

# 浦河町中心市街地活性化の調査概要

河西フィールド実践チーム

## 1. 調査の枠組

浦河町水産商工労働課と協議の上、浦河町の大通商店街を中心とした中心市街地活性化のため、中心市街地にある大通商店街と大通商店街にある大型商業施設 Mio の課題を見だし、解決策を検討するための調査を行う事に決定した。調査は、1)現状把握のための大通商店街と Mio の視察、2)浦河町民を中心としたアンケート調査とインタビュー調査、3)その調査から導き出された課題解決の仮説提案のワークショップ実施、という3段階で行われた。



今回の調査の対象の枠組みは左の図のようになる。商店街の4つの分析要素、商店街の強みと弱み、顧客のニーズ、競合商店街、地域社会との関係をまとめた4C分析の中で、今回は顧客の分析を行うための調査が中心になる。

## 2. 浦河町の商店街と商業施設の視察

2012年6月22日、札幌学院大学の河西研究室の学生25名、担当教員が浦河町の大通商店街とMio、境町地区を視察した。そして、浦河町の中心市街地を中心としたまちづくりの歴史と課題を役場で徳田水産商工観光課長より説明を受けた。

## 3. アンケート調査とインタビュー調査の内容

2012年6月の浦河町視察を踏まえ、調査計画を立案する。また、8月から浦河町中心市街地活性化対策協議会が発足し、官民学の連携による中心市街地活性化を検討する場になった。調査はアンケート調査とインタビュー調査の2本立てとし、学生が参考資料1と2の調査票づくりを行う。アンケート調査は、学生が大通商店街、東町商店街、堺町商店街の3カ所で通行している住民へ協力を依頼し、アンケート調査に回答してもらう方法で行うことになった。買い物等で忙しい住民から多数の回答を得るために、参考資料1のように1人当たり5分程度の時間で回答できる程度にまとめた。

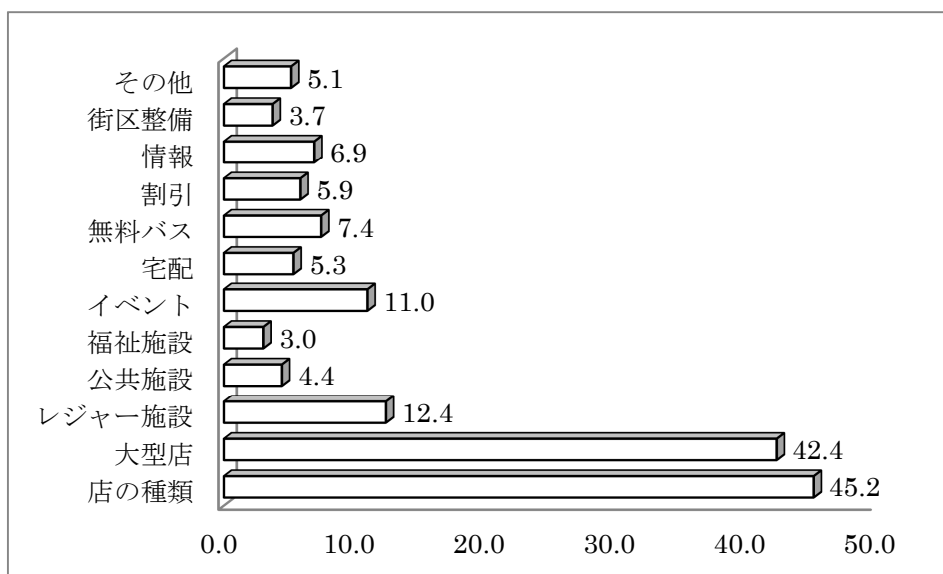
それだけでは大通商店街へのニーズを深掘りできないため、インタビュー調査で補うことになった。インタビュー調査は対象者に対して30分程度の時間を取ってもらい大通商店街等へのニーズを聞き取るものである。調査対象者は浦河町役場の協力を得て、70歳以

上の高齢者グループ、幅広い年齢層の女性を中心とした消費者協会会員、20代から30代の子育て中の女性、幅広い年齢層の浦河町役場職員、各9名ずつの調査協力者を学生がインタビューすることにした。

