

平成 28 年度学生による地域フィールドワーク研究助成事業
研究成果報告書

【所属教育機関名】富山国際大学 現代社会学部 現代社会学科 経営情報専攻

【ゼミ等名称】長尾治明ゼミ

【指導教員】長尾治明教授

【代表者】谷村渉

【担当者】谷村渉、林亮太郎、高木なつみ、中川采美、寺崎佑、山森一樹、永戸竜之祐、藤岡柁貴、高川里香

【研究題目】 「富山市中心市街地における求心力のある回遊性の仕組みづくりについて」

1. 課題解決策の要約

富山市中心市街地(総曲輪と富山駅前地区)の来街者者動線アンケート調査を実施した結果、富山駅前地区は若者、総曲輪地区は高齢者の来街が目立ち、来街者年齢は二極化している。また、来街者の行動特性から捉えると、買い物等の目的来街者やひとり来街者が多いことと、駐車料金の時間課金システムの影響により、中心市街地における回遊性はあまり見られないことが分かった。

そこで、今後の中心市街地の回遊性向上策として、次の3つの課題解決策を提案する。1つ目は、Beacon(ビーコン)を使用した地域全体をポイントラリーの場にするることである。ビーコンとは、携帯端末機の Bluetooth を ON にすることで、位置情報をキャッチし携帯に何かしらの通知を届ける。このビーコンを中心市街地に設置することによって、中心市街地を歩くだけで、気付かないうちにポイントが溜まり、粗品、クーポンをゲットできる。また、大和百貨店やマリエとやまと限定されていた歩く人の行動範囲が富山市中心市街地全体に広がり、これまで点として存在していた商業施設が面的な広がりをもったひとつの複合商業施設として生まれ変わり、異なる新たな価値を生み出すことにもつながる。

2つ目は、有料駐車場の一定料金負担による広域利用システム化構想である。動線アンケート調査によると、総曲輪と富山駅前地区、共に交通手段の中心は自家用車である。そこで、自家用車ユーザーに対して、中心市街地エリア内で設定されたある一定の金額を支払えば、中心市街地内の駐車場はどの駐車場でも使用可能となり、総曲輪と富山駅前地区を中心とした市街地エリア内であれば自由自在に行き来が可能となるサービスの実現化を提案する。

3つ目は、市電からの回遊性である。現在、距離は関係なく一回の利用料金は一律200円である。これを土日限定で、総曲輪地区・富山駅前区間であれば、何回利用しても200円という料金設定を設けることによって、公共交通利用者ユーザーを増やすとともに、回遊性を高めて中心市街地の活性化を図る。

この3つの対策を講じることによって、街を歩く楽しさを知るきっかけになるだろう。具体的には、①ビーコン・ポイント構想、②有料駐車場の広域的な利用構想、③路面電車の乗車多頻度構想等の組み合わせによって、ユーザーのこれまでの行動範囲はさらに拡大するきっかけになる。こうして、富山市中心市街地の回遊性が高まり中心市街地の魅力が見直しされ再認識されれば、中心市街地は蘇って行くであろう。

2. 目的

今回我々が取り上げた研究課題F. まちづくりのテーマは「富山市中心市街地における求心力のある回遊性の仕組みづくりについて」である。

このテーマの目的は富山中心市街地の客層の特徴を明らかにするために、総曲輪と富山駅南口前で来街者動線アンケート調査を実施し、両地区の調査結果を比較分析する。また、事前に富山中心市街地の来街者に対して動線の仮設構築のための簡易な観察・ヒアリング調査を実施して、本調査によって主要動線を明らかにする。

次に、以上の調査結果の実態を踏まえて、富山市中心市街地の活性化に繋がる求心力のある回遊性を検討・提案するために、富山市役所、商工会議所の中心市街地施策担当者並びに、商店街理事長、店舗経営者の一部の方に訪問面接ヒアリング調査を実施して、総合的・体系的に分析・整理・検討を行う。これにより現状の客層や動線の実態を分析することから求心力のある回遊性を創出することによって、中心市街地を構成している各施設(事業者、サービス業等)は連携や連帯意識の重要性に気づき、協同意識の醸成を図ることができる。また来街者の滞留時間が長くなることによって、買い物消費額の増加を図ることが見込める。

以上が今回我々の研究課題の目的である。

3.調査研究の内容

現在、富山県の中心市街地を取り巻く現状は厳しい状況にある。富山駅前や総曲輪通りの中心市街地は年々歩行者の通行量は減少しており、実際に調査で訪れた総曲輪通りは休日であるにも関わらず閑散としている。新たな施設が建っても、郊外にある複合商業施設に人が流れてしまい中心市街地の活気を戻すことは難しい。

そこで今回の動線調査は中心市街地である総曲輪通りと富山駅前を対象とし、どのようなお客様がどのような目的を持ち、来街しているのかを調査することで、中心市街地を活性化させる新たな対策を提案するために行った。

