

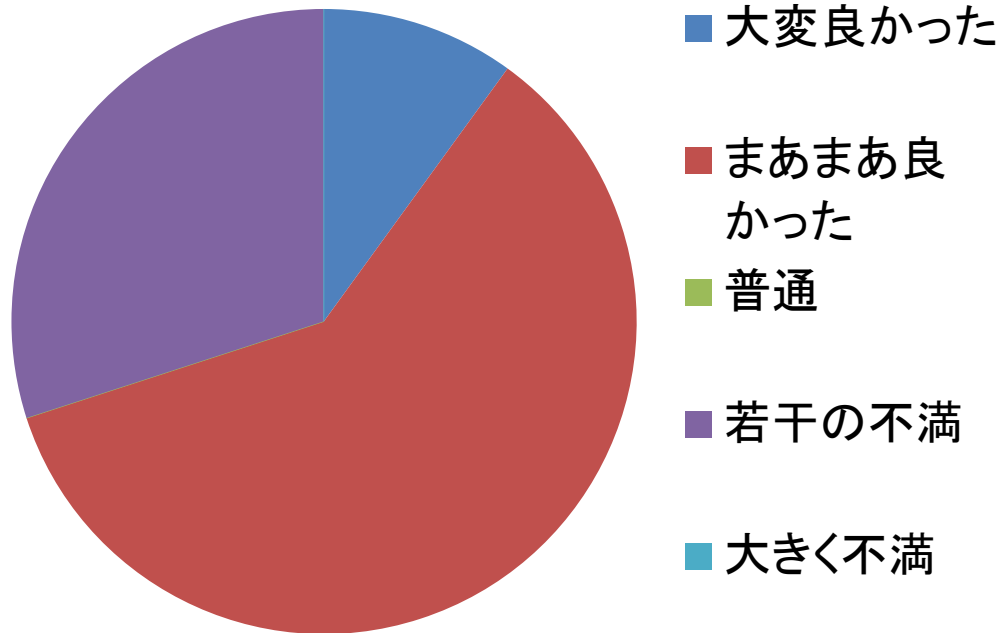
# ミズベリング信濃川やすらぎ堤2018

## 出店者アンケート結果

14店舗中, 11店舗から回答

# ミズベリング信濃川やすらぎ堤2017について

2年目となる今年の取り組みは  
どうでしたか？

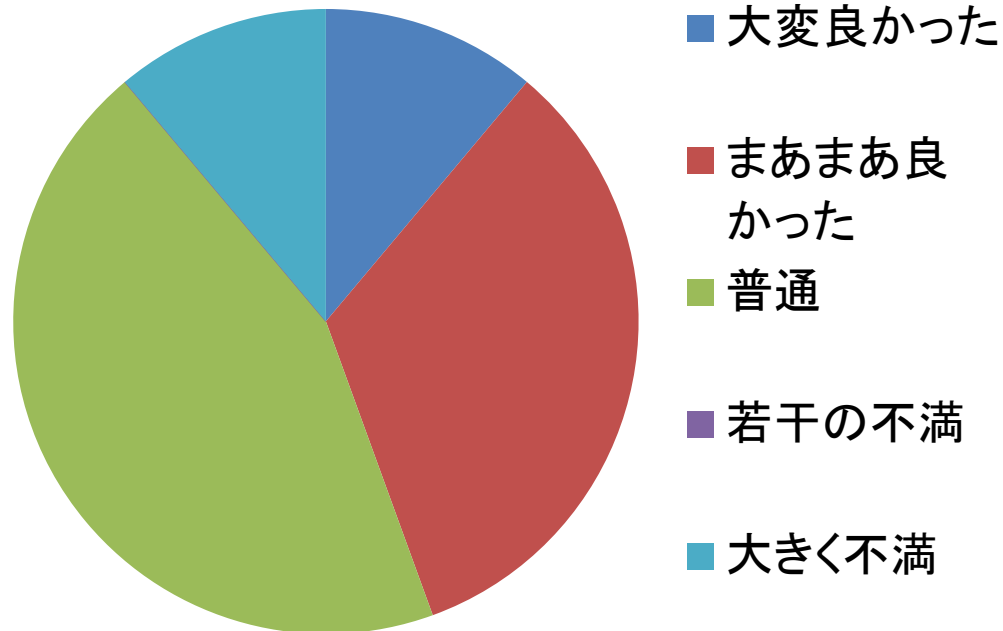


## 【理由】

- ・悪天候の為、想定していた利益を残せなかった。
- ・安全面や天候に対しての営業判断など、お客様目線での対応をすべきだった。
- ・昨年よりも売上を伸ばすことができた。
- ・統一感があって良かった。
- ・サポート体制が整っておらず不安だった。
