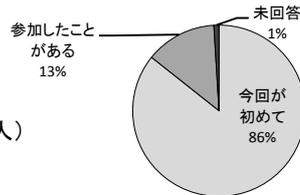


第5回景観セミナー 参加者アンケート結果まとめ

|                            |          |     |
|----------------------------|----------|-----|
| 参加者 157名 のうち、アンケート回答者 105名 | アンケート回収率 | 67% |
|----------------------------|----------|-----|

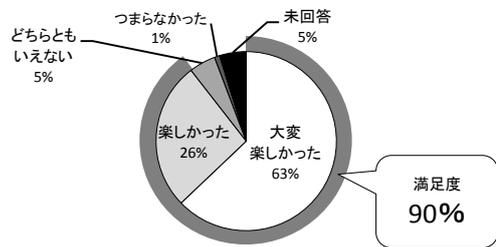
1. これまでに立川市の景観セミナーやまちあるきに参加されたことがありますか。

|            |      |               |
|------------|------|---------------|
| ・今回が初めて    | 90 人 |               |
| ・参加したことがある | 14 人 | (内、景観セミナーは8人) |
| ・未回答       | 1 人  |               |



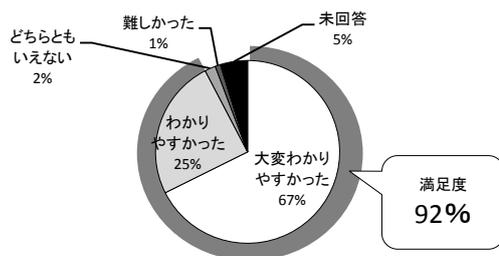
2. セミナーは楽しめましたか。

|            |      |
|------------|------|
| ・大変楽しかった   | 66 人 |
| ・楽しかった     | 28 人 |
| ・どちらともいえない | 5 人  |
| ・つまらなかった   | 1 人  |
| ・その他       | 0 人  |
| ・未回答       | 5 人  |



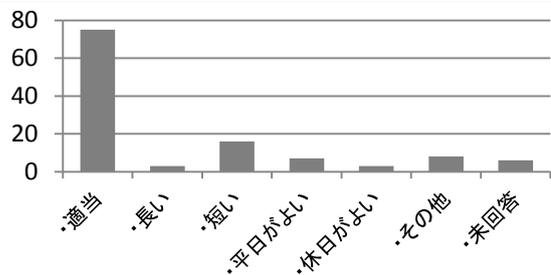
3. セミナーの内容はどうでしたか。

|             |      |
|-------------|------|
| ・大変わかりやすかった | 71 人 |
| ・わかりやすかった   | 26 人 |
| ・どちらともいえない  | 2 人  |
| ・難しかった      | 1 人  |
| ・その他        | 0 人  |
| ・未回答        | 5 人  |



4. セミナーの日時の設定はどうでしたか(複数回答可)。

|        |      |
|--------|------|
| ・適当    | 75 人 |
| ・長い    | 3 人  |
| ・短い    | 16 人 |
| ・平日がよい | 7 人  |
| ・休日がよい | 3 人  |
| ・その他   | 8 人  |
| ・未回答   | 6 人  |



5. セミナーのご感想、ご意見、ご要望など、ご自由にご記入ください。

- ・景観と町づくり、店づくり—人を呼ぶ店づくり(ホスピタリティー表現)についてとても楽しくわかりやすかったです。これから店を見るとき、三種の神器の目でみて歩きたい。自分の家の前や職場の玄関なども三種の神器の考えで、整えていくことも大切かなと考えました。見た目判断する、ということが重要であることがよくわかりました。次回のセミナーも楽しみにしています。景観について学ぶよい機会となりました。
- ・大変勉強になりました。「景観」について、これまでの認識とちがって、新しい考え方を知りました。ホスピタリティーにも興味がありました。私は暮らしも仕事もしている瑞穂町ですがみんなが、こういう景観について楽しい町になれば良いと思います。本当に今日は参加して良かったです。堀先生のお話をまたお聞きしたいです。ありがとうございました。
- ・大変わかり易い魅力のあるお話でした。この続きを聴きたいと思いました。立川の南口の街づくりに市の力を発揮してほしいと思いました。IKEA、ららぽーとなど大型店に、南口は負けず。人為的に力を入れて欲しいと思うのです。学者のお話は客観性を確認する為に頻回、聴きたいと思うのです。
- ・大型店に負けない商店に活気のある街作りに期待しています。
- ・堀先生の講演は、いつもながら楽しくわかりやすく聞かせて頂きました。今後、立川の素晴らしい景観整備と地域の活性化、大変ですが頑張ってください。期待しています。
- ・もっとお話を聴きたかったです。今日の内容を店に持ち帰り、客数を増やす努力をしていこうと強く思いました。ありがとうございました。
- ・お客さんが店に足を運ぶ際に目につく観点が分かってよかった。
- ・市も企業も市民ももっと勉強しないといけない。いっしょにがんばりましょう。ところで、いいセミナーや話を聞いているのに、なぜ人間は実行できないのだろう・・・(笑)
- ・大変、楽しく聴かせて頂きました。立川中のお店が売り上げ倍増すればいい、と思います。
- ・例を多数もちいてわかりやすく説明していただきました。ベンチの数と密度がそのまま街の魅力という表現はとてもわかりやすく、このセミナーの内容を適切にあらわしていると思いました。自分のお店を試行錯誤しながら育てていく、という考え方を教えていただき、とても感謝しています。
- ・景観という定義について初めて知ることができました。商品と同時に店の景観がいかに大事なのか、よくわかりました。スライドの2例はちょっと極端な気はしましたが、元気がない商店街には、それなりの理由があるのですね。また次回の内容に期待しています。

