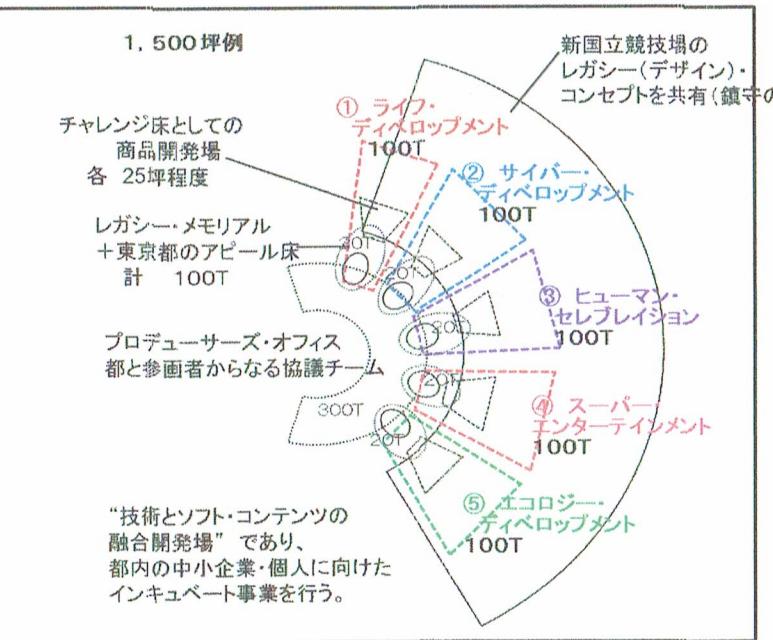
必要となる各種の検討項目

- 都の役割と利益の内容
- 民間の役割と利益の内容
- 事業構造図
- 投資と売上概要
(事業F/S 1案・2案)
- 具体化へのスケジュール
- レガシー化へのゾーニング図
- プロモーション拠点と
多拠点展開の対象
- 東京都 及び 東京都議会 と、
政府・五輪推進本部・国会・与野党、
五輪組織委員会・民間事業者
への関係開発

具体化に向け必要となる構造図



事業化へのゾーニング図



プロモーション拠点の開設と多拠点展開へ

2017～18年

- プロモーション拠点の開設（4箇所程）
東京・首都圏における集客施設内への導入（候補）
五輪中枢エリア 1次ステップ一増床 売上 東京都売上
・晴海トリトン施設（トヨタ販社） 50坪 → 250坪 20億円／年 1億円／年
・東京国際フォーラム（東京国際交流財団） 50坪 7億円／年 0.4億円／年

- 会期前 他 多拠点展開（50坪・25箇所、250坪・7箇所、500坪・5箇所、1500坪・2箇所）
① 東京都内のトヨタ販社（案）及び 集客SC内
② 東京都の文化・産業施設内

2019年

- 五輪競技施設内へ導入 50坪（20箇所程度を計画）
例 選手村等への賑わい核→会期後の再開発核としての導入
新国立競技場への導入（既計画・設計：隈研吾、事業戦略：鈴木浩二）

●規模別 売上計画（1案ベース）

	50坪・50箇所	250坪・10箇所	500坪・5箇所	1500坪・2箇所	総計
年売上/1箇所	7億円	20億円	40億円	56～131億円	862億～
全体売上	350億円	200億円	200億円	112～262億円	1012億円

3回の作業部会によって、以下のような方向付けを行うことができました。

○ 東京の生活・文化資源を資本化することを目標。

これにかかる“小さな大企業”を含む東京の顔となる企業は、その業種・業態によって顔出しへの参画与件が異なり、その企業が参画することによって私益を生み出すことのできる事業上の仕組みが必要であること。

参画した企業の業種・業態は、

- 「車」産業(最も産業のすそ野大)
- 「商業(小売・流通)」
- 「金融サービス(カード事業 他)」
- 「エンターテインメント産業」
- 「エネルギー・街開発」産業

○ また、東京の顔出しによる小時代づくりへのカギとなる、これまでの東京・日本を象徴するプロジェクトとして、下記をピックアップ。

Y.M.O. / 六本木 WAVE / 新宿アルタ / 世界初のメカトロ店舗 /
無印工房(後に無印良品) / 世界初のコンピューターとレーザーディスクによる
インタラクティブ・ゲームディスクとロールプレイイング・ゲーム /
ソヴィエト・ペレストロイカ時のモスクワにおける日本の生活・文化資源による複合施設を
核とする街開発事業(ビジネスモデル輸出)

例えば、「六本木 WAVE」は、“ビルトインのインキュベーション型スタジオを持った物販・サービス店舗”として計画した。WAVE 店舗内の上階に音楽スタジオを設け、才能のある若手をインキュベートし、レーベルを提供した。館内FMを後に J-WAVE とさせた。

「新宿アルタ」は、“日本初の大型表示装置を持つ物販店舗内のビルトイン型のスタジオ導入により、インフォマーシャル・ビジネスと放送ビジネス(笑っていいとも他)”を行った。物販 × サービス事業 × 放送ビジネス を環状化、都市拠点とさせた。

○ これらより、東京の顔出しに向けて、

東京らしい「新しい商品開発（技術×ソフト・コンテンツ）を常に行う」と同時に、この商品を「発信し続けること（メディアでのアウトプット、物販・サービス事業）」が必要で、「安定して長期に運営し続けることのできる事業上の仕組み」が必要であることが分かる。

※ 東京都の生活・文化指針(東京文化ビジョン)では、

“先端技術と芸術文化との融合により、創造産業を発展させ、変革を創出”させるとある。また、“才能ある多様な創造的な人材とグローバル企業との新たな出会いを推進し、東京の経済成長を牽引する創造産業の振興を促進させ、変革を促す寛容性の高い環境を創出する。”とある。

- 新しい商品開発に向けて、技術利用のヒントとなるのは、AI、ロボット、VR、IoT、ICT、FCV、Smart City 等であるが、生活・文化作業を柱とする方向性として、「ライフ・ディベロップメント」、「サイバー・ディベロップメント」、「ヒューマン・セレブレイション」、「スーパー・エンターテインメント」、「エコロジー&エネルギー・ディベロップメント」と想定した。

この想定したジャンルにおける商品開発は、異なる業種・業態からなる企業による、いわゆる“チャレンジ床”でもある。物販・サービス事業床全体の10%程度で、新しい商品の開発・販売を行うことをめざす。

1500坪規模例における物販売上を、500坪で 年商15～20億円とした。

- また、影響産業のすそ野が最も大きい「車産業」との乗り入れをめざして、新しいエネルギー車を中心とする“新しいオートモール”床(トヨタ、トヨタ販社、トヨタG)の併設を検討している。
600坪で 36～97億円の年商をめざす。
この“新しいオートモール床”は、生活・文化を柱の物販床－チャレンジ床との融合による環境をつくり出したい。

※ 開発環境としてのジャンルと新しい商品目標として、

エネルギーと街・社会 (作業中)
エネルギーと車
ウェルネス
スポーツ&アクティビティ
環境

- 東京の顔出しを“常に新しい商品を作り続け”、“安定して発信し続ける”、全体事業の一部を、「東京都のアピール床」とした。
全体床の1/15程度で、“小さな大企業”を含む参画企業が持つ“技術ライセンス”、“ソフトコンテンツ・ライセンス”、“民生商材ライセンス”を集約して、国内外へのアピールをめざす。
この都のアピール床は、全体の施設売り上げよりまかなわれることを基本に、都による床借りも検討。

「東京プラザ(仮称)」導入計画：
—— 初期プロモーション拠点(4箇所)と多拠点展開

2017~18年
1 プロモーション拠点対象：

レイクタウン(イオンSC)、幕張新都心(イオンSC)、東京国際フォーラム、晴海トリトン

他検討 湘南(アリオ)／神奈川カローラ
トレッサ横浜(トヨタ・オートモール)／神奈川カローラ

2 規模別 開設計画

導入候補

50坪	50箇所	うち 25箇所を競技施設 新国立競技場 選手村 東京ビッグサイト 東京スタジアム 東京国際フォーラム 他 25箇所を首都圏商業施設 (一部トヨタ販社 晴海トリトン、新宿、渋谷他)	2017~18年
250坪	10箇所	・首都圏商業施設 東京都内：イオン武蔵村山SC イオン東雲SC ららぽーと豊洲 神奈川：グランツリー武蔵小杉 トレッサ横浜 ららぽーと横浜 千葉：イオン幕張新都心SC 埼玉：レイクタウンSC 事業者：イオンモール モールSC／セブンアイG ららぽーと／三井不動産G	
500坪	5箇所	・首都圏トヨタ販社 トレッサ横浜 金町プラザ 他 事業者：東京トヨペット アドミニスタ東京 カローラ神奈川 カローラ横浜	
1500坪	2箇所	・競技施設／東京都関連施設	
		会期前： レイクタウン(トヨタ・オートモール) 幕張新都心(イオン SC) トレッサ横浜(トヨタ・オートモール) 日野自動車跡地	会期後： 選手村仮設用地 日野自動車跡地(会期後に増床)

Jan. 2017 機密書類

「超党派政策会合」

試案作製：鈴木浩二 総合プロデューサー

顧問：石原信雄 元官房副長官

(作業中)

五輪の会期前・中・後における「東京プラザ(仮称)」の導入検討候補

・新国立競技場周辺のポテンシャル用地の開発

東京都所有地：東京体育馆、明治公園、都営霞ヶ丘アパート 他

東京都牽引による開発検討：神宮球場(明治神宮)、第二球場(〃)、
秩父宮ラグビー場(JSC)

・選手村、東京スタジアム(調布)、東京ベイゾーン臨海施設の用地内、台場 等

・晴海二丁目用地 1.4ha(選手村に隣接)

・ヘリテージゾーン(内陸) 約10施設の用地内

【東京都所有地、関連用地】

幕張メッセ(プレスセンター)

晴海選手村

晴海二丁目用地

【新設】

海の森水上競技場(カヌー、ボート) 小池都政により見直し→2016年末に予算縮小で決着

大井ホッケー競技場

夢の島公園(アーチェリー)

【仮設】

有明 BMX コース(自転車)

有明体操競技場(体操)

お台場海滨公園(トライアスロン、水泳)

潮風公園(ビーチバレー)

海の森クロスカントリーコース 小池都政により見直し→2016年末に予算縮小で決着

【国有地】

新国立競技場

日本青年館・JCS本部棟

日本体育協会・JOC新会館

【民間用地】

帝国ホテル東京(東京大会 IOC 本部)

幕張メッセ(レスリング、フェンシング、テコンドー他)

霞ヶ関カンツリー倶楽部

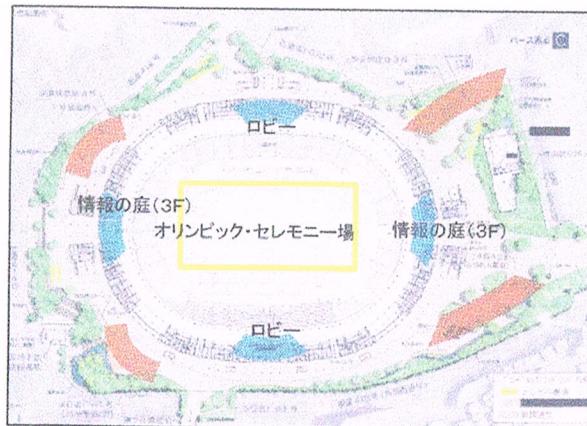
大型商業施設 イオンモール／イオンG 都内各店
セブンアイ／モールSC 都内各店

【その他】

日本橋 福徳神社 福徳の森(文化オリンピアード キックオフ特設会場)

「東京プラザ(仮称)」多拠点展開計画 ——五輪会期前・会期中の導入候補

新国立競技場



情報の庭 3階 2箇所、ロビー 1階 2箇所、
歩行者動線上 及び 水素・EVスタンドに近接の5箇所を利用。
50T×10箇所 計画 (固定+移動)

+
日本が誇る技術・文化コンテンツ導入



世界へ発信のロビー 「日本が誇る技術革新と 文化コンテンツ」



設計:隈研吾

東京都管理
東京国際フォーラム

ロビー・ギャラリーエリア

会期前(2017~)のプロモーション店舗として



出典: <https://www.t-i-forum.co.jp/user/facilities/lobby/>

晴海トリトン

東京トヨペット(1F)
／レクサス(2F)
中央晴海店

160617撮影



トヨタ・オートモール
／イオンモール
レイクタウン(越谷)
(1F)
1,500坪

130816撮影



[「東京プラザ(仮称)」の進行計画]

「東京プラザ(仮称)」は東京の顔の前出しに向け、新しい商品開発と物販・サービス事業を軸に、首都圏消費を牽引することのできる多拠点展開を目指す。

会期前 2017-18年
プロモーションとしての初期店舗(4箇所) の開設

開設対象：

五輪会期中における新国立競技場(設計：隈研吾、事業戦略：鈴木浩二)内の情報サロンでの核となるエンターテインメント事業の露出と共に、プロモーション初期店舗として。

- ・五輪中枢／晴海トリトン(東京トヨペット) 1次ステップ 50坪 → 250坪 へ増床
- ・東京国際フォーラム(東京国際交流財団) 50坪
- ・レイクタウン(イオンSC) 1次ステップ 250坪 → 1500坪 へ増床
- ・幕張新都心(イオンSC) 1次ステップ 250坪 → 500坪 へ増床