- ・お客の気持ちよりも、見た目や売上を優先させている感があった。
- ・1年目より断然良くなった。

# ミズベリング信濃川やすらぎ堤2017について

テーマ(アウトドアと健康)は  
どうだったか？

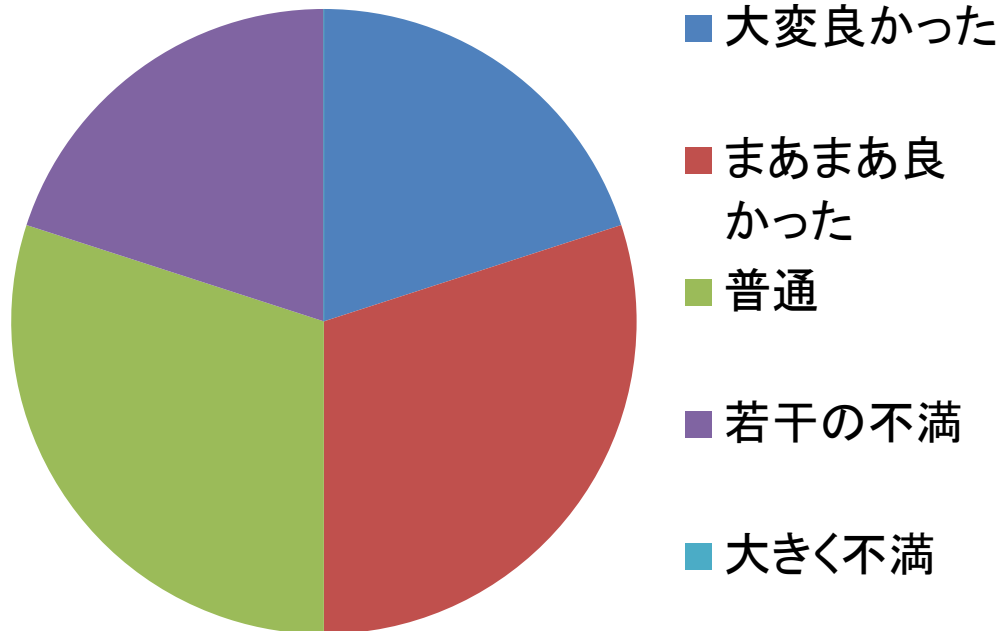


## 【理由】

- ・アウトドアは目立ったが、健康はあまり意識されなかった。
- ・土日の客数が減りがちな部分での集客につながった。
- ・焚火などのイベントをやることで多くの人が訪れ活気があった。
- ・雰囲気良かった。
- ・テーマに沿ったイベントがもう少しあってもよかった。
- ・感度の低い人たちには、まだまだ響いていないように感じた。
- ・正直、あまり関わりがなかった。
- ・まだまだ認知度が低いと感じた。