- ・フィルムなど視覚的なもので、わかりやすく比較していただいたので、大変よかったです。内容も、今後の自分の仕事に反映できればと思います。ありがとうございました。
- ・お店を通り人の視線から判断する。舗装、のれん、照明、看板、ベンチ、店の前が勝負というお話に感銘を受けました。植物—こんには:あいさつの装置 1、ベンチ、木の扉、オーニング—いらっしやませ:迎客の装置、メッセージ(形) 2、看板メニュー:集客の装置 0.5
- ・もっと沢山お話を伺いたかったです。大変勉強になりました。日々モヤモヤと抱えていた立川を魅力あふれる街にするために、どうしたらいいのかということへの道のりが、形になってあらわれました。立川のダサい見ためを、もっと歩きたい見ために変えたいです。これからも立川のためにご尽力いただければと思います。(まずは、家に帰って部屋の景観をよくしなければ・・・)
- ・初めて参加しましたが大変勉強になりました。時間を忘れて夢中になって聞きました。立川の街も、皆が笑顔で集まれる魅力ある街づくりをぜひ、推進して頂きたい!!次回も参加したいです。本日はありがとうございました。
- ・「景観」がいまいで何が良いのか分からなかったが、今日の講演で少し見えた気がした。話に引き込まれた。人間の特徴を良く知ることが大事だと思った。都市景観も良く言われるが、来街者をもおもてなしすることが大事で立川もそういうまちになれば良いと思った。
- ・行政と一体となった町づくりの重要性を新ためて感じた。
- ・大変参考になりました。売上げUPの仕組みが分かりやすく、またお聴きたい内容でした。Staffの皆様ご苦労様!
- ・勉強になった。次回も参加したい。時間が短い様に感じました。店内の話にならなかった。
- ・続編、聞きたいです。
- ・次のセミナーを早くやってほしい。
- ・継続的に学んでみたいです。
- ・たいへん良かったです
- ・大切にしてください。
- ・又、参加したい。
- ・堀先生の話の直接聞くことができてよかったです。
- ・一つのことをじっくり何度も例を上げて説明して下さい、とてもわかりやすかった。景観の会に参加したかった。ありがとうございました。
- ・大変勉強になりました。ありがとうございました。
- ・家庭に入って25年・・・自分の為に時間を作り参加しました。とても良い時間を過ごしました。次回もぜひ参加したいと思
- ・景観の奥の深さに少しふれられたと感じました。もっと詳しく聞きたいと思わせる内容でした。自分の暮らしにも役立つかもしれない。
- ・景観の大切さが良くわかりました。
- ・堀先生の話は大変有意義です。市の担当の方々もお疲れ様でした。
- ・期待以上によかったです。次回、また聞きたい。
- ・景観と売上の関係がとてもよくわかりよかったです。
- ・質問するのがとても良かった。物が大切でなく心が大切。それには、景観の理解が重要ということが理解できる。
- ・たいへん楽しい内容で、わかりやすく、あつという間の2時間でした。
- ・2時間があつという間で足りないくらいでした。次回も楽しみにしております。
- ・学びの多い時間でした。先生もまだ話し足りないようでしたので、次回開催を待っております。ありがとうございました。
- ・今まで、私が思っていた景観のイメージと、本日学んだ景観のポイントが違う事が、良くわかりました。
- ・立川通りが地中化(電柱)の工事が始まっておりますが工事が完成するのは10年後と聞いております。高松商店街の景観がどうなるか心配です。これからもセミナーに出席して勉強して行きますのでよろしく御指導をお願い致します。業種は婦人洋品を中心とし日用品も扱っております。
- ・昨年と少し同じ内容→少し先に進んで欲しかった。
- ・前回と同じ内容で時間が短く、続きを聞きたいです。
- ・市の努力が重要と理解した。
- ・簡単なレジュメがあるとよかった。
- ・個々の出資では限界があるのではと思いました。
- ・始まる時刻をもう少し早く。景観ルールを決めた方がよいのか、他人や市に頼んだ方がよいのか、判りづらかった。
- ・「まちの魅力」と「景観」と「商売」の関係がはっきり分からないまま今回のセミナーが終わった感がある。「景観」は誰が何をすべきかをもう少し分かりやすくご説明いただけたら良かったと思う。集客のために・・・という話であれば、そのポイントで沢山話していただければ興味を持って拝聴できたと思う。
- ・話の内容はとても良かったが・・・対象者をキッチリ把握して話して欲しかった。導入部は、どこかで聞いたような話で、目新しい知的好奇心は刺激されなかった。ああ、この人はどこでどんな商売やっても成功するんだ～と、学者だな～自分で店やってみればと感じていた。中ばんは「行政の人に聞かせて!!」という話に終止していた感がある。いくつも写真を見せて、会場の大半が「景観」のどっちがいいか?の判断はできていたのだから・・・そうするにはどうするか?のノウハウこそ聞きたい部分。庁内の景観教育をしっかりとってほしい!!「そうだ!先生、その話は行政マンに聞かせてくれ!!」店前の道にベンチや看板を行政は置かせないし取締まる。店の前にスペースのない店多い。最後10分、こっから先が聞きたかった。このセミナーにくるような人は、すでにやってる気がする・・・
- ・①開始前からやたら写真をとっていたが、一応とる旨を説明してからとるべきではないか?モデルになりにセミナーへ来たわけではないので。②パワーポイントのリハーサルをしておいてほしい。→これは常識では?講義がはじまってからトラブルは見苦しい。③白板のマーカーも書けるかcheckして準備しておいてほしい。
- ・連休の間はさけて欲しい。