

生まれ変わる福井駅前の挑戦

エリアの特性を生かし、顧客をつかむ

ハピリンがオープンして一年が経とうとしている。オープン後、週末になると、全天候型の屋根付き広場「ハピテラス」では市町による食のイベントをはじめ、学生や民間企業による音楽ライブなど、様々なイベントが開催され、福井駅前への来街者は増加し、久方振りに駅前に賑わいが戻ってきている。しかしその一方で、今なお撤退する店舗もあり、駅前に活気が戻ったとは、一概には言い切れない状況にある。

こうした中であっても、順調に経営を続けている企業や店舗も存在する。駅前で経営していく上で必要なことは何か。今回の特集では、駅前で順調に経営を続ける企業取材し、その成功の鍵を探った。



福井の色を出して勝負

ハピリンのオープンを機に、人の動きが大きく変わったことで、店舗にも動きが出ている。福井駅前周辺の現状について、まちづくり福井(株)代表取締役社長 岩崎正夫氏は、「この一年、エリアを超えて同じ考えを持つ、中でも若い経営者同士が共同販促をするといった連携が強くなっている」と語る。以前は商店街単位での連携にとどまっていたが、今はその単位を超えた広がりが見られる。

ハピリンのオープン以降、来街者は増加し、飲食店の一部の店舗では売上が伸びている一方で、業種によっては伸び悩んでいるという声も聞かれる。「久しぶりに駅前に来た方にとっては、今はどんな店舗が駅前にあるのか知ってもらう段階。新規顧客の獲得へ繋げるには、まずは自店の商品やサービスを知ってもらう努力も必要」と岩崎社

長は力説する。自店だけでの実施が難しいのであれば、他の店舗と共同での広告やキャンペーンなど、方法はいくつもある。

ハピリンでは毎週のようにイベントが開催されるが、記憶に新しいのは、1月20日から2月19日にかけてオープンしたまちづくり福井主催の「すまいるスケート ハピリンク」だ。延べ1万人以上が来場し、オープンの翌週の日曜日には、3時間待ちとなった。期間中に通行量を調査したところ、例年閑散とする冬の駅前も、夏とほぼ変わらないことが判明した。

また、整理券を配付し、待ち時間の間に駅前回遊のきっかけを作ったところ、西武福井店やハピリン、アオッサなどでは、いずれも来館者が増加し、売上も大きく伸びた施設もあった。さらに、ある飲食店では、ハピリンクオープン後の週末は、リンクを訪れた家族連れらが来店し、大幅に売上が伸びていた。同時に実施した加盟店で割引やサービスが受けられるクーポン

事業も好調で、多い店舗では70枚ほど利用され、駅前店舗の売上アップにつながるイベントとなった。

「福井は渋谷や金沢のようにはなれない。他と同じものを目指すのではなく、福井の色を出した魅力的な場にしていくべき。また、今の駅前は若者がチャレンジでき、自己実現が出来る場。新たな発想で、駅前を盛り上げていく事が必要」と岩崎社長は語った。

駅前が一つのモールとなつて盛り上げる

ハピリンには、21店舗がテナントとして入居しており、その1・2階を管理するのが福井駅

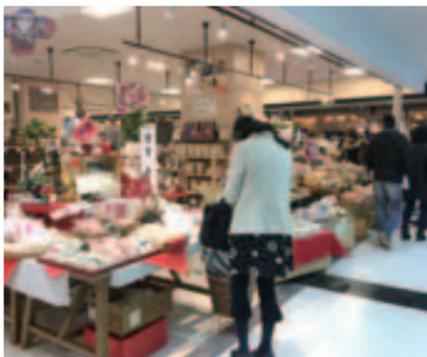


福井駅西口開発(株) 山内かおり 氏

西口開発(株) (福井市中央、木瀬雅博社長)。同社の販売促進担当の山内かおりさんは、現在テナントとの面談を実施している。どのテナントも6年後の北陸新幹線福井開業を強く意識しており、立地に対する期待値が高いことが分かった。また、週末のハピテラスでのイベントの波及効果は予想よりも大きく、以前よりも駅前に賑わいが出ている様子も伺え、テナントの満足度は高い。しかしその一方で、今後の経営に不安を抱いている店舗も存在しており、前向きな意見ばかりでない。

今後の課題は、観光客を掴まえることだ。イベントを開催するにしても、どこにでもあるようなイベントでは、観光客はあまり魅力を感じない。様々な団体が連携して、福井らしいイベントを行うことが必要だ。

しかしその前に、何よりも重要なのは店舗自身による努力だ。現在、各店舗では北陸新幹線福井開業を見据えて、魅力ある商品を取り添え、顧客の意見



ハピリン内では、食事や買い物を楽しめる。

を取り入れたメニュー作り、Wi-Fiや充電用コンセントなどを導入し、観光客が過ごしやすい環境づくりを行っている。その努力を生かすためにも、来街者のネックとなっている駐車場不足の解消や、駅周辺の観光地の周知などが重要となる。会社による公共交通機関の利用促進を狙った、1日フリー切符を活用した割引制度や、福井市によるハピリンを中心とした駅周辺の観光マップを作る計画が進められている。

「現在の駅前は、ソフト面での連携は強まっているが、ハード面の一体感は薄い。県外に出ていった人が帰ってきたいと思

える駅前を目指し、ソフト・ハードの両面で連携し、駅前全体が1つのモールとして結びついて欲しい。ハピリンもその中の一つとして、周囲と連携していきたい」と語る山内さん。駅前の新たなランドマークであるハピリンは大きな役割を担っている。

今だからこそ 変化に挑む

ブライダルジュエリーを中心に、時計や貴金属などを販売する(株)宝石時計の武内(福井市中央、武内佐忠社長)。昭和23年に福井市九十九町で創業し、昭和36年に福井市大手町、昭和50年に駅前の中央大通り沿いへと