# マネジメントについて

マネジメント(調整等)は  
どうだったか？

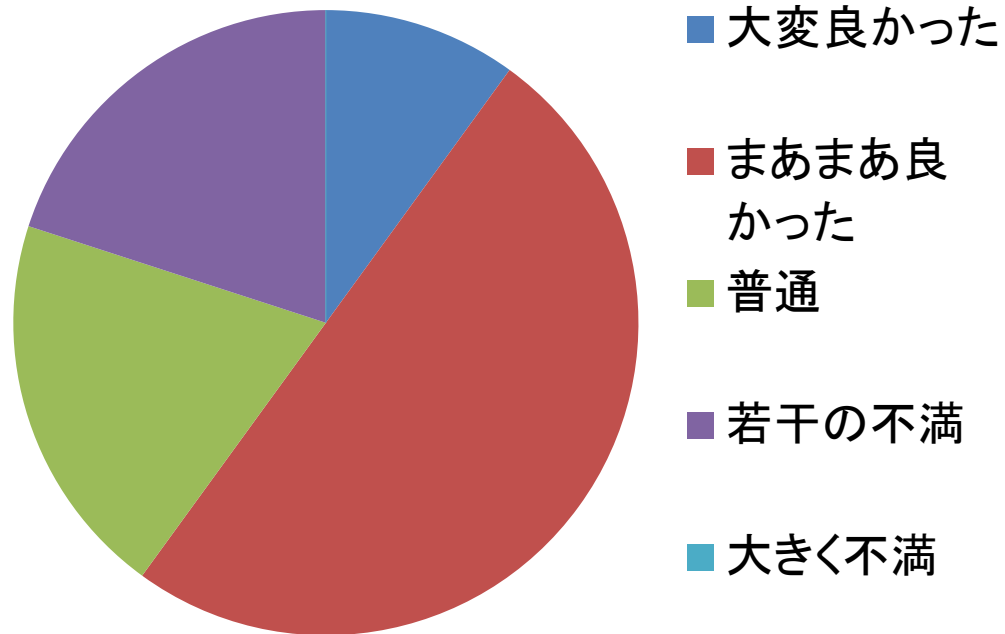


## 【理由】

- ・日々の集計は慣れるまで大変でした。
- ・混乱はあったが、初年度なので当然のこと。
- ・物事を変更する際に、事後報告となるが多かった。
- ・グループラインでこまめに連絡をいただきありがたかった。
- ・看板や呼び込みに関する調整が不十分だった。
- ・現場担当と上層部との連絡がうまくできておらず、振り回されることがあった。
- ・改善点の指摘から、実行までの流れが少し遅く感じた。

# マネジメントについて

## 現場での体制はどうだったか？



### 【理由】

- ・前半の対応は厳しいものがあったが、後半は臨機応変に対応いただき助かった。
- ・対応が店舗ごとに平等ではなかったように感じる。
- ・すぐに対応いただき助かった。
- ・若手スタッフが現場の体制を理解していない。
- ・集計システムが難しく、現金のやり取りも、もう少し簡素化したほうが良い。
- ・決定権のある方が現場にいないため、対応の遅れを感じた。