を核として、首都圏における集客施設とトヨタ販社※への開設を目指す。

※ 東京トヨペット(古谷俊男代表)、トヨタアドミニスター(小西俊一代表)、カローラ神奈川(横田昇代表)、カローラ横浜(秋山豊代表)

東京都の役割：

プロモーション店舗における東京都の役割は、都の五輪に向けた東京の顔出し(アピール)を行う。都からのアピール床として全体床の1/15程度を充てる。

開発スケジュール：

初期プロモーション店舗 4店舗の開設(2017年-18年)に向けて、2017年1月より同施設へ導入予定のソフト・コンテンツ計画、4月より施設計画を始める。

売上計画：

当4箇所での各事業における売上：

	物販面積	物販・サービス売上	全体売上
晴海トリトン	250坪内、物販床 50坪	2億円/年	20億円/年
東京国際フォーラム	50坪内、" 5坪	0.7億円/年	7億円/年
レイクタウン	1500坪内、" 500坪	20億円/年	131億円/年
幕張新都心	500坪内、" 200坪	8億円/年	40億円/年

	エンターテインメント面積	エンターテインメント売上
晴海トリトン	250坪内、エンタメ床 50坪	2億円/年
東京フォーラム	50坪内、" 5坪	0.7億円/年
越谷レイクタウン	1500坪内、" 300坪(共同床) +200坪(エンタメ商品物販)	12億円/年 +8億円/年
幕張新都心(イオン)	500坪内、" 50坪	2億円/年

試案

2020東京五輪の成功に向けた――

「東京の顔出しと 東京から始まる新しい小時代づくりのための
東京プロジェクト(「東京プラザ(仮称)」他) の具体化計画」

「超党派政策会合」
試案作製：鈴木浩二 総合プロデューサー
顧問：石原信雄 元官房副長官
Revised in Jan. 2017 / Dec. 2016 取扱注意

作業部会資料 (2016年12月14日) 改訂

50T	
・オート	展示車3台
・物販	
・物販・サービス事業サポート	
・エンターテインメント	
・東京都	

250T	
・新オートモール	100T
展示車8台	
・物販	50T
・物販・サービス事業サポート	
・エンターテインメント	50T
・東京都	50T

500T	
・新オートモール	200T
展示車12台	
・物販	200T
・物販・サービス事業サポート	
・エンターテインメント	50T
・東京都	50T

1500T	
・新オートモール	600T
展示車35台～	
・物販	500T
・物販・サービス事業サポート	
・エンターテインメント	300T
・東京都	100T

1案ベース

年売上 7億円

- 車販売 年商5億
新車販売 12台／月×300万=3600万／月
他、サービス入庫 部品・サービス販売・取次
- 物販・サービス事業 年0.8億
- エンターテインメント事業 年0.8億
- 東京都 インフォマーシャル 年0.4億

年売上 20億円

- 車販売 年商15億
新車販売 35台／月×300万=1.05億／月
他、サービス入庫 部品・サービス販売・取次
- 物販・サービス事業 年2億
50T×400万／年坪
- エンターテインメント事業 年2億
50T×400万／年坪 (物販含)
- 東京都 インフォマーシャル 年1億

年売上 40億円

- 車販売 年商29億
新車販売 70台／月×300万=2.1億／月
他、サービス入庫、部品・サービス販売・取次
- 物販・サービス事業 年8億
200T×400万／年坪
- エンターテインメント事業 年2億
50T×400万／年坪 (物販含)
- 東京都 インフォマーシャル 年1億

年売上 131億円

- 車販売 年商97億
新車販売 230台／月×300万=6.9億／月
他、サービス入庫、部品・サービス販売・取次
- 物販・サービス事業 年商20億
500T×400万／年坪
- エンターテインメント事業 年12億
300T×400万／年坪 (物販含)
- 東京都 インフォマーシャル 年2億

1案ベース

50カ所展開 350億円

- | | |
|------------|-------|
| 車販売 | 250億円 |
| 物販・サービス | 40億円 |
| エンターテインメント | 40億円 |
| 東京都 | 20億円 |

10カ所展開 200億円

- | | |
|------------|-------|
| 車販売 | 150億円 |
| 物販・サービス | 20億円 |
| エンターテインメント | 20億円 |
| 東京都 | 10億円 |

5カ所展開 200億円

- | | |
|------------|-------|
| 車販売 | 145億円 |
| 物販・サービス | 40億円 |
| エンターテインメント | 10億円 |
| 東京都 | 5億円 |

2カ所展開 262億円

- | | |
|------------|-------|
| 車販売 | 194億円 |
| 物販・サービス | 40億円 |
| エンターテインメント | 24億円 |
| 東京都 | 4億円 |

東京の顔出しにかかる「物販・サービス事業」、「エンターテインメント事業」の考え方

1,500坪床での 物販・サービス事業床(計 500坪) の内容:

物販・サービス事業にかかる床として、
1500坪タイプにおいて、下記の計500坪を計画した。
(いずれも、新しい商品開発を伴う物販事業へ投資を重点化。)

チャレンジ床としての特性を持たせての、

- ①物販 「ライフ・ディベロップメント」ジャンル床としての、
[小売×レジャー×食品メーカー×ホーム&クラフトメーカーからの
出店訴求(25坪程度)を伴う物販床] 100坪
- ②物販 「サイバー・ディベロップメント」ジャンル床としての
[オートメーカー×エンターテインメント・メーカー×小売×放送・通信事業者からの
出店訴求を伴う物販床] 100坪
- ③物販 「ヒューマン・セレブレイション」ジャンル床としての
[小売×化粧品メーカー×衣料メーカー(女性向)からの
出店訴求を伴う物販床] 100坪
- ④物販 「スーパー・エンターテインメント」ジャンル床としての、
[小売×エンターテインメント・メーカー×スポーツメーカー×キッズ商材メーカーからの
出店訴求を伴う物販床] 100坪
- ⑤物販 「エコロジー・ディベロップメント」ジャンル床としての、
[小売×飲料メーカー×衣料メーカー(新素材)からの
出店訴求を伴う物販床] 100坪

①～⑤いずれも、全売上の10%を新商材として販売。

1,500坪床での エンターテインメント事業床(計 500坪) の内容:

エンターテインメント事業にかかる床として、
1500坪タイプにおいて、下記の計500坪を計画した。
(いずれも、新商品開発と発信床として投資を重点化。)

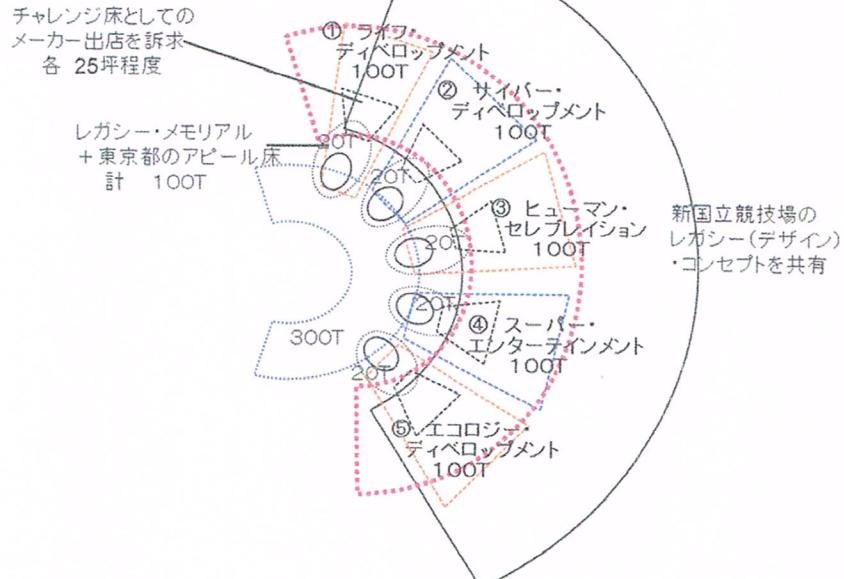
チャレンジ床としての、

- ①「サイバー・ディベロップメント」ジャンル床 10%を新商材として販売 100坪
- ②「スーパー・エンターテインメント」ジャンル床 " 100坪

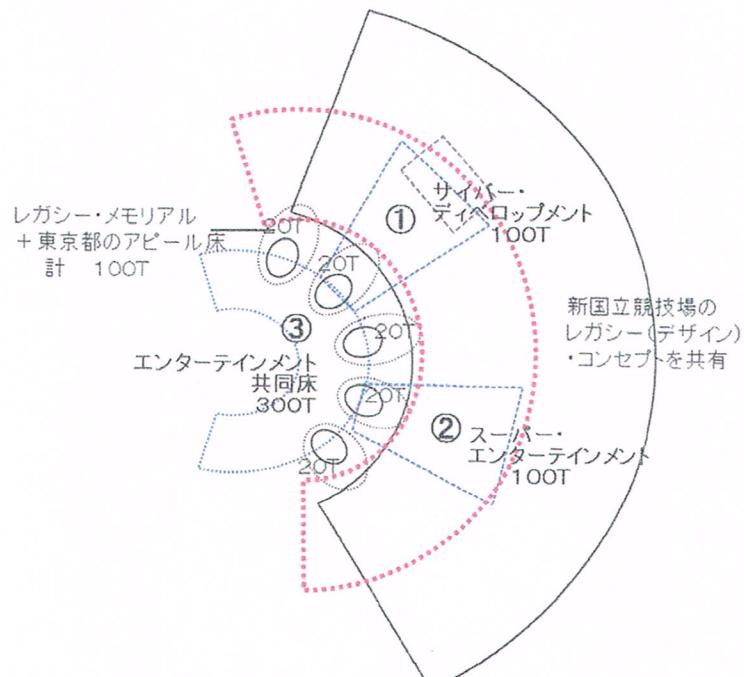
共同運営床としての、

- ③「新しいエンターテインメント床」 300坪
(ショウ・ビジネス内容/エデュテインメント内容/ロケーションビジネス内容)

—— 東京都の中小企業を含む、異なる業種・業態からなる
物販・サービス事業床 ゾーニング(1,500 坪タイプ)



—— 東京都の中小企業を含む、異なる業種・業態からなる
エンターテインメント事業床 ゾーニング(1,500 坪タイプ)



会期前での多拠点展開 ——物販・サービス事業 編

会期前では、「50坪×25箇所」、「250坪×7箇所」、「500坪×5箇所」、「1500坪×2箇所」を計画。 物販・サービス事業については、下記の売上を見込んでいる。

物販・サービス事業にかかる、会期前での導入計画と投資・売上F/S：

物販・サービス事業にかかる投資と売上

	導入対象	投資額	売上（1案ベース）
50坪	<u>会期前 25箇所</u> 導入対象： 新国立競技場 他 競技施設・東京都施設 (東京スタジアム、東京フォーラム他) 商業施設(イオン、IY、ららぽーと他) トヨタ販社 (晴海トリトン、新宿、渋谷他)	3億円 $250\text{万} \times 5\text{T} = 1250\text{万}$ $\times 25\text{箇所}$	<u>18億円／年</u> $0.7\text{億} \times 25\text{箇所}$
250坪	<u>会期前 7箇所</u> 導入対象： 商業施設(イオン、IY、ららぽーと他) トヨタ販社(金町プラザ他) <u>会期中 3箇所</u> 導入対象： 選手村 他 競技施設・東京都施設	7億円 $200\text{万} \times 50\text{T} = 1\text{億}$ $\times 7\text{箇所}$ (算入せず)	<u>14億円／年</u> $2\text{億} \times 7\text{箇所}$ (算入せず)
500坪	<u>会期前 5箇所</u> 導入対象： 商業施設(イオン、IY、ららぽーと他) トヨタ販社(トレッサ横浜他)	20億円 $200\text{万} \times 200\text{T} = 4\text{億}$ $\times 5\text{箇所}$	<u>40億円／年</u> $8\text{億} \times 5\text{箇所}$
1500坪	<u>会期前 2箇所</u> 導入対象： 商業施設(イオン越谷、幕張新都心) トヨタ販社 (トレッサ横浜、日野自動車工場跡地) <u>会期後 1箇所</u> 導入対象： 選手村仮設用地	25億円 $250\text{万} \times 500\text{T} = 12.5\text{億}$ $\times 2\text{箇所}$ (算入せず)	<u>40億円／年</u> $20\text{億} \times 2\text{箇所}$ (算入せず)
		<u>会期前 投資額</u> <u>計 55億円</u>	<u>会期前 売上</u> <u>計 112億円／年</u>

