

平成21 年度 地域流通モデル構築支援事業
(商店街活性化タイプ)
モデル実証事業報告書

(事業名) 地元農産物を媒介とした双方向コミュニケーションの
場を提供し、消費者との絆を強くすることによる
商店街活性化モデルの構築

(事業実施地区) 新潟県新潟市

(事業申請者) 特定非営利法人 Made in 越後

第1章 事業の目的、特徴

第1節 事業の目的

(地域（商店街）の問題点、課題)

本事業を実施しようとする万代シティ商店街は、新潟市中心市街地に位置する商店街であるが、大型複合店舗の郊外への進出による消費のドーナツ現象に大きな危機感を抱いている。

(課題を踏まえた事業の目的)

- ・ 販売者と消費者のかかわりがどんどん没交渉になっていく社会にあって、その関係改善を目指すアプローチをテーマにした事業展開によって商店街を活性化したい。
- ・ 田園型政令指定都市である新潟市は近郊に農家が多く、また米穀・野菜・果物・畜産品と、幅の広い産品が豊富に供給でき、申請者のこれまでの事業展開を通じてそれらの生産者との連携を図ることが比較的容易という条件を持つ。
- ・ これら産品に関する情報を提供し、また消費者からは逆にその産品の活用法を情報として受け取る仕組みを構築する。こうして得た情報を多くの消費者と共有し、またそれを生産者へ還元することにより、消費者との絆を強く持つことを目的とする。
- ・ この事業をさらに拡大するために、定期朝市・地域イベントである「食の陣」への参加・イベント参加者誘導のための独自イベントを開催する。同イベントを開催し、さらに情報を広く、多くの人々と共有するコミュニティを形成することで、万代シティ商店街の賑わいを取り戻し、新たな魅力を持った街づくりを目的とする。
- ・ コミュニティ宅配（コミタク）事業の実施
コミュニケーションの場と利用者利便性を高めることを目的に半径3km以内の高齢者や重い荷物を持参することが困難な方を主な対象として、「野菜1つからでも宅配します。」をモットーに宅配事業を進めた。
- ・ 情報発信効果を高めることを目的に主に宅配地方発送商品を中心にした半径3km圏内のマンションに1,400枚のチラシのポスティングを行なう。

(予定する事業効果)

- ・ 万代シティ商店街における賑わいや近隣居住者からの来街者の増加
- ・ 朝市への生産者出店により農家収入のアップを図る
- ・ 農産物を媒介とした、情報のハブショップとしての発展

第2節 事業の特徴

(取組み事業の特徴、地域活性化への寄与)

- ・ 単に商品を販売するというスタイルのお店が増えたことにより、農産物の旬や調理方法を売り場で聞く機会がなくなっている。アクティブエイジの得意とする料理に関する知識や情報を若い世代にも伝え、近来画一化されてしまっている味覚の多様性、食材の持つ奥深さに焦点をあてる。
- ・ そこで商品を媒介としたコミュニケーションの場として店舗を構築することにより、ここへ買い物に来ることが楽しくなり、来店回数が自然と増え、また知り合いを連れてやってくる、リピーターを増やすビジネスモデルの確立をめざす。
- ・ 万代シティ商工連合会商店街振興組合との連携による朝市を定期的開催し近隣の消費者を呼び込むことで、顧客の固定化・陳腐化を防いで活性化を持続されることができる。
- ・ 新潟市で開催される地域の食のイベントとして「食の陣」があります。同イベントへ積極的に参加する、同イベントを機会に本事業の成果を高めるための独自イベントとして、「佐渡直送「ささえのつば焼き」アツアツ販売」を実施する。加えて、2月13日の週から27日の週の土曜・日曜日に「八海山酒粕使用「甘酒」「焼いも」ホッコリ販売」を実施する。新潟市のイベントへの参加、独自イベントの開催機会を多く発信することで、本事業の目的に基づいた成果を享受する。
- ・ コミュニティ宅配を実施することで、地域密着と利用者の利便性向上に効果を発揮できることで、情報発信と売上増加に寄与して、事業目的達成に向けた活動を強化する。
- ・ 半径3km圏内のマンションを対象に1,400枚のチラシをポスティングすることで、情報発信を行い、来街者の増加を図ることで、商店街の通行量の増加に貢献する。

第2章 事業実施報告

第1節 企画検討会の開催報告

1) 実施体制について

事業実施申請者：真島一

所属・役職名 特定非営利法人Made in越後 代表理事
経理責任者：木伏隆

所属・役職名 木伏経理事務所 所長
協力体制：生産者の協力体制 白井法夫 白井農園代表
販売の協力体制 小黒俊彦 株式会社万代開発 代表取締役
コーディネーター 渡辺英明 ThinkTANKER 代表
情報発信 倉元英之 株式会社 縁グラフ 代表取締役
定期朝市の開催 佐藤丈二 万代シティ商工連合会商店街振興組合
代表理事

