

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) 地元農産物の直接販売とアンテナショップの設置
に向けた商店街活性化の構築

(事業実施地区) 神奈川県大和市

(事業申請者) 協同組合やまと商業活性化センター

第1章 事業の目的、特徴

第1節 事業の目的

1) 大和駅前地域商店街の問題点、課題

大和駅周辺商店街は、神奈川県大和市の中心商店街で、小田急江ノ島線と相模鉄道が交差する交通利便性の良い立地条件にあるが、大型店舗の進出、モータリゼーションの進展、消費者のライフスタイルの変化により、空き店舗の増加や空洞化が深刻化しており、特に生鮮食料品小売店の不足が問題となっている。

一方、大和市内に農産物直売所は8箇所あるが、何れも大和駅前中心商店街から離れた場所にあるため消費者にとって利便性がよくないという問題がある。

2) 本事業の目的

そこで、大和市の中心商店街で新鮮野菜を販売することにより、地元大和市産農産物の販売促進を図り、地産地消による生産者の認知を進めるとともに、地域生活者への日常的な生鮮食料品の買物利便性を提供、消費者のニーズが強い「作り手の顔が見える農産物」を販売することで地域コミュニティの支持を得ることで結びつきを強化し、大和駅周辺商店街の来街者増加を図ることにより、商店街の賑わいを取り戻すことを目的として本事業を実施した。

第2節 事業の特徴

1) 取組み事業の特徴及び地域活性化への寄与

本事業主体である協同組合やまと商業活性化センターは、大和駅前中心商店街の活性化を使命に活動するTMOで、空き店舗を活用した手作り品販売のレンタルボックスショップを運営するとともに、大和駅前でのイベント事業を実施している。

本事業の実施にあたっては、今まで獲得した店舗経営とイベント開催のビジネスノウハウを活用し、既存ショップの一部を農産物販売の目的に使用することで、比較的少ない設備投資で事業を達成することができた。

また本事業の実施を通じ地元農産物の販売ノウハウを蓄積、顧客からのニーズを吸収することで将来の継続的なショップ事業モデル構築のために必要な情報の蓄積をすることができた。

また本事業の一環として、本組合が大和駅東側駅前プロムナードで開催する「やまとプロムナード古民具骨董市」や「オープンカフェ」などのイベントを活用して、地元農産物の販売促進と消費者への認知度拡大を図ることができた。

2) 事業の実施体制の特徴、生産・販売の各体制の特筆点

<生産>

大和市内のJAと連携し、市内の農産品のPRをおこない地産地消を推進した。

特に意識の高い農業生産者の事業参加を求め、消費者が求める「安心安全、作り手の顔が見える」農産品を充実させることで店舗の集客力を高めることができた。

また、市内で調達できない農産加工品について神奈川県商工労働部及び(社)神奈川県観光協会の支援を受け、「かながわブランド」認定品や神奈川県アンテナショップ「かながわ屋」の取扱い商品の仕入れをおこなうことで幅広い品揃えをおこない、商品の充実を図った。

<販売>

本組合が経営する「あっとボックス」内に販売コーナーを設置することで初期投資の削減を図るとともに、既存顧客の活用と新規事業認知度の向上を図った。

販売商品は生産者、事業者からの直接仕入れることにより、流通コスト削減と鮮度管理をおこなった。

販売スタッフは主婦のパートタイマーを採用、生産者からの情報得て学習することで商品知識を深め、現場での販売経験を重ね将来計画する継続事業のためのノウハウを蓄積した。

生産者に消費者の意見をフィードバックし、生産者が消費者ニーズに即した製品の供給を促した。

3) 取組み事業における安全・安心な食の流通のための留意点

店舗では生産者の写真や名前、生産に対するこだわりなどをポスターやPOPで表示することにより、消費者が求めている作り手の顔が見える安全安心な農産物を提供していることを明示、消費者のニーズに即した事業をおこなって大和駅周辺商店街の魅力づくりをおこなった。

イベントには生産者が自ら販売に参加、消費者との交流を深め、農産品の知識普及と消費者ニーズの吸収の場として活用した。

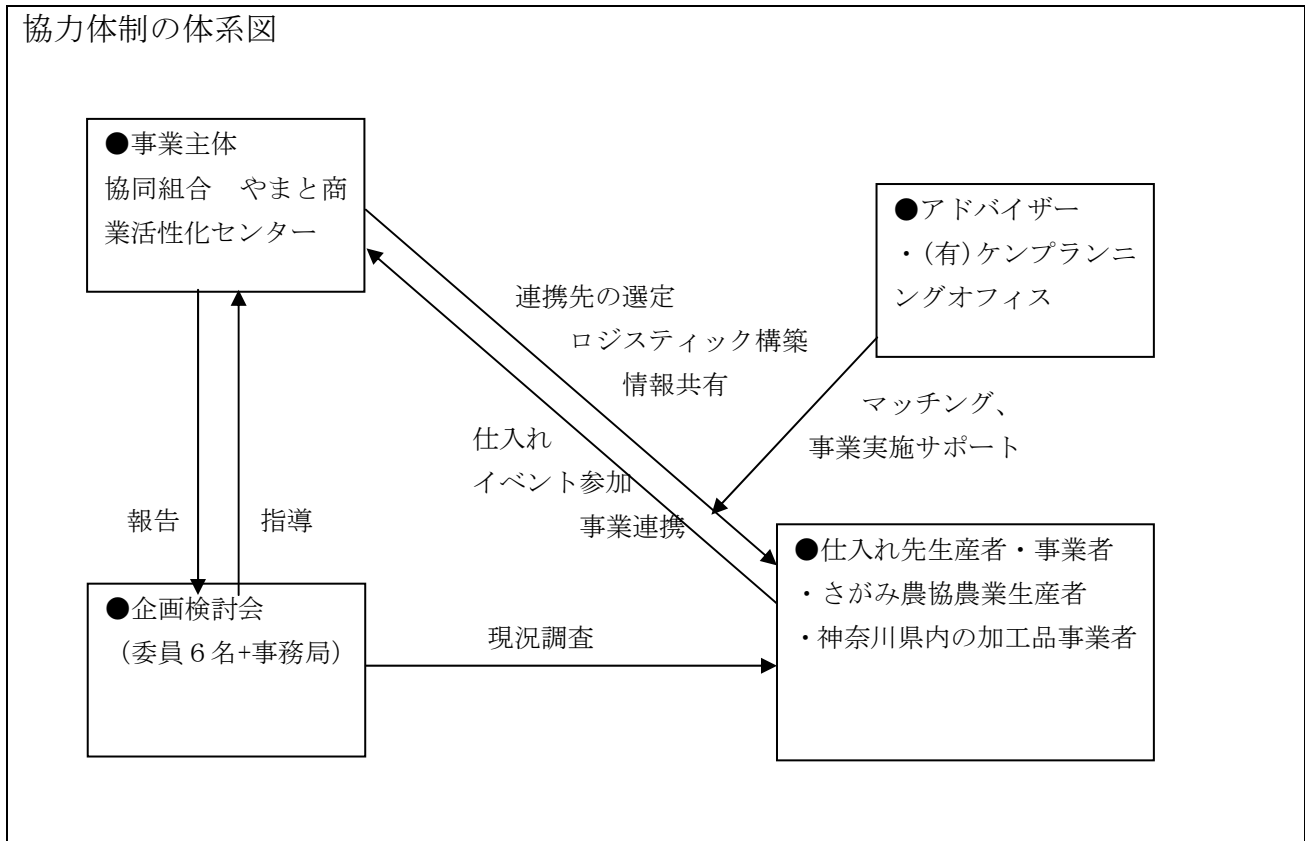
第2章 事業実施報告

第1節 企画検討会の開催報告

1) 実施体制

生産者として中心となる地元農家の他、アドバイザーの保有するネットワークを活用し神奈川県内の事業者を勧誘、地元調達で不足する加工品の充実を図った。また、将来の展開を見越し、地元大和市や神奈川県などの支援を得ながら事業を実施した。

