



アンテナショップ「コウノトリの恵み 豊岡」状況報告

～東京・有楽町の豊岡情報発信拠点～

今年7月8日に東京・有楽町にオープン(7月2日～7日は試験販売)した豊岡市のアンテナショップ「コウノトリの恵み 豊岡」の開店後の状況をまとめた。

1 売上状況(7月2日～8月31日)

開店後2カ月間の売上が、目標額の73%に留まったが、スタートとしてはまずまずかと考える。

項目	7・8月	備考
売上高	3,542千円	目標額 4,840千円
客数	4,349人	
客単価	814円/人	
目標比	73%	

2 販売状況(7月分)

客層は、40～50代のOLが中心であり、以下の傾向が見られた。

時期的に飲み物の販売が多かった。

消費者の安全に対する意識がとて高く、「コウノトリ育むお米」がよく売れた。

東日本大震災後、放射能の体内除去にワカメが効果があるとの報道があったため、乾燥ワカメが飛ぶように売れ、供給が追いつかなかった。

但馬牛やカニ関連の特産品が好評であった。

【商品販売ランキング(7月2日～31日)】

順位	商品名	単価	販売数	順位	商品名	単価	販売数
1	玄武の清水	130	372	6	丹波黒豆おかき	420	79
2	コウノトリ育むお米 450g	350	350	6	身入りかにみそ	525	79
3	黒豆甘納豆	525	108	8	但馬牛肉そぼろ	630	77
4	黒豆どらやき	180	87	9	かなめ一口熟成	399	73
5	手ほぐしのり	315	81	10	乾燥ワカメ	900	70

3 催事・特販

但東のシルクコーン、シルクナスの限定販売を行った。お客の反応もよく400個準備したシルクナスは完売した。

10月には市内産の丹波黒大豆の枝豆を販売する予定。

10月に開催される達徳会東京支部総会に出店予定。今後も誘いがあれば検討する。

4 今後の販売促進方策

商品構成や販売方法の積極的な改善

- ・特産品の限定販売企画を定期的に行う。
- ・品揃えの充実を図る。
- ・接客での商品の魅力アピールを強化する。



チャレンジ商品の導入

新たな商品を1カ月間テスト販売する「チャレンジ商品」を11月から始める予定
オンラインショップの活用

8月からオープンしたオンラインショップ(店に行かなくても、自宅や会社などからインターネットで注文)のPRに努め、来店者以外の顧客の獲得、販売促進を図る。

5 その他

行政関係者の来店や質問が多く、他府県の市町村からの関心が高い。

豊岡の観光パンフレットなどの資料を求められることが多いため、店内にパンフレットスタンドを設置した。

〔問合せ〕政策調整部エコバレー推進室 0796 - 21 - 9012