我々が行ったのは、調査場所付近を通る方々を無作為に選び、アンケート調査に答えて頂くという来街者アンケート調査である。アンケートのとり方は相手に書いてもらうのではなく、極力口頭でこちらが質問し相手に答えて頂くという方式を取った。アンケート調査の内容は性別、年代などといった基本属性情報に加えて、まず訪れた目的を尋ねた。買い物であるならば、どの店にどのような目的があるのかを問い、これにより中心市街地における買い手が求めているものを理解することができた。例を挙げると、お客様の中に、「総曲輪通りでしか買えない」とおっしゃる方がおり、これは総曲輪通りにしか置いてないファッション、化粧品などのことであり、郊外にはないオンリーワン商品が中心市街地にはあるということだ。また、公共交通機関を始め車などで市外から訪れるお客様もおられ、その来街理由として、中心市街地でしか買えない物があるとか、ウィンドーショッピングを楽しむなどがありました。買い物頻度を問う欄では、純粋にどのくらい頻度で利用しているのかを知ることで、総曲輪通り商店街を始めとする中心市街地の各店舗で取り扱っている商品特性を推察することができ、買回品や専門品を取り扱っている店舗が多いことを確認できた。

富山駅前地区では総曲輪通り地区と比べ人通りが多く、アンケート調査の実施は返って困難であった。駅前に訪れる人は富山駅自体に用があるとは限らない人も多くいた。

4.調査研究の成果

我々は直接、来街者の皆様に方にアンケート調査を実施することによって様々なデータを得ることができた。

まず、総曲輪地区では、総曲輪に訪れる人の約 4 割が「買い物」目的ということが分かった。次に高い割合を占めているのが「娯楽」であり、これら 2 つの回答肢で約 6 割を占める。買い物場所は、「大和百貨店」が約 4 割を占めている。

また、同行者の有無については、「1 人」で来たという人が約 7 割を占めており、意外にも家族連れが少ないことが分かった。さらに来街者の年齢別を見ると、約半数が「60代以上」となっており、高齢者層が多く来街していると言える。

以上、総曲輪地区のアンケート調査結果から、現在の総曲輪地区は来街者のほとんどが年配の方であり、さらに、1 人で訪れているという行動特性を導き出すことができた。

次に富山駅地区については、来街客の約3割が「娯楽」、「買い物」が約 2 割を占め、これらの 2 つの回答肢で半数を占める。この地区も総曲輪地区と同様に「娯楽、買い物」目的で来ている人が大半を占めている。どこで買い物をするのかという質問項目については、「マリエとやま」、「アルビス」でという回答がそれぞれ約 2 割で、これらの回答で合わせると、4 割を占める。また、調査時点で当初の用事、目的を済ましていないという回答が約 4 割を占めていた。

交通手段については、「電車」で訪れた人が約 5 割と最も多かった。次に多かったのは「自家用車」で約 2 割を占めている。

来街客の年齢別を見ると、「10 代」が 3 割、「20 代」が 2 割と、大半は若者で構成されており、若者の多くは富山駅地区に訪れていると言える。この点が総曲輪地区と大きく異なる点である。

以上の 2 地区の来街者動線アンケート調査結果から、来街客の年齢別を見ると、富山駅地区には「若者」、総曲輪地区は「お年寄り」というように、完全に異なる層が来街していることを明らかにすることができた。このように、明確に異なる層が来街していることから、富山市中心市街地と違ってこの2地区を同様に考え、同様の活性化策を策定することは危険なことである。

5.研究調査に基づく提言

我々がこの調査結果から考え出した回遊性を図るための施策は次の3つである。ひとつは、Beacon(ビーコン)を使用した地域全体をポイントラリーの場とすることである。2 つ目は、駐車場の回遊性から街の回遊性を引き出すことである。3 つ目は、市電での回遊性を創り出すことである。

まず、ビーコンを使用した地域全体をポイントラリーの場とする事に関して説明する。従来はスタンプラリーというものが多い存在していたが、このスタンプラリーをデジタル化しようという考えである。スタンプラリーとは各スポットでスタンプが設置されており、それらのスタンプを全て集めると粗品、もしくはクーポンがもらえるというものである。ただ、このスタンプラリーを利用する側の目的としてはスタンプを集めるのではなく、粗品やクーポンを目的としているため、景品が普段手に入らない相当レアなものではない限り、顧客にとってのスタンプラリーの魅力は少ない。スタンプを集め、集まったスタンプシートをある機関に郵送するというこの一連の流れを通してまでやりたいと思わせるほどの粗品、クーポンというものはなかなか無いのではないだろうか。このようなスタンプラリーの持つ問題点を解決するための方策として、我々はポイントラリーシステムを提案する。

まずここで大切なことはスタンプではなく、ポイントであることだ。スタンプというものであれば実態があるものというように想像してしまうが、ポイントと呼べば実体がない架空に存在しているものとイメージができるだろう。我々は粗品、クーポンをゲットするためにスタンプを集めるのではなく、気付けばポイントが溜まり、粗品、クーポンをゲットできるという機能を設ければ自然に回遊性が高まると考えている。