#### 4. 調査の実施

2012年9月20日木曜日から22日土曜日の3日間、学部学生と大学院生の合計25名が調査計画に基づき、浦河町内で調査を行った。9月20日木曜日は14時から17時の3時間、21日は同じ場所で16時30分から18時00分の1時間30分、22日は10時から12時までの2時間、大通商店街、堺町地区のコープさっぽろパセオ堺町店（以下、パセオ）周辺、東町地区のコープさっぽろ東町店周辺の3カ所でアンケート調査を行った。消費者の行動を考え、調査時間を変えている。3日間6時間30分の街頭でのアンケート調査により、565名のアンケート回答を得られた。

21日は午後には、高齢者施設旭荘で老人会会員、浦河町消費者センターでは消費者協会会員、子育て支援センターでは子育て中の女性、浦河町役場で浦河町職員、合計36名に30分ほど、個別のインタビュー調査を行った。下のグラフは中心市街地へのニーズである。



#### 5. 調査結果の分析と報告会開催

12月4日14時から浦河町総合文化会館において浦河町中心市街地活性化対策協議会の主催により、「浦河町中心市街地の調査報告会&ワークショップ」を開催した。当日は60名に及ぶ浦河町民と関係者が参加し、町民の関心の高さを示した。調査報告会&ワークショップは浦河町中心市街地活性化対策協議会の梶田利明会長と池田拓浦河町長のご挨拶から始まり、札幌学院大学河西研究室の学生が調査結果の概要を報告し、中心市街地活性化の4つの提案を説明した。その後、4つの学生提案に従ってテーブルを分け、各テーブルで学生が進行役を務め、町民の参加者と意見交換を行った。

# Mio 内のレジャー施設の誘致提案

河西応用ゼミ A グループ報告書

## 1. アンケート調査

### (1) 調査結果

9月20(木)～22(土)の期間で、浦河町民及び周辺地域住民を対象に、浦河商店街活性化についてのアンケートを行った。私たちが注目したのは、「商店街に望むものは何か」という問いに一番多く挙げられた『店の種類が少ない』という住民の回答である。

具体的には

- ・雨天でも子供が遊べる地域、
- ・喫茶店のようにゆっくりと会話を楽しめる場所

また高校生からはレンタルショップやゲームセンター等の意見も挙げられた。

### (2) 考察

以上の回答から、浦河町民の求めている中から私たちが最も提供すべきなのは娯楽と交流を行える場所であると考えた。そこでAチームが提案するのは、『喫茶空間を融合させた複合レジャー施設』である。

## 2. 提案内容

私たちの提案するレジャー施設の特徴は、レジャー施設を利用することが多い若年層だけではなく浦河町および周辺地域に居住している全年齢層が利用することのできるというものである。

### (1) 設置施設

アーケードゲーム、カラオケ、ダーツ、ビリヤード、ボールプール、スポーツ可能スペース、喫茶空間(軽食を取ることができ、会話を楽しめるような、開放的で落ち着いた空間)本来のレジャー施設と同じように、ゲームやカラオケ、スポーツなどが行えるスペースを置き、本来の若年層が十分に楽しめる空間をベースに、浦河町では比較的に比率の高い高齢者や、レジャー施設を利用しにくい育児中の親子を対象に加えるために喫茶空間を設置する。ここで従来のレジャー施設との差別化を図る。上記の高齢者、親子の利用の例として、

・喫茶空間で食事をとりながら高齢者同士の交流をもつことができ、外出を控えていた人も積極的に商店街に足を運ぶようになる。それにより定期的な人の流れを作り、商店街活性化につながる。

・浦河町には遊園地のように家族で楽しむことのできるレジャー施設がないため、ある程度の利用客の獲得は望める。喫茶空間を設けることで、本来なら来ることのない赤ちゃんを連れた親なども楽しむことができる。

## (2)見通しについて

売り上げの上昇に伴い、店舗の規模が拡大され、雇用人数の増加による人件費の増大などが考えられる。継続と同時に、各年齢層からの宣伝、口コミ効果により、様似、静内からの利用客を獲得し、さらに拡大のよちがあると考えられる。

## 3. 住民ワークショップでの議論

### (1)ワークショップ概要

12月4日(火) 場所：浦河町 AM9：10～PM8：00(移動時間含)

