



(表紙)

平成30年11月19日

万代島にぎわい空間創造事業「市民市場」第一提案書

新潟市長 中原八一 様

【応募企業又は応募グループの代表企業】

商号または名称 万代にぎわい創造株式会社

所在地 新潟市中央区万代島2

代表者名 本間 龍夫

万代島にぎわい空間創造事業「市民市場」第一提案検討実施要項に基づき、次の書類を添付して提案書を提出します。

- ① 提案の趣旨
- ② 事業計画書 【経営計画】
- ③ 事業計画書 【収支計画】
- ④ 事業計画書 【資金計画】
- ⑤ 事業計画書 【管理・運営計画】
- ⑥ 事業計画書 【新たなにぎわい】
- ⑦ 事業計画書 【その他】
- ⑧ 施設計画書 【建築計画】
- ⑨ 施設計画書 【交通処理】
- ⑩ 会社概要 【経営状況】

※ 代表者名は代表権のある役員としてください。

I 提案の趣旨

① コンセプト

港町新潟を感じる。ホスピタリティ溢れる対応で、豊かで楽しい一時を過ごして頂く。
“食”の新潟を感じる。を共通テーマとして、以下に示す7つのコンセプトに基づいて取り組みます。

- 1 水産物を中心として、新潟の一次生鮮産物を生産者とより直結した仕組みの中で販売すると共に、新潟が産する豊富な食材や生活必需型の食材について、生産者あるいは、生産者に近い販売員との間で情報交換が行われ、消費者が食の選び方を学べるなど、“食育”を体感できる施設と致します。
- 2 インバウンドや県内外の交流人口の増加を更に促進させる為、誘引型市場を目指し、参加型観光イベントを企画するなど、県内外への誘客活動を徹底することにより、多くの客で賑わう施設と致します。
- 3 交流人口の増大を図り、経済波及効果を得る事を目的とします。新潟市の政策に基づき、市民は基より、広く県内外の観光客やビジネス及びインバウンド客が訪れ、買い物・飲食を楽しんでもらえると共に、くつろぎ・やすらぎを感じてもらえる市民市場を、民設民営の方式により運営し、大きな賑わいと経済効果と雇用効果を持続的に得ることのできる施設と致します。
- 4 施設設備投資など、ハードに要する費用を可能な限り低く抑えると共に、管理人件費など、ソフトに要する費用を低く抑え、極めてスリムな運営体制の組織とすることにより、運営の安定性と持続性を持たせたいと思います。
- 5 港湾での立地を活かし、鮮度の高い水産品を中心に、新潟特産の食材を生かした特徴的飲食店を複数展開し、魚の美味しい町、新潟の魅力を発信致します。
- 6 飲食業のプロの仕入れ担当が喜んで利用できる、地産地消の高鮮度「港の市民市場」も目指します。
- 7 浜焼きや干し大根、そして岩ガキの立ち食い、ゆでズワイガニの販売など、インスタ栄えのする実演型販売を多数導入し、市内外のお客様に心から楽しんで頂き、新潟を感じて頂ける施設と致します。

② 提案事業の万代島において果たす役割

- 1 開港5港の1つ新潟港に立地することに誇りを持ち、新潟港を代表する賑わい空間に育った当施設であることを自覚し、更に進取の気概を持った各種商業施設やイベント企画を導入し、新潟港の賑わい拡大の核施設となりたいと思います。
- 2 一大コンベンションゾーンに育った万代地区に於いて、人々が親しくふれあい、交流し、文化を育み、増加を続ける交流人口により、物販、飲食などによる経済効果を、更に期待できる施設になります。
- 3 魚、野菜、肉の生鮮3品が生産者直結方式で、大きな規模で集積すると共に、酒、米など多くの食材が一堂に揃うことにより、県内外からのビジネス客や観光客は基より、市民が喜んで買い物をする施設と致します。
- 4 従来近寄りがたいと言われていた港湾部に於いて、公園的機能を発揮し、水辺に親しみ、船を眺め、港を感じながらくつろげる、ウォーターフロントの開発の核となります。