会期前での多拠点展開 —エンターテインメント事業 編

会期前では、「50坪×25箇所」、「250坪×7箇所」、「500坪×5箇所」、「1500坪×2箇所」を計画。 下記の売上を見込んでいる。

エンターテインメント事業にかかる、会期前での導入計画と投資・売上F/S：

エンターテインメント事業特性にかかる投資と売上

	導入対象	投資額	売上（1案ベース）
50坪	<u>会期前 25箇所</u> 導入対象： 新国立競技場 他 競技施設・東京都施設 (東京スタジアム、東京フォーラム他) 商業施設(イオン、IY、ららぽーと他) トヨタ販社 (晴海トリトン、新宿、渋谷他)	3億円 $250\text{万} \times 5\text{T} = 1250\text{万} \times 25\text{箇所}$	<u>18億円／年</u> $0.7\text{億} \times 25\text{箇所}$
250坪	<u>会期前 7箇所</u> 導入対象： 商業施設(イオン、IY、ららぽーと他) トヨタ販社(金町プラザ他) <u>会期中 3箇所</u> 導入対象： 選手村 他 競技施設・東京都施設	7億円 $200\text{万} \times 50\text{T} = 1\text{億} \times 7\text{箇所}$ (算入せず)	<u>14億円／年</u> $2\text{億} \times 7\text{箇所}$ (算入せず)
500坪	<u>会期前 5箇所</u> 導入対象： 商業施設(イオン、IY、ららぽーと他) トヨタ販社(トレッサ横浜他)	5億円 $200\text{万} \times 50\text{T} = 1\text{億} \times 5\text{箇所}$	<u>10億円／年</u> $2\text{億} \times 5\text{箇所}$
1500坪	<u>会期前 2箇所</u> 導入対象： 商業施設(イオン越谷、幕張新都心) トヨタ販社 (トレッサ横浜、日野自動車工場跡地) <u>会期後 1箇所</u> 導入対象： 選手村仮設用地	15億円 $250\text{万} \times 300\text{T} = 7.5\text{億} \times 2\text{箇所}$ (算入せず)	<u>24億円／年</u> $12\text{億} \times 2\text{箇所}$ (算入せず)
		<u>会期前 投資額</u> <u>計 30億円</u>	<u>会期前 売上</u> <u>計 66億円／年</u>

Jan. 2017 機密書類

「超党派政策会合」

試案作製：鈴木浩二 総合プロデューサー

顧問：石原信雄 元官房副長官

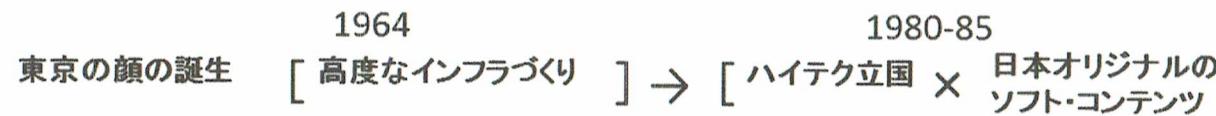
「東京プラザ(仮称)」

多拠点展開による総売上（会期前・中・後の全体計画）

		物販・サービス売上	全体売上
50坪	50箇所	35億円／年	350 億円／年
250坪	10箇所	20億円／年	200 億円／年
500坪	5箇所	40億円／年	200 億円／年
1,500坪	2箇所	40億円／年	262 億円／年
総計	67箇所	135億円／年	1,012 億円／年

「東京プラザ(仮称)」における東京の顔づくりに向けて

——新国立競技場、選手村等へ導入。会期後的小時代形成へのコンセプトとして。
東京都を事業主体、財団化を検討。



2020

1964 東京五輪

▽
1964年 東京五輪以降、日本を世界へ押し上げたハイテク日本、生活・文化発信は、
1980~85年に起きた小時代。東京から世界の顔となったレガシー内容。
※ ○印は、鈴木が計画・実施。

1980-85

- Y.M.O. (人-都市-機械 コンセプト) → アフター・テクノ
(1979) (人-感性-都市-機械-環境)コンセプト
- ソニー・ウォークマン → CD → 世界初のコンピューター制御 (1982)
(1978) レーザーディスク ○ 「インラクティブ・ゲーム・ディスク」
日経大賞 受賞(鈴木)
- 「ロールプレイングゲーム・オルガノン」
(1982)
/バイオニア
- 新宿スタジオアルタ 大型スクリーン
(1980) 映像スタジオ付き店舗 → “笑っていいとも”(街の拠点化と番組発信)
▽
- ソニー・ジャンボトロン (筑波万博内)
(1985)
- 無印良品 (無印工房→店舗) → 新しい消費世界
(1979) サービス事業の国際化(カード事業、物販×サービス事業)
- 六本木WAVE 施設付き店舗(インキュベート、レーベル提供)
(1983) ミニFM局 → ○ J-WAVE (1987)
- 世界初のメカトロ未来店舗 世界中からの賞を獲得
(1982) 日本では日経大賞受賞/企画賞(鈴木)
- 有楽町マリオン 國際都市・東京からの → 街拠点のハイテク化・国際化
(1984) 生活・文化発信
新しい街のかたち ○ 「インテリジェント・シティ」(1988 府中・日本製鋼所)
○ 「KSP」(1986 かながわサイエンスパーク)
- 「ソヴィエト・ペレストロイカ」への街開発輸出
(1986) 東京・日本が誇る小時代の海外輸出 モスクワでの最初の日ソ合弁事業

直近

- 世界初の“FCV等、水素社会と街開発” (2014—トヨタ/日野自動車本社工場跡地開発)

170117
超党派政策会合資料 (2016年11月9日他) 改訂版

取扱注意

試案作製: 鈴木浩二 総合プロデューサー
顧問: 石原信雄 元官房副長官
Revised in Jan. 2017/Nov. 2016

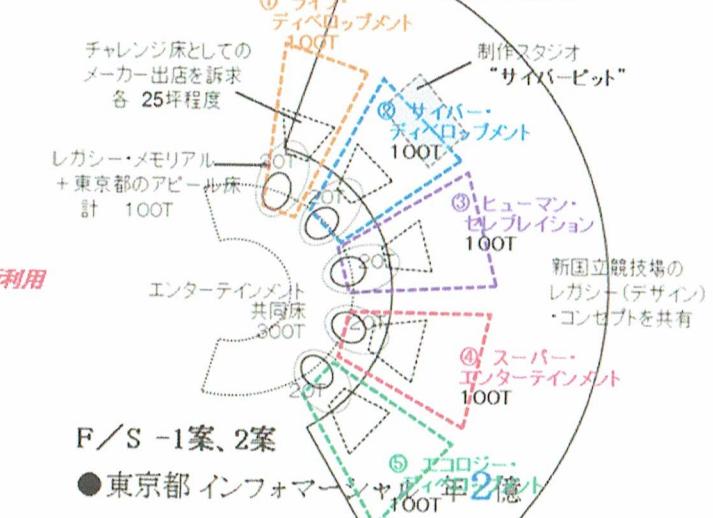
F/S -1案

- 車販売 年商 97 億
新車販売
230台/月 × 300万 = 6.9億/月
他、サービス入庫、部品・サービス販売・取次

F/S -2案

- 車販売 年商 36 億
新車販売
100台/月 × 300万 = 3億/月

1,500坪例



- F/S -1案
● エンターテインメント事業 年 12 億
300T × 400万/年坪 (物販含む)

- F/S -2案
● エンターテインメント事業 年 3.6 億
300T × 120万/年坪 (物販含まず)

F/S -1案

- 物販・サービス事業 年商 20 億
500T × 400万/年坪

F/S -2案

- 物販・サービス事業 年商 15 億
500T × 300万/年坪

「東京プラザ(仮称)」 多拠点展開計画

2020 東京五輪を契機の小時代づくりへの開発検討

「インターフューチャー実現からの事業の構造化」

及び 「新国立競技場(隈研吾)のレガシー・コンセプトを横断化・共有」 (ゾーニング・テーマ)

1 の切り口 ライセンス提供ジャンルからの事業の構造化

パターン1 技術・ライセンス(青の枠—1層め)

オートメーカー・販社／FCV・EV・PHV開発と
関連開発商材

パターン2 民生商材・ライセンス (オレンジ枠—2層め)

小売事業者 家電メーカー 住宅・住設メーカー
IT・通信事業者

パターン3 ソフト・コンテンツ (赤枠 —3層め)

ソフト・コンテンツ メーカー
ゲームメーカー 音・映像メーカー
アニメ・キャラクター製作会社

2 の切り口 新しい開発ジャンル－開拓テーマ・ステージー からの事業の構造化

1. 「環境」

2. エネルギー1 「エネルギーと車」

3. エネルギー2 「エネルギーと街・社会」

4. 「スポーツ & アクティビティ」

5. 「ウェルネス」

3 の切り口 事業化分野(テーマ)における構造の内容

1. 「物販・サービス ビジネス」

2. 「ショウ・ビジネス」

3. 「参画型事業」(エデュテインメント含)

4. 「エンターテインメント事業」

4 の切り口 インターフューチャー実現からの事業の構造化 (ゾーニング・テーマ)

[エネルギー・フロンティア]

[コミュニティ・ディベロップメント]

[ライフ・ディベロップメント]

[プライベート・プロダクツ]

[ハイアメニティ・ドリーム]

[ヒューマン・セレブレーション]

[エコロジー・ステージ]

[エンターテインメント・フロンティア]

他

5

の切り口 ショウ・ビジネス形態からの事業の構造化

例)

オートサロン形態

“車と楽しさ提供”－車販社核

エコ・プロダクト形態

住宅・住設メーカー核

ゲームショウ形態

“ツールと楽しさ提供”－AM・エンターテインメント事業者核

ライセンスショウ形態

“ソフト・コンテンツ保護とライセンス販売”－コンテンツメーカー核

CEATEC形態

IT・通信事業者、家電メーカー核

「東京プラザ(仮称)」ごの都の事業収容

Nov. 2015

メモ作成：鈴木浩二 総合プロデューサー

顧問：石原信雄 元官房副長官

試案

— 東京都 秋山副知事とオリンピック事業の関連部局長へ既説明 (11月26日 於:都庁)

メモ

1.

— Made in Tokyo ビジネス

目標—— “オリンピック事業成功のため、東京都が稼ぐことができるレガシーづくりの場”。

「FCV 普及への、新しい技術利用による民生(生活・文化)商材の普及を伴っての、日本経済の底上げを図る」。

展開例：「レガシー場に向か、ショウ・ビジネスとして表現される、

多種ジャンルのメーカー、サービス事業者から成る開発現場」(運営牽引:トヨタG)

⇒ 目指す開発・民生化ジャンルと商材を選択。

① [顧客ニーズ検討、技術・製作検討、販売・モニタリング] 等の作業プロセスを現場にてオープン化。

② 海外を含む新しい顧客(一般顧客、優秀な事業者・技術者・起業家等)参画への門戸を開き、新しい小時代への開拓場とさせる。

当拠点にて「ショウ・ビジネス」、「プロダクト(開発・製品化)」、「販売出展」のビジネス機能を展開。

●新しい共同店舗での追求テーマ (例: トヨタGの車と関連商材を5テーマ、ジャンルで表現)					
テーマ例	1.『環境』	2.『エネルギーと車』	3.『エネルギーと街・社会』	4.『スポーツ&アクティビティ』	5.『ウェルネス』
訴求車種例:	FCV & 自動運転車両	HV車	EV・PHV車 超小型モビリティ	SUV & カスタマイズ車	ウェルキャブ & フレンドマチック
当拠点での FCV販売目標: (試案)	オート年商 90億 (店頭のみ、外商別途) -新車販売 2,400台/年 = 200台/月 ————— FCV(外商別途) 50台/月 × 700万 42億 -サービス入庫 1000台/月 × 5万 6.0億 HV-EV-PHV 100台/月 × 250万 30億 他、部品、サービス販売・取次 他 従来車 50台/月 × 200万 12億 FCV外商(国内・海外含) 168億円～ 2,400台/年 = 200台/月				
運営形態:	FCV普及への消費(関連商材)底上げに向けたパッケージ化——多ジャンル事業者の協働化より運営 (オートサロン、エコ・プロダクト展、ゲームショウ、ライセンスショウ、CEATEC 等の訴求形態を参考)				
●トヨタG各社 ●国内外 オートメーカー	-FCVと関連商材 -FCVと環境商材 ×	-スマートモビリティ商材 -V2H商材 ×	-住宅・住設／スマートハウジング 一次世代モビリティ ×	-スポーツ・カスタマイズ -車とスポーツ商材 ×	-福祉仕様車、 障害者仕様車と ウェルネス&ハートフル関連商材 ×
●併設・参画事 業者—多ジャン ル事業者 例: ▽ 訴求テーマに対 応、開発・商品 化	・水素ステーション 事業者 ・エネルギー事業 者 ・自動運転装置開 発事業者 ・出版事業者、 ・TV放送事業者 他	・IT・通信事業者 (KDDI、google 他) ・ソフト・コンテンツ メーカー ・AI開発事業者 他	・家電メーカー ・電子メーカー ・メディア事業者、 ・通信事業者、 ・住宅・住設メーカー ・VR開発事業者 他	・スポーツ用品メー カー、 ・特車・カスタマイ ズ事業者 ・キャラクター・ラ イセンス事業者 他	・ロボット技術メー カー ・特車開発事業者 ・ライフサイエンス 事業者 ・エンターテインメ ント事業者 他

Nov. 2015

メモ作成：鈴木浩二 総合プロデューサー

顧問：石原信雄 元官房副長官

試 案

東京都からの支援内容(案)

- 1) 東京都内の、中小事業者(製造・サービス)、優秀な技術者が有する知的財産の活用より、FCV普及に伴って必要となる“高度技術利用からなる民生商材の開発・製品化”サポートを行う。
▽
- 2) 当開発・民生化現場へ参画を希望する、多ジャンルの事業者、技術者、起業家の集約と紹介支援。
- 3) 当拠点からの強い発信力と世界標準機能より、海外からの経済ダイナミズムを導入。優秀な起業家、技術者、投資家、グローバル企業を、東京へ誘致。
- 4) 当拠点での『ショウ・ビジネス』、『プロダクト(開発・製品化)』、『販売出展』への消費者モニター機能としてサポート。
- 5) 政府と協働しての、海外へのパッケージ販売(革新的技術+インフラ)をサポート。「FCV+水素 ST+V2H 商材(住宅含)」+交通システム、インフラ等

東京都が稼ぐことのできる事業に向け、構造化。

(仮称)

—Made in Tokyo ビジネス

2.