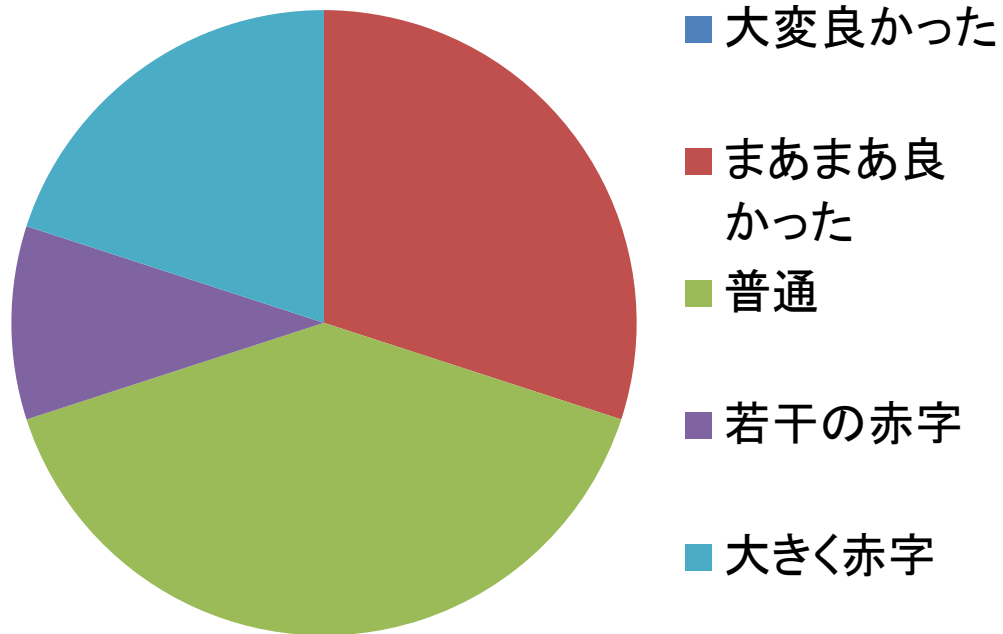
# マネジメントについて

## 来期に向けて改善すべき点等

- ・スノーピークのテントと店舗のテントを比べると安っぽく感じるので、スノーピーク性のものに統一してもらいたい。
- ・設備費や光熱費などは不透明な部分が多かった。設備関係については、複数社から見積もりを取り、明確にしてほしい。
- ・テントやイスなどの設営や撤去作業が大変なので、期間中設置し続けられるよう改善してほしい。
- ・テーブルやイスの数が足りなかったり、店舗によって数にばらつきがある点を改善してほしい。
- ・出店者会の開催時間を工夫してほしい。欠席者へのフォローが少ない。
- ・営業上のルールをしっかり決め、指導してほしい。
- ・店舗用テントの強度を上げてほしい。
- ・タープ、テーブル、イスを増やしてほしい。
- ・物事を変更する際は、事前に相談してほしい。
- ・天候への対応、安全対策の徹底。水難事故があった場合の対応を共有すべき。
- ・簡易的なものでもよいので、POSレジなどを導入し、集計管理の効率化、精度の向上を図ってほしい。