企画検討会

早井信英 ハイコーポレーション 代表 流通関係者
白井法夫 白井農園 代表 生産者関係者
大嶋徳之 万代シティ商工会 専務理事 商店街振興組合
商店街振興組合
平塚幸雄 マネジメントサポートヒラツカ 代表 中小企業診断士
真島一 特定非営利活動法人 代表 事業推進者
Made in 越後
渡辺英明 ThinkTANKER 代表 コーディネーター

2) 企画検討会について

第1回検討会議の開催

1. 開催日時：平成21年10月30日（金） 13:00～14:00

2. 開催場所：万代シティバスセンター2F 貸会議室「リターナ」

3. 会議参加者：ランドブレイン株式会社 都市・政策グループ

グループ長 榎木 信男 様

早井信英 ハイコーポレーション 代表 流通関係者
竹内啓祐 万代シティ商工会 商店街振興組合担当者
(大嶋徳之専務理事代理)

真島一 特定非営利活動法人 代表 事業推進者
Made in 越後

渡辺英明 ThinkTANKER 代表 コーディネーター

4. 会議開催目的： モデル実証事業計画事業を実施するにあたり、今後の運営方針の確認や他の事業推進者の動向に関する聞き合わせを含め、事業実施にあたり関係者の初顔合わせを目的に開催しました。

5. 開催内容及び報告

(ランドブレイン榎木様よりの報告)

- ・当初 10 月初旬のスタートを想定していたが、諸々の事情によりこのたびようやく事業を開始することとなった。
- ・農産物を取り扱うについては地場の農産物を取り扱い、また商品流通の手法についても店頭販売以外に広がりをもたせる工夫が欲しい。
- ・12 月と 2 月に開く企画検討会には、情報共有の意味も含め学識経験者が地域を受け持つて意見交換と助言の場をつくる。

(質疑)

- ・本事業では全国より 51 件の応募があり 20 地区が選定されたとのことだが、地域的な偏りや特色ある事業などはあるのか。

→特色ある事業としては、高齢者を対象とした御用聞きサービスがあった。また自宅を改装し、高齢者を売り手に採用することで雇用対策にアプローチしたものがある。Made in 越後の場合、コーディネーターである渡辺英明氏は隠れた逸品を発掘するのが得意と聞いているので、ぜひいろいろなものを発掘していただきたい。

第 2 回検討会議の開催

1. 開催日時： 平成 21 年 12 月 8 日 (火) 9 : 00 ~ 11 : 00

2. 開催場所： 株式会社万代開発会議室

3. 会議参加者： ランドブレイン株式会社 都市・政策グループ

グループ長 榎木 信男 様

株式会社 J ファーム穂波街道 店長 庄司 裕子 様

農業生産者 白井 法夫 様

流通関係者

(個) ハヤイコーポレーション 代表 早井 信英 様

商店街振興組合 万代シティ商工会
竹内 啓祐 様 (大嶋徳之様代理)
マネジメント・サポート・ヒラツカ 代表
中小企業診断士 平塚 幸雄
ThinkTANKER 渡辺 英明 様
NPO法人 Madein 越後 真島 一 様

4. 会議開催目的： モデル実証事業計画事業実施スケジュール「第2回モデル事業中間評価・発生課題への対応検討」に基づく、事業開始から現状に至る中間報告及び実施後の中間課題の検討に基づく意見交換及び対応策の検討を目的に開催しました。

5. 開催内容及び報告

(1) 会議開催に先立ち、モデル実証計画に基づき開店した店舗（お宝市場クチコム）の店舗見学及び店舗コンセプトの説明

①本事業による改装を終え、11月に開店した店舗（お宝市場クチコム）の店内及び取扱商品、店舗コンセプト、事業概要の説明を ThinkTANKER 渡辺氏から説明を受けながら店舗内・外の視察を参加者全員で行ないました。

(2) モデル実証事業実施計画に基づき実施した中間報告の説明

①11月14日（土）・15日（日）・16日（月）12月5日（土）・6日（日）・7日（月）で実施した通行料調査結果についての報告

通行料調査方法：新潟駅からラブラ万代に向かう通行量、ラブラ万代から新潟駅に向かう通行量、東大通からケンタッキーフライドチキン店舗に向かう通行量、ケンタッキーフライドチキンから東大通に向かう通行量、を9:00～18:00の時間帯で女性・男性の性別に分けて通行量調査を実施した。

実施結果の報告：ThinkTANKER 渡辺氏からの報告

土曜・日曜日の通行者は女性が多く占めている（65%～70%）傾向にあるが、月曜日はサラリーマン風の男性も多く通行している傾向が2時期の土曜・日曜・月曜の調査の結果では分かった。また、土曜・日曜日では、午前中は新潟駅からラブラ万代を中心とする万代商業施設への通行量が多く、午後から夕方にかけてラブラ万代から新潟駅への通行量が増える傾向にある。月曜日に関しては、時間的ばらつきが少ない傾向にある様子を伺うことができた。（2時期の週末から週明けにかけての調査であり、サンプル量的に少なく、今後も注意を払う必要があるとの報告も交えて行ないました）今後は、帰宅客（ラブラ万代から新潟駅への通行者）の誘導をどのように行なうかが課題となってくる。