- 車の製造・販売(自動車産業)は、日本経済の要であり、“オートモール”には その時代の経済を背景に、成長への進み方(戦略)が示されている。

1988 年 「マツダ・ユーノス」 オートモール “街づくりとしての オートモール推進” (事業化: 鈴木)	⇒	2000 年～ 「トヨタ販社共同店舗」 オートモール “奥田会長牽引の トヨタのサービス化と 販社統合”(事業化: 鈴木)	⇒	2015 年～ 「FCV普及への国際標準化と 全国販社へのフラッグシップ (新しい共同店舗)」計画
---	---	--	---	--

東京都の「技術・生活・文化・労働等」産業にかかる予算

「3局共管からなる
プロジェクトとして」

(H28局予算額)
 生活文化局 2046億円
 総務局 1626億円
 オリ・パラ局 644億円

その他の局も横断
 都市整備局
 建設局
 産業労働局
 港湾局
 環境局
 他

H28年度予算 (抜粋)

快適な都市空間形成・魅力あるまちづくり	599億円
芸術文化施策の推進	38億円
中小産業育成・グローバルビジネス活性化	93億円
中小企業の海外展開・クールジャパン推進	25億円
地域産業活性	28億円
外国人旅行者誘致・東京ブランド確立	92億円
外国人受け入れ環境整備	78億円
都内の観光資源発掘	31億円
グローバル人財育成	46億円
女性就業支援	15億円
多様なニーズに応じた雇用対策・就業支援	104億円
サイバーセキュリティ対策	28億円
他	

長期ビジョン関連 28年度 事業予算 (抜粋)

「おもてなしの心で世界有数の観光都市・東京の実現	319 億円」
芸術文化都市の創造、日本文化の魅力を世界発信	79億円
－文化プログラム・教育プログラムの展開	66 億円
都市機能強化による東京の都市力向上	476億円
・拠点駅ポテンシャル活用	36億円
・都市再生の推進	181 億円
(神宮外苑／都営霞ヶ丘団地周辺整備含)	
－日本の成長を支える国際経済都市の創造	271 億円
(起業・創業の促進、中小企業の成長促進 等)	
－女性を含む全ての人の活躍推進・就労支援	145 億円
2020大会関連施設の着実な整備と大会開催気運の醸成	756 億円
他	

東京都 長期ビジョン予算 27年度 1兆3198億円

1. 高度に発達した利用者本位の都市インフラを備えた都市の実現 2329億円
2. 都市機能強化による東京の都市力のさらなる向上 2256億円
3. 都市インフラの安全性を高め、安心できる社会の実現 2213億円

これまでの経過：

超党派政策会合からの提案・打合せ

2016 年

- 4月 21 日 超党派政策会合（国家プロジェクトづくり 第 11 回）
テーマ：
 - ・経済底上げを何よりも優先させた事業の構造化。(大判・たたき台)
 - ・東京都一組織委員会・政府・与野党・民間MP が協働して
2020 東京五輪を成功させることのできるアクションとプログラムの内容づくり。
- 9月 14 日 東京都 3 局長へ提案・打合せ（小池知事へ報告）
多羅尾 総務局長／ 中嶋 生活・文化局長 ／ 塩見 オリパラ準備局長
テーマ：超党派政策会合によるたたき台提案(大判)からの具体化プロジェクトとして、
「東京プラザ(仮称)」、「オリンピック・プラザ(仮称)」を提案・打合せ。
- 11月 9 日 超党派政策会合（国家プロジェクトづくり 第 12 回）
テーマ：
 - ・“五輪成功への新しい都政姿勢として重要なプロジェクト。”
 - “「東京プラザ(仮称)」の成功に向け、東京都一五輪組織委員会
一国・与野党・民間MP が協働して進めたらよい。”（石原信雄顧問 談）
 - ・“2020 新しいレガシーづくりに向け、1964 年、1980-85 年を超える
具体的な小時代づくりを。”——「東京プラザ(仮称)」を着地・集約場へ。
(レガシーづくりへの各議連)

[11 月 9 日 討議の焦点となった内容]

- “新しいレガシーづくりへ、開発場・着地場が必要。”
“当政策会合が都に提案、検討を進める「東京プラザ(仮称)」を落とし所として
具体化したい。”

与野党幹部議員と レガシー化への関連議連の事務局長、
内閣五輪推進本部(多田統括官)、五輪組織委員会(井上運営局長)、
他参画者の討議より意見集約。

「 1964 前回東京五輪後、1980-85 年(日本を牽引した小時代 別紙参照)を超える
新しいレガシーづくりを、2020 年に向け実行しよう。」
——として目標化されました。

「東京プラザ(仮称)」は、東京の顔出しに向け、都の 3 局長へ提案、具体化に向け
検討を進めております。

都が事業主体、財団化(トヨタ財団等からのサポート含)を検討するなどして、
会期前・中・会期後においても東京がポテンシャルを維持し続けることができるよう、
事業化を図っていくものです。

東京2020へ新しい小時代をつくるための
「東京プラザ(仮称)」の事業計画・実施に向けた進行案

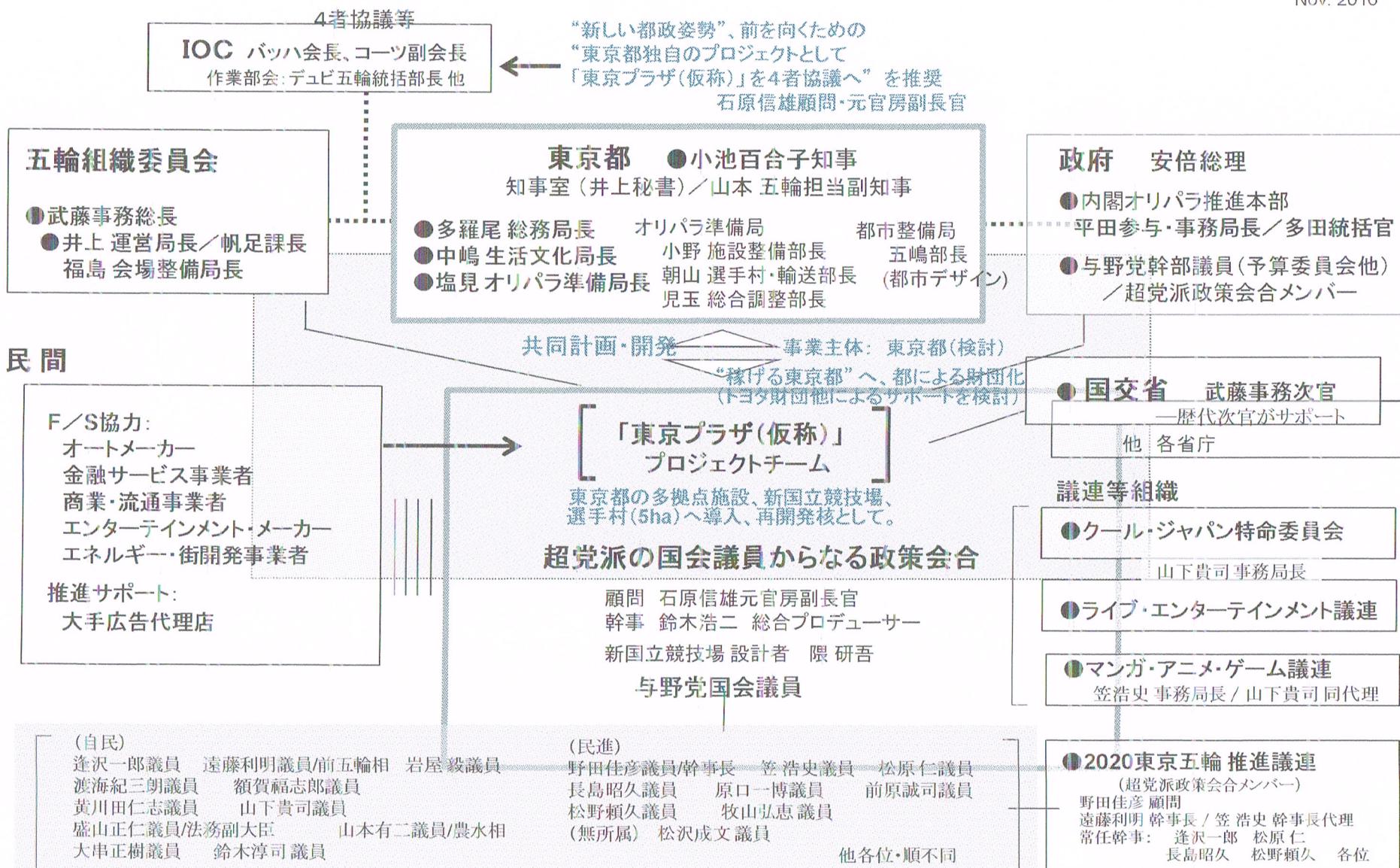
超党派政策会合 資料 (2016年12月6日／14日) 改訂版

取扱注意

試案作製: 鈴木浩二 総合プロデューサー

顧問: 石原信雄 元官房副長官

Nov. 2016



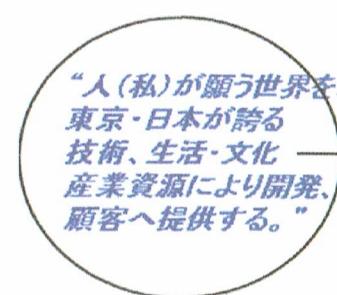
試案

2020東京五輪の成功に向けた—
「東京の顔出しと 東京から始まる新しい小時代づくりのための
東京プロジェクト（「東京プラザ（仮称）」他）の具体化計画」

「超党派政策会合」
試案作製：鈴木浩二 総合プロデューサー
顧問：石原信雄 元官房副長官
Revised in Jan. 2017 / Dec. 2016 取扱注意

作業部会資料（2016年12月6日／14日）改訂

東京の顔出しへの開発例



— IoT、AI、VR等利用による新しい成果物と開発・販売場づくり
イメージワーズ：
プライベート・プロダクト
／ ファイナル・プロダクト
消費者が欲する商材を、新しい業態で承り、高度な「技術／ソフト・コンテンツ」等を駆使して、より早く製品・商品化、顧客へ提供する。

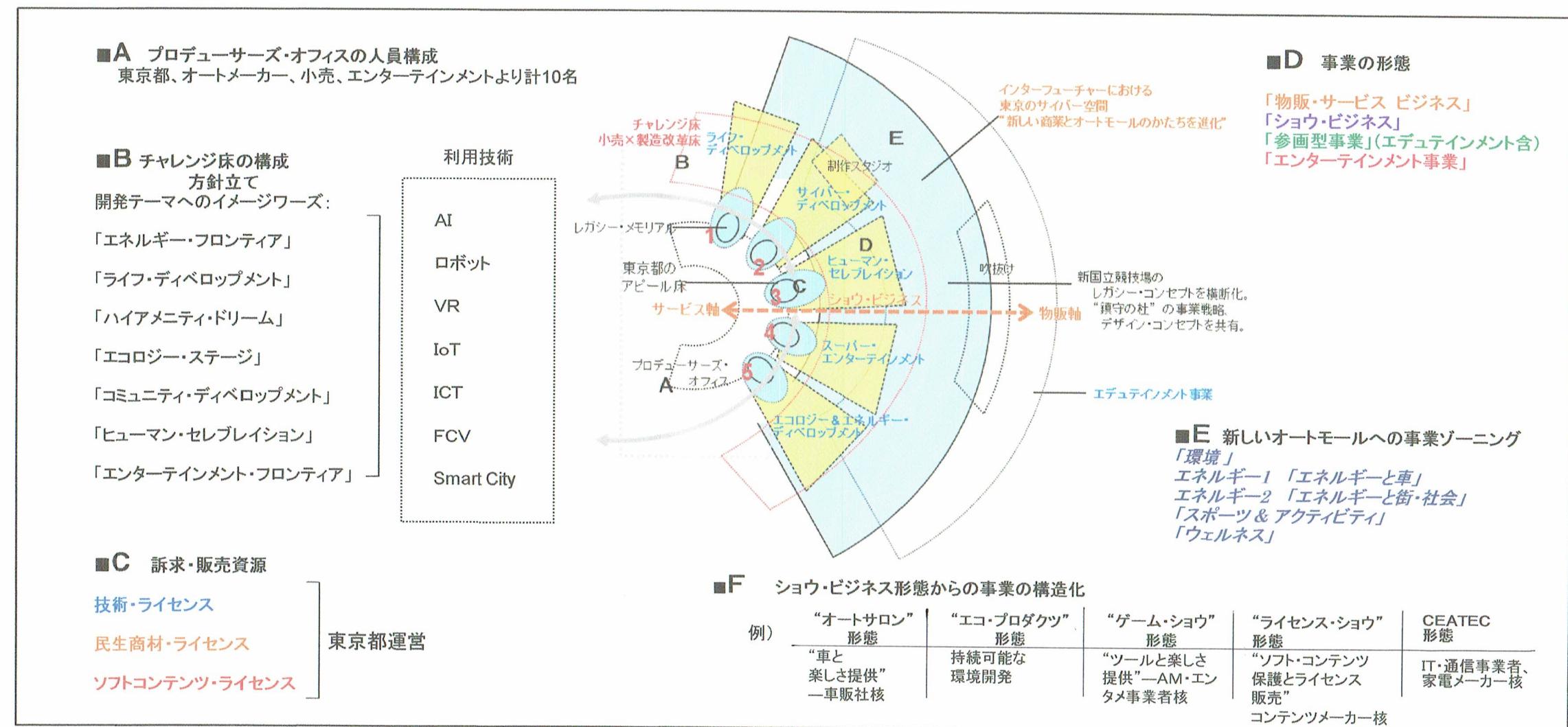
①モノ／物販商材

- a. 高付加価値化商材（レディメイド）FCV/EV、自動運転車、スマート・ハウジング商材、
- b. 少量多品種商材の製造・販売カスタマイズ車、ハートフル車、ロボット、キャラクター＆カスタマイズトイ、オーダーウェア、ウェアラブル機器、超福祉機器