# 営業状況について

営業状況(売上)はどうだったか？

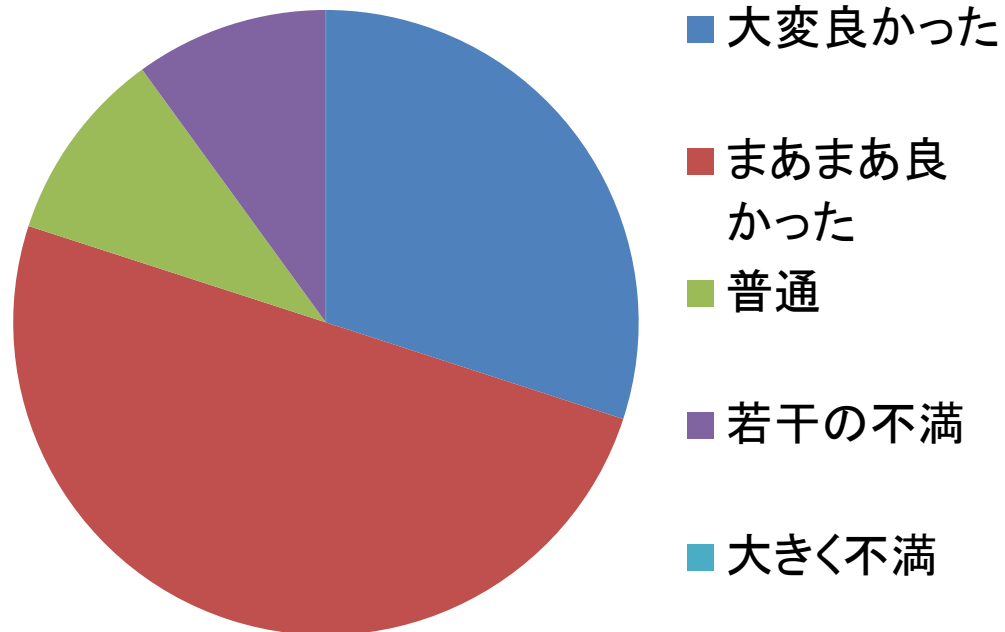


## 【理由】

- ・ドリンクをセルフにすることでスタッフ(人件費)を削減できた。
- ・夏場の昼間だと、ご飯や温かい食べ物の需要がなく苦戦した。
- ・営業時間との兼ね合いが難しく、出店コスト、ロイヤリティ、人件費がかかり、次の出店は難しい。
- ・天候に泣かされた。
- ・土日の昼間が予想以上に人がいなかった。
- ・やすらぎ堤の利用者と営業時間のずれがあった。
- ・台風や悪天候による、撤去・養生・再設置にコストがかかった。

# 営業状況について

お客様の反応(意見・要望・苦情など)は？



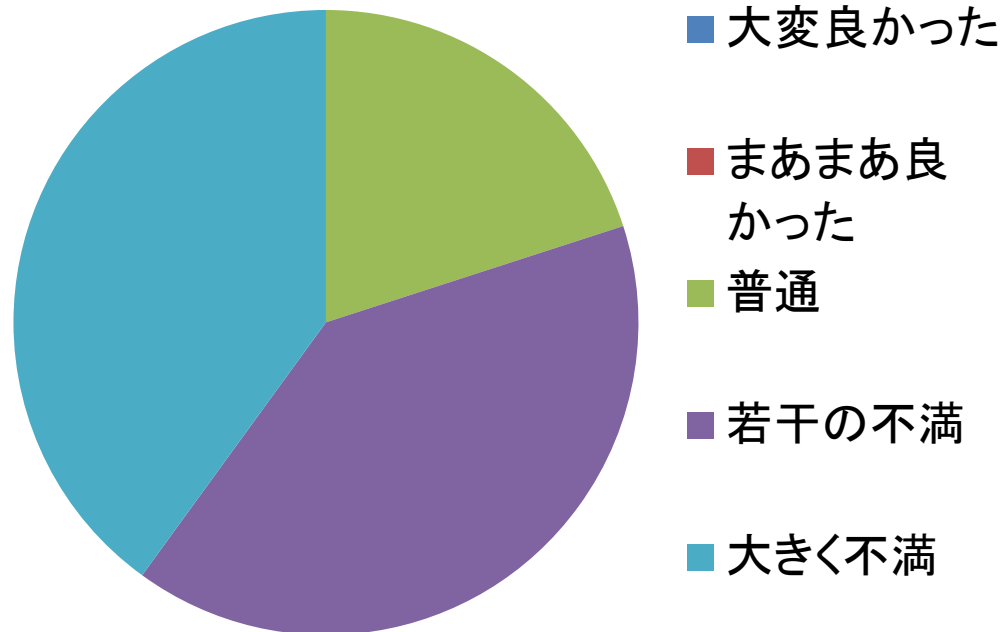
## 【理由】

- ・スノーピーク製のテントやテーブルは好評だった。
- ・リピーターが増えた。
- ・キッチンカーでの営業は品数が少なく、せっかく来ていただいたお客様に申し訳なかった。
- ・お客の反応はかなり良かったが、利用のルール等がよくわからないとの意見もあった。
- ・ランナー向けに、早朝の営業やシャワー室設置など、多くの意見をいただいた。
- ・店舗ごとの商品のクオリティや営業時間のバラつきに対する不満をよく目にした。