②11月21日～12月11日までの売上高についての報告

実施方法： 売上高を主要商品「通常商品（直接仕入れ・販売による生鮮野菜、農産物加工品）」、「こけ玉受託販売」、「ミルク受託販売」、「発送販売」に分けて売上金額と売上点数を曜日毎に整理した表を作成して、週合計・日平均・営業日数・客単価・購入点数・来店人数・買上点数に分けた表に基づき、Madein 越後真島氏から報告がありました。

実施結果の報告：Madein 越後真島氏から報告

開店して3週間の曜日毎・週別売上高では、曜日毎の売上状況については、どの曜日で売上が多いのか今後の趨勢を見ていく必要があるとの報告でした。また、通常商品の売上が現状では多くを占めているが、年末にかけて発送商品（米・ル・レクチェ・もちなど）が増える見込である旨の報告がありました。今後は、万代シティでのイベントの参加や周辺住民を中心とした消費者に対する知名度を高める方策を策定し、実行していくことで、売上を伸ばしていくことを検討しているとの報告を受けました。

(3) 会議参加者との意見交換

会議参加者との意見交換を前に株式会社万代開発竹内氏から万代シティ全体の傾向を参加者に理解して頂くことを目的にした説明がありました。

(万代シティ来街者アンケート)

新潟市中心部と郊外の来街者では近隣主婦がメイン。来街手段では、マイカー利用が男性の40代が多い。

来街者からの不満では飲食やレジャー施設に不足し、駐車場が有料等の問題を抱えている。

来街者にとっての魅力では、ファッションやレジャー性が高く店舗も多く揃っており、時間を過ごす街といった意見が女性アンケートから出ている。

要望としては、店舗数や歩ける街、飲食店を多くして欲しいとの要望が女性アンケートでは出ている。

(質問)：PR活動について報告がほしい。

ThinkTANKER 渡辺氏回答：PR予算が無い場合、BSNや新潟日報等のパブリシティを活用して広報を行なった。また、「ウィーク」や「こまち」など地域雑誌に新店舗情報として掲載して頂けることになっている。また、集客手段として、先着客にメモリアルクッキー（国体向け商品）を売上高に係らず在庫がある分提供して好評をえた。

ハイイコーポレーション早井様からの意見：客単価が低いように思えるが

ThinkTANKER 渡辺氏回答：農林水産物を中心に販売しており、生もの中心であり、加工品販売が少ないため全体的に安い印象がある。また、顧客が入り

にくい印象を無くすため安価で販売している。今後は、加工品や高付加価値商品を店頭で売り出して行く予定でいる。

ハイイコーポレーション早井様からの提案：週・月・季節別イベントを開催してはどうか

ThinkTANKER 渡辺氏回答：現状では年配者の利用が多く、入り口で重い商品を購入後買わない傾向にある。今後は西堀ローサ店で定着客増に結びついたコミタクでお届けサービスを近くの顧客であれば行なっていきたい。また、イベント参加は積極的に行い、自店でも検討していく予定である。

若い客が多いため取り込み策の1つとして、BGMやコーヒーサービスといった憩いの提案やインターネットを活用したフリースポットを活用して顧客確保に向けた活動を進めていく。

株式会社Jファーム庄司様提案：店舗を見る限り品揃えが少ない感じがした。野菜のコンビニ化を進めてはどうか。また、後ろのスペースでの高付加価値商品展示は疑問がある。後ろのスペースを有効活用することを検討してはどうか。野菜などはスティックセニョール等を参考に不用品の2割くらいの活用をしていってはどうか。女性客の意見を聞いて街に合った店舗作りを期待しています。

株式会社万代開発竹内様補足説明：万代地域ではコミュニティができづらい傾向にある。買物する街から住む街に移行してきている。住み着く人の集客の1号店として、ステータスの高い顧客の集客を期待している。

中小企業診断士平塚提案：農産物では生産者と消費者とで情報の乖離があるように思える。生産者のこだわりや生産過程、安全・安心を訴求した農産物、生産者との交流を通じた活動が消費者理解に繋がる。生産者の情報発信としての店舗を検討してはどうか。

ランドブレイン榎木氏意見：発送の数量を上げる、宅配に取り組むなど、今回の意見や提案を受けた対策を進めるよう要望する。

ThinkTANKER 渡辺氏意見：試食を行うことで、食べ方の提案を行い顧客とサイトの連携を進めていく。話したくなる商材を揃え、こだわった食材作りを提案していきたい。

