

アンテナショップレポート

Vol.1

2014年9月にオープンした「とっとり・おかやま新橋館」は、今年9月におかげさまで3周年を迎え、首都圏の多くの方に岡山の魅力に触れていただいています。

Topics

①

延べ入館者数150万人突破！

9月12日に延べ入館者数が150万人を突破。

これを記念してショップにてセレモニーを行い、150万人目となるお客様に記念品(岡山県・鳥取県の特産品詰め合わせ等)を贈呈しました。



Topics

②

3周年記念イベントを実施

10月2日には3周年記念イベントとして、両県知事からの特産品の紹介とお笑いコンビ「キャイン」の天野ひろゆきさんが創作したスペシャルメニュー、両県産和牛を使用した「天野っち特製 極上ビーフストロガノフ」の発表がありました。このメニューは2階ビストロカフェ「ももてなし家」1日10食限定で年内提供されます。



アンテナショップを活用した新事業 「おかやまマーケティング・ラボ事業」 第1弾ラボ商品発売！

おかやまマーケティング・ラボ事業とは…？

マーケットを強く意識した改良商品等の試験販売などを実施し、結果を県内事業者の皆様へフィードバックする新しい取り組みです。

第1弾商品のあゆみ

「甘酒関連商品」を第1弾商品カテゴリとして選定。ショップのお客様、県内事業者の皆様と連携し「売れる商品づくり」を目指して以下のような取り組みを行いました。

Step①

発売時期を見据えた
アンテナショップの売上と
消費者動向の分析

アンテナショップの主な客層である「30～50代女性」が「自分のために買うもの」をターゲットに選定！



ショップの売上データ・市場データともに**甘酒**の需要に伸長アリ！



Step②

アンテナショップのお客様に
「おかやまの甘酒」に関する
グループインタビューを実施



結果
フィード
バック！

Step③

上記の調査結果に基づいた
甘酒新商品の開発に
ご協力いただく
県内事業者様を募集

Step④

県内4事業者様により5種類の
新商品が誕生！



新商品をはじめとする岡山の
甘酒商品を多数取り揃えた
フェア（試験販売）を実施



特設コーナーを
設置し、お客様の
反応等を調査
しました。

※フェア期間中の2日間は
試飲アンケートを実施

結果
フィード
バック！



ココが「ラボ」ポイント！

本事業の大きなテーマとなっている「ラボ＝実験」のポイントをご紹介します！

I. 仮説を設定

仮説

1 消費者のニーズを踏まえた商品は「売れる」？

グループインタビューの結果に基づき、消費者のニーズを整理。これらの要素を満たせば「売れる」商品となるのかを検証。

【消費者のニーズ】

小容量

ストレート



捨てるやすい容器：岡山県らしさ

仮説

2 新商品の投入にあわせて販売強化を行えばカテゴリ全体の売上増につながる？

新商品をはじめとする岡山の甘酒関連商品を多数取り揃えた「おかやま甘酒フェア」を開催。カテゴリ全体の売上動向を検証。

仮説

3 試飲販売の実施は売上にどのような影響を与える？

新商品の試飲販売を実施。甘酒商品の購入行動を検証。

結果
フィード
バック！

II. 仮説の検証

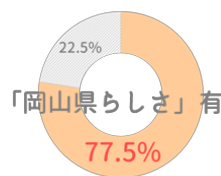
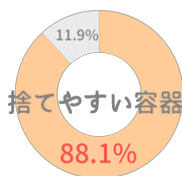
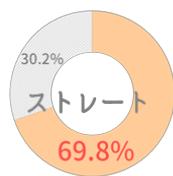
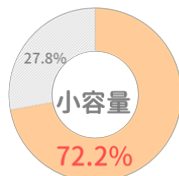
検証結果

1 「消費者のニーズ」を多く満たした商品は売れる！

ラボ
成功！

「消費者のニーズ」を3つ以上満たした商品が売上上位10位以内に7アイテムランクイン！

【「消費者のニーズ」別の売上本数割合】



(いずれもフェア開催期間中の売上本数をベースとした数値)

検証結果

2 甘酒カテゴリの売上3倍アップ！

ラボ
成功！

同月のフェア開始前に比べ、既存商品を含む岡山の甘酒関連商品の売上が3倍に！

(フェア開催期間中の売上本数をベースとした数値)



検証結果

3 試飲したお客様の半数以上が甘酒商品購入！

ラボ
成功！

甘酒を試飲した52%のお客様が甘酒関連商品を購入！

(9/14・15の2日間120名試飲)



今後の「とっとり・おかやま新橋館」・「おかやまマーケティング・ラボ事業」にご期待ください！