# 営業状況について

## ICカード決済の導入はどうだったか？

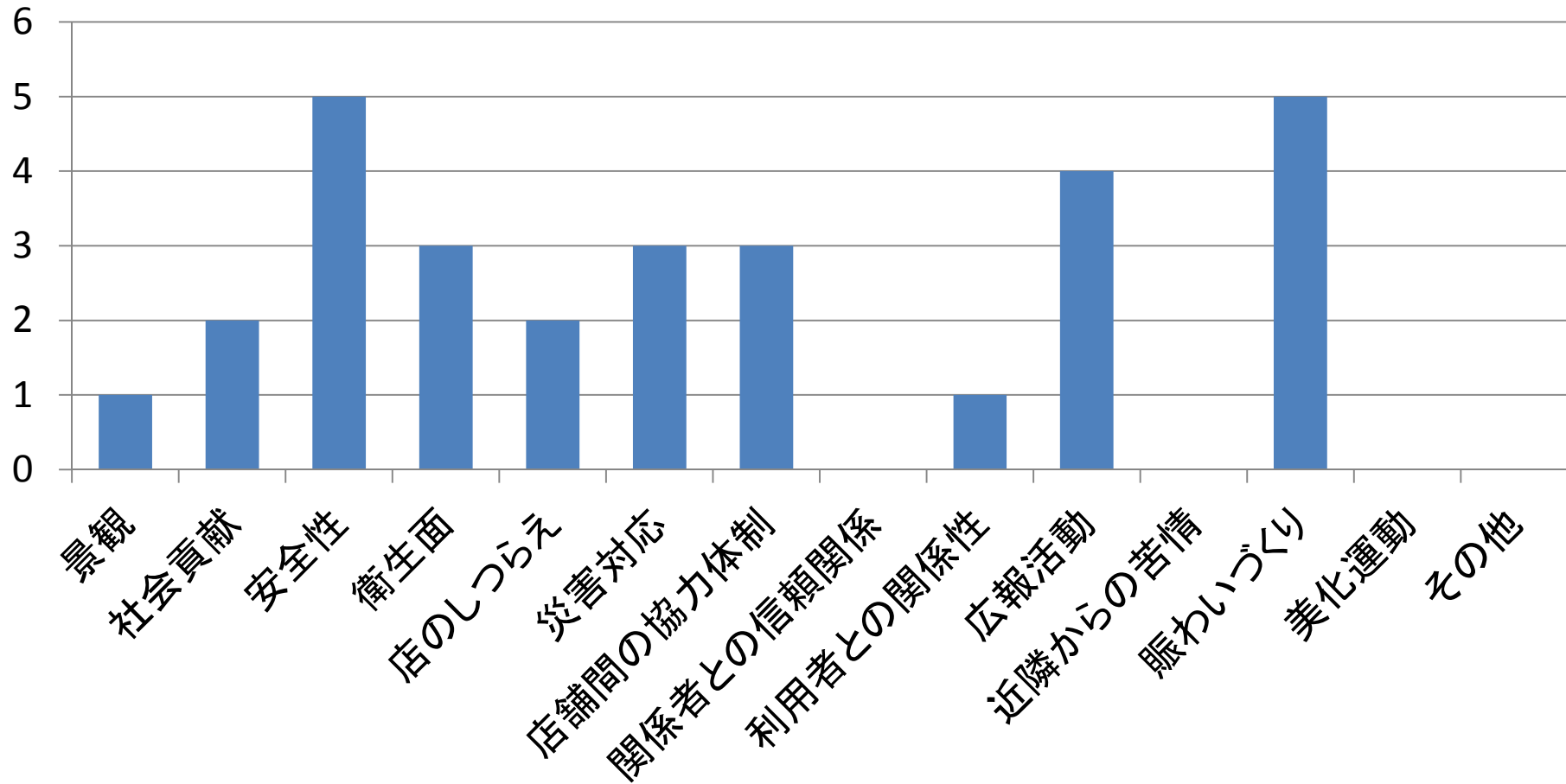


### 【理由】

- ・お客様への周知が不足していた。
- ・利用者がほとんどおらず、レジ締めが面倒なだけだった。
- ・システムがわかりにくく、今まで利用しなかったとの声がよく聞かれた。
- ・注文等が混み合うと、ICカード決済のみでは対応できない。
- ・マニュアルを簡素化しないと難しい。
- ・磁気カードをICカードと偽って運用していた。運用面においても改善の余地あり。
- ・お客様からの問い合わせが多く、不満の声が多く聞かれた。