6. 全体としてのまとめ及び所感

今回の報告検討会は開店後2週間程度の中で開催されました。店舗見学、コンセプトの説明を受け、通行量調査結果や売上高推移の説明を受けた後で、意見交換や要望等有意義な時間の中で会議が進んだと実感しています。全体を通じて出てきた意見要望として、利用客や住んでいる人（主に女性）の意見を聞き入れた店舗運営での成功を望んでいると感

じられました。今回の意見や提案・要望を今後の活動でどう活かしていくかが課題でもあり、方向性でもあるものと思われます。

次回の開催では、今回の意見要望や提案を受け入れた具体的活動結果や開店後数ヶ月経過の店舗利用顧客との触れ合いを通じた課題等が出てくるものと思われます。その課題に対する意見交換や新たな要望が出てきて更なる成果に結びつくことと思っています。同事業の成功と Made in 越後様の発展が享受できることを期待しています。

第3回検討会議の開催

1. 開催日時： 平成22年2月16日（水） 15：00～17：00
2. 開催場所： 株式会社万代開発会議室
3. 会議参加者： ランドブレイン株式会社 都市・政策グループ
グループ長 榎木 信男 様
農業生産者 白井 法夫 様
流通関係者
(個) ハヤイコーポレーション 代表 早井 信英 様
商店街振興組合 万代シティ商工会
竹内 啓祐 様 (大嶋徳之様代理)
マネジメント・サポート・ヒラツカ 代表
中小企業診断士 平塚 幸雄
ThinkTANKER 渡辺 英明 様
NPO法人 Madein 越後 真島 一 様
4. 会議開催目的： モデル実証事業計画事業実施スケジュール「第3回モデル事業中間評価・発生課題への対応検討」に基づく、第2回検討会議の課題を基に最終報告及び実施後の最終課題の検討に基づく意見交換及び対応策の検討を目的に開催しました。
5. 開催内容及び報告
 - (1) 店舗開設前後の通行量調査結果データに基づき、通行量増減状況についての説明
通行量を店舗開設前（11月14日～11月16日実施）と開設後（12月5日～12月7日）イベント（新潟市地域イベント「食の陣」）開催時（2月6日～2月8日）の通行量調査結果のデータについて説明がありました。
通行量としては、明らかに店舗開設前に比べて開催後に通行量が微増した傾向が出

であり、今まで行なってきた情報発信効果が出できたものと想定できます。課題として、特にイベント開催にも係らず通行量が伸び悩んだ傾向が出たが、イベント開催内容や情報発信効果に弊害を与える要因が天候に左右される（特にイベント開催初日は豪雪で、人がでにくい天候となった）傾向にあることが判明した。今後とも今までの事業に加え、利用者への情報発信等進めていくことで、利用者・売上の増加が期待できるものと想定される。

（２）事業を実施した効果

①商店街振興組合への貢献効果

通行量の増加傾向や売上推移から判断すると、事業実施前に想定していた効果よりも高い結果になり、高評価と判断できる旨の回答が万代シティ商工会竹内様から発言があった。加えて、クチコム店舗のある通りの店舗は現在商店街振興組合に加盟している店舗が無いため、今回の事業による効果が他の店舗に与える影響が高まることで、商店街振興組合への加盟促進に期待できる。他の店舗が商店街振興組合に加盟することで、組合としてもクチコムの通りに対する支援ができ、商店街全体の活性化に繋がっていきたいとの高評価を得た。

②通行料増加及び利用者増に関する効果

事業目的を達成するために、様々な活動を続けてきた結果として、農業者と利用者とのコミュニケーションや地域密着の高まりが実現できたと評価できる。後述する売上効果にも現れているように、今後事業を継続していくことで、当初目的以上の効果が得られる手ごたえを感じている。

③売上げ増加に寄与する効果

売上状況について平成 21 年 11 月 21 日～平成 22 年 2 月 14 日の報告があり、イベントへの参加や情報発信やコミュニティ宅配を進めることで、一定の売上に貢献した結果が出おり、事業効果が売上に寄与している結果が現れている。

（３）事業実施終了を前にした課題

①土日祝祭日は高額商品が売れ、平日は野菜等安価な商品が売れている傾向にある。また、同商店街では世帯数が 3 人を割り込んでいる世帯が多い傾向にある地域となっており、今後売上を上げていくためには、新たなアイデアや情報発信等今回の事業結果を精査して、方向性を決めていく必要がある。

②客単価 1,500 円～2,000 円が一般的な直売所の損益分岐点と言われている。また、

クチコムでは常時 2 名（平均 2.5 名）が店舗に必要な状況にあることを想定すると、50,000 円/日の売上を確保することが経営安定に繋がることになる。今後は、駐車場を利用した朝市（平日開催）や土・日開催イベント等で情報発信力を高めて（ガルベストーン通りにサンドイッチマンを配し、店舗へ誘導することで利用者増加効果があったため、利用者誘導策の検討等）いくこと。クチコムを直売所の位置づけから、農産物の情報発信の場へ移行することで、宅配売上を高めることなど、新たな事業活動に取り組んでいく必要がある。

