

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) 伝統ある朝市と連動させた地域農林水産物の流通
拡大による商店街活性化モデルの構築

(事業実施地区) 石川県珠洲市飯田町商店街協同組合地区

(事業申請者) 飯田町商店街協同組合

第1章 事業の目的、特徴

第1節 事業の目的

1) 地域（商店街）の問題点、課題

- ・飯田町商店街は、石川県珠洲市の中心商店街であるが、人口減少（平成17年から21年の5年間に2,126人減少し、21年末で17,698人）と高齢化の進行により、空き店舗が増加し、食料品小売店は2店舗になり、店主の高齢化も著しく、後継者もないことから、早晩、食料品小売店が無くなることが想定されている。魚屋は2軒、肉屋は2軒あり、地元産の魚や肉も扱っている。優先課題は地元産の野菜や果物の流通確保である。
- ・商店街の中心部では、室町時代より続く「二七の朝市」が年間を通じて、2と7のつく日に開催されているが、その出店者の高齢化とお客の高齢化が著しい。現在でも多い時で30店が並ぶが、その存続のためには、新たな取り組みが必要である。朝市は地域住民にとって地元の農産物等を買求める貴重な場となっている。地域住民が新鮮な地域産の農産物等を継続的に買い求められるようにするためには、商店街の中で地域農林産物を買求める店を確保することと、朝市の活性化が不可欠である。

2) 課題を踏まえた事業の目的

- ・朝市と連動させた地域農産物等の販売拠点の開設により、地域住民が年間を通じて地域の新鮮な農産物を購入できるようにする。そのような活動を通じて商店街のお客を増やし、賑わいを創出することを目的とする。

3) 予定する事業効果

・地域住民が暮らしやすいまちづくり

地域住民が地域産の農林産物を購入できる拠点を中心市街地に設けることで、地産地消の生活ができるようになる。

・飯田町商店街の日常的な賑わいの創出（による持続可能な商店街づくり）

珠洲の中心部にある飯田町商店街に多くのお客様が訪れる店を設けることで、賑わい創出効果を発揮することが期待できる。商店街の未来はお客様が継続して訪れることにより、商売が成立することにかかっている。

・二七の朝市の魅力向上とお客増加（による担い手の増加）

二七の朝市に出店している皆さんにとっても、お客様にとっても利用しやすい販売台を用意することで、朝市の利用客が増えることが期待される。お客が増えることにより、新たな出店者が登場することも想定される。

第2節 事業の特徴

1) 取り組み事業の特徴、地域活性化への寄与

- ・地域農林水産物の恒常的な販売拠点の設置と同時に、伝統ある朝市の活性化を促進する。
空き店舗を活用して地域の農林産物の販売拠点を設けるだけでなく、平安時代から続くと言われる朝市の活性化を同時に追求する試みである。
- ・朝市の魅力を高め、商店街の機能を高めることで、中心市街地への来店客数を増やし、ひいては個々の商店での新たな取り組みを誘発する。
地域の商店街の個店が新たな活動を展開することを促進するためには、商店街を歩く人を増やすことが優先課題である。人通りが増えることにより、商店主自らが、新たな商売に取り組むことを促進する効果が期待できる。

2) 事業の実施体制の特徴、生産・加工(調理)・販売の各体制の特筆点

- ・地域の農業者とのネットワークを有する一方、中心市街地の活性化のためにプロデューサーとして飯田町商店街に継続的に関わっている高峰博保氏をコーディネーターとして迎え、事業の推進役を担ってもらうことで、商店街と地域の農業者等とのネットワークづくりをスムーズに行う。
- ・昨年から取り組んでいるまちなか再生の活動（ディスプレイチャレンジ「みせどころ」、ネットとマップでの情報発信、実験ショップ夢のと2号館での珠洲焼の展示販売等）と連動させることで、中心市街地の魅力向上、来街者の増加を連携して図る。
- ・おかみさんが中心になって進めている空き店舗活用事業・だんだんでの飲食サービスの提供とも相乗効果を発揮させる。

