

第9回 信濃川やすらぎ堤利用調整協議会 議事要旨

■日 時 平成30年8月6日(月) 午後2:30～

■場 所 新潟市役所本館 3階 対策室1

■出席者(敬称略)

・委員(出席) 9名

岩佐 明彦(法政大学デザイン工学部 教授)

中村 美香(特定非営利活動法人まちづくり学校 理事)

夏井 陽三(新潟日報社 執行役員)

高松 智子(ユニバーサルカラープランナー協会 会長)

高橋 邦夫(特定非営利活動法人地域インフラ研究会 理事長)

なぐも 友美(きずなクリエーション にいがた観光カリスマ)

井上 達也(新潟商工会議所 事業部長)

菊地 弘隆(新潟市中央区自治協議会)

目黒 嗣樹(信濃川下流河川事務所 所長)

・委員(欠席) 1名

渡辺 東一(新潟市中央区長)

1.ミズベリング信濃川やすらぎ堤 2018 について

【SP】出展者募集説明会時の資料を用いて概要を説明

- ・今年コンセプト「新潟らしさの発信」新潟県産の食材・日本酒の提供
- ・ゾーン分けは昨年度に引き続き、右岸側がアウトドアゾーン、左岸側はヘルスゾーン
- ・今年度も引き続き「JYUBAKO」を客席として提供
- ・イベントについては実施予定のもの、実施できなかったものがある。
- ・出店者をゾーン分けしている「BBQ ZONE」「BEER GARDEN ZONE」「OUTDOOR ZONE」「FAMILY ZONE」「TAKE OUT ZONE」「KITCHEN CAR ZONE」。利用者にわかりやすく、出店者が自分たちの強みをより明確に発信していけるようにゾーンわけをおこなっている。
- ・改良を加えてワンタッチテントを扱っている。
- ・7/1～10/14 を開催期間として、休日の営業時間は 11:00～22:00 の中で設定してもらっている。平日の営業については各店の任意としている。
- ・店舗の備品等についてはスノーピークで提供しているが、備品の管理は各店に行ってもらっている。
- ・前回は売上金額に対するパーセントという割合をスノーピークで徴集していたが、今回はマネジメント料として電気、水道、ゴミ処理費用に掛かるものと併せて、一律の金額をスノーピークで徴集している。

【SP】2018年度の所管と実績

- ・業績については天候も良く、昨年度に比べると実績も良い。
- ・客数というよりはレジ通過回数になるので実際の客数とは若干の違いがでてくる。
- ・平日の夕方も人がかなり入っている印象。
- ・イベントについては、7月中に8件を開催。そのうち7件が出店者の持ち込み企画。
- ・婚活イベント、潟コンやアコースティックライブについては、今年度新しく設置したイベントスペースで開催している。
- ・SNSのプロモーション実績については、Facebookを中心に広報。1週間に3回程度の投稿。
FB フォロワー :1304(平成29年度終了時から197増)、
FB いいね :1394(平成29年度終了時から225増)。
風景等のアップが多かったため、今後は個店の紹介等も行っていく予定。
- ・クレームについては「タープのひもが散歩の邪魔になる」「トイレが詰まっている」「道路に人だまりがあり通りづらい」「(近隣マンションより)イベントリハーサル音量が大きい」など。
- ・備品の管理も各店舗でおこなってもらっており、概ね好評で問題はないものと考えている。
- ・昨年度は事務局(スノーピーク)が備品の管理やテントの折り畳み等を行っており、そこに大きく時間ととられていたが、今年はその分を出店者に負担してもらっているため、広報等に時間が取れている。

2.意見交換

【中村】各委員で共有してもらっている、これまでの課題として下記のようなものがあがっていたが、スノーピークとしてはどのように対応されているか？

- ・やすらぎ堤スタイルについて
- ・一人客やシニアに向けたサービス
- ・コンセプトの達成度について
- ・回遊性について
- ・観光客へのアプローチについて

【SP】やすらぎ堤スタイルについては、出店者での共通のビジョンのようなものはあるが、あの場所そのもののスタイルについては、我々だけで定義できるものではないと考えている。やすらぎ堤研究会等で別途ディスカッションできる場が用意されると良い。

一人客やシニア向けについては課題が多いと感じている、テイクアウト等もあるのでふらっと一人では利用しやすのではないだろうか。ただ、シニア世代はどうしても夜が中心のお店となっているので課題があると感じている。一方でファミリー層にはゾーン別に出店者でファミリーゾーンを設定したりしているので対応できていると感じている。

