

「とさのさと」を活用した県産農産物の地産外商の強化

取組方針

● 県産農産物の多種多様な品目及びこだわりの逸品などの地産外商を強化するため、県内全域の農産物が集まる大規模直販所「とさのさと」を活用して、直接取引等の多様な流通での外商拡大を目指す!!

現状

大規模直販所「とさのさと」 H31.4月オープン!!

◇ 店舗の販売額は、既に10億円(R元.11月末)を突破!!

外商にも着手

- 販売拡大に向けた県外ファーマーズマーケットとの取引開始
・取引店舗数：10店舗 ・販売額：5,213千円(R元.11月末)
 - メロンやトマト、加工品等のカタログ販売（お中元、お歳暮用）
・販売額：8,908千円(2,413件) (R元.11月末)
- 外商額：約1,400万円
- R5年度末目標:6億円**

◇ 県内全域の農産物が集まる全国最大規模の直販所として、県内外から注目!!

・来客者数(レジ通過者数):約66万人(R元.11月末) ・視察者数:約5千人(R元.11月末)

集客力を活用

- 県内外の消費者に向けた販売PRとして、文旦やトマトのフェア、土佐茶まつりの開催
- 実需者とのマッチングに向けた「こうち逸品素材マルシェ商談会inとさのさと」開催(R2.3月)

課題

【「とさのさと」の外商強化】

◇ 「とさのさと」の外商を本格化するためには、川上から川下までの一連の商流・物流のシステムが必要

- 川上では、外商先のニーズ(品目、質、量、時期)に対応した商品の確保
- 川中では、川下のニーズと川上の商品をつなぐ仕組み
- 川下では、外商先のニーズの把握や新たな外商先の開拓

【「とさのさと」を活用した外商強化】

◇ 集客力のある「とさのさと」を活用した外商の仕組みが必要

- 外商拡大に向け、県内外から関心の高い施設として有効活用

【推進体制】

◇ 本格的な外商強化にあたり、関係者が一体となって取り組む体制が必要

今後の取組のポイント

【「とさのさと」の外商強化】

◇ 「とさのさと」の外商における商流・物流の構築

- 多様な生産者へのアプローチによる商品の確保
- 受発注システムの構築
- 利便性の高い集出荷の仕組みづくり
- 県外ファーマーズマーケット等のニーズ調査と新たな販路開拓

【「とさのさと」を活用した外商強化】

◇ 「とさのさと」を活用した外商の仕組みづくり

- 広告塔としての機能の強化
- こだわりの生産者等の外商機会の拡充

【推進体制】

◇ 「直販流通外商拡大協議会」の設立

- とさのさとを活用した外商の取組の実行支援

「とさのさと」の外商強化

川上（生産）

【生産者へのアプローチによる商品の確保】

- 既存の直販所出荷者への拡大要請と提案
- 新たな出荷者の掘り起こし
- こだわりの生産者への出荷要請と提案
- 市場流通ではないクラスター事業者や農業法人への出荷要請と提案

川中（流通）

- 新**【受発注システムの構築】
● インターネットを活用した販売先への商品提案と生産者への出荷要請
- 新**【利便性の高い集出荷の仕組みづくり】
● 集荷ルートからの枝便のテスト運行
● 集荷ポイントの改善
● 他分野の配送便の活用や貨客混載の検討
- 新**【「とさのさと」ブランドの構築】
● 統一パッケージの作成
● 加工品の自社ブランドの開発

川下（販売）

- 拡**【県外ファーマーズマーケットのニーズ調査と販路開拓】
● ニーズ調査及び商品リスト作成
● 県外ファーマーズマーケットへの販促強化
● 県外ファーマーズマーケットでのフェアの実施
- 新**【直販流通外商拡大協議会と連携した販路開拓】
● 高知県人会や経済同友会、百貨店、通販会社等への販促
- 拡**【カタログ販売の強化】
● 商品の充実
● ギフト商品や社内販売への提案等
- 【県外観光客をターゲットにしたプロモーションの実施】
● 定期的なイベントの企画(観光振興部と連携)

「とさのさと」を活用した外商強化

- 拡**【広告塔としての機能の強化】
● 農業関係者や様々な団体等の視察を通じて、県産農産物の魅力をPR
・商品紹介パンフレットの充実
- 拡**【外商機会の拡充】
● こだわりの生産者と実需者を結ぶ商談会開催（2回）
・地産外商公社主催の商談会とセットで開催

さらに

直販流通外商拡大協議会

【構成メンバー】 県(農産物マーケティング戦略課)、JAグループ高知、地産外商公社
【役割】 とさのさとを活用した外商強化の取組の実行支援

作業部会

実務者レベルの作業部会を設置（毎月開催）