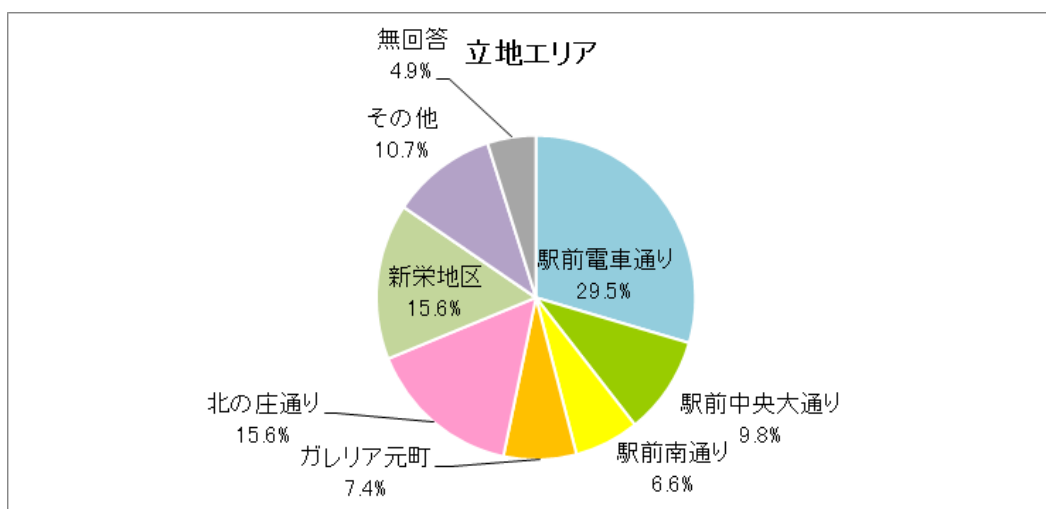
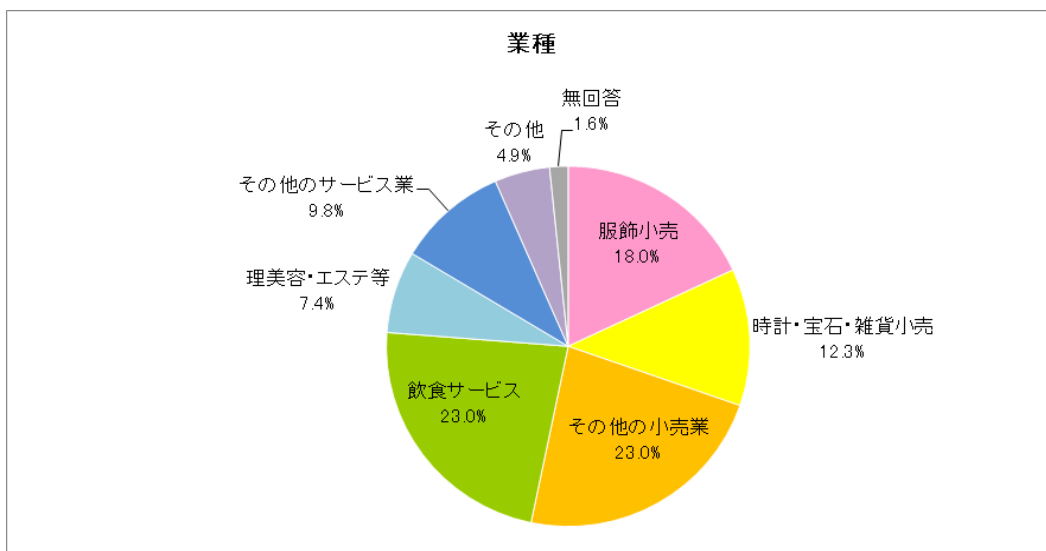


「ハピリン開業後の中心商業の実態とあり方に関する調査」報告書

I 調査の概要

1. 調査目的 中央1丁目の商店街における店舗経営者に対し、ハピリン開業後の中心商業の実態調査をすることで今後のまちづくりに活用する。
2. 調査期間 平成28年6月17日（金）～ 7月20日（水）
3. 調査対象 中央1丁目所在店舗 300事業所
4. 回答状況 有効回答数：122 （回収率40.7%）
5. 調査方法 当社社員の実訪による調査協力依頼（留置法）
6. 回答者属性



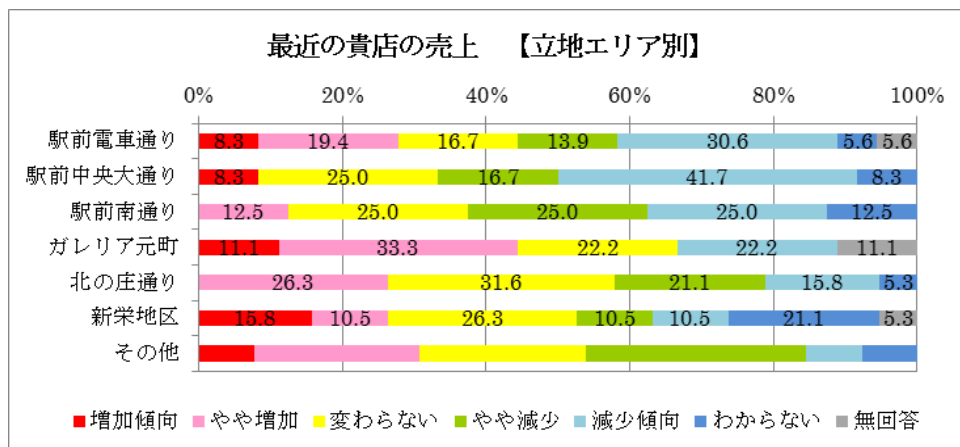
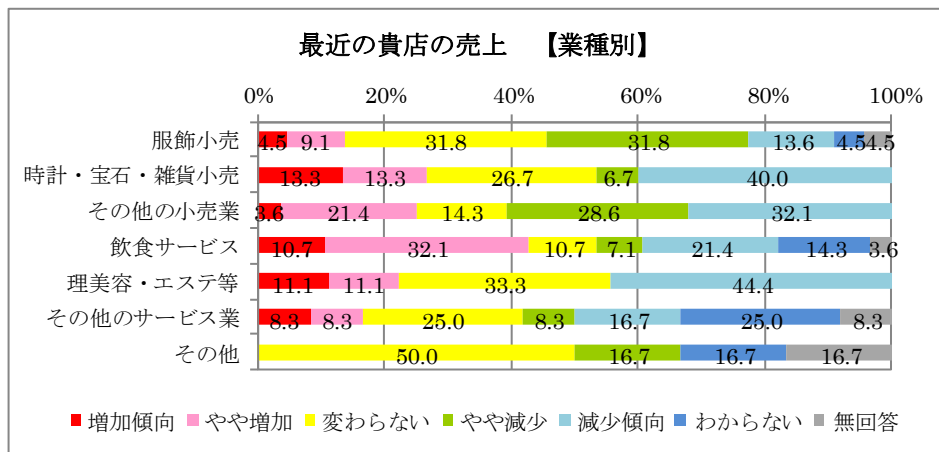
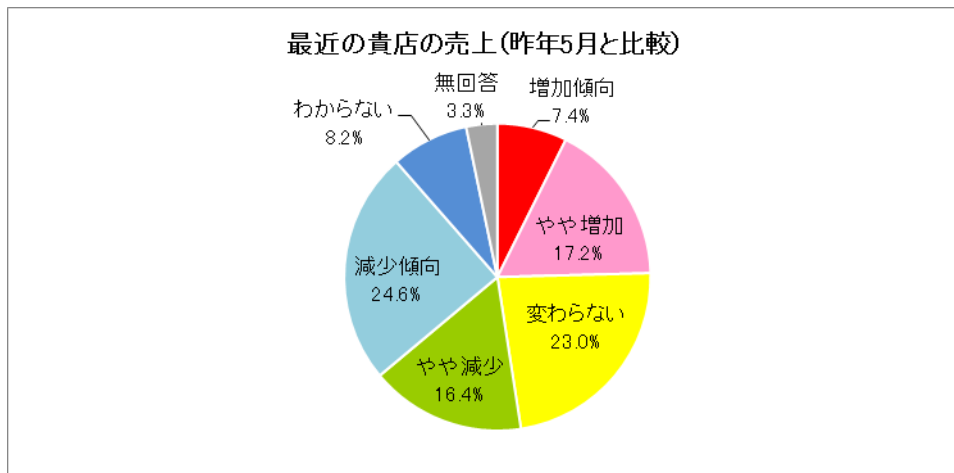
II 調査結果

1. 店舗の経営状況について

(1) 昨年5月と比較した店舗売上について

昨年5月と比較した駅前における店舗の売上については、「増加傾向」が7.4%、「やや増加」17.2%と合わせると売上が増加している店舗は24.6%となった。一方、「減少傾向」が24.6%、「やや減少」が16.4%で売上が減少している店舗は41.0%となり、売上減少と回答した店舗割合が多い結果となった。また、昨年と比べて「変わらない」という回答は23.0%であった。