③ 万代島ににぎわいをもたらすための方策

設備について

- 1 8年半の営業経験により、より効果的な売場配置、売場展開を検討している各テナント各社は、そろそろ独自の資金投入により、前向きに店舗改装を試み、各店の魅力強化に努めたいと思います。
- 2 現在、分断している各販売・飲食施設を、風・雨・雪にさらされないで回遊できるように、屋根付きの通路（ペネストリアンデッキ）を設けるなど、工夫したいと思います。平成22年の開業以前からある国道側フェンスが老朽化し、景観上問題があります。できれば港の風情を演出できるオブジェなどをあしらった、デザインの優れた柵に変更すると共に、緑と花で環境の改善を進めたいと思います。これにより当施設の存在感を更に大きなものに致します。
- 3 照明・イルミネーションなどの工夫により、夜も施設の存在をアピールすると共に、おしゃれな大人の時間を過ごせるような場所にします。
- 4 施設中央の大型テントは、よりデザイン化された、より耐風性、耐雪性のある、魅力あるテントに改装を検討致します。

サービスについて

- 1 新潟の玄関口と言える新潟駅及び新潟空港、そして新潟港から至近に立地していることから、新潟観光の出発地点として、コンシェルジュ機能を持たせます。
- 2 国及び新潟市からの支援で建設した市民広場ピアテラスに於いて、食育や地産地消及び「旬産旬消」に関しての各種講演会を企画し、「食」の町 新潟市の政策を感じ取れる施設とします。
- 3 大型テント（ピアプラザ）に於ける「手ぶらでBBQ」は、参加型イベントとして大変な賑わいになっていますが、ストリートパフォーマンスやミニコンサート、バンド演奏会などを企画し、より長期間賑わう方法を模索します。
- 4 「BBQ」以外に各店舗材料を活用した「お勝手鍋」やカキの「ガンガン焼き」などを企画し、夏場以外の賑わいを考えます。
- 5 上記の各イベントと各テナントの協力で、施設全体を活用し大規模国際会議のレセプションなど、アウトドアで土地柄が演出された新鮮な企画を好む国内外の皆さん達が、喜び、はしゃぎまわるパーティーを実行することにより、港型コンベンション都市「新潟」の魅力付けに供します。

平成30年11月19日

事業計画書

【経営計画】

① 事業のコンセプト

- 1 新潟産の鮮魚の水揚げ販売を行う、新潟漁業協同組合と直接連携した仕入れが出来、至近距離で協調できる環境を利用し、大型水槽の導入などによる近海産の鮮魚販売を目玉とし、より集客力のある施設と致します。
- 2 豊かな自然と文化が息づく田園都市にいがた。国家戦略（農業）特区にいがた、農商工連携、6次産業化の拠点として新商品の開発、マーケティング、フードデザイン、ブランド力の形成、情報発信を通じ新潟ニューフードバレーの形成に向けて取り組みます。
- 3 地元近海で獲れる魚と、近郊の野菜及び畜肉を食材とした飲食業など複数展開しており、売上は年々増加しております。地産地消型の特徴と、旬の伝え方の工夫により、魅力を強めたいと思います。
- 4 手軽にBBQや立ち食い寿司、それにガンガン焼きと各所にイートイン空間を整備して、岩ガキの立ち食いなど、手軽に新潟の「食」を満喫できる施設に育てます。
- 5 地酒を中心として、各種酒類や一般食材を販売するショップが、観光客だけでなく、業務筋のプロの仕入れ利用を招いており、今後、生鮮も含めて、プロのバイヤーも利用する施設に育て上げたいと思います。

② 事業展開の方法

広報宣伝方法

- 1 中心市街地至近に立地し、駅や空港、佐渡汽船にバスターミナルからも近く、県内最大のコンベンション施設と水を挟んで隣接する素晴らしい立地であることを、最大限利用できるように広告宣伝に努めます。
- 2 市民には新聞広告、折込チラシの他、テレビスポットの従来宣伝を拡大的に続けると共に、SNSでの宣伝に特に力を注ぎ、工夫を凝らします。
- 3 県外旅行社、バス会社、JRなど旅行企画会社を訪問営業することにより、団体観光客を今以上誘致し、食品販売及び飲食の売上増加を図ります。

