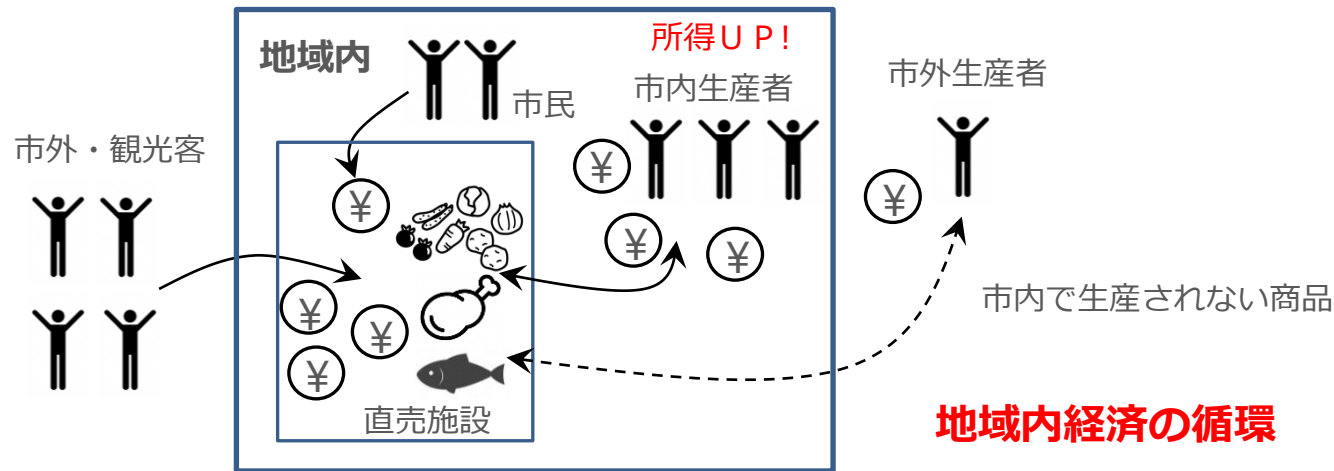


直売施設における整備の方向性について

1. 直売施設で達成したい成果



地場産品を中心に販売することで、地域の魅力、良さを知ってもらうきっかけが増えます。また、施設の売り上げが増えれば、市内生産者等の所得が向上し、**地域内経済に好循環**が生まれます。

道の駅における「直売施設」は、地域活性化や農水産業振興に関わり、開設時における来訪者のイメージや売上げに直結することからも、十分な検討が必要となります。そこで、「直売施設の整備の方向性」について、委員の皆様のご意見を伺いたいと考えています。

「直売施設の整備の方向性」について、分かりやすい表現として、(相対的な)施設規模を切り口としました。
【相対的に小規模な施設】

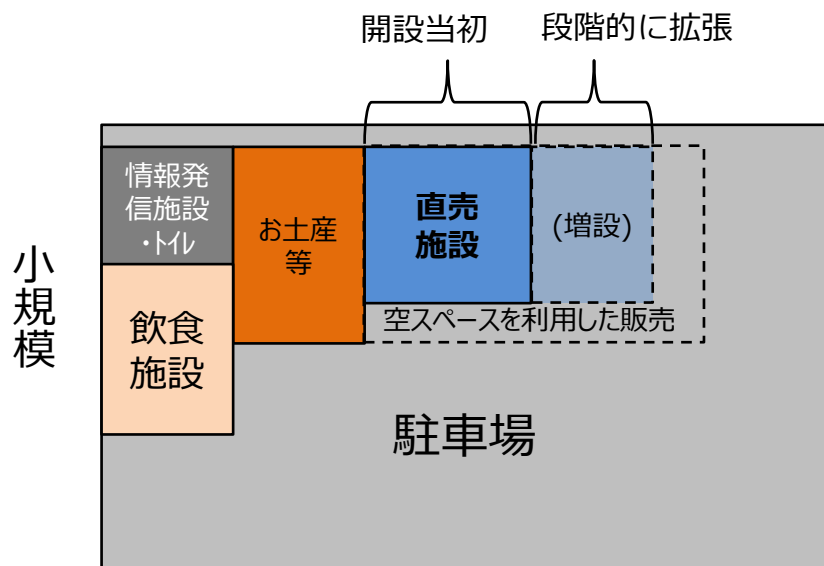
地場産品にこだわり、個々の商品に対する魅力付け等の工夫をすることによって、近隣競合施設と差別化し集客を図る施設。

