

東京アンテナショップのあり方について

平成25年9月12日
東京本部
市場開拓課

県の東京アンテナショップについては、県がスペースを賃借して設置し、現在、公募選定した民間事業者に委託して運営しています。その賃借契約及び運営委託契約が平成26年3月末で満了しますが、その後は、次のような方針で東京アンテナショップを設置・運営していきたいと考えております。

1. 東京アンテナショップの概要

首都圏において鳥取県の特産品、食材や県の魅力を情報発信し、消費者のニーズを収集、フィードバックすることで県産品の商品力（企画力）や販売力を向上させ、東京にいながら鳥取を感じられる場所として設置

- ・平成20年8月29日に、東京都港区新橋2-19-4 SNTビルの1・2階に開設
- ・1階(27.34坪)は、(有)長生堂に委託して物販店舗として運営
- ・2階(25.26坪)は、(株)ホテルセントパレス倉吉に委託して飲食店舗として運営

2. 現在の状況等

(1) 経営状況

- ・1Fは、客層が段々広がり、H23年度は1億円以上の売上げを記録。その後も毎月1千万円前後を売上げ
- ・2Fも、設立当初は毎月6~7百万を売上げていたが、その後売上げが低下し最近月3~4百万円で推移
←高い定額負担金(家賃)と県産食材の搬送費用を賄うため、提供料理の価格を高目に設定するも、店舗が狭小で店内配置や室内装飾に高級感が不足(→安価なメニューも導入したが、売上げが伸びない。)

(2) アンテナ機能

- ・一定の成果(数値はH24年度末)
 - ①県内890事業者の1,352商品を首都圏企業に紹介。うち68事業者132商品の取扱いが決定
 - ②県内223事業者の475商品をチャレンジ商品として試験販売
 - ③テレビ、雑誌等での取上げ606件
 - ④PR効果114+売上効果383+手数料97-設営経費443=経済効果151百万円(開店以来の累計)
- ・非収益的機能の弱体化
 - ①物販部門の取扱商品が知名度の高い売筋品に偏る。
→テスト販売や知名度アップが必要な商品(民工芸品、新製品等)が少ない。
 - ②1Fの売場は通路等も狭く、商品もギッシリ・雑然と陳列→ブランドショップ的高級感はない。

(3) 県の財政負担 (H24年度の運営経費に係るもの)

- ・県が設置場所を年40百万円で借り上げ、運営は民間事業者に無料で委託
- ・受託事業者は、光熱水費を自己負担する他、県に負担金を納付(年20百万円)
- ・運営経費に係る県の財政負担は、実質、年20百万円

3. 移転の検討

現在の設置場所は狭小なので、移転先を集中的に調査・検討したが、十分な集客が見込める場所に、適切な規模・家賃の物件を見いだすことはできなかった。

4 対処方針

- (1) 現物販店舗には固定客も付いているので、今回は賃借契約を更新し、現在地で営業する。
- (2) 移転先の調査・検討は今後も継続する。
- (3) より効果的なプラザ運営のため、次のスキームで運營業務の受託事業者を公募する。

区分	現行	案
営業形態	1Fは物販店舗 2Fは飲食店舗	1Fは物販店舗 2Fは次のいずれかによる。 ①本格的な飲食店舗 ②物販（民工芸品等）、催事開催（実演・試食）、簡易飲食（イトイン）等の機能を持った施設 *いずれか一つの機能だけの施設でも、複数の機能を持った施設でもよい。 *観光コーナー等も設けるが、その部分は委託対象外
見直しの趣旨		①2Fについて、価格面等でより利用しやすい店とするなど、運營業者の主体的な経営努力を引き出せる仕組みを整える。 ②物販等の機能を2Fに拡張することで、取扱商品の幅を広げつつ、余裕ある陳列等を行うことも可能とし、運營業者に高級感の演出など魅力ある店づくりに向けた創意工夫を促す。
運營業者負担金	1F(物販)は売上の ・700万円以下 7% ・700~800万円 5% ・800万円超 3% 2F(飲食)は定額 1,075,772円/月	1F・2Fとも売上の6%とする。 *収益に直結しない委託業務(県観光の情報発信、首都圏情報の県内伝達等)を十分に行った場合は、負担金の率を1%引き下げる。

5 今後の進め方

平成25年 9月	店舗設営、運營業者公募の基本方針を決定 現店舗の賃借契約の更新・現運営委託契約の不更新を通知
10月	運營業者の企画提案の公募公告
12月	運營業者を選定 店舗借上の債務負担・整備費助成の予算の審議
平成26年 1月	運営委託契約を締結
~3月	店舗整備（改修工事等）
4月	新体制での運営開始