②想いと体験／エンターテインメント商材

- 人の願い・想い・楽しさの提供を、新しい技術（VR・AI等）とソフト・コンテンツ（ゲーム、キャラクター等）によって製作・販売。レディメイド商材 + 製造・販売。
- ・VR商材（ハードシステム、ソフト）の製造と販売
—ゲーム商材、キャラクター・ライセンス商材
・音・映像にかかる、物販及び製作・インキュベート（登録門ビジネス）を含むサービス・ビジネス商材
・新しい小時代形成への開発・製造スタンダード、付加価値情報の発信

—新しい小時代を牽引の稼げる「東京プラザ（仮称）」 1500坪例 開発姿勢



試案

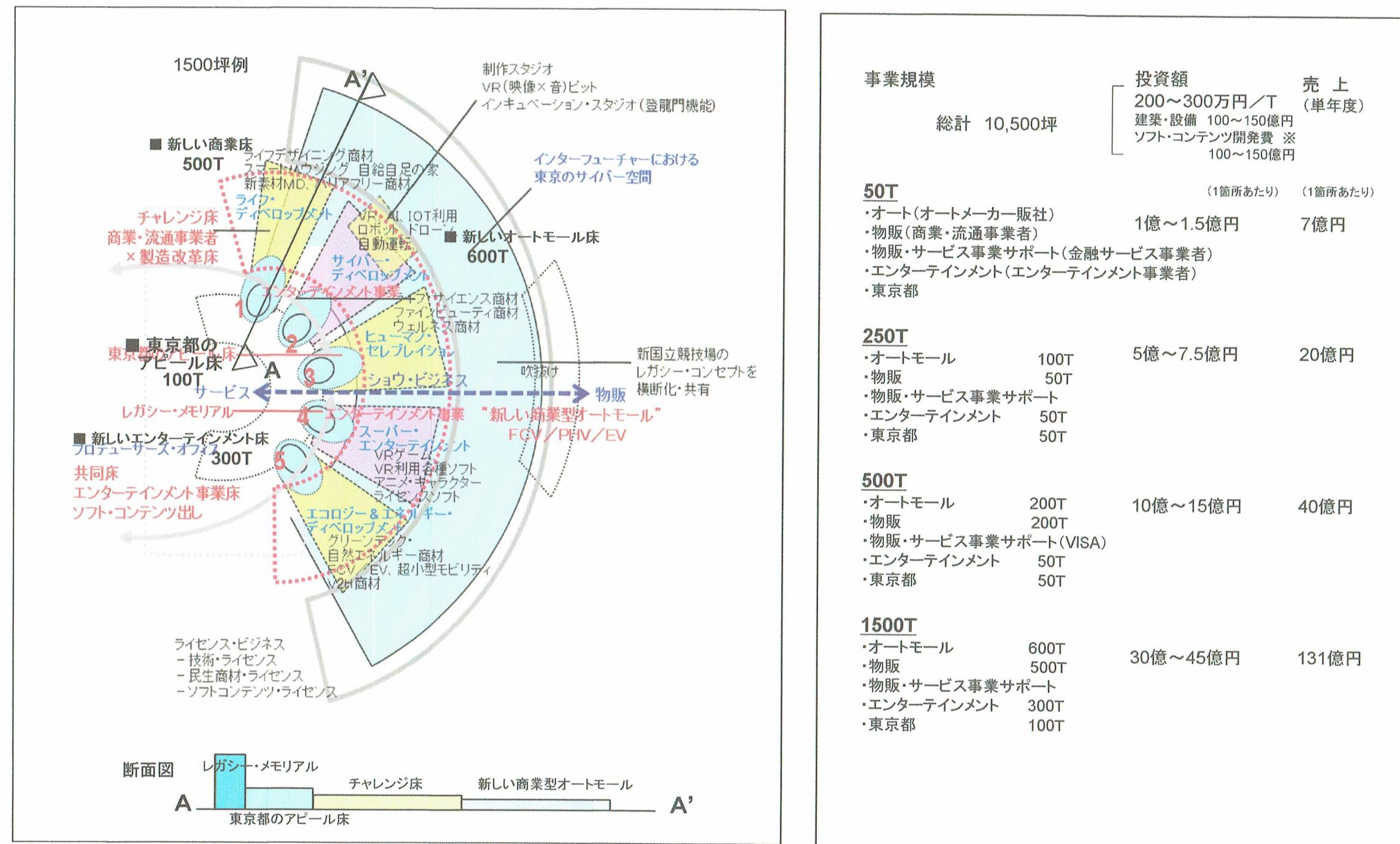
2020東京五輪の成功に向けた—

「東京の顔出しと 東京から始まる新しい小時代づくりのための
東京プロジェクト(「東京プラザ(仮称)」他) の具体化計画」

「超党派政策会合」
試案作製: 鈴木浩二 総合プロデューサー
顧問: 石原信雄 元官房副長官
Revised in Jan. 2017 / Dec. 2016 取扱注意

作業部会資料 (2016年12月14日) 改訂

—新しい小時代を牽引の 稼げる「東京プラザ(仮称)」 全体の戦略図



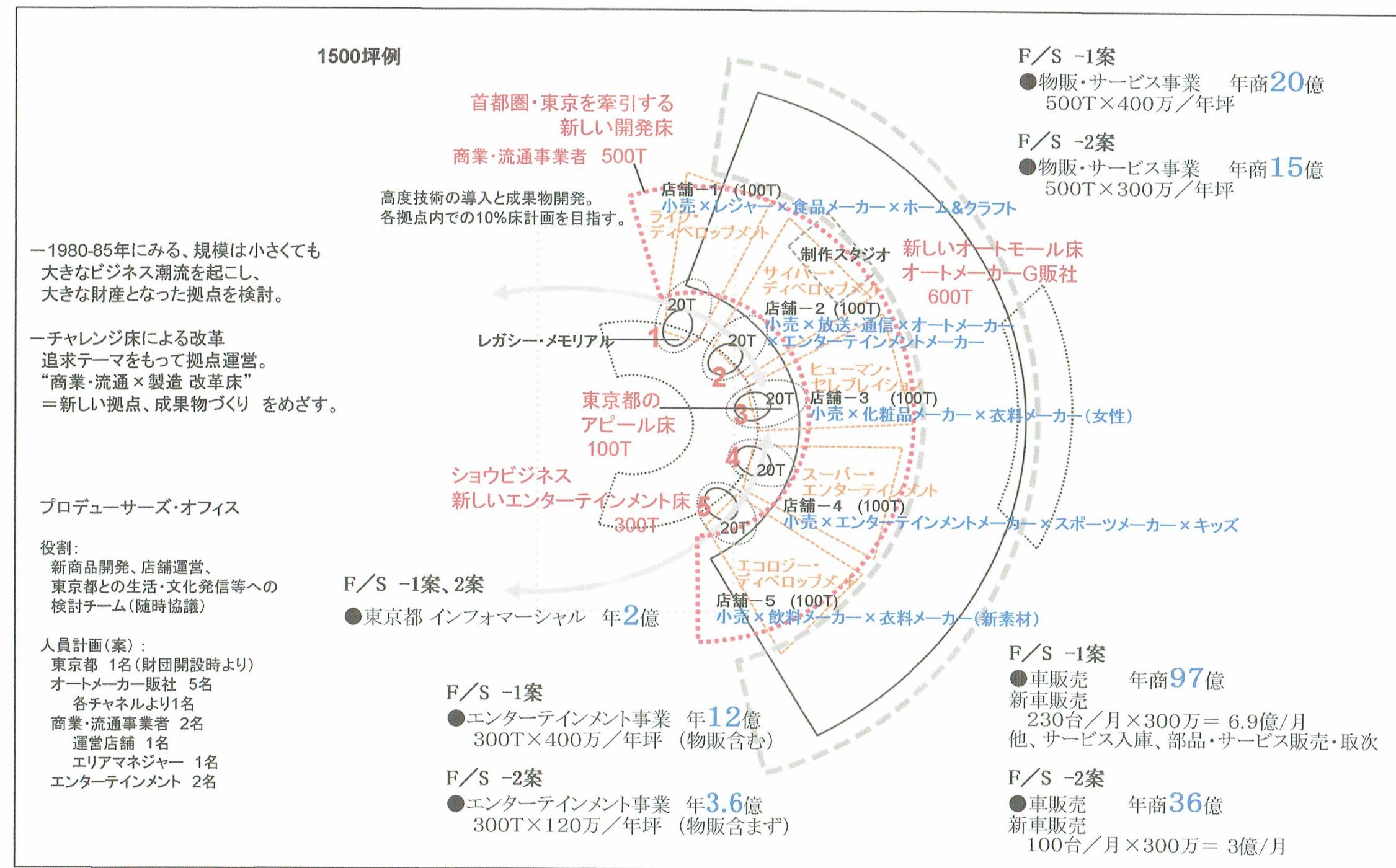
試案

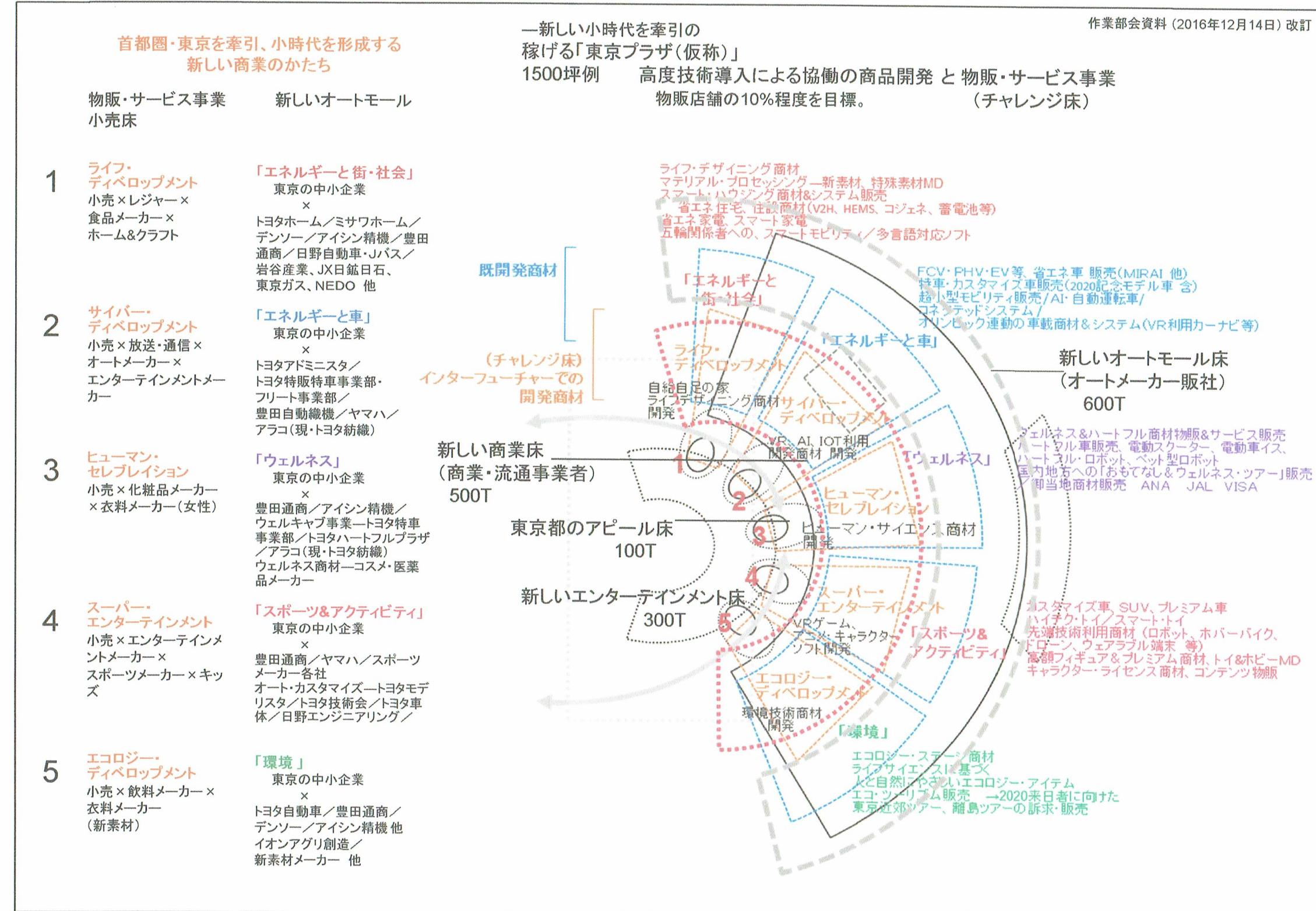
2020東京五輪の成功に向けた—
 「東京の顔出しと 東京から始まる新しい小時代づくりのための
 東京プロジェクト(「東京プラザ(仮称)」他) の具体化計画」