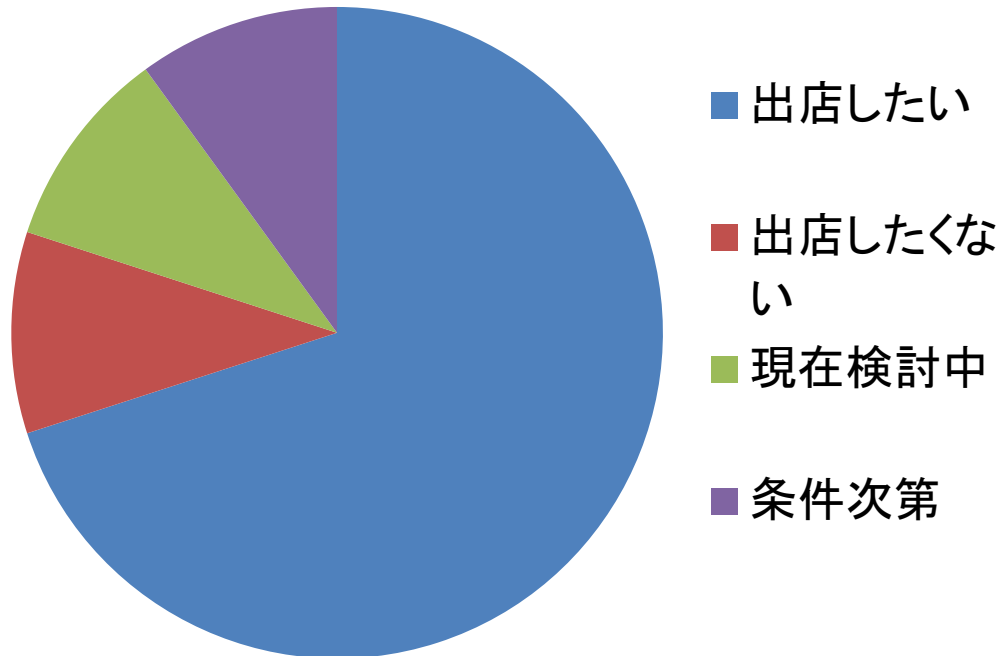
# 営業状況について

出店・営業にあたり、利益以外で特に重要だと思うことは？



# 来期に向けて

来期も継続して出店したいか？

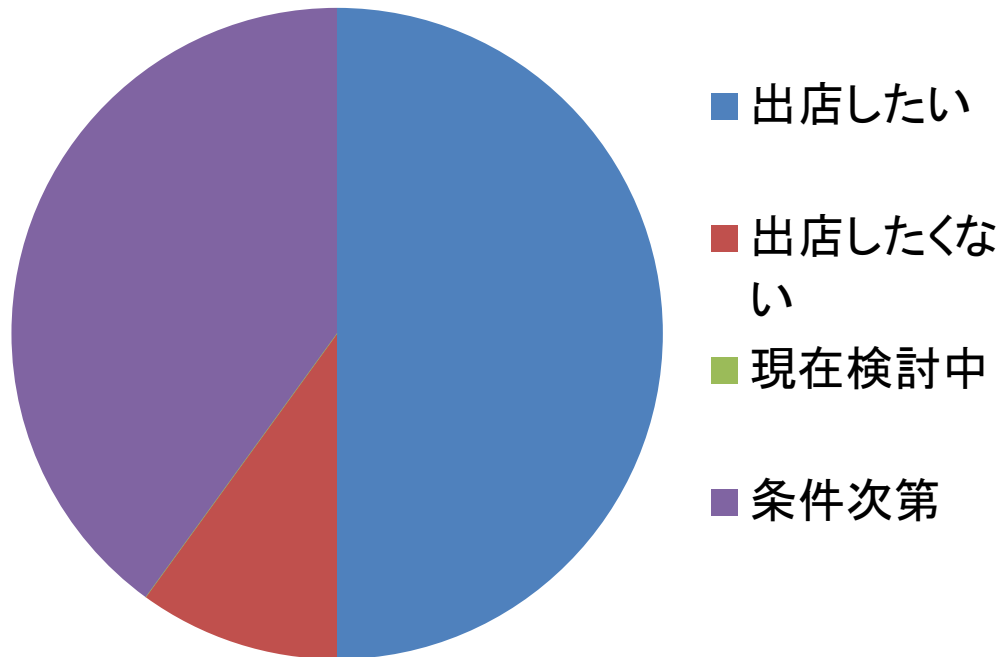


## 【理由】

- ・今期と同条件での出店は難しい。
- ・賑わい創出などの工夫やアイデアなど、年々新鮮なものがあり、そのお手伝いをさせてもらいたい。
- ・今期の経験を活かし、お客様に喜んでいただけるものを提供したい。
- ・サポート体制やマネジメントがうまくできておらず、不安を感じる。
- ・営業に関するルールが改善された場合の条件次第。
- ・多くの方に自分たちの取り組みを知ってもらい、新潟を盛り上げていきたい。
- ・ロケーションが良く、もっと喜ばれる場所にしたい。
- ・店舗テントを荒天時にも耐えられるものにする、店側の負担が大きくなり、マネジメント側との折り合いがつかなくなる恐れがある。

# 来期に向けて

やすらぎ堤以外の場所で同様の取  
り組みがある場合、出店したいか？



## 【理由】

- ・もっと新潟を盛り上げるためにも出店してみたい。
- ・今回の経験を活かし、できることはチャレンジしたい。
- ・単発のイベントであれば出店したい。
- ・健康は生活の大切なテーマであるため、多くの人に意識するきっかけを与えたい。
- ・出店料、立地、集客状況。
- ・ミズベリングのような催事であれば出店したい。
- ・設備環境、維持管理、集客見込みで折り合いがつけば出店したい。