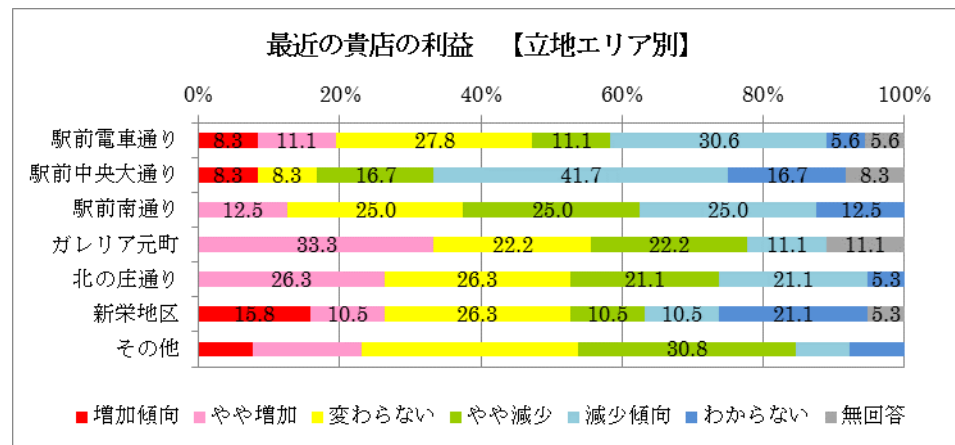
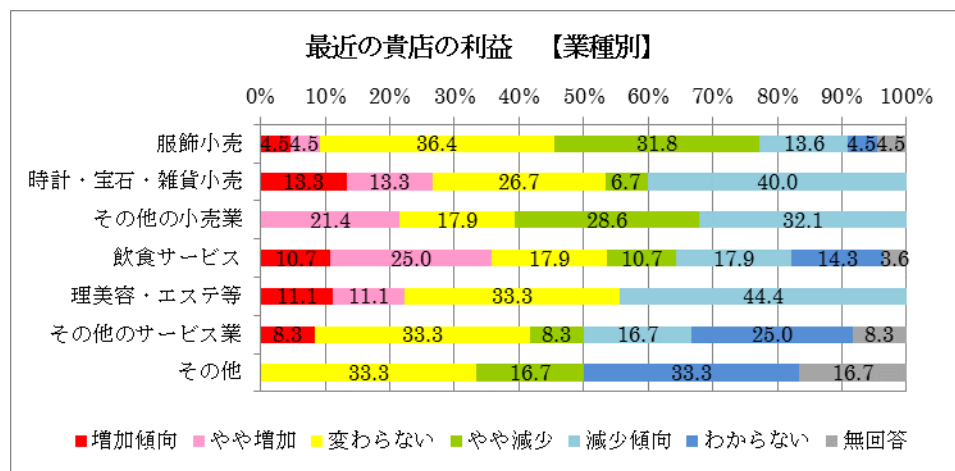
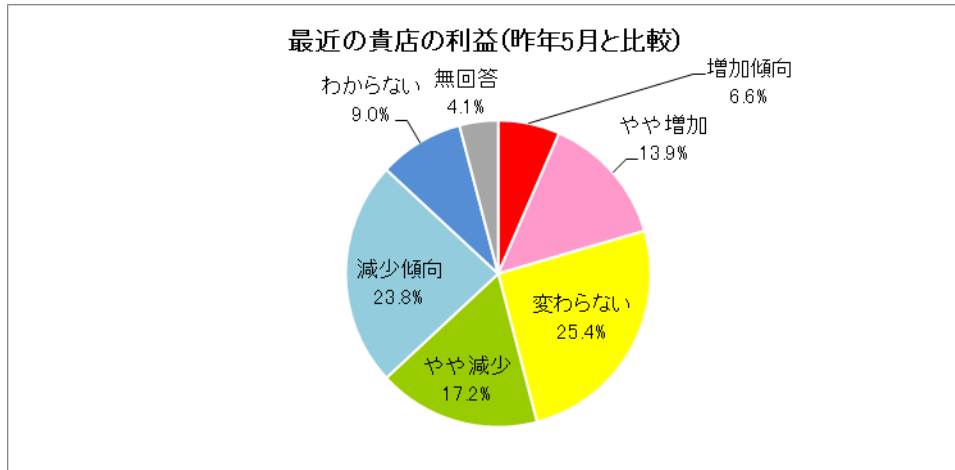
業種別で見ると、「飲食サービス」で増加（「増加傾向」「やや増加」）と回答した店舗が42.8%と全体と比べ高い割合となっている。立地エリア別では「ガレリア元町」エリアで増加（「増加傾向」「やや増加」）と回答した店舗が44.4%と多くなっている。



(2) 昨年の5月と比較した店舗利益について

昨年の5月と比較した駅前における店舗の利益については、「増加傾向」6.6%、「やや増加」13.9%で利益が増加している店舗は20.5%となった。一方、利益が減少していると回答した店舗は「減少傾向」23.8、「やや減少」17.2%で合わせて41.0%となり、前設問の売上と同じく利益減少と答えた割合が多い結果となった。

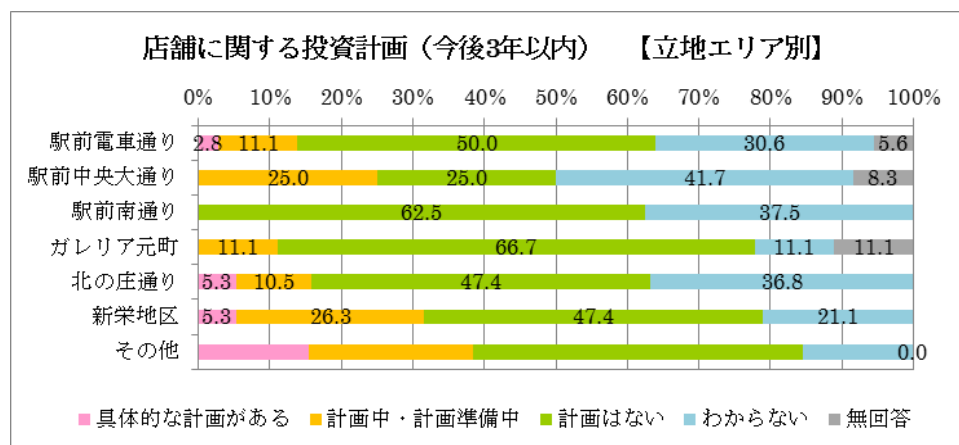
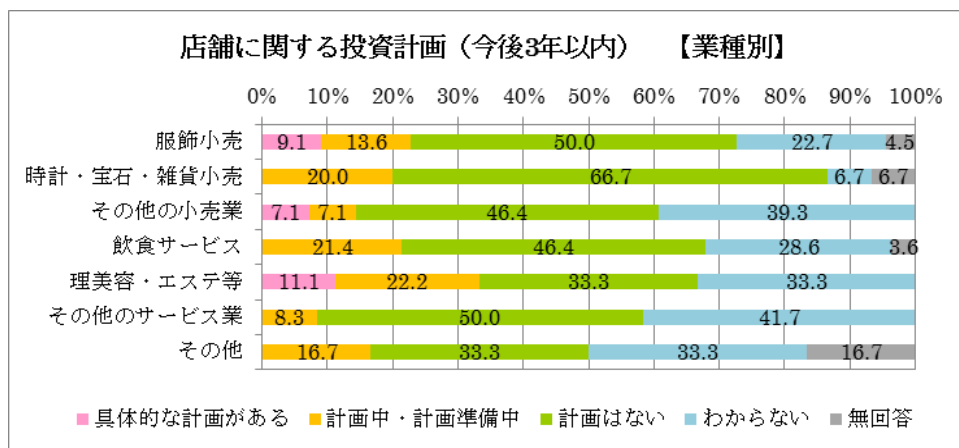
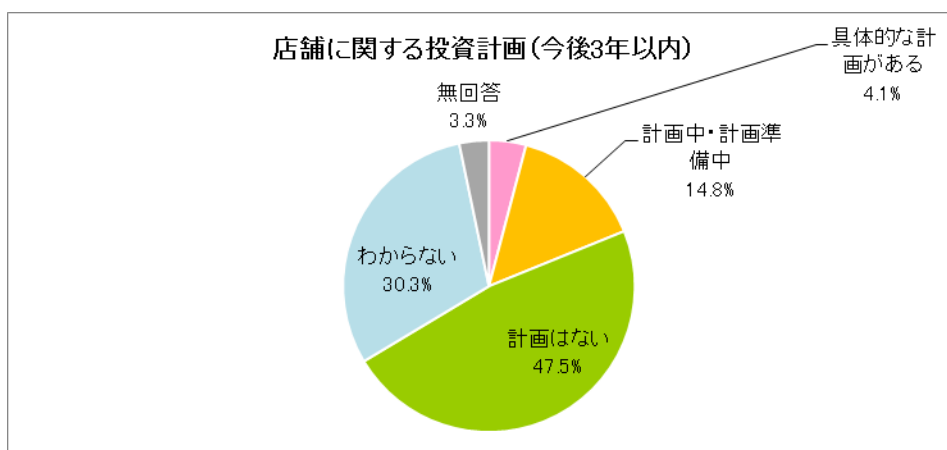
業種別では、「飲食サービス」で増加（「増加傾向」「やや増加」）と回答した店舗が多く、立地エリア別では「ガレリア元町」エリアで増加（「増加傾向」「やや増加」）と回答した店舗が多くなっている。



2. 今後3年以内における店舗に関する投資計画について

3年以内に店舗の投資計画があるかについては、「計画はない」との回答が47.5%で最も多かった。また、「計画中・計画準備中」という回答が14.8%、「具体的な計画がある」という回答は4.1%で、計画の可能性がある回答は合わせて18.9%という結果になった。「わからない」という回答は30.3%だった。

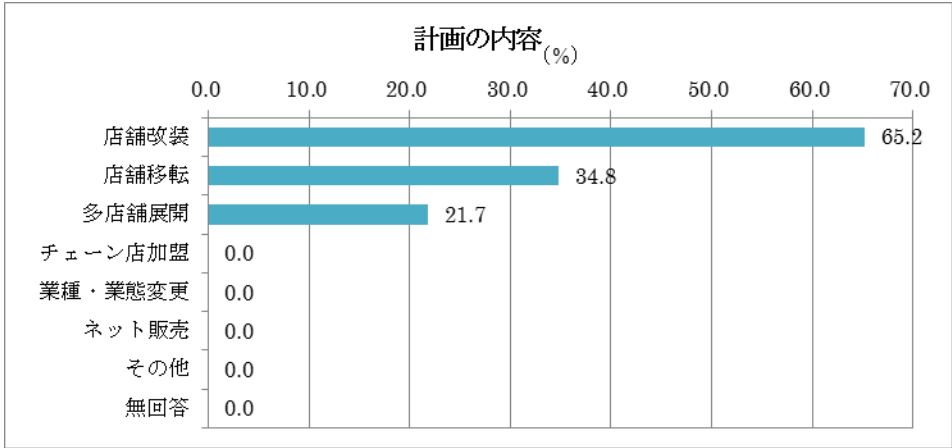
業種別では、「理美容・エステ等」が「具体的計画がある」「計画中・計画準備中」合わせて33.3%と全体より高い割合となっている。立地エリア別では「新栄地区」が「具体的計画がある」「計画中・計画準備中」合わせて31.6%と高く、業種、エリアによって店舗への投資に対する意向に若干のばらつきがある結果となった。



