

小売業事例

地元食材や輸入食材の取扱い等により差別化した販売 （新たな販売方式の導入）	2
地場特産の杜仲茶を使用した新商品の開発・販売 （差別化商品の開発及び販売）	3
地元の酒蔵等と共同開発したオリジナル商品の販売 （差別化商品の開発及び販売）	4
女性のニーズを取り込んだトマトのリキュールの開発 （差別化商品の開発及び販売）	5

地元食材や輸入食材の取扱い等により差別化した販売

小売業事例

1 事業者の概要

Aは昭和初期の創業で、市内に業務用中心の酒類小売店を2店舗有しており、現在の代表者は3代目である。

Aは、平成18年に、一般消費者を対象としたこだわりの酒と食材の販売を行うため、B店を新規開店した。

2 具体的な取組内容

B店の開店に当たっては、県から経営革新計画の承認を受けており、事業内容として次の2点を掲げている。

①異業種の業務用食材に関わる地元トップ企業とタッグを組み、お互いの強い分野を活かしながら、既存のスーパーマーケットとは異なる新たな総合食品小売業態を確立すること

②現時点において、県内で販売されていない中高級食材とアルコール飲料の品揃えを強化し、新たな販売及び提案をすること

B店は、清酒、焼酎、果実酒及びウイスキーについて、手頃なものから高級酒まで、幅広く、こだわりを持った品揃えとしているだけでなく、生鮮食品（野菜、鮮魚等）や輸入食材（パスタ、菓子）にも力を入れ、他店との差別化を図っている。

なお、生鮮食品に関しては、地元企業の鮮魚店及び八百屋がテナントとして営業を行っている。

3 取組の効果

B店は、こだわりを持った豊富な酒類の品揃えに加え、地元の生鮮食品や他にはない輸入食品を数多く取り揃えることによって、他店にはない魅力で消費者の支持を集めており、年々来店者数が増加し、着実に売上を伸ばしている。

地場特産の杜仲茶を使用した新商品の開発・販売

小売業事例

1 事業者の概要

Aは村、農業協同組合、漁業協同組合及び森林組合で構成されている社団法人で、乳製品の製造販売及び地元の特産物の販売をメインとしている。

2 具体的な取組内容

薬用酒製造業者が樹皮採取目的で村有地を借り受け、杜仲木約22,000本を植樹していたが、平成20年に土地の賃貸借期間が満了し、杜仲木とともに村に返還された。

Aではこの杜仲木の葉を原料として、杜仲緑茶、杜仲抹茶及び杜仲緑茶うどん等の商品を開発して販売するほか、県内の清酒等製造業者Bに杜仲緑茶を使用したリキュールの製造販売を依頼した。

このリキュールは、焼酎に茶葉を贅沢に漬け込むことにより、古酒のようなまろやかな仕上がりとなっており、平成21年5月にBで、同12月にはAでも販売が開始された。

杜仲茶は、一般的に高血圧予防、血中脂質・内臓脂肪蓄積を抑制するなどの効果があると言われており、このリキュールも、健康に良いとして消費者から好評を得ている。

3 取組の効果

県内で生産された農産物を原料としており、地産地消に貢献するとともに地域経済の活性化に寄与している。

現在は主に観光客等がお土産品として購入しているが、今後、固定客の定着により販売量が増加すれば、地元農家の生産意欲の向上にもつながるとして期待されている。

地元の酒蔵等と共同開発したオリジナル商品の販売

小売業事例

1 事業者の概要

店主であるAが先代から事業を引き継いだ時は、特色のない小さな酒店であったが、オリジナル商品の開発などの工夫を重ね、徐々にリピーターを増やしてきた。更に口コミにより他県でも評判になり、現在では売上高の約3分の1が通信販売となっている。

県内の地場産品、ソーセージ等のつまみ類や醤油、ドレッシング等の調味料などの個性豊かな地元商品、地域の農家と協力して作った「こだわりの米」を地酒に併せて販売することにより、更に他店との差別化を図りつつ、「顧客満足度の向上」と「地域貢献」を目指している。

2 具体的な取組内容

Aは季節に応じてオリジナルの容器やラベルを企画し、季節感を出した販売にこだわっている。また、清酒検定の最高位に合格したことを機に、新たな商品を開発し、他店との差別化を図っている。

① お燗専用酒の開発

地元の酒蔵とタイアップして、お燗に合うブレンドの方法を試行錯誤した結果、辛口の吟醸酒と甘口の特別本醸造酒の組合せに辿り着き、ラベルも自作してオリジナル性を高めた商品を開発した。

② 酒器の開発

地元で作られている陶器に着目し、陶芸家とタイアップして、電子レンジを使って簡単に燗ができるオリジナルの酒器を開発し、ユニークな名前を付けて販売している。

③ ブランデー樽長期貯蔵本格焼酎の開発

地元の酒蔵がブランデー樽で貯蔵していた焼酎をオリジナルブランドで販売することを提案し、Aの苗字を付けて商品化した。

3 取組の効果

地域の資源である酒蔵や陶芸家に着目し、個性を活かしたオリジナル商品を開発・販売したことにより、自店のみならず地域産業の活性化にも貢献している。

女性のニーズを取り込んだトマトのリキュールの開発

小売業事例

1 事業者の概要

Aは、県の南端に位置するB市において農園経営、農産物の生産・販売を行う企業であり、昭和60年に酒類販売業免許を取得してからは酒類の販売も手掛けている。

2 具体的な取組内容

Aでは、女性役員を中心に、農業が盛んなB市の野菜を使った特産品を開発できないかと考え、B市産の「トマト（カンパリ種）」を使ったリキュールの開発に着手した（製造は県内の製造業者に委託）。

Aは、開発に当たって「お酒はたくさん飲めないが、お酒を飲む雰囲気は好き」、「ホームパーティーや女子会などで飲めるお酒がほしい」など、女性の視点やニーズを取り込み、暖かな色合いとソフトな飲み心地でありながら、トマトの果肉の風味（ネクター風味）を出す特殊な搾汁技術を使って本物感にこだわったリキュールを完成させた。

このような点が評価され、地域の農林畜水産物を利用した加工食品の全国コンクールにおいて県代表として選出され、強豪の中から農水省総合食料局長賞（新製品開発部門）を受賞した。

各種イベントに積極的に出店するなど、より多くの人に認知されるよう地道に活動を続けたところ、多くの協力者を得ることができて、現在では有名レストラン、ホテル、ライブハウスなどで採用されている。

3 取組の効果

地元野菜を原材料として使用していることから地域経済の活性化に寄与しているとともに、コンクール受賞に関する記事が新聞に多く掲載されたことから、自社及び地域の情報発信に貢献している。