

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) 農家との連携による商店街活性化事業

(事業実施地区) 福井県大野市七間朝市商店街振興組合地区

(事業申請者) 合同会社 笑人堂

第1章 事業の目的、特徴

第1節 事業の目的

1) 事業の目的

(地域（商店街）の問題点、課題)

●地域（商店街）の問題点～歴史ある観光地とシャッター街の矛盾～

七間(しちけん)商店街は地元の消費者、観光客が入り混じる商店街ですが、いわゆるシャッター街に近いのが現実です。



問題点として観光でいらっしゃるお客様が求めている賑わい・サービスに欠けています。例としては、特に平日に商店街で買い物をする人が少なく、観光パンフレットの賑わい溢れる写真とのギャップに落胆する観光客もいらっしゃいます。

また、土産物屋・テイクアウトできる店もほとんどないため食べ歩きもできません。特に観光客の高揚感を損なうという問題があります。地元消費者のニーズとしても商店街にすぐ食べれるものが欲しいとの声が高まっています。

また、七間商店街は七間朝市という約400年の歴史を誇る農家が野菜を販売する朝市が行われていますが、観光客のほとんどは大野市では宿泊せず、バスで近隣もしくは石川県などの県外に宿泊するため野菜をあまり持ち運びしたがりません。そのため、出品者の商品はかなり売れ残りを抱えているのが現状です。

●課題～食べ歩きのできる観光地～

地物に特化した土産物屋およびテイクアウトフードサービスを行う店を出店することです。並びに、朝市で買い物をしやすいように、宅配サービスの受付所が必要です。また観光客のほとんどは朝食(または昼食)を食べてから七間商店街+大野城散策に来るため、軽く食べる事ができるテイクアウトのお店が必要であり課題だと認識しております。また、土産物屋が少ないため、土産品の販売店を増やすことも課題です。

(課題を踏まえた事業の目的)～こだわり食材を商店街へ一極集中する～

地場の農産物を PR する手段として、地の素材を使用したテイクアウトできるフードサービスを事業目的のメインとします。主に、地元農家直営の農産物加工所より材料を仕入れ、農家の売上の安定化を図ります。

そして、素材のこだわりを前面に PR し消費者に地物の価値を実感していただきます。フードサービスにより購買意欲を育て、素材(生鮮野菜)の販売力強化の基盤を創ります。

安心・安全でおいしい地場野菜の流通量の拡大に伴い、朝市に出店していない農家の野菜の販売を当社が開始します。この一連のアクションにより、七間商店街に良質な野菜を一極集中させ商店街の活性化を図ります。

また、朝市の野菜を観光客のご自宅にお届けする宅配受付所を当社店内に作るにより、朝市の活性化も事業目的としております。野菜の宅配受付をする際、当社の店舗商品を含む商店街のお土産品も同梱して発送することができるので商店街全体の課題を網羅した事業目的となっております。

(予定する事業効果)～地場野菜の消費拡大～

観光客が地場の素材の加工品をその場で口にすることにより、観光地での満足感アップ・地場生産物の認知度アップ効果が期待できます。

また、地物を食べていただくことにより購買意欲を刺激し、売れ残りの多い生鮮野菜・土産品の売上げ低迷を打破する効果を見込んでおります。

さらに、宅配受付所により観光客が朝市で消費する率が高まり、当社が運営する店舗も販売機会が増え売上増を見込んでおります。以上、一連の事業効果は地元消費者へ波及し、地場野菜の消費拡大に繋がる効果を見込んでおります。

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)～こだわり農家ネットワーク～

自社の売上げのみを追及した事業体制ではなく、地域と共生するモデルを高めていく事業モデルが特徴です。

具体的には、テイクアウトフードサービス・野菜宅配サービスであり、当社がすでに築き上げたこだわり農家ネットワークを活用します。

地元農家の野菜販売量を増やし、来客者数増による商店街全体の売上向上を主とした地域活性化寄与を目指します。

(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)

顔の見える流通・生産者のこだわりが伝わる流通を実現する体制を構築します。実施体制の特徴は、今まで流通に参加できなかったこだわり農家との直接契約を基盤にし、各農家から仕入れた生産物を生鮮商品・加工商品として付加価値をつけ店舗販売する点です。

