

道の駅巖木「風のふるさと館」活性化

2023年12月21日
巖木市民センター 産業・教育課

目次

1. 取り組み概要

2. アドバイザー

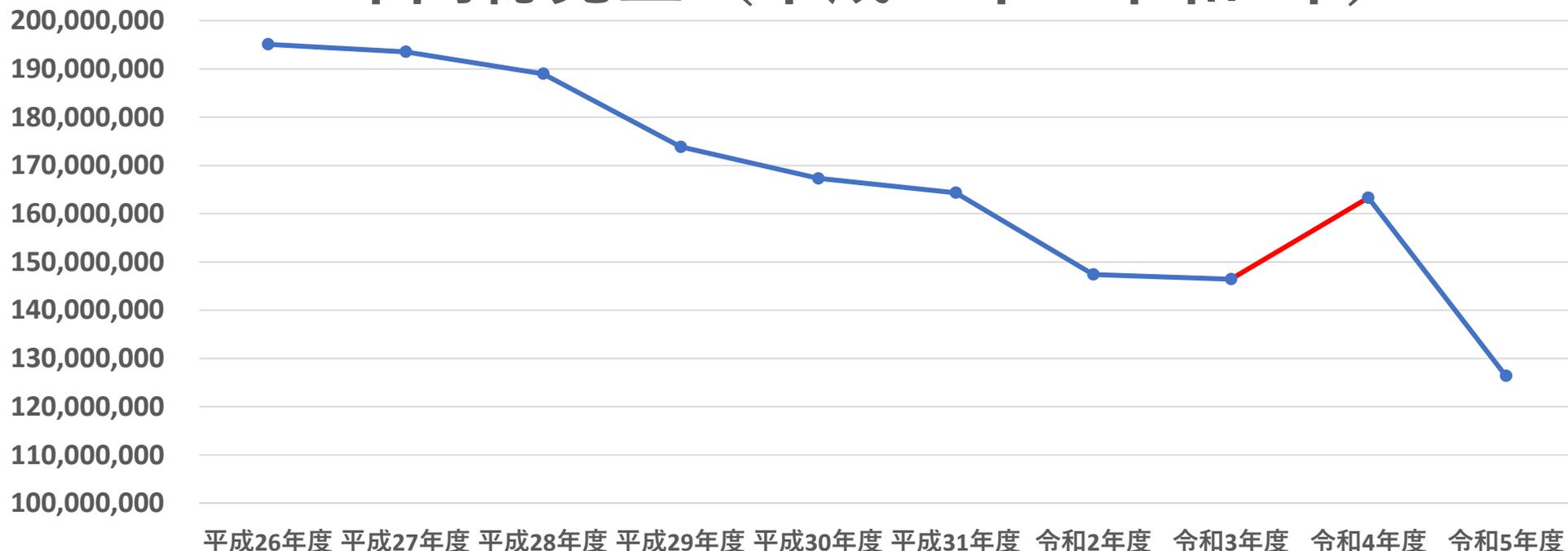
3. 活動実績

4. 成果

5. 今後の展開

6. 実証実験の振り返り

年間総売上（平成26年～令和5年）



□ 売上 平成18年度をピークに減少傾向

□ 令和8年度 巖木多久バイパスが無料化

売上 “さらに”下がっていく事を懸念

1. 取り組み概要

アドバイザーに求めること

- 店舗運営における **ノウハウ・改善策の提案**
- 実証実験期間 および 実験後中長期的な **取り組みを整理**

1. 取り組み概要

設定した3つの目標

～背伸びせずできる事から「小さなプロジェクト」を～

- (1) 店舗レイアウトの変更 → **売上・来場者数の推移を調査**
- (2) 既存商品の詰め合わせセットを実験販売**(テストマーケティング)**
- (3) **県立巖木高校と連携**した店舗運営・広報支援の道筋をたてる

2. 道の駅活性化アドバイザー

佐藤 徹也氏



波多腰 太氏



3. 活動実績

会議

□ 回数：**全10回**（オンライン会議、LINEグループ）

□ 内容：

現状分析・整理

作戦会議・改善案の検討

現地（店舗）

□7/30 アドバイザーによる現地視察

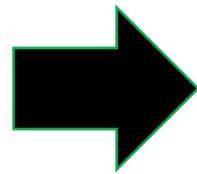
□9/30 店舗レイアウトの変更



4. 成果

9/30 店舗レイアウト変更

変更前(横)



変更後(縦)



4. 成果

2か月連続

売上増加達成

風のふるさと館 各年10月・11月売上額比較（令和元年～5年）				
	10月	R1との比較	11月	R1との比較
令和1年	13,748,990	100.0%	18,507,300	100.0%
令和2年	14,709,490	107.0%	19,654,730	106.2%
令和3年	14,920,535	108.5%	17,041,750	92.1%
令和4年	15,800,710	114.9%	16,955,530	91.6%
令和5年	17,481,870	127.2%	18,885,610	102.0%