観光客については、日本酒の提供を行っており、県外の方がいらっしゃった際には、そこにしかないものを味わってもらえるようになってきていると感じている。

【中村】各委員よりスタートした事業について意見はあるか

【高松】実績でやすらぎガーデンの売り上げが非常に多いのはどのような理由が考えられるか？

【SP】120 席と席の規模が多いので、必然的に数字自体は大きくなる。その他にも個別の店舗の営業努力や外観の手の加え方というのは影響しているものと思われる。

【なぐも】7 月 1 日のオープニングセレモニーにも出席させていただいて非常に良かったので、もっとも多くの人に良さを理解してもらいたいが、いただいたチラシだけでは良さが伝わらないように思う。行けばわかるのだが、行くまでにはどのように利用すればいいかがわからない。

行くたびに楽しめるのもっと多くの人に利用していただきたいと思う。

また、県央地域では金属漆器を用いて乾杯を行っていたりと、地域ならではの要素も取り入れているのではそうした取り組みもあると良い。

【菊池】出店エリアがNST側により過ぎていて感じがする。萬代橋側については、やっているのかやっていないのがわからないような状況となっている。

【SP】萬代橋側についてはキッチンカー等によるスポット出店エリアにしており、誘致は行っているが、出店料を下げても入ってくる人がいないという状況もある。現在、常設で入れるように調整を行っているところである。

現状で通路が細く、店舗が出店できる場所が八千代橋側によっているということもある。

【中村】やすらぎ堤も広いので、会場の一体感というところではコミュニケーションボード等の工夫があった方がよいのではないだろうか。

【目黒】以前に別のところで話をしたかもしれないが、終わりが 22 時までとなっているが、電飾が明るさ、ゴミが出た量の対応、等で周辺住民からの意見や要望等は出ていないか。

それに関連して防犯体制は大丈夫か。また、こうした場所なので溺れた人への対応等として浮輪の設置等の検討についてされているか。

【SP】何時までやっているのかという問い合わせは入っている。22 時閉店となっているが、その後の撤収もあるので、バツリ人がいなくなるわけではない。また、電飾は盗難対策で夜間はずっと点灯している。

【目黒】一晩中ずっとついているのか？それについて住民から問い合わせはあったか？

【SP】オンオフでの対応なので、基本的にはすべてがついている。問い合わせについては、電飾がついていることや音楽、撤収作業等があったために、いつまでが営業時間なのか、という問い合わせが来てはいるが、電飾が明るすぎるという、意見はいただいている。ただ、今後そういった問い合わせがないとは限らないので出店者会で協議を行っていく。

ゴミについては毎週月曜に出店者でゴミ拾いを行っている。また、各店舗でゴミを回収している。店舗によっては退店を促す 21:30 に併せてゴミを回収しているところもある。また、近隣

のコンビニにゴミを捨てる人がいるので、事務局で新たにゴミ箱の設置を行った。

【目黒】ゴミをどこに捨てればよいかという問い合わせはないか？

【SP】各店舗で回収対応していることから、そういった問い合わせはない。ゴミについては多少吸殻が目立つ程度。

【中村】閉店後の盗難・いたずら等はないか

【SP】いまのところそういったことはない。

【井上】チラシに関連した話だが、新潟駅の観光案内所などの観光客を意識した広報を行ってもらえると良い。HPで情報発信もおこなっているが、そうしたお客さんはまだまだ紙媒体で情報を入手している。チラシについても朱鷺メッセなどの周辺施設が入った地図となっていると良い。今、新潟市では水と土の芸術祭などのイベントもやっているなので、そうした方に来てもらえると相乗効果が出て、回遊性が出てくる。LCCのピーチアビエーションの役員も興味をもってくれている。そういったところでいろいろな方面が興味を持ってきている。

急な休業についてはどういった理由があるのか？また、この場所は喫煙・禁煙どちらなのか？

【SP】基本は営業時間通りになっているが、各店舗で欠員がでると休業等になることもある。また、喫煙・禁煙はこちらで決められないが、あまり誘導はしていない。席で吸ったり、離れたところで吸ったりする人がいるのが現状。

【中村】LCCの方が興味を持っているというのは、良い印象をもっていたのか？

【井上】そうだったかと思う。

【高橋】売上については7月1日から7月31日までのものか。

【SP】そのとおり。

【高橋】出店者会で売上がよかった店舗の工夫を情報共有して、底上げができるの良い。席数があれば売り上げ規模は伸びるだろうが、そもそも魅力がなければこないなので、そうした魅力の共有の工夫があれば教えてほしい。

