

農政商工観光委員会 県内調査活動状況

1 日時 平成22年10月29日(金)

2 出席委員(8名)

委員長 渡辺 英機

副委員長 中込 博文

委員 清水 武則 高野 剛 森屋 宏 浅川 力三

進藤 純世 土橋 亨

欠席委員 土屋 直

3 調査先及び調査内容

(1) 【富士の国やまなし館】

○調査内容(主な質疑)

富士の国やまなし館及び飲食店舗開設予定地を視察した後、日本プラザ3F会議室において、概要説明・質疑を行った。

問) 企画展は、今後素晴らしい結果を生むのではないかと感じた。企画展はこの館内のどこを使ってやるのか。

答) 果物や野菜などの青果は、昨年度と同様、店頭で行っている。先月からは宝飾品の販売など、青果以外の方々がお見えになっており、私どもも現在、どのような形が一番いいか検討しているところである。店内の什器を移動し、真ん中辺りに臨時の什器を持ってきて、販売したこともあるが、それだと外からお客様にわかりにくいので、昨日までの数日間は、ビルの中の通路に面したところに什器を置き、歩いていらっしゃるお客様を外から呼び込んでいる。ただ前面だけだと販売が店外になってしまうので、コの字型にテーブルをつくり、店内で接客販売ができるようにした。

什器なども現在、いわゆる会議テーブルしかないなので、すこし見栄えのよいものを購入し、いらっしゃる方々に気持ちよくスペースを使っていただいて、販売していただけるように考えている。

問) すばらしいことだと思うし、うまく活用すれば、相乗効果が得られると思っている。

まだこれからのことかもしれないが、市町村や市町村の商工会など、県内のそういった団体への周知はどのように行うのか。

答) 電通ワークスがこの店舗を運営することが決まった段階で、電通ワークスをはじめ、商工会議所、商工会連合会、中小企業団体中央会、山梨中央銀行など、いわゆる中小企業者を支援している様々な団体に集まっていただき、このアンテナショップを大いに活用して、首都圏への県産品の発信拠点として一緒に高めていくこととした。

現在、商工会などを経由して情報が入ってきているので、地域で頑張っている新しい商品を開発している生産者にできるだけ寄与できるように運営していきたいと考え、実際やっている。

問) 市町村の観光課の人たちも、ここに来れば、ここを活用して情報発信しようという発想も出てくる。県としても、積極的にここを周知徹底、PRしていただきたい。調整に困るくらい出展希望者が多くなれば、相乗効果が得られると思う。

問) 定休日は決まっているか。

答) 年末年始以外は基本的に営業している。8月に2日間だけビルの電気点検のため休館となるが、事前に店頭やホームページなどで告知している。

問) 先週の金曜日にも市内の経営者会の人たちとここに来たが、その時も前の通りの人通りがかなり多くて驚いた。土日の人通りはもっと多いのか。

答) 6月のリニューアルオープン当初は、平日いらっしゃるお客様が多いという印象で、やはり上のテナントに入っている企業が休みになる土日は苦戦するのかなというのが正直な印象だったが、フリーペーパーなどで若い方にもこの場所を知っていただいたりして、土日はまた違う客層のお客様がお見えになっている。

メンバーズカードを発行しているが、やはり土日に新規に会員になっていただく方が増えている。

ちょうど高島屋から東京駅への抜け道になっているので、土日は家族連れや若いカップルの方においでいただき、またお買い上げ点数なども平日よりも若干多いということで、最近では平日とほぼ同じくらい、日によっては土日のほうが売り上げがよかったりしている。

大通りから入ったアンテナショップなので、ちょっと心配していた。しかし、やはり企画展など賑やかなことをすることによって、店舗の存在を知ってもらうことができるので、いつも賑やかにやることによって山梨の情報をもっと発信していきたい。

問) 山梨をもっとここでPRしていこうというのであれば、ワインだけではなくて、もっといろいろなもの、たとえばもう少したつと、ブドウもいろいろな種類のブドウが出てきたり、もろこしもいっぱい出てきたりということで、そうしたものをPRするスペースとしたら、全体的にこぢんまりしていて、狭すぎるような気がする。また、ジュエリーも今の状態では飾れない。本物のジュエリーを置くには、ごたごたしすぎている。

それから、テレビがあったが、あの高さのところにあつたのでは商品を見ながら立ち止まって、たとえば5分、10分続けて見ていく人がいるのか、テレビがやっているな程度で終わってしまうのではないかと感じた。その辺どうか。

答) この仕事を引き継いでから、何とかこの富士の国やまなし館を活性化しなければいけないという思いで、与えられた店舗面積の中でできる限りのことをやってきた。

この辺りは一等地であるので、非常に建物の単価が高いが、ここは中央区所有の建物で、近隣の建物より安く借りられている。そういう中で2階の1スペースが空いたということで、即座に行動に移したという経緯がある。

今後、電通ワークスと連携・協働して実績を上げて、ここはもう手狭だというようなことになれば、またぜひ応援していただきたいと考えている。

問) 麻布にあった時、移転オープンの時、今回と、やまなし館を訪れたのは3回目だが、非常に

シックでよい感じにレイアウトされており、親しみを感じた。

先ほどテスト販売に30件くらい応募があったという話があったが、どのような商品の応募があったのか。

答) 日本酒、ウィнна、カレー、スカーフなど、様々なものが県内各地からぜひやまなし館で取り扱ってほしいということで、現在、応募がきている。

問) 応募があった商品が採用されたことを県民や商工会などにお知らせするような機会はあるのか。

答) 募集は全て商工会議所、商工会連合会などを通じて、彼らが日頃から支援している団体、生産者などに募集をかけて、まだ日の目を見ていないけれども、ちょっと面白いものができたからという形でエントリーされてくる。審査も商工会議所、商工会連合会、山梨中央銀行などが一緒になって行い、扱う商品を決めている。

問) ここでこういうものが販売されて評判がよいということが生産者にわかると、意欲の向上につながると思う。

どのようなものが一番人気があり、売れているのか。

答) 月間の売り上げを見ると、やはり割合として一番多いのはワインである。ただ、ワインはもとから非常に売れている。青果を始めてから果物は非常によく売れている。電話でのお問い合わせがあまりにも多いのには驚き、フルーツ王国山梨の強さを感じたところである。ほかにも、「ここに来ればこのほうとうがあると思った」と、目的を持って、山梨の良さをご存じでいらっしゃる方が非常に多いというのも実感である。

それから、今まで動かなかった品物を真ん中へ持ってくるなど、お店の中のレイアウト、ディスプレイを変え、私どもも接客販売するときに、きちんとお客様に説明していくということで、バッグ、スカーフなどの繊維製品が10月に入ってから非常によく売れている。

問) お話を伺って、ここが情報発信基地として、ますます希望が持てると感じた。また、対応している方が女性ということで、親しみが持ててよい。今後も頑張っていたきたいと思う。



※富士の国やまなし館全景



※富士の国やまなし館を視察



※飲食店舗開設予定地を視察



※3F会議室において概要説明・質疑

(2) 【おいしい山形プラザ】

通常に営業が行われているため、概要説明・質疑はせず、店内の視察のみ行った。



以上