「超党派政策会合」
 試案作製: 鈴木浩二 総合プロデューサー
 顧問: 石原信雄 元官房副長官
 Revised in Jan. 2017 / Dec. 2016 取扱注意

—新しい小時代を牽引の 稼げる「東京プラザ(仮称)」 拠点(物販・サービス)計画

作業部会資料 (2016年12月14日) 改訂





—新しい小時代を牽引の
稼げる「東京プラザ(仮称)」

事業F/S—1案 規模別4タイプの投資と売上

超党派政策会合 資料(2016年12月14日)

初年度 (千円)														
50坪	初期投資	坪当投資	事業費	賃貸収入	支出	税引き利益額	税引き利益率	キャップレート	黒字転換(年)	累損解消(年)	借入完済(年)	投下資本回収(年)	5年時余剰金	10年時余剰金
1か所	125,000	2,500	155,900	60,500	49,481	7,500	12.4%	15.2%	1	1	9	9	20,309	34,500
50か所	6,250,000		7,795,000	3,025,000	2,474,050	375,000	12.4%						1,015,450	1,725,000
面積	月坪売り	月売上	売上歩率	月賃料	月坪賃料	年商	年間坪売	新車12台/月 * @300万がベース						
自動車系	35	1,190	41,650	10.0%	4,165	119	499,800	14,280						
物販系	5	1,200	6,000	6.0%	360	72	72,000	14,400						
エンタメ系	5	1,200	6,000	5.0%	300	60	72,000	14,400						
公共系	5	800	4,000	3.0%	120	24	48,000	9,600						
合計	50	1,153	57,650		4,945	98.9	691,800	13,836						
250坪	初期投資	坪当投資	事業費	賃貸収入	支出	税引き利益額	税引き利益率	キャップレート	黒字転換(年)	累損解消(年)	借入完済(年)	投下資本回収(年)	5年時余剰金	10年時余剰金
1か所	500,000	2,000	593,000	210,100	172,901	25,200	12.0%	14.8%	1	1	9	9	73,070	121,700
10か所	5,000,000		5,930,000	2,101,000	1,729,010	252,000	12.0%						730,700	1,217,000
面積	月坪売り	月売上	売上歩率	月賃料	月坪賃料	年商	年間坪売	新車35/月 * @300万がベース						
自動車系	100	1,250	125,000	10.0%	12,500	125	1,500,000	15,000						
物販系	50	334	16,700	9.0%	1,503	30	200,400	4,008						
エンタメ系	50	334	16,700	14.0%	2,338	47	200,400	4,008						
公共系	50	167	8,350	8.0%	668	13	100,200	2,004						
合計	250	667	166,750		17,009	68	2,001,000	8,004						
500坪	初期投資	坪当投資	事業費	賃貸収入	支出	税引き利益額	税引き利益率	キャップレート	黒字転換(年)	累損解消(年)	借入完済(年)	投下資本回収(年)	5年時余剰金	10年時余剰金
1か所	1,000,000	2,000	1,176,000	413,300	334,442	53,800	13.0%	15.3%	1	1	9	9	167,452	285,800
5か所	5,000,000		5,880,000	2,066,500	1,672,210	269,000	13.0%						837,260	1,429,000
面積	月坪売り	月売上	売上歩率	月賃料	月坪賃料	年商	年間坪売	新車70台/月 * @300万がベース						
自動車系	200	1,200	240,000	10.0%	24,000	120	2,880,000	14,400						
物販系	200	334	66,800	10.0%	6,680	33	801,600	4,008						
エンタメ系	50	334	16,700	14.0%	2,338	47	200,400	4,008						
公共系	50	167	8,350	5.0%	418	8	100,200	2,004						
合計	500	664	331,850		33,436	67	3,982,200	7,964						
1500坪	初期投資	坪当投資	事業費	賃貸収入	支出	税引き利益額	税引き利益率	キャップレート	黒字転換(年)	累損解消(年)	借入完済(年)	投下資本回収(年)	5年時余剰金	10年時余剰金
1か所	3,750,000	2,500	4,382,500	1,386,700	1,127,918	175,800	12.7%	14.6%	1	1	9	9	511,960	840,601
2か所	7,500,000		8,765,000	2,773,400	2,255,836	351,600	12.7%						1,023,920	1,681,202
面積	月坪売り	月売上	売上歩率	月賃料	月坪賃料	年商	年間坪売	新車230台/月 * @300万がベース						
自動車系	600	1,350	810,000	10.0%	81,000	135	9,720,000	16,200						
物販系	500	334	167,000	10.0%	16,700	33.4	2,004,000	4,008						
エンタメ系	300	334	100,200	14.0%	14,028	46.76	1,202,400	4,008						
公共系	100	167	16,700	5.0%	835	8.35	200,400	2,004						
合計	1,500	729	1,093,900		112,563	75,042	13,126,800	8,751						
合計	初期投資	坪当投資	事業費	賃貸収入	支出	税引き利益額	税引き利益率	キャップレート	黒字転換(年)	累損解消(年)	借入完済(年)	投下資本回収(年)	5年時余剰金	10年時余剰金
各1か所	5,375,000		6,307,400	2,070,600	1,684,742	262,300	12.7%						772,791	1,282,601
67か所	23,750,000		28,370,000	9,965,900	8,131,106	1,247,600	12.5%						3,607,330	6,052,202

一新しい小時代を牽引の
稼げる「東京プラザ(仮称)」

事業F/S—1案 1,500坪

取扱注意

試案作製:「超党派政策会合」主宰・幹事
鈴木浩二 総合プロデューサー
F/S協力: 秋野 宏樹
Dec. 2016

■事業概要

事業名称	東京プラザ 1500坪 投資は250万/坪 売り上げは年131億 73万/月・坪売の設定				
事業概要	東京プラザ 1500坪 (事業者が既存床面積一括で借り、東京プラザモデルで展開する)				
計画敷地面積	1,500坪				
設定用途	東京プラザ				
構造・階数	S造 地上 1階 地下 10階 PH階 1階				
延床面積	法定延床面積: 1,500坪 施工床面積: 1,500坪				
期間	事業期間: 3ヶ月	施工期間: 3ヶ月	標準工期: 10.9ヶ月		

■事業費試算前提条件

土地課税評価額	0千円	土地評価単価:	0千円/坪 × 計画敷地面積 × 土地評価率: 70%
建築費	3,750,000千円	施工単価:	2,500千円/坪 × 施工延床面積
その他工事費(土壤改良、脚注)	0千円	内、土壤改良は1.8万坪×10万/坪で計	0坪 × 施工単価 0千円/坪
建物建設費	3,750,000千円	(建築費+その他工事費)	
建物課税評価額	2,625,000千円	建物評価率:	70% × 建物建設費

■事業費試算

用地関連手数料	0千円	新規取得面積:	0坪 × 土地評価額
3 不動産取得税	0千円	手数料率:	0% × 土地取得費
4 登録免許税	0千円	取得税率:	3.0% × 土地取得費 × 土地評価率
5 固定資産税	0千円	登録免許税率:	1.5% × 土地取得費 × 土地評価率
6 都市計画税	0千円	固定資産税率:	1.4% × 土地課税評価額 × 事業期間 ÷ 12ヶ月
7 その他	0千円	都市計画税率:	0.3% × 土地課税評価額 × 事業期間 ÷ 12ヶ月
8 土地代利息	0千円	建設中金利:	0% × (1~7:小計) × 事業期間 ÷ 12ヶ月
小計	0千円	(1~8:小計)	
建物関連費	3,750,000千円	既存建物床面積:	0坪 × 工事単価 0千円/坪
2 除却解体費	0千円	企画設計料率:	3.0% × 建物建設費
3 企画料	112,500千円	企画設計料率:	3.0% × 建物建設費
4 設計・管理費	112,500千円		
5 什器備品	0千円		
6 各種負担金	0千円		
7 近隣対策費	0千円		
8 不動産取得税	0千円	取得税率:	0.0% × 建物課税評価額
9 登録免許税	0千円	登録免許税率:	0.0% × 建物課税評価額
10 事業所税	0千円	対象面積:	0m² × 6.0千円/m²
11 開業準備費	0千円		
12 手賃費	10,000千円		
13 建設中金利	0千円	建設中金利:	0% × (1~4+6+10:小計) × 施工期間 ÷ 12ヶ月 ÷ 2
14 抵当権設定費用	0千円	設定料率:	0% × 借入金額
小計	3,985,000千円	(1~14:小計)	
15 消費税	397,500千円	消費税率:	100% × (1~5+11:小計)
事業費合計	4,382,500千円	用地関連費+建物関連費+消費税	

■資金調達

1 自己資金	0千円	敷金合計(算入年度0年度のみ) × 初年度入居率	
2 敷金	0千円		
3 借入金 1	4,382,500千円	0.70%(1~5年) 1.00% (6~10年) 1.00% (11~20年) 元利均等返済	
4 借入金 2	0千円	0.00%(1~5年) 0.00% (10~年) 元利均等返済	
5 建設協力金/保証金	千円	0.00% (1~1年) 元金返済据置 % (~ 20年) 元金均等返済	
6 補助金等	0千円		
合計	4,382,500千円	(1~6:合計)	

超党派政策会合 資料(2016年12月14日)

■賃貸条件設定		年商千円	年商千円	年商千円	年商千円		
項目	自動車系	9,720,000	物販系	2,004,000	エンタメ系	1,202,400	
賃貸面積	600坪	500坪	300坪	100坪	84千円/坪		
月額賃料	135.0千円/坪	33.4千円/坪	46.8千円/坪	2千円/坪	2千円/坪		
共益費	2千円/坪	2千円/坪	2千円/坪	2千円/坪	2千円/坪		
年間賃料	986,400千円	212,400千円	175,500千円	12,400千円	12,400千円		
敷金設定	0ヶ月	ヶ月	ヶ月	ヶ月	ヶ月		
敷金	0千円	0千円	0千円	0千円	0千円		
敷金算入年度	0年度	0年度	0年度	0年度	0年度		
入居年度	初年度 100%	100%	100%	100%	100%		
居次年度	100%	100%	100%	100%	100%		
3年度以降	100%	100%	100%	100%	100%		
設定月坪売り・歩道	1,350	10.0%	334	10.0%	334		
■初年度損益計画		合計面積	1,500	年間坪売り	8,751		
自動車系	986,400千円	年間賃料 × 初年度入居率					
物販系	212,400千円	年間賃料 × 初年度入居率					
エンタメ系	175,500千円	年間賃料 × 初年度入居率					
公共系	12,400千円	年間賃料 × 初年度入居率					
その他収入	千円	運用益	0千円	運用利回り:	0.0% : 2年目より計上		
合計	1,386,700千円						
支払費用	27,700千円	営業収入合計 × 経費率: 2.0%					
委託費	41,600千円	営業収入合計 × 経費率: 3.0%					
経費	10,000千円	(応事務、人件費等経費想定)					
支払い家賃	656,340千円	面積 1,500坪	5% 家賃歩率	36千円 月坪家賃			
保険料率	3,800千円	建物建設費 × 料率: 0.1%					
維持修繕費	0千円	建物建設費 × 料率: 0.3% (3年目より計上)					
地傭税	0千円	(相続税評価 - 基礎控除): 千円 × 税率: 0.00%					
土地固定資産税	0千円	土地課税評価額 × 税率 × 軽減率: 100.0%					
土地都市計画税	0千円	土地課税評価額 × 税率 × 軽減率: 100.0%					
建物固定資産税	0千円	建物課税評価額 × 税率 × 軽減率: 0.0%					
建物都市計画税	0千円	建物課税評価額 × 税率 × 軽減率: 0.0% (5年間)					
長期借入金利	30,678千円	短期借入金利: 3.5%					
短期借入金利	0千円						
減価償却費	357,800千円						
合計	1,127,918千円	NOI(純営業収入) = 差額損益 + 減価償却 + 借り入れ金 639,378					
差引損益	250,900千円	利益率 18.1%					
納税引当金	75,100千円	法人税率: 29.9%					
税引後利益	175,800千円	税引後利益 12.7% キャップレート = NOI/総投資 14.6%					
■再投資額設定		再投資額	562,500千円	建物建設費 × 再投資割合:	15.0% : 20年目計上		
■減価償却費設定		耐用年数	10年(残存価値:10%)	定額法			
建物本体比率	70%	耐用年数	10年(残存価値:10%)	定額法			
建物設備比率	30%	耐用年数	10年(残存価値:10%)	定額法			
什器・備品	0千円	耐用年数	5年(残存価値:10%)	定額法			
再投資額	562,500千円	耐用年数	15年(残存価値:10%)	定額法	(建物=建物建設費+企画料+設計料+近隣対策費)		
■上昇率の設定(3年毎)		賃貸収入	0.0% 上昇	経費	0.0% 上昇 <th>土地価格</th> <td>0.0% 上昇</td>	土地価格	0.0% 上昇
その他収入	0.0% 上昇	支払い家賃	0.0% 上昇	修繕費	2.5% 上昇		