ビーコンは携帯端末機の Bluetooth が ON になってさえいれば、位置情報をキャッチし、携帯に何かしらの通知を届けるものである。このビーコンを中心市街地の主だった箇所に設置すれば、中心市街地の歩行者は歩くだけでポイントをキャッチすることができる。こうすることによって、郊外の複合商業施設ではない中心市街地ならではの価値を提供することができるし、また、このポイントによって市民への中心市街地への来街ニーズづくりにもなる。歩くことでポイントの恩恵が受けられるため、今まで買い物を大和百貨店に決めていた人や、総曲輪商店街でしか用を足してなかった人の行動範囲はさらなる広エリアになる。富山駅前を利用している多くの若年層も総曲輪地区の街を歩くきっかけづくりにもなる。このポイント制度の運用によって、中心市街地全体の回遊性の向上を図りたい。

2つ目の駐車場の回遊性から街の回遊性を引き出すことに関して説明する。アンケート結果によると総曲輪地区に訪れる多くの方は自家用車を利用している。一方の富山駅前地区では電車が多く利用されており、2番目に自家用車が多い。この自家用車利用者をターゲットに考え、駐車場のシステム改善によって総曲輪地区から富山駅前地区までのエリアを活気づけたい。そこで中心市街地の有料駐車場で、ある一定のエリア内で提供している駐車場であれば自由に出入りできるシステムを考えた。会社で設定した金額を支払えば、総曲輪の有料駐車場を利用した後でも富山駅前の有料駐車場を引き続き利用できるシステムだ。そのシステム利用料さえ支払えば、総曲輪地区と富山駅前地区間の移動にデメリットがなくなり、自由に行き来できるようになる。そうなれば、総曲輪地区を普段利用している顧客が富山駅前地区に行くきっかけにもなり、また富山駅前地区をよく利用している人も総曲輪地区に行くきっかけにもなる。今回検証した地区がこの2地区であったため、今回例にあげているが、この考え方を中心市街地全体で巻きおこせば、自動車客の回遊性も今まで以上の高まりを示すと考えられる。

3つ目は市電から回遊性を創り出すことだ。現在では1回の利用で距離関係なく200円の利用料だが、これを土日のみ、総曲輪地区と富山駅前地区間であれば何回利用しても200円という制度を設け、富山駅前地区と総曲輪地区間の交通を活性化させることによって地域全体の回遊性を図る取り組みだ。

今回提案した案の上記3つを組み合わせれば、街を歩く楽しさが生まれ、中心市街地に来る楽しさを創り上げることが可能ではないだろうか。買い物をするため、飲食のためだけではなく、街に来るだけで楽しい、そんな街こそが市民からのニーズを高め、活気ある街起こしを実現できるのではないかと今回の調査を通じて考えた。

6. 課題解決策の自己評価

「ビーコンを使用した地域全体をポイントラリーの場」にするためには、スマートフォンのBluetoothをonにしてもらう必要がある。また、Bluetoothとは何か、という説明ももしかしたら必要かもしれない。市民に安心してビーコンを使用してもらえらる仕組みづくりが課題である。

また、「駐車場の回遊性から街の回遊性を引き出す」のだが、富山県民は自家用車の所有率が非常に高い。回遊性を引き出すためには駐車場は非常に大事なポイントである。しかしながら、現在の駐車場発券機でこのようなシステムを導入できるのかは疑問である。また、一つの会社だけでなく数社でこの施策を行った方がより回遊性を引き出すことができると考えられる。そうすると利益の配分等、お金に関する問題も出てくる。

自家用車を持っていない人の回遊性を引き出すためにはどうすればいいか。中心市街地には市電が通っている。この市電は一回の乗車で200円だが、土日だけ200円で一定区間乗り放題という1日乗車券を発券して、実際に市民の方が利用してくれるかなどの検証を実施して実際の課題を抽出することも今後必要となってくるだろう。

7. 参考資料—来街者動線アンケート調査単純集計結果—

(1) 総曲輪地区

① 年齢別

10代 7人 20代 11人 30代 8人 40代 13人 50代 12人 60代以上 37人 不明 16人 計 104人

② 来街目的

買い物40% 娯楽21% 用事・商用16% なんとなく3% 飲食2% 待ち合わせ1% その他16%

③ 交通手段

自家用車37% 徒歩28% バス14% 市電8% 自転車・バイク5% タクシー1% 無回答2%

④ 同伴者の形態

ひとり69% 友人18% 夫婦8% 子・孫2% 不明1%

(2) 富山駅前地区

① 性別

10代 49人 20代 20人 30代 13人 40代 10人 50代 9人 60代以上 16人 不明1人

② 来街目的

娯楽30% 買い物25% 用事・商用11% なんとなく11% 飲食4% 待ち合わせ3% その他16%

③ 交通手段

電車47% 自家用車20% バス8% 市電8% 徒歩5% 自転車・バイク3% タクシー0% その他8%

④ 同伴者の形態

ひとり36% 友人31% 夫婦14% 両親6% 恋人5% 子・孫3% 兄弟・姉妹2% 不明3%