6. 全体としてのまとめ及び所感

事業申請時の目的については、今回の検討会議結果を受けて達成できたものと想定されます。第 2 回検討会議の結果を受け、更に新たな事業を取り入れ地域密着を高めるためのイベントを定期的に行なっており、課題解決に向けた取り組みには高評価と評価ができると想定されます。また、商店街振興組合に対する寄与度も高く評価されており、今後の継続的活動により更なる事業効果が期待できるものと思われま

す。時期的に冬場の事業となったことで、通行量や売上増加効果については、微増に推移したが、今後気候もよくなっていくことで、今までの活動が実を結んでいくものと想定できます。

第 2 節 現地指導調査、コーディネーター活動の実施報告

1) 現地指導調査の報告

ThinkTANKE 渡辺英明様の指導を以下の通り受けて、事業目標達成に向けて具体的な行動をすすめてきました。

実施日	内容
11 月 21 日	オープン前商品陳列指導
12 月 5 日	オペレーションチェックアドバイス及び指導
1 月 5 日	セールストークアドバイス及び指導
2 月 17 日	検討会議を受けてのミーティング及び指導

2) コーディネーター活動の報告

コーディネーターである ThinkTANKER 渡辺英明様から、以下の支援を受けて、事業目標達成に向けた活動を遂行してきました。(資料1参照)

第3節 店舗改装、広報活動の実施報告

1) 店舗改装の報告

改装工事期間：平成21年11月5日～平成21年11月20日 (資料2参照)

2) 広報活動の報告

地域機関紙及び地元新聞社等に働きかけを行い、パブリシティ活動を進めてきました。

第4節 事業結果の報告

1) 仕入れ方法、販売品目の概要

新潟県内の生産者を発掘し、直接仕入れ・直接販売を行った。(資料3参照)

2) 売上分析

売上分析は資料4を参照。

3) 宅配事業の実施

コミュニティ宅配と称した宅配事業を実施。店舗での取り扱い商品で米や野菜等高齢者等が自宅まで運ぶことが困難な商品では依頼があれば、「野菜1品からでも配達」をモットーに実施した。加えて、半径3km圏内であれば、電話での宅配も受けており、地方紙等にも紹介されるなど地域密着効果を高める効果が実現できた。

4) 来街者分析の実施

平成21年11月14日(土)～11月16日(月)、平成21年12月5日(土)～平成21年12月7日(日)、平成22年2月6日(土)～平成22年2月8日(月)の3回にて、新潟駅方面から万代シティ方面、万代シティ方面～新潟駅方面への来街者調査を店舗を中心とした、4点観察にて実施しました。

5) その他の分析

広告宣伝効果や天候による来街者・来店者数の変動調査やイベント効果による調査等独自で調査・分析をその都度実施してきました。

6) 事業目標について

今回のモデル事業での、食料品小売上高10%以上の向上及び商店街全体の来客数が対

前年比 10%以上向上する目標については、売上高について達成できませんでしたが、来客（来街者）数では達成しております。

付加価値の高い商品の取り扱いや、宅配などへの本格的な取組みが必要と考えます。

食料品小売店の直近売上高	モデル実証事業終了時目標売上高	実績売上高
2,000,000円/月	5,000,000円/月	2,600,000円/月
実施前直近商店街来街者数	モデル実証事業終了時目標来街者数	実績来街者数
11,241人	12,500人	16,578人(12月6日)

第3章 今後の課題について

第1節 本事業の総括

本事業の総括として、時期的な面では、冬季間の事業実施となり特に今年は新潟市として記録的な大雪に見舞われたことや、農産物が思うように展示できなかったことなどから思うような成果が出ませんでした。ただし、商店街振興組合からは、想定以上の売り上げであったことや、当店舗の通りで本事業を継続していくことで、商店街振興組合への参加商店が増加する期待があるなど高い評価を頂きました。

以上のことから、本事業を継続的に実施していくことで、本報告以上の成果を実現できると自負しています。

第2節 今後の課題

店舗を開設した通りは、メイン通りであるガルベストーン通りから約10mほど入り込んだ場所にあります。試験的に当店舗に誘導することを目的にサンドイッチマンをガルベストーン通りに配置して、誘導を図ったら店舗来店者が増えた経緯があります。このことを受けても誘導を促すことで、来店者が増えることが判明したため、今後は店舗誘導をどのように進めていくかが現在の課題となっています。

第3節 その他について

本事業を遂行していく中で、成果をあげるためには、朝市の開催等の定期的なイベントを行うと共に、情報発信を進めていくことで、宅配に結び付けていく。加えて、当店舗の位置づけ(店舗規模から大量販売ができないため、地域農産物の情報発信としての位置づけなど)を明確にしていくことで、地域密着型情報発信店舗が実現できるものと自負しています。