販売方法

- 1 より新潟にこだわった鮮度の高い商品の販売及び飲食用メニューの展開により、新潟の好印象を全国に発信できる施設と致します。
- 2 より生産者との結びつきを深めた生鮮三品（魚・野菜・肉）の販売に於いて、鮮度の高さ、地場産品であること、品質価格がリーズナブルであることの強みと、品揃えが豊富であること、及びコミュニケーションの取れる対面販売方式であることなどにより、販売力を付けて行きます。

運営の基本

- 1 施設の償却コストや運営コストを最低限に維持するように努めることにより、家賃などのテナント負担をこれまで通りに少なくし、テナントの販売活動の活性化を図ります。

③ 主に対象とする顧客層，想定数（年間）

ピア Bandai の顧客層は

- 1 主婦層（特に新潟市中央区、東区在住の 30 歳代～60 歳代が中心）
- 2 近隣の観光施設並びに温泉宿泊施設に立ち寄る団体客、個人客
- 3 万代島にぎわい創造が誘客する海外、県内外より来訪客（トリップアドバイザーのエクセレンス認証を 2 年連続で認定されている）
- 4 飲食店業者
- 5 デートスポットとして、20 代を中心とした若手世代の来場を目指す（ピアバンデート）

現在のピア Bandai では

H29 年 9 月～H30 年 8 月までの来場者数（レジ通過数）1,120,714 人
 （1 日平均 3,079 人）
 （売上単価 ■■■ 円）

今後の計画では

年間 150 万人を目指します。

④ 就業者予定数

ピア Bandai 就業者数	現在	新規
万代島鮮魚センター	■ 人	■ 人
こがね牧農舎	■ 人	■ 人
お富さん	■ 人	■ 人
弁慶（立食い含む）	■ 人	■ 人
港食堂	■ 人	■ 人
セルフ片山	■ 人	■ 人
tema hima	■ 人	■ 人
新潟珈琲問屋（バロック含む）	■ 人	■ 人
たこ蔵×スモー薫	■ 人	■ 人
らーめん宗次	■ 人	■ 人
ピアットジョルニ	■ 人	■ 人
バーム（新店）	■ 人	■ 人
事務局	■ 人	■ 人
BBQ スタッフ	■ 人	■ 人
合計	■ 人	■ 人（予定数 ■■ 人）

※ 欄が足りない場合は本様式に準じ適宜作成・追加してください。

(様式第3号)

事業計画書
【収支計画】

(千円)

事業年度		備考	平成30年度	平成31年度	平成32年度	平成33年度	平成34年度
計	収入	家賃及び共益費					
		その他					
		計					
	費用	修繕費以外の経費					
		その他					
計							
利益							
キャッシュフロー計算書	営業CF	税引後利益					
		減価償却費					
		計					
	投資CF	新たなにぎわい設備等					
		緑化に係る給排水設備					
		ペDESTリアンデッキ					
		計					
	財務CF	建設協力金相殺					
		計					
	当期CF						
累計CF							

※修繕費

※別紙明細

- ※ 提案事業に係る損益計算書、キャッシュフロー計算書を作成してください。
- ※ 一円未満は切り捨ててください。ただし表示は千円単位とします。
- ※ 必要に応じて項目を追加してください。

平成30年11月19日

事業計画書
【資金計画】

総事業費		資金調達	
設計費	千円	借入金	千円
建設工事費	千円	自己資金	千円
設備工事費	千円	その他()	千円
備品工事費	千円		千円
外構工事費	千円		
駐車場整備費	千円		
その他関連工事費	千円		
諸経費	千円		
建物撤去費用	千円		
	千円		
総事業費合計	千円	資金調達合計	千円