—新しい小時代を牽引の
稼げる「東京プラザ(仮称)」

事業F/S—2案 規模別4タイプの投資と売上

超党派政策会合 資料(2016年12月14日)

初年度 (千円)														
50坪	初期投資	坪当投 資	事業費	賃貸収入	支出	税引き利益 額	税引き利 益率	キャップ レート	黒字転 換(年)	累損解 消(年)	借入完 済(年)	投下資本 回収(年)	5年時余 剰金	10年時余 剰金
1か所	30,000	600	45,000	17,700	14,265	2,300	13.0%	14.5%	1	1	9	9	3,793	6,200
50か所	1,500,000		2,250,000	885,000	713,270	115,000	13.0%					189,650	310,000	
面積	月坪売り	月売上	売上歩率	月賃料	月坪賃料	年商	年間坪売	新車3台/月 * @300万がベース						
自動車系	35	286	10,010	10.0%	1,001	28.6	120,120	3,432	新車3台/月 * @300万がベース					
物販系	5	250	1,250	10.0%	125	25	15,000	3,000	新車3台/月 * @300万がベース					
エンタメ系	5	80	400	40.0%	160	32	4,800	960	新車3台/月 * @300万がベース					
公共系	5	180	900	10.0%	90	18	10,800	2,160	新車3台/月 * @300万がベース					
合計	50	251	12,560		1,376	27.52	150,720	3,014	新車3台/月 * @300万がベース					
250坪	初期投資	坪当投 資	事業費	賃貸収入	支出	税引き利益 額	税引き利 益率	キャップ レート	黒字転 換(年)	累損解 消(年)	借入完 済(年)	投下資本 回収(年)	5年時余 剰金	10年時余 剰金
1か所	150,000	600	184,900	77,400	66,494	7,400	9.6%	14.2%	1	1	9	9	17,662	27,700
10か所	1,500,000		1,849,000	774,000	664,940	74,000	9.6%					176,620	277,000	
面積	月坪売り	月売上	売上歩率	月賃料	月坪賃料	年商	年間坪売	新車10台/月 * @300万がベース						
自動車系	100	350	35,000	10.0%	3,500	35	420,000	4,200	新車10台/月 * @300万がベース					
物販系	50	250	12,500	8.0%	1,000	20	150,000	3,000	新車10台/月 * @300万がベース					
エンタメ系	50	100	5,000	20.0%	1,000	20	60,000	1,200	新車10台/月 * @300万がベース					
公共系	50	180	9,000	5.0%	450	9	108,000	2,160	新車10台/月 * @300万がベース					
合計	250	246	61,500		5,950	24	738,000	2,952	新車10台/月 * @300万がベース					
500坪	初期投資	坪当投 資	事業費	賃貸収入	支出	税引き利益 額	税引き利 益率	キャップ レート	黒字転 換(年)	累損解 消(年)	借入完 済(年)	投下資本 回収(年)	5年時余 剰金	10年時余 剰金
1か所	300,000	600	359,800	205,200	188,639	11,200	5.5%	13.1%	1	1	10	10	22,037	29,500
5か所	1,500,000		1,799,000	1,026,000	943,195	56,000	5.5%					110,185	147,500	
面積	月坪売り	月売上	売上歩率	月賃料	月坪賃料	年商	年間坪売	新車40台/月 * @300万がベース						
自動車系	200	500	100,000	10.0%	10,000	50	1,200,000	6,000	新車40台/月 * @300万がベース					
物販系	200	250	50,000	10.0%	5,000	25	600,000	3,000	新車40台/月 * @300万がベース					
エンタメ系	50	100	5,000	14.0%	700	14	60,000	1,200	新車40台/月 * @300万がベース					
公共系	50	160	8,000	5.0%	400	8	96,000	1,920	新車40台/月 * @300万がベース					
合計	500	326	163,000		16,100	32	1,956,000	3,912	新車40台/月 * @300万がベース					
1500坪	初期投資	坪当投 資	事業費	賃貸収入	支出	税引き利益 額	税引き利 益率	キャップ レート	黒字転 換(年)	累損解 消(年)	借入完 済(年)	投下資本 回収(年)	5年時余 剰金	10年時余 剰金
1か所	975,000	650	1,147,000	606,000	537,969	46,300	7.6%	14.6%	1	1	9	9	132,101	840,601
2か所	1,950,000		2,294,000	1,212,000	1,075,938	92,600	7.6%					264,202	1,681,202	
面積	月坪売り	月売上	売上歩率	月賃料	月坪賃料	年商	年間坪売	新車100台/月 * @300万がベース						
自動車系	600	500	300,000	10.0%	30,000	50	3,600,000	6,000	新車100台/月 * @300万がベース					
物販系	500	250	125,000	10.0%	12,500	25	1,500,000	3,000	新車100台/月 * @300万がベース					
エンタメ系	300	100	30,000	14.0%	4,200	14	360,000	1,200	新車100台/月 * @300万がベース					
公共系	100	160	16,000	5.0%	800	8	192,000	1,920	新車100台/月 * @300万がベース					
合計	1,500	314	471,000		47,500	31,666,667	5,652,000	3,768	新車100台/月 * @300万がベース					
合計	初期投資	坪当投 資	事業費	賃貸収入	支出	税引き利益 額	税引き利 益率	キャップ レート	黒字転 換(年)	累損解 消(年)	借入完 済(年)	投下資本 回収(年)	5年時余 剰金	10年時余 剰金
各1か所	1,455,000		1,736,700	906,300	807,367	67,200	7.4%						175,593	904,001
67か所	6,450,000		8,192,000	3,897,000	3,397,343	337,600	8.7%						740,657	2,415,702

一新しい小時代を牽引の
稼げる「東京プラザ(仮称)」

事業F/S—2案 1,500坪

取扱注意

試案作製: 「超党派政策会合」主宰・幹事
鈴木浩二 総合プロデューサー
F/S協力: 秋野 宏樹
Dec. 2016

事業概要	
事業名称	東京プラザ 1500坪 投資は65万/坪 売り上げは年56億 31万/月・坪売の設定
事業概要	東京プラザ 1500坪 (事業者が既存床を一括で借り、東京プラザモデルで展開する)
計画敷地面積	0.00 坪
設定用途	プラザ
構造・階数	地上 1 階 地下 0 階 PH階 1 階
延床面積	法定延床面積: 1,500.0 坪 施工床面積: 1,500.0 坪
期間	事業期間: 3ヶ月 施工期間: 3ヶ月 標準工期: 10.9ヶ月

事業費試算前提条件	
土地課税評価額	0 千円 土地評価単価: 0 千円/坪 × 計画敷地面積 × 土地評価率: 70 %
建築費	975,000 千円 施工単価: 650 千円/坪 × 施工延床面積
その他工事費(土壤改良、開	0 千円 内、土壤改良は1.8万坪×10万/坪で計 0 坪 × 施工単価 0 千円/坪
建物建設費	975,000 千円 (建築費+その他工事費)
建物課税評価額	682,500 千円 建物評価率: 70 % × 建物建設費

事業費試算	
用地関連費	1 土地取得費 0 千円 新規取得面積: 0.0 坪 × 土地評価額
	2 土地関連手数料 0 千円 手数料率: 0.0 % × 土地取得費
	3 不動産取得税 0 千円 取得税率: 3.0 % × 土地取得費 × 土地評価率
	4 登録免許税 0 千円 登録免許税率: 1.5 % × 土地取得費 × 土地評価率
	5 固定資産税 0 千円 固定資産税率: 1.4 % × 土地課税評価額 × 事業期間 ÷ 12ヶ月
	6 都市計画税 0 千円 都市計画税率: 0.3 % × 土地課税評価額 × 事業期間 ÷ 12ヶ月
	7 その他 0 千円 建設中金利: 0.0 % × (1~7:小計) × 事業期間 ÷ 12ヶ月
	小計 0 千円 (1~8:小計)
建物関連費	1 建物建設費 975,000 千円 既存建物床面積: 0 坪 × 工事単価 0 千円/坪
	2 除却解体費 0 千円 企画設計料率: 3.0 % × 建物建設費
	3 企画料 29,300 千円 企画設計料率: 3.0 % × 建物建設費
	4 設計・管理費 29,300 千円 0.0 % × 建物建設費
	5 什器備品 0 千円 0.0 % × 建物建設費
	6 各種負担金 0 千円 0.0 % × 建物建設費
	7 近隣対策費 0 千円 0.0 % × 建物建設費
	8 不動産取得税 0 千円 取得税率: 0.0 % × 建物課税評価額
	9 登録免許税 0 千円 登録免許税率: 0.0 % × 建物課税評価額
	10 事業所税 0 千円 対象面積: 0 m² × 6.0 千円/m²
	11 開業準備費 0 千円
	12 予備費 10,000 千円
	13 建設中金利 0 千円 建設中金利: 0.0 % × (1~4+6+10:小計) × 施工期間 ÷ 12ヶ月 ÷ 2
	14 抵当権設定費用 0 千円 設定料率: 0.0 % × 借入金額
	小計 1,043,600 千円 (1~14:小計)
消費税	15 消費税 103,400 千円 消費税率: 100 % × (1~5+11:小計)
事業費合計	
	1,147,000 千円 用地関連費+建物関連費+消費税

資金調達	
資金調達	1 自己資金 0 千円 敷金合計(算入年度0年度のみ) × 初年度入居率
	2 敷 金 0 千円 100 % (6~10年) 元利均等返済
	3 借入金 1 1,147,000 千円 0.70 % (1~5年) 0.00 % (10~年) 元利均等返済
	4 借入金 2 0 千円 0.00 % (1~5年) 0.00 % (10~年) 元利均等返済
	5 建設協力金/保証金 0 千円 0.00 % (1~1年) 元金返済据置 % (~20年) 元金均等返済
	6 助扶助金等 0 千円
	合計 1,147,000 千円 (1~6:合計)

超党派政策会合 資料(2016年12月14日)

賃貸条件設定		年商千円	年商千円	年商千円	年商千円	
項目	自動車系	3,600,000	物販系	1,500,000	エンタメ系	360,000
賃貸面積	600 坪	500 坪	300 坪	100 坪	80 坪	
月額賃料	500 千円/坪	250 千円/坪	140 千円/坪	2 千円/坪	2 千円/坪	
共益費	2 千円/坪	2 千円/坪	2 千円/坪	2 千円/坪	2 千円/坪	
年間賃料	374,400 千円	162,000 千円	57,600 千円	12,000 千円	12,000 千円	
敷金設定	0 ヶ月	0 ヶ月	0 ヶ月	0 ヶ月	0 ヶ月	
敷 金	0 千円	0 千円	0 千円	0 千円	0 千円	
敷金算入年度	0 年度	0 年度	0 年度	0 年度	0 年度	
入居初年度	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	
居次年度	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	
3年度以降	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	
設定月坪売り・歩車	500	250	100	14.0%	160	
初年度損益計画		合計面積 坪	1,500	年間坪売り	3,768	
自 動 車 系	374,400 千円	年間賃料 × 初年度入居率				
物 販 系	162,000 千円	年間賃料 × 初年度入居率				
エンタメ系	57,600 千円	年間賃料 × 初年度入居率				
公共系	12,000 千円	年間賃料 × 初年度入居率				
その他の収入	千円					
運用益	0 千円	運用利回り: 0.0 % : 2年目より計上				
合 計	606,000 千円					
管理費・修繕費等	12,100 千円	営業収入合計 × 経費率: 2.0 %				
委託費	18,200 千円	営業収入合計 × 経費率: 3.0 %				
経 費	10,000 千円	(応事務、人件費等経費規定)				
支 払 い 家 費	395,640 千円	面積 1,500 坪				
保険料率	1,000 千円	建物建設費 × 料率: 0.1				
維持修繕費	0 千円	建物建設費 × 料率: 0.3 % (3年目より計上)				
地 働 税	0 千円	(相続税評価 - 基礎控除): 千円 × 税率: 0.00 %				
土 地 固 定 資 產 稅	0 千円	土地課税評価額 × 税率 × 軽減率: 100.0 %				
土 地 都 市 計 画 稅	0 千円	土地課税評価額 × 税率 × 軽減率: 100.0 %				
建 物 固 定 資 產 稅	0 千円	建物課税評価額 × 税率 × 軽減率: 100.0 % (5年間)				
建 物 都 市 計 画 税	千円	建物課税評価額 × 税率				
長 期 借 入 金 金 利	8,029 千円	短期借入金利: 3.5 %				
短 期 借 入 金 金 利	0 千円					
減 價 償 却 費	93,000 千円					
合 計	537,969 千円	NOI(純営業収入)=差額損益+減価償却+借り入れ金 167,129				
差引損益	66,100 千円	利益率 10.9 %				
納税引当金	19,800 千円	法人税率: 29.9 %				
税引後利益	46,300 千円	税引後利益 7.6 % キャップレート=NOI/総投 14.6 %				
再投資額設定		建物建設費 × 再投資割合:	15.0 % : 20年目計上			
再投資額	146,250 千円					
減価償却費設定						
建物本体比率	70 %	耐用年数 10 年(残存価値:10%)	定額法			
建物設備比率	30 %	耐用年数 10 年(残存価値:10%)	定額法			
什器・備品	0 千円	耐用年数 5 年(残存価値:10%)	定額法			
再投資額	146,250 千円	耐用年数 15 年(残存価値:10%)	定額法			
		(建物=建物建設費+企画料+設計料+近隣対策費)				
上昇率の設定(3年毎)						
賃貸収入	0.0 % 上昇	経費 0.0 % 上昇	土地価格 0.0 % 上昇			
その他収入	0.0 % 上昇	支払い家賃 0.0 % 上昇	修繕費 2.5 % 上昇			