※以下ア～ウは前設問 2 に対して①計画がある②計画準備中と回答した方のみ（23 件）の結果

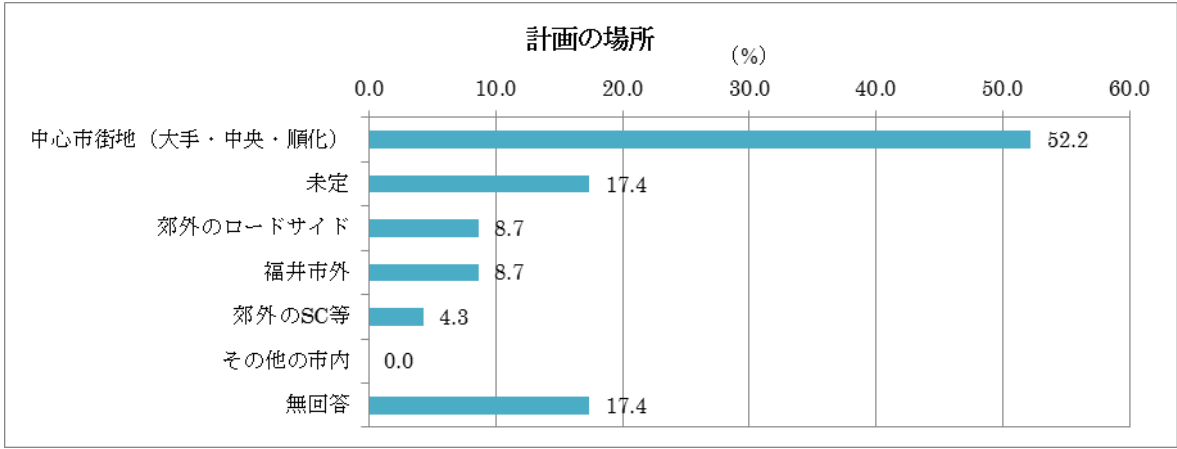
ア) 計画の内容について（複数回答）

計画の内容については、「店舗改装」という回答が 65.2%で最も多く、次いで「店舗移転」が 34.8%、「多店舗展開」が 21.7%となった。



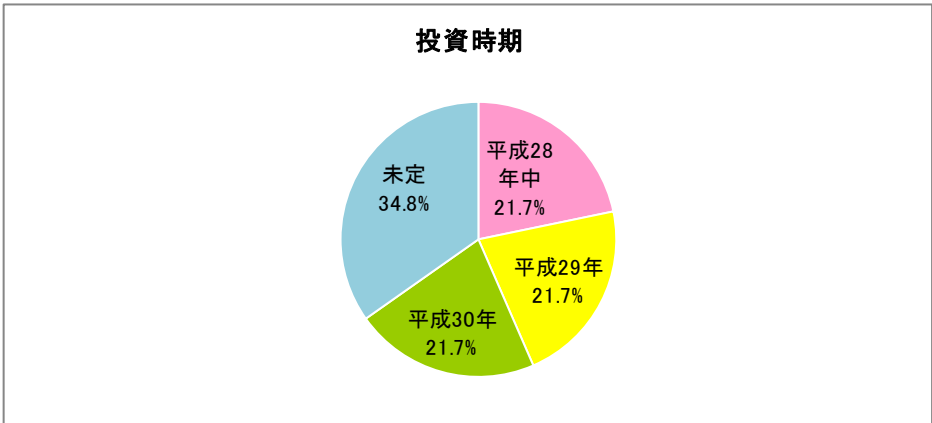
イ) 計画の場所について（複数回答）

計画の場所については「中心市街地（大手・中央・順化）」という回答が 52.2%と最も多く、次いで「未定」が 17.4%、「郊外のロードサイド」、「福井市外」がそれぞれ 8.7%だった。「郊外の SC 等」は 4.3%にとどまった。



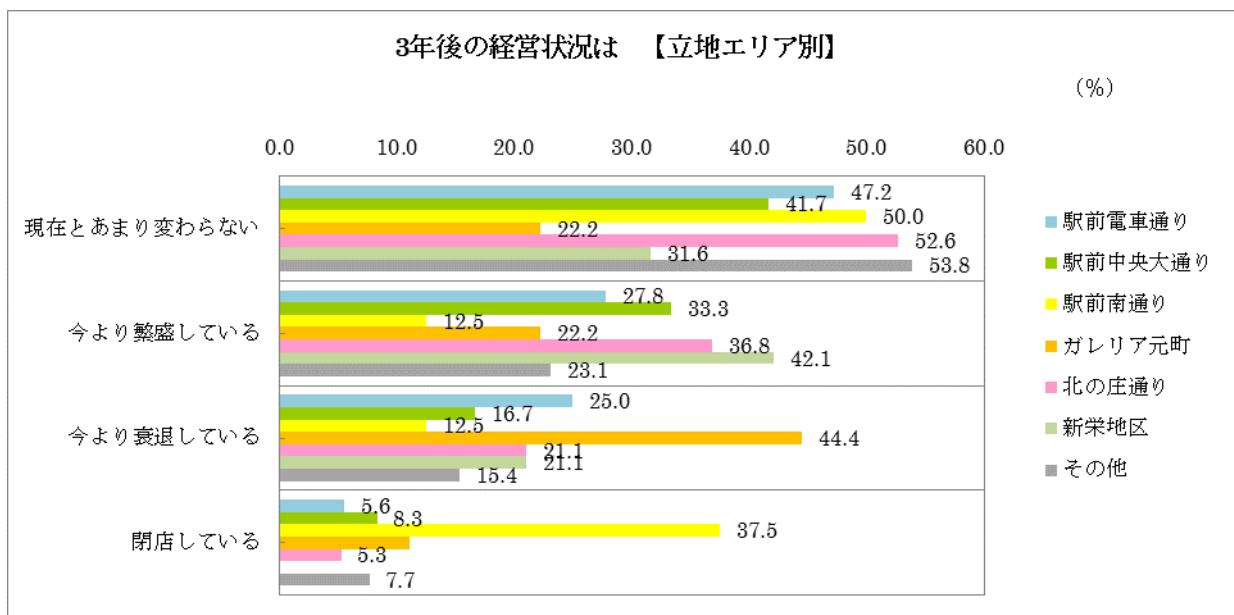
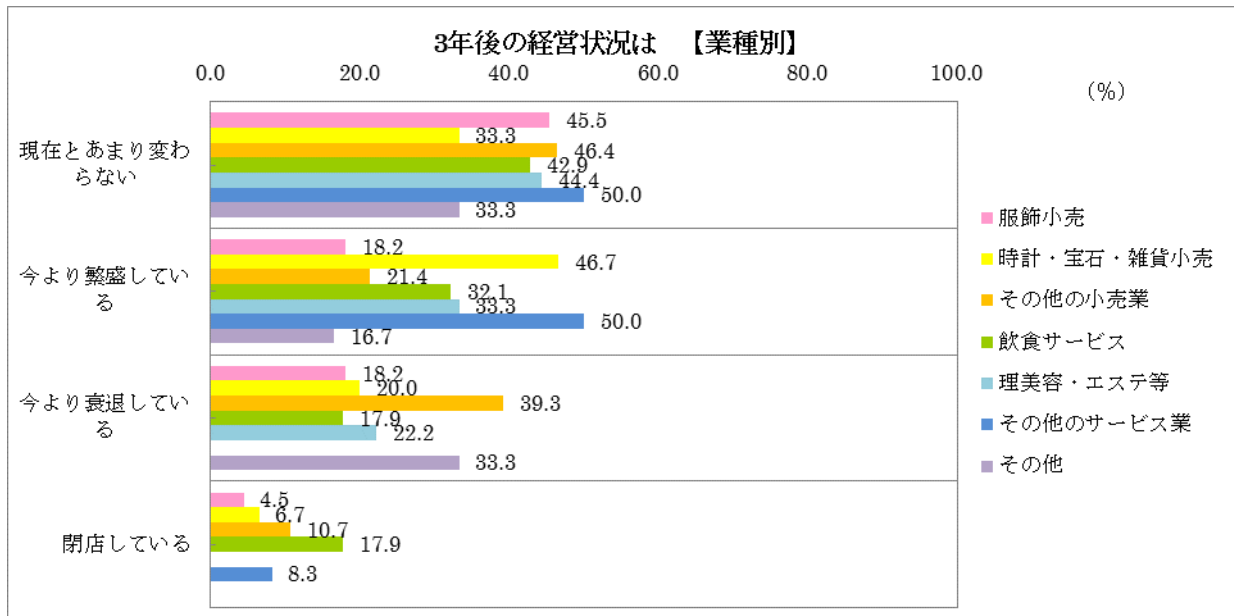
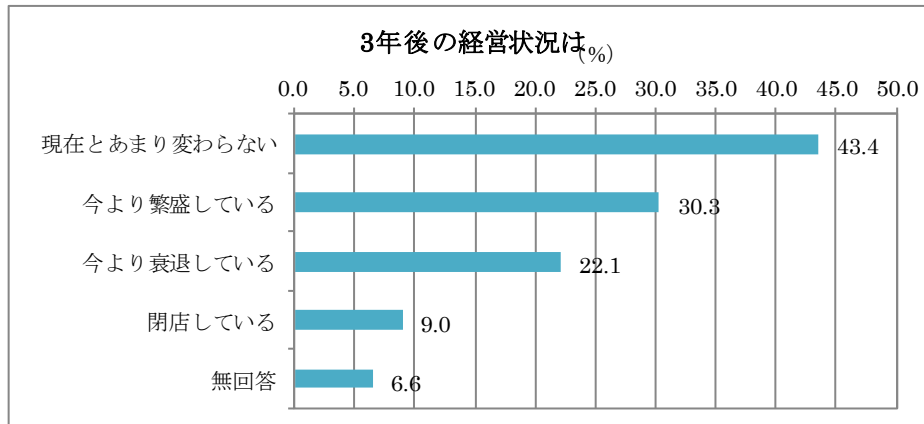
ウ) 投資時期について（複数回答）

投資時期については、「未定」という回答が 34.8%で最も多く、次いで「平成 28 年中」、「平成 29 年」、「平成 30 年中」がそれぞれ 21.7%だった。



3. 3年後の店舗の経営状況について

3年後の店舗の経営状況については、「現在とあまり変わらない」という回答が43.4%で最も多く、次いで「今より繁盛している」という回答が30.3%だった。尚、「今より衰退している」という回答が22.1%で「閉店している」という回答は9%となっている。

