

【商圈調査分析】

導入機能、収支計画及びターゲット設定の基本的な考え方
<ul style="list-style-type: none"> ・ 主なターゲットは車で30分圏内住民であり、この商圈で収支が取れる計画とする。 ・ 圏域外からの誘客については、「目的化施設」を目指すことでプラスアルファの収益と考える。

商圈人口及び世帯数

圏域	総人口	世帯数
10分圏内	2,392 人	936 世帯
20分圏内	30,921 人	13,631 世帯
30分圏内	55,591 人	24,402 世帯

30分圏内を商圈として収支シミュレーションを今後算出する。

【Web アンケート】

Web アンケートの目的
<ul style="list-style-type: none"> ・ 圏域外のニーズを確認することで、誘客促進につながる機能を検討する。 ・ アンケート内容は主に2点。 「宇和島市に新しく道の駅ができる場合に、何をどのぐらいの頻度で利用するか」 「どの程度の価格であれば利用するか」

Web アンケート結果分析

設問事項	結果概要
温浴施設	<ul style="list-style-type: none"> ・ 複数の種類の浴槽ごとにアンケートを取得したが、あまり違いは見られなかった。 →風呂の種類で利用者数に変化はない。
岩盤浴	<ul style="list-style-type: none"> ・ 利用希望者が少ない。
特産品販売所	<ul style="list-style-type: none"> ・ 利用希望者が多い。 ・ 地域の特産品、魅力的なスイーツが求められていた。
レストラン (500 円、900 円、1,800 円、3,000 円の価格帯)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 900 円/食程度の価格帯のメニューのニーズが最も多い。
キッズランド	<ul style="list-style-type: none"> ・ 利用希望者が少ない。

圏域外から「施設の目的化」として誘客するために導入すべき機能の検討、価格の検討に活用。

【民間企業ヒアリング】

民間企業ヒアリングの目的	
<ul style="list-style-type: none">・ 実際に運営している事業所の意見を聞き、利用者ニーズを捉えた機能を検討する。・ 運営事業者側の意見として、収支に見合う機能を検討する。	

ヒアリング先	県内:5社、全国展開:6社 計11社
主な意見	<ul style="list-style-type: none">・ 温浴施設の利用で全体が維持できていること、利用者が存続を望んでいることから必須と考える。・ 近年、サウナ需要が高まっている。サウナを意識することで若者の来客増加や固定客化も見込める。設備投資費用も少なく湯量に左右されないことも良い。・ 特産品販売所は、道の駅として必要な機能である。バーベキューとの連携や「体験」との連携で魅力的になる。・ プールは、この圏域人口では安定した運営が難しい。高額の指定管理料が必要だと考える。・ レストランで特長を出すのであれば、海鮮中心は事例が少なく、可能性もある。スタッフの確保やコロナの影響が懸念材料。・ ドッグランは運営者の工夫次第で展開できる。