※ 欄が足りない場合は本様式に準じ適宜作成・追加してください。

平成30年11月19日

事業計画書
【管理・運営計画】

① 管理・運営の方針

- 1 販売方針に関しては、新潟県内漁協より水揚げされた魚貝類を中心に地場産加工商品やお寿司・野菜・お酒・お肉・雪室製品等これまでの8年間に培ったノウハウを活かし、市民市場として消費者の皆様にお応えするべくリーズナブルな価格帯にした提供を販売の基本に致しております。又シーサイドエリアの施設にあっては、浜焼きが大変に好評であり、現在「ピアプラザ」ではB・B・Q（初夏から初秋までの開催期間）もまた大人気で毎週の土曜・日曜日及び祝日は満席状態です。秋から春までの冬期間には「ピアテラス」で、お鍋&すき焼き祭を開催しています。
- 2 新潟市内中心部での観光施設として、JR 東日本様並びににいがた食の陣実行委員会とタイアップ、日帰り商品として現在も協約して実績を積み上げています。又施設の開設以来、大手の旅行会社様や県外のバス事業社に対するプロモーションが着実にその効果を生み、実を結び、食事を初めとする新潟産のお土産等のショッピングに立ち寄られるバスは今や年間586台（平成29年9月～平成30年8月）に及びます。各方面からも例えば宿泊施設様との広域的連携（市内のホテルを初めとして月岡温泉・五頭温泉郷・瀬波温泉等）にも支持されており、プロモーションの際にも連携した活動をしています。
- 3 今後は、新潟市と連携したインバウンドの中核的施設として整備を行い、POP・サイン・レジ等に於ける外貨等含めた多様な決済サービスの環境整備をこれまで以上に重点的に進め、新潟市が推し進める大型客船乗客の受け入れから、大手旅行会社様や関係機関などとの連携により海外のお客様にも安心してお食事やお買い物など出来ますように尚一層の整備を進める所存です。

② 管理・運営の方策

- 1 販売の方策に関しましては、テナントの販売する商品に付いては、殆どの食材には地場産の食材を採り入れ又は加工して新潟市の特徴ある商品として生活者の視点に立った季節毎の旬鮮な食料品類をご提供出来る様に売り場の改善も併せて、日々務めています。
- 2 本年度10月1日より3か月間、「2019年新潟県・庄内ディスティネーションキャンペーン」のプレが開催されます。そして来年は本開催、翌年はオリパラ開催年にはアフターと3年続きますが、この機会を捉えての新潟市観光政策課や新潟観光コンベンション協会・にいがた食の陣と共に新潟市の代表的観光施設として協力して参ります。
- 3 インバウンドの施設受け入れには、先ず以て従業員の教育が必要になります。毎年2月・3月には、正社員並びにパートさんも入れて接遇・会計・おもてなし・身だしなみ等全テナントに就業する全員で講師を迎えて勉強会をしており、今後は特に外国人への簡単な外国語での接遇・会計に於けるスマホ決済等のレジ機器の改善を含めた教育などに本腰を入れていきます。

※ 欄が足りない場合は本様式に準じ適宜作成・追加してください。

平成30年11月19日

事業計画書
【新たなにぎわい】

① 2020年度から実施する新たな取組

日本海側最大の人種を問わず、老若男女が昼夜行き交うハイセンスな
” LOCAL FOOD EXPERIENCE ENTETAIMENT WATER FRONT PLACE “
をコンセプトに下記の通り事業を推進してまいります。

- 1 年間150万人の来場を目指します。(現在約120万人：125%増)
- 2 テナント全体年間売上 〇〇〇〇円を目指します(現在約 〇〇〇〇円 〇〇〇%)