		氏名	所属・役職名
事業実施者	責任者	内藤敏夫	協同組合 やまと商業活性化センター 理事長
	経理責任者	幸野美津子	協同組合 やまと商業活性化センター 事務局
協力体制	生産者 (地元農産品)	井上修身	さがみ農協大和市地区野菜直売部会
		山口喜充	
	〃 (県内加工品)	伊藤泰行	(株)かねきち 専務取締役
		板橋克也	マルハン食品(株) 取締役会長
		深野純男	山北町農産物直売加工所「とれたて山ちゃん」組合長
	仕入れ支援 (地元農産品)	小林博昭	さがみ農協大和地区運営委員会委員長
	〃 (県内加工品)	瀬川忠志	(社)神奈川県観光協会 主事 (県アンテナショップ「かながわ屋」担当)
		足立原 崇	神奈川県商工労働部商業観光流通課観光室 副主幹 (「かながわブランド」担当者)
	販売	服部泰幸	あっとボックス 店舗家主
	その他関連 (周辺商店会等)	山崎潤一	大和駅周辺商店会会長会 会長
		関根昇寿	大和商工会議所 経営支援チーム
	〃 (行政)	田島尚平	大和市民経済部産業活性化課 課長
		安見昌幸	〃 〃 商業活性化担当主幹
		荻窪利夫	〃 農政部農政課 農政担当主幹
アドバイザー	木川 健	(有)ケンプランニングオフィス 代表取締役	



2) 企画検討委員会

事業実施者である協同組合やまと商業活性化センターの他、市内の生産農家、JA、地元商店街、コンサルタントによって企画検討委員会を設立し、具体的な実施計画の内容、事業進行中に生じた課題・問題店の解決手法などについて検討をおこなった。

<企画検討委員会 名簿>

	氏名	所属	役職
委員長	内藤敏夫	協同組合やまと商業活性化センター	理事長
委員	小林博昭	さがみ農協大和地区運営委員会	委員長
	井上修身	さがみ農協大和市地区野菜直売部会	部会長
	山崎潤一	大和駅周辺商店会長会	会長
	木川 健	有限会社ケンプランニングオフィス	代表取締役
	中島康次郎	協同組合やまと商業活性化センター	理事

<委員会開催日程>

回数	日時	主な討議内容
第1回	平成21年 11月20日(金) 10:00～12:00	<ul style="list-style-type: none"> ・事業の目的及び内容、実施体制の計画内容説明 ・〃内容の修正変更に関する検討議論 ・今後の実施スケジュールの検討確認
第2回	平成22年 2月5日(金) 13:30～15:30	<ul style="list-style-type: none"> ・事業の進捗状況に関する報告 (店舗販売及びイベント実施) ・顧客アンケートの実施状況と内容に関する報告 ・現状での問題点と改善方法についての検討
第3回	平成22年 2月25日(木) 13:30～15:30	<ul style="list-style-type: none"> ・店舗営業及びイベント実施の成果報告 (営業日数、売上、顧客の反応、達成成果、課題) ・県内事業者との仕入れ交渉の成果 (連携先、商品、参加意欲、今後の進め方) ・次年度の実施に向けた事業構想 (コンセプト、計画内容、スケジュール)

※第1回は自主開催

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

「あっとボックス」での販売商品の充実と商品知識習得、さらに将来に向けた連携パートナーの獲得のため、以下のような調査、交渉をおこなった。

月日	場所	相手先	内容
平成21年 12月25日	横浜市	(社)神奈川県観光協会、 神奈川県商工労働部商 業観光流通課	神奈川県内の特産加工品の大和 市マーケットへの適合性調査と本事業との連携の事前交渉
平成22年 1月14日	〃	(社)神奈川県観光協会 「かながわ屋」	仕入れ希望事業者と商品の選定
1月19日	〃	〃	〃、相手先企業の紹介依頼
2月3日	東京都	東京ギフトショー	「ニッポンいいもの再発見!」、「feel NIPPON」出展ブース視察、全国地 域特産品の現状と特徴を学習、大 和マーケットへの応用を研究
2月9日	山北町	山北町農産物直売加工 所「とれたて山ちゃん」	農産加工品の販売状況見学、連携 仕入れのための商談
		山北町産業観光課・定 住促進室	将来的な大和市との連携、イベント 開催、交流などについて意見交換
	中井町	マルハン食品(株)	加工品の生産状況見学、連携仕入 れのための商談
	二宮町	(株)かねさち	
2月19日	山北町	山北町農産物直売加工 所「とれたて山ちゃん」	イベントでの販売のための農産加 工品の直接仕入れ

2) コーディネーター活動の報告

<仕入れ販売指導>

生産者との商品選択や仕入れ条件の交渉と決定を支援。また、発注、仕入れ、陳列、販売までの流れを構築、店舗の営業を現場で包括的に支援した。

・JA側への説明

第1回の企画検討会議で、JAさがみへの呼びかけ(仕入先としての呼びかけ)をしていただいた。当初、渋い対応であったが、JA直売所の農家に説明し、井上氏、山口氏の2名の協力をいただくこととなった。さらに、井上氏から生産農家1名の紹介があり、計3名の農家から仕入れが可能となった。

・仕入先の紹介

「横浜かながわや」を紹介していただき、スムーズに進み、「かねきち」「マルハン食品」を含めた仕入先の確保ができた。

<連携パートナー紹介>

地元で不足する加工品等の充実のため、神奈川県内の連携事業者を獲得するべく、保有するネットワークを駆使し、神奈川県や(社)神奈川県観光協会、山北町との協議を設定。短期間で連携事業者の確保を果たすと共に、将来に向けた連携協議の場を設定した。

・「とれたて山ちゃん」(山北町直売所)

「とれたて山ちゃん」を紹介していただき、定期的に仕入れ。今後は季節によってみかん狩りやたけのこ堀などの提案があった。

<店舗レイアウト計画>

期間限定事業であり既存営業店舗の一部を活用するなど、期間・スペース共に制約が多い条件の中で、効率よく事業を実施し所定の成果を得られるよう、店舗内の什器レイアウトや商品陳列方法について、検討しアドバイスをおこなった。

<店舗MD企画>

都市消費者が最も望む「食への信頼」「安心安全」「作り手の顔が見える」等を基本コンセプトとし、顧客への訴求力の強い商品構成を構築。営業の過程でアンケートや面談・ヒアリングを実施、その内容の正当性の確認を行った。

<将来計画の策定>

次年度の継続的な事業実施に向けて事業構想(コンセプト、計画内容、スケジュール)の立案支援をおこなうと共に、具体的な参加市町村を想定し参加の意向を打診、来年度の事業着手環境を整備した。

第3節 店舗改装、広報活動の実施報告

1) 事業実施スケジュール

		あっとボックス	イベント	
平成 21 年 12 月	18 日	店舗改装準備	19 日	第 1 回イベント開催
	21 日	農産品販売開始		
平成 22 年 1 月			16 日	第 2 回イベント開催
2 月			20 日	第 3 回イベント開催
	26 日	事業終了 （店舗での販売は継続 中）		
3 月			20 日	第 4 回イベント開催
	23 日 ～30 日	満点カードで「神奈川の特産 品」交換		