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

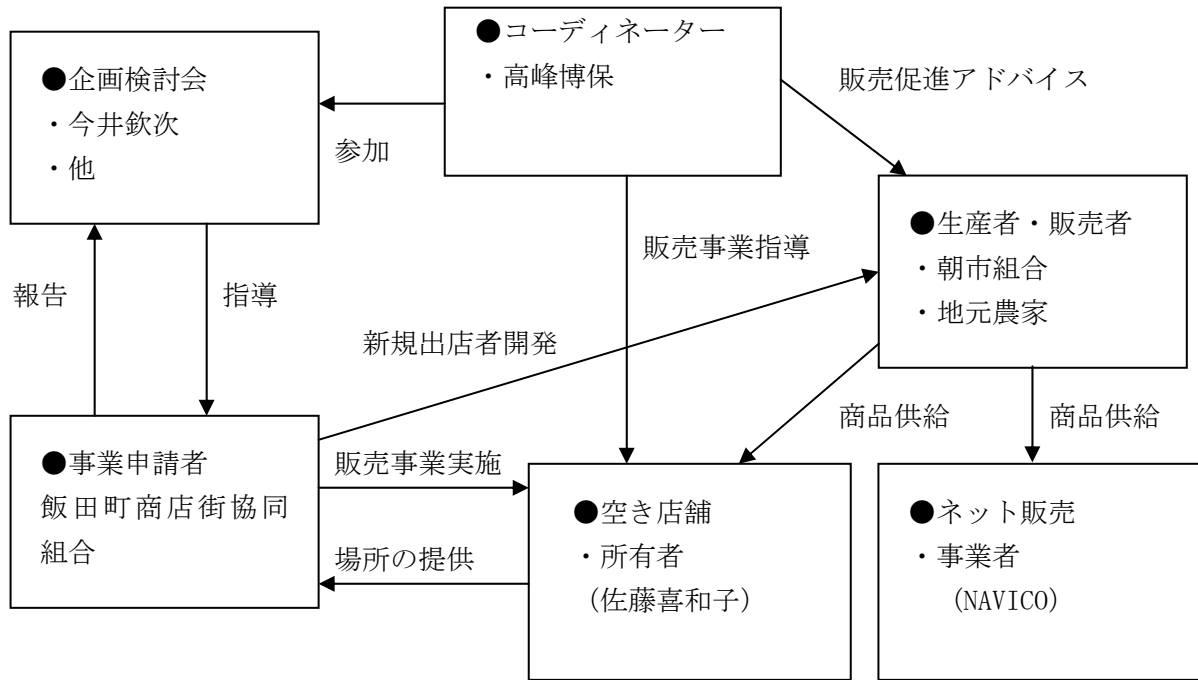
- ・商品の生産者の明示、生産方法の紹介、生産現場の確認・情報化を進め、お客様に安心していただけるようにする。
- ・店舗内に生産者の写真や似顔絵、生産現場の写真を掲示し、ホームページでも紹介する。

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

事業実施のために、飯田町商店街協同組合を核に、関係する事業者との連携体制を構築し、事業が速やかに軌道に乗るように取り組む。



2) 企画検討会について

企画検討会は、商工会議所会頭、商店街協同組合理事長、朝市組合代表者、コーディネーター、事業従事者等で構成し、事業期間中、3回開催した。

企画検討委員名簿

氏名	所属	役職
今井 欽次	珠洲商工会議所	会頭
床坊 紘	飯田町商店街協同組合	理事長
浜中 カズエ	朝市組合	代表
川端 玲子	飯田町商店街協同組合 おかみさん会	会長
高峰 博保	株式会社グルーヴィ	プランニングディレクター
鍵和田 芳光	株式会社 NAVICO	代表取締役

第1回企画検討会 平成21年11月4日(水) 17:00~19:00

場所 珠洲商工会議所特別会議室

出席者 吉武祐一(ランドブレイン株式会社代表取締役)

今井欽次(珠洲商工会議所会頭)

床坊 紘(飯田町商店街協同組合理事長)

坂下重雄(飯田町商店街協同組合副理事長)

川端玲子(飯田町商店街協同組合副理事長、おかみさん会会長)

高峰博保(株式会社グルーヴィ プランニングディレクター)

鍵和田芳光(株式会社 NAVICO)

乙谷衛一(珠洲商工会議所専務理事)

油谷久雄(珠洲商工会議所事務局長)

前根睦子(珠洲商工会議所 会計担当)