以上を実現するための方策

- 1 デザイン・ブランディングを統一し、ピア Bandai ブランドの構築をします。
従来のデザインより時代に合ったデザインに変更することでおしゃれさを演出し、インスタ映えするような、オブジェをところどころに設置しピア Bandai ブランドの浸透を図ります。
- 2 ハード設備を刷新します。
すべての店舗に統一感をもたせ、朝はすがすがしさを提供し、夜はライティングを施すことにより、ピア Bandai ならではの個性を演出し夜間でも人々が楽しめる空間を作り上げていきます。
 - (1) ピアプラザテナントの刷新
 - (2) 雨天時来場客が濡れずに店舗移動・購買ができるハードの設置(ベネストリアンデッキ)
 - (3) 施設内にウッドデッキの設置
- 3 ソフト・サービスを充実します。
 - (1) ピアテラスにての料理教室 無料開放
 - (2) 季節ごとのメニュー提案と発信
 - (3) 施設内の傘無料レンタル
 - (4) 施設内に広報・企画の専任者を設置
 - (5) 施設内商品の通販事業(新潟直送計画モデルの導入と運営)
- 4 インバウンドに対応します。
 - (1) 全店自動翻訳機の導入
 - (2) モバイル決済/クレジットカード決済の全店導入
 - (3) 事務局のコンシェルジュ機能を充実
 - (4) 多言語による看板の導入
 - (5) 全店舗、多言語メニューの展開
- 5 トリップアドバイザー2年連続エクセレンス認証を活用し、WEB・SNS・広報を充実させます(県外客及び外国人観光客)
- 6 万代島関連施設(おおかま・ミズベリング・漁協・ウォーターシャトル等々)と連携して、水辺の癒し空間をアピールします。
- 7 新潟の情報ステーションを設置
- 8 営業形態を充実し、各種プロモーションを積極的に展開し観光施設としての側面を

アピールしてまいります。

- 9 イベント・アトラクションを積極的に開催します。
 - (1) 季節ごとのイベントを展開 バレンタインディ・ハロウィン・クリスマス等々
 - (2) 夜市の開催

平成30年11月19日

事業計画書
【その他】

① 事業計画においてアピールしたい点

ピア Bandai という施設は民設民営という施設の中で、最も成功した例の一つであると自負しております。

事業コンセプトをもとに開発ディベロッパーとキーテナントが同一という極めて新しいビジネスモデルを構築し、キーテナントオーナーすべてが事業主体会社の取締役就任、事業及び施策を即時に決定し、本施設を運営しているということが最大の特徴であります。

今後もこの体制を維持し、新潟市及び港湾施設ウォーターフロント事業の発展に寄与するよう運営を続けてまいります。

また、ピア Bandai などのように、行政の計画に基づいて募集があり、事業者が選定される大規模施設の場合、大型の投資に見合う効果が全く得られないケースが多く、第3セクター運営の難しさとなっております。一方、私達が運営の主体をさせて頂いたピア Bandai は、新潟市の投資も一部基盤整備程度のものであり、極めて少額であり、最小の投資で、集客1,120,714人(H29年9月～H30年8月レジ通過数)売上 XXXXXXXXXX 円(H29年9月～H30年8月)、財務体質最良という最大の効果を得られているものと思います。これは、開発当初の経営と運営に関わる基本計画が、適確であったことによるものと考えております。

施 設 計 画 書
【 建 築 計 画 】

① 景観形成

景観形成に関しましては、現在の敷地内及び建物等の配置については、見直す事は今現在考えておりません。建造物等の景観形成に於ける外観の見直しや特に色彩景観の修繕が必要な場合には、必要な諸手続きを踏まえ工事は実施致します。敷地内周辺の在り様もこれまでに実施して来た様に、季節の花を咲かせて来場されるお客様への癒しや食と花の新潟市を演出していきます。
今後地域景観条例等を前提に地域と協同して事に当たり、景観の保持に努めます。

② 施設整備

施設整備については、8年を経た今、建物の屋根・外壁面等に傷みが見え始めてきました。まずは建物の診断から導き出される強度並びに耐震性等も考慮に入れての上で補修・修理を前提にしなければなりません。勿論地域にも配慮して景観の保持に努める事を前提とした上で、建物の周りにストックヤードの代わりに物などが置いていないか、お客様の目線に入る構造物やサイン・標識などに不備はないのか、冬季間や夜間照明の不足等改めての点検が必要で、改修すべき点は、2019年度内とは言わずに着手しながら改善する方向で計画したいと思えます。

また店舗内でもお客様の導線が妨げられていないかどうか等を点検チェック項目に入れた上で、食品の安全・安心を第一の鮮度保持を確かなものにする為、要冷蔵・要冷凍などの食品・食材の鮮度保持に努め、お客様のお求めやすい陳列器具や什器確保に清潔さを配慮した構成の店舗レイアウトにしたいと考え、日々お客様導線を第一に考えております。