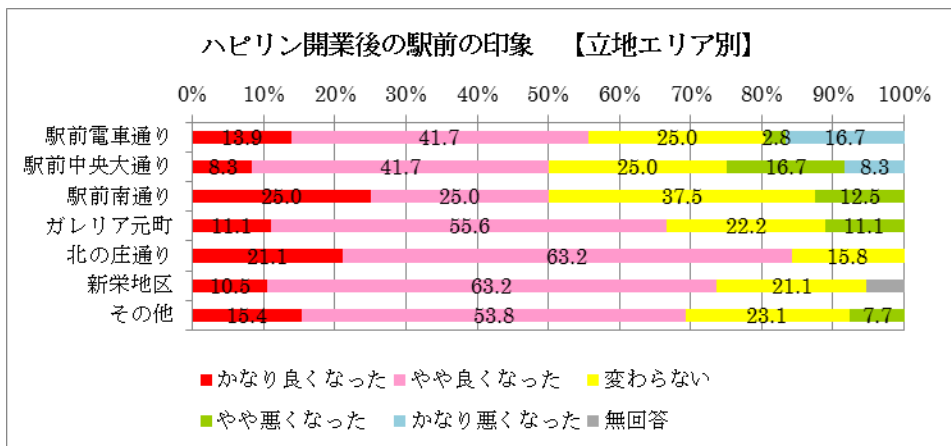
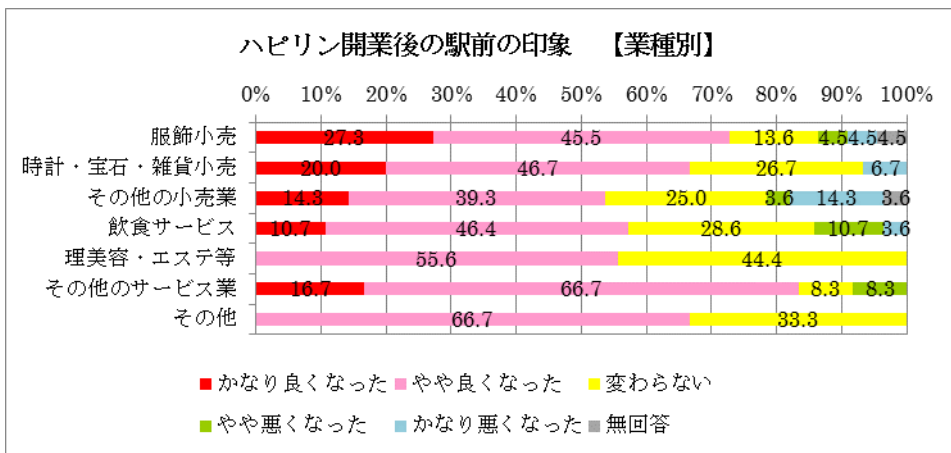
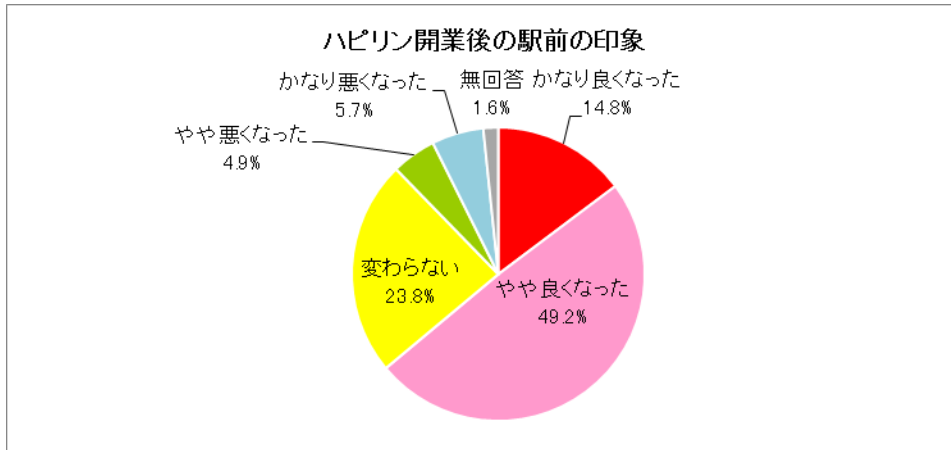


4. ハピリン開業後の駅前について

(1) 印象について

ハピリン開業後の駅前の印象については、「やや良くなった」という回答が49.2%で最も多く、「かなり良くなった」14.8%を合わせると64.0%となり、6割以上の店舗経営者が良くなったと感じている。一方、悪くなったと感じる割合（「かなり悪くなった」5.7%、「やや悪くなった」4.9%）は1割にとどまり、「変わらない」という回答は23.8%という結果となった。

立地エリア別では、「北の庄通り」エリアで良くなった（「かなり良くなった」「やや良くなった」）と回答する割合が8割を超えている。

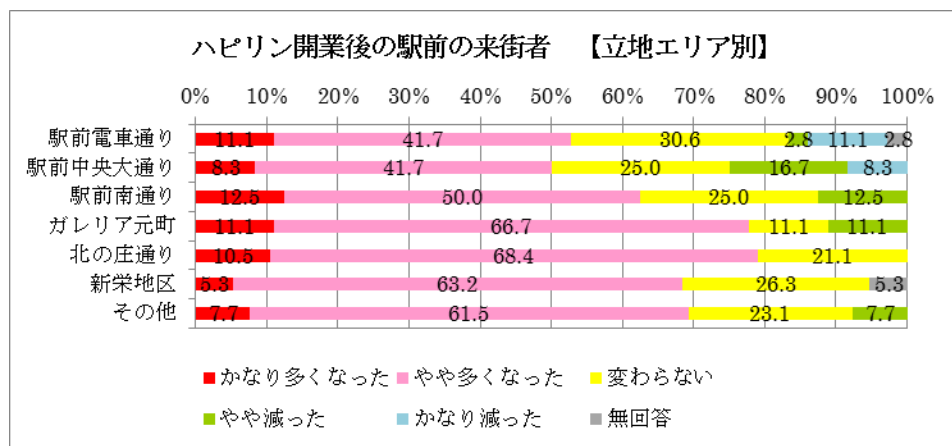
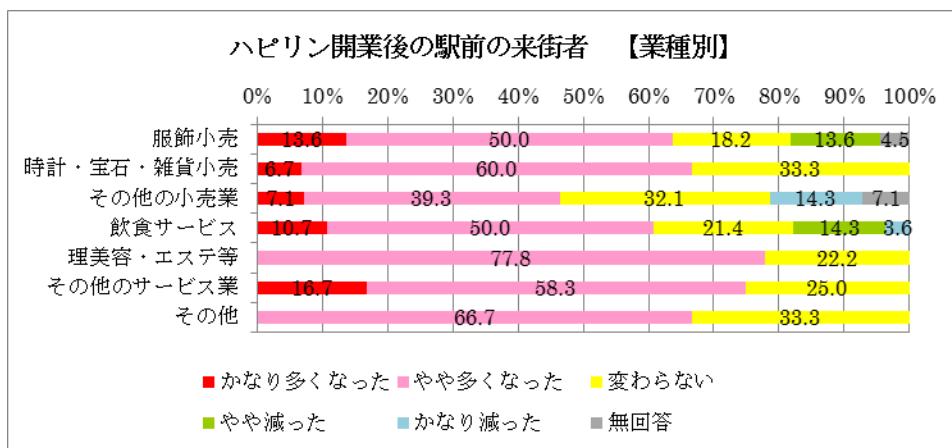
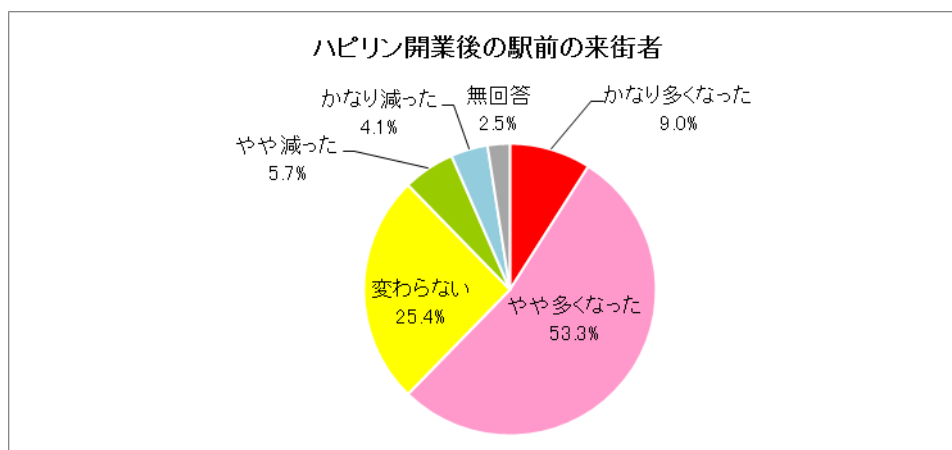


(2) 来街者について

ハピリン開業後の駅前の来街者については、「やや多くなった」という回答が53.3%で最も多く、「かなり多くなった」9.0%と合わせて62.3%が多くなったと答えている。

一方、「やや減った」5.7%、「かなり減った」4.1%で減ったと感じる回答は9.8%となった。尚、「変わらない」という回答は25.4%だった。

立地エリア別では、「ガレリア元町」「北の庄通り」で特に多くなった（「かなり多くなった」「やや多くなった」と回答する割合が約8割と高くなっている。



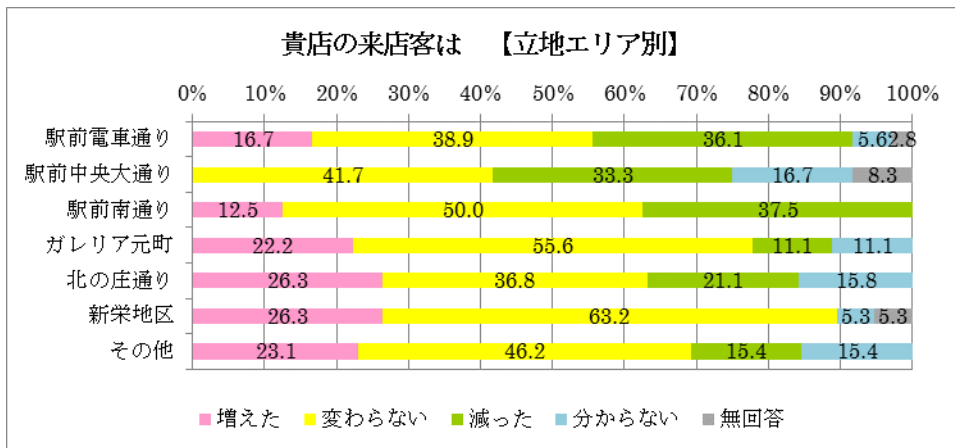
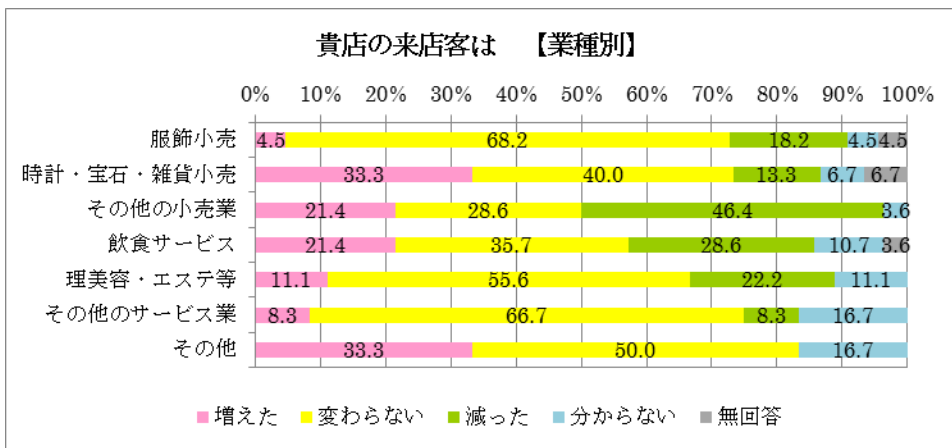
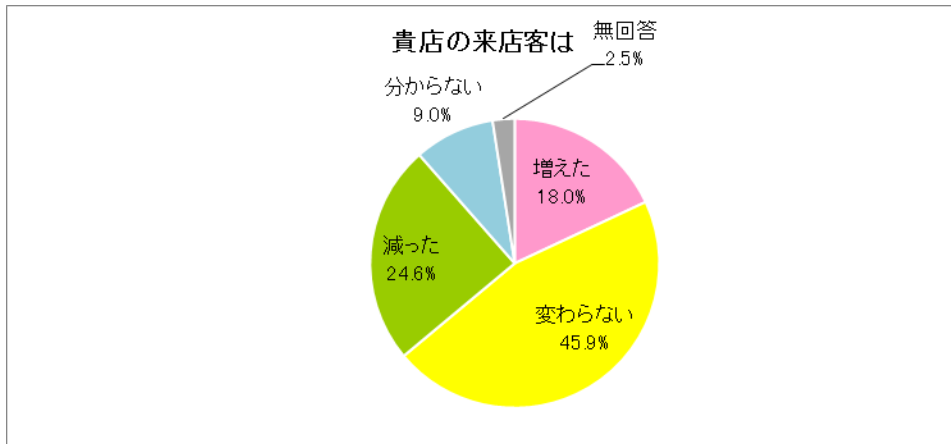
5. ハピリン開業による店舗に対しての影響について