自社運営インターネットショップ・ネットショップ協力店においても積極的に全国にPR・販売する通信販売体制も整えていくことも視野に入れております。

生産・加工(調理)・販売の各体制の特筆点

●生産

農家がこだわり栽培し、食味の優れた生産物のみを選定しております。

具体的には、県特別栽培認定・有機 JAS 認定農産物を多く取り揃えています。

●加工

地の物を使用したご当地スイーツを調理販売します。主に大豆加工品(豆乳)を使用したソフトクリーム・地場特産品の串焼きです。

農家直営の加工場より仕入れる生産物加工品を使用し、生産者の売上げの底上げを図ると共に地場生産物のPRを図ります。

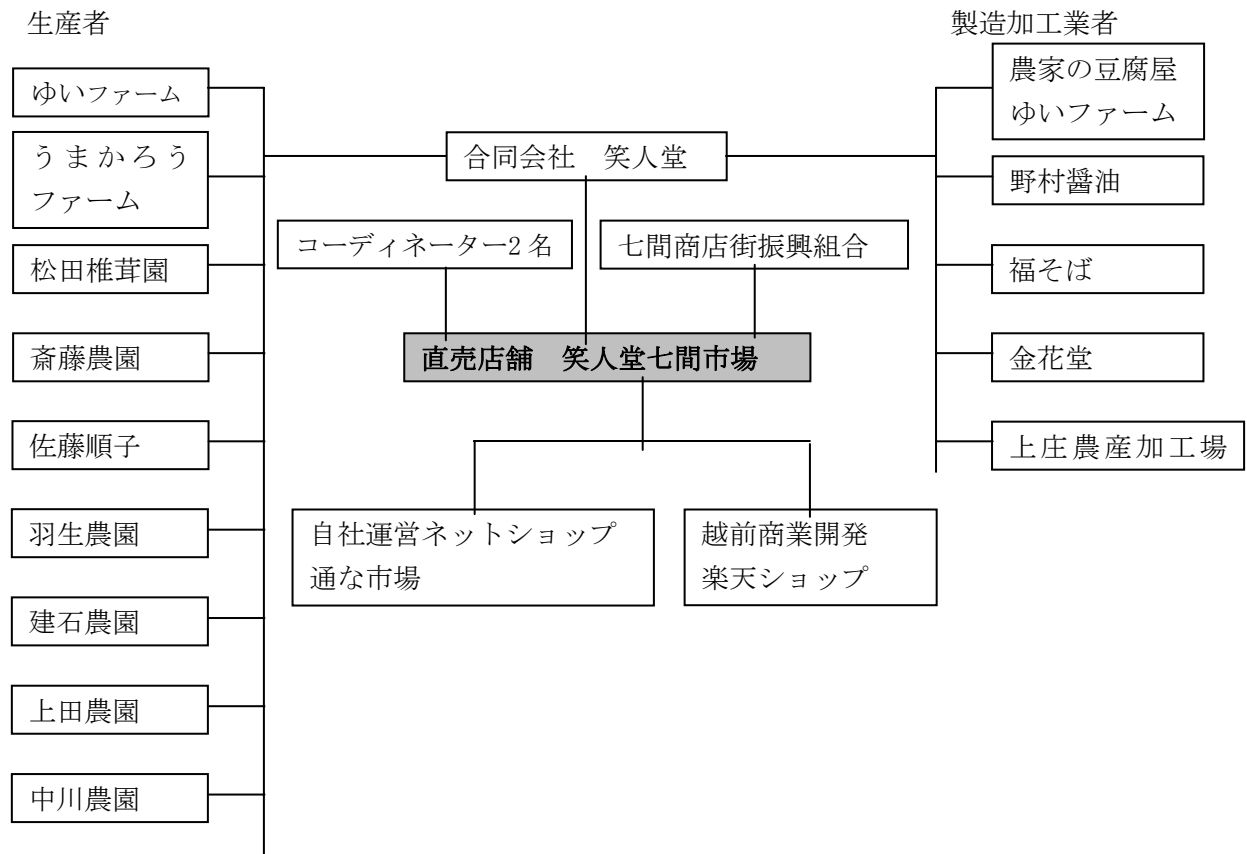
(取組み事業における安全・安心な食の流通のための留意点)

