

6次産業に仲卸も貢献

県アンテナショップを運営

「6次産業化は市場業者とは無縁」という嘆きをよく耳にする。しかし、岐阜市中央卸売市場の仲卸で県内最大手・カネ井青果（藤井雅人社長）では「仲卸の持つ物流機能、商品開発や販路開拓、売場提案などのノウハウが6次産業化の発展に寄与できる」（同社営業部）と見る。その一環として名古屋市内に先月開店した岐阜県の6次産業化商品等アンテナショップの運営を日本イベント企画（田中勝英社長）と同社が受託。来年2月下旬まで商品の販売を通してテストマーケティングを行うとともに、イベントを開催するなど生産者や商品の情報を発信する。一方、店舗運営を通じて得た「売れる商品・売り方」のノウハウや新たに構築される生産者や加工業者などとのつながりが、仲卸業のビジネス拡大にも活かせると期待する。

アンテナショップ「E. i. Foods（ジ・フーズ）」は、名古屋を代表する商業エリア・栄のシンボルゾーン「オアシス21」内に開店した。

農県政部農産物流通課が6次産業化商品等のテ



「土曜日」では、3人の女性社員が販売を担当。サラダファイブの柴田英里さん（中央）は売場作りやPOPの作成などを行う。同社事務電算部兼営業部の山田愛さん（左）と西村美慧さん（右）は出品者の納入窓口の業務も行う。

ストマーケティングと情報発信、販路構築を目的として「清流の国ぎふアンテナショップ運営事業」を公募。同社は店舗運営の経験がないため、集客イベントや店舗運営の実績があり、食品加工業者とのパイプがある日本イベント企画と共同企業体を設立してプロポーザルに参加。店舗設置場所、人員配置、実施イベントまで盛り込んだ企画を提案して、採用となった。

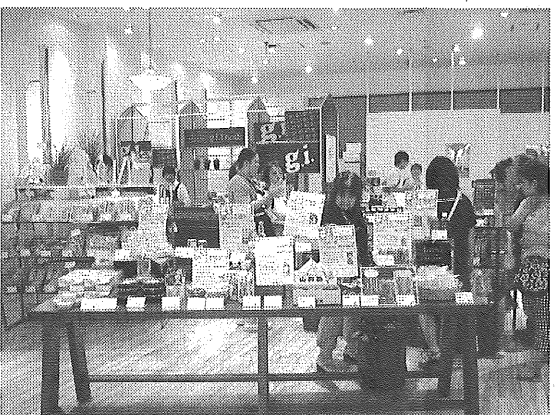
店舗ではジュースやスイーツ、麺類、調味料など約200種類を販売。今月からは毎月試食会を行い、販売やイベントを通じて収集した消費者の評

価を出品者にフィードバックし、商品のブラッシュアップにつなげていく。

集客イベントの目玉が、毎週末に行う「土曜とびきり野菜市」。岐阜市場の仕入れのプロが選んだ逸品」と題して、同社が厳選する県産の野菜や果物を揃える。また、JA全農岐阜とタイアップして、牧園芸組合なす部会のはナスなど、小規模ながらも品質が良いと評価が高い青果物を紹介。「こうした青果物をオアシス21という晴れ舞台で披露していきたい」（JA全農岐阜 園芸販売課・山腰正光氏）と、JA全農岐阜、同社とともに生産者支援にもつなげていく。

者の理解を深めてもらうと、土曜日では加工品に使用されている青果の販売も。同店の人気商品のひとつが、中玉トマト「フルティカ」を使用した寺田農園（高山市）のトマトジュース。土曜日では寺田農園のフルティカを6玉400円で販売。トマトジュースと合わせて購入されることもあり、人気の商品となっている。

こうした販売実績をもとに、同社の顧客である量販店等に規格・価格の提案、ディスプレイも含めた売場提案が可能となる。「磨かれた6次産業化商品と（フルティカトマトとジュースのような）青果のセット販売に実績がともなえば、運営事業の目的である販路構築に一歩近づくのでは」（営業部）と見ている。



（上）店では約200種類を販売（下）寺田農園のトマトジュースはフルティカのほか、「桃太郎」などの品種を使用したもの