③ 土地利用

土地利用については、優先的課題に駐車場問題がありますが現在お借りしております敷地内のお客様駐車場の台数は約 130 台、キャパ台数が約 145 台、その差 15 台はテナント社員の駐車場に充てています。2年前に大倉漁業様の駐車場を 5 台ほどお借入れして台数を確保している状況で、これまでに様々な近隣駐車場を当たりましたが、条件に見合うスペースがありませんでしたので現在近隣の万代島開発の有料駐車場と契約し、買い物をされたお客様には無料駐車券の配布を行っております。本来このピア Bandai に於ける大型商業施設に見合う駐車場台数は、350 台～450 台なのですが、なんとか有料駐車場の活用で運営しています。出来ましたらベイエリアに於いての行政サイドの管理的スペースなどあれば是非ご紹介や斡旋等していただければ幸いです。
※社員の駐車場については他にも 45 台程施設外でお借りしていますので、今後土地利用としましては施設拡充を含め空間利用を検討する必要もあると考えます。

※ 欄が足りない場合は本様式に準じ適宜作成・追加してください。

※ 添付図面：施設配置図、各階平面図、断面図、立面図、パース図又はイメージ図

平成30年11月19日

施 設 計 画 書
【交通処理】

<p>① 歩行者及び自動車の動線</p> <p>歩行者及び自動車の動線について、現在の敷地内駐車場を出来るだけ車両台数を確保しようとした為に通行幅が狭く週末や祝日は一方通行を実施、歩行者の動線帯のアスファルト表記はしておりませんでした。</p> <p>2019 年度中には歩行者動線帯並びに横断帯の表記目づ駐車場内に於ける一方通行区分（現在は土・日・祝日にはガードマン管理運営により一方通行を実施）や車両進入禁止などの標識などを設けて事故を未然に防ぎ、週末もよりスムーズな駐車場運営を目指します。（別紙参照）</p>
<p>② 駐車場の運用</p> <p>駐車場の運用については、土日休日にはガードマン管理運営により極力お客様にはスムーズな駐車環境の提供を行い、また駐車場スペースに限りがある為に、従業員用に 2 年前に大倉漁業様より 5 台スペースをお借りし、施設外にも 45 台分借用しております。</p>
<p>③ 大倉漁業へのアクセス</p> <p>大倉漁業様への車両動線は、セルフ片山ピア Bandai 店の左脇から入る道線で完結しており、（別紙参照）その入り口及び出口は確保されており大倉漁業様もこれを理解しておられ、何ら問題等はありません。</p> <p>※冬期間に於ける車両の道筋の確保については、除雪問題もある為、話し合いをしながら協力してやっていく事に変わりはありません。</p>