(1) 来店客について

ハピリン開業後の店舗に対しての来店客の変化については、「変わらない」という回答が45.9%と最も多く、「減った」が24.6%、「増えた」が18.0%だった。

業種別では、「時計・宝石・雑貨小売」で「増えた」と回答する割合が33.3%と全体より高く、「その他の小売業」で「減った」と回答する割合が46.4%と全体より高くなっている。

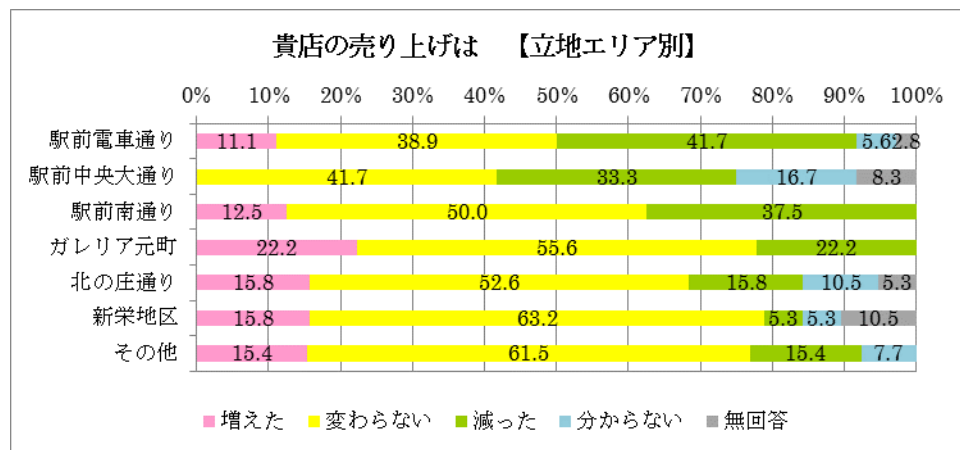
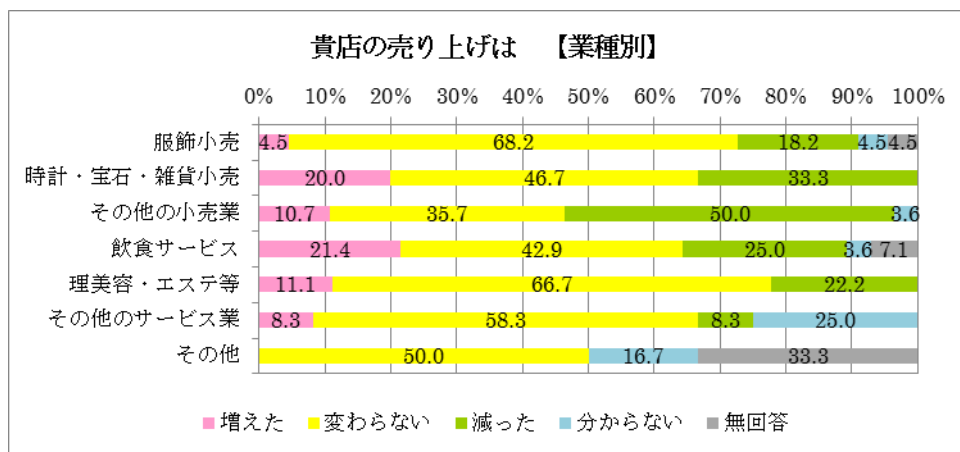
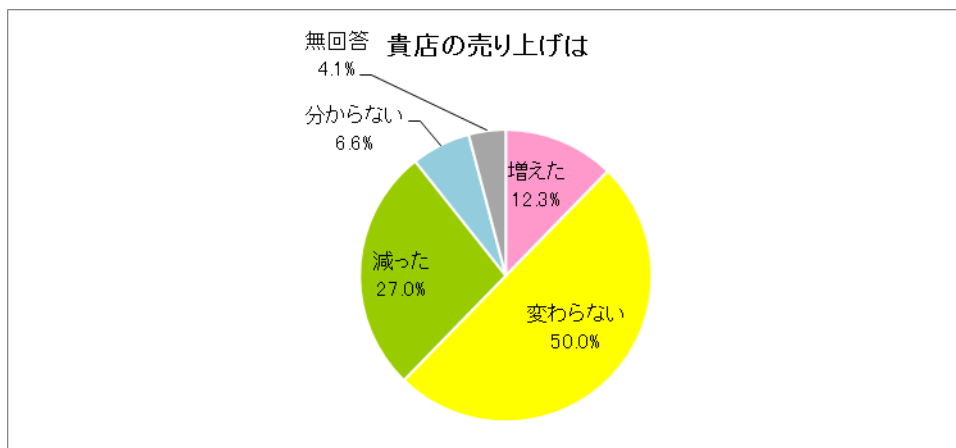
立地エリア別では、「駅前電車通り」「駅前中央大通り」「駅前南通り」で「減った」と回答する割合がそれぞれ36.1%、33.3%、37.5%と全体の24.6%に比べ高い割合となっている。



(2) 売上について

ハピリン開業後の店舗の売上については、「変わらない」という回答が50.0%で最も多く、「減った」が27.0%、「増えた」が12.3%だった。

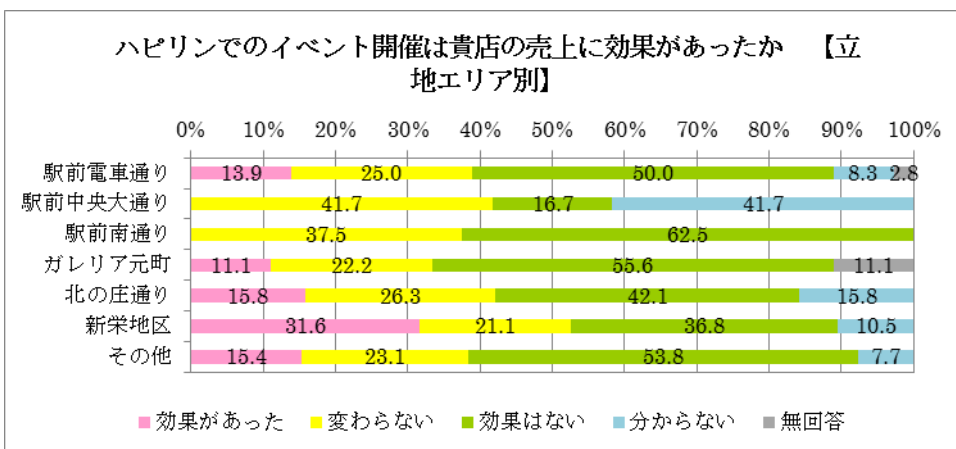
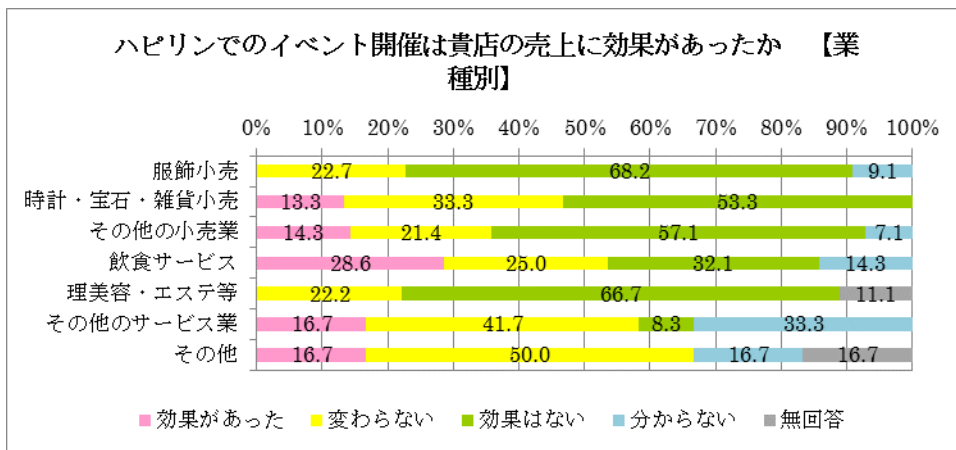
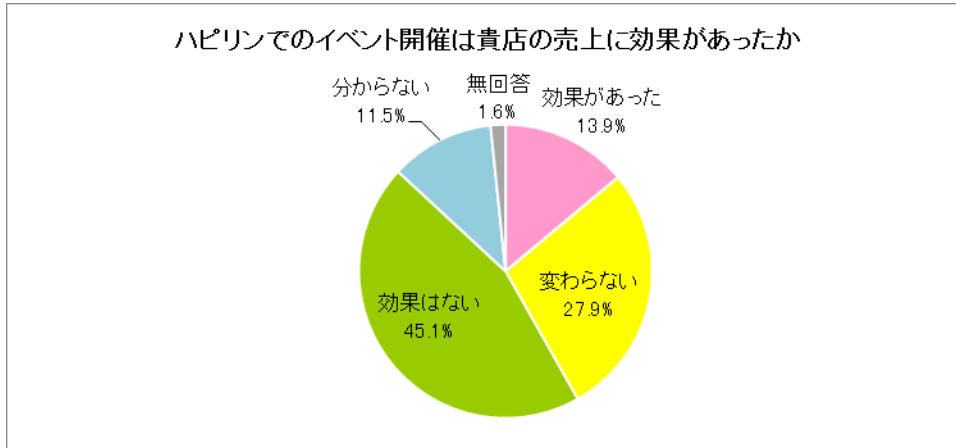
業種別では、「時計・宝石・雑貨小売」「飲食サービス」で「増えた」と回答する割合が全体より高くなっている。立地エリア別では、「駅前電車通り」「駅前中央大通り」「駅前南通り」で「減った」と回答する割合がそれぞれ41.7%、33.3%、37.5%と全体の27.0%に比べ高い割合となっており、前設問の来店客と比例する結果となった。