- 議題 (1) 本事業の申請の経緯
(2) 本事業の申請内容
(3) 本事業のヒアリング及び注意事項

意見の概要

(1) について

関係事業担当者からの説明

イ、現在の商店街は空き店舗・空き地が目立ち、魅力にとぼしく特に生鮮三品の一角である青果の店舗が少なく特に野菜販売の店舗が必要

ロ、ただ飯田町の商店街には二七の朝市(野菜等の販売)があるが、この朝市も高齢化等、担い手が少なくなって活発さが失われている。

ハ、この二つの問題に対して朝市の野菜を中心に使った野菜販売の店づくりを目指したい。

(2) について

イ、この度農水省の事業で近隣の農家で生産された野菜などを街中(商店街等)で販売して販路の確保を目指した地域資源流通モデル構築支援事業が公募された。

ロ、そこで商店街として前記の問題点に対応すべくこの事業に応募申請した。

ハ、その申請内容の概要は近隣の農家で朝市に出ている人を中心にその野菜を商店街の中にある空き店舗(旧佐藤水産)にて販売する。

二、歴史ある朝市の活性化の為に商店街としても応援し連携を図る。具体的には道路上、ほとんど直に野菜を並べたり座って販売しているなど、大変過酷な環境の改善を図る為、販売台の活用を企画した。

ホ、空き店舗内の商品陳列台を二七の朝市の日に関り道路上に設置し活用してもらおう。

ヘ、店舗内には生産者の顔が見えるディスプレイやポップを掲示する。

ト、その他、将来、ネット販売等新しい戦略も導入したく、(株)ナビコとも連携して実験する。

(3) について

(株)ランドブレイン吉武社長より今般申請を受けた事業についてヒアリングがあり注意事項等の説明があった。

イ、全国で51ヶ所の応募があった。

ロ、本件について

- ・ 空き店舗の活用について
- ・ 生鮮品産品 量の確保について

意見の概要

- ・専務より委員の紹介があり、実施する事業の目的などの説明があった。
- ・高峰氏より現状報告、反響等について以下のとおり報告があった。
お客様が繰り返し来てくれている。飲食店の営業者や旅館経営の方と食材の調達等、継続性のあるつきあいが出来てきている。
- ・当初、目指していた朝市の活性化のねらい、どういうふうにつなげ作りをするか。
- ・典座のおかみさんや他の方からも新たに朝市に出店したいとの意向も聞いている。
- ・これまでの彩り市場での納入者は朝市の方をベースに現在 30 人、朝市組合員以外の方が多くなってきている。これからの展開として飯田の中心部地元の人はもちろん外部からも呼び込み、そして商店街の活性化になればいいと思う。オープン 2 日目には県外からのお客様がたくさん買い込んでくれた。中心商店街にいかにお客さんを増やすか、拠点になればいい。
- ・少ない売上をどう上げるか。当面すぐ出来ることとして商品の確保、開発、今までに出していないものが畑にないかとの働きかけをする。干し柿は好評であった。また、チラシ、地元の意識付け、対外的な発信、ネットビジネス、ホームページの立ち上げなど情報発信を積極的にすること。
- ・飯田の飲食店へ彩り市場の商品を買って下さい、という働きかけをする。
- ・斉藤氏より
彩り市場をみてまわりいい商品が多いと思った。商店街振興の為、地域産品、首都圏展開、J R 東日本企画、東京駅品川、大宮、立川のショッピングセンタースペースにも販売できる商品づくりをする。そうすれば J R をつかって遊びにきて交遊、地域おこしなどできないか。市原のれんこんアイスなど、地域資源のアイス、いろいろ工夫すればできるのでは。
- ・今井会頭「大納言のアイスを作りたい」
活動の展開で負担があまり小さくなっていろいろできればいいのかな。何かしたいことがあればパートナーを見つけます。との言葉をいただいた。
- ・青木氏より
現場を見てみて珍しいものがたくさんある。彩り市場から出荷（金沢等へも）することも始めてみてはどうか。宣伝効果も考えてみるなど出来そうなことから始めてみたら。
とのアドバイスがあった。目標はNHKからの発信
- ・鍵和田氏より
都会の人は体験型を好み、田などにライブカメラを設置し苗の状況など成長過程をわかるようにし稲刈り時期にはきてもらうなど観光にもつなげていきたい。ごまかしできないこだわりの生産者をさがす。
彩り市場での声として、「商品が少ない」「二七の残り物のイメージ」などがある。レンコン、しいたけなどは安定した供給がない。「春菊ないの？」とかこのようなお客様の声を店内に掲示しそれに応えるようにする。人が出入りすることで地域おこしになる。