私のように Facebook を見ない人に対する情報伝達は何かしら考えていった方がよいと思う。

【SP】出店者での売り上げが良いところのノウハウの共有は行いたいと思っている。売上の良いところの特徴については、業態・コンセプトが分かりやすいというのが一つのポイントでないかと思う。当社のダッチオープンを利用したコース等。Facebook やインスタ以外にはお店や主催者でチラシの配布等を行っている状況。

【高橋】ミズベリングの開催期間をやすらぎガーデンがFMラジオで流している CM で知った。出店者がお金をかけて頑張っている取り組みが感じられる。そこがミズベリングの取組全体の広報につながっており、初動期のけん引力につながっているようにも感じた。ほかの出店者の体力の問題もあるが、アナウンス方法の着手段階の共通認識はあるか？

【SP】全店舗で共通の広報については、ぐるなびに掲載してもらっている。新潟エリアでPVが一番になったところもあると聞いている。それ以外にも個店での販促活動が行われている。

【夏井】出店者が昨年度より14店舗から11店舗減少していることはどのようにとらえているか。適正な密度となったと考えるか、なにかしら店舗の減少は改善すべき事由があるとかんがえるか？

【SP】何店舗が適正かというところは検討が必要と考えている。現在は店舗が置けるところには置いている状況。細分化することで店舗数を増やすことはできるが、現在の規模でできなくなる店舗も出てくると思うので、慎重に判断すべきだと考える。

【夏井】先ほど話題にあがった出店料がネックになっているという印象はあるか？

【SP】おそらく、出店料は上がっているがゴミ処分量等が含まれており適正だと考えている。事業が終わった後に事業者がどのように感じるかというところかと考えている。小規模な店舗にとってはハードルになっているかもしれない。

【中村】途中からでもいいが、出店者からの意見を聞いて、来年度にむけてどのようにすべきなのか検討してほしい。

【岩佐】近隣の水土の会場等のどこにもミズベリングのインフォメーションが置いていない。また、県外から来た人にはこの取り組みが分からない。また、井上氏からも意見が出たが県外から来た方にはこの地図はわかりにくいところがある。少し足を伸ばせば楽しめるのに、共存できていないのはもったいないと感じた。

また、今回期待していたのだが、チャレンジ枠のようなもので気軽に出店できる取組は実現できたのか。子ども向けの取組は良いが、中高生はまちなかにチャンスがあまりない。例えばやすらぎ堤は新潟高校のダンス部が練習をしていたり、自由に使える空間であったという背景もあるので、中高生に向けた取り組みがあると良い。

また、建築的な話になるが、飲食以外の人でも気軽に入ってこれる動線上の工夫で水先にフリーアクセスできるような、動線の設定できると、小さなレベルだが、回遊性を持たせることができる。

やすらぎ堤スタイルが本当に実現できると良いと思っている。単なるマナーの問題でなく、どのようにすれば新潟の人はやすらぎ堤を楽しめるのか、というのをブランディングできると良いと思った。

【SP】チャレンジ枠については募集ができていない。募集枠で埋まってしまったところもある。出店者枠とは別に用意が必要となるので、対応が難しかった。

【中村】準備期間等の時間的な制約があったということか？

【SP】今年度に入ってから契約であったために、対応が難しかったところもある。

【岩佐】昨年度は大学生が出店していたところもあったようだが。

【SP】こちらの調整不足もあったが、途中で抜けてしまった。事務局が受け皿として安定してくれば、もう少し積極的に受けられるかもしれないが…

【中村】実現できなかったイベントもあったということだが、どういったものか？また、実施したイベントで好評であったものについても伺いたい。

【SP】子供向けのイベントは概ね好評であった。また、キャンプ体験は安全面での課題があり実現できなかった。ただ、宿泊を行わないデイキャンプのようなものを今後実現させたいと考えている。

【中村】スノーピークでも色々動いているところがあるのはわかったものの、出店者同士の持つ悩みや取り組みの工夫等、そうした動きをマネジメントしている様子がこちらで見えない。

【SP】今年度の出店者から事務局に常駐している人間がいない。そのため出店者からコミュニケーションが不足しているという意見が出たので改善を図ろうと考えている。

【中村】今のところ出店者から悩みやハードルとなっているところの相談はなにか届いているか？

【SP】備品管理については開催時には悩みとしてとらえられていたが、現在は自分で席数等も調整できるので構わないということで受け入れてもらっている。

【中村】それ以外になにか悩みや相談等は出てきていないか？全体のトーンが重要になると考えている。それが先ほどのスタイルができやすいかどうかにもつながってくると思う。どれだけ楽しめるかは、意欲的にやらないといけない。そのためにも、あらゆる媒体でこまかに情報を発信していった方が良い。