資料1. コーディネーター活動報告

実施期日	場所	出席者	相手先会社名	担当者名	発掘品
2009/11/14	新潟市中央区	渡辺	フードメッセ		食材、加工品見本市
2009/11/15	新潟市西蒲区	渡辺	平野屋豆腐店	相馬	豆腐、おから
2009/11/21	新潟県胎内市	渡辺	ブベ・オーク	渡辺	ミルクジャム
2009/12/13	新潟市西区	渡辺	池田農園	池田	キウイフルーツ
2009/12/15	新潟市江南区	渡辺	信濃川漁業協同組合	氏田	塩引き鮭、イクラ、スモークサーモン、鮭味噌漬
2009/12/19	新潟市江南区	渡辺	信濃川漁業協同組合	氏田	塩引き鮭、イクラ、スモークサーモン、鮭味噌漬
2009/12/19	新潟県阿賀野市	渡辺	北越産業(株)	渡辺社長	青梗菜、青梗菜キムチ
2009/12/26	新潟市東区	渡辺	北越産業(株)	大桃	青梗菜、青梗菜キムチ
2010/1/12	新潟市西蒲区	渡辺	ゆり浜食品	古島	なまぐさごうこ 委託20%
2010/1/13	新潟市西区	渡辺、真島	ハーブランドシーズン	永嶋	ハーブ生食用、ハーブ鉢植え
2010/1/13	新潟県新発田市	渡辺	種権(株)	仁木社長	パワーリーフ種、鉢植え、生食用
2010/1/13	新潟県新発田市	渡辺	連翹企業協同組合	高橋社長	連翹茶、ウコン
2010/1/17	新潟県新発田市	渡辺	種権(株)	仁木	パワーリーフ種、鉢植え、生食用
2010/1/17	新潟県新発田市	渡辺	紫雲寺ウコン健康づくりの会	高橋	連翹茶、ウコン
2010/1/19	新潟県佐渡市	渡辺	フィッシャーズアイランド佐渡	岩崎	アラメ、サザエ
2010/2/1	新潟県新発田市	渡辺	にいがた地鶏生産普及研究会	小島	にいがた地鶏
2010/2/9	新潟県新発田市	渡辺	にいがた地鶏生産普及研究会	小島	にいがた地鶏

《渡辺英明コーディネーターによる生産者発掘活動》

事業をより深みのあるものにするために、渡辺英明コーディネーターから県内のさまざまな食品のうち、新潟市内で手に入りづらいものや安価にご提供いただけるものを中心にご紹介いただいた。

また、コーディネーター個人はNHK ラジオ新潟放送の「朝の随想」という番組に出演しているため、そちらでも下記に示す食材の多くを取り上げていただき、めずらしい製品についての知識と情報を提供することによって需要を喚起し、販売の底上げ効果を期待できるものとした。

また、従前より発行しているメールマガジンと地域型コミュニティサイトによって行政やメディア、一般消費者などへの情報発信を行った。

新潟市中央区の平野屋豆腐店（豆腐、おから）をご紹介いただき、閑散期である2月に集客イベント「越乃おでん会 おでんの日」を開催することとし、食材の提供を受けた。

また、胎内市のブベ・オーク（ミルクジャム）さんをご紹介いただき、店舗の開店当初よりオープンが目玉商品としてご提供いただいた。新潟市内ではまず手に入らない品として、現在まで看板商品となっている。

西区の池田農園（キウイフルーツ）さんをご紹介いただき、御歳暮シーズンの地物フルーツとしてご提供いただいた。

江南区の信濃川漁業協同組合（塩引き鮭、イクラ、スモークサーモン、鮭味噌漬）さんをご紹介いただいた。あいにく在庫がなく、施行期間内のご提供とはならなかったものの、来期に向けてのお取り引き先として今後有望な感触を得た。

阿賀野市の北越産業株式会社（チンゲン菜、チンゲン菜キムチ）さんをご紹介いただき、生のまま食べられるチンゲン菜として、話題性が高く高品質な商品をご提供いただいた。

西蒲区の浜ゆり食品（なまぐさごうこ）さんをご紹介いただき、今ではほとんど手に入らなくなった伝承食材をご提供いただけることになった。

西区のハーブランドシーズン（生食用ハーブ、鉢植えハーブ）さんをご紹介いただいた。あいにく在庫がなく、事業期間を過ぎてからのご提供となるが、春以降にはハーブ教室の開催にご協力いただけることになり、来期に向けての関係作りができた。

新発田市の種権株式会社（生食用パワーリーフ）さんをご紹介いただき、新潟市内では見ることのできない珍しい野菜をご提供いただいた。

新発田市の紫雲寺ウコン健康づくりの会（連翹茶、ウコン）さんをご紹介いただき、新潟市内では見ることのできない紫雲寺特産の連翹茶とウコンをご提供いただいた。

佐渡市のフィッシャーズアイランド佐渡（あらめ、活サザエ）さんをご紹介いただき、あらめを安価でご提供いただいたほか、家族連れにも来店いただけるよう店舗横でサザエのつぼ焼きを出張販売していただき活性化に大いにご協力いただいた。