第3回企画検討会 平成22年2月15日(月)17:00~18:30

場所 珠洲商工会議所特別会議室

出席者 青木 信 (ランドブレン株式会社)
斉藤温文 (株式会社びいと六十)
今井欽次 (珠洲商工会議所会頭)
床坊 紘 (飯田町商店街協同組合理事長)
川端玲子 (飯田町商店街協同組合副理事長、おかみさん会会長)
高峰博保 (株式会社グルーヴィー プランニングディレクター)
鍵和田芳光 (株式会社 NAVICO)
乙谷衛一 (珠洲商工会議所専務理事)
油谷久雄 (珠洲商工会議所事務局長)
前根睦子 (珠洲商工会議所 会計担当)

議題 (1) 経営継続計画案について
(2) 事業自立化までの財源確保について

意見の概要

- ・乙谷専務より事業の経過報告があり、理事長より現状の報告があった。
- ・高峰氏より経営継続計画案に従い説明があった。
その他、彩り市場へ多くの人出入りが見受けられ商店街の中でもとても貢献してきている。ホームページでも情報発信がなされブログを見てくれている人が多く増えている。
塩、米、豆、干しいもなど単価の高いものがある(売上の絶対額)。
パッケージが雑だと評価が下がる。
ネットでの商品販売を積極的に!
- ・川端氏より
28日のイベント(食祭)にも店を開ける。PRのチャンスである。
彩り市場の野菜をつかうことで家での食事の際に、野菜の甘味などにも子供達が興味を示し会話が増え、ぬくもりを感じている。今後も彩り市場の運営に努力をして育てていきたい。
- ・鍵和田氏より
ライブカメラを設置し、生産過程を発信、田植えや稲刈りの手伝いにきてもらい、その際に彩り市場に寄ってもらう。
県人会地域応援団のしくみを構築中、500人との連携を図るべきである。
- ・斉藤氏より
JR東日本が企画中の駅中ショップで、観光に結びつくPRなど、なんでも募集中のようで、参加を検討したらどうか。
大塚駅前で地方の産物を売る拠点を作れないか。春日部 イトーヨーカドー 福島郡山などでも、海産物、農産物を販売する企画がある。
値段は強気で設定する。
- ・会頭より
飯田町民に認識があまりない。PRするため飯田のみチラシの新聞折込するなら協力可能である。学校や病院、グループホームにも利用してもらえばどうか。あまり広げすぎると商品の確保が困難であるため、まずは飯田小からお願いし徐々に販路を広げていけば、との意見があった。

(2) 財源確保について

補助金等の獲得を狙うとしても、ミックスした考えで取り組む。ネットを軸にしたこととか、コミュニケーション機能を活かした事等。

- ・最近視察研修を受け入れているが、何が評価されて視察にきたのか、何がポイントになって視察にきたのか、うまく言えたらいい。3月以降はネット事業とリアル店舗での販売の相乗効果を狙った取り組みとして、メディアに書いてもらう。
- ・朝市に新たに新店される方を増やす。

第2節 現地指導調査、コーディネーター活動実施報告

1) 現地指導調査の報告

- (1) 11月2日 朝市の際に、組合員より、参加意向をヒアリング
- (2) 11月7日 朝市の際に、組合員に、納品要領、販売台の使用について説明
- (3) 11月17日 最終説明を実施
＜平成21年11月2日の説明資料＞

飯田二・七の朝市 出店の皆様へ

二・七の朝市は江戸時代より続く、典型的な六斎市を守る市として貴重な存在です。朝市に出店されている皆様のおかげであり、商店街としても、朝市を次代に伝えていきたいと考えております。この度、農林水産省の事業（地域流通モデル構築支援事業）を活用して、皆様が市に参加しやすくなることのお手伝いできればと、以下のような事業を考えています。趣旨をご理解いただき、ご参加、ご協力いただきますようお願い申し上げます。

飯田商店街協同組合 理事長 床坊 紘

- 1 朝市の販売台の用意
 - ・販売台を活用いただけそうか
 - ・どのような販売台が望ましいか、率直なご意見をお聞かせ下さい
- 2 空き店舗（佐藤水産）での農産物の販売
 - ・皆さんの農産物を地域の人々に利用していただくことを促進するために、空き店舗を活用して、継続販売を行います
 - ・朝市の時に余計に商品をお持ちいただき、お帰りになる際に、佐藤水産にお持ち下さい。
 - ・お持ちいただく時間：午前8時以降11時までの間
 - ・袋詰め等の包装は各自で行って下さい
 - ・商品を納めていただく際に、伝票に記入下さい
 - ・商品の価格を10円単位でお決め下さい
 - ・売れ残った商品については次の納品の際にお持ち帰り下さい。持ち帰りが面倒な場合は、店舗サイドで処分いたします。商品の痛みがひどい等商品価値が失われたものについては、店舗サイドで処分するものとします。
 - ・販売手数料は販売価格の15%とします。
 - ・売り上げの精算は毎月末まで集計し、翌月20日に指定口座に振り込みます。