当社で取り扱う商品は、厳選した生産者から直接仕入れており、安心・安全な食の流通に徹底しております。

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



※左より、【生産者】ゆいファーム・うまかろうファーム・松田椎茸園・斎藤農園・佐藤順子・上田農園・中川農園



※左より、【製造加工業者】農家の豆腐屋ゆいファーム・野村醤油・金花堂



2) 企画検討会

第一回企画検討会

日時：11/4 PM6:00～8:00

場所：大野市商工会議所

出席者：東様、**美濃部 武則様**、笹島 康弘様、松原 宏文、加藤 力誇、中川 陽如
内容

お店をどのように効果的に商店街で機能させていくか。

特に、野菜をどのような形でどんなものを取り扱っていくのか。

第二回企画検討会

日時：12/19 PM6:00～8:00

場所：大野市まちなか交流センター

出席者：斎藤 温文様、青木様、笹島 康弘様、高橋 弘直様、中川 陽如
内容

七間商店街組合長の発言を中心に、地域に受け入れられるお店の在り方を探る。

店のコンセプト、地場野菜を如何に消費し、地元に貢献する流通を確立していくか。

朝市組合との連携の仕方。

第三回企画検討会

日時：2/19 PM6:00～8:00

場所：大野市まちなか交流センター

出席者：青木様、**美濃部 武則様**、笹島 康弘様、高橋 弘直様、松原 宏文、加藤 力誇、中川 陽如

内容

現状の報告と改善提案

今後の方向性

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



実施日：2009年11月8日（別添参照）

場所：七間商店街

出席者：笹島氏・美濃部氏

指導内容：七間商店街でできることをリストアップ

2) コーディネーター活動の報告

11月8日(日)の活動報告(美濃部氏)

12月17日(金)の活動報告(美濃部氏)

12月26日(土)の活動報告(美濃部氏)

1月7日(水)の活動報告(美濃部氏)

2月6日(土)・7日(日)雪灯籠祭りの活動報告(美濃部氏)

2月7日(日)委託販売連携アンケート活動報告(美濃部氏)

《美濃部コーディネーターによる生産者発掘活動など》

- ・ 美濃部コーディネーターから、自身がアドバイザーとしてかかわっている永平寺町の農産物直売所のプロモーション、マーケティング手法、生産農家を詳しくご指導いただいた。
- ・ 新規生産者と加工業者のマッチングから、「大野のサトイモカレー」「美山かぶらのボルシチ」「昇竜舞茸のピロシキ」などの開発、販売ルート提案を受けた。
- ・ 生産者とのネットワークづくり、より付加価値をつけた加工品、流通させるまでの手段などのコーディネートをしていただき、今後は商品プロモーション、マーケティングについて参加いただきたいと思います。

第3節 店舗改装の報告

1) 店舗改装の報告

改装工事期間：2009年11月18日～12月6日

改装前、改装中





改装後



2) 広報活動の報告

店舗案内チラシ

12月より観光案内所などに設置

奥越前の
こだわり農家さんが作った、
安心して安全な
野菜を活かした、
おいしいメニューを
ご用意しました。

奥越前のうまいお米を
丁寧に手でにぎりました
【おにぎり】150円
(おにぎり 1個用 季節のお米の入り)など

季節のおすすめメニュー 他にも季節のメニューございます

テレビで紹介されました！
おいしい奥越前のお米を使用

夏の一杯しメニュー
【奥越前のソフトクリーム】300円
トッピングは+100円
ブルーベリー 赤大豆 青大豆 の3種類

アイガモの
生みたて卵かけごはん
ちよっと贅沢な
濃厚な味わいをどうぞ

奥越前のジャージー牛の新鮮な牛乳でつくった
笑人堂オリジナルトッピングの
絶妙なハーモニ

春 夏 冬
安心で安全な 野菜の旨味たっぷり
カラダの芯から暖まるヘルシースープ

秋
じゃがいもとはひと味違う
里芋の旨味とクリーミーな食感

秋の一杯しメニュー
【手作り里芋コロッケ】150円

冬の一杯しメニュー
【越前野菜のスープ】200円
※写真はイメージです。

越前食材の店 笑人堂
テイクアウトメニュー



●越前大野の観光情報について

戦国時代に築かれた越前大野城とそのふもとに広がる基礎目状のまちなみ。北陸の小京都と呼ばれる大野市中心部は400年を超える歴史と文化を受け継ぐ城下町です。また、「名水百選」に選ばれた御清水や「平成の名水百選」に選ばれた本願清水など、まちの至るところで清く湧く水は、城下町とともに代々大切に受け継がれてきた宝です。御清水は、古くはお客様のご用水として使われていたことから、殿様清水とも呼ばれています。夏冷たく冬温かい湧き水は、さっぱりとした自然な口あたりで、水を汲みに行く人が絶えません。