2) 店舗改装

＜あっとボックス改装＞

事業に利用する店舗は、既存営業中の「あっとボックス」を利用し、その一部を本事業の目的に利用することとした。

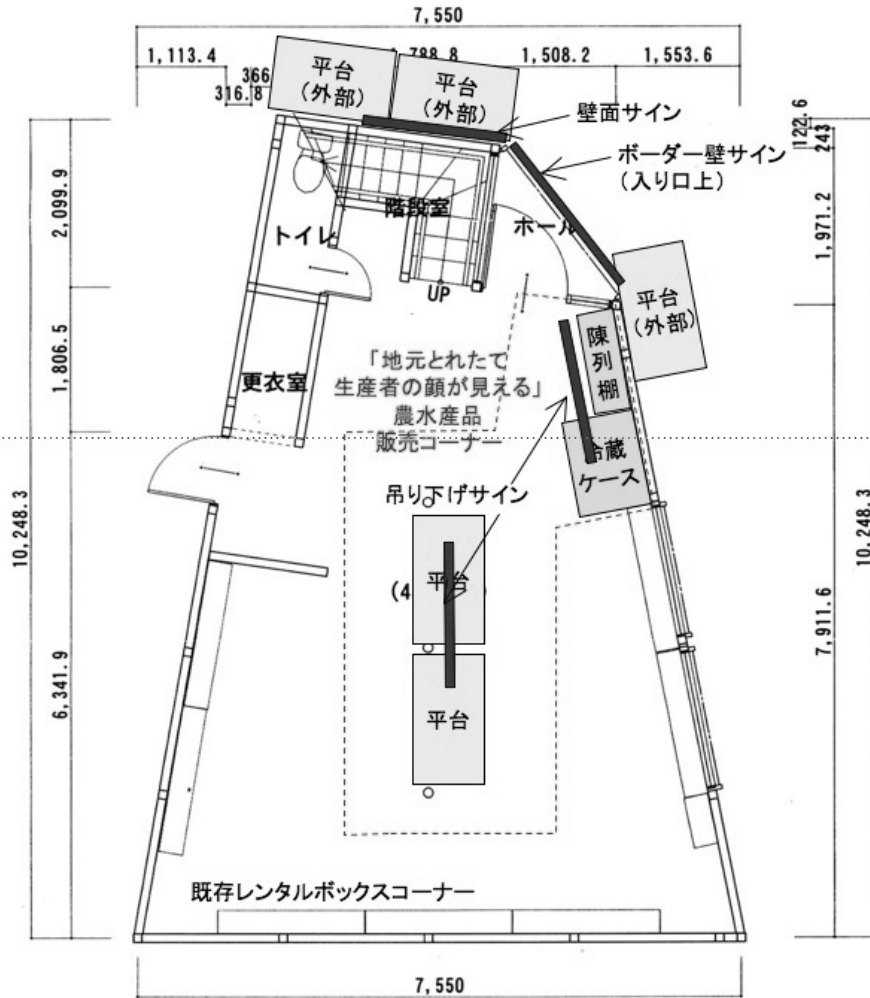
このために一部店舗レイアウトを変更し「地元新鮮野菜 とれたて市」コーナーを設置。

＜イベント販売テント設置＞

大和駅前広場でのイベント販売については、テントを設置し本事業主体である協同組合やまと商業活性化センターによる販売コーナーと参加生産者による直売コーナーを設け、直接販売による消費者とのコミュニケーションをおこなった。



店舗レイアウト



改装前



改装後



<店内陳列の様子>

販売にあたっては、地元「大和市」穫れた野菜であることを強調し、「作っている人の顔が見える」ことで消費者への信頼感を増すような工夫をおこなった。

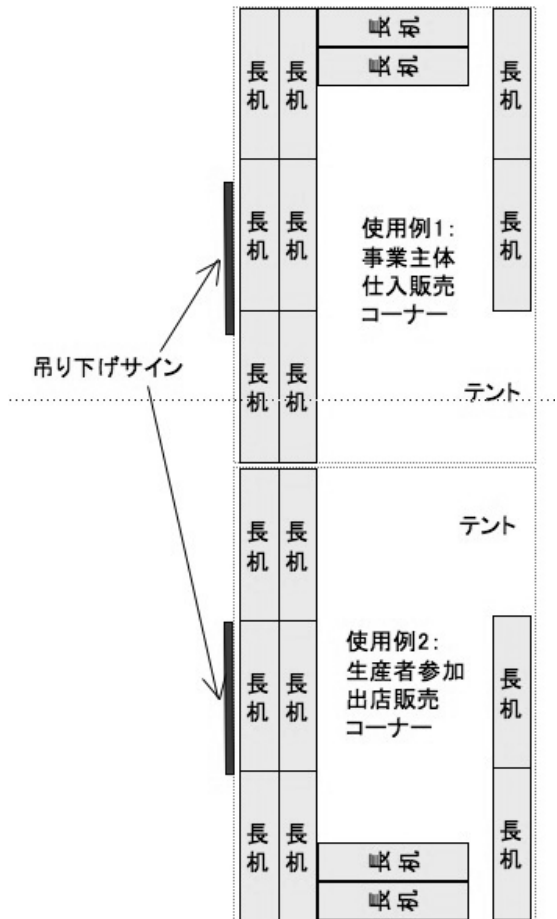


< イベント販売の様子 >

生産農家が朝収穫した野菜を直接販売。消費者とのコミュニケーションを促すことで、地元産野菜の認知度を高め、消費者の食へのこだわりを満足させる工夫をおこなった。



イベント販売レイアウト



<販促用 POP>

「地元産」であることや「生産農家のこだわり」を伝えるとともに、食に対する関心や知識を高めるような「食育」用の POP も制作して掲示した。



大和市内で採れた

百圓をもっておすすめします!

山口さん

新鮮野菜

孝上さん

あつとボックス

山口さんちの

花

シンプルだから

お部屋のワンポイントにいかが?

250 円

もっとな

にんじん

食べよう

ウイーク

今が旬!

120 円

にんじんは女性のミカタ!

- ・カレーにも
- ・にもにも
- ・トン汁も
- ・グラッセも
- ・スープにも
- ・なべものにも
- ・炒めものにも
- ・炊きこみごはんにも

- ・カロチン (活性酸素を取り除く)
- ・ビタミン A (お肌のうるおい・眼精疲労)
- ・カリウム (高血圧予防)
- ・食物繊維 (便秘解消・大腸がん予防)

女性は美容のためにも積極的にとりましょう

大根って

すごいぞ!

葉っぱ くび まんなか 先っぽ

葉っぱは・・・みそ汁、みじん炒めてふりかけ風に

くびは・・・硬いが甘みがあるのでサラダやさしみのつまなど

まん中は・・・おでん、ふろふき大根、バラ肉との煮込みなど

先っぽは・・・辛みがあるのでキンピラ、だいこんおろしに最適

度だってキンピラどうぞ!


これで 160 円! お買い得!

2) 広報活動の報告

店舗での販売事業の認知度高める手段として、ポスター掲示、地元ミニコミ紙広告掲載、チラシの手配り、チラシのポスティングなどをおこなった。

また、ホームページでも店舗販売やイベントの情報を告知するほか、販売スタッフのブログを使い、日々の店の様子を発信した。

<開店告知手配りチラシ>

<p>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 モデル実証実験事業</p> <p>あっとボックスでは大和市内で採れた おいしい野菜の販売を開始しました</p> <p>★ 年内は 12/21～12/26 (23 祝休) ★ 年始は 1/5 (火) よりスタート</p>  <p>大和市内の生産農家より 毎朝直接仕入して販売します 安全・安心・新鮮だから！ 野菜のおいしさが違います！</p> <p>ぜひ元気な野菜で日々の ごはんを作ってみませんか</p> <p>おかわりっ！ おいしい！</p> <p>やまと商業活性化センター 1F 大和中央1-3-1 046(260)7338</p> <p>大和駅「小田急側」改札より やまと公園方面へ歩いて ひとつめの信号を渡った角</p>	<p>- 市内生産農家と商店街のコラボ -</p> <p>採れたて元気野菜販売</p> <p>毎月第3土曜日 古民具骨董市会場</p> <p>大和市内で採れた新鮮で おいしい野菜を販売します</p> <p>ぜひ食べてみてください！</p> <p>ただ今の旬の野菜</p> <ul style="list-style-type: none"> ・じゃがいも ・はくさい ・きやべつ ・ほうれんそう ・ブロッコリー ・ねぎ など <p>生産農家が直接販売していますので 安心して食べることができます みんなで食べよう！やまとの野菜！</p> <p>(協) やまと商業活性化センター 046 (260) 7338</p>
--	---

<ミニコミ紙掲載広告>

平成21年度地域流通モデル構築支援事業 生産農家と商店街のコラボ
商店街活性化タイプ モデル実証実験事業

大和産 新鮮野菜 直売開始!

