



また、「ブロートハイムベルク」様と共同開発した「あん玉パン」に関しては、開店後 8 分で完売してしまいました。このパンに関しても「おいしい」という高評価をいただく一方で、「翌日になると白玉が固い。改善できないか」「硬い白玉は無くて良い」という意見もあり、今後改善が必要であると思いました。今後の課題として継続して取り組みたいと思います。

今回の販売会では、新規の企業様が多くあり、価格帯もバリエーションも広く設定し、より多くの方に来ていただけるよう工夫しました。一押しの株式会社スウィーツ様の「田野屋塩二郎 プチシューラスク」は多めに用意しましたが、完売して手に入れない方が多く出ました。一方で、「幸せを呼ぶ ポルゴローネ」は PR 不足であまり販売できませんでした。

南国製菓様の芋ケンピは、お手頃サイズの低価格帯の商品と大容量の高価格商品を用意しましたが、大容量が多く売れました。

徳島製粉様の金ちゃんヌードルは、北海道ではなかなか見る機会がないので、関心を持っていただき特に本校生徒や先生方に購入していただきました。

えひめ飲料様のポンジュースは、限定品から品薄になり、高価格の 1 リットル瓶サイズの品も本物志向のお客様に購入いただきました。



木之内農園様のイチゴとブルーベリーのジャムは、私たちは売れないのではないかと意見もありましたが、年齢層の高い本物志向のお客様に購入いただき「欲しかったけどなかった」というお客様もいらっしゃいました。

岩崎食品の角煮まんじゅうは、販売単価が高いにも関わらず、「他には売っていないので買いに来た」というお客様に喜んでいただきました。

ふくや様の商品は、商品数を増やしたことで、逆におすすめ商品が何か分かりにくくなってしまったと思います。また、ビン詰め商品の梱包材を剥がさないで販売してしまったため、中身が見えずに購入を見送ったという話も後で伺いました。

樽味屋様のらっきょうと梅ひじきは、厳しいと思い少数仕入れを行いました。らっきょうと梅ひじきに興味を持たれて買えなかったお客様がたくさんいました。

古今堂様のくまモンのクッキーは、前回お子様連れのお客様が多くいらっしゃったので用意しましたが、今回は小学校の運動会と重なったことや、行楽シーズンであったことなどから、お子様連れの方のご来店が無かったため、かなりの数が余りました。

販売会は今回で 2 回開催しましたが、私たちの予測とお客様の志向に大きな開きがあり、本当に商品構成を考えるのは難しいと思いました。

月に一度の行事ですので、小さく一時的な活動ではありますが、今後は次回の 6 月 21 日に向けて、新規の企業を開拓して現在仕入れ取引の交渉を行いたいと思います。

また、ご来店いただいた皆様、不慣れで会計でお待たせすることがあったり、売り切れで購入できなかったりご迷惑をおかけしましたが、次回もよろしくお願いいたします。

今後は、販売会以外に日常的に、商店街に人が集まるようにするためにはどうしたら良いのかを、駅前商店街の皆様と共に考える機会も作りたいと思います。