





株式会社 未来奥津

アンテナショップ出品で 失敗しないポイント

事例報告

株式会社 未来奥津
経営希稷部 次長 森本 博一





株式会社 未来奥津

今日の内容

- 鏡野町・道の駅 奥津温泉について
- 出品に至った経緯
- 出品における苦勞・工夫・実績
- 良かったこと・悪かったこと
- 失敗しないポイント
- 今後の展望...みたいなもの

株式会社
未来奥津

鏡野町について

岡山県北部に位置し、
東南は津山市、
西は真庭市、
北は鳥取県に隣接する町。
南の田園風景から
北の山村地帯まで、
変化にとんだ気候と
なっています。

■岡山県苫田郡鏡野町

人口：13,438人

面積：419.69km²

高齢化率：37%

株式会社
未来奥津

鏡野町について

産業：農業・林業・水産業・観光業



鏡野町について

観光：奥津温泉、奥津溪、キャンプ場、スキー場、県立森林公園








鏡野町について

特産：葉わさび、アマゴ、なめこ、米、餅、姫唐辛子、トマト...










株式会社
未来奥津

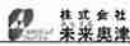
道の駅 奥津温泉について

国道179号線沿い、名湯 奥津温泉街を見晴らす高台に位置し、地元おばちゃんを作る田舎料理バイキングが人気の道の駅。
平成11年8月に岡山県で12番目の道の駅として認定。

道の駅「奥津温泉」

- ◆来客数：170,000人
- ◆売上高：1億8700万円
- ◆出荷者：160名
- ◆出荷者売上：5500万円





株式会社
未来奥津

出品に至った経緯

加工品は平成27年度より出品



山ウド煮付 山ブキ佃煮 梅干し アマゴ甘露煮・塩焼

平成28年5月 野菜出品の打診

■課題

流通経費・手数料・安定供給

これ考えたら厳しい！！



株式会社
未来奥津

出品に至った経緯

■野菜の優位性

加工品：非日常品

↓

特徴的な地域農産物or
他には無い加工・味・話題性



野菜：日常品

↓

地域性・珍しさより、鮮度・安心感・価格





株式会社
未来奥津

出品に至った経緯

■条件

- ・送料はアンテナショップ負担
- ・出品した野菜は全量買取
- ・生産者の利益が確保できる卸価格

■目的

- ①販路開拓
余剰野菜の販売・飲食店等への営業
- ②地域PR
観光(交流人口)の前の関係人口作り





株式会社
未来農業

出品における苦勞・工夫

「まずは やってみよう」からのスタート

①朝、店にある野菜を選定→見積り
→受注→荷詰め→発送(9時～12時の3時間)

■問題

- ・ 見積り→発送までのタイムラグで、提案していた商品が売れてしまう。
(取り置きはチャンスロスになる)
- ・ バーコードが剥がれない→跡が残る。
手間(時間)がかかる。





株式会社
未来農業

出品における苦勞・工夫

「まずは やってみよう」からの 改善

②店にある野菜を見て見積り
→受注→生産者に依頼→直売所に出荷
→荷詰め→発送(金曜～水曜の6日間)

■改善

- ・ 注文野菜を生産者に依頼することで鮮度、数量が安定
- ・ バーコードを貼らず出荷→剥す手間要らず

■課題

- ・ 受注から発送まで時間が掛かる。

 株式会社
未来興津

出品においての苦労・工夫

「まずはやってみよう」からの 継続

- ・ 誰にでもできるルーティン化
→ 基本的にパートさんの作業内でできる事
- ・ バーコードが無い為、産地が分かるシール
→ 道の駅の名前を憶えてもらう
- ・ 発送時の売掛処理→生産者の負担を無くす
→ 生産者は2ヶ月待てない
- ・ 箱に無駄なく詰め込む+傷まない様注意
→ 注文の数量等の微調整が必要

 株式会社
未来興津

実績

■作業風景



株式会社
米米奥津

実績

■作業風景




■見積、発注、納品書の変化


➡

➡


株式会社
米米奥津

実績

■販売風景










株式会社
西木興産

良かった点・悪かった点

■良かった点

- 販路拡大による生産者の利益増加
- 買取りなので生産者の負担が少ない
- 価格面での生産者の負担が少ない
- 流通コストを負担してもらえる
- 夏場など余剰野菜の販売に繋がる
- 出荷者の生産意欲に繋がる
- 鏡野町のPRに繋がる→継続が必要





株式会社
西木興産

良かった点・悪かった点

■悪かった？点

- ▲天候等に左右され野菜が集まらない
- ▲繁忙期に手が掛けられない
- ▲やっぱり、手間は掛かる
- ▲一部の生産者に負担
- ▲一部のスタッフに負担
- ▲実際にどう売れたのか分からない
- ▲儲けは無い





株式会社
米米興産

失敗しないポイント

失敗した?...新橋館では、もっと有ったりして(^_^;)

- ・ 収穫時の雨等による腐れ、鮮度不足による不良品が混ざる。
- ・ 道の駅に出荷された野菜の質が悪かった。
- ・ 思い違いによる誤発送。
- ・ 天候により予定の野菜が集まらない。
- ・ 地元イベントが重なり出荷が無い。
- ・ 直近イベントとの混乱。
- ・ 見積時に生産者に打診→受注が無くても、その気になって出荷。





株式会社
米米興産

失敗しないポイント

大きな失敗をしないポイント

- ・ 小さく始める→臨機応変に変更、改善
- ・ 担当者の負担を小さくする→継続
- ・ 反省は必要。でも責めない→意欲

結局のところ...

- ・ 相互のコミュニケーション
- ・ 情報の共有

 株式会社
未来奥津

今後の展望（要望）

- ①販売拠点：定期的な販売による売上増加
- ②販路開拓：都心および周辺業者への営業
- ③地域PR：商品購入→関係人口→交流人口
- ④データ共有：売れ筋・動向・ニーズ等
- ⑤岡山の出品者増加：相乗効果・負担軽減

↓

A. 担当窓口など気軽に相談できる場の設定
B. 販売速報・生産要望等消費者からの情報還元
C. バーコード管理などシステムの構築
D. コーディネーターの設置←重要！

 株式会社
未来奥津

ご清聴ありがとうございました