※ 欄が足りない場合は本様式に準じ適宜作成・追加してください。

平成30年11月19日

会 社 概 要

新潟市長 中原 八一 様

商号または名称 万代にぎわい創造株式会社
所在地 新潟市中央区万代島2
代表者名 本間 龍夫

会社概要は以下のとおりです。

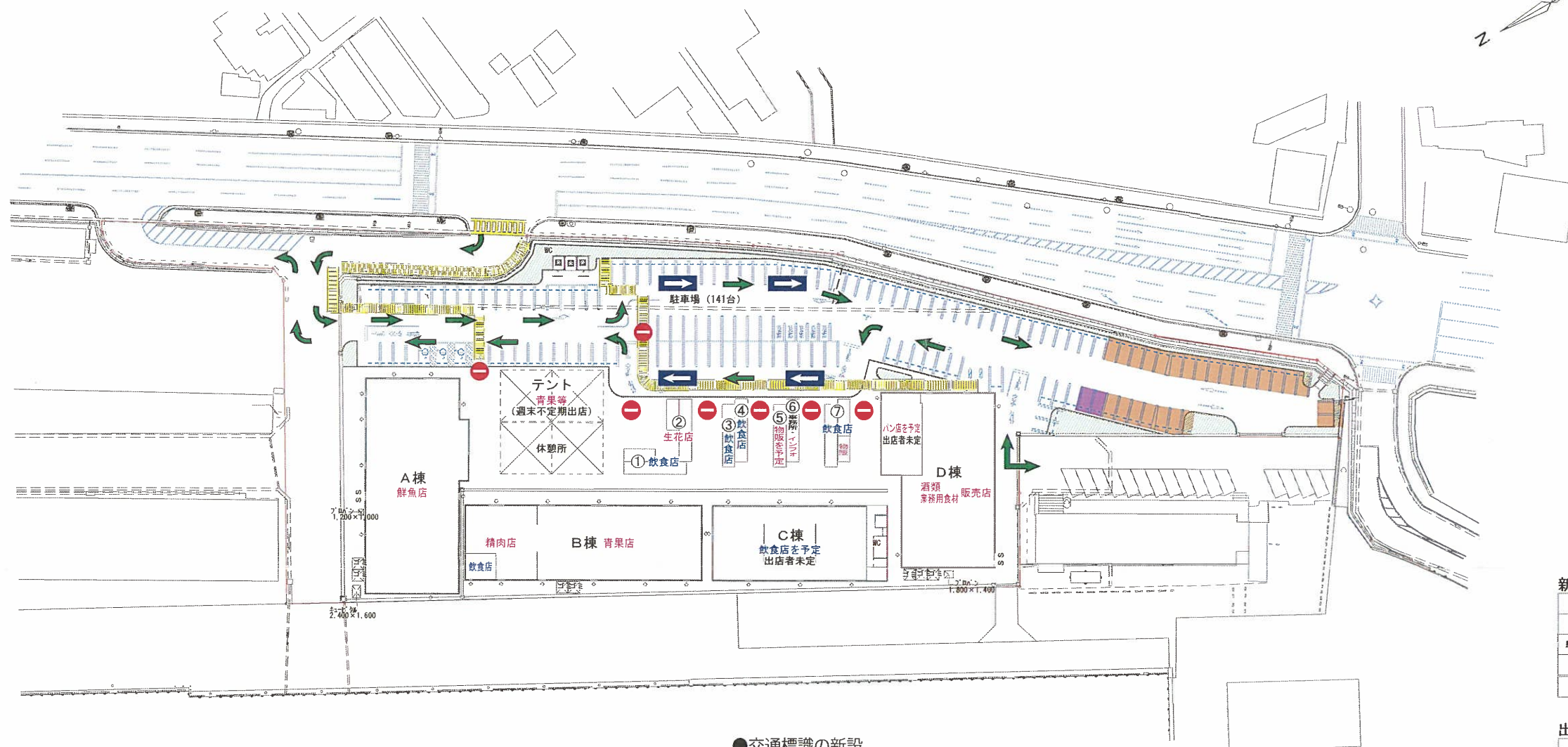
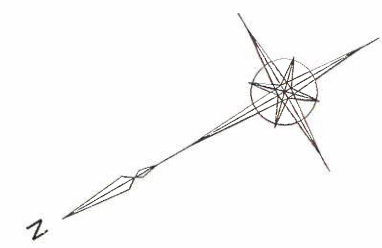
①企業概要
設立（創業）年月日：平成21年3月6日 資本金：220万円 事業内容：オフィスビル、卸売り店舗、小売り店舗及び展示場等の商業施設の企画、開発、管理及び運営 主な実施事業種目の取引先： 従業員数：■名
② 決算状況 平成29年8月期
売上高：■千円 経常利益：■千円 当期利益：■千円 自己資本比率：■%
③ 決算状況 平成28年8月期
売上高：■千円 経常利益：■千円 当期利益：■千円 自己資本比率：■%
④ 決算状況 平成27年8月期
売上高：■千円 経常利益：■千円 当期利益：■千円 自己資本比率：■%
⑤ 決算状況 平成26年8月期
売上高：■千円 経常利益：■千円 当期利益：■千円 自己資本比率：■%
④ 決算状況 平成25年8月期