試案

トヨタG (委託者:張名善会長-鈴木)による“これからの100年”(日野自動車跡地計画)戦略の事業構造

超党派政策会合 資料 (2016年12月6日)

作製: 鈴木浩二 総合プロデューサー
顧問: 石原信雄 元官房副長官
Sept. 2014 取扱注意

5つの開拓テーマ・ステージ設定	ターゲット設定 & 対象事業者	MDターゲット & サービスビジネス	ショウ・ビジネス	エデュテインメント edut:エデュテインメント ppt:参加 prd:製作 exp:体験・実験 Ing:学習	アミューズメント
1.「環境」	■自然／地球環境・環境技術 日野自動車／トヨタ自動車／トヨタG ■食と農業 バイオマス、バイオコークス、循環型農業 ■LOHAS 商材&サービスビジネス 商業核(イオンG)／イオングリ創造 異業種(AMメーカー、食品・飲料メーカー)	●「ヒューマン・セレブレーション」商材 拡がるサイエンスが形づくるヒューマンウェア 商材—ライフサイエンス／バイオ・エステティック／ファインピューティ ●「ライフ・ディベロップメント」商材 近未来技術によって創られるハイアメニティ 商材、自給自足の家、バイオデザイン・ホーム ●「ライフ・デザインニング」商材 グリーンテック、マテリアル・プロセッシング 新素材、特殊素材MD ●「エコロジー・ステージ」商材 ライフサイエンスに基づく 人と自然にやさしいエコロジー・アイテム ログハウス、クリーンシステム・ハウス、 ホームリサイクル	事業者—日野自動車、トヨタ自動車、トヨタ販社、 豊田通商、デンソー他による商品訴求 ○キャラクター利用による 「スマート商材」「エネルギー・マネジメント」への インストラクションと展示&PV訴求 ○「日野自動車の全て」メディアミックス訴求ビジ ネス withカミオン	事業者—日野自動車、トヨタG、トヨタホーム、商 業核・異業種事業者によるエデュテインメント ○環境と新しいエネルギーを学ぶ edut. 水素と環境=水素で動く FCV車の構造を楽しく知る edut. ○ホームロボット 環境と住宅の科学を楽しく学ぶ edut. ○昭和17年からの日野自の工場部材を再利用 した、ものづくり工房 edut. prd.	“カスタマイズ・アミューズメント” 「マテリアル・ディベロップメント」、 「サイバー・ディベロップメント」、 「ライフ・ディベロップメント」、 「レジャー・ディベロップメント」
エネルギー1 2.「エネルギーと車」	■スマート・モビリティ商材 & V2Hシステム 日野自動車／トヨタ自動車／トヨタ販社／ トヨタ特販特車事業部・フリート事業部／ 豊田自動織機／ヤマハ／プライムアースEV:エナジー ■オート関連商材 日野自動車／トヨタG／トヨタ販社／ ヤマハ／トヨタ特販特車事業部／アラコ (現・トヨタ紡織) ■水素ステーション関連 岩谷産業、JX日鉄日石、東京ガス、NEDO	○FCV・PHV・EV等、省エネ車 ○超小型モビリティ i-ROAD/ウイングレット/コムス ○自動運転AHD/A / 自動衝突防止システム ASV / 衝突被害軽減システム PCS 搭載車 ○V2H サービス販売(トヨタTCS-HEMS 他) ○スマート充電システム ○太陽光発電付トレーラーハウス(住居用、店 舗・事務所タイプ、マルチバーバス) ○高張力鋼板(超ハイテン)利用商材	事業者—日野自動車、トヨタG、商業核・異業種 事業者による商品訴求 ○日野自・トヨタGによる「未来のクルマ」「未来の住宅」3Dプロジェクト ショットマッピング利用インストラクション ○日野自・トヨタによるFC(FuelCell)、クリーン・ ディーゼルのしきみ展示&PV訴求 ○キャラクター利用の水素STナビ&インストラク ション ○「夢のクルマアートコンテストbyトヨタ」紹介 展示	事業者—日野自動車、トヨタG、商業核・異業種非 事業者によるエデュテインメント ○超小型モビリティの乗車体験 edut. ○自動運転車の操作体験 edut. ○こどもスマート共和国—ライドコース(Camatte . Plus, キッズ向けダカラ参戦車利用) edut. ○新しいエネルギーで動くいろいろな近 未来トイづくり ○日野自・トヨタGによる無人部品搬送シ ステム(AGV)利用によるオートライド・ア ミューズメント	○水素エネルギーで動く“リアル(本物) のよなな”Toy クルマ 米国ジェリー・キャット、HAVA、 Wow Wee, Kaloo、 リープロップ ○新しいエネルギーで動くいろいろな近 未来トイづくり ○日野自・トヨタGによる無人部品搬送シ ステム(AGV)利用によるオートライド・ア ミューズメント
エネルギー2 3.「エネルギーと 街・社会」	■スマートCity/Livable City ■ハウジング、スマート・ハウジング関連 ■エネルギー・マネジメント(HEMS/BEMS/CEMS) トヨタホーム／ミサワホーム／デンソー／ トヨタ自動車／アイシン精機／豊田通商／ (KDDI)／シャープ／東京電力／東京ガス 他) ■街の交通インフラ&はたらく車 日野自動車／JRバス／トヨタ自動車／ デンソー／アイシン精機／ モリタ／東京特殊車体／コワーテック	○スマート・ハウジング商材&システム販売 省エネ住宅、 住設商材(V2H, HEMS, コジェネ、蓄電池 等) ○省エネ家電、スマート家電 ○各種エネマネ・サービス事業 ○ワンマイルモビリティシェア ○日野自FCトラック&コミュニティバス等、先進 サービス保守とV2B ○オリンピック開設サイトへのビジネス導入	事業者—日野自動車、トヨタG、商業核・異業種 事業者による商品訴求 ○日野自・トヨタGによる特車「はたらく車」展示、 開発紹介&PV訴求 (例: 水陸両用車、レスキュー車、特殊災害対策 車、日野MH(はしご車 等)) ○ウイングボディ・トラック、太陽電池電源車利 用の訴求ステージ	事業者—日野自動車、トヨタG、商業核・異業種非 事業者によるエデュテインメント ○トヨタホームによる近未来住宅を学ぶedut. ○参加型: 街・社会・交通スマート・インフラのジオ ラマ製作 edut.prd ○こどもスマート共和国—街・社会探検edut. ○日野自・トヨタGによる特車「はたらく車」とハイ バースキュータイプedut. (協力: 消防庁 化 学機動中隊 SUPER HAZ-MAT, D-MAT他) ○めざせ「トラガール」・「ドボジョ」・「ハトレイヤー」 -女性向け大型&特車ライド体験 edut.	○MCナジャップによる街めぐり型 アミューズメント (小型端末利用の暗号探し・ミニゲーム・ 宝物集め方式) 「未来的のスマート&エネルギー・エデュテ インメントタウン」 「はたらく車と防災・エデュテインメントタウ ン」 ○シニア向けスマート・ライフをテーマの 街コン
4.「アクティビティ」	■バリダカラ・ラリー (イメージ・コンセプトとして前出し) 日野自動車 ■スポーツ＆レジャー関連 豊田通商／ヤマハ／商業核(イオンG) スポーツメーカー各社 ■HV・ターボ・SUV、フレミアム車 カスタマイズ車(アウトドア&ホビー型) 日野自動車／トヨタ自動車／トヨタ技術会／ 日野エンジニアリングアネックス トヨタ車体／デンソー／アイシン精機／ トヨタ特車事業部／トヨタモディリスタ／ 商業核事業者(イオンG)／ 異業種(AMメーカー)、他	○カスタマイズ・カー トヨタ86—スポーツ・カスタマイズ／ダイハツ(ト ヨタG) Copen—自分だけのカスタマイズ車づくり ／日野デュトロ・カスタマイズ—カスタマイズ・架 装トラック、カスタマイズ移動店舗、キャンピング カー ○スポーツ＆レジャー商材 ○ハイテク・トイ／スマート・トイ ○先端技術利用商材(ロボット、ホバーバイク ドローン、ウェアラブル端末等) ○高額フィギュア＆プレミアム商材、トイ&ホビ ーMD ○キャラクター・ライセンス商材、コンテンツ物販 ゲーム、DVD・CD 書籍、通信商材 ○キャラクター・カスタマイズ＆クラブ・ファン化 ○アウトドア/防災・危機管理/サバイバル商材 ○デジタルものづくりカフェ「FAB Café」(デジ タル工作機器—レーザーカッター、3Dプリンター 等利用)	事業者—日野自動車、トヨタG、商業核・異業種 事業者による商品訴求 ○ TES & HINO Festival ○ ダカラーラリー参戦車「日野レンジャー」の 展示& PV訴求 ○ キャンピングカー(日野デュトロ・カスタマイズ) 開発紹介、展示& PV訴求 ○ 軽トラック→86 Qに変身する「カーメレオン」 パフォーマンス byトヨタ技術会 ○ 訴求モニター活用プロモーション(アニソンPV 等 例: パンダイチャンネル) ○ スポーツ＆レジャー商材メーカーによる展示 & PV訴求	事業者—日野自動車、トヨタG、商業核・異業種非 事業者によるエデュテインメント ○オート・カスタマイズ・コンテスト by 日野自・トヨ タG(86, コペン、デュトロ、Camatte , Plus 他 ベース) 協力: オートサロン ○ロボットコンテストとのタイアップ・prd. Ing. ○ボルダリングスタジオ併設&インストラクション exp. ○ 移動型修理工場トラック→ゴルフツアードラ フトマンの実演と体験 edut. 協力: 日本ゴル フツア機構 ○ スポーツ＆レジャー商材メーカーによる展示 & PV訴求	○ダカラーラリー砂漠×攻殻機動隊テーマのリ アル・サバイバルゲーム ○アスレチック&レスキュータイプ アミューズメント ○公式 痛車でGo ! with 東京トヨペット、日野自動車、トヨタレ ンタリース 東京 “バリダカラ・日野レンジャー” “ガンダム・シャア×オーリス” “米国トヨタ×初音ミク” “ラブライブ！×86 / アクア” “ガールズ&パンツァ×ブリュス （ヴィッツ）”（各ライセンサー協力）
5.「ウェルネス」	■ウェルネス関連 (医療・美容健康・ヘルスケア・食品・飲料) 豊田通商／アイシン精機／ 商業核事業者(イオンG) ウェルネス商材メーカー&サービス事業者 コスメ・医薬品・食品・飲料メーカー ■ハートフル型カスタマイズ車 トヨタ特車事業部／トヨタハートフルプラザ／ アラコ(現・トヨタ紡織)／ ■バリアフリー＆ユニバーサル商材	○自転車→車イス「Q-jo(キュウジョ)」、充電可 能自転車 ○レスキューロボット「Quince」、能動型ロボット ○ハートフル車販売(ウェルキャブ)、電動スクー ター、電動車イス、バイワイヤー技術搭載車 ○ハートフル・ロボット(介護&コミュニケーション 支援)、ベット型ロボット ○ウェルネス＆ハートフル商材物販& サービス 販売 ○バリアフリー＆ユニバーサル商材・システム& 街づくりバラリーピック周辺へのビジネス導入 ○メディカル・ツーリズム販売 ○ウェアラブル・クロージング(バーチャル試着)	事業者—日野自動車、トヨタG、商業核・異業種 事業者による商品訴求 ○レスキューロボット展示& PV訴求 ○ハートフル&ベット型ロボット展示&PV訴求 (例: ドラえもん・ザ・ロボット by バンダイ)	事業者—日野自動車、トヨタG、商業核・異業種非 事業者によるエデュテインメント ○「Q-jo(キュウジョ)」トランسفォーム実践 exp. Ing. ○ウェルキャブ試乗&操作体験 exp. Ing. ○レスキューロボット工作&操作体験 prd. Ing. (協 力: レスコン) ○防災・危機管理テーマの合コン、AED講習 Ing. ○食品・飲料メーカーによる ライセンス・ショップ&調理実習 exp.	○“日野自モノロック・バス”を利用の、昭 和のエモチャ、ブリキ Toy & 駄菓子屋 バッヂマン・キャラクター&ナムコミュ ニアム・資源をイメージ利用 ○ナンジャタウン・サテライト「妖怪 ウォッチ」「アイカツ」テーマ型特設サイト