「飯田二・七の朝市」にご参加の皆様へ

今日も朝早くから朝市の出店いただきありがとうございます。先般来、ご説明、ご相談させていただいております空き店舗（佐藤水産）を活用しての地域農産物の販売事業については以下の要領で行う予定でございます。何卒、ご協力をお願いいたします。

- 店名 「奥能登彩り市場」
奥能登の色々な農産物や山の幸、海の幸が集まる市場
- 商品 野菜、果物、きのこ、山菜、海藻類、加工品、他
- 事業開始 11月27日（金）8：00～
※開業セレモニーは12月2日（水）に予定しています
朝市に出店されておられる皆様にもご参加をお願いいたします。
会場は佐藤水産
- 事業終了 平成 22 年 2 月 28 日（予定）
- 営業時間 8：00～18：00
- 商品搬入 8：00～11：00
 - ・朝市ごとにお持ちいただくか、販売状況に応じてお持ち下さい。
 - ・商品はかぼちゃや大根、白菜、キャベツなどはのぞき、袋詰めしていただくか、束ねてください。
 - ・商品をお持ちいただいた場合は、納品伝票にご記入下さい。
 - ・商品に、生産者、価格を記入したシールをお貼り下さい。
- 商品管理 ・売れ残った商品については、商品の痛みなどの状態を見ながら販売を断念し、お持ち帰り下さい。お持ち帰りが難しい場合は、店サイドで処分させていただきます。
- 販売手数料 売上の15%
- お支払い 毎月末日までの売上額から手数料を差し引いた金額を、翌月 20 日に指定の口座に振り込みます。事前に口座番号等をお知らせ下さい。
- ◆問い合わせ先
飯田商店街協同組合 事務局 珠洲商工会議所内 TEL 0768-82-1115
珠洲市飯田町 1-1-9 〒924-1214

2) コーディネーター活動の報告

11月16日 実務者打合せ会

- ・床坊、川端、高峰、乙谷、油谷、前根で、事業実施に向けての協議を行う。
 - ①朝市組合員への周知について
 - ②店舗販売取扱マニュアルについて
 - ③搬入から撤収までの流れ
 - ④販売体制、品揃えについて
 - ⑤管理体制について
 - ⑥今後のスケジュール
 - ⑦その他 オープンの日程など

11月17日 朝市で販売台の実験

- ・朝市において、販売台の使用について実験する
- ・朝5時に準備し、感想等をうかがう
- ・改善ポイントを出店者と確認し、製造会社にフィードバック
- ・朝市出店者に彩り市場への出品について打診、確認を行う

生産現場訪問

- ・朝市組合代表の浜中カズエさんの農場を訪ね、耕作状況の説明をうかがい、写真を撮影。写真は店内パネルに活用する。

11月26日 プレオープン準備指導

- ・プレオープンのために販売台を設置
- ・商品計画を確認、追加商品等について指導
- ・朝市関係者以外にも出店を呼びかけることにする
- ・塩製造会社や米農家等に声をかける

11月27日 プレオープン

- ・販売台の活用をアドバイス
- ・朝市の現場で、出店者に商品供給を呼びかけ、確認
- ・朝市の後、商品を搬入いただき、その受け入れ、ディスプレイについてアドバイス

11月29日 打ち合わせ会

- ・本オープンに向けての準備作業についてアドバイス
- ・商品アイテムをいかに増やせるか、そのために、朝市出店者以外の農家等にも呼びかける

11月30日 オープン準備

- ・本オープンのための準備作業の確認、アドバイス
- ・オープニングセレモニーの進行シナリオを作成し、司会進行役に説明
- ・店舗内ポップ等の設置等について指導
- ・マスメディア対策についてアドバイス

12月1日 オープンセレモニー

- ・商品受け入れについてのアドバイス
- ・農家に出品を電話確認
- ・市長、商工会議所会頭にも列席いただきオープニングセレモニーの進行管理を行う
- ・新規出店者からヒアリング

