

提案型ネーミングライツスポンサー募集 Q&A

Q1 施設の一部についてのネーミングライツとは、どのようなものですか？

A1 例えば、中区役所ホールや各区役所にある講堂のように、施設自体(区役所名)はネーミングライツ対象となっていない場合でも、施設の一部については、認められることがあります。これまでの導入事例で施設の一部に導入されたものとしては、「科学館プラネタリウムドーム(NTP ぷらねっと)」と「鶴舞中央図書館読書室(契約満了)」があります。

Q2 応募資格について、希望する施設等を所管する局の広告掲載要綱等により業種などによる規制があるそうですが、どういうことですか？

A2 「名古屋市広告掲載基準」では、一般的な掲載基準が定められていますが、これとは別に、施設等を所管する局が広告掲載についての規制を行っている場合があります。この場合、提案者は施設等所管局における資格要件を満たす必要もあるため、「名古屋市広告掲載基準」及び所管局の広告掲載要綱等の両方に該当しないことを確認してください。

詳しくは、財政局財政部資産経営課までお問い合わせください。

Q3 応募を考えていますが、事前相談は必ずしなければいけませんか？また、どのくらい期間が必要ですか？

A3 事前相談は必ず行ってください。正式な提案については、相談が終了した後に、提案を受付けさせていただきます。また、相談内容によってかかる期間は異なりますが、提案書の提出から契約締結までに約6か月かかります。審査の流れについては、募集要領6 「審査の流れ(概要)」をご覧ください。

Q4 事前相談を行った場合、必ず応募しなければいけませんか？

A4 事前相談をした場合でも、応募を必ずしなければならないということはありません。お気軽にご相談ください。

Q5 保有資産の有効活用促進会議とはどのようなものですか？

A5 保有資産の有効活用促進会議とは、財政局担当部署、各局の企画経理担当部署、都市景観・道路・緑地の規制担当部署で構成される、課長級の全庁会議です。名古屋市の保有する資産の有効活用にかかる推進役を果たしています。

Q6 市民等からの意見募集とは、どのような方法で行いますか？

A6 他都市の例や本市の実績を参考に、公式ウェブサイトを利用した1ヶ月程度の意見募集を想定しています。

施設等の性質や利用者の範囲等に応じて、公式ウェブサイト以外の手法（利用者アンケート、地元説明会等）を組み合わせ、意見を募集することもあります。寄せられた意見については、原則として、当該意見に対する市の考え方と併せて公表します。

Q7 最終決定までの過程で、公募に切り替わる場合もあるのですか？

A7 審査や外部有識者等からの意見聴取の過程で、希望契約期間が長すぎる（短すぎる）、希望契約金額が低すぎるなど提案内容が市側の希望する条件と合致しない場合、もしくは、提案者が市のパートナーとしてふさわしくないなどの理由による場合には、提案者と契約を結ばず、改めてネーミングライツスポンサーを公募することがあります。

Q8 募集要領7 「提案等にあたっての費用負担」にある「既存の看板」の範囲に、どこまで含まれますか？

A8 「既存の看板」とは、施設案内板や施設名の含まれる看板などを意味します。当該施設内に限らず、付近の道路及び公共交通機関等における看板等も含まれます。なお、交差点名は道路管理者等との協議が必要となりますので、市民や施設利用者の利便性、通行者の安全性などを考慮したうえで、変更可能かどうかを別途決定します。

Q9 既存の看板以外にも新設で看板を設置したいのですが、費用を負担すれば可能ですか？

A9 新設看板については、屋外広告物条例や躯体の耐久性、工法、利便性などに問題がなければ、設置することができます。個別に設置可能かどうか判断しますので、設置を希望する場所や大きさなどを本市と協議してください。費用については、提案者の負担となります。

Q10 優先交渉権とはどのようなものですか？

A10 優先交渉権とは、優先的に次回契約を交渉できる権利です。市の一般的な契約では、競争により契約相手を決定しますが、ネーミングライツの契約期間満了前に、例外的に現契約者との交渉を優先いたします。

Q11 応募書類にある、希望特典内容とは何ですか？

A11 命名権以外にも、当該施設を無料で借りられる権利や自社の商品を施設内に展示したいなどの希望があれば、記載してください。この場合、ネーミングライツとの相乗効果を期待できますが、一般的には、特典が増えれば契約金額が高くなりますので、ご注意ください。なお、内容によってはご希望に沿えない場合があります。

Q12 広告代理店等の応募は可能ですか？

A12 提案者にならない広告代理店等は本市とネーミングライツの契約をするとはできませんが、名古屋市とネーミングライツスポンサーとの仲介役としてネーミングライツの運用・メンテナンスに協力していただくことは可能です。事前相談は提案者が決まっていなくても広告代理店等のみで申し込みできます。事前相談後の正式な提案書は提案者にご提出いただきます。

正式な提案書を提案者に提出していただく際に、広告代理店等は、そのネーミングライツの運用・メンテナンスに係る協定（その後のネーミングライツスポンサーとの連絡調整や効果検証、要望・苦情への対応など）を市へ申し出ることができます。その後、提案していただいた提案者と市とがネーミングライツ契約を締結した場合、広告代理店等は市と、当該協定を締結します。協定の契約料は、ネーミングライツ料の10%を上限とします。この協定は、本体のネーミングライツ契約が続く間、継続することができます（ただし、毎年度の予算の状況によります）。

詳しくは募集要項「4 提案資格」、「5 広告代理店等の提案について」、及び別紙「提案型ネーミングライツ運用・メンテナンスに関する協定について」をご覧ください。

Q13 提案型ネーミングライツ運用・メンテナンス協定により広告代理店等へ支払われる金額は毎年同じですか？

A13 名古屋市とネーミングライツスポンサー（提案者）とのネーミングライツ契約を円滑に進めることや契約後のスポンサーとの連絡調整や効果検証、要望・苦情への対応などの業務をしていただく対価となります。協定の際に提示された業務量によっては2年目以降ネーミングライツ料からお支払する割合が下がる場合もあります。

Q14 実際にネーミングライツが開始するのは、いつごろですか？

A14 施設等や提案内容によって異なりますが、提案書の提出から契約締結までに約6か月かかり、その後、看板の新設などの準備を経てネーミングライツを開始することを予定しています。

Q15 ネーミングライツのスポンサーとなることを希望しますが、どの施設等に応募したらよいか分からないときは、どうしたら良いですか？

A15 事前相談では、施設等を特定する必要がありますので、事前相談申し込み前にご連絡いただければ、提案者のネーミングライツに対する考え方などに応じて、事例の紹介などをさせていただきます。まずは、財政局財政部資産経営課までご連絡ください。

Q16 興味のある施設等の利用実績や他都市の事例などを教えてほしい。また、提案を希望する施設を見たい。

A16 施設等の利用実績や他都市の類似施設での導入事例などは、財政局財政部資産経営課にお尋ねください。必要なデータや施設の見学等については、可能な限り提供・対応させていただきます（調整が必要となる場合もありますので、施設見学をご希望される場合は余裕をもってご連絡くださいますようお願いいたします）。

問い合わせ先

名古屋市役所財政局財政部資産経営課

ネーミングライツ担当

電話番号：052-972-2319

FAX：052-972-4122

E-mail：a2319@zaisei.city.nagoya.lg.jp