また、チラシなど終了したイベントもあることから手直しを行いながら、どんどん発行していった方が良いと思う。特に観光客が行くようなところについては、置いていった方が良いと思う。ホテルや観光協会等、市や関係者でも協力してくれる方もいると思うので、ぜひ声かけをしてほしい。

そのためにもアナログな発想も重要視してほしい。杖をつくようになって高齢者から声をかけられるようになったが、そのときにこの取り組みについて聞かれることが多い。そこからわかりやすく、アナログに情報を出すということも重要だと思う。

【高松】テントの張り方について、テントの中から水辺が見えない張り方となっていたので、もったいなく感じたが設置条件によるものか？

【SP】本来であれば斜めにして、水辺が見えると良いが、斜面になっているところにかかってしまったので、スペース上はフラットになってしまった。

【高松】場所性の価値が感じられなくてももったいなかった。千灯まつりでは学生がお茶会等も行っており、学生を利用する工夫があっても良いと感じた。

【中村】勝手に応援してくれるような人や粋が出てくると良い。

【目黒】朝日酒造のイベント出店枠は普段は使っていないのか？

【SP】普段は使っていないので空いている。受け入れることは可能。

【中村】それを発信していかないとわからない。そうした情報はまちづくり推進課などどこかしらに流してもらった方が良い、

【高松】日報のテロップのように通行量が多いところに情報を出してはどうか？いった人には良さがわかるが、行ったことがない人には良さがわからない。

【高橋】やはり萬代橋側がさびしいので、萬代橋・東大通りにむけて広報的な機能でも、何か手を打つかどうか。

また、今年度は昨年度に比べて売り上げが伸びているので、その分を公共性へどのように還元していくかが重要。単に売上が良かったではここを規制緩和でやっている意義が薄れる。売上が良いからよしではなく、市民にどのように還元するかが重要だと思う。

【なぐも】岩室の養蜂体験のように子どもの自由研究に取り入れられるような季節的な体験はメディアも取り上げやすいのでそうしたのも良いのでは？

【中村】いろいろと意見が上がってきたが、チラシはなにかしらの対応をいただきたい。ほかにも色々意見が出てきているが、予算的な部分で実現できるかどうかはスノーピークにかかっているので、検討いただきたい。全体のマネジメントをきっちりしたうえで、高橋委員の言ったように公益性やスタイルを一つでも実現できるようにしてほしい。

先に時間的に厳しかったという話もあったので、次年度に向けたスタートに向けて整理を進めて、次年度に向けて良いスタートを切れるようにしてほしい。

【岩佐】萬代橋の橋詰はここ数年の整備で魅力的になって、インスタ等のSNSで映える良いポイントになった。使いやすいエリアだと思うので、せっかくだと色々な広場が整備されているが連携できていない状況は少しもったいない。

【まち推】市としてはおおかま、万代テラスの港湾緑地、ミズベリングの信濃川をつなぎ賑わいの連続していきたいと考えており、それは管理者が別であっても新潟市の役目だと考えている。

【中村】将来的に駅から人が流れてくる構想もあるので、広い目線で駅から人を呼び込む目線が必要になると思う。

【高松】水辺のぶらり酒のようなものを開催してはどうか。

【岩佐】ここ数年で連続性ができてこのエリア境界は非常に魅力的になっているので、つながっていないのはもったいない状況だと思う。

【井上】左岸はヘルズゾーンとなっているが、あまり活用がみられない。「ヘルズゾーン」と定義しているがそれにより活用方法を自ら制限してしまっているのではないだろうか。

【SP】コンセプトは毎年定めているが、活用は今後も検討していく。我々としても実現できていないところも多いと感じたところもある。

【目黒】収入の得方として「家賃」という言い方はあまり好ましくないと思う。「マネジメント料」というような言い方でも良いのではないだろうか？

【SP】収入についてはどのような言い方でもこちらとしては構わない。

【目黒】今後どのような指標でこの取り組みを評価していくかを定めたほうが良いと思うので、それを定めていく必要はあるのではないかと。

【中村】コンセプトに対する達成度の指標については、各委員で少し考えてもらいたい。早いうちに定めた方が良いとは思いますが、市のスケジュール等と合わせて考えるとどのようなスケジュールでいけばよいか？

【まち推】市としては今年の実績報告は年内にいただきたいと考えており、それを元に早めに今年度の評価を行いたいと考えている。また、評価を受けたうえでスノーピークとしての来年度の意向表明も早めに行ってほしいと考えている。

【井上】その指標は今年度の取り組みの評価にも反映させるものか？

【高松】すでにスタートしている取り組みを後から定めた指標で評価するのは難しいのでは？

【中村】今後、継続的に評価するにあたって指標となるものを定めたい。