12月19日(土) 10時～15時
大和駅東側プロムナード特設テント
やまとプロムナード
当日は朝6時～**古民具骨董市**
小田急線・島線・和歌山線 大和駅西口

12月21日(月)～26日(土) 10時～18時
あっとボックスで開催! ※23日は、新鮮野菜を直売
協同組合やまと商業活性化センター
大和中央1-3-1 ☎260-7338
1F あっとボックス 2F 事務所 営業時間:月～金10時～16時



＜ポスター・ポスティングチラシ＞

<p>市内生産農家と商店街のコラボ</p> <h2>大和の元気野菜販売</h2> <p>12/19 (土) 10:00～15:00 古民具骨道市 雨曜日！ 大和駅東側プロムナード</p> <p>平成21年度地域活性化モデル(農産物振興事業) 商店街活性化ライブ モデル店舗実践事業</p>  <p>12/21 (月)～12/26 (土) (祝休) あっとボックス店内にて野菜販売 10:00～18:00 (土のみ夜間終了) 地元でつくった元気な野菜 市内の生産農家から直接仕入 朝採り・新鮮・抜群においしい！</p> <p>(協) やまと商業活性化センター 046 260 7338</p>	<h2>大和でとれた 元気野菜販売</h2> <p>します</p> <p>私たちが手間ひまかけて育てた自慢の野菜をどうぞ食べてみてください</p> <p>あまりの新鮮さ・おいしさにきっと驚くことでしょう</p> <p>生産者 山口 喜充</p> <p>毎月第3土曜日 (古民具骨道市会場特設テント) あっとボックス店内にて常時販売しています</p> <p>月～金 10:00～18:00 土 11:00～18:00 日・祝休</p> <p>生産者 井上 修身</p> <p>生産農家さんの畑から直接売り場へ直行！ あっとボックス (協) やまと商業活性化センター 046 (260) 7338</p>	<p>採れたて</p> <h2>骨董市に野菜を買いに行こう！</h2>  <p>2/20 (土) 10:00～ 畑から直送 大和駅東側プロムナード 骨董市と農家のコラボ！</p> <p>やまと商業活性化センター (260) 7338</p>
--	--	--

＜ホームページ＞

協同組合 やまと商業活性化センター

(協) やまと商業活性化センターのホームページへようこそ！
当センターは大和駅を中心とした11商店会の組合員で構成されている商店街の活性化を目的とする協同組合です。

ポイント事業、イベントなどに力を入れています。
美しい大和、元気な大和を自慢にがんばっています！

高ポイント交換報告 10/16

大和の元気野菜を販売します

大和 とれたて市場

野菜の販売継続決定！
昨年同様より産地直産物の地元産の野菜を販売して参りましたが大好評につき、この冬も継続して参ります。毎月第3土曜日の夜間からも、アフタヌーン市場の野菜販売を再開いたします。

5/8・9 やまと市民祭り ステージ出演者募集中
キッズ・ダンス・パフォーマンス等 募集内容はホームページをご覧ください
046 (260) 7338 中まで

あっとボックス野菜販売開始

2009-12-21 16:30:31 | # Weblog



あっとボックスでは本日より大和産の地元野菜を販売しています。

本日の入荷は
はくさい、きゃべつ、じゃがいも、さといも、さつまいも、ねぎ、だいこんでした。

明日はにんじん、京いもが入荷予定
納品してくれるのは
市内の生産農家の方が直接畑からお伊テオシはだいこんかな～。

包丁を入れた瞬間のシャッキリ感は全然感触が違って大変みずみずしいむしる生でシャッキリ食べるのがぜひ一度味わってみてくださいね

みどりがいっぱいです

2010-01-06 15:30:54 | # Weblog



今日は緑のおいしい野菜がたくさん入荷しています。

ブロッコリー
ほうれんそう
きゅうりなど・・・。

またきゅうりの曲がり具合がなんとも愛らしくていい感じ。もちろんスーパーより本数も入っていて大満足の容量です。

ブロッコリーは表面がみどりのものより紫がかっているものが甘くておいしいんだそうです。

生産者から直接聞いたうちくなので間違いなしです！

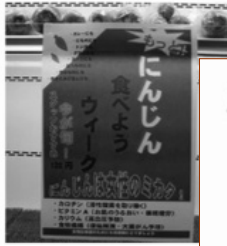


＜販売スタッフのブログ＞

店の様子、おススメ品、生産農家の紹介などの他、実際に自分で料理した感想などを日々発信し、メインユーザーである主婦の目線でこの事業を判りやすく紹介した。

にんじんウィーク

2010-01-18 16:10:25 | # Weblog



骨董市ではたくさんのお客様に
地元の野菜を購入して頂き
まことにありがとうございました。
なかなか季節がらたくさん種類を提供するこ
できませんが、これから徐々に大きくしてい
かと思っています。
お店で野菜を取り扱うようになり個人的にも
野菜をよく食べるようになりました。
気のせいかもしれませんが最近肌のツヤがいいような気がしま
す。
今日にはにんじんがたくさん入荷しましたので
にんじん特集のチラシを作ってみました。
効能をみると女性のミカタといっても過言ではな

野菜効果か

2010-01-26



最近野菜を良く食べるようになってから
きちんとご飯を作るようになった。
今まで作ってなかったわけではないが
野菜を食べるにはきちんと皮をむいたり
煮たり、炒めたり、蒸したり
そういった手間をかけるようになった。
昨日はあっとボックスで売ってる野菜
7種類使ってご飯食べた。

大根足ってこんな？

2010-01-19 11:08:42 | # Weblog



今日も大量に入荷しました。
今日は大根がスゴイです。聖護院だいこんと三浦だいこん。
どちらもすごい迫力でした。
まさに大根足とはこんな足をいうのだなと想像してしまいました。
だいこんが立派ということはだいこんの葉っぱも
フサフサを通り越してもじゃもじゃしてて
とてもおいしいそうな葉っぱです。
中には葉っぱいらないと行って切り落としていく
お客様がいる一方、捨てる葉っぱちょーだいと言って
葉っぱをもらっていくお客さまもいらっしゃって
その会話がまたとても楽しいものです🐼

感謝。。。。

2010-03-10



最近野菜を納品している山口さんから
お客様へビックサービスがあった。
山口さんのトマトは本当においしくて
納品してもあつという間なくなる大人気商品
なのに・・・さらにトマトを買ってくれた方に
ほうれん草をプレゼントしてあげて・・・と
大きな朝採りのほうれん草を提供してくださ
り。どうもほうれん草が大きく大きく育ってしま
い早く収穫しないといけない・・・みたいな
そこであつとボックスのお客様は
山口さんのトマト大人気なのを知っていて
日頃のご愛顧に感謝してのプレゼントということらしいです。
もらったお客様はニコニコ🐼