河西ゼミ3年生 ABCD計4チームによる報告会とワールドカフェ以下WC

Aチーム報告者 高橋

プロジェクター操作 橋本

WCファシリテーター 山根

WC書記 高橋

### (2)ワークショップでの住民意見

WCによって浦河町民の方々から出た意見

- ・MIOに何を置くかの前に、駐車場や公共交通機関の問題。どうやっていくか。
- ・子供を持つ親としてはやはりレジャー施設はほしい。
- ・収益を求めず、公民館のように子供と高齢者がともに利用できる施設がいいのではないかな。
- ・ボーリング場などのかつてあった施設がなくなったのに採算は取れるのか。
- ・レジャー施設は学校から利用規制がかかってしまう。
- ・浦河町民は時間をつぶす場所がない。

まとめ

レジャー施設は浦河町にはないものなので、若年層からの利用は獲得が容易だが、報告会やワールドカフェでの住民の方々のリアクションや意見を伺うと、高齢者の興味関心が薄く、喫茶空間などの差別化するポイントや、町民の方々の消極的な姿勢を崩せるようなメリットのアピールが必要だと考える。フィールド実践の一連の活動を経験して、ニーズの調査と把握の難しさを痛感した。また、プレゼンの準備の甘さも反省すべき点であるが、Aグループの提案は、既存のデータを利用した実現性の高いものができたと感じている。

# Mio 内の回転寿司とキッズスペースの誘致提案

B グループ報告書

## 1. 調査内容と住民ニーズ

2012年9月に行った浦河町の買い物に関するアンケート及びインタビュー調査を行った。アンケートの回収場所は①大通り②堺町③東町である。インタビュー調査は、町民と対話形式で行い、意見を深く聞き出した。その結果、BグループはMIOの空きスペース1000坪に、回転寿司を誘致することと、キッズスペースを併設する提案をした。回転寿司を誘致しようと考えた理由は、3つある。1つ目は、アンケート調査においての住民ニーズが、「飲食店(40%)」と半分近い要望を集めたこと。2つ目は、単価を安くし集客につなげるため、飲食店の中でも回転寿司を選んだこと。3つ目は、浦河町は漁業が盛んであり、特色のひとつであること。以上3つの理由で回転寿司を誘致しようと考えた。キッズスペースを併設しようとした理由は、住民ニーズが「子供の遊び場(14%)」と2番目に多く要望を集めたことと、家族連れで気軽に来店できることが集客につながるためである。以上の提案を、2012年12月にワークショップを通じて行った。

## インタビュー調査における住民ニーズ

- 老若男女問わず行きやすく、学生や高齢者に対応したお店が欲しい
- お子さんやお孫さんを連れて気軽に立ち寄れる

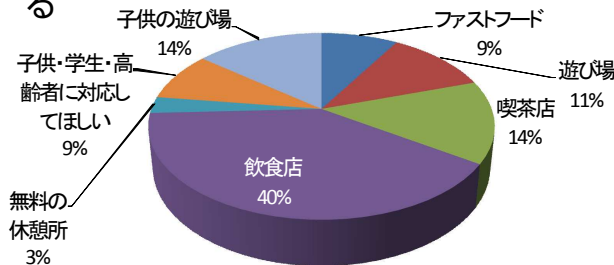


図1 調査による住民ニーズの結果

## 誘致例

例:回転寿司

### 【立地条件】

- 敷地面積/500坪～800坪(敷地面積35m以上)都心部は400坪でも検討可能
- ※店舗面積100坪～110坪程度・駐車台数50台以上(ロケーションによって異なります)
- 前面道路/主要幹線および生活幹線道路等で視認性が良好であること
- ロケーション/商業集積施設があることによって集客力が増す(ショッピングセンター、ホームセンター、食品スーパー、外食・物販店舗、文化施設等)

図2 回転寿司の誘致例

## 2. ワークショップの内容

2012年12月に町民と行ったワークショップの内容は以下の通りである。

### <回転寿司について>

- ・浦河の魚を使うと値段が高くなってしまう（通常は買値の高い所と取引するため）
- ・回転寿司は競争商売であることから、継続性を考えると難しい
- ・浦河で成功している前例がないと信頼性が感じられない
- ・地元の寿司屋との差別化が必要
- ・1店だけでなく、ついでに買い物ができるようたくさん店が欲しい

### <キッズスペースについて>

- ・キッズスペースという考えもいいが、他の飲食店がいくつかあるといい
- ・大人だけ、子供だけのスペースが欲しい

### <まとめ>

まず、誘致を成功させるためにはMIOの賃料を下げる必要がある（現在は1坪10数万）。そのために町でMIOを買い取り、企業に安く貸すような仕組みが必要である。提案内容については、回転寿司の隣にキッズスペースという形は落ち着いて食事ができないことが考えられるため、1階に回転寿司2階にキッズスペースといったような仕組みの方が良いという結論になった。

