

## 久留米の特産品の販売戦略

久留米地域地場産業振興センター（地場産くるめ）の売り上げが堅調に伸びています。様々な工夫を凝らし、お客様のニーズを確実にとらえてきている結果です。

くるめの優れた地場産品をPRし、消費者の皆様に喜んでいただくため、こうした取り組みやノウハウを、道の駅くるめの販売戦略にも活かし、売り上げ増を図ります。

### 1. 「久留米地域地場産業振興センター（地場産くるめ）」の状況

#### <久留米地域地場産業振興センターの売り上げ推移>

(本店・JR・六ツ門・道の駅 各店の合計)

年度	H29	H30	R1.4月	R1.5月
売上高	143,474,783	170,509,894	16,230,273	18,254,228
対前年比	—	118.84%	106.76%	116.01%

#### <売り上げ増の要因>

##### ○JR久留米駅店

- ・GW（10連休）に伴うJR利用者の増加
- ・店舗レイアウト見直しによる顧客導線の確保

※今後、什器を増設し、併関係の商品を中心に取扱品目を充実予定

##### ○本店（東合川店）

- ・「いい日地場産の日」を活用した、全国の地場産センターとの連携による特別販売会の実施

R1.4月：道の駅旭川

R1.5月：南薩地場産センター（枕崎）

R1.6月：盛岡地場産センター

##### ○六ツ門店

- ・シティプラザで開催される学会やイベントに出店。現地での販売や六ツ門店への誘導を強化
- ・商店街イベント（まちゼミ）等を活用したワークショップの実施

### 2. 今後の展開

- アマゾンでの通販を開始しており、ネット通販の強化を進めたい。