満点交換初日

2010-03-23 14:10:07 | # Weblog



本日より活性化センターでは満点交換を実施中です
1枚でかながわの美味しい食材と交換のほか
3・4・5・7枚では郵便局のふるさと小包と交換しま
す。
本日もたくさんいらしていただきうれしかぎりです。
本日は1枚での交換の方が多かったですが
出ました！松坂牛の方もいらっしゃいました。
おひとり3種類の品と交換された方もいらっしゃる
皆さん本当によくためてくださったなあと感じしま
す。
さて用意した野菜もほどよくなってしまいました
また明日の交換をお待ちしています。

ヤーコンきんぴら

2010-02-25 19:35:50 | # Weblog



昨年12月よりスタートした野菜販売のモデル事業が終了になる。
突然降って湧いたようなお話であり
心の準備もないままにスタートしたわけだが
どうかこうに今日までやってきた。
本当に貴重な経験をさせていただいて
もしかしたら「無理です」と辞退することも
できたかもしれない状況であったが
今では受けて本当によかったと思っている。
たった数ヶ月の事業であったが
いろいろなことを勉強させていただいた。
ヤーコンの美味しい食べ方もね！

第4節 事業結果の報告

1) 仕入れ方法と販売品目の概要

仕入れ方法は生産者からの直接仕入れ、販売。

取り扱った品目の概要は以下の通り。

仕入先	主な仕入れ品目
①井上修身（農家）	さといも、あおくびだいこん、きゃべつ、さつまいも、ねぎ、ほうれんそう、ブロッコリ、はくさい
②山口喜充（農家）	トマト、きゃべつ、ねぎ、にんじん、花、きょういも、なばな、ふきのとう、たらめ、ほうれんそう、ブロッコリ、三浦大根、聖護院だいこん、白菜、きゅうり、ゆず
③関水みやこ（農家）	なぎ、なばな、小松菜、にんじん
④「かねきち」 「マルハン食品」 「山ちゃん」	（加工品） もろみみそ、しおから、ぬか床、もずくスープ、ゆずみそ、手作りみそ、うめぼし、ラッキョウ、ゆず砂糖煮、みかん、きのこ類、ヤーコン、たまねぎ

2) 売り上げの分析

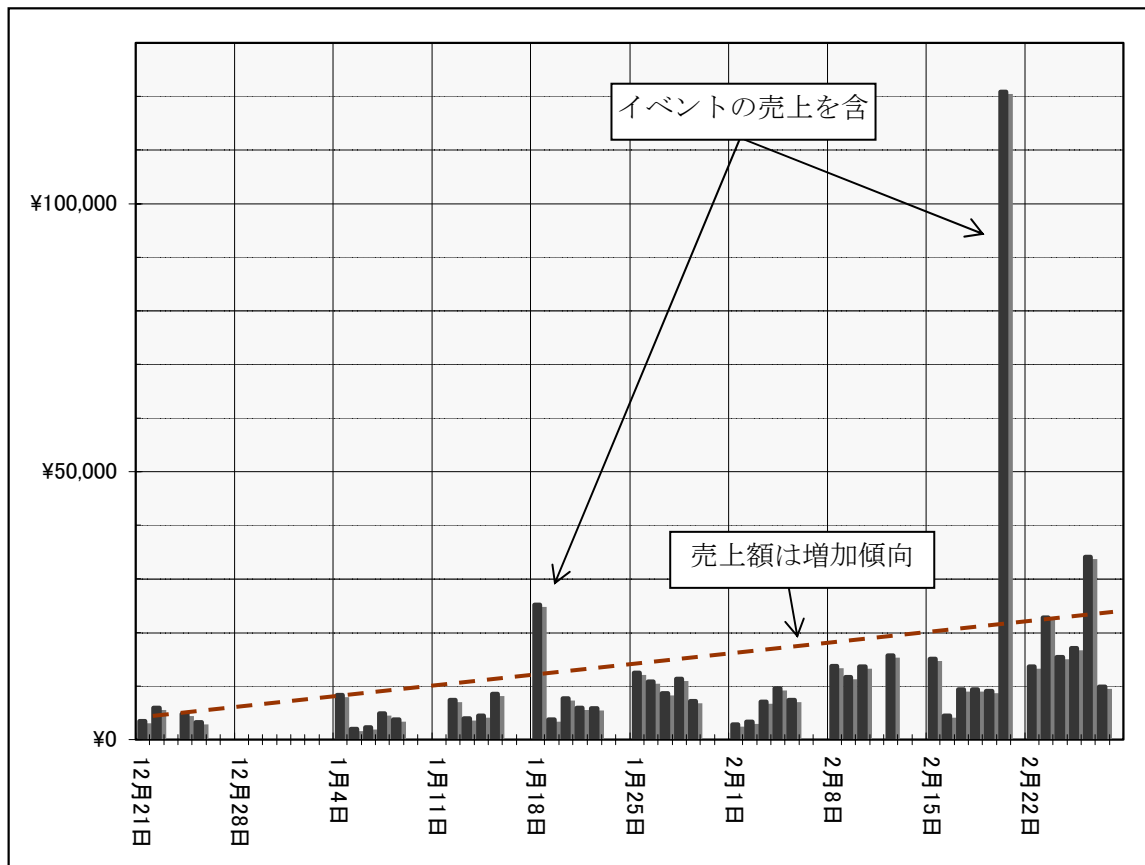
本事業での売上げは以下のとおりとなった。（3月以降も販売は継続中）

月日	点数	金額	月日	点数	金額	月日	点数	金額
			1/1(金)	-	-	2/1(月)	14	¥2,850
			1/2(土)	-	-	2/2(火)	18	¥3,280
			1/3(日)	-	-	2/3(水)	40	¥7,090
			1/4(月)	64	¥8,320	2/4(木)	43	¥9,610
			1/5(火)	16	¥2,000	2/5(金)	36	¥7,340
			1/6(水)	17	¥2,280	2/6(土)	-	-
			1/7(木)	34	¥4,900	2/7(日)	-	-
			1/8(金)	30	¥3,760	2/8(月)	89	¥13,680
			1/9(土)	-	-	2/9(火)	61	¥11,680
			1/10(日)	-	-	2/10(水)	55	¥13,630
			1/11(月)	-	-	2/11(木)	-	-
			1/12(火)	50	¥7,360	2/12(金)	65	¥15,690
			1/13(水)	29	¥3,960	2/13(土)	-	-
			1/14(木)	33	¥4,420	2/14(日)	-	-
			1/15(金)	63	¥8,490	2/15(月)	70	¥15,090
			1/16(土)	-	-	2/16(火)	24	¥4,420
			1/17(日)	-	-	2/17(水)	47	¥9,350
			1/18(月)	166	¥25,180	2/18(木)	45	¥9,320
			1/19(火)	31	¥3,700	2/19(金)	48	¥9,030
			1/20(水)	68	¥7,660	2/20(土)	480	¥120,900
12/21(月)	32	¥3,460	1/21(木)	40	¥5,940	2/21(日)	-	-
12/22(火)	38	¥5,970	1/22(金)	47	¥5,780	2/22(月)	49	¥13,660
12/23(水)	-	-	1/23(土)	-	-	2/23(火)	102	¥22,710
12/24(木)	36	¥4,830	1/24(日)	-	-	2/24(水)	68	¥15,430
12/25(金)	24	¥3,190	1/25(月)	89	¥12,450	2/25(木)	81	¥17,030
12/26(土)	-	-	1/26(火)	71	¥10,820	2/26(金)	133	¥34,130
12/27(日)	-	-	1/27(水)	50	¥8,620	2/27(土)	46	¥9,870
12/28(月)	-	-	1/28(木)	61	¥11,300	2/28(日)	-	-
12/29(火)	-	-	1/29(金)	41	¥7,160			
12/30(水)	-	-	1/30(土)	-	-			
12/31(木)	-	-	1/31(日)	-	-			
月計	130	¥17,450	月計	1,000	¥144,100	月計	1,614	¥365,790