新発田市のにいがた地鶏生産者普及研究会（にいがた地鶏）さんをご紹介いただき、閑散期である2月に集客イベント「越乃おでん会 おでんの日」を開催することとし、食材の提供を受けた。

資料2. 店舗改装の報告

改装工事期間 平成21年11月5日～平成21年11月20日

改装後写真



資料3. 仕入れ先と商品概要

※以下のほか、新潟市市街地近郊農家より、日常的に生鮮野菜の直接仕入れを行いました。

仕入れ先	主な仕入れ品目と仕入れ方法
① 新潟市中央区 平野屋豆腐店	仕入れ品目：(豆腐、おから) 仕入れ方法：生産者より無償提供
② 胎内市 ブベ・オーク	仕入れ品目：ミルクジャム 仕入れ方法：生産者持ち込み、委託販売
③ 新潟市西区 池田農園	仕入れ品目：キウイフルーツ 仕入れ方法：生産者より仕入れ販売
④ 新潟市江南区 信濃川漁業協同組合	仕入れ品目：塩引き鮭、イクラ、スモークサーモン、鮭味噌漬 仕入れ方法：生産者より仕入れ販売（来期より）
⑤ 阿賀野市 北越産業株式会社	仕入れ品目：チンゲン菜、チンゲン菜キムチ 仕入れ方法：生産者より仕入れ販売
⑥ 新潟市西蒲区 浜ゆり食品	仕入れ品目：なまぐさごうこ（たくわん漬け） 仕入れ方法：生産者より仕入れ販売
⑦ 新潟市西区 ハーブランドシーズン	仕入れ品目：生食用ハーブ、鉢植えハーブ 仕入れ方法：生産者より仕入れ販売
⑧ 新発田市 種権株式会社	仕入れ品目：生食用パワーリーフ 仕入れ方法：生産者より仕入れ販売
⑨ 新発田市 紫雲寺ウコン健康づくりの会	仕入れ品目：連翹茶、ウコン 仕入れ方法：生産者より仕入れ、委託販売
⑩ 佐渡市 フィッシャーズアイランド佐渡	仕入れ品目：あらめ、活サザエ 仕入れ方法：生産者持ち込み、委託販売
⑪ 新発田市 にいがた地鶏生産者普及研究会	仕入れ品目：にいがた地鶏 仕入れ方法：生産者より無償提供