12月8日 打ち合わせ会

- ・ 1週間経過の状況を分析、検討
- ・ 商品数を増やすための対策について指導
- ・ 新たな農家の発掘についてアドバイス
- ・ 新規出品者の情報収集と発信について提案

新規出品者開発

- ・ みなくち、大野製炭さんに打診

12月17日 事務局打合せ

- ・ 今後の事業展開についてアドバイス
- ・ 年末に向けて優先補充商品についてアドバイス
- ・ まとめ買いされる正月料理用の野菜類や餅米などの補充を提案

12月19日 事務局協議

- ・ 年末年始の営業についてアドバイス
- ・ 年末はぎりぎりまで営業を続ける
- ・ 注文も受け付けるようにする
- ・ ネット事業との連携を促進するために、ネットでの情報発信を強化することを提案

12月24日 事務局・スタッフと協議

- ・ 店舗スタッフと年末の営業についてアドバイス
 - ・ ネット販売についてもアドバイス
 - ・ 新規出品者の開発についてアドバイス
 - ・ 商品基準の設定についてアドバイス
- 年末に向けて出品呼びかけ**
- ・ 主要な出品者に年末年始の出品を要請

12月30日 年始の営業の確認

- ・ 彩り市場で年末年始の営業確認、アドバイス
- ・ 正月用品の補充需要のための商品調達をこまめに農家をお願いする
- ・ 年始は、朝市のスタートに合わせて営業を開始することにする

1月8日 店舗スタッフと相談

- ・ 正月の様子と今後の仕入れについてアドバイス
- ・ 積雪とともに商品が少なくなっているが、雪の下から掘り出していただいても、出品いただけるように働きかける
- ・ 品薄の状況を改善するためには、きめ細かく農家等に連絡して商品供給を呼びかける

1月13日 店舗で打合せ

- ・ 店内のディスプレイについてアドバイス
- ・ 町内飲食店との連携を促進するためには、こまめに電話連絡等を行うことに！

1月20日 店舗で打合せ

- ・ 商品揃えについてアドバイス
 - ・ 根菜類、干イモ、漬け物等の加工品の補充を重点的に行うようにする
 - ・ ネットでの発信についてアドバイス
- ブログ等での頻繁な情報発信を行う（ネット事業との連携）

1月29日 店舗で打合せ

- ・商品揃えについてアドバイス
- ・出品者への協力要請はこまめに行う
- ・具体的なリクエストを伝える
- ・お客様からの要望は店内に書き出し、出品者に確実に伝える

2月3日 市内飲食店でヒアリング

- ・SHO-TATSU さんで、彩り市場についての評価や期待をヒアリング
- ・スタッフからの電話連絡があったので、すぐ買いに行った
- ・レストランとしては、珍しい野菜や穀類が希望
- ・野菜がどのように活かされているかを見て欲しい
- ・農家の方にも見ていただくことが、動機付けにもなるのではないか
- ・農家の方々との食談会ができるとうい

2月4日 事務局打合せ

- ・事業継続に向けての検討ポイント
- (1) **売上3倍増のためには、商品量（在庫価値）の3倍増を**
 - ・野菜類は種類、量ともに増やすことが優先課題である
 - ・加工品等で付加価値の高い商品を増やす
- (2) **品質向上**
 - ・生鮮品も加工品も品質の向上が重要な課題である
 - ・品質チェックを厳しく行うことが必要である
- (3) **顧客開発**
 - ・商店街の人々の利用を促進する
 - ・地域の業務店へのきめ細かい商品情報の提供とニーズの聞き取りを行う
 - ・観光客も顧客にできるように情報発信を行う（能登空港等でのチラシ等配布）

2月18日 事務局打合せ

- ・事業継続について協議、アドバイス
- (1) **ネットでの販売強化**
 - ・ネット事業との連動を強化し、リアル店舗とネットビジネスが相乗効果を発揮できるようにする
 - ・ネットでの生鮮物の販売強化（「二七の朝市特別便」、「彩り市場セット」「能登半島の先端・珠洲市飯田の朝粥セット」等の販売）
- (2) **販売促進企画**
 - ・テーマを決めて産品を集中的に販売する販促を行う
 - ・野菜や生産者の特集
 - ・地場の漬物特集
 - ・塩田の塩特集
 - ・野菜を活かしたフレッシュジュース試飲会
- (3) **情報発信の強化**
 - ・観光情報サイトでの紹介
 - ・商工会議所サイトでの紹介