## 3. 浦河町のこれから

浦河町でのワークショップを通し、アンケートに基づいての提案を行ったがMIOをどう立て直すかは浦河町の協議会次第である。浦河町は漁業と馬産地の町であり、それ以外の小売業や観光にはあまり力を入れてこなかった面がある。その結果、大通りに買い物難民を生んでしまい過疎化を加速させる原因の一つを作ってしまった。

町民は、他地域へのお土産を近隣の三石や日高の品物を渡しているようだ。まちづくりの観点から、小売業や観光を無視することはできない。これからの浦河町を多視点から考えると、大通り商店街活性化だけでは将来的に厳しい面がある。

# イベントによる浦河町中心市街地活性化の提案

河西応用ゼミ C グループ報告書

## 1. 住民へのアンケート調査

### (1) 概要

私たち河西ゼミは浦河中心市街地活性化のために、実際に浦河町に行き、アンケート調査とインタビュー調査の二つの方法を使い、消費者が浦河の事をどう思っているのかを確認するために、9月20日（木）から22日（土）の三日間調査した。

アンケート調査では500以上の回答数があり、インタビュー調査では、少し長めの時間をとり、約36人の方々に協力を得た。

### (2) 調査結果

上記に記してある3日間で調査をした結果、「イベントがない」、「大人と子供の交流がほしい」、「店舗の雰囲気がからい」という意見が多かった。

具体的には、

- ・夏特大のイベントビアガーデンがほしい
- ・飲食店がやっているのかやっていないのかわからない

また、老人会と学校での交流会はあるみたいだが、それとは別の交流の場がほしいと多くの人が回答した。

## 2. 提案内容

### (1) 概要

以上の回答から、私たちは浦河町特大のイベントを開催し、交流する場がほしいのではないかと考えた。そこでCグループが提案するのは、「浦茶会と浦コン」である。浦茶会は、子育て中のお母さんや高齢者向けのお茶会をMIOの空きスペースで行い。隣にキッズスペースを設け、子どもの様子を見ながら、友達とお茶会ができる。

浦コンは商店街の飲食店の協力を得て行う。参加者には、チケットと地図を渡し、決められた店でチケットを見せると飲み放題と一品を頼めるシステムである。

### (2) イベントの狙い

浦茶会は、子育て中のお母さんや高齢者の方々の交流、情報交換を共有させることによって、色んな情報が飛び交う。それによって、浦河内での交流が深くなっていき、活気がつくのではないかと考えた。

浦コンは、何店舗かの飲食店に協力を得ることによって、大通り商店街に人を呼び寄せ

る。消費者は、もしかしたら入ったことのない飲食店に入って、味を確かめることができ  
るし、飲食店側は、店の売り上げにもなるし、販売促進につながるのではないかと考えた。

#### 4. ワークショップでの意見・提案・まとめ

ワールドカフェ形式のワークショップでは、「面白そうだ」、「やってみたい」という声も  
上がったが、厳しい意見も頂いた。

- ・ イベントの継続性はあるのか
- ・ 交通の便が悪いのではないのか
- ・ 商店街の飲食店が協力してくれないのではないのか
- ・ お茶会ではなく、様々な教室を開いた方がいいのではないのか

主に4つの意見・提案を頂き、解決案を考えた。まずは、イベントの継続性だが、月一回  
のペースで行うことによって、リピーターを増やす。次に交通の便は、イベント当日だけ  
無料送迎バスを設ける。次に飲食店の協力は、飲食店側のメリットを明確にする必要があ  
る。最後に様々な教室だが、講師やインストラクターが必要なため、やるのは難しいので  
はないかと私たちは考えた。

私たちの提案は正直やるのが難しいかもしれないが、浦河に何か一つ、強みになるイ  
ベントを作ったら、観光客などが増えるのではないかと私たちは思う。





# Mio 内へのスポーツクラブの誘致提案

河西応用ゼミ C グループ報告書

## 1. スポーツクラブ誘致の理由

私たちDグループがスポーツクラブを提案した大きな理由は、アンケート調査からレジャー施設を望む声が多かったからだ。アンケートの集計結果では、「店の種類」、「大型店の誘致」が圧倒的割合を占めていたが、次に割合が多かったのがレジャー施設の誘致だ。これに着目し、交流の場や体を動かす施設が求められていると考えたのである。そこで出した提案がスポーツクラブだ。理由は3つある。1つ目は、施設の規模だ。スポーツクラブで必要とされる床面積に対して、提案する施設の空き面積が丁度良かったからだ。2つ目は、消費者の健康意識の変化だ。最近では、生活習慣病の予防として体を動かす人が増え、関心が高まっているのだ。3つ目は、相乗効果が期待できるからだ。運動後に飲食店に立ち寄ってもらう、交流の場となる、イベントや教室を提供できる等といった効果が期待できると考えているのである。