資料4. 売り上げの分析

	通常商品	コケ委託	胎内委託	他委託品	発送	宅配	イベント1	イベント2	合計
11月21日(土)	7,450	0	0	0	0	0	0	0	7,450
11月22日(日)	20,475	1,600	0	0	0	0	0	0	22,075
11月23日(月)	19,440	1,360	1,770	0	0	0	0	0	22,570
11月24日(火)	19,460	0	0	0	0	0	0	0	19,460
11月25日(水)	18,010	0	0	0	0	0	0	0	18,010
11月26日(木)	20,780	0	0	0	0	0	0	0	20,780
11月27日(金)	26,770	1,700	0	0	0	0	0	0	28,470
11月28日(土)	7,730	1,600	0	0	0	0	0	0	9,330
11月29日(日)	17,020	0	0	0	0	0	0	0	17,020
11月30日(月)	25,990	0	0	0	0	0	0	0	25,990
12月1日(火)	11,720	0	0	0	0	0	0	0	11,720
12月2日(水)	9,610	0	0	0	0	0	0	0	9,610
12月3日(木)	8,700	0	0	0	0	0	0	0	8,700
12月4日(金)	14,130	6,800	0	0	0	0	0	0	20,930
12月5日(土)	18,180	0	0	0	0	0	0	0	18,180
12月6日(日)	9,740	2,300	0	0	0	0	0	0	12,040
12月7日(月)	8,790	0	0	0	0	0	0	0	8,790
12月8日(火)	14,730	0	2,440	0	4,050	0	0	0	21,220
12月9日(水)	12,670	0	0	0	0	0	0	0	12,670
12月10日(木)	14,470	0	0	0	0	0	0	0	14,470
12月11日(金)	7,730	0	0	0	0	0	0	0	7,730
12月12日(土)	9,440	0	1,270	0	5,610	0	0	0	16,320
12月13日(日)	10,160	0	0	0	16,380	0	0	0	26,540
12月14日(月)	5,110	0	0	0	0	0	0	0	5,110
12月15日(火)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12月16日(水)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12月17日(木)	1,690	0	0	0	0	0	0	0	1,690
12月18日(金)	11,720	0	0	0	4,800	0	0	0	16,520
12月19日(土)	7,360	1,400	0	0	0	0	0	0	8,760
12月20日(日)	8,830	2,400	0	0	0	0	0	0	11,230
12月21日(月)	12,800	0	0	0	0	0	0	0	12,800
12月22日(火)	2,010	0	0	0	0	0	0	0	2,010
12月23日(水)	6,040	0	0	0	0	0	0	0	6,040
12月24日(木)	12,160	3,500	1,270	0	0	0	0	0	16,930
12月25日(金)	13,990	0	0	0	0	0	0	0	13,990
12月26日(土)	11,570	0	0	0	0	0	0	0	11,570
12月27日(日)	9,560	1,130	0	0	0	0	0	0	10,690
12月28日(月)	11,550	800	0	0	6,630	0	0	0	18,980
12月29日(火)	21,730	0	0	0	0	0	0	0	21,730
12月30日(水)	25,370	0	0	0	5,060	0	0	0	30,430
12月31日(木)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1月1日(金)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1月2日(土)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1月3日(日)	2,230	0	0	0	0	0	0	0	2,230
1月4日(月)	4,720	0	0	0	7,620	0	0	0	12,340
1月5日(火)	4,540	0	0	0	0	0	0	0	4,540
1月6日(水)	8,920	0	0	0	4,530	1,940	0	0	15,390
1月7日(木)	7,330	0	0	0	0	0	0	0	7,330
1月8日(金)	10,350	0	0	0	0	1,550	0	0	11,900
1月9日(土)	17,800	0	0	0	0	0	0	0	17,800
1月10日(日)	6,890	0	0	0	6,030	750	0	0	13,670
1月11日(月)	9,700	0	0	0	0	6,210	0	0	15,910
1月12日(火)	9,460	0	0	0	0	4,200	0	0	13,660
1月13日(水)	3,400	0	0	0	0	3,600	0	0	7,000
1月14日(木)	9,720	0	500	0	0	0	0	0	10,220
1月15日(金)	13,360	0	0	0	0	1,000	0	0	14,360
1月16日(土)	18,370	1,600	1,270	0	0	0	0	0	21,240
1月17日(日)	9,000	0	0	0	0	2,000	0	0	11,000
1月18日(月)	10,340	1,000	0	0	0	690	0	0	12,030
1月19日(火)	16,610	0	0	0	0	1,930	0	0	18,540
1月20日(水)	15,420	0	3,850	0	0	1,750	0	0	21,020
1月21日(木)	15,350	0	1,270	0	0	8,950	0	0	25,570
1月22日(金)	15,900	0	0	0	0	1,130	0	0	17,030
1月23日(土)	20,080	1,600	0	0	0	380	0	0	22,060
1月24日(日)	12,800	0	0	0	0	2,250	0	0	15,050
1月25日(月)	19,070	0	0	0	9,190	1,130	0	0	29,390
1月26日(火)	10,360	2,570	0	0	0	1,520	0	0	14,450
1月27日(水)	13,630	1,750	0	0	0	0	0	0	15,380
1月28日(木)	12,695	1,660	0	0	0	0	0	0	14,355
1月29日(金)	8,380	150	0	0	3,350	1,000	0	0	12,880
1月30日(土)	11,395	300	0	0	0	1,370	0	0	13,065
1月31日(日)	5,870	2,550	0	0	6,220	5,340	0	0	19,980
2月1日(月)	7,330	290	0	0	0	1,580	0	0	9,200
2月2日(火)	12,545	3,490	0	0	0	2,100	0	0	18,135
2月3日(水)	6,360	3,100	0	0	0	1,750	0	0	11,210
2月4日(木)	6,570	150	0	0	0	1,920	0	0	8,640
2月5日(金)	10,120	1,000	0	0	0	0	0	0	11,120
2月6日(土)	8,510	450	0	0	0	0	10,570	32,200	51,730
2月7日(日)	23,550	750	0	0	0	4,530	28,200	40,400	97,430
2月8日(月)	12,650	140	0	0	0	4,820	0	0	17,610
2月9日(火)	17,210	1,750	0	0	0	3,320	0	0	22,280
2月10日(水)	16,050	3,890	0	0	0	2,710	0	0	22,650
2月11日(木)	9,050	600	0	0	0	4,000	0	0	13,650
2月12日(金)	10,770	3,120	0	0	0	3,740	0	0	17,630
2月13日(土)	17,145	6,370	0	0	0	4,190	10,600	0	38,305
2月14日(日)	13,230	300	0	0	0	0	8,300	0	21,830
2月15日(月)	9,575	2,800	0	0	0	600	0	0	12,975
2月16日(火)	14,740	2,170	0	0	0	4,100	0	0	21,010
2月17日(水)	17,125	1,600	0	0	0	0	0	0	18,725
2月18日(木)	23,610	6,240	0	0	0	8,600	0	0	38,450
2月19日(金)	13,270	4,080	0	0	0	3,710	0	0	21,060
2月20日(土)	16,760	4,000	0	0	0	3,880	14,450	0	39,090
2月21日(日)	13,930	7,800	0	0	1,980	540	17,550	0	41,800
合計	1,098,475	91,860	13,640	0	81,450	104,780	89,670	72,600	1,552,475