- ・地域ブランド市場サイトでの紹介
- ・「ぶらり能登」への掲載
- ・「おすすめの珠洲」への掲載
- ・ホームページの充実

2月26日 事業完了確認

- ・継続体制についてアドバイス

(1) 売上アップが基本

- ・実験段階に比べて3倍の売上をいかに作るかを多面的に考える必要がある。

(2) 冷蔵庫等の導入

- ・漬け物や加工品の販売には不可欠である。
- ・夢のと2号館にある冷蔵庫を移せないか。

(3) 経費の圧縮

- ・最大の固定経費である人件費をある程度圧縮せざるを得ないであろう。収支が改善すれば、アップする条件で取り組む必要がある。
- ・家賃等の経費についても、軌道に乗るまで安くしていただくことも交渉すべきである。

(4) 商店街で盛り上げる機運づくり

- ・商店街の人々の利用を促進し、地域全体で盛り上げ、賑わい創出を図るという取り組みが必要である。

(5) 個店の魅力アップも同時に行う

- ・商店街としての魅力を高めることが、相乗的な集客力アップにつながるので、個店の魅力向上のための取り組みも不可欠である。



正月用の品揃え・餅米



正月用の品揃え・里芋



正月用の品揃え・黒豆



SHO-TATSUの地野菜を活かした料理

第3節 店舗改装、広報活動の実施報告

1) 店舗改装の報告

◆11月7日店舗改装準備



大きな冷蔵ケースがあった改装



撤去作業

◆11月17日店舗改装開始



奥に壁面を設置するための柱を設置



ボードを貼り、壁を立ち上げる



販売台、販売棚等を設置



壁面に、生産現場の写真等を掲示



野菜を販売台に展示



珍しい野菜も登場



朝市の際に、屋根を設置して販売



晴天の時は、屋根を着けずに利用

2) 広報活動の報告

11月30日 チラシ折り込み

12月1日 オープニングセレモニー

市長、商工会議所会頭にも列席いただき、セレモニーを行う
地元新聞社、農業新聞、地元ケーブルテレビ等の取材あり。

平成22年2月21日チラシ第2弾折り込み



オープニングセレモニー

第4節 事業結果の報告

1) 売上げの分析

冬場で生鮮野菜が少ない時期であり、徐々に減少しているのは仕方が無い面があるが、売上確保のための品揃えが十分出来なかったことも否めない。

月	営業日数	売上げ合計	一日平均	備考
11月	4日	14,020	3,505	
12月	31日	574,820	18,542	
1月	25日	319,295	12,771	
2月	21日	303,235	11,423	途中段階の数字
合計	81日	1,211,370	14,955	

2) 来街者分析【今町側と春日通り側の南町入り口】

■調査日:2010年1月22日(金)

時間帯	自動車		バイク・自転車		歩行者		計
	[上戸方面]	[正院方面]	[上戸方面]	[正院方面]	[上戸方面]	[正院方面]	
9:00~10:00	113	83	8	13	6	8	231
10:00~11:00	125	142	6	10	9	6	298
11:00~12:00	135	131	10	5	7	6	294
12:00~13:00	91	130	4	4	3	5	237
13:00~14:00	120	115	4	8	6	9	262
14:00~15:00	116	121	6	5	5	3	256
15:00~16:00	99	105	2	8	5	4	223
16:00~17:00	159	118	6	7	9	10	309
計	958	945	46	60	50	51	2,110
	1903		106		101		
平均値	120.7	123.1	5.4	6.7	6.3	6.1	268.4

■調査日:2010年2月20日(土)

時間帯	自動車		バイク・自転車		歩行者		計
	[上戸方面]	[正院方面]	[上戸方面]	[正院方面]	[上戸方面]	[正院方面]	
9:00~10:00	123	128	0	3	7	1	262
10:00~11:00	139	121	8	6	9	5	288
11:00~12:00	110	93	12	8	7	8	238
12:00~13:00	83	91	4	2	6	7	193
13:00~14:00	108	141	3	11	5	3	271
14:00~15:00	97	92	2	4	3	2	200
15:00~16:00	88	118	4	1	8	12	231
16:00~17:00	114	131	11	4	9	6	275
計	862	915	44	39	54	44	1958
	1777		83		98		
平均値	107.8	114.4	5.5	4.9	6.8	5.5	244.8