6. ハピリンでのイベントの開催による店舗の売上の効果について

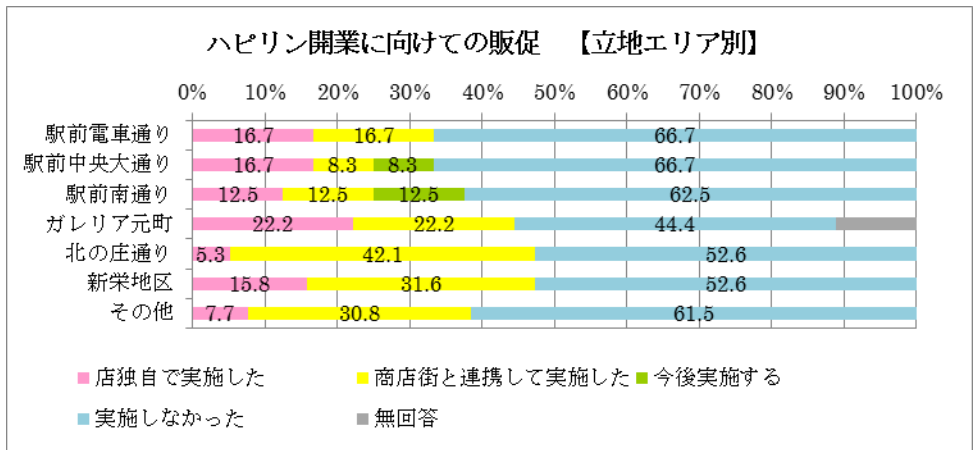
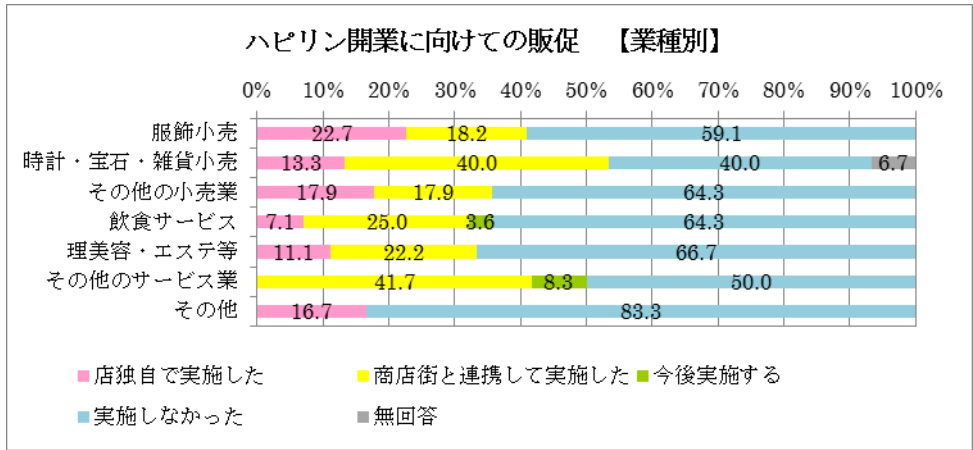
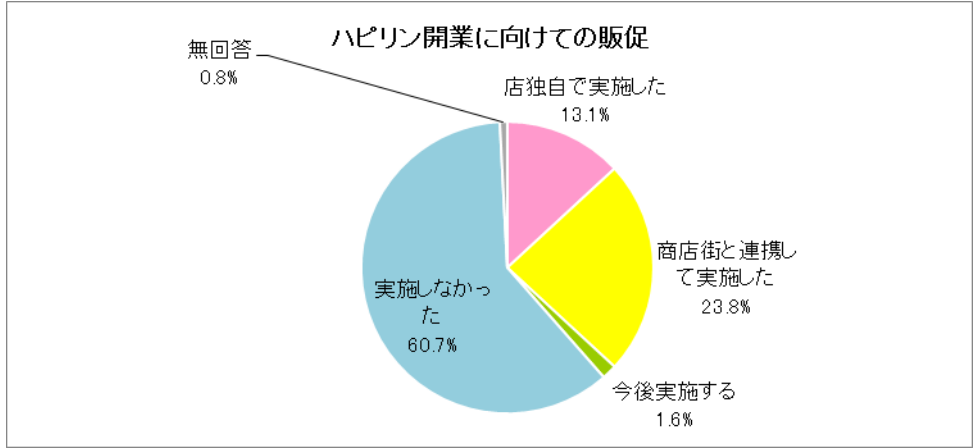
ハピリンでイベント開催による店舗の売上については、「効果はない」という回答が45.1%で最も多く、「変わらない」が27.9%、「効果があった」が13.9%だった。

業種別では、「飲食サービス」で「効果があった」が28.6%と全体より高い一方、「服飾小売」「理美容・エステ」で「効果はない」との回答が6割を超えている。立地エリア別では、「駅前中央大通り」「駅前南通り」で「効果があった」との回答がなく、「新栄地区」では3割以上が「効果があった」と回答している。



7. ハピリン開業に向けて実施した販売促進活動について

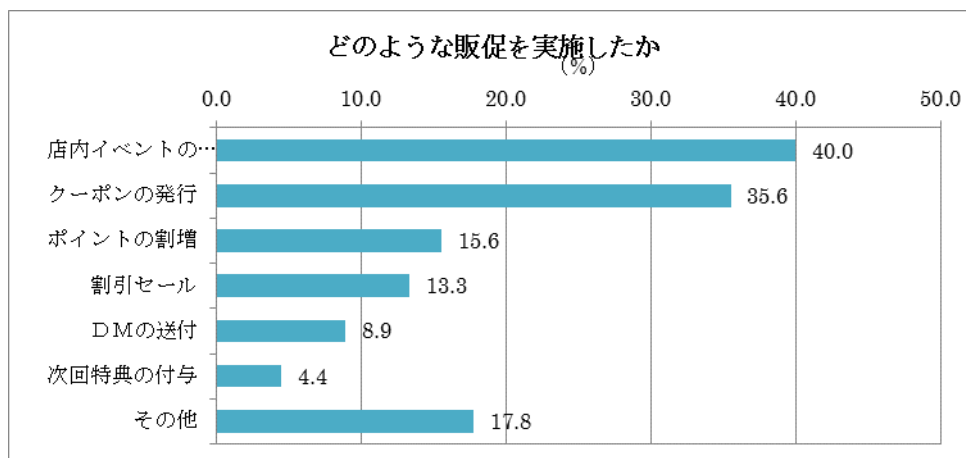
販売促進活動については、「実施しなかった」という回答が60.7%で最も多く、次いで「商店街と連携して実施した」が23.8%、「店独自で実施した」が13.1%と続いている。「今後実施する」1.6%と合わせると実施した、今後実施予定は38.5%となった。



※以下は前設問7において①実施した②商店街と連携して実施したと回答した方（45件）のみ

（1）販売促進活動の内容について（複数回答）

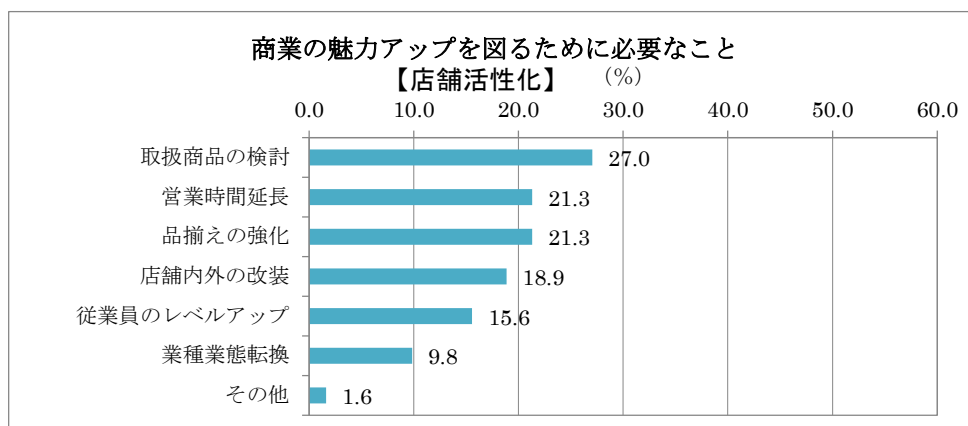
販促活動の内容については、「店内イベントの実施」が40.0%で最も多く、次いで「クーポンの発行」が35.6%、「ポイントの割増」が15.6%、「割引セール」が13.3%と続いている。



8. ハピリン開業後の商業の魅力アップのために必要な事について

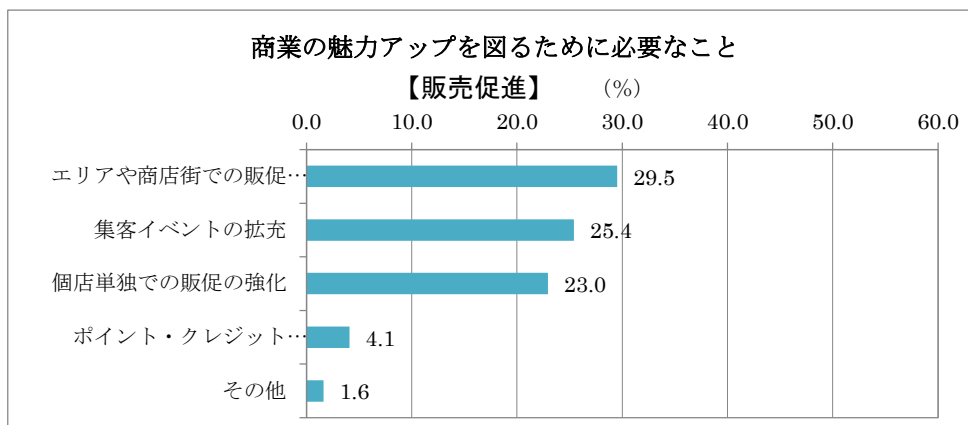
（1）店舗活性化

「取扱商品の検討」が27%で最も多かった。次いで「営業時間延長」と「品揃えの強化」がそれぞれ21.3%、店舗内外の改装が18.9%、「従業員のレベルアップ」が15.6%だった。