	営業	合計売上	日平均売上
H21年12月	4日	¥17,450	¥4,363
H22年1月	19日	¥144,100	¥7,584
H22年2月	21日	¥365,790	¥17,419
合計	44日	¥527,340	¥11,985

事業の進捗に伴い、認知度が向上、固定客が増加、売上金額は徐々に増加した。

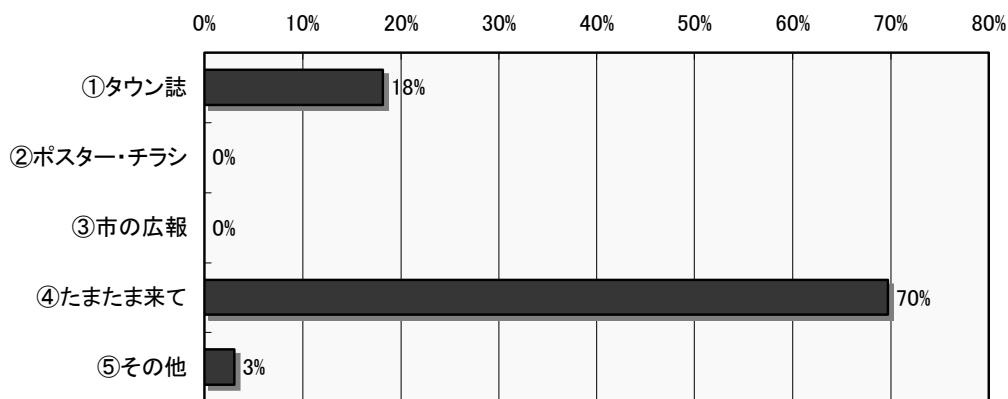
<日別売上金額の推移>



2) 来店者アンケートの分析

顧客ニーズや本事業への感度を知るため、事業開始に合わせて来店者へのアンケートを実施。以下のような回答を得た。

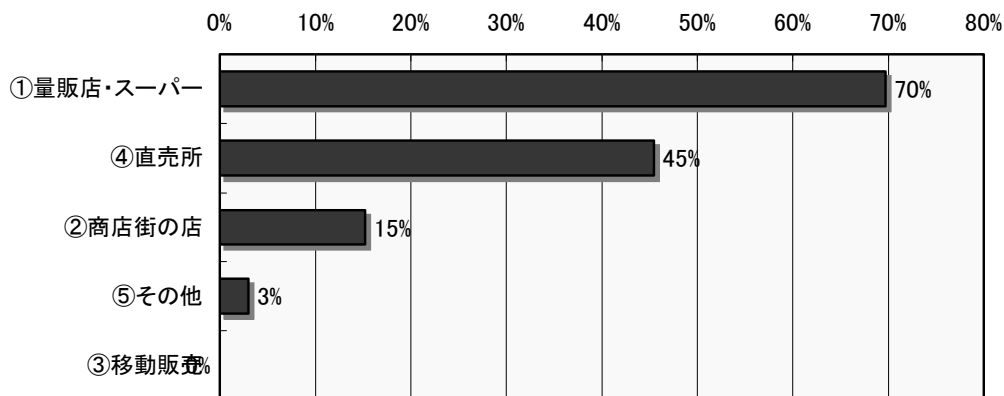
1. ここで「安心安全・作った人の顔が見える」食材を販売していることを、どこで知りましたか？（いくつでも○をつけてください）



事業

開始直後の調査でもあり、認知度は不十分でたまたま来た客がほとんどであった。このことから、その後告知宣伝に力を入れていった。

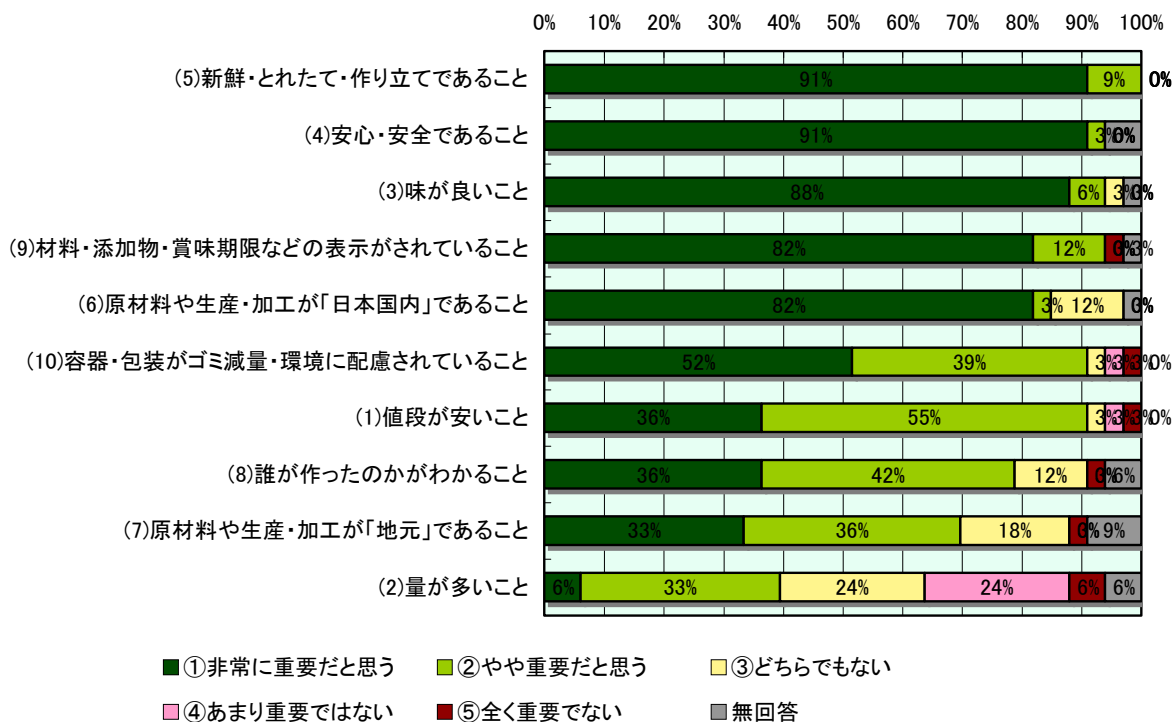
2. あなたは普段、野菜などの食材は主にどこで買っていますか？（いくつでも○をつけてください）



量販店・スーパーの利用が最大で、直売所もかなり使われている反面、商店街での買物が少なく、地元商店街での食品販売の充実を図る必要が認識された。

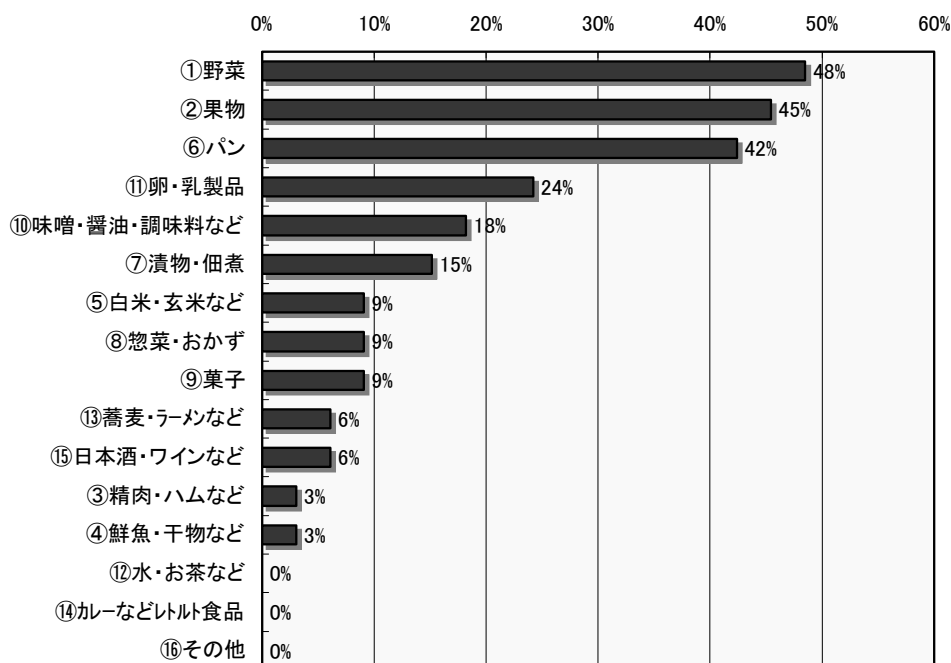
3. あなたは食材を買う時にどのような点に注意をしますか？

(各々①～⑤の該当する所に○をつけてください)