売上高： █████ 千円 経常利益： █████ 千円 当期利益： █████ 千円 自己資本比率： █████ %
⑥ 決算状況 平成 24 年 8 月期
売上高： █████ 千円 経常利益： █████ 千円 当期利益： █████ 千円 自己資本比率： █████ %
⑦ 決算状況 平成 23 年 8 月期
売上高： █████ 千円 経常利益： █████ 千円 当期利益： █████ 千円 自己資本比率： █████ %
⑧ 決算状況 平成 22 年 8 月期
売上高： █████ 千円 経常利益： █████ 千円 当期利益： █████ 千円 自己資本比率： █████ %

※ 決算状況については、平成 22 年から平成 29 年までを報告してください。

※ 行が足りない場合は、本様式に順次適宜作成・追加してください。

※ 決算状況については、決算報告書の提出をもって代えることができる。



新設予定土地利用区分

区分	面積	
店舗敷地面積	3009 m ²	
駐車場敷地面積	3504 m ²	収容台数141台 (内車椅子専用駐車スペース3台)
その他	4676.96 m ²	
敷地面積合計	11189.96 m ²	実測面積 11189.96 m ² 、登記面積 12912.28 m ²

建物床面積表

	床面積			合計	
	店舗面積	小売店舗の集積に影響を与える蓋然性を有する施設の床面積	施設面積		
A棟	603.785 m ²		182.455 m ²	786.2 m ²	
B棟	527.845 m ²	17.874 m ²	124.041 m ²	669.8 m ²	
C棟		436.800 m ²	58.240 m ²	495.0 m ²	
D棟	575.680 m ²		107.120 m ²	682.8 m ²	
テント	196.260 m ²			196.3 m ²	
コモン	①	30.159 m ²	12.829 m ²	43.0 m ²	
	②	42.988 m ²		43.0 m ²	
	③		18.168 m ²	10.294 m ²	28.5 m ²
	④		18.860 m ²	9.602 m ²	28.5 m ²
	⑤	28.462 m ²			28.5 m ²
	⑥	5.869 m ²		22.594 m ²	28.5 m ²
	⑦	12.504 m ²	30.900 m ²	14.454 m ²	57.9 m ²
合計	1993.39 m ²	552.761 m ²	541.629 m ²	3091.5 m ²	

●交通標識の新設

歩行者横断帯		
車両進入矢印		
車両進入禁止		7箇所
一方通行		4箇所
大倉漁業		1箇所

出店者一覧

棟名	出店予定者		床面積
	出店予定者		備 考
A棟	新潟中央水産市場株式会社	鮮魚店	
	株式会社ウオシヨク	精肉店	
B棟	株式会社岩村セラミック	飲食店	
	株式会社富山	青果店	
C棟	未定 (1~3社を予定)	飲食店	
D棟	片山商事株式会社	酒小売店	
	未定 (1社を予定)	菓子・パン小売店	
テント	未定 (1~5社を予定)	主に青果、食品加工品類の販売	
コモン	① 渡邊明彦	飲食店	
	② フレッシュはな正	生花店	
	③ 株式会社富山	飲食店	
	④ 株式会社富真	飲食店	
	⑤ 未定 (1社を予定)	小売店	
	⑥ 万代にぎわい創造株式会社	インフォメーション及び事務所	
	⑦ 株式会社鈴木コーヒー	コーヒー豆、茶葉等の販売及び飲食店	

記 事	新潟市中央区竜が島1丁目4番4号 万代にぎわい創造株式会社 TEL : 025-249-2560 / FAX : 025-288-5723	測 量	製 図	設 計	技 師 補	技 師	技 師 長	年月日	工事名称 新潟形新潟市中央区竜が島 地内 にぎわい市場 ピア万代 様	図面番号 新設-1
		平成22年00月00日	平成22年04月26日	平成22年04月22日				'10/08/7		
		(株) トップライズ	小 浦 方 測 量 設 計 0256-38-0188	関 越 ハ ウ ス 工 業 株 式 有 限 公 司				縮 尺 1 : 1,000	図面名 建 物 配 置 図	



PIA BANDAI



旅行者から一貫して高く評価されています



ピアBANDAI



旅行者から一貫して高く評価されています