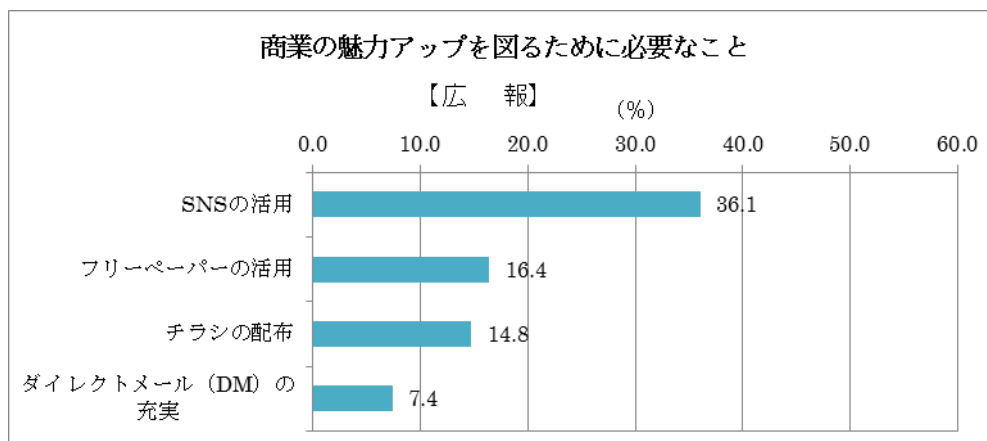
（2）販売促進

「エリアや商店街での販促強化」が29.5%と最も多く、次いで「集客イベントの拡充」が25.4%、「個店単独での販促の強化」が23.0%だった。



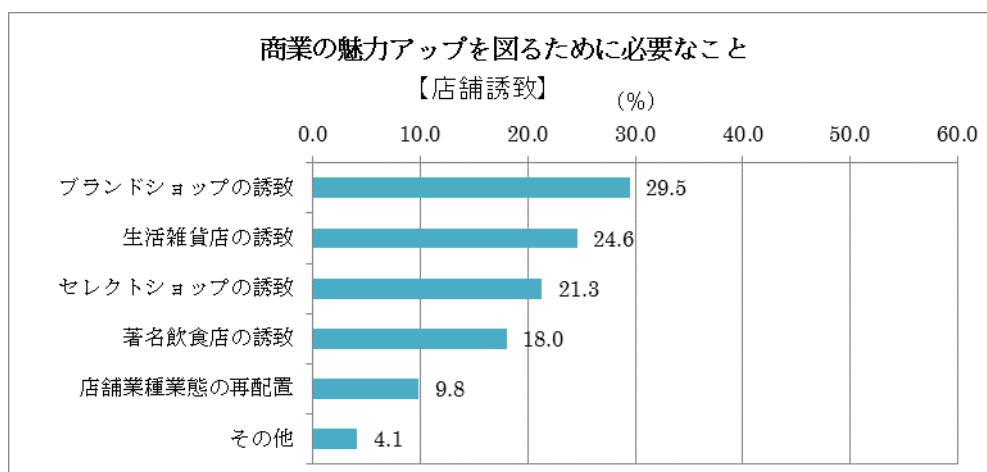
(3) 広報

「SNSの活用」が36.1%と最も多く、次いで「フリーペーパーの活用」が16.4%、「チラシの配布」が14.8%、「DMの充実」が7.4%だった。



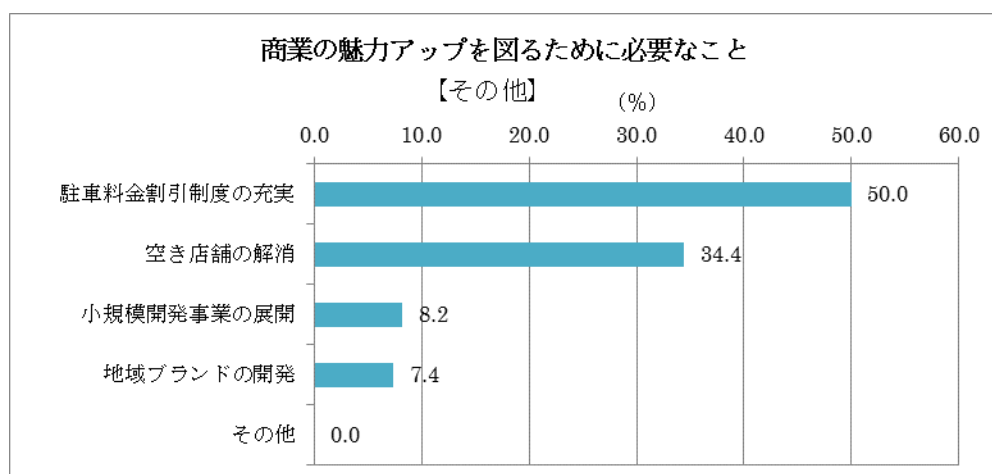
(4) 店舗誘致

「ブランドショップの誘致」が29.5%と最も多く次いで「生活雑貨店の誘致」が24.6%、「セレクトショップの誘致」が21.3%、「著名飲食店の誘致」が18.0%、「店舗業種業態の再配置」が9.8%だった。



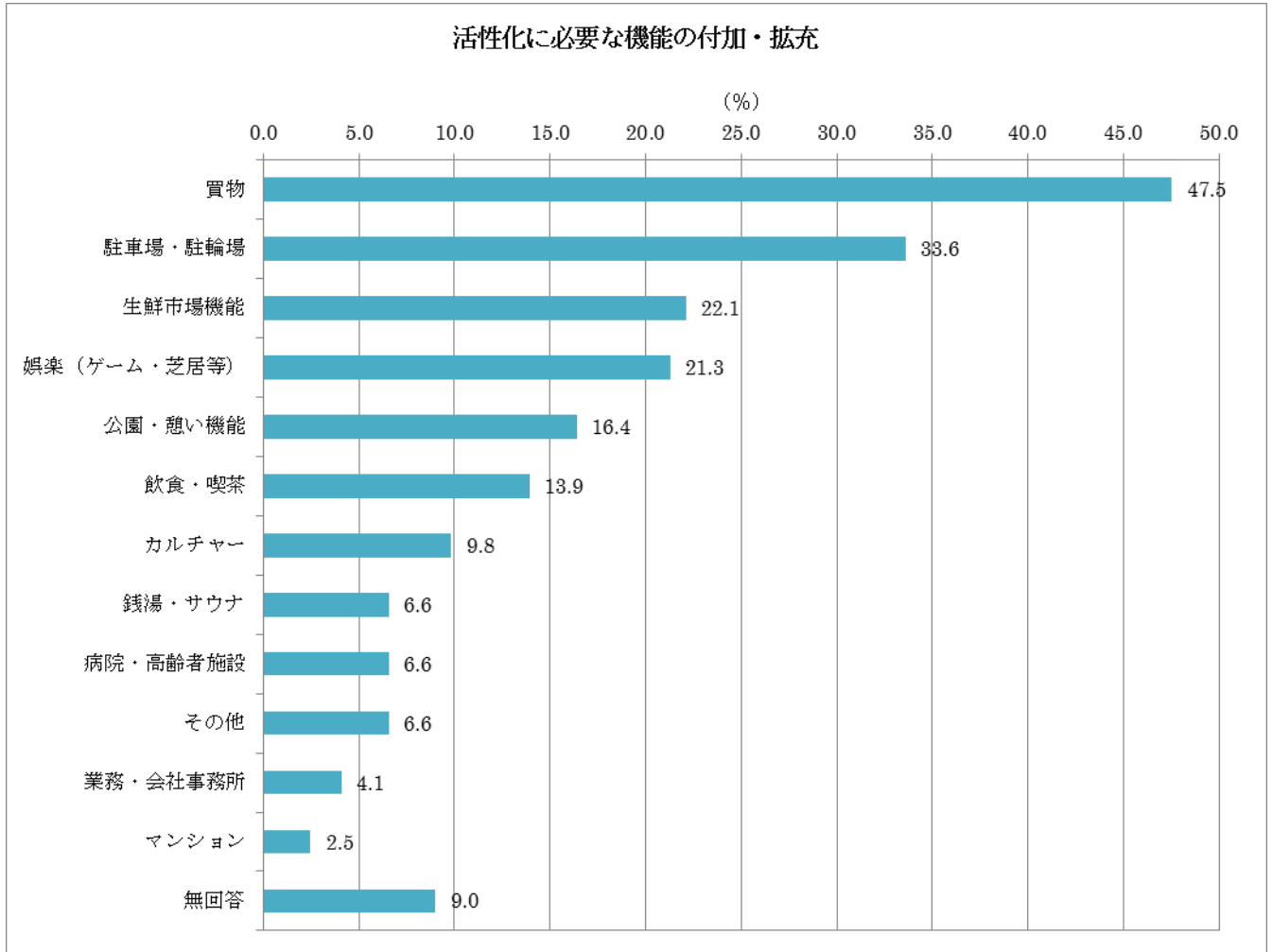
(5) その他

「駐車料金割引制度の充実」が50.0%と最も多く、次いで「空き店舗の解消」が34.4%、「小規模開発事業の展開」が8.2%、「地域ブランドの開発」が7.4%だった。



9. 中心市街地活性化のため必要な「機能の付加・拡充」(複数回答)

「機能の付加・拡充」については、「買い物(服屋、雑貨屋等の充実)」が47.5%と最も多く、次いで「駐車場・駐輪場」が33.6%、「生鮮市場機能」が22.1%、「娯楽(ゲーム・芝居等)」が21.3%、「公園・憩い機能」が16.4%、「飲食・喫茶」が13.9%と続いている。



10. ハピリンオープンや西口交通広場が整備され、今後どのようなまちづくりが求められるか

(1) 行政に対して

【イベントに関すること】

- ・集客イベントの実施、継続
- ・平日に子ども(保育園等)のイベント。(親がついてくる)
- ・民間の自由な取り組み・計画に対する柔軟な対応。
- ・ハコ部分が整ったので、市民や県民、他県に住む福井出身者を巻き込んで良くなるための案をコンテストなどで募るなど、参加型のまちづくりを進めていく。

【駐車場、公共交通に関すること】

- ・日曜だけでも駐車料金を2時間ほど無料にする。
- ・無料の駐車場を増やしてほしい。40分程度の無料では何もできない。90~120分あればよいと思います。

- ・スマイルバスについて、市民の足としてより活用できるように運行範囲を広げて欲しい。公共交通機関の充実により駐車場問題を解消し、より駅前への集客を促して欲しい。
- ・公共交通を本数・最終時間の延長を考えてほしい。郊外に分散のため若者に頼むのには遠慮がある。自分の足でどこにでも行ける交通手段があると良い。高齢者のお出かけは健康・消費につながると思います。
- ・駐車場が少ない。駐車料金が安い。人手が少ない。
- ・観光バスの駐車場が必要。ハピリンの近くにバスの駐車場があると最高によい。
- ・高齢者に優しいまちづくり。（バスがわかりにくい）
- ・西武前に福井鉄道の駅をつくる。
- ・交通網がない地域からも足を運んでもらえるようにする。車で来やすいよう無料開放日（駐車場）を多くする。
- ・駐車場割引を催促させて頂きたいです。また、駐車場へのわかりやすい標識や説明なども増やして頂きたいです。
- ・福井駅＝美のまち駅にしてしまおうとか美のまちのバス停を作るなど、公共機関から観光地化
- ・若向きの新しい店舗が増えるのは大事です。元気な年配者の多い県ですから、老人が歩きやすく、また、わかりやすい案内板などが必要と思います。なお、西武前通りに電車の停留場が絶対必要と思います。また、北側大通り（大和証券から西側）のバス停ももっと必要です。

【ハピリンに関すること】

- ・ハピリンの中（特に店）の充実・駐車場・施設の利用・ファッション（四季を通じて変わる）・プラネタリウム等魅力ある整備。
- ・ハピリンについては全く魅力を感じません。行くのは1回で十分です。もっと素敵なお店が入ると思っていたのに。
- ・ハピリン内の店舗をもっとオシャレにしたら良いのではないか。（ストックが丸見えなのが格好悪い）例えばファッションは、GAPやH&Mなど。