【相対的に大規模な施設】

近隣市町等の広域からも農水産物を供給(仕入れ)し、品揃えにこだわることによって、近隣競合施設と差別化し集客を図る施設。

2. 施設規模の考え方

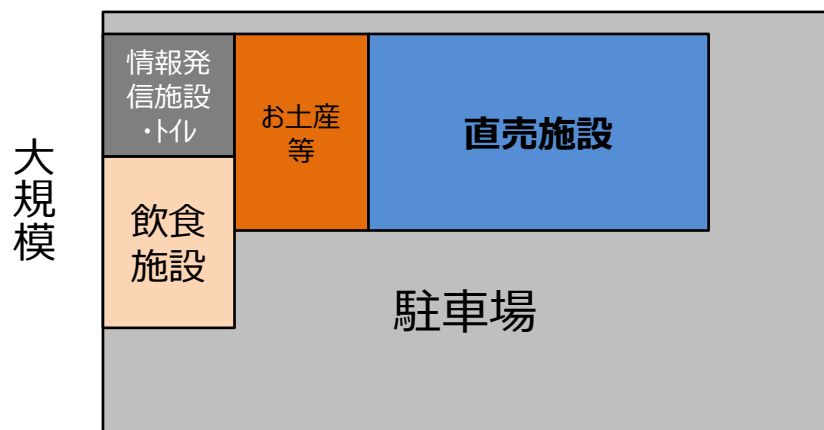
道の駅あらお（仮称）における直売施設の規模について、地元農産品100%を目指し、供給量に応じた規模（相対的に小規模とします）の施設で開始し段階的に拡張していくか、当初から相当量の仕入れやテナントの入店などを前提とて（相対的に大規模とします）開始するのか等について検討します。



市内生産状況を鑑み、現実的に
整備するなら小規模

目標
地元農産品
100%

《商品構成》基本的に地場産品。
《魅力》多くの集客が見込める場合は、店外の空きスペースでマルシェなどを開催し、にぎわいを創出。
《課題》休日や祝日等と平日におけるにぎわいの差が生じる可能性が高く、安定経営に対する不安。



開設当初から最大限のにぎわい
を実現するなら大規模

仕入れも含む
豊富な品揃え

《商品構成》地産産品及び仕入商品。
《魅力》豊富な品揃えにより、平日から多くの来訪者を見込むことができる。
《課題》仕入商品は、県内全域や有明海の沿道沿い、有明海全域など、大量の調達が必要となるため、流通確保に対する不安。

3. 規模の大小によるメリットやデメリットについて

検討するに当たり、規模の大小におけるメリット、デメリット等について下表のとおりを取りまとめました。

規模	メリット	デメリット (工夫により改善可能なケース有)	施設の構造上の方向性（案） 施設・サービス（案）など
小	・建設費用/維持管理費が安価 ・スタッフが少人数ですむ（人件費が安価） ・地元産で揃えることができるので特徴を出しやすい ・量が多く見える ・マニア受けする（購買意欲を掻き立てる） ・生産者の顔が見える関係が作りやすい ・利用者の意見を反映しやすい	・売上げが少なくなることが想定されるため、経営面の課題がある ・一度に置ける量が少ない/品揃えが少ない ・みすぼらしく見え、来訪者がガッカリする（品揃えが乏しいイメージの定着） ・市内直売所との差別化が課題 ・通路が狭く歩きにくい ・レジがあまり置けずに混雑する ・店外販売を行う際、商品によっては営業許可(臨時営業許可または露店営業許可)が必要	・拡張しやすい構造で整備する ・施設内の商品構成にはこだわり、限定的なものとする ・屋外スペース（軒下や通路など）で、イベント的な販売（マルシェ、朝市、軽トラ市など）を実施 ・ドン・キホーテのような密集した売場（ジャングル状態、POP氾濫、商品積み上げ、圧縮陳列） ・1日複数回の出荷→常に商品がある状態（供給体制の確立） ・午前中の利用者が主なターゲット
大	・集客と売上げが期待できる ・品揃えが充実できる ・本市にないものも豊富に揃えることができる（肉、魚、酒など） ・購買意欲が高まる ・商圏が広がる ・店内の配置の自由度が高い →陳列棚、レジ、テナントなど	・常に多量の商品を置かなければ、空きスペースや空棚が目立つ（商品調達が大きな課題） ・在庫や売れ残りが多くなる可能性がある ・市内スーパー等との競合が課題 ・建設費用/維持管理費が高額 ・スタッフが多数必要（人件費が高額）	・荒尾産にこだわらず、立寄り人数の想定等から充足できるような品揃えを行う ・帰宅時に立ち寄ってもらえる品揃え（自宅付近で改めて買い物に行かなくても良いように） ・午後(帰宅時)の利用者が主なターゲット