4. 成果

売上増の要因分析

①強気の値段設定

売れ筋商品の柑橘系（みかん・ゆず等々）の売上増加
（降雨量が少なく、食味が良好で単価も高めに設定）

②仕入れ野菜の増加

レイアウト変更に伴い、スペースが生まれ、棚を埋めるため仕入れ数を強化
（幽霊生産者へのお声がけ）

③滞在時間が延長（顧客単価UP） 961円→1045円

店舗内を周遊し、買い回りがよくなったことで、滞在時間が伸びた

4. 成果

「さよひめ宅配便」 実験販売開始

- ※ 関東巖木会総会 27部（専用段ボールを新調）
- ※ 来年度はふるさと納税返礼品として検討



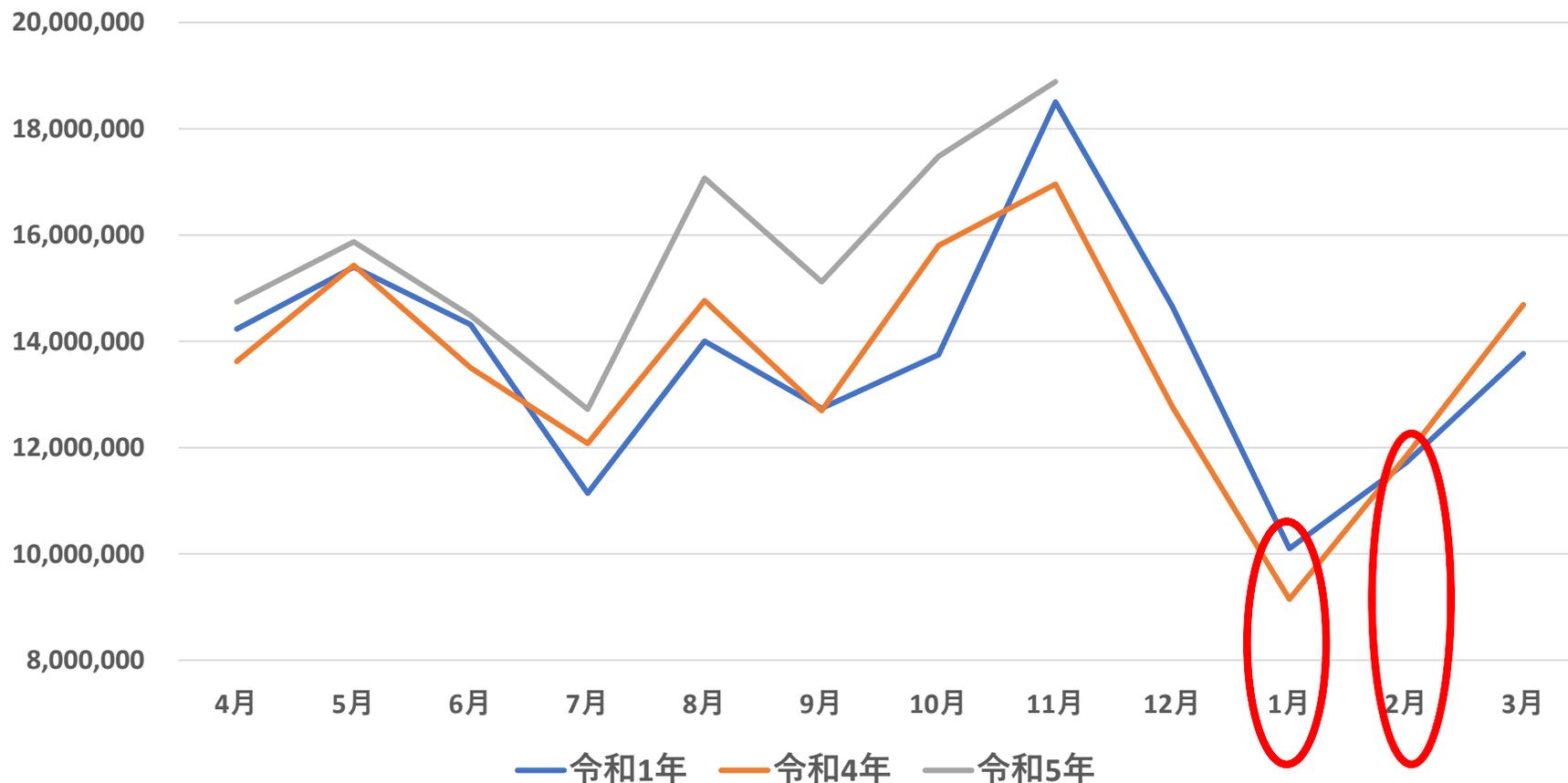
セット例：

- ①天川コシヒカリ（全国食味コンテスト金賞）
- ②柚子胡椒（巖木名物）
- ③天山そば（広瀬そば部会）
- ④うま猪カレー（巖木高校生と猟友会が開発）
- ⑤季節もの（みかん・ゆず・夏野菜等々）

5. 今後の展開

魔の2か月への対策

単月売上推移表



5. 今後の展開

巖木の隠れた特産品 「シシ鍋」



※小どんぶり300円販売予定

12/23 (土) 道の駅感謝祭にて限定販売決定!

5. 今後の展開

巖木高校との連携

- (1)「高校生の朝食欠食率を改善するプロジェクト」

現状：朝ご飯必ず毎日食べる52%（全校生徒アンケート）

方法：12/6～毎週水曜日開催（巖木駅前にて移動販売）

目標：朝食摂取率70%以上



- (2)「佐用姫ちゃん」マスコットキャラクターデザイン

現状：日本三大伝説「佐用姫伝説」「佐用姫像」がうまくPRできていない

方法：年明け、巖木高校による制作が決定！

目標：レジ袋、SNS公式アカウント、LINEスタンプ等のデザインに採用予定

5. 今後の展開

「巖木の水ブランド」との連携

キャッシュレス決済の導入を検討

※レジの更新にあわせて導入予定

6. 実証実験の振り返り

設定目標100%達成！

- ◎ (1) 売上・来場者数の推移を調査
- (2) テストマーケティング
- ◎ (3) 県立巖木高校と連携