【その他】

- ・新聞やTVなどのマスコミの情報だけで“まち”を判断せず、もっと“まち”で働いている人・お店を経営している人の話をちゃんと聞いて欲しい。
- ・もっと駅前商店街のことを考えて欲しい。机の上だけで青写真を作っても無意味。そこで商売等している人の意見を吸い上げて活性化すべき。
- ・行政で福井駅前を良くしていくことは無理だと思う。アオッサをはじめ同じ失敗をしているだけで責任感もないため、税金のムダでしかない。
- ・終戦後、西口の発展に尽くしてきた世代が1世→2世→3世と経過し、3世の人達は1世のバイタリティある活躍を見ておらずまた知ろうともしないようです。1世の人達を見てきた私にとっては歯がゆくハラハラします。どうか現代の人達に「活」を入れる政策を研究して下さい。
- ・既存商店街店舗との情報交換をしてそれに伴う企画に対しての補助。
- ・シンボルロード側のこれからを今一度考えて下さい。
- ・店舗改装などの店舗活性化の資金面での利子補給や補助金・保証人制度などの応援策が必要。時間は掛かるかもしれないが駅前を変えて欲しい。
- ・恐竜博物館やサンドームのコンサートに来たような県外の人に駅前に宿泊してもらおう仕掛け。
- ・他県にお住まいの方々の感想ですが、「きれいになったと聞いて楽しみに来てみたが、他駅と同じで福井らしさが全くなく残念だ」と言われる方が何人もおられました。私もそう思います。

- ・営業時間の延長、テーブル等の設置、ハピリンから中央への拡大。
- ・建物はもういらぬ。そのせいで税金が上がるなら県民が求めているものではないと思う。JRの恐竜はいい！
- ・ハピリンと西武への道のみ人出が多く、反対側には全然人が流れない。バス・電車の駅も遠くなった。駅前全体に人が流れるように。
- ・放置自転車が多く目立つ。
- ・美化機能（ゴミのポイ捨て・ゴミ収集場所）
- ・今や福井の顔になった「恐竜」を取り入れてほしい。「住みやすい街」「住みたくなる地域」づくりをしてほしい。
- ・新栄の見直し、市場の場外施設を作る（築地市場のような）
- ・ショッピングセンター誘致
- ・著名店を駅前に集める必要がある。
- ・旧ガレリアポケットからハピリンに抜ける道が見苦しすぎる。壁画を取り壊してまで作られたのに大変お粗末。描いてくれた人に対しての冒瀆かと。「福井は文化水準が低い」とお客様に言われた。
- ・新栄商店街の空き店舗を埋めるよりいっそのこと大きな公園にした方がいいと思う。中央公園は場所が不便だし、商業地に公園があった方がいいと思う。

（２）まちづくり会社に対して

【イベントに関すること】

- ・駅前地区合同の販促イベントの強化
- ・イベント内容と店舗へのフォロー。つづく・つながるイベントを連携強化。
- ・イベントを開催した日に何人来たとかの判断でイベント自体を成功とか失敗と言わないで欲しい。駅前のイベントはイベントを開催していない普通の日にとどれだけ人が来るようにするかの“しかけ”の段階であるべき。郊外でやっているようなイベントを駅前で開催しても“まち”は成長しないと思う。
- ・ハピテラスでのイベントはそれぞれに工夫されていると思うが、実際駅前ではお買物される客層と少しズレているように感じる。平日など大人の女性にも好感を持ってもらえるようなイベントを期待したい。（コーラスとか手芸・パッチワーク展とか…）
- ・イベントの告知のパンフレットの大量の製作部数を見直し SNS やインスタなどを使って、今福井県内でおもしろいことを仕掛けている人達や、県外で活躍している県出身者にいろいろな情報を発信してもらい、県民参加型のイベントを仕掛けていく。
- ・ハピテラスでのイベント強化（イベントの営業に行け！）、駅前連動型のイベント強化
- ・地元の商店・商店街とさらなる協力で、集客や来街者を増やしましょう。
- ・今は利用客の向上が駅前の活性化につながっていない。ハピリン広場のイベントにこだわるのではなく、公園・憩い機能に特化しイベントは電車通りで今まで通りした方がいいのでは。臨時駅にはシャトルバスを設ければ解決できる気がします。毎週土・日は歩行者天国にすると良いと思います。
- ・恒常的な賑わいを生む仕掛けが必要ではないか。店側からの提案を駅前の各店へ橋渡しを。
- ・イベント発信強化、中央通りを土・日は歩行者のみに、露店の許可、フリーマーケット開催。
- ・その地域がみんな一つになって（どの業種でも）取り組める企画を考えてほしい。一つ一つ

の店が提供するサービスだけでは難しいと思う。

- ・一時的な効果ではなく、また来てみたいと思わせる場所になるような企画。イベントの場合来て欲しいお客さんは誰なのか、対象者はテーマごとに絞るべき。
- ・福井駅周辺イベント情報を知らないお店が多いので、もっと情報を共有したい。
- ・集客イベントではなくセールイベントを実施してほしい。
- ・定期的なイベント、まちなかのベンチや街路樹等を増やして。（危険なベンチもあります）
- ・イベント開催（若者が集えるようなもの）参加費無料、飲食系（屋台村みたいなもの）を。

【その他】

- ・チャレンジショップの小規模店への援助も良いが、老舗に対しても革新的事業計画にはもっと厚い援助施策を検討してほしい。
- ・空き店舗が増えすぎ。人が流れてくるような（駅周辺のみでなく）まちづくりをして欲しい。
- ・まちづくり福井さんをはじめ必死で福井駅前を良くしようと思っているとは思えない。福井の中心部が今の状態が続いていて、県外からの観光客も行くところがなく困っています。そういう現状を本当に知っていますか？福井県民として中心市街地がシャッター街、人が歩いていないのは恥ずかしいです。もっと必死で仕事に取り組むべきだと思います。福井のまちづくりは結果に責任を持ち努力する民間に頼むべきだと思います。今のまま（行政とまちづくり）では時間と税金のムダです。
- ・ハピリンの信号から西武まで電車通りは南側の歩道をドーっと人が移動する。北側歩道はどうしたらよいのかなと考えてしまいます。人の波が西武まで行ってどこに消えていくのかな？と思います。
- ・平成16年辺りに制定された、福井都心景観法の運用が問題を起こしていませんか。アーケード活用にあまりに規制が厳しいために商店街がやる気を失っているように思うし、一方でこの法を知らない人は無視する人も多く住んでいるようです。商店街にやる気を起こさせる手立てがありはしませんか一考をお願いします。
- ・県外から観光の団体を誘致する。温泉泊までの寄り道として誘う（学生でもよい）。2時間程度ブラブラしてもらおう。
- ・越前そば、へしこ、ソースかつ、らっきょう、上庄のさといもなどのお店を誘致し駅前で食べ歩きが出来るようなお店を増やす。
- ・会社・事務所の増加、勤務人口の増加。イベントを行っても売上に効果はありません。
- ・用もなしに人がたまる場所が必要。未就学児がポイントと思う。県外からの旅行者も子供を中心にプランを考えるはず。
- ・空き店舗対策も必要かと思いますが、空き店舗にならない公平な対策もお願いします。
- ・新しいお店で5年以上続けるのは難しいものがあります。駅前に初出店の際様々な支援がありますが、これに頼りすぎて出店者の努力・柔軟性が足りない感じがします。常に品揃えや接客へのスペシャリストとしてお客様に感動を与えられるように、勉強会が地域（五連商）であるといいと思います。
- ・美の町か何かはわかりませんが、今日開店して明日にも閉店できるような店ばかり。それで空き店舗が減っていると思っているのなら絶対におかしい。大人の心に訴えるような良い商品のある店があってもいいのでは？
- ・駅前の不動産を仲介業者と密な連携で空き物件を完全に把握してほしい。
- ・新栄商店街の風情を生かし昭和ストリートなど小さな店を見て回るような場所に変貌させると

注目度があると思う。福井駅前に個性ある商店街を登場させる。長浜の黒壁スクエアなどをお手本に清潔感は重要だと思いますが。

- ・地場産業をアピールしたいのはわかりますが、まずどこの駅前にもあるような有名企業の店舗がないと田舎臭さが助長されるだけだと思う。

(3) 区別なし

- ・新たな集客ではなく、現状の消費者を分散させる状況になる。現在のハピリン店舗はイベント来客者。近隣の住民、駅利用者が利用するが、今後ハピリン店舗に行くことを目的とした客は減ると思います。当店でのランチ営業では売上は1/3に激減しています。店として新たな対策を急ぎよ取る予定です。
- ・福井は車社会なので、駅前に来ないと買えない・出来ないというものをもっと増やさないと郊外の無料駐車場のあるお店・施設に行ってしまう。大人の集客が難しいのであれば学生が集まるような何かを作って、その学生が社会人になった時に駅前に足を運んでくれるような流れを作る必要がある。自分が学生の際は駅前に廃れていたもので、駅前に学校終わりや休日に来るという選択肢がなかった。県外の方の集客に関しては、駅前どうこうの話ではなく県全体の問題なのでノーコメント。
- ・今の福井駅前は人が歩いていない。価値がない。それなのに土地代・駐車場代だけプライドが高いのはいかかと思う。
- ・お客様の弁：駅東の駐車場がなくてJR福井駅へのお迎えの時はどうしても高速バス停にとめて待ってしまう、とのこと。本町地下駐車場の利用状態がもったいない。何か工夫はないのかな、とのこと。ハピリンは1回行ったらほとんどもう用事がない。JR降りたらバス停はすぐ便利。もっと早くしてほしかった。でも遅い時間はバスがない。
- ・バス乗場を全部駅に集中してしまい、今までの商店街のほとんどは客数が減少しています。スマイルバスだけは今までのバス停に戻して欲しいと思います。店側だけでなく、お客様が市役所へ行くのももう停らないし便利が悪くなったとよく言われます。
- ・若者向けのZARAやGAP、H&Mなどを入れたらいいと思う。まだ福井県にはないブランドを求めていると思う。
- ・ドコモ、au等の携帯ショップ、電器屋さん等があるといいと思います。
- ・ハピリンのみでは集客力に欠け(20代~30代が魅力を感じるテナントが入っていない)、現状では駅前活性化につながる可能性は低い。集客力の強いブランドやセレクトショップ、飲食店が必須。
- ・大幅な売上アップはすぐには期待していません。まずは土・日の人通りが増えてきたことはありがたいと思います。いかに自店に入って頂き、リピートして頂くようになるために努力が必要と思っています。
- ・シャッターに(6/18(土)深夜)大きな落書きがありました。街灯や標識等に監視カメラ(ダミーでも可)を増やして頂きたいです。落書きを除くのに大変費用が掛かります。迷惑です。
- ・新しい店の拡大やイベントが重視されているが、古くからあるもの・お店・人々が日常に来られる街になるようにお金の使い方と街づくりの視点を少し変えてみても良いと思う。駐車場の問題は必須だと思います。
- ・ハピリン内にもう少しショッピング目的のセレクトショップやファストファッションショップなど誘致されないかなと思いました。イベント目的の方々は多くなったと思います。