

実績報告書

令和〇年〇〇月〇〇日

■基本情報

| | | |
|---------|--|-------------|
| 事業名称 | 花見川リバーサイドカフェ | |
| 代表事業者 | 千葉リバーサイドカフェ株式会社 | |
| 協力事業者 | | ※該当する場合のみ記入 |
| メールアドレス | info@chiba-riverside-cafe.co.jp | |
| 電話番号 | 〇〇〇-〇〇〇-〇〇〇〇 | |
| 利用日時 | 令和7年11月8日(土) 10-16時 | |
| 実施した概要 | <ul style="list-style-type: none"> ・コーヒー・ドリンクの販売 ・焙煎コーヒー豆の販売 ・軽食・スイーツの提供(地元食材を活用) | |

■成果

| | | |
|----------------------------|---|-----------------------------------|
| 利用者の年代、性別など | 【年代】 20～50代が中心 【性別】 男女ともに利用あり(女性が約6割、男性が約4割) 【特徴】 <ul style="list-style-type: none"> ・ファミリー層から若いカップル、シニア層まで幅広い年齢層が訪れる ・地域住民やサイクリストが多い | |
| 利用者数 | 30人 | ※実施日ごとに記入 |
| 売上金額 | 30,000円 (内訳) コーヒー・ドリンク 20,000円 自家焙煎豆 5,000円 軽食・スイーツ 5,000円 | ※売上有りの場合、日別売上げを記載した収支報告書(任意様式)を添付 |
| 事業実施に要した費用 (原価や人件費等を含む) | 5,000円 | |

■利用した際の対象地の印象

良い ← → 悪い

| | | | | | | | | | |
|---------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 【立地】 | 5 | ・ | 4 | ・ | 3 | ・ | 2 | ・ | 1 |
| 【使い勝手】 | 5 | ・ | 4 | ・ | 3 | ・ | 2 | ・ | 1 |
| 【市場ニーズ】 | 5 | ・ | 4 | ・ | 3 | ・ | 2 | ・ | 1 |

上記評価の理由（自由記入）

【立地】

花見川沿いのサイクリングコースに面しており、通行する人が多い。
幕張駅から徒歩圏内であることやバス停も近い。

【使い勝手】

広いスペースで、ゆったりと運営することができた。

【市場ニーズ】

コーヒー やスイーツを楽しみに来る女性客が多い一方、男性もコーヒー豆の購入やティーアウト利用が多い。

| | |
|--------------------------------|---|
| 利用に際して、良かつた点・継続すべき点 (自由記入) | ・市のSNSやチラシを見て来店する人が多かったので、今後も続けてほしい。 |
| 利用に際して、気になった点・課題と思う点 (自由記入) | ・お得意さんが来てくれたが、駐車場がなく、困っていた。 ・区役所からの視認性が悪い。 |

■今後、花見川千本桜緑地の利活用を進めるにあたって、利用者視点であったほうが良いルールや運用はありますか。（自由記入）

- ・ゴミ箱が設置されると良い。
- ・公衆トイレが南にもほしい。

■今後、花見川千本桜緑地の活用において、参加したいと考えていますか。

(○をつけてください)

- | | | | | |
|-------|---|--------------|---|----------|
| 参加したい | ・ | 条件によっては参加したい | ・ | 今後は遠慮したい |
|-------|---|--------------|---|----------|

(利用条件：自由記述)

- ・本店が近いため、出店が負担にならない。新規獲得の機会になる。

■今後の参加にあたり都合のよい日程はありますか。

| | 平日 | | 土日祝 | |
|--------------|----|----|-----|----|
| | 日中 | 夜間 | 日中 | 夜間 |
| あてはまるもの全てに○⇒ | ○ | | ○ | |

■もし市が利用者から使用料（場所代相当）を徴収する場合、今回と同様の利用を想定して、いくらが適切だと考えますか。営利目的・非営利目的それぞれで、条件（面積・時間等）とともにご記入ください。

| | |
|-------|-----------------|
| 営利目的 | 1日1テントあたり3,000円 |
| 非営利目的 | 1日1テントあたり1,000円 |

■事業性の観点での利点・課題（採算性や集客性など）

【利点】

- ・サイクリングや散歩で通る人が多く、自然な流れで立ち寄ってもらえる
- ・地元の食材やこだわりのコーヒーが好評で、単価も比較的とりやすかった
- ・季節ごとのイベントや花見シーズンの高い集客力により売上増が期待できる

【課題】

- ・天気や季節によって人の流れが大きく変わるために、安定した売上を出すのが難しい時もある
- ・仮設での出店なので、設備の準備や搬入に手間やコストがかかる
- ・お客様の多くが「ついでに立ち寄る」感じなので、購買意欲には波がある

■対象地の有効活用に必要な施設の整備（親水護岸やトイレの整備など）

- ・川を見下ろせるテラス
- ・駐車場
- ・駐輪場
- ・トイレ
- ・子供用の個性的な大型遊具（家族世帯の目的地化）

■実施状況の写真（電子データもあわせて提出してください）

実施状況

実施状況

以上