[台、人]

	1月	2月
自動車	1903	1777
バイク・自転車	106	83
歩行者	101	93
計	2,110	1,953

※自動車は路線バスを除く

事業当初の目標設定として、商店街来街者数として
108人/日・地点（平成16年11月29日現在）から120人/日・地点を設定していました。

調査結果をみると、1月の歩行者数は101人、2月が93人となっている。目標を下回っているが、降雪、積雪時期の数値としては悪く無い数字であり、かつ珠洲市全体の人口減少（平成16年19,824人が平成22年17,683人となり、6年間で11%減少）を念頭におくと、一定の成果を出したと評価できるのではないかと。

少なくとも、「飯田彩り市場」前には、自転車や車が停車していることも多く、界隈を歩いている人は頻繁に見られるようになっている。

3) 事業目標について

当初、空き店舗での地域農林産物の売上高目標を3,000,000円に設定。

現実には売上目標の半分にも到達しない状況です。当初の目標設定が、自立的な経営を想定して高く設定しましたが、冬場の野菜の少ない時期としては、当初目標が高過ぎたと考えられます。

第3章 今後の課題

第1節 本事業の総括

本事業が地域で果たした役割を総括すると以下のように言うことができる。

1) 「飯田彩り市場」の事業意義

- (1) 地域の生活者に地元の新鮮な野菜や加工品を提供する場を設けることで、暮らしを支える意義がある。
- (2) 商店街の賑わいという観点で見て、商店街の中でもお客様が多く立ち寄っている店になっている。
- (3) 対外的な情報発信という観点でも、ホームページやブログで情報発信が継続的に行われており、外部からの集客のための拠点施設となりうる。

第2節 今後の課題

1) 今後の事業展開のポイント

- (1) 売上3倍増のためには、商品量（在庫価値）の3倍増を
 - ・野菜類は種類、量ともに増やすことが優先課題である。
 - ・加工品等で付加価値の高い商品を増やすことが必要である。
- (2) 品質向上
 - ・生鮮品も加工品も品質の向上が重要な課題である。
 - ・品質チェックを厳しく行うことが必要である。
- (3) 顧客開発
 - ・商店街の人々の利用を促進する。
 - ・地域の業務店へのきめ細かい商品情報の提供とニーズの聞き取りを行う。
 - ・観光客も顧客にできるように情報発信を行う（能登空港等でのチラシ等配布）。
- (4) ネットでの販売強化
 - ・ネット事業との連動を強化し、リアル店舗とネットビジネスが相乗効果を発揮できるようにする。
 - ・ネットでの生鮮物の販売強化（「二七の朝市特別便」、「彩り市場セット」「能登半島の先端・珠洲市飯田の朝粥セット」等の販売）。
- (5) 販売促進企画
 - テーマを決めて産品を集中的に販売する販促を定期的に行う。
 - ・野菜や生産者の特集
 - ・地場の漬け物特集
 - ・塩田の塩特集
 - ・野菜を活かしたフレッシュジュース試飲会
- (6) 情報発信の強化
 - 「飯田彩り市場」の地域内外での浸透を図るためには、情報発信を継続的に進める必要がある。
 - ・観光情報サイトでの紹介
 - ・商工会議所サイトでの紹介
 - ・地域ブランド市場サイトでの紹介
 - ・「ぶらり能登」への掲載
 - ・「おすすめの珠洲」への掲載
 - ・ホームページの充実

2) 経営改善・維持のポイント

(1) 売上アップが基本

- ・実験段階に比べて3倍の売上をいかに作るかを多面的に考える必要がある。

(2) 冷蔵庫等の導入

- ・漬け物や加工品の販売には不可欠である。
- ・夢のと2号館にある冷蔵庫を移せないか。

(3) 経費の圧縮

- ・最大の固定経費である人件費をある程度圧縮せざるを得ないであろう。収支が改善すれば、アップする条件で取り組む必要がある。
- ・家賃等の経費についても、軌道に乗るまで安くしていただくことも交渉すべきである。

(4) 商店街で盛り上げる機運づくり

- ・商店街の人々の利用を促進し、地域全体で盛り上げ、賑わい創出を図るという取り組みが必要である。

(5) 個店の魅力アップも同時に行う

- ・商店街としての魅力が高めることが、相乗的な集客力アップにつながるので、個店の魅力向上のための取り組みも不可欠である。