株式会社宝石時計の武内
代表取締役社長 武内佐忠氏

でもらうため、無理のない価格設定にしている。そんな同店が、平成27年3月に福井駅前に2号店「癒しの隠れ家TORIKO」をオープン。スタッフ採用にあたり、育成をする場が必要であったことがきっかけだ。

本店は自宅兼サロンのため、近隣で物件を探していた。しかし、出店する場所は、「中心市街地や路面店でなく、人目を気にせず来店できるように少し入り組んでいて、ランドマークがある場所」とのこだわりがあり、思うような物件が見つからず、県内全体に範囲を広げていた。

そんな中、駅前全体の美容関係の店舗が連携して事業を行う「美のまちプロジェクト」による駅前出店の誘いを受けた。場所へのこだわりから、当初は出店を断ったが、プロジェクトの詳細を聞き、駅前の活性化ができ、同年代の若い経営者と連携できる環境に魅力を感じ、駅前への出店を決意。補助金の存在や物件の安さも決め手となった。

来街者の増加による売上の影

移転し、昭和63年に現在の場所に至った。今年3月にオープンする店舗も含め、北陸三県に6店舗を有する他、別会社でのリサイクルショップやカフェのフランチャイズ経営など、計14店舗を経営する。その中で、4店舗は駅前での経営だ。

福井の商業はJRの開通とといった環境の変化により、常に移り変わってきた。「現在の福井の商業の中心地は駅前ではない。しかしその中で生き抜くためには、立地に合わせた経営をすることが重要」と考える武内社長。そのため、価格帯やライオンナップなど、各店舗で変化を持たせている。例えば、本社機能を持つ福井本店はブライダルジュエリーに特化している。以前は、通常のジュエリーなども多数取り扱っていたが、平成25年6月のリニューアルオープンを機に、現在の形態に舵を切った。これが功を奏し、店舗の売上高は、リニューアルオープン直後と平成28年8月末時点と比較すると、180%となった。



癒し Room TORIKO
代表 青池貴美子氏

響は特になかったが、駅前店の経営も順調で、ひと月に140人程の施術を行い、本店と同程度の顧客を抱えている。駅前という立地もあり、20〜40代といった比較的若い世代が多い。順調である一方、スタッフが

長続きしないという課題に直面した。女性は常に声をかけ、メンタル面で支えてあげることが重要だ。しかし、青池さんは本店を1人で営業しており、駅前店はほぼスタッフに任せている状態。その結果、コミュニケーション不足となってしまうことが原因ではないかと考え、現在は、スカイプ(無料通話サービス)での会議の実施や、駅前店に顔を出すよう心がけている。

また、駅前店は単発の顧客が多く、リピーターが少ない状況



平成25年6月にリニューアルした店内。1階ではジュエリー、2階では時計や貴金属を販売している。

昨年4月から駅前の様変わりし、来街者は増加しているが、「売上に直結しているわけではない。来街者の全てが明確な目的を持って訪れているわけではなく、そういった目的外の来街者を掴む重要性を実感している」と武内社長は話す。

「お客様が主役」と考えている同社は、新店舗のオープンが控えていることもあり、今年は約10名の社員を採用した。しかし、多店舗化をしているからといって、会社がいつまでも続くわけではない。同じミスは繰り返さず、顧客の顔を見てコミュニケーションをしっかりとするよう、人材育成に力を入れている。

だ。同店の施術は体質改善をすることが目的のため、継続してもらう必要がある。しかし、その思いや考え方をスタッフが顧客に伝えきれておらず、人材育成が喫緊の課題だ。

現在同店は、ハピリンのイベントや、柴田神社の「モチ祈願」と連携した、美のまちプロジェクト事業「モチ美容」に参加している。「夢は多店舗展開をすること。そのためにも、駅前を盛り上げながら、これからも質の良い技術を安定して提供し、その基盤づくりに取り組んでいきたい」と語る青池さん。駅前店は夢への第一歩。同店の今後の展開に注目だ。



2号店「癒しの隠れ家TORIKO」。
駅前の路地裏に店舗を構える。

そのため、同社には、婚約指輪を購入し、十数年後プレゼント用のジュエリーを同社で購入するリピーターが多数存在する。

駅前には、再開発をただ待っているだけの店舗もあれば、情熱を持って経営をしている店舗もある。同社は後者で、今の駅前に合わせて柔軟に変化をしている。武内社長は「今の福井本店はブライダルに特化した事業形態だが、またいずれは取り扱う商品構成の見直しを考えている。収益が上がっている時だからこそ、積極的に変化していきたい」と想いを語った。

質の高いサービスで 駅前と店舗を盛り上げる

リンパ整体やカイロプラクティックを行う女性専用サロンの癒しRoom TORIKO(福井市川合鷺塚、青池貴美子代表)。体質改善を目的に、質の高いサービスを提供することを心がけている。また、定期的に通っ

環境を生かした 個々の努力

ハピリンのオープンや6年後の北陸新幹線福井開業、経営者同士の連携の取りやすさなど、駅前での経営において、新たな魅力が生まれている。しかし、その魅力を生かすには、それぞれの店舗による「個々の努力」が不可欠だ。

今回取材した企業は、駅前の特性や顧客の要望に柔軟に対応し、他店との連携を密にとるなど、自らが積極的に行動している。環境を生かし、顧客を掴む努力を怠らない店舗が、順調な経営を続けることができる。また、こうした店舗の存在が、駅前の持続的な活性化において必要である。

民間を中心とした駅前の整備計画も進められており、中心市街地活性化への期待はより一層高まっている。その一端を担う駅前の多様な店舗の展開に、是非注目いただきたい。