

水辺アウトドアラウンジ「やすらぎ堤」2018評価シート

◆達成度の記入について

| 凡 例 | |
|-----|---------------|
| 4 | 期待を上回る成果をあげた。 |
| 3 | 概ね成果をあげた。 |
| 2 | 成果が不十分であった。 |
| 1 | 成果がなかった。 |

| 「信濃川やすらぎ堤」施設使用契約書 特記仕様書(事業計画書) | 評価項目 ・指標 | (株)スノーピーク | | | 新潟市 | |
|---|-------------|--|-----|--|-----|--|
| | | 実施内容 | 達成度 | 評価コメント | 達成度 | 評価コメント |
| 1 事業目的 「都市・地域再生等利用区域」において、市民の日常的な信濃川やすらぎ堤の利用を促進し、まちなかを訪れる来街者の誘致の拠点とするとともに、回遊性の向上と地域の活性化に資することを目的とする。 | 総合評価 | 右岸を飲食ゾーン、左岸を健康促進ゾーンにゾーニングし営業。飲食ゾーンは友人・カップル・家族・個人に対してアプローチできるような出店内容、ゾーニングを実施。右岸にはイベントスペースを設け、出店者からの持ち込み企画や事務局主催の企画、外部からのイベントに対応。 | 3 | 「ミズベリングやすらぎ堤」としての賑わいや話題性は創出できたが地域全体への回遊性へは昨年に続き課題が残る結果となった | 3 | 周辺地域との回遊性向上や過ごし方の提案等に課題が見られるが、やすらぎ堤の利用が促進(利用者増加)されるなどの成果が得られた。 |
| 2 使用区域及び使用期間 | 取り決め通りか | 営業期間2018年6月30日～10月14日まで実施 | 3 | 7月1日～10月14日の期間営業。9月以降天候に悩まされ集客に苦戦。事業イメージの為に適切な営業期間の設定が必要 | 3 | 気候変化への対策等の課題はあるが、計画期間内において特に事故なく実施した。 |
| 3 事業コンセプト 水辺アウトドアラウンジ「やすらぎ堤」 水都新潟の水辺を利用し、アウトドアと健康をテーマに、地域／人に愛され、全国に誇れるにぎわいある場所をつくる。 | 実施状況 | スノーピークの製品で空間をレイアウト。各出店者のコンセプトに沿った店舗の造作。昨年度から更にバージョンアップした飲食内容とイベントの実施実績。 | 3 | 全体:店舗テントをはじめ昨年より向上した店舗外観レベル。 アウトドア:弊社製品によるレイアウトと飲食の展開⇒アウトドアに特化したイベントの開催が課題 健康:イベント件も多くなき課題が残る。 | 2 | アウトドアと健康をテーマとした過ごし方の構築や周辺地域との連携などコンセプトの具現化と行動について、広報が不十分であるなど、期待していた効果に達しなかった。 |
| 4 管理方針 | | | | | | |
| (1)にぎわいの創出 新潟県内外への積極的な情報発信 各種イベントの企画及び誘致 | 実施状況 | ぐるなび特設ページ開設⇒県外 各SNS発信⇒県外・県内 チラシ・ポスター⇒県内 | 3 | 自社で行っている広報での発信は実施。県外からの誘致に関しては雑誌やWEB媒体での効果が大きいので次年度以降は要検討。 | 2 | チラシ・ポスター設置の検討・実施が不十分であった。 |
| (2)景観や体験価値の向上 デザインの統一 非日常空間の演出 | 実施状況 | 店舗テント・客席タープ・テーブル・チェアをスノーピーク製品で統一。 店舗エリアにもウッドデッキ等を設置し新潟では唯一無二の空間を演出 | 3 | 店舗エリアの造作はレベルが高かったです。ウッドデッキの客席を作った2店舗は単月で10,000千円近い売上げを構築している。ミズベリングが今後も続いていくのであれば客席エリアの整備は行って頂きたいです。 | 3 | 椅子、テーブル等について、同一製品を用いることにより景観が統一された。 |

