

## 首都圏における乾しいたけ直接販売の取組み

県北広域振興局では平成21年度から久慈地方森林組合と連携し、久慈地方産の乾しいたけを㈱イトーヨーカ堂へ直接販売するプロジェクトを実施しています。

本プロジェクトの一環として、7月と8月に首都圏の店舗において販売促進活動を実施したので、その取組状況について報告します

### 1 首都圏における販売促進活動

7月14日から15日にかけてイトーヨーカドー大宮宮原店(さいたま市)、8月10日から11日にかけてイトーヨーカドー昭島店(東京都昭島市)において森林組合、生産者と連携して対面販売による販売促進活動を実施しました。

販促商品は、乾しいたけの「詰め放題」。乾しいたけを使った「しいたこやき」(タコの代わりにしいたけ)や「うま煮」(スライス)の試食などにより集客を図った結果、計4日間で集荷箱4ケース(約100kg)を完売しました。

継続した販促活動によって、「詰め放題を楽しみにしている」というリピーターも多く、すごくお得な「詰め放題」に大勢のお客さんが殺到しました。

また、放射性物質被害に対し、「大丈夫か？」



と質問するお客さんは2名のみで、首都圏消費者の放射能被害に対する関心が薄れてきていることが実感できました。

### 2 販促活動の検討

首都圏での販促活動は、販売の促進のほかに、対面販売により需要者の声を直接聞けること、生産者が直接販売することにより良質品生産への意識が高まるなどのメリットがあります。

一方で旅費や販促経費など費用面での負担が大きいことから、今後の販促活動にあたっては、経営的な視点でメリット、デメリットをよく検討し、その回数、内容を決定する必要があると感じました。



### 3 今後の取組み

市場価格が暴落している現在、直接販売の販売路を確保し、適正価格での販売量を増やしていくことの重要性は増えています。

今後は、少量指向の消費者ニーズに合った少量目の商品やパッケージの検討などをイトーヨーカ堂と連携して進めるとともに、安全な「久慈地方産乾しいたけ」を安定的に供給できる生産体制を整備して、販売量の増大を図っていきたいと考えています。