そして、全国的にも珍しい地面に農産物や加工品を並べ生産者とお客さんが楽しい買い物をやる七間朝市も見所です。毎年春分の日～12月31日までの朝7時～11時頃、農家のおばちゃん達が丹精込めて育てた農産物を路上にとこせまじと並べた青空直売市を行っています。七間朝市は、新鮮な野菜もさることながら、くったくのないおばちゃん達との大野弁丸出しの会話と、食材に関する調理方法などの情報交換も、ここを訪れる楽しみの一つです。



越前のこだわり食材を集めたお店です。
旬の野菜や海産物の販売、ご当地グルメのテイクアウトもございます。

越前食材の店 笑人堂
〒912-0081 福井県大野市元町5-23
営業時間：午前10時～午後5時／火曜定休
朝市開催期間中：午前8時～午後6時
☎ (0779)64-5595 fax. (0779)64-5590
mail info@syounindo.com

<http://www.syounindo.com>

第4節 事業結果の報告

1) 売上げの分析

12月総売上 39,770円

2009年12月7～13日	14～20日	21～27日	28～31日
3,400円 原因分析 商品数が少ない。未周知。 なんの店かわかりにくい。	売上合計8,380円 原因分析 ご近所に挨拶まわりをし、 来ていただいた。	売上合計15,690円 原因分析 ご近所の方たちの口コミで 少しお客様が増加。	売上合計12,300円 原因分析 チラシの効果で雪なのに 来店して頂いた。

1月総売上 82,420円

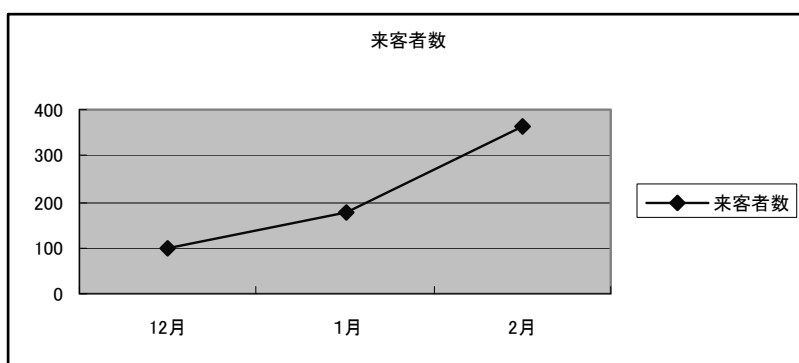
2010年1月1～3日	4～10日	11～17日	18～24日	25～31日
5,840円 原因分析 元旦からチラシを見た方が来店。	売上合計18,100円 原因分析 地元固定客が増加。	売上合計11,930円 原因分析 雪のため減少。	売上合計23,310円 原因分析 商品の増加に伴い、 売上増加。	売上合計23,240円 原因分析 椎茸・野菜加工品が 売れ始める。

2月総売上 171,850円

2010年2月1～7日	8～14日	15～21日	22～26日
売上合計70,650円 原因分析 イベントチラシの効果。 徐々に周知化が進んでいる	売上合計42,670円 原因分析 観光客が増加。 地元食材の販売高が伸びた	売上合計36,320円 原因分析 観光客がやや減少。	売上合計22,210円 原因分析 観光客減少。 地元の固定客増加。

2) その他の分析

来客者数分析(12月98人、1月178人、2月362人)



冬期は、ほとんど近所のお客で、温かくなるに従い、大野市街地のお客様の数が増加している。来店者は、おおよそ大野市内6割、福井県内3割、県外1割という構成比率である。3月21日の朝市開きから、七間朝市通りを行き交う人がさらに増加すると予測される。

3) 事業目標について

◆新たに食料品小売店をはじめようとする場合の目標設定

設定する目標指標と直近のその値 目標指標： <u>売上</u> 現況値 <u>0円/月</u> (平成21年9月18日現在)	モデル実証事業終了時における目標値 目標値 <u>500,000円/月</u> (平成22年2月26日現在)
--	---