| 「信濃川やすらぎ堤」施設使用契約書 特記仕様書(事業計画書) | 評価項目 ・指標 | (株)スノーピーク | | | 新潟市 | |
|---|-------------|---|-----|---|-----|--|
| | | 実施内容 | 達成度 | 評価コメント | 達成度 | 評価コメント |
| (3)魅力的なテナントの誘致 H29年度出店者との連携 | 実施状況 | 月2回の出店者会を実施。 | 3 | 昨年のノウハウを経験している方々は事業の理解はもちろん自社としての営業の仕方も工夫されておりました。また、全体感を配慮してご意見を頂いたりと相互に協力できたかと思えます。 事務局も年度ごとの出店者を評価する必要があると感じています。 | 3 | H29年度出店者からの意見を参考に、ゾーニングなどを計画し、実施した。 昨年度の課題であった新潟らしさについて、新潟の食材を扱うテナントを誘致した。 |
| (4)チケット制の導入 リピート客の獲得 出店店舗の日販管理 | 実施状況 | 月ごとに実績報告を依頼⇒出店者会にて報告 | 3 | 昨年からの体制変更の為、事務局が日販管理を実施する必要がなくなりました。リピート客の獲得は各店の単位で実施できていると思えます。 | 2 | リピート客獲得に向けた具体的な取組みは見られなかった。 天候や休日の影響など効果・検証に必要となる日単位での売上げ・利用者数についての管理が不十分であった。 |
| 5 敷地計画 | | | | | | |
| (1)右岸:アウトドアラウンジ 食事や団らんを楽しむエリア | 実施状況 | BBQ/BEERGARDEN/OUTDOOR/FAMILY/TAKE OUTのゾーニングを実施 | 3 | 店のコンセプトが明確かどうかは売上が最大化するポイント。高単価なお店もあれば安いお店もあり利用者が選べるという観点では今年はバランスが良かったように思えます。 | 3 | 飲食店のジャンル・形態について、ゾーニングを計画し、実施した。 |
| (2)左岸:ヘルスゾーン 市民の健康と体づくりをサポートするエリア | 実施状況 | SACO WORKOUTの出店 | 3 | カフェとして出店頂いたがもっとコンセプトに沿った事業を実施できるはず。右岸と比較するのではなく確実な差別化を図ることで楽しみ方が増える。コンセプトやイベント内容をミズベリングならではのものにアップデートしていくことが課題。 | 2 | 左岸の特徴を活かしたイベントやテナント誘致の計画、実施が不十分であった。 |
| 6 事業内容 | | | | | | |
| (1)飲食店等の営業 ビアテラス、バーベキュー、軽食、ジェラート、マルシェなど | 実施状況 | 6月30日～10月14日の期間実施 | 4 | 店舗によってバラつきはあるが12,000千円/月を作る店舗もあり。メニューの明確化と差別化にはもっと力を入れるべきか。営業期間・出店店舗数は精査が必要。 | 3 | バーベキューゾーンなどの各種ゾーニングを行い、ビアテラス、バーベキュー、軽食などを扱う飲食店の営業活動が行われた。 |
| (2)イベントの開催 アウトドアフェス、体験会、キッズ育成プログラム、コンテストなど | 実施状況 | 13件実施 | 2 | 内容は申し分ないが、実施回数(大小問わず)を向上させたい。スケジュール化が課題 | 2 | 関係者協議等の計画性、申請書類作成等の手続きに課題があり、実施できなかったイベントがあるなど、不十分であった。 (元)関係者協議等の計画性、申請書類作成等の手続きに課題があり、計画どおりに実施できなかった。 |
| (3)グランピング事業 | 実施状況 | 水辺アウトドアラウンジ「やすらぎ堤」を実施 | 3 | やすらぎ堤の空間や使用する客席など事業自体にグランピング要素が盛り込まれている。もっと伸ばすのであればクルーズや新潟の魅力満喫ツアーのような形で宿泊、食事、運動をミズベリングで行うというようなパッケージも要検討。 | 3 | 客席等にアウトドア製品を用いて、グランピング体験を演出した。 |

| 「信濃川やすらぎ堤」施設使用契約書 特記仕様書(事業計画書) | 評価項目 ・指標 | (株)スノーピーク | | | 新潟市 | |
|---|-----------------------|------------------------------|-----|--|-----|--|
| | | 実施内容 | 達成度 | 評価コメント | 達成度 | 評価コメント |
| (4) モバイルハウス事業 | 実施状況 | 住箱を客席開放 | 3 | 昨年より利用率は向上。使用店舗のセールスポイントになっていた。 現状、客席として使用することが住箱の現実的な使用方法で、住箱の認知にも繋がっている | 3 | モバイルハウスを客席として利用した。 |
| (5) アウトドアオフィス事業 | 実施状況 | 出店者会2回を客席エリアで実施 | 1 | 自社社会事業との関係で大々的に実施案内が出来なかった。 4月～6月の周辺企業の社員研修の場としてイベントスペースの使用やそのパッケージを案内していくべきだった | 1 | 営業活動が行われず、未実施であった。 |
| (6) キャンプフィールド事業 | 実施状況 | 実施無 | 1 | 2018年は実施計画を立てるも河川事務所との協議のうえ実施断念。 ⇒スタッフが実験的に実施し安全面やスケジュールなど確認の後、一般サービス化していく。 | 1 | 計画及び河川管理者等、関係者との協議が不十分であり、未実施であった。 |
| 7 景観への配慮 | 実施状況 | 前回協議会にてヒアリング | 1 | 景観アドバイザー制度を利用しなかった。 ⇒認識不足。来期以降は制度を使用すべきかどうか検討していく。 | 1 | 景観アドバイザー制度の活用等による景観配慮が行われなかった。 |
| イベント開催や店舗出店の前に、新潟市景観アドバイザー制度を活用し、各種専門家からの意見を聴取する。 | | | | | | |
| 8 各種調査協力 | 必要な調査に積極的に協力したかに協力する。 | 実施全許可・全協力 | 4 | 新潟市役所からの依頼に対して全許可・全実施している為 | 2 | 市が求めた利用者数の報告は受けたが、利用者アンケート結果の開示が不十分であった。 |
| 取り組みの効果を検証する上で、必要な調査(利用者数、売上、通行量、意向など)については、積極的に協力する。 | | | | | | |
| 9 周辺住民等への周知、苦情対応 | 実施状況 | 窓口が市役所・事務局にかかわらず連絡を取り、確認の元調整 | 4 | 受付後各問題に対応。自社解決できない場合は市役所・研究会に適切な対応を仰ぎ協議した。 | 3 | 情報を共有し合うなど、協力しながら、解決した。 |
| 新潟市と施設使用者双方が協力しながらこれにあたる。 住民等からの苦情については、文書として記録し、内容と対応策について共有する。 | | | | | | |
| 10 その他 | 実施状況 | 市役所担当者とは密に連絡を取り実施 | 4 | 諸問題は自社・市役所担当者と協議し対応を進めた。 | 3 | 当初想定していなかった事項が発生した際など、協議を行いながら対応した。 |
| 事業内容について疑義を生じた場合は、協議により進めることとする。(当初想定していなかったことなど) | | | | | | |