

「わくわくする店に」

「店舗も出来上がり、22日開業する」とちまるあとは商品を並べて開業シヨップ」の運営を任さる。ただ、これから本番です。

先月19日、宇都宮市内での県アンテナシヨップ運営説明会で「ファーマーズ・フォレスト」の松本謙社長(45)が、シヨップに出店する業者を前に切り出した。

同社は宇都宮市の「ろまんちっく村」や「宮力フェ」内の店舗など県産品販売に一定のノウハウがあり、東京スカイツリータウン内の商業施設「東京ソラマチ」4階に年間運営費約2600

大きなスカイツリー
「空の木」の下で
栃木アンテナシヨップ戦略

①

期待と緊張 試行錯誤も覚悟



期待と緊張の顔、顔。アンテナシヨップの運営説明にじっと聴き入る出店業者ら—宇都宮市新里町内の「ろまんちっく村」で

万円を半額ずつ負担するという「全国的に珍しい」(県観光交流課)共同事業形式のアンテナシヨップだ。

「各市町に運営に参加してもうことで『自分たちの店』という意識を持ってもらえるはず」と、県は意義を強調する。県

産小麦を使った生ラーメンを出品する那須塩原市のめん類製造卸売会社「菊地市郎商店」の菊地成典社長(39)も、原発事故に伴う風評被害の中、

既に実地研修を積んだスタッフたちが先月末から現地入りし、大型連休明けから商品の搬入が始まる。松本社長は試行錯誤は覚悟しているが、「売り場の鮮度感を大切に、

「県としてアンテナシヨップを設置し、きちんと商品を取り扱ってくれることに意義がある」と歓迎する。

都道府県で唯一のアンテナシヨップ。スカイツリー効果に期待が膨らむ。だが、海外の観光客も含め、客層は多種多様でターゲットを絞りにくいという不安材料もある。

松本社長が焦点を当てるのが、地元住民や栃木出身の東京在住者。「地元向けのシヨッピングモール」という側面もある。

安定経営を続けるために、関係者を追った。

スカイツリーと同時開業の「とちまるシヨップ」に、福田富一知事は「最大のチャンス」と、県のPRの命運を託す。開業まで約3週間。奮闘を続ける関係者を追った。

は土産品だけでなく日販品を求める客を増やしたい」東武鉄道とのテナント契約は5年。ただ「それでやめるつもりはない」と観光交流課。運営は随時、県と各市町の関係部署などが会議を開いて確認、検証するという。