達成状況 171,850円 達成率 34%

客単価が現状で約500円なので、客単価を3倍の1,500円に上げる工夫が必要。

◆上記以外の目標がある場合は、以下に記入してください。

設定する目標指標と直近のその値 目標指標： <u>店舗来客数/月</u> 現況値 <u>0人</u> (平成21年9月18日現在)	モデル実証事業終了時における目標値 目標値 <u>300人</u> (平成22年2月26日現在)
---	---

設定する目標指標と直近のその値 目標指標： <u>商店街朝市組合員との連携</u> 現況値 <u>0農家</u> (平成21年9月18日現在)	モデル実証事業終了時における目標値 目標値 <u>15農家</u> (平成22年2月26日現在)
---	---

達成状況 362人(2月合計) (目標達成)

達成状況 連携可能な農家さん 15名 (目標達成)

3月21日より売れ残り野菜の委託販売先として連携。

第3章 今後の課題

第1節 本事業の総括

1) 農産品仕入れにかかわる総括

農産品の仕入れは、12月～2月の間、困難であり、冬期は畑が雪に覆われるため、野菜を「つぐら」という保存庫に保管し、必要な分から仕入れた。

コーディネーターの紹介で、農家ネットワークが新規で13名に広がりを見せていた。3月からは、朝市が始まるので、仕入先が増加していくことが予想される。

2) 企画事業にかかわる総括

想定していた売上をかなり下回った。主な原因は、冬期は観光客がかなり少ないこと、商品の仕入れ品目が米・大豆に偏ることである。

3月21日の朝市開きから11月中旬まで、仕入れ商品（山菜・野菜など）に多様性がある季節に売上をあげることを考えたい。

冬期の流通は、主にインターネットによるお米と大豆の販売に主力をおき、店舗商品案内カタログによる旅行客の囲い込みを仕掛けていく。

また、商品多様性がある3月～11月に、福井市内の大型スーパーでの夕市にて、朝市の売れ残り生鮮野菜を販売するルートの構築を今回の補助事業で見出す事ができた。

3) 商店街の活性化についての総括

まず、地元の方たちから応援していただけるようになりました。高齢化が進む七間商店街地区で、若い世代の参入が心強いとの声を毎日頂いた。大野市街地の方たちも色々なアドバイスをしにお店に来ていただけるようになった。

また、大野を度々訪れてくださる観光客の方たちが、口々に商店街に大野の食材の店ができて嬉しいと言って頂いている。まだ、数字的な結果はでていないが、朝市の出店者の農家さんたちも期待感が盛り上がってきていると聞いている。

寂れていた商店街に間違いなく良い影響を与えてきているとの確信が持てる。

第2節 今後の課題

平成22年度は、大野城築城430年祭ということで年間イベントが多い年で、観光客誘致も大規模で行うということですので、リピーター獲得につなげる戦略構築が課題。

まず、大野の生鮮野菜の宅配サービスに取り組む。生鮮野菜の鮮度というネックをどう解決できるかが、朝市での販売量とも大きくかかわりを持つため、朝市などで購入していただいた野菜をお客様のご自宅へクール便で宅配するサービスとし、商店街での買い物の快適化を図る。

また、テイクアウト商品で美味しさを伝え、商品購買につなげる自然な流れを構築することが課題である。

ニーズをキャッチするため、商品別売上高管理（販売個数も）を実施していく。

サービスの確立と県外へのパブリシティ、月別イベント開催を積極的に取り組むことで商店街活性化の原動力となることに尽力する。

最後に、23年度の展望ですが、スタッフ増員と地場産野菜のビュッフェレストランを出店し、野菜の流通スタイルを、「地産地消」へ誘導し、県外のお客様には野菜のお取り寄せをしていただける仕組みを構築していく。

◆平成22年度以降の取組項目

	取組項目		取組項目
平成22年度の取組	<ul style="list-style-type: none"> ・月別来店者数調査実施 ・商品別売上高調査 ・人気ご当地商品開発 ・商店街との連携企画 ・県外へのパブリシティー ・七間ファンクラブ創設 ・月別イベント創出 	平成23年度以降の取組	<ul style="list-style-type: none"> ・運営スタッフ増員 ・運営スタッフ教育の徹底 ・商店街に2店舗目出店の計画を立てる ・レストラン出店