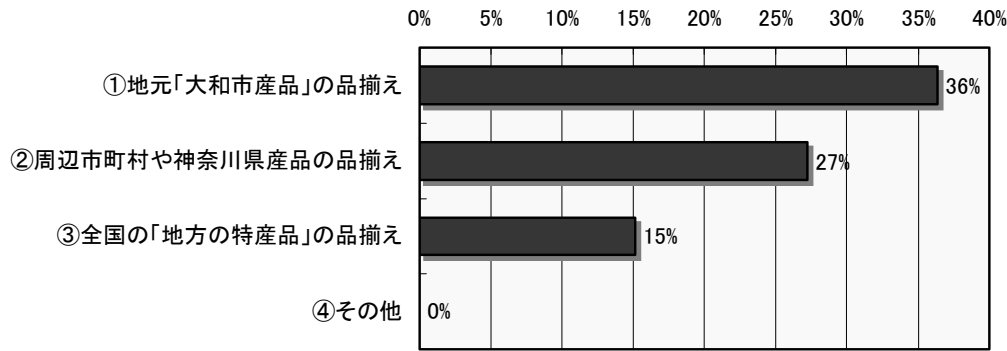
消費者が食費品を買う時の選択基準は、圧倒的に「鮮度」「安心安全」「味」「表示」「国産」に特化しており、「価格」や「量」については優位性が低いことがわかった。

3. この店では「安心安全・作った人の顔が見える」食材を集めて販売していますが、今後どのような食材を充実して欲しいですか？(いくつでも○をつけてください)



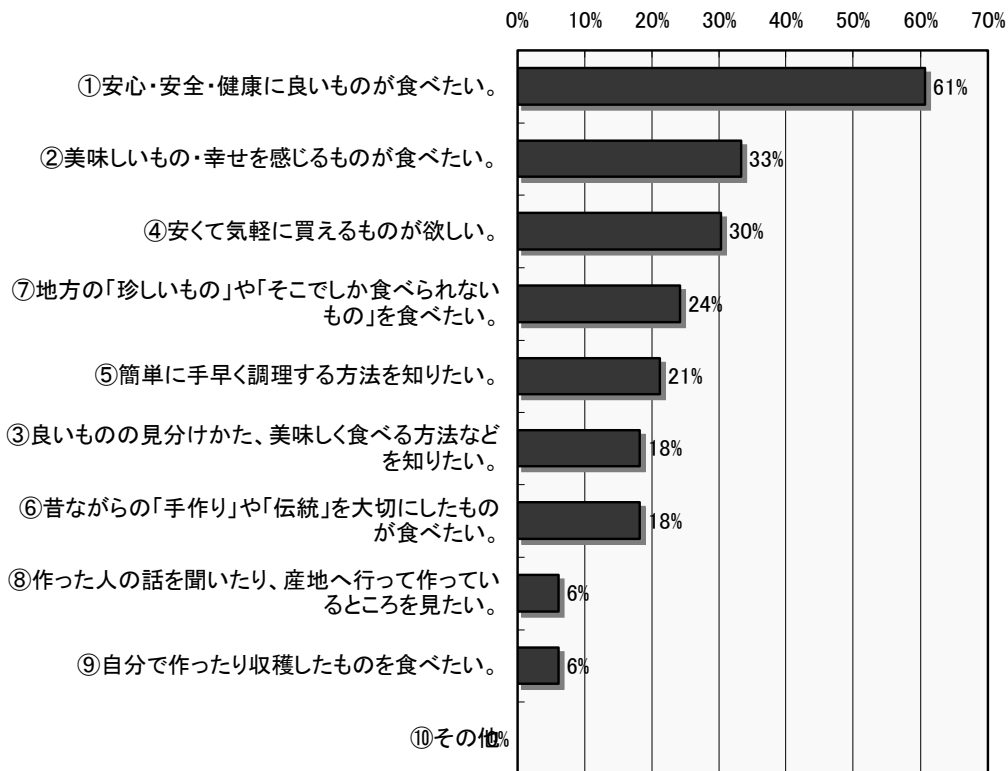
予想どおり、野菜・果物がトップに来たが、これに次いでパンのニーズが高いことがわかった。駅前周辺にはインスタベーカリーも出店しているが、「安心安全」への期待に応えていないのか、このニーズに応える商品構成を研究する必要がある。

4. この店は「地元の食材」を中心に販売していますが、今後どのような品揃えを充実して欲しいですか？（いくつでも○をつけてください）



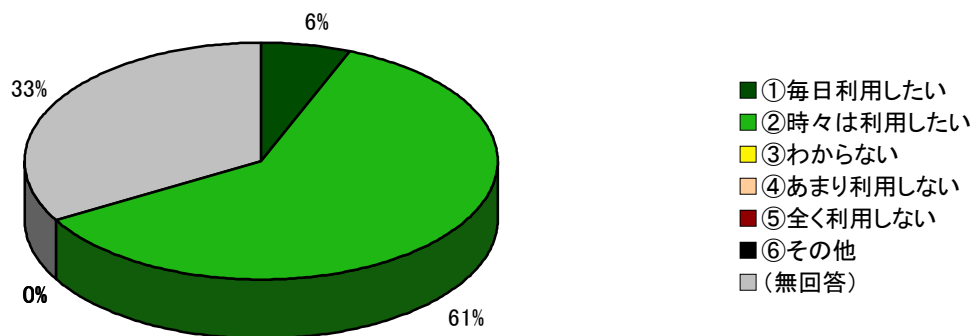
地産地消へのニーズが高く、地元産を中心に周辺地域の産品を揃えた品揃えをおこなってゆくことが求められる。

5. 「食」について、あなたが関心のあることは何ですか？（いくつでも○をつけてください）



消費者の食に関する関心事項は、やはり「安心安全」が最も高い。他に、地方の特産や伝統文化などへの関心もそれなりに高いことがうかがえる。

6. このような「安心安全・作った人の顔が見える」食材を揃えた専門店ができたら、利用したいですか？（1つだけ選び○をつけてください）



回答留保が 1/3 あるものの、否定的な回答は皆無であり、それなりに利用され得ることが期待できる。

7. このお店や「食」に関してご意見やご希望があれば何でも自由にお書きください。

- ①少人数の家なので小分けしたものや何種類かセットしたものがあればいい
- ②商品と生モノと一緒に害虫の駆除等はどのようにしているのか不安、置いてある商品に虫がついたりすることはないのか
- ③産直品やおいしいものがあればうれしい！お菓子などもあったらほしい
- ④人の出入りが多い。日・祝日にもお店が開いておてほしい。イベントがあるときにしまってるのはもったいない。
- ⑤あらかじめ注文できればいい(収穫できる範囲で)
- ⑥品数を増やしてほしい
- ⑦産直品は最近のトレンドです。おおいにやってほしい！