# 来期に向けて

## 来期に向け、必要な施設や体制、環境についての要望

- ・荒天時にも強い店舗用テント(コンテナなど)の設置
- ・電気、水道料の正確性と危機管理体制
- ・左岸側の店舗を増やし、全体での賑わい創出を図ってほしい。
- ・営業中の出店者間でのルールの徹底(看板、呼び込み)
- ・夜の営業に関して、客席が暗すぎる。
- ・出店場所に決定に不満を感じた。もう少し配慮したほうが良い。
- ・お手洗いの数を増やしてほしい。
- ・ライトを増やしてほしい。
- ・衛星施設(トイレや手洗い場)を充実させて方がよい。

## その他

### ミズベリング全般、やすらぎ堤の魅力、取り組みへの想い

- ・やすらぎ堤の景観は素晴らしいと思います。この景観を最大限に利用し、経済効果を生み出せる取り組みを継続したい。
- ・やすらぎ堤という素晴らしい場所を、新潟県民全員に知っていただくため、メディアの露出をもっと増やすべき。
- ・ミズベリングなどの取り組みにより、もっと若い世代と年配の人たちが交流できる場所やイベントが多くなっていけたら良い。
- ・全国的にも珍しいイベントということで、多くの視察もあり注目されている。毎年スキルアップをして、より良いイベントにしていきたい。
- ・改めてやすらぎ堤の素晴らしさを感じた。まちなかにこんなに素晴らしい空間があることをもっと知っていただきたい。
- ・子供から老人までの集客方法が必要。
- ・未来の子供たちが誇れるエリアを目指しながら、市民だけでなく国内外の観光客も訪れるようなエリアにしていきたい。