## 2. スポーツクラブの需要

かつてのスポーツクラブの需要は年々、変化しておりアスリートからスポーツに関心のある人の層から高齢者やスポーツに関心のない人の層への需要が移ってきており、加入者の7割から8割の運動初心者が占めているのだ。

スポーツクラブで、運動をすることで普段接しない人ともコミュニケーションを図り、運動をすることで生活のリズムができ仕事をしている人は、作業能力も向上でき、経済の発展にも繋がると思う。よって相乗効果が期待できるといえる。

浦河町でも運動意識の高い人が多く、現在でもウォーキングやパークゴルフをやる人が多いと聞き、需要はあると考える。

現在の浦河町では、ヨガや太極拳などの教室が設けられているのだ。そのような習い事ができるスペースもあると町民には便利性の高いスポーツクラブと言えらるだろう。

## 3. スポーツクラブの経営

成功例として、「ホリデイスポーツクラブ」では、少子高齢化社会にあった健康づくりを支援する「施設サービス業」としてビジネスモデルを確立してきた。

初期投資額は3.5億円と金額が大きいですが、会員制で約2000名の会員を保持することで高い収益が見込めるのである。

実際に2012年に開業した苫小牧店の例だと7年で回収できる見込み予想だ。年間売上高が、約1億6800万円、年間経費が借地料・人件費・減価償却費等合わせて約1億1800万円となっており、経常利益率は、おおよそ30%とサービス業としては、高い水準であることがわかっているのである。

仮に浦河町にスポーツクラブを開業する場合、1000名のビジネスモデルで投資総額が、1.8億円。会員月額5,000円とした場合、年間6000万円の売上高に対し、経費が年間5000万円で営業利益率が、16.7%となり、町民1,000人を集めるには、約40人に1人の加入率を達成すれば、約18年目で回収可能となる見込みだ。

項目	年間	月間	内容
投資総額	1.8億円		
売上高	60(百万)	5(百万)	会員数1000円×月単価5000円
経費	50(百万)	4.2(百万)	人件費、賃料、リース料等
営業利益	10(百万)	0.8(百万)	売上総利益－経費
営業利益率	16.7%		営業利益/売上高×100

#### 4. ワークショップからの住民意見からの改善点、まとめ

現在、浦河には現在スポーツクラブほどの施設ではないが、町民が無料で使えるファミリースポーツセンターがある。そこに民間スポーツセンターを誘致するという事でワークショップでは数多くの改善点・意見が出された。

消極的な意見としては、「会費5000円で十分な加入率を確保できるのか」

「施設が整っていても、5000円の会費を払ってまで行くか」

「すでに無料の施設があるのでいい」

「入会しても行かなくなる」

「公民館等でやっているサークルがあるので必要ない」

「健康のためにお金を払いたくない」

「初期投資、施設の維持費がかかり過ぎるのではないか」

という意見が出された。

積極的な意見は、「昔からあったらいいなと思っていた」

「ワンツーマンでインストラクターがつくなら行きたい」

「インストラクターが付いてサウナはいりたい放題なら行きたい」

「浦河に銭湯がないので温泉があれば利用したい」などがあつた。

浦河町民の話をまとめると、スポーツクラブを誘致するには賛成意見の人が多かった。

しかし、施設の使用料金が設定では高いとの意見や、集客の面で不安があるようだ。

話を聞いていく中で集客には、スポーツクラブだけでなく、その他プラスαの部分（飲食スペース、コミュニティスペース、キッズスペース等）がなければ多くの町民に来てもらうのは難しいとの意見がでた。元々サークル活動のような団体がいくつもある。そういった団体をスポーツクラブ施設内で活動できるようなスペースをすることによって、自然と人が集まる空間にできる可能性があるのだ。

最終的な結論として、お金を出してでも利用したいと思わせる環境をつくり、町民に理解してもらうのと同時に、その地域に合わせたビジネスモデルの形成が必要である。