「少人数家庭に合わせた小分け」などのヒントもあり回答は少数だが好意的な意見が大半を占めた。。

3) 事業目標について

事業着手が平成 21 年 12 月後半になったため、十分な準備期間がとれず、参加生産者の数なども十分ではなかった。

店舗営業、イベント開催は 3 月まで継続し、次年度の拠点づくり事業へつなげるよう本事業の成果をを最大限に活用している。

<売上金額>

計画目標の店舗での日売上 50,000 円に対し 2 月時点では 17,000 円となったが、営業 2 ヶ月でこの水準まで到達できたことを考えれば、半年程度の営業期間が得られれば目標値まで到達することは可能であったと考えられる。

またイベントでの売上目標の 200,000 円については、2 月のイベントで 120,000 円を達成したが、季節的な問題(寒さによる客不足、品揃え不足による欠品売り損ね)を考慮するなら、これもまた十分目標達成可能な金額であったと評価している。

<来店客数>

事業実施前の実績、日 80 人に対し、野菜買上げ客として 30 人程度の上積みとなった。これも、売上げ金額と比例しており、固定客・リピート客は確実に増加、広報による認知度アップの効果が徐々に出て来た段階での事業終了となったことを勘案すれば、目標値の 100 人増加については半年程度の事業期間が得られれば十分に達成可能であったとの感触を得た。

第3章 今後の課題

第1節 本事業の総括

1) 事業期間

店舗の営業開始が12月末頃となり、与えられた事業期間中での成果は十分とはいえなかったが、認知度は確実に向上し、その成果は徐々に売上金額にも反映してきていた。

次年度は拠点づくりを行い継続的な事業実施を計画しているため3月以降も自力で店舗販売・イベント実施をおこなっており、事業期間中に獲得したノウハウや顧客との関係が有効に活用されている。

2) 仕入れ、生産者との連携

地元農産品を中心に品揃えをおこなうべく、当初は市内のJAとの取引を想定し、JA側もそれを前提に検討を進めたが、取扱い量や品揃え、配送などの課題が多く、企業間取引は断念。代案として、地元農業生産者との直接取引を採用することになったが、これが「作り手の顔が見える」品揃えをもたらすこととなり、消費者に強く支持されることとなった。

アンケート調査の結果を見ても、鮮度や安全にこだわりをもった生産者が作った農産品への期待が非常に大きく、今後ともこのような「生産者との直接取引」による仕入れやイベント実施が、消費者に支持される店の運営には必須条件となると確信した。

3) 店舗販売

販売での課題は、販売スタッフの商品知識であった。準備期間の不足のため、当初計画していた「ハッピーロード大山商店街」とれたて村」でのスタッフ研修がおこなえなかったため、販売現場はで試行錯誤しながら生産者からの知識吸収につとめた。

参加してくれた生産者から様々な知識を学ぶことで販売スタッフは徐々に成長し、販売する農産品を自ら調理して来店客への説明のための知識を習得し、その成果を店内のPOPで説明したりブログで発信するなど、自発的に販売促進活動をおこなうまでになった。この成果は、次年度の事業に活用し得るものと期待できる。

4) 顧客の評価

大和の消費者は予想以上に「鮮度、安全、味」などへのこだわりが強く、自分のライフスタイルに合った食材のためには価格はあまり問題としないことが判明した。また、駅前周辺にはそのようなニーズを満たす店舗が少ないこともあり、市民の食ニーズを満たす店舗を常設することで、中心商店街の吸引力を高め活性化に寄与できることを確信した。

第2節 今後の課題

次年度への取組みー拠点づくり <大和駅前 産直ショップ 事業概要 (案) >

次年度は大和駅前に拠点を作り固定継続事業を計画する。この拠点は地元農産品の他、全国市町村と連携した事業をおこない、地域特産品の仕入れ販売、イベント誘致の他、市民交流事業の実施を想定、食を通じ、市民との結びつきを強め、大和市中心商店街の活性化を目指すこととする。

1. 目標

- 大和市民の求める「安心、安全、ライフスタイルに合った、作り手の顔が見える」地産地消食材の提供で…
地産地消の推進(市民認知度向上、食育推進、生産拡大、経済波及)
- 消費者への魅力の高い食材の集積により駅前地区商店街に不足する食料品販売の充実で…
地域生活者の利便向上、日常生活へ密着、ニーズ充足で街中の魅力充実を図り駅前商店街の集客力アップ、発信力強化、にぎわいを創成
- 神奈川県内市町村&全国市町村の自治体、事業者、生産者と連携し、相互メリットの得られる事業をおこなうことで…
提供コンテンツの充実をはかり、相互支援&互惠関係の構築による事業継続体制の確立

◇ さらに…

- 「街中心部での就労の場」を創成
- 「都市と農山漁村の連携」による新連携ビジネス、コミュニティ活動の揺籃となることを目指す

2. 理念

- 消費者との「食と暮らしの絆づくり」
- 街と田舎との「信頼と互惠のネットワーク」

3. 事業内容

- 地元&全国市町村の食材の仕入れ販売
 - 安全、信頼、真面目、こだわり…安心してふる里の食を楽しめる店づくり
- 全国市町村のシティセールス&マーケティング
 - 観光、交流、IJU ターン、定住促進
 - 地域産品の販促、マーケティング…市町村ニーズの発信拠点
- 地産地消&全国のふるさとイベント
 - 地元のとれたて野菜&物産市、ふるさと祭り&観光誘客キャンペーン
 - 生産者と消費者のふれあい交流
- 交流
 - 田舎体験、モニターツアー、定住見学会

◇ さらに…

- フードビジネス
 - 食材加工販売、コミュニティカフェ&レストラン、食育サロンへの発展、展開
- 農山漁村との連携多面化&多様化
 - 市民交流、行政交流

- 事業連携、BtoB&C
…ノウハウやネットワークを開放、
成果を、直接市民へ&行政経由で浸透
地域コミュニティへの貢献、市民と商店街との絆の強化

4. 想定参加者

◇ ビジネス連携

- 市内&県内 農産品生産者、食料品事業者
 - 個々別 or グループ単位での参加&取引を想定する
- 県内市町村&全国市町村 農産品生産者、食料品事業者
 - 行政単位での参加&取引窓口の特定を条件とする

◇ 地域コミュニティ連携

- 市民コミュニティグループ(食育、子育て、高齢者支援、環境…)
➤ CB、SB への展開拡張を研究
- 商店街事業者
➤ 新連携の販路づくり、BtoB(卸売り機能)
- 学校、病院
➤ 給食、食育、農村体験、子供農山漁村プロジェクトへの展開
- 事業所
➤ CSR 活動での連携

5. 参加スタイル(設定条件)

◇ ビジネス連携

- 商品の仕入れ販売(買取、上代は自由設定)
 - 安心、安全、こだわりのモノづくりを心がける生産者、事業者
 - JAS、ISO、HACCP 認証事業者を優先優遇
 - FCP(フード・コミュニケーション・プロジェクト)参加を条件に、事業者のスクリーニング、品質担保、顧客への訴求点として活用
- 固定費負担
➤ 1年目は無料、将来の自立モデルを想定し賦課基準を設定、2年目以降協議
- イベントの開催
➤ 生産者&事業者が参加するイベントの開催を条件とする
- 交流活動の企画実施
➤ 相互の連携ニーズを確認し合い、市民交流や行政レベルでの交流も視野に入れる

◇ 地域コミュニティ連携

- ネットワーク参加、協働連携活動実施参加

6. スケジュール

- H22.4月～ 事業企画
- H22.6月 ～ 暫定開店、以降内容を補充

